

2023年9月期 第3四半期

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



# 2023年9月期 第3四半期

---

1 23/9期 3Q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 通期業績見通し

---

4 主要トピック

---

5 今後の成長戦略

---

6 免責事項

---



# 1. 23/9期 3Q連結業績ハイライト



## 3Q時点で過去最高益を達成。当期純利益は3Q時点で既に通期見通しを達成

- A** 前期に実施したM&Aのシナジー発現、契約単価の向上、並びに受託案件の順調な進捗等を背景として事業は順調に成長し、「人的資本経営」推進に伴う既存従業員の平均給与引上げのコスト増を吸収して売上総利益が増加
- B** 前期に計上したM&A関連費用等の一過性費用が一巡し、利益は前年同期比で大幅に伸長
- C** 効率的な事業運営が奏功し利益は計画を超過。特に当期純利益は3Q時点で年間見通し達成

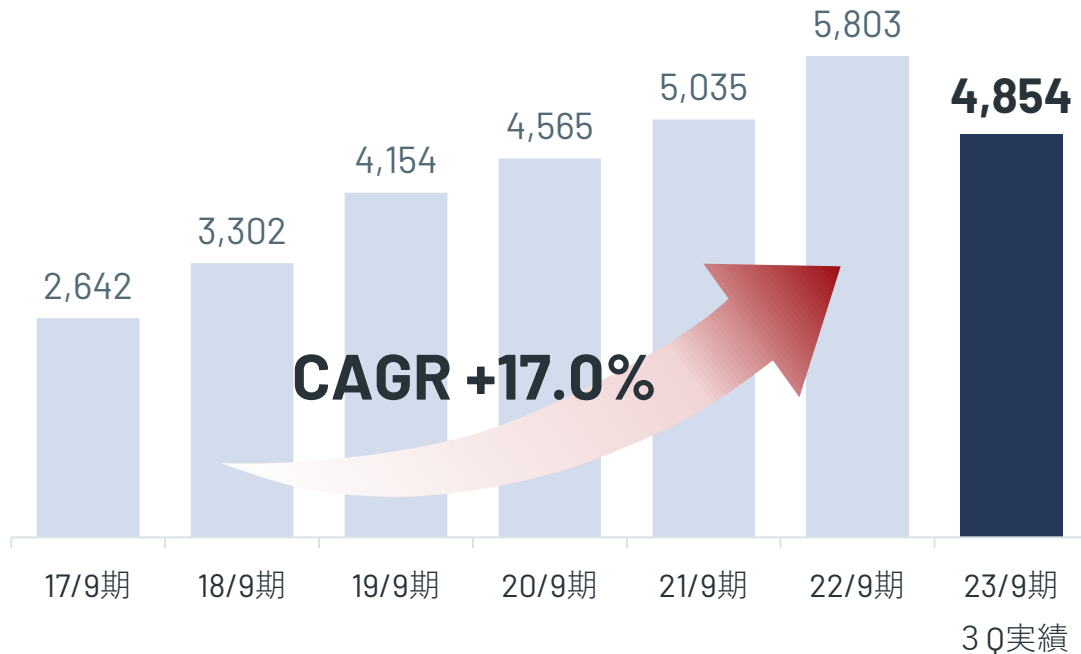
|                     | 3Q実績      | 前年同期比            | 3Q予算達成率          | 年間進捗率   |
|---------------------|-----------|------------------|------------------|---------|
| 売上高                 | 4,854 百万円 | <b>A</b> 114.0 % | 102.3 %          | 76.4 %  |
| 売上総利益               | 1,459 百万円 | 112.8 %          | 102.6 %          | 76.6 %  |
| 営業利益                | 521 百万円   | <b>B</b> 142.5 % | <b>C</b> 124.5 % | 93.1 %  |
| EBITDA              | 611 百万円   | 134.6 %          | 119.9 %          | 89.8 %  |
| 親会社株主に帰属<br>する当期純利益 | 345 百万円   | 163.2 %          | 128.2 %          | 100.6 % |



# 通期業績見通しに対し、売上高の年間進捗率76.4% 特に、EBITDAでは89.8%に達している

## 売上高

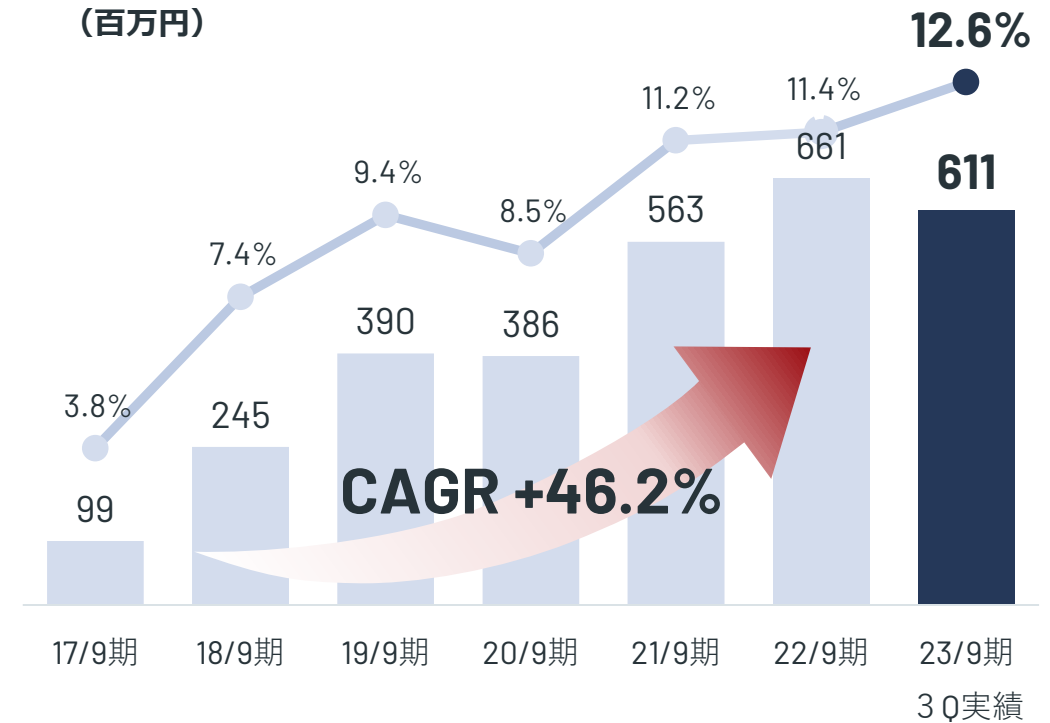
(百万円)



**3Q予算達成率 102.3%**  
**前年同期比 114.0%**  
**年間進捗率 76.4%**

## EBITDA

(百万円)



**3Q予算達成率 119.9%**  
**前年同期比 134.6%**  
**年間進捗率 89.8%**

注1：CAGRは、17/9期から22/9期の年平均成長率  
注2：年間進捗率は、「通期業績見通し」に対する比率



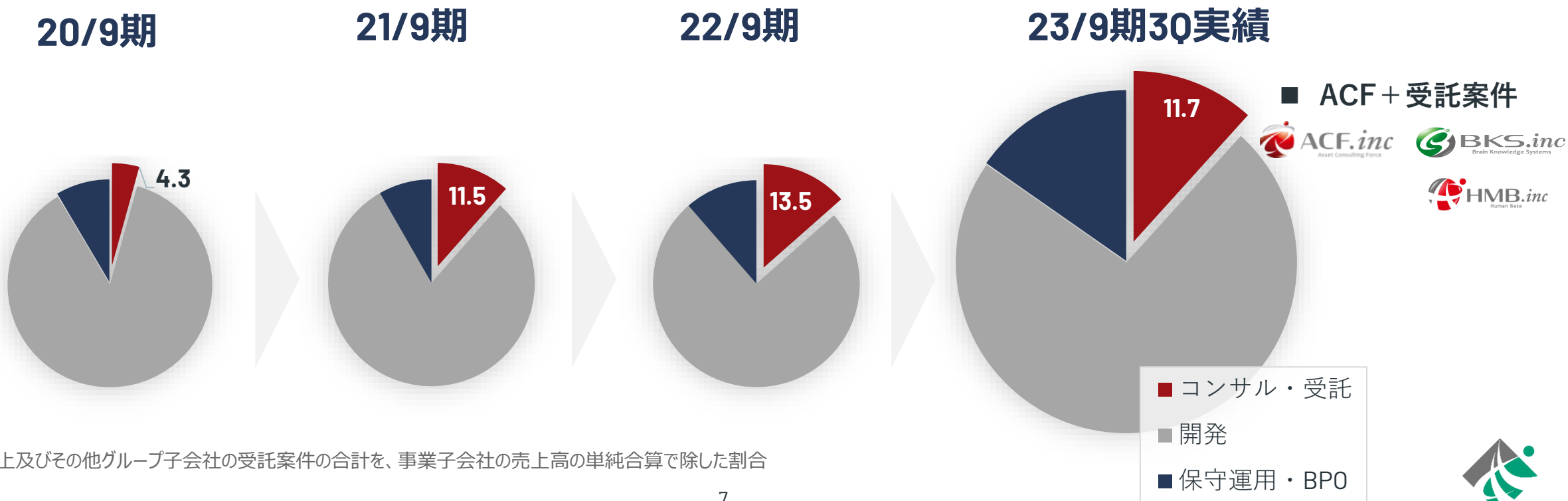
## 2. コンサルティング・受託の拡大状況



## コンサルティング・受託分野は順調に拡大

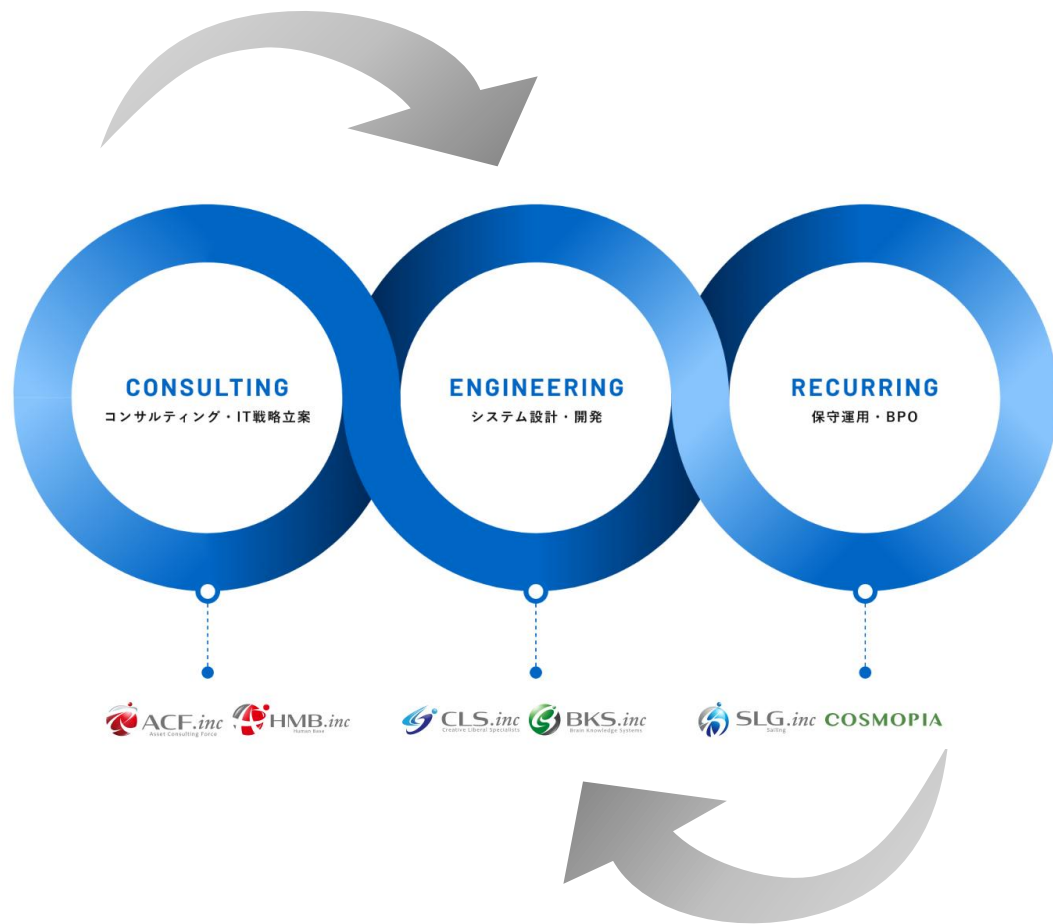
- 23/9期 3Qは、全社売上が成長した中で「コンサルティング・受託」の売上比率は前々期末並みとなったが、案件獲得自体は順調に進捗しており、引続きの成長を見込む

### 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』が順調に推移

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



- 「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、①複数自治体のオンライン窓口、②銀行業務のオンライン契約手続き、2つの実証実験を開始
- 既存プロジェクト（大手通信等）は順調に進行中
- 大手エネルギー企業（エナリス社・3/13公表）・大手ライフライン企業より新規案件を受注。順調に進捗し、追加発注も受領
- 大手通信企業からの受託案件Ph2が検収を完了。追加発注獲得に向け商談中
- タレントマネジメント大手企業から顧客向けポータル構築案件を受託、順調に進行中

## 受託案件の事例②



- 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
- ⇒ 順調に進捗しPh1に関しては検収完了。Ph2追加発注も受領し、進行中

## 受託案件の事例③



- 無線機器大手より新規案件を獲得。CLS社と協働し順調に進捗中



# 3. 23/9期 通期業績見通し



## 3Q時点で過去最高益、当期純利益は3Q時点で既に通期見通しを達成するも 通期業績見通しの修正値については、現在精査中

- 従業員を財産と考える当社グループは、「人的資本経営」を引き続き推進
- 受託契約の進捗状況の精査及び人的資本投資水準を見極めるため、通期業績見通しの修正値について現在精査中

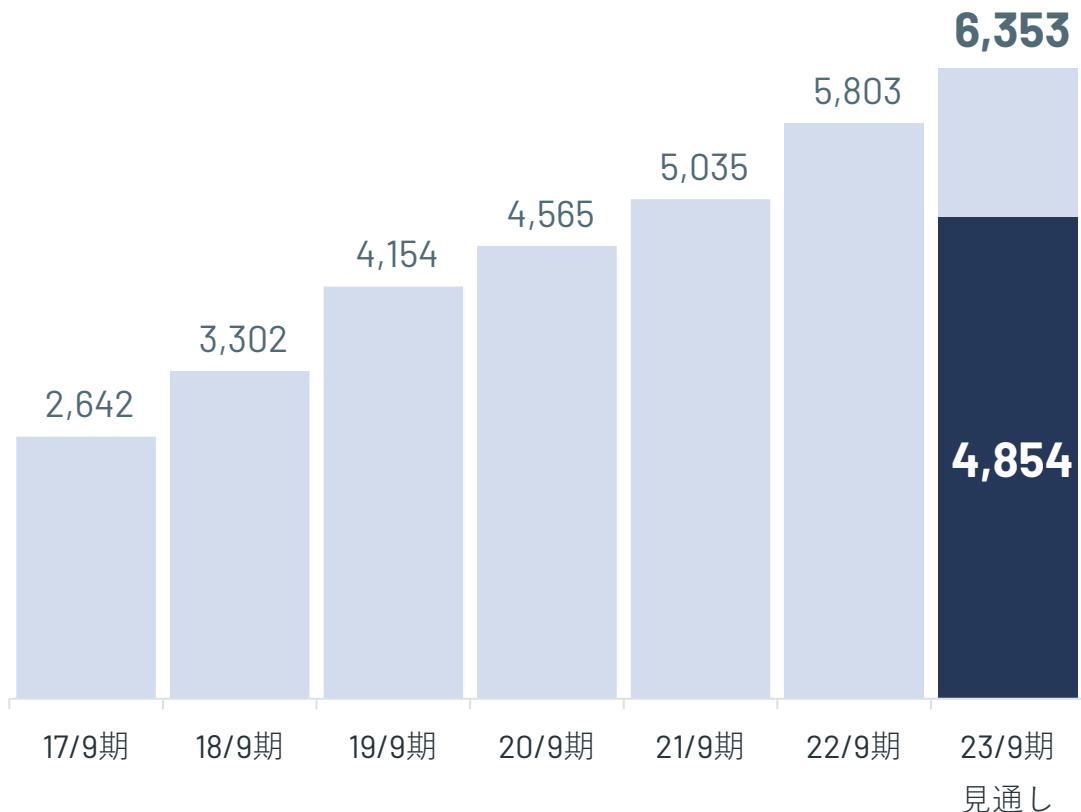
|                     | 23年9月期見通し        | 前期比            |
|---------------------|------------------|----------------|
| 売上高                 | <b>6,353</b> 百万円 | <b>109.5 %</b> |
| 売上総利益               | <b>1,905</b> 百万円 | <b>107.5 %</b> |
| 営業利益                | <b>560</b> 百万円   | <b>102.7 %</b> |
|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



# 通期業績見通しの修正値について現在精査中

## 売上高

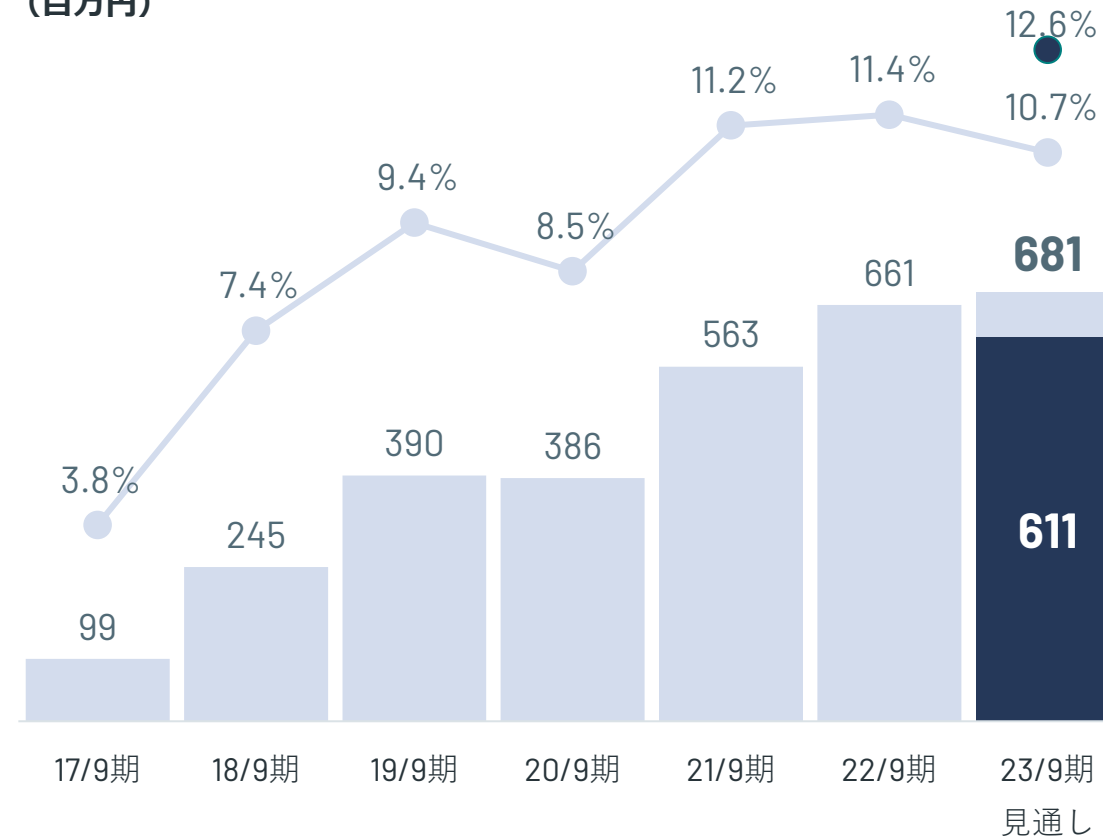
(百万円)



**年間進捗率**  
**76.4%**

## EBITDA

(百万円)



**年間進捗率**  
**89.8%**



## 4. 主要トピック



# 日鉄ソリューションズとの資本業務提携について（2月7日開示抜粋）

- 日鉄ソリューションズ株式会社（NSSOL）に対し、当社グループの豊富な人財リソースを安定的・継続的に参画させる。加えて、高度IT人財の早期育成等でシナジーを創出

## 【資本業務提携の概要】

### 1. 資本提携（2023年2月7日時点）

- NSSOLは、当社の普通株式78,748株（議決権割合4.81%、自己株式を除く）を取得済

### 2. システム開発人財のプロジェクト参画における提携

- 当社グループの豊富なシステム開発人財を、NSSOLのプロジェクトに対してグループ横断的に安定して参画させ、5年以内の参画規模の大幅拡大を図る

### 3. DX人財のプロジェクト参画及び育成における提携

- 当社グループが有するDX人財を、NSSOLの先進的なプロジェクトに対して積極的に参画させ、5年以内の参画規模の大幅拡大を図る
- 加えて、当社グループの人財を、NSSOLの「DX人財教育プログラム」へ参画させ、相互の協業によりDX人財の早期育成を実現

### 4. その他領域に関わる協業推進

- 当社グループが有するDXソリューションやBPOなどの知見やサービスを、NSSOLの豊富な顧客層に対する種々のプロジェクトへ提供し、相互の強みを活かし事業機会を創出することを協議・検討

## 【日鉄ソリューションズ株式会社の概要】

|                       |   |            |            |
|-----------------------|---|------------|------------|
| 所在地                   | 東京都港区虎ノ門一丁目17番1号  |            |            |
| 代表者の役職・氏名             | 代表取締役社長 森田 宏之   |            |            |
| 事業内容                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 経営及びシステムに関するコンサルテーション</li> <li>• 情報システムに関する企画・設計・開発・構築・運用・保守及び管理</li> <li>• 情報システムに関するソフトウェア及びハードウェアの開発・製造、並びに販売及び賃貸</li> <li>• ITを用いたアウトソーシングサービスその他各種サービス</li> </ul> |            |            |
| 資本金                   | 12,952百万円   |            |            |
| 設立年月日                 | 1980年10月1日  |            |            |
| 当該会社の最近3年間の経営成績及び財政状態 | 2020年3月期  | 2021年3月期   | 2022年3月期   |
| 純 資 産                 | 155,392百万円  | 186,128百万円 | 203,429百万円 |
| 総 資 産                 | 240,448百万円  | 272,223百万円 | 296,790百万円 |
| 売 上 高                 | 274,843百万円  | 251,992百万円 | 270,332百万円 |
| 営 業 利 益               | 28,387百万円   | 24,549百万円  | 29,815百万円  |
| 経 常 利 益               | 28,275百万円   | 25,101百万円  | 30,811百万円  |
| 親会社に帰属する当期純利益         | 18,552百万円   | 16,982百万円  | 19,977百万円  |

本資本業務提携が当社の当期業績に与える影響は現在精査中だが、中長期的には当社グループの企業価値向上に資するものと認識



# アドバンスト・メディアとの資本業務提携について（4月25日開示抜粋）

- 株式会社アドバンスト・メディア（AM社）のAI音声認識技術を活用し、当社グループの有する製品及びサービスの付加価値向上を目指す

## 【資本業務提携の概要】

### 1. 資本提携（市場買付け期間：2023年5月15日～8月31日）

- 当社は、AM社の普通株式を、取得総額150,000,000円を上限として、かつ取得株式数150,000株（所有割合0.97%、自己株式を除く）を上限として、市場買付により取得
- AM社は、当社の普通株式を、取得総額150,000,000円を上限として、かつ取得株式数70,000株（所有割合4.31%、自己株式を除く）を上限として、市場買付により取得

### 2. 業務提携

- AM社のAI音声認識「AmiVoice」（アミボイス）と当社のデジタル接客・営業ソリューションシステム「ConnectForce」（コネクトフォース）等との連携による付加価値向上
- AM社が提供するAI音声認識製品やサービスと、当社の連結子会社である株式会社コスモピアが提供するBPOサービスを連携することで、付加価値の高い新たな事業機会の創出
- AM社と当社グループが保有している顧客ネットワークを相互に連携し、新たな顧客接点の創出

## 【株式会社アドバンスト・メディアの概要】

|                       |  |              |              |
|-----------------------|--|--------------|--------------|
| 所在地                   | 東京都豊島区東池袋3-1-1 サンシャイン60 42階  |              |              |
| 代表者の役職・氏名             | 代表取締役会長兼社長 鈴木 清幸   |              |              |
| 事業内容                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• AmiVoiceを組み込んだ音声認識ソリューションの企画・設計・開発を行う「ソリューション事業」</li> <li>• AmiVoiceを組み込んだアプリケーション商品をライセンス販売する「プロダクト事業」</li> <li>• 企業内のユーザーや一般消費者へAmiVoiceをサービス利用の形で提供する「サービス事業」</li> </ul> |              |              |
| 資本金                   | 6,930百万円   |              |              |
| 設立年月日                 | 1997年12月10日  |              |              |
| 当該会社の最近3年間の経営成績及び財政状態 | 2020年3月期   | 2021年3月期     | 2022年3月期     |
| 純 資 産                 | 10,471,918千円   | 11,523,528千円 | 11,720,772千円 |
| 総 資 産                 | 11,686,301千円   | 12,614,520千円 | 13,172,611千円 |
| 売 上 高                 | 4,747,341千円  | 4,431,512千円  | 4,461,103千円  |
| 営 業 利 益               | 695,444千円  | 679,732千円    | 823,210千円    |
| 経 常 利 益               | 815,522千円  | 745,741千円    | 929,614千円    |
| 親会社に帰属する当期純利益         | 692,010千円  | 623,862千円    | 448,318千円    |

本資本業務提携が当社の当期業績に与える影響は現在精査中だが、中長期的には当社グループの企業価値向上に資するものと認識



# 人財に関わる施策について

- 「人的資本経営」を積極的に推進し、人財獲得競争の更なる激化に対応していく
- 日鉄ソリューションズとの協業により、DX人財の早期育成に注力

## 採用

### 1. 採用力の更なる強化のため、ATS（※）を導入、活用中

⇒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

### 2. 日鉄ソリューションズの「DX人財教育プログラム」に参加

⇒日鉄ソリューションズとの資本業務提携により、同グループの持つ「DX人財教育プログラム」に、当社グループのシステム開発人財を参画させ、DX人財の早期育成を図る

## 育成

### 3. 従来の育成システムの改善を実行

⇒育成スピード向上と人財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、**今期3Qからアクティブ数向上⇒3Qより学習対象者数を拡大**

### 4. 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

### 5. ヘッドハンティング活用・報酬水準の引上げ

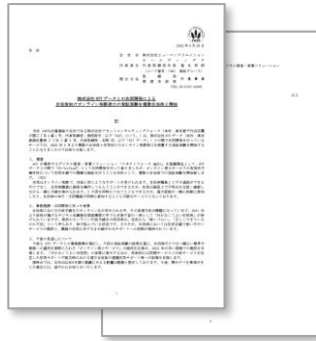
⇒コンサル・受託開発の引合い増加を受け、更に優秀な人財の採用・リテンション（維持）を推進

## 採用・ リテンション （維持）



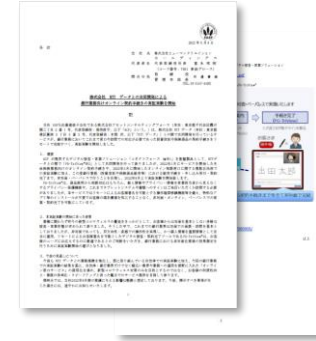
# NTTデータとの業務提携について

- 株式会社NTTデータとの業務提携は引続き順調に進捗中。当社グループの非連続的な成長を加速すべく、M&A・業務提携等のインオーガニック戦略は、今後も積極的に推進していく



## 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 (銀行業務向けオンライン契約手続きの実証実験を開始)

- 2022年8月9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データとの間で開発を行っているサービスにつき、2022年8月より銀行業務向けオンライン契約手続きの実証実験を開始





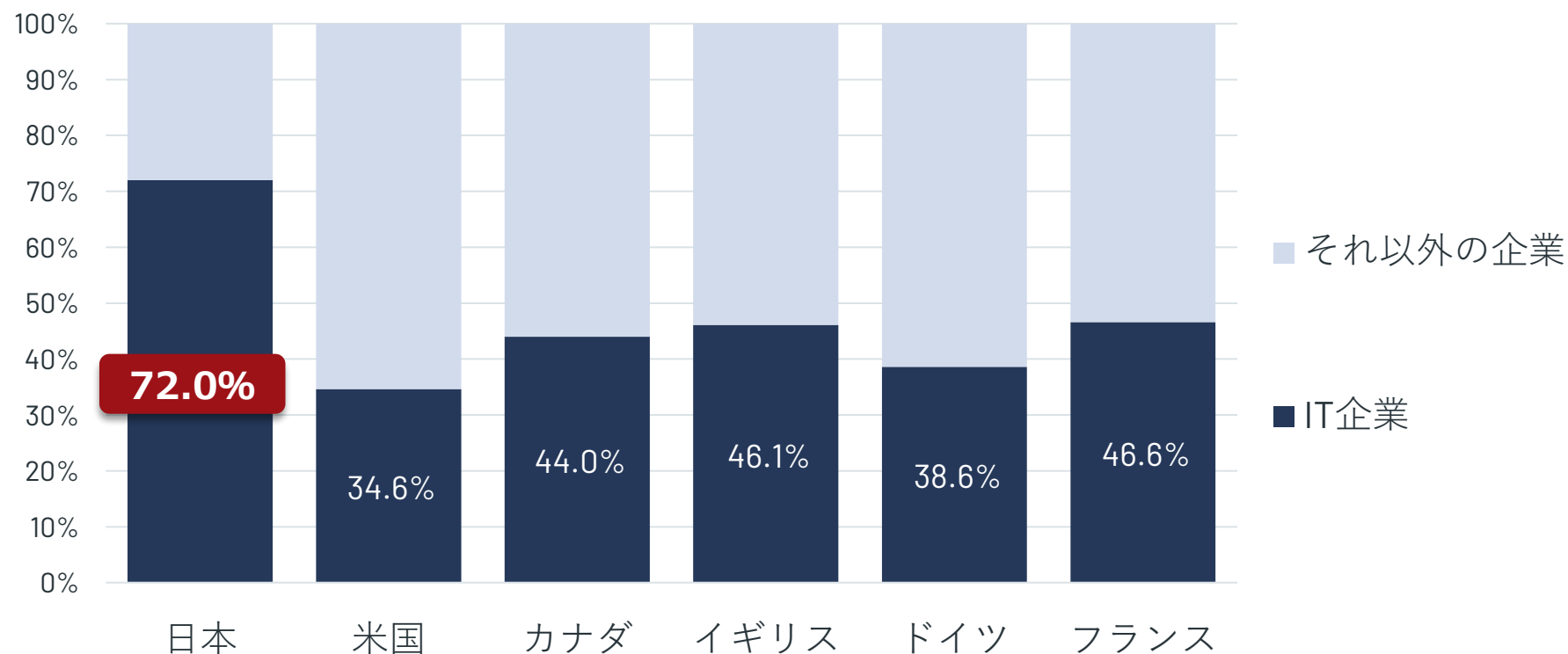
# 5. 今後の成長戦略



## 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

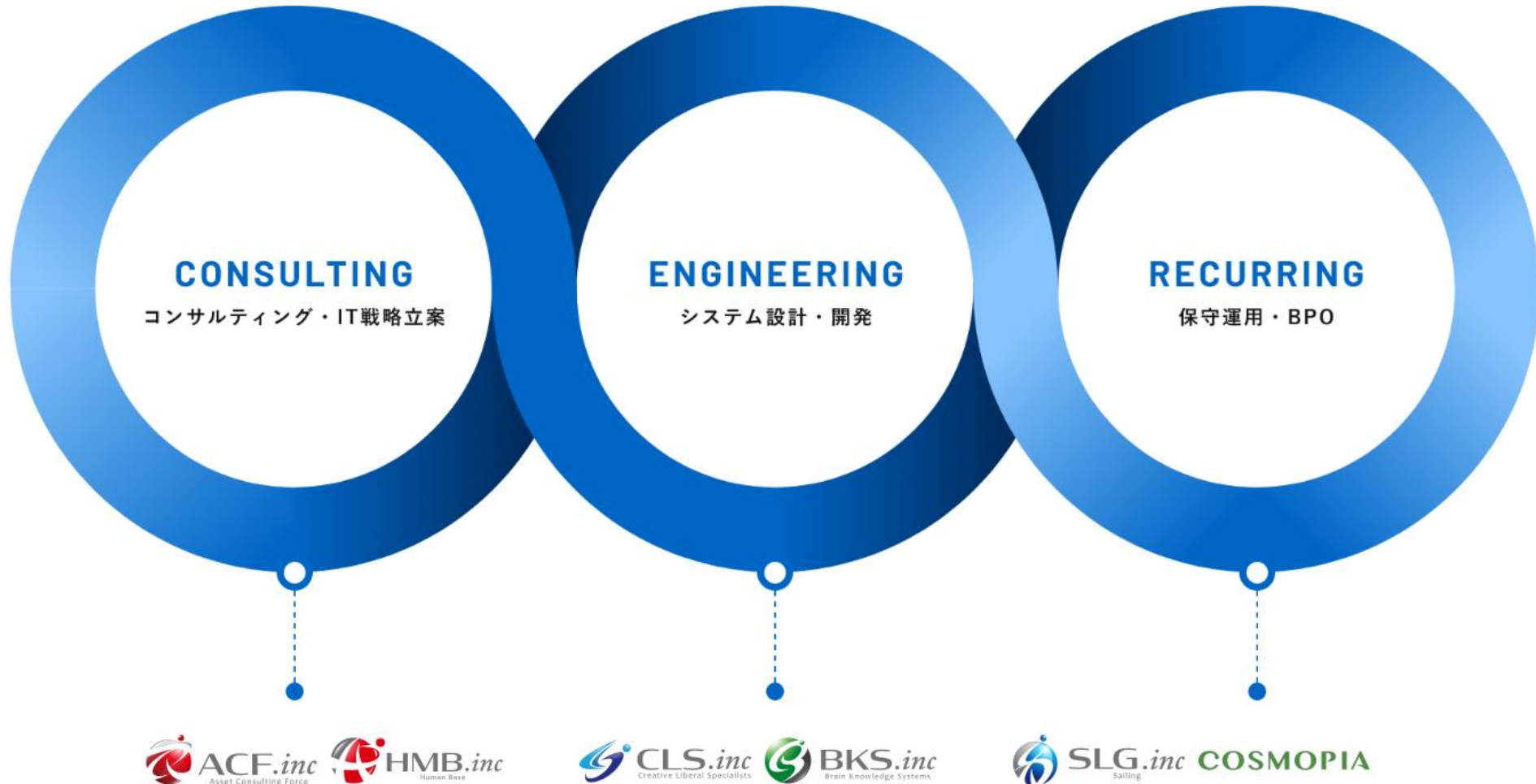
- 日本企業は、「2025年の崖」に向けレガシーシステム（旧来型のシステム）の刷新が急務だが、日本市場は人材の流動性が低く、DX推進するIT人材を容易に雇用できない
- すでに優秀なIT人材を多く抱える当社のようなIT企業のマーケットオポチュニティは、今後、益々増大

### 情報処理・通信に携わる人材の所属先



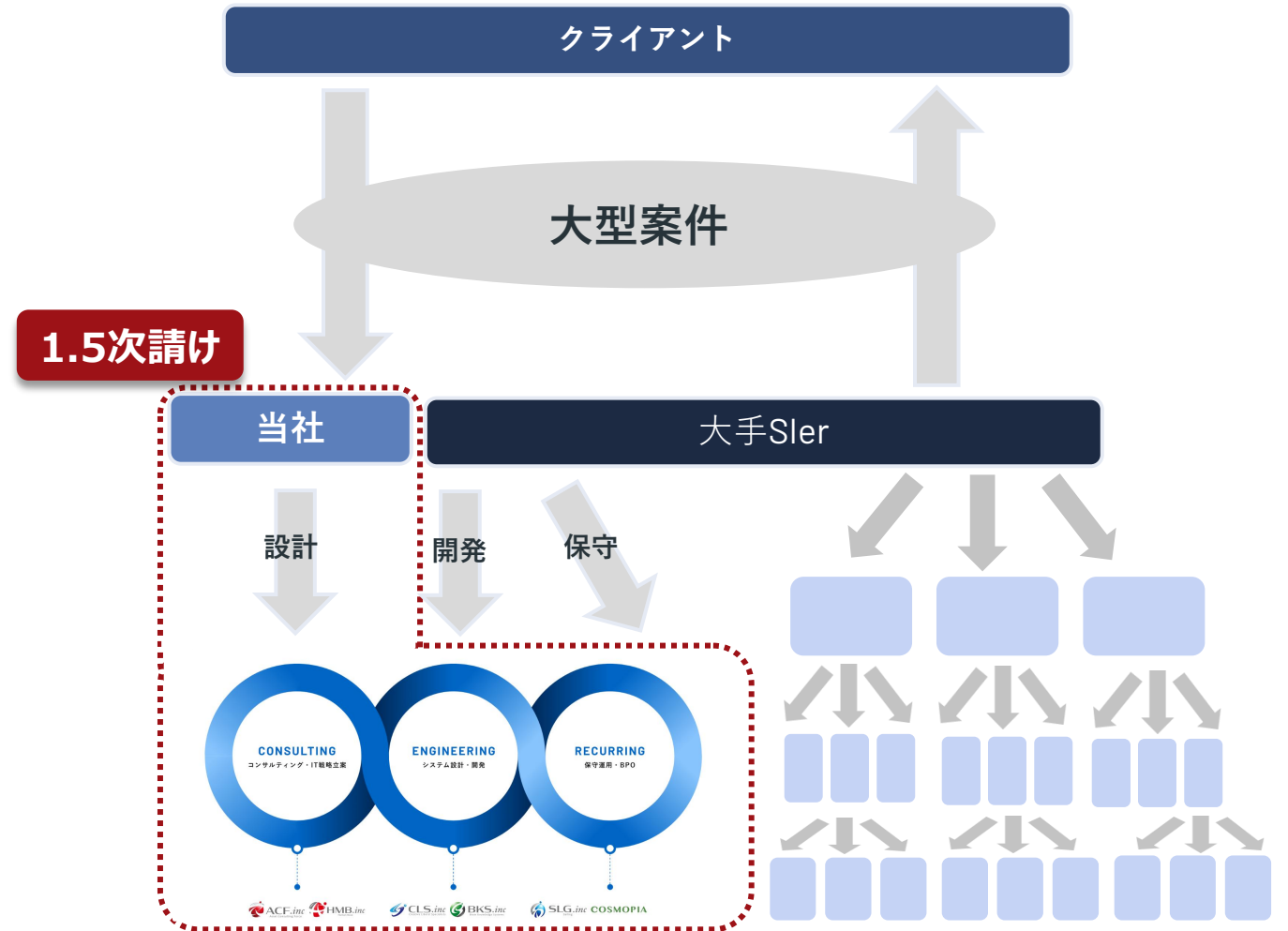
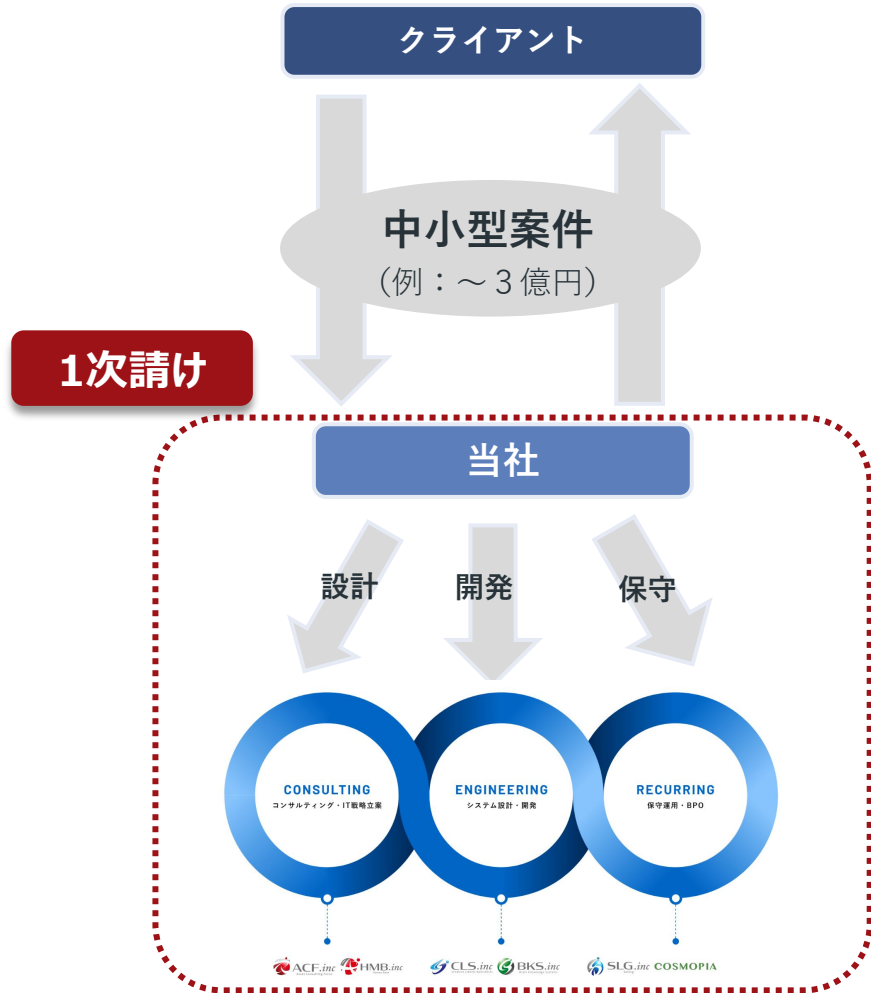
# 当社グループのビジネスモデルの特徴

- 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



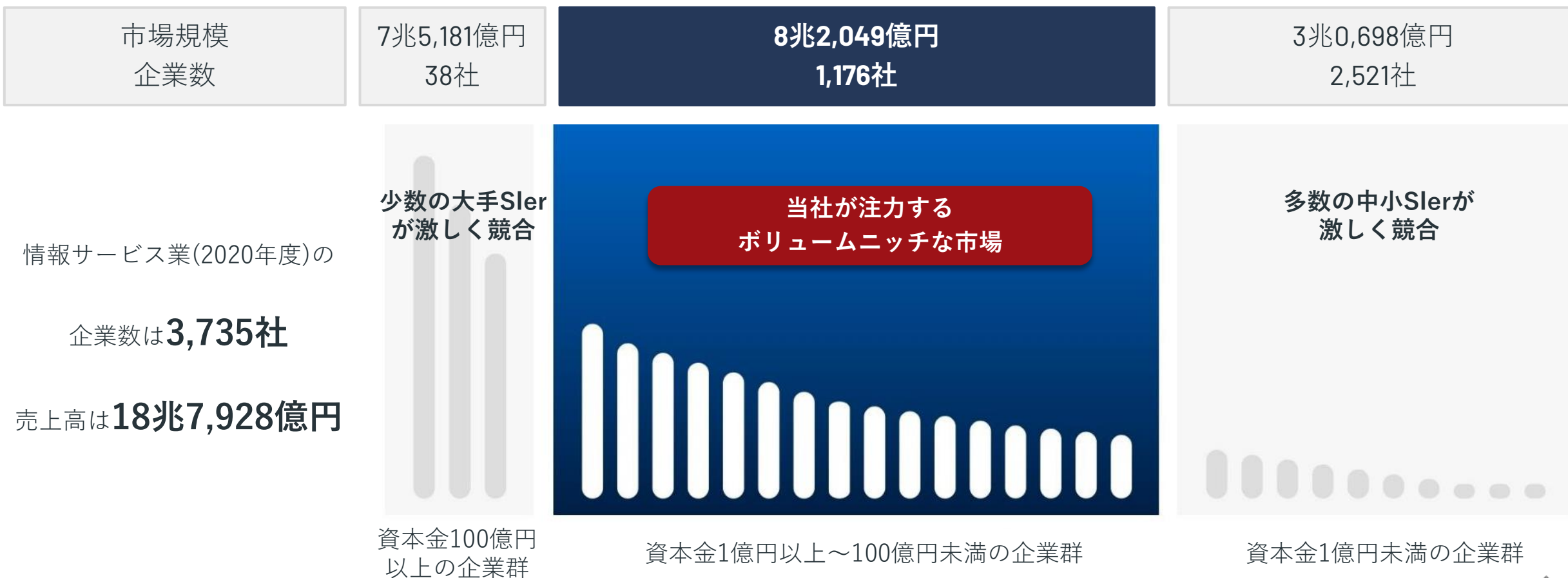
# 独自のワンストップ体制で大手Slerと同格のポジションを獲得

- 独自のワンストップ体制で、大手が積極的に狙わない中小案件（～3億円）で1次請けポジションを獲得
- 大型案件では大手Slerと協働し、1.5次請けのポジションでの案件参画を目指す



# 当社が狙うのはボリュームニッチな市場

- 1次請けはボリュームニッチな市場で獲得
- 大手Slerが激しく競合する市場では、大手と協働し1.5次請けのポジションを獲得



# 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・保守運用で答えを創造



## 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



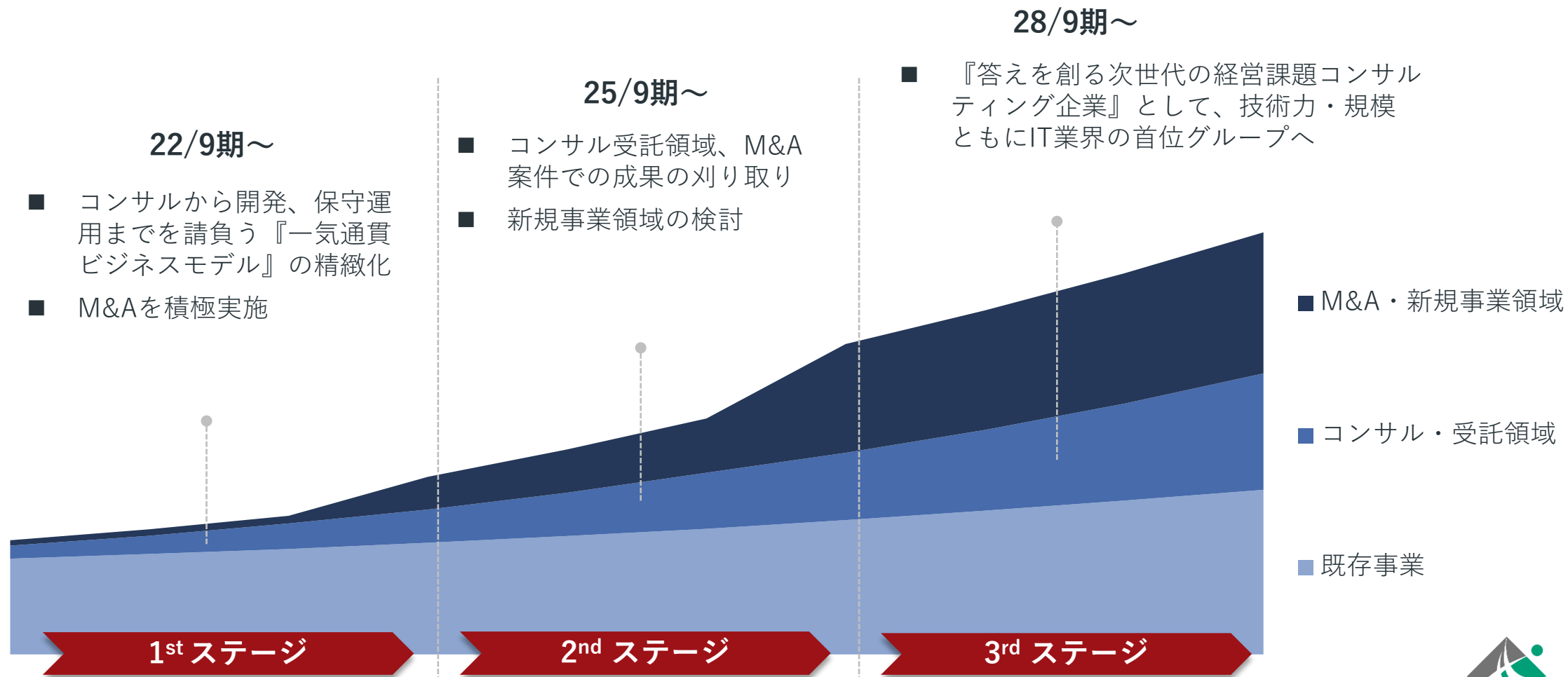
## ボリュームニッチな市場で積極的に答えを創造

- 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



# 『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**

I T と 人 財 で 未 来 を 創 造 す る