



# 2025年9月期 第1四半期 決算説明資料

25/9期1Q決算

22.1%増収、51.7%営業増益と高成長を実現

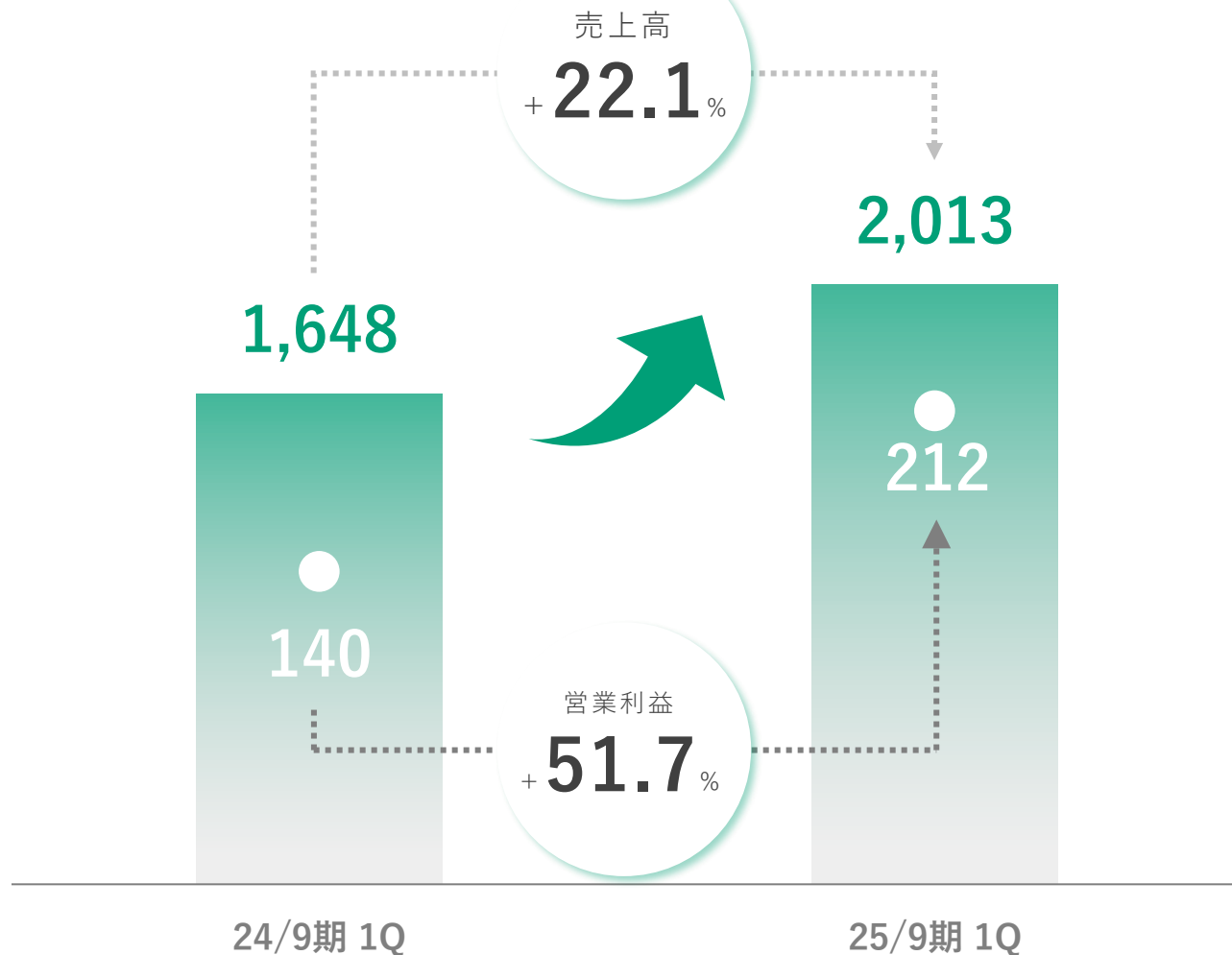
株式会社ヒューマンクリエーションホールディングス  
証券コード：7361

2025年2月10日

# 決算ハイライト

売上高と営業利益\*

(百万円)



主要KPI\*

戦略領域売上高

667 百万円

YoY + 32.8%

SES人員数

716 人

YoY + 11.6%

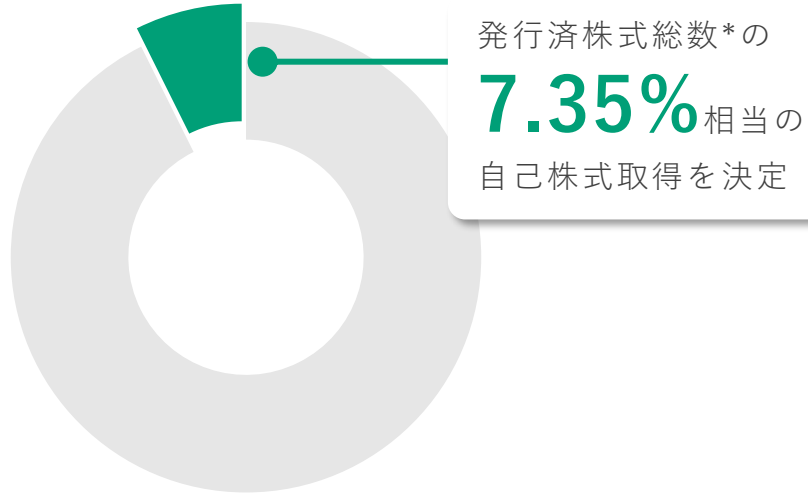
決算のポイント

- 1Qの売上高は、前年同期比**22.1%増**の2,013百万円、営業利益は同**51.7%増**の212百万円だった。通期計画は、売上高が**20.1%増**、営業利益が**0.7%増**のため、通期計画の達成に向け順調に推移した。
- 注力する戦略領域は、24/9期下期より徐々に積み上げた**案件実績をアピール材料とした営業活動が本格化**し、前年同期比**32.8%増**と高伸した。
- SES人員数は前年同期比**11.6%増**と着実に増員し、基盤事業の収益拡大に寄与した。2Q以降も、人員採用・教育に注力していく。

注：全社売上高、営業利益、戦略領域売上高のいずれも2024年10～12月（3ヵ月間）及び前年同期実績を参照、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。

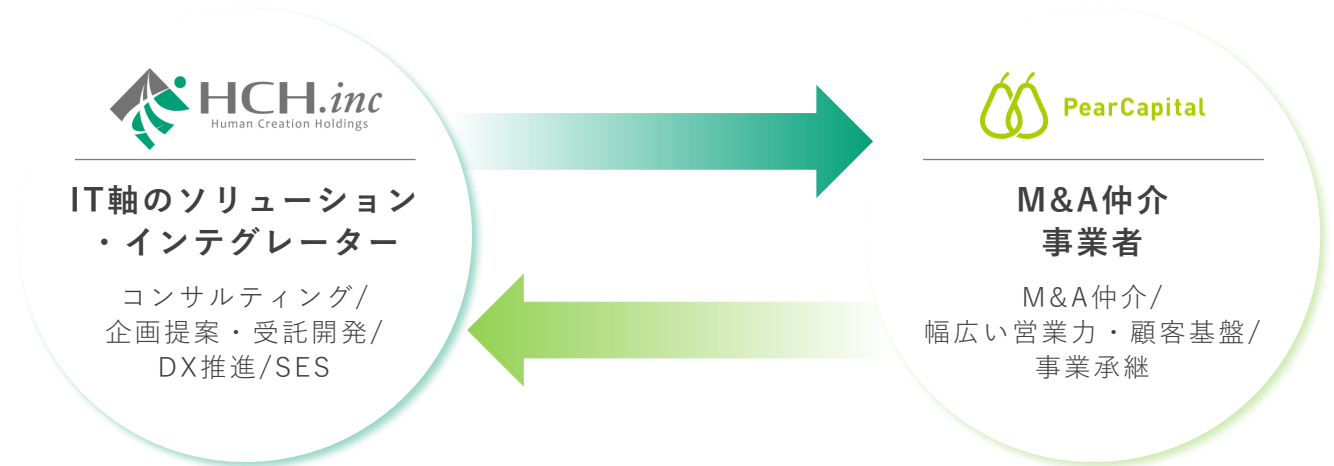
# 事業・財務ハイライト

## 自己株式の取得を発表



決議・発表日	2024/12/13
取得する株式の総数	239,000株(上限)
株式の取得価額の総額	220百万円(上限)
取得する期間	2025/1/6~2025/6/30
取得方法	市場買付

## M&A仲介業を営むペアキャピタルと業務提携を締結



## 日本の産業構造の課題解決に向けた新たなモデルケースとして推進

- M&A案件の共有を通じた迅速かつ効果的なM&Aマッチングの推進
- HCHのプロダクトやサービスを活用したビジネスマッチング・販路拡大
- 人材交流を通じた、M&A戦略やDX推進に関する双方向的な知識の育成
- 新しいPMI支援組織の構築やベンチャー企業への投資を含む新規事業展開

注：自己株式の取得率は、取得する株式の総数(上限)を発行済株式総数(自己株式を除く)で除算した値である。なお、本取得株式数は、2025年1月1日を効力発生日とする1:2株式分割後の株式数である。

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.	2024/12/26	湘南投資勉強会 個人投資家向けIR説明会 登壇
2.	2025/1/29	神戸投資勉強会 個人投資家向けIR説明会 登壇
3.	2025/1/30	日本証券新聞 記事掲載
4.	2025/2/10	Kabu Berry 25/9期1Q決算説明会 実施
5.	2025/2/27	イベントスIRセミナー 登壇
6.	2025/3/4	ラジオNIKKEI 登壇
7.	2025/3/12	日経CNBC 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](https://note.com/hch_ir_7361)

### IRサイト改修

今春、見やすく分かりやすいIRサイトに向けて改修。知りたい情報への導線を最短に。



# AGENDA

- 1. 25/9期 第1四半期業績 ..... P06
- 2. 25/9期 通期計画の進捗状況 ..... P16
- 3. Appendix ..... P20
  - 3-1.会社概要 ..... P21
  - 3-2.中長期経営方針 ..... P28
  - 3-3.EPS1,000円の実現に向けた補足説明 ..... P40

# 01

## 25/9期 第1四半期業績

# 25/9期 第1四半期業績サマリー

前年同期比で売上高は+22.1%、営業利益は+51.7%と大幅に増収増益した。

特に、24/9期に計画未達だった戦略領域が+32.8%と拡大、再成長に向けて順調に進捗した。

## 四半期業績実績と増減率

(百万円)	24/9期					25/9期	前年同期比	前四半期比
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	(YoY,%)	(QoQ,%)
売上高	1,648	1,769	1,844	1,902	7,165	2,013	+22.1%	+5.8%
└戦略領域*	502	555	558	573	2,190	667	+32.8%	+16.2%
└SES*	1,146	1,214	1,286	1,328	4,975	1,346	+17.4%	+1.3%
EBITDA	170	167	213	208	759	244	+43.7%	+17.3%
営業利益	140	135	180	175	631	212	+51.7%	+21.0%
親会社株主利益	89	91	109	113	404	132	+48.3%	+16.6%
EPS* (円)	27.17	27.86	33.38	34.72	123.11	40.60	+49.4%	+16.9%

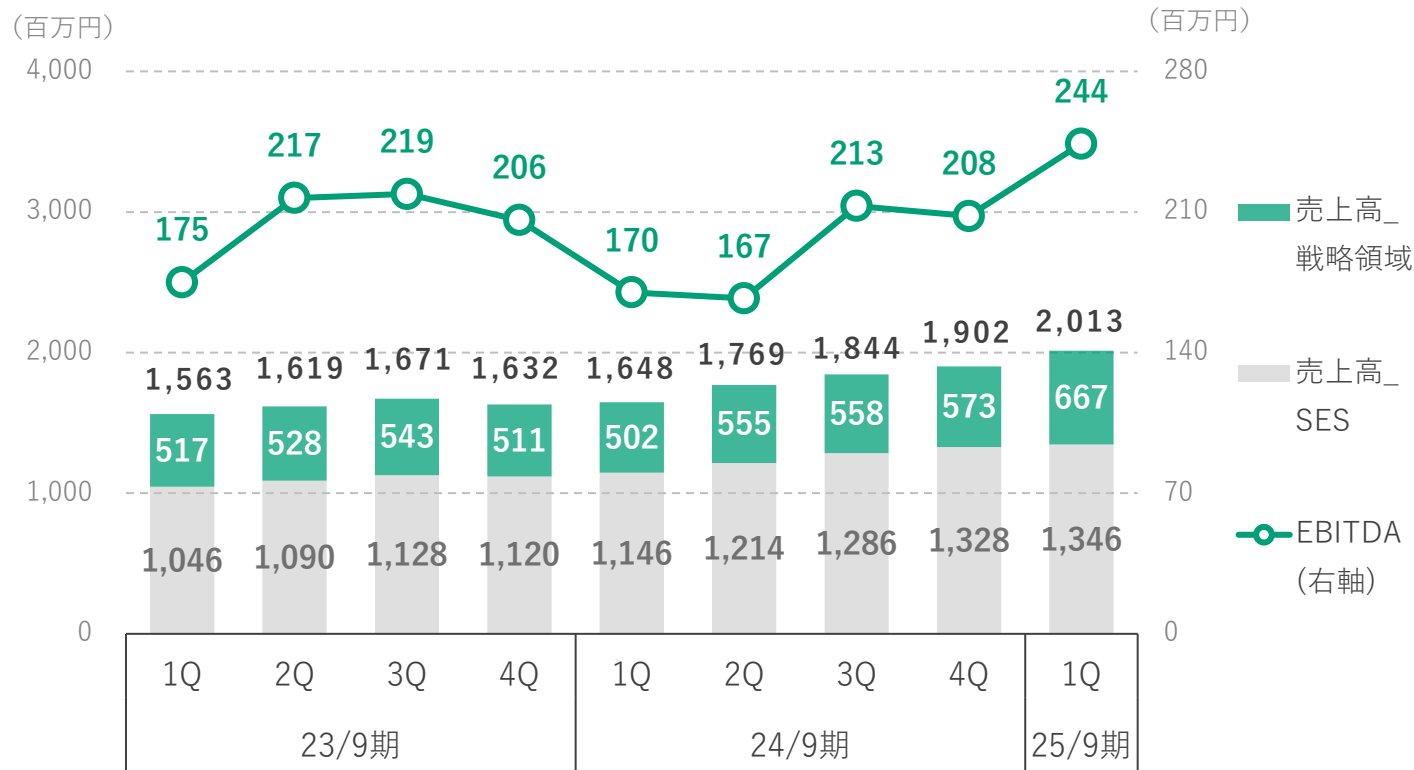
注：戦略領域の売上高は、コンサルティング及び受託開発・運用を手掛ける各子会社(ACF/SLG/HMB/COSMOPIA/TARA)の売上高と、BKSの受託案件を集計している。一方、SESの売上高は、BKSのエンジニア派遣業務にかかる売上高とCLS(2024年10月1日付でBKSに吸収合併)の売上高、及び一部発生している内部取引高を集計している。なお、24/9期の四半期EPSは、2024年11月に公表した株式分割影響を考慮した修正値である。



# 売上高とEBITDAの四半期推移

売上高は2,013百万円、EBITDAは244百万円と、共に**過去最高の四半期業績**を確保した。戦略領域では、24/9下期より徐々に積み上げた**案件実績をアピール材料にした営業活動が本格化**し、高い成長を実現した。

## 売上高とEBITDAの四半期推移



- 24年10～12月期の全社売上高は、前年同期比**22.1%増**の2,013百万円だった。
- SES売上高は、SES人員数が前年同期比で**11.6%増加**し収益拡大に寄与した。加えて、採用強化の一方で案件アサインが遅れ稼働率が低かった24/9期1Qと比較して**稼働率が改善**した。結果、売上高は**17.4%増**の1,346百万円と着実に増収した。
- 重視する戦略領域は、24/9期下期より徐々に積み上げた**案件実績をアピール材料とした営業活動が本格化**し、前年同期比で**32.8%増**と大幅成長、全社業績を牽引した。
- 24年10～12月期の全社EBITDAは、前年同期比で**43.7%増**と大幅な増益となった。売上高の増加に伴い限界利益が拡大した上、固定費は適切なコントロールが実施できた。

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。

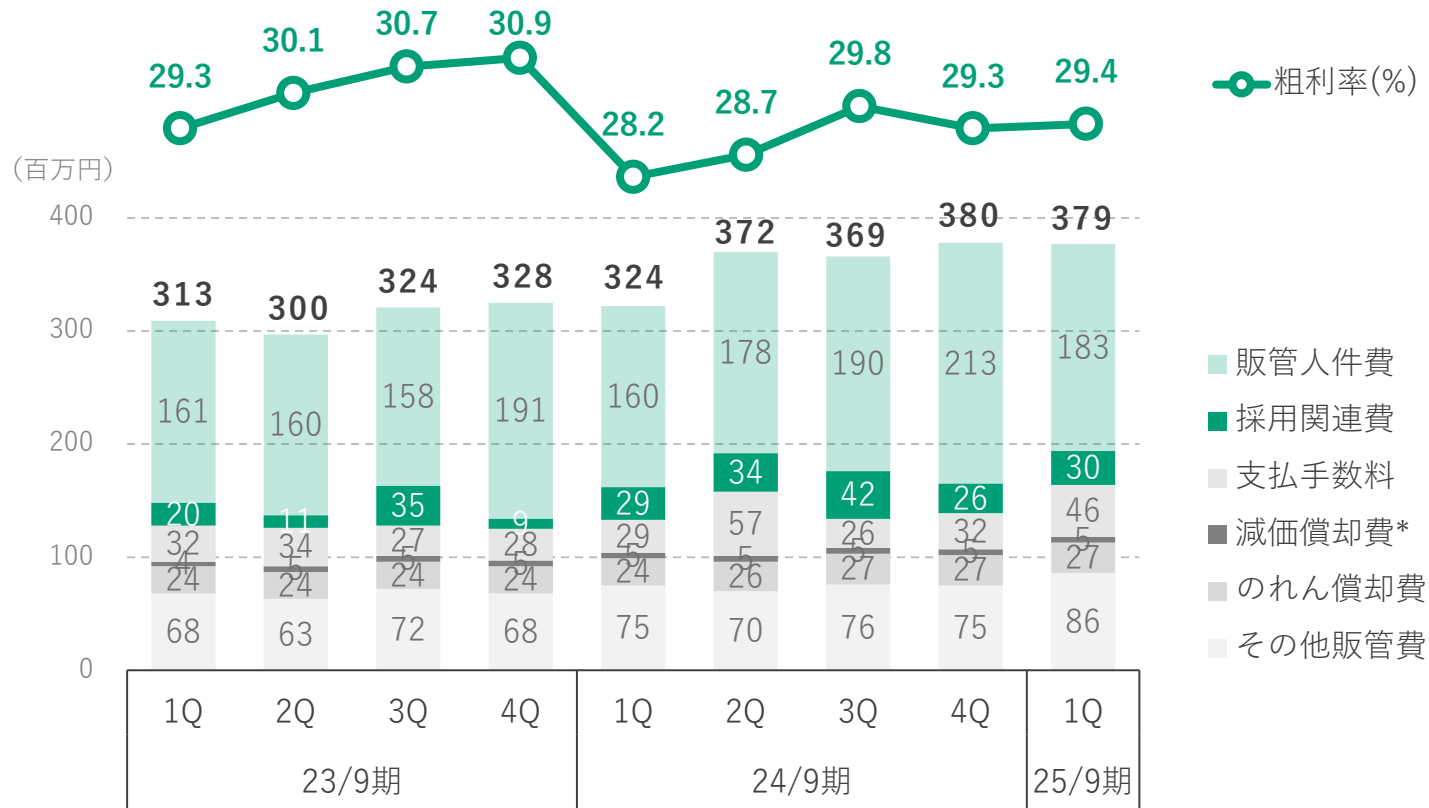


## 粗利率と販管費の四半期推移

粗利率は、低稼働だった前年同期比で1.2ppt上昇し、**前四半期横ばい圏**の29.4%を確保した。

採用とアサインのタイムラグを最小化する精緻な採用計画を立て実行した結果、稼働率が上昇した。

### 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。

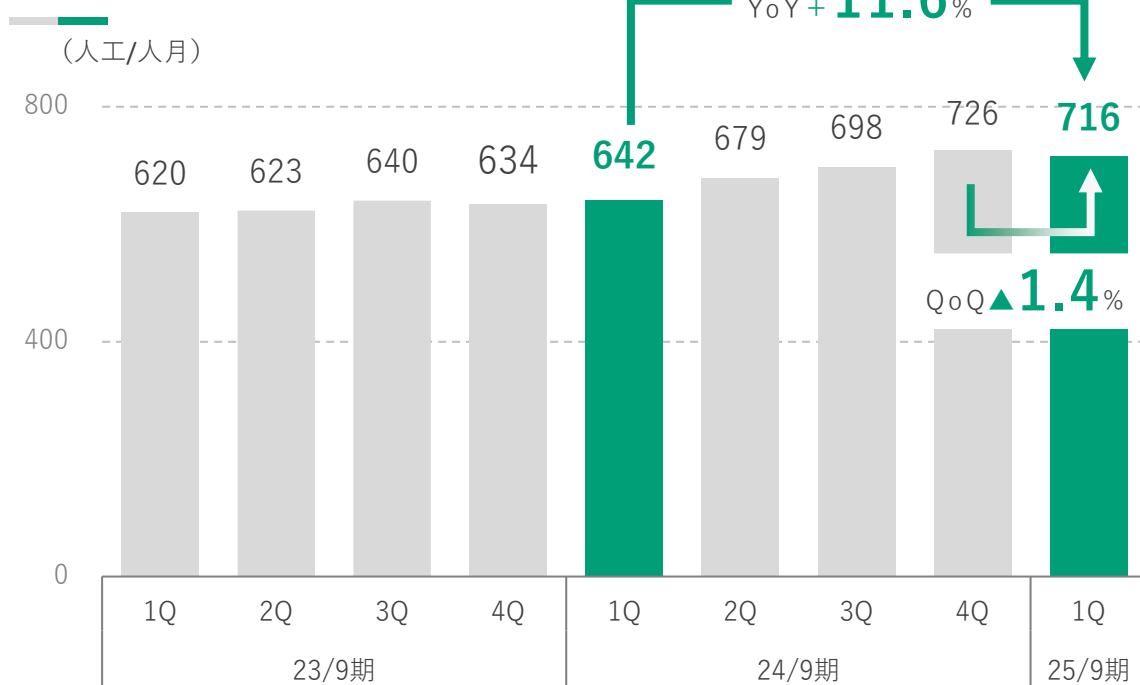
- 24年10～12月期の粗利率は29.4%で前年同期比で**1.2ppt上昇**した。24年9月期上期は採用強化に伴い稼働率が低下していたが、正常化した。
- 販管費は、前年同期比で16.9%増の379百万円だったが、**販管費率は0.8ppt低下**しており、収益性向上が利益貢献している。
- 販管人件費は組織拡大に伴うバックオフィスの強化等から前年同期比で**23百万円増**の183百万円となった。なお、賞与及び引当金の調整・追加計上等のコストが発生する4Q（前四半期）と比較すると費用は減少している。
- 採用関連費は前年同期比で同水準**の30百万円だった。「採用とアサインのタイムラグによる利益逸失」を最小化する取組を進めた結果、1Qは大きく拡大しなかった。採用・人員増を推進する方針自体に変更はなく、**2Q以降は一定の費用投下が進む見通し**である。
- IR強化等を背景に、その他販管費が拡大した。

## 主要KPIの四半期推移

受託開発の獲得が奏功し1Qで**SES人員を受託開発へスライドさせた**ため、SES人員数は前四半期比で減少したが、前年同期比では11.6%増加した。

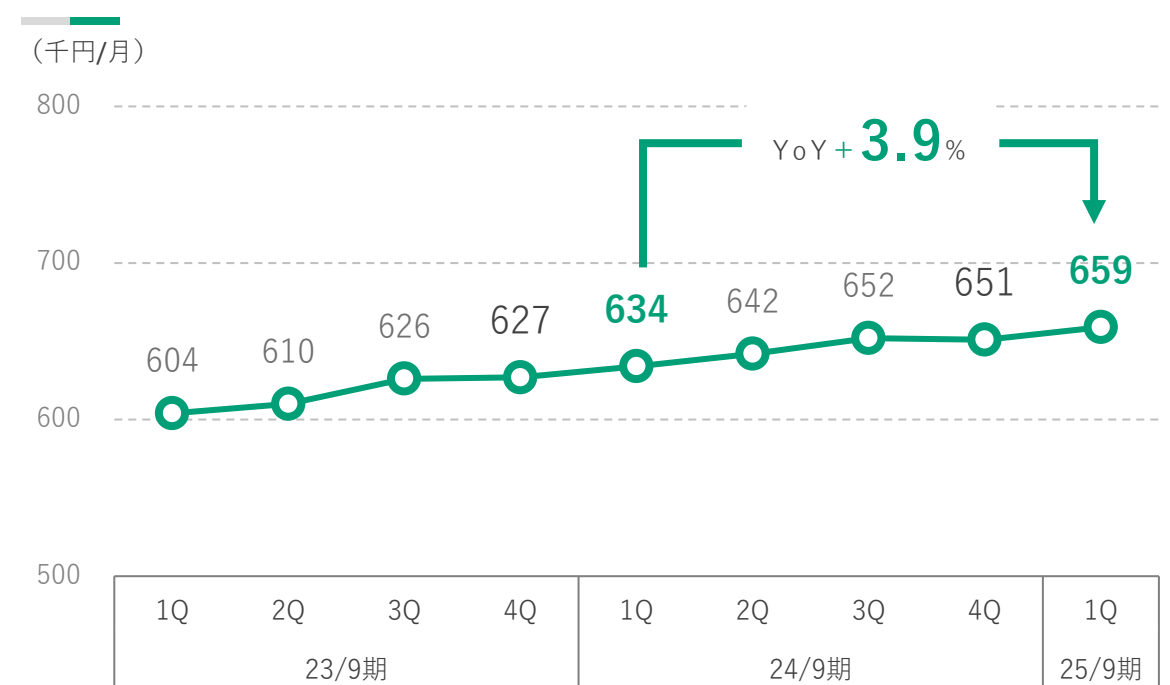
SES契約単価は、前年同期比3.9%増、前四半期比1.2%増と、**安定的に上昇**している。

### SES人員数<sup>\*1</sup>



- SES人員数は、前年同期比で**11.6%増**、前四半期比**1.4%減**の716名だった。採用強化に加え新規採用者の稼働が本格化した。一方、前四半期との比較では、**主にSESを手掛ける子会社BKSで”受託開発案件”の獲得が進捗し、SES人員を受託開発へスライドさせた**ため減少した。また、相対的に1人あたり費用の高いビジネスパートナーの稼働が減少し粗利率を押し上げた。

### SES契約単価<sup>\*2</sup>



- SES契約単価は、前年同期比で**3.9%増**、前四半期比で**1.2%増**の659千円となった。マクロ的な賃上げの潮流やIT人材の件費上昇に伴う価格転嫁は進んだ一方で、アップセルやクロスセルを含む付加価値の訴求には上昇余地がある。

注1：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。  
注2：SES契約単価には、受託案件従事者分は含まれない。

# バランスシートと自己資本比率の四半期推移

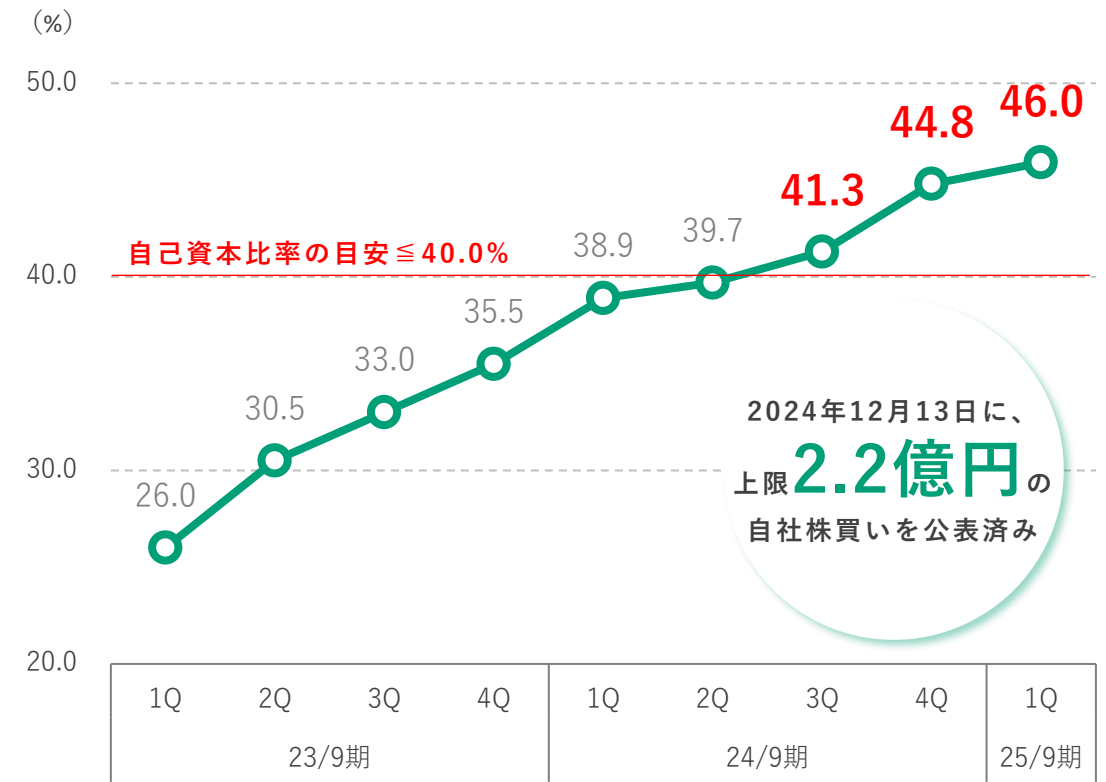
24年12月末時点で、Net Cash**611百万円**、自己資本比率**46.0%**の状況にある。

2.2億円の自社株買い資金は証券会社に預託済み。**財務レバレッジの早期適正化に向け邁進**する。

## 直近四半期のバランスシート

	24/12末		24/12末
(百万円)		(百万円)	
資産合計	3,003	負債合計	1,601
└流動資産	2,034	└買掛金/未払金 /未払費用	710
└現預金	<b>937</b>	└有利子負債	<b>326</b>
		Net Cash 611	
└売掛金	947	└未払法人税	85
└固定資産	969	純資産合計	1,401
└のれん	499	└自己資本	<b>1,380</b>

## 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に向けられ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

25/9期は、1株あたり27.00円の期末配当金に加え、**2.2億円を上限とする自己株式の取得**を進めている。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	404,033	404,422*
配当金の支払い	84,562	87,815*
自己株式の取得	47,948	220,000*
株主還元総額	132,511	307,815*
<b>総還元性向*</b>	<b>32.8%</b>	<b>76.1%</b>

総還元性向30%超の方針を上回る**76.1%**の総還元を実施予定

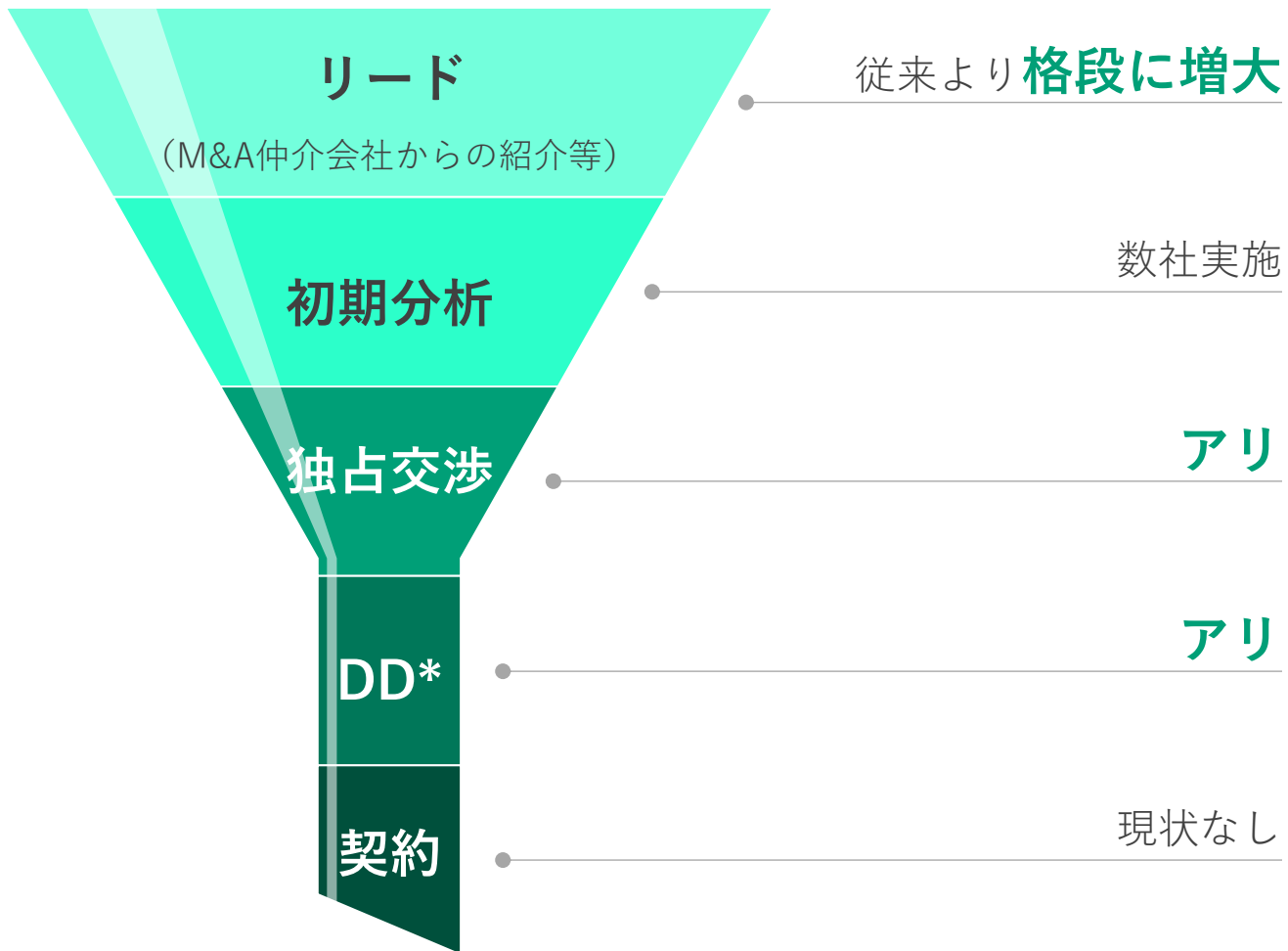
## (参考) 株主還元方針と財務資本戦略の概要

- ・配当は、連続増配を維持
  - ・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期の親会社株主利益は、本資料発表時点で外部公表している計画値を参照している。同配当金の支払いは、24年12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。同自己株式の取得は、2024年12月13日に公表した取得枠上限値を参照している。

# 中長期経営方針「2<sup>nd</sup> フェーズ」で掲げる重点領域の進捗状況

新たにM&A推進チームを組成し、2<sup>nd</sup>フェーズで掲げる領域戦略の変革に向け邁進している。  
**独占交渉権を獲得しデューデリジェンスを進めている企業もあり、駆け出しは順調である。**



## M&A戦略も強力推進！

< 主なM&Aターゲット >

- AI開発スタートアップの買収  
(AI人材の確保及び育成体制の獲得)
- DX遅延企業の買収  
(DX推進による対象会社の収益性改善)
- 隣接業種の買収  
(UI/UX、SaaS他)
- 広義の同業他社買収(人/顧客/知見)  
※ システム開発/経営コンサル
- M&Aのリスク分散やノウハウ蓄積の加速化のためのファンド組成/運用

リスク大

リスク小

\*\* DD：デューデリジェンス (Due Diligence)の略。投資やM&A等の取引において、対象となる企業や事業の実態を調査して、価値やリスクを把握するプロセスである。

## 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	23/9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	4Q	1Q	
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	2,013
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	667
(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	+32.8
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	1,346
(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	+17.4
SES人員数*	人/月	622	615	611	629	686	-	620	623	640	634	642	679	698	726	716
SES契約単価	千円	557	570	590	617	645	-	604	610	626	627	634	642	652	651	659
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	592
(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	29.4
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	379
人件費	百万円	426	480	579	672	742	-	161	160	158	191	160	178	190	213	183
採用関連費	百万円	66	61	81	77	132	-	20	11	35	9	29	34	42	26	30
支払手数料	百万円	57	62	192	122	145	-	32	34	27	28	29	57	26	32	46
減価償却費	百万円	23	22	19	21	22	-	4	5	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	27
その他販管費	百万円	256	260	258	272	298	-	68	63	72	68	75	70	76	75	86
EBITDA	百万円	386	563	661	818	759	-	175	217	219	206	170	167	213	208	244
営業利益	百万円	303	478	545	697	631	635	145	187	188	176	140	135	180	175	212
(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	10.6
親会社株主利益	百万円	210	275	343	438	404	404	99	119	126	92	89	91	109	113	132
EPS*	円	58.21	73.02	94.61	132.36	123.11	124.35	29.18	36.61	38.55	28.23	27.17	27.86	33.38	34.72	40.60
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	46.0

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。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	25/9Q1
		実績	実績	実績	実績	実績
資産合計	百万円	2,192	2,535	2,963	2,977	3,003
流動資産	百万円	1,501	1,588	1,968	1,992	2,034
現預金	百万円	846	672	1,020	1,002	937
売掛金	百万円	632	643	756	876	947
棚卸資産	百万円	3	39	87	7	9
その他	百万円	18	232	103	106	139
固定資産	百万円	691	947	994	985	969
のれん	百万円	423	640	540	527	499
その他	百万円	267	306	454	458	469
負債合計	百万円	1,128	1,619	1,901	1,625	1,601
流動負債	百万円	817	1,125	1,271	1,147	1,141
買掛金/未払金/未払費用	百万円	398	452	547	567	710
短期有利子負債	百万円	93	235	217	122	97
未払法人税等	百万円	94	157	171	141	85
その他	百万円	231	281	334	316	248
固定負債	百万円	310	494	630	477	460
長期有利子負債	百万円	173	310	423	253	228
その他	百万円	137	183	206	224	231
純資産	百万円	1,064	915	1,061	1,352	1,401
自己資本	百万円	1,064	907	1,052	1,333	1,380
その他純資産	百万円	0	8	9	19	21

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	25/9Q1
		実績	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	87*
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	21.7
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*	%	33.5	143.2	68.2	32.8	76.1*

※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ている。  
 ※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、本資料発表時点で外部公表している計画値を参照している。同配当金の支払いは、24年12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。



# 02

## 25/9期 通期計画の進捗状況

## 25/9期 通期計画サマリー（再掲）

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)*	123.11	▲7.0%	-	124.35	+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。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。

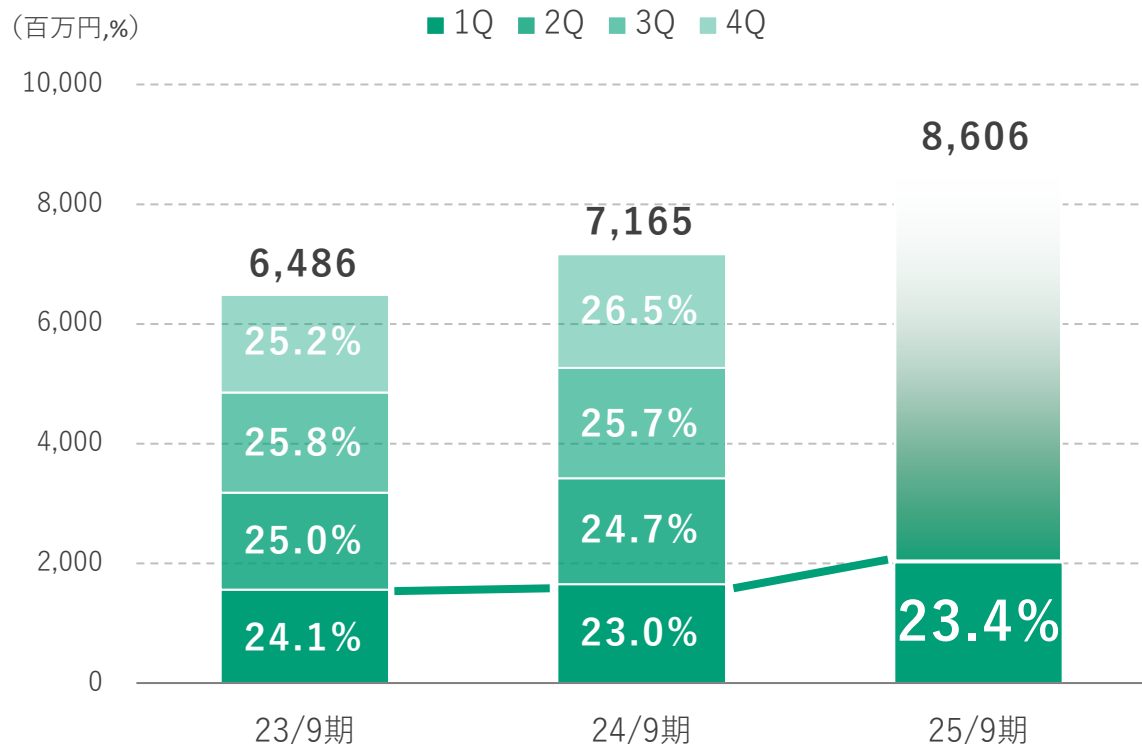
# 25/9期 前提条件（再掲）

項目	内容
<h2>SES売上高</h2>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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、<b>稼働人員の拡大</b>を進めることを通じて、着実な収益拡大を推進する。</li> <li>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、<b>年間を通して安定した稼働率の確保</b>を想定する。</li> </ul>
<h2>戦略領域売上高</h2>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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、<b>アップセル・クロスセルを推進</b>することを通じて、事業子会社間のシナジー創出を図る。</li> <li>これまで以上に<b>M&amp;Aを積極検討</b>し、中長期的な収益拡大に向けた外部成長を押し進める。</li> </ul>
<h2>売上原価・販管費</h2>	<ul style="list-style-type: none"> <li>SESの粗利率は、<b>24/9期比で若干の低下</b>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。</li> <li><b>採用関連費の増額や管理体制の強化</b>から、24/9期比で1段の販管費増を予定する。</li> </ul>
<h2>その他</h2>	<ul style="list-style-type: none"> <li>M&amp;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。</li> </ul>

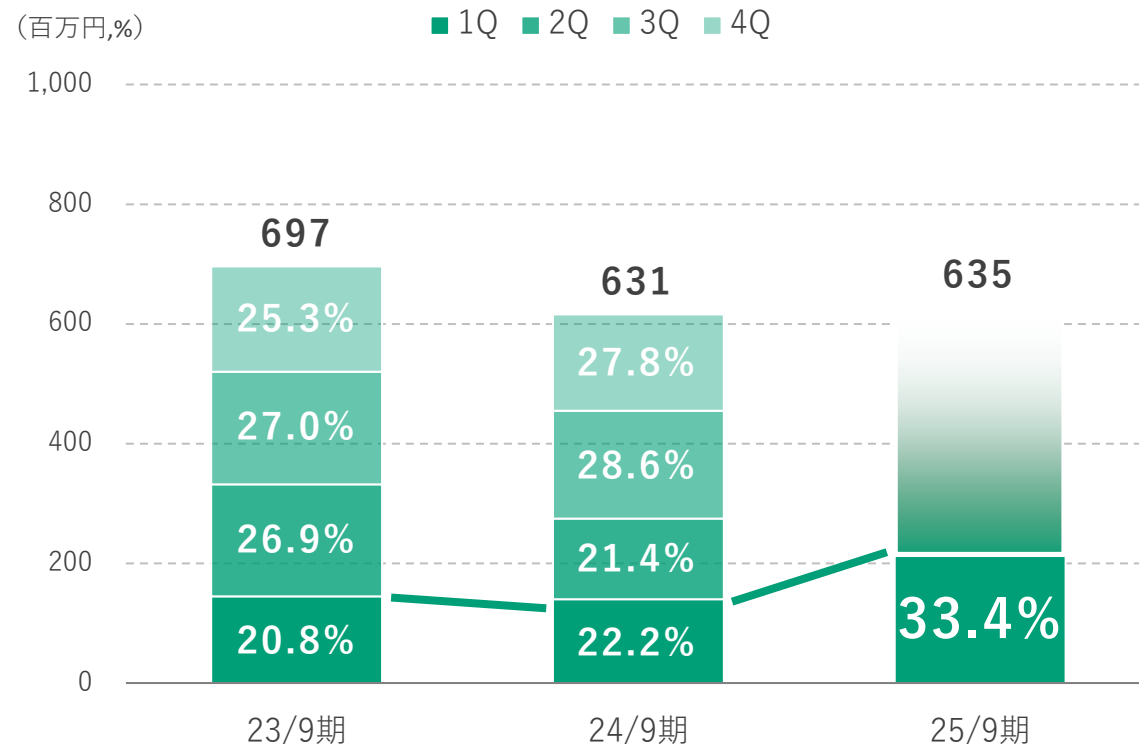
## 25/9期 第1四半期の進捗状況

25/9期の通期計画に対する1Q進捗率は、**売上高が23.4%、営業利益が33.4%**を確保した。  
 売上高の進捗率は25%を下回るが、例年、組織・人員拡充に連れQoQで成長するため、進捗順調である。

### 売上高の進捗率



### 営業利益の進捗率



注：25/9期は会社計画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**



# 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

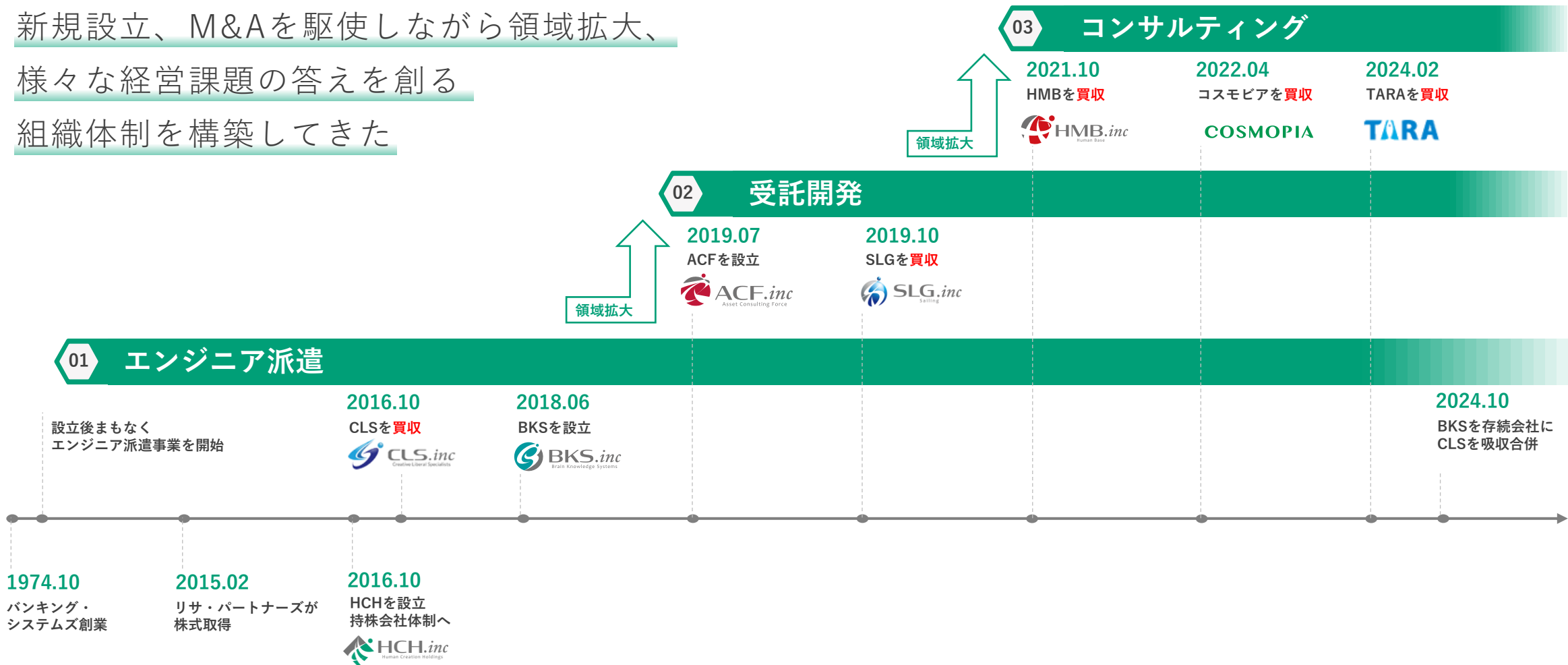
## 大株主の状況（2024年9月30日時点）

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

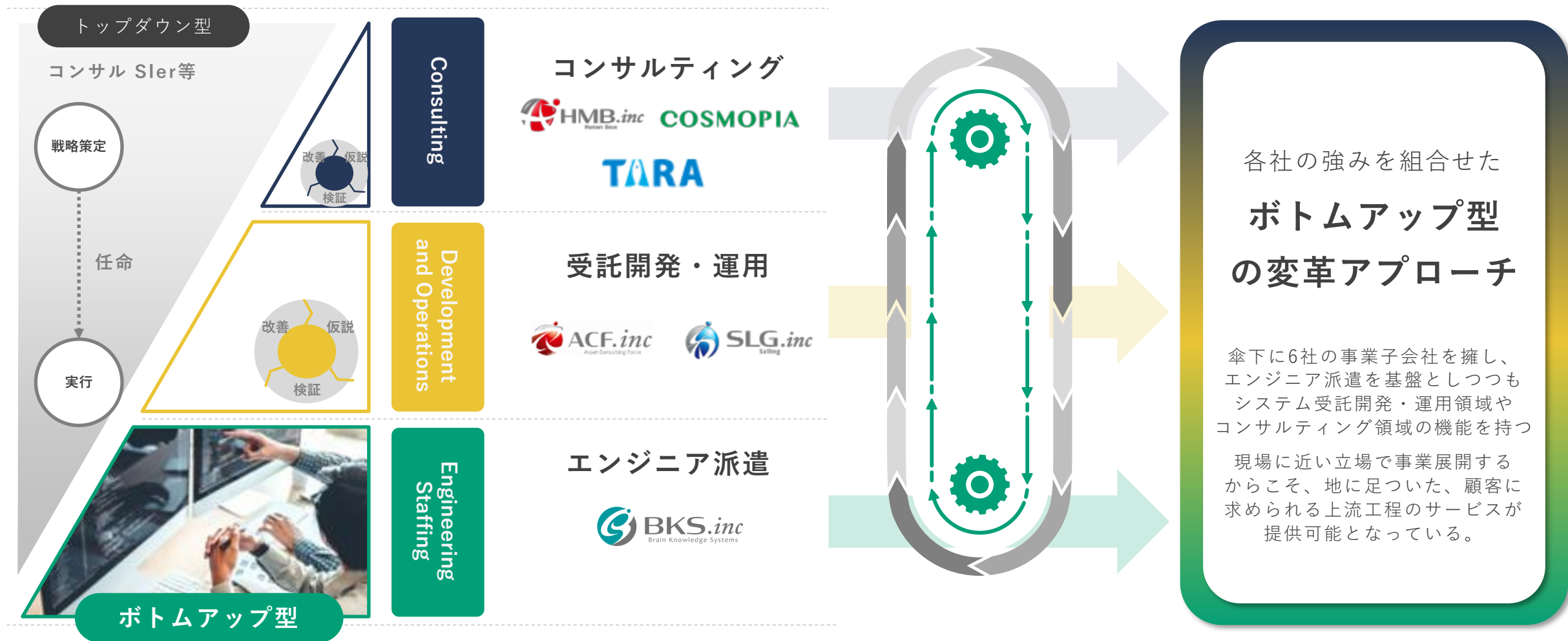
祖業の「エンジニア派遣」を起点にM&Aも駆使しながら「受託開発」「コンサルティング」に領域拡大、『**答えを創る次世代の経営課題コンサルティング企業**』に向け、ソリューションの幅を広げている。

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

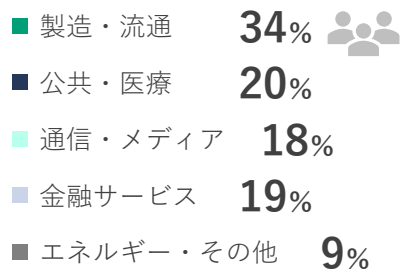
**447社**

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

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

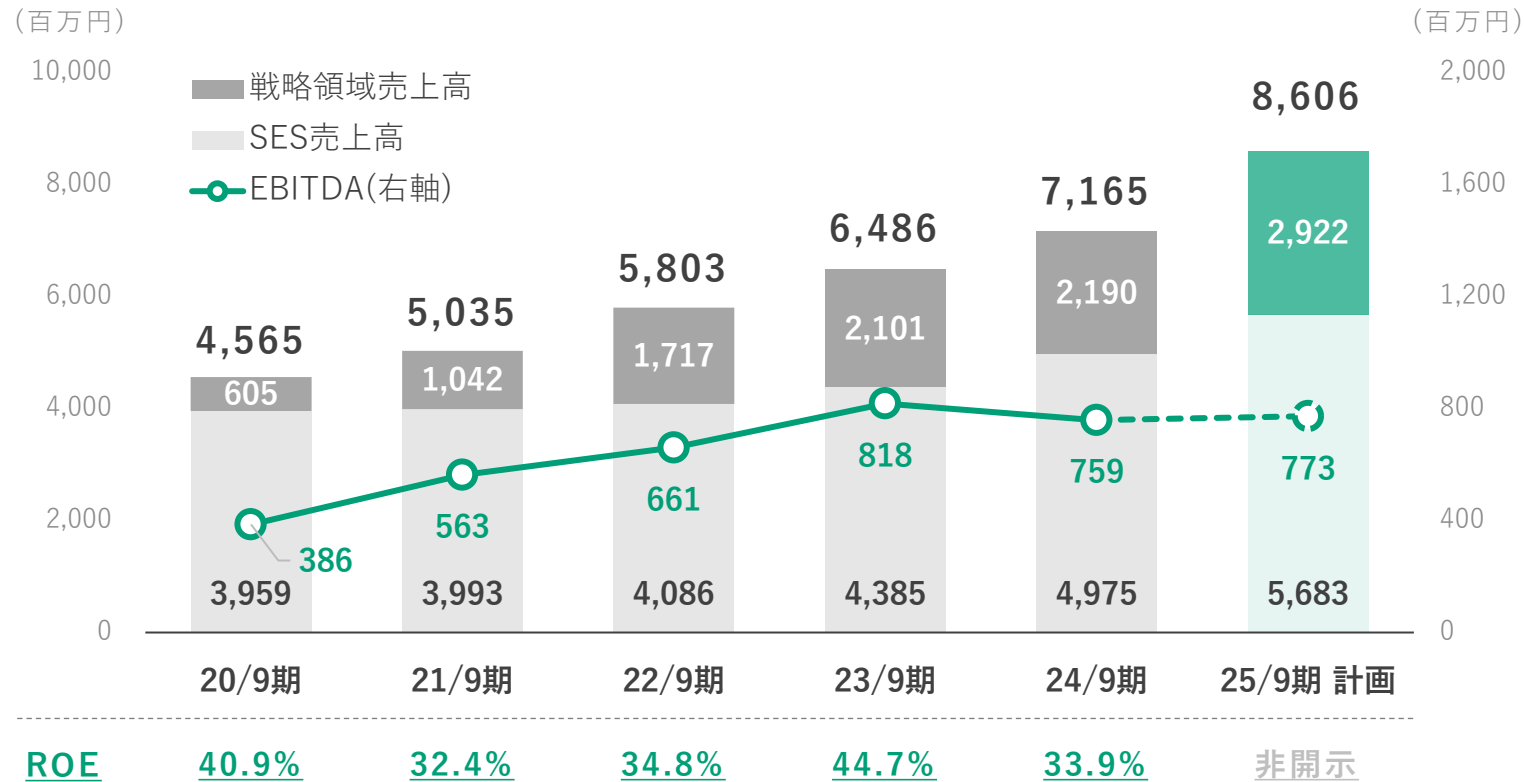
日本全国  
**9拠点**

東京4ヶ所・札幌 / 仙台 / 名古屋  
/ 大阪 / 福岡に各1ヶ所

# 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。

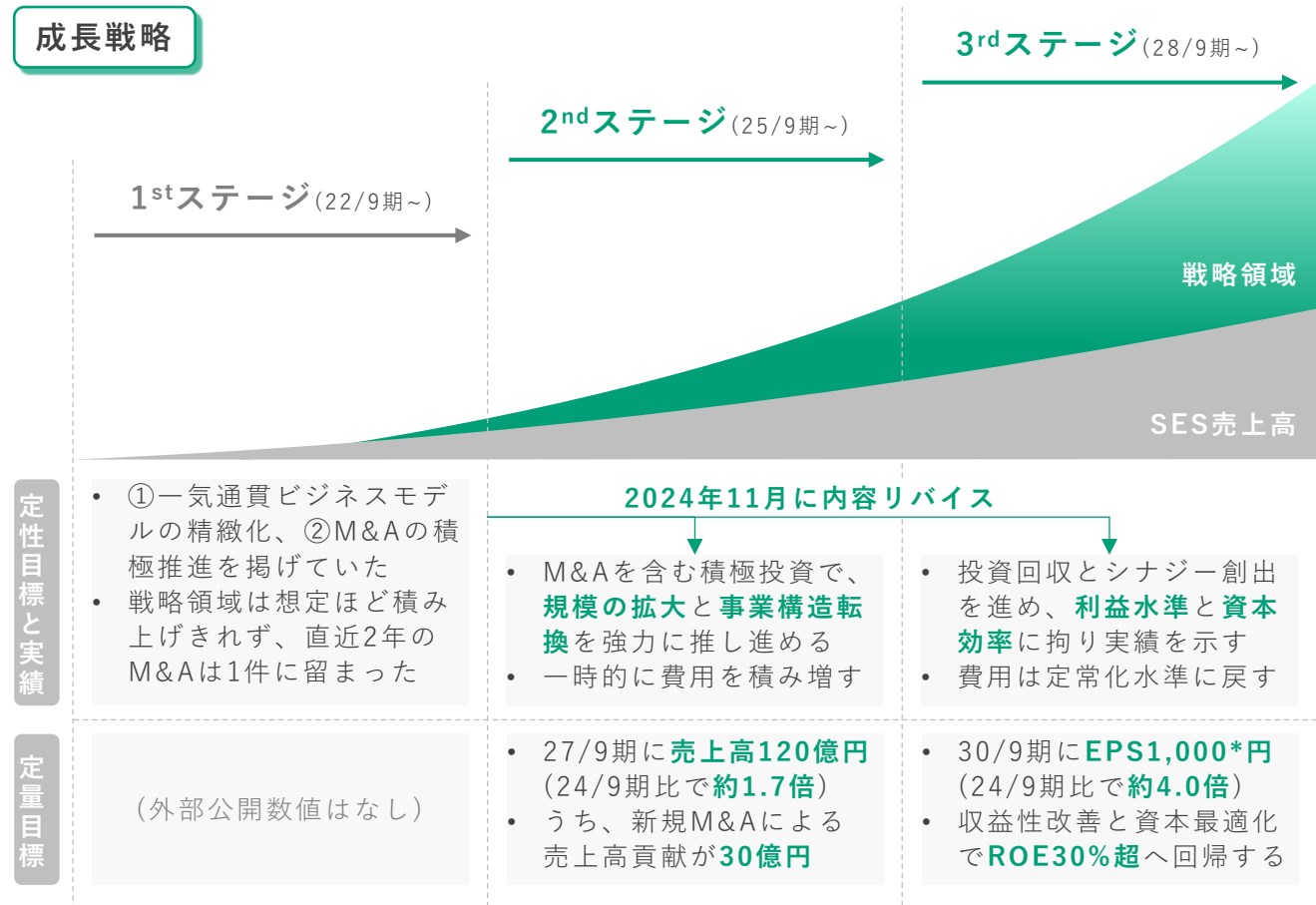
# 03-2

## 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

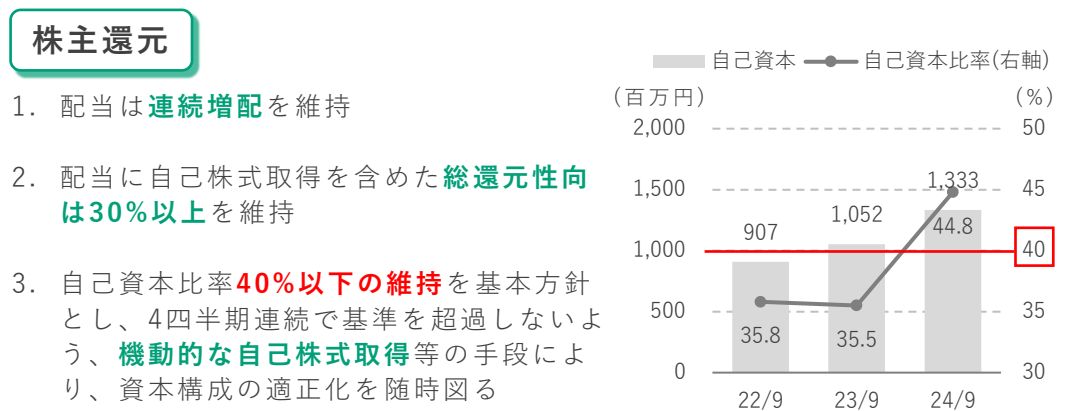
30/9期に**EPS1,000円\***、**ROE30%超**を実現するため、27/9期までの2ndステージでは**業容拡大**にこだわる。株主還元は**連続増配/総還元30%以上**の他、**自己資本比率40%以下の維持**を基準に**機動的自社株買い**を行う。



**計数計画**

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

\*EPSは2024年11月に公表した株式分割の影響考慮前の数値



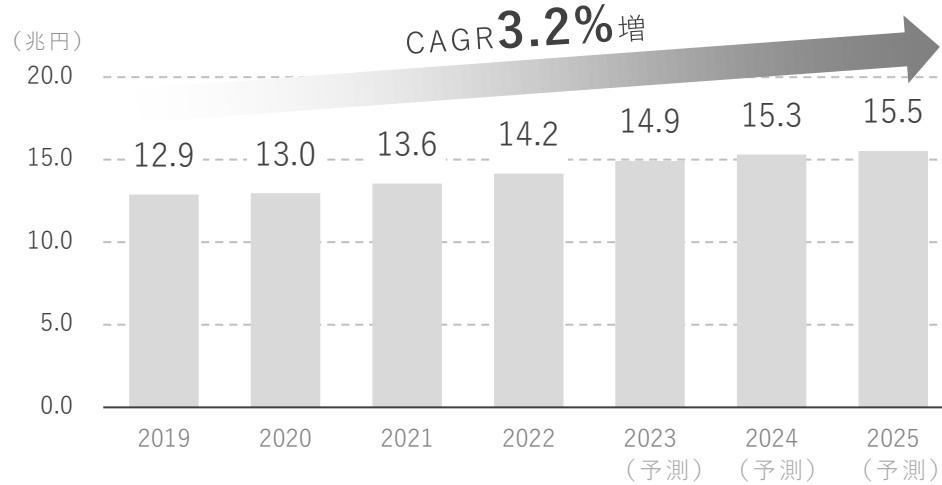
注：戦略領域の売上高は、コンサルティング及び受託開発・運用を手掛ける各子会社(ACF/SLG/HMB/COSMOPIA/TARA)の売上高と、BKSの受託案件を集計している。  
EPSは、実績・計画・中長期経営方針共に、2024年11月14日に発表した株式分割影響を調整する前の値である。**株式分割考慮後の目標値は500円**となる。



# 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。

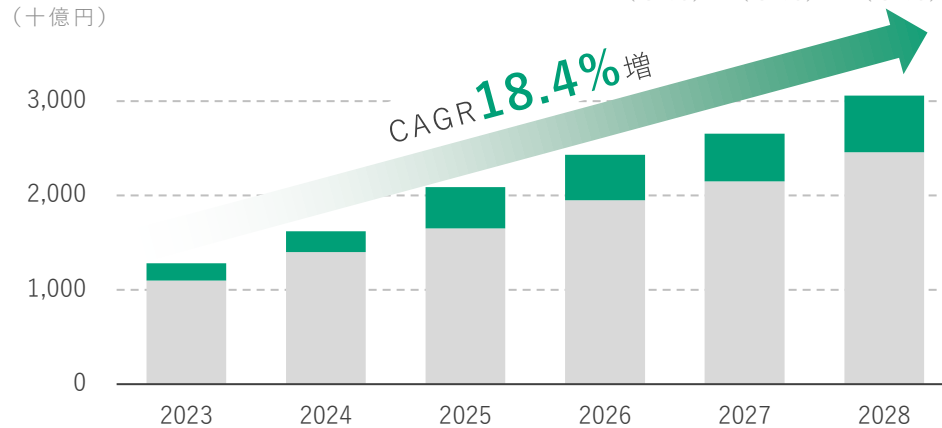
国内民間IT市場  
規模推移  
(2023-2028)



**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**

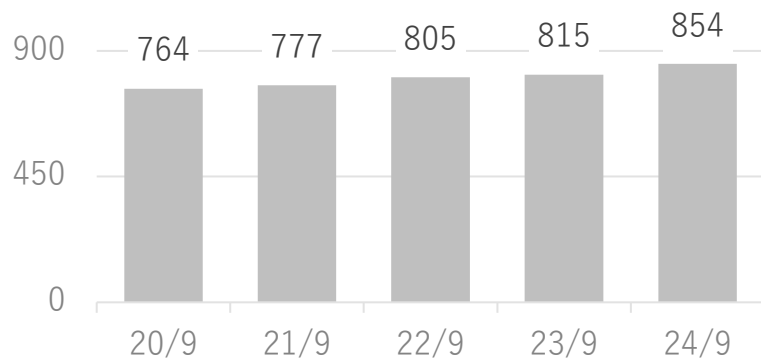
注：国内デジタルビジネスプロフェッショナルサービス市場予測（2023-2028）は、IDCの2024年7月調査を参照した。国内民間企業のIT投資額は矢野経済研究所資料を参照した。

# 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

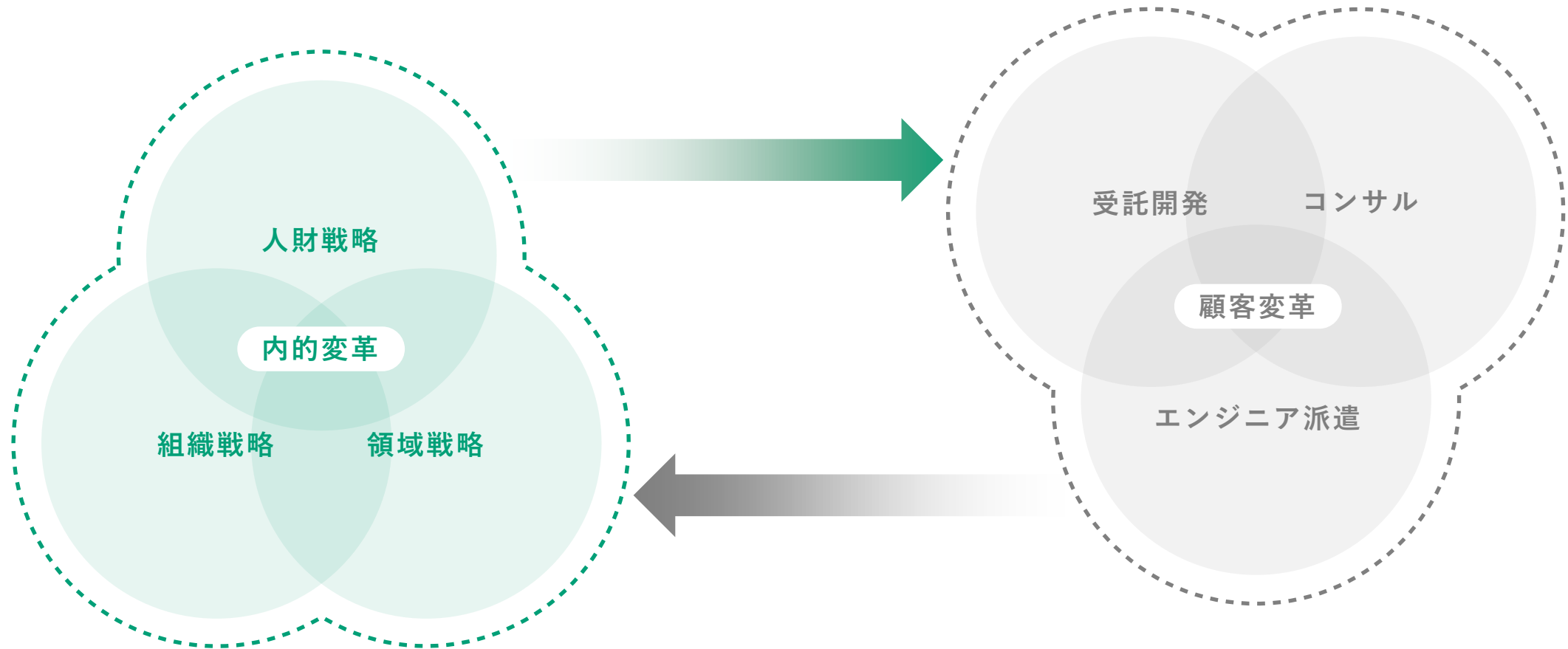


### 真因

- ・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。

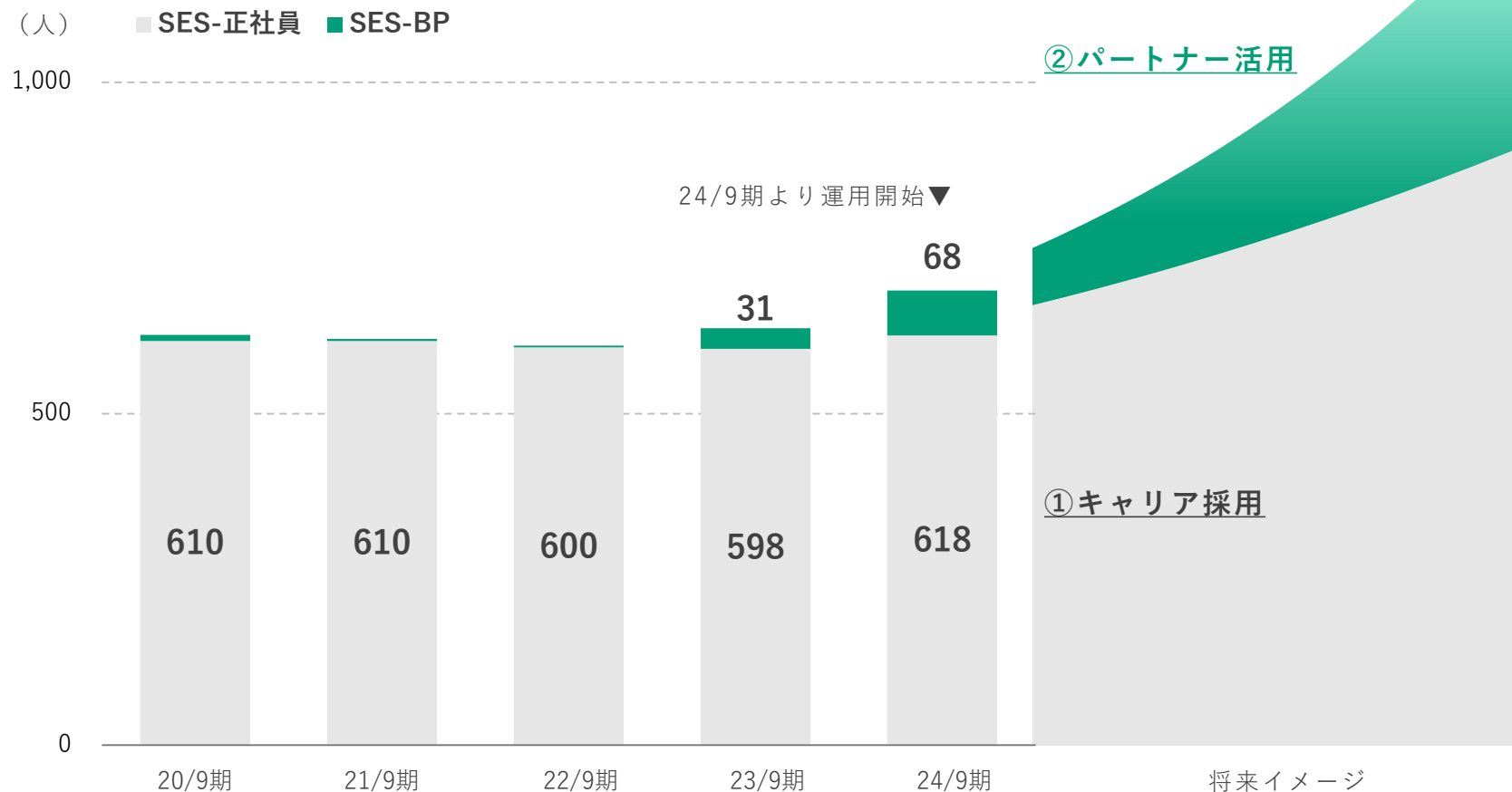
1/3

### 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



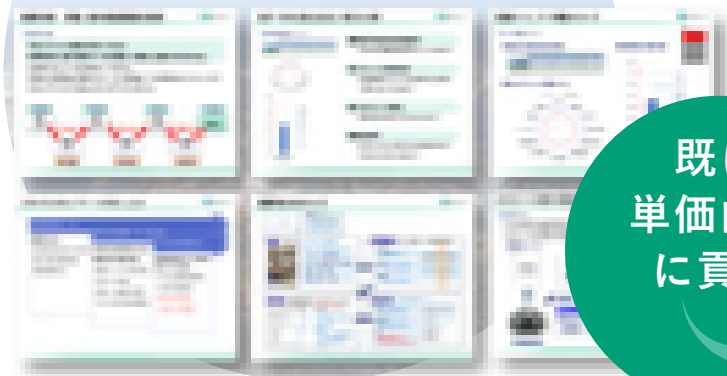
評価制度を一部変更、売上責任を持つことで収益機会を逃さない

## 組織戦略の変革

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

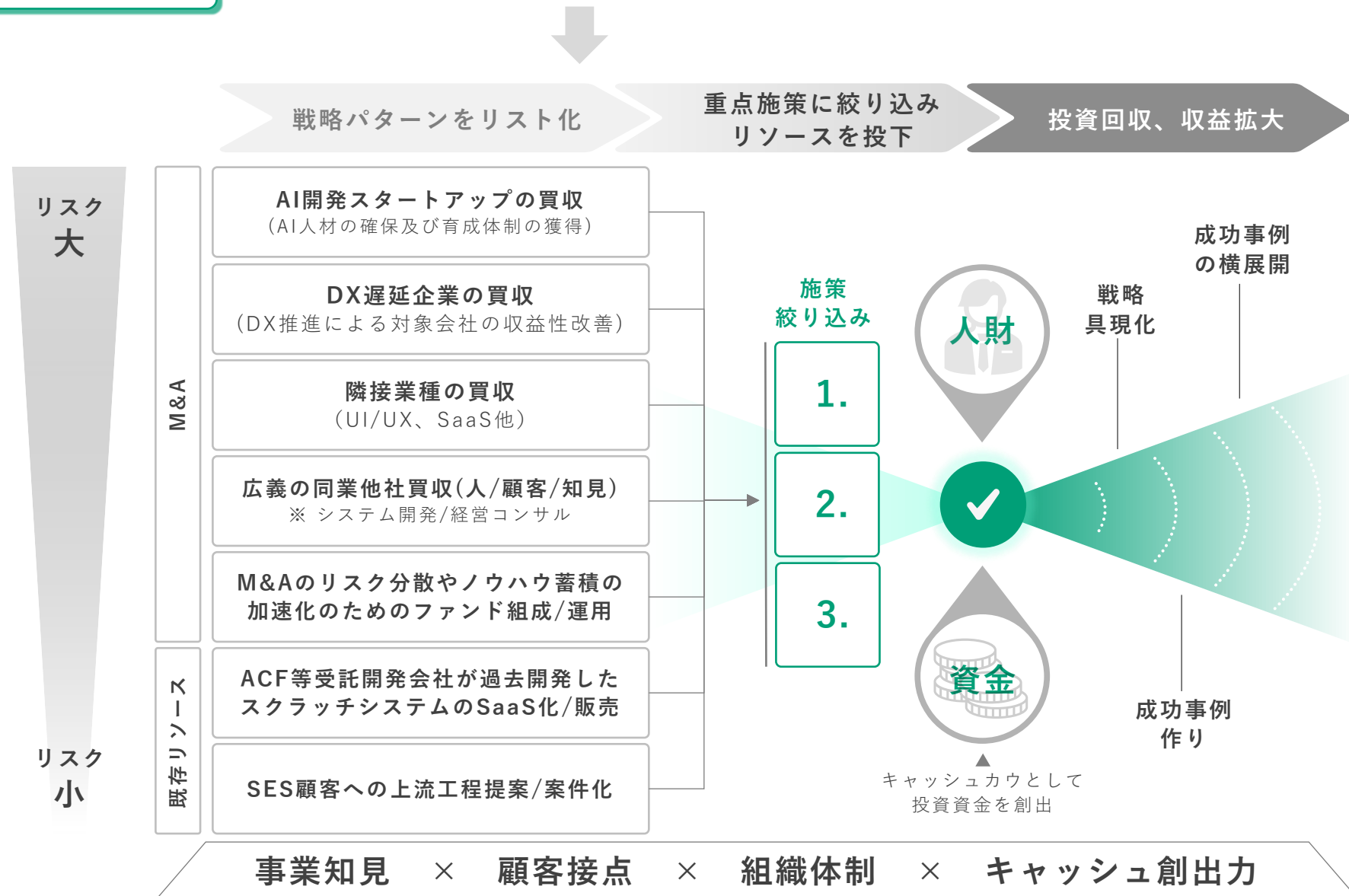


## 領域戦略の変革

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。

# 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

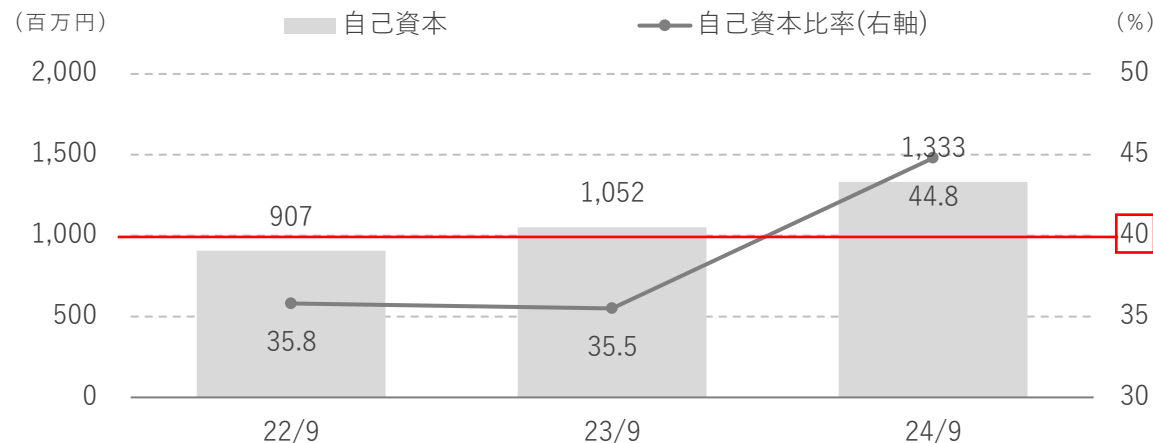


- M&Aを含む積極投資で**規模の拡大**と**事業構造転換**を図る2ndステージ(27/9期)、投資回収とシナジー創出を通じて**1株あたりの利益水準**と**資本効率**に拘る3rdステージ(30/9期)へ方針再整理。
- 30/9期までにEPSを直近実績比**4.0倍**まで拡大する。

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

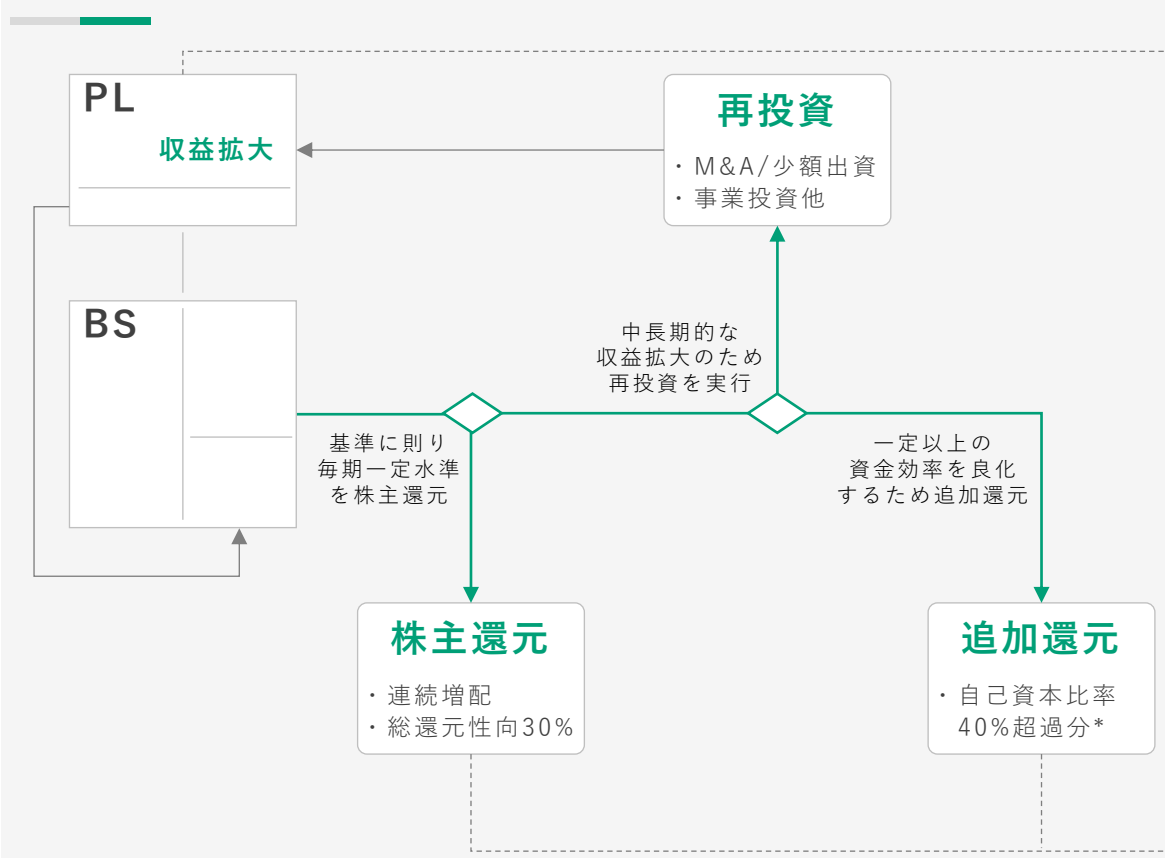




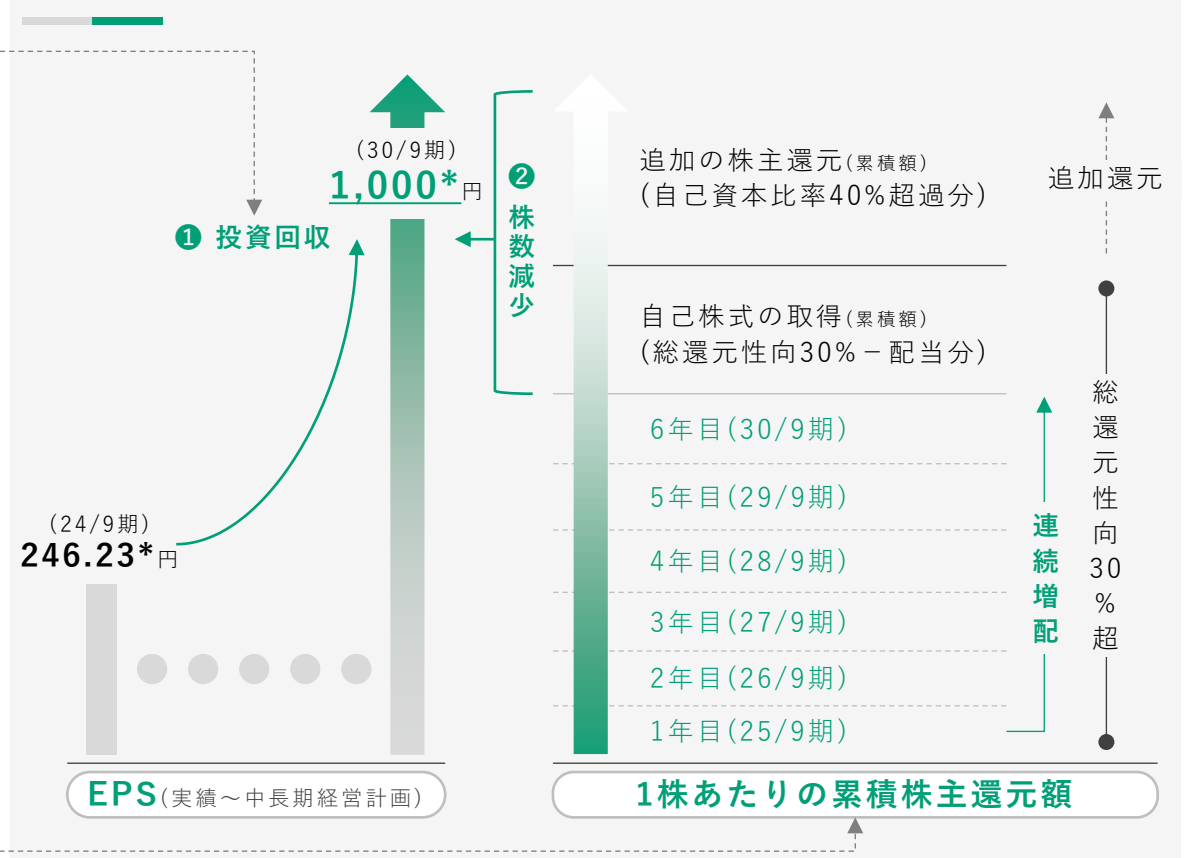
# キャッシュアロケーションと、1株あたりの価値最大化に向けた方針整理

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。

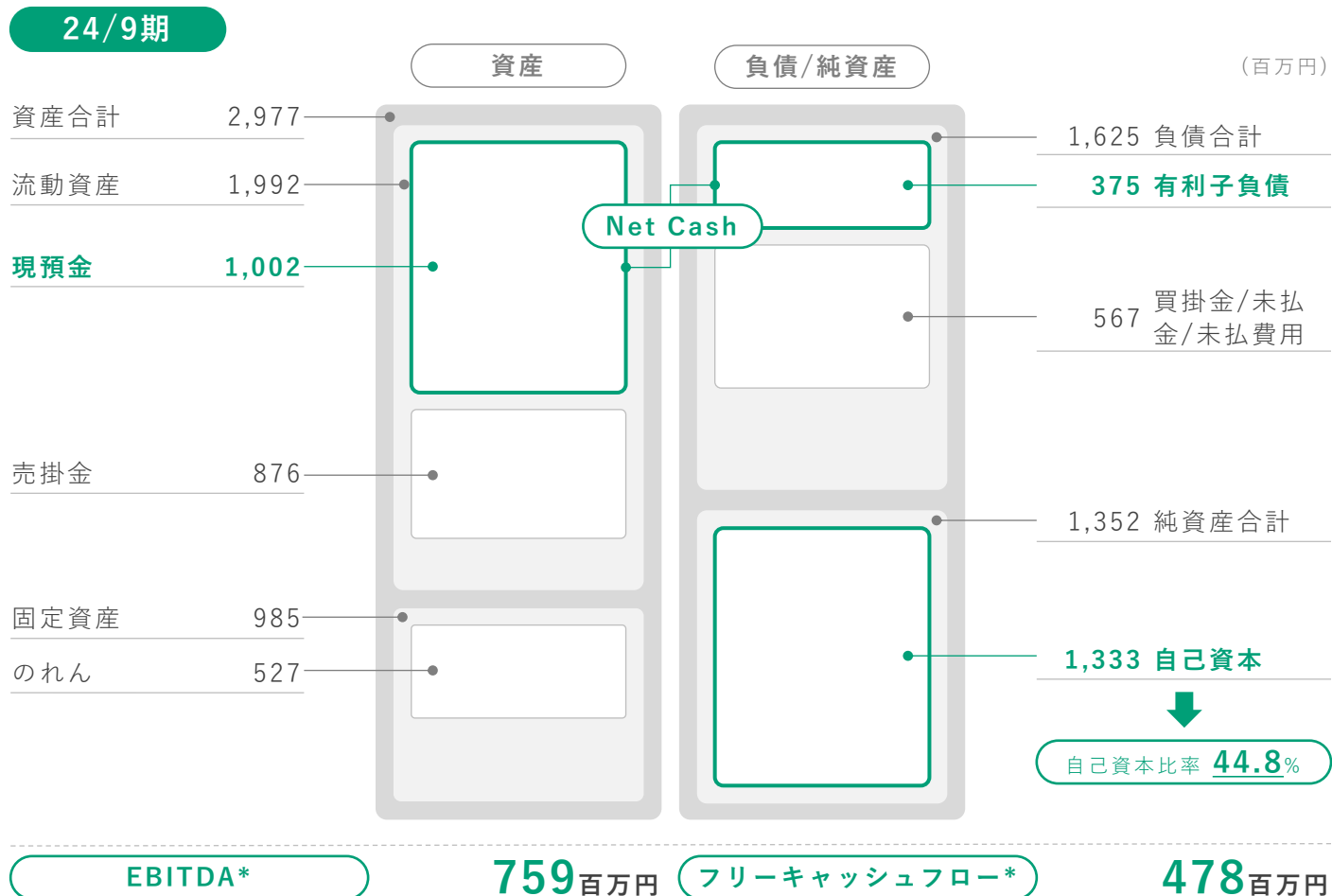
持続的成長に向けたM&A等の**再投資原資の確保**が大前提

- 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。

# 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	8.5	33.9	20.0	9.0	37.5	7,165	630
3844	コムチュア	21.4	19.7	12.9	14.4	704	34,185	4,600
3697	SHIFT	43	16.2	45.5	10.0	3,456	110,627	10,537
4174	アピリッツ	19.6	16.8	42.9	5.6	32.4	8,428	600
4198	テンダ	15	14.0	16.8	10.5	60.2	5,175	546
4371	コアコンセプト・テクノロジー	11.6	43.0	80.0	6.8	162	15,921	1,744
4442	バルテス・ホールディングス	14.4	19.8	27.1	8.1	97.2	10,362	841
6199	セラク	13.6	21.5	19.0	8.3	239	22,222	2,274
6088	シグマクシス・ホールディングス	19.4	26.9	17.6	16.3	837	22,411	4,233
6532	ベイカレント	33.3	42.2	47.2	32.2	10,327	93,909	33,551
6554	エスユーエス	10.5	14.6	5.3	4.6	78.1	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。

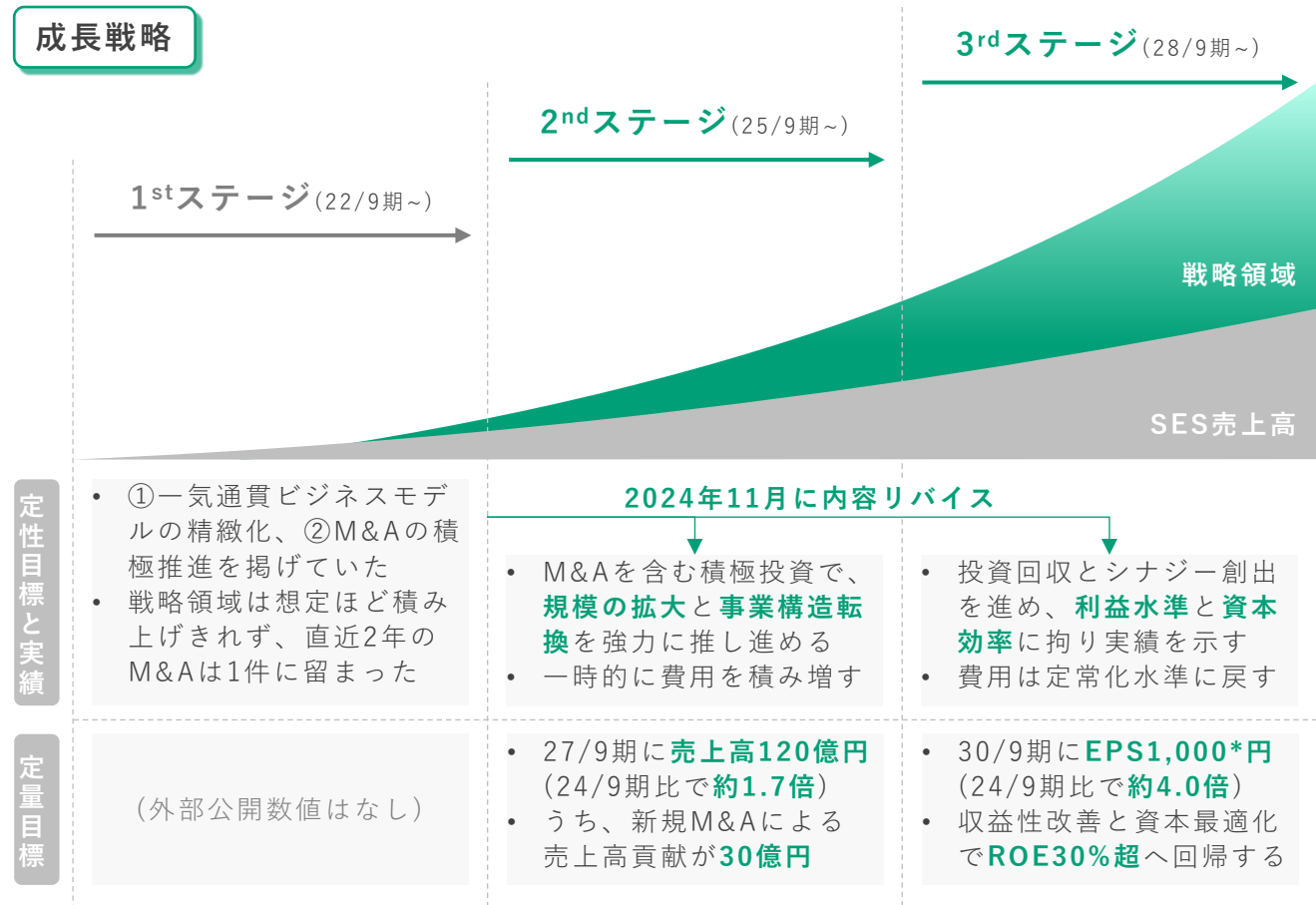
注：各社共に、売上高・営業利益・ROEは直近通期実績を参照している。ただし、当社（ヒューマンクリエイションホールディングス）を除き、9月期決算企業は決算開示タイミングの関係から23/9期を直近通期実績と見做して集計している。営業利益CAGRは、直近通期実績より過去5期間の年平均成長率を集計した。また、営業利益率は短期的・一時的な上下動を平準化するため、同じく過去5期間の営業利益率の単純平均値を集計、表記している。時価総額、及びPER算出上の株価は2025年1月31日終値時点の値であり、またPER算出上のEPSは、2025年1月31日時点における最新の会社計画EPSを参照した値である。当社のPERは、11/14に開示した25/9期会社計画EPSに準拠している。

# 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。



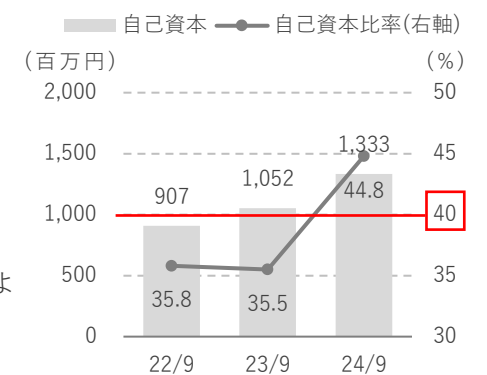
**計数計画**

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

\*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

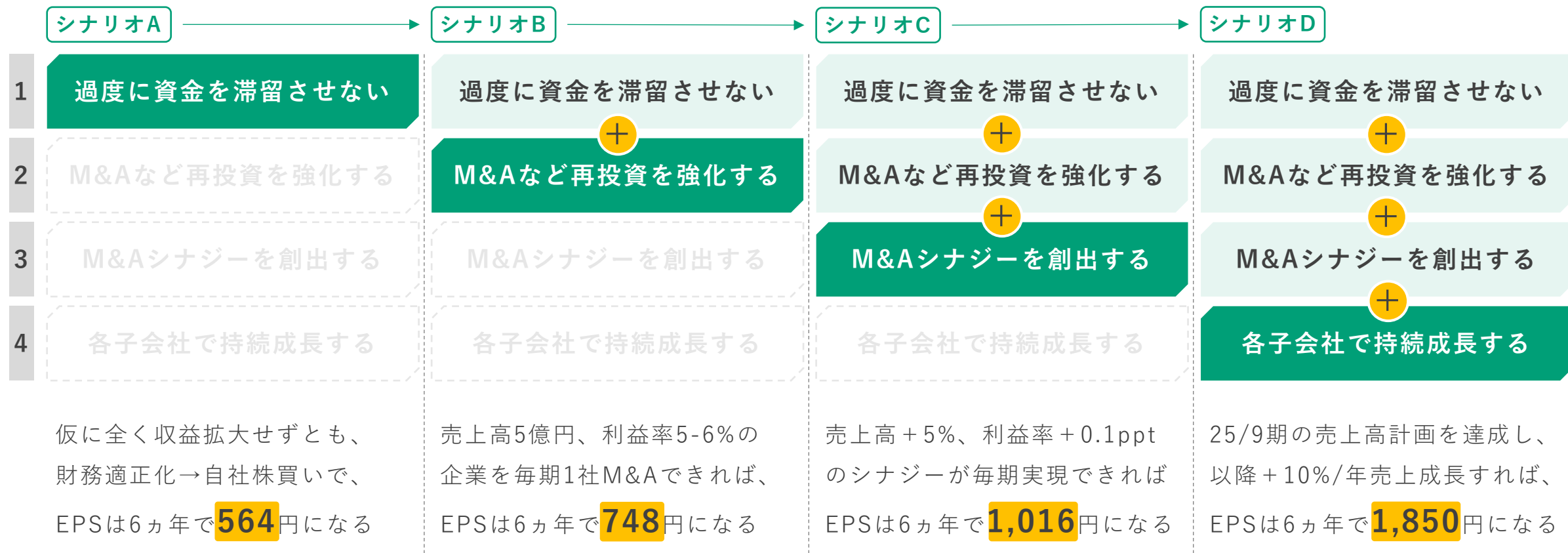


注：戦略領域の売上高は、コンサルティング及び受託開発・運用を手掛ける各子会社(ACF/SLG/HMB/COSMOPIA/TARA)の売上高と、BKSの受託案件を集計している。EPSは、実績・計画・中長期経営方針共に、2024年11月14日に発表した株式分割影響を調整する前の値である。**株式分割考慮後の目標値は500円**となる。

# 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	(単位)	実績	シナリオA						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	7,164	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	実績横ばい
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	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	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	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	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	562	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株1,100円取得で仮置き
取得株式数	千株	47	511	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	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	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	計算
EPS*	円	<b>246.23</b>	269.59	311.19	350.46	401.07	468.75	<b>563.93</b>	計算
ROE	%	33.9	33.3	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	<b>2,440</b>	<b>2,940</b>	<b>3,440</b>	<b>3,940</b>	<b>4,440</b>	<b>4,940</b>	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	<b>418</b>	<b>446</b>	<b>474</b>	<b>502</b>	<b>530</b>	<b>558</b>	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	<b>3,068</b>	<b>3,269</b>	<b>3,469</b>	<b>3,670</b>	<b>3,870</b>	<b>4,071</b>	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	<b>246.23</b>	274.00	327.74	386.53	465.23	576.69	<b>747.68</b>	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每期+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	<b>2,562</b>	<b>3,215</b>	<b>3,901</b>	<b>4,621</b>	<b>5,377</b>	<b>6,171</b>	+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	<b>5.7</b>	<b>5.8</b>	<b>5.9</b>	<b>6.0</b>	<b>6.1</b>	<b>6.2</b>	+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	<b>246.23</b>	280.64	347.45	426.61	539.38	713.15	<b>1,016.24</b>	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、2<sup>nd</sup>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	<b>246.23</b>	315.00	413.67	544.95	746.98	1,097.16	<b>1,849.89</b>	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"> <li>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。</li> <li>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。</li> </ul>
	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	<b>1,016.24</b>	-	
	シナリオD	円	246.23	315.00	413.67	544.95	746.98	<b>1,097.16</b>	<b>1,849.89</b>	-	

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。

# 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

