



2025年3月期連結決算内容 及び事業計画/成長可能性に関する事項

SAAFホールディングス株式会社

2025年6月27日

Agenda

- 1 会社概要
- 2 事業セグメント概要
- 3 2025年3月期連結決算内容
- 4 直近トピックス
- 5 成長戦略・利益計画及び前提条件
- 6 認識するリスク及び対応策
- 7 株主還元



1. 会社概要

社 名	SAAFホールディングス株式会社	
役 員	代表取締役	左奈田 直幸
	取締役会長	松場 清志
	取締役	坂口 岳洋
	取締役	和田 洋
	社外取締役	塚本 勲
	社外取締役	森本 千賀子
	社外取締役	仲岡 一紀
	常勤監査役	西山 靖
	社外監査役	三谷 総雄
	社外監査役	岡田 憲治
事業内容	ITコンサルティング、システム開発、システム機器販売、人材派遣・紹介、地盤調査改良、地盤保証等を営む傘下子会社及びグループ会社の支配及び管理並びにこれに付帯又は関連する業務	
資本金	1,909百万円（2025年3月末現在）	
設 立	2018年10月1日	
上場市場	東京証券取引所 グロース(1447)	
グループ会社数	連結子会社19社、関連会社1社（2025年3月末現在）	
従業員数	連結2,328名（2025年3月末現在）	



代表取締役
左奈田 直幸



取締役会長
松場 清志



取締役
坂口 岳洋



取締役
和田 洋



社外取締役
塚本 勲



社外取締役
森本 千賀子



社外取締役
仲岡 一紀



常勤監査役

西山 靖



社外監査役

三谷 総雄



社外監査役

岡田 憲治

2018年10月	ITbook(株)およびサムシングホールディングス(株)が共同株式移転の方法により当社を設立。当社の普通株式を東京証券取引所マザーズ(現グロース市場)に上場	2023年 4月	連結子会社(株)サムシングが所有する連結子会社ジオサイン(株)の全株式を取得し直接子会社化
2019年 6月	連結子会社サムシングホールディングス(株)が(株)アースプライムの株式（100％）を取得し連結子会社化	2023年10月	連結子会社NEXT(株)（現NXTech(株)）を存続会社、連結子会社フロント・アプリケーションズ(株)を消滅会社とする吸収合併を実施
2020年 2月	東京都港区にITbookテクノロジー(株)（現NXTech(株)）を設立	2023年12月	連結子会社ITbook(株)が所有する連結子会社みらい(株)、(株)アイニード、(株)イストの全株式を取得し直接子会社化
2020年 4月	連結子会社ITbook(株)が所有するデータテクノロジー(株)、エスアイ技研(株)(株)RINETの全株式を連結子会社のITbookテクノロジー(株)（現NXTech(株)）へ譲渡	2023年12月	連結子会社(株)サムシングが所有する連結子会社(株)GIRおよびSomething Re.Co.,Ltd.の全株式を取得し直接子会社化
2020年10月	連結子会社ITbookテクノロジー(株)（現NXTech(株)）を存続会社、同社が保有する連結子会社(株)RINET、エスアイ技研(株)を消滅会社とする吸収合併を実施	2024年 3月	連結子会社みらい(株)を存続会社、連結子会社B&W(株)を消滅会社とする吸収合併を実施
2020年11月	連結子会社ITbookテクノロジー(株)（現NXTech(株)）を存続会社、同社が保有する連結子会社データテクノロジー(株)、(株)プロネットを消滅会社とする吸収合併を実施	2024年 3月	連結子会社東京アプリケーションシステム(株)を存続会社、連結子会社東北ITbook(株)を消滅会社とする吸収合併を実施
2021年 3月	連結子会社ITbook(株)が所有する連結子会社NEXT(株)（現NXTech(株)）の全株式を取得し直接子会社とし、当社を割当先とする第三者割当増資による新株を発行	2024年 4月	連結子会社NEXT(株)（現NXTech(株)）を存続会社、連結子会社ITbookテクノロジー(株)を消滅会社とする吸収合併を実施
2021年 3月	連結子会社(株)サムシングが(株)ジオプロ（現(株)kiipl&nap）の株式（100％）を取得し連結子会社化	2024年 4月	連結子会社(株)サムシングが所有する(株)アースプライムの全株式を取得し直接子会社化
2021年 6月	連結子会社(株)サムシングを存続会社、連結子会社サムシングホールディングス(株)を消滅会社とする吸収合併を実施	2024年 8月	連結子会社みらい(株)を存続会社、連結子会社クリードパフォーマンス(株)を消滅会社とする吸収合併を実施
2021年 7月	連結子会社(株)ジオプロが連結子会社(株)サムシングおよび長崎放送(株)を割当先とする第三者割当増資を実施し、会社名を「(株)kiipl&nap」へ変更	2024年 9月	商号をITbookホールディングス(株)からSAAFホールディングス(株)に変更
2021年 7月	連結子会社ITbookテクノロジー(株)（現NXTech(株)）を存続会社、同社が保有する連結子会社(株)システムハウスわが家を消滅会社とする吸収合併を実施	2024年 9月	連結子会社ITloan(株)を存続会社、連結子会社信栄保険サービス(株)を消滅会社とする吸収合併を実施。商号をITloan(株)から信栄保険サービス(株)に変更
2021年 7月	当社および連結子会社ITloan(株)（現信栄保険サービス(株)）の共同出資により、栃木県栃木市に信栄保険サービス(株)を設立	2024年 9月	連結子会社NEXT(株)がNXTech(株)に商号変更
2022年 2月	連結子会社(株)サムシングが(株)東名の株式（80％）を取得し連結子会社化	2024 年12月	(株)ユーシンの全株式を取得し連結子会社化
2022年 7月	本店を東京都江東区に移転	2025年 4月	連結子会社東京アプリケーションシステム(株)を存続会社、連結子会社(株)コスモエンジニアリングを消滅会社とする吸収合併を実施
2023年 3月	連結子会社ITbook(株)が所有する連結子会社東京アプリケーションシステム(株)(株)コスモエンジニアリング、フロント・アプリケーションズ(株)の全株式を取得し直接子会社化		

グループ経営理念のもとに
持続的成長と持続可能な社会の実現に向けて社会問題解決型企業となる

SUSTAINABLE

中長期的成長と社会的存在価値の構築

コア事業への積極投資

NEW VALUE

価値創造への挑戦と豊かな社会の創造

挑戦する人財の育成

GOVERNANCE

連結経営へガバナンスの強化・組織再編

新経営体制構築

グループ経営理念

ICT技術・DXにより社会インフラの効率的、
効果的付加価値の向上及び、社会貢献を目指す

(SAAFホールディングスグループ経営理念)

しなやかに、社会を支える。

地方創生

防災・減災



2. 事業セグメント概要

売上構成比		
コンサルティング事業	官公庁や民間企業等に対して、業務及び情報システムの総合的な整理・再構築を提案し、組織的な戦略目標の達成および地方創成を支援しております。	6.9%
システム開発事業	Webシステム開発、マーケットデータシステム開発、外国為替関連開発、生命保険関連システム開発や保守・運用、組み込み開発および機器の販売を行っております。	11.6%
人材事業	人材紹介、技術者の派遣および製造業・流通業等の分野への人材派遣を行っております。	20.3%
地盤調査改良事業	ハウスメーカーなどのビルダーに対して、地盤調査、測量、地盤改良、沈下修正工事および擁壁工事等を行っております。	57.0%
保証検査事業	ハウスメーカーなどのビルダーに対して、地盤保証、住宅完成保証および住宅検査関連業務を行っております。	0.9%
建設テック事業	GPS付き地盤調査「GeoWebシステム」等のレンタル・販売および電子認証サービスを行っております。	1.6%
海外事業	東南アジアのグループ各社への投資、経営管理および事業開発。東南アジアにおける地盤調査、地盤改良、土木工事、ならびに住宅建築請負および関連事業を行っております。	1.0%
その他事業	金融事業およびM&Aアドバイザリー事業、ドローンを活用したデータ解析事業等を行っております。	0.7%
		コア事業 構成比率 95.8%
		育成事業 構成比率 4.2%

※2025年3月期 セグメント別売上構成比となります。

✓セグメントを4つのコア事業に集約することで、事業管理を簡潔にし、戦略立案の効率化を図る



※ 1. 2025年5月15日付適時開示「報告セグメントの変更に関するお知らせ」のとおり、2026年3月期第1四半期より報告セグメントを8つから4つのセグメントに変更いたします。
2. 本資料「2. 事業セグメント概要」は、変更後の4セグメントにて記載しております。
なお、「保証検査事業」「建設テック事業」「海外事業」「その他事業」の2025年3月期の業績概要については、P44をご参照ください。

ITを通して、豊かな社会を実現する

未来志向のマーケティングと創発的なコンサルティングで地方の地域課題、民間企業の経営課題を解決



ITbook株式会社

クリエイティブなコンサルティングで、
顧客のIT戦略に新たな価値^{ペネフィット}を提供する。

行政向けコンサルティング

- ✓自治体DX推進支援・情報セキュリティ対策支援
- ✓地方創生推進支援
- ✓業務・システム最適化計画支援
- ✓オープンデータ推進支援
- ✓PMO推進支援

独立行政法人向けコンサルティング

- ✓情報セキュリティ強化支援
- ✓最適化計画策定支援
- ✓システム調達支援



みらい株式会社

未来をつくる仕事をしよう。

コンサルティング

- ✓DXやAI/IoT等の課題解決

システム インテグレーション

- ✓クラウドサービスの組合せによる最適なシステム提案

アセットマネジメント

- ✓「企業の業務支援」と「雇用創出」を掛け合わせたサービス

企業誘致・ デジタル人材育成

- ✓様々な場面に適応したテレワーク人材の育成

アウトソーシング

- ✓「まちづくり」の戦略・企画の策定支援から実務

教育支援・スポーツ関連

- ✓英会話教室
- ✓フィットネスジム運営

1. 業績・戦略サマリー

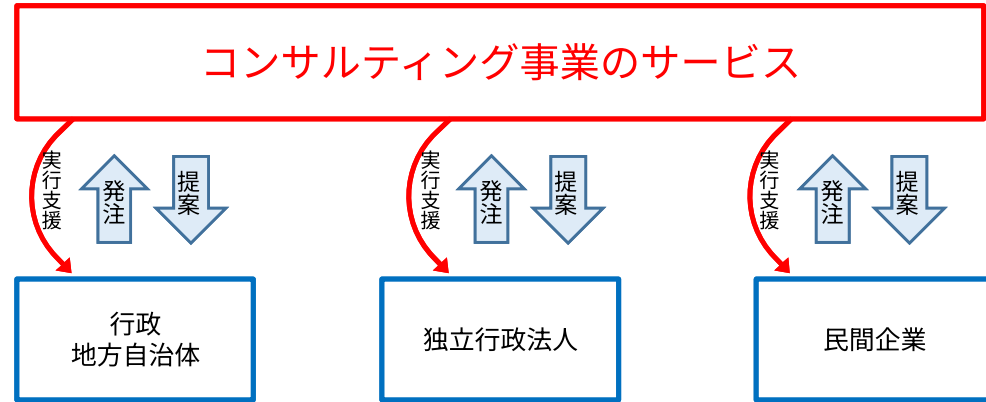
✓ 業績推移

- ・ITbook：案件失注のリカバリーができず減収減益
- ・ITbook：コンサルタントの採用強化を進めるが目標採用数を未達
- ・みらい：人員増強やサテライトオフィス開設等による拡充にて増収増益
- ・みらい：新規事業（システムインテグレーション事業）自治体向けスーパーアプリ開発受注による収益獲得

✓ 成長戦略進捗等

- ・新たなマーケット（教育・防災・運用管理補助）における案件の獲得強化
- ・自治体独自AI（RAG機能等）のAI活用支援への参入
- ・地方創生における新規事業（事情譲受、有料職業紹介等）検討開始

2. 収益構造（取引関係図）

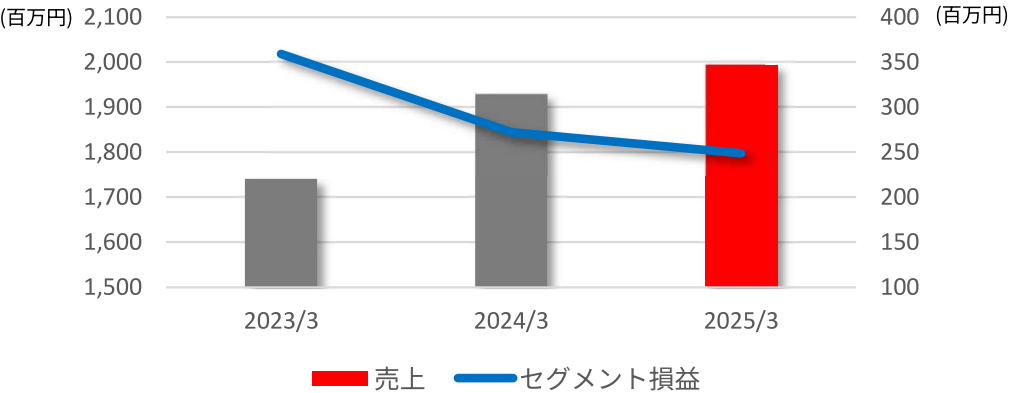


3. ターゲット市場

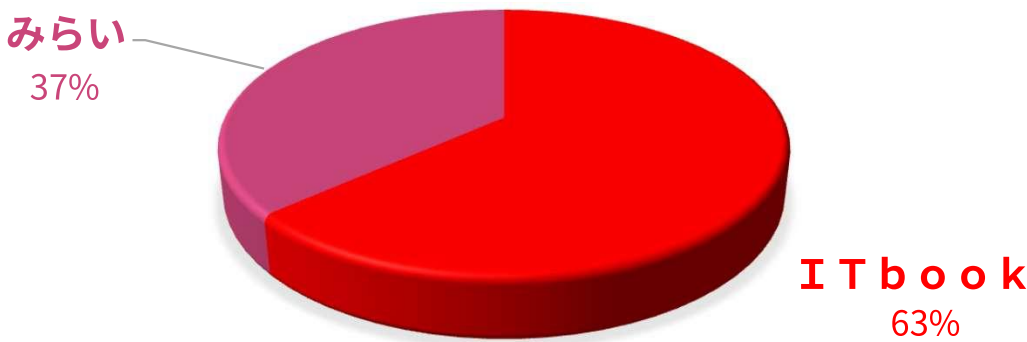
デジタル関連 ビジネスコンサルティング市場	2025年 4,986億円(見込み)※ 2020年 1,337億円
--------------------------	--------------------------------------

4. 収益推移

単位：百万円	2023/3	2024/3	2025/3
売上高	1,741	1,929	1,994
セグメント損益	359	272	249



5. 売上構成



6. 競争力の源泉

官公庁に対し、多くの業績実績を保有

- 300を超える省庁、地方公共団体からのコンサルティング業務を受託
- 都道府県との取引実績が豊富で25団体から受注
- ガバナンスクラウド導入や生成AIの急速な普及等デジタル変革を支援する
高度なコンサルティング・技術支援サービスを提供



自治体情報システム標準化・共通化 のコンサルティングを推進

中央省庁等のコンサルティング業務で培ったナレッジをもとに多角的な視点でサービスを提供
運用までの支援に加え、利用開始後の運用管理補助業務の実施等、安定稼働を想定した提案が強み

システムベンダー、業界団体との 関係構築・連携で迅速な対応を実現

- AWSセレクトティアサービスパートナー認定
- 防災DX推進協議会、交通空白地帯解消官民連携プラットフォーム加入済



広島県・熊本県エリアを 中心に地方創生事業に強み

- 広島県の重点事業に関する業務
水道企業団および新病院構想の運営PMO、広島叡智学園の構想企画および運営支援、中山間地域のデジタル化推進支援等
- 熊本県、熊本市、天草市と継続的な取引実績を保有
企業誘致、産業振興、行政事務のBPO等の支援実施

多様な専門人材が在籍

日本標準産業分類の87%を網羅できる多様な専門人材、各自治体のデジタル関係特別職公務員や類する役職の受任者も多数在籍

7. 成長戦略

<既存>		商品		<新規>	
顧客・ターゲット	市場浸透		商品開発		
	◆ 既存顧客から複数案件獲得、リテンション強化による受注拡大 ◆ 優秀なコンサルタントによる少数精鋭化とAI活用の推進 教育システムの拡充をはかり、既存社員のマーケット適合スキルの向上および資格取得支援（特にAWS資格）を推進 ◆ 都道府県を重点顧客とし域内市町村への紹介により営業効率化を狙った DX関連実績の横展開を促進 ◆ 企業誘致事業の取引実績のある自治体において産業振興関連、シェアオフィス施設等の運営、人材育成や紹介等の新たな案件の創出と関係深化を図る ◆ 全国紙・地方紙等メディアの活用継続、在籍コンサルタントのバイネームでの露出強化を実施に加え、大学教授・各種アドバイザー等の受任増加を目指す		◆ エンジニアリングコンサルタント企業と勉強会を実施し、新たに安定収益を確保できるサービスの拡充・開発を開拓 ◆ 教育、防災、運用管理補助に関する案件獲得強化の為、ベンダー企業、業界団体と連携を図り、新規複数案件受注の成果有 ◆ 各種研修実績を基に電子テキストや動画コンテンツを制作し、大手教育企業が提携するプラットフォームにて販売開始により自治体のDX研修業務へのエントリーと受注が増加		
	市場開発		多角化		
	◆ 新たなマーケットとして自治体独自AI（RAG機能）等のAI活用支援への参入、パートナー企業と勉強会開催にて連携強化 ◆ ベンダー企業（Oracle）との共同デジタルマーケティングの実施によるコンサルタントのスター戦略の開始 ◆ デジタルマーケティングプラットフォームの構築・運用開始 ◆ 自治体等でのアプリやシステムのローコード開発や開発内製化のニーズを捉え、受託開発・導入コンサルティングサービスを開始 ◆ 地方観光事業者数社との取引実績を前年度新たに保有、今年度以降は実績を基に横展開にて更なる拡大を目指す		◆ 問題解決に向けたコンサルティング事業を切り口に、グループの多角的なセグメント間でシナジーを創出させ、様々な分野にて高付加価値を生み出す（人材事業、システム開発事業との連携実績あり） ◆ 事業戦略策定および地方の遊休資産を活用したアセットマネジメント、人材を活用したアウトソーシング等幅広い案件の受注拡大を目指す ◆ 地方創生における新規事業（事情譲受、有料職業紹介等）の検討開始		
<新規>		<新規>		<新規>	



デジタル技術を活用した中山間地域の生活環境向上事業に係る伴走支援業務

継続中

【概要】

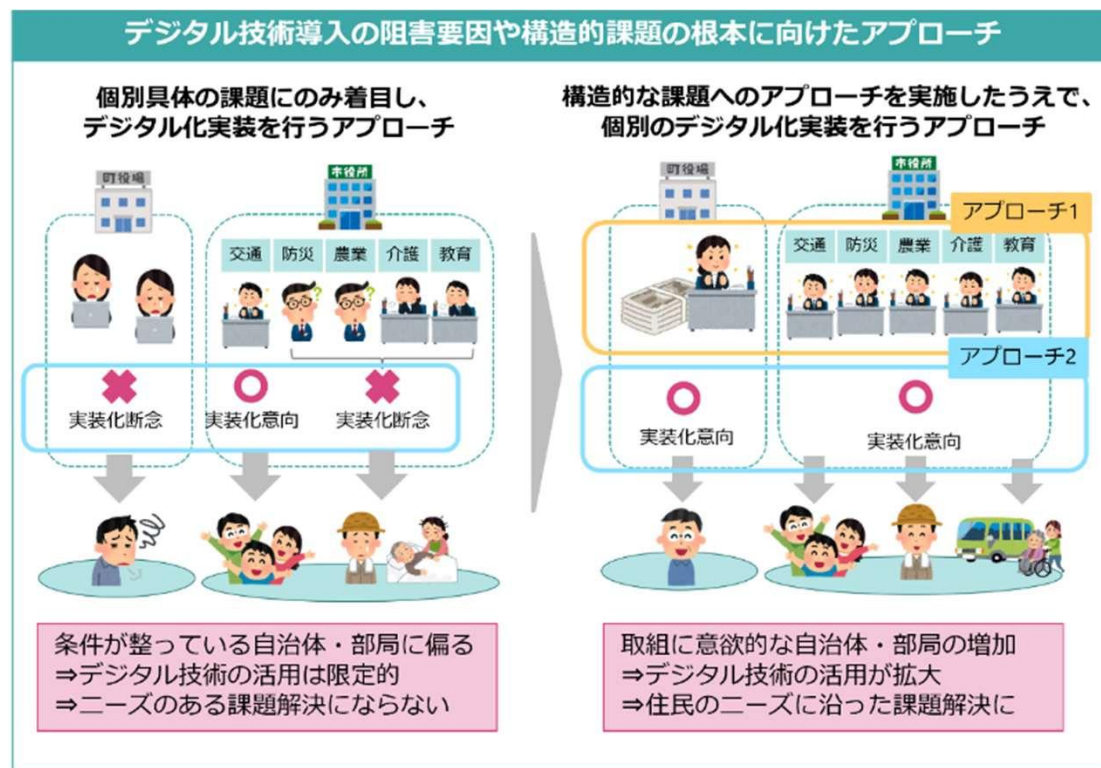
広島県内の中山間地域を有する各地域を支援対象とし、2022年5月より、中山間地域が抱える課題の掘り起こしとソリューションのマッチング、モデル構築支援等により、県が掲げる”活気ある中山間地域”を目指した伴走支援を行っています。

【課題】

- ・人口減少への対応
- ・地域住民の利便性向上

【支援内容】

- ・フィールドワークによる真の課題の発掘
- ・デジタル技術導入の阻害要因や構造的課題の根本に向けたアプローチ
- ・各地域の実情に合わせ、最適なフレームワークを活用した課題設定
- ・先行事例を作りながら、並行して効率的な提案・実施というサイクルを生み出す





KUMAMOTO DX GRAND DESIGNの実現に向けた支援

継続中

【概要】

熊本県では”県民総幸福量の最大化”を目指す「くまもとDXグランドデザイン」を2021年に策定し、産学官が一体となり、ビジョン実現に向けた取り組みを推進しています。

みらいでは民間企業の立場として初期の政策立案から民間企業を巻き込んだコンソーシアムの立ち上げ、着実な浸透に向けた支援を継続して行っています。

【課題】

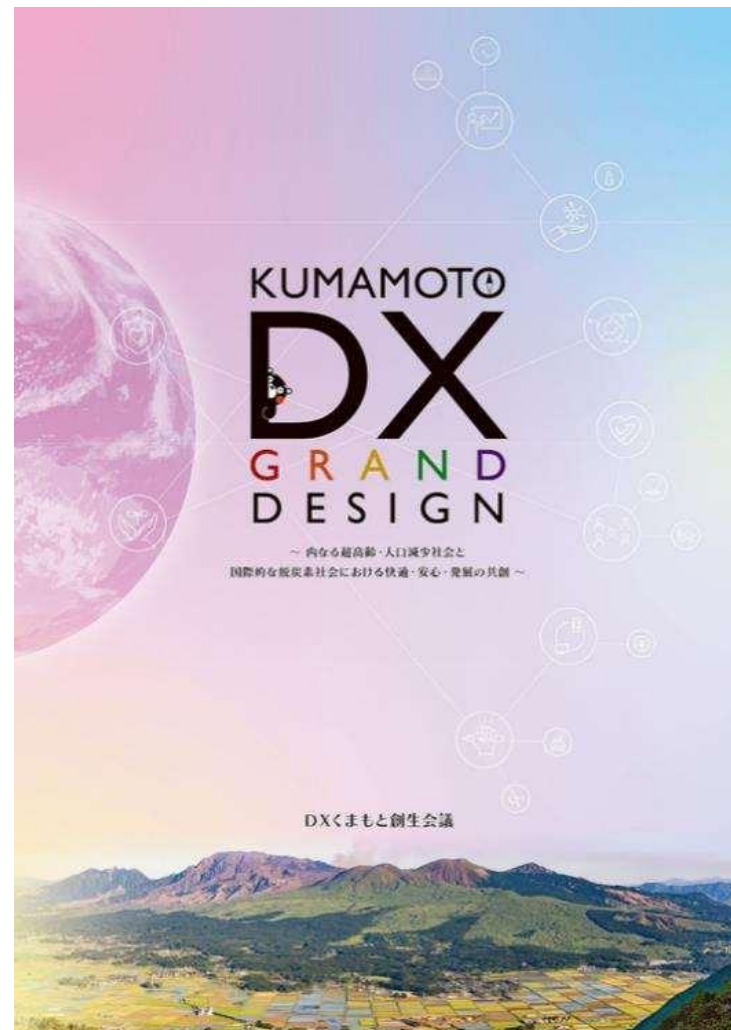
- ・ 超高齢・人口減少（少子高齢化）
- ・ デジタル化・DXの遅れ
- ・ 大規模災害や気候変動への対応強化
- ・ 脱炭素社会の構築

【支援内容】

熊本県では2022年4月より企画振興部内に庁内外のを推進するための

「デジタル戦略局」を新設しました。

みらいからは代表の妹尾が専門的助言をするデジタル戦略監（部長級）に就任他デジタル戦略専門員2名が各種デジタル施策への助言・支援を行っています。



デジタル社会・イノベーション創出を実現する

IT、IoT等の新技術を通して地域、社会に貢献し日本の「デジタルシフト」をリードする



NXTech株式会社

お客様のICT活用を支援する プロフェSSIONナル集団

システムソリューション

- ✓Webアプリケーション・基幹業務システム・社会インフラシステムの開発
- ✓クラウドインフラサービス

IoTソリューション

- ✓建築・土木・環境・防災・農業・ヘルスケア関連IoT開発

組み込みソリューション

- ✓多数の組み込みソリューションにてお客様の製品・サービスを開発

SES契約

- ✓SES契約にて技術者による常駐対応

派遣契約

- ✓派遣契約にて技術者を顧客へ派遣



東京アプリケーションシステム株式会社

地域に密着したサービスの提供と社員採用を通じた地元への貢献し、Employee Satisfaction（社員満足度）の高い経営を目指します

IT販売

- ✓機器販売・パッケージソフト販売・クラウドサービス販売

ソフトウェア開発

- ✓業務・Webシステムの提案・開発
- ✓システムコンサルティング

ニアショア開発

- ✓ニアショア拠点(新潟)で行うシステム開発業務

ITインフラ構築

- ✓機器・ネットワーク・クラウドサービス構築、セキュリティ対策

動画配信ソリューション

- ✓ストリーミング動画配信・ライブ配信
- ✓Web制作・CM・動画公告の制作



ジオサイン株式会社

オープンイノベーションで 未来を築く

システムソリューション

- ✓住宅地盤システムソリューション
- ✓住宅検査システムソリューション
- ✓業務基幹システムの再構築によるBPR

センシング

- ✓GPSモジュール開発
- ✓測量アプリ開発

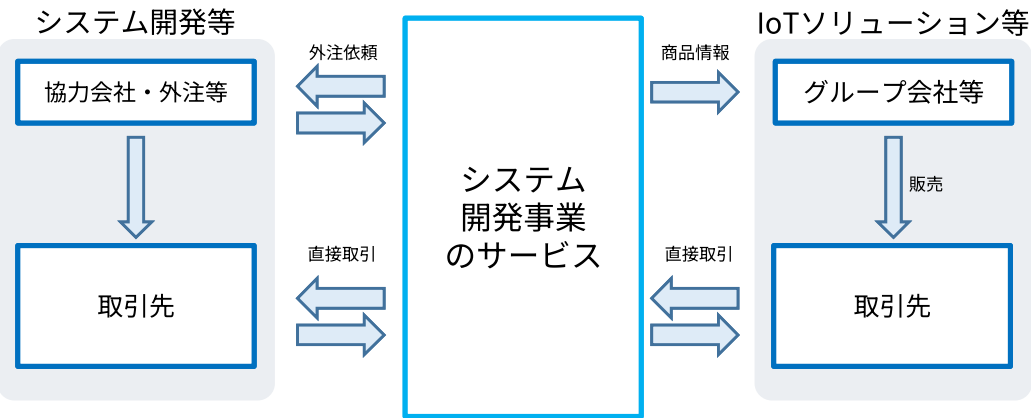
その他

- ✓4 Dkankanシリーズ（国内総代理店）
- ✓機器販売・レンタル

1. 業績・戦略サマリー

- ✓業績推移
- ・NXTech：
技術者の採用難は継続し、当初の売上計画は未達
合併による事業部門間の連携強化により徐々に具現化しており業績に寄与
 - ・東京アプリケーションシステム：
ニアショア・ラボ事業は増員および要員の安定もあり、増収
 - ・ジオサイン（2025年3月期はシステム開発事業外）：
GeoWeb継続課金は堅調に推移し、4Dkankanレンタル・受注好調により増収増益
- ✓成長戦略進捗等
- ・顧客の集中化、市場の要求を意識した要員の育成、AIを活用した開発
 - ・安定受注（ニアショア、ラボ、SES、保守など）の拡大、機器販売の拡大
 - ・現況のDX化等、『地盤調査における常識』というレベルまで建設市場への浸透

2. 収益構造（取引関係図）

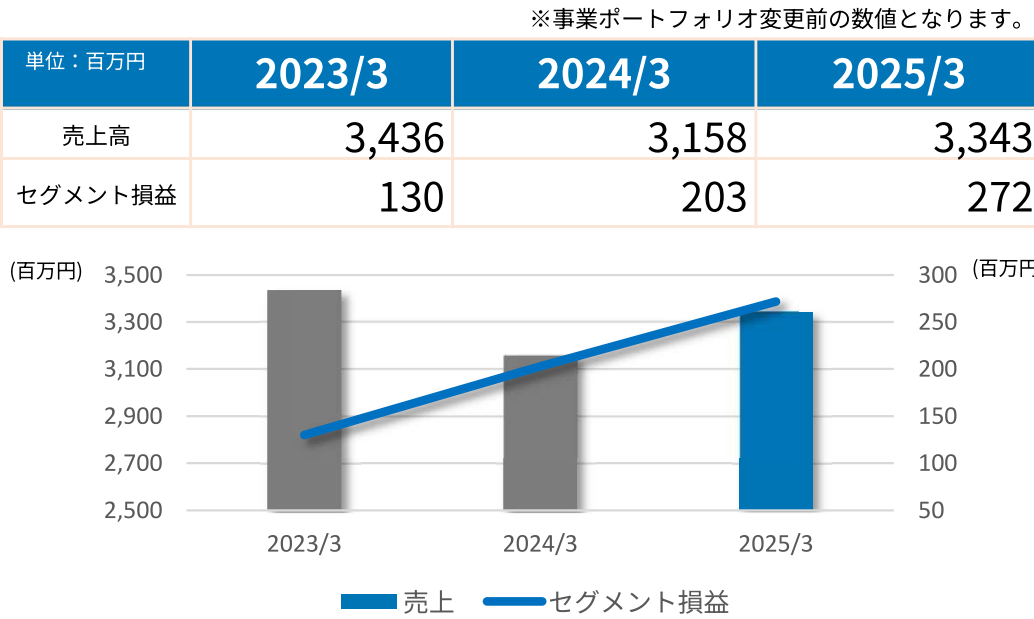


3. ターゲット市場

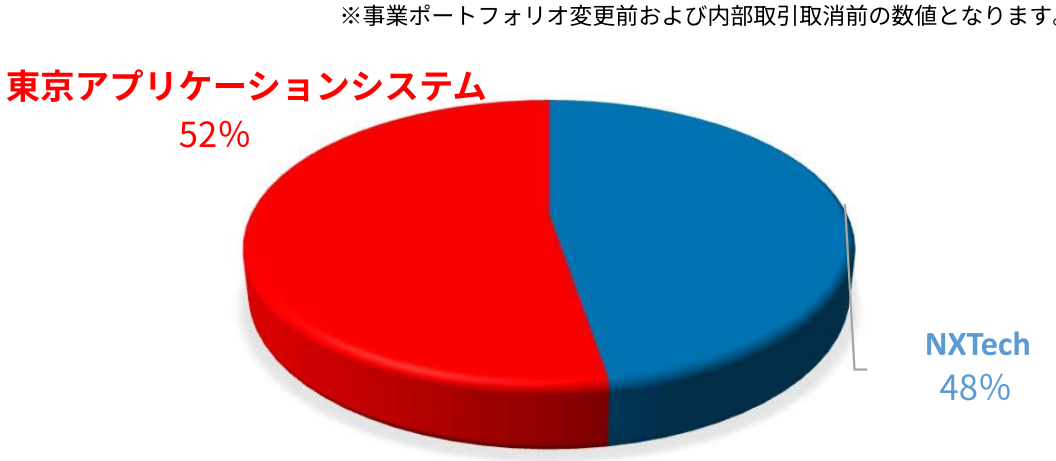
IT市場

2026年 171,000億円(見込み)※
2022年度 141,600億円

4. 収益推移



5. 売上構成



6. 競争力の源泉

真のソリューション提案

各事業の現場・業界を知っている強みにより
「真のソリューション」提案の実現が可能

ニッチな市場を確実に狙う戦術

大手企業が参入を苦手とするニッチな市場で確実なシェアを獲得し、徐々にタテとヨコに拡大していく戦略が強み

自社製品とサービスの保有

独自開発で主力となる建築土木・農業・環境環境・防災IoT、IoT機器、ITシステムを保有しており、収益性の高い事業モデルを実現

NXTech



GeoSign

人材パイプライン

派遣エンジニアから受託開発に加え、AI系アプリ開発・コンサルまでのキャリアパスを構築し、ビジネスドメインの拡大と総合IT企業として成長



先駆的参入による高い優位性

センシング技術を活用した測量アプリケーションの開発等をはじめ先駆的参入により、大きな市場シェアを確保
先端技術を取り入れるため、アライアンスを積極的に進めシナジー発揮

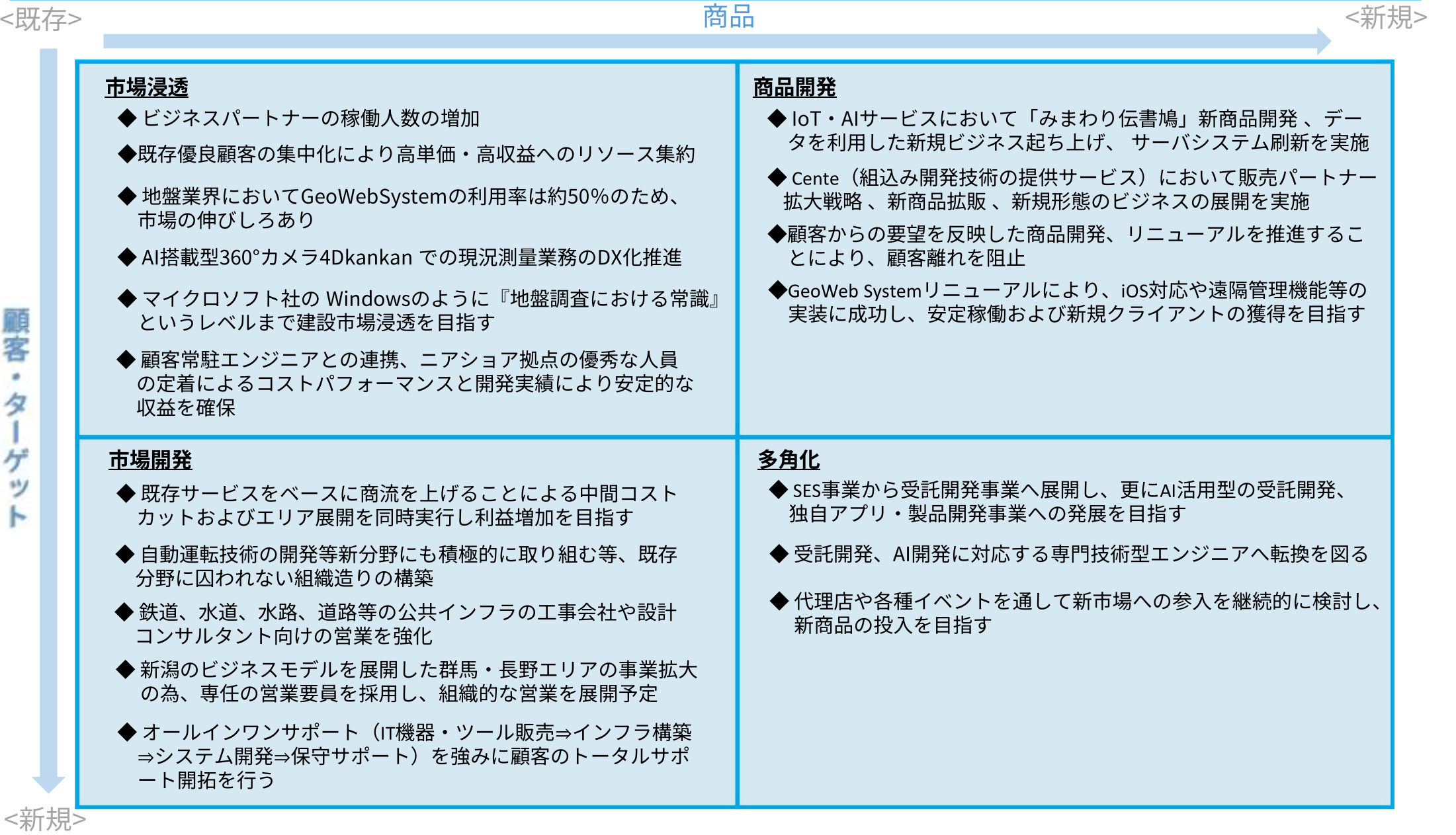
金融機関等専門知識有する 技術者の所属

市場規模拡大が期待されるFINTECHシステム開発へのアプローチが可能

高度な技術提供と コストカットの両立を可能とした ニアショアサービス

顧客常駐のエンジニアと新潟のニアショア拠点と連携し開発を進めることにより、人材の安定供給かつ高品質なサービスの提供が可能

7. 成長戦略



NXTech

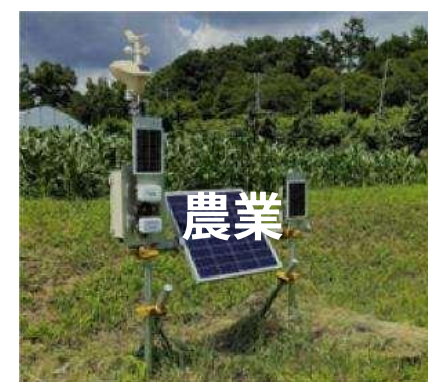
【みまわり伝書鳩】は工事現場の安全を守る最先端技術のIoTサービス

継続中

気象データ表示クラウドシステム「みまわり伝書鳩」



設置が簡単で、レンタル利用も可能！
 選べるセンサーで必要な情報を手間なくデータ化！
 様々な業種・現場で選ばれています！



NXTech

建設現場やスポーツイベント等にて活用できる安全装置・ヘルスケアシステム

継続中

ヘルメットが鳴動!

警告きんき

騒音環境下作業者の安全装置

通信距離は見通し約1000m!

危険を察知し自動通知
滑落自動検知
SOS信号発信

用途例

道路工事、高速道路作業、トンネル工事作業、重機周辺作業員への警報、林業伐採、鉄道保線、浴鉱炉 など



(1) 熱中症管理プログラム

✓作業員等の健康状況をモニタリング

(2) 遠隔作業管理プログラム

✓GPSを活用した天候・健康状況のモニタリング

(3) ウェルビーイング支援プログラム

✓ストレスを測定し、毎日のウェルビーイングの向上を支援



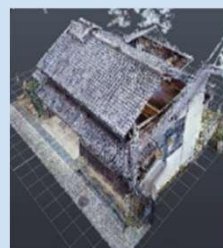
AI搭載型の360°カメラ4DKanKan®シリーズに新製品“4DKanKan Meta”日本版がリリース
建設・エンターテインメント・不動産・プラント等幅広い業界にて多角的な視点での活用期待



- ✓ 身体に着けて歩きながらのSLAMスキャンも可能
- ✓ 屋内外・暗所・閉所問わず撮影が可能
- ✓ 現場全体を16Kパノラマウォークスルー & 点群データ画面に自動合成
- ✓ 905nmの超広角LiDARを搭載、独自開発のアルゴリズムと組み合わせた高精度の点群データ16Kパノラマを生成

現況測量のDX化

現場では調査員一人で可能な撮影のみ
撮影した点群データから測量図面を作成
人材不足・スケジュール・コスト面の課題解決へ



点群データ



BIMモデル



図面

メタバース技術の活用

メタバース技術“&Meta”は、4DKanKan Metaで
撮影したデータを基にメタバース空間の作成を実現
圧倒的な作成スピードと撮影データを基にすること
によるリアリティ・没入感をさらに高めることに成功



人の力で会社、そして社会を支える

製造、物流向け派遣、教育人材派遣等専門特化した業界へ向けての人材サービスを展開



株式会社アイニード

「人」と「人」との
すべての架け橋になれる企業づくりを

人材派遣

- ✓必要な時に必要な人材確保
- ✓経費の効率化・削減

紹介予定派遣

- ✓雇用のミスマッチを防止
- ✓採用実務・コストの削減

人材紹介

- ✓ハイクラス人材も採用可能

採用支援

- ✓採用の早期化・質の向上
- ✓採用工数を大幅に削減



株式会社イスト

育てよう、人間力

教育人材派遣

- ✓教員・講師など、教育機関への人材サービス

代々木進学会

- ✓プロ家庭教師サービス

Y-ONLINE（代々木進学会のオンライン指導）

- ✓オンライン家庭教師システム

1. 業績・戦略サマリー

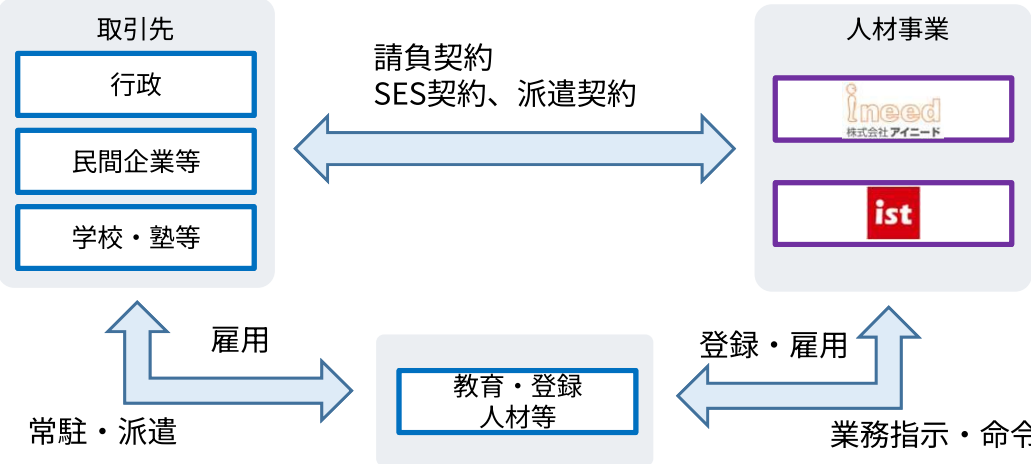
✓業績推移

- アイニード：
派遣人員獲得に上期苦労するも下期回復し、売上高は前期比横ばい(99.9%)
販管費の増加分を売上で回収できず減益
- イスト：
EMPS事業好調により売上高前期比106.6%
事務所移転の影響による販管費増加分を回収できず減益

✓成長戦略進捗等

- アイニード：
新規事業（地域特化型求人広告代理店）に注力
新規開拓等を目的としたアウトバウンドコールセンターの新設置
- イスト：オンライン家庭教師の始動、学内予備校の本格稼働

2. 収益構造（取引関係図）

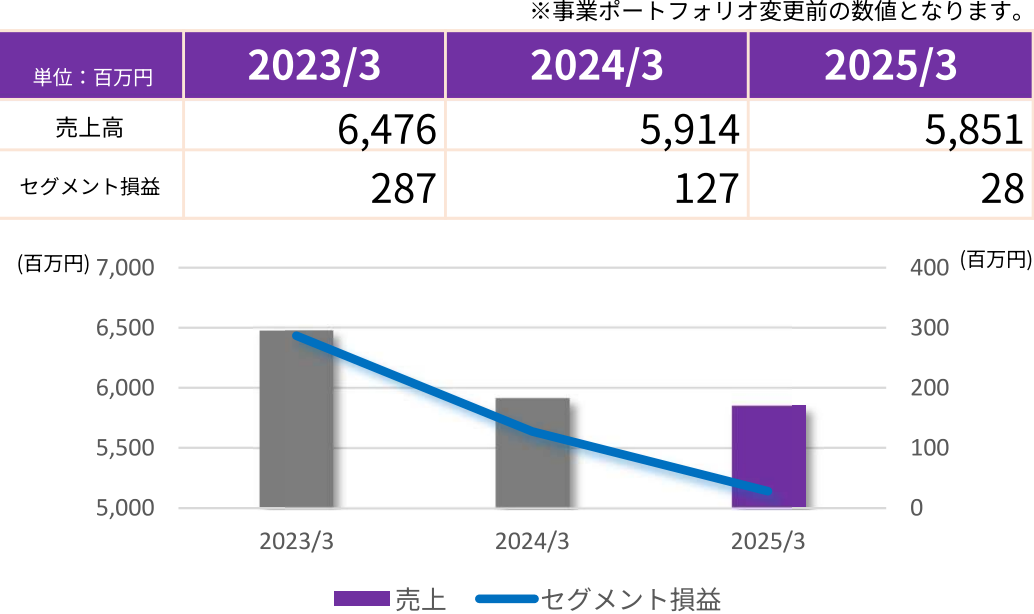


3. ターゲット市場

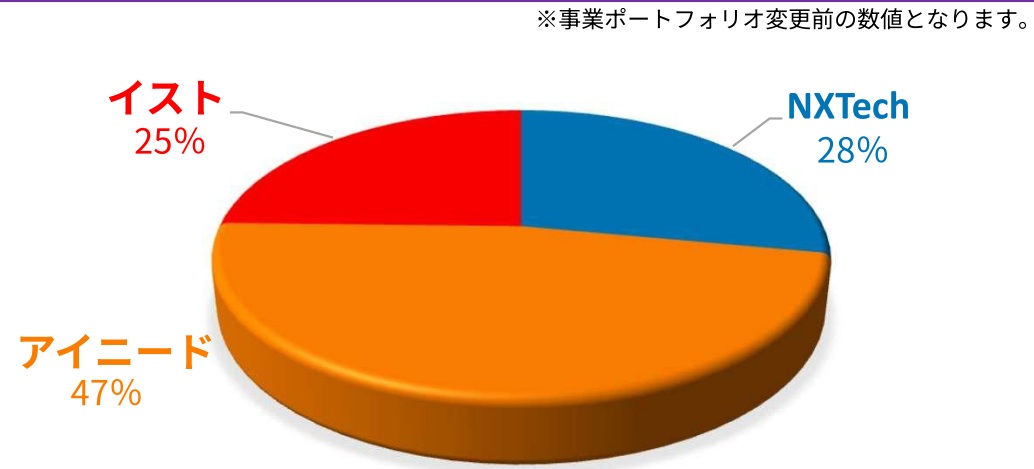
人材ビジネス市場

2024年度 102,602億円(見込み)※
2018年度 63,889億円

4. 収益推移



5. 売上構成



6. 競争力の源泉

専門性に特化した人材サービス

製造・物流関連、教育人材等専門性に特化
紹介予定派遣、人材紹介を強化し、顧客の正社員ニーズに対応

拠点エリアの集中化によるブランド

地域に根差した工場、物流系倉庫、中小企業等
エリア内での深耕営業に強み



人材派遣・紹介業と求人広告代理店業 両利きによるソリューション提案

岡山県での地域特化型の求人広告代理に参入したことにより
人材のニーズに対するワンストップサービス（求人広告、人
材派遣、人材紹介）を展開

教育人材におけるプロフェッショナル

家庭教師事業と民間教育機関、学校法人への人材派
遣業において約30年の実績を有す



時代のニーズを反映した サービスの展開

オンライン家庭教師、学内予備校、部活動支援等、
環境に伴い変化する教育人材のニーズにあわせた
サービスを展開

地盤から都市をインフラを支える

地盤調査、土質試験、改良設計、地盤改良、地盤保証をグループ内でワンストップで提供可能



株式会社サムシング

未来を創る企業へ

地盤調査

✓SWS試験・ボーリング調査・標準貫入試験、平板
載荷試験

地盤改良

✓アースドリル工法（場所打ち杭）、大口径鋼管杭、
杭破碎・杭抜き
✓柱状改良・鋼管・SFP工法・エコジオ工法・コラムZ
工法等全16種

地盤保証

✓保証会社である株式会社GIRとのスピーディーな連携

土壌汚染調査・対策工事

JSドレーン・その他商材

✓JSドレーン・JSドレーンプラス
✓遮熱シートProX等



株式会社ユーシン

**構造物を支える杭。
私たちの暮らしはその上にあります。**

場所打ち杭工事

✓アースドリル工法・拡底杭、鋼管コンクリート杭
✓全旋回オールケーシング工法(CD・RT工法)
✓BH工法



株式会社東名

**都市インフラを支える
地盤工事の専門企業**

場所打ち杭工事

✓TBHリバースサーキュレーションドリル工法
✓BH工法
✓アースドリル工法

地盤調査

✓ボーリング調査・標準貫入試験



株式会社アースプライム

豊かな環境を創造する地質コンサルタント

室内土質試験

✓物理試験・化学試験・圧密・透水試験等

地盤調査

✓ボーリング調査・標準貫入試験・平板載荷試験等

土壌汚染調査



株式会社GIR

地盤の保証を通じて、生活の安心を築く。

地盤保証

✓地盤保証「THE LAND」

地盤調査・改良

新築品質検査・ホームインスペクション等



SOMETHING VIETNAM CO.,LTD.

地盤調査 **地盤改良** **土木工事**

1. 業績・戦略サマリー

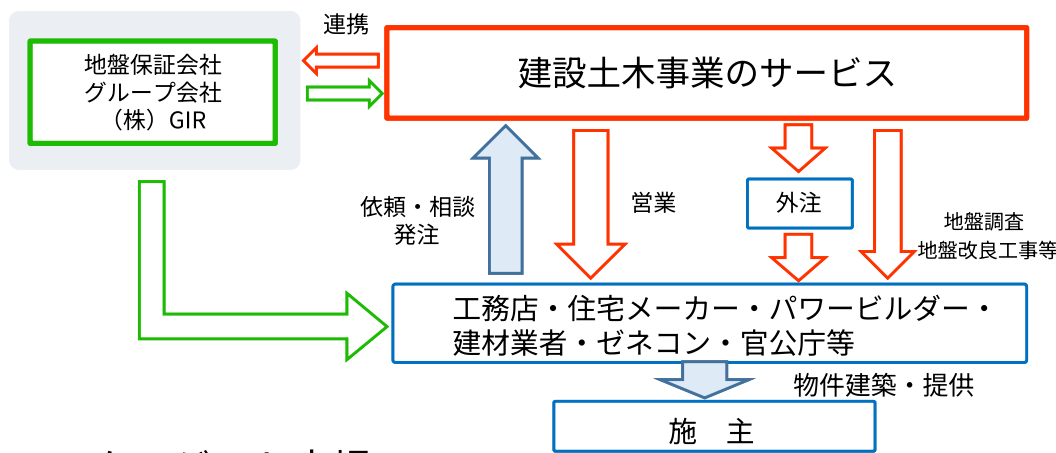
✓業績推移

- サムシング：
主力商品SFP工法(住宅中心)、沈下修正工事、地盤調査、新商材の売上増にて
売上高前期比104%
- アースプライム：大手ゼネコンから安定的受注、売上高前期比105.5%
- 東名：工事の工程ずれ、地中障害による撤収等により売上減
- GIR：LANDの販売件数が前年比で増加するも、リフォーム工事受注等が下回る

✓成長戦略進捗等

- 既存顧客への調査と施工の価格交渉により単価UP
- 測量（4Dkankan）と地番調査とのセット販売強化
- 施工班の構造改革、販管費の削減による利益率の向上

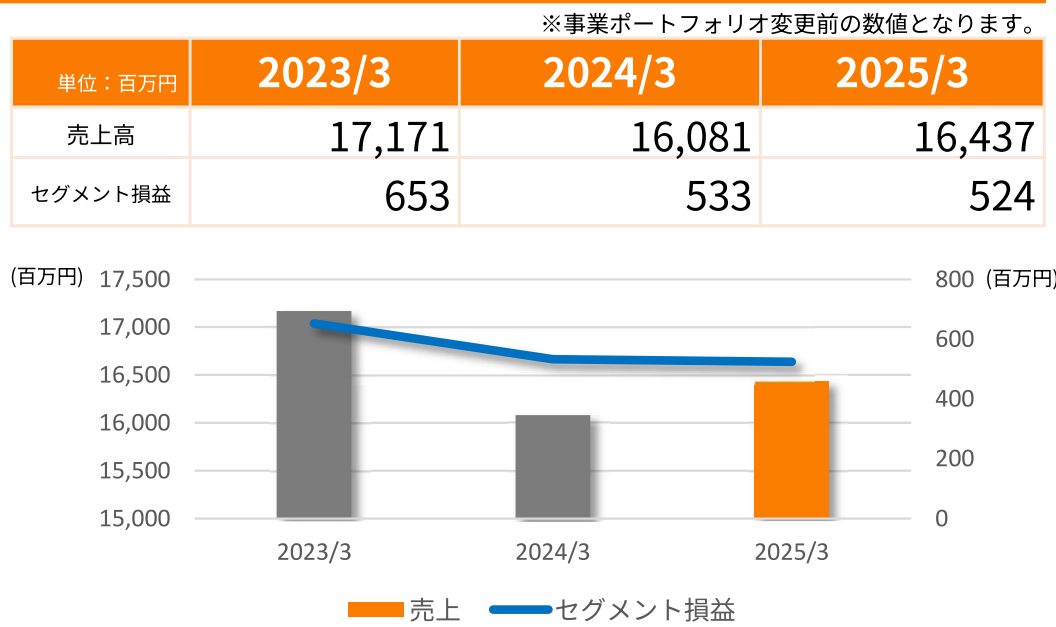
2. 収益構造（取引関係図）



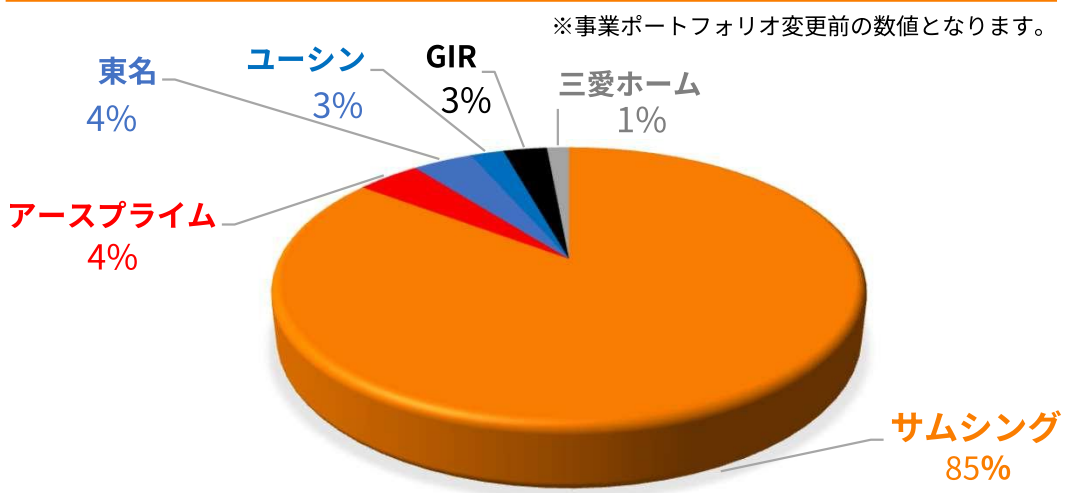
3. ターゲット市場



4. 収益推移



5. 売上構成



6. 競争力の源泉

建築の前工程全般を 一気通貫で対応できる体制

地盤調査、現況測量、設計検討、地盤改良工事、地盤保証まで、ビルダーの手間をかけず、ワンストップサービスを提供

年間36,000件以上の信頼と実績

全国28拠点にてサービスを展開し、地盤調査22,000棟/年以上、地盤改良13,000棟/年以上、地盤保証10,000棟/年の豊富実績と信頼確保

全国各地の地盤に最適な工法を 豊富なラインナップから選定

地盤改良工事は、認定工法を含む16種類の工法から、その地盤に顧客ニーズにマッチした豊富な商品ラインナップを保有

機械設備・職人による施工体制の構築

アースドリル機、クローラレーン等の施工機と、有資格者の職人を豊富に揃えた施工体制を整備

地盤材料に関する試験の実績と品質

建築する上で重要な地質調査において、多種多様な試験を実施できる体制を備えており、官公庁やゼネコン大手からの信頼は厚く、品質も確保

改ざんのない現場データの管理

地盤調査、地盤改良工事で採用している『GeoWeb System』により、現場での記録を反映でき、改ざんのない透明性の高い報告を実現

鉄道や道路の インフラ整備関連工事実績多数

大手ゼネコンより鉄道工事の複々線化に伴う基礎杭築造工事を中心に活動を行い大手ゼネコンより信頼を得ている



7. 成長戦略

<既存>		商品		<新規>	
顧客・ターゲット	市場浸透		商品開発		
	◆地盤調査・改良工事分野では、業界トップクラスの受注数、売上を誇り、建築前工程でのワンストップサービスの拡充と安定稼働		◆中長期的な事業成長に向けて、新工法等の研究開発継続		
	◆既存顧客への調査・施工の単価UP交渉		◆GX(グリーントランスインフォーメーション) 関連のサービスラインの拡充		
	◆大手ハウスメーカーへシフトし、4Dkankanの測量と地番調査でのセット販売の売込強化		◆営業力を生かしたグループ商材・新規商材取扱いによるクロスセルの実現、特に遮熱シート、JSドレーン、プラチナノバブルUFB DUALの受注拡大		
	◆鉄道関連の土木関連工事に特化し、大手ゼネコンとの取引拡充		◆ニッチな分野にターゲットを絞った新しい保証商品の開発		
	◆資材、人件費、輸送費の高騰による土質試験の一律値上げ実施				
	市場開発		多角化		
	◆機械設備、有資格者の職人を有する体制にて中大規模建築物の地盤改良へ市場拡大		◆最近の異常気象の増加に伴い需要が増えてきている防災関連市場へ猛暑対策展出展等にて受注拡大を図る		
<新規>	◆AI・IoTなど先端技術を駆使した労務費削減、並びに販管費削減自社全施工管理、全施工班への導入		◆測量DX化等、当グループのシステム開発事業のと更なるシナジー発揮を図る		
	◆建設業許可（さく井・とび土工）認可により受注幅拡大				
	◆新たに子会社化したユーシンが所有しているアースドリル施工機が得意とする狭小地や市街地での市場拡大を目指す				

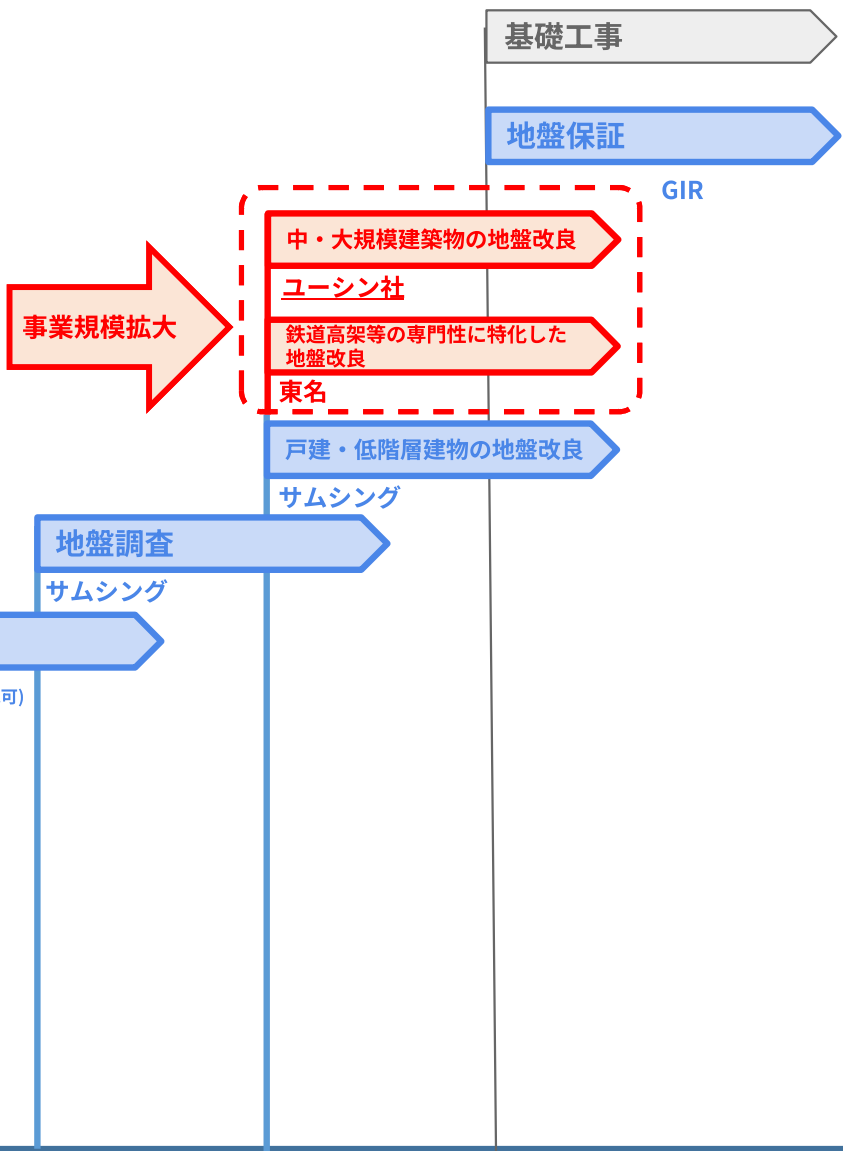
建設土木事業におけるロードマップ

当社グループの強みである地盤のワンストップサービスの提供
✓改ざんの無い安心な調査・改良のデータ
✓全国21拠点・年間実績36,000件以上（調査・改良）

×

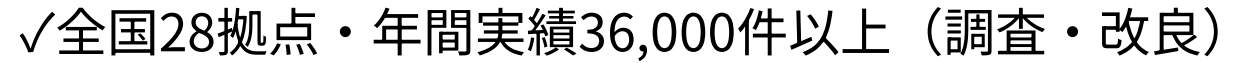
ユーシン・東名の強みである中・大規模建築物の地盤改良（M&A）

地盤サービスの拡充かつグループシナジーによる事業拡大



※サムシングで一部対応しており事業拡大推進中

建築の前工程全般を一気通貫で対応できる体制の構築



地盤保証



地盤調査のソリューション

 **SOME THING**



 **GeoSign**

地番調査の不正・改ざん防止へ
『GeoWeb System』をリリース

- ✓ 地盤調査データを可視化
- ✓ 強力な暗号化・クラウド化
- ✓ Webアプリにより現場とオフィスで
瞬時にデータ共有が可能に

地盤調査の標準化

シェア率

約 **55%**※

※ジオサイン(株)調べ



場所打ちコンクリート杭工事領域の拡大を目指す

✓住宅着工件数の減少の対策

✓短工期案件から中長期案件による収益安定化

住宅地盤～小型商業施設の地盤改良
場所打ちコンクリート杭の拡大を目指す

場所打ちコンクリート杭



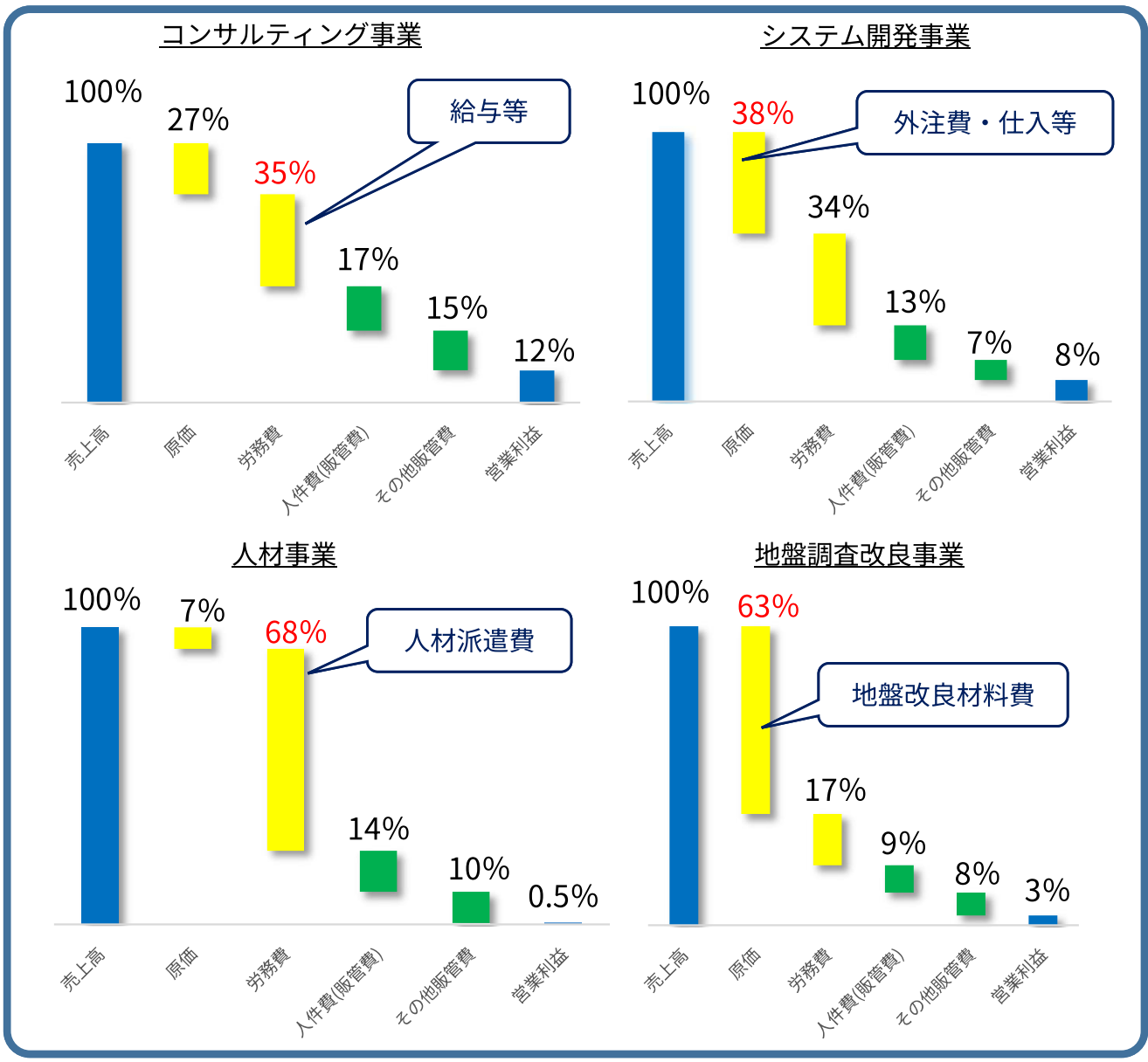
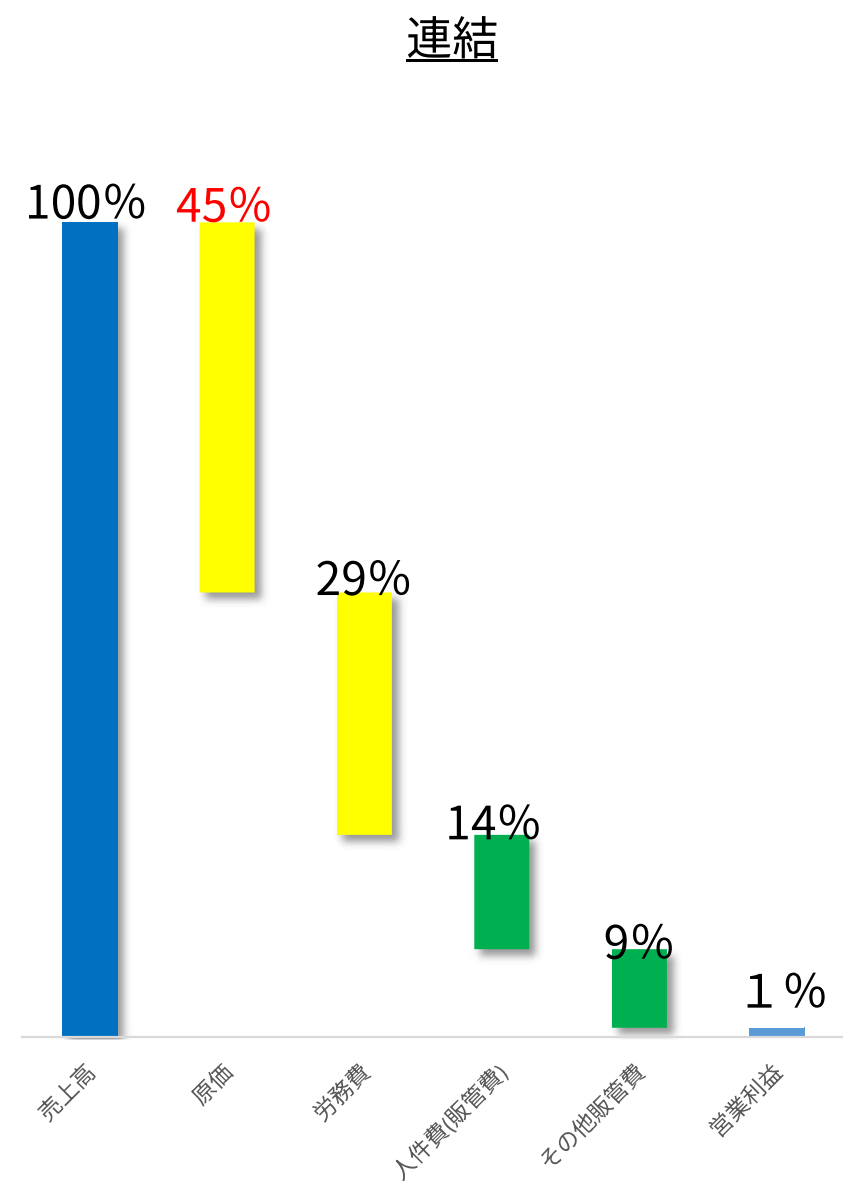
※柱状改良工法



※TBH工法（場所打ちコンクリート杭）



※アースドリル工法（場所打ちコンクリート杭）



※ 1. 2025年3月期の実績値より作成しております。
2. 各セグメントの注釈は主要要因を記載しております。



3 . 2025年3月期 連結決算内容

売上高

28,855百万円

前期比

▲1.4%

営業利益

333百万円

前期比

▲53.2%

親会社株式に帰属する
当期純利益

▲129百万円

前期比

▲81.4%

売上高

- ベトナムの土砂不足（盛土材）による、材料の高騰および納入遅延による工事遅延（海外事業）
- 中間期でも前年同期比減少、下期に予定していた検収案件の期ズレ発生（その他事業）
- コア事業自体の成長率に課題

営業利益

- 売上減少および材料費高騰により減益（海外事業）
- 売上減少および販管費の増加により減益（その他事業）
- 人件費高騰によるコストUP（採用費等）が価格転嫁に間に合わず減益（人材事業）

親会社株主に帰属する
当期純利益

- SOMETHING HOLDINGS ASIA清算による特別損失計上等で赤字となる

(単位：百万円)

	2023/3	2024/3	2025/3	対前期比		対見込※ (参考)	
	実績	実績	実績	増減額	増減率	見込地	進捗率
売上高	30,528	29,270	28,855	▲414	▲1.4%	31,300	92.2%
売上総利益	7,813	7,569	7,163	▲406	▲5.4%	—	—
販売費及び 一般管理費	7,074	6,855	6,829	▲26	▲0.4%	—	—
営業利益	739	713	333	▲379	▲53.2%	1,090	30.6%
経常利益	708	767	142	▲624	▲81.4%	970	14.6%
親会社株主に 帰属する 当期純損益	162	183	▲129	▲312	—	280	—

※当該数値は2024年 5 月15日付適時開示「中期経営計画修正に関するお知らせ」にて公表した計画値としております。

(単位：百万円)	2025年3月期 (予想値)	2025年3月期 実績	差額
売上高	31,300	28,855	▲2,444
営業利益	1,090	333	▲756
経常利益	970	142	▲827
親会社株主に帰属 する当期純利益	280	▲129	▲409

【主な差異の理由】

●売上高

1. 海外事業（技術者派遣）

①ベトナムの土砂不足（盛土材）による、材料の高騰および納入遅延による工事遅延

2. その他事業

①中間期でも前年同期比減少、下期に予定していた検収案件の期ズレ発生

3. 人材事業

①技術者派遣事業について、昨今の IT 人材不足の状況もあり、派遣人員の採用が進まず、案件獲得に影響

②製造・物流関係の人材派遣事業について、派遣人員の確保が計画を下回り、期初の計画を下回る

4. 地盤調査改良事業

①アースドリル工法（場所打ちコンクリート杭工法）の計画値下振れ

5. コンサルティング事業

①コンサルティングの受注機会は豊富にあるものの、コンサルタント不足により受注を断念

●営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益

① 連結売上高の減少

②株式取得に係るアドバイザリー費用等とのれんの償却額差し引いた額（約△70 百万円）（株式会社ユーシンの取得）

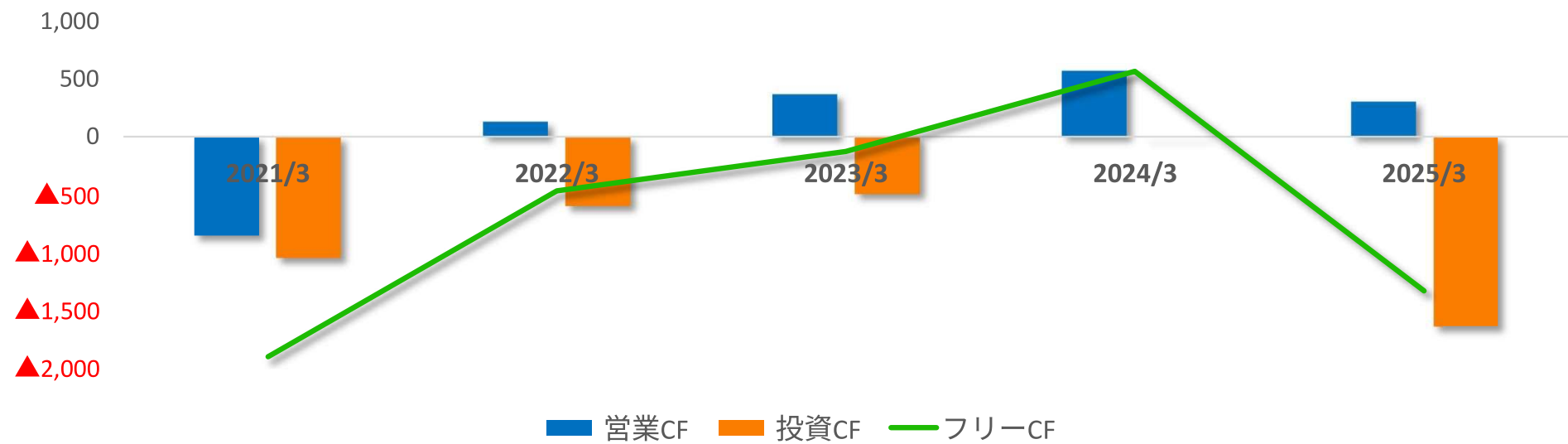
※2025年2月14日付適時開示「通期業績予想の修正および期末配当予想の修正（無配）ならびに役員報酬の減額に関するお知らせ」をご参照ください。

✓資本準備金の額の減少および剰余金の処分を実行（2024年 6 月25日開催の第 6 回定時株主総会での承認）

(単位：百万円)		2024/3	2025/3	前期増減額	主な増減要因
	流動資産	13,308	10,803	▲2,504	現金及び預金▲1,881
	固定資産	4,743	6,194	1,451	固定資産：機械装置及び運搬具＋803 無形固定資産：のれん＋1,119
	繰延資産	0	0	0	
資産合計		18,051	16,998	▲1,053	
	流動負債	11,848	9,510	▲2,337	短期借入金▲2,392
	固定負債	3,082	4,644	1,561	長期借入金＋1,559
負債合計		14,931	14,154	▲776	
純資産合計		3,120	2,843	▲277	親会社株主に帰属する当期純損失▲129
負債・純資産合計		18,051	16,998	▲1,053	
有利子負債		10,237	9,690		
ネットD/Eレシオ		1.81	1.77		
自己資本		2,895	2,648		
自己資本比率		16.0	15.6		

✓株式会社ユーシンの株式取得により投資CFの大幅増加、フリーCF赤字化

(単位：百万円)



(単位：百万円)	2023/3	2024/3	2025/3	前期増減額
営業CF	369	572	305	▲267
投資CF	▲498	▲5	▲1,647	▲1,641
フリーCF	▲129	567	▲1,341	▲1,909
財務CF	▲1,843	925	▲405	▲1,330
現金同等物 期末残高	3,293	4,794	3,044	▲1,750

	(単位：百万円)		2023/3	2024/3	2025/3	前期 増減額	決算概要
コア事業	コンサルティング	売上	1,741	1,929	1,994	65	✓ITbook：①コンサル案件の失注のリカバリーができず減収減益 ②コンサルタントの採用強化を進めるも採用数は予定を下回る ✓みらい：①事業スケールアップにより増収増益 ②自治体スーパーアプリ開発も計画通り1案件受注
		セグメント損益	359	272	249	▲23	
	システム開発	売上	3,436	3,158	3,343	184	✓IT人材の採用難航 ✓NXTech：案件の収益管理の徹底により利益面に寄与 ✓東京アプリケーションシステム：安定的な収益確保 →コアシェア/ラボ事業 好調 →原価予算を意識した組織構築
		セグメント損益	130	203	272	68	
コア事業	人材	売上	6,476	5,914	5,851	▲63	✓NXTech（技術者派遣）：派遣人員（SE）の採用難航 採用コスト増 ✓アイニード：上期派遣人員の獲得の獲得に苦戦し売上高は前期比横ばい 利益増強に向けた構造改革着手（管理・収益構造・新事業等） →販管費の増加 ✓イスト：EMPS事業（教育人材派遣・紹介）好調により増収 移転費用等の販管費増加分はカバーできず減益
		セグメント損益	287	127	28	▲98	
コア事業	地盤調査改良	売上	17,171	16,081	16,437	356	✓サムシング：労務費、製造経費の増加 主力商品：SFP工法売上増加 沈下修正工事、地盤調査、新商材の売上増加 ✓アースプライム：・ゼネコン案件の受注増 ✓東名：工程ずれや地中障害による撤収・工法変更が複数案件発生し売上減 ✓ユーシン：第4Qから連結対象
		セグメント損益	653	533	524	▲9	
育成事業	保証検査	売上	280	302	255	▲47	✓住宅市場低迷により売上高は減少 ✓安定した地盤判定により保証による損失が減少（利益改善） ✓新商品「LAND-BIG」「LAND-G」の販売促進へ
		セグメント損益	3	2	103	100	
	建設テック	売上	480	445	453	8	✓地盤調査・改良のシステム「GeoWeb」が堅調に推移、開発案件も増加 ✓新規事業「4DKanKan」は計画値は下回るも引き合い・レンタル等は順調 →レンタル機を増台へ
		セグメント損益	▲5	30	40	9	
育成事業	海外	売上	551	931	289	▲642	✓工事に必要な盛土材の枯渇により材料費の高騰・工期延長の影響大 ✓管理システムの導入や社内教育の徹底による工事管理体制の強化を実施
		セグメント損益	4	▲25	▲228	▲203	
育成事業	その他	売上	388	506	231	▲275	✓kiipl&nap：下期に予定していた検収案件の期ズレ ✓M&Aマックス：売手のキャンセル等により減収減益
		セグメント損益	▲183	▲32	▲101	▲69	



4. 直近トピックス

4 Dkankan 最新技術・デジタルツイン活用に関するカンファレンス ～4DKanKan Next Akiba '25～ 開催



2025年5月15日 プレスリリース

市場拡大が期待されるデジタルツイン技術
AI搭載型の360度カメラ「4 Dkankan」の最新活用方法を紹介！
～大手企業や大学等によるスケールの大きな実証事例・技術講演の実施～

- ・「名探偵コナン展」メタバース化プロジェクト (株)小学館ミュージック&デジタルエンタテインメント
- ・「戸建住宅における現況測量とオフショアBPO 地盤ネット(株)
- ・進化系ロボット群の宇宙開発への応用事例 (株)竹中工務店

➡ 当社グループ間でのシナジー効果や様々な業界とのコラボレーションにより新たな価値創造の機会を提供

茨城大学にて熊本県天草市の企業誘致支援の 取り組みを題材とした講義「天草学」開設



2025年4月15日 プレスリリース

地方創生コンサルティングとして
テレワークの普及と企業誘致の両論で進めてきた熊本県天草市の
取組みが国立大学 茨城大学で通年講義「天草学」がスタート



講師は、みらい社が選定した地域活性化にともに
取り組んできた天草市内の経営者が担当し、
地域社会が抱える人口減少・若者流出等のまち
づくりの課題や取組みについて講義を実施

➡ 地方の未来像を天草から発信
更なる持続可能な地域社会モデルの構築の実現を目指す

愛知県美浜町「みはまスポーツDAY」開催！ バイタルウォッチを活用した運動体験を提供



2025年3月12日 プレスリリース

自然や運動施設を活かしたスポーツプログラムに最先端技術を
融合させることにより新たな価値の創出



当社グループ みらい社がスポーツまちづくりの支援
をしている愛知県美浜町が開催した「みはまスポー
ツDAY」でNXTech社が開発した「みまわり伝書鳩
ヘルスケアシステム」のバイタルウォッチを活用し
た運動体験を実施

➡ 様々な利用シーンに合わせ、多彩なプログラムを提供
特定の目的で多くの人の利用を可能にしたサービス、市場拡大を目指す

“地域特化型”求人サイト「じょぶる」販売代理店事業開始のお知らせ



2025年2月28日 プレスリリース

メイン事業である製造・物流業界向け
軽作業における派遣業とのシナジー効果を期待

自社で求人媒体を持つことにより、採用の差別化・採用費の抑制だけでなく、
企業の直接雇用ニーズにも応えられるようになり、企業が抱える「人」の課題
全体のソリューションの提案が可能

じょぶるが求人広告媒体として強みを持つ地域
の1つであり、アイニードで売上トップの実績
を誇る津山営業所がある岡山県から事業開始



➡ 地場企業とのネットワークを構築し、地域に密着した人に関する
豊富な情報を有する企業を目指す



5. 成長戦略・利益計画及び前提条件

- ✓ 売上重視の経営から利益重視の経営に転換し、不採算事業の整理等を積極的に行い利益獲得の土台の形成は整いつつあるものの、事業成長の面で大幅に計画を下回る
- ✓ 最終期である2025年3月期の計画数値を下方修正したものの、グループ会社の社会情勢の見通しや、計画値策定の甘さが浮彫になり、未達の結果となる

今後の課題

- ✓ 収益基盤の弱さが課題となる中、今後は価格戦略の見直し、生産性の向上、販管費の最適化を通じて、営業利益率改善と安定したキャッシュ創出体制の確立を目指す
- ✓ 構造的に赤字が続く非コア事業は、撤退や再編を進め、事業単位を最適化したうえで経営資源を集中させる限られた資本を成長領域に再配分することで、収益性の向上と資本効率の最大化を同時に実現する

	計画				実績			
	2023/3	2024/3	2025/3	2025/3 (計画修正)	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3
売上高	28,500	34,400	42,000	31,300	26,346	30,528	29,270	28,855
営業利益	650	1,000	1,750	1,090	238	739	713	333
経常利益	590	900	1,600	970	157	708	767	142
親会社株主に 帰属する 当期純利益	370	500	1,000	280	▲766	162	183	▲129

- グループ
全社
- ✓ コア事業：計画修正後（2025年3月期）の数値においても乖離が目立つ
 - ✓ 海外事業：盛土材不足の影響大。工事管理面の課題が浮き彫りとなった。
 - ✓ その他事業：新規事業として進めてきたが減収減益（赤字）となった→事業ポートフォリオの見直し

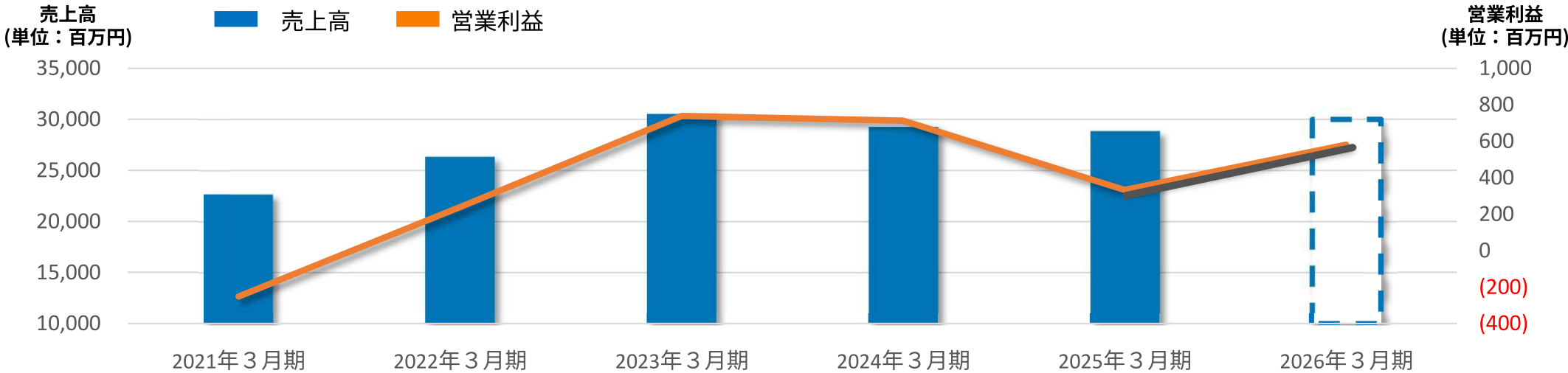
単位：百万円		2023/3	2024/3		2025/3（参考）		2025/3（計画修正）		2025/3（実績）		
		実績	計画	実績	前期比	計画	前期比	計画	前期比	計画	前期比
コンサルティング事業	売上高	1,741	2,170	1,929	110.8%	2,650	138.1%	2,102	109.0%	1,994	103.4%
	営業利益	359	350	273	76.0%	480	175.8%	312	114.3%	249	91.4%
システム開発事業	売上高	3,436	4,360	3,159	91.9%	5,150	161.5%	3,272	103.6%	3,343	105.8%
	営業利益	130	290	204	156.9%	400	196.1%	198	97.1%	272	134.0%
人材事業	売上高	6,476	6,890	5,915	91.3%	7,950	133.0%	6,621	111.9%	5,851	98.9%
	営業利益	287	270	127	44.3%	380	299.2%	248	195.3%	28	22.6%
地盤調査改良事業	売上高	17,171	18,170	16,081	93.6%	22,000	136.8%	17,006	105.8%	16,437	102.2%
	営業利益	653	690	534	81.8%	840	157.3%	234	43.8%	524	98.3%
保証検査事業	売上高	280	390	303	107.9%	420	138.6%	320	105.6%	255	84.4%
	営業利益	3	40	2	66%	50	2304.1%	5	238.1%	103	4739.8%
建設テック事業	売上高	480	800	445	92.6%	1,500	293.0%	507	113.9%	453	101.8%
	営業利益	▲5	180	30	—	380	1266.7%	41	136.7%	40	133.0%
海外事業	売上高	551	790	932	168.8%	1,200	127.1%	839	90.0%	289	31.1%
	営業利益	4	70	▲25	-	100	-	▲2	-	▲228	-
その他事業	売上高	388	860	507	130.4%	1,140	201.8%	624	123.1%	231	45.7%
	営業利益	▲183	30	▲32	—	60	-	12	-	▲101	-
連結	売上高	30,528	34,400	29,270	95.9%	42,000	143.5%	31,290	106.9%	28,855	103.4%
	営業利益	739	1,000	714	96.6%	1,750	245.1%	1,086	152.1%	333	91.4%

※2025年3月期各セグメントの計画値につきましては、連結相殺後の算値を記載しております。
2024年3月期に記載の前年同期比は2023年3月期の実績と比較しております。

中期経営計画実行課題		2023/3	2024/3	2025/3	評価	
グループ収益体質再構築	赤字事業 赤字企業の精算、撤退	連結子会社数 42社から約50%削減	連結子会社数 23社程度へ	セグメント別連結子会社体制の最適化	○	2025年3月末時点で連結子会社数19社
	各個社収益体質の強化	売上高志向から 営業利益志向へ転換	営業利益管理から 貢献利益管理へ転換	ROIC等資産対比収益性とEBITDA等の「稼ぐ力」強化へ転換	△	「収益性」に課題有 グループとして「稼ぐ力」の強化を検討
	事業ポートフォリオ強化	各事業、企業の収益性評価、評価 体系構築・実行	連結子会社のホールディングス直接支配化推進	中核事業、戦略事業への戦略的 ポートフォリオ強化実施	△	2026年3月期で事業ポートフォリオを再構築
グループ財務体質強化	資金効率化	CMS導入と 投融資委員会による投資監視強化	CMS拡大と営業CFと投資CFの バランスCF管理強化	準備配当開始該当年	×	・6円配当→無配へ修正 収益性の改善を図り株主還元の早期実行を目指す ・CMSの導入によりグループ内資金機動性は向上
	資金機動性向上	60億円 シンジケートローン組成	グループ各社からの配当開始準備 と適宜導入	EBITDA等を基準とする 借入余力管理体制へ転換	△	・子会社からの配当により単体の財務状況は改善 ・連結の財務体質を図っていく必要がある
グループ人的資本/ 管理体制強化	グループ経営 管理機能強化	経営管理専門人財採用強化	グループ本社管理本部への各個社 管理機能集約	各社収益体質強化、GP財務体質 強化と連動	△	グループ管理体制の構築は順調 各社収益体質強化、GP財務体質強化と連動に課題有
	グループ内部 統制体制強化	内部監査専門人財採用強化 J-SOX体制構築	J-SOXに準拠した コンプライアンス体制運用開始	各社監査役、内部監査室連携強化	△	2023年3月期に内部統制システムの不備が発覚し、 2024年3月期で改善策を実行する。 →2024年3月期で不備解消へ
	グループ人事 機能強化	・グループ本社人事部門強化 ・各個社経営層統一評価制度準備 ・グループ横断的研修システム導入	・グループ経営層 ジョブローテーション体制検討 ・次期経営幹部育成体制構築	・次期経営幹部育成体制始動 ・経営層ローテーション始動	△	グループ間の人事機能の強化・共有化・グループ内研修 等は進んでいるものの、経営層のローテーション等の対応は未達

前中期経営計画は当初の計画を大幅に下回る結果となった
SAAFグループの成長可能性と収益性回復を伴う持続的企業価値向上を判断していただける新たな中期経営計画を策定中
※2026年3月期の各セグメントの主な戦略はP 52に記載しております

(単位：百万円)	2024/3	2025/3	2026/3	対前期比	
	実績	実績	予想	増減額	増減率
売上高	29,270	28,855	30,000	1,145	4.0
営業利益	713	333	580	247	73.7
経常利益	767	142	380	238	166.1
親会社株主に帰属する 当期純損益	183	▲129	110	239	—



事業セグメント	内容
グループ全社	・子会社集約による効率化とスピード感のある経営 ・グループ管理部門の集約およびAI・IoT技術の導入による業務効率化 ・売上重視→利益重視の経営
コンサルティング事業	・デジタルマーケティングプラットフォームの構築・運用を開始（ITbook） ・新たなマーケット（教育・防災・運用管理補助）における案件の獲得強化（ITbook） ・自治体独自AI（RAG機能等）のAI利活用支援への参入（ITbook） ・自治体スーパーアプリの機能拡張と営業強化による受注拡大（みらい） ・新規事業の立ち上げ（マッチングビジネス、指定管理/PPP/PFI案件の獲得等）（みらい） ・AI関連のサービス企画立案と自治体の実証・実装事業への積極的なエントリー（みらい）
システム開発事業	・顧客の集中化、市場の要求を意識した要員の育成、AIを活用した開発（NXTech） ・エンジニアの技術力と付加価値向上（AI / クラウド強化）（NXTech） ・安定受注（ニアショア、ラボ、SES、保守など）の拡大、機器販売の拡大（東京アプリケーションシステム） ・単価アップ交渉によるベースUP（東京アプリケーションシステム） ・社内業務、開発／構築業務、営業支援業務にAIを活用による生産性向上（東京アプリケーションシステム） ・現況のDX化等、『地盤調査における常識』というレベルまで建設市場への浸透（ジオサイン）
人材事業	・新規事業：web求人広告販売代理店（アイニード） ・人件費率増の改善（派遣管理システム導入、業績連動目標等）（アイニード） ・新規開拓等を目的としたアウトバウンドコールセンターの新設置（アイニード） ・EMPS事業：学内予備校の本格稼働、紹介事業に特化して全国に展開（イスト） ・代々木進学会：オンライン家庭教師の始動、高校受験、大学受験への販路拡大（イスト）
建設土木事業	・単価UP：既存顧客へ調査、施工の価格交渉（サムシング） ・施工班の構造改革、販管費の削減による利益率の向上（サムシング） ・測量（4Dkankan）のハウスメーカーへの測量・調査セット売込み（サムシング） ・建設業許可（さく井・とび土工）の認可による受注幅の拡大（アースプライム） ・資材、人件費、輸送費の高騰による土質試験の一律値上げ実施（アースプライム） ・鉄筋加工案件等、東名&ユーシン間で共有化を図る（東名・ユーシン）

※P9～「2.事業セグメント概要」に記載の各セグメントの「6．成長戦略」を抜粋し一部内容等を追記しております。

区分	概要	投資金額（予定） 単位：百万円	投資結果 単位：百万円	当初予定時期
地盤調査改良事業	大型施工機（GI130）及び施工機の購入費用	155	155	2022年3月～ 2025年3月
地盤調査改良事業	北信越エリアへの進出を目的とした新規出店費用	50	50	
人材事業（NXTech）	派遣人員採用の強化に伴う費用 →2023年3月期業績動向を見つつ投資検討	24	24	2022年3月～ 2023年3月
システム開発事業（NXTech）	事業規模拡大に向けた人材採用費用	30	30	
システム開発事業（東京アプリケーションシステム）	体制強化（ニアショア・ラボ/SES事業拡大、人材育成、エリア拡大）を目的とした人材採用費用及び、高収益の現ビジネスモデルを群馬、長野エリアへの拡大費用	30	30	2022年3月～ 2025年3月
コンサルティング事業（みらい）	サービス提供エリアの拡大・強化を目的としたサテライトオフィスの新規開設及び人材採用費用	50	50	2022年3月～ 2023年3月

※ 1. 2022年3月14日付適時開示「第三者割当による新株式の発行に関するお知らせ」の資金使途を記載しております。
2. 2023年8月23日付適時開示「資金使途変更に関するお知らせ」において一部使途を変更しております。

区分	概要	投資金額（予定） 単位：百万円	投資結果 単位：百万円	当初予定時期
SAAFHDグループ	事業を拡大させるための統合顧客データベース構築及び Web サービス拡充費用	50	9	2022年 9 月～ 2025年 3 月
サムシング	新規事業（破碎工事）の事業化調査及びそれに伴う設備費用	35	35	2022年 9 月～ 2025 年 3 月
三愛ホーム ※ 4	販売用不動産の取得費用等	200	200	2022 年 9 月～ 2024年 3 月
アースプライム ※ 5	技術センター（埼玉県所沢市北岩岡）と資材センター（埼玉県所沢市中富）との統合に係る本社移転費用等	252	—	2022年 9 月～ 2026年 3 月
SAAFHD	当社グループの既存事業との相乗効果を期待できる 建設関連の M & A 費用	380	380	2022年 9 月～ 2026年 3 月
NXTech ※ 5	事業規模拡大に向けた人材採用費用及び、建築・土木IoT、環境・防災IoT・ヘルスケアIoT等の新商品の開発及び自社 IoT サービスの海外（ASEAN市場）への拡販費用	77	—	2023年 4 月～ 2026年 3 月

※ 1．2022年 8 月14日付適時開示「第三者割当による新株式の発行及び新株予約権の発行に関するお知らせ」の資金使途を記載しております。

2．2023年 8 月23日付適時開示「資金使途変更に関するお知らせ」において一部使途を変更しております。

3．2024年12月17日付適時開示「資金使途変更に関するお知らせ」において一部使途を変更しております。

4．2024年12月17日付適時開示「連結子会社の異動（株式譲渡）に関するお知らせ」のとおり、2025年 1 月 6 日付で三愛ホームの全株式を譲渡しております。

5．2024年12月24日付適時開示「第 4 回新株予約権の取得および消却に関するお知らせ」および2024 年 12 月 27 日付適時開示「第 4 回新株予約権の取得および消却の完了に関するお知らせ」のとおり、残存する新株予約権の取得および消却をおこなっております。新株予約権による行使で充当する予定の資金使途については、自己資金および銀行借入等による資金調達にて充当を行ってまいります。



6. 認識するリスク及び対応策

影響する事業セグメント等	主要なリスク	顕在化の可能性/時期	顕在した場合の影響度	リスク対応策
建設土木事業	予見できない瑕疵又は重大な過失による施工不良、並びに調査ミス等での多額の損害賠償請求等を受ける可能性	中/中長期	大	・ 施行不良の少ない高品質工法の使用、および新工法の開発 ・ 保険の活用
建設土木事業	現在の調査技術においても予見できない原因や、重大な過失による調査データの見過ごし、審査ミス等により多額の損害賠償、保証請求等を受ける可能性	中/中長期	大	・ 強固な審査体制の構築（経験豊富な人員の獲得と育成等） ・ データベースの活用等
コンサルティング事業 システム開発事業 建設土木事業	情報セキュリティに関して、万が一情報漏洩が発生した場合には、顧客からのクレーム等により、当該業務に関する契約が解約され、あるいは損害賠償請求を受ける可能性	低/中長期	大	・ ITリテラシーの教育および維持
グループ全体	総資産に占める有利子負債の割合は当連結会計年度末で57.0% 経済・金融情勢等によって市場金利が上昇、 また何らかの理由により借入が実行できなくなる可能性	低/中長期	大	・ 新規事業の早期収益化 営業利益率の向上 ・ グループ内統一による効率化
建設土木事業	需給逼迫等により材料価格が高騰し、工事受注価格に材料費の上昇分を転嫁できない可能性	中/中長期	中	・ 新規開発による主力工法の充実化
グループ全体	投資・M&Aを実施した企業の業績変動により保有資産の評価が大幅に下落し、評価損の計上、追加手な支出の発生	中/中長期	中	・ 多角化によるグループ体制の強化 ・ 継続的な投資回収とリスクの精査

※特に重要なリスク情報を記載しております。その他のリスク情報については 有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照ください。



7. 株主還元

基本方針

安定的な経営基盤の確保に努めるとともに、株主への利益還元を経営の重要課題の一つと認識。財務体質の強化と今後の事業展開に備えた内部留保の充実を図りつつ、業績や景況等を総合的に勘案して、株主への配当を実施することを基本方針としております。

株主還元計画

収益基盤強化とキャッシュ創出力に基づく財務体制の改善を達成させることを前提として、次期中期経営計画の開示時に具体的な株主還元計画を発表させていただきます。



Appendix

単位：千円	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3
総資産の部	14,928,342	18,098,268	16,771,396	18,051,775	16,998,056
流動資産	10,644,938	13,089,410	11,835,308	11,888,738	10,803,735
現金及び預金	3,894,837	5,782,758	3,794,009	4,994,190	3,112,252
受取手形及び売掛金	4,744,636	5,433,275	6,049,224	5,847,730	6,281,908
固定資産	4,263,885	4,993,394	4,935,088	4,743,111	6,194,320
有形固定資産	1,720,706	2,138,188	2,497,448	2,425,562	2,753,915
無形固定資産	1,296,876	1,349,895	1,185,360	1,068,713	2,260,589
投資その他	1,246,302	1,505,310	1,252,278	1,248,836	1,179,815
負債の部	12,408,414	15,899,009	13,793,925	14,931,077	14,154,677
流動負債	7,699,000	11,891,382	10,086,915	11,848,427	9,510,505
支払手形及び買掛金	1,445,395	1,882,525	1,922,726	1,717,276	1,929,642
短期借入金	2,661,723	6,856,950	4,869,635	6,922,409	4,530,000
1年内 長期借入金	1,009,857	388,236	453,542	365,460	636,011
固定負債	4,709,414	4,007,627	3,707,009	3,082,649	4,644,171
長期借入金	4,056,269	3,345,376	2,856,160	2,305,286	3,865,174
純資産の部	2,519,927	2,199,258	2,977,471	3,120,698	2,843,379
資本金	1,293,008	1,489,224	1,866,314	1,909,570	1,909,570
資本剰余金	2,412,565	2,582,917	2,953,034	2,991,881	751,590
利益剰余金	▲1,381,486	▲2,209,724	▲2,109,529	▲1,881,601	23,209
株主資本合計	2,314,707	1,852,610	2,699,813	3,019,849	2,684,246
非支配株主持分	139,813	330,088	346,143	218,728	194,523

単位：千円	2021年 3 月期	2022年 3 月期	2023年 3 月期	2024年 3 月期	2025年 3 月期
営業CF	▲862,501	129,304	369,398	572,269	305,192
投資CF	▲1,051,337	▲601,404	▲498,715	▲5,125	▲1,647,104
財務CF	2,539,145	2,111,356	▲1,843,113	925,146	405,012
現金及び現金同等物の期末残高	3,536,578	5,235,065	3,293,359	4,794,906	3,044,362
フリーCF	▲1,913,839	▲472,100	▲129,317	567,143	▲1,341,912

単位：千円		2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3
売上高	通期	22,634,593	26,346,996	30,528,153	29,270,215	28,855,658
	第3四半期（累計）	16,148,211	18,571,211	21,826,817	21,069,424	21,148,886
	第2四半期（累計）	10,298,704	11,882,222	14,331,201	13,848,713	13,718,918
	第1四半期	4,702,261	5,722,506	6,705,778	6,851,298	6,977,159
売上原価	通期	16,528,399	19,698,212	22,714,228	21,700,717	21,692,401
	第3四半期（累計）	12,124,836	14,040,287	16,556,990	15,836,428	16,092,356
	第2四半期（累計）	7,924,943	8,916,663	10,925,649	10,396,421	10,400,813
	第1四半期	3,564,854	4,269,302	5,039,452	5,095,020	5,264,596
売上総利益	通期	6,106,193	6,648,783	7,813,924	7,569,497	7,163,256
	第3四半期（累計）	4,023,374	4,530,924	5,269,826	5,232,995	5,056,530
	第2四半期（累計）	2,373,761	2,965,559	3,405,551	3,452,292	3,318,104
	第1四半期	1,137,407	1,453,203	1,666,326	1,756,277	1,712,562
販売費及び一般管理費	通期	6,359,048	6,410,080	7,074,499	6,855,735	6,829,256
	第3四半期（累計）	4,777,375	4,843,142	5,375,406	5,130,640	5,148,158
	第2四半期（累計）	3,237,910	3,374,240	3,714,067	3,483,691	3,397,107
	第1四半期	1,619,413	1,727,609	1,869,862	1,787,242	1,742,182
営業損益	通期	▲252,854	238,703	739,425	713,762	333,999
	第3四半期（累計）	▲754,001	▲312,218	▲105,579	102,354	▲91,627
	第2四半期（累計）	▲864,148	▲408,681	▲308,515	▲31,399	▲79,002
	第1四半期	▲482,006	▲274,406	▲203,536	▲30,965	▲29,620
経常損益	通期	▲208,537	157,244	708,457	767,760	142,814
	第3四半期（累計）	▲749,953	▲323,124	▲96,265	75,369	▲260,847
	第2四半期（累計）	▲829,644	▲429,759	▲238,388	11,805	▲169,205
	第1四半期	▲461,931	▲286,069	▲130,575	20,120	▲4,662
親会社株主に帰属する 当期純損益	通期	▲843,457	▲766,064	162,492	183,138	▲129,176
	第3四半期（累計）	▲1,139,816	▲907,915	▲446,489	▲367,700	▲513,655
	第2四半期（累計）	▲925,686	▲730,367	▲536,219	▲196,772	▲280,502
	第1四半期	▲516,391	▲381,655	▲286,287	▲2,907	▲101,311

単位：千円		2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3
売上高	第4四半期	6,486,382	7,775,784	8,701,336	8,200,790	7,706,771
	第3四半期	5,849,506	6,688,988	7,495,615	7,220,710	7,429,968
	第2四半期	5,596,443	6,159,716	7,625,422	6,997,415	6,741,759
	第1四半期	4,702,261	5,722,506	6,705,778	6,851,298	6,977,159
売上原価	第4四半期	4,403,563	5,657,925	6,157,238	5,864,288	5,600,044
	第3四半期	4,199,893	5,123,623	5,631,341	5,440,007	5,691,542
	第2四半期	4,360,089	4,647,360	5,886,197	5,301,400	5,136,216
	第1四半期	3,564,854	4,269,302	5,039,452	5,095,020	5,264,596
売上総利益	第4四半期	2,082,819	2,117,859	2,544,098	2,336,502	2,106,726
	第3四半期	1,649,613	1,565,364	1,864,274	1,780,702	1,738,425
	第2四半期	1,236,354	1,512,355	1,739,225	1,696,014	1,605,542
	第1四半期	1,137,407	1,453,203	1,666,326	1,756,277	1,712,562
販売費及び一般管理費	第4四半期	1,581,672	1,566,937	1,699,092	1,725,094	1,681,098
	第3四半期	1,539,465	1,468,901	1,661,339	1,646,949	1,751,050
	第2四半期	1,618,496	1,646,631	1,844,204	1,696,448	1,654,924
	第1四半期	1,619,413	1,727,609	1,869,862	1,787,242	1,742,182
営業損益	第4四半期	501,146	550,921	845,005	611,407	425,627
	第3四半期	110,147	96,463	202,935	133,753	▲12,624
	第2四半期	▲382,142	▲134,275	▲104,978	▲434	▲49,382
	第1四半期	▲482,006	▲274,406	▲203,536	▲30,965	▲29,620
経常損益	第4四半期	541,415	480,368	804,723	692,391	403,662
	第3四半期	79,690	106,635	142,123	63,564	▲91,642
	第2四半期	▲367,713	▲143,690	▲107,813	▲8,315	▲164,543
	第1四半期	▲461,931	▲286,069	▲130,575	20,120	▲4,662
親会社株主に帰属する 当期純損益	第4四半期	296,358	141,851	608,981	550,838	384,478
	第3四半期	▲214,129	▲177,547	89,730	▲170,928	▲233,153
	第2四半期	▲409,295	▲348,711	▲249,931	▲193,864	▲179,190
	第1四半期	▲516,391	▲381,655	▲286,287	▲2,907	▲101,311

●免責事項

本資料に記載されている計画、見通し、戦略は、作成時点において入手可能な情報に基づく将来に関する見通しであり、さまざまなリスクおよび不確実性が内在しています。実際の業績は経営環境の変動などにより、これら見通しと大きく異なる可能性があります。従いまして、将来の事業戦略・業績見通しに関する情報に全面的に依拠して、投資判断を決定することは避けるようお願いします。

また、本資料に記載されている当社および当社グループ以外の企業などにかかわる情報は、公開情報などから引用したものであり、情報の正確性などについて保証するものではありません。

本資料は、一般的な情報提供を目的としており、当社の発行する株式その他の有価証券への投資勧誘を目的とするものではありません。

●開示時期

本資料のアップデートは、次回の開示は期中の中期経営計画策定および公表時を予定しております。なお、開示時期は未定となります。

SAAFホールディングス株式会社
経営管理本部
TEL：03-6770-9970
Mail：ir@saaf-hd.co.jp

ICT技術・DXにより社会インフラの効率的、
効果的付加価値の向上及び、社会貢献を目指



SAAF
Support As A Foundation.