



2024年9月期 通期決算 中長期経営方針 説明資料

(事業計画及び成長可能性に関する事項)

中長期経営方針
2ndステージ

人財/組織/領域の3つの変革で、未来の創造を加速する

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

2024年11月14日



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い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イションホールディングス

代表取締役社長 **富永 邦昭**

本稿でお伝えしたいこと

実績

24/9期は各段階収益共に10%前後計画を未達。戦略領域の未達幅が大きくギアの入替えが必要。

事業

24/9期までの事業実態や株価動向を受け、**中長期的かつ持続的**に株主の期待に応えるため、**3つの経営アクション**を決定

中計を6ヵ年の中長期経営方針へリバイス。30/9期に**EPS4.0倍**(24/9期比)、**ROE30.0%超**を目指す。

財務

資金効率の良化と株主の期待に応え続けるため、**自己資本比率40.0%超過分を追加還元**に回す新方針を決定。

株式

流動性向上等を目的に、**1:2株式分割**と14万株(発行済み株式総数の7.27%相当)の**保有自己株式の消却**を決議。

意思

創出キャッシュを効率的に再投資/株主還元に向け、**1株あたりの価値最大化**にコミットする。

注：上記はメッセージ性を重視し簡略的に記載している。正確かつ詳細な実態及び方針は本紙後述スライドを参照されたい。

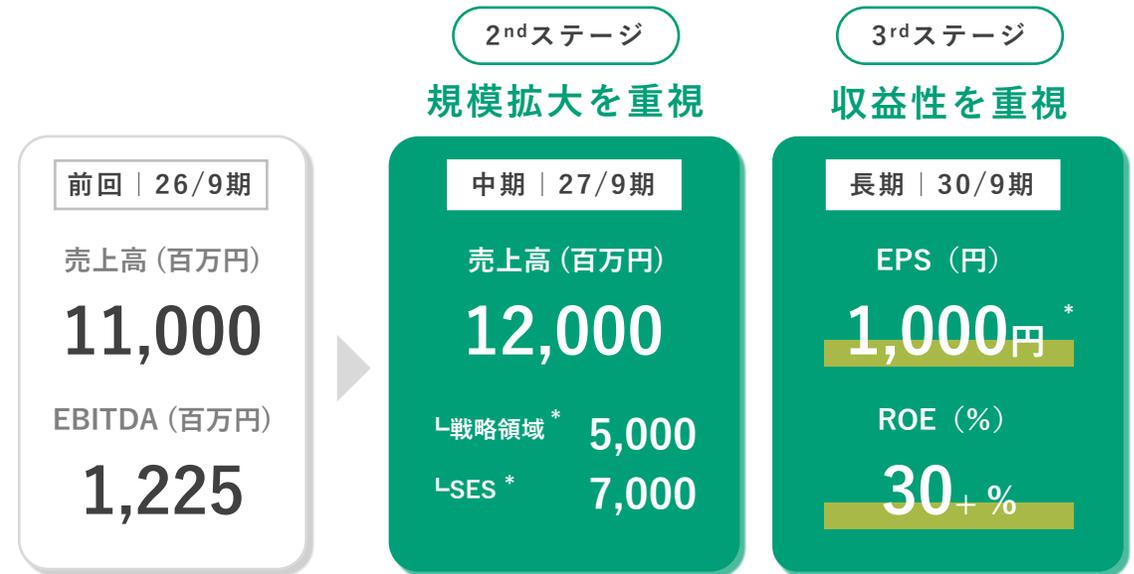
エグゼクティブ・サマリー (1/2)

24/9期は計画未達で着地

(百万円)	23/9期 実績	24/9期 計画	24/9期 実績
売上高	6,486	7,785	7,165
↳戦略領域*	2,101	2,518	2,190
↳SES*	4,385	5,266	4,975
EBITDA	818	839	759
EPS(円)	264.72円	267.66円	246.23円

- 戦略領域の売上高は、23/9期に獲得した大型案件の剥落影響があった上、シナジー創出や2~4億円織り込んでいた新規M&A貢献が限定的で、期初計画を**13.0%下回った**。中期経営計画の想定より進捗はビハインドしており、**規模の拡大と事業構造転換をより強力に推進する必要がある**と認識している。
- SESでは、計画通り人員採用が進んだが、本格稼働までのタイムラグが想定以上で、売上高は期初計画を**5.5%下回った**。

中期経営計画を中長期経営方針へリバイス



- 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**にこだわる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：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。戦略領域・SES別の24/9期売上高計画は、これまで外部公開していない社内計画値を表記している。EPSは、実績・計画・中長計共に、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。

財務資本戦略の方針追加

- 「**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 $\leq 40.0\%$** 」の方針を追加的に掲げる（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。

方針追加後の株主還元方針

- 1 配当は、連続増配を維持(従来通り)
- 2 総還元性向は、30%以上を維持(従来通り)
- 3 機動的な自己株式取得等を実施(従来通り)
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。(条件設定を追加)

※参考：2024年9月末時点の自己資本比率 = **44.8%**

自己株式の消却を決定

消却する株式の種類	・ 当社普通株式
消却予定の株式の総数	・ 140,000株（消却前の2024年9月30日時点における発行済み株式総数に対する割合=7.27%）
消却実施予定日	・ 2024年11月29日

1:2株式分割の実施を決定

目的	・ 当社株式の投資単位あたりの金額引き下げ ・ 当社株式の流動性の向上及び投資家層の拡大
方法	・ 当社普通株式 1株につき2株の割合 をもって分割
株式数*	・ 発行済株式総数（分割前）1,786,550株（分割後）3,573,100株
日程	・ 基準日公告日：2024年12月13日 ・ 基準日：2024年12月31日 ・ 効力発生日：2025年1月1日

注：「1:2株式分割の実施を決定」に記載している分割前後の株式数は、「自己株式の消却を決定」に記載している自己株式償却後の修正値を記載しており、2024年9月30日時点の株式数とは異なる点に留意されたい。

AGENDA

- | | | |
|---------------|-------|-----|
| 1. 会社概要 | ----- | P07 |
| 2. 24/9期 通期実績 | ----- | P15 |
| 3. 中長期経営方針 | ----- | P24 |
| 4. 25/9期 通期計画 | ----- | P36 |
| 5. 財務数表 | ----- | P40 |
| 6. Appendix | ----- | P43 |

01

会社概要

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
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

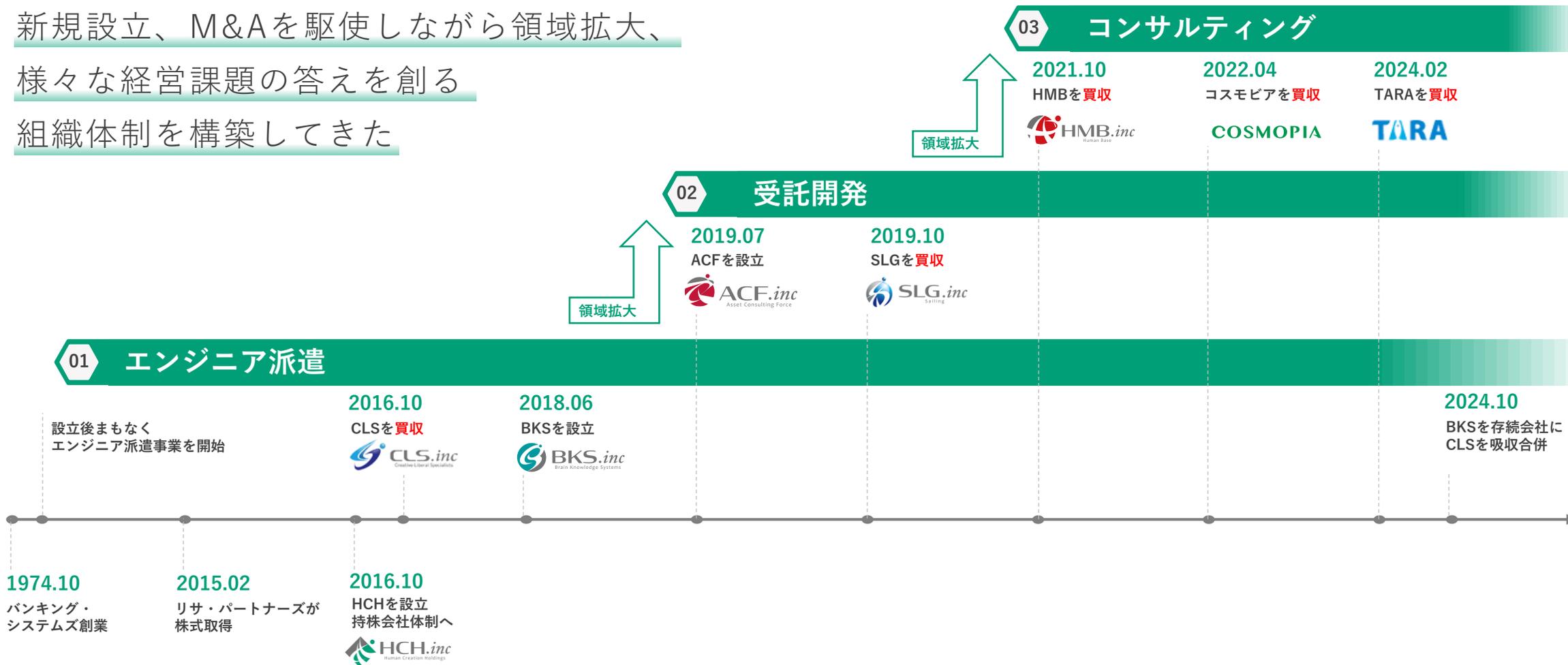
大株主の状況（2024年9月30日時点）

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	300	15.58
2	HCHグループ従業員持株会	112	5.85
3	日鉄ソリューションズ株式会社	78	4.08
4	株式会社アドバンスト・メディア	55	2.88
5	富永邦昭	52	2.74
6	株式会社カストディ銀行（信託口）	40	2.09
7	加藤幹正	33	1.74
8	株式会社SBI証券	33	1.72
9	GLOBAL ESG STRATEGY	30	1.55
10	川井英明	29	1.54

コーポレートヒストリー

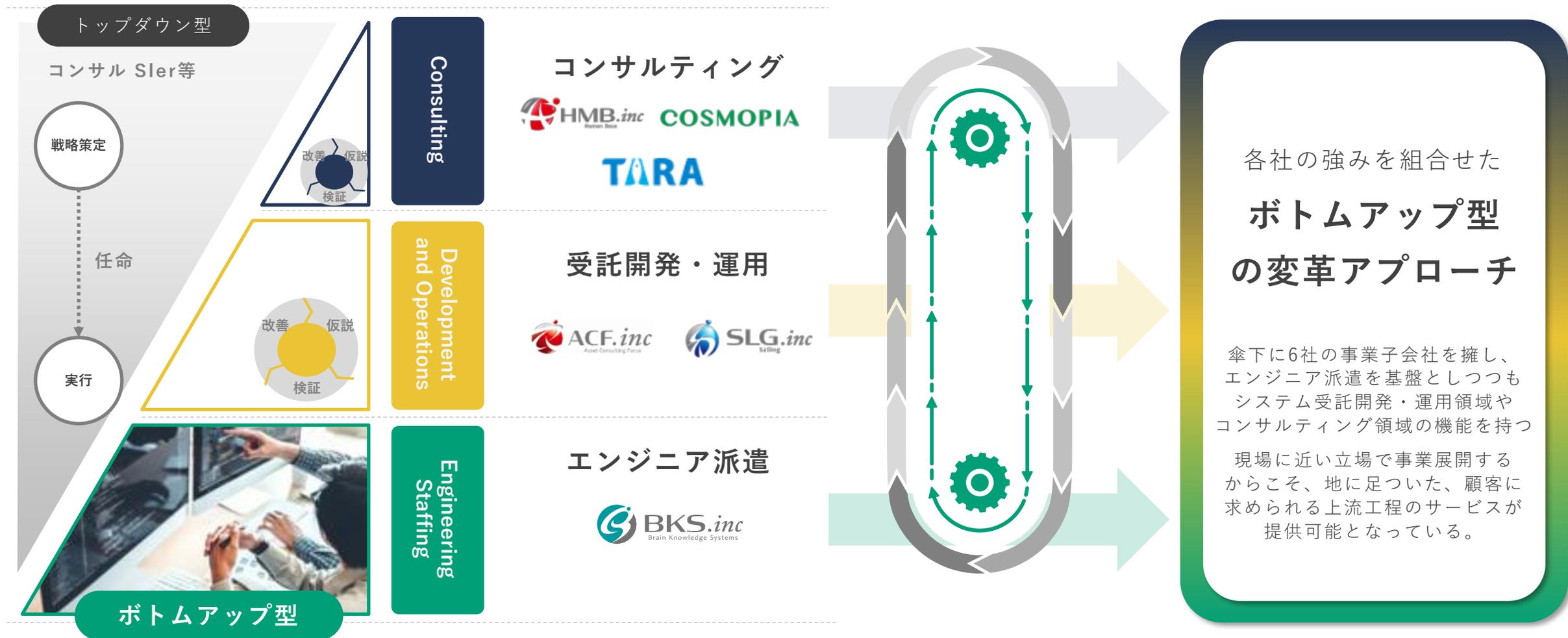
祖業の「エンジニア派遣」を起点にM&Aも駆使しながら「受託開発」「コンサルティング」に領域拡大、『**答えを創る次世代の経営課題コンサルティング企業**』に向け、ソリューションの幅を広げている。

新規設立、M&Aを駆使しながら領域拡大、
 様々な経営課題の答えを創る
 組織体制を構築してきた



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



- 製造・流通 **34%**
- 公共・医療 **20%**
- 通信・メディア **18%**
- 金融サービス **19%**
- エネルギー・その他 **9%**

エンジニア
派遣

受託開発

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

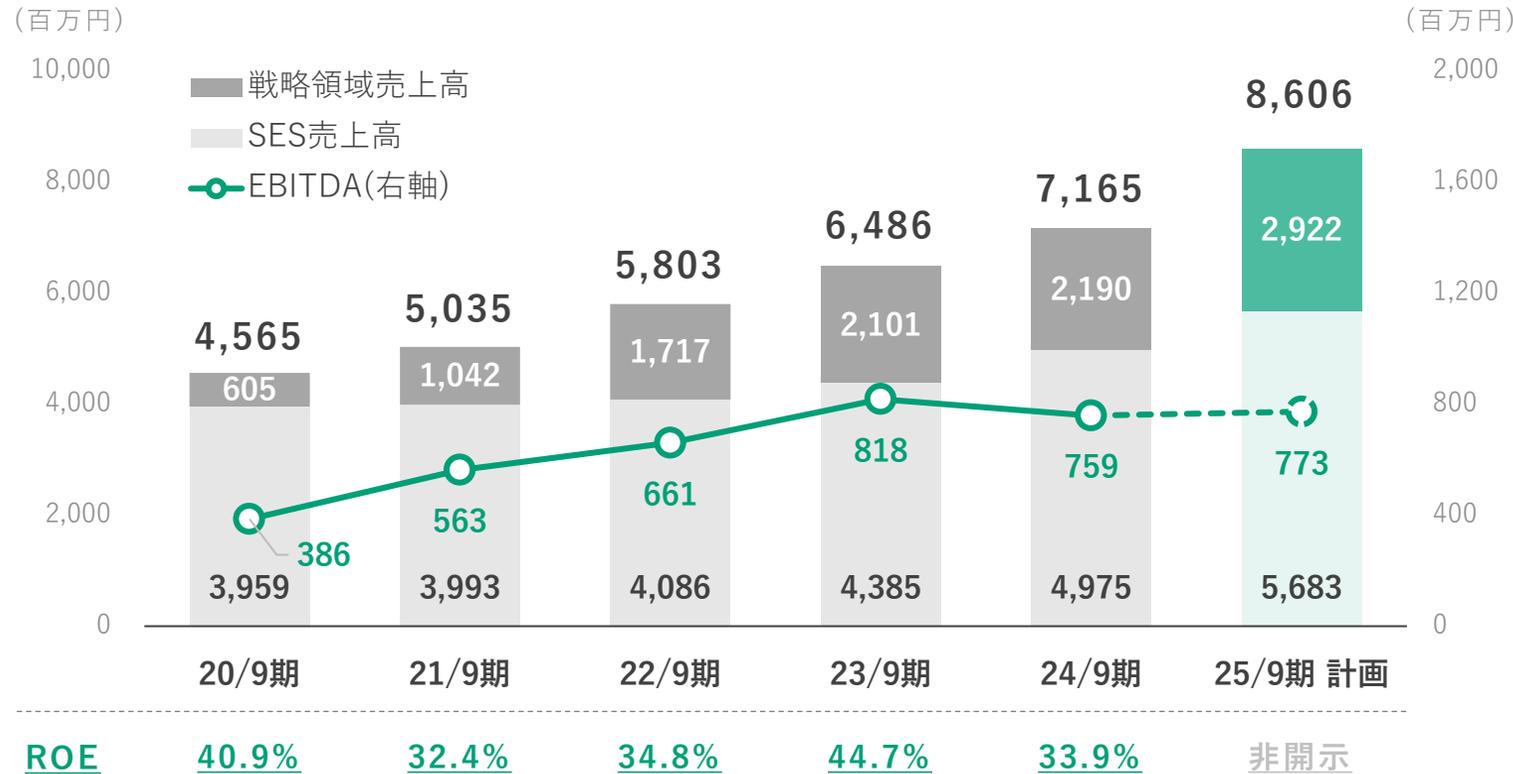
東京4ヶ所・札幌 / 仙台 / 名古屋
/ 大阪 / 福岡に各1ヶ所



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)

5社

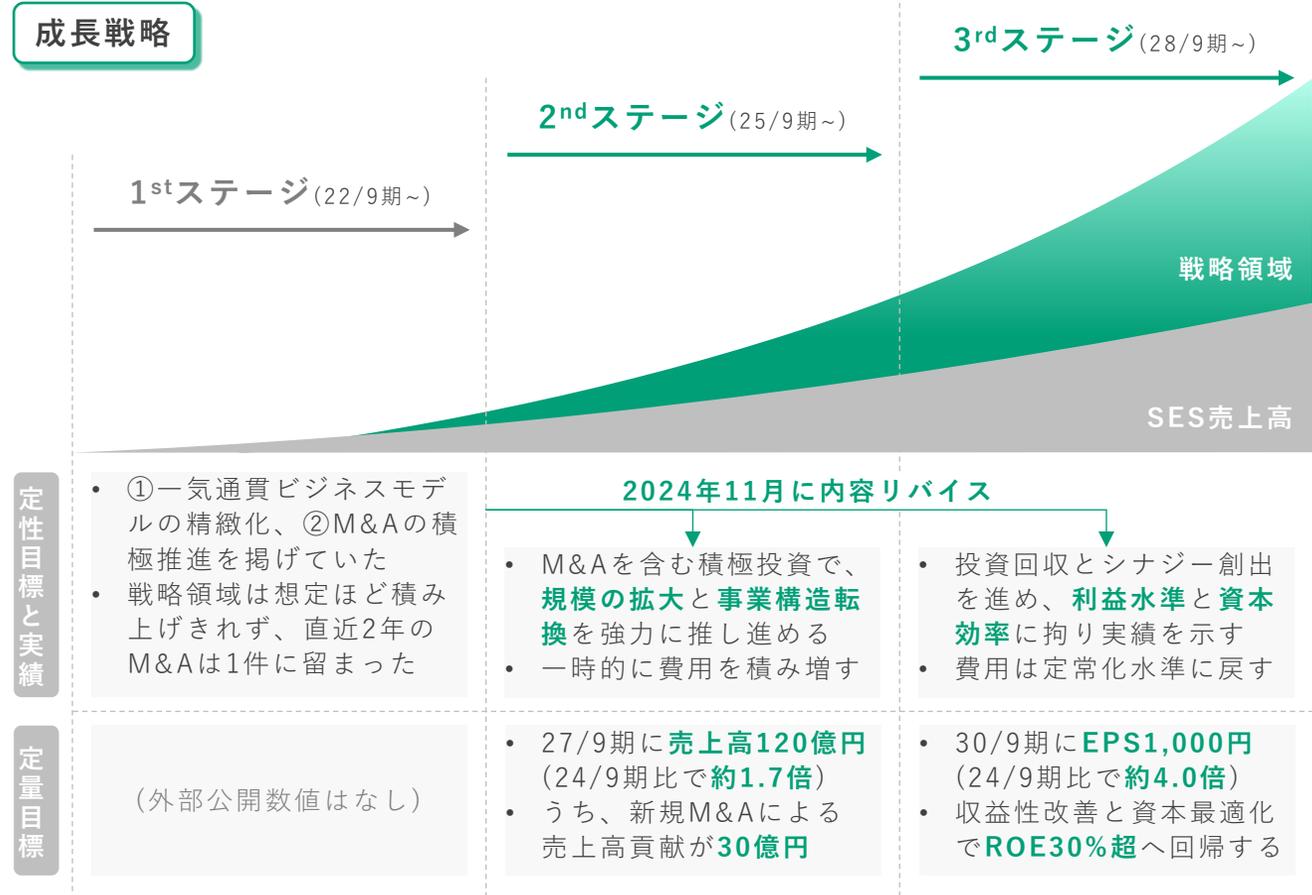
総還元性向 (24/9期実績)

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。

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%**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



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。

(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。

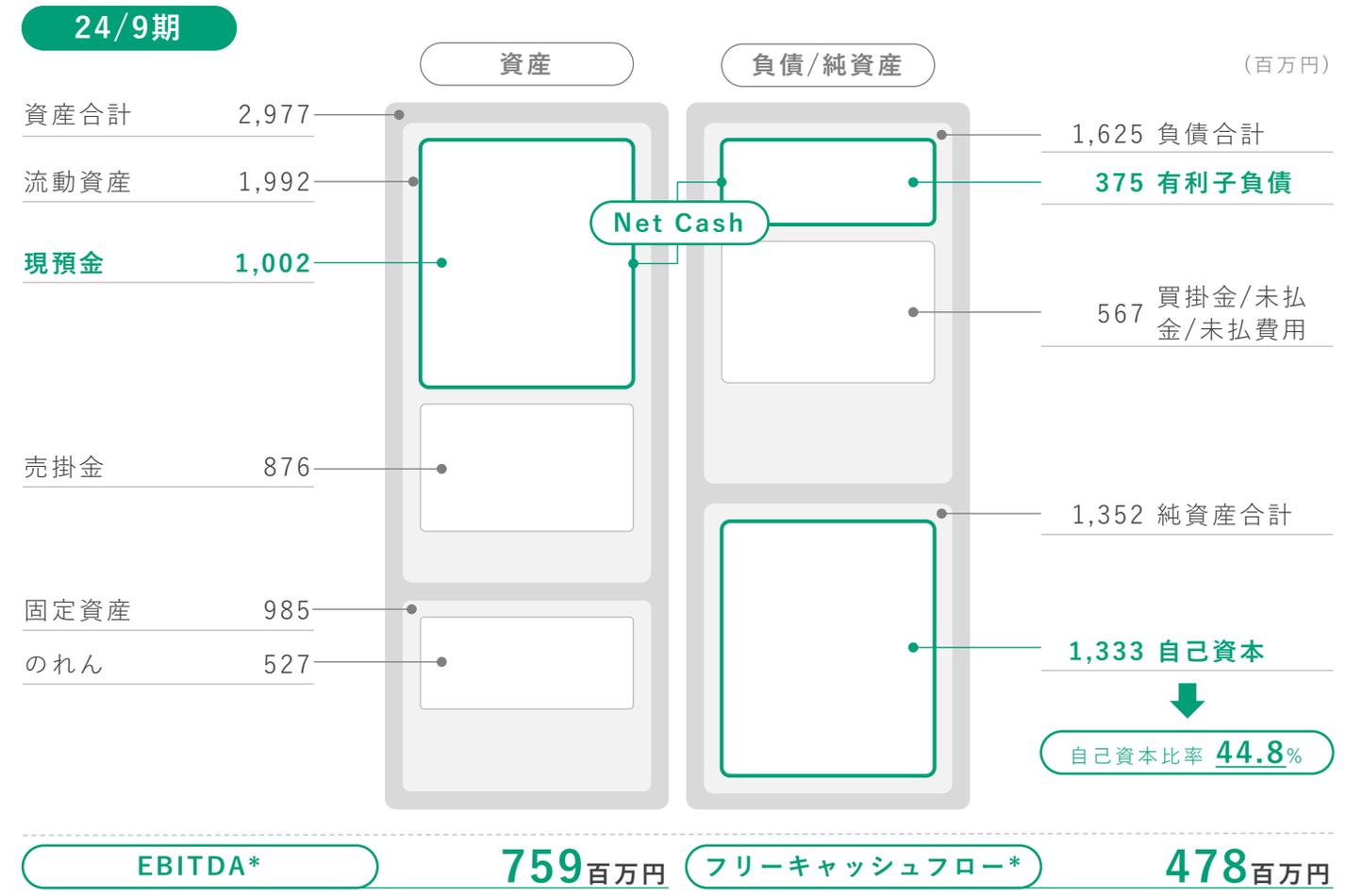
持続的成長に向けたM&A等の**再投資原資の確保**が大前提

- 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。

02

24/9期 通期実績

24/9期 通期業績サマリー

24/9期は前期比で10.5%増収を確保も、計画比では**各段階収益共に10%前後の未達**で着地した。
特に戦略領域では、シナジー創出や新規M&A貢献が想定を下回り、**期初計画を13.0%下回った**。

通期業績の計画と実績

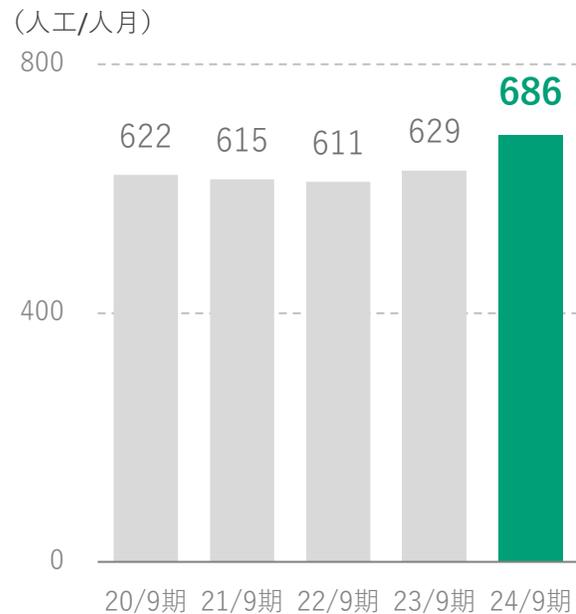
	2023/9期通期実績		2024/9期通期計画		2024/9期通期実績		
	金額	前期比	金額	前期比	金額	前期比	計画比
(百万円)							
売上高	6,486	+11.8%	7,785	+20.0%	7,165	+10.5%	▲8.0%
└戦略領域*	2,101	+22.4%	2,518	+19.9%	2,190	+4.2%	▲13.0%
└SES*	4,385	+7.3%	5,266	+20.1%	4,975	+13.5%	▲5.5%
EBITDA	818	+23.7%	839	+2.5%	759	▲7.3%	▲9.5%
営業利益	697	+28.0%	717	+2.8%	631	▲9.6%	▲12.0%
親会社株主利益	438	+27.8%	438	+0.0%	404	▲7.8%	▲7.9%
EPS (円)	264.72	+39.9%	267.66	+1.1%	246.23	▲7.0%	▲8.0%

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。戦略領域・SES別の24/9期売上高計画は、これまで外部公開していない社内計画値を表記している。

主要KPIの年次推移

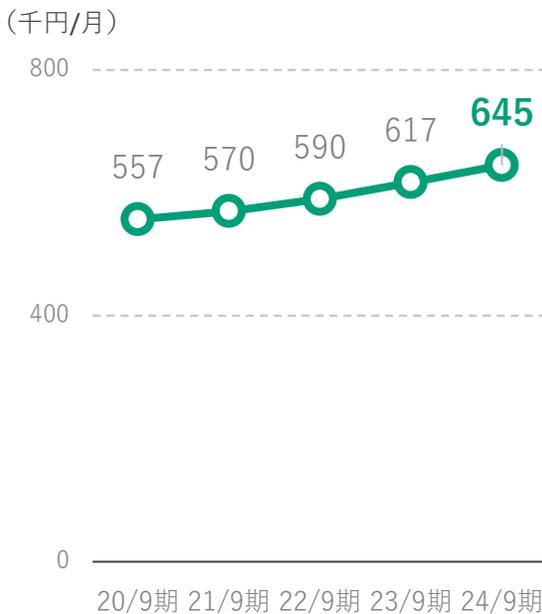
『**人的資本**』への重点投資を実施、過去横ばいに留まっていたSES人員数は着実に伸長した。一方、戦略領域の売上高は大きく伸ばせず、M&A実施を含め、**再成長加速に向けた施策**が必要である。

SES人員数*



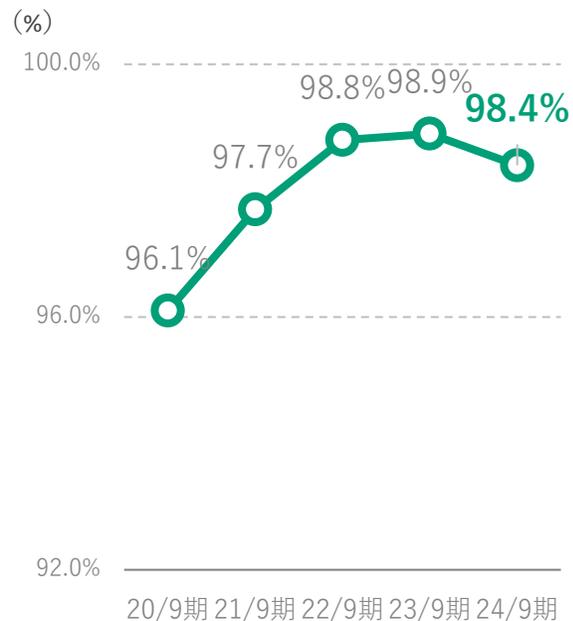
- 23/9期まで横ばいだったSES人員数は、中途採用・BP活用*本格化の効果から、24/9期は**前期比9.0%増の686名**に拡大した。
- 概ね、期初想定した人員拡充を実現した。

SES契約単価(人工)



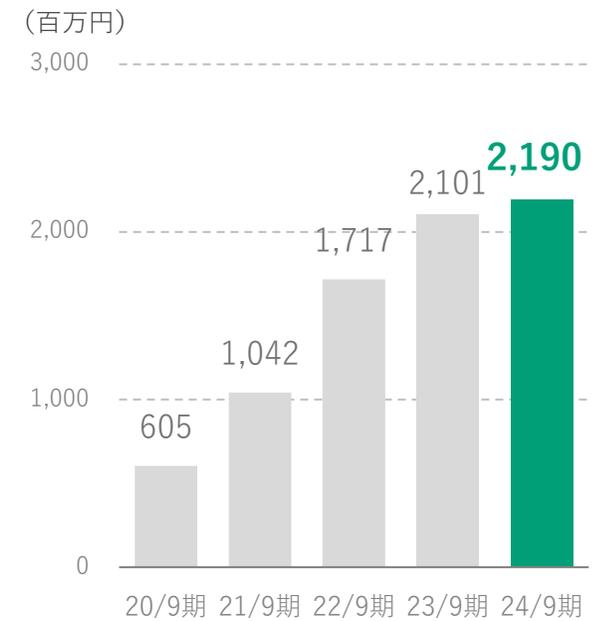
- 24/9期のSES契約単価は**前期比4.6%増の645千円**だった。マクロ的な賃上げの潮流を踏まえた価格転嫁が進んだ。
- 期初想定を若干上回る価格上昇が進んだ。

稼働率*



- 稼働率は高水準継続も、24/9期は**期初計画の99.0%に対し98.4%と未達**だった。新規採用者の戦力化が上期に遅れたことが主因である。

戦略領域売上高



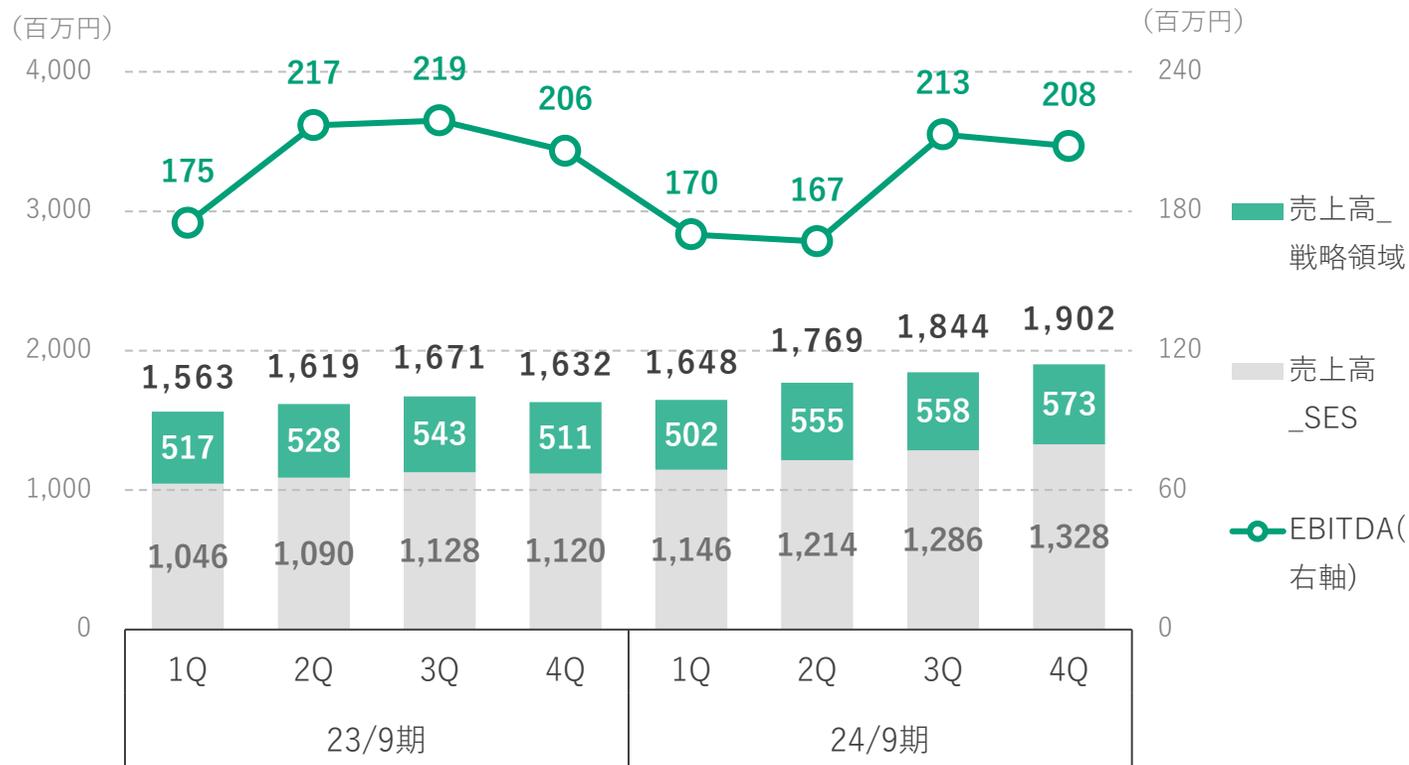
- 戦略領域売上高は、23/9期まで20%超の成長を継続してきたが、24/9期は**前期比4.2%増の2,190百万円**に留まった。

注：SES人員数は、各年度10～9月の稼働人月の総和÷12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。稼働率は、BKS・CLS・SLG・HMBの月中稼働者(在籍者のうち顧客業務に就業中のエンジニア)の件費合計を同4社の月末時点総件費で除した値の通年平均として算出している。

売上高とEBITDAの四半期推移

24年7～9月期は、売上高が前年同期比**16.6%増**の1,902百万円、EBITDAが同**0.8%増**の208百万円だった。
 労務費/人件費、採用費の積み増しで利益は減少したが、**人員採用に連れ売上高は成長加速**し始めた。

売上高とEBITDAの四半期推移



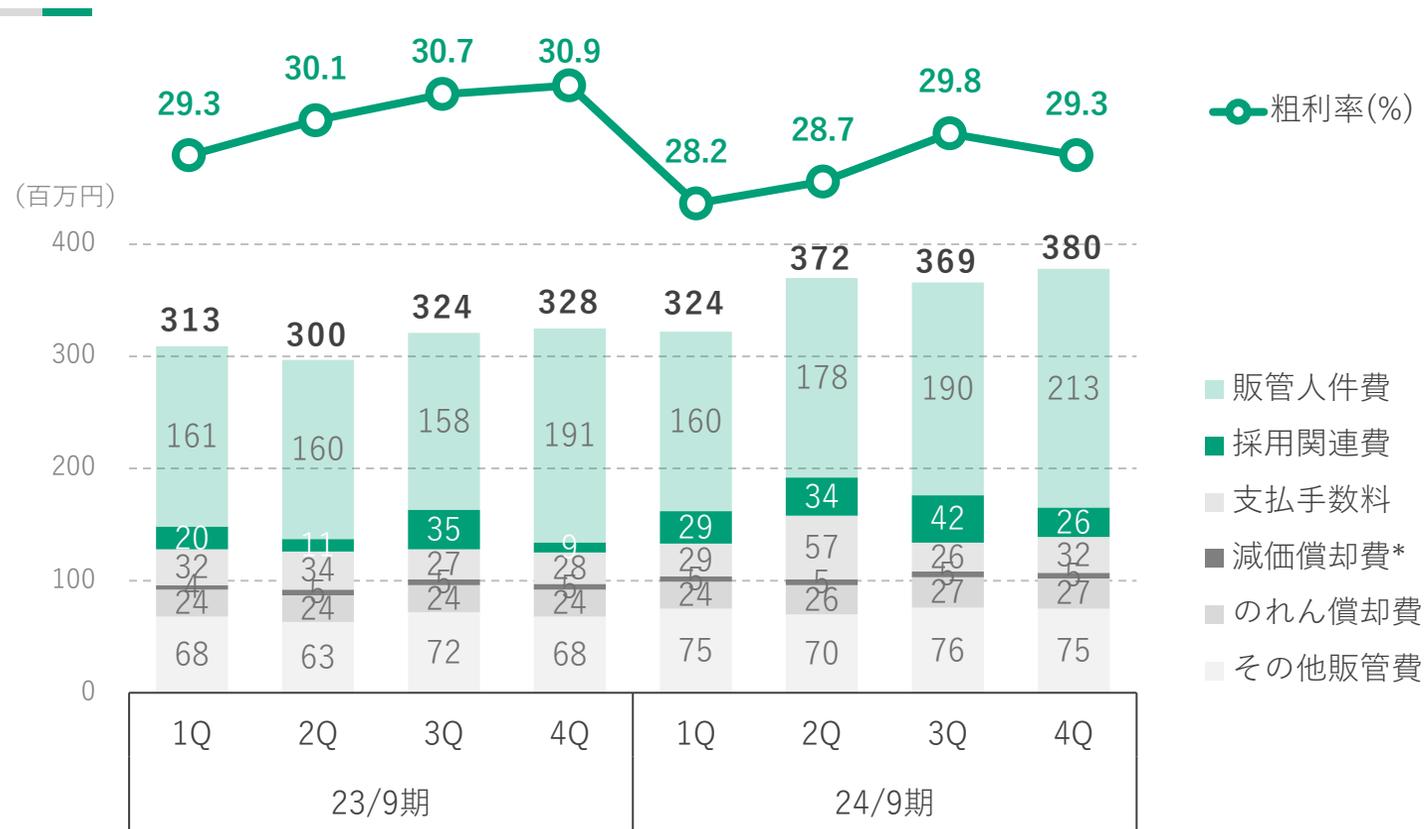
- 24年7～9月期の全社売上高は、前年同期比16.6%増の1,902百万円だった。
- SES人員数の拡大から、SES売上高が前年同期比18.6%増の1,328百万円となった点が全社業績を牽引した。増収率は、1Q(23年10～12月期)の同**9.6%増**から、2Qの同**11.3%増**、3Qの同**14.0%増**、4Qの同**18.6%増**と**逡増傾向**にある。
- 戦略領域の増収率はSES比で振るわなかったものの、1Qの同**3.0%減**、2Qの同**5.1%増**、3Qの同**2.8%増**と比較して、4Qは**12.2%増**と**成長回復**を実現した。
- 24年7～9月期の全社EBITDAは、**前年同期比ほぼ横ばい**の208百万円だった。採用強化の一方で稼働率が落ち込んだ24/9期上期は収益性が低下しEBITDAも一段水準を落としたが、**下期からは徐々に収益性が改善傾向**にある。

注：EBITDA=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。

粗利率と販管費の四半期推移

粗利率は、高収益案件を計上した前年同期には劣るが、**採用強化で非稼働人員が拡大した上期比では適正値**を確保した。販管費は、人件費や採用関連費が連れて増加したものの、その他費用は適正にコントロールした。

粗利率と販管費明細の四半期推移



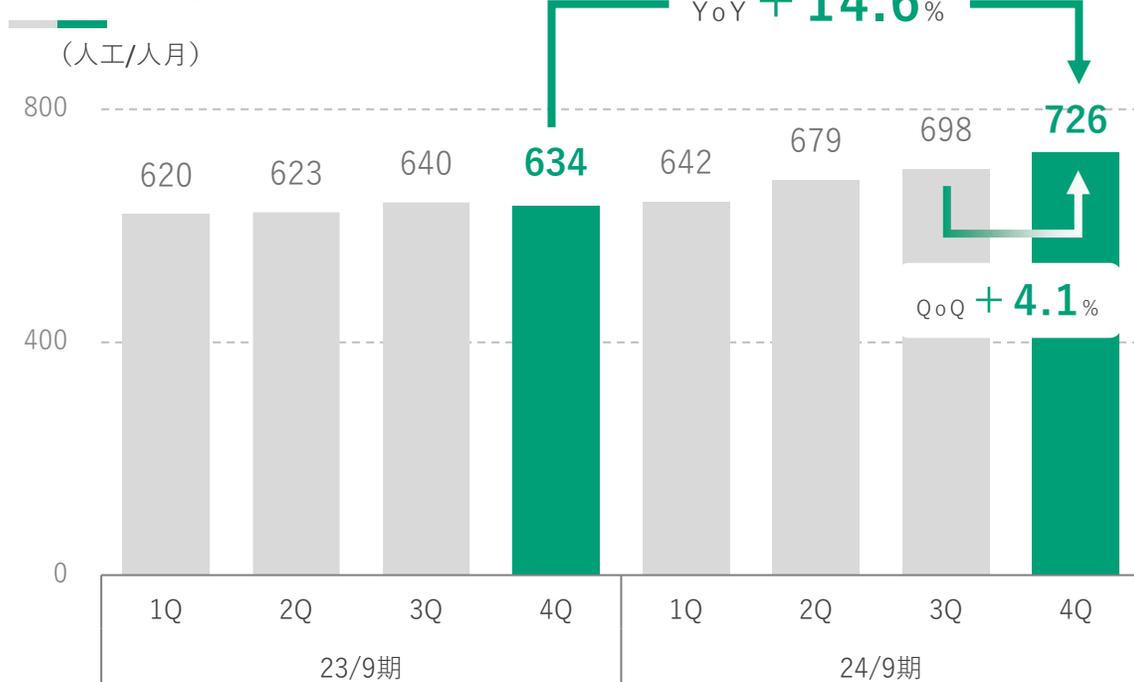
注：減価償却費には、その他償却費を内包している。

- 24年7～9月期の**粗利率は29.3%**で、前年同期と比較して**1.6ppt低下**した。前年同期に収益計上されていた高収益受託案件の剥落が主因である。採用強化に伴い一時的に稼働率が低下し粗利率が悪化した24/9期上期と比較すると、粗利率は正常化している。
- 販管人件費**は、組織拡大に伴うバックオフィスの強化等から前年同期比**22百万円増の213百万円**となった。なお、4Qは例年賞与及び引当金の調整・追加計上等から、1～3Qと比較して人件費がやや増大する傾向にある。
- 人員採用を強化したため、**年間を通して採用関連費が増加**した。24年7～9月期は前年同期比16百万円増の26百万円、24/9通期では前期比54百万円増の132百万円だった。
- その他費用は、多少の増減こそあるものの、大きな変動はなかった。

主要KPIの四半期推移

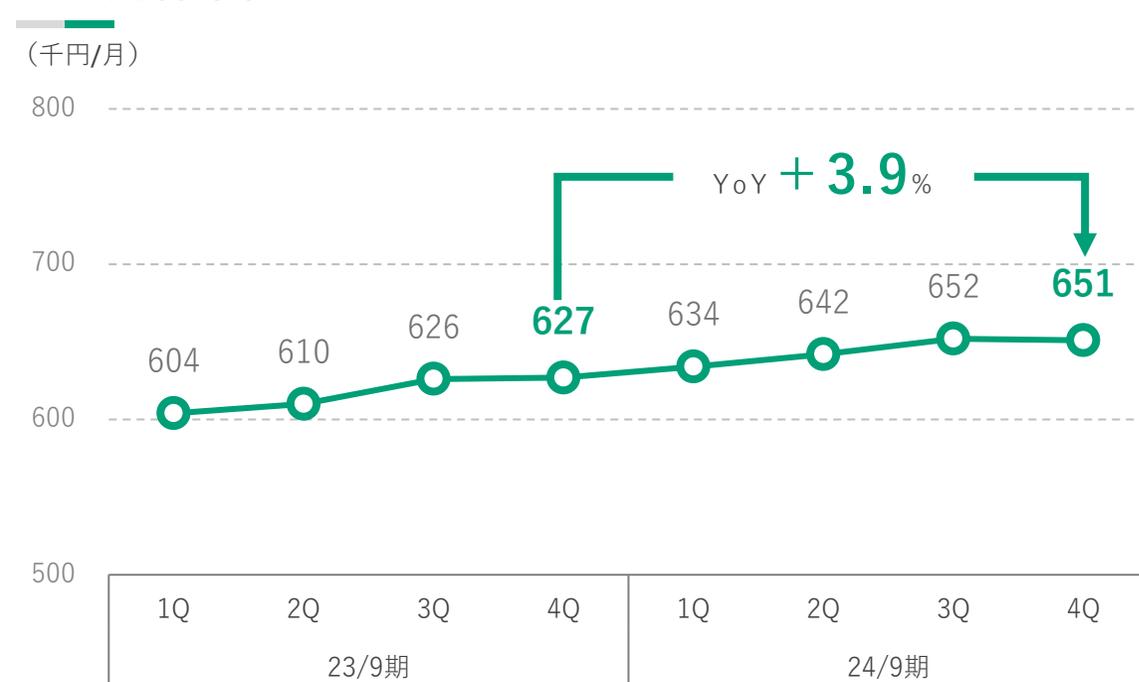
SES人員数は、中途採用やビジネスパートナー活用の本格化から、**拡充ペースにやや加速感**がある。一方、SES契約**単価の上昇幅は限定的**で、アップセル・クロスセルを含む付加価値訴求が必要である。

SES人員数*



- SES人員数は、**前年同期比14.6%増**、**前四半期比4.1%増**の726名に拡大した。上期から中途採用を強化していたが、下期は**新規採用者の稼働が本格化**し始めた上、**ビジネスパートナーの活用積極化も順調に進展**した。結果、人員数の拡大ペースは従前と比較してやや加速感がある。

SES契約単価



- SES契約単価は、**前年同期比3.9%増**、**前四半期比ほぼ横ばい**の651千円となった。マクロ的な賃上げの潮流やIT人材の人件費上昇といった**コストプッシュインフレ相当分の価格転嫁は進んだ**一方、アップセル・クロスセルを含む付加価値の訴求は限定的に留まっている。

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。

バランスシートと自己資本比率の四半期推移

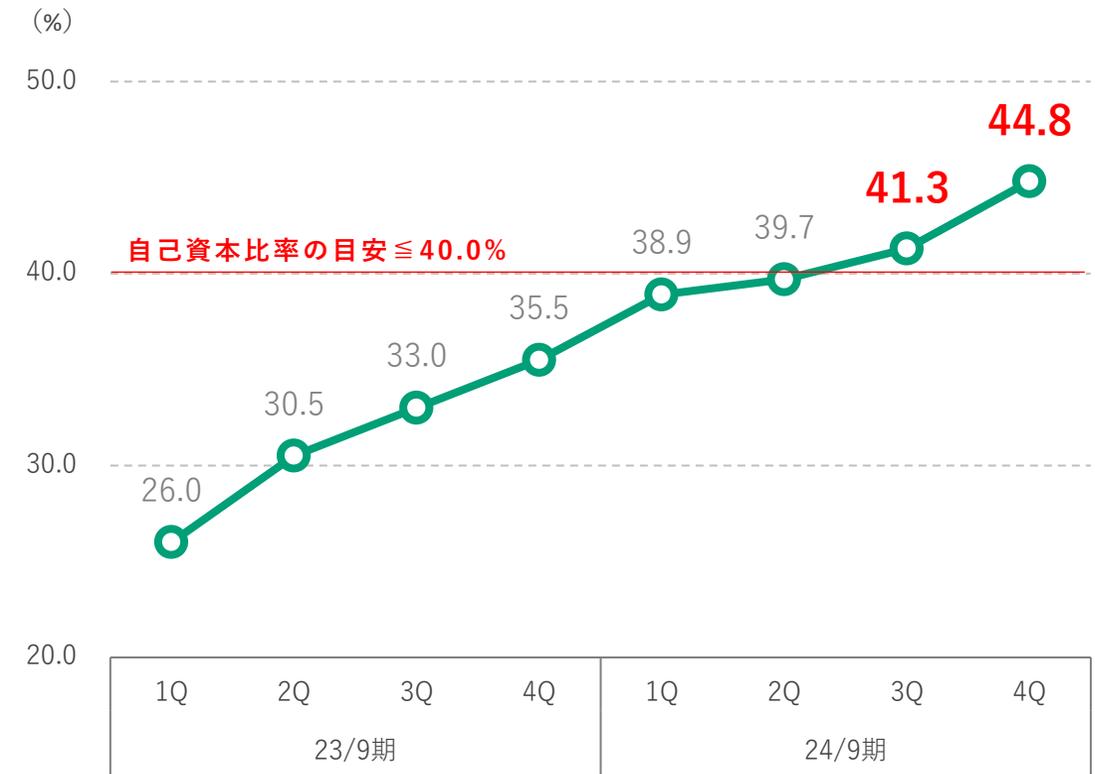
24年9月末時点で、Net Cash**626百万円**、自己資本比率**44.8%**の状況にある。

目安とする「自己資本比率 $\leq 40\%$ 」の基準を超過しており、**短期的な財務資本構成の適正化が必要**である。

直近四半期のバランスシート

	24/9末		24/9末
(百万円)		(百万円)	
資産合計	2,977	負債合計	1,625
└流動資産	1,992	└買掛金/未払金/未払費用	567
└現預金	1,002	└有利子負債	375
		Net Cash 626	
└売掛金	876	└未払法人税	141
└固定資産	985	純資産合計	1,352
└のれん	527	└自己資本	1,333

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。

株主還元の様況

連続増配・総還元性向**30%以上**の株主還元方針に従い、自己株式取得及び配当金支払を決定、24/9期は**32.8%の総還元性向**を予定している。

自己株式の取得

株主還元額：**47,948,400**円

取得期間	2024年5月17日～2024年8月20日
取得株数	23,300株
取得割合	1.21%（発行済み株式総数(自己株式を含む)に対する割合）
取得総額	47,948,400円

配当金の支払い

株主還元額：**84,562,660**円

1株あたり配当金	年間配当金	: 52.00円	配当性向 21.1% (EPS=246.23)
	- 中間配当金	: - 円	
	- 期末配当金	: 52.00円	
配当支払い総額	84,562,660円		

株主還元総額 **132.5** 百万円 ÷ 親会社株主利益 **404** 百万円 = 総還元性向 **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。

トピックス

子会社であるTARAが提供するAIカメラ「メバル」の利用シーンが拡大している。
また、ONE CRUISE社と新たに業務提携を締結、「Webデータ」を活用した課題解決への施策を加速する。

TARAの「メバル」の提供関連



利用シーンの拡大



株式会社 ONE CRUISEとの業務提携

2024年9月2日



ONE CRUISE



HCH.inc
Human Creation Holdings

Webマーケティング・
プロモーション



システム開発・
コンサルティング

答えを創る次世代の経営課題コンサルティング企業に
向けた取り組み

03

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

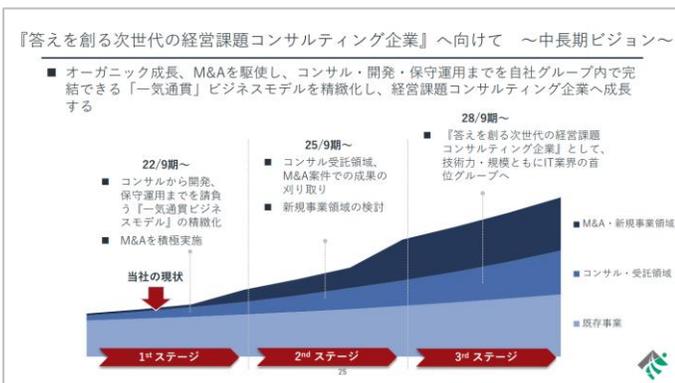
サマリー

24/9期実績を踏まえ、過去開示していた2方針を「**中長期経営方針**」へ統合・リバイスする。
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。

これまでの開示方針

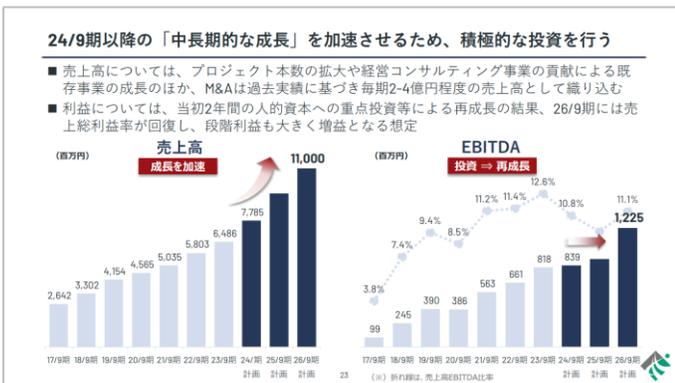
1

中長期ビジョン
2021年11月開示
2ndステージの最終年度は27/9期



2

中期経営計画
2023年11月開示
最終年度は26/9期



リバイス後の中長期経営方針

1stステージ (22/9期~)

2ndステージ (25/9期~)

3rdステージ (28/9期~)

定性目標と実績

- ①一気通貫ビジネスモデルの精緻化、②M&Aの積極推進を掲げていた
- 戦略領域は想定ほど積み上げきれず、直近2年のM&Aは1件に留まった

定量目標

(外部公開数値はなし)

2024年11月に内容リバイス

- M&Aを含む積極投資で、**規模の拡大と事業構造転換**を強力に推し進める
- 一時的に費用を積み増す
- 投資回収とシナジー創出を進め、**利益水準と資本効率**に拘り実績を示す
- 費用は定常化水準に戻す
- 27/9期に**売上高120億円**(24/9期比で**約1.7倍**)
- うち、新規M&Aによる売上高貢献が**30億円**
- 30/9期に**EPS1,000円**(24/9期比で**約4.0倍**)
- 収益性改善と資本最適化で**ROE30%超**へ回帰する

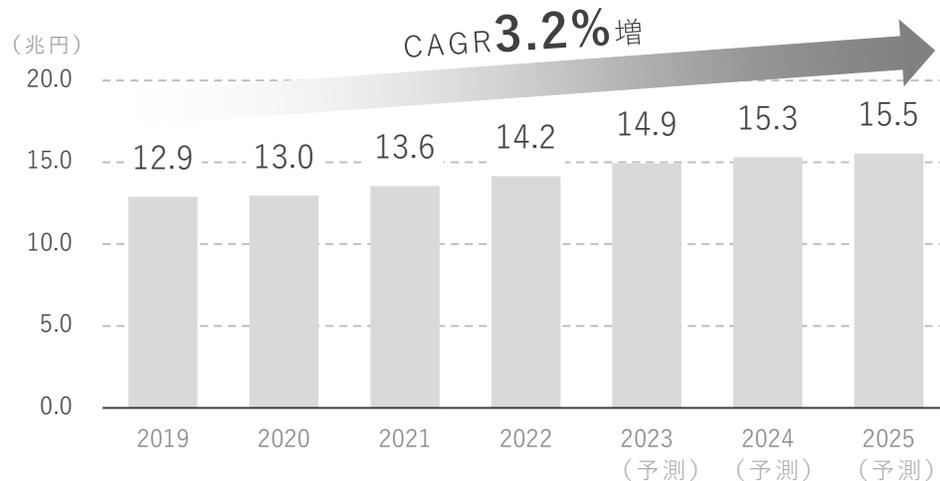
戦略領域

SES売上高

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)



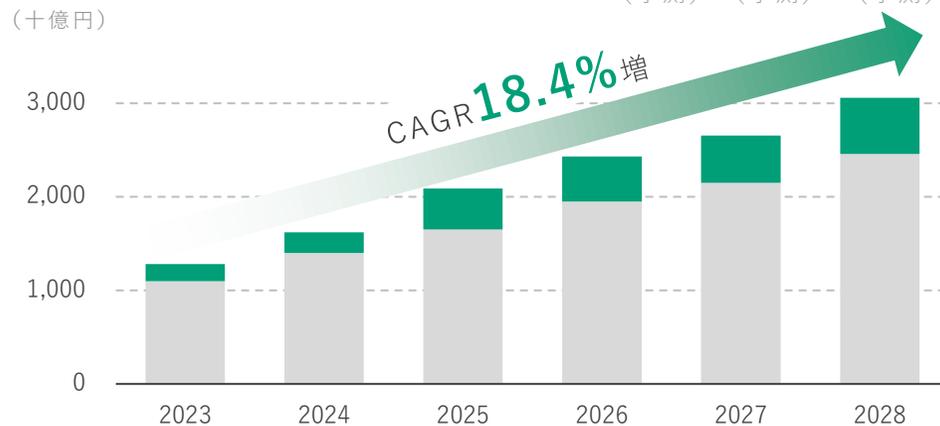
IT投資増 国内民間企業のIT投資は**14.9兆円(23年予測)**、継続的な成長が見込まれている

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

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



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 | 強み・優位性 (1/2)

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

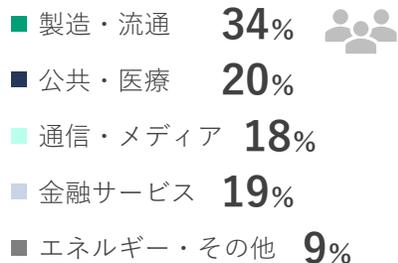
447社

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

顧客
業種種別



エンジニア
派遣

受託開発

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

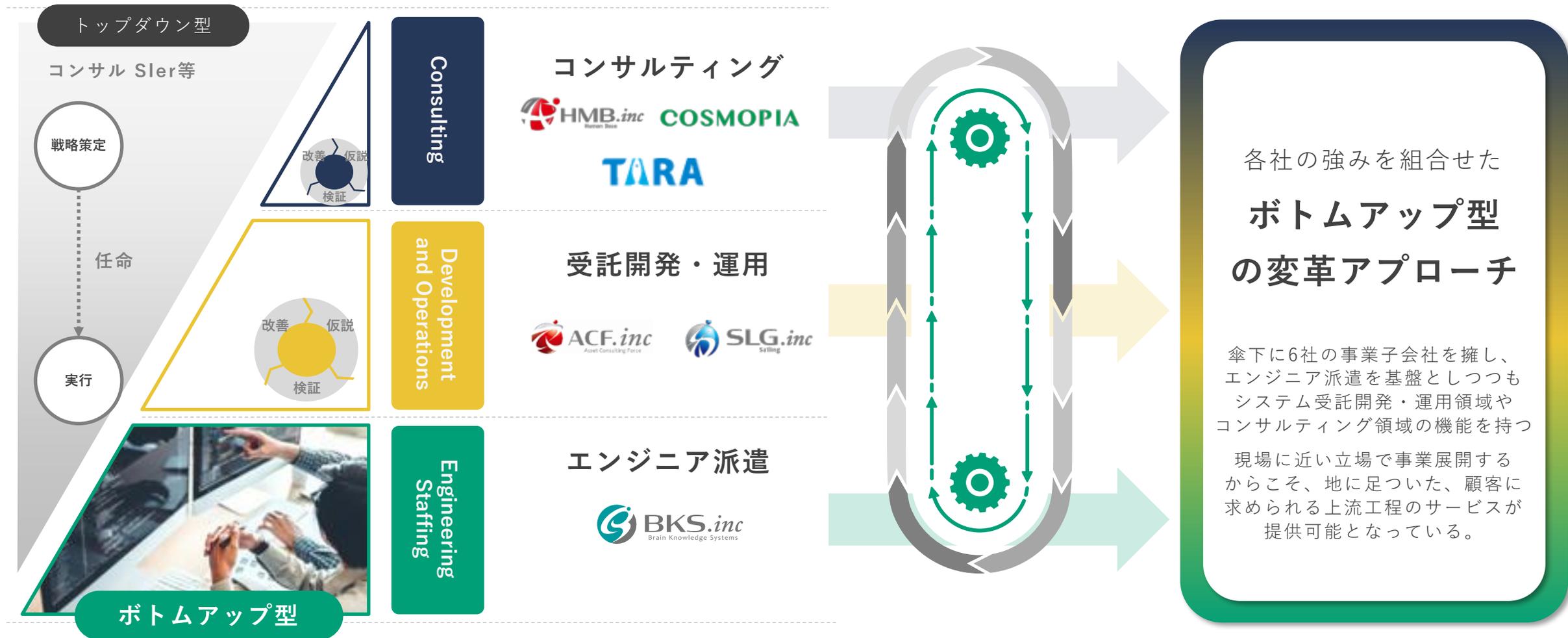
拠点数

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

現状認識 | 強み・優位性 (2/2)

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。

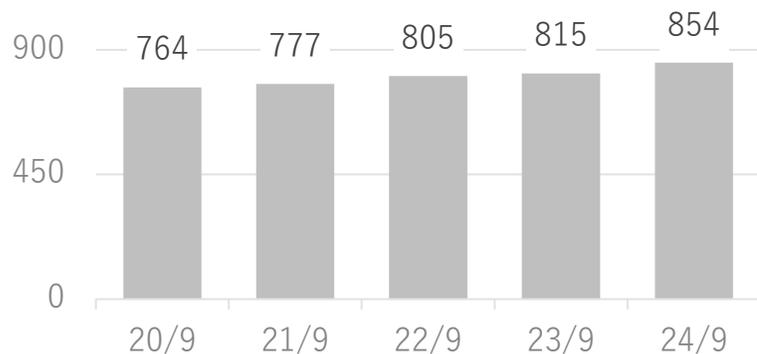


現状認識 | 課題（成長”加速”し切れない背景）

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

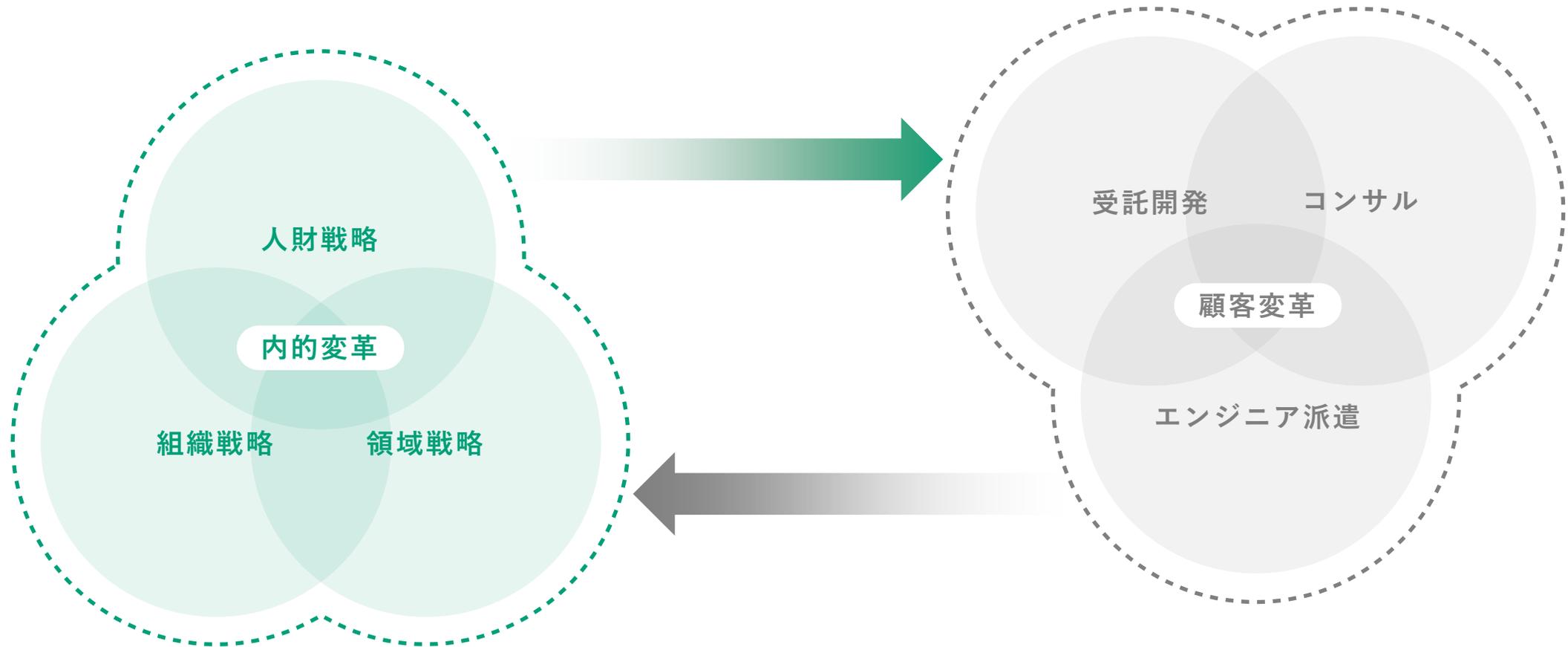


真因

- ・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務拡大にこだわる。



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。

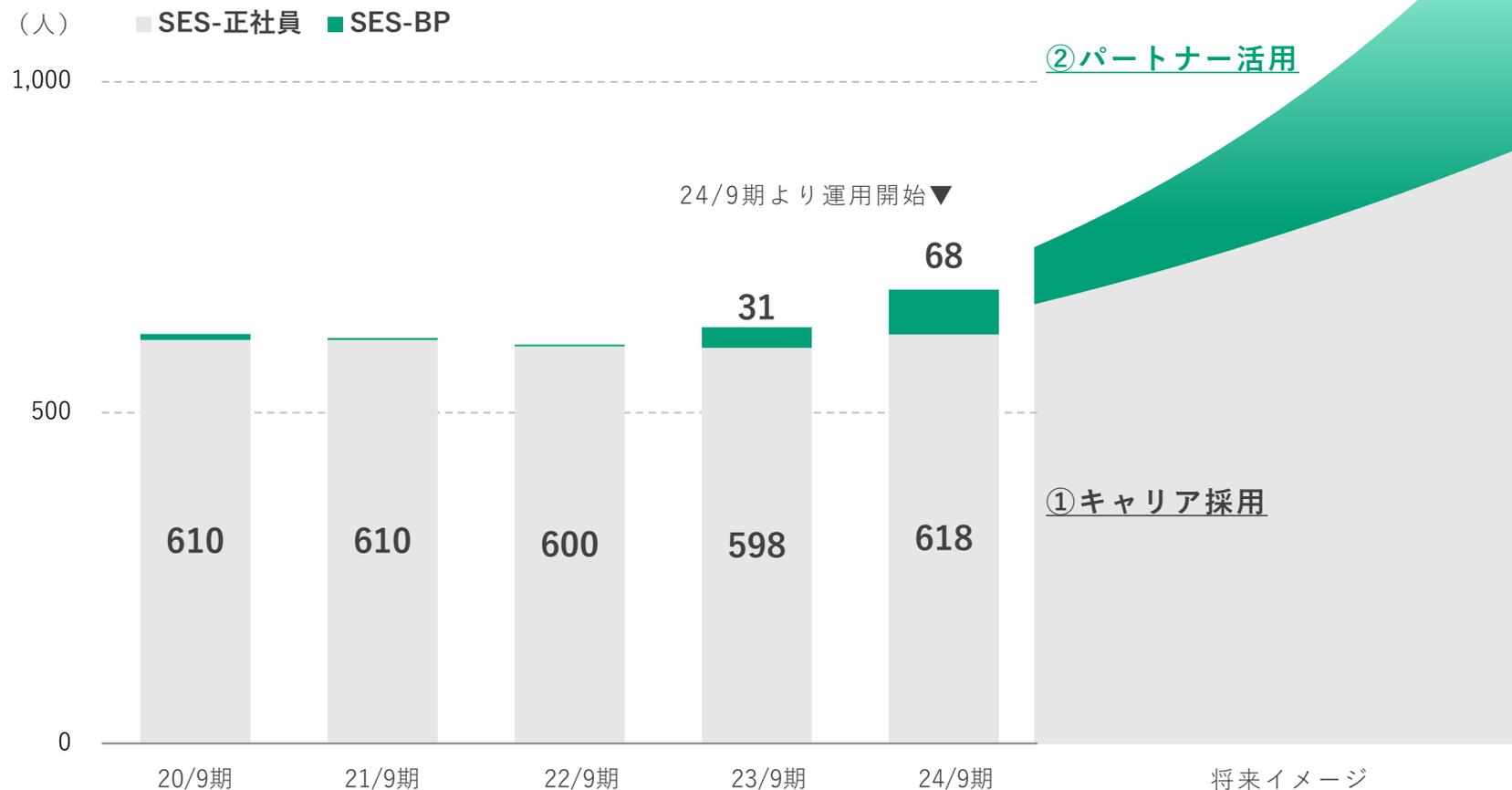
1/3

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、各年度10～9月の稼働人月の総和÷12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



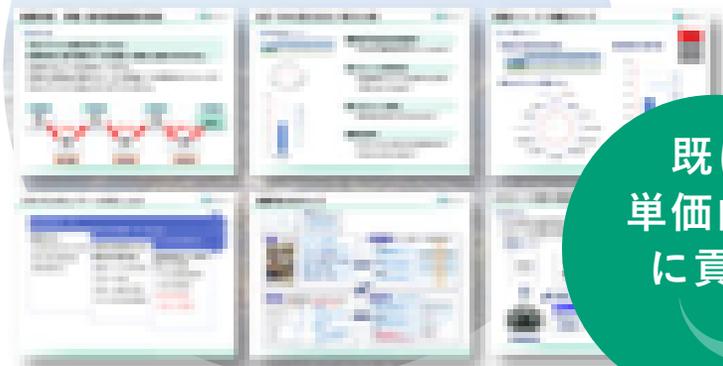
評価制度を一部変更、売上責任を持つことで収益機会を逃さない

組織戦略の変革

エンジニアマネー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

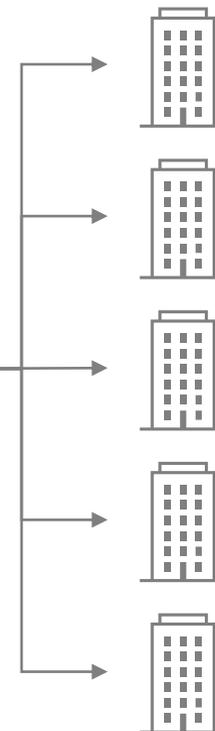
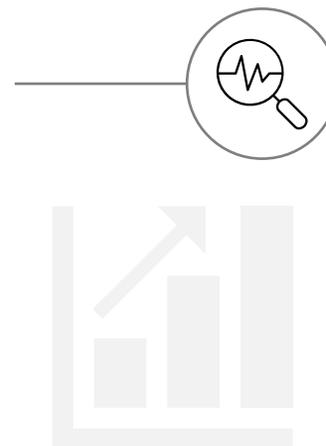


既に
単価向上
に貢献

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



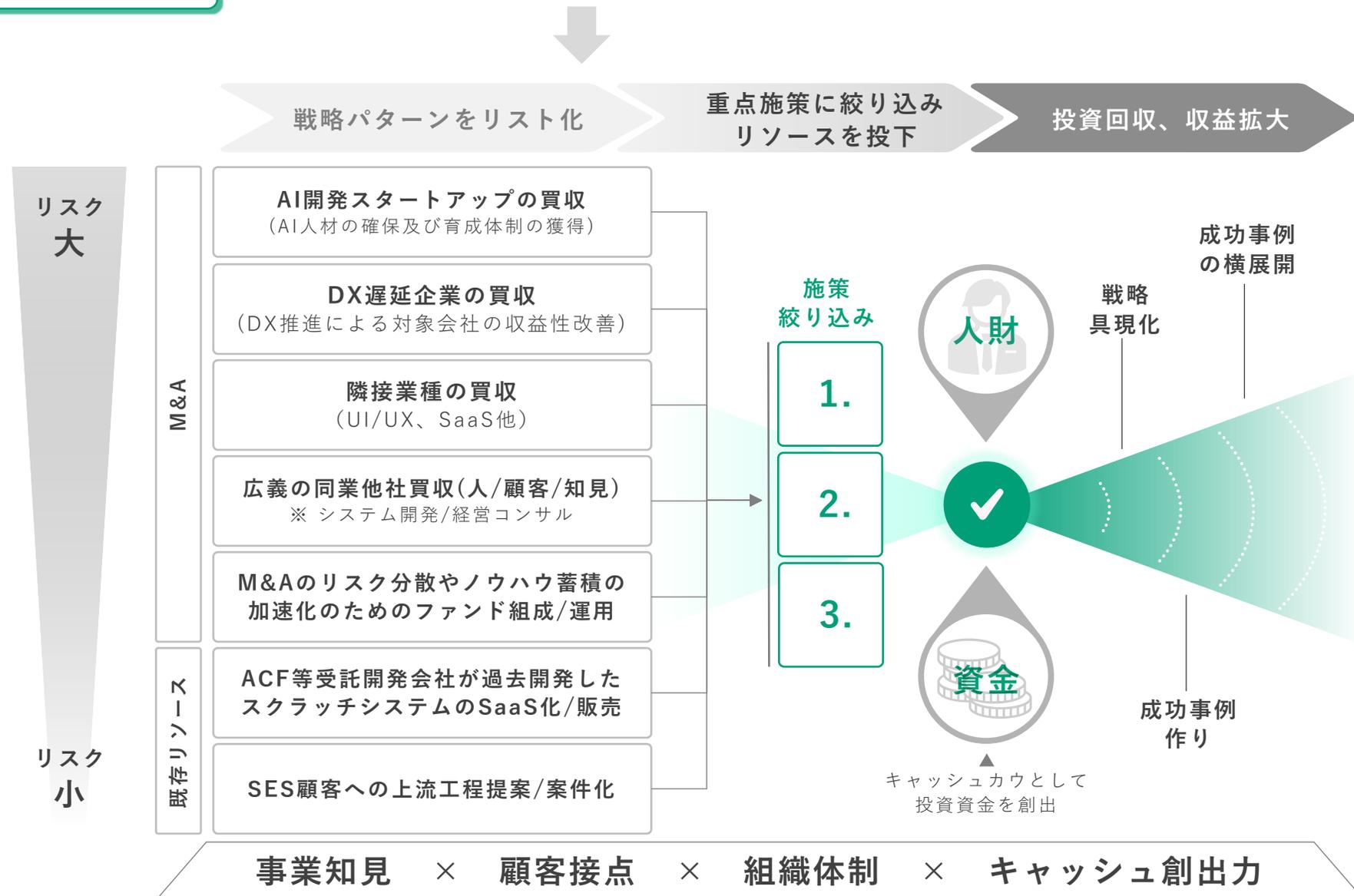
領域戦略の変革

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

3/3

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

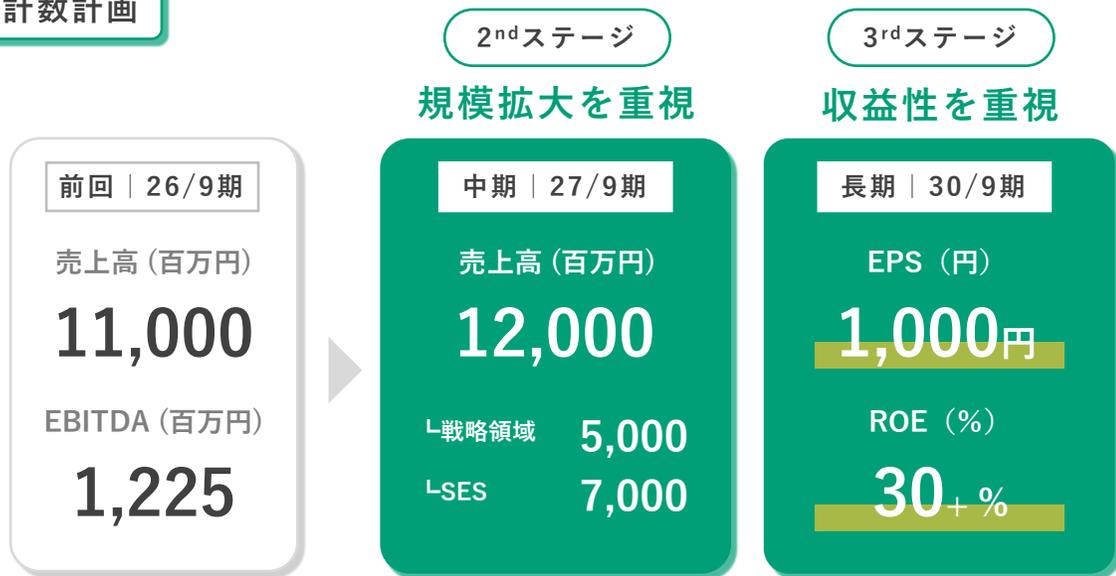


注：「戦略パターンをリスト化」の項目に記載している7つの具体策は現時点における初期的な戦略構想であり、今後の事業展開や施策実行段階において変更される可能性がある。また、各種施策の具体的な検討やスモールスタートを開始した上で、より投資を踏み込むべき重点施策に絞り込み、人財や資金等のリソースを投下し成長に繋げる想定である。

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

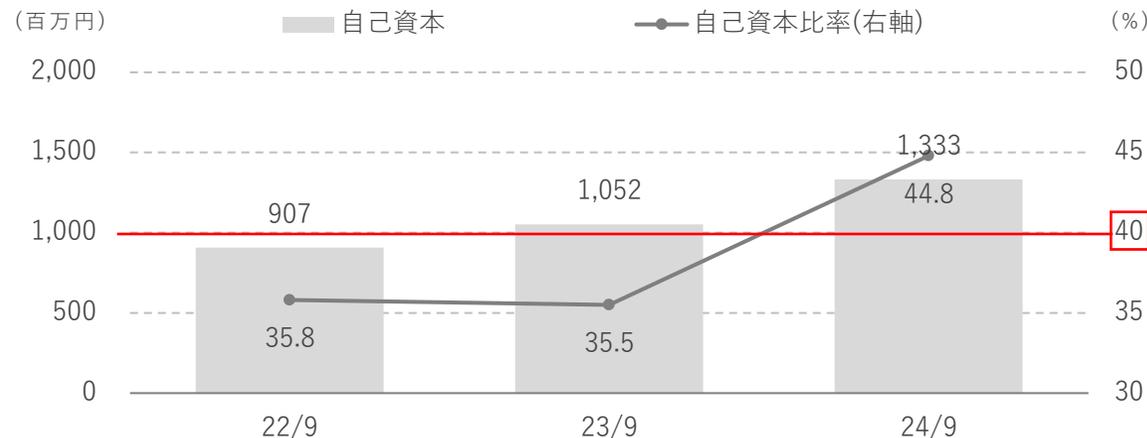


- M&Aを含む積極投資で**規模の拡大**と**事業構造転換**を図る2ndステージ(27/9期)、投資回収とシナジー創出を通じて**1株あたりの利益水準**と**資本効率**にこだわる3rdステージ(30/9期)へ方針再整理。
- 30/9期までにEPSを直近実績比**4.0倍**まで拡大する。

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。

株主還元

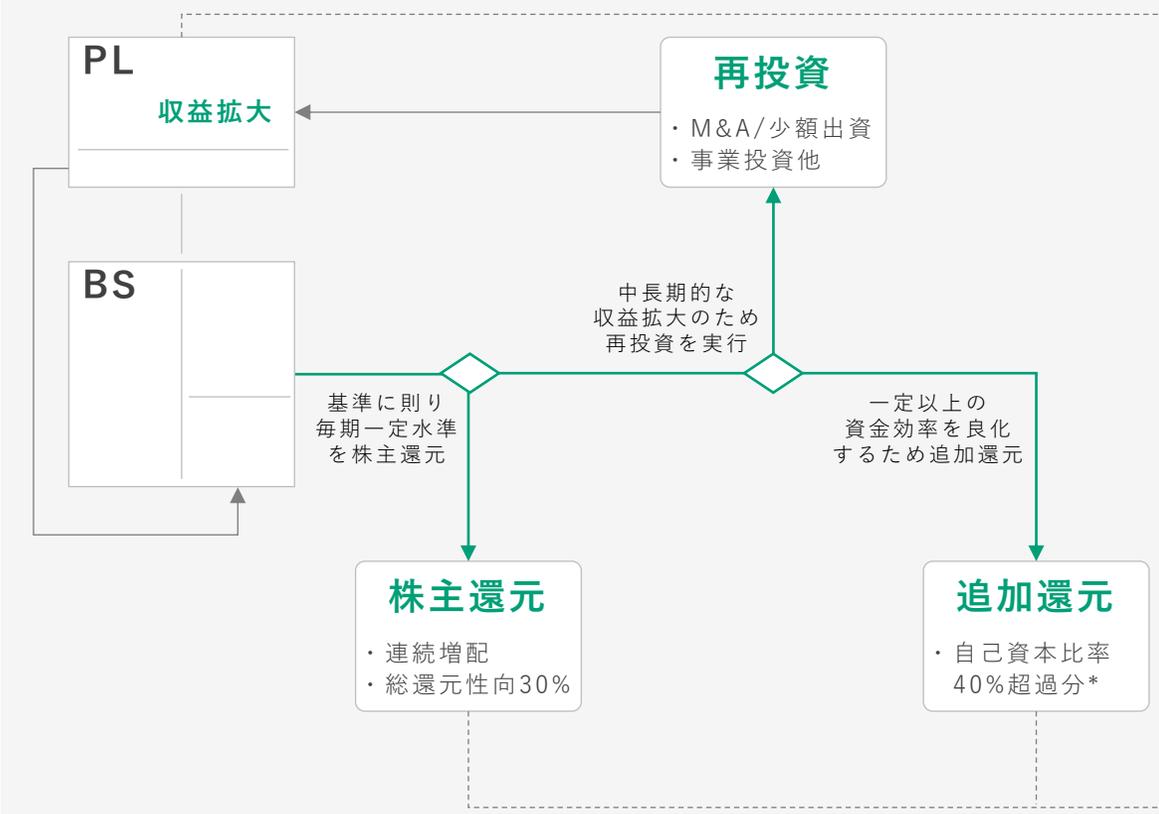
- 配当は**連続増配**を維持
*24/9期DPS=52.00円
- 配当に自己株式取得を含めた**総還元性向は30%以上**を維持
*24/9期総還元性向=32.8%
- 自己資本比率**40%以下の維持**を基本方針とし、4四半期連続で基準を超過しないよう、**機動的な自己株式取得**等の手段により、資本構成の適正化を随時図る



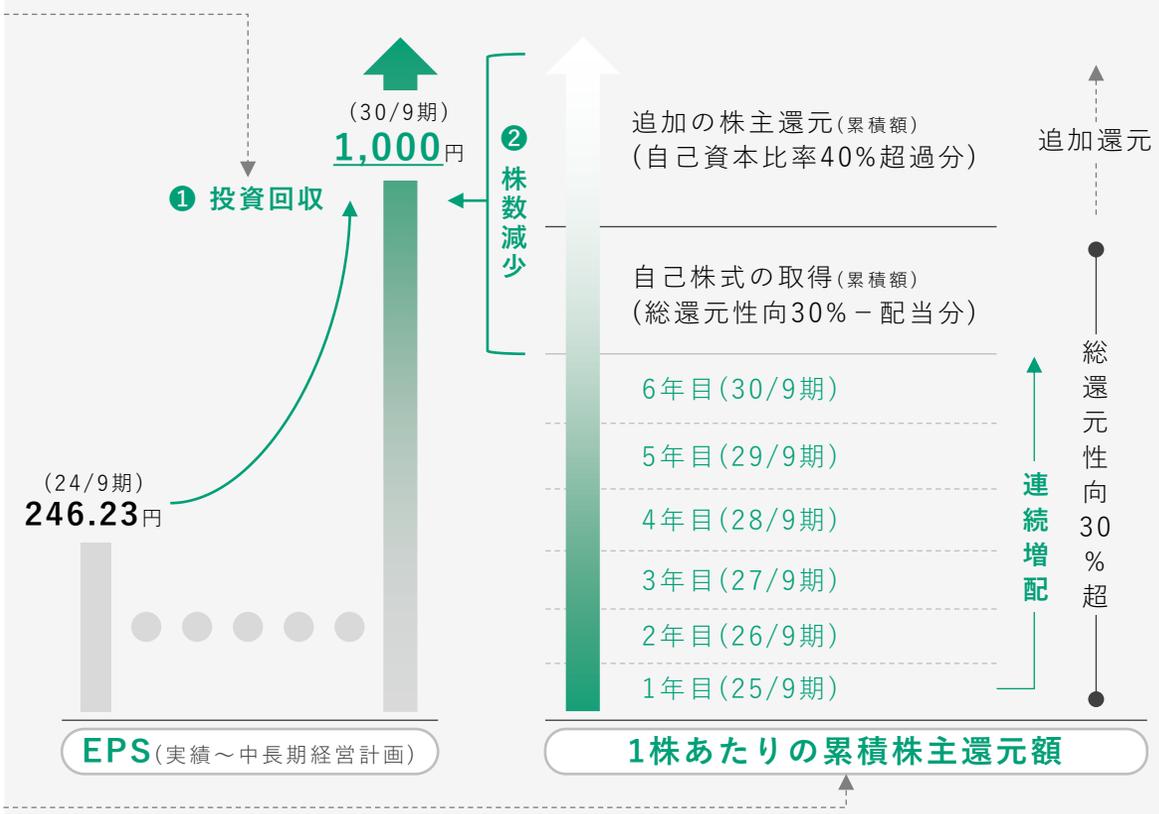
キャッシュアロケーションと、1株あたりの価値最大化に向けた方針整理

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。

04

25/9期 通期計画

25/9期 通期計画サマリー

25/9期は、売上高が前期比**20.1%増**の8,606百万円、EBITDAが同**1.9%増**の773百万円を計画する。中長期的な収益拡大に向けた先行的な費用投下を進め、前期並みの利益水準を確保しつつも、売上高の成長加速を図る。

通期業績の実績と計画

	2024/9期 通期実績			2025/9期 通期計画		
	金額	前期比	売上比	金額	前期比	売上比
(百万円)						
売上高	7,165	+10.5%	100.0%	8,606	+20.1%	100.0%
└戦略領域*	2,190	+4.2%	30.6%	2,922	+33.4%	34.0%
└SES*	4,975	+13.5%	69.4%	5,683	+14.2%	66.0%
EBITDA	759	▲7.3%	10.6%	773	+1.9%	9.0%
営業利益	631	▲9.6%	8.8%	635	+0.7%	7.4%
親会社株主利益	404	▲7.8%	5.6%	404	+0.1%	4.7%
EPS (円)*	246.23	▲7.0%	-	248.69	+1.0%	-

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。戦略領域・SES別の24/9期売上高計画は、これまで外部公開していない社内計画値を表記している。なお、EPSは実績・計画・中長計共に、2024年11月に公表した株式分割考慮前の値である。

25/9期 前提条件

項目	内容
<h2>SES売上高</h2>	<ul style="list-style-type: none"> 24/9期から本格化したSES人員増強施策(中途採用の強化、ビジネスパートナーの積極活用)を継続し、稼働人員の拡大を進めることを通じて、着実な収益拡大を推進する。 24/9期は上期に稼働率が大きく低下し、下期に一定の回復が見られたが、25/9期は上下で大きな変化はなく、年間を通して安定した稼働率の確保を想定する。
<h2>戦略領域売上高</h2>	<ul style="list-style-type: none"> エンジニア管理職に営業意識を根付かせる評価体系の一部変更施策を皮切りに、アップセル・クロスセルを推進することを通じて、事業子会社間のシナジー創出を図る。 これまで以上にM&Aを積極検討し、中長期的な収益拡大に向けた外部成長を押し進める。
<h2>売上原価・販管費</h2>	<ul style="list-style-type: none"> SESの粗利率は、24/9期比で若干の低下を見込む。積極的な採用活動の継続から、25/9期も一定程度は入社→本格稼働までのリードタイムが発生し、粗利率に下押し圧力がかかる点を織り込む。 採用関連費の増額や管理体制の強化から、24/9期比で1段の販管費増を予定する。
<h2>その他</h2>	<ul style="list-style-type: none"> M&Aに係る各種費用は、現時点では25/9期計画に織り込んでいない。何かしらのディールが実現した場合には、一過性費用の計上から期初利益計画の押し下げ要因となる可能性がある。

25/9期 株主還元

25/9期は**DPS=54.00円**（株式分割考慮前）を予定する。配当性向は21.7%と「総還元性向30%超」の基準を下回るため、計画比で業績順調な場合は不足分を充当する。また「自己資本比率 \leq 40.0%」に則った追加還元も必要に応じて実施する。

総還元性向30%超

配当

54.00円/株
(25/9期 計画)

「連続増配」の株主還元方針に則り、24/9期の52.00円(予定)に対し2.00円増配。25/9期の**配当性向は21.7%**の予定である。

配当or自己株式取得

「**総還元性向30%**」の株主還元方針に則り、**充足しない株主還元率相当分**（左記の場合 **$30.0 - 21.7 = 8.3\%$** ）は、追加配当又は自己株式取得にて充足する。

追加還元

配当or自己株式取得

「**自己資本比率 \leq 40.0%**」の財務資本戦略に則り、仮に4四半期連続で自己資本比率40.0%を超過すると見込まれる場合は、総還元性向30%を大きく超過するとしても、資本構成の最適化等のため、**追加還元を実施**する。

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。

05

財務数表

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	23/9期				24/9期				
	実績	実績	実績	実績	実績	会社計画	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
売上高	百万円	4,565	5,035	5,803	6,486	7,165	8,606	1,563	1,619	1,671	1,632	1,648	1,769	1,844	1,902
戦略領域*	百万円	605	1,042	1,717	2,101	2,190	2,922	517	528	543	511	502	555	558	573
(YoY)	%	-	+72.3	+64.7	+22.4	+4.2	+33.4	+61.3	+44.8	+7.6	-2.8	-3.0	+5.1	+2.8	+12.2
SES*	百万円	3,959	3,993	4,086	4,385	4,975	5,683	1,046	1,090	1,128	1,120	1,146	1,214	1,286	1,328
(YoY)	%	-	+0.8	+2.3	+7.3	+13.5	+14.2	+0.3	+6.6	+12.7	+9.9	+9.6	+11.3%	+14.0	+18.6%
SES人員数*	人/月	622	615	611	629	686	-	620	623	640	634	642	679	698	726
SES契約単価	千円	557	570	590	617	645	-	604	610	626	627	634	642	652	651
売上総利益	百万円	1,193	1,428	1,773	1,964	2,078	-	458	487	512	505	464	507	549	556
(粗利率)	%	26.1	28.4	30.6	30.3	29.0	-	29.3	30.1	30.7	30.9	28.2	28.7	29.8	29.3
販売費及び一般管理費	百万円	890	950	1,227	1,266	1,447	-	313	300	324	328	324	372	369	380
人件費	百万円	426	480	579	672	742	-	161	160	158	191	160	178	190	213
採用関連費	百万円	66	61	81	77	132	-	20	11	35	9	29	34	42	26
支払手数料	百万円	57	62	192	122	145	-	32	34	27	28	29	57	26	32
減価償却費	百万円	23	22	19	21	22	-	4	5	5	5	5	5	5	5
のれん償却費	百万円	59	62	97	99	105	-	24	24	24	24	24	26	27	27
その他販管費	百万円	256	260	258	272	298	-	68	63	72	68	75	70	76	75
EBITDA	百万円	386	563	661	818	759	-	175	217	219	206	170	167	213	208
営業利益	百万円	303	478	545	697	631	635	145	187	188	176	140	135	180	175
(営業利益率)	%	6.7	9.5	9.4	10.8	8.8	7.4	9.3	11.6	11.3	10.8	8.5	7.6	9.8	9.2
親会社株主利益	百万円	210	275	343	438	404	404	99	119	126	92	89	91	109	113
EPS*	円	116.43	146.05	189.22	264.72	246.23	248.69	58.35	73.21	77.09	56.45	54.34	55.71	66.76	69.44
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	44.8	-	26.0	30.5	33.0	35.5	38.9	39.7	41.3	44.8

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、各四半期の稼働月数の総和÷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・中長計共に、2024年11月に公表した株式分割影響を考慮する前の値である。

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)	20/9期	21/9期	22/9期	23/9期	24/9期
		実績	実績	実績	実績	実績
資産合計	百万円	1,855	2,192	2,535	2,963	2,977
流動資産	百万円	1,128	1,501	1,588	1,968	1,992
現預金	百万円	586	846	672	1,020	1,002
売掛金	百万円	511	632	643	756	876
棚卸資産	百万円	8	3	39	87	7
その他	百万円	22	18	232	103	106
固定資産	百万円	726	691	947	994	985
のれん	百万円	436	423	640	540	527
その他	百万円	290	267	306	454	458
負債合計	百万円	1,218	1,128	1,619	1,901	1,625
流動負債	百万円	853	817	1,125	1,271	1,147
買掛金/未払金/未払費用	百万円	361	398	452	547	567
短期有利子負債	百万円	93	93	235	217	122
未払法人税等	百万円	44	94	157	171	141
その他	百万円	354	231	281	334	316
固定負債	百万円	364	310	494	630	477
長期有利子負債	百万円	266	173	310	423	253
その他	百万円	98	137	183	206	224
純資産	百万円	637	1,064	915	1,061	1,352
自己資本	百万円	637	1,064	907	1,052	1,333
その他純資産	百万円	0	0	8	9	19

キャッシュフロー計算書	(単位)	20/9期	21/9期	22/9期	23/9期	24/9期
		実績	実績	実績	実績	実績
営業キャッシュフロー	百万円	338	267	373	722	481
投資キャッシュフロー	百万円	-269	-51	-335	-169	-3
フリーキャッシュフロー	百万円	69	215	38	553	478
財務キャッシュフロー	百万円	118	44	-211	-206	-495
現金同等物の換算差額	百万円	0	0	0	0	0
現金同等物の増減額	百万円	187	260	-173	347	-17
現金同等物の期首残高	百万円	398	586	846	672	1,020
現金同等物の期末残高	百万円	586	846	672	1,020	1,002

株主還元状況	(単位)	20/9期	21/9期	22/9期	23/9期	24/9期
		実績	実績	実績	実績	予定
配当金支払額	百万円	-	94	86	83	84
DPS	円	0.00	48.98	50.00	51.00	52.00
中間配当	円	-	-	-	-	-
期末配当	円	0.00	48.98	50.00	51.00	52.00
配当性向	%	0.0	33.5	26.4	19.3	21.1
自己株式の取得額（取得時点基準）	百万円	-	0	405	215	47
総還元性向*	%	0.0	33.5	143.2	68.2	32.8

※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。

06

Appendix

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	7.9	33.9	20.0	9.0	3,763	7,165	630
3844	コムチュア	22.4	19.7	12.9	14.4	73,737	34,185	4,600
3697	SHIFT	36.8	16.2	45.5	10.0	295,232	110,627	10,537
4174	アピリッツ	18.6	16.8	42.9	5.6	2,964	8,428	600
4198	テンダ	13.9	14.0	16.8	10.5	5,544	5,175	546
4371	コアコンセプト・テクノロジー	13.5	43.0	80.0	6.8	22,856	15,921	1,744
4442	バルテス・ホールディングス	13.0	19.8	27.1	8.1	8,752	10,362	841
6199	セラク	11.0	21.5	19.0	8.3	19,325	22,222	2,274
6088	シグマクシス・ホールディングス	20.0	26.9	17.6	16.3	85,974	22,411	4,233
6532	ベイカレント	26.4	42.2	47.2	32.2	818,552	93,909	33,551
6554	エスユーエス	10.8	14.6	5.3	4.6	6,082	11,501	608

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桁台**に留まる。

注：各社共に、売上高・営業利益・ROEは直近通期実績を参照している。ただし、当社（ヒューマンクリエイションホールディングス）を除き、9月期決算企業は決算開示タイミングの関係から23/9期を直近通期実績と見做して集計している。営業利益CAGRは、直近通期実績より過去5期間の年平均成長率を集計した。また、営業利益率は短期的・一時的な上下動を平準化するため、同じく過去5期間の営業利益率の単純平均値を集計、表記している。時価総額、及びPER算出上の株価は2024年11月8日終値時点の値であり、またPER算出上のEPSは、2024年11月8日時点における最新の会社計画EPSを参照した値である。当社のPERは、11/14に開示した25/9期会社計画EPSに準拠している。

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

本開示書類「事業計画及び成長可能性に関する事項の開示」で記載した
内容の進捗状況の開示方針は以下のとおりです



- ✓ 開示書類「**事業計画及び成長可能性に関する事項の開示**」は、年1回の開示頻度とし、開示時期は通期決算短信の開示と同タイミングとします（次回は2025年11月を予定）
- ✓ ただし、四半期ごとに開示する「**決算補足説明資料**」にて適宜進捗状況を開示する予定としております

ディスクレーマー

- 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

