



*Investor Presentation*

**2024年3月期**

**第3四半期決算説明資料**

株式会社Success Holders  
2024.02.09



Success  
Holders

*Agenda*

# 目次

01. 運営実績
02. 運営方針
03. 業績ハイライト
04. Appendix

# 運営実績



## 運営実績（受託プロジェクトサマリ）

当第3四半期でも、提供しているサービスにおいて各クライアントから高い評価を受け、中堅中小企業に留まらず、国内有数の大企業からも案件を受託している。

### チャンネル毎の支援プロジェクト例

経営戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 三菱化工機株式会社様におけるアフターサービスの売上データ分析及び仮説検証プロジェクト <b>Topic1</b></li> <li>● 応用地質株式会社様における経営分析支援プロジェクト <b>Topic2</b></li> <li>● 大手サービス業における経営分析</li> </ul>	等
事業戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 大手重工業における新規事業領域立案</li> <li>● 大学法人における新学科設立戦略策定</li> <li>● eコマース事業におけるCRM導入</li> </ul>	等
組織人事	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 大手食品OEMメーカーにおける人事制度刷新</li> <li>● 大手製造業における人事制度刷新及びマネジメント研修策定</li> <li>● 広告代理店業における人事制度刷新</li> </ul>	等
マーケティング	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 製造業におけるコーポレートブランドのリブランディング</li> <li>● 大手専門商社におけるコーポレートブランドのリブランディング</li> </ul>	等
IT/DX	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 公益財団法人におけるSaaS導入</li> <li>● 大手建築業におけるデータガバナンス構築</li> </ul>	等
財務・経営管理	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 大手地上波放送局における財務デューデリジェンス</li> <li>● 大手地方銀行における財務デューデリジェンス</li> <li>● 大手インフラ建設業における各種デューデリジェンス（ビジネス、法務、財務）</li> </ul>	等
内部統制	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ベンチャー企業におけるセキュリティ体制強化及び内部規程整備運用</li> <li>● 中堅広告代理店業における内部統制構築</li> </ul>	等

## Topic1

## アフターサービスの売上データ分析及び仮説検証プロジェクト

三菱化工機株式会社様の「アフターサービスの売上データ分析及び仮説検証プロジェクト」の取り組みに参画。

昨今の顧客ニーズの多様化や市場動向の劇的な変化に対応するため、過去の経験から脱却し、社内外に存在するデータに基づいた戦略的かつ迅速な意思決定の仕組みの構築を思案している状況。



当社は、目的設計、データセットの選定及び成形、データ分析の実行並びにビジネス仮説の評価等の作成をこれまで培ってきた自社のデータドリブン経営のナレッジを用いて支援。

## Topic2

## 経営分析支援プロジェクト

応用地質株式会社様の「投下資本利益率Return On Invested Capital（以下、「ROIC」）分析」の取り組みに参画。

各事業部毎の資本効率が不明瞭になっていた現状に対し、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、ROIC分析を実施。

当社は、各事業部のROICを算出する際の配賦ロジック決定、ROICツリー作成/分析、改善ドライバー特定及びモニタリング体制構築を支援。



# 運営方針

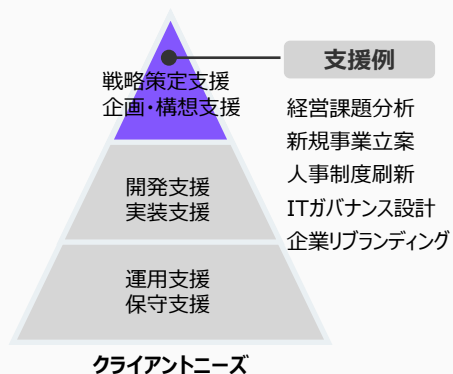


# 事業モデルのビジョン

コアコンピタンスであるプライムピュアコンサルティング案件を軸に、クライアントの課題をマルチチャンネルかつ一気通貫で対応出来る、新しいコンサルティング業界のミッドキャップマーケットリーダーを目指す。

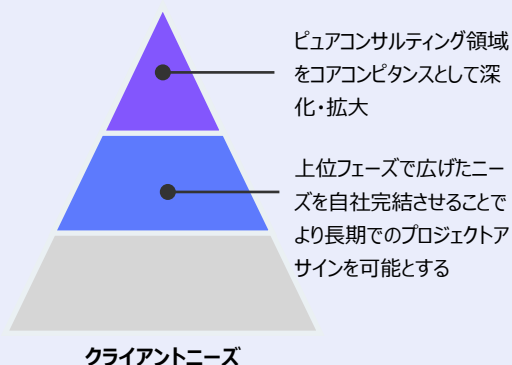
～2023年上半期

- 中堅中小企業を中心として、経営戦略、人事制度、IT/DX戦略といったピュアコンサルティング案件の受注及びデリバリーに注力した
- 上半期で **16社のクライアント開拓** 及び **22件のプロジェクト支援** を実施し、**一定の実績を積むとともにビジネス基盤を構築した**



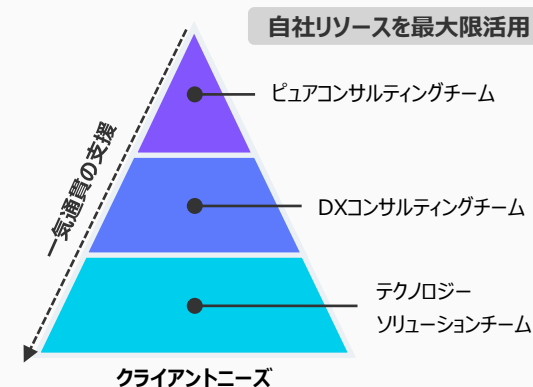
2023年下半期～

- 左記のピュアコンサルティング案件を軸に、開発・実装支援までを視野に入れた対応領域の拡大を目指し、クライアントに対して、より長期に伴走支援が可能な体制を構築していく
- 上記体制の早期構築に向けて、**人材採用への投資を積極的に拡大していく**



目指す姿

- テクノロジーソリューション事業とのシナジー効果も活かし、クライアントの課題をマルチチャンネルかつ一気通貫で対応出来る体制を構築していく
- 真のクライアント伴走者として **新しいコンサルティング業界のミッドキャップマーケットリーダーを目指す**





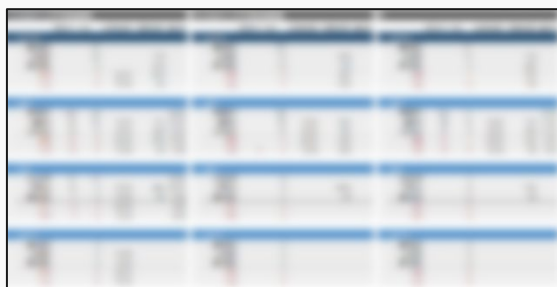
## データドリブン経営の推進（セールス/コンサルタント）

営業メンバーの行動データの蓄積や成功事例の共有により、暗黙知となりがちなスキルの言語化、モデル化を推進。属人性を排した平均的にスキルフルで超効率的な営業組織を構築し、再現性の高い案件創出モデルを目指す。

新規案件KPI					継続案件KPI			
流入経路	新規商談	提案	決裁待ち	成約	流入経路	既存PJ数	平均支援期間	継続率
コールドコール	KPI	KPI	KPI	KPI	コールドコール	KPI	KPI	KPI
ダイレクトマーケティング	KPI	KPI	KPI	KPI	ダイレクトマーケティング	KPI	KPI	KPI
紹介	KPI	KPI	KPI	KPI	紹介	KPI	KPI	KPI



### 管理・分析ツール



- ・ シリアルアントレプレナーの経験を中心とした過去の豊富なセールス実績を基に、圧倒的な量を追求するKPIを設定
- ・ 量を追求する中でアプローチ、提案の質も向上し、フェーズ毎の歩留まり向上を狙っていく

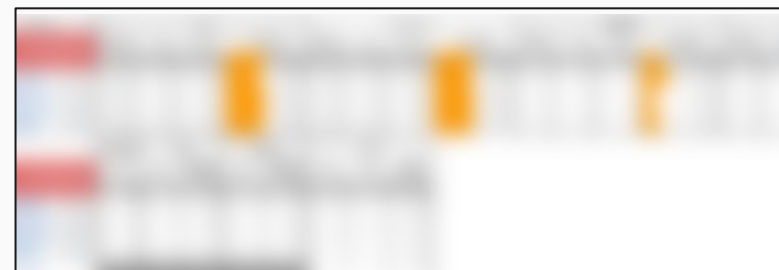
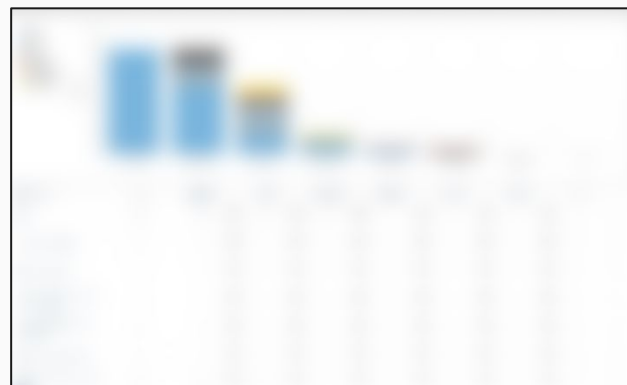
## データドリブン経営の推進（採用）

目標とする採用人数に対して必要な母集団、面接数等を過去実績から逆算しKPIを設計するとともに、各フェーズ毎の課題も適時に抽出、対応することで効率的かつスピーディな採用活動の体制を構築する。

採用KPI							
流入経路	母集団	書類選考	一次面接	二次面接	最終面接	内定	入社
エージェント	KPI	KPI	KPI	KPI	KPI	KPI	KGI
ダイレクト リクルーティング	KPI	KPI	KPI	KPI	KPI	KPI	KGI
リファラル	KPI	KPI	KPI	KPI	KPI	KPI	KGI



### 管理・分析ツール



- 日次で設定される詳細なKPI管理によって、各フェーズ毎に発生する課題をタイムリーに捕捉、解消していく
- 蓄積されたデータを分析し、効率的な運営となるようPDCAサイクルをスピーディに回転させる

# 業績ハイライト



## 業績ハイライト（PL推移）

売上高は、コンサルティング事業及びテクノロジーソリューション事業の両事業ともに順調に拡大中。（1）

（前期の2022年6月末に売却したメディア事業に係る売上等を除く）

また、継続して全部門のコスト最適化を推進し、販管費の削減が進んだこと（2）等から、営業利益は改善している。

（3）

（単位：百万円）	2023年3月期 第3四半期	2024年3月期 第3四半期	前年同期比 （%）
<b>売上高</b>	522	409	▲21.6%
コンサルティング事業	20	144	1 +624.8%
テクノロジーソリューション事業	192	264	1 +37.6%
メディア事業（※）	310	-	-%
<b>営業損失（▲）</b>	▲318	▲219	3 -%
コンサルティング事業	▲12	▲38	-%
テクノロジーソリューション事業	▲115	▲30	-%
メディア事業	▲18	-	-%
<b>全社費用</b>	▲172	▲149	2 -%

（※）2022年6月末に祖業であるメディア事業を売却したことから、2022年7月以降はメディア事業に係る売上等は計上されない。

## 業績ハイライト（BS推移）

今後も、当社が、迅速に事業拡大を目指していくためには、高度専門人材の獲得競争が激化しつつある近時の採用マーケット市場において、可能な限り早期に優秀なコンサルタント人材の獲得が重要になる。

そのため、当第1四半期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（①）は、コンサルティング事業の拡大を加速するために、**継続して質の高いコンサルタント人材の確保に係る採用関連費等に充当する予定である。**

(単位：百万円)	2023年3月期 前事業年度末	2024年3月期 第3四半期	前年同期比 (%)
流動資産	609	828	+36.1%
現金及び預金	486	715	+47.2%
固定資産	12	73	+467.2%
<b>資産合計</b>	<b>622</b>	<b>901</b>	<b>+45.0%</b>
流動負債	72	83	+14.3%
固定負債	0	0	-%
<b>負債合計</b>	<b>73</b>	<b>83</b>	<b>+14.1%</b>
<b>純資産合計</b>	<b>548</b>	<b>817</b>	<b>+49.1%</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>622</b>	<b>901</b>	<b>+45.0%</b>

# 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**

会社名	株式会社 Success Holders(Success Holders, inc.)	
URL	<a href="https://success-holders.inc">https://success-holders.inc</a>	
所在地	<b>本社</b> 〒105-0003 東京都港区西新橋1-1-1 WeWork 日比谷 FORT TOWER	
電話番号	03-5786-3800	
設立	1987年8月20日	
資本金	100百万円（2023年12月31日時点）	
証券コード	4833	
上場証券取引所	東京証券取引所 グロース市場	
役員	代表取締役社長	下村 優太
	取締役	上之園 圭介
	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
従業員数	114名（2023年12月31日時点）	
事業内容	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	
許可免許等	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り、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。



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

