

# 2021年9月期 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

---

**1 21/9期 連結業績ハイライト**

---

**2 コンサルティング・受託分野の拡大**

---

**3 22/9期 事業計画**

---

**4 主要KPIの状況**

---

**5 今後の成長戦略**

---

**6 免責事項**

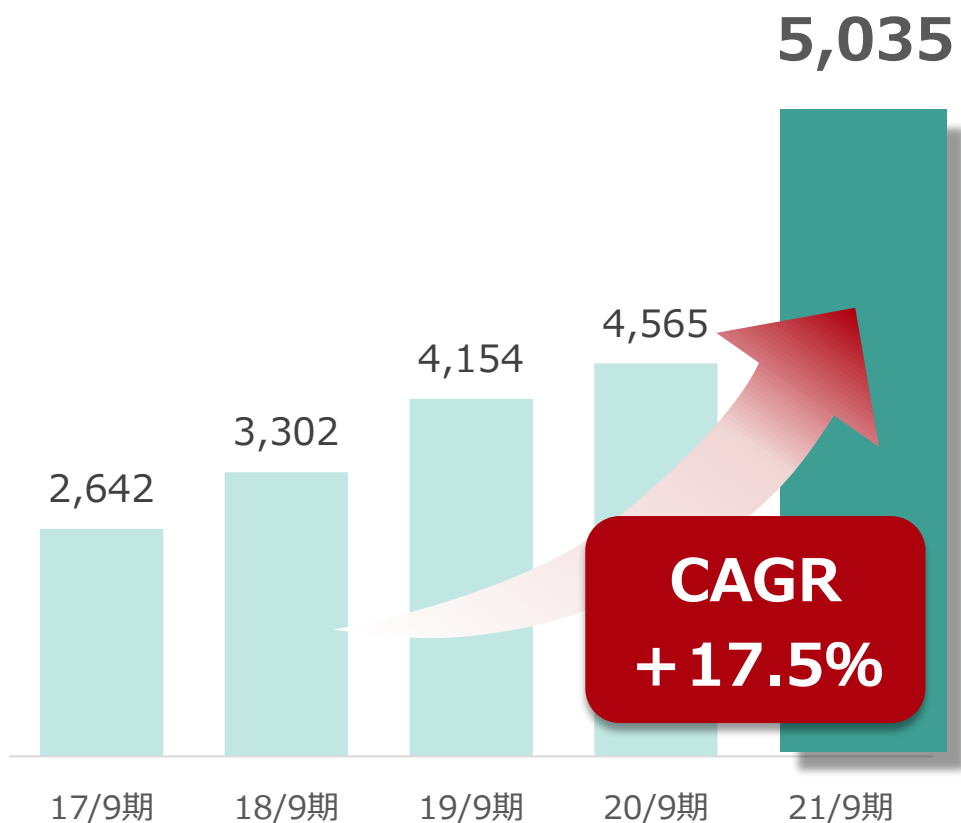
---

# 1. 21/9期 連結業績ハイライト

# 売上高、EBITDAともに継続的に成長し、21/9期は『過去最高』の業績

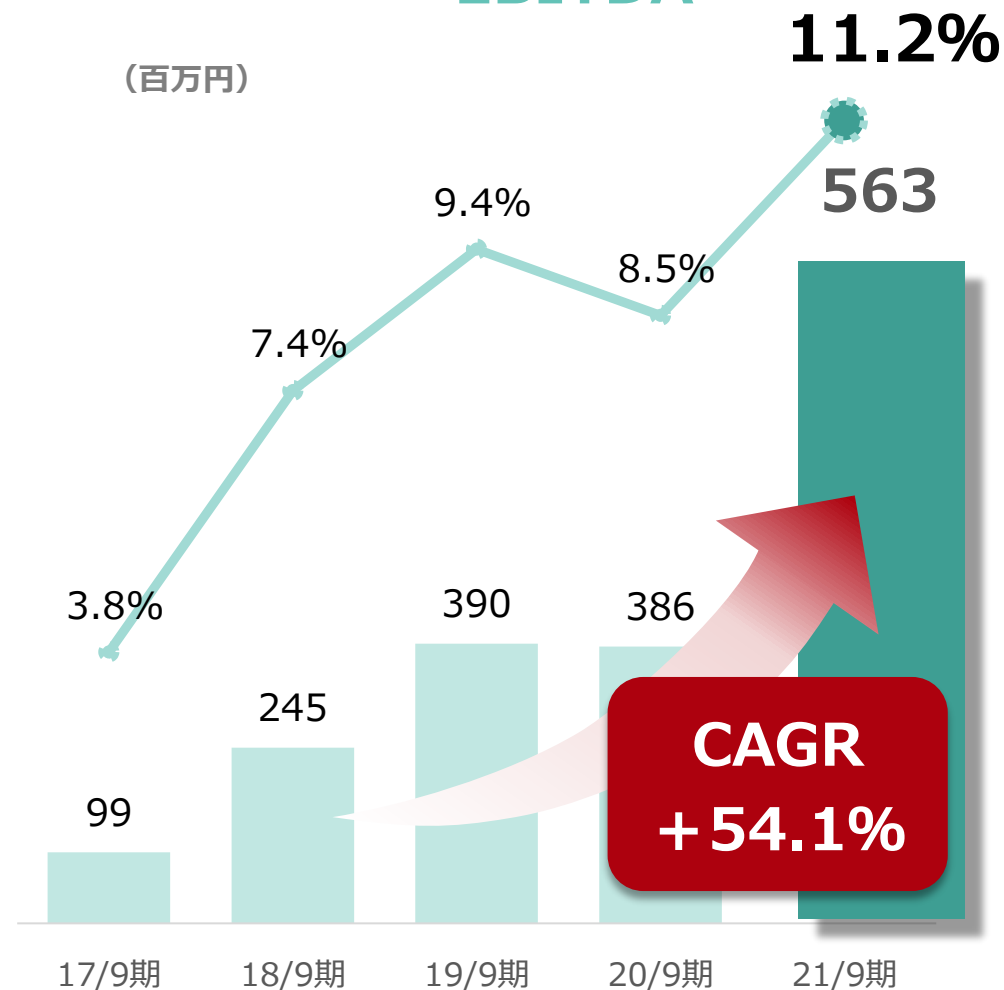
## 売上高

(百万円)



## EBITDA

(百万円)



注：CAGRは年平均成長率

## 利益面での成長が顕著

- 21/9期は、コンサル・受託領域の拡大及びこれらに付随する要員の「契約単価」の向上、要員スキル改善による高い稼働率の維持等が奏功し、特に、利益面が大きく成長

売上高	5,035 百万円	前期比 110.3 %
-----	-----------	-------------

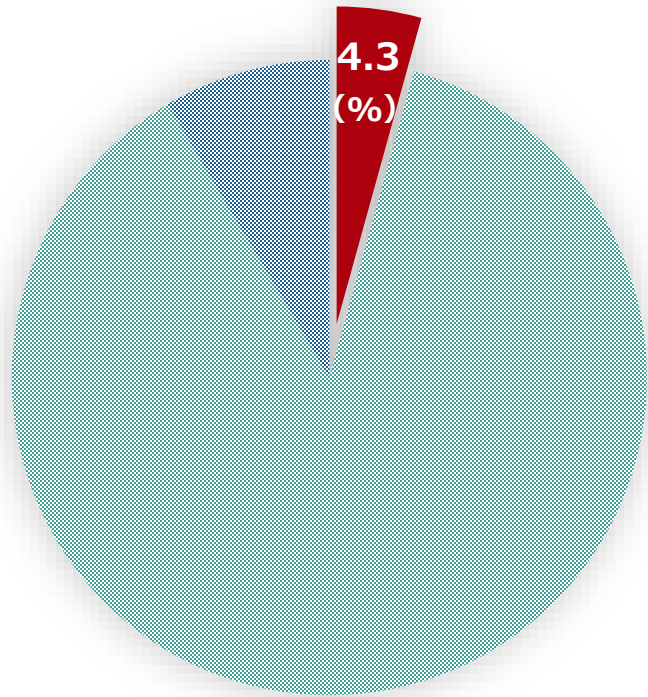
営業利益	478 百万円	前期比 157.5 %
------	---------	-------------

EBITDA	563 百万円	前期比 145.7 %
--------	---------	-------------

親会社株主に帰属 する当期純利益	275 百万円	前期比 131.2 %
---------------------	---------	-------------

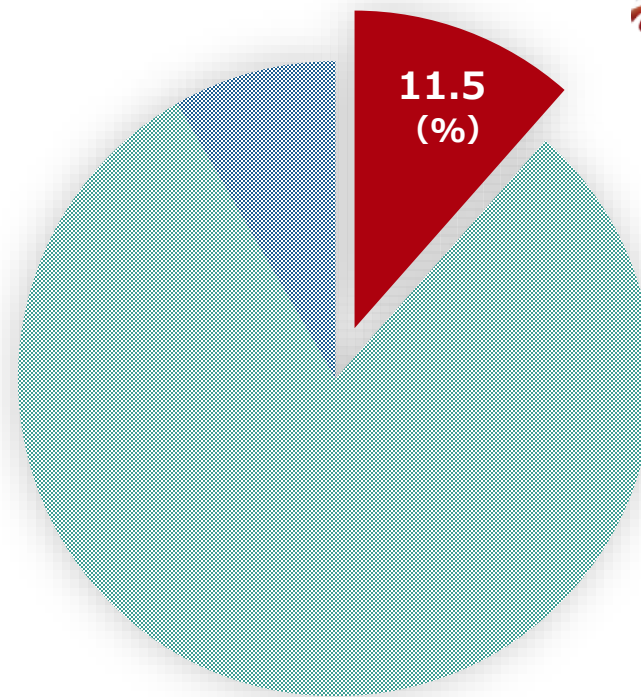
# コンサルティング・受託分野が計画通りに急拡大、利益に貢献

20/9期



■ コンサル・受託 ■ 開発 ■ 保守運用

21/9期



■ コンサル・受託 ■ 開発 ■ 保守運用



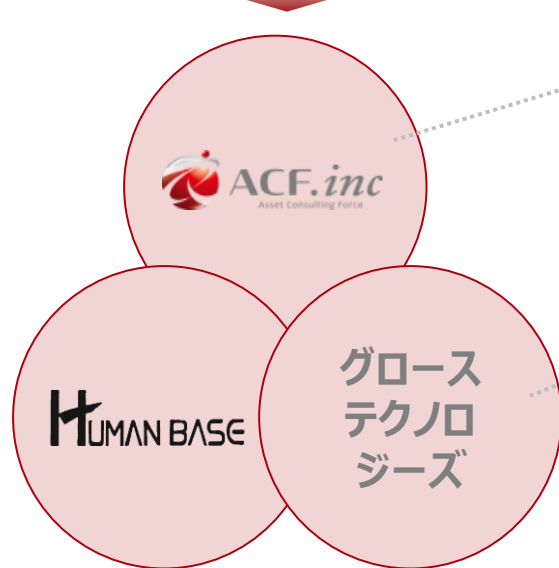
- グローステクノロジーズの一部事業譲受もあり、ACF社の業績が大きく拡大



- BKS社でも、従来のIT人材派遣に加え、コンサル・受託案件による業績積み上げが進捗中

## 2. コンサルティング・受託分野の拡大

# オーガニック成長及びM&Aを駆使し、上流領域の拡大に注力



## オーガニック成長

- ACF社の業績は、コンサルタント採用強化も奏功し順調に拡大

## M&A

- 21/9期は2件のM&Aを実現。ERP分野に強みを持つヒューマンベース社、DX分野における高度なソリューションを有するグローステクノロジーズ社（一部事業）のグループ入りで更に強化



# 上流領域の拡大が、他子会社での受託案件の受注にも寄与



## 受託案件の事例①



- 大手生保・大手通信会社・政府系金融機関向けの既存プロジェクトは順調に進行中
- 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TM」の拡販を開始
- 金融機関向けプラットフォーム提供を目的に最大手SIerとの業務提携が進行中

## 受託案件の事例②

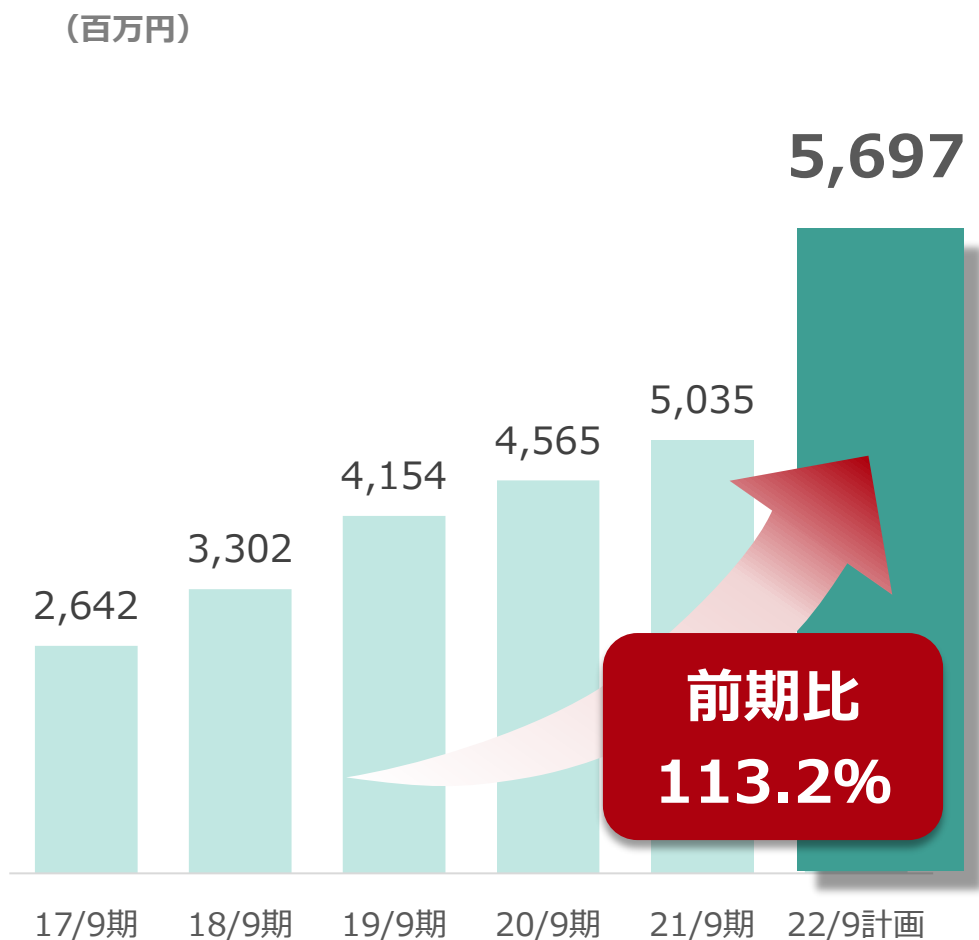


- 政府系インフラ事業会社の基幹システム開発を受託・進行中
- 売上は数億円規模を想定。初期フェーズとして設計工程55百万円につき受託契約済であり、22年3月末に一括で売上計上を予定

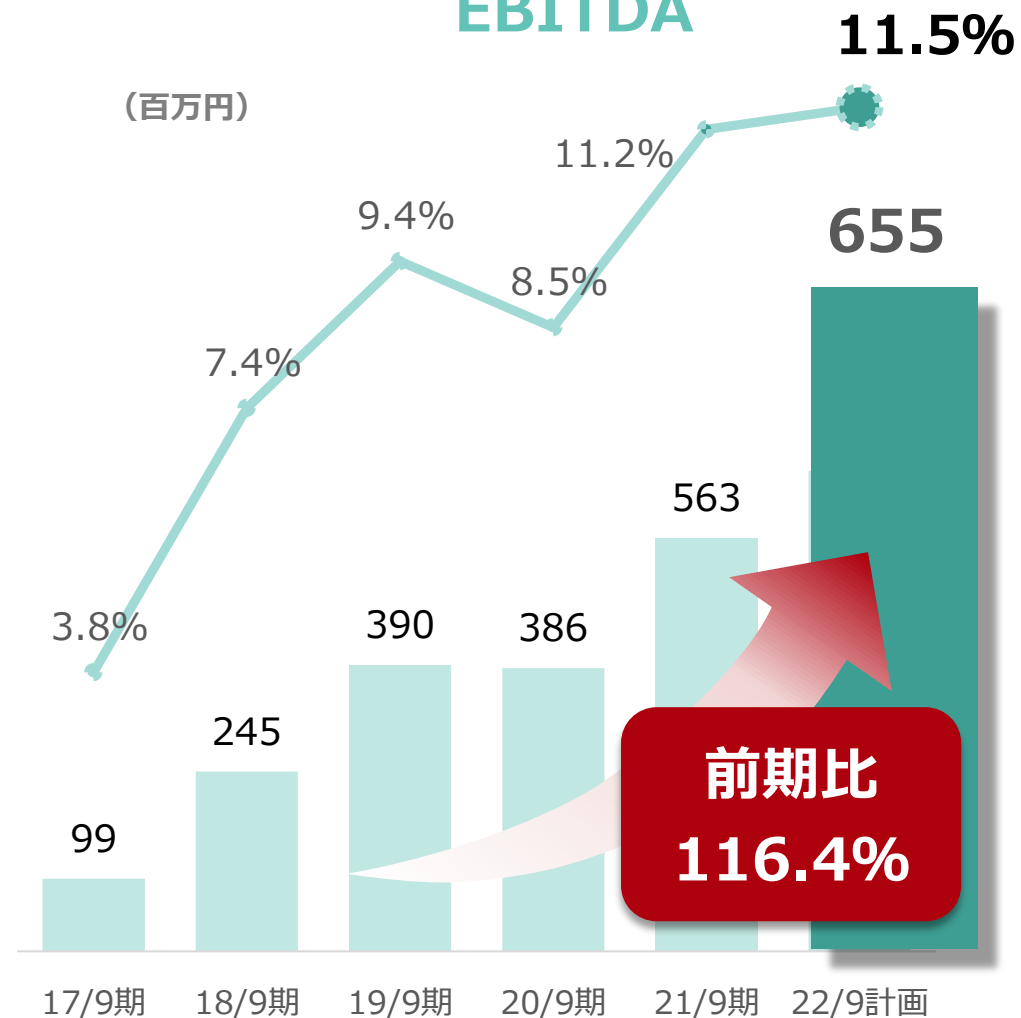
## 3. 22/9期 事業計画

# 22/9期も引続き『増収増益』を計画

## 売上高



## EBITDA



## 前期実施したM&Aの一過性費用を見込むも『増収増益』を堅持

- 21/9期に実施したM&A付随費用等による一過性の費用を吸収したうえで、増収増益基調は堅持

売上高	5,697 百万円	前期比 113.2 %
-----	-----------	-------------

営業利益	530 百万円	前期比 110.9 %
------	---------	-------------

EBITDA	655 百万円	前期比 116.4 %
--------	---------	-------------

親会社株主に帰属 する当期純利益	312 百万円	前期比 113.4 %
---------------------	---------	-------------

## 4. 主要KPIの状況

# 当社グループの主要KPI

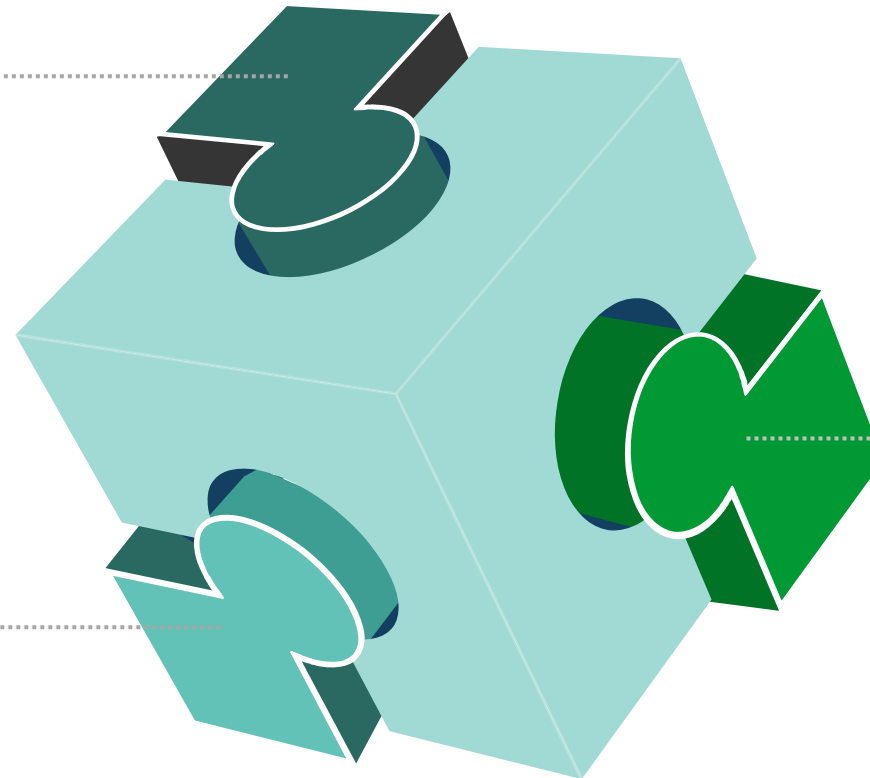
- 3つのKPIのバランスが最重要ポイント

## 契約単価

コンサル・受託への注力、及びこれに伴う技術力向上の結果、上昇傾向で推移

## 稼働率

旺盛なDX推進需要を取り込み、引続き高稼働率で推移中

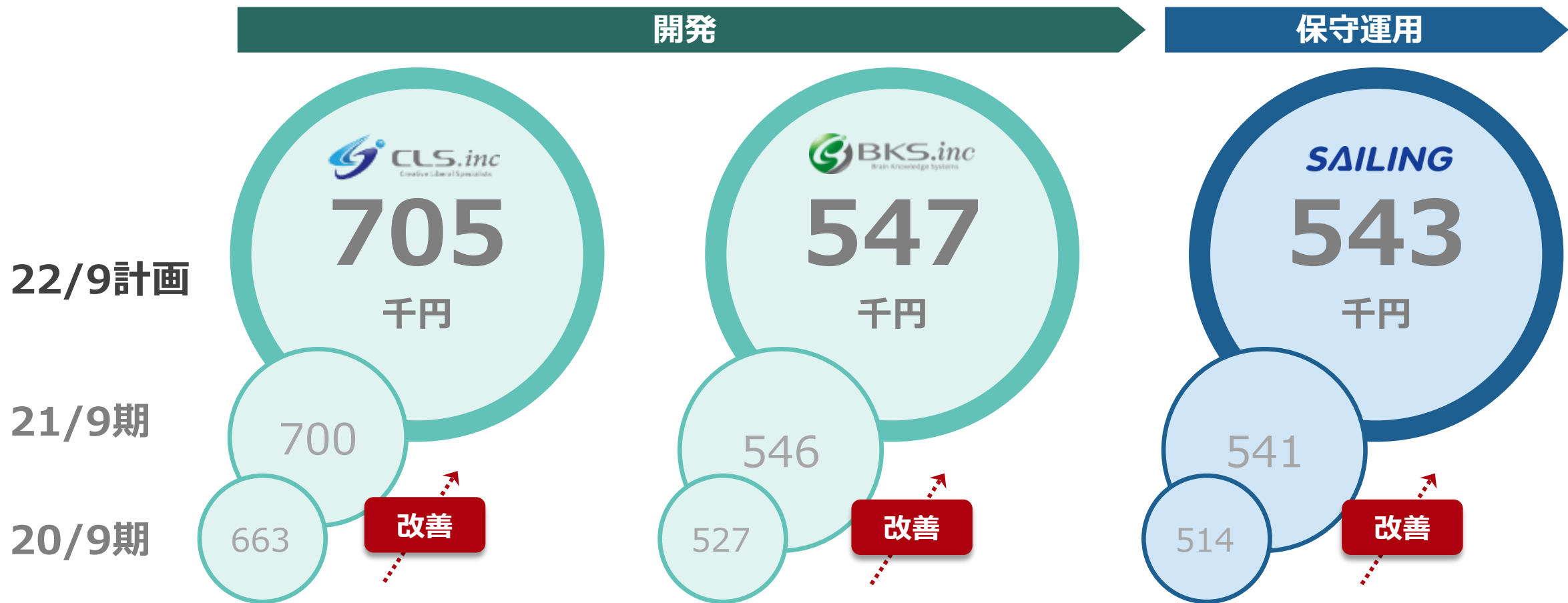


## 保有人数

21/9期上期は、コロナ禍による影響（人材の非稼働リスク）を警戒し、採用抑止したものの、下期より即戦力SEを積極採用中

# 最重要KPIである『契約単価』は大きく改善

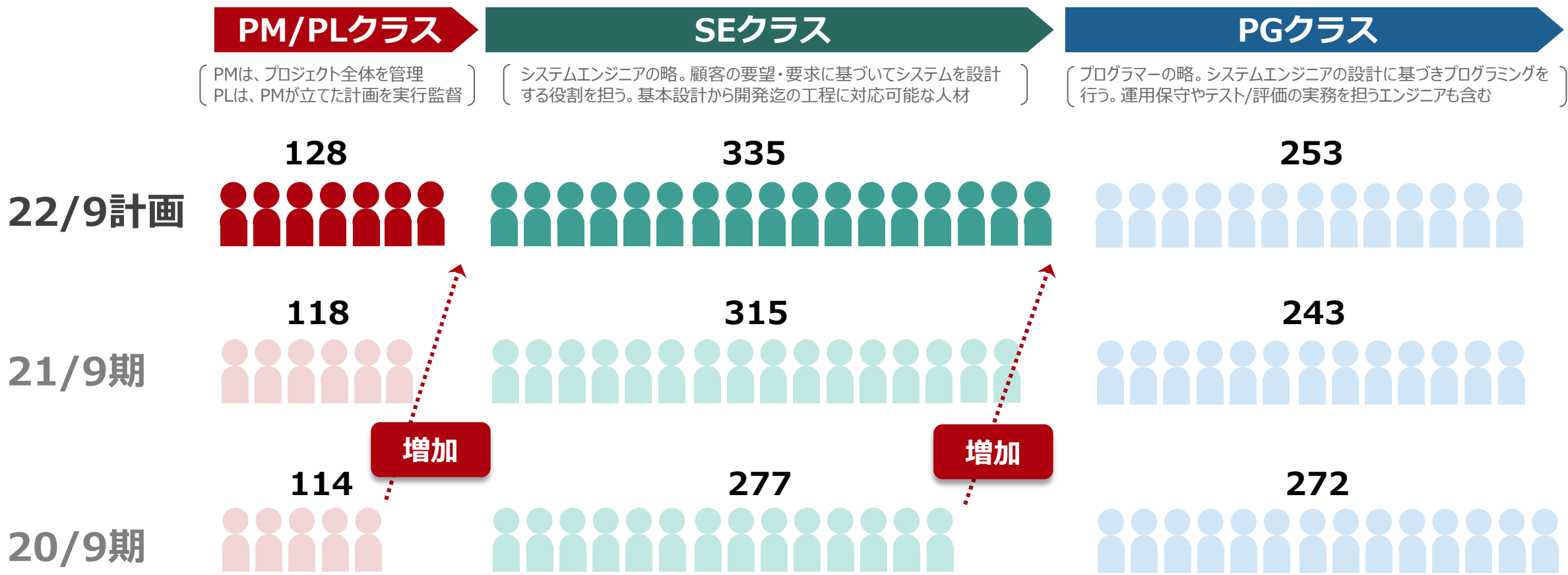
- コンサルティング・受託開発領域への注力、及びこれに伴う人材の技術力強化が進んだ結果、「契約単価」は年々改善傾向で進捗中



注：ACF社はコンサル・受託案件を中心とする事業のため、戦略上「契約単価」は非開示。  
ただし、概算での契約単価は約1,500～3,000千円の水準値

# 『保有人数』に関しては、技術力の高い人材の育成・採用に注力

- 21/9期上期は、コロナ禍による影響（人材の非稼働リスク）を警戒し、採用抑止したものの、下期より即戦力SEを積極採用中

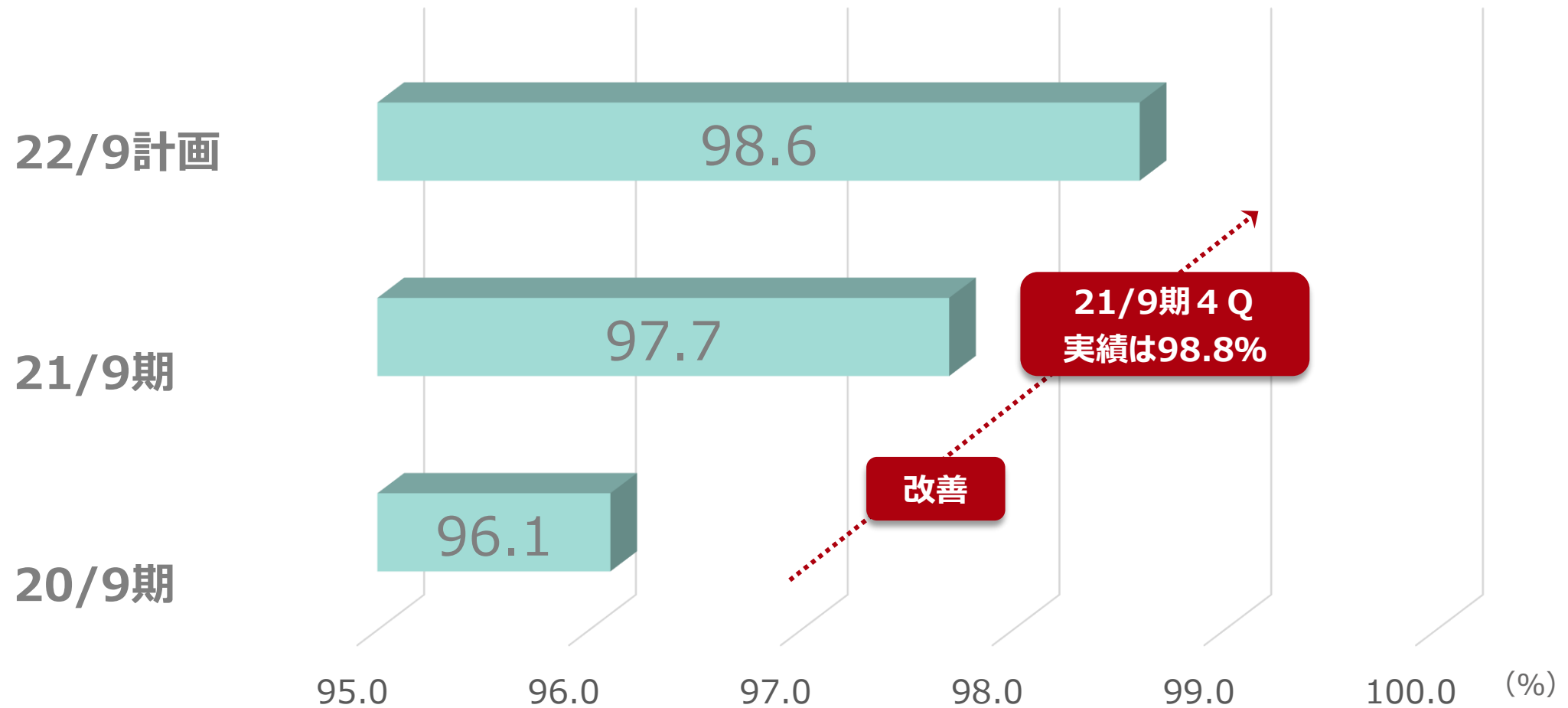


注：上記には、ハードの設計・開発、組込み等の業務を行う技術者の人数を除く



# 『稼働率』は、引続き高稼働で推移

- 旺盛なDX推進需要を取り込み、引続き高稼働率で推移中

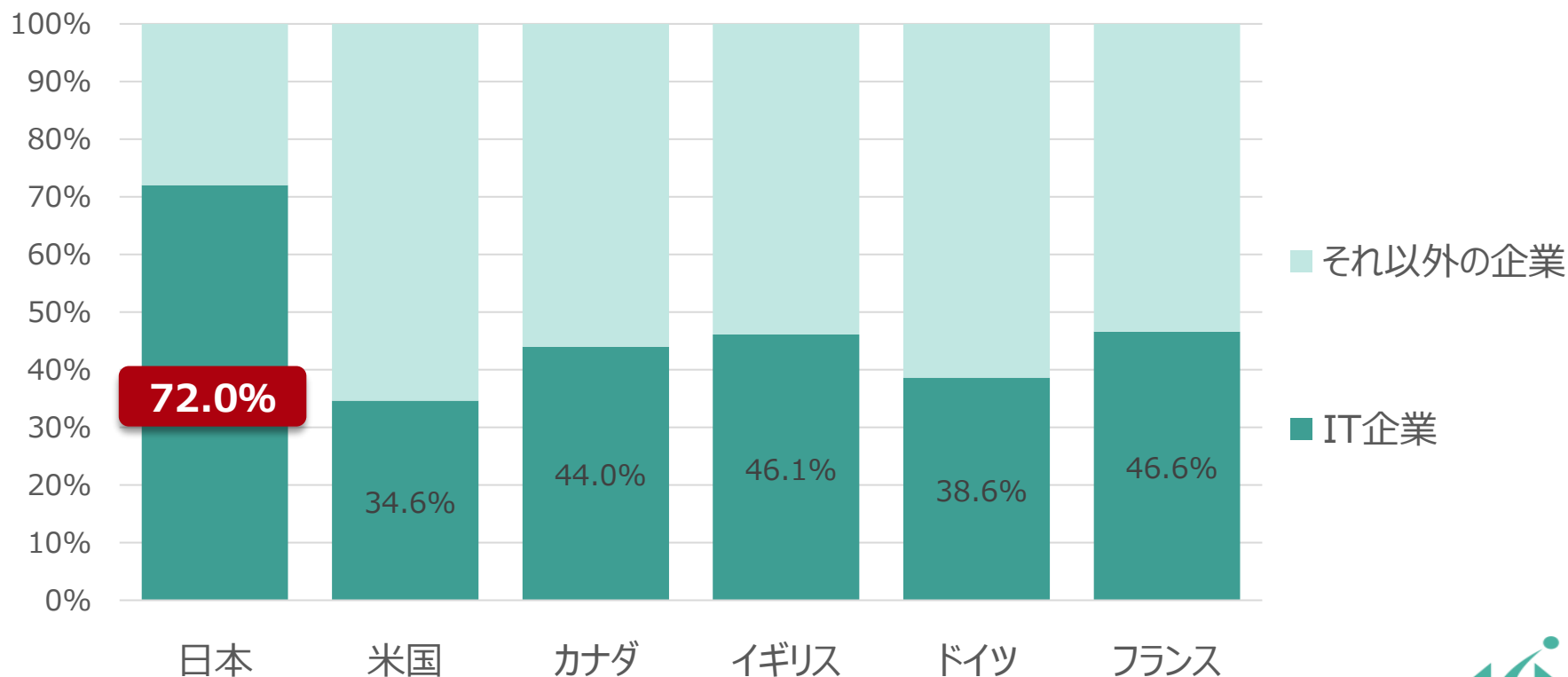


## 5. 今後の成長戦略

# 市場環境： 日本におけるDX推進の主たる担い手は当社のようなIT企業

- 日本企業は、「2025年の崖」に向けレガシーシステム（旧来型のシステム）の刷新が急務だが、日本市場は人材の流動性が低く、DX推進するIT人材を容易に雇用できない
- すでに優秀なIT人材を多く抱える当社のようなIT企業のマーケットオポチュニティは、今後、益々増大

### 情報処理・通信に携わる人材の所属先



# 差別化要素： 当社グループの強み

---



## 大手SIerから 信頼される組織体制

- 品質を担保できない外注は使わず、正社員100%対応
- コンサル・企画提案から開発・保守運営まで責任を持って納品対応



## 受託⇔派遣による 効率よい事業運営

- 必要に応じて、受託チームを組成（付加価値の高い案件への挑戦機会）、若しくは、人材派遣（待機を減らし高稼働を維持）へと切り替え可能

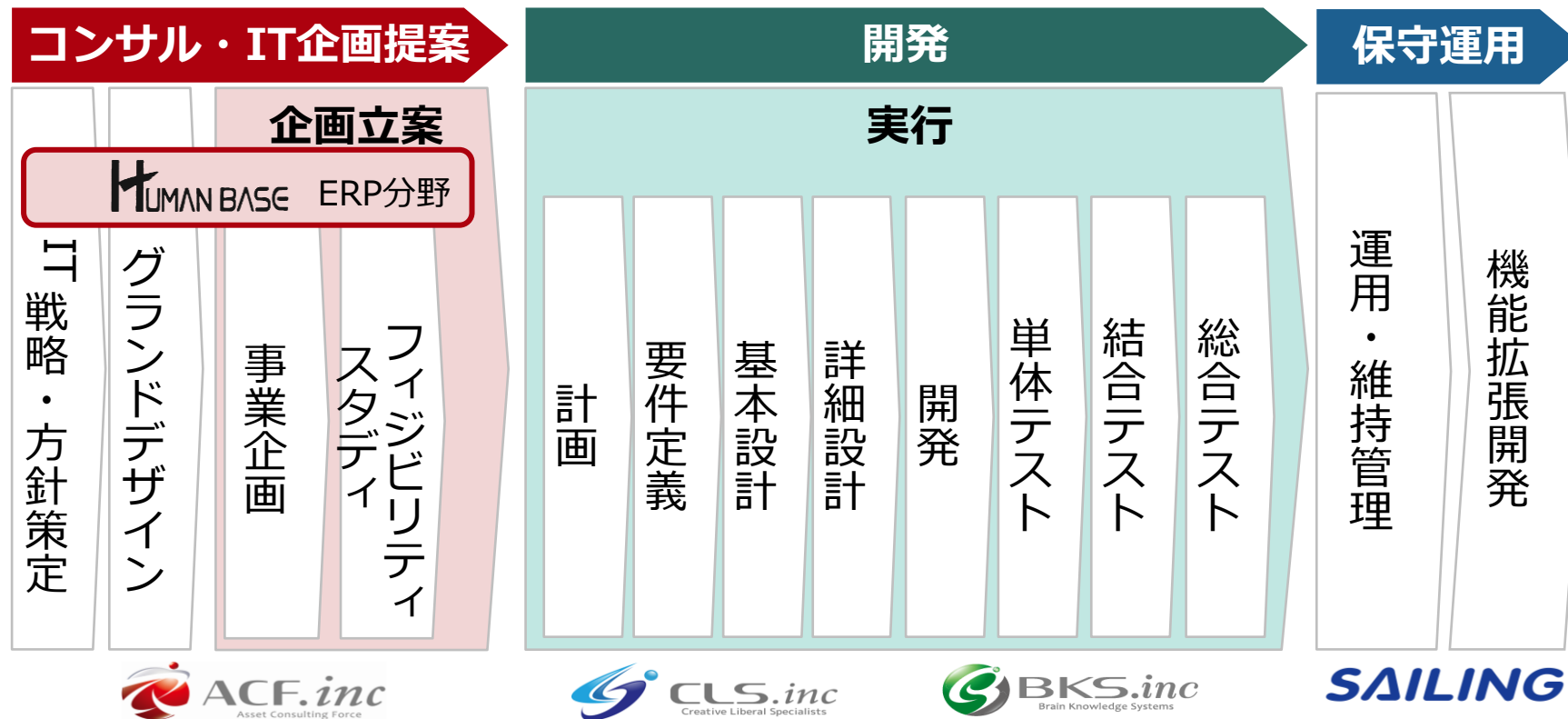


## 競合の少ない市場 セグメントが主戦場

- 当社が狙う中小規模の受託案件は、大手SIerが積極的に狙わない市場セグメントであり、競合が少ない

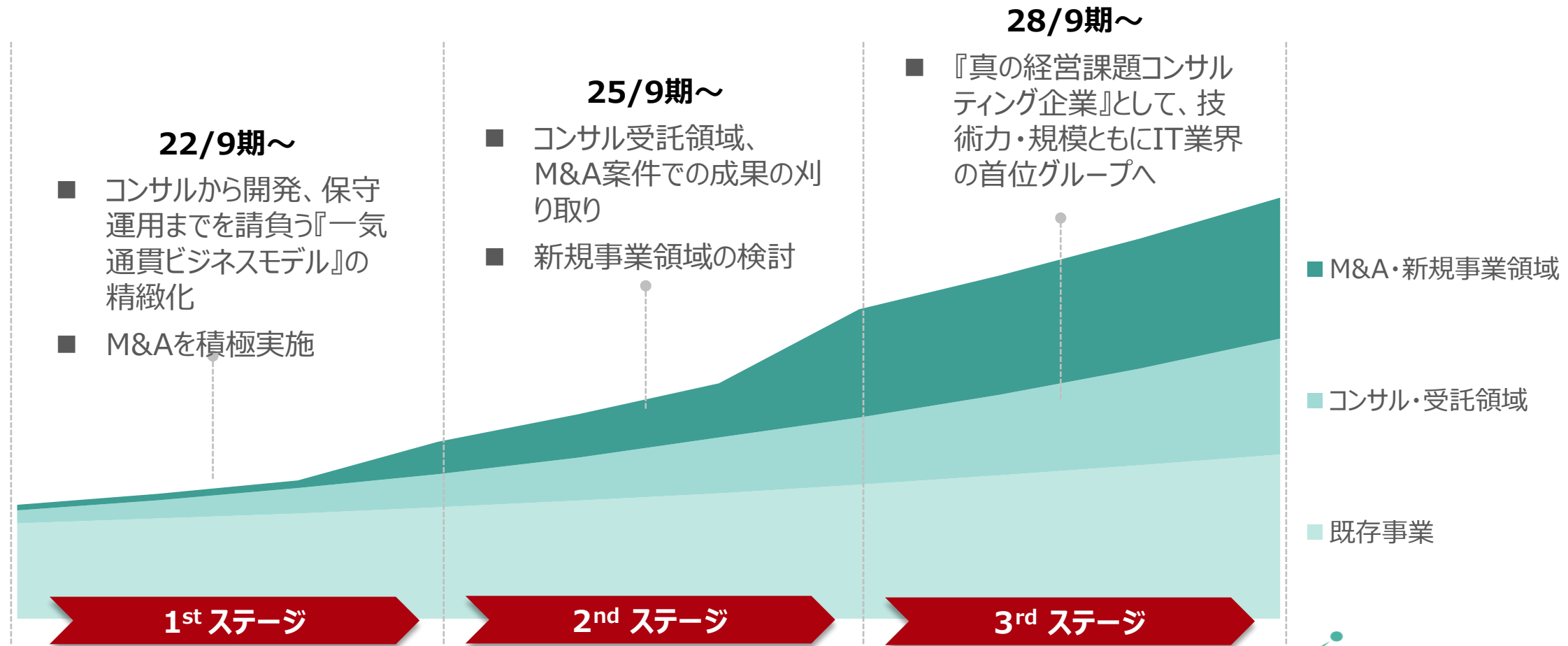
# ビジネスモデルの特徴

- 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本柱とすることで、高い利益率と稼働率の双方を享受
- 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  
⇒ 全工程を100%正社員で対応し、高品質なサービスを提供



# 『真の経営課題コンサルティング企業』へ向けて ～中長期ビジョン～

- オーガニック成長、M&Aを駆使し、コンサル・開発・保守運用までを自社グループ内で完結できる「一気通貫」ビジネスモデルを精緻化し、経営課題コンサルティング企業へ成長する



## 6. 免責事項

# 将来の見通しに関する注意事項

---

- 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