



証券コード: 1447



SAAF
Support As A Foundation.

01 会社概要・経営理念

02 事業概要

03 業績

04 経営戦略・事業戦略

05 2026年3月期 第1Q・業績予想

06 株主還元



SAAF
Support As A Foundation.

01 会社概要・経営理念



持続可能な社会の実現とグループの持続的企業価値成長

－ 様々な社会課題に対してソリューションを提供する企業 －

「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。

会社概要



社 名	SAAFホールディングス株式会社
所在地	東京都江東区豊洲三丁目2番24号 豊洲フォレシア 9F
設立	2018年10月1日
上場取引場	東京証券取引所 グロース
証券コード	1 4 4 7
資本金	1,909百万円（2025年 3 月末時点）
グループ会社数	連結子会社19社、関連会社 1 社 （2025年 3 月末時点）
従業員数	連結2,328名（2025年 3 月末時点）

役員体制



取締役会 メンバー



代表取締役
左奈田 直幸
Naoyuki SANADA



取締役会長
松場 清志
Kiyoshi MATSUBA



取締役
坂口 岳洋
Takehiro SAKAGUCHI



取締役
和田 洋
Hiroshi WADA



社外取締役
塚本 勲
Isao TSUKAMOTO



社外取締役
森本 千賀子
Chikako MORIMOTO



社外取締役
仲岡 一紀
Kazunori NAKAOKA

監査役会 メンバー



常勤監査役
西山 靖 Yasushi NISHIYAMA



社外監査役
三谷 総雄 Fusao MITANI



社外監査役
岡田 憲治 Kenji OKADA

執行役員

・社長執行役員
・専務執行役員 海外事業セクター長
・常務執行役員 コンサル・人材事業セクター長

左奈田 直幸
坂口 岳洋
和田 洋

・常務執行役員
・常務執行役員
・上席執行役員
・執行役員

システム開発事業セクター長
建設土木事業セクター長
経営管理本部長
人事部長

廣沢 利英
山口 法弘
宗宮 伸英
門野 靖弘

自己紹介



代表取締役 社長執行役員
左奈田 直幸

1984年	ソニーケミカル株式会社（現デクセリアルズ株式会社）入社
1989年	SonyChemicals（Singapore）Pte.Ltd. （現Dexerials Singapore Pte.Ltd.）Director就任
2006年	ソニーケミカル株式会社（現デクセリアルズ株式会社） 回路デバイス事業部事業部長就任
2012年	デクセリアルズ株式会社グローバル営業部門部門長就任
2016年	同社上席執行役員総合企画部門部門長就任
2019年	同社上席執行役員CFO総合企画部門長 プロセス改革推進担当就任就任
2021年	日本電産株式会社入社
2021年	日本電産エレシス株式会社（出向） 常務執行役員管理統括 事業企画室長就任
2023年	当社執行役員経営企画室長就任
2024年	NEXT株式会社（現NXTech株式会社）取締役 副社長就任
2025年	当社上席執行役員経営管理本部長就任
2025年	当社代表取締役 社長執行役員就任（現任）

1. 成長基盤は社員自身であること

社員・役員自身の自己研鑽、
タフアサインメント、見聞、感動体験にこそ
SAAFホールディングスグループの成長基盤はある

経営 基本方針

2. ガバナンス経営の実践

ガバナンス（企業統治）体制が
あってこそ公器としての企業があり、
資本市場からの信頼が得られることを
認識し続けること

3. 社員とその家族の安心と 希望の実現

会社が存続、成長し続けること、
社員の皆が自身の成長を託せると
自信を持てること、
働きがいと成果を家族と共有できること

事業モデル

定義する市場で
収益の上がる事業の仕組み
(勝ちパターン、
勝利の方程式など)

技術主導 付加価値

自社の付加価値に
必要な技術の明確化
と開発・導入

成長ストーリー

時間軸を考慮した
市場の選択、転換、
事業の拡大・質的転換

(事業モデル) × (技術主導付加価値) × (成長ストーリー)

= SAAF型企業価値創造モデル<MTG>



MTGを基にして『新中期経営計画 MTG2028』策定開始



SAAF
Support As A Foundation.

02 事業概要

事業セグメント



DX推進を通して、豊かな社会を実現する



コンサルティング事業

行政向けITコンサルティング/
行政基幹業務システム最適化支援/
ITガバナンス構築支援/地方創成支援

7%

デジタル社会・イノベーション創出を実現する



システム開発事業

システム開発/アプリケーション開発/
システム関連商品の販売、レンタル/
動画ソリューション/建設テック

19%

売上高構成比*



人材事業

人材派遣 / 技術者派遣 / 教育人材サービス /
採用サービス / 研修サポート

15%



人の力で会社、そして社会を支える

建設土木事業



地盤調査/地盤改良工事/沈下修正工事/
場所杭打ち工事/鉄道土木工事/測量/土質調査/
地盤保証/住宅完成保証/住宅検査関連業務



地盤から都市とインフラを支える

※売上高構成比については、2025年3月期の実績を変更後のセグメントに組み替えて記載しております。

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

主な事業内容		強み
 クリエイティブなコンサルティングで、 顧客のIT戦略に 新たな価値を提供する。 I T b o o k 株式会社	自治体向けDXコンサルティング 地方創成支援コンサルティング 独立行政法人向け業務コンサルティング	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等の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 ➤ クラウド技術者の育成・資格取得・パートナー連携（AWS/OCI/Google Cloud等）を強化 ➤ 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 ➤ 国内外のAI政策理解と技術習得を通じ、業務生産性・品質を継続的に実現
 未来をつくることをしよう。 テクノロジーとイノベーションによって、 社会課題を解決し 人々の楽しく豊かな未来をつくる。 みらい株式会社	自治体向けDXコンサルティング 最適システムインテグレーション 企業誘致・デジタル人材育成 地方創成・まちづくり企画支援	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（水道企業団・新病院構想運営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、天草市と企業誘致、産業振興、行政事務のBPO等の継続的な支援実施にて実績を保有 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

コンサルティング事業



1. 業績・戦略サマリー

➤ 業績推移

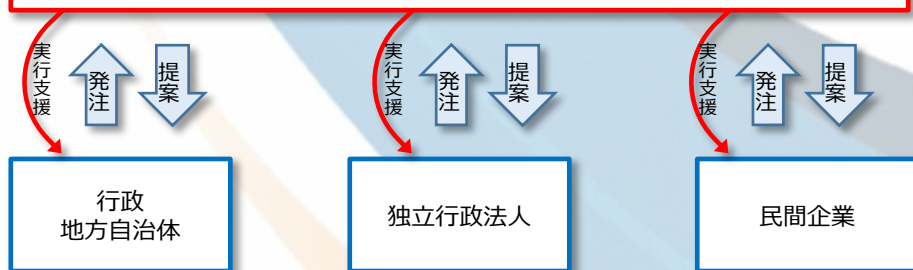
- ・ **I T b o o k** : 案件失注のリカバリーができず減収減益
: コンサルタントの採用強化を進めるが目標採用数を未達
- ・ **みらい** : 人員増強やサテライトオフィス開設等による拡充にて増収増益
: 新規事業（システムインテグレーション事業）
自治体向けスーパーアプリ開発受注による収益獲得

➤ 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利活用支援への参入
- ・ 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）

コンサルティング事業のサービス



3. ターゲット市場

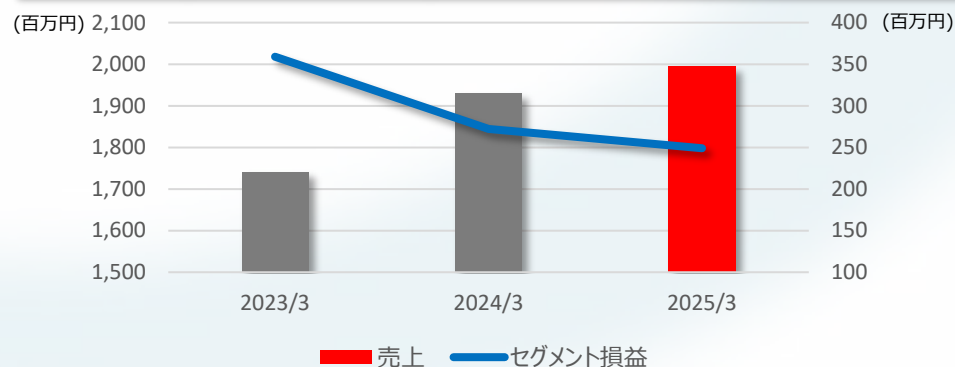
デジタル関連
ビジネスコンサルティング市場

2025年 **4,986億円**(見込み)※

2020年 1,337億円

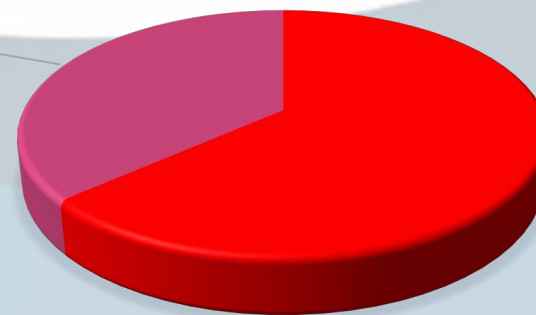
4. 収益推移

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

みらい
37%



I T b o o k
63%

※IDC Japan「国内コンサルティングサービス市場予測を発表」

事例（コンサルティング事業）

総務省、全国市長会、全国町村会を後援とする
自治体・公共Week2025にてオープンセミナー登壇



地域の未来につながる出会いを

自治体・公共 Week 2025

標準化移行後のために、どんな準備が必要なのかを解説

自治体・公共Week 2025
オープンセミナー登壇（事前申込不要）

自治体システム 標準化後の世界

2025/7/4 金

時間 14:00～15:00

場所 東京ビッグサイト 南展示棟
（自治体向け出展社セッション会場2）

* 座席数は80席となっております。

7/2（水）～4（金）の3日間
南4ホール 23～11ブースにて出展もいたします

地に足のついた
確実なコンサルティング

先行事例にとらわれない自治体DX
現在、様々な自治体で検討されている



ITbook株式会社 取締役副社長

曾我部 義久

2009年入社後、
政令指定都市への
ITコンサルティング活動、
数万人規模のCIO補佐官、
オープン化支援等、
年間12案件のPM含め
積極的に活動。
取締役就任後も複数案件に
PMとして関与している。

地方自治体情報化推進フェア2025
日本オラクル社の展示ブース内 ミニシアター講演に
取締役副社長 曾我部氏が登壇
－ テーマ「自治体標準化のクラウド選択と今後」－

デジタルで変わる、
未来が分かる
～自治体DXの「次」を共に描く～

地方自治情報化

推進フェア 2025

10/8 9:30～17:30
10/9 9:30～17:00

参加無料
事前登録制

幕張メッセ Hall 9～11
<https://fair.j-lis.go.jp/>

主催／地方公共団体情報システム機構（J-LIS）
後援／総務省、デジタル庁、全国知事会、全国都道府県協会連合会、全国市長会、全国市連合会、
全国町村会、全国町村協会連合会、独立行政法人情報政策推進機構（IPA）

詳細: <https://www.itbook.co.jp/files/2025/10/20251001fairj-lis.pdf>

事例（コンサルティング事業）

KUMAMOTO DX GRAND DESIGNの実現支援

継続中



【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



公共医療機関のICT基盤を支えるサポートデスク事業

継続中



高度医療・ 人材育成拠点構想

出典：広島県高度医療・人材育成拠点構想 より

<https://www.pref.hiroshima.lg.jp/site/koudoiryou-jinzai/>

【課題】

- ・ 医療従事者が使用する業務システム複雑化
- ・ ICT環境安定稼働
- ・ ベンダーごとに異なる対応窓口



自治体職員向け DX研修

継続中

udemy business™

【自治体職員様対象】DXの取り組み方と心構え
〜デジタル技術を活用した業務改革〜

4.0
★★★★☆
385 ratings

4,187
の受講生

【課題】

- ・ 職員数の減少、DXの推進
- ・ 全庁のデジタル活用度の見える化
- ・ 学習時間の確保・定着と現場実装

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

	主な事業内容	強み
 「人」と「人」との すべての架け橋になれる企業づくりを 株式会社アイニード	工場・物流人材派遣 ➤ 必要な時に必要な人材確保 経費の効率化・削減 人材紹介 ➤ ハイクラス人材採用 紹介予定派遣 ➤ 雇用のミスマッチを防止 採用実務・コスト削減 採用支援 ➤ 採用の早期化・質の向上 採用工数を大幅に削減	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店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
 育てよう、人間力 株式会社イスト	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 (オンライン指導) ➤ オンライン家庭教師システム	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

1. 業績・戦略サマリー

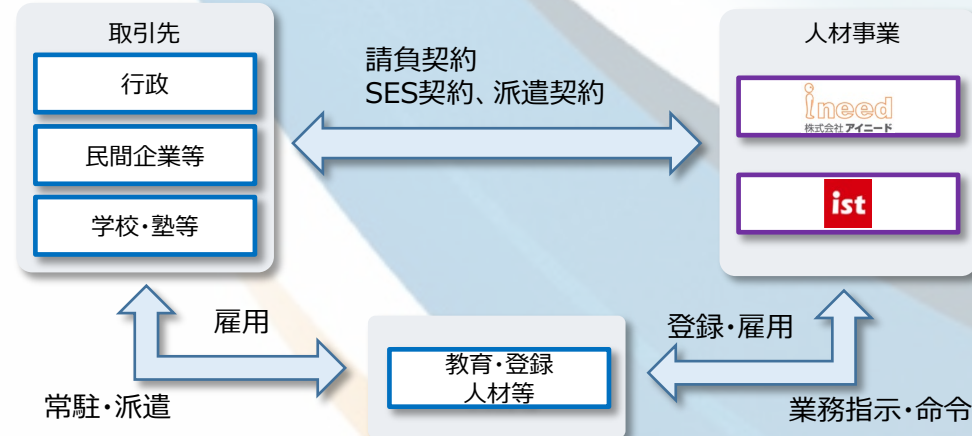
▶ 業績推移

- ・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
販管費の増加分を売上で回収できず減益
- ・イスト：教員紹介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

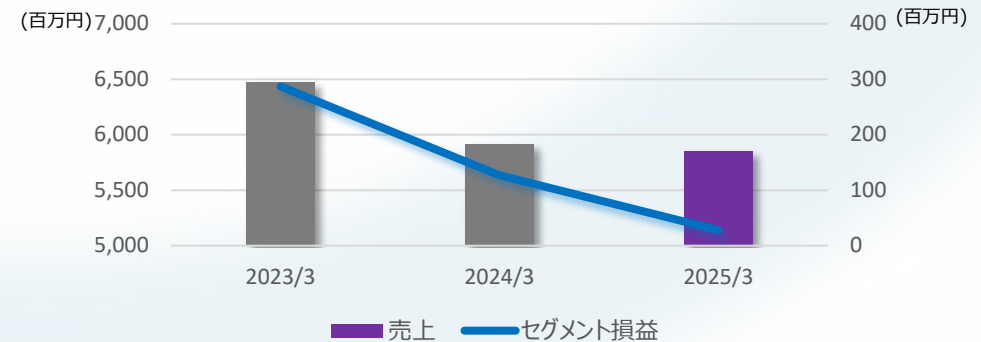
人材ビジネス市場 2024年度 102,602億円(見込み)※
2018年度 63,889億円

※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（2024年）」

4. 収益推移

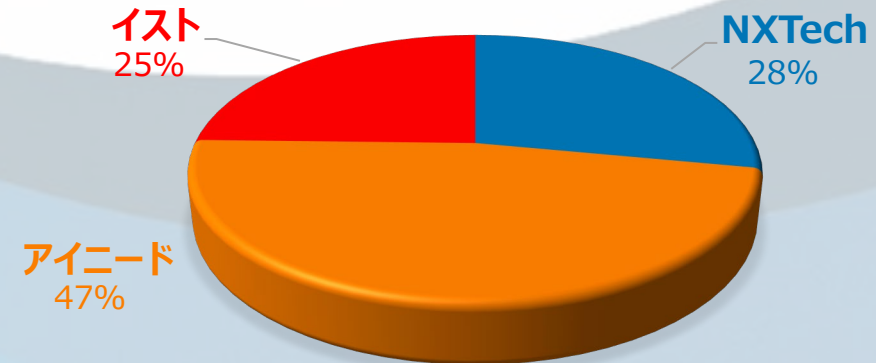
※事業ポートフォリオ変更前の数値となります。

単位：百万円	2023/3	2024/3	2025/3
売上高	6,476	5,914	5,851
セグメント損益	287	127	28



5. 売上構成

※事業ポートフォリオ変更前の数値となります。



社会課題である「教育業界の慢性的な人材不足と教育の質低下」に対して 「専門人材紹介プラットフォーム事業」として貢献

1万人以上の登録教員資格者を
民間教育機関、学校法人へ紹介する
教育人材サービス事業

EMPS
Educational Man Power Service



家庭教師事業
30年以上の実績
2万人以上の合格実績

受験のホームドクター
代々木進学会

代々木進学会
オンライン指導コース



➤ 各事業の現場・業界を知っている強みを活かした「真のソリューション」提案を実現

	主な事業内容	強み
 お客様のICT活用を支援する プロフェッショナル集団 NXTech株式会社	システムソリューション - クラウドサービス・Webアプリケーション・社会インフラシステムの開発 組み込みソフトソリューション - 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 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 SES契約	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 人財パイプライン構築 - 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
 地域密着型サービスと地元社員採用貢献で 社員満足度の高い経営 東京アプリケーションシステム株式会社	ニアショア・ソフトウェア開発 - ニアショア拠点(新潟)で行うシステム開発業務 - 業務・Webシステムの提案・開発システムコンサルティング ITインフラ構築支援 - 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 IT販売 動画配信ソリューション	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 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
 オープンイノベーションで 未来を築く ジオサイン株式会社	地盤調査システムソリューション - 住宅地盤・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 3Dデジタル測量 - GPSモジュール開発 - 測量アプリ開発 4Dkankanシリーズ（国内総代理店） - 機器販売・レンタル	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 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

システム開発事業



1. 業績・戦略サマリー

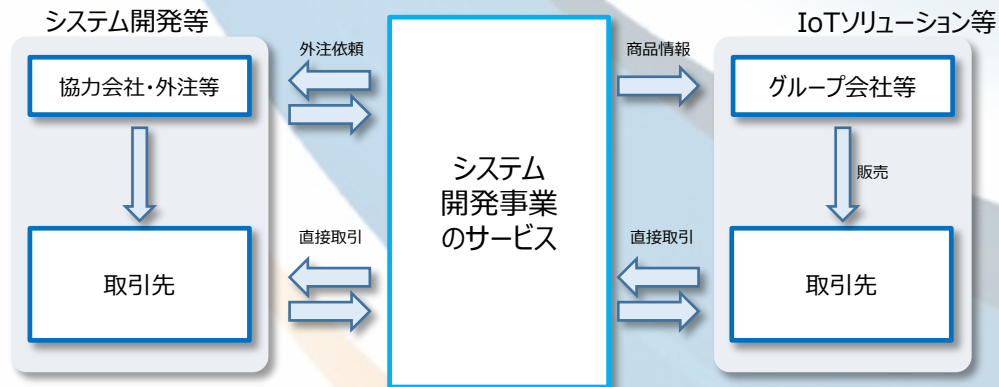
➤ 業績推移

- ・NXTech：技術者の採用難は継続し、当初の売上計画は未達
合併による事業部間連携強化が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：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

- ・NXTech：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
- ・東京アプリケーションシステム
：安定受注（ニアショア、ラボ、SES、保守等）の拡大、機器販売の拡大
- ・ジオサイン：現況のDX化等、『地盤調査における常識』というレベルまでの浸透

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)※

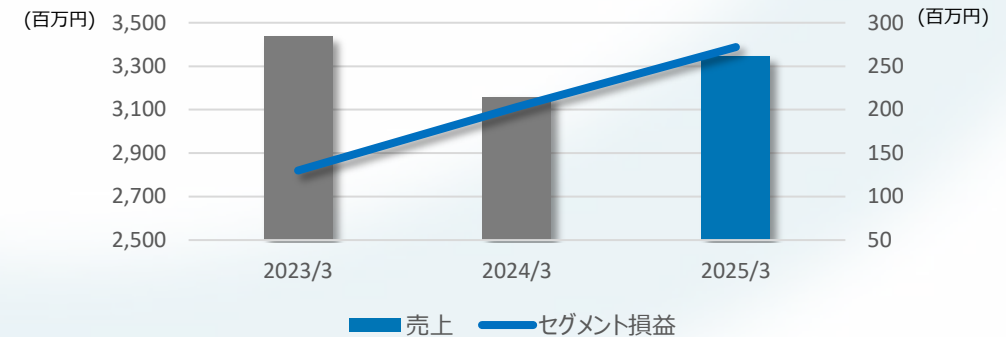
2022年度 141,600億円

※データ元：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（2024年）」

4. 収益推移

※事業ポートフォリオ変更前の数値となります。

単位：百万円	2023/3	2024/3	2025/3
売上高	3,436	3,158	3,343
セグメント損益	130	203	272



5. 売上構成

※事業ポートフォリオ変更前および内部取引取消前の数値となります。

東京アプリケーションシステム
52%



NXTech
48%

事例（システム開発事業）



NXTech

気象データと連携した最先端技術のIoTサービス
気象データ表示クラウドシステム「みまわり伝書鳩」



様々な業種・現場で選ばれています！



養殖



土木工事



建設工事



トンネル工事



農業



GeoSign

建設・エンターテインメント等幅広い業界にて
多角的な視点での活用期待



LiDAR
905nm LiDAR
200,000point/秒
スキャン範囲最大70m

ワイドアングルカメラ
True color pointクラウドの作成
リアルタイムでの露出測定

Ultra-HD カメラ
1-inch スーパーボトム CMOS
16K Ultra-HD パノラマ

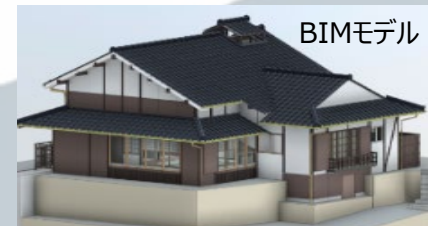
4DKanKan
AI搭載型の360°カメラ



メタバース技術の活用



現況測量のDX化



BIMモデル



図面

事例（システム開発事業のグループ相乗効果）



<システム開発事業> GeoSign X SOME THING <建設土木事業>

地盤調査のソリューションを提供
<システム開発事業> DX技術
<建設土木事業> 実績ノウハウ

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





建築の前工程全般を一気通貫に対応できる体制を構築

- 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

主な事業内容		強み
 未来を創る企業へ 株式会社サムシング	地盤調査 ➤ SWS試験・ボーリング調査・標準貫入試験、平板载荷試験 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 防災商品・作業環境改善商材 ➤ JSドレーン・JSドレーンプラス 遮熱シートProX等 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	地盤案件年間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
 地盤の保証を通じて、 生活の安心を築く。 株式会社GIR	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	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ジオサイン 『GeoWeb System』により、現場での記録を反映、 改ざんのない透明性の高い報告体制を実現

建築の前工程全般を一気通貫に対応できる体制を構築

- 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

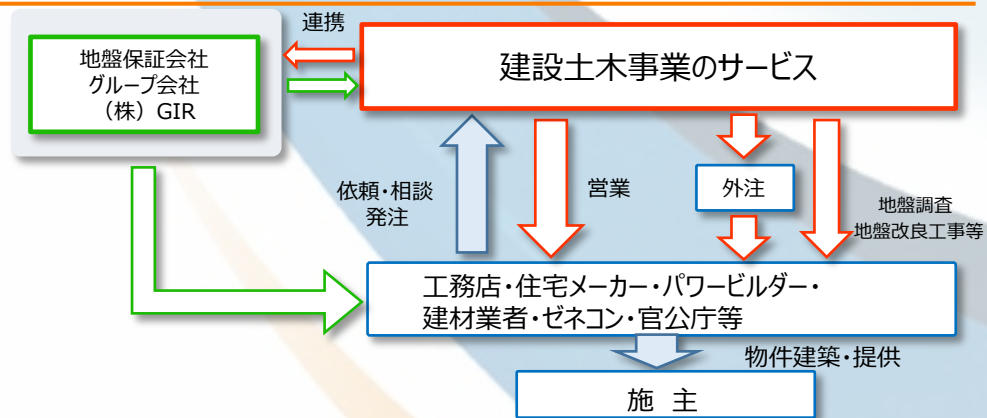
主な事業内容		強み
 構造物を支える杭。 私たちの暮らしは其上にあります。 株式会社ユーシン	場所打ち杭工事 ➤ アースドリル工法・拡底杭、鋼管コンクリート杭 ➤ 全旋回オールケーシング工法(CD・RT工法) ➤ BH工法	創業50年の豊富な経験と実績 ➤ 現場造成杭アースドリル工法EAGLE/NEW-EAGLE拡底杭の取引実績多数
	鉄道・道路向け場所打ち杭工事 ➤ TBHリバースサーキュレーションドリル工法 ➤ BH工法 ➤ アースドリル工法 ➤ ボーリング調査・標準貫入試験	施工機・職人を揃えた自社施工体制の構築 ➤ 保有アースドリル施工機は、コンパクト、かつ施工性が高く狭小地や市街地での施工を得意としている
	 都市インフラを支える 地盤工事の専門企業 株式会社東名	鉄道や道路のインフラ整備関連工事实績多数 ➤ 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獲得
 豊かな環境を創造する 地質コンサルタント 株式会社アースプライム	室内土質試験 ➤ 物理試験・化学試験・圧密・透水試験等	地盤材料に関する試験の実績と品質 ➤ 地質調査において、多種多様な試験を実施できる体制 官公庁、大手ゼネコンからの長年において受注実績多数
	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	



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：案件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）



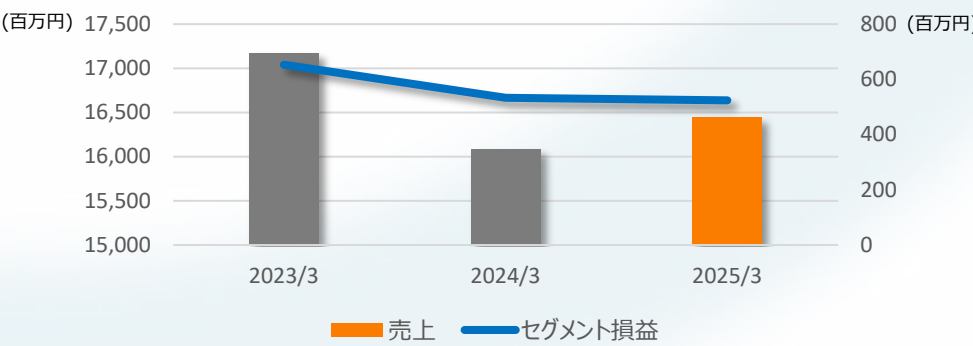
3. ターゲット市場

建設市場	2024年度 703,200億円(見込み)※
	2020年度 664,448億円

4. 収益推移

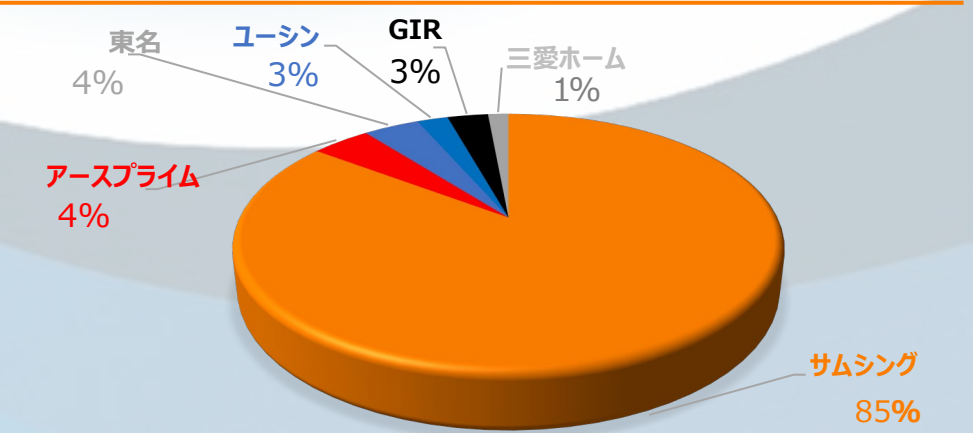
※事業ポートフォリオ変更前の数値となります。

単位：百万円	2023/3	2024/3	2025/3
売上高	17,171	16,081	16,437
セグメント損益	653	533	524



5. 売上構成

※事業ポートフォリオ変更前の数値となります。



※2024年12月17日「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。

事業構造転換（建設土木事業の業態転換）



課題：人口減少、大都市圏人口集中による

住宅着工件数の減少



戸建市場依存からの脱却

⇒中規模以上場所杭打事業への転換

中長期

 **SOME THING** コラムZ工法

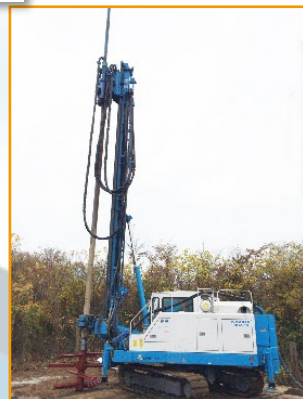
柱状改良工法



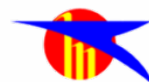
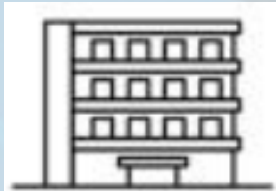
戸建住宅



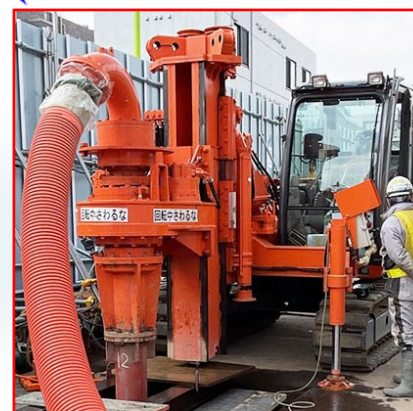
小規模建築物



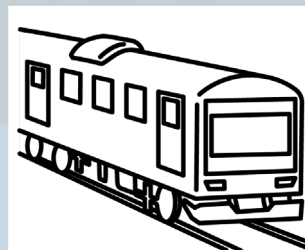
中規模建築物



TBH工法（場所打ちコンクリート杭）



鉄道関連土木



アースドリル工法
（場所打ちコンクリート杭）



大規模建築物



中・大規模建築物

短期

工期

顧問招聘による建設土木事業の体制・戦略強化を図る



2025年10月1日より丹羽克彦氏と顧問契約締結
（前 内閣官房 内閣審議官（国土強靱化推進室次長）
／元 国土交通省 道路局長）

■ 専門領域

道路行政、国土強靱化、公共事業評価、物流政策、防災・減災
主として、高規格道路／外環・環状道路、事業評価、老朽化対策、
災害対応に取り組む



SAAF
Support As A Foundation.

03 業績

2025年3月期業績サマリー



売上高

28,855百万円
(前期比▲1.4%)

- ベトナムの土砂不足による、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

333百万円
(前期比▲53.2%)

- 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

▲129百万円
(前期比▲81.4%)

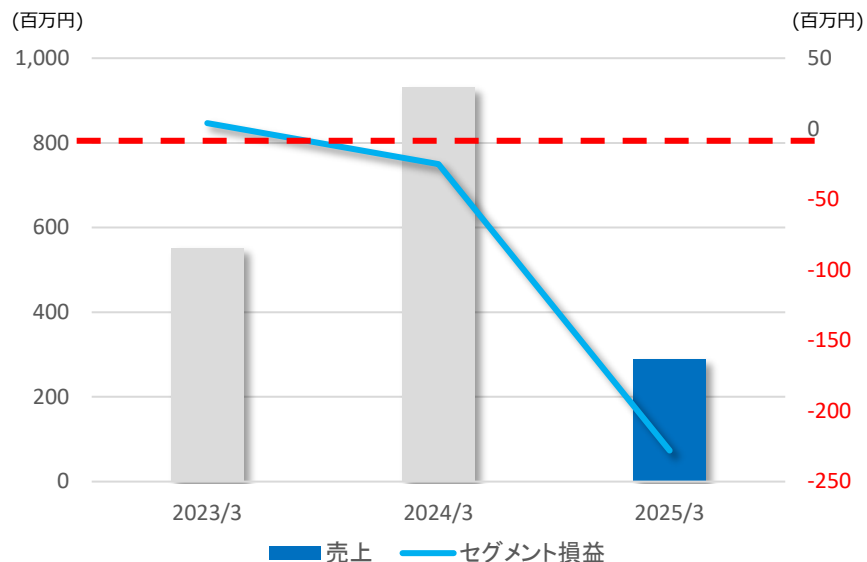
- SOMETHING HOLDINGS ASIA清算による特別損失計上等で赤字となる

2025年3月期業績（計画未達主要因）



海外事業：前期比で大幅減収減益

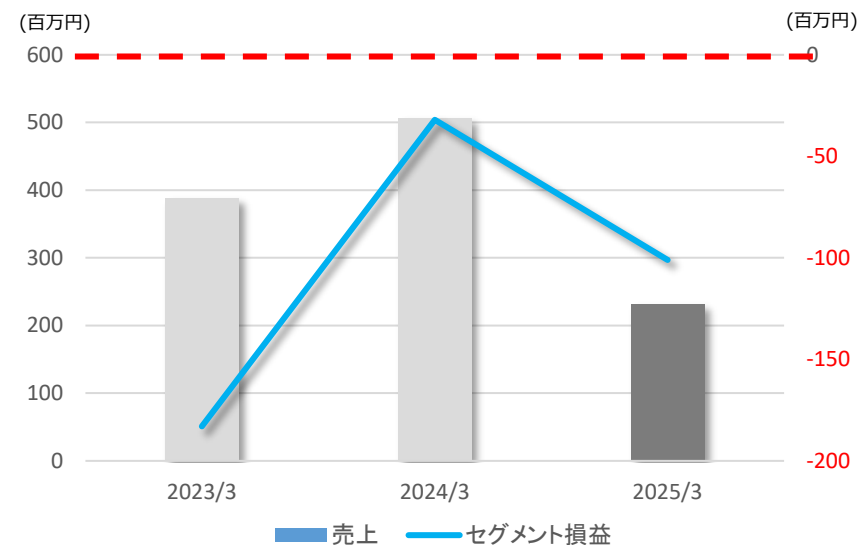
- ▶ ベトナムの土砂不足（盛土材）による、材料の高騰および納入遅延による工事遅延
- ▶ 高騰した材料の影響を受けにくい工種案件の情報収集を期初から開始したため、期中での案件化が遅れる
- ▶ 営業・工事・管理部門で脆弱な情報共有体制が浮き彫りになる



	2023/3	2024/3	2025/3
売上高	551	931	289
セグメント損益	4	▲25	▲228

その他事業：前期比減収減益、6期連続の赤字

- ▶ 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 (kiipl&nap)
- ▶ 事業拡大を目指して人材採用を進めていたが、人件費増加に見合う大口案件等に結びつかず減益 (kiipl&nap)
- ▶ 売手のキャンセル等により減収減益、長年事業を継続してきたが事業拡大は難しいと判断 (M&Aマックス)



	2023/3	2024/3	2025/3
売上高	388	506	231
セグメント損益	▲183	▲32	▲101

※2026年3月期第1四半期より報告セグメント見直しにより海外事業およびその他事業はコア事業へ統合もしくは廃止しております。

前中期経営計画の振り返り



評価

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

(単位・百万円)	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



SAAF
Support As A Foundation.

04 経営戦略・事業戦略

－ 企業価値向上に向けた事業ポートフォリオの再構築 －

第一弾：海外（サムシングベトナム）において土木工事事業の撤退を決定※

※2025年9月30日 取締役会にて決議

2026年3月期＝SAAFグループの企業価値向上を図る戦略策定期

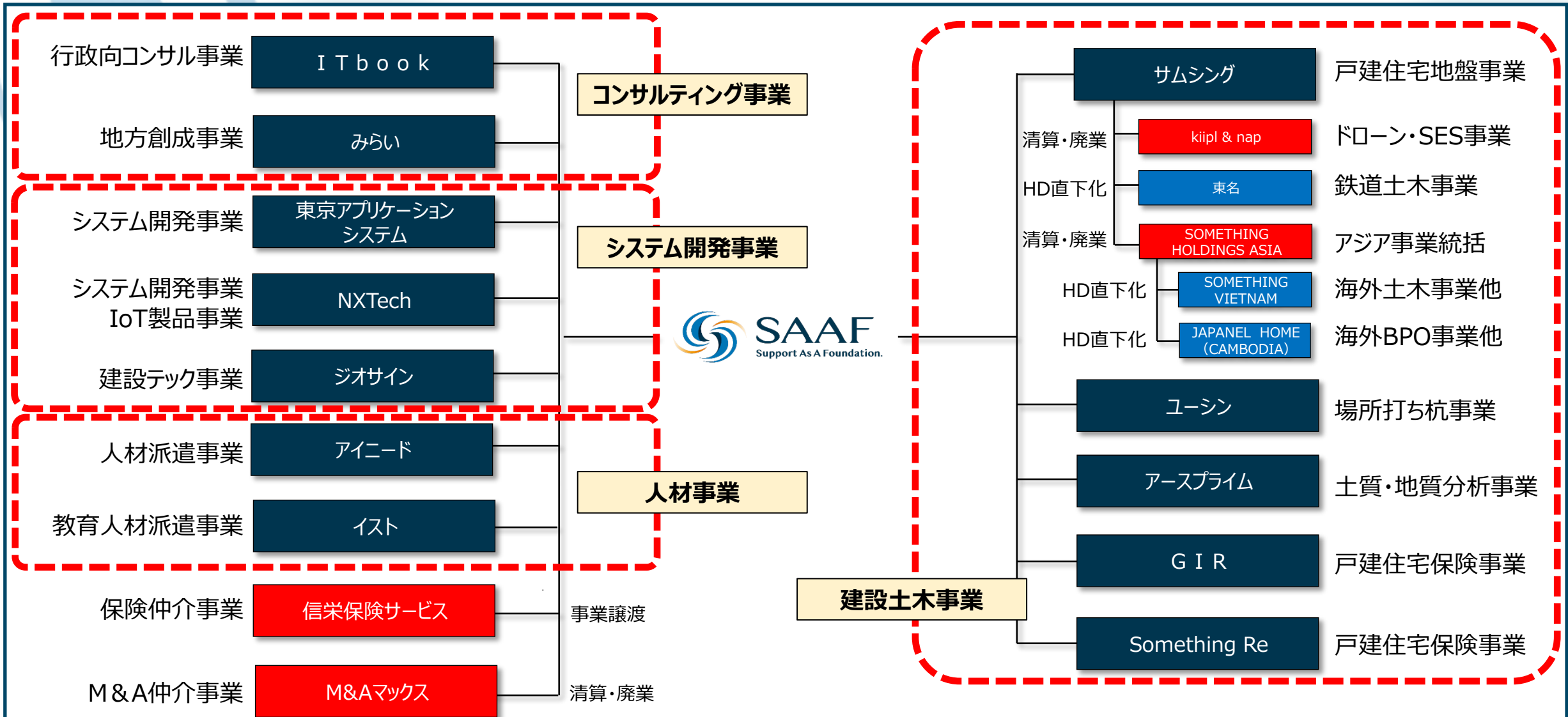


『新中期経営計画 MTG2028』の策定

- 事業ポートフォリオの再構築実施による収益体質の向上
- 財務体質改善戦略の策定
- グループ内における事業運営ガバナンス体制の強化

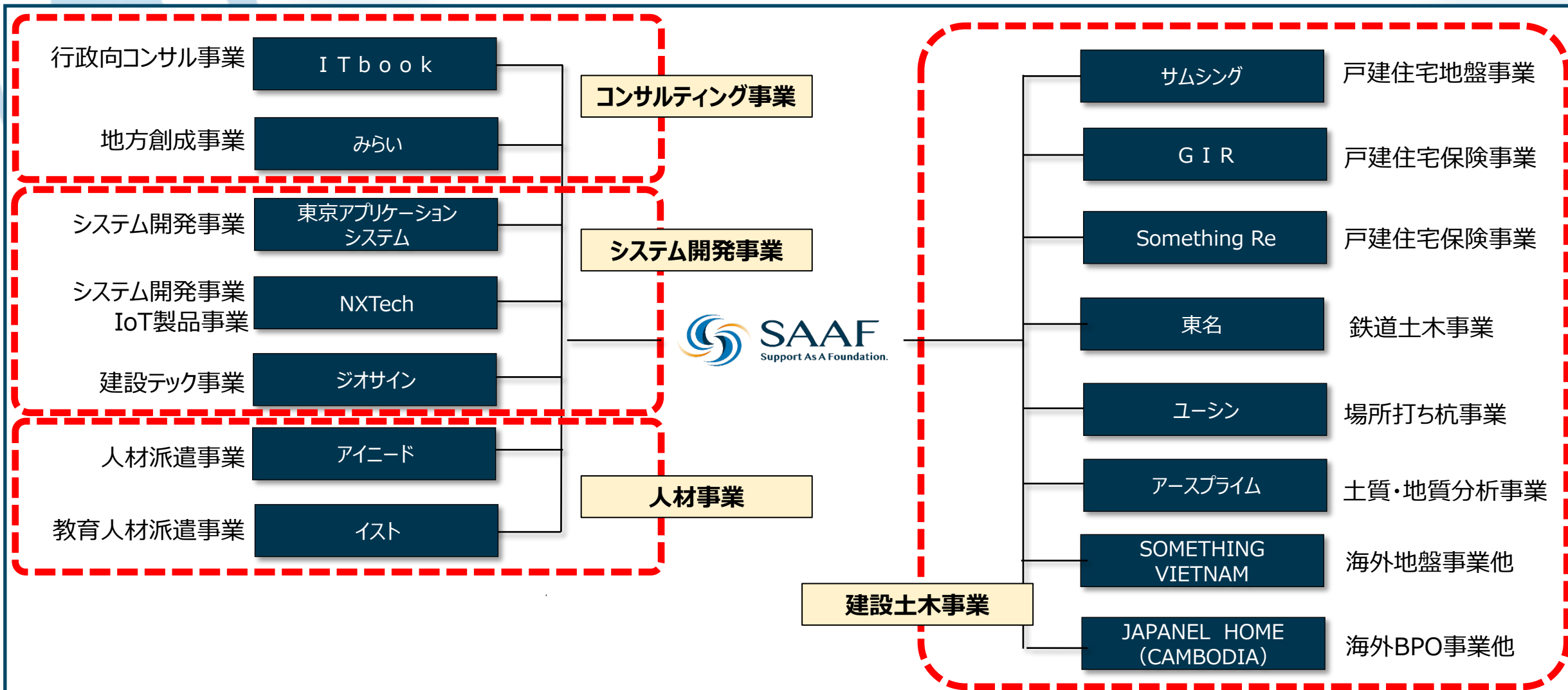
事業ポートフォリオ再構築

継続的な事業ポートフォリオ最適化コア事業の集中化を断行



SAAFホールディングス株式会社 グループ構成図（2025年4月1日付を基準）

事業ポートフォリオ再構築（現状）



SAAFホールディングス株式会社 グループ構成図（2025年10月1日付を基準）



SAAF
Support As A Foundation.

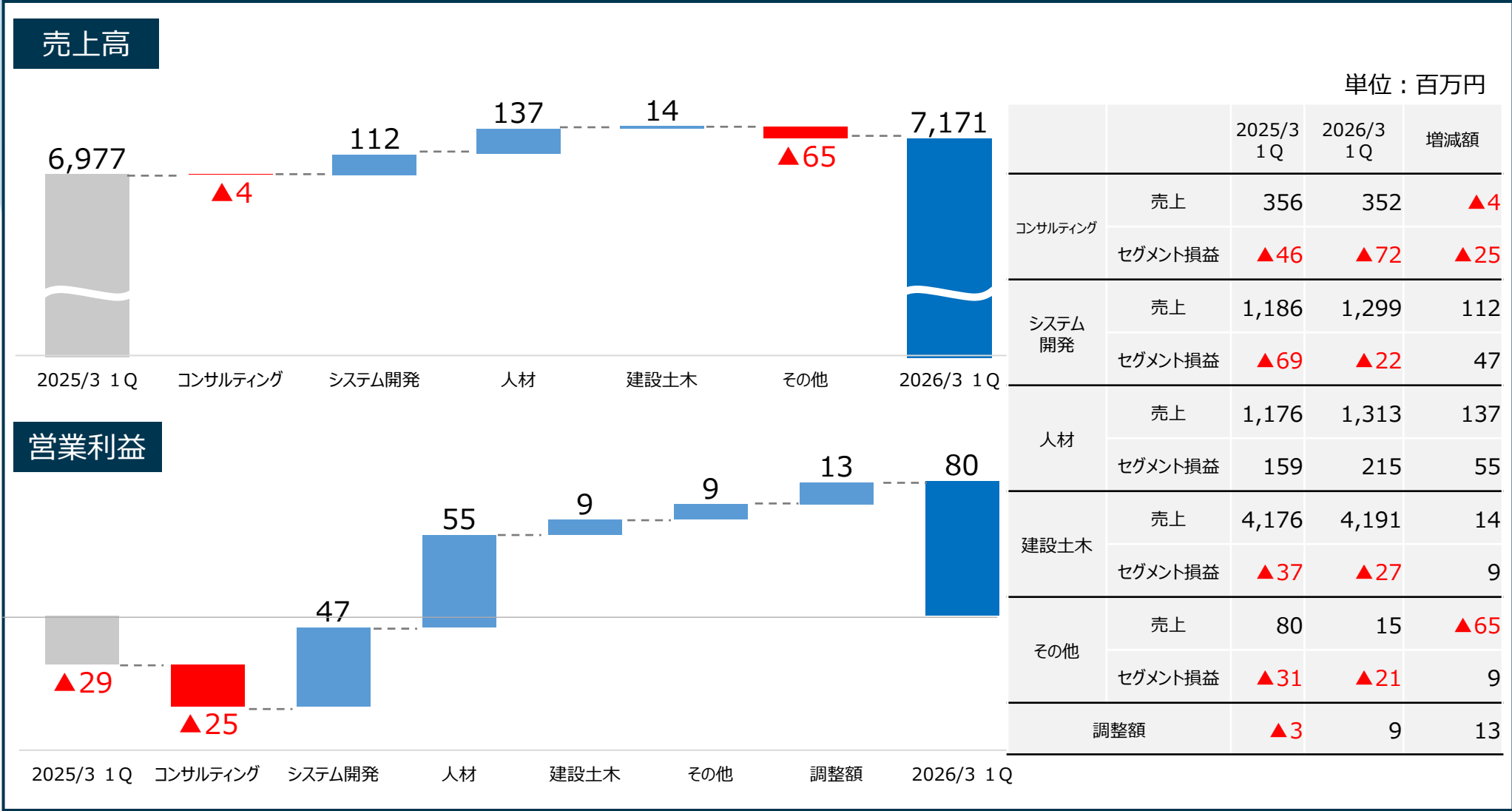
05 2026年3月期 第1Q・業績予想

2026年3月期 第1四半期決算概要



(単位：百万円)	2024/3 1Q	2025/3 1Q	2026/3 1Q	対前期比		見込進捗度（2026/3）	
	実績	実績	実績	増減額	増減率	通期見込値	進捗率
売上高	6,851	6,977	7,171	+194	102.8%	30,000	23.9%
売上総利益	1,756	1,712	1,858	+145	108.5%	—	—
販売費及び 一般管理費	1,787	1,742	1,777	+35	102.0%	—	—
営業損益	▲30	▲29	80	+110	—	580	13.9%
経常損益	20	▲4	93	+97	—	380	24.5%
親会社株主に 帰属する 当期純損失	▲2	▲101	▲14	+86	—	110	—

2026年3月期 第1四半期決算概要（セグメント別）



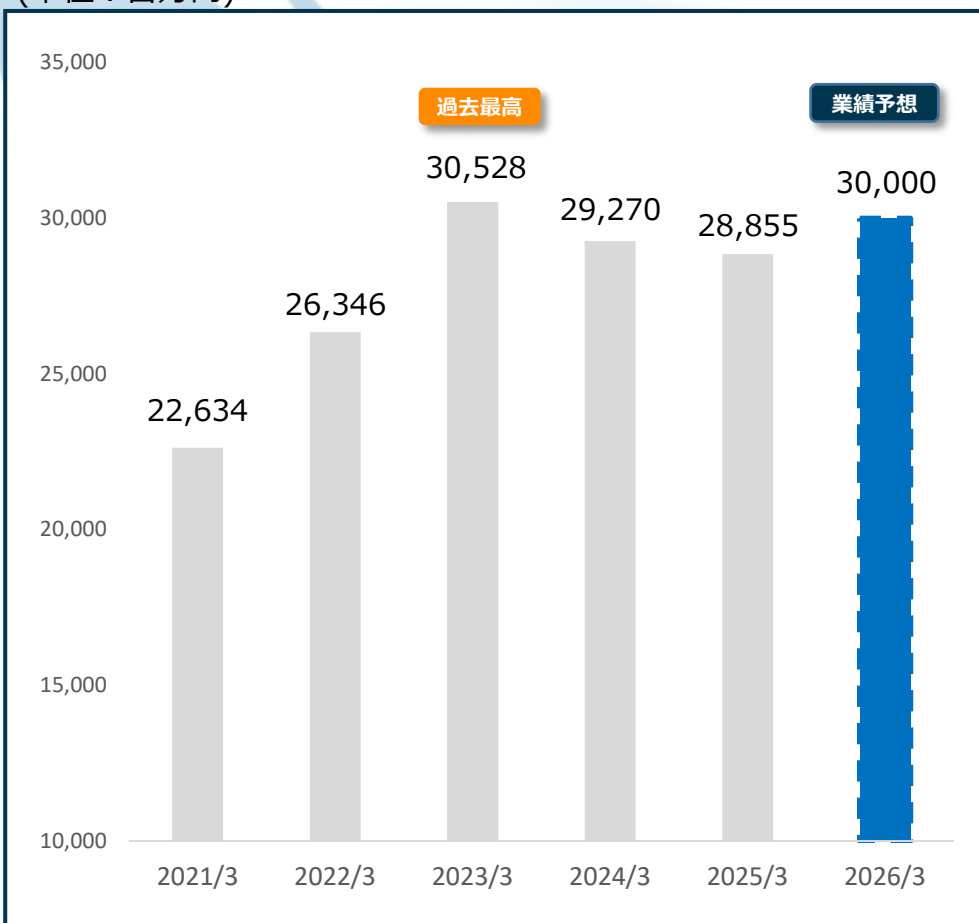
2026年3月期業績予想



- 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
- 2026年3月期 事業ポートフォリオの再構築を加速し、増益基調の基盤づくり（事業売却・その他事業の清算等）

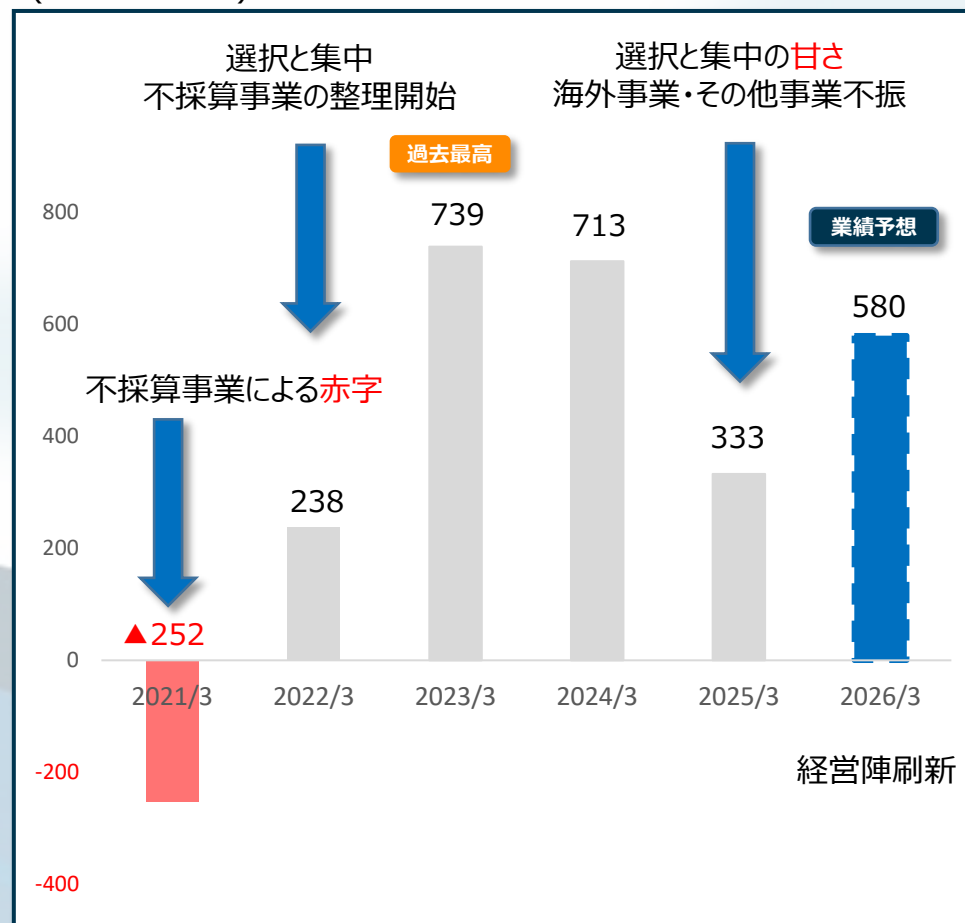
連結売上高

(単位：百万円)



連結営業利益

(単位：百万円)





SAAF
Support As A Foundation.

06 株主還元

株主還元方針



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「MTG2028」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。

しなやかに、
社会を支える。