

事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社ヒューマンクリエーションホールディングス（7361）

2022年11月14日



1 会社概要・ビジネスモデル

2 市場動向

3 特徴と強み

4 成長戦略

5 業績予想・財務情報

6 リスク情報



1. 会社概要・ビジネスモデル



会社概要

商号	株式会社ヒューマンクリエーションホールディングス
事業内容	コンサルティング・システム受託開発事業及び、システムの開発・保守を行う技術者派遣事業
本社所在地	東京都千代田区霞が関三丁目2番1号 霞が関コモンゲート西館24階 (全国6都市で事業展開)
代表者	富永 邦昭 (代表取締役社長)
設立日	2016年10月3日 (創業1974年10月)
グループ売上高	5,803百万円 (2022年9月期)
資本金	194百万円
従業員数	連結ベース：921名 (2022年9月末時点、臨時雇用者数を含む)



沿革

- 1974年10月に、金融機関向けのハード販売・開発・保守を目的として設立。設立後まもなく派遣事業を開始・主力事業とし、長い社歴の中でシステム開発に係る実績・業界知見を蓄積
- 現マネジメント体制へ移行後、M&Aも積極的に活用し成長が加速



グループ概要

株式会社
ヒューマンクリエーションホールディングス
— 純粋持株会社 —



2. 市場動向

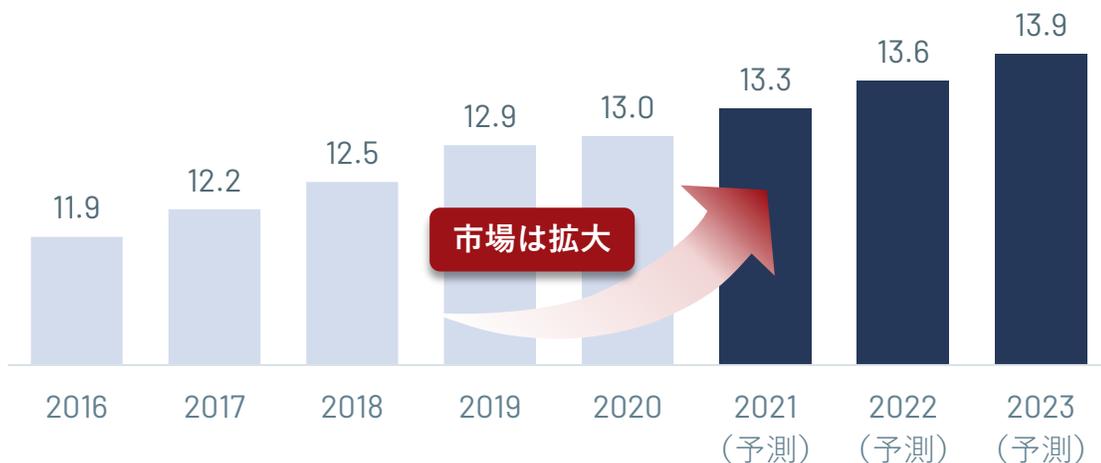


DX（デジタルトランスフォーメーション）の急速な進展に伴う市場機会

- 新型コロナウイルス感染拡大の影響により一時的な減少は見込まれるものの、DX進展やAI/IoT普及に伴い国内IT投資の市場規模は今後も堅調に推移
- 一方でIT人材の不足も続いており、強い需要に如何に対応していくかが業界の課題

国内企業のIT投資額推移

(兆円)



IT人材需給推移

(千人)



- 国内企業のIT投資額は2023年には13.9兆円、IT人材の不足人数は2030年には2020年比で約1.5倍となる見通し
- 新型コロナウイルスの感染拡大によりテレワークへのシフトが本格化。経産省によるDX推進、菅内閣によるデジタル庁新設、2025年問題もIT需要の拡大に拍車をかけ、エンジニアの供給不足数は今後も増加
⇒ **エンジニアの教育・派遣、SES*1等によるIT人材サービス拡充が必要**

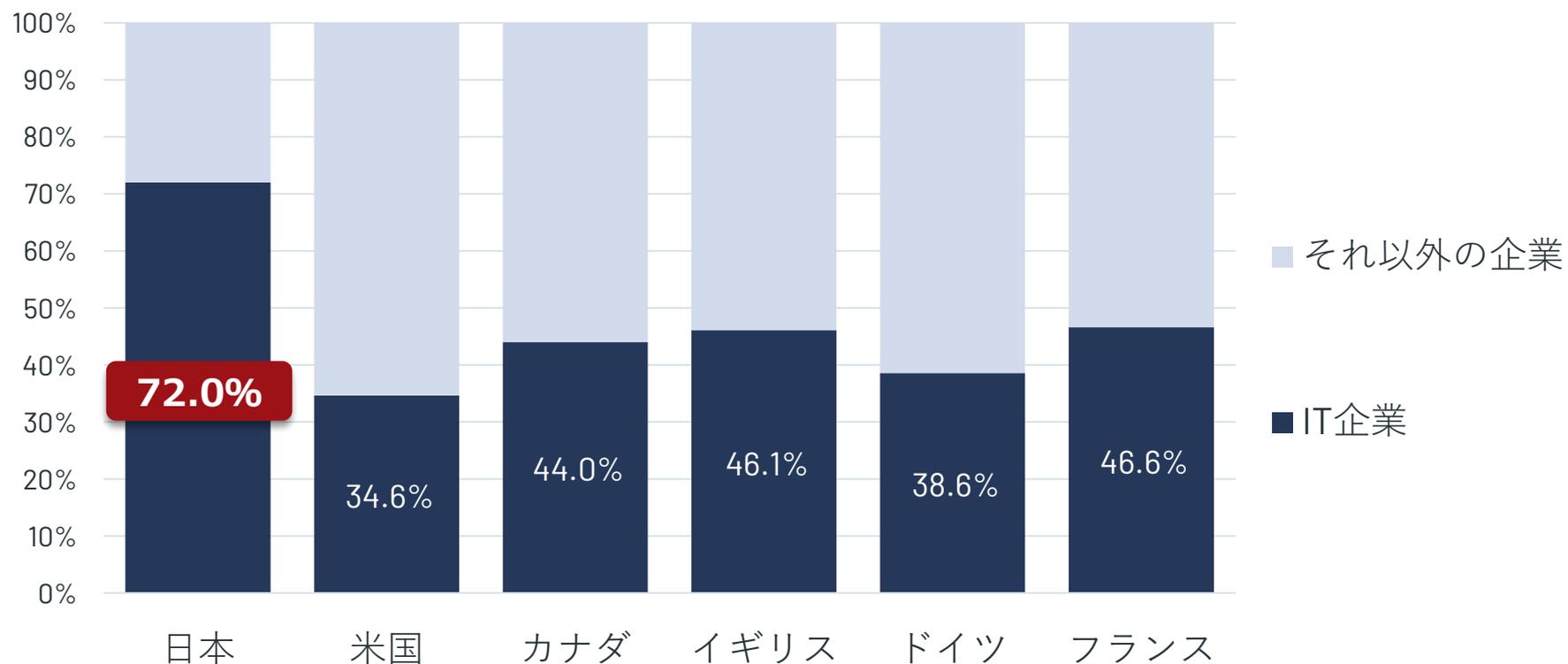
*1: System Engineering Service の略。顧客先に、技術的な支援を行うサービス



日本におけるDX推進の主たる担い手は当社のようなIT企業

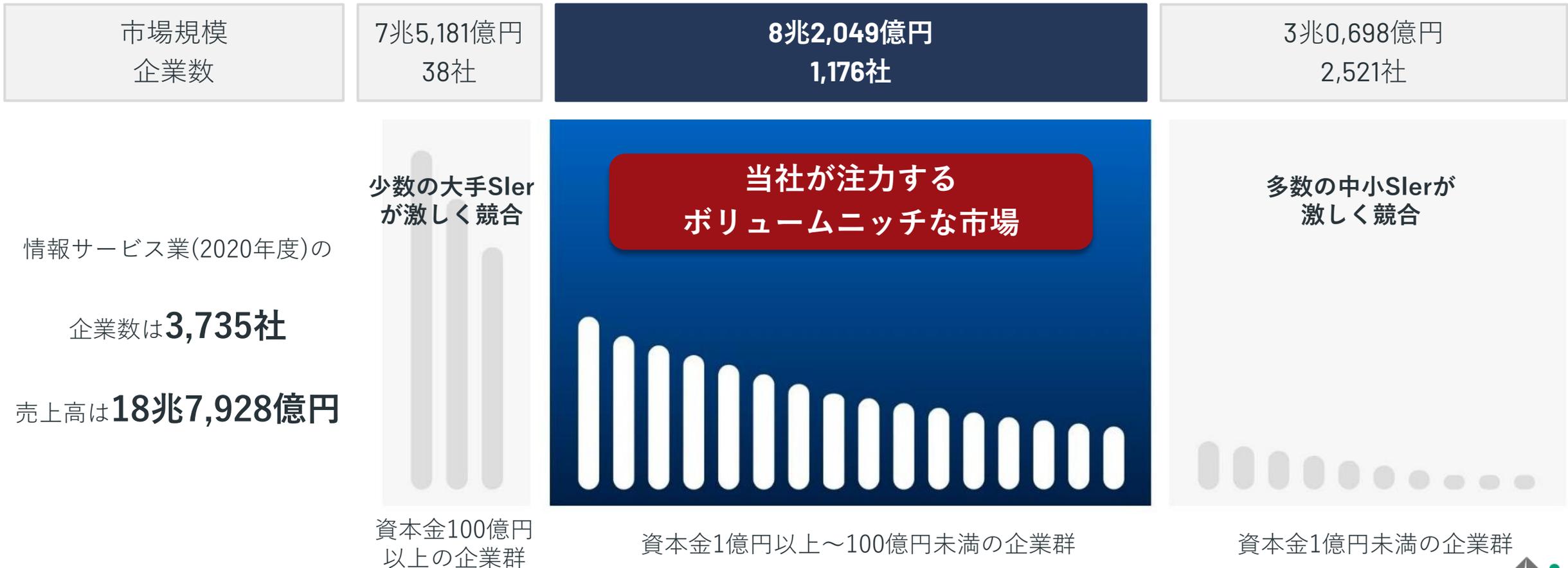
- 日本企業は、「2025年の崖」に向けレガシーシステム（旧来型のシステム）の刷新が急務だが、日本市場は人材の流動性が低く、DX推進するIT人材を容易に雇用できない
- すでに優秀なIT人財を多く抱える当社のようなIT企業のマーケットオポチュニティは、今後、益々増大

情報処理・通信に携わる人材の所属先



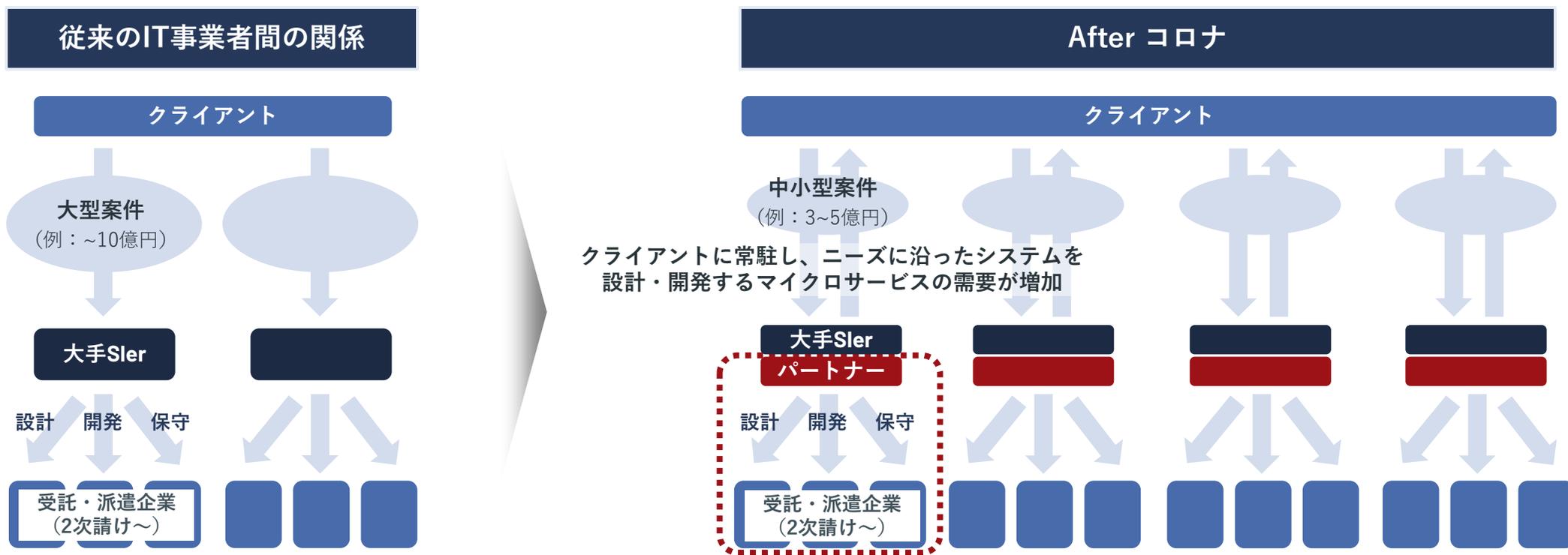
IT産業にはボリュームニッチな市場が存在

- 大手Slerが積極的に参入しない中小規模の受託案件は、需要がありながら、対応企業が少ないボリュームニッチな市場であり、当社にとっての注力領域



業界トレンドの変化： 既存の大手SIerを頂点とした下請け構造の限界

- 新型コロナウイルス感染拡大以降、クライアントのニーズ多様化やシステム開発予算縮小に伴って案件が細分化し、大手SIer*1だけでは単価・人材の面から対応しきれないケースが増加



案件獲得段階から機動的に協力しつつ、開発工程にも人材を供給できるIT派遣会社は、大手SIerに対し大きな安心感を与えることが可能
⇒大手SIerの「パートナー」として機動的に対応しソフトウェア開発をサポートできるビジネスモデルが、IT業界において必要とされる傾向

*1: System Integratorの略。システムインテグレーションを行う企業。情報システムの企画から運用まで必要なサービスを協力会社等を活用しながら提供している企業



3. 特徴と強み



成長を実現するグループ経営陣 (1/2)



株式会社ヒューマンクリエーションホールディングス
代表取締役社長

富永 邦昭

Kuniaki Tominaga

■(株)ポーラ、(株)ポーラ・オルビスホールディングスに在籍

- 経営企画部門管理職時代、グループ9ブランド中6ブランド（海外企業2社を含む）を、買収・JV設立・外部招聘・新設等多様な経営手法を駆使し、1,500⇒2,000億円企業への成長を実現
- ポーラ・オルビスホールディングス総合企画室にて、M&A、子会社業績管理・指導を手掛け、同社のIPOを実現
- グループ横断の人財育成の仕組み、プロセスマネジメントを立案主導し、HR分野での知見を確立・貢献
- 海外事業CSO・海外事業部長として海外子会社6社を統括。2年で14億円の利益を創出

■ 2016年11月当社入社、代表取締役社長就任



成長を実現するグループ経営陣（2/2）

株式会社ヒューマンクリエーションホールディングス



常務取締役

下田 昌孝

■ 経営コンサルティング会社在籍時に当社グループの前身である(株)バンキング・システムズの税務業務等に従事。その業務遂行能力を買われ(株)バンキング・システムズへ入社し、翌年には当社取締役に就任。税務財務業務全般はもとより、数多くの人財を見てきた経験からなる人財マネジメントをグループ全社にわたって遂行

■ 2017年5月当社入社

■ 2020年4月常務取締役

■ 税理士



取締役 管理本部長

河邊 貴善

■ (株)ポーラ、(株)ポーラ・オルビスホールディングス在職中、財務エキスパートとして経理・子会社監査を担当。海外子会社6社を含む管理体制の整備・強化を主導し、子会社経営管理も実践。経理・財務部門における豊富な経験と見識を有しており、当社グループの管理部門統括者として管理体制の構築・強化を推進

■ 2017年5月当社入社

■ 2020年4月取締役管理本部長

■ 中小企業診断士



取締役 経営企画本部長

音吉 元樹

■ 外資系コンサルティングファームの事業再生部門・クロスボーダーM&A部門、総合商社のビジネスコンサルティング部門等を経験。国内企業の事業再生、日系企業による海外企業の買収やPMI（M&A後の統合）等のプロジェクトにおいて、経営戦略の策定、アクションプランの策定・実行支援等を多数手掛ける

■ 2021年 5月 当社入社

■ 2021年10月 HMB代表取締役（兼務）

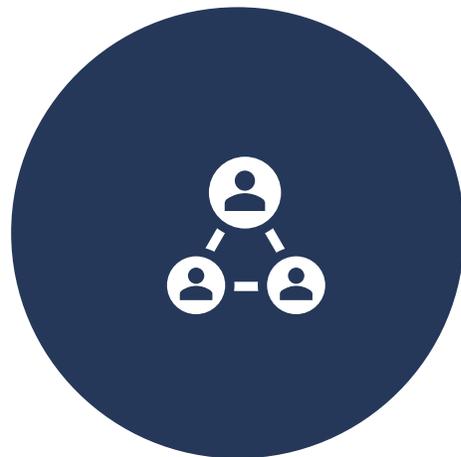
■ 2021年12月 取締役経営企画本部長





信頼の体制で答えを創造

- 品質を担保するために、100%正社員で対応する体制を構築（※一部BPO案件等を除く）
- コンサル・企画提案から開発・保守運営で答えを創造



受託と派遣の2本柱で最適な答えを柔軟に提供

- 課題に応じて、受託チームを組成、もしくは、人材派遣へと切り替えを柔軟に対応
- これにより高い稼働率と利益確保にもつながる



ボリュームニッチな市場で積極的に答えを創造

- 大手SIerが積極的に対応しない中小規模の受託案件は、需要がありながら、対応企業が少ない市場
- その市場で優位性を確立し、課題解決のノウハウを蓄積し、企業成長を促進



システム開発の各工程に派遣可能なエンジニア集団

- グループ内で、コンサルから保守運用までシステム開発全工程に必要なエンジニアを保有
- 上流から下流まで、それぞれ各工程に対して人財提供が可能

コンサルティング



代表取締役社長

猪俣 俊平

■(株)NTTデータスミス・(株)NTTデータイン
トラマートに在籍

システム開発部門長・コンサルティング部門
長を歴任。ソリューション創出案件、BPM・
RPA分野を中心に、三井ホーム・IHI・日立物
流等の案件創出を実現

■2019年8月ACF創設メンバーとして入社

■2020年4月ACF代表取締役社長

大木 将利

■(株)NTTデータイントラマートに在籍

パッケージベンダ向けアーキテクト領域・
ユーザーへの要件整理等150件以上のコンサル
案件を受託。コンサルティング部門長時
代には、200件/年のコンサルティング案件
に参画

■2019年8月ACF入社、

■2020年4月取締役イノベーションコンサル
ティング本部長



代表取締役社長

野田 恭央

■(株)NTTデータシステムズ(現(株)NTTデー
タビジネスシステムズ)を経て、(株)アクセ
ンチュアに在籍

コンサルティング部隊に在籍し、テクノロ
ジーコンサルタントとして事業会社のIT化
戦略検討・企画立案・導入支援などを実施

■2019年10月ACF入社

■2021年10月CLS代表取締役社長

中田 竜生

■1997年11月(株)算法設計(現(株)シー・エル・
エス前身会社)入社

官公庁入札案件・官庁系業務システム・製造
系プライム案件等多数の案件にPMとして参
画。また、総務省・農林中央信金、北海道製
罐関東・インドネシア工場、等導入支援・開
発PM実績多数。システム開発部長として部
門損益管理及び新規開拓にも従事

■2017年10月CLSシステム開発本部長 執行役

■2020年4月CLS取締役

開発



取締役事業主担当

三浦 久宜

■(株)ジェイテックに在籍

技術者派遣におけるソリューション提案・
営業・新規開拓に従事し、東日本地域を管
轄。トヨタ自動車北海道・東日本、本田技
研、東京エレクトロン、住友重機機械工業
等の多様な業種の開拓を実現し、エンジ
アの選択肢を飛躍的に拡大

■2016年8月BKS社入社

■2019年10月取締役事業主担当

影山 寛人

■2005年4月(株)バンキング・システムズ入社

三菱東京UFJ銀行・国土交通省・SONY等に
向けた多数のワークフローシステム開発にP
Mとして参画。直近では、東急電鉄・ANA等
数千万円規模のPMを平行して担当、グル
ープ技術者の技術力向上にも貢献

■2020年4月BKS執行役員技術主担当

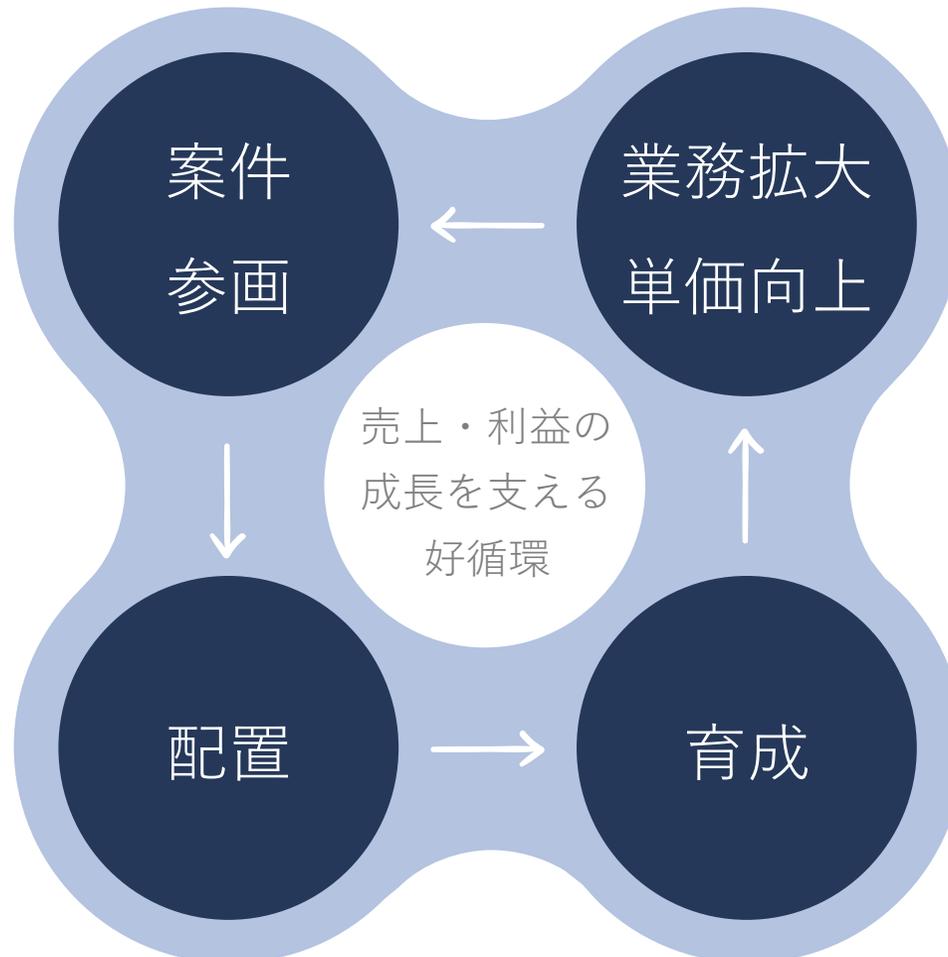
■2020年12月取締役技術主担当

案件参画を通じた人財の教育効果・単価向上・受注拡大の好循環

- 独自のグループ体制により、案件を通じた人財の技術力を底上げ・それに伴う契約単価向上が可能。案件参画と教育効果の好循環によって成長を促進

- 上流工程より案件に参加
- 優秀な社内エンジニア増加により優良案件獲得数増加

- エンジニアの効率配置/教育体制と質の同時確保
- 全国6都市の営業拠点を活かし、フレキシブルにエンジニアをアサイン
- 経験値の低いエンジニアを、上流エンジニアと一緒により上の工程に派遣できる人財育成体制



- 各エンジニアの業務範囲拡大による量と質の拡大とそれによる単価向上
- エンジニアのスキルアップにより上流工程に対応可能なエンジニアが増加

- 独自の教育プログラム「スキルアッププロジェクト」を保有。初級・中級・上級編に分かれており、スキマ時間での学習が可能。専任トレーナーを個々人に就けることで学習効率を向上

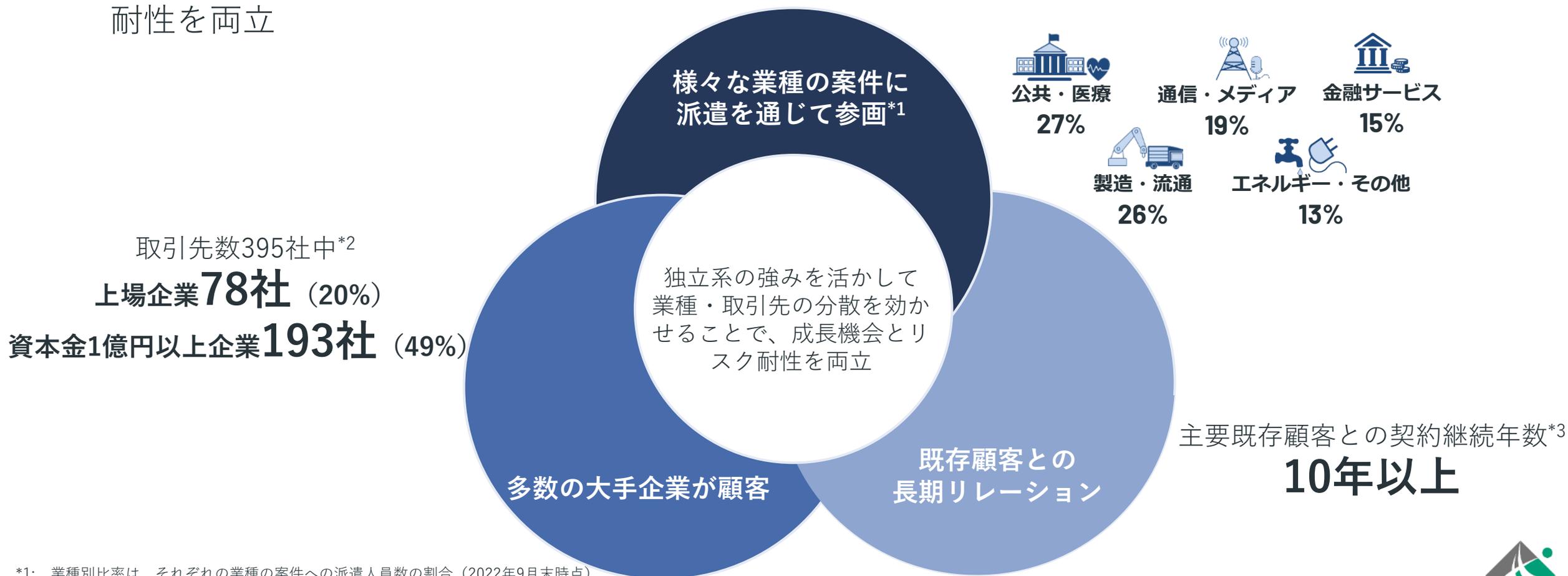
- より上流の工程に挑戦したエンジニアは、システム開発の流れを俯瞰して経験でき、自身のスキルアップにもつながる

- 各種研修や、研究会・勉強会など、マネジメントや最新技術を研究する機会も提供



特定の業界・取引先に依存せず、環境変化にも強い体制

- 信頼に基づく既存顧客との長年の取引実績と多くの大手企業を顧客に持つことで、事業基盤の高い安定性を堅持
- 独立系の強みを活かし、特定の業界・業種に依存しないことで、成長機会と経済環境変化への耐性を両立



*1: 業種別比率は、それぞれの業種の案件への派遣人員数の割合 (2022年9月末時点)

*2: 2021/9期から2022/9期の間の取引先数

*3: 2020/9期のBKS及びCLSの主要取引先上位5位の契約継続年数

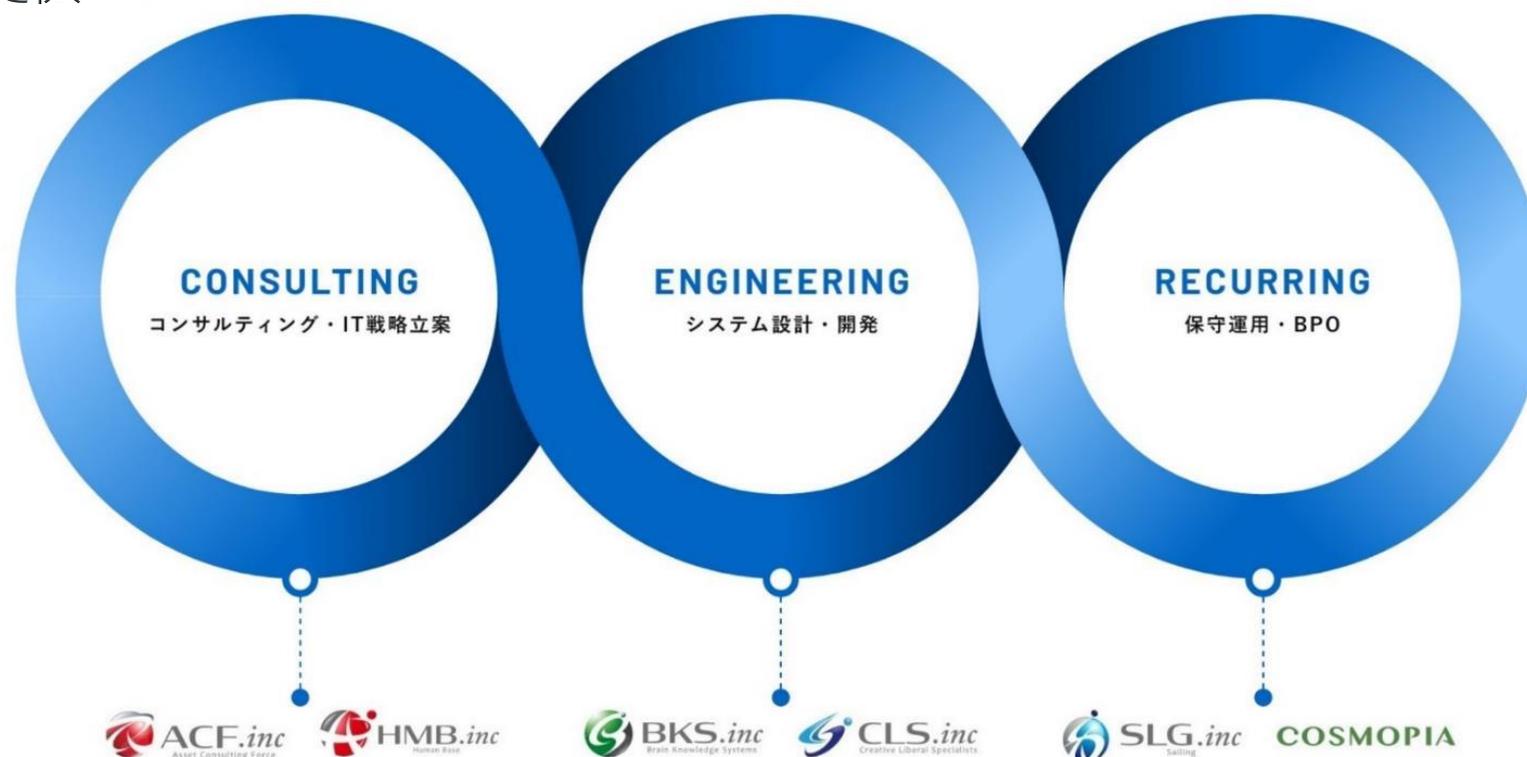


4. 成長戦略



ビジネスモデルの特徴

- コンサルティング・受託開発、ITエンジニア派遣の『2本柱』で展開し、高い利益率と稼働率を享受
- 最上流コンサルティングから最終工程の保守運用まで、『一気通貫』で対応し、高品質なサービスを提供



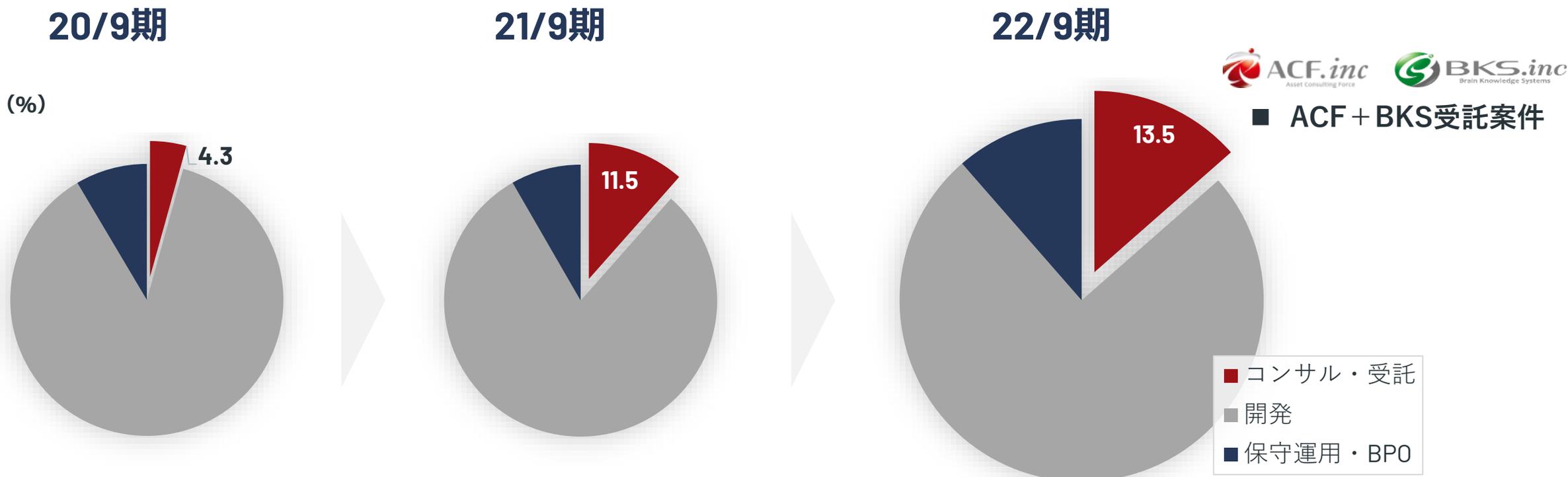
⇒ 2021年10月にヒューマンベース、2022年4月にコスモピアがグループ入りし、『一気通貫』体制を更に強化



コンサルティング・受託分野は、全社売上の13.5%を占めるまで順調に拡大

- グループ売上が拡大する中においても、「コンサルティング・受託」の伸びが顕著
- 2022年4月1日付で実施したコスモピアのM&Aにより、「保守運用・BPO」も請負型のビジネスが拡大中

コンサルティング・受託分野の全社売上に対する割合



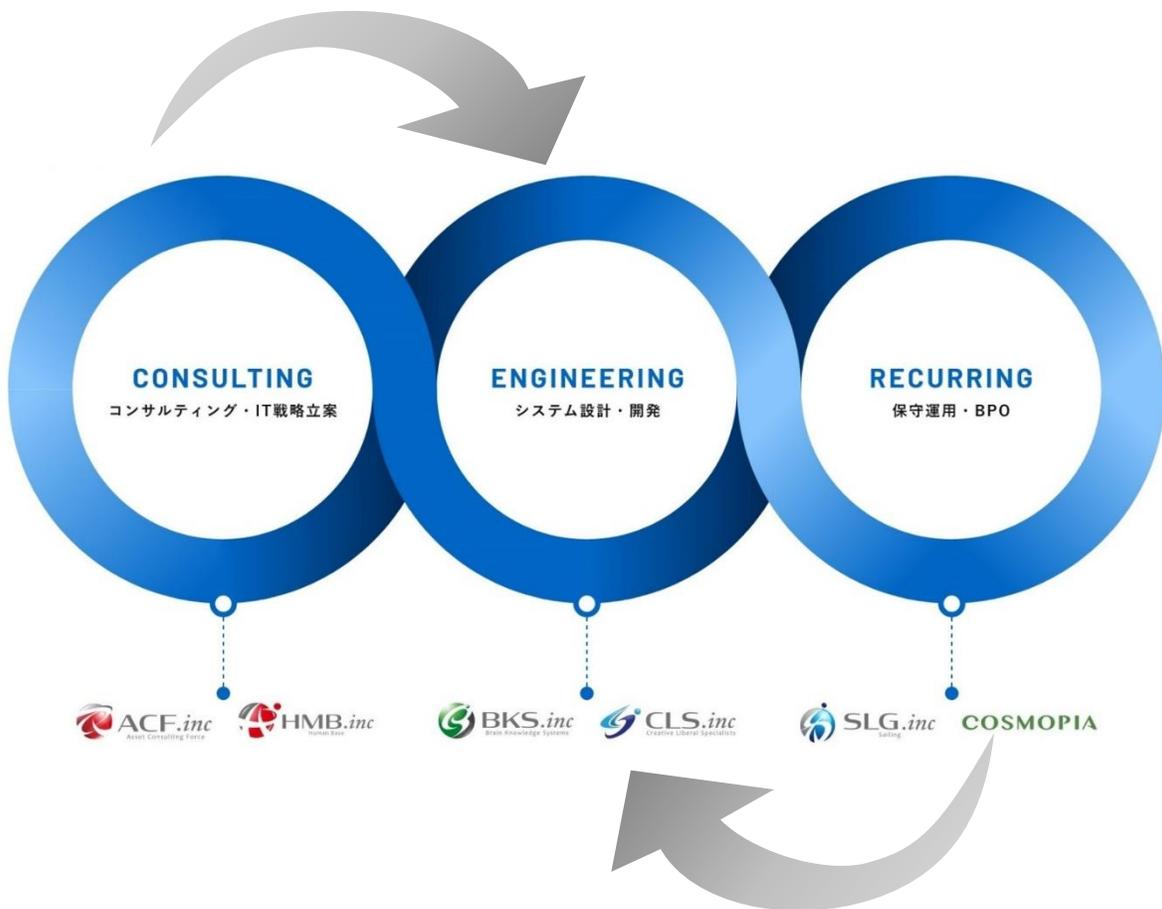
注： ACF売上及びBKS受託案件の合計を、事業子会社の売上高の単純合算で除した割合



グループシナジーを発揮し、中心戦略『大型受託案件の獲得・拡大』に注力

大型受託案件の獲得・拡大

(前回の開示以降、着実に進捗)



「二周目開発」のニーズ発掘

(コスモピアのグループ入りにより強化)

受託案件の事例① ACF.inc

- 金融機関向けプラットフォーム提供を目的として、NTTデータ社との業務提携を実施 (4/11公表)
- 「コネクトフォースTM」を基盤製品として、NTTデータ社との間で共同開発を行っているサービスが、複数の自治体とのオンライン窓口実証実験を開始 (4/28公表)
- ヘキサベース社との共同事業を開始、順調に進行中
- 既存プロジェクト (大手生保・大手通信等) は、フェーズ3に到達。順調に進行中

受託案件の事例② BKS.inc

- 政府系インフラ事業会社の基幹システム開発における設計工程を受託、予定通りに納品完了
- 開発・製造以降工程も受託契約を締結。当社グループ過去最大・数億円規模の大型プロジェクトとなる
⇒ 順調に進捗、追加発注も受領



「マーケティング×機動力×エンジニアスキル」を活用したグループ体制

- グループ内でコンサルから保守運用まで一気通貫で対応できる独自の体制を構築
- マーケティング・機動力・エンジニアスキルを生かし、大手Slerの案件獲得から開発実行までフレキシブルにサポート可能なIT人財企業としてのポジションの確立を目指す



- 大手Slerとともに上流工程を担当
- エンジニアバックグラウンドではない経営陣を筆頭に、顧客の声を製品化に活かす高いコンサルティング能力、案件獲得に活かす高いマーケティング能力が強み

- グループ全体で上流工程から下流工程までフレキシブルに対応可能
- 顧客ニーズに沿ったスピード感ある対応が可能

- グループ内に保有する豊富なエンジニア人財を活用し、開発実行を支援

- NTTデータ社と上流工程を担当。クライアントに寄り添い、エンドユーザーである女性の営業員が「使いやすい」システムの構築を提案

- コンペ時に、グループ内エンジニアを動員してデモ機を作成

- デモ機含め、自社内で一気通貫体制で質の高いシステムを開発

事例

クライアント：国内最大級の生命保険会社A
案件概要：デジタル営業ツールの開発
コンペ概要：大手Sler連合等とのコンペ
最終落札者：最大手Sler
HCHは「パートナー」として
参画、共同で案件を獲得



グループ内の全国拠点を活用した受注力・収益力の向上

- 主力とする派遣以外にも、首都圏のPM/PLクラスを中心とするチームが案件を獲得し、準委任契約で担当
- 開発工程以降については請負契約にて実施し、グループ内の地方拠点のエンジニアも活用することで、グループ全体の受注力・収益力の向上を目指す

高収益性・高稼働率を目指すグループ体制・人員構成

- 1** 首都圏のPM/PLクラスを中心とするチームが、リスクが高い要件定義までを準委任契約で担当
- 2** 要件定義がされてリスクが極小化した段階・開発工程以降については、請負契約にて実施し、グループ内の地方拠点のエンジニアも活用。
(首都圏比コスト*1：PM/PL 84.0%、SE 85.3%、PG 86.6%)
全国の稼働状況を見ながら適宜適切にエンジニアをアサインすることで受注力・収益力の向上を目指す

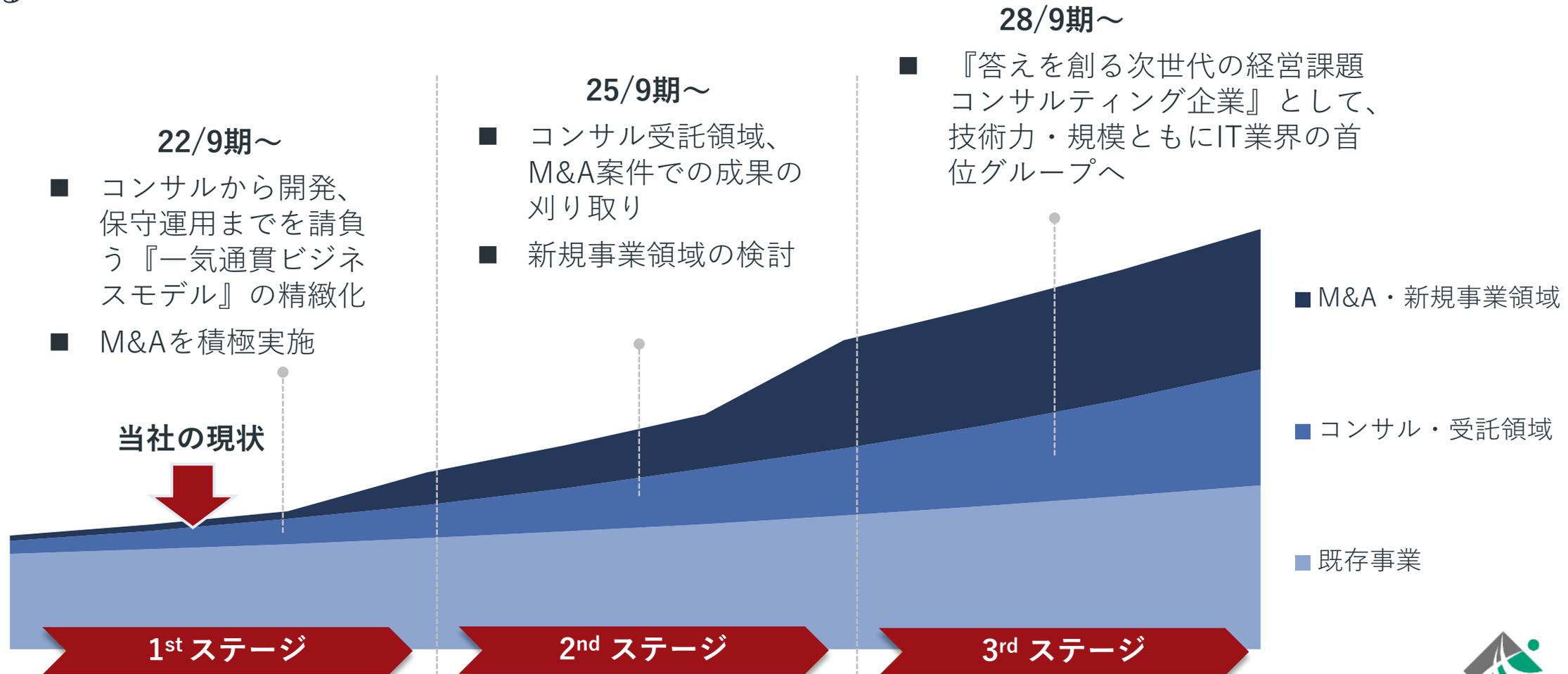


⇒ 全国拠点を活用することで過去最大の受託案件へも適切に対応し、設計工程を納品。開発・製造工程も順調に進捗中



『答えを創る次世代の経営課題コンサルティング企業』へ向けて ～中長期ビジョン～

- オーガニック成長、M&Aを駆使し、コンサル・開発・保守運用までを自社グループ内で完結できる「一気通貫」ビジネスモデルを精緻化し、経営課題コンサルティング企業へ成長する



今後の投資計画（1/2）

- 東証マザーズ（現東証グロース）への新規上場による資金調達を踏まえ、3年間でエンジニアの採用費やその後の人件費に投資・充当

IPOによる調達資金の配分計画と進捗

23/9期 見通し	28百万円
22/9期 実績	28百万円
21/9期 実績	28百万円

資金使途

①人材採用費

今後の事業拡大に伴うプロジェクトマネージャー、プロジェクトリーダー等の確保、経験豊富なエンジニア等の確保を積極的に進めるための費用

②エンジニアの人件費

エンジニア等の積極的な確保に伴う人件費の増加分

<参考>

差異（実績-計画）

22/9期 計画	28百万円	-
21/9期 計画	28百万円	-

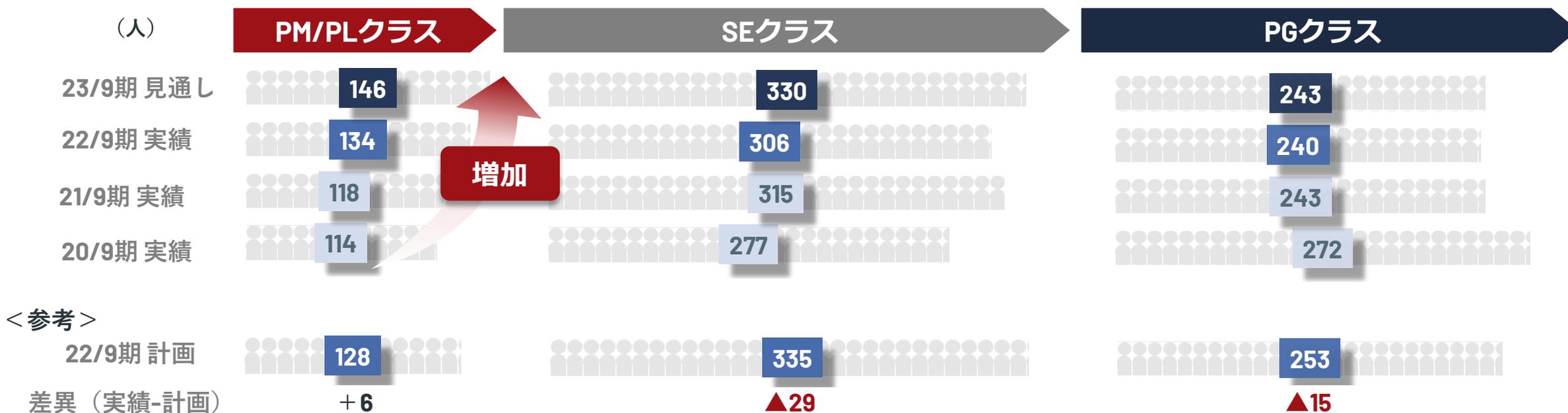
⇒ IPOによる調達資金は、21/9期・22/9期ともにエンジニアの採用関連費用の一部として計画どおりに充当



今後の投資計画（2/2）

- 東証マザーズ（現東証グロース）への新規上場による資金調達を踏まえ、3年間でエンジニアの採用費やその後の人件費に投資・充当

エンジニア採用計画と進捗



⇒ PM/PLクラスについては、SEからPM/PLへ順調にステップアップした人財が相当数発生し、計画を超過
 ⇒ SE・PGクラスでは、採用環境の激化やIT未経験人財の早期離職等の影響もあり、人数としては前年並みを確保したものの、計画対比では未達となった



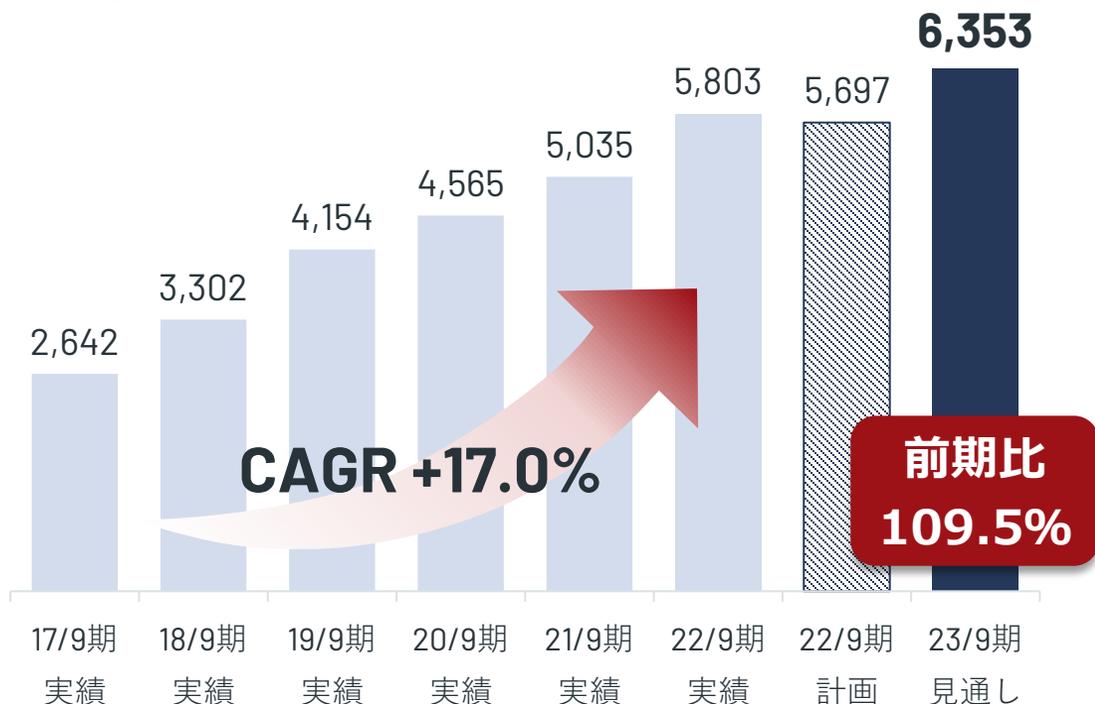
5. 業績予想・財務情報



今期の業績、及び来期の見通し

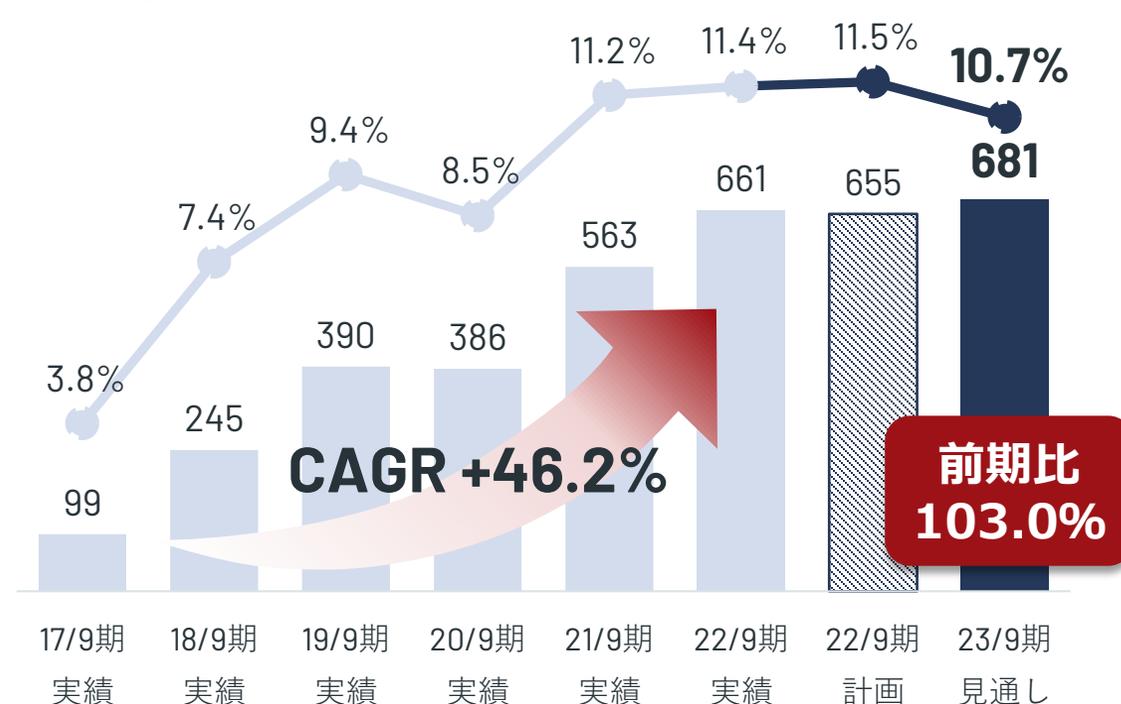
売上高

(百万円)



EBITDA

(百万円)



⇒ 22/9期実績は、過去最大の受託案件による貢献もあり、売上高・EBITDAともに計画を達成

⇒ 23/9期見通しは、現段階で確定に至っていない受託案件等を見通しに含めず、また増益基調の範囲内で人的資本投資を行うことから、売上と比較して利益面の成長は堅実な数値を想定



業績推移

売上高



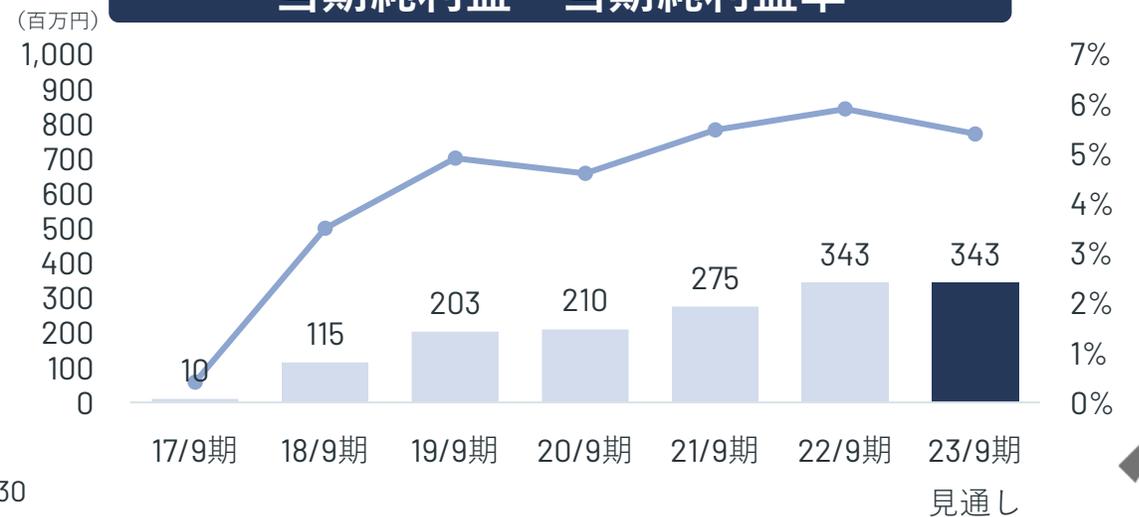
営業利益・営業利益率



経常利益・経常利益率



当期純利益・当期純利益率



財務実績

連結貸借対照表 (22/9期)

(千円)

流動資産	1,588,313	買掛金	21,036
現預金	672,863	短期借入金	235,156
売掛金	643,460	長期借入金	310,855
契約資産	203,953	未払金	364,822
		未払法人税等	157,060
		未払消費税等	131,641
固定資産	947,409	賞与引当金	125,725
有形固定資産	58,271	負債合計	1,619,963
無形固定資産	650,981	資本金	193,661
のれん	640,512	資本剰余金	103,661
投資その他の資産	238,156	利益剰余金	1,015,991
		自己株式	-405,641
		新株予約権	8,087
		純資産合計	915,759
資産合計	2,535,722	負債・純資産合計	2,535,722

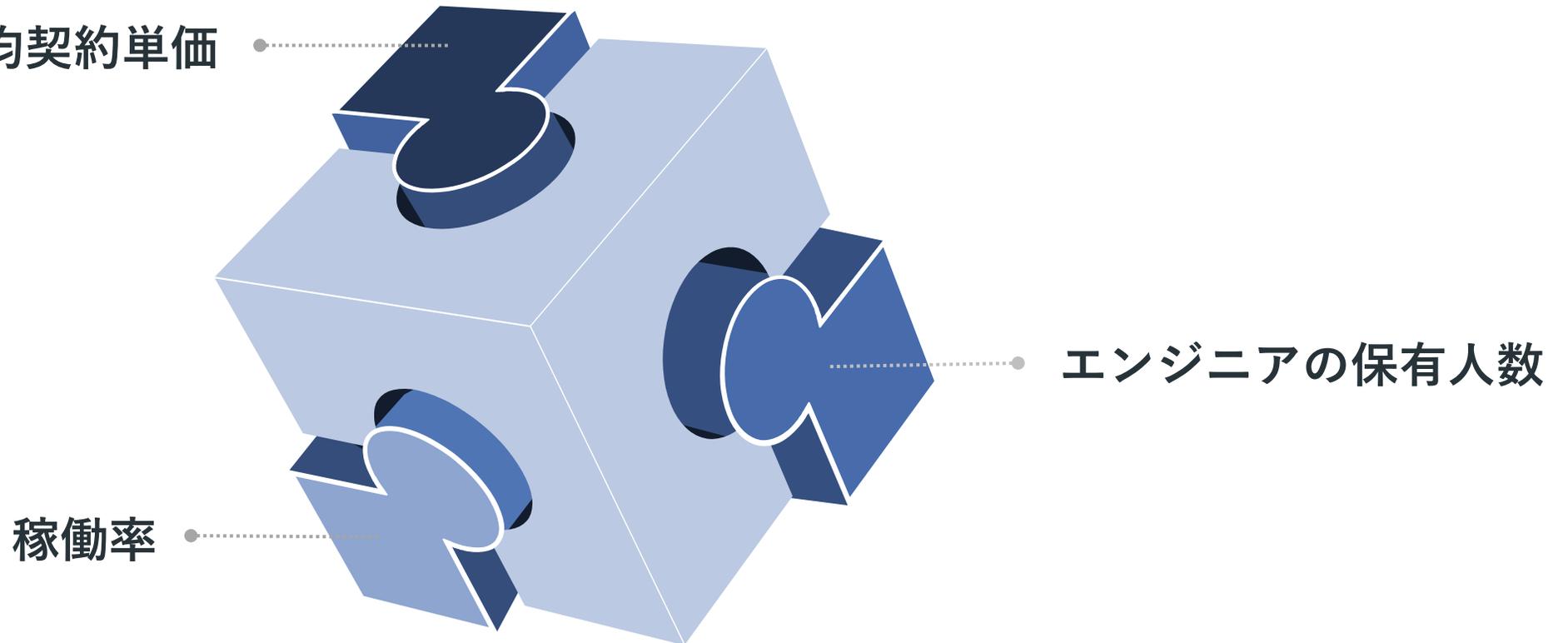
注: 上表は連結貸借対照表のうち主要な勘定科目を抜粋表示しているため、内訳は合計に一致しない



KPI推移と目標

- サービスの競争力を維持し、財務活動を含めた全事業の業績を向上させていくことが重要であると認識していることから、重視する経営指標を以下とし、前期より向上させることを目安とする

一人当たり平均契約単価



一人当たり平均契約単価

- コンサルティング・受託開発領域への注力、及びこれに伴う人財の技術力強化が進んだ結果、「契約単価」は年々改善傾向で進捗中



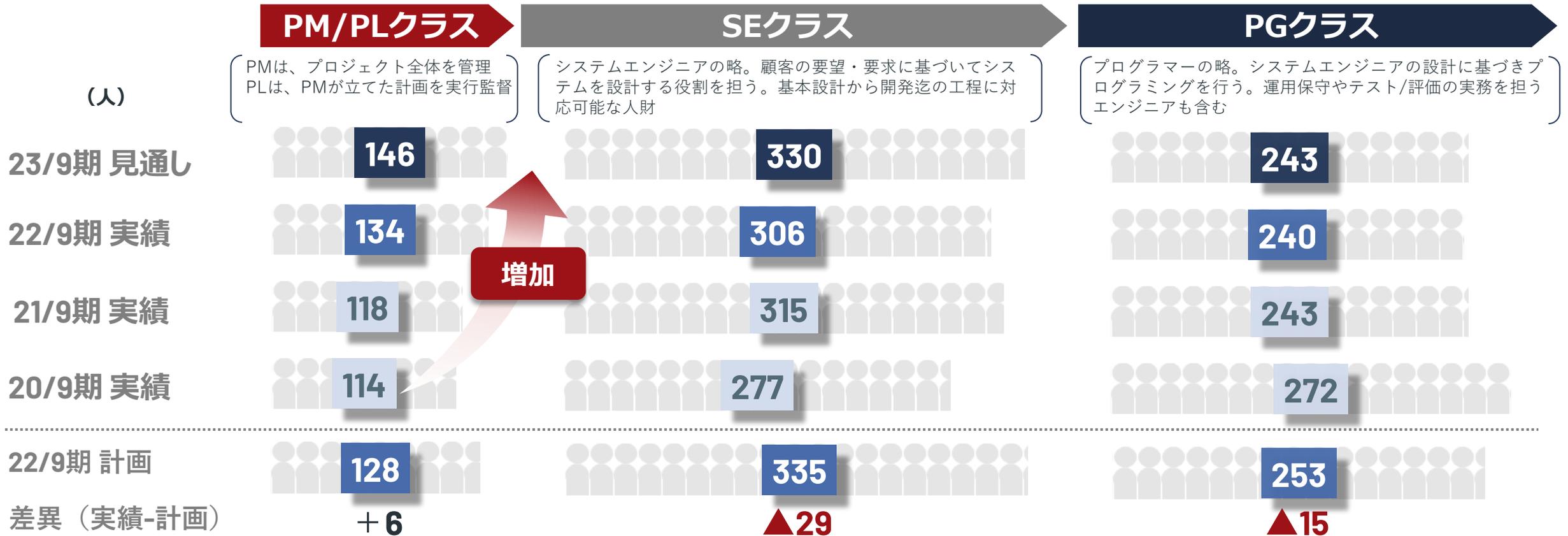
⇒ 22/9期は、一部メンバーの受託案件への参画や教育研修プログラムの拡充等のスキルの底上げ施策が奏功し、主にBKSにおいて単価引き上げに繋がった
 ⇒ 23/9期計画においても、保守運用と比べ単価改善余地の大きい開発を中心に人財の付加価値向上に努める想定

注：ACFはコンサル・受託案件を中心とする事業のため、戦略上「契約単価」は非開示。ただし、概算での契約単価は約1,500～3,000千円の水準値。



エンジニアの保有人数

- 即戦力となるPM/PLやSEを積極採用し、SEの一部はPM/PLへ順調に成長

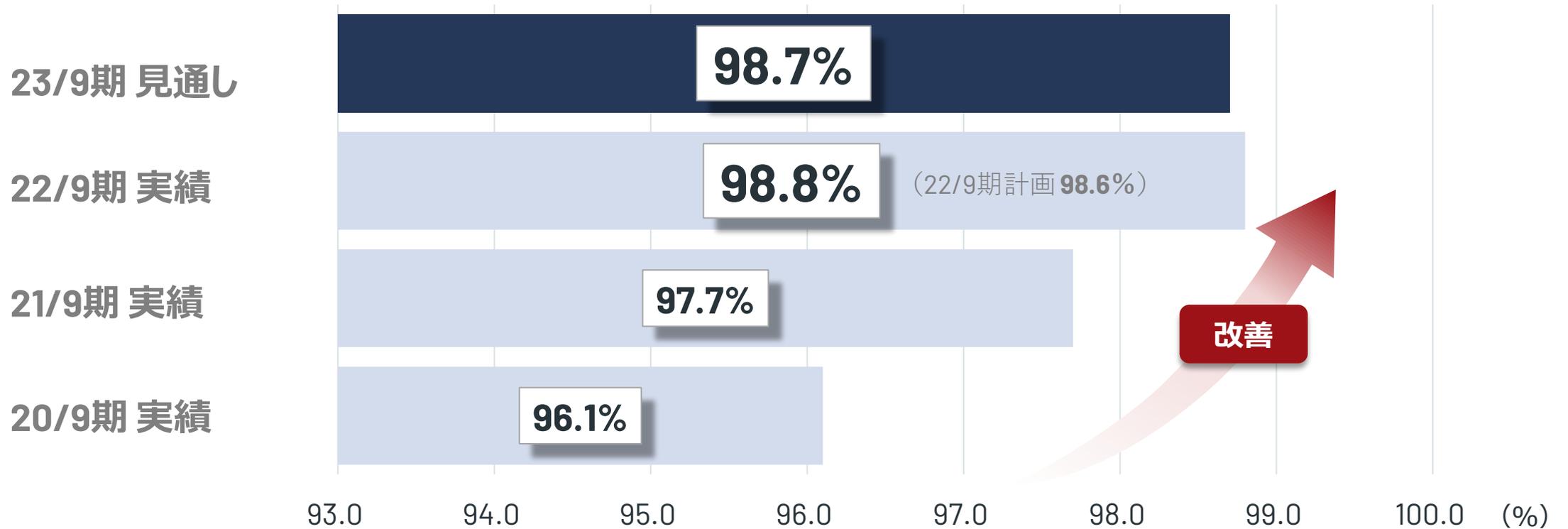


⇒ PM/PLクラスについては、SEからPM/PLへ順調にステップアップした人財が相当数発生し、計画を超過
 ⇒ SE・PGクラスでは、採用環境の激化やIT未経験人財の早期離職等の影響もあり、人数としては前年並みを確保したものの、計画対比では未達となった



稼働率

■ 旺盛なDX推進需要を取り込み、引続き高稼働率で推移中



⇒ 22/9期は、顧客の旺盛なDX推進需要を取り込むことで、年間を通じて高稼働が続き、計画を上回る着地
⇒ 23/9期においても、引続き今期並みの高稼働が継続する見通し

注：稼働率は、BKS・CLS・SLG・HMBの月中稼働者（在籍者のうち顧客業務に就業中のエンジニア）の件数合計を同4社の月末時点総件数で除した値の通年平均



6. リスク情報



認識するリスク及びリスク対応策 (1/2)

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクとしては以下の通り。その他のリスクについては、有価証券届出書等の「事業等のリスク」参照

	詳細	対応策	顕在化の可能性	顕在化の時期
法的規制等に関するリスク	<p>当社グループは、労働者派遣法や職業安定法、労働基準法等の労働関連法令等により、規制を受けております。社会情勢の変化に応じてこれらの法制度の改正、強化、解釈の変更などが想定されます。</p> <p>当社グループは、諸法令に対し、遵法を旨として経営にあたっておりますが、その対応により新たな負担の発生や事業展開の変更を求められることも予測され、当社グループの業績及び財政状態に影響を与える可能性があります。</p>	<p>管理本部にて顧問弁護士と連携し、法的規制の動向について常に注視し、臨機応変に対応できる体制をとっております。</p>	低～中	常時
企業の買収等に関するリスク	<p>当社グループでは、通常の営業活動によるシェア拡大に加え、事業拡大への経営資源を取得するために、企業の買収等も積極的に推進しておりますが、それらを実施する場合には、対象となる企業の財務内容や事業についてデューデリジェンスを行い、事前にリスクを把握するとともに、収益性や投資回収の可能性について検討しています。</p> <p>しかしながら、国内外の経済環境の変化等の理由から、当社グループが企業の買収等を行った後の経営、事業、資産等に対して、十分なコントロールを行えない可能性があります。また、買収等した企業の顧客基盤や人財が流出する可能性もあり、当初に期待したシナジーを得られない可能性もあります。当該リスクが顕在化する可能性の程度や時期を正確に予測することはできませんが、これらの場合、当社グループが既に投資した投資額を十分に回収できないリスクが存在し、当初の期待どおりに事業を展開できない場合には、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。</p> <p>さらに、当社グループが、ビジネスパートナーと合併会社の設立や事業提携を行う場合において、当社グループが投資先を実質的に支配することや、重要な意思決定を行うことが難しい場合があるというリスクが存在し、当初の期待どおりに事業を展開できない場合には、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。</p>	<p>対象企業の峻別に努めております。又、当該対象企業については外部機関を活用した十分な調査の実施、買収メリット等を総合的に勘案し検討しております。</p> <p>買収後はDay100プラン*1作成・実行など十分なPMIを行い、速やかなリスク低減に努めております。</p>	低～中	中長期

*1: 買収した企業のクロージング後約3か月（100日間）の基本計画



認識するリスク及びリスク対応策（2/2）

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクとしては以下の通り。その他のリスクについては、有価証券届出書等の「事業等のリスク」参照

	詳細	対応策	顕在化の可能性	顕在化の時期
人財の確保に関するリスク	<p>当社グループの事業は、意欲と技術的専門性を有した技術者により支えられており、優秀な人財の確保と育成、また定着率が最も重要な命題となります。</p> <p>少子高齢化による労働人口の減少、理系離れ等による専門教育を受けた新規学卒者数の減少により、中長期的には人財の確保が困難になることが予測され、またネットへの悪意ある書き込みといった風評被害等が起こった場合、採用に影響を与える懸念があります。</p> <p>当該リスクが顕在化する可能性の程度や時期を正確に予測することはできませんが、採用において計画どおり必要とする人財を確保できない場合や離職により技術社員が大幅に減少した場合には、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。</p>	<p>成果ではなく成果を生み出す行動を重視した人事制度の策定・改善や管理監督者を対象としたマネジメント研修の継続実施、24時間・場所を選ばずスキマ時間での学習が可能な当社グループオリジナルの階層別eラーニングカリキュラムや対話を重視した研究会・勉強会の補助等、社内教育プログラムの拡充等が順調に進捗していると考えられるため、こうした取り組みを今後も継続して参ります。</p>	中～高	中長期
技術者派遣事業を取り巻く環境に関するリスク	<p>当社グループの主要事業であるシステムソリューション事業は、派遣先となる大手製造業やIT関連企業の業績動向に大きく影響を受けます。</p> <p>当該リスクが顕在化する可能性の程度や時期を正確に予測することはできませんが、長期にわたる景気低迷や経済環境の変化等により、取引先企業業績の悪化に伴う設備投資の抑制や研究開発の削減が長期に続いた場合、大規模な自然災害や事故等で事業活動の停止もしくは事業継続に支障をきたす事態が発生した場合、また取引先企業の開発拠点につき海外移転等が発生した場合には、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。</p>	<p>取引先は特定の業種に偏ることなく多岐に渡るため、リスクの低減は一定程度図られているものと考えておりますが、取引先の分散をより進めることで更なる低減に取り組んでまいります。</p>	低～中	常時



進捗状況に関する開示方針

- 本開示書類「事業計画及び成長可能性に関する事項の開示」で記載した内容の進捗状況の開示方針は以下のとおりです
 - ✓ 開示書類「事業計画及び成長可能性に関する事項の開示」は、年1回の開示頻度とし、開示時期は通期決算短信の開示と同タイミングとします（次回は2023年11月を予定）
 - ✓ ただし、四半期ごとに開示する「決算補足説明資料」にて適宜進捗状況を開示する予定としております



将来の見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements) を含みます
- これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます
- また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社はこれを保証するものではありません





Technology x Human = Future Creation

I T と 人 財 で 未 来 を 創 造 す る