

2026年9月期 第3四半期 決算説明資料

2026年8月10日

All Technology for HUMAN.

私たちが創っているのは、答えです。

“答えを創る”次世代の経営課題コンサルティング企業へ

About HCH

「答えを創る」 次世代の経営課題 コンサルティング企業へ

HCHはコンサルティング・開発・
保守運用まで、IT・DXに関する課題解決を
ワンストップで行い、「答えを創造する」
『ソリューション・インテグレーター』です。



エグゼクティブ・サマリー（2026年9月期 第3四半期）

第3四半期累計は増収減益、HCFAの成約時期が変動も、BaaS案件が前進

- 26/9期第3四半期累計は、売上高6,774百万円、営業利益226百万円で着地。HCFAのスポット案件の売上計上時期を27/9期に最適化したことに加え、ACFの開発投資が利益面に影響。
- 期末配当予想45.0円は据え置き。27/9期は、HCFAのスポット案件の売上寄与、ライフシールドの連結効果に加え、ACFではBaaS関連の案件獲得が進み、増収を見込む。

売上高

6,774百万円

前年同期比 + **7.6%**

SES事業

4,099百万円

前年同期比 + **3.2%**

戦略領域事業

2,675百万円

前年同期比 + **15.1%**

営業利益

226百万円

前年同期比 **▲58.6%**

1株あたり配当金

45.0円

前期比 + **18.0円**

ライフシールド株式取得の戦略的意図とPMI

株式会社ライフシールドの全株式を取得し、2026年7月1日付で完全子会社化。

医療・看護・介護へ進出するとともに、**HCHグループのノウハウを活かしたバリューアップを図る。**

- 事業運営の基本構造は当社グループの主力事業と共通し、
知見やノウハウを即座に展開可能
- BDD（ビジネスデューデリジェンス）を通じて、
採用力強化・稼働率向上・業務効率化等の具体的な
業績改善レバーを特定済み
- 広告投資実行により、**稼働者数を毎月10名程度増加**させ、
取り込み後1期で利益倍増を目指す

ライフシールドの概要

事業内容 看護師・介護士・保育士の人材派遣

設立：2014年1月24日 資本金：20百万円 本社：東京都中央区新川

要約P/L(百万円)	24/3期	25/3期	26/3期
売上高	1,459	1,415	1,501
営業利益	▲154	▲26	11
当期純利益	▲149	▲16	4
調整後EBITDA(参考)	▲53	25	48

調整後EBITDAは営業利益に減価償却費・役員報酬等の一時的調整項目を加算した参考値



介護・医療市場へ参入
社会課題を解決し
中長期的な企業価値向上を目指す

その先の顧客ネットワーク

ライフシールドの持つ
約400社の顧客基盤に当社IT・DXコンサルを提供し
新たな事業機会の創出

介護・医療分野

専門人材サービスのノウハウを展開
業務効率性・収益性等を向上

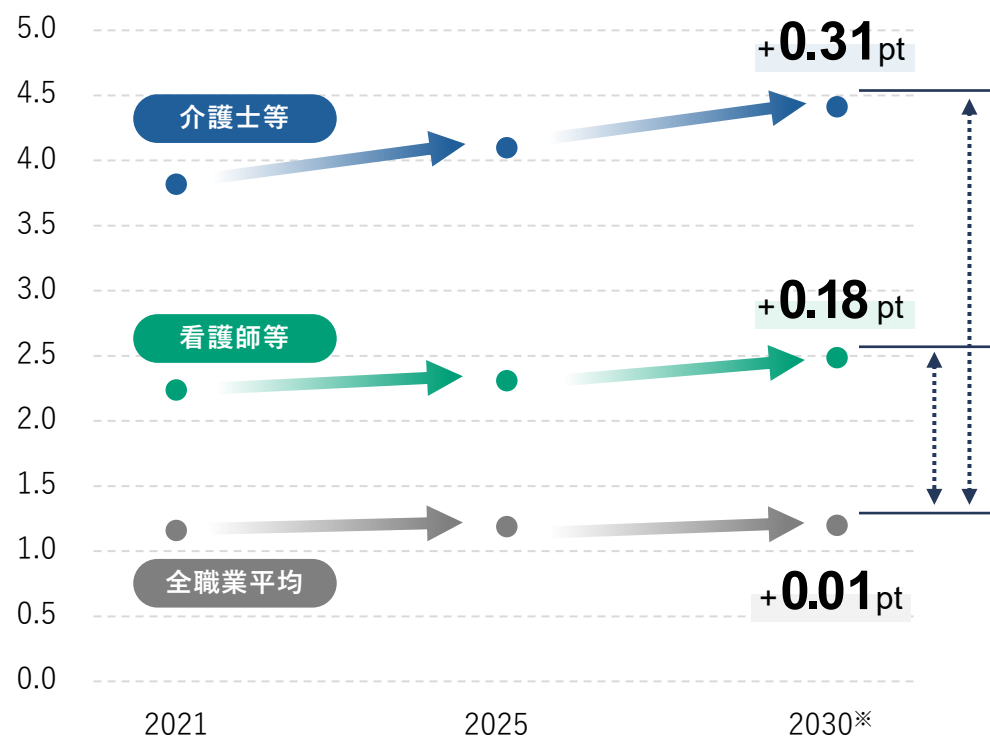
IT分野

エンジニア派遣

補足：医療・介護市場における課題と成長性

社会課題と成長性のある医療・看護・介護領域では、安定した人材供給力を持つ事業者の価値は今後さらに高まる見込み。

看護師・介護士の有効求人倍率の推移（需給ギャップ）



社会課題

看護師・介護士等の需給ギャップは、全職業平均と比較して高水準に推移しており人材が逼迫している

HCHグループが解決できる社会課題と成長性

- ライフシールドは医療機関・介護施設に対して看護師・介護士等の派遣及び紹介を行う、人的資本が競争力の源泉となるビジネスを展開
- 高齢化の進展を背景に**成長性が高く**、逼迫する医療・介護人材の確保という**社会課題の解決**に貢献できる領域
- **看護師・介護士等の需給ギャップは高水準に推移**しており、安定した人材供給力を持つ事業者の価値は今後さらに高まる見込み

出典：厚生労働省「職業安定業務統計」等を基に当社作成。
 2030年*の値は独立行政法人労働政策研究・研修機構「2023年度版労働力需給の推計」から当社試算。

IR活動・スケジュール

セミナー / 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	2026/5/13	26/9期 2Q決算発表
2	2026/5/13	イベントス投資WEB 決算速報！ 登壇
3	2026/5/19	湘南投資勉強会@オンライン開催 登壇
4	2026/6/10	神戸投資勉強会@オンライン開催 登壇
5	2026/8/10	26/9期 3Q決算発表
6	2026/8/10	イベントス投資WEB 決算速報！ 登壇
7	2026/8/12	神戸投資勉強会@オンライン開催 登壇
8	2026/9/15	湘南投資勉強会@オンライン開催 登壇

注：記載事項は、本資料公表時点の予定に基づいております。

— IR発信の強化

X公式 IRアカウント

イベント情報等発信。



<https://x.com/humancreationIR>

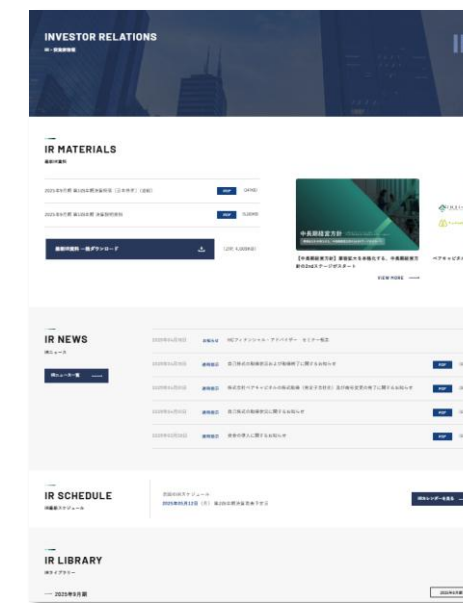
IR note

決算書き起こしなど掲載。



https://note.com/hch_ir_7361

IRサイト 改修実施



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

グループ各社社長・役員陣・社員によるIR・広報活動

グループ各社の事業内容および成長戦略への理解を深めていただくため、各子会社社長・役員陣・社員によるメディア露出を積極的に展開中。



代表取締役社長 猪俣 俊平



2026.03.29	会社紹介動画その1（事業紹介）
2026.04.23	会社紹介動画その2（今後の展望）
2026.05.29	事業紹介動画その1（BaaS製品「amane」）
2026.05.29	採用動画（若手社員インタビュー）
2026.06.30	事業紹介動画その2（ビジネスアーキテクト本部）
2026.06.30	新オフィス紹介動画
2026.07.31	事業紹介動画その3（ネクストコミュニケーション事業部）



代表取締役社長 下田 昌孝



2026.03.29	会社紹介動画
2026.04.23	事業紹介動画
2026.06.30	採用動画



代表取締役社長 野澤 美登利



2026.04.23	新代表のご挨拶動画
2026.05.29	事業紹介動画
2026.07.31	採用動画
2026 予定	業界紹介企画動画



代表取締役社長 西塚 淳



2026.04.23	新代表のご挨拶動画
2026.05.12	専務取締役のインタビュー動画
2026.05.29	会社紹介動画
2026.07.02	社員インタビュー動画
2026 予定	業界紹介企画動画

AGENDA

- 01** 2026年9月期 第3四半期業績
- 02** 2026年9月期 通期計画の進捗状況
- 03** Appendix
 - 03-1** 会社概要
 - 03-2** 中長期経営方針の進捗
 - 03-3** EPS1,000円の実現に向けた補足説明

01

2026年9月期 第3四半期業績

26/9期 第3四半期業績サマリー

- 26/9期第3四半期累計は、売上高が前年同期比7.6%増の6,774百万円、営業利益は同58.6%減の226百万円で着地。
- 戦略領域では、HCFAのスポット案件の売上計上を来期へ最適化したことに加え、ACFの先行投資負担が継続し、利益面で前年同期を下回った。
 - SES事業の売上は第2四半期時点の見立てから大きな変化はなく、緩やかな単価上昇を見込む。

— 四半期業績実績と増減率

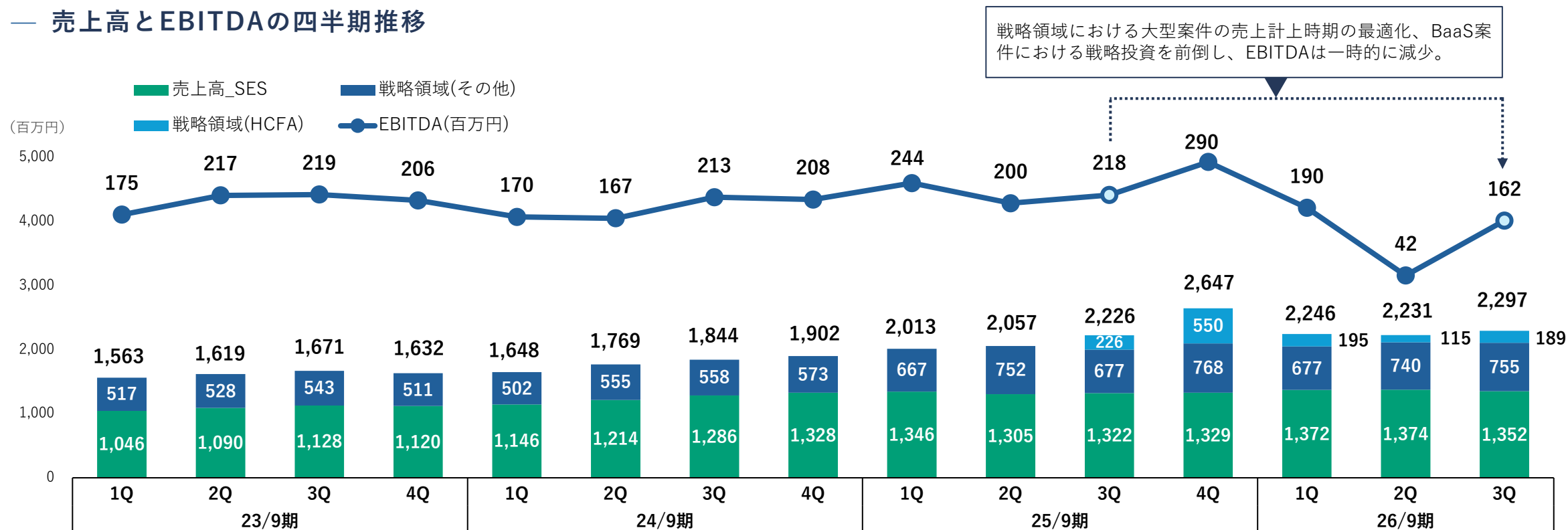
(百万円)	25/9期				26/9期				前年同期比	26/9期3Q 累計 予算達成率
	1Q	2Q	3Q	3Q累計	1Q	2Q	3Q	3Q累計	(YoY,%)	(%)
売上高	2,013	2,057	2,226	6,298	2,246	2,231	2,297	6,774	107.6%	94.0%
戦略領域	667	752	904	2,324	873	856	945	2,675	115.1%	-
経営コンサルティングサービス	-	-	-	-	-	-	-	508	-	-
SES	1,346	1,305	1,322	3,973	1,372	1,374	1,352	4,099	103.2%	-
EBITDA	244	200	218	663	190	42	162	394	59.5%	57.7%
営業利益	212	165	168	547	134	▲13	105	226	41.4%	44.8%
親会社株主利益	132	41	91	265	52	▲35	77	94	35.5%	37.5%
EPS (円)	40.60	13.03	29.63	83.35	16.99	▲11.41	24.83	30.39	36.5%	37.4%

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

売上高とEBITDAの四半期推移

- 第3四半期は、売上高が前年同期比3.2%増の2,297百万円、EBITDAは同25.6%減の162百万円となった。
- HCFAのスポット案件の売上計上時期の見直し、ACFの開発投資がEBITDAを前年同期比で押し下げた。なお、第4四半期は先行投資の一巡とコスト最適化を見込む。

売上高とEBITDAの四半期推移

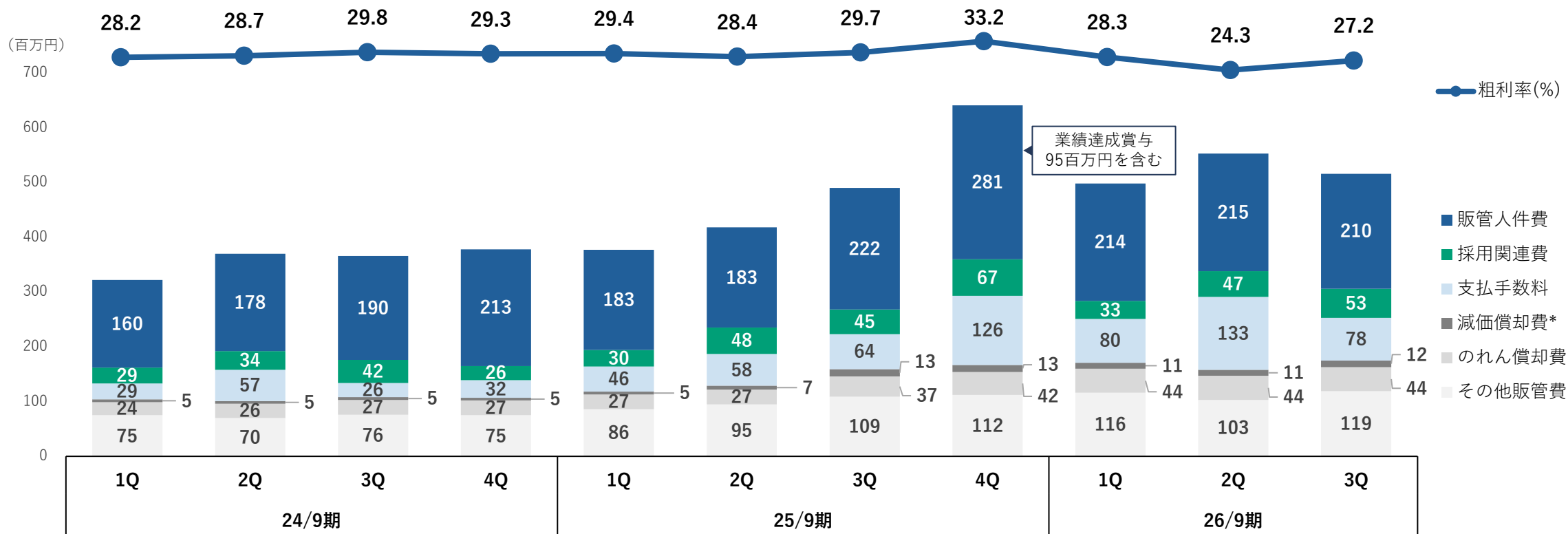


注：EBITDA=営業利益+減価償却費+その他償却費+利息費用+のれん償却費、にて算出している。

粗利率と販管費の四半期推移

- 粗利率は27.2%と前四半期比2.9pt上昇。主にHCFAとACFが粗利率上昇に寄与し、第2四半期に含まれていたACFのBaaS開発投資に伴う原価負担の縮小も押し上げ要因となった。
- 販管費は518百万円（前四半期比6.9%減）。ACFの先行開発投資を第3四半期までに実施し完了。
- 第4四半期はACFの先行開発投資は発生せず、M&Aに伴う取得関連費用を見込むが投資の一巡とコスト最適化により販管費率の適正化を進める。

粗利率と販管費明細の四半期推移



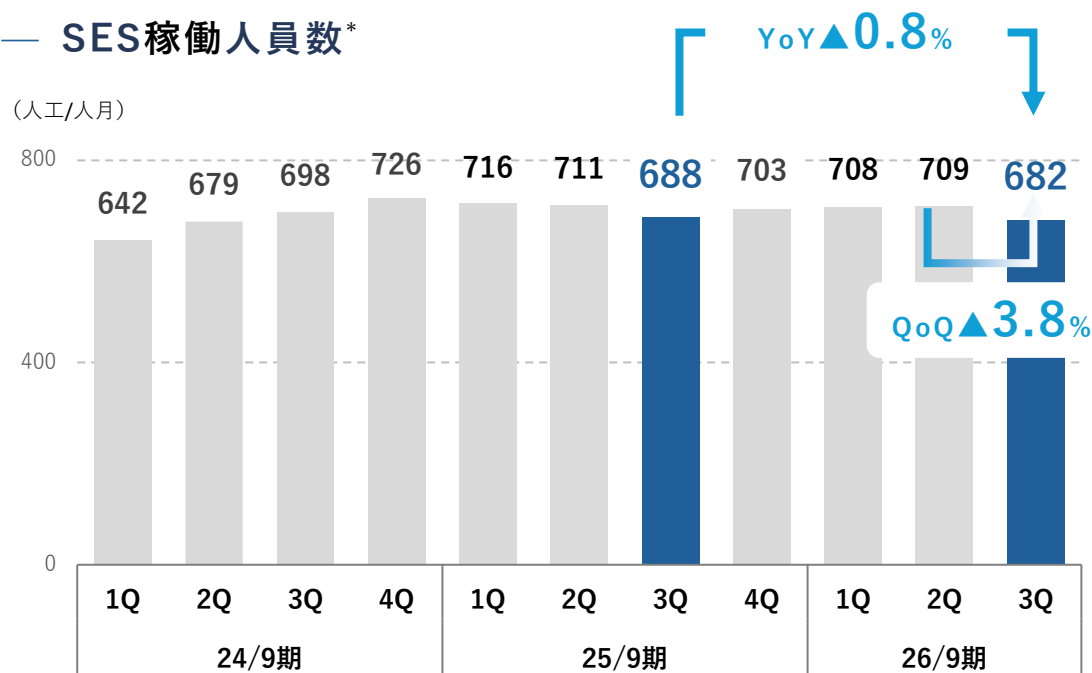
注：減価償却費には、その他償却費を内包している。

主要KPIの四半期推移

SES人員数は、戦略的な配置転換に伴い一時的に減少し、**前四半期比で0.8%減**。

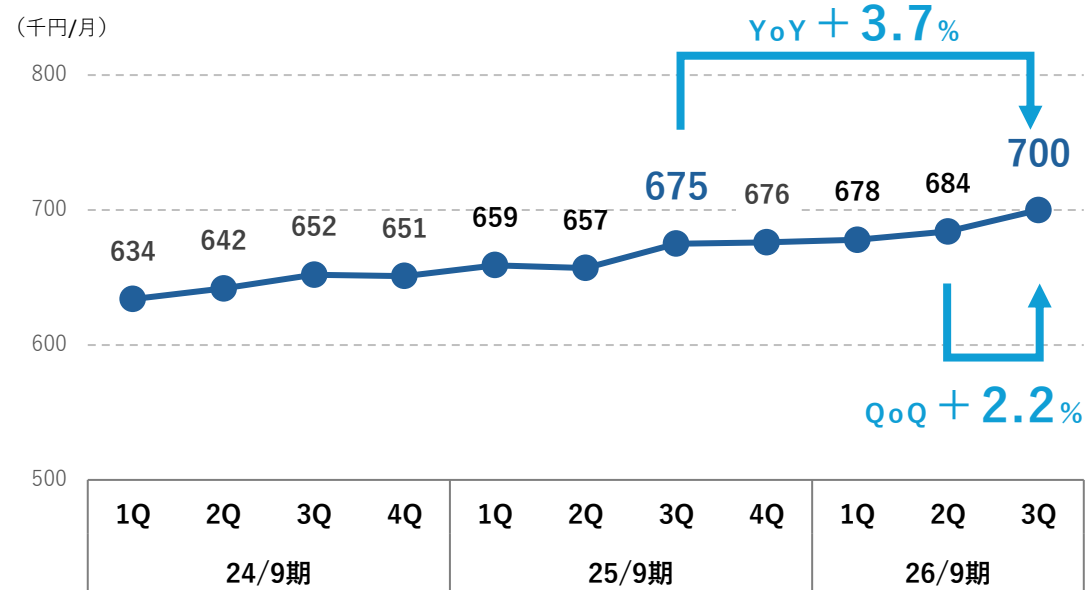
SES契約単価は、上流案件の増加により**前年同期比で3.7%増**、**前四半期で2.2%増**と上昇基調が継続。

SES稼働人員数*



- 戦略的な人員配置の見直しにより、稼働人員数は一時的に減少。配置転換の一巡後は、稼働人員数の回復を見込む。

SES契約単価



- 引き続き、エンジニアクラス構成を上流にシフトさせていくとともに、適正な契約単価の確保に努める。

注：SES稼働人員数は、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

26年6月末時点で、**Net Debt▲101百万円**、自己資本比率**37.8%**の状況にある。

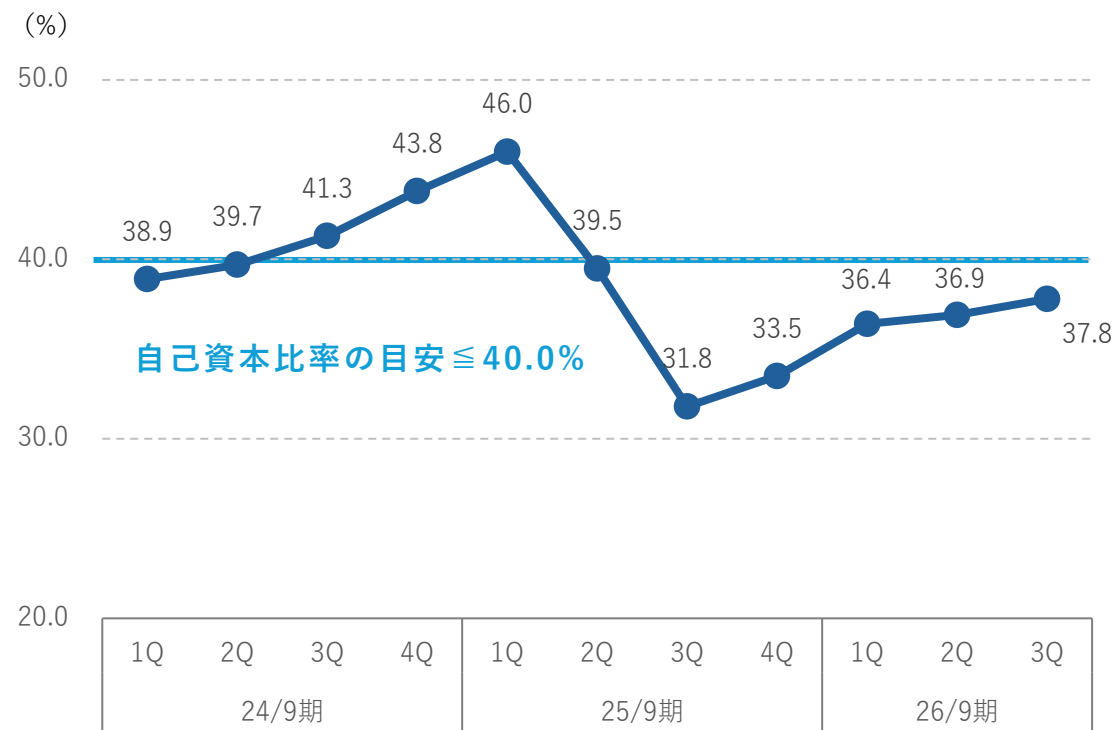
目安とする「自己資本比率 $\leq 40\%$ 」の基準の範囲内であり、**財務資本構成は適正な水準**である。

直近四半期のバランスシート

(百万円)	26/6末	(百万円)	26/6末
資産合計	4,079	負債合計	2,507
└ 流動資産	2,040	└ 買掛金/未払金/未払費用	755
└ 現預金	956	└ 有利子負債	854
└ 売掛金	878	└ 未払法人税	104
└ 固定資産	2,038	純資産合計	1,571
└ のれん	1,149	└ 自己資本	1,541

Net Debt ▲101

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。

株主還元状況

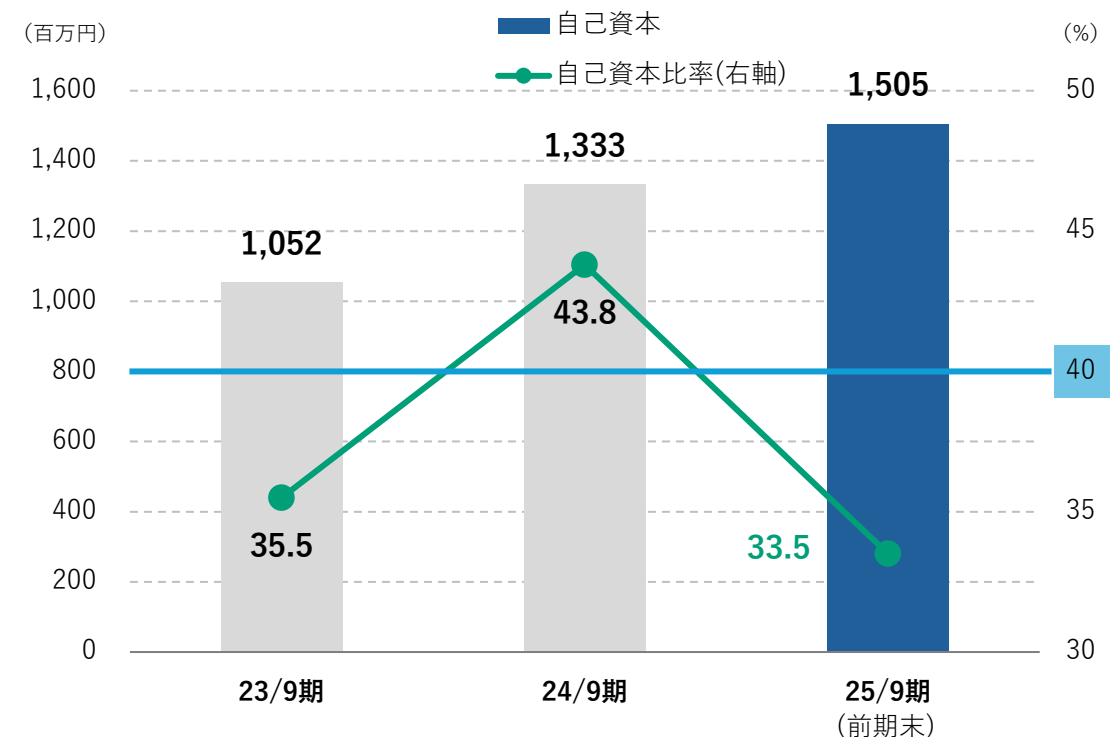
- 2026年9月期第2四半期決算発表時に1株当たり期末配当予想を44.0円から45.0円へ引き上げたが、期末配当予想に変更なし。
- 第3四半期は減益となったが、2ndステージ2年目の経営改革過程で生じたスポット収益の変動であり、経営基盤の構築は予定通り進んでいる。このため、株主還元を見直すものではなく、来期も継続的な増配を目指す。

株主還元の実績と予定

(千円)	25/9期 実績	26/9期 通期予想
親会社株主利益	398,482	436,375
調整後 親会社株主利益*	475,543	
配当金の支払い	83,514	140,075
自己株式の取得	219,960	
株主還元総額	303,475	140,075
調整後 総還元性向*	63.8%	32.1%
1株あたり配当金	27.0円	45.0円

総還元性向30%超の方針に沿った**32.1%**の総還元を実施

自己資本と自己資本比率の推移



注：総還元性向の算出に際しては、自己株式の取得は各年度10～9月に実施完了したものを、配当金の支払いは各年度の創出利益に対応するもの（9月末の期末配当金は12月に分配するため、キャッシュアウトタイミングはズレる）を集計する。
また、自己株式の取得総額と配当金支払総額の合算値を分子に、連結親会社株主利益を分母に、総額ベースで総還元性向を算出するものとする。25/9期の調整後親会社株主利益は、投資有価証券評価損77百万円を除く修正値である。
同配当金の支払いは、26年6月末時点の自己株式を除く株式数にDPS予想45.00円を乗算し算出している。

損益計算書 / 主要財務指標

損益計算書/主要財務指標	(単位)	22/9期	23/9期	24/9期	25/9期	26/9期	25/9期				26/9期		
		実績	実績	実績	実績	会社計画	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	百万円	5,803	6,486	7,165	8,945	10,005	2,013	2,057	2,226	2,647	2,246	2,231	2,297
戦略領域*	百万円	1,717	2,101	2,190	3,642	4,520	667	752	904	1,318	873	856	945
(YoY)	%	+ 64.7	+ 22.4	+ 4.2	+ 66.3	+24.1	+ 32.9	+ 35.5	+ 62.0	+ 129.7	+31.0	+13.8	+4.5
SES*	百万円	4,086	4,385	4,975	5,303	5,484	1,346	1,305	1,322	1,329	1,372	1,374	1,352
(YoY)	%	+ 2.3	+ 7.3	+ 13.5	+ 6.6	+3.4	+ 17.5	+ 7.5	+ 2.8	+ 0.1	+ 1.9	+ 5.3	+ 2.3
SES人員数*	人/月	611	629	686	705	—	716	711	688	703	708	709	682
SES契約単価	千円	590	617	645	667	—	659	657	675	676	678	684	700
売上総利益	百万円	1,773	1,964	2,078	2,717	—	592	585	661	878	634	543	624
(粗利率)	%	30.6	30.3	29.0	30.4	—	29.4	28.4	29.7	33.2	28.3	24.3	27.2
販売費及び一般管理費	百万円	1,227	1,266	1,447	1,935	—	379	419	492	643	500	556	518
人件費	百万円	579	672	742	870	—	183	183	222	281	214	215	210
採用関連費	百万円	81	77	132	191	—	30	48	45	67	33	47	53
支払手数料	百万円	192	122	145	296	—	46	58	64	126	80	133	78
減価償却費	百万円	19	21	22	38	—	5	7	13	13	11	11	12
のれん償却費	百万円	97	99	105	133	—	27	27	37	42	44	44	44
その他販管費	百万円	258	272	298	404	—	86	95	109	112	116	103	119
EBITDA	百万円	661	818	759	953	1,022	244	200	218	290	190	42	162
営業利益	百万円	545	697	631	781	785	212	165	168	234	134	▲13	105
(営業利益率)	%	9.4	10.8	8.8	8.7	7.9	10.5	8.0	7.5	8.9	6.0	▲0.6	4.6
親会社株主利益	百万円	343	438	404	398	436	132	41	91	132	52	▲35	77
EPS*	円	189.22	264.72	246.23	125.96	141.08	40.60	13.03	29.63	42.94	16.99	▲11.41	24.83
ROE	%	34.8	44.7	33.9	28.1	—	-	-	-	-	-	-	-
自己資本比率	%	35.8	35.5	43.8	33.5	—	46.0	39.5	31.8	33.5	36.4	36.9	37.8

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/HCFA)の売上高と、BKSの受託案件を集計している。戦略領域の内訳である経営コンサルティングサービスの売上高はHCFAの売上高を集計、システムソリューションサービスの売上高は戦略領域の売上高から経営コンサルティングサービスの売上高を減算して算出。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24/9期以前の値は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)	22/9期	23/9期	24/9期	25/9期	26/9Q3
		実績	実績	実績	実績	実績
資産合計	百万円	2,535	2,963	3,042	4,495	4,079
流動資産	百万円	1,588	1,968	1,992	2,526	2,040
現預金	百万円	672	1,020	1,002	1,417	956
売掛金	百万円	643	756	876	892	878
棚卸資産	百万円	39	87	7	5	1
その他	百万円	232	103	106	211	203
固定資産	百万円	947	994	1,050	1,968	2,038
のれん	百万円	640	540	527	1,283	1,149
その他	百万円	306	454	523	685	889
負債合計	百万円	1,619	1,901	1,690	2,965	2,507
流動負債	百万円	1,125	1,271	1,147	1,848	1,552
買掛金/未払金/未払費用	百万円	452	547	567	957	755
短期有利子負債	百万円	235	217	122	353	253
未払法人税等	百万円	157	171	141	159	104
その他	百万円	281	334	316	376	440
固定負債	百万円	494	630	542	1,117	954
長期有利子負債	百万円	310	423	253	789	601
その他	百万円	183	206	289	327	353
純資産	百万円	915	1,061	1,352	1,530	1,571
自己資本	百万円	907	1,052	1,333	1,505	1,541
その他純資産	百万円	8	9	19	24	30

キャッシュフロー計算書	(単位)	22/9期	23/9期	24/9期	25/9期	26/9Q2
		実績	実績	実績	実績	実績
営業キャッシュフロー	百万円	373	722	481	1,029	▲190
投資キャッシュフロー	百万円	▲335	▲169	▲3	▲896	▲70
フリーキャッシュフロー	百万円	38	553	478	133	▲261
財務キャッシュフロー	百万円	▲211	▲206	▲495	281	▲302
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	▲173	347	▲17	414	▲564
現金同等物の期首残高	百万円	846	672	1,020	1,002	1,417
現金同等物の期末残高	百万円	672	1,020	1,002	1,417	853

株主還元状況	(単位)	22/9期	23/9期	24/9期	25/9期	26/9期
		実績	実績	実績	実績	予定
配当金支払額	百万円	86	83	84	83	140
DPS	円	25.00	25.50	26.00	27.00	45.00
中間配当	円	—	—	—	—	—
期末配当	円	25.00	25.50	26.00	27.00	45.00
配当性向	%	26.4	19.3	21.1	21.4	32.1
自己株式の取得額 (取得時点基準)	百万円	405	215	47	219	-
総還元性向*	%	143.2	68.2	32.8	63.8	32.1

注：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。

25/9期は、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が、これは、財務戦略に基づき自己資本比率40%以下を企図したものである。

DPSは、2025年1月1日に実施した株式分割(1:2)反映後の数値である。

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。

02

2026年9月期 通期計画の進捗状況

26/9期 通期計画サマリー

26/9期の通期計画は、HCFAのスポット案件の売上計上時期と、ライフシールドのグループ参画による業績影響を精査し、修正要否を検討する。可能な限り早期に今期業績インパクトを確定させ、通期決算発表（11/15）前に翌期27/9期計画を開示する方針。

— 通期業績の実績と計画

(百万円)	25/9期 通期実績			26/9期 通期計画		
	金額	前期比	売上比	金額	前期比	売上比
売上高	8,945	+ 24.8%	100.0%	10,005	+ 11.8%	100.0%
戦略領域	3,642	+ 66.3%	40.7%	4,520	+ 24.1%	45.2%
経営コンサルティングサービス	—	—	—	1,300	—	13.0%
SES	5,303	+ 6.6%	59.3%	5,484	+ 3.4%	54.8%
EBITDA	953	+ 25.6%	10.7%	1,022	+ 7.2%	10.2%
営業利益	781	+ 23.9%	8.7%	785	+ 0.5%	7.9%
親会社株主利益	398	▲1.4%	4.5%	436	+9.5%	4.4%
EPS（円）	125.96	+ 2.3%	—	141.08	+12.0%	—

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

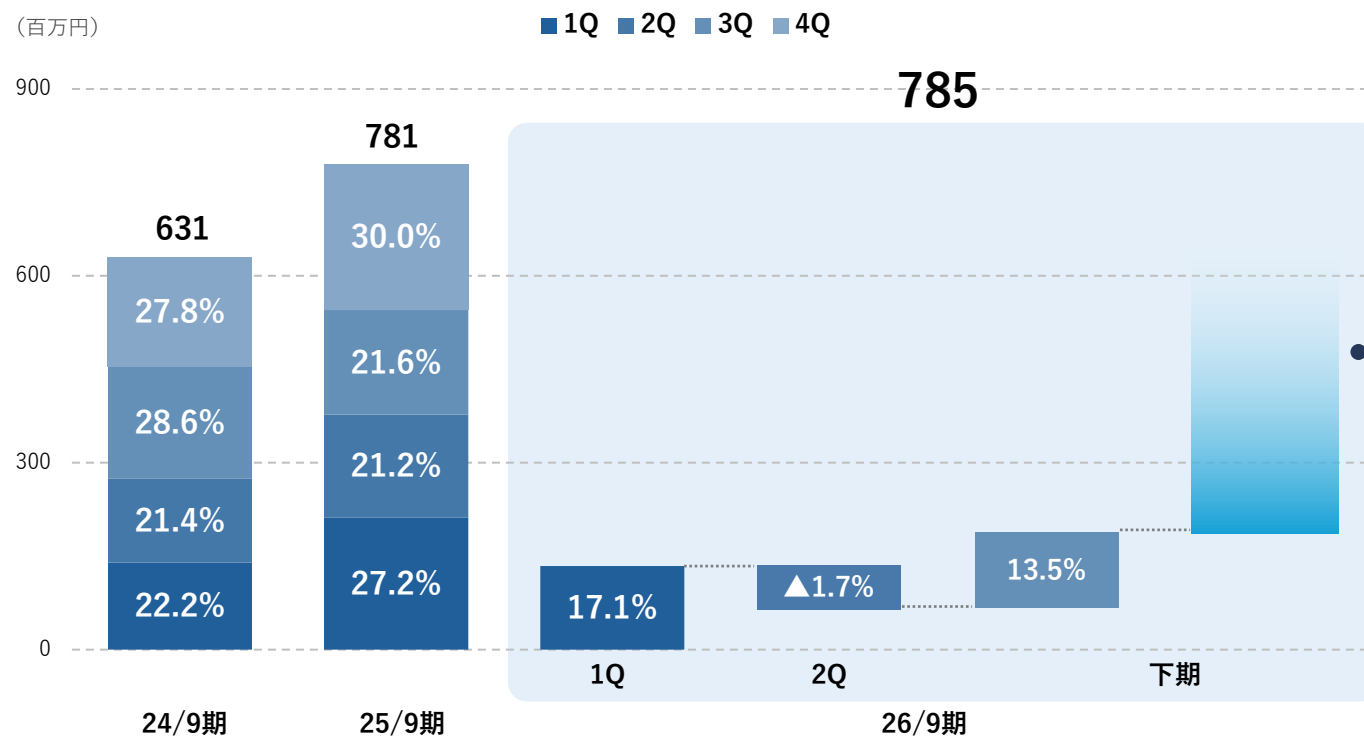
26/9期 前提条件

項目	内容
SES売上高	■ 25/9期は下期において、エンジニア業界におけるAIの影響が顕在化して稼働率が低下した。26/9期は上流スキルを持った人財の採用に限定することで、市場変動のリスクをケアしつつ成長を推進する。 ■ 引き続きグループ各社の案件へのアサインなどにより、エンジニア人員のスキル向上を行い、単価向上を図っていく。
戦略領域売上高	■ グループ戦略の明確化や各社の連携強化を図り、新規顧客獲得による売上成長を推進する。 ■ 従来以上にM&Aを積極的に検討し、中長期的な収益拡大に向けた外部成長を推し進める。
売上原価・販管費	■ 採用関連費の増額や管理体制の強化から、25/9期比で1段の販管費増を予定する。
その他	■ M&Aに係る各種費用は、現時点では26/9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。

26/9期 第3四半期の進捗状況

26/9期の通期計画に対する第3四半期累計進捗率は、売上高が67.7%、営業利益が28.8%となった。HCFAの大型スポット案件の売上計上時期と、ACFのBaaS向け先行投資が利益進捗に影響した。

営業利益の進捗率



第4四半期の見通し

大型案件の売上計上時期

戦略領域における大型案件については、売上計上時期を27/9期に最適化した。今後、当該案件の収益寄与の本格化による利益成長を見込む。

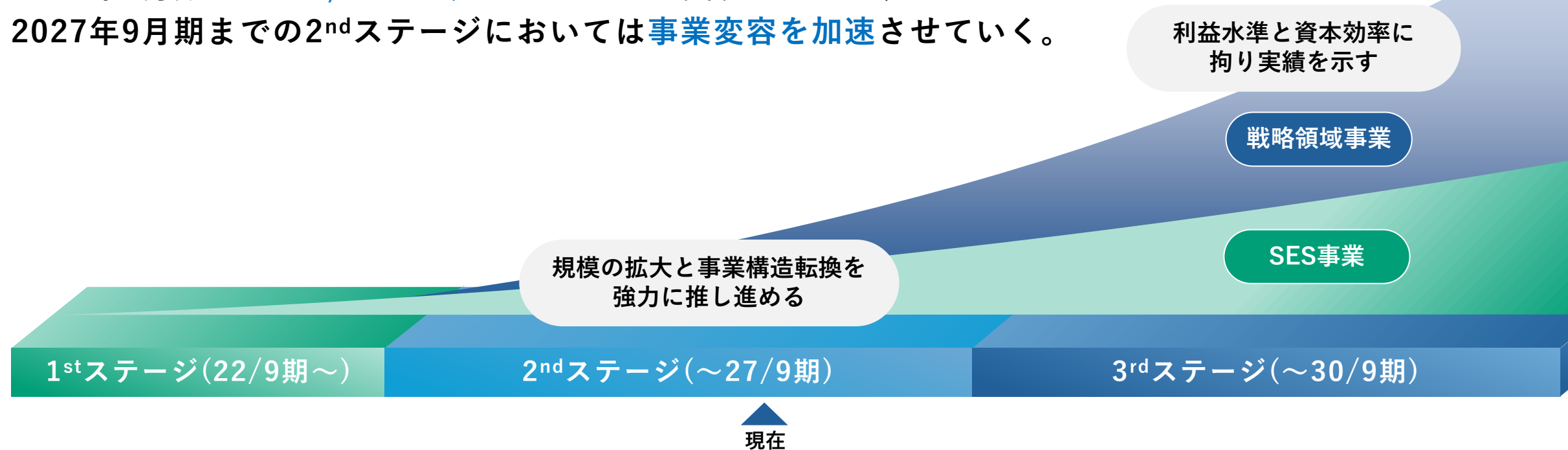
先行投資の一巡

第4四半期は、ACFのBaaS向け先行投資が一巡する見込み。投資を通じてサービスの競争力が向上し、新規案件の獲得も進展している。27/9期は、継続案件の積み上がりにより、収益拡大を見込む。

注：26/9期は会社計画に対する計画進捗率である一方、25/9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。

中長期経営方針

2030年9月期に**EPS1,000円***、**ROE30%超**を実現するため、
2027年9月期までの2ndステージにおいては**事業変容を加速**させていく。



25/9期 実績

売上高 (百万円)	8,945
└戦略領域	3,642
EPS*(円)	251.92*円
ROE(%)	28.1%

27/9期 計画

売上高 (百万円)	12,000
└戦略領域	5,000
└M&A効果	3,000

30/9期 計画

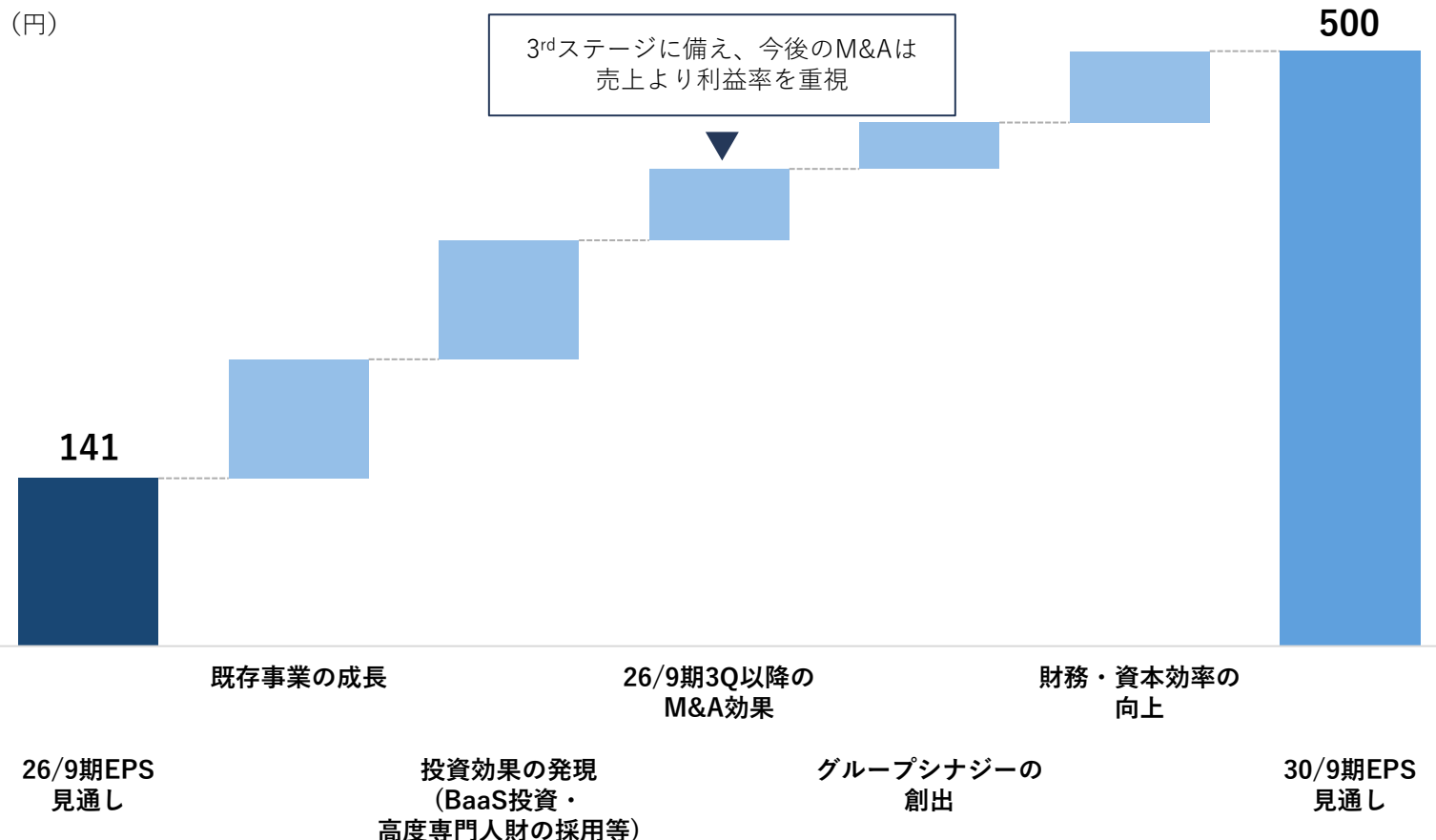
EPS*(円)	1,000*円
ROE(%)	30.0%

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/HCFA)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。

3rdステージに向けた考え方

27/9期は2ndステージの最終年度として、業容拡大と成長投資を継続する。一方で、投資は将来の増益・EPS成長への寄与を重視して選別し、事業・人財・収益構造の転換準備を進める。

28/9期からの3rdステージでは、2ndステージで実行した投資効果の発現レベルを引き上げていく。グループ各社とのシナジー創出や費用水準の適正化により、収益性と資本効率を高め、持続的な利益成長を目指す。



27/9期以降の重点施策

1. 成長投資の継続と収益化

27/9期も成長投資を継続し、将来の増益・EPS成長への寄与を重視。28/9期以降は投資効果の収益化を本格化する。

2. 既存事業の成長促進

BP活用により確保した稼働をプロパー人財へ段階的に切り替え、案件対応力を維持しながら生産性と収益性を高める。

3. グループシナジーの創出

グループが有する専門人財・ノウハウ・機能を有効活用し、提供価値と生産性を高め、グループ全体の収益力向上につなげる。

4. 利益・資本効率の向上

先行投資一巡と費用適正化を進め、28/9期以降は増益を優先。機動的な自己株式取得も活用し、持続的なEPS成長・ROE向上を目指す。

03 Appendix

03-1

会社概要



“答えを創る” 次世代の経営課題コンサルティング企業へ

生成AIの飛躍的な発展をはじめ、当社グループや業界を取り巻く環境は、
「劇的な変化」の最中にあります。しかし、私たちはこの変化を飛躍的な成長に向けた
「好機」とであると捉えています。

国内企業、特に中小企業におけるデジタル化の遅れが深刻な社会課題となっている現在、
もはや個別の技術や単一のサービスだけでその遅れを解決することは困難です。

私たちは、グループを通じた、人と技術の力を統合し、

真の課題解決となる「答え」を提供し続ける必要があると考えます。

そのため、当社グループは『ソリューション・インテグレーター』として、

お客様の経営課題を深く理解し、その“答えを創る”

次世代の経営課題コンサルティング企業へと進化を遂げてまいります。

株式会社ヒューマンクリエーションホールディングス

代表取締役社長 **富永 邦昭**

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	8,945百万円（2025年9月期）
資本金	193百万円
従業員数	連結ベース（臨時雇用者数を除く） 914名

（2025年9月末時点）



（2025年9月末時点）

組織戦略（グループ3社合併による事業基盤強化と成長加速）

27/9期までの中長期経営方針2ndステージでは規模の拡大と事業構造転換を強力に推し進めてきた。提案の高付加価値化と顧客基盤の統合を目的に、2026年2月10日に**ACF・HMB・TARAによる合併**を決議。各社の専門知見を掛け合わせ、さらなるクロスセルの促進を図る。

統合の背景

現状認識

中長期経営方針2ndステージにおいて、各社SMBへの拡販を進める中、提案が自社の商材に留まることで、グループの商材を組み合わせたクロスセルや開発案件への展開といった**グループ内の連携が十分に発揮できていない課題**があった。

アクション

各社の保有するソリューションと顧客基盤を一体化させることで、企画・開発・実装をトータルで提供するHCHの強みを強化し、**グループシナジーをさらに発揮することを目的**として組織変革を実施。

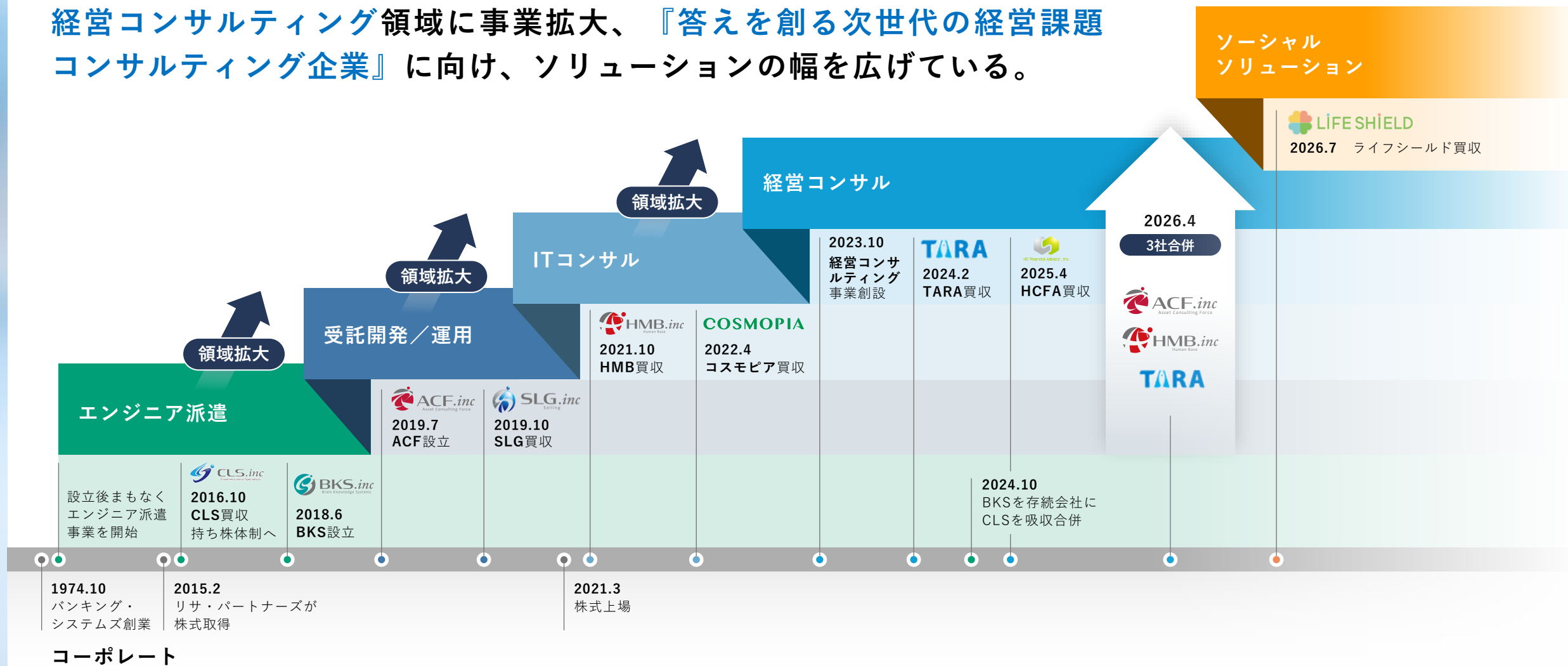
3社合併により 更なる事業効率向上



ACFを承継会社とするHMB・TARA 3社の合併 効力発生日は2026年4月1日

コーポレートヒストリー

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



子会社代表取締役交代

2026年4月1日付で子会社2社の新代表取締役を選任。
社内からの抜擢と異業種から登用し、戦略的な人材配置によりグループ全体の企業価値向上を目指す。

戦略領域事業



株式会社H C フィナンシャル・アドバイザー

代表取締役社長 **西塚 淳**



当社グループの中長期の成長エンジンである「戦略領域事業」のさらなる加速のため、同社役員陣の中で顕著な成果を出してきた人材を昇格・選任した。

略歴

2012年4月 三井住友信託銀行株式会社入社
2016年10月 株式会社日本M&Aセンターへ転職
2018年1月 独立系M&Aアドバイザー会社参画
2020年10月 独立。株式会社H C フィナンシャル・アドバイザー創業
2022年9月 同社東証TOKYO PRO Marketへ上場（設立1年11ヶ月、東証史上最速）

SES事業



株式会社ブレンナレッジシステムズ

代表取締役社長 **野澤 美登利**



安定収益基盤である「SES事業」の中核子会社において、従来の枠組みを超えた事業構造の強化が不可欠との考えから、異業種（製薬・CSO業界）で成果を出してきた人材を選任した。

略歴

2003年3月 関西学院大学卒
2003年4月 バイエル薬品株式会社入社・MR職
2012年9月 シミックMPSS株式会社入社（現シミック・イニジオ入社）コントラクトMR職
2016年6月 同社プロジェクトマネジメント職
2025年1月 同社CSOカンパニー統括部長就任
2026年1月 University of Wales Trinity Saint David MBA修了

CSO業界とは：製薬企業から医薬品の営業活動を受託して担う専門サービス産業。当社のSES事業と「専門人材をプロジェクト単位で提供し、企業の変革を支えるアウトソーシング産業」という共通の構造を持つ。

SES事業を安定的な収益基盤とし、戦略領域事業を成長領域と捉え、
「答えを創る次世代の経営課題コンサルティング企業」へ進化する。

安定収益基盤

59.3%

(25/4Q)

50.2%

SES事業

エンジニア派遣



事業成長基盤

40.7%

(25/4Q)

49.8%

戦略領域事業

コンサルティング/
受託開発/保守・運用



COSMOPIA

TARA



HC Financial Advisor, inc.

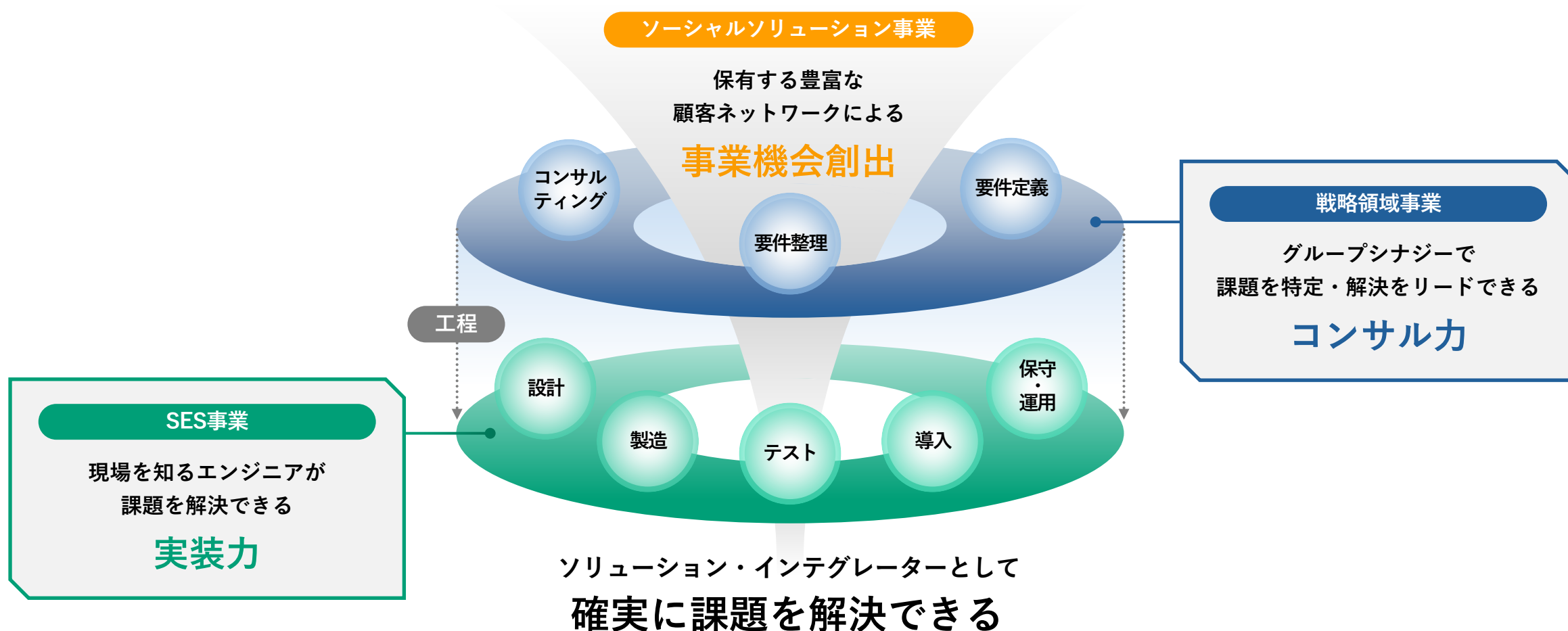


SLG.inc

25/9期
売上高
8,945百万円

強み・優位性

エンジニア派遣で培った技術力と現場感覚、グループ間の課題解決力を共有することによる、机上の空論に終わらない確実な顧客課題解決力が強み。



ソーシャルソリューション事業の構造

ソーシャルソリューション事業

医療・介護分野を中心に人材サービスを展開。

有資格人材の供給を通じて社会課題の解決に取り組むとともに、IT・DX支援との連携を進める。

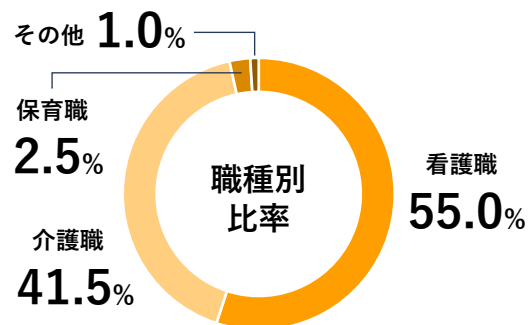


ソーシャル
ソリューション事業

登録スタッフ数

22,675名

(2025年3月時点)



主な派遣先

介護施設

医療機関

官公庁

取引先
企業数 **約400社**

派遣先 **計2,595事業所**

関東圏

2,237事業所

関西圏

293事業所

中国地方

65事業所

グループ内部での協業

専門人材サービスのノウハウ展開

グループのIT・DX支援

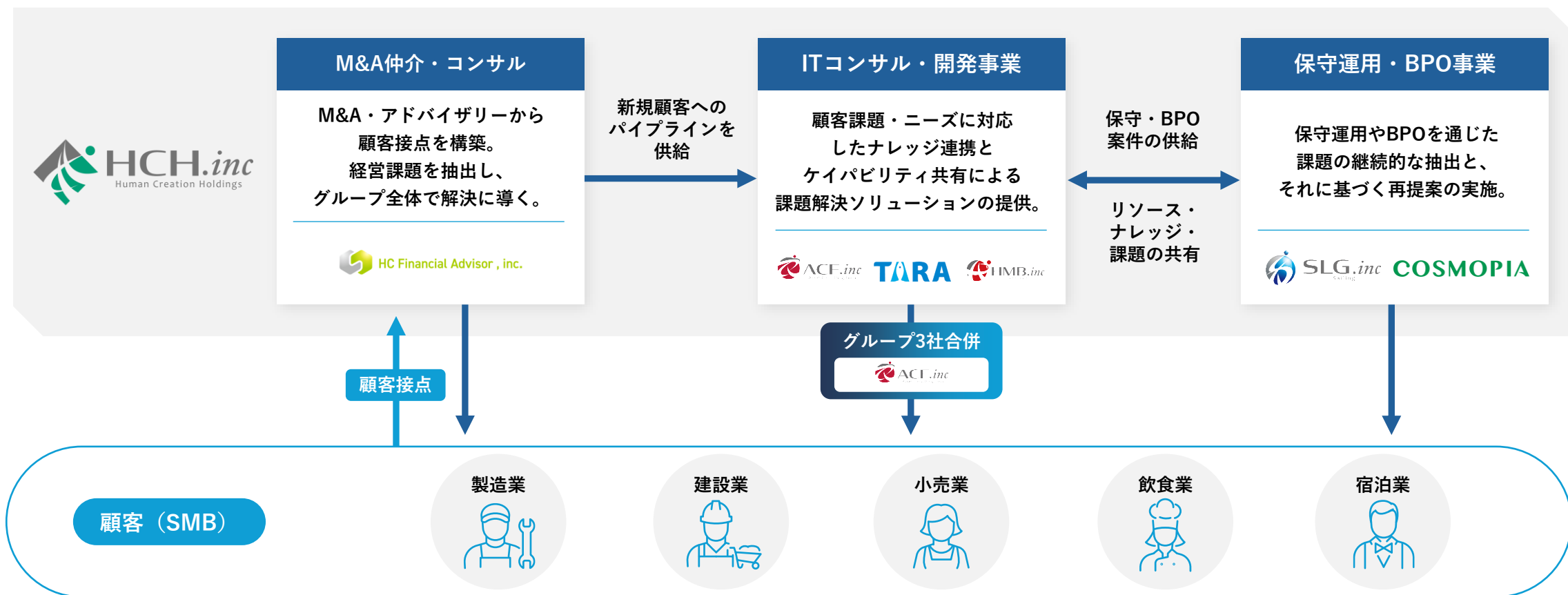
グループシナジーの強化

- 採用力の強化と稼働率向上
- IT・DXの内部適用による業務効率化
- 顧客基盤へのIT・DXコンサルティング提供による事業機会の創出

戦略領域事業の構造

戦略領域事業

M&A仲介・コンサル・開発・保守運用までをグループ内で完結できるワンストップビジネスモデル。
顧客基盤・案件情報・ナレッジ・人財リソースを連携しグループシナジーを発揮する。



SES事業の構造

SES事業

エンジニア派遣による安定的な収益基盤。また、技術力を活用してグループ内の事業変革を支えるシステム・プロダクト開発を行う。



SES事業

エンジニア数

8,456名

(2025年9月期)

外部との協業

大手Sler

エンドユーザー

取引先企業数

354社

上場企業数

68社

資本金1億円以上企業

179社

エネルギー・その他

11.5%

公共・医療

14.0%

金融サービス

17.9%

顧客
業種別
比率

製造・流通

32.8%

通信・
メディア

23.9%

グループ内部での協業

グループ各社の受託案件

グループ各社のプロダクト開発

グループシナジーの強化

- グループ間でのナレッジ共有
- グループを通じた高収益案件へのアサイン
- エンジニアのスキル育成とグループ内人財共有

03-2

中長期経営方針の進捗

中長期経営方針

2030年9月期に**EPS1,000円***、**ROE30%超**を実現するため、
2027年9月期までの2ndステージにおいては**事業変容を加速**させていく。

利益水準と資本効率に
拘り実績を示す

戦略領域事業

SES事業

規模の拡大と事業構造転換を
強力に推し進める

1stステージ(22/9期～)

2ndステージ(～27/9期)

3rdステージ(～30/9期)

現在

25/9期 実績

売上高(百万円)	8,945
└戦略領域	3,642
EPS*(円)	251.92*円
ROE(%)	28.1%

27/9期 計画

売上高(百万円)	12,000
└戦略領域	5,000
└M&A効果	3,000

30/9期 計画

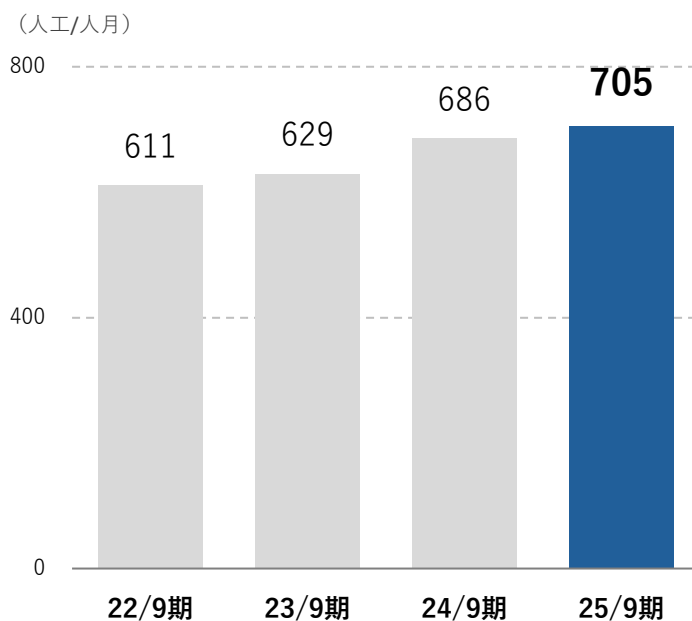
EPS*(円)	1,000*円
ROE(%)	30.0%

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/HCFA)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。

主要KPIの年次推移

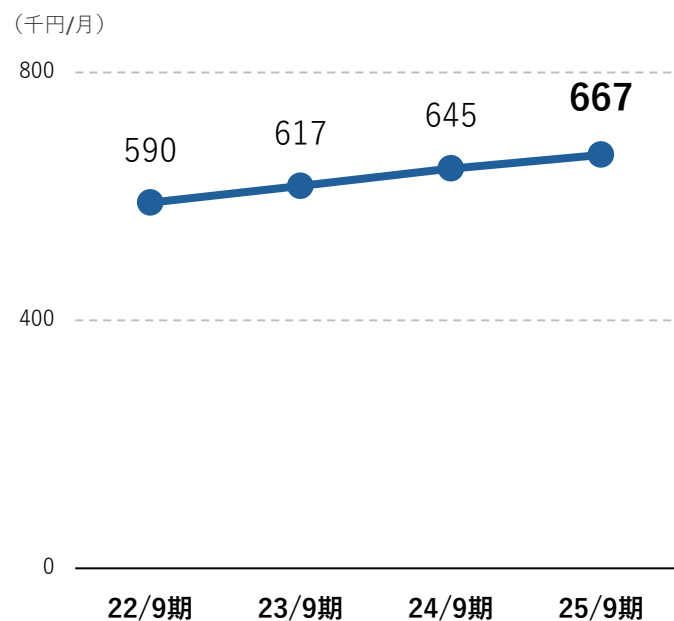
SES事業はエンジニアのクラス構成を上流にシフトさせ、稼働人員数と契約単価が本年度も上昇。

— SES人員数*



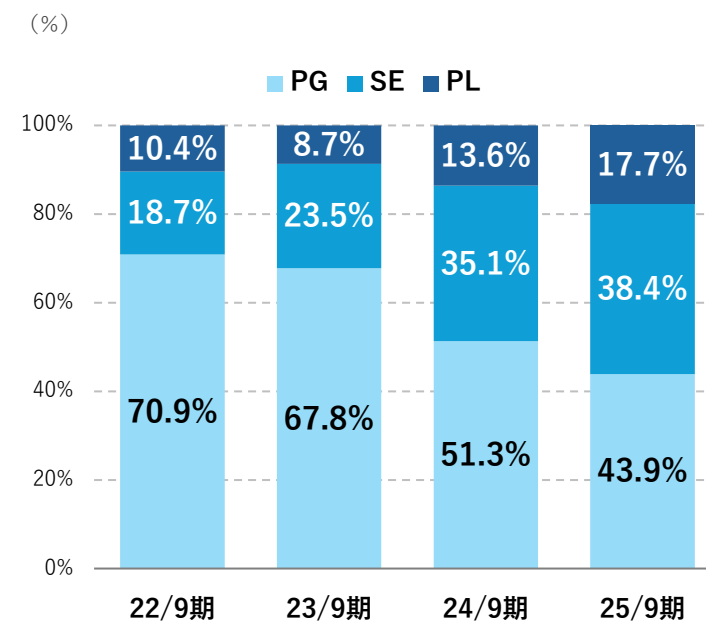
- 稼働人員数は前年比で微増。採用費は従来水準よりやや高まった。

— SES契約単価(人工)



- エンジニア構成の変化のほか、契約単価の適正化へ取り組んだことで、人工は上昇傾向。

— エンジニアクラス別構成比推移



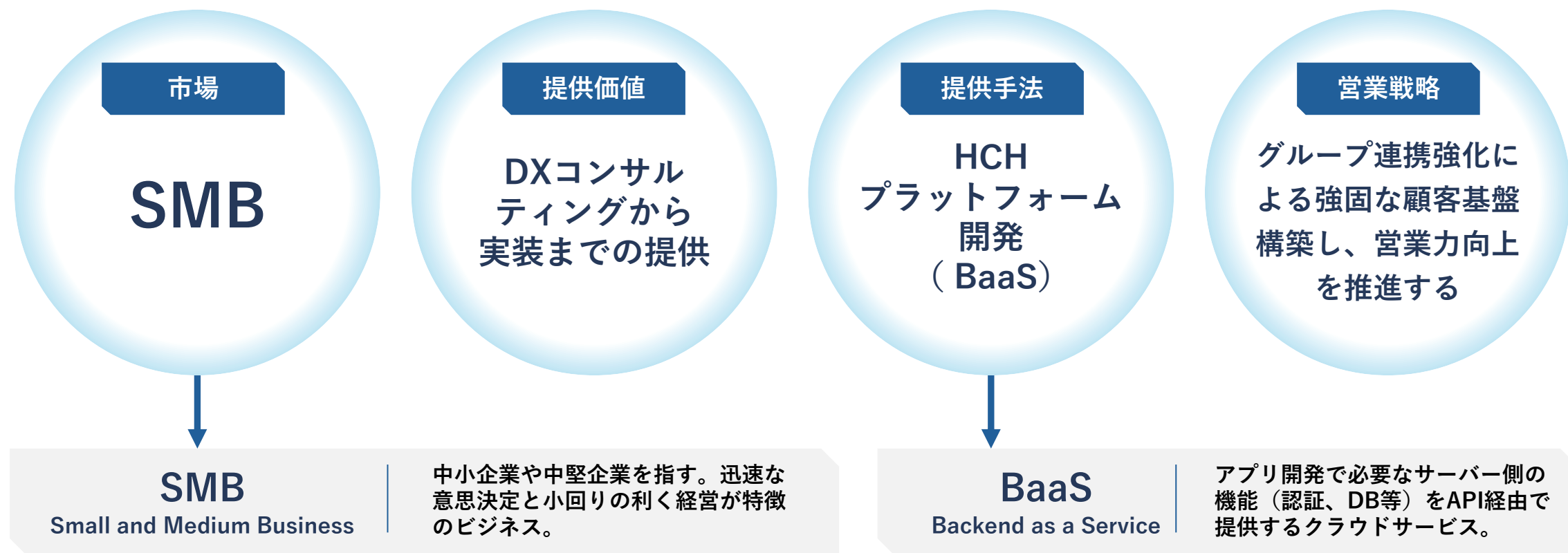
- 上流案件を重視した取組みにより、プロジェクトリーダー及びシステムエンジニアの構成比が増加。

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。

2ndステージの基本戦略

戦略領域を成長レバーと捉え、事業変容を加速させ、
ソリューション・インテグレーターとしての価値を提供する。

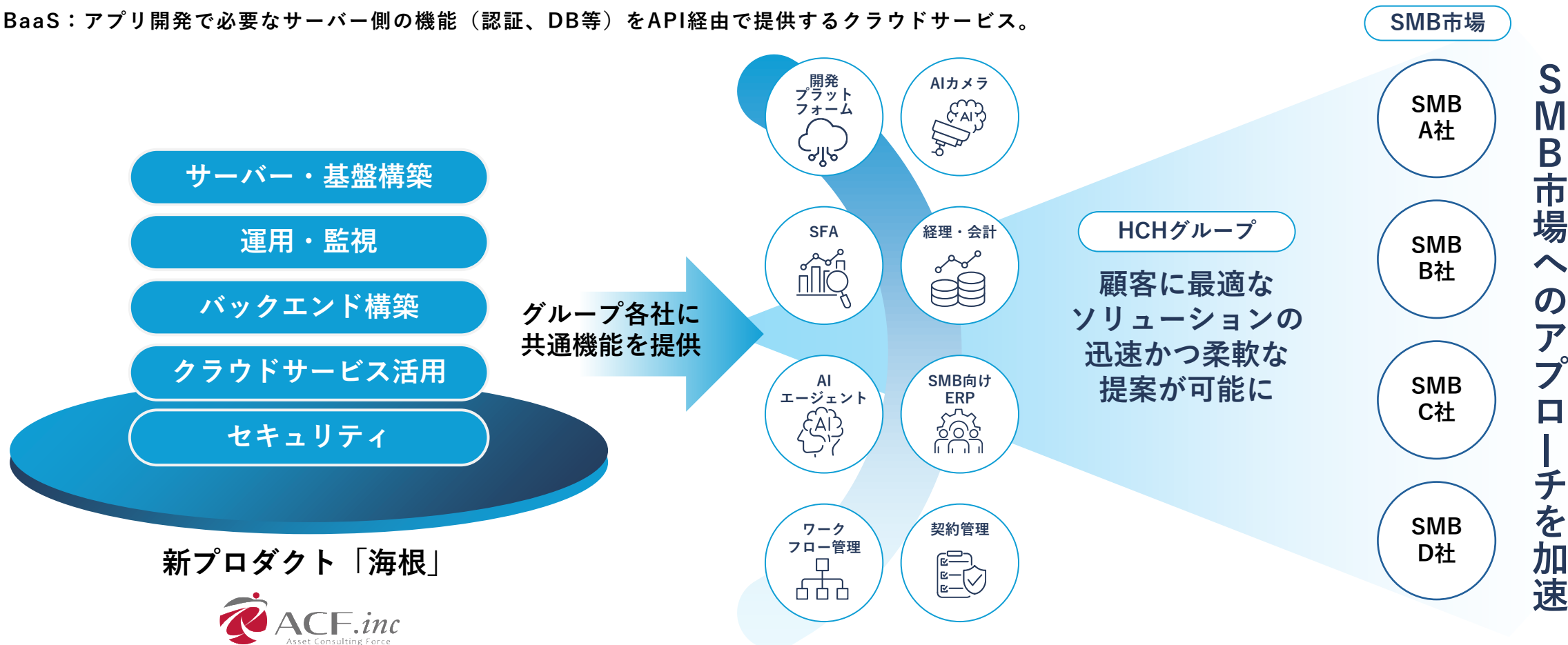
2ndステージの基本戦略



SMB市場へのアプローチを加速する新プロダクト

BaaS（Backend as a Service）新プロダクト「海根」リリースにより、グループ各社のソリューション連携を加速。SMB向けDXプラットフォームの中核として、戦略領域事業の成長を牽引する。

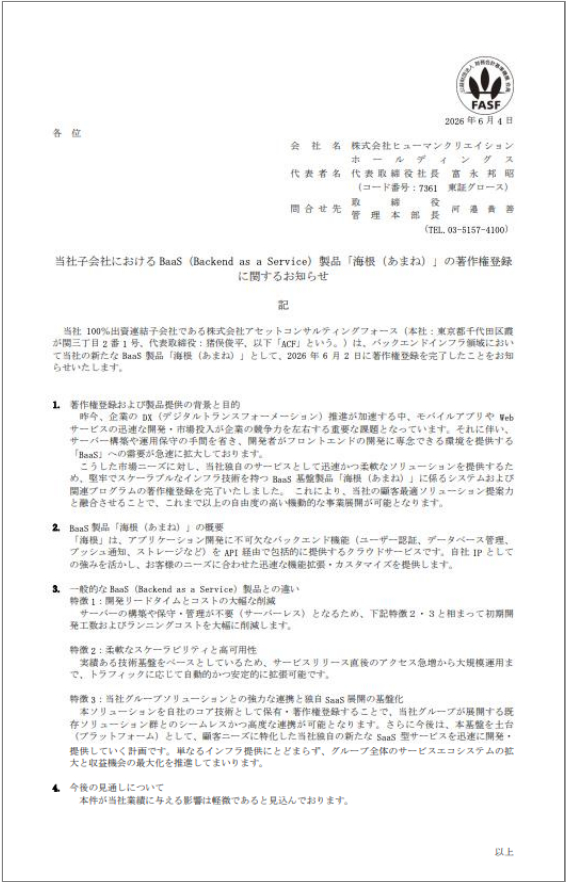
BaaS：アプリ開発に必要なサーバー側の機能（認証、DB等）をAPI経由で提供するクラウドサービス。



注：プロダクト名商標登録中

SMB市場へのアプローチを加速する新プロダクト

「海根」を自社IPとして著作権登録を完了。
権利保全と戦略的活用の基盤を整えた。



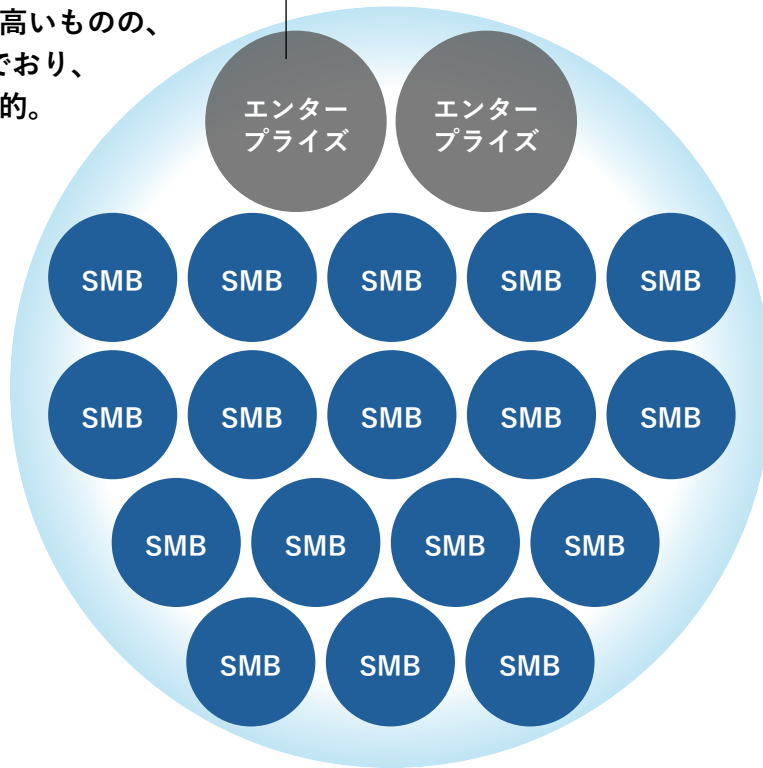
開示事項	BaaS製品「海根 (あまね)」に係るシステム・関連プログラムの著作権登録完了
登録主体	株式会社アセットコンサルティングフォース (ACF／当社100%出資連結子会社)
ACF代表者	代表取締役 猪俣俊平
ACF本社	東京都千代田区霞が関三丁目2番1号
著作権登録日	2026年6月2日
リリース公表日	2026年6月4日
対象製品	バックエンド機能 (認証・DB管理・プッシュ通知・ストレージ等) を APIで提供するクラウドサービス「海根 (あまね)」※製品名は商標登録中
業績影響	当社業績に与える影響は軽微
開示会社	株式会社ヒューマンクリエイションホールディングス (コード:7361／東証グロース)
問合せ先	取締役 管理本部長 河邊貴善 (TEL.03-5157-4100)

領域戦略（SMB市場の可能性）

製造業、小売業、流通業、サービス業等、SMB個社の収益規模は小さいものの、DXの遅れと母集団の大きさから、巨大な市場ポテンシャルを秘めている。

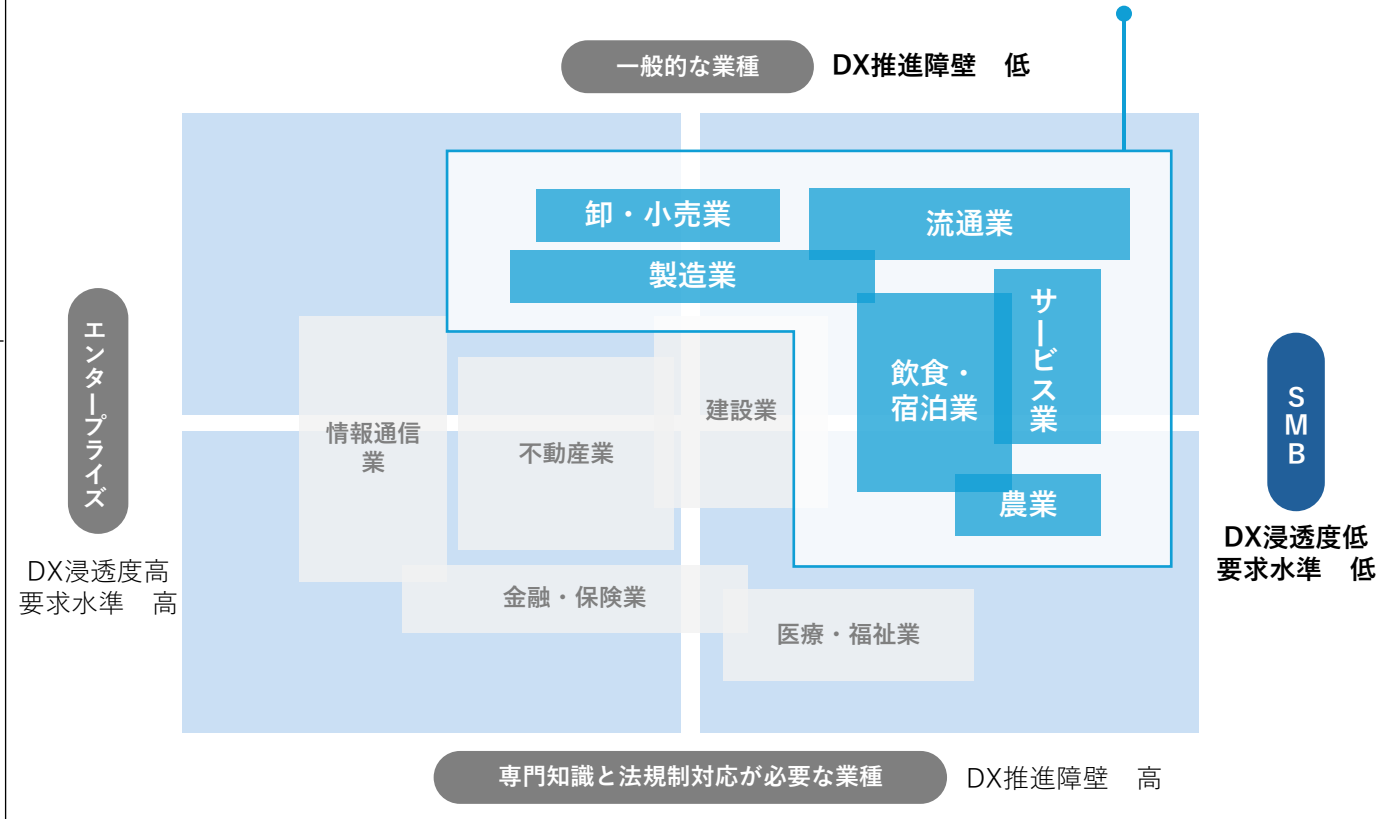
エンタープライズ市場

顧客単価は高いものの、DXは進んでおり、市場は限定的。



SMB市場

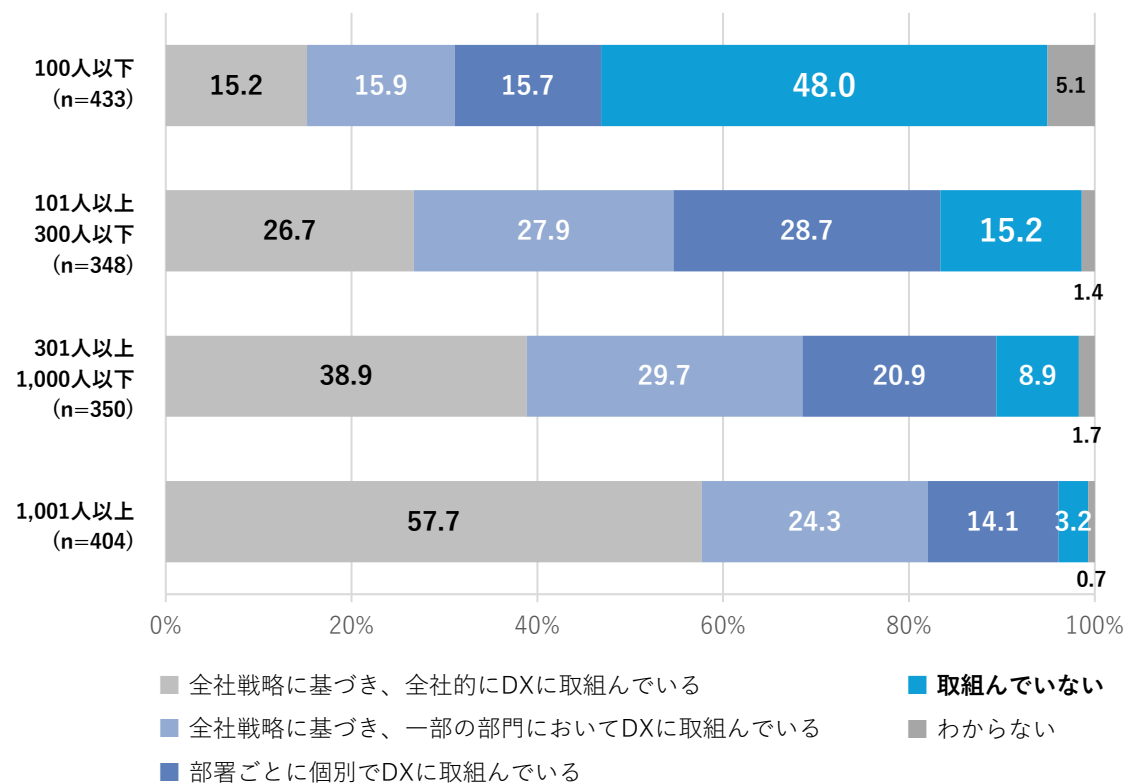
SMB一社ごとの収益は限定的だが、DXの遅延と膨大な企業数を背景に、広大な市場ポテンシャルを有している。



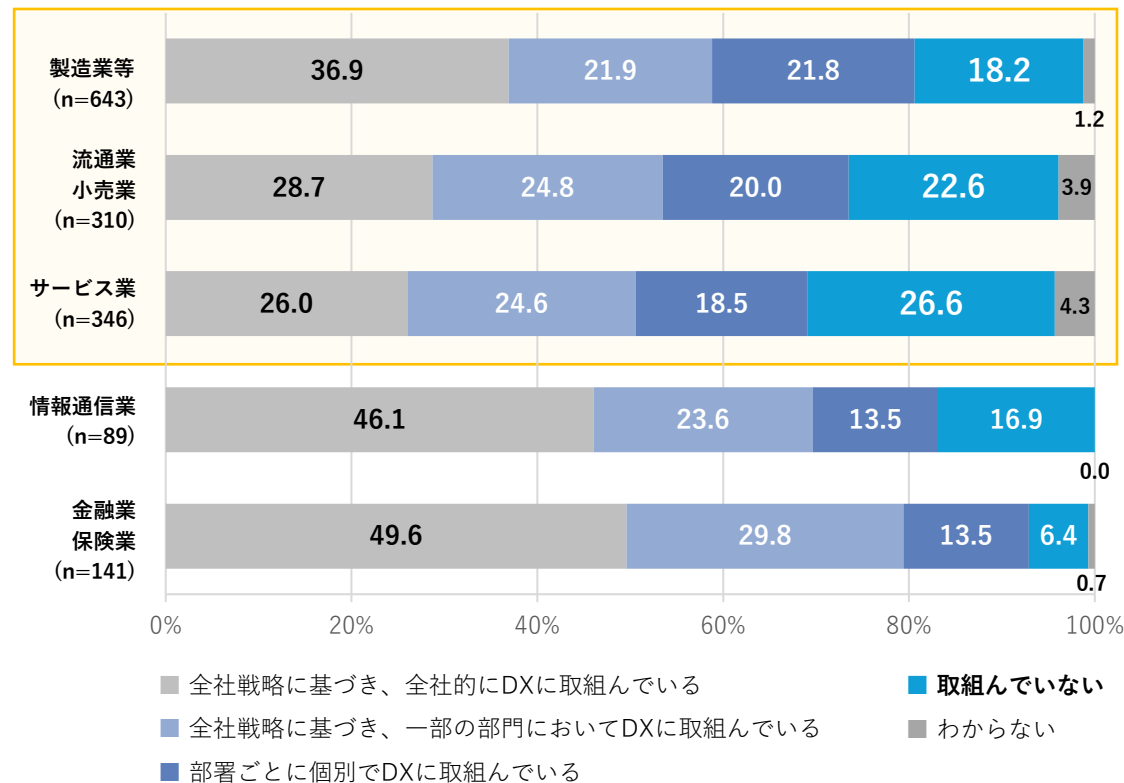
外部環境

SMB、とくに製造業、小売業、流通業、サービス業でDXの取組みが遅れている。

— DXの取組み状況（従業員規模別・2024年度）



— DXの取組み状況（業種別・2024年度）

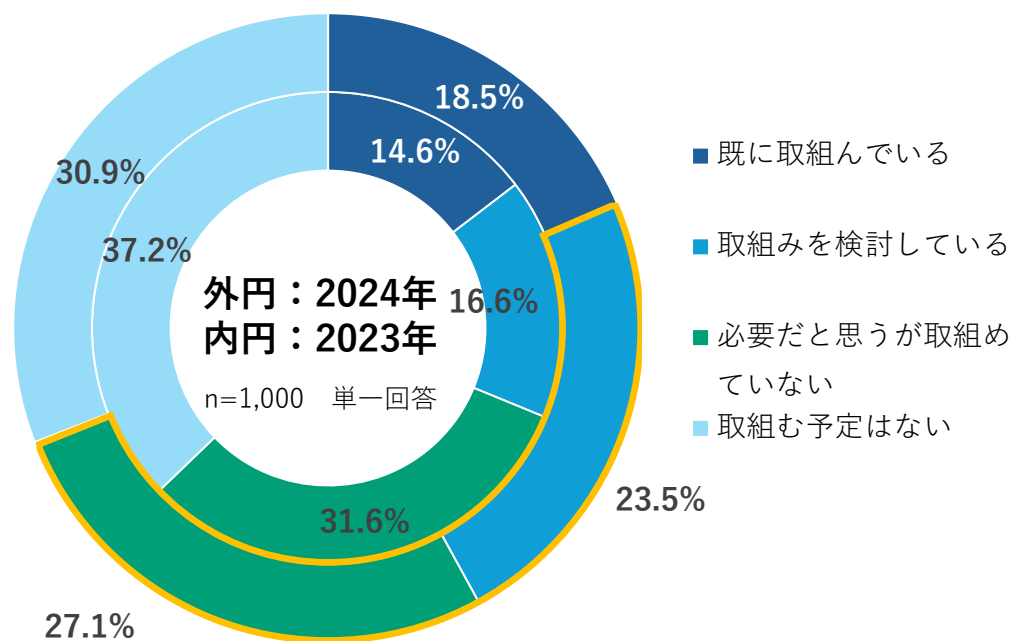


出典：独立行政法人情報処理推進機構「DX動向2025」より当社作成

外部環境

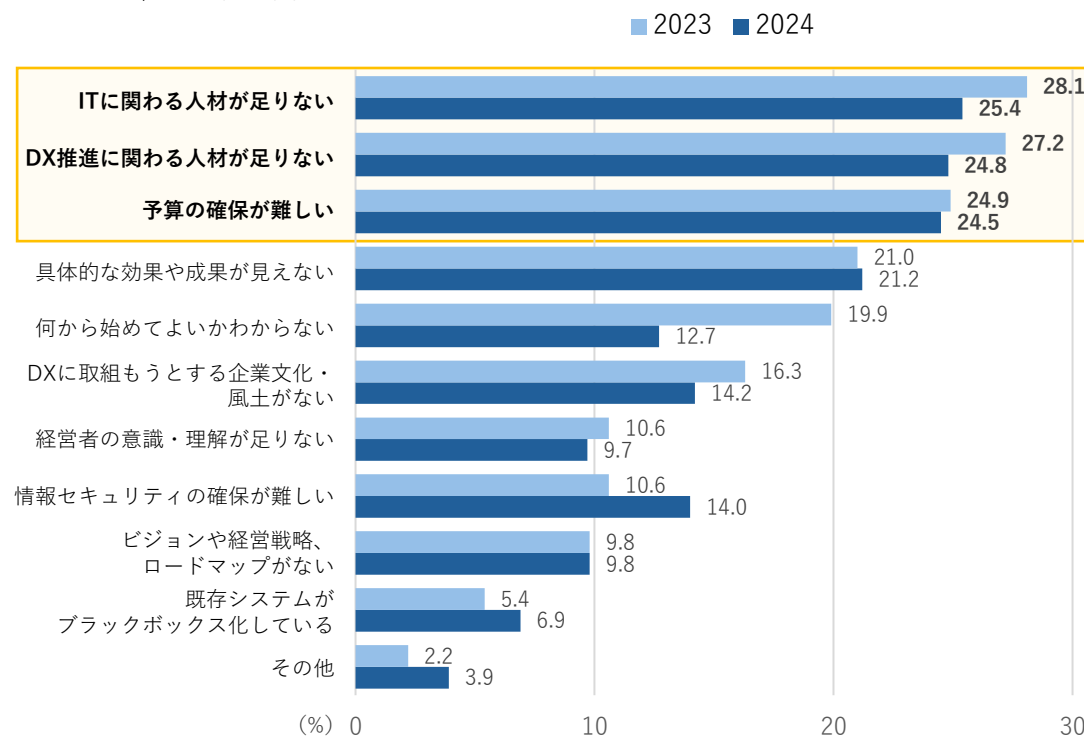
取組みを検討しているSMBは増えており、市場の拡大が見込める。
一方で、SMBにおけるDXの取組みの遅れは「人材不足」が主要因だと分析。

— 中小企業のDX取組み状況



— DXに取り組むにあたっての課題

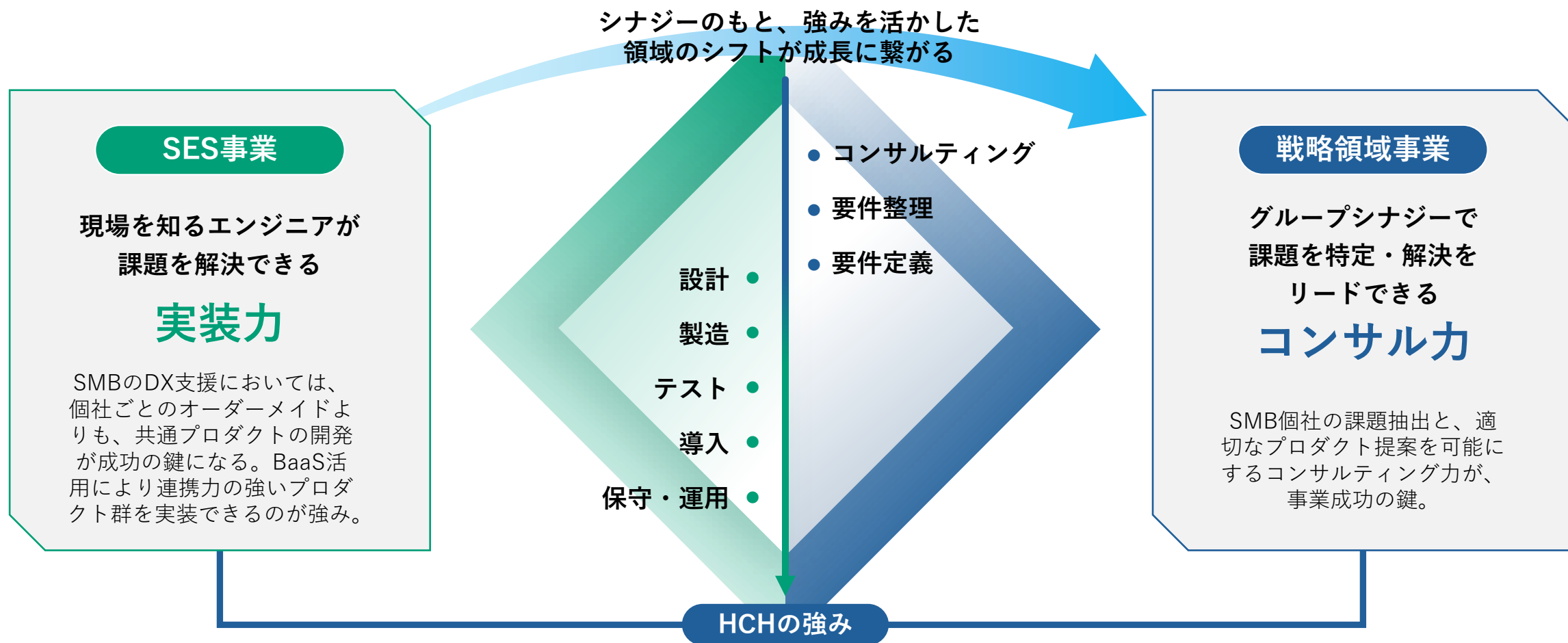
n=1,000 複数回答



出典：独立行政法人 中小企業基盤整備機構「中小企業のDX推進に関する調査（2024年）」より当社作成

領域戦略（領域の変革）

今後の成長において、SMB個社が持つ複雑化するDX課題に対応するため、コンサルティング力が成長の鍵となると考える。



領域戦略（SMB向けDX推進の方法）

SMB個社では人材不足や組織のサイロ化によりDXに遅れが発生しているが、コンサルティング力や全体に最適化されたプロダクトにより、当社が部署連携のハブとなりDXを加速させる。

課題1

SMBでは人材やノウハウ不足でDX取組みが始まっていない。

解決1

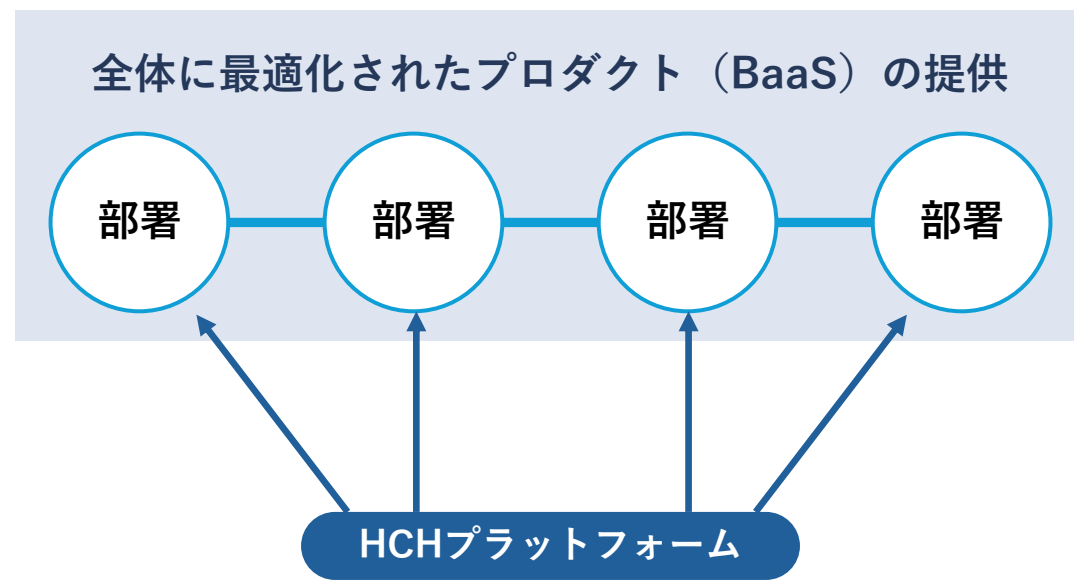
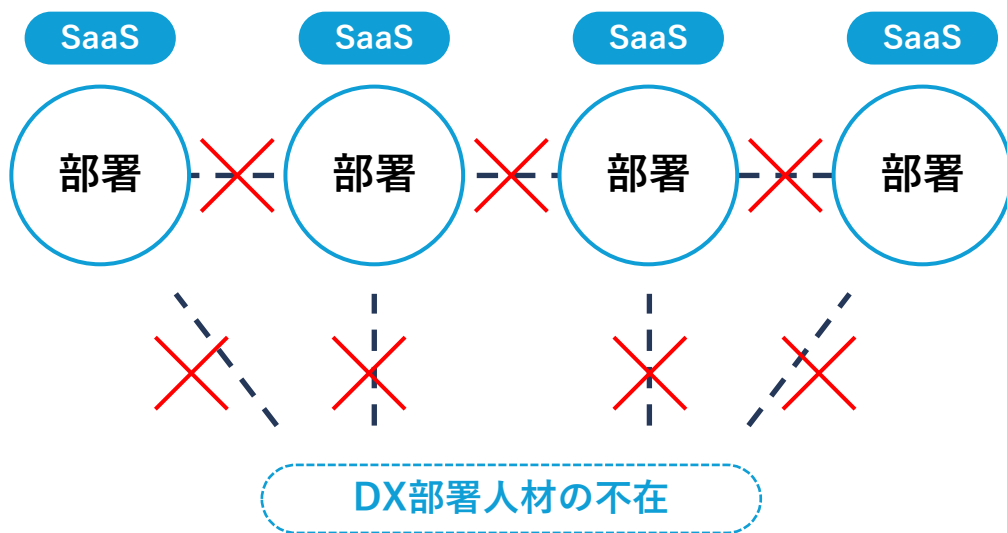
HCHのコンサルティングとノウハウ提供によりDXの取組みを加速させる。

課題2

部門連携がとれておらず、各部署で個別のSaaSを導入しているなど非効率。

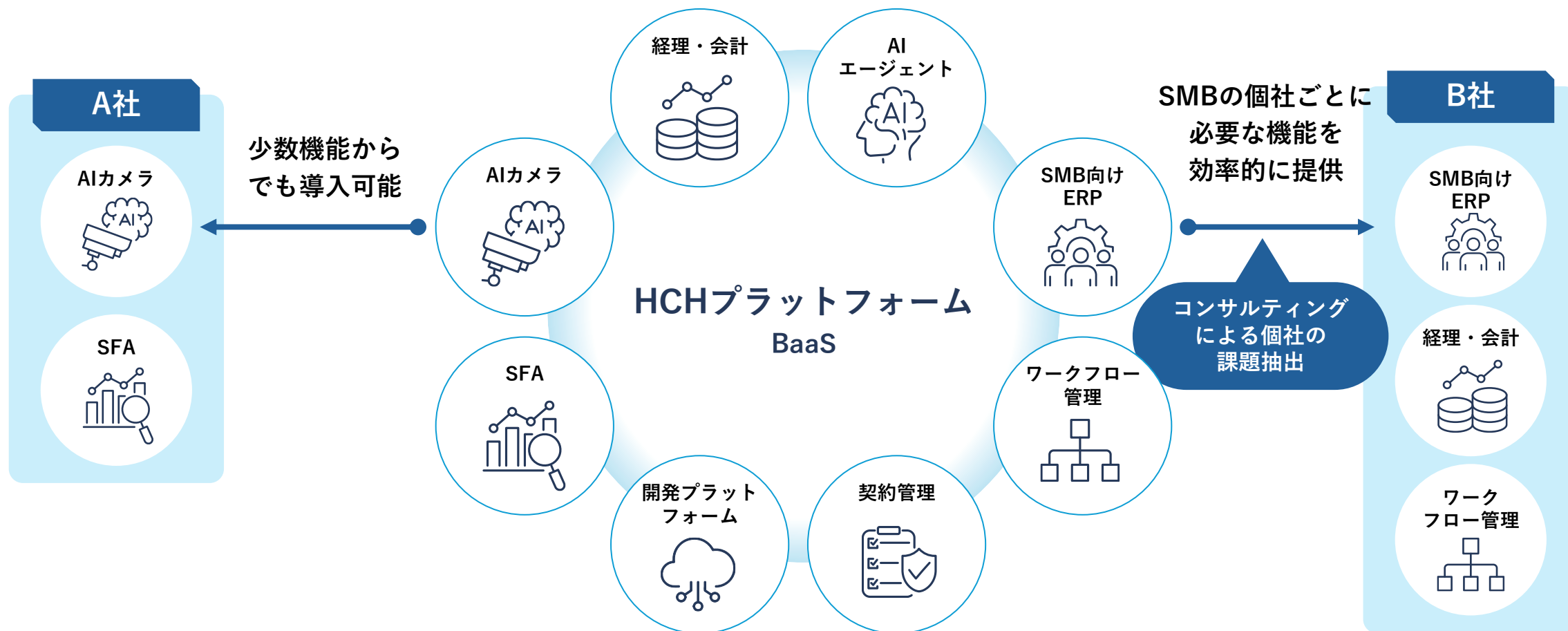
解決2

全社に最適されたプロダクトを提供することで効率的かつ経営に貢献するDXに取り組む。



領域戦略（グループシナジーによる提供価値のプラットフォーム化）

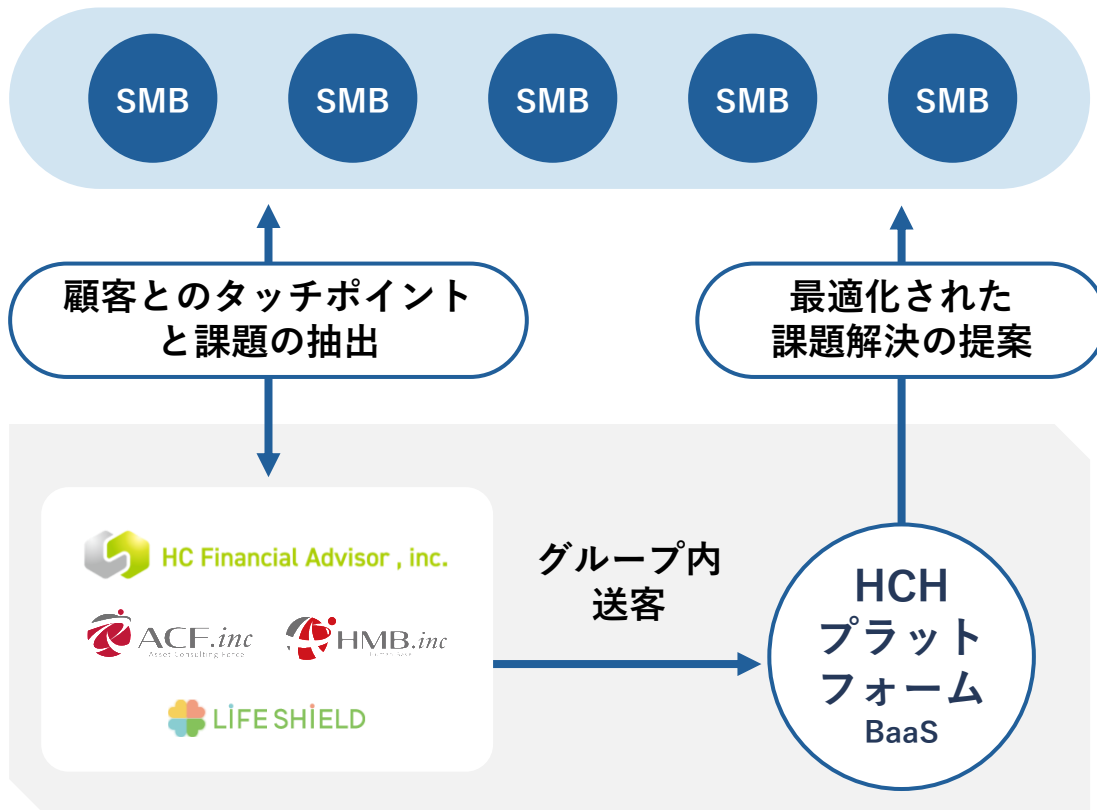
SMB個社へのスクラッチ開発は困難なため、グループのケイパビリティをプロダクトとしてモジュール化してプラットフォームを構築。個社課題に最適なパッケージを効率的に提供。



領域戦略（営業戦略）

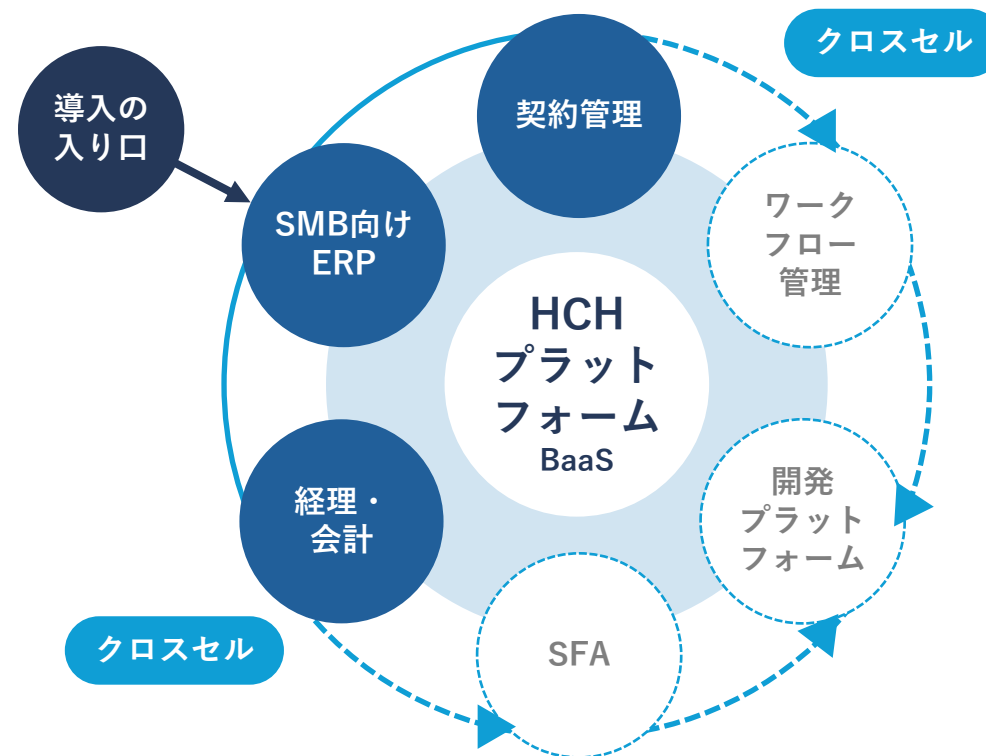
グループシナジーを最大限に活用し、顧客基盤の共有・強化とクロスセルの促進を実現する。

グループを横断した営業活動



クロスセルの促進

統一されたプロダクトプラットフォーム（BaaS）により
効果的なクロスセルが可能



領域戦略（事例）

上流工程からの伴走や、派生した課題への提案により、クロスセルとアップセルを実現している。

東証スタンダード上場会社様

サーベイで課題を調査し、経理財務DXを支援

課題

ERP「S/4HANA」導入後もクラウド特有の非効率性など複数の課題を抱えていた。



最初に現場の課題を可視化・数値化し、対応の優先順位づけを行う。

複数の改善策を費用対効果と共に示し、客観的な判断材料を提供。この段階的なアプローチと専門性が評価され、受注に至る。

日本食品化工株式会社様

上流工程から伴走して会計DX推進を支援

課題

会計DX推進にあたり、中立的な立場からの専門的支援を求めていた。

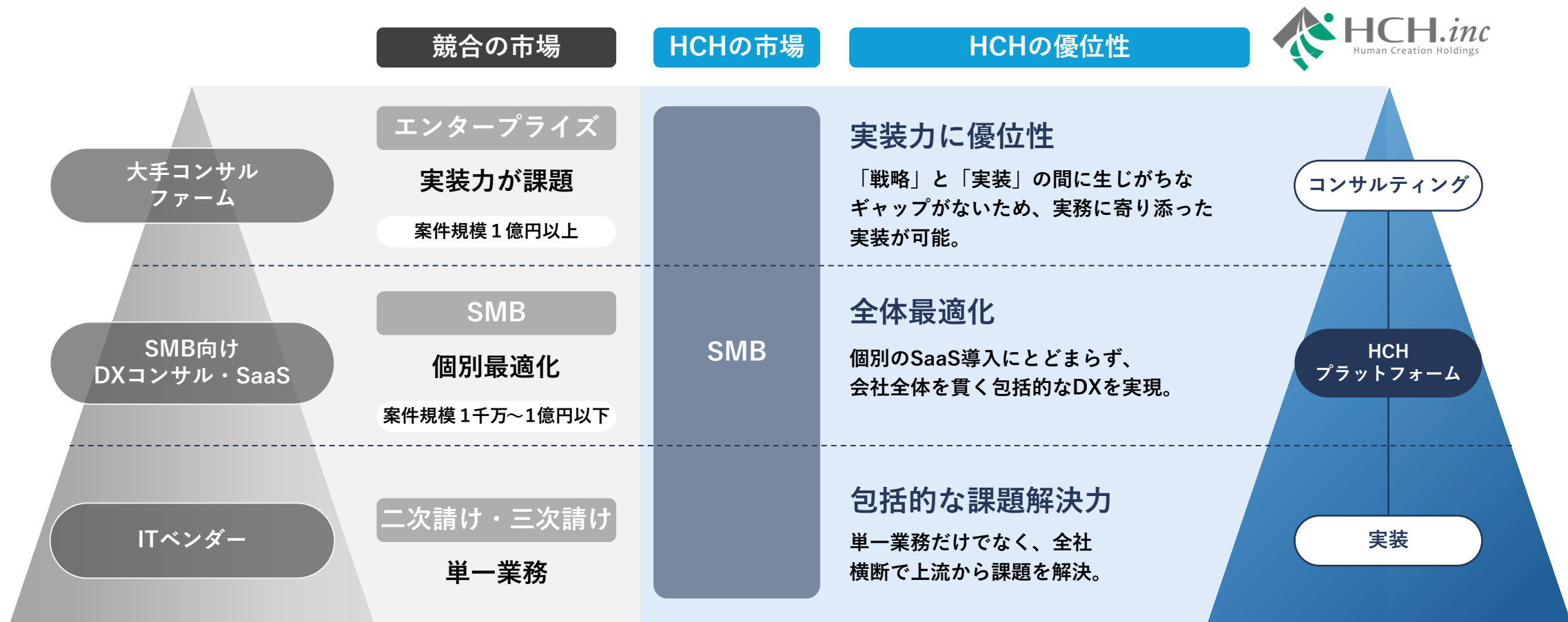


DX構想策定、施策整理、RFP作成、ベンダー選定といった最上流工程から参画した点が特徴。

Slerとは異なる立場で、業務視点から最適な選択肢を提案。初期のRFI作成支援が高く評価されたことが決め手となり、その後の伴走支援を受注した。

ポジショニング

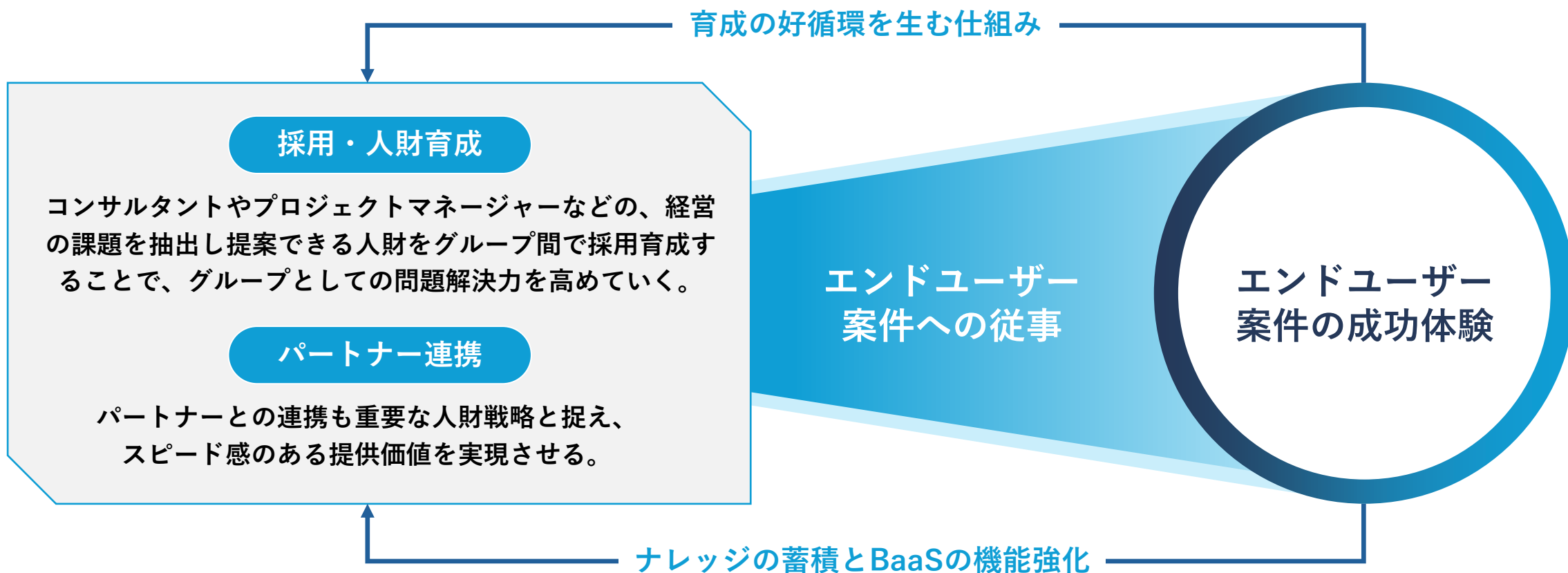
コンサルティングファームに対しては、現場に寄り添った実装力が優位。
ITベンダーに対しては、課題を解決する戦略から実装までをトータルで行えることが強みとなる。



人財戦略

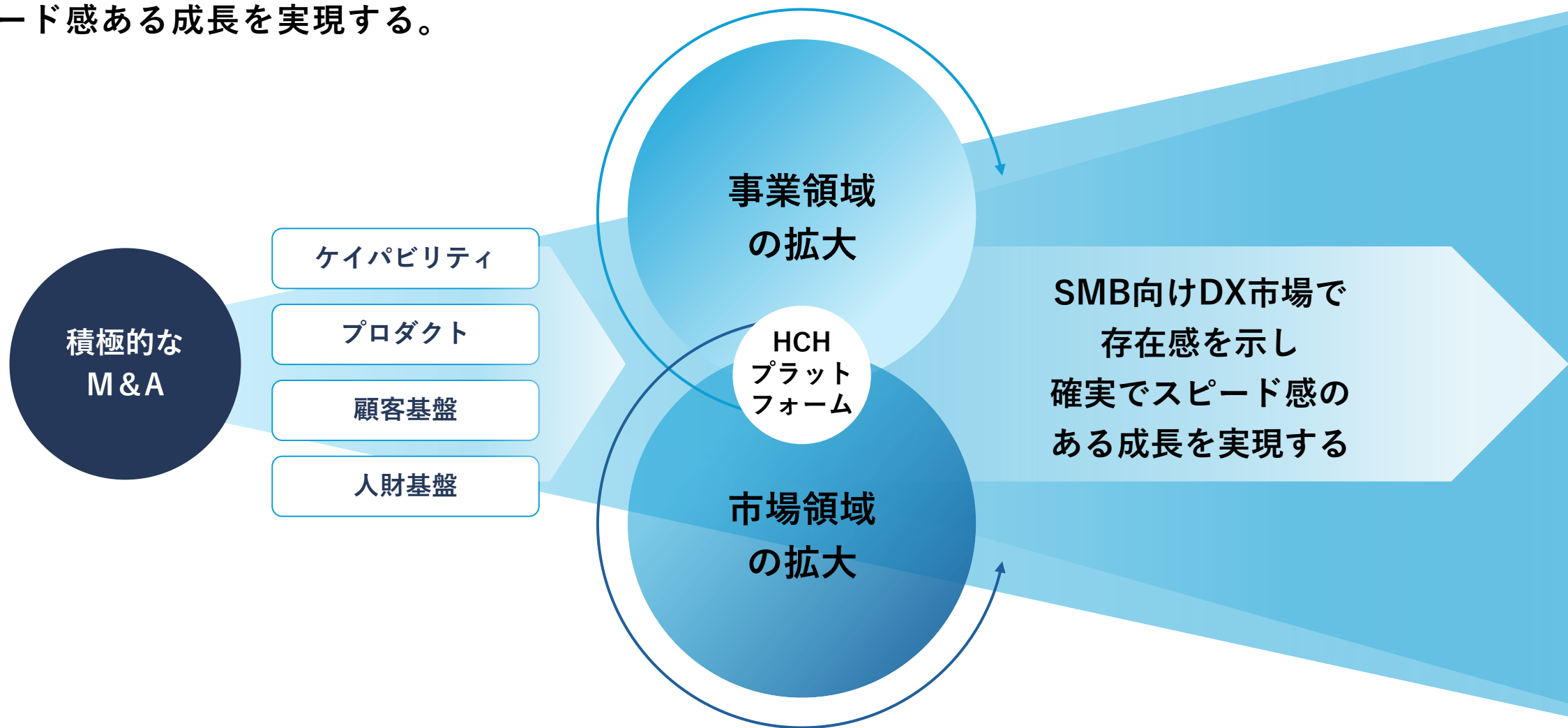
人財は当社の価値提供の源泉。

戦略領域を成長させるため、パートナー活用を含めた人財の拡充と育成を行う。



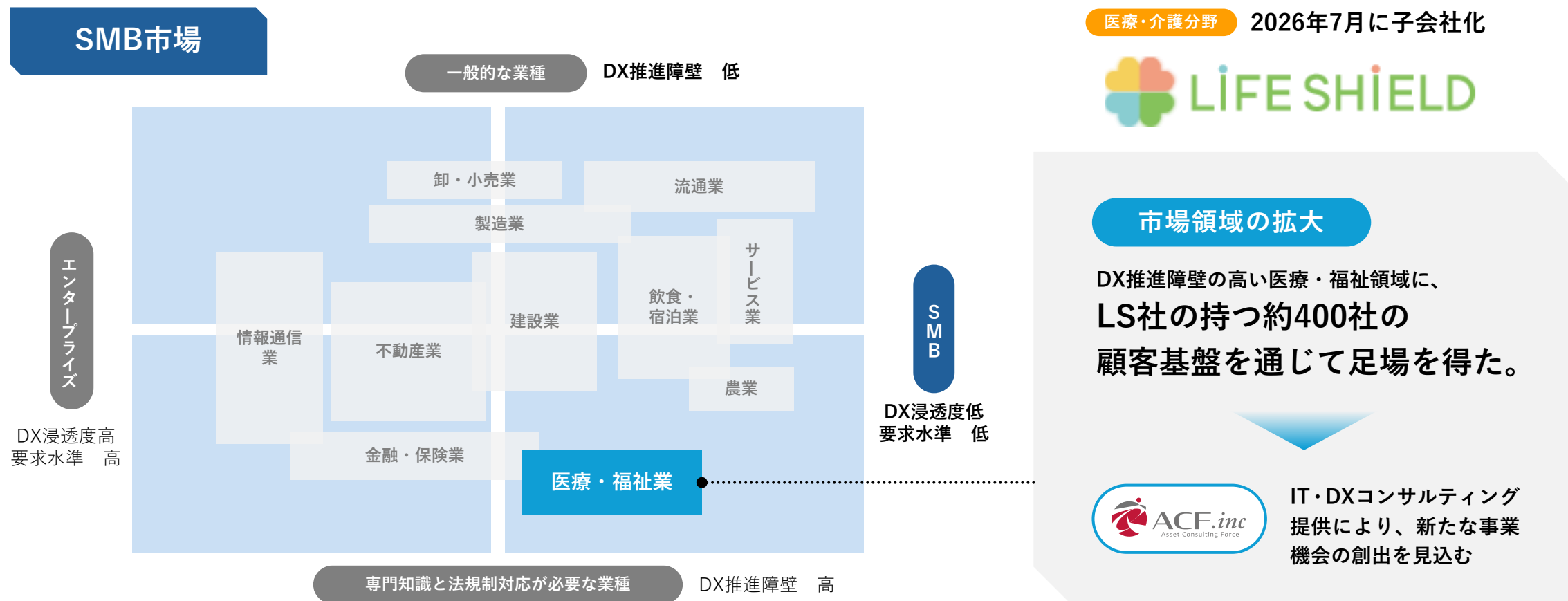
組織戦略（M & A戦略）

積極的なM & Aにより、グループのケイパビリティ・顧客基盤・人財基盤を拡大させ、スピード感ある成長を実現する。



組織戦略（ライフシールド子会社化による領域拡大）

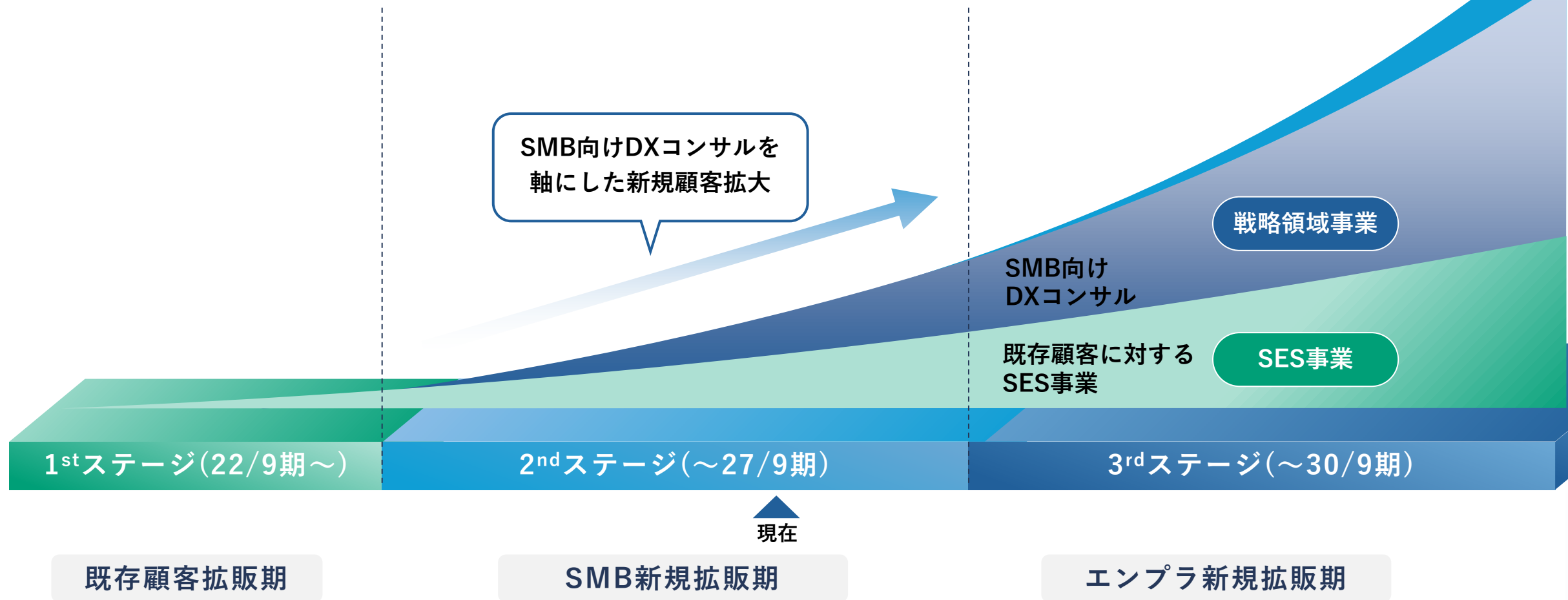
2026年7月、医療・介護分野の人材サービスを展開するライフシールドを子会社化。
DX推進障壁が高く未参入だった医療・福祉領域に、SMB向けDX化の新たな足場を得た。



成長のロードマップ

事業成長の1stステージとして、既存顧客での拡販で成長を実現してきた。
2ndステージ移行に伴い、**新規顧客の拡大が重点課題**であると認識し実行していく。

エンプラ向け事業
海外展開



財務戦略

持続的成長に向けた『再投資原資の確保』を大前提とする。25/9期の自社株買いにより自己資本比率は33.5%となり、将来的な借入余地を残したうえでの資本構成は最適化されたと認識する。今後は、Cash創出力と信用力を考慮し、現在の自己資本比率を意識して、機動的に自社株取得を実行する。

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

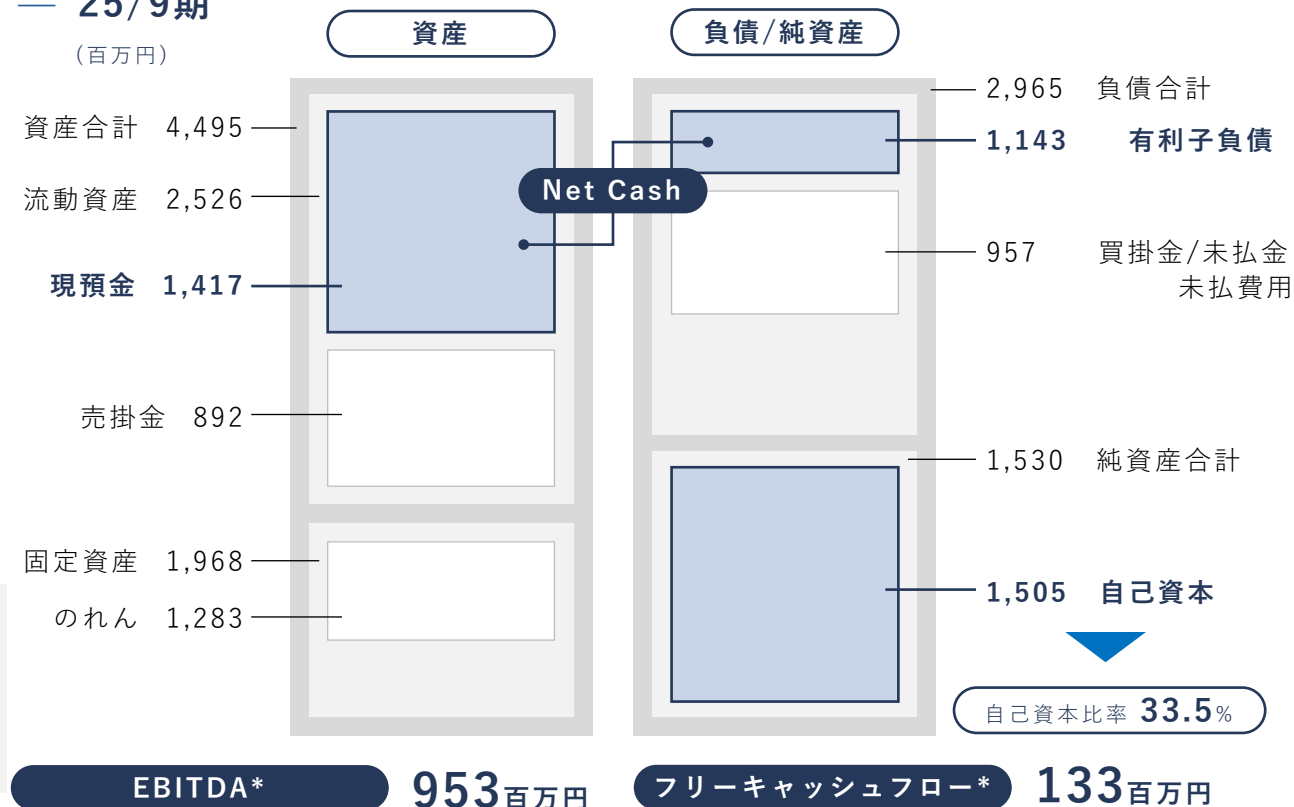
再投資原資の確保やリスク対応の観点に鑑みても余力があるため、
一定以上の**資金効率を良化する仕組み**が必要と考えた

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

25/9期は
自己株式
2.2億円取得

— 25/9期

(百万円)



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。

株価動向と株主状況

株価動向



株主状況（2025年9月30日現在）

No.	所有者属性	保有割合		
		24/9末	25/9末	増減
1.	個人	57.4%	54.5%	▲2.9%
2.	一般法人	9.5%	10.1%	+0.6%
3.	法人でない団体	5.9%	12.3%	+6.5%
4.	外国法人等	4.5%	3.4%	▲1.1%
5.	信託銀行	2.1%	1.1%	▲1.0%
6.	金融機関（信託銀行以外）	0.2%	0.1%	▲0.2%
7.	金融商品取引業者	4.8%	5.1%	+0.2%
8.	自己名義株式	15.6%	13.4%	▲2.2%

No.	大株主（氏名又は名称）	保有割合		
		24/9末	25/9末	増減
1.	当社（自己株式）	15.58%	13.43%	▲2.15ppt
2.	HCHグループ従業員持株会	5.85%	6.94%	+1.09ppt
3.	光通信(株)	0.00%	5.39%	+5.39ppt
4.	日鉄ソリューションズ(株)	4.08%	4.40%	+0.32ppt
5.	富永邦昭	2.74%	3.26%	+0.52ppt

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

03-3

EPS1,000円の実現に向けた補足説明

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、予めご留意ください。

	シナリオA	シナリオB	シナリオC	シナリオD
1	過度に資金を滞留させない	過度に資金を滞留させない +	過度に資金を滞留させない +	過度に資金を滞留させない +
2	M&Aなど再投資を強化する	M&Aなど再投資を強化する	M&Aなど再投資を強化する +	M&Aなど再投資を強化する +
3	M&Aシナジーを創出する	M&Aシナジーを創出する	M&Aシナジーを創出する +	M&Aシナジーを創出する +
4	各子会社で持続成長する	各子会社で持続成長する	各子会社で持続成長する	各子会社で持続成長する
	仮に全く収益拡大せずとも、 財務適正化→自社株買いで、 EPSは6ヵ年で 584 円になる	売上高5億円、利益率5-6%の 企業を每期1社M&Aできれば、 EPSは6ヵ年で 681 円になる	売上高+5%、利益率+0.1ppt のシナジーが每期実現できれば EPSは6ヵ年で 933 円になる	25/9期の売上高計画を達成し、 以降+10%/年売上成長すれば、 EPSは6ヵ年で 2,551 円になる

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。また、図表中のEPS試算値はいずれも株式分割考慮前の値です。

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。



シナリオAの条件設定

- 損益計算書は、**収益共に25/9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、**現在の自己資本比率を維持して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	実績	シナリオA					シナリオ設定
		24/9	25/9	26/9E	27/9E	28/9E	29/9E	30/9E	
売上高	百万円	7,165	8,945	8,945	8,945	8,945	8,945	8,945	実績横ばい
戦略領域	百万円	2,190	3,642	3,642	3,642	3,642	3,642	3,642	実績横ばい
SES	百万円	4,975	5,303	5,303	5,303	5,303	5,303	5,303	実績横ばい
親会社株主利益	百万円	404	475	475	475	475	475	475	実績横ばい
親会社株主利益率	%	5.6	5.3	5.3	5.3	5.3	5.3	5.3	実績横ばい
資産合計	百万円	3,044	4,495	4,496	4,496	4,496	4,496	4,496	資金効率の最適化のみ反映
自己資本	百万円	1,333	1,505	1,506	1,506	1,506	1,506	1,506	財務資本戦略に則り株主還元
自己資本比率	%	43.8	33.5	33.5	33.5	33.5	33.5	33.5	現在の自己資本比率維持を設定
還元総額	百万円	131	303	474	475	475	475	475	計算
総還元性向	%	32.4	63.8	99.7	100.0	100.0	100.0	100.0	計算
配当金総額	百万円	84	83	83	83	83	83	83	実績横ばい
自社株買い実施額	百万円	47	220	391	392	392	392	392	33.5%超過分を自社株買い
取得時株価	円		1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1株1,200円取得で仮置き
取得株式数	千株			326	327	327	327	327	設定株価から逆算
期末発行済株式総数	千株	3,853	3,573	3,573	3,573	3,573	3,573	3,573	実績横ばい
期末自己株式数	千株	601	480	806	1,132	1,459	1,786	2,112	自社株買い反映
期中平均株式数	千株	3,282	3,164	2,930	2,604	2,278	1,951	1,624	計算
EPS	円	123.09	125.96	162.10	182.40	208.56	243.48	292.46	計算
ROE	%	33.9	28.1	31.5	31.5	31.5	31.5	31.5	計算
株式分割前EPS	円	246.18	251.92	324.20	364.80	417.12	486.97	584.91	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。
注：25/9期親会社株主利益は投資有価証券評価損77百万円を除いた金額に基づく。

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**2.7倍まで拡大**する。

レバをかけM&A推進、EPS**2.7倍**

EPS

681.86円

(株式分割後基準で340円)

シナリオBの条件設定

- シナリオAに加え、26/9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	実績	シナリオB					シナリオ設定
		24/9	25/9	26/9E	27/9E	28/9E	29/9E	30/9E	
売上高	百万円	7,165	8,945	9,195	9,695	10,195	10,695	11,195	計算
戦略領域	百万円	2,190	3,642	3,892	4,392	4,892	5,392	5,892	M&A効果を反映
SES	百万円	4,975	5,303	5,303	5,303	5,303	5,303	5,303	実績横ばい
親会社株主利益	百万円	404	475	489	517	545	573	601	M&A効果を反映
親会社株主利益率	%	5.6	5.3	5.3	5.3	5.3	5.4	5.4	実績横ばい
資産合計	百万円	3,044	4,495	4,797	5,098	5,398	5,699	6,000	M&A先企業の資産を合算
自己資本	百万円	1,333	1,505	1,607	1,708	1,808	1,909	2,010	財務資本戦略に則り株主還元
自己資本比率	%	43.8	33.5	33.5	33.5	33.5	33.5	33.5	現在の自己資本比率維持を設定
還元総額	百万円	131	303	387	416	444	472	500	計算
総還元性向	%	32.4	63.8	79.1	80.5	81.5	82.4	83.2	計算
配当金総額	百万円	84	83	83	83	83	83	83	実績横ばい
自社株買い実施額	百万円	47	220	304	333	361	389	417	33.5%超過分を自社株買い
取得時株価	円		1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1株1,200円取得で仮置き
取得株式数	千株			253	278	301	324	348	設定株価から逆算
期末発行済株式総数	千株	3,853	3,573	3,573	3,573	3,573	3,573	3,573	実績横ばい
期末自己株式数	千株	601	480	733	1,011	1,312	1,636	1,984	自社株買い反映
期中平均株式数	千株	3,282	3,164	2,966	2,701	2,412	2,099	1,763	計算
EPS	円	123.09	125.96	164.84	191.41	225.99	273.00	340.93	計算
ROE	%	33.9	28.1	31.4	31.2	31.0	30.8	30.7	計算
株式分割前EPS	円	246.18	251.92	329.68	382.83	451.99	546.01	681.86	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。

注：25/9期親会社株主利益は投資有価証券評価損77百万円を除いた金額に基づく。

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EPS933円まで到達できる。

M&A先とシナジー創出、EPS3.7倍

EPS

933.40円

(株式分割後基準で466円)

シナリオCの条件設定

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

項目 (単位)		実績	実績	シナリオC					シナリオ設定
		24/9	25/9	26/9E	27/9E	28/9E	29/9E	30/9E	
売上高	百万円	7,165	8,945	9,390	10,119	10,885	11,689	12,533	計算
戦略領域	百万円	2,190	3,642	4,087	4,816	5,582	6,386	7,230	+5%のシナジー効果反映
SES	百万円	4,975	5,303	5,303	5,303	5,303	5,303	5,303	実績横ばい
親会社株主利益	百万円	404	475	503	553	605	662	722	M&A効果を反映
親会社株主利益率	%	5.6	5.3	5.4	5.5	5.6	5.7	5.8	+0.1pptのシナジー効果反映
資産合計	百万円	3,044	4,495	4,797	5,098	5,398	5,699	6,000	M&A先企業の資産を合算
自己資本	百万円	1,333	1,505	1,607	1,708	1,808	1,909	2,010	財務資本戦略に則り株主還元
自己資本比率	%	43.8	33.5	33.5	33.5	33.5	33.5	33.5	現在の自己資本比率維持を設定
還元総額	百万円	131	303	401	452	504	561	621	計算
総還元性向	%	32.4	63.8	79.7	81.8	83.4	84.8	86.0	計算
配当金総額	百万円	84	83	83	83	83	83	83	実績横ばい
自社株買い実施額	百万円	47	220	318	369	421	478	538	33.5%超過分を自社株買い
取得時株価	円		1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1株1,200円取得で仮置き
取得株式数	千株			265	307	351	398	448	設定株価から逆算
期末発行済株式総数	千株	3,853	3,573	3,573	3,573	3,573	3,573	3,573	実績横ばい
期末自己株式数	千株	601	480	745	1,053	1,404	1,802	2,250	自社株買い反映
期中平均株式数	千株	3,282	3,164	2,961	2,674	2,345	1,970	1,547	計算
EPS	円	123.09	125.96	170.01	206.61	258.09	335.80	466.70	計算
ROE	%	33.9	28.1	32.3	33.3	34.4	35.6	36.8	計算
株式分割前EPS	円	246.18	251.92	340.01	413.22	516.18	671.60	933.40	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。
注：25/9期親会社株主利益は投資有価証券評価損77百万円を除いた金額に基づく。

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、EPS10.3倍



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期の売上高実績から、戦略領域・SES共にシナリオC比で+10%のトップライン成長を想定している。
- キャッシュアロケーションを再投資に振り向けているため、2ndフェーズまでの自社株買い規模はシナリオA比で低水準だが、その後は収益拡大に従い、株主還元規模も拡大する。

項目	(単位)	実績	実績	シナリオD					シナリオ設定
		24/9	25/9	26/9E	27/9E	28/9E	29/9E	30/9E	
売上高	百万円	7,165	8,945	10,309	12,139	14,214	16,568	19,240	計算
戦略領域	百万円	2,190	3,642	4,476	5,722	7,155	8,804	10,699	更に+10%の自然成長を反映
SES	百万円	4,975	5,303	5,833	6,417	7,058	7,764	8,541	更に+10%の自然成長を反映
親会社株主利益	百万円	404	475	553	663	790	938	1,108	M&A効果を反映
親会社株主利益率	%	5.6	5.3	5.4	5.5	5.6	5.7	5.8	+0.1pptのシナジー効果反映
資産合計	百万円	3,044	4,495	4,797	5,098	5,398	5,699	6,000	M&A先企業の資産を合算
自己資本	百万円	1,333	1,505	1,607	1,708	1,808	1,909	2,010	財務資本戦略に則り株主還元
自己資本比率	%	43.8	33.5	33.5	33.5	33.5	33.5	33.5	現在の自己資本比率維持を設定
還元総額	百万円	131	303	451	562	690	837	1,008	計算
総還元性向	%	32.4	63.8	81.5	84.8	87.3	89.3	90.9	計算
配当金総額	百万円	84	83	83	83	83	83	83	実績横ばい
自社株買い実施額	百万円	47	220	368	479	607	754	925	33.5%超過分を自社株買い
取得時株価	円		1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1株1,200円取得で仮置き
取得株式数	千株			306	399	505	628	770	設定株価から逆算
期末発行済株式総数	千株	3,853	3,573	3,573	3,573	3,573	3,573	3,573	実績横ばい
期末自己株式数	千株	601	480	786	1,186	1,691	2,319	3,090	自社株買い反映
期中平均株式数	千株	3,282	3,164	2,940	2,587	2,135	1,568	869	計算
EPS	円	123.09	125.96	187.96	256.19	370.20	598.10	1,275.99	計算
ROE	%	33.9	28.1	35.5	40.0	45.0	50.4	56.6	計算
株式分割前EPS	円	246.18	251.92	375.92	512.37	740.39	1,196.19	2,551.98	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。

注：25/9期親会社株主利益は投資有価証券評価損77百万円を除いた金額に基づく。

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 (単位)		実績	実績	シミュレーションまとめ						補足説明
			24/9期	25/9期	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	475	475	475	475	475	475	2,850	■ 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。
	シナリオB	百万円	404	475	489	517	545	573	601	3,200	
	シナリオC	百万円	404	475	503	553	605	662	722	3,520	
	シナリオD	百万円	404	475	553	663	790	938	1,108	4,527	
総還元額	シナリオA	百万円	131	303	474	475	475	475	475	2,677	■ 自己資本比率を抑制するための自己ルール（＝自己資本比率40%以下）があるため、シナリオAのような再投資が実施できない、又は限定的な場合は、100%に近い株主還元を継続実施する事となる。
	シナリオB	百万円	131	303	387	416	444	472	500	2,523	
	シナリオC	百万円	131	303	401	452	504	561	621	2,843	
	シナリオD	百万円	131	303	451	562	690	837	1,008	3,850	
EPS*	シナリオA	円	246.18	251.92	324.20	364.80	417.12	486.97	584.91	-	
	シナリオB	円	246.18	251.92	329.68	382.83	451.99	546.01	681.86	-	
	シナリオC	円	246.18	251.92	340.01	413.22	516.18	671.60	933.40	-	
	シナリオD	円	246.18	251.92	375.92	512.37	740.39	1,196.19	2,551.98	-	

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。

注：25/9期親会社株主利益は投資有価証券評価損77百万円を除いた金額に基づく。

HCFA買収によるシナリオの上方シフト

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

EPS1,000円*の実現に向けた4つのシナリオ

シナリオの前提

30/9期EPS
シミュレーション

既存事業は成長しないリスクシナリオをとり、株主還元を強化

シナリオA

各子会社の
収益は横ばい

株主還元
強化

584円

既存事業は成長しないリスクシナリオだが、M&Aによる増収を想定

シナリオB

各子会社の
収益は横ばい

M&Aに
よる増収

株主還元
強化

681円

M&Aによる増収に加え、シナジー効果による増収を想定

シナリオC

各子会社の
収益は横ばい

M&Aに
よる増収

M&Aシナジー
による増収

株主還元
強化

933円

M&Aによる増収に加え、シナジー効果による増収と各子会社の持続成長を想定

シナリオD

各子会社の
持続成長

M&Aに
よる増収

M&Aシナジー
による増収

株主還元
強化

2,551円

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

本件取得によりシナリオC・シナリオDをメインシナリオに

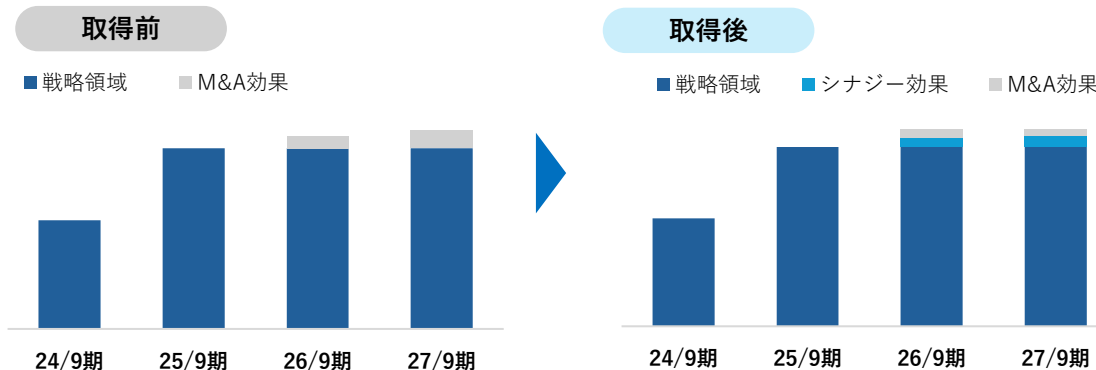
投資・還元方針に則った再投資M&Aと株主還元強化（A・B）



M&Aシナジー
による成長確度が向上
(シナリオC・D)

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

戦略領域の成長イメージ



注：グラフはイメージであり、当社計画や実際の推移を保証するものではありません。

— EPS 1,000円の実現に向けた補足説明

— 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85.0%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	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。 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。	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。	低～中	常時
企業の買収等に関するリスク	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。 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。 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。	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。 買収後はDay100プラン^(注)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。	低～中	中長期

注：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	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。 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。 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。	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。	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	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。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。	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。	低～中	常時

注：その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照ください。

開示方針/ディスクレーマー

— 開示方針

「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2026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