

2023年9月期

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



ヒューマンクリエーションホールディングス代表取締役社長の富永でございます。

本日は、2023年9月期、第4四半期・年度決算についてご説明いたします。
よろしくお願いいたします。

2023年9月期

- | | |
|---|---------------------|
| 1 | 23/9期 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 | 中期経営計画（24/9期～26/9期） |
| 4 | 24/9期 通期業績見通し |
| 5 | 外部環境認識 |
| 6 | 免責事項 |



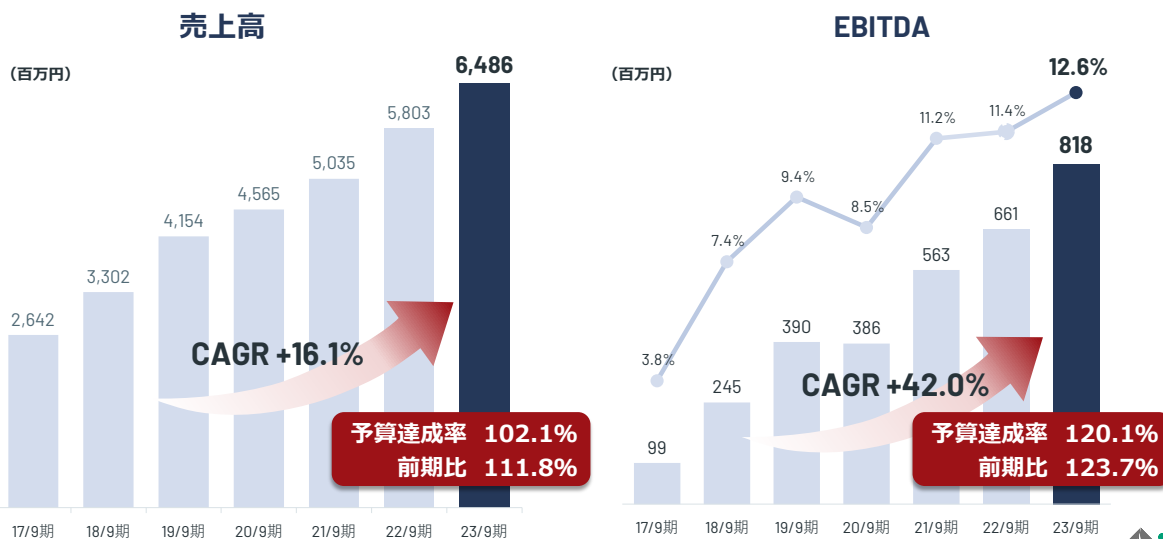
本日のメニューは大きく5点ございます。

1点目は2023年9月期、第4四半期連結業績ハイライトについて、2点目はコンサルティング・受託の拡大状況について、3点目は2024年9月期以降の中期経営計画・3ヶ年計画について、4点目は今期・2024年9月期の業績見通しについて、最後5点目は外部環境認識についてです。

1. 23/9期 連結業績ハイライト



3期連続増収・増益。過去最高業績を連続更新



注：CAGRは、17/9期から23/9期の年平均成長率

4



2023年9月期は、3期連続増収・増益となり、過去最高業績を連続更新いたしました。売上高・EBITDAともに予算を達成し、特にEBITDAの前年比は123.7%と大幅な上昇となりました。

売上高前期比は111.8%、EBITDA前期比は123.7%、EBITDAマージンは12.6%に達しております。いずれも9月11日に開示しました上方修正値を上回る結果となりました。

事業成長が「人的資本経営」推進のコスト増を吸収、3期増収増益と続伸

- A** 前期に実施したM&Aのシナジー発現、契約単価の向上、並びに受託案件の順調な進捗等を背景として事業は順調に成長し、「人的資本経営」推進に伴う既存従業員の平均給与上げのコスト増を吸収して売上総利益が増加
- B** 4Qに今期より支給開始した業績賞与による一過性支出があったものの、前期計上のM&A関連等の一過性費用の一巡及び効率的な事業運営が奏功し、年間利益は前期比で大幅に伸長

	23年9月期実績	前期比	予算達成率
売上高	6,486 百万円	111.8 %	102.1 %
売上総利益	1,964 百万円	110.8 %	103.1 %
営業利益	697 百万円	128.0 %	124.6 %
EBITDA	818 百万円	123.7 %	120.1 %
親会社株主に帰属する当期純利益	438 百万円	127.8 %	127.5 %

5



2023年9月期年間実績全体観として、全指標（売上高及び各段階利益）で予算達成を果たしており、3期連続で大幅な増収・増益結果となりました。

スライド上・Aでお示ししました通り、売上高及び売上総利益については、それぞれ前年同期比111.8%・110.8%と、順調に成長しております。2023年下期・第3四半期以降は、M&Aによる純増がない中で前年同期比で10%以上の増収の結果となっております。

利益面（営業利益・EBITDA・当期純利益、全指標）については、スライド上・Bにお示ししました通り、前期に実施したM&Aのシナジー発現に加え、既存事業の大幅な伸長（契約単価向上・受託案件の順調な進捗）により、従業員の給与引き上げによるコスト増や、今期より第4四半期に支給した業績賞与による一過性支出を吸収した上で、年間予算達成を果たし、前期比においても、全指標で120%を超過する大幅な予算超過・増益となりました。

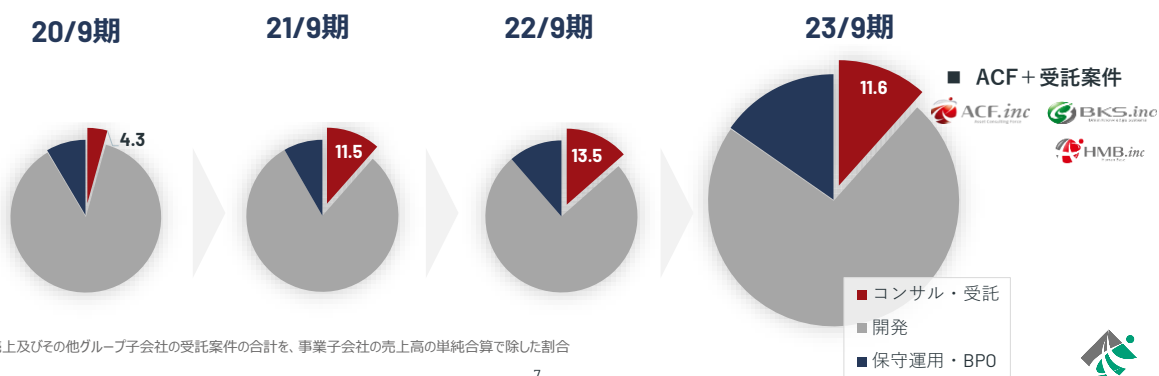
2. コンサルティング・受託の拡大状況



コンサルティング・受託分野は順調に拡大

- 23/9期は、全社売上が成長した中で「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、案件獲得自体は順調に進捗しており、引続きの成長を見込む

コンサルティング・受託分野の全社売上に対する割合（％）

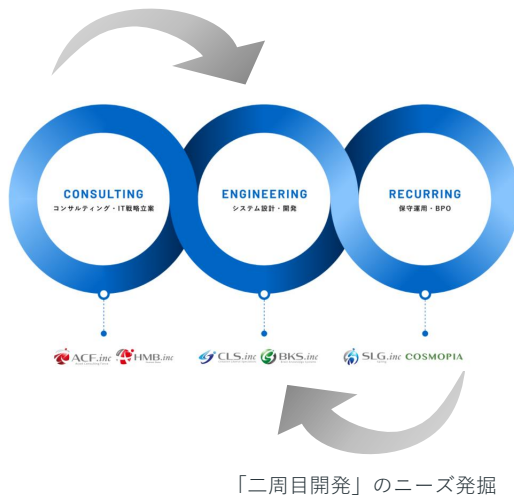


コンサルティング・受託分野の拡大状況でございます。

2023年9月期末時点でコンサルティング・受託分野の売上比率は11.6%となっております。
全体売上が前期比111.8%と拡大する中で、前々期末並みの比率となっておりますが、案件獲得自体は順調に進捗しており、引き続きの持続的な成長を見込んでおります。

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』が順調に推移

大型受託案件の獲得・拡大



受託案件の事例① ACF.inc

- 「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（Teleco®）、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。①は23年8月より1自治体の本運用を開始（8/18公表）
- 大手エネルギー企業（エナリス社・3/13公表）・大手ライフライン企業より新規案件を受注。順調に進捗し、追加発注を継続的に受領
- 大手通信企業からの受託案件では、Ph2に次いでPh3を受注し、進行中
- タレントマネジメント大手企業から顧客向けポータル構築案件を受託、一部機能を先行リリースし、順調に進行中

受託案件の事例② BKS.inc

- 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
→追加のPh2は順調に進行。着実に信頼を獲得し、Ph3の打診を受けPoC中

受託案件の事例③ HMB.inc

- 無線機器大手から受注した案件はCLS社と協働し納品を完了（10/24公表）

スライド赤文字にて第4四半期以降に進捗した主要な受託契約について記載いたしました。

ご覧の通りACF社での新規案件の受注、及び上流領域の拡大が他の子会社での受託案件受注につながっている状況であり、各子会社とも順調に進捗しております。

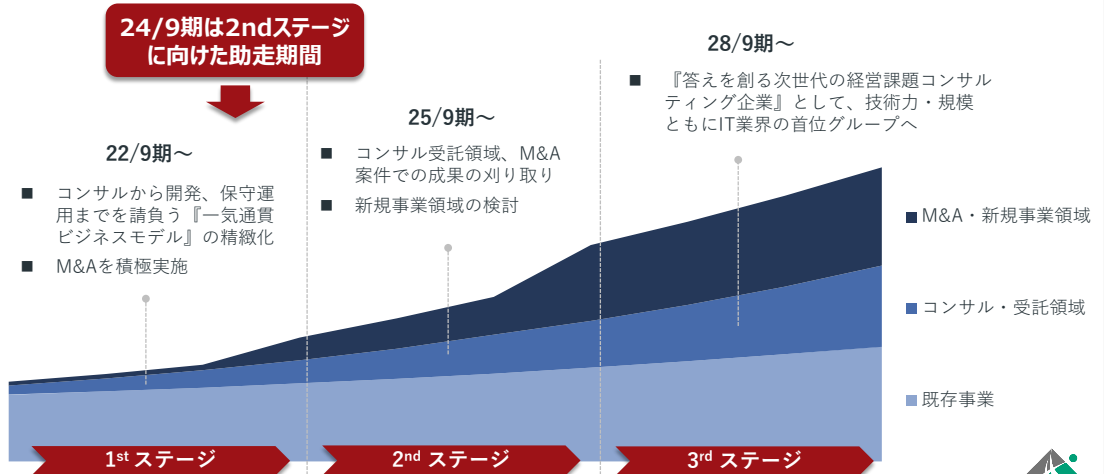
なお、受託案件の中身や進捗状況について、みなさまよりお問合せをいただいておりますが、進捗中の案件については、お客様との機密保持契約があること、及びお客様の企業戦略そのものであることから、開示できないケースがほとんどでございます。ご容赦いただければと思います。

3. 中期経営計画（24/9期～26/9期）



『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



『答えを創る次世代の経営課題コンサルティング企業』としてのポジションを確立する中長期ビジョンを発表しております。

従来のオーガニック成長およびM&Aを駆使して、コンサルティング・開発・保守運用まで自社グループで完結できるビジネスモデルを精緻化していきます。そして、将来的には、経営課題コンサルティングをしっかりと提供できる企業へと成長していきたいと思っています。

我々は今、スライド左側にある1stステージの段階ですが、当期2024年9月期は、2ndステージに向けた助走期間であると位置づけ、2024年9月期から2026年9月期までの中期経営計画・3ヶ年計画を策定いたしました。今後、『答えを創る次世代の経営課題コンサルティング企業』として認識していただけるよう、躍進して参りたいと思います。

中期経営計画（24/9期～26/9期）を策定する背景及び骨子

中計策定の背景

事業

- 派遣・受託の「2本柱」、「一気通貫」ビジネスモデルの精緻化等、これまでの戦略には着実な成果

M&A 提携

- 積極的なM&Aに加え、アライアンス戦略にも成果あり
 - ✓ NTTデータとの業務提携
 - ✓ 日鉄ソリューションズとの資本業務提携
 - ✓ アドバンスト・メディアとの資本業務提携

資本

- 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、資本構成も大きく変化

中計の骨子

短期的な利益から、
「中長期的な事業成長」へ

1. プロジェクト本数の拡大による売上成長
2. 経営コンサルティング領域への事業拡大
3. 人的資本経営への投資加速

11



中期経営計画・3ヶ年計画の策定背景、及び中計・3ヶ年計画の骨子でございます。

中計・3ヶ年計画策定の背景としては、スライド左側の通り、派遣・受託の2本柱での展開及び一気通貫のビジネスモデル構築等の事業戦略に関して、着実な成果が表れている状況でございます。こうした事業戦略における成果に加え、重要な経営手段のひとつとしてきたM&Aや、アライアンスにつきましても既報の通り一定の成果が得られています。

加えて資本構成におきましても、従来のフィナンシャルパートナーからストラテジックパートナー主体の資本構成となり、従来の「短期的な利益」から「中長期的な事業成長」を追求することが可能な経営環境が整った認識であります。

こうした背景を受け、今後3年間の計画骨子として、①プロジェクト本数の拡大による大幅な売上成長②ITコンサル領域の上位工程とも言える、経営コンサルティング領域への事業拡大によるプロジェクト本数の飛躍的な増加③人を財産とする当社グループならではの人的資本経営への投資加速、以上3点を掲げております。

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	ヒューマンクリエイション 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（2023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	ヒューマンクリエイション ホールディングス	288	14.95
2	HCHグループ従業員持株会	114	5.92
3	日鉄ソリューションズ 株式会社	78	4.08
4	株式会社SBI証券	60	3.12
5	株式会社 アドバンスト・メディア	55	2.88
6	富永 邦昭	48	2.52
7	楽天証券株式会社	40	2.08
8	JP JPMSE LUX RE UBSAG LONDON BRANCH EQCO	33	1.74
9	堀江 豊	30	1.55
10	ML INTL EQUITY DERIVATIVES	29	1.51

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

12

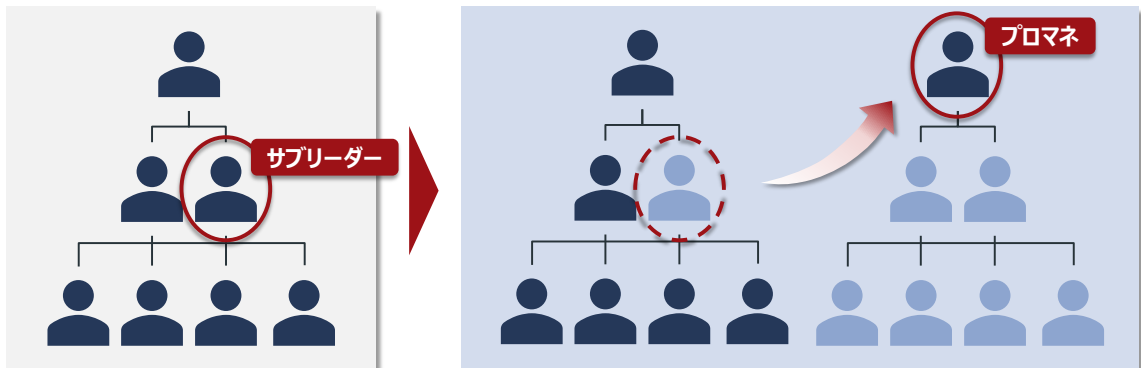


前述11ページ、中計策定の背景の資本パートでお示しました通り、当社の大株主はフィナンシャルパートナー（投資ファンドであるリサ・パートナーズ）からストラテジックパートナー（事業会社である日鉄ソリューションズ及びアドバンスト・メディア）主体へ、資本構成が大きく変化しております。

日鉄ソリューションズとは人財に関して、アドバンスト・メディアとは技術に関して、資本業務提携を行っており、早期のシナジーを実現すべく協業推進に取り組んで参ります。

中計骨子1) プロジェクト本数の拡大による売上成長

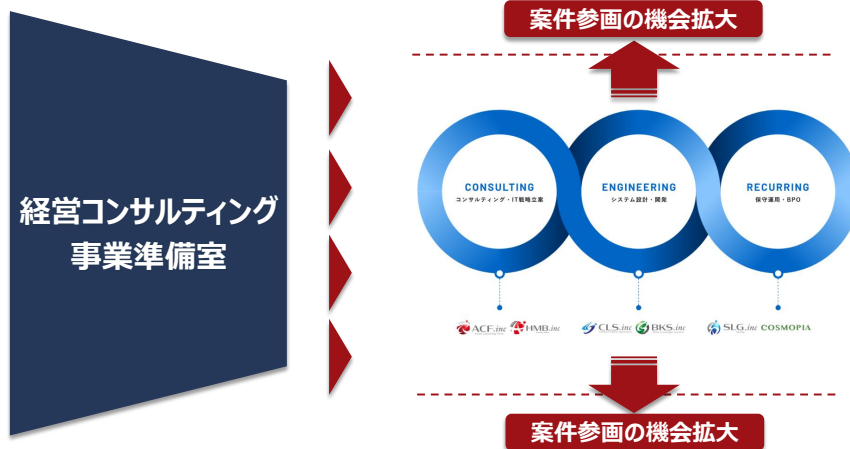
- 23/9期以降、SEクラス（サブリーダー）の育成に重点的に取り組んだことで、PM/PLクラス（プロジェクト・マネージャー）層の拡充に繋がっている
- 新たなPM・PLリードのもと、新規プロジェクトの本数を増加させて、売上高の積極拡大を目指す



中計骨子1) ですが、前期2023年9月期よりサブリーダークラスの育成に重点的に取り組んできた結果、プロジェクトを主体的に回していくことが可能なPM/PLクラスの拡充に繋がって参りました。そのため、現在ではサブリーダークラスの立ち位置にある人財を、いわばのれん分けのような形で新たなプロジェクトを担わせることで、技術者の付加価値向上・売上の飛躍的な拡大を目指して参ります。現場経験を十分に積んだ人財を大いに活用していきたいと考えております。

中計骨子2) 経営コンサルティング領域への事業拡大

- HCHに「経営コンサルティング事業準備室」を創設し、従来のITコンサルティングに留まらず、より上流工程である経営コンサルティング領域への拡大を狙う
- 超上流から経営課題を発掘し、既存領域での案件参画の機会拡大に繋げる



14



中計骨子2)です。既にご案内の通り当社グループは、ITビジネスにおける上流工程であるITコンサルティング・戦略立案から最終工程である保守運用・BPOまで一気通貫・ワンストップでのITサービスを提供して参りました。

いわばIT分野における一気通貫ビジネスモデルを基盤としてきた当社グループですが、昨今においては、お客様の経営上の課題とIT投資・IT戦略は不可分である状況がより顕著になってきました。

そこで、従来のITコンサル領域から「経営コンサルティング領域」に事業領域を強化・拡大することで、お客様の経営課題解決における提案力・機動力の強化を図り、答えを創る次世代の経営課題コンサルティング企業へと変貌すべく、当社内に「経営コンサルティング事業準備室」を創設いたしました。経営コンサルティング機能の強化により、従来のITコンサルティング・受託ビジネスのシナジー発揮及び、案件参画の機会拡大に向けた取り組みを強化してまいります。

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

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

15

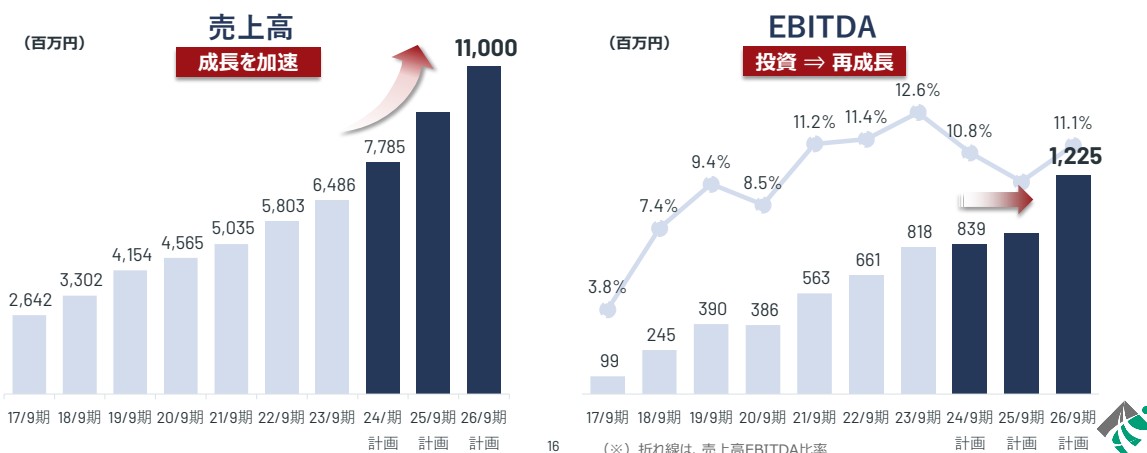


中計骨子3)です。かねてより人財の採用・育成等による組織成長に取り組んで参りましたが、人財の獲得競争はますます激化している状況にあります。

こうした競争環境に迅速に対応すべく、本中期計画においては更なる人的資本投下により、既存社員は基より、採用→育成→自己実現、の従来の好循環サイクルの飛躍的向上を図ることで、大いなる組織成長を図って参ります。

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



以上3点の中計骨子を軸に、本3ヶ年計画においては積極的な投資を行うことで、成長性を加速させて参ります。

中期経営計画・3ヶ年計画最終年、2026年9月期には、売上高110億円・EBITDA12億25百万円を目指して参ります。

中計策定においては、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んでおります。また、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としております。

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

17



中期経営計画・3ヶ年計画における株主への還元方針です。

本3ヶ年計画期間については、連続増配を維持するだけでなく、当期純利益の「30%以上」を株主還元して参ります。配当だけでなく自己株式取得等も含めた**総還元性向を基準として、株主への還元と利益の再投資による株主価値の向上との両立を図って参ります。**

4. 24/9期 通期業績見通し



中計初年度・24/9期は、売上前期比120%超を計画化・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
- 一方で、年度後半からは投資効果の一部取り込みを想定し、また効率的な事業経営を行うことにより増益基調を堅持する

	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 %

19

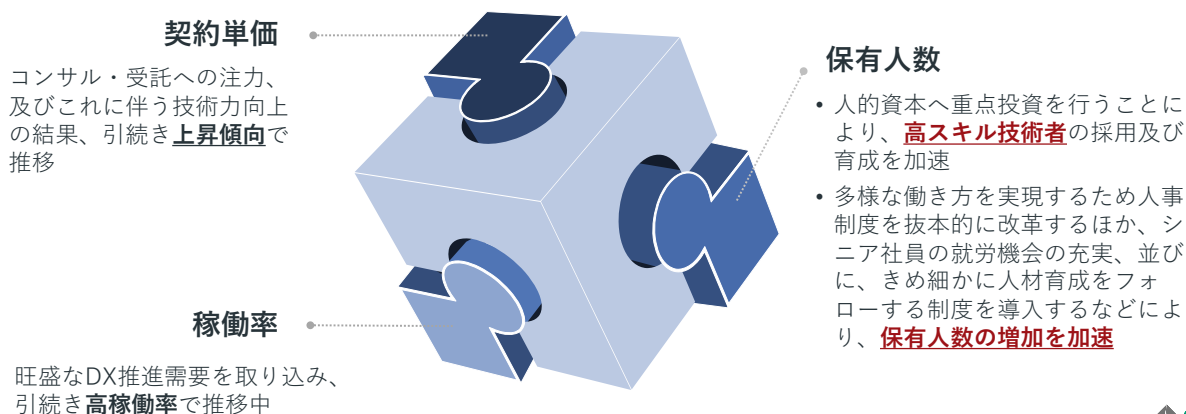


中期経営計画・3ヶ年計画、初年度である当期2024年9月期は、売上高は前期比120.0%、EBITDAの成長は102.5%を見込んでおります。

売上は120%と大幅増収を図る一方で、利益面の成長は堅実な数値としております。中長期的な成長を遂げるための人的資本投資を積極的に行うことから、上記利益見通しと致しました。

当社グループの主要KPIの推移

- 当社グループの技術力の指標となる『契約単価』『稼働率』は、いずれも上昇基調を継続
- 人的資本への重点投資の戦略に伴い、『保有人数』の増加を加速



20



前述5ページ、スライド上・Aでお示ししました通り、売上及び売上総利益については、2023年9月期において、それぞれ前年同期比111.8%・110.8%と、順調に成長しております。

こうした実績は、受託契約獲得により技術力向上が図られたことに加えて、当社グループ最重要KPIである契約単価、また稼働率が計画以上に推移したためです。

保有人数については、ハイレイヤークラスであるPM/PLクラスにおいては、SEからPM/PLへ順調にステップアップした人財が相当数発生し、計画を超過いたしました。

ミドルレイヤーであるSEクラスは、PM/PLクラスへ成長した結果、同クラス人数単体は減少。次世代クラス・PGについては計画達成しております。ほぼ計画通りではございましたが、人財獲得競争の更なる激化に対応すべく、前述・P15・中計骨子3)で申し上げました通り、追加施策を実行して参ります。

『契約単価』は、技術力強化に伴い改善傾向を継続中

- コンサルティング・受託開発領域への注力、及びこれに伴う人財の技術力強化が進んだ結果、「契約単価」は改善傾向を継続



注：ACFはコンサル・受託案件を中心とする事業のため、戦略上「契約単価」は非開示。ただし、概算での契約単価は約1,500～3,000千円の水準値。

21



2023年9月期・グループ全体で、最重要KPIである「契約単価」が更に改善いたしました。本スライドにおける契約単価には「受託開発における単価」は含めておらず、あくまで派遣契約（準委任契約含む）における契約単価でございます。グループで受託開発経験を積んだ技術者が増加し、技術力を向上させた結果、新たな派遣契約・単価交渉において成果が出せていることが数字に表れております。

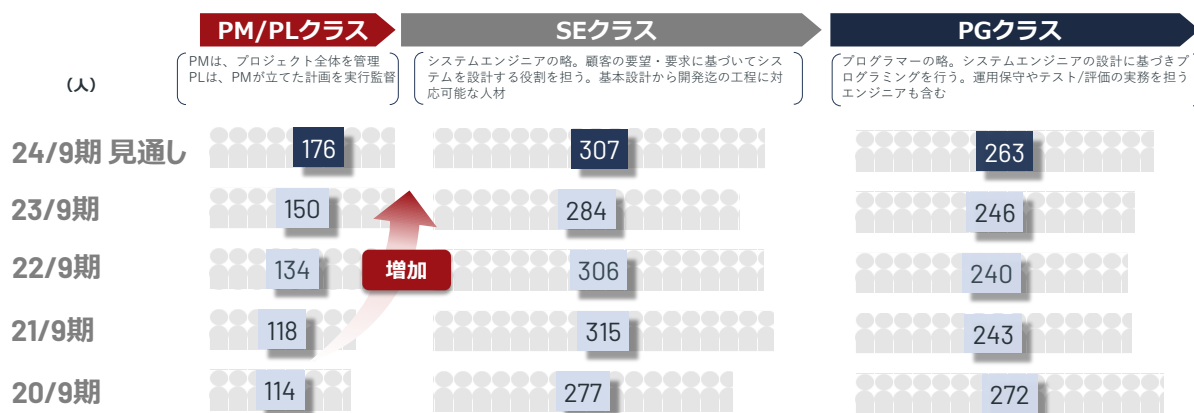
みなさまから「コンサルティング・受託に注力しているACFの契約単価はどのくらいなのですか？」というご質問をいただきます。

ACFは「1プロジェクトあたりいくら」という契約を中心としていますので、あまり契約単価という概念はKPI上ふさわしくないのですが、契約単価というかたちで表現すると、概算で150万円から300万円に相当します。

ただし、ACFの場合は1件3,000万円から5,000万円のプロジェクト受注が中心ですので、KPIとしては契約単価を出していません。

『保有人数』は、人的資本への重点投資により増加を加速

- 即戦力となるPM/PLやSEを積極採用するほか、SEの一部はPM/PLへ順調に成長しており、中計期間においてプロジェクト本数の増加による売上拡大に寄与と想定



注：保有人数は期末におけるグループ全体のエンジニア数。上記には、ハードの設計・開発、組込み及びBPO等の業務に携わる人数を除く

22



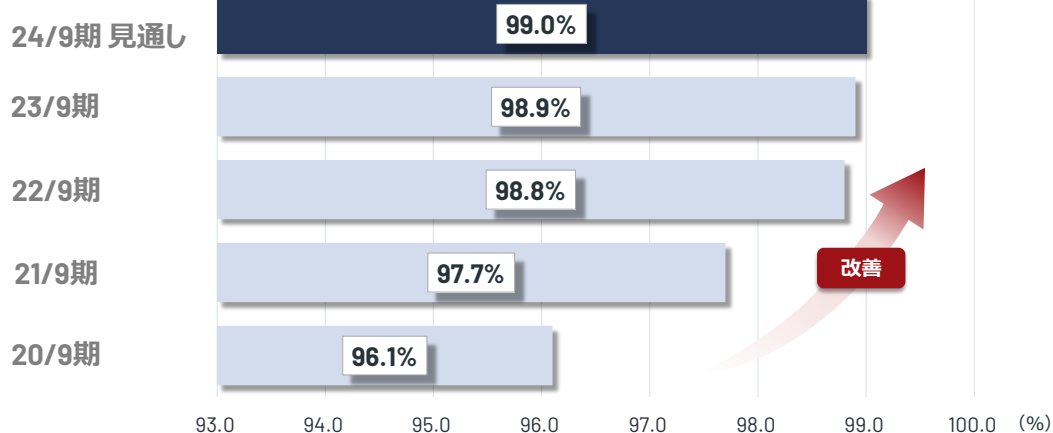
保有人数については、前述及びスライド左側の通り、毎期毎にハイレイヤークラスであるPM/PLクラスを大きく増加させております。

本中計期間においてPM/PLクラスが新たなプロジェクトのリーダーとなっていくことで大幅な増収を図って参ります。一方でミドルレイヤーであるSEクラスは、PM/PLクラスへ成長した結果、同クラス人数単体は減少しております。即戦力PM/PLクラスはもとより、SEクラスへの採用費も積極的に投じることで、更なる拡充を図って参ります。次世代クラス・PGについては計画達成しておりますので引き続き育成に注力して参ります。

2023年9月期は、ほぼ計画通りではございましたが、人材獲得競争の更なる激化に対応すべく、前述・P15・中計骨子3)で申し上げました通り、追加施策を実行しております。

『稼働率』は、旺盛なDX需要を背景として高稼働率で推移

- 旺盛なDX推進需要を取り込み、引続き高稼働率で推移中



注：稼働率は、BKS・CLS・SLG・HMBの月中稼働者（在籍者のうち顧客業務に就業中のエンジニア）の person 費合計を同4社の月末時点総 person 費で除した値の通年平均 23



3点目の稼働率についてですが、引き続き高稼働で推移しています。

2020年9月期は新型コロナウイルスの影響で96.1%でしたが、2021年9月期には97.7%・前々期2022年9月期には98.8%まで高まりました。前々期2022年9月期は、PGクラスの採用を抑止して、稼働を優先させるという背景がございましたが、前期2023年9月期には予定通りのPGクラスの採用を行った上で、98.9%の高稼働率を達成しております。

今期・2024年9月期については高稼働率を維持しつつエンジニアの働きやすい環境も担保するために、稼働率99.0%を見込んでおります。

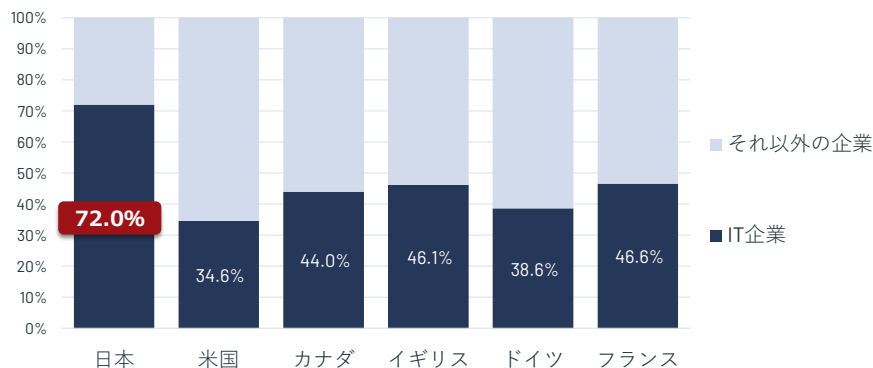
5. 外部環境認識



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



出所：独立行政法人情報処理推進機構 「IT人材白書2017」 より当社作成

25



外部環境認識です。まず、日本の市場環境は少し特殊だと考えています。日本企業の場合、IT人材がユーザー側に所属しているのではなく、我々のようなIT企業側に所属しています。アメリカやカナダと比べると、IT企業側にエンジニアが存在しているのが日本固有の市場環境だと認識しています。

日本企業の場合、経済産業省が発表している「2025年の崖」の問題があります。旧来型のシステムのメンテナンス期限が2025年までのものが非常に多いことから、ここに対応し、システムを載せ替えないと事業に大きな影響があるだろうということが懸念されています。

これを「2025年の崖」と表現するのですが、ここに対するシステム刷新の需要は非常に多く存在しています。このような需要は、当社のように優秀なIT人材を抱えている企業にとって、マーケットオポチュニティが非常に高いと言える状況です。

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



出所：経済産業省 「情報通信業基本調査2021」 より当社作成

26



当社グループがターゲットとしている市場について定量的にお伝えしておきたいと思います。

スライド左側のゾーン、少数の大手Slerが大型案件で激しく競合しているこの第一グループでは、我々は競合せず、案件毎に大手Slerと協働して、1.5次請けを狙っています。

我々が直請けターゲットとしているのは、スライド真ん中の部分・ボリュームニッチゾーンになります。
1000社で8兆円の市場を形成しているこのボリュームニッチな市場で、金額規模で言えば3億から3千万円程度のイメージですがこの金額規模でコンサルを行い、外注せずワンストップでサービスを提供できる競合は、ほぼないという認識です。

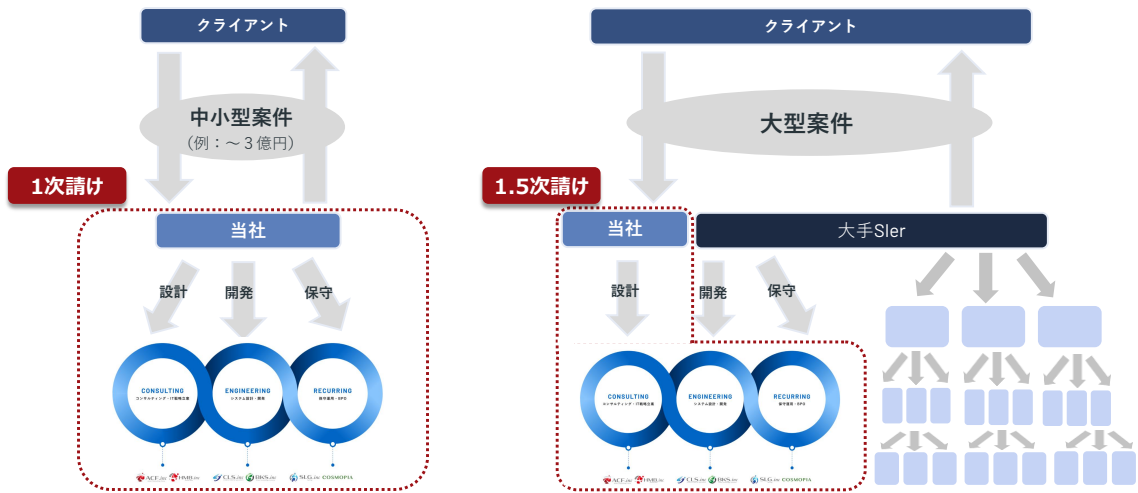
一言で言えば、当社グループは、

- ・勝てる市場に限定し、
- ・勝てる武器を用意した上で戦っている

ので、差別優位性を誇っている、ということをご理解いただければと思います。

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



27

当社が狙うボリュームニッチゾーンでは一次請け（直請け）を、大型案件では1.5次請けを狙っている状況を図示してみました。

エンドユーザー・クライアントが、「IT投資をしよう」と考えた場合、スライド右側の図・大型案件・10億円程度以上の発注先は、ほぼその全てが、大手Slerへ発注され、大手Slerをトップとしたピラミッド型の多重構造が構成されます。

Slerとは、システムインテグレーターのことです。大手Slerは、正社員エンジニアを豊富に抱えています。システム開発・特に開発工程では一時的により多くのエンジニアが必要になるので基本的に1社のプロパー社員ではまかないきれません。そこで段階毎に細分化して外注・下請けに出していくという多重構造になっています。

こうした多重構造をなしている業界の中で、当社はエンドユーザーからの直請け案件（一次請け）と、大手Slerと協働する形の1.5次請けをメインターゲットとしています。まだまだ成長途上の現経営体制ですが、当社グループは既に大手Slerと同じポジションについています。

なぜ当社グループが直請け・1.5次請けが行えるのか？という点、当社グループは、システム開発における頭から最終工程まで、全て当社グループで担える「外注しない、独自のワンストップ体制」を持っているからです。

グループ6社のうち、主として頭の部分・ACFとHMBがコンサル・企画（設計）の部分、開発をCLSとBKS、保守・運用、BPOをSLGとコスモピアが

担っています。

IT業界では、コンサルだけやります・開発だけやります、という同業他社さんが多い中で、当社グループは頭から最終工程まで全て正社員エンジニアで構成し・外注しません。

この当社独自のグループ体制は、発注する側のクライアントから見ると、企画・開発の最初から、納品後のメンテナンスまで当社グループに責任もって面倒を見てもらえる、という点が大変高く評価され、継続・追加発注にも繋がっております。

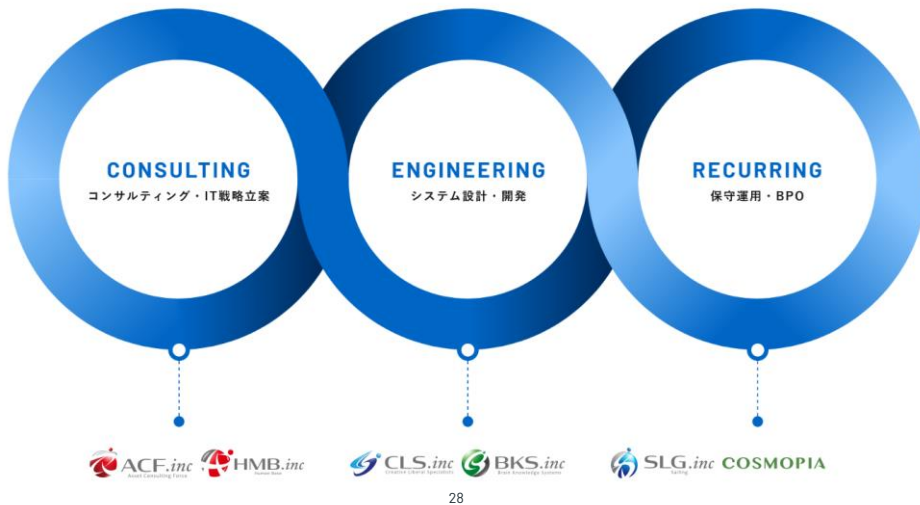
企画だけします、開発だけします、保守運用は外注…メンテナンスの不安がなく、想定外のことが起きた時の責任所在もはっきりしている当社グループへの信頼感は、お客様から見て絶大だと自負しております。

当社グループは、中・小型案件は大手SIerが狙ってこないため直請け・一次請けを狙っています。大型案件については、むしろ大手SIerと協業し、プロジェクトの一部を受け取る・切り出し案件を狙っており、いわば1.5次請けのポジションを獲得しています。

こうした1.5次請けが狙える理由も、切り出された案件を外注せず・当社グループで責任を以て担う当社独自のグループ体制があるからです。

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



ビジネスモデルの特徴についてです。繰り返しにはなりますが、我々はコンサルティング・システム受託開発とITエンジニア派遣の2本柱で事業を展開しています。2本柱にすることで、高い稼働率と利益率の双方が享受できる仕組みになっています。

また、最上流の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・ワンストップ、プロジェクト運営に責任を担うPMに関して100パーセント正社員で対応する体制を整えております。このような組織体制があるからこそ、大手SIerからも信頼されるのだと考えています。

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Sler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



当社グループの強みについてです。

1点目は、大手Slerから信頼される組織体制を持っていることです。我々のグループでは、プロジェクト運営に責任を担うPMに関して、他社からエンジニアを借りてきてプロジェクトに従事させることはなく、すべて正社員で対応しています。十分に教育指導を行ったグループの正社員に従事させることで、提供するプロジェクトの品質を担保しています。

また、当社グループでは、最上流工程のコンサルティングから開発・保守運用などの最終工程まで一気通貫で行えます。「企画するだけ」「作りっぱなし」ということがないため、大手Slerからは仕事を発注しやすい企業として認識されています。

2点目は、受託分野と派遣の2本柱で事業を展開することによって、非常に効率のよい事業運営ができています。我々は、必要に応じて受託チームを生成するかたちをとっています。そのため、受託案件が取れた際には派遣契約に従事しているエンジニアたちの派遣契約を一旦解除して、新たに受託チームとして招集しています。

3点目は、競合の少ない市場・セグメントが主戦場になっていることです。我々がコンサルティングや受託で狙っているのは10億円以下、主に3億円以

下のプロジェクト案件が中心です。

大手Sierは3億円以下の案件であれば積極的には取りにきませんし、高単価の方々だけでプロジェクトを回していくのはなかなか難しいところがあります。競合が少ない市場を狙い、技術力の高さを示すことで、Sierから仕事を発注してもらったり、我々が自らプロジェクトを取りに行ったりしやすくなっていると思います。

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





Technology x Human = Future Creation

ITと人財で未来を創造する