Investor Presentation

2022.5.13

2022年3月期　決算説明資料

株式会社Success Holders

1

2022年3月期　通期業績

Success Holders inc, All Rights Reserved. 2022

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率及び営業損益は改善しています。

（単位：百万円）

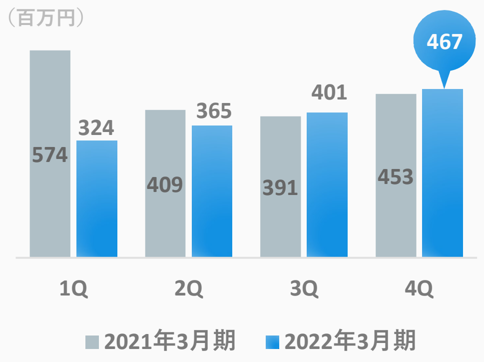
	前事業年度（2021年3月期）	当事業年度（2022年3月期）	増減額	前年同期比
売上高	1,827	1,557	△270	△14.8%
売上原価	1,260	1,019	△241	△19.1%
売上総利益	566	537	△29	△5.1%
売上総利益率	31.0%	34.5%	+3.5%	-
販管費	1,321	904	△417	△31.6%
営業利益	△754	△366	+388	-
経常利益	△674	△353	+320	-
当期純利益	△905	△417	+487	-

Success Holders inc, All Rights Reserved. 2022

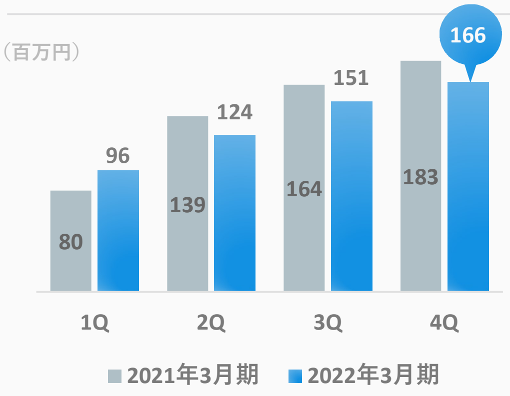
四半期
業績推移

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微増、売上総利益は約9%減ながら利益率ベースでは微増しています。
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、営業利益は黒字化しました。

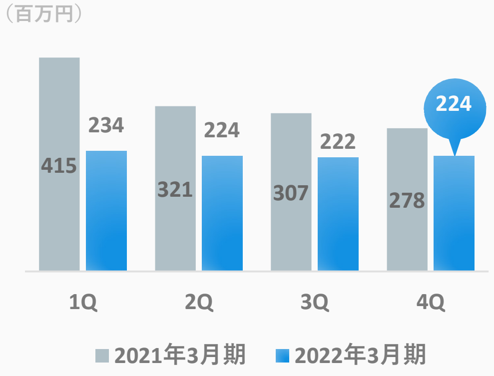
売上高



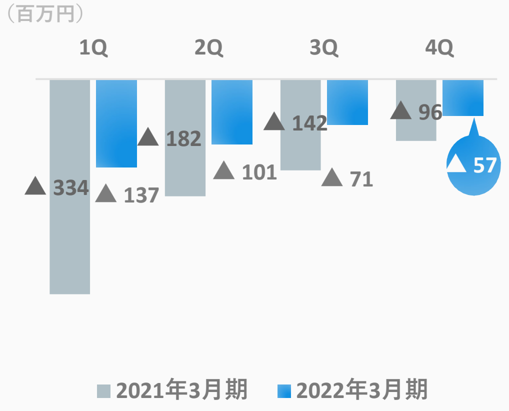
売上総利益



販管費



営業利益



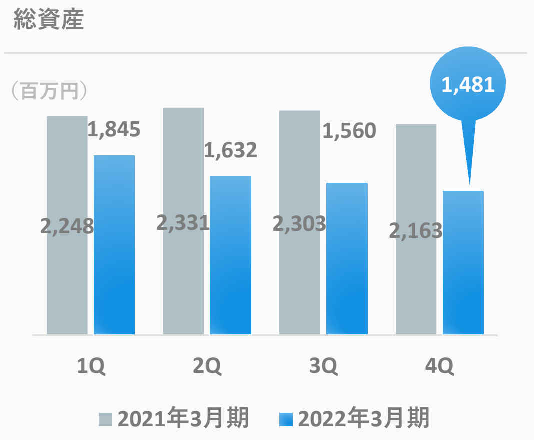
注：2021年3月期及び2022年3月期は単体決算数値を使用。
なお、2021年3月期第1四半期、2022年3月期第1四半期から第3四半期の数値は監査法人によるレビューの対象外

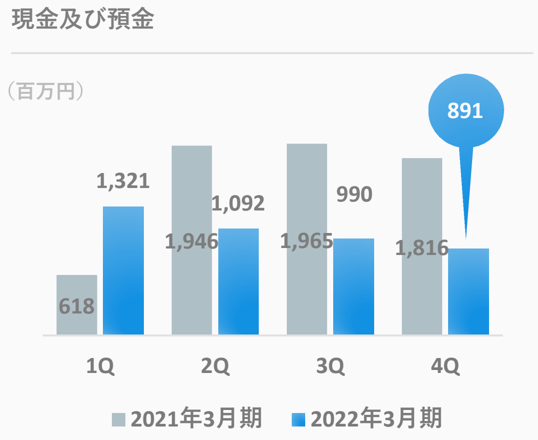
Success Holders inc, All Rights Reserved. 2022

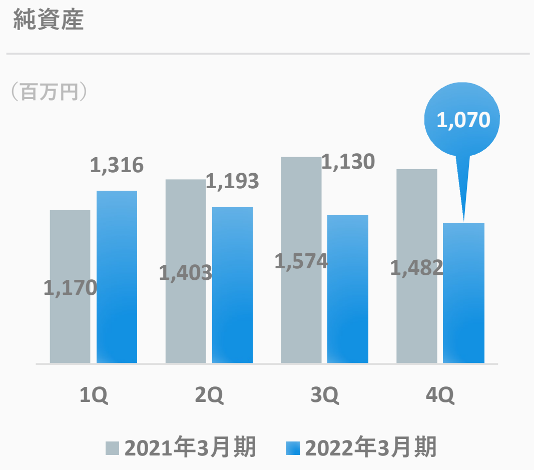
四半期
残高推移

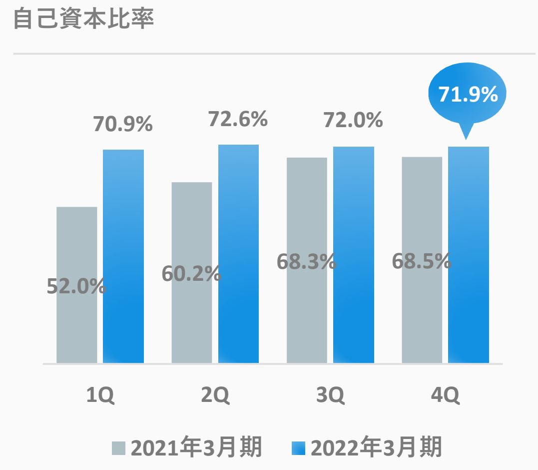
引き続き営業損失を計上していることから総資産、純資産、現金及び預金残高は減少していますが、相応の流動性は確保しています。また、今後更なる事業投資を検討する際には、追加の資金調達についても検討して参ります。

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。







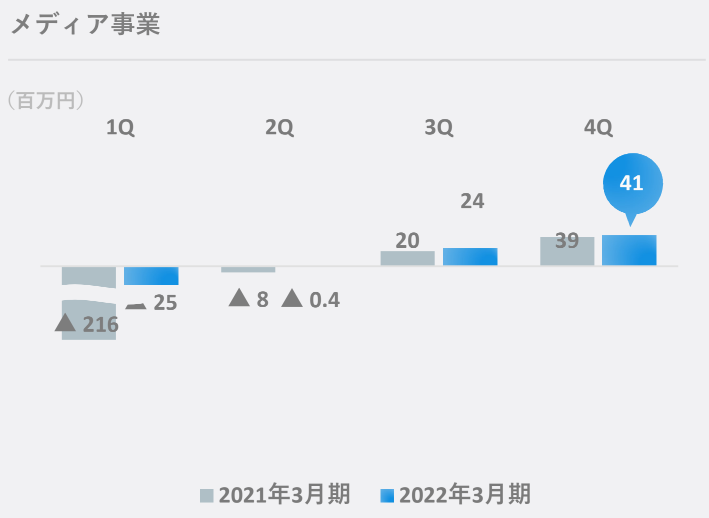


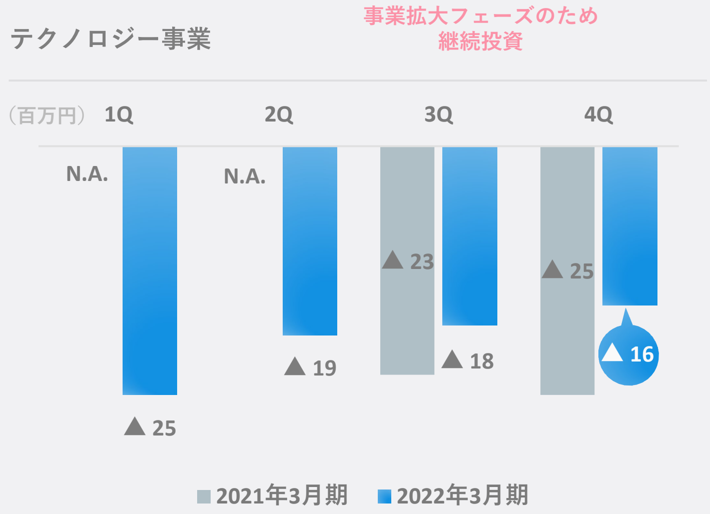
注：2021年3月期は単体決算数値を使用
注：2022年3月期第1四半期～第3四半期は連結決算数値を使用、第4四半期は単体決算数値を使用
注：2021年3月期第1四半期の数値は監査法人によるレビューの対象外

Success Holders inc, All Rights Reserved. 2022

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。





Success Holders inc, All Rights Reserved. 2022

2 各事業の取組状況

Success Holders inc, All Rights Reserved. 2022

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作りを進めています。

現在

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

STEP 1

組織基盤の強化

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

STEP 2

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

自社メディアを保有し、地域で活躍する中小企業への集客・DX支援を中心に展開する地方創生支援企業へ

Success Holders inc, All Rights Reserved. 2022

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

Attention
認知・出会い

TVCMや雑誌、SNS、インターネット広告等を見て商品やサービスの存在を知る。

Interest
興味・関心

認知した商品やサービスに対して興味・関心を持つ。ECサイト等で特徴を調べる。

Search
検索・比較

インターネットで情報収集、他社と比較検討。口コミやレビューも参考に判断する。

Action
行動

納得の上、商品・サービスを購入。

Share
口コミ

商品やサービスの感想、体験を良い点改善点含めブログやSNS等で発信。

潜在層

ARIFT / CM / チラシ / 看板
web / 店舗 etc.

準顕在層

メール / Social / GMB
リスティング広告 etc.

顕在層

ホームページ
etc.

販売・契約成約

既存顧客

LINE / 電話 / DM
口コミ / etc

Success Holders inc, All Rights Reserved. 2022

具体的な成果事例

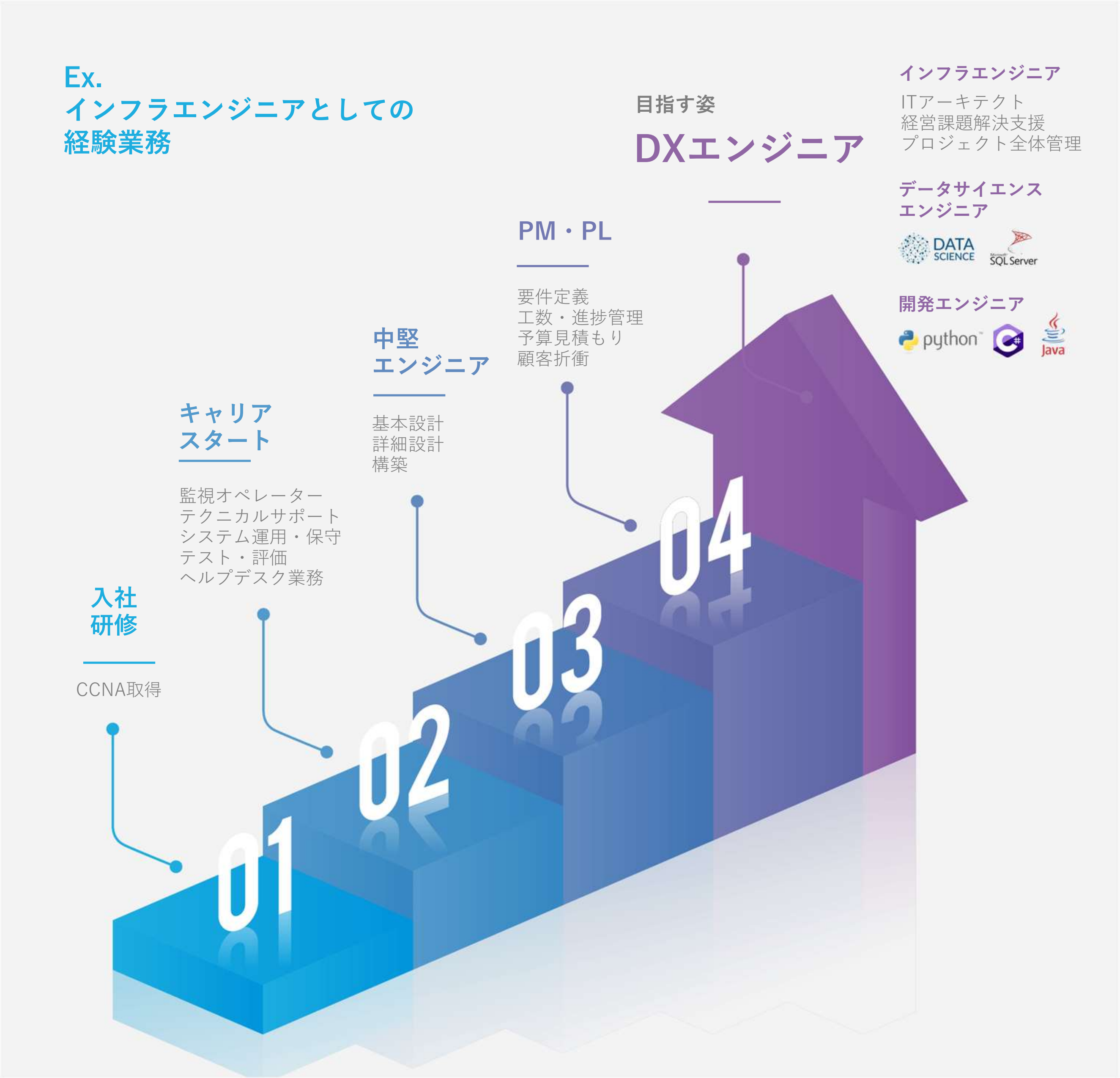
全てのお客さまに対して、各デザインやブランディング等を含めたトータルでの広告提案を実施することで、他社からの乗り換えや
休眠顧客からの再取引に繋がるなど着実に成果が表れており、受注額も従来のフリーペーパーモデルと比して飛躍的に向上する事例に繋がっています。

	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

Success Holders inc, All Rights Reserved. 2022

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。



Success Holders inc, All Rights Reserved. 2022

インフラエンジニアの育成方針

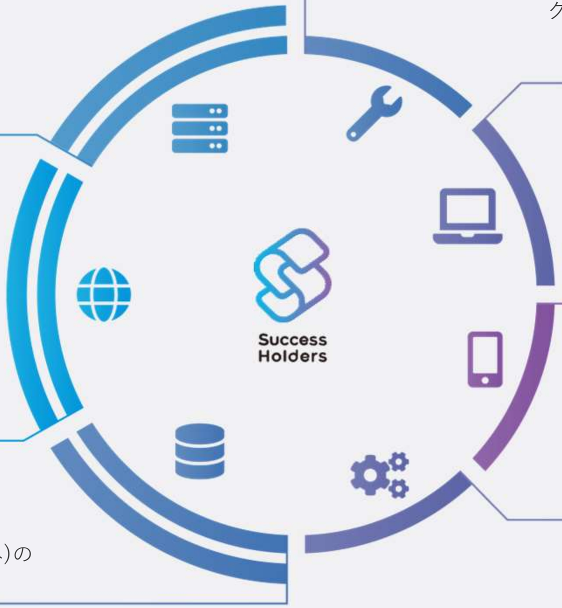
エンジニアの社会的需要はどの分野においても高まる一方ですが、我々は業界未経験者が新たなキャリアをリスタートさせる後押しをすべく、技術の進歩はあれど業務そのものののの必要性・重要性は不変であるインフラエンジニアを中心に育成をしていく方針です。

インフラエンジニア

サーバーエンジニア
サーバー(システムを動かす際のデータを収納するもの)の環境を構築し、運用する

ネットワークエンジニア
ネットワーク(複数のPC同士を接続させる技術)の設定、構築に特化

データベースエンジニア
データベース(不特定多数の情報を整理・蓄積・処理する仕組み)のチューニング、加工を行う



開発エンジニア

システムエンジニア
クライアント先のシステム導入にあたり、システムの設計を行う

WEBエンジニア
Webサイト、WebシステムのデザインやUI/UXの開発

ゲーム(アプリ)エンジニア
家庭用、スマホ、PCなどで使われるゲームやアプリの開発

組み込みエンジニア
テレビ、車など、一つの機械の上で使用されるシステムの開発
(ex.カーナビ/自動運転などの制御ソフト)

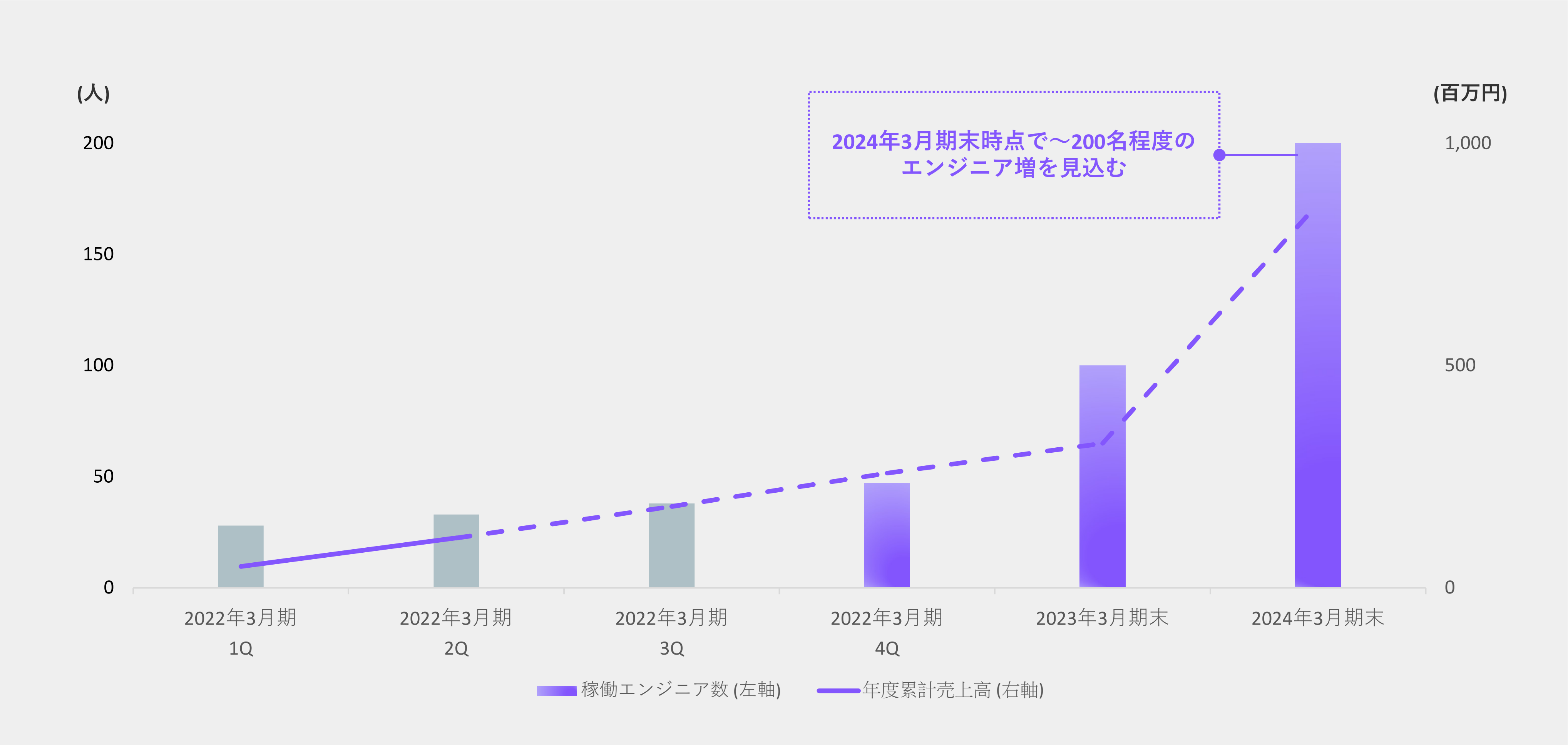
業務の流れ(イメージ)

設計	構築	運用保守	監視
顧客より要件を伺い、要件に沿った設計書を作成	設計書に沿ったシステムの組み立て	不具合発生時の改善対応	不具合が発生していないか、モニタリングし確認

Success Holders inc, All Rights Reserved. 2022

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。



Success Holders inc, All Rights Reserved. 2022

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	◎	○	△	◎

Success Holders inc, All Rights Reserved. 2022

今後の見通し

2022年１月に実施されたまん延防止等重点措置は2022年３月22日に全面解除となりましたが、
今後も新たな変異株の出現等による新型コロナウイルス感染症拡大の可能性など、景気先行きの
不透明感は更に強まっております。

当社の主要事業は、その影響を大きく受けることから、
この状況に適切に対応するため、抜本的に戦略を見直す必要があると考えております。

そのため、2023年３月期の通期業績予想につきましては、現時点では未定としております。
今後、詳細な事業計画及び展開に基づく業績予想の精査が完了次第、速やかに業績予想を開示する予定であります。

Success Holders inc, All Rights Reserved. 2022

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が、 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。

Success Holders inc, All Rights Reserved. 2022