



アントレプレナーシップが、 未来を描く

統合報告書 2025

Who we are

Septeni 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

セプテーニグループのひとりひとりがお互いの自分らしさを認め合い、それぞれの個性と専門性による相乗効果を発揮し、より大きな機会を楽しみながら追求し続けることで、事業を通じて人と産業をエンパワーしていきます。

Septeni Group Vision

新しい時代をつくる人が育つ場となる

「当事者意識が高くアントレプレナーシップあふれる人材」が、事業を通じて成長し、新しい時代をつくっていくような場所として当社グループを位置づけたいという想い。

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

当社グループの事業価値の源泉であるクリエイティビティとテクノロジーによって、より良い未来をつくとともに、その「未来へのドア」を大きく広げ、ステークホルダーの方々と一緒にドアを通り抜け、共存共栄したいという想い。

複雑化した世の中を、 デジタルの力で明るくシンプルに

世の中の課題に対し、セプテーニらしさを大切にしながらチャレンジしていく姿勢。

私たちの存在意義や使命であるミッションと、中長期に目指す姿や果たしたい社会への貢献を言語化したビジョンを掲げています。

2030年に向けたありたい姿として、顧客の企業価値最大化を実現する「VALUE MAXIMIZER」を策定しました。「VISION 2030」に向けた進化を力強い足がかりとして、その先にあるビジョンの達成、ミッションの実現に向けて歩みを進めます。

セプテーニグループの歩み

セプテーニグループの35年の歩みは、「変化」と「挑戦」の歴史。
 社是「ひねらんかい」精神のもと、
 社会に新たな価値を創出し続けていく。

2026 -

「VISION 2030」を発表

当社グループが目指す姿として「VALUE MAXIMIZER」を掲げ、顧客の企業価値の最大化を実現するため、既存事業の強化と顧客への新たな提供価値探索に注力。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。

1990 -

創業

創業者七村守を含む7名で創業。人材採用コンサルティングサービス事業を手掛ける。しかし、間もなくしてバブルが崩壊。企業が人材採用コストを抑制し需要が急減。

1993 -

事業転換

DM事業（ダイレクトメール発送代行）を開始し、事業基盤を作る。

2000 -

インターネット広告事業開始

事業拡大を目指し、新たな収益柱となる事業を模索。

2019 -

電通グループとの資本業務提携を開始

2019年1月から電通グループとの資本業務提携を開始。これを契機に「オンオフ統合マーケティング」に注力。

2012 -

成長分野への注力

成長分野であるスマートフォン広告やFacebookなどのソーシャルメディア関連サービスに注力。また、2012年より海外展開も開始。この成長領域への注力が功を奏し、グループは急成長。2012年から2017年まで、収益は6期連続で過去最高を更新。

2010 -

インターネット広告事業拡大

インターネット広告事業の売上高は10年間で約110倍に成長。国内トップクラスのインターネットマーケティング企業となる。

2022 -

電通グループとの協業深化

2022年1月には資本業務提携を深化、電通グループの連結子会社となる。オーガニックでの事業成長と本提携の両軸によって、グループの成長を加速させ、さらなる発展を実現する基盤を構築した。

2024 -

第三創業期

2024年4月に経営体制を刷新。

売上高推移※1

1990

2000

2010

2020

2025

※1 FY2023につきましては、決算期変更により、2022年10月1日～2023年12月31日までの15か月間となっております。

At a Glance

創業

1990年

連結子会社

35社

従業員数

1,941名

平均年齢

31.9歳

2025年度 連結業績

収益

30,309百万円

親会社の所有者に
帰属する当期利益

3,491百万円

基本的1株当たり
当期利益 (EPS)

16.83円

Non-GAAP営業利益

4,414百万円

売上高
(参考)

148,783百万円

年間配当金

18.00円

配当性向

106.9%

2025年度における収益性・生産性の改善

対売上高収益率

20.4%

前年度比 **+1.0Pt**

1人当たり収益

15.0百万円

前年度比 **+9.9**%

対収益Non-GAAP営業利益率

14.6%

前年度比 **+3.3Pt**

1人当たりNon-GAAP営業利益

2.2百万円

前年度比 **+41.5**%

事業概要

マーケティング・ コミュニケーション事業

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

SEPTENI

71.1%

SEPTENI GLOBAL

21,550百万円

データ・ソリューション事業

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する

10.1%

3,069百万円

FLINTERS TRICORN

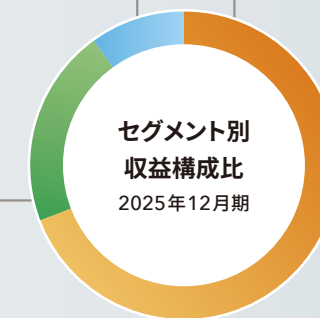
ダイレクトビジネス事業

BtoC、BtoB領域において、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

21.2%

6,439百万円

dentsu
direct



※1 IFRS基準

※2 その他事業および消去・全社の記載を省略しています。

Highlights from 2025

連結業績

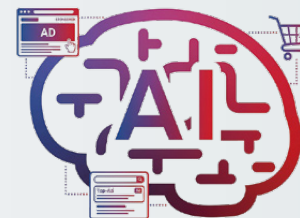
2025年度連結業績において、収益は前期比+7.2%の約303億円となり過去最高を更新、Non-GAAP営業利益は+38.1%の約44.1億円となり、V字回復を実現しました。

これは、第二四半期から発生した一部顧客影響を受けながらも、新規顧客の開拓・既存顧客との取引拡大に加え、継続的に取り組んできた収益性・生産性改善施策が奏功し、筋肉質な経営基盤の構築が進んだことによるものです。

また、中期テーマ「フォーカス&シナジー」のもと、グループ再編によるフォーカスやシナジー創出に取り組んできました。事業ポートフォリオマネジメントの推進により、3社を新たに設立・統合、2社を売却・清算したほか、事業内・事業間シナジーの創出に加え、グループ外でも外部パートナーとの提携が進捗しました。

2026年度においても引き続き、既存案件拡大・新規顧客獲得でのトップライン成長と収益性の改善に取り組み、収益の過去最高実績の更新を目指していきます。加えて、販管費コントロールやAI活用などを含む生産性向上の実現により、連結業績での増収増益を見込んでいます。

生成AI活用の進展



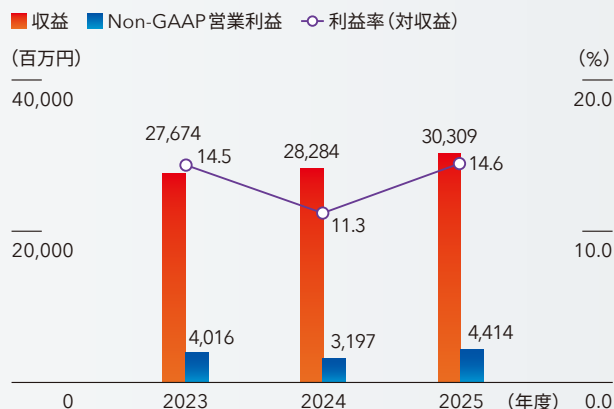
当社グループは生成AIを全社導入して以降、広告運用プロセスへの組み込み、顧客への新たなソリューション提供、全般的な業務効率改善など、幅広く生成AIの活用を進めています。

生成AIの活用によって広告効果の改善が進み、収益性の向上を実現するとともに、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し、生産性の改善に繋げることができました。

📖 今後のAI戦略推進についてはP.36をご覧ください。



連結業績推移



新興メディア・サービスの提供体制構築

当社グループは、新たなメディア・サービスの提供体制を構築し、顧客ニーズにいち早く対応しています。縦型動画領域では、専門組織によるショートドラマ制作や「TikTok Shop」の出店支援を開始。各種アワードも受賞するなど、次世代メディアにおける支援体制と市場優位性を確立しています。



チームだからこそ、辿り着ける未来がある。
顧客の企業価値最大化、そして世界を元気にするために、このチームで変革をリードする。



グループ社長・統括執行役員

- 1 CEO / Chief Executive Officer
神埜 雄一
- 2 CPO / Chief Product Officer
清水 雄介
- 3 CCO / Chief Corporate Officer
武藤 政之

- 4 CSO / Chief Strategy Officer
呉 鼎
- 5 CFO / Chief Financial Officer
波多野 圭
- 6 CGO / Chief Growth Officer
末藤 大祐

- 7 CAO / Chief Alliance Officer
近藤 一成
- 8 CAIO / Chief AI Officer
高野 真行

グループ執行役員

- 9 MC事業
大久保 亮
- 10 MC事業
山崎 貴大
- 11 MC事業
芦田 憲久

グループ専任執行役員

- 12 CLO / Chief Legal Officer
野口 照之
- 13 CHRO / Chief Human Resources Officer
江崎 修平
- 14 CDO / Chief Diversity Officer
宮崎 陽子
- 15 CTO / Chief Technology Officer
河内 崇



移り変わりの激しい時代を勝ち抜く鍵は、変化を恐れず、それを成長のエンジンに転換する力にあります。

私たちは「VALUE MAXIMIZER」として、顧客の企業価値最大化にコミットし、その挑戦の積み重ねを通じて自らの企業価値も最大化していくことで、あらゆるステークホルダーから構成される「世界」をもっと元気にすることを目指します。

描いた未来をかたちにすべく、このマネジメントチームとともにひとりひとりのアントレプレナーシップを結集し、グループの持続的な成長に向けた変革を続けていきます。