



2024年9月2日

各位

会社名 SAAF ホールディングス株式会社
代表者 代表取締役社長 前 俊守
(コード：1447、東証グロース)
問合せ先 上席執行役員管理本部長兼CFO 野間 崇
(電話番号：03 - 6770 - 9970)

「2024年3月期連結決算内容及び事業計画/成長可能性に関する事項」の更新および訂正について

当社は、2024年6月28日公表の「2024年3月期連結決算内容及び事業計画/成長可能性に関する事項」につきまして、下記の通り更新および訂正をいたしましたのでお知らせいたします。

記

1. 更新および訂正の理由

当社は、2024年6月25日開催の第6回定時株主総会における決議事項の第2号議案「定款一部変更の件」にて承認可決されたとおり、2024年9月1日にITbookホールディングス株式会社からSAAFホールディングス株式会社に社名を変更いたしました。また、2024年6月28日から本日まで当社連結子会社において吸収合併および社名変更がございましたので、各変更事項を踏まえ、内容の更新をいたしました。また、一部記載内容の誤りがございましたので、訂正いたしました。

2. 更新および訂正箇所

社名変更に伴い、新たに3ページの追加および1ページを削除いたしました。追加ページは添付資料をご参照ください。

【追加】

- ・P2 メッセージ
- ・P6 取締役
- ・P7 監査役

【削除】

- ・P33 Topics

※2024年6月28日公表「2024年3月期連結決算内容及び事業計画/成長可能性に関する事項」のページとなります。

また、一部記載内容の誤りにつきまして、以下の箇所の訂正をいたしました。訂正箇所につきましては下線にて表示しております。

【訂正箇所 P8 沿革】

誤：

2024年3月	連結子会社みらい(株)を存続会社、連結子会社 <u>東北 ITbook(株)</u> を消滅会社とする吸収合併を実施
2024年3月	連結子会社東京アプリケーションシステム(株)を存続会社、連結子会社 <u>B&W(株)</u> を消滅会社とする吸収合併を実施

正：

2024年3月	連結子会社みらい(株)を存続会社、連結子会社 <u>B&W(株)</u> を消滅会社とする吸収合併を実施
2024年3月	連結子会社東京アプリケーションシステム(株)を存続会社、連結子会社 <u>東北 ITbook(株)</u> を消滅会社とする吸収合併を実施

【訂正箇所 P44 事業セグメント別事業成長と構成比率】

誤：

人材事業 2023年3月期 59億円(1.3億円)⇒2025年3月期目標 66億円 (2.5億円)

地盤調査改良事業 2023年3月期 161億円(5.3億円)⇒2025年3月期目標 170億円 (2.3億円)

正：

人材事業 2024年3月期 59億円(1.3億円)⇒2025年3月期目標 66億円 (2.5億円)

地盤調査改良事業 2024年3月期 161億円(5.3億円)⇒2025年3月期目標 170億円 (2.3億円)

【訂正箇所 P54 参考資料 BS・CF】

誤：

2024年3月期 利益剰余金 1,881,601

正：

2024年3月期 利益剰余金 ▲1,881,601

3. 添付資料

更新および訂正箇所が複数あることから、更新および訂正後の全文を添付しております。

以上



証券コード：1447



2024年3月期連結決算内容 及び事業計画/成長可能性に関する事項

SAAFホールディングス株式会社

2024年9月2日

再発防止策について（当社の会計上の誤謬および連結子会社の不適切会計）

※特別調査委員会による再発防止策の提言により策定

→2023年10月26日 東京証券取引所へ「改善報告書」を提出・開示

→2024年5月8日 東京証券取引所へ「改善状況報告書」を提出・開示

【改善策】

1. コンプライアンス意識の強化
2. 内部統制の強化
3. 取締役会の運営方法の改善
4. 監査役会における監査機能の強化
→子会社の管理体制の強化（継続改善中）
5. 当社経理部門の体制強化
6. 子会社管理の強化
7. 内部監査の強化
8. 内部通報制度の運用強化
9. 子会社役員評価制度および予算作成制度の整備
10. 株式取得・売却時やM & A等の新規事業開始時の業務フロー・体制強化
11. 当社役員および子会社役職員の開示制度および会計に関するリテラシーの問題改善
12. 危機管理規程の改訂
13. 監査法人との連携強化

※ 1. 会計上の誤謬および不適切会計の詳細は2023年8月31日付公表「特別調査委員会の調査報告書の受領に関するお知らせ」をご参照ください。

2. 改善策の詳細は2023年10月26日付公表「東京証券取引所への「改善報告書」の提出に関するお知らせ」をご参照ください。

3. 改善策実施状況の詳細は2024年5月8日付公表「東京証券取引所への「改善状況報告書」の提出に関するお知らせ」をご参照ください。

2024年9月1日、「ITbookホールディングス株式会社」は
「SAAFホールディングス株式会社」として新たに始動いたします。

当社は2018年の設立当初より多岐に渡る事業展開を行い、社会を支え続けてきました。

「コンサルティング事業」「システム開発事業」「人材事業」「地盤調査改良事業」を
4つの柱とし、付加価値の高いサービスを官公庁、独立行政法人、地方自治体等の
公共機関や民間企業等に提供しております。



「SAAF」は（Support As A Foundation）の頭文字をとって「SAAF（サーフ）」と名付けています。直訳の「土台として支える」のとおり、さまざまな分野でお客様に寄り添い、心のこもったサービスを提供するプロフェッショナルとして、安定的・長期的に社会を支える存在でありたいとの想いを込めております。

社名変更を契機に全社一丸となって持続的な企業価値向上に取り組んでまいります。

Agenda

- 1 会社概要
- 2 事業セグメント概要
- 3 2024年3月期連結決算内容
- 4 直近トピックス
- 5 中期経営計画進捗
- 6 成長戦略・利益計画及び前提条件
- 7 認識するリスク及び対応策
- 8 株主還元



1. 会社概要

社名	SAAFホールディングス株式会社（2024年9月1日商号変更）
役員	代表取締役社長 前 俊守
	取締役副社長 松場 清志
	常務取締役 東 剛史
	社外取締役 塚本 勲
	社外取締役 森本 千賀子
	社外取締役 坂口 岳洋
	社外取締役 仲岡 一紀
	常勤監査役 西山 靖
	社外監査役 三谷 総雄
	社外監査役 岡田 憲治
事業内容	ITコンサルティング、システム開発、システム機器販売、人材派遣・紹介、地盤調査改良、地盤保証等を営む傘下子会社及びグループ会社の支配及び管理並びにこれに付帯又は関連する業務
資本金	1,909百万円（2024年3月末現在）
設立	2018年10月1日
上場市場	東京証券取引所 グロース(1447)
グループ会社数	連結子会社19社、関連会社1社（2024年9月1日現在）
従業員数	連結2,384名（2024年3月末現在）



代表取締役社長

前 俊守



取締役副社長

松場 清志



常務取締役

東 剛史



社外取締役

塚本 勲



社外取締役

森本 千賀子



社外取締役

坂口 岳洋



社外取締役

仲岡 一紀



常勤監査役

西山 靖



社外監査役

三谷 総雄



社外監査役

岡田 憲治

2018年10月	ITbook(株)およびサムシングホールディングス(株) (現(株)サムシング) が共同株式移転の方法により当社を設立。当社の普通株式を東京証券取引所マザーズ(現グロース市場)に上場	2023年3月	連結子会社ITbook(株)が所有する連結子会社東京アプリケーションシステム(株)(株)コスモエンジニアリング、フロント・アプリケーションズ(株)の全株式を取得し直接子会社化
2019年6月	連結子会社サムシングホールディングス(株) (現(株)サムシング) が(株)アースプライムの株式(100%)を取得し連結子会社化	2023年4月	連結子会社(株)サムシングが所有する連結子会社ジオサイン(株)の全株式を取得し直接子会社化
2020年2月	東京都港区にITbookテクノロジー(株) (現NXTech(株)) を設立	2023年10月	連結子会社NEXT(株) (現NXTech(株)) を存続会社、連結子会社フロント・アプリケーションズ(株)を消滅会社とする吸収合併を実施
2020年4月	連結子会社ITbook(株)が所有するデータテクノロジー(株)、エスアイ技研(株)(株)RINETの全株式を連結子会社のITbookテクノロジー(株) (現NXTech(株)) へ譲渡	2023年12月	連結子会社ITbook(株)が所有する連結子会社みらい(株)、(株)アイニード、(株)イストの全株式を取得し直接子会社化
2020年10月	連結子会社ITbookテクノロジー(株) (現NXTech(株)) を存続会社、同社が保有する連結子会社(株)RINET、エスアイ技研(株)を消滅会社とする吸収合併を実施	2023年12月	連結子会社(株)サムシングが所有する連結子会社(株)GIRおよびSomething Re.Co.,Ltd.の全株式を取得し直接子会社化
2020年11月	連結子会社ITbookテクノロジー(株) (現NXTech(株)) を存続会社、同社が保有する連結子会社データテクノロジー(株)、(株)プロネットを消滅会社とする吸収合併を実施	2023年12月	連結子会社(株)GIRが所有する連結子会社(株)三愛ホームの株式(70%)を取得し直接子会社化
2021年3月	連結子会社ITbook(株)が所有する連結子会社NEXT(株) (現NXTech(株)) の全株式を取得し直接子会社とし、当社を割当先とする第三者割当増資による新株を発行	2024年1月	連結子会社(株)三愛ホームの株式のうち外部が保有する全株式(30%)を取得し完全子会社化
2021年3月	連結子会社(株)サムシングが(株)ジオプロ(現(株)kiipl&nap)の株式(100%)を取得し連結子会社化	2024年3月	連結子会社みらい(株)を存続会社、連結子会社B&W(株)を消滅会社とする吸収合併を実施
2021年6月	連結子会社(株)サムシングを存続会社、連結子会社サムシングホールディングス(株)を消滅会社とする吸収合併を実施	2024年3月	連結子会社東京アプリケーションシステム(株)を存続会社、連結子会社東北ITbook(株)を消滅会社とする吸収合併を実施
2021年7月	連結子会社(株)ジオプロが連結子会社(株)サムシングおよび長崎放送(株)を割当先とする第三者割当増資を実施し、会社名を「(株)kiipl&nap」へ変更	2024年4月	連結子会社NEXT(株) (現NXTech(株)) を存続会社、連結子会社ITbookテクノロジー(株)を消滅会社とする吸収合併を実施
2021年7月	連結子会社ITbookテクノロジー(株) (現NXTech(株)) を存続会社、同社が保有する連結子会社(株)システムハウスわが家を消滅会社とする吸収合併を実施	2024年4月	連結子会社(株)サムシングが所有する(株)アースプライムの全株式を取得し直接子会社化
2021年7月	当社および連結子会社ITloan(株)の共同出資により、栃木県栃木市に信栄保険サービス(株)を設立	2024年8月	連結子会社みらい(株)を存続会社、連結子会社クリードパフォーマンス(株)を消滅会社とする吸収合併を実施
2021年7月	連結子会社(株)GIRが(株)三愛ホームの株式(70%)を取得し連結子会社化	2024年9月	商号をITbookホールディングス(株)からSAAFホールディングス(株)に変更
2022年2月	連結子会社(株)サムシングが(株)東名の株式(80%)を取得し連結子会社化	2024年9月	連結子会社ITloan(株)を存続会社、連結子会社信栄保険サービス(株)を消滅会社とする吸収合併を実施。商号をITloan(株)から信栄保険サービス(株)に変更
2022年7月	本店を東京都江東区に移転	2024年9月	連結子会社NEXT(株)がNXTech(株)に商号変更

グループ経営理念とフィロソフィーのもとに
 持続的成長と持続可能な社会の実現に向けて社会問題解決型企業となる

SUSTAINABLE

中長期的成長と社会的存在価値の構築

コア事業への積極投資

NEW VALUE

価値創造への挑戦と豊かな社会の創造

挑戦する人財の育成

GOVERNANCE

連結経営へガバナンスの強化・組織再編

新経営体制構築

グループ経営理念

ICT技術・DXにより
 社会インフラの効率的、
 効果的付加価値の向上及び、
 社会貢献を目指す

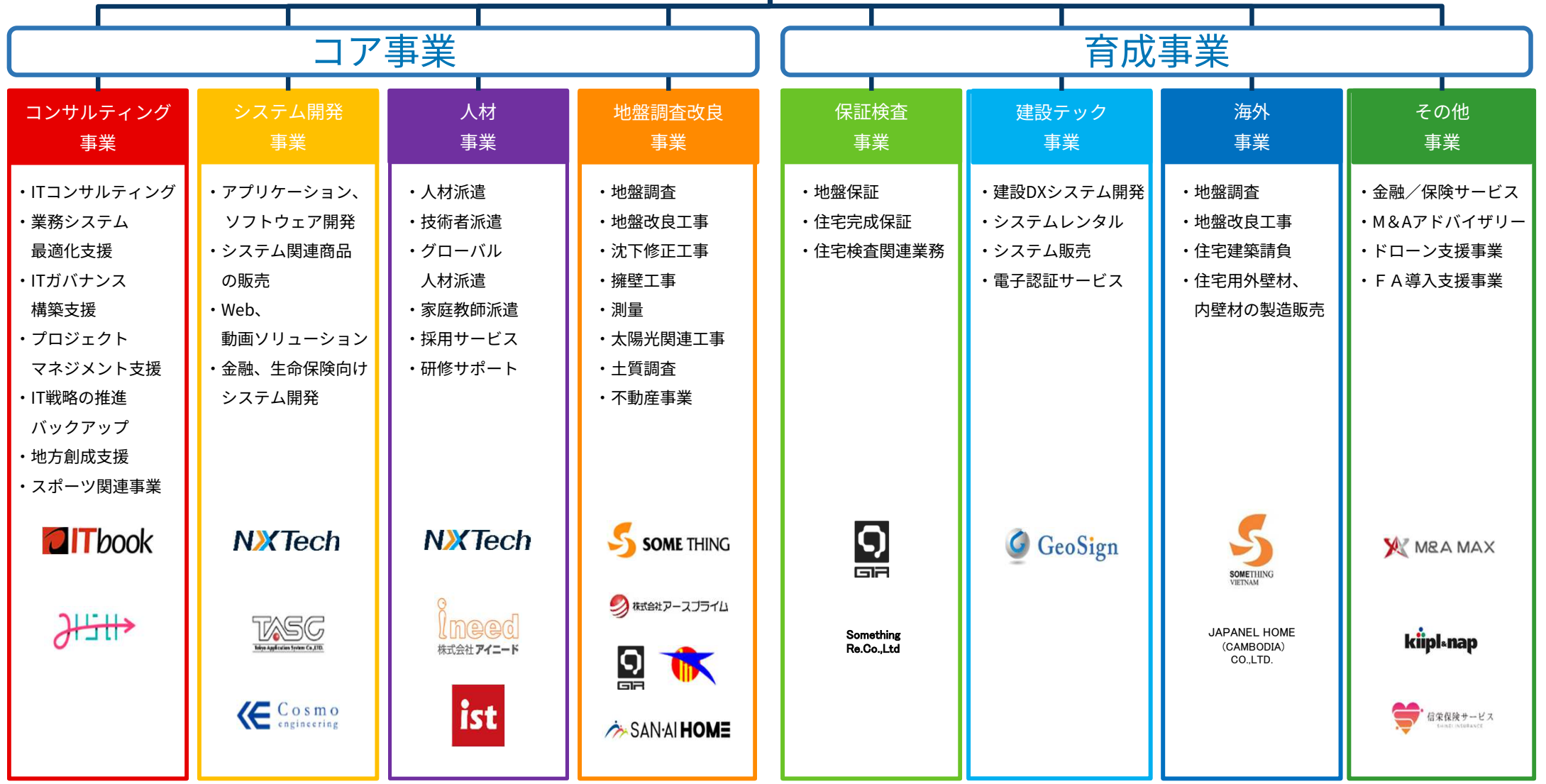
(SAAFホールディングスグループ経営理念)

グループフィロソフィー

1. お客様第一主義で社会に貢献する
2. 夢・高い目標に挑戦する
3. 全社員の物心両面の幸福を追求する



2. 事業セグメント概要



売上構成比

事業セグメント	概要	売上構成比	コア事業 構成比率
コンサルティング事業	官公庁や民間企業等に対して、業務及び情報システムの総合的な整理・再構築を提案し、組織的な戦略目標の達成および地方創成を支援しております。	6.6%	92.6%
システム開発事業	Webシステム開発、マーケットデータシステム開発、外国為替関連開発、生命保険関連システム開発や保守・運用、組み込み開発および機器の販売を行っております。	10.8%	
人材事業	人材紹介、技術者の派遣および製造業・流通業等の分野への人材派遣を行っております。	20.2%	
地盤調査改良事業	ハウスメーカーなどのビルダーに対して、地盤調査、測量、地盤改良、沈下修正工事および擁壁工事等を行っております。	55.0%	
保証検査事業	ハウスメーカーなどのビルダーに対して、地盤保証、住宅完成保証および住宅検査関連業務を行っております。	1.0%	育成事業 構成比率
建設テック事業	GPS付き地盤調査「GeoWebシステム」等のレンタル・販売および電子認証サービスを行っております。	1.5%	
海外事業	東南アジアのグループ各社への投資、経営管理および事業開発。東南アジアにおける地盤調査、地盤改良、土木工事、ならびに住宅建築請負および関連事業を行っております。	3.2%	
その他事業	金融事業およびM&Aアドバイザー事業、ドローンを活用したデータ解析事業等を行っております。	1.7%	

※2024年3月期 セグメント別売上構成比となります。

2024年3月期 連結売上高：29,270百万円

コア事業① コンサルティング事業

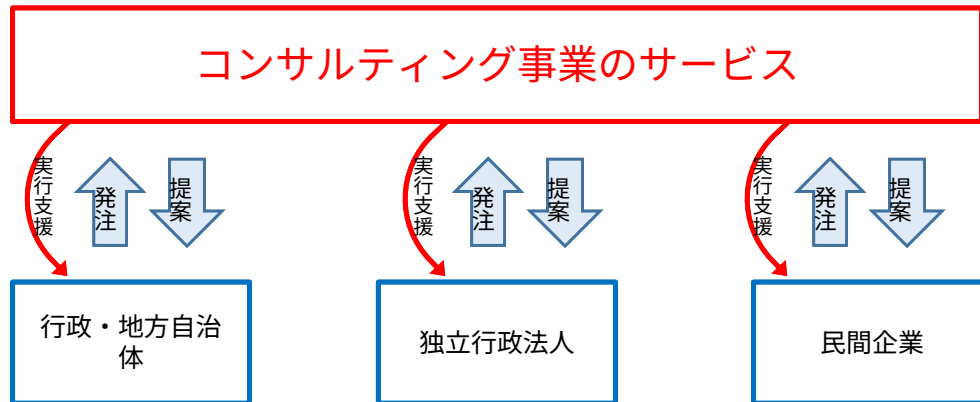
1. 事業内容

ITを通して、豊かな社会の実現

未来志向のマーケティングと創発的なコンサルティングで、
地方の地域課題、民間企業の経営課題を解決する

行政	自治体DX推進支援、自治体業務システム標準化推進支援 オープンデータ推進支援、業務・システム最適化計画支援等
独立 行政法人	情報セキュリティ強化支援、刷新可能性調査、最適化計画策定支援等
民間企業	経営戦略策定支援、新規事業企画支援、DX推進支援 BPR/BPO推進支援、人材育成支援等

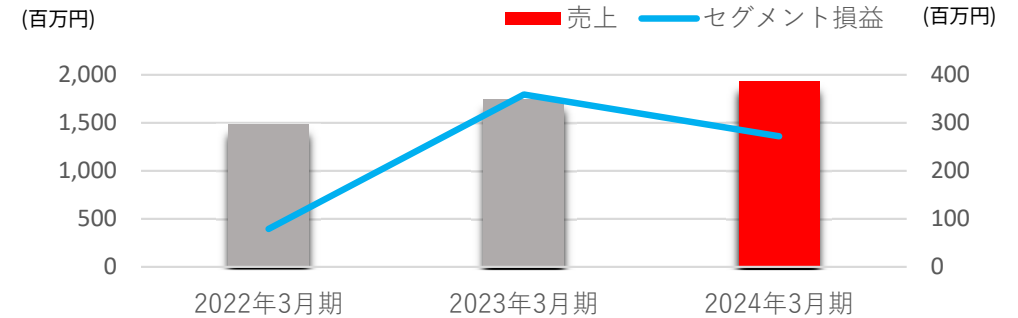
2. 収益構造（取引関係図）



※入札案件含む

3. 収益推移

コンサルティング事業			
単位：百万円	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
売上高	1,481	1,741	1,929
セグメント 損益	79	359	272



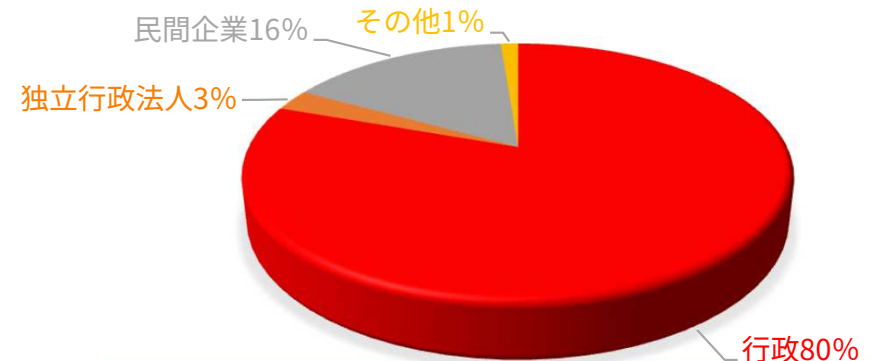
✓業績推移

- ・ITbook：前期に比べ粗利率が低下するも高粗利は維持
- ・みらい：サテライトオフィス増設・人員増強により売上高拡大
- ・行政コンサルティング：自治体DX推進、自治体システム標準化等 安定的に案件獲得

✓成長戦略進捗等

- ・政府のデジタル化推進による案件および自治体政策案件（自治体DX推進、自治体システム標準化、ガバメントクラウドへの移行等）の対応拡大

4. 売上構成



コア事業① コンサルティング事業

5. 競合環境・競争優位性

官公庁に対し多くのコンサル実績を保有

2020年度以降、200を超える地方公共団体よりコンサルティング業務を受託し、自治体DX・業務システム標準化等の各種支援を実施
さらに、地方創再生に関する各種支援業務、多様な分野での研修・人材育成、マーケティング・プロモーション（HP・SNS運用）、企業誘致事業の運営、スポーツスクールの運営等、多種多様な業務対応実績

ITコンサルを強みに様々な問題を解決

ITを強みとした専門のコンサルタントにより、官民における様々な問題を、ITを駆使したコンサルティングにて解決



自治体標準化の推進

国の推進する地方公共団体の情報システムの標準化にむけてガバナンスクラウドの活用、BPR（業務見直し）等の支援を実施

広島県、熊本県エリアを中心に競合に対する強み

- 広島県において、県を含む県内自治体24団体のうち18団体と重点事業に関する業務を多数担当
- 熊本県では熊本県および熊本市、天草市と継続的な取引実績

多様な専門人材が在籍

日本標準産業分類の87%を網羅できる多様な専門人材が在籍
自治体（熊本県、岡山県瀬戸内市、北海道美唄市等）のデジタル関係特別職公務員等、多数在籍

6. 成長戦略

		商品	
		<既存>	<新規>
顧客・ターゲット	<既存>	市場浸透 <ul style="list-style-type: none"> ● 既存顧客、既存案件のリテンション強化 ● 優秀なコンサルタントの獲得 ● 中国、四国、九州エリアでの事業実績を活かして全国展開 ● スポーツによるまちづくり、企業誘致、地域人材の育成等の実績がメディアや省庁の好事例として多数紹介 	商品開発 <ul style="list-style-type: none"> ● 安定収益を確保できるコンサルティングサービスの拡充・開発 ● 各種研修実績を基に電子テキストや動画コンテンツを制作し、販売を開始
	<新規>	市場開発 <ul style="list-style-type: none"> ● 政府のデジタル化推進による案件および自治体政策案件（自治体DX推進、自治体システム標準化、ガバナンスクラウドへの移行等）の対応拡大 ● 自治体や民間企業でのアプリやシステムのローコード開発や開発内製化のニーズを捉え、受託開発と導入コンサルティングサービスを開始 ● 日本の主要産業となりうる地方観光事業者の支援サービスを開始 	多角化 <ul style="list-style-type: none"> ● 問題解決に向けたコンサルティング事業を切り口に、グループの多角的なセグメント間でシナジーを創出させ、様々な分野にて高付加価値を生み出す ● 事業戦略策定、地方の遊休資産を活用したアセットマネジメント、人材を活用したアウトソーシング等幅広い案件の受注拡大を目指す ● 日本の成長産業について地方の新産業および雇用創出に向けたR&Dを開始

コア事業② システム開発事業

1. 事業内容

IT、IoT等の新技術を通してステークホルダーに便利さ、快適さ、新しい価値の創造を提供および、地域、社会に貢献し日本の「デジタルシフト」をリードする

商品コンセプト：デジタル社会・イノベーション創出の実現等

主なサービス

NXTech (旧：NEXT)

- ・システムソリューション (受託開発・SES・クラウド・運用保守)
- ・IoTソリューション、組み込みソリューション

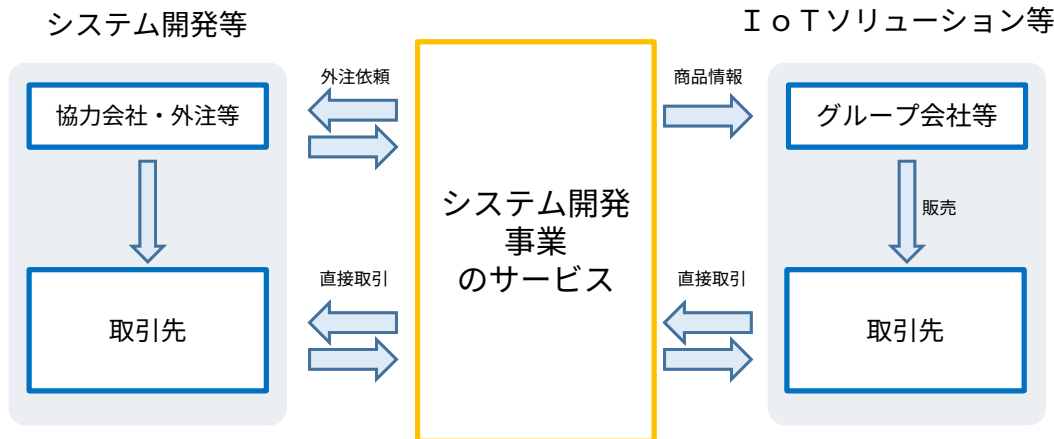
東京アプリケーションシステム (TASC)

- ・IT販売、ITインフラ構築、動画ソリューション、保守サービス
- ・PCサポートセンター、システム開発 等

その他 コスモエンジニアリング

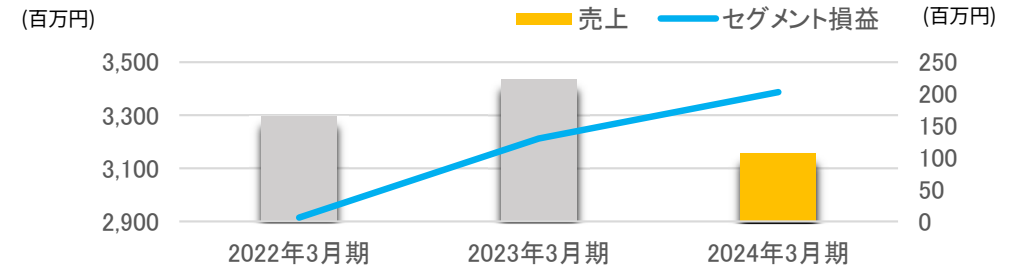
- ・ソフトウェア開発 等

2. 収益構造 (取引関係図)



3. 収益推移

システム開発事業			
単位：百万円	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
売上高	3,298	3,298	3,158
セグメント損益	6	130	203



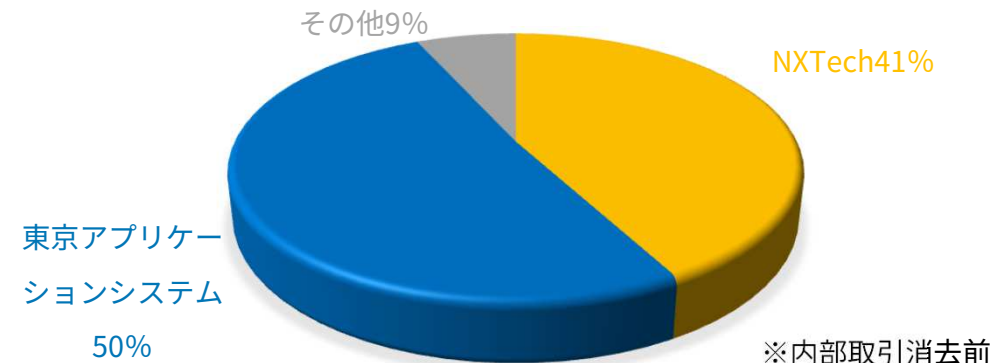
✓業績推移

- ・NXTech：顧客の在庫調整により売上前期比減少(74.8%)、IT人材の獲得難航により計画値修正
- ・TASC：ニアショア/ラボ 事業好調 売上高前期比増収(112.5%)、インボイス制度関連案件需要増

✓成長戦略進捗等

- ・NXTech：新商品開発・ASEAN展開は継続的に実施。利益の出る体制の構築 (コスト削減等) →ベトナムで農業IoTサービスの開始に向け活動中
- ・TASC：体制強化～ニアショア：現状30名※一時的減少(計画100名)ラボ/SES 75名(計画70名) ※大手顧客のシステム開発投資の一部停止を受け一時的に人員を調整
- ・TASC：DX、インボイス制度、電子帳簿保存法を背景に組織営業好調 (群馬、長野エリア)

4. 売上構成



5. 競合環境・競争優位性

自社製品とサービスの保有

独自開発で主力となる建築土木・農業・環境環境・防災IoT、IoT機器、ITシステムを保有しており、利益の出る事業モデルとなっている

ニアショア開発・ラボ事業の確立

常駐するSEとニアショア拠点との連携、セキュアな開発環境の確保、高定着率のSE活用とニアショアによる低コスト化により満足度の高い開発を実現している



FINTECHシステム開発

金融業務等の専門知識を有する技術者により、FINTECHシステム開発やニッチな分野へのアプローチが可能

6. 成長戦略

		商品	
		<既存>	<新規>
顧客・ターゲット	<既存>	市場浸透 <ul style="list-style-type: none"> ●常駐SEとの連携、ニアショア拠点による優秀な人員の定着やコストパフォーマンスと長年の開発実績により安定的な収益を見込む ●ニアショア・ラボ/SES事業の拡大 ●テレワーク開発スキームを確立、新潟、首都圏以外の技術者を確保 	商品開発 <ul style="list-style-type: none"> ●既存のIoTサービス、IoT機器、ITシステム等のコアテクノロジーからの派生や、新製品/サービス開発に積極的に取り組む企業風土の維持により市場環境の変化にも対応できる体制・商品開発の実施
	<新規>	市場開発 <ul style="list-style-type: none"> ●IoTサービスの海外展開を開始し、主にASEAN市場の開拓を目指す(NXTechの土木・防災・農業関連IoTサービス) ●新潟のビジネスモデルを展開した群馬・長野エリアの事業拡大の為、専任の営業要員を採用 ●自動運転技術の開発等新分野にも積極的に取り組むなど、既存分野のみに囚われない組織造りの構築 	多角化 <ul style="list-style-type: none"> ●グループの豊富なセグメントとのシナジーにより、建設分野等の新分野を意識した開発

1. 事業内容

技術者派遣、製造、物流向け派遣、教育人材派遣等
スポットを絞った人材サービスを展開

商品コンセプト：New Values Service

主なサービス

NXTech (旧：NEXT)

- ・技術者派遣事業 (SES契約・派遣契約)

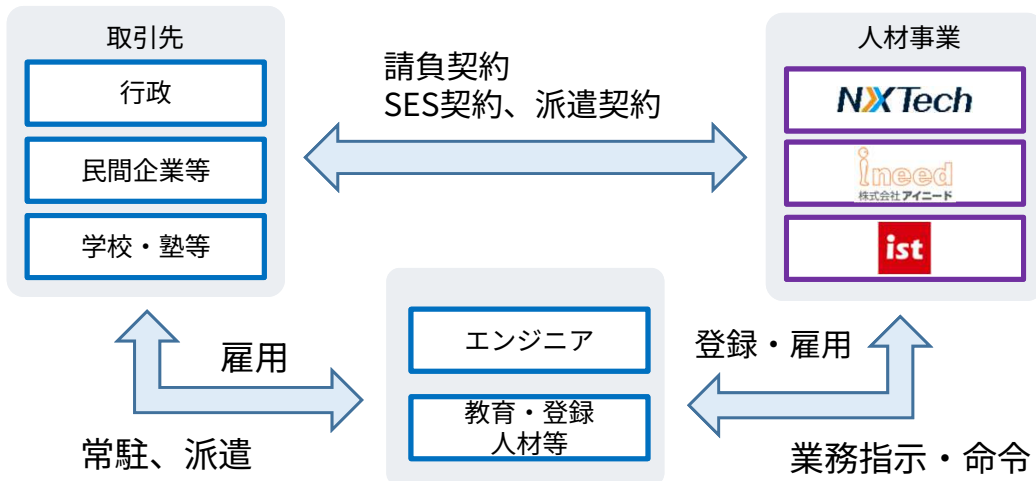
アイニード

- ・登録型派遣 (製造・物流関係が中心)
- ・紹介予定派遣 (顧客が雇用する事を前提にスタッフを派遣)

イスト

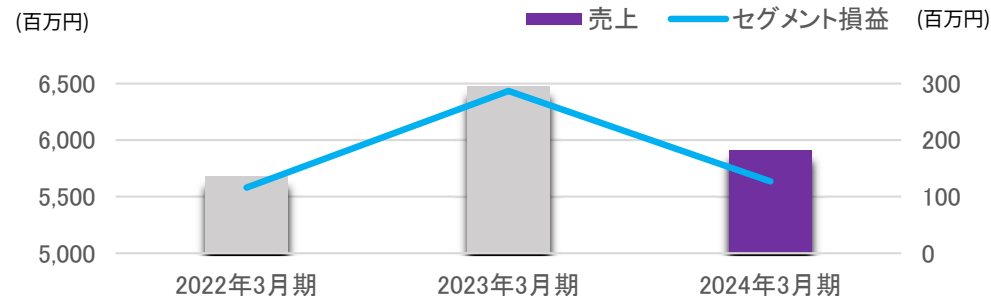
- ・教育人材派遣 (登録型)

2. 収益構造 (取引関係図)



3. 収益推移

人材事業			
単位：百万円	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
売上高	5,681	6,476	5,914
セグメント 損益	116	287	127



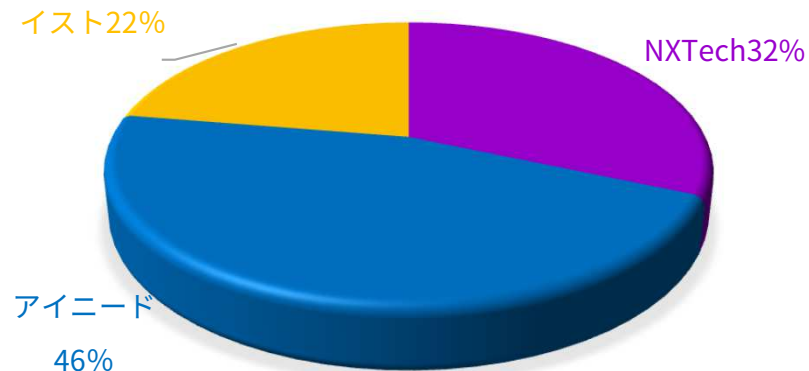
✓業績推移

- ・NXTech：事業譲渡 (心齋橋・静岡オフィス) 譲渡による減収(前期比69.8%)、IT人材の獲得難航
- ・アイニード：介護、派遣人員は順調に増加、単価面での交渉の余地あり 売上高前期比108.6%
- ・イスト：業績好調 教育人材派遣好調により増収増益 売上高前期比109.6%

✓成長戦略進捗等

- ・NXTech：売上重視から利益重視へ 技術者の稼働率に課題、派遣人員の偏り解消を目指す
- ・アイニード：四国エリア進出予定、業種の拡大、紹介含む高粗利案件に注力
- ・イスト：東海エリアへのエリア拡大予定

4. 売上構成



5. 競合環境・競争優位性

エリア・人材戦略

エリア拡大・優秀人材採用による
継続的な成長戦略を展開

NXTech

ineed
株式会社 アイニード

ist

戦略的な営業手法

技術者派遣においてプライムベンダー※をターゲットとした
営業体制を構築

※主にITのシステムやサービス開発の元請けを担っている会社

専門性に特化した人材サービス

エンジニア、製造・物流関連、教育人材等専門性に特化した
人材サービスを展開し、シェアを拡大

6. 成長戦略

		商品	
		<既存>	<新規>
顧客・ターゲット	<既存>	市場浸透 <ul style="list-style-type: none"> ●Sierを中心に取引拡大 ●ブランド力の強化 ●拠点拡大（アイニード:四国エリア進出予定、イスト:東海エリア拡大） ●顧客の選択と集中 ●広告チャネル拡大と強化（SEM広告・SNS広告の実施・分析） 	商品開発 <ul style="list-style-type: none"> ●請負・受託ができる体制の確立 ●自社製品の開発と販売の推進
	<新規>	市場開発 <ul style="list-style-type: none"> ●既存サービスをベースに商流をあげ、エリア展開も同時に実施 ●製造系大手顧客からの受注獲得を目指す 	多角化 <ul style="list-style-type: none"> ●自社製品の開発・販売を検討 ●外国人材ビジネスの再考

コア事業④ 地盤調査改良事業

1. 事業内容

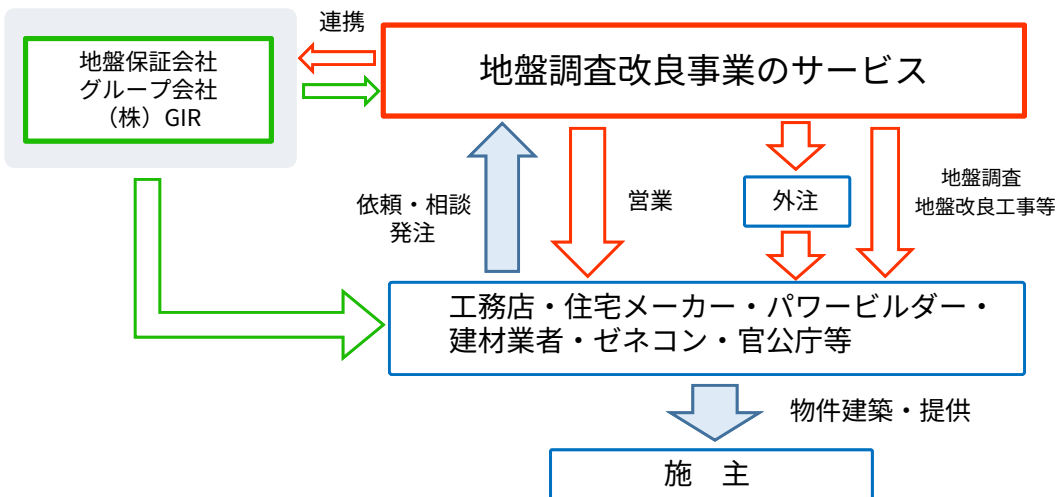
地盤調査・改良工事分野で業界トップクラスの実績（年間36,000件以上）をもち、全国28拠点にて戸建住宅を中心に、小型商業施設や中低層建築物の地盤調査・改良工事等を行う

商品コンセプト：業界の透明性、不正行為の防止等

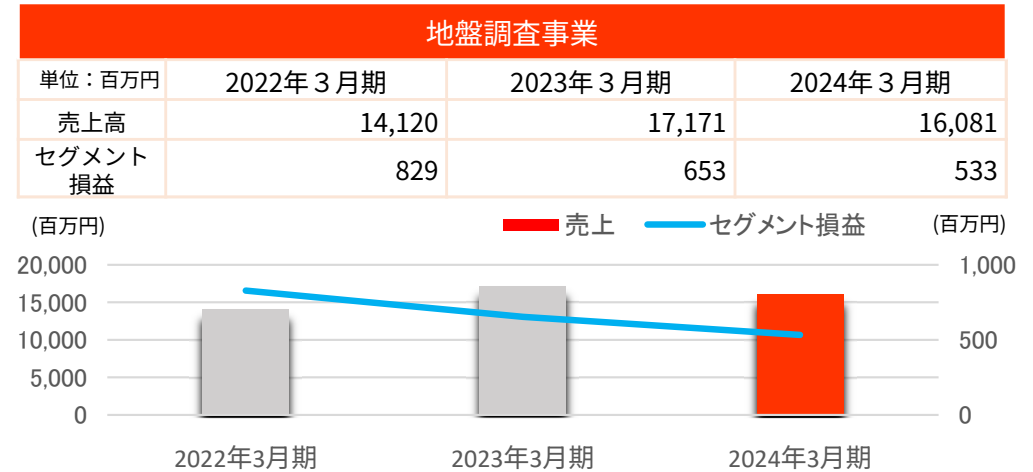
主なサービス

- サムシング 地盤調査、地盤改良、測量 等
- アースプライム 地盤調査、土質試験 等
- 東名 建設基礎工事、鉄道関連の建設、土木基礎専門工事
- ・その他（不動産（三愛ホーム））等

2. 収益構造（取引関係図）

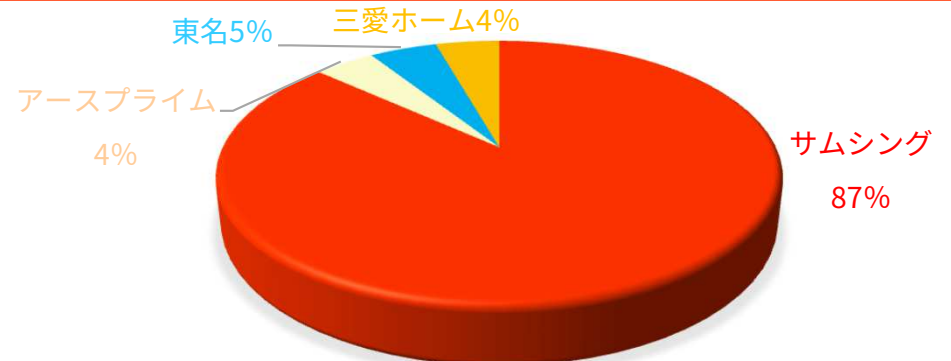


3. 収益推移



- ✓業績推移
- ・サムシング：下期に新設受託着工戸数減少等の影響や東北地方の降雪、大型案件の期ずれおよび失注により減収（前期比99.6%）
 - ・アースプライム：大手ゼネコンから安定的受注 前期比から売上増加（前期比104.7%）
 - ・東名：上期着工時期遅延の影響で減収（前期比96.9%）
 - ・三愛ホーム：住宅市場低迷により当初の販売計画を大幅に下回り減収（前期比35.8%）
- ✓成長戦略進捗等
- ・サムシング：戸建住宅だけでなく、店舗、中低層建築物に加え、都市型マンション（高層建築物）に対応する地盤サービス受注等市場領域の拡大を目指す
 - ・営業力を生かしたグループ商材、新規商材によるクロスセルの実現

4. 売上構成



コア事業④ 地盤調査改良事業

5. 競合環境・競争優位性

年間36,000件以上の信頼と実績

創業より26年間の実績をもとに、全国28拠点にてサービスを展開（直近では、年間36,000件以上の現場実績）し、顧客からの厚い信頼を得ている

洗練されたビジネスモデル

最新の機器導入と熟練の技術者による、洗練された業務フロー、多種多様な工法、改ざんのないシステムの利用で、無駄を徹底して省いたビジネスモデルを確立



地盤調査、地盤改良工事、地盤保証までワンストップ対応が可

地盤調査、設計検討、地盤改良工事、地盤保証まで、ビルダーの手間をかけず、一貫したサービス提供を可能にしている

全国各地の地盤に最適な工法を選定

地盤改良工事においては、認定工法を含む16種類の工法から、その地盤に最適な工法を選定しお施主様へ提供

改ざんのない現場データの管理

地盤調査、地盤改良工事で採用している『GeoWeb System』により、現場で記録したデータをそのまま報告書に反映でき、改ざんのない透明性の高い報告が可能となっている

6. 成長戦略

		商品	
		<既存>	<新規>
顧客・ターゲット	<既存>	市場浸透 <ul style="list-style-type: none"> ●地盤調査・改良工事分野では、業界トップクラスの受注数、売上を誇る ●全国28拠点に事業展開しているが、今後も国内の出店数を拡大 ●認定工法も含め、16種類の工法より選定を可能にし、全国の地盤に対応できるサービスを提供 ●鉄道関連の土木基礎工事に特化し、大手ゼネコンとの取引拡充 	商品開発 <ul style="list-style-type: none"> ●中長期的な事業成長に向けて、新工法の開発等による差別化を図る ●市場 ニーズの多様化、技術の高度化、競争激化等の環境下に対応すべく人員の増強、研究開発活動の推進による一層の高品質化かつサービスの高付加価値化を図る ●GX(グリーントランスインフォーメーション) 関連のサービスラインの拡充
	<新規>	市場開発 <ul style="list-style-type: none"> ●戸建住宅だけでなく、店舗、中低層建築物に加え、都市型マンション（高層建築物）に対応する地盤サービス受注等市場領域の拡大を目指す ●AI・IoTなど先端技術を駆使した労務費削減、並びに販管費削減 自社全施工管理、全施工班への導入 ●大型工事に対応可能な設備投資により工事単価の向上を目指す 	多角化 <ul style="list-style-type: none"> ●最近の異常気象の増加に伴い需要が増えてきている防災関連市場への受注拡大を見込む ●営業力を生かしたグループ商材・新規商材取扱いによるクロスセルの実現 ●M&A実施した不動産事業を営む三愛ホームとのシナジーを発揮させ不動産事業の拡大を図る

育成事業① 保証検査事業

1. 事業内容

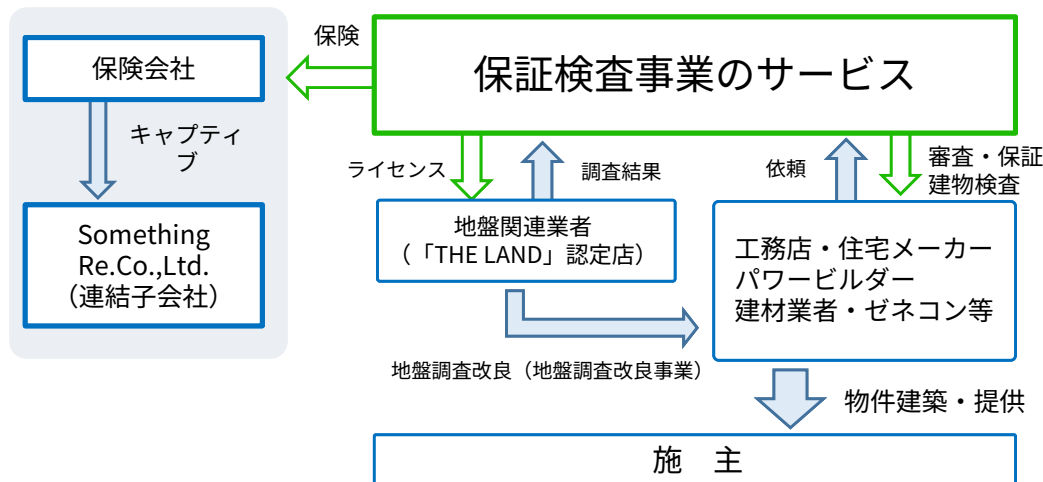
ハウスメーカーなどのビルダーに対して、地盤保証、住宅完成保証および、住宅検査関連業務を行う

商品コンセプト：顧客に対して安心と、信頼のおける市場づくり

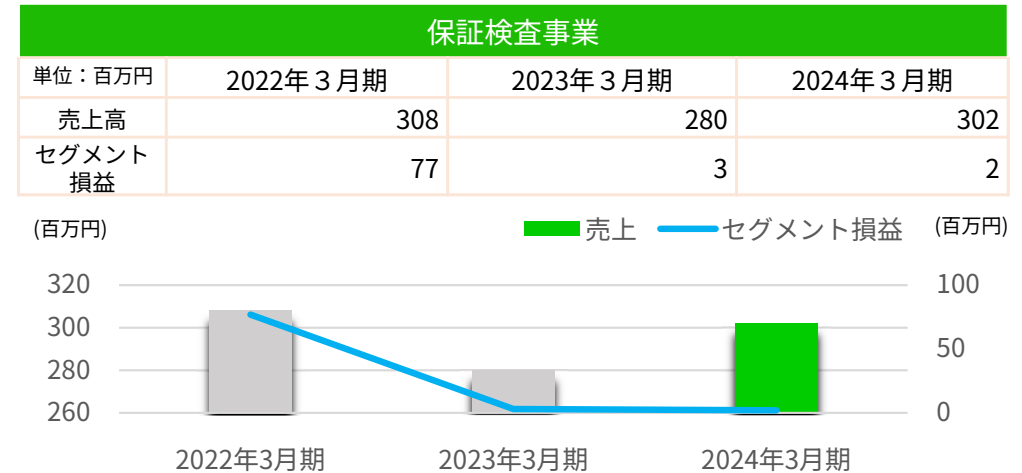
主なサービス

- ・地盤保証
- ・住宅完成保証
- ・住宅検査関連業務
- ・物品販売等

2. 収益構造（取引関係図）



3. 収益推移



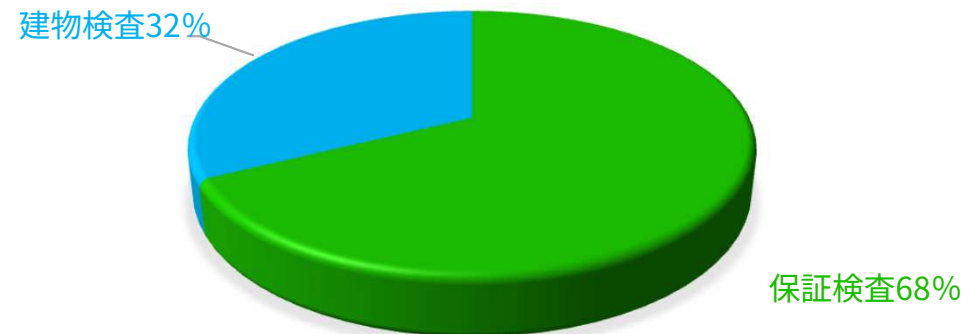
✓業績推移

- ・住宅着工戸数の減少により保証事業において受注数が減少
- ・低粗利により利益率悪化→検査事業の縮小に総じて売上高減少

✓成長戦略進捗等

- ・大口顧客の獲得に向け営業活動・新商品の開発は継続中
- ・自動化システム導入による業務効率化を推進

4. 売上構成



5. 競合環境・競争優位性

17万棟以上の累計保証実績

顧客ニーズにマッチした豊富な商品ラインナップにより、地盤保証の実績は、累計17万棟以上
万一の沈下事故発生時にも、対応できるノウハウを持ち合わせている

経営資産を活用した付加価値サービスの提供

競合他社との差別化を図るため、金融専門のグループ会社との協業による商品開発を推進し、付加価値ある商品を提供

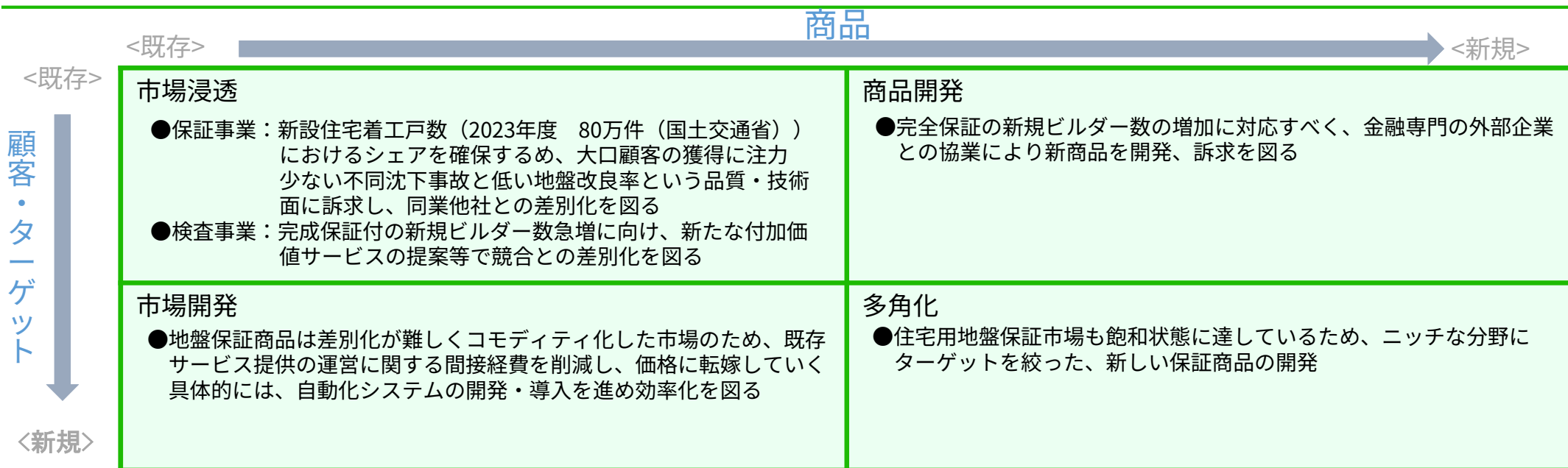


Something Re.Co.,Ltd

地盤調査・改良工事業界トップクラスのサムシング社との提携

商品サービスの市場への浸透は、地盤調査・改良工事分野で国内最大手のグループ会社サムシング社との提携により行っているため、全国へのサービス提供を実現可能

6. 成長戦略



育成事業② 建設テック事業

1. 事業内容

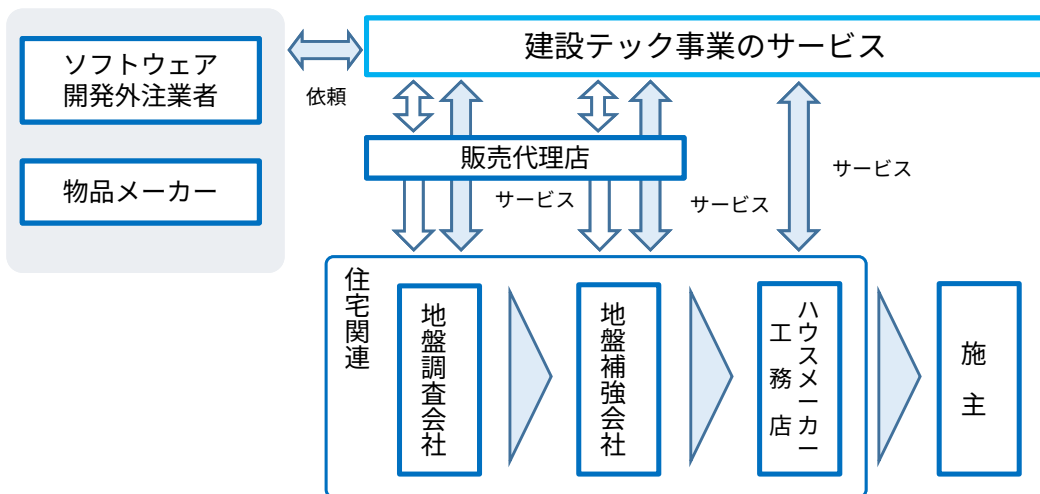
GPS機能付き地盤調査システム『GeoWeb System』等のレンタル・販売、および電子認証サービスの提供

商品コンセプト：ヒューマンエラー、不正行為の防止、業務の効率化の促進等

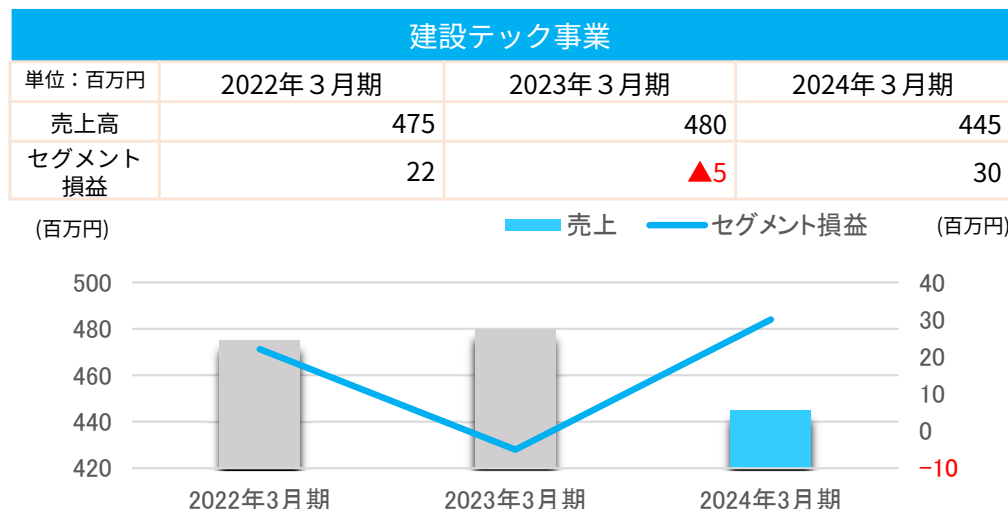
主なサービス

- ・ 継続：GeoWeb他継続課金サービス
システム保守サービス、機器レンタル
- ・ 受託：受託開発、請負、SES
- ・ 販売：商品販売、校正メンテナンス

2. 収益構造（取引関係図）



3. 収益推移



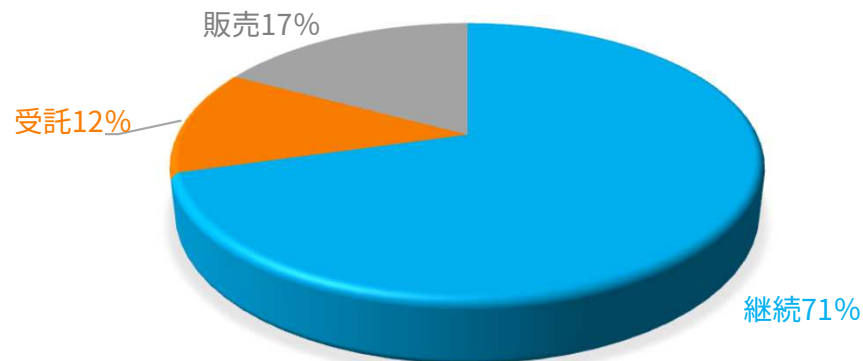
✓業績推移

- ・ GeoWeb：社内の開発人員が成長し、短納期での開発完結を実現 原価率削減による利益増加
- ・ 4 Dkankan：代理店の拡販が計画通り進まないことにより、製品の販売目標は大きく未達

✓成長戦略進捗等

- ・ 関連業界（不動産業界、測量業界）へ新規参入
 - ・ 先端技術開発への対応
- ➡ プロダクト開発や研究開発を推進中（360°カメラ・3Dスキャナー）

4. 売上構成



5. 競合環境・競争優位性

戦略的な販売手法

業界大手を代理店とし、多重請負構造が一般的な建設業界では、元請指定ということが絶大な力を持つ

ニッチ市場を確実に狙う効率戦術

ニッチ市場で大手が手をだしにくいところで確実なシェアを獲得しながら、徐々にタテとヨコに拡大していく戦略



「真のソリューション提案」を実現

現場・業界を知っている強みにより、「真のソリューション」提案を実現可能

機能的なパッケージ商品での提案

ソフトウェアだけでなく、装置もセットにしたシステムのため、単なる情報整理アプリのみを製作するソフトウェアベンダーは競合製品を作りにくい

先駆的参入による高い優位性

先駆的参入分野により、既に大きな市場シェアを確保

6. 成長戦略

		商品	
		<既存>	<新規>
顧客・ターゲット	<既存>	市場浸透 <ul style="list-style-type: none"> ●地盤業界のシステムの未導入も多く、伸びしろは存在 ●マイクロソフト社のWindowsのように『地盤調査における常識』というレベルまで建設市場浸透を目指す ●代理店制度を活用し、効率的営業の特化でシェア拡大を目指す 	商品開発 <ul style="list-style-type: none"> ●『GeoWeb LD』のように、顧客からの様々な要望から商品開発を推進（競合他社の出現に対し、充実した機能で困り込みを実現し、顧客離れを阻止） ●『GeoWeb System』のリニューアルによる安定稼働を目指す またiOS対応や遠隔管理機能等を実装し、新規クライアントの獲得を目指す
	<新規>	市場開発 <ul style="list-style-type: none"> ●既存システムをベースに、関連業界（不動産業界、測量業界）へ新規参入 ●働き方改革に伴うシステム化の加速に伴い、自動化・無人化の実現に向けたサービスを地盤調査・地盤改良工事分野にて開発を進める 	多角化 <ul style="list-style-type: none"> ●新市場への参入を継続的に検討し、新商品の投入を目指す ●サードパーティとの連携を強化し、新製品・新サービスの開発を進める ●『4DKanKan』により、新市場を創出し、成長機会の拡大を目指す

育成事業③ 海外事業

1. 事業内容

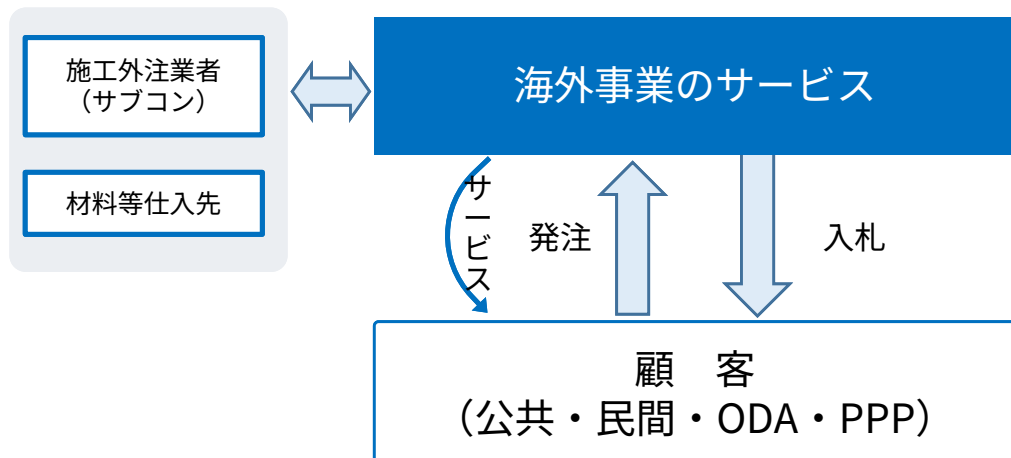
ベトナム・カンボジアを中心に、インフラ整備を目的とした地盤改良工事等の特殊土木工事をはじめ、道路・橋梁・水利工事等の一般土木工事や地盤調査等を行う

**商品コンセプト：日本の高品質・技術のノウハウを
東南アジア市場へ**

主なサービス

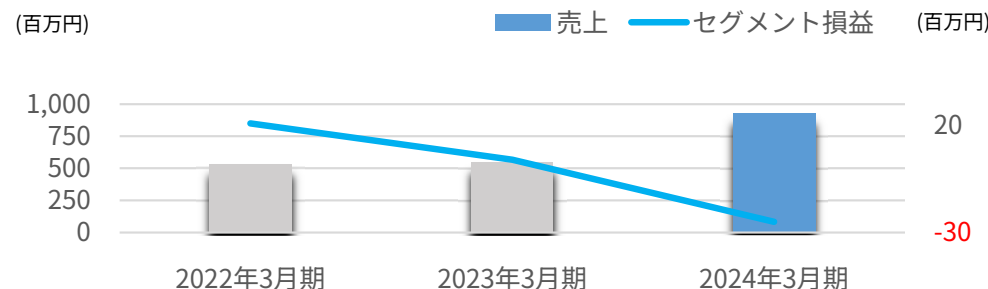
- ・土木工事 ・地盤調査 ・建築工事
- ・一般土木工事（道路・橋梁・水利）
- ・特殊土木工事（基礎・改良工事）等

2. 収益構造（取引関係図）



3. 収益推移

海外事業			
単位：百万円	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
売上高	531	551	931
セグメント損益	21	4	▲25



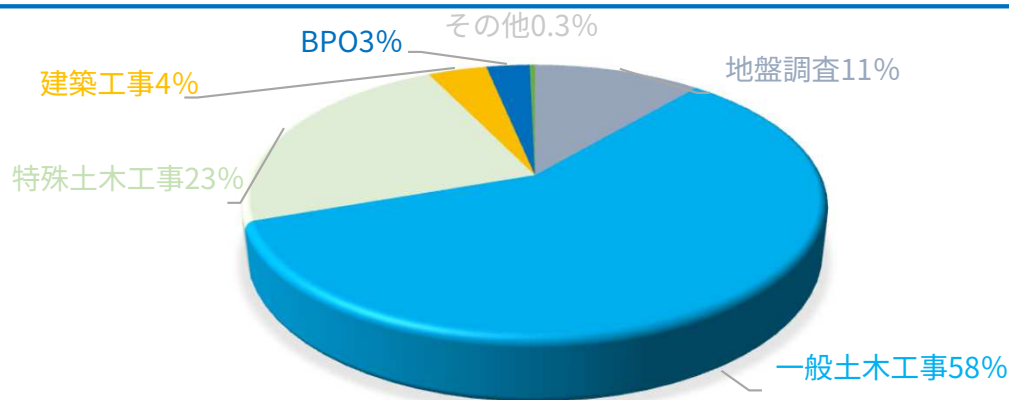
✓業績推移

- ・原材料の高騰や円安による日本向けBPO事業の利益率低下が影響
- ・案件ごとの粗利率管理や工事入札の数値管理等が機能されていなかったことにより売上は増加したものの利益が大きく下回る結果となった

✓成長戦略進捗等

- マーケット拡大（拠点拡大・協力会社・業務提携先拡大）
- ベトナムの地方自治体との関係強化、農業分野への事業拡大を計画
- ベトナム、カンボジア、日本の各拠点で交流含めて育成、人材確保進行中

4. 売上構成



5. 競合環境・競争優位性

ベトナム国各省との関係が強固
 メコン川流域のインフラ整備実績から、ODA・PPP案件等、自治体からの受注が伸張

増加する建設市場の成長率大
 ベトナム・カンボジアなどの発展途上国のインフラ、およびスマートシティの需要が激増し、住宅建設・工場建設・公共施設建設などのニーズが高まる（ベトナムの2025年GDP成長率6.2%（予測）※ADB2024年4月11日公表「アジア経済見通し（2024年4月版）」）



実績がある日本からの強力なサポート
 技術面・安全面・運用管理面において実績のある日本からの強力なサポートにより、先端設備・工法・技術によるサービス提供が可能

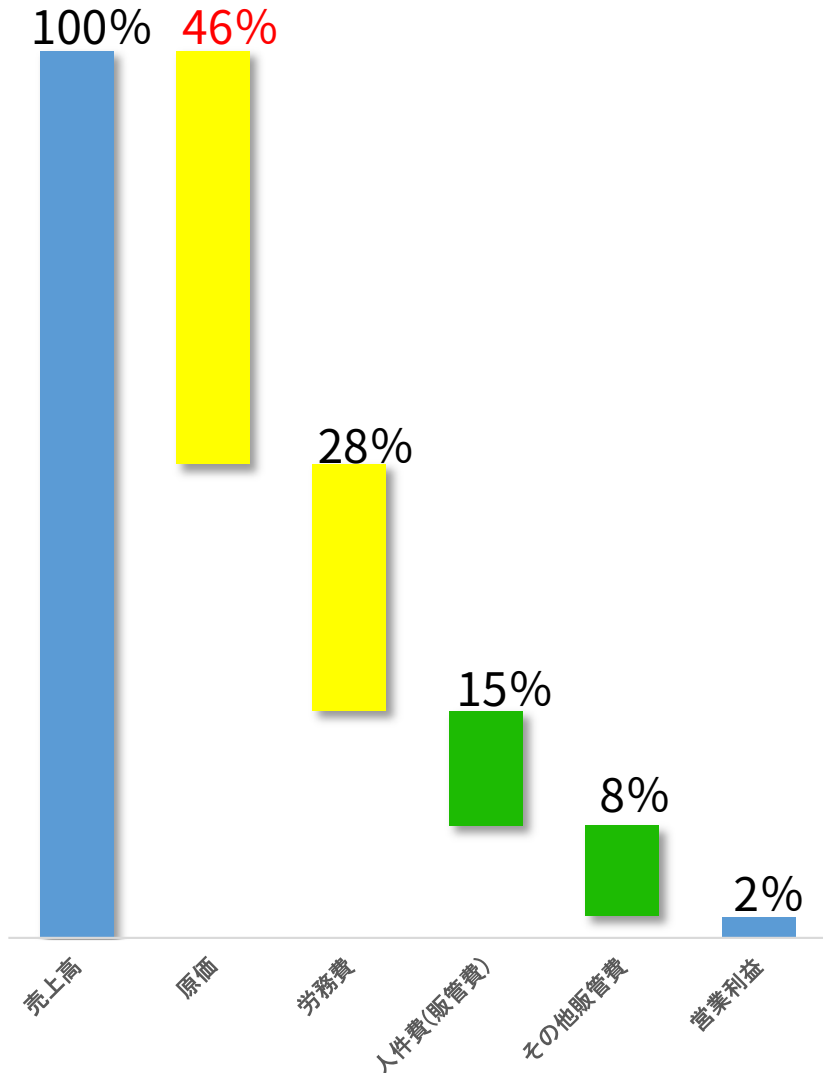
新規ニーズの開拓
 急成長する発展途上国のニーズに伴い、既存事業以外の社会開発が促進され、経営資産を活かした新たな事業が見込まれる

6. 成長戦略

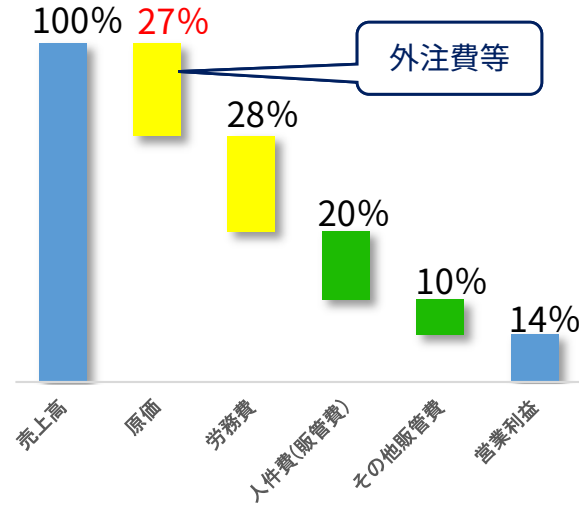
	商品		
	<既存>	<新規>	
顧客・ターゲット	<既存> 市場浸透 ●内部・外部の要因を分析し、グローバル人材の育成を強化 →ベトナム、カンボジア、日本の各拠点で交流含めて育成 人材確保進行中 ●協力業者とのネットワーク管理体制を強化	<新規> 商品開発 ●市場優位性のある先端設備・工法・技術を導入し、多種多様な工事・特殊仕様への対応力を強化 ●ゼネコンとして多様な工種・大規模工事に対応	
	<新規> 市場開発 ●市場を調査・分析し、新規事業を開拓 →ベトナムの地方自治体との関係強化、農業分野への事業拡大を計画 ●協力会社や業務提携先を積極的に増やし、事業拡大・新規事業を展開	<新規> 多角化 ●現地にない設備・技術を日本から調達し、新規事業に必要な投資を行う ●現地の事業拠点を増やし、マーケットを拡大するとともに、新規事業を開拓	

収益構造 コア事業

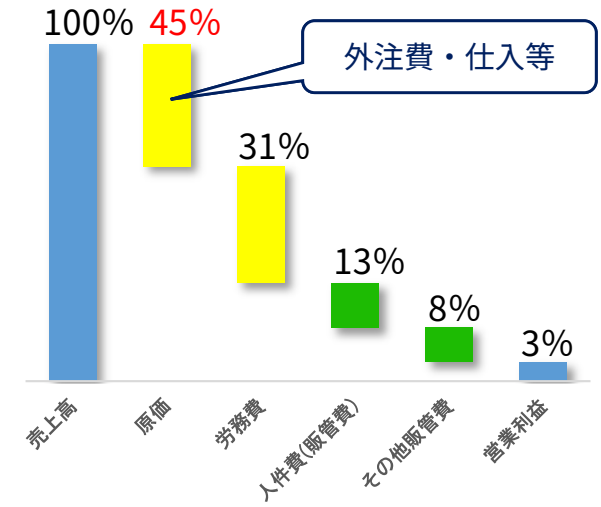
連結



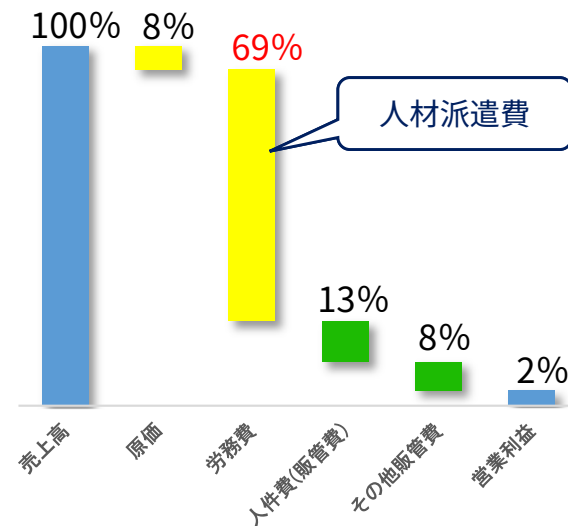
コンサルティング事業



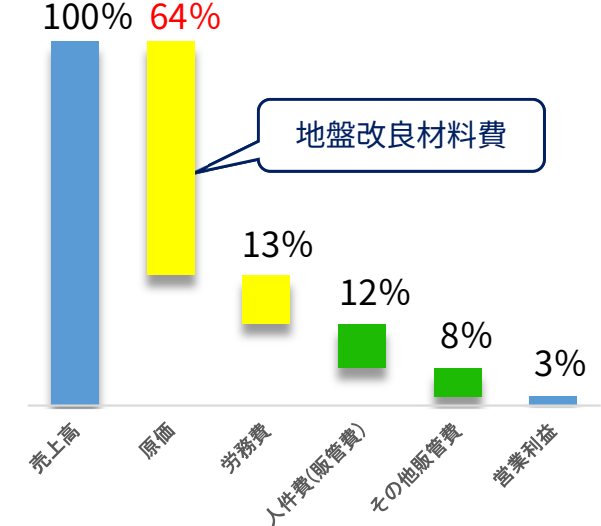
システム開発事業



人材事業



地盤調査改良事業



※ 1. 2024年3月期の実績値より作成しております。
 2. 各セグメントの注釈は主要要因を記載しております。



3. 2024年3月期 連結決算内容

売上高

29,270百万円

前期比
▲4.1%

営業利益

713百万円

前期比
▲3.5%

親会社株主に帰属する
当期純利益

183百万円

前期比
+12.7%

売上高

- 販売用不動産の造成工事の着工延期、住宅市場低迷による販売減（地盤調査改良事業（不動産業））
- 昨今のIT人材の不足により当初想定の人材確保に至らず（人材事業（技術者派遣業）・システム開発事業）
- 住宅市場低迷、東北地方の降雪による稼働率の低下、大型案件の期ずれおよび失注（地盤調査改良事業）

営業利益

- 前期比は下回るも不採算事業の整理等により利益率は改善
- 売上高減少に伴う利益減少
- 社会的な人件費・材料費の高騰等によりコア事業の粗利減少

親会社株主に帰属する 当期純利益

- 特別調査費用、課徴金の特別損失を計上するも最高額を更新

(単位：百万円)

	2022/3	2023/3	2024/3	対前期比		対見込 (2025/3)	
	実績	実績	実績	増減額	増減率	見込値	増減率
売上高	26,346	30,528	29,270	▲1,257	▲4.1%	31,300	+6.9%
売上総利益	6,648	7,813	7,569	▲244	▲3.1%	—	—
販売費及び 一般管理費	6,418	7,074	6,855	▲218	▲3.1%	—	—
営業利益	230	739	713	▲25	▲3.5%	1,090	+52.7%
経常利益	149	708	767	59	+8.4%	970	+26.3%
親会社株主に 帰属する 当期純損益	▲843	162	183	20	+12.7%	280	+52.8%

(単位：百万円)	2024年3月期 (当初計画)	2024年3月期 実績	差額
売上高	34,400	29,270	▲5,129
営業利益	1,000	713	▲286
経常利益	900	767	▲132
親会社株主に帰属 する当期純利益	500	183	▲316

【主な差異の理由】

●売上高

1. システム開発事業・人材事業（技術者派遣）

- ① IT人材の不足により当初予定していたエンジニアの採用が進まず、案件獲得に影響
- ② ITbookテクノロジー（現NXTech）の重要顧客による在庫調整により受注減

2. 地盤調査改良事業

- ① 住宅市況の悪化による住宅販売低迷の影響（サムシング・三愛ホーム）
- ② 東北地方の降雪による稼働率の低下、大型案件の期ずれおよび失注（サムシング）
- ③ 造成業者による販売用不動産の造成工事の着工延期（三愛ホーム）

3. 建設テック事業

- ① 住宅市況の悪化による住宅販売低迷により販売代理店との契約に遅れ
- ② 新規事業（3Dカメラ（4D Product））の遅れ

●営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益

- ① 連結売上高の減少
- ② 特別損失（課徴金）1億929万円の計上（当社の会計上の誤謬・子会社の不適切会計関連）

※2024年3月26日付公表「通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」をご参照ください。

✓資本準備金の額の減少および剰余金の処分を実行予定 (2024年6月25日開催の第6回定時株主総会にて承認済)

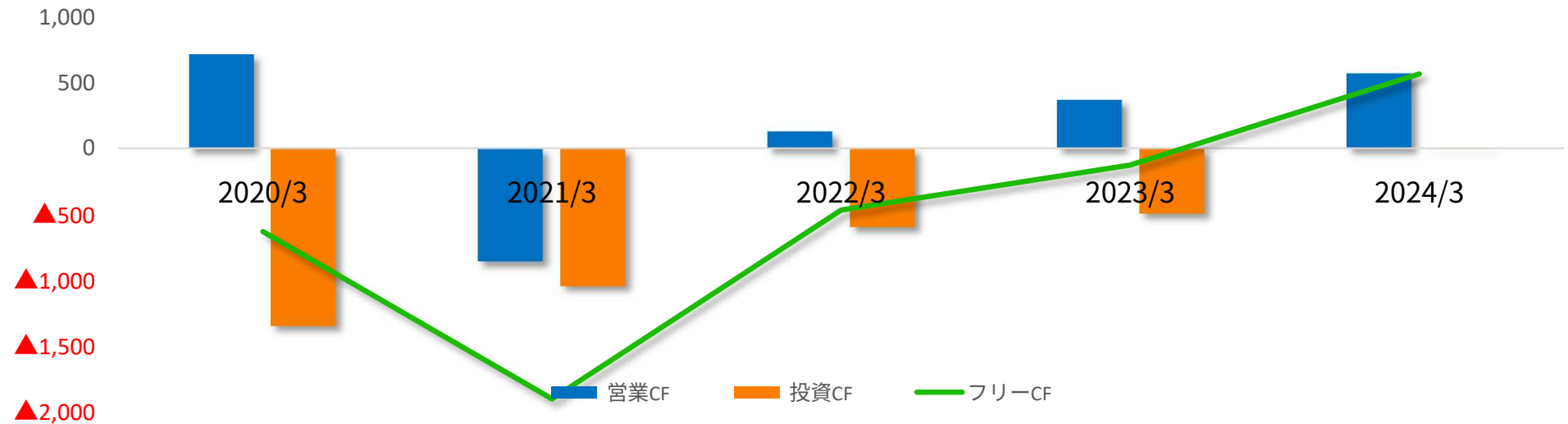
➡ 利益重視の経営を着実に遂行し、財務体質の健全化を図るとともに株主還元実行へ

(単位：百万円)	2023/3	2024/3	前期増減額	主な増減要因
流動資産	11,835	13,308	1,473	現金及び預金1,200 販売用不動産488
固定資産	4,935	4,743	▲191	有形▲71 (減価償却費▲400) 無形▲116 (のれん▲143)
繰延資産	1	0	0	
資産合計	16,771	18,051	1,280	
流動負債	10,086	11,848	1,761	短期借入金2,052
固定負債	3,707	3,082	▲624	長期借入金▲550
負債合計	13,793	14,931	1,137	
純資産合計	2,977	3,120	143	利益剰余金227 非支配株主持分▲127
負債・純資産合計	16,771	18,051	1,280	
有利子負債	9,062	10,237		
ネットD/Eレシオ	2.01	1.81		
自己資本	2,624	2,895		
自己資本比率	15.6	16.0		

✓安定的なキャッシュの確保を優先しフリーCFの黒字化を達成

- ・ 売上債権の減少等により営業CF前期比増加
- ・ 定期預金の払い戻しや有形固定資産の取得額の減少等により投資CF前期比減少

(単位：百万円)



(単位：百万円)	2022/3	2023/3	2024/3	前期増減額
営業CF	129	369	572	202
投資CF	▲601	▲498	▲5	493
フリーCF	▲472	▲129	567	696
財務CF	2,111	▲1,843	925	2,768
現金同等物 期末残高	5,235	3,293	4,794	1,501

(単位：百万円)		2022/3	2023/3	2024/3	前期 増減額	概要
コ ア 事 業	コンサルティング	売上 1,481 セグメント損益 79	1,741 359	1,929 272	187 ▲87	✓ITbook 前期に比べ粗利率が低下するも高粗利は維持 ✓みらい 事業拡大フェーズへ 人材採用費等のコストが先行し 利益率低下
	システム開発	売上 3,298 セグメント損益 ▲1	3,436 130	3,158 203	▲277 72	✓IT人材の採用難航 計画値を修正 ✓ITbookテクノロジー（現NXTech）不正会計発覚 抜本的な見直しを 実行 →人材事業のNXTechと吸収合併 消滅会社へ（2024年4月1日付） ✓東京アプリ ニアショア好調 利益確保
	人材	売上 5,681 セグメント損益 116	6,476 287	5,914 127	▲561 ▲160	✓NXTech（技術者派遣） IT人材の採用難航 売上・利益減少 ✓アイニード 派遣人員の増加による売上増も人件費（原価）増に より粗利率低下←価格転嫁に課題 ✓イスト 教育人材不足により追い風 売上・利益共に好調
	地盤調査改良	売上 14,120 セグメント損益 829	17,171 653	16,081 533	▲1,090 ▲119	✓サムシング 住宅着工件数の減少・材料費高騰の影響大 ✓三愛ホーム 住宅市場低迷により期中販売予定の不動産に期ずれ
育 成 事 業	保証検査	売上 308 セグメント損益 77	280 3	302 2	22 ▲1	✓住宅市場低迷も営業努力が奏功し売上は前期比増
	建設テック	売上 475 セグメント損益 22	480 ▲5	445 30	▲35 36	✓住宅市場低迷により売上は前期比減 ✓前期の人材獲得費用や研究開発の先行投資が一巡し利益確保
	海外	売上 531 セグメント損益 21	551 4	931 ▲25	379 ▲29	✓ベトナム国内における公共工事等の需要増により売上増 ✓材料費の高騰・材料の供給低迷による完工遅延により粗利大幅低下
	その他	売上 248 セグメント損益 ▲363	388 ▲183	506 ▲32	118 151	✓不採算事業の整理により赤字額大幅縮小



4. 直近トピックス

国土交通省「グリーンインフラ創出促進事業」に採択



※2024年3月11日プレスリリース

新技術『縦型雨水浸透施設二重管工法』

従来ドレーン管の外側に新たにドレーン管を設置して二重管とし、埋設後でも内側のスティックフィルターを取り外して、洗浄や取り換えが可能、更なる施工工期の短縮と維持管理・更新が容易に

<実証実験>

- ・場所 神奈川県川崎市多摩区堰1丁目
- ・規模：対象施設数4ヶ所（従来技術2ヶ所、新技術2ヶ所）
- ・実証フィールドパートナー：神奈川県川崎市建設緑政局

➡ 雨水貯留・浸透等の防災・減災とGX（グリーントランスフォーマー）への移行促進を追求

安平町（北海道）等と「あびらスマートワーク推進プロジェクト」に関する連携協定締結

安平町（北海道）

※2024年5月10日プレスリリース

安平町商工会 株式会社電通北海道
 WHITE株式会社 株式会社あわせ
 株式会社LIFULL 株式会社FoundingBase

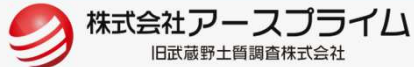


<連携事項>

- ・スマートワーク産業の育成に関すること
- ・企業誘致・事業誘致の推進に関すること
- ・シティープロモーションおよびクリエイター育成に関すること
- ・ブランディング推進に関すること
- ・その他前条の目標達成に資すること

➡ 官民協働による地方創生とデジタル田園都市国家構想の実現

京浜河川事務所との災害時等応急対策業務の協定締結



※2024年3月27日プレスリリース

国土交通省関東地方整備局京浜河川事務所と協定締結

<目的>

- ・大規模な災害時に応急復旧を迅速に行うこと
- ・事前に協力会社を定めることによる体制の確保

<協定の概要>

- ・区間：京浜河川事務所署管内
- ・内容：地質調査に関する業務
- ・期間：2024年4月1日～2027年3月31日
- ・選定方式：公募により協力会社を選定

➡ これまで培った技術力を災害時の地盤調査へ活用し自然災害における早期復旧を目指す

兵庫県「ため池監視システム展示場整備事業」採択



※2024年4月25日プレスリリース

環境計測サービス「みまわり伝書鳩」が兵庫県ため池常設展示場に導入

「みまわり伝書鳩」は、総合気象観測センサーとの組合せにより、リアルタイムに環境情報と今後の予報が把握可能
 更に、ため池の排水ポンプ稼働情報と連携し、水位の傾向や下流域への排水情報の提供することで、大雨の増水時にも、迅速な初期対応が可能となり、河川の防災対策として有効

<展示概要>

- 期間：3年間
- 会場：西島の上池（明石会場）
- 内容：みまわり伝書鳩 簡易気象計+カメラ+水位計（計測水位10m）



➡ “ため池防災・減災事業”の発展に貢献、持続可能な地域社会の実現




5. 中期経営計画進捗

(単位：百万円)	2024年3月期 実績	2025年3月期 (当初計画)	2025年3月期 (修正計画)
売上高	29,270	42,000	31,300
営業利益	713	1,750	1,090
経常利益	767	1,600	970
親会社株主に帰属 する当期純利益	183	1,000	280

【変更の理由】

1. M&A戦略の遅れ

中期経営計画の成長戦略の一つとしてM&Aによる事業拡大を想定するも、当社のM&A関連の会計上の誤謬が発覚
再発防止策：M&Aに関する業務フローを新たに作成し、業務フローに則りM&Aの入念な検討へ

 当初のM&A計画から遅れが生じる


2. 市場環境の影響

① 地盤調査改良事業

- ・主力市場の低迷（金利の上昇・円安・資材高騰による住宅価格の高騰による消費マインド低下）
- ・住宅から住宅以外の建物（店舗等）へのシフトおよび新規事業（杭抜き・杭破碎等）の開始を進めるも、新設住宅着工戸数の下落は著しく（前期比7%減（出典：「建築着工統計調査」国土交通省））、下期より収益に影響

② システム開発事業、人材事業（技術者派遣事業）

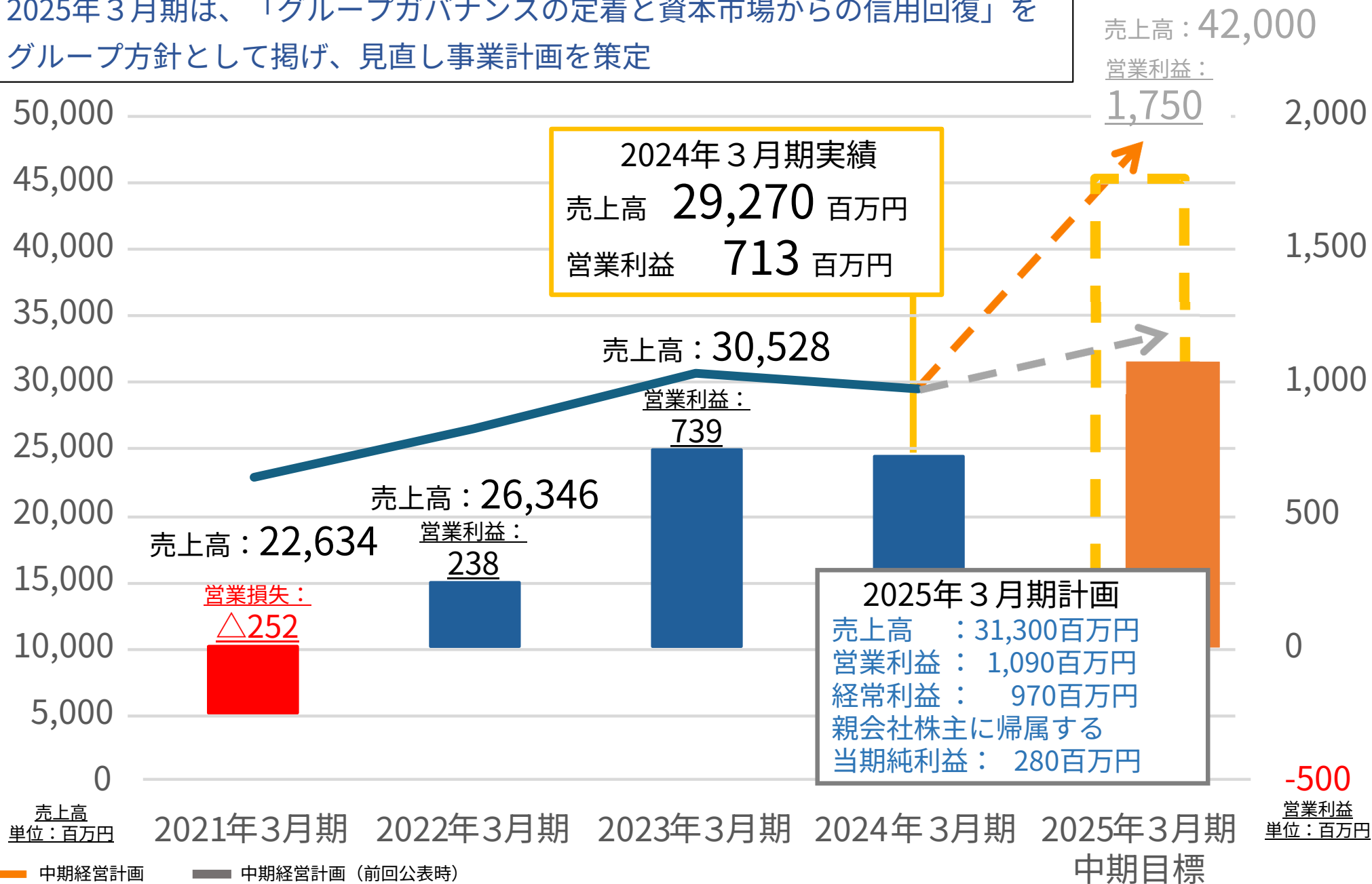
社会的なDX化の流れによりIT市場は旺盛であるものの、労働力人口の減少等により市場の需要にIT人材が追い付いていない

 NXTechの業況拡大にはIT人材の確保が必要不可欠であるものの採用が難航

- ※ 1. 2024年5月15日付公表「中期経営計画修正に関するお知らせ」をご参照ください。
2. 各セグメントの変更後の数値はP43をご参照ください。

中期経営計画実行課題		2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
中期経営計画 業績達成 (第三の創業始動)	売上高 (売上高成長率)	計画：285億円(8.4%) 実績：305億円(15.9%)	計画：344億円(20.7%) 実績：292億円(▲4.1%)	計画：420億円(22.1%) 修正後：313億円(6.9%)
	営業利益(率)	計画：6.5億円(2.3%) 実績：7.4億円(2.4%)	計画：10億円(2.9%) 実績：7.1億円(2.4%)	計画：17.5億円(4.2%) 修正後：10.9億円(3.5%)
グループ収益 体質再構築	赤字事業 赤字企業の精算、撤退	連結子会社数 42社から約50%削減	連結子会社数 23社程度へ	セグメント別連結子会社体制 の最適化
	各個社収益体質 の強化	売上高志向から 営業利益志向へ転換	営業利益管理から 貢献利益管理へ転換	ROIC等資産対比収益性 とEBITDA等の「稼ぐ力」 強化へ転換
	事業ポートフォリオ 強化	各事業、企業の収益性評価、評価体 系構築・実行	連結子会社のホールディングス 直接支配化推進	中核事業、戦略事業への 戦略的ポートフォリオ強化実施
グループ 財務体質強化	資金効率化	CMS導入と 投融資委員会による投資監視強化	CMS拡大と 営業CFと投資CFのバランス CF管理強化	準備配当開始該当年
	資金機動性向上	60億円 シンジケートローン組成	グループ各社からの配当開始準備と 適宜導入	EBITDA等を基準とする 借入余力管理体制へ転換
グループ 人的資本/管理体制 強化	グループ経営管理 機能強化	経営管理専門人財採用強化	グループ本社管理本部への 各個社管理機能集約	各社収益体質強化、GP財務体質 強化と連動
	グループ内部統制 体制強化	内部監査専門人財採用強化 J-SOX体制構築	J-SOXに準拠した コンプライアンス体制運用開始	各社監査役、内部監査室連携強化
	グループ人事機能 強化	<ul style="list-style-type: none"> グループ本社人事部門強化 各個社経営層統一評価制度準備 グループ横断的研修システム導入 	<ul style="list-style-type: none"> グループ経営層 ジョブローテーション体制検討 次期経営幹部育成体制構築 	<ul style="list-style-type: none"> 次期経営幹部育成体制始動 経営層ローテーション始動

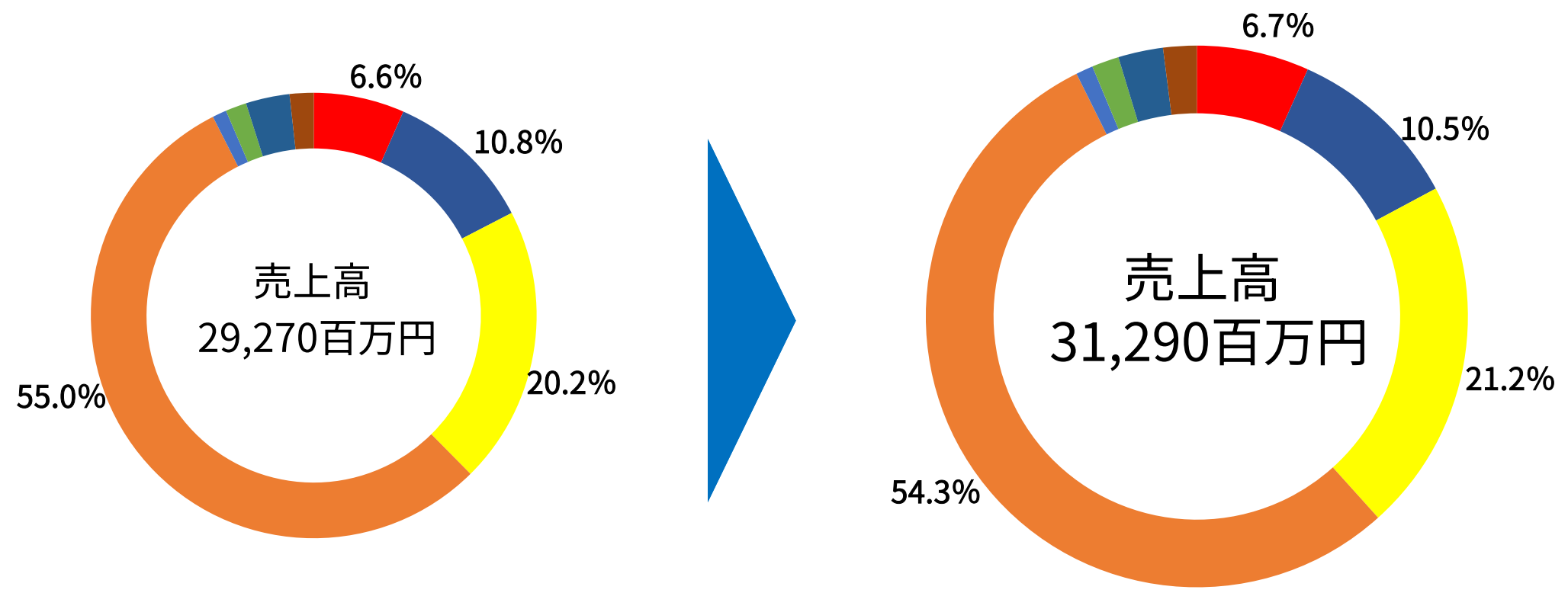
2025年3月期は、「グループガバナンスの定着と資本市場からの信用回復」をグループ方針として掲げ、見直し事業計画を策定



主要セグメントの構成比推移

2024年3月期実績

2025年3月期計画



- コンサルティング事業
- システム開発事業
- 人材事業
- 地盤調査改良事業
- 保証検査事業
- 建設テック事業
- 海外事業
- その他事業



6. 成長戦略・利益計画及び前提条件

事業セグメント別利益計画進捗状況

グループ 全社

- ▶ 2025年3月期は「グループガバナンスの定着と資本市場からの信用回復」をグループ方針として掲げています。現中期計画最終年度ではありますが、「2024年度見直し事業計画」を策定し、実現可能な予算としてグループ全体で全力で信用回復に取り組むに資する計画として見直しました。
- ▶ 引き続きコア事業への集中施策を実行していくために、2025年3月期中にさらにグループ会社の統廃合による最適化を検討し、ガバナンスの範囲を狭め、進度を高める体制をとっていきます。

単位：百万円		2023年3月期	2024年3月期			2025年3月期（参考）		2025年3月期	
		実績	計画	実績	前年同期比	計画	前年同期比	計画	前年同期比
コンサルティング事業	売上高	1,741	2,170	1,929	110.8%	2,650	138.1%	2,102	109.0%
	営業利益	359	350	273	76.0%	480	175.8%	312	114.3%
システム開発事業	売上高	3,436	4,360	3,159	91.9%	5,150	161.5%	3,272	103.6%
	営業利益	130	290	204	156.9%	400	196.1%	198	97.1%
人材事業	売上高	6,476	6,890	5,915	91.3%	7,950	133.0%	6,621	111.9%
	営業利益	287	270	127	44.3%	380	299.2%	248	195.3%
地盤調査改良事業	売上高	17,171	18,170	16,081	93.6%	22,000	136.8%	17,006	105.8%
	営業利益	653	690	534	81.8%	840	157.3%	234	43.8%
保証検査事業	売上高	280	390	303	107.9%	420	138.6%	320	105.6%
	営業利益	3	40	2	66%	50	2304.1%	5	238.1%
建設テック事業	売上高	480	800	445	92.6%	1,500	293.0%	507	113.9%
	営業利益	▲5	180	30	—	380	1266.7%	41	136.7%
海外事業	売上高	551	790	932	168.8%	1,200	127.1%	839	90.0%
	営業利益	4	70	▲25	—	100	—	▲2	—
その他事業	売上高	388	860	507	130.4%	1,140	201.8%	624	123.1%
	営業利益	▲183	30	▲32	—	60	—	12	—
連結	売上高	30,528	34,400	29,270	95.9%	42,000	143.5%	31,290	106.9%
	営業利益	739	1,000	714	96.6%	1,750	245.1%	1,086	152.1%

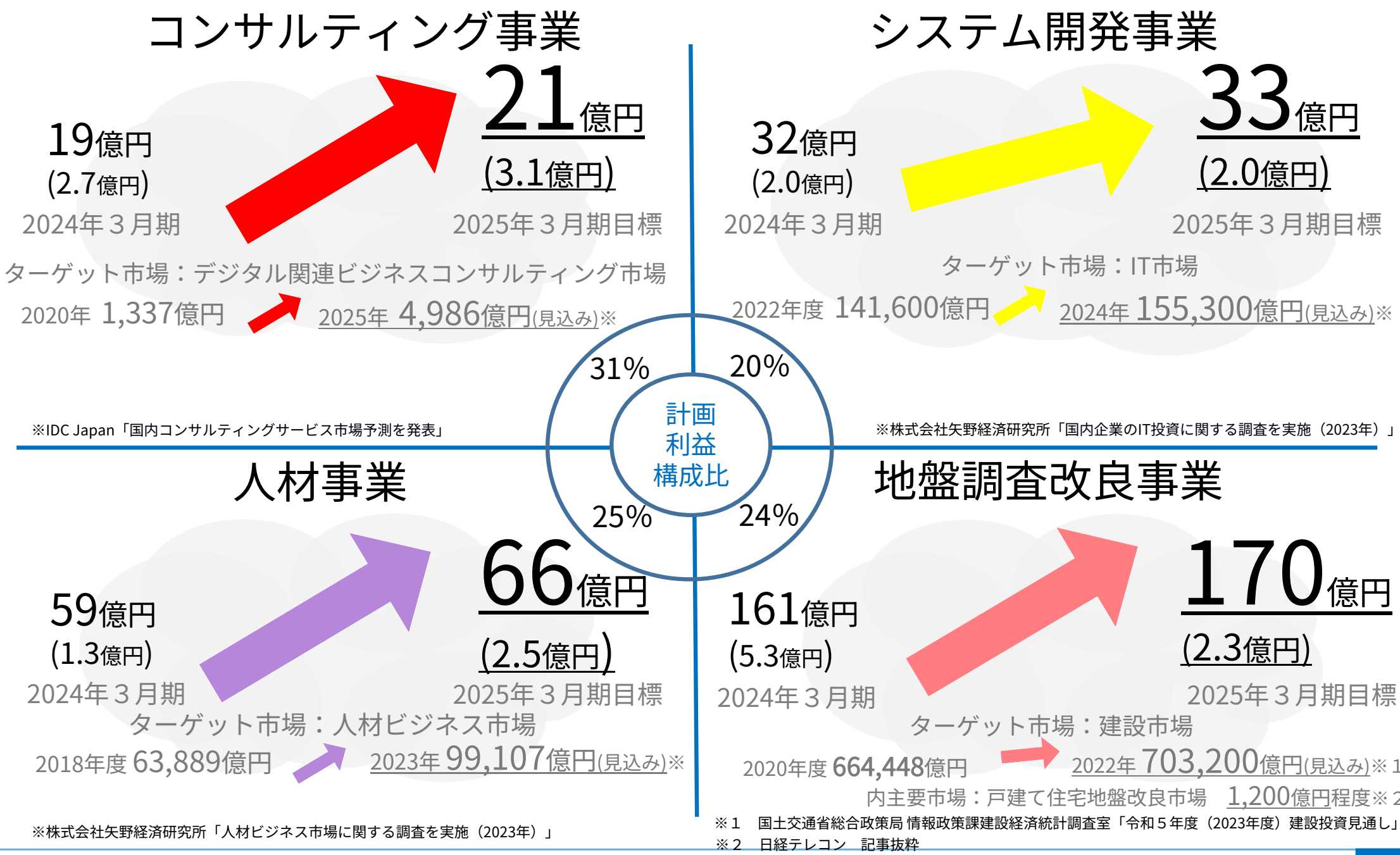
人材事業	
✓ 拠点拡大	
・熊本、茨城への営業強化(アイニード)	
・福岡又は愛知への出店(イスト)	
✓ ITbookテクノロジーとの合併で幅広いサービスの提供へ(人材パイプラインの形成)(NXTech)	
✓ 管理部門や事業所集約による固定費削減	

地盤調査改良事業	
✓ 地盤調査改良	
・エリア拡大(北信越、南九州等)	
・地盤関連サービス強化(東名)	
✓ 不動産事業の強化(三愛ホーム)	
✓ 管理部門や事業所集約による固定費削減	

その他事業	
✓ 不採算事業の整理(赤字は縮小見込み)	
✓ ドローン事業関連のM&Aの実施(検討中)	
✓ 生命保険等の保証事業の開始	

※2025年3月期各セグメントの計画値につきましては、連結相殺後の算値を記載しております。
2024年3月期に記載の前年同期比は2023年3月期の実績と比較しております。

(()内は営業利益)



事業セグメント	時期	目標達成のための施策
グループ全社	毎期	<ul style="list-style-type: none"> ✓サステナビリティやシナジーを生み出すM&Aの実施 ✓子会社集約による効率化とスピード感のある経営 ✓グループ管理部門の集約およびAI・IoT技術の導入による業務効率化 ✓売上重視→利益重視の経営
コンサルティング事業	毎期	<ul style="list-style-type: none"> ✓DX促進強化を図る（地方自治体・民間企業） <ul style="list-style-type: none"> →自治体DX推進、自治体システム標準化、ガバメントクラウドへの移行等の対応拡大（ITbook） ✓システム標準化、ガバメントクラウドへの移行等の対応拡大（ITbook）
	～2025年3月期	<ul style="list-style-type: none"> ✓体制強化（人材確保） ✓サービス提供エリア拡大・強化 <ul style="list-style-type: none"> →支店・サテライトオフィスの設置（みらい）
システム開発事業	毎期	<ul style="list-style-type: none"> ✓新商品の開発および拡販（NXTech）
	～2025年3月期	<ul style="list-style-type: none"> ✓IoTサービスのASEAN展開は継続的に実施、利益の出る体制の構築（コスト削減等）（NXTech） ✓体制強化（ニアショア・ラボ/SES事業拡大、人材育成、エリア拡大） <ul style="list-style-type: none"> →ニアショア 30名→100名 ラボ/SES事業 75名※計画の70名達成（東京アプリケーションシステム） →新潟県におけるビジネスモデルを群馬・長野エリアへ選任要員を採用し展開（東京アプリケーションシステム）
人材事業	～2025年3月期	<ul style="list-style-type: none"> ✓体制強化（拠点、派遣人員増強） <ul style="list-style-type: none"> →エンジニア採用の専門部隊を設置し効率的な人材調達を実施（NXTech） →派遣社員への教育強化、高付加価値な案件の受注 →東海エリアへの拠点拡大および派遣人員の拡大（イスト） →四国エリアの進出予定、業種の拡大（アイニード） ✓顧客ニーズの深耕、提案営業強化

※P10～「2.事業セグメント概要」に記載の各セグメントの「6.成長戦略」を抜粋し一部内容を追記しております。

事業セグメント	時期	目標達成のための施策
地盤調査改良事業	毎期	✓研究開発等（防災・新工法・IoT導入） ✓戸建住宅以外のサービス強化・設備投資（店舗・中低層マンション等）（サムシング） ✓不動産事業の強化を図る →埼玉県川越市を中心に営業強化を行うと共に東京都内へのエリア拡大を図る（GIR・三愛ホーム）
	～2025年3月期	✓体制強化（エリア拡大・自社班体制構築） →自社の全施工管理・全施工班への導入（サムシング） →人員の増強、研究開発活動の推進による一層の高品質化、サービスの高付加価値化 杭破碎、杭撤去工事のサービス内容拡充へ向け、品質管理部による調査・開発中（サムシング） →鉄道関連の土木基礎工事に特化し大手ゼネコンとの取引拡充（東名）
保証検査事業	毎期	✓大口顧客の獲得 ✓サービス拡充（新商品開発、保証対象ドメインの拡充） ✓自動システム導入による業務効率化を推進
建設テック事業	～2025年3月期	✓関連業界（不動産業界、測量業界）へ新規参入 ✓先端技術開発への対応 →既存システムに新技術をアドオンし、新しい体験型販促ソリューションサービスを展開
海外事業	毎期	✓市場優位性のある先端設備・工法・技術を導入 ✓多種多様な工事・特殊仕様への対応力を強化
	～2025年3月期	✓マーケット拡大（拠点拡大・協力会社・業務提携先拡大）
その他事業	～2025年3月期	✓金融事業、保険事業の強化 ✓M&A事業拡大化 ✓ドローン事業拡大 ✓貸出し事業

※P10～「2.事業セグメント概要」に記載の各セグメントの「6.成長戦略」を抜粋し一部内容を追記しております。

区分	概要	投資金額（予定） 単位：百万円	投資結果 単位：百万円	当初予定時期
地盤調査改良事業	大型施工機（GI130）及び施工機の購入費用	155	75	2022年3月～ 2025年3月
地盤調査改良事業	北信越エリアへの進出を目的とした新規出店費用	50	50	
人材事業（NXTech）	派遣人員採用の強化に伴う費用 →2023年3月期業績動向を見つつ投資検討	24	24	2022年3月～ 2023年3月
システム開発事業 （NXTech）	事業規模拡大に向けた人材採用費用	30	30	
システム開発事業 （東京アプリケーションシステム）	体制強化（ニアショア・ラボ/SES事業拡大、人材育成、エリア拡大）を目的とした人材採用費用及び、高収益の現ビジネスモデルを群馬、長野エリアへの拡大費用	30	10	2022年3月～ 2025年3月
コンサルティング事業 （みらい）	サービス提供エリアの拡大・強化を目的としたサテライトオフィスの新規開設及び人材採用費用	50	50	2022年3月～ 2023年3月

※1. 2022年3月14日付公表「第三者割当による新株式の発行に関するお知らせ」の資金用途を記載しております。

2. 2023年8月23日付公表「資金用途変更に関するお知らせ」において一部用途を変更しております。

区分	概要	投資金額（予定） 単位：百万円	投資結果 単位：百万円	当初予定時期
ITbookHDグループ	事業を拡大させるための統合顧客データベース構築及び Web サービス拡充費用	50	5	2022年9月～ 2025年3月
サムシング	解体建物の改良杭の杭抜き・破碎工事サービス分野への進出を目的とした、大型施工機1機の購入費用	150	—	2022年9月～ 2025年3月
サムシング	新規事業（破碎工事）の事業化調査及びそれに伴う設備費用	50	6	2022年9月～ 2025年3月
三愛ホーム	販売用不動産の取得費用等	200	200	2022年9月～ 2024年3月
イスト	教育人材派遣分野の事業拡大を目的とした、福岡県又は愛知県への出店費用	30	—	2022年9月～ 2025年3月
アースプライム	技術センター（埼玉県所沢市北岩岡）と資材センター（埼玉県所沢市中富）との統合に係る本社移転費用等	252	—	2022年9月～ 2026年3月
ITbookHD	当社グループの既存事業との相乗効果を期待できる IT 及び建設関連の M & A 費用	200	—	2022年9月～ 2026年3月
NXTech	事業規模拡大に向けた人材採用費用及び、建築・土木IoT、環境・防災IoT・ヘルスケアIoT等の新商品の開発及び自社 IoT サービスの海外（ASEAN市場）への拡販費用	21	—	2023年4月～ 2026年3月

※ 1. 2022年8月14日付公表「第三者割当による新株式の発行及び新株予約権の発行に関するお知らせ」の資金使途を記載しております。
 2. 2023年8月23日付公表「資金使途変更に関するお知らせ」において一部使途を変更しております。



7. 認識するリスク及び対応策

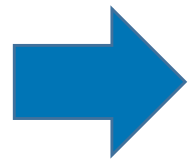
影響する事業セグメント等	主要なリスク	顕在化の可能性/時期	顕在した場合の影響度	リスク対応策
地盤調査改良	予見できない瑕疵又は重大な過失による施工不良、並びに調査ミス等での多額の損害賠償請求等を受ける可能性	中/中長期	大	<ul style="list-style-type: none"> ・ 施行不良の少ない高品質工法の使用、および新工法の開発 ・ 保険の活用
保証検査	現在の調査技術においても予見できない原因や、重大な過失による調査データの見過ごし、審査ミス等により多額の損害賠償、保証請求等を受ける可能性	中/中長期	大	<ul style="list-style-type: none"> ・ 強固な審査体制の構築（経験豊富な人員の獲得と育成等） ・ データベースの活用等
コンサルティングシステム開発 地盤調査改良 保証検査等	情報セキュリティに関して、万が一情報漏洩が発生した場合には、顧客からのクレーム等により、当該業務に関する契約が解約され、あるいは損害賠償請求を受ける可能性	低/中長期	大	<ul style="list-style-type: none"> ・ ITリテラシーの教育および維持
グループ全体	総資産に占める有利子負債の割合は当連結会計年度末で56.7% 経済・金融情勢等によって市場金利が上昇、 また何らかの理由により借入が実行できなくなる可能性	低/中長期	大	<ul style="list-style-type: none"> ・ 新規事業の早期収益化 営業利益率の向上 ・ グループ内統一による効率化
地盤調査改良 海外	需給逼迫等により材料価格が高騰し、工事受注価格に材料費の上昇分を転嫁できない可能性	中/中長期	中	<ul style="list-style-type: none"> ・ 新規開発による主力工法の充実化
グループ全体	投資・M&Aを実施した企業の業績変動により保有資産の評価が大幅に下落し、評価損の計上、追加手な支出の発生	中/中長期	中	<ul style="list-style-type: none"> ・ 多角化によるグループ体制の強化 ・ 継続的な投資回収とリスクの精査

※特に重要なリスク情報を記載しております。その他のリスク情報については 有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照ください。



8. 株主還元

- 売上重視から利益重視の経営方針の転換により着実に利益獲得体質へ転換
- 2024年6月25日開催の第6回定時株主総会における決議事項「資本準備金の額の減少および剰余金の処分の件」にて承認済（財務体質の健全化を図る）



SAAFホールディングスとして初の配当の実施を予定

2025年3月期 1株当たり配当金（予定）

6円

予定配当性向：52%※

※2024年3月末時点の発行済株式数および2025年3月期の業績予想（親会社株主に帰属する当期純利益）を用いて計算しています。



Appendix

単位：千円	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
総資産の部	12,983,534	14,928,342	18,098,268	16,771,396	18,051,775
流動資産	8,548,044	10,644,938	13,089,410	11,835,308	11,888,738
現金及び預金	3,177,102	3,894,837	5,782,758	3,794,009	4,994,190
受取手形及び売掛金	4,248,760	4,744,636	5,433,275	6,049,224	5,847,730
固定資産	4,378,656	4,263,885	4,993,394	4,935,088	4,743,111
有形固定資産	1,751,571	1,720,706	2,138,188	2,497,448	2,425,562
無形固定資産	1,407,274	1,296,876	1,349,895	1,185,360	1,068,713
投資その他	1,219,811	1,246,302	1,505,310	1,252,278	1,248,836
負債の部	10,420,362	12,408,414	15,899,009	13,793,925	14,931,077
流動負債	7,267,403	7,699,000	11,891,382	10,086,915	11,848,427
支払手形及び買掛金	1,564,231	1,445,395	1,882,525	1,922,726	1,717,276
短期借入金	2,389,650	2,661,723	6,856,950	4,869,635	6,922,409
1年内 長期借入金	1,056,046	1,009,857	388,236	453,542	365,460
固定負債	3,152,958	4,709,414	4,007,627	3,707,009	3,082,649
長期借入金	2,441,614	4,056,269	3,345,376	2,856,160	2,305,286
純資産の部	2,563,171	2,519,927	2,199,258	2,977,471	3,120,698
資本金	900,000	1,293,008	1,489,224	1,866,314	1,909,570
資本剰余金	2,019,557	2,412,565	2,582,917	2,953,034	2,991,881
利益剰余金	▲538,028	▲1,381,486	▲2,209,724	▲2,109,529	▲1,881,601
株主資本合計	2,376,991	2,314,707	1,852,610	2,699,813	3,019,849
非支配株主持分	132,912	139,813	330,088	346,143	218,728

単位：千円	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
営業CF	717,853	▲862,501	129,304	369,398	572,269
投資CF	▲1,355,502	▲1,051,337	▲601,404	▲498,715	▲5,125
財務CF	587,535	2,539,145	2,111,356	▲1,843,113	925,146
現金及び現金同等物の期末残高	2,917,371	3,536,578	5,235,065	3,293,359	4,794,906
フリーCF	▲637,648	▲1,913,839	▲472,100	▲129,317	567,143

単位：千円		2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
売上高	通期	21,224,761	22,634,593	26,346,996	30,528,153	29,270,215
	第3四半期	15,212,042	16,148,211	18,571,211	21,826,817	21,069,424
	第2四半期	10,050,994	10,298,704	11,882,222	14,331,201	13,848,713
	第1四半期	4,614,050	4,702,261	5,722,506	6,705,778	6,851,298
売上原価	通期	15,614,454	16,528,399	19,698,212	22,714,228	21,700,717
	第3四半期	11,424,961	12,124,836	14,040,287	16,556,990	15,836,428
	第2四半期	7,615,456	7,924,943	8,916,663	10,925,649	10,396,421
	第1四半期	3,517,985	3,564,854	4,269,302	5,039,452	5,095,020
売上総利益	通期	5,610,306	6,106,193	6,648,783	7,813,924	7,569,497
	第3四半期	3,787,080	4,023,374	4,530,924	5,269,826	5,232,995
	第2四半期	2,435,538	2,373,761	2,965,559	3,405,551	3,452,292
	第1四半期	1,096,065	1,137,407	1,453,203	1,666,326	1,756,277
販売費及び一般管理費	通期	5,454,480	6,359,048	6,410,080	7,074,499	6,855,735
	第3四半期	3,928,798	4,777,375	4,843,142	5,375,406	5,130,640
	第2四半期	2,676,381	3,237,910	3,374,240	3,714,067	3,483,691
	第1四半期	1,316,927	1,619,413	1,727,609	1,869,862	1,787,242
営業損益	通期	155,826	▲252,854	238,703	739,425	713,762
	第3四半期	▲141,718	▲754,001	▲312,218	▲105,579	102,354
	第2四半期	▲240,843	▲864,148	▲408,681	▲308,515	▲31,399
	第1四半期	▲220,862	▲482,006	▲274,406	▲203,536	▲30,965
経常損益	通期	140,737	▲208,537	157,244	708,457	767,760
	第3四半期	▲149,391	▲749,953	▲323,124	▲96,265	75,369
	第2四半期	▲242,982	▲829,644	▲429,759	▲238,388	11,805
	第1四半期	▲216,788	▲461,931	▲286,069	▲130,575	20,120
親会社株主に帰属する 当期純損益	通期	83,156	▲843,457	▲766,064	162,492	183,138
	第3四半期	▲360,597	▲1,139,816	▲907,915	▲446,489	▲367,700
	第2四半期	▲361,117	▲925,686	▲730,367	▲536,219	▲196,772
	第1四半期	▲237,753	▲516,391	▲381,655	▲286,287	▲2,907

単位：千円		2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
売上高	第4四半期	6,012,719	6,486,382	7,775,784	8,701,336	8,200,790
	第3四半期	5,161,047	5,849,506	6,688,988	7,495,615	7,220,710
	第2四半期	5,436,944	5,596,443	6,159,716	7,625,422	6,997,415
	第1四半期	4,614,050	4,702,261	5,722,506	6,705,778	6,851,298
売上原価	第4四半期	4,189,492	4,403,563	5,657,925	6,157,238	5,864,288
	第3四半期	3,809,505	4,199,893	5,123,623	5,631,341	5,440,007
	第2四半期	4,097,470	4,360,089	4,647,360	5,886,197	5,301,400
	第1四半期	3,517,985	3,564,854	4,269,302	5,039,452	5,095,020
売上総利益	第4四半期	1,823,226	2,082,819	2,117,859	2,544,098	2,336,502
	第3四半期	1,351,541	1,649,613	1,565,364	1,864,274	1,780,702
	第2四半期	1,339,473	1,236,354	1,512,355	1,739,225	1,696,014
	第1四半期	1,096,065	1,137,407	1,453,203	1,666,326	1,756,277
販売費及び一般管理費	第4四半期	1,525,682	1,581,672	1,566,937	1,699,092	1,725,094
	第3四半期	690,888	1,539,465	1,468,901	1,661,339	1,646,949
	第2四半期	1,920,982	1,618,496	1,646,631	1,844,204	1,696,448
	第1四半期	1,316,927	1,619,413	1,727,609	1,869,862	1,787,242
営業損益	第4四半期	297,544	501,146	550,921	845,005	611,407
	第3四半期	99,125	110,147	96,463	202,935	133,753
	第2四半期	▲19,980	▲382,142	▲134,275	▲104,978	▲434
	第1四半期	▲220,862	▲482,006	▲274,406	▲203,536	▲30,965
経常損益	第4四半期	290,129	541,415	480,368	804,723	692,391
	第3四半期	93,591	79,690	106,635	142,123	63,564
	第2四半期	▲26,194	▲367,713	▲143,690	▲107,813	▲8,315
	第1四半期	▲216,788	▲461,931	▲286,069	▲130,575	20,120
親会社株主に帰属する 当期純損益	第4四半期	443,754	296,358	141,851	608,981	550,838
	第3四半期	519	▲214,129	▲177,547	89,730	▲170,928
	第2四半期	▲123,363	▲409,295	▲348,711	▲249,931	▲193,864
	第1四半期	▲237,753	▲516,391	▲381,655	▲286,287	▲2,907

●免責事項

本資料に記載されている計画、見通し、戦略は、作成時点において入手可能な情報に基づく将来に関する見通しであり、さまざまなリスクおよび不確実性が内在しています。実際の業績は経営環境の変動などにより、これら見通しと大きく異なる可能性があります。従いまして、将来の事業戦略・業績見通しに関する情報に全面的に依拠して、投資判断を決定することは避けるようお願いします。

また、本資料に記載されている当社および当社グループ以外の企業などにかかわる情報は、公開情報などから引用したものであり、情報の正確性などについて保証するものではありません。

本資料は、一般的な情報提供を目的としており、当社の発行する株式その他の有価証券への投資勧誘を目的とするものではありません。

●開示時期

本資料のアップデートは、通期決算の発表時期に開示を行う予定です。
なお、次回の開示は2025年6月を予定しております。

SAAFホールディングス株式会社
管理本部
TEL：03-6770-9970
Mail：ir@saaf-hd.co.jp

ICT技術・DXにより社会インフラの効率的、
効果的付加価値の向上及び、社会貢献を目指す。



SAAF
Support As A Foundation.