

VISION
2030



VALUE MAXIMIZER



SEPTENI

中期経営計画 | FY2026-2028
株式会社セプテーニ・ホールディングス

証券コード 4293

GROUP MISSION

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



顧客と我々の企業価値向上を繋ぐ、 新たな成長への覚悟

セプテーニグループは「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」というミッションを掲げています。当社グループでは、変化を恐れず新たな価値を創造する「アントレプレナーシップ（起業家精神）」が、従業員ひとりひとりだけでなく、組織のアイデンティティとして深く根付いています。

中期経営計画の策定にあたり、私はこのミッションを改めて紐解き、10年後、またその先の世界においても当社グループが必要とされる存在であり続けるための指針について、経営チームで協議を重ねました。その過程で、私たちが向き合う「世界」とは、顧客をはじめ事業パートナーや株主を含むステークホルダーの皆様であると再定義しました。そして、私たちが目指す「世界を元気に」という状態は「顧客の企業価値向上を通じて、我々自身の企業価値も最大化させていくこと」であるという答えにたどり着き、これを今回「VISION 2030」として落とし込んでいます。

この2年で、今後目指したい姿に向かうための経営・事業基盤が整いました。ここからは「VISION 2030」の達成に向け、グループ一体となって顧客の成長へ貢献し、当社グループの持続的な企業価値向上を加速させていく所存です。

「第3の創業期」を迎えた私たちが、次にどんな新しい景色をつくり、どれほどの社会的インパクトを生み出せるか。セプテーニグループのさらなる進化に、どうぞご期待ください。



代表取締役 グループ社長執行役員
神埜 雄一

INDEX

01 VISION 2030に向けた目指す姿

02 実績の振り返り

FY2024-2025

03 中期経営計画

FY2026-2028

01

VISION 2030に向けた目指す姿

中長期で目指したい姿と各フェーズの位置づけ

中長期で目指したい姿

2030年までに当期利益100億円を創出し、
高成長と高還元の両立を実現する
企業体を目指す

中期経営計画 | FY2026-2028

VISION 2030の当期利益100億円達成に向け、既存事業の強化（＝事業の深化）とともに、顧客への新たな提供価値探索（＝事業の探索）を行う3ヵ年にする

既存セグメントにおいて、過去最高の業績と生産性水準を達成することにより、VISION 2030目標への確度を高める

2030年までに

Non-GAAP営業利益
当期利益ともに

100億円創出

GROUP MISSION

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

GROUP VISION

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、
なめらかな未来へと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

その他

データ・
ソリューション事業

ダイレクトビジネス事業

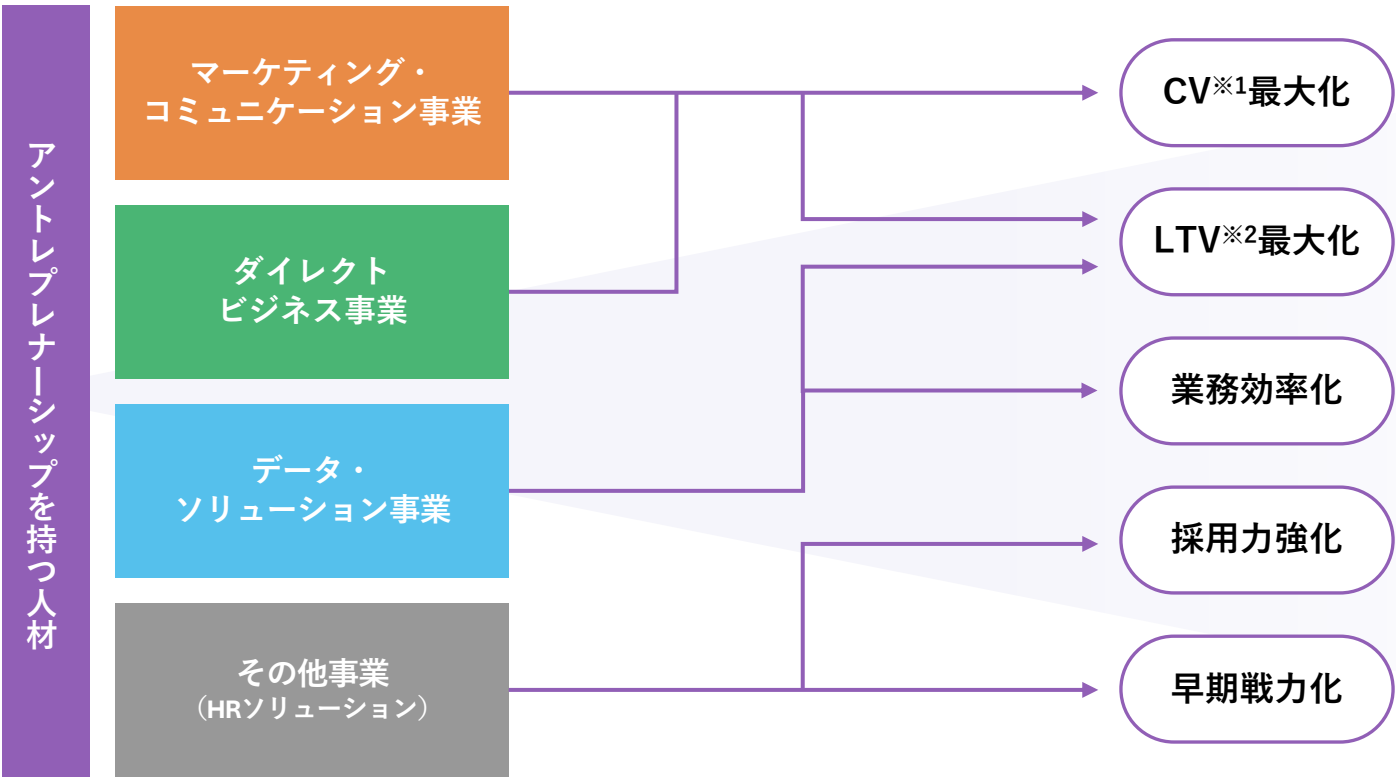
マーケティング・
コミュニケーション事業

これまでの事業運営

これまで マーケティングROIの最大化

セプテーニの「フォーカス&シナジー」

事業成果



それぞれの事業が
それぞれの顧客に対して
専門性・優位性を発揮し
顧客課題解決を支援

環境認識

環境認識

	顧客・消費者ニーズ／市場動向	労働人口	テクノロジー
脅威	ニーズの高度化・複雑化 顧客課題は、単一の領域にとどまらず、複数領域が複雑に絡み合う	労働力不足の深刻化 少子高齢化により労働人口が減少、産業界全体で人手不足が深刻化し優秀な人材の獲得競争が激化	IoT※1の急速な普及 様々なデータの収集・分析が可能になり、より精度の高いターゲティングや効果測定が求められる
機会	広告予算のデジタルシフト デジタル空間での消費時間の増加とともに市場成長率としては相対的に弱まるが成長は継続	多様な人材の活躍 働き方の多様化、多様な人材の採用等、柔軟な組織体制を整備することにより労働力不足を解消	AIの進化と普及 AI・機械学習等のテクノロジーが急速に進化したことで、ヒトとAIの共存により生産性が向上

セプテーニグループとして進んでいくべき方向

デジタルマーケティングを軸に周辺領域でのケイパビリティ拡張を進め、顧客ニーズの多様化に対し、幅広いサービス・価値提供により企業価値最大化をサポート

※1 Internet of Everythingの略で、あらゆるものがインターネットに接続されている状態

これから目指したい事業運営

これから 顧客の企業価値最大化を実現するパートナーを目指す

セプテーニの「シナジー&コラボレーション」

アントレプレナーシップを持つ人材

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ソリューション)

ひとりひとりの
アントレプレナーシップと
これまで進めてきた
「フォーカス&シナジー」
をベースに、
事業成果の先にある
顧客の企業価値最大化
に対して

グループ全体で
ともに向き合う

事業成果

CV※1最大化

LTV※2最大化

業務効率化

採用力強化

早期戦力化

顧客への提供価値

経済的価値

収益性向上

成長性向上

効率性向上

社会的価値

人的資本強化

社会資本醸成

社会的影響

顧客の
企業価値最大化
を実現

世界をもっと
元気に

VISION 2030

 SEPTENI GROUP VISION 2030

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

VALUE MAXIMIZERの策定と各フェーズの位置づけ

VISION 2030

VALUE MAXIMIZER

2030年までに当期利益100億円を創出し、
高成長と高還元の両立を実現する企業体を目指す

中期経営計画 | FY2026-2028

VISION 2030の当期利益100億円達成に向け、既存事業の強化（＝事業の深化）とともに、顧客への新たな提供価値探索（＝事業の探索）を行う3ヵ年にする

既存セグメントにおいて、過去最高の業績と生産性水準を達成することにより、VISION 2030目標への確度を高める

2030年までに

Non-GAAP営業利益
当期利益ともに

100億円創出

GROUP MISSION

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

GROUP VISION

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、
なめらかな未来へと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

その他

データ・
ソリューション事業

ダイレクトビジネス事業

マーケティング・
コミュニケーション事業

02

実績の振り返り

FY2024-2025

業績振り返り

一部顧客影響を受けながらも収益性・生産性の改善に取り組み、
収益、Non-GAAP営業利益は前期比で増収、大幅増益を果たしV字回復を実現

		FY2024	FY2025	前年比
収益	(百万円)	28,284	30,309	+7.2 %
Non-GAAP営業利益	(百万円)	3,197	4,414	+38.1 %
Non-GAAP営業利益率	(%)	11.3	14.6	+3.3Pt
親会社の所有者に帰属する当期利益	(百万円)	5,526	3,491	-36.8%
調整後当期利益※1	参考 (百万円)	3,309	4,155	+25.5%
EPS（1株当たり当期利益）	(円)	26.65	16.83	-9.82円
ROE	(%)	8.2	5.1	-3.1Pt
売上高	参考 (百万円)	145,996	148,783	+1.9 %
対売上高収益率	参考 (%)	19.4	20.4	+1.0Pt

※ 継続事業からの当期利益から、持分法適用関連会社であるコミス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

重点施策の振り返り

目指す姿

高成長・高還元の実現する企業体

高成長

フォーカス

事業ポートフォリオマネジメント推進

事業継続基準の運用を徹底し、強みにさらに磨きをかけていくための統合、ノンコア事業の売却・清算、新会社設立を推進

シナジー

事業内・事業間シナジーの創出

事業内のクロスセルと事業間シナジーの創出を強化、顧客との新たな事業機会が生まれ、業績向上

高還元

株主還元の強化

持続的なオーガニックの事業成長に加えて、電通グループとの協業深化により財務基盤の強化が進み、株主還元を強化

収益性・生産性の向上

- 2025年12月期の収益は過去最高を更新。Non-GAAP営業利益も前年同期を大きく上回る結果に
- 継続的に取り組んできた収益性・生産性改善施策が徐々に顕在化し、業績向上に結実

1人あたり収益

FY2024 13.6百万円 ▶ **FY2025 15.0**百万円 (+9.9%)

1人あたりNon-GAAP営業利益

FY2024 1.5百万円 ▶ **FY2025 2.2**百万円 (+41.5%)

2025年12月期以降の配当方針

どちらか高い方 下限**18円** or 配当性向**50%**

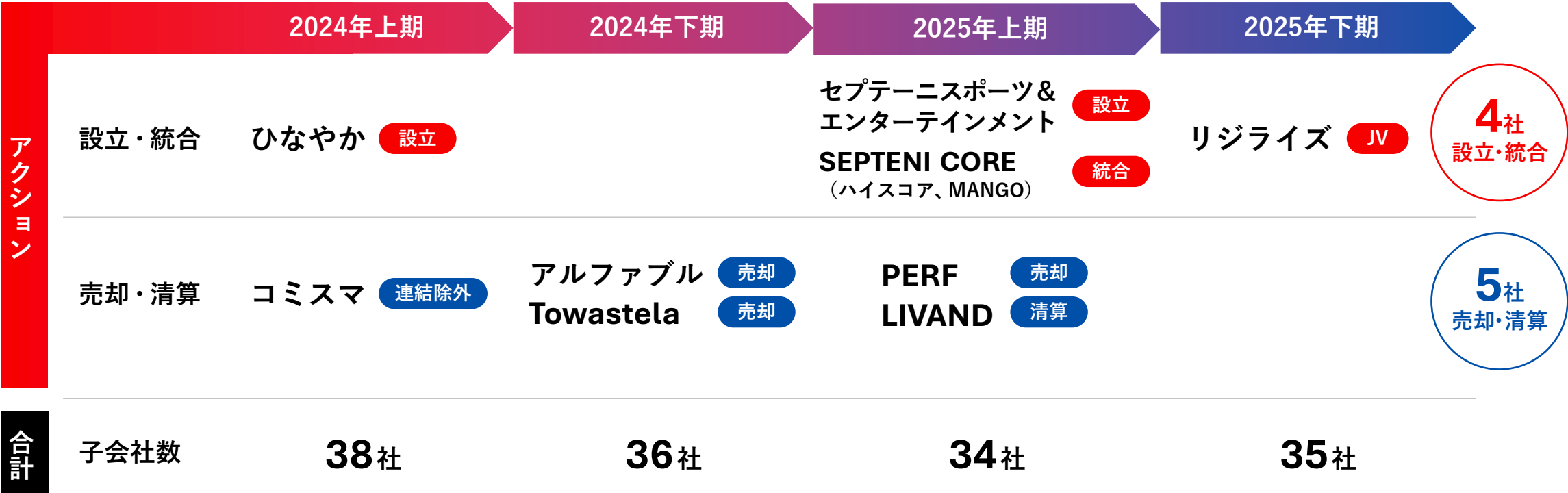
1株当たり年間配当金

2024年 31.35円 ▶ **2025年 18.00円** (予定)

重点施策の振り返り

高成長 事業ポートフォリオマネジメントの徹底

- 2024年より事業継続基準の運用を開始し、グループの全事業における継続・撤退基準の規律を徹底
- この2年で、4社を新たに設立・統合、5社を売却・清算し、着実にポートフォリオマネジメントを推進



03

中期経営計画

FY2026-2028

基本方針ならびに重要施策

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
- AI活用による生産性向上
- 組織再編の推進とポートフォリオマネジメント

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

FY2028までの定量目標

継続的に収益性・生産性の改善を通じてオーガニック成長を加速させ、
収益、Non-GAAP営業利益、当期利益で過去最高の更新を続け、ROE2桁台の早期達成を目指す

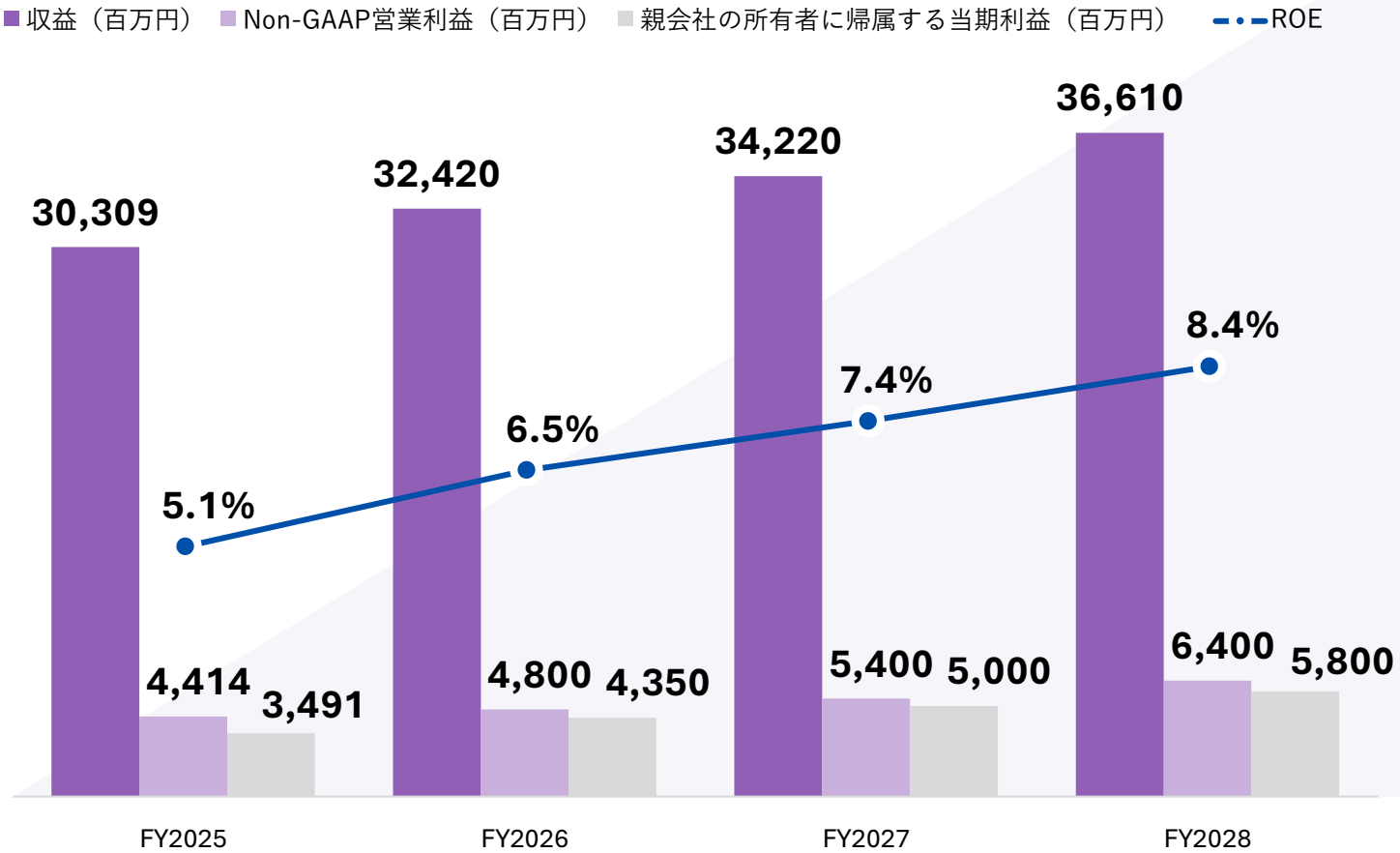
FY2025-2028 CAGR

● 収益 **+6.5%**

● Non-GAAP
営業利益 **+13.2%**

● 親会社の所有者に
帰属する当期利益 **+18.4%**

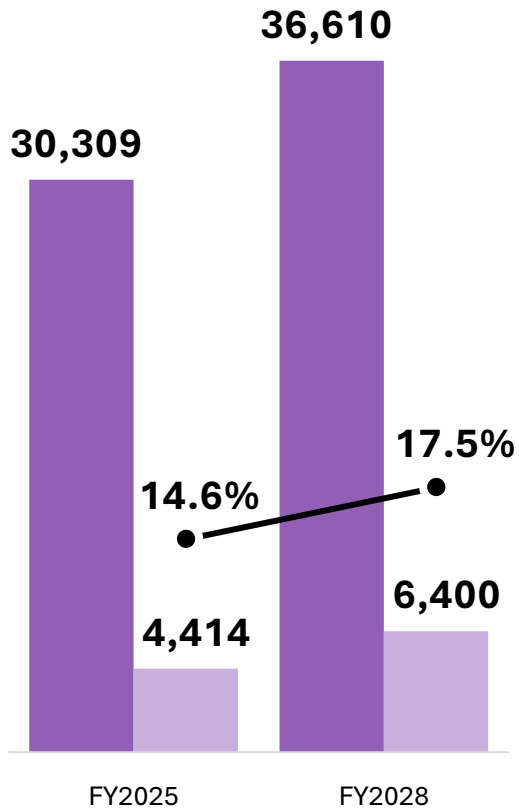
● ROE **+3.3Pt**



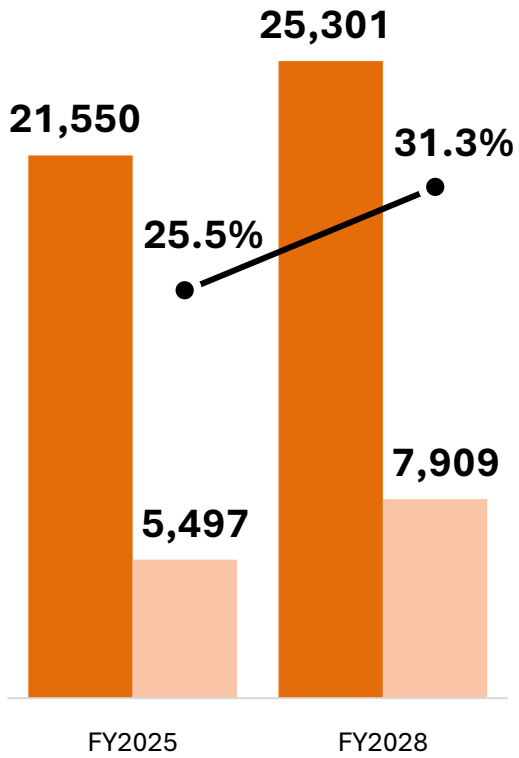
連結・セグメント別のFY2028に向けた成長見通し

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

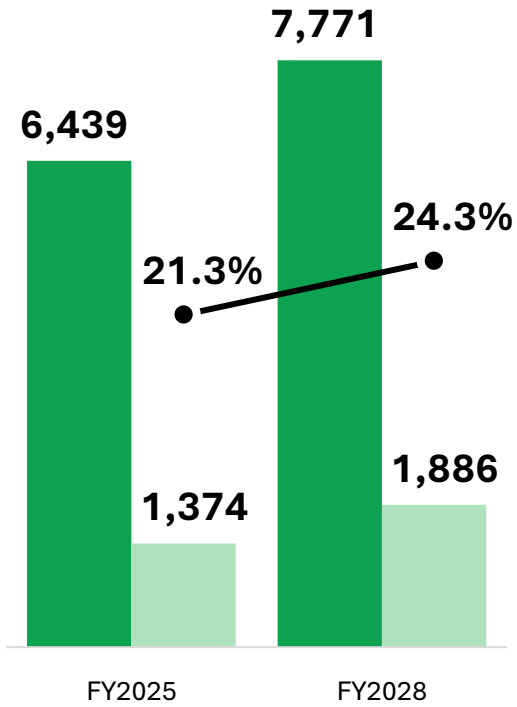
連結



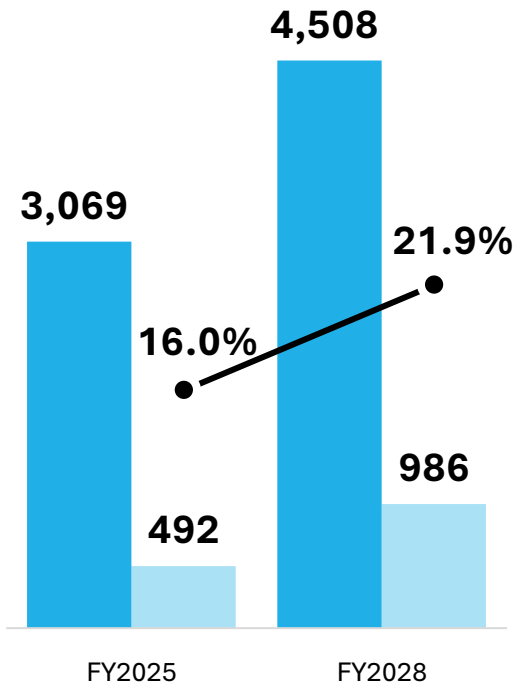
マーケティング・コミュニケーション事業



ダイレクトビジネス事業



データ・ソリューション事業



※連結の業績計画はローリングを行わない。一方、セグメント業績計画は事業ポートフォリオの入替等を踏まえ、事業環境に応じた目標設定を毎年調整予定

マーケティング・コミュニケーション事業

テーマ

デジタル広告の圧倒的な実行力に外部パートナーとの戦略的シナジーを掛け合わせ、組織やデータの分断を解消する「統合マーケティング」を完遂することで、顧客の収益性と成長性の向上を牽引する

事業戦略

VALUE MAXIMIZERへ向けて

01

独自の統合マーケティング構想「MXONE」（マキシワン）の提供



02

統合マーケティングを提供、実践できる人材強化

03

高粗利のソリューション領域強化

04

顧客課題に対し幅広いソリューション提供を目的に隣接領域でのケイパビリティ拡張推進

05

AIソリューションの活用によるオペレーションコストの抑制

他事業とのシナジー

- 顧客アセットの最大化、他事業への繋ぎ込み
- グループ内で連携し、AI最適活用
- 顧客体験変革を支援するソリューションを強化

事業成果

CV※1最大化

LTV※2最大化

顧客への提供価値

収益性向上

成長性向上

マーケティング・コミュニケーション事業：事業戦略

- 企業のマーケティング活動における様々な「分断」をつなぎ、事業成長の最大化を目指す統合マーケティング構想であるMXONE（マキシワン）を発表、今後もソリューション開発を積極推進し、続々ローンチ予定



企業の課題

経営における分断

戦略と実行の分断

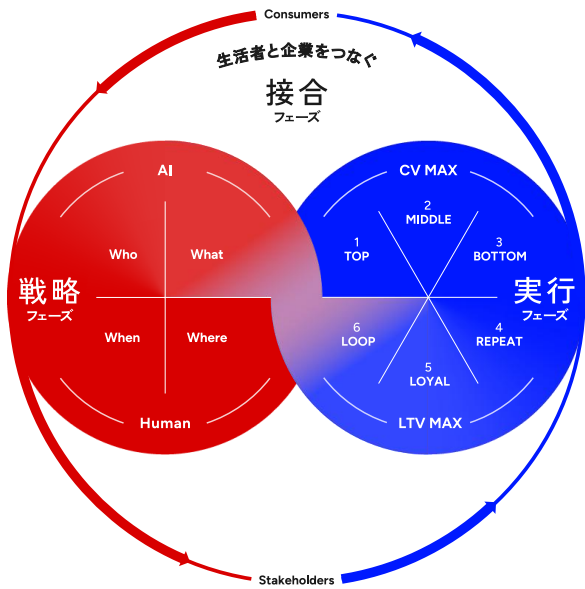
データと成果の分断

顧客接点の分断

組織の分断

...

人とAIの共創であらゆる「分断」をつなぎ、「CV-MAX」と「LTV-MAX」の実現を目指す



特徴

3つのフェーズ



6つのコンポーネント

戦略フェーズ

速度と精度を両立しマーケティング成果を最大化する

戦略設計
ソリューション

実行フェーズ

ファネルごとの顧客獲得・育成を実現する、

CV※1・LTV※2最大化
ソリューション

接合フェーズ

企業と生活者、戦略と組織の接続を支援する

共創型デザイン
ソリューション

実行を支える具体戦略

TOP

MIDDLE

BOTTOM

REPEAT

LOYAL

LOOP

ダイレクトビジネス事業

テーマ

オフラインとデジタルの統合知見にグループ内外の共創シナジーを融合し、既存の広告モデルに捉われない「新たな収益モデル」を構築・実行することで、顧客の収益拡大と事業成長を直接的に実現する

事業戦略

01

マーケティング・コミュニケーション事業、電通グループとの連携によるセールス・デジタル領域の強化

02

シニアの活動領域を主軸とした成長業界への新規アプローチ

03

AIを活用した、ミドル・ボトムファネル領域のクリエイティブ強化

04

企業版ふるさと納税事業参入による、地方×広告以外の収入源の強化

05

M&Aも含めたD2C領域の強化

VALUE MAXIMIZERへ向けて

他事業とのシナジー

- デジタル領域のソリューション強化
- 既存広告モデルに捉われない新たな収益モデル構築

事業成果

CV※1最大化

LTV※2最大化

顧客への提供価値

収益性向上

成長性向上

データ・ソリューション事業

テーマ

複数拠点に分散するエンジニア組織の連携を強化し、蓄積した技術力とノウハウを結集。
独自のDXソリューション開発と外部パートナーとの連携推進により、
マーケティングの運用効率を最適化し、顧客の事業生産性向上に寄与する

事業戦略

VALUE MAXIMIZERへ向けて

他事業とのシナジー

- 全社のAI活用強化
- マーケティング内製化ニーズの顧客支援

事業成果

業務効率化

LTV※2最大化

顧客への提供価値

効率性向上

収益性向上

01 AI活用を前提とした新たな開発プロセスの構築

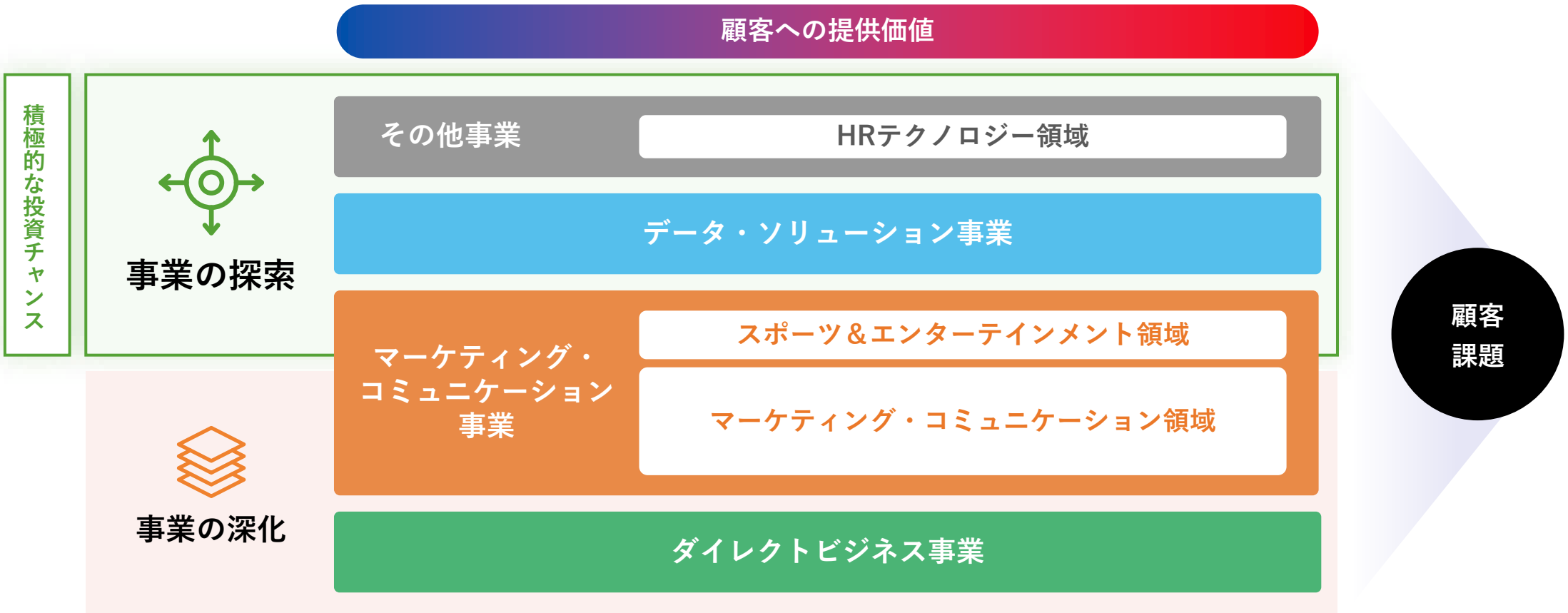
02 AIを中心とするプロダクト開発の強化、組織体制の変更

03 電通グループと連携した大型開発案件の開拓、
SI案件の拡大

04 インハウス顧客に向けた、
運用自動化・マーケティングBI※1エージェントの拡販

「事業の探索」領域について

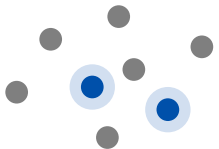
- VISION 2030を見据えて、次の収益源となる領域の拡大を目指す
- 「事業の探索」フェーズの領域に関しては、積極的な投資チャンスを探る



HRテクノロジー領域の目指す姿

現在

多くを集めて“選ぶ”
20世紀型HR
(マーケティング型)



市場のマクロ変化

生産年齢人口減

2050年にかけて30%減少
(7,400万人→5,300万人)

デジタル技術の 急速な発展

AIやIoTが社会の隅々に浸透

Z・α世代の価値観の変化

「自分らしさ」や「共感」を重視

セプテーニの提供ソリューション

集める Indeed最上位ランクパートナー

Indeedの求人広告をはじめ、広告運用で培ってきた豊富な実績とノウハウを活かし、広告主企業のニーズに対応した質の高いデジタルマーケティングサービスを提供



活かす HaKaSe Lab

テクノロジーの力で採用・育成の体験（CX:候補者体験/EX:従業員体験）を向上させ、蓄積したデータで顧客企業にカスタマイズした人事DXを実現

CX※1
採用

CX※1向上による
エントリー／採用率の改善

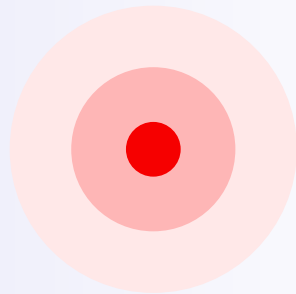
EX※2
育成

科学的な
オンボーディング

“人が育つ”を科学する
- 人的資産研究所 -

目指す姿

少量を“活かす”
21世紀型HR
(プロデュース型)

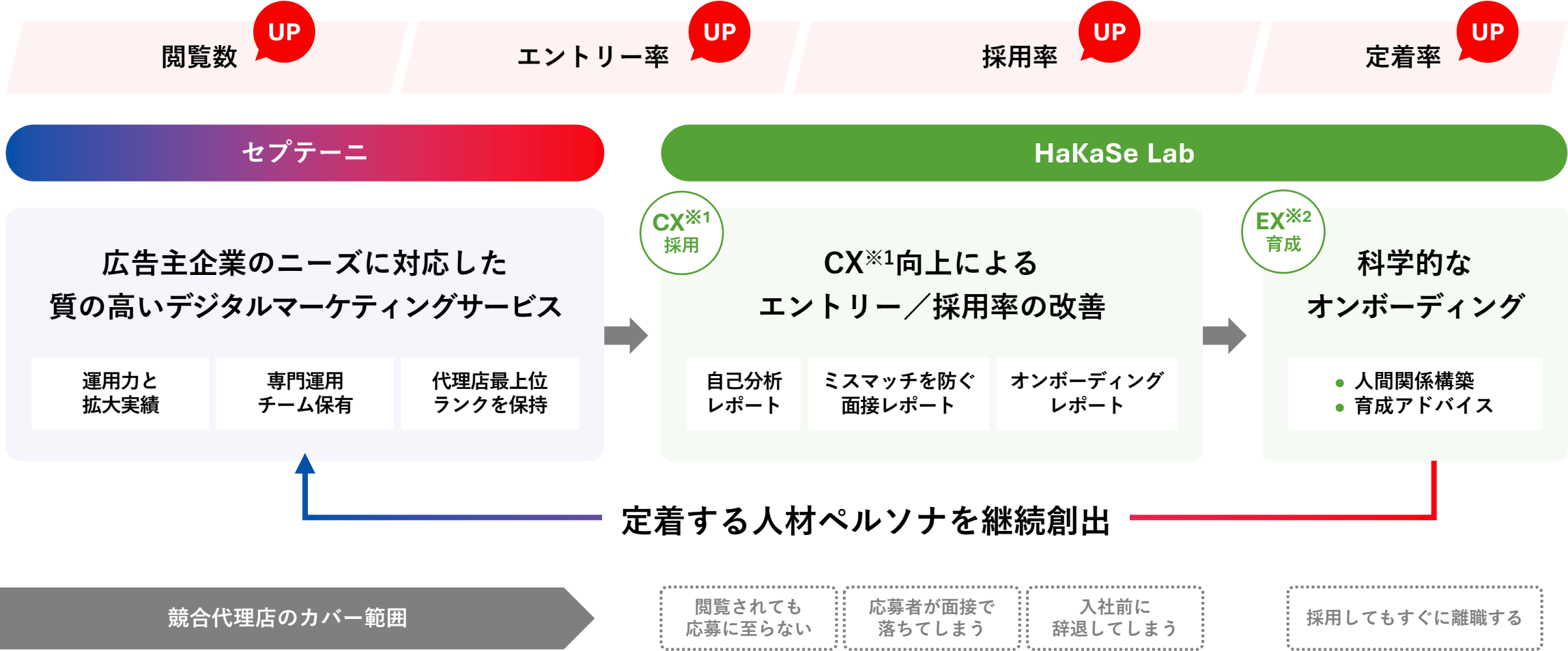


他を圧倒する
人材供給効率を提供

人を無駄にしない
採用モデルへ

HRテクノロジー領域のスキーム

セプテーニの運用力×HaKaSeのCX※1向上力で「競合を上回る“採用成果”」を創出するスキーム



※1 Candidate Experienceの略で、候補者体験を指す ※2 Employee Experienceの略で、従業員体験を指す

人的資本強化 全体方針

- 「アントレプレナーシップの民主化」、「デジタルHRによる再現性のある人材育成」、「DEI」の三つを人的資本経営におけるベースの取り組みとしながら、外部環境の変化に合わせた施策を組み合わせる

当事者意識が高く起業家精神あふれる人材

As is 現在の状況および課題

- ・生産性改善傾向
- ・出社増に伴う社内コミュニケーション・ネットワークの増強
- ・新卒採用のみに依存しないフレキシブルな採用体制
- ・グループ間異動・出向メンバーの増加

To be ありたい人材の姿

短期

- ・従業員ひとりひとりの能力最大発揮
- ・人員数・人件費増加以上の収益性向上

中期

- ・コミュニケーション活性化で、チームでのシナジー・コラボレーション創出
- ・若手～ミドル層～シニア層まで、多様な経験・スキルを持つ人材が活躍
- ・将来のグループ経営を担う人材プール構築

アントレプレナーシップの民主化

デジタルHRによる
再現性のある人材育成

DEI

中長期で
目指したい姿

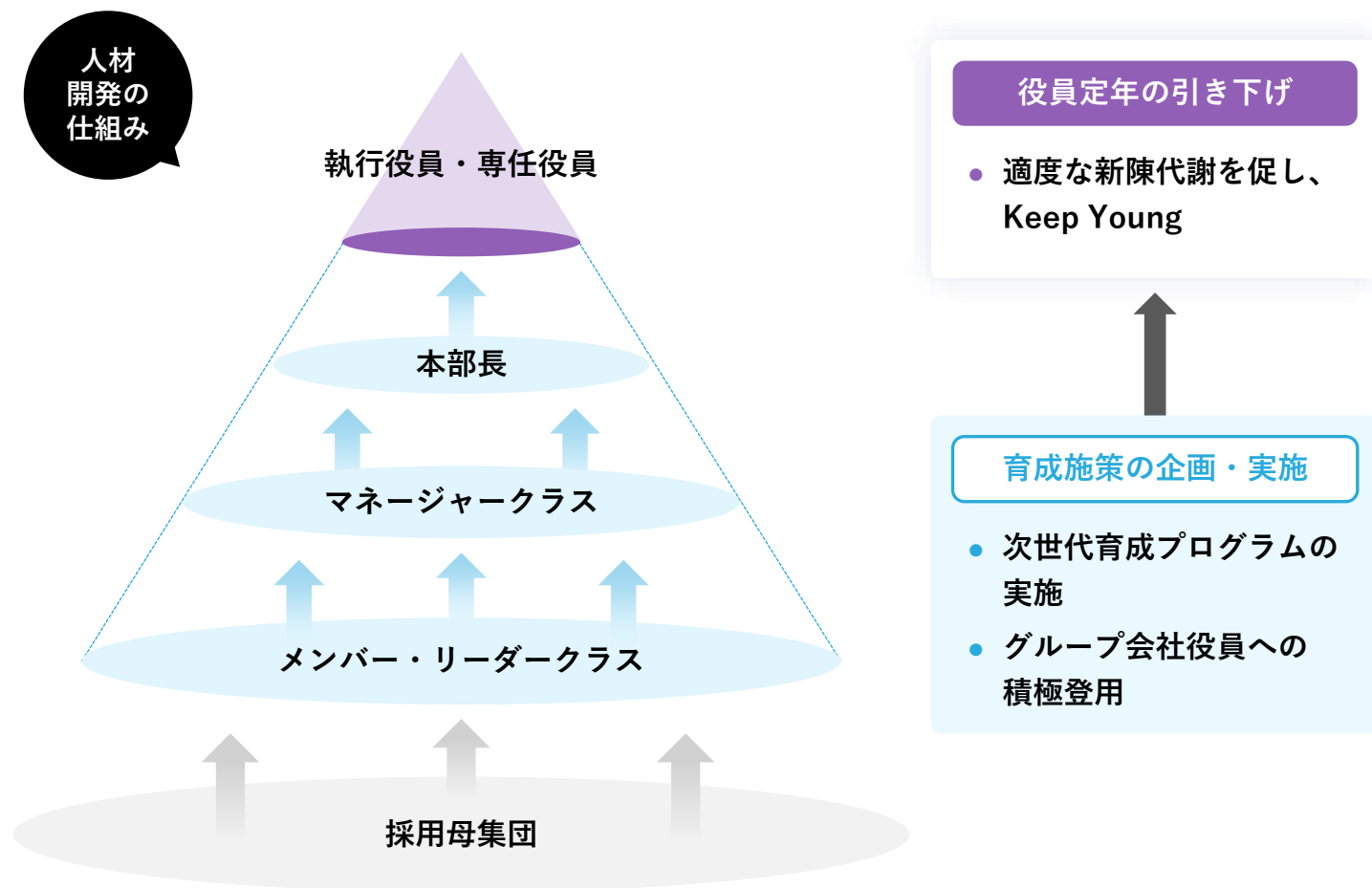
GROUP
MISSION

人材開発委員会について

- 人材開発委員会を発足し、グループ経営を担う機会提供を増やしていくべく、採用と育成、登用を推進

あり続けたい姿

- 変化の激しい業界で成長を続ける
 - Keep Young
 - アントレプレナーシップの最大発揮
-
- 経営陣は適度な新陳代謝で世代交代
 - 会社からの機会提供によって
経営経験のある人材の数を
増やす



ガバナンス強化 全体方針

ステークホルダーからの信頼を獲得し、経営の透明性・公正性を確保しながら
持続的な企業価値向上を目指すべく、「攻め」と「守り」両面からのガバナンス強化を推進

「攻め」のガバナンス 企業価値創造を加速させる

- 01 取締役会の実効性向上と監督機能の強化**
多様性の確保／審議の活性化と深度化／
後継者計画（サクセッションプラン）の高度化
- 02 資本コストや株価を意識した経営の実践（PBR向上施策）**
資本収益性の目標設定と達成へのコミットメント／
非財務価値の向上と開示、株主・投資家との建設的な対話の深化
- 03 戦略的な事業ポートフォリオ・マネジメントの実践**
事業の定期的な評価と見直し／経営資源の最適配分／
迅速な事業再編の断行
- 04 サステナビリティ経営の推進体制強化**
経営戦略との統合／重要課題への対応

コーポレート・
ガバナンス対応の
基本方針

「守り」のガバナンス 企業価値の毀損を防ぐ

- 01 戦略的リスクマネジメント体制の高度化**
全社的リスクマネジメント（ERM）の深化／
内部監査機能の強化
- 02 人的資本への投資と
グループ・ガバナンスの深化**
人的資本に関する方針の具体化と開示／
グループ・ガバナンスの徹底
- 03 コンプライアンス・企業倫理の徹底**
実効性のある内部通報制度の運用／企業文化の醸成

監督機能：取締役会・監査役会

より高い水準のガバナンス体制に向けて、過半を社外取締役が占める取締役会とする※ことで、
独立性・客観性と説明責任を確保

※2026年3月開催の株主総会で決議された場合

取締役 社外取締役比率 **57%**



代表取締役
神埜 雄一 Yuichi Kouno



取締役
清水 雄介 Yusuke Shimizu



社外取締役
石川 善樹 Yoshiki Ishikawa



社外取締役
入山 章栄 Akie Iriyama



社外取締役
高岡 美緒 Mio Takaoka



社外取締役
塩野 誠 Makoto Shiono



取締役
中村 光孝 Mitsuyuki Nakamura

監査役 社外監査役比率 **75%**



常勤監査役
毛利 任宏 Tadahiro Mouri



社外監査役
古島 守 Mamoru Furushima



社外監査役
奥山 健志 Takeshi Okuyama



監査役
波多野 日出夫 Hideo Hatano

執行機能：執行役員体制（CxO制の導入について）

各グループ執行役員の役割を明確化し、シナジー創出強化を目的として「CxO制」を導入

※2026年4月1日付就任予定

グループ社長・統括執行役員		グループ執行役員	グループ専任執行役員
グループ縦横管掌		事業管掌	専門領域管掌
	CEO / Chief Executive Officer 神埜 雄一		
		大久保 亮 MC事業	CLO / Chief Legal Officer 野口 照之
	CCO / Chief Corporate Officer 武藤 政之		
		山崎 貴大 MC事業	CHRO / Chief Human Resources Officer 江崎 修平
	CFO / Chief Financial Officer 波多野 圭		
		芦田 憲久 MC事業	CDO / Chief Diversity Officer 宮崎 陽子
	CAO / Chief Alliance Officer 近藤 一成		
			CTO / Chief Technology Officer 河内 崇
	CPO / Chief Product Officer 清水 雄介		
	CSO / Chief Strategy Officer 呉 鼎		
	CGO / Chief Growth Officer 末藤 大祐		
	CAIO / Chief AI Officer 高野 真行		

AI戦略推進 全体方針

- VISION 2030に向け、人とAIが協働し、価値を共創する体制構築を目指す
顧客への価値創出、社内業務の変革、AI活用基盤の整備の3つの軸でAI利活用を推進

VISION 2030 | VALUE MAXIMIZER

人とAIの価値共創

顧客への価値創出

既存事業の強化

- 自社プロダクトやサービスへのAI機能の実装・連携

新たな事業・ AIソリューションの開発

- 自社の顧客基盤や知見を活かしたAIソリューション開発
- AIを核とした新たな領域への進出

社内業務の変革

AIの利用浸透

- グループ共通のAI利用環境を整備
- ベストプラクティスの共有と組織学習の加速

生産性の最大化

- 業務プロセスの再設計と自動化
- 個人業務の高度化

AI活用基盤の整備

人材育成

AI専門人材の育成と各社への展開支援

組織体制の構築

グループ横断のAI推進委員会の組成

AI活用統制

ツールやユースケースに応じたリスクを特定・評価し、安全なAI活用環境を整備

AI推進委員会について

グループ全体のAIリテラシーを業界最高水準に引き上げることで、全社でAI変革を実現し、事業価値・企業価値向上へ繋げる

取組ステップ

STEP1 ガバナンスの確立とAIガードレールの整備

- ガイドライン統一化：共通の「許容範囲」「禁止事項」を定義し判断基準明確化
- データ定義明確化：入力データの機密区分と出力データの権利・活用基準を策定
- AIリテラシー教育徹底：リスク・倫理に関する啓発を通じたAIリテラシー向上

STEP2 導入・検証プロセスの迅速化

- 審査フロー最適化：法務・サイバーセキュリティ審査の標準化と集約により、承認リードタイムを大幅に短縮
- サンドボックス環境整備：セキュアな環境下で最新技術を即座に試行できる「実験場」を整備
- 既存インフラへのAI統合：常用するグループウェアを軸にアクセシビリティの高い環境を提供

STEP3 ドメイン特化ユースケースの創出

- コアポレート業務の標準化：全事業部共通のタスクを起点にAIネイティブな業務プロセスへの改革を推進
- 現場主導の価値創造：ドメインエキスパートへの高度なAI教育を通じて、事業領域に深く根ざした成功事例を開発

STEP4 成功モデルの全社展開と仕組み化

- ベストプラクティスの横展開：特定部門の成功事例をグループ全体へ即時波及させ、組織全体の底上げを実現
- AIエージェントの資産化：知見の共有だけに留めず、全社で利用可能な「AIエージェント」としてシステム化

人材育成

LEVEL1

対話型AIを日常的に使いこなし、資料作成や要約などの個人タスクを効率化
モニタリング指標：生成AIチャットボット利用率

LEVEL2

簡易エージェント(Gemなど)や独自データを活用し、複数工程にわたる特定業務の半自動化を推進
モニタリング指標：独自エージェント・カスタムツールの活用率

LEVEL3

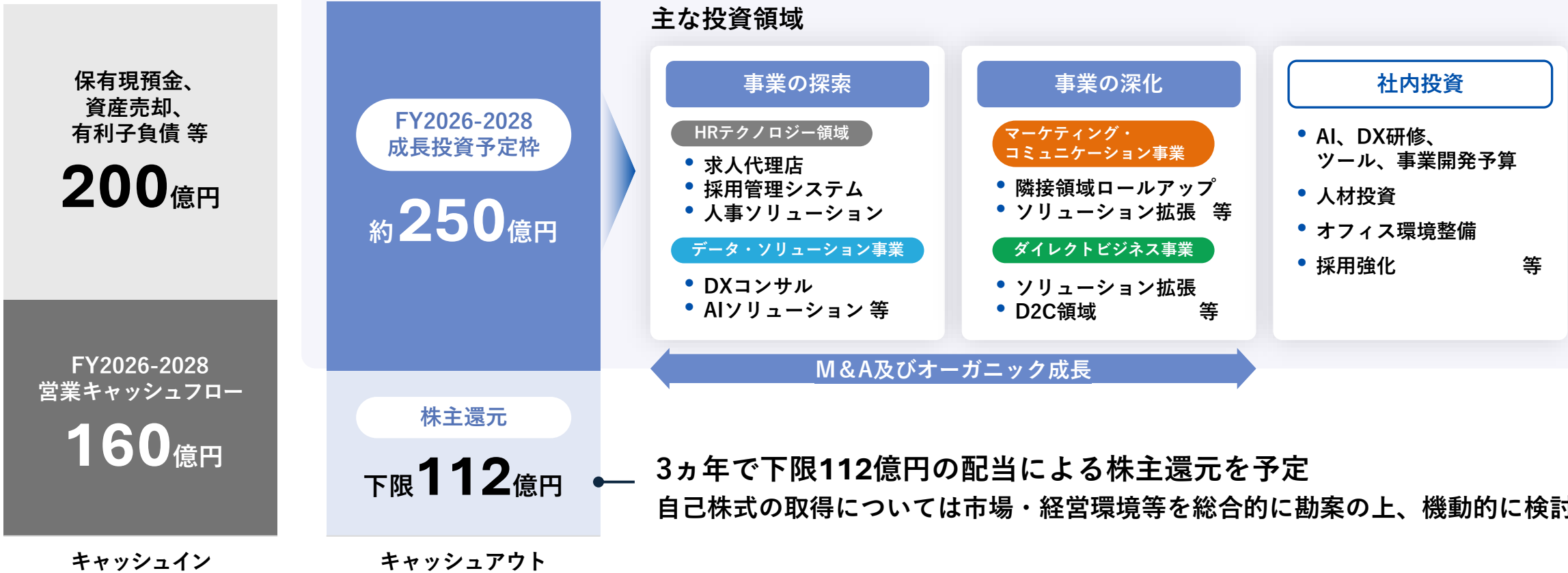
AIワークフローを自ら構築し、複雑な業務の自動化とプロセス全体の最適化を実現
モニタリング指標：自律型AIワークフローの実装数・稼働時間

LEVEL4

業務データとAIを高度に融合させ、既存の枠組みを超えたAIネイティブな業務変革を牽引
モニタリング指標：業務変革数・生産性指標

キャピタルアロケーション（FY2026-2028）

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

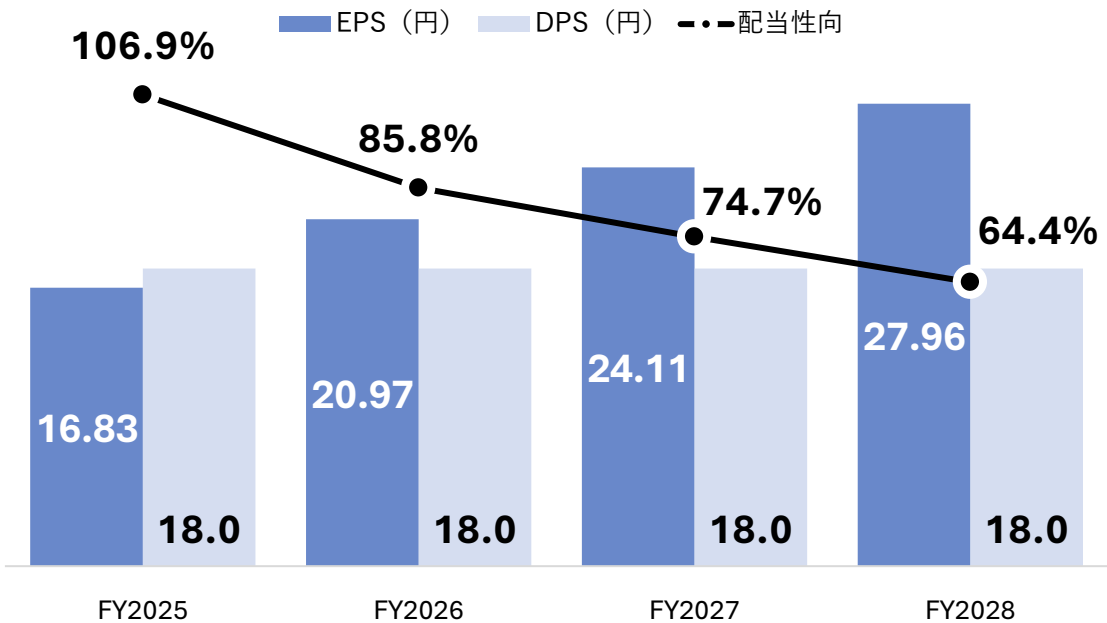


株主還元

■ 配当方針については現行方針を継続：

「1株当たり年間配当金の下限を18円とし、1株当たり親会社の所有者に帰属する当期利益の50%が下限設定の18円を超えた場合には、1株当たり親会社の所有者に帰属する当期利益×50%を下限とした配当金を支払うことで、配当の継続性・安定性にも配慮し、当社の分配可能額の範囲内で利益還元を実施」

2025年見通し+3ヵ年計画



総還元額

中計期間（FY2026-2028）の3年間で
下限112億円を配当として支払う見込み

① DPS	18 円
② 発行済総株式数	211,389,654 株
③ 自己株式数	2,200,043 株
④ 配当対象株式数 (②-③)	209,189,611 株
⑤ 配当総額 (①×④)	3,765,413千円

※FY2025時点

2030年に向けたコミットメント

GROUP MISSION

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

VISION 2030

Non-GAAP
営業利益
100億円



当期利益
100億円

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

中期経営計画（FY2026-2028）

目標数値 FY2028 Non-GAAP営業利益 **64**億円／当期利益 **58**億円／ROE **8.4%**

投資予定枠 約**250**億円 株主還元 下限**112**億円

基本方針

事業の深化

事業の探索

経営基盤強化

キャピタルアロケーション

重要施策

シナジー＆
コラボレーション

未来の収益柱への
投資加速

人的資本強化、
AI戦略推進、ガバナンス強化

成長投資と高還元の両立



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

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

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