

|| 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12月9日 (火)

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

■ 要約	01
1. エンジニア派遣を起点に、ITコンサル・開発など戦略領域へ事業拡大	01
2. 2025年9月期は計画超の大幅増益で事業構造転換が進展	01
3. 2026年9月期は先行投資で利益横ばいだが売上は高成長継続	01
4. 成長戦略2ndステージは規模拡大と事業構造転換を加速	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. 事業区分	05
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	08
■ 業績動向	09
1. 2025年9月期連結業績の概要	09
2. 事業別の動向	10
3. 四半期別の動向	11
4. 財務の状況	12
■ 今後の見通し	13
● 2026年9月期連結業績予想の概要	13
■ 成長戦略	15
1. 中長期経営方針	15
2. 成長戦略2ndステージの基本方針	16
3. 株主還元策	16
4. サステナビリティ経営	17
5. アナリストの視点	17

要約

戦略領域が大幅に拡大して事業構造転換が加速

ヒューマンクリエイションホールディングス<7361>は、ITを軸にクライアントの経営課題を解決す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. エンジニア派遣を起点に、ITコンサル・開発など戦略領域へ事業拡大

同社は事業区分を、SES（エンジニア派遣）事業、及び戦略領域事業（M&A仲介・コンサル事業、ITコンサル・開発事業、保守運用・BPO事業）としている。創業以来のSESを起点に、M&Aも駆使しながら成長分野である戦略領域へ事業拡大し、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を構築している。顧客基盤・案件情報・ナレッジ・人財リソースの連携によりグループシナジーを発揮する体制だ。トレンドとして戦略領域の高成長が連結売上高の拡大をけん引し、SESは安定成長を継続している。

2. 2025年9月期は計画超の大幅増益で事業構造転換が進展

2025年9月期の連結業績は、売上高が前期比24.8%増の8,945百万円、営業利益が同23.9%増の781百万円、経常利益が同22.8%増の773百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同1.4%減の398百万円となった。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）は同25.6%増の953百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益は特別損失を計上したため微減益だが、既存事業が順調に拡大し、第3四半期より（株）HCフィナンシャル・アドバイザーを新規連結したことも寄与して計画を上回る大幅増益となった。事業基盤強化を進めている戦略領域が大幅に伸長し、成長ストーリーである次世代経営コンサルティングに向けての事業構造転換が順調に進展した形である。

3. 2026年9月期は先行投資で利益横ばいだが売上は高成長継続

2026年9月期の連結業績予想は売上高が前期比11.8%増の10,005百万円、営業利益が同0.5%増の785百万円、経常利益が同0.7%増の779百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同9.5%増の436百万円、EBITDAが同7.2%増の1,022百万円としている。営業利益と経常利益は先行投資による販管費増加で横ばい予想だが、売上高は2ケタ増収・過去最高予想としている。前期並みの利益水準を確保しつつ、中長期的な収益拡大に向けた費用投下を進め、戦略領域を中心に売上の高成長を図る方針だ。事業別売上高の計画は戦略領域が同24.1%増の4,520百万円、SESが同3.4%増の5,484百万円としている。同社が主たるターゲットと位置付けるSMB（Small and Medium Business）市場においてはDX遅れや後継者難が課題であるため、IT・DX需要だけでなくM&A・経営コンサル需要の拡大も予想される。事業構造転換戦略による戦略領域の高成長がけん引し、2026年9月期も好業績が期待できるだろうと弊社では考えている。

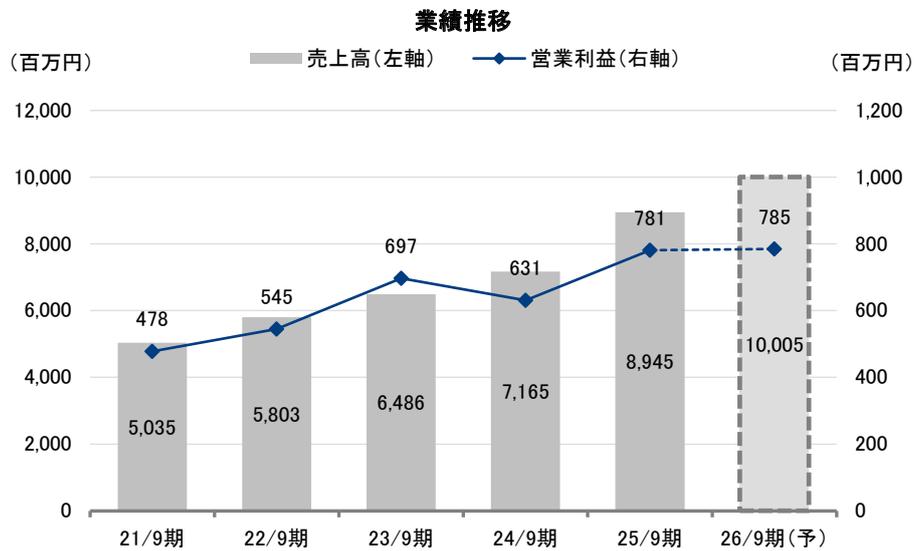
要約

4. 成長戦略2ndステージは規模拡大と事業構造転換を加速

同社は、中長期経営方針に掲げた2030年9月期の計画であるEPS1,000円(2025年1月1日付株式2分割後500円)及びROE30.0%超の実現に向けて、成長戦略2ndステージ(2025年9月期～2027年9月期)では業容拡大にこだわり、規模拡大と戦略領域への事業構造転換を加速させる方針としている。2ndステージでは先行投資として費用を一時的に積み増すが、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。2ndステージでは、ターゲット市場はSMB、提供価値はDXコンサルティングから実装までの提供、提供手法は自社開発のHCHプラットフォーム、営業戦略はグループ連携強化・営業力向上及びHCHプラットフォームによるクロスセル促進と強固な顧客基盤構築としている。なお株主還元では2026年9月期の配当予想を前期比17.00円増配の44.00円(期末一括)としている。

Key Points

- ・クライアントの経営課題を解決する独立系のソリューション・インテグレーター
- ・創業以来のSESを起点に、ITコンサル・開発など戦略領域へ事業拡大
- ・2025年9月期は計画超の大幅営業・経常増益で事業構造転換が進展
- ・2026年9月期通期は先行投資で利益横ばいだが売上は高成長継続
- ・成長戦略2ndステージは規模拡大と事業構造転換を加速



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を解決す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月期末時点で、本社は東京都千代田区霞が関、資産合計は4,495百万円、純資産は1,530百万円、自己資本比率は33.5%、発行済株式数は3,573,100株（自己株式479,957株を含む）である。グループは純粋持株会社の本社及び連結子会社7社の合計8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、（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、（株）コスモピア、（株）TARA、及びM&A仲介のHCフィナンシャル・アドバイザー（2025年4月1日付で（株）ペアキャピタルの株式を取得して子会社化、商号変更）である。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ている。

グループ構成



出所：決算説明資料より掲載

会社概要

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イ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、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、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、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た。さらに同年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、同年10月に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。また2025年4月にペアキャピタルの全株式を取得して連結子会社化(商号をHCフィナンシャル・アドバイザーへ変更)した。

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)ヒューマンクリエー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・リバティール・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
2025年 4月	ペアカピタルの全株式を取得して連結子会社化(商号を(株)HCフィナンシャル・アドバイザーに変更)
2025年 8月	HCフィナンシャル・アドバイザーがGrowthix(株)よりM&A仲介事業譲受

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

エンジニア派遣を起点に、ITコンサル・開発など戦略領域へ事業拡大

1. 事業区分

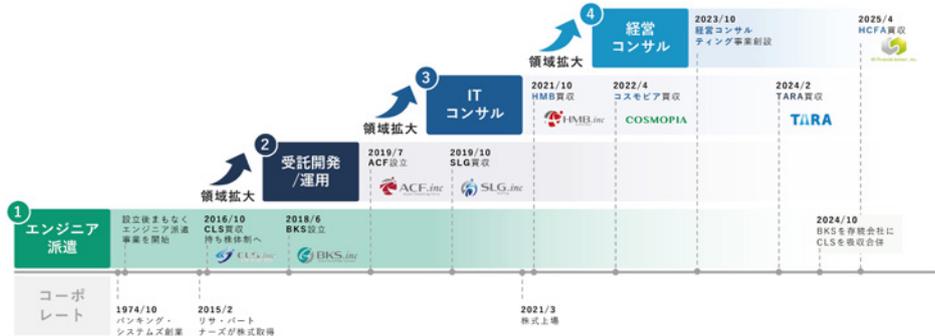
同社は事業区分を、SES(エンジニア派遣)事業、及び戦略領域事業(M&A仲介・コンサル事業、ITコンサル・開発事業、保守運用・BPO事業)としている。『答えを創る次世代の経営課題コンサルティング企業』への進化に向けて、SES事業を起点に、M&Aも駆使しながら成長分野である戦略領域へ事業拡大している。

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

2025年12月9日 (火)
https://hch-ja.co.jp/ir/

事業概要

コーポレートヒストリー

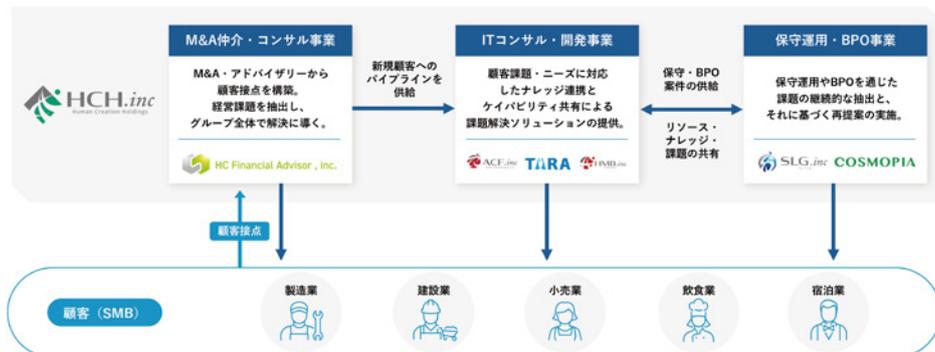


出所：決算説明資料より掲載

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、札幌、仙台、名古屋、大阪、福岡の合計6拠点において、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。2025年9月期の年間エンジニア数（2025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8,456名で、同社グループ最大の要員を有するシステムエンジニア・プログラマー集団である。基本戦略として、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・規模等にこだわらず、幅広く全方位的に技術・顧客展開している。2025年9月期の取引先企業数は合計354社（うち上場企業が68社、資本金1億円以上の企業が179社）で、顧客の業種別比率は製造・流通が32.8%、通信・メディアが23.9%、金融サービスが17.9%、公共・医療が14.0%、エネルギー・その他が11.5%となった。豊富な人材リソースを活用してグループ内の事業変革を支えるシステム・プロダクト開発も行い、グループシナジーを強化している。

戦略領域は、主にHCフィナンシャル・アドバイザーがM&A仲介・コンサルを、アセットコンサルティングフォース、ヒューマンベース及びTARAがITコンサル・開発を、セイリング及びコスモピアが保守運用・BPOを展開し、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を構築している。顧客基盤・案件情報・ナレッジ・人材リソースの連携によりグループシナジーを発揮する体制だ。

戦略領域事業の構造



出所：決算説明資料より掲載

事業概要

HCフィナンシャル・アドバイザーは、中小企業の事業承継や成長戦略支援に特化し、全国規模のネットワークと豊富な案件情報を活かしたM&A仲介を強みとしている。また同年8月にはGrowthix (株) よりM&A仲介事業を譲り受け、ネットワークを拡大した。

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。2025年10月には(株) NTTデータのアソシエイトパートナー (AP) に認定、AWS (Amazon Web Services) よりAWSセレクトティアサービスパートナーに認定された。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。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。なお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。

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。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。

戦略分野は高成長、SESは安定成長

2. 事業別売上高の推移

2025年9月期の連結売上高は8,945百万円、事業別売上高は戦略領域が3,642百万円 (売上高構成比40.7%)、SESが5,303百万円 (同59.3%) となった。連結売上高は2020年9月期の4,565百万円から約2.0倍に拡大した。このうち戦略領域の売上高はM&A効果により2020年9月期の605百万円から約6.0倍の規模となり、売上高構成比も40%台まで上昇した。SESの売上高は2020年9月期の3,959百万円から約1.3倍の規模となった。伸び率が緩やかで売上高構成比も低下傾向だが、派遣人員数は増加基調、契約単価は上昇基調である。トレンドとして戦略領域の高成長が連結売上高の拡大をけん引し、SESは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)

	20/9期	21/9期	22/9期	23/9期	24/9期	25/9期
連結売上高	4,565	5,035	5,803	6,486	7,165	8,945
戦略領域	605	1,042	1,717	2,101	2,190	3,642
SES	3,959	3,993	4,086	4,385	4,975	5,303
売上高構成比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
戦略領域	13.3%	20.7%	29.6%	32.4%	30.6%	40.7%
SES	86.7%	79.3%	70.4%	67.6%	69.4%	59.3%
SES人員数(人工/人月)	622	615	611	629	686	705
SES契約単価(千円)	557	570	590	617	645	667

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

「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、システムコンサル及び受託開発・保守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(コンサルから受託開発・保守運用、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。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活かした「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。さらに、2025年4月にHCフィナンシャル・アドバイザーがグループインしたことにより、M&A仲介・コンサルを含めたワンストップビジネスモデルを構築した。

SESは安定収益源

4. 収益特性・リスク要因と課題・対策

システム開発・ITサービス業界の事業環境については企業のIT・DX投資が中長期的に高水準に推移すると予想されるものの、一般的な収益特性・リスク要因として、大型案件の反動、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、現状は売上高の約6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。今後はSESの安定的な成長を図りつつ、より利益率の高い戦略領域への展開を加速させる方針だ。そして人財面では、コンサルタントやプロジェクトマネージャーといった経営課題を抽出して提案できる人財の採用・育成を強化するほか、パートナー企業との連携も強化する。

業績動向

2025年9月期は計画超の大幅増益で事業構造転換が進展

1. 2025年9月期連結業績の概要

2025年9月期の連結業績は、売上高が前期比24.8%増の8,945百万円、営業利益が同23.9%増の781百万円、経常利益が同22.8%増の773百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同1.4%減の398百万円となった。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)は同25.6%増の953百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益は特別損失に投資有価証券評価損77百万円を計上したため微減益だが、既存事業が順調に拡大し、第3四半期よりHCフィナンシャル・アドバイザーを新規連結したことも寄与して売上高は大幅増収、営業・経常利益及びEBITDAは大幅増益となった。

前回予想(2025年5月12日付の修正値、売上高はHCフィナンシャル・アドバイザーを新規連結したことに伴い300百万円上方修正して8,906百万円、営業利益と経常利益は据え置いてそれぞれ635百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は資本業務提携しているアドバンスト・メディアの株価下落に伴う投資有価証券評価損計上に伴い77百万円下方修正して327百万円)に対しては、売上高はおおむね計画水準となり、各利益は計画を大幅に上回った。事業基盤強化を進めている戦略領域が大幅に伸長し、成長ストーリーである次世代経営コンサルティングに向けての事業構造転換が順調に進展した形である。

全体の売上総利益は同30.7%増加し、売上総利益率は同1.4ポイント上昇して30.4%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けん引した。販管費は同33.7%増加し、販管費比率は同1.4ポイント上昇して21.6%となった。業容拡大に伴って人件費、採用関連費、支払手数料が増加したが、その他費用は適正にコントロールした。この結果、営業利益率は同0.1ポイント低下して8.7%、EBITDA率は同0.1ポイント上昇して10.7%となった。

2025年9月期連結業績の概要

(単位：百万円)

	24/9期		25/9期		前期比		前回 予想	予想比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率		達成額	達成率
売上高	7,165	100.0%	8,945	100.0%	1,779	24.8%	8,906	39	100.4%
(戦略領域)	2,190	30.6%	3,642	40.7%	1,452	66.3%	2,922	720	124.6%
(SES)	4,975	69.4%	5,303	59.3%	328	6.6%	5,683	-380	93.3%
売上総利益	2,078	29.0%	2,717	30.4%	638	30.7%	-	-	-
販管費	1,447	20.2%	1,935	21.6%	487	33.7%	-	-	-
営業利益	631	8.8%	781	8.7%	150	23.9%	635	146	123.1%
経常利益	629	8.8%	773	8.6%	143	22.8%	635	138	121.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	403	5.6%	398	4.5%	-5	-1.4%	327	71	121.9%
<参考>EBITDA	759	10.6%	953	10.7%	194	25.6%	-	-	-

注1：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

注2：前回予想は2025年5月12日付の修正値

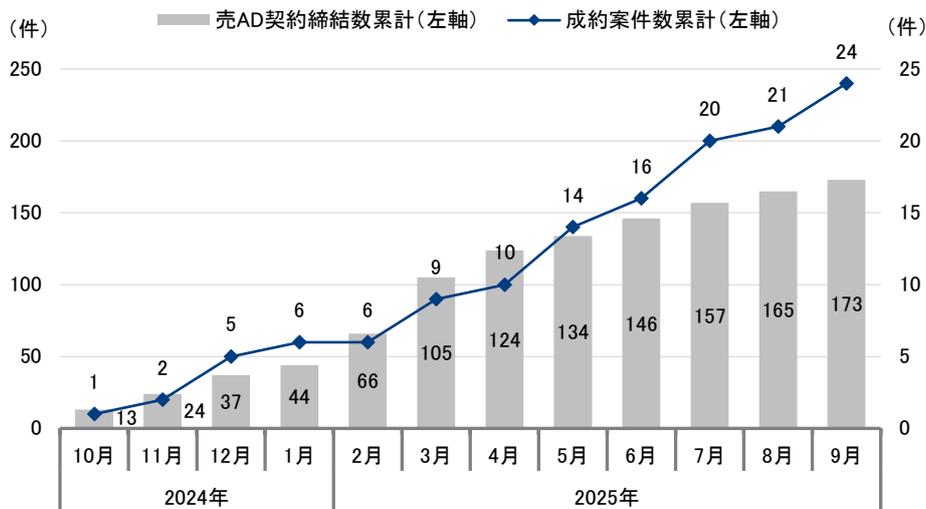
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

戦略領域が計画を上回る大幅増収、SESは安定成長

2. 事業別の動向

戦略領域の売上高は前期比66.3%増の3,642百万円となった。計画(2,922百万円)を上回る大幅増収となり、売上高構成比は40%台に上昇した。営業強化によってSMB向けソリューション提供を積み上げたほか、HCフィナンシャル・アドバイザーの新規連結も寄与した。SMB向け売上高は2,101百万円、第4四半期時点における稼働プロジェクト数は68件、翌期に取引が継続する顧客継続率は65.4%、プライム受注(エンドユーザーからの直接受注)比率は53.4%、顧客当たり平均PJ数は3.0件で、取引先別年間取引高構成は1,000万円未満が63社、1,000万円以上が9社、3,000万円以上が5社となった。1,000万円未満の顧客を積み上げ、その後の他部門・他商材案件へのクロスセルにつなげる。新規連結したHCフィナンシャル・アドバイザーの売上高は776百万円となった。2025年9月時点の売り手側アドバイザー契約締結数累計は173件、成約案件数累計は24件と順調に積み上がった。チーム制によるコンサルティング体制を導入し、案件規模にかかわらず成約数増加を推進するとともに、報酬5,000万円超の案件獲得にも取り組んだ。

売り手側アドバイザー契約締結数と成約案件数の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

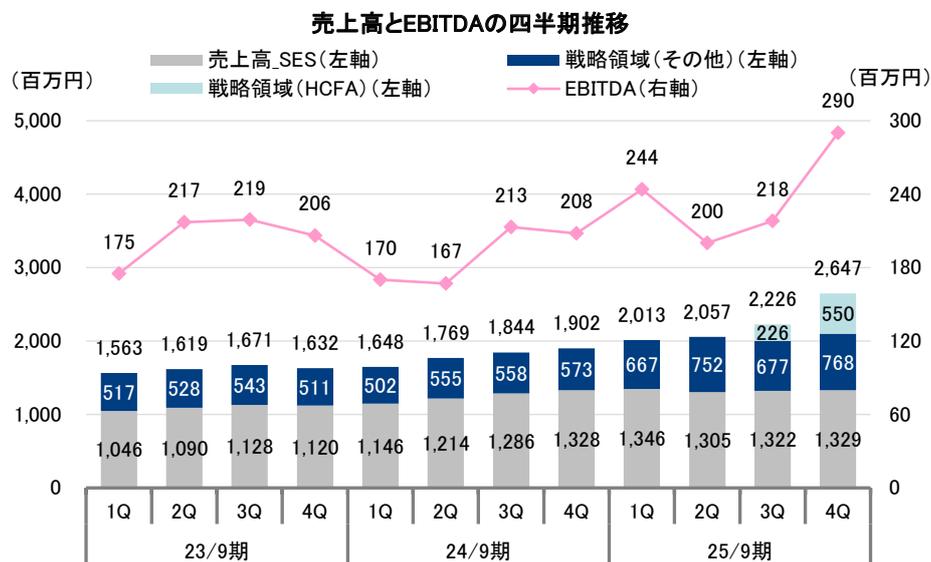
SESの売上高は同6.6%増の5,303百万円となった。計画(5,683百万円)をやや下回ったものの、前期比では派遣人員数増加や契約単価上昇により安定成長を継続した。SESの人員数(10月～9月の稼働人月の総和÷12で算出)は同2.8%増加して705人工/人月、契約単価は同3.4%増加して667千円/月となった。エンジニアクラス別構成比はPG(プログラマー)が同7.4ポイント低下して43.9%、SE(システムエンジニア)が同3.3ポイント上昇して38.4%、PL(プロジェクトリーダー)が同4.1ポイント上昇して17.7%となった。全体として適正な契約単価の確保に取り組んでいるほか、システム開発の上流案件を重視した戦略により、PGの構成比が低下した一方で、単価の高いSE及びPLの構成比が上昇したことも寄与した。

業績動向

売上成長が加速、粗利率は2025年9月期第4四半期に急上昇

3. 四半期別の動向

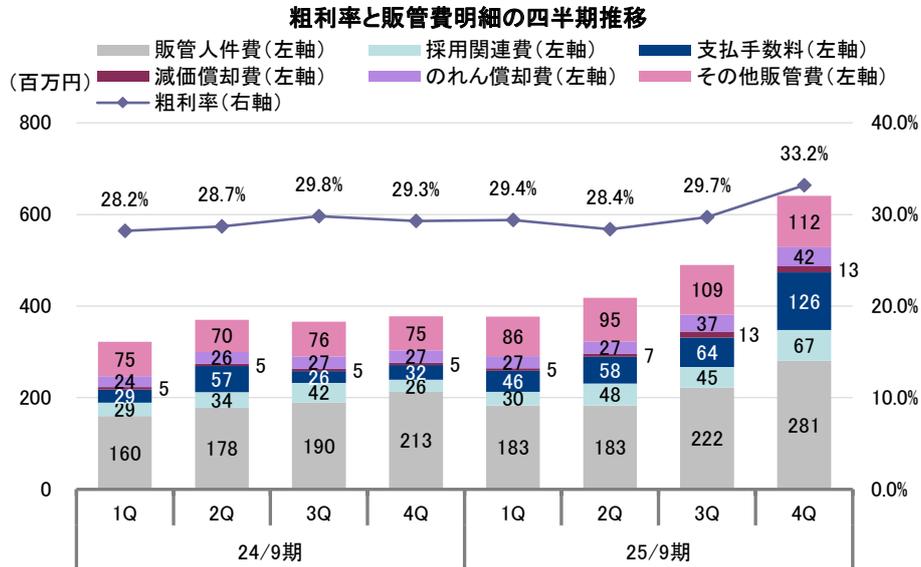
全社ベースの業績を四半期別のトレンドで見ると、全体として売上高は2024年9月期第1四半期まで成長が鈍化していたが、同第2四半期から高成長を回復した。特に2025年9月期第3四半期からは、HCフィナンシャル・アドバイザーの新規連結(第3四半期226百万円、第4四半期550百万円)も寄与して売上成長が加速した。EBITDAは四半期ごとに増減する傾向があるが、2025年9月期第4四半期には過去最高を更新して290百万円となった。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

粗利率はおおむね29%前後で推移していたが、2025年9月期第4四半期には利益率の高い戦略領域の拡大によって33.2%へ急上昇した。販管費は2025年9月期第3四半期から大幅に増加した。これはHCフィナンシャル・アドバイザーを新規連結したほか、業容拡大に伴って人件費、採用関連費、支払手数料が増加し、さらにIR活動強化に伴ってその他販管費が増加したためである。ただし適切なコストコントロールを行っている。なお、販管費については賞与及び引当金調整・追加計上等によって第4四半期に増加する傾向がある。

業績動向



注：減価償却費には、その他償却費を内包
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

財務の健全性は良好

4. 財務の状況

財務面で見ると、2025年9月期末時点の資産合計は前期末比1,452百万円増加して4,495百万円となった。主に現金及び預金が同414百万円増加、のれんが同756百万円増加した。負債合計は同1,274百万円増加して2,965百万円となった。主に未払金が同339百万円増加したほか、有利子負債残高(長短借入金合計)が同767百万円増加して1,143百万円となった。純資産合計は同177百万円増加して1,530百万円となった。主に利益剰余金が同29百万円増加したほか、自己株式消却(2024年11月)に伴って自己株式(減算)が同96百万円減少した。この結果、自己資本比率は同10.3ポイント低下して33.5%となった。自己資本比率が大幅に低下したが、同社は財務資本戦略の基本方針を「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等の手段によって資本構成の適正化を随時図っている。したがって自己資本比率33.5%は同社の基準(40%以下)内にあるため、財務の健全性は良好と弊社では考えている。

業績動向

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)

	21/9期末	22/9期末	23/9期末	24/9期末	25/9期末	増減
資産合計	2,192	2,535	2,963	3,042	4,495	1,452
(流動資産)	1,501	1,588	1,968	1,992	2,526	534
(固定資産)	691	947	994	1,050	1,968	918
負債合計	1,128	1,619	1,901	1,690	2,965	1,274
(流動負債)	817	1,125	1,271	1,147	1,848	700
(固定負債)	310	494	630	542	1,117	574
純資産合計	1,064	915	1,061	1,352	1,530	177
(株主資本)	1,064	907	1,071	1,372	1,495	122
自己資本比率	48.5%	35.8%	35.5%	43.8%	33.5%	-10.3pp

	21/9期	22/9期	23/9期	24/9期	25/9期
営業活動によるキャッシュ・フロー	267	373	722	481	1,029
投資活動によるキャッシュ・フロー	-51	-335	-169	-3	-896
財務活動によるキャッシュ・フロー	44	-211	-206	-495	281
現金及び現金同等物の期末残高	846	672	1,020	1,002	1,417

注：25/9期第3四半期より資産除去債務の会計処理を変更したことに伴い、24/9期末の貸借対照表を遡及適用している
 出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2026年9月期は先行投資で営業・経常利益横ばい予想だが売上成長を継続

● 2026年9月期連結業績予想の概要

2026年9月期の連結業績予想は売上高が前期比11.8%増の10,005百万円、営業利益が同0.5%増の785百万円、経常利益が同0.7%増の779百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同9.5%増の436百万円、EBITDAが同7.2%増の1,022百万円としている。営業利益と経常利益は先行投資による販管費増加で横ばい予想だが、売上高は既存事業が順調に拡大するほか、HCフィナンシャル・アドバイザーの通期連結（前期は第3四半期より新規連結）も寄与して2ケタ増収・過去最高予想としている。前期並みの利益水準を確保しつつ、中長期的な収益拡大に向けた費用投下を進め、戦略領域を中心に売上の高成長を図る方針だ。事業別売上高の計画は戦略領域が同24.1%増の4,520百万円、SESが同3.4%増の5,484百万円としている。

ヒューマンクリエイションホールディングス

7361 東証グロース市場

2025年12月9日 (火)

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

今後の見通し

業績予想の前提及び重点施策として、戦略領域ではグループ戦略の明確化や各社の連携を図り、新規顧客獲得による売上成長を推進する。また従来以上に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。SESは事業環境として、AIの影響によりPGの単純派遣に関しては稼働率の低下傾向が顕在化しているため、今後はSE及びPLへのシフト、エンジニアのスキル向上による単価上昇を図るほか、高いスキルを持った人財の採用に限定することで市場変動リスクを注視しながら成長を推進する。コスト面では採用関連費の増加や管理体制の強化に伴い、販管費が前期以上に増加する見込みだ。また現時点では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。

IT・DX需要は引き続き高水準で推移することが予想され、特に同社が主たるターゲットと位置付けるSMB市場においてはDX遅れや後継者難が課題であるため、IT・DX需要だけでなくM&A・経営コンサル需要の拡大も予想される。これらの点を勘案すれば同社を取り巻く事業環境は良好であり、事業構造転換戦略による戦略領域の高成長がけん引し、2026年9月期も好業績が期待できると弊社では考えている。

2026年9月期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

	25/9期		26/9期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	8,945	100.0%	10,005	100.0%	1,060	11.8%
(戦略領域)	3,642	40.7%	4,520	45.2%	878	24.1%
(SE)	5,303	59.3%	5,484	54.8%	181	3.4%
営業利益	781	8.7%	785	7.9%	4	0.5%
経常利益	773	8.6%	779	7.8%	6	0.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	398	4.5%	436	4.4%	38	9.5%
<参考>EBITDA	953	10.7%	1,022	10.2%	69	7.2%

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

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

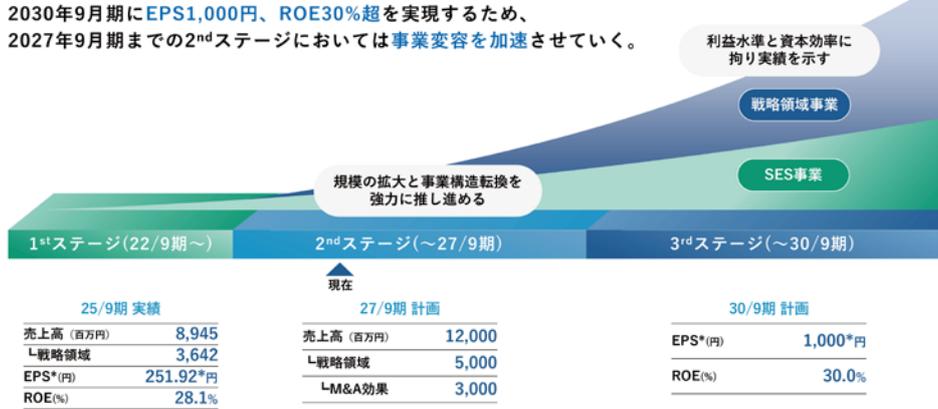
成長戦略

成長戦略2ndステージ (2025年9月期～2027年9月期) は規模拡大と事業構造転換を加速

1. 中長期経営方針

同社は、中長期経営方針に掲げた2030年9月期の計画であるEPS1,000円 (2025年1月1日付株式2分割後500円) 及びROE30.0%超の実現に向けて、成長戦略2ndステージ (2025年9月期～2027年9月期) では業容拡大にこだわり、規模拡大と戦略領域への事業構造転換を加速させる方針としている。そして2ndステージ最終年度2027年9月期の計画は、売上高12,000百万円 (このうち戦略領域は新規M&Aによる3,000百万円を含めて5,000百万円) としている。先行投資として費用を一時的に積み増すが、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。なおROEについては2024年9月期の33.9%に対して2025年9月期は28.1%に低下した。2ndステージでは費用を積み増すため一時的にROEが低下するものの、3rdステージにおいてROE30.0%超を実現する方針だ。

中長期経営方針



注：戦略領域の売上高は、コンサルティング及び施設開発・運営を手掛ける各子会社(ACF/SLG/HMS/COSMOPIA/TARA)の売上高と、BKSの施設開発を累計している。EPSは、営業・利益・中間配当を合計し、2024年11月1日に発行した株式の総数をもとに算出する数値である。株式分割実施後の総数は500円となる。

出所：決算説明資料より掲載

HCHプラットフォームによりSMB向け拡大

2. 成長戦略2ndステージの基本方針

2ndステージでは戦略領域を成長レバーに事業構造転換を加速させることを基本方針として、ターゲット市場はSMB、提供価値はDXコンサルティングから実装までの提供、提供手法は自社開発のBaaS (Backend as a Service) 型HCHプラットフォーム、営業戦略はグループ連携強化・営業力向上及びHCHプラットフォームによるクロスセル促進と強固な顧客基盤構築としている。HCHプラットフォームとは、グループシナジーによる提供価値をプラットフォーム化したものである。ソリューション・インテグレーターとしての価値提供に向けて、SMBの個社ごとにDX及び経営課題を抽出し、最適なプロダクトや必要な機能を効率的に提供できるよう、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た。

エンタープライズ市場は顧客単価が高いものの、DX化が進んでいるため市場が限定的であるのに対して、SMB市場は一社ごとの規模は小さいものの、DXの取り組み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。したがってSMB市場を主たるターゲットに、M&A仲介・コンサルからITコンサル・開発、保守運用・BPOまでグループ内で完結できるワンストップビジネスモデルという強みを活かし、DXコンサルを軸に新規顧客の拡大と戦略領域への事業構造転換を加速させる。

株主還元の基本方針は総還元性向30%以上、2026年9月期大幅増配予想

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の基本方針を「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)とした。前期の26.00円(2025年1月1日を効力発生日とする株式2分割に基づき遡及修正)に対して1.00円増配で、配当性向は21.4%となる。また2025年1月6日~2025年4月14日に自己株式として187,300株を取得しており、これを含む2025年9月期の総還元性向は63.8%となった。「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ったが、これによって自己資本比率が33.5%に低下し、財務レバレッジが適正化された。そして2026年9月期の配当予想は前期比17.00円増配の44.00円(期末一括)としている。予想配当性向は31.2%となる。

成長戦略

株主還元

(単位：百万円)

	25/9期 実績	26/9期 予定
親会社株主に帰属する当期純利益	398	436
調整後 親会社株主に帰属する当期純利益	475	-
配当金の支払い	83	136
自己株式の取得	219	-
株主還元総額	303	136
調整後 総還元性向	63.8%	31.2%
1株当たり配当金(円)	27.0	44.0

注1：調整後 親会社株主に帰属する当期純利益は、投資有価証券評価損（9月末評価減額は12月に回復しているため）、キャッシュアウトとインパクトのないものを控除する

注2：26/9期の調整後 親会社株主に帰属する当期純利益は内部計画値
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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-learning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。

事業構造転換加速により利益水準上昇を期待

5. アナリストの視点

同社は、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、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。さらにSMB市場を主たるターゲットとして、M&A仲介・コンサルからITコンサル・開発、保守運用・BPOまでグループ内で完結できるワンストップビジネスモデルを構築した。この点を弊社では評価している。成長戦略2ndステージでは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、売上面は高成長が想定され、特に戦略領域の売上高については2027年9月期の計画5,000百万円を2026年9月期におおむね達成する可能性もあるだろうと弊社では考えている。そして戦略領域の高成長によって事業構造転換が加速し、3rdステージでは利益水準の大幅な上昇が期待できると注目している。

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・表示したものです。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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、配布等することは強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