



Success  
Holders

*Investor Presentation*

# 2024年3月期 第1四半期決算説明資料

株式会社Success Holders  
2023.8.10

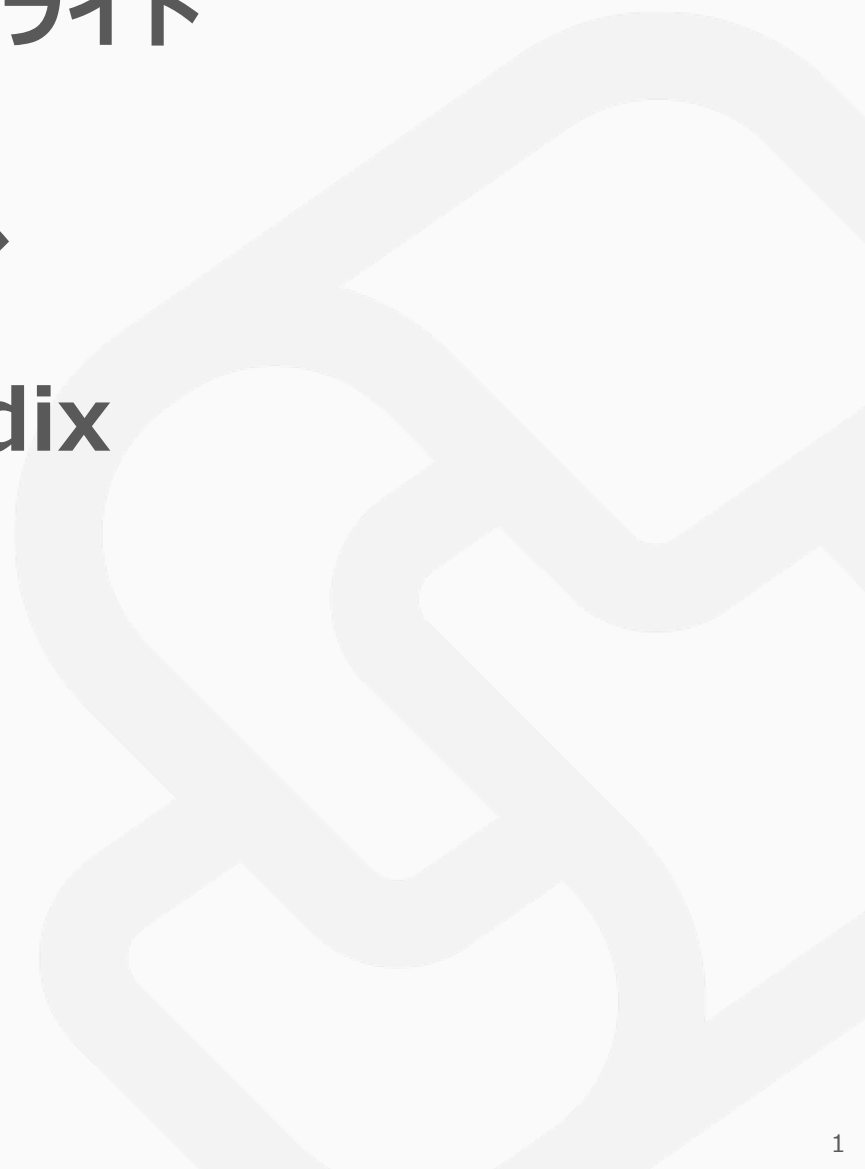


Agenda  
目次

**01 業績ハイライト**

**02 トピックス**

**03 Appendix**



# 業績ハイライト



## 業績ハイライト（総括）

前期に祖業であり売上構成比の約83%を占めていたメディア事業を売却したことから売上高は前年同期比で大きく減少したものの、新たに立ち上げたコンサルティング事業が順調に拡大しており、テクノロジーソリューション事業も堅調に推移していること（**1**）、また、事業再編に伴い更なるコスト圧縮を進めたこと（**2**）などから、全社として営業利益は改善傾向にあります（**3**）。

(単位：百万円)	2023年3月期 第1四半期	2024年3月期 第1四半期	前年同期比 (%)
<b>売上高</b>	374	<b>124</b>	<b>▲66.8%</b>
コンサルティング事業	-	40 <b>1</b>	-%
テクノロジーソリューション事業	64	84 <b>1</b>	+31.0%
メディア事業	310	-	-%
<b>売上総利益</b>	94	<b>12</b>	<b>▲87.1%</b>
コンサルティング事業	-	3	-%
テクノロジーソリューション事業	8	9	+12.5%
メディア事業	86	-	-%
<b>営業損失（▲）</b>	<b>▲130</b>	<b>▲103</b> <b>3</b>	<b>+20.8%</b>
コンサルティング事業	-	▲35	-%
テクノロジーソリューション事業	▲42	▲19	+57.1%
メディア事業	▲18	-	-%
全社費用	▲70	▲49 <b>2</b>	+30.0%

## 業績ハイライト（四半期残高推移）

2023年6月5日付で実施した第三者割当増資により獲得した約500百万円の資金は、今後のコンサルティング事業の成長を加速させるため、質の高いコンサルタント人材の確保に係る採用関連費並びに彼らの教育訓練に係る研修費及び採用後の教育期間における人件費に充当し、今後も体制拡充に向けて、更に採用活動を強化してまいります。



第三者割当増資による影響



# トピックス



# 人的資本効率化の推進

各業界でトップレベルの活躍をした営業メンバーが強烈に新規アカウントを開拓し、国内外を代表するコンサルティングファームから集結した経験豊富な選りすぐりのコンサルタントがトップクオリティのサービスを提供する分業モデルにより、人的資本効率を最大限に高めた体制構築を進めています。

営業



Director

大手銀行グループ、株式会社バイカレント・コンサルティングにて様々な営業活動に従事。



Manager

株式会社バイカレント・コンサルティングにて様々な営業活動に従事。



Manager

株式会社BuySell Technologies、株式会社fundbookにて創業メンバーとして活動に従事。



Manager

複数の不動産企業、株式会社BuySell Technologiesにて営業活動に従事。

×

コンサルタント（一部抜粋）



Director

慶應義塾大学卒。  
EY, PwC, AC等の大手コンサルティングファーム出身。  
専門領域：事業戦略、ROIC経営、財務戦略



Manager

北海道大学卒。  
EY, Deloitte等の大手コンサルティングファーム出身。  
専門領域：DX、IT



Manager

大阪大学大学院卒。  
Deloitte出身。  
専門領域：PMO、DX、IT



Senior Consultant

一橋大学卒。  
Deloitte出身。  
専門領域：財務戦略、BPR、DD



Senior Consultant

慶應義塾大学卒。  
アビームコンサルティング出身。  
専門領域：BPR、DD



Senior Consultant

國學院大学卒。  
株式会社Relic出身。



Senior Consultant

東海大学卒。  
株式会社キューブアンドカンパニー出身。

独自の研修プログラムにより育成



Senior Consultant

早稲田大学卒。  
楽天グループ出身。



Consultant

大阪大学卒。  
帝人グループ出身。



Consultant

専修大学卒。  
株式会社フィッツコーポレーション出身。

約20名のコンサルタントでコンサルティング事業を開始し、現在、事業基盤および収益モデルを構築  
基盤構築後、優秀なコンサルタント人材を採用して一気に事業拡大を目指す

## 多様なスキルを持つ経験豊富なコンサルタント布陣

国内外のトップファームから参画したメンバーは、業界・業種・サービス領域にとらわれない幅広いバックボーンを持ち、クライアントの多様なニーズにこたえる経験・スキルを保有しています。

### サービス提供体制

大手コンサル出身の  
経験豊富なコンサルタント



当社の在籍コンサルタントのスキルマトリクス

業界・業種

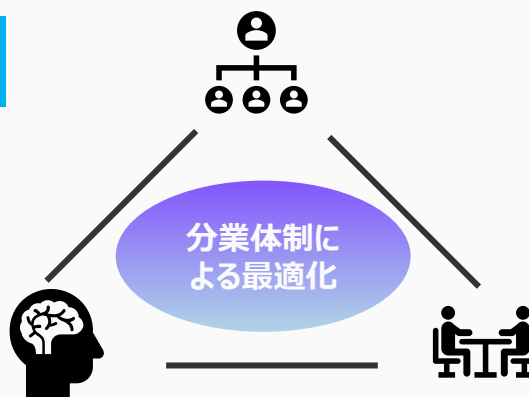
サービス

名前	役職	主な職歴	業界・業種						サービス						
			小売	製造	通信 ハイテク	製薬 医療	公共	金融	戦略	財務	営業/ オペレー ション	組織 人事	IT Digital	GRC	
R.K	Director	EY, PwC, AC	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		
N.N	Manager	EY, Deloitte		✓	✓		✓	✓			✓	✓	✓		
H.M	Manager	Deloitte	✓	✓					✓	✓	✓		✓	✓	
K.S	Senior Consultant	Deloitte		✓					✓	✓	✓		✓	✓	
R.I	Senior Consultant	Abeam	✓	✓	✓			✓	✓		✓	✓			

コンサルタント（一部抜粋）

### 案件獲得体制

多様なバックグラウンドを持つ  
トップ営業集団





# 成約案件サマリ

総合コンサルティングファームとして、様々な業界のリーディングカンパニークラスから、コンサル未活用の中堅中小企業まで、幅広いクライアントに対して特定の領域に留まらない多様な支援を実施しています。

	業界・業種	テーマ	支援概要
リーディングカンパニー	大手重工業	ヘルスケア新規事業立案	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 内外環境分析及び各分野における初期仮説構築</li> <li>✓ アライアンス戦略及び正業支援まで実行</li> </ul>
	大手食品 OEMメーカー	人事制度刷新	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ パーパス策定から人材戦略を検討し、人事制度を策定</li> <li>✓ 従業員のインタビューなど現場に入り込み支援</li> </ul>
	大手地方銀行	財務デューデリジェンス	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 子会社の吸収合併に伴う財務デューデリジェンスを支援</li> <li>✓ 今後PMIもご支援予定</li> </ul>
	プライム上場 大手サービス業	全社構造改革	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 収益率向上に向けて、組織構造を改革</li> <li>✓ 無駄を省きつつ、持続的成長可能な組織に変革</li> </ul>

## コンサル未活用企業



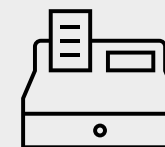
- 中堅製鉄業
- 初期的な経営分析による経営課題の特定業務



- 中堅製造業
- 社内データの整備～データマーケティング体制の構築まで一貫通貫の支援



- 中堅製造業
- ホームページ刷新を伴うコーポレートブランドのリブランディング



- 文科系財団法人
- 経理業務プロセスの可視化～効率化を通じたBPR

## 案件事例（大手重工業における新規事業領域立案支援）

ヘルスケア領域に向けた事業多角化を目指すクライアントに対し、領域知見を基にした市場分析および第三者目線による既存アセット評価を行うことで、マネタイズ可能性の高い領域の特定と参入戦略の立案を支援。

### 概要

#### 支援背景

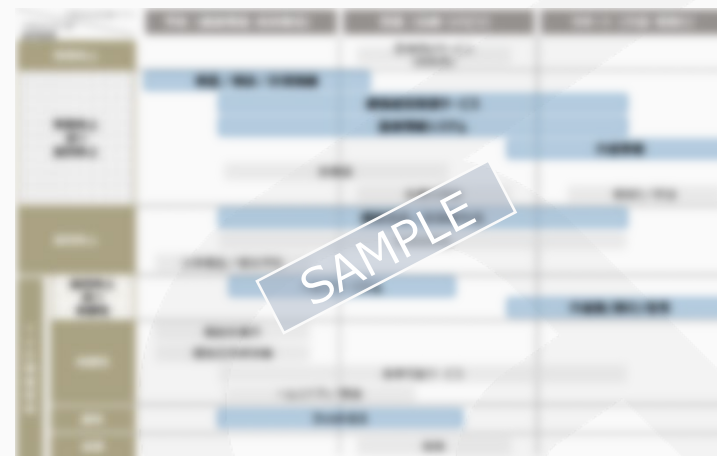
- ✓ 新たな事業の柱とするため、今後も成長が見込まれるヘルスケア領域への参入を目指していたが、広大なヘルスケア市場にどう参入すべきか判断できずにいた
- ✓ 典型的な「モノ売り」を行ってきた企業であったため、昨今求められる「コト売り」のナレッジが社内になく、ニーズ起点での事業開発ができていなかった

#### 支援内容

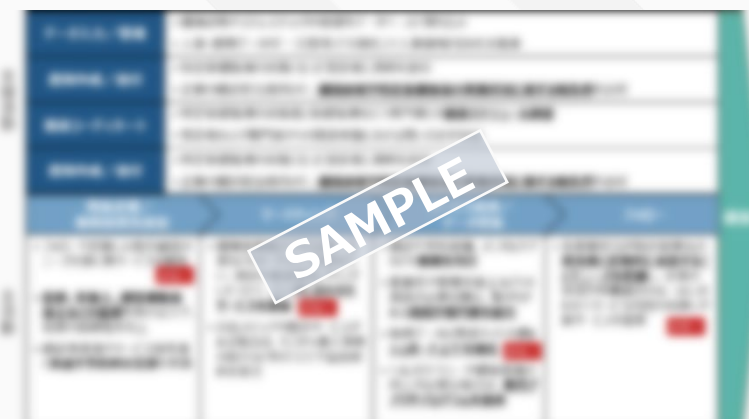
- ✓ ヘルスケア領域全体を把握する俯瞰図作成
- ✓ 保有リレーションを活用した市場の最新動向調査
- ✓ エキスパートインタビューを基にした市場ニーズ把握
- ✓ 市場詳細な活動を把握するバリューチェーン分析
- ✓ 将来リスク回避のための市場変化予測
- ✓ 市場ニーズを基にした既存アセット評価
- ✓ 評価軸を明確にしたうえでの重点取組領域特定

### アウトプット

#### 重点取組領域の特定



#### バリューチェーン分析



## 案件事例（大手食品OEMメーカーにおける人事制度刷新）

経営層の意向が直接的に反映され、不明瞭な基準となっていたクライアントの人事制度を、「果たしている役割」を軸にした評価基準と紐づく報酬制度を基盤とする明確な制度として再構築。

概要	
支援背景	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 明確な評価制度が存在せず、不明確な評価結果のもと、各従業員が自身に求められている役割を認識できずモチベーションが下がっていた</li> <li>✓ 労働市場の状況や経営層の意向により、明確な方針がなく慢性的に報酬制度を改定したため、責任と報酬が対応せず不整合となっていた</li> </ul>
支援内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 社員インタビューや既存の人事関連データをもとにした既存人事制度の分析、および、課題特定</li> <li>✓ 従業員の果たしている役割と対応する最適な数の等級・報酬制度の設計、および、対応する報酬制度の設計</li> <li>✓ 経営層や各部署の上長の意図と実際の業務内容を考慮した、目指すべき人物像の設定、および、明確な評価制度の設計</li> <li>✓ 人事制度を適切に運用するための仕組み（目標設定・FB面談）づくりと定着化支援</li> </ul>

アウトプット	
<p>役職ごとに必要な能力の定義</p> 	
<p>評価マトリクス</p> 	<p>報酬分析</p> 

## 案件事例（大手地方銀行における財務デューデリジェンス業務）

子会社の事業継承に係る財務リスクの調査（財務デューデリジェンス）を実施。第三者目線による財務リスクの有無および対価の額の算定を必要とされていた。

### 概要

#### 支援背景

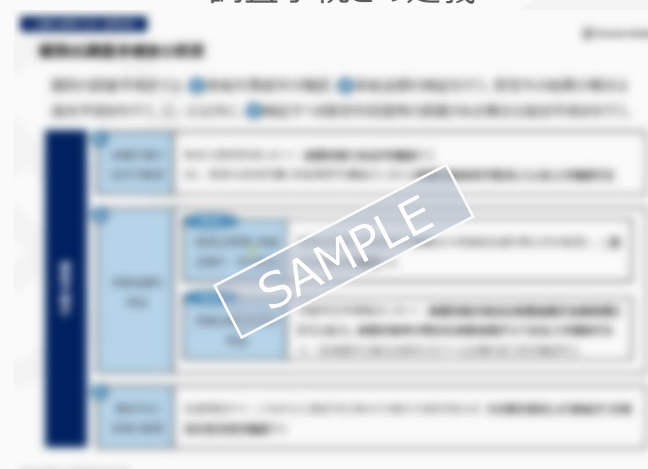
- ✓ 子会社との間において、一部事業を吸収分割により、承継されることを予定されていた
- ✓ 第三者目線による財務リスクの検証および対価の額の妥当性の評価を必要とされていた

#### 支援内容

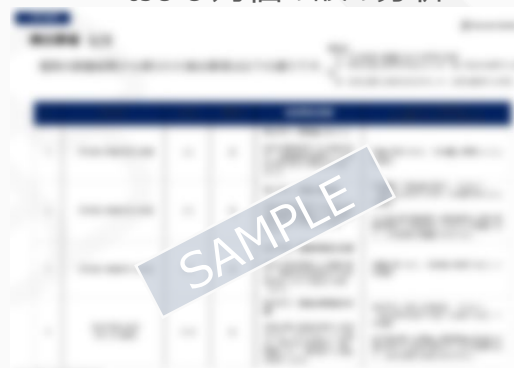
- ✓ 財務リスク、正当性の検証
  - 資産及び負債の状況を確認し、財務リスクを明らかにした
  - 対象資産及び負債の網羅性や資産及び負債の金額の妥当性を検証した
  - 対象資産及び負債に対する流動区分及び固定区分の妥当性を検証した
- ✓ 上記検証による取り組むべき事項の整理および承継事業の対価の額の算定を実施した

### アウトプット

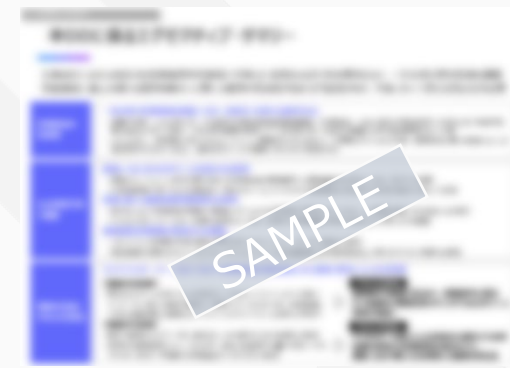
#### 調査手続きの定義



#### 検出事項の抽出 および対価の額の分析



#### 承継後の取り組み事項の整理



## 案件事例（プライム上場大手サービス業における経営分析支援）

各事業部毎の資本効率が不明瞭になってしまっていたクライアントに対し、資本コストを踏まえた事業ポートフォリオの見直しのため、投下資本利益率（Return On Invested Capital 以下、「ROIC」）分析を実施。

概要	
支援背景	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 5か年での年間売上高の大幅向上を企図</li> <li>✓ 達成に向け、組織再編、M&amp;Aなど様々な打ち手を検討</li> <li>✓ 各事業部の稼働力を表すROICの活用に着手</li> </ul>
支援内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 各事業部のROICを算出する際の配賦ロジック決定</li> <li>✓ 各事業部×3期分のROICツリー作成/分析</li> <li>✓ ROICツリー算出仕組み構築</li> <li>✓ 分析結果に基づき、論点を抽出</li> <li>✓ 改善ドライバー特定（実施予定）</li> <li>✓ KGI/KPI設定（実施予定）</li> <li>✓ モニタリング体制構築（実施予定）</li> </ul>

アウトプット
<p>ROICツリー作成</p>  <p>SAMPLE</p>
<p>競合分析</p>  <p>SAMPLE</p>

# Appendix



# Brand Structure



Success  
Holders

---

## Purpose

私たちの使命は、世界中のどんな企業でも  
気軽にコンサルティングを活用できる新しい世界を創出することです

Our mission is to create the new world  
where our clients can comfortably enjoy professional consulting services

---

## Core Value



Quality

ハイクオリティなサービスを提供する

Customer Success

すべては顧客の成功のために

---



Corporate information

# 会社概要



**Success Holders**

<b>会社名</b>	株式会社 Success Holders(Success Holders, inc.)	
<b>URL</b>	<a href="https://success-holders.inc">https://success-holders.inc</a>	
<b>所在地</b>	<b>本社</b> 〒105-0003 東京都港区西新橋1-1-1 WeWork 日比谷 FORT TOWER	
<b>電話番号</b>	03-5786-3800	
<b>設立</b>	1987年8月20日	
<b>資本金</b>	100百万円（2023年3月31日時点）	
<b>証券コード</b>	4833	
<b>上場証券取引所</b>	東京証券取引所 グロース市場	
<b>役員</b>	代表取締役社長	下村 優太
	取締役	上之園 圭介
	取締役	畑野 幸治
	取締役 監査等委員	神庭 雅俊
	取締役 監査等委員	久保 恵一
	取締役 監査等委員	毛利 正人
<b>従業員数</b>	86名（2023年3月31日時点 臨時従業員を含む）	
<b>事業内容</b>	コンサルティング事業、テクノロジーソリューション事業	
<b>許可免許等</b>	労働者派遣事業許可番号 (派)13-315067 有料職業紹介事業許可番号 13-コ-312583 ISMS認証 MSA-IS-453	 





# Disclaimer

本資料に記載された情報は株式会社Success Holders（以下、Success Holders）が信頼できると判断した情報源を元にSuccess Holdersが作成したものです。その内容及び情報の正確性、完全性等について、何ら保証を行っておらず、また、いかなる責任を持つものではありません。

本資料に記載された内容は、資料作成時点において作成されたものであり、予告なく変更する場合がありますが、更新や変更の義務を負うものではありません。

また、本資料における将来の見通しに関する記載は、多分に不確定な要素を含んでいるため、実際の業績等はさまざまな要因によりこれらの見通しと異なる場合がございます。

本文及びデータ等の著作権を含む知的所有権はSuccess Holdersに帰属し、事前にSuccess Holdersの書面による承諾を得ることなく、本資料に修正・加工することは堅く禁じられています。





Success Holders



お問い合わせ

03-5786-3800

本社

〒105-0003 東京都港区西新橋1-1-1 WeWork 日比谷 FORT TOWER  
HIBIYAFORTTOWER WeWork 1-1-1 Nishishimbashi Minato-ku, Tokyo 105-0003, JAPAN