

|| 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 >>>](#)

2026年6月11日(木)

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. 2026年9月期中間期は一過性要因により減益だが、売上成長を継続 | 01 |
| 3. 2026年9月期通期連結業績予想据え置き、下期は利益面が拡大する見通し | 02 |
| 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. SES事業 | 05 |
| 3. 戦略領域事業 | 06 |
| 4. 事業別売上高の推移 | 07 |
| 5. 特徴・強み | 08 |
| 6. リスク要因・収益特性と課題・対策 | 08 |
| ■ 業績動向 | 09 |
| 1. 2026年9月期中間期連結業績の概要 | 09 |
| 2. 事業別の動向 | 10 |
| 3. 四半期別の動向 | 10 |
| 4. 財務の状況 | 12 |
| ■ 今後の見通し | 13 |
| ● 2026年9月期通期連結業績予想の概要 | 13 |
| ■ 成長戦略 | 14 |
| 1. 中長期経営方針 | 14 |
| 2. 成長戦略2ndステージの重点戦略 | 15 |
| 3. 株主還元策 | 15 |
| 4. サステナビリティ経営 | 16 |
| 5. 弊社の視点 | 16 |

■ 要約

年間利益見通し達成に向けて、下期は利益面が拡大する見通し

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

同社は事業区分をエンジニア派遣のSES (System Engineering Service) 事業 (以下、SES)、及びM&A仲介・コンサル、ITコンサル・開発、保守運用・BPO (Business Process Outsourcing) の戦略領域事業 (以下、戦略領域) 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. 2026年9月期中間期は一過性要因により減益だが、売上成長を継続

2026年9月期中間期の連結業績は売上高が前年同期比10.0%増の4,477百万円、営業利益が同68.2%減の120百万円、経常利益が同69.3%減の115百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同90.2%減の17百万円、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) が同47.7%減の232百万円となった。利益面は一過性要因 (戦略領域の複数の大型案件の売上計上時期を第3四半期以降に最適化したこと、戦略投資として通期で計画していた費用を中間期で全額実行したこと、前期第3四半期より新規連結した(株)HCフィナンシャル・アドバイザー (以下、HCFA) における業績達成賞与を計上したこと) により減益となった。ただし売上面はHCFAも寄与して2ケタ増収となり、売上成長を継続した。事業別売上高は、戦略領域が同21.9%増の1,730百万円 (うち経営コンサルティングサービスが318百万円)、SESが同3.6%増の2,747百万円となった。

要約

3. 2026年9月期通期連結業績予想据え置き、下期は利益面が拡大する見通し

2026年9月期通期の連結業績予想は期初計画(2025年11月14日付の期初公表値)を据え置いて、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、HCFAの通期連結も寄与して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(うち経営コンサルティングサービスが1,300百万円)、SESが同3.4%増の5,484百万円としている。なお通期会社予想に対する中間期実績の進捗率は低水準だが、これは中間期に一過性要因が発生したためである。下期は、売上面では第3四半期以降に複数の大型案件が売上計上され、コスト面では中間期に実行した戦略投資やHCFAにおける業績達成賞与が下期には発生しない。こうした一過性要因の一巡により下期の利益は拡大する見込みだ。

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

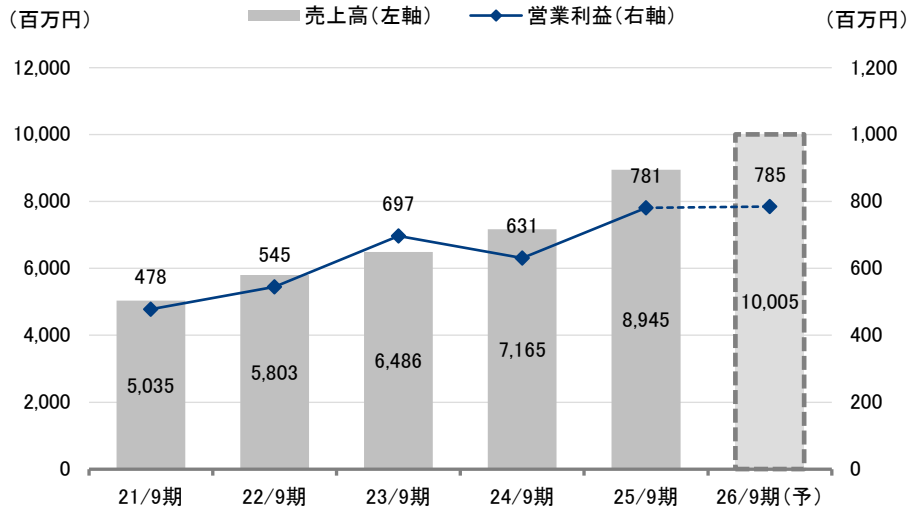
同社は、中長期経営方針に掲げた2030年9月期の計画であるEPS1,000円(2025年1月1日付株式2分割後500円)及びROE30.0%超の実現に向けて、成長戦略2ndステージ(2025年9月期~2027年9月期)では業容拡大にこだわり、規模拡大と戦略領域への事業構造転換を加速させる方針としている。2ndステージでは先行投資として費用を一時的に積み増すが、3rdステージ(2028年9月期~2030年9月期)では利益水準と資本効率にこだわり、投資回収とシナジー創出を進める。2ndステージの重点戦略は、ターゲット市場はSMB(Small and Medium Business)、提供価値はDX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月期の配当予想について、2026年5月13日付で期末1.0円上方修正して前期比18.0円増配の45.0円(期末一括)とした。

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
- ・2026年9月期中間期は一過性要因で減益だが、売上成長を継続
- ・2026年9月期通期連結業績予想を据え置き、下期は利益面が拡大する見通し
- ・成長戦略2ndステージは規模拡大と事業構造転換を加速

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。

2026年9月期中間期末時点で、本社は東京都千代田区霞が関、資産合計は3,982百万円、純資産は1,499百万円、自己資本比率は36.9%、発行済株式数は3,573,100株(自己株式460,321株を含む)である。グループは純粋持株会社の同社、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)プレーンナレッジシステムズ(以下、BKS)、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(以下、ACF)、(株)セイリング(以下、SLG)、システムコンサルティングの(株)ヒューマンベース(以下、HMB)、(株)コスモピア、(株)TARA、及びM&A仲介のHCFA(2025年4月1日付で(株)ペアキャピタルを子会社化して商号変更)である。なお2026年4月1日付でACFがHMB及びTARAを吸収合併したため、この時点では連結子会社は5社となっている。また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。

ヒューマンクリエーションホールディングス

2026年6月11日 (木)

7361 東証グロース市場 <https://hch-ja.co.jp/ir/>

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・算法を連結子会社化(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BKS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BKSに承継してバンキング・システムズの全株式を譲渡、同年7月に連結子会社のACFを設立、同年10月にSLG、2021年10月にHMB、2022年4月にコスモピア、2024年2月にTARAを連結子会社化、同年10月にBKSがシー・エル・エスを吸収合併、2025年4月にペアカピタルを連結子会社化(商号をHCFAへ変更)した。2026年4月1日付でACFがHMB及びTARAを吸収合併した。

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・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)プレー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プレー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 | プレー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 | プレー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 |
| 2026年 4月 | アセットコンサルティングフォースがヒューマンベース及びTARAを吸収合併 |

出所：有価証券報告書、会社リリース等よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

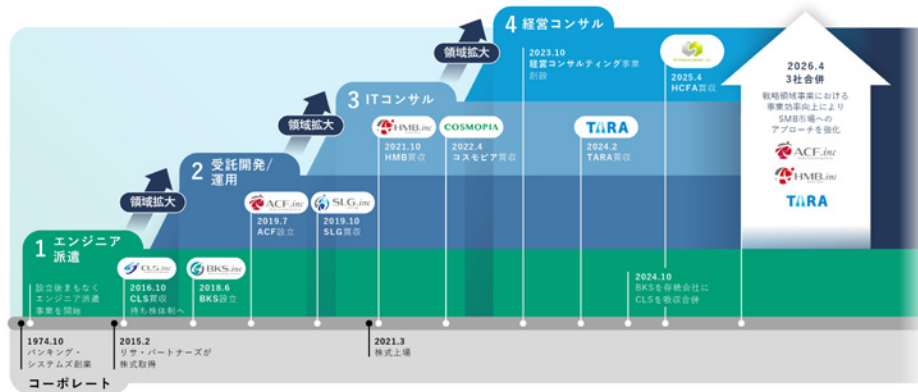
事業概要

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

同社は事業区分をエンジニア派遣のSES、及びM&A仲介・コンサル、ITコンサル・開発、保守運用・BPOの戦略領域としている。『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。

コーポレートヒストリー



出所：決算説明資料より掲載

2. SES事業

SESは同社の創業以来の主力事業である。現在はBKS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。豊富な人財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といったグループシナジーを強化している。

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・顧客展開することにより業績変動リスクの低減を図っている。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。

事業概要

SES事業の構造



出所：決算説明資料より掲載

なお同社はシステム開発の上流案件を重視した戦略により、SESでは派遣人員数の大幅な拡大よりも、エンジニアクラス構成を上流にシフトさせることによる単価上昇及び収益性向上を推進している。通期ベースで見ると、SES人員数は2022年9月期611人工/人月から2025年9月期705人工/人月へ15%増加、SES契約単価は590千円/月から667千円/月へ13%上昇したが、エンジニアクラス別構成比はPG（プログラマー）が70.9%から43.9%へ低下し、単価の高いSE（システムエンジニア）が18.7%から38.4%へ上昇、PL（プロジェクトリーダー）が10.4%から17.7%へ上昇している。

3. 戦略領域事業

戦略領域は、主にHCFAがM&A仲介・コンサルを、ACF（2026年4月1日付で吸収合併したHMB及びTARAを含む）がITコンサル・開発を、SLG及びコスモピアが保守運用・BPOを展開し、SMBの顧客をターゲットとして、M&A仲介・コンサル・開発・保守運用までをグループで提供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

HCFA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生かしたM&A仲介を強みとしている。2025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。

ヒューマンクリエイションホールディングス | 2026年6月11日 (木)

3761 東証グロース市場 | <https://hch-ja.co.jp/ir/>

事業概要

ACF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。またグループ各社のソリューション連携を加速させるため、BaaS(Backend as a Service)※の新プロダクト開発を進めている。旧HMB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(Business Process Re-engineering)コンサルタントとして、主にERP(Enterprise Resource Planning=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。旧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。旧TARAのAIカメラソリューションなどとの連携を推進する。

※ 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。

SLG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(Business Process Outsourcing)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。

戦略領域が高成長、SESは安定成長

4. 事業別売上高の推移

直近5期の通期ベースでの売上高の推移を見ると、連結売上高は2021年9月期の5,035百万円から2025年9月期の8,945百万円へ1.8倍に拡大した。このうち戦略領域は1,042百万円から3,642百万円へ3.5倍に拡大し、売上高構成比も20.7%から40.7%へ上昇した。一方で、SESは3,993百万円から5,303百万円へ1.3倍に拡大した。戦略領域に比べると伸び率は小幅であるものの成長基調に変化はない。なおSESの売上高構成比は79.3%から59.3%へ低下した。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。

事業別売上高の推移

(単位：百万円)

| | 21/9期 | 22/9期 | 23/9期 | 24/9期 | 25/9期 | 26/9期中間期 |
|----------------|-------|-------|-------|-------|-------|----------|
| 連結売上高 | 5,035 | 5,803 | 6,486 | 7,165 | 8,945 | 4,477 |
| 戦略領域 | 1,042 | 1,717 | 2,101 | 2,190 | 3,642 | 1,730 |
| 経営コンサルティングサービス | - | - | - | - | - | 318 |
| SES | 3,993 | 4,086 | 4,385 | 4,975 | 5,303 | 2,747 |
| 売上高構成比 | - | - | - | - | - | - |
| 戦略領域 | 20.7% | 29.6% | 32.4% | 30.6% | 40.7% | 38.6% |
| SES | 79.3% | 70.4% | 67.6% | 69.4% | 59.3% | 61.4% |

注1：戦略領域はM&A仲介・コンサル、ITコンサル・開発、保守運用・BPO

注2：SESはエンジニア派遣

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

「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

5. 特徴・強み

同社の特徴・強みとしては、創業以来のSESをベースに戦略領域（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。SESでは現場を知るエンジニアが課題を解決できる実装力、戦略領域ではグループシナジーで課題を特定・解決できるコンサル力が強みであり、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、グループ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。さらに、2025年4月にHCFA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を安定収益源として戦略領域への展開を加速

6. リスク要因・収益特性と課題・対策

システム開発・ITサービス業界の一般的なリスク要因として、企業のIT・DX投資の動向、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や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ことに加え、今後の事業環境として、SMBにおいては経営課題解決のためのIT・DX投資や事業後継難等を背景とするM&A需要が中長期的に高水準に推移すると予想される。したがって今後は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

2026年9月期中間期は一過性要因で減益だが、売上成長を継続

1. 2026年9月期中間期連結業績の概要

2026年9月期中間期の連結業績は売上高が前年同期比10.0%増の4,477百万円、営業利益が同68.2%減の120百万円、経常利益が同69.3%減の115百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同90.2%減の17百万円、EBITDAが同47.7%減の232百万円となった。利益面は一過性要因(戦略領域の複数の大型案件の売上計上時期を追加オーダー発生等により第3四半期以降に最適化したこと、ACFにおいてBaaS向け戦略投資として通期で計画していた費用65百万円を中間期で全額実行したこと、前期第3四半期より新規連結したHCFAにおける業績達成賞与を計上したこと)により減益となった。ただし売上面はHCFAも寄与して2ケタ増収となり、売上成長を継続した。

売上総利益は前年同期比0.1%増と横ばいとどまり、売上総利益率は同2.6ポイント低下して26.3%となった。販管費はHCFAの連結などにより同32.3%増加し、販管費比率は同4.0ポイント上昇して23.6%となった。この結果、営業利益率は同6.6ポイント低下して2.7%、EBITDA率は同5.7ポイント低下して5.2%となった。なお期初時点の中間期予算(社内予算)に対する達成率は売上高が99.8%、営業利益が52.6%、親会社株主に帰属する中間純利益が19.6%、EBITDAが66.8%となった。

2026年9月期中間期連結業績の概要

(単位：百万円)

| | 25/9月中間期 | | 26/9月中間期 | | 前年同期比 | | 中間期予算 達成率 |
|-----------------|----------|-------|----------|-------|-------|--------|--------------|
| | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 | 増減額 | 増減率 | |
| 売上高 | 4,071 | - | 4,477 | - | 406 | 10.0% | 99.8% |
| 戦略領域 | 1,419 | 34.9% | 1,730 | 38.6% | 311 | 21.9% | - |
| 経営コンサルティングサービス | - | - | 318 | 7.1% | 318 | - | - |
| SES | 2,651 | 65.1% | 2,747 | 61.4% | 96 | 3.6% | - |
| 売上総利益 | 1,177 | 28.9% | 1,178 | 26.3% | 0 | 0.1% | - |
| 販管費 | 799 | 19.6% | 1,057 | 23.6% | 258 | 32.3% | - |
| 営業利益 | 378 | 9.3% | 120 | 2.7% | -257 | -68.2% | 52.6% |
| 経常利益 | 376 | 9.2% | 115 | 2.6% | -260 | -69.3% | - |
| 親会社株主に帰属する中間純利益 | 173 | 4.3% | 17 | 0.4% | -156 | -90.2% | 19.6% |
| <参考>EBITDA | 444 | 10.9% | 232 | 5.2% | -212 | -47.7% | 66.8% |

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

業績動向

戦略領域はM&Aも寄与して大幅増収、SESは単価上昇で安定成長

2. 事業別の動向

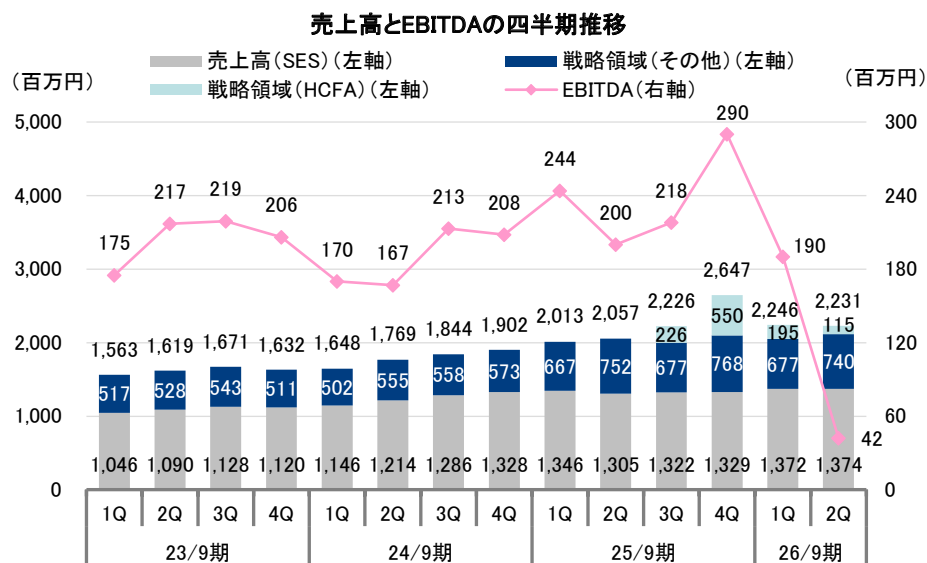
戦略領域の売上高は前年同期比21.9%増の1,730百万円（うち経営コンサルティングサービスが318百万円）となった。複数の大型案件の売上計上時期を第3四半期以降に最適化した。前期第3四半期よりグループインしたHCFAも寄与して大幅増収となった。営業強化によってSMB向けソリューション提供を積み上げた。売上高構成比は同3.7ポイント上昇して38.6%となった。

SESの売上高は前年同期比3.6%増の2,747百万円となった。派遣人員数は前年同期比で小幅に減少したが、契約単価が上流案件の増加により上昇基調のため安定成長を継続した。SESの人員数（各四半期の稼働人月の総和÷3で算出）は第1四半期が同1.1%減の708人工/人月、第2四半期が同0.3%減の709人工/人月、契約単価は第1四半期が同2.9%増の678千円/月、第2四半期が同4.1%増の684千円/月となった。

M&Aも寄与して売上成長加速

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、売上高は2024年9月期第2四半期から成長軌道に乗り、特に2025年9月期第3四半期からHCFAの新規連結も寄与して成長が加速した。2026年9月期第1四半期及び第2四半期は大型案件の期ズレの影響により成長が鈍化した形だが、第3四半期からは大型案件の売上計上などにより成長が再加速する見込みだ。EBITDAはACFにおけるBaaS向け戦略投資、HCFAにおける業績達成賞与計上により2026年9月期第2四半期が低水準となったが、第3四半期以降は売上成長の再加速に伴って伸長する見込みだ。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

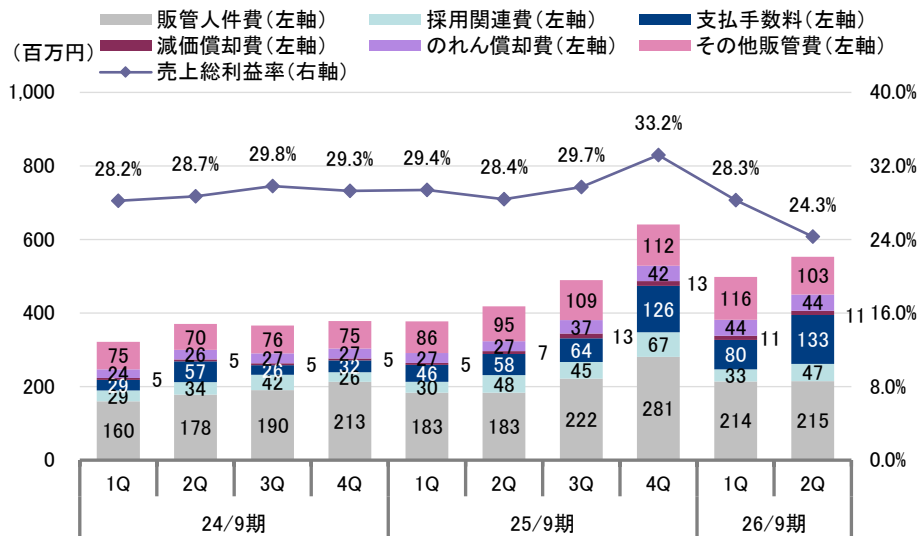
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクリーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

売上総利益率は、2026年9月期第1四半期が前年同期比1.1ポイント低下して28.3%、第2四半期が同4.1ポイント低下して24.3%となり、いずれも前年同期比で低下したが、これは利益率の高い戦略領域の大型案件の期ズレ、ACFのBaaS向け戦略投資における外注人件費増加という一過性要因が主因であり、第3四半期以降は一過性要因が一巡して利益拡大に向かう見込みだ。販管費は2025年9月期第3四半期から大幅に増加している。これは業容拡大やHCFAの新規連結に伴って人件費や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ていることなどが主因である。ただし適切なコストコントロールを行っている。なお業績達成賞与はHCFAが3月(第2四半期)に、HCFA以外のグループ会社が9月(第4四半期)に計上している。

売上総利益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
 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、2026年9月期中間期末時点の資産合計は前期末比512百万円減少して3,982百万円となった。主に事業拡大に伴って売掛金が同169百万円増加、敷金が同50百万円増加した一方で、法人税納付等によって現金及び預金が同564百万円減少したほか、未収法人税等が同99百万円減少、のれんが同89百万円減少した。負債合計は同482百万円減少して2,482百万円となった。主に買掛金が同47百万円増加した一方で、未払金が同221百万円減少したほか、長短借入金合計が同219百万円減少して924百万円となった。純資産合計は同30百万円減少して1,499百万円となった。主に利益剰余金が配当金支払等によって同62百万円減少した。この結果、自己資本比率は同3.4ポイント上昇して36.9%となった。

なお同社は財務資本戦略の基本方針について、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ともに、2) 株主の期待に報いるため資金を追加的な株主還元へ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り、資本構成の適正化を適時に図ることを掲げている。したがって2026年9月期中間期末の自己資本比率36.9%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。

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)

| | 22/9期末 | 23/9期末 | 24/9期末 | 25/9期末 | 26/9期中間期末 | 増減 |
|--------|--------|--------|--------|--------|-----------|-------|
| 資産合計 | 2,535 | 2,963 | 3,042 | 4,495 | 3,982 | -512 |
| (流動資産) | 1,588 | 1,968 | 1,992 | 2,526 | 1,999 | -527 |
| (固定資産) | 947 | 994 | 1,050 | 1,968 | 1,982 | 14 |
| 負債合計 | 1,619 | 1,901 | 1,690 | 2,965 | 2,482 | -482 |
| (流動負債) | 1,125 | 1,271 | 1,147 | 1,848 | 1,495 | -352 |
| (固定負債) | 494 | 630 | 542 | 1,117 | 986 | -130 |
| 純資産合計 | 915 | 1,061 | 1,352 | 1,530 | 1,499 | -30 |
| (株主資本) | 907 | 1,071 | 1,372 | 1,495 | 1,454 | -40 |
| 自己資本比率 | 35.8% | 35.5% | 43.8% | 33.5% | 36.9% | 3.4pp |

| | 22/9期 | 23/9期 | 24/9期 | 25/9期 | 26/9期中間期 |
|------------------|-------|-------|-------|-------|----------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 373 | 722 | 481 | 1,029 | -190 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | -335 | -169 | -3 | -896 | -70 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | -211 | -206 | -495 | 281 | -302 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 672 | 1,020 | 1,002 | 1,417 | 853 |

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月期通期予想据え置き、下期は利益面が拡大する見通し

● 2026年9月期通期連結業績予想の概要

2026年9月期通期の連結業績予想は期初計画(2025年11月14日付の期初公表値)を据え置いて、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、HCFA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(うち経営コンサルティングサービスが1,300百万円)、SESが同3.4%増の5,484百万円としている。

2026年9月期通期連結業績予想の概要

(単位:百万円)

| | 25/9期 | | 26/9期 | | 前期比 | | 中間期 | |
|-----------------|-------|-------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 実績 | 構成比 | 予想 | 構成比 | 増減額 | 増減率 | 実績 | 進捗率 |
| 売上高 | 8,945 | - | 10,005 | - | 1,060 | 11.8% | 4,477 | 44.8% |
| 戦略領域 | 3,642 | 40.7% | 4,520 | 45.2% | 878 | 24.1% | 1,730 | 38.3% |
| 経営コンサルティングサービス | - | - | 1,300 | 13.0% | - | - | 318 | 24.5% |
| SES | 5,303 | 59.3% | 5,484 | 54.8% | 181 | 3.4% | 2,747 | 50.1% |
| 売上総利益 | 2,717 | 30.4% | - | - | - | - | - | - |
| 販管費 | 1,935 | 21.6% | - | - | - | - | - | - |
| 営業利益 | 781 | 8.7% | 785 | 7.9% | 4 | 0.5% | 120 | 15.3% |
| 経常利益 | 773 | 8.6% | 779 | 7.8% | 6 | 0.7% | 115 | 14.8% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 398 | 4.5% | 436 | 4.4% | 38 | 9.5% | 17 | 3.9% |
| <参考>EBITDA | 953 | 10.7% | 1,022 | 10.2% | 69 | 7.2% | 232 | 22.7% |

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

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押し進める。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、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材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。

今後の見通し

なお通期会社予想に対する中間期実績の進捗率は、売上高が44.8%、営業利益が15.3%、経常利益が14.8%、親会社株主に帰属する当期純利益が3.9%、EBITDAが22.7%と低水準だが、これは中間期に一過性要因が発生したためである。下期は、売上面では第3四半期以降に複数の大型案件が売上計上され、コスト面では中間期にACFで実行した戦略投資やHCFAにおける業績達成賞与が下期には発生しない。こうした一過性要因の一巡により下期の利益は拡大する見込みだ。

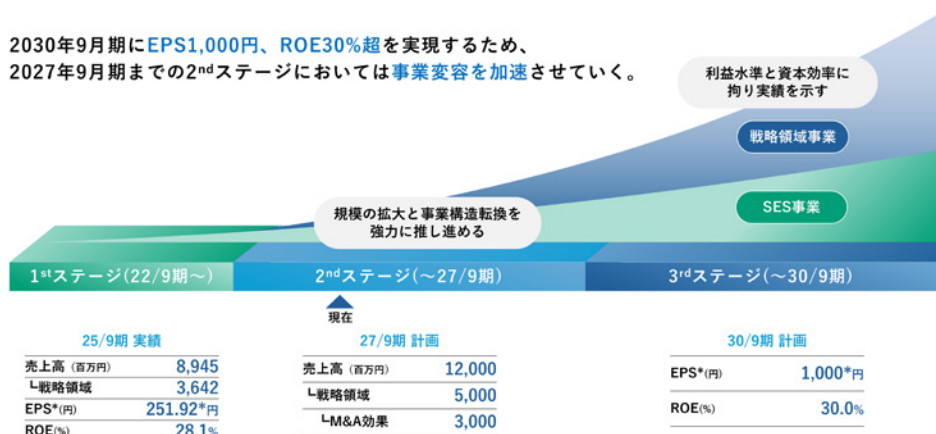
成長戦略

成長戦略2ndステージ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（2024年11月策定）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受託開発・運用を手掛ける各子会社（ACF/IS/G/HMB/KOSMOP/A/TARA/HCFA）の売上高と、BKSの受託案件を累計している。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前後の目標値を調整する前の値である。株式分割後の目標値は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ステージの重点戦略

成長戦略2ndステージの重点戦略については、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、SMB向けDXプラットフォームの中核と位置付けている。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。ACFが新プロダクトとしてBaaSの開発を進め、グループ各社に共通機能を提供する。これによって顧客に最適なソリューションの迅速かつ柔軟な提供が可能となる。

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生かし、DXコンサルを軸に新規顧客の拡大と戦略領域への事業権転換を加速させる。そして2026年4月1日付でACFがHMB及びTARAを吸収合併した。各社が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強みを一段と強化し、さらなるクロスセル促進を図る。

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。この基本方針に基づいて2026年9月期の配当予想は、2026年5月13日付で期末1.0円上方修正して前期比18.0円増配の45.0円(期末一括)としている。大幅増配で調整後総還元性向は32.1%となる。また企業認知度の向上や成長戦略への理解を促進するため、投資家向けのIR活動を強化しており、個人投資家向け勉強会への登壇のほか、グループ各社の社長・役員陣によるメディア露出(会社紹介動画など)も積極的にやっている。

成長戦略

株主還元

(単位：百万円)

| | 25/9期 実績 | 26/9期 予想 |
|--------------------|-------------|-------------|
| 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 | 140 |
| 自己株式の取得 | 219 | - |
| 株主還元総額 | 303 | 140 |
| 調整後総還元性向 | 63.8% | 32.1% |
| 1株当たり配当金(円) | 27.0 | 45.0 |

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など
 キャッシュアウトにインパクトのないものを控除した数値

注2：26/9期の1株当たり配当金は2026年5月13日付で期末1.0円上方修正
 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. 弊社の視点

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、BaaS型HCHプラットフォームによってグループシナジー創出も見込まれる。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