

|| 企業調査レポート ||

## ヒューマンクリエーションホールディングス

7361 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年3月21日(金)

執筆：客員アナリスト

**水田雅展**

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

<b>■ 要約</b>	<b>01</b>
1. エンジニア派遣、システムコンサルティング及びシステム受託開発・運用を展開	01
2. 2025年9月期第1四半期は大幅増収増益と順調	01
3. 2025年9月期は先行投資で利益横ばいだが、売上は高成長予想	02
4. 中長期経営方針の2ndステージは業容拡大にこだわる	02
<b>■ 会社概要</b>	<b>03</b>
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
<b>■ 事業概要</b>	<b>06</b>
1. 事業区分	06
2. 事業別売上高の推移	07
3. 特徴・強み	08
4. 収益特性・リスク要因と課題・対策	09
<b>■ 業績動向</b>	<b>10</b>
1. 2025年9月期第1四半期の業績概要	10
2. 四半期別推移	11
3. 財務の状況	13
<b>■ 今後の見通し</b>	<b>14</b>
● 2025年9月期の業績予想概要	14
<b>■ 成長戦略</b>	<b>16</b>
1. 中長期経営方針	16
2. 2ndステージの戦略方向性	16
3. 株主還元策	18
4. サステナビリティ経営	19
5. 弊社の視点	19

## ■ 要約

### クライアントの経営課題解決を図る 独立系のソリューション・インテグレーター

ヒューマンクリエイションホールディングス<7361>はITを基軸にクライアントの経営課題解決を図る独立系のソリューション・インテグレーターである。M&Aも積極活用して「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」を目指している。

#### 1. エンジニア派遣、システムコンサルティング及びシステム受託開発・運用を展開

同社はシステムソリューション事業の単一セグメントだが、事業区分をSES（エンジニア派遣）及び戦略領域（システムコンサルティング及び受託開発・運用）としている。創業以来のSESをベースに、M&Aも積極活用して戦略領域と位置付けるシステムコンサルティング及びシステム受託開発・運用へ事業領域を拡大している。SI（システム・インテグレーション）の上流工程からでも下流工程からでも顧客の経営課題解決にアプローチできる体制となり、上流工程だけでは実現しがたい顧客の経営課題解決に対して、エンジニア派遣で顧客の「現場」を知ることや事業子会社各社の強みを生かした「ボトムアップ型の変革アプローチ」で、深みのあるソリューションを提案・価値提供できることを強みとしている。なお、2025年4月にM&A仲介業の（株）ペアキャピタルを完全子会社化する。企業価値協創型のコンサルティングを提供する方針で、これにより経営コンサルティング領域の拡大を本格化させる。

#### 2. 2025年9月期第1四半期は大幅増収増益と順調

2025年9月期第1四半期の連結業績は、売上高が前年同期比22.1%増の2,013百万円、営業利益が同51.7%増の212百万円、経常利益が同52.5%増の212百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同48.3%増の132百万円だった。EBITDA（営業利益+減価償却費+その他償却費+のれん償却費）は同43.7%増の244百万円となり、大幅増収増益だった。事業別売上高は、戦略領域が同32.8%増の667百万円、SESが同17.4%増の1,346百万円だった。戦略領域は前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た。SESは派遣人員数が順調に増加し、契約単価の安定的な上昇も寄与した。営業利益率は同2.1ポイント上昇して10.6%、EBITDAマージンは同1.8ポイント上昇して12.1%となった。なお四半期別の推移で業績トレンドを見ると、全体として2024年9月期上期に成長率が鈍化したが、その後は高成長に回復している。

## 要約

### 3. 2025年9月期は先行投資で利益横ばいだが、売上は高成長予想

2025年9月期の連結業績は期初予想を据え置いて、売上高が前期比20.1%増の8,606百万円、営業利益が同0.7%増の635百万円、経常利益が同0.9%増の635百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同0.1%増の404百万円、EBITDAが同1.9%増の773百万円を見込んでいる。利益面は先行投資の影響で横ばい予想だが、前期並みの利益を確保しつつ、売上面は戦略領域、SESとも高成長を図る方針だ。事業別売上高は戦略領域が同33.4%増の2,922百万円、SESが同14.2%増の5,683百万円を見込んでいる。第1四半期の進捗率は売上高が23.4%(戦略領域が22.8%、SESが23.7%)、EBITDAが31.6%、営業利益が33.4%、親会社株主に帰属する当期純利益が32.7%で、各段階利益の進捗率が水準だった。IT・DX需要は水準で推移することが予想され、同社にとって事業環境は良好である。期末に向けて派遣人員数の積み上げが期待される。これらの点を勘案すれば、通期利益予想に上振れ余地があるものと弊社では考えている。

### 4. 中長期経営方針の2ndステージは業容拡大にこだわる

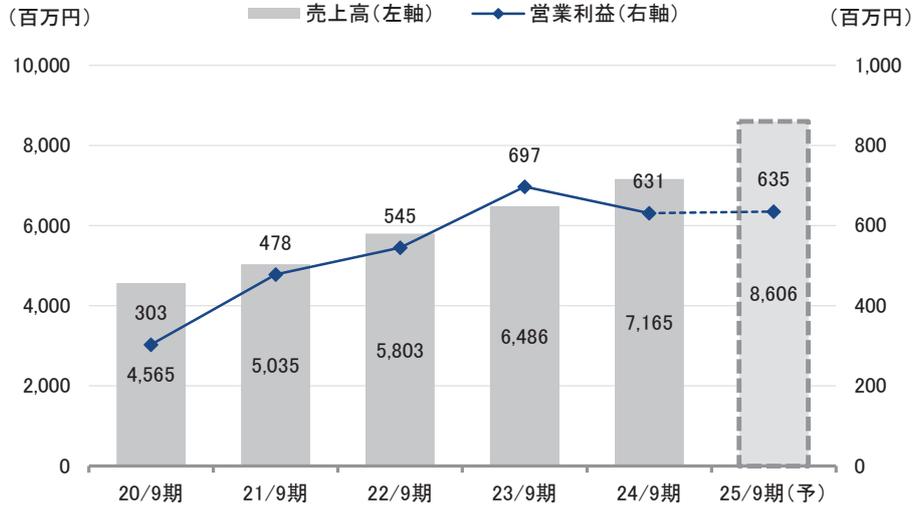
同社は中長期目標として2030年9月期のEPS(1株当たり当期純利益)1,000円(注:2024年12月の株式分割後は500円)、ROE(自己資本当期純利益率)30.0%超を掲げ、2025年9月期にスタートした成長戦略2ndステージの最終年度2027年9月期の目標には、売上高12,000百万円(このうち戦略領域は新規M&Aによる3,000百万円の寄与を含めて5,000百万円)を掲げている。2030年9月期の目標の実現に向けて、2ndステージでは業容拡大にこだわり、M&Aを含む積極投資で売上規模拡大と事業構造転換を強力に推進する方針だ。費用は一時的に積み増す。なお、2025年4月にM&A仲介業のペアキャピタルを約10億円で完全子会社化すると発表しており、セカンドステージの滑り出しは順調に見える。そして3rdステージ(2028年9月期~2030年9月期)では利益水準と資本効率にこだわり、投資回収とシナジー創出を進める。費用は定常化水準に戻す。同社のROEは2024年9月期実績で33.9%だった。2ndステージでは費用を積み増すため一時的にROEが低下する可能性があるが、3rdステージにおいてROE30.0%超への回帰を実現する方針である。なお株主還元の基本方針は「配当は連続増配を維持」「総還元性向は30%以上を維持」、これに加えて4四半期連続で自己資本比率が40%を超過する場合は「機動的な自己株式取得等の実施」としている。

#### Key Points

- ・クライアントの経営課題解決を図る独立系のソリューション・インテグレーター
- ・2025年9月期第1四半期は大幅増収増益と順調
- ・2025年9月期は先行投資で利益横ばいだが、売上は高成長予想
- ・中長期経営方針の2ndステージは業容拡大にこだわり
- ・2025年4月のペアキャピタル完全子会社化で中長期経営方針達成の蓋然性が高まる

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 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」を目指す

#### 1. 会社概要

同社は IT を基軸にクライアントの経営課題解決を図る独立系のソリューション・インテグレーターである。M&A も積極活用して「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」を目指している。

2025年9月期第1四半期末時点で、本社は東京都千代田区霞が関、資産合計は3,003百万円、純資産は1,401百万円、自己資本比率は46.0%、発行済株式数は3,573,100株（自己株式320,690株を含む）となっている。2025年1月1日付（効力発生日）で株式2分割を行っているため、前期の期首に株式分割が行われたと仮定して株式数を算出している。また2024年12月13日付で発表した自己株式取得（上限239,000株または220百万円、取得期間2025年1月6日～2025年6月30日）を実施中である。

グループは純粋持株会社の同社及び連結子会社6社の合計7社で構成されている。連結子会社（事業子会社）はエンジニア派遣の（株）ブレンナレッジシステムズ、システム受託開発・運用の（株）アセットコンサルティングフォースや（株）セイリング、システムコンサルティングの（株）ヒューマンベースや（株）コスモピア、（株）TARAである。2025年4月からは、M&A 仲介事業のペアキャピタルがグループ入りする。

会社概要

グループ構成

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)



なお 2023 年 2 月に日鉄ソリューションズ <2327> と、同年 4 月にアドバンスト・メディア <3773> と、それぞれ資本業務提携した。2024 年 9 月期末時点で同社の発行済株式 (自己株式を除く) 総数に対する所有割合は日鉄ソリューションズが 4.84% で第 2 位株主、アドバンスト・メディアが 3.42% で第 3 位株主となっている。

2. 沿革

1974 年 10 月に同社の前身となる (株) バンキング・システムズを設立し、2016 年 10 月にバンキング・システムズから株式移転の方式により純粋持株会社のヒューマンクリエーションホールディングスを設立した。そして 2021 年 3 月に東京証券取引所 (以下、東証) マザーズに株式上場、2022 年 4 月の東証の市場区分見直しに伴って東証グロース市場へ移行した。

事業展開では、バンキング・システムズ設立後まもなくエンジニア派遣に特化した SES 事業を開始し、純粋持株会社へ移行後は SES 事業の拡大を図るとともに、M&A を積極活用して、戦略領域と位置付けるシステムコンサルティング及びシステム受託開発・運用事業の拡大を推進している。2016 年 10 月に (株) シーピーアイ・リバティー・算法の全株式を取得して連結子会社化 (2017 年 7 月に商号を (株) シー・エル・エスへ変更)、2018 年 6 月に連結子会社のブレンナレッジシステムズを設立し、2019 年 4 月にバンキング・システムズが営む事業の全部をブレンナレッジシステムズに承継してバンキング・システムズの全株式を譲渡した。さらに同年 7 月に連結子会社のアセットコンサルティングフォースを設立し、同年 10 月にセイリング、2021 年 10 月にヒューマンベース、2022 年 4 月にコスモピア、2024 年 2 月に TARA、の全株式を取得して連結子会社化した。同年 10 月には、ブレンナレッジシステムズがシー・エル・エスを吸収合併した。

ヒューマンクリエイションホールディングス | 2025年3月21日(金)  
7361 東証グロース市場 | <https://hch-ja.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

年	項目
1974年10月	前身となる(株)バンキング・システムズを設立、派遣事業を開始
2016年10月	バンキング・システムズからの株式移転により純粋持株会社である(株)ヒューマンクリエイションホールディングスを設立 IT技術者育成を目的として(株)ゼロスクを設立 (株)シーピーアイ・リパティアー・算法の全株式を取得して連結子会社化(2017年7月に商号を(株)シー・エル・エスへ変更)
2017年11月	中国におけるIT技術者育成を目的として即戦力信息科技有限公司(威海)有限公司を設立(2020年6月に清算終了)
2018年6月	連結子会社の(株)ブレンナレッジシステムズを設立
2018年9月	バンキング・システムズが(株)マイネットの事業を譲受
2019年1月	国内グループ会社の本社を東京都千代田区霞が関に移転
2019年4月	バンキング・システムズが営む事業の全部をブレンナレッジシステムズに承継してバンキング・システムズの全株式を譲渡
2019年7月	システムコンサルティング・受託事業を展開するため連結子会社の(株)アセットコンサルティングフォースを設立
2019年10月	ブレンナレッジシステムズがゼロスクを吸収合併 (株)セイリングの全株式を取得して連結子会社化
2021年3月	東京証券取引所(以下、東証)マザーズに株式上場
2021年6月	アセットコンサルティングフォースが(株)グローステクノロジーズの事業を譲受
2021年10月	(株)ヒューマンベースの全株式を取得して連結子会社化
2022年4月	(株)コスモピアの全株式を取得して連結子会社化 東証の市場区分見直しに伴って東証グロース市場へ移行
2023年2月	日鉄ソリューションズ<2327>と資本業務提携
2023年4月	アドバンスト・メディア<3773>と資本業務提携
2024年2月	(株)TARAの全株式を取得して連結子会社化
2024年9月	(株)ONE CRUISEと業務提携
2024年10月	ブレンナレッジシステムズがシー・エル・エスを吸収合併
2024年12月	(株)ペアカピタルと業務提携

出所：有価証券報告書、会社リリース等よりフィスコ作成

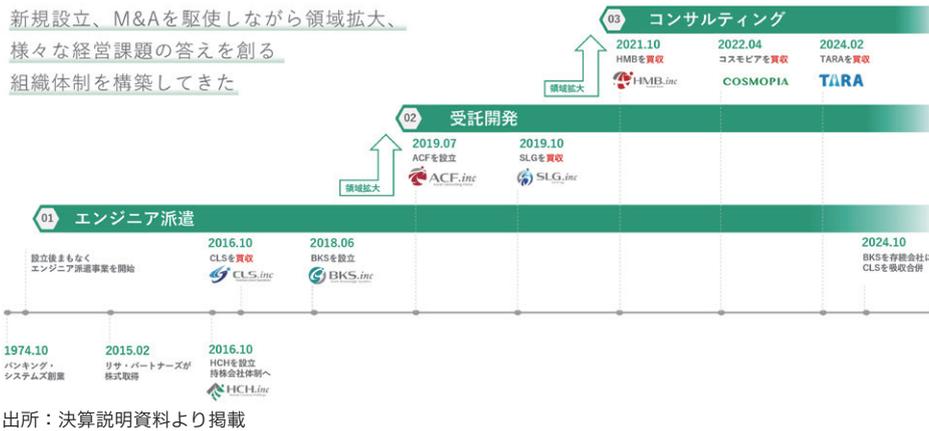
## ■ 事業概要

### エンジニア派遣をベースにシステムコンサルティング及び受託開発・運用へ事業領域を拡大

#### 1. 事業区分

同社はシステムソリューション事業の単一セグメントだが、事業区分を SES（エンジニア派遣）及び戦略領域（システムコンサルティング及び受託開発・運用）としている。創業以来の SES をベースに、M&A も積極活用して戦略領域と位置付けるシステムコンサルティング及びシステム受託開発・運用へ事業領域を拡大している。

#### コーポレートヒストリー



SESは、同社の創業以来の主力事業である。現在はブレンナレッジシステムズが、東京都（4拠点）、札幌市、仙台市、名古屋市、大阪市、福岡市の合計6ヶ所・9拠点で、プロジェクトチーム単位などでエンジニア派遣を展開している。同社グループ最大のシステムエンジニア・プログラマー集団である。

#### 事業概要

戦略領域は、主にアセットコンサルティングフォース、セイリングがシステム受託開発・運用を、ヒューマンベース、コスモピア、TARA がシステムコンサルティングを展開している。アセットコンサルティングフォースは、SI の上流工程を担い、顧客企業の経営課題解決コンサルティングや要件定義などを提供している。セイリングは、システム更改、機能拡張・改善、保守・運用などのインフラ整備を行うエンジニア集団である。SI の最終工程を担い、長期・安定型技術者派遣を特徴としている。ヒューマンベースは、企業の基幹業務（財務会計、管理会計、人事労務、購買物流等）の最適化・効率化を支援する BPR（ビジネスプロセス・リエンジニアリング）コンサルタントとして、主に ERP（エンタープライズ・リソース・プランニング＝統合基幹業務システム）アプリケーション導入・開発などのソリューションを提供している。コスモピアは、主に中央省庁や大手 BtoC 企業向けに、BPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）分野におけるシステムサポートやサポートデスク運営受託などのサービスを提供している。TARA は、AI ソリューション分野において幅広い業種の大手企業や地方自治体向けに、オリジナル開発された人物検知 AI カメラを駆使し、当該機器から得られるデータ分析に基づいた次世代店舗モデル構想設計、データサイエンスによるマーケティング強化、店舗オペレーション高度化・省力化などの経営課題解決コンサルティングを提供している。

また 2024 年 9 月には Web マーケティングコンサルティングの（株）ONE CRUISE と業務提携した。TARA の AI カメラソリューションなどとの連携を推進する。同年 12 月には M&A 仲介のペアキャピタルと業務提携、翌 2025 年 4 月には同社を完全子会社化。。4 月 1 日に社名変更、（株）HC フィナンシャル・アドバイザーとし、企業価値協創型のコンサルティングを提供することで M&A 市場の課題解決を実行していく方針だ。

## 戦略分野、SES とも拡大基調

### 2. 事業別売上高の推移

2024 年 9 月期の売上高は戦略領域が 2,190 百万円(売上高構成比 30.6%)、SES が 4,975 百万円(同 69.4%)だった。戦略領域の売上高は M&A 効果により 2020 年 9 月期の 605 百万円から 2024 年 9 月期には 3.6 倍の規模に拡大し、売上高構成比も 30% 台まで上昇している。一方の SES は売上高構成比が 60% 台に低下したものの、売上高は派遣人員数の増加や契約単価の上昇により 2020 年 9 月期の 3,959 百万円から約 1.3 倍の規模に拡大し、安定成長を継続している。

## 事業概要

## 事業別売上高、売上高構成比、主要 KPI の推移

(単位：百万円)

項目	20/9 期	21/9 期	22/9 期	23/9 期	24/9 期
連結売上高	4,565	5,035	5,803	6,486	7,165
戦略領域	605	1,042	1,717	2,101	2,190
SES	3,959	3,993	4,086	4,385	4,975
売上高構成比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
戦略領域	13.3%	20.7%	29.6%	32.4%	30.6%
SES	86.7%	79.3%	70.4%	67.6%	69.4%
SES 人員数 (人工 / 人月)	622	615	611	629	686
SES 契約単価 (千円)	557	570	590	617	645

注1：戦略領域はシステムコンサルティング及び受託開発・運用

注2：SES はエンジニア派遣

注3：SES 人員数はエンジニア派遣人員数で、正社員とビジネスパートナー稼働人工の合計

注4：SES 契約単価は年間平均で受託案件従事者分は含まれない

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

なお 2024 年 9 月期の事業子会社別売上高（グループ内取引消去前）は、ブレンナレッジシステムズが 4,134 百万円、シー・エル・エス（2024 年 10 月にブレンナレッジシステムズが吸収合併）が 1,222 百万円、アセットコンサルティングフォースが 779 百万円、セイリングが 416 百万円、ヒューマンベースが 308 百万円、コスモピアが 521 百万円、TARA が 86 百万円だった。

## 「ボトムアップ型の変革アプローチ」で 深みのあるソリューションを提供

### 3. 特徴・強み

同社の特徴・強みとしては、創業以来の SES をベースに、システムコンサルティング及びシステム受託開発・運用へ事業領域を拡大したことにより、SI の上流工程から下流工程まで（コンサルティングから受託開発・運用、エンジニア派遣まで）一貫したサービスを提供し、上流工程からでも下流工程からでも顧客の経営課題解決にアプローチできる体制を構築したことが挙げられる。そして、上流工程だけでは実現しがたい顧客の経営課題解決に対して、エンジニア派遣で顧客の「現場」を知ることや事業子会社各社の強みを生かした「ボトムアップ型の変革アプローチ」で、深みのあるソリューションを提案・価値提供できることを強みとしている。

事業概要

ユニークアプローチ



出所：決算説明資料より掲載

同社は、特定の技術分野（セキュリティ、クラウド、モビリティ等）や顧客の業種・規模などにこだわらず、幅広く全方位的な技術・顧客展開を基本戦略としている。2024年9月期の全社ベースの顧客の業種別売上高構成比は製造・流通が34%、公共・医療が20%、通信・メディアが18%、金融サービスが19%、エネルギー・その他が9%だった。2023年9月期と2024年9月期の合計のアクティブ取引先企業数は447社で、このうち上場企業数は89社、資本金1億円以上の企業数は230社だった。

2024年9月期の年間エンジニア供給数（2024年9月期末時点のグループ在籍エンジニア数×12ヶ月とビジネスパートナーの年間累計数の合計）は10,268名だった。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材を価値の源泉として、3つのソリューション（エンジニア派遣、受託開発、コンサルティング）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。

## 人財採用・育成を強化

### 4. 収益特性・リスク要因と課題・対策

システム開発・ITサービス業界の一般的な収益特性・リスク要因として、大型案件の受注、個別案件ごとの採算性、プロジェクト進捗遅れによる不採算化などによって、業績が大きく変動する可能性がある。また、人財難・採用難が受注拡大のネックとなる可能性がある。

同社の場合、システムコンサルティング及びシステム受託開発・運用へ事業領域を拡大しているが、現状は売上高の約6割～7割を占めるSESが安定収益源となっている。SESに関しては取引先が特定の業種に偏ることなく多岐にわたり、リスク低減が図られている。人財採用・確保に関しては、中途採用を強化するとともにビジネスパートナーの活用を推進している。

## 業績動向

### 2025年9月期第1四半期は大幅増収増益と順調

#### 1. 2025年9月期第1四半期の業績概要

2025年9月期第1四半期の連結業績は、売上高が前年同期比22.1%増の2,013百万円、営業利益が同51.7%増の212百万円、経常利益が同52.5%増の212百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同48.3%増の132百万円だった。EBITDA（営業利益+減価償却費+その他償却費+のれん償却費）は同43.7%増の244百万円となり、大幅増収増益だった。

事業別売上高は、戦略領域が同32.8%増の667百万円（売上高構成比33.1%）、SESが同17.4%増の1,346百万円（同66.9%）だった。戦略領域は前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た。SESは派遣人員数が順調に増加し、契約単価の安定的な上昇も寄与した。全体の売上総利益は同27.4%増加し、売上総利益率は同1.2ポイント上昇して29.4%となった。利益率の高い戦略領域の高成長が売上総利益率上昇を牽引した。販管費は同16.9%増加したが、販管費比率は同0.8ポイント低下して18.9%となった。人件費などが増加したものの、業容拡大に対して諸経費の発生を抑制したため販管費比率が低下した。この結果、営業利益率は同2.1ポイント上昇して10.6%となった。またEBITDAマージンは同1.8ポイント上昇して12.1%となった。

#### 2025年9月期第1四半期連結業績の概要

（単位：百万円）

	24/9期1Q		25/9期1Q		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	1,648	100.0%	2,013	100.0%	365	22.1%
（戦略領域）	502	30.5%	667	33.1%	165	32.8%
（SES）	1,146	69.5%	1,346	66.9%	200	17.4%
売上総利益	464	28.2%	592	29.4%	128	27.4%
販管費	324	19.7%	379	18.9%	55	16.9%
営業利益	140	8.5%	212	10.6%	72	51.7%
経常利益	139	8.4%	212	10.6%	73	52.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	89	5.4%	132	6.6%	43	48.3%
<参考> EBITDA	170	10.3%	244	12.1%	74	43.7%

注：EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + その他償却費 + のれん償却費

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

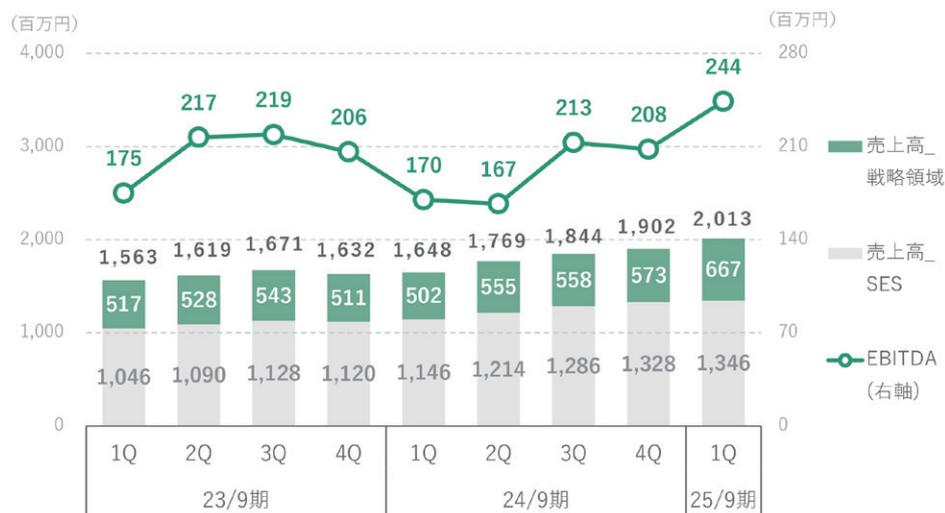
## 売上高の高成長を回復

### 2. 四半期別推移

四半期別（2023年9月期第1四半期～2025年9月期第1四半期）の推移で業績トレンドを見ると、全体として2024年9月期上期に成長率が鈍化したが、その後は高成長に回復している。売上高は2023年9月期第4四半期～2024年9月期第1四半期に戦略領域が伸び悩んだが、2024年9月期第2四半期以降は増収基調を回復し、2025年9月期第1四半期は過去最高となった。EBITDAは2024年9月期第1四半期～第2四半期をボトムとして拡大基調に回帰し、2025年9月期第1四半期には過去最高を更新した。売上総利益率は、採用強化に伴う一時的な稼働率低下で2024年9月期第1四半期～第2四半期に28%台に低下したものの、その後は稼働率が正常化して29%台に回復している。なおエンジニアの入社から本格稼働までのリードタイムの影響で売上総利益率は2023年9月期の30%台までは回復していない。販管費は2024年9月期第2四半期以降に増加した。組織拡大に伴うバックオフィス強化などで人件費が増加したほか、IR活動強化に伴ってその他販管費も増加したが、適切なコストコントロールを行っている。なお人件費は賞与及び引当金調整・追加計上などによって第4四半期に増加する傾向がある。

主要 KPI である SES の派遣人員数は順調に増加している。2025年9月期第1四半期は716人工/人月だった。受託開発案件獲得に伴って人員の一部を受託開発へシフトしたため前四半期比では1.4%減少したものの、前年同期比では11.6%増加した。新規採用者の稼働が本格化した。SES 契約単価も順調に上昇している。2025年9月期第1四半期は659千円/月で前四半期比1.2%増加、前年同期比3.9%増加した。マクロ的な賃上げの潮流やIT人材の人件費上昇に伴う価格転嫁に加え、同社エンジニアのスキルアップによる付加価値向上も寄与している。

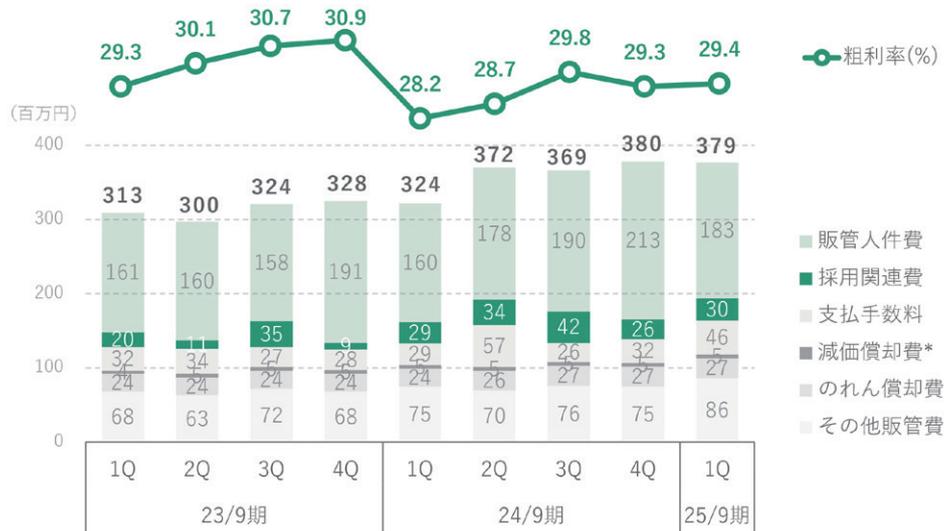
売上高と EBITDA の四半期推移



出所：決算説明資料より掲載

業績動向

粗利率と販管費明細の四半期推移



\*: 減価償却費には、その他償却費を内包している。

出所: 決算説明資料より掲載

主要 KPI (SES 人員数、SES 契約単価) の四半期推移



・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、各四半期の稼働人員の総和に3にて算出してあり、また正社員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、受託案件の稼働費は含まれない。

出所: 決算説明資料より掲載

## 財務の健全性は良好

### 3. 財務の状況

財務面で見ると、2025年9月期第1四半期末時点の資産合計は前期末比26百万円増加して3,003百万円となった。主に法人税納付等に伴い現金及び預金が64百万円減少、のれん償却に伴いのれんが27百万円減少した一方で、事業拡大に伴い売掛金が71百万円増加、契約資産が24百万円増加した。負債合計は23百万円減少して1,601百万円となった。主に未払費用が106百万円増加、未払消費税等が31百万円増加した一方で、賞与支払いに伴い賞与引当金が127百万円減少、法人税等納付に伴い未払法人税等が55百万円減少した。また有利子負債残高(長短借入金合計)は49百万円減少して326百万円となった。純資産合計は49百万円増加して1,401百万円となった。主に自己株式の消却(2024年11月)に伴い利益剰余金が236百万円減少、自己株式(減算)が287百万円減少した。この結果、自己資本比率は1.2ポイント上昇して46.0%となった。大きな変動はなく特に懸念点は見当たらない。財務の健全性は良好と弊社では評価している。

#### 貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書(簡易版)

(単位:百万円)

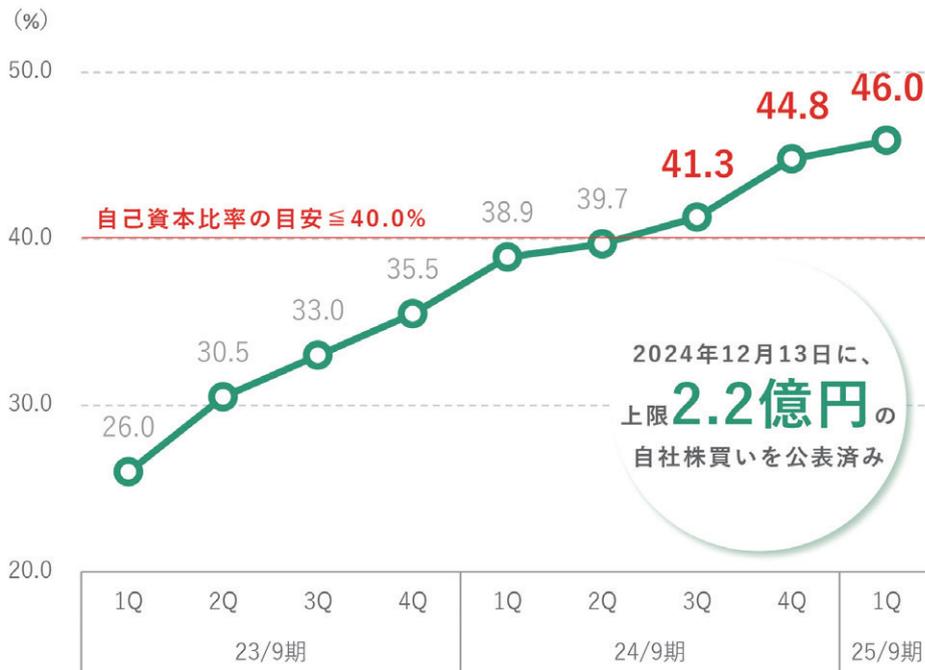
項目	21/9 期末	22/9 期末	23/9 期末	24/9 期末	25/9 期 1Q 末	増減
資産合計	2,192	2,535	2,963	2,977	3,003	26
(流動資産)	1,501	1,588	1,968	1,992	2,034	41
(固定資産)	691	947	994	985	969	-15
負債合計	1,128	1,619	1,901	1,625	1,601	-23
(流動負債)	817	1,125	1,271	1,147	1,141	-6
(固定負債)	310	494	630	477	460	-17
純資産合計	1,064	915	1,061	1,352	1,401	49
(株主資本)	1,064	907	1,071	1,372	1,420	47
自己資本比率	48.5%	35.8%	35.5%	44.8%	46.0%	1.2pp

項目	21/9 期	22/9 期	23/9 期	24/9 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	267	373	722	481
投資活動によるキャッシュ・フロー	-51	-335	-169	-3
財務活動によるキャッシュ・フロー	44	-211	-206	-495
現金及び現金同等物の期末残高	846	672	1,020	1,002

出所:決算短信よりフィスコ作成

業績動向

自己資本比率の四半期推移



出所：決算説明資料より掲載

## ■ 今後の見通し

### 2025年9月期は先行投資で利益横ばい予想、 前期並みの利益水準を確保しつつ売上高の高成長を図る

● 2025年9月期の業績予想概要

2025年9月期の連結業績は期初予想を据え置いて、売上高が前期比 20.1% 増の 8,606 百万円、営業利益が同 0.7% 増の 635 百万円、経常利益が同 0.9% 増の 635 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 0.1% 増の 404 百万円、EBITDA が同 1.9% 増の 773 百万円を見込んでいる。利益面は中長期的な収益拡大に向けた先行投資の影響で横ばい予想だが、前期並みの利益を確保しつつ、売上面は戦略領域、SES とも高成長を図る方針だ。事業別売上高は戦略領域が同 33.4% 増の 2,922 百万円（売上高構成比 34.0%）、SES が同 14.2% 増の 5,683 百万円（同 66.0%）を見込んでいる。

# ヒューマンクリエイションホールディングス

2025年3月21日(金)  
7361 東証グロース市場 <https://hch-ja.co.jp/ir/>

## 今後の見通し

業績予想の前提として、戦略領域では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、アップセル・クロスセルの推進などによる事業子会社間のシナジー創出を図るほか、M&Aも積極検討する。SESでは前期から本格化した派遣エンジニア人員増強施策（中途採用の強化、ビジネスパートナーの積極活用）を継続して稼働人員を拡大する。SESの利益率については入社から本格稼働までのリードタイム発生を考慮して若干の低下を見込むが、稼働率については年間を通じて安定した稼働率の確保を想定している。販管費については採用や管理体制の強化に伴い増加を見込んでいる。なお現時点ではM&A関連費用の発生を織り込んでいないが、何かしらのディールが実現した場合には一過性費用を計上する可能性がある。

第1四半期の進捗率は売上高が23.4%（戦略領域が22.8%、SESが23.7%）、営業利益が33.4%、経常利益が33.4%、親会社株主に帰属する当期純利益が32.7%、EBITDAが31.6%で、各利益の進捗率が高水準だった。IT・DX需要は高水準で推移することが予想され、同社にとって事業環境は良好である。戦略領域は案件獲得・検取時期などが変動する可能性があるものの、SESは期末に向けて派遣人員数の積み上げが期待される。これらの点を勘案すれば、通期利益予想に上振れ余地があるものと弊社では考えている。

## 2025年9月期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

	24/9期		25/9期		前期比		1Q実績	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率	金額	進捗率
売上高	7,165	100.0%	8,606	100.0%	1,441	20.1%	2,013	23.4%
（戦略領域）	2,190	30.6%	2,922	34.0%	732	33.4%	667	22.8%
（SES）	4,975	69.4%	5,683	66.0%	708	14.2%	1,346	23.7%
営業利益	631	8.8%	635	7.4%	4	0.7%	212	33.4%
経常利益	629	8.8%	635	7.4%	6	0.9%	212	33.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	404	5.6%	404	4.7%	0	0.1%	132	32.7%
<参考> EBITDA	759	10.6%	773	9.0%	14	1.9%	244	31.6%

注：EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + その他償却費 + のれん償却費

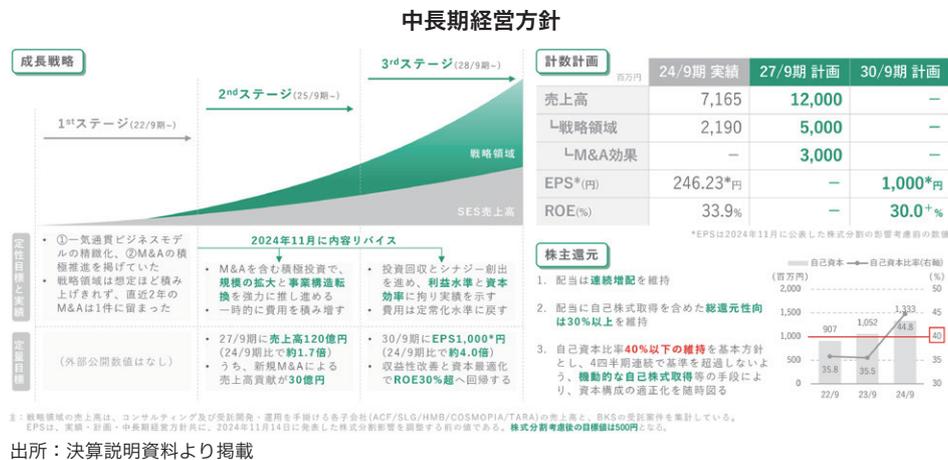
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 成長戦略

中長期経営方針の目標は 2030年9月期 EPS1,000円 (2024年12月株式分割後500円)、ROE30.0%超。  
 2025年4月のペアキャピタル完全子会社化により  
 中長期経営方針達成の蓋然性が高まる

### 1. 中長期経営方針

同社は中長期目標として2030年9月期のEPS1,000円(2024年12月株式分割後500円)、ROE30.0%超を掲げ、2025年9月期にスタートした成長戦略2ndステージの最終年度2027年9月期の目標には、売上高12,000百万円(このうち戦略領域は新規M&Aによる3,000百万円の寄与を含めて5,000百万円)を掲げている。2030年9月期の目標の実現に向けて、2ndステージでは業容拡大にこだわり、M&Aを含む積極投資で売上規模拡大と事業構造転換を強力に推進する方針だ。費用は一時的に積み増す。そして3rdステージ(2028年9月期～2030年9月期)では利益水準と資本効率にこだわり、投資回収とシナジー創出を進める。費用は定常化水準に戻す。なお同社のROEは2024年9月期実績で33.9%だった。2ndステージでは費用を積み増すため一時的にROEが低下するが、3rdステージにおいてROE30.0%超への回帰を実現する方針である。



## 「人財」「組織」「領域」の3つの内的変革を推進

### 2. 2ndステージの戦略方向性

同社は現状認識・課題として、これまでは「人財」「組織」「領域」面の戦略とアクションが不十分だったと認識し、2ndステージでは再成長に向けた施策を推進する。「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事業基盤強化、顧客の経営課題の全方位的サポートにより、今以上に顧客に変革をもたらすべく業容拡大にこだわる方針だ。

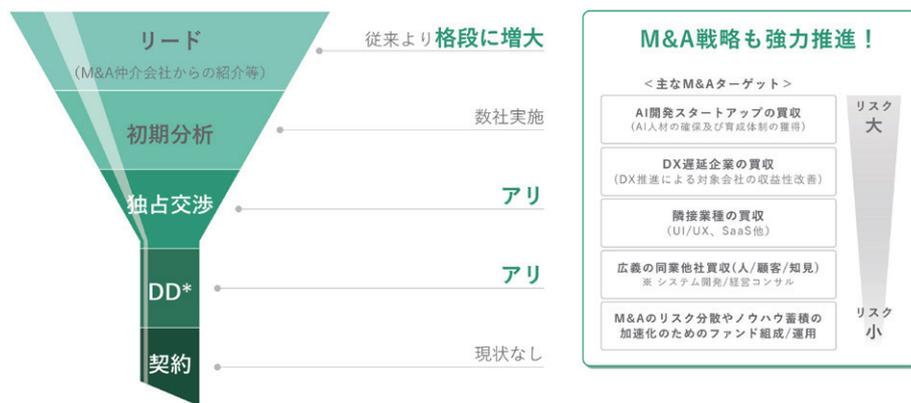
ヒューマンクリエーションホールディングス | 2025年3月21日(金)  
 7361 東証グロース市場 | https://hch-ja.co.jp/ir/

成長戦略

「人財」戦略については、従来は100%正社員にこだわり、自社サービスのゼロ円スクールでの未経験者のSES人財への育成を主力としてきた。そのため、人員数が大きく増えず、基盤のSES事業の成長が限定的という課題があったが、2024年9月期よりキャリア採用とビジネスパートナー活用を積極化する方針に転換した。これにより人員拡充ペースを加速させる。「組織」戦略については、従来は現場技術者の営業意識が不十分だったほか、組織的な縦割り色が強かったため、顧客深耕やアップセル・クロスセルが少ないという課題があったが、エンジニアマネージャー層の評価制度を変更して売上責任を付加するなどの施策により、顧客に入り込む現場メンバーによるアップセル・クロスセルを推進している。「領域」戦略については、従来はM&Aのターゲット、M&A後のシナジー創出、戦略領域の成長方向性がやや総花的で具体性に乏しかったため、シナジー創出や業容拡大が限定的という課題があったが、ソリューション・インテグレーターとしての業容拡大に向けて、重点施策の絞り込み及びリソースの重点投下を推進している。

2ndステージの進捗状況としては、M&A仲介のペアキャピタルとの業務提携効果などにより、商談のリードが従来に比べて格段に増加し、独占交渉権を獲得してDD（デューデリジェンス）実施まで進展している事例もあるなど、業容拡大に向けて出だしは順調のもようである。また、新たにM&A推進チームを組成した。AI開発スタートアップ企業、人・顧客・知見を持った同業他社などをターゲットに、M&A戦略も積極推進する方針だ。こうした流れの中で、2025年3月14日にペアキャピタルを完全子会社化すると発表。同社史上最大規模の買収価額約10億円で実施し、4月1日付けでグループ入りする。ペアキャピタルの買収目的は、更にM&Aを加速させるためではなく、ペアキャピタルが培ってきたコンタクトポイント（＝既に保有している経営者群とのネットワーク）を最大活用することで、経営コンサルティング事業を急拡大させることが主目的である。経営コンサルティング事業を通じてのSI需要も見込まれることから、弊社は中長期経営方針の達成蓋然性が更に高まったと見ている。

中長期経営方針 2ndステージで掲げる重点領域の進捗状況



\*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。

出所: 決算説明資料より掲載

## 株主還元は総還元性向 30% 超を基本として 財務レバレッジの適正化を推進

### 3. 株主還元策

同社は、株主還元の基本方針を「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などの実施」としている。さらに財務資本戦略を「自己資本比率 40% 以下の維持」として、4 四半期連続で基準を超過しないよう自己株式取得などの手段によって資本構成の適正化を随時図っている。また自己資本比率が 40% を超過する自己資本については短期的な株主還元の原資とする方針を掲げている。持続的成長に向けた再投資の原資確保を大前提とする一方で、十分な投資機会に恵まれない場合は資金効率の良化を進めるとともに、株主の期待に応えるため資金を追加的な株主還元へ振り向ける。

この方針に基づいて 2025 年 9 月期の配当は 27.00 円（期末一括）を予定している。前期の 26.00 円（2025 年 1 月 1 日を効力発生日とする株式 2 分割に基づき遡求修正）に対して 1.00 円増配で、予想配当性向は 21.7% となる。また 2024 年 12 月 13 日付で発表した自己株式取得（上限 239,000 株または 220 百万円、取得期間 2025 年 1 月 6 日～ 2025 年 6 月 30 日）を実施中であり、配当金と自己株式取得を合計した総還元性向は 76.1% となる見込みだ。「総還元性向は 30% 以上を維持」という基本方針を一時的に大きく上回るようになるが、2025 年 9 月期第 1 四半期末時点で自己資本比率が 3 四半期連続で 40% 超となっているため財務レバレッジの適正化を推進する。また株式市場における認知度向上や成長戦略への理解促進に向けて、TV・ラジオ・新聞・Web・SNS といった様々なチャネルを活用し、IR 活動を強化している。

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>

出所：決算説明資料より掲載

## サステナビリティ経営は「人財」を重視

### 4. サステナビリティ経営

同社はサステナビリティ経営に関して現状は基本方針やマテリアリティを定めていないが、成長に向けて何よりも「人」を一番の財産と考え「人財」と表現し、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、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同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、職場環境や待遇の改善など、働きやすい環境づくりを進めている。

## 2nd ステージ重点施策の今後の進捗状況に注目

### 5. 弊社の視点

同社は、多くの企業がひしめくシステム開発・ITサービス業界において、上流工程からでも下流工程からでも顧客の経営課題解決にアプローチできる体制を構築し、上流工程だけでは実現しがたい顧客の経営課題解決に対して「ボトムアップ型の変革アプローチ」でソリューションを提案・価値提供できることを強みとしている。この点を弊社では評価している。加えて、3月14日に発表されたペアキャピタル（4月1日にHCフィナンシャル・アドバイザーに社名変更）の買収は、過去5件の買収案件とは性格を異にしており、いわゆるIT企業ではない。同社が持つ経営者群とのネットワークを如何に成果につなげていくのか、大いに注目したい。成長戦略の2ndステージは、3rdステージの目標達成に向けた先行投資の影響で一時的に利益成長の鈍化が想定されるものの、オーガニック成長や新たなM&Aによる規模拡大だけでなく、グループシナジー創出などの事業基盤構築が進展することで利益水準が上昇し、3rdステージの目標（EPS1,000円、ROE30.0%超）達成につなげることが期待される。株主還元の一環の充実も期待され、2ndステージの重点施策の今後の進捗状況に注目したいと弊社では考えている。

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp