

2021年9月期 第3四半期

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3四半期

1 第3四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 ネクストアクション・新ビジョン

7 参考資料

8 免責事項

1. 第3四半期 連結業績ハイライト

**3Q時点で『過去最高益』を達成。
コンサルティング・受託分野が計画通り急拡大、
収益面に顕著に貢献。**

売上高 **3,725** 百万円 通期進捗率 **73.3** %

営業利益 **361** 百万円 通期進捗率 **71.8** %

EBITDA **423** 百万円 通期進捗率 **72.3** %

親会社株主に帰属
する四半期純利益 **212** 百万円 通期進捗率 **68.6** %

※ 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3四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

3 Q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73.3%)

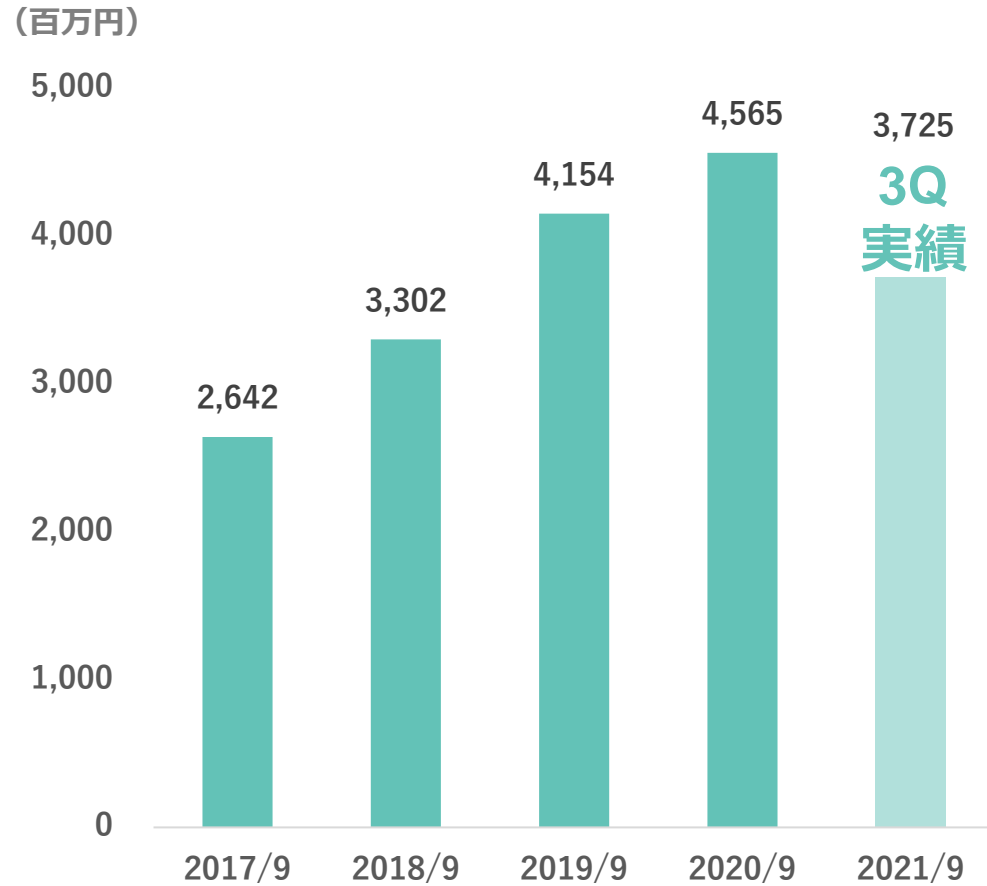
営業利益 **503** 百万円 前年比 **165.7** % (進捗率71.8%)

EBITDA **585** 百万円 前年比 **151.3** % (進捗率72.3%)

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68.6%)

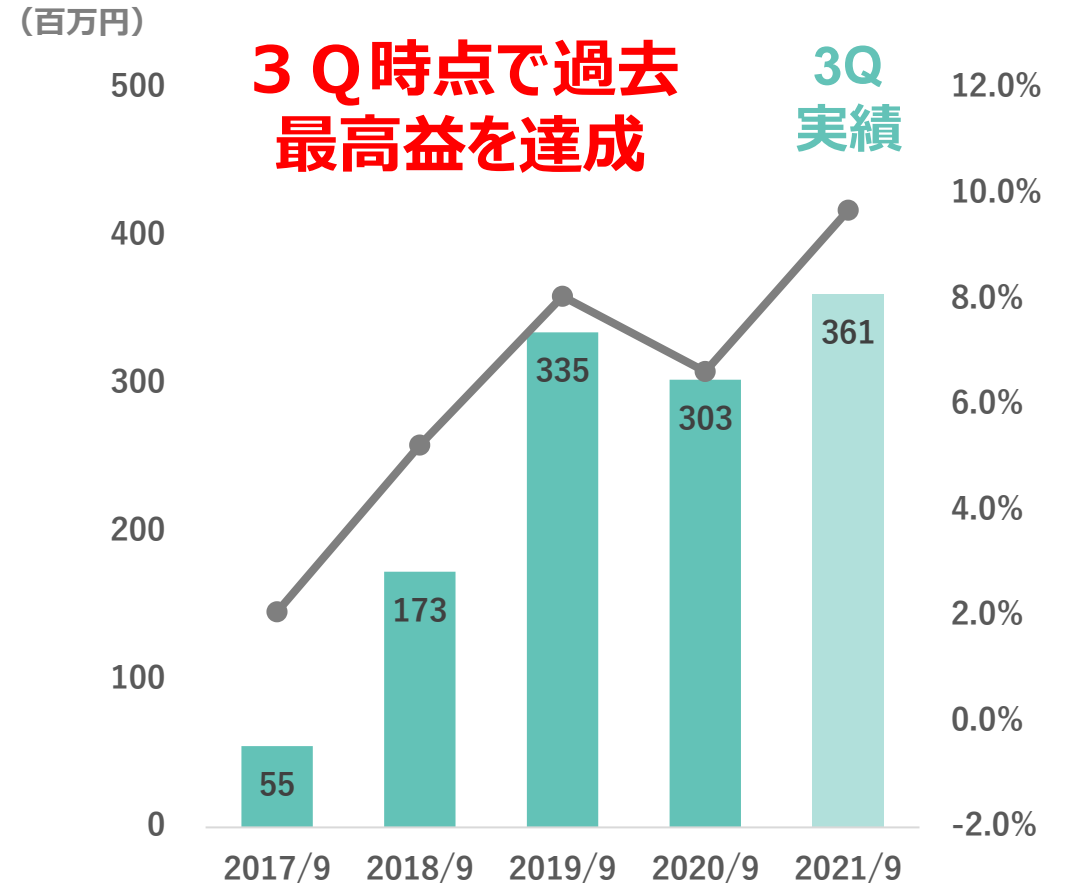
3. 通期業績推移

売上高



3Q時点で前年の
81.6%まで進捗

営業利益・営業利益率



3Q時点で前年の
118.9%まで進捗

4. 成長戦略の進捗状況

成長戦略の2点が具体的に進捗

- 1) コンサルティング・一気通貫体制の特徴・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

- 
- ① コンサルティング・受託分野が急拡大
 - ② 戦略的M&Aが、今期2件実現

DX需要を取り込み

コンサルティング・受託分野が計画通り続伸。

1 ACF社※1 グループ内売上シェア・前期末4.3%⇒3Q・11.1%
新規案件獲得&二次開発が進捗、収益性向上に寄与。

2 シナジー効果発揮で、グループ各社が受託分野を獲得。

< 主たるDX案件事例 >

- 1) 大手生保・大手通信会社・政府系金融機関案件等、既存プロジェクトは順調に進行中（※1）。
- 2) グループ初の自社製品・パッケージとしてデジタル接客・営業ソリューション「コネクトフォース™」の拡販を開始（※1）。
- 3) 官公庁案件の4Q納品が確定（※2）。
- 4) 政府系インフラ事業のマスタースケジュール・ph1開発規模観が確定（※2）。
- 5) 大手金融機関保守運用・二次開発案件を獲得（※3）。

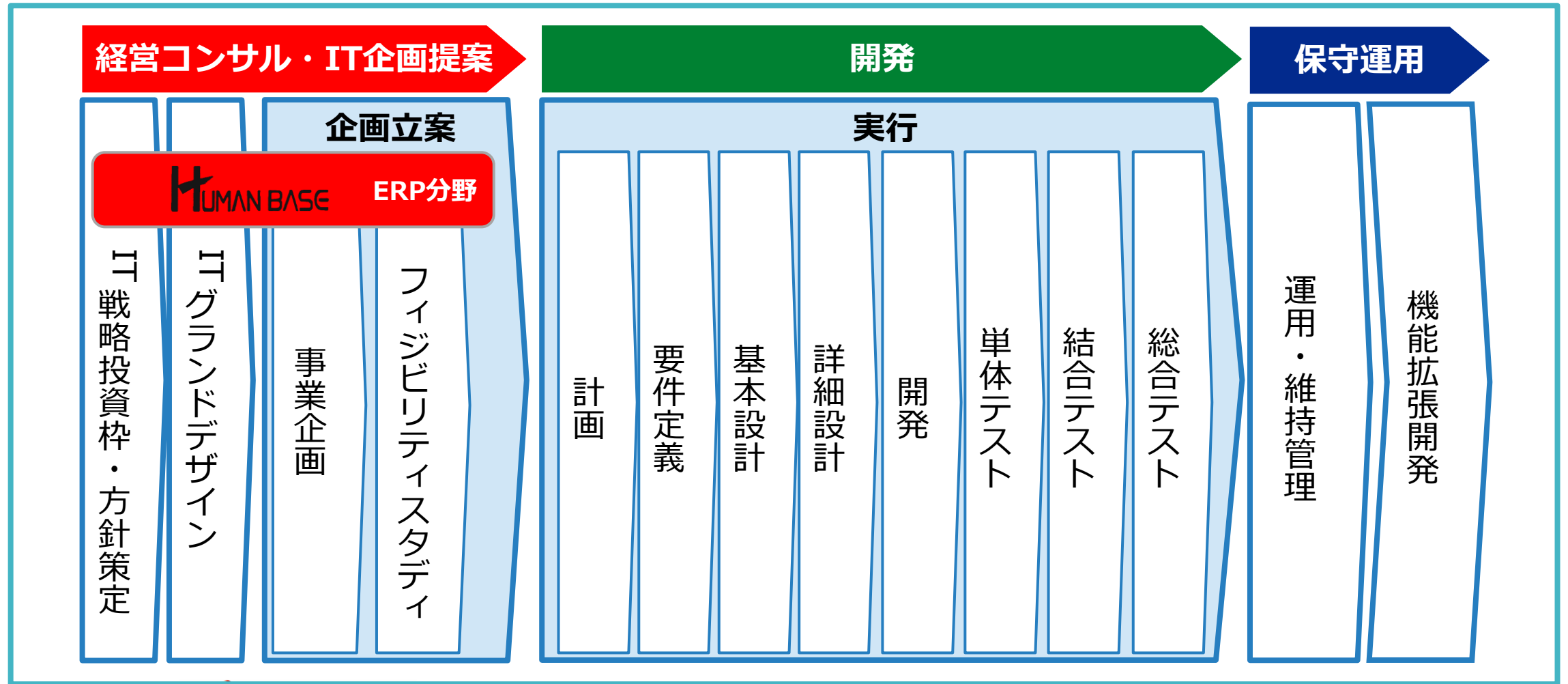
※1：当社100%子会社・ACF・株式会社アセットコンサルティングフォース ※2：当社100%子会社・BKS・株式会社ブレンナレッジシステムズ ※3：当社100%子会社・CLS・株式会社シー・エル・エス

戦略的M&Aが具体的に進捗。

3 HCHが、グループコンサルティング領域拡大のため、ERP分野※4のコンサルティング基盤を有した株式会社ヒューマンベース社の買収契約を締結。10/1に100%子会社化の予定（8/11既報）。

※4：エンタープライズ・リソース・プランニング(英: enterprise resource planning、ERP)は、企業全体を経営資源の有効活用の観点から統合的に管理し、経営の効率化を図るための手法・概念のこと。

4 ACFが、株式会社グローステクノロジーズとの事業譲受（6/1既報）を活用し、医療系分野にてネットワーク構築案件を獲得。



1. コンサルティング・システム受託開発、ITエンジニア派遣の2本柱で展開。
 2. 最上流のコンサルティングから最終工程の保守運用まで、一貫通貫で対応。
- ⇒第3四半期・戦略的M&Aの実行により、『コンサル領域拡大』を実現。

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**継続超過**。
技術力向上⇒上流工程契約比率の上昇が継続的に寄与。

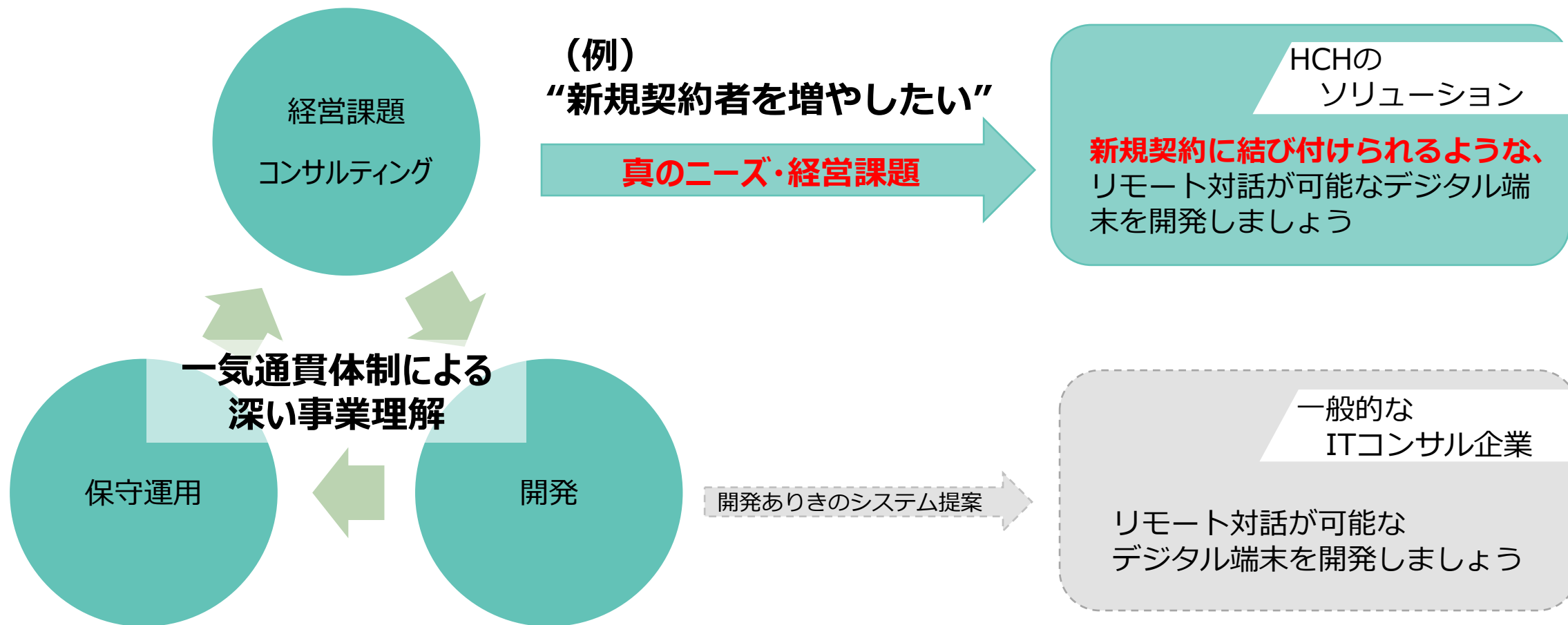
2 「稼働率」が今期末見通し値を**継続超過**。

3 「保有人数」、コロナ禍影響＝非稼働リスクを警戒し、上期は採用抑止、下期より**即戦力SE**を積極採用中。

6. ネクストアクション・新ビジョン

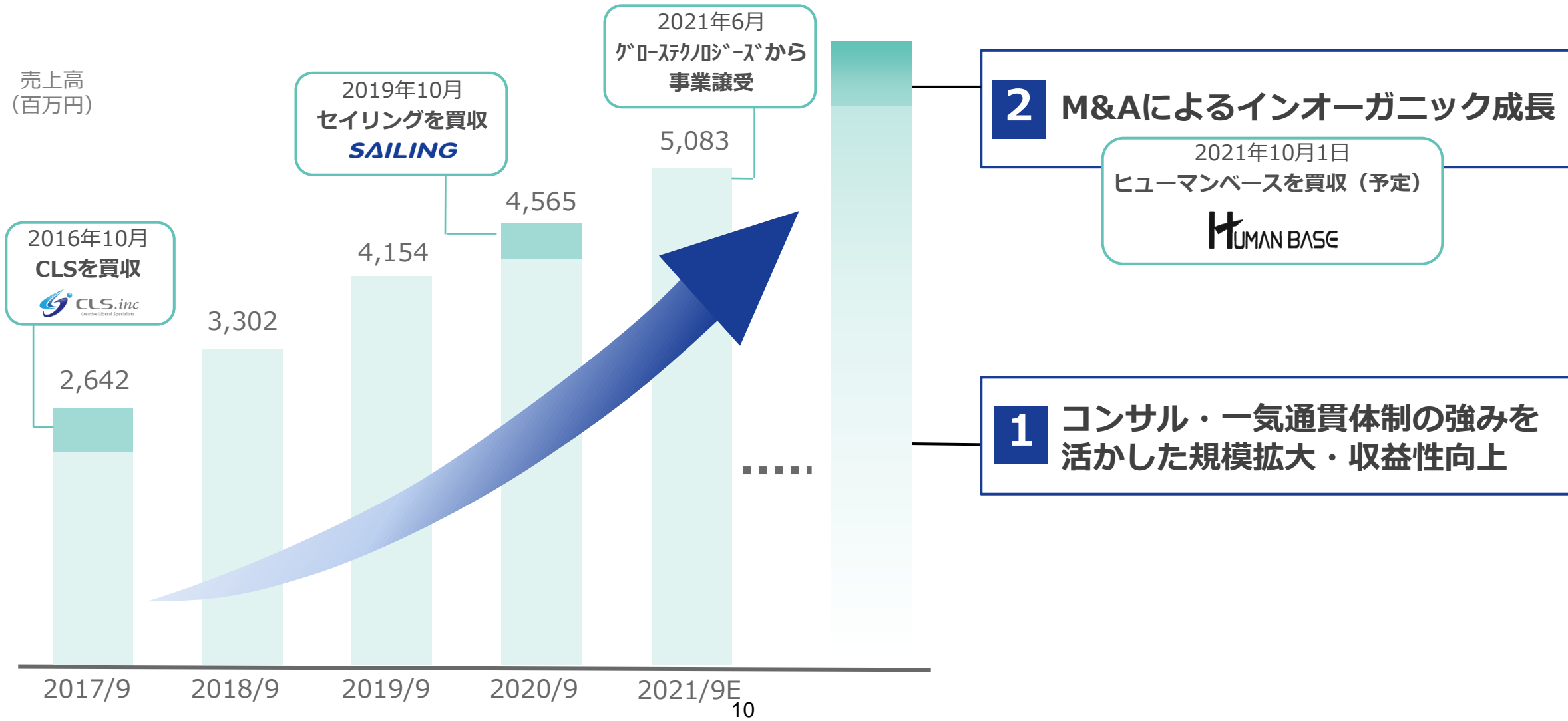
新ビジョン：真の『経営課題コンサルティング企業へ』

コロナで対面営業が困難になった、
ITで何とかしたい



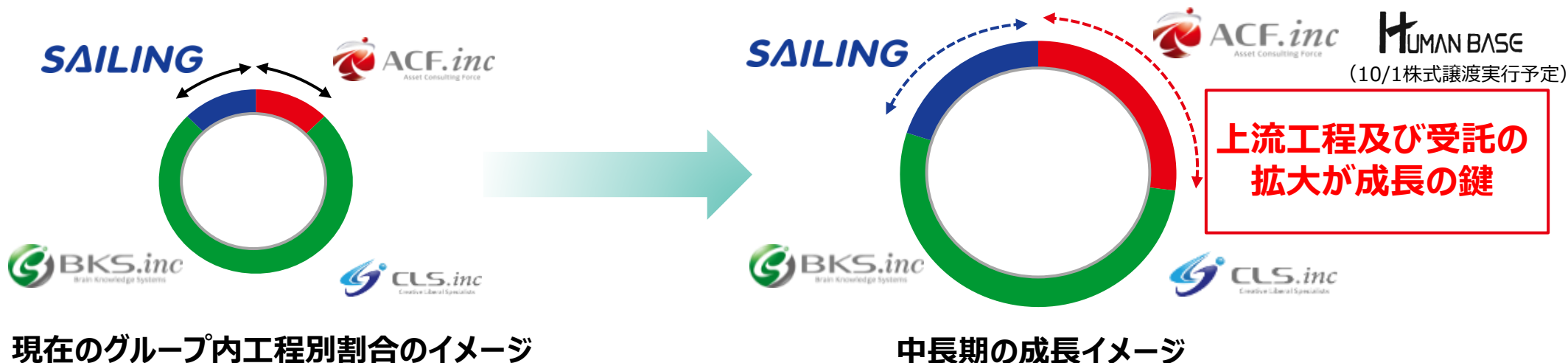
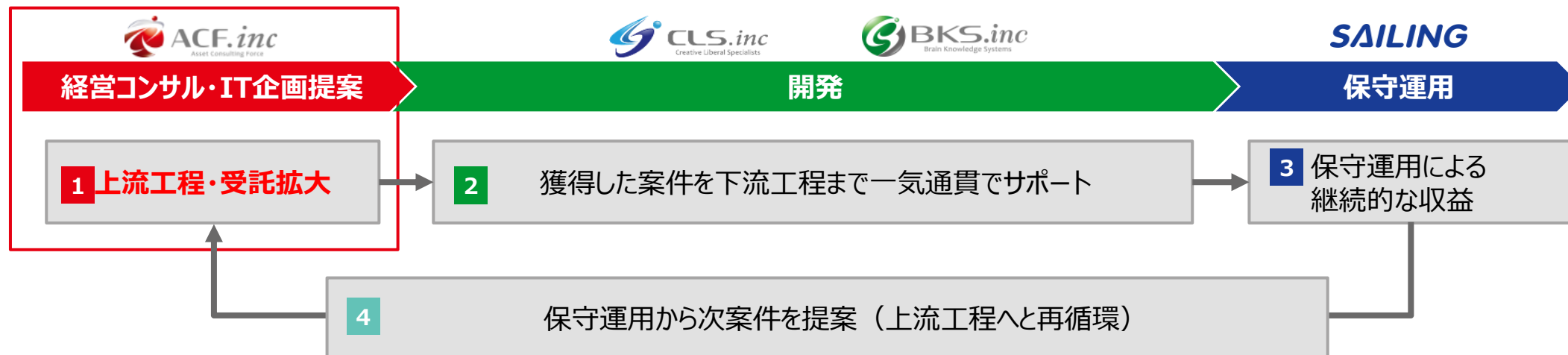
～真の経営課題コンサルティング企業へ向けて～ 今後の成長戦略

- 1 コンサルティング機能・一気通貫体制の強みを活かし、「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。



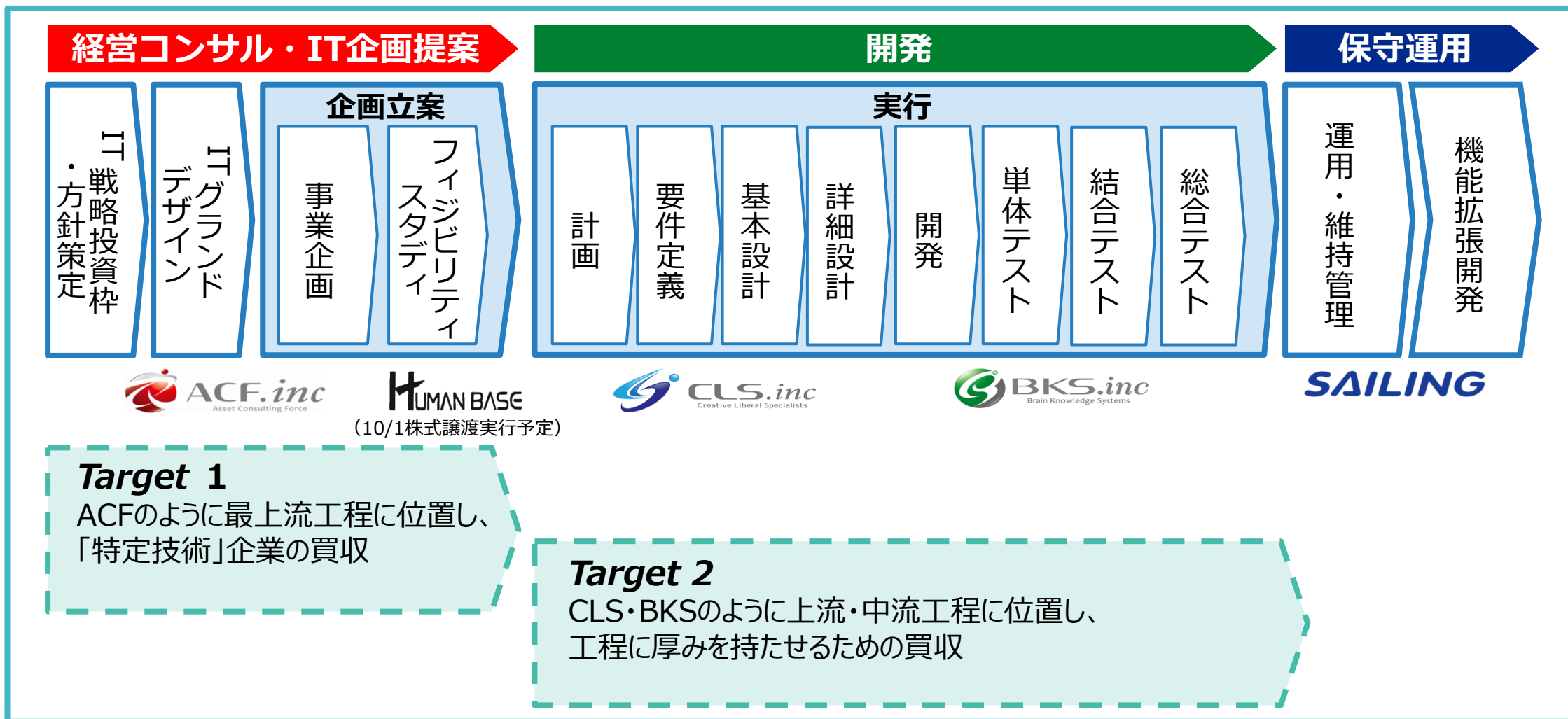
コンサルティング・一気通貫体制の強みを活かし、 「規模拡大・収益性向上」双方を実現

- ・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）



M&Aによるインオーガニック成長

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。



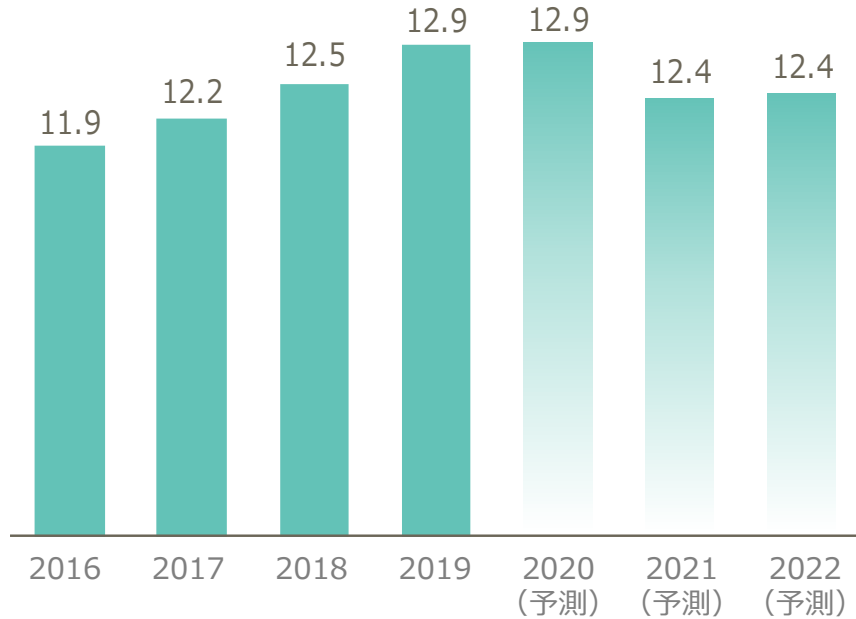
7. 參考資料

7-1. 市場環境

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。

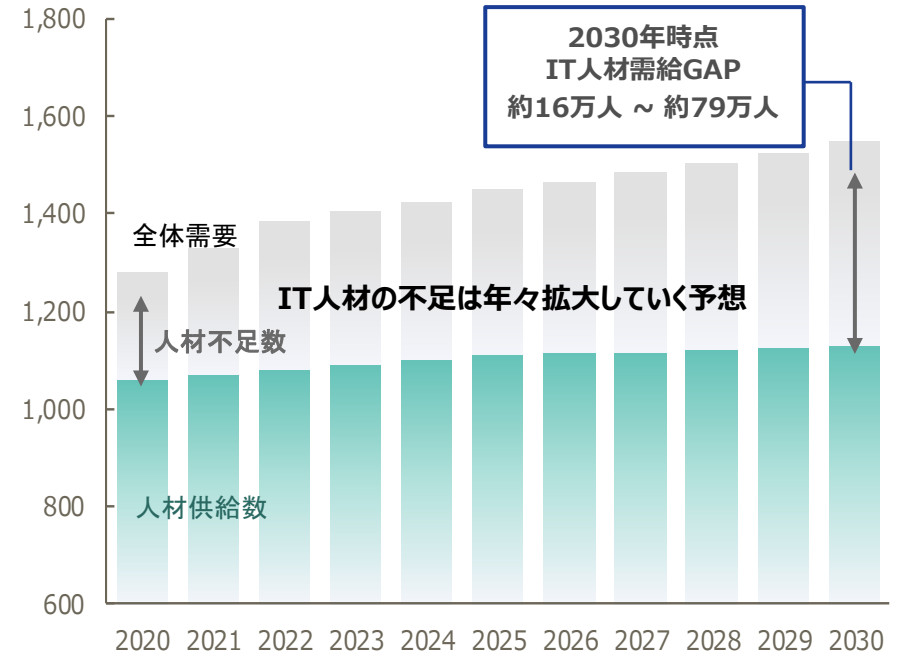
国内企業のIT投資額推移

(兆円)



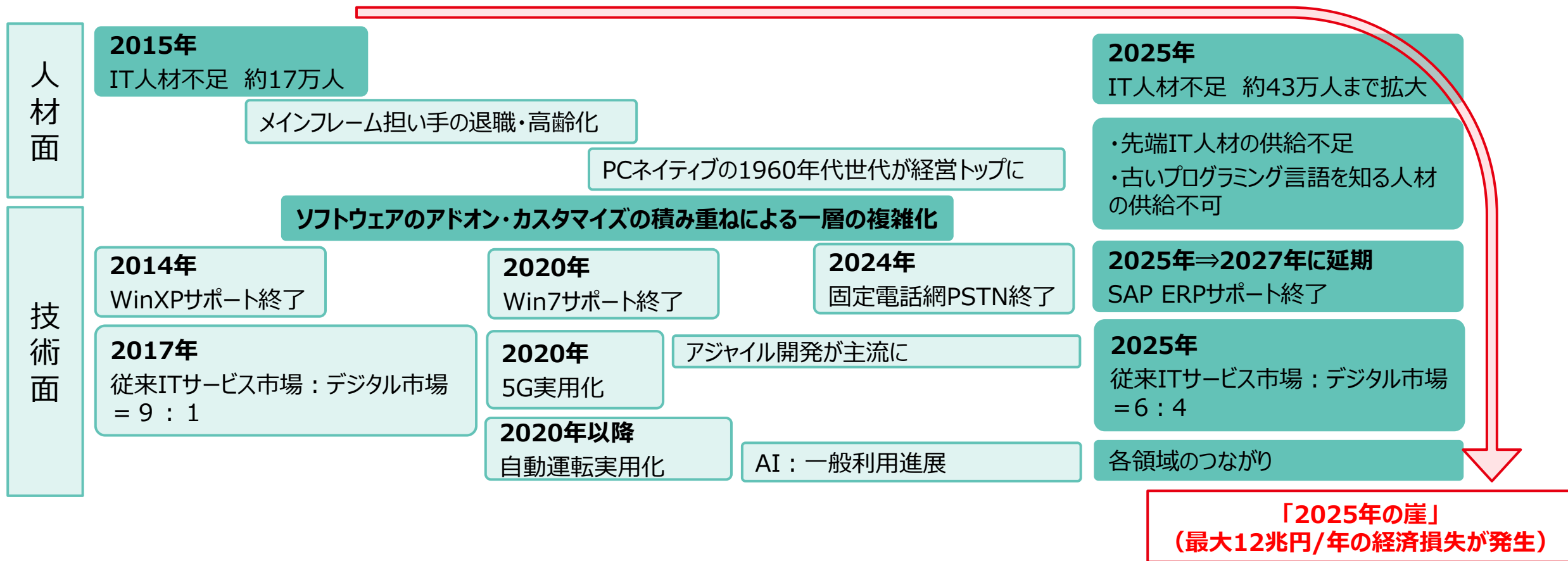
IT人材需給推移

(千人)



- 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。

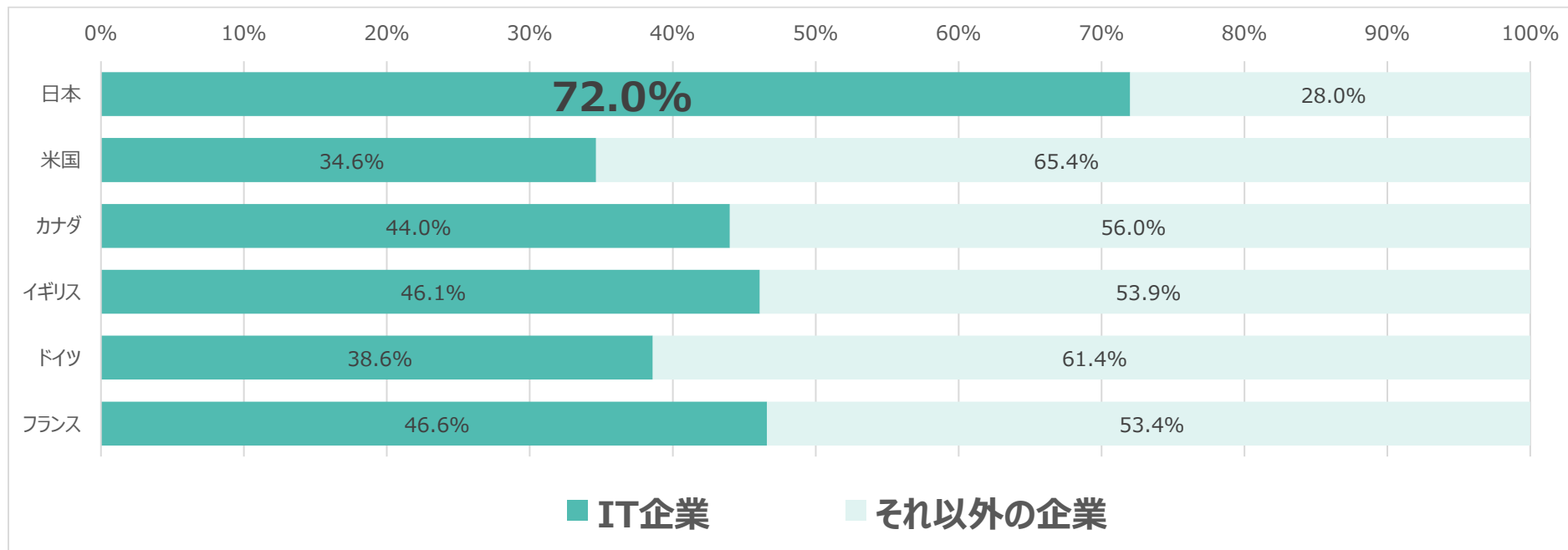
日本企業はレガシーシステムの負担が重く、2025年までにシステム刷新を強力に推進する必要に迫られている。



- 約8割の企業で、過剰なカスタマイズにより複雑化・ブラックボックス化したレガシーシステムが存在
- レガシーシステムの維持・運用負担が重く、企業のデジタルトランスフォーメーションが進展しない

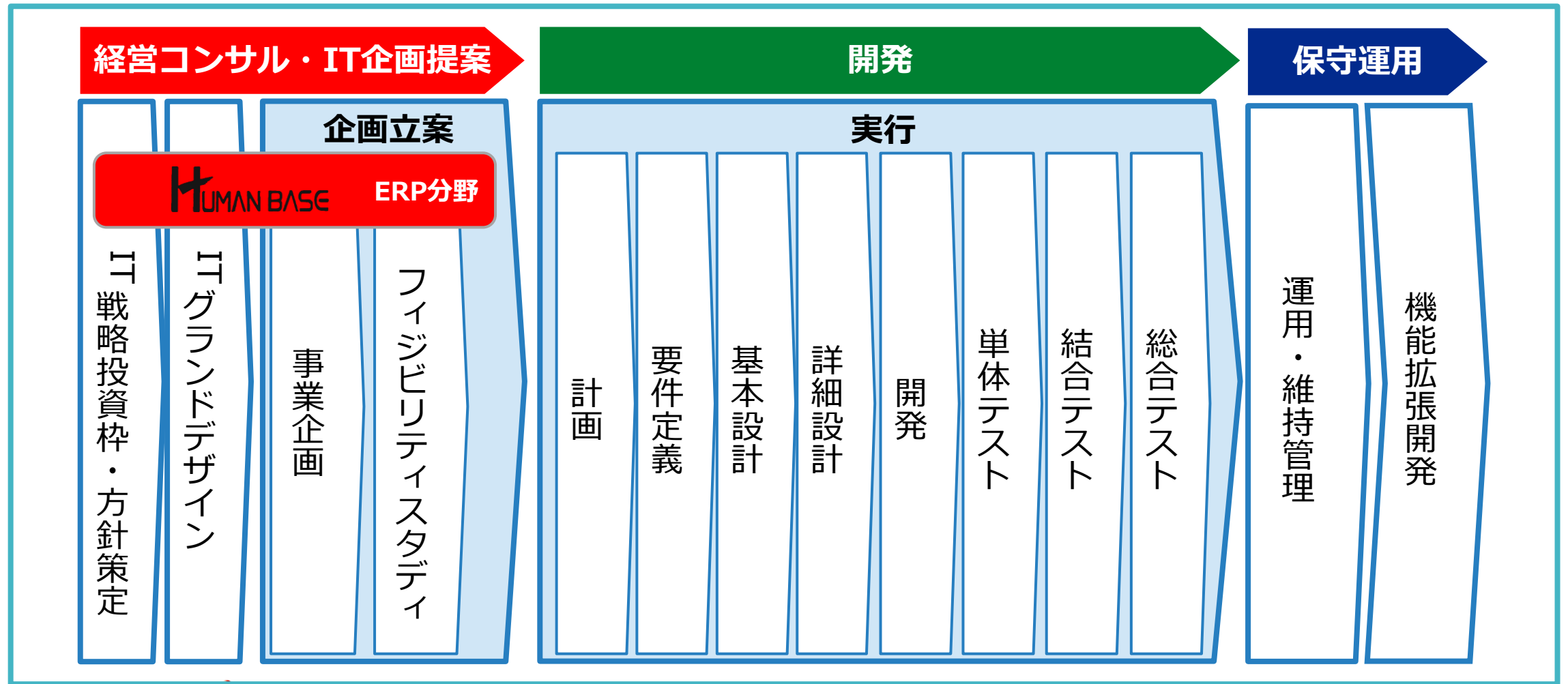
日本では、デジタルトランスフォーメーション推進を担える人材は、当社のようなIT企業に偏在している。

情報処理・通信に携わる人材の所属先



- 日本企業では、デジタルトランスフォーメーションの推進役となり得るIT人材が圧倒的に不足
- 優秀なIT人材を抱えるIT企業のマーケットオポチュニティは、今後、益々増大

7-2. グループの特徴・強み



1. コンサルティング・システム受託開発、ITエンジニア派遣の2本柱で展開。
 2. 最上流のコンサルティングから最終工程の保守運用まで、一気通貫で対応。
- ⇒2021年9期：第3Q・戦略的M&Aの実行により、
コンサル領域拡大を実現。

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できること

(売上首位でもシェア数パーセント、300社以上の旬な企業と常時取引)

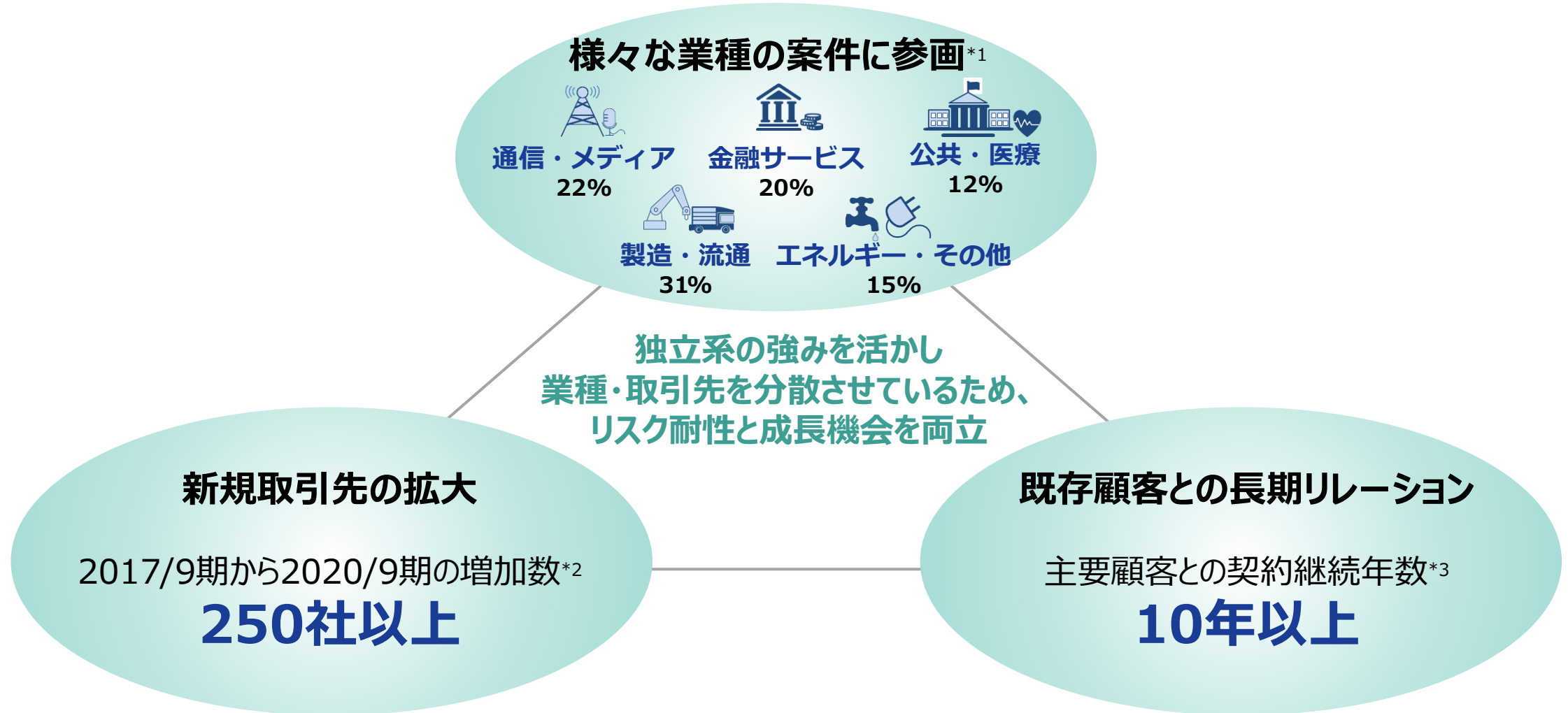
2 大手SIerから不可欠なパートナーとして認識されていること

(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

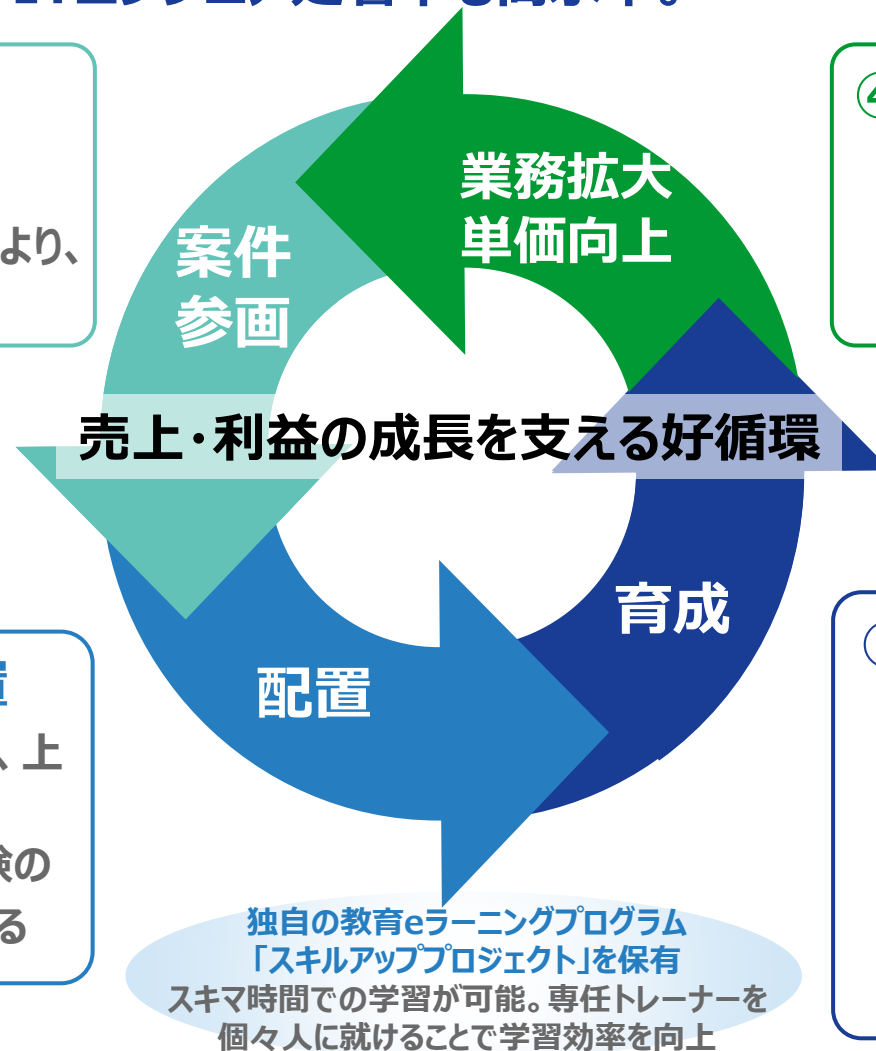
- より上流工程に対応可能なエンジニアが増加
- 指導者がいる現場数が増加

② エンジニアのチャレンジ配置

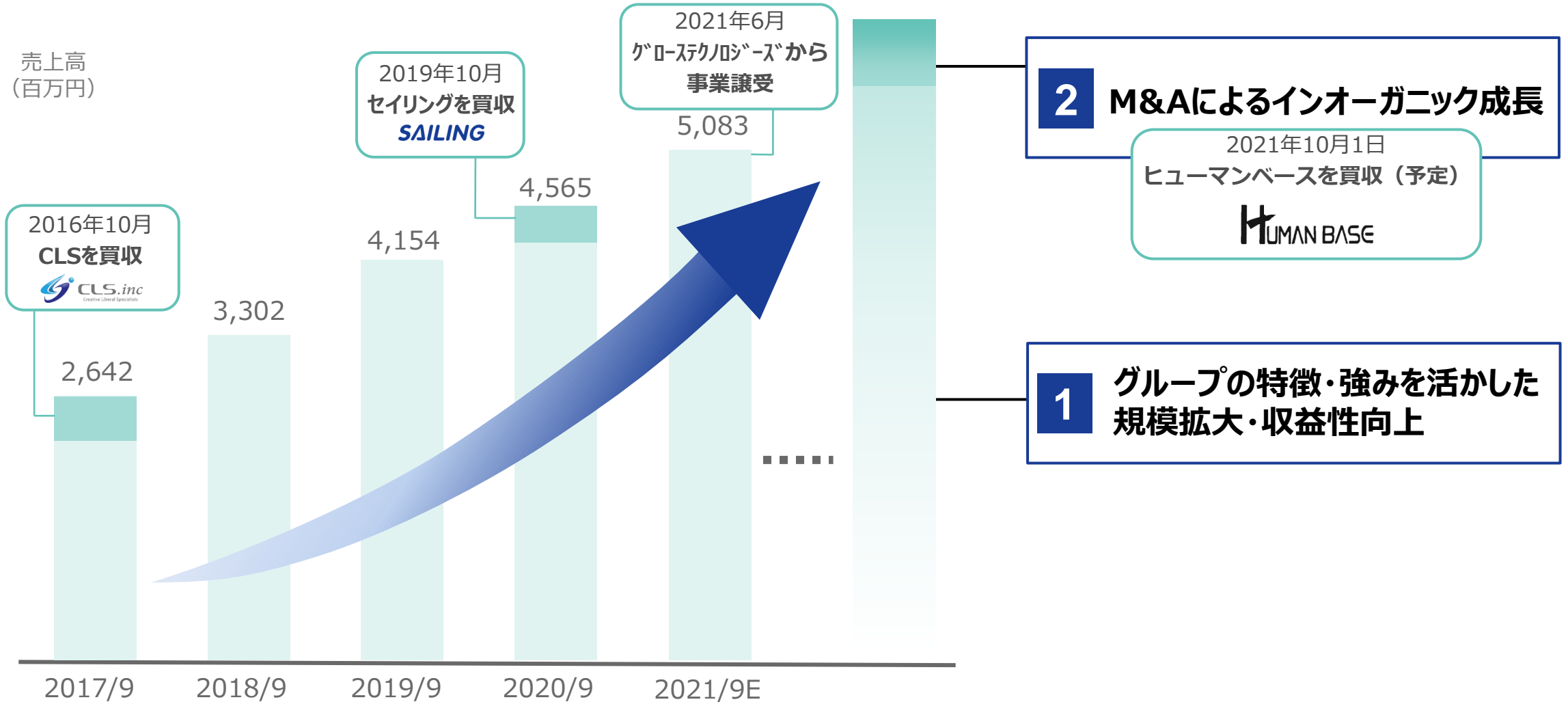
- 全工程に対応している当社だから、上流工程に先輩社員が存在。
- 指導者がいる現場なので、未経験の上流工程でも配置・チャレンジできる

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** コンサルティング・一気通貫体制のグループ特徴・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。

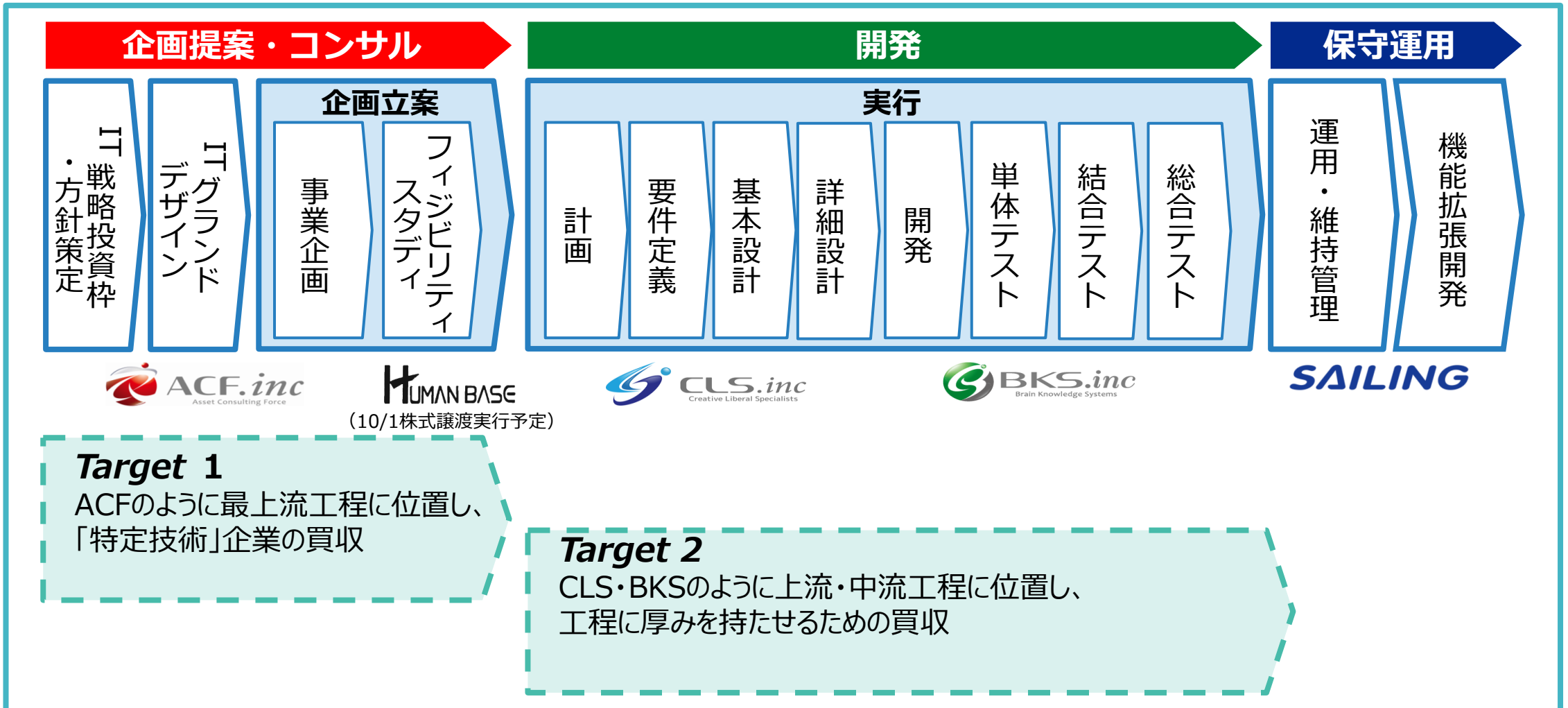


特徴・強みを活かし「規模拡大・収益性向上」双方を実現

- ・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）。



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。



7-3. プレスリリース

M & Aによるインオーガニック成長が計2件実現

2021年6月1日

株式会社グローステクノロジーズとの事業譲受完了に関するお知らせ

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による、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受が完了

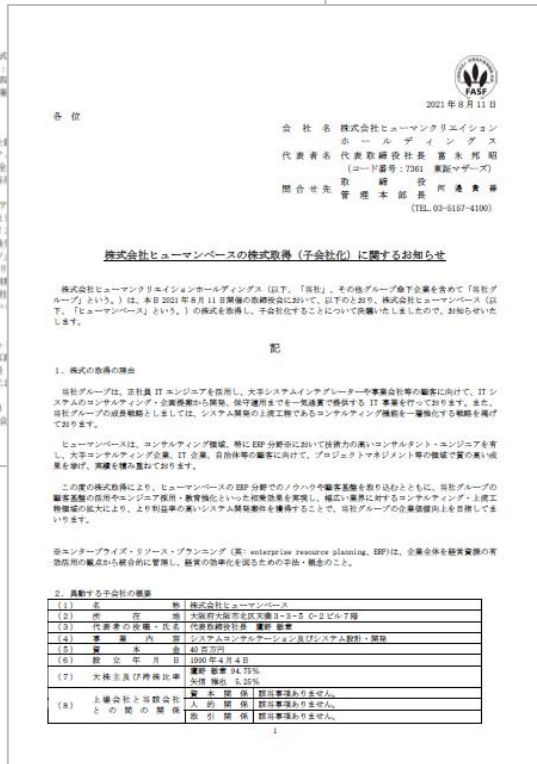
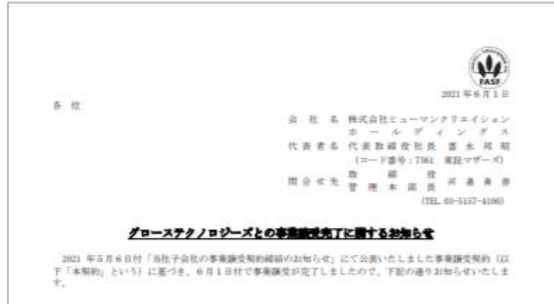
- ・ 契約締結日： 2021年5月6日
- ・ 事業譲受日： 2021年6月1日

2021年8月11日

株式会社ヒューマンベースの株式取得（子会社化）に関するお知らせ

当社による、株式会社ヒューマンベースの発行済株式の全てを取得する株式譲渡契約を締結し、子会社化することについて取締役会決議

- ・ 契約締結日： 2021年 8月11日
- ・ 株式譲渡実行日： 2021年10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