2026年11月13日

各　位

会社名　　株式会社WHI Holdings
代表者名　　代表取締役最高経営責任者　安斎　富太郎
（コード番号：679A　東証プライム市場）
問合せ先　　最高財務責任者　　伊東　壮彦
（TEL. 03-5575-5277）

# 中長期的な経営戦略及び事業目標について

株式会社WHI Holdings（本社：東京都港区、代表取締役最高経営責任者：安斎富太郎）は、この度、当社グループの中期経営計画（2028年12月期目標）を策定いたしました（以下「本中期経営計画」といいます。）ので、下記のとおりお知らせいたします。

記

## １．経営方針及び経営環境

（１）経営方針

当社グループは、「人に真価を。」のコーポレートブランドのもと、大手法人（注１）向け統合人事システム「COMPANY」の開発・販売・サポート、HR関連サービスの提供を通じて、お客様に最も信頼されるHRテック業界のリーディングカンパニーになることを目指しております。

「COMPANY」は1996年に提供開始して以来30年の実績があり、約1,200法人グループが利用するシェアNo.1（注２）の人事システムです。

HRテクノロジーを取り巻く環境は大きな変化を迎えている中、「はたらく人（従業員）に寄り添いながら生産性を高めていくこと（Employee Experience）」や、「日本の実情に沿ったジョブ型とメンバーシップ型を繋ぎ合わせた適材適所の取り組み（Talent Intelligence）」、「人事コアデータを中心とした統合的な人材データの活用」が重要となっています。当社グループは、お客様のHuman Capital Management（以下「HCM」といいます。）戦略をご支援しており、「COMPANY」は大手法人のミッションクリティカルな人事業務領域を担う重要なインフラとなっております。HRテクノロジーに求められる役割が変化する中、当社グループではこの強みを活かして、企業とはたらく人(従業員)の双方に対して課題解決を行うシステム、ソリューションを提供してまいります。

（注）１．日本国内の大手企業及び公共・公益法人（企業及び公共・公益法人（以下「法人」といい、その子会社を含めて「法人グループ」といいます。）のうち従業員数1,000名以上のものをいいます。
２．2024年度ERP市場人事・給与業務分野：ベンダー別売上金額シェア。出所：ITR「ITR Market View：ERP市場2026」

（２）経営環境

日本のHCMソフトウェア市場は、人的資本活用に向けた人事管理の高度化やコンプライアンス強化に伴う労務管理の厳格化、データ一元化・法改正対応を契機としたシステム刷新需要を背景に拡大が続くと予想されています。

当社グループは、大手法人をターゲットとしており、大手法人の数が日本に存在する法人数全体に占める割合は0.23%（注１）と少ないものの、従業員ベースで見ると、大手法人に在籍する従業員は全従業員数の32%にのぼり（注１）、また、国内HCM及び給与計算ソフトウェアの投資額で見ると、大手法人による投資が全体の58%を占めています（注２）。当社グループは、大手法人市場は広大な新規顧客拡大余地があり、投資額の大きい魅力的な市場をターゲットとしていると考えています。

（注）１．2021年時点。出所：総務省統計局「令和3年経済センサス‐活動調査」。公共機関及び公益団体を除く。
２．2025年の支出。出所：IDC「Worldwide ICT Spending Guide Enterprise and SMB by Industry

- July (V2 2026)」。Human Capital Management Applications と Payroll Management Applications の 2025 年市場規模の合算値より算出。

## ２．中期経営計画

このような経営環境において、当社グループは、本中期経営計画を策定いたしました。当社グループは、2028 年 12 月期までの中期経営計画期間において、リカーリング売上高、調整後 EBITDA 及びクラウド比率の向上、並びに調整後 EBITDA マージン及び Net Debt／調整後 EBITDA の改善を目指してまいります。

なお、本中期経営計画は、当社グループが事業を行う国内 HCM ソフトウェア市場の継続的な成長、当社グループによる市場シェアの維持・拡大、当社グループにおけるクラウド比率の上昇、並びに、有利子負債を大幅に増加させる買収等を実施しないこと等を前提とし、当社グループの事業戦略の遂行を妨げる重要なリスクの発現は織り込んでおりません。

| | 2025 年 12 月期(1) | 2028 年 12 月期目標 |
|---|---|---|
| リカーリング売上(2)CAGR | 13.5%<br>(2021 年 12 月期～2025 年 12 月期) | 約 10%<br>(2025 年 12 月期～2028 年 12 月期) |
| 調整後 EBITDA(3)CAGR | 15.3%<br>(2021 年 12 月期～2025 年 12 月期) | 10%以上<br>(2025 年 12 月期～2028 年 12 月期) |
| 調整後 EBITDA マージン(3) | 46.4% | 50%以上 |
| Net Debt(4)／<br>調整後 EBITDA(3) | 6.3x | 約 3x |
| クラウド比率(5) | 67.5% | 約 90% |

（注）１．いずれも未監査。

２．売上収益は、サービスの種類及び提供主体に基づき、リカーリング売上とワンタイム売上に分類されます。リカーリング売上とは、継続契約を前提とした取引に係る売上の合計です。なお、継続契約を前提とした取引は、対象となる契約期間に応じて計上された実績値であり、将来の契約継続や収益を保証するものではありません。ワンタイム売上とは、継続的な契約を前提としない取引に係る売上の合計です。リカーリング売上には、サポート売上、クラウド売上、株式会社ワークスビジネスサービスの売上、株式会社セキスイビジネスアソシエイツの売上、株式会社サイダスの売上（導入指導・構築等の導入売上を除く）、エンバーポイント株式会社の売上が含まれます。ワンタイム売上には、ライセンス売上、プロフェッショナルサービス売上等その他の売上が含まれます。

３．調整後 EBITDA は、営業利益に、マネジメントフィー（Bain Capital Private Equity LP 及び Unzen Investment Pte. Ltd.とのマネジメント契約に基づく報酬）、その他雑費、PPA（Purchase Price Allocation）において認識された販売用ソフトウェア償却費及び PPA において認識された顧客関連資産償却費を足し戻して算出される調整後営業利益に、減価償却費及び固定資産除却損を足し戻して算出。調整後 EBITDA マージンは、調整後 EBITDA を売上収益で除して算出。

PPA は、2023 年の株主構成の変更に係る組織再編、2024 年６月の株式会社サイダスの株式取得及び 2025 年９月のエンバーポイント株式会社の株式取得に伴う PPA 手続によって生じた資産の償却費用。販売用ソフトウェアは２年間で償却しており、2026 年９月 30 日現在で償却が完了しています。顧客関連資産は 17 年間又は 35 年間で償却しており、2026 年９月 30 日現在の未償却残高は 102,239 百万円です。

４．Net Debt（純有利子負債）＝ 借入金 ＋ リース負債 ＋ その他の金融負債 － 現金及び現金同等物

５．クラウド売上（COMPANY V8 関連製品及びソフトウェアサービスによるリカーリング売上）とオンプレミス売上（COMPANY 旧バージョン関連製品に係るリカーリング売上）の合計に占めるクラウド売上の比率として算出しています。なお、BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）やソフトウェアの提供を伴わないその他の項目に基づくリカーリング売上は、クラウド比率

の計算から除外しています。

## ３．成長戦略

当社グループは、本中期経営計画の達成に向けて、以下の成長戦略を推進してまいります。

（１）新規顧客の獲得

大手法人にフォーカスし、データ分析チームによる営業戦略立案の支援を受けたダイレクトセールスを基本とし、パートナー企業との協業も活用しながら新規のお客様獲得を進めます。

（２）既存顧客のリテンション

お客様の 95%以上（注１）が入会するユーザーコミッティやすべてのお客様にアサインされるコンサルタントによるカスタマーサクセス活動により強固なリテンションを実現しており、2025 年 12 月期の年間解約率は 1.0%（注２）、2025 年 12 月期末時点で契約年数が 10 年以上のお客様は 66%（注３）を占めます。

「COMPANY」は大手法人のミッションクリティカルな人事業務領域を担う重要なインフラであることを認識し、今後もお客様の HCM 戦略を支援してまいります。

（３）持続的なエクスパンション

契約ライセンス数拡大によるアップセル、未購入製品の購入によるクロスセル、COMPANY Talent Management シリーズの拡販、クラウドバージョンへの移行を推進します。

AI 活用による更なる価値創出を目指します。2025 年７月以降、継続的に生成 AI 機能をリリースしており、さらに、AI エージェント機能を搭載する次世代システムの開発を進めています。

（注）１．2025 年 12 月期末時点の全契約法人グループ数に占める、ユーザーコミッティに入会している契約法人グループ数の割合。
２．リカーリング売上ベースで計算。当連結会計年度に契約を解約したお客様の前連結会計年度の年間売上 / 前連結会計年度 12 月時点の全てのお客様の前連結会計年度売上により算出。売上は、各年度 12 月の売上を 12 倍する形で年間換算した値を使用。
３．2025 年 12 月期末時点の全契約法人グループ数に占める、契約の有効期間が 10 年以上継続している契約法人グループ数の割合。

[Disclaimer]
本資料は、当社の企業情報等の提供を目的としており、日本国内外を問わず、一切の投資勧誘またはこれに類する行為のために作成および公表されたものではありません。2026 年 11 月 13 日の当社取締役会において決議された当社普通株式の売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いします。「株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。

また、本資料に記載されている当社の目標、計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、現在当社が入手できる情報をもとに、一定の前提（仮定）を置いてなされた本資料の作成時点における当社の判断または考えに過ぎず、特に、リカーリング売上高 CAGR、調整後 EBITDA CAGR、調整後 EBITDA マージン、Net Debt/調整後 EBITDA 及びクラウド比率の各種数値については、上記の各条件を前提としております。これらの前提が充たされる場合も、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、社会経済情勢、企業の動向、他社との競業、技術革新、顧客ニーズの変化、法改正などの要因を含む規制環境、為替、その他経営環境等により、本資料の内容または本資料から推測される内容と大きく異なることがあります。また、当社は本資料上の記述について更新する義務を負うものではありません。

本資料は、米国における証券の募集又は販売を構成するものではありません。1933 年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか又は登録の免除を受ける場合を除き、米国において証券の募集又は販売を行うことはできません。米国における証券の公募が行われる場合には､1933 年米国証券法に基づいて作成される英文目論見書が用いられます。その場合には、英文目論見書は、当社又は売出人より入手することができます。これには当社及びその経営陣に関する詳細な情報並びにその財務諸表が記載されます。なお、本件においては米国における証券の登録を行うことを予定しておりません。

以上