



証券コード:1447

投資家向けIRセミナー・ブリッジサロン



しなやかに、社会を支える

SAAFホールディングス株式会社

2024年9月28日

Agenda

1

自己紹介

2

会社概要

3

事業紹介

4

業績

5

株主還元



1

自己紹介

2

会社概要

3

事業紹介

4

業績

5

株主還元

SAAFホールディングス株式会社 代表取締役社長 前 俊守(マエ トシモリ)



- 1967年1月生 奈良県出身
- 1989年4月 株式会社ワキタ入社
- 1997年6月 **目に見えない建築地盤業界**の不透明性に疑問を抱き、業界における透明化を図るため 株式会社サムシングを設立 (代表取締役就任)
- 2006年8月 地盤調査・地盤改良・地盤保証が軌道に乗り 大阪証券取引所「ヘラクレス」に上場 (旧 JASDAQ) 住宅地盤改良を主力とする会社では唯一の上場企業となる
- 2008年1月 ジオサイン株式会社を設立し 業界の透明性の向上の革新となる「**GeoWeb System**」をリリース
- 2016年12月 サムシングホールディングス株式会社 連結売上100億円を達成
- 2018年10月 マザーズ上場のITbook株式会社とJASDAQ上場のサムシングホールディングス株式会社の株式移転により ITbookホールディングス株式会社 (SAAFホールディングス株式会社) を設立しマザーズ (現グロース) へ上場 代表取締役社長に就任
- 2021年6月 新経営体制を構築し経営方針の転換、新中期経営計画を策定
- 2023年3月 ITbookホールディングスグループ **連結売上300億円・過去最高益を達成**
- 2024年9月 SAAFホールディングスへ社名変更



1

自己紹介

2

会社概要

3

事業紹介

4

業績

5

株主還元

2024年9月1日、「ITbookホールディングス株式会社」は
「SAAFホールディングス株式会社」として新たに始動いたしました。

当社は2018年の設立当初より多岐に渡る事業展開を行い、社会を支え続けてきました。

「コンサルティング事業」「システム開発事業」「人材事業」「地盤調査改良事業」を
4つの柱とし、付加価値の高いサービスを官公庁、独立行政法人、地方自治体等の
公共機関や民間企業等に提供しております。



「SAAF」は（Support As A Foundation）の頭文字をとって「SAAF（サーフ）」と名付けています。直訳の「土台として支える」のとおり、さまざまな分野でお客様に寄り添い、心のこもったサービスを提供するプロフェッショナルとして、安定的・長期的に社会を支える存在でありたいとの想いを込めております。

社名変更を契機に全社一丸となって持続的な企業価値向上に取り組んでまいります。

社名	SAAFホールディングス株式会社（2024年9月1日商号変更）
役員	代表取締役社長 前 俊守
	取締役副社長 松場 清志
	常務取締役 東 剛史
	社外取締役 塚本 勲
	社外取締役 森本 千賀子
	社外取締役 坂口 岳洋
	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（2024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（2024年9月1日現在）
従業員数	連結2,384名（2024年3月末現在）



代表取締役社長

前 俊守



取締役副社長

松場 清志



常務取締役

東 剛史



社外取締役

塚本 勲



社外取締役

森本 千賀子



社外取締役

坂口 岳洋



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

グループ経営理念とフィロソフィーのもとに
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业となる

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)

グループフィロソフィー

1. お客様第一主義で社会に貢献する
2. 夢・高い目標に挑戦する
3. 全社員の物心両面の幸福を追求する

しなやかに、社会を支える。

地方創生

防災・減災



1

自己紹介

2

会社概要

3

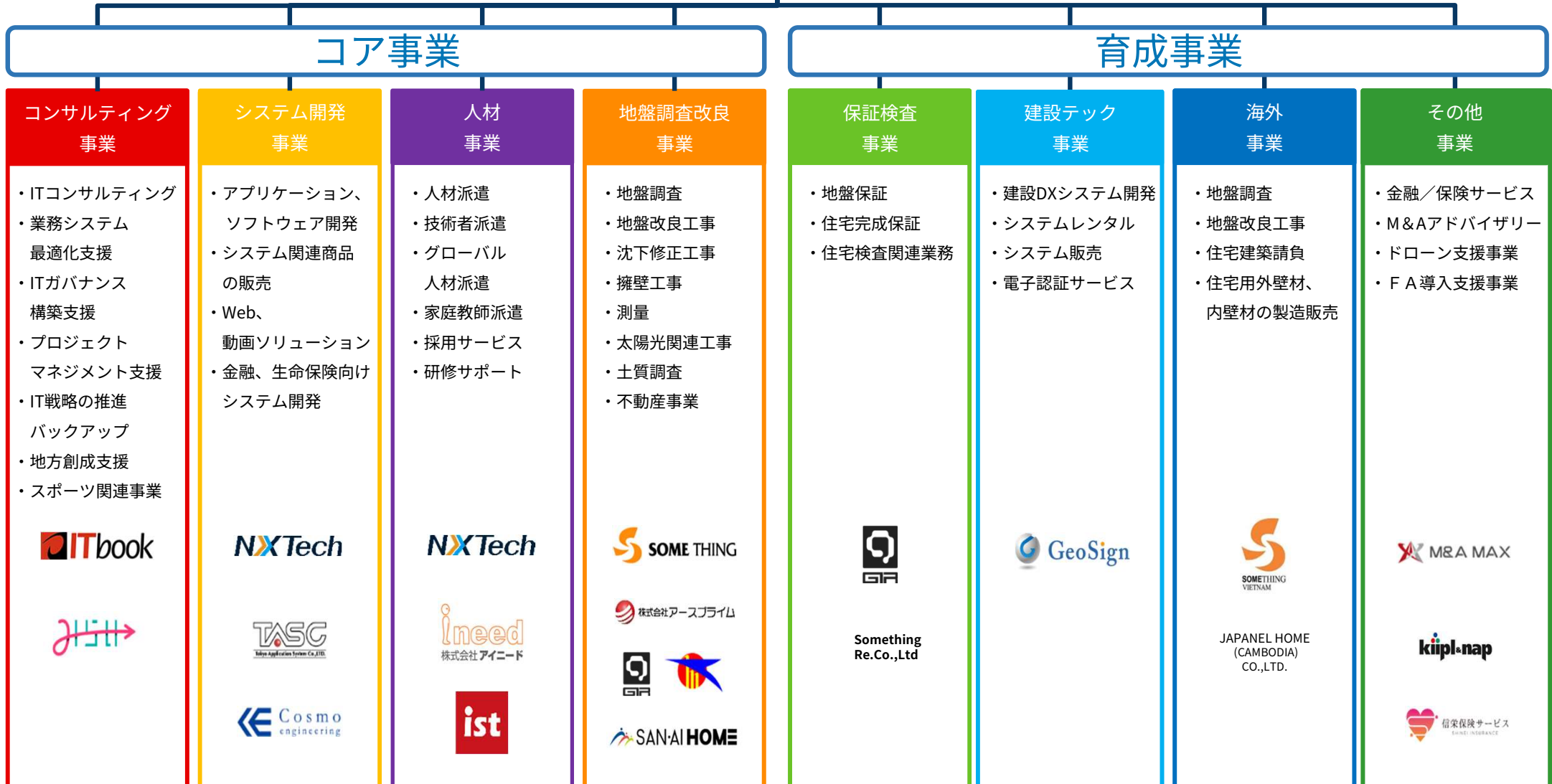
事業紹介

4

業績

5

株主還元



2024年3月期 連結売上高：29,270百万円

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、業務およ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。

6.6%

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。

10.8%

人材事業

技術者の派遣、製造業・流通業等の分野への人材派遣および教師等の派遣ならびに人材紹介事業を行っております。

20.2%

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。

55.0%

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。

1.0%

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。

1.5%

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。

3.2%

その他事業

金融事業およびM&Aアドバイザー事業、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。

1.7%

コア事業
構成比率

92.6%

育成事業
構成比率

7.4%

※2024年3月期 セグメント別売上構成比となります。

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
✓地方創生コンサルティングを強みに官公庁に対して様々なコンサルティング実績を有す



ITbook株式会社

**ITを活用し、
豊かな社会を実現します。**

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

- ✓英会話教室

継続中

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



【概要】

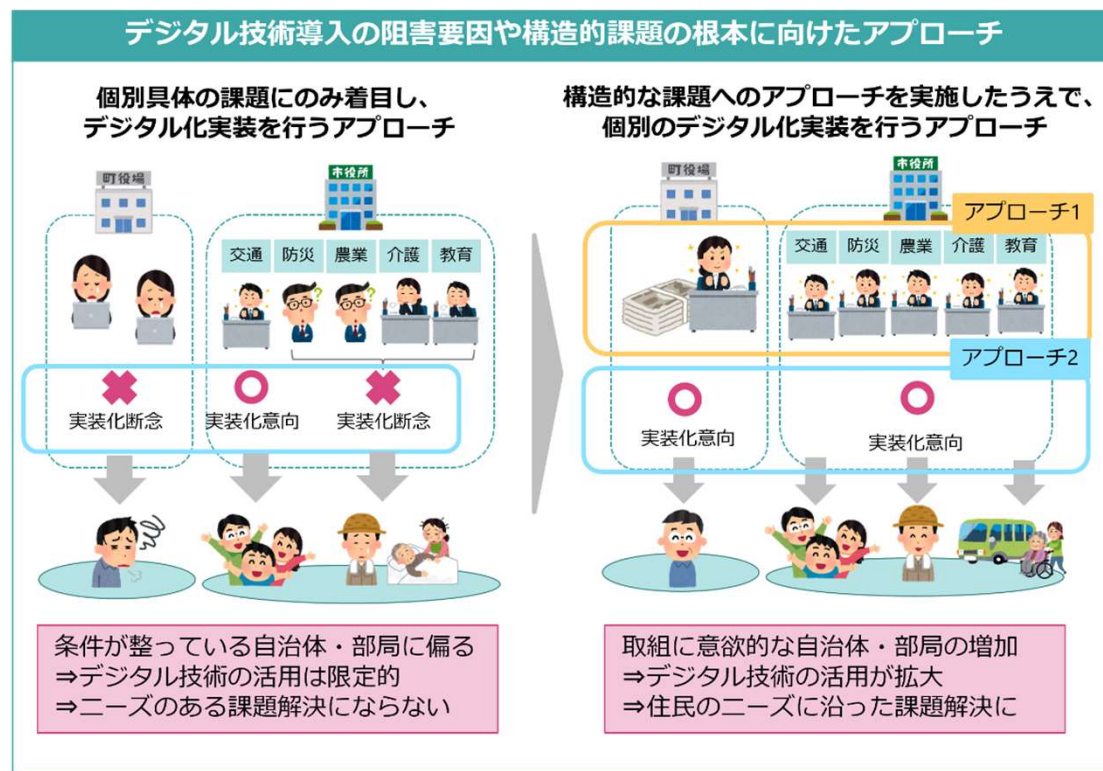
広島県内の中山間地域を有する各地域を支援対象とし、2022年5月より、中山間地域が抱える課題の掘り起こしとソリューションのマッチング、モデル構築支援等により、県が掲げる”活気ある中山間地域”を目指した伴走支援を行っています。

【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



継続中

KUMAMOTO DX GRAND DESIGNの実現に向けた支援



【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。

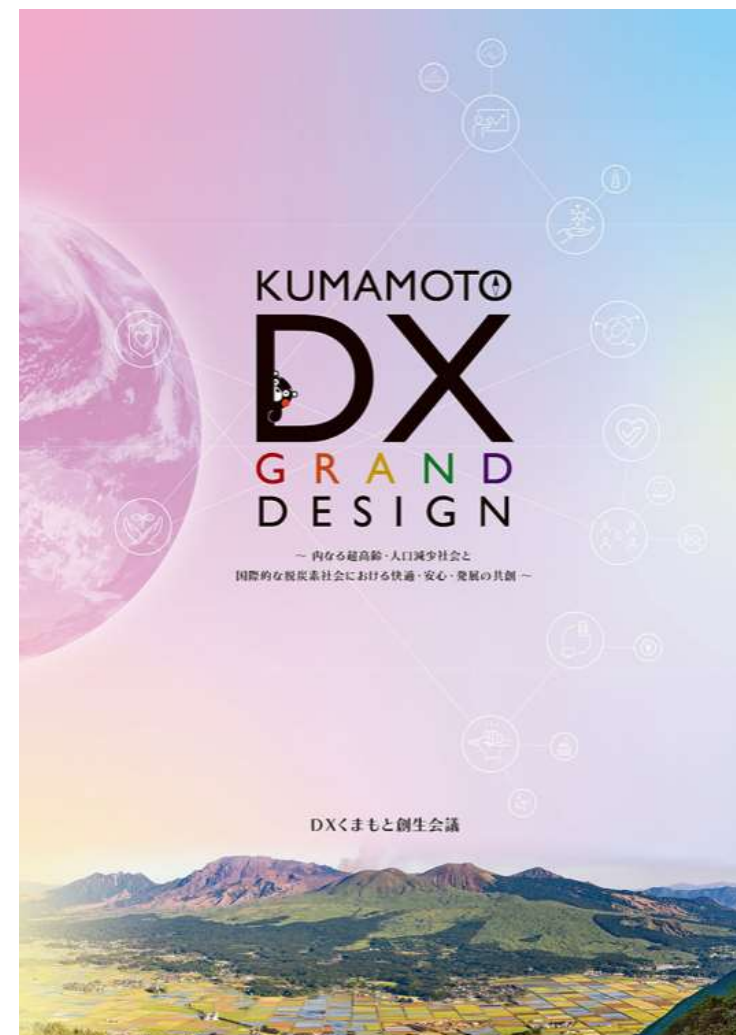
【課題】

- ・ 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。



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
✓建築土木・農業・環境・防災IoT、IoT機器、ITシステムの開発技術を有する

NXTech

NXTech株式会社

お客様のICT活用を支援する
プロフェッショナル集団

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

※人材事業領域

SES契約

派遣契約

TASC

Tokyo Application System Co.,LTD

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

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

- ✓業務システム・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

- ✓ストーリーミング動画配信・ライブ配信
- ✓WEB制作・CM・映像ビデオ動画広告の制作

Cosmo engineering

株式会社コスモエンジニアリング

皆様の生活を、
よりよくしたい

ソフトウェア開発

- ✓業務システム・Webシステム
の提案・開発

組み込みソリューション

- ✓多機能プリンタ設計・開発・テスト
- ✓車載機器の回路設計・開発
- ✓無線システム

NXTech

建設・農業IoT

気象データ表示クラウドシステム「みまわり伝書鳩」



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！



建設工事



土木工事



トンネル工事



農業



太陽光発電所



養殖

NXTech

農業 IoT



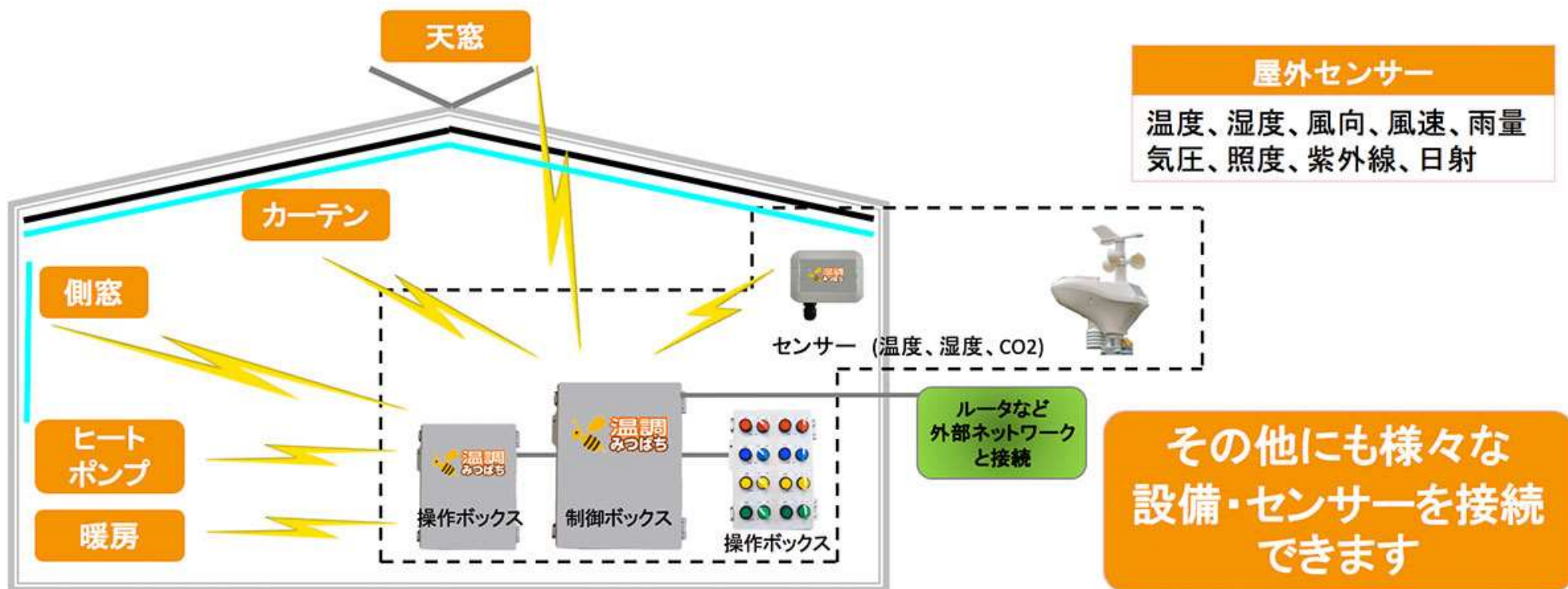
施設園芸向け次世代統合環境制御機「温調みつばち」

- ✓各種センサーが計測した値を使用して室温や日射、CO₂量の調整、溶液の供給等の制御
- ✓クラウドを利用して遠隔からデータ管理および制御が可能



制御ボックス

操作ボックス



※電磁開閉器やリレーなどが設備にない場合、操作ボックスを介して制御する

NXTech

建設・土木IoT



ヘルメットが
鳴動!

警告きんぎょ
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

セルフケアIoT



(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) 遠隔作業員管理プログラム

✓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

技術者派遣、製造、物流向け派遣、教育人材派遣等スポットを絞った人材サービスを展開
 ✓様々な人材会社が存在する中で、スポットを絞ることで優位性を確保

技術者派遣



NXTech株式会社

お客様のICT活用を支援する
 プロフェッショナル集団

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

※システム開発事業領域

システムソリューション

IoTソリューション

組み込みソリューション

製造業・流通向け派遣



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

教育人材派遣



株式会社イスト

育てよう、人間力

EMPS

✓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

✓オンライン家庭教師システム

地盤調査・地盤改良を中心に様々な関連サービスを展開
 ✓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



未来を創る企業へ

28拠点で全国対応。年間36,000件以上の実績を誇り、業界トップクラスの企業へ

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

✓柱状改良・鋼管・SFP工法・エコジオ工法・コラムZ工法等
 全16種の工法にてその土地の地盤に合った最適な工法を選定
 ✓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

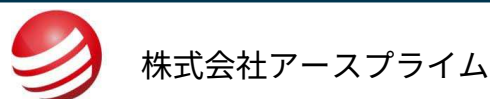
地盤保証

✓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



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、地質コンサルタントとして様々な調査が可能

土壌汚染調査



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



安心・快適・ 楽しい家づくり

建売住宅販売

土地販売

✓東武東上線・川越市～
 以南の埼玉エリア



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

SOME THING

地盤のワンストップサービスを提供

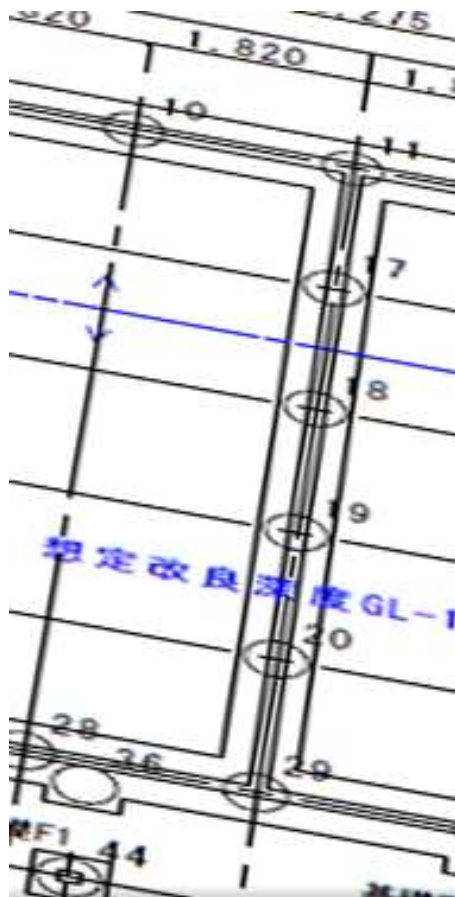
✓改ざんの無い安心な調査・改良のデータ

✓全国28拠点・年間実績36,000件以上（調査・改良）

地盤調査



設計



地盤改良



地盤保証



※良好地盤の場合



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



ベトナムへの進出

2013年12月 SOMETHING VIETNAM CO.,LTD. 設立

2019年9月 外国人材事業の拡大 「SULECO社」と「国際交流協定 (MOU)」を締結

2019年9月 技能実習生の拡大「ベトナム ドンタップ省」と「国際交流協定 (MOU)」を締結

2022年12月 ベトナム・ドンタップ省と協力関係促進に関する覚書を締結

得意とする「人材」「建設」「農業」の領域で
協力関係を構築



「人材」

ベトナム人技能実習生の受入から6年以上経過し約60人を受入中

✓受入・教育・就労等、様々なノウハウを構築

✓既存人材事業とのシナジー

✓受入の拡大・経費の削減

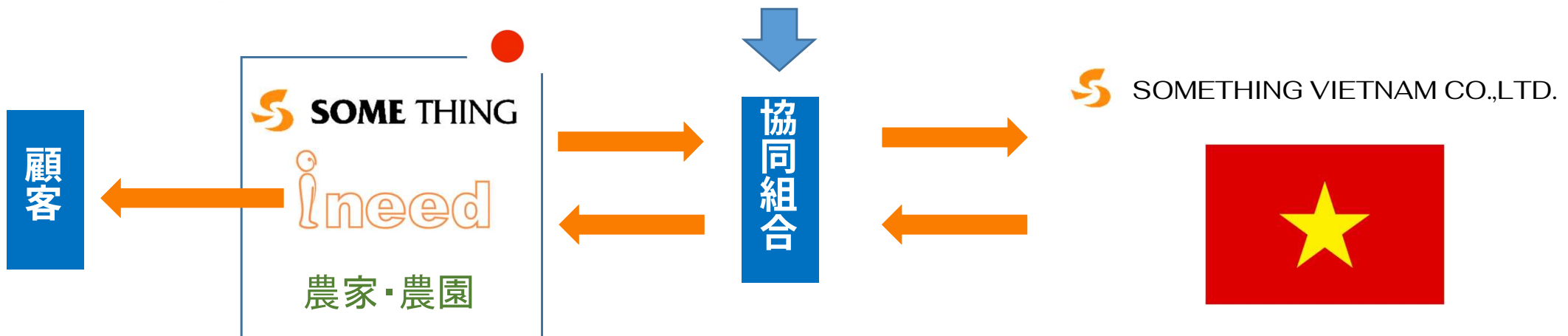
✓ベトナム・ドンタップ省との人材面の連携強化



サムシングベトナムに就職した元技能実習生



フューチャークリエイイト協同組合 設立



「建設」 雨季に発生する大雨による水害



画像引用元：時事ドットコムニュース (https://www.jiji.com/jc/d4?p=riv017-jpp025223702&d=d4_aa)

「建設」 国内で培った地盤改良技術をベトナムで展開

防災・減災

✓ベトナム ティエン・ジャン省

チュオン・ディン橋からキン・ティン橋までの区間（675m）の堤防補強



施工前



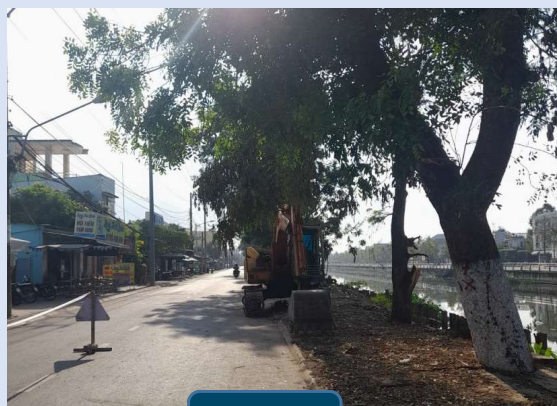
施工中



施工後

「建設」 国内で培った地盤改良技術をベトナムで展開（施工事例）

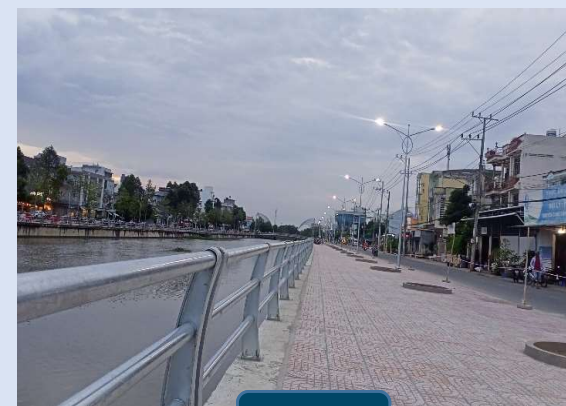
✓ベトナム ティエン・ジャン省 北サリセット堤防（655m）



施工前



施工中

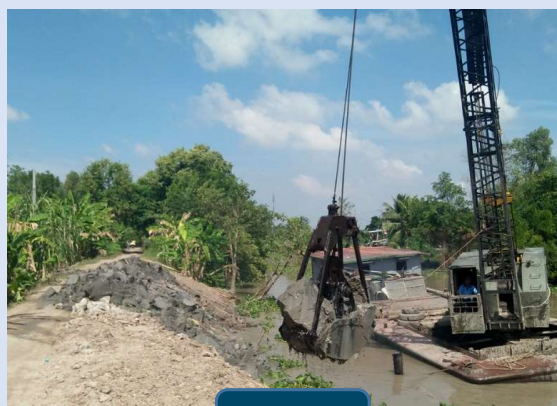


施工後

✓ベトナム ティエン・ジャン省 チョクナングー山水路西岸の地滑り補強（100m）



施工前



施工中



施工後

「建設」 風力太陽光発電の地盤調査、基礎工事の実績

✓ラオス



Monsoon
風力太陽光発電

✓ティエン・ジャン省



タン・フー・ドン
風力太陽光発電

✓チャ・ビン省



ドン・タインNo.1&2
風力太陽光発電

✓ニン・トゥアン省



チュン・ナム
風力太陽光発電（基礎工事）

✓バック・リユー省



カイロン観光地 - カマウ
風力発電フェーズ1

✓ソク・チャン省



Banpu
風力太陽光発電

✓ベン・チェ省



ビン・ダイ
風力太陽光発電

✓ソク・チャン省



ソク・チャン
風力太陽光発電

「ため池」の破堤要因の分析や予兆に関する実証実験を実施

✓みらい : 公共コンサルティングを強みに地方自治体へ持つ課題を抽出

✓サムシング : 地盤調査の技術を活用し堤体や堤体下部の土質や強度および堤体自身の耐久性を調査

✓NXTech : 総合気象観測センサー『Sensu』
気象観測クラウドシステム『みまわり伝書鳩』を活用
降雨時・雨天後の水位上昇とピークアウトをモニタリングしデータ分析

広島県三原市

連携協定



➡ ため池破堤の予兆・水位上昇時に適切な避難勧告や事前対策が可能であると判明



「**国土強靱化**」
を掲げる日本



グループ力で
公共工事受注拡大へ

NXTech

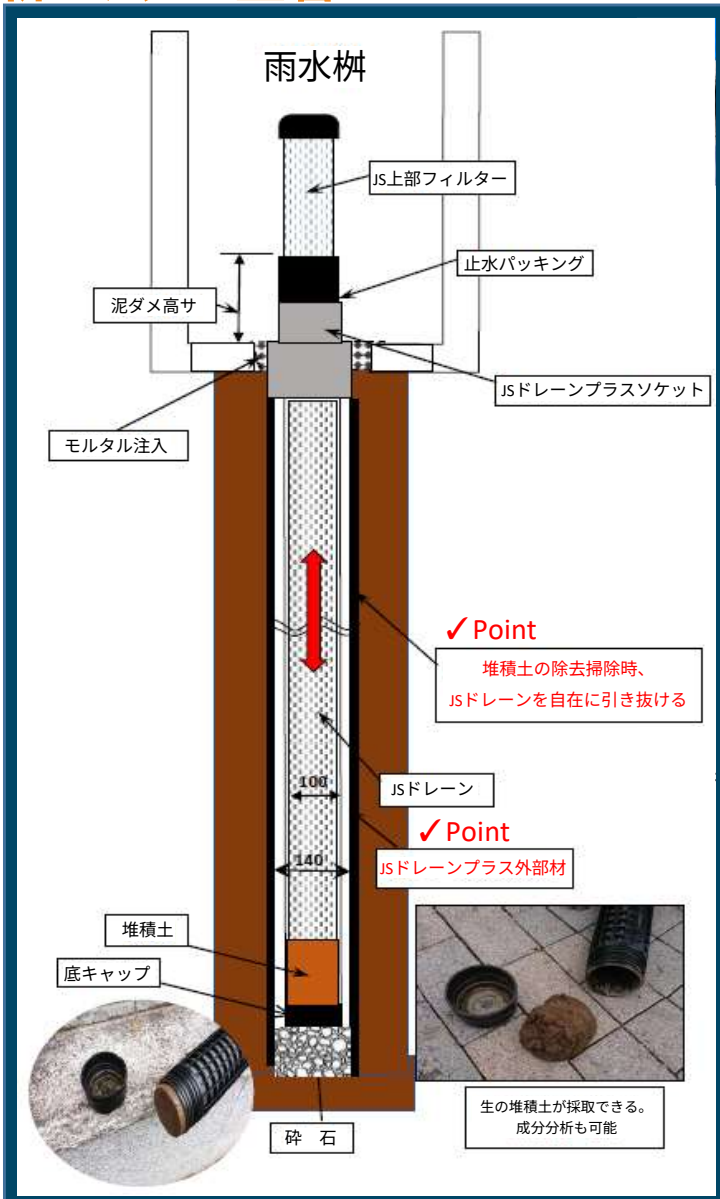


SOME THING



モニタリングの様子（『Sensu』『みまわり伝書鳩』） 堤体調査の様子（ボーリング調査（標準貫入試験））

グリーンインフラ創出促進事業に採択 新工法：2重管JSドレンプラス

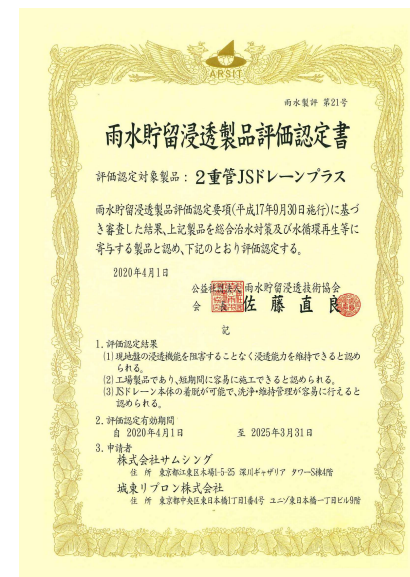
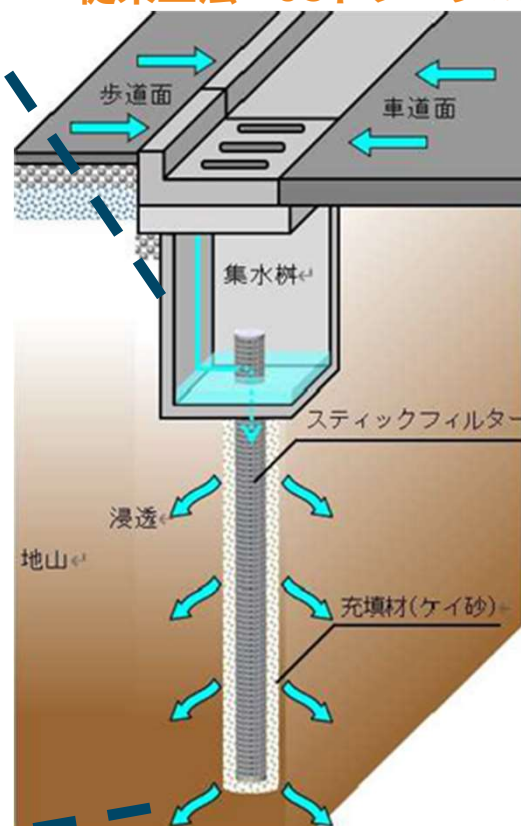


都市型洪水への対策に向けて

「縦型雨水浸透施設二重管工法」の実証実験を実施

※JSドレイン：サムシングと住宅・土木資材メーカーである城東リプロン株式会社が共同開発した縦型ドレイン工法

従来工法：JSドレイン※



公益社団法人雨水貯留浸透協会 認定工法

【認定ポイント】

- ① 浸透能力
- ② 施工の容易性
- ③ 洗浄・維持管理の容易性



1

自己紹介

2

会社概要

3

事業紹介

4

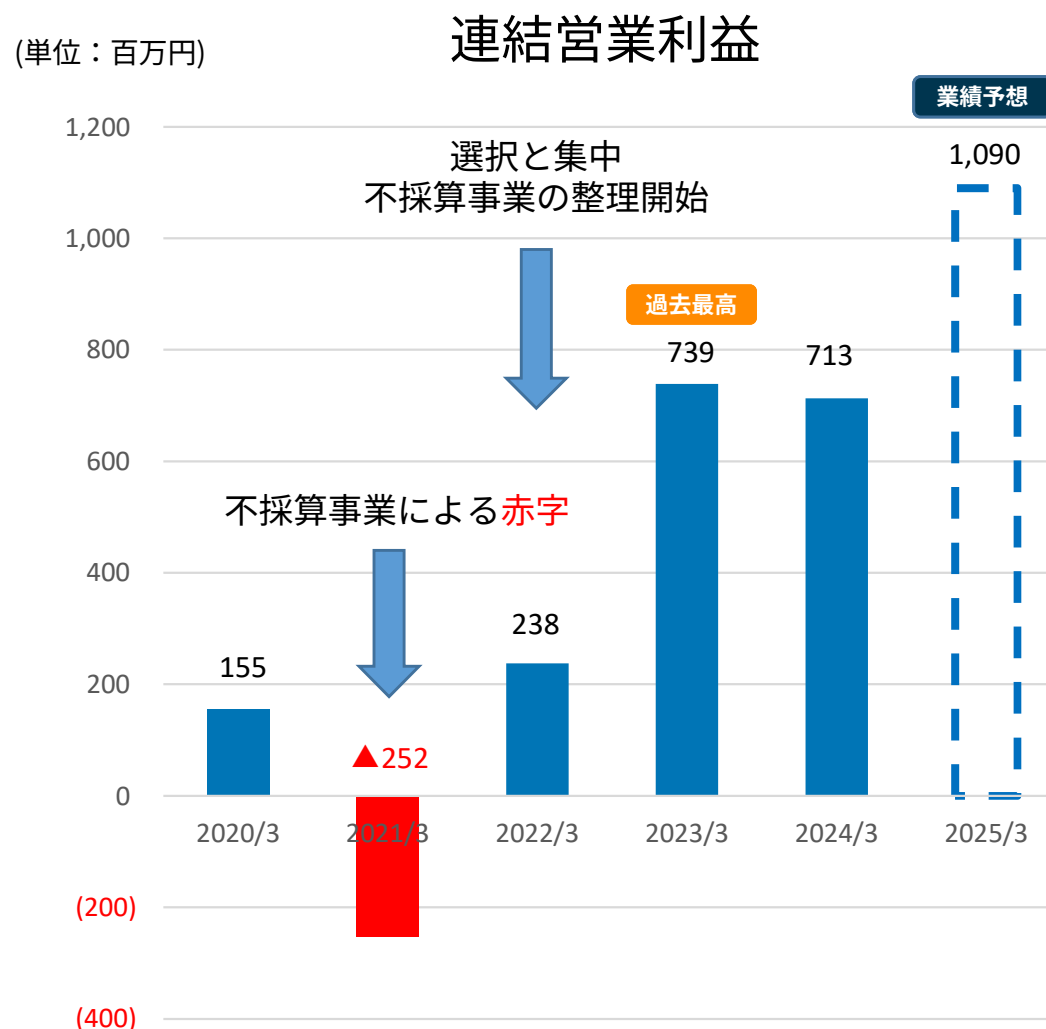
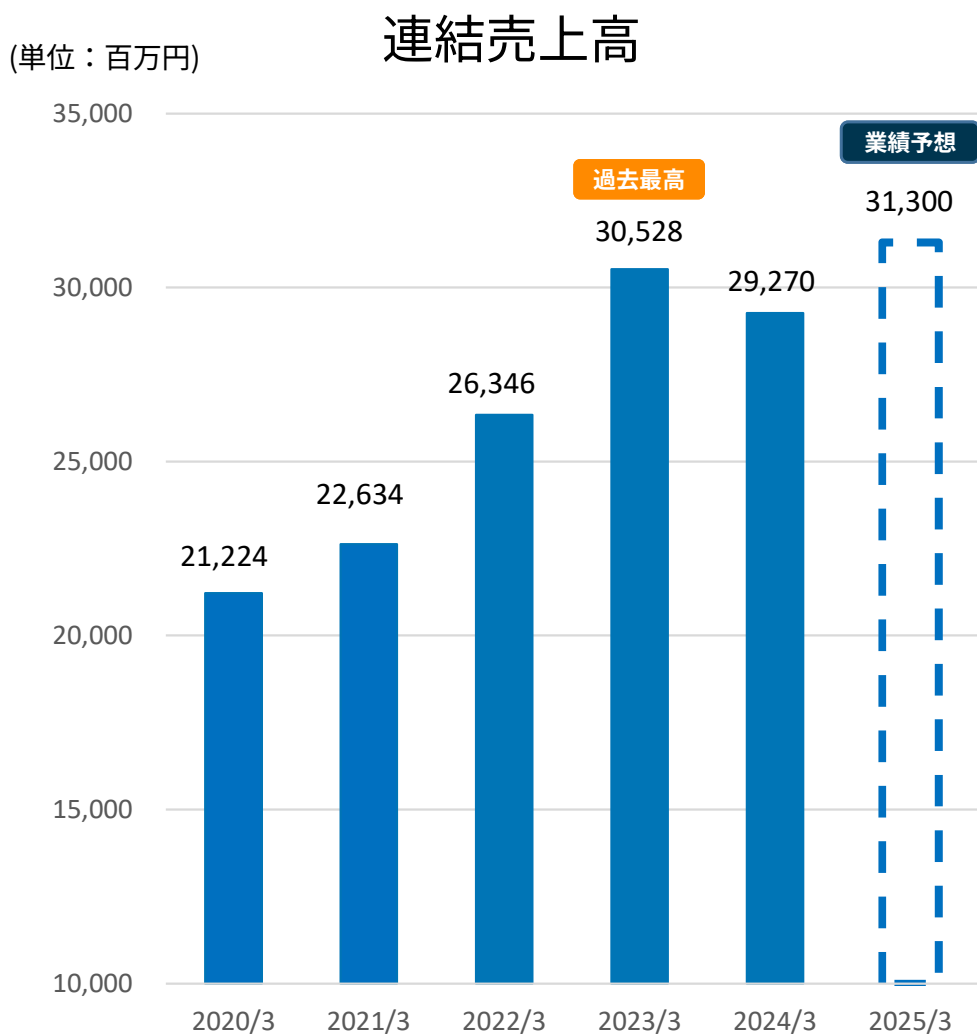
業績

5

株主還元

√2022年3月期から事業の「選択と集中」を掲げ不採算事業等を精査→2023年3月期過去最高収益

√2025年度中に「新中期経営計画」を公表予定→投資・成長フェーズへ



(単位：百万円)		2022/3	2023/3	2024/3	前期 増減額	概要 (2024/3)
コア事業	コンサルティング	売上 1,481	1,741	1,929	187	✓ITbook 前期に比べ粗利率が低下するも高粗利は維持 ✓みらい 事業拡大フェーズへ 人材採用費等のコストが先行し 利益率低下
	セグメント損益	79	359	272	▲87	
	システム開発	売上 3,298	3,436	3,158	▲277	✓IT人材の採用難航 計画値を修正 ✓ITbookテクノロジー (NXTech) 不正会計発覚 抜本的な見直しを 実行 →人材事業のNXTechと吸収合併 消滅会社へ (2024年4月1日付) ✓東京アプリ ニアショア好調 利益確保
	セグメント損益	▲1	130	203	72	
人材	売上 5,681	6,476	5,914	▲561	✓NXTech (技術者派遣) IT人材の採用難航 売上・利益減少 ✓アイニード 派遣人員の増加による売上増も人件費 (原価) 増に より粗利率低下←価格転嫁に課題 ✓イスト 教育人材不足により追い風 売上・利益共に好調	
セグメント損益	116	287	127	▲160		
育成事業	地盤調査改良	売上 14,120	17,171	16,081	▲1,090	✓サムシング 住宅着工件数の減少・材料費高騰の影響大 ✓三愛ホーム 住宅市場低迷により期中販売予定の不動産に期ずれ
	セグメント損益	829	653	533	▲119	
	保証検査	売上 308	280	302	22	✓住宅市場低迷も営業努力が奏功し売上は前期比増
	セグメント損益	77	3	2	▲1	
建設テック	売上 475	480	445	▲35	✓住宅市場低迷により売上は前期比減 ✓前期の人材獲得費用や研究開発の先行投資が一巡し利益確保	
セグメント損益	22	▲5	30	36		
海外	売上 531	551	931	379	✓ベトナム国内における公共工事等の需要増により売上増 ✓材料費の高騰・材料の供給低迷による完工遅延により粗利大幅低下	
	セグメント損益 21	4	▲25	▲29		
その他	売上 248	388	506	118	✓不採算事業の整理により赤字額大幅縮小	
	セグメント損益 ▲363	▲183	▲32	151		

コンサルティング事業

19億円
(2.7億円)

2024年3月期



21億円
(3.1億円)

2025年3月期目標

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

2020年 1,337億円 → 2025年 4,986億円(見込み)※

※IDC Japan「国内コンサルティングサービス市場予測を発表」

システム開発事業

32億円
(2.0億円)

2024年3月期



33億円
(2.0億円)

2025年3月期目標

ターゲット市場：IT市場

2022年度 141,600億円 → 2024年 155,300億円(見込み)※

※株式会社矢野経済研究所「国内企業のIT投資に関する調査を実施（2023年）」

人材事業

59億円
(1.3億円)

2024年3月期



66億円
(2.5億円)

2025年3月期目標

ターゲット市場：人材ビジネス市場

2018年度 63,889億円 → 2023年 99,107億円(見込み)※

※株式会社矢野経済研究所「人材ビジネス市場に関する調査を実施（2023年）」

地盤調査改良事業

161億円
(5.3億円)

2024年3月期



170億円
(2.3億円)

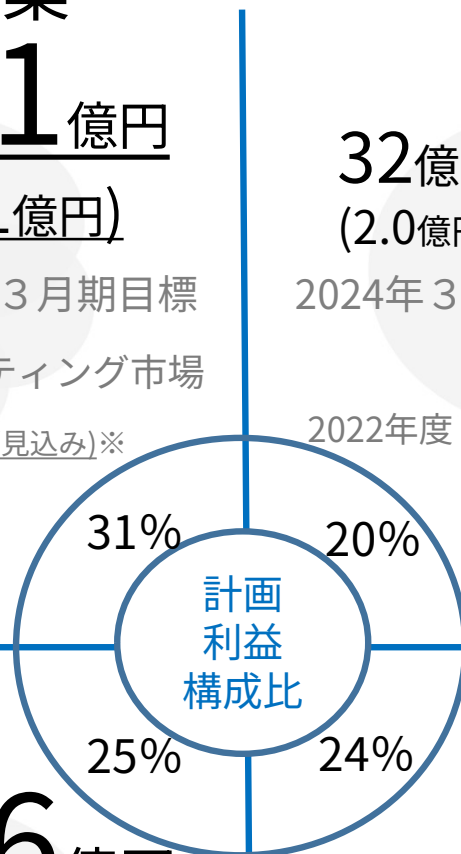
2025年3月期目標

ターゲット市場：建設市場

2020年度 664,448億円 → 2022年 703,200億円(見込み)※1
円 内主要市場：戸建て住宅地盤改良市場 1,200億円程度※2

※1 国土交通省総合政策局 情報政策課建設経済統計調査室「令和5年度（2023年度）建設投資見通し」

※2 日経テレコン 記事抜粋



✓グループ外との協業を促進し更なる社会貢献および価値創造を目指す

2024年6月17日

クロスセル



ジャパンベストレスキューシステム株式会社



株式会社GIR

住まいに関する安心を提供

両社のサービスをハウスメーカー等へ

2024年8月16日

地方創生



株式会社ピアラ



SAAFホールディングス株式会社

地方公共団体や地域で活躍する民間企業のDX推進

デジタルマーケティング分野における、地方公共団体等のブランディングや認知向上、利用者・顧客の獲得を目指す

2024年8月16日

BPOサービス



日本社宅サービス株式会社



みらい株式会社

地方の雇用創出に向けた活動の拡大・推進

両社間のチャネル活用による営業・収益基盤拡大

2024年9月6日

クロスセル

証券コード：3562



株式会社No.1



株式会社サムシング

建設関連の顧客へアプローチ

クロスセル・新サービスの開発へ



1

自己紹介

2

会社概要

3

事業紹介

4

業績

5

株主還元

配当

- 売上重視から利益重視の経営方針の転換により着実に利益獲得体質へ
- 2024年6月25日開催の第6回定時株主総会における決議事項「資本準備金の額の減少および剰余金の処分の件」を承認（財務体質の健全化を図る）

➔ SAAFホールディングスとして初の配当の実施を予定

2025年3月期 1株当たり配当金（予定）

6円

予定配当性向：52%※

※2024年3月末時点の発行済株式数および2025年3月期の業績予想（親会社株主に帰属する当期純利益）を用いて計算しています。

その他

- 有効に議決権※を行使いただいた株主様へ500円QUOカードを進呈

※毎年6月開催予定の定時株主総会における議決権行使



●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。

SAAFホールディングス株式会社
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、社会貢献を目指す。



SAAF
Support As A Foundation.



Appendix

単位:千円	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
総資産の部	12,983,534	14,928,342	18,098,268	16,771,396	18,051,775
流動資産	8,548,044	10,644,938	13,089,410	11,835,308	11,888,738
現金及び預金	3,177,102	3,894,837	5,782,758	3,794,009	4,994,190
受取手形及び売掛金	4,248,760	4,744,636	5,433,275	6,049,224	5,847,730
固定資産	4,378,656	4,263,885	4,993,394	4,935,088	4,743,111
有形固定資産	1,751,571	1,720,706	2,138,188	2,497,448	2,425,562
無形固定資産	1,407,274	1,296,876	1,349,895	1,185,360	1,068,713
投資その他	1,219,811	1,246,302	1,505,310	1,252,278	1,248,836
負債の部	10,420,362	12,408,414	15,899,009	13,793,925	14,931,077
流動負債	7,267,403	7,699,000	11,891,382	10,086,915	11,848,427
支払手形及び買掛金	1,564,231	1,445,395	1,882,525	1,922,726	1,717,276
短期借入金	2,389,650	2,661,723	6,856,950	4,869,635	6,922,409
1年内 長期借入金	1,056,046	1,009,857	388,236	453,542	365,460
固定負債	3,152,958	4,709,414	4,007,627	3,707,009	3,082,649
長期借入金	2,441,614	4,056,269	3,345,376	2,856,160	2,305,286
純資産の部	2,563,171	2,519,927	2,199,258	2,977,471	3,120,698
資本金	900,000	1,293,008	1,489,224	1,866,314	1,909,570
資本剰余金	2,019,557	2,412,565	2,582,917	2,953,034	2,991,881
利益剰余金	▲538,028	▲1,381,486	▲2,209,724	▲2,109,529	▲1,881,601
株主資本合計	2,376,991	2,314,707	1,852,610	2,699,813	3,019,849
非支配株主持分	132,912	139,813	330,088	346,143	218,728

単位:千円	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
営業CF	717,853	▲862,501	129,304	369,398	572,269
投資CF	▲1,355,502	▲1,051,337	▲601,404	▲498,715	▲5,125
財務CF	587,535	2,539,145	2,111,356	▲1,843,113	925,146
現金及び現金同等物の期末残高	2,917,371	3,536,578	5,235,065	3,293,359	4,794,906
フリーCF	▲637,648	▲1,913,839	▲472,100	▲129,317	567,143

単位:千円		2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
売上高	通期	21,224,761	22,634,593	26,346,996	30,528,153	29,270,215
	第3四半期	15,212,042	16,148,211	18,571,211	21,826,817	21,069,424
	第2四半期	10,050,994	10,298,704	11,882,222	14,331,201	13,848,713
	第1四半期	4,614,050	4,702,261	5,722,506	6,705,778	6,851,298
売上原価	通期	15,614,454	16,528,399	19,698,212	22,714,228	21,700,717
	第3四半期	11,424,961	12,124,836	14,040,287	16,556,990	15,836,428
	第2四半期	7,615,456	7,924,943	8,916,663	10,925,649	10,396,421
	第1四半期	3,517,985	3,564,854	4,269,302	5,039,452	5,095,020
売上総利益	通期	5,610,306	6,106,193	6,648,783	7,813,924	7,569,497
	第3四半期	3,787,080	4,023,374	4,530,924	5,269,826	5,232,995
	第2四半期	2,435,538	2,373,761	2,965,559	3,405,551	3,452,292
	第1四半期	1,096,065	1,137,407	1,453,203	1,666,326	1,756,277
販売費及び一般管理費	通期	5,454,480	6,359,048	6,410,080	7,074,499	6,855,735
	第3四半期	3,928,798	4,777,375	4,843,142	5,375,406	5,130,640
	第2四半期	2,676,381	3,237,910	3,374,240	3,714,067	3,483,691
	第1四半期	1,316,927	1,619,413	1,727,609	1,869,862	1,787,242
営業損益	通期	155,826	▲252,854	238,703	739,425	713,762
	第3四半期	▲141,718	▲754,001	▲312,218	▲105,579	102,354
	第2四半期	▲240,843	▲864,148	▲408,681	▲308,515	▲31,399
	第1四半期	▲220,862	▲482,006	▲274,406	▲203,536	▲30,965
経常損益	通期	140,737	▲208,537	157,244	708,457	767,760
	第3四半期	▲149,391	▲749,953	▲323,124	▲96,265	75,369
	第2四半期	▲242,982	▲829,644	▲429,759	▲238,388	11,805
	第1四半期	▲216,788	▲461,931	▲286,069	▲130,575	20,120
親会社株主に帰属する 当期純損益	通期	83,156	▲843,457	▲766,064	162,492	183,138
	第3四半期	▲360,597	▲1,139,816	▲907,915	▲446,489	▲367,700
	第2四半期	▲361,117	▲925,686	▲730,367	▲536,219	▲196,772
	第1四半期	▲237,753	▲516,391	▲381,655	▲286,287	▲2,907

単位:千円		2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
売上高	第4四半期	6,012,719	6,486,382	7,775,784	8,701,336	8,200,790
	第3四半期	5,161,047	5,849,506	6,688,988	7,495,615	7,220,710
	第2四半期	5,436,944	5,596,443	6,159,716	7,625,422	6,997,415
	第1四半期	4,614,050	4,702,261	5,722,506	6,705,778	6,851,298
売上原価	第4四半期	4,189,492	4,403,563	5,657,925	6,157,238	5,864,288
	第3四半期	3,809,505	4,199,893	5,123,623	5,631,341	5,440,007
	第2四半期	4,097,470	4,360,089	4,647,360	5,886,197	5,301,400
	第1四半期	3,517,985	3,564,854	4,269,302	5,039,452	5,095,020
売上総利益	第4四半期	1,823,226	2,082,819	2,117,859	2,544,098	2,336,502
	第3四半期	1,351,541	1,649,613	1,565,364	1,864,274	1,780,702
	第2四半期	1,339,473	1,236,354	1,512,355	1,739,225	1,696,014
	第1四半期	1,096,065	1,137,407	1,453,203	1,666,326	1,756,277
販売費及び一般管理費	第4四半期	1,525,682	1,581,672	1,566,937	1,699,092	1,725,094
	第3四半期	690,888	1,539,465	1,468,901	1,661,339	1,646,949
	第2四半期	1,920,982	1,618,496	1,646,631	1,844,204	1,696,448
	第1四半期	1,316,927	1,619,413	1,727,609	1,869,862	1,787,242
営業損益	第4四半期	297,544	501,146	550,921	845,005	611,407
	第3四半期	99,125	110,147	96,463	202,935	133,753
	第2四半期	▲19,980	▲382,142	▲134,275	▲104,978	▲434
	第1四半期	▲220,862	▲482,006	▲274,406	▲203,536	▲30,965
経常損益	第4四半期	290,129	541,415	480,368	804,723	692,391
	第3四半期	93,591	79,690	106,635	142,123	63,564
	第2四半期	▲26,194	▲367,713	▲143,690	▲107,813	▲8,315
	第1四半期	▲216,788	▲461,931	▲286,069	▲130,575	20,120
親会社株主に帰属する 当期純損益	第4四半期	443,754	296,358	141,851	608,981	550,838
	第3四半期	519	▲214,129	▲177,547	89,730	▲170,928
	第2四半期	▲123,363	▲409,295	▲348,711	▲249,931	▲193,864
	第1四半期	▲237,753	▲516,391	▲381,655	▲286,287	▲2,907

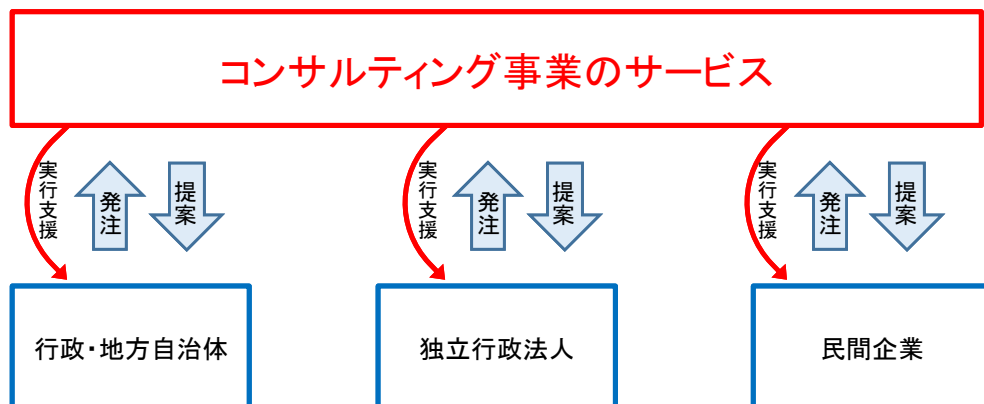
1. 事業内容

ITを通して、豊かな社会の実現

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する

行政	自治体DX推進支援、自治体業務システム標準化推進支援 オープンデータ推進支援、業務・システム最適化計画支援等
独立 行政法人	情報セキュリティ強化支援、刷新可能性調査、最適化計画策定支援等
民間企業	経営戦略策定支援、新規事業企画支援、DX推進支援 BPR/BPO推進支援、人材育成支援等

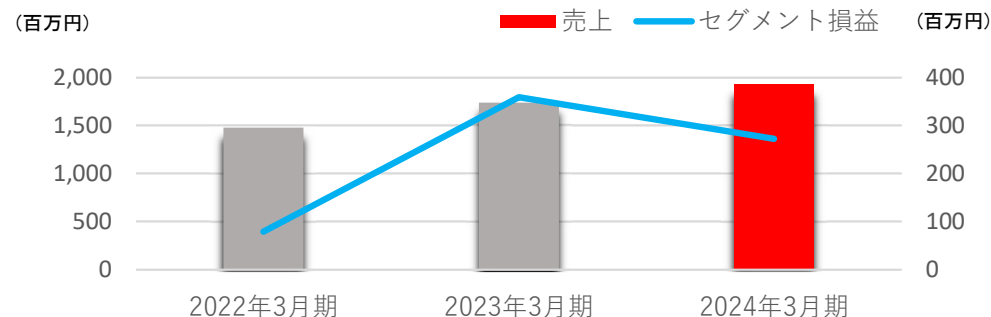
2. 収益構造(取引関係図)



※入札案件含む

3. 収益推移

コンサルティング事業			
単位:百万円	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
売上高	1,481	1,741	1,929
セグメント 損益	79	359	272



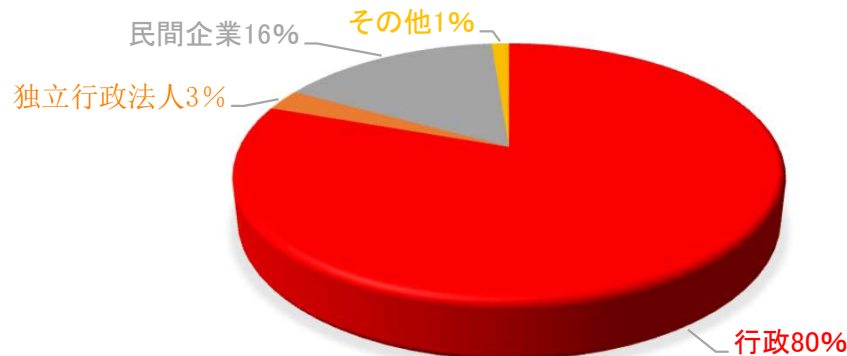
✓業績推移

- ・ITbook: 前期に比べ粗利率が低下するも高粗利は維持
- ・みらい: サテライトオフィス増設・人員増強により売上高拡大
- ・行政コンサルティング: 自治体DX推進、自治体システム標準化等 安定的に案件獲得

✓成長戦略進捗等

- ・政府のデジタル化推進による案件および自治体政策案件(自治体DX推進、自治体システム標準化、ガバメントクラウドへの移行等)の対応拡大

4. 売上構成



コア事業① コンサルティング事業

5. 競合環境・競争優位性

官公庁に対し多くのコンサル実績を保有

2020年度以降、200を超える地方公共団体よりコンサルティング業務を受託し、自治体DX・業務システム標準化等の各種支援を実施
さらに、地方創再生に関する各種支援業務、多様な分野での研修・人材育成、マーケティング・プロモーション(HP・SNS運用)、企業誘致事業の運営、スポーツスクールの運営等、多種多様な業務対応実績

ITコンサルを強みに様々な問題を解決

ITを強みとした専門のコンサルタントにより、官民における様々な問題を、ITを駆使したコンサルティングにて解決



自治体標準化の推進

国の推進する地方公共団体の情報システムの標準化にむけてガバナンスクラウドの活用、BPR(業務見直し)等の支援を実施

広島県、熊本県エリアを中心に競合に対する強み

- ・広島県において、県を含む県内自治体24団体のうち18団体と重点事業に関する業務を多数担当
- ・熊本県では熊本県および熊本市、天草市と継続的な取引実績

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が在籍
自治体(熊本県、岡山県瀬戸内市、北海道美唄市等)のデジタル関係特別職公務員等、多数在籍

6. 成長戦略

		商品	
		← 既存	→ 新規
顧客ターゲット	既存	市場浸透 <ul style="list-style-type: none"> ● 既存顧客、既存案件のリテンション強化 ● 優秀なコンサルタントの獲得 ● 中国、四国、九州エリアでの事業実績を活かして全国展開 ● スポーツによるまちづくり、企業誘致、地域人材の育成等の実績がメディアや省庁の好事例として多数紹介 	商品開発 <ul style="list-style-type: none"> ● 安定収益を確保できるコンサルティングサービスの拡充・開発 ● 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、販売を開始
	新規	市場開発 <ul style="list-style-type: none"> ● 政府のデジタル化推進による案件および自治体政策案件(自治体DX推進、自治体システム標準化、ガバナンスクラウドへの移行等)の対応拡大 ● 自治体や民間企業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、受託開発と導入コンサルティングサービスを開始 ● 日本の主要産業となりうる地方観光事業者の支援サービスを開始 	多角化 <ul style="list-style-type: none"> ● 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 ● 事業戦略策定、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 ● 日本の成長産業について地方の新産業および雇用創出に向けたR&Dを開始

コア事業② システム開発事業

1. 事業内容

IT、IoT等の新技術を通してステークホルダーに便利さ、快適さ、新しい価値の創造を提供および、地域、社会に貢献し日本の「デジタルシフト」をリードする

商品コンセプト: デジタル社会・イノベーション創出の実現等

主なサービス

NXTech(旧:NEXT)

- ・システムソリューション(受託開発・SES・クラウド・運用保守)
- ・IoTソリューション、組込みソリューション

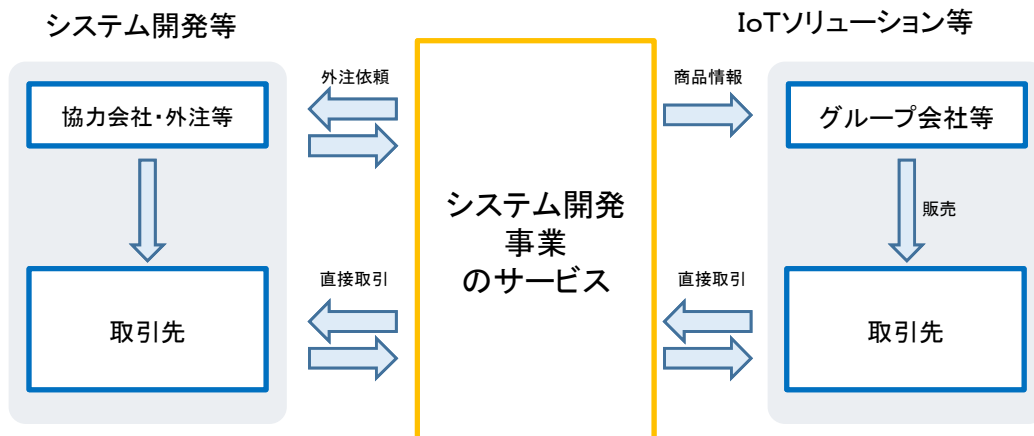
東京アプリケーションシステム(TASC)

- ・IT販売、ITインフラ構築、動画ソリューション、保守サービス
- ・PCサポートセンター、システム開発 等

その他 コスモエンジニアリング

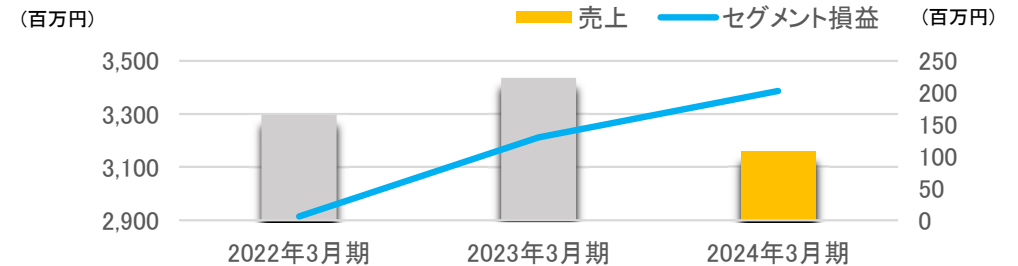
- ・ソフトウェア開発 等

2. 収益構造(取引関係図)



3. 収益推移

システム開発事業			
単位:百万円	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
売上高	3,298	3,298	3,158
セグメント損益	6	130	203



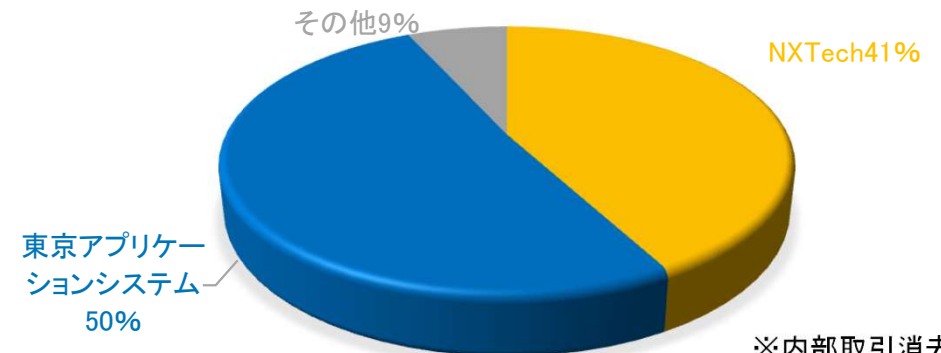
✓業績推移

- ・NXTech: 顧客の在庫調整により売上前期比減少(74.8%)、IT人材の獲得難航により計画値修正
- ・TASC: ニアショア/ラボ事業好調 売上高前期比増収(112.5%)、インボイス制度関連案件需要増

✓成長戦略進捗等

- ・NXTech: 新商品開発・ASEAN展開は継続的に実施。利益の出る体制の構築(コスト削減等) →ベトナムで農業IoTサービスの開始に向け活動中
- ・TASC: 体制強化～ニアショア: 現状30名※一時的減少(計画100名)ラボ/SES 75名(計画70名) ※大手顧客のシステム開発投資の一部停止を受け一時的に人員を調整
- ・TASC: DX、インボイス制度、電子帳簿保存法を背景に組織営業好調(群馬、長野エリア)

4. 売上構成



5. 競合環境・競争優位性

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、利益の出る事業モデルとなっている

ニアショア開発・ラボ事業の確立

常駐するSEとニアショア拠点との連携、セキュアな開発環境の確保、高定着率のSE活用とニアショアによる低コスト化により満足度の高い開発を実現している



FINTECHシステム開発

金融業務等の専門知識を有する技術者により、FINTECHシステム開発やニッチな分野へのアプローチが可能

6. 成長戦略

		商品	
		〈既存〉	〈新規〉
顧客ターゲット	〈既存〉	市場浸透 <ul style="list-style-type: none"> ●常駐SEとの連携、ニアショア拠点による優秀な人員の定着やコストパフォーマンスと長年の開発実績により安定的な収益を見込む ●ニアショア・ラボ/SES事業の拡大 ●テレワーク開発スキームを確立、新潟、首都圏以外の技術者を確保 	商品開発 <ul style="list-style-type: none"> ●既存のIoTサービス、IoT機器、ITシステム等のコアテクノロジーからの派生や、新製品/サービス開発に積極的に取り組む企業風土の維持により市場環境の変化にも対応できる体制・商品開発の実施
	〈新規〉	市場開発 <ul style="list-style-type: none"> ●IoTサービスの海外展開を開始し、主にASEAN市場の開拓を目指す(NXTechの土木・防災・農業関連IoTサービス) ●新潟のビジネスモデルを展開した群馬・長野エリアの事業拡大の為、専任の営業要員を採用 ●自動運転技術の開発等新分野にも積極的に取り組むなど、既存分野のみに囚われない組織造りの構築 	多角化 <ul style="list-style-type: none"> ●グループの豊富なセグメントとのシナジーにより、建設分野等の新分野を意識した開発

コア事業③ 人材事業

1. 事業内容

技術者派遣、製造、物流向け派遣、教育人材派遣等
スポットを絞った人材サービスを展開

商品コンセプト: New Values Service

主なサービス

NXTech(旧: NEXT)

- ・技術者派遣事業(SES契約・派遣契約)

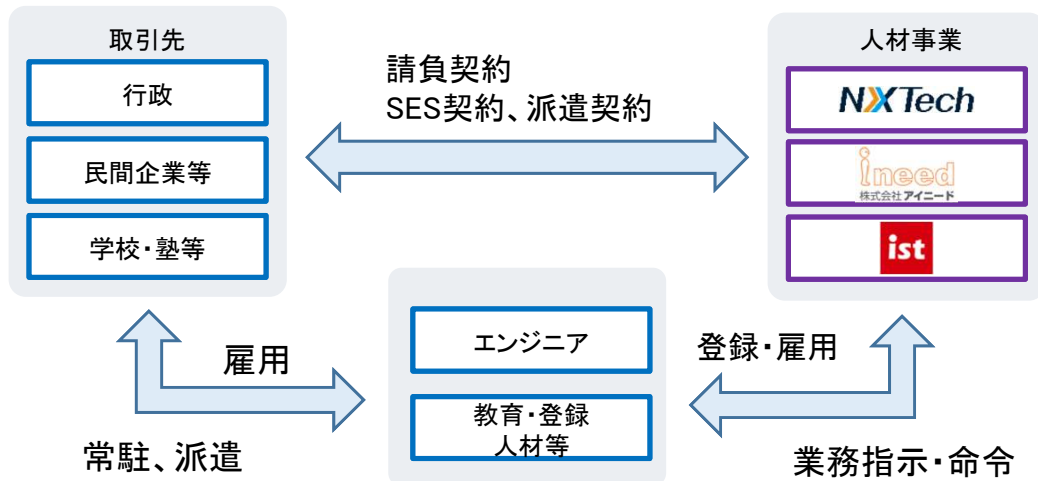
アイニード

- ・登録型派遣(製造・物流関係が中心)
- ・紹介予定派遣(顧客が雇用する事を前提にスタッフを派遣)

イスト

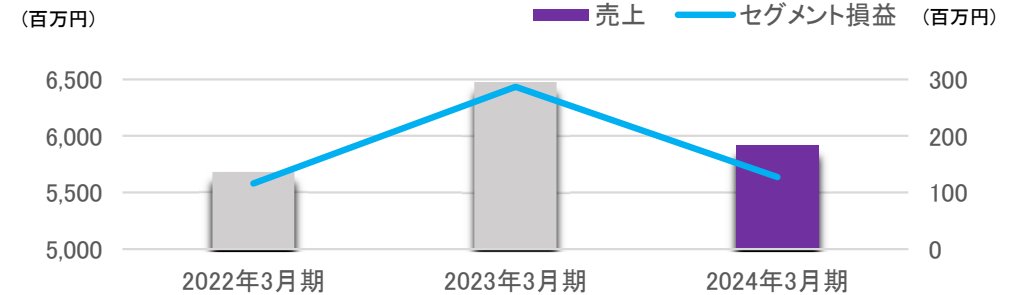
- ・教育人材派遣(登録型)

2. 収益構造(取引関係図)



3. 収益推移

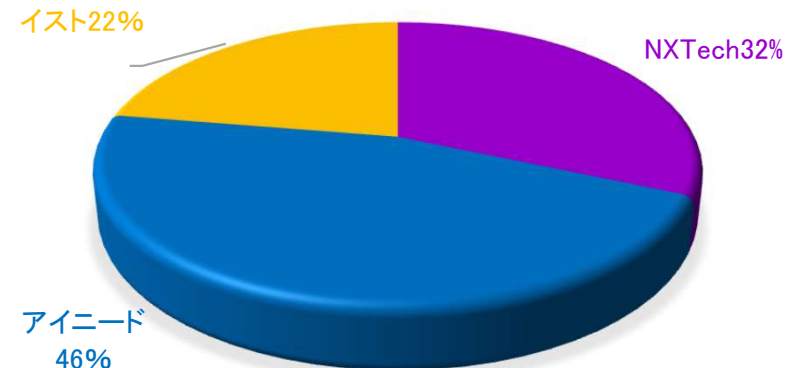
人材事業			
単位:百万円	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
売上高	5,681	6,476	5,914
セグメント 損益	116	287	127



✓業績推移

- ・NXTech: 事業譲渡(心齋橋・静岡オフィス)譲渡による減収(前期比69.8%)、IT人材の獲得難航
- ・アイニード: 介護、派遣人員は順調に増加、単価面での交渉の余地あり 売上高前期比108.6%
- ・イスト: 業績好調 教育人材派遣好調により増収増益 売上高前期比109.6%
- ✓成長戦略進捗等
- ・NXTech: 売上重視から利益重視へ 技術者の稼働率に課題、派遣人員の偏り解消を目指す
- ・アイニード: 四国エリア進出予定、業種の拡大、紹介含む高粗利案件に注力
- ・イスト: 東海エリアへのエリア拡大予定

4. 売上構成



5. 競合環境・競争優位性

エリア・人材戦略

エリア拡大・優秀人材採用による
継続的な成長戦略を展開

NXTech

ineed
株式会社 アイニード

ist

戦略的な営業手法

技術者派遣においてプライムベンダー※をターゲットとした
営業体制を構築
※主にITのシステムやサービス開発の元請けを担っている会社

専門性に特化した人材サービス

エンジニア、製造・物流関連、教育人材等専門性に特化した
人材サービスを展開し、シェアを拡大

6. 成長戦略

		商品	
		← 既存	新規 →
顧客 ターゲット	既存	市場浸透 <ul style="list-style-type: none"> ● Sierを中心に取引拡大 ● ブランド力の強化 ● 拠点拡大(アイニード:四国エリア進出予定、イスト:東海エリア拡大) ● 顧客の選択と集中 ● 広告チャネル拡大と強化(SEM広告・SNS広告の実施・分析) 	商品開発 <ul style="list-style-type: none"> ● 請負・受託ができる体制の確立 ● 自社製品の開発と販売の推進
	新規	市場開発 <ul style="list-style-type: none"> ● 既存サービスをベースに商流をあげ、エリア展開も同時に実施 ● 製造系大手顧客からの受注獲得を目指す 	多角化 <ul style="list-style-type: none"> ● 自社製品の開発・販売を検討 ● 外国人材ビジネスの再考

コア事業④ 地盤調査改良事業

1. 事業内容

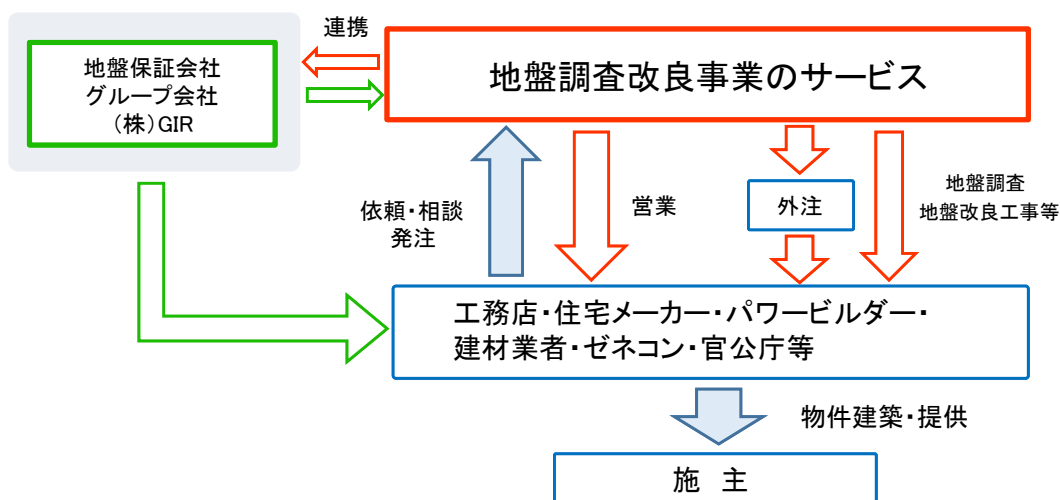
地盤調査・改良工事分野で業界トップクラスの実績(年間36,000件以上)をもち、全国28拠点にて戸建住宅を中心に、小型商業施設や中低層建築物の地盤調査・改良工事等を行う

商品コンセプト: 業界の透明性、不正行為の防止等

主なサービス

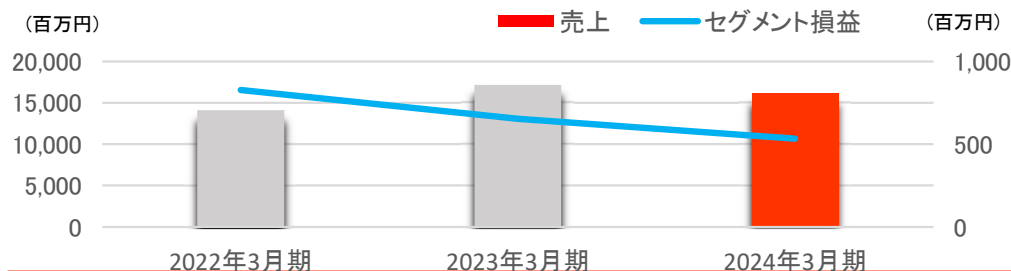
- サムシング 地盤調査、地盤改良、測量 等
- アースプライム 地盤調査、土質試験 等
- 東名 建設基礎工事、鉄道関連の建設、土木基礎専門工事
- ・その他(不動産(三愛ホーム))等

2. 収益構造(取引関係図)



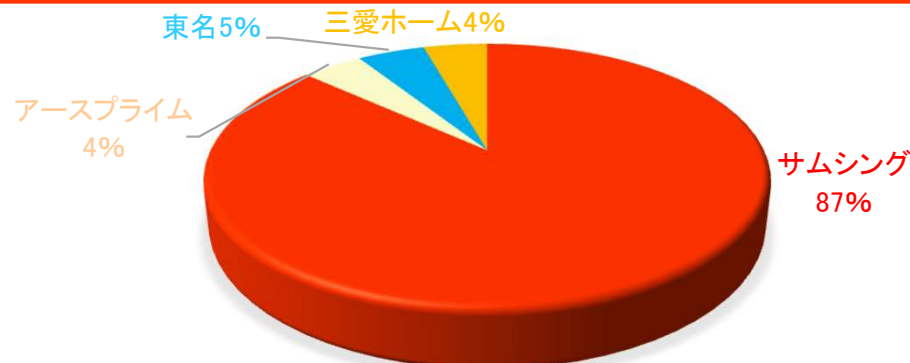
3. 収益推移

地盤調査事業			
単位: 百万円	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
売上高	14,120	17,171	16,081
セグメント 損益	829	653	533



- ✓業績推移
 - ・サムシング: 下期に新設受託着工戸数減少等の影響や東北地方の降雪、大型案件の期ずれおよび失注により減収(前期比99.6%)
 - ・アースプライム: 大手ゼネコンから安定的受注 前期比から売上増加(前期比104.7%)
 - ・東名: 上期着工時期遅延の影響で減収(前期比96.9%)
 - ・三愛ホーム: 住宅市場低迷により当初の販売計画を大幅に下回り減収(前期比35.8%)
- ✓成長戦略進捗等
 - ・サムシング: 戸建住宅だけでなく、店舗、中低層建築物に加え、都市型マンション(高層建築物)に対応する地盤サービス受注等市場領域の拡大を目指す
 - ・営業力を生かしたグループ商材、新規商材によるクロスセルの実現

4. 売上構成



コア事業④ 地盤調査改良事業

5. 競合環境・競争優位性

年間36,000件以上の信頼と実績

創業より26年間の実績をもとに、全国28拠点にてサービスを展開(直近では、年間36,000件以上の現場実績)し、顧客からの厚い信頼を得ている

洗練されたビジネスモデル

最新の機器導入と熟練の技術者による、洗練された業務フロー、多種多様な工法、改ざんのないシステムの活用で、無駄を徹底して省いたビジネスモデルを確立



地盤調査、地盤改良工事、地盤保証までワンストップ対応が可

地盤調査、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、一貫したサービス提供を可能にしている

全国各地の地盤に最適な工法を選定

地盤改良工事においては、認定工法を含む16種類の工法から、その地盤に最適な工法を選定しお施主様へ提供

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、現場で記録したデータをそのまま報告書に反映でき、改ざんのない透明性の高い報告が可能となっている

6. 成長戦略

		商品	
		〈既存〉	〈新規〉
顧客ターゲット	〈既存〉	市場浸透 <ul style="list-style-type: none"> ●地盤調査・改良工事分野では、業界トップクラスの受注数、売上を誇る ●全国28拠点に事業展開しているが、今後も国内の出店数を拡大 ●認定工法も含め、16種類の工法より選定を可能にし、全国の地盤に対応できるサービスを提供 ●鉄道関連の土木基礎工事に特化し、大手ゼネコンとの取引拡充 	商品開発 <ul style="list-style-type: none"> ●中長期的な事業成長に向けて、新工法の開発等による差別化を図る ●市場 ニーズの多様化、技術の高度化、競争激化等の環境下に対応すべく人員の増強、研究開発活動の推進による一層の高品質化かつサービスの高付加価値化を図る ●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
	〈新規〉	市場開発 <ul style="list-style-type: none"> ●戸建住宅だけでなく、店舗、中低層建築物に加え、都市型マンション(高層建築物)に対応する地盤サービス受注等市場領域の拡大を目指す ●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 ●大型工事に対応可能な設備投資により工事単価の向上を目指す 	多角化 <ul style="list-style-type: none"> ●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の受注拡大を見込む ●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 ●M&A実施した不動産事業を営む三愛ホームとのシナジーを発揮させ不動産事業の拡大を図る

育成事業① 保証検査事業

1. 事業内容

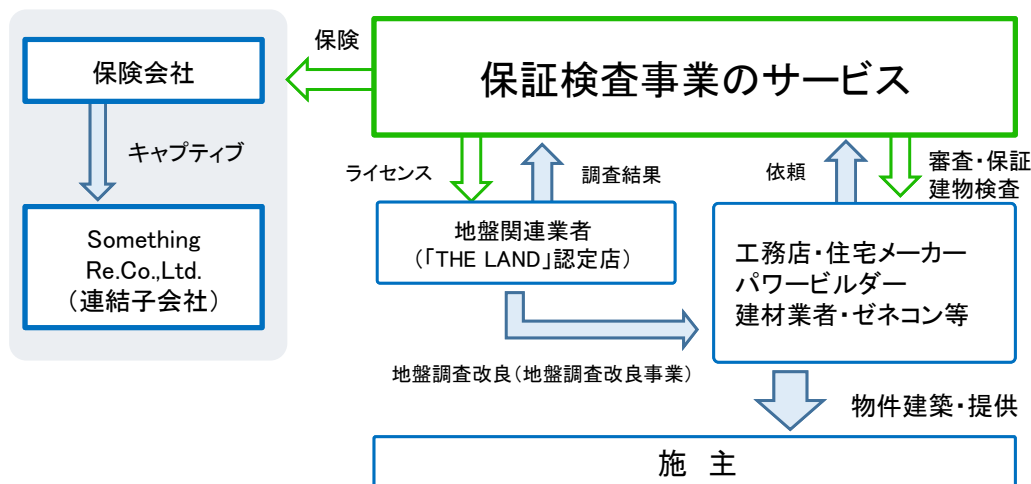
ハウスメーカーなどのビルダーに対して、地盤保証、住宅完成保証および、住宅検査関連業務を行う

商品コンセプト: 顧客に対して安心と、信頼のおける市場づくり

主なサービス

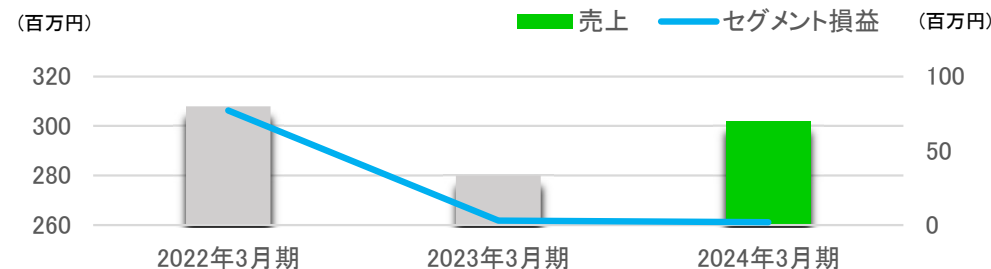
- ・地盤保証
- ・住宅完成保証
- ・住宅検査関連業務
- ・物品販売等

2. 収益構造(取引関係図)



3. 収益推移

保証検査事業			
単位:百万円	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
売上高	308	280	302
セグメント損益	77	3	2



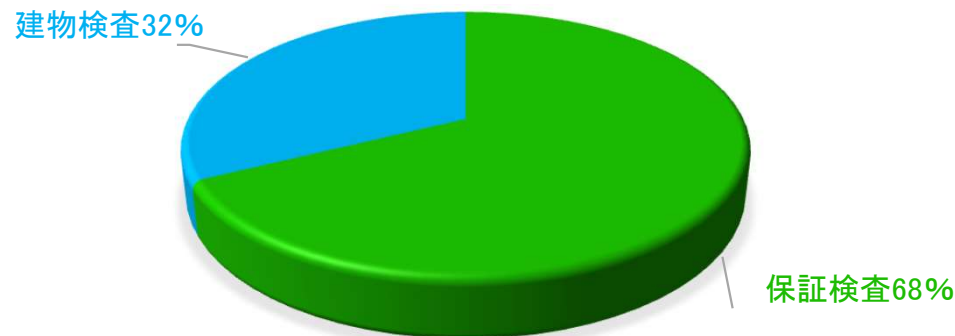
✓業績推移

- ・住宅着工戸数の減少により保証事業において受注数が減少
- ・低粗利により利益率悪化→検査事業の縮小に総じて売上高減少

✓成長戦略進捗等

- ・大口顧客の獲得に向け営業活動・新商品の開発は継続中
- ・自動化システム導入による業務効率化を推進

4. 売上構成



5. 競合環境・競争優位性

17万棟以上の累計保証実績

顧客ニーズにマッチした豊富な商品ラインナップにより、地盤保証の実績は、累計17万棟以上
万一の沈下事故発生時にも、対応できるノウハウを持ち合わせている



Something Re.Co.,Ltd

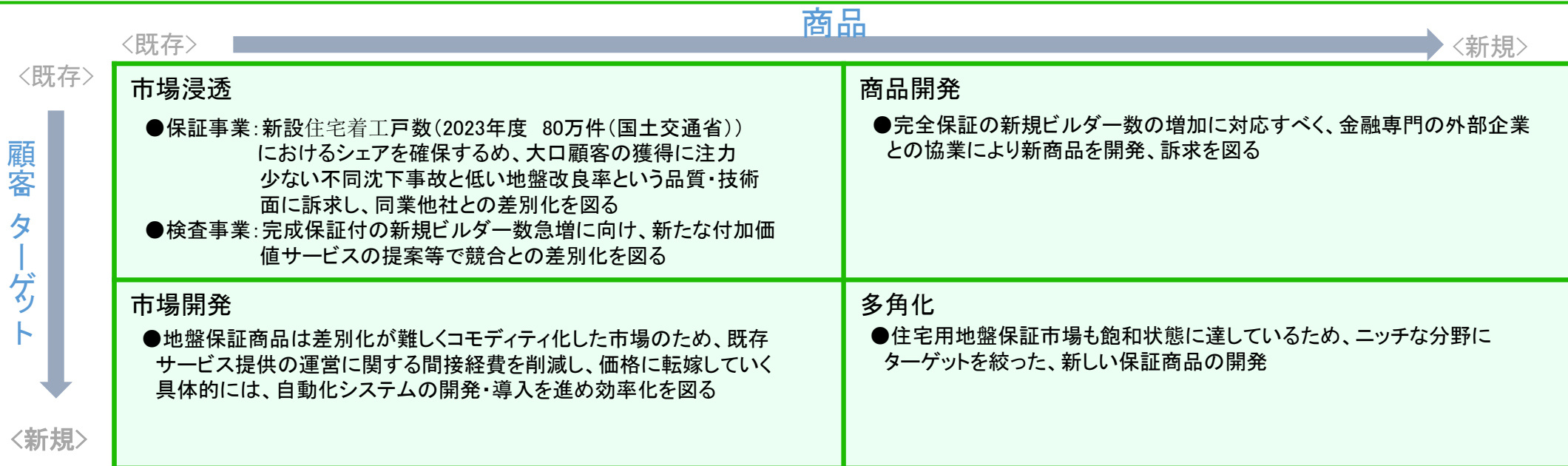
地盤調査・改良工事業界トップクラスのサムシング社との提携

商品サービスの市場への浸透は、地盤調査・改良工事分野で国内最大手のグループ会社サムシング社との提携により行っているため、全国へのサービス提供を実現可能

経営資産を活用した付加価値サービスの提供

競合他社との差別化を図るため、金融専門のグループ会社との協業による商品開発を推進し、付加価値ある商品を提供

6. 成長戦略



育成事業② 建設テック事業

1. 事業内容

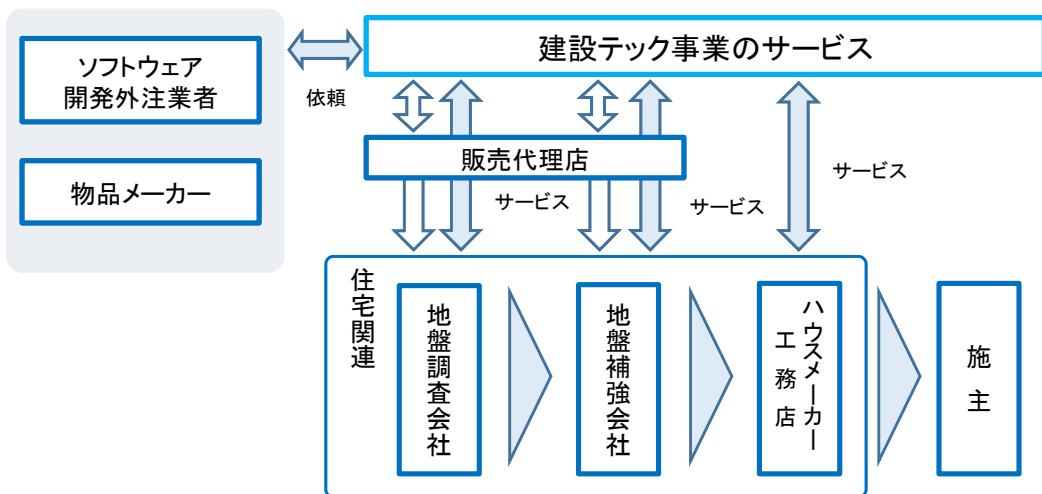
GPS機能付き地盤調査システム『GeoWeb System』等のレンタル・販売、および電子認証サービスの提供

商品コンセプト: ヒューマンエラー、不正行為の防止、業務の効率化の促進等

主なサービス

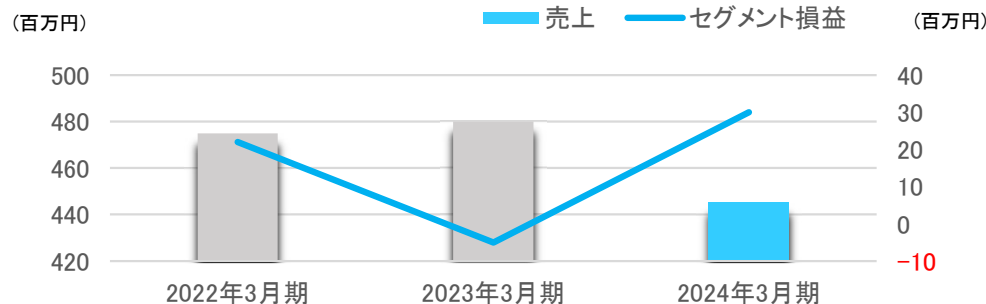
- ・継続: GeoWeb他継続課金サービス
システム保守サービス、機器レンタル
- ・受託: 受託開発、請負、SES
- ・販売: 商品販売、校正メンテナンス

2. 収益構造(取引関係図)



3. 収益推移

建設テック事業			
単位: 百万円	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
売上高	475	480	445
セグメント損益	22	▲5	30



✓ 業績推移

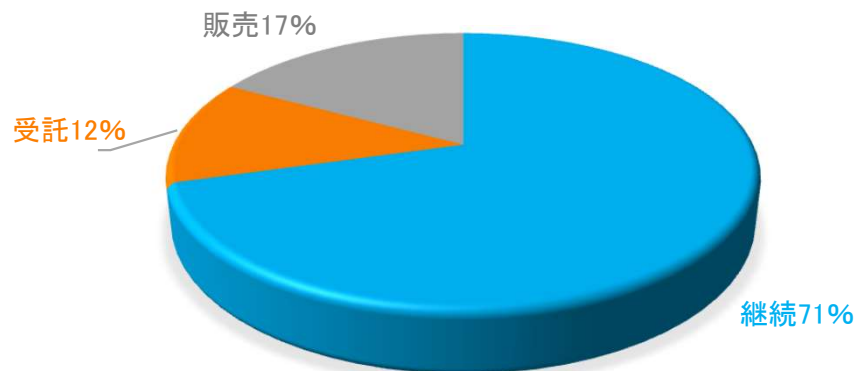
- ・GeoWeb: 社内の開発人員が成長し、短納期での開発完結を実現 原価率削減による利益増加
- ・4Dkankan: 代理店の拡販が計画通り進まないことにより、製品の販売目標は大きく未達

✓ 成長戦略進捗等

- ・関連業界(不動産業界、測量業界)へ 新規参入
- ・先端技術開発への対応

➡ プロダクト開発や研究開発を推進中 (360°カメラ・3Dスキャナー)

4. 売上構成



5. 競合環境・競争優位性

戦略的な販売手法

業界大手を代理店とし、多重請負構造が一般的な建設業界では、元請指定ということが絶大な力を持つ

ニッチ市場を確実に狙う効率戦術

ニッチ市場で大手が手をだしにくいところで確実なシェアを獲得しながら、徐々にタテとヨコに拡大していく戦略



「真のソリューション提案」を実現

現場・業界を知っている強みにより、「真のソリューション」提案を実現可能

機能的なパッケージ商品での提案

ソフトウェアだけでなく、装置もセットにしたシステムのため、単なる情報整理アプリのみを製作するソフトウェアベンダーは競合製品を作りにくい

先駆的参入による高い優位性

先駆的参入分野により、既に大きな市場シェアを確保

6. 成長戦略

		商品	
		〈既存〉	〈新規〉
顧客ターゲット	〈既存〉	市場浸透 <ul style="list-style-type: none"> ●地盤業界のシステムの未導入も多く、伸びしろは存在 ●マイクロソフト社の Windowsのように『地盤調査における常識』というレベルまで建設市場浸透を目指す ●代理店制度を活用し、効率的営業の特化でシェア拡大を目指す 	商品開発 <ul style="list-style-type: none"> ●『GeoWeb LD』のように、顧客からの様々な要望から商品開発を推進（競合他社の出現に対し、充実した機能で囲い込みを実現し、顧客離れを阻止） ●『GeoWeb System』のリニューアルによる安定稼働を目指す またiOS対応や遠隔管理機能等を実装し、新規クライアントの獲得を目指す
	〈新規〉	市場開発 <ul style="list-style-type: none"> ●既存システムをベースに、関連業界（不動産業界、測量業界）へ新規参入 ●働き方改革に伴うシステム化の加速に伴い、自動化・無人化の実現に向けたサービスを地盤調査・地盤改良工事分野にて開発を進める 	多角化 <ul style="list-style-type: none"> ●新市場への参入を継続的に検討し、新商品の投入を目指す ●サードパーティとの連携を強化し、新製品・新サービスの開発を進める ●『4DKanKan』により、新市場を創出し、成長機会の拡大を目指す

育成事業③ 海外事業

1. 事業内容

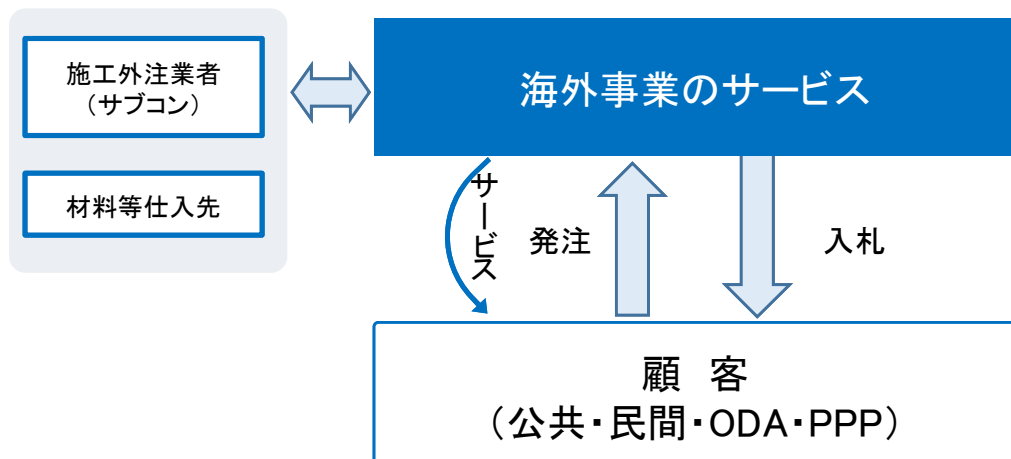
ベトナム・カンボジアを中心に、インフラ整備を目的とした地盤改良工事等の特殊土木工事をはじめ、道路・橋梁・水利工事等の一般土木工事や地盤調査等を行う

**商品コンセプト: 日本の高品質・技術のノウハウを
東南アジア市場へ**

主なサービス

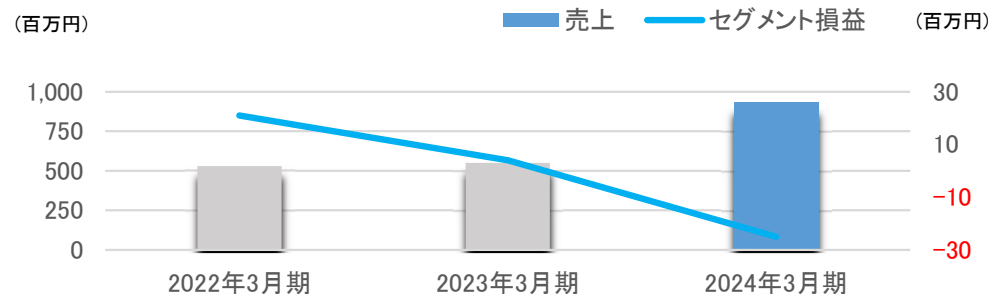
- ・土木工事 ・地盤調査 ・建築工事
- ・一般土木工事(道路・橋梁・水利)
- ・特殊土木工事(基礎・改良工事)等

2. 収益構造(取引関係図)



3. 収益推移

海外事業			
単位:百万円	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
売上高	531	551	931
セグメント損益	21	4	▲25



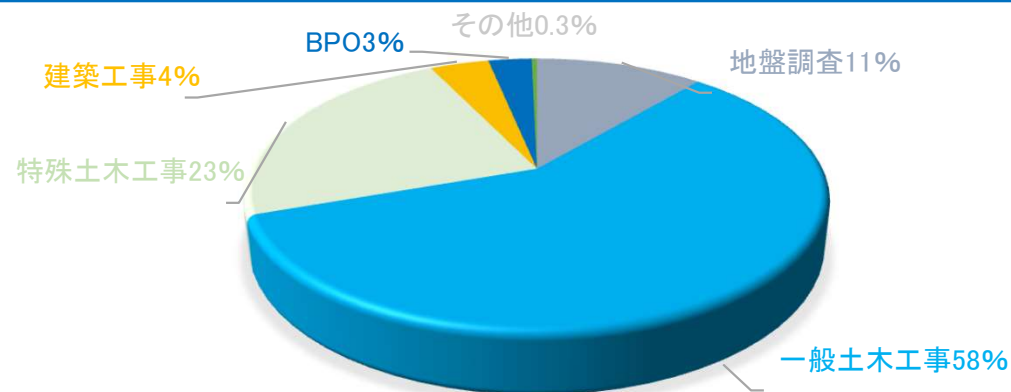
✓業績推移

- ・原材料の高騰や円安による日本向けBPO事業の利益率低下が影響
- ・案件ごとの粗利率管理や工事入札の数値管理等が機能されていなかったことにより売上は増加したものの利益が大きく下回る結果となった

✓成長戦略進捗等

- マーケット拡大(拠点拡大・協力会社・業務提携先拡大)
- ベトナムの地方自治体との関係強化、農業分野への事業拡大を計画
- ベトナム、カンボジア、日本の各拠点で交流含めて育成、人材確保進行中

4. 売上構成



5. 競合環境・競争優位性

ベトナム国各省との関係が強固

メコン川流域のインフラ整備実績から、ODA・PPP案件等、自治体からの受注が伸張

増加する建設市場の成長率大

ベトナム・カンボジアなどの発展途上国のインフラ、およびスマートシティの需要が激増し、住宅建設・工場建設・公共施設建設などのニーズが高まる(ベトナムの2025年GDP成長率6.2%(予測)
※ADB2024年4月11日公表「アジア経済見通し(2024年4月版)」)



実績がある日本からの強力なサポート

技術面・安全面・運用管理面において実績のある日本からの強力なサポートにより、先端設備・工法・技術によるサービス提供が可能

新規ニーズの開拓

急成長する発展途上国のニーズに伴い、既存事業以外の社会開発が促進され、経営資産を活かした新たな事業が見込まれる

6. 成長戦略

		商品	
		<既存>	<新規>
顧客ターゲット	<既存>	市場浸透 <ul style="list-style-type: none"> ●内部・外部の要因を分析し、グローバル人材の育成を強化 →ベトナム、カンボジア、日本の各拠点で交流含めて育成 人材確保進行中 ●協力業者とのネットワーク管理体制を強化 	商品開発 <ul style="list-style-type: none"> ●市場優位性のある先端設備・工法・技術を導入し、多種多様な工事・特殊仕様への対応力を強化 ●ゼネコンとして多様な工種・大規模工事に対応
	<新規>	市場開発 <ul style="list-style-type: none"> ●市場を調査・分析し、新規事業を開拓 →ベトナムの地方自治体との関係強化、農業分野への事業拡大を計画 ●協力会社や業務提携先を積極的に増やし、事業拡大・新規事業を展開 	多角化 <ul style="list-style-type: none"> ●現地にない設備・技術を日本から調達し、新規事業に必要な投資を行う ●現地の事業拠点を増やし、マーケットを拡大するとともに、新規事業を開拓

事業セグメント	時期	目標達成のための施策
グループ全社	毎期	<ul style="list-style-type: none"> ✓サステナビリティやシナジーを生み出すM&Aの実施 ✓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	毎期	<ul style="list-style-type: none"> ✓DX促進強化を図る(地方自治体・民間企業) →自治体DX推進、自治体システム標準化、ガバメントクラウドへの移行等の対応拡大(ITbook) ✓システム標準化、ガバメントクラウドへの移行等の対応拡大(ITbook)
	～2025年3月期	<ul style="list-style-type: none"> ✓体制強化(人材確保) ✓サービス提供エリア拡大・強化 →支店・サテライトオフィスの設置(みらい)
システム開発事業	毎期	<ul style="list-style-type: none"> ✓新商品の開発および拡販(NXTech)
	～2025年3月期	<ul style="list-style-type: none"> ✓IoTサービスのASEAN展開は継続的に実施、利益の出る体制の構築(コスト削減等)(NXTech) ✓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) →ニアショア 30名→100名 ラボ/SES事業 75名※計画の70名達成(東京アプリケーションシステム) →新潟県におけるビジネスモデルを群馬・長野エリアへ選任要員を採用し展開(東京アプリケーションシステム)
人材事業	～2025年3月期	<ul style="list-style-type: none"> ✓体制強化(拠点、派遣人員増強) →エンジニア採用の専門部隊を設置し効率的な人材調達を実施(NXTech) →派遣社員への教育強化、高付加価値な案件の受注 →東海エリアへの拠点拡大および派遣人員の拡大(イスト) →四国エリアの進出予定、業種の拡大(アイニード) ✓顧客ニーズの深耕、提案営業強化

事業セグメント	時期	目標達成のための施策
地盤調査改良事業	毎期	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 研究開発等（防災・新工法・IoT導入） ✓ 戸建住宅以外のサービス強化・設備投資（店舗・中低層マンション等）（サムシング） ✓ 不動産事業の強化を図る <ul style="list-style-type: none"> → 埼玉県川越市を中心に営業強化を行うと共に東京都内へのエリア拡大を図る（GIR・三愛ホーム）
	～2025年3月期	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 体制強化（エリア拡大・自社班体制構築） <ul style="list-style-type: none"> → 自社の全施工管理・全施工班への導入（サムシング） → 人員の増強、研究開発活動の推進による一層の高品質化、サービスの高付加価値化 杭破碎、杭撤去工事のサービス内容拡充へ向け、品質管理部による調査・開発中（サムシング） → 鉄道関連の土木基礎工事に特化し大手ゼネコンとの取引拡充（東名）
保証検査事業	毎期	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 大口顧客の獲得 ✓ サービス拡充（新商品開発、保証対象ドメインの拡充） ✓ 自動システム導入による業務効率化を推進
建設テック事業	～2025年3月期	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 関連業界（不動産業界、測量業界）へ新規参入 ✓ 先端技術開発への対応 <ul style="list-style-type: none"> → 既存システムに新技術をアドオンし、新しい体験型販促ソリューションサービスを展開
海外事業	毎期	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 市場優位性のある先端設備・工法・技術を導入 ✓ 多種多様な工事・特殊仕様への対応力を強化
	～2025年3月期	<ul style="list-style-type: none"> ✓ マーケット拡大（拠点拡大・協力会社・業務提携先拡大）
その他事業	～2025年3月期	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 金融事業、保険事業の強化 ✓ M&A事業拡大化 ✓ ドローン事業拡大 ✓ 貸出し事業