



Success
Holders

事業計画及び 成長可能性に関する事項

2022.5.19

株式会社Success Holders

Index

目次

1 会社概要

2 Topics

3 挑戦する市場

4 ビジネスモデル

5 事業計画

6 リスク情報



会社概要

1 会社概要
所信表明

メディア事業を譲渡し、

IT事業に特化した会社として再生

すべてのリソースをテクノロジー事業に集中投下

当社はメディア事業を祖業として創業し、これまで時代の流れとともに進化・発展してまいりました。今般、多角化した経営状況を脱し、より社会的ニーズの大きいテクノロジー事業に専念するため、メディア事業の譲渡を決断いたしました。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すべての社内リソースをテクノロジー事業に投下し、実績を積み上げてまいります。

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 (2022年3月31日時点)	
上場市場	東京証券取引所 グロース市場	
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 (2022年3月31日時点)	
事業内容	テクノロジー事業	

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掌管し、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。



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



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。2021年6月より現職に就任。



小松 未来雄

取締役

慶應義塾大学工学部卒業後、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本部長に就任し、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。

1 会社概要

豊富な経験を有する経営陣



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。



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。



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。



2 Topics

2 Topics

メディア事業譲渡の背景

日本企業の総広告費に占めるフリーペーパーの割合は年々減少しています。

加えてコロナ禍など社会情勢の変化による業績のボラティリティが大きい事業です。

フリーペーパー広告費*

3,545億円 (2008年)

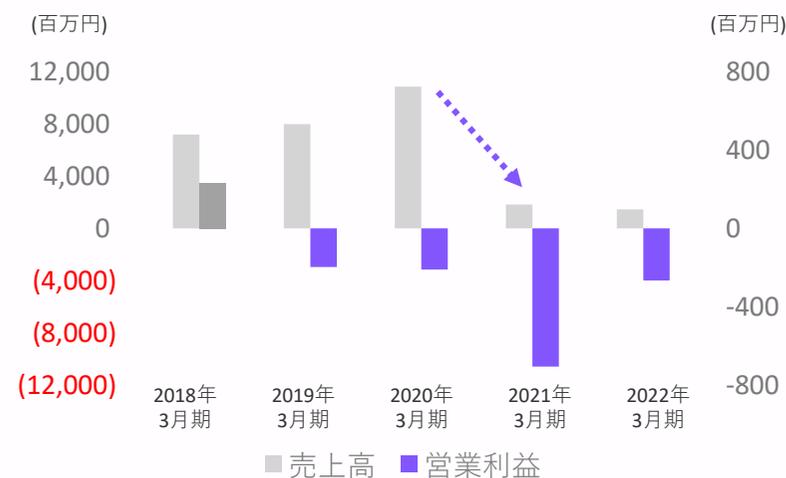


▲60%

1,442億円 (2021年)

+

過去5年の売上、利益推移



*出所：電通「2021年 日本の広告費」

※2020年3月期までは連結数値
 ※2021年3月期以降はセグメント利益に本社費をセグメント売上高比率で按分して負担させた数値

市場規模や成長性を考慮し、事業の選択と集中を決断
 経営効率を向上させ将来の飛躍的な成長を目指します

2 Topics

今後のビジョン(成長戦略)

IT技術者派遣において着実に採用数を増やし、2027年3月期末時点で従業員数**400名**の体制を確立します。

2023年3月期～2027年3月期は**事業拡大フェーズ**と捉え、採用数の拡大や新規領域の開拓に係る投資スピードを加速させます。

2028年3月期以降、ITコンサルやマーケティングコンサル等、技術者派遣に留まらないIT領域に関する**総合的なソリューションプロバイダー**を目指していきます。

長期：2028年3月期～

IT領域に関する、総合ソリューションプロバイダー

中期：～2027年3月期

技術者派遣領域の拡大、従業員数 400名、売上高CAGR 59%*

当期：2023年3月期

エンジニア数100名の早期実現、安定的な雇用継続の為の体制整備

*メディア事業を控除した数値



挑戦する市場

3 挑戦する市場

テクノロジー事業の市場・競合環境

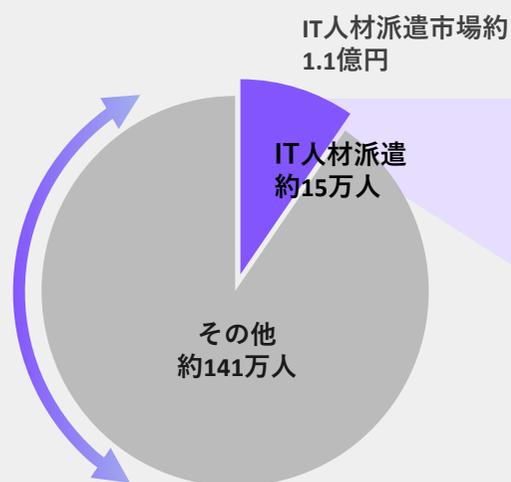
IT技術者派遣市場規模はフリーペーパー市場の約7倍の**1.1兆円***です。

2030年にはIT人材が**約79万人**不足すると予測*があります。

上位プレーヤーでも市場シェア**5%**という分散型市場*です。

市場環境

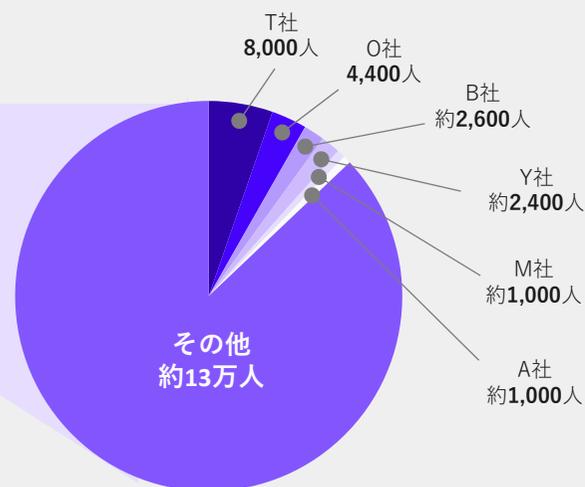
IT人材派遣市場約
1.1兆円



日本の人材派遣市場約8.8億円

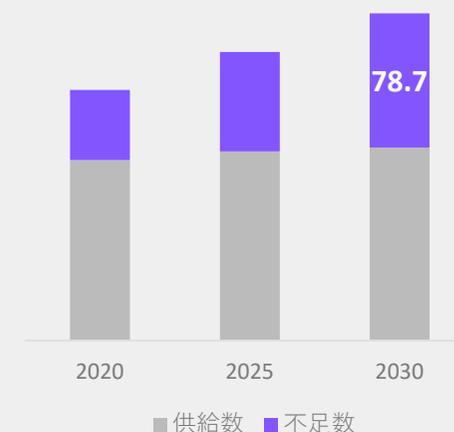
競合環境

複数プレーヤーが混在する
分散型市場



成長性

2030年には高位シナリオで
最大**79万人**が不足



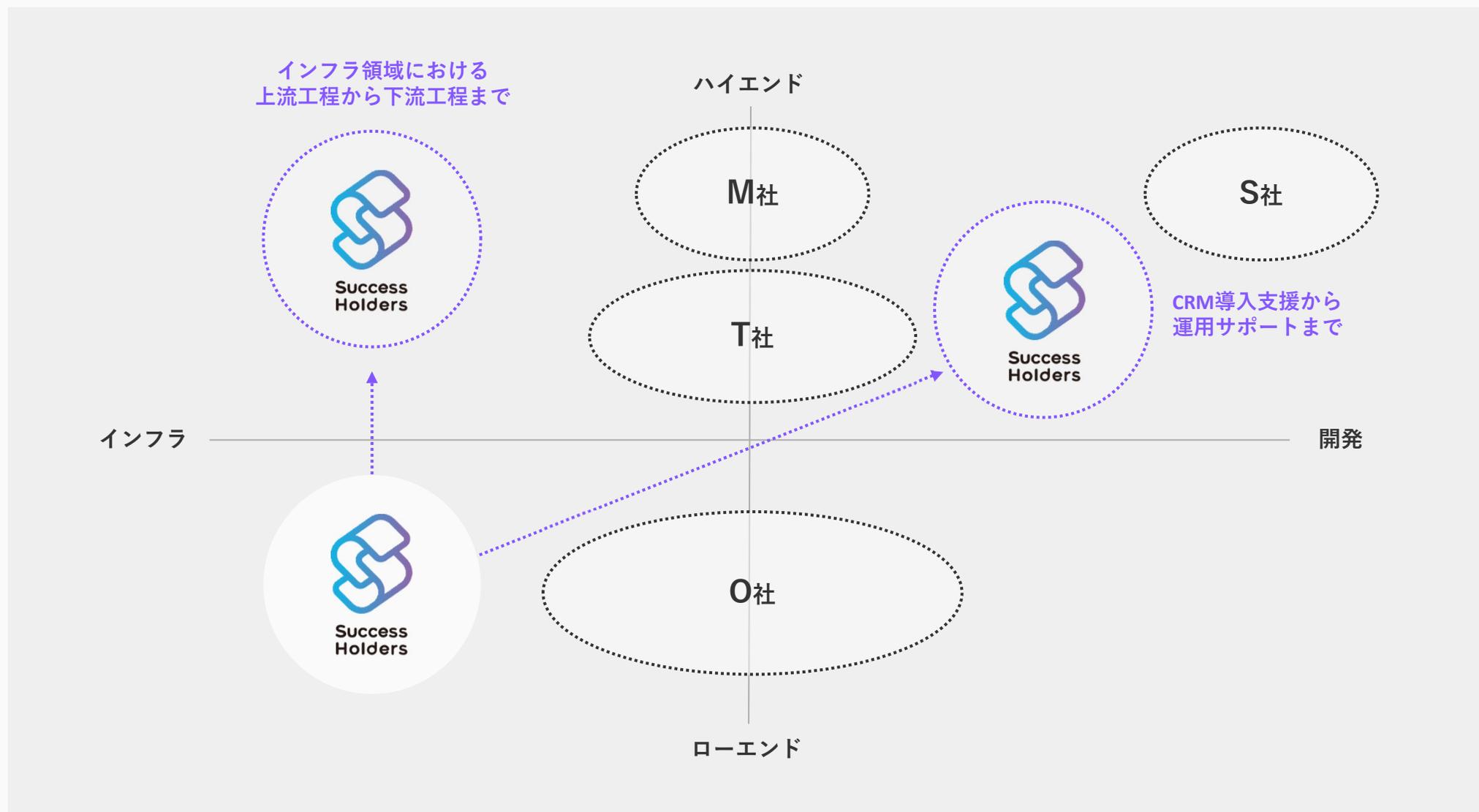
*出所：総務省「令和3年情報通信白書」、厚生労働省「労働者派遣事業の事業報告の集計結果について」、各社開示資料より当社作成 注：IT人材派遣者数の合計は、2020年の情報処理・通信技術者の有期雇用及び無期雇用の派遣労働者数を合算。

成長性高く、十分な収益機会とポジション獲得の余地ある市場と認識

3 挑戦する市場

当社の目指すポジショニング

インフラ領域を中心として、エンジニアを上流工程までロールアップさせていきます。積極投資によりインフラ領域以外のエンジニア育成・派遣も企図、市場開拓を進めます。





ビジネスモデル

4 ビジネスモデル 事業の内容

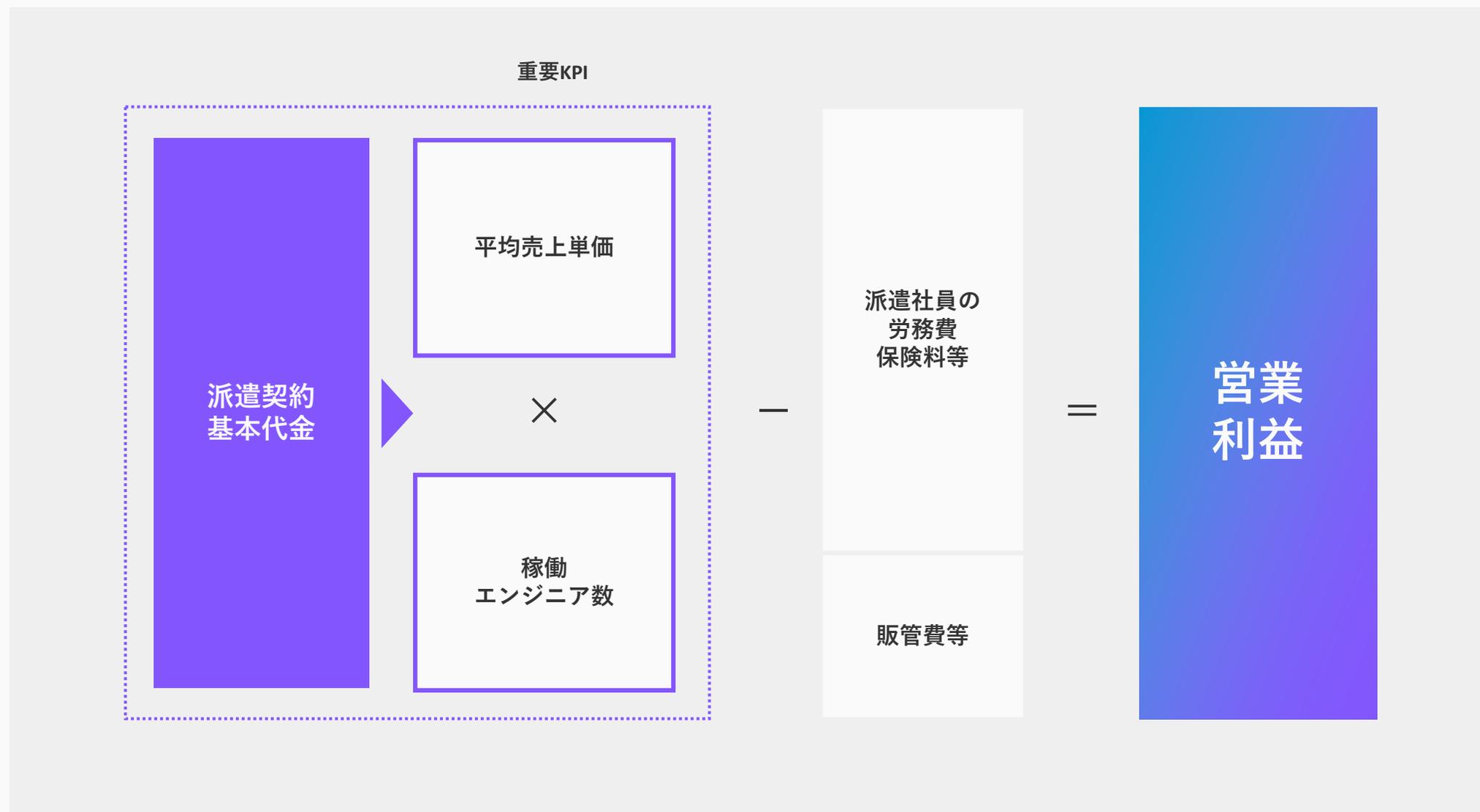
ネットワークやサーバ等のインフラ構築を中心とした技術者の育成と派遣サービスを提供します。
その他基幹システムやITプロダクト等の開発から保守メンテナンスまで、幅広く支援します。

テクノロジー事業の内容



4 ビジネスモデル 収益構造

エンジニアのスキル・経験年数により派遣契約基本代金変動します。
主な販管費は内勤担当者人件費、採用関連費、広告宣伝費等です。
重要KPIは平均売上単価、稼働エンジニア数となります。



4 ビジネスモデル

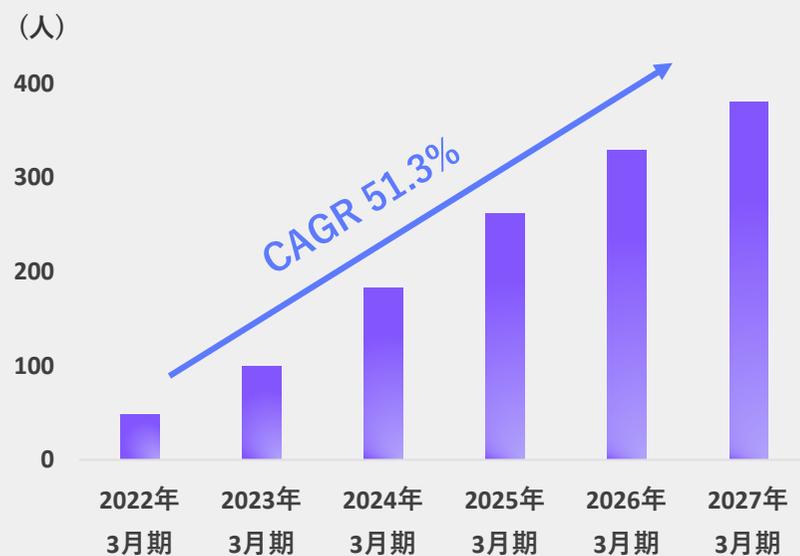
これまでの実績 (重要KPIの推移)

立ち上げ後の一年間で稼働エンジニア数約**50**名まで伸長、5年後時点で約**400**名の体制を目指します。

未経験人材の育成～ロールアップを中心に採用を拡大していくことから、中長期で平均売上単価**500**千円を目指します。

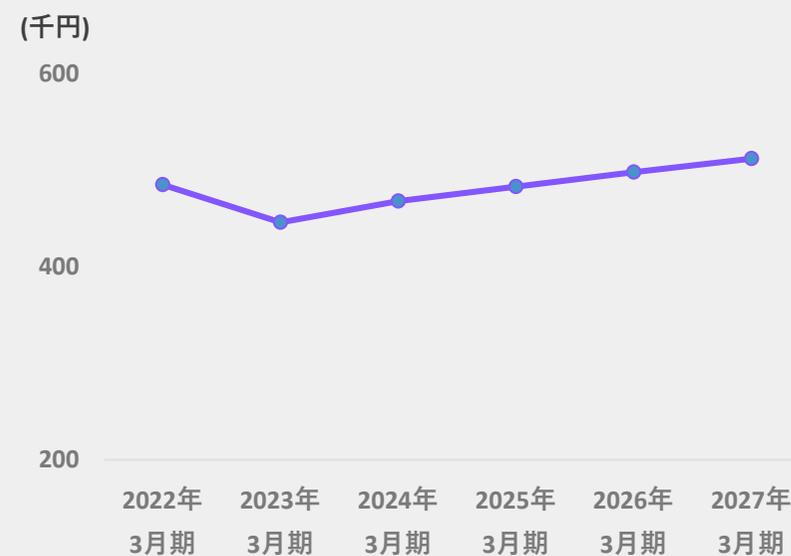
エンジニア数

未経験者を中心に積極的な採用を継続
将来の収益源となる基盤固めに注力



平均売上単価

大量採用に伴い瞬間的に平均単価は下落
エンジニアのスキル向上に伴い単価もロールアップ



4 ビジネスモデル

競合優位性を活かした市場の攻め方

上場企業であることのメリットを活かした**幅広い資金調達**による積極投資を実施します。

経験豊富な経営陣による**機動的な資本業務提携、M&Aの実施**を進めてまいります。

調達資金の使用用途

- エンジニア採用の加速
- 安定雇用に向けた体制整備
- 機動的なM&A
- 新たな領域へのR&D

M & A検討基準

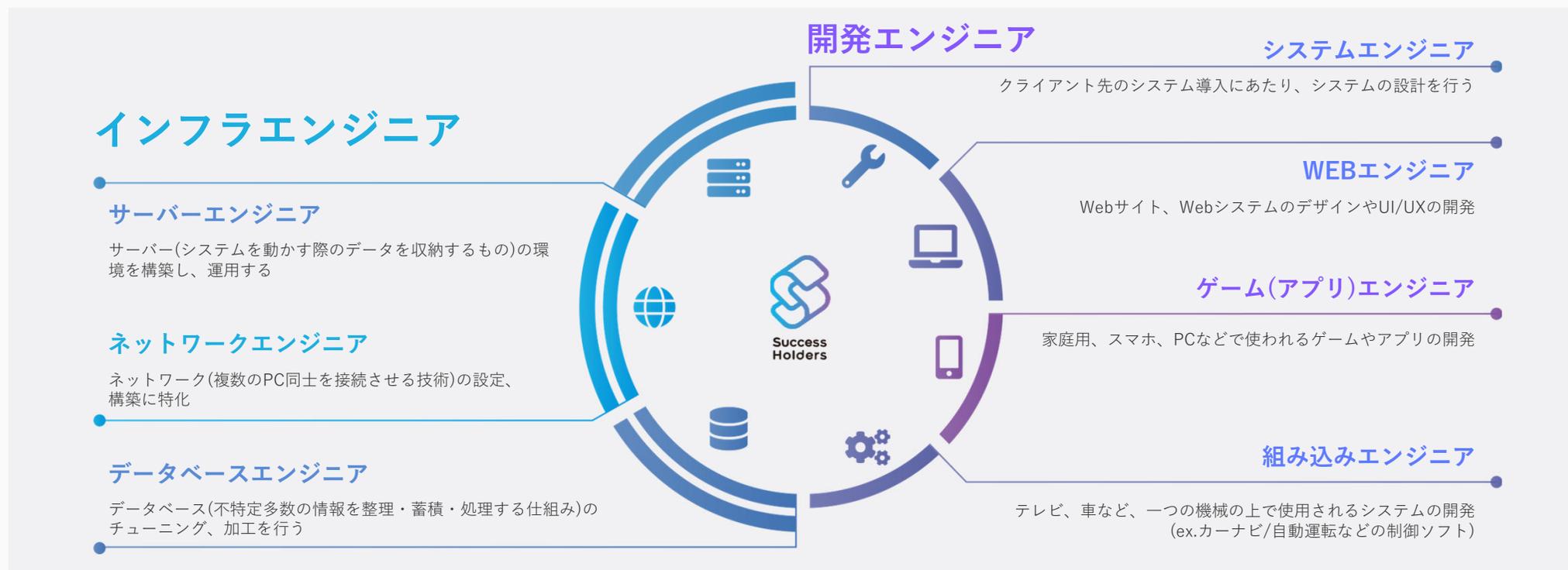
- 付加価値が高く、今後の単価向上が見込めるか
- 既存事業とのシナジーがあるか
- 有用な顧客基盤があるか
- 購入価格が妥当か (EBITDA10倍以下を目安)

積極投資により早期の事業拡大を目指す

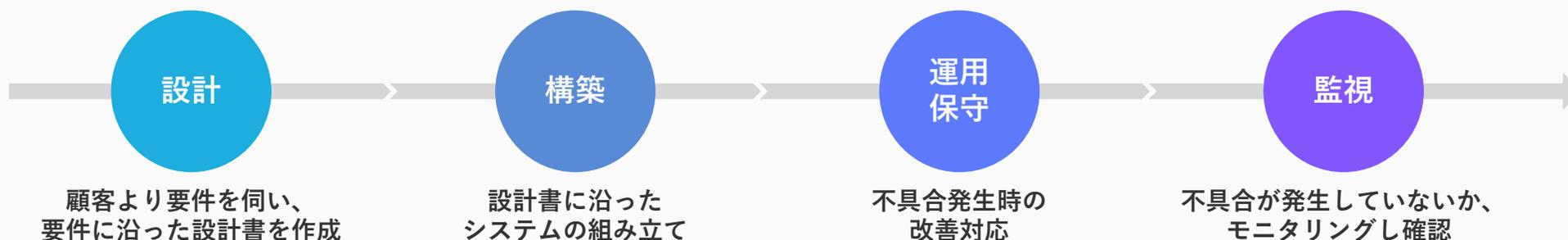
4 ビジネスモデル

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 ビジネスモデル

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。



大手SES企業

ベンチャーSES

一般派遣企業

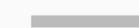
エンジニア数



取引先



フォロー体制



業歴





事業計画

5 事業計画

中期経営計画

メディア事業の譲渡に伴い中期経営計画を修正しました。

今後はテクノロジー事業に集中的に投資、将来的な成長を重視し、事業シェアの拡大に向けて**トップラインの高成長を維持**する計画です。

(百万円)	2022年3月期 (実績)	2023年3月期 (予想)	2024年3月期 (予想)	2025年3月期 (予想)	2026年3月期 (予想)	2027年3月期 (予想)	CAGR (新中計期間)
売上高	1,557	709 (395)*	956	1,490	2,047	2,557	37% (59%)*
売上総利益	537	167 (74)*	222	380	566	749	45% (78%)*
営業利益	▲366	▲445	▲237	▲100	58	225	—
当期純利益	▲417	▲366	▲257	▲120	38	205	—

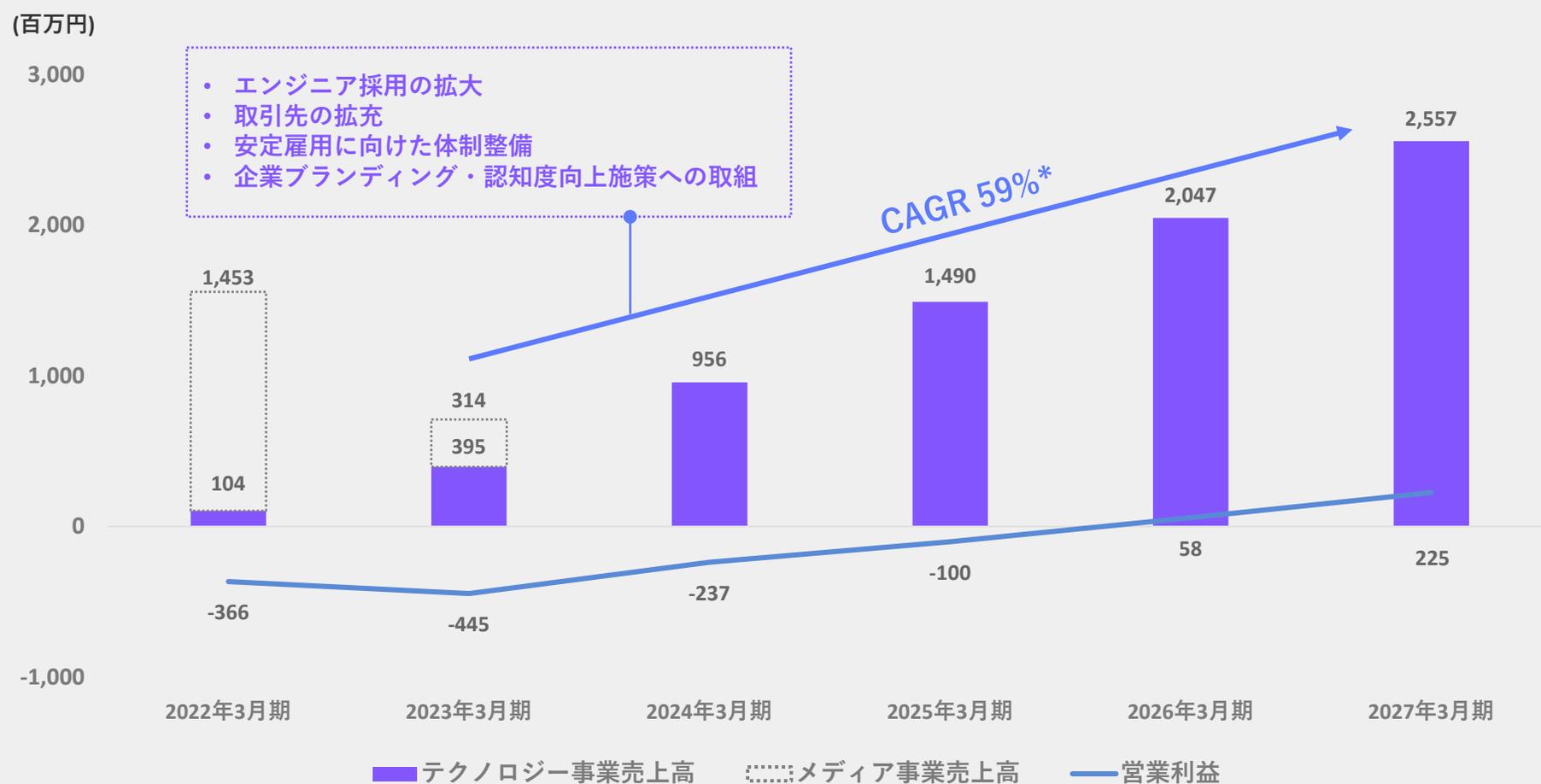
*カッコ内はメディア事業分を控除した数値

5 事業計画

中期経営計画の前提条件

エンジニア採用及び新たな派遣領域のR&Dに積極投資、売上高のCAGRは**59%***を目指します。将来の高収益を確保するため、2023年3月期以降はエンジニア採用や体制整備、ブランド価値向上などに向けて**当面は投資フェーズを継続**（2023年3月期は約90百万円程度）する予定であり、営業利益黒字化は2026年3月期を目指しております。

なお、現時点では、M & A及び資本・業務提携等の影響を売上、費用及び投資等には織り込んでおりません。
*メディア事業分は除いております。



5 事業計画

進捗状況

2022年3月期の実績は、営業利益はおおよそ予想通りの着地となった一方、売上高及び当期純利益は予想を下回る結果となりました。

売上高につきましては、コロナ禍によりメディア事業における顧客需要の縮小が影響し、広告受注高が予想対比大きく減少したことが主な要因です。

当期純利益につきましては、子会社であった株式会社P&Pを吸収合併したことにより、抱合せ株式消滅差損を特別損失として計上したことが主な要因です。

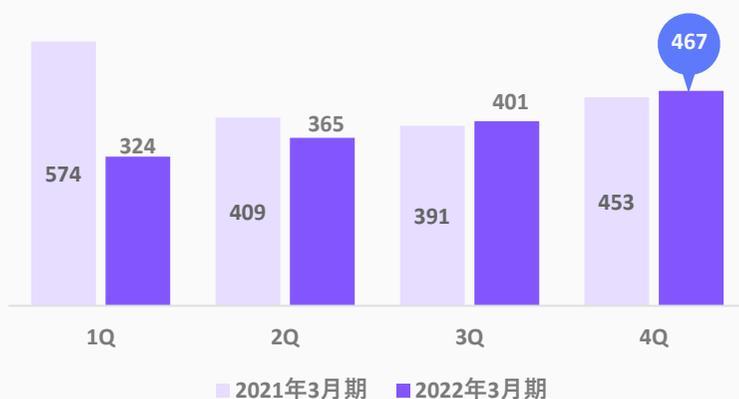
(百万円)	2022年3月期 (予想)	2022年3月期 (実績)	差異
売上高	1,772	1,557	▲215
売上総利益	—	537	—
営業利益	▲367	▲366	+1
当期純利益	▲385	▲417	▲32

5 事業計画 進捗状況

年間を通してコロナ禍によりメディア事業が苦戦を強いられたこと、前年度にフリーペーパーの配布エリア縮小や子会社の整理を進めたことから、トップラインは前年度対比減少しました。一方、継続したコストコントロールの成果もあり、販管費は前年度対比大幅減、それに伴い営業利益も大きく改善しました。

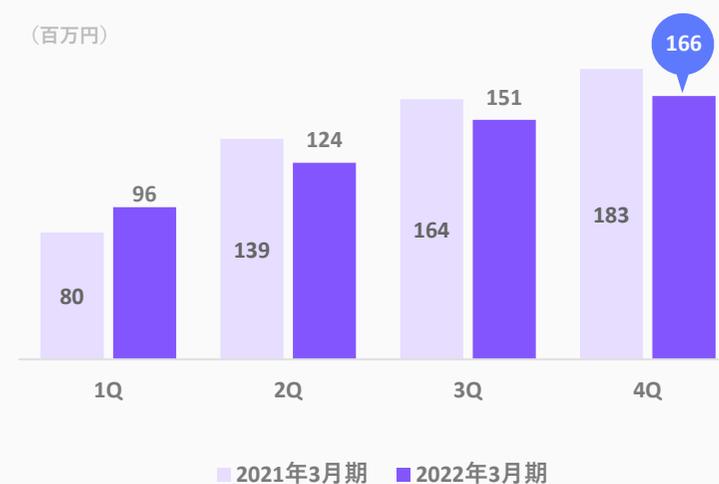
売上高

(百万円)



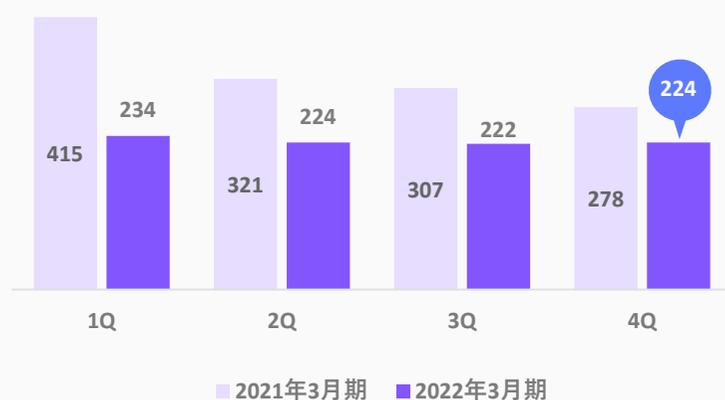
売上総利益

(百万円)



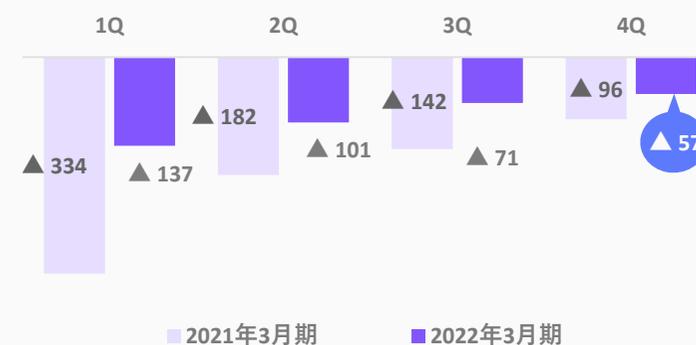
販管費

(百万円)



営業利益

(百万円)





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	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 	中/不明	大	<ul style="list-style-type: none"> 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 	中/不明	中	<ul style="list-style-type: none"> 継続的な中途採用活動
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 	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 	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。

次回の成長可能性資料は2023年6月下旬を目途に開示を予定しておりますが、業績の進捗については適時開示してまいります。



Success
Holders