



2025年12月 期

第1四半 期

決算説明資料

2025年5月12日

株式会社セプテーニ・ホールディングス

Copyright ©2025 SEPTENI HOLDINGS CO., LTD. All rights reserved.

- 01 四半期連結決算概要
 - 02 マーケティング・コミュニケーション事業
 - 03 ダイレクトビジネス事業
 - 04 データ・ソリューション事業
 - 05 株主還元方針の変更と配当予想の修正および業績予想に対する進捗状況
 - 06 補足資料
- ファクトシートのダウンロードは[こちら](#) (xlsx形式)

2023年12月期より、IPプラットフォーム事業を非継続事業に組替表示しているため、収益、営業利益、Non-GAAP営業利益は非継続事業を除いた継続事業の金額を表示しております

2016年9月期より、従来の日本基準に替えてIFRSを適用しております

従来の「売上高」は参考情報として任意開示とする一方、IFRSに基づく指標として「収益」を開示しております

マーケティング・コミュニケーション事業およびダイレクトビジネス事業の大半を占める広告代理販売における収益は、マージン部分のみの純額計上となります

事業の実態をより適切に表現するため、「Non-GAAP営業利益」を任意で開示しております

Non-GAAP営業利益とは、IFRSに基づく営業利益から、買収に伴う無形資産の償却費、M&Aに伴う費用等の買収行為に関連する損益

及び株式報酬費用、減損損失、固定資産の売却損益等の一時的要因を調整した恒常的な事業の業績を測る利益指標です

本資料の数値は、単位未満を四捨五入して表示しております

FY2025/1Q 実績

- 売上高はマーケティング・コミュニケーション事業が拡大し、前期比で**+7.8%**、対売上高収益率の改善で収益は**+12.5%**と**2桁成長**となり、**ともに過去最高を更新**
- 電通協業売上が前期比**+40%**となり、連結業績をけん引
- トップライン伸長に加え、生産性向上に向けたコストコントロールにより Non-GAAP営業利益は前期比で**+23.3%増加**し、営業利益率も改善

株主還元方針変更・配当予想の修正※

- 2025年3月18日付でFY2025以降の株主還元方針を変更
 - ・ 1株当たり年間配当金の**下限を18円**とし、加えて1株当たりの親会社所有者帰属当期利益の50%が下限設定の18円を超えた場合、1株当たり親会社所有者帰属当期利益×50%を下限とした配当金を支払う
- この方針変更に伴い、前回決算発表時に未定としていた期末配当予想について**1株当たり配当金18円**に修正

01

四半期連結決算概要

05 FY2025/1Q (1-3月) ハイライト

- 売上高は過去最高を更新※し、四半期単体で初の400億円台に
- 対売上高収益率が改善したことで収益は2桁成長となり四半期単体での過去最高を更新
- トップラインの成長とコストコントロールにより増益転換を実現

	金額	前年同期比	対業績予想進捗
収 益	8,206百万円	+12.5%	27.1%
Non-GAAP営業利益	1,571百万円	+23.3%	39.3%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	1,524百万円	-56.3%	40.1%
1株当たり四半期利益 (EPS)	7.35円	-9.50円	-
【参考】	売上高	41,863百万円	+7.8%
	対売上高収益率	19.6%	+0.8Pt

領域経営のさらなる推進を目的に、組織体制と情報開示におけるセグメント区分を一致させる形で報告セグメントを変更

変更前

報告セグメント

デジタルマーケティング事業

マーケティング・コミュニケーション領域

ダイレクトビジネス領域

データ・ソリューション領域

メディアプラットフォーム事業

領域経営の推進

変更後

報告セグメント

マーケティング・コミュニケーション事業

マーケティング・コミュニケーション領域

スポーツ&エンターテインメント領域

コンサルティング領域

コンテンツ&IP領域

ダイレクトビジネス事業

データ・ソリューション事業

ポートフォリオの見直し・
シナジー創出に向けた再区分



その他事業

07 FY2025/1Q (1-3月) ハイライト (セグメント別)

- マーケティング・コミュニケーション事業：大型案件を中心に電通協業が加速し、増収増益
- ダイレクトビジネス事業：TV案件の増加で増収となるも費用が増加し減益
- データ・ソリューション事業：一部案件の終了により減収減益、案件増加に向け営業体制を強化

(単位：百万円)		2024年12月期 1Q	2025年12月期 1Q	前年同期比	対業績予想進捗
マーケティング・コミュニケーション	収 益	5,426	6,107	+12.6%	28.3%
	Non-GAAP営業利益	1,607	2,044	+27.2%	38.6%
	【参考】売上高	33,069	36,452	+10.2%	-
ダイレクトビジネス	収 益	1,181	1,555	+31.7%	26.8%
	Non-GAAP営業利益	288	274	-5.0%	22.8%
	【参考】売上高	5,145	5,190	+0.9%	-
データ・ソリューション	収 益	777	741	-4.6%	21.8%
	Non-GAAP営業利益	136	87	-36.1%	17.4%

08 FY2025/1Q (1-3月) 連結P/L

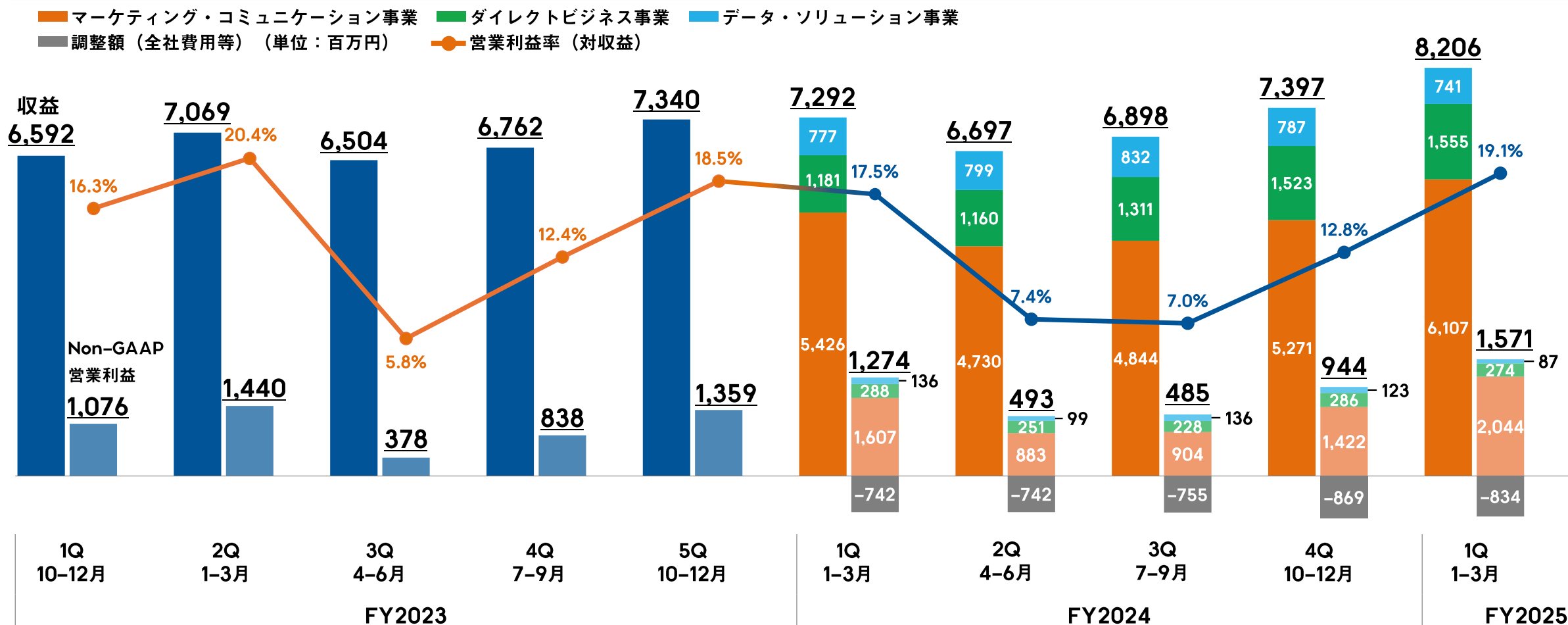
- トップライン成長に加え、販管費のコントロールにより増益
- 子会社の一部株式譲渡に伴う株式売却関連益計上による前期の一過性要因を除き、継続事業からの四半期利益は前期比**+21%の増益**

(単位：百万円)	2025年 12月期 1 Q				2024年12月期 1 Q		
	金額	対売上高比率	対収益比率	前年同期比	金額	対売上高比率	対収益比率
収 益	8,206	19.6%	100.0%	+12.5%	7,292	18.8%	100.0%
売上総利益	6,364	15.2%	77.6%	+6.4%	5,982	15.4%	82.0%
販売管理費	4,810	11.5%	58.6%	+1.8%	4,725	12.2%	64.8%
Non-GAAP営業利益	1,571	3.8%	19.1%	+23.3%	1,274	3.3%	17.5%
営業利益	1,557	3.7%	19.0%	+23.7%	1,259	3.2%	17.3%
持分法投資利益等	541	1.3%	6.6%	-11.9%	615	1.6%	8.4%
継続事業からの四半期利益	1,522	3.6%	18.5%	+20.7%	1,260	3.2%	17.3%
非継続事業からの四半期利益	—	—	—	—	2,210	—	—
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	1,524	3.6%	18.6%	-56.3%	3,489	9.0%	47.9%
【参考】売上高	41,863	100%	—	+7.8%	38,822	100%	—

* FY2024/1QにおいてはIPプラットフォーム事業の業績を非継続事業に組替表示

09 連結業績四半期推移（非継続事業組替え後）

マーケティング・コミュニケーション事業がけん引し収益は過去最高を更新、
Non-GAAP営業利益も+23%の増益となり、営業利益率が19%台まで改善



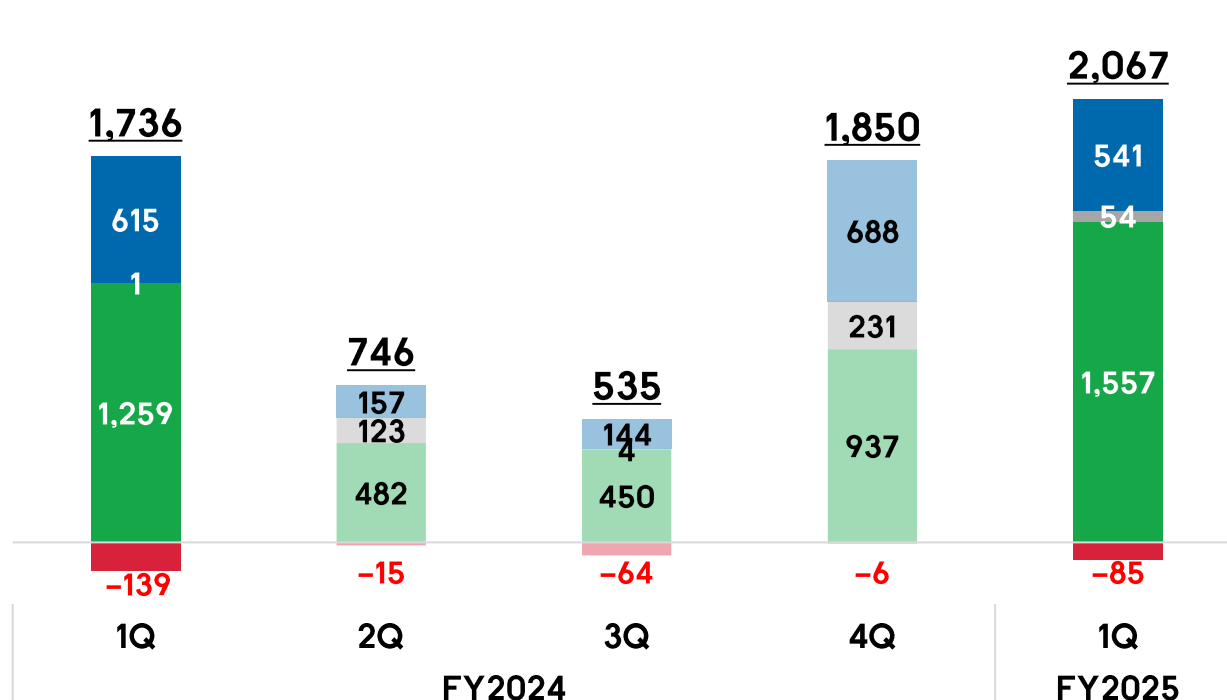
*セグメント間収益の消去分の記載を省略しているため、各事業収益の合計と連結収益（下線付数値）は一致しない

10 連結 税引前当期利益 四半期推移 (非継続事業組替え後)

電通デジタルからの持分法投資利益は堅調に推移

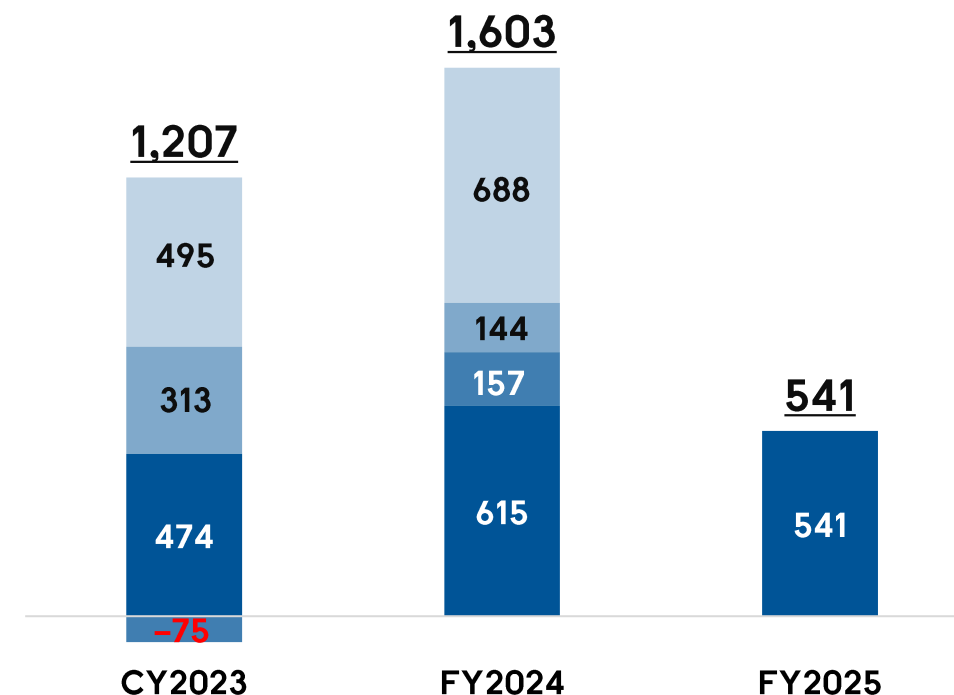
四半期推移

■ IFRS営業利益 ■ 金融収益 ■ 金融費用
■ 持分法投資利益 税引前当期利益 (単位：百万円)



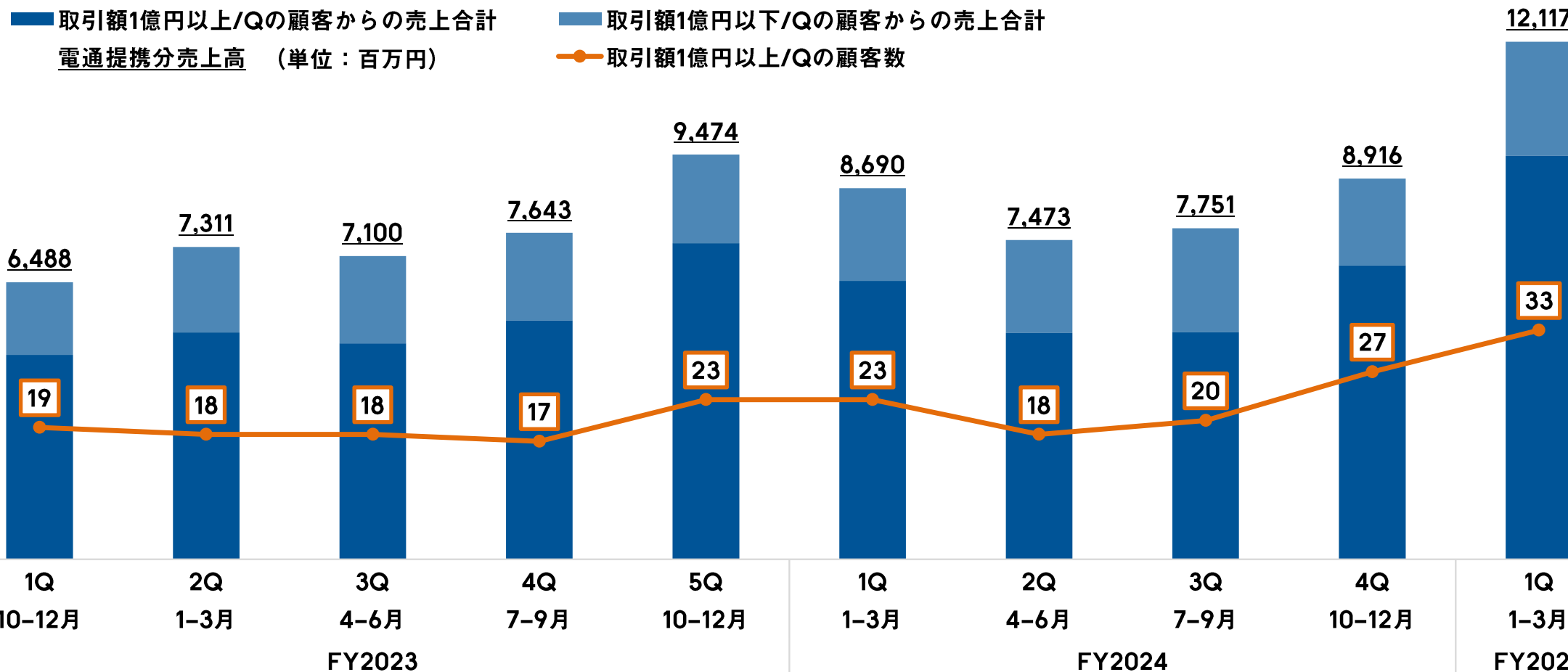
持分法投資利益・通期推移

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q 合計 (単位：百万円)



11 電通グループとの業務提携の進捗

四半期の取引額が1億円超の大型顧客の顧客数と売上が前期比、前四半期比ともに増加し、提携開始以降初めて四半期の提携売上が**100億円の大台を突破**



12 電通グループとの業務提携における新たなシナジー創出

当社顧客への電通グループが持つケーパビリティの提供を強化しTV広告の納品事例を創出、今後は従来のオンオフ統合提案に加え、この取組みの拡大に取り組む

← : 従来のオンオフ統合提案 ← : 今後拡大に取り組む座組 ↔ : 人材交流や共同提案等による事業連携



SEPTENI



dentsu



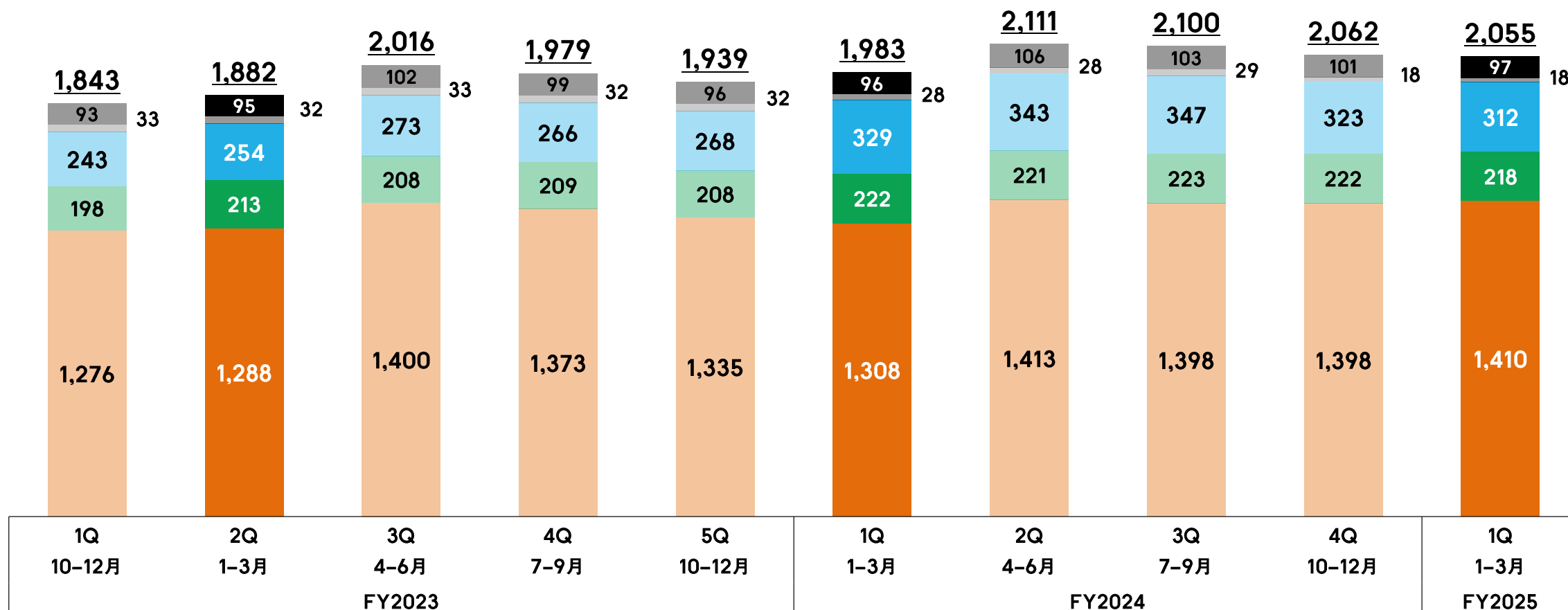
当社グループ顧客

電通グループ顧客

13 連結従業員数推移

生産性向上を優先し、グループ全体で採用をコントロール

■ マーケティング・コミュニケーション事業 ■ ダイレクトビジネス事業 ■ データ・ソリューション事業 ■ その他事業（HRテクノロジー、新規事業開発） ■ 持株会社（単位：名）



*FY2025以降の報告セグメントに合わせて従業員数を計上 *IPプラットフォーム事業の非継続事業組替えに伴い、連結従業員数から除外

02

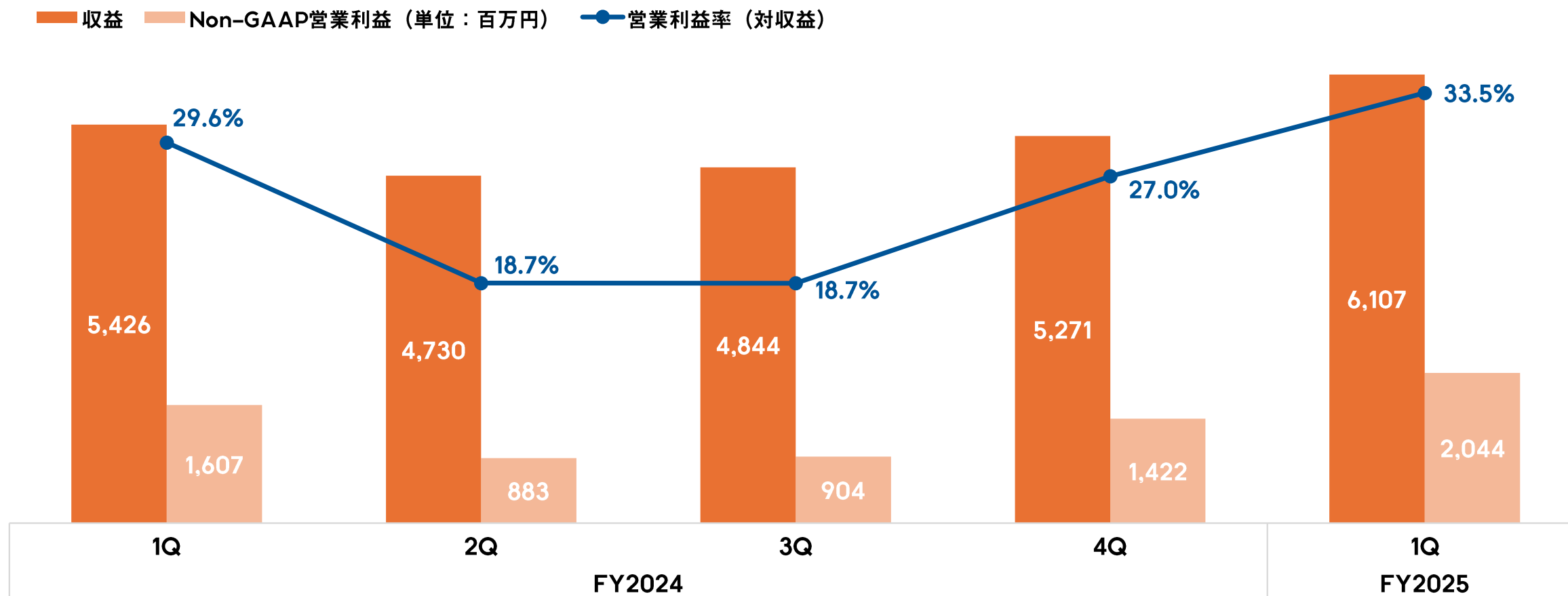
マーケティング・コミュニケーション事業

対売上高収益率が前期比で**+0.4Pt**改善し、売上高、収益ともに2桁増収
費用は適切にコントロールし、Non-GAAP営業利益は前期比**+27.2%**の増益

(単位：百万円)	2025年12月期 1Q				2024年12月期 1Q		
	金額	対売上高比率	対収益比率	前年同期比	金額	対売上高比率	対収益比率
収 益	6,107	16.8%	100.0%	+12.6%	5,426	16.4%	100.0%
売上総利益	5,134	14.1%	84.1%	+11.0%	4,623	14.0%	85.2%
販売管理費	3,092	8.5%	50.6%	+2.4%	3,020	9.1%	55.7%
Non-GAAP 営業利益	2,044	5.6%	33.5%	+27.2%	1,607	4.9%	29.6%
【参考】 売上高	36,452	100.0%	—	+10.2%	33,069	100.0%	—

16 マーケティング・コミュニケーション事業 四半期業績推移

増収増益、Non-GAAP営業利益率も前期を上回る着地



広告オペレーション領域の強化・拡大によるデジタルマーケティングの実行力のさらなる向上を目指して、MANGO(株)と(株)ハイスコアを合併しSEPTENI CORE(株)を設立

MANGO

- ・宮崎を拠点に、高度な運用体制と専門知識を活用
➡デジタル広告の運用、オペレーション業務
を中心に企業のデジタルマーケティングを支援

HIGHSCORE,inc

- ・福岡を拠点に、デジタル広告の運用から動画・
バナー・記事などの広告クリエイティブ制作まで
包括的なデジタルマーケティング支援サービスを提供

SEPTENI CORE

- ・グループ全体のデジタルマーケティング実行力のさらなる向上に向け、両社の知見を統合し、
マーケティング・コミュニケーション事業の基盤となる**広告オペレーション領域の強化・拡大**を図る
- ・福岡、宮崎、沖縄での積極採用も行い、
質の高いデジタルマーケティング支援の提供により顧客ビジネスの成長に貢献

03

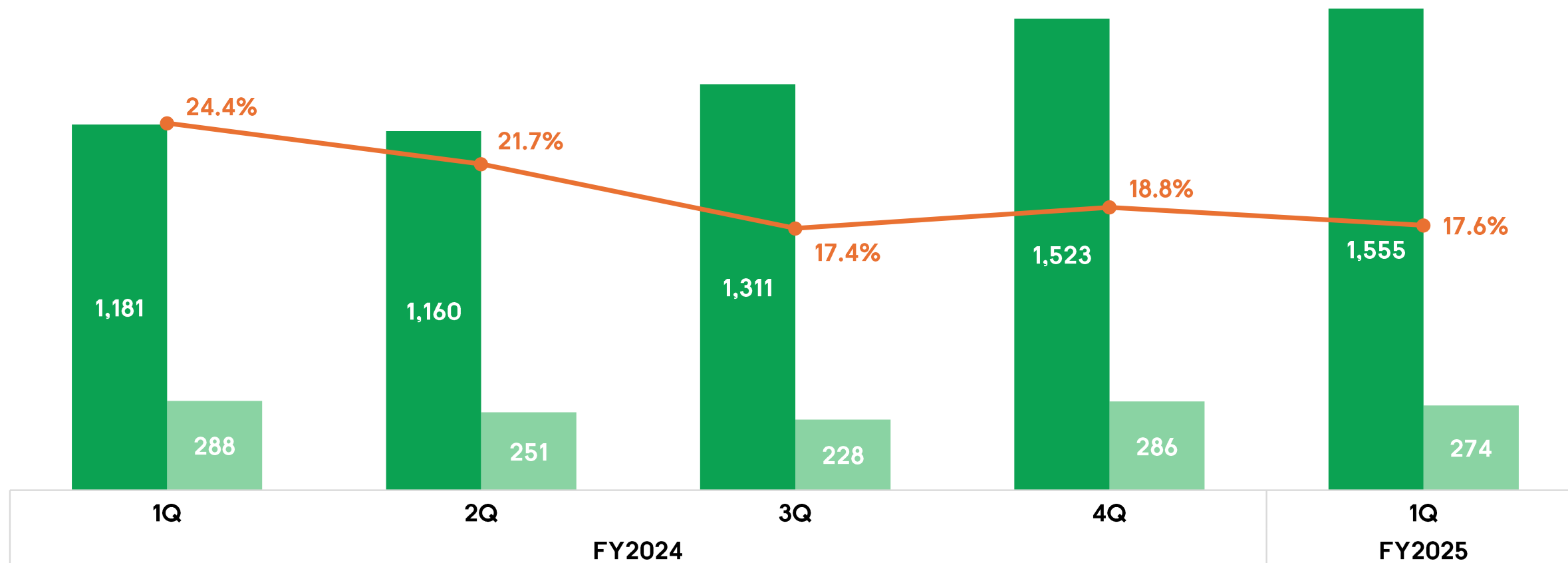
ダイレクトビジネス事業

TV広告案件の増加により前期比+31.7%の増収、対売上高収益比率も大きく上昇

(単位：百万円)	2025年12月期 1Q				2024年12月期 1Q		
	金額	対売上高比率	対収益比率	前年同期比	金額	対売上高比率	対収益比率
収 益	1,555	30.0%	100.0%	+31.7%	1,181	23.0%	100.0%
売上総利益	887	17.1%	57.0%	+2.8%	863	16.8%	73.1%
販売管理費	627	12.1%	40.3%	+6.5%	589	11.4%	49.9%
Non-GAAP営業利益	274	5.3%	17.6%	-5.0%	288	5.6%	24.4%
【参考】 売上高	5,190	100.0%	—	+0.9%	5,145	100.0%	—

前期比で増収、費用の増加によりNon-GAAP営業利益率が低下

■ 収益 ■ Non-GAAP営業利益（単位：百万円） — 営業利益率（対収益）



生成AI技術を活用しショッピング番組などのオリジナルキャストを作成する 『AIショッピングキャスター™』 提供開始

AIショッピングキャスター™のイメージ



- ・オンライン、オフラインメディアを問わず
様々な媒体で活用可能

AIショッピングキャスター™の特徴とメリット

<特徴>

電通ダイレクトのダイレクトマーケティングにおけるノウハウと、デライトチューブの生成AI技術を掛け合わせ、ショッピング番組のオリジナルキャストを作成

<メリット>

1. ブランドや商品イメージに合ったオリジナルキャストの設計
2. 制作の負荷軽減
3. 多様な表現力
4. 広告施策への展開

04

データ・ソリューション事業

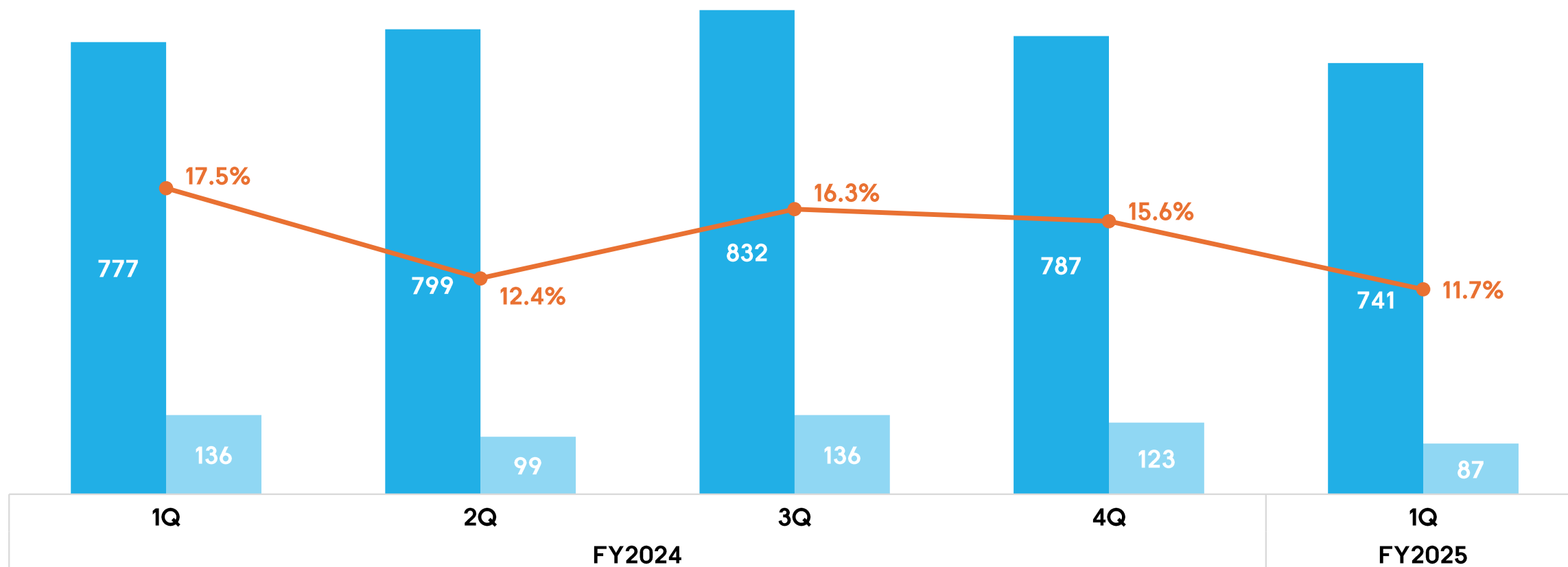
1Qにおいては、もともと一部案件の終了を見込んでいたためスロースタート

(単位：百万円)	2025年12月期 1Q			2024年12月期 1Q	
	金額	比率	前年同期比	金額	比率
収 益	741	100.0%	-4.6%	777	100.0%
売上総利益	449	60.6%	-0.7%	452	58.2%
販売管理費	362	48.9%	+14.6%	316	40.7%
Non-GAAP営業利益	87	11.7%	-36.1%	136	17.5%
【参考】売上高	741	100.0%	-4.6%	777	100.0%

24 データ・ソリューション事業 四半期業績推移

前期から進めてきた営業体制強化によるマーケティングDX領域への進出・
案件獲得により2Q以降での積み上げを見込む

■ 収益 ■ Non-GAAP営業利益（単位：百万円） — 営業利益率（対収益）



生成AI領域のサービス開発・提供に向けた体制強化を目的に、生成AIを活用した企業のDX支援ソリューション開発などを手掛けるMYUUU社と資本業務提携契約を締結

提携の 目的

FLINTERSのデータエンジニアリング領域における強みとMYUUU社の生成AI領域における強みの掛け合わせによる企業のDX推進の総合的なサポート体制構築を目指す

FLINTERS

- ・データエンジニアリングの知識
- ・データエンジニアの教育ノウハウ

両社の
ノウハウ・
強みを統合

MU

- ・国内最大規模の生成AIコミュニティを保有、運営
- ・AIエージェント開発の知見

業務提携 イメージ

- ・ワークショップ中心の生成AI研修サービス
- ・生成AIを活用した業務改善コンサル・ワークフロー構築支援
- ・業種/職種特化型のAIエージェント開発

05

**株主還元方針の変更と配当予想の修正
および業績予想に対する進捗状況**

27 株主還元方針のアップデート

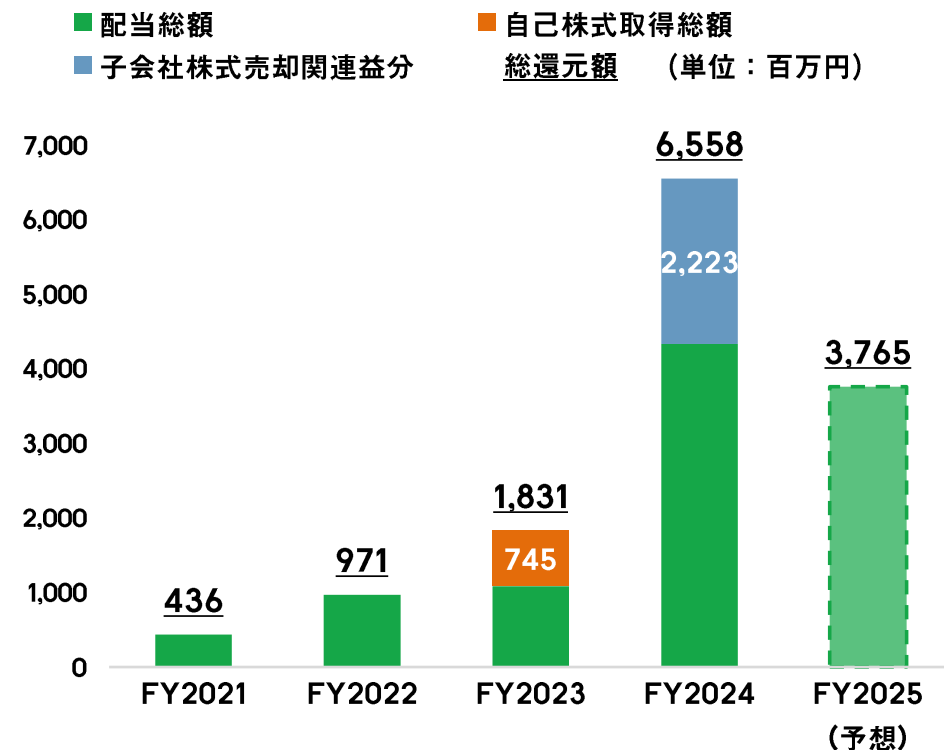
株主還元の安定性と成長投資のバランスを適切に維持しながら、投資家層、株主基盤の拡大と株主価値・企業価値の向上を目指すべく、
2025年3月18日に株主還元方針をアップデート

FY2025以降の株主還元方針

1株当たり年間配当金の下限：**18円**

1株当たり親会社の所有者に帰属する当期利益
(EPS) × 50%が下限設定の18円を超えた場合、
EPS × 50%を下限とした配当金を支払う

総還元額推移



28 FY2025期末配当予想

前回決算発表時に未定としていた、
FY2025の期末配当予想を1株当たり**18.00**円に修正

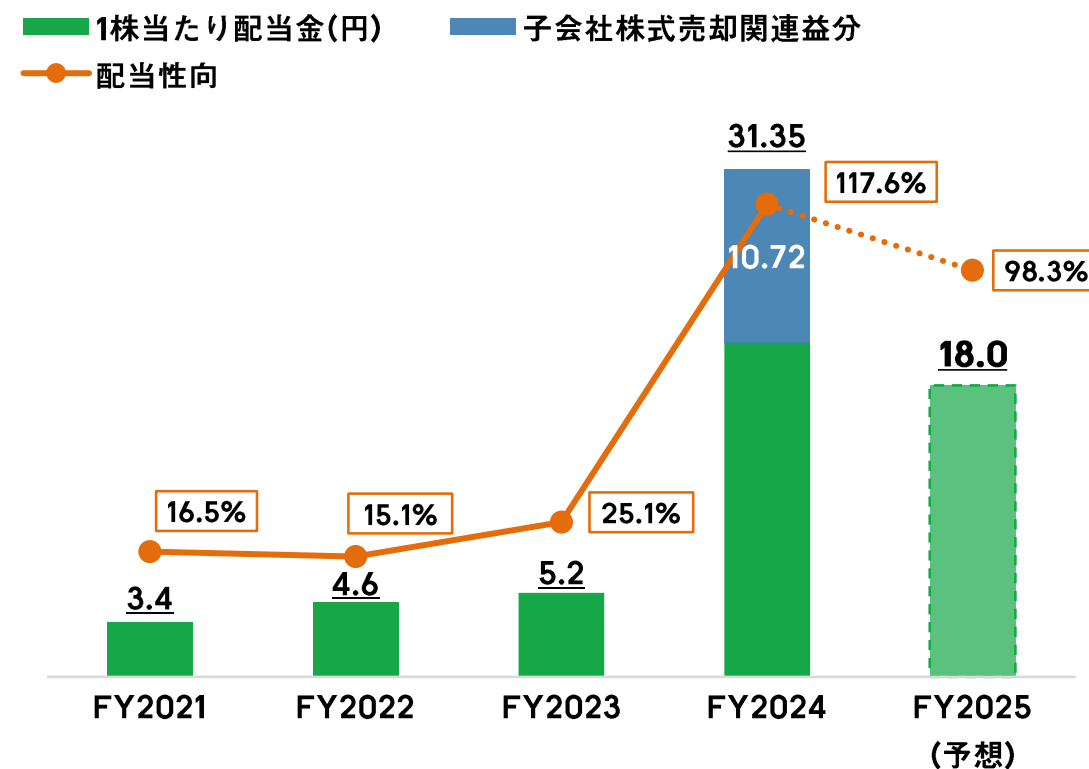
FY2025 期末配当予想

	今回予想	前期実績
1株当たり 配当金	18.00円	31.35円

FY2025 EPS予想

	業績予想
1株当たり 当期利益 (EPS)	18.32円

1株あたり配当金推移



収益性、生産性向上を実現し増収、営業増益転換によるV字回復を目指す

(単位：百万円)		2024年12月期実績	2025年12月期予想	予想成長率 (前期比)
収 益		28,284	30,300	+7.1%
Non-GAAP営業利益		3,197	4,000	+25.1%
親会社の所有者に帰属する当期利益		5,526	3,800	-31.2%
継続事業のみ		3,303		+15.0%
1株当たり当期利益（EPS）（円）		26.65	18.32	-8.33
継続事業のみ		15.93		+2.39
【参考】	売上高	145,996	153,000	+4.8%
	対売上高収益率	19.4%	19.8%	+0.4pt

30 2025年12月期 通期業績予想（セグメント別・再掲）

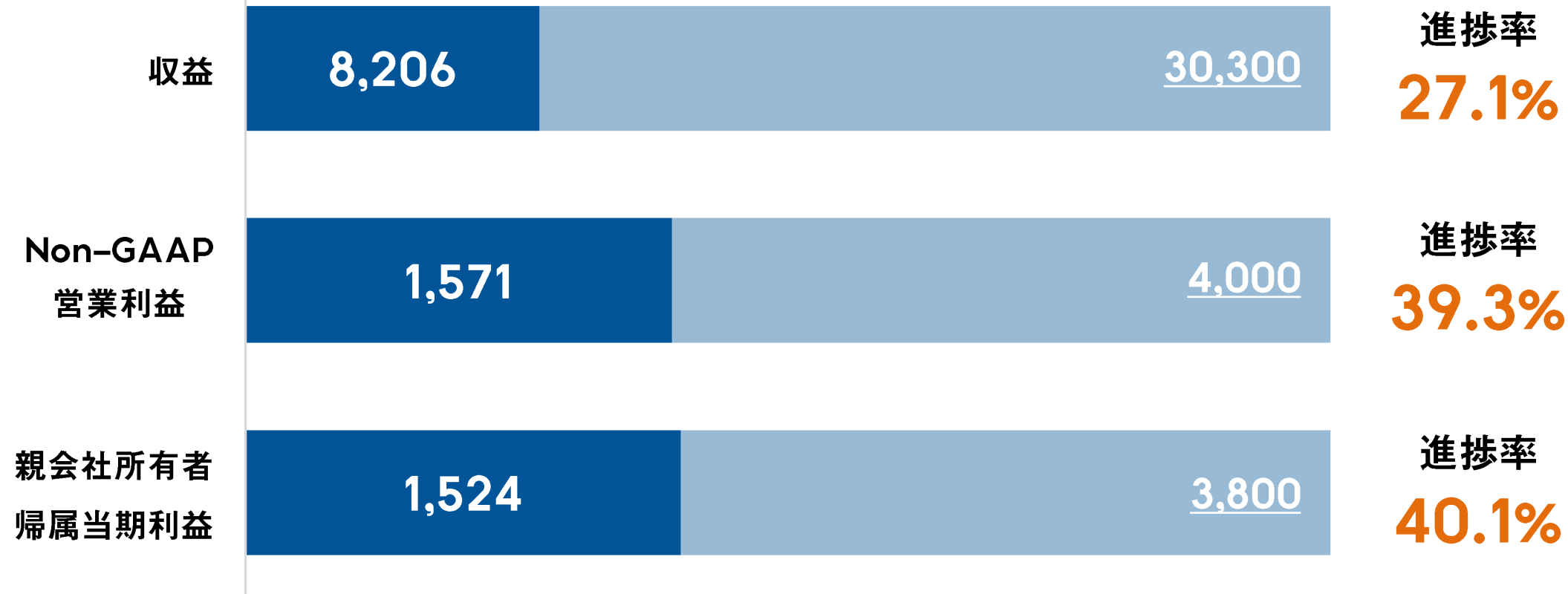
マーケティング・コミュニケーション事業を中心とした成長と、ダイレクトビジネス事業のモメンタム回復、データ・ソリューション事業の着実な成長により増収増益の達成を目指す

(単位：百万円)	収 益			Non-GAAP営業利益			
	FY2024 実績	FY2025 予想	前期比	FY2024 実績	FY2025 予想	対収益 営利率	前期比
マーケティング・ コミュニケーション	20,271	21,600	+6.6%	4,817	5,300	24.5%	+10.0%
ダイレクトビジネス	5,175	5,800	+12.1%	1,054	1,200	20.7%	+13.8%
データ・ソリューション	3,195	3,400	+6.4%	494	500	14.7%	+1.3%
その他事業	832	500	-39.9%	-59	0	—	(+59)
消去・全社	-1,188	-1,000	—	-3,109	-3,000	—	—
連 結	28,284	30,300	+7.1%	3,197	4,000	13.2%	+25.1%

31 業績予想に対する進捗状況（連結）

今期掲げている増収の継続、増益転換によるV字回復の実現に向けて順調なスタート、引き続き収益性の改善による収益成長と生産性向上による利益の積み上げを目指す

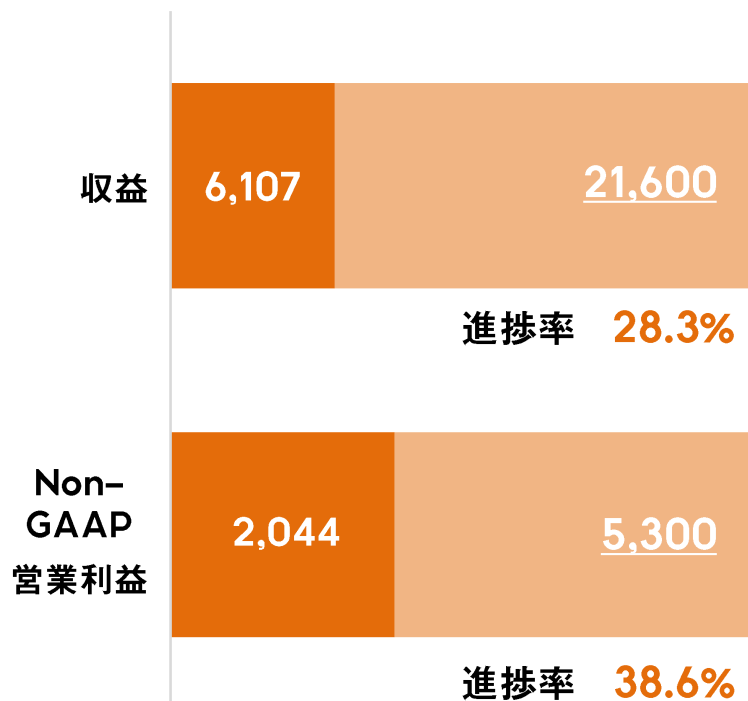
（単位：百万円）



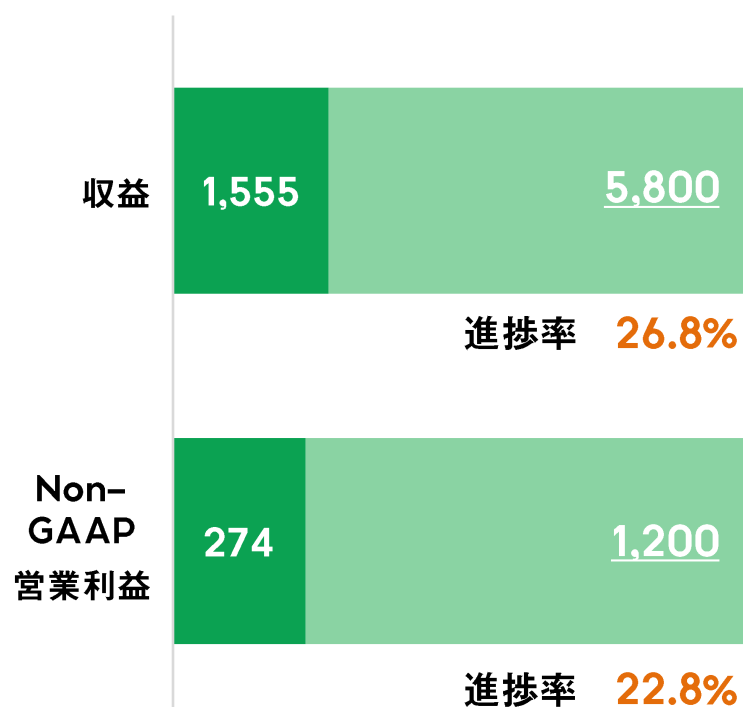
32 業績予想に対する進捗状況（セグメント別）

- マーケティング・コミュニケーション事業：順調な進捗
- ダイレクトビジネス事業：計画通り進捗
- データ・ソリューション事業：1Q進捗は想定線、2Q以降での案件の積み上げによる達成を計画

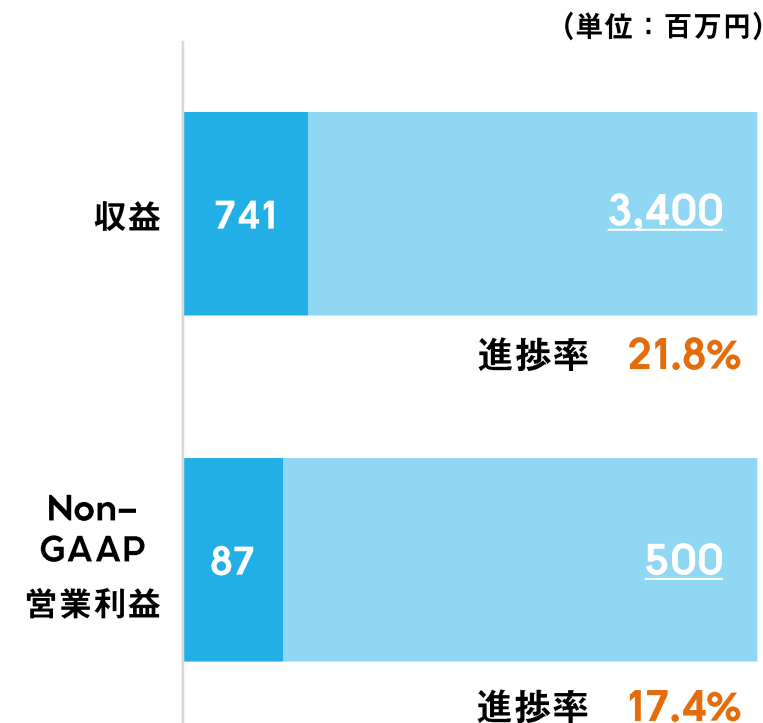
マーケティング・コミュニケーション事業



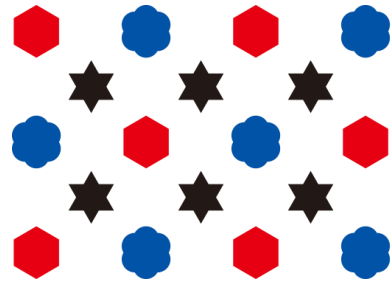
ダイレクトビジネス事業



データ・ソリューション事業



本日はありがとうございました



SEPTENI

お問い合わせ先

セプテーニ・ホールディングス CEOオフィスIR部

www.septeni-holdings.co.jp

E-mail : ir@septeni-holdings.co.jp

このプレゼンテーション資料に記載された弊社の将来に関する意見や予測及び計画は、2025年5月12日現在の弊社の判断であり、その正確性を保証するものではありません
世界情勢の変動に関わるリスクやその他様々な不確定要因により、実際の業績が記載の予測と大きく異なる可能性があります

06

補足資料

35 連結費用構成（IFRS・非継続事業組替え後）

(単位：百万円)	FY2024				FY2025	QonQ	YonY
	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1 Q		
売上原価合計	1,310	1,392	1,668	1,712	1,842	+7.6%	+40.7%
人件費	422	443	430	472	447	-5.4%	+5.9%
外注費	592	606	932	960	1,115	+16.2%	+88.4%
その他	296	343	305	280	280	+0.1%	-5.3%
販管費合計	4,725	4,851	4,759	4,760	4,810	+1.0%	+1.8%
人件費 ※1	3,227	3,334	3,236	3,171	3,194	+0.7%	-1.0%
従業員賞与 ※2	177	130	156	174	195	+12.1%	+10.6%
賃借料等	266	266	267	271	280	+3.1%	+5.2%
販促費・広告費	180	198	193	140	126	-9.7%	-29.9%
システム利用料	266	289	296	321	312	-2.8%	+17.5%
租税公課	104	102	102	92	95	+3.3%	-8.6%
その他	506	532	508	590	607	+2.8%	+20.0%

※1 Non-GAAP営業利益への調整項目である株式報酬（BIP信託）を人件費として見積計上 ※2 業績連動賞与の見積も含む

36 四半期連結P/L（セグメント別）



(単位：百万円)	FY2024								FY2025	
	1 Q		2 Q		3 Q		4 Q		1 Q	
	金額	比率	金額	比率	金額	比率	金額	比率	金額	比率
マーケティング・コミュニケーション事業										
収 益	5,426	100.0%	4,730	100.0%	4,844	100.0%	5,271	100.0%	6,107	100.0%
売上総利益	4,623	85.2%	3,928	83.0%	3,918	80.9%	4,385	83.2%	5,134	84.1%
販売管理費	3,020	55.7%	3,050	64.5%	3,015	62.2%	2,969	56.3%	3,092	50.6%
Non-GAAP営業利益	1,607	29.6%	883	18.7%	904	18.7%	1,422	27.0%	2,044	33.5%
【参考】売上高	33,069	—	29,426	—	29,608	—	31,139	—	36,452	—
ダイレクトビジネス事業										
収 益	1,181	100.0%	1,160	100.0%	1,311	100.0%	1,523	100.0%	1,555	100.0%
売上総利益	863	73.1%	826	71.2%	804	61.3%	885	58.1%	887	57.0%
販売管理費	589	49.9%	585	50.5%	586	44.7%	609	40.0%	627	40.3%
Non-GAAP営業利益	288	24.4%	251	21.7%	228	17.4%	286	18.8%	274	17.6%
【参考】売上高	5,145	—	4,619	—	5,021	—	5,609	—	5,190	—
データ・ソリューション事業										
収 益	777	100.0%	799	100.0%	832	100.0%	787	100.0%	741	100.0%
売上総利益	452	58.2%	454	56.8%	476	57.3%	451	57.3%	449	60.6%
販売管理費	316	40.7%	355	44.5%	341	40.9%	329	41.8%	362	48.9%
Non-GAAP営業利益	136	17.5%	99	12.4%	136	16.3%	123	15.6%	87	11.7%

(単位：百万円)	2025年12月期 1Q期末	2024年12月期 期末	増減
流動資産合計	50,481	45,978	+4,504
非流動資産合計	51,330	51,660	-330
資産合計	101,811	97,637	+4,174
流動負債合計	35,830	26,211	+9,619
非流動負債合計	1,074	1,472	-397
負債合計	36,905	27,683	+9,222
資本合計	64,906	69,955	-5,048
負債及び資本合計	101,811	97,637	+4,174

38 グループ理念体系



SEPTENI

グループ理念体系

ビジョン

新しい時代をつくる人が育つ場となる
クリエイティビティとテクノロジーによって、
なめらかな未来へつながるドアを広げる

複雑化した世の中を、
デジタルの力で明るくシンプルに

ミッション

ひとりひとりの
アントレプレナーシップで
世界を元気に

社是

ひねらんかい

バリュー

つよく、やさしく、おもしろく。



グループ理念からミッションとビジョンをサステナビリティ方針として採用し、マテリアリティの見直しを実施

サステナビリティ方針

- ひとりひとりのアントレプレナーシップで世界を元気に
新しい時代をつくる人が育つ場となる
- クリエイティビティとテクノロジーによって、なめらかな未来へつながるドアを広げる
複雑化した世の中を、デジタルの力で明るくシンプルに

サステナビリティ活動の推進

気候変動への対応

新しい時代をつくる人の
育成による企業価値の向上

クリエイティビティと
テクノロジーによる
なめらかな社会の実現

非連続成長を支える
先進的なガバナンス
体制の構築

持続可能な社会および当社のミッション・ビジョンの実現に向けて 特定した4つのマテリアリティに沿った活動を推進

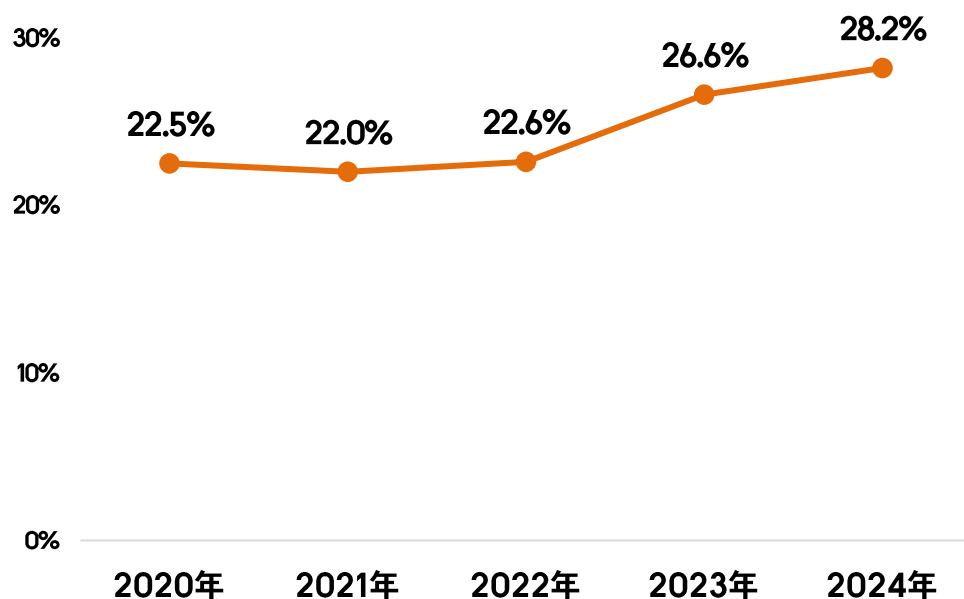
マテリアリティ	マテリアリティの小区分	主なKPI
- 新しい時代をつくる人の育成による企業価値の向上 - クリエイティビティとテクノロジーによるなめらかな社会の実現	- デジタルHRによる再現性のある人材育成 - DEI（ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン） - アントレプレナーシップの民主化 - 人権の尊重 - なめらかな社会につながる価値創造	2030年までに女性管理職比率を30%に向上 - 人権リスクへの適切な対応
気候変動への対応	GHG排出量の削減とTCFD提言に沿った情報開示	2030年までにスコープ1・2の排出量を70%削減
非連続成長を支える先進的なガバナンス体制の構築	- 非連続の成長のための取り組み - リスク低減のための取り組み	- 事業ポートフォリオ経営推進による経営指標の改善 - エグゼクティブセッション継続実施 - 実効性評価継続実施

41 人的資本経営における取組みと進捗

当社グループにおいて特に優先度の高いマテリアリティである
Socialのなかでも人的資本関連のKPIを設定し、各種施策を推進

女性管理職比率※

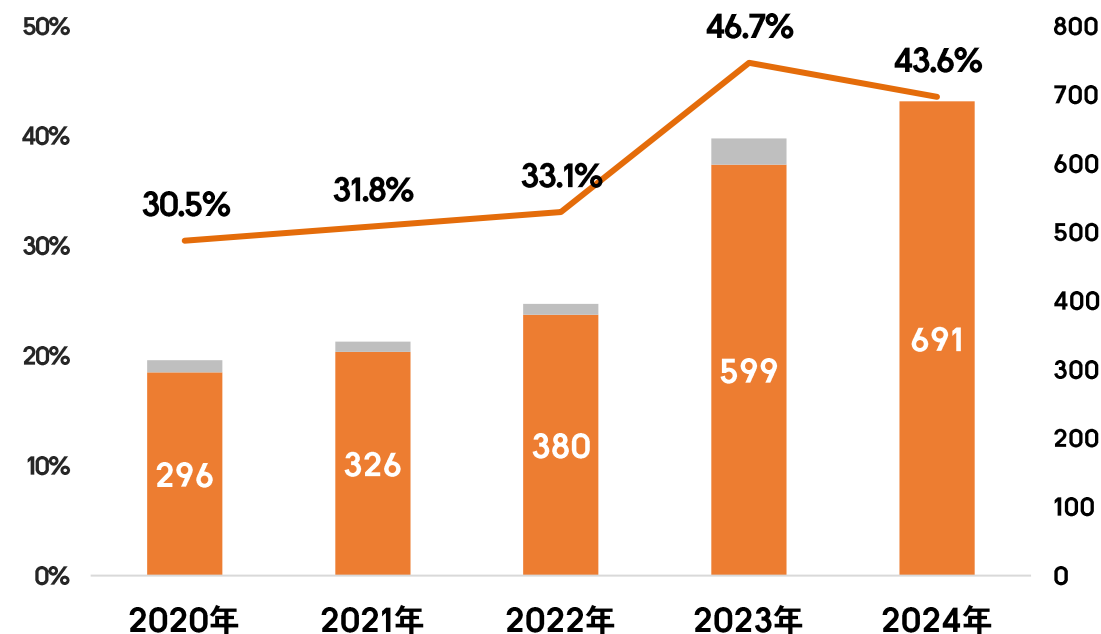
目標：2030年までに女性管理職比率30%（国内全体）



従業員持株会入会者推移

目標：前年比増

入会者数 入会者数（旧グループ会社）（単位：名）
入会比率（対・対象会社正社員）

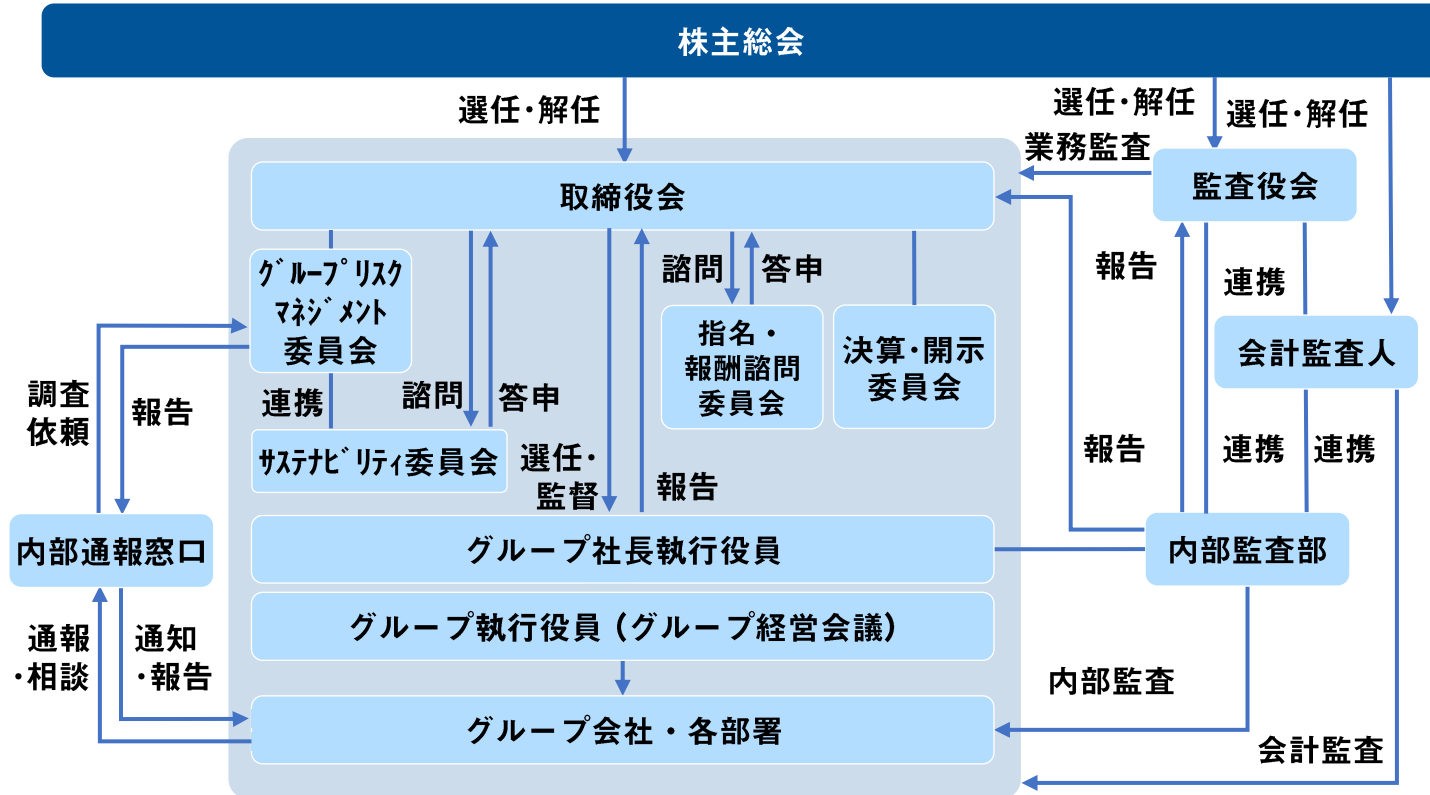


*サステナビリティ情報はこちらをご覧ください：<https://www.septeni-holdings.co.jp/csr/data.html>

※2023年までは国内主要会社、各年10月時点。2024年は国内グループ会社、12月末時点

企業理念に基づく行動及び透明公正で効率的な意思決定に加え、法令遵守と企業業績の適切な監督を目的とした体制の整備・運用に注力

コーポレートガバナンス体制図



ガバナンス改革の変遷

FY2015	・ 社外取締役を指名
FY2016	・ 取締役会実効性評価を導入 ・ 各種委員会設置によるチェック機能の強化 ・ 買収防衛策の廃止
FY2017	・ 役員向け業績連動型株式報酬制度導入 ・ 委任型執行役員制度の導入 ⇒監督と執行の分離
FY2022	・ サステナビリティ委員会の設置、ESGへの取り組み強化 ・ 取締役の独立性・多様性をさらに強化 社外比率：4名 / 7名、女性取締役：1名 / 7名 (決算発表日時点)
FY2023	・ 指名・報酬諮問委員会を設置

43 事業区分別 主要グループ会社

2025年5月12日現在  SEPTENI

マーケティング・コミュニケーション事業



ダイレクトビジネス事業

dentsu
direct

dentsu
elfto architect

データ・ソリューション事業

FLINTERS

TRICORN

Septeni
Cross Gate

その他事業

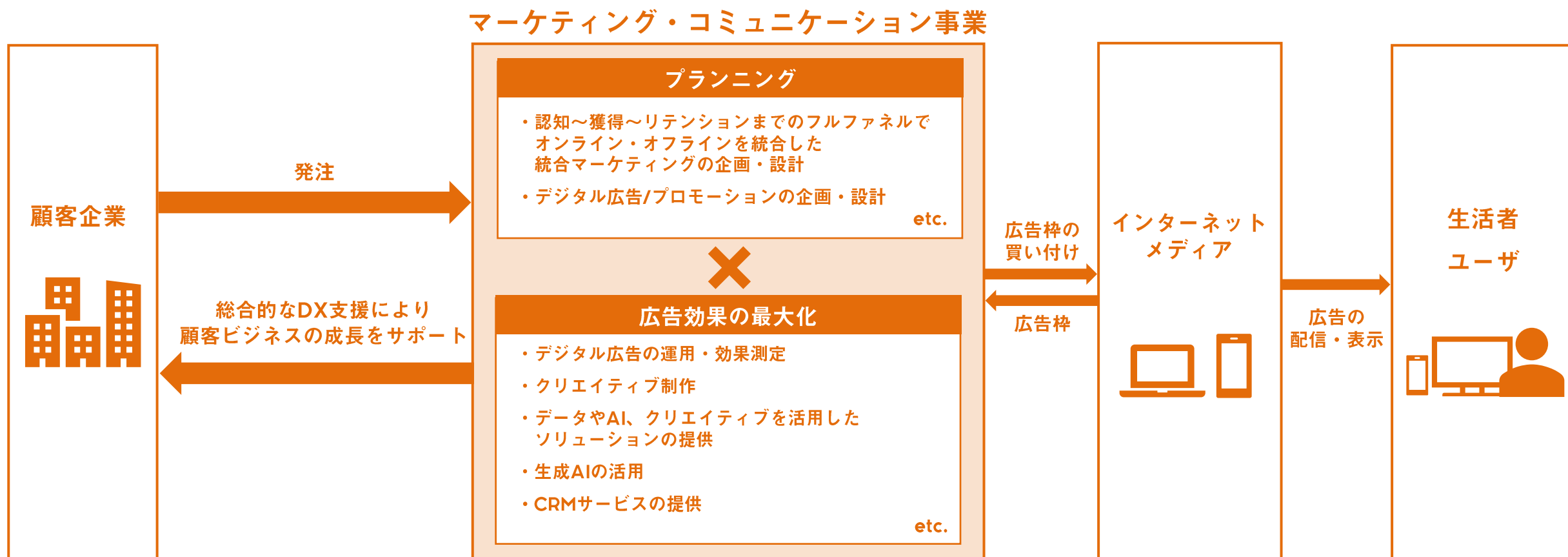
vivivit Human Capital Lab  SEPTENI
INCUBATE

持分法適用関連会社

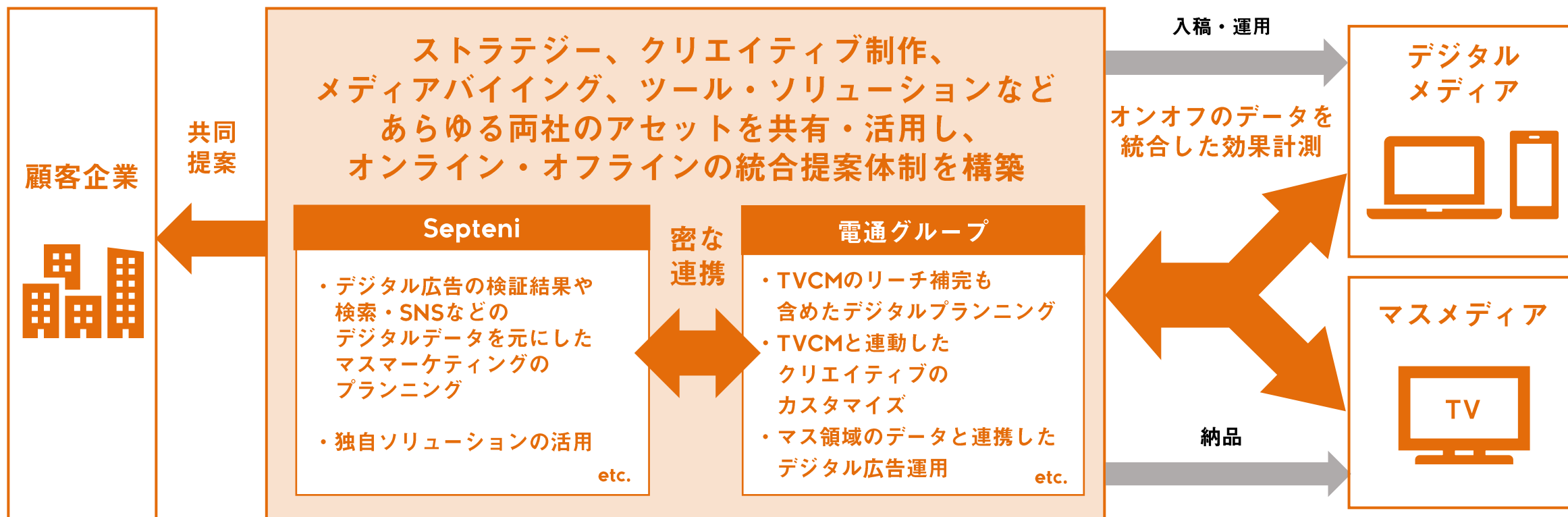
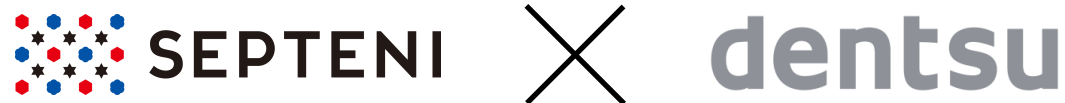
DENTSU
DIGITAL PRIMECROSS
& and factory  COMISMA 

セプテーニ・ホールディングス（持株会社）

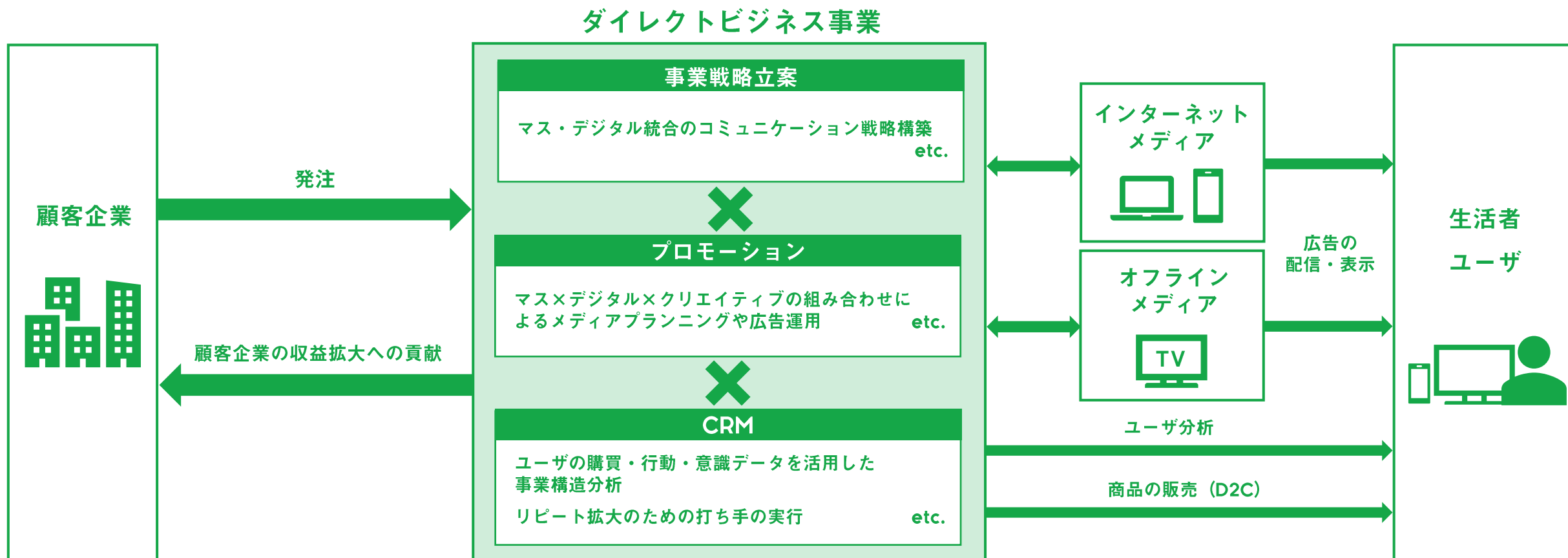
デジタル広告の販売と運用を軸とした 統合マーケティングサービスの提供により、企業のDXの総合的な支援を行う



両社の顧客基盤を活用したオンライン・オフライン広告の 統合マーケティング提案（イメージ）

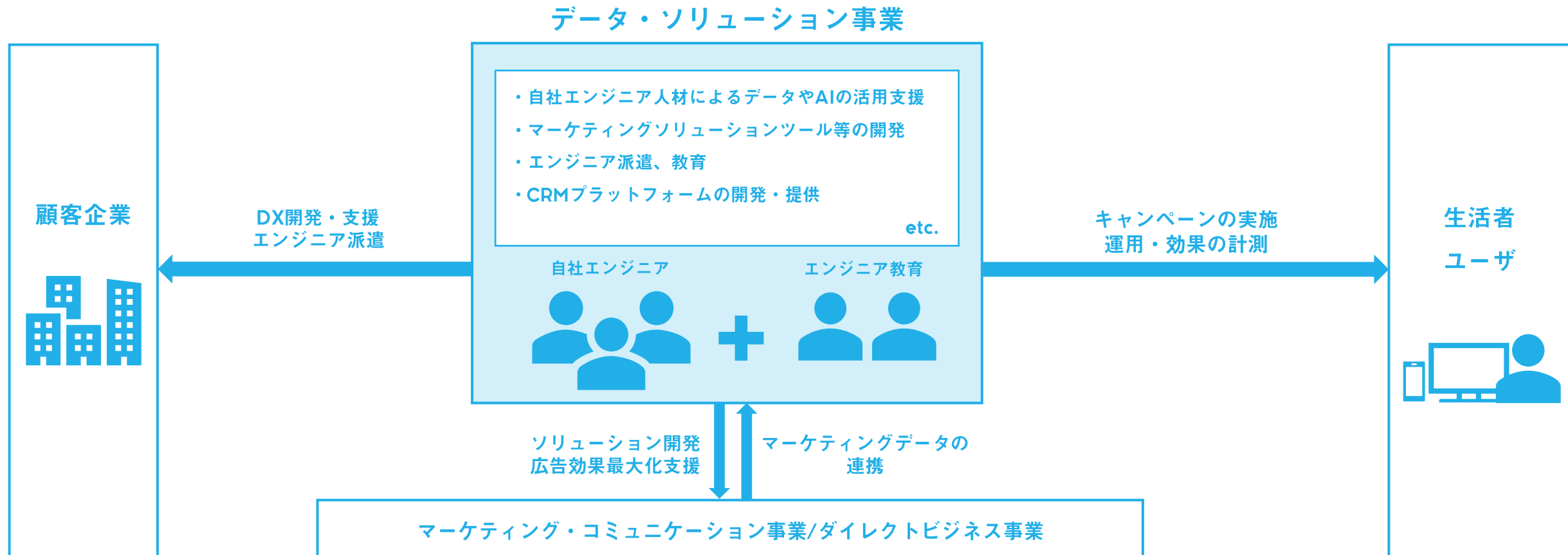


BtoC、BtoB領域において事業戦略立案からダイレクトレスポンス手法による
プロモーション、CRMまで一気通貫で実行することで
オフラインメディアとデジタルを統合した顧客支援を行う



47 データ・ソリューション事業 ビジネスモデル

デジタルマーケティング領域で長年蓄積された知識・ノウハウを生かし、データの収集・統合・活用や、データやAIを活用したソリューションの開発・提供、顧客の開発支援やエンジニア人材の派遣を提供





統合報告書2024

2024年度版統合報告書を発刊しました
中期テーマである「フォーカス&シナジー」を軸に
どのように「中長期で目指したい姿」を実現していくのか
マネジメントメッセージや従業員の声を紹介しています

詳細は当社ウェブサイト（https://www.septeni-holdings.co.jp/ir/library/integrated-report/integratedreport2024_ja.pdf）
もしくは右のQRコードからご覧ください



セプターニHD IR Magazine

セプターニHD・IRマガジン

 Septeni Group 18本

セプターニグループ公式発信

人やカルチャーにまつわる様々な取組みを発信する公式note内に
「IR マガジン」を開設し、株主・投資家の皆さまに向けた情報を発信しています
その他の公式SNSとあわせて、ぜひご覧ください

公式note： https://note.com/septeni_group

公式X： https://x.com/Septeni_PR

セプターニ スポーツ公式X： https://x.com/SEPTENI_SPORTS

公式Facebook： <https://www.facebook.com/septenigroup>