

2022年3月 第1四半期 決算説明資料

2021年8月13日

株式会社セルム(7367)【JASDAQスタンダード】

1	会社概要	P. 2
2	2022年3月期 第1四半期 業績	P. 9
3	主要サービス別概況	P. 17
4	業績予想の上方修正	P. 27



 1. 会社概要

人と企業の可能性を広げ、 世界を豊かにする

顧客企業の持続的企業価値向上支援パートナーとして、
「人と組織」の側面からアプローチ

持続的な進化・成長に不可欠な
「リーダー人材開発」と「企業カルチャーの革新」
を支援しております

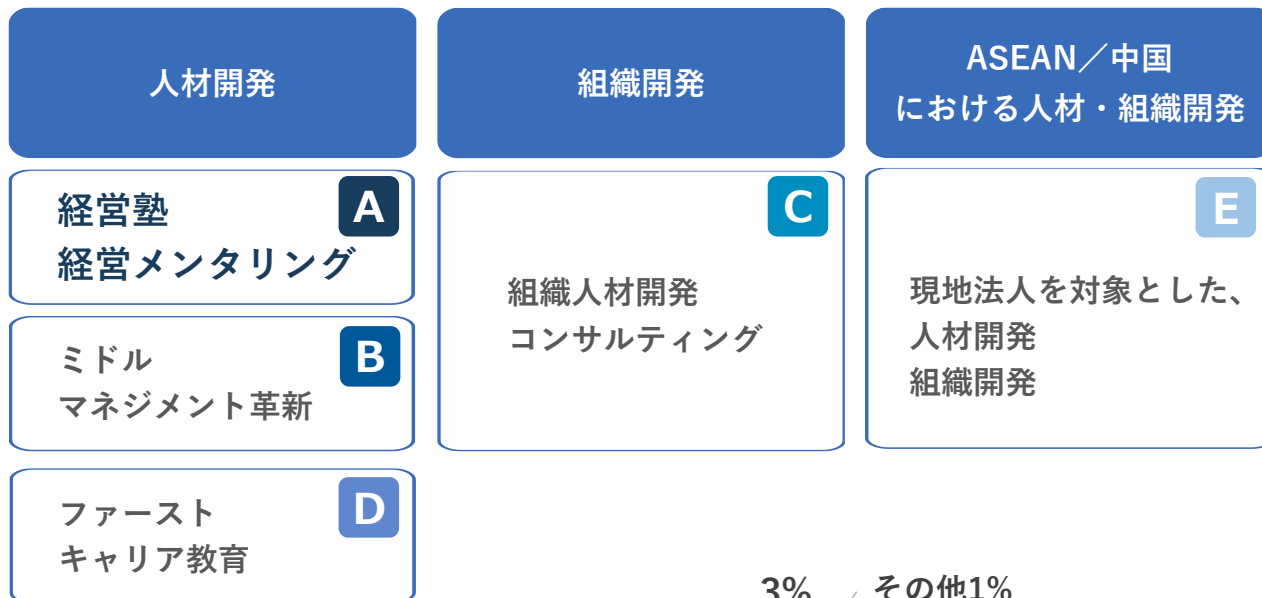
Activate Your Potential

可能性が動き出す

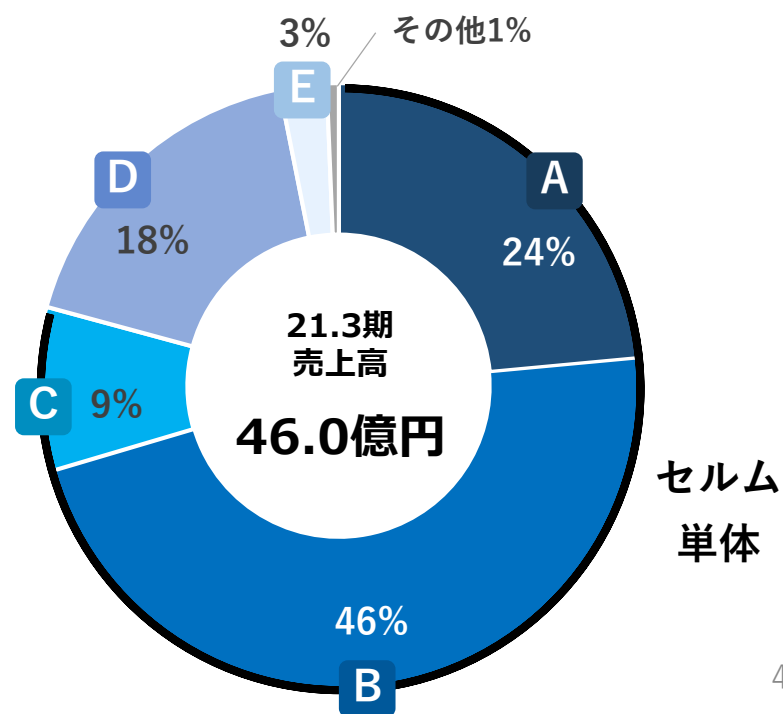
❖ 事業内容

経営幹部層および経営幹部候補層向けの「経営塾」サービスを主軸に5つの主要サービスを展開

5つの主要サービス



主要サービス別の
売り上げ構成比



❖ 当社の強み①

経営塾を軸に 取引基盤を拡大

■ 顧客との取引拡大

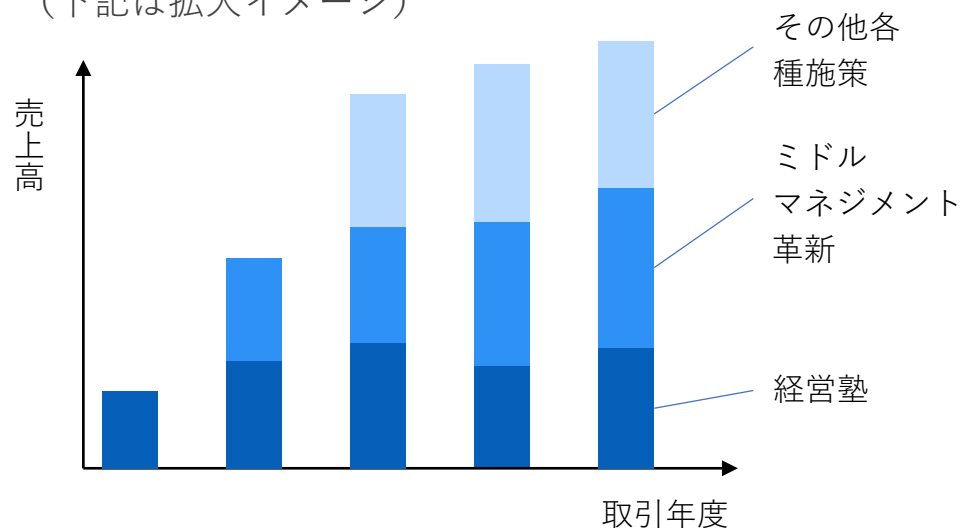
人材開発領域の最重要テーマである経営塾を担当することで得られる信頼を軸に他の施策へと取引が拡大

■ 顧客との取引の長期化

経営幹部候補の育成は短期的な取り組みではなく、永続的に続く経営課題のため、取引が長期化

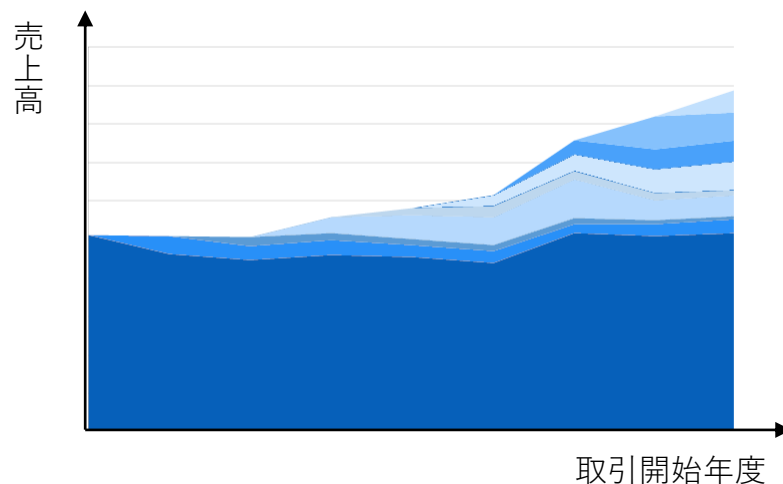
■ 個別顧客に対する取引規模の拡大

(下記は拡大イメージ)



■ 個別顧客に対する取引の長期化

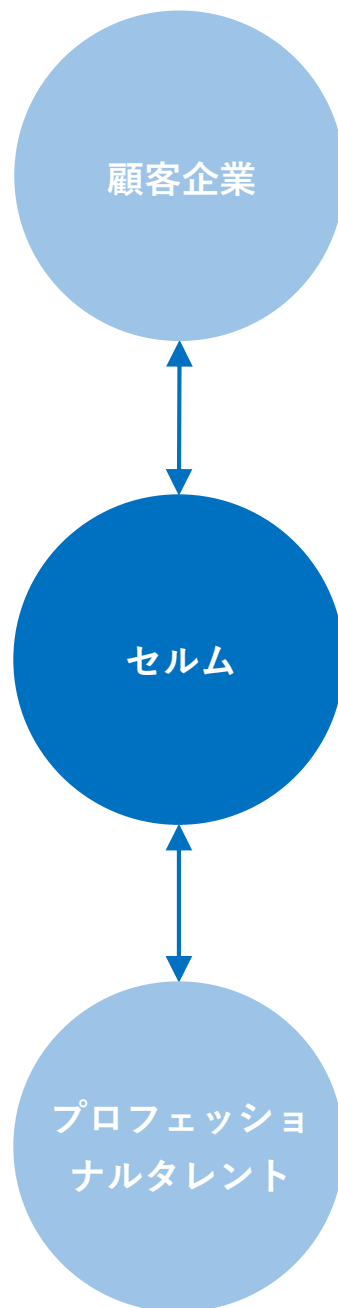
(下記は取引開始年度毎の売上構成イメージ)



❖ 当社の強み②

顧客・プロフェッショナルタレントとのパートナーシップ

顧客企業とプロフェッショナルタレントとのパートナーシップにより、顧客の課題解決を支援し、中長期的に伴走



顧客企業は大手企業が主

- 91社 = 売上高1兆円超企業

主要顧客との取引高

- 取引上位150社 = 約2,250万/年

経営リーダーを軸としたリレーション

- 5年以上の継続的取引顧客 = 7割超

顧客との密なコミュニケーション

- セルム社員1人4-5社の担当制

最上流から最下流まで継続的に寄り添う

- テイラーメイド型の支援体制

経営リーダーを軸としたリレーション

- 年間1,500名以上の経営リーダーとのリレーション構築

1,300名超のタレントネットワーク

- 大手企業の元経営幹部／プロ経営者／戦略コンサルの重鎮 etc

サステイナブルな成長モデル

- 市場動向に即したタレント開発が可能

プロフェッショナルタレント = 変動費

- 拡充しても収益構造に影響なし

❖ プロフェッショナル タレント

圧倒的な専門性や経営経験
と同時に、優れた人間力
によって大企業の経営
リーダーから敬意と好意を
以て受け入れられる人物



三谷 宏幸

オフィス三谷代表

1977年川崎製鉄株式会社（現：JFEスチール株式会社）入社。

1988年 **ポストン コンサルティング グループ**

1992年日本GE（日本ゼネラル エレクトリック株式会社）

1998年GE航空機エンジン北アジア部門社長

2002年GE横河メディカルシステム株式会社社長

2005年2007年ノバルティ **GE本社副社長兼務**

スファーマ株式会社代表取締役社長

2008年 **ノバルティスホールディングジャパン株式会社代表取締役社長兼務**

【著書】

- 『世界で通用するリーダーシップ』（東洋経済新報社、2012年）



名和 高司

一橋大学大学院 国際企業戦略研究科 教授

三菱商事の機械（東京、ニューヨーク）に約10年間勤務。

マッキンゼー・アンド・カンパニーのディレクターとして、約20年間、コンサルティングに従事。自動車・製造業分野におけるアジア地域ヘッド、ハイテク・通信分野における日本支社ヘッドを歴任。

2010年6月より、一橋大学ビジネス・スクール（国際企業戦略科）教授に就任。

ファーストリテイリング、デンソー、味の素、NECキャピタルソリューションズの社外取締役、ダイキン、日立、リコー、リクルート、BCG、コーチA、インターブランドなどのシニアアドバイザーを兼任

【著書】

- 成長企業の法則—世界トップ100社に見る21世紀型経営のセオリー（ディスカヴァー・トゥエンティワン、2016年）



琴坂 将広

慶應義塾大学総合政策学部准教授 兼 政策メディア研究科委員

ラクスル(株)、(株)ユーザベース、五常・アンド・カンパニー(株)、(株)アピリッツ、(株)ユーグレナの社外役員を兼務。

小売・ITの領域における3社の起業を経験後、**マッキンゼー・アンド・カンパニーの東京およびフランクフルト支社**に勤務。北欧、西欧、中東、アジアの9ヵ国において、ハイテク、消費財、食品、エネルギー、物流、官公庁など多様な事業領域

における新規事業、経営戦略策定のプロジェクトに関わる。同社退職後、オックスフォード大学サイドビジネススクール、立命館大学経営学部を経て、2016年より現職

【著書】

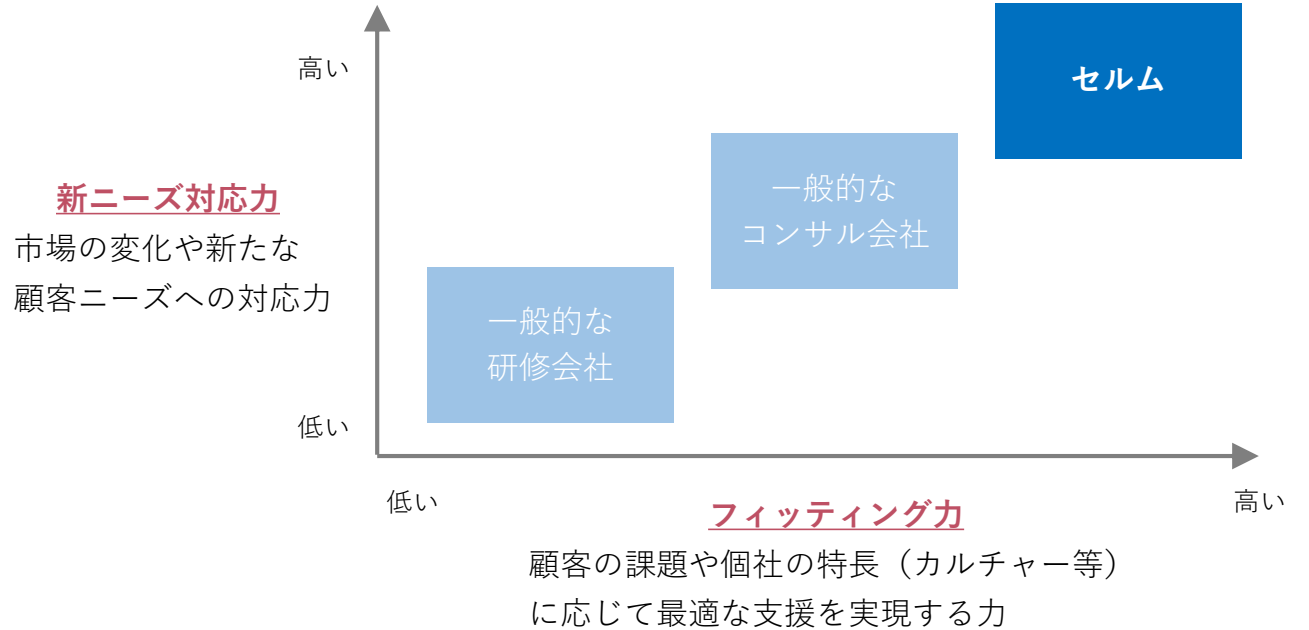
- 『STARTUP』（NewsPicksパブリッシング、2020年、共著）
- 『経営戦略原論』（東洋経済新報社、2018年）など

「フィッティング力」 x 「新ニーズ対応力」

❖ 当社の強み③

変化し続ける個社固有の経営課題に伴走

「フィッティング力」、
「新ニーズ対応力」いずれにおいても競争優位性を確立



	一般的な研修会社	一般的なコンサル会社	セルム
フィッティング力	自社コンテンツを軸とした、 セミカスタマイズ型	課題に応じた フルカスタマイズ型 (自社の得意分野に限定)	課題と個社の特長に応じた フルカスタマイズ型
新ニーズ対応力	都度、新コンテンツの 開発が必要	都度、新コンテンツの 開発が必要（開発力は高い）	新たなプロフェッショナル タレント活用によって、 スピーディーな対応が可能



 2. 2022年3月期 第1四半期 業績

2022.3期 第1四半期業績サマリー

❖ 業績サマリー

売上高・利益共に
順調な推移

[百万円]

	実績	前年同期 (%)	前年同期 (額)	期初業績予想 の進捗率
売上高	1,265	+108.2%	+657	25.2%
EBITDA(※)	229	N/A	+338	35.0%
営業利益	177	N/A	+340	39.3%
経常利益	159	N/A	+321	36.1%
当期純利益	93	N/A	+231	40.4%

注：

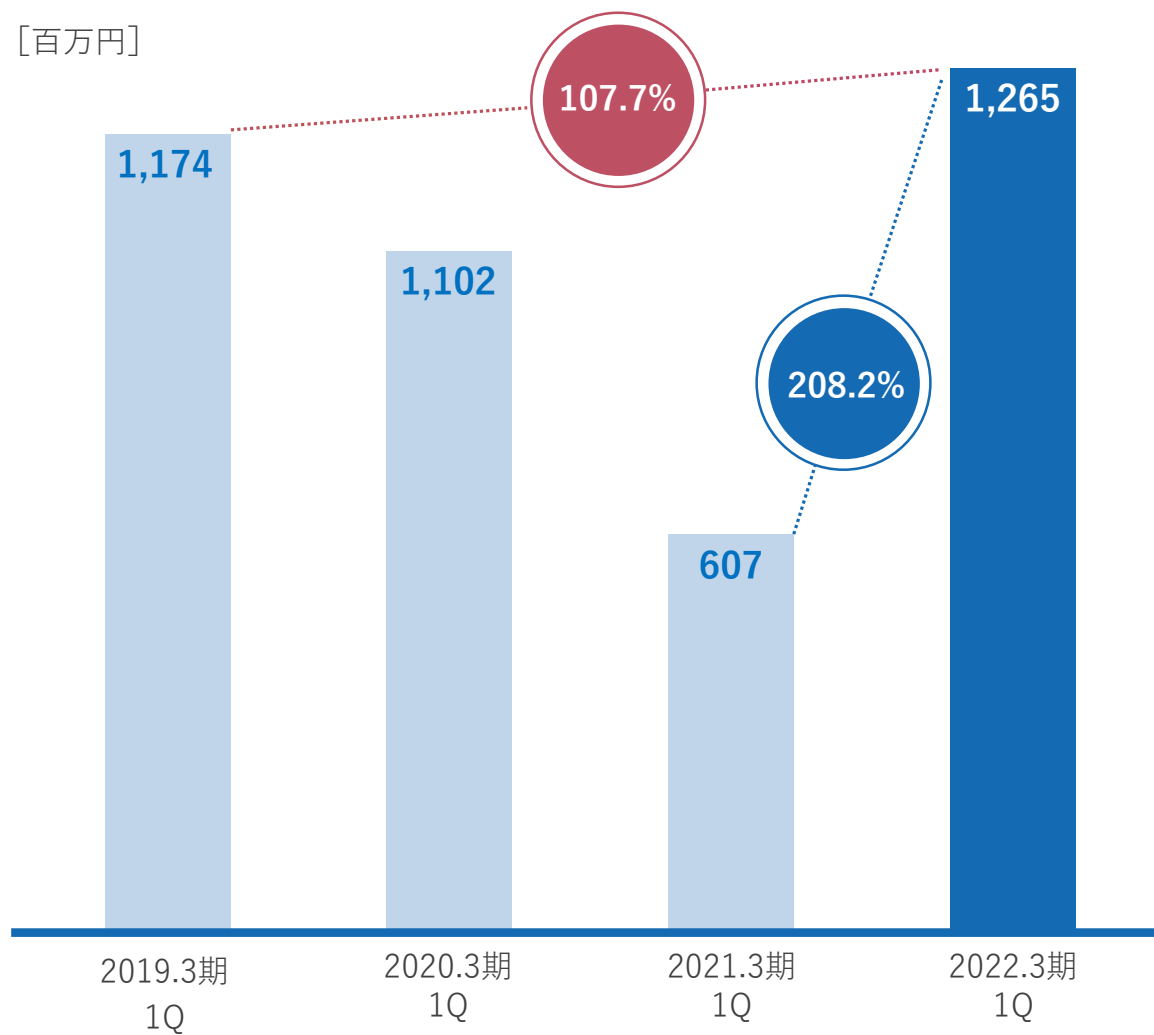
1. EBITDA (営業利益 + 減価償却費 + のれん償却)

❖ 業績ハイライト 売上高の実績と推移

COVID-19の影響下でも
過去最高値を更新

第1四半期売上高

[百万円]



注：

1. 2019年3月期から2021年3月期の第1四半期は未監査であり、2022年3月期第1四半期より有限責任監査法人トーマツの監査を受けております。

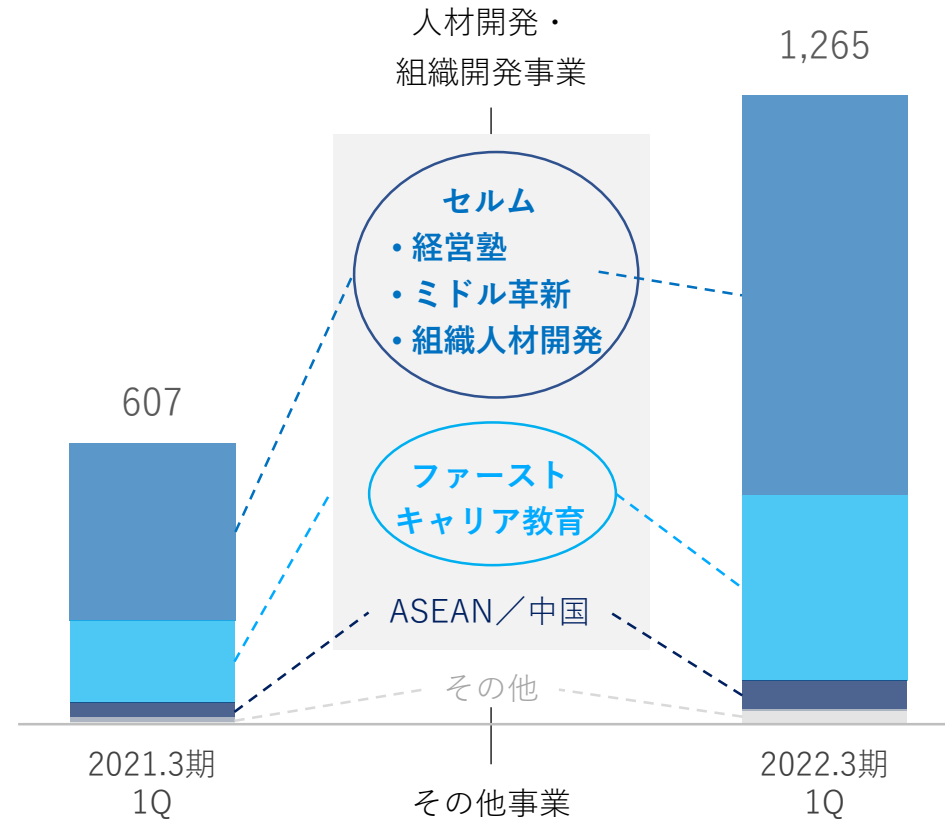
❖ 業績ハイライト

売上高構成の前年同期比

セルムの主要サービス及びファーストキャリア教育の領域にて大幅増収

第1四半期売上高構成

[百万円]



注:

- 2021年3月期の第1四半期は未監査であり、2022年3月期第1四半期より有限責任監査法人トーマツの監査を受けております。

❖ 補足資料

主要サービスの内訳

人材開発

組織開発

ASEAN／中国 における人材・組織開発

経営塾

・次期経営リーダーの
発掘と育成

経営メンタリング

・現役員、次期経営リーダーを
対象とした1on1メンタリング

組織人材開発 コンサルティング

顧客企業の経営理念と
戦略に同期した、
人材育成体系の構築、
経営理念の浸透など

人材開発

日系現地法人を対象とした、
経営リーダーの発掘と育成

組織開発

日系現地法人を対象とした、
経営理念や戦略の浸透

ミドルマネジメント革新

集合研修、グループセッション、
1on1メンタリング等による
計画的なトレーニング

ファーストキャリア教育

内定者（大学生）から
一人前までの体系的な人材開発、
人材育成を促進する
職場風土開発の支援

❖ 業績ハイライト

EBITDA/営業利益 の実績と推移

2019.3期対比

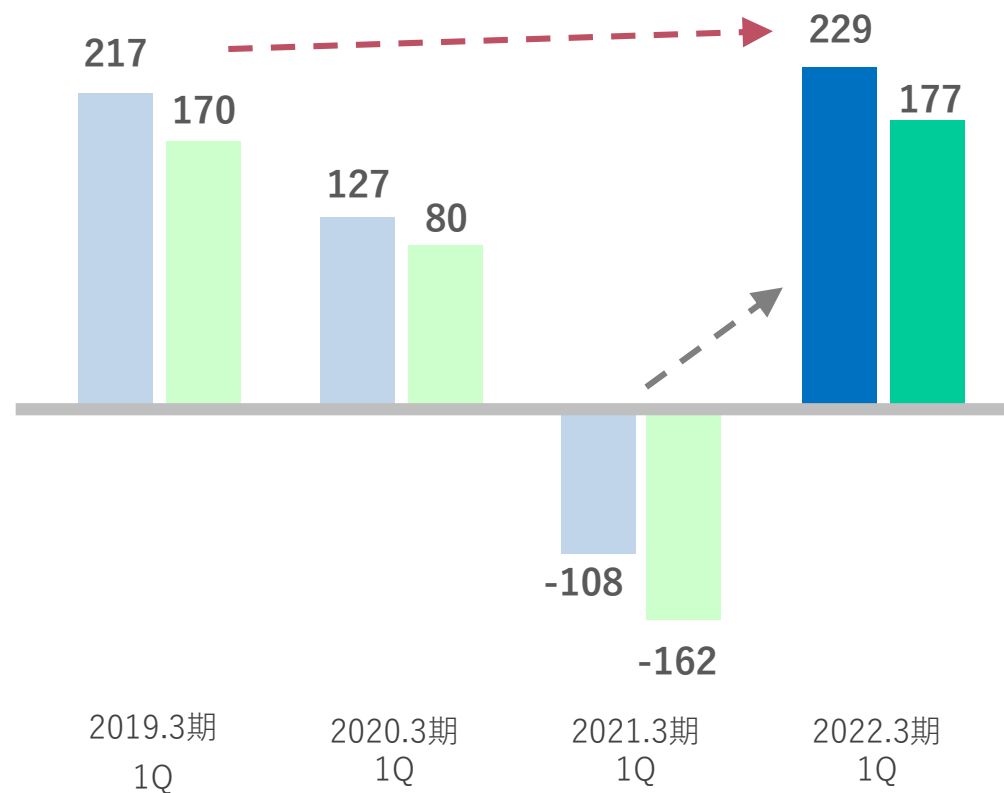
EBITDA	+12
営業利益	+ 7

昨年対比

EBITDA	+337
営業利益	+339

第1四半期 EBITDA(青) / 営業利益 (緑)

[百万円]



注：

1. EBITDA (営業利益+減価償却費+のれん償却)
2. 2019年3月期から2021年3月期の第1四半期は未監査であり、2022年3月期第1四半期より有限責任監査法人トーマツの監査を受けております

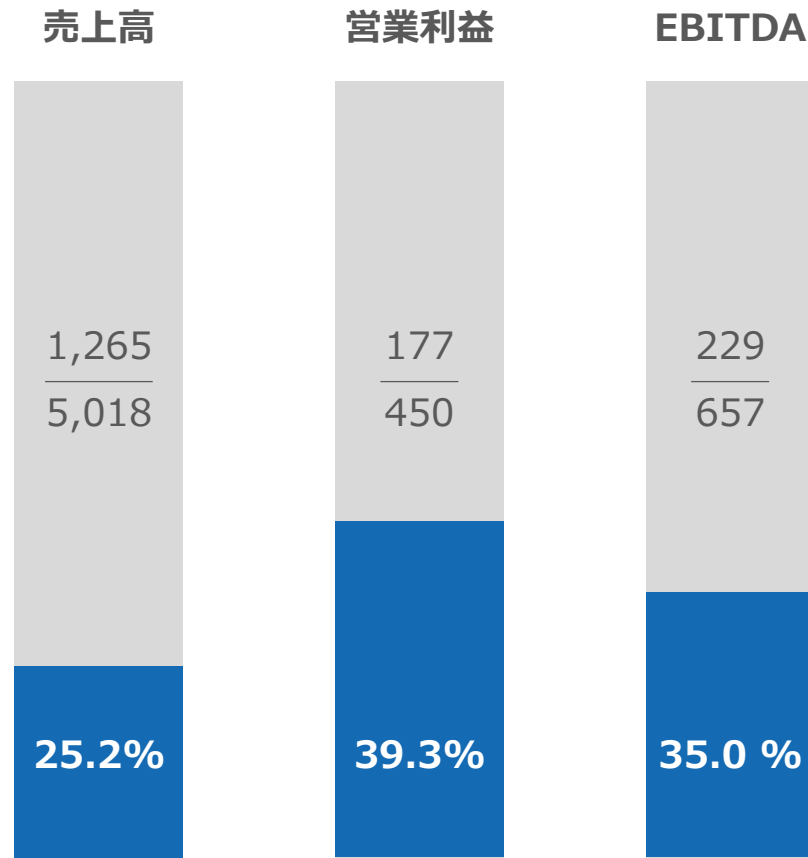
2021年5月14日に開示された2022.3期の通期予想

❖ 業績ハイライト 期初業績予想 に対する進捗率

期初業績予想に対して
順調に推移

現時点の利益の上振れ
分については人材採用
の前倒しを含め、積極
投資を推進。それを鑑
みても通期売上高・利
益共に上振れする想定

[%/百万円]



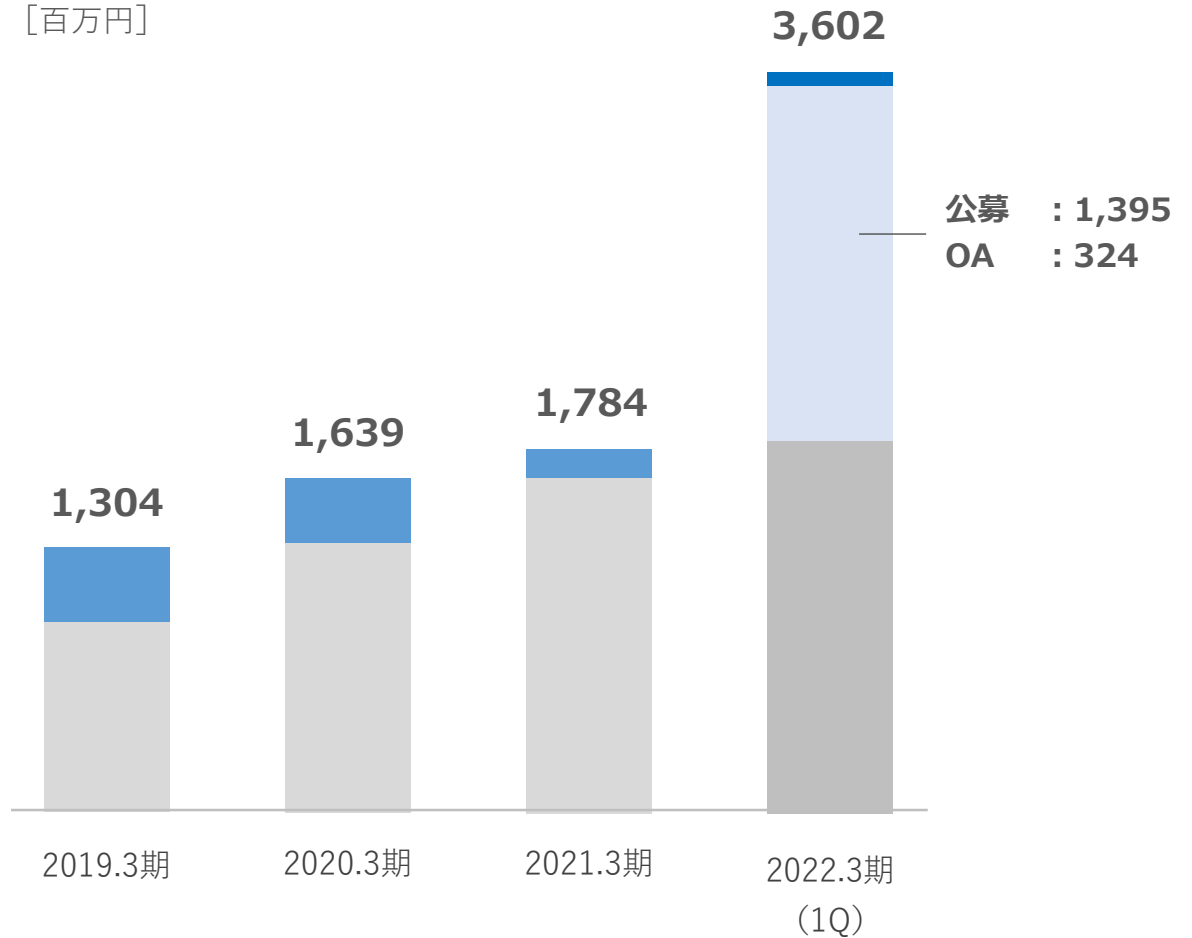
❖ 業績ハイライト 純資産の増加推移

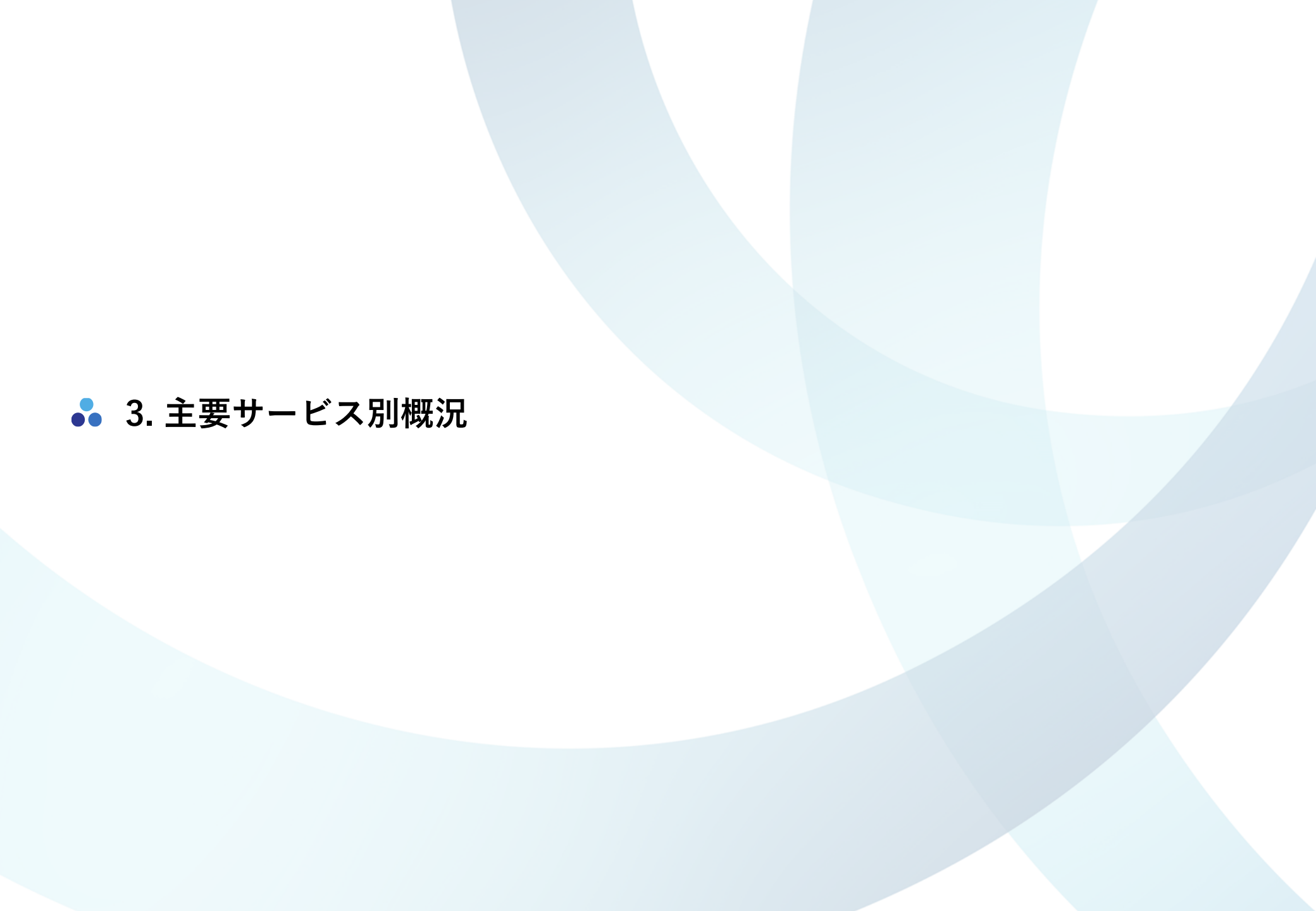
公募増資により、
1,719百万円を調達

業績の好調さと合わせて
純資産も増加

グループ連結純資産推移

[百万円]





3. 主要サービス別概況



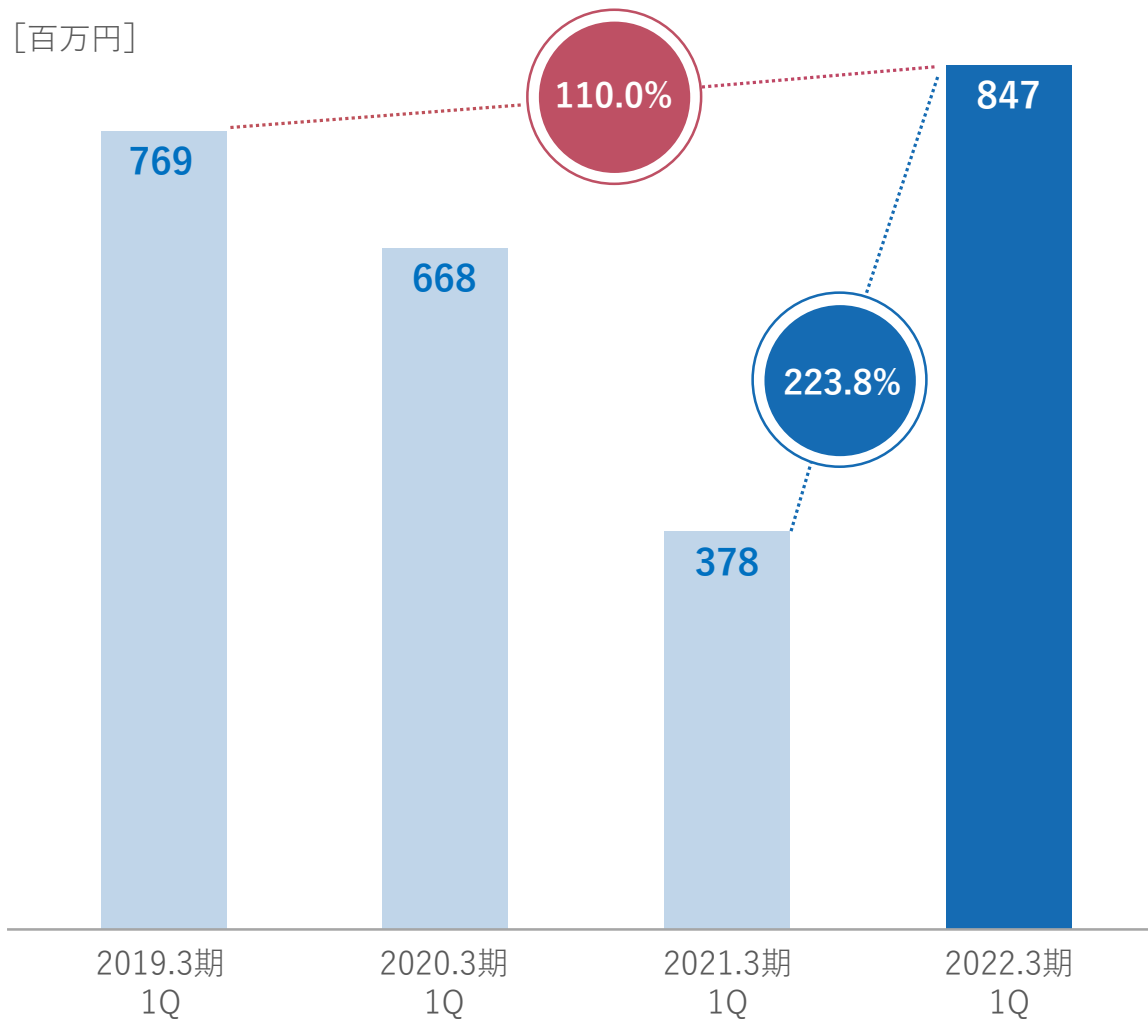
●● セルム（経営塾・ミドル革新・組織人材コンサルティング領域）

❖ セルム

第1四半期実績

過去最高値を更新

第1四半期 売上高



注：

1. 2019年3月期から2021年3月期の第1四半期は未監査であり、2022年3月期第1四半期より連結業績は有限責任監査法人トーマツの監査を受けておりますが、当社単体の業績は未監査となっております。

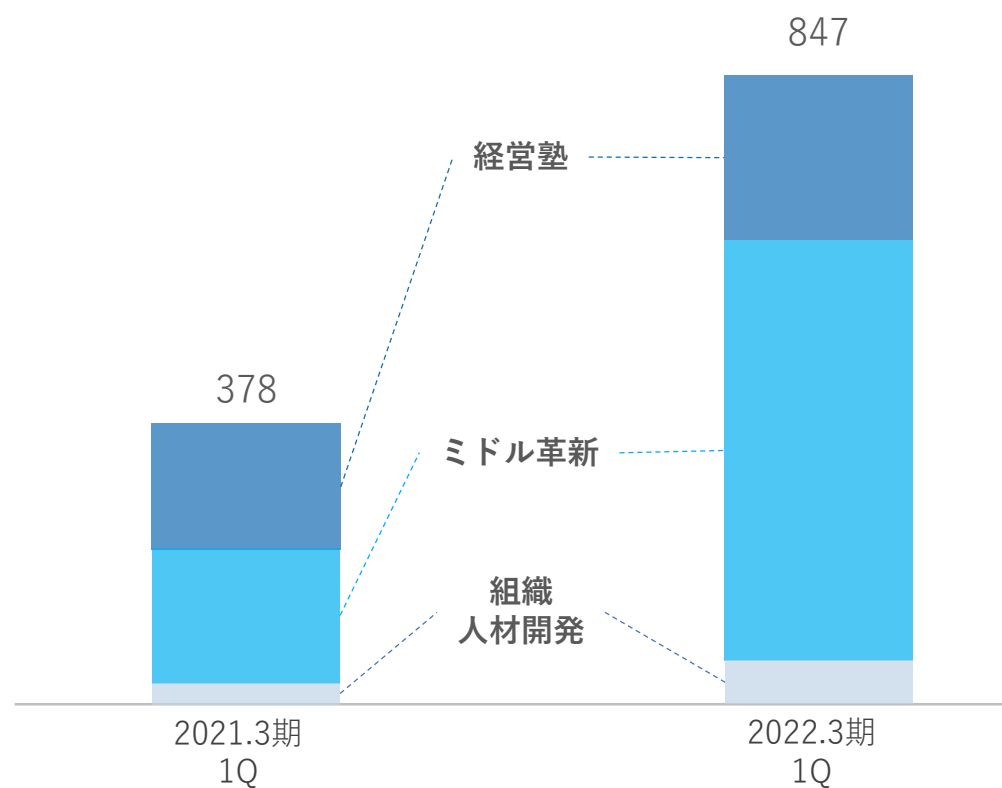
❖ セルム

売上高構成の 前年同期比

経営塾／ミドル革新を
目的としたコンサル
ティング案件が増加

売上高のサービス構成

[百万円]



注：

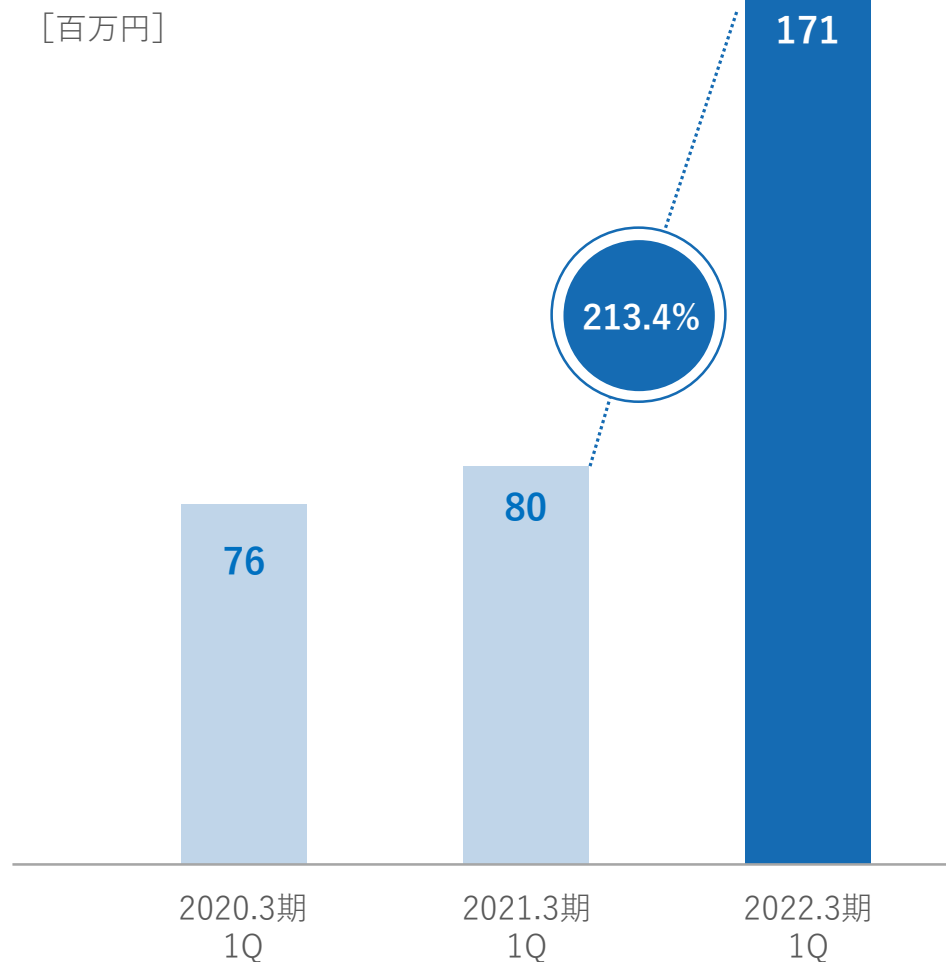
1. 2021年3月期の第1四半期は未監査であり、2022年3月期第1四半期より連結業績は有限責任監査法人トーマツの監査を受けておりますが、当社単体の業績は未監査となっております。

❖ セルム

成長力を牽引する
市場開発の動向

これまでの大手顧客
に次ぐ準大手顧客市
場の新規開拓は順調
に推移

準大手顧客市場 第1四半期売上高



注：

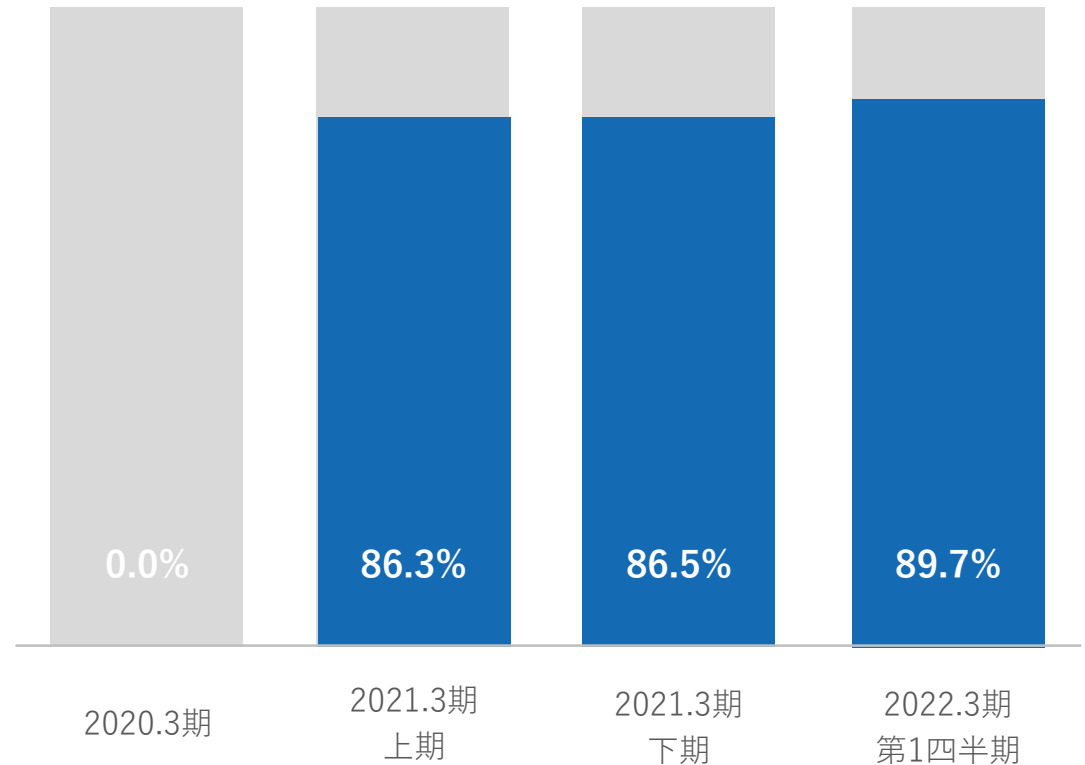
1. 2020年3月期から2021年3月期の第1四半期は未監査であり、2022年3月期第1四半期より連結業績は有限責任監査法人トーマツの監査を受けておりますが、当社単体の業績は未監査となっております。


❖ セルム


オンライン比率の 実績と推移

COVID-19が拡大する中、
高い比率にて推移

集合研修のオンライン比率





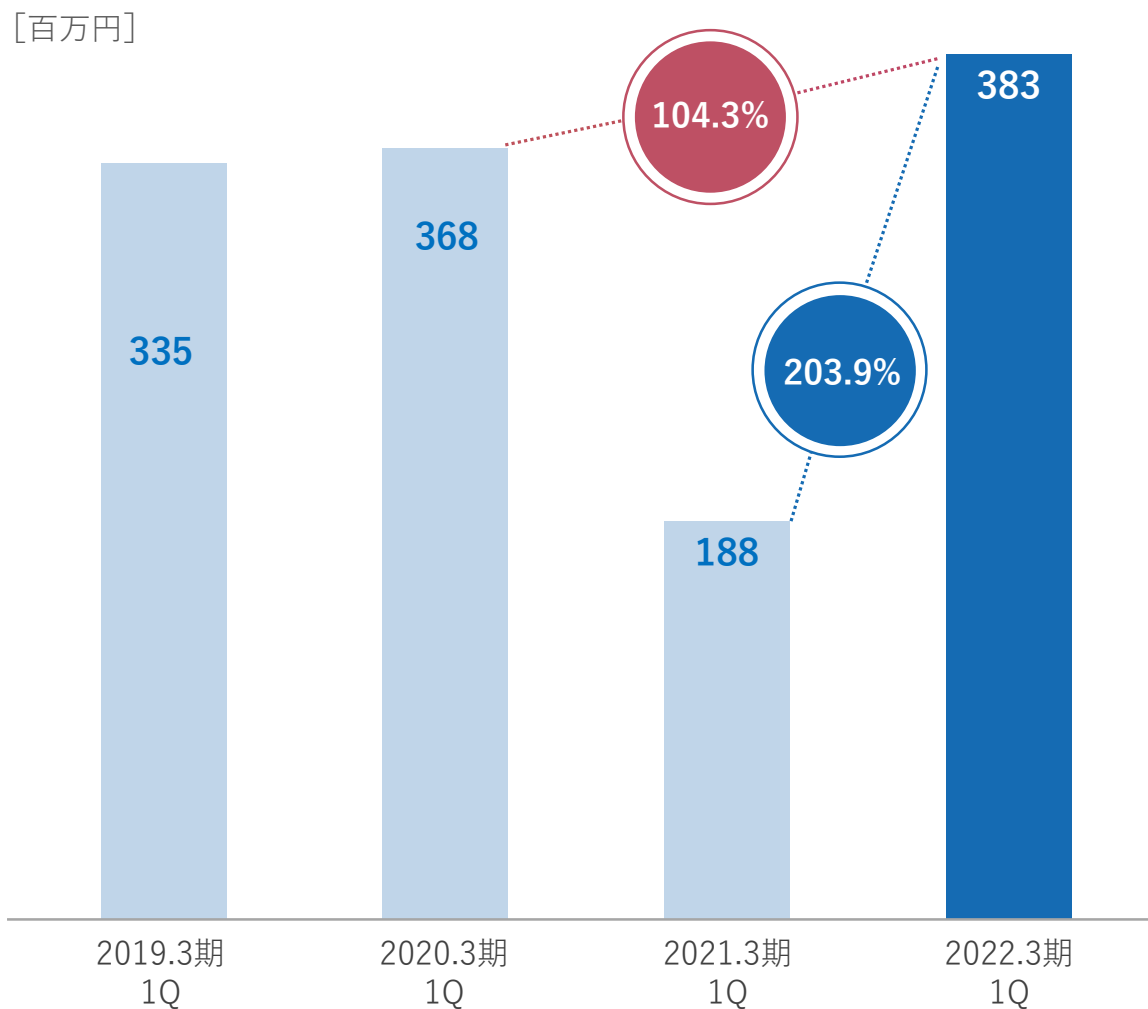
 ファーストキャリア教育

❖ ファーストキャリア教育

第1四半期実績

過去最高値を更新

第1四半期 売上高



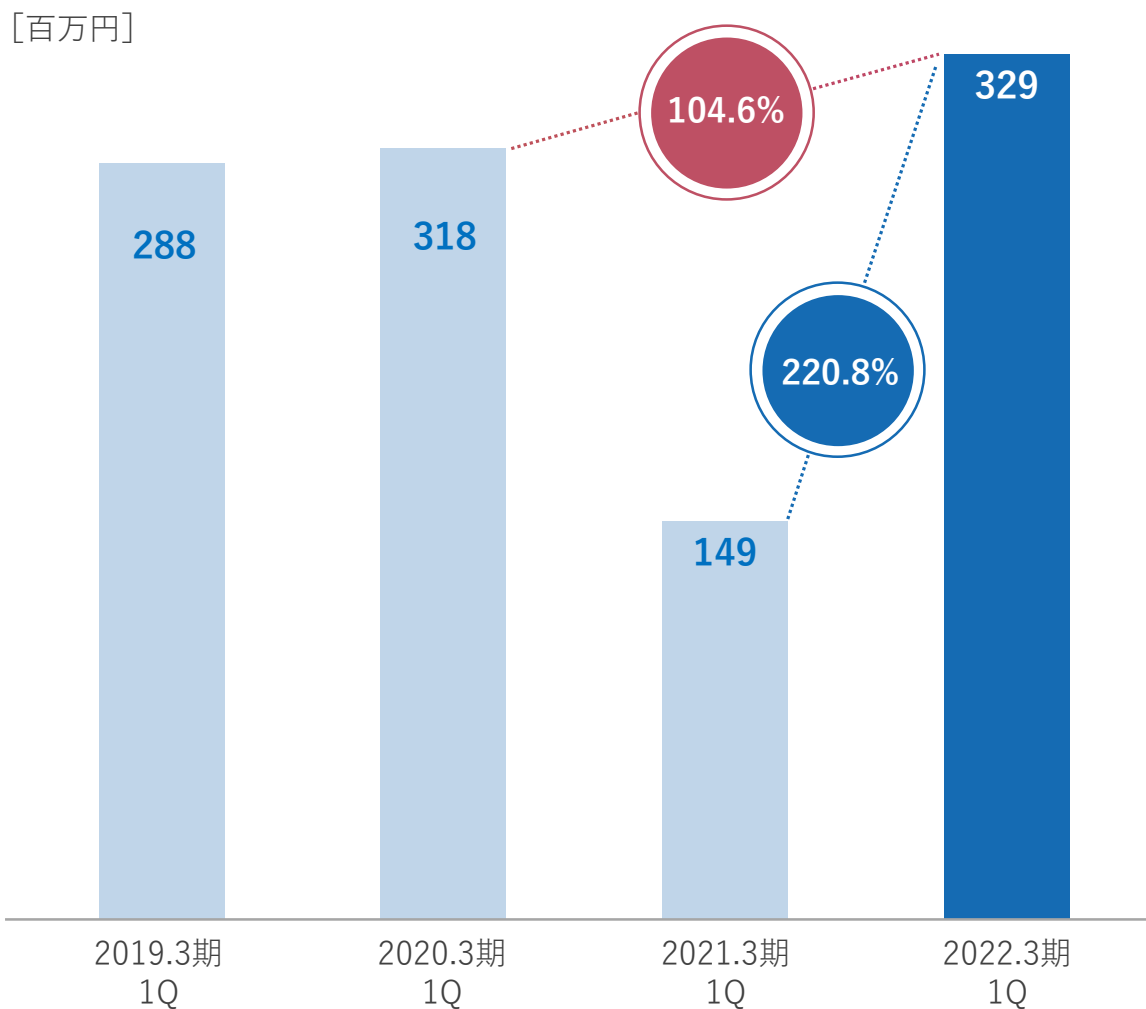
注：

1. 2019年3月期から2021年3月期の第1四半期は未監査であり、2022年3月期第1四半期より連結業績は有限責任監査法人トーマツの監査を受けておりますが、当社単体の業績は未監査となっております。

❖ ファーストキャリア教育
最重要市場
＝新人導入市場の動向

最重要市場において
過去最高値を更新

新人導入市場における第1四半期売上高



注：

1. 2019年3月期から2021年3月期の第1四半期は未監査であり、2022年3月期第1四半期より連結業績は有限責任監査法人トーマツの監査を受けておりますが、当社単体の業績は未監査となっております。

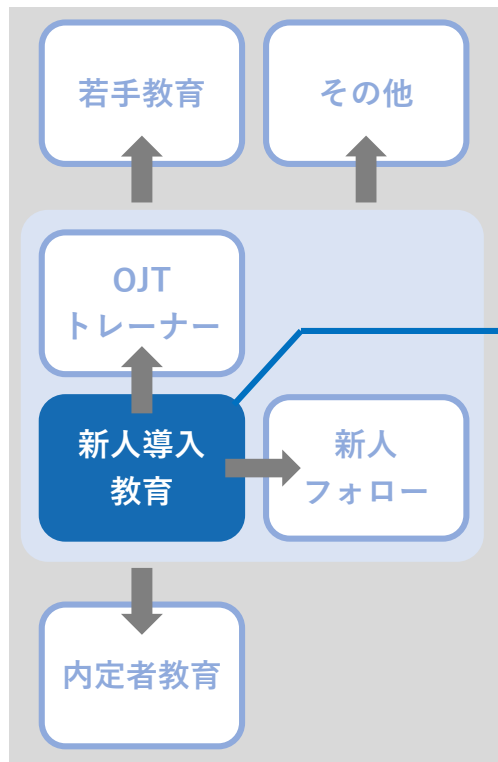
❖ ファーストキャリア教育

新人導入教育を軸に
取引基盤を拡大

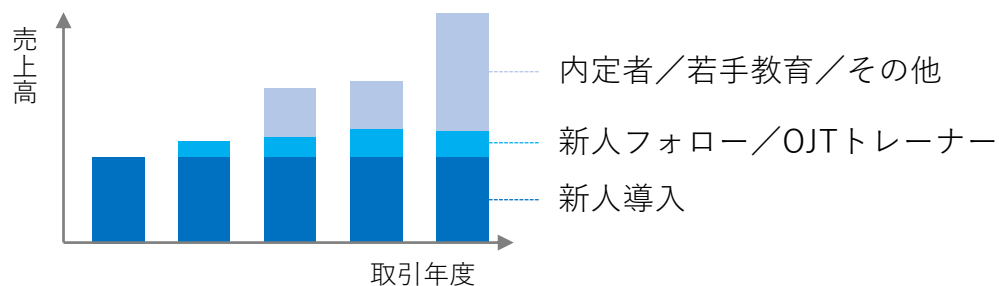
新人導入教育を起点に
他の施策へと取引が拡大
(深耕／横展開)

- 新人導入/フォロー
(1年目)
- 若手教育
(2年目-5,6年目)

ファーストキャリア教育 における取引拡大イメージ



顧客との取引拡大イメージ





 4. 業績予想の上方修正

2022.3期通期業績予想

❖ 業績予想の上方修正 2021.8.13予想修正

好調な業績推移を反映

[百万円]

	2021.8.13 上方修正	期初業績予想	増減額	増減率
売上高	5,590	5,018	+572	+11.4%
EBITDA(※1)	788	657	+131	+19.9%
営業利益	581	450	+130	+28.9%
経常利益	559	443	+117	+26.2%
当期純利益	298	232	+66	+28.2%

注：

1. EBITDA (営業利益 + 減価償却費 + のれん償却)

❖ 業績予想の上方修正 修正に至った背景

COVID-19が拡大する状況
下でも力強い回復の見通し

過去
最高

第1四半期の業績

- 2019.3期 第1四半期（過去最高値）を上回る実績を達成

早い
進捗

年間の業績進捗 （過去最高値の2019.3期比）

- 2019.3期 年間業績（過去最高値）よりも早い業績進捗

影響
なし

当初想定されたCOVID-19の影響

- 期初に想定されたCOVID-19の影響 [業績リスク（※1）／集合リスク（※2）] はない見通し

注：

※1：顧客企業の業績悪化に伴う取引の減額

※2：三密回避を目的とした研修の延期・キャンセル

❖ 業績予想の上方修正 早期回復の要因①

大企業における人材開発
市場は、中長期を見据えた、
新たな成長トレンドに
入ったと想定される

新たな成長トレンド
を背景に早期回復を実現

市場
開発

準大手市場の開発

- 昨年度を通じた準大手市場における新規顧客基盤の拡充

顧客
再編

顧客ポートフォリオの再編

- 業界／顧客動向に応じた顧客再編による「業績リスクの最小化（※1）／戦略投資（※2）の取り込み」

変化に
適応

オンライン環境への適応

- オンライン環境および施策の拡充による、集合リスク（※3）の回避／営業効率の向上、新ニーズの取り込み

注：

※1：顧客企業の業績悪化に伴う取引の減額

※2：戦略投資の内訳は次頁参照

※3：三密回避を目的とした研修の延期・キャンセル

❖ 業績予想の上方修正 早期回復の要因②

アフターコロナを見据えた
顧客の戦略投資が活発

コンサルティング案件

- アフターコロナを見据えた「組織開発」や「人材開発体系の構築」コンサルティング案件の増加

DX人材開発案件

- 各組織におけるDX推進を目的とした、デジタルツールやデータの活用力を高める人材開発案件の増加

戦略メンタリング案件

- 経営人材の育成と同時に経営の課題解決を目的とした、実効性の高いメンタリング案件の増加

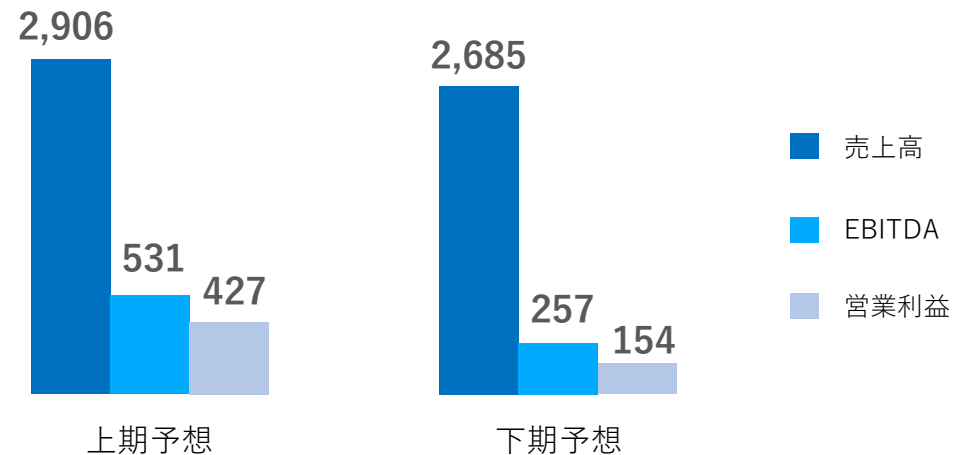
2022.3期 上期-下期業績予想

[百万円]

	2021.8.13 上方修正	上期予想	下期予想
売上高	5,590	2,906	2,685
EBITDA(※ 1)	788	531	257
営業利益	581	427	154
経常利益	559	409	151
当期純利益	298	228	71

注：

1. EBITDA (営業利益 + 減価償却費 + のれん償却)



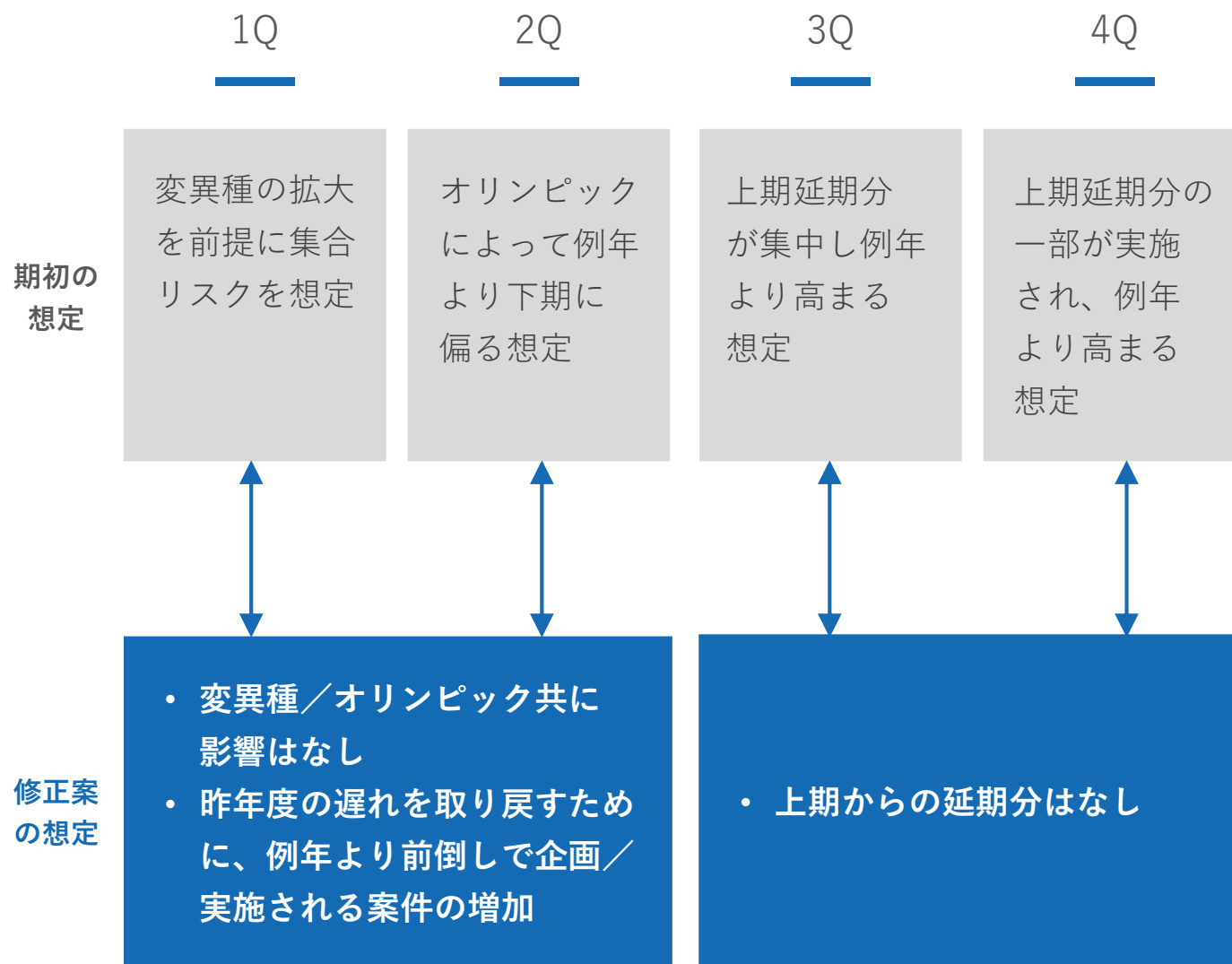
❖ 業績予想の上方修正 業績進捗の見通し

業績進捗は例年より
上期比率が高まる想定
を踏まえ、予想を策定

❖ 業績予想の上方修正 業績進捗の要因

期初の想定を修正する
主な理由は以下二つ

- 変異種/オリンピックの影響がない
- 前倒し案件が上期に増加した



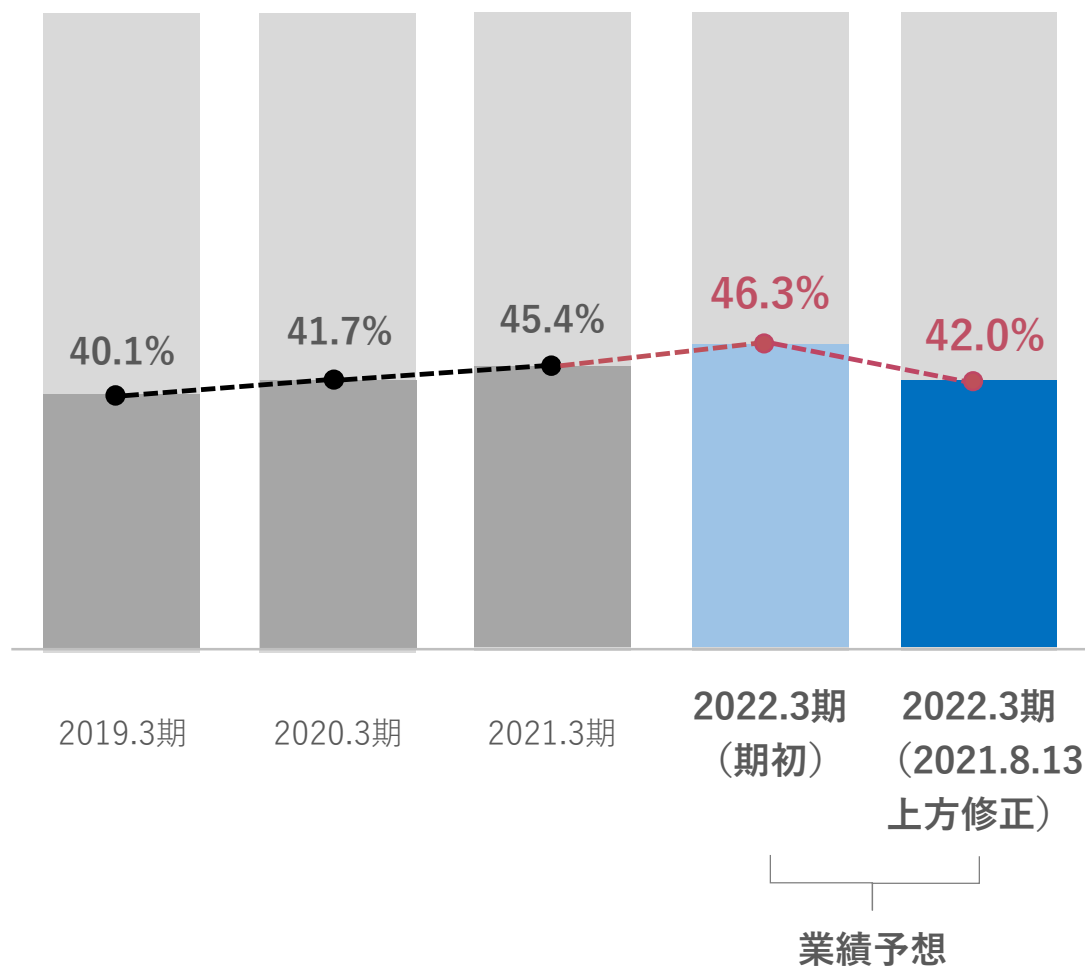
❖ 業績予想の上方修正

売上高販管費率の見通しと推移

人材採用の前倒しを含め、積極投資を推進する中でも2020.3期水準に改善

売上高販管比率の見通し

[百万円]



❖ 業績予想の上方修正 経営方針への影響

成長シナリオ

修正
なし

- 市場／競合の動向は想定内であり、シナリオは修正しない方針

投資計画

積極
採用

- 翌期以降の成長を見据え、採用計画を前倒しする方針

中期経営計画

改めて
検討

- 2023.3期／2024.3期は当期着地を受け、修正する方針

❖ 業績予想の上方修正 今後の成長戦略

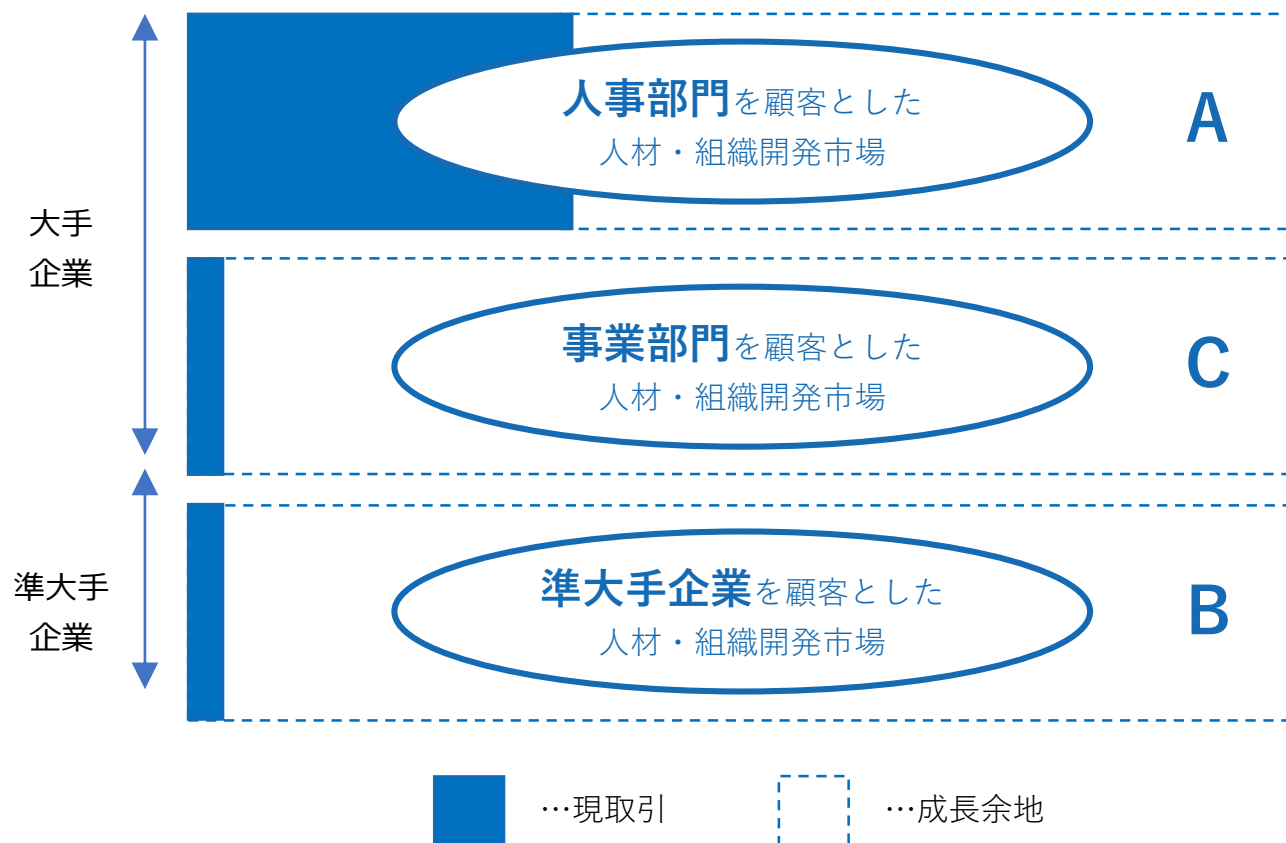
研修市場におけるコロナ危機
を当社が乗り越えたいま、新
たなステージに向け、成長戦
略の実現に注力

A（大手／人事部門市場の拡充）
持続的成長の中核施策

B（準大手市場の開発）
本中計における成長力向上施策

C（大手／事業部門市場の開発）
次期中計に向けた成長力開発施策

- ▶ A：まだまだ成長可能な領域 ⇨ 新ニーズの開発期
- ▶ B：成長余地が非常に大きい領域 ⇨ 見えた勝ち筋の展開期
- ▶ C：成長余地が非常に大きい領域 ⇨ 勝ち筋の確立期



<免責事項>

本資料は、決算の状況および今後の経営方針、事業戦略等に関する情報の提供を目的としたものであり、当社株式の購入や売却を勧誘するものではありません。

本説明会および資料の内容には、将来の業績に関する意見や予測等の情報を掲載することがありますが、これらの情報は、資料作成時点の判断に基づいて作成されているものであり、その実現・達成を約束するものではなく、また今後予告なしに変更されることがあります。よって本資料使用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

また、本資料の無断での複製・転送等を行わないようお願いいたします。



可能性が動き出す
Activate Your Potential



<お問い合わせ先>

株式会社セルム
経営企画部
Tel: 03-3440-2003

〒150-0013
東京都渋谷区恵比寿1-19-19
恵比寿ビジネスタワー7F