

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



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



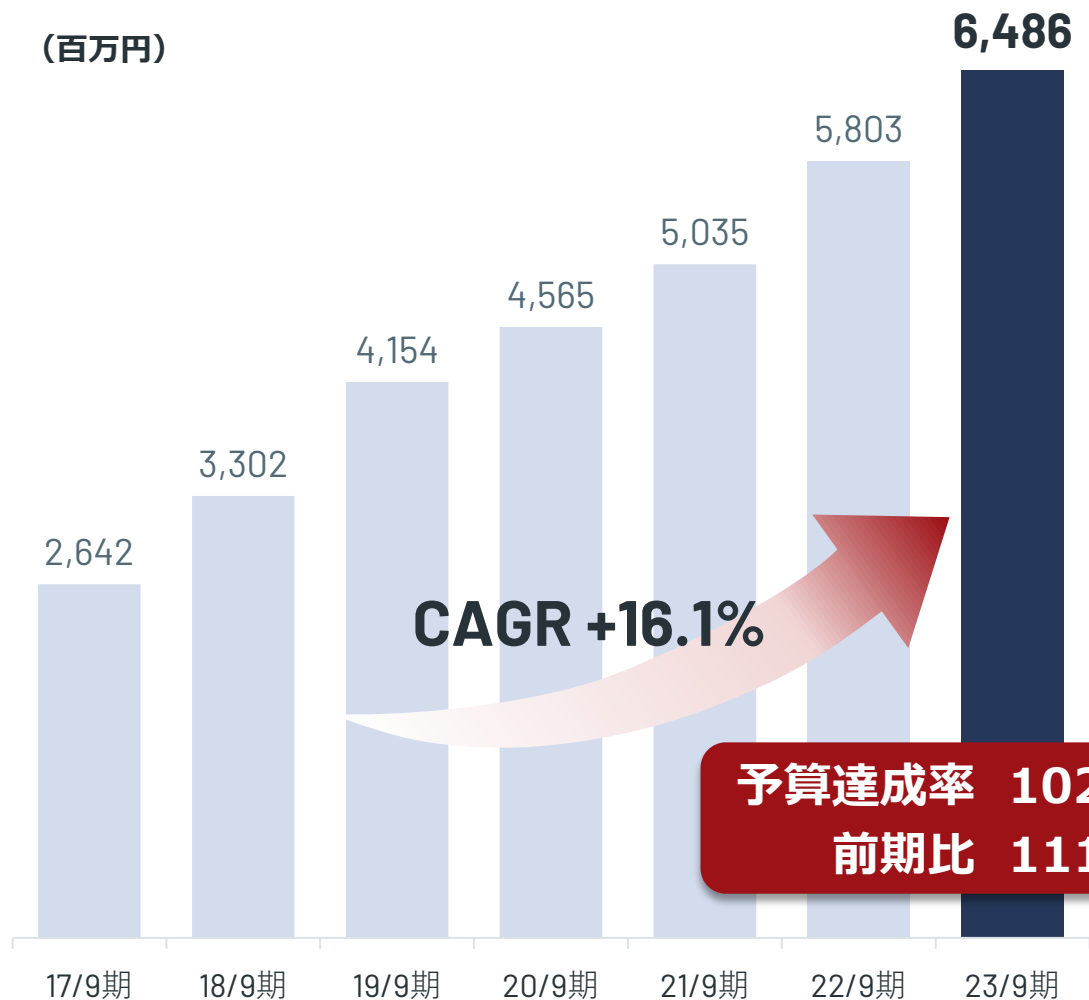
1. 23/9期 連結業績ハイライト



3期連続増収・増益。過去最高業績を連続更新

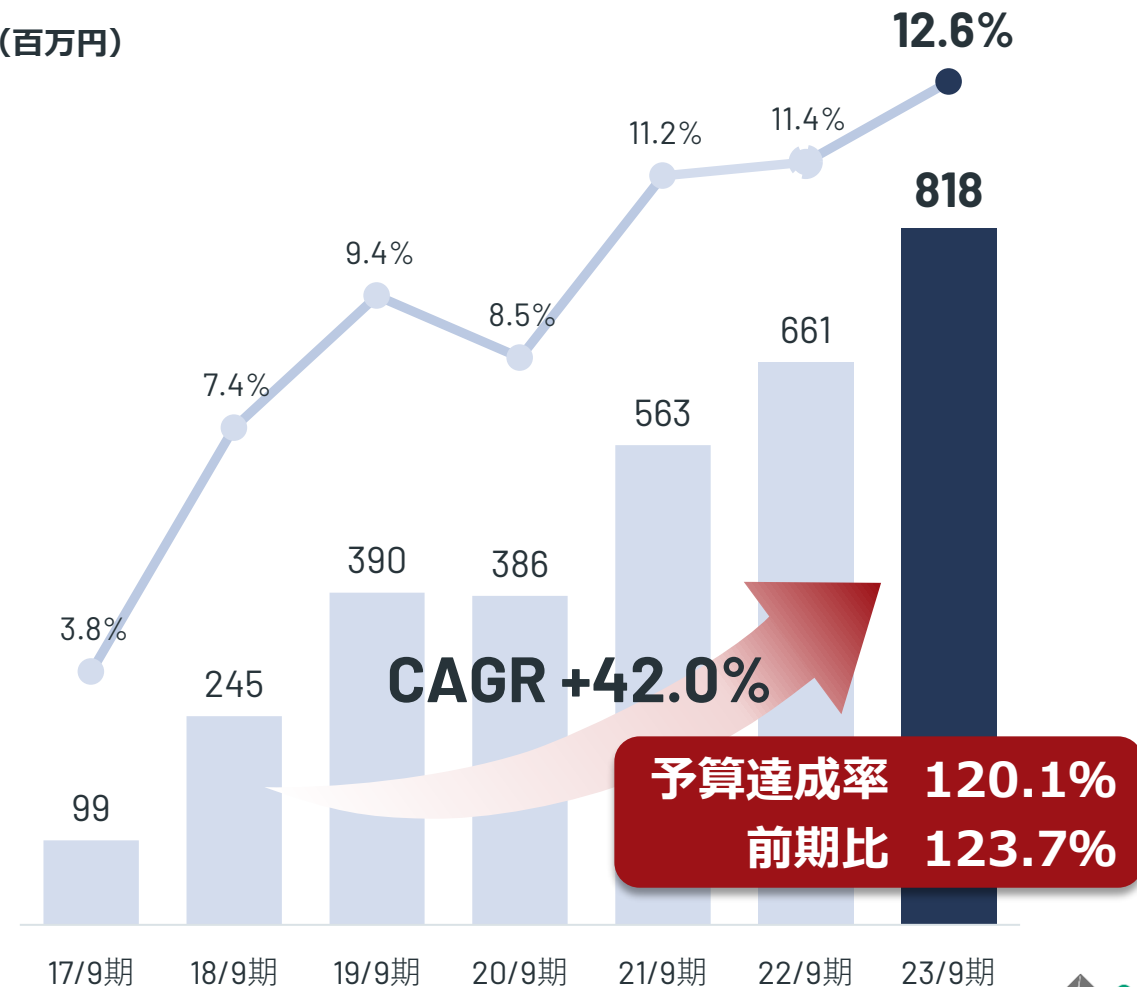
売上高

(百万円)



EBITDA

(百万円)



注：CAGRは、17/9期から23/9期の年平均成長率



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引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 %



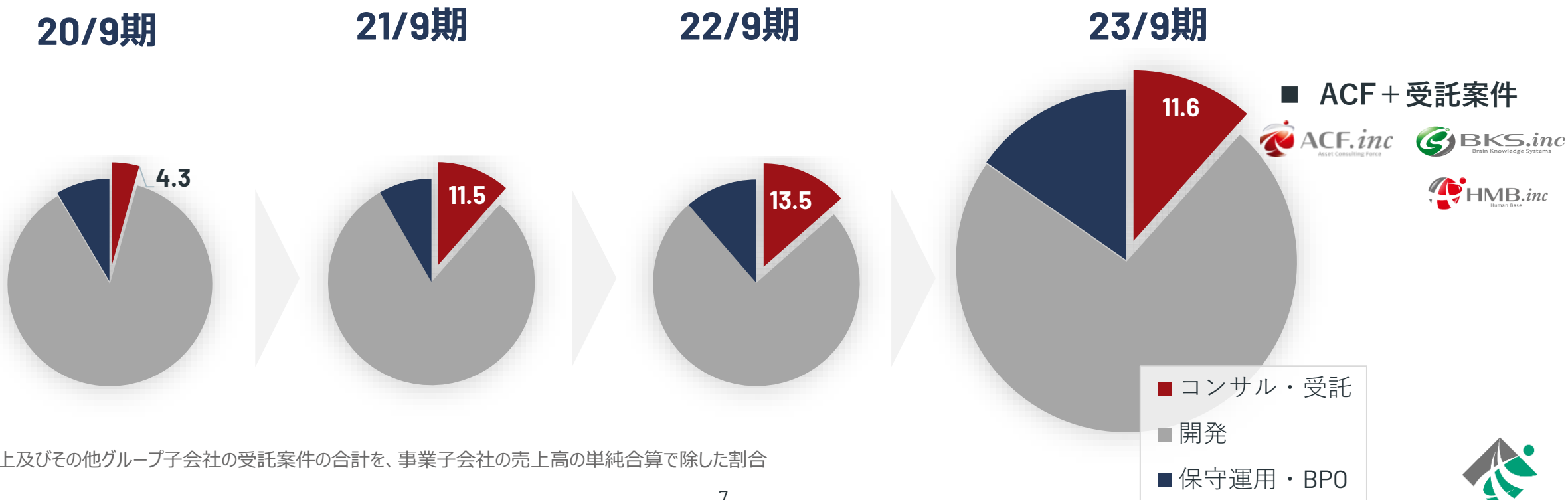
2. コンサルティング・受託の拡大状況



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（%）

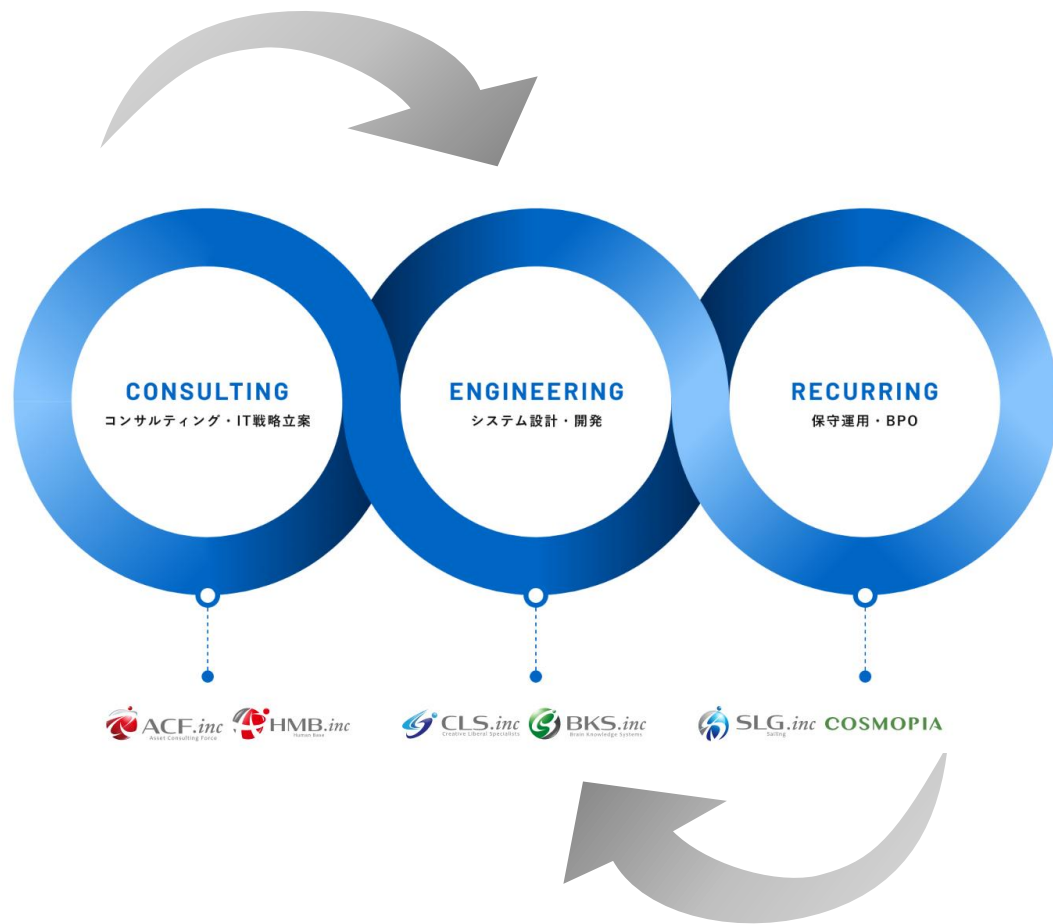


注：ACF売上及びその他グループ子会社の受託案件の合計を、事業子会社の売上高の単純合算で除した割合



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』が順調に推移

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（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自治体が本運用を開始（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



- 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



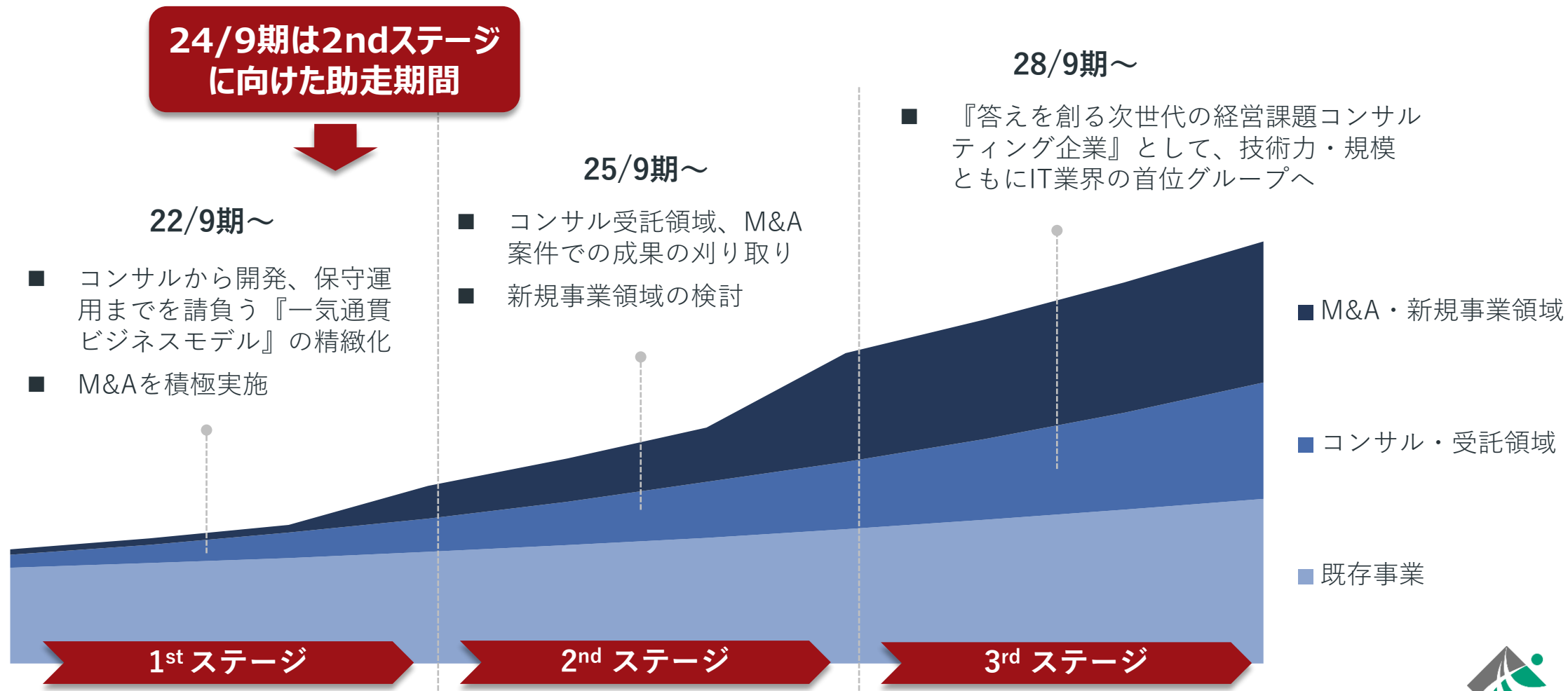
- 無線機器大手から受注した案件はCLS社と協働し納品を完了（10/24公表）

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



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

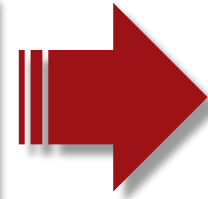
- 派遣・受託の「2本柱」、「一気通貫」ビジネスモデルの精緻化等、これまでの戦略には着実な成果

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



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	ヒューマンクリエーション 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

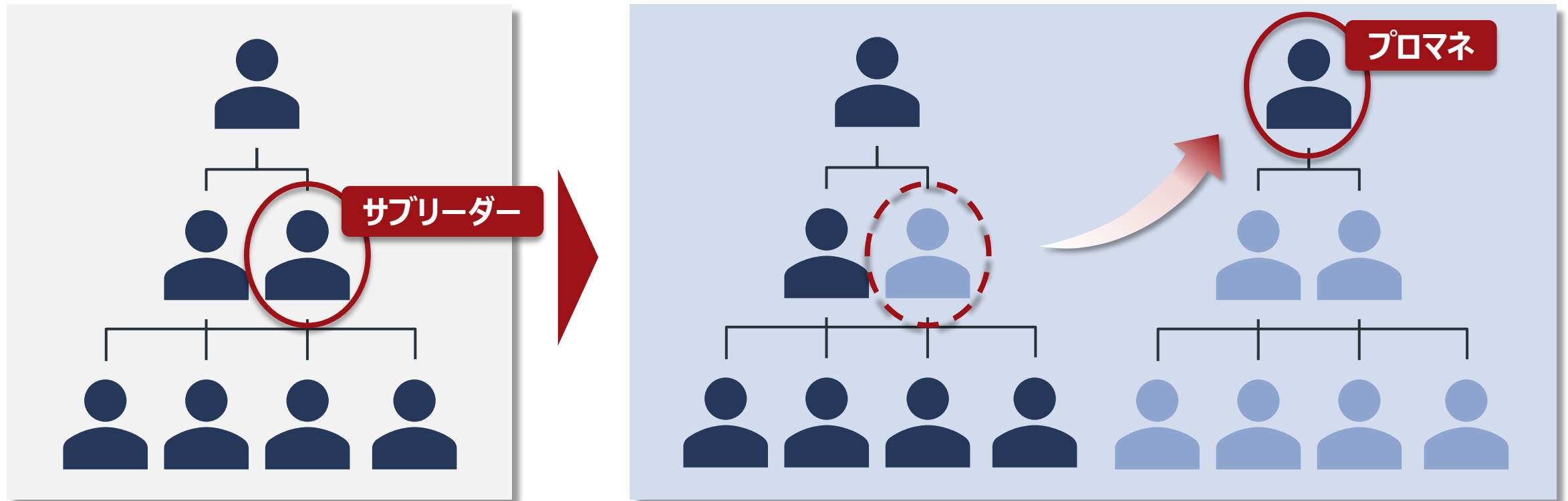
大株主の状況（2023年9月30日時点）

順位	氏名又は名称	持株数 (千株)	持株比率 (%)
1	ヒューマンクリエーション 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



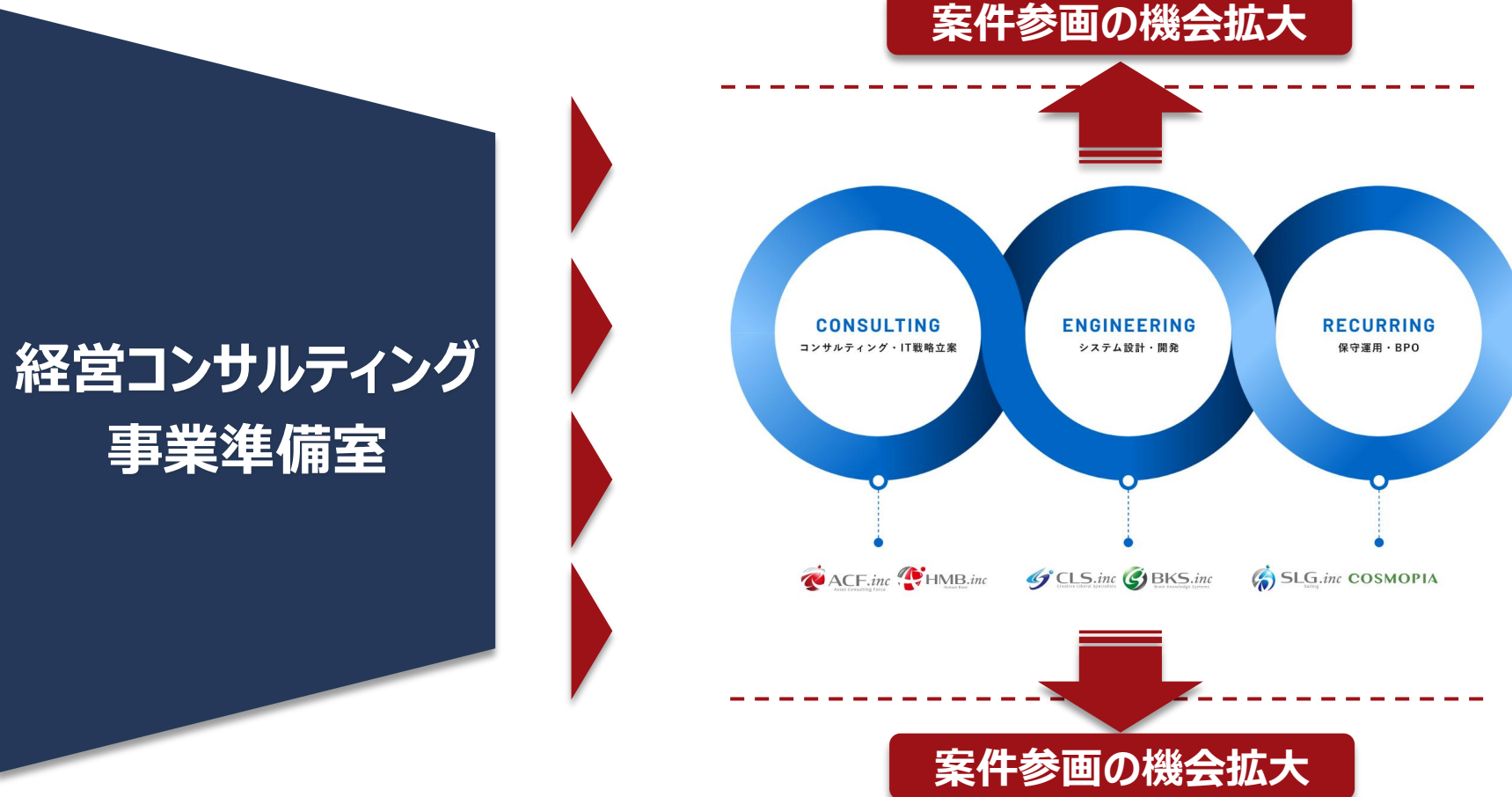
中計骨子 1) プロジェクト本数の拡大による売上成長

- 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 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の拡大に繋げる



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

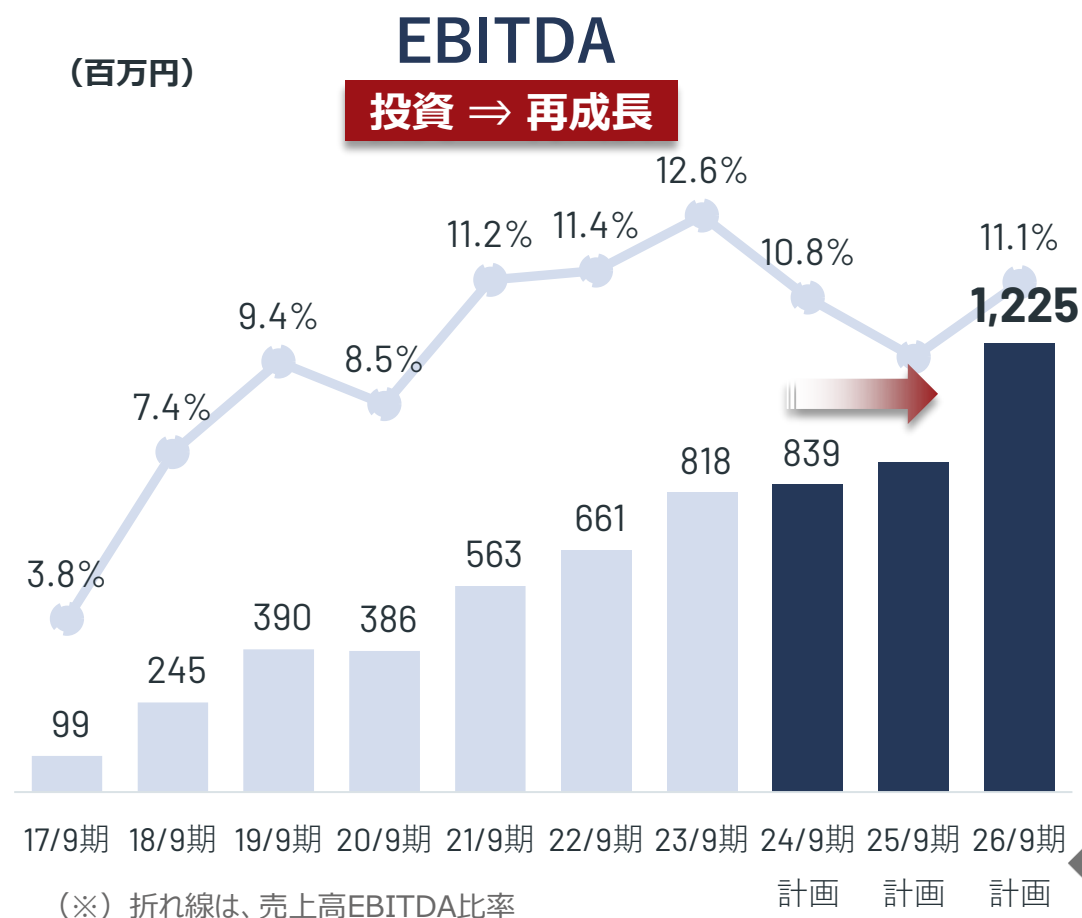
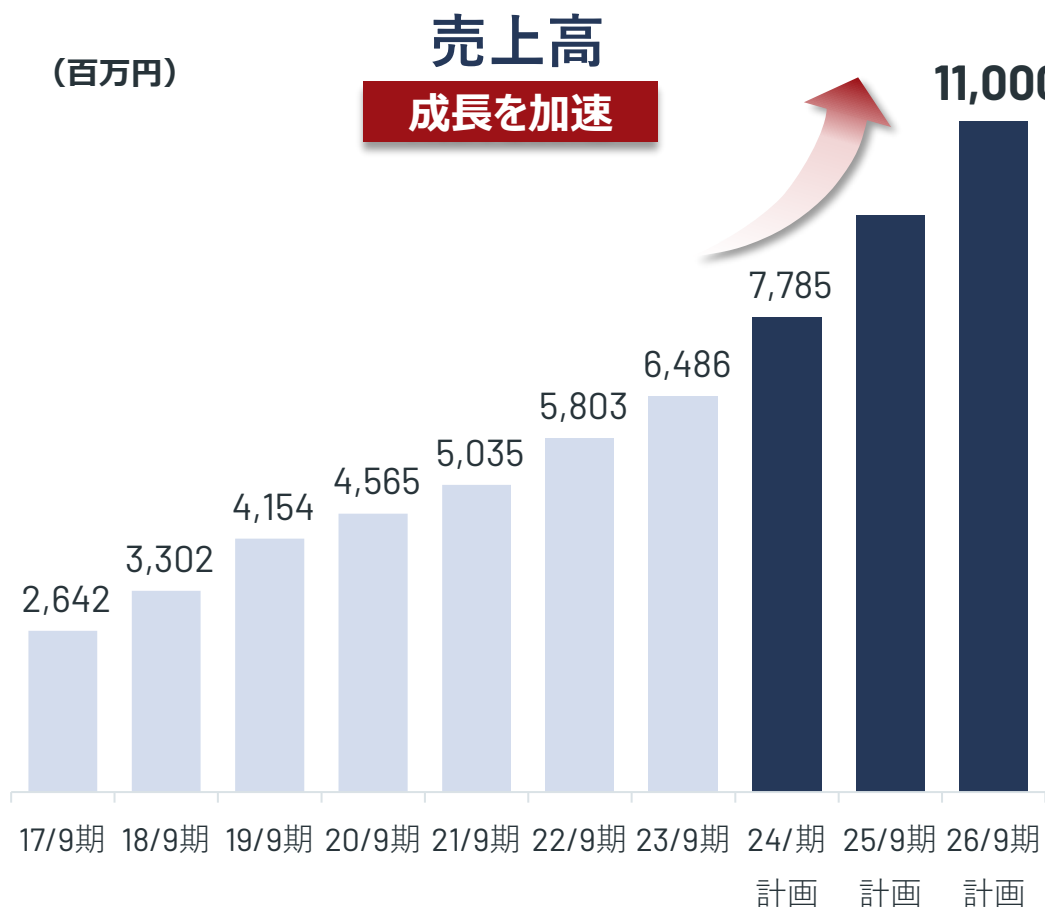
1. 職位の細分化や複々線人事の導入など、**多様なキャリアパス**を実現するため人事制度を抜本的に改革
2. シニア社員の就労機会の充実を図るため、**雇用機会を70歳まで拡大**
3. タレントマネジメント・システムを導入し、**きめ細かに人材育成**をフォローする制度を導入

など



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



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



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 %



当社グループの主要KPIの推移

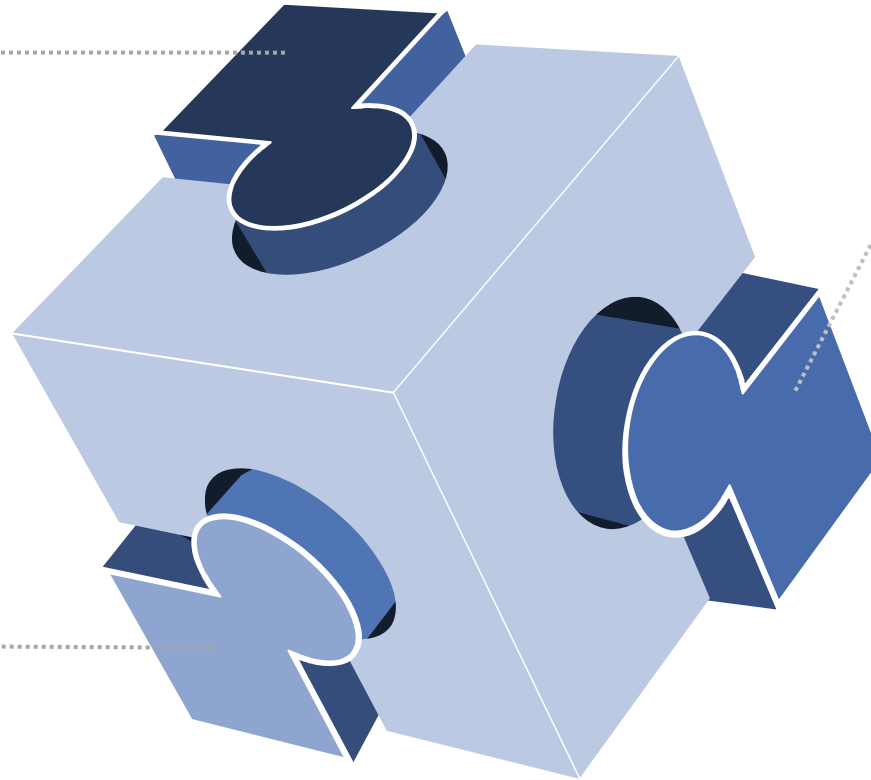
- 当社グループの技術力の指標となる『契約単価』『稼働率』は、いずれも上昇基調を継続
- 人的資本への重点投資の戦略に伴い、『保有人数』の増加を加速

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、引続き高稼働率で推移中



保有人数

- 人的資本へ重点投資を行うことにより、高スキル技術者の採用及び育成を加速
- 多様な働き方を実現するため人事制度を抜本的に改革するほか、シニア社員の就労機会の充実、並びに、きめ細かに人材育成をフォローする制度を導入するなどにより、保有人数の増加を加速



『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

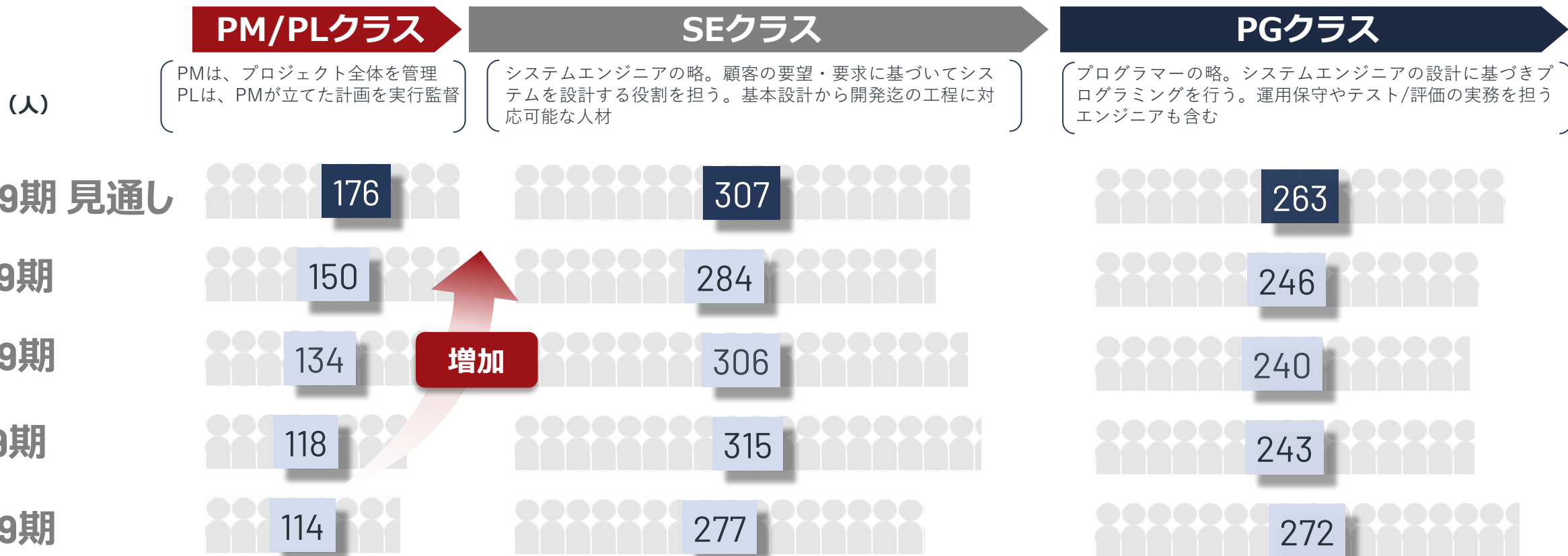


注：ACFはコンサル・受託案件を中心とする事業のため、戦略上「契約単価」は非開示。ただし、概算での契約単価は約1,500～3,000千円の水準値。



『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

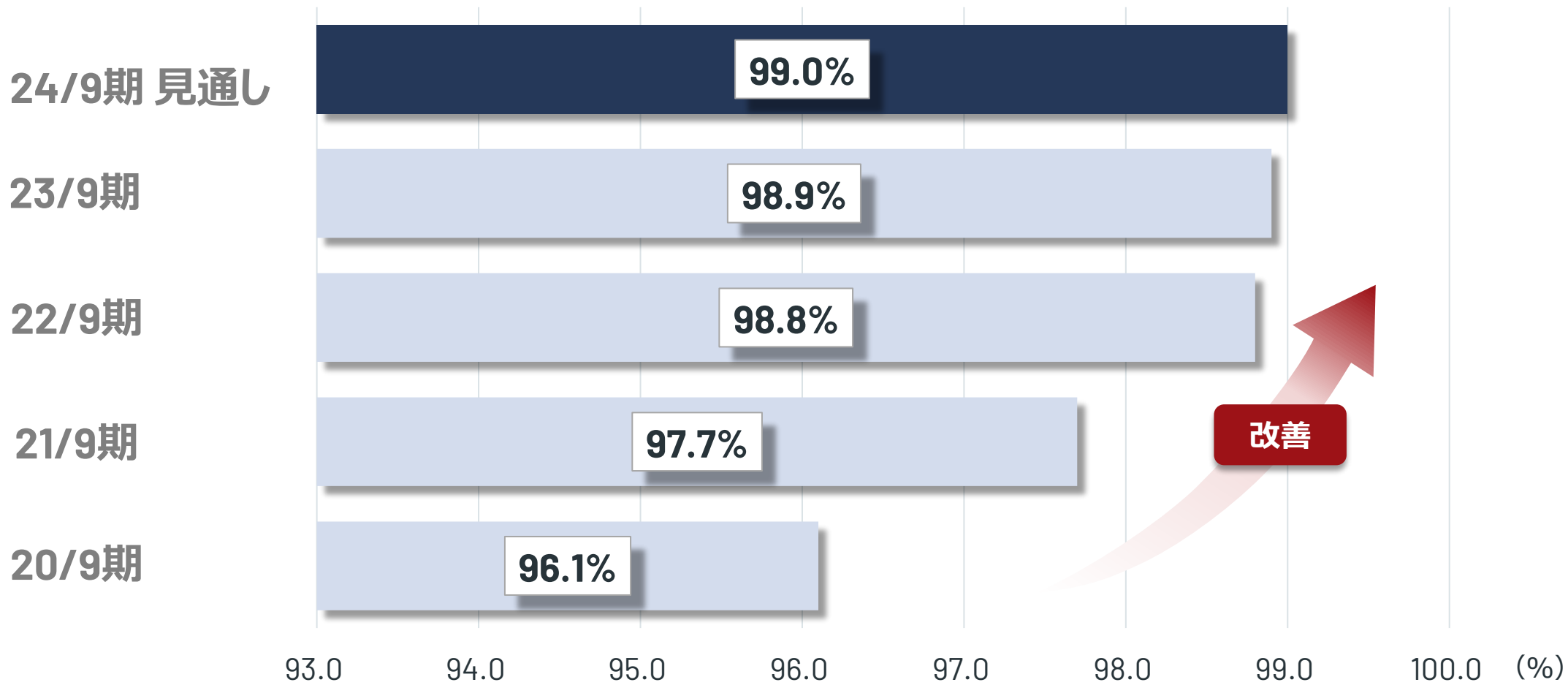


注：保有人数は期末におけるグループ全体のエンジニア数。上記には、ハードの設計・開発、組込み及びBPO等の業務に携わる人数を除く



『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）の人員費合計を同4社の月末時点総人員費で除した値の通年平均



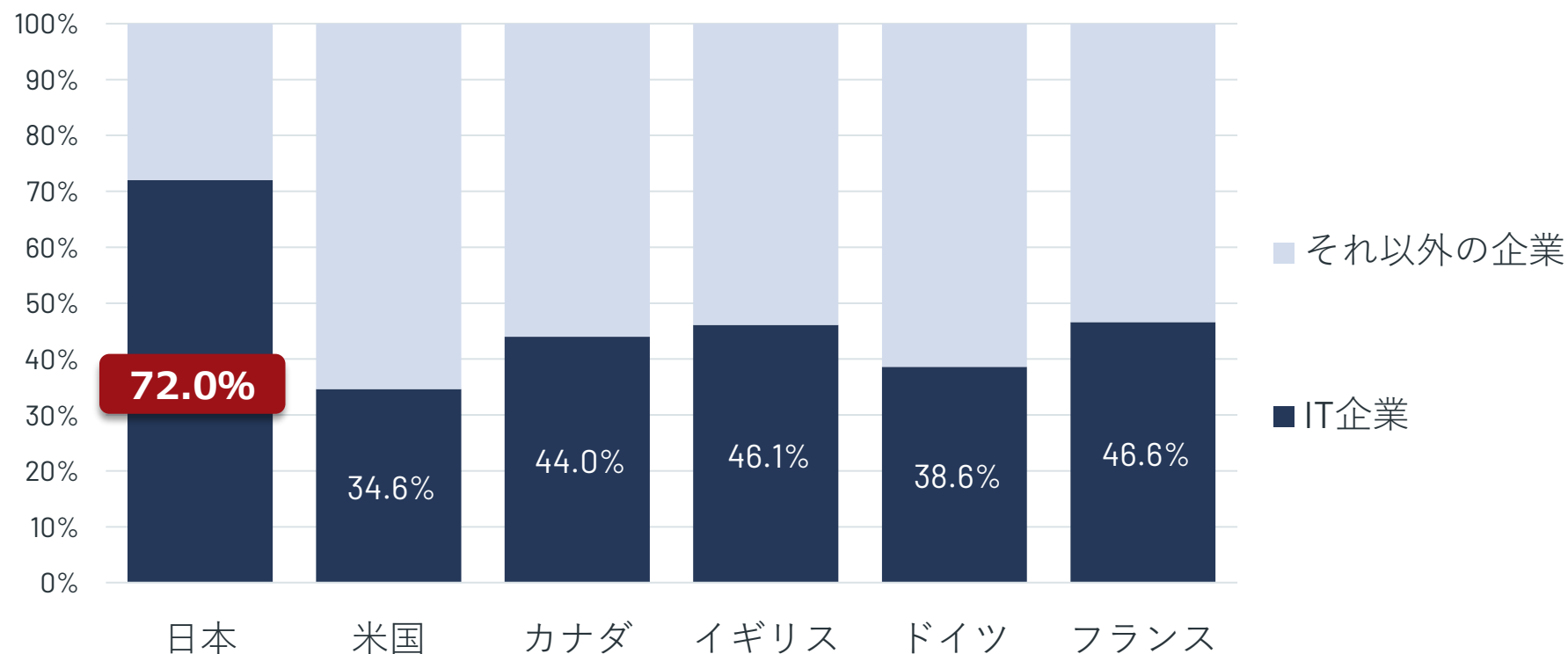
5. 外部環境認識



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

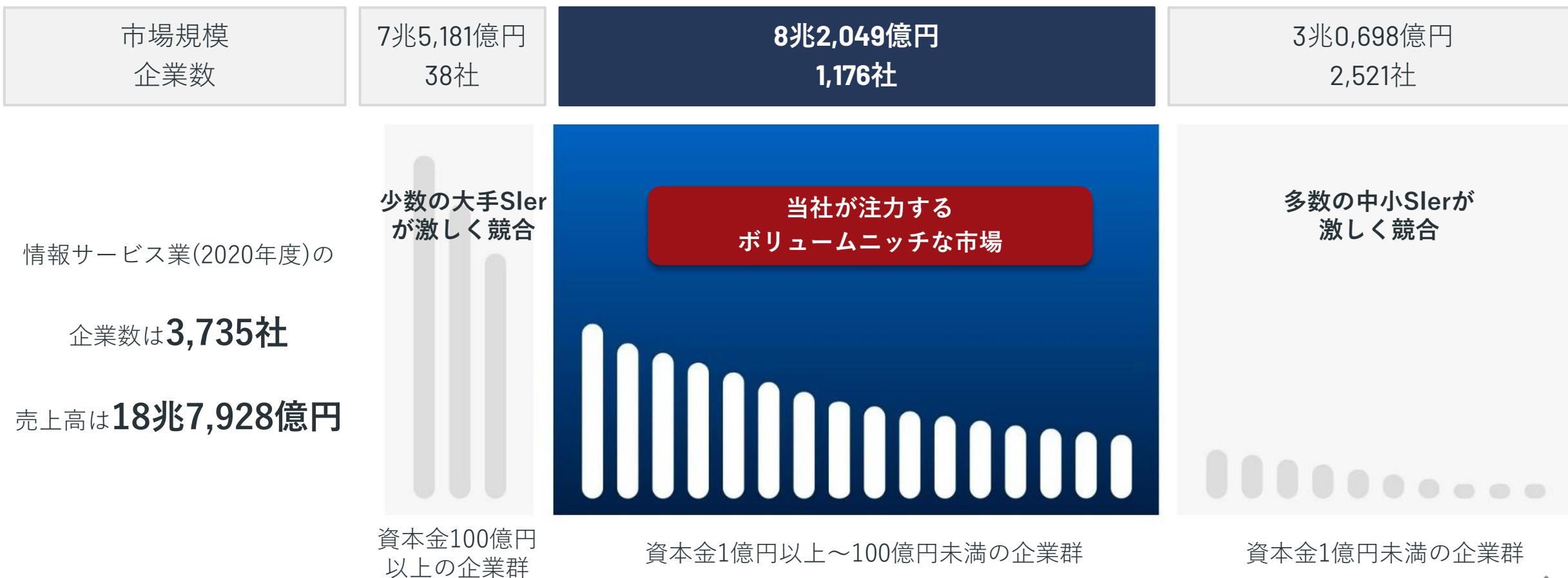
- 日本企業は、「2025年の崖」に向けレガシーシステム（旧来型のシステム）の刷新が急務だが、日本市場は人材の流動性が低く、DX推進するIT人材を容易に雇用できない
- すでに優秀なIT人材を多く抱える当社のようなIT企業のマーケットオポチュニティは、今後、益々増大

情報処理・通信に携わる人材の所属先



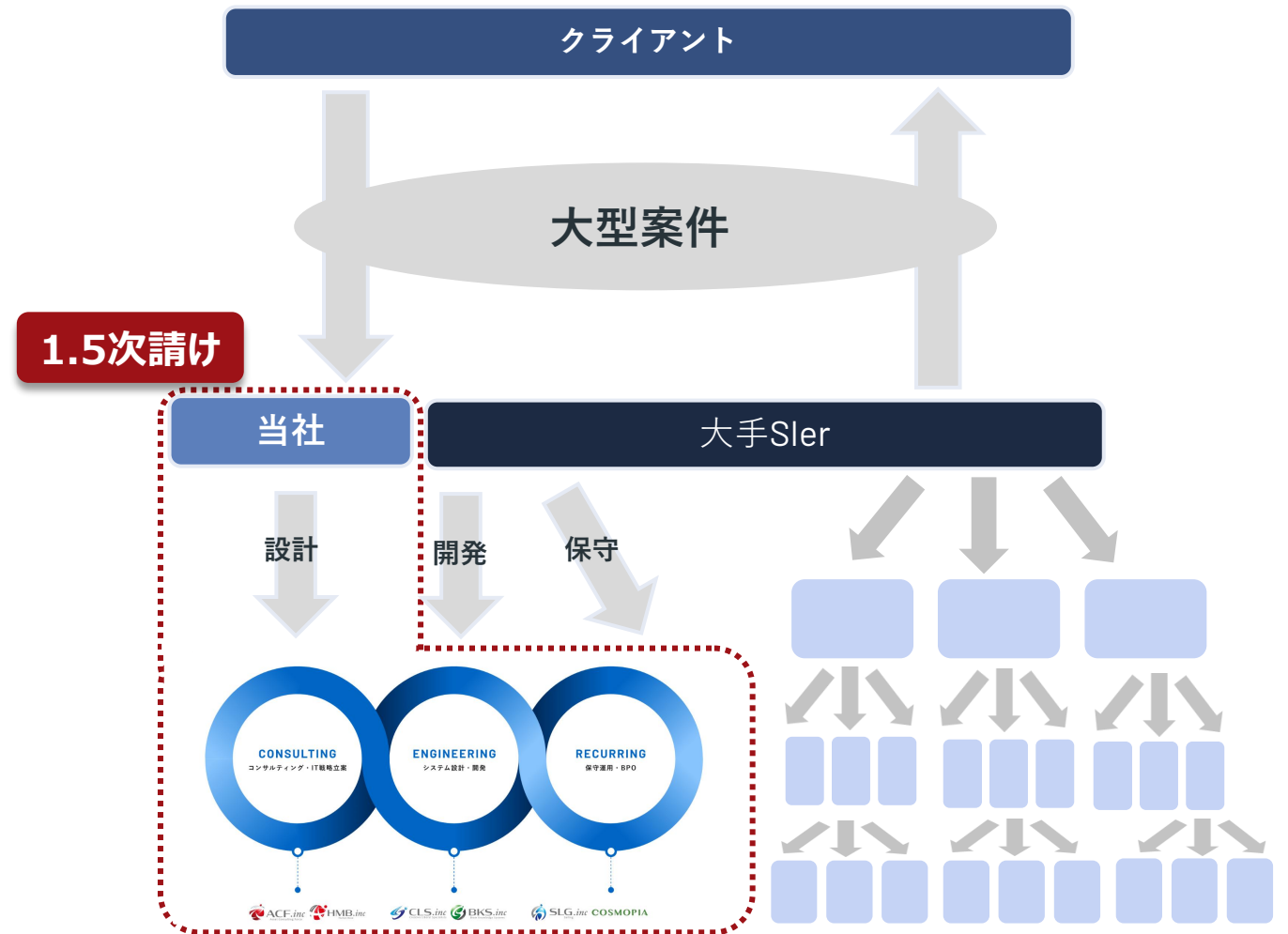
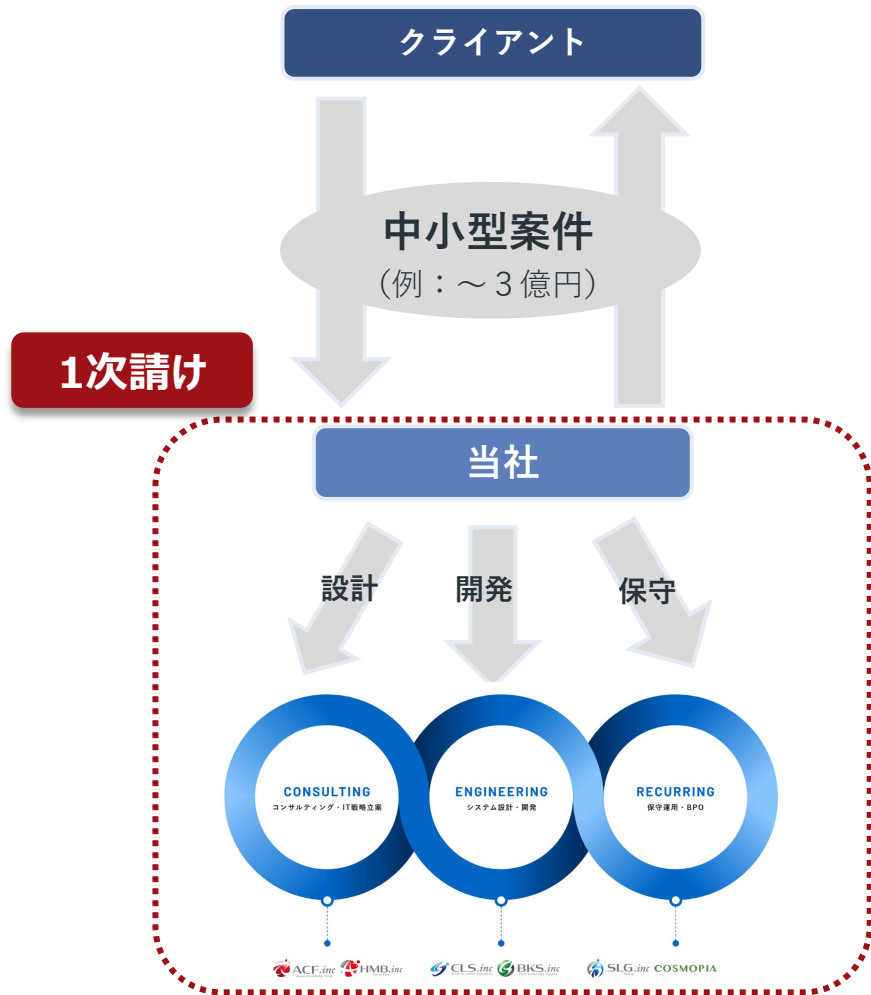
当社が狙うのはボリュームニッチな市場

- 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



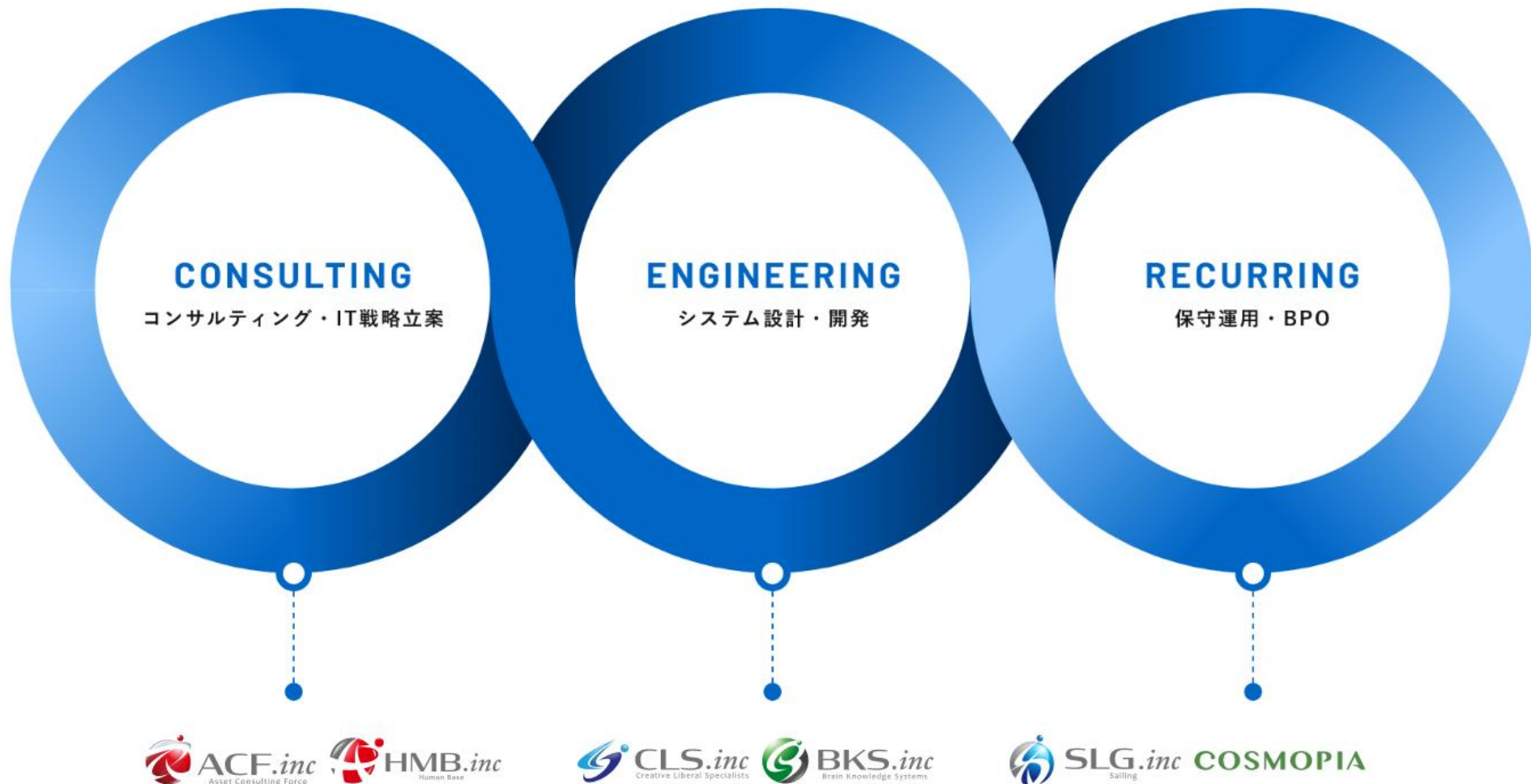
独自のワンストップ体制で大手Slerと同格のポジションを獲得

- 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



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



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

I T と 人 財 で 未 来 を 創 造 す る