

2024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



2024年9月期 第3四半期

1 24/9期 3Q連結業績ハイライト

2 24/9期 通期業績見通し

3 戦略領域の拡大状況

4 中期経営計画（24/9期～26/9期）

5 外部環境認識

6 免責事項



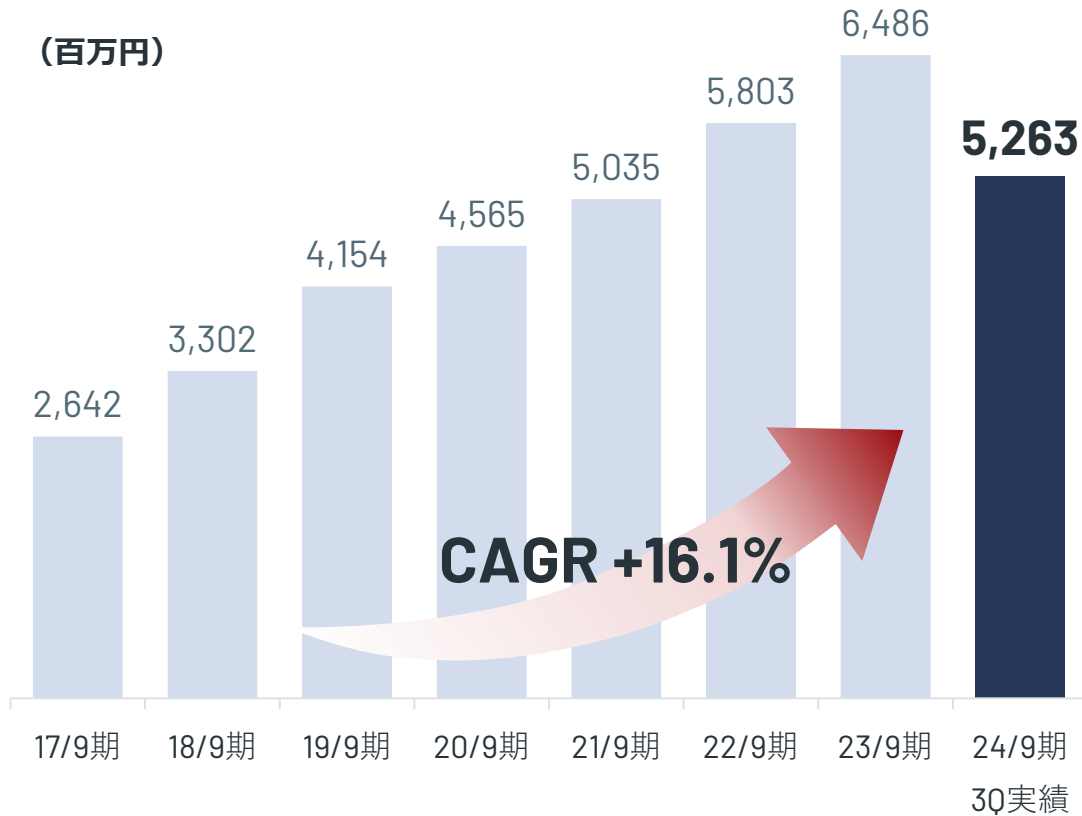
1. 24/9期 3Q連結業績ハイライト



売上成長は加速。中長期的成長のため、3Qも積極的な人的資本投資を継続

売上高

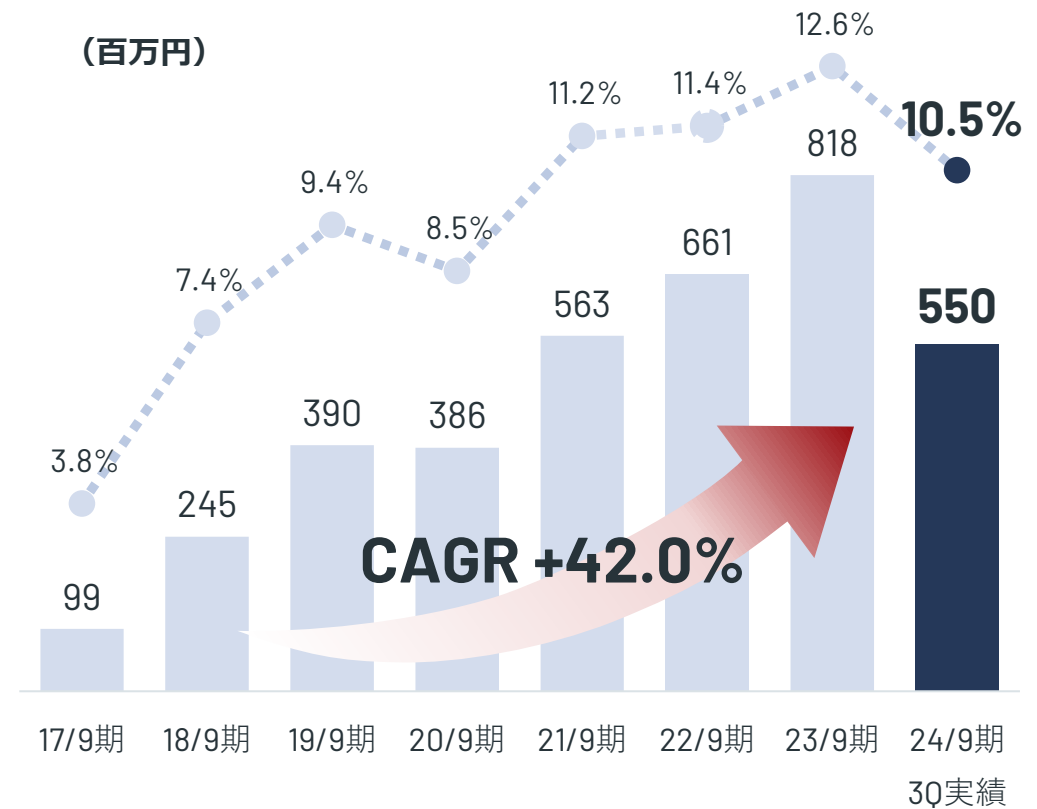
(百万円)



前年同期比 108.4% (3Q単期110.4%)
 3Q累計予算達成率 92.5%
 年間進捗率 67.6%

EBITDA

(百万円)



前年同期比 90.0% (3Q単期97.3%)
 3Q累計予算達成率 89.3%
 年間進捗率 65.6%

注：CAGRは、17/9期から23/9期の年平均成長率



売上高・売上総利益の成長は加速。M&A・人的資本投資が先行

- A** 上半期におけるキャリア採用者が順調に案件へ参画しつつあり、1Qの前年同期比105.4%に対し、3Qでは同110.4%と成長が加速したものの、予算比では未達
- B** 契約単価の継続向上・高粗利受注獲得が貢献し、1Q対比で粗利率が1.6%上昇
- C** TARA社買収M&A付随費用（一時支出約25百万円）及び人財投資（採用活動費・人件費）の増加（前年同期比89百万円増）等の投資が先行し、約66百万円の営業減益となり予算未達

	3Q累計実績	前年同期比	3Q累計予算達成率	年間進捗率
売上高	5,263 百万円	A 108.4 %	92.5 %	67.6 %
売上総利益	1,522 百万円	B 104.3 %	94.1 %	69.4 %
営業利益	455 百万円	C 87.3 %	86.7 %	63.5 %
EBITDA	550 百万円	90.0 %	89.3 %	65.6 %
親会社株主に帰属する当期純利益	290 百万円	84.1 %	90.7 %	66.3 %

注：年間進捗率は、「通期業績見通し」に対する比率



2. 24/9期 通期業績見通し



中計初年度・24/9期は、積極投資により売上前期比120%超の大幅増収を図る

- 24/9期は、中長期的な成長を実現するための投資期間として位置づけ、優秀な人財獲得、及び既存従業員への還元・育成等の「人的資本経営」推進へ重点投資を行い、大幅増収を図る
- 3QまではM&A及び採用活動費等の積極投資を先行させ計画通りエンジニア数は増加。稼働率は2Q・3Qにおいて計画値を超過。3Q時点でキャリア人材獲得と売上計上のタイムラグは解消されつつあり、売上成長続伸・粗利率向上を踏まえ、通期見通しは据え置きとする

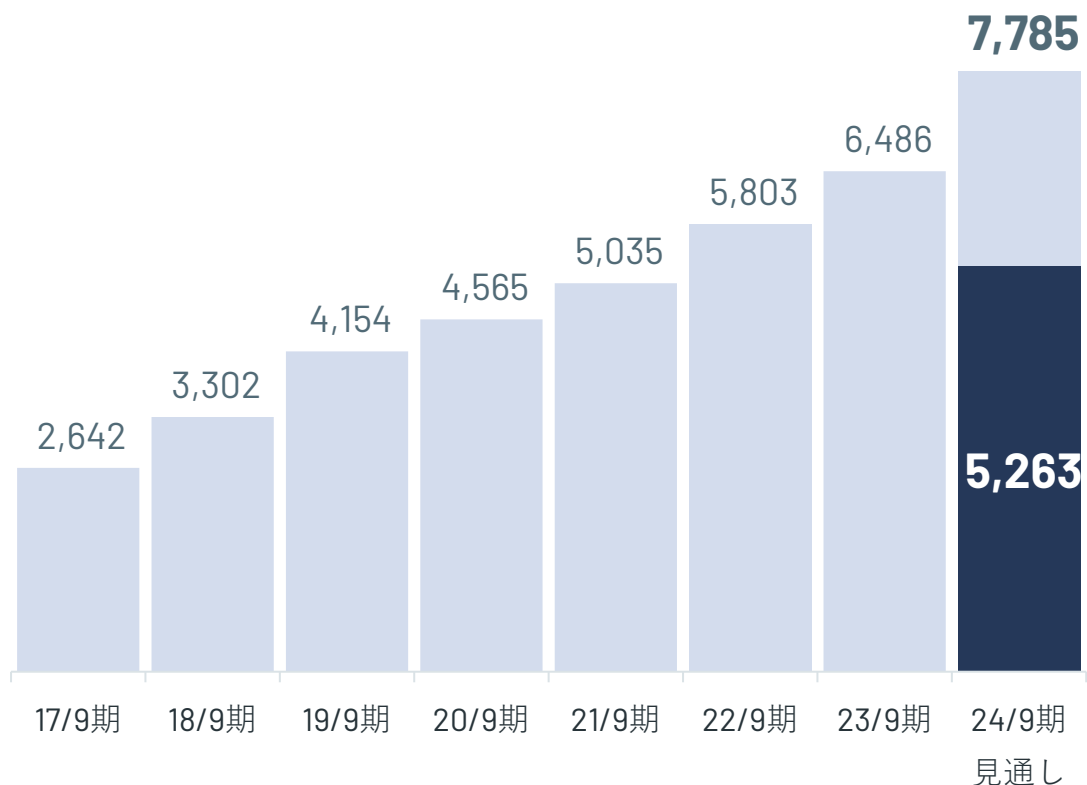
	24年9月期見通し	前期比
売上高	7,785 百万円	120.0 %
売上総利益	2,192 百万円	111.6 %
営業利益	717 百万円	102.8 %
EBITDA	839 百万円	102.5 %
親会社株主に帰属 する当期純利益	438 百万円	100.0 %



M&A及び人的資本に対する投資が先行も、足元では投資効果が発現しつつある

売上高

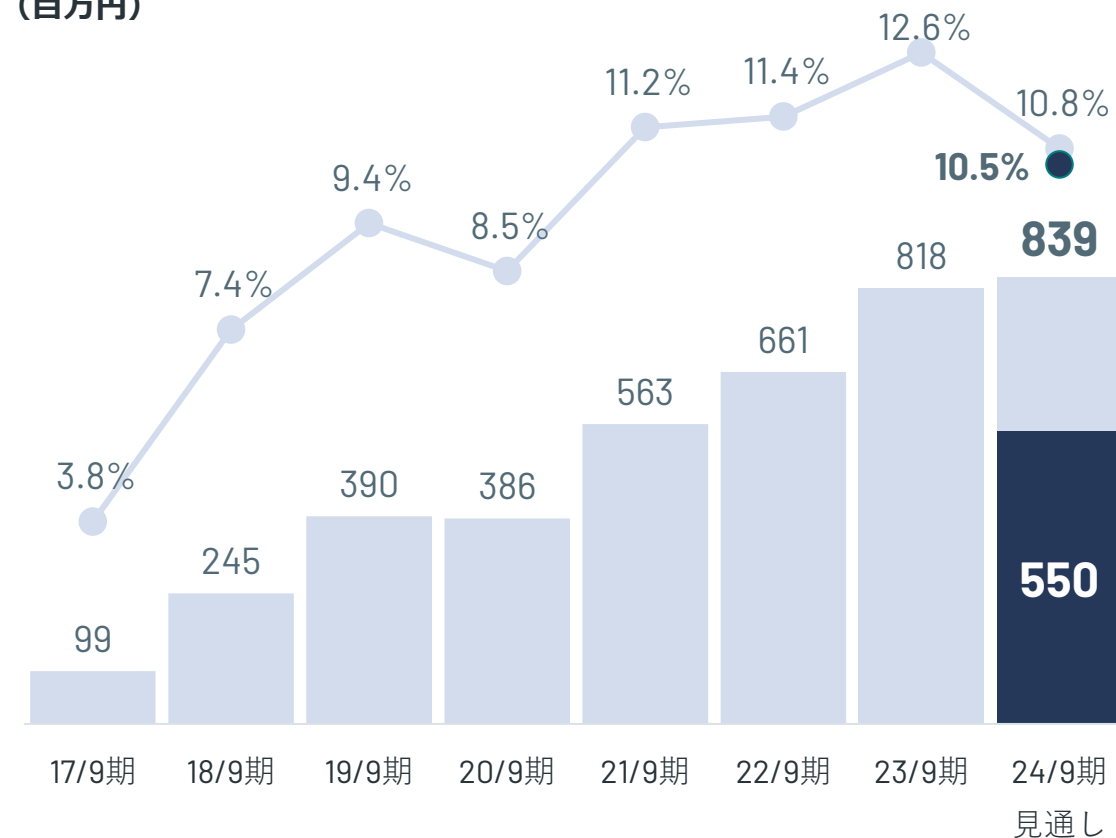
(百万円)



年間進捗率
67.6%

EBITDA

(百万円)



年間進捗率
65.6%



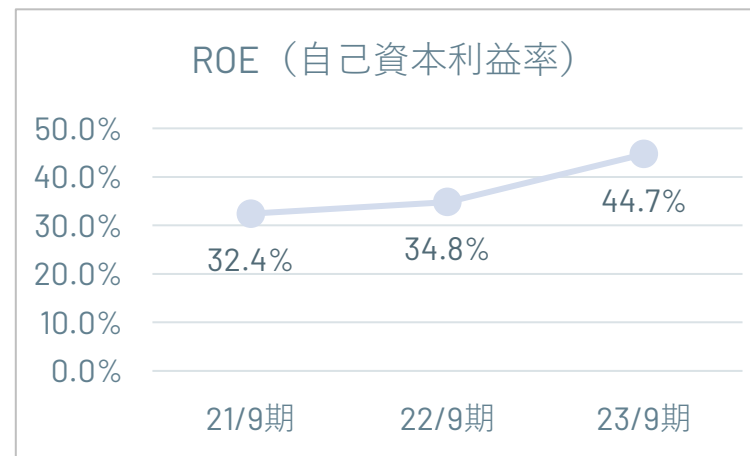
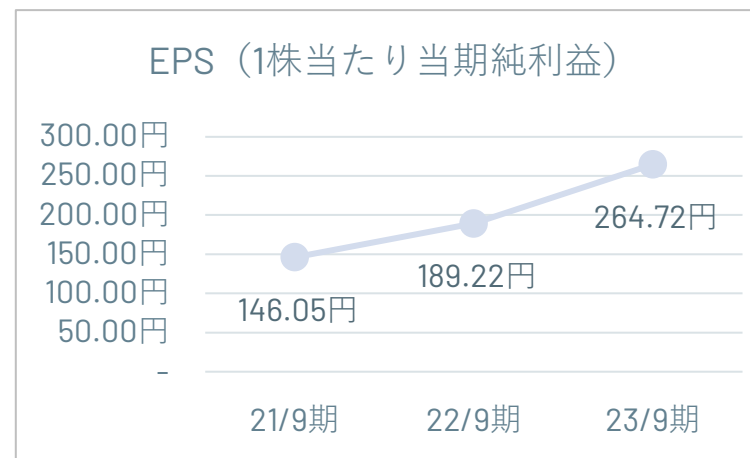
市場買付による自己株式の取得状況について（途中経過）

- 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について取締役会にて決議

市場買付による自己株式の取得状況（途中経過）

項目	取締役会の決議 (2024年5月10日)	取得した自己株式の累計 (2024年7月31日現在)
取得する株式の種類	当社普通株式	当社普通株式
取得する株式の総数	24,000株（上限） （発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合1.45%）	16,000株
株式の取得価額の総額	48,000,000円（上限）	33,677,500円
取得する期間	2024年5月17日～同8月31日	2024年5月17日～同7月31日
取得方法	東京証券取引所グロース市場における市場買付	東京証券取引所グロース市場における市場買付

【ご参考】

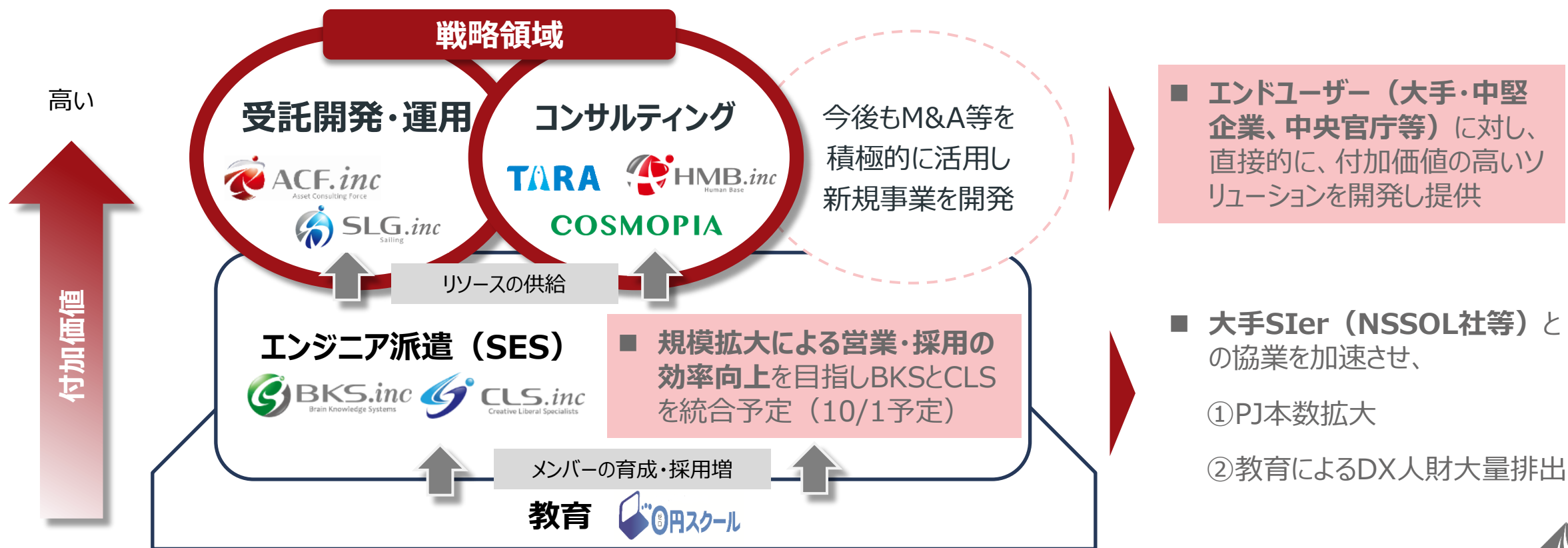


3. 戦略領域の拡大状況



HCHグループとして中長期的に目指す姿

- TARAのグループ入りに伴い、戦略領域である「コンサルティング」「受託開発・運用」を推進する子会社群を再定義
- エンドユーザーに対してより付加価値の高いソリューションを開発し、エンドユーザー開拓を進めることで、ビジネスモデル変革を加速させていく

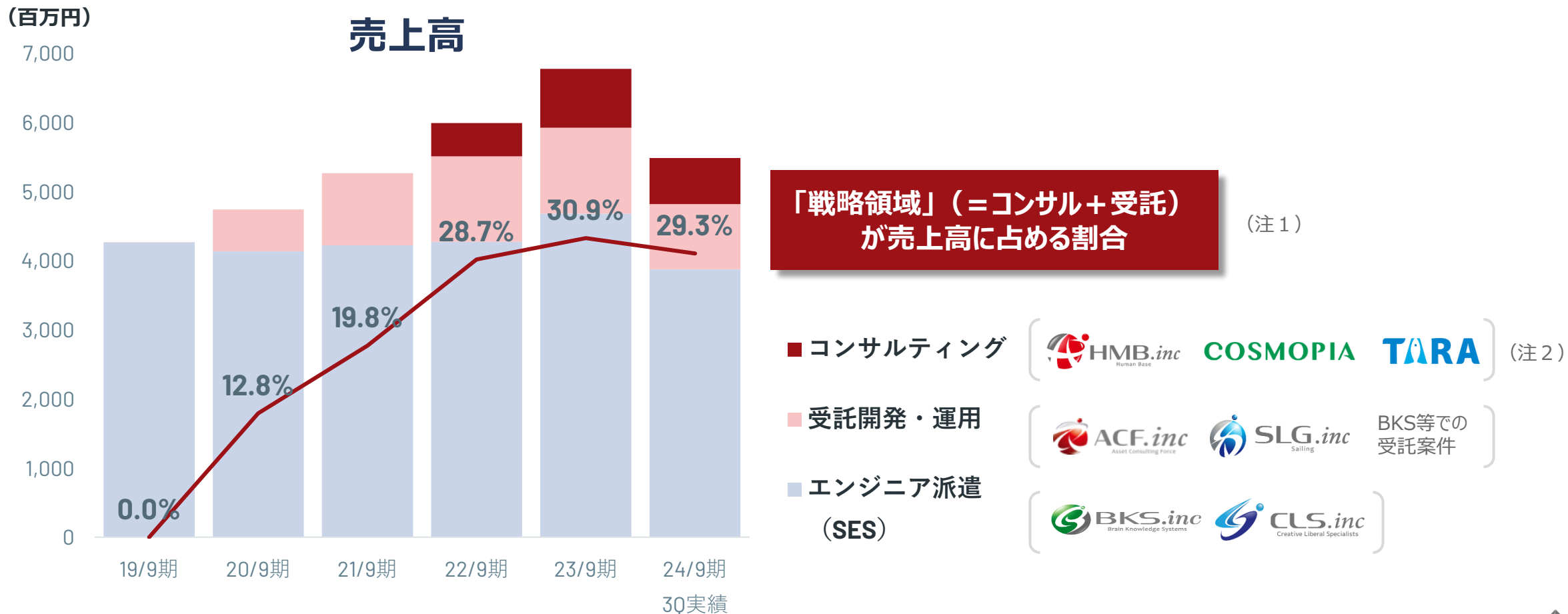


注： SESはシステム・エンジニアリング・サービスの略



戦略領域（コンサル・受託開発）の拡大状況

- 戦略領域である「コンサルティング」「受託開発・運用」が順調に成長
- 5年間で約30%まで成長しており、引続き拡大を目指す



注1：戦略領域（コンサルティング・受託開発・運用）売上を子会社売上の単純合算で除した割合
 注2：TARAの実績計上は2月以降を集計



株式会社TARAの子会社化について（2024年2月1日開示抜粋）

- TARAの有するデータドリブン経営・経営課題解決コンサルティングに関するノウハウを、同社の人物検知AIカメラをフック商材として、当社グループが有するリソース・知見と合わせ、大手企業や中央官庁・地方自治体に対して直接サービス提供可能な体制を構築
- 当社が掲げる中長期ビジョンである「答えを創る次世代の経営課題コンサルティング企業」の加速、並びに当社グループの企業価値向上を目指す

【株式会社TARAの概要】

所在地	神奈川県藤沢市辻堂 2 - 7 - 16 SHONAN SAKURAI BUILDING 4 F
代表者の役職・氏名	代表取締役 岩崎 祥大
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・ AI分析に基づくマーケティングリサーチ及び各種情報の収集分析業務・ AIカメラに関わるサービス開発・ システム開発及び運營業務 情報処理サービス及びコンサルティング業務
資本金	10百万円
設立年月日	2018年 8 月 8 日

The logo for TARA, featuring the word "TARA" in a bold, blue, sans-serif font. The letter "A" is stylized with a white dot above it, resembling an eye or a camera lens.

Make a day a week

一日を一週間にする会社

本件M&A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



TARA社によるコンサルティングサービスの提供実績

- TARAは既に、大手企業や中央官庁・地方自治体を中心に多くのサービス提供実績を有しており、当社グループの既存リソースとのシナジー創出により、経営コンサルティング事業の拡大を狙う



注： 株式会社TARA (HP：<https://www.tara.co.jp/>) の『AIカメラサービス メバル』サイトより引用 (<https://www.tara.co.jp/mebaru/>)

注： 上記掲載の各ロゴは、当該各社の登録商標です



TARA社に関するプレスリリース

- TARAの提供するAIソリューションパッケージ「メバル」のサービスは順調に拡大。大手企業や自治体向けに多くのサービスを提供中



AIカメラサービス『メバル』を「ネットカ祭り 2024春」に提供し、イベントの来場者数及び性別・年齢を可視化

- 2024年4月30日プレスリリース
- AIカメラサービス『メバル』の「属性分析機能」を、ネットトヨタ高崎様が主催する「ネットカ祭り 2024春」に提供
- 「属性分析機能」を活用して来場者分析を行い、来場者数や性別・年齢を可視化してデータ化を行いました。次回以降のイベント開催における参考値



AIカメラサービス『メバル』を株式会社コルディアールへ提供、店舗前交通量調査として車両解析を行い交通量情報を取得

- 2024年4月9日プレスリリース
- ミシュラン掲載の味噌ラーメン専門店「麺場田所商店」の東京神奈川エリアを中心に運営しているコルディアールにAIカメラソリューション『メバル』を提供
- 店舗の業務効率を図るために、営業時間外の車の通行や歩行者数を取得し、マーケティングデータを取得し活用



4. 中期経営計画（24/9期～26/9期）



着実な成果・資本構成の変化を背景に、成長シナリオを1年前倒し

実行の背景

1) 着実な成果

- ・7期連続増収

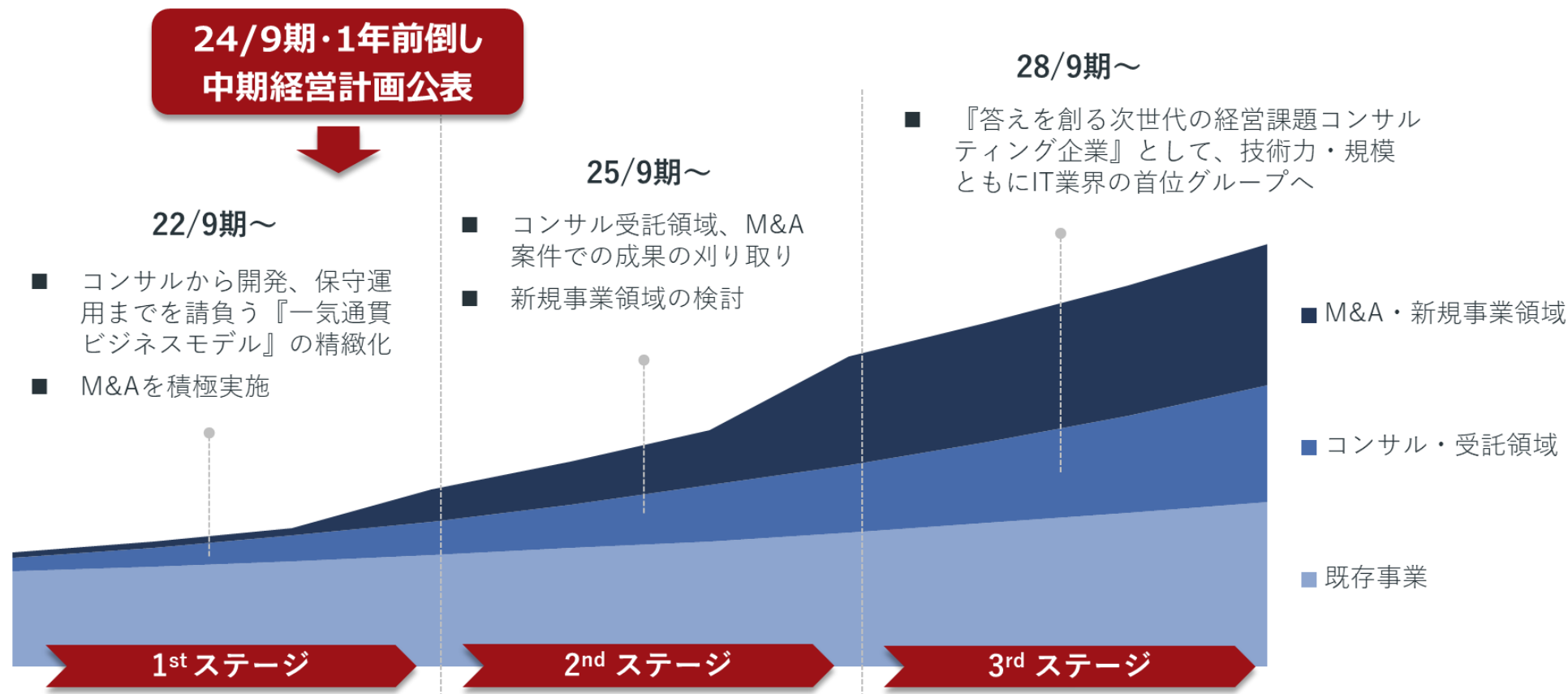
「一気通貫」「2本柱」のビジネスモデル、積極的なM&A等、従来戦略が着実な成果に

2) 資本構成の変化

- ・ファンドから事業会社へ

短期的な利益重視から、「中長期的な成長」を追い求める経営環境に

『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



資本構成の変化

- フィナンシャルパートナー（投資ファンド）からストラテジックパートナー（事業会社）主体へ、資本構成が大きく変化

大株主の状況（2022年9月30日時点）

順位	氏名又は名称	持株数 (千株)	持株比率 (%)
1	ヒューマンクリエーション ホールディングス	202	10.51
2	株式会社 リサ・パートナーズ	178	9.27
3	HCHグループ従業員持株会	110	5.72
4	堀江 豊	62	3.21
5	三菱UFJモルガン・スタンレー証券 株式会社	43	2.26
6	橋本 斉市	43	2.26
7	富永 邦昭	43	2.23
8	上田八木短資株式会社	36	1.91
9	加藤 幹正	29	1.51
10	今給黎 孝	28	1.47

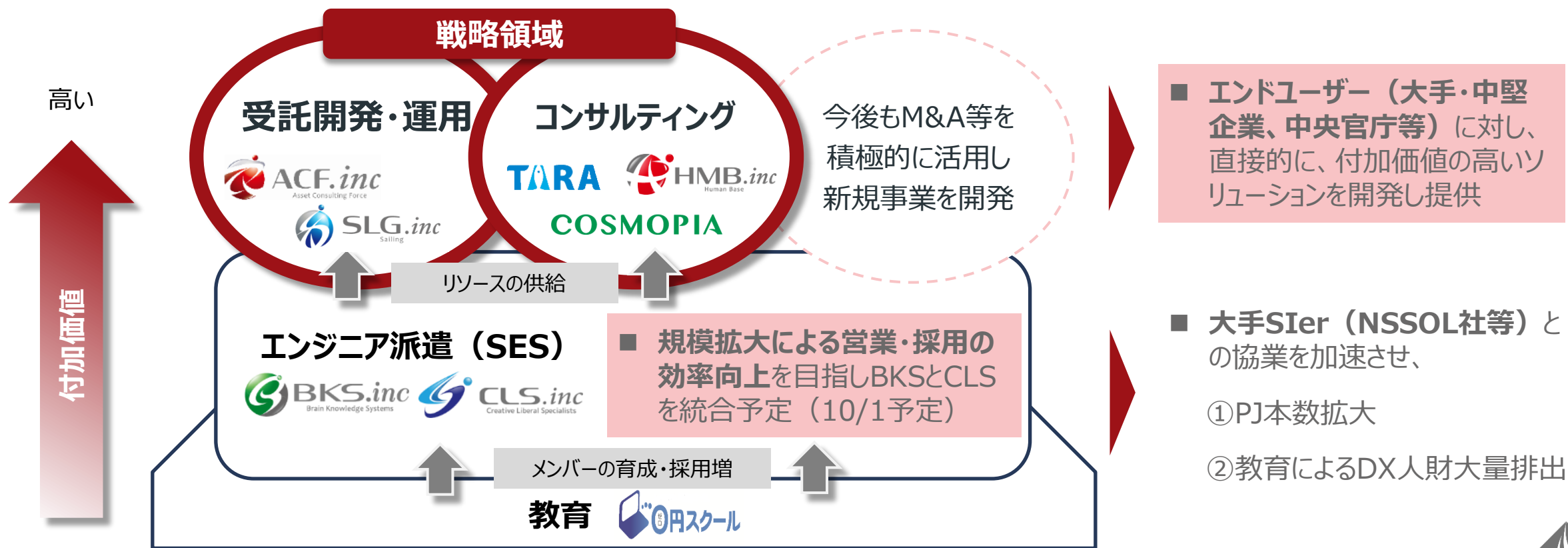
大株主の状況（2024年3月31日時点）

順位	氏名又は名称	持株数 (千株)	持株比率 (%)
1	ヒューマンクリエーション ホールディングス	277	14.38
2	株式会社SBI証券	140	7.28
3	HCHグループ従業員持株会	110	5.75
4	日鉄ソリューションズ 株式会社	78	4.08
5	株式会社 アドバンスト・メディア	55	2.88
6	富永 邦昭	52	2.74
7	東京短資株式会社	41	2.17
8	株式会社日本カストディ銀行（信 託口）	40	2.09
9	川井 英明	29	1.54
10	加藤 幹正	29	1.53



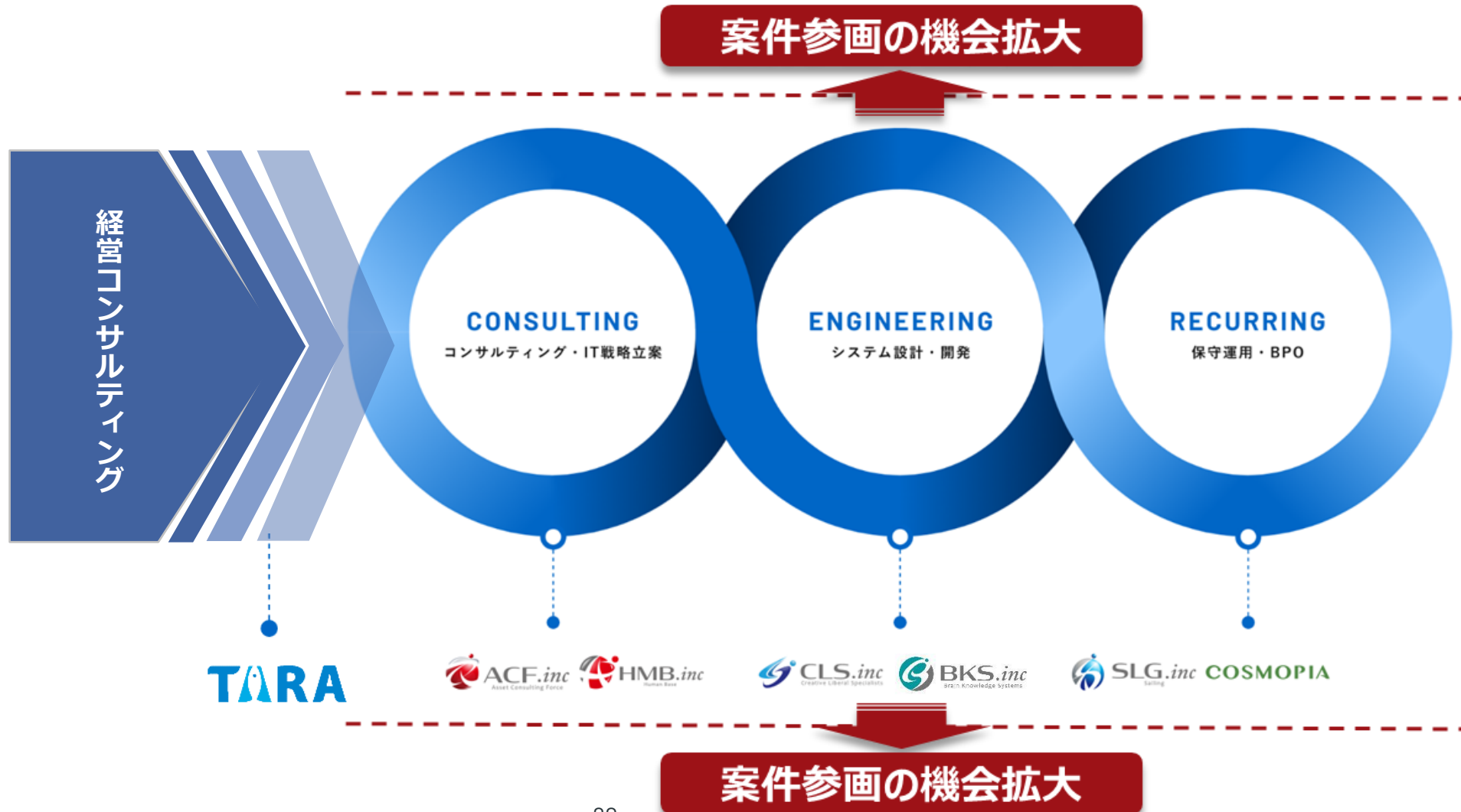
(再掲) HCHグループとして中長期的に目指す姿

- TARAのグループ入りに伴い、戦略領域である「コンサルティング」「受託開発・運用」を推進する子会社群を再定義
- エンドユーザーに対してより付加価値の高いソリューションを開発し、エンドユーザー開拓を進めることで、ビジネスモデル変革を加速させていく



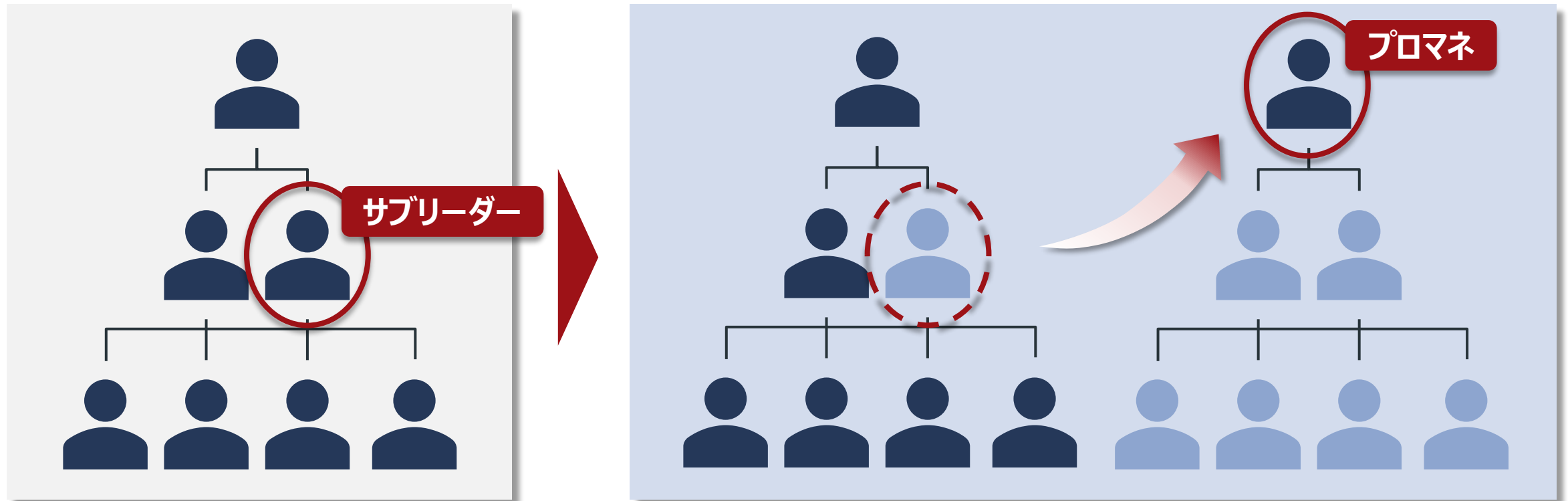
中計骨子 1) 最上流領域・経営コンサル機能の強化 (ITコンサル⇒経営コンサル)

- 経営コンサル機能強化 (①HCHに有識者を招聘②2024年2月にTARAがグループ入り)
- 案件参画の機会拡大



中計骨子 2) プロジェクト本数の拡大による売上成長

- 23/9期以降、SEクラス（サブリーダー）の育成に重点的に取り組んだことで、PM/PLクラス（プロジェクト・マネージャー）層の拡充に繋がっている
- 新たなPM・PLリードのもと、新規プロジェクトの本数を増加させて、売上高の積極拡大を目指す



中計骨子 3) 人的資本経営への投資加速

- 従来より、人的資本への投資を行ってきたが、未だ不十分との認識
- 更に投資を加速し、優秀な人財の採用数を増加させ、個人のスキル育成等による組織成長を図る

これまでの取り組み

採用

1. 採用強化のためATS(※)を導入

育成

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

3. 従来の育成システムの改善を実行

採用・維持

4. タイムカプセル・ストックオプション制度を導入

5. ヘッドハンティング活用・報酬水準の引上げ

追加検討・実施中の施策

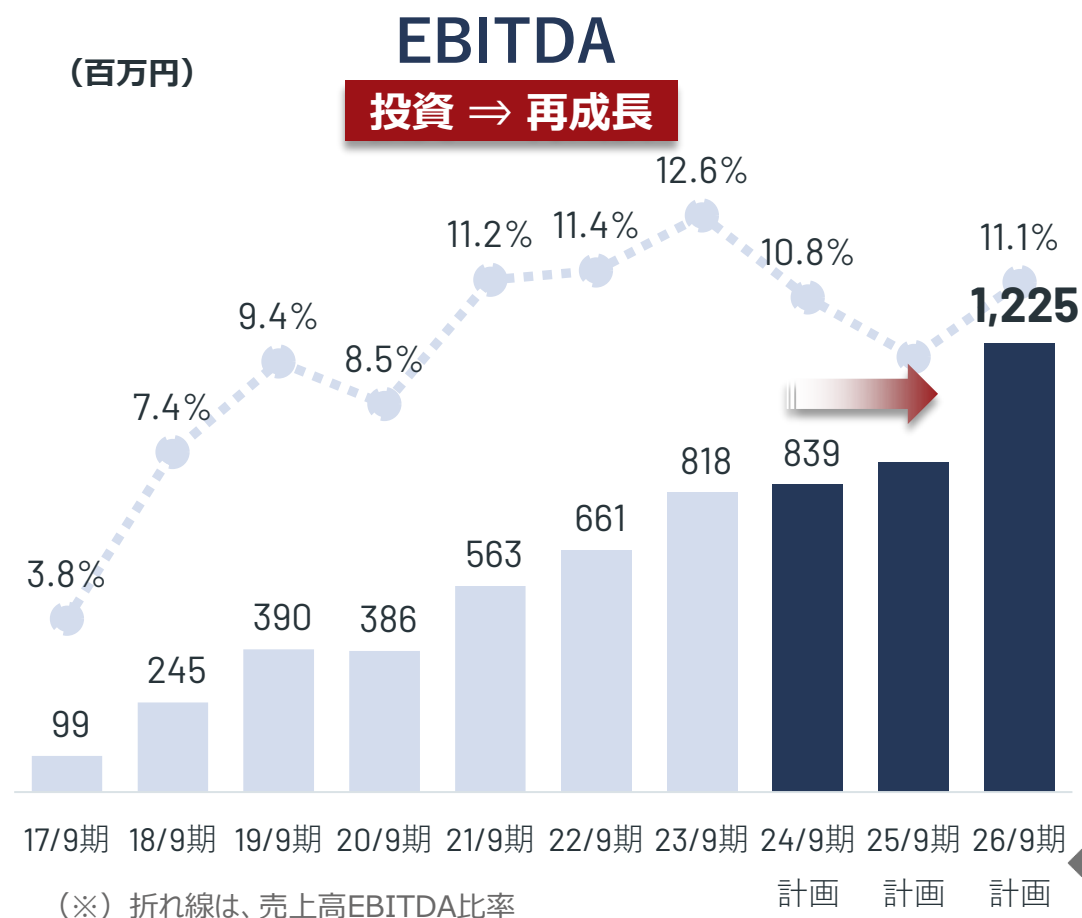
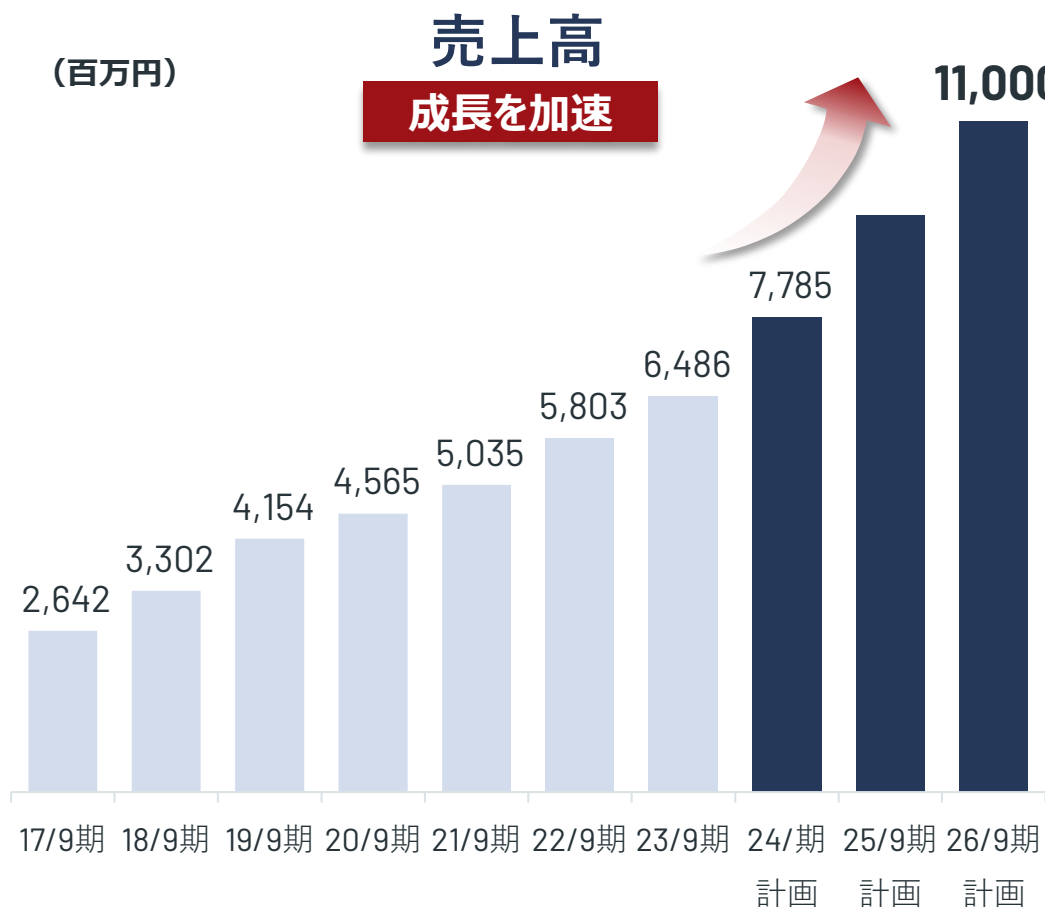
1. 職位の細分化や複々線人事の導入など、**多様なキャリアパス**を実現するため人事制度を抜本的に改革
2. シニア社員の就労機会の充実を図るため、**雇用機会を70歳まで拡大**
3. タレントマネジメント・システムを導入し、**きめ細かに人材育成**をフォローする制度を導入

など



24/9期以降の「中長期的な成長」を加速させるため、積極的な投資を行う

- 売上高については、プロジェクト本数の拡大や経営コンサルティング事業の貢献による既存事業の成長のほか、M&Aは過去実績に基づき毎期2-4億円程度の売上高として織り込む
- 利益については、当初2年間の人的資本への重点投資等による再成長の結果、26/9期には売上総利益率が回復し、段階利益も大きく増益となる想定



株主への還元方針

- 中計期間においては、利益の再投資による株主価値の向上を図るとともに、事業環境、業績及び財務状況等を総合的に勘案したうえで、株主への利益還元を行う

親会社株主に帰属する当期純利益

【株主還元の内訳】

- 配当予定：**83百万円**（51円/株）
- リサ・パートナーズより自己株式取得：**175百万円**（2023年2月9日付）

【その他の株価施策】

- アドバンスト・メディアとの相互株式の市場買付け**150百万円**（2023年8月31日付）

438百万円

23/9期

1,546～
1,786百万円

24/9～26/9期
3年間累計

【中計期間の株主還元方針】

- 配当は、**連続増配**を維持
- 総還元性向（*）は、親会社株主に帰属する当期純利益の**30%以上を維持**
- 安定的な配当実施と併せて、資本効率の向上を目的として、**機動的な自己株式取得等**を行う

（※）総還元性向 = (配当 + 自己株式取得) ÷ 親会社株主に帰属する当期純利益



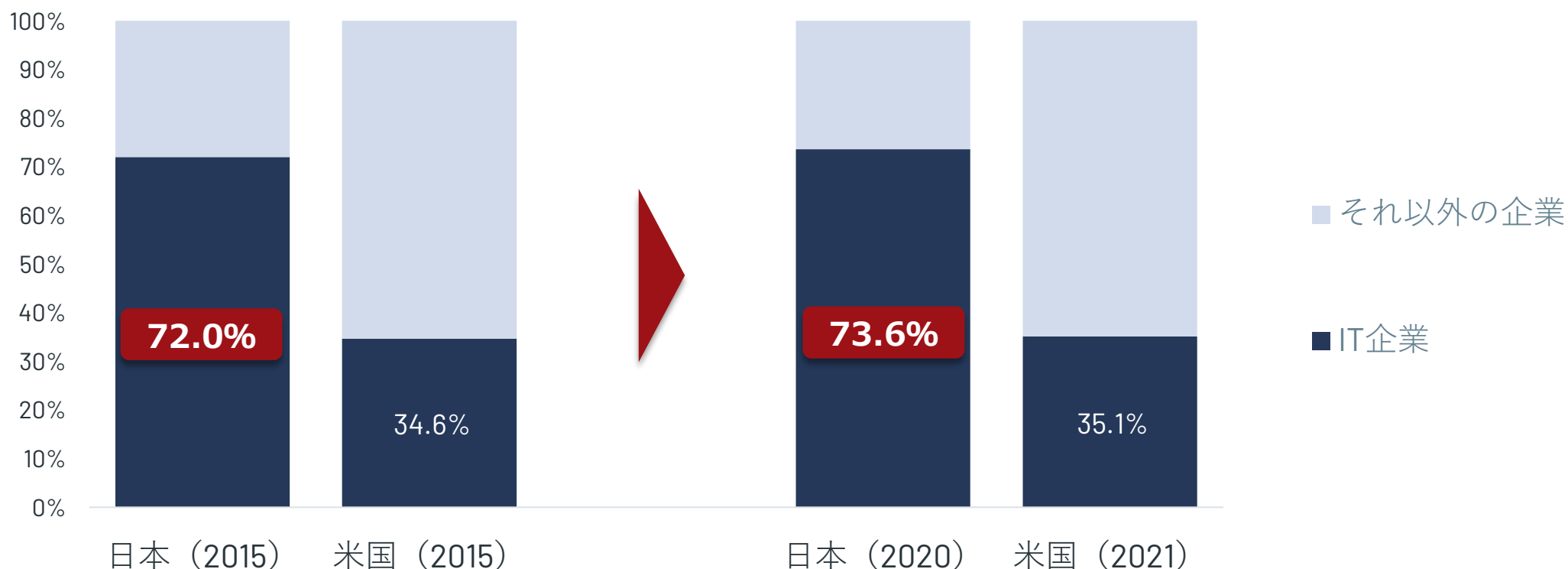
5. 外部環境認識



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

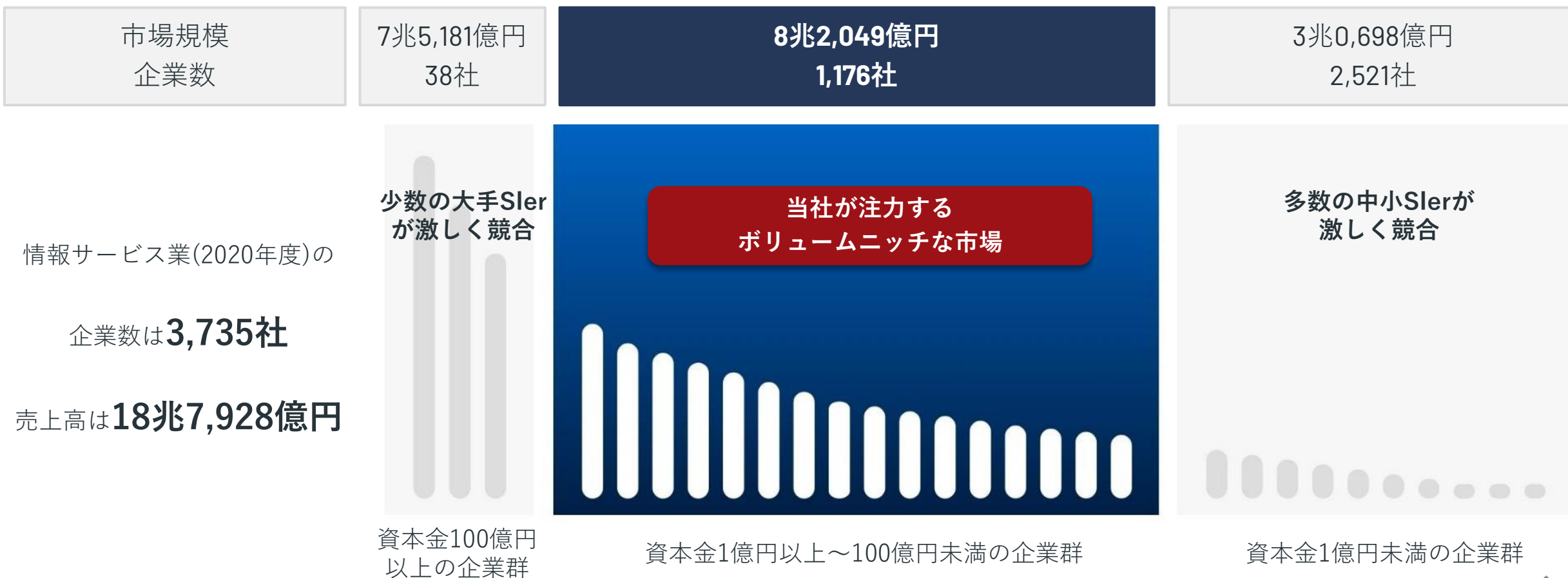
- 日本企業は、「2025年の崖」に向けレガシーシステム（旧来型のシステム）の刷新が急務だが、日本市場は人材の流動性が低く、DX人材の所属先がIT企業である労働市場の構造には大きな変化がない
- 事業会社ではDX人材を容易に雇用できない市場環境が継続していることから、すでに優秀なIT人材を多く抱える当社のようなIT企業のマーケットオポチュニティは引続き大きい

情報処理・通信に携わる人材の所属先



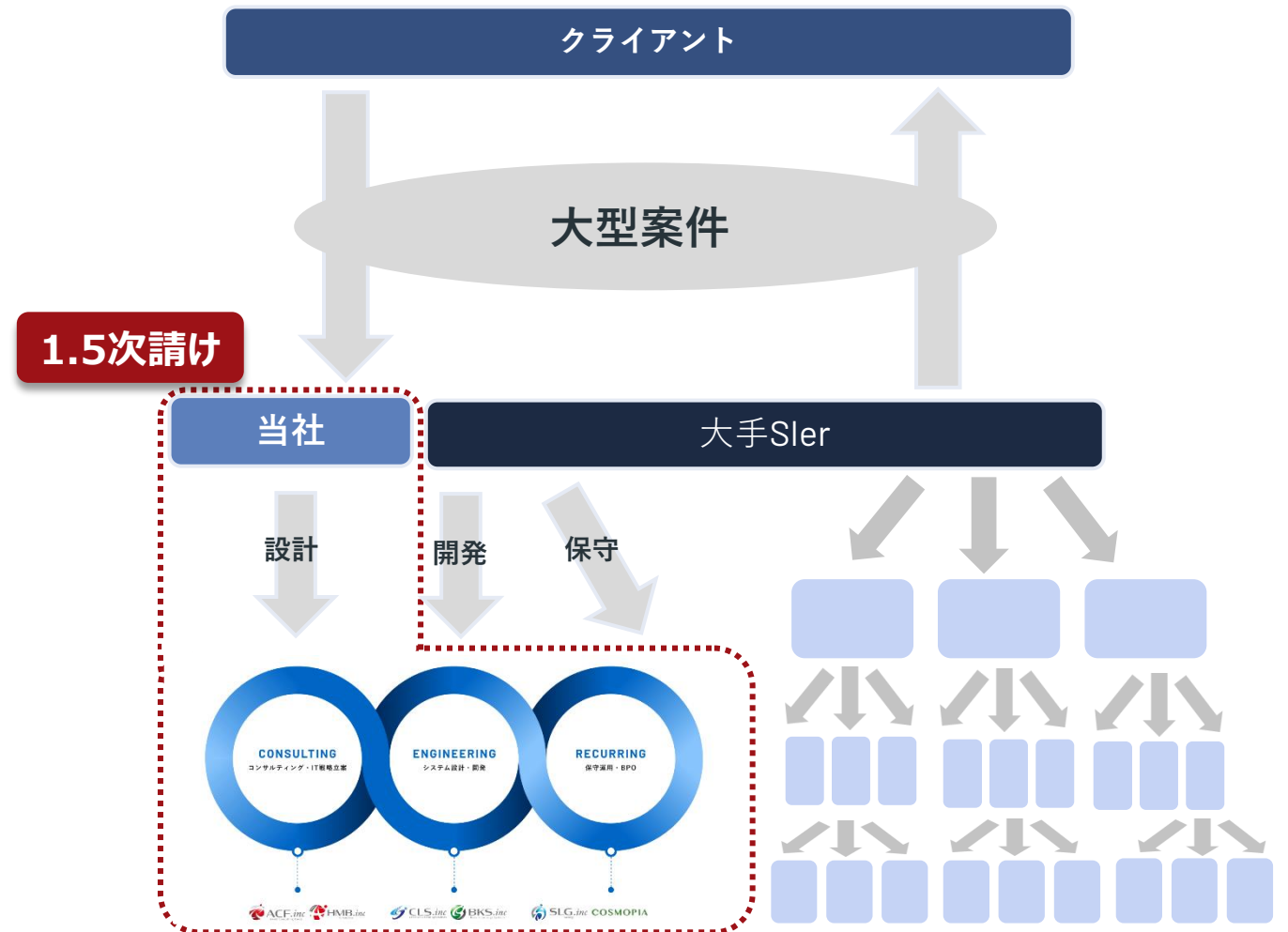
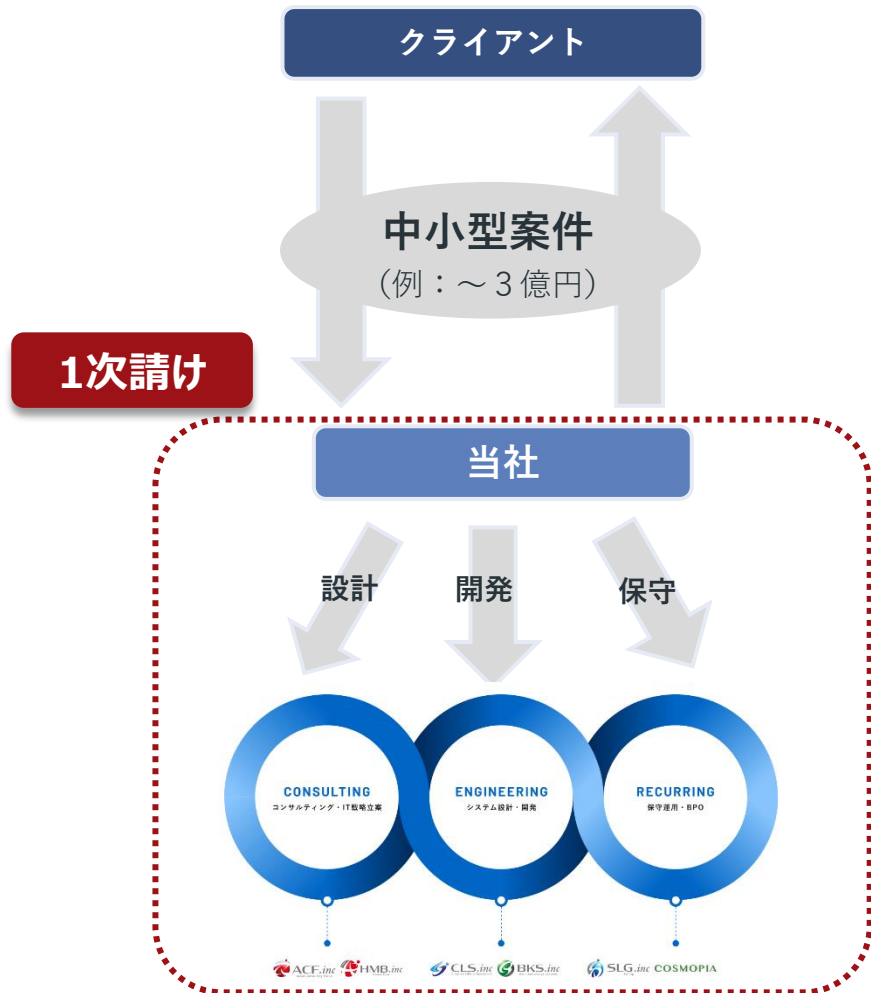
当社が狙うのはボリュームニッチな市場

- 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



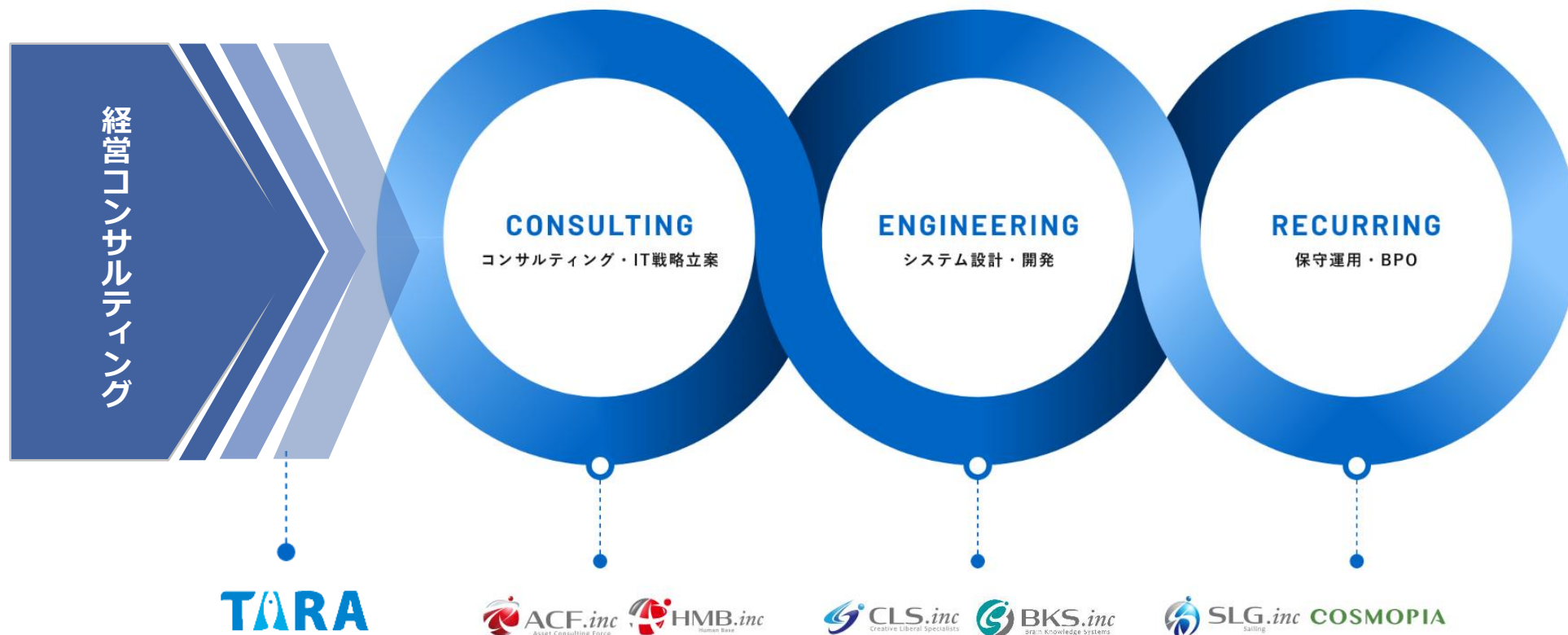
独自のワンストップ体制で大手Slerと同格のポジションを獲得

- 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



独自のビジネスモデル

- 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
- 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



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、正社員を主軸としたチーム体制を構築し、顧客ニーズへ対応
- 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



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はこれを保証するものではありません



**All Technology
for HUMAN.**

