



Success
Holders

Investor Presentation

2023年3月期 第1四半期決算説明資料

2022.8.12

株式会社Success Holders

1

2023年3月期 第1四半期業績

予算進捗状況

2022年6月末にて事業譲渡となったメディア事業においては、引き続き新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響を受けながらも、ほぼ予算通りの進捗となりました。

テクノロジー事業においては、一部エンジニアの退職者が発生したことにより売上高が計画比低調な進捗となりましたが、一方で採用については予算以上の進捗で推移していることもあり、第2四半期以降でキャッチアップをしていく予定です。

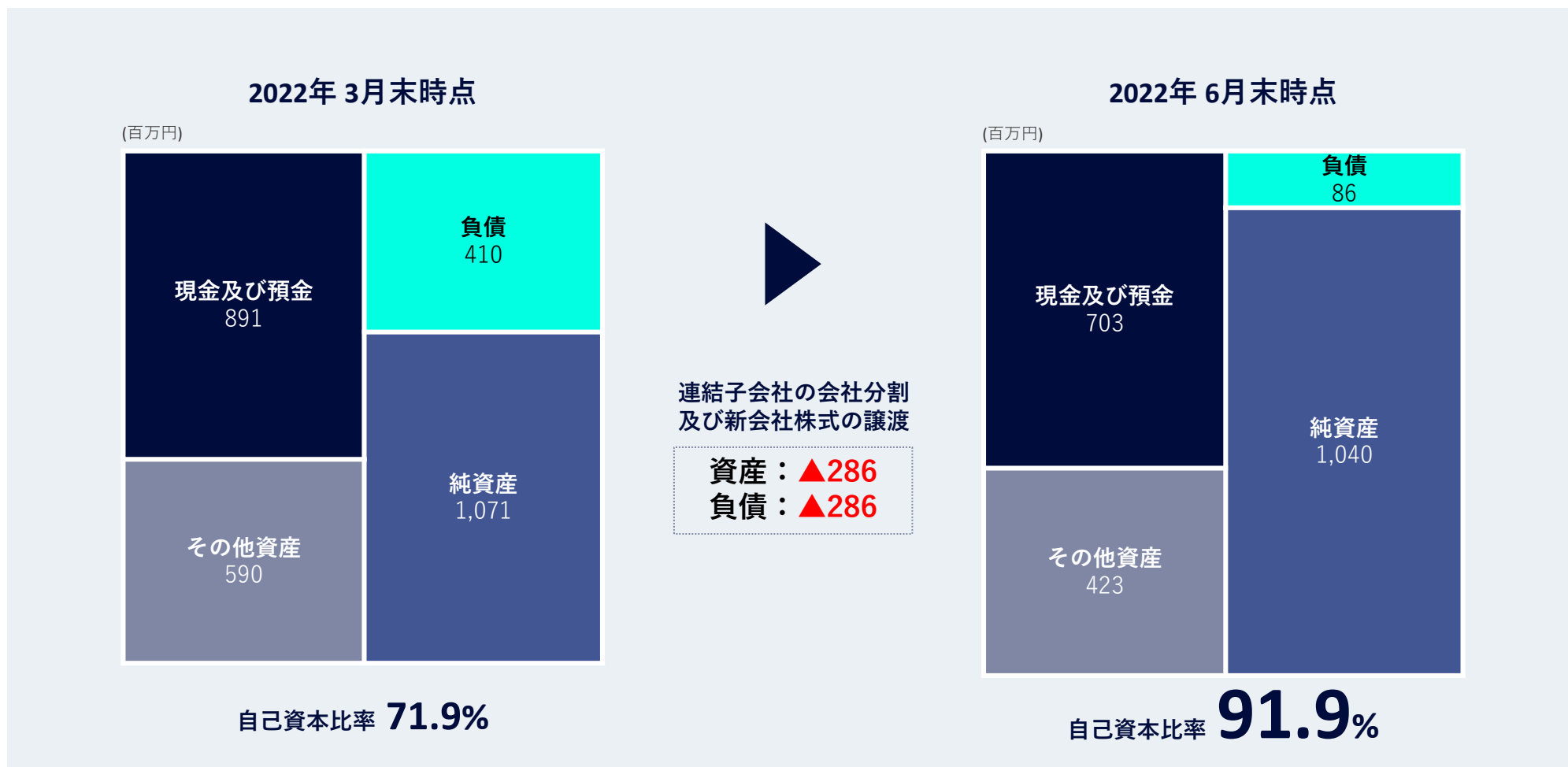
四半期純損失については、予算通り、メディア事業譲渡に伴う新設会社の株式売却益を取り込んだ結果、△29百万円となりました。

| | 2023年3月期 第1四半期 | 2023年3月期 年間予算 | 年間進捗率 |
|------------|-------------------|------------------|--------|
| 売上高 | 374 | 709 | 52.8% |
| テクノロジー事業 | 64 | 395 | 16.2% |
| メディア事業 | 310 | 314 | 98.7% |
| 営業損失 (△) | △130 | △445 | 29.2% |
| テクノロジー事業 | △42 | △172 | 24.4% |
| メディア事業 | △18 | △17 | 105.9% |
| 全社費用 | △70 | △255 | 27.5% |
| 経常損失 (△) | △128 | △457 | 28.0% |
| 四半期純損失 (△) | △29 | △366 | 7.9% |

四半期残高推移

連結子会社の会社分割及び新会社株式の譲渡に伴い、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。

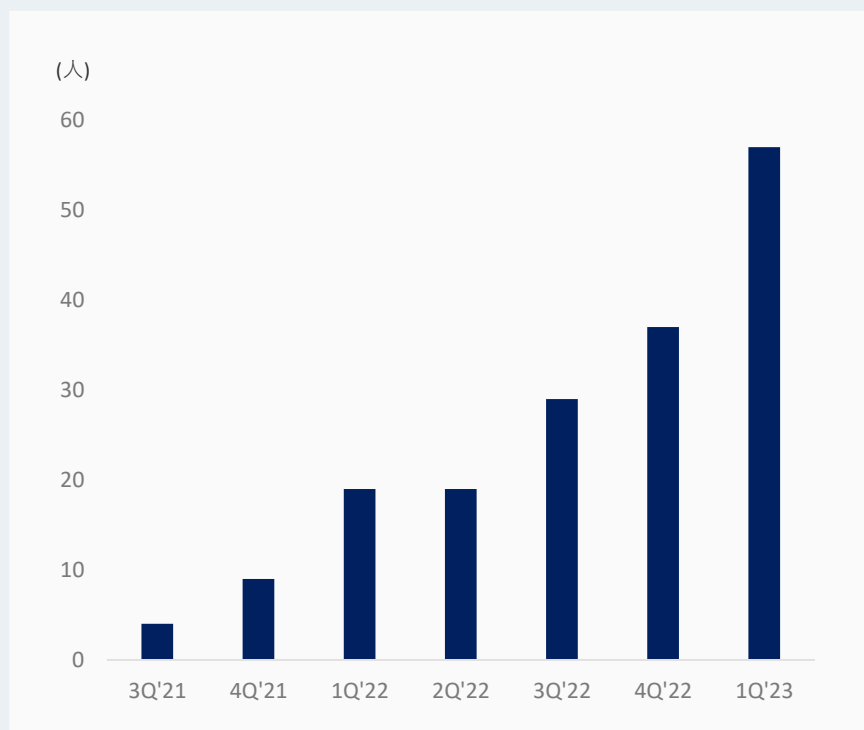
メディア事業譲渡による組織再編に伴い、負債の圧縮も継続しており、自己資本比率においては90%を超えた高い安定性を維持しています。



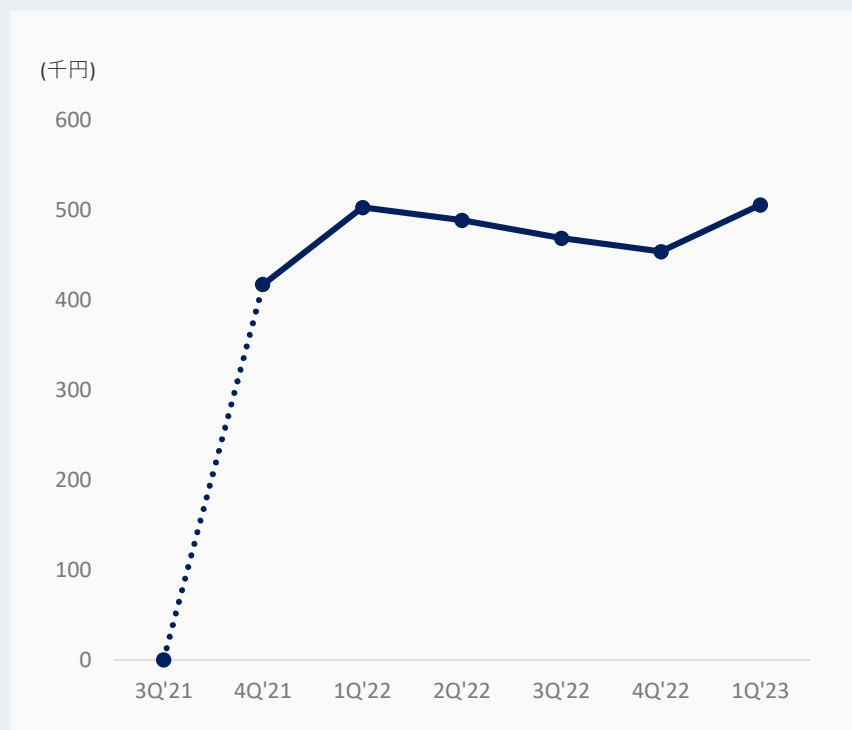
重要KPI推移

2023年3月期第一四半期においては、新卒採用者の入社や毎月5～10名程度の中途エンジニア採用により在籍エンジニア数は順調に増加。平均売上単価もエンジニアのスキルアップや新規営業開拓も奏功し拡大傾向にある。

在籍エンジニア数



平均売上単価



2

トピックス

メディア事業譲渡

Success Holdersの祖業であったメディア事業ですが、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ることに加え、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く、市場規模や成長性を考慮し、事業の選択と集中を決断いたしました。今後は経営効率を向上させテクノロジー事業による将来の飛躍的な成長を目指します。

フリーペーパー広告費*

3,545億円 (2008年)

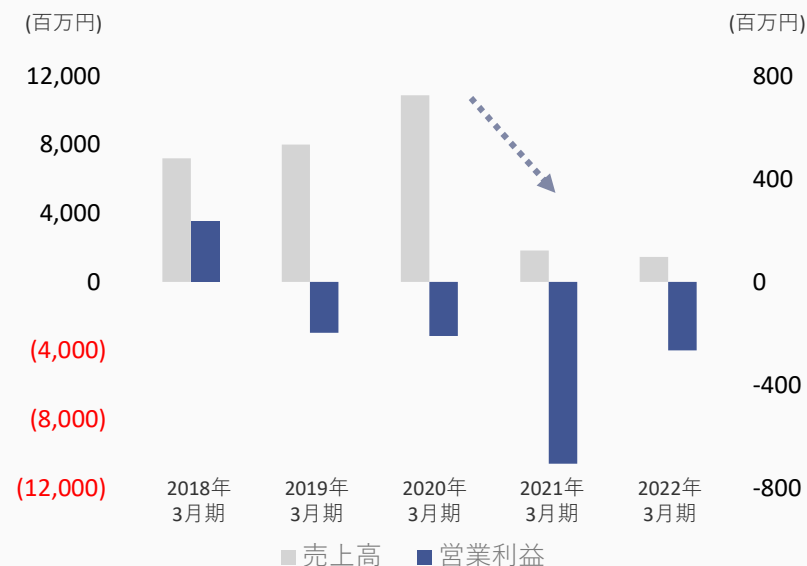


▲60%

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

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%*

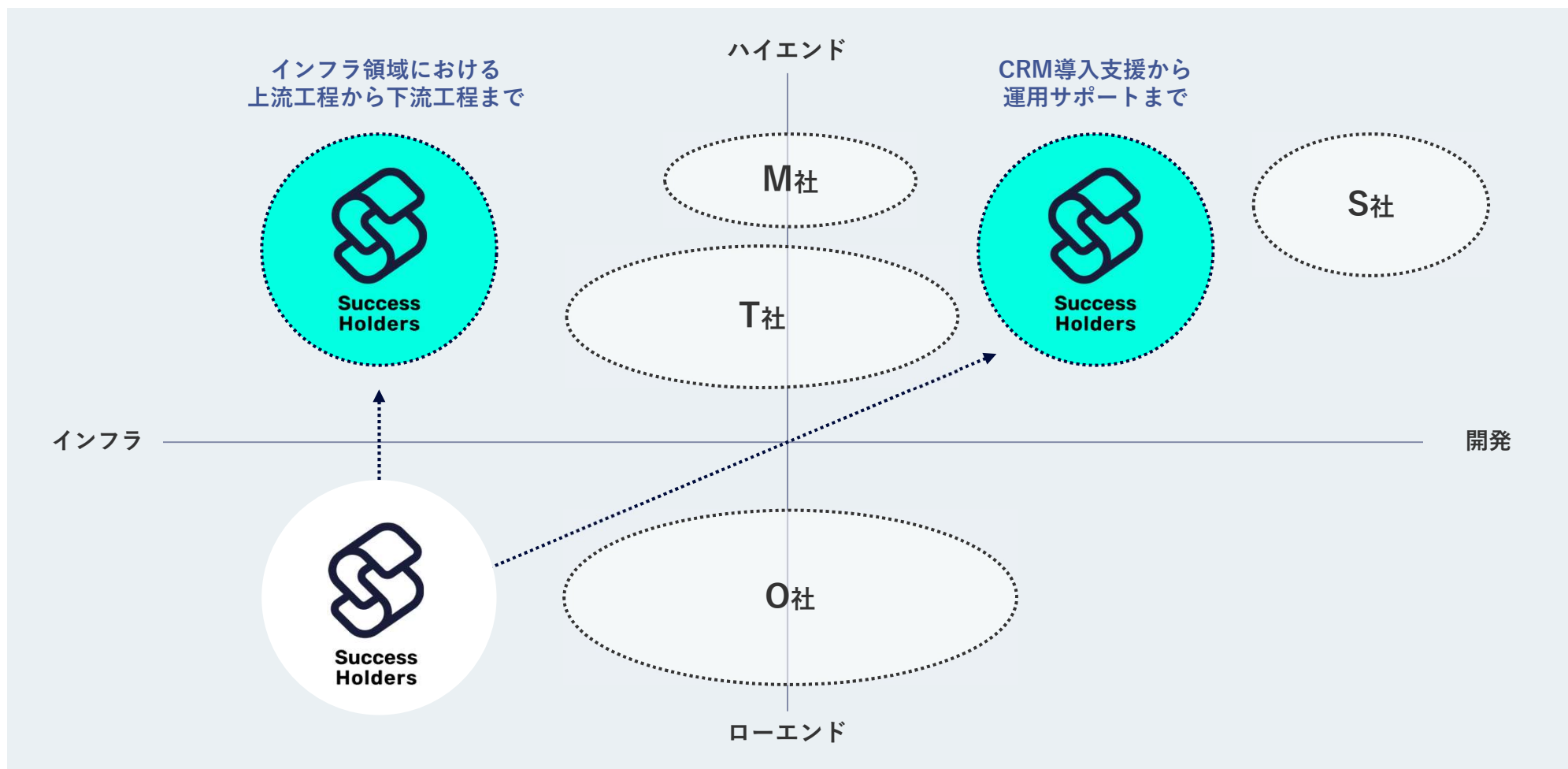
当期：2023年3月期

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


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。



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挺子に、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 | ◎ | ○ | △ | ◎ |

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。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。



お問い合わせ

03.5786.3800

本社

〒105-0003 東京都港区西新橋1-1-1 WeWork 日比谷 FORT TOWER
HIBIYAFORTTOWER WeWork 1-1-1 Nishishinbashi Minato-ku, Tokyo 105-0003, JAPAN

福岡事業所

〒810-0001 福岡県福岡市中央区天神四丁目6-28 天神ファーストビル