



Success
Holders

事業計画及び 成長可能性に関する事項

2021.12.24

株式会社Success Holders

Index

目次

1 会社概要

2 ビジネスモデル

3 市場環境

4 競争力の源泉

5 事業計画

6 リスク情報



会社概要

1 会社概要

コーポレートプロフィール



会社名	株式会社 Success Holders(Success Holders, inc.)	
所在地	〒106-0032 東京都港区六本木6-8-10 ステップ六本木 5F	
設立	1987年8月20日	
資本金	100百万円 (2021年9月30日時点)	
上場市場	東京証券取引所 JASDAQグロース	
役員	代表取締役社長CEO	谷口 雅紀
	取締役会長	畑野 幸治
	取締役	釜 薫
	取締役	小松 未来雄
	取締役 監査等委員	神庭 雅俊
	取締役 監査等委員	久保 恵一
	取締役 監査等委員	毛利 正人
従業員数	131名 (2021年9月30日時点)	
事業内容	テクノロジー事業、メディア事業	

1 会社概要

所信表明

30年以上築いてきた歴史を
300%のスピードで塗り替える



Success
Holders

再生プロセスを経て、飛躍的な成長ステージへ

痛みを伴う構造改革は完了し、今年度は事業拡大に向けた各種施策を実行に移す段階に入っています。メディア事業の提案多角化やテクノロジー事業の体制確立など、既にその芽は着実に育ち、多くの成果が現れ始めています。

ここからは事業家及び各分野のプロフェッショナル人材の集合である現在の経営陣が先頭に立ち、継続的な成長の実現に向けて実績を積み上げてまいります。

1 会社概要

改革を実行するリーダー達



谷口 雅紀

代表取締役社長CEO

早稲田大学政治経済学部卒業後、2008年4月株式会社博報堂へ入社。大手企業から新興企業の幅広いコミュニケーション活動に従事。2016年株式会社BuySell Technologiesに参画し、取締役CMO、取締役副社長兼COOを歴任。フィールドセールス、インサイドセールス、マーケティング、テクノロジー、ロジスティックス、EC、店舗開発等の事業を管掌し、同社の急拡大を牽引。2019年には東証マザーズ市場上場。2021年6月当社代表取締役社長CEO就任。



釜 薫

取締役

札幌大学経済学部を卒業後、中央出版株式会社を経て、2004年9月、株式会社仙台ばどに入社。トップセールスとして活躍後、編集長・営業部長・同社代表取締役社長を歴任し、フリーペーパー市場が縮小均衡に陥るなかにおいて仙台ばど社を7年連続での増益達成に導くなど事業拡大に貢献。2020年6月より現職に就任。



下村 優太

経営企画部長

早稲田大学政治経済学部卒業後、2008年4月株式会社三井住友銀行へ入行。9年間のリテール部門営業において、超富裕層を中心とした顧客への資産運用コンサルティングに従事、頭取賞、優秀賞を複数受賞した後、国内営業拠点の統括業務、クロスボーダーM&A、海外子会社PMIなどを経験。2021年6月より現職に就任。



畑野 幸治

株式会社Success Holders取締役会長
株式会社fundbook代表取締役

2007年4月 株式会社Micro Solutions設立、代表取締役就任
2011年9月 アイ・マネジメント・ジャパン株式会社
(現・株式会社BuySell Technologies) 入社
2016年10月 株式会社BuySell Technologies 代表取締役就任
2017年8月 株式会社fundbook設立、代表取締役就任
2017年9月 株式会社BuySell Technologiesの株式譲渡
同社の代表取締役辞任
2019年12月 株式会社ばど(現・株式会社Success Holders)にTOBを実行
同社株式の72.56%取得
2020年1月 同社取締役就任
2020年2月 同社取締役会長就任



小松 未来雄

取締役

慶應義塾大学理工学部卒業後、2013年2月有限責任監査法人トーマツへ入所。主に東証1部上場企業の監査に主査として関与するとともに、新規上場(IPO)の支援から、内部統制の構築支援などの各種アドバイザーサービスを提供。2020年4月当社の管理統括本部副部長に就任し、当社構造改革における資金調達、事業計画策定、適時開示、内部統制強化等を主導。公認会計士。2020年10月当社取締役就任。



上之園 圭介

テクノロジー事業部長

大学卒業後、2007年4月株式会社カーチスホールディングスに入社。トップセールスとして活躍後、首都圏エリアの営業統括責任者、幹部候補生の育成業務等に従事。2018年株式会社BuySell Technologiesに参画。新規事業立ち上げ、インサイドセールス事業部長を歴任し、同社の急拡大を牽引。これまで数百名の営業員を輩出し、強固な部隊を構築。2021年6月より現職に就任。

1 会社概要

豊富な経験を有する社外取締役

各業界において高度に専門的な知識・経験を有する社外取締役より、様々な観点からサポートを得つつ改革を推し進めて参ります。

**神庭 雅俊**

社外取締役 監査等委員

2009年3月に、東京大学法科大学院を修了後、2010年12月に弁護士登録を行い、本間合同法律事務所一般企業法務をはじめ、M&A・事業承継などを手がけたのち、2020年1月より現職に就任。

**久保 恵一**

社外取締役 監査等委員

大阪大学経済学部卒業後、等松・青木監査法人（現 有限責任監査法人トーマツ）入社。同社の経営会議メンバー、デロイトトーマツリスクサービス代表取締役社長、トーマツ企業リスク研究所所長などを経て、2020年6月より現職に就任。

**毛利 正人**

社外取締役 監査等委員

米国ジョージワシントン大学修士課程修了（会計学）。外資系グローバル・リスクコンサルティング会社の代表取締役などを経て、東洋大学国際学部グローバル・イノベーション学科教授に就任し、会計学、M&A、コーポレートガバナンス等の講義・研究に従事。2020年6月より現職に就任。

1 会社概要

単一メディア事業からの進化

これまではフリーペーパーを主軸とした単一プロダクトのセールスが中心であった会社が、エンジニア派遣という新たなコア事業の発足を経て、次の5年でいよいよ新たなステージを迎えることを目指します。





ビジネスモデル

2 ビジネスモデル 事業の内容

当社は、マーケティングサービスとIT人材の領域から、顧客の成功を支援しています。

メディア事業



メディア事業は、これまで地域密着型の自社メディアであるフリーペーパー「ARIFT™」の発行を主軸としていましたが、現在では拡大するインターネット広告等の需要に対応すべく、顧客WEBサイト等の各種制作物の作成、SEO/MEO*、顧客ブランディングといった広告に関するトータルコンサルティングをベースとした総合広告代理店業務を展開しています。自社メディアおよび各種サービスを通じて地方創生に貢献していきます。



自社メディア発行・運営
Creative



Web制作・広告・その他
Web production advertising



各種印刷・折込
Printing / folding



デザイン
Design



メディア
Media



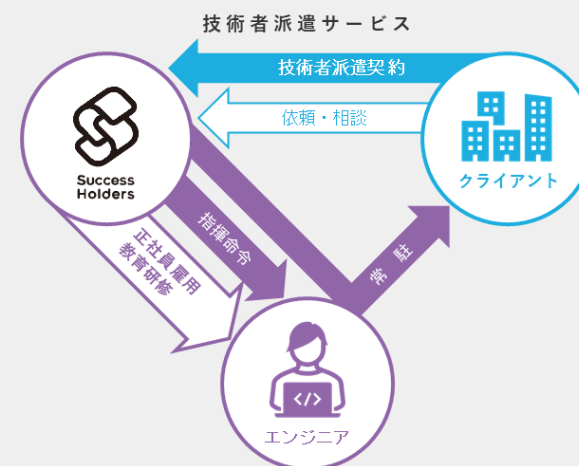
その他
Others

テクノロジー事業



テクノロジー事業は、ネットワークやサーバ等のインフラ構築を専門とした技術者の育成と派遣サービスを中心に、基幹システムやITプロダクト等の開発から保守メンテナンスまで、幅広くご支援する事業です。お客さまのITに関する課題に取り組み、あらゆる側面からお客さまの新たな価値創造をご支援いたします。

Business Model



*SEO/MEO...検索エンジン最適化/マップ検索エンジン最適化。ネット検索による集客率向上施策の一種。

2 ビジネスモデル

事業の収益構造

メディア事業においては、自社メディアであるARIFT™の広告出稿を起点に、顧客HP/LP*の制作・運用、SEO・MEOコンサルティング等のデジタルマーケティングを活用した収益源の多様化に注力しております。

テクノロジー事業においては、主にインフラ領域に関する課題解決を担うエンジニアを採用し、必要に応じて社内外での教育・研修を経て、顧客企業へ派遣等しております。対価として派遣費用等を受領し、当社テクノロジー事業の売上となります。

メディア事業の収益構造



テクノロジー事業の収益構造



*HP/LP...ホームページ/ランディングページ。HPはユーザーに幅広く情報提供をすることが目的なのに対し、LPは特定の商品購入や資料請求等のアクションを促す目的で作成される。

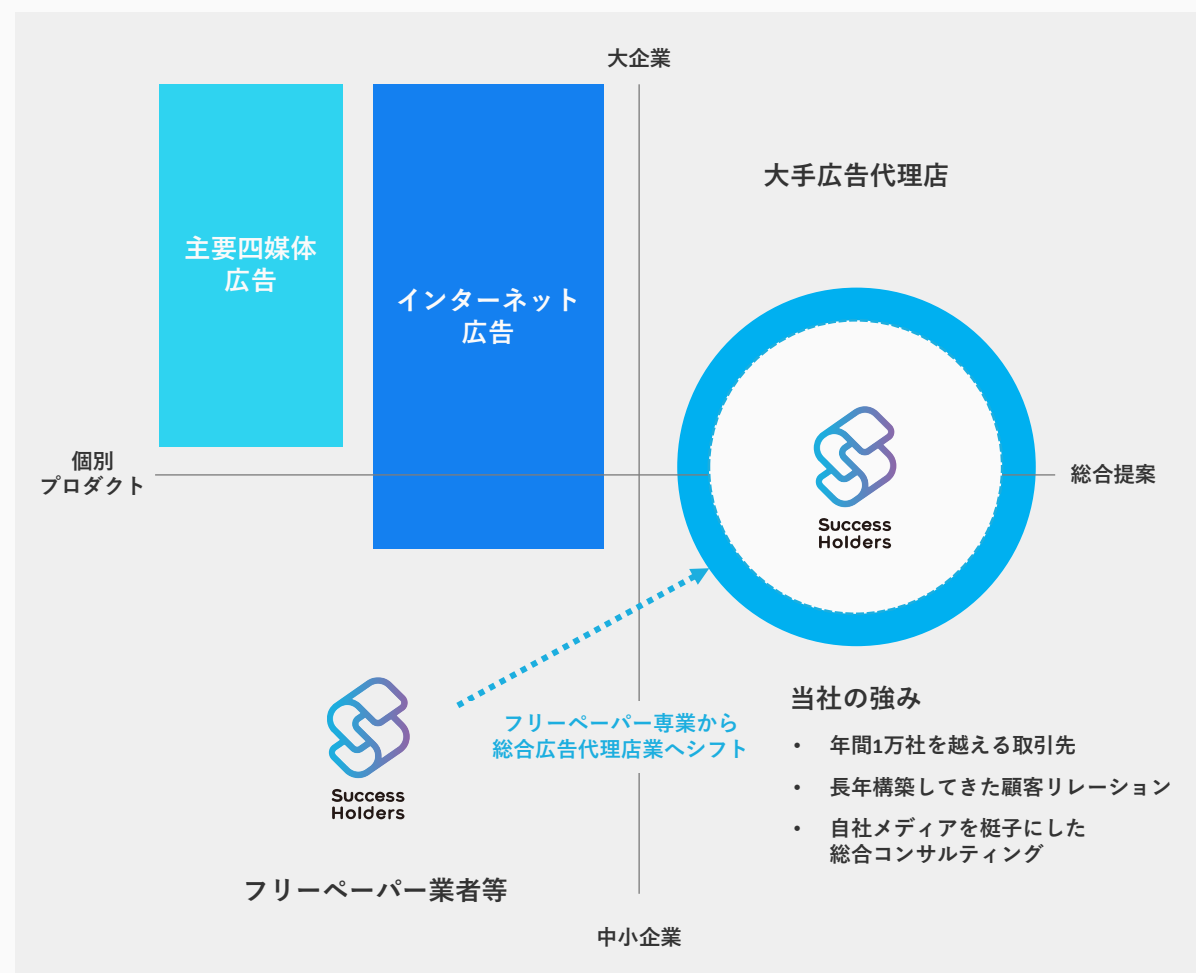
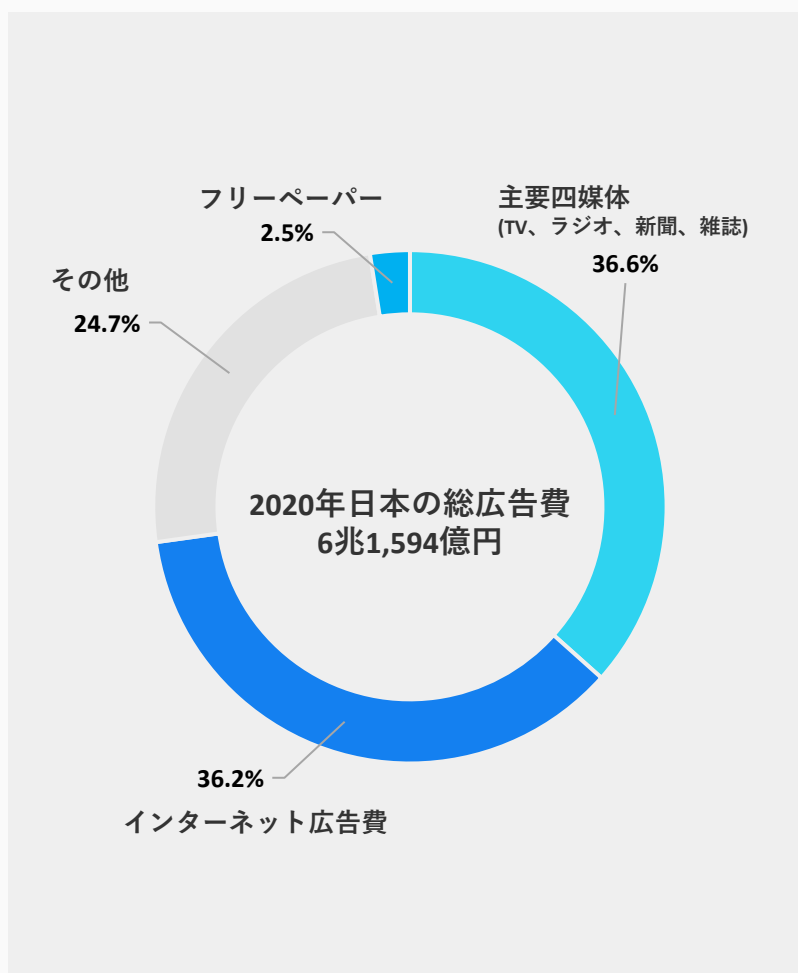


市場環境

3 市場環境

メディア事業の市場・競合環境

フリーペーパー市場は年々縮小傾向にある反面、インターネット広告市場は既に主要マスコミ四媒体に迫る規模に拡大しており、今後は自社メディアを活用しながらネットも組み合わせた総合的なマーケティング提案に注力していきます。

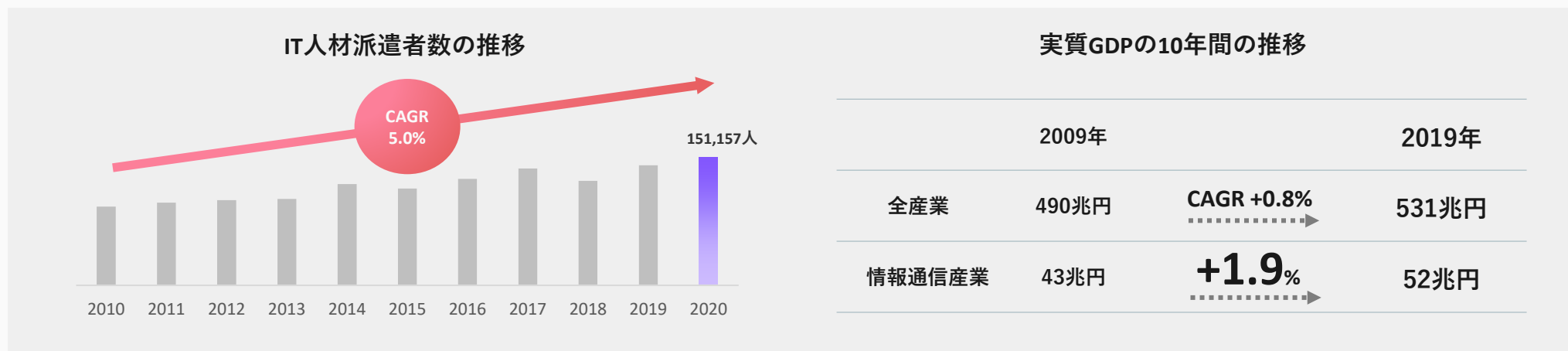
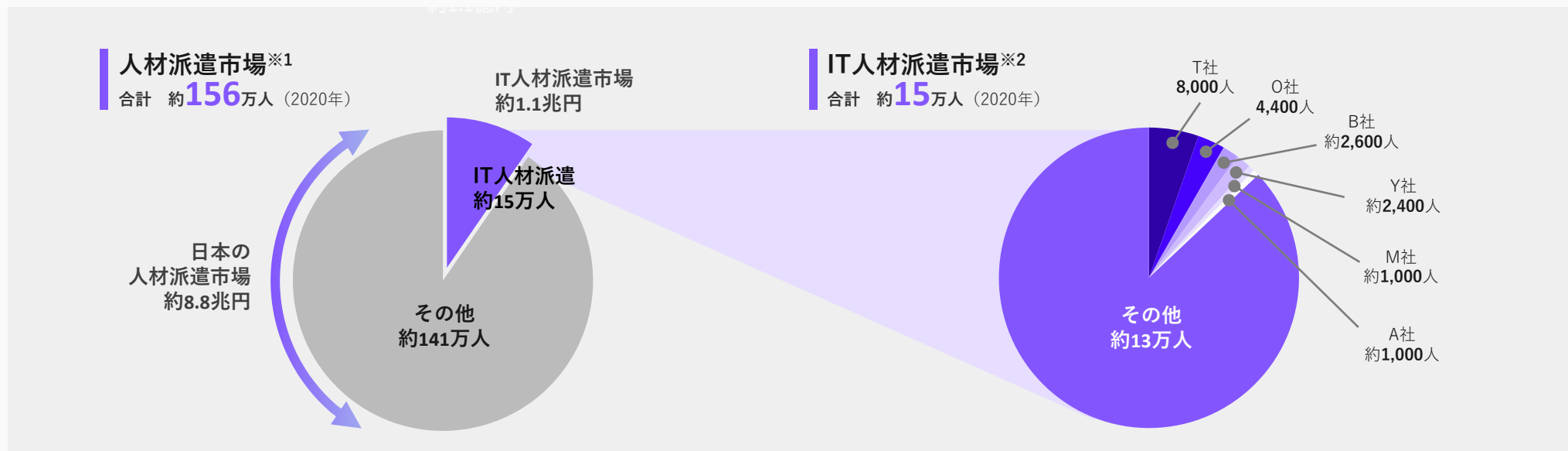


出所：電通「日本の広告費」

3 市場環境

テクノロジー事業の市場・競合環境

IT人材派遣には1兆円を超えるマーケットがあり、派遣者数も過去10年間平均5%の成長率で拡大を続けています。その他産業と比較しても情報通信産業の実質GDP成長率は倍以上の伸び率を誇っています。また、IT人材派遣市場は多数の小規模事業者が存在する分散型市場であり、上位プレイヤーでも市場シェアは5%程度です。

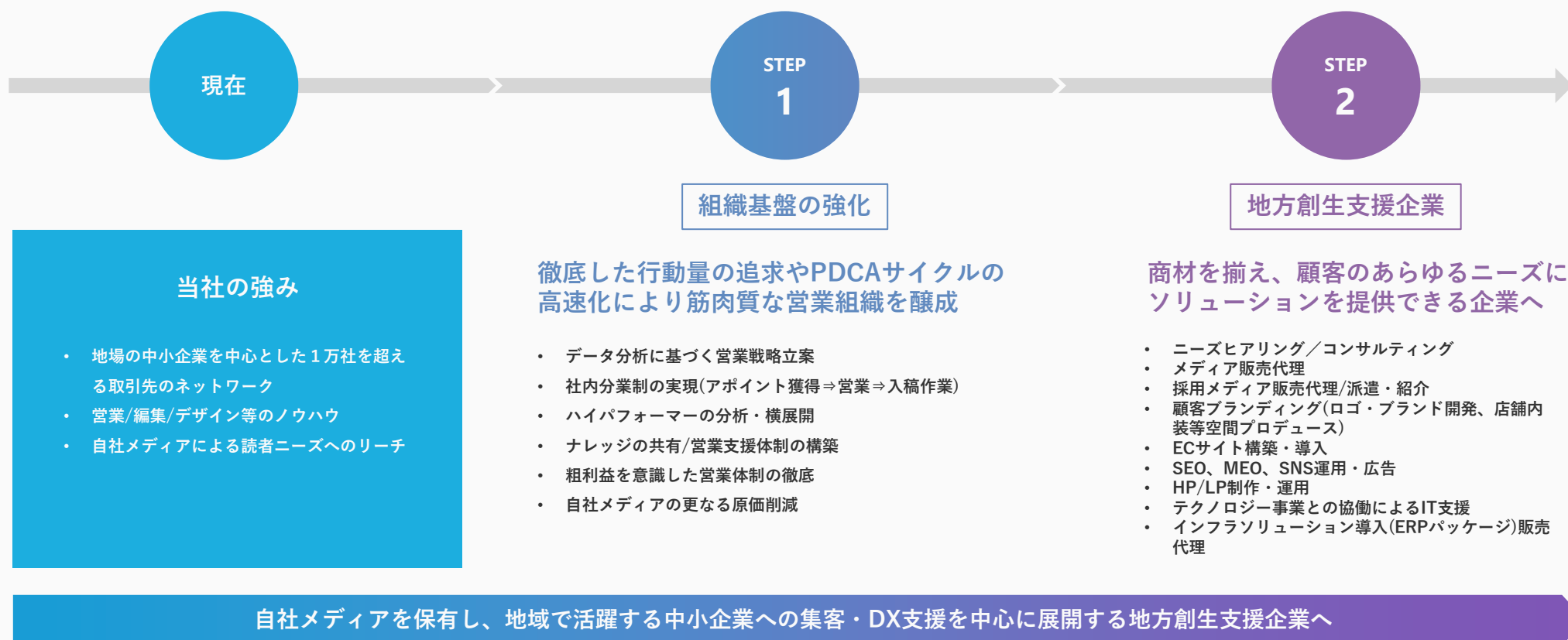


4 競争力の源泉

4 競争力の源泉

メディア事業における競争優位性

メディア事業における最大の強みは、「ARIFT™」という自社メディアを武器に、34年間積み上げてきた強固な顧客基盤を有する点です。この強みを活かし、フリーペーパー・折込以外の新たな商材をクロスセルすることで、収益源の多角化・拡大を見込んでいます。



4 競争力の源泉

競争優位性を発揮した事例

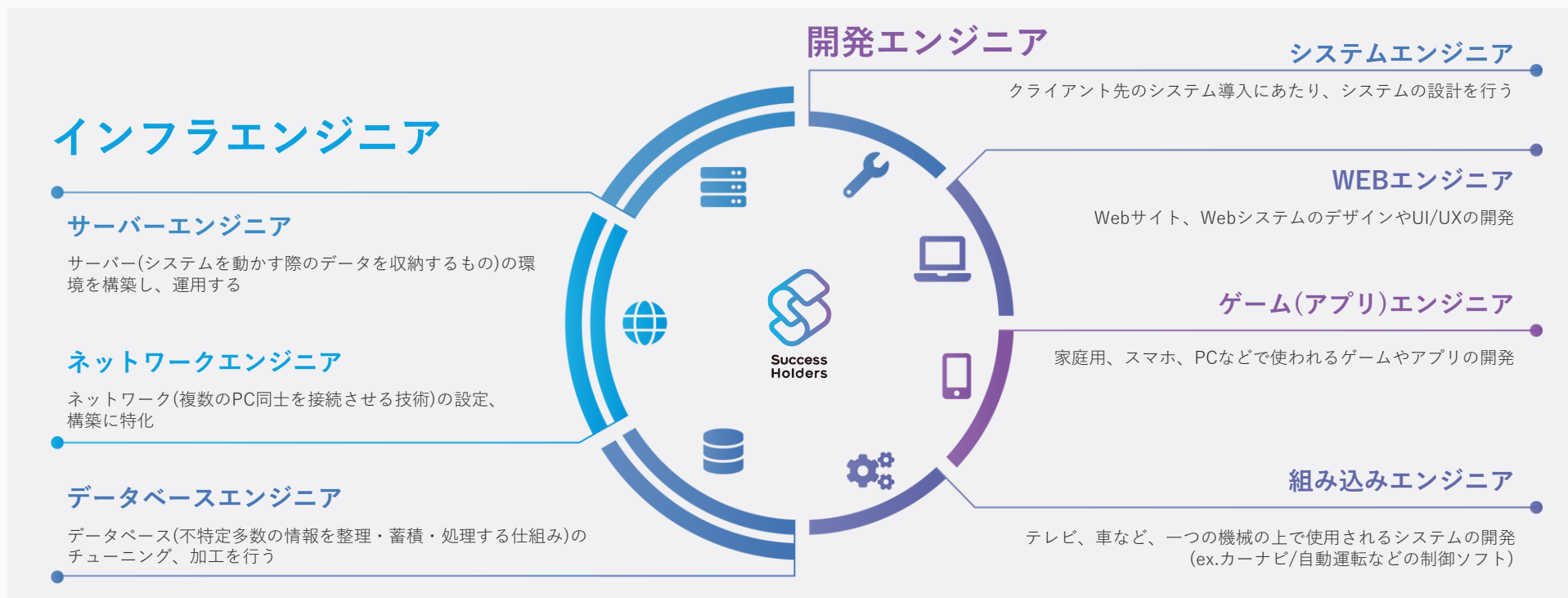
全てのお客さまに対して、各デザインやブランディング等を含めたトータルでの広告提案を実施することで、他社からの乗り換えや休眠顧客からの再取引に繋がるなど着実に成果が表れており、受注額も従来のフリーペーパーモデルと比して飛躍的に向上する事例に繋がっています。

	概要	受注内容	受注総額
ケース①	<ul style="list-style-type: none"> 従前から定期的に本誌掲載を頂いていた大手不動産会社。 富裕層顧客向けの海外不動産投資に関する広告ニーズをヒアリング、HP作成やDM、雑誌掲載等の総合提案を好感頂き受注に至る。 	<ul style="list-style-type: none"> HP作成 パンフレット印刷 DM送付 雑誌、新聞への広告掲載代行 リスティング広告 ディスプレイ広告 メルマガ作成、送付 	約7,900千円
ケース②	<ul style="list-style-type: none"> 直近までARIFT™にて本誌掲載を頂いていたものの、足許の市況悪化を受けて広告予算削減の煽りを受け取引打ち切りの打診があった顧客。 主要販促がチラシ折込であった為、当社提携の印刷会社を利用した原価及びオペレーションコストの削減を含めた総合提案を実施、結果取引継続となったもの。 	<ul style="list-style-type: none"> 年間チラシ印刷+折込受注 ⇒本件により顧客年間コスト7,000千円削減に寄与 	約60,000千円
ケース③	<ul style="list-style-type: none"> 飲食店、中古品販売等手広く商売をされている新規顧客。 首都圏中心から全国へ店舗拡大を目指す中、社内統制、業務可視化及び仕組化といった体制づくりを含めた総合的なコンサルティングを提案。 	<ul style="list-style-type: none"> コンサルティング(マーケティング手法、組織改善、営業指導等) 新聞折込・印刷 ARIFT™本誌掲載 	100,000千円超

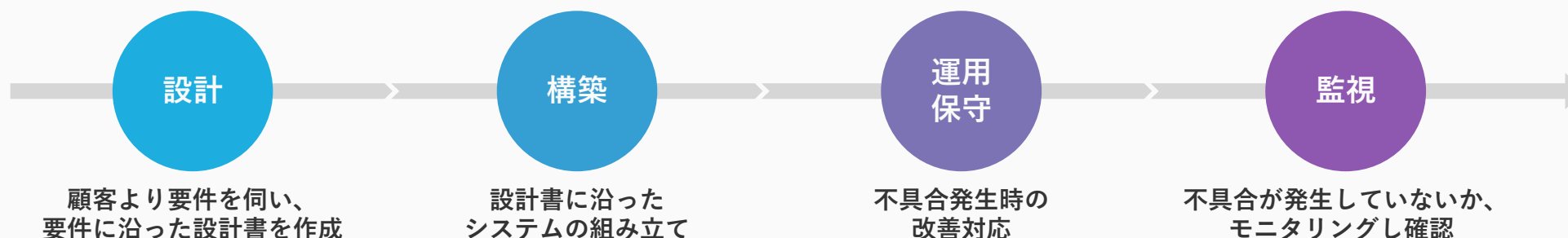
4 競争力の源泉

テクノロジー事業における競争優位性

当社では採用エンジニアを5G、IOTなど今後更なる市場拡大が見込まれる先端技術を含めた全ての基盤となるインフラ領域に絞ることで専門性を高め、将来的な経験・スキルの蓄積や高度案件の受注を目指し人材獲得に注力しています。



業務の流れ(イメージ)



4 競争力の源泉

テクノロジー事業の目指す姿

これまでメディア事業で培ってきた経営基盤や顧客基盤を梃子に、スピード感を持ってテクノロジー事業を成長させていく一方、営業担当とエンジニアの二人三脚での成長を意識したきめ細やかなフォローでエンジニアのキャリア形成を力強くサポートします。

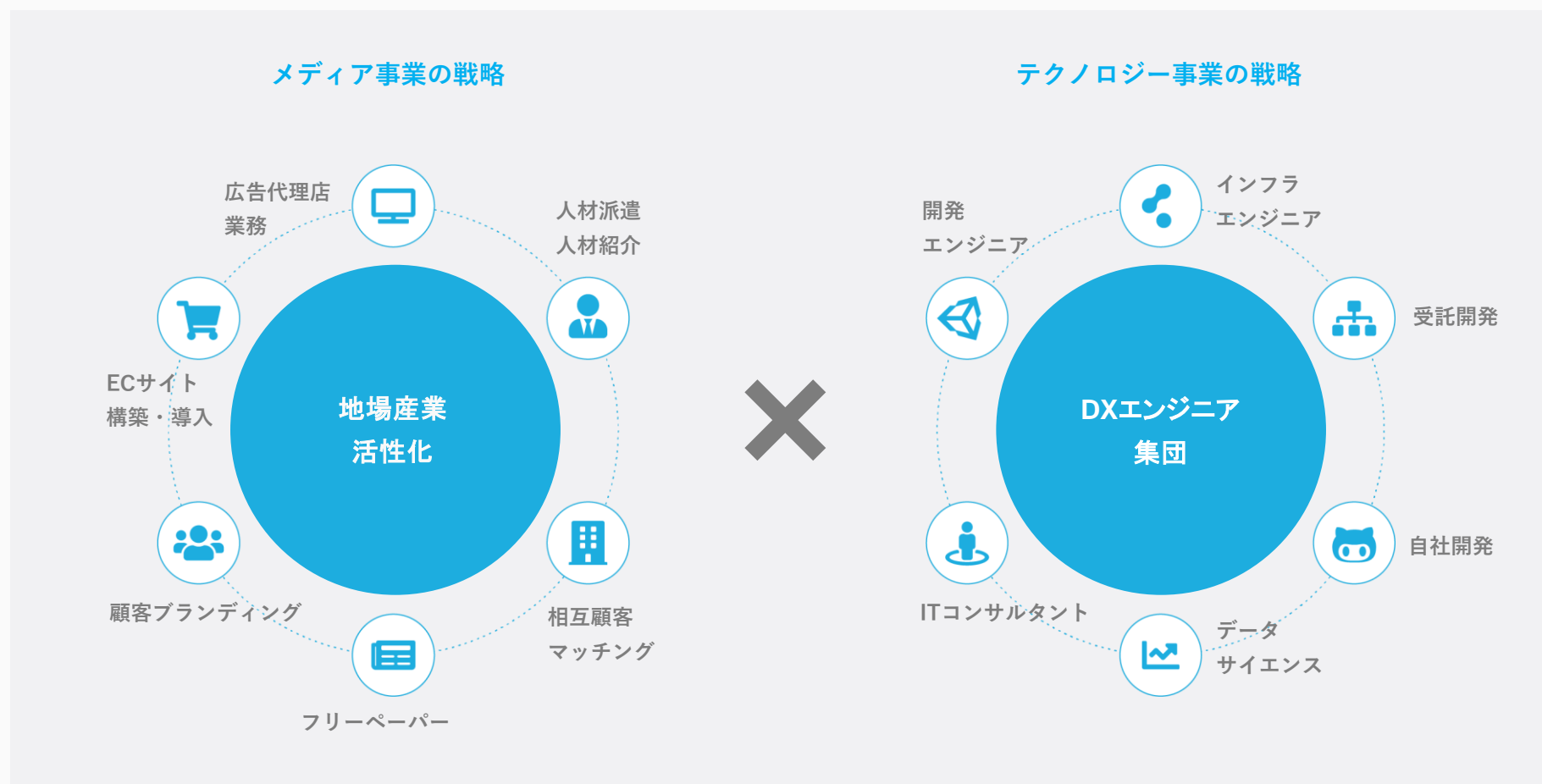


	Success Holders	大手SES企業	ベンチャーSES	一般派遣企業
エンジニア数				
取引先				
フォロー体制				
業歴				

4 競争力の源泉

メディア事業とテクノロジー事業の
シナジー

創業以来の中核ビジネスであるメディア事業。第二のビジネスの柱として昨年スタートしたテクノロジー事業。これら二つのビジネスの特徴や強みを活かしたシナジー創出を目指し、我々の提供価値である「地方創生」をさらに加速させていきます。





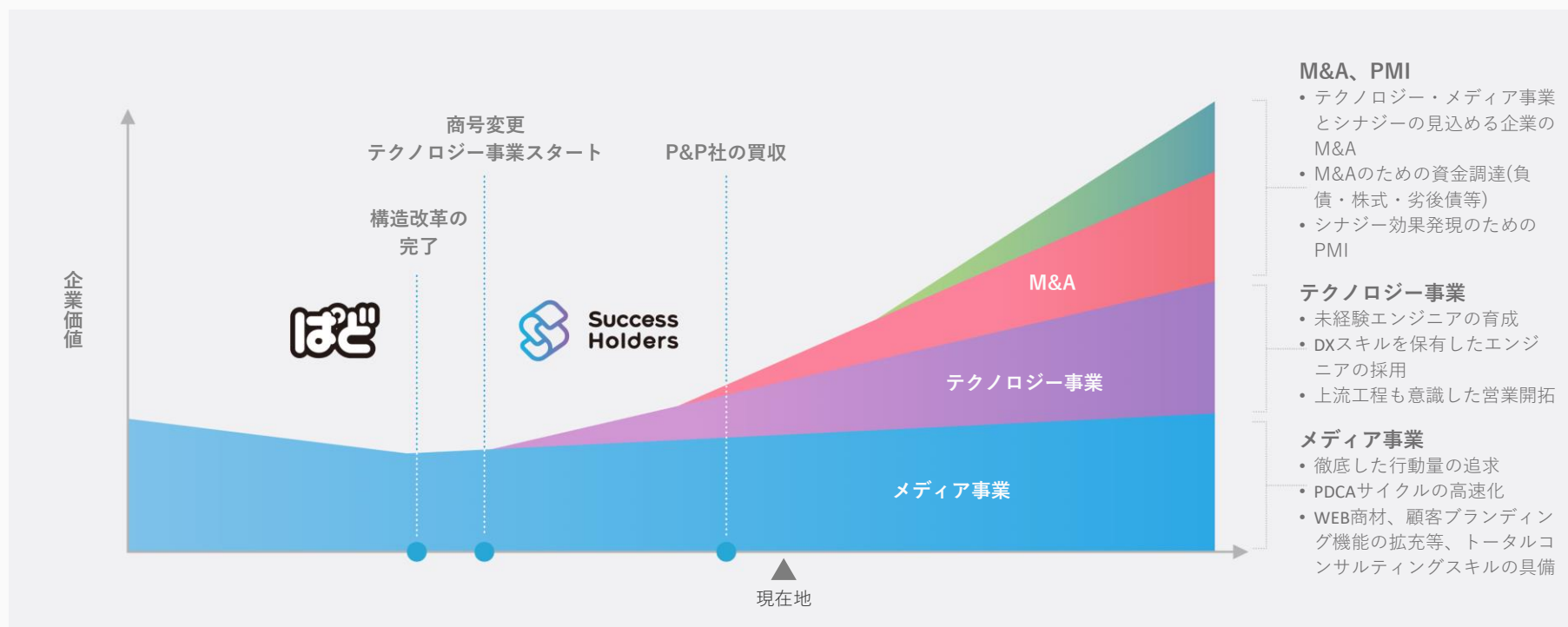
事業計画

5 事業計画 成長戦略

メディア事業は構造改革により安定的な利益創出が可能となり、テクノロジー事業は今後の成長軸として強力な自律成長を目指します。

両事業の成長を飛躍的に加速するため、M&Aに対しても積極的に取り組んで参ります。

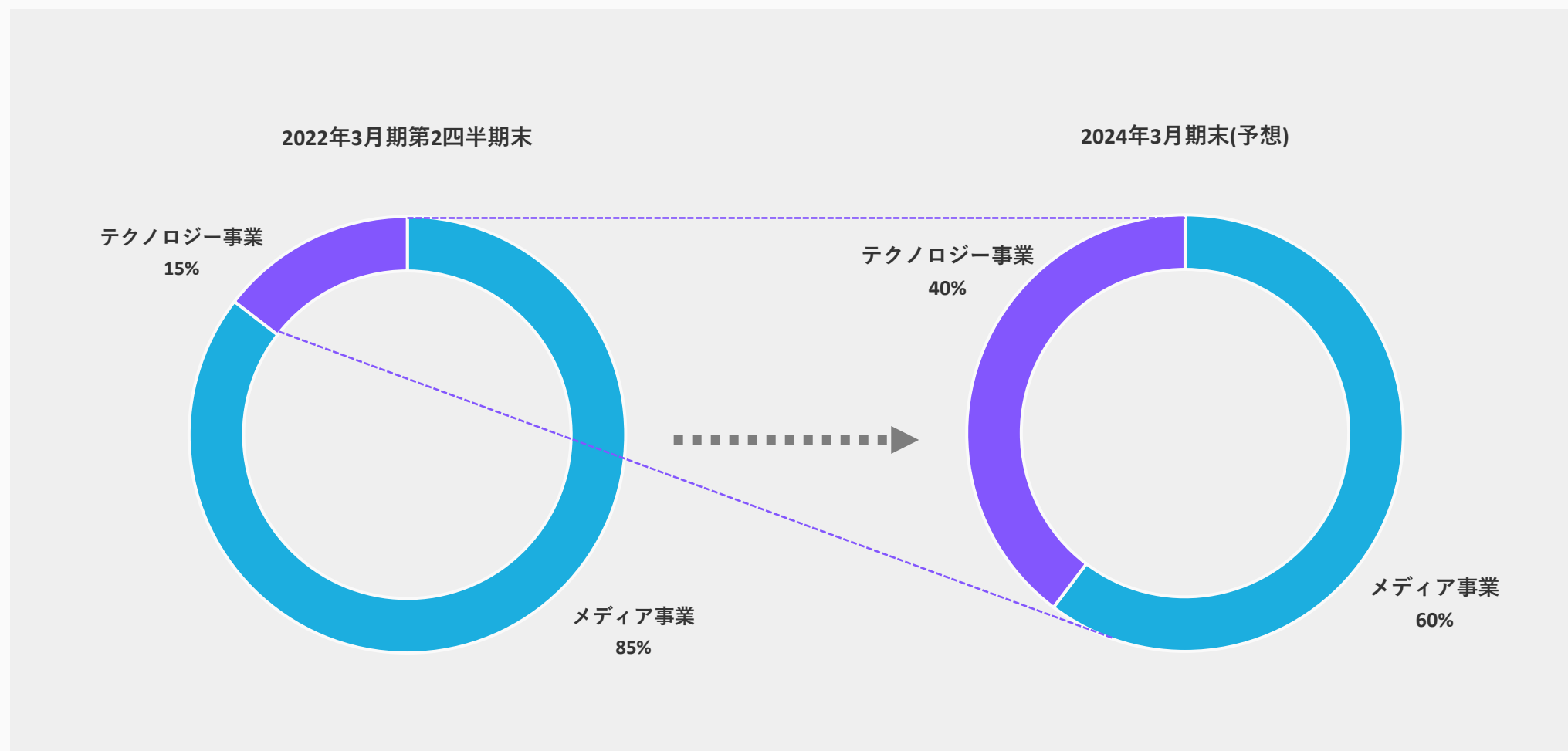
また、今後の進捗状況を含む最新の「事業計画及び成長可能性に関する事項」は、次回2022年6月下旬を目途に開示予定です。



5 事業計画

売上高構成比率の変化予想

現時点でテクノロジー事業の全体に占める売上高の割合は約15%程度ですが、2024年3月末時点では40%程度まで伸長する成長を見込んでいます。



5 事業計画

メディア事業における成長戦略

これまで当社の主軸商品であったフリーペーパーは、潜在的な需要を喚起するツールとして地域活性化に貢献してきました。これに加え、新たにリスティング広告*、SEO・MEO、HP/LP制作・運用といった顕在的な需要にもアプローチできる体制を強化しています。

消費者の購買プロセス「AISAS」(出所：株式会社電通)に基づく提案手法



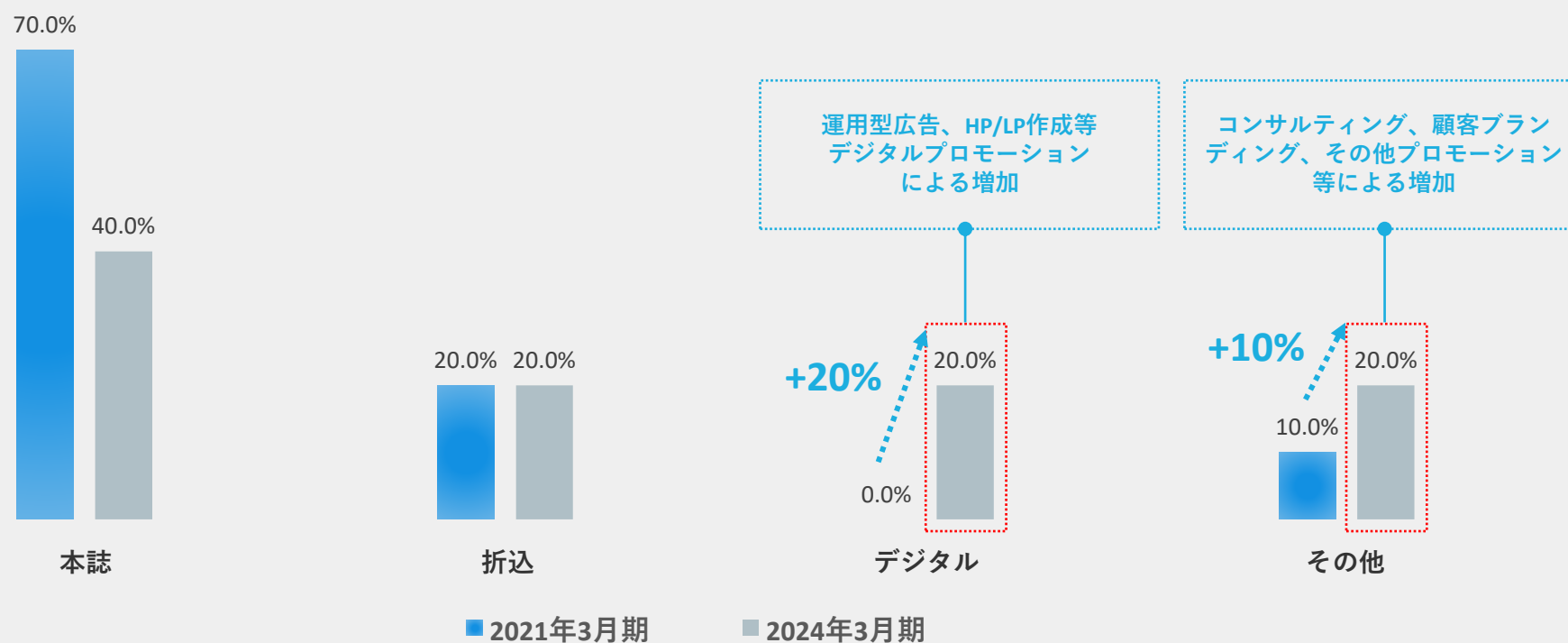
*リスティング広告...検索エンジンの検索結果にユーザーが検索したキーワード(検索語句)に連動して掲載される広告

5 事業計画

メディア事業における経営指標

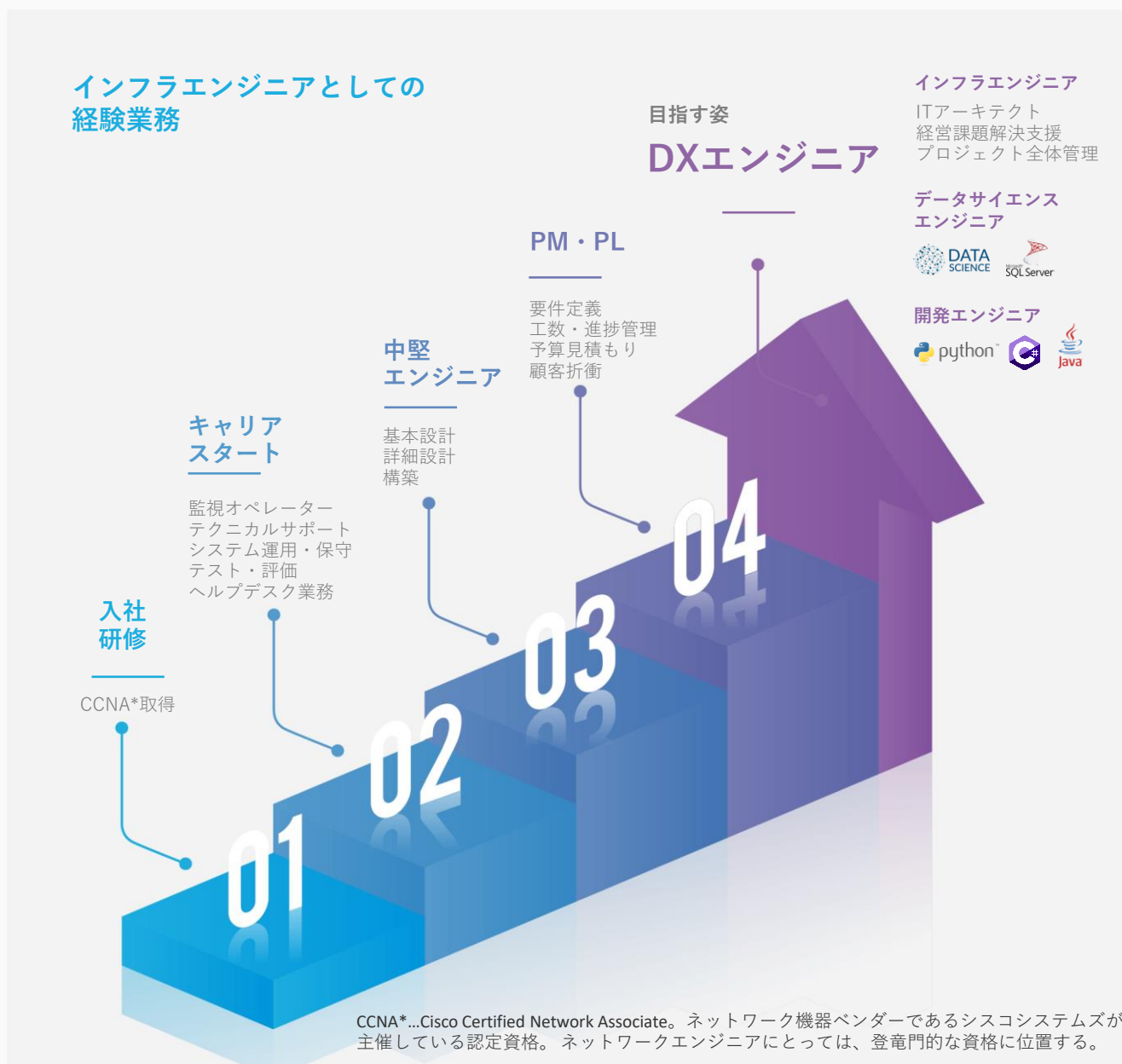
強みであり利益率も高い自社メディアは継続しつつも、より広大なマーケットがあり売上規模の追求が可能なデジタル商材にフォーカス。その構成比率を高めていくことを一つの経営指標として早期の黒字化を目指します。

メディア事業売上高構成比の目標



5 事業計画

テクノロジー事業における成長戦略



エンジニア派遣業から出発したテクノロジー事業。未だ多くの企業にとって課題であるDXを促進すべく、トータルコンサルティングが可能なDXエンジニア集団を目指します。

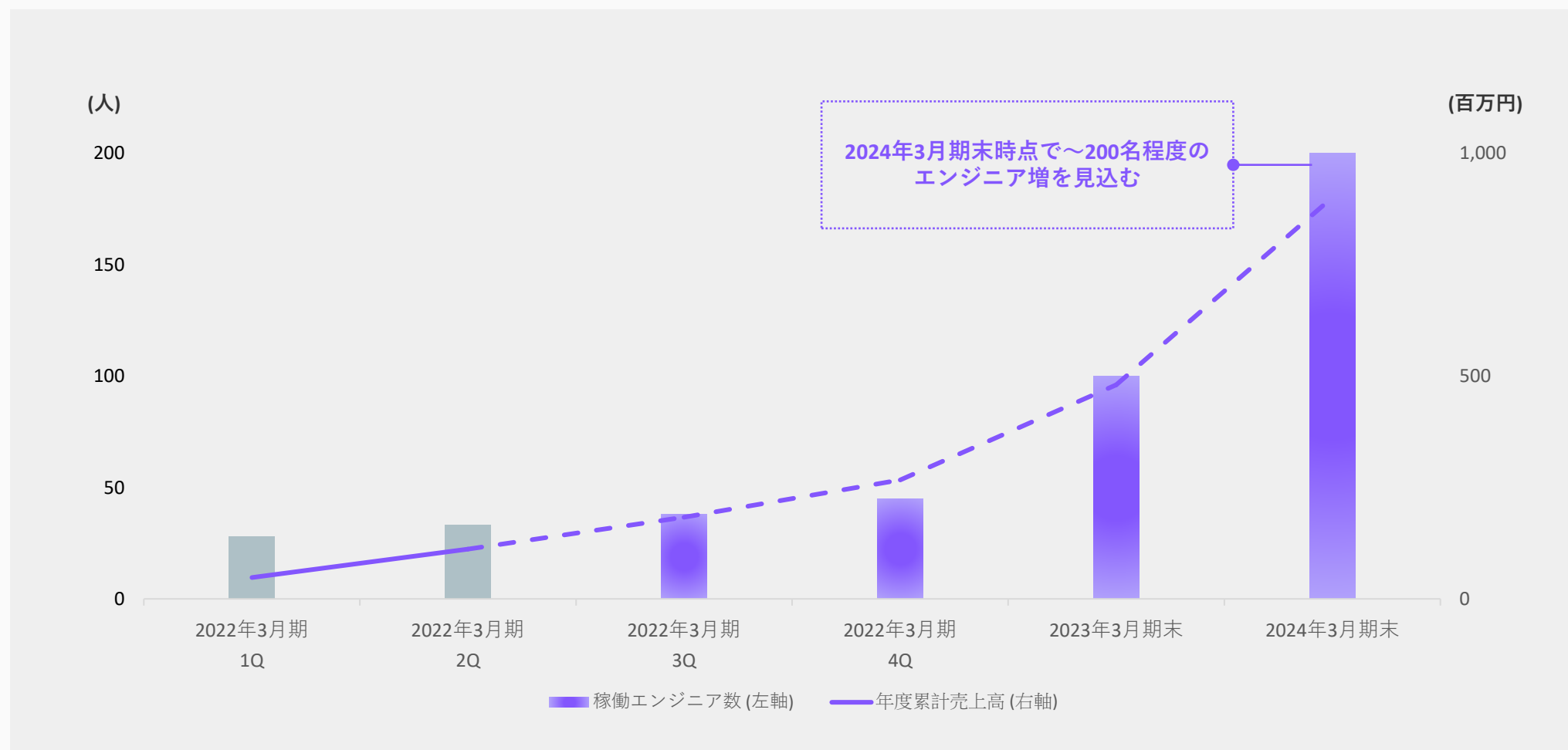
深刻なエンジニア不足が叫ばれる中、業界未経験の将来ある若手人材を積極的に採用し、まずはシステムの基礎となるインフラ・ネットワークの技術を持ったエンジニアとして育成すべく、段階的にサポートしながら中長期でのキャリア形成を促します。

5 事業計画

テクノロジー事業における経営指標

平均売上単価×稼働エンジニア数＝テクノロジー事業の売上高。

当社では求人広告媒体、人材紹介会社、自社メディア等、あらゆるチャネルを活用してエンジニアの獲得に注力しつつ、案件単価の高い大手コアクライアントの取引開拓を進めることで事業の安定成長の基盤固めに注力していきます。



5 事業計画

利益計画及び前提条件

3年後の2024年3月期までの中期経営計画においては、テクノロジー事業の売上高拡大とメディア事業の営業利益拡大を目標に事業を推進いたします。

(百万円)	2021年3月期 実績(a)	2022年3月期 予想	2024年3月期 目標(b)	増減額 (b)-(a)
売上高	1,827	1,772	4,443	+2,616
売上総利益	566	-	1,802	+1,236
営業利益	▲755	▲367	277	+1,032
親会社に 帰属する当期純利益	▲906	▲385	257	+1,163

中期経営計画の前提と数値目標

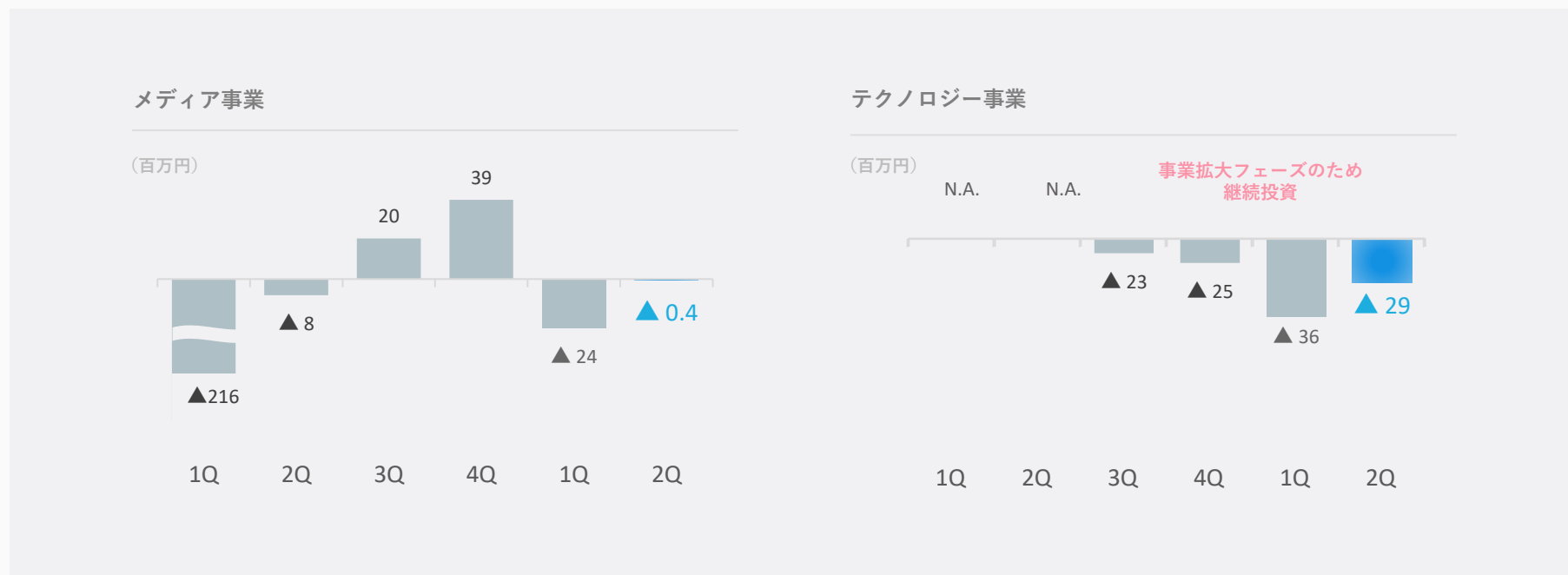
- メディア事業においては、適正な営業人員の教育・配置、売上総利益率の向上を企図した総合広告提案、デジタルプロモーションの売上高比率向上等の施策を実行していくことで来年度も継続して上昇トレンドを維持し、上記数値達成を目指してまいります。
- テクノロジー事業においては、エンジニアの早期大量確保に努めて、売上高及び売上総利益の向上を目指します。しかしながら上記計画を達成するためには相応の人材数の確保が必要であり、来年度においても引き続き投資フェーズが継続することを想定しております。
- 2023年3月期においては、上記施策の実施と併せてアジャイルで時流に沿った各種施策を検討・実施予定であり、売上高は拡大していく予定ですが、営業利益については金額は縮小するものの引き続き赤字計上を想定しております。市場環境や施策の成否により業績が大きく前後する可能性もございますが、中期経営計画の数値目標達成に向けた成長投資のフェーズであり、都度その進捗はご報告いたします。

5 事業計画

進捗状況
(セグメント別損益)

メディア事業は、4度目となる緊急事態宣言の再発令等の影響を受け赤字となっておりますが、昨年同期と比較すると、黒字化一步手前の水準まで業績を改善してきています。

テクノロジー事業においては、引き続き事業拡大に向けてエンジニアの採用や研修制度の拡充といった点で投資を継続しており、顧客ニーズに即した質の高い人材確保、長期的な就業を促し定着率を高める体制の構築等に注力して参ります。



5 事業計画

進捗状況
(子会社PMI)

2021年5月に全株式を取得し完全子会社化したP&P社について、システム統合や内部統制日といったコーポレート項目については完了しており、今後はビジネス面でのシナジー創出により注力していくフェーズに入っていきます。

PMI大項目	具体的な内容	進捗状況	今後の計画
コーポレート	<ul style="list-style-type: none"> システム統合 決算期統一 内部統制整備 規程整備 		
ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> エンジニア採用増に向けた整備 販路拡大に向けた整備 		<ul style="list-style-type: none"> P&P社の新規取引先を開拓 P&P社の顧客リレーションを活かしたSuccess Holdersテクノロジー事業の取引先拡大 Success Holdersのモデルを横展開した採用活動の強化



6


リスク情報

6 リスク情報

認識するリスク及び対応策

現時点で当社が認識している主なリスクとその対応策は以下になります。その他のリスクにつきましては有価証券報告書に記載の「事業等のリスク」をご参照ください。

項目	主要なリスク	影響する事業	顕在化の可能性/時期	影響度	対応策
事業環境	<ul style="list-style-type: none"> 日本経済全体の大幅な変動や日本国内の当社展開地域における経済の大幅な変動があった場合、当社の業績にも影響 	メディア事業 テクノロジー事業	中/不明	大	<ul style="list-style-type: none"> 広告出稿に頼らない収益源の拡大 新規エンジニアの採用停止による待機リスクの抑制
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> 営業活動に必要な人員及びエンジニア人材が確保できない場合、当社の業績に影響 	メディア事業 テクノロジー事業	中/不明	中	<ul style="list-style-type: none"> 継続的な中途採用活動 クロスセルによる一人当たり売上高の増加
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> メディア事業における印刷発注が特定の業者に集中しており、今後何らかの理由で発注先の生産体制にトラブルが生じた場合、「ARIFT™」が予定通り発行できず当社の業績に影響 	メディア事業	低/不明	中	<ul style="list-style-type: none"> 新規印刷業者の開拓 ARIFT™発行に依存しない収益源の拡大
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> 新規事業であるテクノロジー事業が想定通りの成長が出来なかった場合、当社の業績に影響 	テクノロジー事業	低/不明	中	<ul style="list-style-type: none"> 各種チャネルを活用したエンジニアの採用を継続 高単価の営業先を開拓
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> M&Aや資本提携等の手法を活用した場合、一時的に費用やのれん償却費等の増加が見込まれる 何らかの理由により投資対効果が想定水準に満たなかった場合、当社の業績に影響 	メディア事業 テクノロジー事業	中/不明	大	<ul style="list-style-type: none"> 出資・買収に係る戦略を慎重に検討 バリュエーションの精緻化、各種DDの徹底



免責事項

Disclaimer

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

**Success
Holders**