

2022年9月期

決算補足資料

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）

代表取締役社長 富永邦昭



2022年 9 月期

1 22/9期 連結業績ハイライト

2 コンサルティング・受託の拡大状況

3 23/9期 通期業績見通し

4 主要KPIの状況

5 今後の成長戦略

6 免責事項



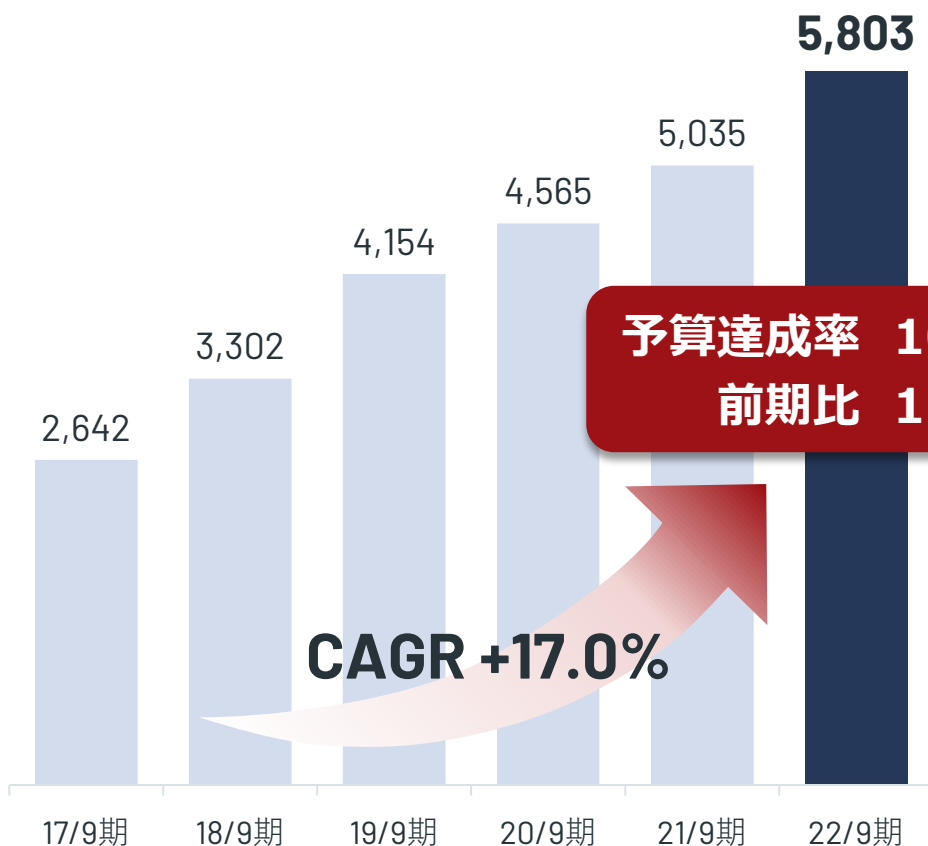
1. 22/9期 連結業績ハイライト



22/9期実績は、売上・利益ともに予算を超過し、過去最高の業績を達成

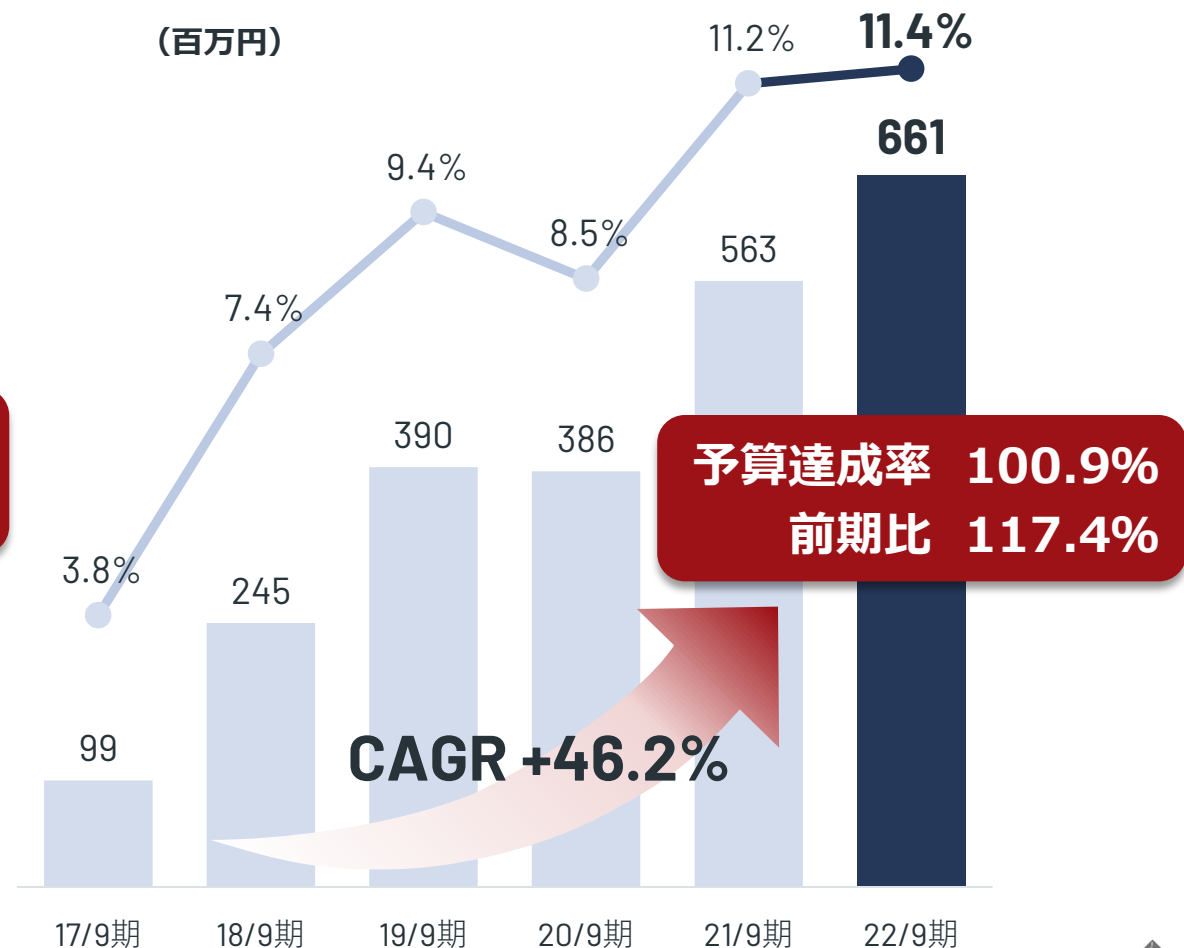
売上高

(百万円)



EBITDA

(百万円)



売上高及び売上総利益が力強く成長し、増収増益を継続

- A** コンサルティング・受託開発の強化による付加価値向上、及びM&Aを活用したインオーガニック戦略により、売上高・売上総利益は力強く成長中
- B** M&A手数料等の一過性費用（約79百万円）を費用計上したうえで、営業利益以下のすべての段階利益において予算を超過して着地

	22年9月期実績	前期比	予算達成率
売上高	5,803 百万円	115.3 %	101.9 %
売上総利益	1,773 百万円	124.1 %	103.9 %
営業利益	545 百万円	114.0 %	102.8 %
EBITDA	661 百万円	117.4 %	100.9 %
親会社株主に帰属 する当期純利益	343 百万円	124.3 %	109.6 %



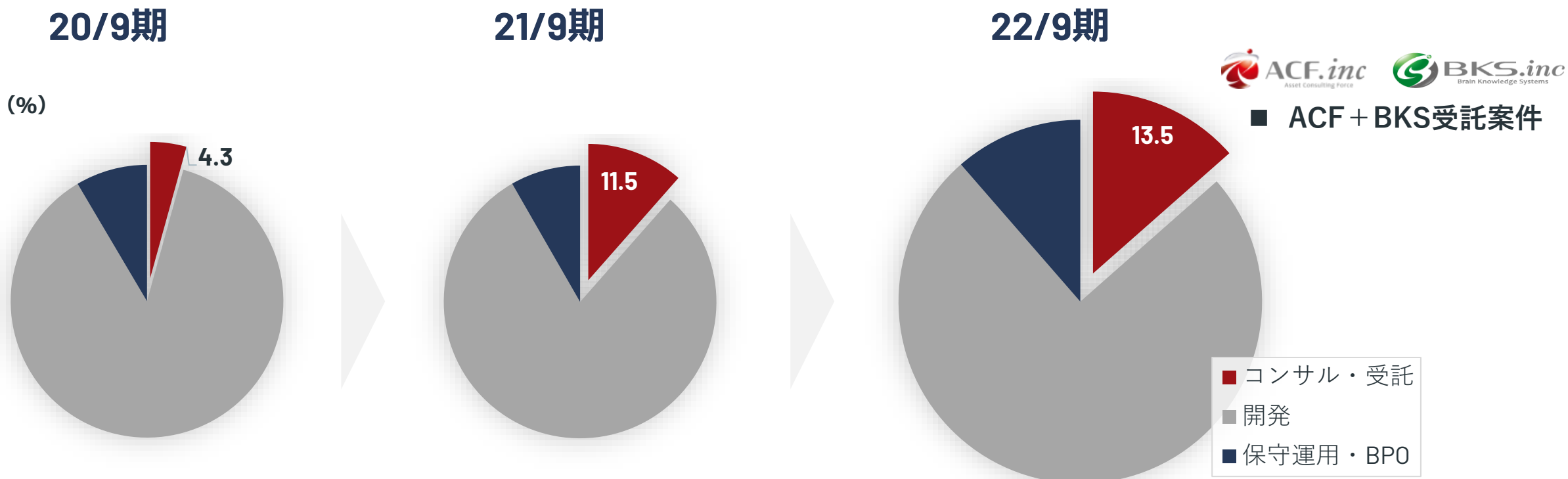
2. コンサルティング・受託の拡大状況



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

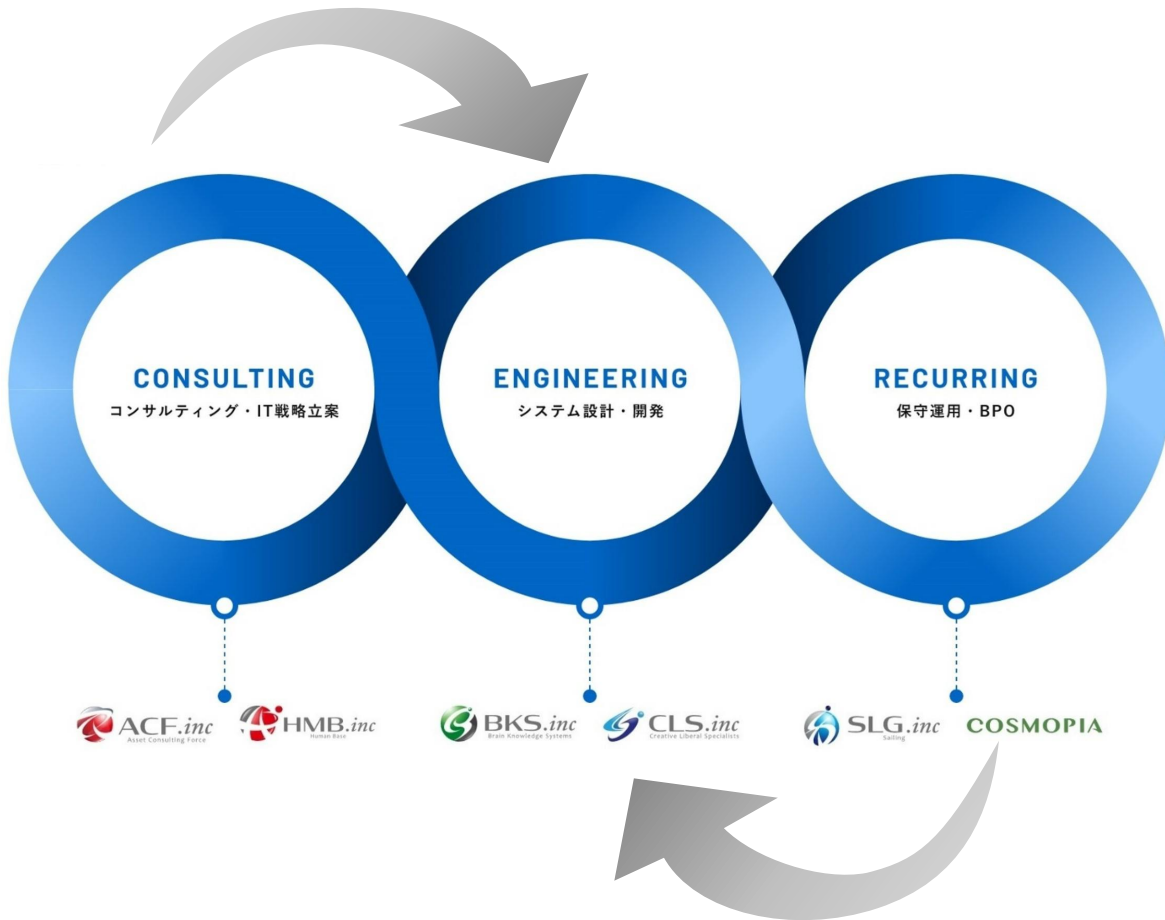
- 「コンサルティング・受託」売上比率が、グループ売上伸長を上回るスピードで続伸。
- 2022年4月1日付で実施したコスモピアのM&Aにより、「保守運用・BPO」における請負型のビジネスが拡大

コンサルティング・受託分野の全社売上に対する割合



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



「二周目開発」のニーズ発掘

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

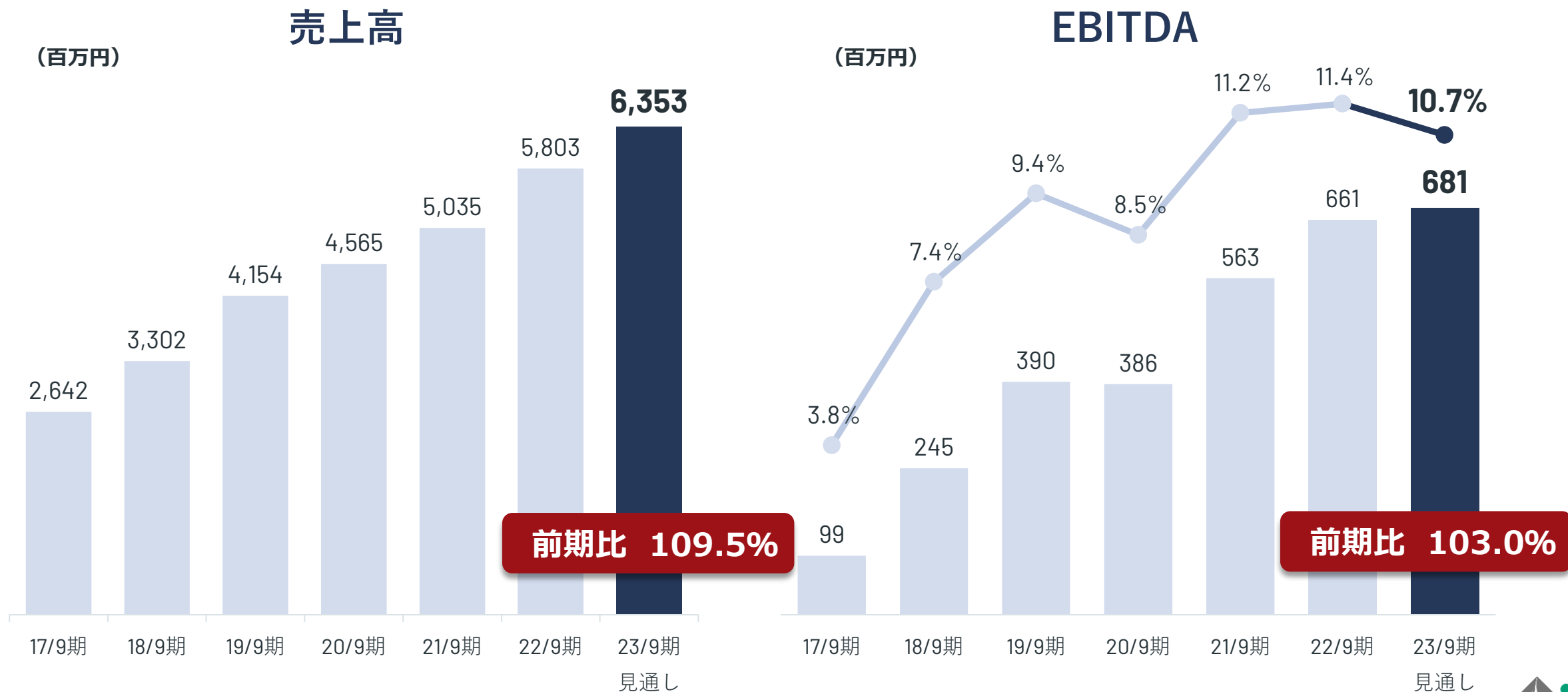
- 政府系インフラ事業会社の基幹システム開発における設計工程を受託、予定通りに納品完了
- 開発・製造以降工程も受託契約を締結。当社グループ過去最大・数億円規模の大型プロジェクトとなる
⇒順調に進捗、追加発注も受領



3. 23/9期 通期業績見通し



23/9期においても、引き続き増収増益を堅持



今後、更に『人的資本経営』を推進するも、増収増益を堅持

- 従業員を財産と考える当社グループは、優秀な人財獲得のみならず、既存従業員への還元・急激な物価上昇等への対応として平均給与を引き上げるなど、「人的資本経営」を推進
- 22/9期に過去最大の受託案件を受注し、23/9期もコンサルティング・受託の更なる成長を目指す
すが、新規受注に関しては堅実な見通しとする

	23年9月期見通し	前期比
売上高	6,353 百万円	109.5 %
売上総利益	1,905 百万円	107.5 %
営業利益	560 百万円	102.7 %
EBITDA	681 百万円	103.0 %
親会社株主に帰属 する当期純利益	343 百万円	100.3 %



4. 主要KPIの状況



当社グループの主要KPIの推移

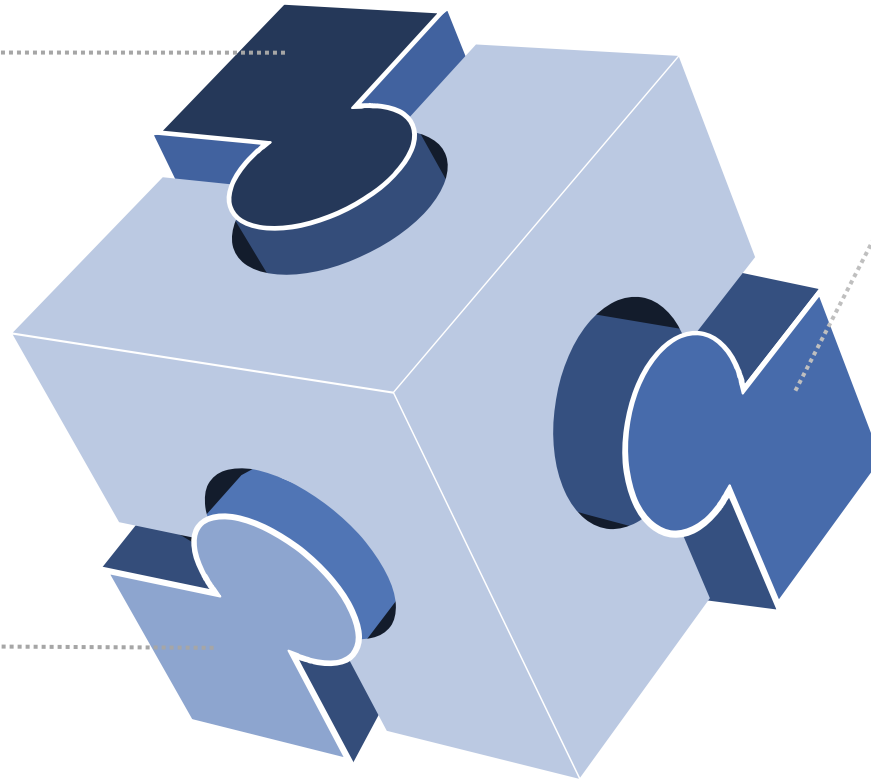
- 当社グループの技術力の指標となる『契約単価』『稼働率』は、いずれも上昇基調
- 現状の技術力の維持拡大を継続しつつ、『保有人数』の増加にも引続き注力していく

契約単価

コンサル・受託への注力、及びこれに伴う技術力向上の結果、引続き**上昇傾向**で推移

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



保有人数

- 採用費の高騰により採用投資の回収期間が長期化していることから、**高スキル技術者**に採用を集中
- 採用・リテンション（維持）を強化すべく、段階的な報酬水準の引き上げに着手



最重要KPIである『契約単価』は大きく改善

- 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

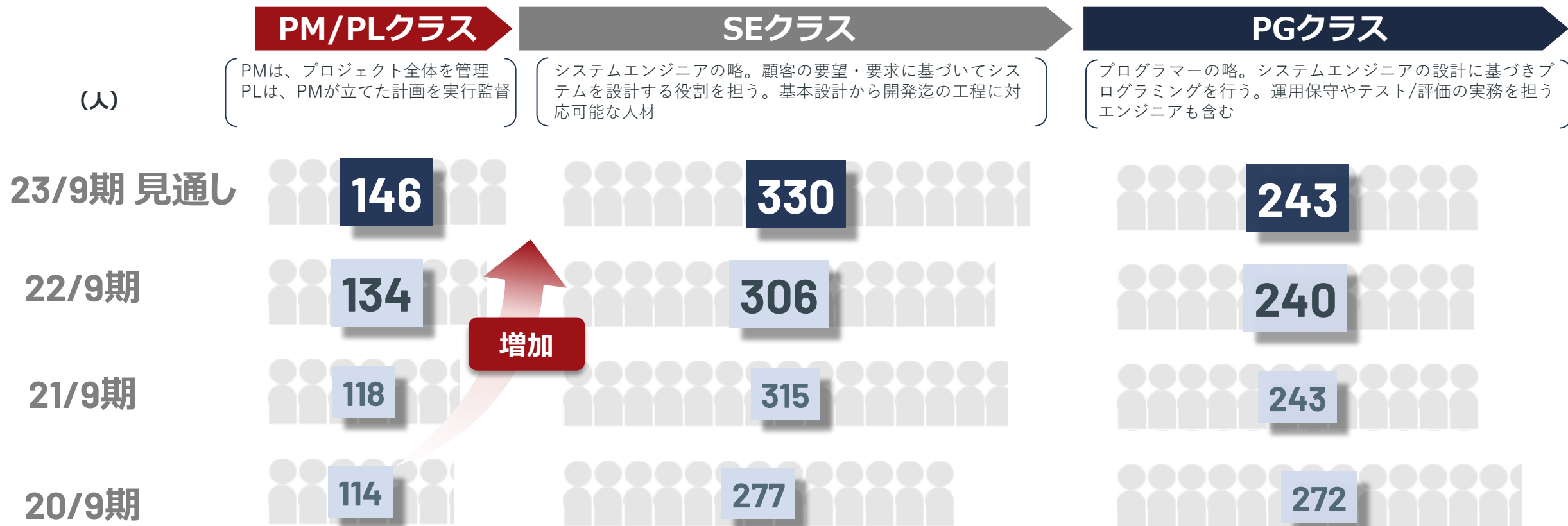


注：ACFはコンサル・受託案件を中心とする事業のため、戦略上「契約単価」は非開示。ただし、概算での契約単価は約1,500～3,000千円の水準値。



『保有人数』 に関しては、技術力の高い人材の育成・採用に注力

- 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

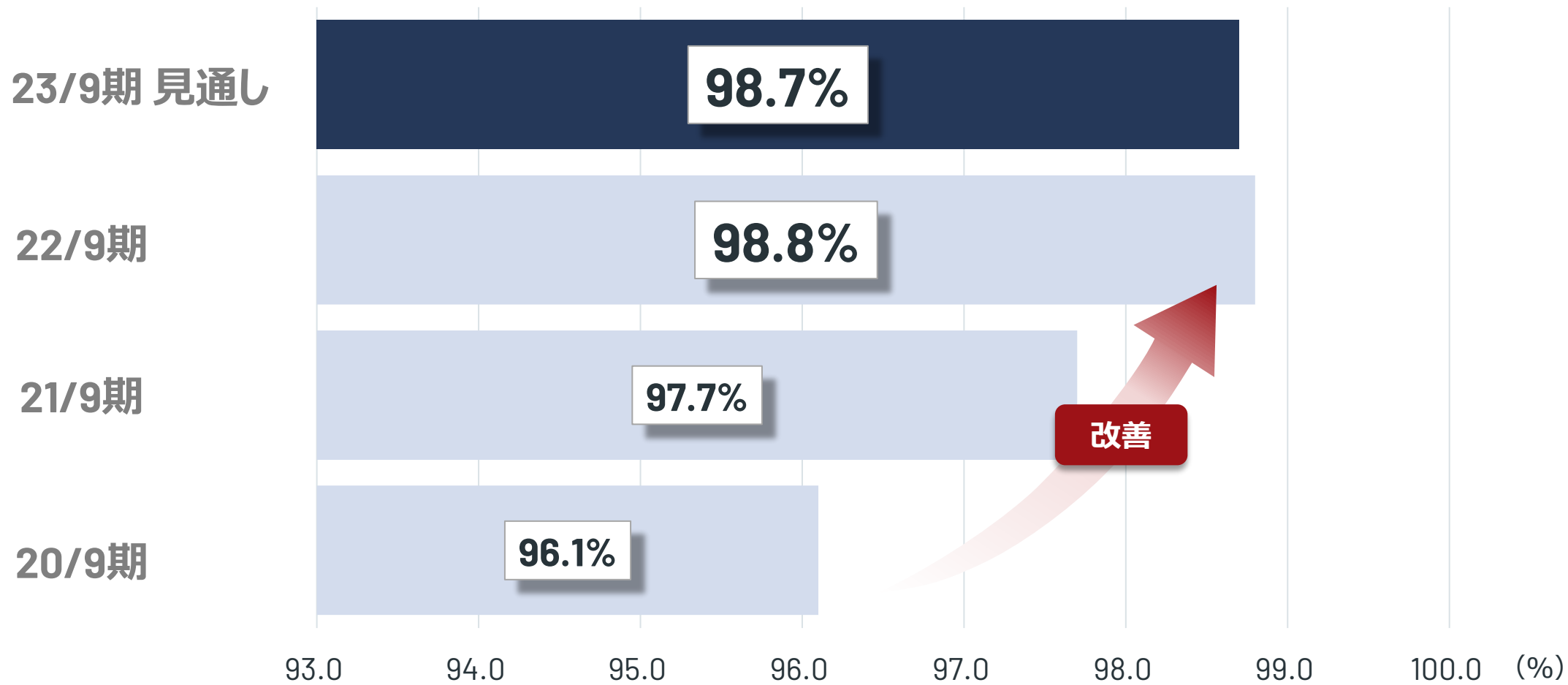


注：保有人数は期末におけるグループ全体のエンジニア数。上記には、ハードの設計・開発、組込み及びBPO等の業務に携わる人数を除く



『稼働率』は、引続き高稼働率で推移

- 旺盛なDX推進需要を取り込み、引続き高稼働率で推移中



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 person 費合計を同4社の月末時点総 person 費で除した値の通年平均



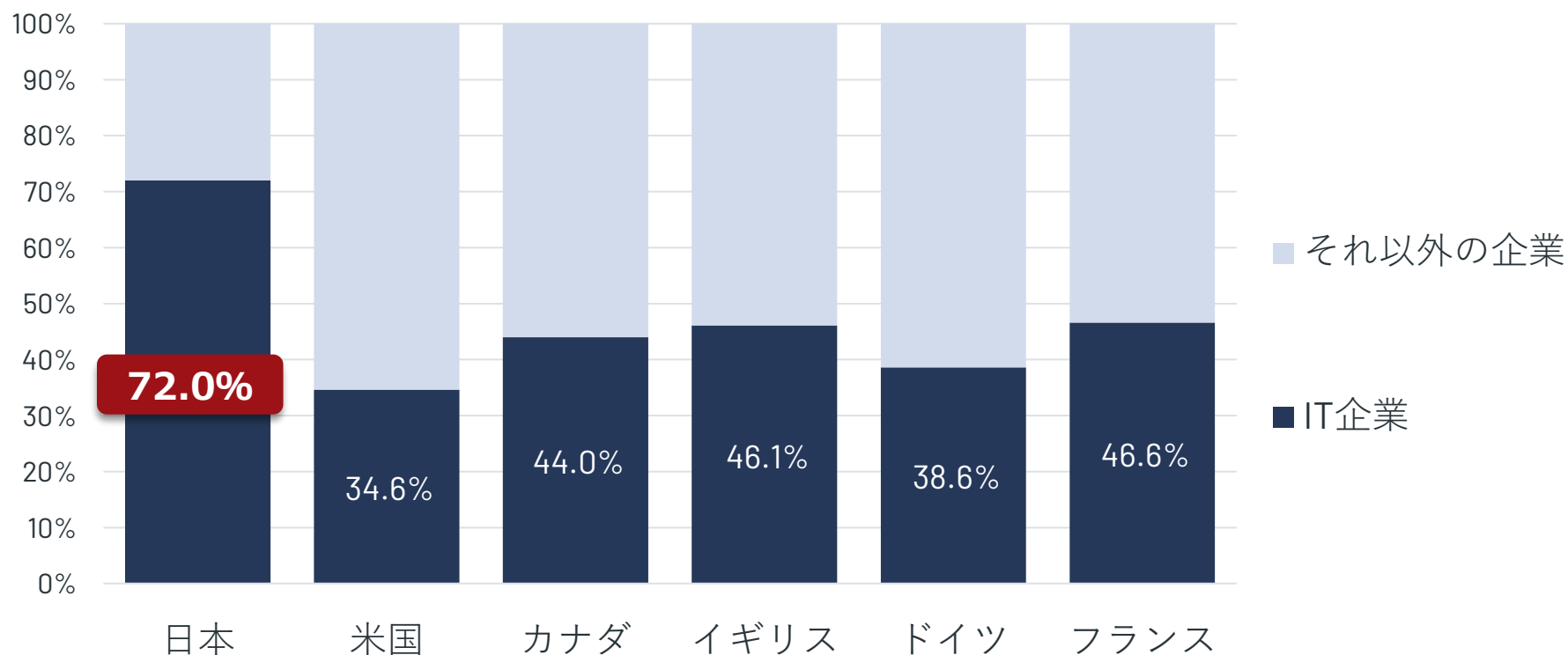
5. 今後の成長戦略



市場環境： 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

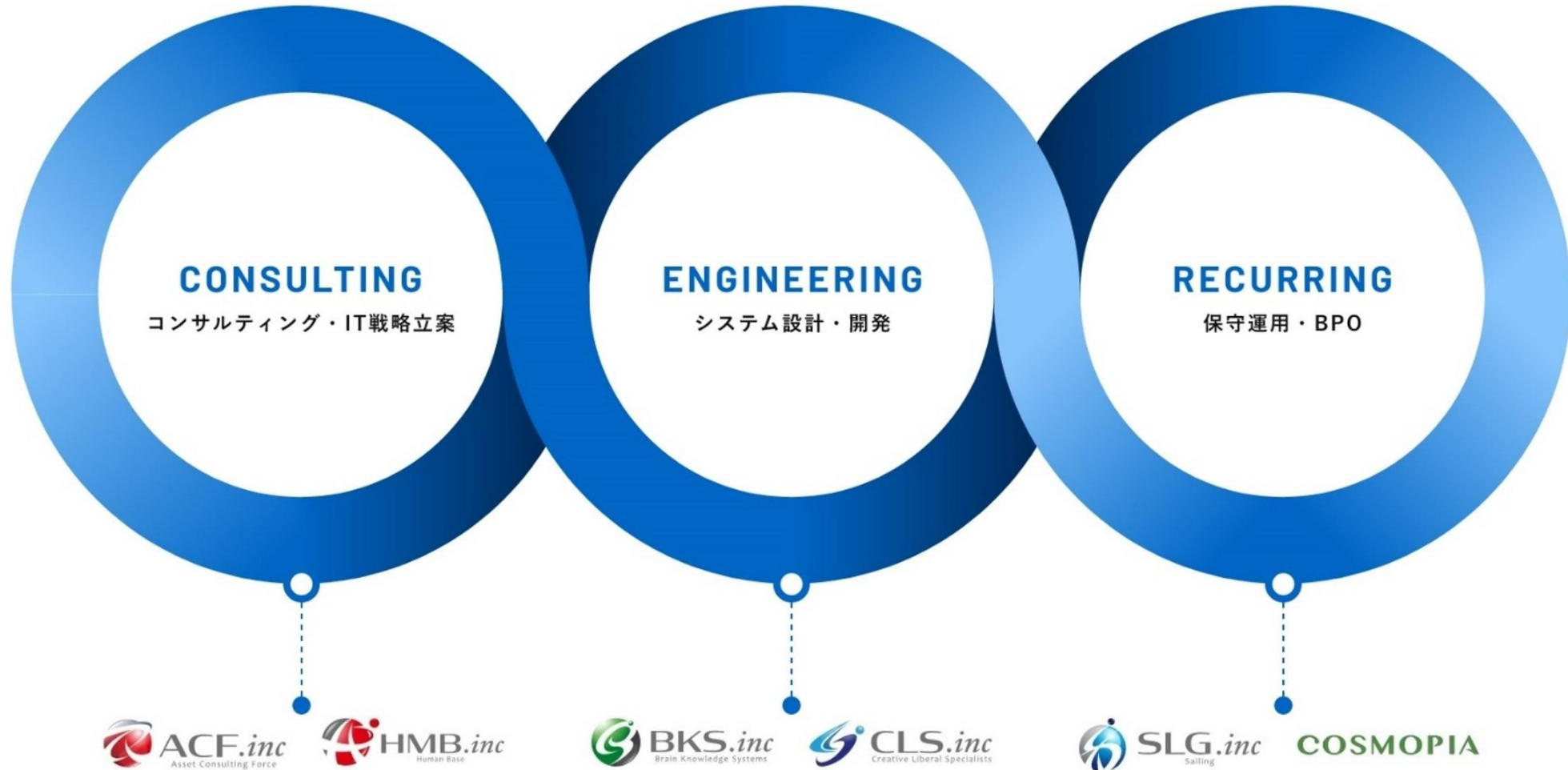
- 日本企業は、「2025年の崖」に向けレガシーシステム（旧来型のシステム）の刷新が急務だが、日本市場は人材の流動性が低く、DX推進するIT人材を容易に雇用できない
- すでに優秀なIT人材を多く抱える当社のようなIT企業のマーケットオポチュニティは、今後、益々増大

情報処理・通信に携わる人材の所属先



当社グループの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



当社グループの強み



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、双方を享受



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
- 当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



人財に関わる施策について

- 技術力向上による契約単価・稼働率の向上等が業績を牽引
- 人財の『獲得』・『育成』・『リテンション（維持）』の強化に関わる計画外投資も実施し、人財獲得競争の更なる激化に対応していく

採用

1. 採用力の更なる強化のため、ATS（※）を導入

⇒ 人財獲得競争の激化に対応し、成長性の維持・拡大に対応すべく、採用プロセスにおけるコア業務に注力できる環境を構築

（※）Applicant Tracking System。企業の採用業務を一元管理するためのシステム

育成

2. 従来の育成システムの改善を実行

⇒ PG（プログラマー）からSE（システムエンジニア）へ、自立して業務遂行できる能力保有者への育成スピードを向上し、顧客へ提供できる付加価値をさらに高めるため、リモート学習環境を充実させた新たな教育体系を仕組み化

採用・
リテンシ
ョン
（維持）

3. タイムカプセル・ストックオプション制度を導入

⇒ 係長クラス以上を付与対象者として、タイムカプセル・ストックオプション（今後の中途採用者・昇格者にもストックオプションの付与が可能となる信託型ストックオプション）制度を導入済

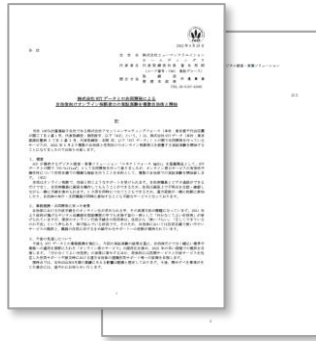
4. ヘッドハンティング活用・報酬水準の引上げ

⇒ コンサルティング・受託業務の引き合い増加を踏まえ、更に優秀な人財の採用・リテンション（維持）を推進すべく、ヘッドハンティングの積極活用や段階的な報酬水準の引き上げに着手



M&A、業務提携等のインオーガニック戦略について（1/2）

- 非連続的な成長を加速すべく、22年9月期においても、M&A、業務提携等のインオーガニック戦略を積極的に推進



NTTデータとの業務提携 (複数自治体との実証実験開始)

- 2022年4月28日プレスリリース
- 当社100%出資子会社である株式会社アセットコンサルティングフォースと、株式会社NTTデータとの間で開発を行っているサービスにつき、2022年5月より複数の自治体と住民向けのオンライン相談窓口を設置する実証実験を開始



NTTデータとの業務提携 (ファーストユーザーへ納品完了)

- 2022年4月11日プレスリリース
- 当社100%出資子会社である株式会社アセットコンサルティングフォースは、株式会社NTTデータとの間に、金融機関向け共同サービス開発に関わる業務提携契約を締結、ファーストユーザーへの導入・納品が完了し、安定稼働を確認



M&A、業務提携等のインオーガニック戦略について（2/2）

- M&Aにより当社グループ入りしたコスモピアが、Forbes JAPAN主催の「日本最大規模の女性アワード」に入賞。SDGsの一環として、女性が活躍できる体制づくりを推進



コスモピアの株式取得（子会社化）

- 2022年4月1日プレスリリース
- 当社による、株式会社コスモピアの発行する全株式を取得する株式取得契約を締結し、株式取得及び子会社化が完了



コスモピアが『Forbes JAPAN WOMEN AWARD 2022』に入賞

- 2022年10月11日ニュース
- 株式会社コスモピアがForbes JAPAN WOMEN AWARD 2022において、以下の2部門で入賞
 - ・企業総合部門100名以下の部 10位入賞
 - ・経営トップ実行力ランキング 100名以下の部 3位入賞



市場買付による自己株式の取得状況について（取得終了）

- 株主還元（一株当たり利益の向上）及び資本効率の向上（自己資本利益率の向上）を目的として、市場買付による自己株式の取得を実施

2022年2月10日開催の取締役会の決議内容

項目	概要
取得する株式の種類	当社普通株式
取得する株式の総数	100,000株（上限） （発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合5.19%）
株式の取得価額の総額	200,000,000円（上限）
取得する期間	2022年3月1日～2022年9月30日
取得方法	東京証券取引所マザーズ市場における市場買付



取得した自己株式の累計（2022年9月7日現在）

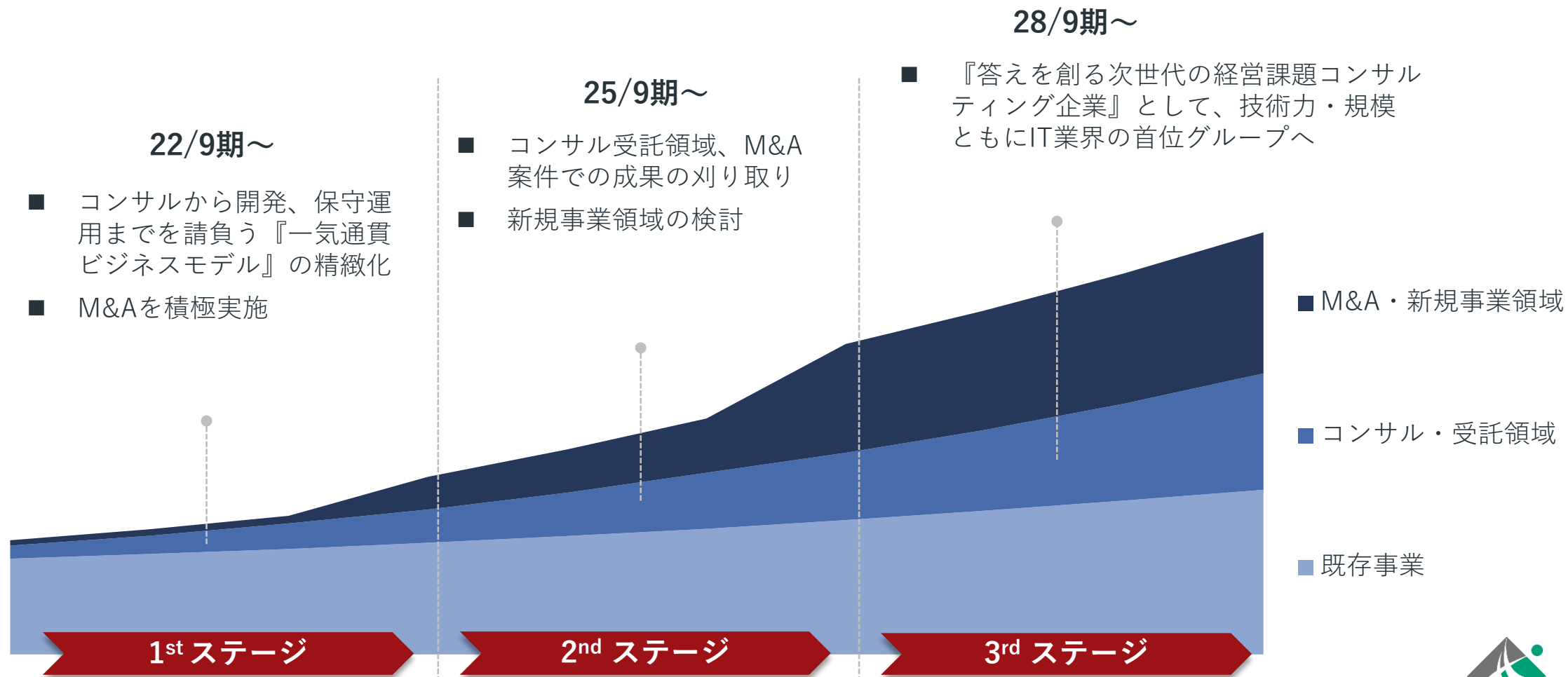
項目	概要
取得した株式の種類	当社普通株式
取得した株式の総数	96,400株
株式の取得価額の総額	199,947,400円
取得期間（約定日ベース）	2022年3月1日～2022年9月7日
取得方法	東京証券取引所マザーズ市場及びグロース市場における市場買付

注：2022年4月4日の東京証券取引所の市場区分変更に伴い、当社の上場市場は従来のマザーズ市場からグロース市場へ変更となっております。



『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



6. 免責事項



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これを保証するものではありません





Technology x Human = Future Creation

ITと人財で未来を創造する