



2024年3月期 通期決算説明資料

株式会社セルム | スタANDARD : 7367

2024年5月14日

Activate Your Potential

INDEX

1. 2024年3月期通期決算概要
2. 2025年3月期以降の中長期経営方針
3. ご参考情報

01

2024年3月期通期決算概要

2024年3月期通期業績ハイライト

- **売上**：計画比97.5%で着地。期初想定していた**大型プロジェクト**は下期に全て売上計上。一方、別顧客にて「顧客側の業績不調」等により、下期実施予定の複数プロジェクトが**全社単位で年度内凍結となった事象が数社発生**。次年度への期ズレが発生したことによるもの（トータルで億円単位、当該案件は**25.03期より徐々に再開の見込み、翌年度以降への影響は限定的**）
- **EBITDA**：計画比105.4%、**3か年中計の最終年度想定であった13億円台に2年目で到達**

(単位：百万円)	23/03期	24/03期		
	通期実績	通期実績	前年同期比	通期業績予想 ⁽²⁾ に対する達成率
売上高	7,265	7,504	+3.3%	97.5%
EBITDA ⁽¹⁾	1,156	1,317	+13.9%	105.4%
営業利益	936	1,037	+10.8%	100.7%
経常利益	919	1006	+9.5%	98.8%
当期純利益	542	631	+16.3%	95.4%

注：(1)EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額 + 株式報酬費用 (2)2023/11/10発表の24.03期連結業績予想

24/03期通期 事業領域別売上内訳

- 経営幹部・ミドル領域：前述25/03期への期ズレの影響（億円規模）を受け、大手顧客市場は横ばい。
- ファーストキャリア領域：若手社員向けトレーニングプログラムの需要（育つ側）のみならず、社員育成を管理する顧客企業人事部（育てる側）に対する育成体系の構築・コンサルティング需要が活況、グループ業績を牽引
- ヒューマンストラテジーズ領域：M&AによりQ4より四半期分計上（通年での業績貢献は25.03期から）

（単位：百万円）

		24/03期通期実績	前年同期比
経営幹部・ミドル領域 ⁽¹⁾		6,102	-0.9%
【市場別】	<大手顧客市場 ⁽²⁾ >	5,081	-0.2%
	<準大手顧客市場 ⁽²⁾ >	1,021	-3.9%
ファーストキャリア領域 ⁽³⁾		1,353	+28.9%
ヒューマンストラテジーズ領域 ⁽⁴⁾ (適性検査・コンピテンシー評価に基づくコンサルティング)		49	(24.03期Q4より連結)

注:(1) (株)セルム単体、升励銘企業管理諮詢(上海)有限公司、CELM ASIA Pte. Ltd (2)準大手顧客：売上規模5,000億円未満を中心とした顧客企業

大手顧客：準大手顧客以上の売上規模の顧客企業 (3)内定者から入社5年目までの若手ビジネスパーソン中心。(株)ファーストキャリア

(4)ヒューマンストラテジーズジャパン(株)

販売費及び一般管理費の推移

- **非現金支出費用**（有償SOの業績達成見通しを起因とした株式報酬費用、M&Aによるのれん償却額）が増加。一方、下期にかけて例年計上する定常的な販管費は**業務オペレーションの見直しやDXの推進等**により、**下期販管費の対売上比率は前年対比低下**

(単位：百万円)	23/03期				24/03期			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	1,469	1,794	2,206	1,795	1,527	1,903	2,256	1,816
販売費及び一般管理費	592	606	768	853	625	633	703	854
対売上比率 (%)	40.4%	33.8%	34.8%	47.5%	40.9%	33.3%	31.2%	47.0%
(うちのれん償却額 ⁽¹⁾)	47	47	47	47	47	47	47	55
(うち株式報酬費用)	-	-	-	-	-	0	15	47

注：

(1)のれん償却額のうち、ヒューマンストラテジーズジャパン社買収に伴うのれん償却額については、24/03期連結会計年度末において、企業結合日における識別可能な資産及び負債の確定が未了であり、取得原価の配分が完了していないため、その時点で入手可能な合理的情報に基づき、暫定的な会計処理を行っております

主要な事業KPIの状況（24/03期通期）

		23/03期 (実績)	24/03期 (計画)	24/03期着地
1	上位150社（顧客企業単体）の 1社あたり平均年間売上高 ⁽¹⁾ (百万円)	35.9	38.0	現定義：期ズレ案件の影響を受け 35.2百万円 で横ばい。 取引先単位を「子会社を含む顧客企業グループ」と再定義した 場合、最上位取引企業が4億円台、 1億円を超える取引先グルー プは合計13社 。グループアカウントの深耕は堅調に進んでおり、 よりその戦略を表現できる定義に刷新予定。
2	経営塾の実施社数（社）	101	107	24.03期着地：100社（未達）
3	人事部以外の事業 部門への展開 ⁽²⁾ （部門数）	136	144	24.03期着地：155部門（達成）
4	準大手顧客 年間取引社数 ⁽³⁾ （社）	71	75	24.03期着地：78社（達成）
5	連結社員数（名）	174	187以上	24年03末時点：187名（達成） 24/03期本決算発表日時点：193名

注：(1)セルム単体 (2)売上高300万以上の人事部以外の取引部門数

(3)年度内に売上計上した準大手顧客（顧客企業の売上規模5,000億円未満の顧客）を法人単位でカウント (C) CELM Inc. All Rights Reserved.

- 経営環境の変化に対応した機動的な資本政策を実行するため、自己株式の取得を行います。本日開催の取締役会においては、現在の当社の分配可能額の状況に鑑み、**4,700万円を上限とする2024年5月15日から2024年5月24日までを取得期間と定めた自己株式の取得**（以下「本自己株式取得」）について決定しました
- さらに、当社は、**本自己株式取得とは別に、2024年5月下旬開催予定の取締役会において、第8回定時株主総会で報告予定の連結計算書類及び計算書類を承認した上で、新たに算入可能となる分配可能額を用いて本自己株式取得に係る事項を変更する内容の決議を予定しております。**本自己株式取得からの変更点としましては、**株式取得の総額については7億円を上限とし、取得する株式の総数については63万株（自己株式を除いた発行済株式総数に対する割合として5.4%）を上限とし、取得する期間については2024年8月30日まで延長することを予定しておりますが、詳細については決定次第、改めてお知らせいたします。**これらの変更点は、第8回定時株主総会で決議が予定されている剰余金の処分の金額についても勘案したものとなります
- なお、当社はより一層のROE（自己資本当期純利益率）の向上及びEPS（1株当たり当期純利益）の成長を実現する手段として戦略的M&Aを掲げております。当該戦略の対価を目的として発行済株式総数に対し約10%前後の水準を目安に自己株式を継続保有する方針であり、**今回取得した自己株式につきましては株式報酬への充当分を除き、消却予定**です

2022

2025年3月期以降の中長期経営方針

これまでの中期経営計画（23/03-25/03期間）の振り返り

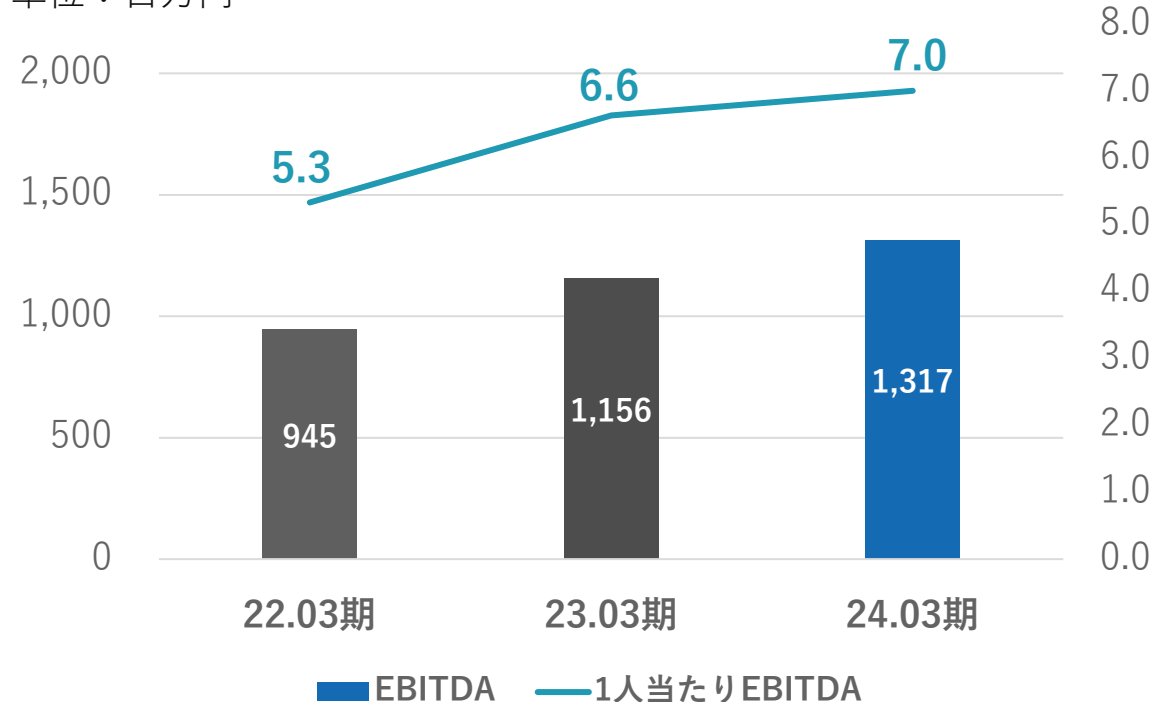
テーマ	アジェンダ	2024年時点での現状認識	コンディション
1 外部環境	顧客動向	✓ マクロ環境の不確実性から、人材・組織投資への予算組みに対し、「慎重スタンスの企業」も増え「投資意欲の高い企業群」と二極化	○~△
	大手顧客市場		
2 既存事業の成長戦略	準大手顧客市場	✓ 単価の伸び悩み・踊り場。業績貢献の時間軸を後ろ倒し想定	△
	上海・ASEAN	✓ 業績回復傾向も中国の景況感警戒に伴い予算想定比のペースは遅い	△
	ファーストキャリア	✓ 若手の早期離職の課題意識から、顧客からの期待が明確に高まっている	○
3 事業ポートフォリオの再編	不採算事業の撤退	✓ RISE JAPAN事業23年3末撤退。利益成長優先の経営方針に舵取り	○
	M&A戦略	✓ グループ初M&A完了（HSJ社）。コンピテンシー診断を取り扱う事業も取り入れることで、セルムグループとしての人材組織開発支援の更なる成長に貢献する位置づけ	◎

1人当たり利益創出力（1人当たりEBITDA）の持続的向上

- EBITDAマージンの持続的向上と並行し、連結従業員数は昨年比13名まで純増（計187名）。上場以来、従業員1人当たりの利益創出力（1人当たりEBITDA）向上に着手。利益成長を実現する組織づくりは経営上の最優先課題として認識

EBITDA⁽¹⁾/1人当たりEBITDAの推移

単位：百万円



	22.03期	23.03期	24.03期
従業員数	177名	174名	187名

1人当たり利益創出力向上の要因

①顧客1社当たりの単価向上

次世代経営幹部・ミドル向けに加え、ファーストキャリア領域を中心にグループ全体の一社当たり単価、粗利益が向上

②事業ポートフォリオの再編

23/03期末付で実施した事業ポートフォリオ再編により固定費を削減

③業務オペレーションの抜本の見直し

採用等を中心としたコーポレート部門の業務オペレーションを抜本的に見直し、生産性向上

④成長投資に対する投資対効果向上施策の推進

全投資案件の優先順位付け、投資対効果向上を検証できる体制確立

⑤M&A

祖業とは異なる事業領域・ビジネスモデル⁽²⁾からの利益創出に着手

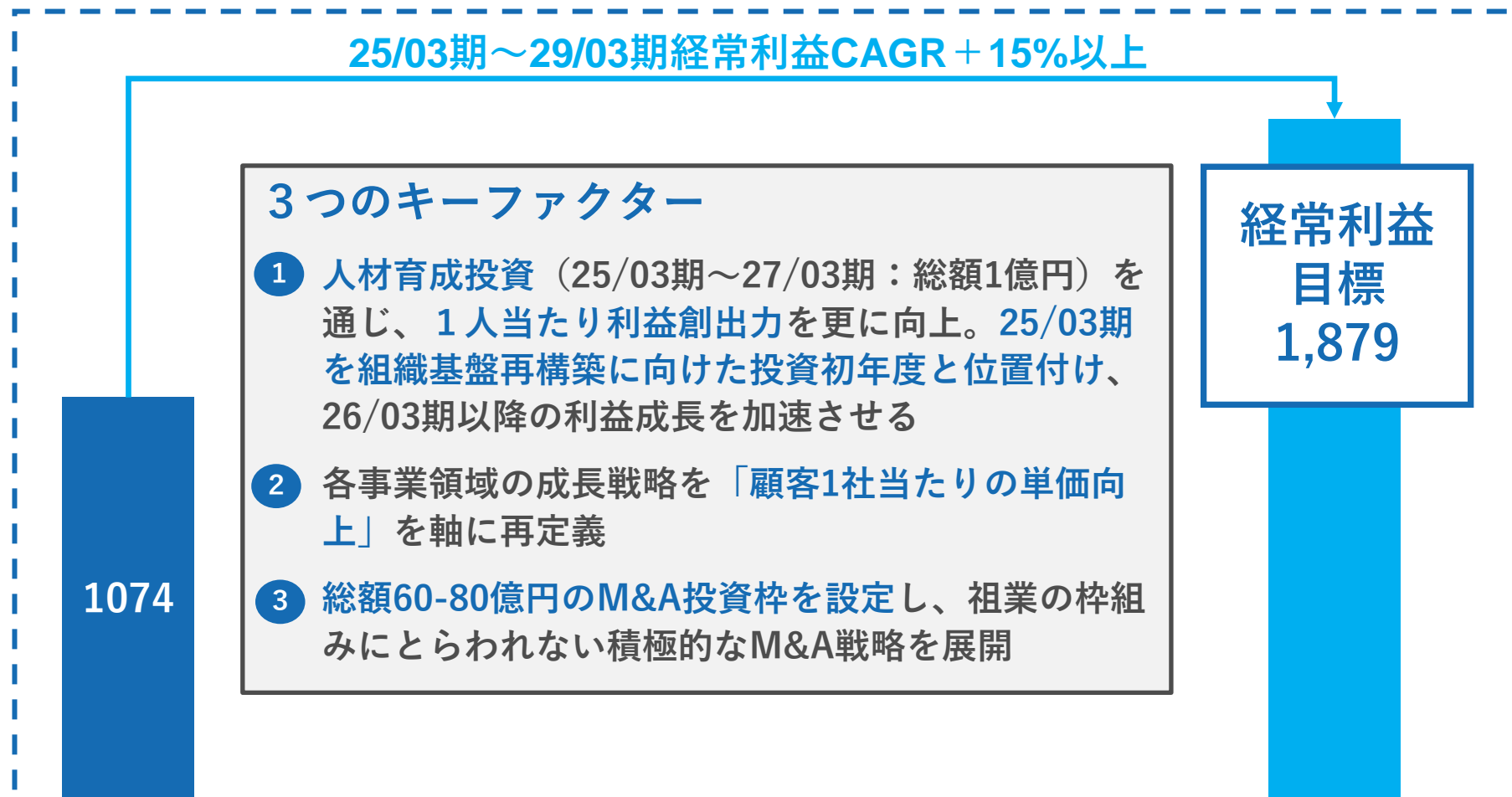
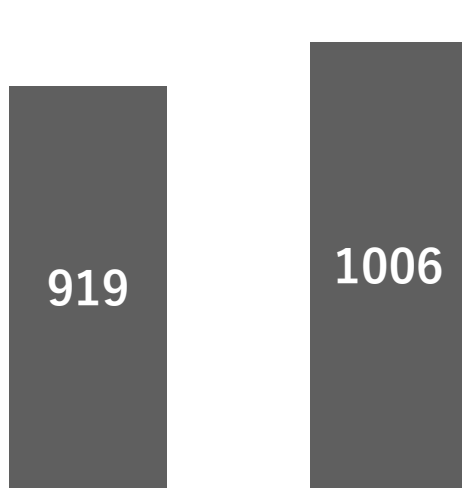
注：(1)EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額 + 株式報酬費用 (2)適性診断・コンピテンシー評価に基づくコンサルティングを手掛ける

25/03期～29/03期の成長性（経常利益目標）

- プライム市場の上場要件の一つ（2年間の利益合計25億円）である経常利益を中長期目標として設定。
29/03期経常利益目標を1,879百万円と定め、人材開発投資、各事業の成長戦略、M&A戦略を加速

連結経常利益の推移

単位：百万円



23/03
(実績)

24/03
(実績)

25/03
(見通し)

29/03 (計画)

(ご参考) 東証プライム市場新規上場に関する主要要件の充足状況

項目	プライム市場 上場基準	当社の状況	適合状況
1 株主数	800名	1,389名 (24.03月末)	○
2 時価総額	250億円	90億円 (24.03末)	未達成
3 直近の2年間利益合計	25億円	20億円 ⁽¹⁾	未達成
4 純資産	50億円	31億円 (24.03末)	未達成

注: (1)24/03期経常利益実績と25/03期経常利益予測の合計

中長期的成長に向けた組織づくり・営業戦略の方針

本領域で拡大する需要と当社の組織課題

- ✓ 今後「経営層主導の組織づくり」に対する需要はますます拡大
- ✓ 複雑化する顧客の事業環境に対して、経営課題起点の提案ができる当社フロント人員の質向上が重要



人材育成投資に対する方針

- ✓ 人材育成投資（今後3年間の合計、1億円規模）を通じ、フロント人員の質を向上させ、潜在需要を当社のビジネス機会に確実に取り込んでいく
- ✓ 初年度の25.03期は当社マネージャー層以上のマネジメント力向上や組織的学習環境の整備へ投資

これまでの戦略仮説

- ✓ 大手顧客/準大手顧客といった顧客の売上規模別仮説に基づいた戦略を設定した結果、リソースが分散



戦略仮説のアップデート

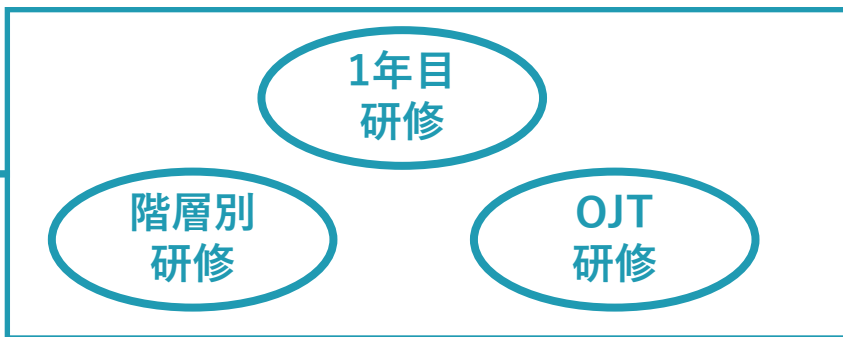
- ✓ 売上規模による戦略仮説ではなく、組織開発投資の蓋然性が高い顧客毎に戦略設定
- ✓ マネジメント組織を再編、個社毎のアカウントプランの精度を向上し、1社当たりの単価を向上

需要が広がる対人事部（育てる側）への
全体設計支援から重層的にビジネスを展開

育てる側（人事部）支援



育つ側（若手人材）支援



事業ドメインを、昨今需要が根強い
「中途社員のオンボーディング」にも拡大

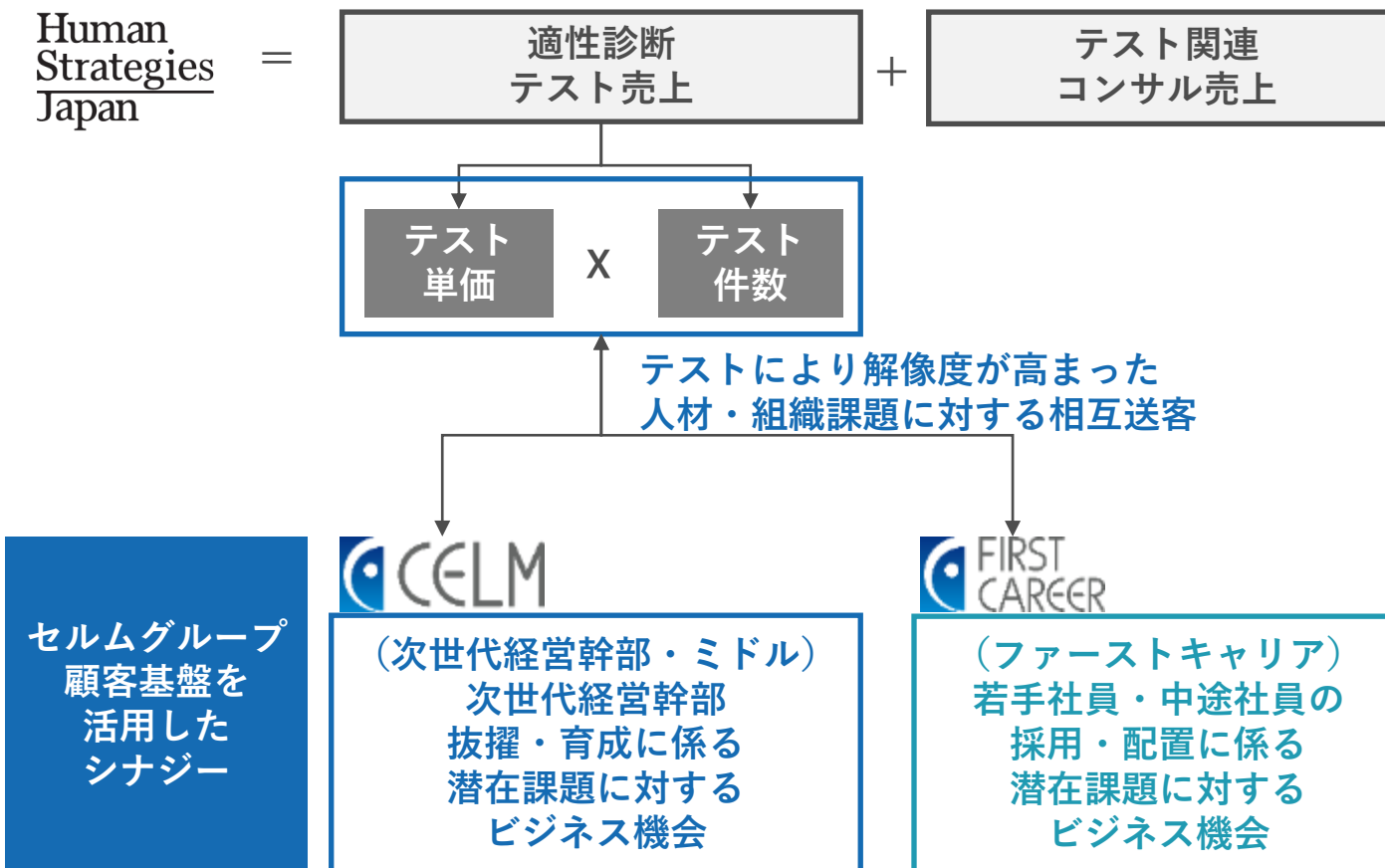


- M&Aにより、セルムグループに加わったヒューマンストラテジーズジャパン社の適性診断テストを通じ、セルムグループの顧客基盤を最大限活用した戦略を展開。次世代経営幹部/ミドル・ファーストキャリア領域とのアップセル・クロスセルを主軸としたシナジー発現に向け、PMIが進捗中

ヒューマンストラテジーズジャパン社概要

会社名	ヒューマンストラテジーズジャパン(株) (旧社名：キャリアージャパン(株)、 2024.1.29付で商号変更)
事業内容	最新の心理学を応用した適性診断/ 人材アセスメントサービスの提供
設立	1993年3月
本社	東京都千代田区富士見1-7-12

シナジーを通じた企業価値創造



組織の課題

1

企業の組織課題をターゲットとしたB2Bソリューションを有する企業



経営層/ビジネスリーダーの課題

2

経営層/ビジネスリーダーの課題をターゲットとしたB2Bソリューションを有する企業

テクノロジー/データによる補完

3

セルムグループのコアコンピタンスを補完するテクノロジー/データの強みを有する企業

注：

(1) 買収規模に応じて、金融機関からの借入を原資として想定

25.03期以降適用する株主還元方針

- ✓ 当社は、M&Aを含む戦略的投資を実行し、持続的な利益成長や企業価値向上を実現することが、株主の皆様の期待に応えることになると考えています
- ✓ そのために必要な内部留保を確保した上で、**配当性向として35%から40%程度を基準とした安定的かつ継続的な配当を行い、2029年3月期終了時の目標ROE（自己資本利益率）として25%以上の水準の資本効率性を勘案しながら、株主還元の充実を図ってまいります**
- ✓ なお、長期にわたり留保された余剰資金については、市場環境や財務の状況を踏まえた上で、自己株式取得の実施の是非につき株主還元、M&Aの対価、人材獲得、従業員インセンティブ等の観点から機動的に検討し、株主の皆様に還元してまいります

キャピタルアロケーションの方針

	24/03期	25/03期～29/03期
目標ROE	20%以上 (25.03期目標)	UPDATE 25%以上 (29.03期目標)
配当性向方針	30-35%	UPDATE 35-40%
M&A	(未設定)	NEW! 総額60-80億円 の投資枠 ⁽¹⁾

注：

(1) 買収規模に応じて、金融機関からの借入を原資として想定

2025年3月期通期業績見通し、Q1期間業績イメージ

- 事業ポートフォリオの変化や季節性の変動要素が大きい環境下、連結業績予想は通期のみ。決算発表毎に翌四半期末の連結業績イメージを捕捉し、説明精度を担保する
 - 通期業績見通し：昨年度凍結案件の再始動や、需要が旺盛な全社型プロジェクトの取り込みなど次世代経営幹部・ミドル領域を軸とした業績牽引を想定。人材育成投資をQ2以降徐々に開始し、EBITDAは14億円台到達を想定
 - 25.03Q1期間業績イメージ：Q1連結売上は季節性上例年通り落ち着くが、ファーストキャリア事業の受注が引き続き堅調に推移。ヒューマンストラテジーズ領域の連結貢献も寄与し、前年Q1比売上は増収、EBITDAベースにおいて増益を計画

(単位：百万円)	24/03期	25/03期		
	通期実績	通期見通し	前年同期比	2022年5月発表中計想定達成率
売上高	7,504	8,008	+6.7%	93%
EBITDA ⁽¹⁾	1,317	1,406	+6.7%	103%
営業利益	1,037	1,100	+6.0%	95%
経常利益	1,006	1,074	+6.7%	-
当期純利益	631	720	+14.0%	-

注：(1)EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額 + 株式報酬費用

中長期成長戦略を反映した25.03期の主要事業KPI

	25/03 (計画)	(単位)	KPIとして掲げる戦略的意図
1 セルム取引先グループ（子会社を含む） 上位150社の1社あたり平均年間売上高 ⁽¹⁾	40.1	百万円	人材組織開発に対する投資の蓋然性が高い顧客群を絞り込み、個社毎の課題に精通する戦略を更に強化（24.03期実績は顧客グループ会社を含む左記定義に更新すると38.0百万円）
2 ファーストキャリア領域の 年間売上10百万円以上の顧客数	29	社	近年、若手の早期離職に対する課題意識を起点に、当社サービスの質への期待が高まっている。24.03期は27社
3 ヒューマンストラテジーズ領域 における適性診断テスト売上	150	百万円	セルム・ファーストキャリア領域における人材組織開発事業のアップセル/クロスセルの機会増に直結し、グループシナジーの先行性を確認するためのKPIの位置づけ
4 1人当たりEBITDA	7.0	百万円	25.03期末連結従業員数200名前後を想定し、引き続き積極的採用活動を進め、人材育成投資を通じて24.03期実績の7.0百万円と同水準以上で推移するよう計画

注：(1)セルム単体での売上

03

ご参考情報

Appendix

ヒューマネスの力で、
ビジネスをより「らしく」、
より「いきいき」と。
More human, more powerful.

基礎情報

- **会社名** 株式会社セルム
- **事業内容** 経営戦略/経営課題に合わせた人材・組織開発に関する総合的な支援
- **従業員数** 187名（2024.03末）
- **設立** 2016年11月1日(創業 1995年12月22日)
- **所在地** 東京都渋谷区恵比寿

沿革

1995年12月

東京都中央区に株式会社セルムを設立
(創業者 松川好孝、磯野卓也)

2016年11月

CELM Group and Partners株式会社を存続会社として(株)セルムグループ・ホールディングスと(株)セルムを吸収合併し、現(株)セルムとなる (代表取締役 加島禎二)

2021年4月

東京証券取引所 J A S D A Q 市場に上場

2022年4月

東京証券取引所市場再編により、スタンダード市場へ移行

代表取締役社長

加島 禎二

1990年に上智大学文学部心理学科を卒業後、リクルート映像に入社。営業、コンサルティング、研修講師を経験

1998年に創業3年目の株式会社セルムに参画し、2002年取締役企画本部長に就任

2010年に代表取締役社長に就任

2016年に事業再編及びMBOを経て、第二創業と位置付けた現株式会社セルムの体制を構築

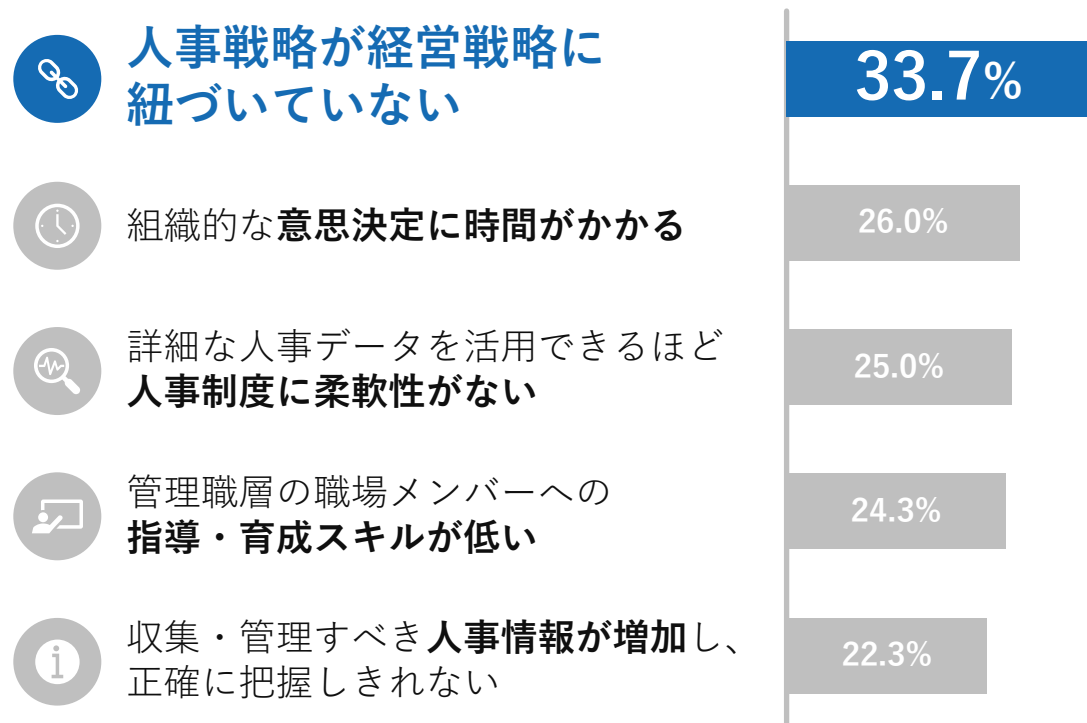


顧客企業の課題：経営課題と人材・組織戦略の紐づけ

「経営課題」と「人材・組織に関わる戦略」は本来密接に関係しているが、両者を紐づける難しさに多くの企業が課題認識を持つ

経営戦略との紐づけの難しさ

経営課題の人事戦略への落とし込みに課題を抱える企業は多い⁽¹⁾



注：(1) パーソル総合研究所「タレント・マネジメントに関する実態調査」(HITO REPORT 2019年10月号) より

さまざまな課題

人材・組織戦略に落とし込むまでには多くの課題がある

- 課題に対する解決方針の要件定義**
企業固有の要素も多く一般化し辛い
特に複雑な事業構造の大企業は特定だけでも難易度が高い
- 各企業固有の経営課題の特定**
課題が見えても「どう解決すれば良いか」
について適切な方針決定は難しい
- 具体的・効果的なソリューションの発見と実行**
解決方針が見えても完全に合致する
具体的なソリューションを探すのには手間がかかる
- 時代・環境の変化に応じた継続的なアップデート**
絶えず変化する事業環境に応じ一定期間毎に
アップデートを図らなくてはならない

セルムのビジネスモデル

セルム自身は顧客の課題把握や実行管理に徹し、プログラムは外部の専門家ネットワークを活用することで常に最適なものを迅速に提供。変化する環境下で、持続的に支援し続けるビジネスモデル




注：(1)24/03 実績

外部プロフェッショナルタレントとの強固なパートナーシップ

1600名超⁽¹⁾の外部プロフェッショナルタレントネットワークが幅広いソリューションの提供と変動費化された経営の両立を可能とし、真に顧客起点の課題解決を実現する

1600名超⁽¹⁾のタレントをプラットフォーム化



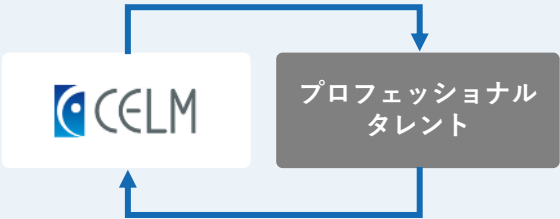
個社固有の様々な課題に都度合わせられる、顧客から見て魅力的な人材の揃ったネットワーク

常にアップデートされる経営課題に幅広く対応

コーポレートガバナンス	DX
ESG	次世代リーダー
若手・シニアキャリア	ダイバーシティ

時代の最先端ニーズに合ったテーマを常に開拓しており、幅広く対応が可能

顧客起点の課題解決を真に実現する変動費化された体制



プロフェッショナルタレントは稼働した時のみ費用が発生⁽¹⁾するため、専門家の稼働そのものが目的にはならず、常に顧客起点での課題解決に取り組める

幅広いソリューションの提供
×
変動費化された筋肉質な経営

注：(1)プロフェッショナルタレントのうち、24/03時点の稼働人数は約600名

サービス領域

経営層から若手層まで幅広く対応

特に企業固有の課題の重要性が増す大企業の経営層・ミドル層向けに強み



24/03 連結売上高

セルムの強み: リカーリング性の高い取引構造 (1/3)

永続的なテーマである人材組織開発につき、課題特定・実行・フォローのサイクルで信頼を積み重ね、3年以上の継続的取引顧客からの売上が過半⁽¹⁾。リカーリング性の高い長期的な取引を実現

セルムの場合

顧客との長期的な取引基盤を築き上げているため、
3年以上の継続的取引顧客からの売上が過半

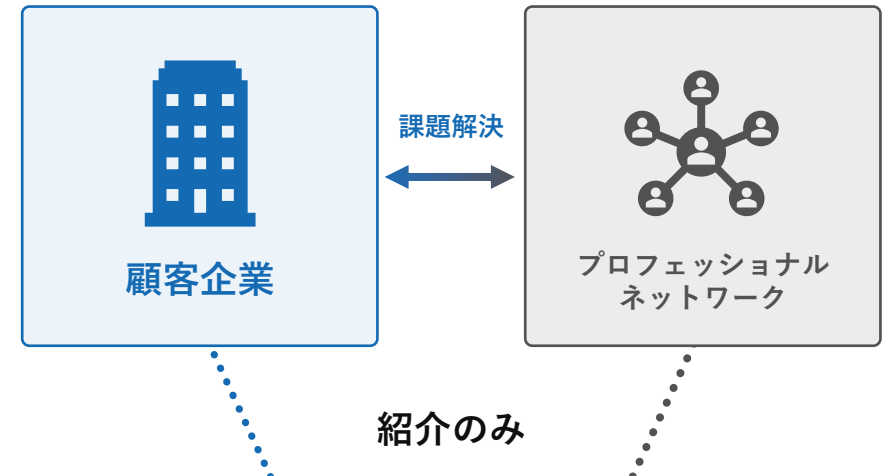


経営陣・複数部署をカバーするフロント
企画・実行・フォロー、あらゆる場面の
プロジェクトマネジメントに最初から最後
までコミットすることで信頼が積み重なる

外部専門家のネットワークを活用、
様々なタレントをプロジェクトごとに都度
見直し・入れ替えることで新陳代謝を促進、
セルムもタレントも高い評価を受け続ける

専門家マッチングサービスの場合

専門家の紹介だけを行うため、
課題の解決そのものは2社間の問題



専門家マッチングサービス

注：(1)24/03 セルム単体 実績

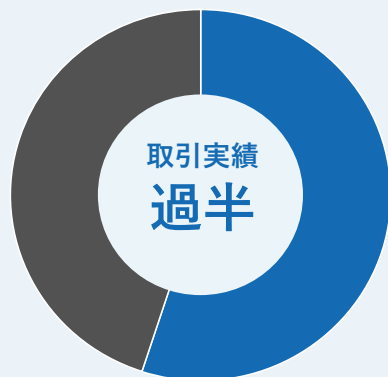
セルムの強み: 大企業を中心とした強固な顧客基盤 (2/3)

対応にスピード感を求められる大企業の課題に対し、個社固有の課題解決に直結し、「テーラーメイド型の支援」に伴走できるセルムだからこそ選ばれる



セルムのテーラーメイド型の対応は複雑な課題を抱える大企業から高い評価

大企業顧客



プライム市場上場の時価総額トップ100社のうち、**過半との取引⁽¹⁾**を有する
強固な顧客基盤

セルムの代表的なお客様 (五十音順)

(株)クボタ様

住友ゴム工業(株)様

ソニーグループ様

ダイキン工業(株)様

本田技研工業(株)様

ヤマトホールディングス(株)様

KDDI(株)様

双日(株)様

SOMPOホールディングス(株)様

田中貴金属工業(株)様

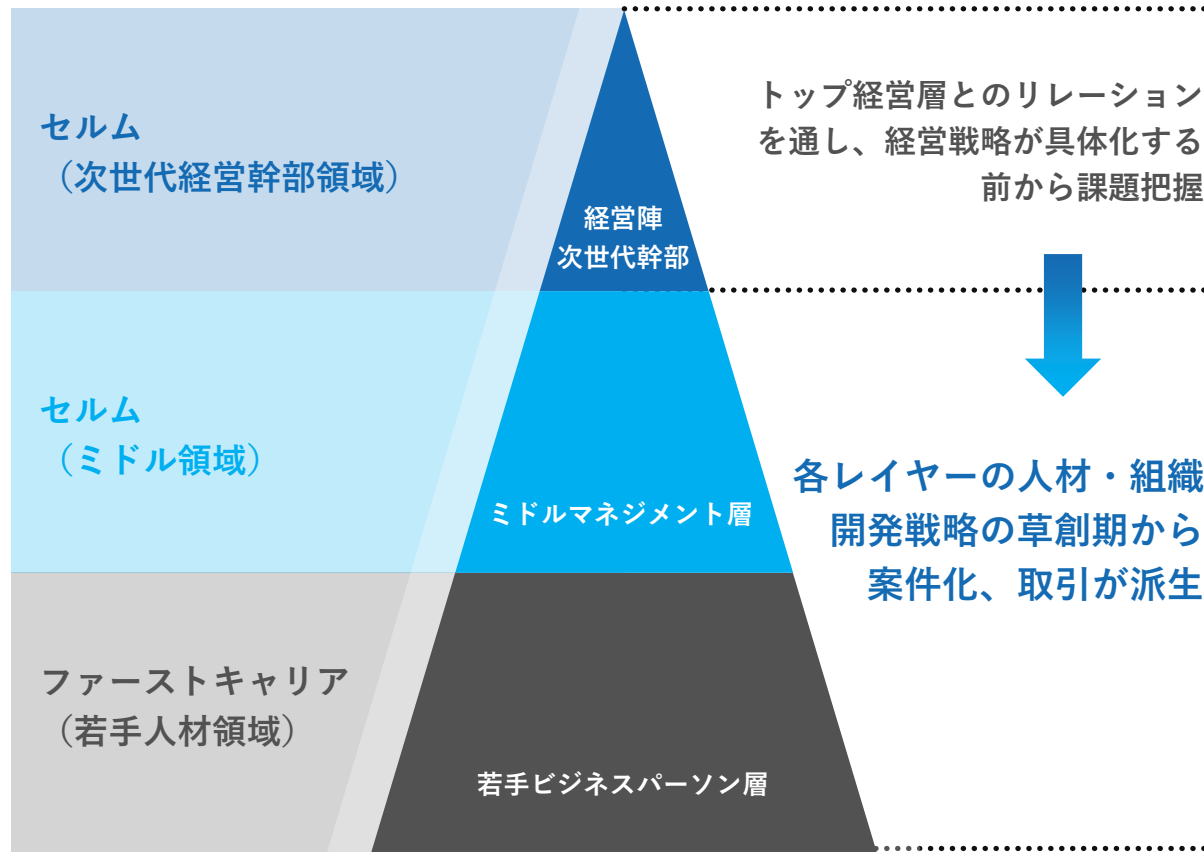
(株)村田製作所様

etc

注：(1) セルム単体 実績

セルムの強み： 経営陣・次世代幹部候補との接点を通じた案件開拓力（3/3）

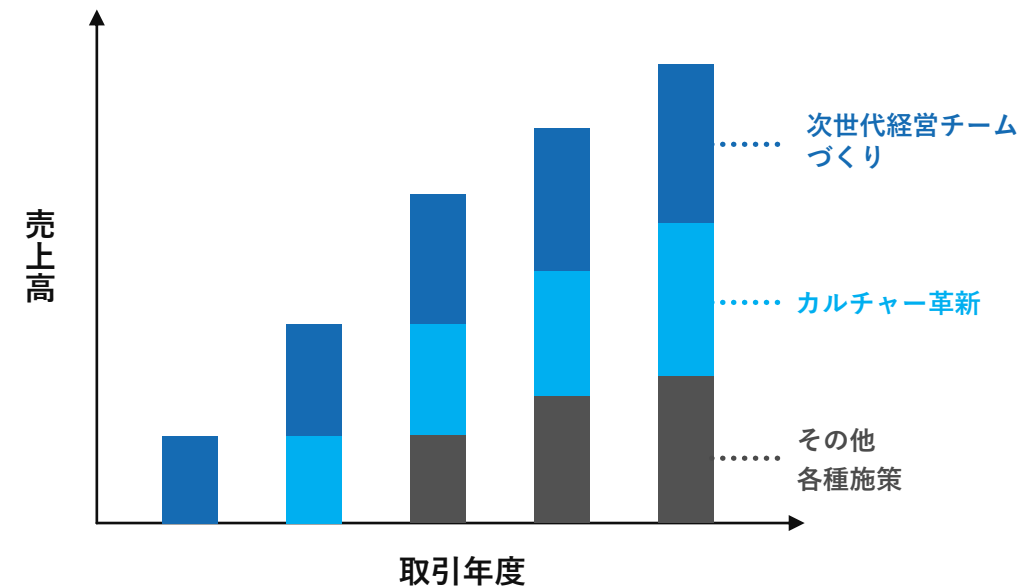
経営陣や次世代幹部候補の接点を通して、顧客の人材/組織開発戦略の草創期から案件化。構築した信頼関係と顧客の戦略に対する理解を元に支援する領域を拡大、取引規模の拡大に繋げることが可能



注：(1) 24/03 セルム単体 実績

取引規模拡大のイメージ

各種施策へと派生しながら取引規模を拡大



取引先企業グループ上位150社平均売上は
38百万円 (1)

CGコード改訂に伴う企業の意識の高まり

2021年に改訂されたCGコードにおいて、社長に留まらず経営陣についても「後継者計画（サクセションプラン）」の作成が重要視される中、経営リーダー人事に対する課題意識は高まっている

CGコード改訂で浮上する経営と組織の課題



社内の経営リーダー人材候補1人1人のディテールを人事部・部門推薦任せで取締役自身が認識できていない



経営リーダーとしてふさわしいか否かの評価基準、自社らしい経営リーダー像の定義のコンセンサスが取締役の中で形成されていない



人材プールから候補者（Candidate）に絞り込む際に、社内の取締役だけで選ぶとフェアネスが担保されない、リーダーを評価する力が醸成されていない

最近のトレンド



経営リーダー人事に関する課題意識が明確に
広まっている

潜在的市場規模

日本のコーポレートガバナンス改革によって高まるCGコードを起点とした説明責任への対応、人的資本の積極開示で高まる投資マインドにより、6,820億円の市場ポテンシャルを見込む

3分の1以上の独立社外取締役を
選任している上場企業⁽¹⁾



ガバナンス志向の高い上場企業

2,172社



セルムの顧客企業

1社あたり平均取引額拡大余地⁽²⁾



人的資本開発投資の積極化

3.14億円



潜在的市場規模

6,820億円

注：(1)2021年8月2日東京証券取引所「東証上場会社における独立社外取締役の選任状況及び指名委員会・報酬委員会の設置状況」より

(2)2021年11月内閣府府新しい資本主義実現本部事務局「賃金・人的資本に関するデータ集」参考。現在の日本企業の人材投資（OJTを除く）は欧米先進国と比較して対GDP比10-20倍の差が開いているが、昨今のジョブ型雇用の浸透や日本企業に広まる市場価値を前提とした人材育成・組織作りのモメンタムを受け、日本企業における人材投資予算が現状の10倍まで拡大する想定。セルム単体の取引先1社あたり平均年間売上高31.4百万円（親会社単体との取引上位150社の平均、FY2021実績）を10倍した数値を中長期的な拡大余地として当社にて仮定。

主要KPI

- ① セルム取引先グループ（子会社を含む）
上位150社の1社あたり平均年間売上高⁽¹⁾
- ② ファーストキャリア領域の
年間売上10百万円以上の顧客数
- ③ ヒューマンストラテジーズ領域
における適性診断テスト売上
- ④ 1人あたりEBITDA

… セルムグループ全体で顧客1社当たりの顧客単価向上をテーマにKPI化

… 採用を通じた連結従業員数の拡大と1人あたり利益創出力にフォーカス

費用の位置付け



… 外部プロフェッショナルタレントへの報酬を中心に、
研修資料の印刷費や会場費などから構成される**変動費**の位置づけ

… **連結営業人員をトップライン同様の成長ペースで
純増させる想定**

… のれん償却前の正常収益力を示すEBITDAを重視

注：(1)セルム単体での売上

免責事項

本資料は、決算の状況および今後の経営方針、事業戦略等に関する情報の提供を目的としたものであり、当社株式の購入や売却を勧誘するものではありません。本説明会および資料の内容には、将来の業績に関する意見や予測等の情報を掲載することがありますが、これらの情報は、資料作成時点の判断に基づいて作成されているものであり、その実現・達成を約束するものではなく、また今後予告なしに変更されることがあります。よって本資料使用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。また、本資料の無断での複製・転送等を行わないようお願いいたします。

お問い合わせ先

株式会社セルム

企業戦略部

Tel: 03-3440-2003

〒150-0013

東京都渋谷区恵比寿1-19-19恵比寿ビジネスタワー7F