2026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）

2026年11月13日

株式会社ヒューマンクリエイションホールディングス
証券コード：7361

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

「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。



© Human Creation Holdings inc.

エグゼクティブ・サマリー（2026年9月期 通期）

26/9期通期は増収を確保、27/9期は増収・増益・増配を計画

- 26/9期は売上高9,460百万円（前期比+5.8%）と増収を確保した。営業利益はHCFAの大型案件の成約・売上計上の遅れとACFのBaaS先行開発投資により447百万円（▲42.7%）となった。
- 特別損失の計上で最終赤字となったが、期末配当は45.0円を維持する。27/9期は売上高11,000百万円（前期比+16. 3%）、営業利益470百万円（同+4.9%）の増収増益と、47.0円への増配を計画する。

売上高

9,460百万円

前年同期比 +5.8%

SES事業

5,419百万円

前年同期比 +2.2%

戦略領域事業

4,040百万円

前年同期比 +10.9%

営業利益

447百万円

前年同期比 ▲42.7%

調整後EPS*

91.11円

特別損失調整後

1株あたり配当金

45.0円

前期比 +18.0円

注：調整後EPSは、10月15日に公表した特別損失400百万円の影響を除外して算出した1株当たり当期純利益。

© Human Creation Holdings inc.

26/9期第4四半期 トピックス

- **26/9期はグループ3社の合併によるシナジーの発現と利益改善により、事業基盤を整備した。また、ライフシールドを子会社化し、医療・介護分野へ事業領域を広げた。ACFではBaaSの先行開発を終え、投資の回収が始まっている。**
- **27/9期は増収増益と45.0円→47.0円への増配を計画する。HCFAへの利益依存度を引き下げ、ACFのBaaS・ライセンス収入の積み上げ等によるオーガニック成長が利益拡大を牽引する収益構造へ移行する。**

① グループ再編で事業基盤を整備し、利益改善が進展

- 2026年4月にACF・HMB・TARAの3社を合併し、営業と開発の連携を強化した。コンサルティングから開発までを一気通貫で提供しやすい事業基盤を整えた。
- 重複機能の集約や案件・人材の相互活用により、**統合効果が表れ、利益改善が進んだ。**

② BaaSが投資回収期へ移行、収益構造の転換が進む

- BaaSの先行開発は3Qで完了し、投資回収期へ移行した。
- **27/9期はBaaS・ライセンス収入の積み上げで利益を伸ばす。**大型案件の売上計上が後ろ倒しとなったHCFAは成約時期を慎重に見積もり、同社への利益依存度を引き下げる。

③ ライフシールドを子会社化し、医療・介護へ参入

- 2026年7月に完全子会社化した。看護師・介護士・保育士の派遣・紹介を手がける。
- 採用力、稼働率、業務効率の改善で、グループ入り後1年での利益倍増を目指す。**27/9期は通期連結で売上拡大に貢献する見通し**である。

④ 27/9期は45.0円から47.0円へ増配を計画

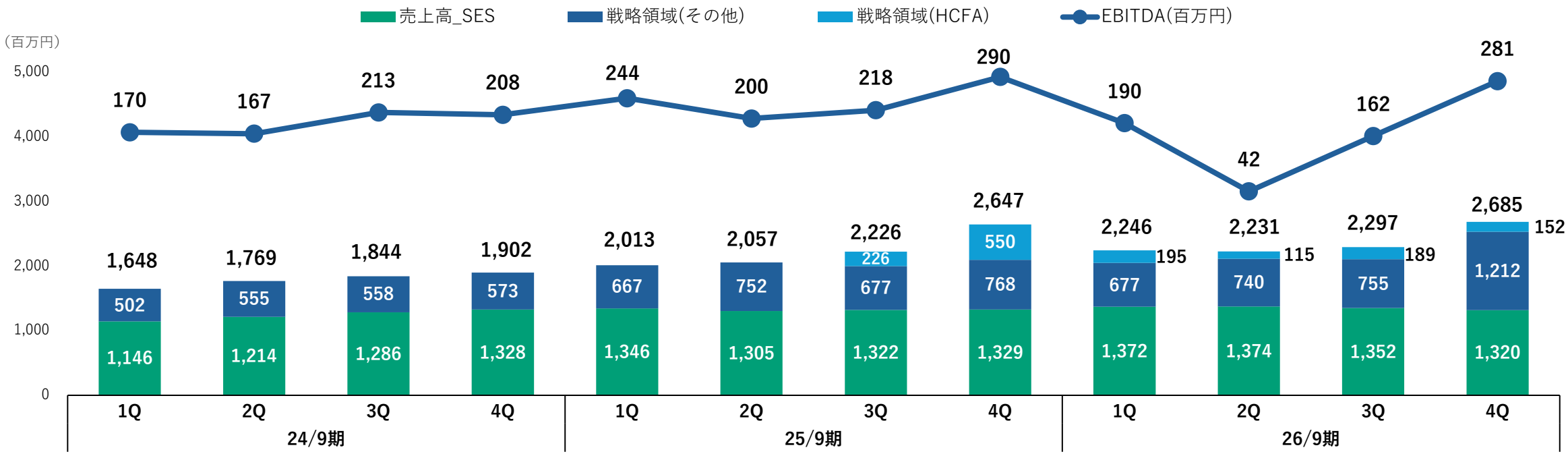
- 26/9期の期末配当は45.0円（前期比+18.0円）。自己資本と手元資金の状況、継続的な還元方針を勘案した。
- 27/9期は2ndステージの施策が予定どおり進展しており、45.0円から**47.0円へ引き上げ（+2.0円）、連続増配**とする。
- 3rdステージでも機動的な自己株式取得と合わせ、1株当たり価値の向上を図る。

© Human Creation Holdings inc.

売上高とEBITDAの四半期推移

- 第4四半期の売上高は2,685百万円（前四半期比+16.9%）と拡大し、四半期ベースで過去最高を更新した。7月に連結を開始したライフシールドの売上が加わった。
- EBITDAはACFの統合効果などにより、281百万円（同+73.4%）と回復した。

売上高とEBITDAの四半期推移



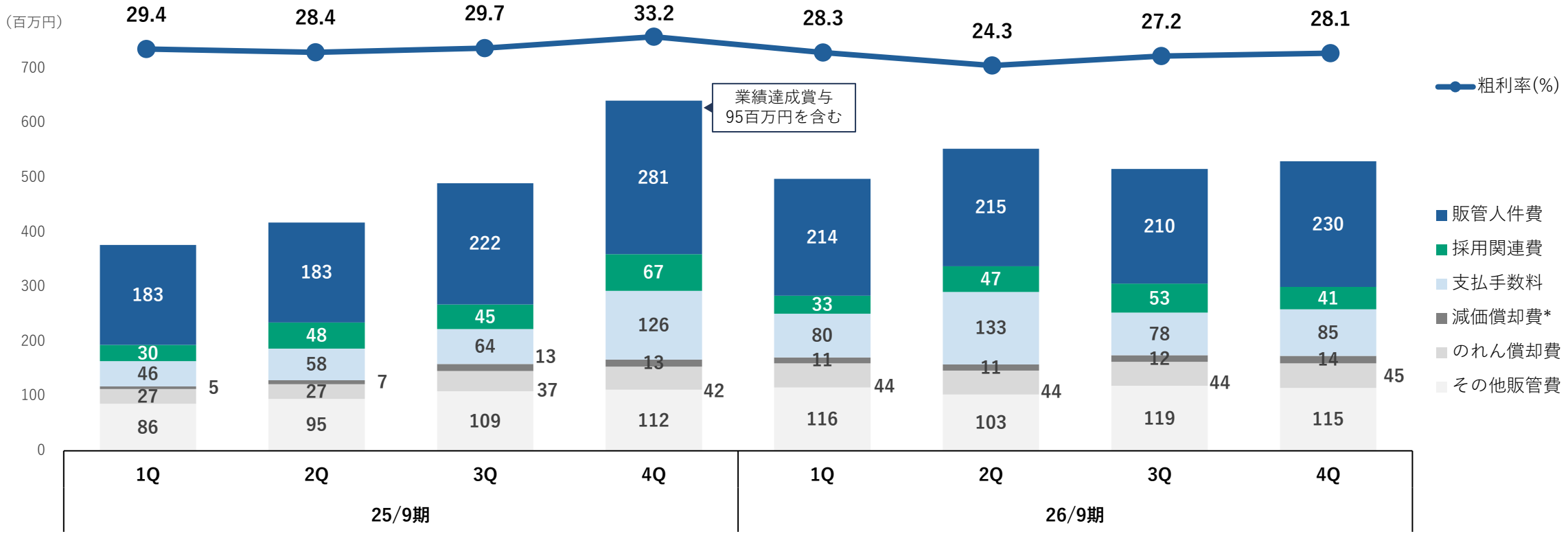
注：EBITDA=**営業利益＋減価償却費＋その他償却費＋利息費用＋のれん償却費**、にて算出している。

© Human Creation Holdings inc.

粗利率と販管費の四半期推移

- 粗利率は28.1%と前四半期比+0.9pt。主にACFとBKSが粗利率上昇に寄与した。ACFは統合効果の発現により粗利率が大きく改善し、BKSも外注費の適正化などにより改善した。
- 販管費は533百万円（前四半期比+2.9%）。ライフシールドの子会社化に伴い人件費・のれん償却費が増加した一方で、採用関連費などのコスト最適化を進めた。
- 第4四半期はACFの先行開発投資が発生せず、投資が一巡した。27/9期は統合効果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。

© Human Creation Holdings inc.

取引先従業員による不正な取引及び当社の今後の対応について

- **10月15日付適時開示で既報の通り、取引先従業員による不正な取引について、現時点で回収可能額を合理的に見積もることが困難なため、未回収となる可能性のある400百万円全額を26/9期の特別損失に計上いたしました。株主・投資家の皆様に多大なるご心配をおかけし、深くお詫び申し上げます。**
- **当社及びコスモピアは、本件に係る未回収額の回収及び損害の回復に向け、必要な対応を進めており、今後、公表すべき事項が判明した場合には、速やかにお知らせいたします。**

① 本件の概要

- コスモピアは、当社グループが従前より活用していた受発注支援プラットフォーム企業を介し、取引先UTエイム（UTグループの完全子会社）の従業員から、QUOカードの購入代行及び仕分け配送に係る取引の打診を受けました。当該従業員は実際にUTエイムに在籍していた従業員（ただし、UTエイムによれば、当該従業員はUTグループからUTエイムに出向していた者であり、既に退職済みとのことです。）であり、本件取引についてUTエイムの事業上の取引としてコスモピアに説明していたことから、コスモピアは同社との取引であると認識し、本件取引を実施いたしました。
- コスモピアは2026年8月及び9月に当該従業員から発注を受け、累計400百万円相当のQUOカードを調達し、当該従業員が配達先として指定したUTエイムのオフィスの所在地宛てに発送しました。同社によれば、当該従業員本人が当該QUOカードを受領したとのことです。
- しかし、8月取引分の代金の支払期日である9月30日に入金が確認できず、UTエイムに確認したところ、当該従業員及びUTエイムより、本件取引は同社が承認した取引ではない旨の説明を受けました。これにより、当該従業員が同社の正式な取引であるかのように装い、同社の承認を得ずに行っていたことが判明いたしました。

② 業績・配当への影響

- 400百万円全額を特別損失に計上し、親会社株主に帰属する当期純利益は▲116百万円となりました。
- 特別損失のため、営業利益・経常利益には影響しません。期末配当45.0円は計画どおり実施します。
- 今後回収が実現した場合は、回収額に応じて業績に反映される可能性があります。

③ 今後の対応

- UTエイム・UTグループとの協議を続け、損害賠償請求などの民事上の措置や刑事上の対応も含めて回収に努めます。
- 弁護士・公認会計士等の専門家でもある社外取締役・社外監査役を含む社内調査チームで、全容解明と原因分析を進めています。
- 与信管理、承認基準、取引先の発注権限の確認手続を見直します。換金性の高い商品の取引は、原則停止・厳格化の方向で見直します。

© Human Creation Holdings inc.

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	2026/8/10	26/9期 3Q決算発表
2	2026/8/10	イベントス投資WEB 決算速報！ 登壇
3	2026/8/12	神戸投資勉強会@オンライン開催 登壇
4	2026/9/15	湘南投資勉強会@オンライン開催 登壇
5	2026/10/15	湘南投資勉強会@オンライン開催 登壇
6	2026/11/13	26/9期 通期決算発表
7	2026/11/13	イベントス投資WEB 決算速報！ 登壇
8	2026/12/1	湘南投資勉強会@オンライン開催 登壇
9	2026/12/2	神戸投資勉強会@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

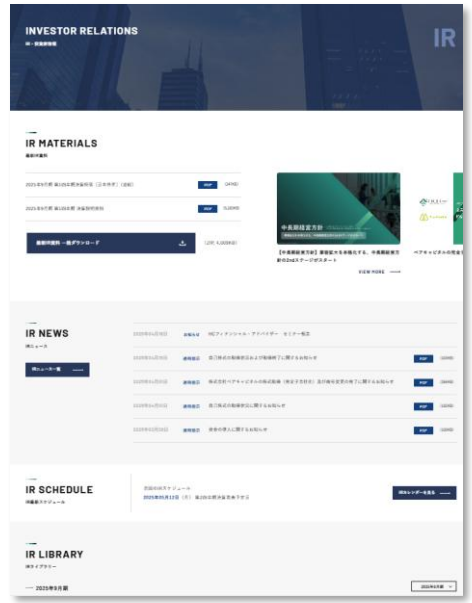
IR note

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/

© Human Creation Holdings inc.

AGENDA

01 2026年9月期 通期実績

02 2027年9月期 通期計画

03 当社の事業と強み

04 中長期経営方針の進捗

05 Appendix

© Human Creation Holdings inc.

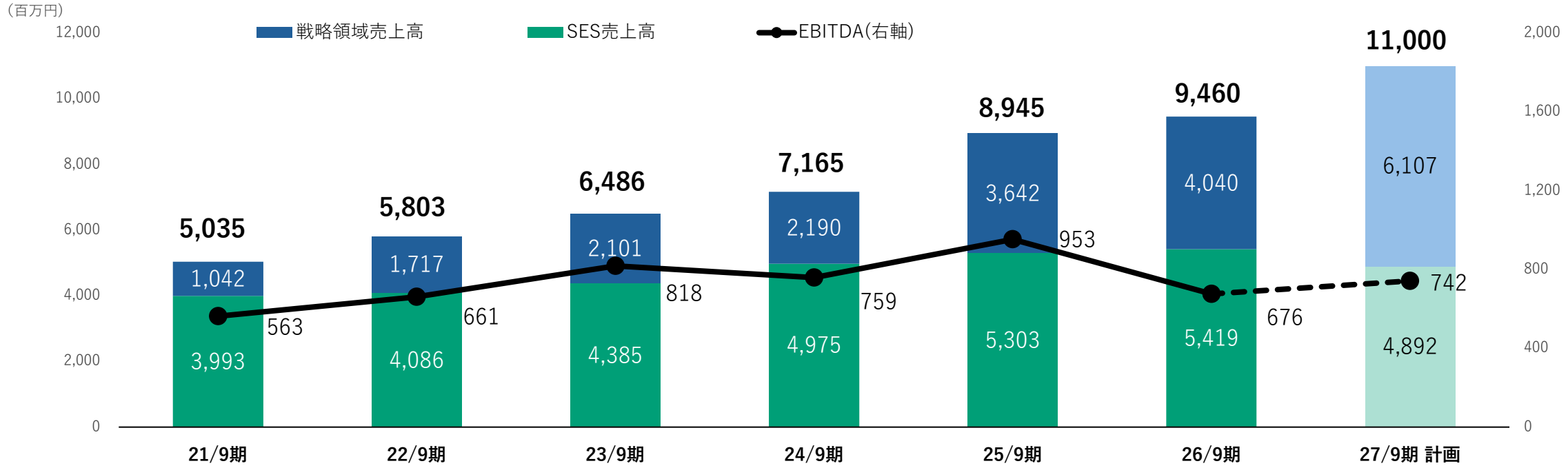
01

2026年9月期 通期実績

26/9期　財務ハイライト

- 売上高は9,460百万円と過去最高を更新した。EBITDAは大型案件の期ずれ及び先行投資により676百万円と一時的に減少した。
- 27/9期はACFの投資回収及びライフシールドの通期連結効果により、EBITDAは742百万円と回復する見込みであり、利益成長とROEの再上昇を図る。

売上高とEBITDAの年次推移



	21/9期	22/9期	23/9期	24/9期	25/9期	26/9期	27/9期 計画
ROE	32.4%	34.8%	44.7%	33.9%	28.1%	-	非開示

© Human Creation Holdings inc.

26/9期 通期業績サマリー

- 売上高9,460百万円、営業利益447百万円で着地した。期初計画を下回った主な要因は、HCFAにおいて一部の大型M&Aアドバイザリー案件の成約・売上計上が後ろ倒しとなったことである。
- 戦略領域は前期比+10.9%と伸長した。ACFではBaaS投資の回収と旧HMB・TARAとの統合効果が出始め、BKSとSLGは概ね計画どおりに推移した。

通期業績の計画と実績

	25/9期通期実績		26/9期通期計画（期初）		26/9期通期計画（10/15公表）		26/9期通期実績		
（百万円）	金額	前期比	金額	前期比	金額	前期比	金額	前期比	期初計画比
売上高	8,945	124.8%	10,005	111.8%	9,432	105.4%	9,460	105.8%	94.6%
戦略領域	3,642	166.3%	4,520	124.1%	4,038	110.8%	4,040	110.9%	89.3%
経営コンサルティングサービス	-	-	1,300	-	654	-	654	-	50.9%
SES	5,303	106.6%	5,484	103.4%	5,394	101.7%	5,419	102.2%	98.8%
EBITDA	953	125.6%	1,022	107.2%	652	68.3%	676	70.9%	66.2%
営業利益	781	123.9%	785	100.5%	420	53.7%	447	57.3%	57.0%
親会社株主利益	398	98.6%	436	109.5%	▲184	-	▲116	-	-
EPS（円）	125.96	102.3%	141.08	112.0%	▲59.52	-	▲37.63	-	-

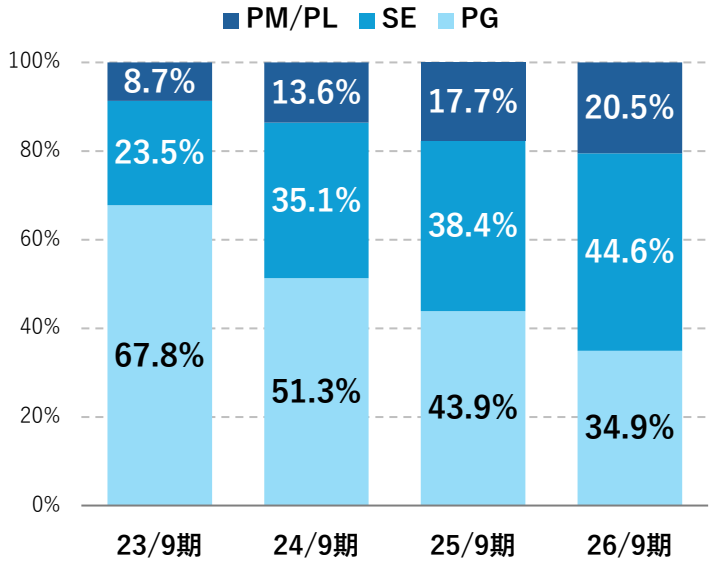
注：戦略領域の売上高は、コンサルティング及び受託開発・運用を手掛ける各子会社(ACF/SLG/HMB/COSMOPIA/TARA/HCFA)の売上高と、BKSの受託案件を集計している。戦略領域の内訳である経営コンサルティングサービスの売上高はHCFAの売上高を集計している。一方、SESの売上高は、BKSのエンジニア派遣業務にかかる売上高とCLS(2024年10月1日付でBKSに吸収合併)の売上高、及び一部発生している内部取引高を集計している。

© Human Creation Holdings inc.

主要KPIの年次推移 1/3

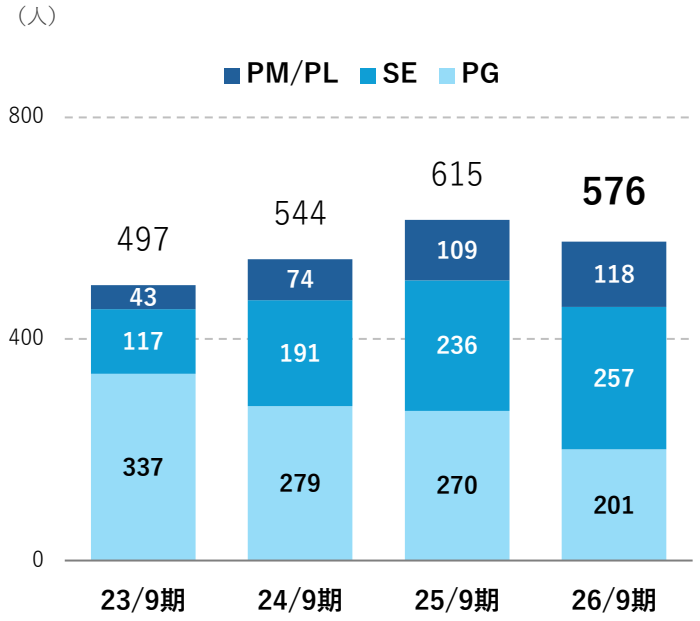
- SES事業は人材の質（≒PM/PLクラス）に特化して採用を進めているため、稼働人員総数は前年比で減少。そのため、上流工程を担うエンジニアの構成比が高まり、契約単価も上昇。
- 中長期経営方針 2ndステージ最終年は上記採用方針を継続し、3rdステージでの利益成長につなげる。

エンジニアクラス別構成比推移



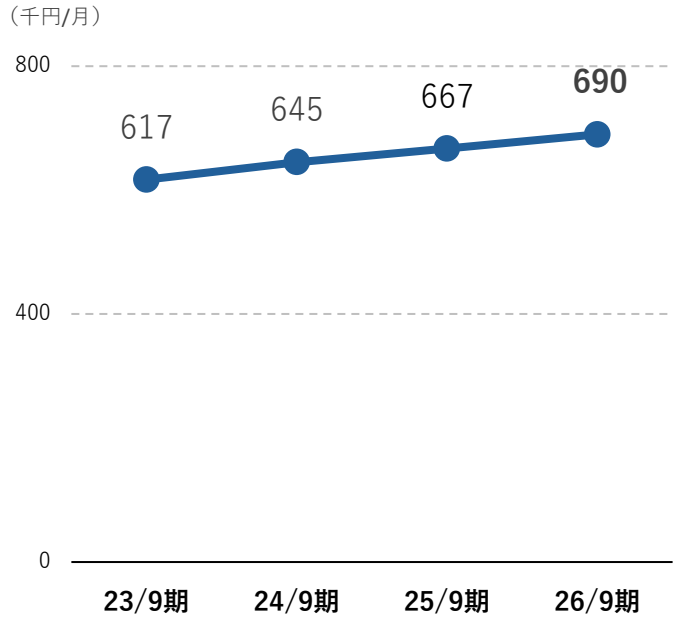
- 上流案件の重視により、PL・SEの構成比が合計65.1%（前期比＋9.0pt）と6割を突破。

SES正社員数（クラス別）



- PM/PLクラスの人員数が拡大。3rdステージへの移行を見据え、質を重視した採用を推進。

SES契約単価(人工)



- エンジニア構成の上流シフトが進み、契約単価は引き続き上昇。

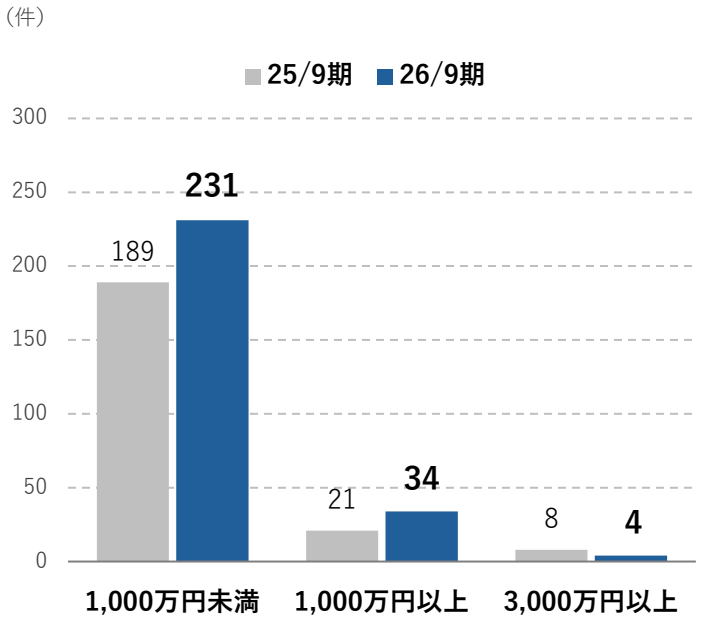
注：SES人員数は、各年度10～9月の稼働人月の総和÷12にて算出しており、また正社員の他にビジネスパートナーの稼働人工を加算している。集計対象は、BKS(除く受託対応者)とCLS(2024年10月1日付でBKSに吸収合併)の2社である。
SES正社員数（クラス別）は、各期9月末時点の正社員のクラス別人数（実数）であり、ビジネスパートナーは含まない。

© Human Creation Holdings inc.

主要KPIの年次推移 2/3

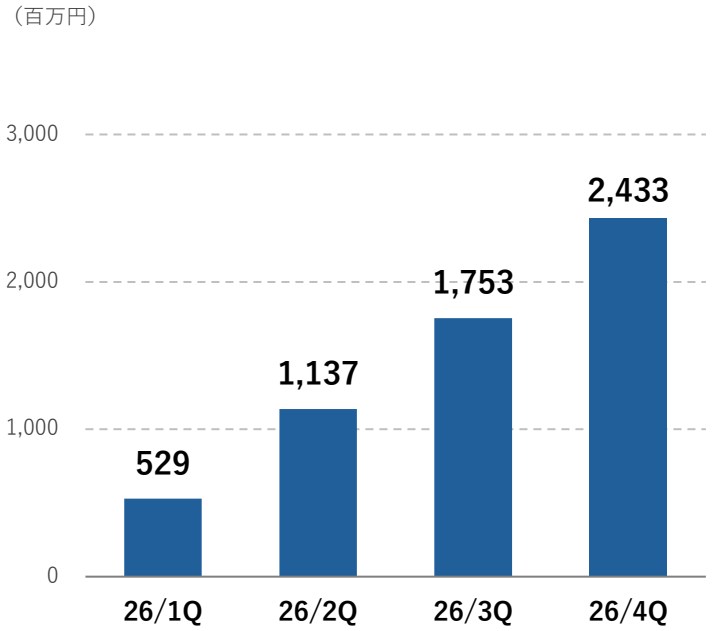
- SMB向けのソリューション提供実績が順調に積み上がった。
- 翌年に取引が継続する顧客継続率は66.7%と高水準で、プライム受注と複数PJ提供に繋がる。

売上規模別案件構成（25/9期・26/9期通期）



- 1,000万円未満の取引は231件。1,000万円以上の取引は34件、うち3,000万円以上は4件となった。

SMB向け累計売上高



- 通期でSMB向け商材の売上高は24億円。
- 第4四半期の稼働PJ数は53件だった。

顧客継続率

25/9期 65.4% → 26/9期 66.7%（注）

プライム受注件数比率

25/9期 53.4% → 26/9期 54.7%（注）

顧客あたり平均PJ数

25/9期 3.0件 → 26/9期 3.2件（注）

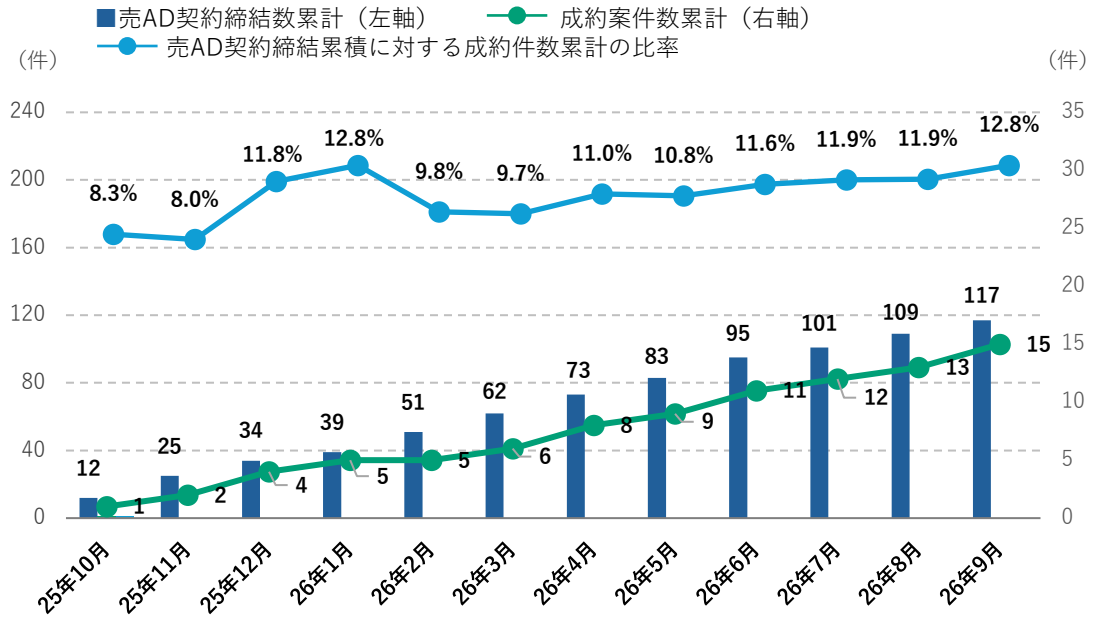
注：取引先別年間取引高構成、顧客継続率及びプライム受注高比率は戦略領域のACF、HMBで算出。顧客あたり平均PJ数はACFのみの数値。

© Human Creation Holdings inc.

主要KPIの年次推移 3/3

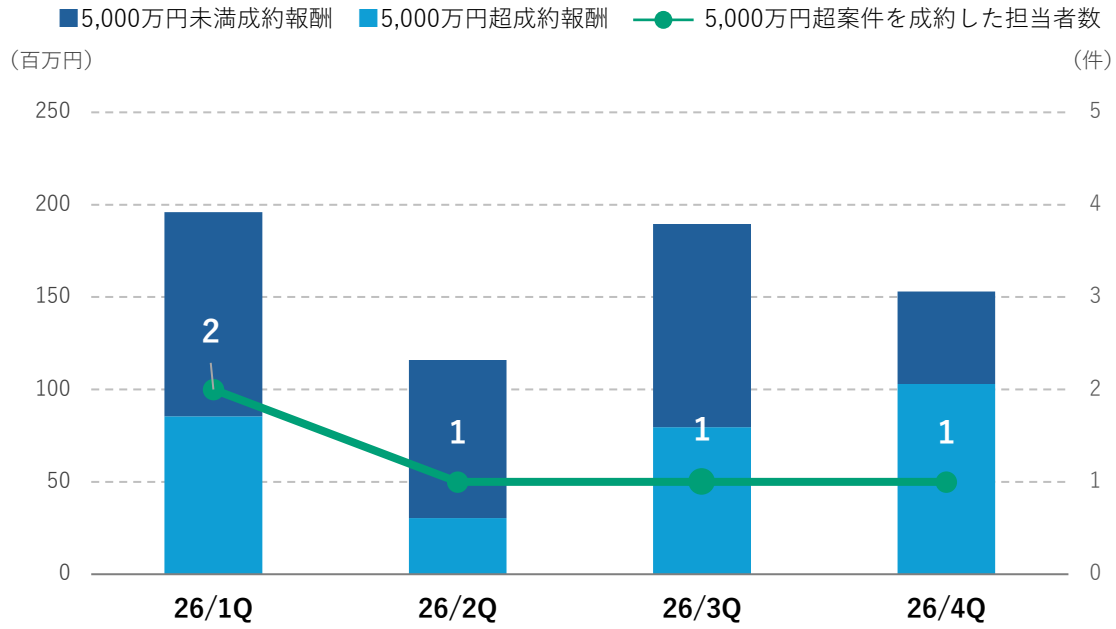
M&A仲介は売り手側アドバイザリー契約を117件積み上げ、成約率は下期にかけて上昇。チーム制のもとで成約経験・ノウハウを共有し、高額報酬案件を担う人材の育成と組織力の強化を推進。

売り手側アドバイザリー契約締結数と成約案件数の推移



- 売り手側アドバイザリー契約は毎月着実に獲得し、通期で117件。
- 当期獲得したアドバイザリー契約数に対して通期で12.8%が成約し、10%超を維持。

M&A仲介報酬の推移



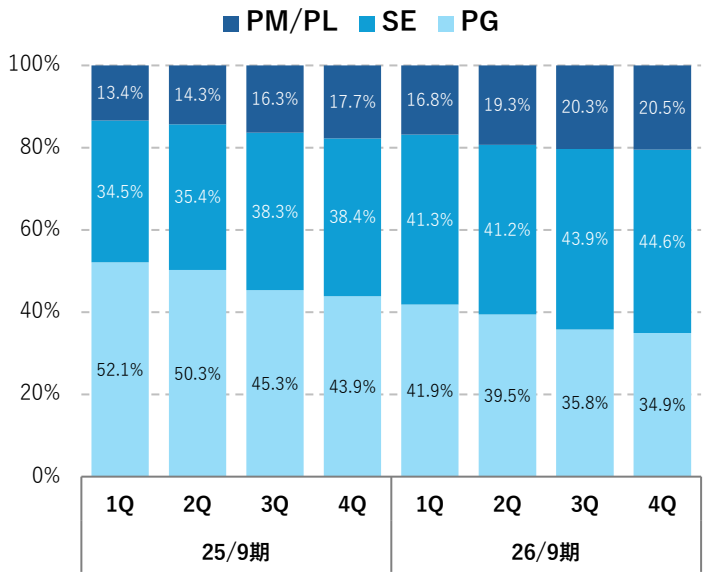
- 5,000万円超の案件を成約した担当者は各四半期1～2名にとどまり、成約できる担当者の裾野拡大が課題。
- 個人の営業力に依存する体制からチームで案件を推進する体制への移行を進め、成約確度の向上と高単価案件成約の再現性向上を目指す。

© Human Creation Holdings inc.

SES稼働の四半期推移

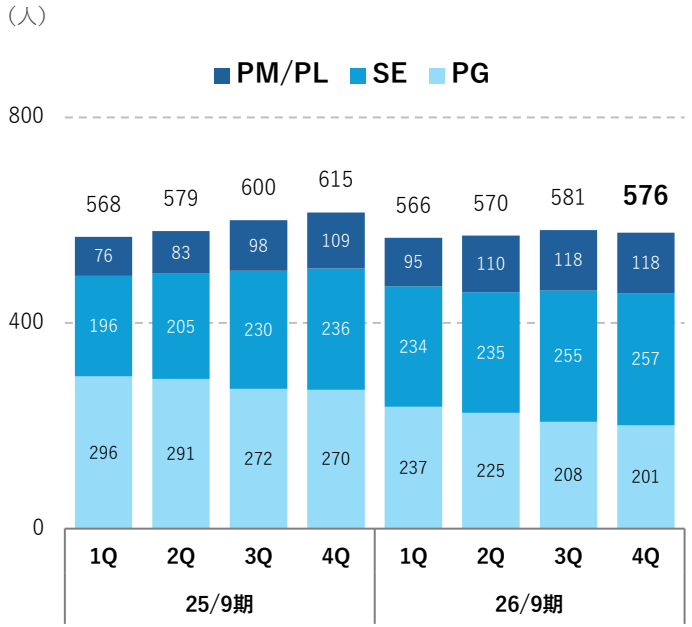
- **SES事業は質を重視した採用を進めるなか、稼働人員数は前年同期比4.4％減。契約単価は同3.5％増となり、前四半期の水準を維持。**
- **高付加価値案件への対応力を高め、3rdステージの成長を支える人材基盤を強化する。**

エンジニアクラス別構成比推移



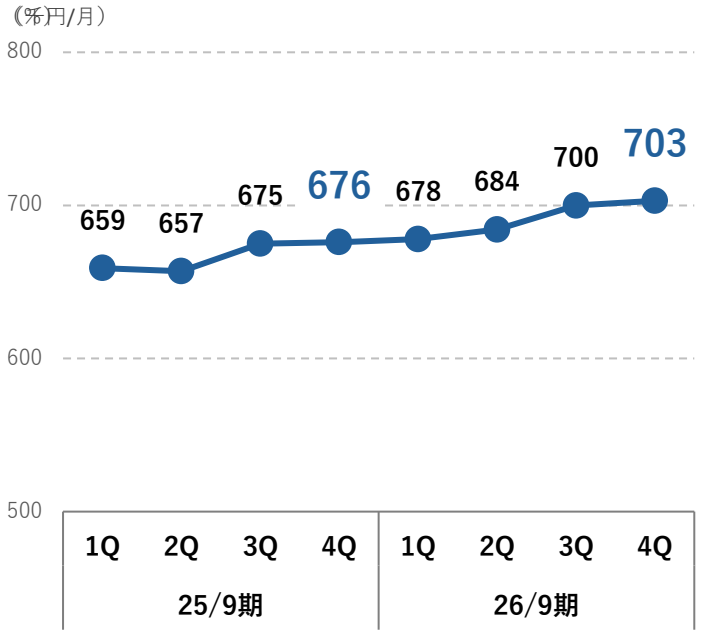
- PM/PL・SEの構成比は4Q末で合計60.2％（前年同期比＋4.1pt）。期初（1Q末56.5％）から上流シフトが進展。

SES正社員数（クラス別）



- PM/PLクラスの人員数は拡大基調。3rdステージへの移行を見据え、上流案件に対応できる人材の質を重視した採用を進める。

SES契約単価(人工)



- 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。
エンジニアクラス別構成比およびSES正社員数（クラス別）は、各四半期末時点の正社員のクラス別人数（実数）であり、ビジネスパートナーは含まない。

© Human Creation Holdings inc.

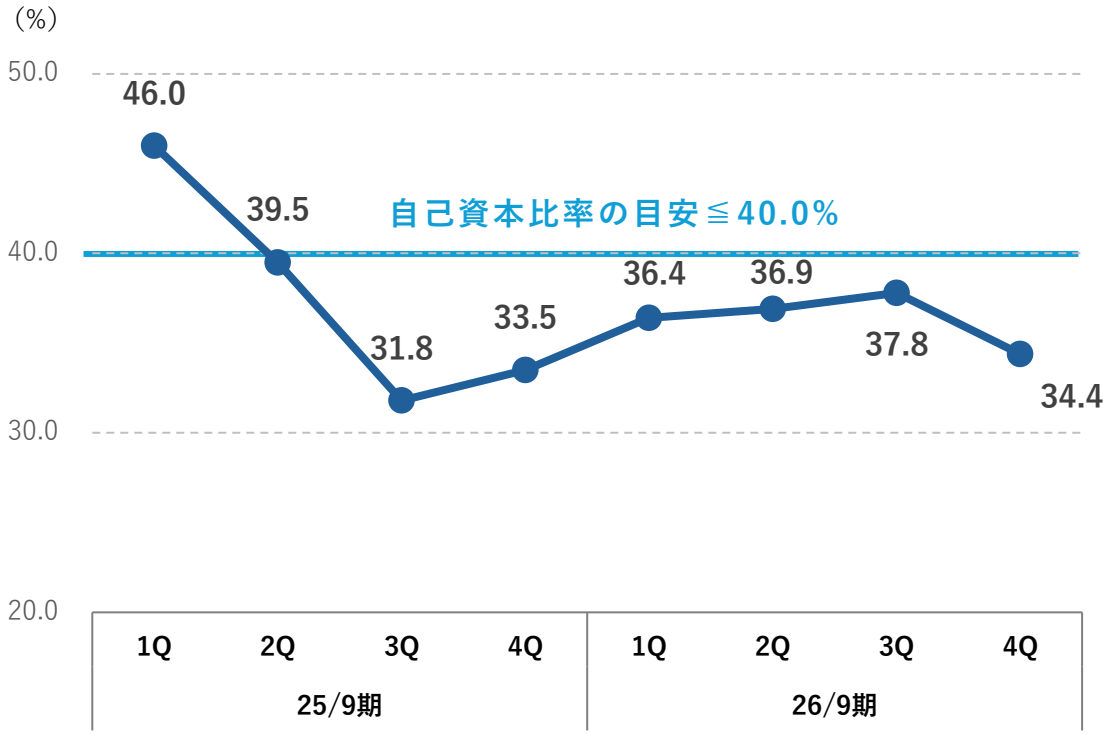
バランスシートと自己資本比率の四半期推移

26年9月末時点で、Net Debt528百万円、自己資本比率34.4%の状況にある。
特別損失の影響で一時的に自己資本比率が低下したものの、財務安全性については問題はないと認識。

直近四半期のバランスシート

（百万円）	26/9末	（百万円）	26/9末
資産合計	**3,868**	**負債合計**	**2,505**
└流動資産	1,645	└買掛金/未払金/未払費用	862
└現預金	**307**	└有利子負債	**835**
		Net Debt 528	
└売掛金	1,082	└未払法人税	138
└固定資産	2,222	**純資産合計**	**1,362**
└のれん	1,318	└自己資本	**1,331**

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。

© Human Creation Holdings inc.

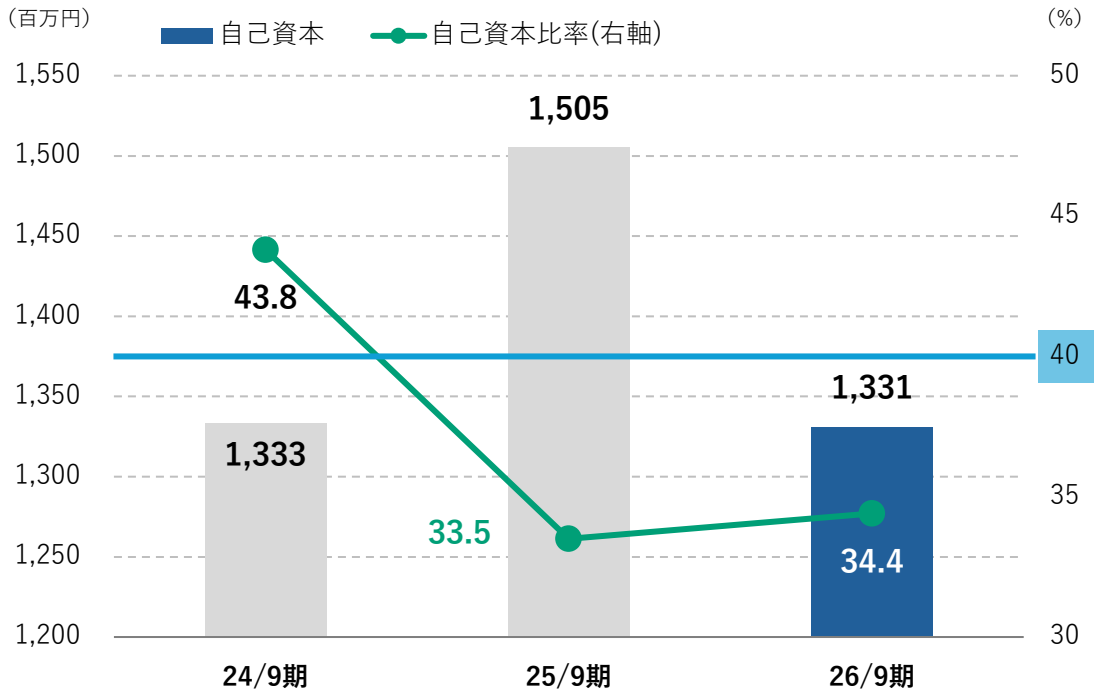
株主還元の状況

- 26/9期は、特別損失の計上により最終赤字となったが、自己資本・手元資金の状況と、株主への継続的な利益還元方針を総合的に勘案し、期末配当金は従来計画の45.0円（前期比18.0円増）を維持する。
- 27/9期は増収増益計画を踏まえて47.0円に増配する。総還元性向は43.5%と「総還元30%超方針」を上回る水準を計画しており、引き続き株主還元に努める。

株主還元の実績と予定

（千円）	26/9期 実績	27/9期 予定
親会社株主利益	▲116,925	337,738
調整後親会社株主利益	283,074	-
配当金の支払い	140,075	147,267
自己株式の取得	-	-
株主還元総額	140,075	147,267
調整後総還元性向	**49.5%**	**43.5%**
1株あたり配当金	**45.0円**	**47.0円**

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。26/9期の調整後親会社株主利益は、貸倒損失400百万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。

© Human Creation Holdings inc.

02

2027年9月期 通期計画

27/9期 通期計画サマリー

- **27/9期は売上高11,000百万円（前期比+16.3%）、営業利益470百万円（同+4.9%）を計画する。ACFの収益拡大、ライフシールドの通期連結効果、BKSの採算改善が増収増益を牽引すると見込む。HCFAの成約時期は慎重に見積もり、利益の依存度を引き下げた計画とした。なお、27/9期通期計画（2026年10月15日公表）について、法人税等の算定内容を精査し、税負担の減少を親会社株主利益に反映した。**

通期業績の実績と計画

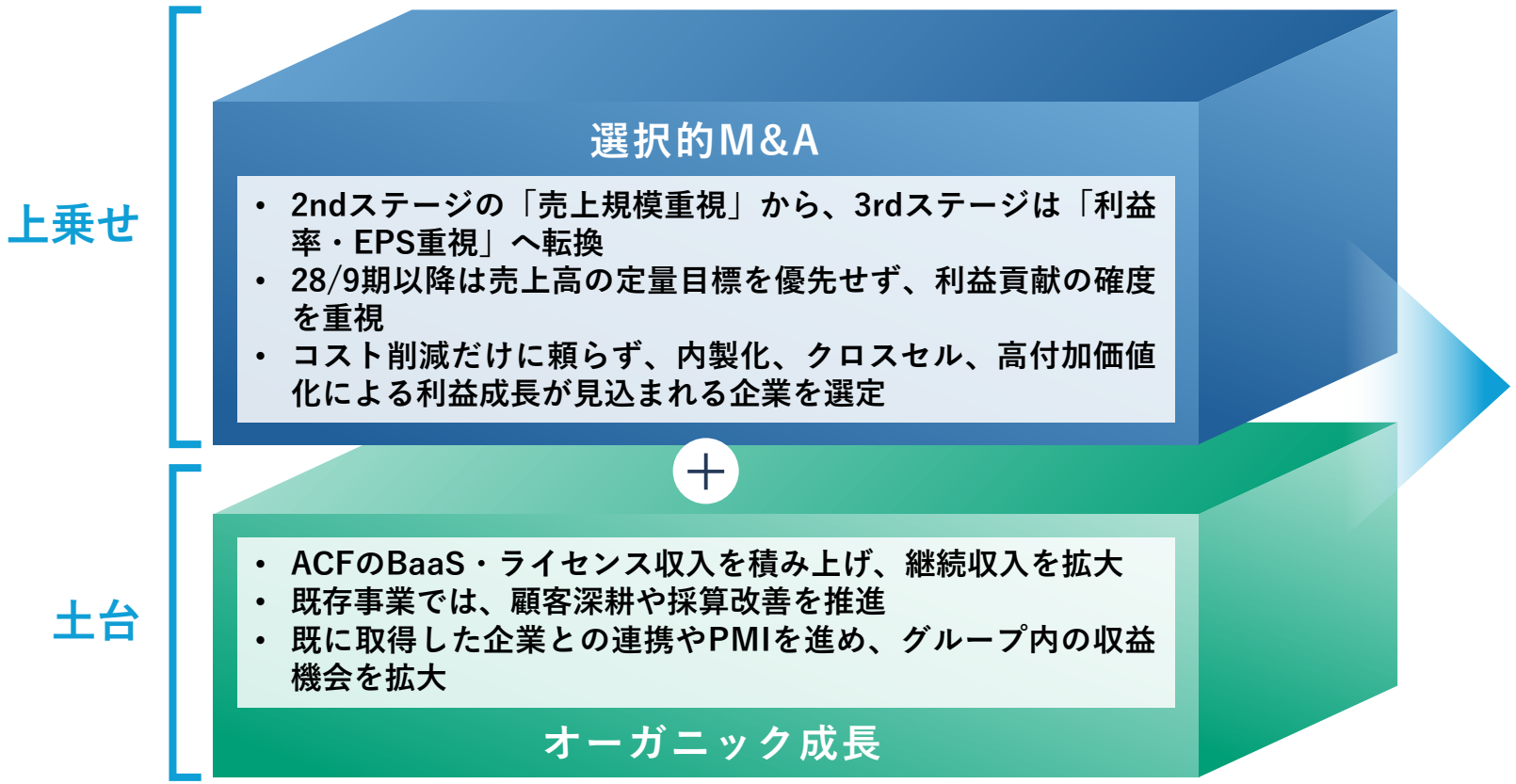
（百万円）	26/9期 通期実績			27/9期 通期計画		
	金額	前期比	売上比	金額	前期比	売上比
売上高	9,460	105.8%	100.0%	11,000	116.3%	100.0%
戦略領域	4,040	110.9%	42.8%	6,107	151.2%	55.5%
経営コンサルティングサービス	654	-	6.9%	880	134.5%	8.0%
SES	5,419	102.2%	57.1%	4,892	90.3%	44.5%
EBITDA	676	70.9%	7.1%	742	109.8%	6.8%
営業利益	447	57.3%	4.7%	470	104.9%	4.3%
親会社株主利益	▲116	-	-	337※	-	3.1%
EPS（円）	▲37.63	-	-	108.00	-	-

注：戦略領域の売上高は、コンサルティング及び受託開発・運用を手掛ける各子会社(ACF/SLG/HMB/COSMOPIA/TARA/HCFA)の売上高と、BKSの受託案件を集計している。一方、SESの売上高は、BKSのエンジニア派遣業務にかかる売上高とCLS(2024年10月1日付でBKSに吸収合併)の売上高、及び一部発生している内部取引高を集計している。なお、後発事象としてBKSの一部事業譲渡（譲渡対価229百万円）を2026年10月1日に行っている。

© Human Creation Holdings inc.

3rdステージでは自律成長にM&Aを上乗せ

- 28/9期以降は、ACFのBaaS・ライセンス収入の積み上げ等によるオーガニック成長を利益拡大の土台とする。M&Aだけに依存せず、既存事業の成長に選択的M&Aの利益貢献を上乗せする。
- M&Aの判断軸を売上規模から利益率・EPSへ移す。コスト削減だけでなく、内製化や顧客基盤の活用により利益成長が見込まれる企業を厳選する。



1株当たり価値を向上

- オーガニック成長とM&Aにより、EPSの分子となる利益を拡大
- 機動的な自己株式取得により、EPSの分母となる株式数を抑制

EPS及びROEの向上と連続増配を両立

© Human Creation Holdings inc.

27/9期 前提条件

項目	内容
SES売上高	■ 26/9期は戦略的な配置転換により、下期に稼働人員数が一時的に減少した。27/9期はBKSの採算改善を優先して案件と人員配置を見直すため、売上高は前期比9.4%減の4,892百万円を見込む。 ■ 上流スキルを持つ人財の採用とグループ案件へのアサインにより、契約単価の向上は継続する。
戦略領域売上高	■ ライフシールドの通期連結に加え、ACFではBaaSの継続収入と新規案件の積み上げを見込み、売上高は前期比51.2%増の6,107百万円を計画する。 ■ HCFAは大型案件の成約時期を慎重に見積もり、経営コンサルティングサービスの売上高は880百万円を見込む。
売上原価・販管費	■ ACFのBaaS先行開発投資は26/9期で一巡しており、27/9期は同投資に伴う費用負担を見込まない。EBITDAは742百万円、営業利益は470百万円と増益を計画する。
その他	■ M&Aに係る各種費用は現時点で計画に織り込んでいない。ディールが実現した場合は、一過性費用の計上が利益の押し下げ要因となる可能性がある。

© Human Creation Holdings inc.

03 当社の事業と強み

事業構造（26/9月期まで）

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

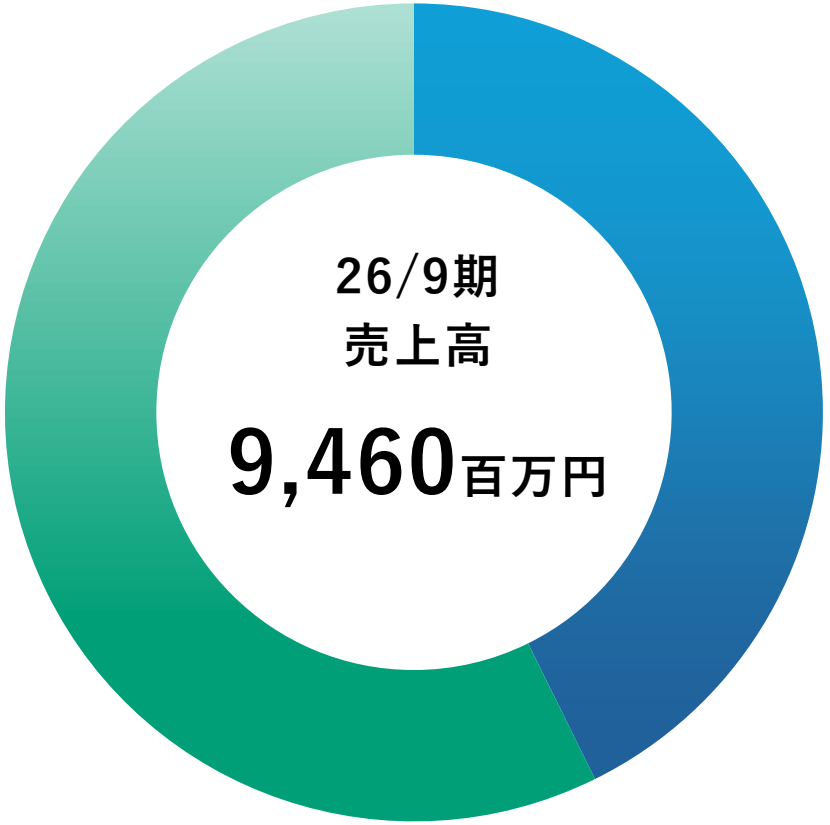
57.3%

（26/4Q）
49.2%

SES事業

エンジニア派遣

BKS.inc
Brain Knowledge Systems



事業成長基盤

42.7%

（26/4Q）
50.8%

戦略領域事業

コンサルティング/
受託開発/保守・運用

ACF.inc
COSMOPIA
HC Financial Advisor , inc.
SLG.inc

© Human Creation Holdings inc.

事業構造（27/9月期以降）

27/9月期以降は
戦略領域事業がSES事業を上回る計画（＝事業構造転換が進捗）。
「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

44.5%

（26/4Q）
49.2%

SES事業

エンジニア派遣

BKS.inc Brain Knowledge Systems



事業成長基盤

55.5%　（26/4Q）50.8%

戦略領域事業

コンサルティング/
受託開発/保守・運用

ACF.inc Asset Consulting Force　COSMOPIA

HC Financial Advisor , inc.　SLG.inc Saiing

社会課題解決

ソーシャルソリューション事業

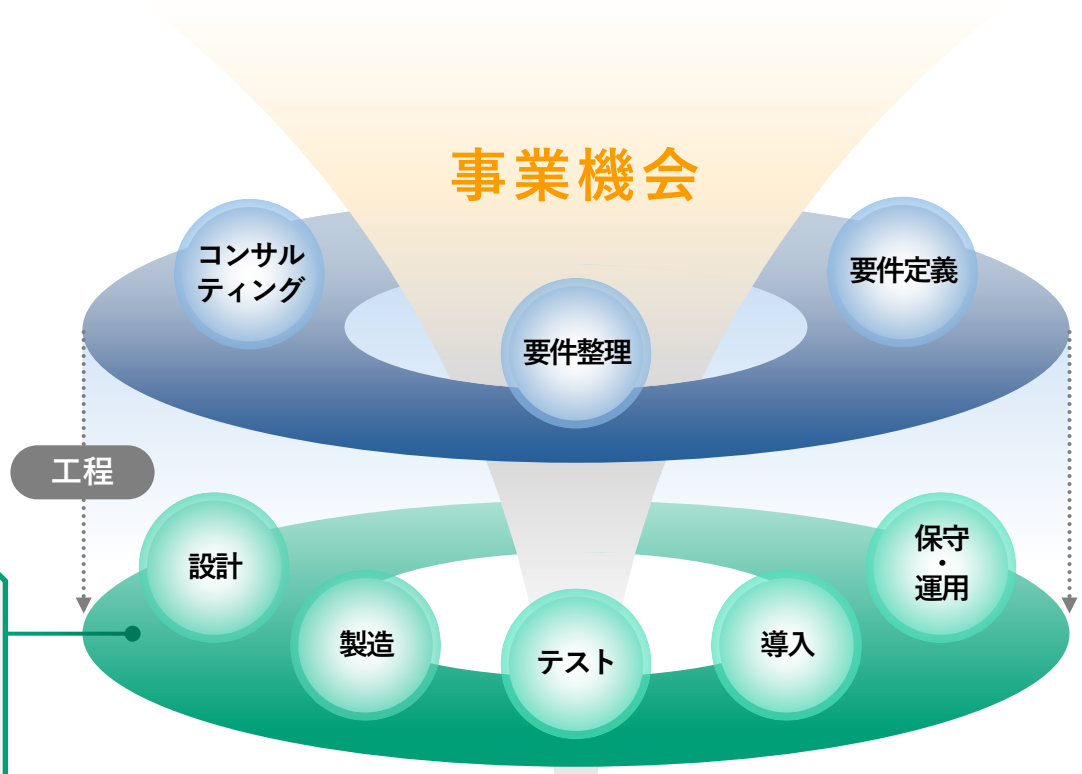
看護師・介護士の派遣プラットフォーム

LIFE SHIELD

© Human Creation Holdings inc.

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。



戦略領域事業

グループシナジーで
課題を特定・解決をリードできる

コンサル力

ソーシャルソリューション事業

保有する豊富な
顧客ネットワークによる

事業機会創出

SES事業

現場を知るエンジニアが
課題を解決できる

実装力

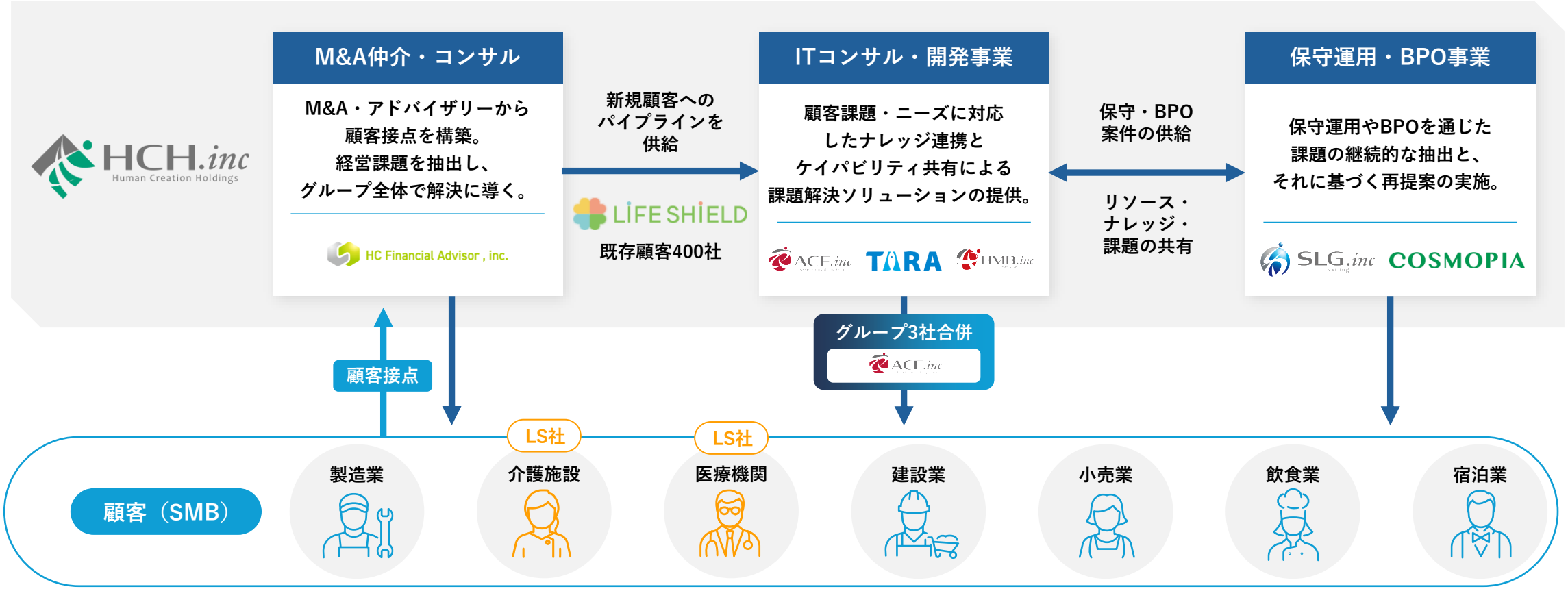
ソリューション・インテグレーターとして

確実に課題を解決できる

© Human Creation Holdings inc.

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。



© Human Creation Holdings inc.

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。

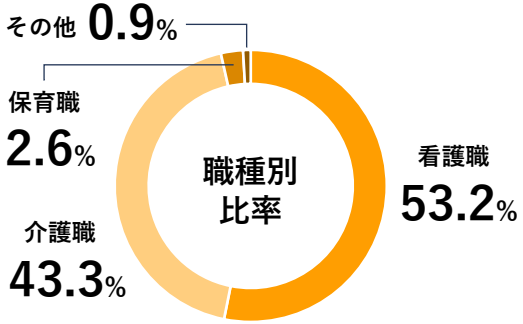
LIFE SHIELD

ソーシャル
ソリューション事業

登録スタッフ数

28,623名

（2026年9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2,876事業所

関東圏	関西圏	中国地方
2,382事業所	411事業所	83事業所

（2026年9月時点）

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

© Human Creation Holdings inc.

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。

BKS.inc Brain Knowledge Systems

SES事業

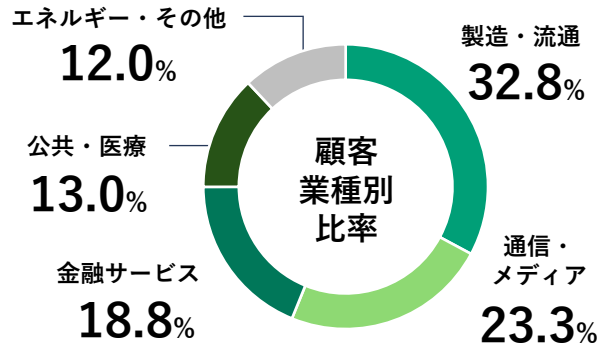
エンジニア数
8,313名
（2026年9月期）

外部との協業

- 大手SIer
- エンドユーザー

取引先企業数
306社

上場企業数	53社
資本金１億円以上企業	142社



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

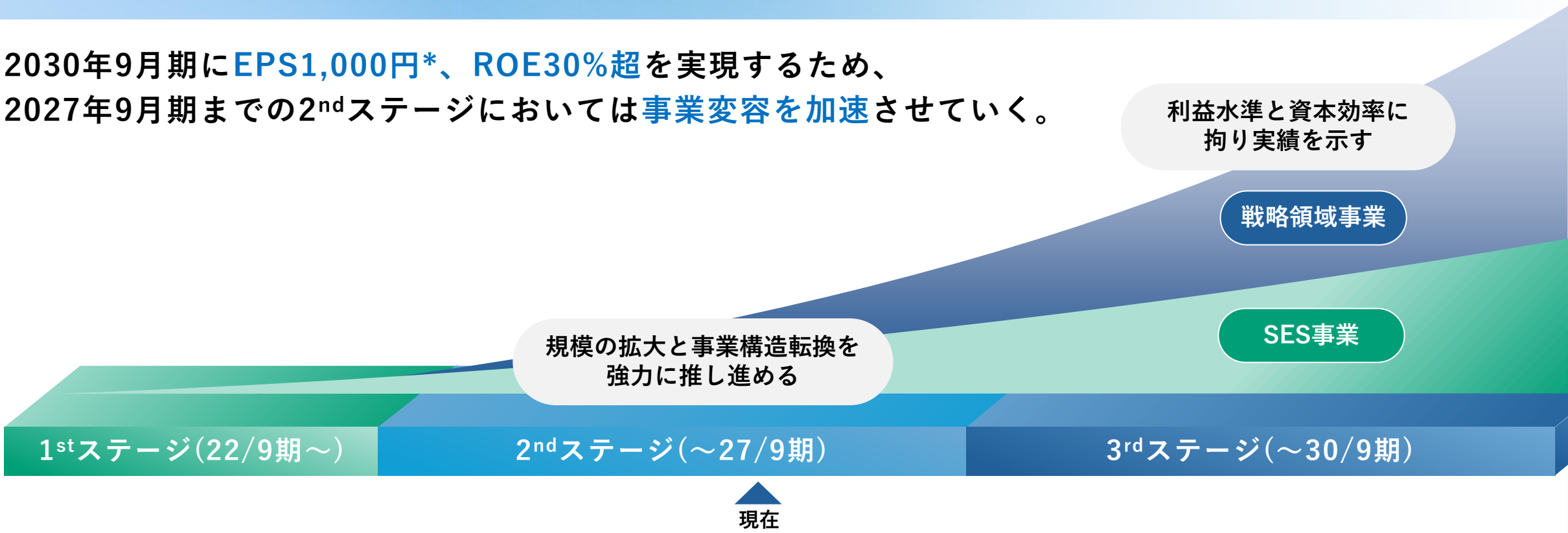
- グループ間でのナレッジ共有
- グループを通じた高収益案件へのアサイン
- エンジニアのスキル育成とグループ内人財共有

© Human Creation Holdings inc.

04 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。



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 予想	
売上高（百万円）	11,000
└戦略領域	6,107
└M&A	利益率とEPSを重視

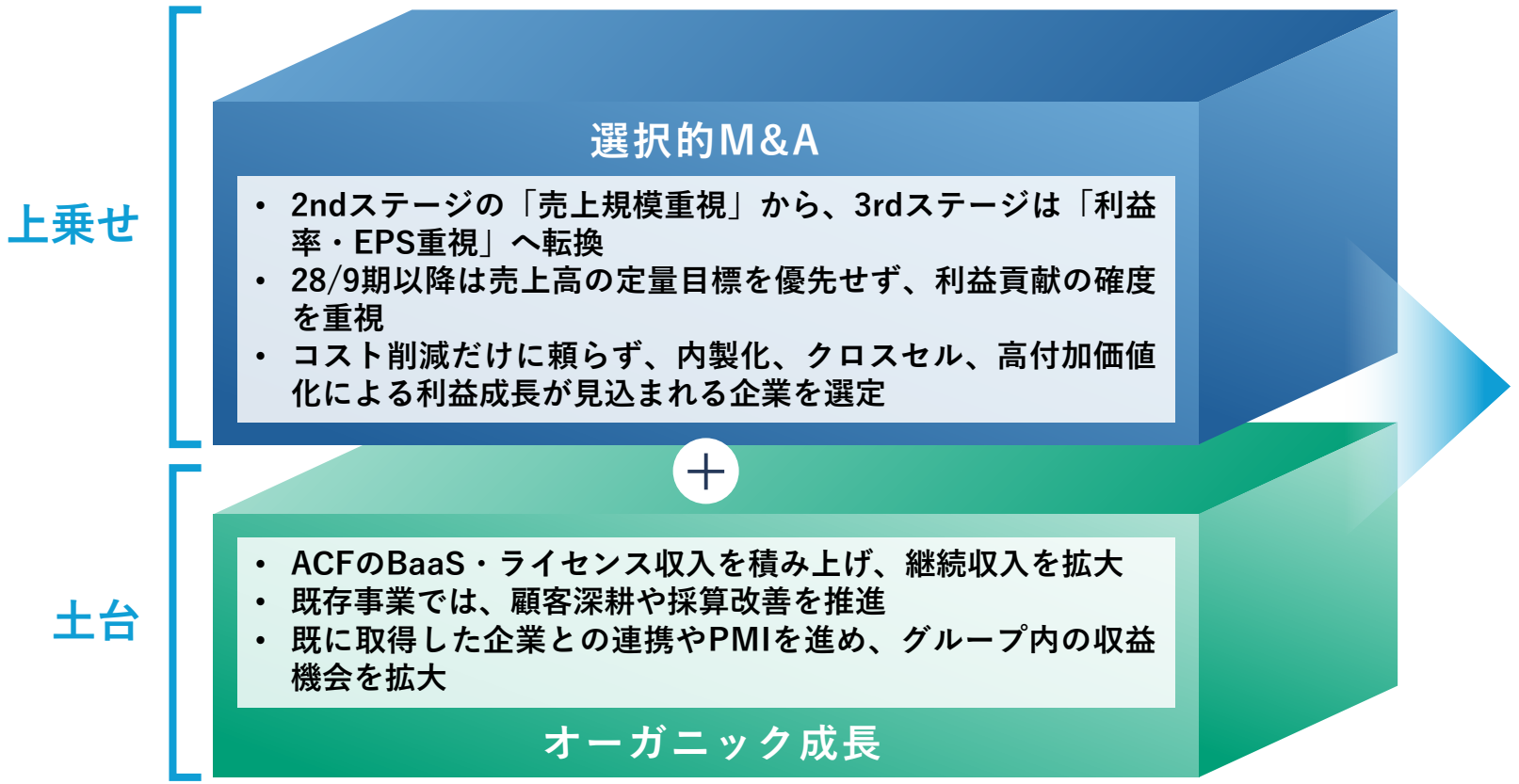
30/9期 計画	
EPS*(円)	1,000*円
ROE(%)	30.0%

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。

© Human Creation Holdings inc.

3rdステージでは自律成長にM&Aを上乗せ（再掲）

- 28/9期以降は、ACFのBaaS・ライセンス収入の積み上げ等によるオーガニック成長を利益拡大の土台とする。M&Aだけに依存せず、既存事業の成長に選択的M&Aの利益貢献を上乗せする。
- M&Aの判断軸を売上規模から利益率・EPSへ移す。コスト削減だけでなく、内製化や顧客基盤の活用により利益成長が見込まれる企業を厳選する。



1株当たり価値を向上

- オーガニック成長とM&Aにより、EPSの分子となる利益を拡大
- 機動的な自己株式取得により、EPSの分母となる株式数を抑制

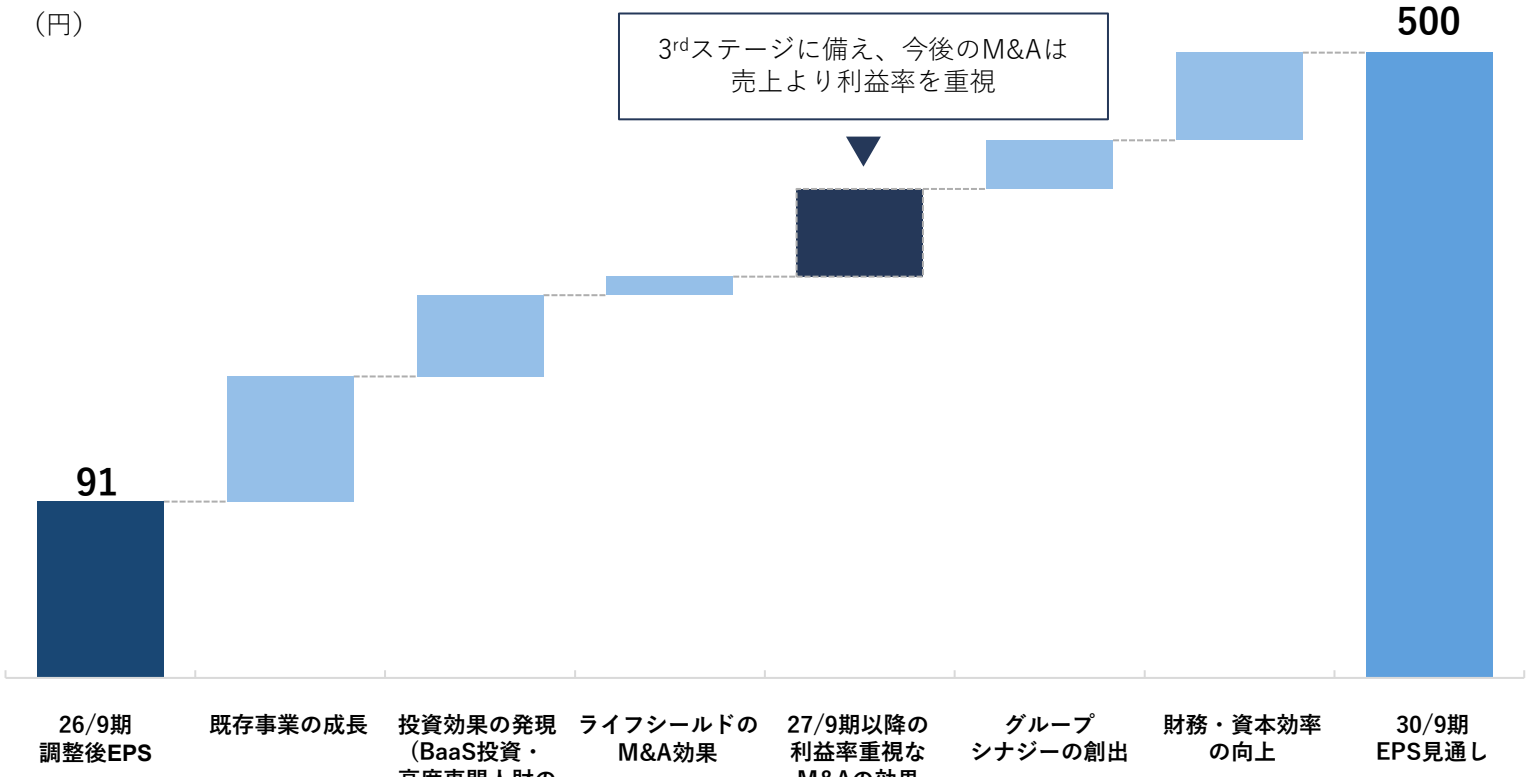
EPS及びROEの向上と連続増配を両立

© Human Creation Holdings inc.

3rdステージのEPS増加要因イメージ

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。

© Human Creation Holdings inc.

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

市場

SMB

提供価値

DXコンサルティングから実装までの提供

提供手法

HCHプラットフォーム開発（BaaS）

営業戦略

グループ連携強化による強固な顧客基盤構築し、営業力向上を推進する

SMB
Small and Medium Business

中小企業や中堅企業を指す。迅速な意思決定と小回りの利く経営が特徴のビジネス。

BaaS
Backend as a Service

アプリ開発で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。

© Human Creation Holdings inc.

2ndステージの基本戦略：進捗状況

基本戦略が進捗し、事業基盤の強化が進展。具体的には、BaaS開発と上流人材の採用が進み、高付加価値なサービス体制の構築を推進した。また、グループ3社を統合した。

定量的な進捗

SMB向け売上高



+15.7%
案件数も拡大

PM/PLクラス人数



約2.4倍
上流人材の構成比が増加

事業基盤の進捗

提供手法｜BaaS

“amane” 開発完了

新規顧客の獲得を開始。
既存顧客のBaaS移行実績も創出。
「amanePrism®」で商標登録済み

営業戦略｜グループ連携

3社統合 ACF・HMB・TARA

クロスセル等、グループ連携効果の
発現に向けた取り組みを推進。

SMB売上高とPM/PL人員増は順調に進捗。BaaSの顧客拡大と統合後の連携効果発現を引き続き図る

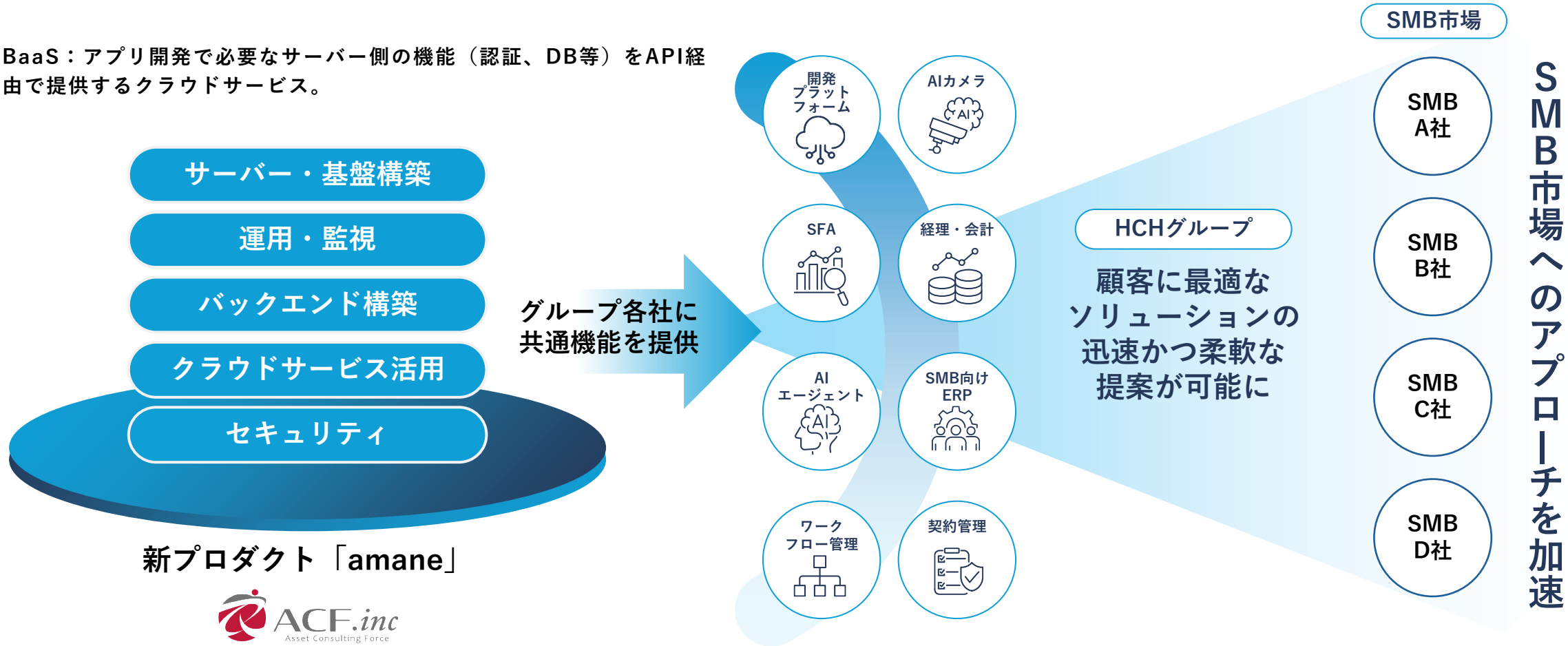
※ SMB向け売上高の23/9期実績は非開示、増加率は25/9期比。

© Human Creation Holdings inc.

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「amane」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。

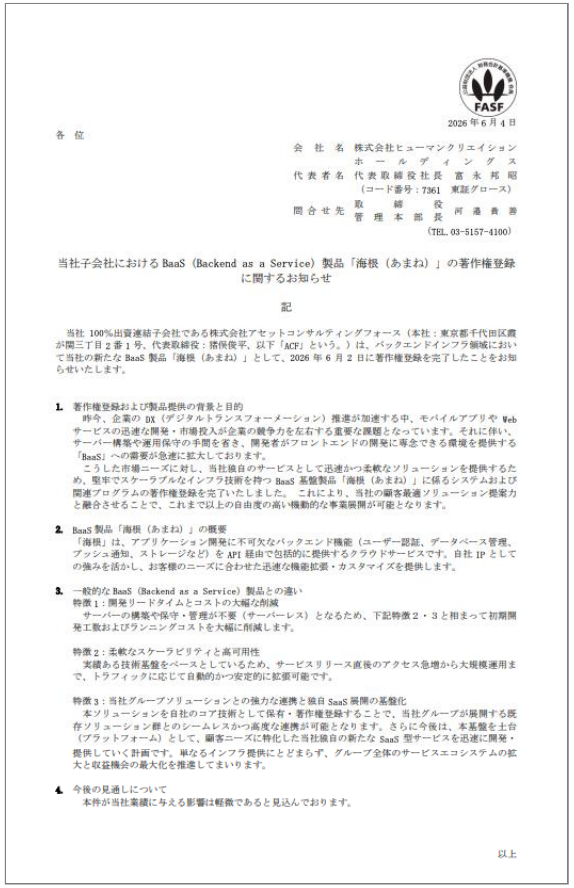
BaaS：アプリ開発で必要なサーバー側の機能（認証、DB等）をAPI経由で提供するクラウドサービス。



© Human Creation Holdings inc.

SMB市場へのアプローチを加速する新プロダクト

「海根」（amane）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。



2026年6月4日

各位

会社名　株式会社ヒューマンクリエイションホールディングス
代表者名　代表取締役社長　富永邦昭
（コード番号：7361　東証グロース）
問合せ先　取締役管理本部長　河邉貴善
（TEL.03-5157-4100）

当社子会社における BaaS（Backend as a Service）製品「海根（あまね）」の著作権登録に関するお知らせ

記

当社 100%出資連結子会社である株式会社アセットコンサルティングフォース（本社：東京都千代田区霞が関三丁目2番1号、代表取締役：猪俣俊平、以下「ACF」という。）は、バックエンドインフラ領域において当社の新たな BaaS 製品「海根（あまね）」として、2026 年 6 月 2 日に著作権登録を完了したことをお知らせいたします。

1. 著作権登録および製品提供の背景と目的
昨今、企業の DX（デジタルトランスフォーメーション）推進が加速する中、モバイルアプリや Web サービスの迅速な開発・市場投入が企業の競争力を左右する重要な課題となっています。それに伴い、サーバー構築や運用保守の手間を省き、開発者がフロントエンドの開発に専念できる環境を提供する「BaaS」への需要が急速に拡大しております。
こうした市場ニーズに対し、当社独自のサービスとして迅速かつ柔軟なソリューションを提供するため、堅牢でスケーラブルなインフラ技術を持つ BaaS 基盤製品「海根（あまね）」に係るシステムおよび関連プログラムの著作権登録を完了いたしました。 これにより、当社の顧客最適ソリューション提案力と融合させることで、これまで以上の自由度の高い機動的な事業展開が可能となります。

2. BaaS 製品「海根（あまね）」の概要
「海根」は、アプリケーション開発に不可欠なバックエンド機能（ユーザー認証、データベース管理、プッシュ通知、ストレージなど）を API 経由で包括的に提供するクラウドサービスです。自社 IP としての強みを活かし、お客様のニーズに合わせた迅速な機能拡張・カスタマイズを提供します。

3. 一般的な BaaS（Backend as a Service）製品との違い
特徴 1：開発リードタイムとコストの大幅な削減
サーバーの構築や保守・管理が不要（サーバーレス）となるため、下記特徴 2・3 と相まって初期開発工数およびランニングコストを大幅に削減します。

特徴 2：柔軟なスケーラビリティと高可用性
実績ある技術基盤をベースとしているため、サービスリリース直後のアクセス急増から大規模運用まで、トラフィックに応じて自動的かつ安定的に拡張可能です。

特徴 3：当社グループソリューションとの強力な連携と独自 SaaS 展開の基盤化
本ソリューションを自社のコア技術として保有・著作権登録することで、当社グループが展開する既存ソリューション群とのシームレスかつ高度な連携が可能となります。さらに今後は、本基盤を土台（プラットフォーム）として、顧客ニーズに特化した当社独自の新たな SaaS 型サービスを迅速に開発・提供していく計画です。単なるインフラ提供にとどまらず、グループ全体のサービスエコシステムの拡大と収益機会の最大化を推進してまいります。

4. 今後の見通しについて
本件が当社業績に与える影響は軽微であると見込んでおります。

以上

開示事項	BaaS製品「海根」（amane）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 河邉貴善（TEL.03-5157-4100）

© Human Creation Holdings inc.

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。



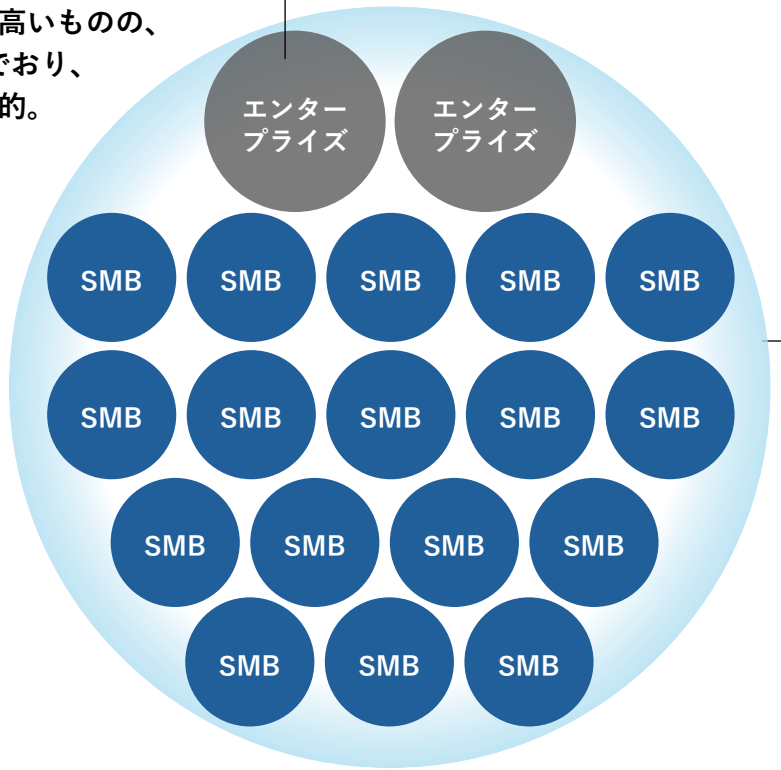
© Human Creation Holdings inc.

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。

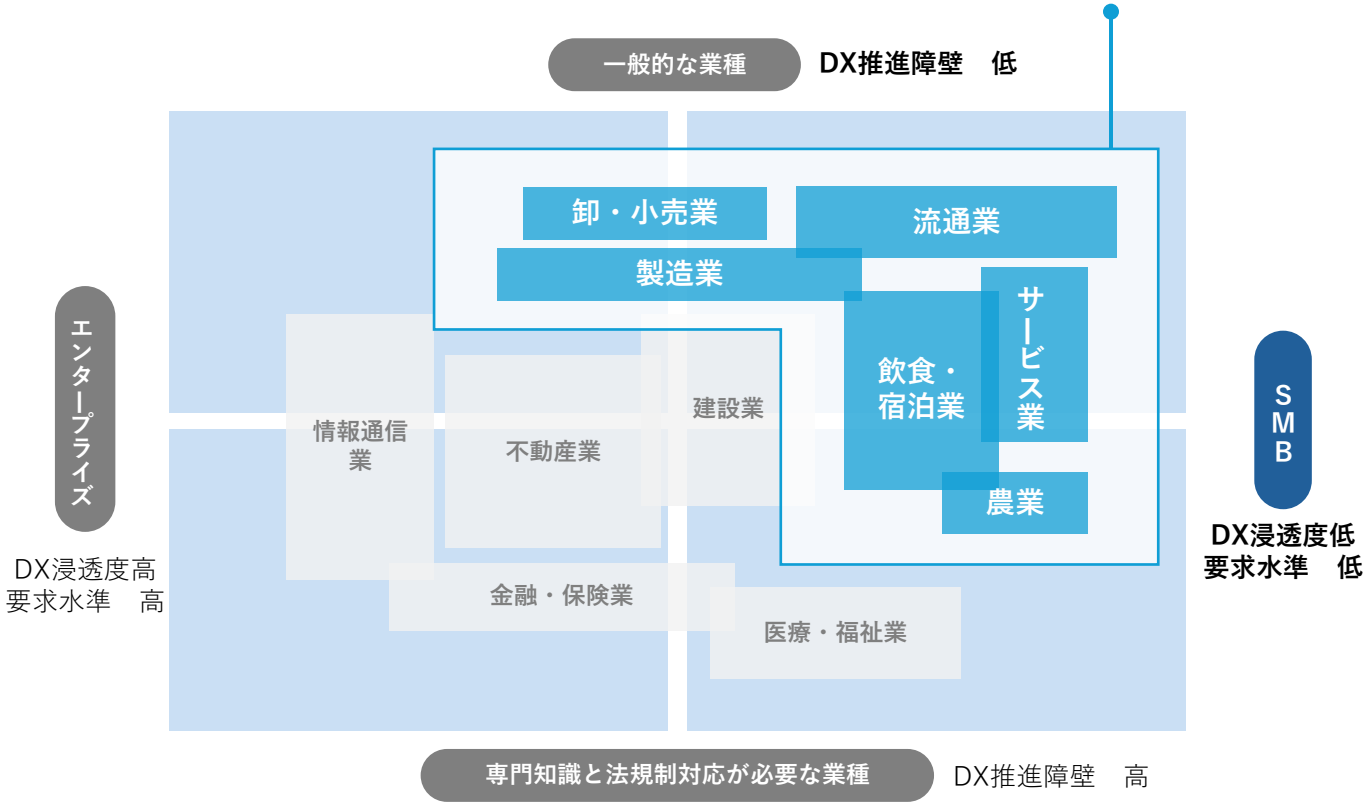
エンタープライズ市場

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。

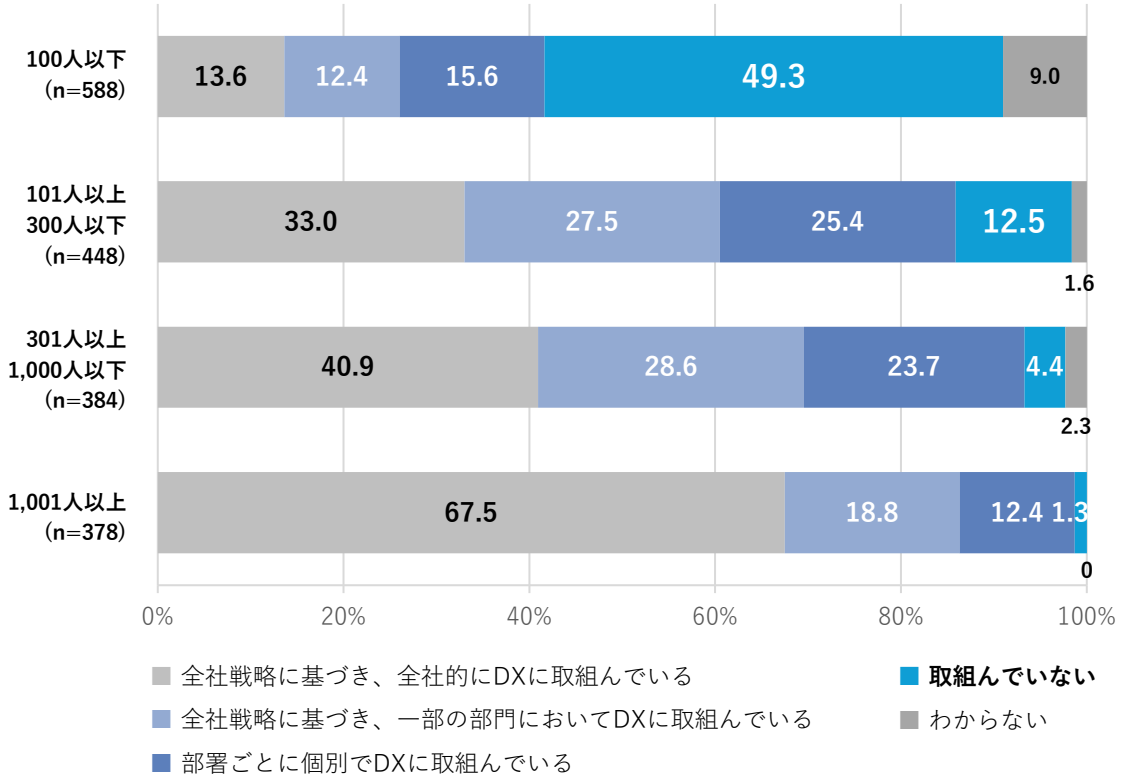


© Human Creation Holdings inc.

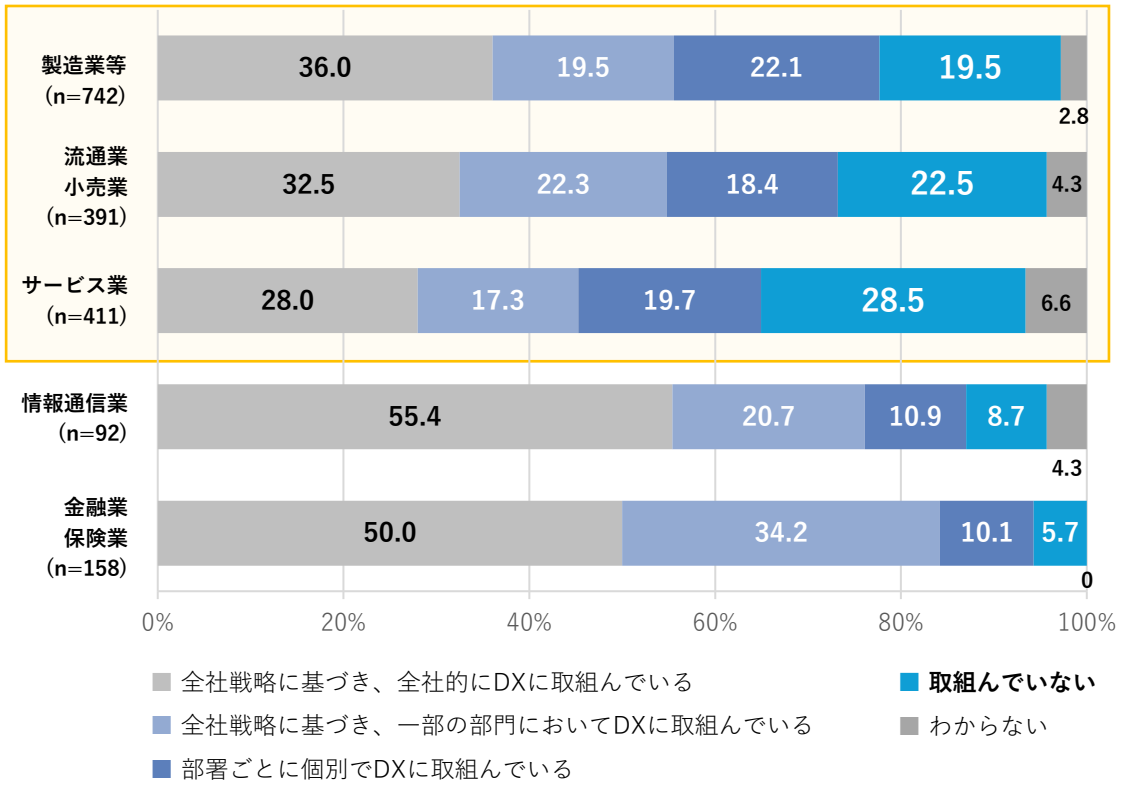
外部環境

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・2025年度）



DXの取組み状況（業種別・2025年度）



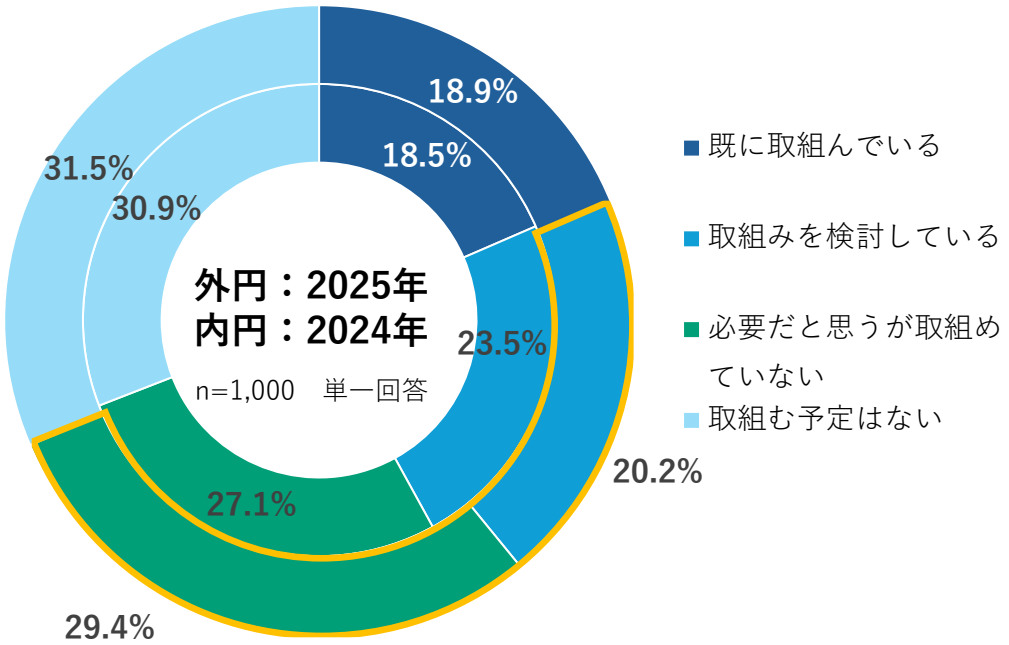
出典：独立行政法人情報処理推進機構「DX動向2026」より当社作成

© Human Creation Holdings inc.

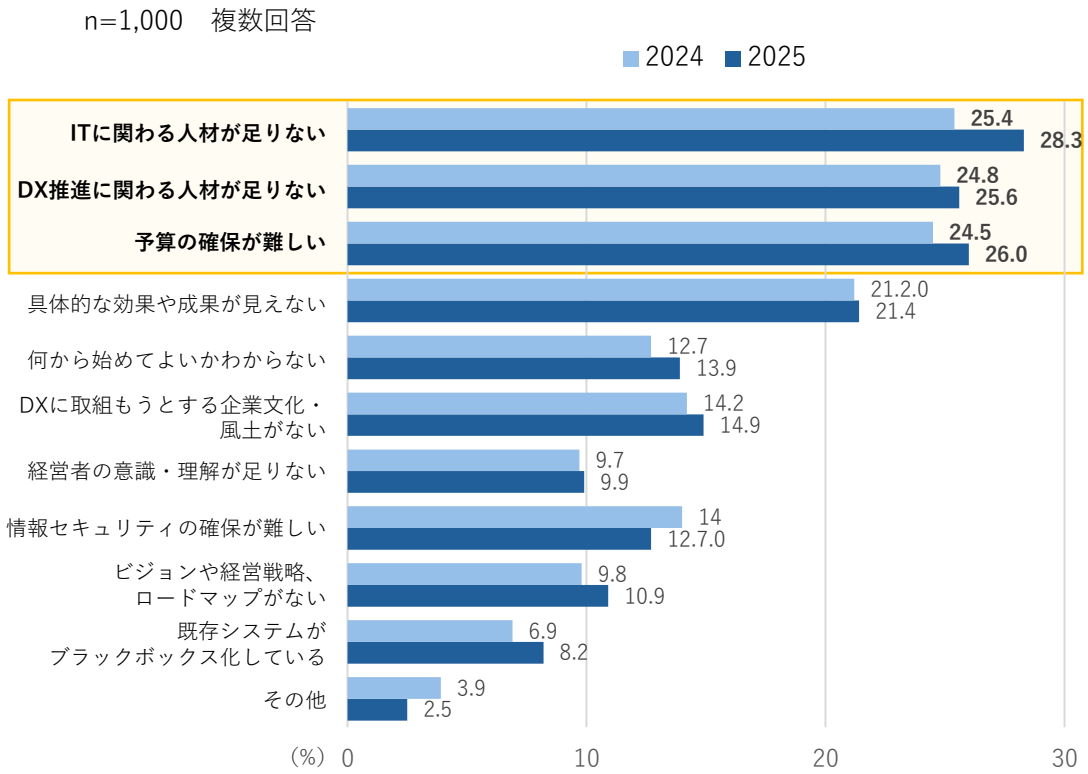
外部環境

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に取組むにあたっての課題

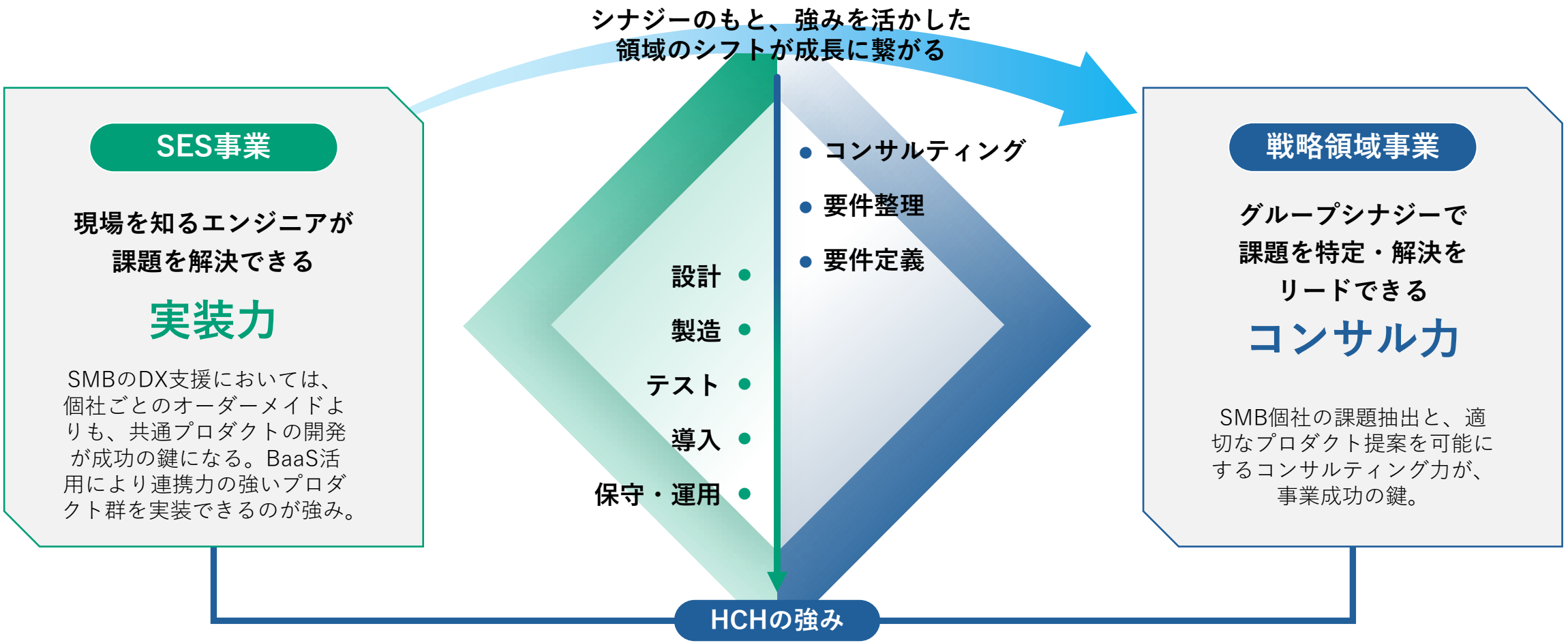


出典：独立行政法人 中小企業基盤整備機構「中小企業のDX推進に関する調査（2025年）」より当社作成

© Human Creation Holdings inc.

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。

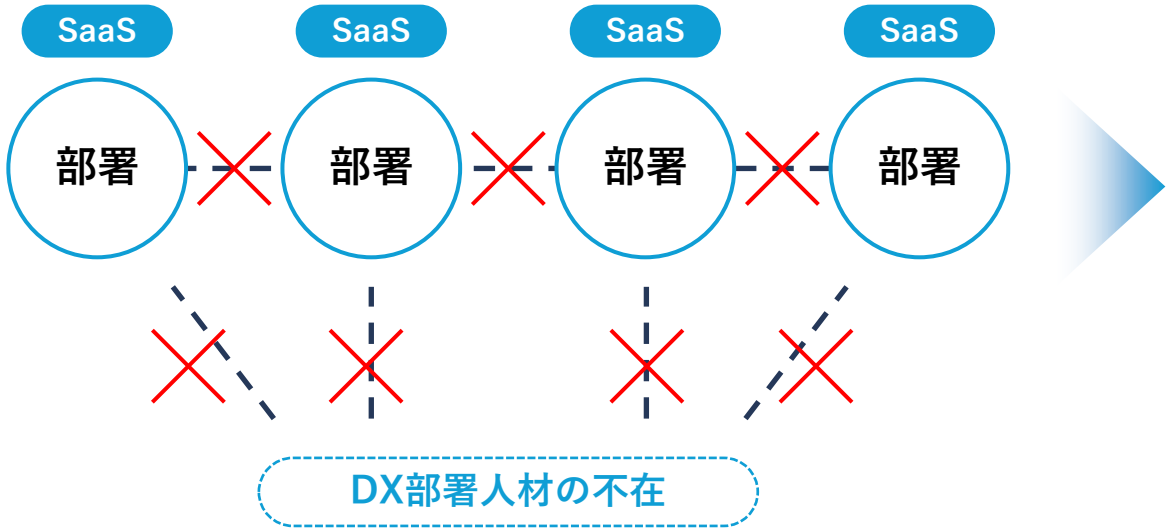


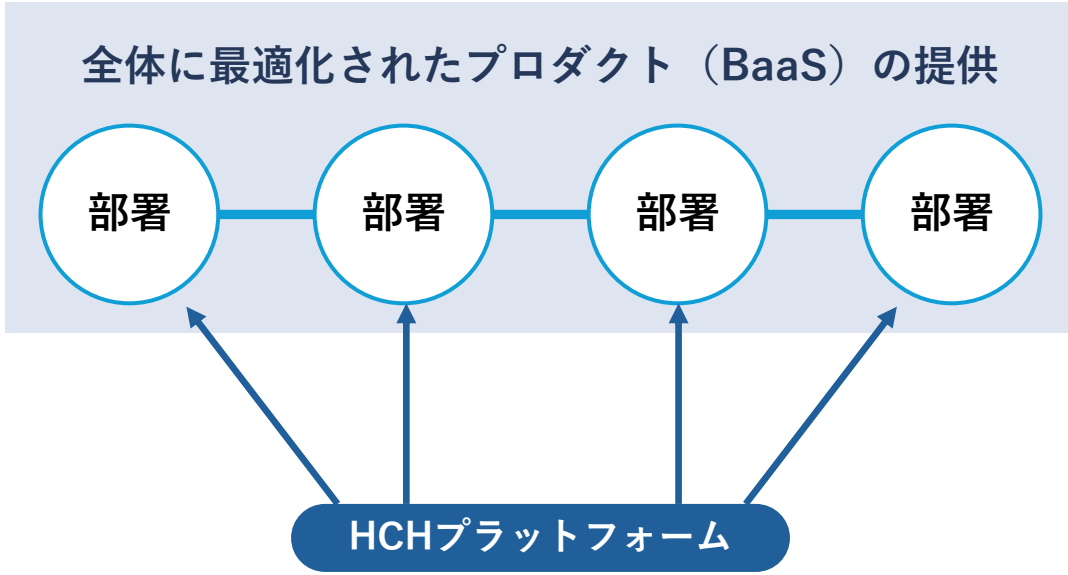
© Human Creation Holdings inc.

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。

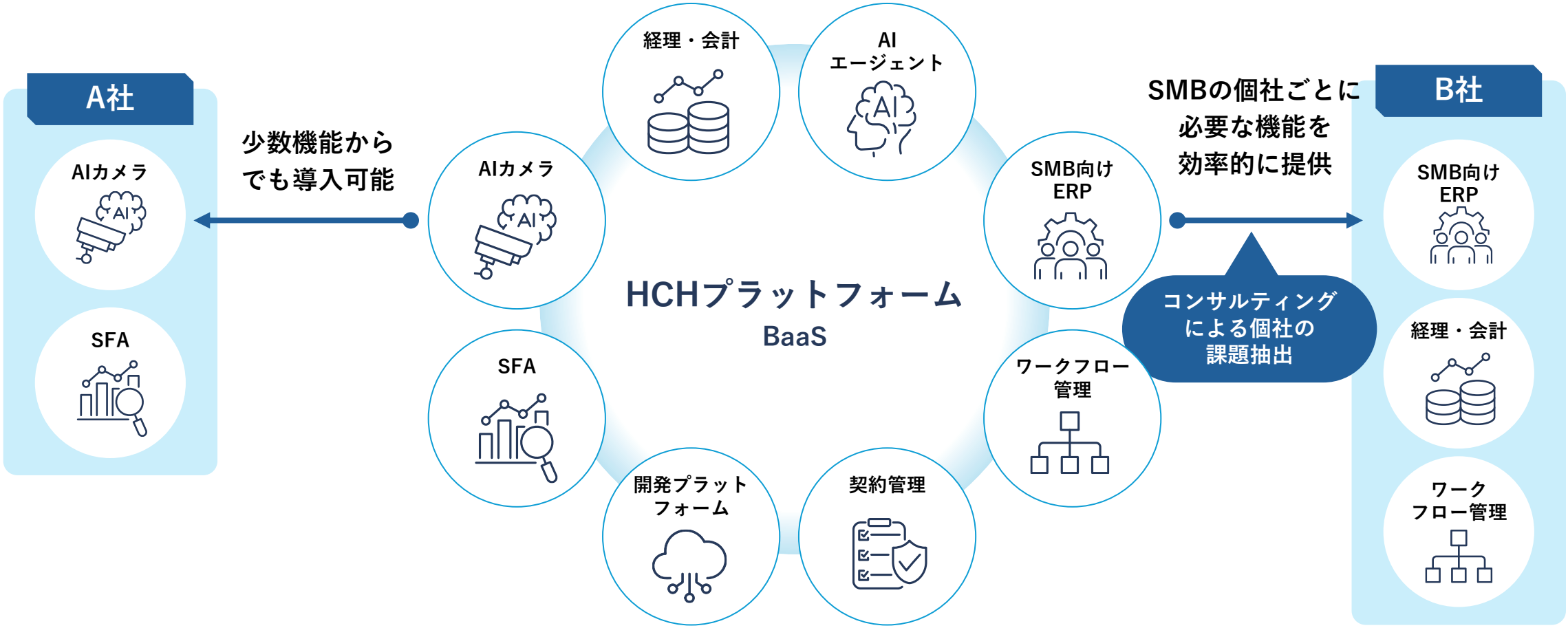




© Human Creation Holdings inc.

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。

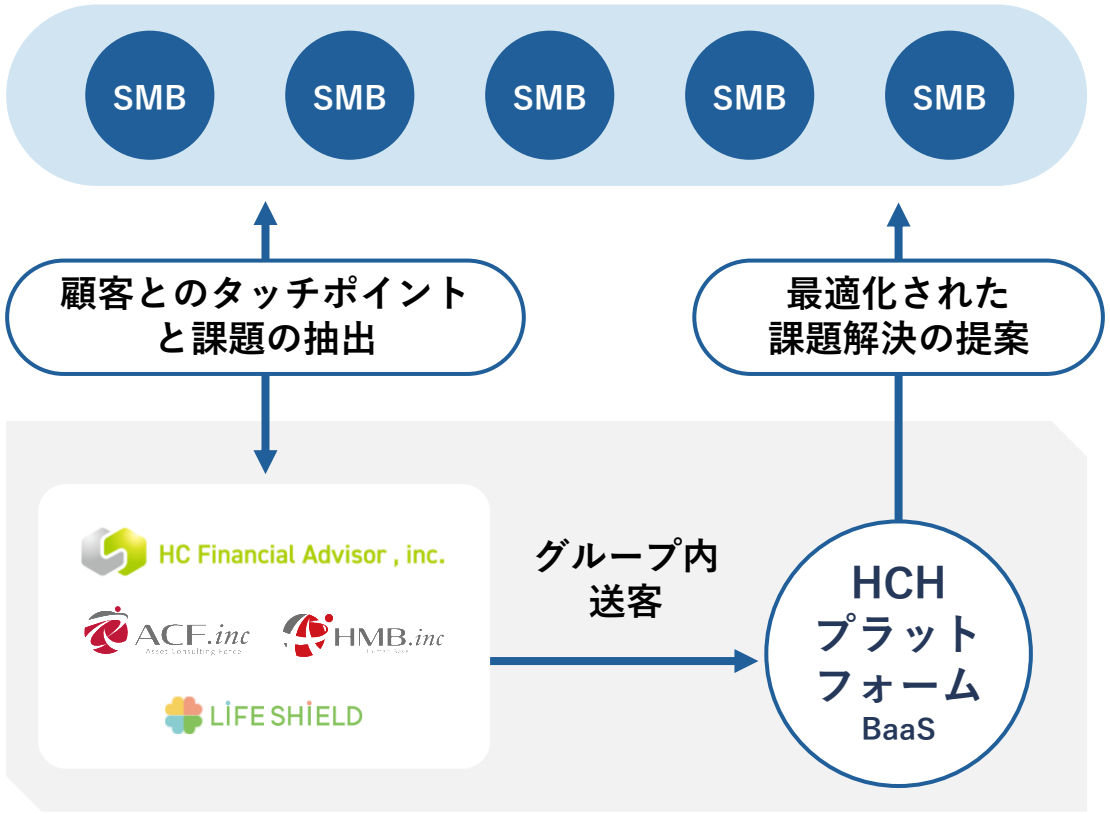


© Human Creation Holdings inc.

領域戦略（営業戦略）

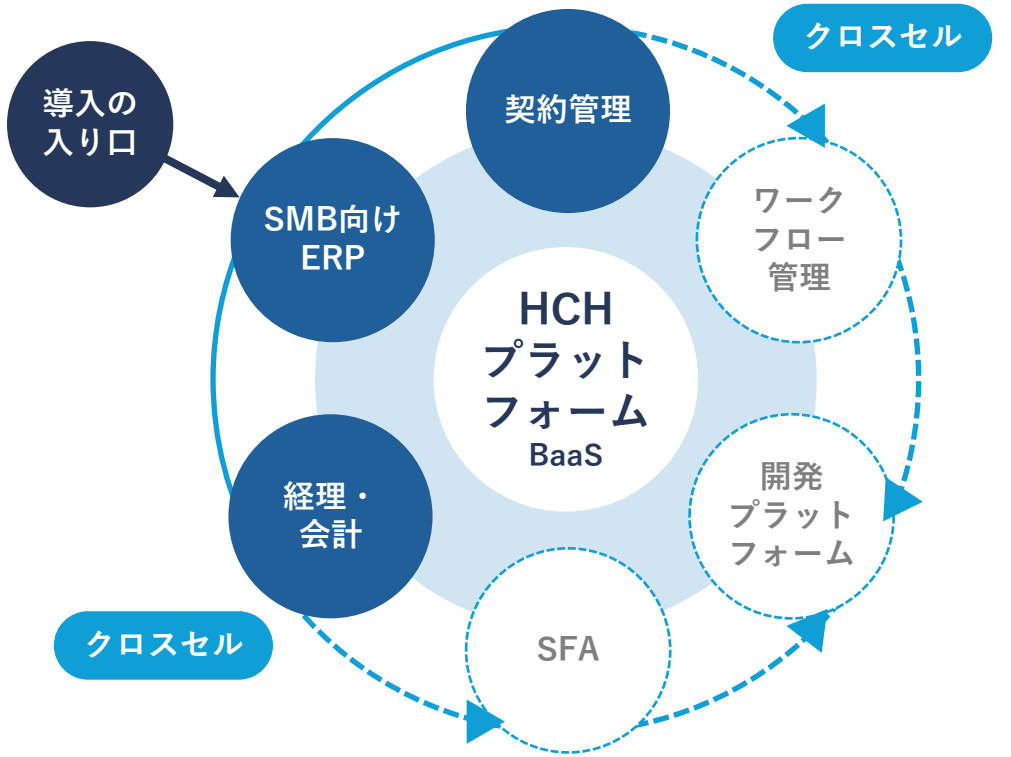
グループシナジーを最大限に活用し、顧客基盤の共有・強化とクロスセルの促進を実現する。

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



© Human Creation Holdings inc.

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。

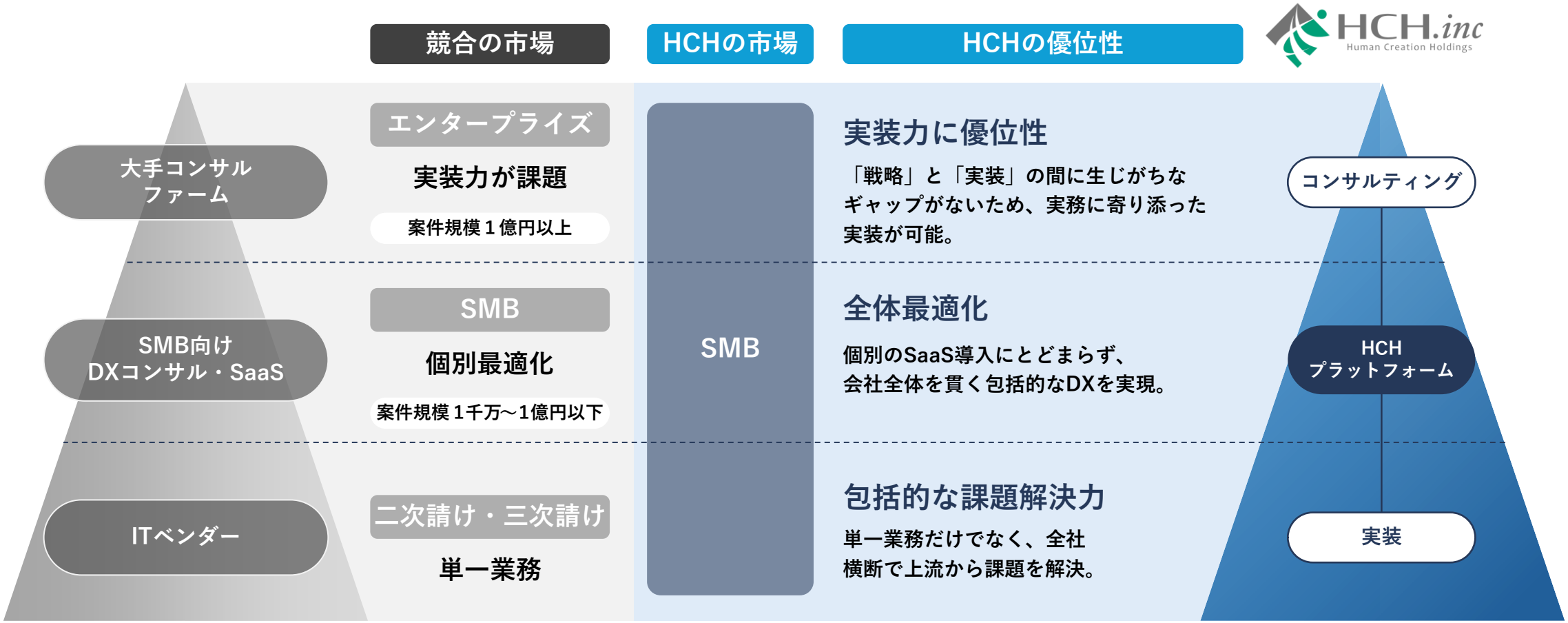
▼

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。
SIer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。

© Human Creation Holdings inc.

ポジショニング

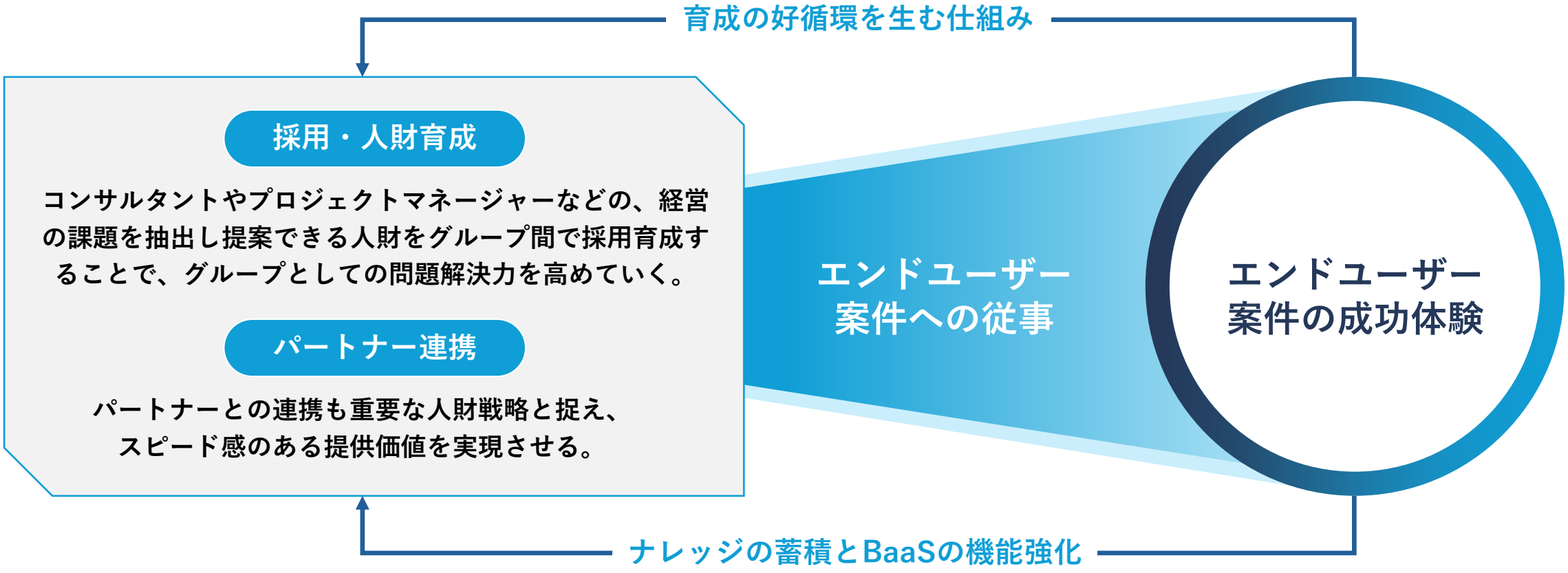
コンサルティングファームに対しては、現場に寄り添った実装力が優位。
ITベンダーに対しては、課題を解決する戦略から実装までをトータルで行えることが強みとなる。



© Human Creation Holdings inc.

人財戦略

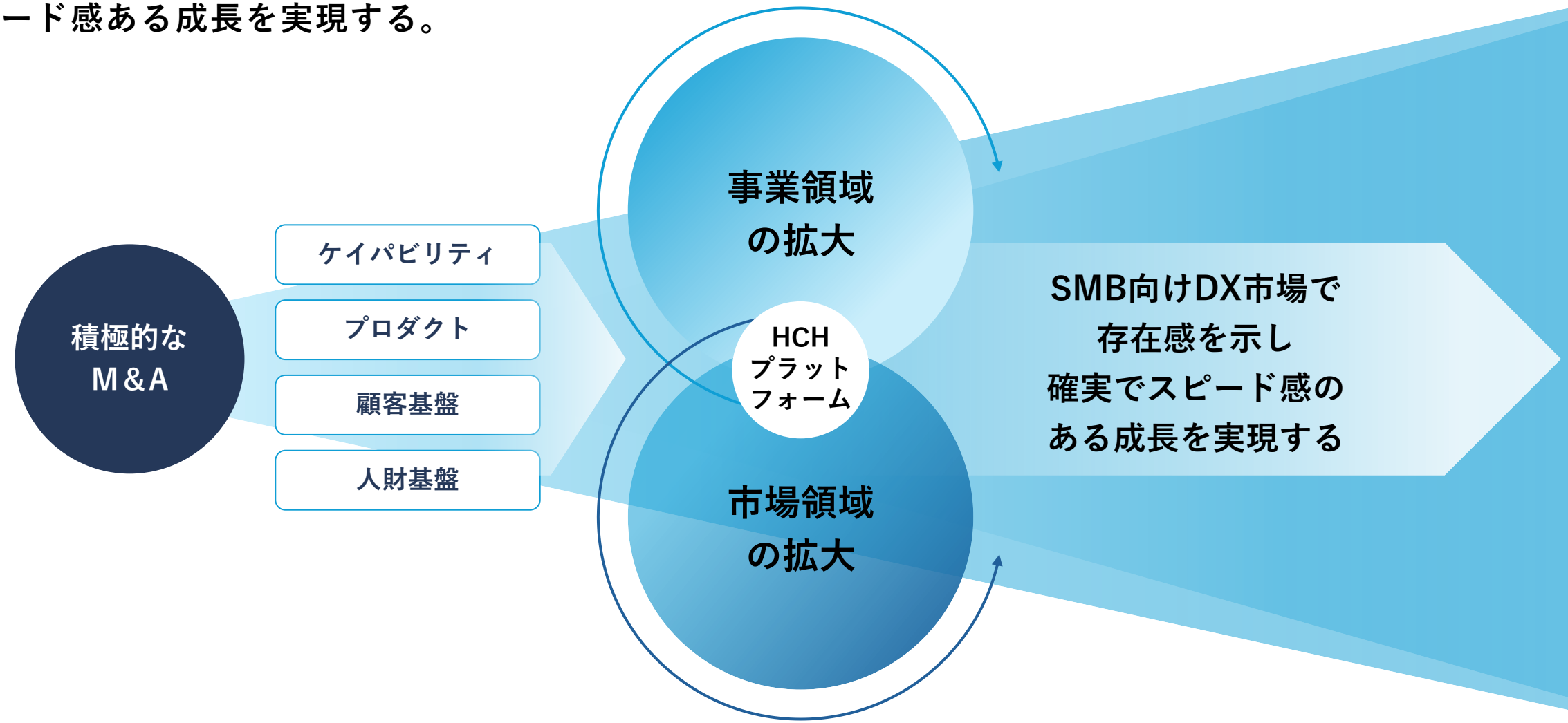
人財は当社の価値提供の源泉。
戦略領域を成長させるため、パートナー活用を含めた人財の拡充と育成を行う。



© Human Creation Holdings inc.

組織戦略（M＆A戦略）

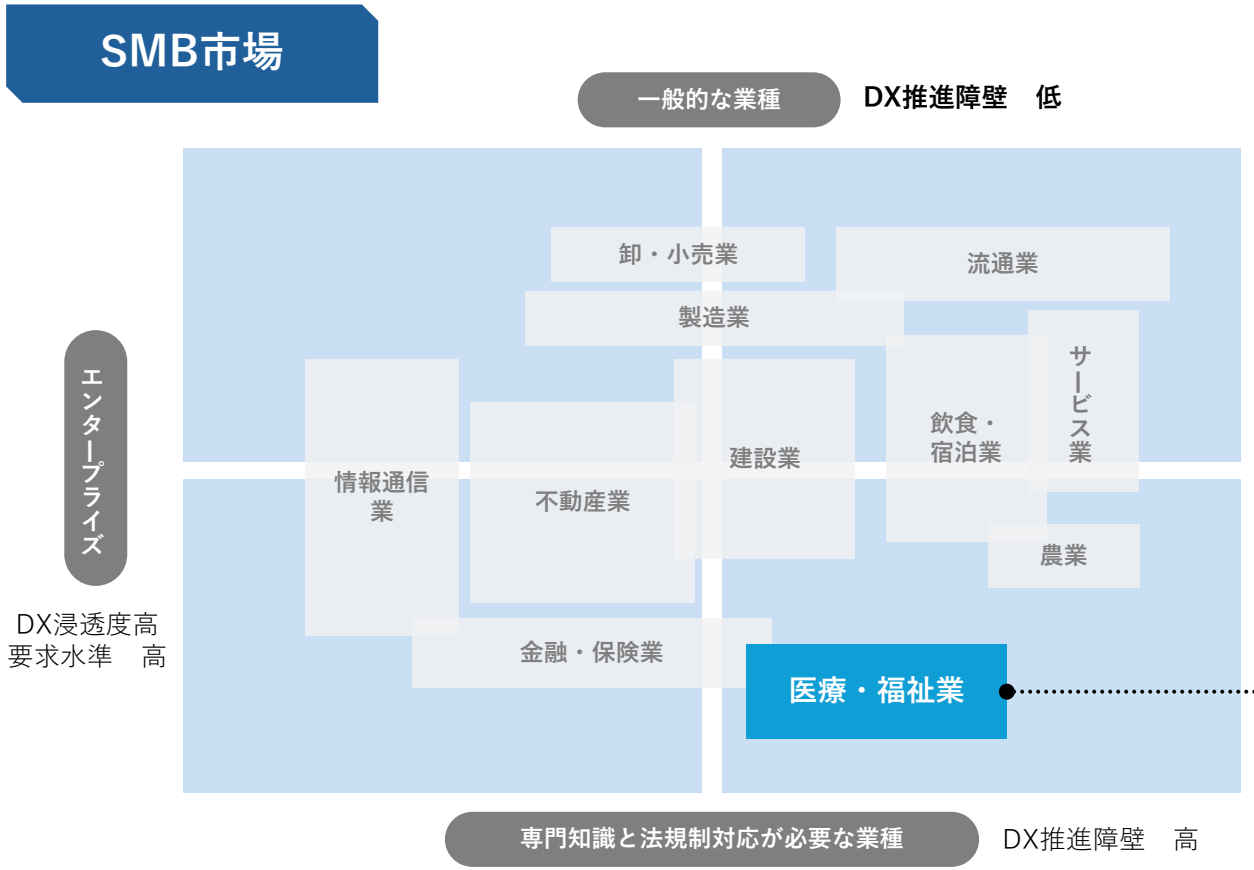
積極的なM＆Aにより、グループのケイパビリティ・顧客基盤・人財基盤を拡大させ、
スピード感ある成長を実現する。



© Human Creation Holdings inc.

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。



医療・介護分野　2026年7月に子会社化

LIFE SHIELD

市場領域の拡大

DX推進障壁の高い医療・福祉領域に、
LS社の持つ約400社の
顧客基盤を通じて足場を得た。

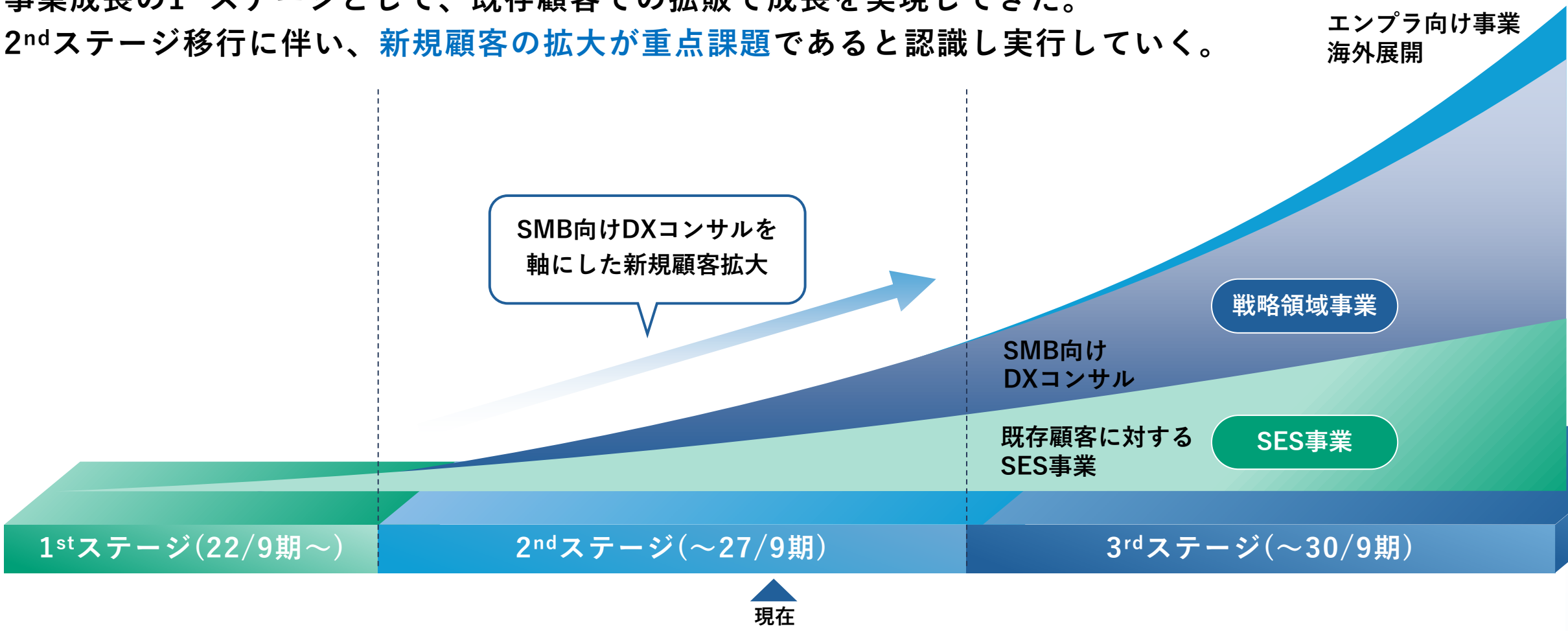
ACF.inc Asset Consulting Force

IT・DXコンサルティング提供により、新たな事業機会の創出を見込む

© Human Creation Holdings inc.

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。



© Human Creation Holdings inc.

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。26/9期末の自己資本比率は34.4%と前期末並みを維持しており、将来的な借入余地を残したうえでの資本構成は引き続き最適化されていると認識する。今後も、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

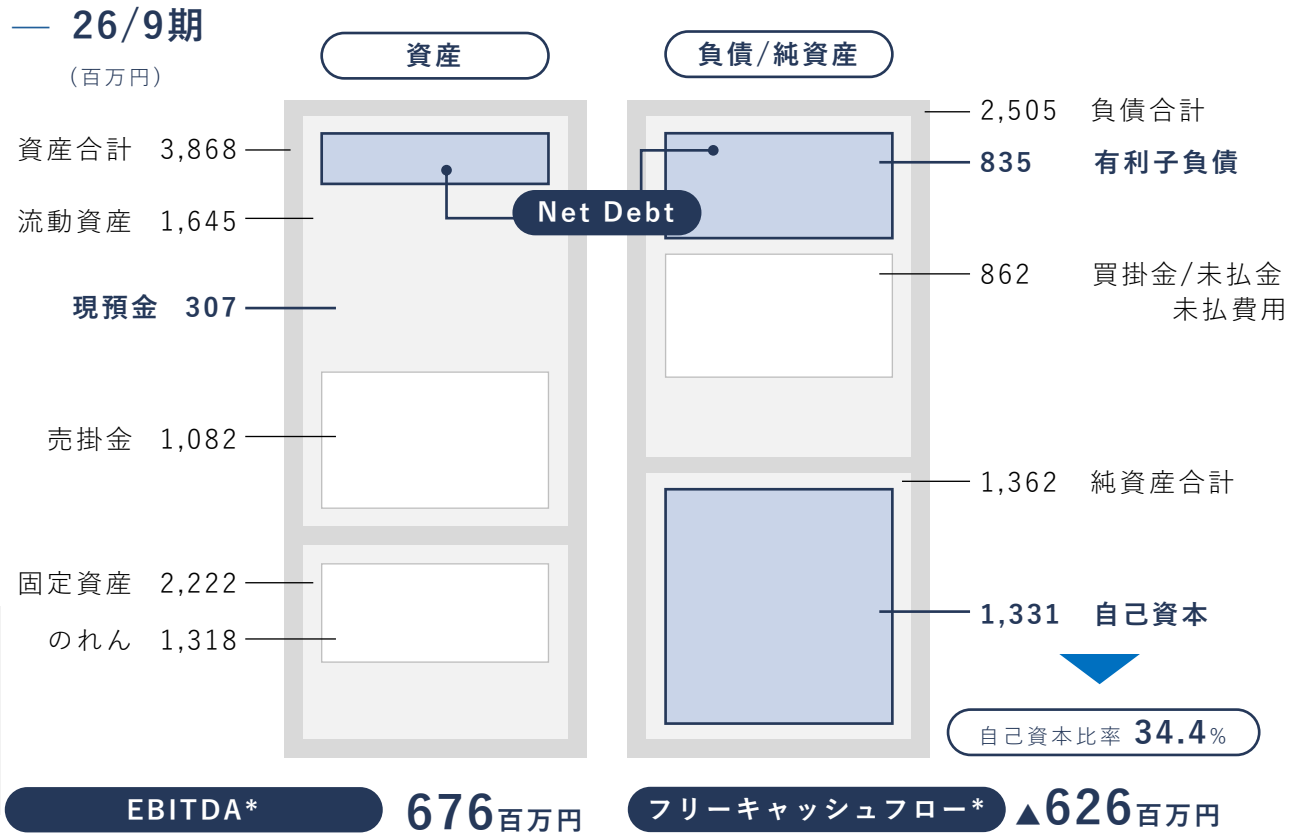
1	Debt/EBITDA倍率5.0倍を許容するならば、**30～40億円の借入余地**がある
2	仮に、自己資本比率20%を一時的に許容するならば、**30～40億円の借入余地がある**
3	BSライトな事業構造であり、自己資本比率が**30%台あれば、**仮にリスクが発現しても、**一定の耐久性**があると考える

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**



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。

© Human Creation Holdings inc.

05 Appendix



“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」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イションホールディングス
代表取締役社長 **富永 邦昭**

会社概要

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イ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	9,460百万円（2026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） 898名

（2026年9月末時点）

株式会社
ヒューマンクリエイション
ホールディングス
(純粋持株会社)

- BKS.inc（Brain Knowledge Systems）
  株式会社ブレーンナレッジシステムズ
  エンジニア派遣
  - 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・愛知県 名古屋市、大阪府 大阪市・福岡県福岡市
- ACF.inc（Asset Consulting Force）
  株式会社アセットコンサルティングフォース
  受託開発/運用
- SLG.inc（Sailing）
  株式会社セイリング
  受託開発/運用
- COSMOPIA
  株式会社コスモピア
  コンサルティング
- HC Financial Advisor , inc.
  株式会社ＨＣフィナンシャル・アドバイザー
  M&Aアドバイザリー
- LIFE SHIELD
  株式会社ライフシールド
  介護・医療人材派遣

（2026年9月末時点）

© Human Creation Holdings inc.

株価動向と株主状況

株価動向



株主状況（2026年9月30日現在）

No.	所有者属性	保有割合		
		25/9末	26/9末	増減
1.	個人	54.5%	50.7%	▲3.8%
2.	一般法人	10.1%	12.0%	+1.9%
3.	法人でない団体	12.3%	20.7%	+8.4%
4.	外国法人等	3.4%	1.4%	▲2.0%
5.	信託銀行	1.1%	0.6%	▲0.5%
6.	金融機関（信託銀行以外）	0.1%	0.0%	▲0.1%
7.	金融商品取引業者	5.1%	1.8%	▲3.3%
8.	自己名義株式	13.4%	12.9%	▲0.5%

No.	大株主（氏名又は名称）	保有割合		
		25/9末	26/9末	増減
1.	当社（自己株式）	13.43%	12.88%	▲0.55ppt
2.	HCHグループ従業員持株会	6.94%	6.87%	▲0.07ppt
3.	UH Partners 2投資事業有限責任組合	0.00%	6.56%	+6.56ppt
4.	光通信KK投資事業有限責任組合	5.39%	5.63%	+0.24ppt
5.	日鉄ソリューションズ㈱	4.40%	4.40%	±0.00ppt

© Human Creation Holdings inc.

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

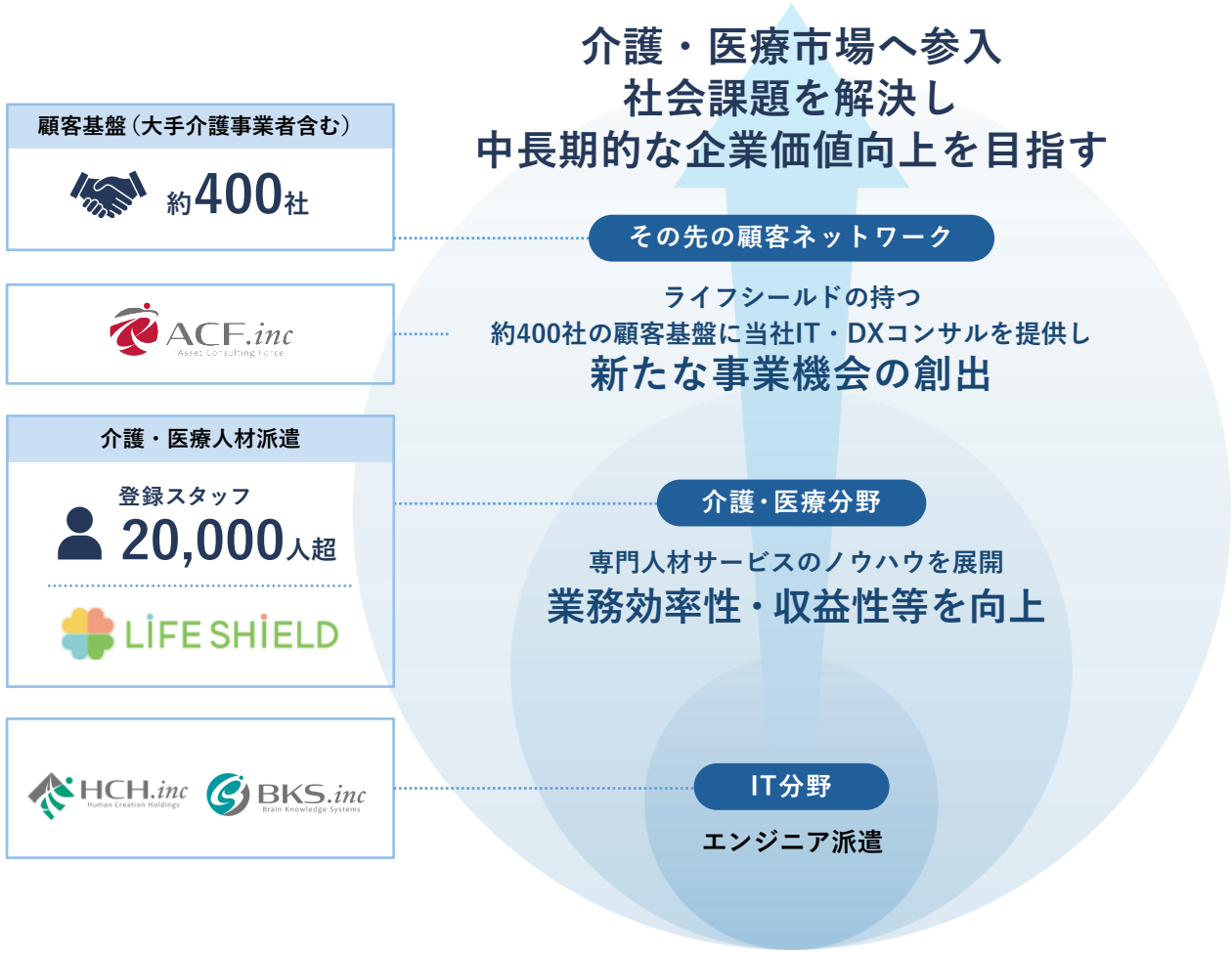
ライフシールドの概要

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

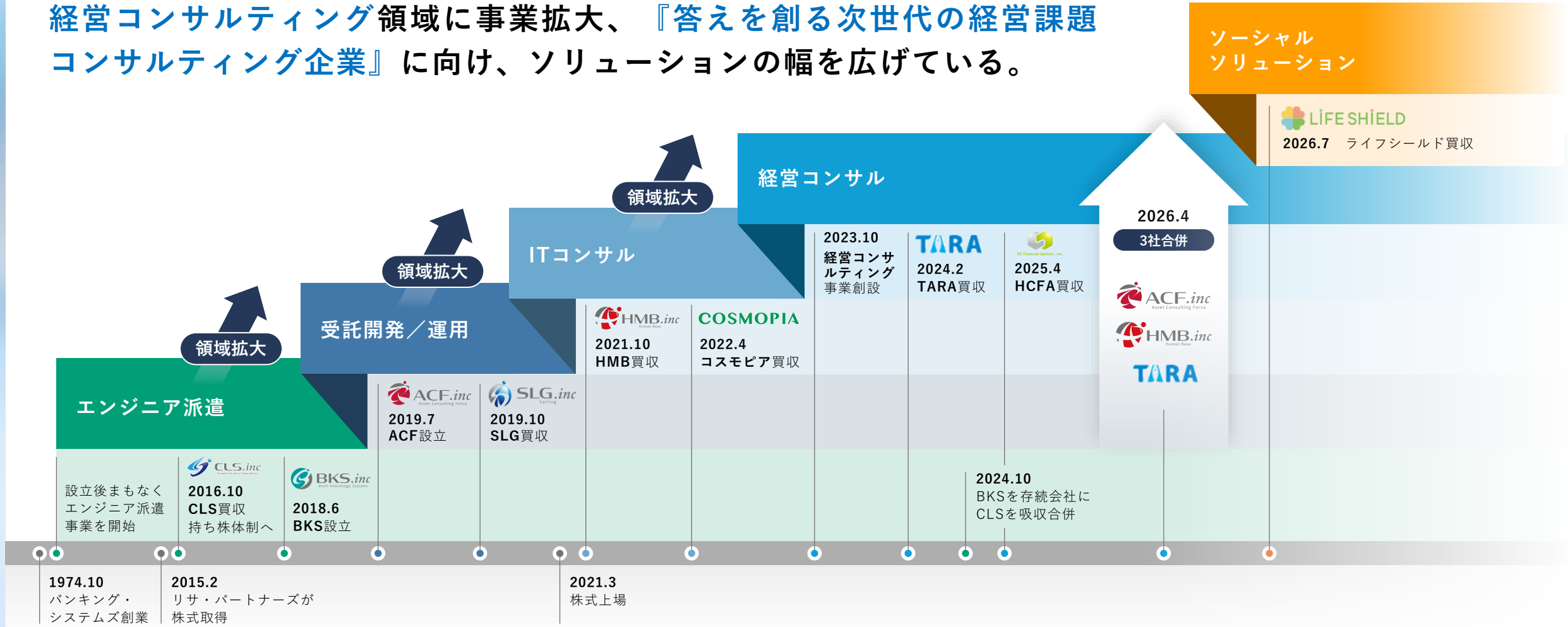
調整後EBITDAは営業利益に減価償却費・役員報酬等の一時的調整項目を加算した参考値



© Human Creation Holdings inc.

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。



© Human Creation Holdings inc.

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%の企業を毎期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＋0.1ptのシナジーが毎期実現できれば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

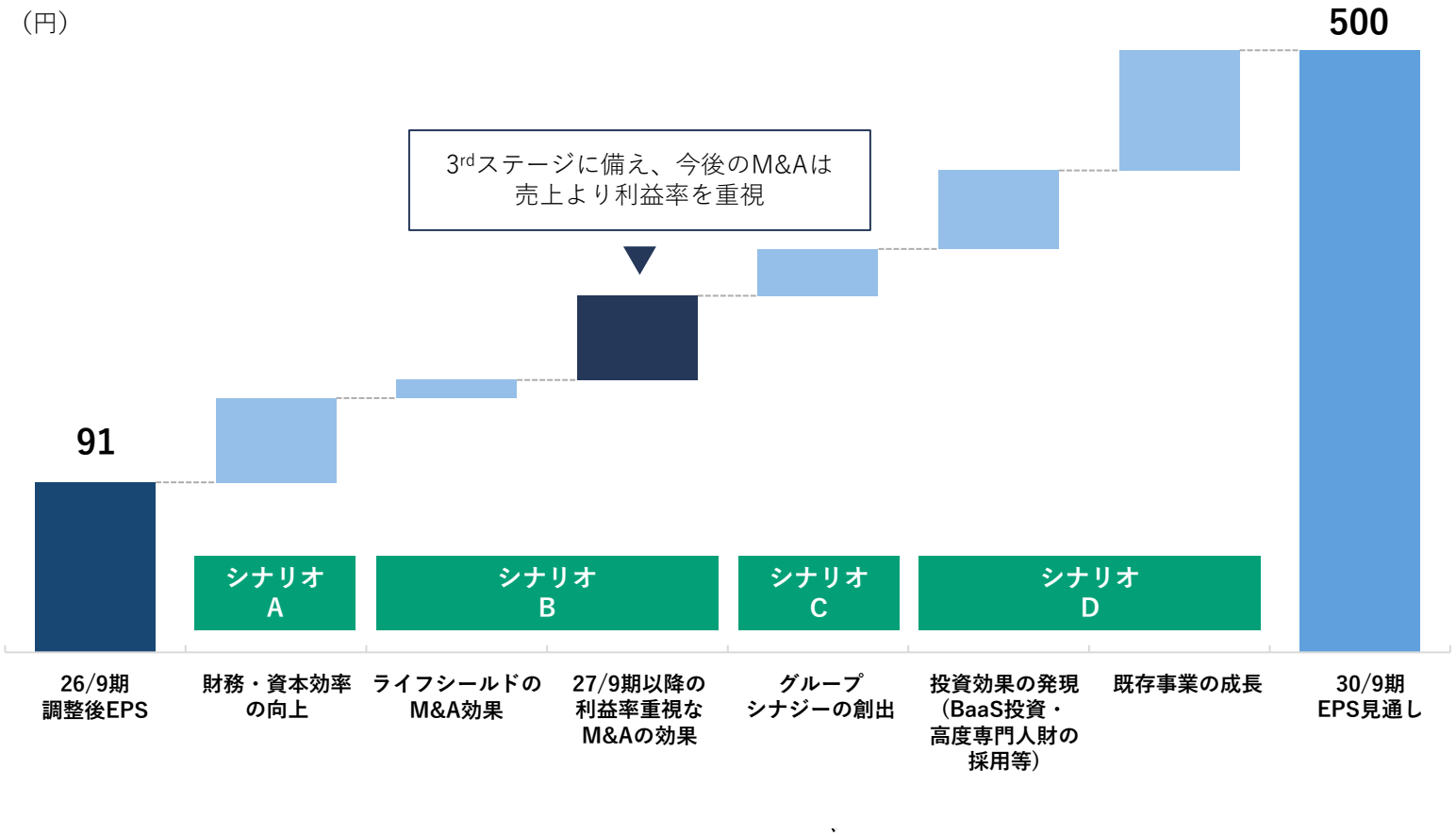
注：2025年1月1日を効力発生日に１：２の株式分割を実施しております。本分割を考慮すると、**目標EPSは500円**となります。また、図表中のEPS試算値はいずれも株式分割考慮前の値です。

© Human Creation Holdings inc.

3rdステージのEPS増加要因イメージ

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。

© Human Creation Holdings inc.

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弁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

© Human Creation Holdings inc.

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。

© Human Creation Holdings inc.

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	27/9期	25/9期				26/9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	5,803	6,486	7,165	8,945	9,460	11,000	2,013	2,057	2,226	2,647	2,246	2,231	2,297	2,685
戦略領域*	百万円	1,717	2,101	2,190	3,642	4,040	6,107	667	752	904	1,318	873	856	945	1,365
(YoY)	%	+64.7	+22.4	+4.2	+66.3	+10.9	+51.2	+32.9	+35.5	+62.0	+129.7	+31.0	+13.8	+4.5	+3.6
SES*	百万円	4,086	4,385	4,975	5,303	5,419	4,892	1,346	1,305	1,322	1,329	1,372	1,374	1,352	1,320
(YoY)	%	+2.3	+7.3	+13.5	+6.6	+2.2	▲9.4	+17.5	+7.5	+2.8	+0.1	+1.9	+5.3	+2.3	▲0.7
SES人員数*	人/月	611	629	686	705	693	–	716	711	688	703	708	709	682	672
SES契約単価	千円	590	617	645	667	690	–	659	657	675	676	678	684	700	703
売上総利益	百万円	1,773	1,964	2,078	2,717	2,557	–	592	585	661	878	634	543	624	755
(粗利率)	%	30.6	30.3	29.0	30.4	27.0	–	29.4	28.4	29.7	33.2	28.3	24.3	27.2	28.1
販売費及び一般管理費	百万円	1,227	1,266	1,447	1,935	2,109	–	379	419	492	643	500	556	518	533
人件費	百万円	579	672	742	870	870	–	183	183	222	281	214	215	210	230
採用関連費	百万円	81	77	132	191	177	–	30	48	45	67	33	47	53	41
支払手数料	百万円	192	122	145	296	377	–	46	58	64	126	80	133	78	85
減価償却費	百万円	19	21	22	38	49	–	5	7	13	13	11	11	12	14
のれん償却費	百万円	97	99	105	133	181	–	27	27	37	42	44	44	44	45
その他販管費	百万円	258	272	298	404	455	–	86	95	109	112	116	103	119	115
EBITDA	百万円	661	818	759	953	676	742	244	200	218	290	190	42	162	281
営業利益	百万円	545	697	631	781	447	470	212	165	168	234	134	▲13	105	221
(営業利益率)	%	9.4	10.8	8.8	8.7	4.7	4.2	10.5	8.0	7.5	8.9	6.0	▲0.6	4.6	8.2
親会社株主利益	百万円	343	438	404	398	▲116	337	132	41	91	132	52	▲35	77	▲211
EPS*	円	189.22	264.72	246.23	125.96	▲37.63	108.00	40.60	13.03	29.63	42.94	16.99	▲11.41	24.83	▲67.88
ROE	%	34.8	44.7	33.9	28.1	-	–	-	-	-	-	-	-	-	-
自己資本比率	%	35.8	35.5	43.8	33.5	34.4	–	46.0	39.5	31.8	33.5	36.4	36.9	37.8	34.4

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、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。

© Human Creation Holdings inc.

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	26/9期
		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	3,868
流動資産	百万円	1,588	1,968	1,992	2,526	1,645
現預金	百万円	672	1,020	1,002	1,417	307
売掛金	百万円	643	756	876	892	1,082
棚卸資産	百万円	39	87	7	5	1
その他	百万円	232	103	106	211	254
固定資産	百万円	947	994	1,050	1,968	2,222
のれん	百万円	640	540	527	1,283	1,318
その他	百万円	306	454	523	685	904
負債合計	百万円	1,619	1,901	1,690	2,965	2,505
流動負債	百万円	1,125	1,271	1,147	1,848	1,619
買掛金/未払金/未払費用	百万円	452	547	567	957	862
短期有利子負債	百万円	235	217	122	353	262
未払法人税等	百万円	157	171	141	159	138
その他	百万円	281	334	316	376	354
固定負債	百万円	494	630	542	1,117	887
長期有利子負債	百万円	310	423	253	789	573
その他	百万円	183	206	289	327	314
純資産	百万円	915	1,061	1,352	1,530	1,362
自己資本	百万円	907	1,052	1,333	1,505	1,331
その他純資産	百万円	8	9	19	24	31

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	26/9期
		実績	実績	実績	実績	実績
営業キャッシュフロー	百万円	373	722	481	1,029	▲411
投資キャッシュフロー	百万円	▲335	▲169	▲3	▲896	▲215
フリーキャッシュフロー	百万円	38	553	478	133	▲626
財務キャッシュフロー	百万円	▲211	▲206	▲495	281	▲483
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	▲1,109
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	307

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	-
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	-

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。

© Human Creation Holdings inc.

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2027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

© Human Creation Holdings inc.