

2021年9月期 第2四半期

決算補足資料

株式会社ヒューマンクリエーションホールディングス（7361）

代表取締役社長 富永邦昭

2021年9月期 第2四半期

1 第2四半期連結業績ハイライト

2 2021年9月期業績見通し

3 通期業績推移

4 成長戦略の進捗状況

5 主要KPIの進捗状況

6 参考資料

7 プレスリリース

8 免責事項

1. 第2四半期 連結業績ハイライト

コンサルティング・受託分野が計画通り急拡大、 特に、収益面に関する貢献が顕著。

売上高 **2,503** 百万円 通期進捗率 **49.3** %

営業利益 **278** 百万円 通期進捗率 **55.3** %

親会社株主に帰属
する四半期純利益 **173** 百万円 通期進捗率 **56.0** %

※ 前年比について：当社は2020年9月期は上場前であり、四半期連結財務諸表を作成していないため、対前年同四半期増減率、並びに2021年9月期第2四半期の前年同四半期増減率については記載しておりません。

2. 2021年9月期業績見通し

上期進捗率を踏まえ、通期見通しの 達成ハードルは低くなった、と認識。



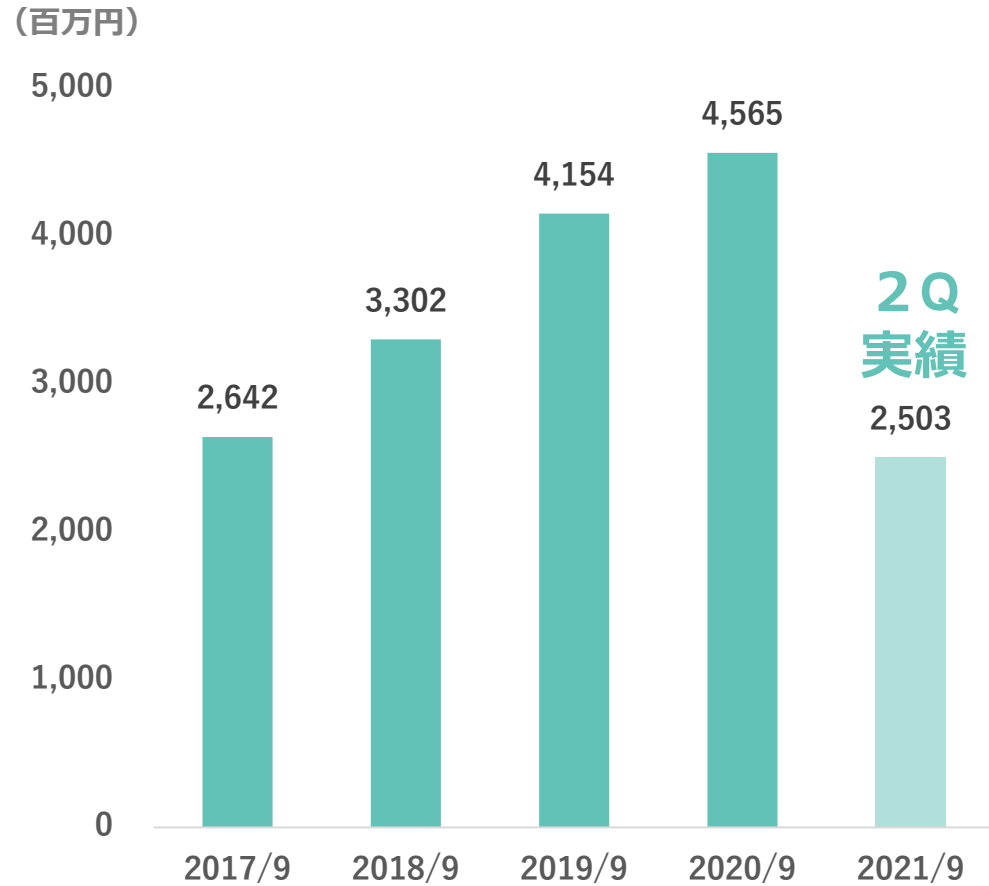
売上高 **5,083** 百万円 前年比 **111.4** % (進捗率49.3%)

営業利益 **503** 百万円 前年比 **165.7** % (進捗率55.3%)

親会社株主に帰属する
当期純利益 **309** 百万円 前年比 **147.4** % (進捗率56.0%)

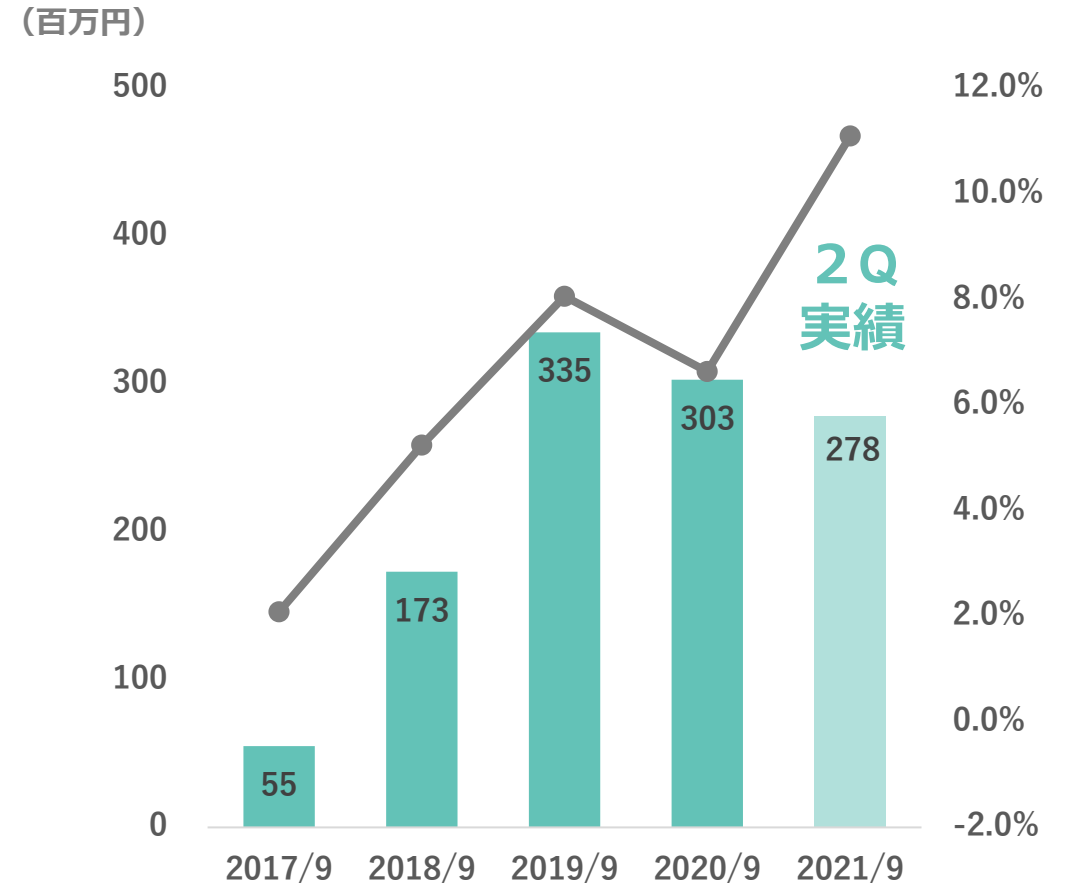
3. 通期業績推移

売上高



2Q時点で前年の
54.8%まで進捗

営業利益・営業利益率



2Q時点で前年の
91.7%まで進捗

4. 成長戦略の進捗状況

コンサルティング・受託分野が急拡大、 かつ事業譲受契約により機能強化。

1 ACF社^{※1}グループ内売上シェア・前期末4.3%⇒2Q・11.9%
収益性向上に貢献。

< 主たる獲得案件事例 >

- 1) 生命保険会社デジタル接客システム一式。3月末納品・検収済。
現在、導入支援プロジェクトを請負い進行中。
全国現場導入完了後、別途プレスリリース予定。
- 2) 大手通信会社顧客管理システム一式。Ph1納品済、現在Ph2開発プロジェクトを請負い進行中。
- 3) 政府系金融機関における情報連携基盤開発を受託。開発プロジェクト進行中。
- 4) BKS社^{※2}による政府系インフラ事業の業務システム刷新の受託。

※1：当社100%子会社・株式会社アセットコンサルティングフォース ※2：当社100%子会社・株式会社ブレンナレッジシステムズ

コンサルティング・受託分野が急拡大、 かつ事業譲受契約により機能強化。

2

経営企画機能、主としてM & Aの強化のため、
H D 執行役員を外部招聘（5/6既報）

3

ACF社が株式会社グローステクノロジーズとの
事業譲受契約を締結（5/6既報）。
DX分野における高度なソリューションノウハウを譲受けること
で、ACF社のコンサルティング機能・受託機能の強化に活用。

コンサルティング・受託分野が急拡大、 かつ事業譲受契約により機能強化。



成長戦略の2本柱が具体的に進捗

- 1) グループの特徴・強みを活かし、
「規模拡大・収益性向上」の双方を実現
- 2) M&Aによるインオーガニック成長

5. 主要KPIの進捗状況

1 最重要KPIである「契約単価」が今期末見通し値を超過。
技術力向上⇒上流工程契約比率の上昇が寄与。

2 「稼働率」が今期末見通し値を超過。99%台へ肉薄。

3 「保有人数」、上位2KPIの良化を踏まえコロナ禍影響による
非稼働リスクは極小化したと判断。上期は抑止していた
技術者採用を下期以降活性化させる＝「保有人数」の積極
拡大に舵を切る。

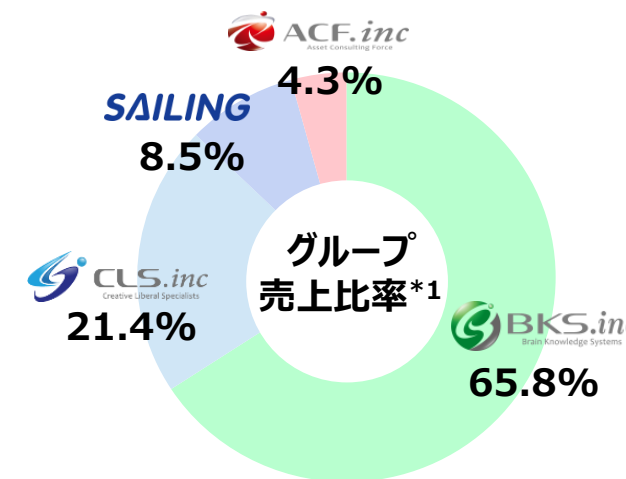
6. 參考資料

当社グループは、純粋持株会社である当社と、事業を担う連結子会社4社、合計5社で構成されたグループ企業。

商号	株式会社ヒューマンクリエイションホールディングス
事業内容	正社員ITエンジニアを活用し、システム開発におけるコンサルティングから、システム開発の実行、及び開発・納品後の保守運用までを行うIT技術者派遣事業
本社所在地	東京都千代田区霞が関3丁目2番1号 霞が関コモンゲート西館24階
代表者	富永 邦昭（代表取締役社長）
設立日	2016年10月3日（創業1974年10月）
グループ売上高	4,565百万円（2020年9月期）
資本金	193百万円
従業員数	連結ベース：765名（2020年12月末時点）



グループ連結売上高
(2020/9期)
4,565百万円



株式会社アセットコンサルティングフォース
【最上流工程】

システム開発におけるコンサルティング・要件定義に特化した受託専門会社



株式会社シー・エル・エス
【上流工程】

システム開発における開発実行部隊。首都圏・上流開発工程に特化



株式会社ブレインナレッジシステムズ
【上・中流工程】

システム開発における開発実行部隊。全国6拠点、上・中流工程を担う

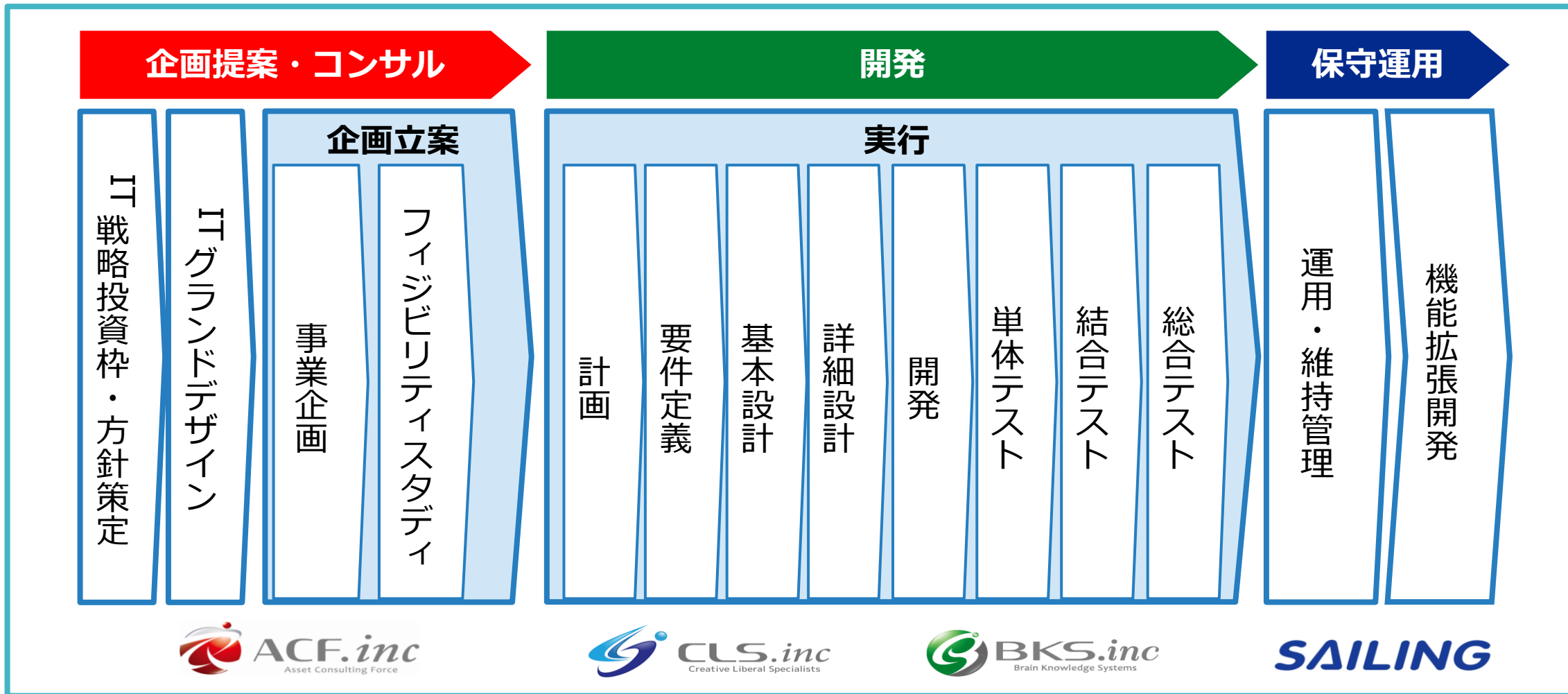


株式会社セイリング
【最終工程・インフラ構築】

開発したシステムの保守運用・インフラ整備部隊。グループの最終工程を担う

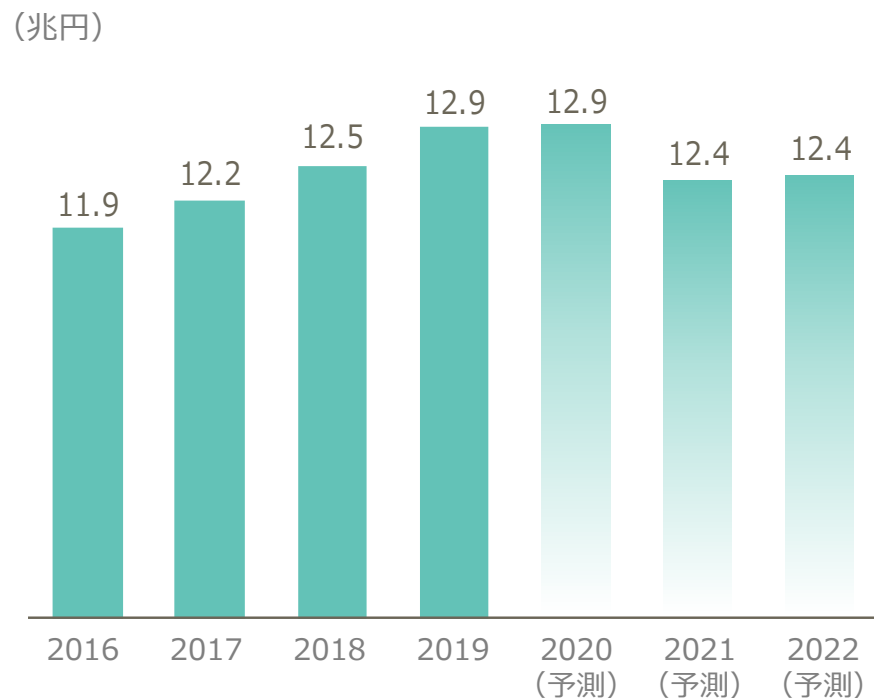
*1: グループ内取引の相殺消去前の子会社売上高合計に対する各子会社の売上高の比率

連結子会社 4 社は、システム開発における工程毎に構成されている
 (=コンサルから保守運用まで、全ての工程で対応が可能)。

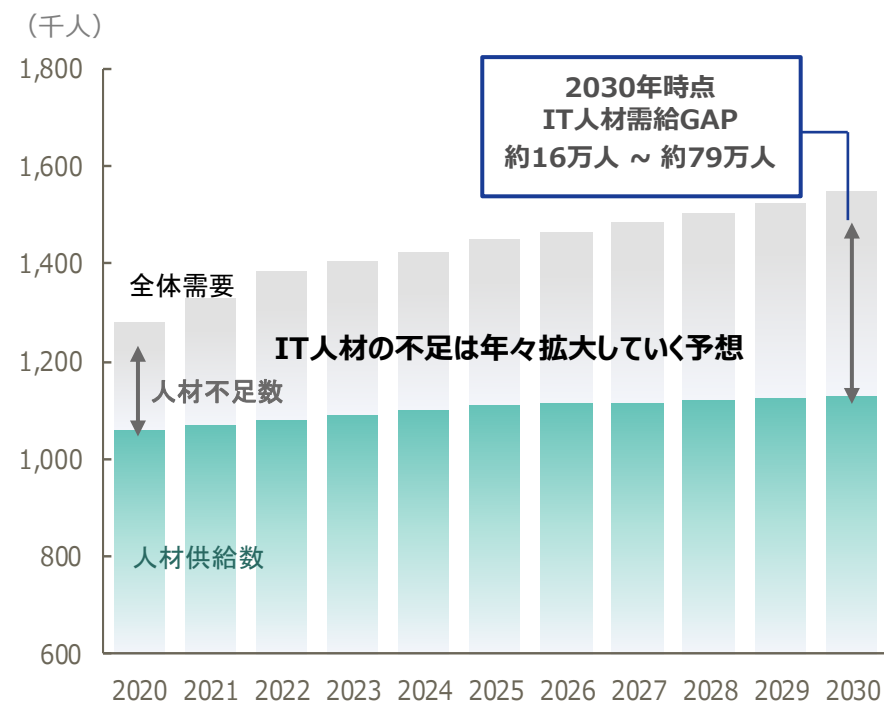


市場規模は堅調に推移、かつITエンジニア不足は加速度的に進行する。

国内企業のIT投資額推移



IT人材需給推移

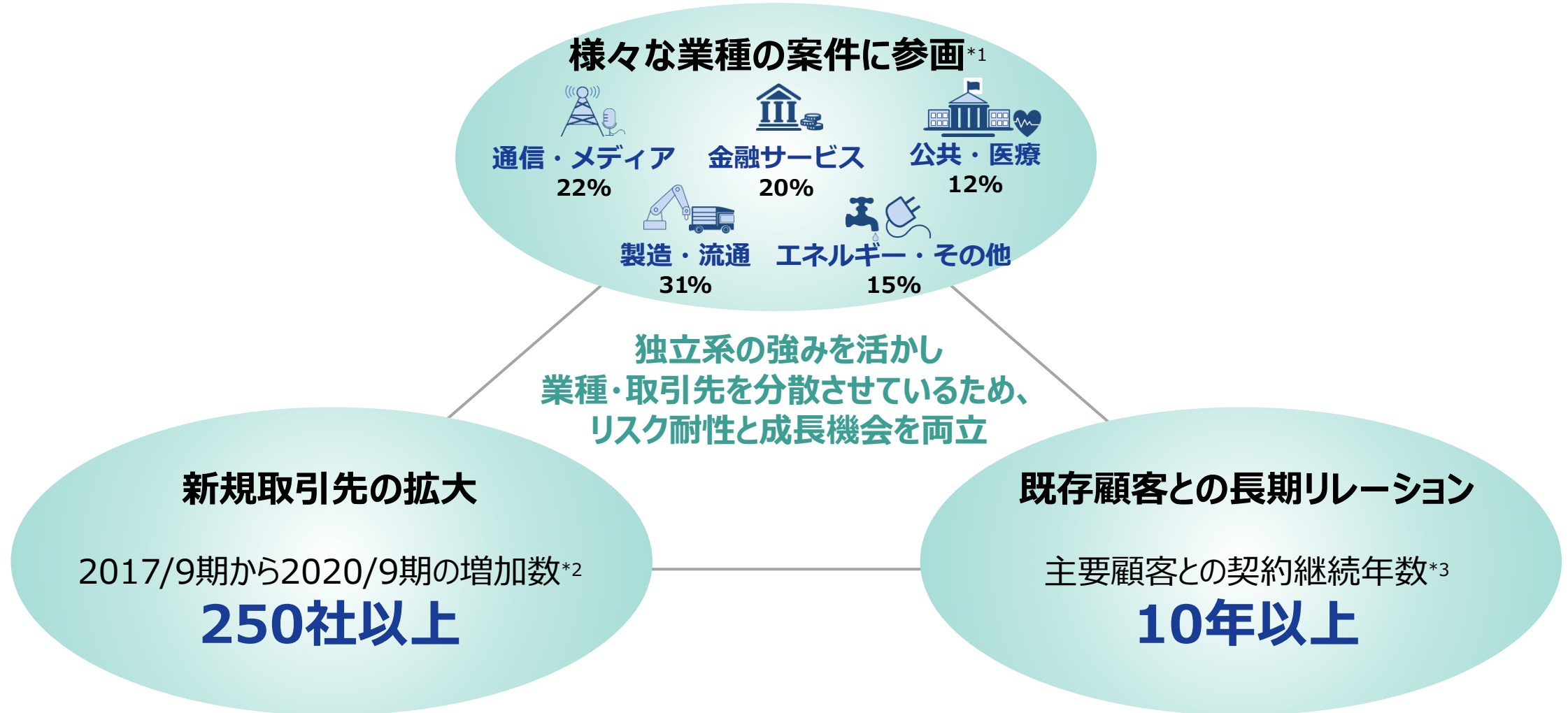


- 国内企業のIT投資額は12兆円を超える規模で堅調に推移。
- IT人材不足は、2030年には2020年比で約1.5倍・最大で79万人もの不足が生じる。

当社グループ「3つ」の強み

- 1 特定企業・業界に依存せず全方位で対応していること**
(売上首位でもシェア数パーセント、300社以上と常時取引)
- 2 大手SIerから不可欠なパートナーとして認識されていること**
(企画だけじゃない、開発だけでもない、全てに責任を持つ)
- 3 技術力を提供するITエンジニアは、
全てグループ正社員であること**
(他社の人材ではなく、十分な教育・指導を行った『人財』のみ提供)

様々な業種に対応。取引先別売上は、首位であってもシェアは数%程度。常時300社以上と取引。



*1: 業種別比率は、それぞれの業種の案件への派遣人員数の割合（2020年11月末時点）

*2: 2017/9期から2020/9期の間の、新規取引先口座増加数

*3: 2020/9期のBKS及びCLSの主要取引先上位5位の契約継続年数

市場は慢性的なIT人材不足。
大手SIerが案件獲得するにあたり、独自の強みをもった当社グループは貴重な存在。



SAILING



(事例) 生保デジタル営業支援システム開発

クライアント：国内最大級の生命保険会社
 案件概要：デジタル営業ツールの開発
 コンペ概要：大手SIer連合等競合23社コンペ
 最終落札者：最大手SIer
 HCHは「パートナー」として参画
 共同提案で案件を獲得

マーケティング	×	作ること×、エンドユーザーの「使いやすさ」を徹底リサーチ
機動力	×	グループ内エンジニアを総動員して短納期でデモ機を作成 使いやすさ、に大きな説得力
エンジニアスキル	×	ワンストップで高品質システムを開発、保守運用まで実現。

全工程対応の当社だから出来る、チャレンジ配置⇒現場課題に基づく座学（＝独自の育成制度）。
技術力向上・成長実感により、ITエンジニア定着率も高水準。

① 案件参画・受注拡大

- 案件参画による実践
- チャレンジ実践⇒座学の好循環により、優良案件獲得数増加

④ エンジニアの業務範囲拡大

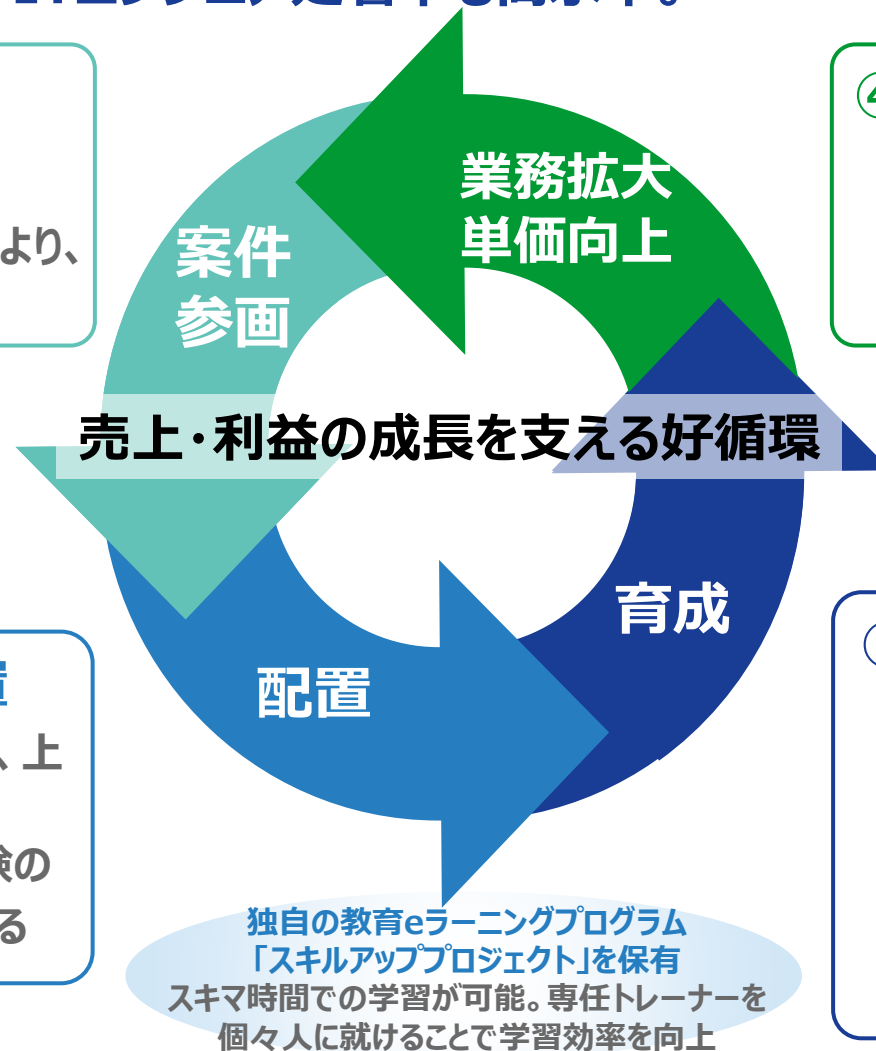
- より上流工程に対応可能なエンジニアが増加
- 指導者がいる現場数が増加

② エンジニアのチャレンジ配置

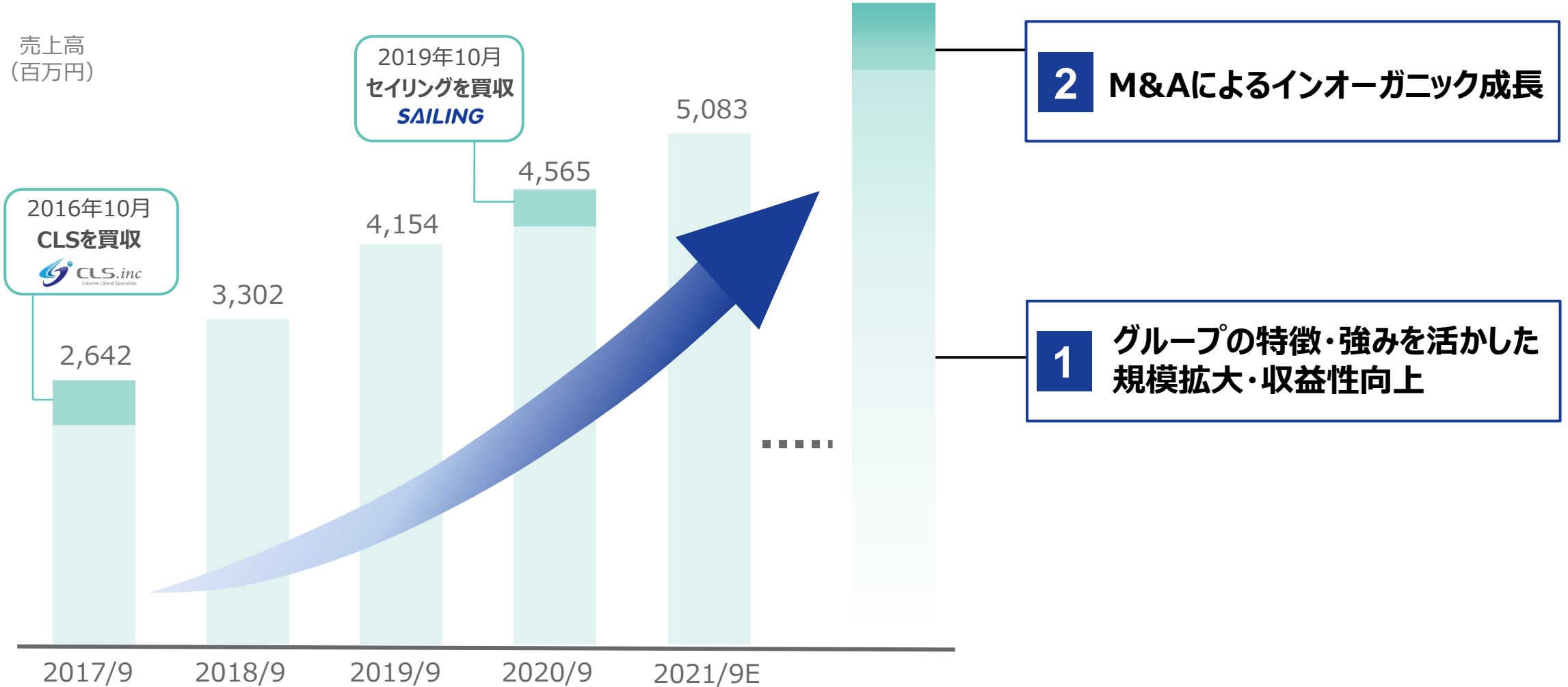
- 全工程に対応している当社だから、上流工程に先輩社員が存在。
- 指導者がいる現場なので、未経験の上流工程でも配置・チャレンジできる

③ エンジニアのスキルアップ

- チャレンジ配置で活きた課題を認識
⇒「技術者カルテ」全社員分落とし込み
- 活きた課題に沿った座学を実践
⇒現場課題に沿ったオリジナル育成制度
(最新技術研修会・マネジメント研修・eラーニング等)

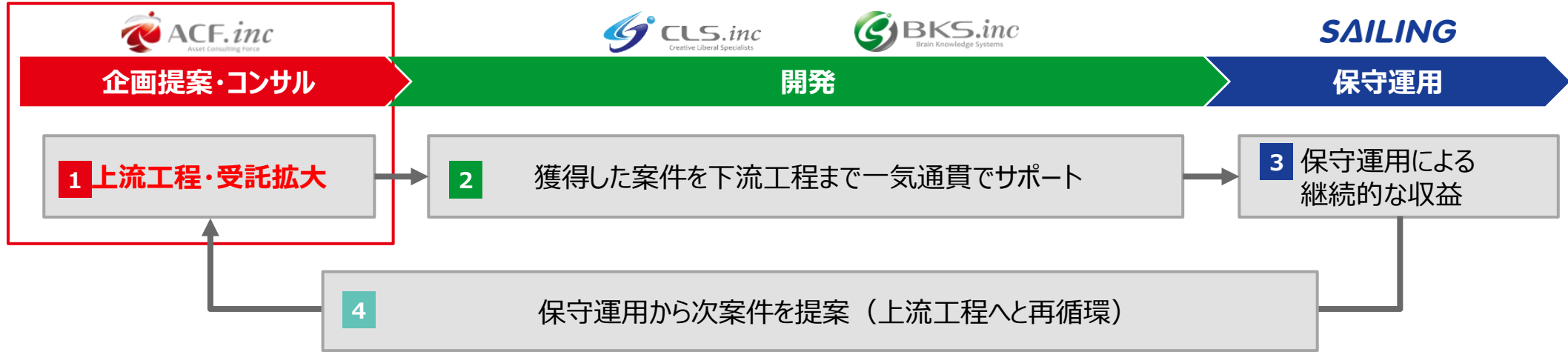


- 1 グループの特徴・強みを活かし、「規模拡大・収益性向上」の双方を実現。**
- 2 実績に基づくノウハウを活かし、戦略的なM&Aによって飛躍的な成長を目指す。**



特徴・強みを活かし「規模拡大・収益性向上」双方を実現

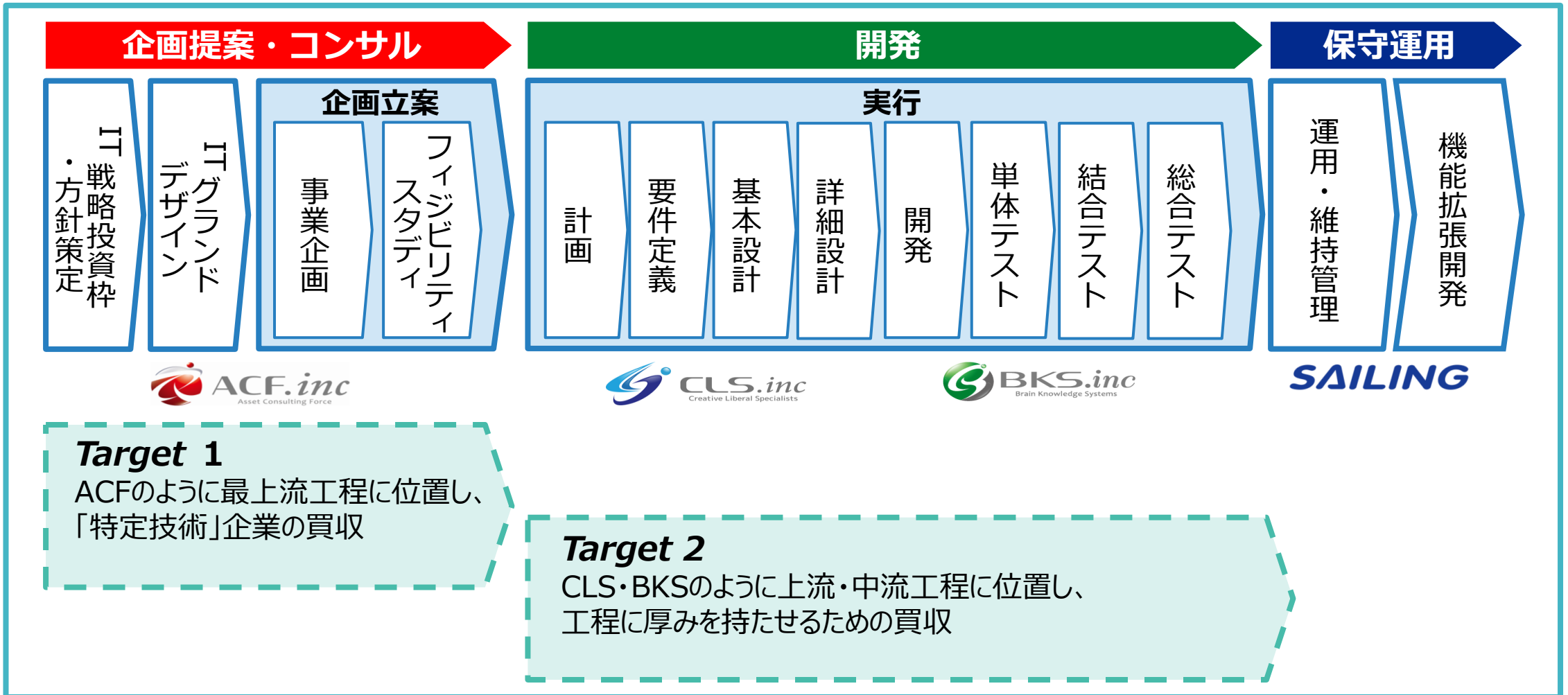
- ・上流工程拡大（グループ内売上シェア・中長期的に20%超）⇒同時に収益性が向上。
- ・上流受託を起点に保守運用までつなげ、安定収益+二次開発を獲得（＝一気通貫型・好循環サイクル）。



現在のグループ内工程別割合のイメージ

中長期の成長イメージ

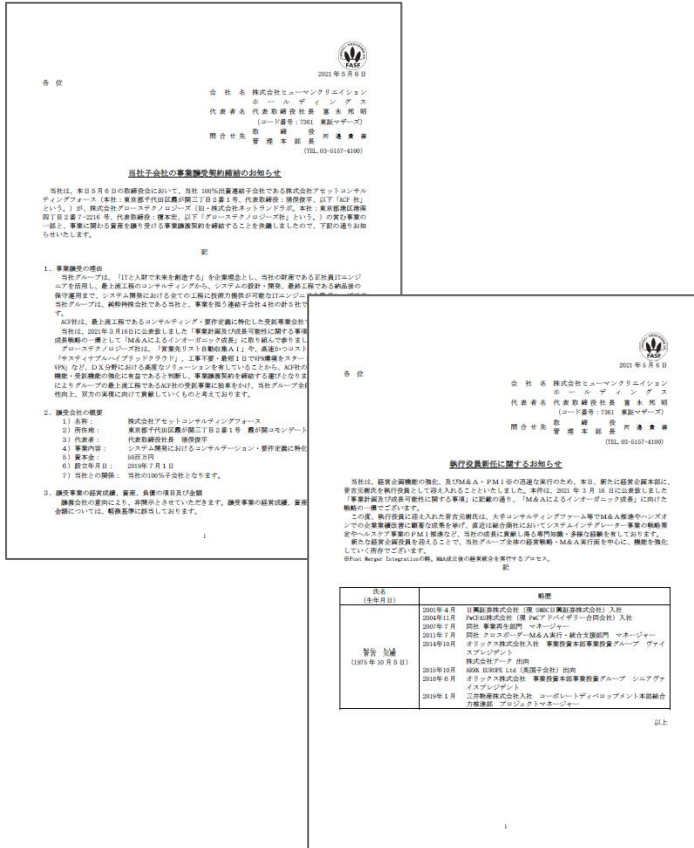
戦略的なM&Aを継続実施。主として2つのアプローチを実施中。



7. プレスリリース

2021年5月6日（木）プレスリリース2件

■当社は、経営企画機能の強化、及びM & A・P M Iの迅速な実行のため、新たに経営企画本部に、音吉元樹氏を執行役員として迎え入れることといたしました。本件は、2021年3月16日に公表致しました。「事業計画及び成長可能性に関する事項」に記載の通り、「M & Aによるインオーガニック成長」に向けた戦略の一環でございます。



執行役員：音吉 元樹氏

大手コンサルティングファーム等でM & A推進やハンズオンでの企業業績改善に顕著な成果を挙げ、直近は総合商社においてシステムインテグレーター事業の戦略策定やヘルスケア事業のP M I推進など、当社の成長に貢献し得る専門知識・多様な経験を有しております。

■当社100%出資連結子会社である株式会社アセットコンサルティングフォースが、株式会社グローステクノロジーズ（旧・株式会社ネットランドラボ）の営む事業の一部と、事業に関わる資産を譲り受ける事業譲渡契約を締結することを決議しました

契約締結日 2021年5月6日

事業譲受日 2021年6月1日（予定）

8. 免責事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements) を含みます
- これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます
- また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切制等について当社これを保証するものではありません



Technology x Human = Future Creation

I T と 人 財 で 未 来 を 創 造 す る