



2025年12月 期

第3四半 期

決算説明資料

2025年11月12日

株式会社セプテーニ・ホールディングス

Copyright ©2025 SEPTENI HOLDINGS CO., LTD. All rights reserved.

- 01 2025/12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 業績予想に対する進捗状況
- 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)

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

及び株式報酬費用、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

FY2025/3Q累計実績

- 1Qは好調、2Q以降はダイレクトビジネス事業の収益貢献に加え、対売上高収益率の改善や人員配置の適正化、継続的なコストの見直しなどの筋肉質な事業基盤の構築が進み、累計実績としては**増収、大幅な増益**
- 前期の子会社一部株式譲渡に伴う株式売却関連益計上による一過性要因を除いた、継続事業からの四半期利益も前期比で**増益**

FY2025 通期見通し

- 3Q終了時点での業績予想に対する進捗率は収益・Non-GAAP営業利益ともに70%を超過し、業績予想の達成に向けて順調な進捗
- 既存案件の拡大、新規顧客の獲得によるトップラインの拡大、収益性向上・生産性改善に向けた取り組みを継続し、通期業績予想の達成を目指す

01

2025/12期 3Q累計期間連結決算概要

05 FY2025/3Q累計（1-9月）ハイライト

- 収益、Non-GAAP営業利益は前期比で**増収増益**、業績予想の達成に向けて順調な進捗
- 対売上高収益率の改善により、収益は売上高成長率を上回る成長
- 今期掲げる通期での増益転換に向けて、営業利益は前期比**+27%**と大きく増益

	金額	前年同期比	対業績予想進捗
収 益	22,289百万円	+6.7%	73.6%
Non-GAAP営業利益	2,862百万円	+27.0%	71.5%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	2,490百万円	-41.7%	65.5%
1株当たり四半期利益（EPS）	12.00円	-8.60円	-
【参考】	売上高	109,625百万円	+0.7%
	対売上高収益率	20.3%	+1.1Pt

06 FY2025/3Q累計（1-9月）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：一部顧客影響がありながらも既存拡大、新規獲得により増収、販管費抑制により増益
- ダイレクトビジネス事業：オフライン広告案件を中心に拡大し、大きく増収増益
- データ・ソリューション事業：前期に納品した一部案件の減少により減収減益

	(単位：百万円)	2024年12月期 3 Q 累計	2025年12月期 3 Q 累計	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	15,000	15,820	+5.5%	73.2%
	Non-GAAP営業利益	3,394	3,786	+11.5%	71.4%
	【参考】売上高	92,102	92,810	+0.8%	-
ダイレクトビジネス	収 益	3,652	4,735	+29.7%	81.6%
	Non-GAAP営業利益	768	964	+25.6%	80.4%
	【参考】売上高	14,785	16,242	+9.9%	-
データ・ソリューション	収 益	2,408	2,296	-4.6%	67.5%
	Non-GAAP営業利益	371	363	-2.0%	72.7%

07 FY2025/3Q累計（1-9月）連結P/L

子会社の一部株式譲渡に伴う株式売却関連益計上による前期の一過性要因を除き、継続事業からの四半期利益は**+21.4%**の増益

(単位：百万円)	2025年 12月期 3 Q 累計				2024年12月期 3 Q 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	22,289	20.3%	100.0%	+6.7%	20,887	19.2%	100.0%
売上総利益	16,970	15.5%	76.1%	+2.7%	16,518	15.2%	79.1%
販売管理費	14,161	12.9%	63.5%	-1.2%	14,336	13.2%	68.6%
Non-GAAP営業利益	2,862	2.6%	12.8%	+27.0%	2,253	2.1%	10.8%
営業利益	2,810	2.6%	12.6%	+28.2%	2,192	2.0%	10.5%
持分法投資利益等	931	0.8%	4.2%	+1.8%	915	0.8%	4.4%
継続事業からの四半期利益	2,489	2.3%	11.2%	+21.4%	2,051	1.9%	9.8%
非継続事業からの四半期利益	—	—	—	—	2,210	—	—
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	2,490	2.3%	11.2%	-41.7%	4,271	3.9%	20.4%
【参考】売上高	109,625	100%	—	+0.7%	108,883	100%	—

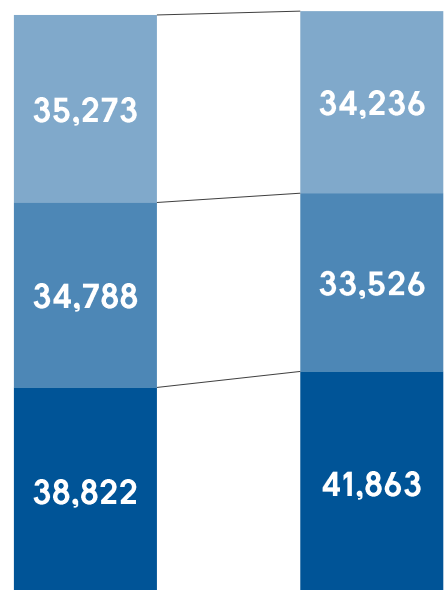
08 FY2025/3Q累計（1-9月）連結業績推移

事業ポートフォリオの見直しやコストコントロールにより販管費の増加を抑え
Non-GAAP営業利益は**+27%**の大幅増益、Non-GAAP営業利益率も前期比**+2Pt**の改善

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q （単位：百万円）

売上高

108,883 **+0.7%** 109,625

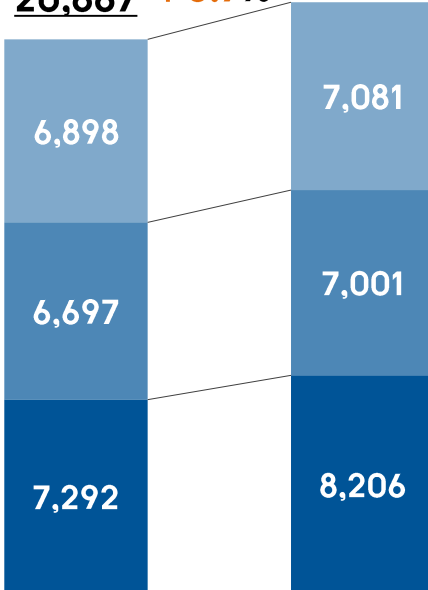


24/3Q累計

25/3Q累計

収益

20,887 **+6.7%** 22,289

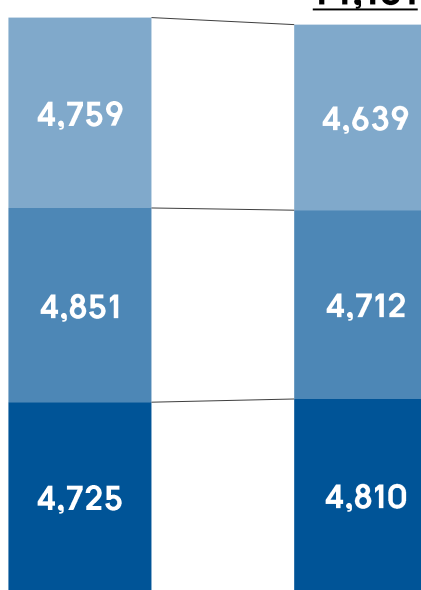


24/3Q累計

25/3Q累計

販管費

14,336 14,161



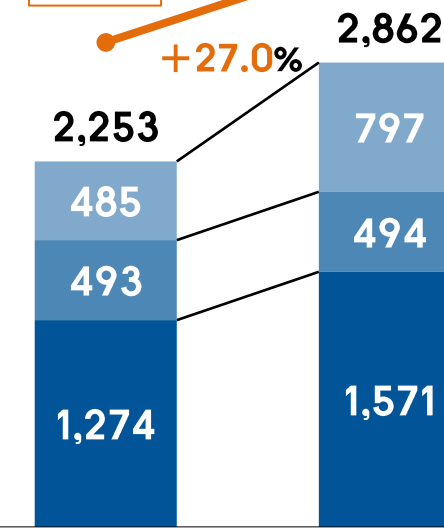
24/3Q累計

25/3Q累計

Non-GAAP営業利益

● 営業利益率（対収益）

10.8% **+27.0%** 12.8%



24/3Q累計

25/3Q累計

02

四半期連結決算概要

10 FY2025/3Q（7-9月）連結P/L

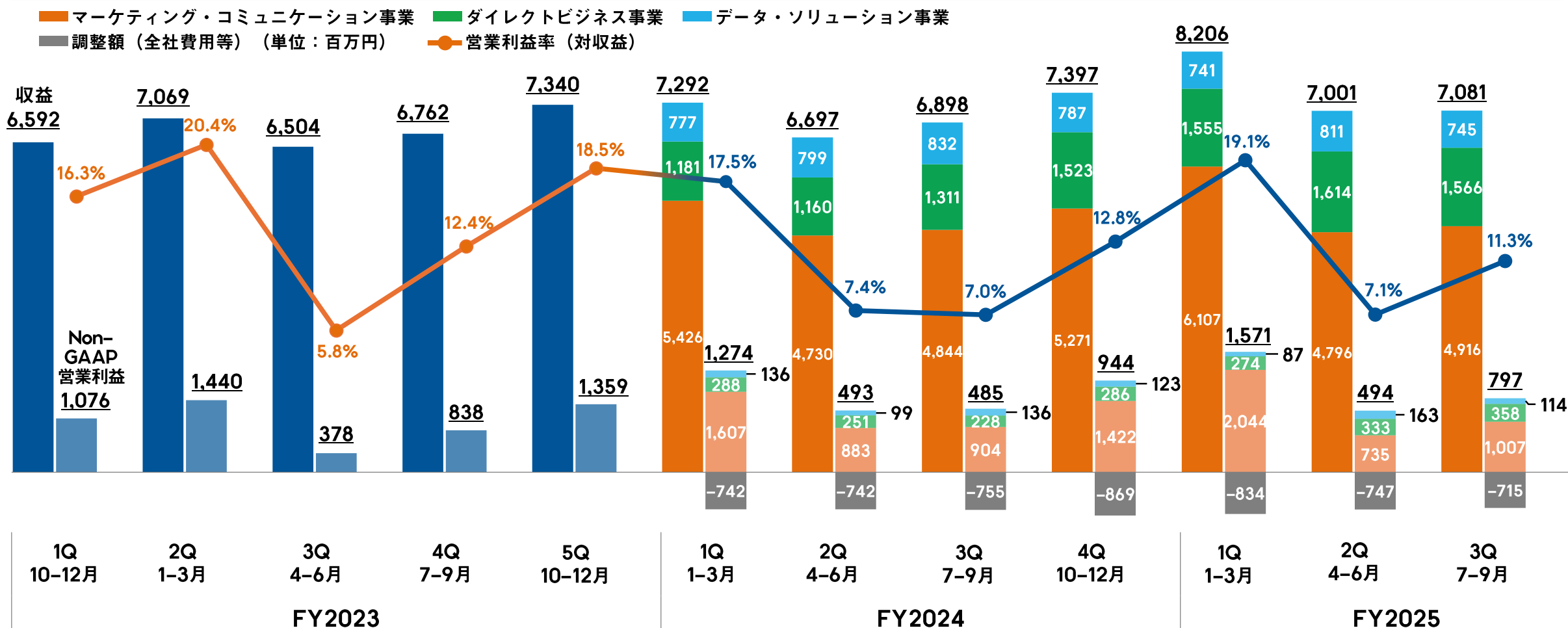


- 収益性の改善により対売上高収益率が+1.1Pt改善し増収、コスト効率化を徹底する組織体制の強化により、Non-GAAP営業利益は前期比で+64.3%の増益
- 営業増益に加えて、持分法投資利益も順調に増加し親会社の所有者に帰属する四半期利益は前期比で+138.4%と大きく増益

(単位：百万円)	2025年 12月期 3 Q				2024年12月期 3 Q		
	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	7,081	20.7%	100.0%	+2.7%	6,898	19.6%	100.0%
売上総利益	5,421	15.8%	76.5%	+3.6%	5,231	14.8%	75.8%
販売管理費	4,639	13.6%	65.5%	-2.5%	4,759	13.5%	69.0%
Non-GAAP営業利益	797	2.3%	11.3%	+64.3%	485	1.4%	7.0%
営業利益	785	2.3%	11.1%	+74.5%	450	1.3%	6.5%
持分法投資利益等	235	0.7%	3.3%	+63.2%	144	0.4%	2.1%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	634	1.9%	9.0%	+138.4%	266	0.8%	3.9%
【参考】売上高	34,236	100%	—	-2.9%	35,273	100%	—

11 連結業績四半期推移（非継続事業組替え後）

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
貢献により前期比で**増収増益**、Non-GAAP営業利益率も改善



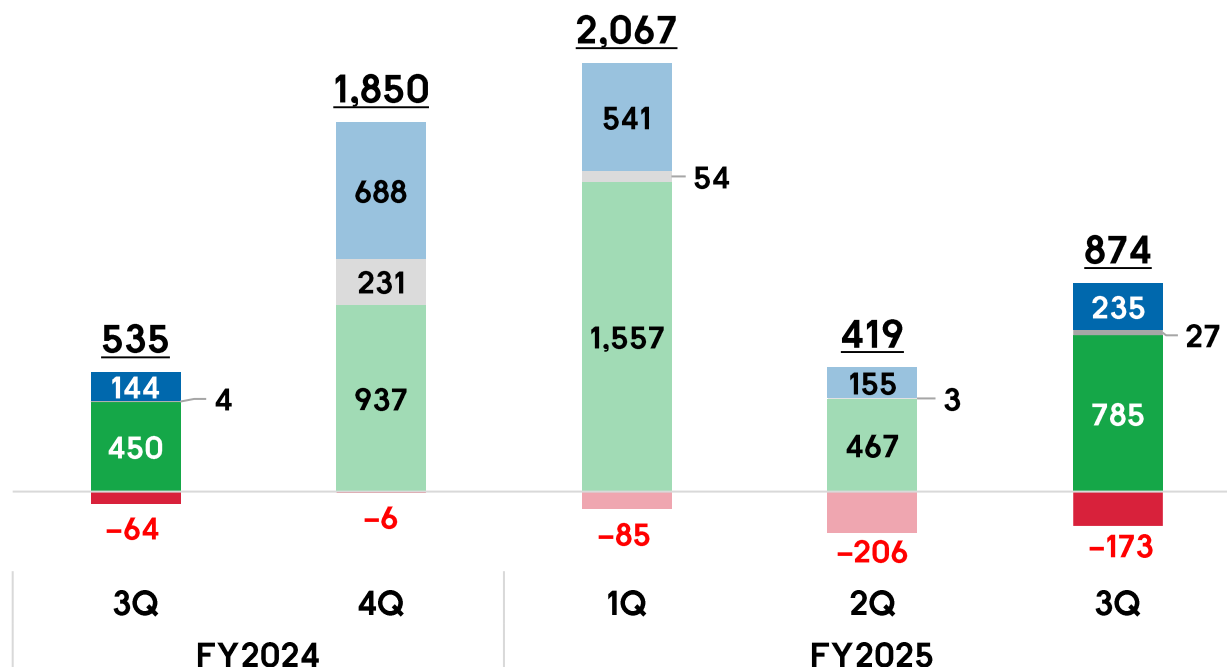
* その他事業、セグメント間収益の消去分の記載を省略しているため、各事業収益の合計と連結収益（下線付数値）は一致しない

12 連結 税引前当期利益 四半期推移 (非継続事業組替え後)

電通デジタルからの持分法投資利益が順調に増加

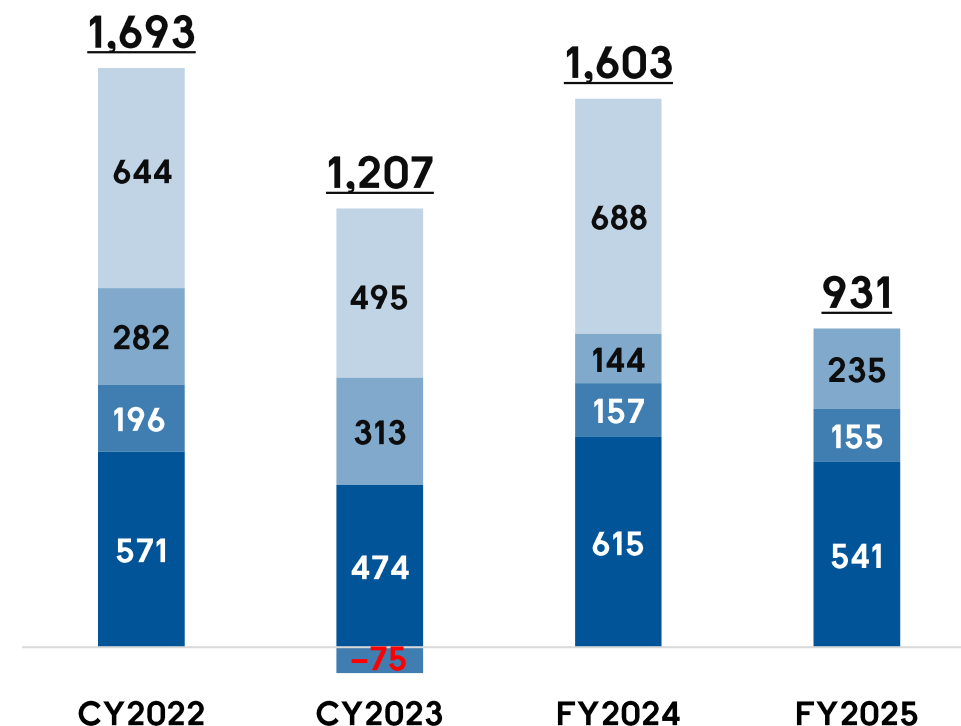
四半期推移

■ IFRS営業利益 ■ 金融収益 ■ 金融費用
■ 持分法投資利益 税引前当期利益 (単位：百万円)



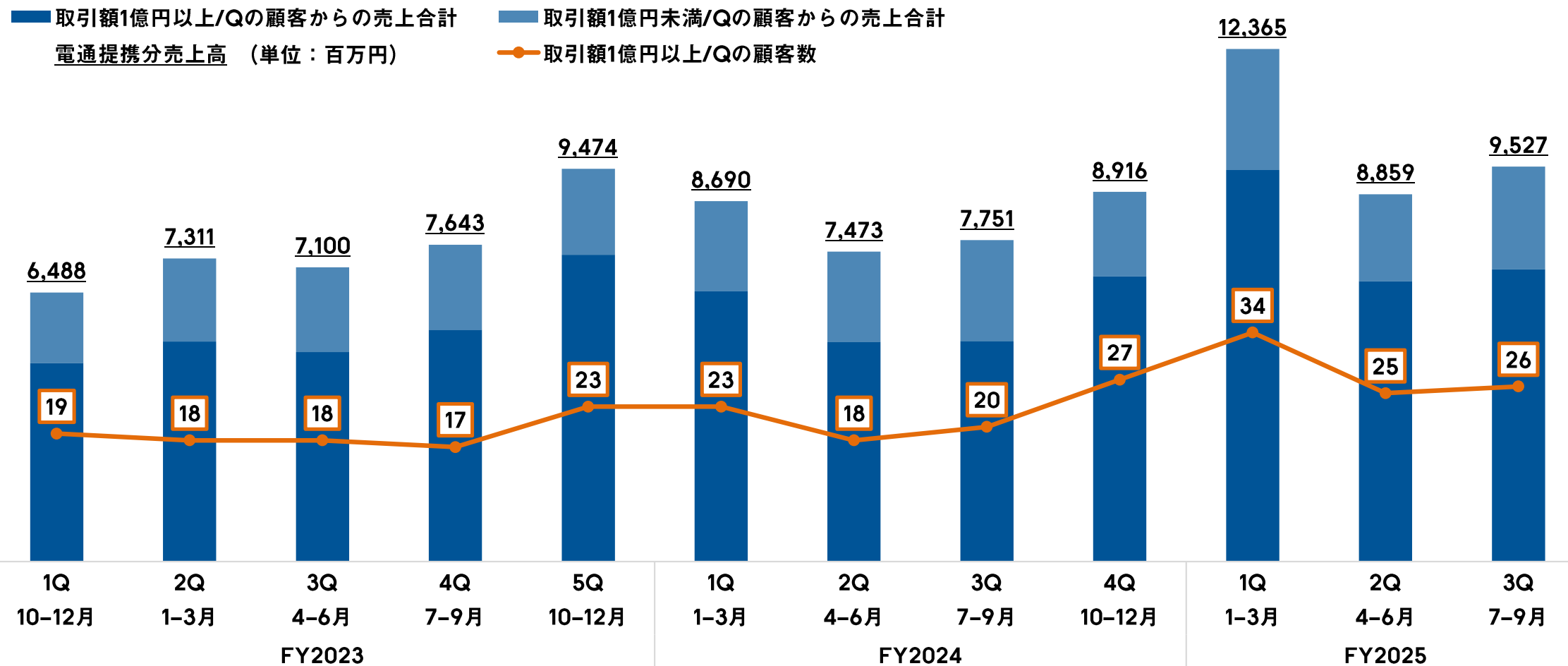
持分法投資利益・通期推移

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q 合計 (単位：百万円)



13 電通グループとの業務提携の進捗

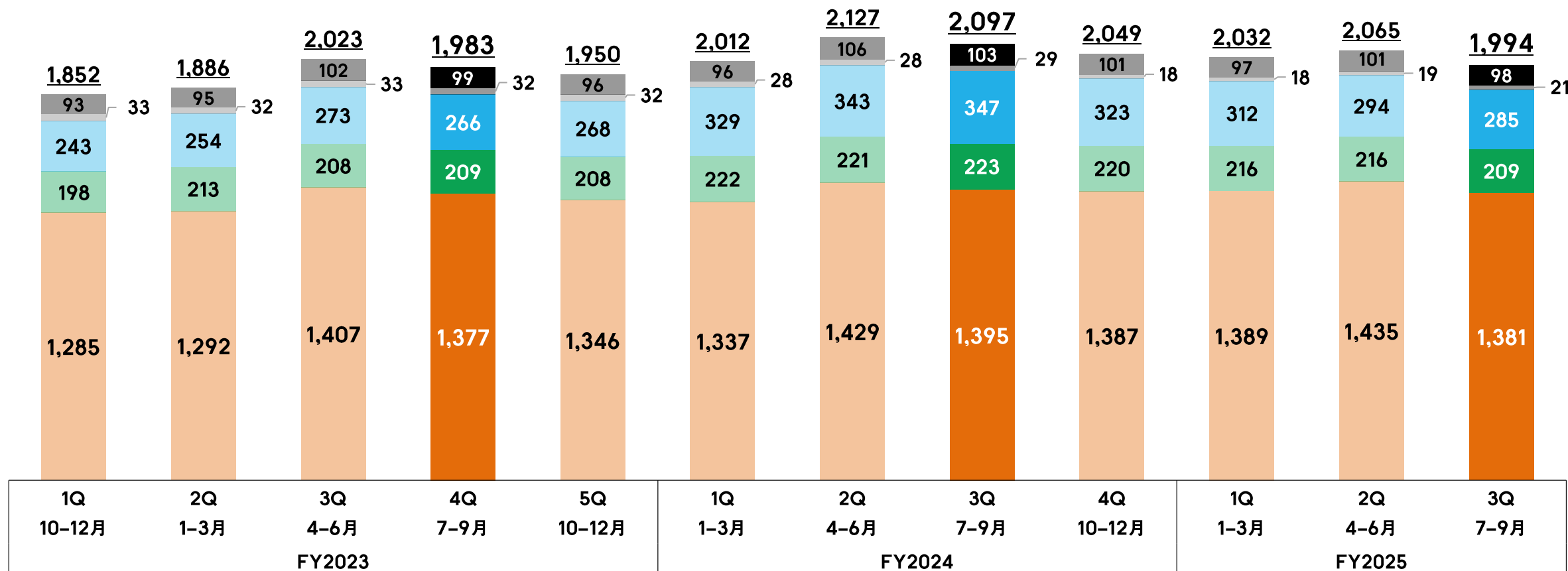
大型顧客の新規獲得が進み、提携売上高が前期比+22.9%と順調に拡大



14 連結従業員数推移

海外拠点を中心に人員数が減少するも、
業務効率の改善等により人員の需給バランスには問題なく推移

■ 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）



03

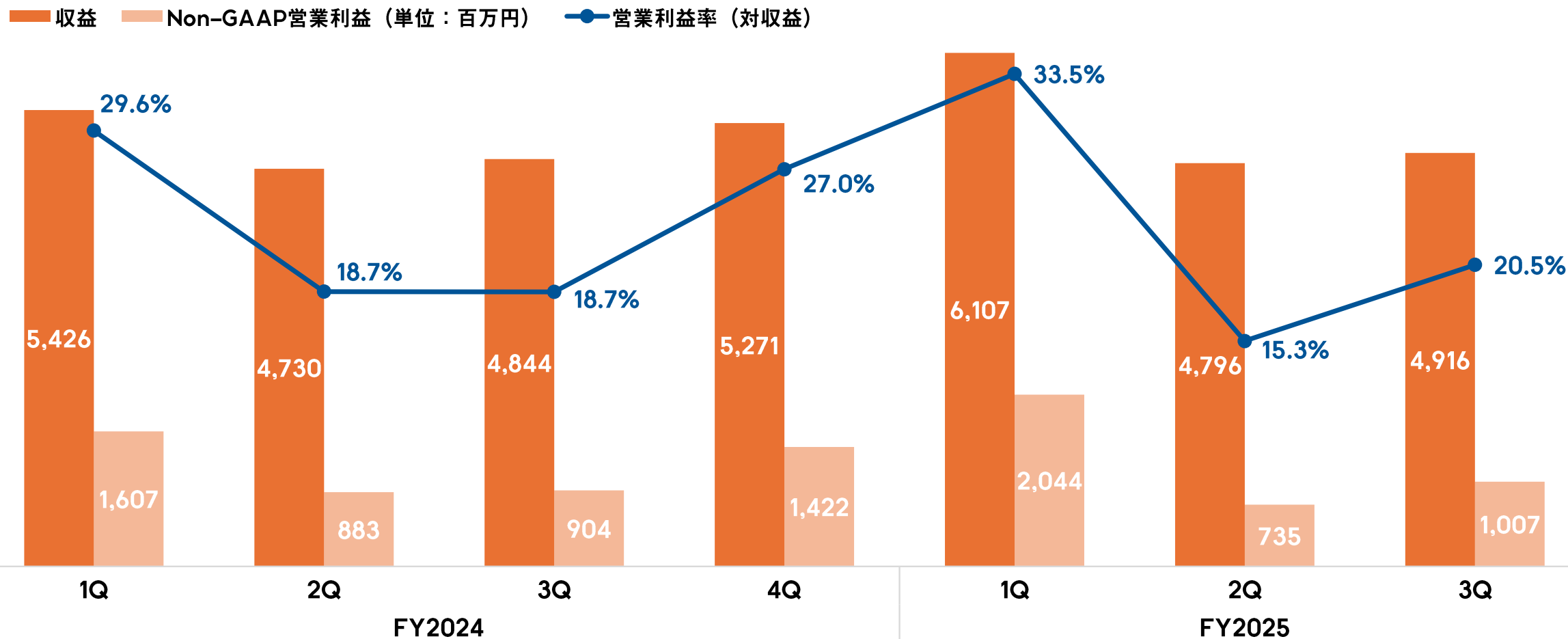
マーケティング・コミュニケーション事業

一部顧客影響がありながらも既存案件の拡大、新規案件の獲得より増収を確保、
Non-GAAP営業利益は+11.4%の増益

(単位：百万円)	2025年 12月期 3Q				2024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	4,916	17.1%	100.0%	+1.5%	4,844	16.4%	100.0%
売上総利益	4,067	14.2%	82.7%	+3.8%	3,918	13.2%	80.9%
販売管理費	3,064	10.7%	62.3%	+1.6%	3,015	10.2%	62.2%
Non-GAAP 営業利益	1,007	3.5%	20.5%	+11.4%	904	3.1%	18.7%
【参考】 売上高	28,709	100.0%	—	-3.0%	29,608	100.0%	—

17 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が奏功し
営業利益率は前期比**1.8Pt**改善



18 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各種取り組みが結実し増収、増収効果と売上総利益率の改善が販管費の増加を吸収し増益

収益推移



Non-GAAP営業利益推移

(単位：百万円)



(株)ビービットと共同で集客からコンバージョンまで一気通貫で顧客体験を最適化する「CROパッケージ」の提供を開始

CRO※パッケージのイメージ図

広告による集客

beBit

Webサイトへの流入から
CVに至るまでの
ユーザ行動を可視化、分析

- ユーザ行動分析
- アクセス解析ツール「USERGRAM」



SEPTENI

分析をもとにLP※や
広告クリエイティブの
具体的な改善施策を
提案・実施

- デザイン制作ノウハウ
- 検証実行ノウハウ

コンバージョン
の改善
(CVR※の向上)

04

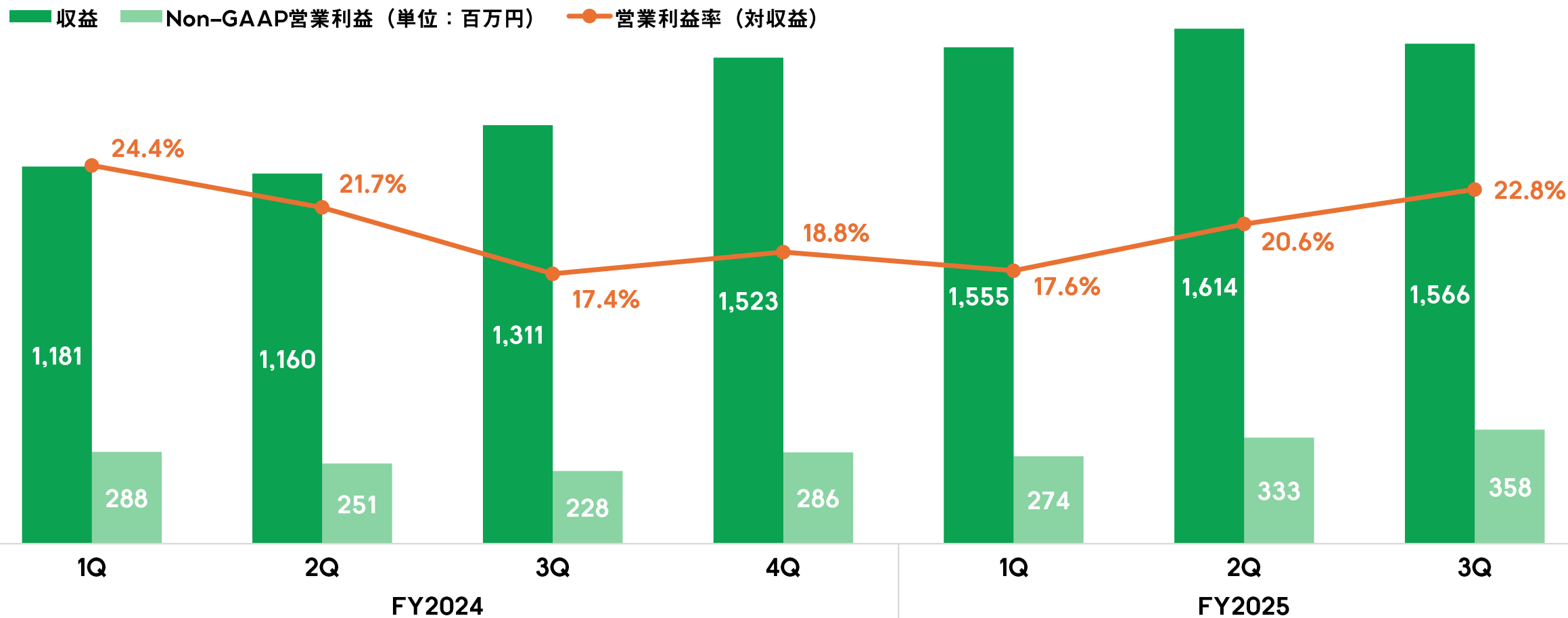
ダイレクトビジネス事業

オフライン広告を中心とした案件の拡大による増収効果と
販管費のコントロールにより、Non-GAAP営業利益は+56.7%と大きく増益

(単位：百万円)	2025年 12月期 3Q				2024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	1,566	29.0%	100.0%	+19.5%	1,311	26.1%	100.0%
売上総利益	936	17.3%	59.8%	+16.5%	804	16.0%	61.3%
販売管理費	589	10.9%	37.6%	+0.4%	586	11.7%	44.7%
Non-GAAP営業利益	358	6.6%	22.8%	+56.7%	228	4.5%	17.4%
【参考】 売上高	5,401	100.0%	—	+7.6%	5,021	100.0%	—

22 ダイレクトビジネス事業 四半期業績推移

前期比で増収増益、コントロール可能な販管費の抑制により
Non-GAAP営業利益率が改善



サイバーレコード社と企業版ふるさと納税支援事業を展開する合併会社 (株)リジライズを設立、企業の地域貢献と持続可能な地域社会の実現を支援

設立の 背景

- ・当事業の地方に拠点を置く顧客企業を中心に、事業を通じた地域社会貢献活動への関心の高まり
- ・社会貢献によるブランド価値向上や地域との関係構築といったメリットから、企業版ふるさと納税の市場規模の急拡大

dentsu direct

セプテーニグループの広範な顧客基盤

CYBER RECORDS

自治体ネットワーク、EC事業の運営ノウハウ

株式会社リジライズ

(株)電通ダイレクトが
マジョリティ出資)

企業と自治体の持続的な共創関係を促進するプロジェクト全体の伴走・支援

- ・地域課題の発掘、プロジェクトの開発
- ・企業と自治体の質の高いマッチング支援
- ・実行支援、広報支援 等

05

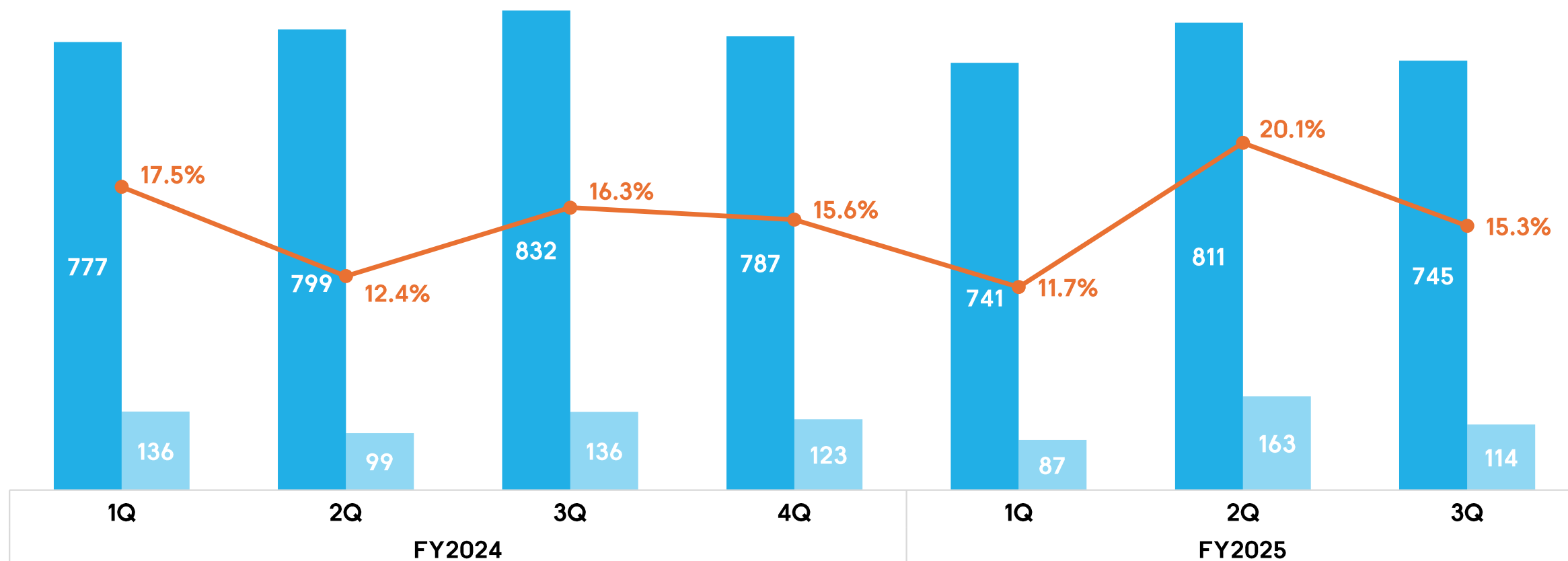
データ・ソリューション事業

前期に納品した一部案件が減少し、減収減益

(単位：百万円)	2025年 12月期 3 Q			2024年 12月期 3 Q	
	金額	比率	前年同期比	金額	比率
収 益	745	100.0%	-10.5%	832	100.0%
売上総利益	468	62.9%	-1.7%	476	57.3%
販売管理費	355	47.6%	+4.1%	341	40.9%
Non-GAAP営業利益	114	15.3%	-16.3%	136	16.3%
【参考】 売上高	745	100.0%	-10.5%	832	100.0%

海外拠点を中心とした人員数の適正化と競争力となるエンジニア人材獲得の
バランスを取りながら、増収増益を目指す

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



MYUUU社との提携によりDifyを活用した生成AI研修サービスおよび ワークフロー構築支援サービスの提供を開始

生成AI研修 実施事例：(株)ポーラ・オルビスホールディングス様



【研修実施の目的】

- ・各所に散在する非構造化データ（ヒアリングメモ等）の活用方法を模索
- ・Difyを活用した社内パイロットプロジェクトの推進に向けた知識・理解の醸成

FLINTERS

- ・豊富な研修メソッド
- ・社内でのDify活用により蓄積された知見



- ・国内最大規模の生成AIコミュニティ「Dify部」の運営による多数のユースケース保有



顧客課題に合わせてカスタマイズした実践型のオンライン研修を提供し、
グループ会社でも再実施するなど高評価を獲得

06

業績予想に対する進捗状況

収益性、生産性向上を実現し増収、営業増益転換によるV字回復を目指す
1株当たり期末配当金については配当方針に沿って18円で据え置き予定

(単位：百万円)		2024年12月期実績	2025年12月期予想	予想成長率 (前期比)
収 益		28,284	30,300	+7.1%
Non-GAAP営業利益		3,197	4,000	+25.1%
親会社の所有者に帰属する当期利益		5,526		-31.2%
	継続事業のみ	3,303	3,800	+15.0%
1株当たり当期利益（EPS）（円）		26.65		-8.33
	継続事業のみ	15.93	18.32	+2.39
【参考】	売上高	145,996	153,000	+4.8%
	対売上高収益率	19.4%	19.8%	+0.4pt
1株当たり配当金（円）		31.35	18.00	-13.35

30 2025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とした成長と、ダイレクトビジネス事業の
モメンタム回復、データ・ソリューション事業の着実な成長により増収増益の達成を目指す

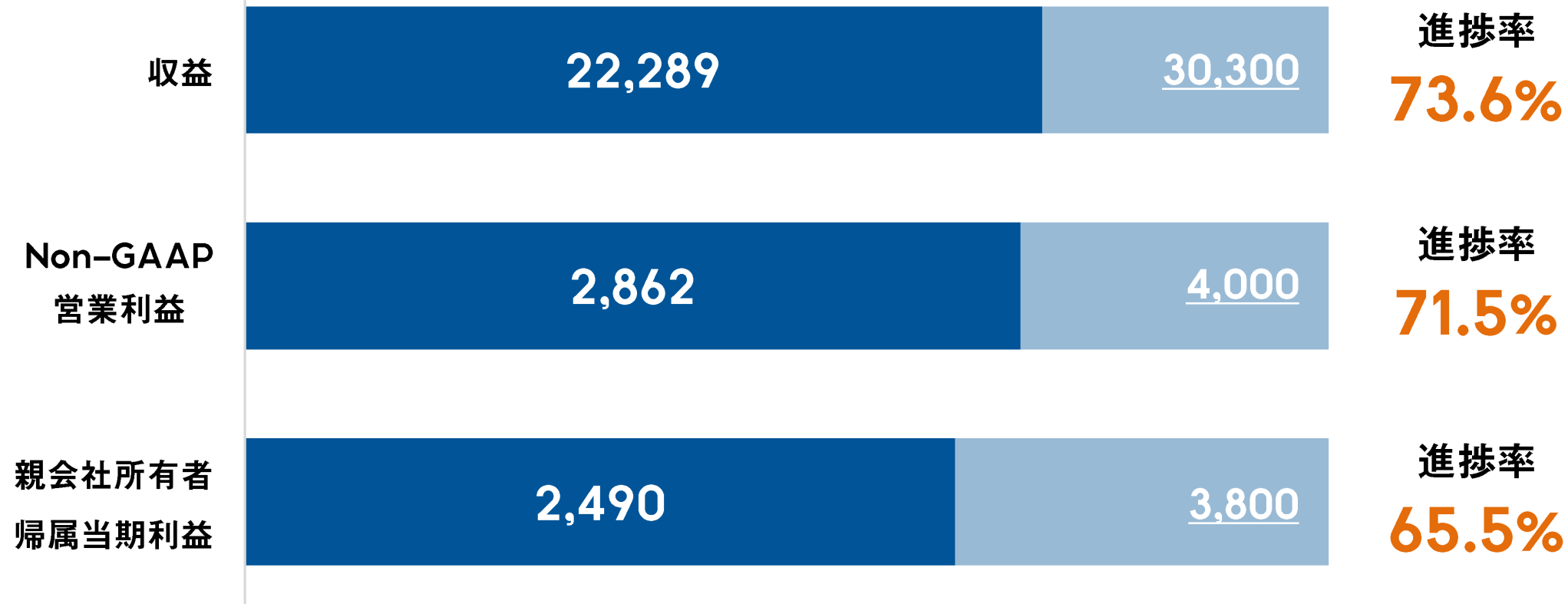
(単位：百万円)	収 益			Non-GAAP営業利益			
	FY2024 実績	FY2025 予想	前期比	FY2024 実績	FY2025 予想	対収益 営利率	前期比
マーケティング・ コミュニケーション	20,271	21,600	+6.6%	4,817	5,300	24.5%	+10.0%
ダイレクトビジネス	5,175	5,800	+12.1%	1,054	1,200	20.7%	+13.8%
データ・ソリューション	3,195	3,400	+6.4%	494	500	14.7%	+1.3%
その他事業	832	500	-39.9%	-59	0	—	(+59)
消去・全社	-1,188	-1,000	—	-3,109	-3,000	—	—
連 結	28,284	30,300	+7.1%	3,197	4,000	13.2%	+25.1%

※各事業のFY2024実績は参考値

31 業績予想に対する進捗状況（連結）

業績予想達成は射程圏内、引き続き新規案件獲得と既存拡大による
トップラインの積み上げ、収益性改善・生産性向上による利益拡大を目指す

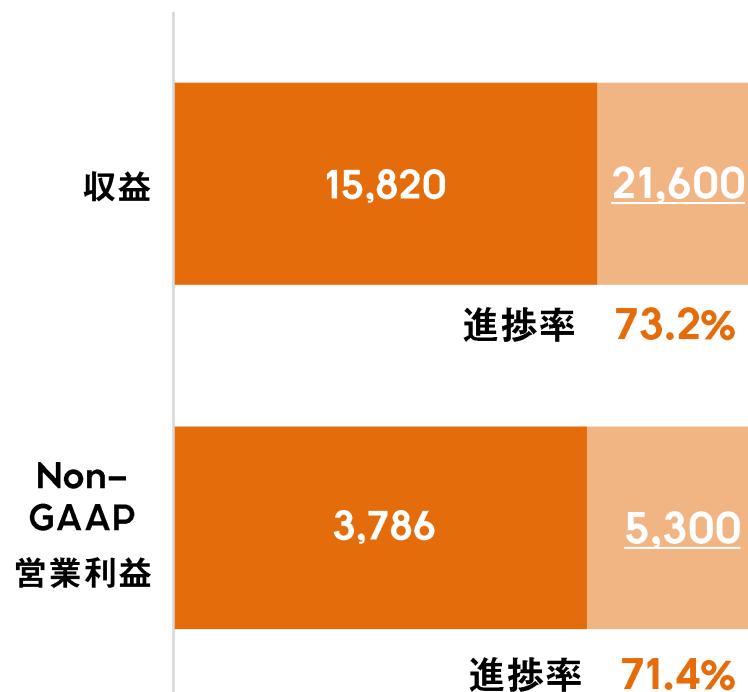
（単位：百万円）



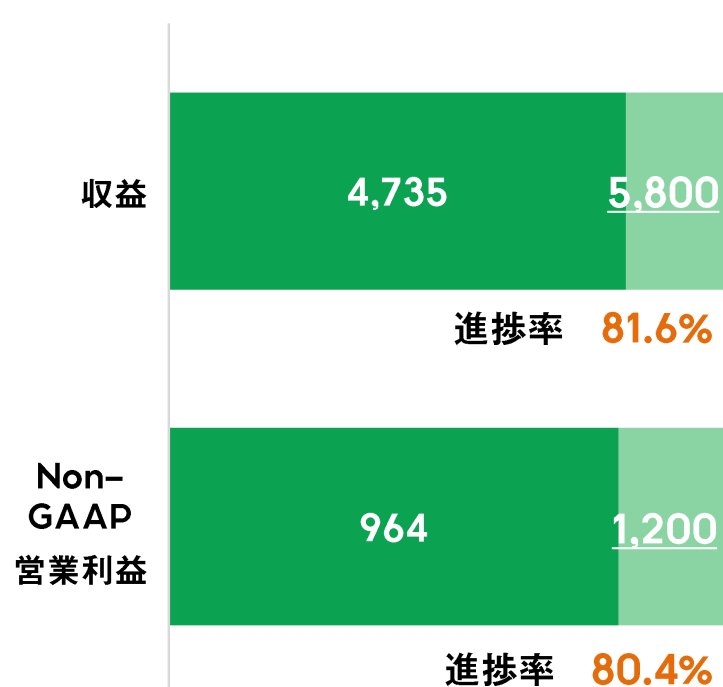
32 業績予想に対する進捗状況（セグメント別）

各セグメントにおいて業績予想の達成が目標せる進捗状況

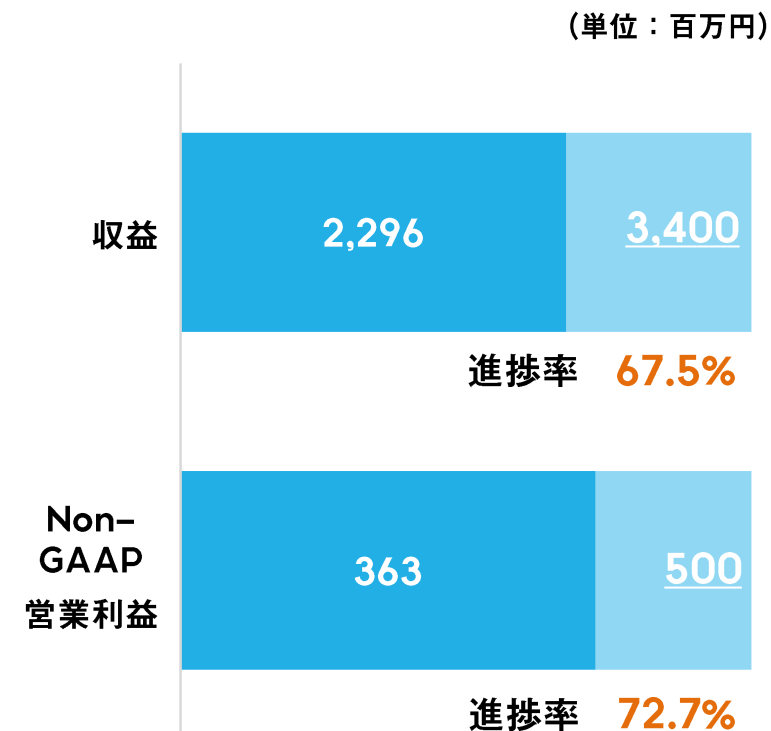
マーケティング・コミュニケーション事業



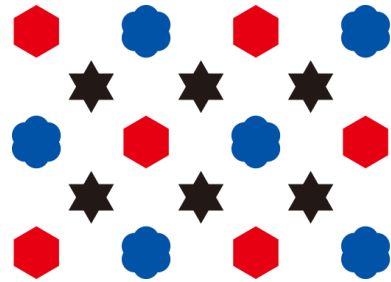
ダイレクトビジネス事業



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IR部

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、2025年11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

07

補足資料

35 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

変更前

報告セグメント

デジタルマーケティング事業

マーケティング・コミュニケーション領域

ダイレクトビジネス領域

データ・ソリューション領域

メディアプラットフォーム事業

領域経営の推進

変更後

報告セグメント

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領域

スポーツ&エンターテインメント領域

コンサルティング領域

コンテンツ&IP領域

ダイレクトビジネス事業

データ・ソリューション事業

ポートフォリオの見直し・
シナジー創出に向けた再区分



その他事業

36 連結費用構成（IFRS・非継続事業組替え後）

(単位：百万円)	FY2024				FY2025			QonQ	YonY
	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1 Q	2 Q	3 Q		
売上原価合計	1,310	1,392	1,668	1,712	1,842	1,816	1,661	-8.5%	-0.4%
人件費	422	443	430	472	447	454	450	-0.9%	+4.6%
外注費	592	606	932	960	1,115	1,045	959	-8.2%	+2.9%
その他	296	343	305	280	280	317	252	-20.5%	-17.3%
販管費合計	4,725	4,851	4,759	4,760	4,810	4,712	4,639	-1.5%	-2.5%
人件費 ※1	3,227	3,334	3,236	3,171	3,194	3,195	3,144	-1.6%	-2.8%
従業員賞与 ※2	177	130	156	174	195	182	168	-7.6%	+7.5%
賃借料等	266	266	267	271	280	276	281	+1.7%	+5.0%
販促費・広告費	180	198	193	140	126	139	165	+18.5%	-14.6%
システム利用料	266	289	296	321	312	294	293	-0.4%	-1.0%
租税公課	104	102	102	92	95	93	95	+2.4%	-6.6%
その他	506	532	508	590	607	533	493	-7.5%	-3.0%

※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

37 四半期連結P/L (セグメント別)



(単位：百万円)	FY2024								FY2025					
	1 Q		2 Q		3 Q		4 Q		1 Q		2 Q		3 Q	
	金額	比率	金額	比率	金額	比率	金額	比率	金額	比率	金額	比率	金額	比率
マーケティング・コミュニケーション事業														
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%
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%
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%
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%
【参考】売上高	33,069	—	29,426	—	29,608	—	31,139	—	36,452	—	27,649	—	28,709	—
ダイレクトビジネス事業														
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%
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%
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%
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%
【参考】売上高	5,145	—	4,619	—	5,021	—	5,609	—	5,190	—	5,651	—	5,401	—
データ・ソリューション事業														
収 益	777	100.0%	799	100.0%	832	100.0%	787	100.0%	741	100.0%	811	100.0%	745	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%
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%
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%

(単位：百万円)

	2025年12月期 3Q末	2024年12月期 期末	増減
流動資産合計	39,231	45,978	-6,747
非流動資産合計	51,317	51,660	-343
資産合計	90,548	97,637	-7,090
流動負債合計	24,150	26,211	-2,061
非流動負債合計	772	1,472	-699
負債合計	24,922	27,683	-2,761
資本合計	65,626	69,955	-4,329
負債及び資本合計	90,548	97,637	-7,090

39 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



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し、マテリアリティの見直しを実施

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

41 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

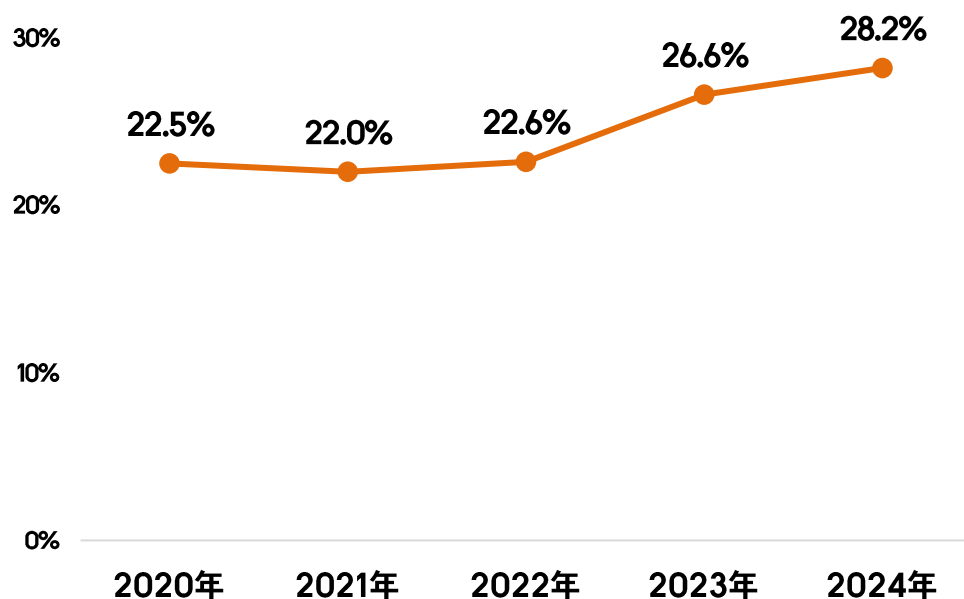
マテリアリティ	マテリアリティの小区分	主なKPI
- 新しい時代をつくる人の育成による企業価値の向上 - クリエイティビティとテクノロジーによるなめらかな社会の実現	- デジタルHRによる再現性のある人材育成 - DEI（ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン） - アントレプレナーシップの民主化 - 人権の尊重 - なめらかな社会につながる価値創造	2030年までに女性管理職比率を30%に向上 - 人権リスクへの適切な対応
気候変動への対応	GHG排出量の削減とTCFD提言に沿った情報開示	2030年までにスコープ1・2の排出量を70%削減
非連続成長を支える先進的なガバナンス体制の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

42 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※

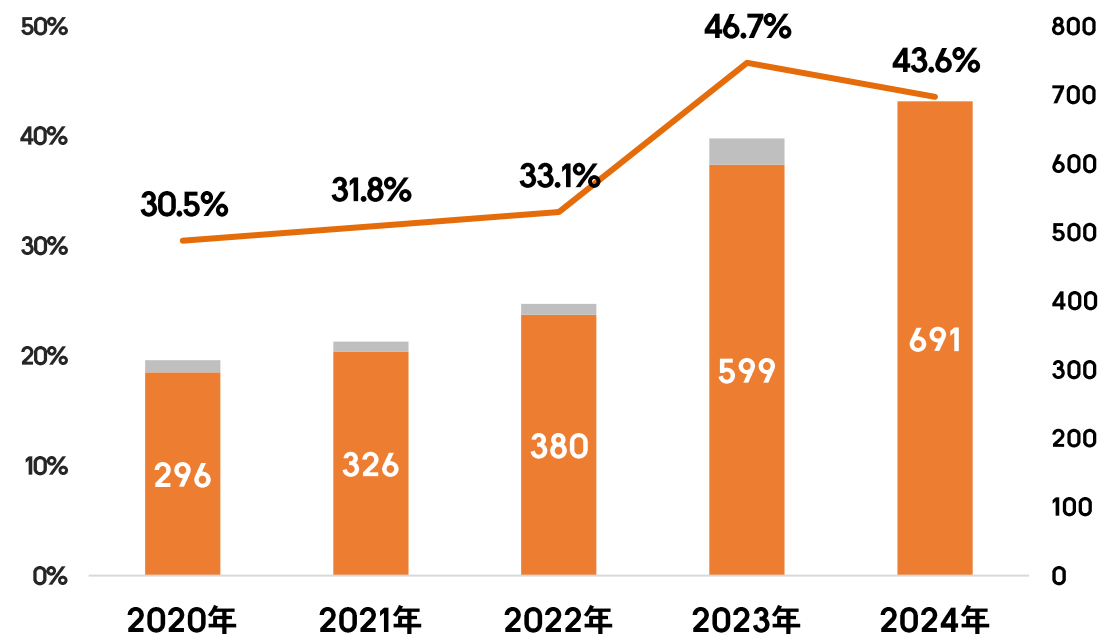
目標：2030年までに女性管理職比率30%（国内全体）



従業員持株会入会者推移

目標：前年比増

■ 入会者数 ■ 入会者数（旧グループ会社）（単位：名）
— 入会比率（対・対象会社正社員）

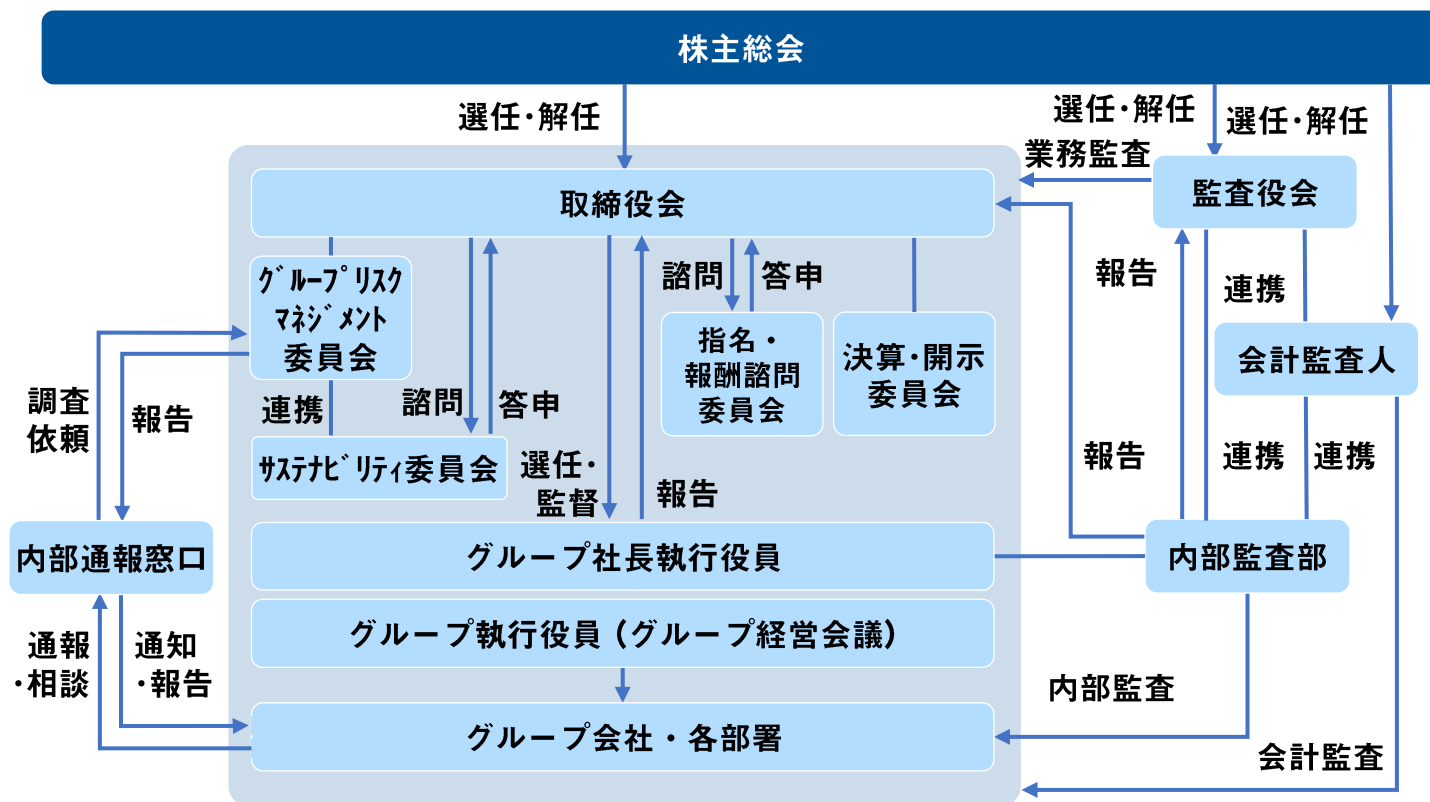


*サステナビリティ情報はこちらをご覧ください：<https://www.septeni-holdings.co.jp/csr/data.html>

※2023年までは国内主要会社、各年10月時点。2024年は国内グループ会社、12月末時点

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 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 |

44 事業区分別 主要グループ会社

2025年11月12日現在  SEPTENI

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

dentsu
direct

dentsu
elfto architect

データ・ソリューション事業

FLINTERS

 TRICORN

 Septeni
Cross Gate

その他事業

vivivit

Human Capital Lab

 SEPTENI
INCUBATE

持分法適用関連会社

DENTSU
DIGITAL

PRIMECROSS

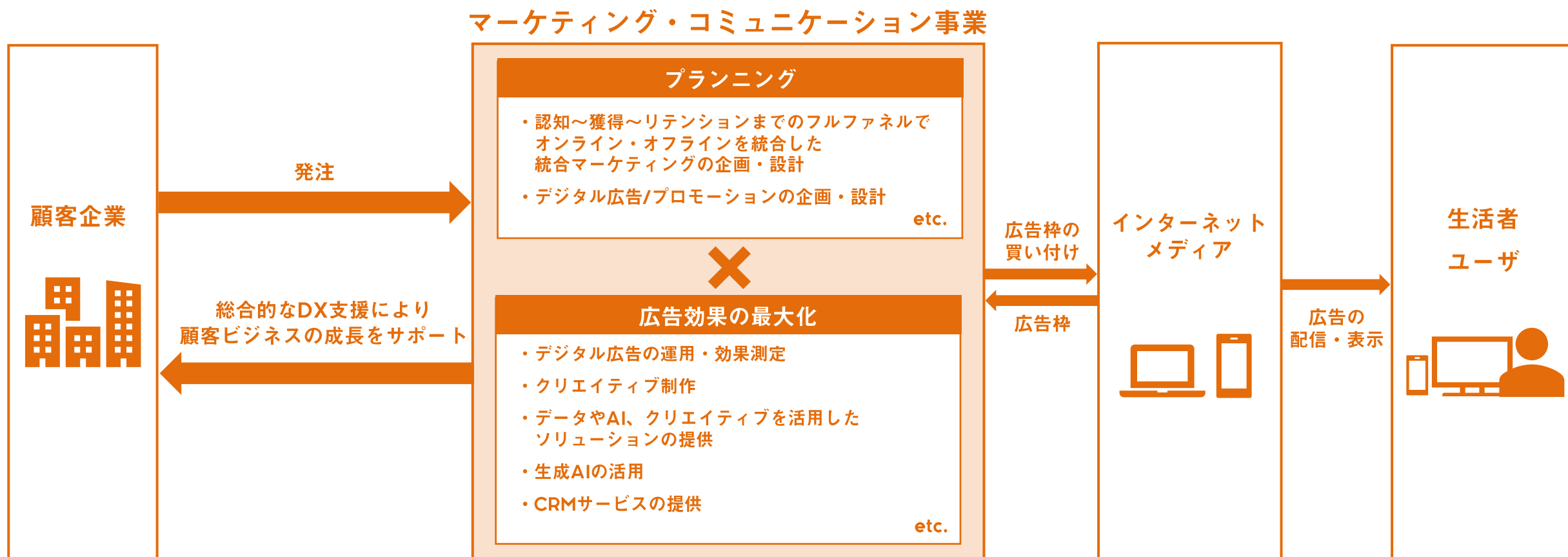
Sports IT Solution

& and factory

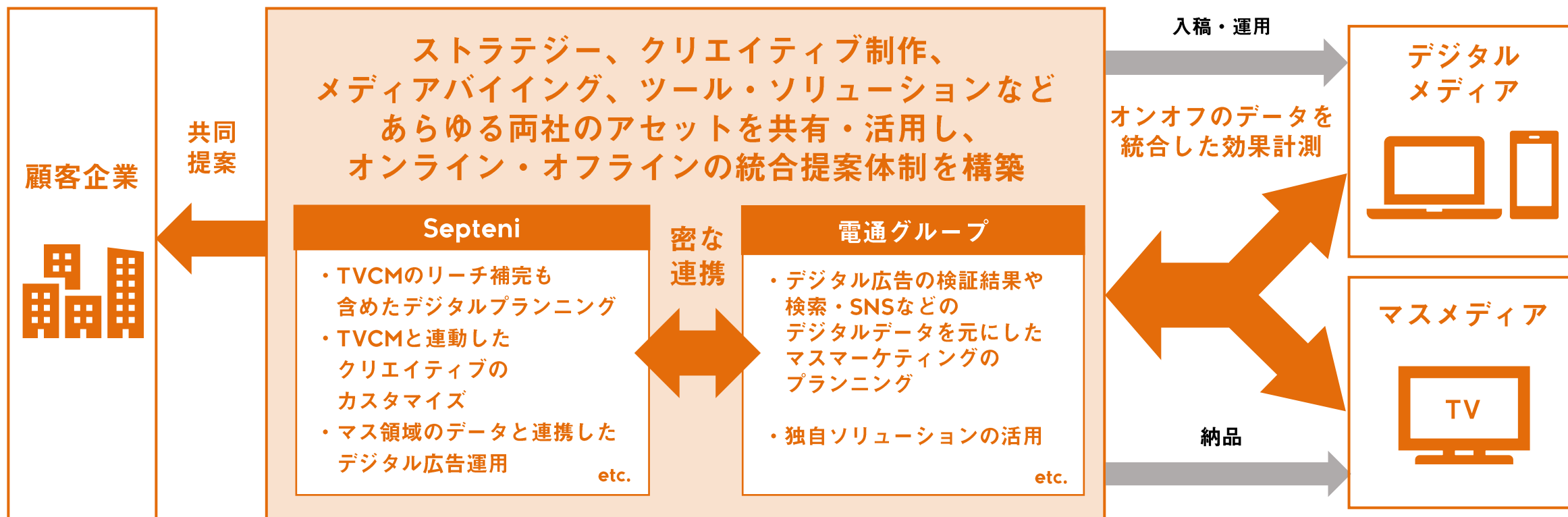
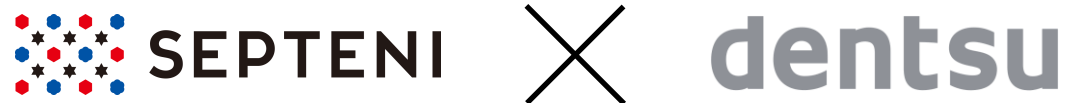
 COMISMA

セプテーニ・ホールディングス（持株会社）

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

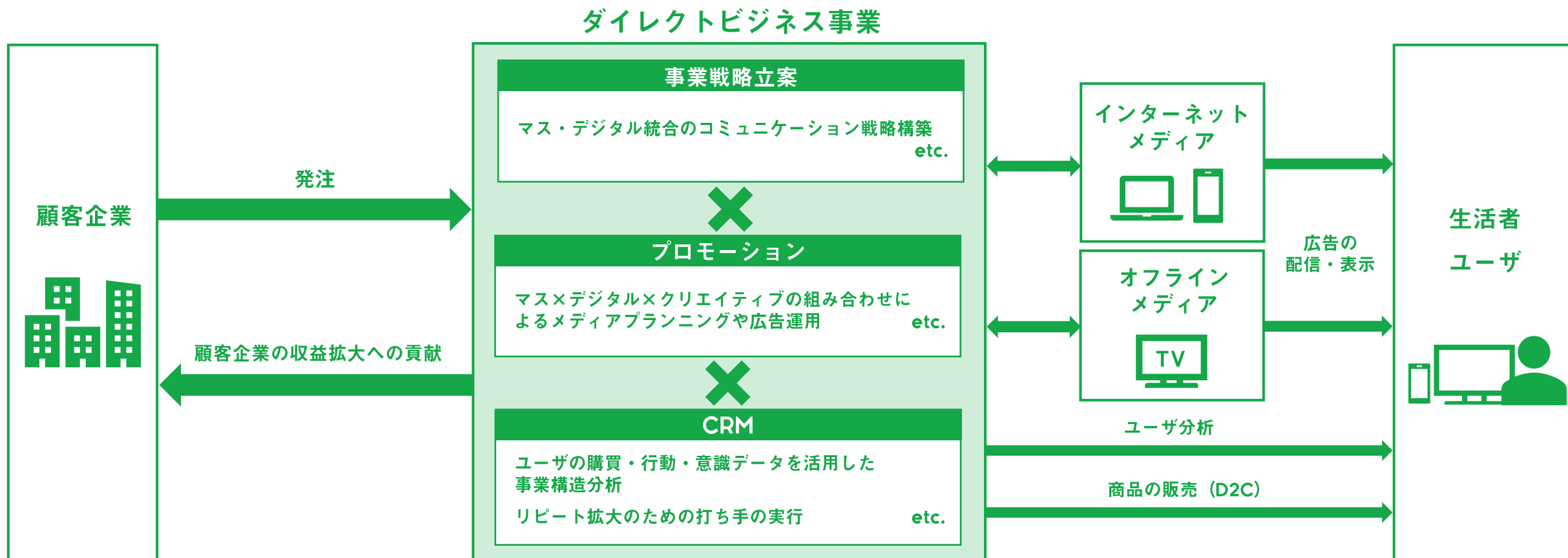


両社の顧客基盤を活用したオンライン・オフライン広告の 統合マーケティング提案（イメージ）



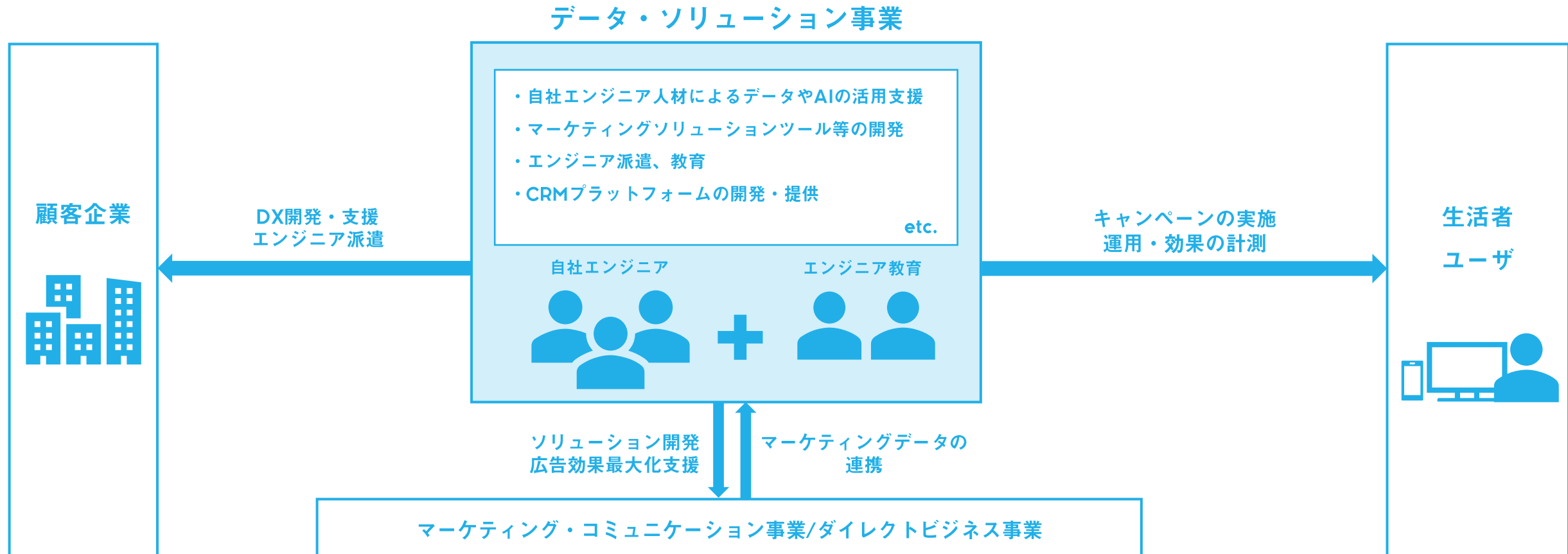
47 ダイレクトビジネス事業 ビジネスモデル

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



48 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





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）
もしくは右のQRコードからご覧ください



セプターニHD IR Magazine

セプターニHD・IRマガジン

 Septeni Group 18本

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>