

2023年9月期 第1四半期

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



# 2023年9月期 第1四半期

---

1 23/9期 1Q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 主要トピック

---

5 今後の成長戦略

---

6 免責事項

---



# 1. 23/9期 1Q連結業績ハイライト



# 23/9期 1Q実績は好調。特にEBITDAは前年同期比・当期計画を大きく上回る

## 売上高

(百万円)



## EBITDA

(百万円)



注：CAGRは、17/9期から22/9期の年平均成長率



## 売上高及び売上総利益の成長が続き、増収増益を継続

- A** 「人的資本経営」推進の一環から既存従業員の平均給与引上げを行ったものの、既存事業の堅調な成長と前期実施した2件のM&Aの統合効果が、当該コスト増を吸収して成長継続
- B** 前期1Qで発生した一過性費用（48百万円）が一巡し、利益は前年同期比で大幅に伸長
- C** 当該一過性費用以外も、事業成長に対して費用発生を抑制し、利益は計画を大きく超過

	1Q実績	前年同期比	1Q予算達成率	年間進捗率
売上高	1,563 百万円	<b>A</b> 114.6 %	100.7 %	24.6 %
売上総利益	458 百万円	111.1 %	101.2 %	24.1 %
営業利益	145 百万円	<b>B</b> 170.4 %	<b>C</b> 142.6 %	26.0 %
EBITDA	175 百万円	151.3 %	132.2 %	25.7 %
親会社株主に帰属 する当期純利益	99 百万円	150.4 %	152.3 %	29.0 %



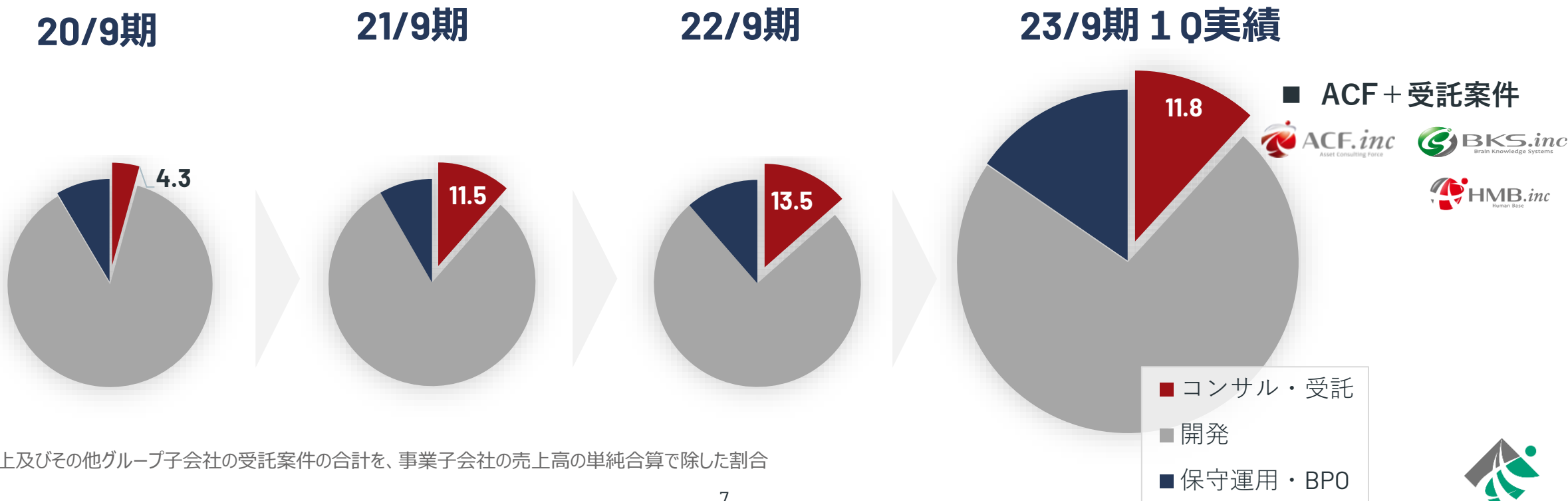
## 2. コンサルティング・受託の拡大状況



## コンサルティング・受託分野は順調に拡大

- 23/9期1Qは、前期・過去最大受託案件（BKS社：政府系インフラ事業会社の基幹システム開発）の設計工程の検収があったため、「コンサルティング・受託」の売上比率は前々期末並みとなったが、開発・製造以降の工程受託により、引続きの成長を見込む
- ACF社・BKS社に続き、HMB社でも受託獲得。グループシナジーが活性化。

### コンサルティング・受託分野の全社売上に対する割合（%）

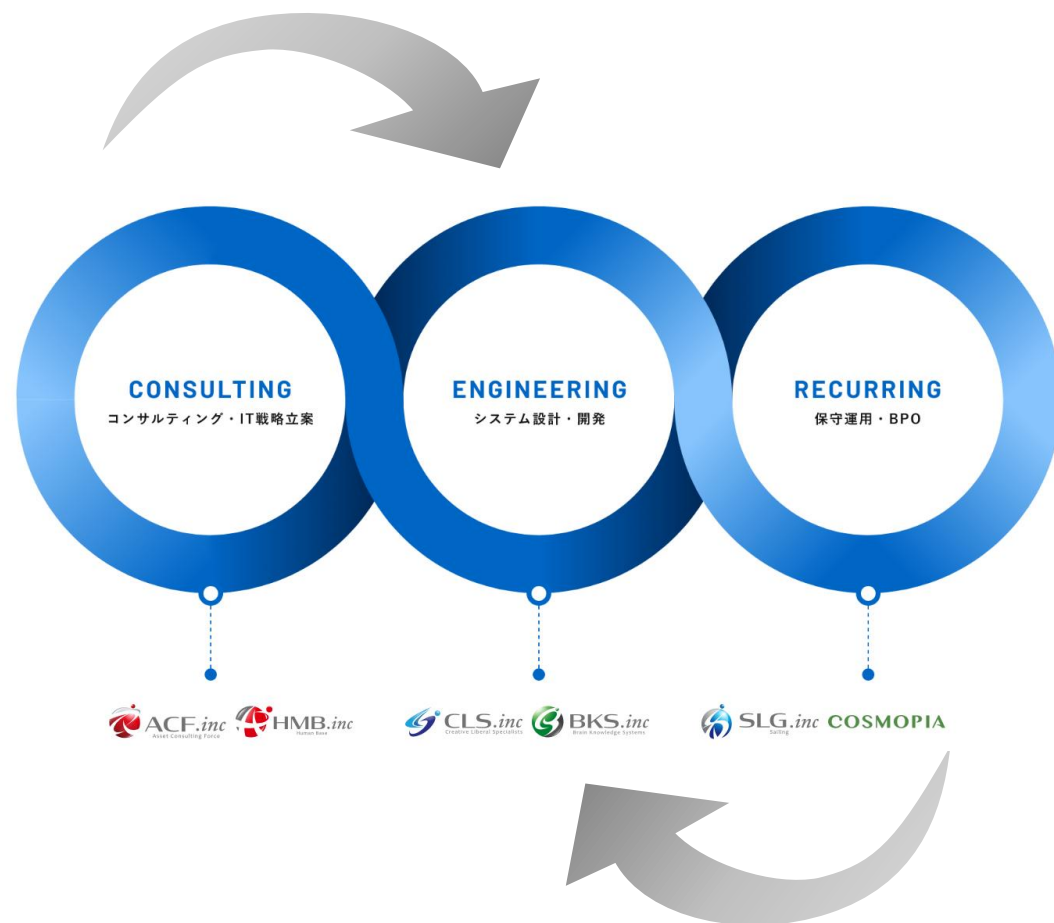


注：ACF売上及びその他グループ子会社の受託案件の合計を、事業子会社の売上高の単純合算で除した割合



# 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

大型受託案件の獲得・拡大



「二周目開発」のニーズ発掘

## 受託案件の事例①



- 「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、①複数自治体のオンライン窓口、②銀行業務のオンライン契約手続き、2つの実証実験を開始（4/28、8/29公表）
- 既存プロジェクト（大手通信等）は順調に進行中
- 大手エネルギー企業・大手ライフライン企業より新規案件を受託

## 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  
⇒順調に進捗、継続的に追加発注も受領、進行中

## 受託案件の事例③



- 無線機器大手企業より新規案件を獲得。CLS社と協働。グループ内シナジーが活性化

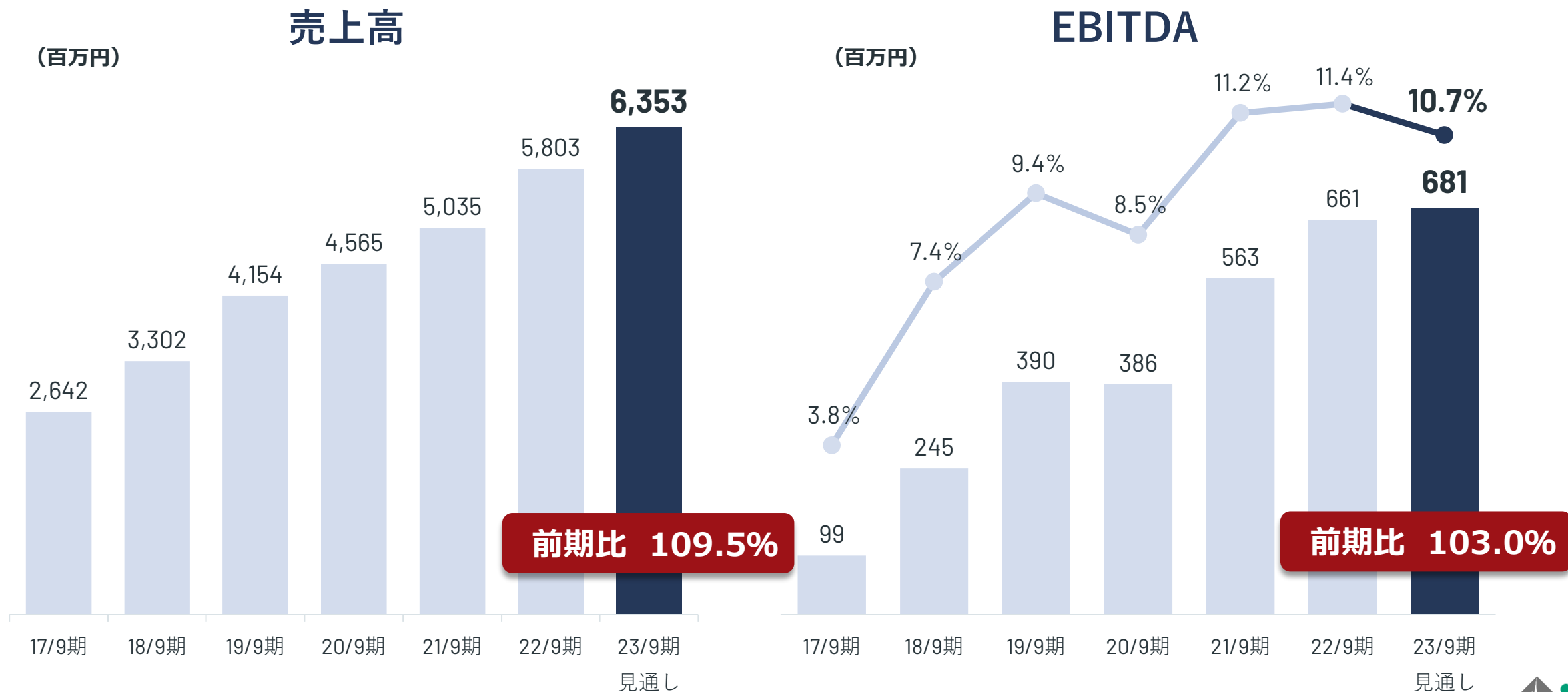




# 3. 23/9期 通期業績見通し



# 23/9期通期については、増収増益の見通しを継続



## 『人的資本経営』を推進する一方で、足元での増収増益基調は変わらず

- 従業員を財産と考える当社グループは、優秀な人財獲得のみならず、既存従業員への還元・急激な物価上昇等への対応として平均給与を引き上げるなど、「人的資本経営」を推進
- 22/9期に過去最大の受託案件を受注し、23/9期もコンサルティング・受託の更なる成長を目指す。新規受注に関しては堅実な見通しを継続する
- 日鉄ソリューションズとの資本業務提携（2月7日開示）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

	23年9月期見通し	前期比
<b>売上高</b>	<b>6,353</b> 百万円	<b>109.5 %</b>
<b>売上総利益</b>	<b>1,905</b> 百万円	<b>107.5 %</b>
<b>営業利益</b>	<b>560</b> 百万円	<b>102.7 %</b>
<b>EBITDA</b>	<b>681</b> 百万円	<b>103.0 %</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	<b>343</b> 百万円	<b>100.3 %</b>



## 4. 主要トピック



# 日鉄ソリューションズとの資本業務提携について

- 日鉄ソリューションズ株式会社（NSSOL）に対し、当社グループの豊富な人財リソースを安定的・継続的に参画させる。加えて、高度IT人財の早期育成等でシナジーを創出（2月7日開示）

## 【資本業務提携の概要】

### 1. システム開発人財のプロジェクト参画における提携

- 当社グループの豊富なシステム開発人財を、NSSOLのプロジェクトに対してグループ横断的に安定して参画させ、5年以内の参画規模の大幅拡大を図る

### 2. DX人財のプロジェクト参画及び育成における提携

- 当社グループが有するDX人財を、NSSOLの先進的なプロジェクトに対して積極的に参画させ、5年以内の参画規模の大幅拡大を図る
- 加えて、当社グループの人財を、NSSOLの「DX人財教育プログラム」へ参画させ、相互の協業によりDX人財の早期育成を実現する

### 3. その他領域に関わる協業推進

- 当社グループが有するDXソリューションやBPOなどの知見やサービスを、NSSOLの豊富な顧客層に対する種々のプロジェクトへ提供し、相互の強みを活かした事業機会を創出することを協議・検討

## 【日鉄ソリューションズ株式会社の概要】

所在地	東京都港区虎ノ門一丁目17番1号		
代表者の役職・氏名	代表取締役社長 森田 宏之		
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 経営及びシステムに関するコンサルテーション</li> <li>• 情報システムに関する企画・設計・開発・構築・運用・保守及び管理</li> <li>• 情報システムに関するソフトウェア及びハードウェアの開発・製造、並びに販売及び賃貸</li> <li>• ITを用いたアウトソーシングサービスその他各種サービス</li> </ul>		
資本金	12,952百万円		
設立年月日	1980年10月1日		
当該会社の最近3年間の経営成績及び財政状態	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
純 資 産	155,392百万円	186,128百万円	203,429百万円
総 資 産	240,448百万円	272,223百万円	296,790百万円
売 上 高	274,843百万円	251,992百万円	270,332百万円
営 業 利 益	28,387百万円	24,549百万円	29,815百万円
経 常 利 益	28,275百万円	25,101百万円	30,811百万円
当 期 純 利 益	18,552百万円	16,982百万円	19,977百万円

本資本業務提携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



# 株主構成の変動について

- 2023年2月7日付で、リサ・パートナーズより当社株式の自己株式買受けが完了
- 同日付で、リサ・パートナーズが日鉄ソリューションズに対して、当社株式の譲渡を実行
- これらの株式譲渡により、リサ・パートナーズは当社の株主でなくなる

## 大株主の状況（2022年9月30日現在）

順位	氏名又は名称	持株数 (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	202,553	10.51
2	<b>株式会社リサ・パートナーズ</b>	<b>178,748</b>	<b>9.27</b>
3	HCHグループ従業員持株会	110,351	5.72
4	堀江 豊	62,000	3.21
5	三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社	43,700	2.26
6	橋本 斉市	43,600	2.26
7	富永 邦昭	43,050	2.23
8	上田八木短資株式会社	36,800	1.91
9	加藤 幹正	29,100	1.51
10	今給黎 孝	28,500	1.47

## 大株主の状況（2023年2月7日時点推計）

順位	氏名又は名称	持株数 (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	288,199	14.95
2	HCHグループ従業員持株会	114,351	5.93
3	<b>日鉄ソリューションズ株式会社</b>	<b>78,748</b>	<b>4.08</b>
4	堀江 豊	62,000	3.21
5	富永 邦昭	48,687	2.52
6	三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社	43,700	2.26
7	橋本 斉市	43,600	2.26
8	上田八木短資株式会社	36,800	1.91
9	加藤 幹正	29,100	1.51
10	今給黎 孝	28,500	1.47

注：「持株比率」は、自己株式を含む発行済株式総数に対する持株比率

注：「大株主の状況（2023年2月7日時点推計）」は、2022年9月30日時点の株主情報に、2023年2月7日付の株式会社リサ・パートナーズからの自己株式取得の完了、同日付の株式会社リサ・パートナーズによる日鉄ソリューションズ株式会社への当社株式の譲渡、2023年1月19日付の譲渡制限付株式報酬としての自己株式の処分の払込完了、並びに、2023年2月7日時点での当社従業員持株会の保有株式数を加味して推計



# 人財に関わる施策について

- 「人的資本経営」を積極的に推進し、人財獲得競争の更なる激化に対応していく
- 日鉄ソリューションズとの協業により、DX人財の早期育成に注力

採用

## 1. 採用力の更なる強化のため、ATS（※）を導入

⇒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

## 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

⇒日鉄ソリューションズとの資本業務提携により、同グループの持つ「DX人財教育プログラム」に、当社グループのシステム開発人財を参画させ、DX人財の早期育成を図る

育成

## 3. 従来の育成システムの改善を実行

⇒育成スピード向上と人財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

## 4. 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

採用・  
リテンション  
（維持）

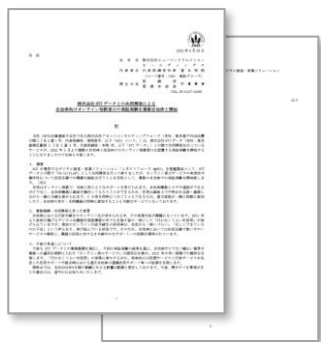
## 5. ヘッドハンティング活用・報酬水準の引上げ

⇒コンサル・受託開発の引合い増加を受け、更に優秀な人財の採用・リテンション（維持）を推進



# NTTデータとの業務提携について

- 株式会社NTTデータとの業務提携は引続き順調に進捗中。当社グループの非連続的な成長を加速すべく、M&A・業務提携等のインオーガニック戦略は、今後も積極的に推進していく



## 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 (銀行業務向けオンライン契約手続きの実証実験を開始)

- 2022年8月9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データとの間で開発を行っているサービスにつき、2022年8月より銀行業務向けオンライン契約手続きの実証実験を開始





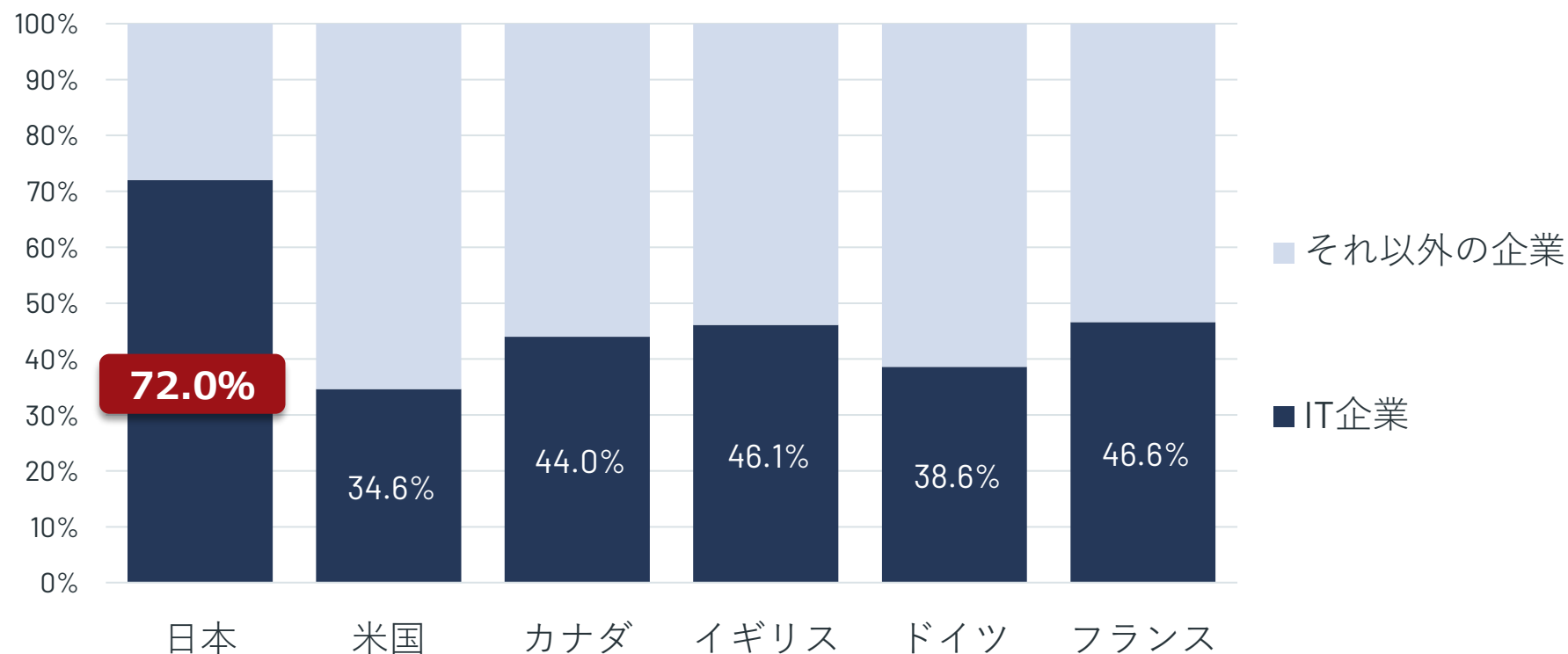
# 5. 今後の成長戦略



## 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

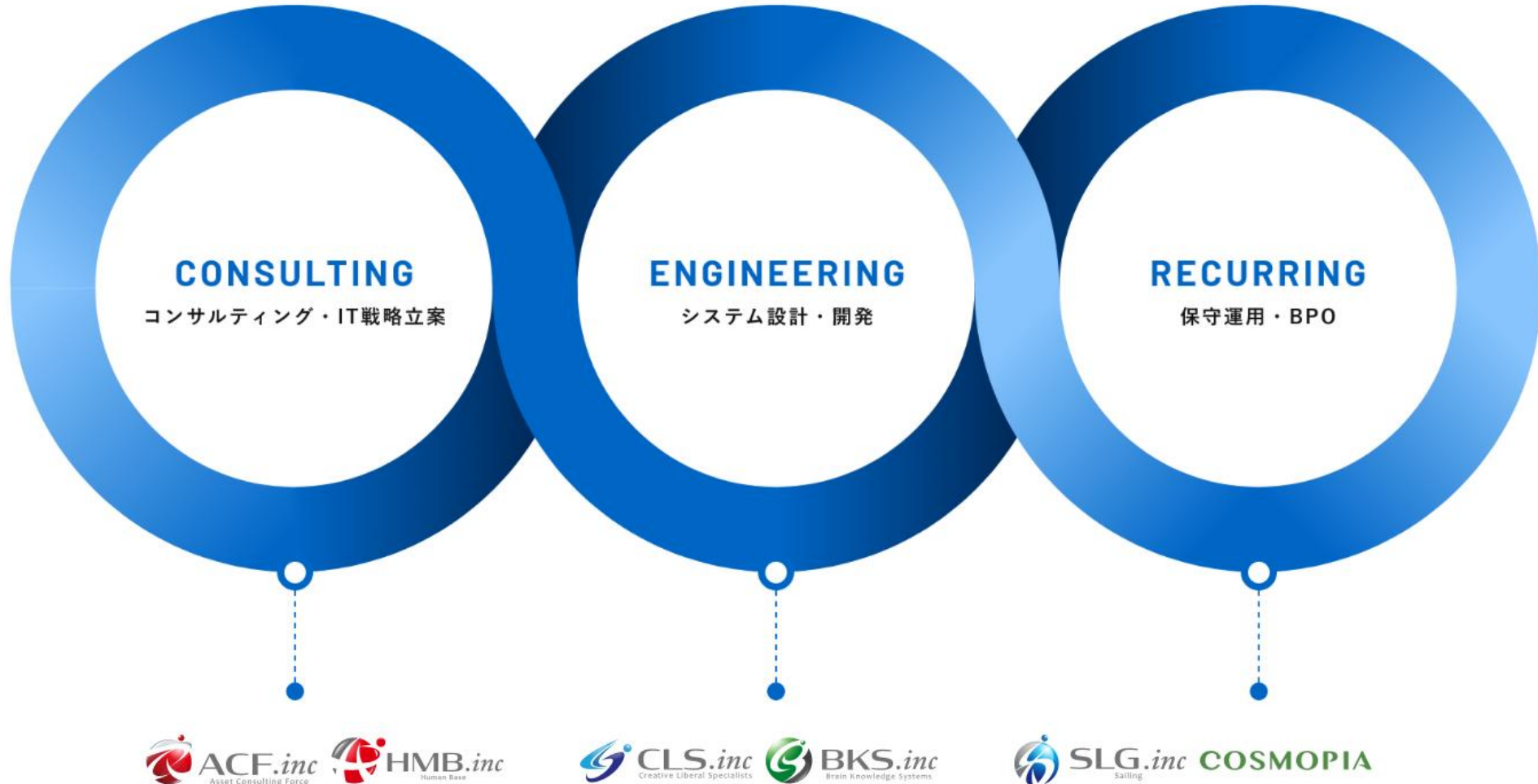
- 日本企業は、「2025年の崖」に向けレガシーシステム（旧来型のシステム）の刷新が急務だが、日本市場は人材の流動性が低く、DX推進するIT人材を容易に雇用できない
- すでに優秀なIT人材を多く抱える当社のようなIT企業のマーケットオポチュニティは、今後、益々増大

### 情報処理・通信に携わる人材の所属先



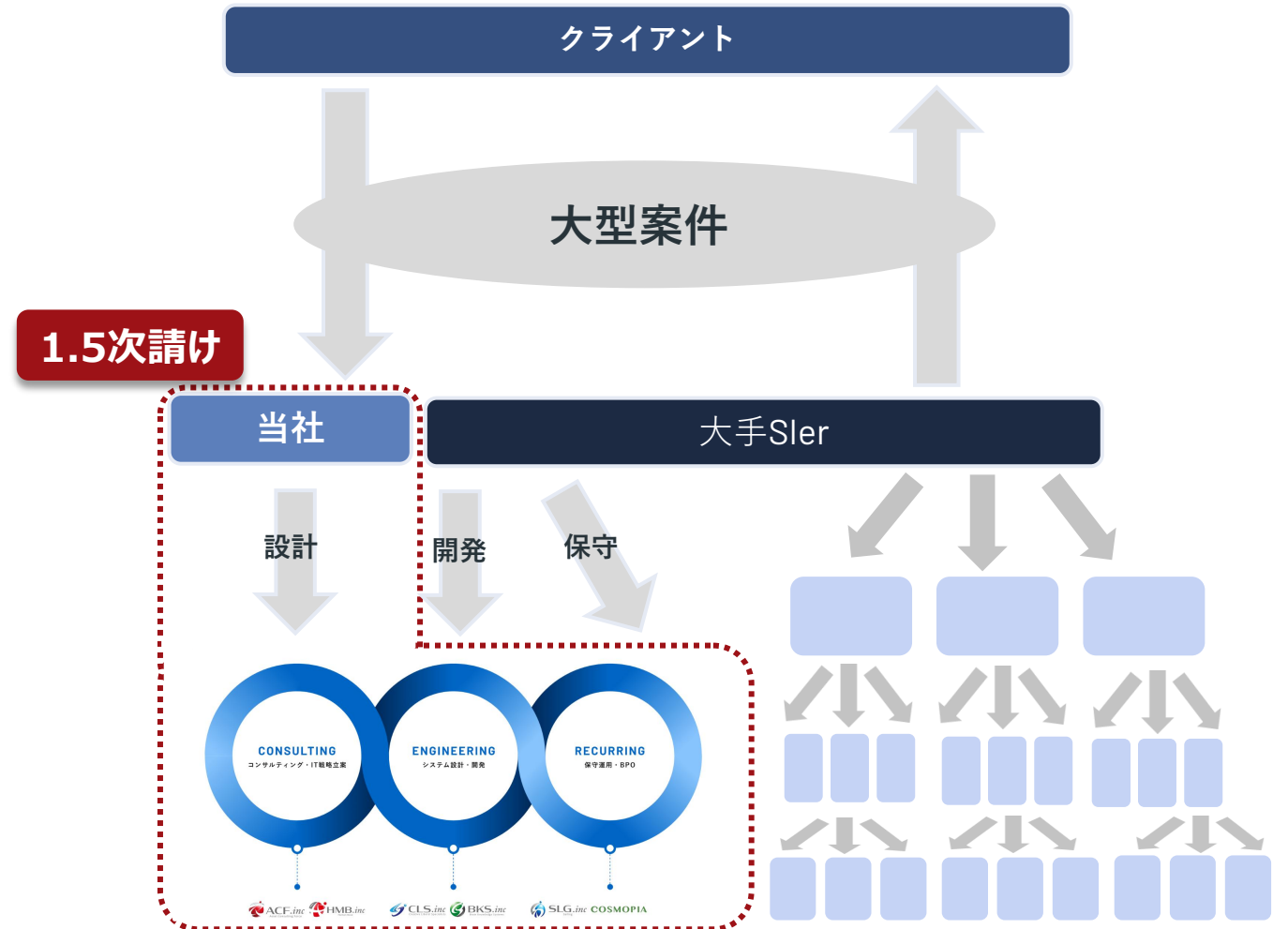
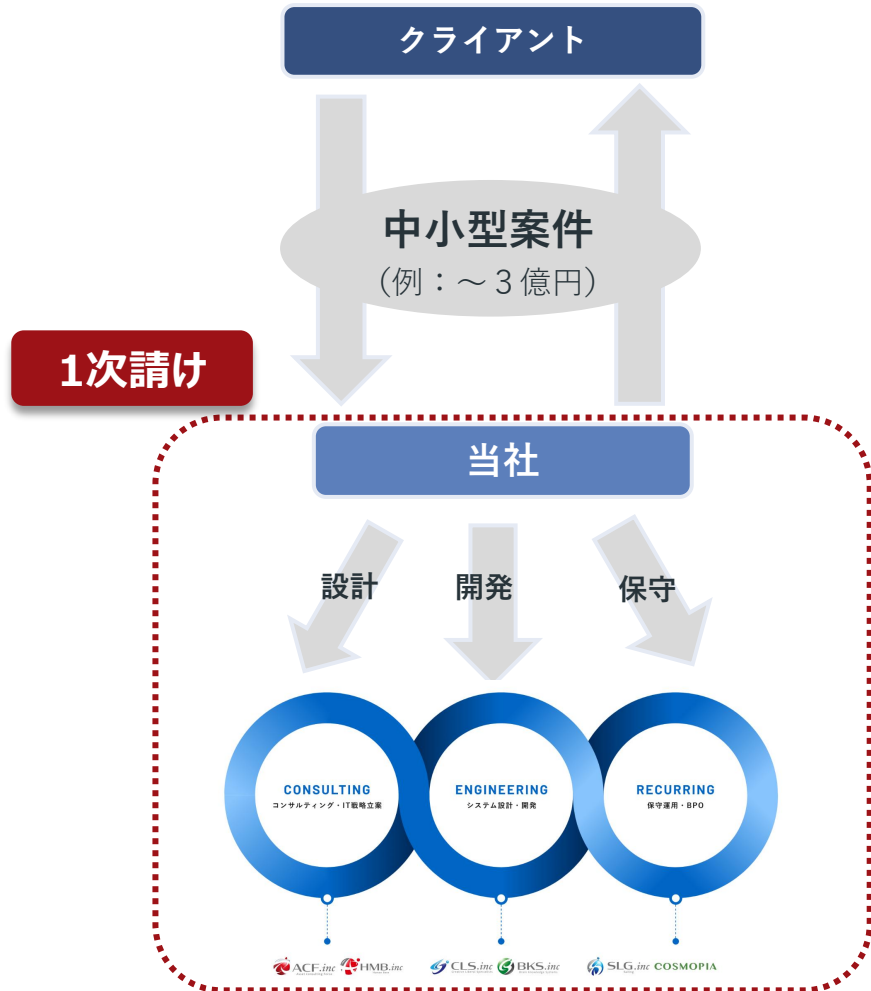
# 当社グループのビジネスモデルの特徴

- 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



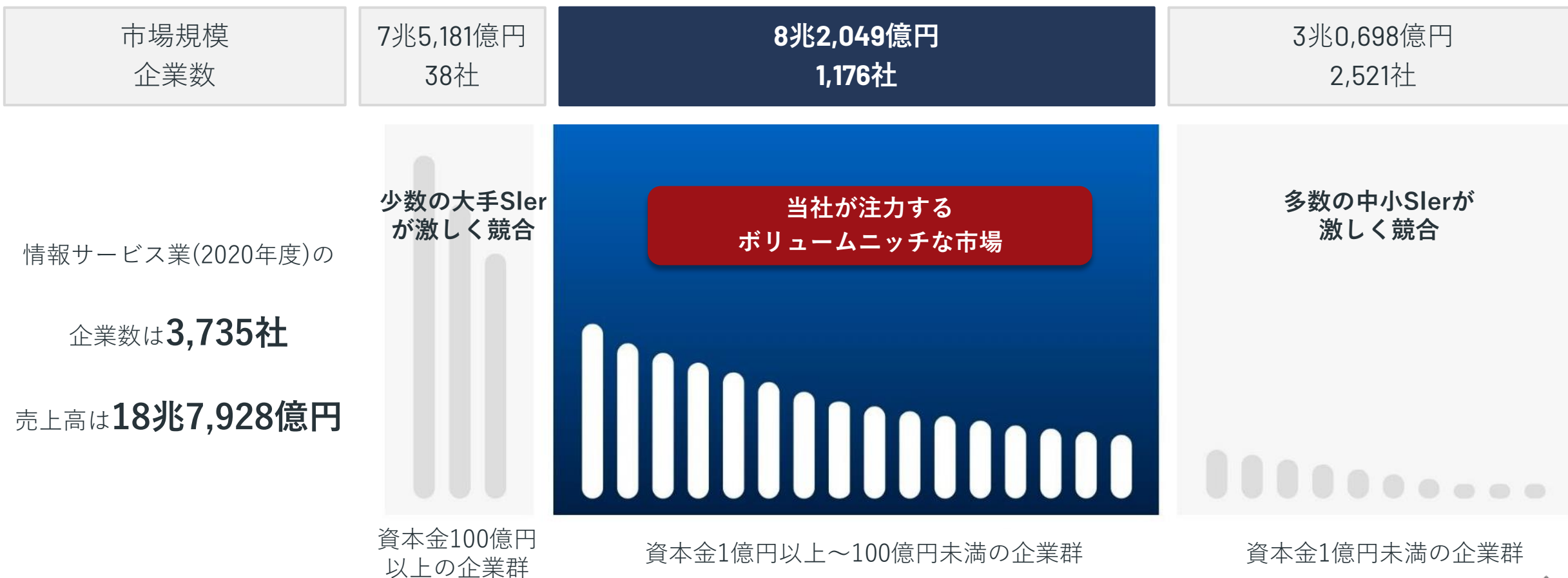
# 独自のワンストップ体制で大手Slerと同格のポジションを獲得

- 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



# 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



# 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、100%正社員で対応する体制を構築（※一部BPO案件等を除く）
- 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



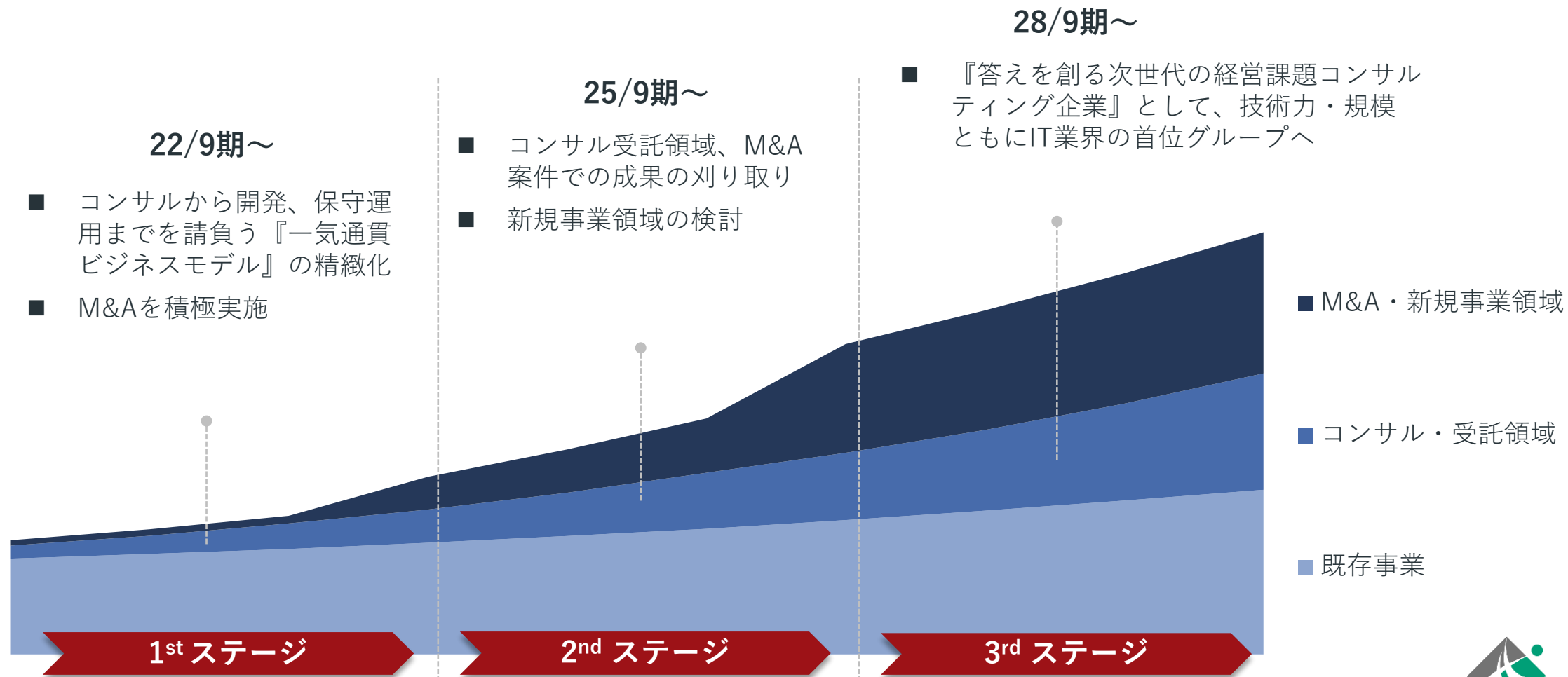
## ボリュームニッチな市場で積極的に答えを創造

- 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



# 『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 ～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、適切性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