

2022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

2022年9月期 第3四半期

1 22/9期 3Q連結業績ハイライト

2 コンサルティング・受託の拡大状況

3 通期業績見通し

4 追加施策

5 今後の成長戦略

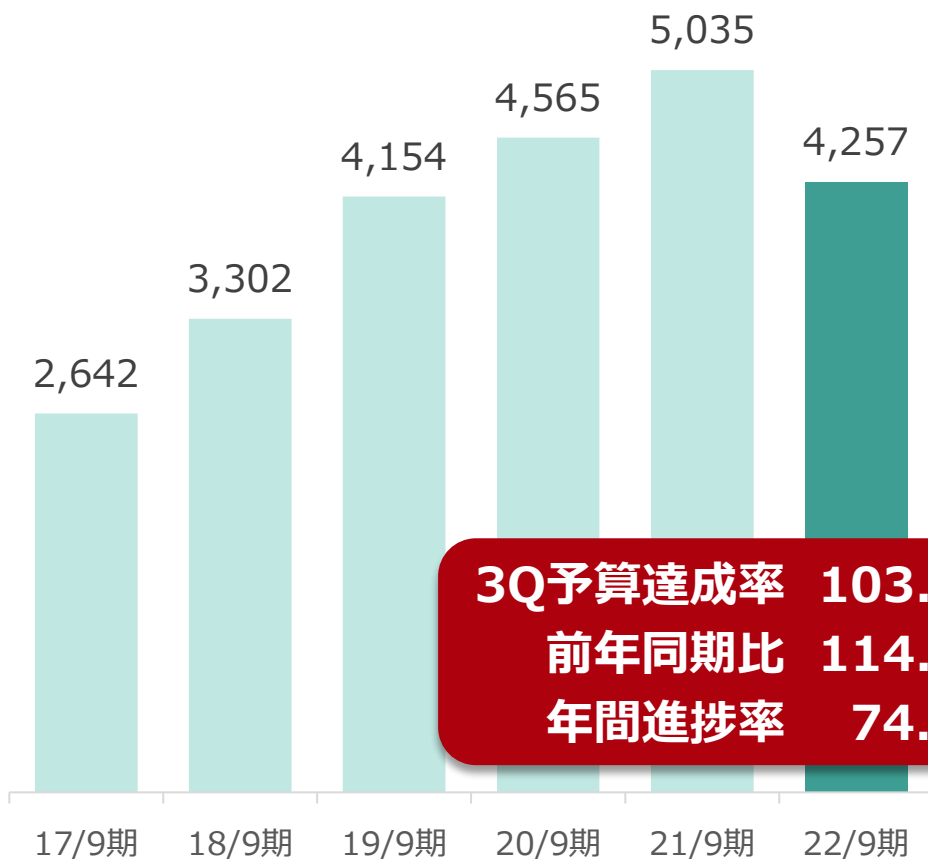
6 免責事項

1. 22/9期 3Q 連結業績ハイライト

22/9期 3Qの累計実績は、売上・利益ともに予算達成

売上高

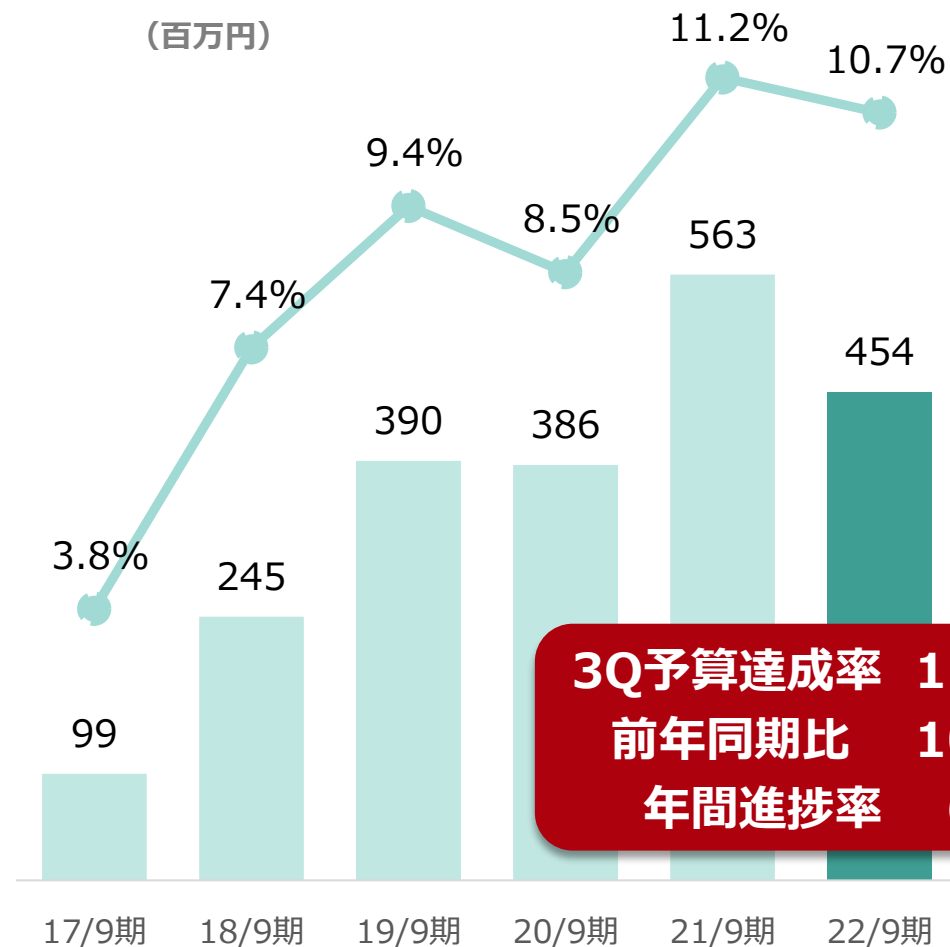
(百万円)



3Q予算達成率 103.7%
前年同期比 114.3%
年間進捗率 74.7%

EBITDA

(百万円)



3Q予算達成率 113.9%
前年同期比 107.4%
年間進捗率 69.3%

売上高及び売上総利益は、力強い成長を継続中

- A** コンサルティング・受託開発の強化による付加価値向上、及びM&Aを活用したインオーガニック戦略（10/1付ヒューマンベース、4/1付コスモピアの子会社化）により、売上高・売上総利益は力強く成長
- B** M&A手数料等の一過性費用（約79百万円）を計画通りに費用計上したうえで、営業利益以下の段階利益は3Q累計予算を超過して推移

	3Q実績	前年同期比	3Q予算達成率	年間進捗率
売上高	4,257 百万円	114.3 %	103.7 %	74.7 %
売上総利益	1,293 百万円	122.8 %	108.1 %	75.8 %
営業利益	365 百万円	101.3 %	120.0 %	69.0 %
EBITDA	454 百万円	107.4 %	113.9 %	69.3 %
親会社株主に帰属 する当期純利益	211 百万円	99.7 %	148.1 %	67.7 %

当社グループの主要KPIの推移

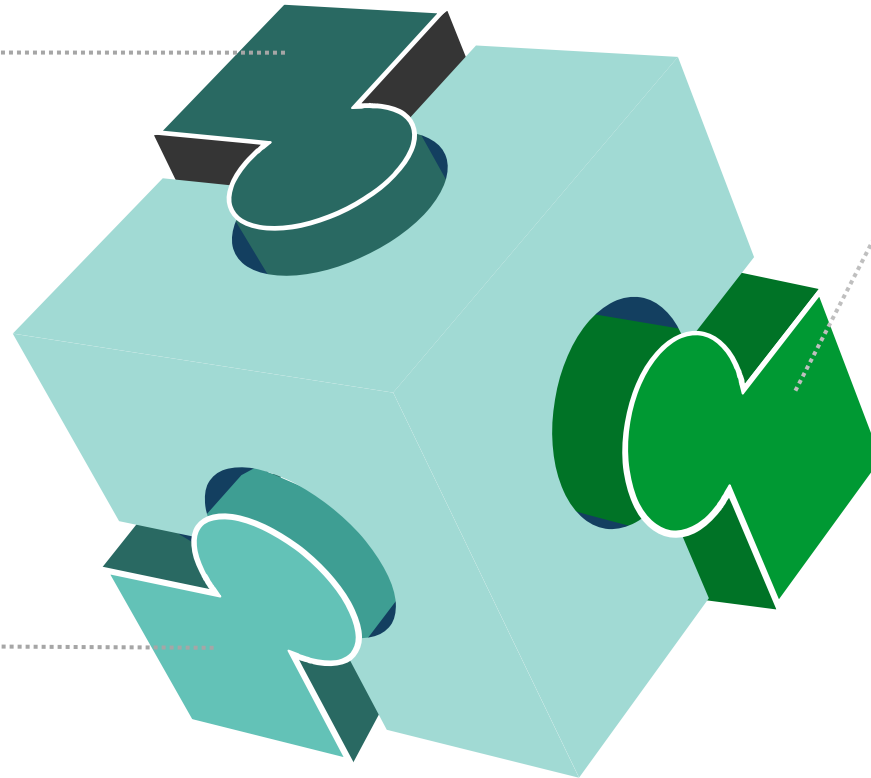
- A** 当社グループの技術力の指標となる『契約単価』『稼働率』は、いずれも計画を上回り推移。今後は、現状の技術力の維持拡大を継続しつつ、『保有人数』の増加にも引き続き注力していく

契約単価

コンサル・受託への注力、及びこれに伴う技術力向上の結果、引き続き**上昇傾向**で推移

稼働率

旺盛なDX推進需要を取り込み、引き続き**高稼働率**で推移中



保有人数

21/9期下期より、**即戦力SEの積極採用をスタート**。当上半期は計画通りの採用実績も、採用費の高騰により採用投資の回収期間が長期化

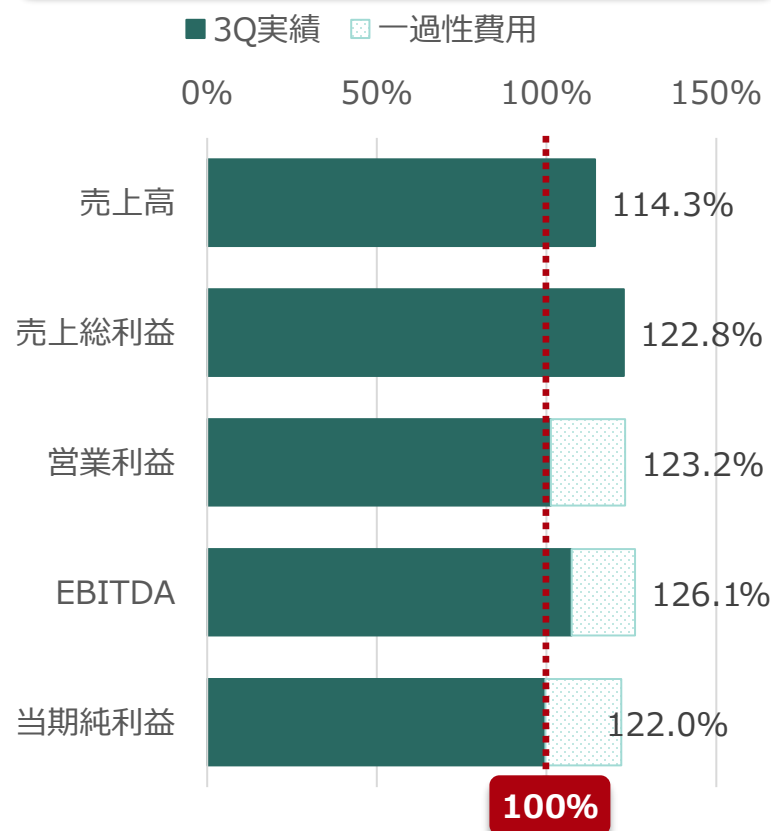
さらに優秀な人財を積極的に確保するため、以下等の施策を実行

- ACF社にPMクラスの人財をヘッドハント
- 採用・リテンション（維持）を強化すべく、段階的な報酬水準の引き上げに着手

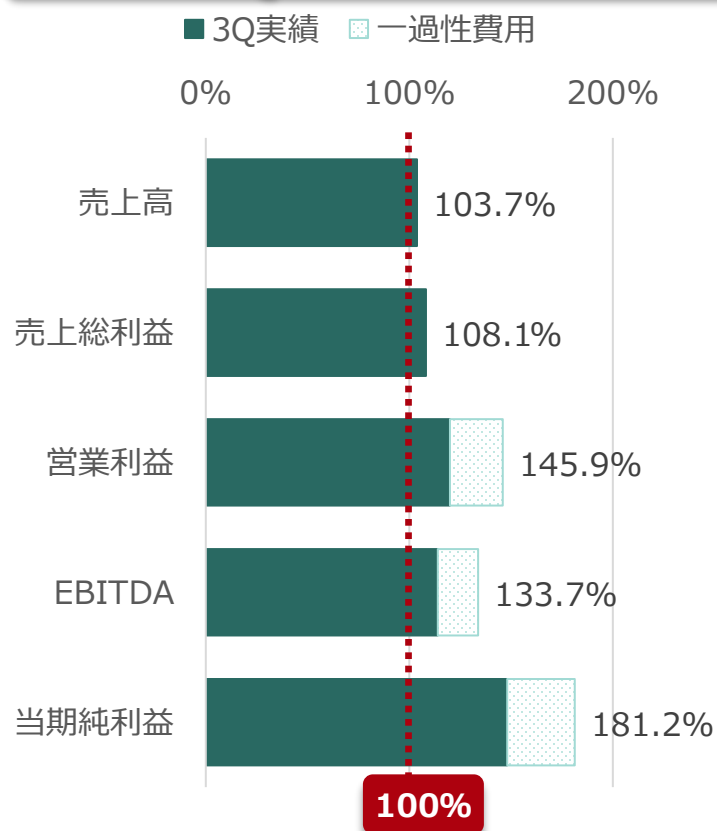
(参考) 一過性費用の影響を除いた経営指標の達成率・進捗率

- ヒューマンベース、コスモピアの子会社化に関わるM&A手数料、ストックオプション制度の導入に関わる費用等の一過性費用（約79百万円）は、3Qまでに費用計上済

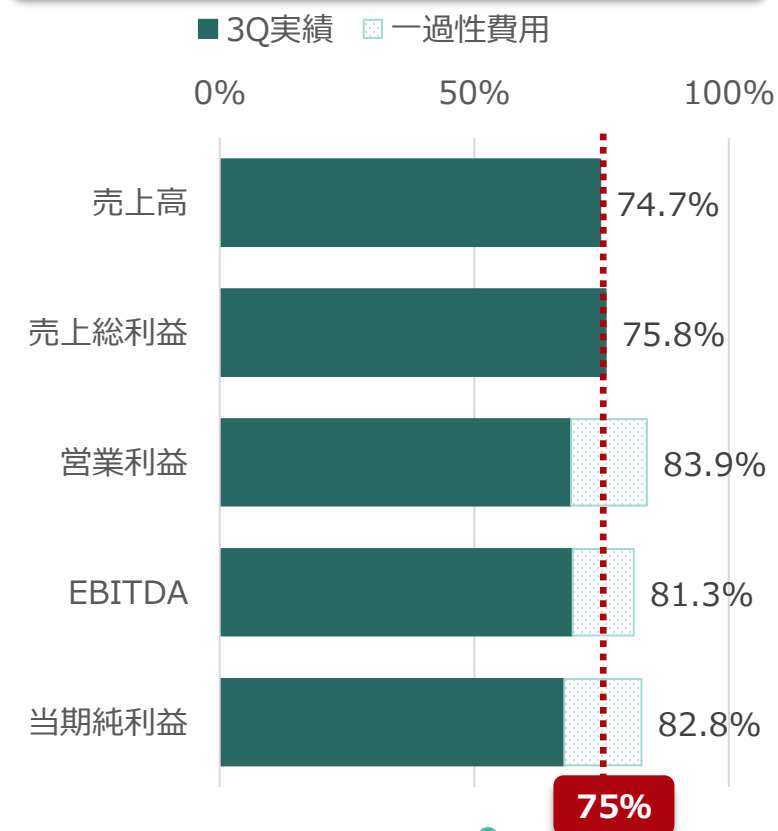
前年同期比



3Q予算達成率



年間進捗率



注：一過性費用が計上されなかった場合に計上される利益に関わる税率は40%を想定

2. コンサルティング・受託の拡大状況

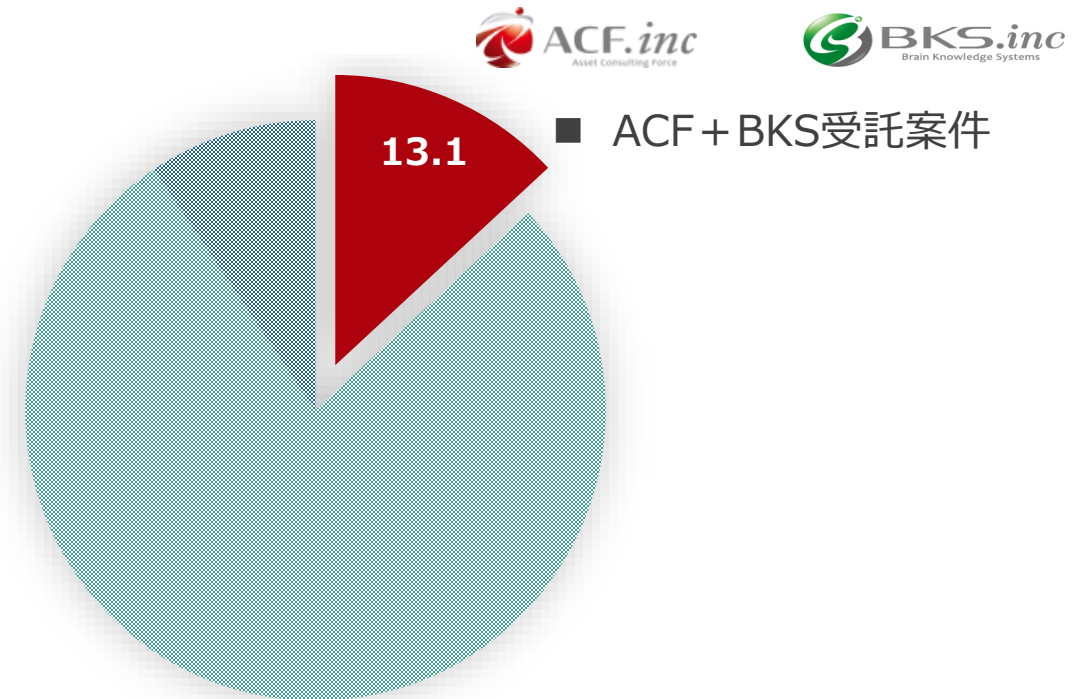
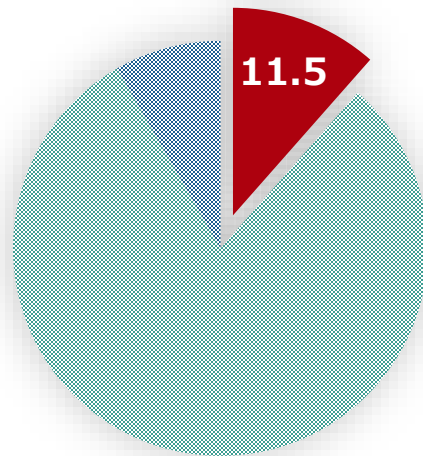
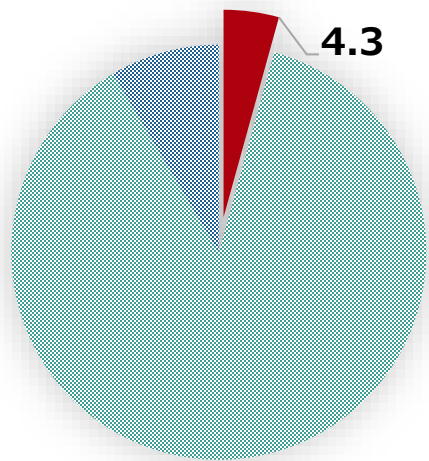
コンサルティング・受託分野は、全社売上の13.1%を占めるまで順調に拡大

コンサルティング・受託分野の全社売上の割合（単位：％）

20/9期

21/9期

22/9期 3Q実績



■ コンサル・受託 ■ 開発 ■ 保守運用・BPO

グループシナジーを発揮し、中心戦略『大型受託案件の獲得・拡大』に注力



受託案件の事例①



- 金融機関向けプラットフォーム提供を目的として、NTTデータ社との業務提携を実施（4/11公表）
- 「コネクトフォースTM」を基盤製品として、NTTデータ社との間で共同開発を行っているサービスが、複数の自治体とのオンライン窓口実証実験を開始（4/28公表）
- ヘキサベース社との共同事業を開始、順調に進行中
- 既存プロジェクト（大手生保・大手通信等）は、フェーズ3に到達。順調に進行中

受託案件の事例②



- 政府系インフラ事業会社の基幹システム開発における設計工程を受託、予定通りに納品完了
- 開発・製造以降工程も受託契約を締結。当社グループ過去最大・数億円規模の大型プロジェクトとなる ⇒ 予定通り進捗

3. 通期業績見通し

受託案件好調。更なる案件獲得のために積極的な人財投資を継続

- 受託案件獲得の戦略を推し進めるため、優秀な人財獲得のための人財投資も積極的に継続
- 受託案件は高粗利率であるものの、利益は検収月に偏重する傾向あり。受注済案件は順調に進捗中

売上高 **5,697** 百万円 前期比 **113.2** %

営業利益 **530** 百万円 前期比 **110.9** %

EBITDA **655** 百万円 前期比 **116.4** %

親会社株主に帰属
する当期純利益 **312** 百万円 前期比 **113.4** %

4. 追加施策

人財に関わる施策について

- 技術力向上による契約単価・稼働率の向上等が業績を牽引し、3Q計画を達成
- 人財の『獲得』・『育成』・『リテンション（維持）』の強化に関わる計画外投資も実施し、人財獲得競争の更なる激化に対応していく

採用

1. 採用力の更なる強化のため、ATS（※）を導入

⇒ 人財獲得競争の激化に対応し、成長性の維持・拡大に対応すべく、採用プロセスにおけるコア業務に注力できる環境を構築

（※）Applicant Tracking System。企業の採用業務を一元管理するためのシステム

育成

2. 従来の育成システムの改善を実行

⇒ PG（プログラマー）からSE（システムエンジニア）へ、自立して業務遂行できる能力保有者への育成スピードを向上し、顧客へ提供できる付加価値をさらに高めるため、リモート学習環境を充実させた新たな教育体系を仕組み化

採用・
リテンション
（維持）

3. タイムカプセル・ストックオプション制度を導入

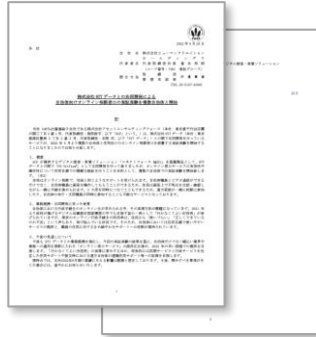
⇒ 係長クラス以上を付与対象者として、タイムカプセル・ストックオプション（今後の中途採用者・昇格者にもストックオプションの付与が可能となる信託型ストックオプション）制度を導入済

4. ヘッドハンティング活用・報酬水準の引上げ

⇒ コンサルティング・受託業務の引き合い増加を踏まえ、更に優秀な人財の採用・リテンション（維持）を推進すべく、ヘッドハンティングの積極活用や段階的な報酬水準の引き上げに着手

M&A、業務提携等のインオーガニック戦略について（1/2）

- 非連続的な成長を加速すべく、22年9月期上半期においても、M&A、業務提携等のインオーガニック戦略を積極的に推進



NTTデータとの業務提携 (複数自治体との実証実験開始)

- 2022年4月28日プレスリリース
- 当社100%出資子会社である株式会社アセットコンサルティングフォースと、株式会社NTTデータとの間で開発開発を行っているサービスにつき、2022年5月より複数の自治体と住民向けのオンライン相談窓口を設置する実証実験を開始



NTTデータとの業務提携 (ファーストユーザーへ納品完了)

- 2022年4月11日プレスリリース
- 当社100%出資子会社である株式会社アセットコンサルティングフォースは、株式会社NTTデータとの間に、金融機関向け共同サービス開発に関わる業務提携契約を締結、ファーストユーザーへの導入・納品が完了し、安定稼働を確認

M&A、業務提携等のインオーガニック戦略について（2/2）

- 非連続的な成長を加速すべく、22年9月期においても、M&A、業務提携等のインオーガニック戦略を積極的に推進



コスモピアの株式取得（子会社化）

- 2022年4月1日プレスリリース
- 当社による、株式会社コスモピアの発行する全株式を取得する株式取得契約を締結し、株式取得及び子会社化が完了



ヘキサベースとの 連携ソリューションの共同提供

- 2021年11月24日プレスリリース
- 当社100%出資子会社である株式会社アセットコンサルティングフォース（以下、ACF）は、株式会社ヘキサベースとACFが提供するデジタル接客営業ソリューション「コネクトフォースTM」に関わる共同事業を開始することを合意

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を実施中

2022年2月10日開催の取締役会の決議内容

項目	概要
取得する株式の種類	当社普通株式
取得する株式の総数	100,000株（上限） （発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合5.19%）
株式の取得価額の総額	200,000,000円（上限）
取得する期間	2022年3月1日～2022年9月30日
取得方法	東京証券取引所マザーズ市場における市場買付

取得した自己株式の累計（2022年7月31日現在）

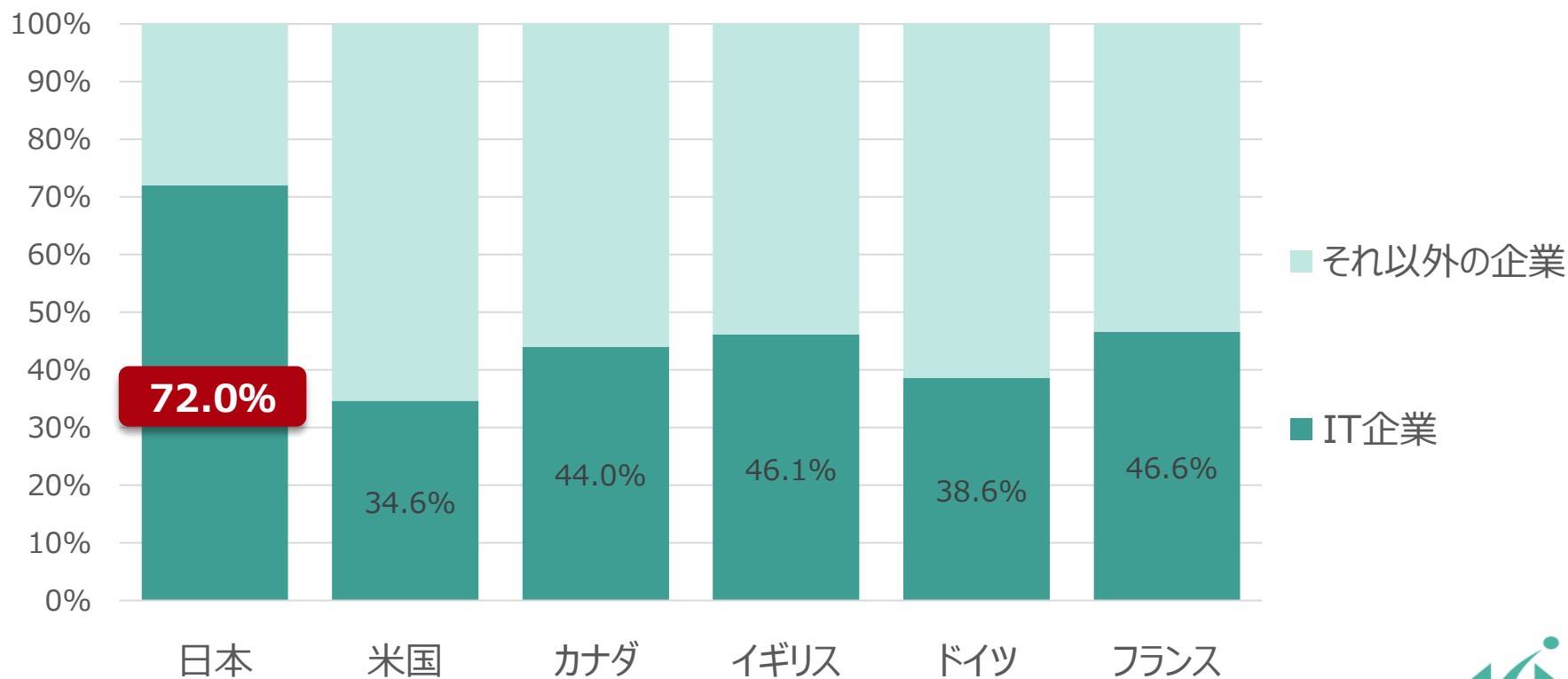
項目	概要
取得した株式の種類	当社普通株式
取得した株式の総数	75,400株
株式の取得価額の総額	156,755,700円
取得期間（約定日ベース）	2022年3月1日～2022年7月31日
取得方法	東京証券取引所マザーズ市場及びグロース市場における市場買付

5. 今後の成長戦略

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推進するIT人材を容易に雇用できない
- 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、今後、益々増大

情報処理・通信に携わる人材の所属先



差別化要素： 当社グループの強み



大手SIerから 信頼される組織体制

- 品質を担保できない外注は使わず、正社員100%対応
- コンサル・企画提案から開発・保守運営まで責任を持って納品対応



受託⇔派遣による 効率よい事業運営

- 必要に応じて、受託チームを組成（付加価値の高い案件への挑戦機会）、若しくは、人材派遣（待機を減らし高稼働を維持）へと切り替え可能

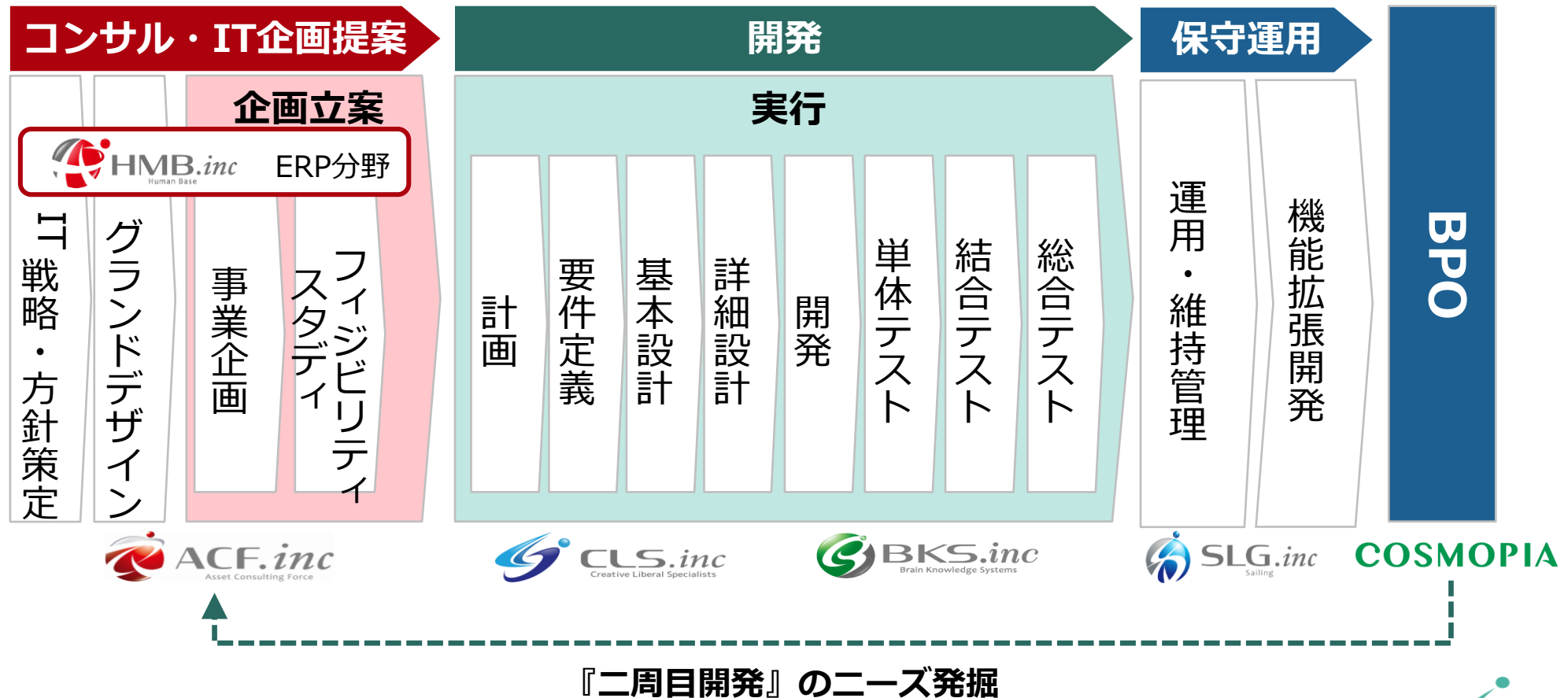


競合の少ない市場 セグメントが主戦場

- 当社が狙う中小規模の受託案件は、大手SIerが積極的に狙わない市場セグメントであり、競合が少ない

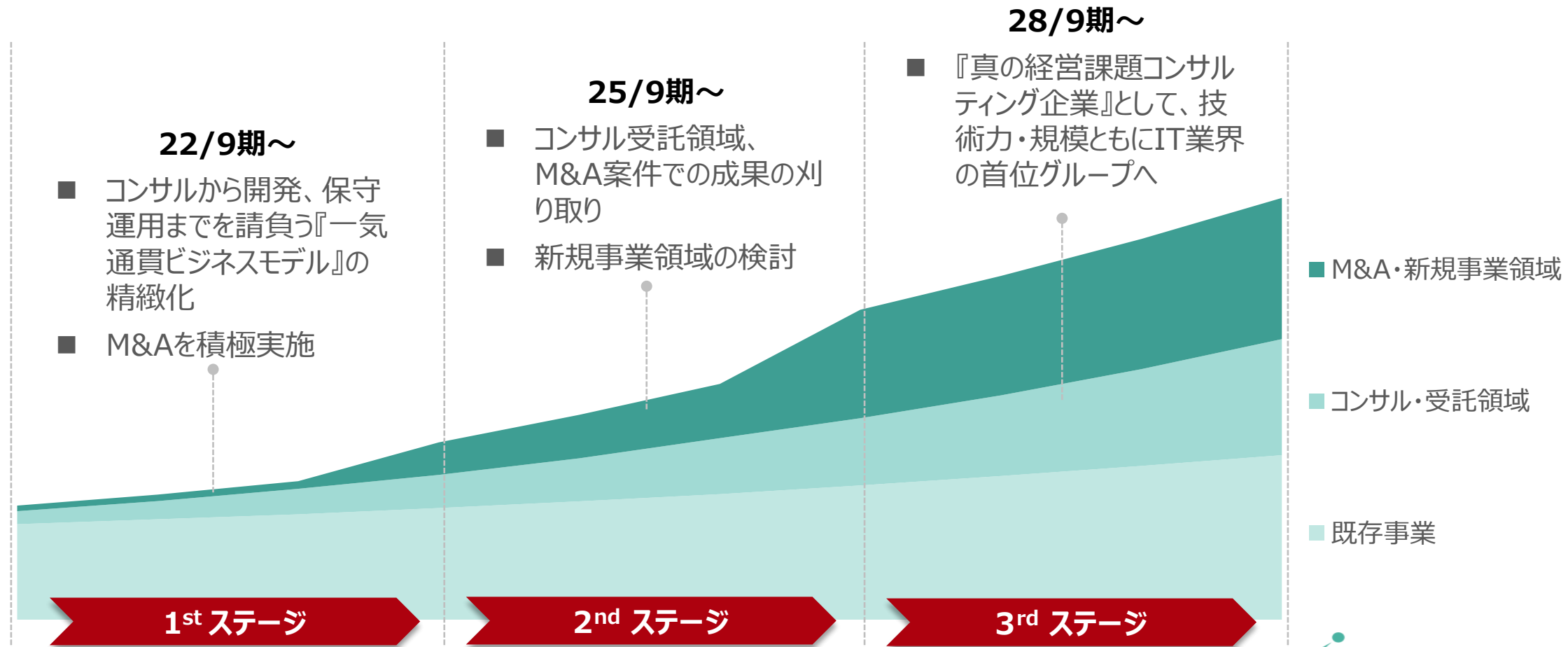
ビジネスモデルの特徴

- 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
- 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



『真の経営課題コンサルティング企業』へ向けて ～中長期ビジョン～

- オーガニック成長、M&Aを駆使し、コンサル・開発・保守運用までを自社グループ内で完結できる「一気通貫」ビジネスモデルを精緻化し、経営課題コンサルティング企業へ成長する



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、適切制等について当社これを保証するものではありません



Technology x Human = Future Creation

I T と 人 財 で 未 来 を 創 造 す る