

2026年12月期 第2四半期 決算説明資料



SEPTENI

2026年8月6日

証券コード 4293

株式会社セプテーニ・ホールディングス

INDEX

- 01 2026/12期 2Q累計期間連結決算概要
- 02 四半期連結決算概要
- 03 マーケティング・コミュニケーション事業
- 04 ダイレクトビジネス事業
- 05 データ・ソリューション事業
- 06 業績予想の修正および進捗状況
- 07 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)

2026年12月期 第2四半期決算 エグゼクティブサマリ

FY2026 上期累計実績

収益

新規顧客獲得に加え、マーケティング・コミュニケーション事業やダイレクトビジネス事業において既存顧客との取引がさらに拡大し、前期比**+9.5%の増収**

Non-GAAP
営業利益

筋肉質な事業基盤の構築が進み、前期比**+46.5%の大幅増益**

親会社所有者
帰属中間利益

増収増益に加え、持分法投資利益等も好調に推移し、前期比**+120.2%の大幅増益**

通期業績予想の修正

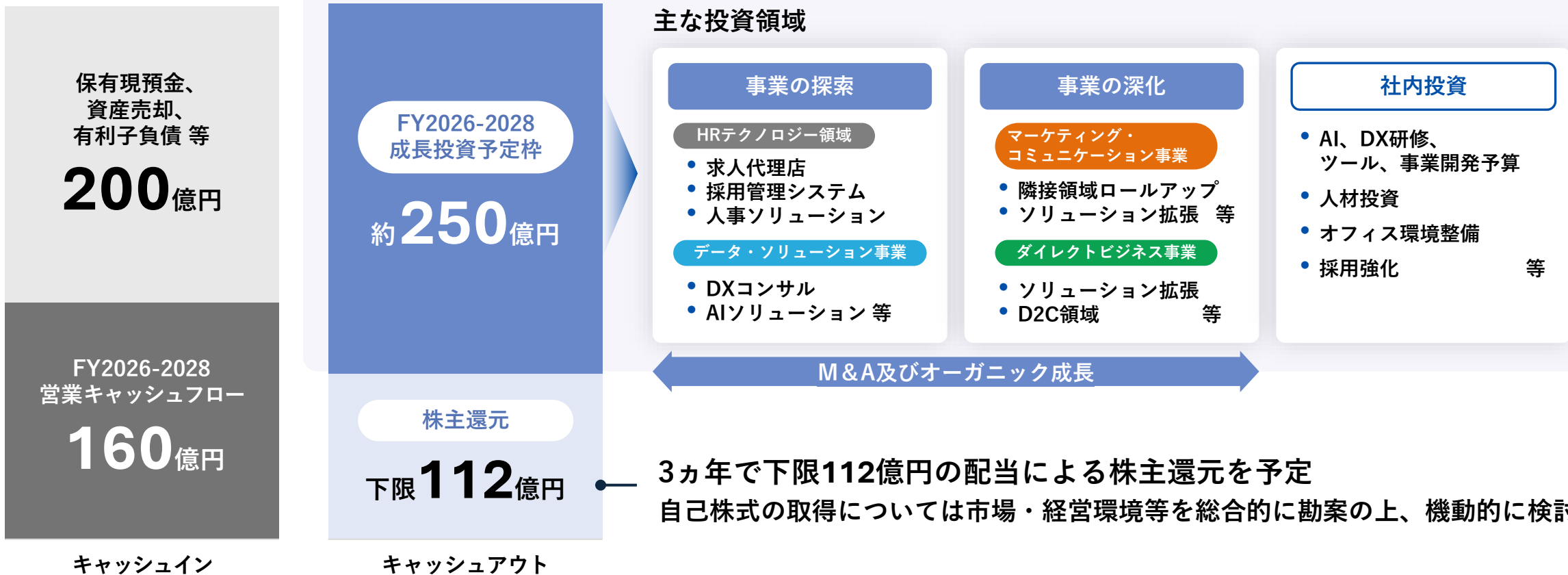
- 東南アジアにおける事業運営の見直しに伴い、子会社の清算決定による法人税負担の軽減効果を反映し、親会社の所有者に帰属する当期利益の通期業績予想を5,250百万円から**6,000百万円に上方修正**

中期経営計画の進捗状況

- 事業ポートフォリオマネジメントの推進により1社を買収、2社を売却
- FY2028までの定量目標は前倒しで達成見込み、FY2027以降の定量目標は見直しを検討

キャピタルアロケーション（FY2026-2028）（再掲）

- 成長投資として、「事業の探索」に向けた顧客の企業価値向上に資するケーパビリティ拡張への投資、「事業の深化」に向けた既存事業の競争力強化のための投資、AI・人的資本・社内環境整備等への社内投資を行う予定



事業ポートフォリオマネジメントの推進

事業継続基準に沿ったモニタリングを継続しつつ、新たな成長の種まきも並行して実施

- AIクリエイションラボ AIとクリエイティブの融合を推進する新会社を設立
- 医師たちとつくる D2C領域の強化を目的とし、ペット関連のヒット商品を持つ同社を連結子会社化
- ビビビット より大きなシナジー効果の発揮が期待されるベストオーナーへ株式譲渡
- LION DIGITAL GLOBAL 海外事業の全体戦略を見直し、東南アジア地域での事業運営上のベストオーナーへ株式譲渡



※LION DIGITAL GLOBAL社のグループ会社を含む

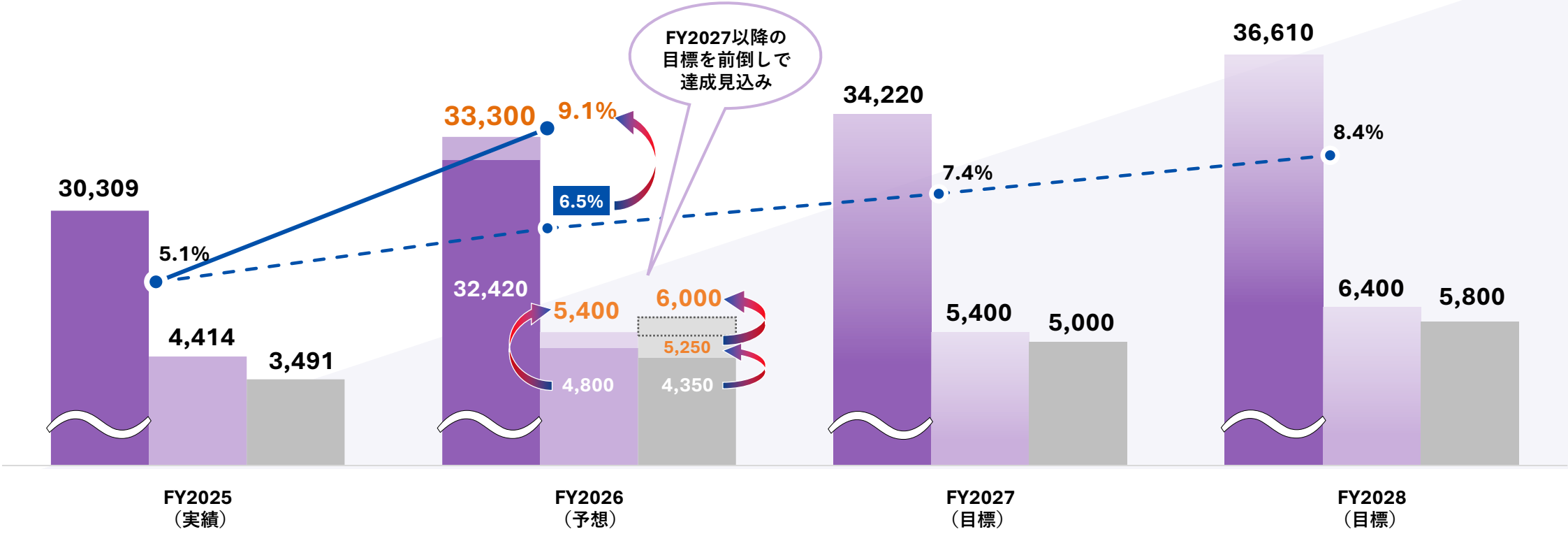
FY2028までの定量目標に向けた進捗

■ トップラインの拡大や生産性の改善、事業ポートフォリオマネジメントの推進により、
2026年2月開示の3ヵ年の定量目標を上回るペースで進捗

過去最高実績の更新の継続を目指し、FY2027以降はさらなる高い目標設定に向けて見直しを検討

■ 収益（百万円） ■ Non-GAAP営業利益（百万円） ■ 親会社の所有者に帰属する当期利益（百万円） ● ROE

※2026年度 白色のデータラベル：期初業績予想 オレンジのデータラベル：修正後業績予想（ROEは概算値）



01

2026/12期

2Q累計期間連結決算概要

FY2026/2Q累計（1-6月）決算ハイライト

- いずれの科目においても上期実績として**過去最高を更新**※1
売上高は想定市場成長率※2を上回る二桁成長を実現、Non-GAAP営業利益も**+46.5%の大幅増益**
修正後業績予想に対しても順調に進捗

		金 額	前年同期比	対修正後 業績予想進捗
収 益		16,653百万円	+9.5%	50.0%
Non-GAAP営業利益		3,026百万円	+46.5%	56.0%
親会社の所有者に帰属する中間利益		4,087百万円	+120.2%	68.1%
1株当たり中間利益（EPS）		19.76円	+10.81円	-
【参考】	売上高	87,873百万円	+16.6%	-
	対売上高収益率	19.0%	-1.2Pt	-

※1 FY2023以前は1-6月の単純合算との比較 ※2 一桁パーセント台後半を想定

FY2026/2Q累計（1-6月）決算ハイライト（セグメント別）

マーケティング・
コミュニケーション事業

新規顧客獲得に加えて既存顧客の拡大が大きく寄与し**増収、大幅増益**

ダイレクトビジネス事業

既存顧客の拡大により**増収、大幅増益**

データ・ソリューション事業

サービスラインナップ拡充や人員数適正化により**増収増益**

	(単位：百万円)	2025年12月期 2Q累計	2026年12月期 2Q累計	前年同期比	対修正後 業績予想進捗
マーケティング・ コミュニケーション	収 益	10,903	12,078	+10.8%	50.3%
	Non-GAAP営業利益	2,779	3,656	+31.6%	52.2%
	【参考】売上高	64,101	75,992	+18.5%	-
ダイレクトビジネス	収 益	3,169	3,523	+11.2%	51.8%
	Non-GAAP営業利益	607	833	+37.4%	59.5%
	【参考】売上高	10,841	11,890	+9.7%	-
データ・ ソリューション	収 益	1,551	1,659	+6.9%	46.1%
	Non-GAAP営業利益	250	298	+19.2%	46.5%

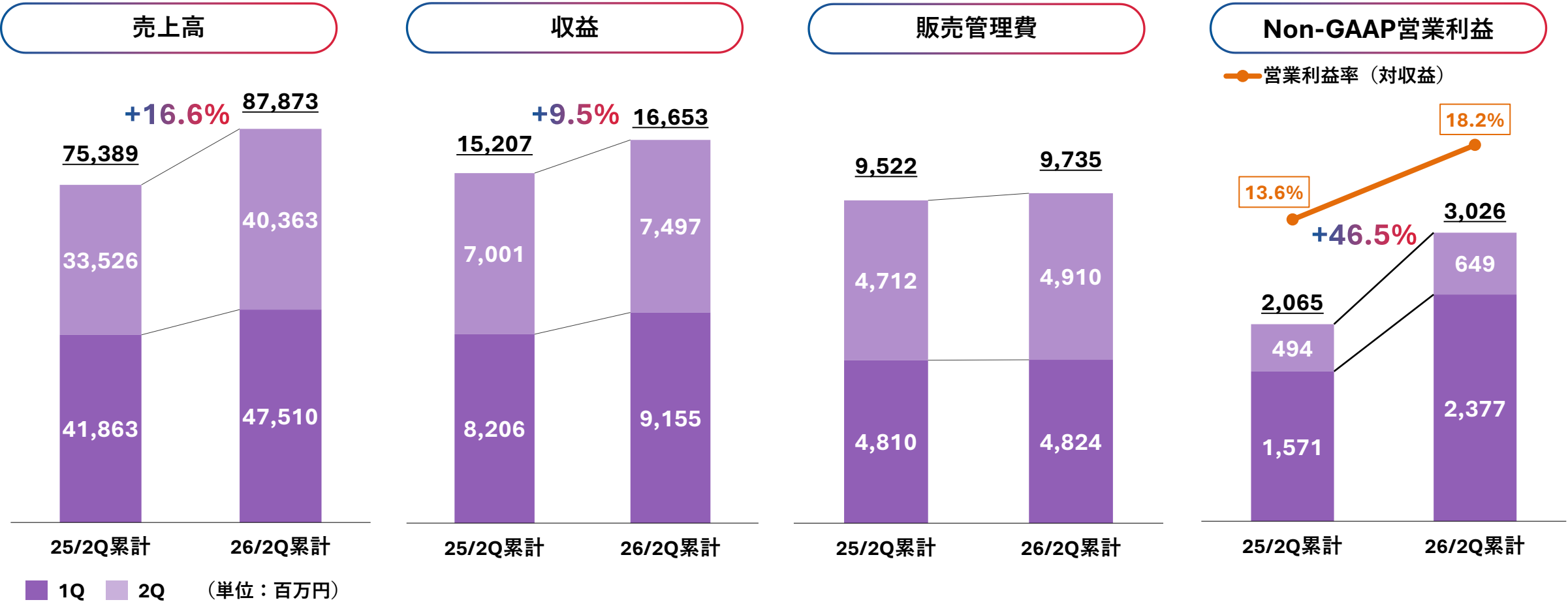
FY2026/2Q累計（1-6月）連結P/L

売上高は二桁増収、筋肉質な事業構造の構築によりNon-GAAP営業利益は前期比+46.5%の大幅増益
持分法投資利益等の貢献もあり、親会社の所有者に帰属する中間利益は前期比+120.2%の大幅増益

(単位：百万円)	2026年 12月期 2Q累計				2025年12月期 2Q累計		
	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	16,653	19.0%	100.0%	+9.5%	15,207	20.2%	100.0%
売上総利益	12,716	14.5%	76.4%	+10.1%	11,549	15.3%	75.9%
販売管理費	9,735	11.1%	58.5%	+2.2%	9,522	12.6%	62.6%
Non-GAAP営業利益	3,026	3.4%	18.2%	+46.5%	2,065	2.7%	13.6%
営業利益	3,167	3.6%	19.0%	+56.4%	2,024	2.7%	13.3%
持分法投資利益等	1,160	1.3%	7.0%	+66.4%	697	0.9%	4.6%
親会社の所有者に帰属する中間利益	4,087	4.7%	24.5%	+120.2%	1,856	2.5%	12.2%
【参考】売上高	87,873	100.0%	—	+16.6%	75,389	100.0%	—

FY2026/2Q累計（1-6月）連結業績推移

既存案件拡大、新規案件獲得によりトップラインが拡大、販管費をコントロールし、Non-GAAP営業利益率は前期比+4.6Ptの改善



02

四半期連結決算概要

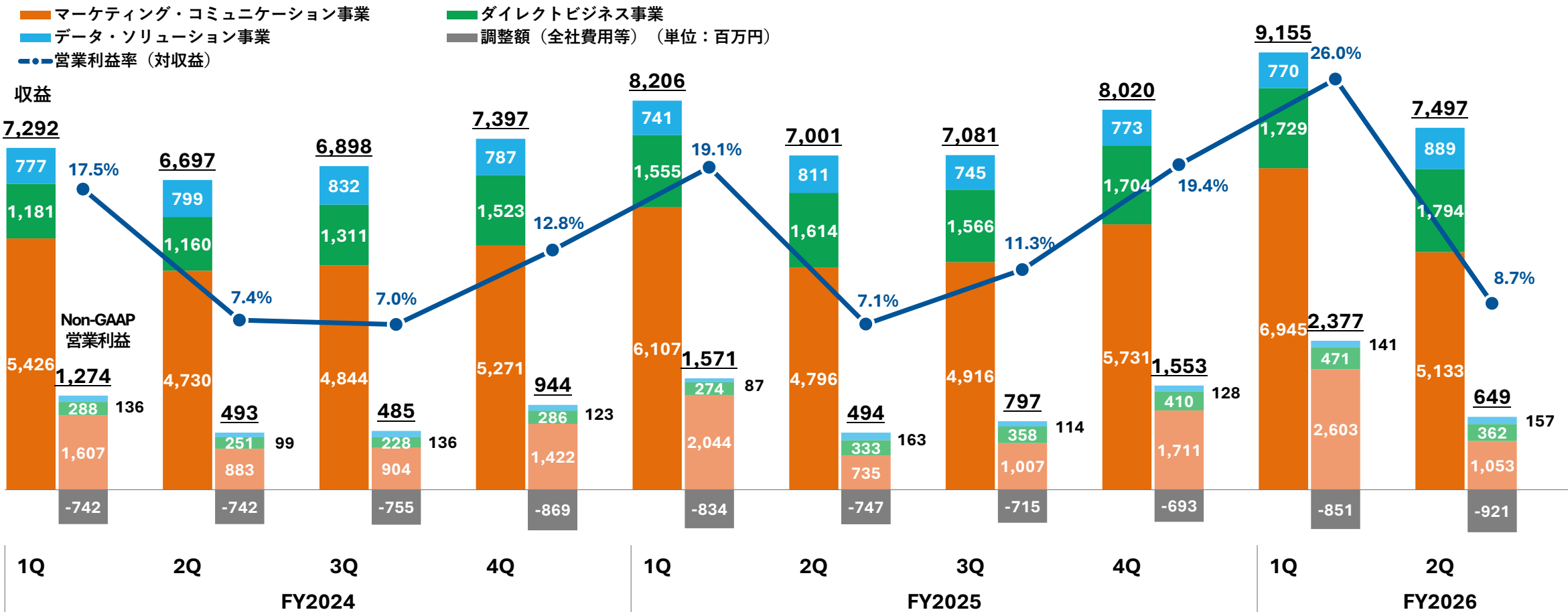
FY2026/2Q（4-6月）連結P/L

売上高は前期比+20.4%の増収、原価・販売管理費の増加を吸収し、
Non-GAAP営業利益は前期比+31.5%の二桁増益
子会社の清算決定による法人税負担の軽減効果を反映し、
親会社の所有者に帰属する四半期利益は前期比+332.3%の大幅増益

(単位：百万円)	2026年 12月期 2Q				2025年12月期 2Q		
	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	7,497	18.6%	100.0%	+7.1%	7,001	20.9%	100.0%
売上総利益	5,532	13.7%	73.8%	+6.7%	5,186	15.5%	74.1%
販売管理費	4,910	12.2%	65.5%	+4.2%	4,712	14.1%	67.3%
Non-GAAP営業利益	649	1.6%	8.7%	+31.5%	494	1.5%	7.1%
営業利益	588	1.5%	7.8%	+25.8%	467	1.4%	6.7%
持分法投資利益等	234	0.6%	3.1%	+50.4%	155	0.5%	2.2%
親会社の所有者に帰属する四半期利益	1,433	3.6%	19.1%	+332.3%	332	1.0%	4.7%
【参考】売上高	40,363	100.0%	—	+20.4%	33,526	100.0%	—

連結業績四半期推移

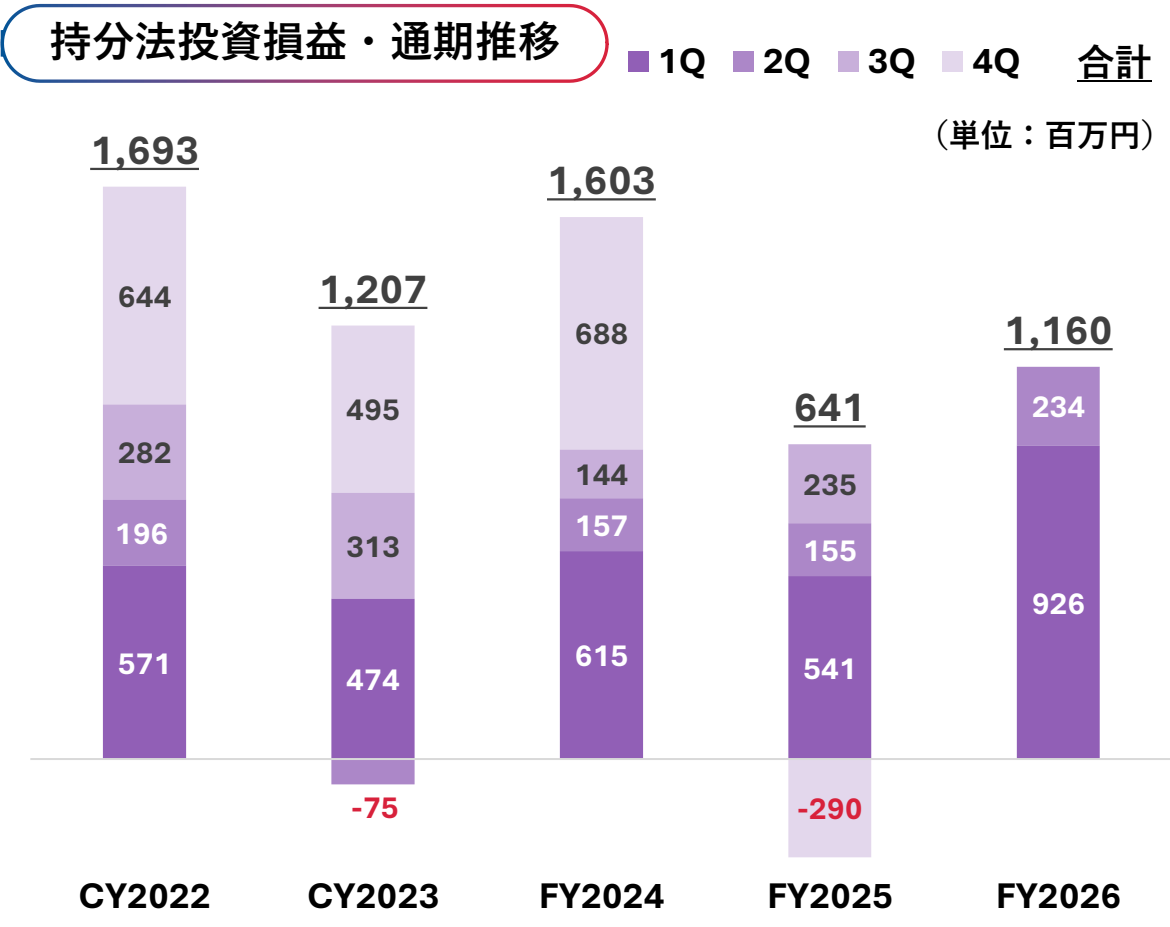
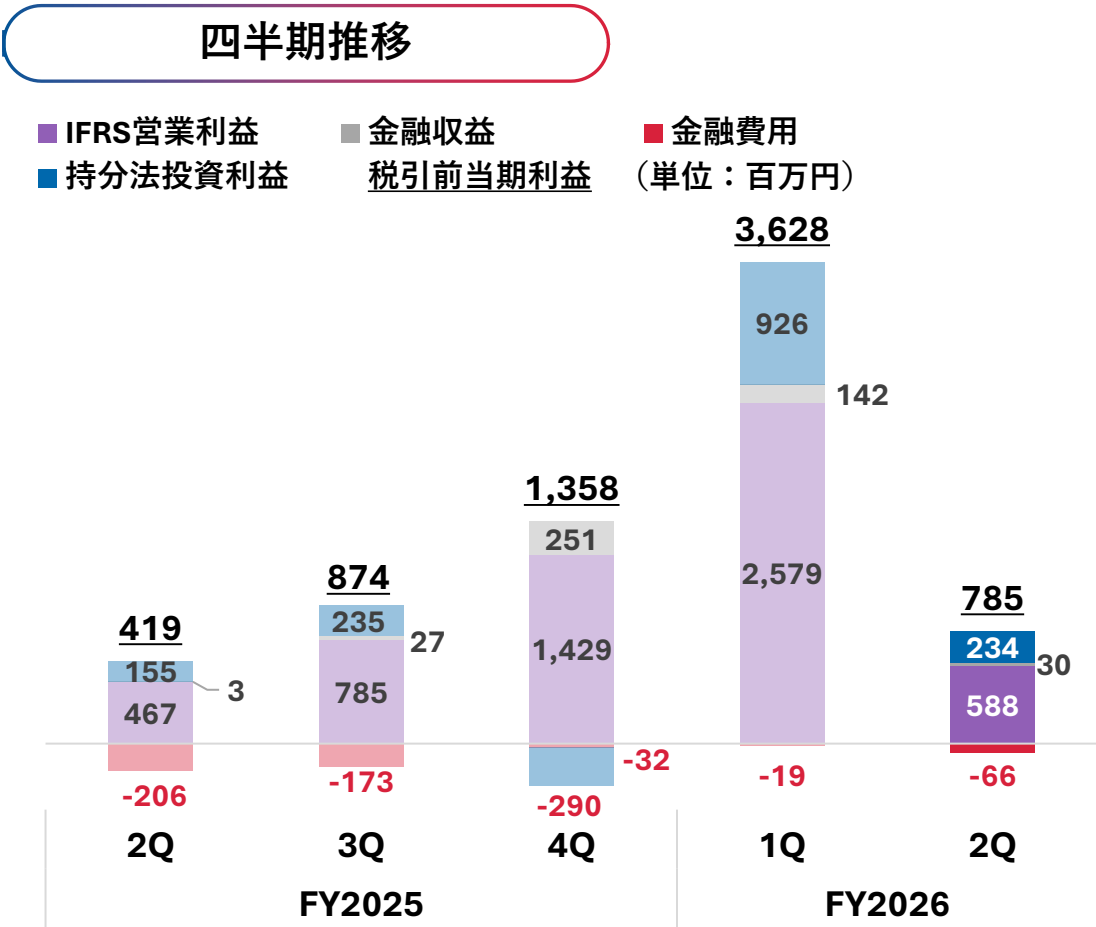
2Qのトップラインが伸びにくく人件費が増えやすい季節性の中でも、
Non-GAAP営業利益率が前期比+1.6Pt改善



* その他事業、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

連結 税引前当期利益 四半期推移（非継続事業組替え後）

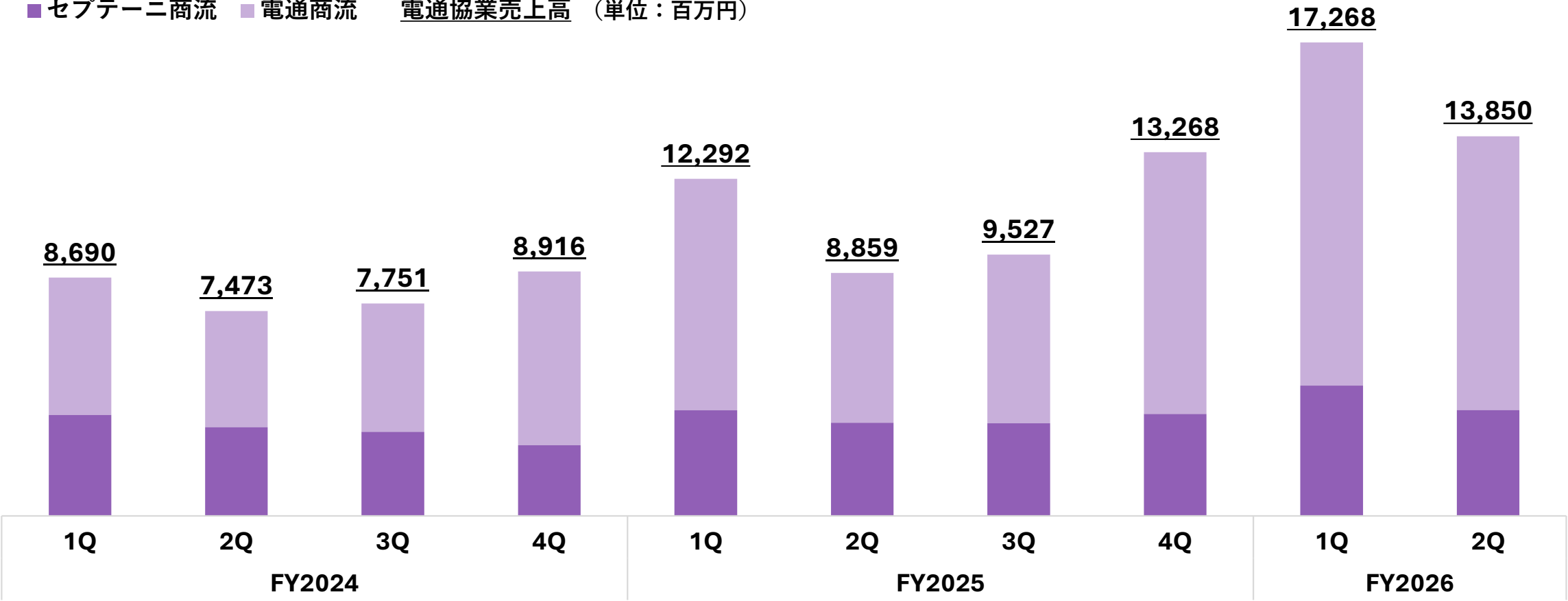
電通デジタルを中心とした持分法投資利益は堅調に推移し、2Q累計時点で昨年通期実績を上回る進捗



電通グループとの業務提携の進捗

国内大手顧客のみならずグローバルブランドの獲得が寄与し、
協業売上全体としては**前期比+56.3%**と成長

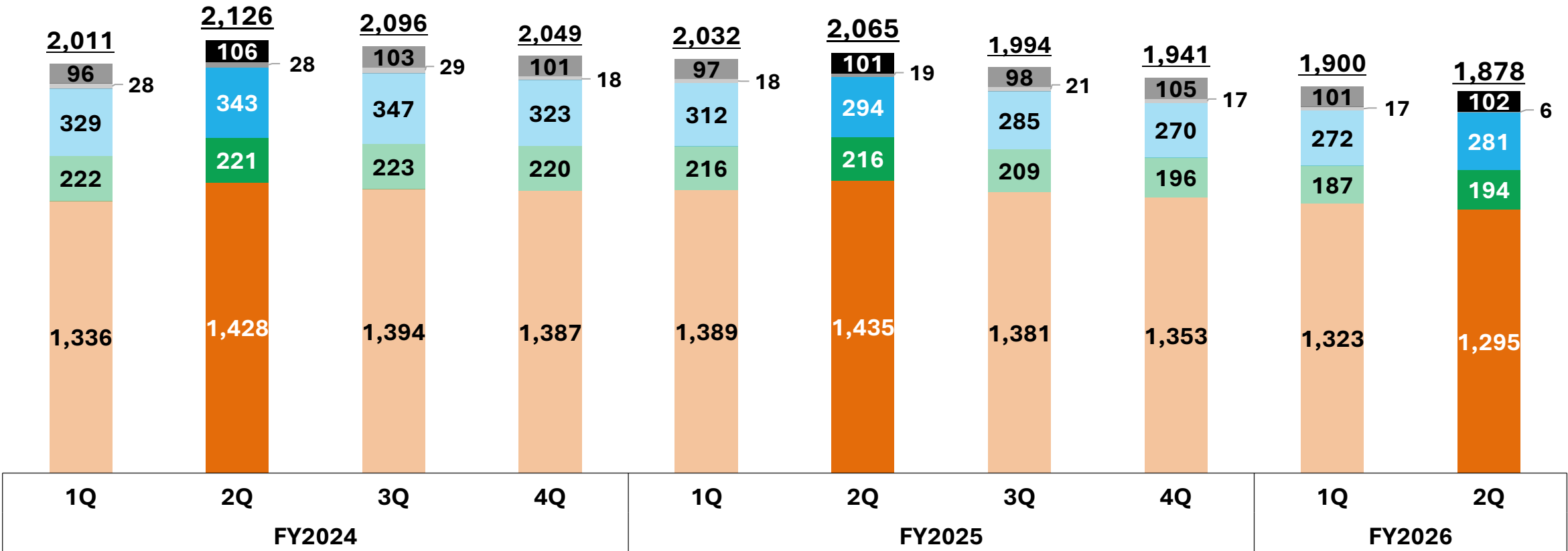
■ セプテーニ商流 ■ 電通商流 電通協業売上高 （単位：百万円）



連結従業員数推移

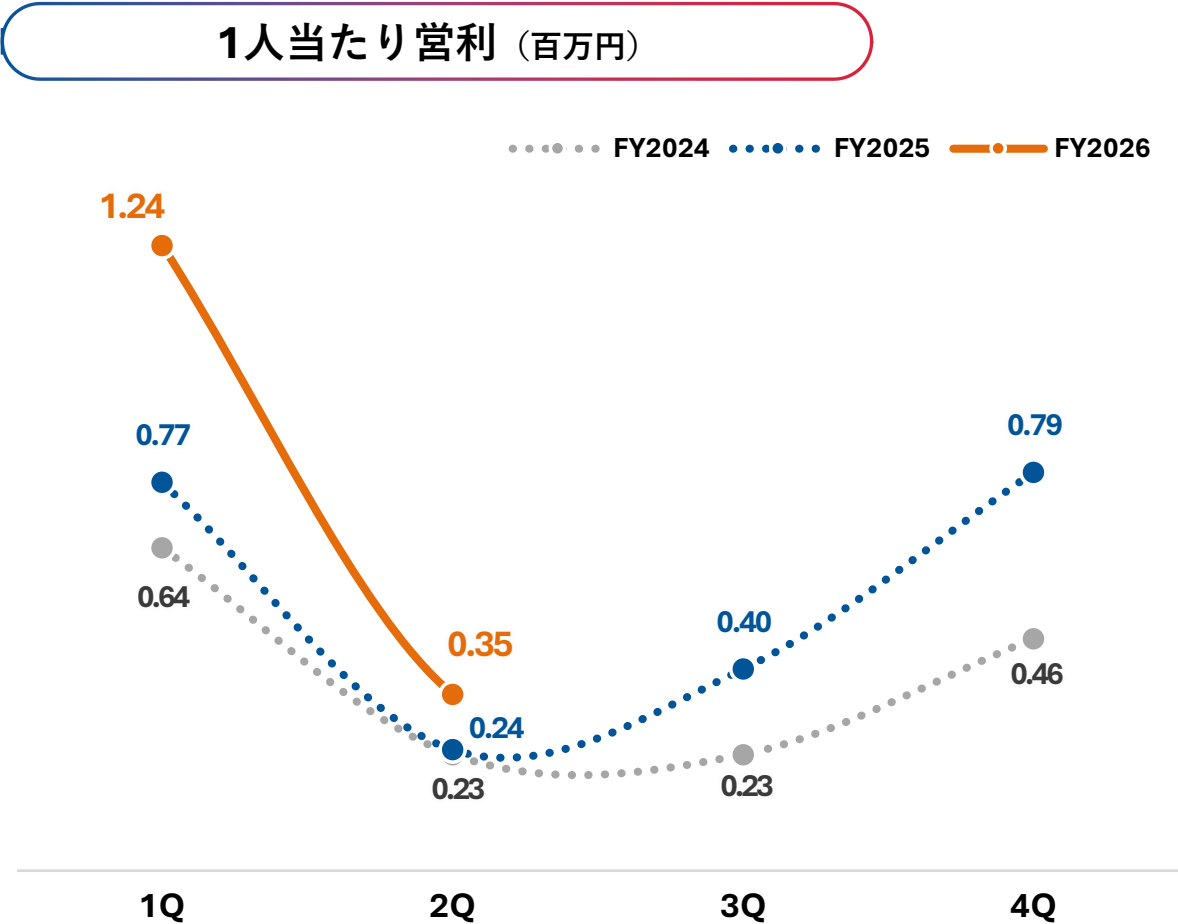
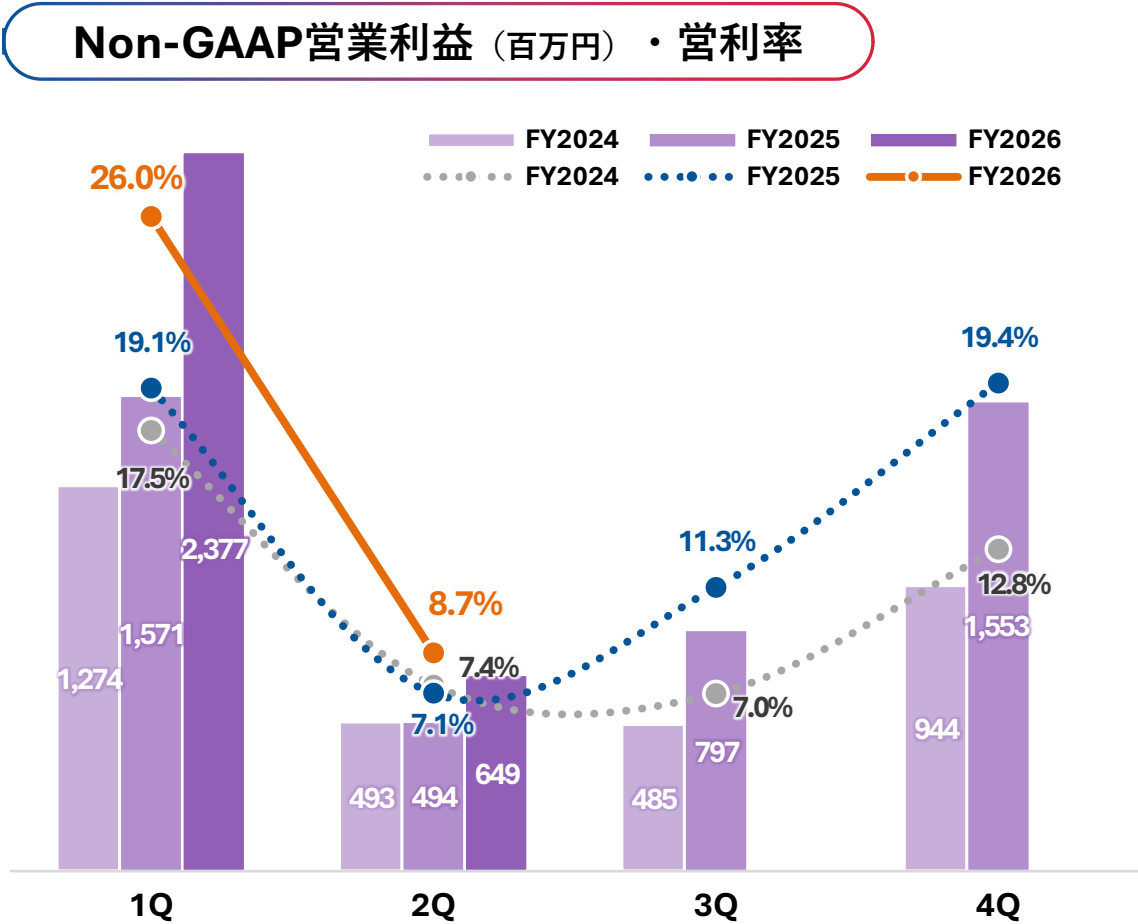
4月に新卒が26名入社、事業ポートフォリオマネジメントの推進に伴う連結除外等による増減が▲25名
従業員数を適正な水準にコントロールし、グループ全体の人員配置の適正化や効率化を促進

■ 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）



Non-GAAP営業利益・生産性推移

Non-GAAP営業利益の額・率ともに、拡大・向上が進み、
この2年で生産性指標としての従業員1人当たり営業利益も着実に改善



03

マーケティング・コミュニケーション事業

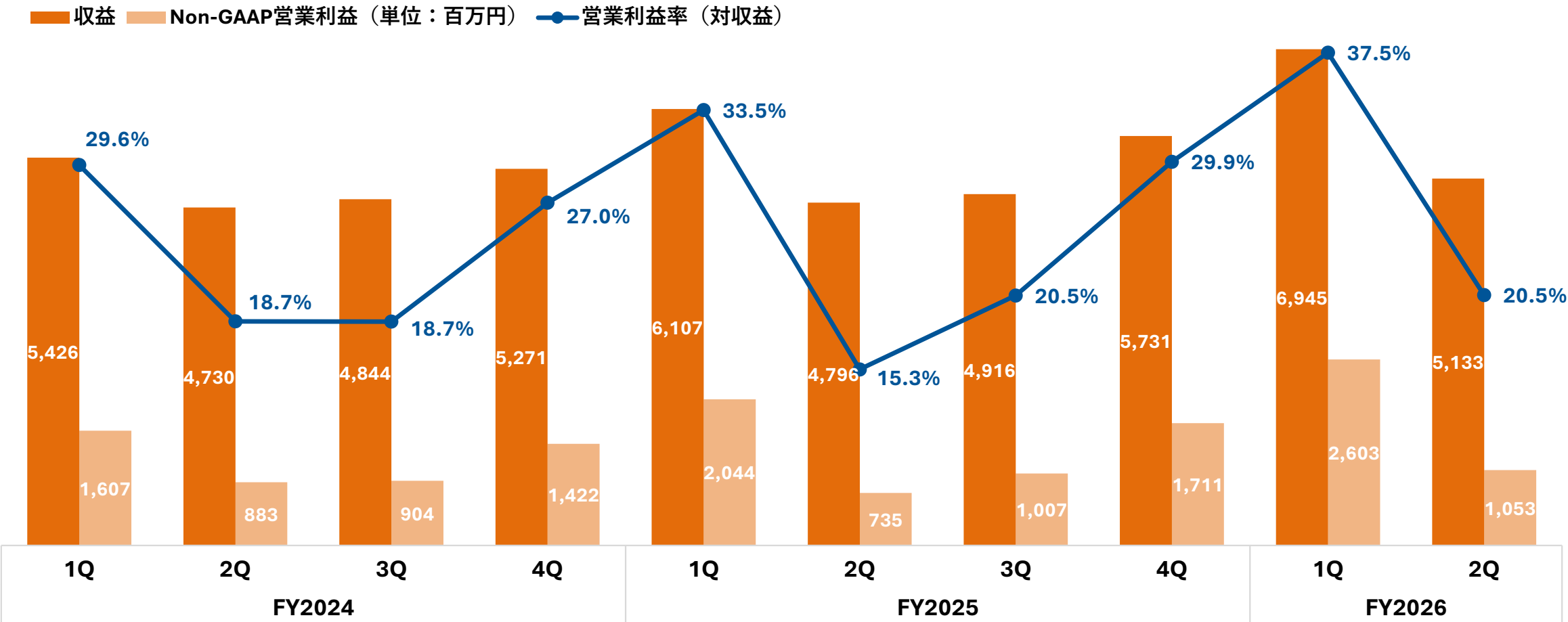
マーケティング・コミュニケーション事業 業績概況

- 既存顧客の拡大により売上高は**前期比+24.7%と大きく増収**、原価や販管費を大きく増加させることなくコスト効率化を重視した経営により、Non-GAAP営業利益は**前期比+43.3%の増益**

(単位：百万円)	2026年 12月期 2Q				2025年 12月期 2Q		
	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	5,133	14.9%	100.0%	+7.0%	4,796	17.3%	100.0%
売上総利益	4,176	12.1%	81.3%	+8.9%	3,833	13.9%	79.9%
販売管理費	3,128	9.1%	60.9%	+0.8%	3,104	11.2%	64.7%
Non-GAAP営業利益	1,053	3.1%	20.5%	+43.3%	735	2.7%	15.3%
【参考】 売上高	34,476	100.0%	—	+24.7%	27,649	100.0%	—

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

従業員一人当たりの生産性も向上し、Non-GAAP営業利益率は前期比+5.2Pt改善、各案件の拡大やソリューション販売の強化により収益性・生産性を向上させ、過去2年を上回る営業利益率の実現を目指す



マーケティング・コミュニケーション事業 トピックス

Indeedの認定パートナー制度において、2025年度下半期※Platinumカテゴリーの「総合売上賞」および「ベストグロース賞」をダブル受賞

Indeed認定パートナーについて

2025年度よりIndeedの認定パートナー制度の最高位カテゴリーである「**Platinum Partner**」に認定



<総合売上賞>

同カテゴリ内で最も高い売上実績を創出した認定パートナーが受賞

<ベストグロース賞>

売上総額を上半期比で大幅に伸長させた認定パートナーが受賞

HRソリューションへの活用

今回受賞の評価につながった「求人サイトの広告運用力」をベースに、独自の科学的なAIマッチング技術「HaKaSe」と組み合わせた統合的なHRソリューションサービスを展開

人材募集（AX）：広告運用による母集団形成の最大化



人材採用（CX）：HaKaSeを活用した採用率の改善



人材育成（EX）：オンボーディング等の最適化により従業員の離職を防ぐ

04 ダイレクトビジネス事業

ダイレクトビジネス事業 業績概況

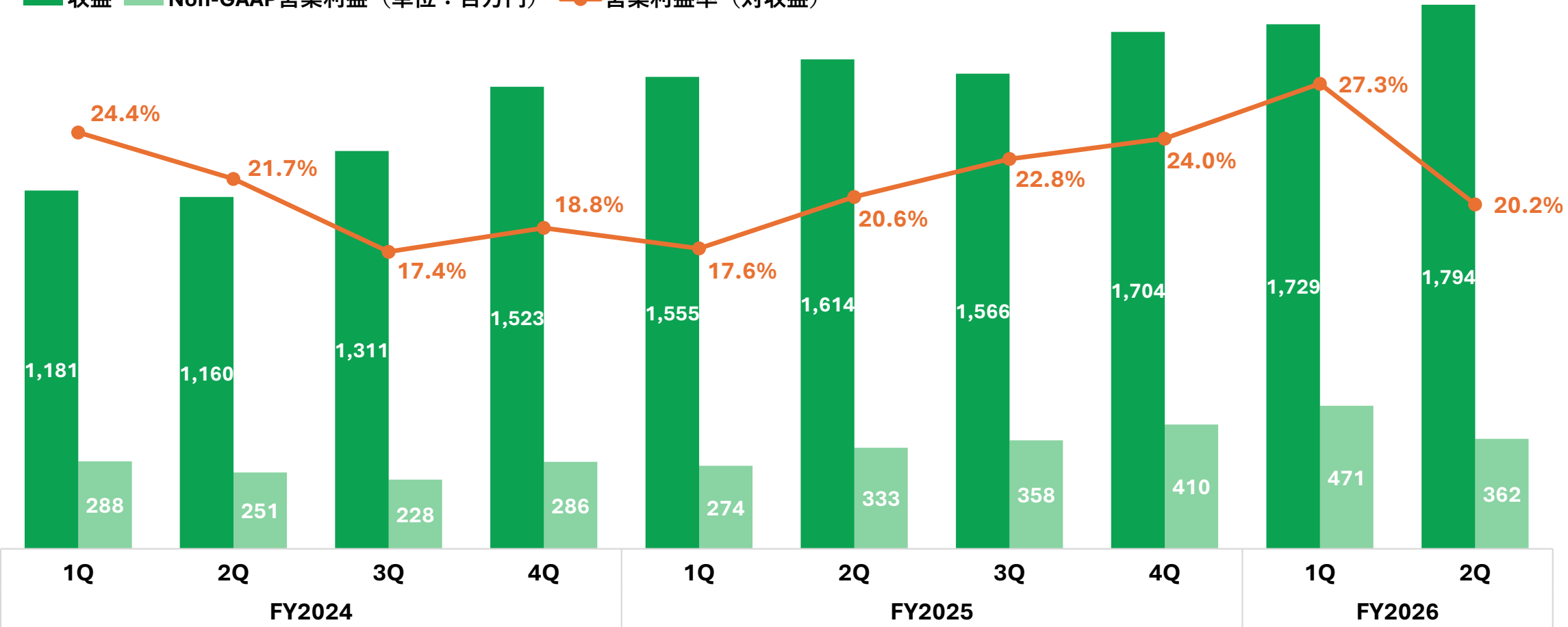
- 既存顧客のさらなる拡大により収益は**前期比+11.2%の成長**、
新たな収益モデル構築に向けた費用を増やしつつも、Non-GAAP営業利益は**前期比+8.9%の増益**

(単位：百万円)	2026年 12月期 2Q				2025年 12月期 2Q		
	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	1,794	31.0%	100.0%	+11.2%	1,614	28.6%	100.0%
売上総利益	962	16.6%	53.6%	+4.2%	923	16.3%	57.2%
販売管理費	610	10.5%	34.0%	+1.1%	603	10.7%	37.4%
Non-GAAP営業利益	362	6.3%	20.2%	+8.9%	333	5.9%	20.6%
【参考】 売上高	5,793	100.0%	—	+2.5%	5,651	100.0%	—

ダイレクトビジネス事業 四半期業績推移

■ 期初より見込んでいた、D2C事業の強化に向けて設立・買収した子会社における先行投資により、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）



05 データ・ソリューション事業

データ・ソリューション事業 業績概況

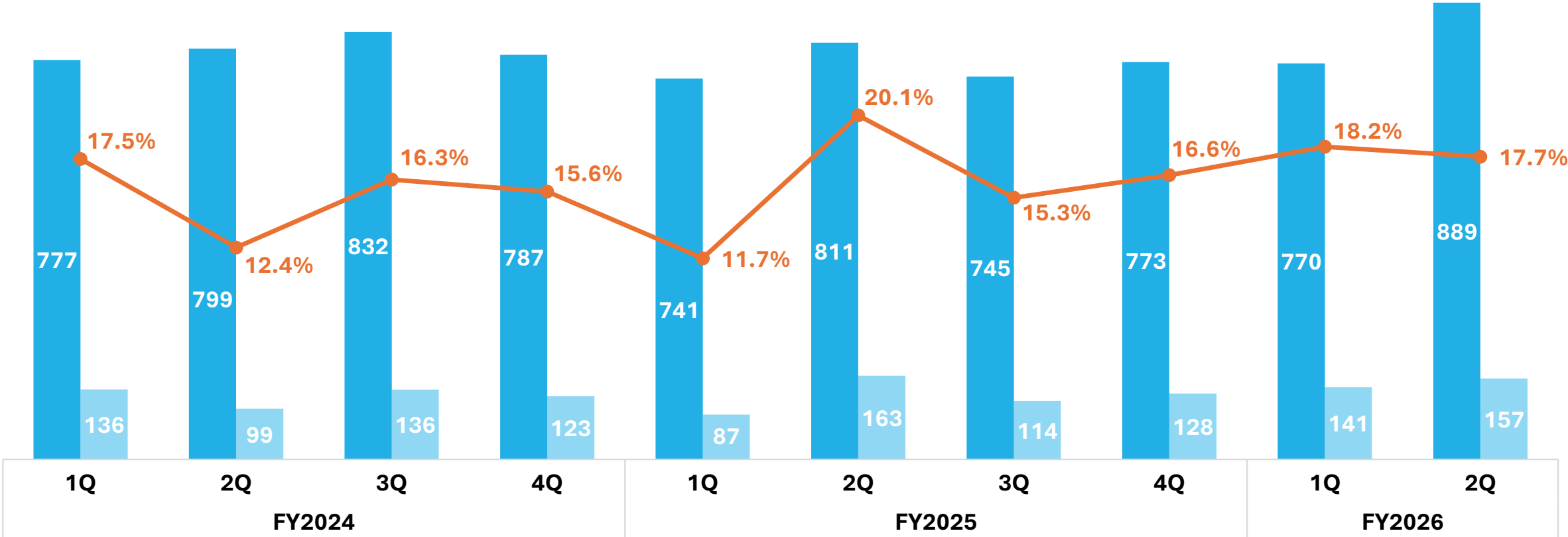
- 開発案件においてはエンジニア稼働率を向上させるとともに、研修事業やソリューションをはじめとしたサービスラインナップ拡充効果もあり、前期比で**+9.6%の増収**

(単位：百万円)	2026年 12月期 2Q			2025年 12月期 2Q	
	金額	比率	前年同期比	金額	比率
収 益	889	100.0%	+9.6%	811	100.0%
売上総利益	555	62.4%	+6.5%	521	64.3%
販売管理費	398	44.8%	+11.0%	359	44.2%
Non-GAAP営業利益	157	17.7%	-3.5%	163	20.1%
【参考】売上高	889	100.0%	+9.6%	811	100.0%

データ・ソリューション事業 四半期業績推移

— 当事業セグメントの四半期単体における過去最高収益を更新、
人員数の適正化と稼働率の改善を継続しながらトップラインの増加、利益率の改善を目指す

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

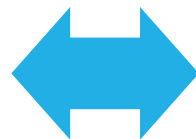


データ・ソリューション事業 トピックス

Anthropic社が提供する「Claude」の4製品※を網羅し、事前設定から研修、セキュリティ対策、実務への定着までを支援する「**Claude Code法人導入研修**」の提供を開始

背景

- 実務領域において高い自律処理能力を持つ「Claude」を組織的に導入・運用し、生産性の向上を図りたいという企業からのニーズの高まり
- 「導入しなければ競争力を失う」という危機感



十分な専門知見や管理体制（ガバナンス）がない状態で現場へ導入するリスク

提供価値

- 4製品の一括学習と、環境構築から実務定着までの一気通貫支援
- 上場企業基準のガバナンス品質
- 公式資格者監修と、豊富な研修実績に基づく定着プログラム



セプテーニグループでのサービス導入実績と研修ノウハウを基盤に、幅広い企業のAI活用を支援し、顧客企業の**持続的な成長と組織変革に貢献**



06

業績予想の修正及び進捗状況

2026年12月期 通期業績予想の修正（連結）

2026年5月26日に公表したLION DIGITAL GLOBAL社の株式譲渡に伴い、東南アジアの連結子会社の清算を決定し、法人税負担の軽減効果を反映事業ポートフォリオの選択と集中により、親会社の所有者に帰属する当期利益の通期予想を上方修正

(単位：百万円)		2025年12月期 実績	2026年12月期 前回発表予想	2026年12月期 今回発表予想	増加率	予想成長率 (前期比)
収 益		30,309	33,300	33,300	—	+9.9%
Non-GAAP営業利益		4,414	5,400	5,400	—	+22.3%
親会社の所有者に帰属する当期利益		3,491	5,250	6,000	+14.3%	+71.9%
1株当たり当期利益（EPS）（円）		16.83	25.31	29.21	+3.90	+12.38
【参考】	売上高	148,783	163,000	163,000	—	+9.6%
	対売上高収益率	20.4%	20.4%	20.4%	—	—
1株当たり配当金（円）		18.00	18.00	期中 9.00 期末 9.00	—	± 0

2026年12月期 通期業績予想（セグメント別）

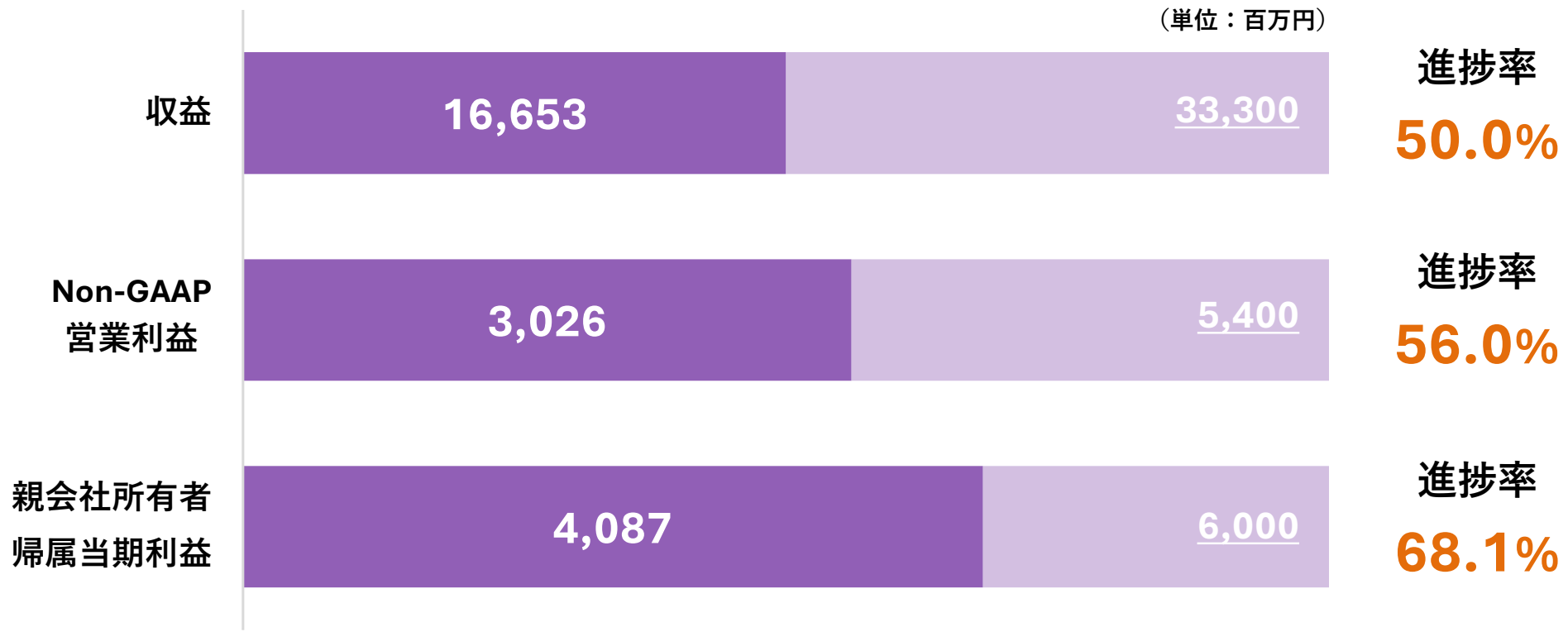
■ マーケティング・コミュニケーション事業を中心に、すべての事業において増収増益を見込む

(単位：百万円)	収 益			Non-GAAP営業利益		
	FY2025 実績	FY2026 予想	前期比	FY2025 実績	FY2026 予想	前期比
マーケティング・ コミュニケーション	21,550	24,000	+11.4%	5,497	7,000	+27.3%
ダイレクトビジネス	6,439	6,800	+5.6%	1,374	1,400	+1.9%
データ・ ソリューション	3,069	3,600	+17.3%	492	640	+30.2%
消去・全社 (その他事業含む)	-750	-1,100	—	-2,948	-3,640	—
連 結	30,309	33,300	+9.9%	4,414	5,400	+22.3%

修正後業績予想に対する進捗状況（連結）

引き続き、下期においては世界情勢をはじめとしたマクロ環境の不透明感に起因する当社業績への直接的な影響は見込まない一方で、広告市場全体への間接的な影響が生じる可能性を鑑み、保守的な前提を置く

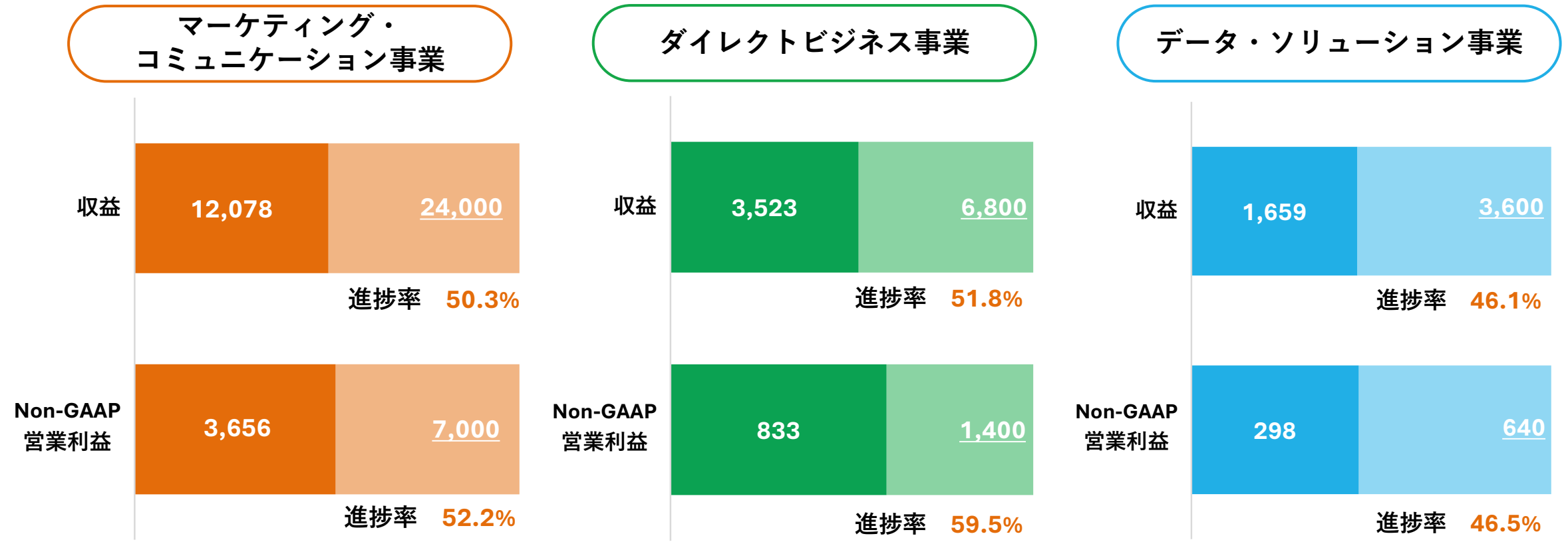
事業成長に加えて、**筋肉質な事業基盤の構築による収益性、生産性の向上**により、通期業績予想の達成を目指す



業績予想に対する進捗状況（セグメント別）

2026年8月時点の業績予想に対して、すべての事業において順調な進捗

（単位：百万円）



株主還元の実施

- 2026年6月30日を基準日とする**期中の剰余金配当を9.00円にて実施**、
今後もキャピタルアロケーションと株主還元方針に沿って株主還元を実行

FY2026 1株当たり年間配当

1株当たり配当金

期中（実績）	9.00円
期末（予想）	9.00円
合計	18.00円

* 期末配当基準日：2026年12月31日

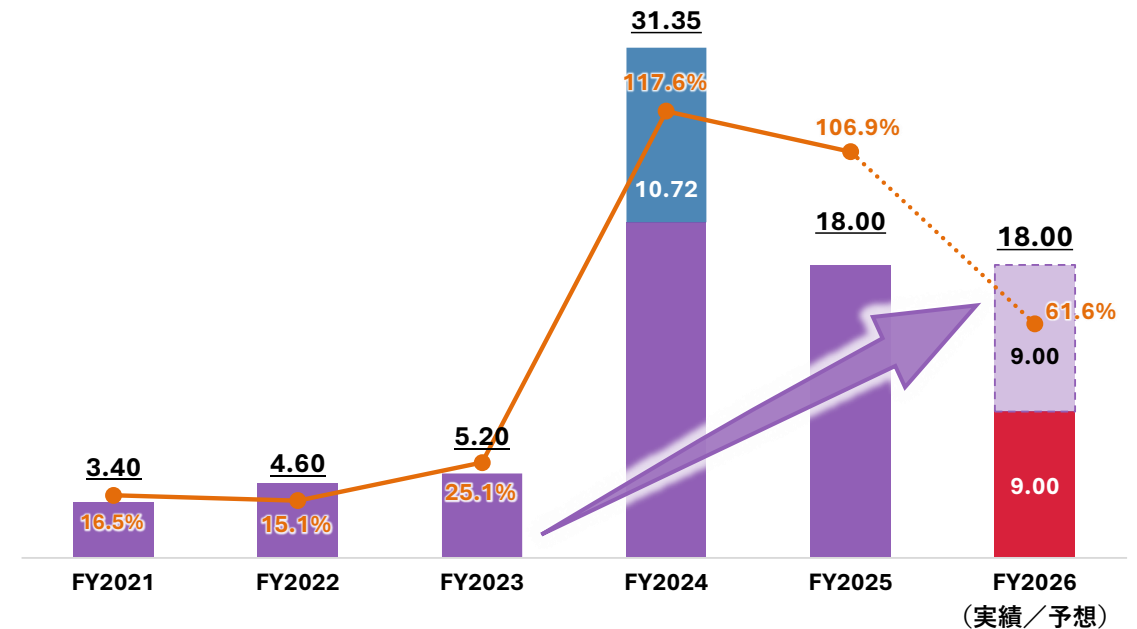
FY2026 EPS予想

業績予想

1株当たり当期利益（EPS）	29.21円
配当性向	61.6%

1株当たり配当金推移

■ 1株当たり期中配当金
■ 1株当たり期末配当金
■ 子会社株式売却関連益分
● 配当性向
1株当たり年間配当金（円）



* 詳細は2026年7月21日開示の適時開示を参照

セプテーニグループのストーリー

SEPTENI STORY

創業35年の歴史と挑戦の軌跡をたどるアーカイブサイト
「SEPTENI STORY」を公開しました

詳細は下記の画像をクリックもしくはQRコードからご覧ください



Shared Researchレポート

当社グループの事業概要や今後の成長戦略等に対するご理解を
より一層深めていただくことを目的に、株式会社シェアード
リサーチによる当社アナリストレポートを公開しています

本レポートは、(株)シェアードリサーチによる第三者視点からの
調査・分析に基づいて中立性を重視して作成されております

今後は、当社の決算発表にあわせて四半期ごとに内容の更新が
行われる予定です

統合報告書

統合報告書2025では、VISION 2030や
中期経営計画（FY2026-2028）を中心に、私たちが目指す未来と
その実現に向けた具体的なロードマップをアップデートしています
詳細は下記の画像をクリックもしくはQRコードからご覧ください



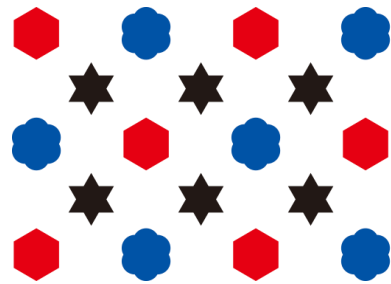
詳細は下記の画像をクリックもしくはQRコードからご覧ください



シェアードリサーチ社による
当社の調査レポート（無料）
Research Coverage 



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 コーポレートコミュニケーション部 IR・SR課

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、2026年8月6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

07 補足資料

連結費用構成（IFRS）

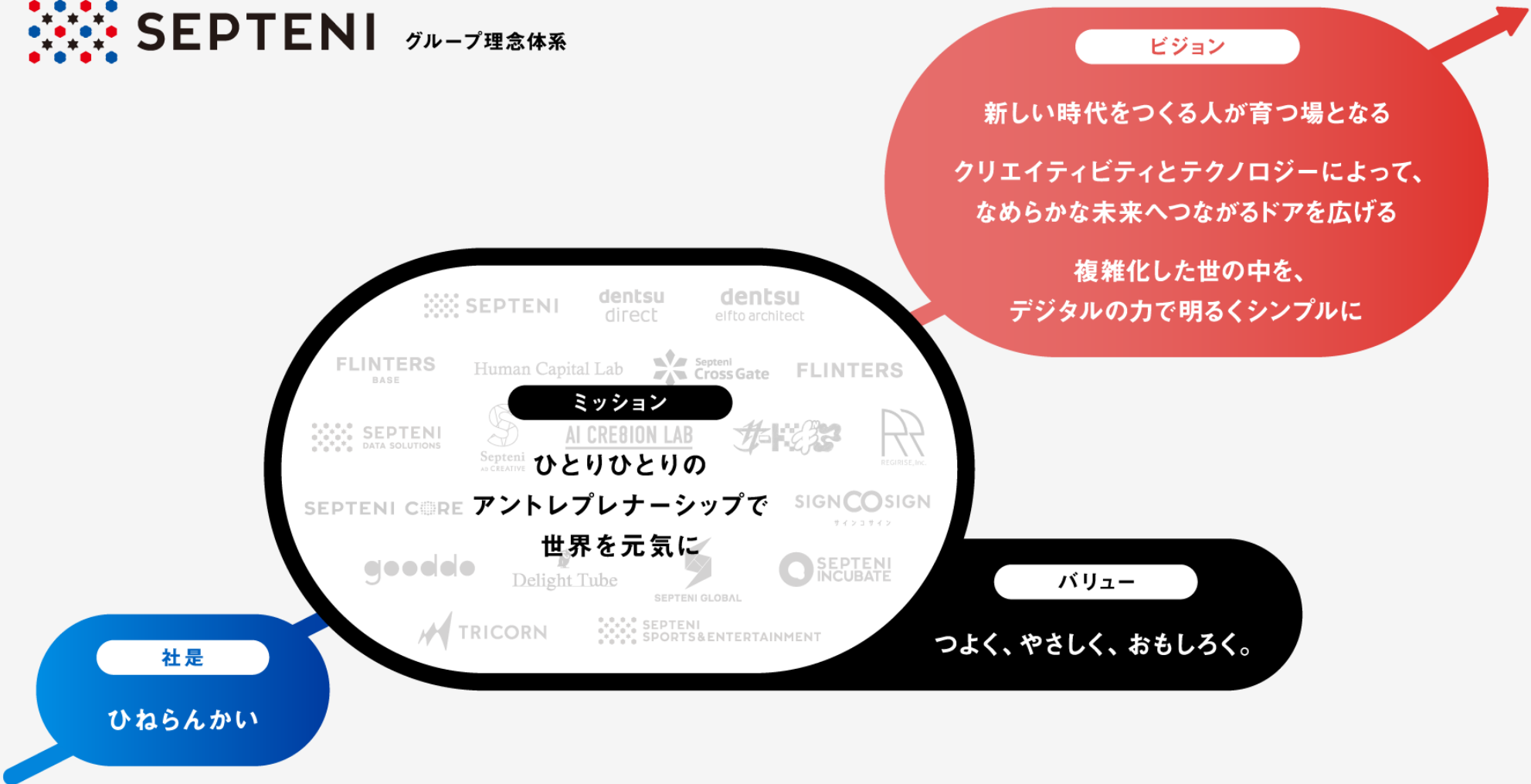
(単位：百万円)	FY2024				FY2025				FY2026		QonQ	YonY
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q		
売上原価合計	1,310	1,392	1,668	1,712	1,842	1,816	1,661	1,826	1,971	1,966	-0.3%	+8.3%
人件費	422	443	430	472	447	454	450	461	460	523	+13.8%	+15.2%
外注費	592	606	932	960	1,115	1,045	959	1,050	1,212	1,169	-3.6%	+11.9%
その他	296	343	305	280	280	317	252	315	299	274	-8.4%	-13.6%
販管費合計	4,725	4,851	4,759	4,760	4,810	4,712	4,639	4,672	4,824	4,910	+1.8%	+4.2%
人件費 ※1	3,227	3,334	3,236	3,171	3,194	3,195	3,144	3,124	3,147	3,165	+0.6%	-0.9%
従業員賞与 ※2	177	130	156	174	195	182	168	206	306	290	-5.4%	+59.2%
賃借料等	266	266	267	271	280	276	281	281	280	282	+0.7%	+2.2%
販促費・広告費	180	198	193	140	126	139	165	161	134	148	+10.6%	+6.4%
システム利用料	266	289	296	321	312	294	293	314	305	308	+1.1%	+4.7%
租税公課	104	102	102	92	95	93	95	76	93	99	+5.5%	+6.1%
その他	506	532	508	590	607	533	493	510	559	619	+10.7%	+16.1%

※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

連結B/S

(単位：百万円)	2025年12月期 期末	2026年12月期 2Q末	増減
流動資産合計	45,547	45,326	-221
非流動資産合計	50,798	49,864	-934
資産合計	96,345	95,190	-1,155
流動負債合計	29,270	29,730	+460
非流動負債合計	491	211	-279
負債合計	29,761	29,941	+180
資本合計	66,584	65,249	-1,335
負債及び資本合計	96,345	95,190	-1,155

グループ理念体系



サステナビリティ方針とマテリアリティ

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

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

サステナビリティの取組み

■ 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

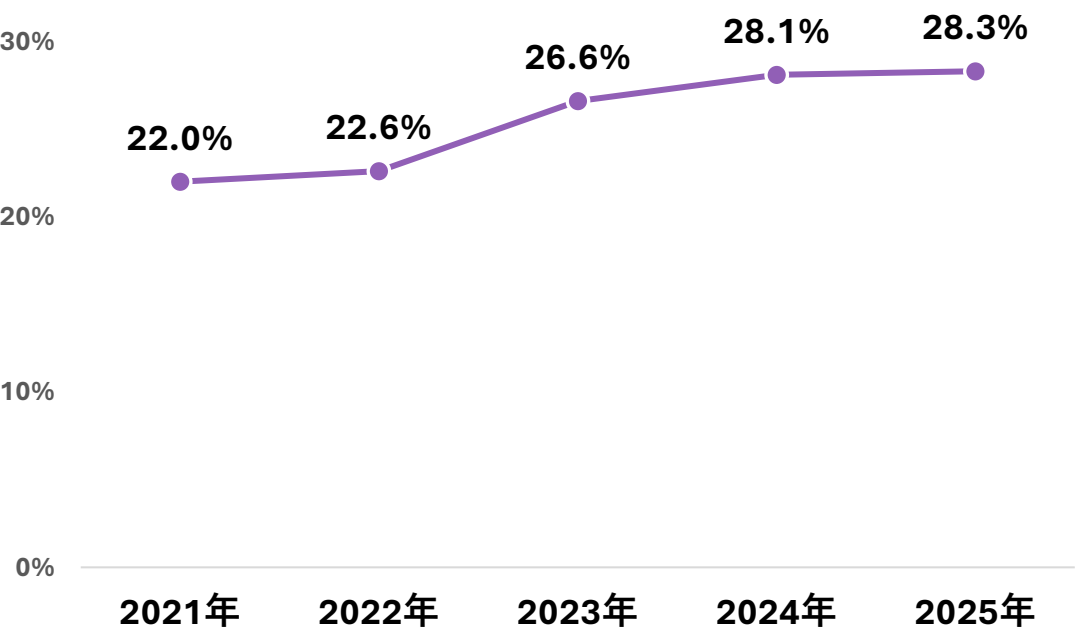
マテリアリティ	マテリアリティの小区分	主なKPI
- 新しい時代をつくる人の育成による企業価値の向上 - クリエイティビティとテクノロジーによるなめらかな社会の実現	- デジタルHRによる再現性のある人材育成 - DEI（ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン） - アントレプレナーシップの民主化 - 人権の尊重 - なめらかな社会につながる価値創造	2030年までに女性管理職比率を30%に向上 - 人権リスクへの適切な対応
気候変動への対応	GHG排出量の削減とTCFD提言に沿った情報開示	2030年までにScope 1・2の排出量を70%削減→2025年前倒し達成 2030年までにScope 1・2の排出量を実質ゼロに NEW
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

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（社会）のなかでも人的資本関連のKPIを設定し、各種施策を推進

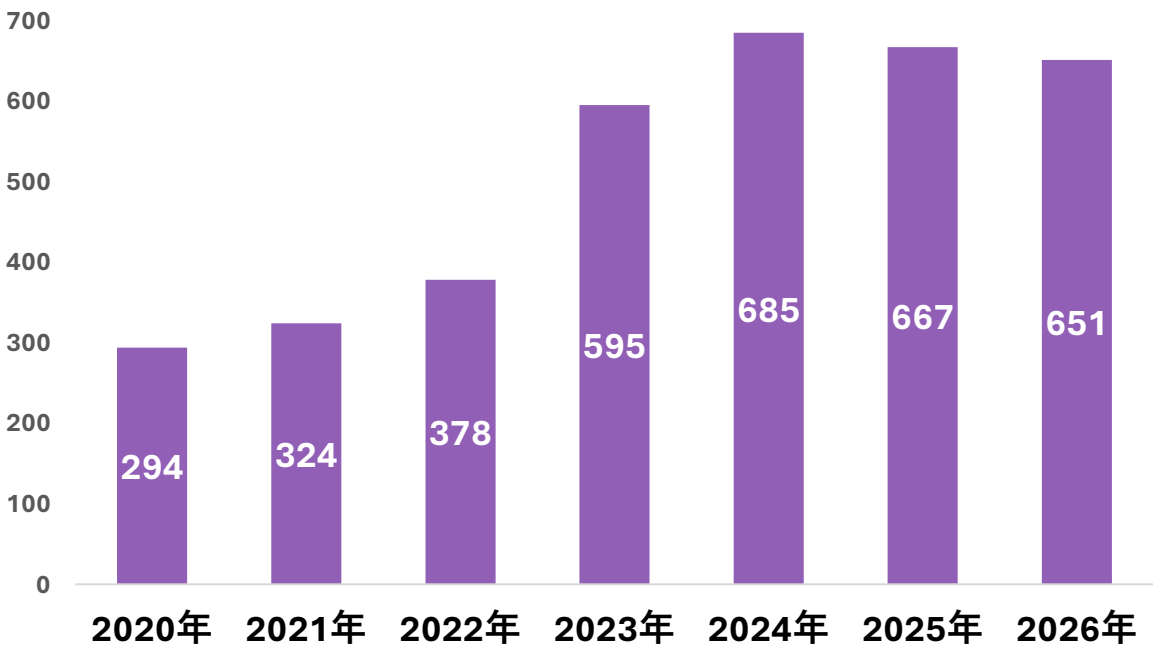
女性管理職比率※1

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※2

目標：前年比増 入会者数（単位：名）



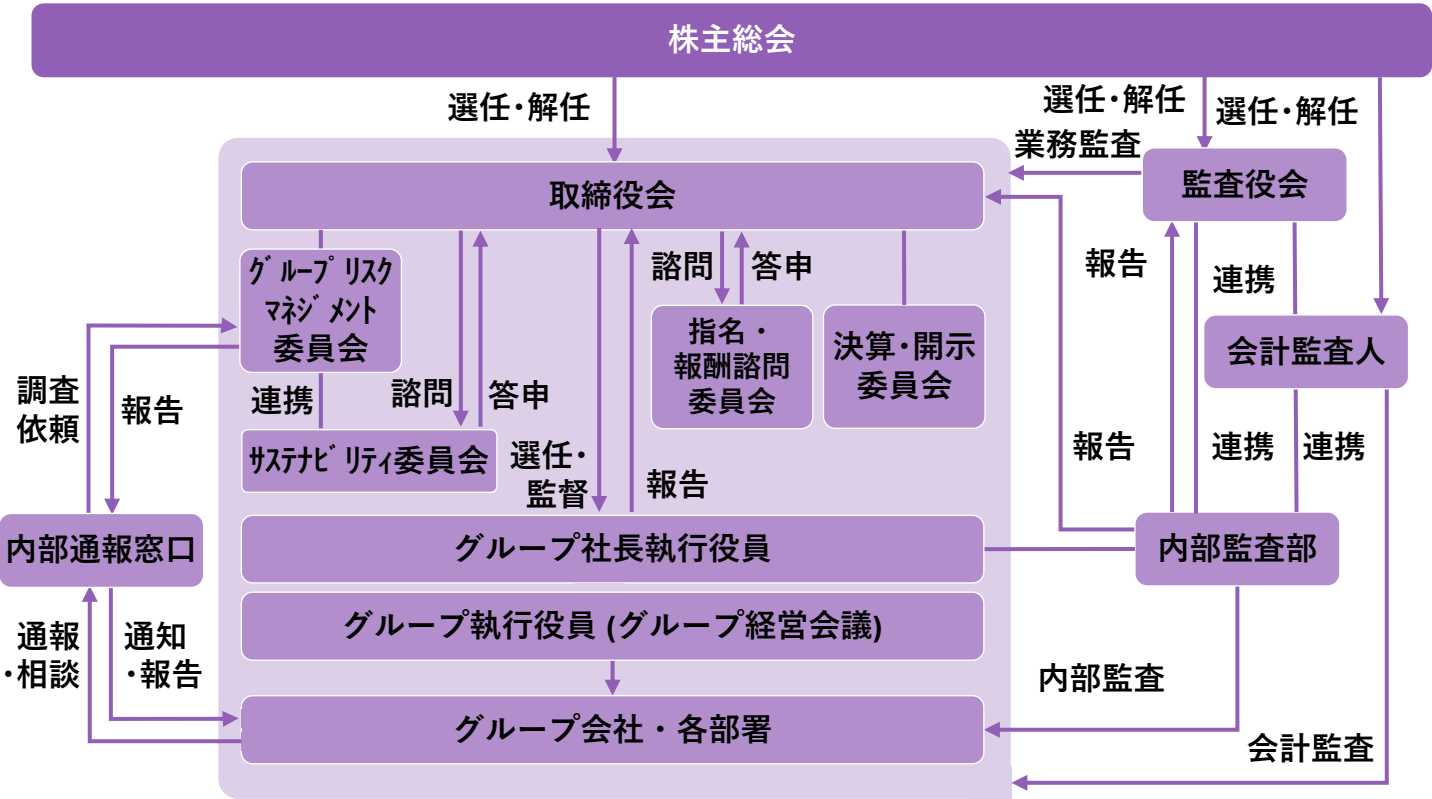
* サステナビリティ情報はこちらをご覧ください：<https://www.septeni-holdings.co.jp/csr/data.html>

※1 2023年までは国内主要会社、各年10月時点。2024年以降は国内グループ会社、12月末時点。※2 現在のグループ会社所属従業員を対象に集計

コーポレート・ガバナンスの強化

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
FY2026	・ 役員向け業績連動型株式報酬制度の対象に社外取締役を追加 (固定部分のみ)

事業区分別 主要グループ会社

2026年8月6日現在

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

Human Capital Lab

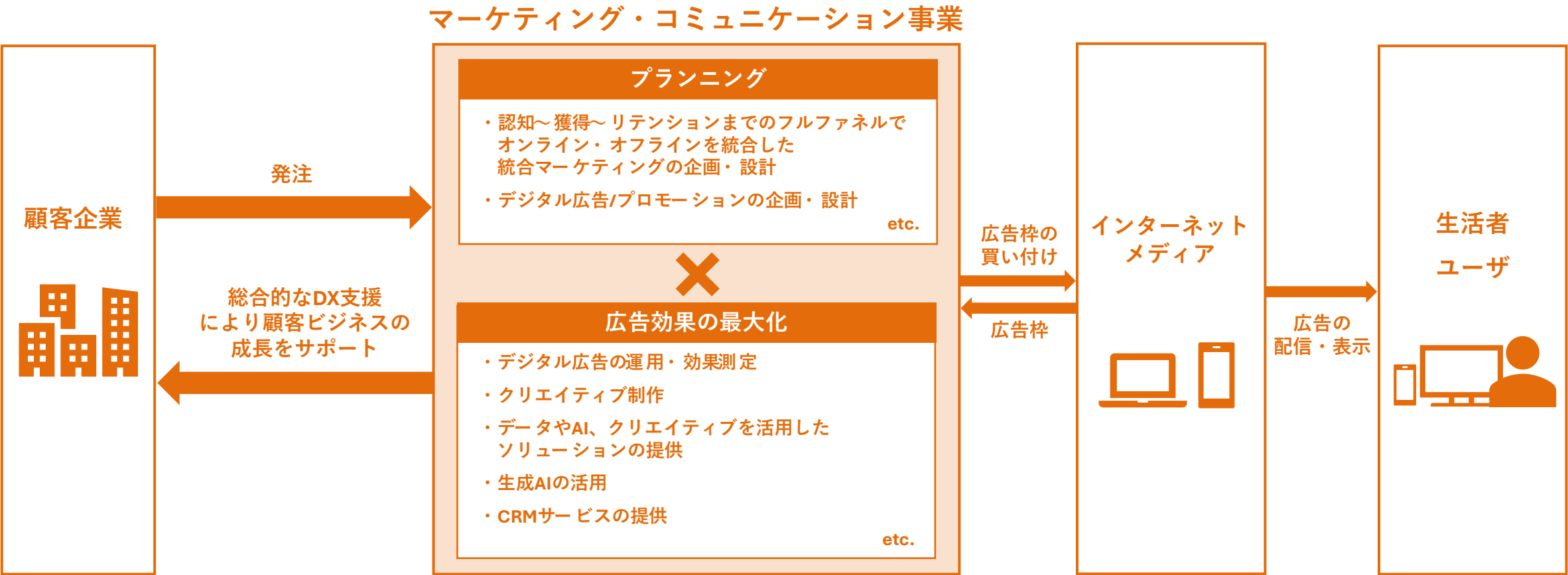
持分法適用関連会社



セプテーニ・ホールディングス（持株会社）

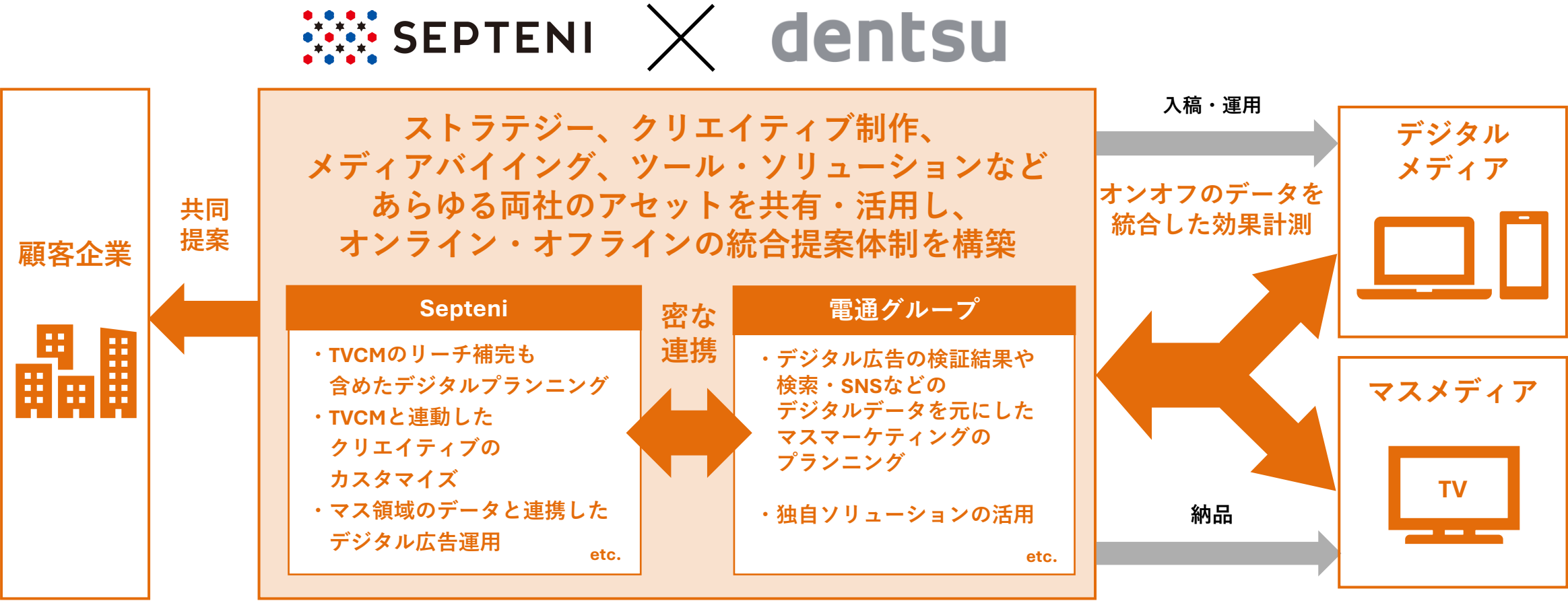
マーケティング・コミュニケーション事業 ビジネスモデル

- 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



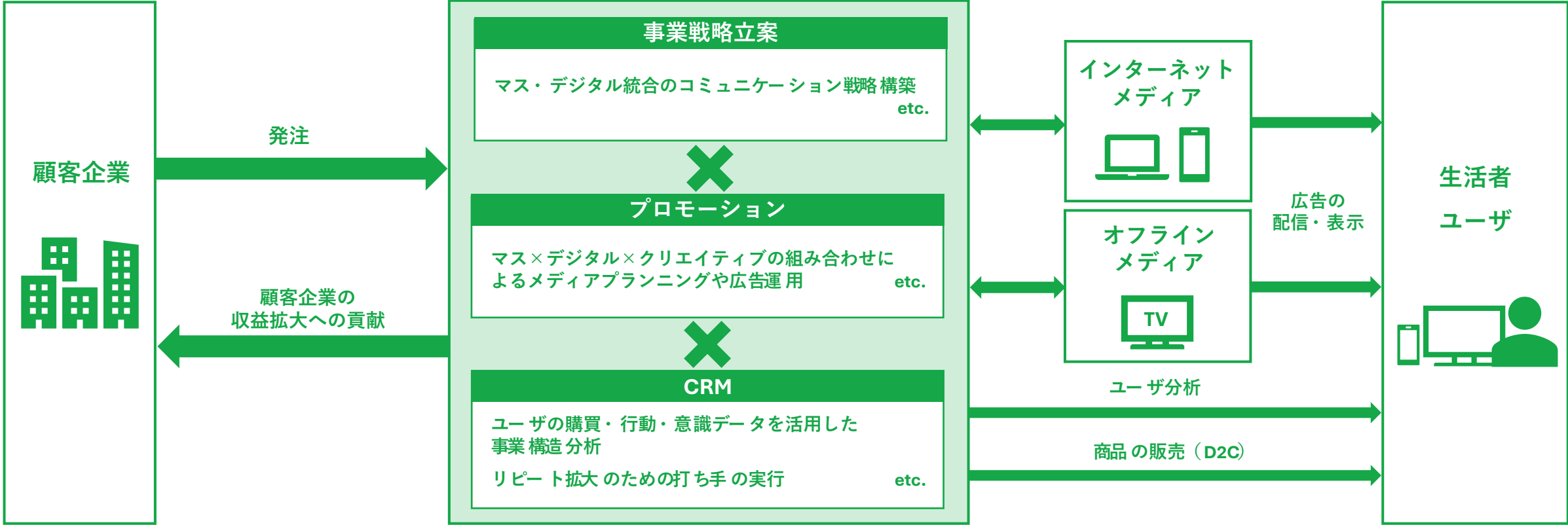
マーケティング・コミュニケーション事業 電通グループとの業務提携の概要

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）



ダイレクトビジネス事業 ビジネスモデル

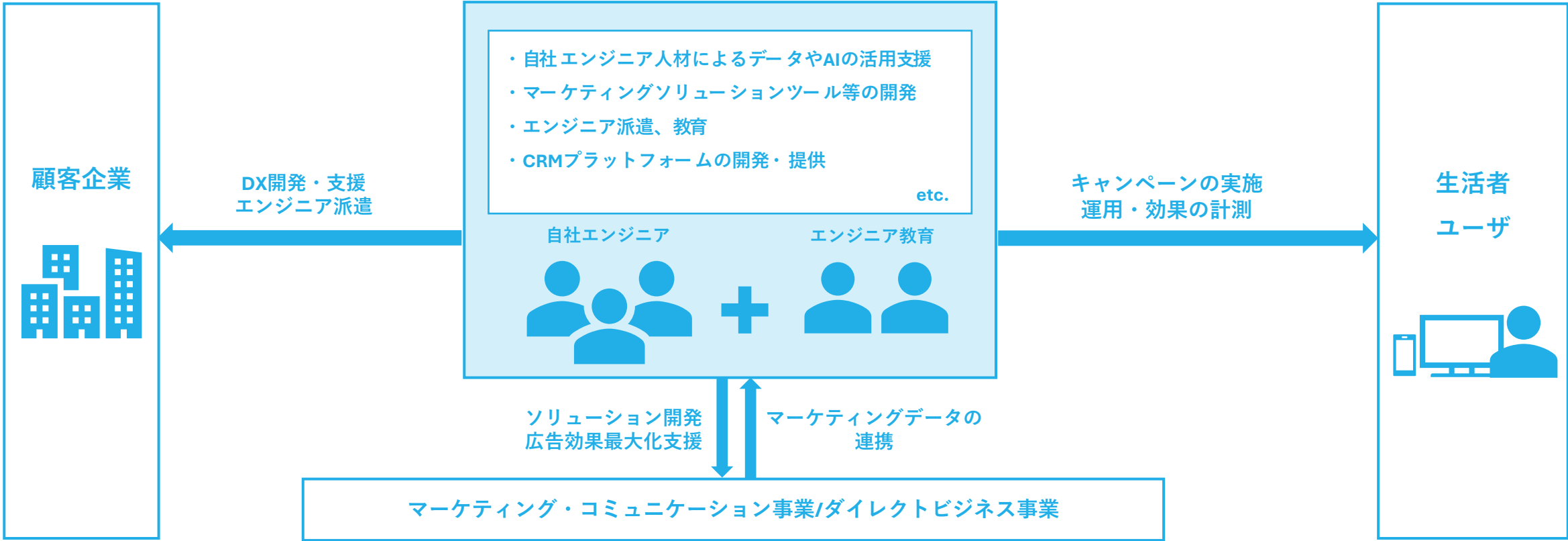
- BtoC、BtoB領域において事業戦略立案からダイレクトレスポンス手法によるプロモーション、CRMまで一気通貫で実行することでオフラインメディアとデジタルを統合した顧客支援を行う



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

データ・ソリューション事業



IRコンテンツ・公式発信のご紹介

決算説明会書き起こし

決算説明会（質疑応答含む）の書き起こしをログミーFinanceにて掲載しています

※英文については当社コーポレートサイトにて掲載しています

詳細は下記の画像をクリックもしくはQRコードからご覧ください



決算説明会動画

決算説明会動画は当社コーポレートサイトにてご覧いただけます
詳細は下記の画像をクリックもしくはQRコードからご覧ください



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

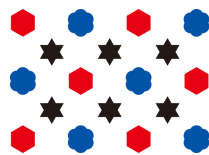
公式note：https://note.com/septeni_group

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>





SEPTENI

株式会社セプテーニ・ホールディングス

CEOオフィス コーポレートコミュニケーション部 IR・SR課

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

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

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、2026年8月6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

Copyright ©2026 SEPTENI HOLDINGS CO., LTD. All rights reserved.