



Success
Holders

Investor Presentation

2022.2.10

2022年3月期 第3四半期決算説明資料

株式会社Success Holders



2022年3月期 第3四半期業績

損益計算書 (前年同期比較)

メディア事業における収益性の高いエリアへの選択と集中により、エリア数が減少したことから売上高は減少しているものの、当該施策及び抜本的なコスト構造の改革、メディア事業の体制強化等により売上総利益及び営業損益は改善しています。

(単位：百万円)

	2021年3月期 第3四半期累計 (4月～12月)	2022年3月期 第3四半期連結累計 (4月～12月)	増減額	前年同期比
売上高	1,373	1,211	△162	△11.8%
売上原価	989	787	△202	△20.5%
売上総利益	383	423	+40	+10.6%
売上総利益率	27.9%	35.0%	+7.1%	-
販管費	1,042	802	△240	△23.0%
営業利益	△658	△378	+280	+42.6%
経常利益	△587	△365	+222	+37.8%
(親会社株主に帰属する) 四半期純利益	△814	△359	+455	+55.9%

注：2021年3月期第3四半期累計は単体決算数値を、2022年3月期第3四半期累計は連結決算数値を使用しております。

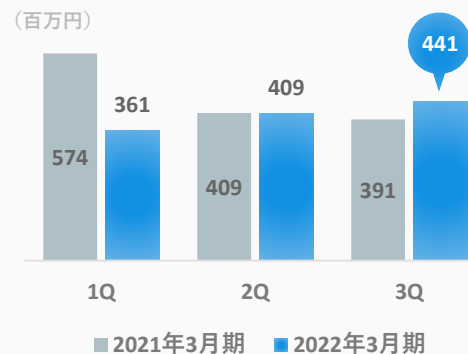
四半期 業績推移

引き続き不透明な環境が継続しているものの、フリーペーパー紙面のリブランディングやコンサルティング提案の強化が奏功していること、テクノロジー事業の受注高が増加していることなどから、売上高は前年同期比約12%増、売上総利益は微増しています。

販管費においても継続したコストコントロールにより改善を維持、営業利益は同約40%増となっています。

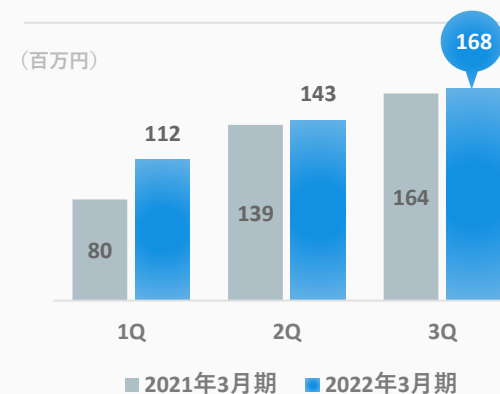
売上高

(百万円)



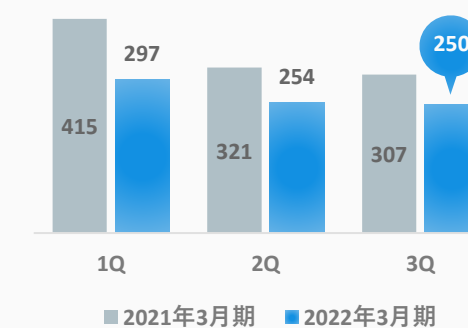
売上総利益

(百万円)



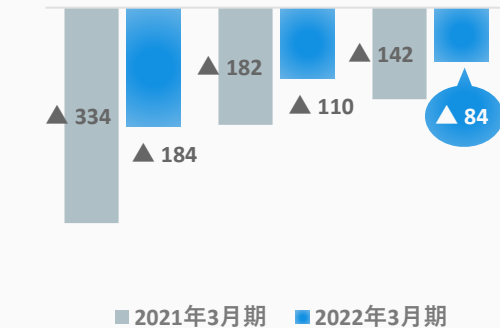
販管費

(百万円)



営業利益

(百万円) 1Q 2Q 3Q



注：2021年3月期第1四半期～第4四半期は単体決算数値を使用
 注：2022年3月期第1四半期～第3四半期は連結決算数値を使用
 注：2021年3月期第1四半期の数値は監査法人によるレビューの対象外

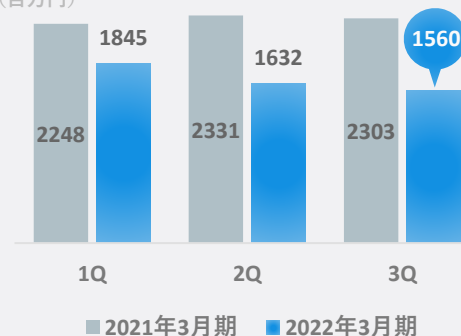
四半期 残高推移

引き続き営業損失を計上していることから総資産、純資産、現金及び預金残高は減少していますが、相応の流動性は確保しています。また、今後更なる事業投資を検討する際には、追加の資金調達についても検討して参ります。

負債の圧縮も継続しており、自己資本比率においては70%を超えた高い安定性を維持しています。

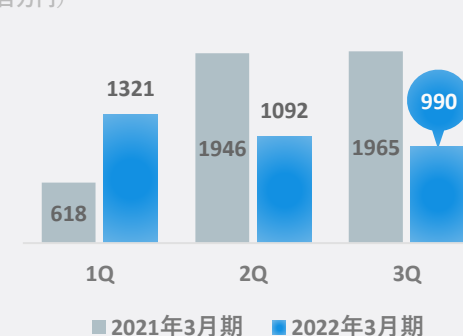
総資産

(百万円)



現金及び預金

(百万円)

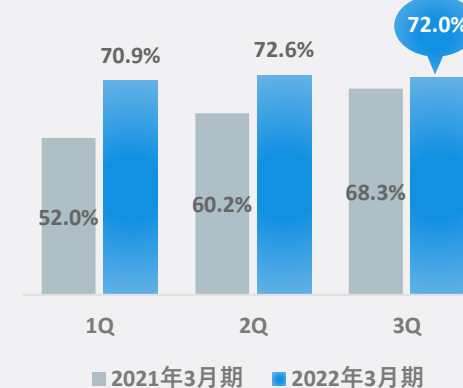


純資産

(百万円)



自己資本比率

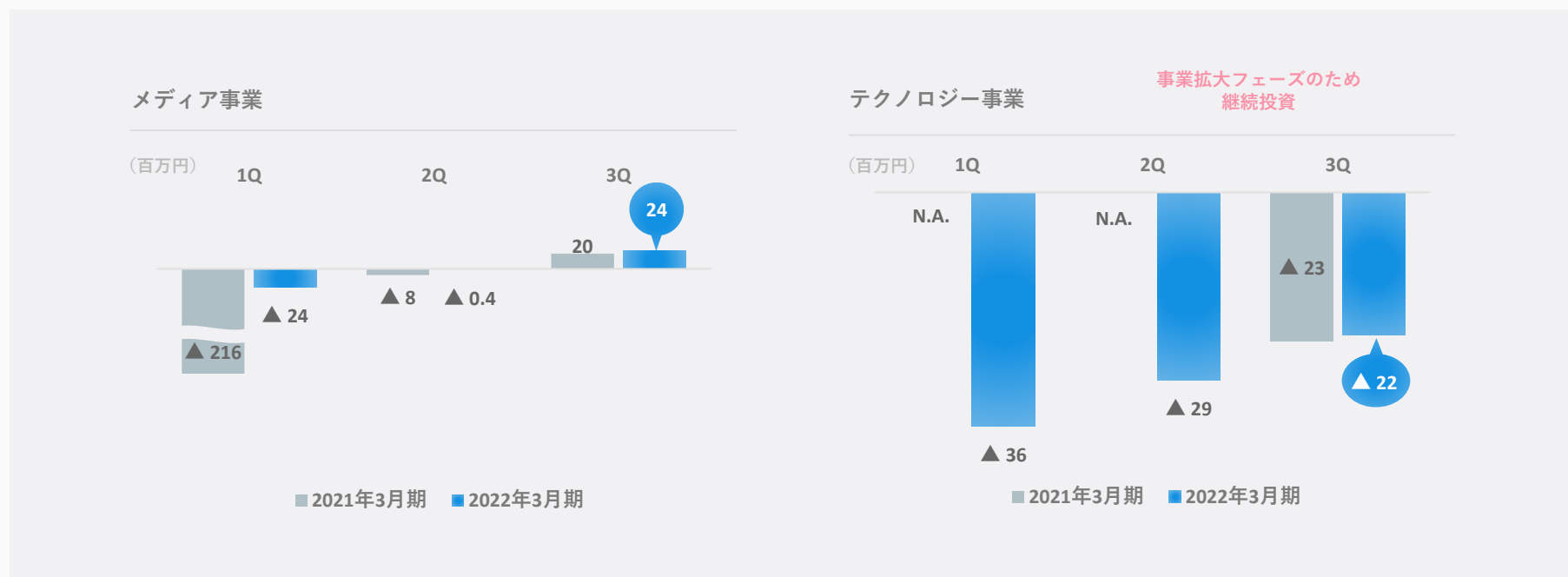


注：2021年3月期第1四半期～第4四半期は単体決算数値を使用
 注：2022年3月期第1四半期～第3四半期は連結決算数値を使用
 注：2021年3月期第1四半期の数値は監査法人によるレビューの対象外

セグメント別損益

メディア事業は、引き続き不透明な環境にありながら、構造改革やリブランディング、コンサルティング提案の取り組みなどが奏功し、セグメントで前年同期比並の黒字水準を達成しています。

テクノロジー事業は、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ます。今後は更なる採用数拡大に向けて受入体制の構築や候補者との接点拡大に向けた施策の検討・実施を進めて参ります。

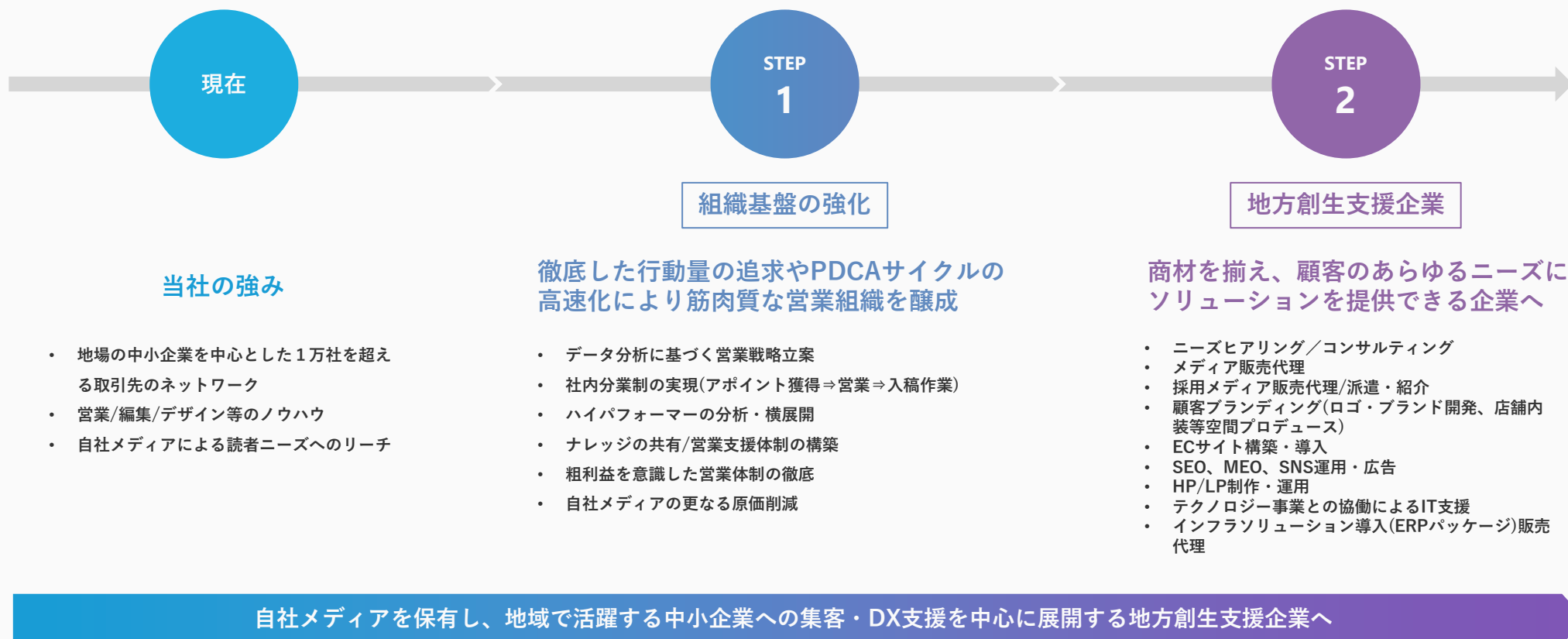




各事業の取組状況

メディア事業の進化

祖業であるフリーペーパー事業について、これまで培ったお客様とのリレーションや広告業に関するノウハウは活かしながら、時代に合わせた新たな強みを付加していくことで、お客様のニーズにトータルで応えることのできる組織を目指します。



当社の強み

- 地場の中小企業を中心とした1万社を超える取引先のネットワーク
- 営業/編集/デザイン等のノウハウ
- 自社メディアによる読者ニーズへのリーチ

徹底した行動量の追求やPDCAサイクルの高速化により筋肉質な営業組織を醸成

- データ分析に基づく営業戦略立案
- 社内分業制の実現(アポイント獲得⇒営業⇒入稿作業)
- ハイパフォーマーの分析・横展開
- ナレッジの共有/営業支援体制の構築
- 粗利益を意識した営業体制の徹底
- 自社メディアの更なる原価削減

地方創生支援企業

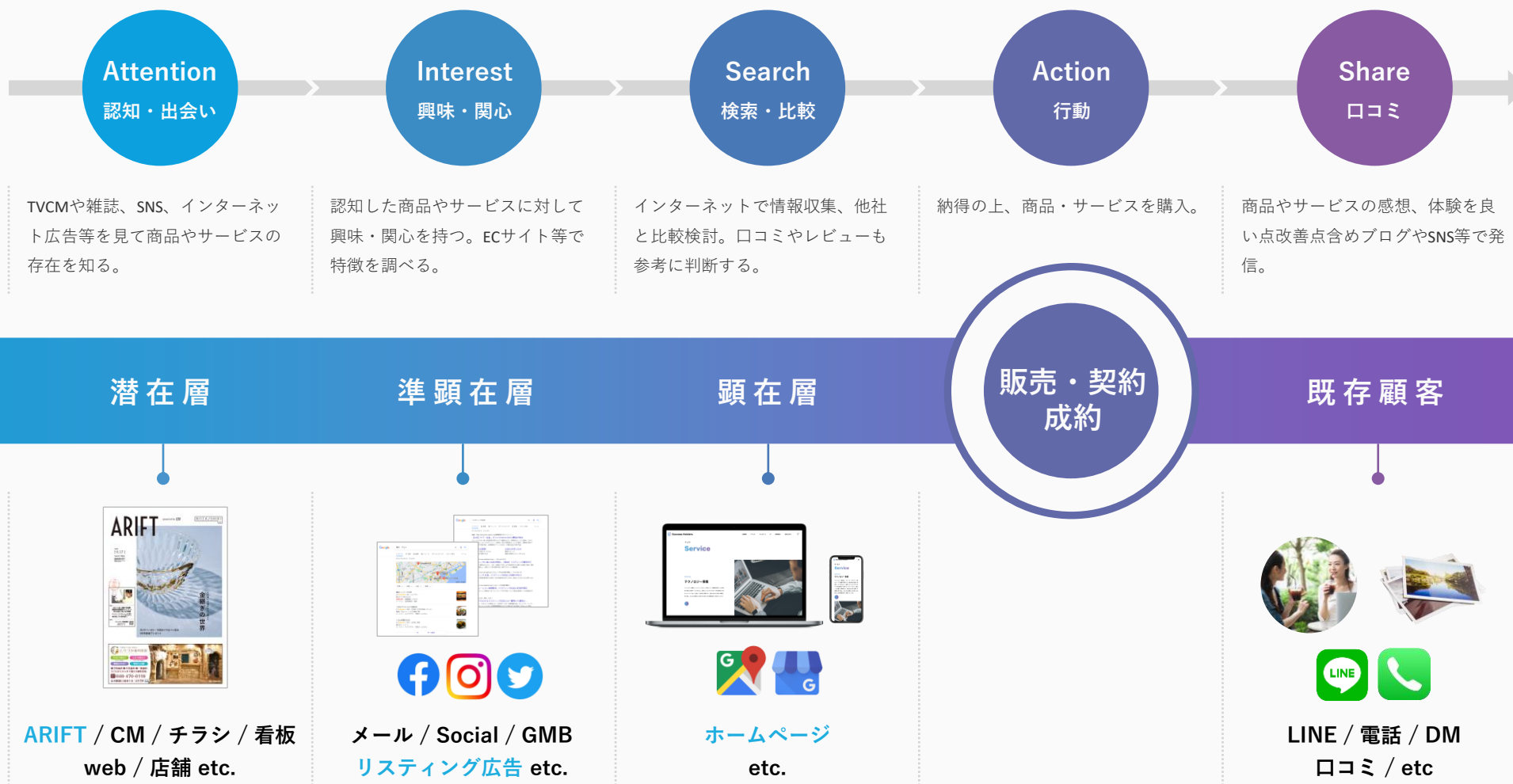
商材を揃え、顧客のあらゆるニーズにソリューションを提供できる企業へ

- ニーズヒアリング/コンサルティング
- メディア販売代理
- 採用メディア販売代理/派遣・紹介
- 顧客ブランディング(ロゴ・ブランド開発、店舗内装等空間プロデュース)
- ECサイト構築・導入
- SEO、MEO、SNS運用・広告
- HP/LP制作・運用
- テクノロジー事業との協働によるIT支援
- インフラソリューション導入(ERPパッケージ)販売代理

デジタルマーケティングを活用した提案例

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



具体的な成果事例

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

- 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。

- 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

- 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。

- 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

- 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。

- 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

テクノロジー 事業の進化

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を促進するべく、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。

Ex.
インフラエンジニアとしての
経験業務

目指す姿
DXエンジニア

インフラエンジニア
ITアーキテクト
経営課題解決支援
プロジェクト全体管理

データサイエンス
エンジニア



開発エンジニア



PM・PL

要件定義
工数・進捗管理
予算見積もり
顧客折衝

中堅
エンジニア

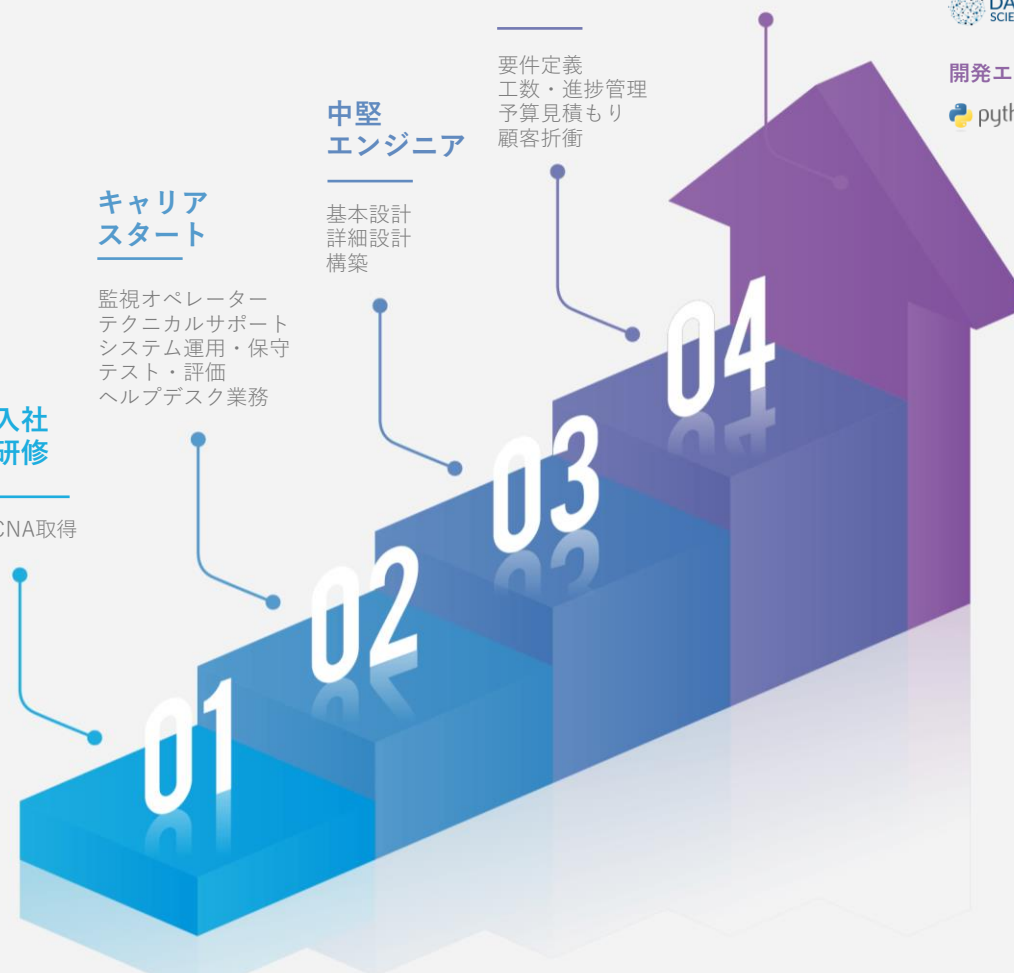
基本設計
詳細設計
構築

キャリア
スタート

監視オペレーター
テクニカルサポート
システム運用・保守
テスト・評価
ヘルプデスク業務

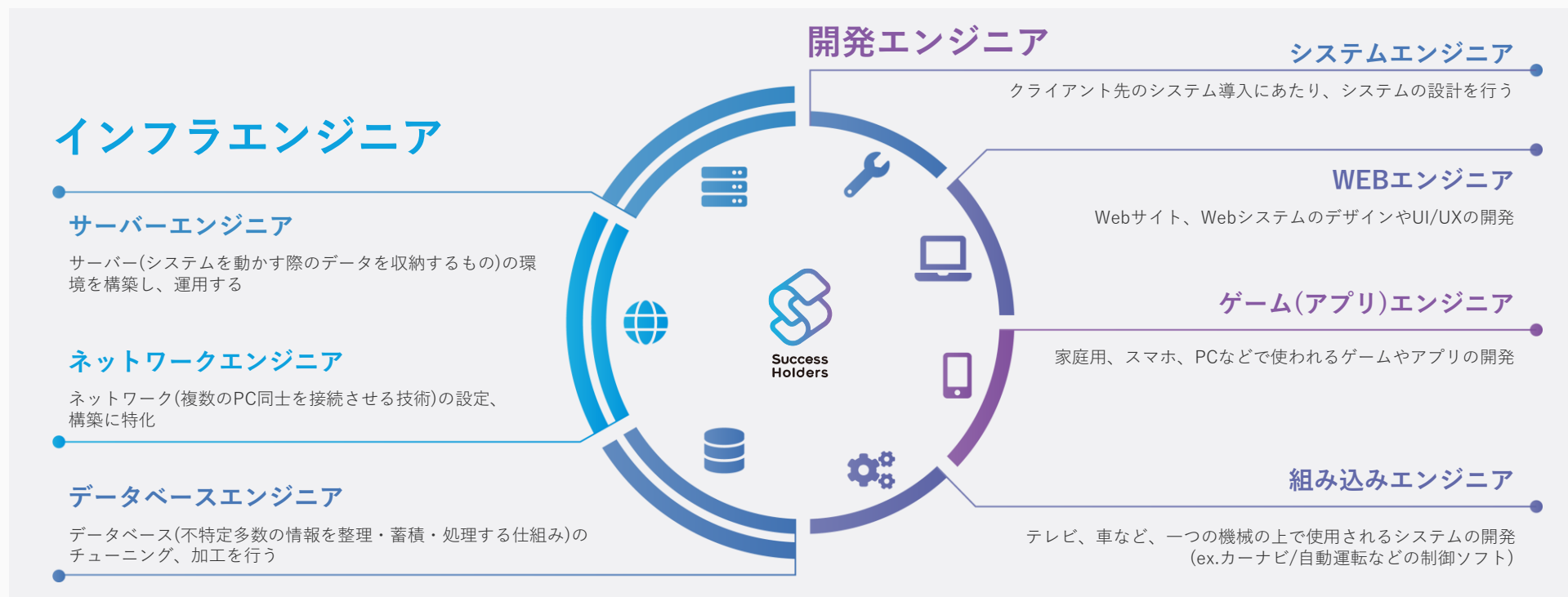
入社
研修

CCNA取得

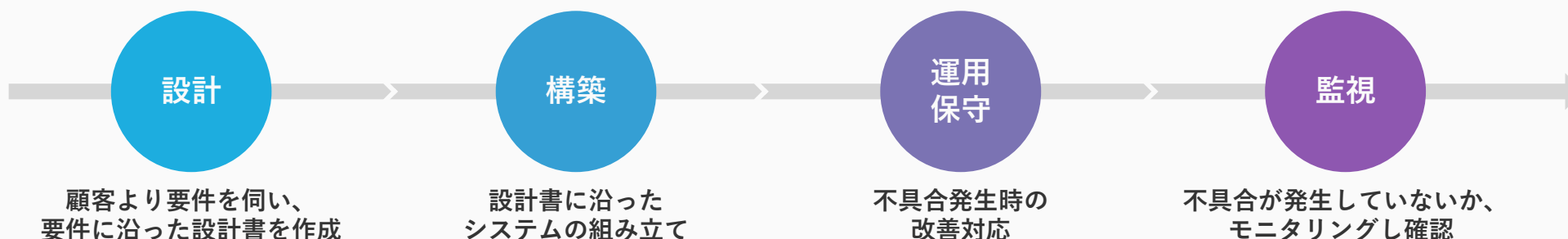


インフラエンジニアの育成方針

エンジニアの社会的需要はどの分野においても高まる一方ですが、我々は業界未経験者が新たなキャリアをリスタートさせる後押しをすべく、技術の進歩はあれど業務そのものの必要性・重要性は不変であるインフラエンジニアを中心に育成をしていく方針です。



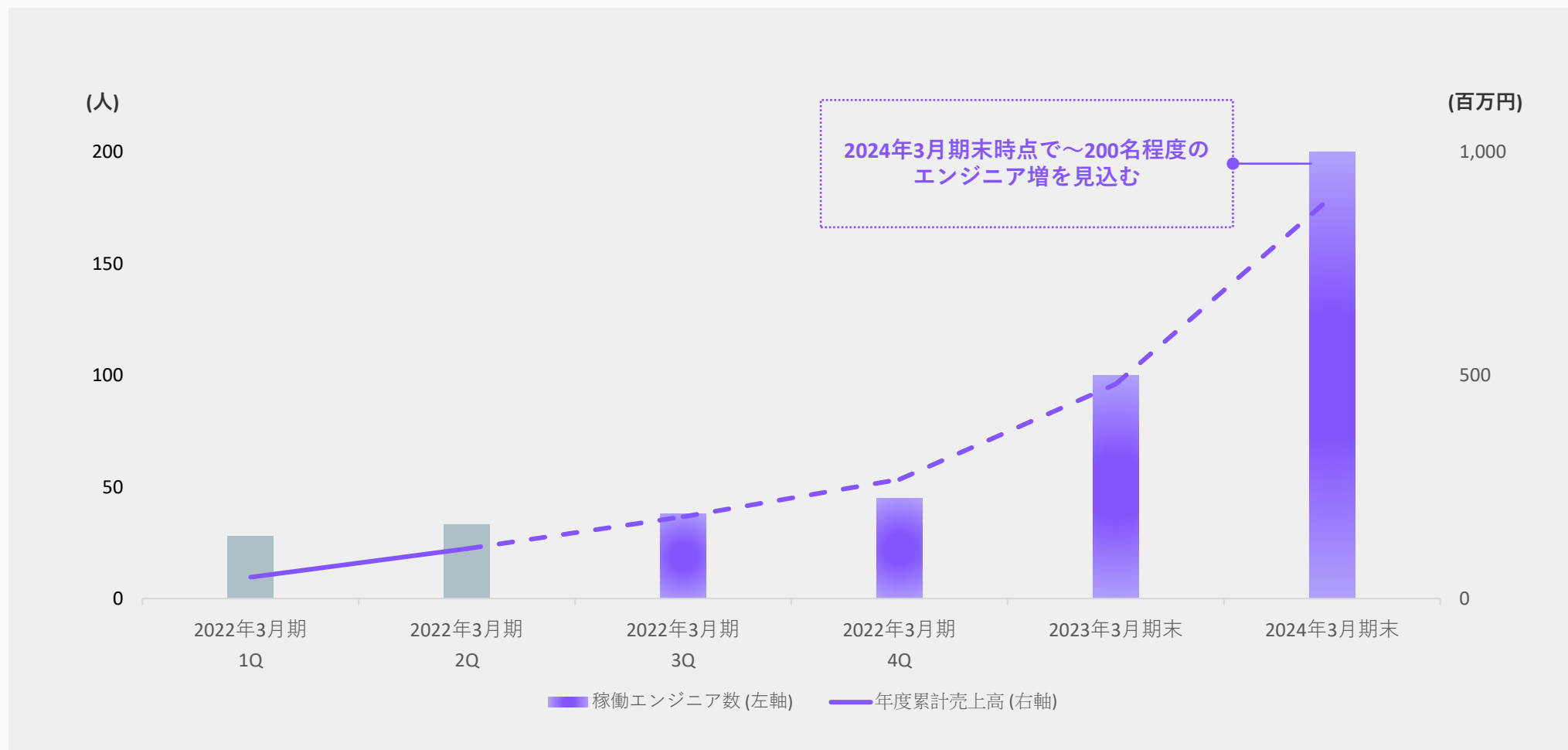
業務の流れ(イメージ)



エンジニア数の推移

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。



テクノロジー事業の目指す姿

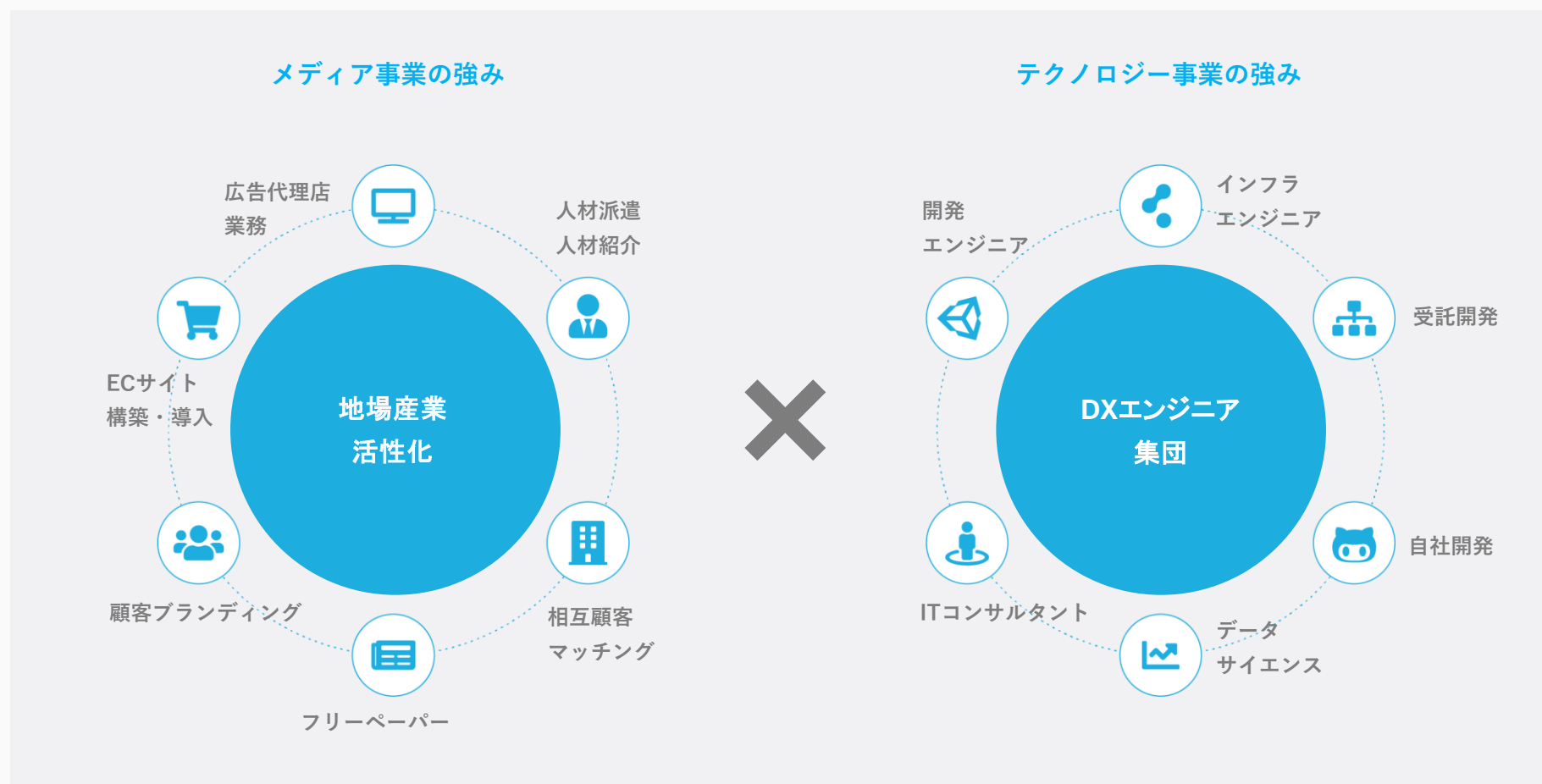
これまでメディア事業で培ってきた経営基盤や顧客基盤を礎に、スピード感を持ってテクノロジー事業を成長させていく一方、営業担当とエンジニアの二人三脚での成長を意識したきめ細やかなフォローでエンジニアのキャリア形成を力強くサポートします。

	 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				

メディア事業とテクノロジー事業のシナジー DXによる地場中小企業活性化支援

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。

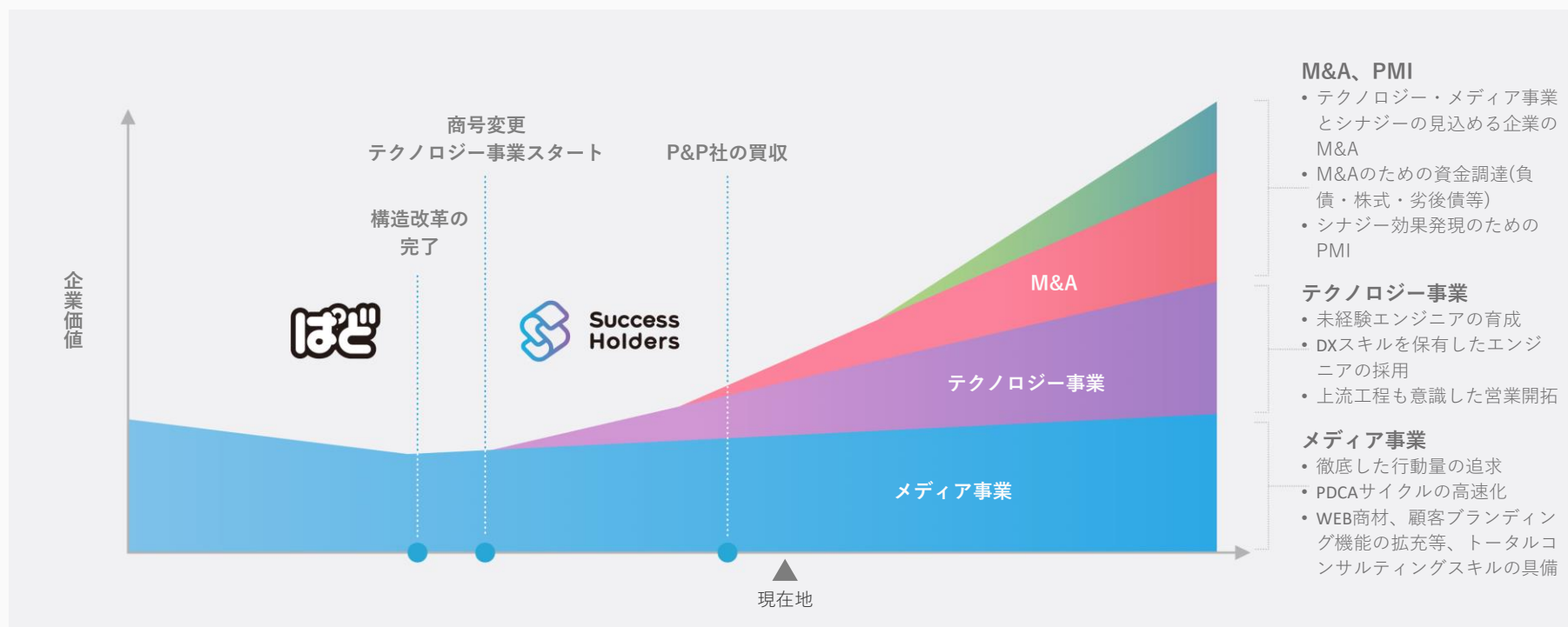
これら二つのビジネスの特徴や強みを活かしたシナジー創出を目指し、我々の提供価値である「地方創生」をさらに加速させていきます。



今後の事業構想

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。



Disclaimer

本資料に記載された情報は株式会社 Success Holders（以下、Success Holders）が信頼できると判断した情報源を元にSuccess Holdersが作成したものです。その内容および情報の正確性、完全性等について、何ら保証を行っておらず、また、いかなる責任を持つものではありません。本資料に記載された内容は、資料作成時点において作成されたものであり、予告なく変更する場合がありますが、更新や変更の義務を負うものではありません。また、本資料における将来の見通しに関する記載は、多分に不確定な要素を含んでいるため、実際の業績等はさまざまな要因によりこれらの見通しと異なる場合がございます。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はSuccess Holdersに帰属し、事前にSuccess Holdersの書面による承諾を得ることなく、本資料に修正・加工することは堅く禁じられています。