

2025年12月期 第4四半期 通期

# 決算説明資料



# INDEX

- 01 2025/12期 通期連結決算概要
- 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 2026/12期 通期業績予想
- 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)

## 2025年12月期 通期決算 エグゼクティブサマリ

## FY2025 通期実績

## 収益

一部顧客影響を受けながらも、新規顧客獲得・既存顧客との取引拡大や  
対売上高収益率の改善により前期比**+7.2%**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**+38.1%**の大幅増益、  
業績予想も10.4ポイント超過し、**V字回復を実現**

親会社所有者  
帰属当期利益

持分法適用関連会社であるコミスマ株式会社にかかる減損損失を計上し、  
業績予想を下回るも、減損損失影響を除いた調整後当期利益※は増益で着地

## 期末配当

通期配当予想は株主還元方針に則り、1株当たり**18.00円**で据え置き

## FY2026 通期見通し

- FY2025での一部顧客影響はFY2026/1Qまで続き、2Q以降で一巡する見通し
- 既存案件拡大、新規顧客獲得でのトップライン成長と継続的な収益性改善の取り組みによる  
収益ビジネスの更新を目指しながら、AI活用を含む生産性向上の実現により、  
前期比で収益は**+7.0%の成長**、Non-GAAP営業利益は**+8.7%の増収増益**を見込む

# 01 2025/12期 通期連結決算概要

## FY2025 通期決算ハイライト

- 一部顧客影響を受けながらも、期中でのリカバリーや対売上高収益率の改善により  
売上高、収益ともに過去最高※1を更新
- 前期比では収益が+7.2%增收、Non-GAAP営業利益は+38.1%の大幅増益となり、  
収益、Non-GAAP営業利益ともに業績予想を達成

	金額	前年同期比	対業績予想進捗
収 益	30,309百万円	+7.2%	100.0%
Non-GAAP営業利益	4,414百万円	+38.1%	110.4%
親会社の所有者に帰属する当期利益	3,491百万円	-36.8%	91.9%
【参考】調整後当期利益※2	4,155百万円	+25.5%	-
1株当たり当期利益 (EPS)	16.83円	-9.82円	-
【参考】			
売上高	148,783百万円	+1.9%	-
対売上高収益率	20.4%	+1.0Pt	-

※1 FY2023以前は非継続事業組替え前の1-12月の単純合算との比較 ※2 継続事業からの当期利益から、コミスマ株式会社及びその子会社等にかかる減損損失（税引後）の影響を除外

## FY2025 通期決算ハイライト（セグメント別）

マーケティング・  
コミュニケーション事業

ダイレクトビジネス事業

データ・ソリューション事業

一部顧客影響に対するリカバリーが進み累計では**增收増益で着地**、  
収益、Non-GAAP営業利益ともに**業績予想に対してもオンライン**

**大幅な增收増益で、収益、Non-GAAP営業利益ともに過去最高※を更新**

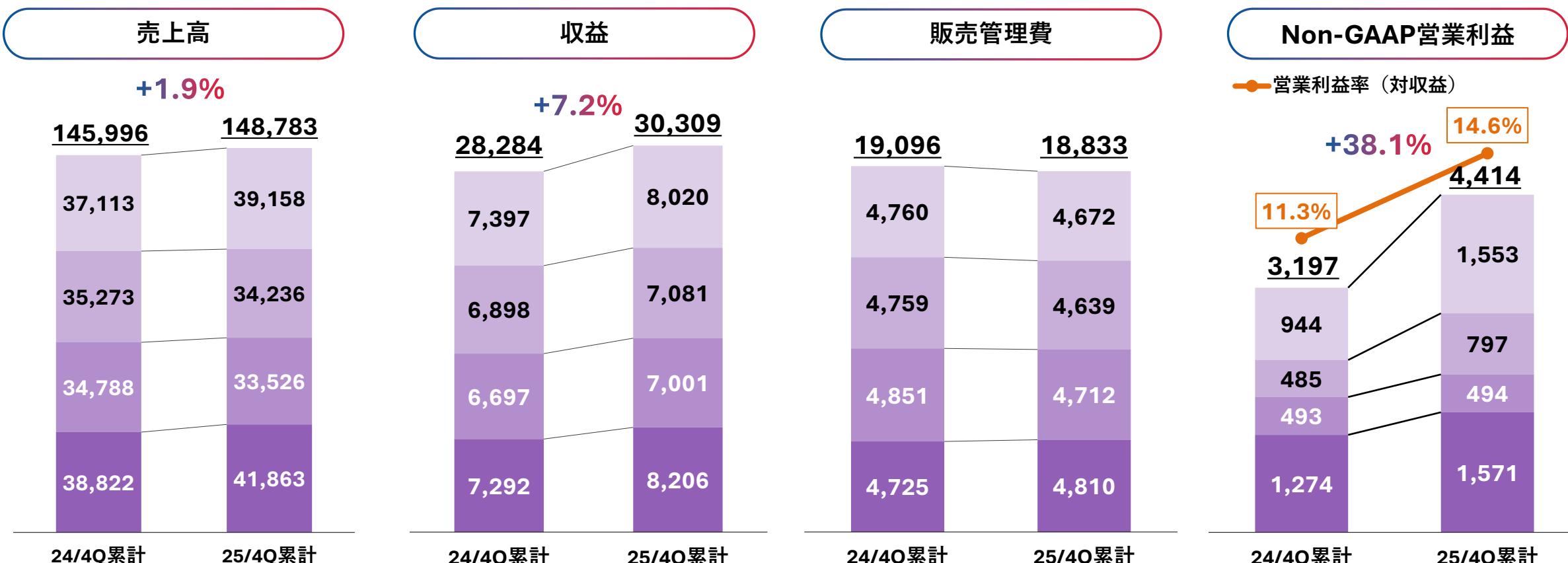
一部案件の減少により減収、Non-GAAP営業利益は横ばい

	(単位：百万円)	2024年12月期 通期	2025年12月期 通期	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	20,271	21,550	+6.3%	99.8%
	Non-GAAP営業利益	4,817	5,497	+14.1%	103.7%
	【参考】売上高	123,241	126,008	+2.2%	-
ダイレクトビジネス	収 益	5,175	6,439	+24.4%	111.0%
	Non-GAAP営業利益	1,054	1,374	+30.3%	114.5%
	【参考】売上高	20,394	22,252	+9.1%	-
データ・ ソリューション	収 益	3,195	3,069	-3.9%	90.3%
	Non-GAAP営業利益	494	492	-0.4%	98.3%

※(株)電通ダイレクト、(株)電通エルフトアーキテクトを連結化した2022年1月以降の1-12月単純合算との比較

## FY2025 通期連結業績推移

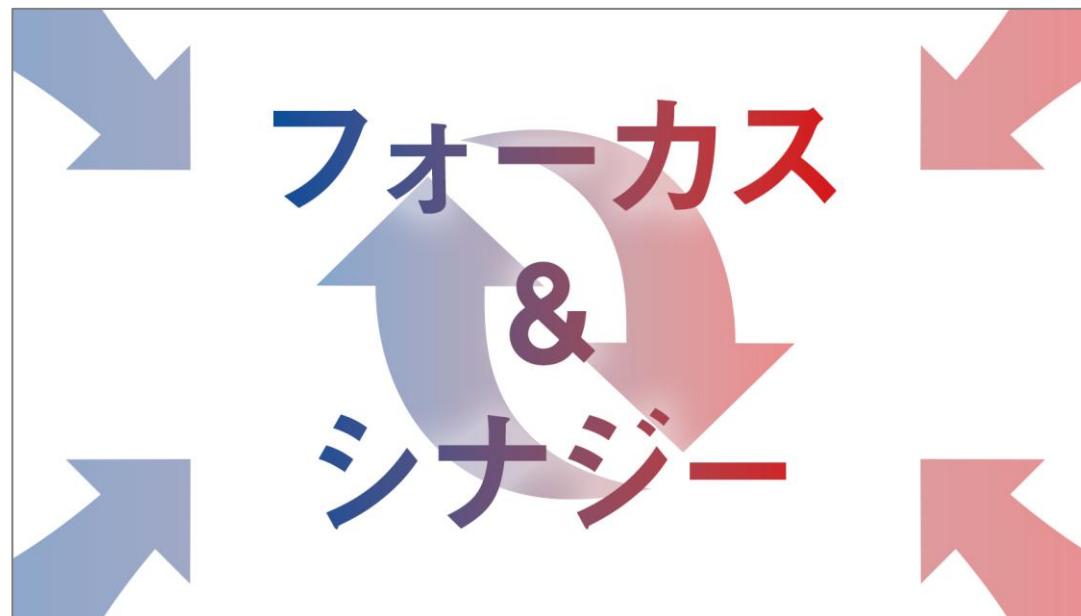
- 既存案件拡大、新規案件獲得により収益を成長させつつ販管費をコントロールし、  
**Non-GAAP営業利益+38.1%の大幅増益、Non-GAAP営業利益率は前期比+3.3Ptの改善**



## FY2025 「フォーカス&シナジー」の振り返り

- 中期テーマ「フォーカス&シナジー」を掲げ、事業内、事業間、グループ内のシナジー創出に取り組みながら、外部パートナーとの連携強化に向け準備を推進

中期テーマ



FY2025 フォーカスポイント

グループ再編によるフォーカスと  
事業内シナジーの強化

営業機能強化による事業間シナジーの創出

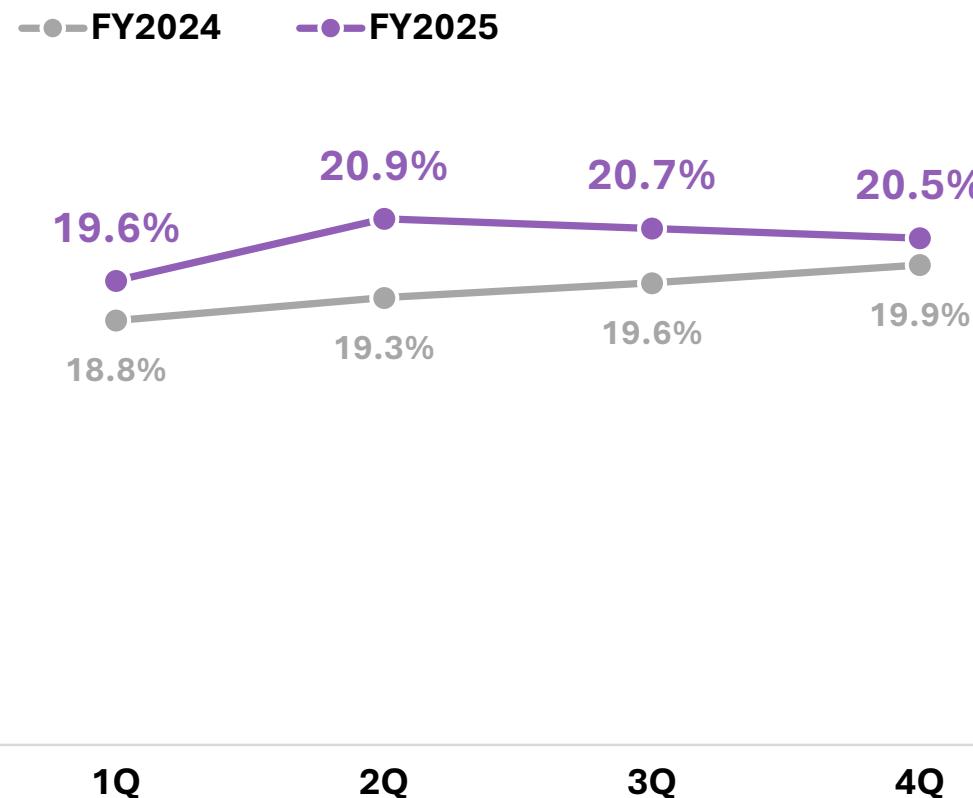
電通グループ協業のさらなる進展

外部パートナーとのアライアンス準備・推進

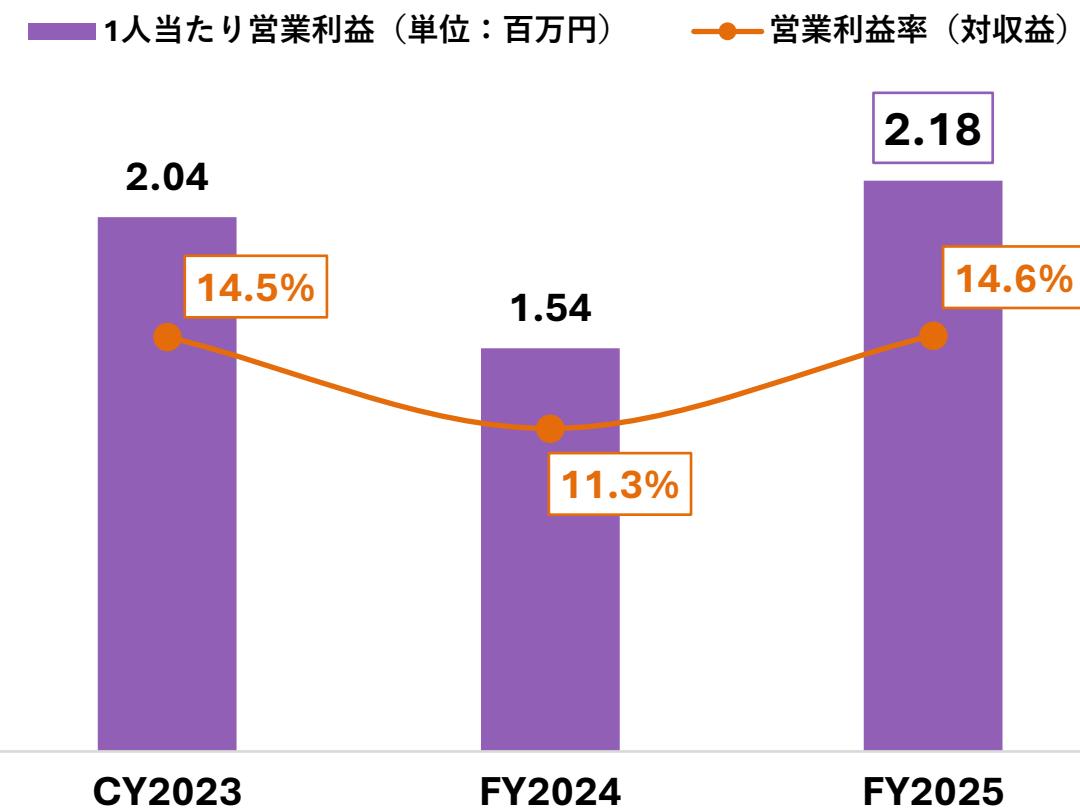
## FY2025 「フォーカス」 の振り返り ー収益性・生産性の改善

- 対売上高収益率の向上に加え、生成AI活用を含む広告効果改善のための取り組みによってトップライン成長と採用数コントロールの両立を実現し、1人当たり生産性が改善

対売上高収益率推移

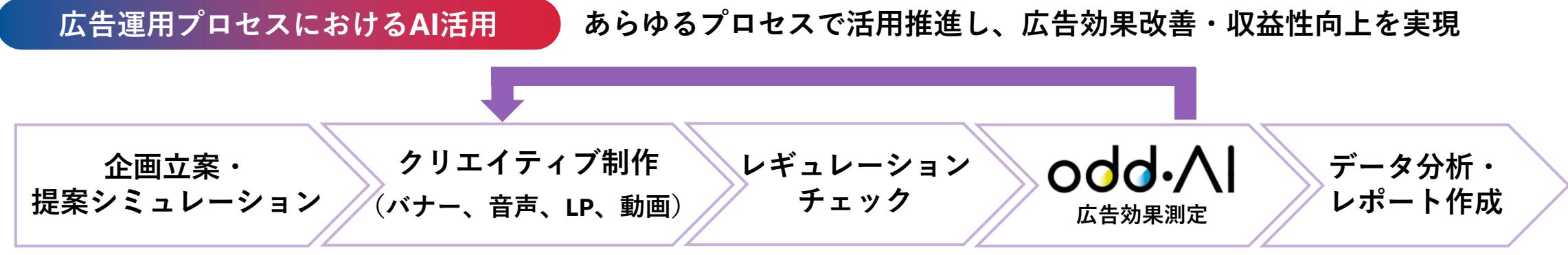


1人当たり営業利益推移



## FY2025 「フォーカス」 の振り返り ー生成AIの活用

- 2024年の生成AIツール全社導入以降、広告運用プロセスへの組み込み、顧客へのソリューション提供、全般的な業務効率改善など幅広く生成AIの活用が進む



### ソリューション提供

**FUKUROAI**



AIアバターや  
クリエイティブ量産エージェント等

AIショッピングキャスター™

 **TARS**

データ分析AIエージェント

### 業務効率改善

全役職員を対象に、セキュアな環境下における  
**Gemini**を中心に各種生成AIツールの利用を可能とし、  
業務効率の改善を図る

外部顧客向けに提供する生成AI活用支援や生成AI研修を  
グループ内でも実施、活用促進とともにノウハウを蓄積

# FY2025 「シナジー」の振り返り ーグループ内外でのシナジー創出

## 各領域の強化を目的にグループ内外でのシナジー創出を推進

### グループ内

#### 広告オペレーション領域

**SEPTENI CORE**

#### スポーツ・エンターテインメント領域

**Sports IT Solution**

#### 企業版ふるさと納税支援

 CYBER RECORDS

グループ内の2社の  
合併により設立

(株)セプテニスポーツ＆  
エンターテインメントを  
設立、SIS社の株式取得

サイバーレコード社と  
合弁会社(株)リジライズ  
を設立

### グループ外

各社と資本業務提携を締結、当社×外部パートナー  
それぞれの強みやノウハウを活かし、  
共同で事業やソリューションの開発、連携を行う

#### コンサルティング領域

**beBit**

#### D2C領域

#### EC支援領域

**unbot inc.**

#### 生成AI領域

**AuB Inc.**

**Mu**

## FY2025 セグメント別事業トピックス

### 各領域の強化を目的にグループ内外でのシナジー創出を推進

#### マーケティング・コミュニケーション事業

##### TikTok Shop

TikTok Shop出店支援サービス提供開始、**30社以上の新規受注**を獲得

##### 縦型動画・ショートドラマ

ショートドラマを活用したマーケティング支援増加  
GOKKO社と共同制作した企業PRショートドラマ**総再生数 1億回突破**

#### ダイレクトビジネス事業

##### 新ソリューション開発

- ・AIアバターを活用した「AIショッピングキャスター™」
- ・既存Webサイトの無料アプリ化ソリューション「マネキアップ」

#### データ・ソリューション事業

##### 生成AI・Dify

Difyを活用した**生成AI研修サービス・ワークフロー構築支援サービス**を開始

##### 運用自動化システム開発

ディスプレイ広告の運用自動化システム「ADPILOT」の提供開始

# 02 四半期連結決算概要

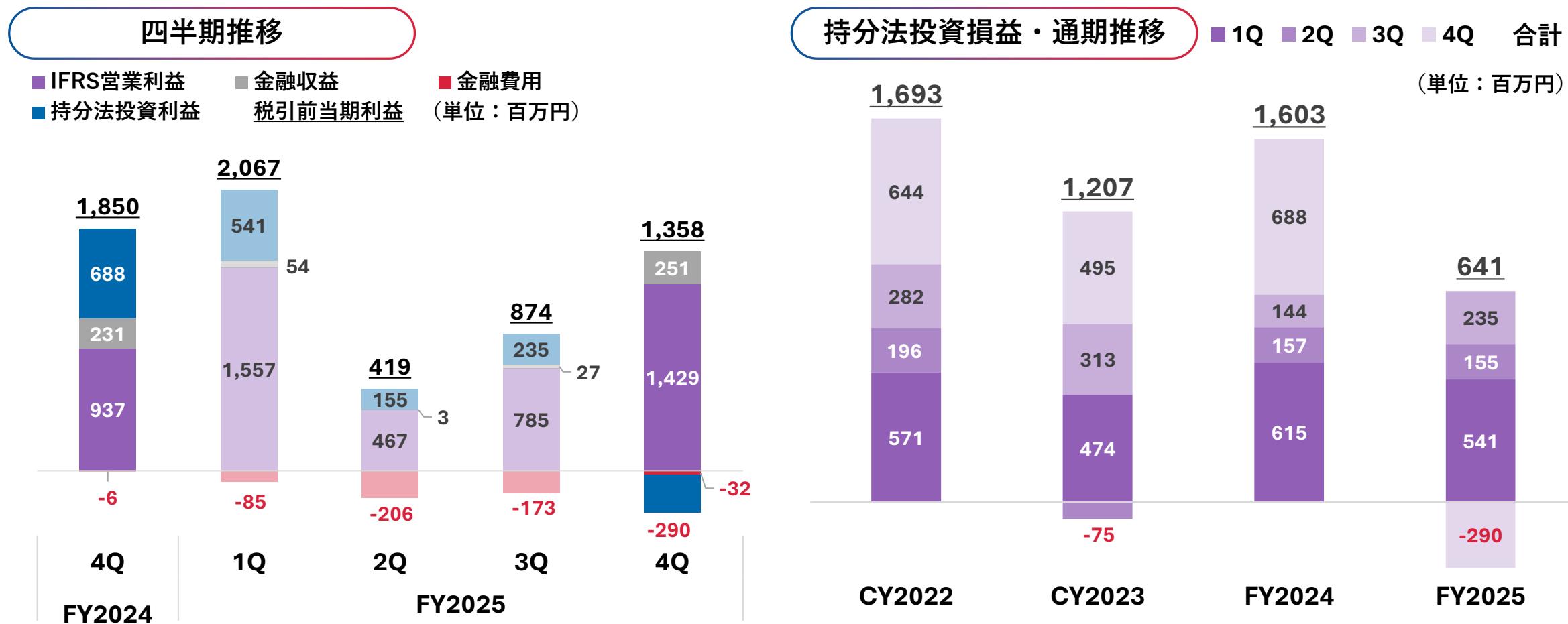
## FY2025/4Q (10-12月) 連結P/L

- 一部顧客影響がありながらも、この影響を上回るペースでの既存顧客拡大、新規顧客獲得が進み、前期比で売上高は+5.5%、収益は+8.4%と増収
- コスト効率化の徹底を継続し、Non-GAAP営業利益は前期比+64.4%の大幅増益
- 持分法適用関連会社の減損損失計上で親会社の所有者に帰属する四半期利益は前期比で減益

(単位：百万円)	2025年12月期 4Q				2024年12月期 4Q		
	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	8,020	20.5%	100.0%	+8.4%	7,397	19.9%	100.0%
売上総利益	6,194	15.8%	77.2%	+9.0%	5,685	15.3%	76.9%
販売管理費	4,672	11.9%	58.3%	-1.9%	4,760	12.8%	64.4%
Non-GAAP営業利益	1,553	4.0%	19.4%	+64.4%	944	2.5%	12.8%
営業利益	1,429	3.6%	17.8%	+52.4%	937	2.5%	12.7%
持分法投資利益等	-290	—	—	—	688	1.9%	9.3%
親会社の所有者に帰属する四半期利益	1,001	2.6%	12.5%	-20.2%	1,254	3.4%	17.0%
【参考】売上高	39,158	100%	—	+5.5%	37,113	100%	—

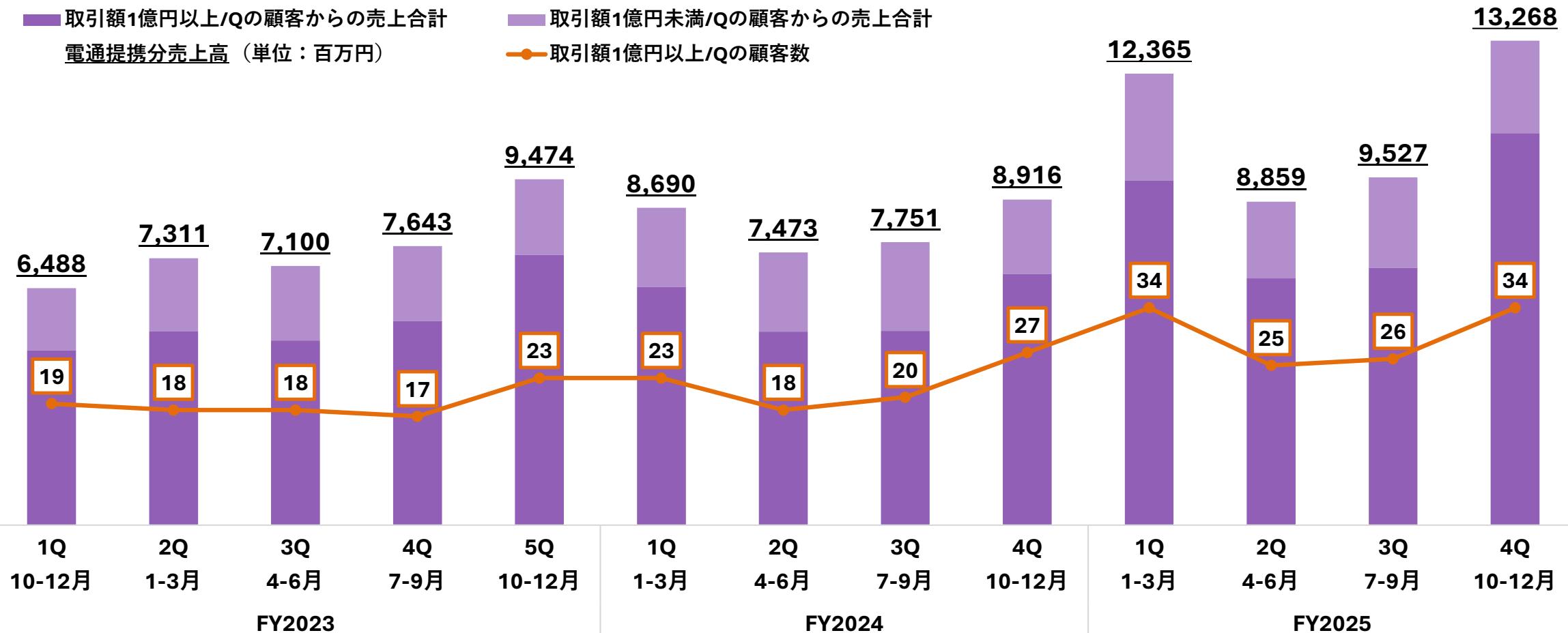
## 連結 税引前当期利益 四半期推移（非継続事業組替え後）

- 持分法適用関連会社のコミスマ(株)にかかる約9.6億円の減損損失の計上、  
コミスマ以外の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



## 電通グループとの業務提携の進捗

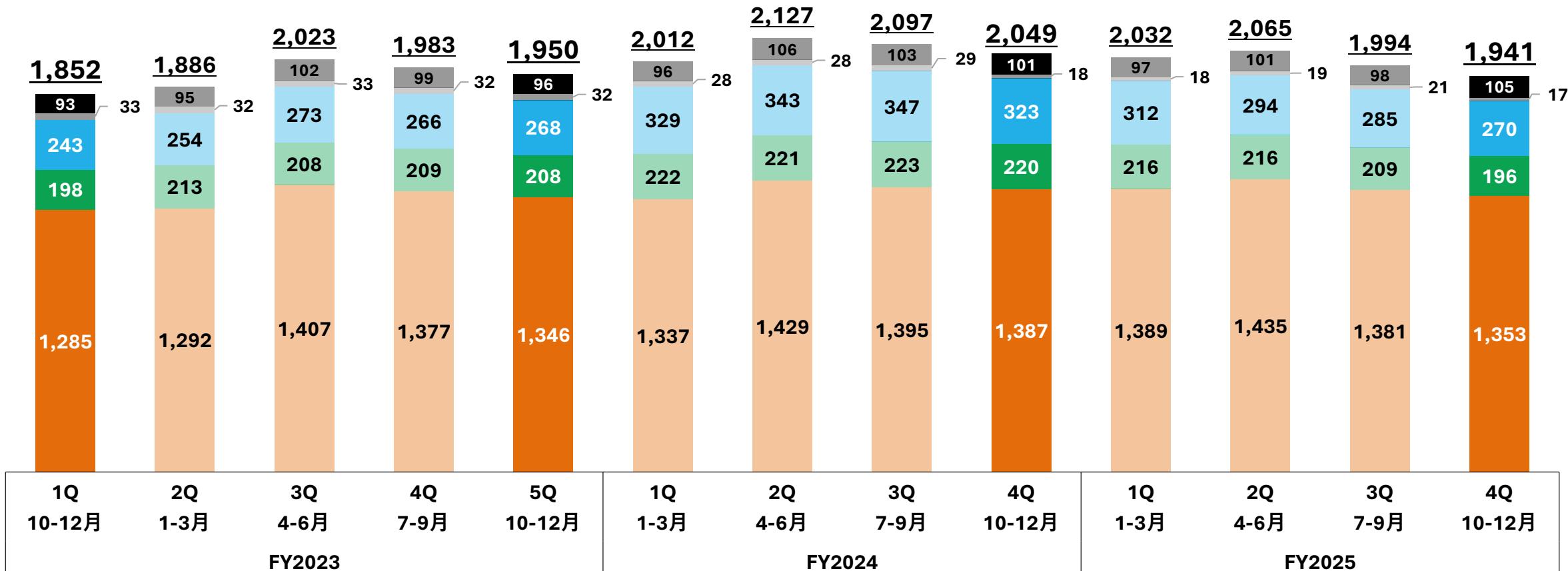
- 大型顧客数は過去最多タイ、大型顧客からの売上合計も前期比で約1.6倍となり、  
提携売上高が**前期比+48.8%**と大きく拡大



## 連結従業員数推移

採用コントロールにより人員数は自然減、  
2026年12月期は生産性を考慮しながら、中途採用を徐々に再開

■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）



\* 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

# 03 マーケティング・コミュニケーション事業

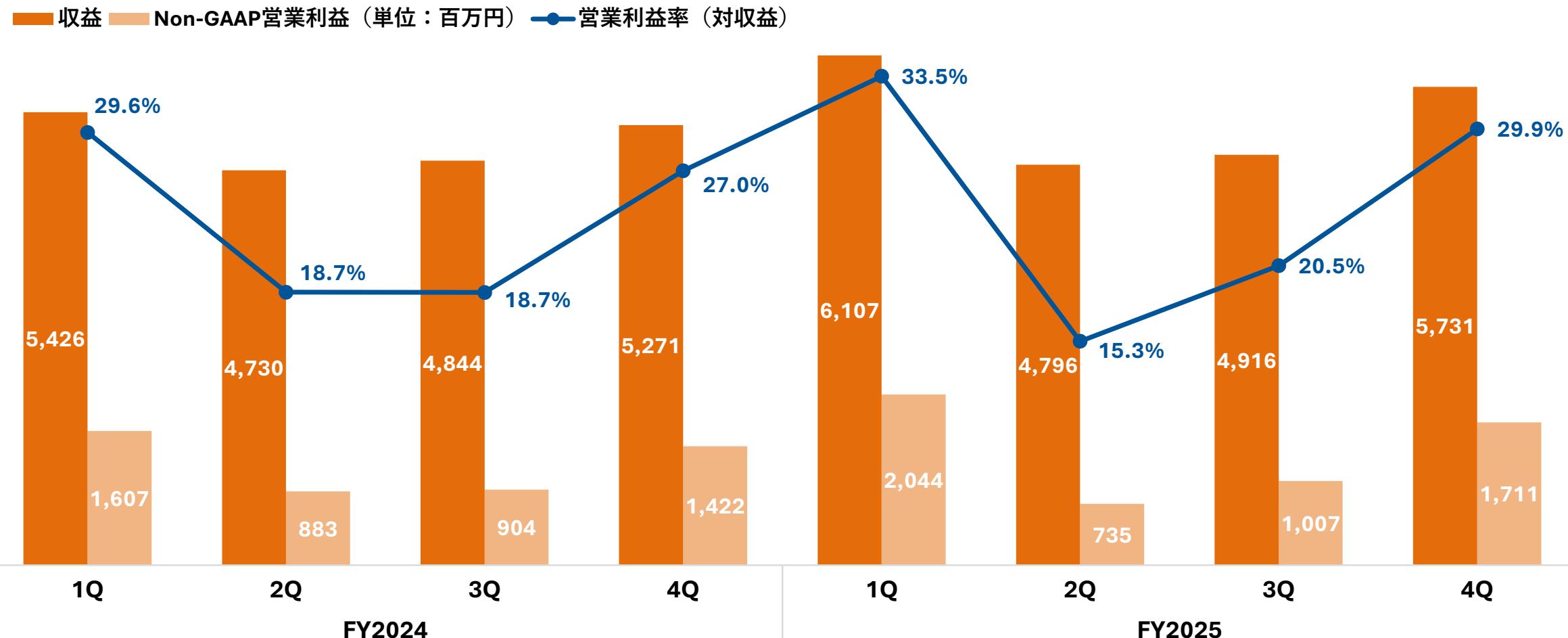
## マーケティング・コミュニケーション事業 業績概況

一部顧客影響がありながらも既存案件の拡大、新規案件の獲得が進んだことで、成長モメンタムが加速、2, 3Qを上回る増収幅、増収率で着地、前期比+20%の増益

(単位：百万円)	2025年12月期 4Q				2024年12月期 4Q		
	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	5,731	17.3%	100.0%	+8.7%	5,271	16.9%	100.0%
売上総利益	4,787	14.4%	83.5%	+9.2%	4,385	14.1%	83.2%
販売管理費	3,095	9.3%	54.0%	+4.3%	2,969	9.5%	56.3%
Non-GAAP営業利益	1,711	5.2%	29.9%	+20.3%	1,422	4.6%	27.0%
【参考】 売上高	33,198	100.0%	—	+6.6%	31,139	100.0%	—

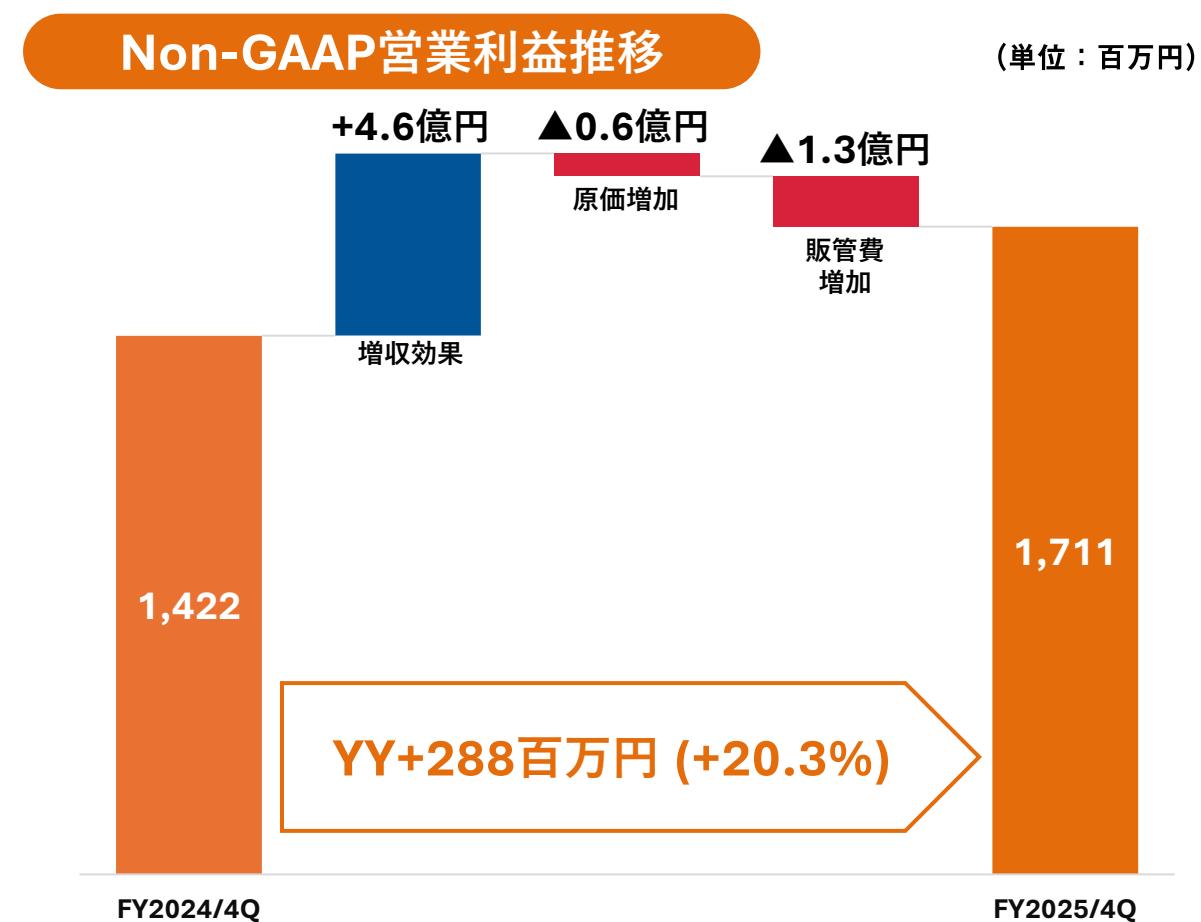
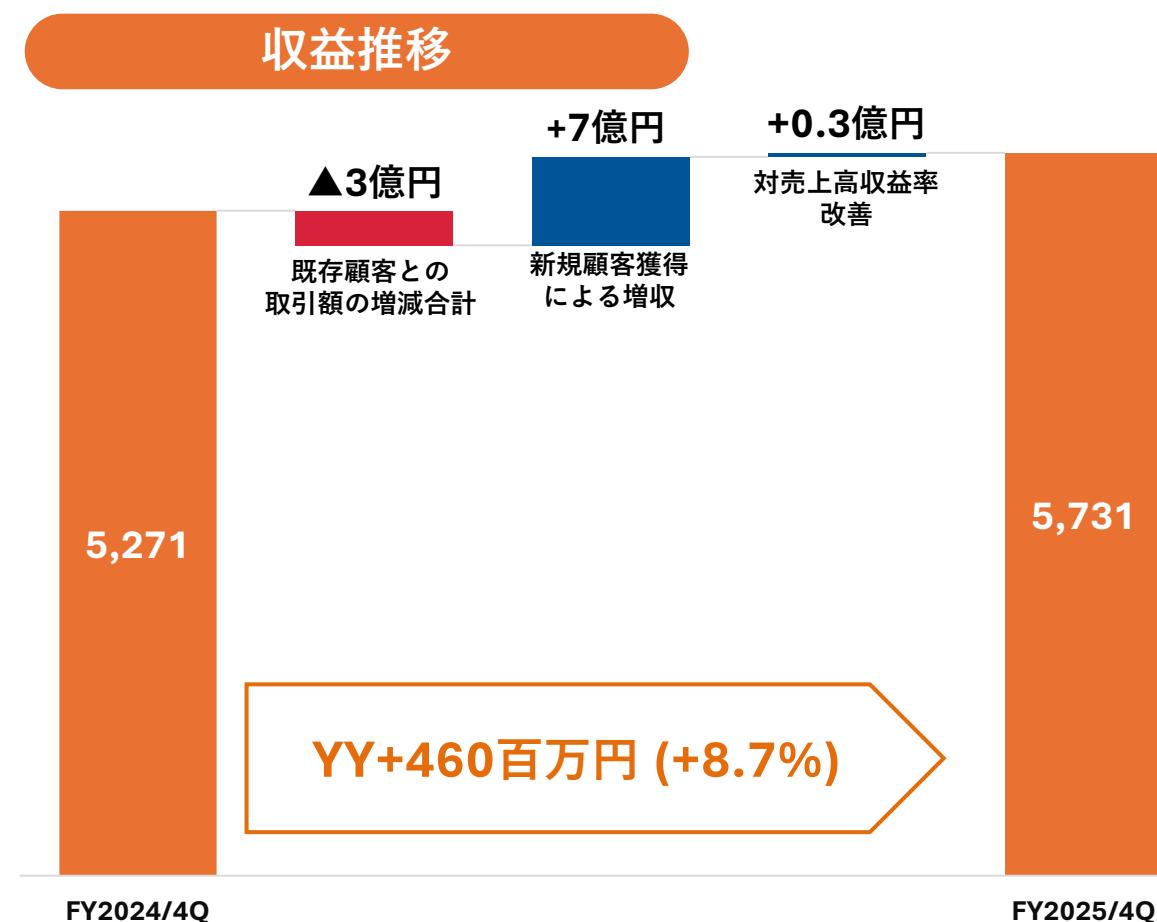
## マーケティング・コミュニケーション事業 四半期業績推移

- 対売上高収益率改善への取り組みや採用数のコントロールを継続し、  
営業利益率は前期比**2.9Pt**改善



## マーケティング・コミュニケーション事業 増減内訳

- 一部顧客影響等がありながらも既存顧客の拡大、新規顧客の獲得が進み増収、増収効果が費用の増加を吸収し増益



# 04 ダイレクトビジネス事業

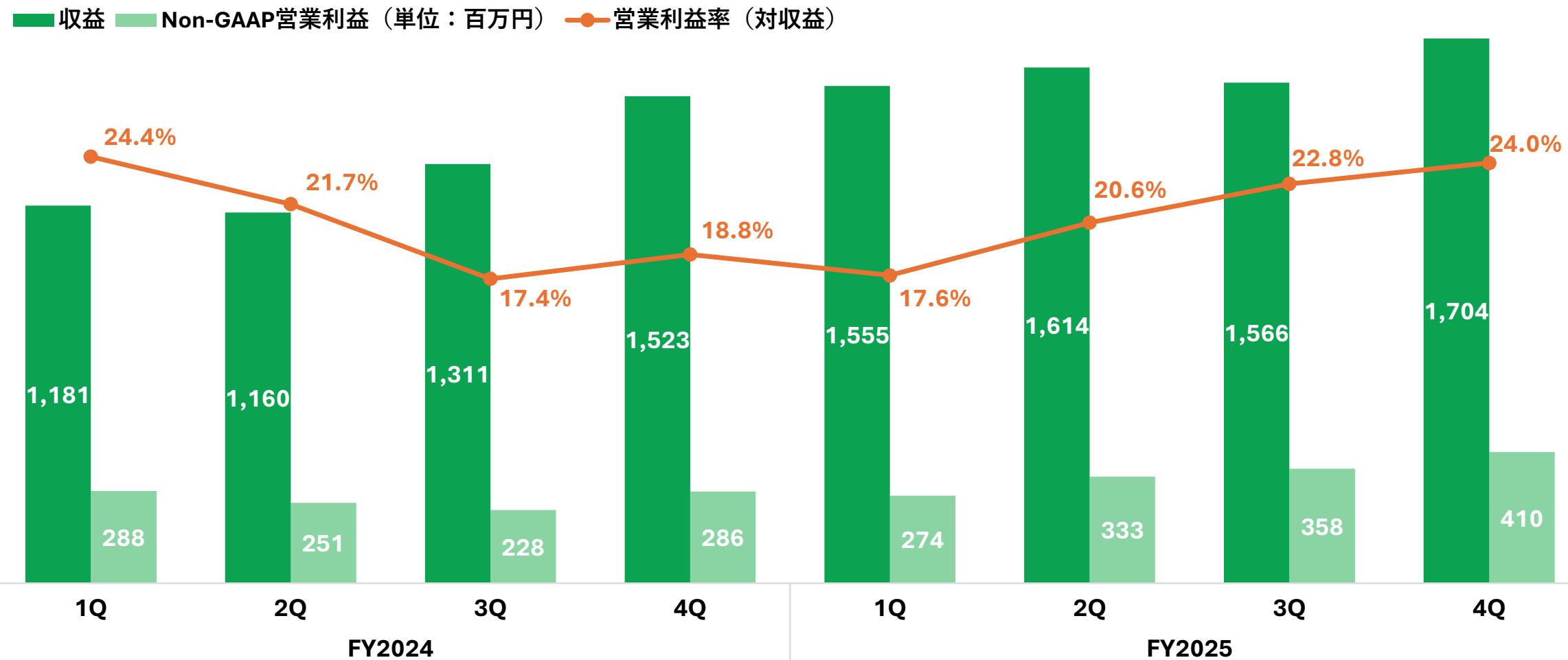
## ダイレクトビジネス事業 業績概況

- 収益、売上総利益とともに+11%の前期比成長に加え、販管費のコントロールにより、Non-GAAP営業利益は+43.1%と大幅増益

(単位：百万円)	2025年12月期 4Q				2024年12月期 4Q		
	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	1,704	28.4%	100.0%	+11.9%	1,523	27.1%	100.0%
売上総利益	986	16.4%	57.9%	+11.4%	885	15.8%	58.1%
販売管理費	587	9.8%	34.5%	-3.5%	609	10.8%	40.0%
Non-GAAP営業利益	410	6.8%	24.0%	+43.1%	286	5.1%	18.8%
【参考】 売上高	6,010	100.0%	—	+7.1%	5,609	100.0%	—

## ダイレクトビジネス事業 四半期業績推移

■ 収益は順調に拡大、生産性改善によりNon-GAAP営業利益率も改善が続く



# 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

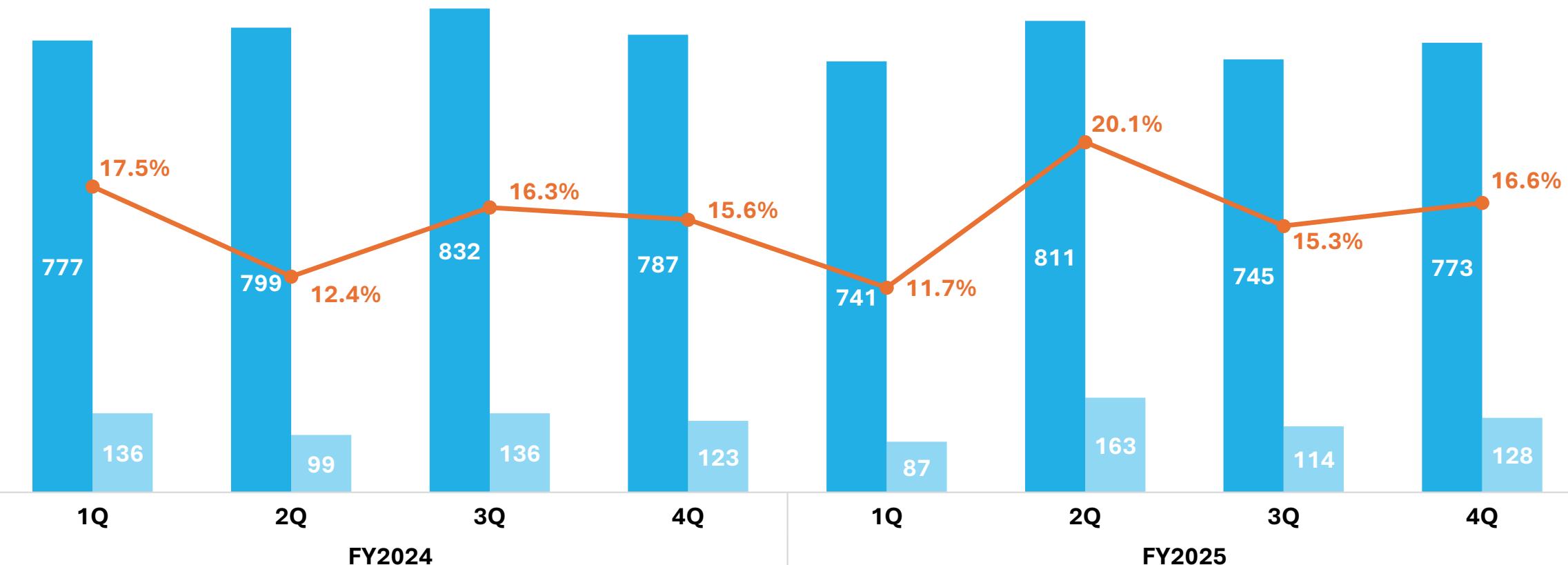
ー 前期に納品した一部案件が減少し減収となるも、  
人員数の適正化によるエンジニア稼働率の引き上げが奏功し**+4.2%の増益**

(単位：百万円)	2025年12月期 4Q			2024年12月期 4Q	
	金額	比率	前年同期比	金額	比率
収 益	773	100.0%	-1.8%	787	100.0%
売上総利益	476	61.5%	+5.4%	451	57.3%
販売管理費	348	45.0%	+5.7%	329	41.8%
Non-GAAP営業利益	128	16.6%	+4.2%	123	15.6%
【参考】売上高	773	100.0%	-1.8%	787	100.0%

## データ・ソリューション事業 四半期業績推移

- 海外拠点を中心とした人員数の適正化と稼働率の改善により、  
営業利益率は前期比+1.0Pt上昇

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



# 06 2026/12期 通期業績予想

## 2026年12月期 通期業績予想（連結）

- 既存案件拡大、新規顧客獲得でのトップライン成長と継続的な収益性改善の取り組みによる  
**収益ギネスの更新**を目指しながら、AI活用を含む生産性向上を実現し、**增收増益**を見込む

(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	32,420	+7.0%
Non-GAAP営業利益	4,414	4,800	+8.7%
親会社の所有者に帰属する当期利益	3,491	4,350	+24.6%
1株当たり当期利益（EPS）（円）	16.83	20.97	+4.14
【参考】			
売上高	148,783	158,600	+6.6%
対売上高収益率	20.4%	20.4%	±0.0Pt
1株当たり配当金（円）	18.00	18.00	±0

## 2026年12月期 通期業績予想（セグメント別）

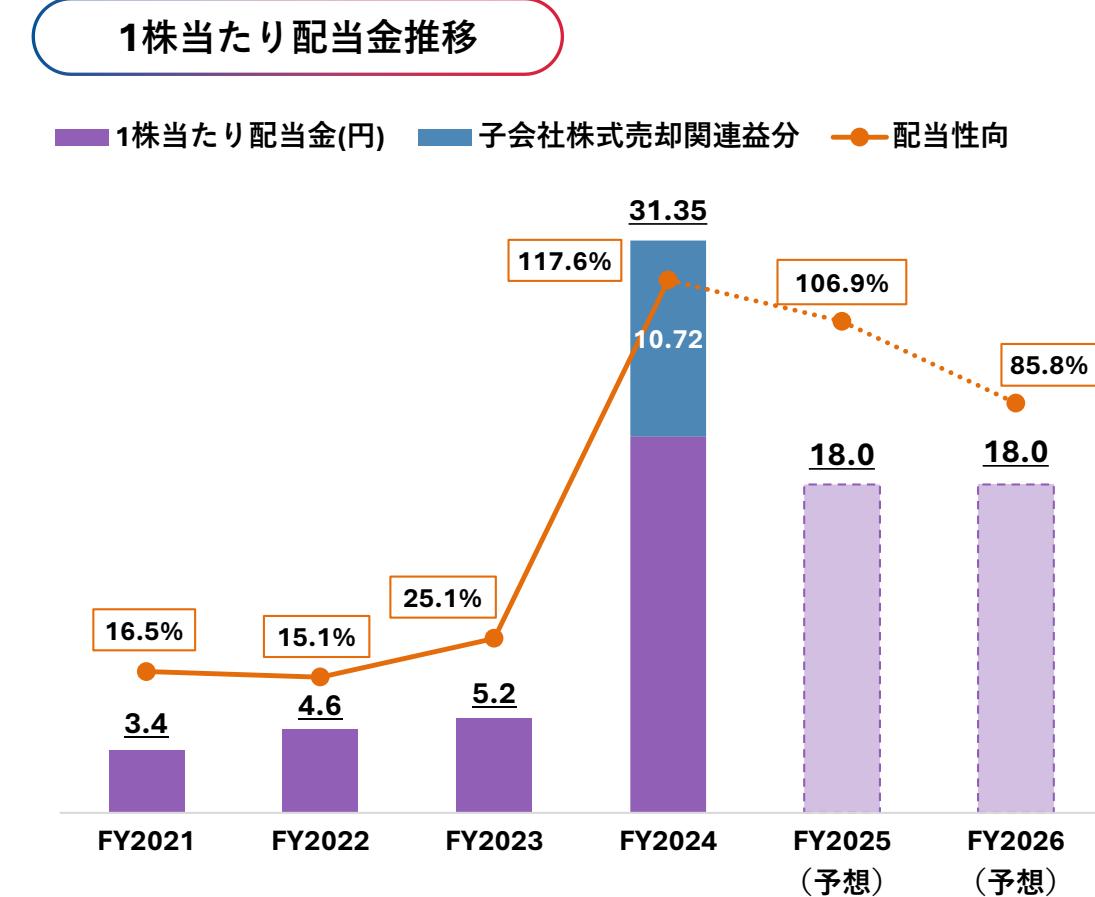
- ダイレクトビジネス事業は先行投資で減益を見込むが、マーケティング・コミュニケーション事業を中心とした成長と、データ・ソリューション事業の拡大で增收増益を目指す

(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	対収益営利	前期比
マーケティング・コミュニケーション	21,550	23,200	+7.7%	5,497	6,400	27.6%	+16.4%
ダイレクトビジネス	6,439	6,600	+2.5%	1,374	1,300	19.7%	-5.4%
データ・ソリューション	3,069	3,600	+17.3%	492	640	17.8%	+30.2%
消去・全社 (その他事業含む)	-750	-980	—	-2,948	-3,540	—	—
連 結	30,309	32,420	+7.0%	4,414	4,800	14.8%	+8.7%

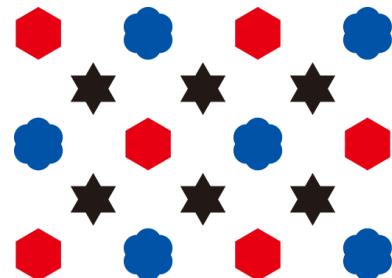
## 2026年12月期 配当予想

■ 株主還元方針に則り、FY2026の期末配当予想はFY2025と同額の1株当たり18.00円

FY2026 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
FY2026 EPS予想	
業績予想	
1株当たり 当期利益 (EPS)	20.97円



# 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](http://www.septeni-holdings.co.jp)

E-mail : [ir@septeni-holdings.co.jp](mailto: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2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す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。

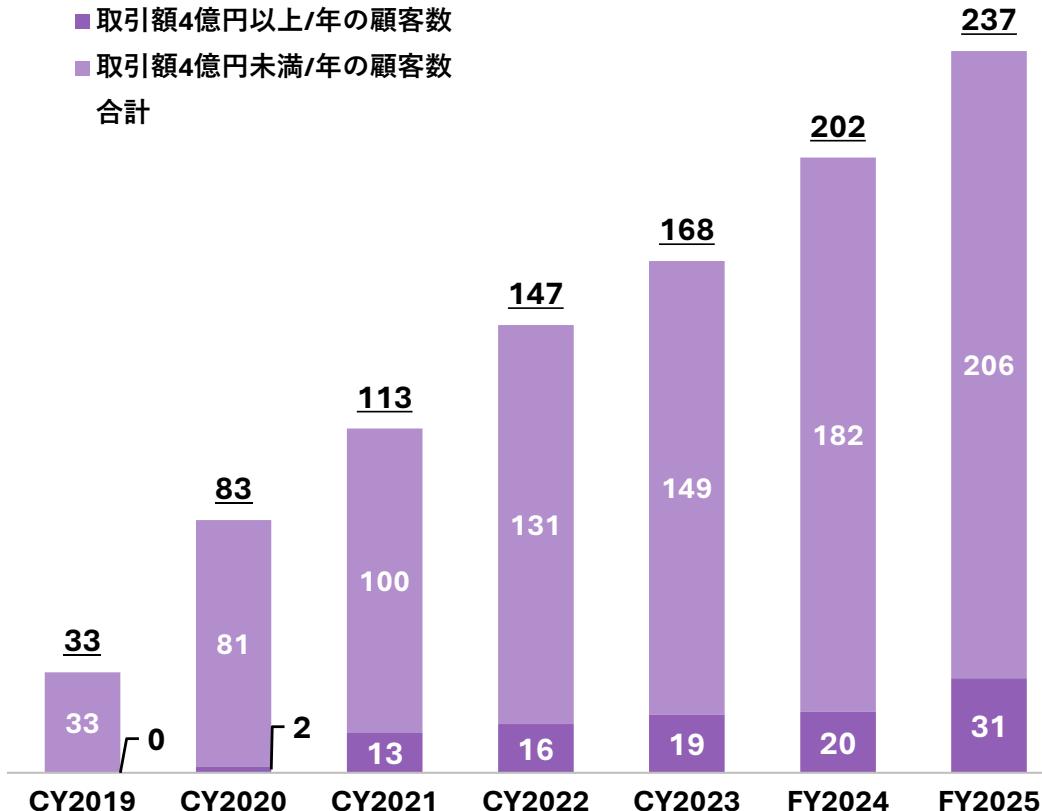
# 07 補足資料

## 電通グループとの業務提携の進捗 通期推移（累計）

大型顧客を中心に取引社数・売上ともに大きく拡大、  
協業売上は前期比+34.1%、約440億円となり過去最高を更新

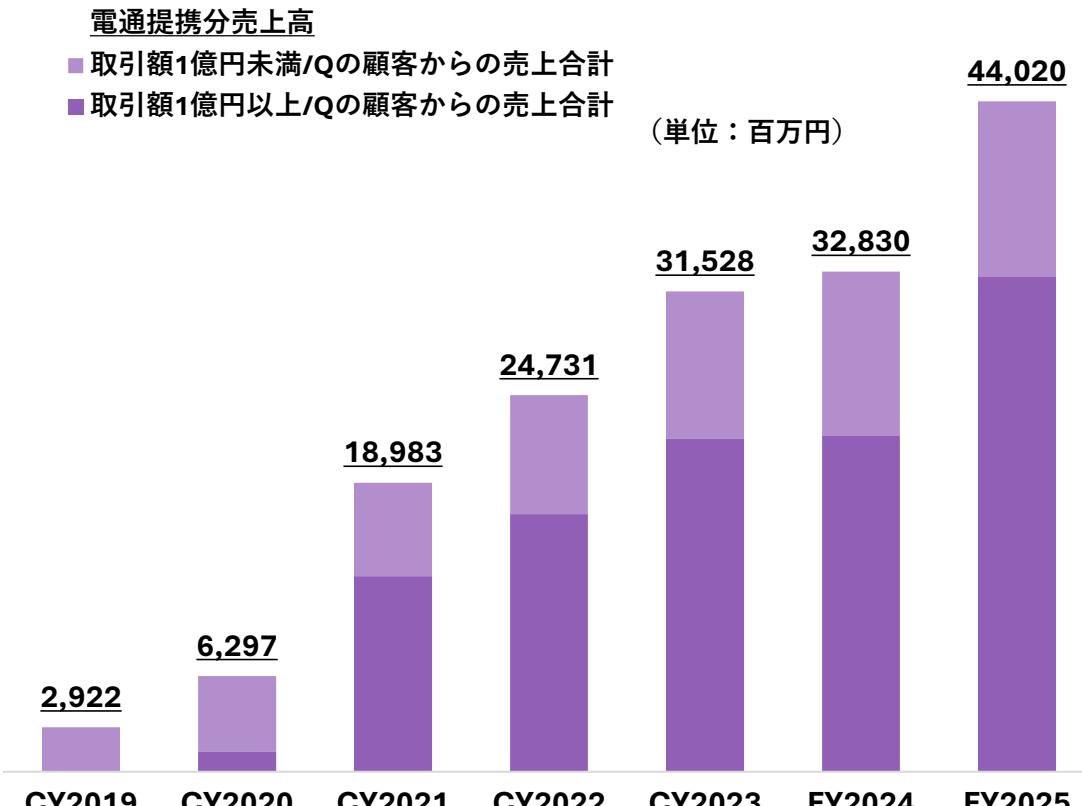
### 協業顧客数推移

- 取引額4億円以上/年の顧客数
- 取引額4億円未満/年の顧客数
- 合計



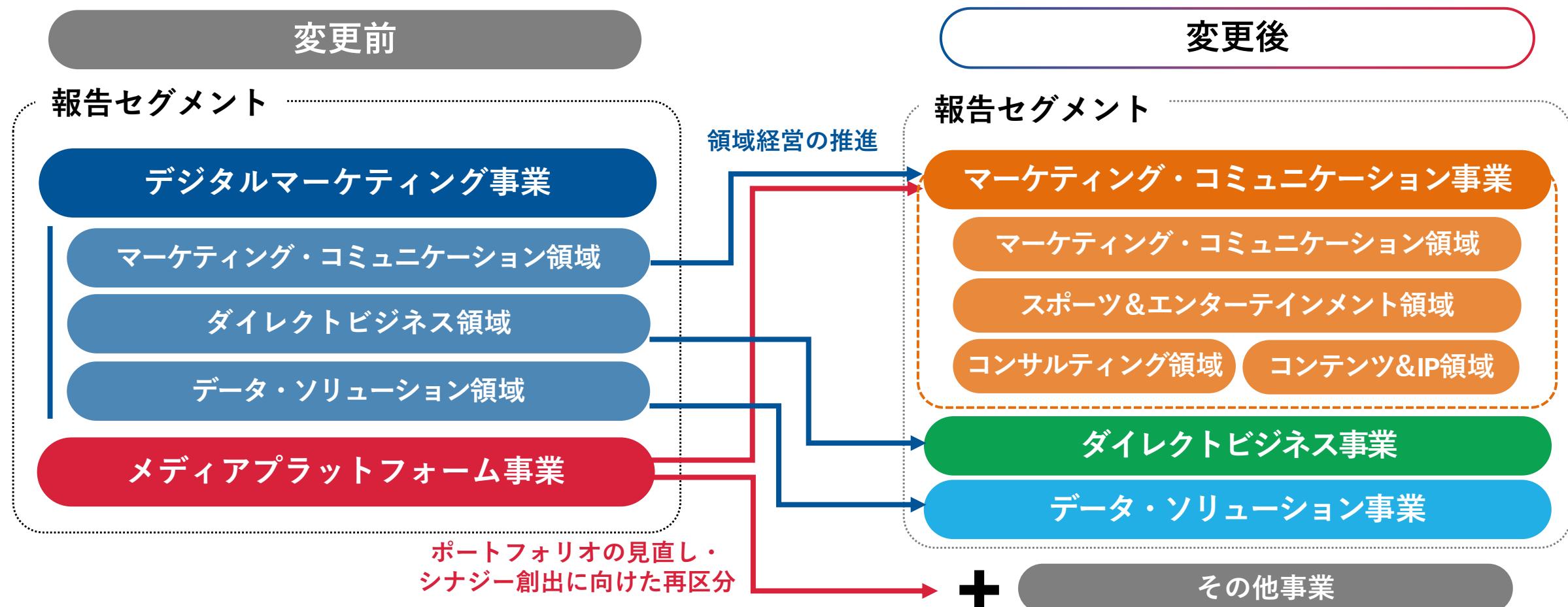
### 協業売上推移

- 電通提携分売上高
- 取引額1億円未満/Qの顧客からの売上合計
- 取引額1億円以上/Qの顧客からの売上合計



## 報告セグメントの変更（再掲）

- 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



## 連結費用構成（IFRS・非継続事業組替え後）

(単位：百万円)	FY2024				FY2025				QoQ	YoY
	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q		
売上原価合計	1,310	1,392	1,668	1,712	1,842	1,816	1,661	1,826	+10.0%	+6.7%
人件費	422	443	430	472	447	454	450	461	+2.4%	-2.5%
外注費	592	606	932	960	1,115	1,045	959	1,050	+9.5%	+9.4%
その他	296	343	305	280	280	317	252	315	+25.1%	+12.7%
販管費合計	4,725	4,851	4,759	4,760	4,810	4,712	4,639	4,672	+0.7%	-1.9%
人件費 <sup>※1</sup>	3,227	3,334	3,236	3,171	3,194	3,195	3,144	3,124	-0.7%	-1.5%
従業員賞与 <sup>※2</sup>	177	130	156	174	195	182	168	206	+22.7%	+18.4%
賃借料等	266	266	267	271	280	276	281	281	+0.2%	+3.6%
販促費・広告費	180	198	193	140	126	139	165	161	-2.3%	+15.2%
システム利用料	266	289	296	321	312	294	293	314	+7.0%	-2.3%
租税公課	104	102	102	92	95	93	95	76	-19.7%	-17.3%
その他	506	532	508	590	607	533	493	510	+3.4%	-13.6%

※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 業績運動賞与の見積も含む

## 四半期連結P/L（セグメント別）

(単位：百万円)	24/1Q		24/2Q		24/3Q		24/4Q		25/1Q		25/2Q		25/3Q		25/4Q	
	金額	比率														
<strong>マーケティング・コミュニケーション事業</strong>																
収 益	5,426	100.0%	4,730	100.0%	4,844	100.0%	5,271	100.0%	6,107	100.0%	4,796	100.0%	4,916	100.0%	5,731	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%	3,833	79.9%	4,067	82.7%	4,787	83.5%
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%	3,104	64.7%	3,064	62.3%	3,095	54.0%
Non-GAAP営業利益	1,607	29.6%	883	18.7%	904	18.7%	1,422	27.0%	2,044	33.5%	735	15.3%	1,007	20.5%	1,711	29.9%
【参考】売上高	33,069	—	29,426	—	29,608	—	31,139	—	36,452	—	27,649	—	28,709	—	33,198	—
<strong>ダイレクトビジネス事業</strong>																
収 益	1,181	100.0%	1,160	100.0%	1,311	100.0%	1,523	100.0%	1,555	100.0%	1,614	100.0%	1,566	100.0%	1,704	100.0%
売上総利益	863	73.1%	826	71.2%	804	61.3%	885	58.1%	887	57.0%	923	57.2%	936	59.8%	986	57.9%
販売管理費	589	49.9%	585	50.5%	586	44.7%	609	40.0%	627	40.3%	603	37.4%	589	37.6%	587	34.5%
Non-GAAP営業利益	288	24.4%	251	21.7%	228	17.4%	286	18.8%	274	17.6%	333	20.6%	358	22.8%	410	24.0%
【参考】売上高	5,145	—	4,619	—	5,021	—	5,609	—	5,190	—	5,651	—	5,401	—	6,010	—
<strong>データ・ソリューション事業</strong>																
収 益	777	100.0%	799	100.0%	832	100.0%	787	100.0%	741	100.0%	811	100.0%	745	100.0%	773	100.0%
売上総利益	452	58.2%	454	56.8%	476	57.3%	451	57.3%	449	60.6%	521	64.3%	468	62.9%	476	61.5%
販売管理費	316	40.7%	355	44.5%	341	40.9%	329	41.8%	362	48.9%	359	44.2%	355	47.6%	348	5.0%
Non-GAAP営業利益	136	17.5%	99	12.4%	136	16.3%	123	15.6%	87	11.7%	163	20.1%	114	15.3%	128	16.6%

## 連結B/S

(単位：百万円)	2024年12月期 期末	2025年12月期 期末	増減
流动资产合計	45,978	45,547	-431
非流动资产合計	51,660	50,798	-862
资产合計	97,637	96,345	-1,293
流动负债合計	26,211	29,270	+3,059
非流动负债合計	1,472	491	-981
负债合計	27,683	29,761	+2,078
资本合計	69,955	66,584	-3,371
负债及び资本合計	97,637	96,345	-1,298

## 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

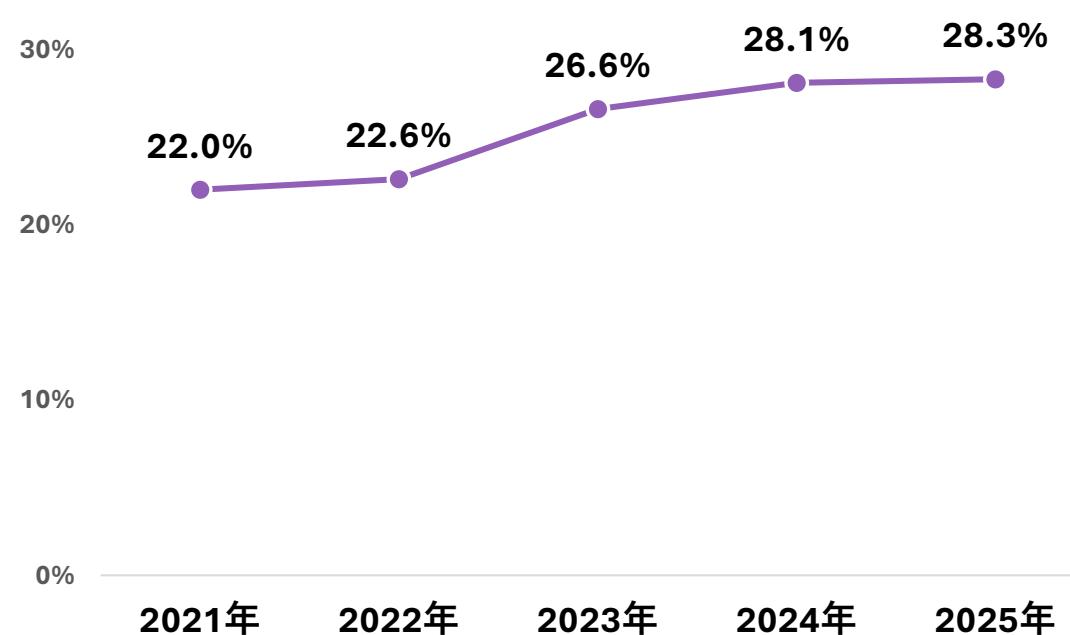
マテリアリティ	マテリアリティの小区分	主なKPI
<ul style="list-style-type: none"> <li>新しい時代をつくる人の育成による企業価値の向上</li> <li>クリエイティビティとテクノロジーによるなめらかな社会の実現</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>デジタルHRによる再現性のある人材育成</li> <li>DEI（ダイバーシティ・エクイティ&amp;インクルージョン）</li> <li>アントレプレナーシップの民主化</li> <li>人権の尊重</li> <li>なめらかな社会につながる価値創造</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2030年までに女性管理職比率を30%に向上</li> <li>人権リスクへの適切な対応</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>気候変動への対応</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>GHG排出量の削減とTCFD提言に沿った情報開示</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2030年までにスコープ1・2の排出量を70%削減</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>非連続成長を支える先進的なガバナンス体制の構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>非連続の成長のための取り組み</li> <li>リスク低減のための取り組み</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業ポートフォリオ経営推進による経営指標の改善</li> <li>エグゼクティブセッション継続実施</li> <li>実効性評価継続実施</li> </ul>

## 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※

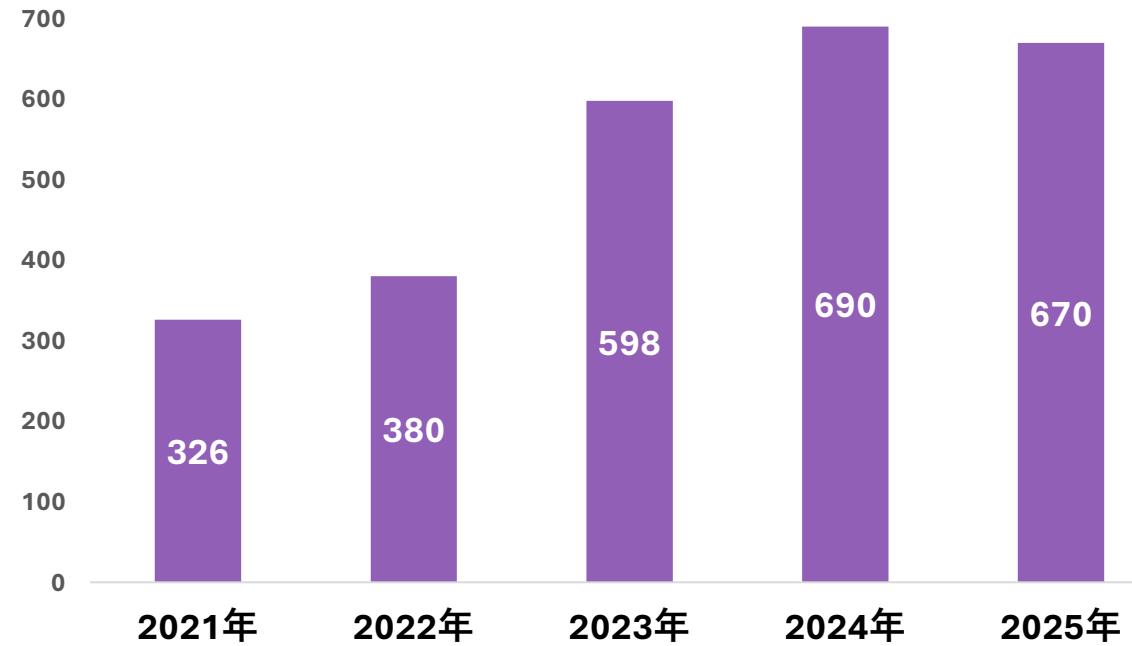
目標：2030年までに女性管理職比率30%（国内全体）



従業員持株会入会者推移

目標：前年比増

■ 入会者数（単位：名）



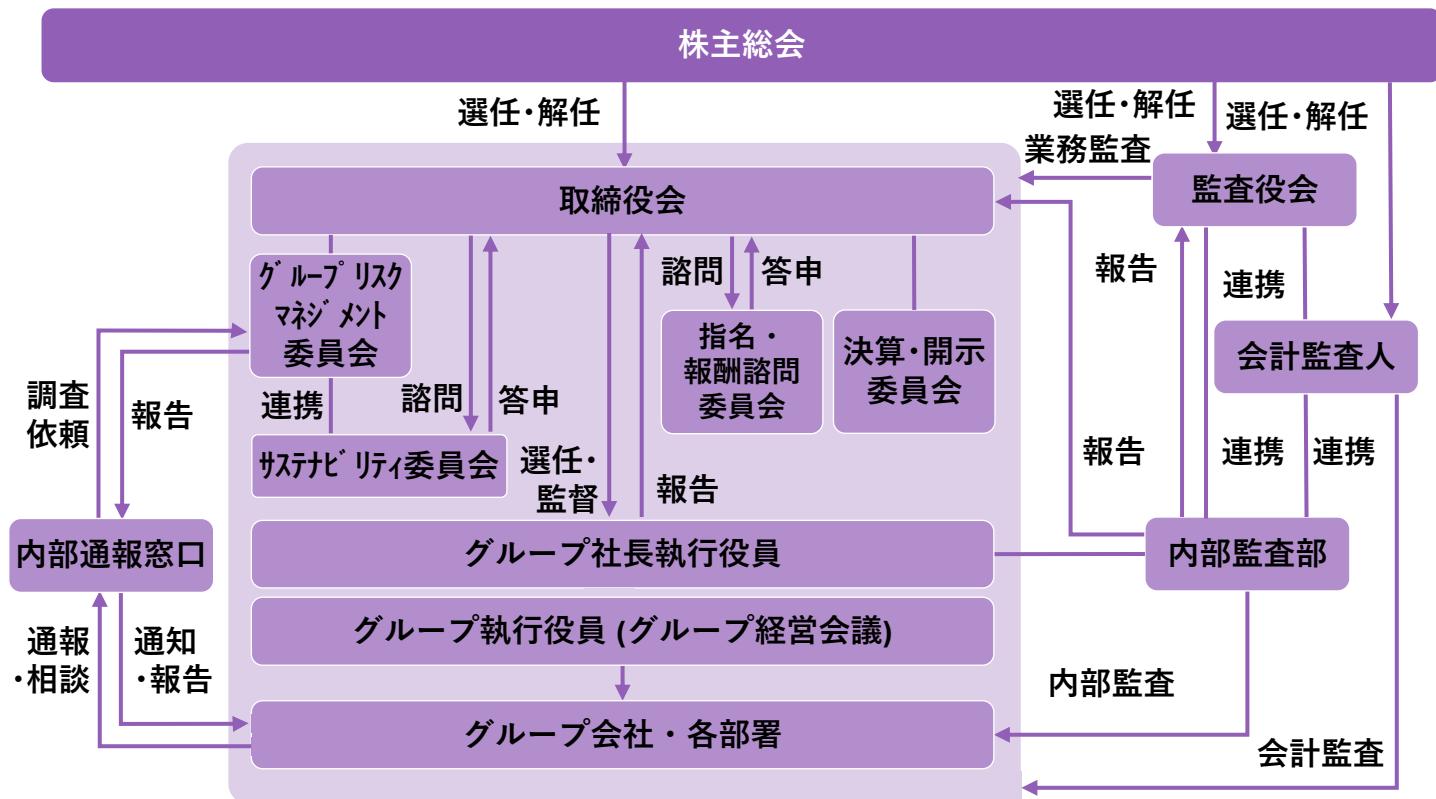
\* サステナビリティ情報はこちらをご覧ください：<https://www.septeni-holdings.co.jp/csr/data.html>

※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。2024年数値を遡及修正

### 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



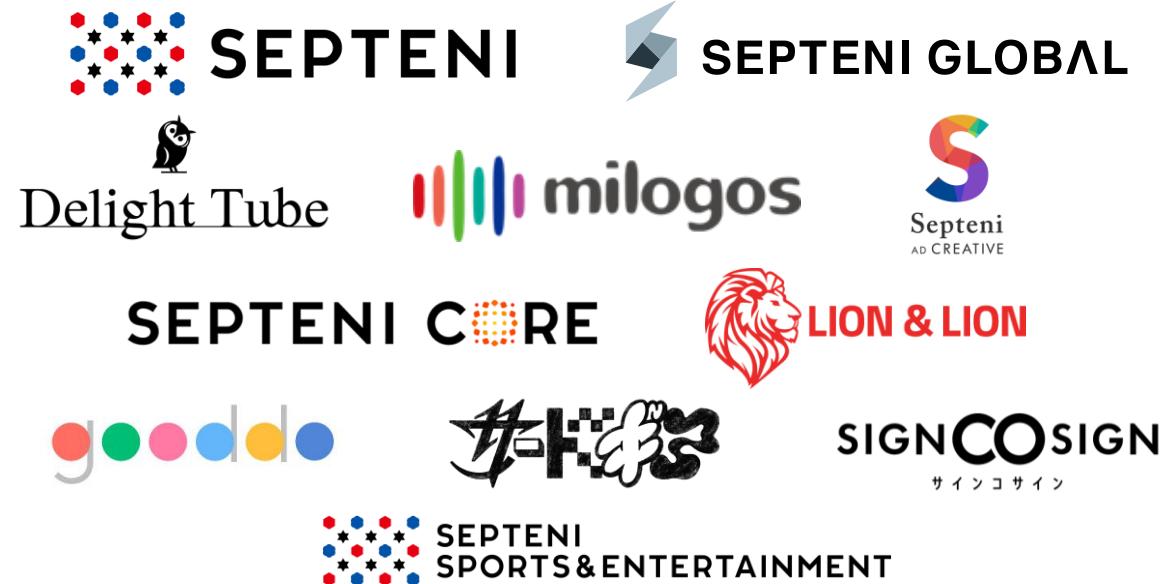
## ガバナンス改革の変遷

- |        |  |
|--------|--|
| FY2015 | ・社外取締役を指名  |
| FY2016 | ・取締役会実効性評価を導入<br>・各種委員会設置によるチェック機能の強化<br>・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<br>・委任型執行役員制度の導入<br>⇒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<br>・取締役の独立性・多様性をさらに強化<br>社外比率：4名 / 7名、女性取締役：1名 / 7名<br>(決算発表日時点) |
| FY2023 | ・指名・報酬諮問委員会を設置   |

## 事業区分別 主要グループ会社

2026年2月12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

vivivit Human Capital Lab 

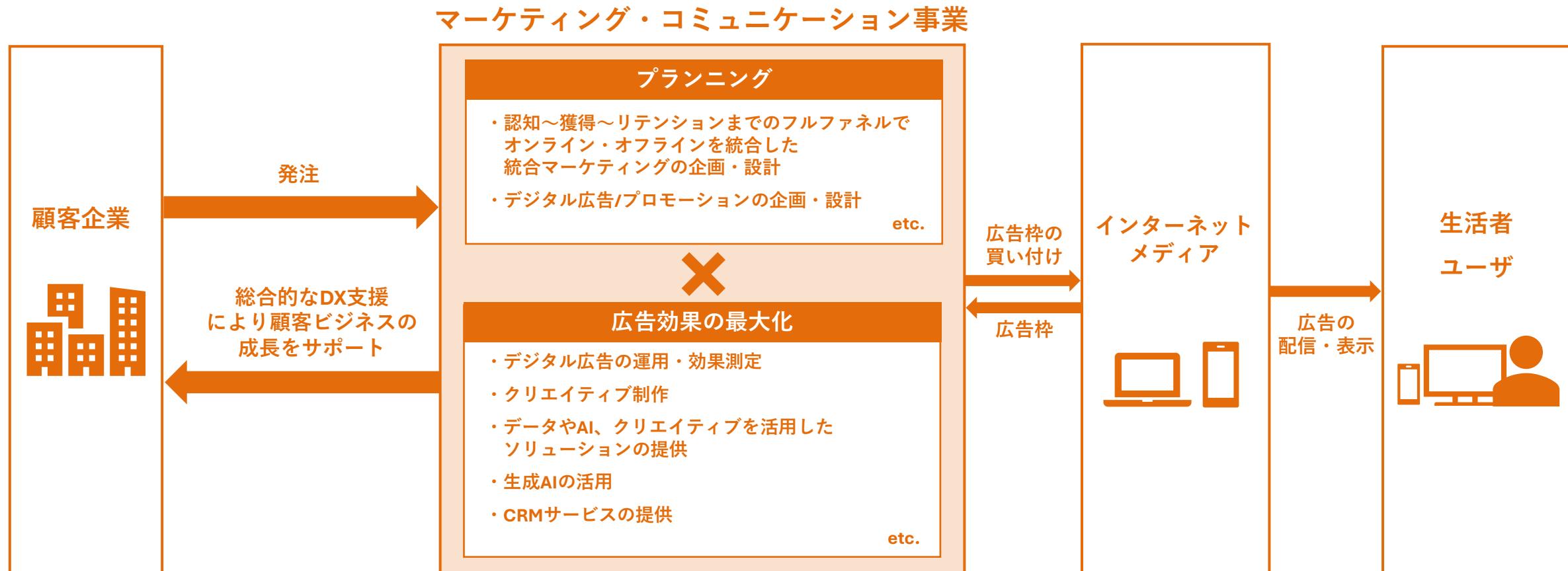
## 持分法適用関連会社

DENTSU DIGITAL PRIMECROSS Sports IT Solution  
& and factory COMISMA

セプテニ・ホールディングス（持株会社）

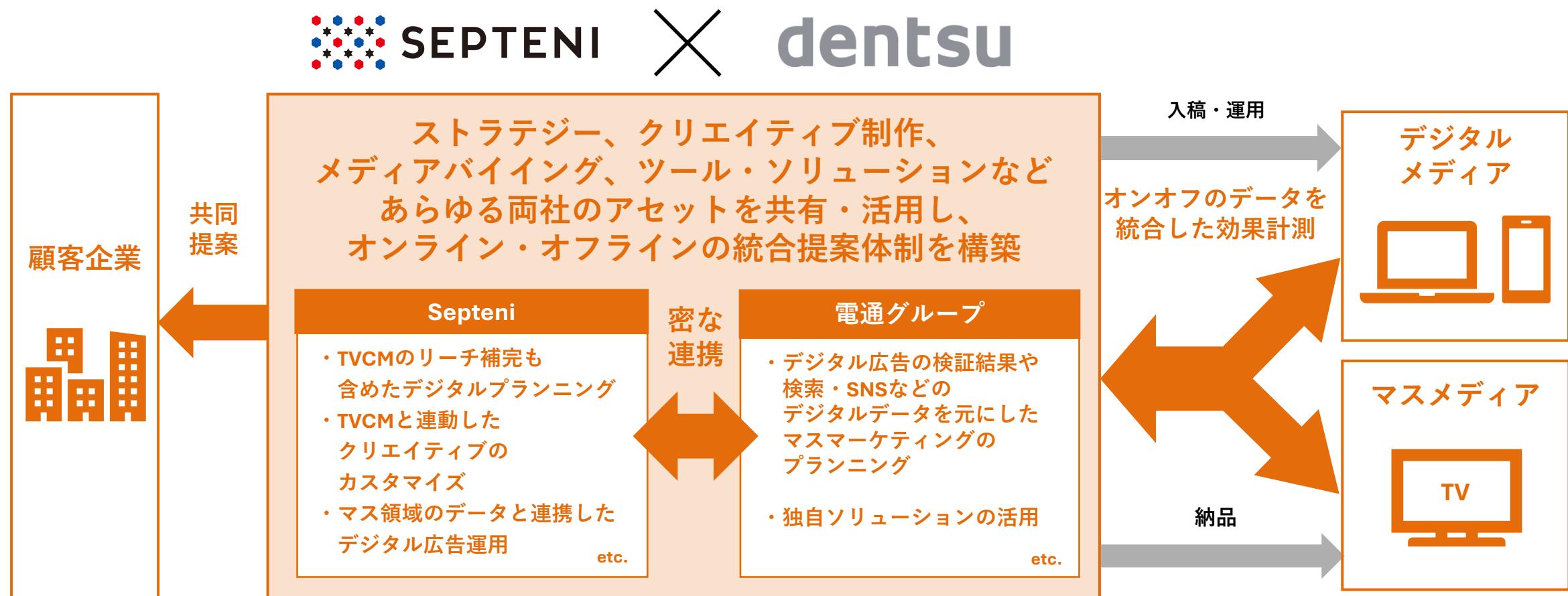
## マーケティング・コミュニケーション事業 ビジネスモデル

- 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



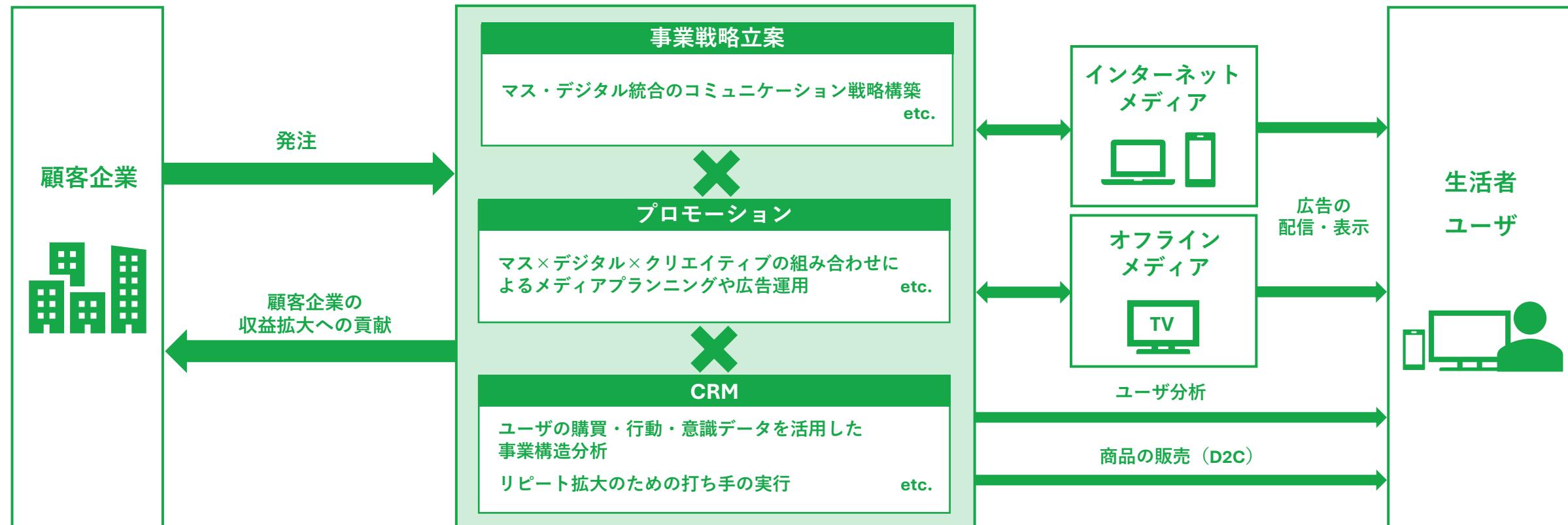
## マーケティング・コミュニケーション事業 電通グループとの業務提携の概要

### 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）



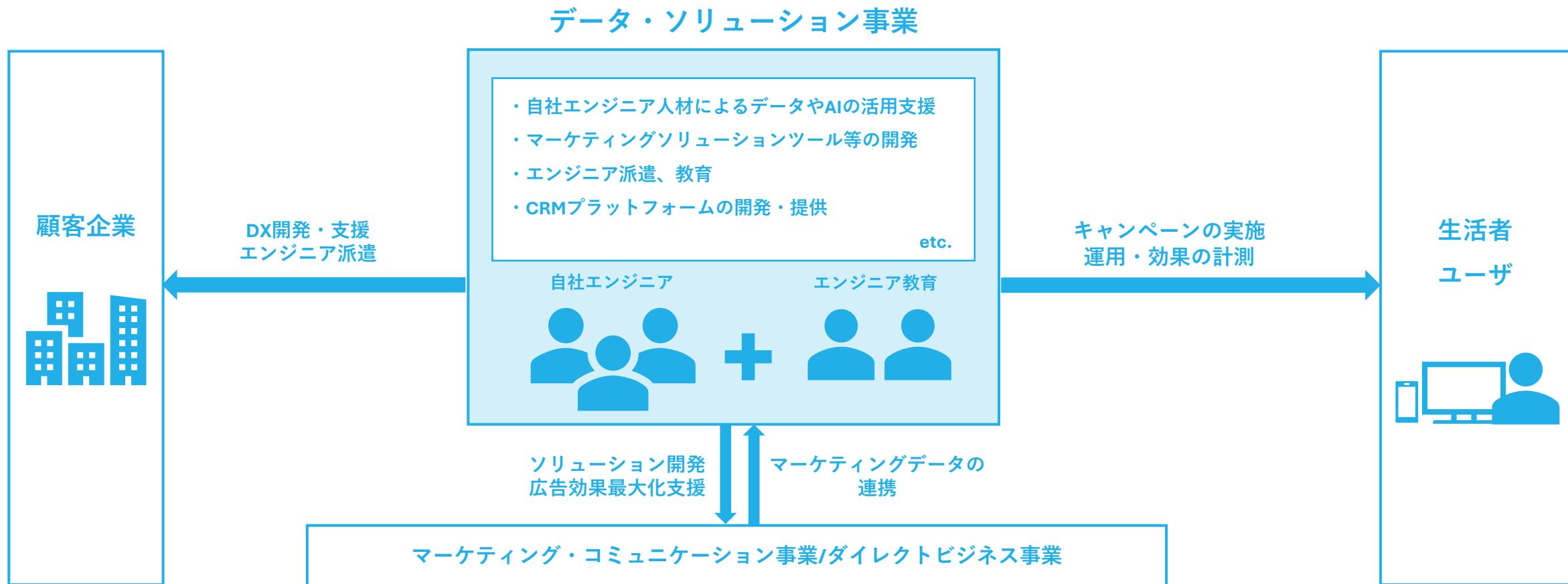
## ダイレクトビジネス事業 ビジネスモデル

- 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 ビジネスマodel

- 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



# セプテニグループのストーリー

## 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](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



## セプテ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・投資家の皆さん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](https://note.com/septeni_group)

公式X：<https://x.com/Septeni PR>

セプテニ スポーツ公式X：<https://x.com/SEPTENI SPORTS>

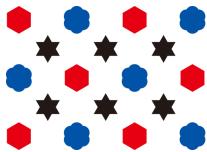
公式Facebook：<https://www.facebook.com/septenigroup>



セプテニHD  
IR Magazine

セプテニHD・IRマガジン

 Septen Group 18本



# SEPTENI

株式会社セプテニ・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](http://www.septeni-holdings.co.jp) E-mail : [ir@septeni-holdings.co.jp](mailto: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2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