

2022年9月期 第1四半期 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

2022年9月期 第1四半期

1 22/9期 1Q連結業績ハイライト

2 コンサルティング・受託の拡大状況

3 通期業績見通し

4 追加施策

5 今後の成長戦略

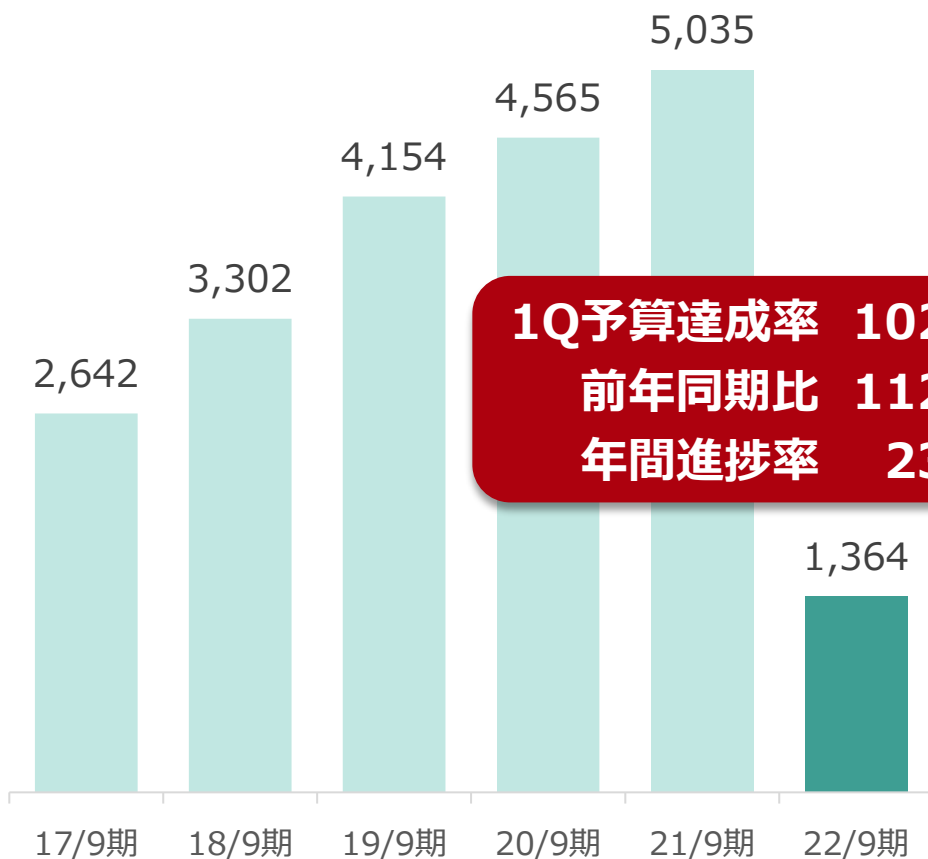
6 免責事項

1. 22/9期 1Q 連結業績ハイライト

22/9期 1Qは計画どおりに推移

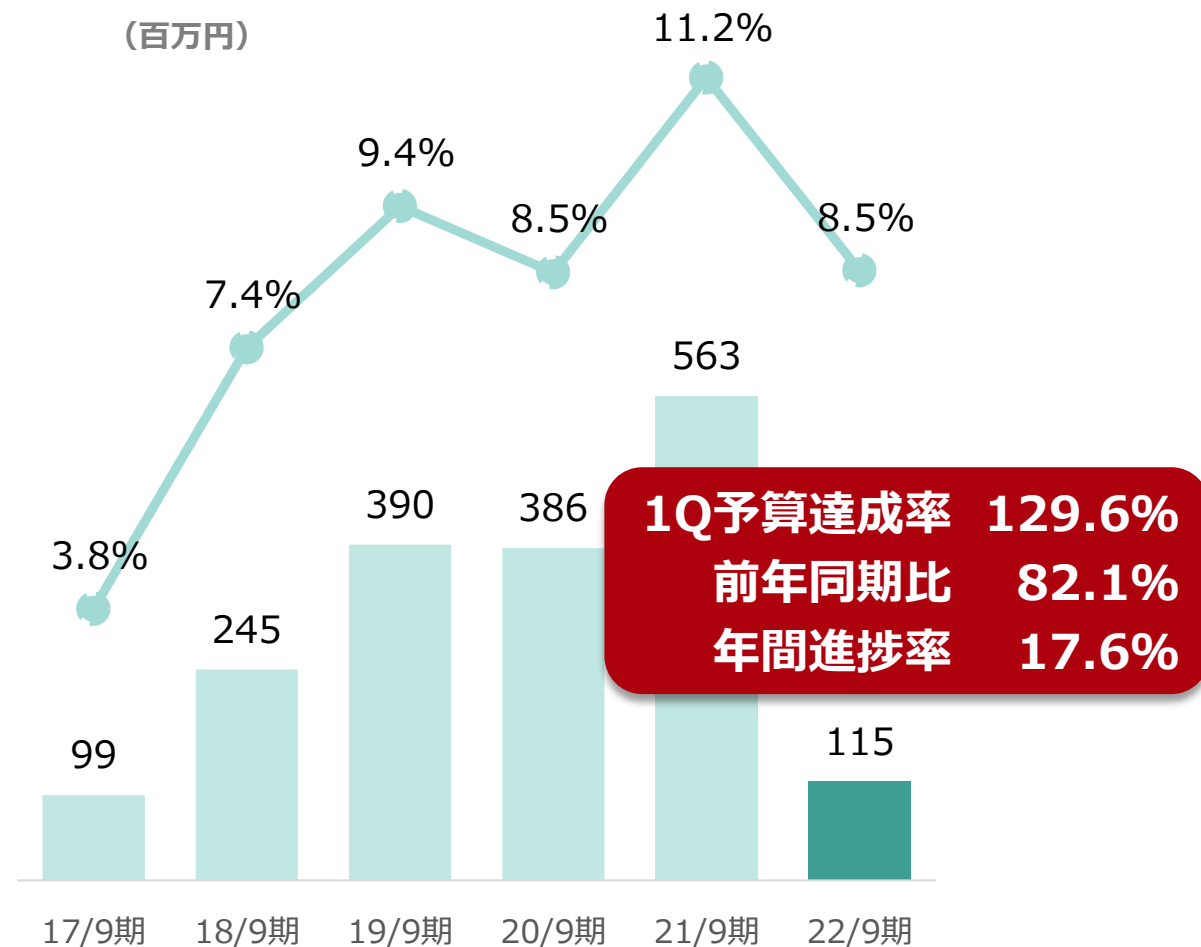
売上高

(百万円)



EBITDA

(百万円)



売上高及び売上総利益は前年同期を超える実績

- A** 1Q業績は堅調、かつ前期実施したM&Aも奏功し、売上高及び売上総利益は10%以上の成長率
- B** 前期実施のM&A手数料・ストックオプション導入費等の一過性費用（約48百万円）が計画どおり発生

	1Q実績	前年同期比	1Q予算達成率	年間進捗率
売上高	1,364 百万円	A 112.7 %	102.9 %	23.9 %
売上総利益	413 百万円	120.9 %	106.3 %	24.2 %
営業利益	85 百万円	70.6 %	B 147.4 %	16.1 %
EBITDA	115 百万円	82.1 %	129.6 %	17.6 %
親会社株主に帰属 する当期純利益	39 百万円	50.2 %	400.4 %	12.8 %

当社グループの主要KPIの推移

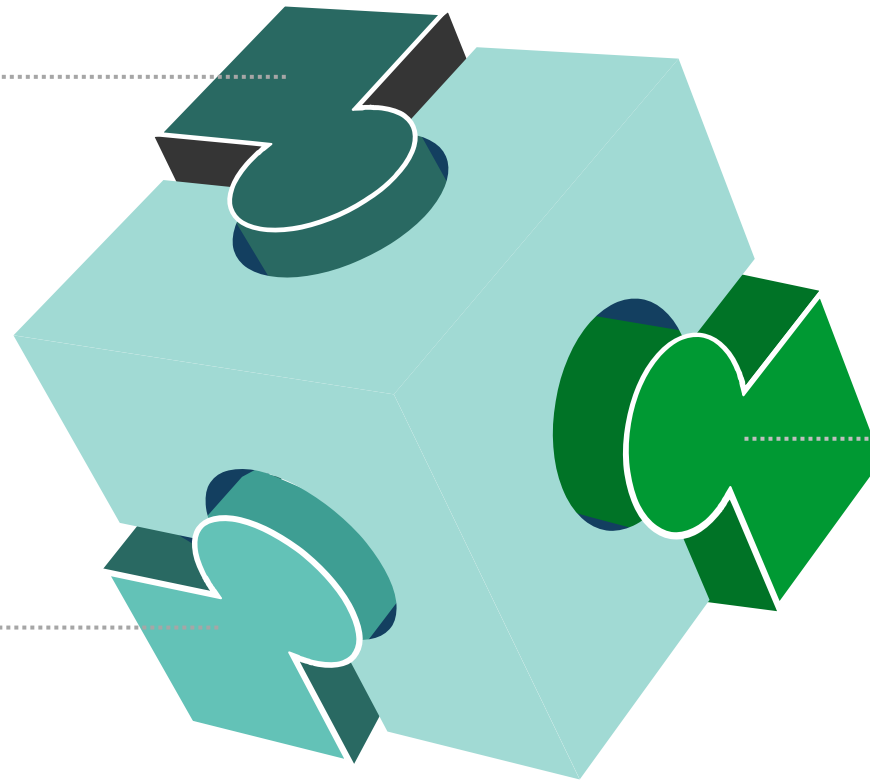
- A** 当社グループの技術力の指標となる『契約単価』『稼働率』は、いずれも計画を上回り推移。今後は、現状の技術力を維持しつつ、『保有人数』の増加に引き続き注力していく

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、引き続き上昇傾向で推移

稼働率

旺盛なDX推進需要を取り込み、引き続き高稼働率で推移中



保有人数

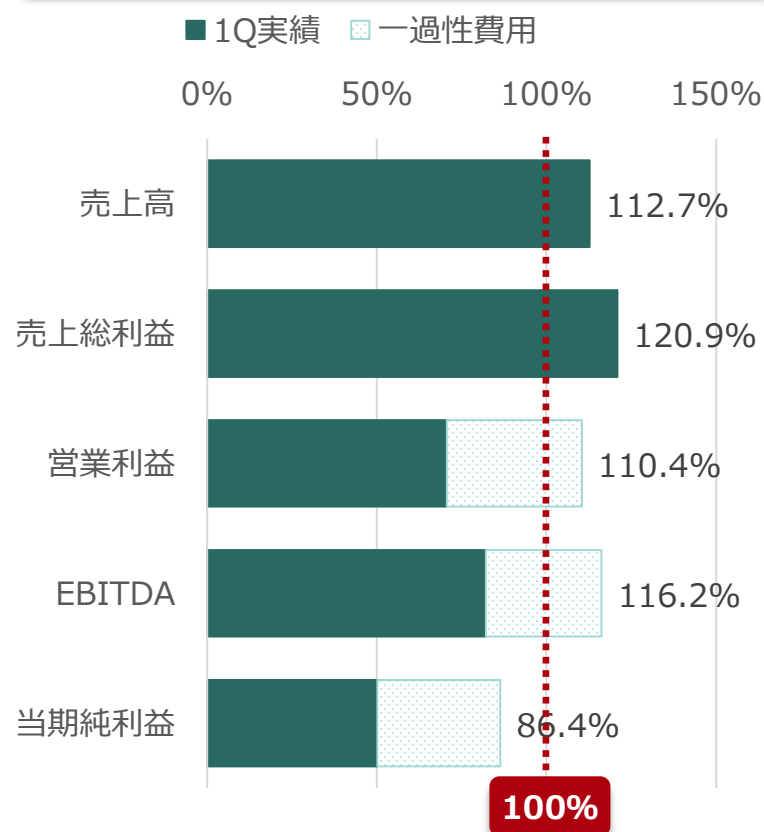
21/9期下期より、即戦力SEの積極採用をスタートし、今後の改善余地は大きいと想定

当期2Qより人財獲得・育成に対する計画外投資を実施

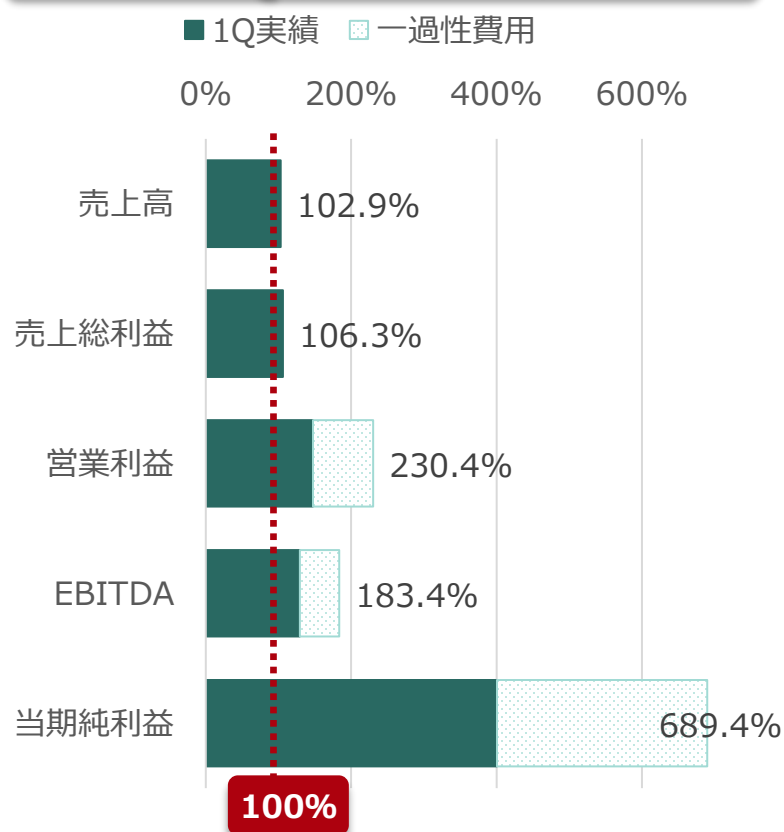
(参考) 一過性費用の影響を除いた経営指標の達成率・進捗率

B 前期に実施したM&Aに関わる関連費用、ストックオプション制度の導入に関わる費用等の約48百万円を1Qに計上。なお、当該費用は一過性費用であり当期1Qで計上完了

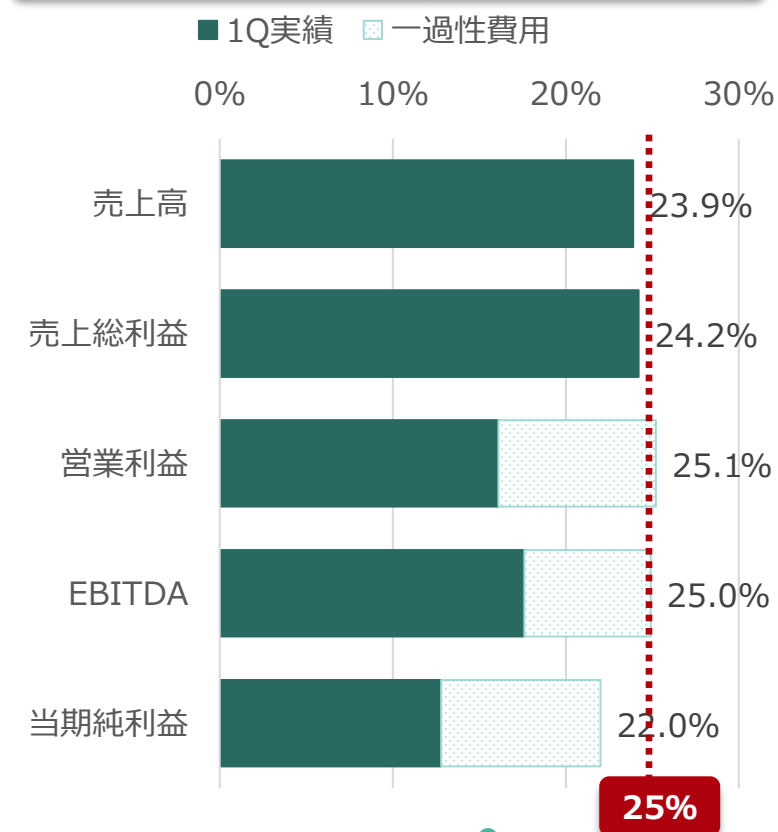
前年同期比



1Q予算達成率



年間進捗率



注：一過性費用が計上されなかった場合に計上される利益に関わる税率は40%を想定

2. コンサルティング・受託の拡大状況

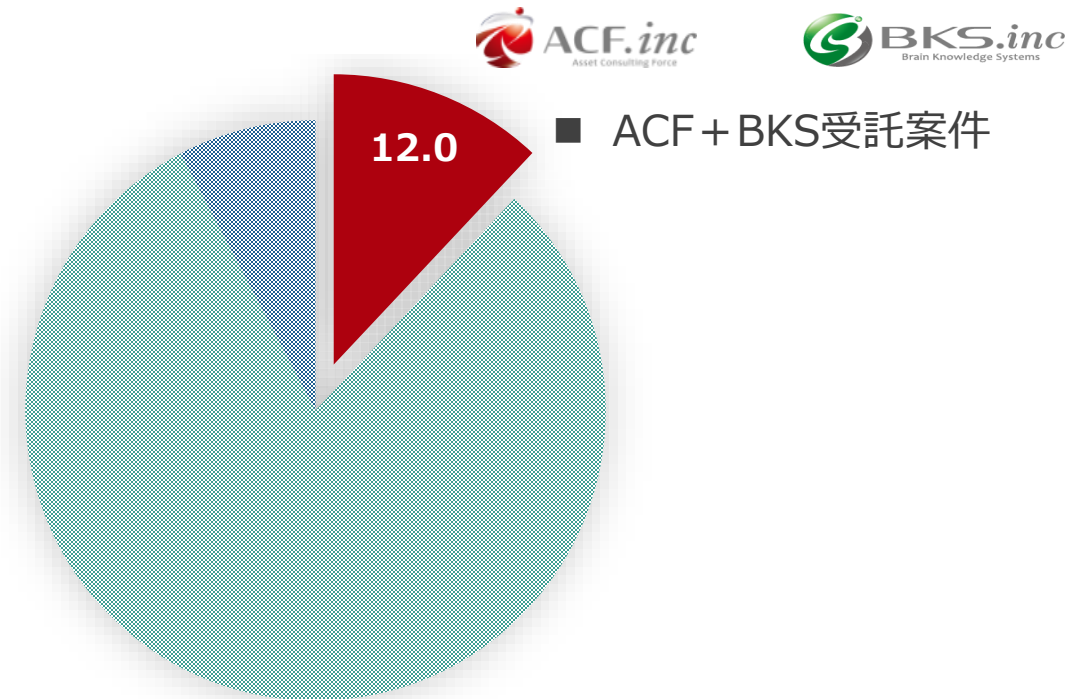
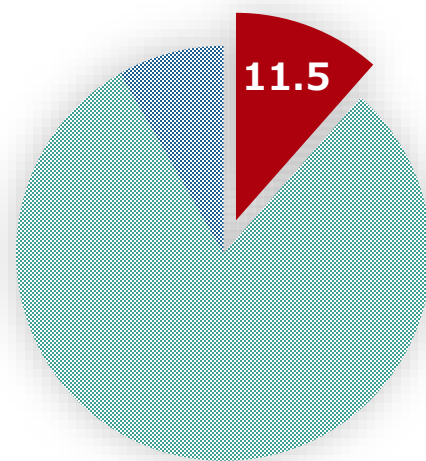
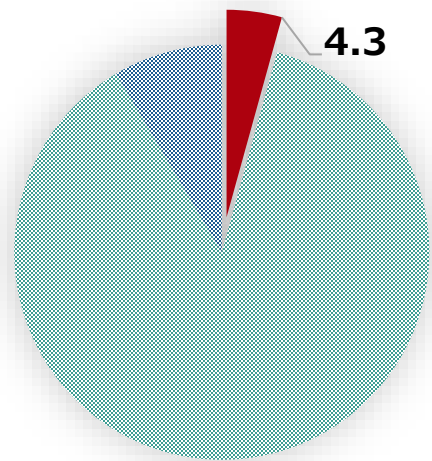
コンサルティング・受託分野は、全社売上の12.0%を占めるまで順調に拡大

コンサルティング・受託分野の全社売上にに対する割合（単位：％）

20/9期

21/9期

22/9期1Q実績



■ コンサル・受託 ■ 開発 ■ 保守運用

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



- 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
- 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フェーズ3に到達し、順調に進行中
- デジタル接客・営業ソリューション「コネクトフォースTM」は、ヘキサベース社との協業を開始

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における設計工程を受託、計画通り進捗中
- 開発・製造以降工程の見積もりを完了し、契約締結に向けて商談中。数億円規模のプロジェクト見通し
- 別案件の提案も進行中

3. 通期業績見通し

前期実施したM&Aの一過性費用を見込むも年間では『増収増益』を堅持

- 今後の受託拡大に伴い、案件の納品時期によって売上・利益が一時偏重する可能性はあるが、現段階では計画修正を行わない

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. 追加施策

人財に関わる追加施策について

- 技術力向上による契約単価・稼働率の向上等が業績を牽引し、1Q計画を達成
- 今後は更に、人財の『獲得』・『育成』・『リテンション（維持）』の強化に関わる計画外投資も実施し、人財獲得競争の更なる激化に対応していく

採用

1. 採用力の更なる強化のため、ATS（※）を導入

⇒ 人財獲得競争の激化に対応し、成長性の維持・拡大に対応すべく、採用プロセスにおけるコア業務に注力できる環境を構築

（※） Applicant Tracking System。企業の採用業務を一元管理するためのシステム

育成

2. 従来の育成システムの改善を実行

⇒ PG（プログラマー）からSE（システムエンジニア）へ、自立して業務遂行できる能力保有者への育成スピードを向上し、顧客へ提供できる付加価値をさらに高めるため、リモート学習環境を充実させた新たな教育体系を仕組み化

採用・ リテンション （維持）

3. タイムカプセル・ストックオプション制度を導入

⇒ 係長クラス以上を付与対象者として、タイムカプセル・ストックオプション（今後の中途採用者・昇格者にもストックオプションの付与が可能となる信託型ストックオプション）制度を導入済

市場買付による自己株式取得について

- 株主還元（一株当たり利益の向上）及び資本効率の向上（自己資本利益率の向上）を目的として、市場買付による自己株式取得を当社取締役会にて決議

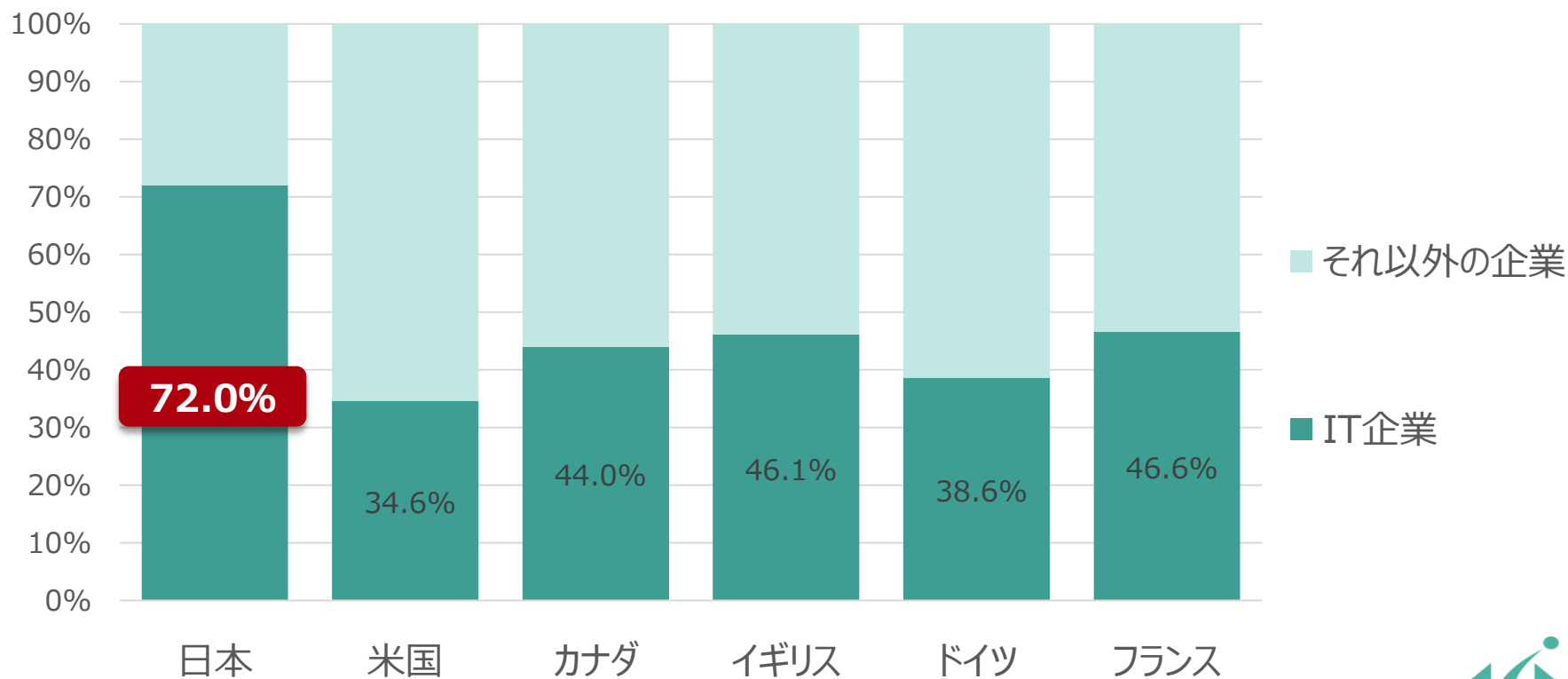
項目	概要
決議日	2022年2月10日（TDnet開示）
取得する株式の種類	当社普通株式
取得する株式の総数	100,000株（上限） （発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合5.19%）
株式の取得価額の総額	200,000,000円（上限）
取得する期間	2022年3月1日から2022年9月30日まで
取得方法	東京証券取引所マザーズ市場における市場買付

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

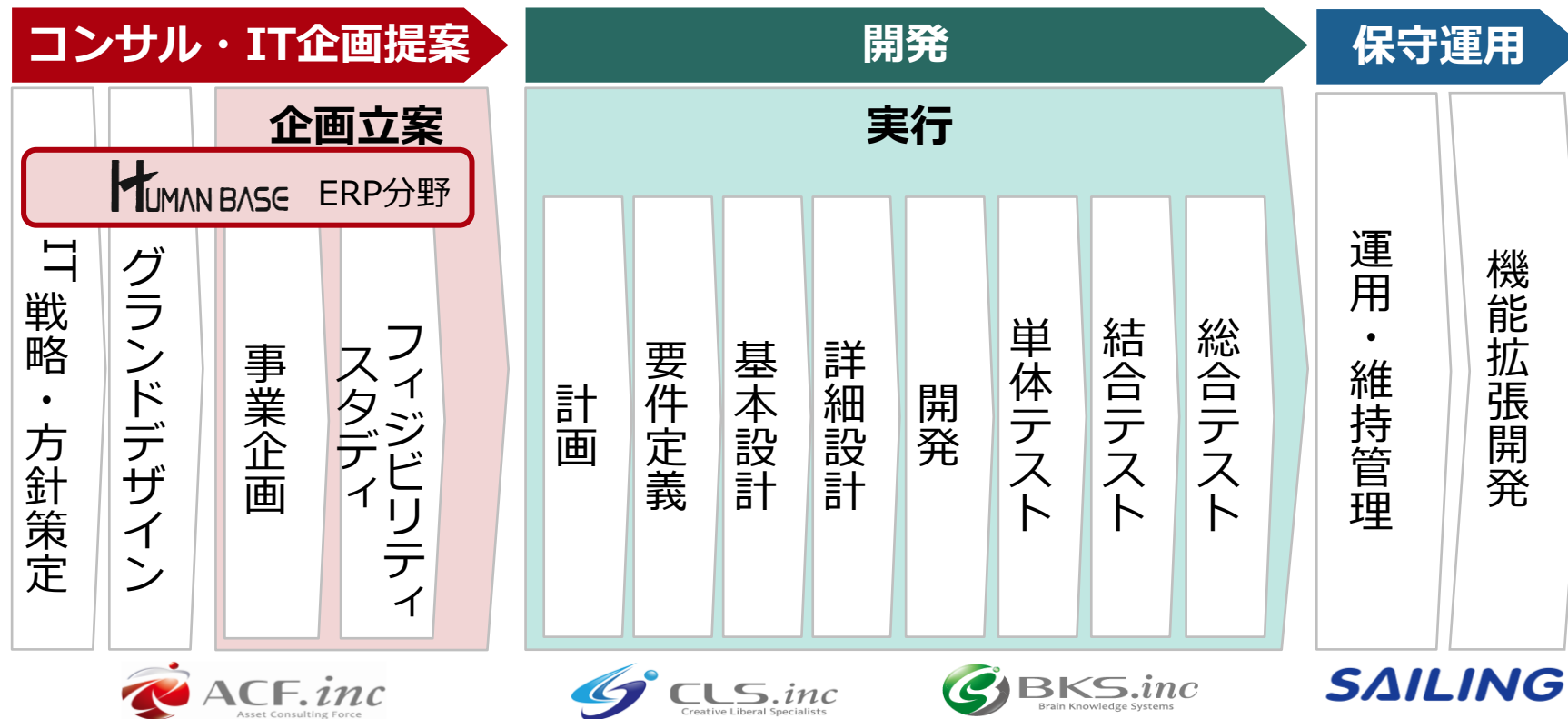


競合の少ない市場 セグメントが主戦場

- 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

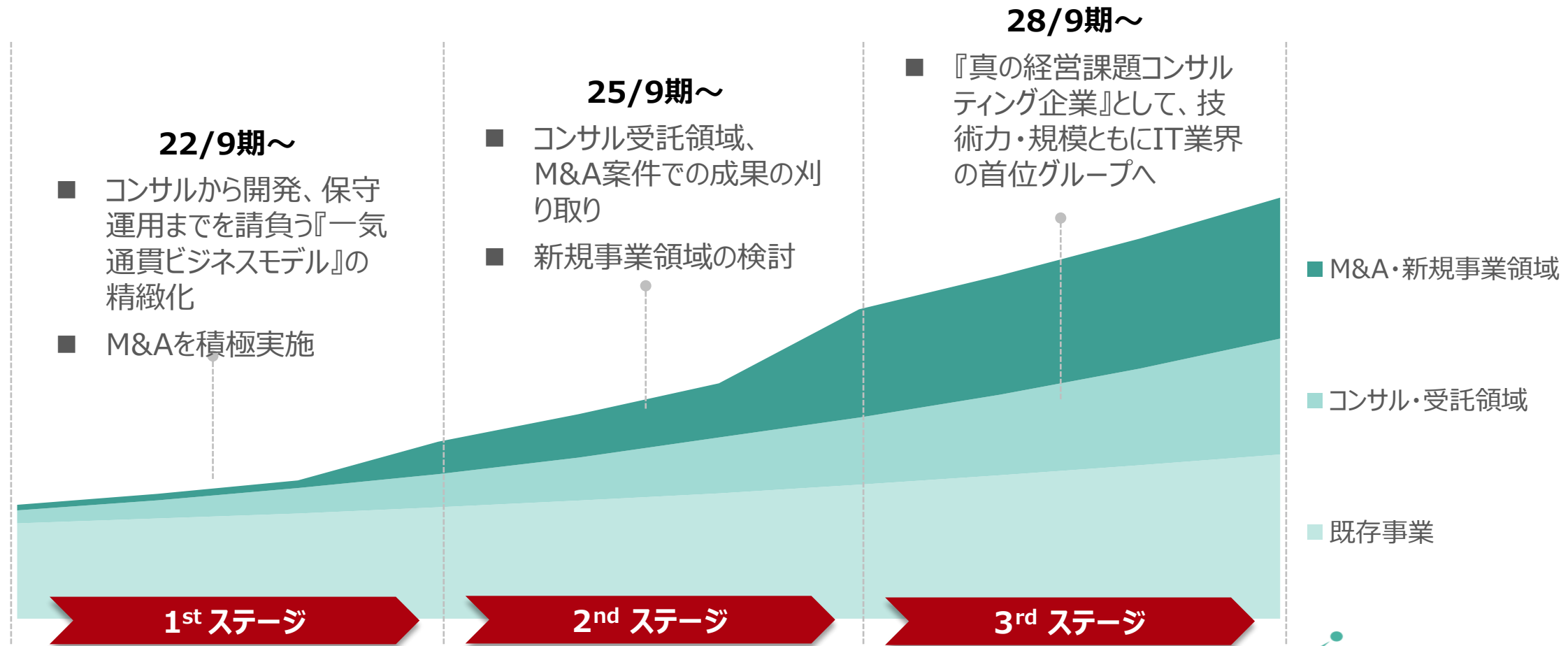
ビジネスモデルの特徴

- 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

ITと人財で未来を創造する