



2022年5月13日

各 位

会 社 名 株式会社セルム  
代表者名 代表取締役社長 加島 禎二  
(コード：7367、スタンダード)  
問合せ先 取締役 財務経理部長 吉富 敏雄  
(TEL. 03-3440-2003)

### 中期経営計画の変更に関するお知らせ

当社は、本日開催の定時取締役会において、2021年5月14日に公表いたしました中期経営計画（2022年3月期～2024年3月期）を変更することとしましたので、お知らせいたします。

修正後の計画の内容につきましては、添付資料をご参照ください。

以 上

# 中期経営計画の修正について

株式会社セルム（スタンダード：7367）

2022年5月13日

# 中期経営計画の上方修正を今回実施する理由

複雑な経営/社会環境の変化を背景にアフターコロナを見据えた投資が活発化。  
現在の事業環境や現戦略の手応えを勘案し、更なる増収増益を前提とした計画目標に見直し

## 2021年5月14日発表 中期経営計画 (FY2021-FY2023)

当初3か年最終年度  
FY2023目標

売上高	6,157
EBITDA (EBITDAマージン)	920 (14.9%)
営業利益 (営業利益率)	710 (11.5%)

初年度のFY2021において  
売上高6,471 EBITDA945 営業利益729到達

## UPDATE (2022年5月13日発表) 中期経営計画 (FY2022-FY2024)

今回3か年最終年度  
FY2024目標

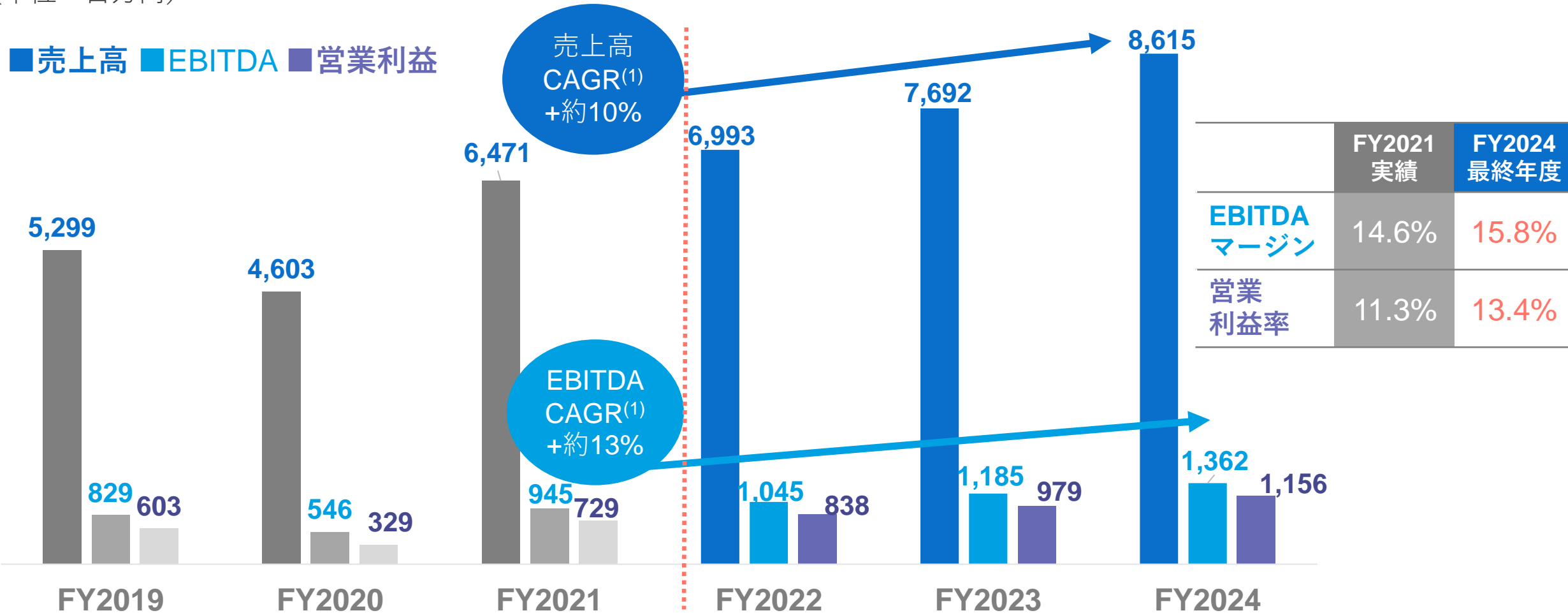
売上高	8,615
EBITDA (EBITDAマージン)	1,362 (15.8%)
営業利益 (営業利益率)	1,156 (13.4%)

(単位：百万円)

# 上方修正後の中期経営計画

コロナ禍からの回復基調以上の成長をFY2021に達成、FY2022以降も更なる事業成長を計画。  
売上高以上のペースで各段階利益の増益率にフォーカスし、利益率向上を加速

(単位：百万円)



注:(1)FY2021-2024の年加重平均成長率

# 中期経営計画期間の成長ドライバー

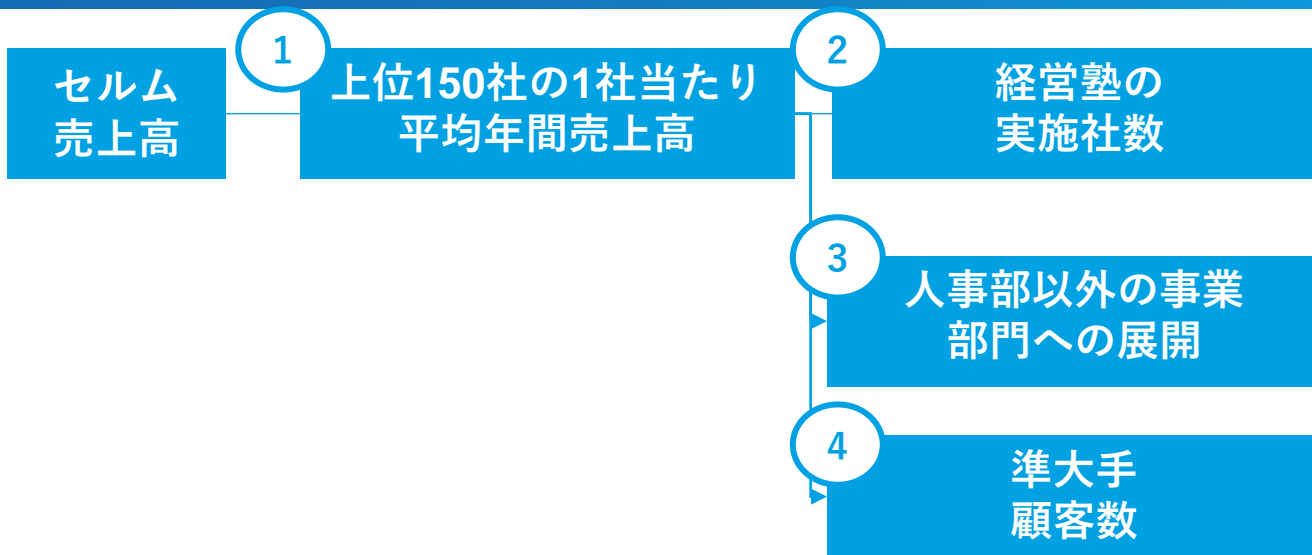
FY2021の事業拡大を牽引した下記KPIにおいて、継続して高い成長を目指す

	FY2018 (実績)	FY2019 (実績)	FY2020 (実績)	FY2021 (実績)	FY2022 (計画)
1 上位150社の1社あたり 平均年間売上高 <sup>(1)</sup> (百万円)	27.3	25.0	22.7	31.4	33.0
2 経営塾の実施社数 (社)	92	93	77	90	97
3 人事部以外の事業 部門への展開 <sup>(2)</sup> (部門数)	49	49	32	99	107
4 準大手顧客数 <sup>(3)</sup> (社数)	-	-	56	67	77

注: (1)セルム単体 (2)売上高300万以上の人事部以外の取引部門数

(3)年度内に売上計上した準大手顧客(売上規模2,000億円から5,000億円の顧客)を法人単位でカウント

# セルムの主要な成長ドライバーと収益構造



- 経営塾実施により持続的に顧客企業の経営課題を把握し、派生する商機にアンテナを張る
- 経営から人事部に落ちる施策のみならず、各事業部門特有の課題からビジネスを作る
- 準大手顧客ならではのパートナーシップモデルを確立し、大手市場に次ぐ顧客基盤を構築する

$$\text{— (売上原価)} = \text{(売上総利益)}$$

- 外部プロフェッショナルタレントへの報酬を中心に、研修資料の印刷費や会場費などから構成される変動費の位置づけ

$$\text{— (販売費及び一般管理費)} = \text{(営業利益)}$$

- 現在、約100名在籍する連結営業人員をトップライン同様、毎年約10%ペースで純増させる想定。人件費やのれん償却、成長投資は継続も営業利益率は最終年度に13.4%まで向上を目指す

EBITDA

- のれん償却前の正常収益力を示すEBITDAを重視

# 株主還元の枠組みとキャピタルアロケーションの基本方針

## 利益配分の基本方針・優先順位は以下の通り

### 1 将来の成長のための投資

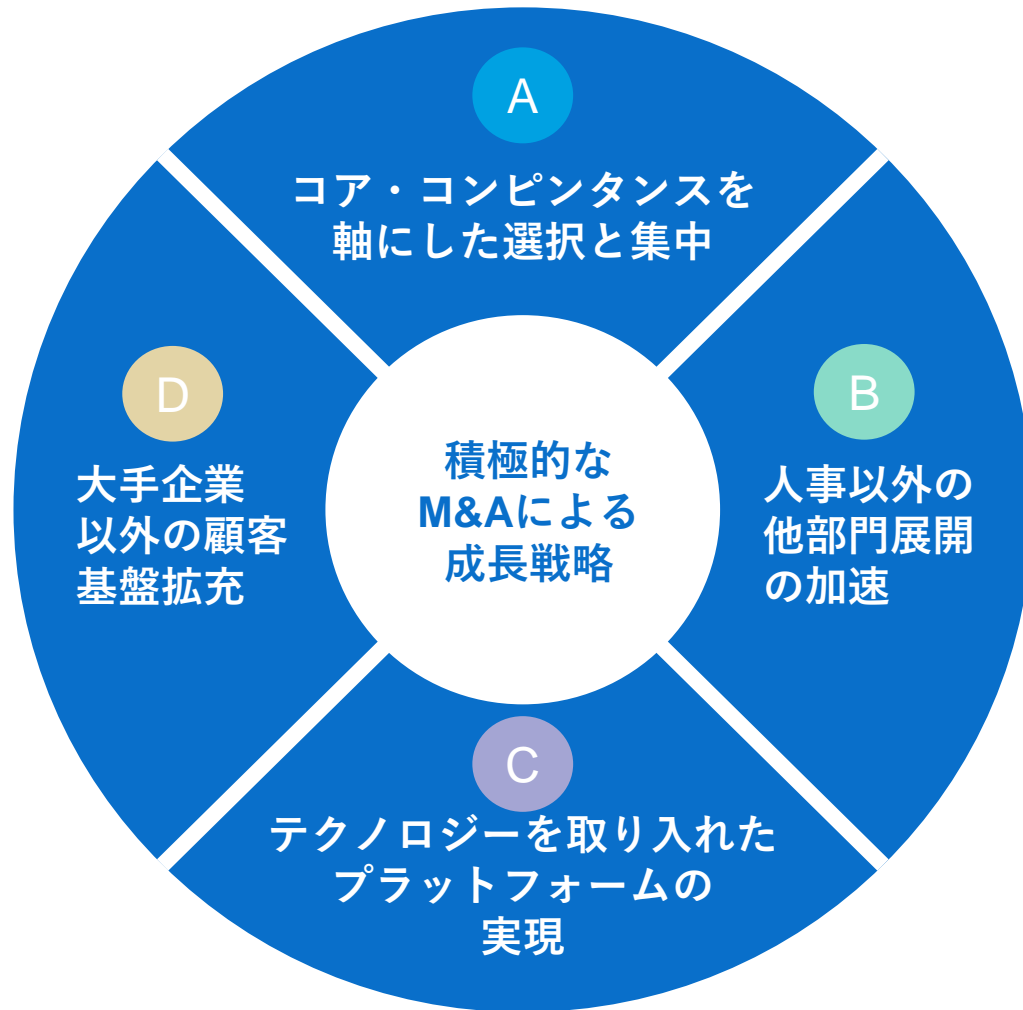
### 2 配当

### 3 自己株式取得

- 当社は、**M&Aを含む戦略的投資を優先的に実行**し、新事業・新市場の創造を通じて持続的な利益成長や企業価値向上を実現することが、株主の皆様への期待に応えることになると考えています
- そのために**必要な内部留保を確保した上で、配当性向30%程度、およびROE（自己資本利益率）10%程度を基準とした安定的かつ継続的な配当**を行い、株主還元の充実に努めてまいります
- なお、長期にわたり留保された余剰資金については、市場環境や財務の状況を踏まえた上で、**自己株式取得の実施の是非につき株主還元、M&Aの対価、人材獲得、従業員インセンティブ等の観点から機動的に検討し**、株主の皆様へ還元してまいります

✓ 2023年3月期の配当は、中間配当11円、期末配当12円の合計23円と予想しております

# セルムのコア・コンピタンスとM&Aによる成長戦略



A

コア・コンピタンスである「外部リソースを人・組織領域がテーマとなる顧客価値に転換する力」を軸にした事業ポートフォリオの編成

B

人事部門以外のB2Bビジネスプロセスに強いプロダクト・サービスを有する会社の買収

C

ビジネスリーダーがプロフェッショナルタレントのナレッジネットワークをより活用できるプラットフォームへの進化に必要なテックカンパニーの買収

D

大手企業以外の顧客獲得を加速する、準大手・スタートアップ/SMB顧客とのリレーションが強い会社の買収



## <免責事項>

本資料は、決算の状況および今後の経営方針、事業戦略等に関する情報の提供を目的としたものであり、当社株式の購入や売却を勧誘するものではありません。本説明会および資料の内容には、将来の業績に関する意見や予測等の情報を掲載することがありますが、これらの情報は、資料作成時点の判断に基づいて作成されているものであり、その実現・達成を約束するものではなく、また今後予告なしに変更されることがあります。よって本資料使用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。また、本資料の無断での複製・転送等を行わないようお願いいたします。

## <お問い合わせ先>

株式会社セルム

企業戦略部

Tel: 03-3440-2003

〒150-0013

東京都渋谷区恵比寿1-19-19

恵比寿ビジネスタワー7F

