



2025年9月期 第3四半期 決算説明資料

25/9期3Q決算

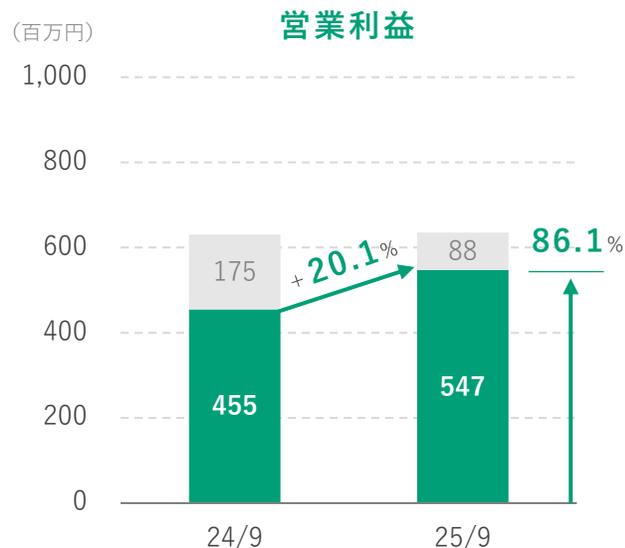
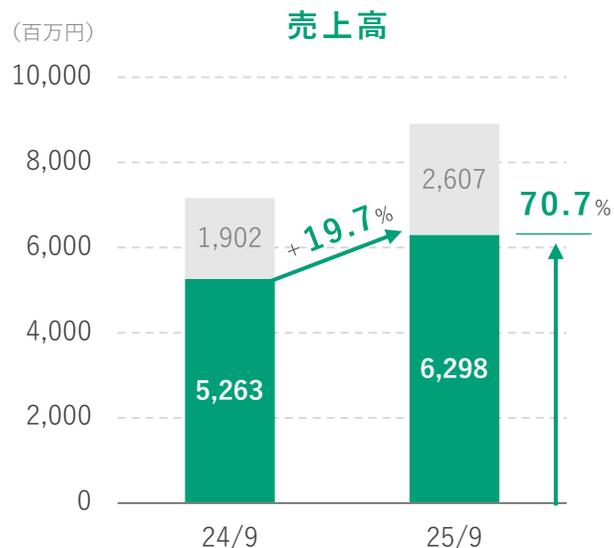
予想営業利益に対する3Q累計進捗率は86.1%

株式会社ヒューマンクリエーションホールディングス
証券コード：7361

2025年8月12日

決算ハイライト

売上高と営業利益の成長率と進捗率



25年4～6月期の主要KPI

戦略領域売上高

904 百万円

YoY + **62.0%**

SES人員数

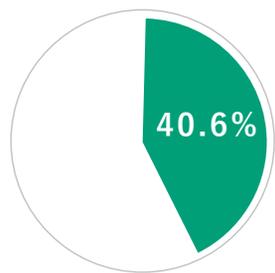
688 人

YoY Δ **1.4%**

25/9期 3Q決算のポイント

- 25/9期3Q累計業績は、売上高が前年同期比**19.7%増**の6,298百万円、営業利益が同**20.1%増**の547百万円だった。5/12に開示した修正予算に対する進捗率は、売上高が**70.7%**と堅調だった上、営業利益は**86.1%**を確保した。4Q業績に大きな懸念はないが、26/9期以降の持続成長に向けた先行投資を見込み現時点では業績予想を据え置いた。
- 25年4～6月期（3Q）単期業績は、売上高が前年同期比**20.7%増**と伸長した一方、EBITDAおよび営業利益は前年同期比**横ばい圏**に留まった。HCFAの新規連結効果享受した上、2Qに新規導入した成果報酬制度や定期昇給影響で低下していた粗利率も、ミックス改善とSES単価上昇によって、3Qで明確に改善したものの、HCFAに係るPMIコストに加え、ソリューションプラットフォームの基盤構築費用等一過性費用約25百万円が3Qに発生し減益だった。

戦略領域の売上高構成比が**40%を超過**



25年4～6月期の
戦略領域の売上高構成比が
40.6%となる

クラウド基盤構築整備を実施（詳細非開示）

戦略領域において
**ソリューションプラットフォームの
自社構築**を進めており、
基盤構築のための一過性費用が発生

注：本表の通期予想は、いずれも2025年9月期 第2四半期決算発表と同時にリリースした通期業績予想の修正に基づいている。SES人員数は各四半期の稼働人月の総和÷3にて算出している。

インベストメント・ハイライト

当社の魅力

- 1 経営/ITコンサルティング・受託開発・エンジニア派遣と**多彩なソリューション**
- 2 米国関税影響を受けにくい**ロングテールな顧客基盤**（約450社に役務提供）
- 3 M&A・会社新設を駆使した**業容拡大・構造転換の歴史**と持続的な収益力の向上
- 4 2021年の上場来、**ROE30%超**を継続する高い資本効率
- 5 **連続増配**方針（上場来4期連続実施）と機動的な自己株式取得といった高い株主還元姿勢
- 6 自己資本比率40%以下の維持を基本方針とする**高い資金効率**と**WACC適正化**
- 7 **調整後PER9.1倍***と依然としてディスカウント状態にあるバリュエーション水準

注：2025年7月31日終値株価と、当社が開示する25/9期通期業績予想修正の調整後EPS（一過性の投資有価証券評価損に係る影響を足し戻した修正値）より算出されるPERを参照した。

株価動向と株主状況

株価動向



株主状況

No.	所有者属性	保有割合		
		24/9末	25/3末	増減
1.	個人	57.4%	51.7%	△5.7ppt
2.	一般法人	9.5%	14.3%	+4.8ppt
3.	法人でない団体	5.9%	6.5%	+0.6ppt
4.	外国法人等	4.5%	2.8%	△1.7ppt
5.	信託銀行	2.1%	2.0%	△0.1ppt
6.	金融機関(信託銀行以外)	0.2%	2.0%	+1.8ppt
7.	金融商品取引業者	4.8%	8.6%	+3.8ppt
8.	自己名義株式	15.6%	11.9%	△3.7ppt

No.	大株主 (氏名又は名称)	保有割合		
		24/9末	25/3末	増減
1.	当社 (自己株式)	15.58%	11.93%	△3.65ppt
2.	HCHグループ従業員持株会	5.85%	6.52%	+0.67ppt
3.	光通信(株)	0.00%	4.62%	+4.62ppt
4.	日鉄ソリューションズ(株)	4.08%	4.40%	+0.32ppt
5.	(株)SBI証券	1.72%	3.85%	+2.13ppt

✓ 2025年4月16日付で光通信(株)より大量保有報告書が提出されており、同日時点で当社株式 **181,700株 (5.09%相当)** を保有されていると認識している。

TV / ラジオ / 新聞 / Web / SNSと多数のチャネルを使い、**企業認知**や**新戦略への理解促進**を**強力推進**する。

直近のIRスケジュール

No.	日付	内容
1.	2025/5/22	湘南投資勉強会 登壇
2.	2025/7/9	神戸投資勉強会 登壇
3.	2025/7/25	ジャパニーズ インベスター 126号発行
4.	2025/8/12	25/9期 3Q決算発表
5.	2025/8/12	イベントス投資WEB 決算速報！ 登壇
6.	2025/8/22	kabuberry投資家説明会 登壇
7.	2025/12/6	神戸投資勉強会@東京オンライン開催 登壇

注：記載事項は、本資料公表時点の予定に基づいております。

IR発信の強化

X公式 IRアカウント

イベント情報等発信。



<https://x.com/humancreationIR>

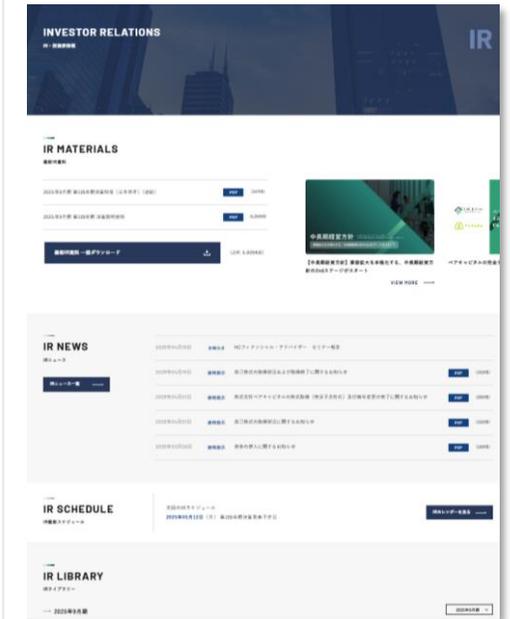
IR note

決算書き起こしなど掲載。



https://note.com/hch_ir_7361

IRサイト 改修実施



<https://hch-ja.co.jp/ir/>

AGENDA

- 1. 25/9期 第3四半期業績 P07
- 2. 25/9期 通期計画の進捗状況 P17
- 3. Appendix P20
 - 3-1. 会社概要 P21
 - 3-2. 中長期経営方針 P29
 - 3-3. EPS1,000円の実現に向けた補足説明 P45

01

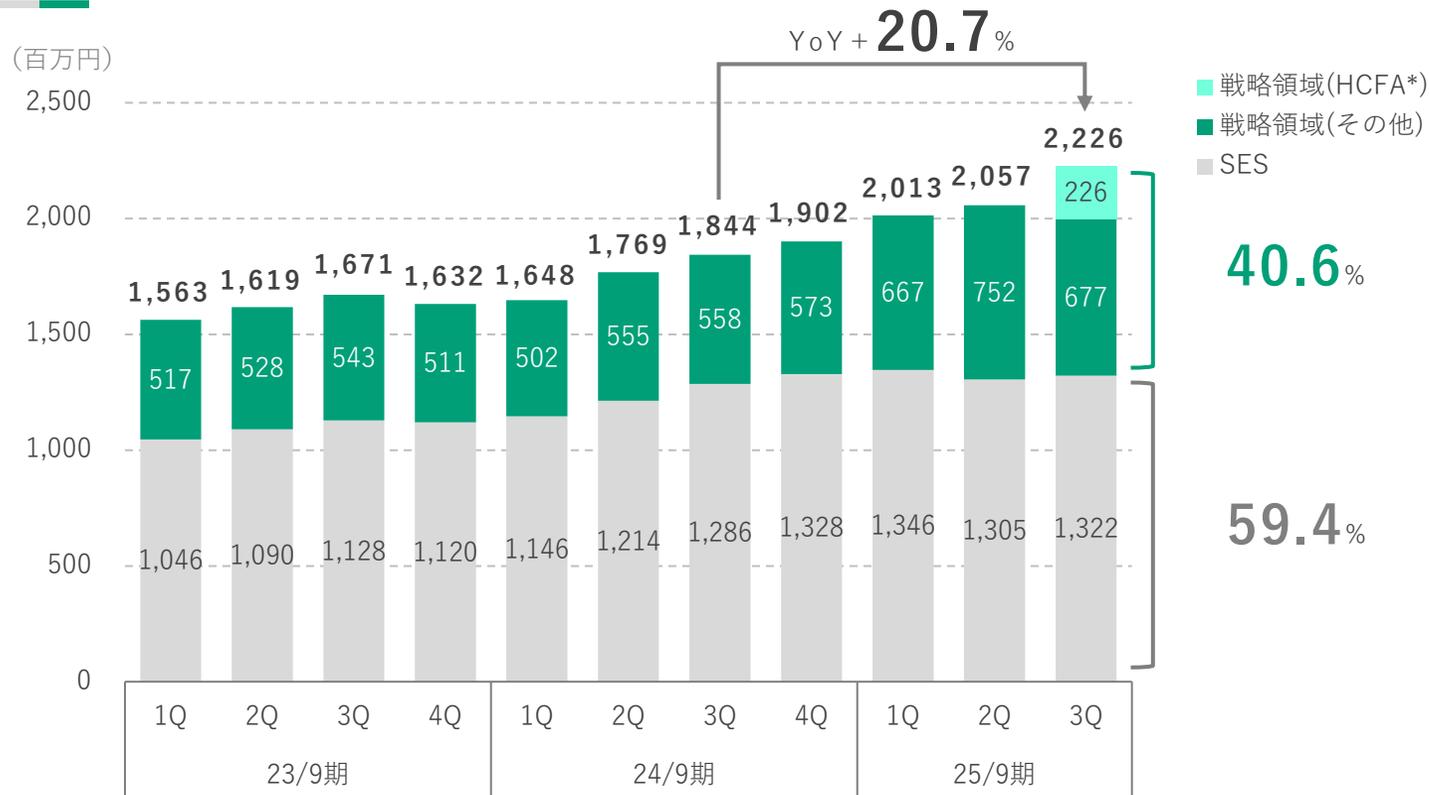
25/9期 第3四半期業績

売上高の四半期推移

HCFAの新規連結効果が加わり、全社売上高の**約4割を戦略領域が占める**まで収益構造転換が進んだ。

SESは、旧CLSの離職増影響等で落ち込んだ2Qに対し、生産性を意識した人材/案件獲得でQoQ増収を確保した。

売上高の四半期推移



- 25年4～6月期の全社売上高は、YoY**20.7%増**の2,226百万円だった。
- 重視する戦略領域は、HCFA新規連結効果を楽しみ、YoY**62.0%増**と力強く成長した。この結果、全社売上高の**40.6%**を戦略領域が占めた。また、24/9期下期より積み上げた案件実績をアピール材料とした営業活動から、HCFAを除いてもYoY**21.4%増**と順調に拡大した（ただし、年度末で需要が集中した2Q比(QoQ)では減収した）。
- SES売上高は、YoY/QoQ共に微増収だった。高単価/高付加価値を享受すべく中級レイヤー以上に特化した採用を進めた結果、戦略領域への人員シフトや旧CLSの離職をカバーし切れず人員は純減した。一方、人員構成の上位レイヤーへのミックス変化や契約単価見直しから、単価水準が1段切り上がったことで、売上高ベースでは増収を確保できた。

注：HCFA=HCファイナンシャル・アドバイザーの略である。2025年4月1日からPL取込を開始している。なお、買収以前はM&A仲介業務に係る成果報酬について、SPA等の最終契約締結日を収益認識時点としていたが、買収後は、譲渡代金の受け渡し等が完了するクロージング日に収益認識時点を後ろ倒ししている。このため、25年4～6月期のPL計上は、4/1以降に最終契約が締結された上に、6/30までにクロージングが間に合った案件に限定されている。

25/9期 第3四半期業績サマリー

売上高はYoY+20.7%を確保した。戦略領域の継続成長に加え、HCFAの新規連結効果が上乗せされた一方、営業利益は同△6.4%と落ち込んだ。HCFAのPMIコストおよびソリューションプラットフォーム構築費用が嵩んだ。

四半期業績実績と増減率

	24/9期		25/9期			増減率	
	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	YoY,%	QoQ,%
(百万円)							
売上高	1,844	1,902	2,013	2,057	2,226	+20.7%	+8.2%
└戦略領域*	558	573	667	752	904	+62.0%	+20.2%
└SES*	1,286	1,328	1,346	1,305	1,322	+2.8%	+1.3%
EBITDA	213	208	244	200	218	+2.4%	+9.0%
営業利益	180	175	212	165	168	△6.4%	+1.7%
親会社株主利益	109	113	132	41	91	△16.5%	+119.2%
EPS*(円)	33.38	34.72	40.60	13.03	29.63	△11.2%	+127.3%
調整後 EPS*(円)	-	-	-	37.02	-	-	-

- 戦略領域の継続成長にHCFAの新規連結効果が上乗せされ、YoYでは高い成長を継続できた。

- HCFAに係るPMIコストに加え、ソリューションプラットフォームの基盤構築費用等一過性費用約250万円が3Qに発生し減益だった。

- 2Qのみ会計上の理由で調整を要したため、調整後EPSを表記する。

注：戦略領域の売上高は、コンサルティング及び受託開発・運用を手掛ける各子会社(ACF/SLG/HMB/COSMOPIA/TARA/HCFA)の売上高と、BKSの受託案件を集計している。

一方、SESの売上高は、BKSのエンジニア派遣業務にかかる売上高とCLS(2024年10月1日付でBKSに吸収合併)の売上高、及び一部発生している内部取引高を集計している。

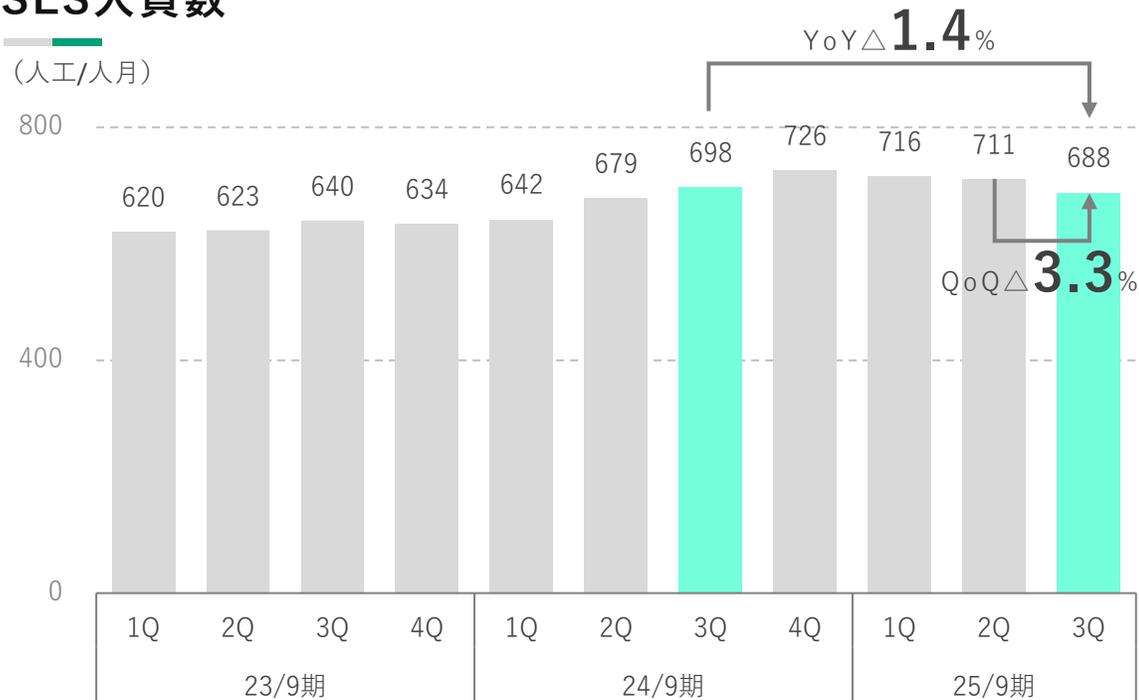
なお、24/9期の四半期EPSは、2024年11月に公表した株式分割影響を考慮した修正値である。調整後EPSは、アドバンスト・メディアに係る投資有価証券評価損770万円の影響を控除した修正値である。

主要KPIの四半期推移

中級レイヤー以上に特化した採用戦略を推進したこと、一部SES人員を受託開発にシフトさせたことで、SES人員数がYoY Δ 1.4%と純減した。一方、SES契約単価は同+3.5%と上昇し、SES売上高の増収に寄与した。

SES人員数^{*1}

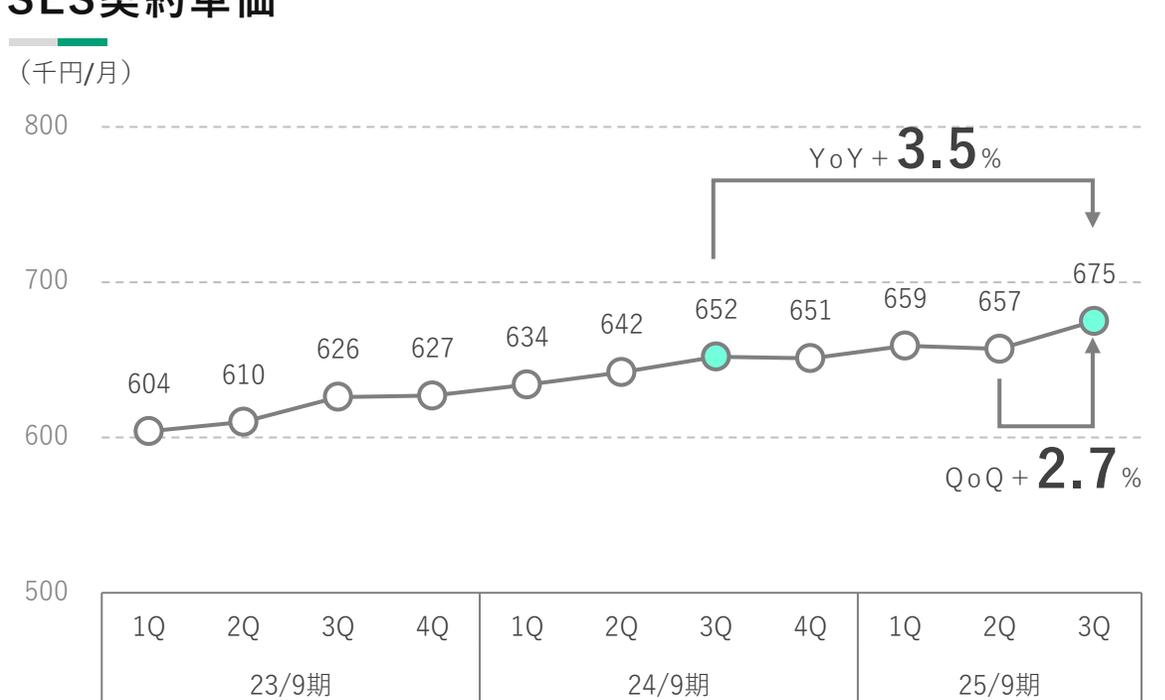
(人工/人月)



• SES人員数は、前年同期比で**1.4%減**、前四半期比で**3.3%減**の688名だった。24年10月にBKSに吸収合併したCLSで環境変化（アサインルールの見直し、売上連動型給与制度の導入）を契機とした離職が発生したことや、SES人員の戦略領域案件へのシフトで減員が目立った一方、増員側は、高単価・高付加価値を確保できる中級レイヤー以上の採用に厳選したため、純減した。

SES契約単価^{*2}

(千円/月)



• SES契約単価は、前年同期比で**3.5%増**、前四半期比で**2.7%増**の675千円となった。中級レイヤー以上にこだわった採用戦略の推進や、3月の年度跨ぎ時の価格改定等が奏功し、過去数四半期とは異なる単価アップを実現できた。

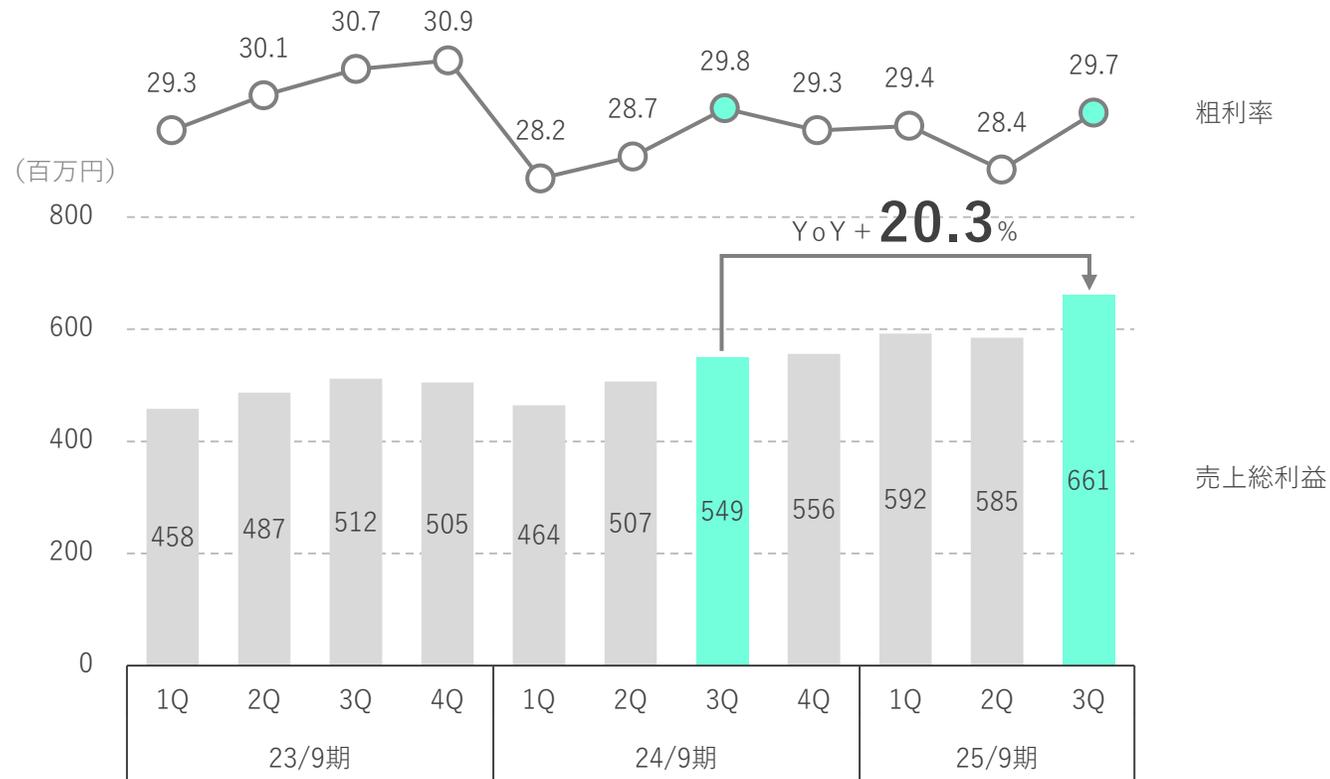
注1：SES人員数は、各四半期の稼働人月の総和 \div 3にて算出しており、また正社員の他にビジネスパートナーの稼働人工を加算している。集計対象は、BKS(除く受託対応者)とCLS(2024年10月1日付でBKSに吸収合併)の2社である。
注2：SES契約単価には、受託案件従事者分は含まれない。

売上総利益と粗利率の四半期推移

粗利率は、前四半期比**1.2ppt改善**し、前年同期並みの**29.7%**を確保した。

新規導入した成果報酬制度や定期昇給の影響を、**ミックス改善***と**SES単価上昇**でカバーした。

売上総利益と粗利率の四半期推移



- 25年4～6月期の粗利率は、前四半期比で**1.2ppt改善**し、前年同期比横ばい圏を確保した。結果、売上総利益は前年同期比**20.3%増**、前四半期比で見ても**13.0%増**を確保した。
- 2Qは、1月1日からの定期昇給と、新たに導入した売上連動型成果報酬（非管理職を含む）による労務費の増加影響で粗利率が低下していた。
- しかし、3Qは相対的に粗利率が高い**戦略領域の構成比上昇**や、**SESの単価上昇**効果を楽しみ、上述の労務費増加影響を1四半期でカバーした。
- 引き続き、従業員エンゲージメントの維持・向上と、適正な収益確保の双方を意識した経営を推進する。

注：ミックス改善とは、複数の事業をもち、それぞれの利益率の水準が異なる場合に、売上高構成比が変化することで、各々の利益率は変わらずとも、全社の利益率が改善するケースを指す。今回は、より粗利率の高い戦略領域の構成比が上昇したことで、全社の粗利率も上昇したことを指している。

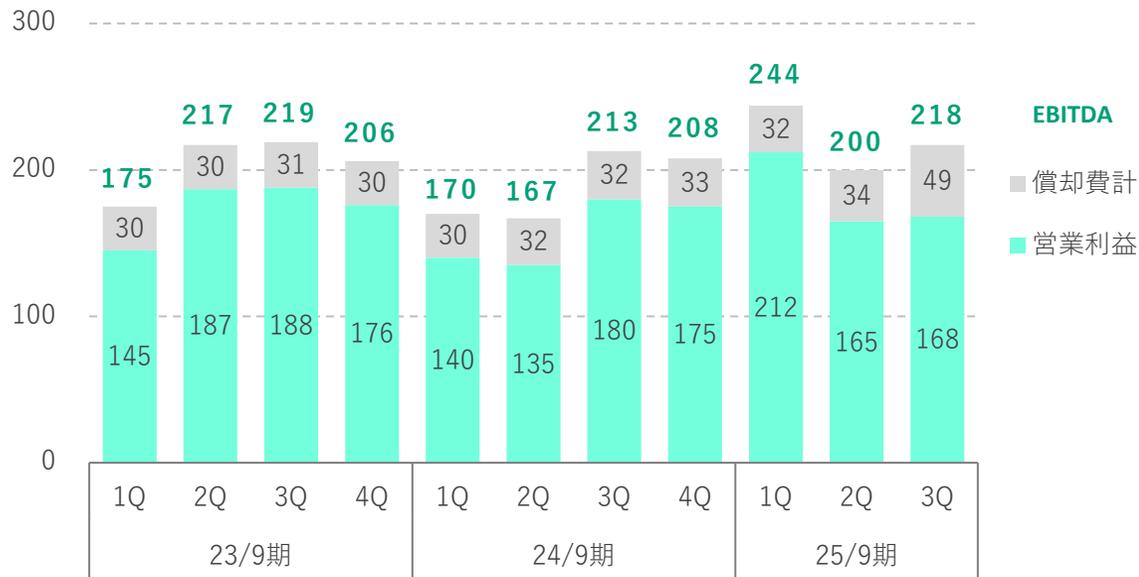
各段階利益と販管費明細の四半期推移

EBITDAはYoY +2.4%、営業利益は同△6.4%と横ばい圏に留まった。

3Q単期での一過性費用支出（約25百万）およびHCFAの新規連結に伴い販管費は増加した。

営業利益とEBITDAの四半期推移

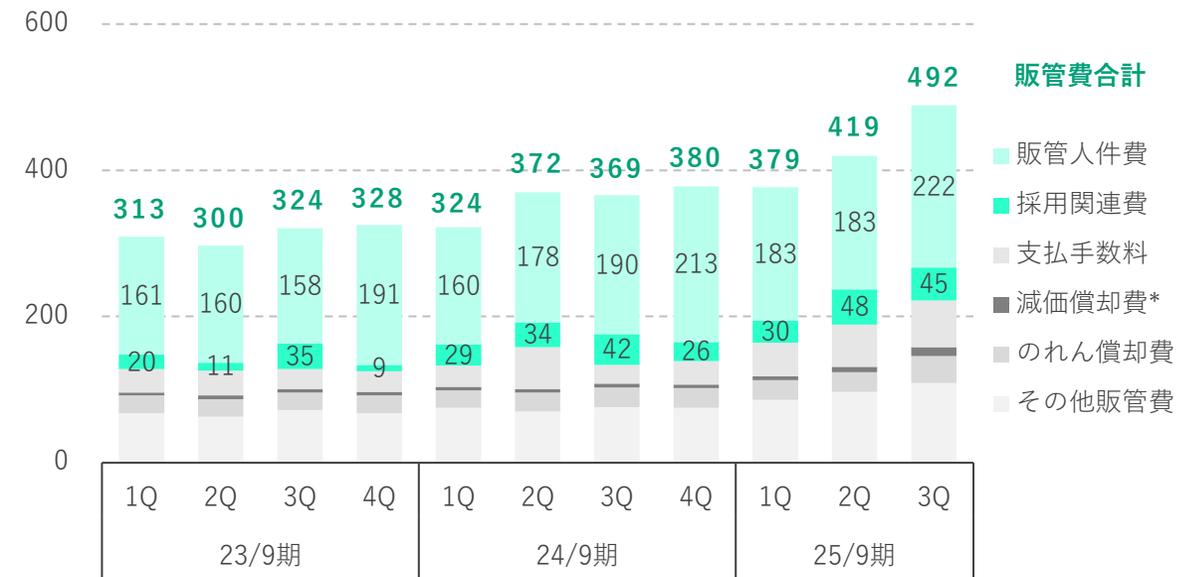
(百万円)



• EBITDAは前年同期比2.4%増の**218百万円**、営業利益は同6.4%減の**168百万円**に留まった。売上総利益は同20.3%増を確保したものの、右記の通り、3Q単期での一過性費用支出もあり、販管費が増加、横ばい圏で推移した。

販管費明細の四半期推移

(千円/月)



• 販管費総額は前四半期比(2Q比)**72百万円増**の492百万円だった。25年4月1日よりHCFAのPLを連結開始したことが主な背景である。また、3Q単期の一過性費用としてHCFAのPMI費用及び詳細非開示のソリューションプラットフォームの基盤構築費用等、合わせて約**25百万円の一過性費用**を3Qに計上したことも影響した。

注：減価償却費には、その他償却費を内包している。販管費明細の詳細数値は本章後段に数表整理しているため、合わせて参照されたい。

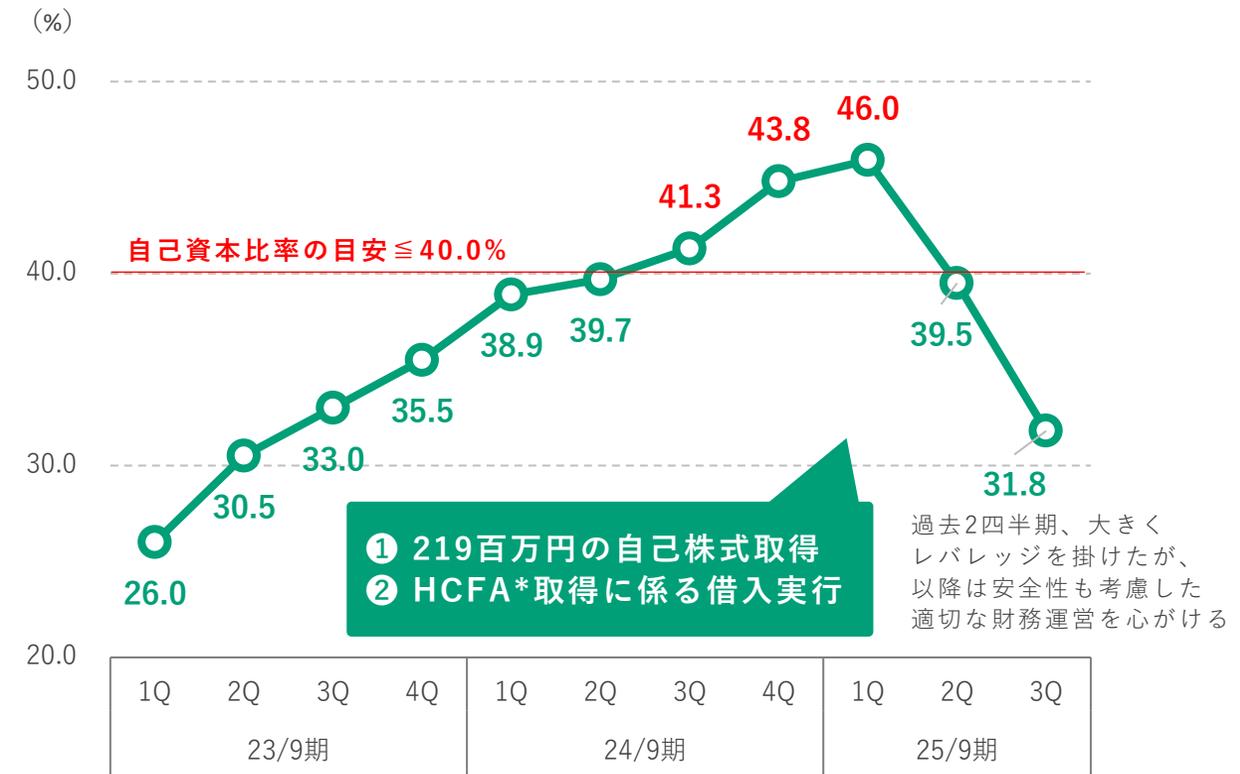
バランスシートと自己資本比率の四半期推移

25/9期は、HCFAの取得や約2.2億円の自己株式取得と、新設定した財務資本戦略*に則り大きく動いた。自己資本比率は**31.8%**となったが、適切なdebt活用及びWACC引き下げで、企業価値向上に寄与すると考える。

直近四半期のバランスシート

	25/6末		25/6末
(百万円)		(百万円)	
資産合計	4,355	負債合計	2,947
└流動資産	2,352	└買掛金/未払金/未払費用	674
└現預金	1,158	└有利子負債	1,322
		Net debt 163	
└売掛金	854	└未払法人税	95
└固定資産	2,002	純資産合計	1,407
└のれん	1,235	└自己資本	1,383

自己資本比率の四半期推移*



注：財務資本戦略として、「持続的成長に向けた再投資原資の確保」を大前提とする一方、仮に十分な投資機会に恵まれない場合は、①資金効率の良化を図ると共に、②株主の期待に報いるため、資金を追加的な株主還元へ振り向けることを基本的な考え方としている。その一環として、「自己資本比率40%以下の維持」を基本方針とし、4四半期連続で基準を超過しないよう、自己株式取得等の手段により、資本構成の適正化を適時に図ることを掲げている。

HCFA=(株)HCフィナンシャル・アドバイザーの略称である。

株主還元の様況

25/9期は、27.00円の期末配当金支払いを計画する他、**2.2億円を上限とする自己株式取得**を実行済みである。一時的に「総還元30%超方針」を大きく上回る株主還元となっても、財務レバレッジの適正化を推し進める。

株主還元の実績と予定

(千円)	24/9期 実績	25/9期 予定
親会社株主利益 (5/12通期業績修正基準)	404,033	327,361*
調整後 親会社株主利益*	404,033	404,422*
配当金の支払い	84,562	83,514*
自己株式の取得	47,948	219,960*
株主還元総額	132,511	303,475*
調整後 総還元性向*	32.8%	75.04%

総還元性向30%超の方針を上回る **75.04%** の総還元を実施予定

株主還元方針と財務資本戦略の概要

- ・配当は、連続増配を維持 **“必ず増配”**が基本方針
 - ・総還元性向は、30%以上を維持
 - ・機動的な自己株式取得等を実施
 - ・自己資本比率**40%以下の維持**を基本方針とし、**4四半期連続で基準を超過しない**よう、自己株式取得等の手段により、資本構成の適正化を適時に図る。
- 「**持続的成長に向けた再投資原資の確保**」を大前提とする一方、仮に**十分な投資機会に恵まれない場合は**、①資金効率の良化を進めると共に、②株主の期待に報いるため、**資金を追加的な株主還元**に振り向けることを基本的な考え方とする。
 - 財務資本戦略として「**自己資本比率 ≤ 40.0%**」の方針を掲げる(40.0%を超過する自己資本は短期的な株主還元原資とする)。投資回収、又は自己株式取得を含む株主還元、及びその双方により価値向上を図るため、中長期経営方針では利益の絶対額ではなく、**1株あたりの利益や還元水準にコミット**する。

注：総還元性向の算出に際しては、自己株式の取得は各年度10～9月に実施完了したものを、配当金の支払いは各年度の創出利益に対応するもの(9月末の期末配当金は12月に分配するため、キャッシュアウトタイミングはズレる)を集計する。また、自己株式の取得総額と配当金支払総額の合算値を分子に、連結親会社株主利益を分母に、総額ベースで総還元性向を算出するものとする。25/9期の調整後親会社株主利益は、投資有価証券評価損77百万円を除く修正値である。同配当金の支払いは、25年4月末時点の自己株式を除く株式数にDPS予想27.00円を乗算し算出している。

損益計算書 / 主要財務指標

損益計算書/ 主要財務指標	(単位)	20/9期	21/9期	22/9期	23/9期	24/9期	25/9期	24/9期				25/9期		
		実績	実績	実績	実績	実績	会社計画	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	百万円	4,565	5,035	5,803	6,486	7,165	8,906	1,648	1,769	1,844	1,902	2,013	2,057	2,226
戦略領域*	百万円	605	1,042	1,717	2,101	2,190	-	502	555	558	573	667	752	904
(YoY)	%	-	+72.3	+64.7	+22.4	+4.2	-	-3.0	+5.1	+2.8	+12.2	+32.8	+35.5	+62.0
SES*	百万円	3,959	3,993	4,086	4,385	4,975	-	1,146	1,214	1,286	1,328	1,346	1,305	1,322
(YoY)	%	-	+0.8	+2.3	+7.3	+13.5	-	+9.6	+11.3%	+14.0	+18.6	+17.4	+7.5	+2.8
SES人員数*	人/月	622	615	611	629	686	-	642	679	698	726	716	711	688
SES契約単価	千円	557	570	590	617	645	-	634	642	652	651	659	657	675
売上総利益	百万円	1,193	1,428	1,773	1,964	2,078	-	464	507	549	556	592	585	661
(粗利率)	%	26.1	28.4	30.6	30.3	29.0	-	28.2	28.7	29.8	29.3	29.4	28.4	29.7
販売費及び一般管理費	百万円	890	950	1,227	1,266	1,447	-	324	372	369	380	379	419	492
人件費	百万円	426	480	579	672	742	-	160	178	190	213	183	183	222
採用関連費	百万円	66	61	81	77	132	-	29	34	42	26	30	48	45
支払手数料	百万円	57	62	192	122	145	-	29	57	26	32	46	58	64
減価償却費	百万円	23	22	19	21	22	-	5	5	5	5	5	7	12
のれん償却費	百万円	59	62	97	99	105	-	24	26	27	27	27	27	37
その他販管費	百万円	256	260	258	272	298	-	75	70	76	75	86	95	109
EBITDA	百万円	386	563	661	818	759	-	170	167	213	208	244	200	218
営業利益	百万円	303	478	545	697	631	635	140	135	180	175	212	165	168
(営業利益率)	%	6.7	9.5	9.4	10.8	8.8	7.1	8.5	7.6	9.8	9.2	10.6	8.1	7.6
親会社株主利益	百万円	210	275	343	438	404	327	89	91	109	113	132	41	91
EPS*	円	58.21	73.02	94.61	132.36	123.11	103.48	27.17	27.86	33.38	34.72	40.60	13.03	29.63
ROE	%	40.9	32.4	34.8	44.7	33.9	-	-	-	-	-	-	-	-
自己資本比率	%	34.3	48.5	35.8	35.5	43.8	-	38.9	39.7	41.3	43.8	46.0	39.5	31.8

注：戦略領域の売上高は、コンサルティング及び受託開発・運用を手掛ける各子会社(ACF/SLG/HMB/COSMOPIA/TARA)の売上高と、BKSの受託案件を集計している。一方、SESの売上高は、BKSのエンジニア派遣業務にかかる売上高とCLS(2024年10月1日付でBKSに吸収合併)の売上高、及び一部発生している内部取引高を集計している。SES人員数は、各四半期の稼働人月の総和÷3にて算出しており、また正社員の他にビジネスパートナーの稼働人工を加算している。集計対象は、BKS(除く受託対応者)とCLS(2024年10月1日付でBKSに吸収合併)の2社である。なお、EPSは実績・計画共に、2024年11月に公表した株式分割影響を考慮した修正値である。

貸借対照表 / キャッシュフロー計算書 / 株主還元状況

貸借対照表	(単位)	21/9期	22/9期	23/9期	24/9期	25/9Q3
		実績	実績	実績	実績	実績
資産合計	百万円	2,192	2,535	2,963	3,044	4,355
流動資産	百万円	1,501	1,588	1,968	1,992	2,352
現預金	百万円	846	672	1,020	1,002	1,158
売掛金	百万円	632	643	756	876	854
棚卸資産	百万円	3	39	87	7	12
その他	百万円	18	232	103	106	326
固定資産	百万円	691	947	994	1,051	2,002
のれん	百万円	423	640	540	527	1,235
その他	百万円	267	306	454	524	767
負債合計	百万円	1,128	1,619	1,901	1,691	2,947
流動負債	百万円	817	1,125	1,271	1,147	1,704
買掛金/未払金/未払費用	百万円	398	452	547	567	674
短期有利子負債	百万円	93	235	217	122	414
未払法人税等	百万円	94	157	171	141	95
その他	百万円	231	281	334	316	519
固定負債	百万円	310	494	630	544	1,243
長期有利子負債	百万円	173	310	423	253	907
その他	百万円	137	183	206	290	335
純資産	百万円	1,064	915	1,061	1,352	1,407
自己資本	百万円	1,064	907	1,052	1,333	1,383
その他純資産	百万円	0	8	9	19	23

キャッシュフロー計算書	(単位)	21/9期	22/9期	23/9期	24/9期
		実績	実績	実績	実績
営業キャッシュフロー	百万円	267	373	722	481
投資キャッシュフロー	百万円	△51	△335	△169	△3
フリーキャッシュフロー	百万円	215	38	553	478
財務キャッシュフロー	百万円	44	△211	△206	△495
現金同等物の換算差額	百万円	0	0	0	0
現金同等物の増減額	百万円	260	△173	347	△17
現金同等物の期首残高	百万円	586	846	672	1,020
現金同等物の期末残高	百万円	846	672	1,020	1,002

株主還元状況	(単位)	21/9期	22/9期	23/9期	24/9期	25/9期
		実績	実績	実績	実績	予定
配当金支払額	百万円	94	86	83	84	83*
DPS*	円	48.98*	50.00*	51.00*	52.00*	27.00
中間配当	円	—	—	—	—	—
期末配当	円	48.98*	50.00*	51.00*	52.00*	27.00
配当性向	%	33.5	26.4	19.3	21.1	26.1
自己株式の取得額 (取得時点基準)	百万円	0	405	215	47	219
総還元性向*	%	33.5	143.2	68.2	32.8	75.04*

※25/9期のDPSは、2024年11月に公表した株式分割（1:2）反映後の数値である。分割前基準では54.00に相当し、24/9期と比較して実質増配にあたる。

※2024年12月13日に、220百万円を上限とする自己株式取得に係る事項を決定し、2025年4月15日までに219百万円の市場買付を実行済みである。

※22/9期及び23/9期は、多額の自己株式取得により総還元性向が基準の30%を大きく上回っている。これは、株主構成の見直し等を目的に、従来当社の主要株主であった企業から自己株式を取得したこと等が背景であり、一時的且つ特殊性の高い事由に依るものである。

注：総還元性向の算出に際しては、自己株式の取得は各年度10～9月に実施完了したものを、配当金の支払いは各年度の創出利益に対応するもの（9月末の期末配当金は12月に分配するため、キャッシュアウトタイミングはズレる）を集計する。また、自己株式の取得総額と配当金支払総額の合算値を分子に、連結親会社株主利益を分母に、総額ベースで総還元性向を算出するものとする。25/9期の親会社株主利益は、投資有価証券評価損77百万円を除く修正値を参照している。同配当金の支払いは、25年4月末時点の自己株式を除く株式数にDPS予想27.00円を乗算し算出している。会計方針の変更に伴い、24年9月期実績への修正を加えた。

02

25/9期 通期計画の進捗状況

25/9期 第3四半期の進捗状況

3Q累計の進捗率は、売上高が**70.7%**と堅調、営業利益が**86.1%**と好調だった。

ただし、26/9期以降の持続成長に向けた先行投資を実施する予定で、現時点では業績予想を据え置く。

修正予想値と期初予想との主な差分

	24/9期	25/9期				3Q累計 実績	3Q進捗率 進捗率
	実績	期初予想	修正予想(5/12開示)				
	実績	期初予想	修正予想	前期比	期初予想差		
(百万円,円,%)							
売上高	7,165	8,606	8,906	+24.3%	+300	6,298	70.7%
└ 戦略領域	2,190	2,922	—	—	—	—	—
└ SES	4,975	5,683	—	—	—	—	—
EBITDA	759	773	—	—	—	—	—
営業利益	631	635	635	+0.7%	±0	547	86.1%
親会社株主利益	404	404	327	△19.1%	△77	265	81.2%
EPS (円)	123.11	124.35	103.48	△15.9%	△20.87	83.35	80.5%
調整後 親会社株主利益*	404	404	404	+0.1%	±0	342	84.7%
調整後 EPS* (円)	123.11	124.35	127.84	+3.8%	+3.49	107.53	84.1%

利益進捗率は高いが予想据え置き

- 5/12の修正開示にて、HCFAの新規連結効果を加算している。
- 進捗率は70.7%で、目安の75.0%を若干割り込んでいるが、既存事業の継続成長やHCFA新規連結効果を踏まえれば、インラインと考えている。
- 5/12の修正開示では、HCFAの利益取込はのれん償却費でオフセットされるとの前提で期初予想を据え置いた。
- 進捗率は86.1%と高く超過達成に向け大きな懸念も無いが、持続成長のための先行投資を見越し、現時点で業績予想は据え置く。
- 5/12の修正開示にて、保有している㈱アドバンスト・メディア(3773)の投資有価証券評価損77百万円を認識し、期初予想を同額引き下げていた。
- 調整後親会社株主利益の進捗率は84.7%と高いが、持続成長のための先行投資を見越し、現段階では業績予想は据え置く。

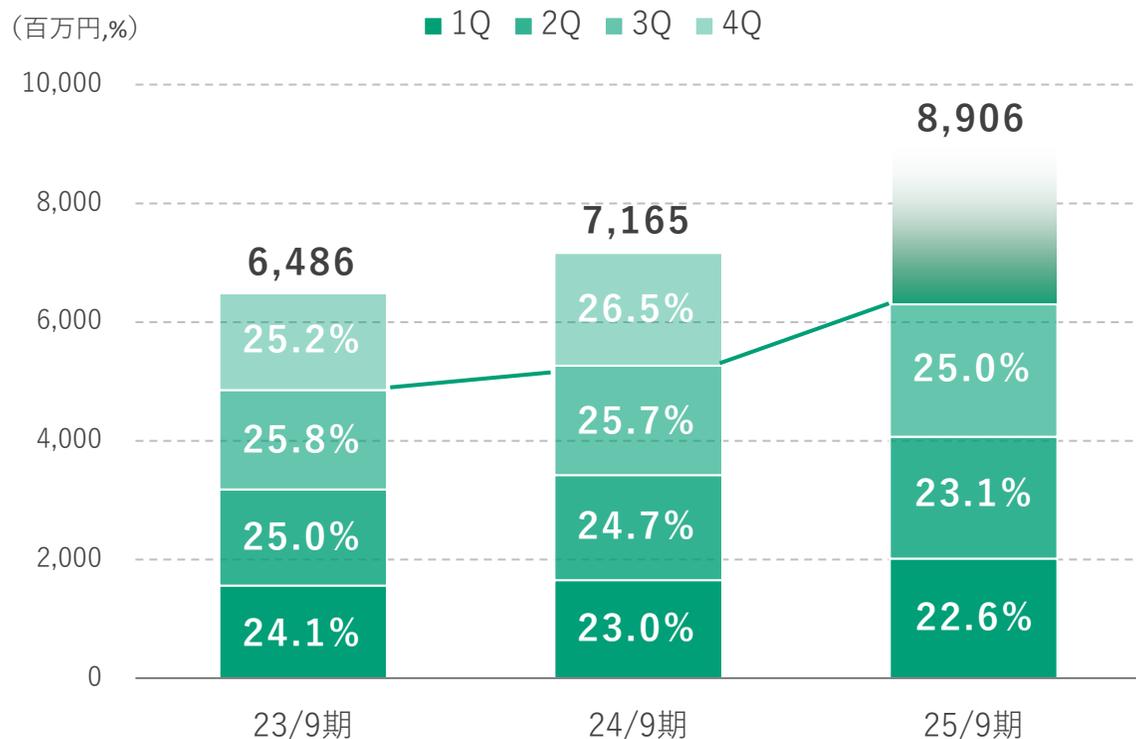
注：調整後親会社株主利益および調整後EPSは、アドバンスト・メディアに係る投資有価証券評価損77百万円の影響を控除した修正値である。PPA=Purchase Price Allocation（取得原価配分）である。戦略領域の売上高は、コンサルティング及び受託開発・運用を手掛ける各子会社(ACF/SLG/HMB/COSMOPIA/TARA)の売上高と、BKSの受託案件を集計している。一方、SESの売上高は、BKSのエンジニア派遣業務にかかる売上高とCLS(2024年10月1日付でBKSに吸収合併)の売上高、及び一部発生している内部取引高を集計している。なお、EPSは実績・計画共に、2024年11月に公表した株式分割考慮後の修正値である。

25/9期 第3四半期の進捗状況

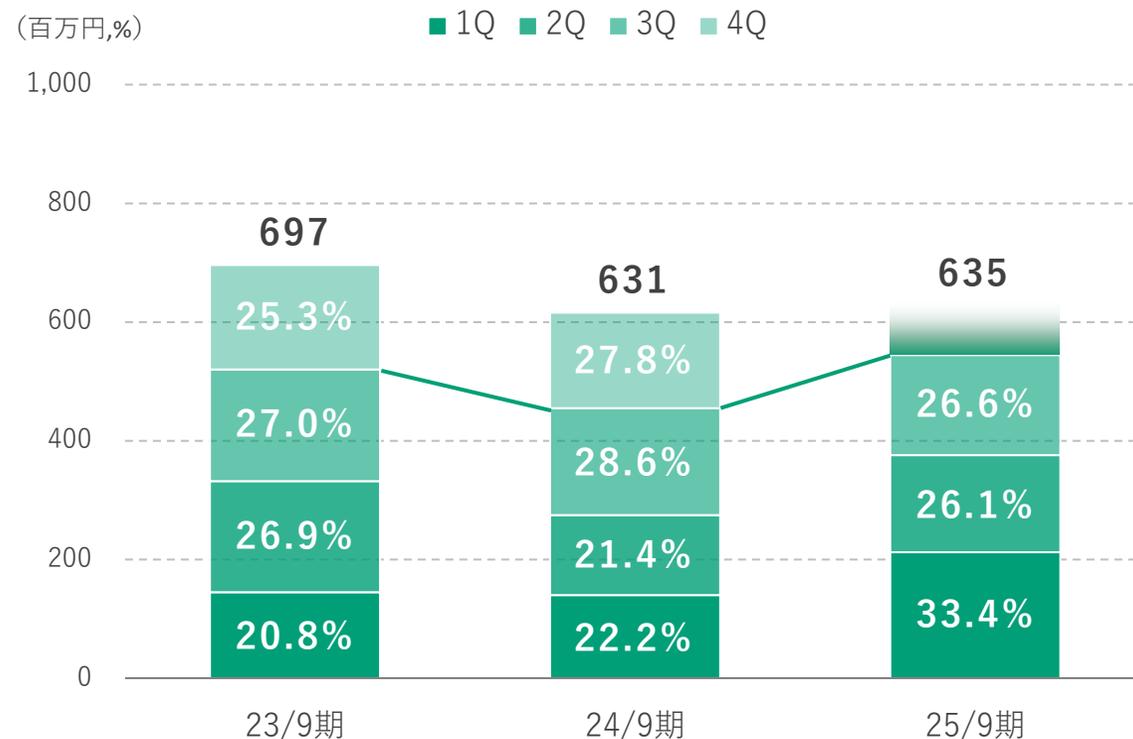
3Q累計の進捗率は、売上高が**70.7%**と堅調、営業利益が**86.1%**と好調だった。

ただし、26/9期以降の持続成長に向けた先行投資を実施する予定で、現時点では業績予想を据え置く。

売上高の進捗率*



営業利益の進捗率



注：25/9期は通期業績予想の修正に対する計画進捗率である一方、24/9期以前は通期実績を分母に進捗率（構成比）を算出している。

03

Appendix

03-1

会社概要

代表取締役からのメッセージ



代表メッセージ

当社グループは、毎年数多くのクライアントの皆さまから多岐にわたるご要望を頂戴し、2024年9月期をもって15期連続増収を達成いたしました。これもひとえに、ITを基軸にクライアントの皆さまの経営課題解決を図る『ソリューション・インテグレーター』としての当社グループの提供価値をご評価いただけた証左と考えております。

ひとりの人間がひとりで成し遂げられることにはおのずと限界があります。ひとりの人間が何かを思い、共感する仲間を集め、お互いを高めあうことで、成し遂げられることには無限の可能性が広がってきます。また、成し遂げたことを自分ひとりで喜ぶのではなく仲間と分かち合うことでその喜びは何倍にも膨らむもの、と考えております。

そのため当社グループでは、何よりも「人」を一番の財産と考え『人財』と表現しています。一人一人が力を合わせ、人を育てることに喜びを感じ、成果を分かち合うことに喜びを感じ、また人のために自分が頑張る・頑張れる…そんな考え方・活力を持った『人財』が集う、企業グループに成長していると自負しております。

今後は、グループの『人財』がITを通じてクライアントの皆さまと未来を創っていく『**答えを創る次世代の経営課題コンサルティング企業**』の実現に向けて邁進して参ります。引き続きご支援ご指導の程、改めてお願い申し上げます。

株式会社ヒューマンクリエーションホールディングス

代表取締役社長 **富永 邦昭**

基本情報

ITを基軸にクライアントの経営課題解決を図る『ソリューション・インテグレーター』である。
 純粋持株会社の下に、それぞれの得意領域を持つ事業子会社を抱え、顧客に最適なサービスを提供する。

商号	株式会社ヒューマンクリエーションホールディングス
事業内容	コンサルティング・システム受託開発事業、 及びシステムの開発・保守を行う技術者派遣事業
本社所在地	東京都千代田区霞が関三丁目2番1号霞が関コモンゲート 西館24階（全国6都市で事業展開）
代表者	富永邦昭（代表取締役社長）
設立日	2016年10月3日（創業1974年10月）
グループ売上高	7,165百万円（2024年9月期）
資本金	193百万円（2024年9月期）
従業員数	連結ベース（正社員） ・854名（2024年9月末時点）

株式会社ヒューマンクリエーションホールディングス（純粋持株会社）



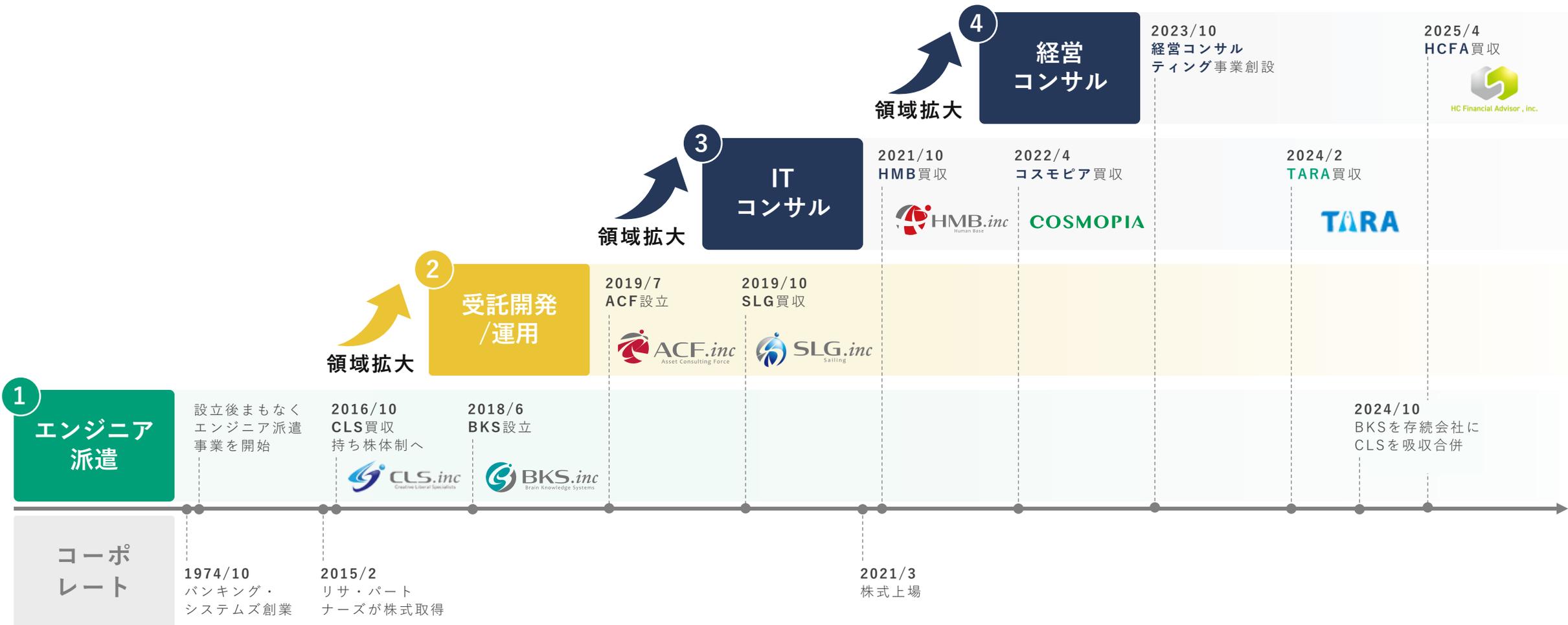
【本社】東京都千代田区
 【支部・営業所・ゼロスク(教育事業)】北海道 札幌市・宮城県 仙台市・愛知県 名古屋市・大阪府 大阪市・福岡県福岡市

大株主の状況（2025年3月31日時点）

順位	氏名又は名称	持株数（千株）	持株比率（%）
1	株式会社ヒューマンクリエーションホールディングス	426	11.93
2	HCHグループ従業員持株会	233	6.52
3	光通信株式会社	165	4.62
4	日鉄ソリューションズ株式会社	157	4.40
5	株式会社SBI証券	137	3.85
6	富永 邦昭	116	3.26
7	株式会社アドバンスト・メディア	111	3.11
8	日本証券金融株式会社	72	2.03
9	株式会社カストディ銀行（信託口）	71	2.00
10	個人	59	1.66

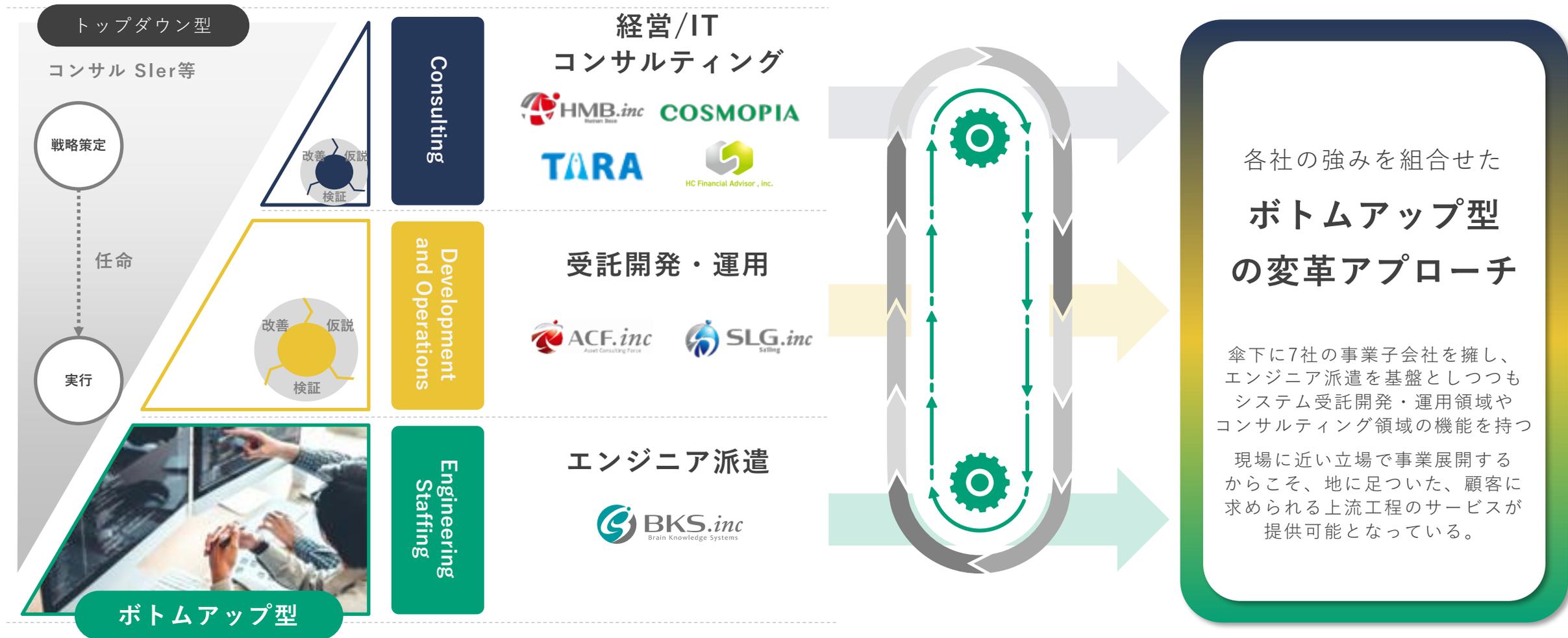
コーポレートヒストリー

祖業のエンジニア派遣を起点にM&Aも駆使しながら受託開発、ITおよび経営コンサルティング領域に事業拡大、『答えを創る次世代の経営課題コンサルティング企業』に向け、ソリューションの幅を広げている。



ユニークアプローチ

エンジニア派遣でクライアントの『現場』を知るからこそ、
上流工程だけでは実現し難い、**深みのあるソリューションの提案・価値提供**が可能となる。



事業ハイライト

多種多様な顧客対応で培った事業知見、全国に構える拠点や豊富なエンジニア人財が価値の源泉である。
3つのソリューションを掛け合わせ、様々な経営課題の『**答えを創る**』事業・組織体制を整えている。

事業知見

取引先企業数

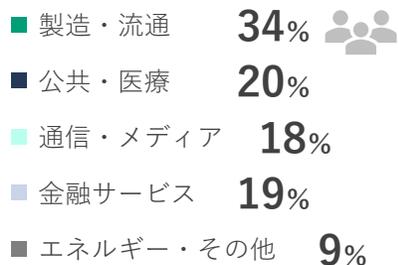
447社

上場企業数 **89社**

資本金
1億円以上企業 **230社**

※23年9月期・24年9月期の2年間の
取引先企業数(HCFA除く)

顧客
業種種別



エンジニア
派遣

受託開発

経営/IT
コンサルティング

組織体制

年間エンジニア数 **10,268名**

※24年9月期末時点のグループ在籍エンジニア数
×12ヵ月とSESのビジネスパートナーの年間累計数の合計

拠点数

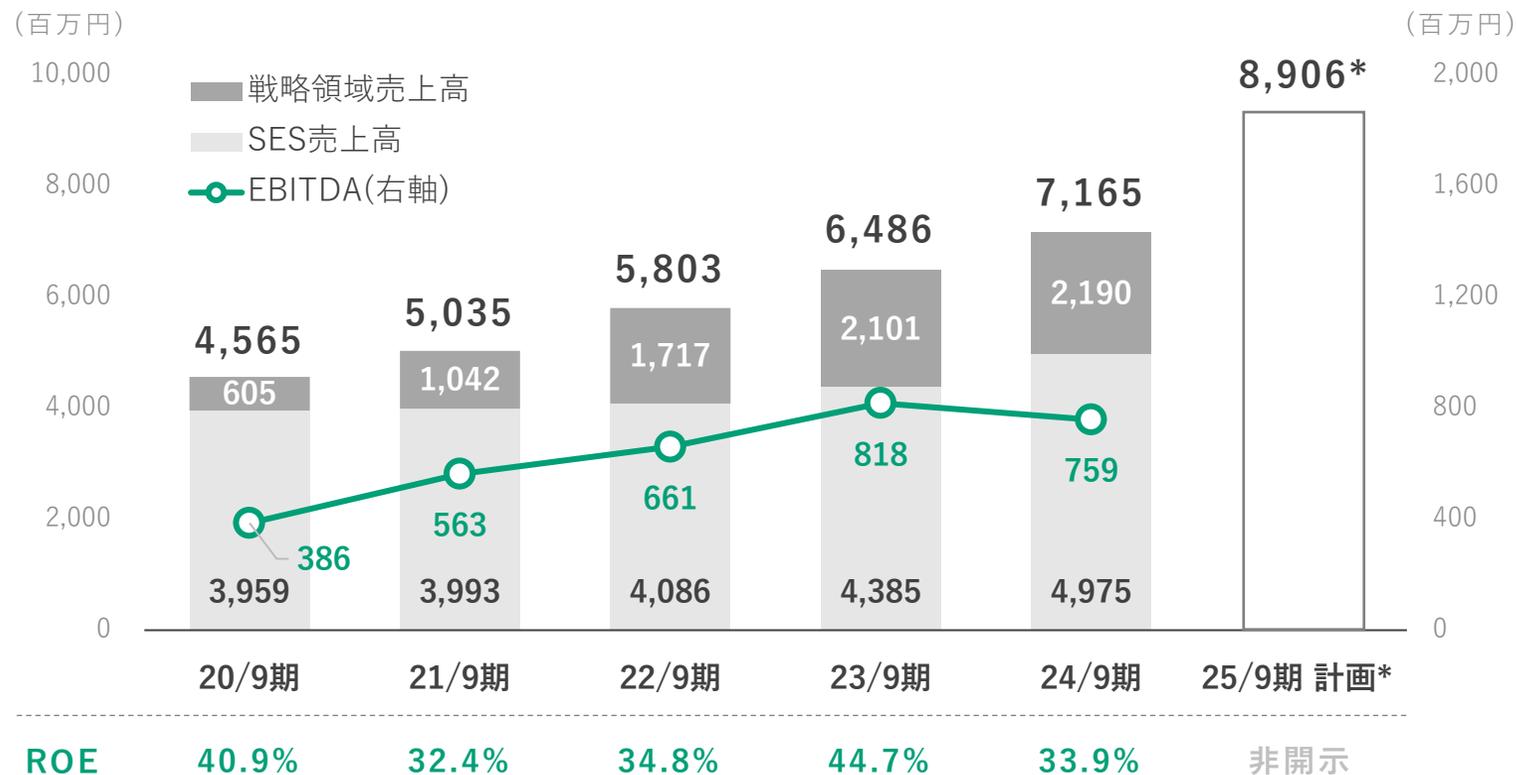
日本全国
9拠点

東京4ヶ所・札幌 / 仙台 / 名古屋
/ 大阪 / 福岡に各1ヶ所

財務ハイライト

ROE30%超と高い資本効率で利益創出し続けると共に、
 既存事業・M&A双方への再投資と適時の株主還元で、**企業価値の向上にコミット**してきた。

売上高とEBITDAの年次推移



ROE(24/9期実績)

33.9%

M&A実績(過去累計)

6社

総還元性向(24/9期実績)

32.8%

注：総還元性向の算出に際しては、自己株式の取得は各年度10～9月に実施完了したものを、配当金の支払いは各年度の創出利益に対応するもの（9月末の期末配当金は12月に分配するため、キャッシュアウトタイミングはズレる）を集計する。
 また、自己株式の取得総額と配当金支払総額の合算値を分子に、連結親会社株主利益を分母に、総額ベースで総還元性向を算出するものとする。25/9期は通期業績予想の修正に対する計画進捗率である。25/9期EBITDA計画値は非開示のため、表記していない。

広義の類似企業との主要財務比較

コード	企業名	PER*(倍)	ROE*(%)	営業利益CAGR*(%)	営業利益率*(%)	時価総額* (百万円)	売上高* (百万円)	営業利益* (百万円)
7361	ヒューマンクリエイションホールディングス	9.1	33.9	13.5	8.8	4,109	7,165	631
3844	コムチュア	16.8	17.9	10.3	12.7	55,997	36,341	4,630
3697	SHIFT	53.4	16.4	46.9	9.5	421,915	110,627	10,537
4174	アピリッツ	8.0	1.9	5.1	2.1	2,989	9,008	185
4198	テンダ	17.7	9.7	7.9	7.7	4,704	5,574	428
4371	コアコンセプト・テクノロジー	13.8	38.9	64.8	10.5	21,782	19,166	2,007
4442	バルテス・ホールディングス	21.7	19.4	24.0	8.7	8,461	10,795	940
6199	セラク	12.9	21.6	25.6	10.2	22,114	22,221	2,273
6088	シグマクシス・ホールディングス	20.7	32.0	20.6	21.4	101,519	26,293	5,638
6532	ベイカレント	35.3	38.2	42.9	36.7	1,317,556	116,056	42,615
6554	エスユーエス	14.6	17.6	10.9	6.3	10,528	13,219	829

ROEは**30%超と高水準**、営業利益成長率・営業利益率共に広義の類似企業に劣らないが、**PERは1桁**に留まる。

注：各社共に、株価/時価総額は2025年7月31日終値を最新と見做して算出・表記している。ROE/営業利益率/売上高/営業利益は同日時点で決算発表済みの直近通期実績を参照している。営業利益CAGRは、過去5期間を対象に算出している。
 なお、当社のPERは2025年5月12日に開示した通期業績の修正値、かつ投資有価証券評価損77百万円に係る一過性費用増の影響を除外した調整後EPSをベースに算出した値である点に留意されたい。

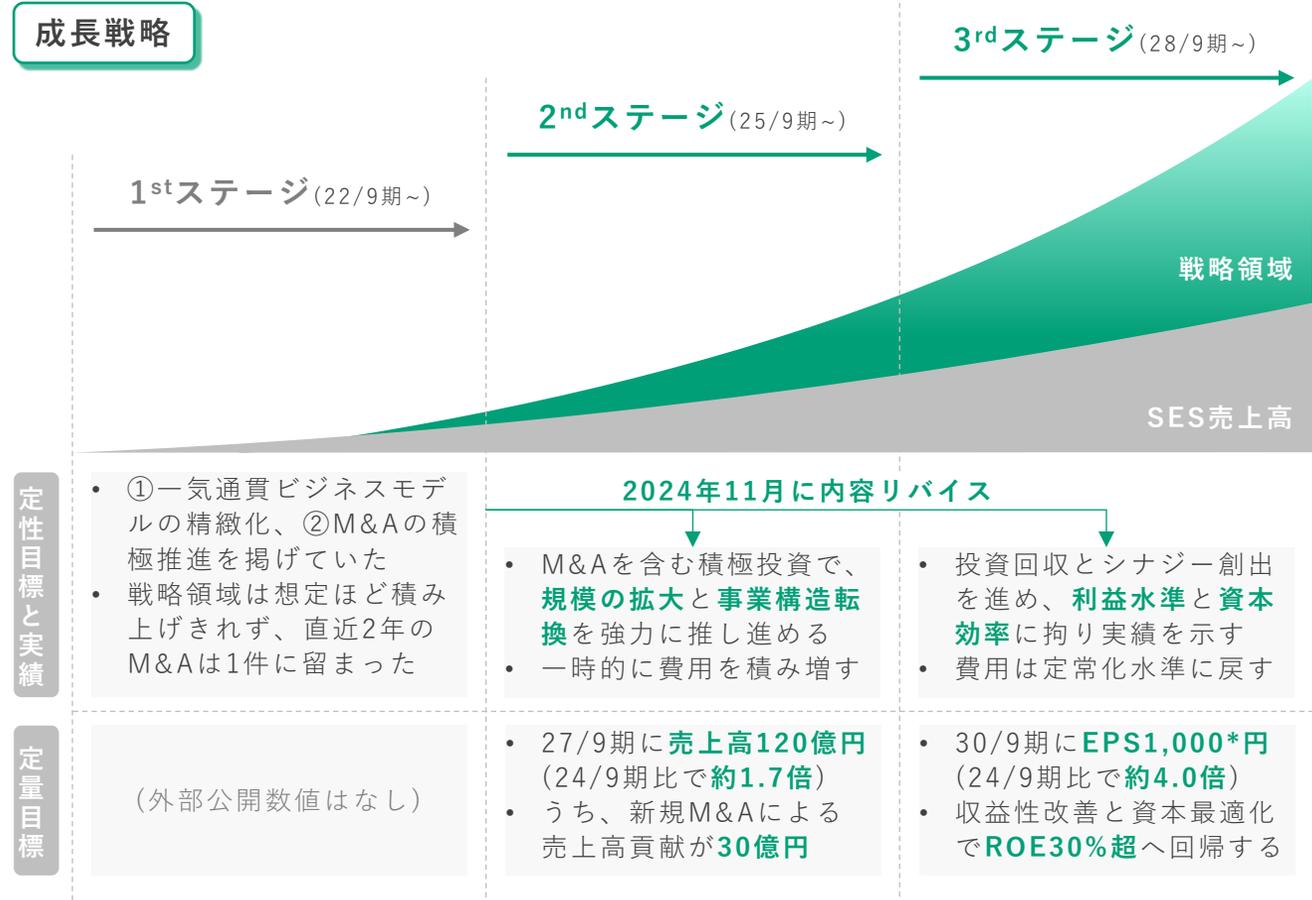
03-2

中長期経営方針

業容拡大を本格化する、中長期経営方針の2ndステージがスタート

中長期経営方針

30/9期に**EPS1,000円***、**ROE30%超**を実現するため、27/9期までの2ndステージでは**業容拡大**にこだわる。株主還元は**連続増配/総還元30%以上**の他、**自己資本比率40%以下の維持**を基準に**機動的自社株買い**を行う。



計数計画

24/9期実績

27/9期計画

30/9期計画

百万円	24/9期実績	27/9期計画	30/9期計画
売上高	7,165	12,000	—
↳戦略領域	2,190	5,000	—
↳M&A効果	—	3,000	—
EPS*(円)	246.23*円	—	1,000*円
ROE(%)	33.9%	—	30.0+%

*EPSは2024年11月に公表した株式分割の影響考慮前の数値

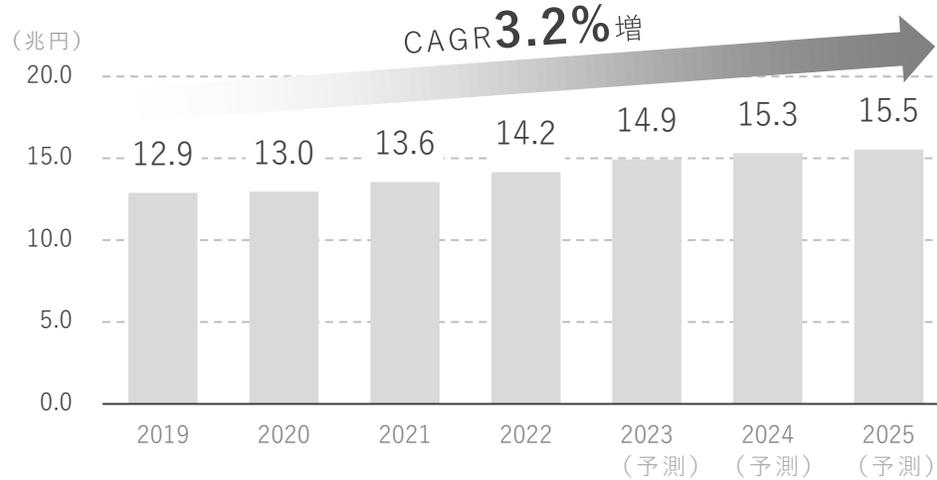


注：戦略領域の売上高は、コンサルティング及び受託開発・運用を手掛ける各子会社(ACF/SLG/HMB/COSMOPIA/TARA)の売上高と、BKSの受託案件を集計している。
EPSは、実績・計画・中長期経営方針共に、2024年11月14日に発表した株式分割影響を調整する前の値である。**株式分割考慮後の目標値は500円**となる。

現状認識 | 市場構造

IT投資はCAGR1桁中盤の伸びに留まっているが、**IT/ビジネスコンサルはより高成長**が見込まれる。
人手不足・AI/DXといったマクロ的な潮流から、IT軸の一気通貫サービスへのニーズが拡大している。

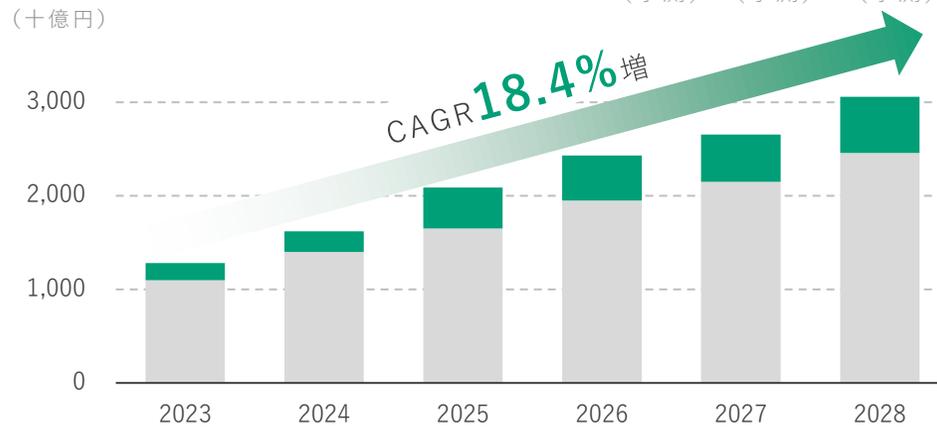
国内民間IT市場
規模推移
(2023-2028)



IT投資増 国内民間企業のIT投資は**14.9兆円(23年予測)**、継続的な成長が見込まれている

国内デジタルビジネス
プロフェッショナル
サービス市場予測
(2023-2028)

■ ITプロフェッショナル
■ ビジネスコンサルティング



IT人材の需給ギャップは拡大し、**2030年には約16~79万人が不足する**

人材不足

AI/DX 業界横断的な国内人手不足から、**効率化/生産性向上ニーズが高まっている**

マクロ的な不確実性が高まる中、**ワンストップのコンサルティングサービスが求められている**

経営課題

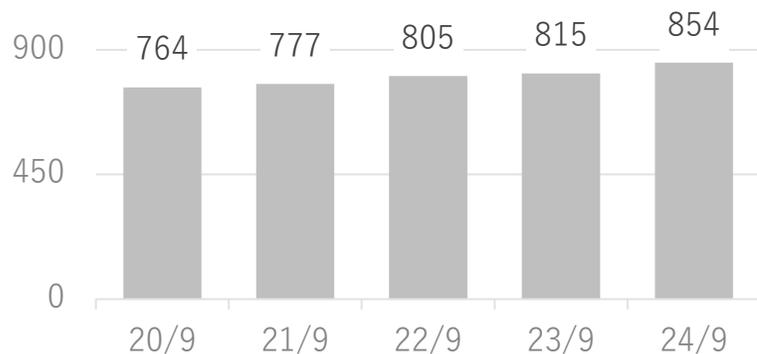
注：国内デジタルビジネスプロフェッショナルサービス市場予測（2023-2028）は、IDCの2024年7月調査を参照した。国内民間企業のIT投資額は矢野経済研究所資料を参照した。

現状認識 | 課題（成長”加速”し切れない背景）

成長加速余地のあるマクロ的な潮流、課題解決のパートナーになり得る強み・優位性を抱えながらも、これらを活かすための**人財/組織/領域面の戦略とアクションが不十分**だったことが課題と認識している。

1 人財

実態:人が大きく増えていない



真因

- ・人財獲得は自社サービスのゼロ円スクール（未経験者のSES人財への育成）に頼っていた。
- ・100%正社員での対応にこだわりビジネスパートナーを活用せず、また中途採用の動きも限定的だった。

注：人員数は、各期末時点の従業員数（平均臨時雇用者数を除く）を参照している。SESの稼働人員数とは定義が異なる点に留意されたい。

2 組織

実態:アップセル/クロスセルが少ない



真因

- ・現場技術者の営業意識が不十分だった
- ・マネジャー層を含めエンジニアの評価項目に案件獲得を評価する仕組みが無かった
- ・組織的な縦割り色が強かった

3 領域

実態:M&Aの動きが限定的

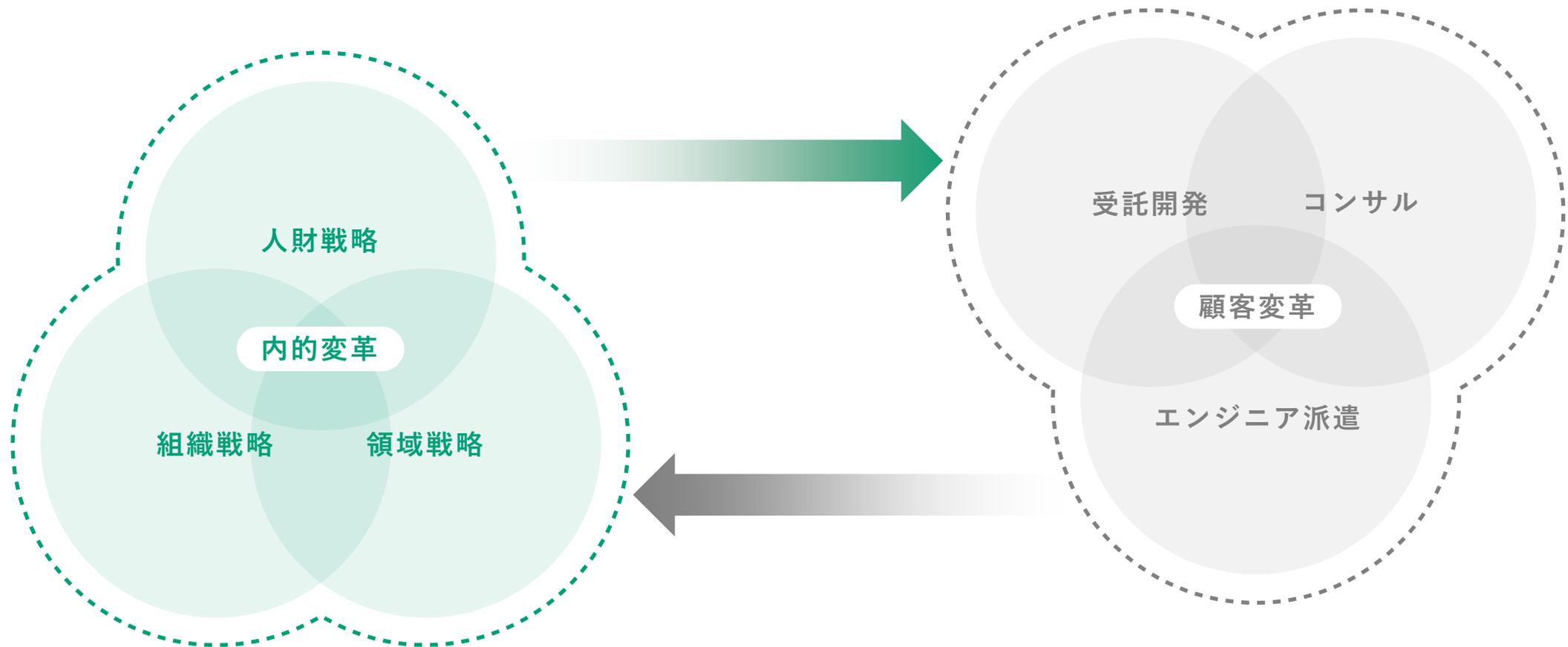


真因

- ・M&Aターゲットや買収後のシナジー創出、ひいては戦略領域の成長方向性が総花的で具体性に乏しく、内的な戦略推進も外的な企業探索も「やり切る動き」にかけていた

2ndステージの戦略方向性 | サマリー

人財/組織/領域の3つの内的変革を進めソリューション・インテグレーターとしての基盤を強化、顧客の経営課題を全方位的にサポートし、今以上に**顧客にも変革をもたらす**べく**業容拡大**にこだわる。



人財戦略の変革

採用/教育を自グループのゼロ円スクールに頼り、正社員100%で案件執行していた方針を転換、24/9期より着手し始めた**キャリア採用とBP活用**を本格化し、体制拡充を強力推進する。

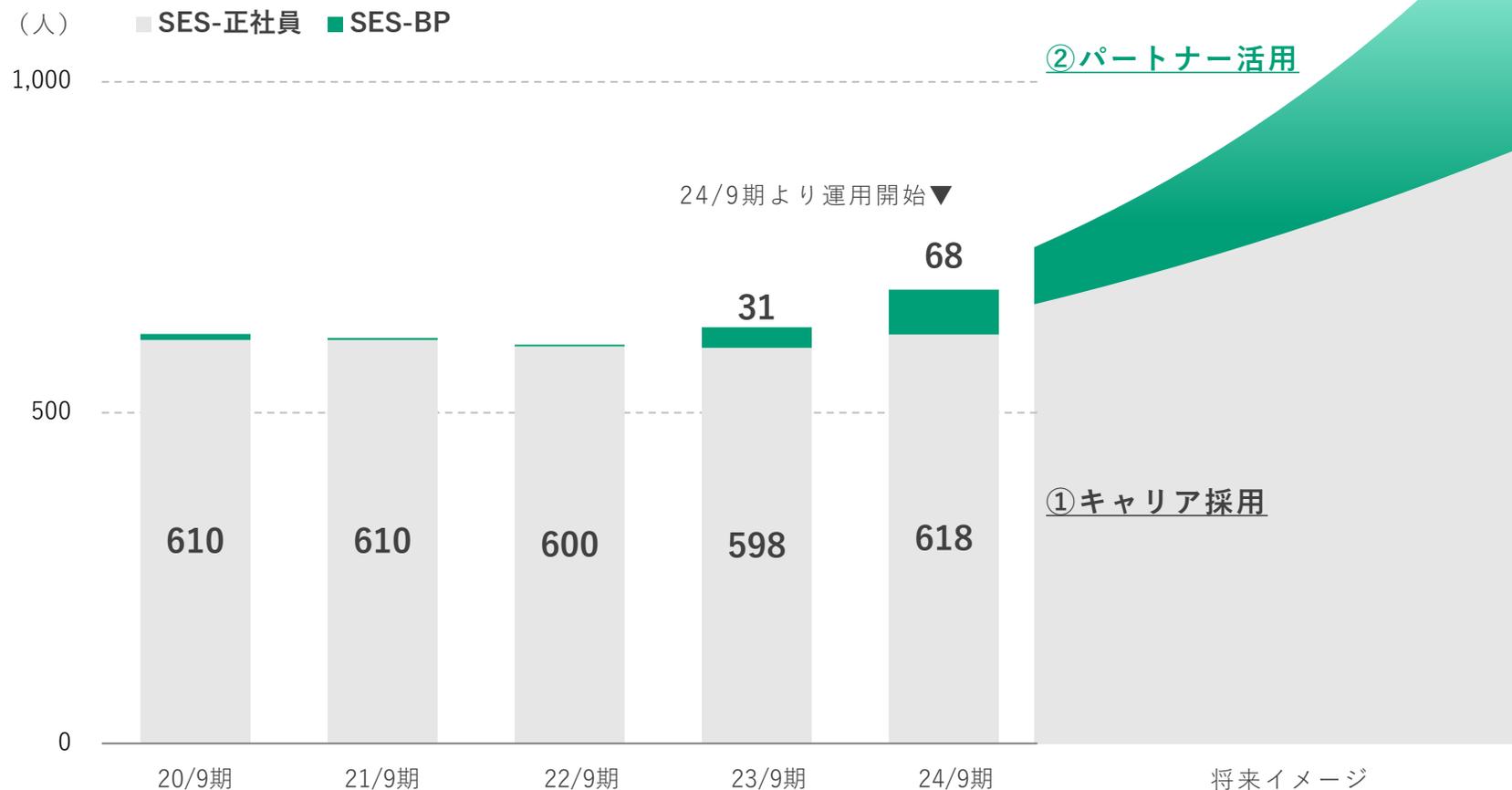
1/3

課題認識

人員拡充が進まず、基盤のSES事業の成長が限定的だった



キャリア採用とBP活用の積極化で、人員拡充ペースを加速する



注：SES人員数は、各四半期の稼働人月の総和÷3にて算出しており、また正社員の他にビジネスパートナーの稼働人工を加算している。
集計対象は、BKS(除く受託対応者)とCLS(2024年10月1日付でBKSに吸収合併)の2社である。

課題認識

現場技術者の“営業意識”が不十分で、顧客深耕が限定的だった



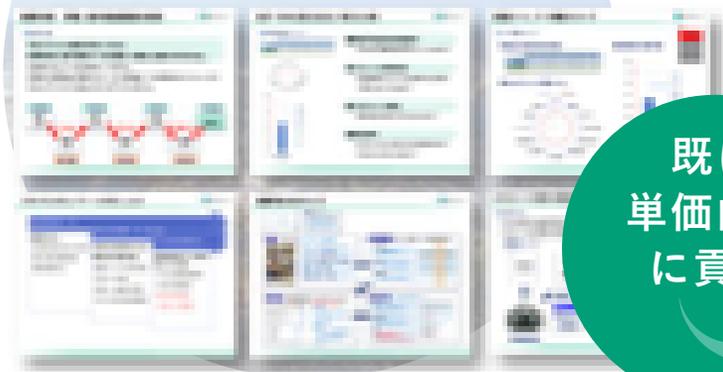
評価制度を一部変更、売上責任を持つことで収益機会を逃さない

組織戦略の变革

エンジニアマネジャー層の評価制度を変更、新たに売上責任を付加し、顧客に入り込む現場メンバーによるアップセル・クロスセル推進を図る。

北海道支部の ポジティブケーススタディ

北海道支部でスキルシートの改善
評価面談の仕組み化などを実施

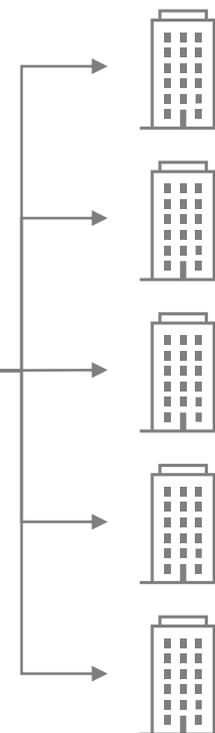
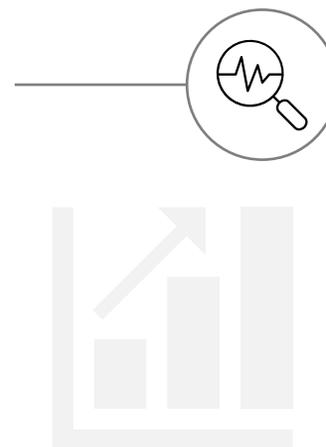


既に
単価向上
に貢献

成功体験の標準化と横展開で、
再現性をもって他支部の
収益拡大を推進する



拠点A

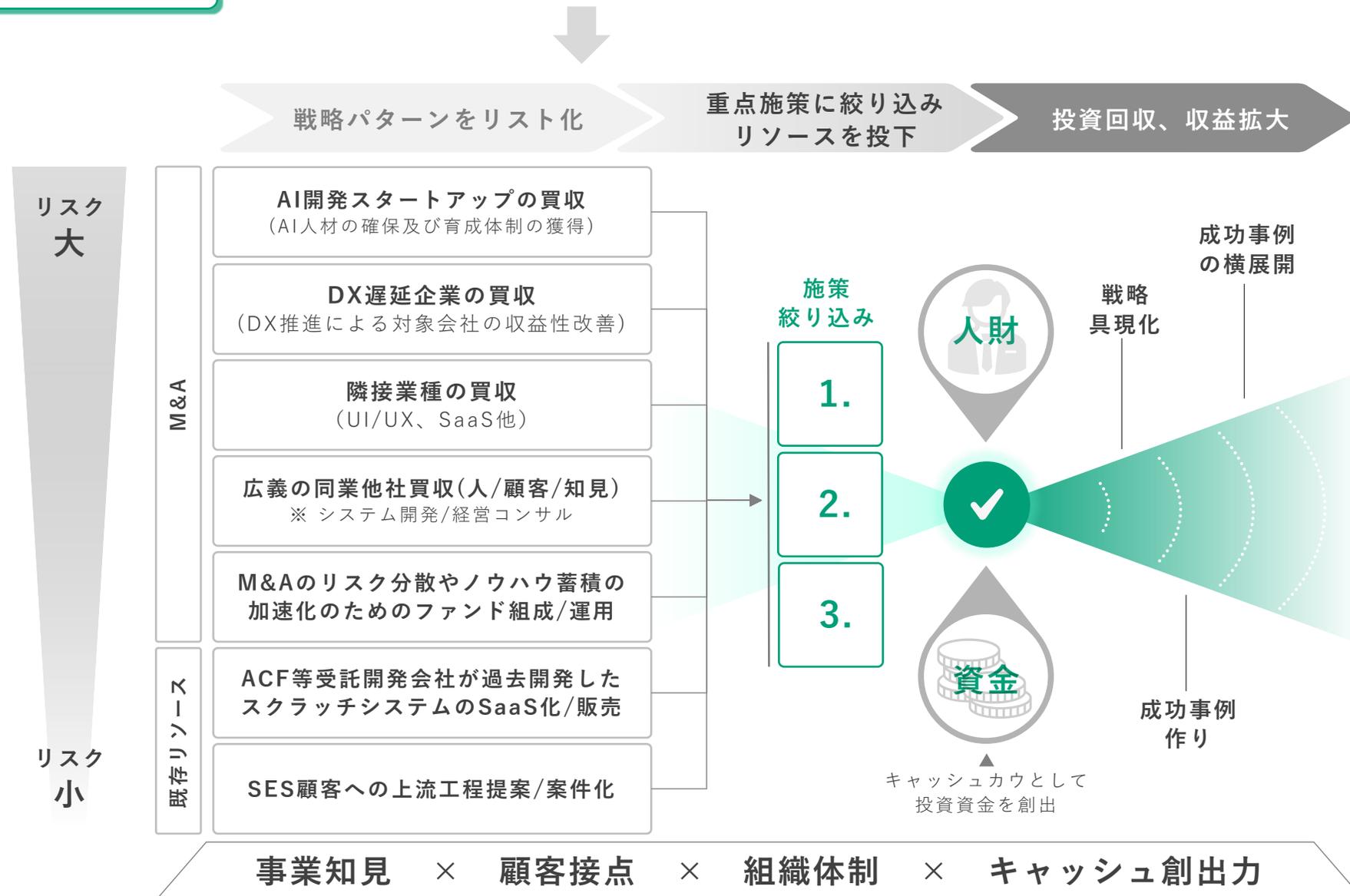


領域戦略の変革

M&A/業務提携を含め、ソリューション・インテグレーターとして業容を拡大、重点施策に絞り込み経営リソースを投下し成長加速する

課題認識

M&Aをはじめとした業容拡大策の進展が限定的だった



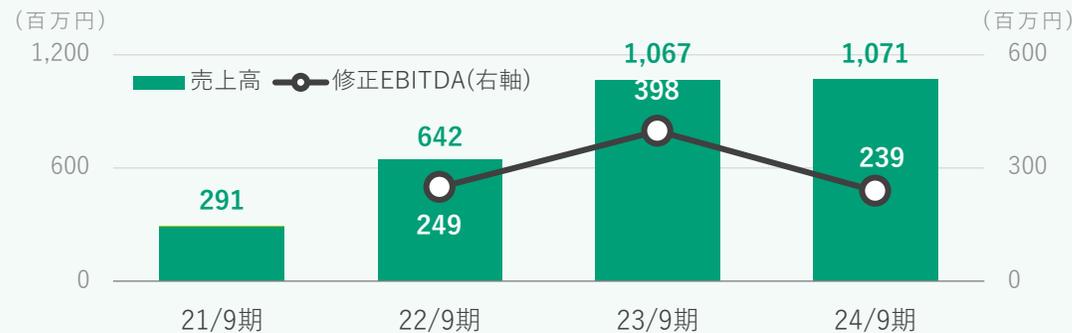
注：「戦略パターンをリスト化」の項目に記載している7つの具体策は現時点における初期的な戦略構想であり、今後の事業展開や施策実行段階において変更される可能性がある。また、各種施策の具体的な検討やスモールスタートを開始した上で、より投資を踏み込むべき重点施策に絞り込み、人財や資金等のリソースを投下し成長に繋げる想定である。

領域戦略の変革実績 | HCフィナンシャル・アドバイザーの概要

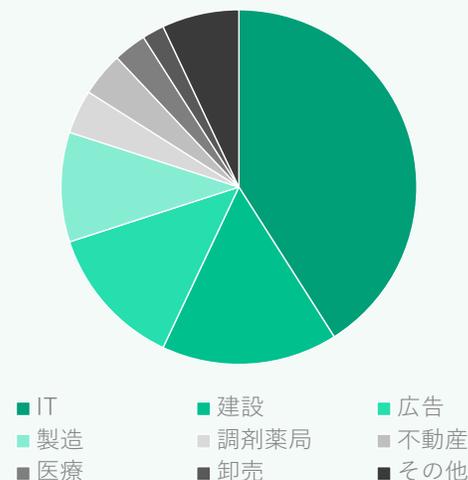
更なる拡大が見込まれるM&A市場で、同業他社比で高い成長を誇る業界トップ10に入るM&A仲介会社。IT企業を中心に幅広い業種かつ競合が少ないスモールキャップ案件を手掛け、今後もさらなる業容拡大が見込まれる。

商号	株式会社HCフィナンシャル・アドバイザー (2025年4月1日に(株)ペアキャピタルより商号変更)
事業内容	M&A仲介事業
本社所在地	東京都渋谷区恵比寿4-20-3恵比寿ガーデンプレイスタワー31階 (国内外6都市で事業展開)
代表者	石川 憲優
設立日	2020年10月
売上高	1,071百万円 (2024年9月期)
資本金	9百万円
従業員数	86名 (2024年12月末時点)

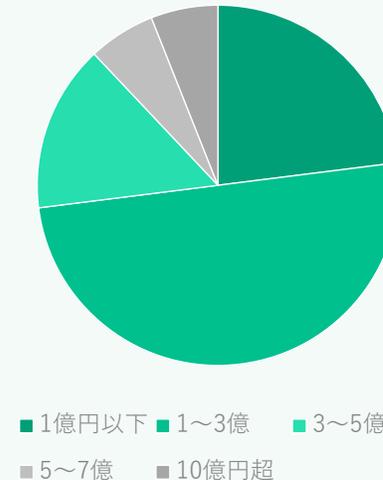
HCFA：売上高と修正EBITDAの年次推移



成約案件：業種別



成約案件：譲渡企業の売上規模別



領域戦略の変革実績 | HCFA買収を契機とした収益拡大ステップ

HCFAの既存事業の体制強化に加え、同社の**営業力・顧客接点を活かしたクロスセル**や、M&A案件における**上流・下流工程のコンサル実施**を徐々に本格化し、新たな価値協創モデルを確立する。

新たな**M&A価値構想モデル**の本格化を進め、**収益拡大ペースを加速**する

Step① | HCFAの単体業績貢献

- HCFAの新規連結効果の取り込み
- HCFAの既存事業の執行体制・収益力の頑健性強化

Step② | グループシナジー発現

- HCFAの営業力・顧客接点を活かしたクロスセル推進（SI受託、DX推進コンサル等）
- HCFA案件でのBDD/PMI/バリューアップコンサルティングの部分実施

Step③ | グループシナジー最大化

- 買収前の価格適正化から、買収後の経営統合(PMI)・バリューアップコンサルティングまでを包括した、一気通貫サービスの提供本格化

領域戦略の変革実績 | HCFAと当社グループが生み出すシナジーパターン

買収前：企業の実態やリスクを精緻に分析し情報格差を解消し適正な価値評価を通じて売却価格を最適化する。

買収後：円滑なPMI支援と、バリューアップコンサルティングにより、企業価値のさらなる向上を実現する。

企業買収前

1 適切なデューデリジェンスにより 企業価値を正しく評価



Before

ビジネスの実態や強みを把握し切れず、適正なバリュエーションが困難

売り手は適正価格で売却できず、
買い手は高値掴みのリスクを負う



企業の実態・リスクを正確に評価

After



PMI/バリューアップフェーズで
浮上する論点から逆算したDDで
買収後の絵姿の解像度を高める

売り手

企業価値を適切に評価し、
適正価格で売却できる

買い手

高値掴みのリスクを最小化できる

企業買収後

2 PMIコンサルティングを通じて、 スムーズな経営統合をサポート



Before

経営統合が進まず買い手の負担が増加する

企業文化の違いやシステム統合の遅れによる
従業員の離職や業務の混乱が発生する



経営統合のロードマップを策定し伴走

After



経営・組織・システムの統合を
円滑に進め、買収後の成長を加速させる

売り手

スムーズな事業承継が実現し、
従業員・取引先の混乱を防ぐ

買い手

適切な引き継ぎにより、統合プロセスの
スピードを速め、成功率が向上する

3 バリューアップコンサルティング により、買収後の企業価値を向上



Before

買収後の企業が成長戦略を持たず、業
績が伸び悩む

経営効率が改善されず、投資リターン
が低迷し減損リスクを抱える



業務プロセスのDXや経営体制を最適化

After



成長戦略を明確にし、
企業価値をさらに向上させる

売り手

ブランド価値や事業基盤が強化され、従
業員や取引先が安心できる環境を維持

買い手

早期に事業シナジーを発揮し、
買収の投資リターンが向上する

領域戦略の変革実績 | 当社グループのPMIコンサルティングの源泉

当社グループには過去5件のM&A・経営統合（PMI）の成功実績があり、豊富なノウハウを蓄積。これに基づきクライアントの経営統合ロードマップを策定し、スムーズなPMIを実現する。

①5社のM&Aを減損なく成功させてきた実績・ノウハウ



②HCH経営コンサルティング事業戦略室の主要人材



富永 邦昭
代表取締役社長兼室長

2016年にヘッドハンティングで当社代表に就任し2021年IPO。プロ経営者としてM&A戦略を主導



鬼頭 孝幸
エグゼクティブ・アドバイザー

大手コンサルティングファームで幅広い業界で経営コンサルティング・企業業績改善を手掛ける



堀本 修平
執行役員

事業会社のCOOとして事業成長をけん引し、IPOを実現。2025年より現職。

ノウハウをもとにコンサルティング

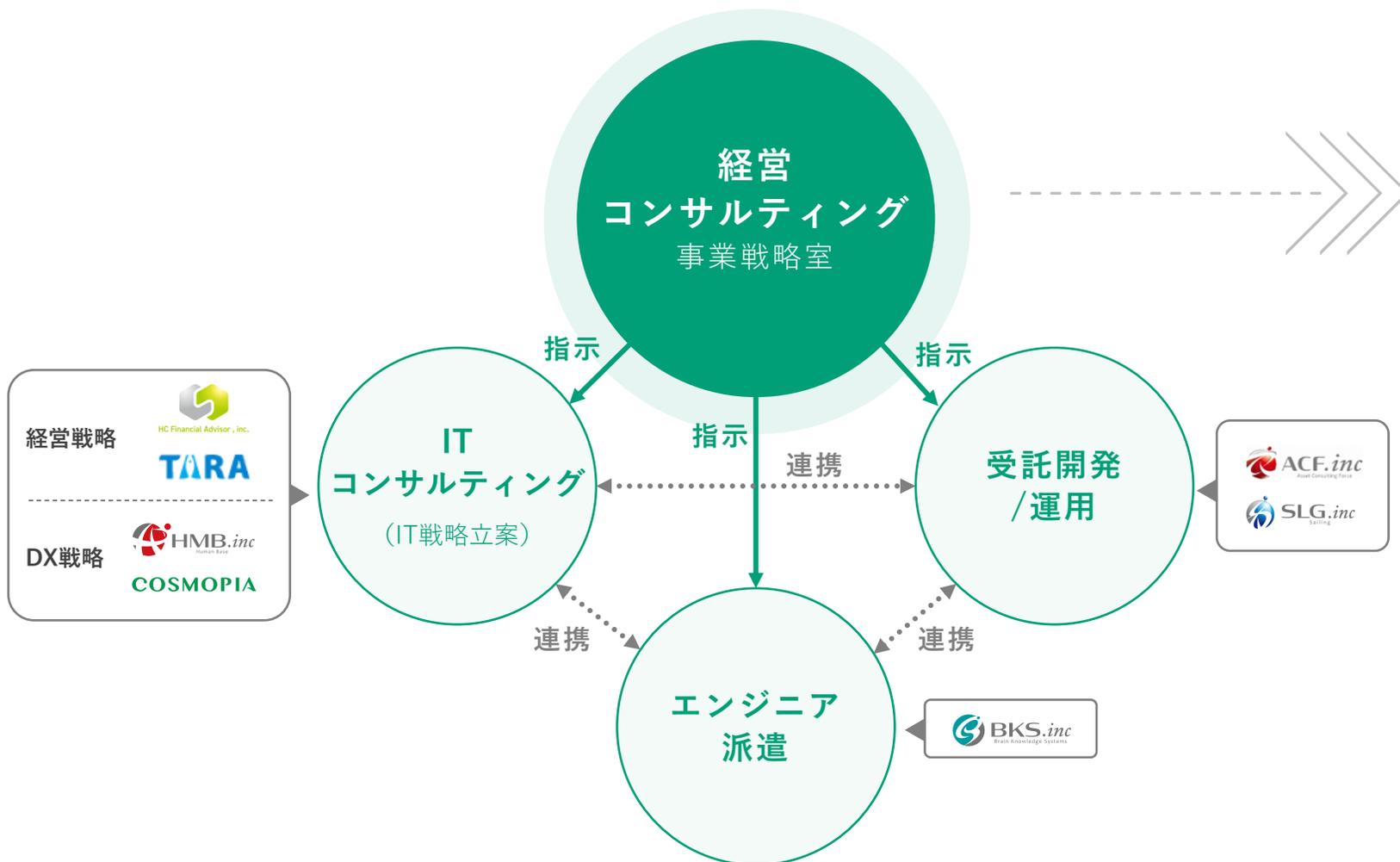
PMIの流れ



注：株式会社CLSは、2024年10月に株式会社BKSにより吸収合併された

領域戦略の変革実績 | 経営コンサルティング事業の本格化

HCHの「経営コンサルティング事業戦略室」中心に事業展開。数々のM&Aを成功させてきた当社だからこそできる経営戦略の立案だけでなく、各子会社と連携し、実行まで一貫した支援を通じて企業価値の協創を図る。



経営コンサルティング領域へ業容拡大

当社のM&Aを成功させてきた
経営コンサルティング事業戦略室
 の人財だからこそできる経営コンサルティング事業を本格化し拡大する。

バリューアップにむけた経営戦略を立案するだけでなく、実行するために各子会社との連携を図り、企業価値協創を実現する。

計数計画と株主還元

30/9期に**EPS1,000*円**、**ROE30%超**を実現するため、27/9期までの2ndステージでは**業容拡大**にこだわる。株主還元は**連続増配/総還元30%**の他、**自己資本比率40%以下の維持**を基準に**機動的自社株買い**を行う。

計数計画

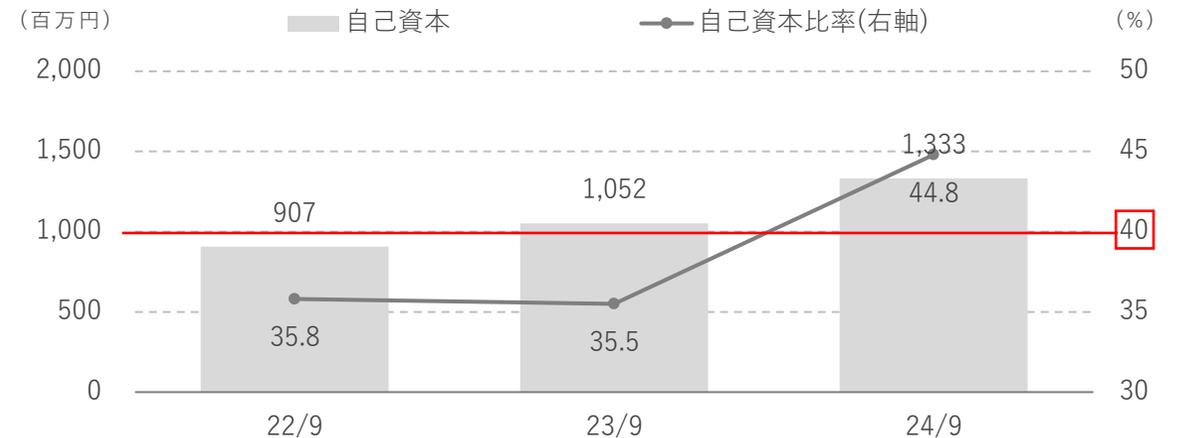


- M&Aを含む積極投資で**規模の拡大**と**事業構造転換**を図る2ndステージ(27/9期)、投資回収とシナジー創出を通じて**1株あたりの利益水準**と**資本効率**に拘る3rdステージ(30/9期)へ方針再整理。
- 30/9期までにEPSを直近実績比**4.0倍**まで拡大する。

注：EPSは、2024年11月に発表した株式分割考慮前の数値である。**株式分割考慮後の目標値は500円**となる。

株主還元

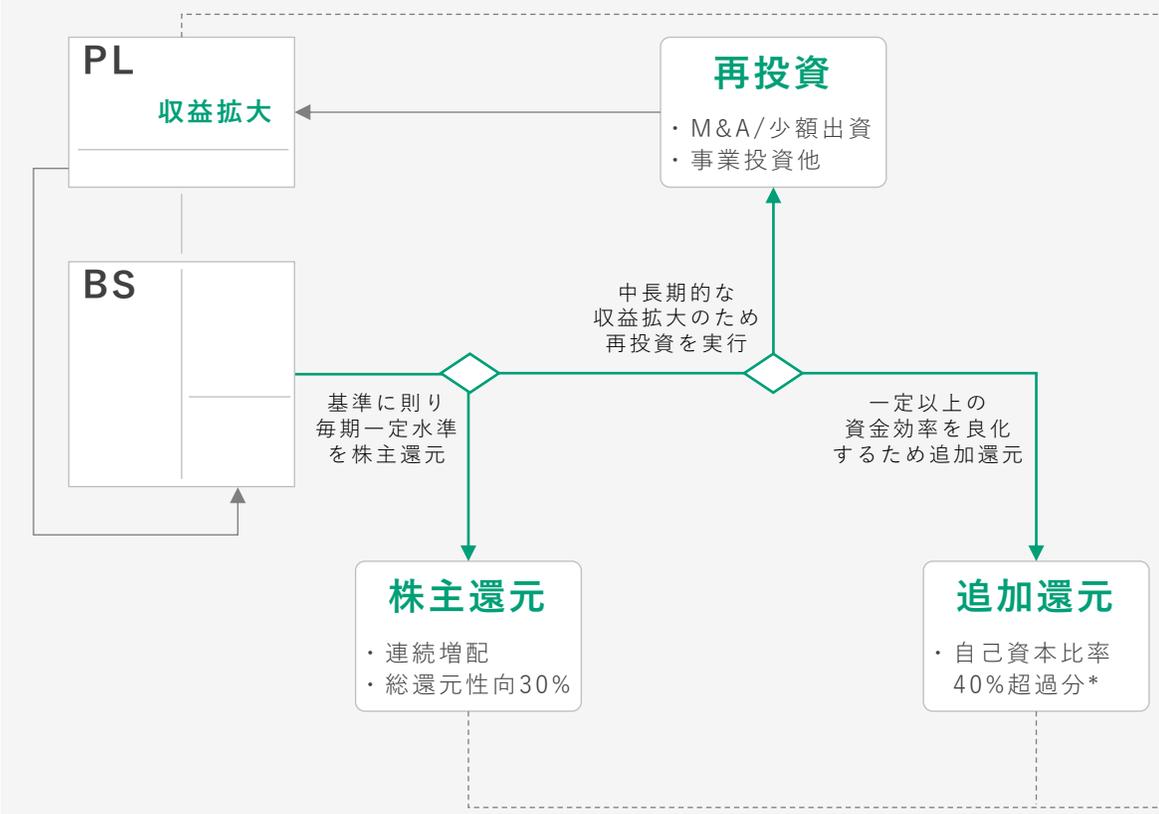
- 配当は**連続増配**を維持
- 配当に自己株式取得を含めた**総還元性向は30%以上**を維持
- 自己資本比率**40%以下の維持**を基本方針とし、4四半期連続で基準を超過しないよう、**機動的な自己株式取得**等の手段により、資本構成の適正化を随時図る



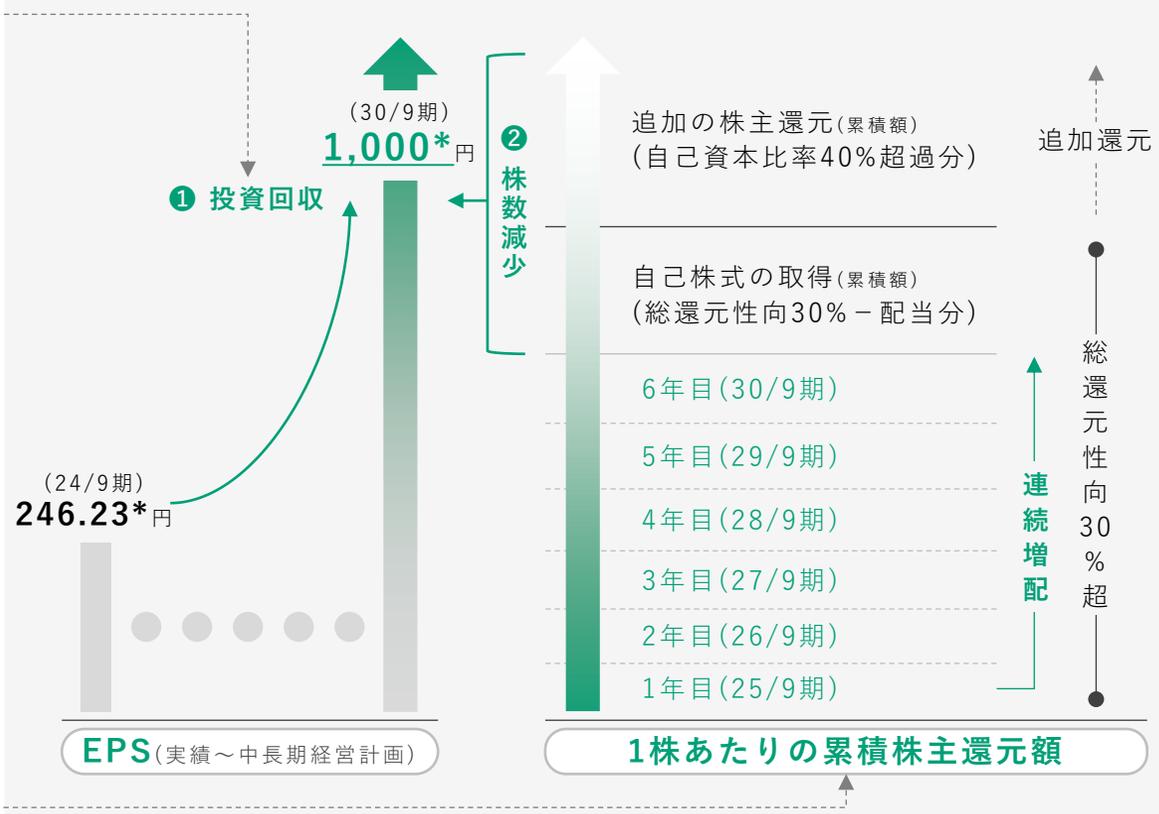
キャッシュアロケーションと、1株あたりの価値最大化に向けた方針整理

資金効率よく創出キャッシュを再投資または株主還元に向け続ける財務資本戦略をベースに、中長期的目線に立ち、EPSとROEに拘り、1株あたりの価値最大化に向け邁進する。

キャッシュアロケーション(イメージ)



1株あたりの利益や累積株主還元額(イメージ)



注：追加還元の基本的な考え方は、「自己資本比率40%以下の維持を基本方針とし、4四半期連続で基準を超過しないよう、自己株式取得等の手段により、資本構成の適正化を適時に図る。」であり、ある時点の自己資本比率が40%を超過したとしても、即座に自己株式取得等を実施するとは限らない点に、予め留意されたい。EPSは、2024年11月に発表した株式分割考慮前の数値である。株式分割考慮後の目標値は500円となる。

(補足) 財務資本戦略の考え方

持続的成長に向けた『再投資原資の確保』を大前提とする。一方、Cash創出力やBS構造に鑑みれば、**将来的な借入余地を含め既に原資は一定ある**ため、適時の自己株式取得等で資本構成の最適化を図る。

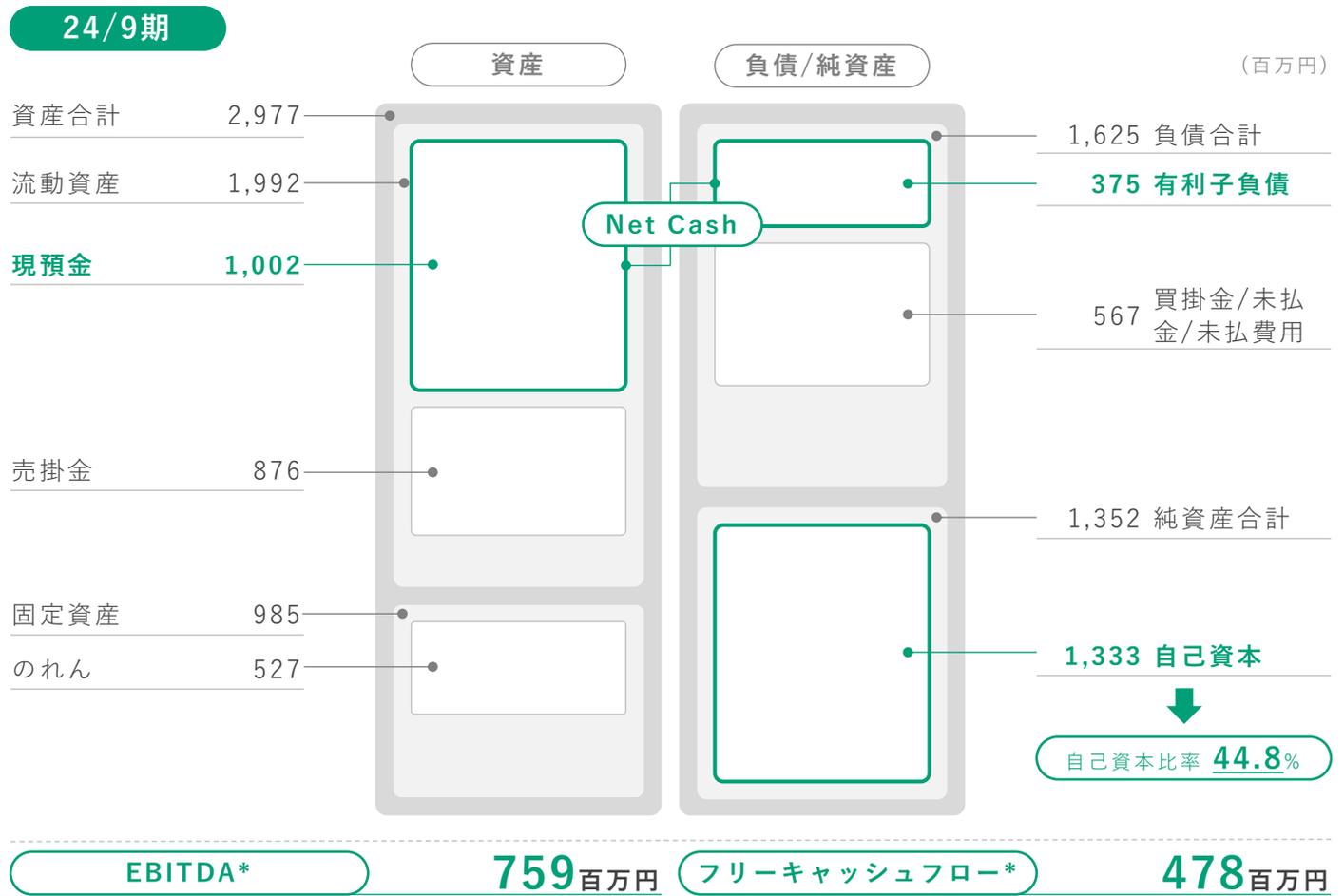
持続的成長に向けたM&A等の**再投資原資の確保**が大前提

- 1 Debt/EBITDA倍率5.0倍を許容するならば、**30～40億円の借入余地**がある
- 2 仮に、自己資本比率20%を一時的に許容するならば、**30～40億円の借入余地**がある
- 3 BSライトな事業構造であり、自己資本比率が**30%台**あれば、仮にリスクが発現しても、**一定の耐久性**があると考え

一定程度の
**M&A資金は
確保可能**

再投資原資の確保やリスク対応の観点に鑑みても余力があるため、一定以上の**資金効率を良化する仕組み**が必要と考えた

4四半期連続で自己資本比率が40%を超過しないよう、自己株式取得等により**適時、資本構成の最適化**を図る



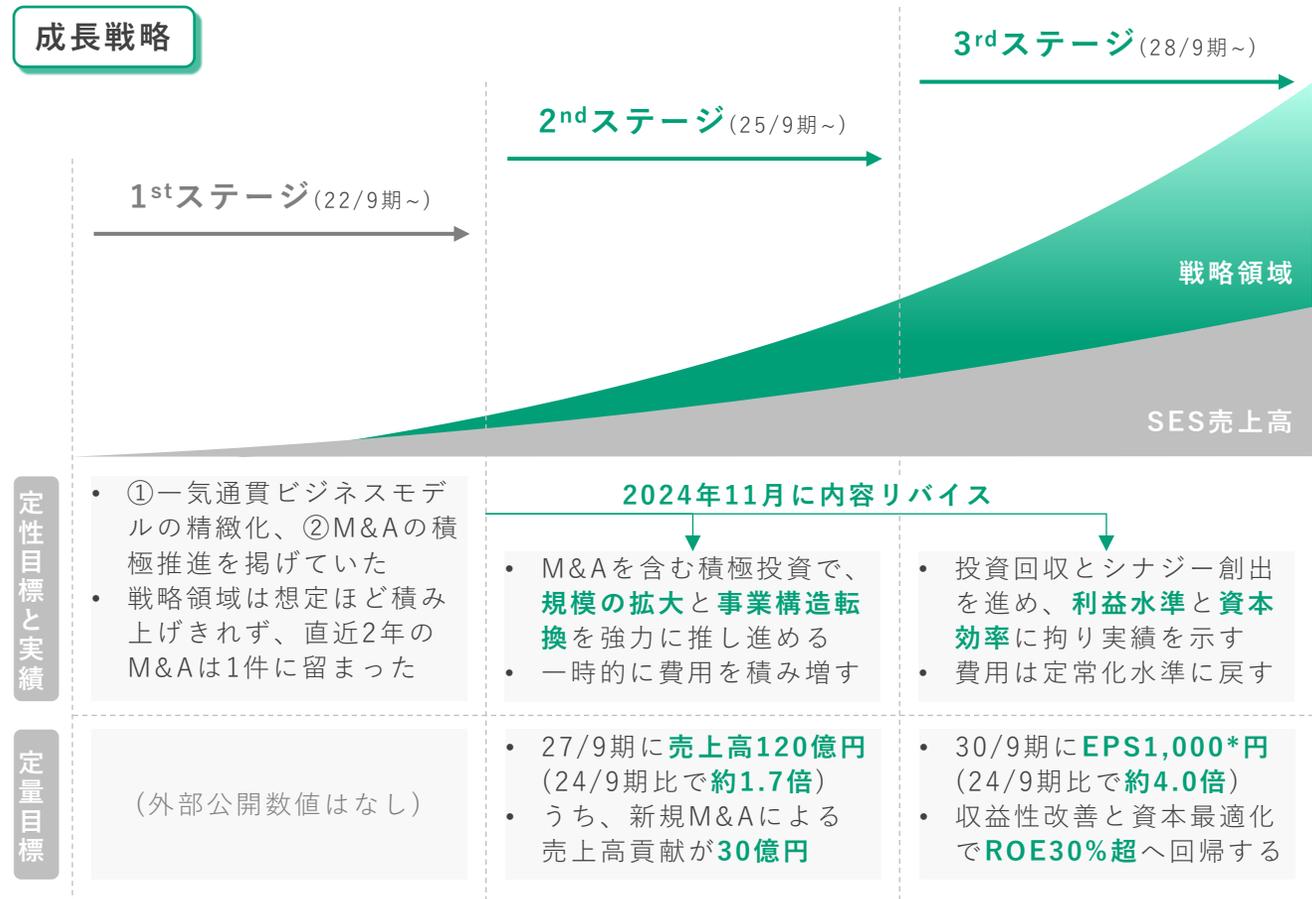
注：EBITDAは、営業利益+減価償却費+その他償却費+のれん償却費にて算出している。フリーキャッシュフローは、営業キャッシュフローと投資キャッシュフローの和を表記している。

03-3

EPS 1,000円の実現に向けた補足説明

中長期経営方針（再掲）

30/9期に**EPS1,000円***、**ROE30%超**を実現するため、27/9期までの2ndステージでは**業容拡大**にこだわる。株主還元は**連続増配/総還元30%以上**の他、**自己資本比率40%以下の維持**を基準に**機動的自社株買い**を行う。



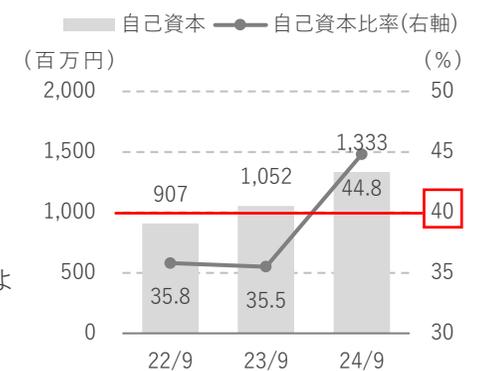
計数計画

百万円	24/9期 実績	27/9期 計画	30/9期 計画
売上高	7,165	12,000	—
↳戦略領域	2,190	5,000	—
↳M&A効果	—	3,000	—
EPS*(円)	246.23*円	—	1,000*円
ROE(%)	33.9%	—	30.0+%

*EPSは2024年11月に公表した株式分割の影響考慮前の数値

株主還元

1. 配当は**連続増配**を維持
2. 配当に自己株式取得を含めた**総還元性向は30%以上**を維持
3. 自己資本比率**40%以下の維持**を基本方針とし、4四半期連続で基準を超過しないよう、**機動的な自己株式取得等**の手段により、資本構成の適正化を随時図る

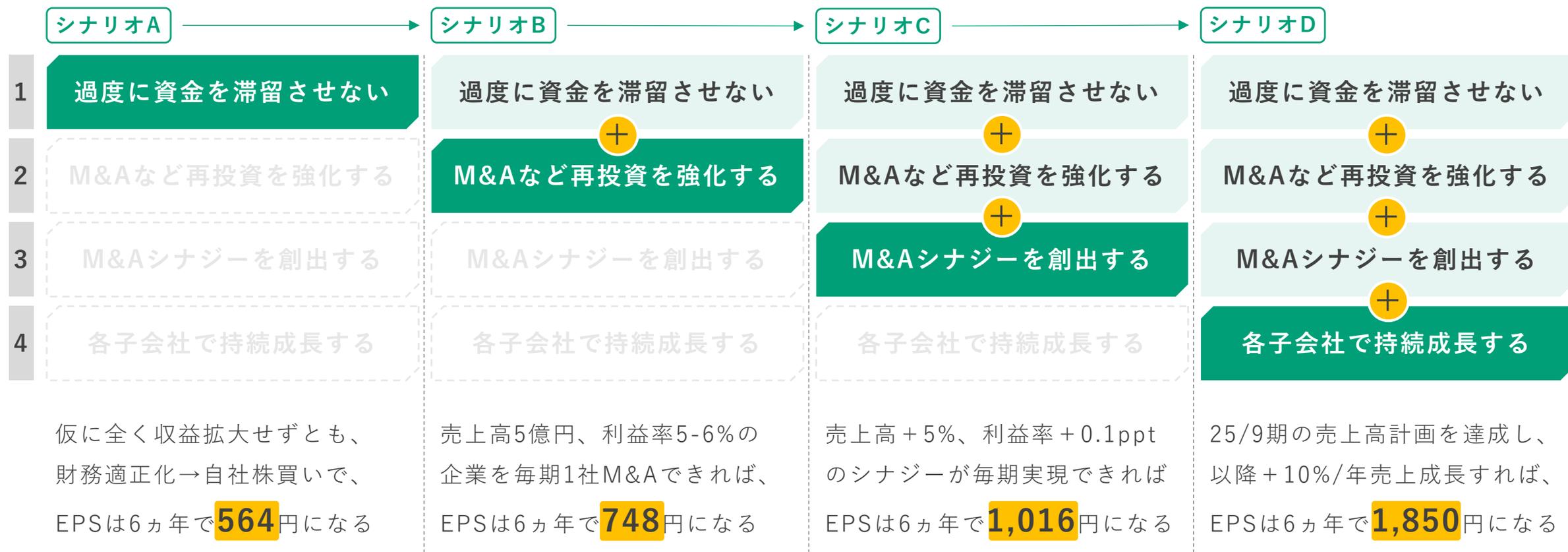


注：戦略領域の売上高は、コンサルティング及び受託開発・運用を手掛ける各子会社(ACF/SLG/HMB/COSMOPIA/TARA)の売上高と、BKSの受託案件を集計している。EPSは、実績・計画・中長期経営方針共に、2024年11月14日に発表した株式分割影響を調整する前の値である。**株式分割考慮後の目標値は500円**となる。

EPS 1,000円の実現に向けた補足説明

新中長期経営方針の発表後、投資家より「EPS 1,000円の蓋然性が分からない」とのコメントを受けました。このため、EPS 1,000*円の実現に必要な4大要素を順に反映する4つのシナリオによる補足説明を用意しました。

一定の条件設定に基づくシミュレーションであり、中長期経営方針としてコミットする値ではない点に、予めご注意ください。



注：2025年1月1日を効力発生日に1：2の株式分割を実施しております。本分割を考慮すると、目標EPSは500円となります。

シナリオA | 過度に資金を滞留させない

仮に**全く収益拡大できない**としても、適時の財務適正化→株主還元で、EPSは24/9期比で**2.3倍まで拡大**する。

財務適正化のみでEPS**2.3倍**

EPS

563.93円

(株式分割後基準で**282**円)

シナリオAの条件設定

- 損益計算書は、**収益共に24/9期実績横ばい**に留まるとのリスクシナリオを想定する。
- 一方、**每期一定のキャッシュを創出するため**、自己資本比率40.0%以下の財務資本戦略に則り、**超過相当分を自社株買い実施額に充当**する。
(シナリオの簡素化のため、配当金総額は横ばいとし、上振れ分は全額自社株買いに充てている)

項目	実績	シナリオA							シナリオ設定	
		(単位)	24/9	25/9E	26/9E	27/9E	28/9E	29/9E		30/9E
売上高	百万円	7,165	7,164	7,164	7,164	7,164	7,164	7,164	7,164	実績横ばい
戦略領域	百万円	2,190	2,190	2,190	2,190	2,190	2,190	2,190	2,190	実績横ばい
SES	百万円	4,975	4,975	4,975	4,975	4,975	4,975	4,975	4,975	実績横ばい
親会社株主利益	百万円	404	404	404	404	404	404	404	404	実績横ばい
親会社株主利益率	%	5.6	5.6	5.6	5.6	5.6	5.6	5.6	5.6	実績横ばい
資産合計	百万円	2,977	2,735	2,735	2,735	2,735	2,735	2,735	2,735	資金効率の最適化のみ反映
自己資本	百万円	1,333	1,091	1,091	1,091	1,091	1,091	1,091	1,091	財務資本戦略に則り株主還元
自己資本比率	%	44.8	39.9	39.9	39.9	39.9	39.9	39.9	39.9	40.0%以下条件を設定
配当金総額	百万円	84	84	84	84	84	84	84	84	実績横ばい
自社株買い実施額	百万円	47	562	320	320	320	320	320	320	40.0%超過分を自社株買い
取得時株価	円	1,009	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1株1,100円取得で仮置き
取得株式数	千株	47	511	291	291	291	291	291	291	設定株価から逆算
期末発行済株式総数	千株	3,853	3,853	3,853	3,853	3,853	3,853	3,853	3,853	実績横ばい
期末自己株式数	千株	600	1,111	1,402	1,693	1,984	2,275	2,566	2,566	自社株買い反映
期中平均株式数	千株	3,282	2,997	2,596	2,306	2,015	1,724	1,433	1,433	計算
EPS*	円	246.23	269.59	311.19	350.46	401.07	468.75	563.93	563.93	計算
ROE	%	33.9	33.3	37.0	37.0	37.0	37.0	37.0	37.0	計算

注：数表内のEPSは、EPS1,000円に向けたステップを分かりやすく表現するため、2025年1月1日を効力発生日とした1：2株式分割”前”の基準で算出・表記している点に留意されたい。

シナリオB | M&Aなど再投資を強化する

売上高5億円、利益率5-6%の企業を**毎期1社買収**できれば、EPSは24/9期比で**3.0倍まで拡大**する。

レバをかけM&A推進、EPS**3.0**倍

EPS

747.68円

(株式分割後基準で**374**円)

シナリオBの条件設定

- シナリオAに加え、25/9期下期以降、以下に設定した**仮想上のM&A対象会社を毎期1社買収**しPL、BS取込する。
- シナリオAと比較して、稼いだ利益剰余金の一定額をM&Aのための再投資に回すことで、シナリオA以上の価値創造を実現している。

(百万円、%、回)

売上高	500	総資産	200
親会社株主利益	28	資産回転率	2.5
親会社株主利益率	5.6	買収総額	200

項目	(単位)	実績	シナリオB						シナリオ設定
		24/9	25/9E	26/9E	27/9E	28/9E	29/9E	30/9E	
売上高	百万円	7,165	7,415	7,915	8,415	8,915	9,415	9,915	計算
戦略領域	百万円	2,190	2,440	2,940	3,440	3,940	4,440	4,940	M&A効果を反映
SES	百万円	4,975	4,975	4,975	4,975	4,975	4,975	4,975	実績横ばい
親会社株主利益	百万円	404	418	446	474	502	530	558	M&A効果を反映
親会社株主利益率	%	5.6	5.6	5.6	5.6	5.6	5.6	5.6	実績横ばい
資産合計	百万円	2,977	3,068	3,269	3,469	3,670	3,870	4,071	M&A先企業の資産を合算
自己資本	百万円	1,333	1,224	1,304	1,384	1,464	1,544	1,624	財務資本戦略に則り株主還元
自己資本比率	%	44.8	39.9	39.9	39.9	39.9	39.9	39.9	40.0%以下条件を設定
配当金総額	百万円	84	84	84	84	84	84	84	実績横ばい
自社株買い実施額	百万円	47	443	282	310	338	366	394	40.0%超過分を自社株買い
取得時株価	円	1,009	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1株1,100円取得で仮置き
取得株式数	千株	47	443	282	310	338	366	394	設定株価から逆算
期末発行済株式総数	千株	3,853	3,853	3,853	3,853	3,853	3,853	3,853	実績横ばい
期末自己株式数	千株	600	1,003	1,260	1,541	1,849	2,181	2,540	自社株買い反映
期中平均株式数	千株	3,282	3,051	2,722	2,453	2,158	1,838	1,493	計算
EPS*	円	246.23	274.00	327.74	386.53	465.23	576.69	747.68	計算
ROE	%	33.9	32.7	35.3	35.3	35.2	35.2	35.2	計算

注：数表内のEPSは、EPS1,000円に向けたステップを分かりやすく表現するため、2025年1月1日を効力発生日とした1：2株式分割”前”の基準で算出・表記している点に留意されたい。

シナリオC | M&Aシナジーを創出する

売上高+5%、利益率+0.1pptのシナジー創出が每期実現できれば、30/9期に**EPS1,000円を達成**できる。

M&A先とシナジー創出、EPS**4.1**倍

EPS

1,016.24円

(株式分割後基準で**508**円)

シナリオCの条件設定

- シナリオBに加え、**更にM&A先とのシナジー効果を付加**する。
- 具体的には、戦略領域売上高がシナリオB比で+5%、親会社株主利益率が毎期+0.1ppt改善する想定とした。
- マージン改善を織り込んだため、**連れてROE水準も徐々に上昇**している。なお、デュポン分解のその他要素である資産回転率と財務レバレッジは不変としている。

項目	(単位)	実績	シナリオC						シナリオ設定
		24/9	25/9E	26/9E	27/9E	28/9E	29/9E	30/9E	
売上高	百万円	7,165	7,537	8,190	8,876	9,596	10,352	11,146	計算
戦略領域	百万円	2,190	2,562	3,215	3,901	4,621	5,377	6,171	+5%のシナジー効果反映
SES	百万円	4,975	4,975	4,975	4,975	4,975	4,975	4,975	実績横ばい
親会社株主利益	百万円	404	429	474	523	575	630	690	M&A効果を反映
親会社株主利益率	%	5.6	5.7	5.8	5.9	6.0	6.1	6.2	+0.1pptのシナジー効果反映
資産合計	百万円	2,977	3,119	3,382	3,659	3,950	4,255	4,576	M&A先企業の資産を合算
自己資本	百万円	1,333	1,244	1,350	1,460	1,576	1,698	1,826	財務資本戦略に則り株主還元
自己資本比率	%	44.8	33.9	39.9	39.9	39.9	39.9	39.9	40.0%以下条件を設定
配当金総額	百万円	84	84	84	84	84	84	84	実績横ばい
自社株買い実施額	百万円	47	433	285	328	375	424	478	40.0%超過分を自社株買い
取得時株価	円	1,009	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1株1,100円取得で仮置き
取得株式数	千株	47	394	259	298	341	386	434	設定株価から逆算
期末発行済株式総数	千株	3,853	3,853	3,853	3,853	3,853	3,853	3,853	実績横ばい
期末自己株式数	千株	600	995	1,254	1,552	1,893	2,278	2,713	自社株買い反映
期中平均株式数	千株	3,282	3,055	2,729	2,450	2,131	1,768	1,357	計算
EPS*	円	246.23	280.64	347.45	426.61	539.38	713.15	1,016.24	計算
ROE	%	33.9	33.3	36.6	37.2	37.9	38.5	39.1	計算

注：数表内のEPSは、EPS1,000円に向けたステップを分かりやすく表現するため、2025年1月1日を効力発生日とした1：2株式分割”前”の基準で算出・表記している点に留意されたい。

シナリオD | 各子会社で持続成長する

ここまで全く織り込んでいない自然成長を+10%ほど反映すると、**相応のリスクバッファが持てる。**

+10%の自然成長を加味、EPS**7.5倍**

EPS

1,849.89円

(株式分割後基準で**925**円)

シナリオDの条件設定

- シナリオCに加え、説明の簡略化のために敢えて織り込んでいなかった**各子会社の持続成長を追加反映**した。
- 具体的には、25/9期の売上高を実際の計画値に置き換えた上で、戦略領域・SES共にシナリオC比で+10%のトップライン成長を想定している。
- キャッシュアロケーションを再投資に振り向けているため、2ndフェーズまでの自社株買い規模はシナリオA比で低水準だが、その後は**収益拡大に従い、株主還元規模も拡大**する。**

項目	(単位)	実績	シナリオD						シナリオ設定
		24/9	25/9E	26/9E	27/9E	28/9E	29/9E	30/9E	
売上高	百万円	7,165	8,605	10,187	11,977	14,005	16,302	18,907	計算
戦略領域	百万円	2,190	2,922	3,935	5,101	6,441	7,982	9,754	更に+10%の自然成長を反映
SES	百万円	4,975	5,683	6,251	6,876	7,564	8,320	9,153	更に+10%の自然成長を反映
親会社株主利益	百万円	404	489	590	705	839	993	1,170	M&A効果を反映
親会社株主利益率	%	5.6	5.7	5.8	5.9	6.0	6.1	6.2	+0.1pptのシナジー効果反映
資産合計	百万円	2,977	3,561	4,207	4,938	5,765	6,701	7,762	M&A先企業の資産を合算
自己資本	百万円	1,333	1,421	1,679	1,970	2,300	2,674	3,097	財務資本戦略に則り株主還元
自己資本比率	%	44.8	39.9	39.9	39.9	39.9	39.9	39.9	40.0%以下条件を設定
配当金総額	百万円	84	84	84	84	84	84	84	実績横ばい
自社株買い実施額	百万円	47	318	248	330	425	535	663	40.0%超過分を自社株買い
取得時株価	円	1,009	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1株1,100円取得で仮置き
取得株式数	千株	47	289	225	300	386	486	602	設定株価から逆算
期末発行済株式総数	千株	3,853	3,853	3,853	3,853	3,853	3,853	3,853	実績横ばい
期末自己株式数	千株	600	890	1,115	1,415	1,801	2,287	2,889	自社株買い反映
期中平均株式数	千株	3,282	3,108	2,851	2,588	2,246	1,809	1,265	計算
EPS*	円	246.23	315.00	413.67	544.95	746.98	1,097.16	1,849.89	計算
ROE	%	33.9	35.6	38.1	38.7	39.3	39.9	40.5	計算

注：数表内のEPSは、EPS1,000円に向けたステップを分かりやすく表現するため、2025年1月1日を効力発生日とした1：2株式分割”前”の基準で算出・表記している点に留意されたい。

各シナリオの重点項目の再整理

再投資→回収のサイクルを実現すればするほど、長期的な株主還元額は拡大する。

項目	シナリオ分類	実績 (単位)	シミュレーションまとめ								補足説明
			24/9	25/9E	26/9E	27/9E	28/9E	29/9E	30/9E	総和	
親会社 株主利益	シナリオA	百万円	404	404	404	404	404	404	404	2,424	<ul style="list-style-type: none"> 創出キャッシュをより再投資に回すシナリオほど、2ndフェーズ（25/9～27/9期）の総還元額が少額となるが、投資回収が本格化する3rdフェーズ（28/9～30/9期）で、利益増に伴い総還元額も拡大するため、30/9期までの6ヵ年総額では、シナリオDが最も大きくなる。 自己資本比率を抑制するための自己ルール（＝自己資本比率40%以下）があるため、シナリオAのような再投資が実施できない、又は限定的な場合は、100%に近い株主還元を継続実施する事となる。
	シナリオB	百万円	404	418	446	474	502	530	558	2,928	
	シナリオC	百万円	404	429	474	523	575	630	690	3,320	
	シナリオD	百万円	404	489	590	705	839	993	1,170	4,786	
総還元額	シナリオA	百万円	131	646	404	404	404	404	404	2,666	
	シナリオB	百万円	131	527	366	394	422	450	478	2,637	
	シナリオC	百万円	131	517	369	412	459	508	562	2,827	
	シナリオD	百万円	131	402	332	414	509	619	747	3,022	
EPS*	シナリオA	円	246.23	269.59	311.19	350.46	401.07	468.75	563.93	-	
	シナリオB	円	246.23	274.00	327.74	386.53	465.23	576.69	747.68	-	
	シナリオC	円	246.23	280.64	347.45	426.61	539.38	713.15	1,016.24	-	
	シナリオD	円	246.23	315.00	413.67	544.95	746.98	1,097.16	1,849.89	-	

注：数表内のEPSは、EPS1,000円に向けたステップを分かりやすく表現するため、2025年1月1日を効力発生日とした1：2株式分割”前”の基準で算出・表記している点に留意されたい。

HCFA買収によるシナリオの上方シフト

本件取得により、HCFAの顧客接点を活かしたビジネス機会が増加し、経営コンサルティングによる成長と実行支援による各子会社の持続成長をもって中長期経営方針の達成を着実に目指す。



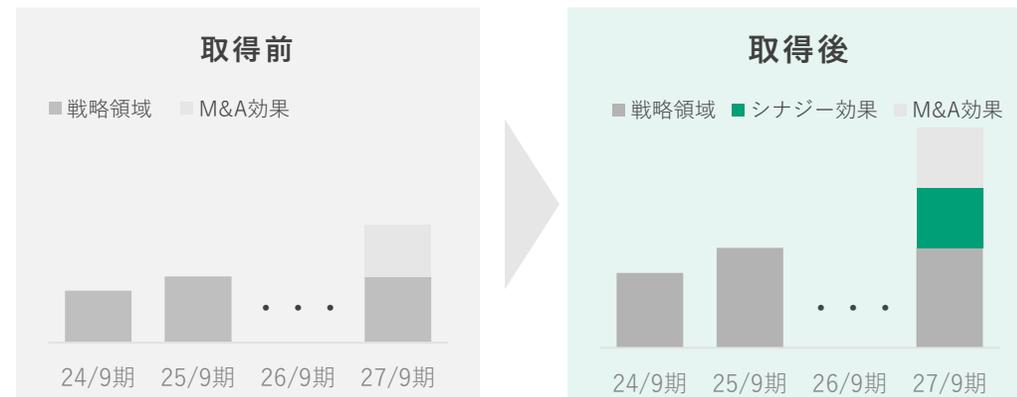
本件取得によりシナリオC・シナリオDをメインシナリオに

投資・還元方針に則った再投資M&Aと株主還元強化 (A・B)

M&Aシナジーによる成長確度が向上 (シナリオC・D)

- ・業容変革により経営コンサルティング領域の収益機会を獲得
- ・シナジー効果による各子会社の持続成長が加速

戦略領域の成長イメージ



注：26/9期の業績予想は非開示のため、グラフ内のイメージは省略しています。

* : EPSは、2024年11月に発表した株式分割考慮前の数値。株式分割考慮後の目標値は500円となる。

お断り

補足説明は、一定の条件設定に基づくシミュレーションであり、中長期経営方針としてコミットしている目標値ではありません。

シナリオDの6ヵ年累計 総還元性向は63.1%であり、「総還元性向30%超」とする株主還元方針を超過しておりますが、これは、シナリオDでもM&A等の再投資が限定的であるためです。

実際には、**より再投資→回収を強化し、企業価値向上に邁進**します。

リスク (1/2)

	詳細	対応策	顕在化の可能性	顕在化の時期
法的規制等に関するリスク	<p>当社グループは、労働者派遣法や職業安定法、労働基準法等の労働関連法令等により、規制を受けております。社会情勢の変化に応じてこれらの法制度の改正、強化、解釈の変更などが想定されます。</p> <p>当社グループは、諸法令に対し、遵法を旨として経営にあたっておりますが、その対応により新たな負担の発生や事業展開の変更を求められることも予測され、当社グループの業績及び財政状態に影響を与える可能性があります。</p>	<p>管理本部にて顧問弁護士と連携し、法的規制の動向について常に注視し、臨機応変に対応できる体制をとっております。</p>	低～中	常時
企業の買収等に関するリスク	<p>当社グループでは、通常の営業活動によるシェア拡大に加え、事業拡大への経営資源を取得するために、企業の買収等も積極的に推進しておりますが、それらを実施する場合には、対象となる企業の財務内容や事業についてデューデリジェンスを行い、事前にリスクを把握するとともに、収益性や投資回収の可能性について検討しています。</p> <p>しかしながら、国内外の経済環境の変化等の理由から、当社グループが企業の買収等を行った後の経営、事業、資産等に対して、十分なコントロールを行えない可能性があります。また、買収等した企業の顧客基盤や人財が流出する可能性もあり、当初に期待したシナジーを得られない可能性もあります。当該リスクが顕在化する可能性の程度や時期を正確に予測することはできませんが、これらの場合、当社グループが既に投資した投資額を十分に回収できないリスクが存在し、当初の期待どおりに事業を展開できない場合には、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。</p> <p>さらに、当社グループが、ビジネスパートナーと合併会社の設立や事業提携を行う場合において、当社グループが投資先を実質的に支配することや、重要な意思決定を行うことが難しい場合があるというリスクが存在し、当初の期待どおりに事業を展開できない場合には、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。</p>	<p>対象企業の峻別に努めております。又、当該対象企業については外部機関を活用した十分な調査の実施、買収メリット等を総合的に勘案し検討しております。</p> <p>買収後はDay100プラン*1作成・実行など十分なPMIを行い、速やかなリスク低減に努めております。</p>	低～中	中長期

*1:買収した企業のクロージング後約3か月（100日間）の基本計画

リスク (2/2)

	詳細	対応策	顕在化の可能性	顕在化の時期
人財の確保に関するリスク	<p>当社グループの事業は、意欲と技術的専門性を有した技術者により支えられており、優秀な人財の確保と育成、また定着率が最も重要な命題となります。</p> <p>少子高齢化による労働人口の減少、理系離れ等による専門教育を受けた新規学卒者数の減少により、中長期的には人財の確保が困難になることが予測され、またネットへの悪意ある書き込みといった風評被害等が起こった場合、採用に影響を与える懸念があります。</p> <p>当該リスクが顕在化する可能性の程度や時期を正確に予測することはできませんが、採用において計画どおり必要とする人財を確保できない場合や離職により技術社員が大幅に減少した場合には、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。</p>	<p>成果ではなく成果を生み出す行動を重視した人事制度の策定・改善や管理監督者を対象としたマネジメント研修の継続実施、24時間・場所を選ばずスキマ時間での学習が可能な当社グループオリジナルの階層別eラーニングカリキュラムや対話を重視した研究会・勉強会の補助等、社内教育プログラムの拡充等が順調に進捗していると考えられるため、こうした取り組みを今後も継続して参ります。</p>	中～高	中長期
技術者派遣事業を取り巻く環境に関するリスク	<p>当社グループの主要事業であるシステムソリューション事業は、派遣先となる大手製造業やIT関連企業の業績動向に大きく影響を受けます。</p> <p>当該リスクが顕在化する可能性の程度や時期を正確に予測することはできませんが、長期にわたる景気低迷や経済環境の変化等により、取引先企業業績の悪化に伴う設備投資の抑制や研究開発の削減が長期に続いた場合、大規模な自然災害や事故等で事業活動の停止もしくは事業継続に支障をきたす事態が発生した場合、また取引先企業の開発拠点につき海外移転等が発生した場合には、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。</p>	<p>取引先は特定の業種に偏ることなく多岐に渡るため、リスクの低減は一定程度図られているものと考えておりますが、取引先の分散をより進めることで更なる低減に取り組んでまいります。</p>	低～中	常時

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます
- これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます
- また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社はこれを保証するものではありません

