2026年12月期 第3四半期

決算説明資料

SEPTENI

2026年11月13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 3Q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　事業ポートフォリオマネジメントの推進

07　業績予想に対する進捗状況

08　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3四半期決算 エグゼクティブサマリ

FY2026 3Q累計実績

- 既存顧客との取引拡大・新規顧客獲得等により売上高は前期比+18.7%、収益は+9.8%の増収
- 人的資本投資やコーポレートアクションに伴う費用計上がありながらも販管費は前期比+4.0%と適正な範囲内でコントロールし、Non-GAAP営業利益は+27.2%の増益

FY2026/3Q実績

収益	既存顧客とのさらなる取引拡大により、前期比+10.4%の増収
Non-GAAP営業利益	通期業績予想の上方修正に伴う役職員への決算賞与・株式報酬の引き当て増加等により、前期比-22.9%の減益

事業ポートフォリオマネジメントの進捗と通期見通し

- 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※
- 子会社等の売却益の計上を見込むも、親会社所有者帰属当期利益の通期予想に与える影響については、足元の事業進捗や各種費用等を現在精査中のため、公表が可能となった時点で速やかに開示予定
- 収益・Non-GAAP営業利益については通期業績予想の達成を射程圏内に捉える

※ 詳細は2026年 9 月24日、2026年11月 5 日、2026年11月13日公表の適時開示を参照

01

2026/12期
3Q累計期間連結決算概要

SEPTENI

FY2026/3Q累計（1-9月）決算ハイライト

いずれの科目においても3Q累計時点での過去最高実績※を更新する順調な進捗

売上高成長がさらに加速し、前期比+18.7%の二桁増収、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		24,470百万円	+9.8%	73.5%
Non-GAAP営業利益		3,640百万円	+27.2%	67.4%
親会社の所有者に帰属する四半期利益		4,404百万円	+76.9%	73.4%
1株当たり四半期利益（EPS）		21.38円	+9.38円	-
【参考】	売上高	130,160百万円	+18.7%	-
	対売上高収益率	18.8%	-1.5Pt	-

※ FY2023以前は1-9月の単純合算との比較

SEPTENI

FY2026/3Q累計（1-9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・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　既存顧客のさらなる拡大により**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、大幅増益**

	（単位：百万円）	2025年12月期 3Q累計	2026年12月期 3Q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	15,820	17,220	+8.9%	71.8%
	Non-GAAP営業利益	3,786	4,629	+22.3%	66.1%
	【参考】売上高	92,810	112,056	+20.7%	-
ダイレクトビジネス	収　益	4,735	5,689	+20.2%	83.7%
	Non-GAAP営業利益	964	1,271	+31.8%	90.8%
	【参考】売上高	16,242	18,224	+12.2%	-
データ・ソリューション	収　益	2,296	2,555	+11.3%	71.0%
	Non-GAAP営業利益	363	469	+29.1%	73.3%

FY2026/3Q累計（1-9月）連結P/L

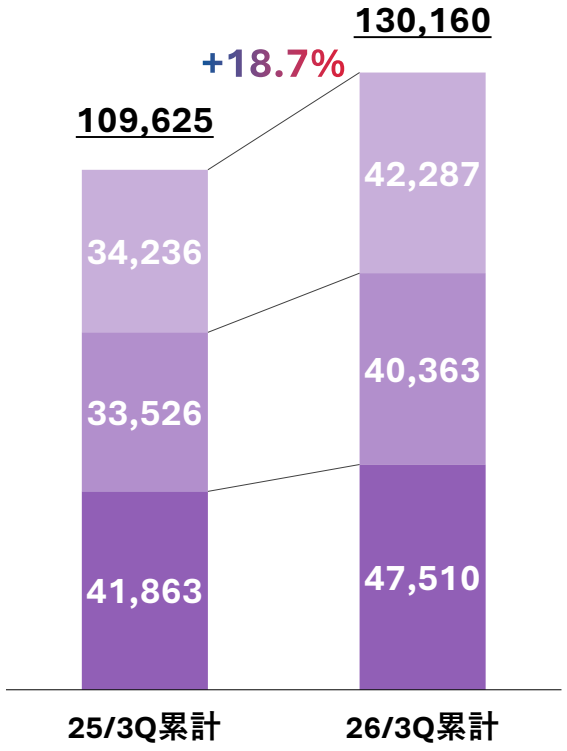
営業増益に加え持分法投資利益等の貢献もあり、親会社の所有者に帰属する四半期利益は
前期比+76.9%の大幅増益、4Qにおいてもさらなる上積みを見込む

（単位：百万円）	2026年 12月期 3Q累計				2025年12月期 3Q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	24,470	18.8%	100.0%	+9.8%	22,289	20.3%	100.0%
売上総利益	18,316	14.1%	74.9%	+7.9%	16,970	15.5%	76.1%
販売管理費	14,732	11.3%	60.2%	+4.0%	14,161	12.9%	63.5%
Non-GAAP営業利益	3,640	2.8%	14.9%	+27.2%	2,862	2.6%	12.8%
営業利益	3,733	2.9%	15.3%	+32.9%	2,810	2.6%	12.6%
持分法投資利益等	1,232	0.9%	5.0%	+32.3%	931	0.8%	4.2%
親会社の所有者に帰属する四半期利益	4,404	3.4%	18.0%	+76.9%	2,490	2.3%	11.2%
【参考】売上高	130,160	100.0%	—	+18.7%	109,625	100.0%	—

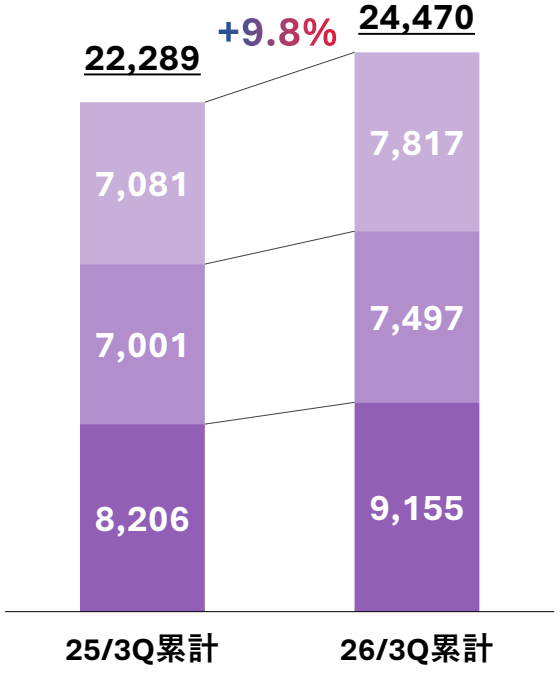
FY2026/3Q累計（1-9月）連結業績推移

既存案件拡大、新規案件獲得によるトップラインの拡大が販管費の増加を吸収し、Non-GAAP営業利益率は前期比+2.1Ptの改善

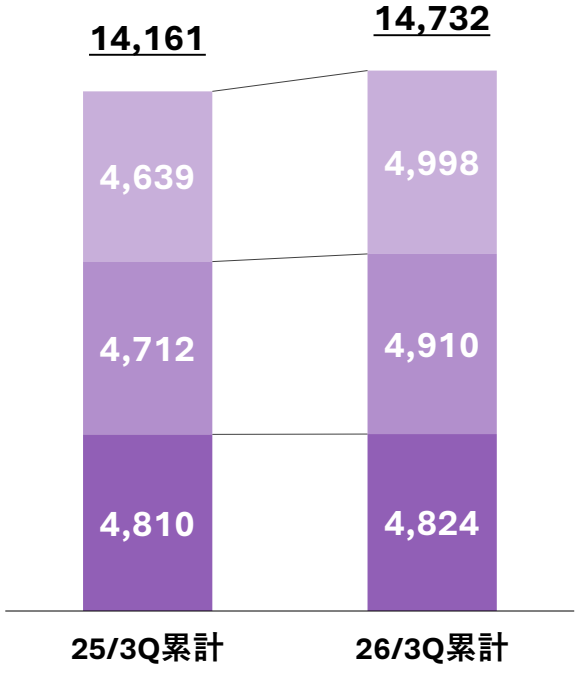
売上高



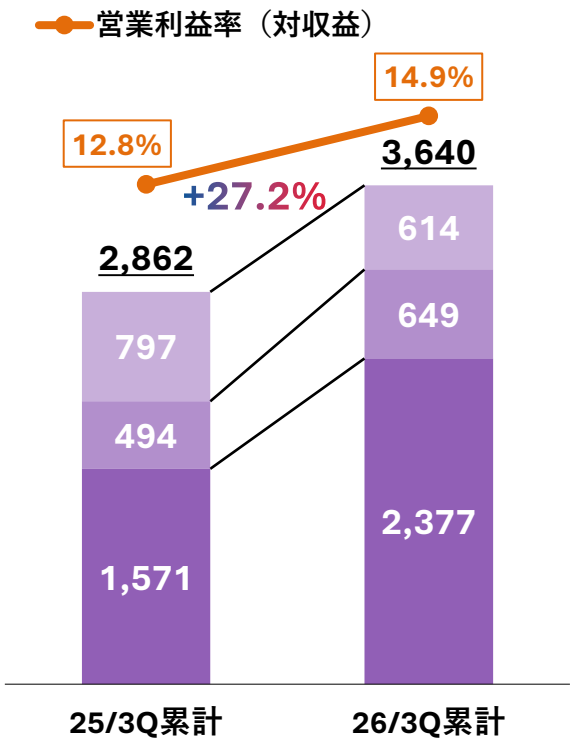
収益



販売管理費



Non-GAAP営業利益



1Q　2Q　3Q（単位：百万円）

02

四半期連結決算概要

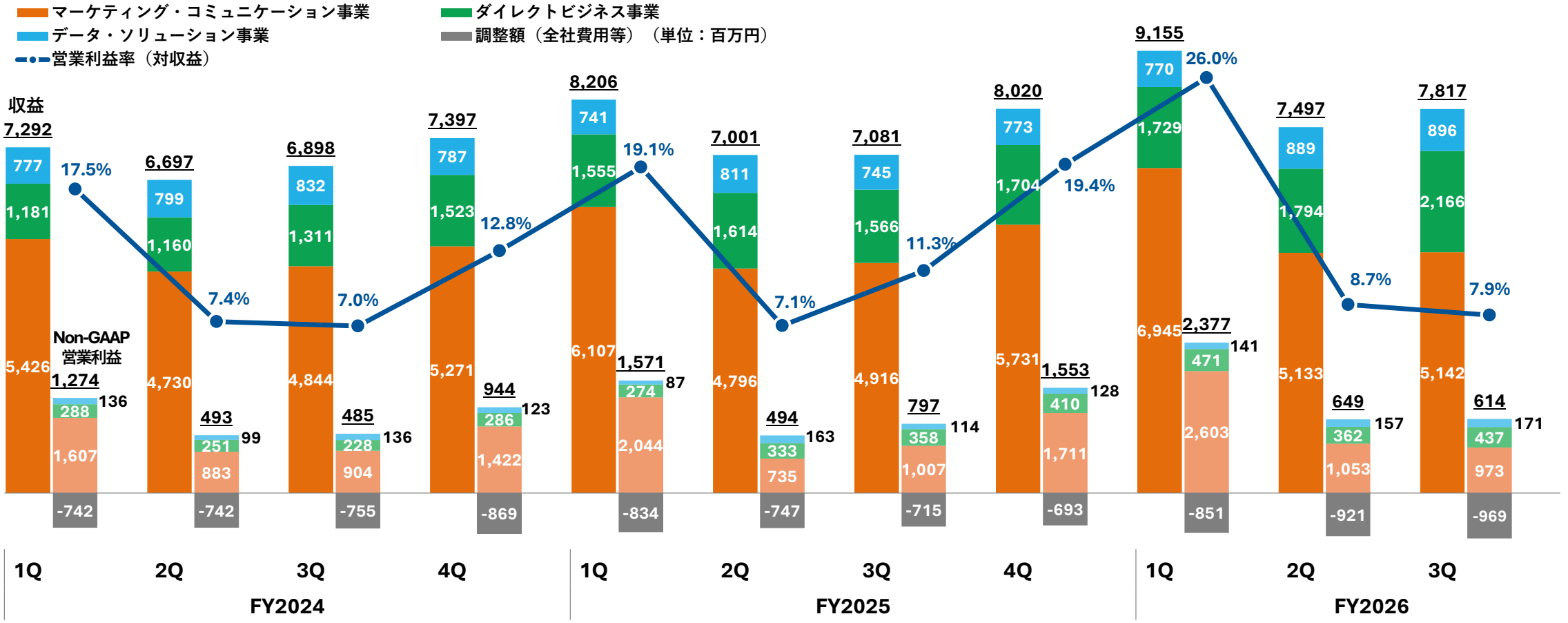
FY2026/3Q（7-9月）連結P/L

売上高は前期比+23.5%、収益は前期比+10.4%の二桁増収と好調に拡大
制作原価や人的資本投資を中心とした販管費の増加により、Non-GAAP営業利益は前期比-22.9%の減益

（単位：百万円）	2026年 12月期 3Q				2025年12月期 3Q		
	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	7,817	18.5%	100.0%	+10.4%	7,081	20.7%	100.0%
売上総利益	5,600	13.2%	71.6%	+3.3%	5,421	15.8%	76.5%
販売管理費	4,998	11.8%	63.9%	+7.7%	4,639	13.6%	65.5%
Non-GAAP営業利益	614	1.5%	7.9%	-22.9%	797	2.3%	11.3%
営業利益	567	1.3%	7.3%	-27.8%	785	2.3%	11.1%
持分法投資利益等	72	0.2%	0.9%	-69.2%	235	0.7%	3.3%
親会社の所有者に帰属する四半期利益	317	0.7%	4.1%	-50.0%	634	1.9%	9.0%
【参考】売上高	42,287	100.0%	—	+23.5%	34,236	100.0%	—

連結業績四半期推移

通期業績予想の上方修正に伴う各セグメントにおける役職員への決算賞与等の見積増加・採用強化等に加え、全社費用においてもコーポレートアクション費用や役員株式報酬の引き当て※による費用が増加

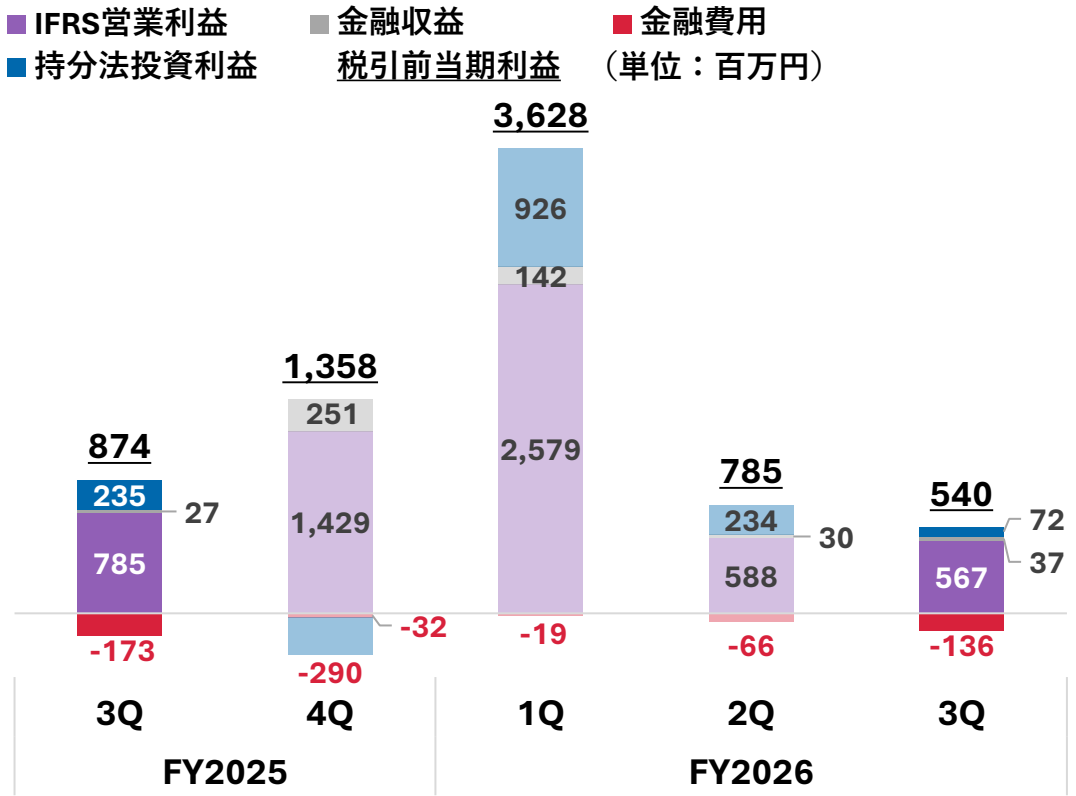


＊その他事業、セグメント間収益の消去分の記載を省略しているため、各事業収益の合計と連結収益（下線付数値）は一致しない
※中長期業績連動株式報酬の支給基準となる「業績連動ポイント」に紐づく目標は中期経営計画を上回る高水準に設定

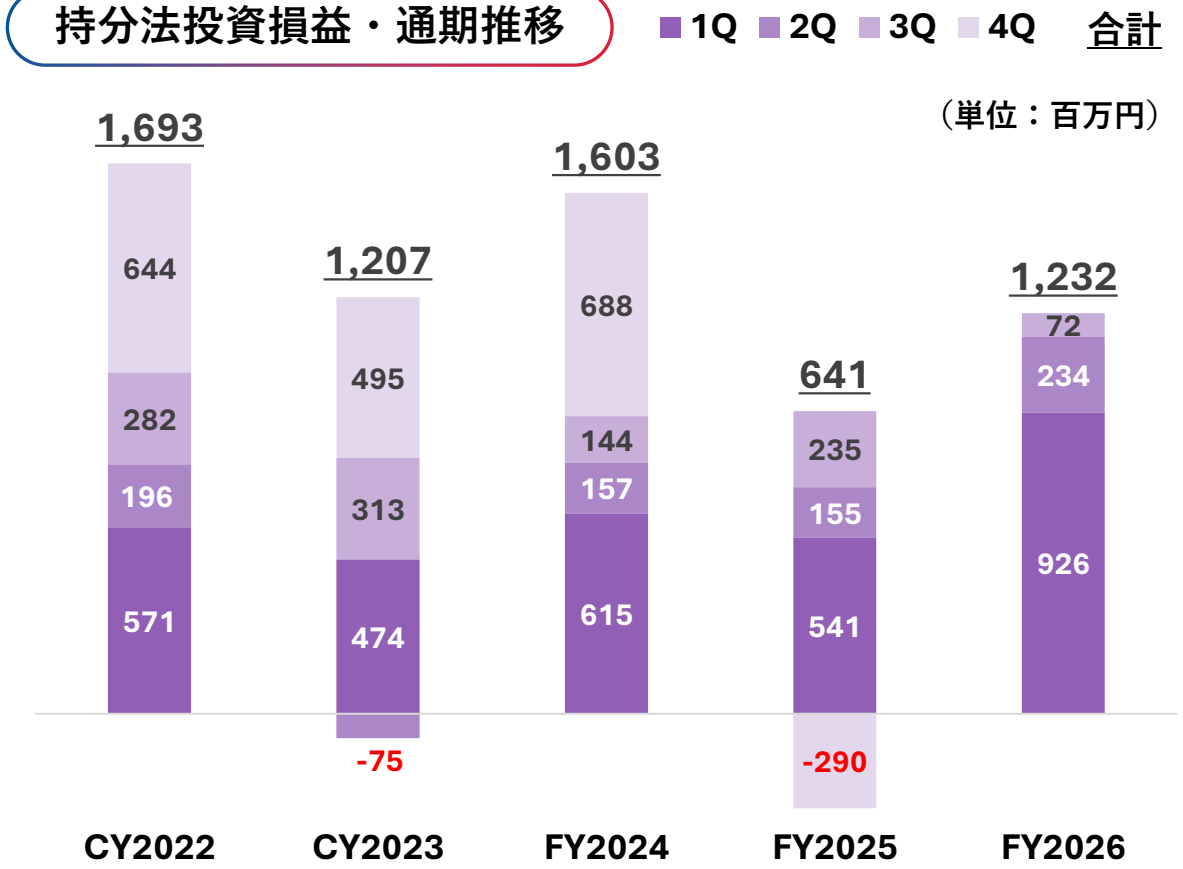
連結 税引前当期利益 四半期推移（非継続事業組替え後）

電通デジタルを中心に3Q単体の持分法投資利益は前期比で減少したものの3Q累計では好調な進捗
株式売却により、来期以降はコミスマ社からの持分法投資損益の取り込みがなくなり、
持分法投資利益全体の向上が見込まれる

四半期推移

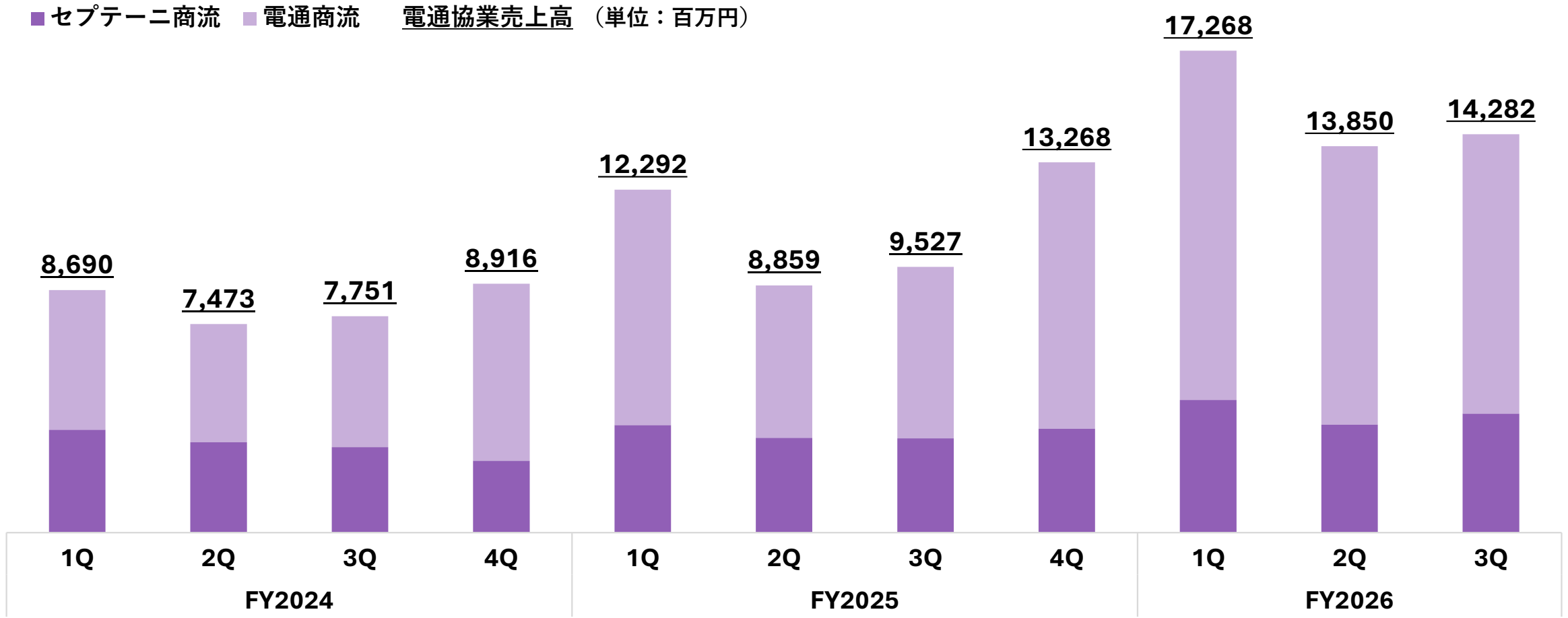


持分法投資損益・通期推移



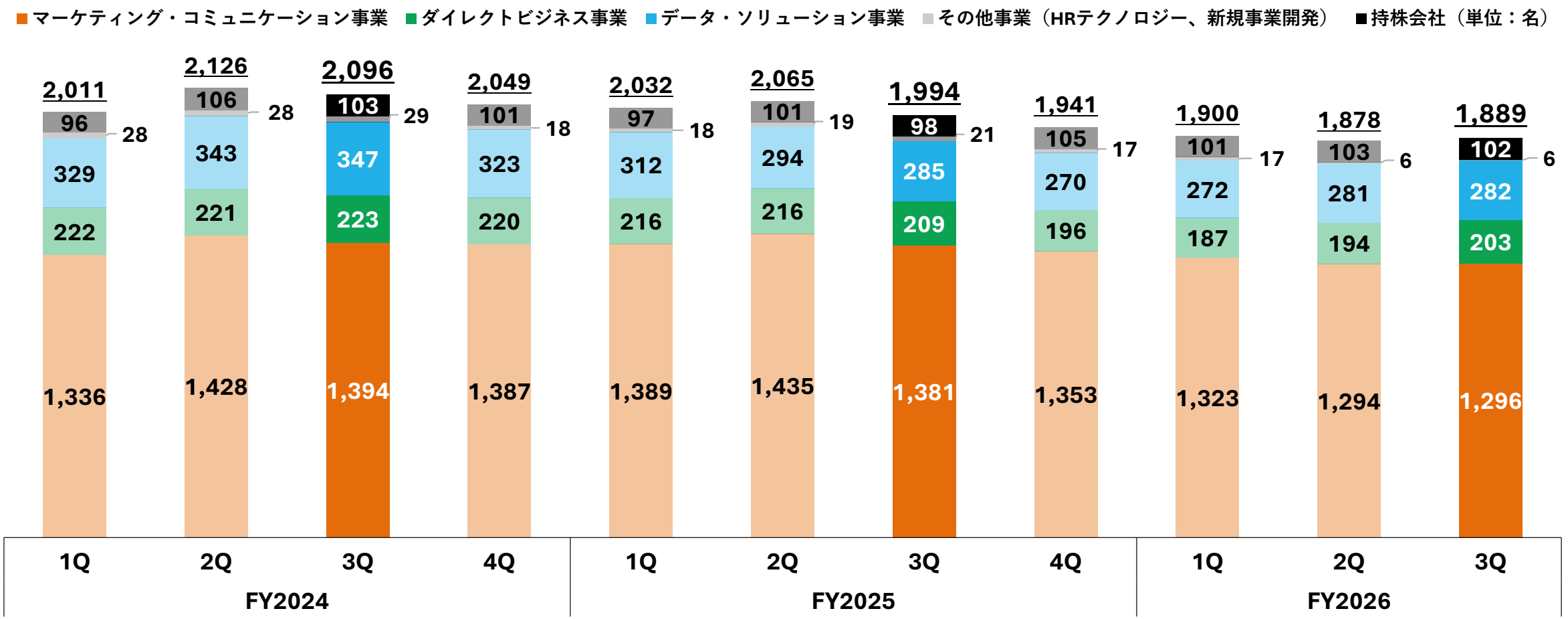
電通グループとの業務提携の進捗

両商流が順調に拡大し、協業売上全体としては前期比+49.9%と成長



連結従業員数推移

従業員数の適正化や社内人材の流動性増加による最適配置を推進した結果、各事業セグメントにおいて生産性が向上し、中長期的な成長に向けた筋肉質な事業基盤の構築が着実に進捗



03 マーケティング・コミュニケーション事業

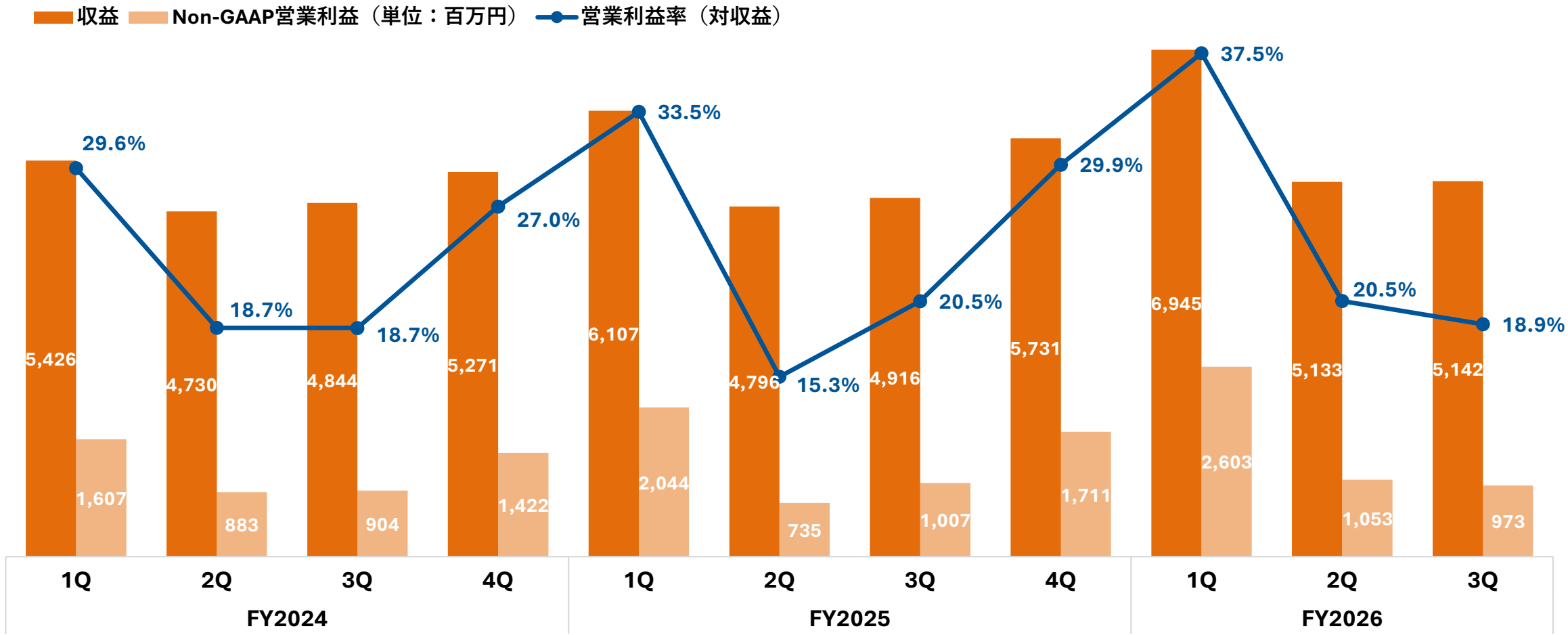
マーケティング・コミュニケーション事業　業績概況

求人アグリゲーションメディアの販売拡大や今期獲得した顧客が貢献し、売上高は前期比+25.6%と大きく増収、原価や販管費の増加を吸収しきれず、Non-GAAP営業利益は前期比で横ばい

（単位：百万円）	2026年 12月期 3Q				2025年 12月期 3Q		
	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	5,142	14.3%	100.0%	+4.6%	4,916	17.1%	100.0%
売上総利益	4,162	11.5%	80.9%	+2.4%	4,067	14.2%	82.7%
販売管理費	3,190	8.8%	62.0%	+4.1%	3,064	10.7%	62.3%
Non-GAAP営業利益	973	2.7%	18.9%	-3.4%	1,007	3.5%	20.5%
【参考】　売上高	36,064	100.0%	—	+25.6%	28,709	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

増収分が決算賞与等の費用の増加分を吸収しきれず、Non-GAAP営業利益は前期比で横ばい
収益性・生産性の向上に向けた取り組みを継続的に進捗し、足元は通期予想に対して順調に推移



04 ダイレクトビジネス事業

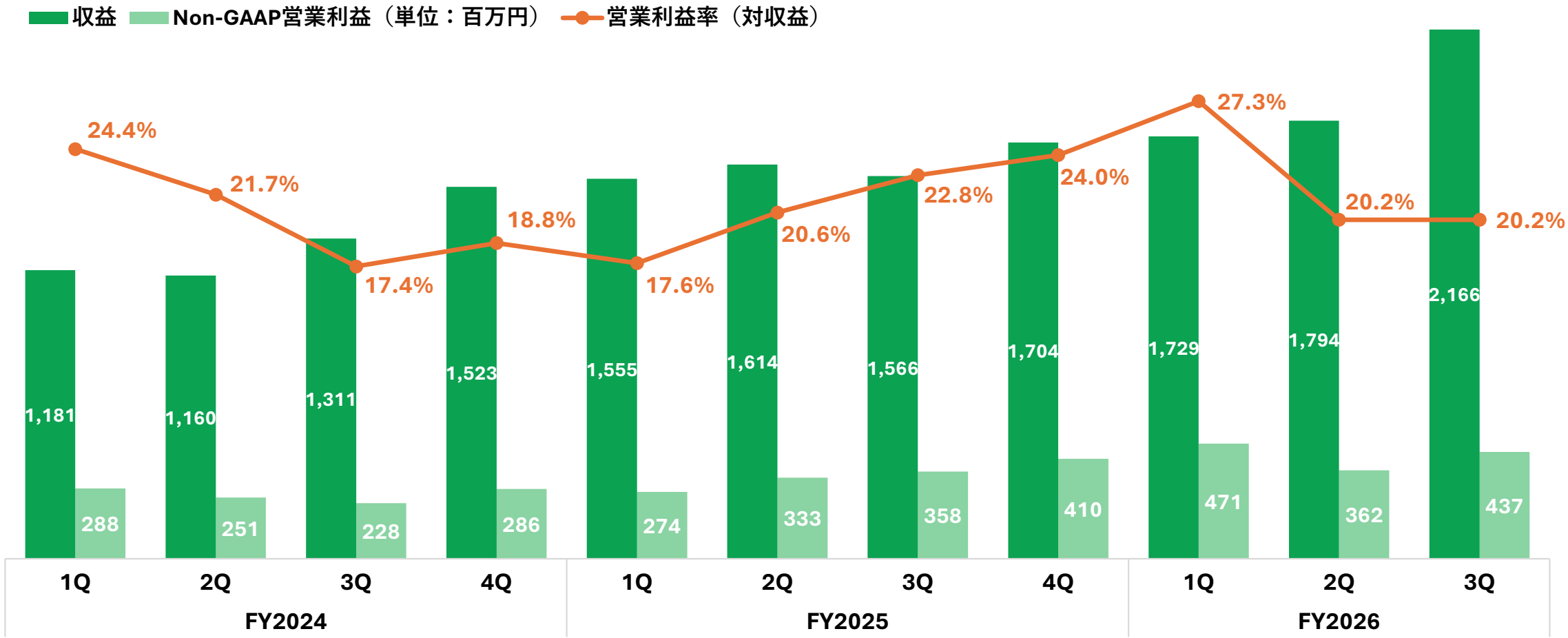
ダイレクトビジネス事業　業績概況

オフライン案件を中心とした既存顧客のさらなる拡大により収益は**前期比+38.3%の大幅増収**、
制作原価や中途採用による費用の増加を吸収し、Non-GAAP営業利益は**前期比+22.2%の増益**

（単位：百万円）	2026年 12月期 3Q				2025年 12月期 3Q		
	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	2,166	34.2%	100.0%	+38.3%	1,566	29.0%	100.0%
売上総利益	1,083	17.1%	50.0%	+15.7%	936	17.3%	59.8%
販売管理費	656	10.4%	30.3%	+11.4%	589	10.9%	37.6%
Non-GAAP営業利益	437	6.9%	20.2%	+22.2%	358	6.6%	22.8%
【参考】　売上高	6,334	100.0%	—	+17.3%	5,401	100.0%	—

ダイレクトビジネス事業　四半期業績推移

制作を伴うオフライン案件の増加により、収益が大きく増収したことにより、
Non-GAAP営業利益率は下げ止まり、前四半期から横ばいで推移



05 データ・ソリューション事業

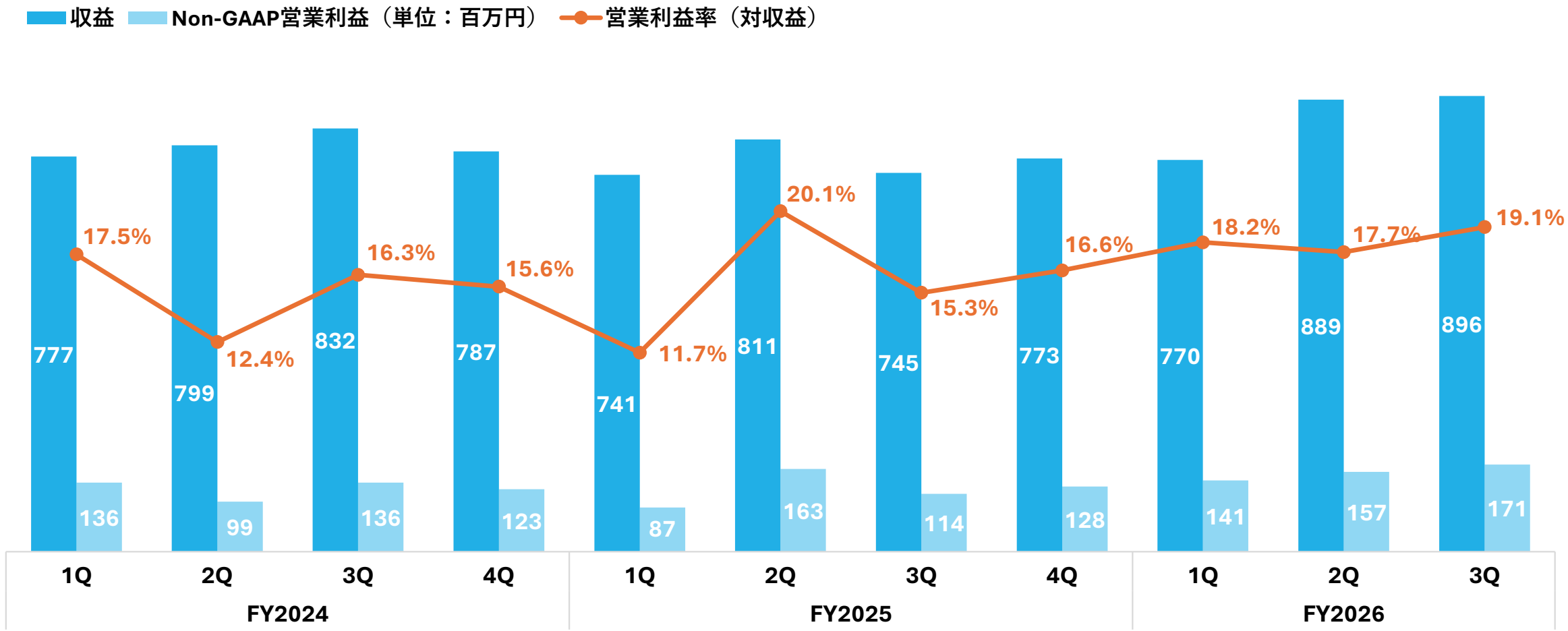
データ・ソリューション事業　業績概況

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が大きく貢献し、
前期比で+20.3%の増収、Non-GAAP営業利益は+50.8%の大幅増益

（単位：百万円）	2026年 12月期 3Q			2025年 12月期 3Q	
	金額	比率	前年同期比	金額	比率
収　益	896	100.0%	+20.3%	745	100.0%
売上総利益	572	63.8%	+22.2%	468	62.9%
販売管理費	401	44.7%	+13.0%	355	47.6%
Non-GAAP営業利益	171	19.1%	+50.8%	114	15.3%
【参考】売上高	896	100.0%	+20.3%	745	100.0%

データ・ソリューション事業　四半期業績推移

当セグメントの四半期単体における過去最高収益・Non-GAAP営業利益を更新、Non-GAAP営業利益率は+3.8Ptの改善



06 事業ポートフォリオマネジメントの推進

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の結果、子会社1社および持分法適用関連会社1社の株式譲渡を決定するとともに、中長期的な企業価値最大化に向けてメディアハウスHDの株式を取得

トライコーン　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

コミスマ　現在の事業ポートフォリオ方針やキャピタルアロケーションを踏まえ、株式譲渡を決定

		2024年	2025年	2026年上期	2026年下期
アクション	設立・統合	1社 設立	1社 設立 1社 統合 1社 JV	AIクリエイションラボ 設立 医師たちとつくる M&A	メディアハウスHD M&A
	売却・清算	1社 連結除外 2社 売却	1社 売却 1社 清算	ビビビット 売却 LION DIGITAL GLOBAL※ 売却	トライコーン 売却 コミスマ 売却
合計	子会社数	36社	35社	28社	―

※LION DIGITAL GLOBAL社のグループ会社を含む

基本方針ならびに重要施策（再掲）

基本方針	重要施策
1 事業の深化	**シナジー＆コラボレーション** • 事業内、事業間、電通協業、外部パートナーとシナジー創出 • 組織再編の推進とポートフォリオマネジメント • AI活用による生産性向上
2 事業の探索	**未来の収益柱への投資加速** • HRテクノロジー、スポーツ、エンタメ、コンサル、IP等から提供価値拡大余地の模索 • HaKaSeブランドとのシナジー創出が可能な領域への積極投資
3 経営基盤強化	**人的資本強化** • 次世代の育成に向けた人材開発委員会 **ガバナンス強化** • 役割明確化（シナジー強化）のためCxO制導入 **AI戦略推進** • AI推進体制、戦略の構築
4 キャピタルアロケーション	**成長投資と高還元の両立** • 既存事業、HRテクノロジー領域を含め、3か年の投資予定枠として約250億円を設定 • 1株当たり年間配当金18円を下限として配当

株式取得の目的

既存事業の深化とHRマーケティング※領域の拡張に資するシナジーが強く見込まれることから、
2026年11月4日付で㈱メディアハウスホールディングスの全株式を取得し、当社の連結子会社に

本株式取得の目的

SEPTENI

- 大手広告主を中心とした企業DXの総合的な支援
- デジタルマーケティングサービスと人事DXの掛け合わせによるHRマーケティングサービス

media house TOTAL SOLUTION COMPANY

- 中小企業を中心とする顧客基盤への総合ソリューション提供
- 求人アグリゲーションメディア等における高い外部評価

運用型求人広告市場における当社グループシェアのさらなる拡大・基盤固め
大手企業中心の既存顧客層、ケイパビリティと補完しあう盤石な事業基盤の構築

➡運用型求人広告をはじめとするHR市場、
デジタルマーケティング市場でのさらなるプレゼンス向上を目指す

※求職者をターゲットに、マーケティング的手法により顧客企業の求人・企業ブランドを選ぶべき理由を届け、採用に直結する成果を生み出すこと

㈱メディアハウスホールディングスの概要

「全国の中小企業を元気にする」をミッションに、40年以上にわたる中小企業支援の実績を活かした豊富な知見と体制構築により、顧客満足を実現するソリューションを提供

基本情報

会　社　名	株式会社メディアハウスホールディングス
代　表　者	代表取締役社長兼CEO 波戸内 啓介
所　在　地	東京都新宿区神楽坂2-17　中央ビル5F
拠　　点	本社（東京）、札幌、名古屋、大阪、福岡
設　立　日	1983年8月6日
資　本　金	5,000万円
従 業 員 数	366名（2026年10月1日時点）

事業概要

HR Tech事業	人材採用支援、人材紹介
Mar Tech事業	Webマーケティング
C Tech事業	広告クリエイティブ・ブランディング

代表プロフィール



代表取締役社長兼CEO
波戸内 啓介

- 1989年リクルート入社。新卒・中途採用から教育まで幅広い人材サービス事業に従事
- リクルート関西支社長や、リクルートエグゼクティブエージェント代表取締役社長などを歴任
- 2021年より当社参画

協業理念と想定シナジー

協業理念

両社の人材とソリューションのポテンシャルを掛け合わせ、
両社がともにさらなる事業価値の創造に挑戦することで、
HR市場とデジタルマーケティング市場の変革期を先導し、日本を元気にする。

想定シナジー



HRマーケティング領域

- Indeedを中心とする運用型求人広告市場でのシェア確立による提案力・購買力の最大化
- HRマーケティング領域におけるソリューションラインナップの拡張

マーケティング・コミュニケーション事業

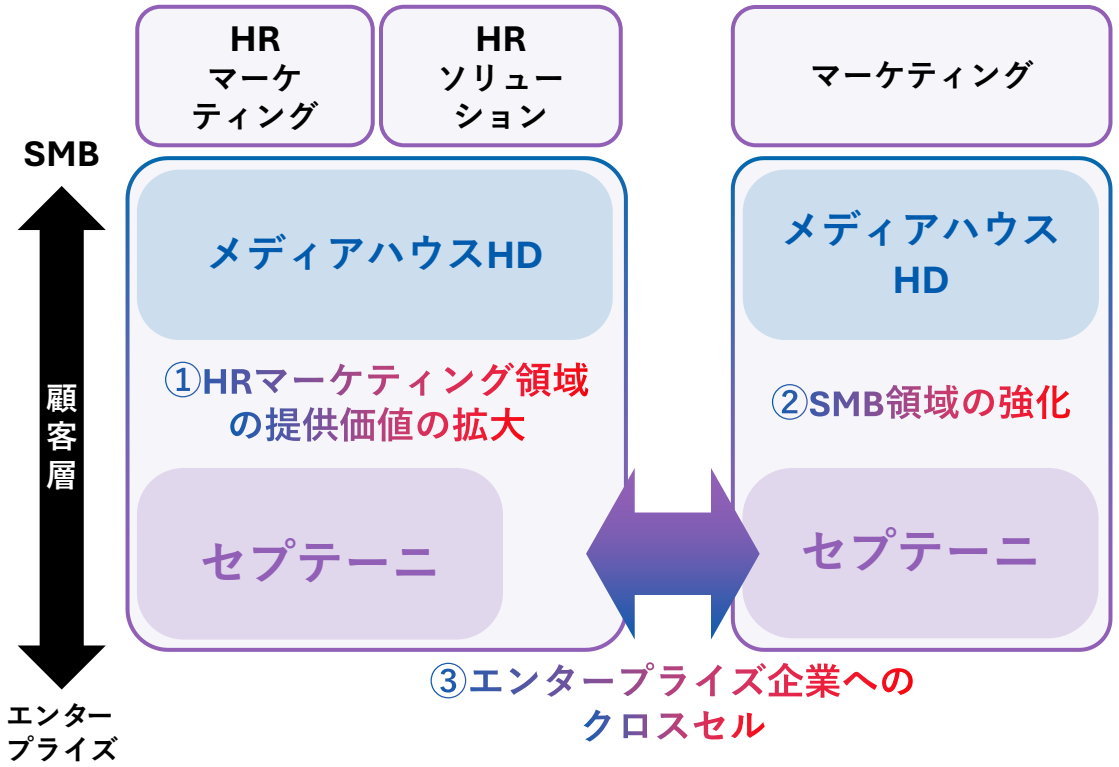
- 中小企業顧客基盤と広範な営業網、異なる強みを持つ営業人材の獲得による、SMB※領域への拡大
- 広告運用データ基盤やAIを活用したクリエイティブ制作体制の活用等による、制作・運用コストの最適化と効率化

※中小企業（Small and Medium-sized Business）の意

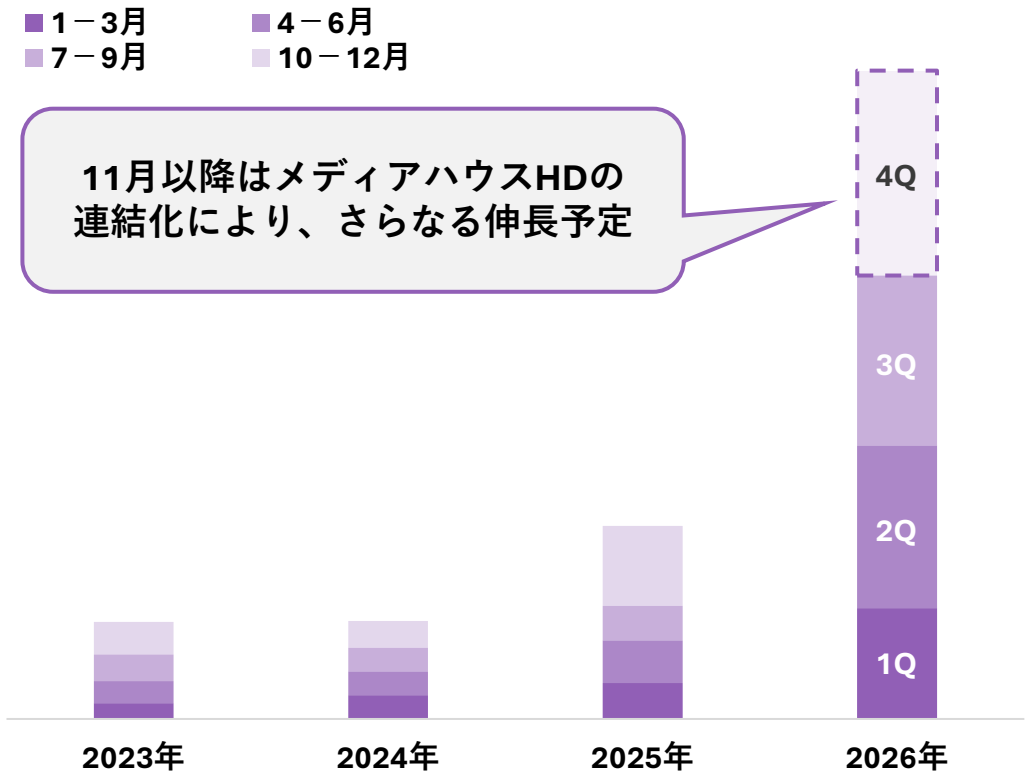
協業による提供価値の拡大

日本国内における構造的な労働力不足により、採用関連サービス市場全体の拡大が進む中で、
当社グループの運用型求人広告の販売実績は急速に拡大
HRマーケティング領域の提供価値の拡大を中心に、シナジー創出を見込む

協業により強化したい領域



Indeed販売実績推移



SEPTENI

VISION 2030

SEPTENI GROUP VISION 2030

VALUE MAXIMIZER

社会と時代の変化を
成長のエンジンに変えながら、
顧客の**企業価値の最大化**を実現し、
世界をもっと元気に

07 業績予想に対する進捗状況

2026年12月期 通期業績予想（連結）

今期第4四半期において、コミスマ社の株式譲渡に伴う売却益約8.9億円および
トライコーン社の株式譲渡に伴う売却益約7.6億円の計上を見込む一方で、
既存事業の進捗およびメディアハウスHD社の連結化影響、各コーポレートアクションに伴う費用、
期末に向けた費用等を精査中のため、親会社所有者帰属当期利益の通期予想については現時点で据え置き

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

2026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）

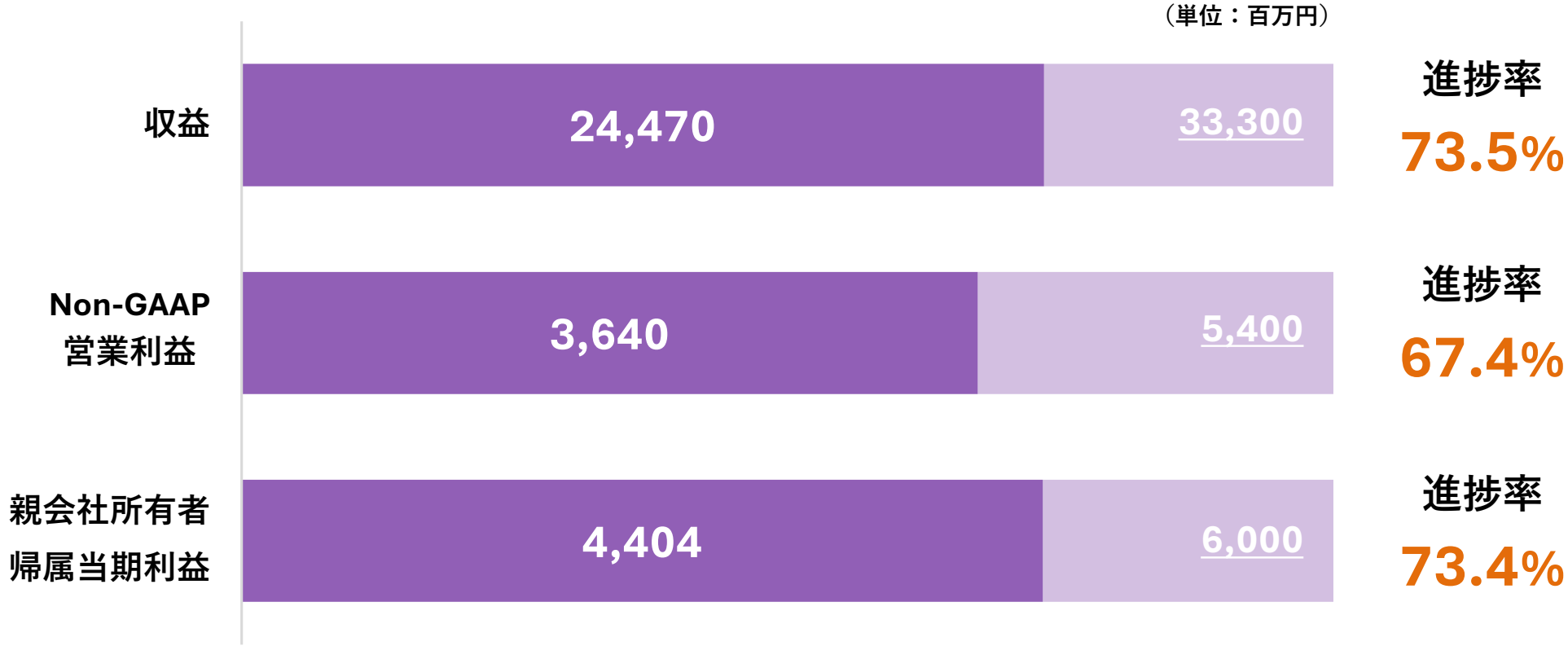
	収　益			Non-GAAP営業利益		
	FY2025 実績	FY2026 予想	前期比	FY2025 実績	FY2026 予想	前期比
マーケティング・コミュニケーション	21,550	24,000	+11.4%	5,497	7,000	+27.3%
ダイレクトビジネス	6,439	6,800	+5.6%	1,374	1,400	+1.9%
データ・ソリューション	3,069	3,600	+17.3%	492	640	+30.2%
消去・全社（その他事業含む）	-750	-1,100	—	-2,948	-3,640	—
連　結	30,309	33,300	+9.9%	4,414	5,400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

業績予想に対する進捗状況（連結）

収益・Non-GAAP営業利益ともに、通期業績予想の達成を射程圏内に捉える

親会社の所有者に帰属する当期利益については子会社等の売却益の計上も踏まえ、さらなる拡大を目指し、足元の事業進捗や各種費用等について現在精査中

（単位：百万円）

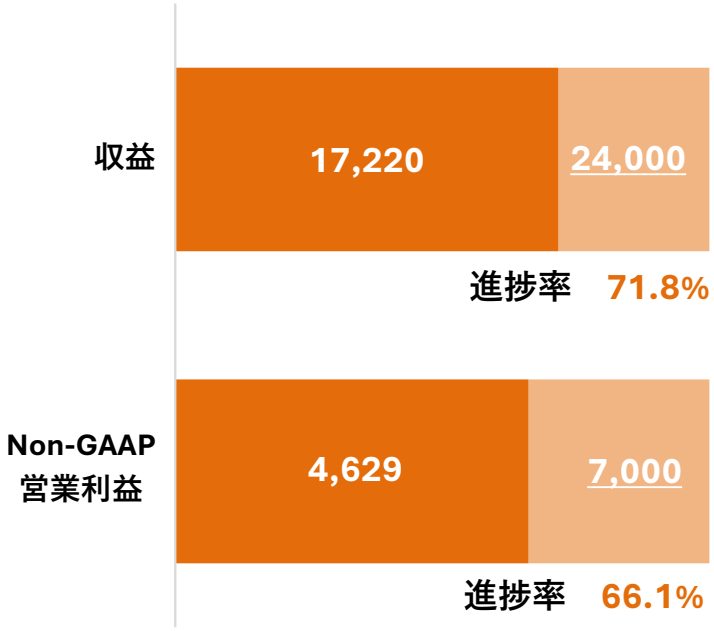


業績予想に対する進捗状況（セグメント別）

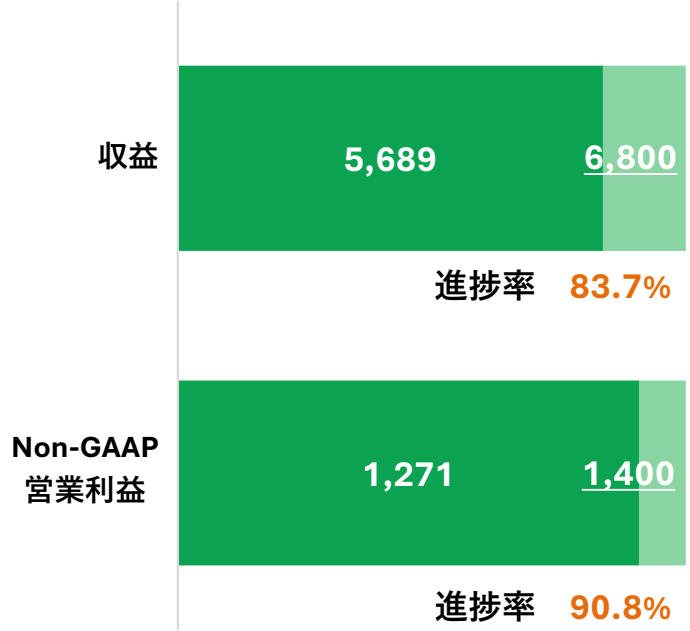
ダイレクトビジネス事業は通期業績予想を上回るペースで好調に進捗、ほか2セグメントにおいても通期業績予想の達成に向けて順調な進捗

（単位：百万円）

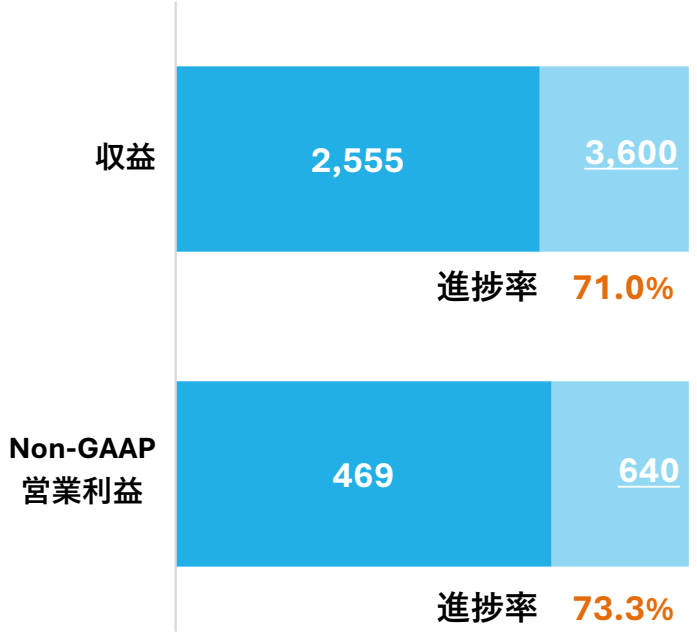
マーケティング・コミュニケーション事業



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 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11月13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

08 補足資料

SEPTENI

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	3Q		
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	2,217	+12.8%	+33.5%
人件費	422	443	430	472	447	454	450	461	460	523	492	-6.0%	+9.3%
外注費	592	606	932	960	1,115	1,045	959	1,050	1,212	1,169	1,481	+26.7%	+54.4%
その他	296	343	305	280	280	317	252	315	299	274	245	-10.7%	-3.0%
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	4,998	+1.8%	+7.7%
人件費 ※1	3,227	3,334	3,236	3,171	3,194	3,195	3,144	3,124	3,147	3,165	3,183	+0.6%	+1.2%
従業員賞与 ※2	177	130	156	174	195	182	168	206	306	290	366	+26.4%	+117.9%
賃借料等	266	266	267	271	280	276	281	281	280	282	291	+3.4%	+3.9%
販促費・広告費	180	198	193	140	126	139	165	161	134	148	122	-17.6%	-26.0%
システム利用料	266	289	296	321	312	294	293	314	305	308	304	-1.4%	+3.6%
租税公課	104	102	102	92	95	93	95	76	93	99	106	+7.4%	+11.3%
その他	506	532	508	590	607	533	493	510	559	619	625	+0.9%	+26.7%

※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

SEPTENI

連結B/S

（単位：百万円）	2025年12月期 期末	2026年12月期 3Q末	増減
流動資産合計	45,547	44,496	-1,051
非流動資産合計	50,798	50,201	-597
資産合計	96,345	94,697	-1,648
流動負債合計	29,270	30,442	+1,172
非流動負債合計	491	306	-185
負債合計	29,761	30,748	+987
資本合計	66,584	63,949	-2,635
負債及び資本合計	96,345	94,697	-1,648

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
バリュー
つよく、やさしく、おもしろく。
社是
ひねらんかい

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

＊サステナビリティ方針とマテリアリティの詳細はこちらをご覧ください：https://www.septeni-holdings.co.jp/csr/policy.html

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、活動の進捗や中期経営計画に沿ってマテリアリティの小区分を一部変更

マテリアリティ	マテリアリティの小区分		主な目標
• 新しい時代をつくる人の育成による企業価値の向上	• アントレプレナーシップの発揮による業績・企業価値向上 • アントレプレナーシップの発揮を支える土壌の継続的なアップデート	変更 変更	• 新任役員抜擢・育成 • 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
• 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	• VALUE MAXIMIZERの実現による顧客への提供価値増大	変更	• 当社事業・サービスを通じた価値の受け取り手の増加
• 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の排出量を実質ゼロに
• 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

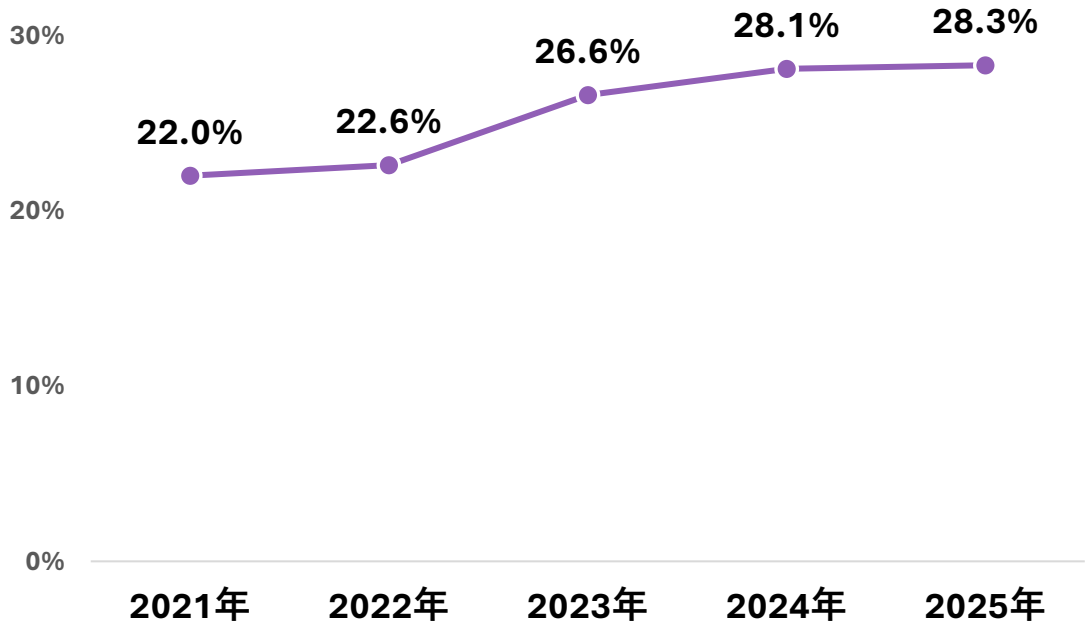
＊サステナビリティ方針とマテリアリティの詳細はこちらをご覧ください：https://www.septeni-holdings.co.jp/csr/policy.html

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

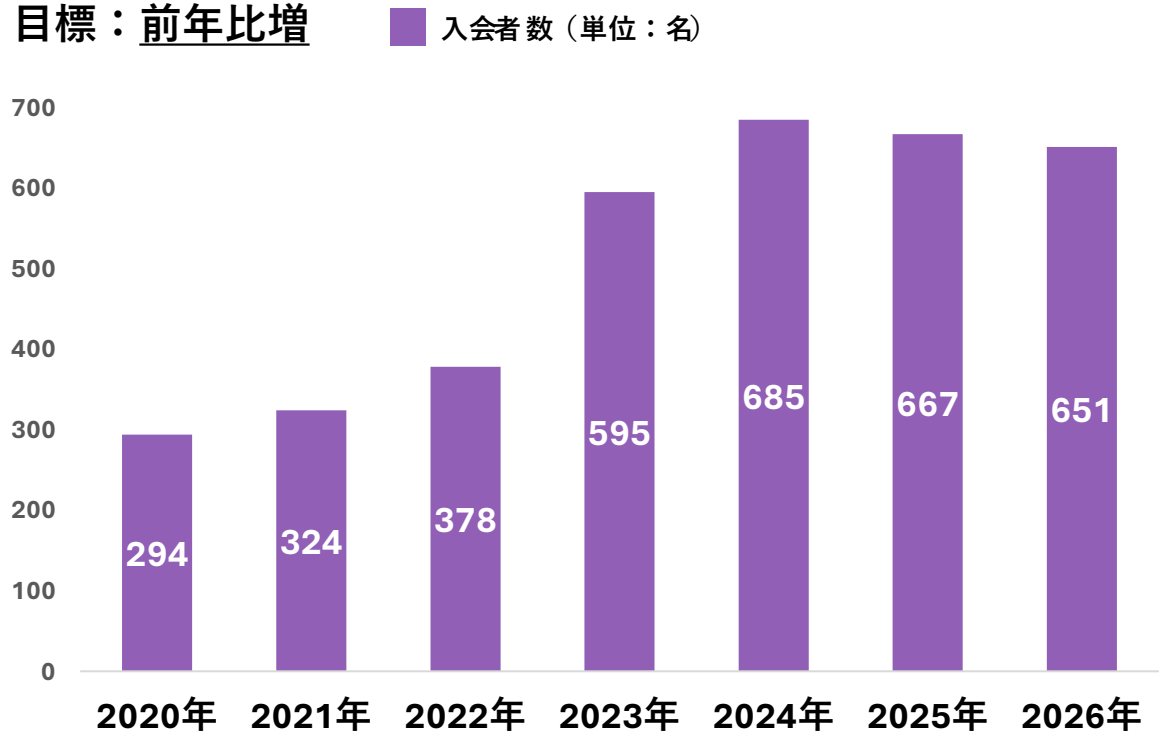
女性管理職比率※1

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



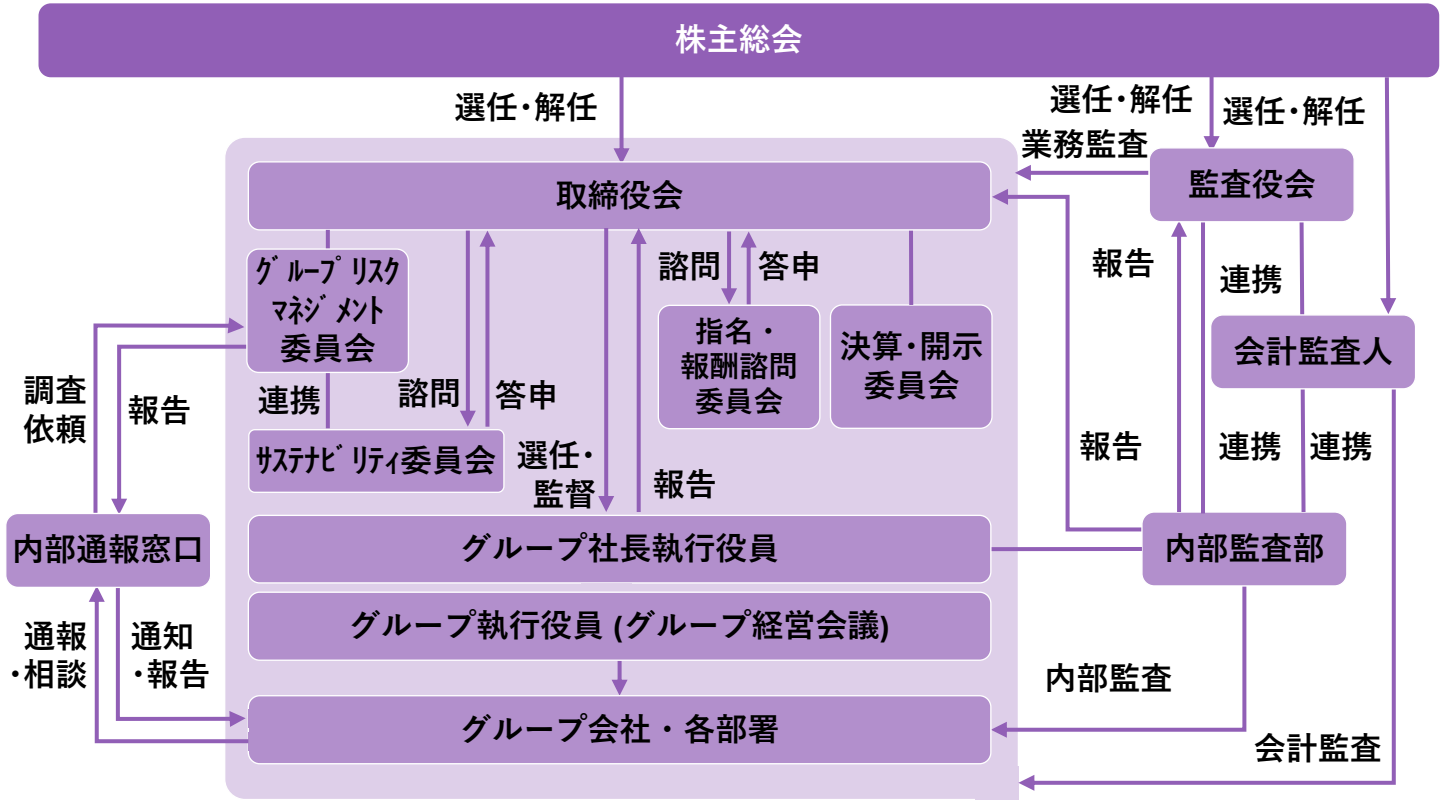
＊サステナビリティ情報はこちらをご覧ください：https://www.septeni-holdings.co.jp/csr/data.html

※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12月14日時点（予定）

マーケティング・コミュニケーション事業

SEPTENI
SEPTENI GLOBAL
Delight Tube
Septeni AD CREATIVE
SEPTENI CORE
goodde
SIGNCOSIGN サインコサイン
SEPTENI SPORTS&ENTERTAINMENT
AI CREATION LAB

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
Septeni Cross Gate

その他事業（HRマーケティング領域）

media house TOTAL SOLUTION COMPANY
Human Capital Lab

持分法適用関連会社

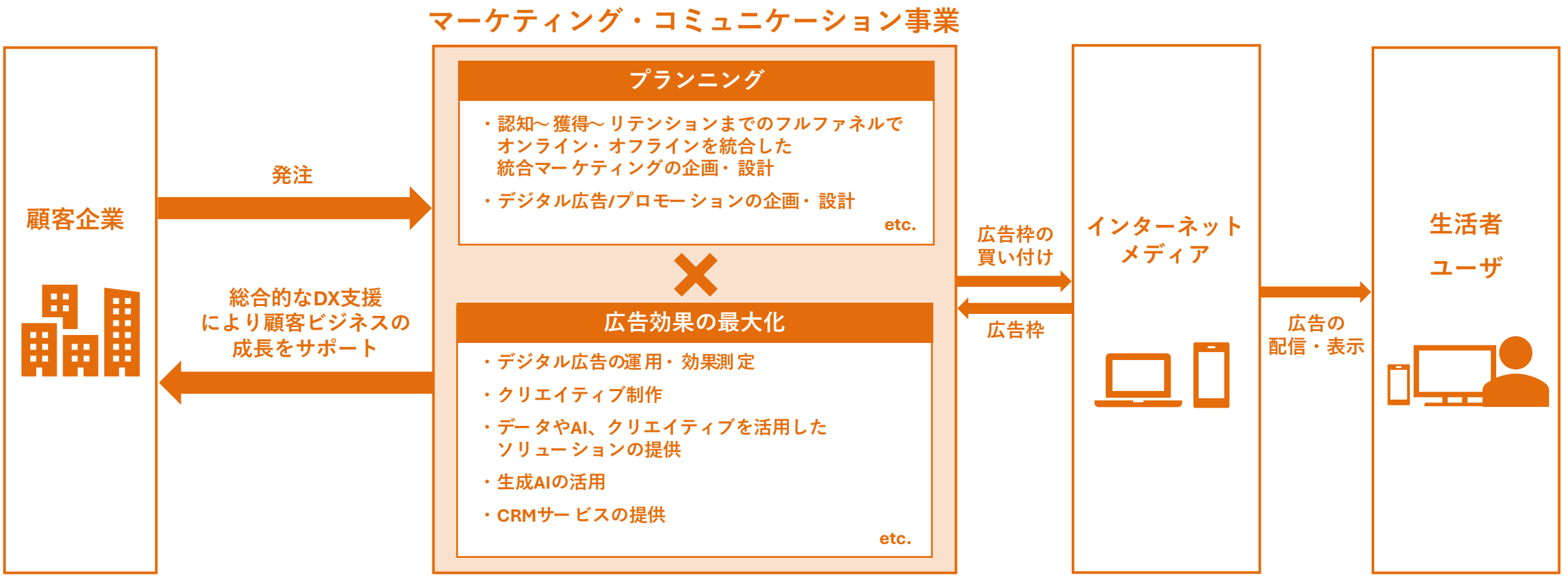
DENTSU DIGITAL
PRIMECROSS
Sports IT Solution
& and factory

セプテーニ・ホールディングス（持株会社）

＊現在予定している事業ポートフォリオの入替完了後の主要グループ会社を掲載

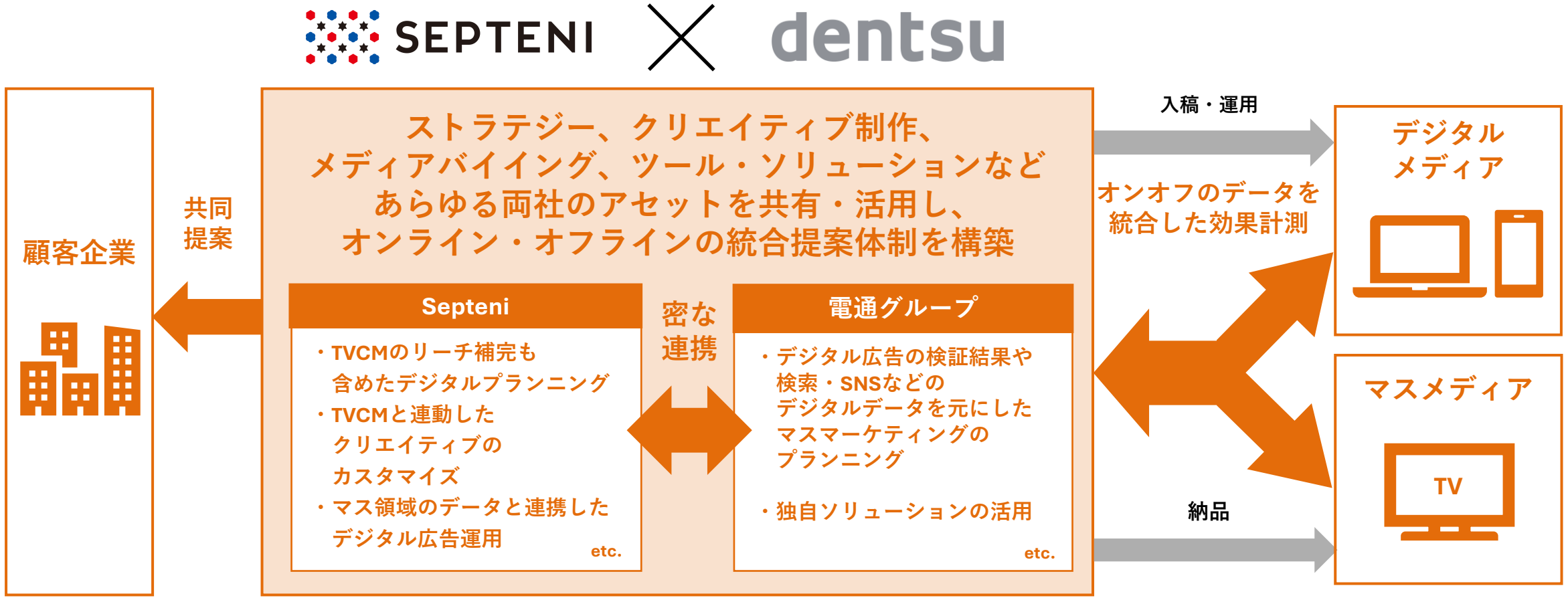
マーケティング・コミュニケーション事業　ビジネスモデル

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



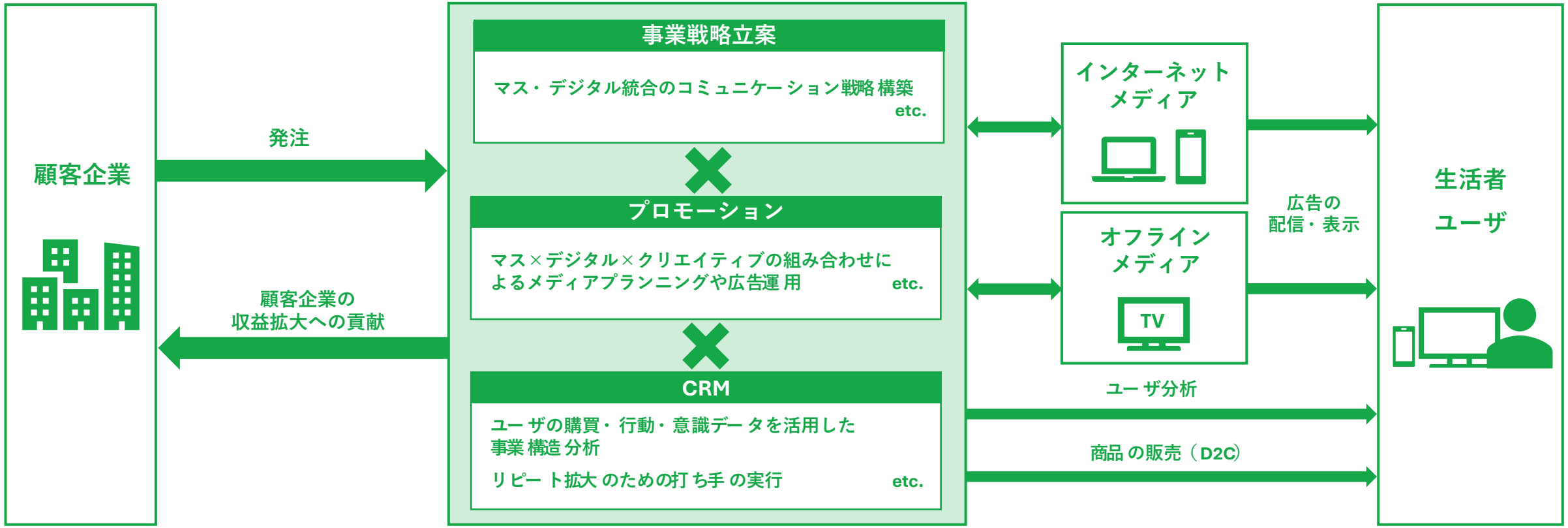
マーケティング・コミュニケーション事業　電通グループとの業務提携の概要

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）



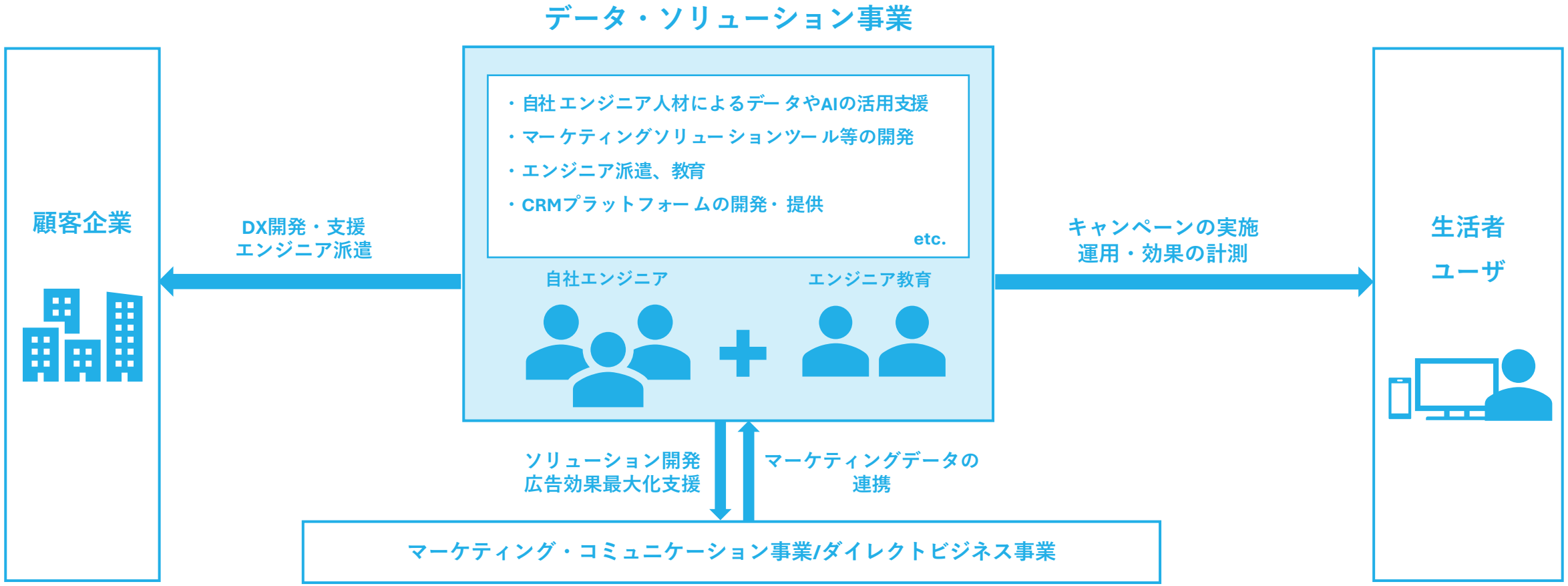
ダイレクトビジネス事業　ビジネスモデル

- 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



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



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



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、㈱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

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



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

logmi Finance ログミー

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



セプテ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
セプテーニ スポーツ公式X：https://x.com/SEPTENI_SPORTS
公式Facebook：https://www.facebook.com/septenigroup



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11月13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.