



証券コード:1447



ITbookホールディングス株式会社

2022年3月期 決算説明会

1. 会社概要	・・・	2
2. 2022年3月期 決算内容 連結	・・・	6
3. 2022年3月期 決算内容 セグメント別	・・・	11
4. Topics	・・・	20
5. 事業計画及び成長可能性に関する事項(抜粋)	・・・	23



1. 会社概要

1. 会社概要

社名	ITbookホールディングス株式会社	
役員	代表取締役社長	前 俊守
	取締役	松場 清志
	取締役	石田 伸一
	社外取締役	塚本 勲
	社外取締役	高橋 俊裕
	社外取締役	佐伯 達之
	常勤監査役	西山 靖
	社外監査役	三谷 総雄
	社外監査役	岡田 憲治
事業内容	ITコンサルティング、システム開発、システム機器販売、地盤調査改良、地盤保証等を営む傘下子会社及びグループ会社の支配及び管理並びにこれに付帯又は関連する業務	
資本金	1,489百万円(2022年3月末現在)	
設立	2018年10月1日	
上場市場	東京証券取引所 グロース(1447)	
グループ会社数	連結子会社31社、子会社10社、関連子会社3社(2022年3月末現在)	
従業員数	連結2,351名(2022年3月末現在)	

経営方針



ITbookホールディングスグループの変革期 「選択」と「集中」の事業再編、財務基盤安定化

赤字子会社の統廃合・閉鎖

- ・ 貸倒引当金の引き当て
- ・ 特別損失計上
- ・ のれん償却の一括処理
- ・ 会社閉鎖を見据えた損失引当等

➡ 子会社 8 社の統廃合や売却
閉鎖準備・処理を進める

第三者割当増資 第 3 回新株予約権の消却

- ・ 財務基盤の安定化
- ・ コア事業への投資
- ・ 最重要顧客との関係強化
- ・ 新経営陣の結束力強化

シンジケートローンの組成

- ・ 機動的かつ安定的な資金調達
 - ・ 金融費用の圧縮
 - ・ 資金繰りの安定性確保
- ➡ CMSによる資金一元管理を予定
安定的な資金調達、金利の低減、
グループ全体の資金の流れを効率化

企業価値向上を最優先

グループ各社の利益増大

コア事業への投資

中期経営計画の達成を目指す

経営方針



グループの持続的成長と持続可能な社会の実現
社会問題解決型企业へ

SUSTAINABLE

中長期的な成長と社会的な存在意義の構築

NEW VALUE

挑戦・新しい価値・豊かな社会の創造

GOVERNANCE

新経営陣によるガバナンスの強化・組織再編

現在

グループ規模・企業価値・社会貢献度



2. 2022年3月期 決算内容 連結

2. 2022年3月期 決算内容(連結損益計算書)

✓売上高：前期比115.1%

①地盤調査改良事業：コロナ禍回復による住宅着工戸数の回復、不動産事業強化(三愛ホーム取得)等により大幅増(前期増減額2,786百万円 前期比124.6%)

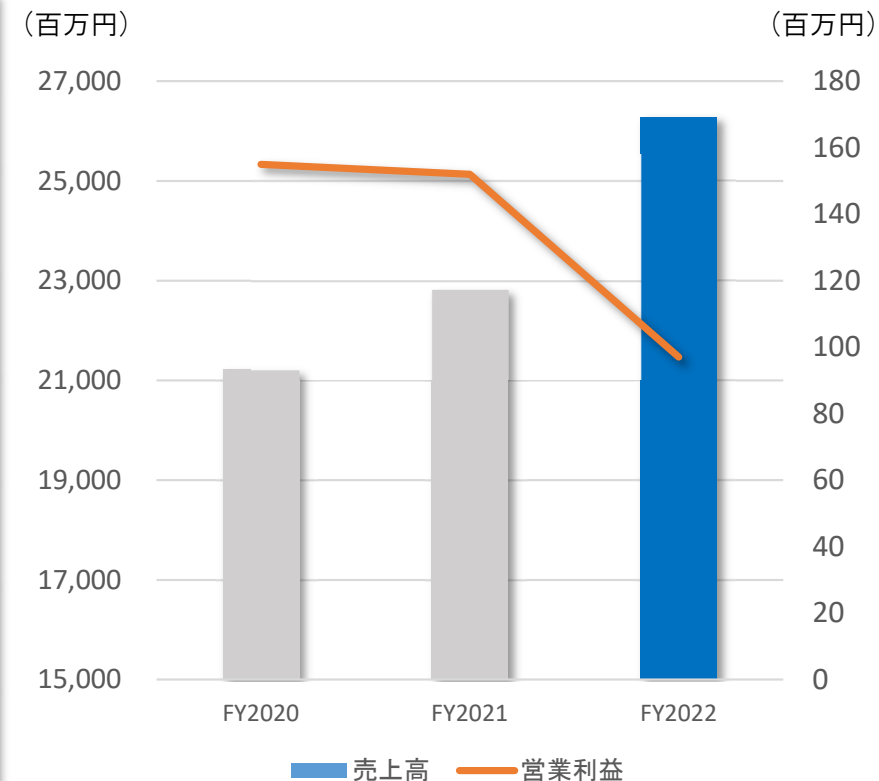
②人材事業：アイニード(製造業・流通業)、イスト(教員向け)好調(前期増減額928百万円 前期比119.5%)

✓営業利益：前期比63.7%

①新規事業の赤字 アパレル事業(△111百万円) ECモール事業(△182百万円)等

②過剰な売上目標によるコスト増(過度な人材採用、新規出店、増床等)
システム開発事業(ITbookテクノロジー)、人材事業(NEXT)による損失計上(△433百万円)

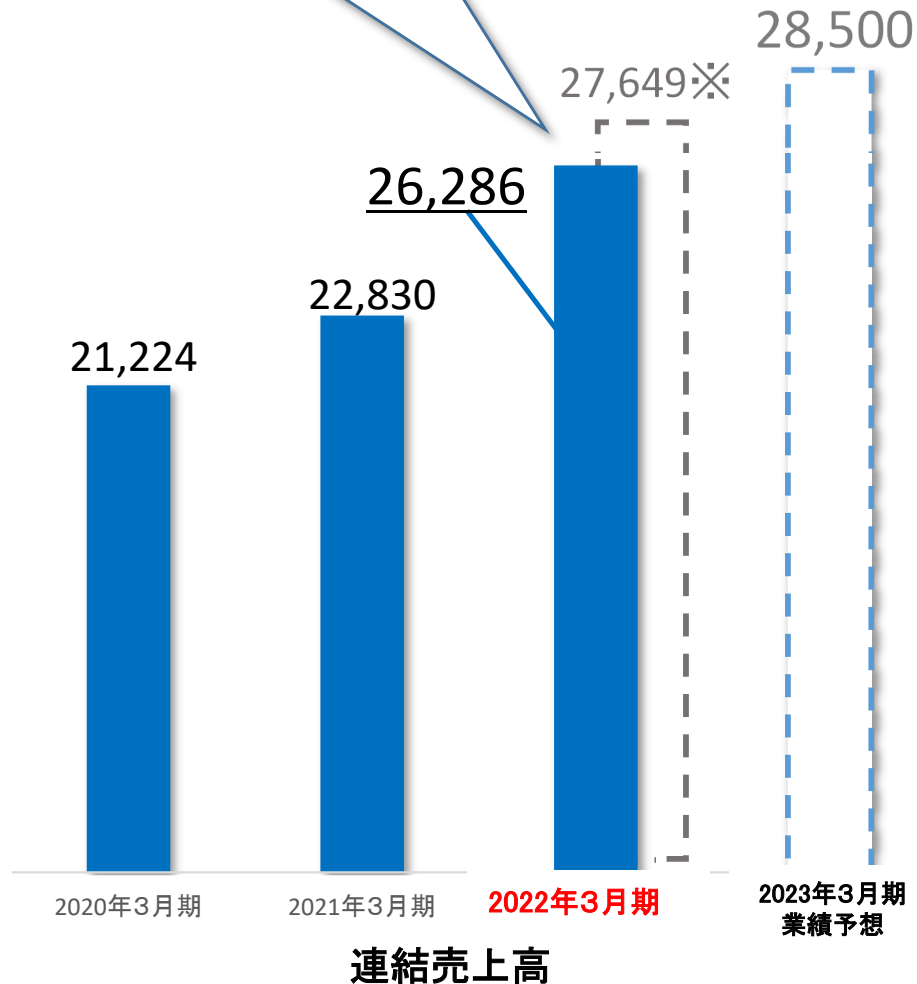
単位:百万円	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	対前期	
	実績	実績	実績	予想	増減額	%
売上高	21,224	22,830	26,286	28,500	3,456	115.1%
売上総利益	5,610	6,507	6,519	—	12	100.2%
販管費及び一般管理費	5,454	6,354	6,422	—	67	101.1%
営業利益	155	152	97	650	△55	63.7%
経常利益	140	196	15	590	△181	7.9%
親会社株主に帰属する当期純損失	83	△358	△935	370	△577	—



2. 2022年3月期 決算内容(業績予想差異)

業績予想との差異の主な要因

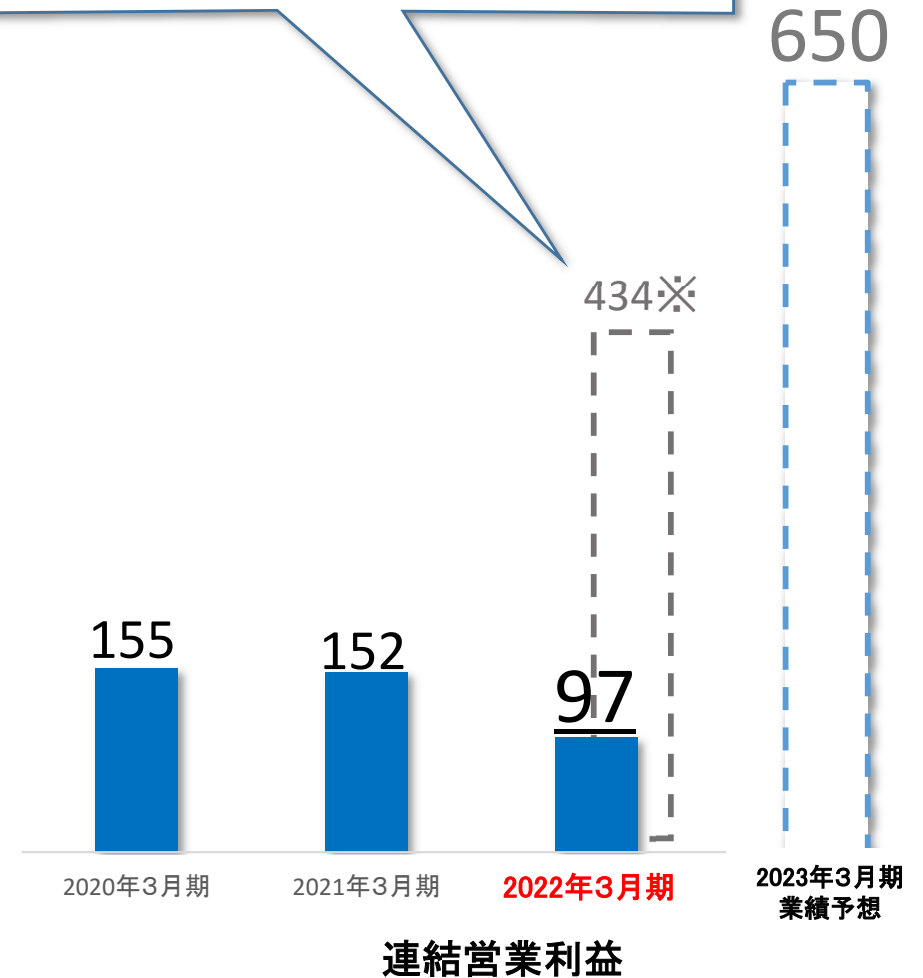
- ・ITbookテクノロジー(システム開発)、NEXT(人材)において過剰な売上目標の設定
- ・新規事業における期初目標値の未達



業績予想との差異の主な要因

- ・新規事業(ECモール事業、アパレル事業)の大幅赤字
- ・ITbookテクノロジー(システム開発)、NEXT(人材)における過剰な売上目標の設定による過度な人材採用、新規出店、増床 → 売上が伴わず相対的なコスト増

単位:百万円



※2021年5月17日付「2021年3月期 決算短信」で公表の2022年3月期業績予想

2. 2022年3月期 決算内容(連結貸借対照表)

✓赤字子会社の整理に伴う親会社株主に帰属する当期純損失の計上(△935百万円)による自己資本の低下および、有利子負債の増加等により、前年同期比でネットD/Eレシオ・自己資本比率が低下

(単位:百万円)

	FY2021	FY2022	増減額	主な要因
流動資産	10,852	13,093	2,241	現金及び預金1,887、受取手形、売掛金及び契約資産609
固定資産	4,413	5,118	704	有形固定資産417 無形固定資産28 投資その他資産259
繰延資産	19	15	△4	
資産合計	15,286	18,228	2,941	
流動負債	7,571	11,792	4,221	支払手形及び買掛金437、短期借入金4,195、1年内返済予定の長期借入金△621
固定負債	4,709	4,007	△701	長期借入金△710
負債合計	12,280	15,800	3,519	
純資産合計	3,005	2,427	△577	資本金196 資本剰余金170 利益剰余金△1,085(親会社株主に帰属する当期純損失△935)
負債・純資産合計	15,286	18,228	2,941	
有利子負債	8,211	11,206		
ネットD/Eレシオ	1.53	2.90		
自己資本	2,811	2,057		
自己資本比率	18.4	11.3		

2. 2022年3月期 決算内容(連結キャッシュ・フロー計算書)

- ✓ 売上債権の減少、仕入債務の増加により営業CF前期比増加
- ✓ 有形固定資産・投資不動産の売却等により投資CF前期比減少
- ✓ 短期・長期借入金が返済額を上回りにより財務CFプラス

(単位：百万円)

	FY2021	FY2022	増減額
営業CF	△795	392	1,187
投資CF	△1,118	△864	254
財務CF	2,539	2,111	△427
現金同等物 期首残高	2,917	3,536	619
現金同等物 期末残高	3,536	5,235	1,698

(単位：百万円)

	FY2021	FY2022	増減額
●営業活動によるキャッシュ・フロー			
税金等調整前当期純損失(△)	△60	△493	△432
減価償却費	434	601	166
貸倒引当金の増減額(△は減少)	△16	108	124
投資有価証券評価損益(△は益)	—	195	195
関係会社株式売却損益(△は益)	—	△364	△364
売上債権の増減額(△は増加)	△1,201	7,001	1,208
棚卸資産の増減額(△は増加)	△18	△165	△146
仕入債務の増減額(△は減少)	△119	487	606
法人税等の支払額	△502	△323	179
●投資活動によるキャッシュ・フロー			
定期預金の預入による支出	△170	△91	78
有形固定資産の売却による収入	6	282	276
貸付けによる支出	△398	△5	392
投資有価証券の取得による支出	△1	△220	△218
投資不動産の売却による収入	—	456	456
関係会社株式の取得による支出	△40	△170	△129
敷金及び保証金の差入による支出	△120	△230	△109
その他	27	△180	△207
●財務活動によるキャッシュ・フロー			
短期借入れによる収入	1,298	14,142	12,843
短期借入金の返済による支出	△833	△10,009	△9,176
長期借入れによる収入	3,065	1,837	△1,227
長期借入金の返済による支出	△1,505	△3,780	△2,275
株式の発行による収入	—	344	344
新株予約権の行使による株式の発行による収入	786	32	△753

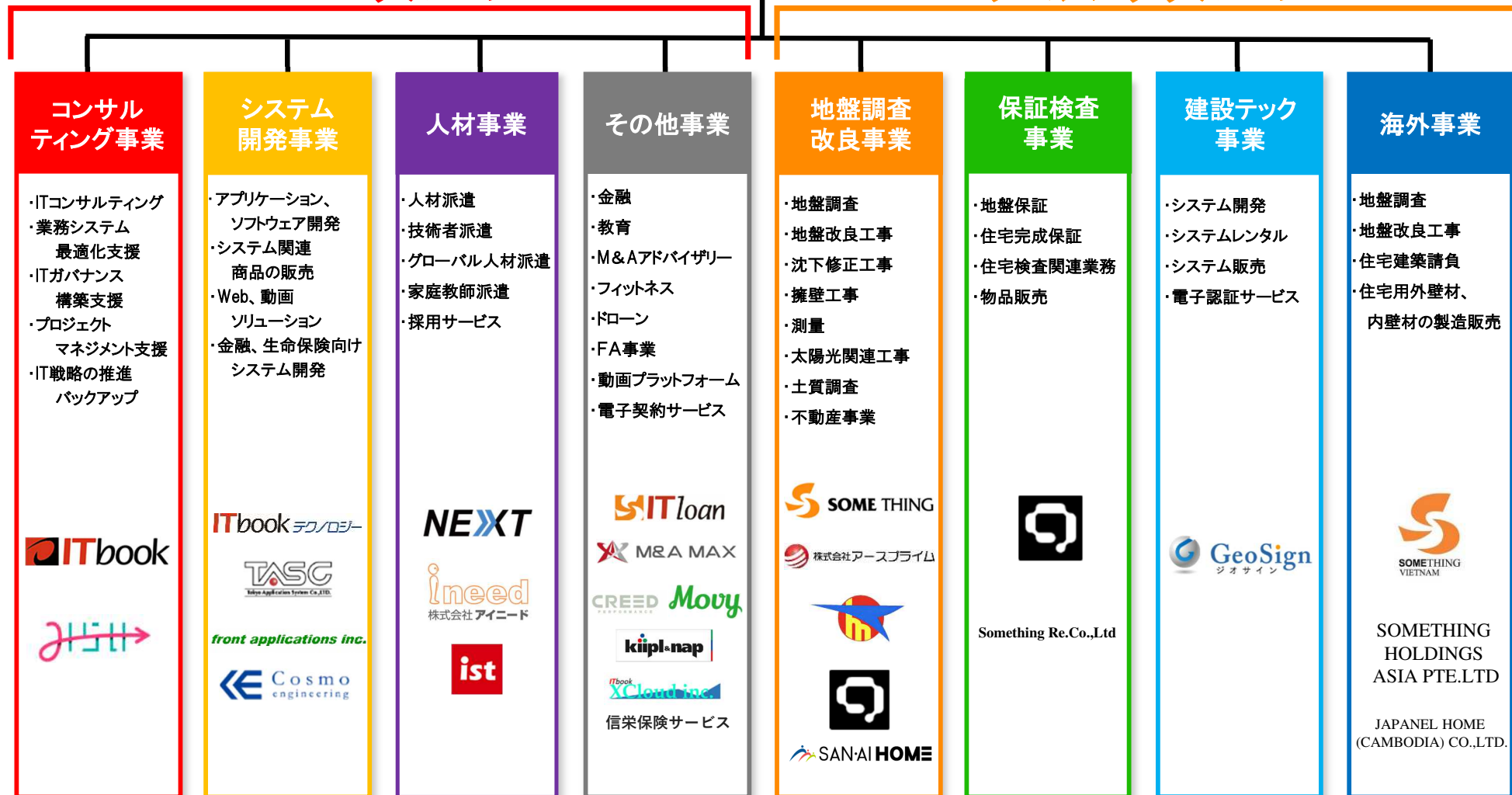
3. 2022年3月期 決算内容 セグメント別

事業セグメント



ITbookグループ

サムシンググループ



コンサルティング事業

行政向けコンサルティング

- 自治体DX推進
- 自治体システム標準化
- ガバメントクラウドの移行

官民連携デジタル化ソリューション

民間向けコンサルティング

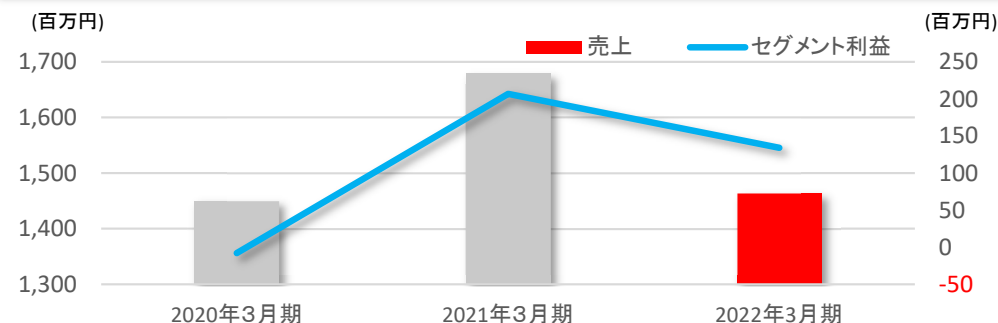
- 「Smart Tool」レガシー分析サービスの販売促進
- 「COBOL」→「Java」へのコンバートツールの提案

民間向けコンサルティングの一部案件に期ズレの影響あり

売上高 前期比 **87.2%**

セグメント損益 対前期 **64.9%**

コンサルティング事業			
単位:百万円	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
売上高	1,450	1,679	1,464
セグメント損益	△8	207	134



✓業績推移

- ・民間コンサルティング:一部案件において期ズレの影響あり
- ・民間コンサルティング:「Smart Tool」、プログラミング言語のコンバートツールの提案
- ・行政コンサルティング:自治体DX推進、自治体システム標準化等 安定的に案件獲得

✓成長戦略進捗等

- ・「Smart Tool」中国ビジネス展開に向けた業務提携実施
- ・みらい サテライトオフィスの2店舗開設2022年6月 計画中4店舗(サテライトオフィス)

今後の見通し

- ・既存顧客、既存案件のリテンション強化による、既存売上の維持
- ・政府のデジタル化推進により発生する案件、それらの対応が自治体に及ぶ政策案件の獲得
- ・「Smart Tool」を活用した、システム可視化サービス拡大(民間向けコンサルティング)
- ・「COBOL」から「Java」へのコンバートツールの拡販

システム開発事業

老朽化システム改築やデジタル化推進の動向

IT販売、ソフトウェア開発、ITインフラ構築、ニアショア開発等の



東京アプリケーションシステム(株) **好調**

売上高 前期比 **117.0%**

営業利益 前期比 **109.0%**

ITbook テクノロジー ITbookテクノロジー(株)

過度な売上目標によりコストが大幅増

- ・売上拡大のための外注費等増加(売上原価)
- ・事業拡大計画に伴う人材採用費等(販管費増)

売上高 **137.9%** となるも費用が増大し**営業損失拡大**

売上高 前期比 **112.3%**

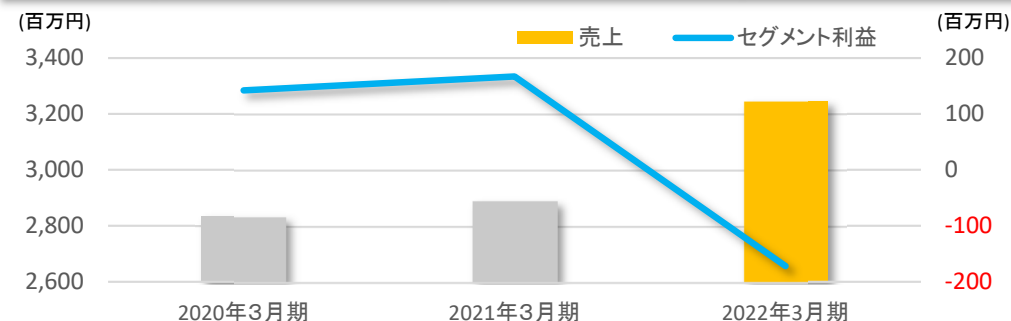
セグメント損益 対前期増減額 **△339**百万円

今後の見通し

- ・ニアショア事業/ラボ、SES事業の拡大(人員の増強を計画)
- ・人員の確保・売上高増を目指しつつ、生産性効率を意識し利益面を確保する
- ・新規取引先開拓、既存取引先深耕
- ・IoTサービス(みまわり伝書鳩、温調みつばち、など)の海外展開を目指す

システム開発事業

単位:百万円	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
売上高	2,834	2,891	3,246
セグメント損益	142	167	△172



✓業績推移

- ・IBT: 売上の伴わない過度な人材採用によるコスト増により大幅赤字
- ・TASC: 業績好調 → ニアショア/ラボ事業好調 体制強化2023年3月期以降継続

✓成長戦略進捗等

- ・IBT: 新商品開発・ASEAN展開は継続的に実施。利益の出る体制の構築(コスト削減等)
- ・TASC: 体制強化～2025年3月期 ニアショア: 現状40名(計画100名)ラボ/SES 40名(計画70名)
- ・TASC: 群馬、長野エリアへの展開 2022年3月期展開要員採用→2023年3月期本格展開へ

3. 2022年3月期 決算内容 セグメント別

人材事業

・製造業、流通業向け人材派遣 アイニード

売上高 前期比 **121.9%**

営業利益 前期比 **103.0%**



・技術者派遣 NEXT

売上高 前期比 **113.8%**

営業利益 大幅コスト増により赤字



・教育人材派遣 イスト

売上高 前期比 **132.4%**

営業利益 前期比 **279.5%**



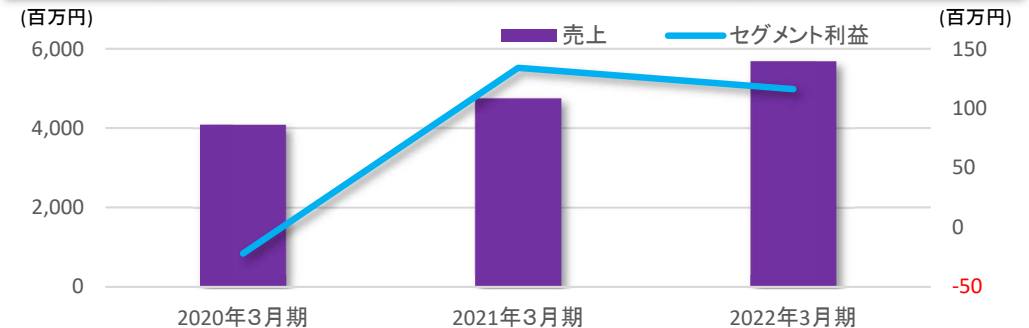
アイニード、イスト コロナ禍の影響が薄れ売上高、営業利益共に好調

技術者派遣: 過度な人材採用、新規出店、増床によるコスト増

売上高 前期比 **119.5%**

セグメント損益 前期比 **86.6%**

人材事業			
単位:百万円	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
売上高	4,086	4,753	5,681
セグメント損益	△22	134	116



✓業績推移

- ・NEXT: 売上の伴わない過度な人材採用、新規出店、増床によるコスト増による赤字
- ・アイニード: 業績好調 派遣人員の強化による売上・利益増
- ・イスト: 業績好調 派遣人員の強化による売上・利益増

✓成長戦略進捗等

- ・NEXT: 売上重視から利益重視へ(コスト削減等)
- ・アイニード: 熊本営業所営業強化中・茨城営業所開設

今後の見通し

- ・製造業、流通業向け、教育人材派遣の強化継続
- ・管理体制の強化・コストカット強化(派遣人員募集の専門部隊・データベース、システム導入による業務効率化等)
- ・新拠点の展開や拠点強化による事業規模の拡大(イスト: 福岡or愛知への出店、アイニード: 熊本強化、茨城への出店)
- ・配送、介護関連などの新分野へアプローチ
- ・売上重視から利益重視の経営へ(NEXT)

地盤調査改良事業

✓サムシング SOME THING

・高品質のSFP工法と 環境配慮型工法のエコジオ工法を拡販

➢柱状改良工法からSFP工法への切替え
売上は前期比 **137.3%** **件数144.9%**

➢エコジオ工法
売上は前期比 **105.0%** **件数114.5%**

・大型工事へのシフト(コラムZ工法)

売上は前期比 **110.6%** **件数113.2%**

✓アースプライム 株式会社アースプライム

➢ゼネコンからの大手造成工事等による土質試験
大手建設デベロッパーからのボーリング調査等に注力

✓三愛ホーム SAN-AI HOME

➢不動産事業強化 埼玉県を中心に事業展開

売上高 前期比 **124.6%**

セグメント損益 前期 **454.7%**

地盤調査事業

単位:百万円	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
売上高	11,847	11,334	14,120
セグメント損益	260	177	806



✓業績推移

サムシング:業績好調 コロナ禍回復・住宅着工戸数の増加等 過去最高売上・利益

アースプライム:業績好調 公共・ゼネコンからの安定受注

三愛ホーム:2021年7月30日付でGIRにて株式取得し連結子会社化

✓成長戦略進捗等

サムシング:栃木支店2021年12月出店・北信越エリアの新規出店長野支店 2022年4月出店

サムシング:2022年2月28日 ㈱東名を株式取得 地盤関連サービス強化

アースプライム:2023年3月期 ボーリング調査班1班増設、2連三軸圧縮試験機1台下期導入

今後の見通し

- ・ 従来の柱状改良工法による地盤改良工事を、高品質のSFP工法、エコジオ工法への切り替えを全国的に推進する
- ・ 大型案件(コラムZ工法による)施工実績の増加および、大型工事対応の設備投資を実施
- ・ 国内新規出店による更なる国内シェア拡大を目指す(南九州エリア)
- ・ アースプライム・東名(株式取得による子会社化)とのシナジー効果の発揮
- ・ 不動産事業(GIR社):社宅代行サービス、不動産仲介を強化(三愛ホーム株式取得による子会社化)

保証検査事業

・保証売上

- ✓ 安定受注の大型顧客の獲得
- ✓ 住宅着工戸数の回復

売上は前期比 **117.5%**

・検査売上

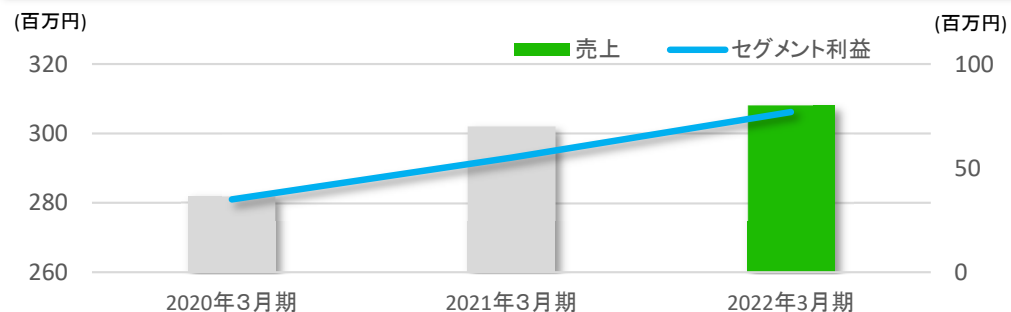
リフォーム工事案件の減少

売上は検査売上中心となり前期比 **80.9%**

売上高 前期比 **102.1%**

セグメント損益 **139.6%**

保証検査事業			
単位:百万円	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
売上高	282	302	308
セグメント損益	35	55	77



✓ 業績推移

コロナ禍回復・住宅着工戸数の増加等により受注数増加

✓ 成長戦略進捗等

大口顧客の獲得に向け営業活動・新商品の開発は継続中

今後の見通し

- ・認定店の拡大・認定店サービスの技術力向上
- ・不動沈下事故の低い技術力・品質を訴求する
- ・保証商品の開発を実施や新規顧客の獲得・既存顧客への深耕(営業強化)

建設テック事業

・GeoWebシステム関連売上 (GeoWeb施工、調査等)

住宅着工戸数の前期比増加の影響等により堅調に増加

売上は前期比 **111.3%**

・ソフトウェア開発、システム保守売上

クライアントの基幹システムとGeoWebシステムの連携・カスタマイズ、保守等

下期 小型案件安定受注、SE常駐案件にて売上確保

売上は前期比 **109.3%**

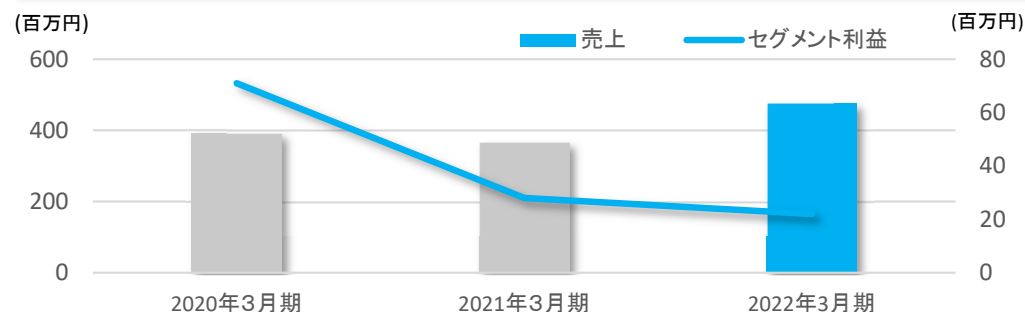
・商品販売

地盤調査機等の販売増加 **317.6%**

売上高 前期比 **129.6%**

セグメント損益 **79.7%**

建設テック事業			
単位:百万円	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
売上高	391	366	475
セグメント損益	71	28	22



✓業績推移

- 受託開発/請負/SESの受注増により売上増加
- エンジニア採用強化による販管費増加等によりセグメント利益減少
- システム開発案件に係る外注費の増加によりセグメント利益減少

✓成長戦略進捗等

- ・関連業界(不動産業界、測量業界)へ 新規参入
 - ・先端技術開発への対応
- ➡ プロダクト開発や研究開発を推進中

今後の見通し

- ・GeoWebシステムの顧客システムとの連携やカスタマイズの受注拡大を目指す
- ・GeoWebシステムとIoTの融合による新商品の投入(不動産業界・測量業界等)
- ・ビッグデータの利活用による新サービスの開発

海外事業

・地盤調査、地盤改良、土木工事案件

新型コロナウイルスによるロックダウンの影響はあるものの着実に営業を強化し受注へ

- ①河川・堤防・防災・道路工事
- ②ローカルのゼネコン、地方自治体からの安定的な受注を確保

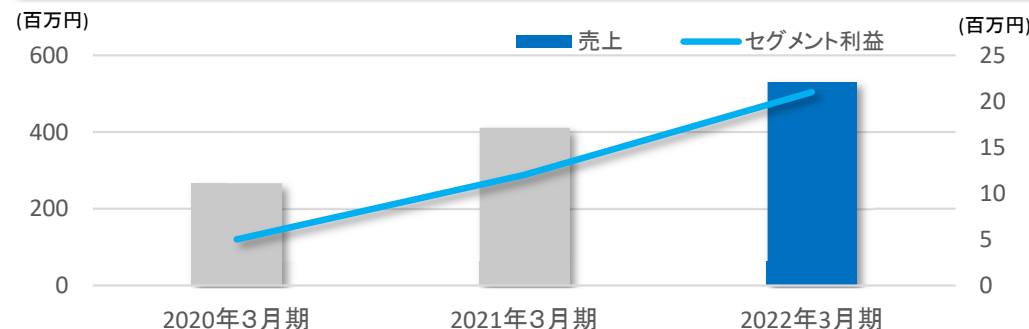
➡ 施工実績は伸長

売上高 前期比 **129.1%**

セグメント損益 前期比 **173.7%**

3期連続の黒字化を達成

海外事業			
	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
単位:百万円 売上高	267	411	531
セグメント損益	5	12	21



✓業績推移

新型コロナウイルスによるベトナムのロックダウンの影響はあったものの、営業努力が奏功し売上・利益共に伸長

✓成長戦略進捗等

マーケット拡大(拠点拡大・協力会社・業務提携先拡大)

→コロナ禍によるベトナム内での企業訪問等に一部遅延

→カンボジアとの渡航制限が緩和されているため、カンボジアで事業展開を準備

今後の見通し

- ・ベトナムでの公共工事案件、エネルギー関連案件の実績を重ね、新規受注数増に繋げる
- ・現地支店の増設、協力会社や業務提携先を積極的に増やし、事業拡大、新規事業を展開する
- ・先端設備、工法、技術を導入し、多種多様な工事、特殊仕様への対応力を高める

4. Topics

水陸両用船の無人運航実証、 群馬県ハツ場あがつま湖で成功



無人運航船プロジェクト「MEGURI2040」

「ハツ場スマートモビリティプロジェクト」 成功

開発期間 2020年6月～2022年3月

今後期待される効果

- ✓ 災害時の技術転用
- ✓ 水陸両用の特性を生かして、国内の有人離島へのシームレスな物流インフラの構築



無人運航の実証実験を行った
「ハツ場にやがてん号」

※2022年3月16日 プレスリリース

バイタルウォッチを活用した 「健康状態見る化」の実証実験を開始



熊本県UXプロジェクト

「健康状態見る化」の実証実験を

熊本県スポーツ振興事業団の協力のもと

実証実験を開始



SenSu-HTV0



SenSu-HGT0

※2022年6月3日 プレスリリース

栃木信用金庫 × ITbookHDグループ DX推進に協力



DX

✓信用金庫へのフィンテック(DX)推進
→契約書作成システムの導入

【契約書作成システムの概要】

- ・しんきん共同システムのDWHより融資契約データの取り込み
- ・データ項目から契約書の種類を判別、必要項目をシステムで自動入力し契約書を作成
- ・特約書／確認書／同意書などの必要書類や添付書類を契約書とともに「必要書類一覧」を同時出力
- ・クラウドシステムで運用しており、メンテナンスが容易

※2022年6月15日 プレスリリース

工務店・ハウスメーカーを紹介する WEBサイトをオープン



地盤調査・改良で繋がりのある
数多くの工務店・ハウスメーカーを紹介するサイトをオープン

家のことならイイエーイ!

↑↑Yeah!

明るく・元気よく・ワクワクするような、
住まいの情報をお届けします

掲載数・コンテンツを順次拡大中!!

一生の買い物に「**イイエーイ**」を

iiYeah! : <https://iiyeah-tateru.jp/>

※2022年3月1日 プレスリリース

5. 事業計画及び成長可能性に関する事項(抜粋)

ITbookホールディングス グループ
2025年3月期中期目標

売上高

420億円



営業利益

17億円

グループスローガン

社会の課題に挑戦し

高い成長性・利益創出を目指す

5. 事業計画及び成長可能性に関する事項

中期経営計画の変更

- ✓ 新規事業投資からコア事業を中心とした投資にシフトし企業基盤の安定・拡大へ
- ✓ 財務基盤安定化と利益を拡大させるグループ体制構築
 - ①赤字子会社の統廃合・閉鎖
 - ②第三者割当増資および第3回新株予約権残存予約権の消却
 - ③シンジケートローンの組成

赤字子会社の統廃合・閉鎖に伴う準備・処理、事業再編後の計画見直しを実施

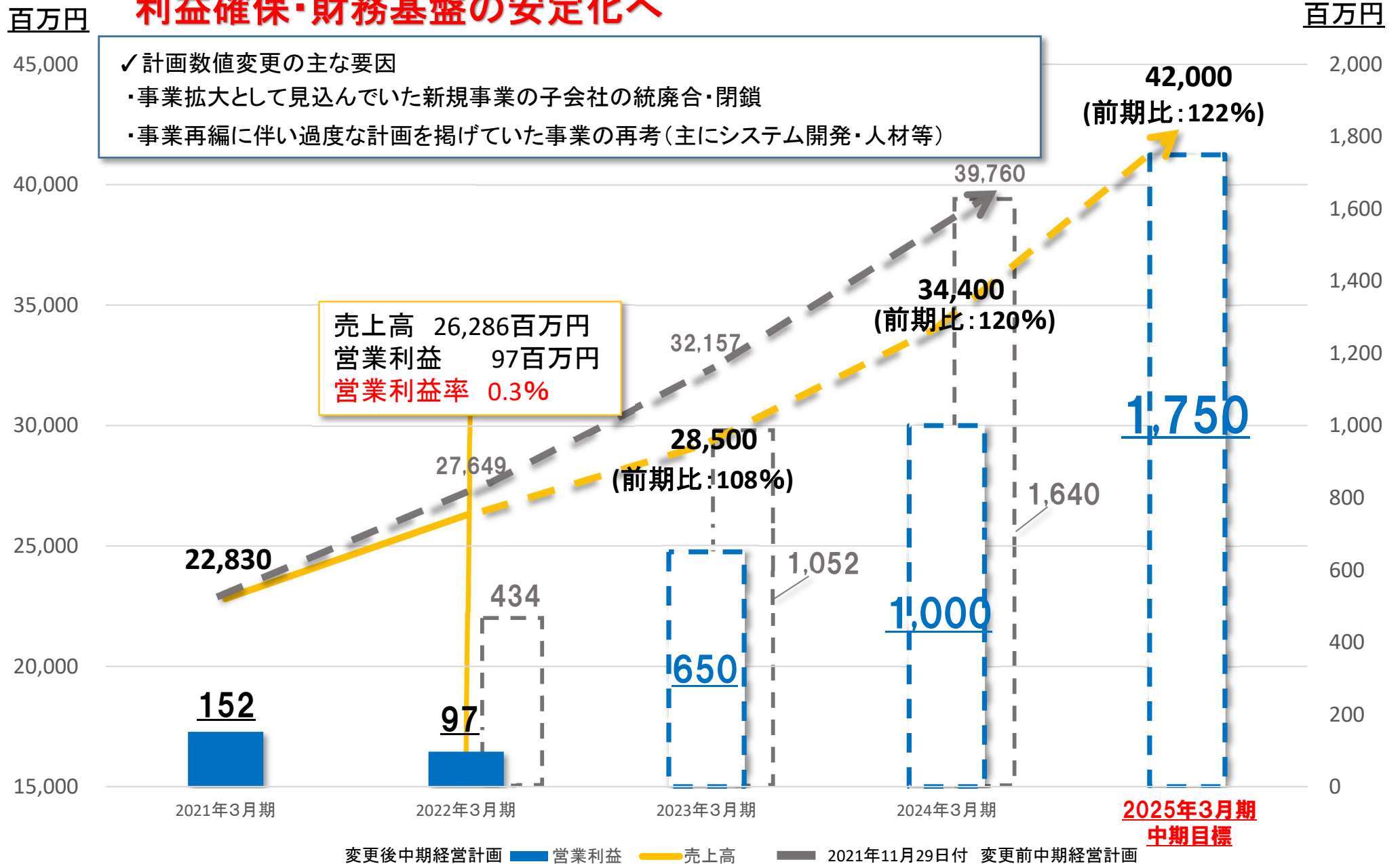
	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
売上高	32,157	39,760	—
営業利益	1,052	1,640	—
経常利益	—	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	—	—	—

	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
売上高	28,500	34,400	42,000
営業利益	650	1,000	1,750
経常利益	590	900	1,600
親会社株主に帰属する 当期純利益	370	500	1,000

5. 事業計画及び成長可能性に関する事項

利益確保・財務基盤の安定化へ

- ✓ 計画数値変更の主な要因
 - ・事業拡大として見込んでいた新規事業の子会社の統廃合・閉鎖
 - ・事業再編に伴い過度な計画を掲げていた事業の再考(主にシステム開発・人材等)



5. 事業計画及び成長可能性に関する事項

2022年5月27日付 変更後中期経営計画

グループ
全社

- ✓ AI・IoT技術の導入およびグループ管理部門の集約による業務効率化・共通間接費の大幅削減とコストカット委員会の運営強化
- ✓ グループ主要事業所、本社集約化による、固定費コストの大幅削減
- ✓ グループのインセンティブ制度や研修・福利厚生・人事評価等の整備を実施し働きやすさを向上→人材採用コストの削減
- ✓ 投融资委員会による事業の見直し・集約化の検討と実行、およびグループ資金の最大活用
- ✓ 新規事業を中心に赤字子会社の統合・閉鎖を行い利益の出る組織体制の構築

単位: 百万円		2022年3月期			2023年3月期		2024年3月期		2025年3月期	
		実績	計画	前年同期比	計画	前年同期比	計画	前年同期比		
コンサルティング事業	売上高	1,464	1,840	125.7%	2,170	117.9%	2,650	122.1%		
	営業利益	134	240	179.1%	350	145.8%	480	137.1%		
システム開発事業	売上高	3,246	3,650	112.4%	4,360	119.5%	5,150	118.1%		
	営業利益	△172	140	-	290	207.1%	400	137.9%		
人材事業	売上高	5,681	6,270	110.4%	6,890	109.9%	7,950	115.4%		
	営業利益	116	120	103.4%	270	225.0%	380	140.7%		
地盤調査改良事業	売上高	14,121	14,730	104.3%	18,170	123.4%	22,000	121.1%		
	営業利益	806	610	75.7%	690	113.1%	840	121.7%		
保証検査事業	売上高	308	340	110.4%	390	114.7%	420	107.7%		
	営業利益	77	40	51.9%	40	100.0%	50	125.0%		
建設テック事業	売上高	475	540	113.7%	800	148.1%	1,500	187.5%		
	営業利益	22	50	227.3%	180	360.0%	380	211.1%		
海外事業	売上高	531	610	114.9%	790	129.5%	1,200	151.9%		
	営業利益	21	40	190.5%	70	175.0%	100	142.9%		
その他事業	売上高	257	540	210.1%	860	159.3%	1,140	132.6%		
	営業利益	△358	△70	-	30	-	60	200.0%		
連結	売上高	26,285	28,500	108.4%	34,400	120.7%	42,000	122.1%		
	営業利益	97	650	670.1%	1,000	153.8%	1,750	175.0%		

※計画値につきましては、連結相殺後の算値を記載しております。

人材事業

- ✓ 拠点拡大
 - ・熊本営業強化・茨城への出店(アイニード)
 - ・福岡 or 愛知への出店(イスト)
- ✓ 売上重視から利益重視へ(コスト削減等)(NEXT)
- ✓ 管理部門や事業所集約による固定費削減

地盤調査改良事業

- ✓ 地盤調査改良
 - ・エリア拡大(北信越、南九州等)
 - ・地盤関連サービス強化(東名連結化)
- ✓ 不動産事業の強化(三愛ホーム連結化)
- ✓ 管理部門や事業所集約による固定費削減

その他事業

- ✓ ドローン事業関連のM&Aの実施(検討中)
- ✓ 貸出し事業の開始(新規)
- ✓ 生命保険等の保証事業の開始(新規)

5. 事業計画及び成長可能性に関する事項

セグメント別 中期経営計画 変更主要因

コンサルティング事業	<ul style="list-style-type: none">✓ 過度な売上目標・計画を掲げていたため、2022年3月期の業績を基に再策定✓ 当初予定していたコンサルティング人材の確保が進まず想定受注数を減少✓ Smart Tool、プログラミング言語の自動変換ツールの市場調査の結果を考慮
システム開発事業	<ul style="list-style-type: none">✓ 過度な売上目標・計画を掲げていたため、2022年3月期の業績を基に再策定 (ITbookテクノロジー)✓ 過度な人材採用の見直しを行い計画を見直す (ITbookテクノロジー)
人材事業	<ul style="list-style-type: none">✓ 過度な売上目標・計画を掲げていたため、2022年3月期の業績を基に再策定 (NEXT)✓ 利益確保を目的に、過度な人材採用、新規出店、増床の見直しを行い計画を見直す (NEXT)
地盤調査改良事業	<ul style="list-style-type: none">✓ M&Aを行った不動産事業(三愛ホーム)、地盤調査改良事業(東名)を考慮し再策定✓ 原材料の高騰による住宅市場へのリスクを考慮
保証検査事業	<ul style="list-style-type: none">✓ 地盤調査改良事業との内部取引を変更後の中期経営計画では相殺後を記載✓ 原材料の高騰による住宅市場へのリスクを考慮
建設テック事業	<ul style="list-style-type: none">✓ 原材料の高騰による住宅市場へのリスクを考慮✓ 地盤調査改良事業との内部取引を変更後の中期経営計画では相殺後を記載
海外事業	<ul style="list-style-type: none">✓ 2022年3月期におけるベトナムにおける新型コロナウイルス感染症の影響(商談・契約遅延)を考慮
その他事業	<ul style="list-style-type: none">✓ 新規事業を統合・閉鎖による再策定

5. 事業計画及び成長可能性に関する事項

中期目標(2025年3月期)達成の主要な成長戦略(ハイライト)①

事業セグメント	時期	目標達成のための施策
グループ全社	毎期	<ul style="list-style-type: none"> ✓サステナビリティやシナジーを生み出すM&Aの実施 ✓子会社集約による効率化とスピード感のある経営 ✓グループ管理部門の集約およびAI・IoT技術の導入による業務効率化 ✓売上重視→利益重視の経営
コンサルティング事業	毎期	<ul style="list-style-type: none"> ✓DX促進強化を図る(地方自治体・民間企業) →自治体DX推進、自治体システム標準化、ガバメントクラウドへの移行等の対応拡大(ITbook) ✓システム標準化、ガバメントクラウドへの移行等の対応拡大(ITbook)
	~2025年3月期	<ul style="list-style-type: none"> ✓体制強化(人材確保) ✓サービス提供エリア拡大・強化 →支店・サテライトオフィスの設置(みらい)
システム開発事業	毎期	<ul style="list-style-type: none"> ✓新商品の開発および拡販(ITbookテクノロジー)
	~2025年3月期	<ul style="list-style-type: none"> ✓新領域へ自社IoTサービスの海外展開を目指す(ASEAN市場)(ITbookテクノロジー) ✓体制強化(ニアショア・ラボ/SES事業拡大、人材育成、エリア拡大) →ニアショア 35名→100名 ラボ/SES事業 35名→70名(東京アプリケーションシステム) →群馬、長野エリアへのビジネスモデルの展開(東京アプリケーションシステム)
人材事業	~2025年3月期	<ul style="list-style-type: none"> ✓体制強化(拠点、派遣人員増強) →エンジニア採用の専門部隊を設置し効率的な人材調達を実施(NEXT) →派遣社員への教育強化、高付加価値な案件の受注 →福岡または愛知への拠点拡大および派遣人員の拡大(イスト) →熊本営業強化・茨城営業強化(アイニード) ✓顧客ニーズの深耕、提案営業強化

5. 事業計画及び成長可能性に関する事項

中期目標(2025年3月期)達成の主要な成長戦略(ハイライト)②

事業セグメント	時期	目標達成のための施策
地盤調査改良事業	毎期	<ul style="list-style-type: none"> ✓研究開発等(防災・新工法・IoT導入) ✓戸建住宅以外のサービス強化・設備投資(店舗・中低層マンション等)(サムシング) ✓不動産事業の強化を図る →埼玉県川越市を中心に営業強化を行うと共に東京都内へのエリア拡大を図る(GIR・三愛ホーム)
	~2025年 3月期	<ul style="list-style-type: none"> ✓体制強化(エリア拡大・自社班体制構築) →北信越エリアへの新規出店(サムシング) →南九州エリア・茨城県、栃木県における自社班体制の構築(サムシング) →ボーリング調査班を2班増設(アースプライム)
保証検査事業	毎期	<ul style="list-style-type: none"> ✓大口顧客の獲得 ✓サービス拡充(新商品開発、保証対象ドメインの拡充)
建設テック事業	~2025年 3月期	<ul style="list-style-type: none"> ✓関連業界(不動産業界、測量業界)へ新規参入 ✓先端技術開発への対応 →既存システムに新技術をアドオンし、新しい体験型販促ソリューションサービスを展開
海外事業	毎期	<ul style="list-style-type: none"> ✓市場優位性のある先端設備・工法・技術を導入 ✓多種多様な工事・特殊仕様への対応力を強化
	~2025年 3月期	<ul style="list-style-type: none"> ✓マーケット拡大(拠点拡大・協力会社・業務提携先拡大)
その他事業	~2025年 3月期	<ul style="list-style-type: none"> ✓金融事業、保険事業の強化 ✓M&A事業拡大化 ✓ドローン事業拡大 ✓貸出し事業

ご清聴ありがとうございました。

IR担当窓口

免責事項

本資料に記載されている計画、見通し、戦略は、作成時点において入手可能な情報に基づく将来に関する見通しであり、さまざまなリスクおよび不確実性が内在しています。実際の業績は経営環境の変動などにより、これら見通しと大きく異なる可能性があります。従いまして、将来の事業戦略・業績見通しに関する情報に全面的に依拠して、投資判断を決定することは避けるようお願いします。

ITbookホールディングス株式会社
管理本部
TEL: 03-6770-9970
Mail: ir@itbook-hd.co.jp

ICT技術・DXにより社会インフラの効率的、
効果的付加価値の向上及び、社会貢献を目指す。

