



証券コード: 1447



ITbookホールディングス株式会社

2023年3月期連結決算内容

及び事業計画/成長可能性に関する事項

2023年9月28日

当資料の公表が遅れたことについてのお詫び

この度は、2023年6月に予定していた「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」の開示が遅れ、株主、投資家の皆様をはじめ、関係者の皆様には多大なご心配とご迷惑をおかけいたしましたことを深くお詫び申し上げます。

当社は、2023年5月18日付「当社連結子会社元従業員による不正行為に関するお知らせ」、および2023年5月22日付「調査委員会設置に関するお知らせ」に記載のとおり、当社連結子会社である株式会社サムシングの経理担当マネージャーであった元従業員による不正行為が発覚したため、外部の弁護士を含む調査委員会を設置し調査を行ってまいりました。

また、2023年6月16日付「特別調査委員会設置に関するお知らせ」、2023年6月29日付「特別調査委員会による調査の進捗に関するお知らせ」、および2023年8月10日付「特別調査委員会による調査の進捗に関するお知らせ（第2報）」に記載のとおり、外部機関より当社および当社連結子会社のITbookテクノロジー株式会社において、2021年3月期および2022年3月期の会計処理において、一部に疑義があるとの指摘を受け、外部の有識者で構成される特別調査委員会を設置し調査を行ってまいりました。

調査結果につきましては、2023年6月27日付「調査委員会の調査報告書の受領に関するお知らせ」および2023年8月31日付「特別調査委員会の調査報告書の受領に関するお知らせ」にて開示しておりますとおりです。調査結果を受け、当社は、2023年8月31日付「第5期（2023年3月期）有価証券報告書の提出および過年度の有価証券報告書等の訂正報告書の提出ならびに過年度決算短信等の訂正に関するお知らせ」にて開示しておりますとおり、過年度の決算訂正を行うとともに第5期有価証券報告書を提出し、第5期の一連の決算手続きが完了いたしました。

本資料の数値は訂正後の数値として置き換えたものとなります。

当社は、調査委員会による原因分析・再発防止策の提言を厳粛に受け止め深く反省するとともに、グループ役職員が一丸となり、内部統制の充実・強化及びコンプライアンス遵守の徹底を図るとともに、信頼の回復および再発の防止に全力で努めてまいります。なお、再発防止策の詳細に関しましては2023年7月25日付「再発防止策および関係者の処分に関するお知らせ」および2023年9月26日付「再発防止策および関係者の処分等に関するお知らせ」をご参照ください。

今後ともご支援ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

再発防止策について（連結子会社の元従業員による不正行為）

1. 再発防止について(当社グループ)
 - (1)コンプライアンスの強化
 - (2)グループ内部管理体制の強化
2. 再発防止策について(株式会社サムシング)
 - (1)物理的な管理の徹底(金庫、キャッシュカード、パスワード等の管理)
 - (2)関連規程の整備(現金出納規則)
 - (3)体制の改善
 - (4)外部チェックの強化

※1. 詳細は2023年6月27日付公表「調査委員会の調査報告書の受領に関するお知らせ」をご参照ください。

2. 再発防止策の詳細は2023年7月25日付公表「再発防止策および関係者の処分に関するお知らせ」をご参照ください。

再発防止策について（当社および連結子会社の不適切会計）

※特別調査委員会による再発防止策の提言により策定

1. コンプライアンスの強化
2. グループ内部管理体制の強化
3. 子会社内部管理体制の強化
4. 開示制度及び会計に関するリテラシーを向上させるための教育研修
5. 適切な子会社役員を選任
6. グループ内部通報制度の改善と運用継続
7. 危機管理規程の改訂
8. 取締役会の運営方法の改善
9. 監査法人との連携強化
10. 健全な企業風土の醸成に向けた取組みの継続

- ※1. 詳細は2023年8月31日付公表「特別調査委員会の調査報告書の受領に関するお知らせ」をご参照ください。
2. 再発防止策の詳細は2023年9月26日付公表「再発防止策および関係者の処分等に関するお知らせ」をご参照ください。

1

会社概要

2

事業セグメント概要

3

2023年3月期連結決算内容

4

2024年3月期 見込

5

直近トピックス

6

中期経営計画進捗

7

成長戦略・利益計画及び前提条件

8

認識するリスク及び対応策



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
	取締役副社長 松場 清志
	取締役 東 剛史
	社外取締役 塚本 勲
	社外取締役 高橋 俊裕
	社外取締役 森本 千賀子
	社外取締役 坂口 岳洋
	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、人材派遣・紹介、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	1,866百万円(2023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30社、子会社1社、関連子会社1社(2023年3月末現在)
従業員数	連結2,461名(2023年3月末現在)

2018年10月	ITbook(株)およびサムシングホールディングス(株)(現(株)サムシング)が共同株式移転の方法により当社を設立当社の普通株式を東京証券取引所マザーズに上場
2019年5月	東京都中央区にITloan(株)を設立
2019年5月	子会社ITグローバル(株)が、ワタミ(株)との共同出資(ITグローバル(株):50%、ワタミ(株):50%)によりシンガポール共和国にGlobal Dream Street Pte.Ltd.を設立
2019年6月	連結子会社サムシングホールディングス(株)(現(株)サムシング)が(株)アースプライムの株式(100%)を取得
2019年9月	連結子会社ジオサイン(株)が第三者割当増資を実施
2020年2月	東京都港区にITbookテクノロジー(株)を設立
2020年3月	連結子会社東京アプリケーションシステム(株)が(株)三鈴の株式(100%)を取得し連結子会社化
2020年4月	連結子会社ITbook(株)が所有するデータテクノロジー(株)、エスアイ技研(株)、(株)RINETの全株式を連結子会社のITbookテクノロジー(株)へ譲渡
2020年5月	連結子会社NEXT(株)および(株)アイニードが保有する子会社i-NEXT(株)の全株式をワタミ(株)に譲渡
2020年6月	群馬県長野原町において「水陸両用無人運転技術の開発 ～ハッ場スマートモビリティ～」の無人運行船実証実験プロジェクトを開始
2020年9月	神奈川県横浜市鶴見区にクリードパフォーマンス(株)を設立
2020年10月	連結子会社ITbookテクノロジー(株)を存続会社、同社が保有する連結子会社(株)RINET、エスアイ技研(株)を消滅会社とする吸収合併を実施
2020年11月	連結子会社ITbookテクノロジー(株)を存続会社、同社が保有する連結子会社データテクノロジー(株)、(株)プロネットを消滅会社とする吸収合併を実施
2020年12月	静岡県藤枝市にITbook藤枝支社を開所

2021年3月	連結子会社ITbook(株)が所有する連結子会社NEXT(株)の全株式を取得し直接子会社とし、当社を割当先とする第三者割当増資による新株を発行
2021年3月	連結子会社ITbook(株)が所有する連結子会社ITbook.H.L(株)の全株式を取得し直接子会社化とし、当社を割当先とする第三者割当増資による新株を発行
2021年3月	連結子会社(株)サムシングが(株)ジオプロ(現(株)kiipl&nap)の株式(100%)を取得
2021年6月	連結子会社(株)サムシングを存続会社、連結子会社サムシングホールディングス(株)を消滅会社とする吸収合併を実施
2021年7月	(株)ジオプロが連結子会社(株)サムシングおよび長崎放送(株)を割当先とする第三者割当増資を実施し、会社名を「(株)kiipl&nap」へ変更
2021年7月	連結子会社ITbookテクノロジー(株)を存続会社、同社が保有する連結子会社(株)システムハウスわが家を消滅会社とする吸収合併を実施
2021年7月	当社および連結子会社ITloan(株)の共同出資により、栃木県栃木市に信栄保険サービス(株)を設立
2021年7月	連結子会社(株)GIRが(株)三愛ホームの株式(80%)を取得し連結子会社化
2021年8月	連結子会社東京アプリケーションシステム(株)が保有する連結子会社(株)三鈴の全株式をアパテックジャパン(株)に譲渡
2022年2月	連結子会社(株)サムシングが(株)東名の株式(80%)を取得し連結子会社化
2022年7月	本店を東京都江東区に移転
2023年3月	連結子会社ITbook(株)が所有する連結子会社東京アプリケーションシステム(株)、フロント・アプリケーションズ(株)の全株式を取得し直接子会社化
2023年3月	連結子会社(株)サムシングが所有する連結子会社ジオサイン(株)の全株式を取得し直接子会社化

グループ経営理念とフィロソフィーのもとに
持続的成長と持続可能な社会の実現に向けて社会問題解決型企業となる

SUSTAINABLE

中長期的成長と社会的存在価値の構築

コア事業への積極投資

NEW VALUE

価値創造への挑戦と豊かな社会の創造

挑戦する人財の育成

GOVERNANCE

連結経営へガバナンスの強化・組織再編

新経営体制構築

グループ経営理念

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

(ITbookホールディングスグループ経営理念)

グループフィロソフィー

1. お客様第一主義で社会に貢献する
2. 夢・高い目標に挑戦する
3. 全社員の物心両面の幸福を追求する

2. 事業セグメント概要



コア事業

育成事業

コンサル ティング事業

- ・ITコンサルティング
- ・業務システム最適化支援
- ・ITガバナンス構築支援
- ・プロジェクトマネジメント支援
- ・IT戦略の推進バックアップ
- ・地方創成支援



システム 開発事業

- ・アプリケーション、ソフトウェア開発
- ・システム関連商品の販売
- ・Web、動画ソリューション
- ・金融、生命保険向けシステム開発



front applications inc.



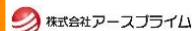
人材事業

- ・人材派遣
- ・技術者派遣
- ・グローバル人材派遣
- ・家庭教師派遣
- ・採用サービス
- ・研修サポート



地盤調査 改良事業

- ・地盤調査
- ・地盤改良工事
- ・沈下修正工事
- ・擁壁工事
- ・測量
- ・太陽光関連工事
- ・土質調査
- ・不動産事業



保証検査 事業

- ・地盤保証
- ・住宅完成保証
- ・住宅検査関連業務



Something Re.Co.,Ltd

建設テック 事業

- ・建設DXシステム開発
- ・システムレンタル
- ・システム販売
- ・電子認証サービス



海外事業

- ・地盤調査
- ・地盤改良工事
- ・住宅建築請負
- ・住宅用外壁材、内壁材の製造販売



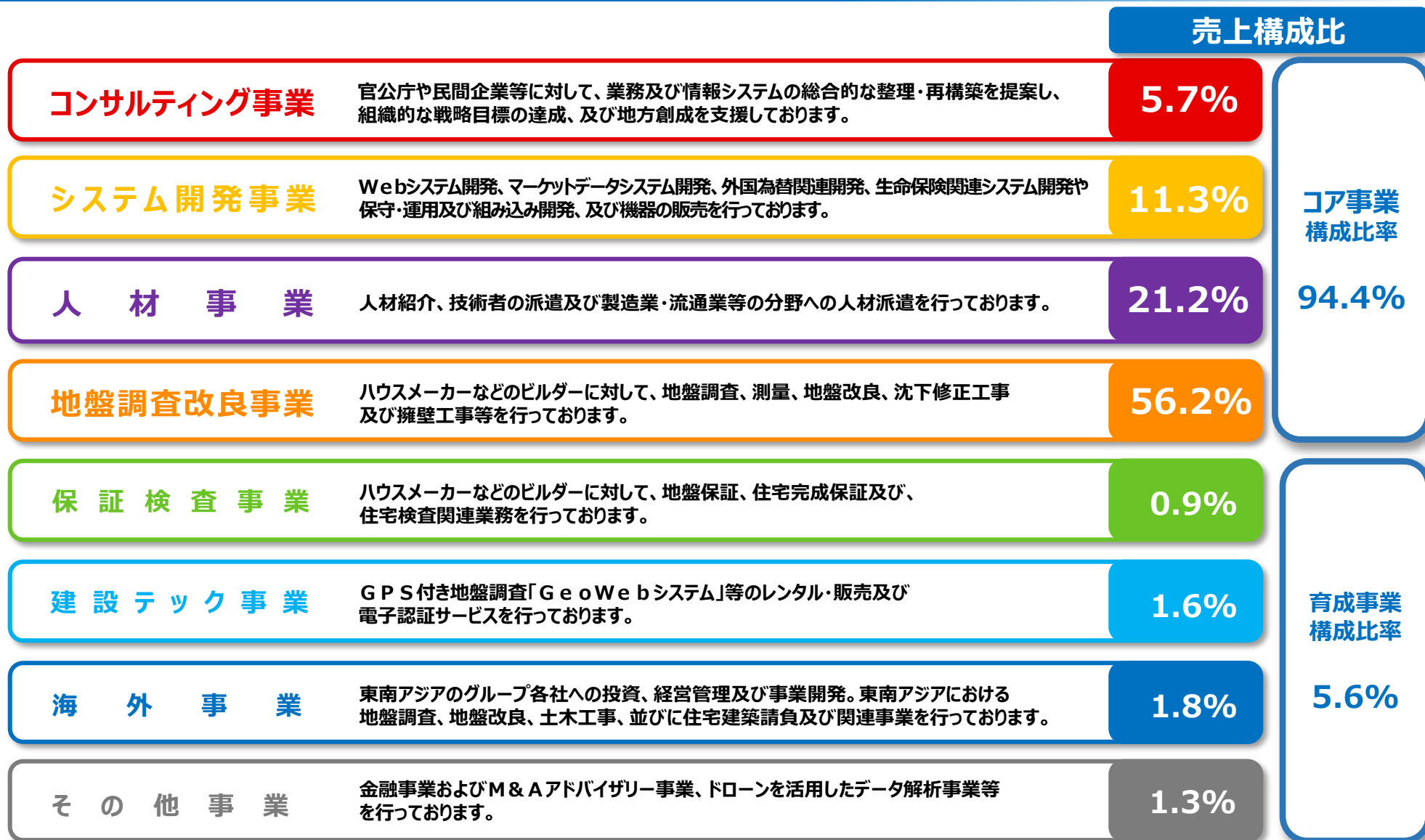
JAPANEL HOME (CAMBODIA) CO.,LTD.

その他事業

- ・金融・保険サービス
- ・M&Aアドバイザー
- ・フィットネスサポート
- ・ローン支援事業
- ・FA導入支援事業



信栄保険サービス



※ 2023年3月期 セグメント別売上構成比となります。

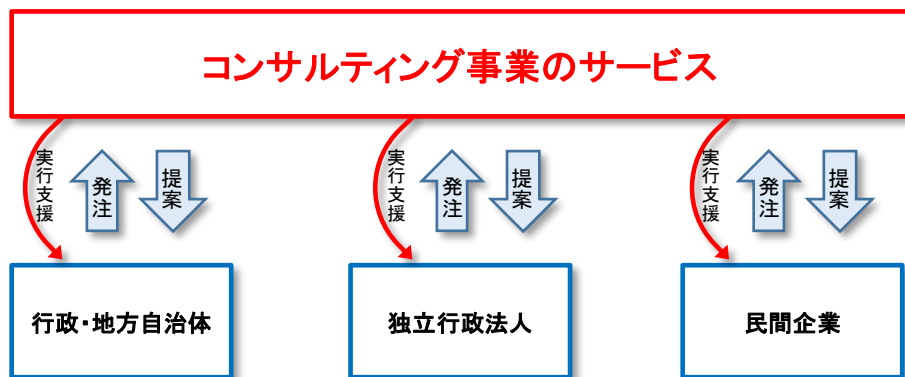
2023年3月期 連結売上高:30,528百万円

1. 事業内容

ITを通して、豊かな社会の実現
 未来志向のマーケティングと創発的なコンサルティングで、
 地方の地域課題、民間企業の経営課題を解決する。

行政	自治体DX推進支援、自治体業務システム標準化推進支援、オープンデータ推進支援、業務・システム最適化計画支援等
独立 行政法人	情報セキュリティ強化支援、刷新可能性調査、最適化計画策定支援等
民間企業	システム分析サービス(Smart Tool) ITコンサルティング、経営戦略策定支援、新規事業企画支援、DX推進支援、BPR/BPO推進支援、人材育成支援等

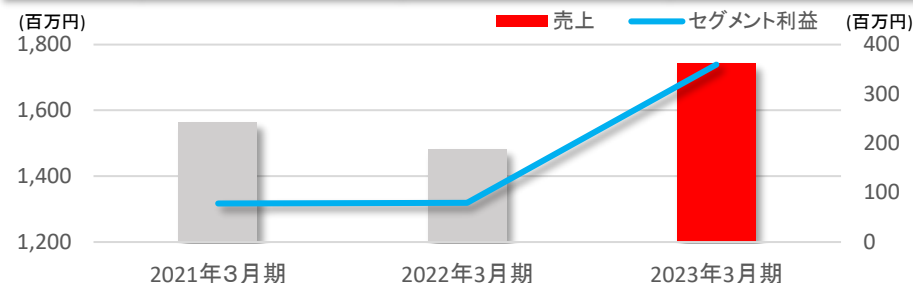
2. 収益構造（取引関係図）



※入札案件含む

3. 収益推移

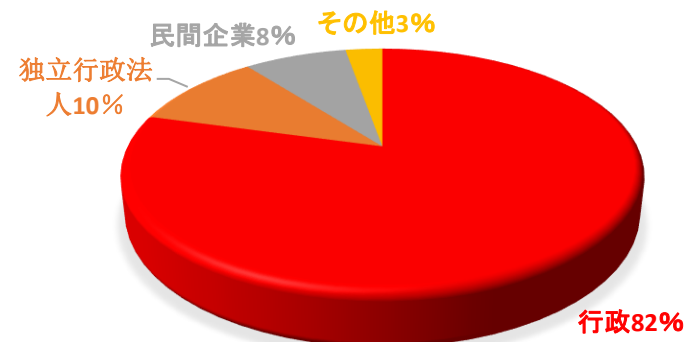
コンサルティング事業			
単位：百万円	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
売上高	1,562	1,481	1,741
セグメント損益	78	79	359



✓業績推移

- ・ITbook: 案件の原価管理を徹底 粗利率の向上
- ・みらい: サテライトオフィス増設・人員増強により売上高拡大
- ・民間コンサルティング: 「Smart Tool」、プログラミング言語の自動変換ツールの提案
- ・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
- ・みらい サテライトオフィス 新たに3拠点開設(広島、秋田、札幌) (サテライトオフィス)

4. 売上構成



競合環境・競争優位性

官公庁に対し多くのコンサル実績を保有

令和2年度以降、200を超える地方公共団体よりコンサルティング業務を受託し、自治体DX・業務システム標準化等の各種支援を実施
さらに、多様な分野での研修・人材育成、マーケティング・プロモーション、ホームページ・SNS運用、企業誘致事業の運営、スポーツスクールの運営等、顧客課題に応じた多種多様な業務対応実績

ITコンサルを強みに様々な問題を解決

ITを強みとした専門のコンサルタントにより、官民における様々な問題を、ITを駆使したコンサルティングにて解決



広島県、熊本県エリアでの競合に対する強み

広島県において、県を含む県内自治体24団体のうち15団体と取引実績
熊本県では熊本県及び人口規模の大きい熊本市、天草市と継続的な取引実績

DXを推進する独自サービスを提供

・レガシーシステムを独自技術の「Smart Tool」を活用し、可視化・分析することで課題解決をサポート
・プログラミング言語の「COBOL」から、DX化のベースとなるオープンシステムでスタンダードとされている「JAVA」への自動変換ツールを用いて、DX推進をサポート

多様な専門人材が在籍

日本標準産業分類の87%を網羅できる多様な専門人材が在籍

成長戦略

		商品	
＜既存＞		＜新規＞	
顧客ターゲット	＜既存＞	市場浸透 <ul style="list-style-type: none"> ● 既存顧客、既存案件のリテンション強化 ● 優秀なコンサルタントの獲得 ● 2023年度中に3拠点の新設を予定 ● 中国地方、四国地方、九州地方を重点エリアと定めて事業実績の横展開 	商品開発 <ul style="list-style-type: none"> ● レガシーシステムのDX化の推進を図る「Smart Tool」の販売促進と付随するサービスの開発 ● 安定収益を確保できるコンサルティングサービスの拡充・開発 ● 各種研修実績を元に電子テキストや動画コンテンツを制作し、コンテンツ販売を開始
	＜新規＞	市場開発 <ul style="list-style-type: none"> ● 政府のデジタル化推進により発生する案件及び、自治体政策案件(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)へ対応拡大 ● 自治体や民間企業でのアプリやシステムのローコード開発や開発内製化のニーズを捉え、受託開発と導入コンサルティングサービスを開始 	多角化 <ul style="list-style-type: none"> ● 問題解決に向け、コンサルティング事業を切り口に、グループの多角的なセグメント間でシナジーを創出させ、様々な分野において高付加価値を生み出す ● 事業戦略策定、地方の遊休資産を活用したアセットマネジメント、人材を活用したアウトソーシング等幅広い案件の受注拡大を目指す ● 日本の成長産業について地方の新産業及び雇用創出に向けてR&Dを開始

1. 事業内容

IT、IoT等の新技術を通してステークホルダーに便利さ、快適さ、新しい価値の創造を提供および、地域、社会に貢献し日本の「デジタルシフト」をリードする。

商品コンセプト：デジタル社会・イノベーション創出の実現等

主なサービス

ITbookテクノロジー (IBT)

- ・システムソリューション (受託開発・SES、クラウド・運用保守)
- ・IoTソリューション・組込みソリューション

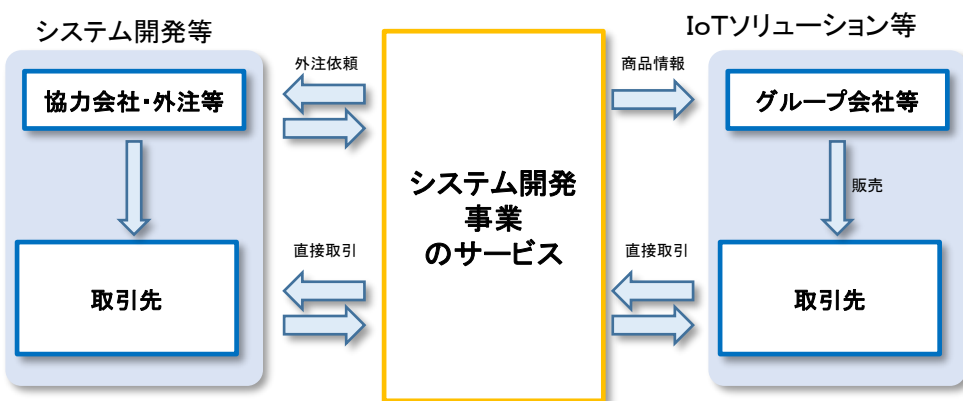
東京アプリケーションシステム (TASC)

- ・IT販売・ITインフラ構築・動画ソリューション・保守サービス
- ・PCサポートセンター・システム開発 等

その他

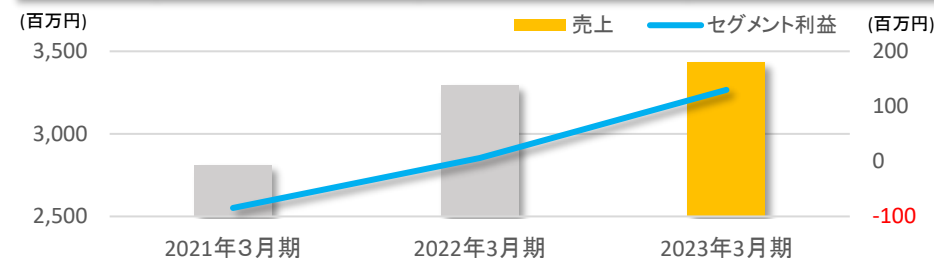
コスモエンジニアリング・ソフトウェア開発 等

2. 収益構造 (取引関係図)



3. 収益推移

システム開発事業			
単位:百万円	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
売上高	2,812	3,298	3,436
セグメント損益	△85	△1	130



✓業績推移

・IBT: 営業方針を見直し、案件管理を徹底。通期黒字化を達成 (2021年3月期、2022年3月期 赤字)

・TASC: 業績横ばい 案件は安定的に確保 売上は前年比97.3%

✓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)

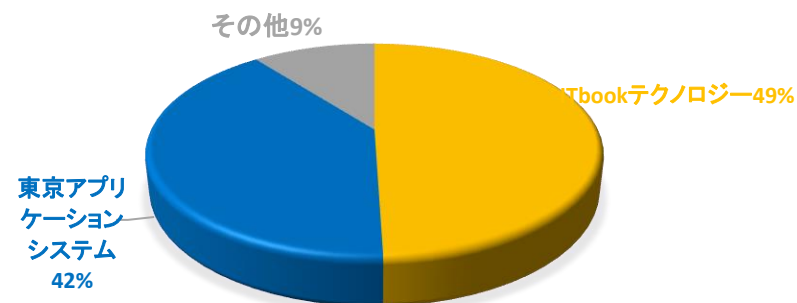
→ベトナムで農業IoTサービスの開始に向け活動中

・TASC: 体制強化～2025年3月期 ニアショア: 現状27名※一時的減少(計画100名)ラボ/SES 62名(計画70名)

※大手顧客のシステム開発投資の一部停止を受け一時的に人員を調整

・TASC: 群馬、長野エリアへの展開 営業人員獲得、組織的な営業を群馬地区で展開

4. 売上構成



※内部取引消去前

競合環境・競争優位性

自社製品とサービスの保有

独自開発で主力となる建築土木・農業・環境環境・防災IOT、IOT機器、ITシステムを保有しており、利益の出る事業モデルとなっている

ITbook テクノロジー

ニアショア開発・ラボ事業の確立

常駐するSEとニアショア拠点との連携、セキュアな開発環境の確保、高定着率のSE活用とニアショアによる低コスト化により満足度の高い開発を実現している

TASC
Tokyo Application System Co., LTD.

Cosmo
engineering

FINTECHシステム開発

金融業務等の専門知識を有する技術者により、FINTECHシステム開発やニッチな分野へのアプローチを可能としております

成長戦略

	商品	
	← 既存	→ 新規
顧客・ターゲット	市場浸透 ●常駐SEとの連携、ニアショア拠点による優秀な人員の定着やコストパフォーマンスと長年の開発実績により安定的な収益を見込む ●ニアショア・ラボ/SES事業の拡大 ●テレワーク開発スキームを確立、新潟、首都圏地区以外の技術者を確保	商品開発 ●既存のIOTサービス、IOT機器、ITシステム等のコアテクノロジーからの派生や、新製品/サービス開発に積極的に取り組む企業風土の維持により、市場環境の変化にも対応できる体制・商品開発の実施
	市場開発 ●IoTサービスの海外展開を開始し、主にASEAN市場の開拓を目指す (ITbookテクノロジーの土木・防災・農業関連IoTサービス) ●新潟県におけるビジネスモデルを群馬・長野エリアへ展開 ●自動運転技術の開発等新分野にも積極的に取り組むなど、既存分野のみに囚われない組織造りの構築	多角化 ●グループの豊富なセグメントとのシナジーにより、建設分野等の新分野も意識した開発
	← 既存	→ 新規

1. 事業内容

技術者派遣、製造、物流向け派遣、教育人材派遣等
スポットを絞った人材サービスを展開

商品コンセプト：New Values Service

主なサービス

NEXT

・技術者派遣事業(SES契約、派遣契約)

アイニード

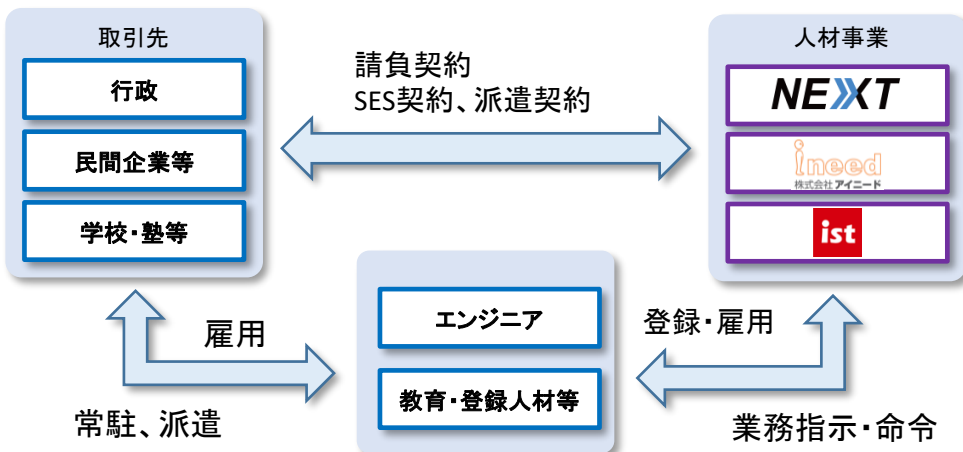
・登録型派遣(製造・物流関係が中心)

・紹介予定派遣(顧客が雇用する事を前提にスタッフを派遣)

イスト

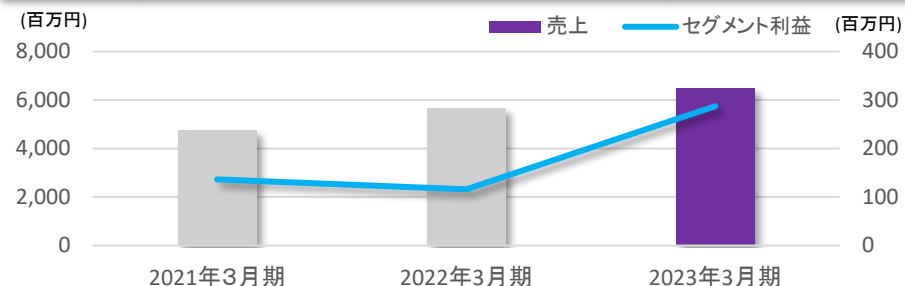
教育人材派遣(登録型)

2. 収益構造 (取引関係図)



3. 収益推移

人材事業			
単位:百万円	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
売上高	4,753	5,681	6,476
セグメント損益	136	116	287



✓業績推移

・NEXT: 営業方針見直しにより通期黒字化達成(2022年3月期 赤字)

・アイニード: 業績好調 派遣人員の強化による売上高増 売上高前期比116.0%

・イスト: 業績好調 派遣人員の強化による売上・利益増 売上高前期比137.8%

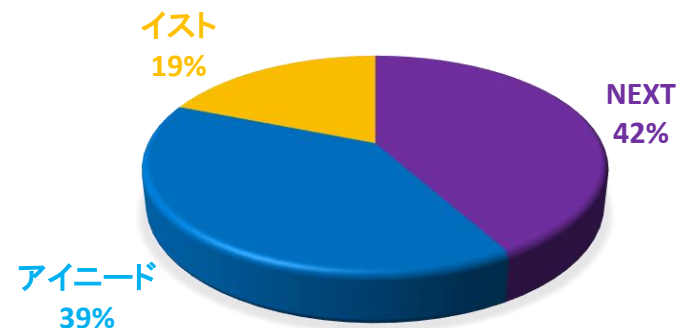
✓成長戦略進捗等

・NEXT: 売上重視から利益重視へ→組織再編(心斎橋オフィス・静岡オフィスを会社分割(吸収分割))

・アイニード: 熊本営業所営業強化中・茨城営業所開設

・イスト: 東海エリアへの進出を検討

4. 売上構成



競合環境・競争優位性

エリア・人材戦略

エリア拡大・優秀人材採用による
継続的な成長戦略を展開

NE>>XT

ineed
株式会社 アイニード

ist

戦略的な営業手法

技術者派遣においてプライムベンダー※をターゲットとした営業体制を構築
※主にITのシステムやサービス開発の元請けを担っている会社

高い成長性

セグメント売上は前期比114%と高い成長を実現

専門性に特化した人材サービス

エンジニア、製造・物流関連、教育人材等専門性に特化した
人材サービスを展開し、シェアを拡大

成長戦略

<既存>

>>> <新規>

顧客・ターゲット

<新規>

市場浸透 <ul style="list-style-type: none"> ●Sierを中心に取引拡大 ●ブランド力の強化 ●拠点拡大（アイニード:首都圏出店予定、イスト:東海エリア進出） ●顧客の選択と集中 ●広告チャネル拡大と強化（SEM広告・SNS広告の実施・分析） 	商品開発 <ul style="list-style-type: none"> ●請負・受託ができる体制の確立 ●自社製品の開発と販売の推進
市場開発 <ul style="list-style-type: none"> ●既存サービスをベースに商流をあげ、エリア展開も同時に実施。 ●製造系大手顧客からの受注獲得を目指す 	多角化 <ul style="list-style-type: none"> ●自社製品の開発・販売を検討 ●外国人材ビジネスの再考

1. 事業内容

地盤調査・改良工事分野で業界トップクラスの実績（年間35,000件以上）をもち、全国27拠点にて戸建住宅を中心に、小型商業施設や中低層建築物の地盤調査・改良工事等を行う。

商品コンセプト：業界の透明性、不正行為の防止等

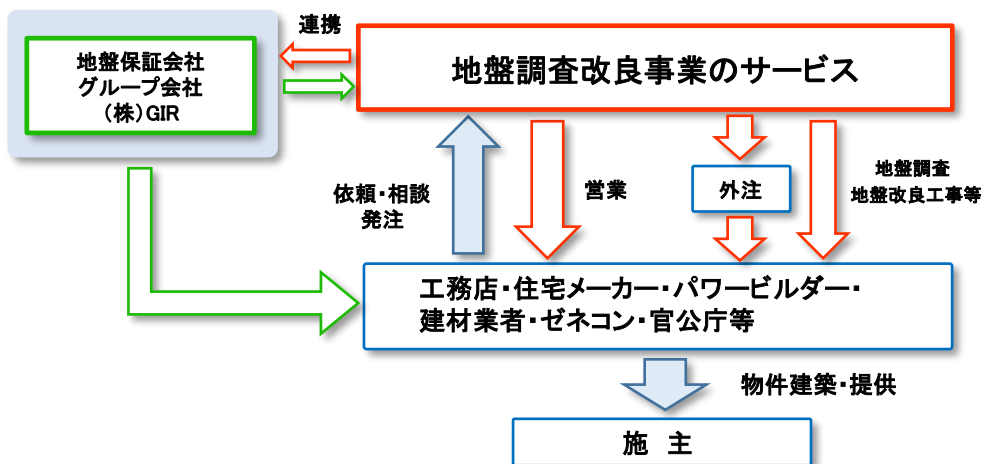
主なサービス

サムシング 地盤調査、地盤改良、測量 等

アースプライム 地盤調査、土質試験 等

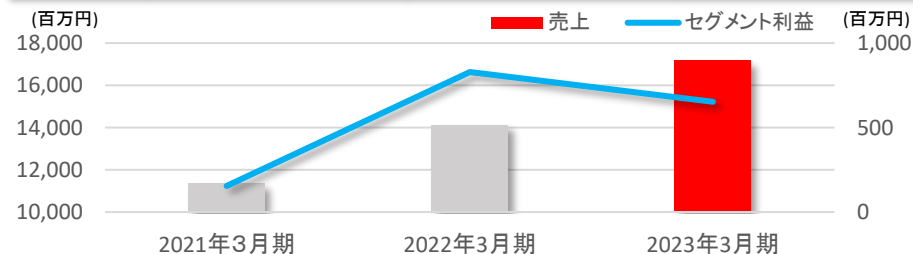
東名 建設基礎工事・鉄道関連の建設・土木基礎専門工事
・その他（不動産（三愛ホーム））等

2. 収益構造（取引関係図）



3. 収益推移

地盤調査事業			
単位:百万円	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
売上高	11,334	14,120	17,171
セグメント損益	154	829	653



✓業績推移

サムシング: 新型コロナウイルスの緩和により受注は増加するも原材料の高騰の影響等により利益は前期比減少

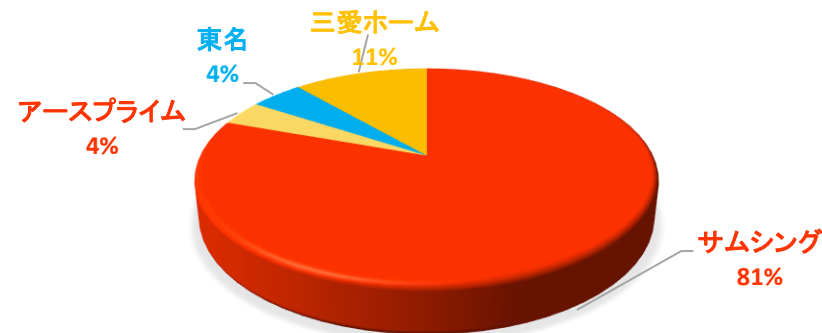
三愛ホーム: 2021年7月30日付でGIRにて株式取得し連結子会社化 2023年3月期 通期連結
東名: 2022年2月28日付でサムシングにて株式取得し連結子会社化 2023年3月期 通期連結

✓成長戦略進捗等

サムシング: 北信越エリアの新規出店金沢出張所 2023年1月出店、金沢出張所

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

4. 売上構成



競合環境・競争優位性

年間35,000件以上の信頼と実績

創業より25年間の実績をもとに、全国27拠点にてサービスを展開(直近では、年間35,000件以上の現場実績)し、顧客からの厚い信頼を得ている

洗練されたビジネスモデル

最新の機器導入と熟練の技術者による、洗練された業務フロー、多種多様な工法、改ざんのないシステムの活用で、無駄を徹底して省いたビジネスモデルを確立



全国各地の地盤に最適な工法を選定

地盤改良工事においては、認定工法を含む16種類の工法から、その地盤に最適な工法を選定しお施主様へ提供

地盤調査、地盤改良工事、地盤保証までワンストップ対応が可

地盤調査、設計検討、地盤改良工事、地盤保証まで、ビルダーの手間をかけず、一貫したサービス提供を可能にしている

改ざんのない現場データの管理

地盤調査、地盤改良工事で採用している「GeoWebシステム」により、現場で記録したデータをそのまま報告書に反映でき、改ざんのない透明性の高い報告が可能となっている

成長戦略

	<既存> <新規>	
<既存> ↓ 顧客・ターゲット ↓ <新規>	市場浸透 <ul style="list-style-type: none"> ●地盤調査・改良工事分野では、業界トップクラスの受注数、売上を誇る ●全国27拠点に事業展開しているが、今後も国内の出店数を拡大 ●認定工法も含め、16種類の工法より選定を可能にし、全国の地盤に対応できるサービスを提供 	商品開発 <ul style="list-style-type: none"> ●中長期的な事業成長に向けて、新工法の開発等による差別化を図る。また、市場 ニーズの多様化、技術の高度化、競争激化等の環境下に対応すべく、人員の増強、研究開発活動の推進により、一層の高品質化・サービスの高付加価値化を図る
	市場開発 <ul style="list-style-type: none"> ●戸建住宅だけでなく、小型商業施設、中低層建築物の地盤サービス受注を増やしていく ●AI・IoTなど先端技術を駆使した労務費削減、並びに販管費削減 ●大型工事対応可能な設備投資により工事単価の向上を目指す 	多角化 <ul style="list-style-type: none"> ●最近の異常気象の増加に伴い需要が増えてきている防災関連市場への受注拡大を見込む ●営業力を生かしたグループ商材・新規商材取扱いによるクロスセルの実現 ●M&A実施した不動産事業を営む三愛ホームとのシナジーを発揮させ、不動産事業の拡大を図る

1. 事業内容

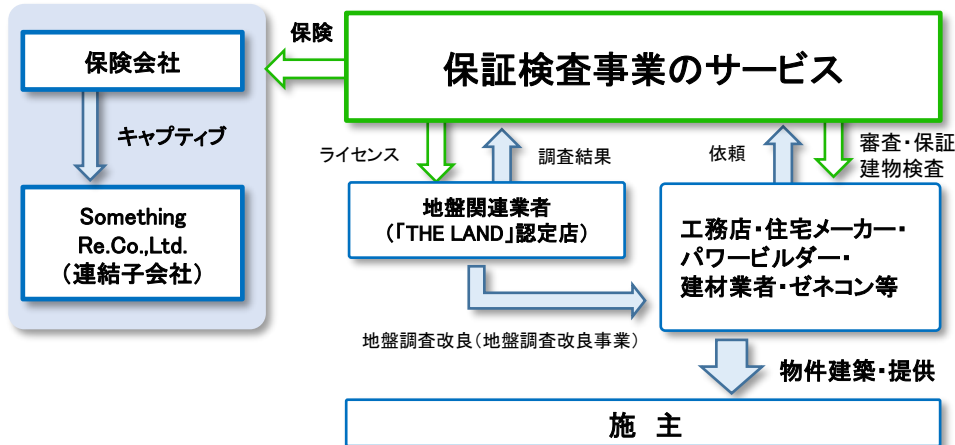
ハウスメーカーなどのビルダーに対して、地盤保証、住宅完成保証および、住宅検査関連業務を行う。

商品コンセプト：顧客に対して安心と、信頼のおける市場づくり

主なサービス

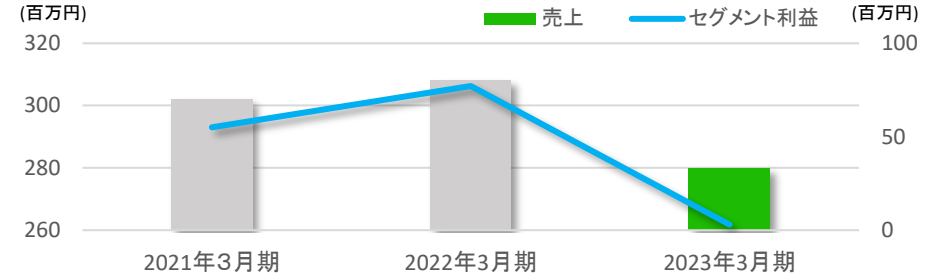
- ・ 地盤保証
- ・ 住宅完成保証
- ・ 住宅検査関連業務
- ・ 物品販売等

2. 収益構造（取引関係図）



3. 収益推移

保証検査事業			
単位:百万円	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
売上高	302	308	280
セグメント損益	55	77	3



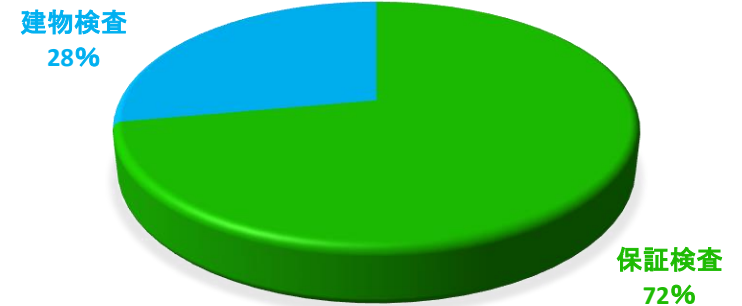
✓業績推移

住宅着工戸数の減少により保証事業において受注数が減少
低粗利により利益率悪化→検査事業の縮小に総じて売上高減少

✓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
RPA導入による業務効率化を推進

4. 売上構成



競合環境・競争優位性

16万棟以上の累計保証実績

顧客ニーズにマッチした豊富な商品ラインナップにより、地盤保証の実績は、16万件を超えます。万一、沈下事故が発生しても、対応ノウハウも持ち合わせています。

経営資産を活用した付加価値サービスの提供

競合他社との差別化を図るため、金融専門のグループ会社との協業による商品開発を推進し、付加価値ある商品を提供



Something Re.Co.,Ltd

地盤調査・改良工事業界トップクラスのサムシング社との提携

商品サービスの市場への浸透は、地盤調査・改良工事分野で国内最大手のグループ会社サムシング社との提携により行っているため、全国へのサービス提供を実現可能

成長戦略

	<既存> <新規>
<既存> 顧客・ターゲット <新規>	市場浸透 <ul style="list-style-type: none"> ●保証事業: 新築住宅着工件数(2020年度 81万件(国土交通省))におけるシェアを確保するため、大口顧客の獲得に注力 少ない不同沈下事故と低い地盤改良率という品質・技術面に訴求し、同業他社との差別化を図る ●検査事業: 完成保証付の新規ビルダーク数急増に向け、新たな付加価値サービスの提案等で競合との差別化を図る
	商品開発 <ul style="list-style-type: none"> ●完全保証の新規ビルダーク数の増加に対応すべく、金融専門のグループ会社との協業により新商品を開発、訴求を図る。
	<既存> <新規>
	市場開発 <ul style="list-style-type: none"> ●地盤保証商品は差別化が難しくコモディティ化した市場のため、既存サービス提供の運営に関する間接経費を削減し、価格に転嫁していく。 具体的には、受発注システムの開発・導入を進め効率化を図る
	多角化 <ul style="list-style-type: none"> ●住宅用地盤保証市場も飽和状態に達しているため、ニッチな分野にターゲットを絞った、新しい保証商品の開発

1. 事業内容

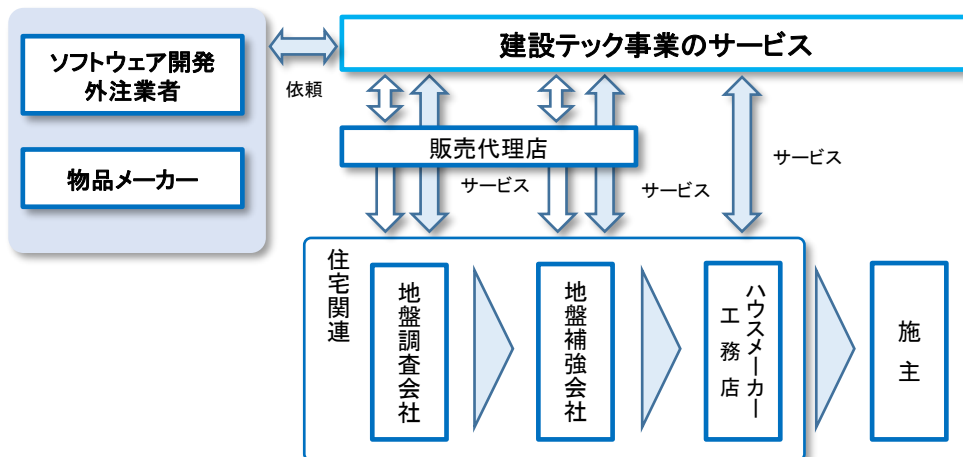
GPS機能付き地盤調査システム「GeoWebシステム」等のレンタル・販売、および電子認証サービスの提供

商品コンセプト：ヒューマンエラー、不正行為の防止、業務の効率化の促進等

主なサービス

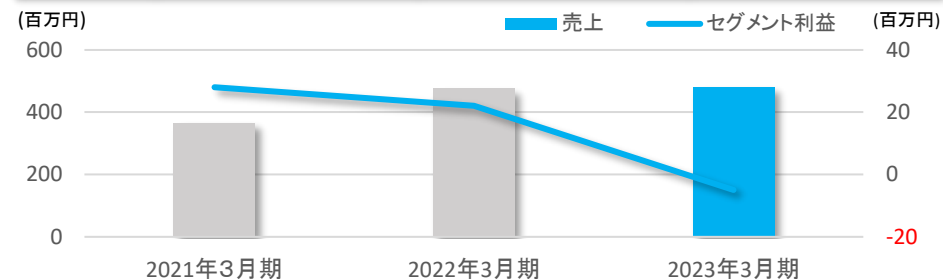
- ・ 継続：GeoWeb他継続課金サービス/システム保守サービス/機器レンタル
- ・ 受託：受託開発/請負/SES
- ・ 販売：商品販売/校正メンテナンス

2. 収益構造（取引関係図）



3. 収益推移

建設テック事業			
単位:百万円	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
売上高	366	475	480
セグメント損益	28	22	△5



✓業績推移

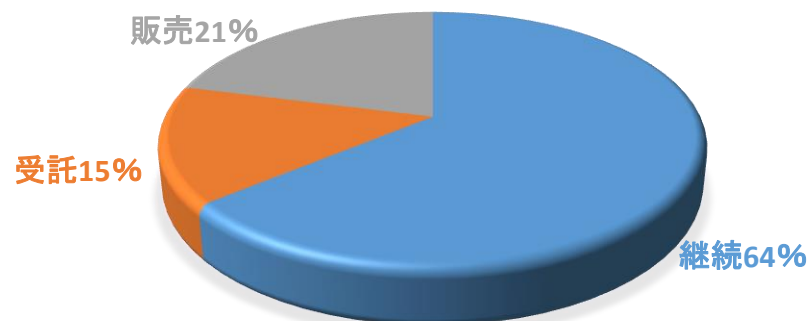
事業規模拡大によるSE人材の獲得等により販管費増
研究開発費等の先行投資が増加 セグメント利益減少

✓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
(360°カメラ・3Dスキャナー)

4. 売上構成



競合環境・競争優位性

戦略的な販売手法

業界大手を代理店とし、多重請負構造が一般的な建設業界では、元請指定ということが絶大な力を持つ

ニッチ市場を確実に狙う効率戦術

ニッチ市場で大手が手をだしにくいところで確実なシェアを獲得しながら、徐々にタテとヨコに拡大していく戦略



「真のソリューション提案」を実現

現場・業界を知っている強みにより、「真のソリューション」提案を実現可能

機能的なパッケージ商品での提案 GeoSign

ソフトウェアだけでなく、装置もセットにしたシステムのため、単なる情報整理アプリのみを製作するソフトウェアベンダーは競合製品を作りにくい

先駆的参入による高い優位性

先駆的参入分野により、既に大きな市場シェアを確保

成長戦略

	商品	
	← 既存	→ 新規
顧客・ターゲット	<p>既存</p> <h3>市場浸透</h3> <ul style="list-style-type: none"> ● 地盤業界のシステムの未導入も多く、伸びしろは存在 ● マイクロソフト社の Windows のように、『地盤調査における常識』というレベルまで建設市場浸透を目指す ● 代理店制度を活用し、効率的営業の特化でシェア拡大を目指す 	<h3>商品開発</h3> <ul style="list-style-type: none"> ● 『GeoWebLD』のように、顧客からの様々な要望から商品開発を推進（競合他社の出現に対し、充実した機能で困り込みを実現し、顧客離れを阻止） ● 今後は、既存人材等のリソースを充実させ、新たなニーズ（ドローンや3Dプリンター等による先端技術分野）への対応
	<h3>市場開発</h3> <ul style="list-style-type: none"> ● 既存システムをベースに、関連業界（不動産業界、測量業界）へ新規参入 ※ターゲットとする不動産業界、測量業界は、既存の住宅地盤業界より裾野が広く、市場規模が大きい 	<h3>多角化</h3> <ul style="list-style-type: none"> ● 新市場への参入を継続的に検討し、新商品の投入を目指す
	← 新規	

1. 事業内容

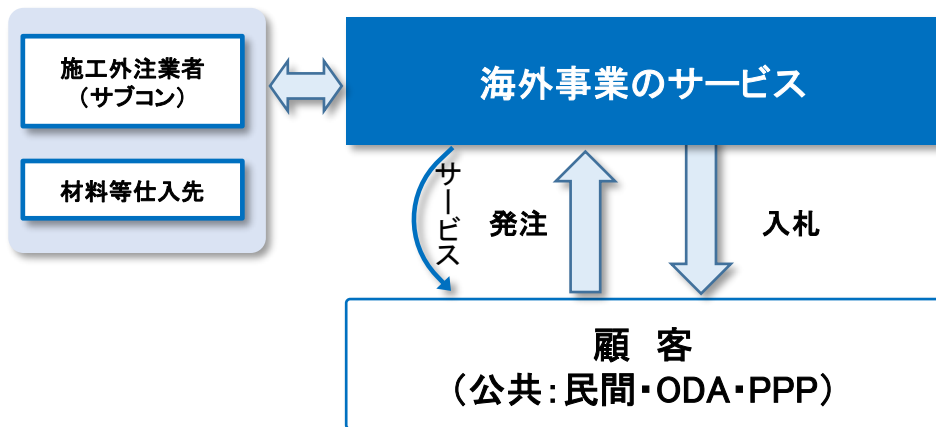
ベトナム・カンボジアを中心に、インフラ整備を目的とした地盤改良工事等の特殊土木工事をはじめ、道路・橋梁・水利工事等の一般土木工事や地盤調査等を行う

**商品コンセプト：日本の高品質・技術のノウハウを
東南アジア市場へ**

主なサービス

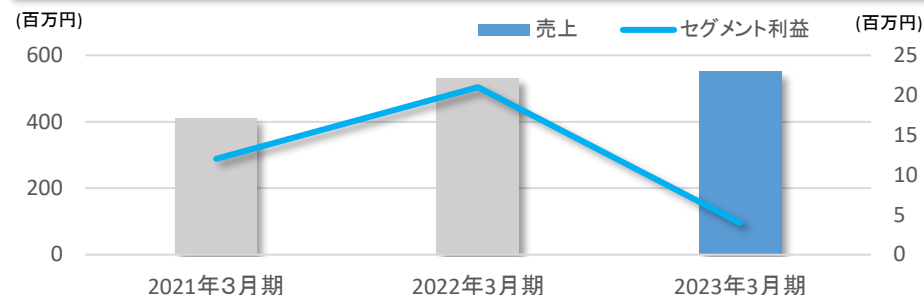
- ・ 土木工事 ・ 地盤調査 ・ 建築工事
- ・ 一般土木工事（道路・橋梁・水利）
- ・ 特殊土木工事（基礎・改良工事）等

2. 収益構造（取引関係図）



3. 収益推移

海外事業			
単位：百万円	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
売上高	411	531	551
セグメント損益	12	21	4



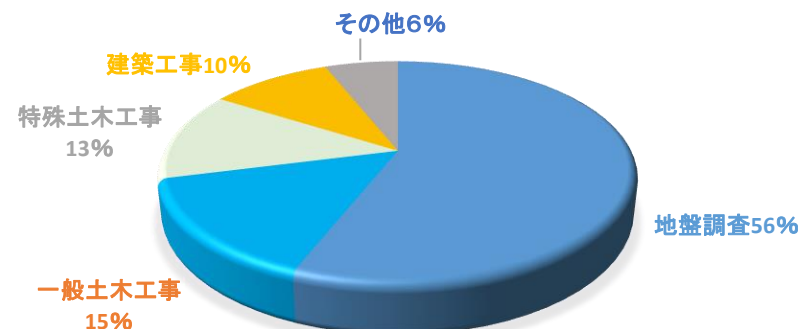
✓業績推移

ベトナム国内での工事案件は安定的に受注
原材料の高騰や円安による日本向けBPO事業の利益率低下が影響

✓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より一部遅延
→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

4. 売上構成



競合環境・競争優位性

ベトナム国各省との関係が強固

メコン川流域のインフラ整備実績から、ODA・PPP案件等、自治体からの受注が伸張

増加する建設市場の成長率大

ベトナム・カンボジアなどの発展途上国のインフラ、およびスマートシティの需要が激増し、住宅建設・工場建設・公共施設建設などのニーズが高まる(ベトナムの2022年GDP成長率7.2%(予測)※IMF2021年4月6日公表「世界経済見通し」)

実績がある日本からの強力なサポート

技術面・安全面・運用管理面において実績のある日本からの強力なサポートにより、先端設備・工法・技術によるサービス提供が可能



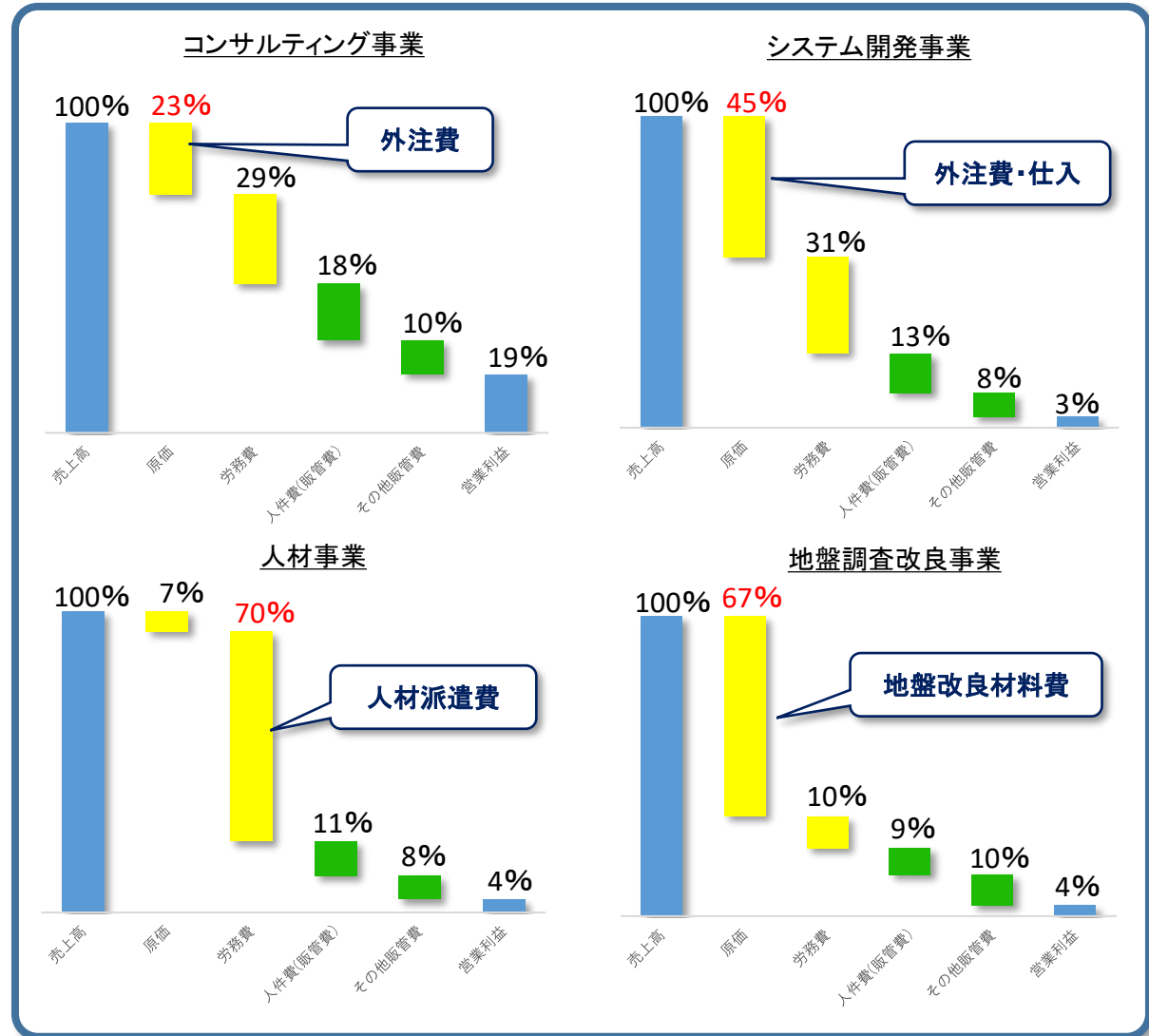
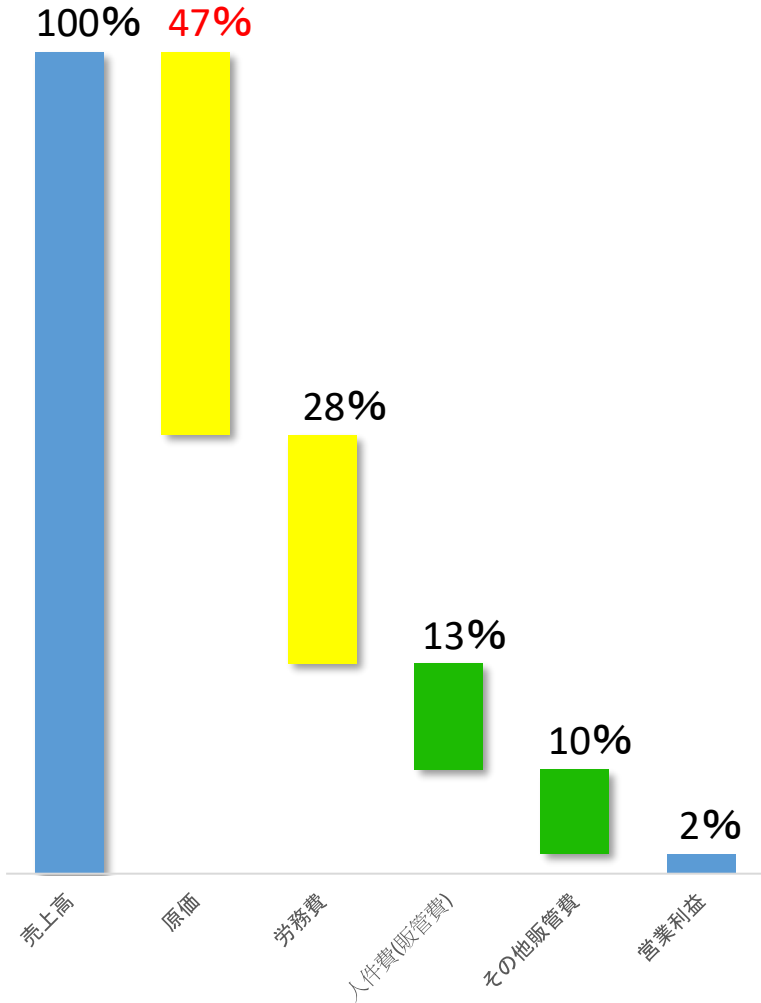
新規ニーズの開拓

急成長する発展途上国のニーズに伴い、既存事業以外の社会開発が促進され、経営資産を活かした新たな事業が見込まれる

成長戦略

	<既存> <新規>	
<既存> 顧客・ターゲット <新規>	市場浸透 <ul style="list-style-type: none"> ●内部・外部の要因を分析し、グローバル人材の育成を強化 →ベトナム、カンボジア、日本の各拠点で交流含めて育成、人材確保進行中 ●協力業者とのネットワーク管理体制を強化 	商品開発 <ul style="list-style-type: none"> ●市場優位性のある先端設備・工法・技術を導入し、多種多様な工事・特殊仕様への対応力を強化 ●ゼネコンとして多様な工種、大規模工事に対応
	市場開発 <ul style="list-style-type: none"> ●市場を調査・分析し、新規事業を開拓 →ベトナムの地方自治体との関係強化、農業分野への事業拡大を計画 ●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 	多角化 <ul style="list-style-type: none"> ●現地にない設備・技術を日本から調達し、新規事業に必要な投資を行う ●現地の事業拠点を増やし、マーケットを拡大するとともに、新規事業を開拓

連結



※1. 2023年3月期の実績値より作成しております。
 2. 各セグメントの注釈は主な要因を記載しております。

3. 2023年3月期 連結決算内容

2023年3月期 決算内容 (連結損益計算書)

✓売上高、営業利益、経常利益共に公表見込値を超過し、利益面については上場来最高益を達成

(単位:百万円)	2021/3	2022/3	2023/3		対前年比		対見込	
	実績	実績	見込	実績	増減額	増減	増減額	増減
売上高	22,634	26,346	28,500	30,528	4,181	+15.9%	2,028	+7.1%
売上総利益	6,106	6,648	-	7,813	1,165	+17.5%	-	-
販管費及び一般管理費	6,359	6,410	-	7,074	664	+10.4%	-	-
営業損益	▲252	238	650	739	500	約3.1倍	89	+13.8%
経常損益	▲208	157	590	708	551	約4.5倍	118	+20.1%
親会社株主に 帰属する 当期純損益	▲843	▲766	370	162	928	黒字化	▲207	▲56.1%

✓売上高

①地盤調査改良事業:
 ・営業エリア拡大や主力工法の拡販、
 ・不動産事業強化(三愛ホーム取得)
 ・地盤関連サービス強化(東名取得)により
 大幅増(増額3,051百万円 21.6%増)

②人材事業:
 NEXT(技術者派遣)、アイニード(製造業・流通業)、
 イスト(教員向け)各社好調に推移
 (増額794百万円 14.0%増)

✓営業利益

①コンサルティング事業
 ・利益管理体制強化による案件単価見直しで、
 不採算案件排除し、案件単位の粗利率が大幅改善
 (増額280百万円 351.3%増)

②人材事業:
 ・NEXT(技術者派遣) 営業方針見直しに
 より黒字化達成、
 ・イスト(教員向け)好調
 (増額171百万円 147.5%増)

③システム開発事業
 ・ITbookテクノロジー利益管理体制強化により黒字化

✓親会社株主に帰属する当期純損益

赤字子会社の整理が着実に進むも、支店、事業所整理の特別損失の計上、及び育成事業の損失額増を補うコア事業子会社の税額増により、予想利益を下回る

✓純資産について、第三者割当増資による資本増強（642百万円）により自己資本比率改善を達成

➡ 2024年3月期の計画値達成により更なる財務体質の強化を進める

(単位:百万円)

	2022/3	2023/3	増減額	主な増減要因
流動資産	13,089	11,835	▲1,254	現金及び預金▲1,988 受取手形、売掛金及び契約資産615
固定資産	4,993	4,935	▲58	有形359、無形▲164(のれん▲135)、投資その他の資産(▲253)
繰延資産	15	1	▲14	開業費(▲12)
資産合計	18,098	16,771	▲1,326	
流動負債	11,891	10,086	▲1,804	短期借入金▲1,987
固定負債	4,007	3,707	▲300	社債▲161、長期借入金▲489
負債合計	15,899	13,793	▲2,105	
純資産合計	2,199	2,977	778	第三者割当増資642
負債・純資産合計	18,098	16,771	▲1,326	
有利子負債	11,206	9,062		
ネットD/Eレシオ	2.97	2.01		
自己資本	1,828	2,624		
自己資本比率	10.1	15.6		

- ✓税金等調整前当期純利益の増加、売上債権の増加（前期比）、仕入債務の減少（前期比）等により営業CF前期比減少
- ✓関係会社関連支出減少、及び設備投資案件の厳選等により投資CF前期比減少
- ✓借入金の返済により財務CF前期比大幅減少、及び現金同等物期末残高も適正化

(単位：百万円)

	2022/3	2023/3	増減額
営業CF	129	369	240
投資CF	▲601	▲498	102
財務CF	2,111	▲1,843	▲3,954
現金同等物 期首残高	3,536	5,235	1,698
現金同等物 期末残高	5,235	3,293	▲1,941

2023年3月期 決算内容 セグメント別サマリー

単位：百万円		2021/3	2022/3	2023/3	前期比増減額	概要	
コア事業	コンサルティング	売上	1,562	1,481	1,741	260	✓利益管理、予算管理により、不採算案件を排除し案件単位の粗利率が改善
		セグメント損益	78	79	359	280	
	システム開発	売上	2,812	3,298	3,436	138	✓システム開発の需要は高く、売上は増加 ✓ITbookテクノロジー 営業方針見直しにより通期黒字化達成 ※2021年3月期 2022年3月期 赤字計上
		セグメント損益	△85	△1	130	132	
	人材	売上	4,753	5,681	6,476	794	✓人材需要は高く、売上・利益ともに好調 ✓NEXT(技術者派遣) 営業方針見直しにより通期黒字化達成 ※2022年3月期 赤字計上
		セグメント損益	136	116	287	171	
	地盤調査改良	売上	11,334	14,120	17,171	3,051	✓新型コロナウイルスの緩和により受注は増加するも 原材料の高騰の影響等により利益は前期比減少(地盤改良) ✓M&Aによる不動産事業・鉄道関連土木工事業 好調
		セグメント損益	154	829	653	△175	
育成事業	保証検査	売上	302	308	280	△28	✓住宅着工戸数の減少(前期比)により保証事業売上減 ✓検査事業の事業規模の縮小により売上減
		セグメント損益	55	77	3	△74	
	建設テック	売上	366	475	480	4	✓事業規模拡大によるSE人材の獲得等により販管費増加 ✓研究開発費等の先行投資が増加
		セグメント損益	28	22	△5	△28	
	海外	売上	411	531	551	20	✓ベトナム国内での工事案件は安定的に受注 ✓原材料の高騰や円安による日本向けBPO事業の利益率低下が大きく影響
		セグメント損益	12	21	4	△16	
	その他	売上	102	248	388	140	✓2022年4月～10月で不採算事業の解散・譲渡を実行
		セグメント損益	△80	△363	△183	179	

4. 2024年3月期 見込

✓ 売上高、営業利益、経常利益共に公表中期経営計画値を達成見込

(単位:百万円)	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	対前年比	
	実績	実績	実績	見込	増減額	増減率
売上高	22,634	26,346	30,528	34,400	+3,871	+12%
営業損益	△252	238	739	1,000	+260	+35%
経常損益	△208	157	708	900	+191	+27%
親会社株主に 帰属する 当期純損益	△843	△766	162	500	+337	約3倍

5. 直近トピックス

地盤調査改良事業における建設DX推進 ウェアラブルカメラの活用

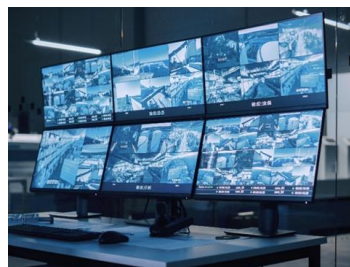
※2023年2月20日 プレスリリース

FCNT株式会社



株式会社ティ・エム・エフ・アース

共同開発した遠隔臨場・遠隔支援向け「ウェアラブルカメラ」を、地盤調査・改良作業の遠隔監視、作業記録に採用し、建設現場のDXを推進



➡ 遠隔においても、現場の状況を確実に把握・検証することができるため、未然の事故防止・安全確保が可能

ため池破堤予兆防災DXを推進

※2023年3月1日 プレスリリース

広島県三原市

連携協定



✓ 「ため池」の破堤要因の分析や予兆に関する実証実験を実施

サムシング：地盤調査の技術を活用し堤体や堤体下部の土質や強度及び、堤体自身の耐久性を調査
ITbookテクノロジー：総合気象観測センサー『Sensu』、気象観測クラウドシステム『みまわり伝書鳩』を活用
降雨時・雨天後の水位上昇とピークアウトをモニタリングしデータ分析

➡ ため池破堤の予兆・水位上昇時に適切な避難勧告や事前対策が可能であると判明

建設業界初！

AIを活用した技術・製品での技術審査証明取得

※2023年1月19日 プレスリリース



『MARCRAJ』

セメントを用いる地盤改良の品質担保となるボーリング「コア」の品質を安定的に判定するため、サムシングの過去のデータを用いて独自に開発した、画像処理AIによる品質判定アプリケーション

➡ 品質検査の生産性を向上させる開発目標に達しているとして、技術審査証明を取得



➡ 建設現場での課題解決のために様々なDXを推進

ITbookテクノロジー

- ・レジリエンス認証を更新承認
- ・環境計測サービス「みまわり伝書鳩」がNETIS (VE) 認定

※2023年4月17日 プレスリリース



✓ レジリエンス認証を更新承認

組込み事業・IoT事業を行うデジタルテクノロジー事業本部が認証
※内閣官房国土強靱化推進室が「国土強靱化貢献団体」として

✓ 環境計測サービス「みまわり伝書鳩」がNETIS (VE) に認定

2021年にNETIS登録後の各工事現場での実績を踏まえ
経済性(価格)、施工性(容易な設置)、安全性(環境観測)で、高い評価

➡ マテリアリティの一つとして「防災・減災」

防災IoTの技術力をもって国土強靱化を目指し、社会に貢献を目指す

6. 中期経営計画進捗

2023年3月期から2025年3月期はITbookホールディングスグループの変革期 「選択」と「集中」を事業再編、財務体質強化で実行し、持続的企業価値向上を実現する

	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
実行課題	事業選択期（実績）	事業集中期（計画）	事業再成長期（計画）
グループ収益体質再構築	連結子会社等 18社整理完了*	コア事業集中体制構築 育成事業の再評価	コア事業収益性拡大 コア事業数の拡大
	グループ各社、各事業 収益性管理体制の 抜本的見直し実施、継続中	・経営会議での事業収益管理強化 ・各事業資産対比貢献利益 管理体制準備	事業資産対比収益性管理体制へ転換
	投融資委員会による 投資監視強化体制構築済	連結子会社のホールディングス 直接支配化推進	・配当開始準備 ・戦略的ポートフォリオ強化実施
グループ財務体質強化	第三者割当増資実施と 第3回新株予約権の償却完了	グループCMS運用拡大	連結税務体制導入準備
	シンジケートローン組成完了	グループキャッシュフロー管理 体制強化	戦略的投資を見据えた 借入余力管理体制強化
グループ 人的資本/ 管理体制強化	経営幹部人財採用実行	新グループ経営体制構築	
	人事部門、管理部門、 内部監査部門体制強化継続中	グループ本社管理本部への 各個社管理機能集約	
	グループ横断的研修システム導入	グループ横断採用体制構築	次期経営幹部育成体制強化

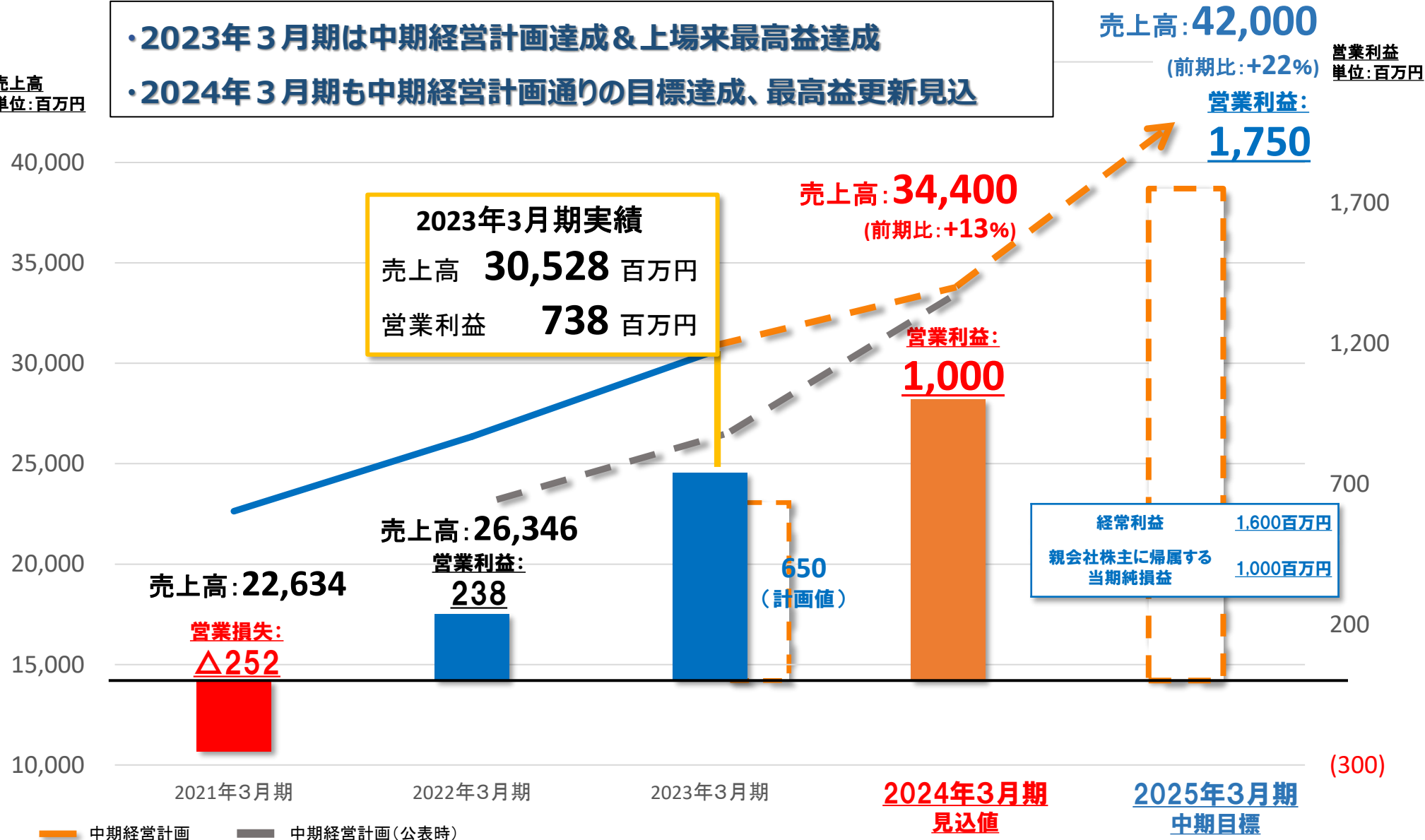
* 連結子会社等には持分法適用会社等の関連会社も含み、統廃合事務手続きは2023年度に繰り越される会社も含む

中期経営計画 経営数値目標進捗

- ・2023年3月期は中期経営計画達成&上場来最高益達成
- ・2024年3月期も中期経営計画通りの目標達成、最高益更新見込

売上高
単位:百万円

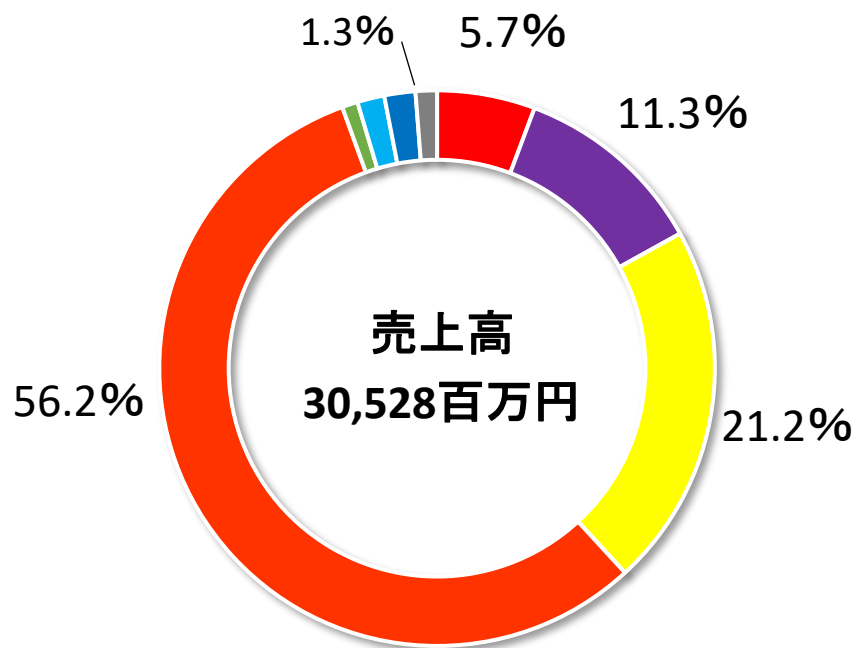
営業利益
単位:百万円



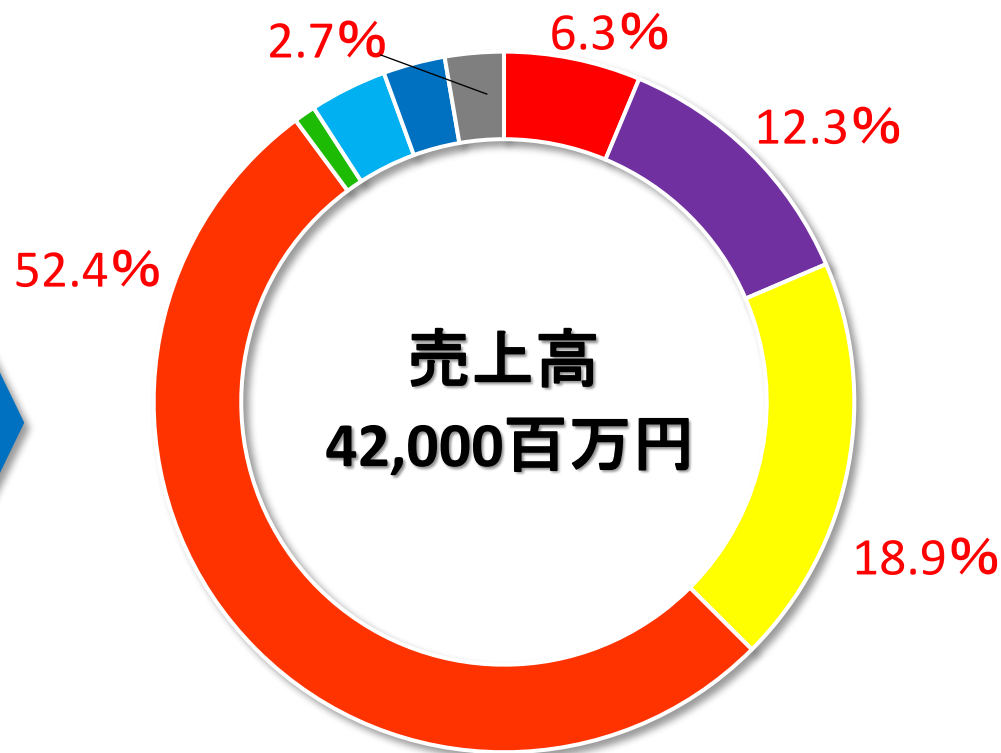
— 中期経営計画 - - - 中期経営計画(公表時)

主要セグメントの構成比推移

2023年3月期実績



2025年3月期中期目標※



- コンサルティング事業
- システム開発事業
- 人材事業
- 地盤調査改良事業
- 保証検査事業
- 建設テック事業
- 海外事業
- その他事業

※構成比については連結相殺後の算値で算出しております。

7. 成長戦略・利益計画及び前提条件

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 →ファイル共有サービスや会計システムの導入
- ✓ 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 →本社集約は随時実施中
- ✓ 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 →HRコミュニケーション部の創設
- ✓ 投融資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 →CMSの導入、本格稼働に向け調整中
- ✓ 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 →概ね完了 引き続き最適化に向け検討を行う

単位:百万円	2022年3月期		2023年3月期		2024年3月期(参考)		2025年3月期(参考)		
	実績	計画	実績	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	1,481	1,840	1,741	117.6%	2,170	124.6%	2,650	122.1%
	営業利益	79	240	359	451.3%	350	97.2%	480	137.1%
システム開発事業	売上高	3,298	3,650	3,436	104.2%	4,360	126.9%	5,150	118.1%
	営業利益	△1	140	130	—	290	221.8%	400	137.9%
人材事業	売上高	5,681	6,270	6,476	114.0%	6,890	106.4%	7,950	115.4%
	営業利益	116	120	287	247.5%	270	93.9%	380	140.7%
地盤調査改良事業	売上高	14,120	14,730	17,171	121.6%	18,170	105.8%	22,000	121.1%
	営業利益	829	610	653	78.8%	690	105.6%	840	121.7%
保証検査事業	売上高	308	340	280	90.9%	390	139.0%	420	107.7%
	営業利益	77	40	3	4.2%	40	1223.5%	50	125.0%
建設テック事業	売上高	475	540	480	101.0%	800	166.5%	1,500	187.5%
	営業利益	22	50	△5	—	180	—	380	211.1%
海外事業	売上高	531	610	551	103.9%	790	143.1%	1,200	151.9%
	営業利益	21	40	4	20.3%	70	1632.4%	100	142.9%
その他事業	売上高	248	540	388	156.6%	860	221.4%	1,140	132.6%
	営業利益	△363	△70	△183	—	30	—	60	200.0%
連結	売上高	26,346	28,500	30,528	115.9%	34,400	112.7%	42,000	122.1%
	営業利益	238	650	739	309.8%	1,000	135.2%	1,750	175.0%

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

- ✓ 不採算事業の整理(赤字は縮小見込み)
- ✓ 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)

※2024年3月期・2025年3月期各セグメントの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。
2024年3月期に記載の前年同期比は2023年3月期の実績と比較しております。

※中期目標値は連結相殺前の数値を記載しております。

コンサルティング事業

17億円
(3.5億円)

2023年3月期

ターゲット市場：デジタル関連ビジネスコンサルティング市場

2020年 1,337億円 → 2025年 4,986億円(見込み)※

27億円
(4.8億円)

中期目標

システム開発事業

34億円
(1.3億円)

2023年3月期

ターゲット市場：エンタープライズIT市場

2019年 108,190億円 → 2024年 127,665億円(見込み)※

52億円
(4.0億円)

中期目標

※IDC Japan「国内コンサルティングサービス市場予測を発表」

※IDC Japan「国内エンタープライズIT市場予測を発表」

18%

15%

中期
利益
構成比

14%

31%

人材事業

65億円
(2.9億円)

2023年3月期

ターゲット市場：人材ビジネス市場

2017年 57,729億円 → 2022年 101,567億円(見込み)※

79億円
(3.8億円)

中期目標

地盤調査改良事業

171億円
(6.5億円)

2023年3月期

2019年 623,280億円 → 2022年 669,900億円(見込み)※1

220億円
(8.4億円)

中期目標

ターゲット市場：建設市場

内主要市場：戸建て住宅地盤改良市場 1,200億円程度※2

※矢野経済研究所「人材ビジネス市場に関する調査を実施（2022年）」

※1 国土交通省総合政策局 情報政策課建設経済統計調査室「令和4年度（2022年度）建設投資見通し」

※2 日経テレコン 記事抜粋

事業セグメント	時期	目標達成のための施策
グループ全体	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

※P7～「2.セグメント概要」に記載の各セグメントの「6. 成長戦略」を抜粋し一部内容を追記しております。

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 <ul style="list-style-type: none"> → 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） <ul style="list-style-type: none"> → 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） ✓ RPA導入による業務効率化を推進
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 <ul style="list-style-type: none"> → 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

※P7～「2.セグメント概要」に記載の各セグメントの「6. 成長戦略」を抜粋し一部内容を追記しております。

区分	概要	投資金額(予定) 単位:百万円	投資結果 単位:百万円	当初予定時期
地盤調査改良事業	大型施工機(GI130)及び施工機の購入費用	155	65	2022年3月～ 2025年3月
地盤調査改良事業	北信越エリアへの進出を目的とした新規出店費用	50	50	
人材事業(NEXT)	派遣人員採用の強化に伴う費用 →2023年3月期業績動向を見つつ投資検討	24	24	2022年3月～ 2023年3月
システム開発事業 (ITbookテクノロジー)	事業規模拡大に向けた人材採用費用	30	30	
システム開発事業 (東京アプリケーションシステム)	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)を目的とした人材採用費用及び、高収益の現ビジネスモデルを群馬、長野エリアへの拡大費用	30	10	2022年3月～ 2025年3月
コンサルティング事業 (みらい)	サービス提供エリアの拡大・強化を目的としたサテライトオフィスの新規開設及び人材採用費用	50	50	2022年3月～ 2023年3月

※1. 2022年3月14日付プレスリリース「第三者割当による新株式の発行に関するお知らせ」の資金使途を記載しております。
2. 2023年8月23日付プレスリリース「資金使途変更に関するお知らせ」において一部使途を変更しております。

区分	概要	投資金額(予定) 単位:百万円	投資結果 単位:百万円	当初予定時期
ITbookHDグループ	事業を拡大させるための統合顧客データベース構築及び Web サービス拡充費用	50	5	2022年9月～ 2025年3月
サムシング	解体建物の改良杭の杭抜き・破碎工事サービス分野への進出を目的とした、大型施工機1機の購入費用	150	—	2022年9月～ 2025年3月
サムシング	新規事業(破碎工事)の事業化調査及びそれに伴う設備費用	50	—	2022年9月～ 2025年3月
三愛ホーム	販売用不動産の取得費用等	200	—	2022年9月～ 2024年3月
イスト	教育人材派遣分野の事業拡大を目的とした、福岡県又は愛知県への出店費用	30	—	2022年9月～ 2025年3月
アースプライム	技術センター(埼玉県所沢市北岩岡)と資材センター(埼玉県所沢市中富)との統合に係る本社移転費用等	252	—	2022年9月～ 2026年3月
ITbookHD	当社グループの既存事業との相乗効果を期待できる IT 及び建設関連のM&A費用	200	—	2022年9月～ 2026年3月
ITbookテクノロジー	事業規模拡大に向けた人材採用費用及び、建築・土木IoT、環境・防災IoT・ヘルスケアIoT等の新商品の開発及び自社 IoT サービスの海外(ASEAN市場)への拡販費用	21	—	2023年4月～ 2026年3月

※2022年8月14日付プレスリリース「第三者割当による新株式の発行及び新株予約権の発行に関するお知らせ」の資金使途を記載しております。
2023年8月23日付プレスリリース「資金使途変更に関するお知らせ」において一部使途を変更しております。

8. 認識するリスク及び対応策

影響する事業セグメント等	主要なリスク	顕在化の可能性/時期	顕在した場合の影響度	リスク対応策
地盤調査改良	予見できない瑕疵又は重大な過失による施工不良、並びに調査ミス等での多額の損害賠償請求等を受ける可能性	中/中長期	大	<ul style="list-style-type: none"> ・施行不良の少ない高品質工法の使用、および新工法の開発 ・保険の活用
保証検査	現在の調査技術においても予見できない原因や、重大な過失による調査データの見過ごし、審査ミス等により多額の損害賠償、保証請求等を受ける可能性	中/中長期	大	<ul style="list-style-type: none"> ・強固な審査体制の構築(経験豊富な人員の獲得と育成等) ・データベースの活用等
コンサルティングシステム開発 地盤調査改良 保証検査等	情報セキュリティに関して、万が一情報漏洩が発生した場合には、顧客からのクレーム等により、当該業務に関する契約が解約され、あるいは損害賠償請求を受ける可能性	低/中長期	大	<ul style="list-style-type: none"> ・ITリテラシーの教育および維持
グループ全体	総資産に占める有利子負債の割合は当連結会計年度末で53.7% 経済・金融情勢等によって市場金利が上昇、 また何らかの理由により借入が実行できなくなる可能性	低/中長期	大	<ul style="list-style-type: none"> ・新規事業の早期収益化 営業利益率の向上 ・グループ内統一による効率化
地盤調査改良 海外	需給逼迫等により材料価格が高騰し、工事受注価格に材料費の上昇分を転嫁できない可能性	中/中長期	中	<ul style="list-style-type: none"> ・新規開発による主力工法の充実化
グループ全体	投資・M&Aを実施した企業の業績変動により保有資産の評価が大幅に下落し、評価損の計上、追加手な支出の発生	中/中長期	中	<ul style="list-style-type: none"> ・多角化によるグループ体制の強化 ・継続的な投資回収とリスクの精査

※特に重要なリスク情報を記載しております。その他のリスク情報については 有価証券報告書「事業等のリスク」を参照してください。

●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。

また、本資料に記載されている当社および当社グループ以外の企業などにかかわる情報は、公開情報などから引用したものであり、情報の正確性などについて保証するものではありません。

本資料は、一般的な情報提供を目的としており、当社の発行する株式その他の有価証券への投資勧誘を目的とするものではありません。

●開示時期

本資料のアップデートは、通期決算の発表時期に開示を行う予定です。
なお、次回の開示は2024年6月を予定しております。

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。

