



Success  
Holders

Business model & Growth potential presentation

# Success Holders 2.0 本格始動

2022.10.11

株式会社Success Holders

Agenda

## 目次

- 01 Success Holders 2.0
- 02 コンサルティング事業の創業
- 03 テクノロジーソリューション事業の報告
- 04 Burn Rate
- 05 Success Holders 3.0



# Success Holders 2.0

# Success Holders 2.0とは

- Success Holdersは、旧商号ぱどが運営するフリーペーパー事業から撤退し、新たな体制のもとでテクノロジーソリューション事業とコンサルティング事業を立ち上げました。それを第二創業期と位置づけSuccess Holders2.0と称しております。



フリーペーパー事業



# 背景：祖業期

## 祖業期

- 2019年12月、当社取締役の畑野幸治がTOBを実施してオーナーチェンジするも、**新型コロナウイルスにより2020年4月から始まった緊急事態宣言以降、フリーペーパー事業に壊滅的な打撃を被る**
- 2020年4月～6月期においては、**営業損益が3ヶ月で▲498百万円**となるなど、急激な経営悪化を余儀なくされる
- 連結グループ全体で600名以上の人材を抱えていることが困難になり、急遽希望退職者を募って、子会社を売却及び統廃合し、事業の縮小に舵を切る
- 新型コロナウイルスによるフリーペーパー事業を取り巻く市場の悪化を早期に予見し、2020年3月にMSワラントによる資金調達を実施して窮地を脱する
- コロナ禍による市場遷移によりフリーペーパー事業の下降トレンドから抜け出せず、新規事業の検討を開始する
- フリーペーパー事業において代表取締役の谷口を筆頭に傾注してきたが、市場環境の悪化に歯止めがかからず、今後の持続的な成長性やROIを考慮し、資本と人員といったリソースの選択と集中による経営効率化を図るため、フリーペーパー事業を売却する

## 背景：創業期

### 創業期～Success Holders2.0～

- 全国の大企業と中堅中小企業のハイキャリア人材が不足しているという問題を解決するため、成長産業であるコンサルティング事業を創業する準備を始める
- コンサルティング事業の懸け橋となるテクノロジーソリューション事業を創業する
- メイン事業のシフトを決断してから、当社に関わるすべてのステークホルダーが人生の成功を実現できる世界をめざしていくという第二創業期の社員たちの思いを込めて、称号を「株式会社Success Holders」に変更する
- ハイキャリア人材の円滑な採用活動のために本社を移転
- 大手コンサルティング企業のセールsteamとコンサルティングチームのジョインを機に、正式にITを主としたコンサルティング事業を創業
- 現在は『Success Holders2.0』と称して、コンサルティング事業とテクノロジーソリューション事業を創業して運営している



# 事業部門組織図

- 取締役会長であった畑野が取締役COOになり、両事業を直轄で指揮をとる体制に変更
- 大手コンサルティング企業出身のエグゼクティブメンバーとコンサルティング事業の創業



# コンサルティング事業創業



# 初のコンサルティング案件を獲得

- 国内の広告代理店グループから業務支援に関するコンサルティング業務を初受注をいただきました！
- 当社は、中堅中小企業がコンサルティングを活用して持続的な成長を実現できる社会を目指します！

年間契約

# 48,000,000 円 受注

## 高単価で受注

### ● チームで48百万円の年間契約を受注

クライアントの幅広いニーズに応じていくことで、顧客満足度が高い支援が可能。中堅中小企業のコンサルティングニーズが非常に高いことを実感している。

## 様々な領域における コンサルティング

### ● コンサルティング概要

- 業務効率化に関する支援
- 内部統制に関する総合的な支援
- 情報管理、クラウドサービス導入支援
- 人事制度導入、採用戦略に関する支援

## 半常駐による伴走型支援

### ● 支援体制

ハイキャリアのコンサルタントがリモートを活用しながらハンズオンで支援し、顧客のROIに見合った適切なコンサルティング業務を実施していく。

# ターゲティング

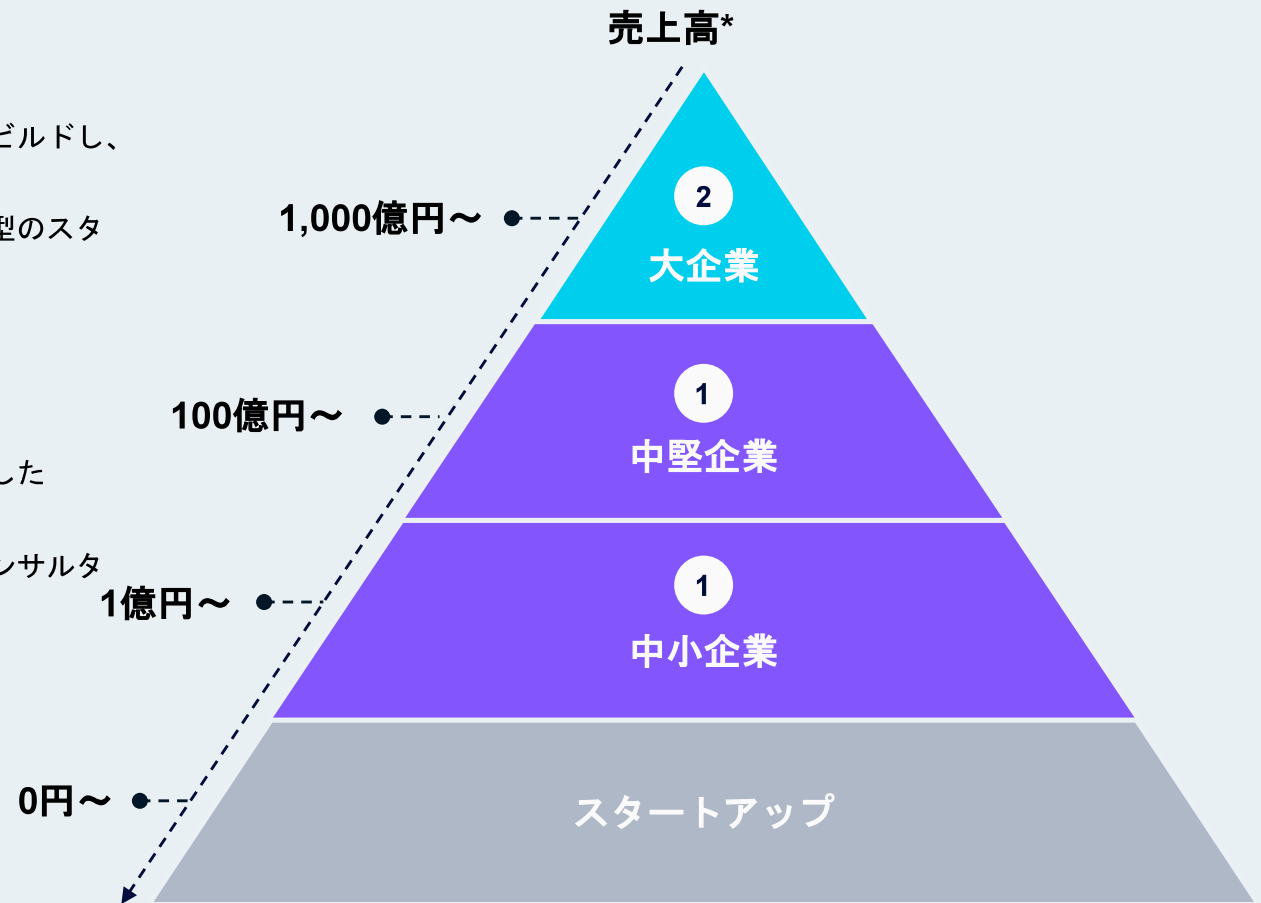
今後の日本経済を支える国内中堅中小企業に対し、事業戦略や営業戦略などの攻めの領域から、内部統制構築やガバナンス強化などの守りの領域まで、経営に関するすべての分野において、ITに関する課題解決を中心に、提案から実行までハンズオンで実施する顧客伴走型のスタイルで顧客満足度の最大化を目指します。また、国内大手企業に対しては、特にIT領域に特化したコンサルティングサービスを提供してまいります。

## 1 メインターゲット：中堅・中小企業

- ハイキャリア層とベンチャー出身者たちでチームビルドし、全方位的なコンサルティングサービスを提供
- 提案から実行までハンズオンで実施する顧客伴走型のスタイルで顧客満足度の最大化を目指す

## 2 サブターゲット：大企業

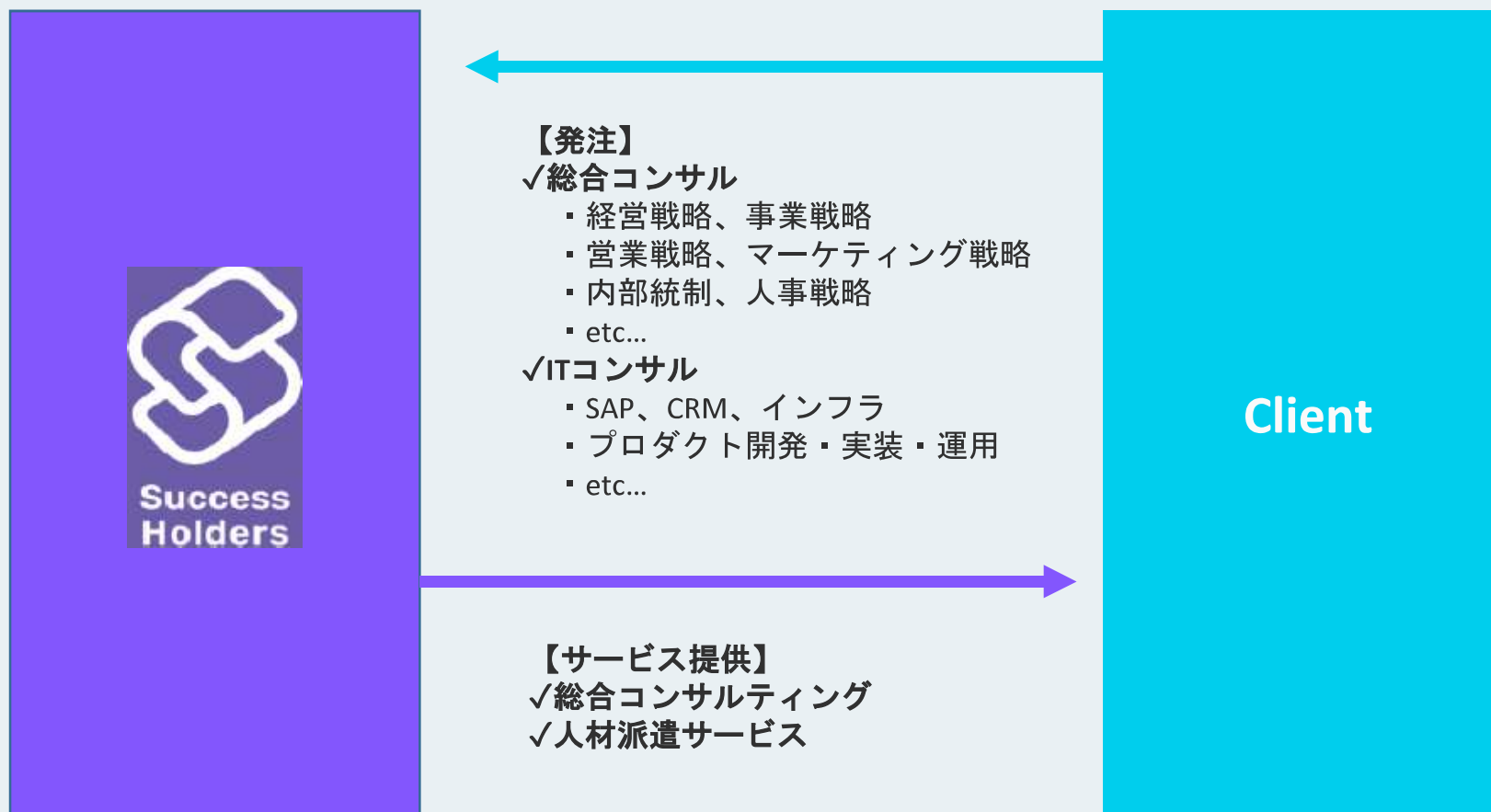
- コンサル出身者のノウハウ・リレーションを活かしたスピード感のある大手アカウントの開拓に邁進
- クライアントニーズに応えられるハイスキルのコンサルタントを早期に採用していく



\*弊社基準

## 事業構造

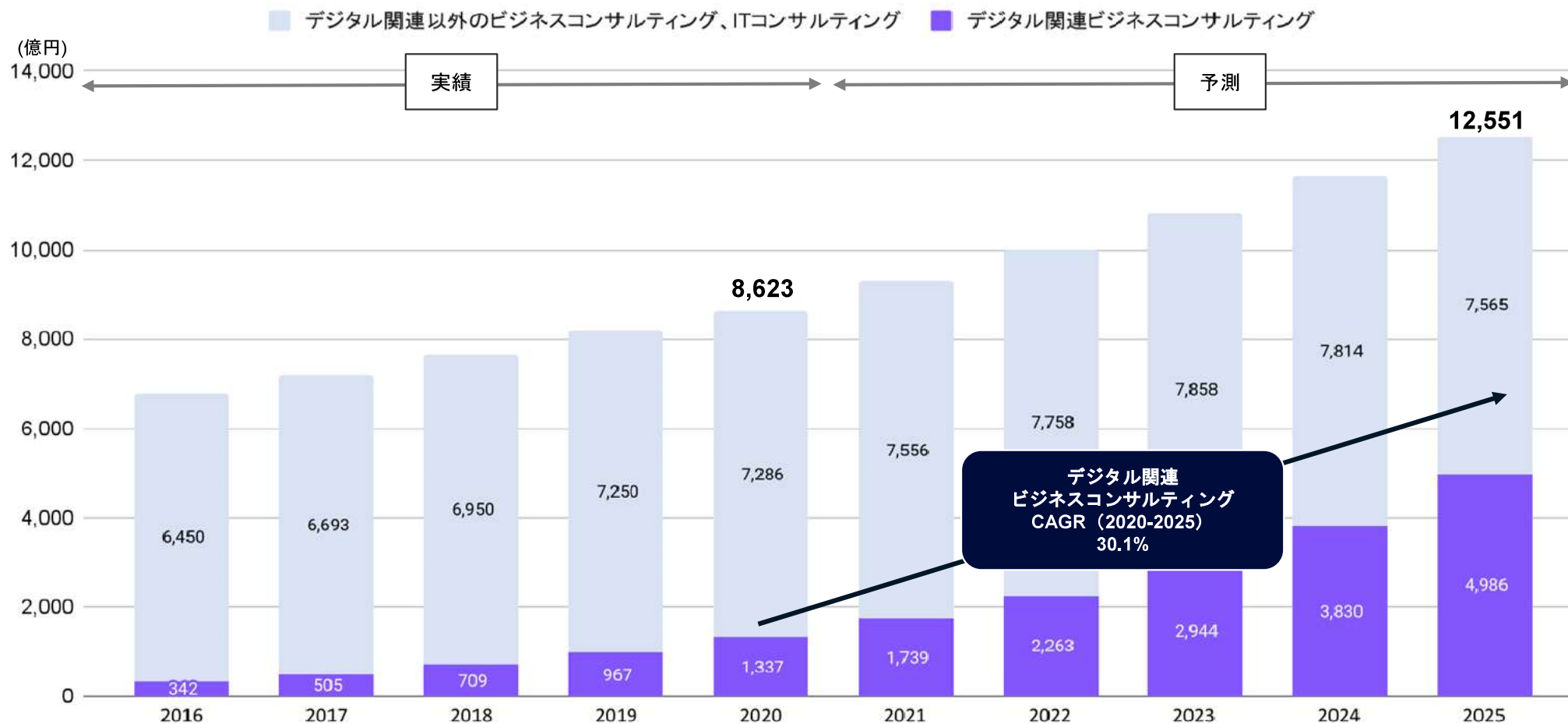
- クライアントの経営/事業課題に応じたオーダーメイドのコンサルティングサービスを提供
- ハイキャリア人材不足を解消する人材派遣及び人材紹介サービスを提供
- クライアントの成長と成功のためなら、どんなことでも応えていくサービスを目指す





# コンサルティングサービス市場概況

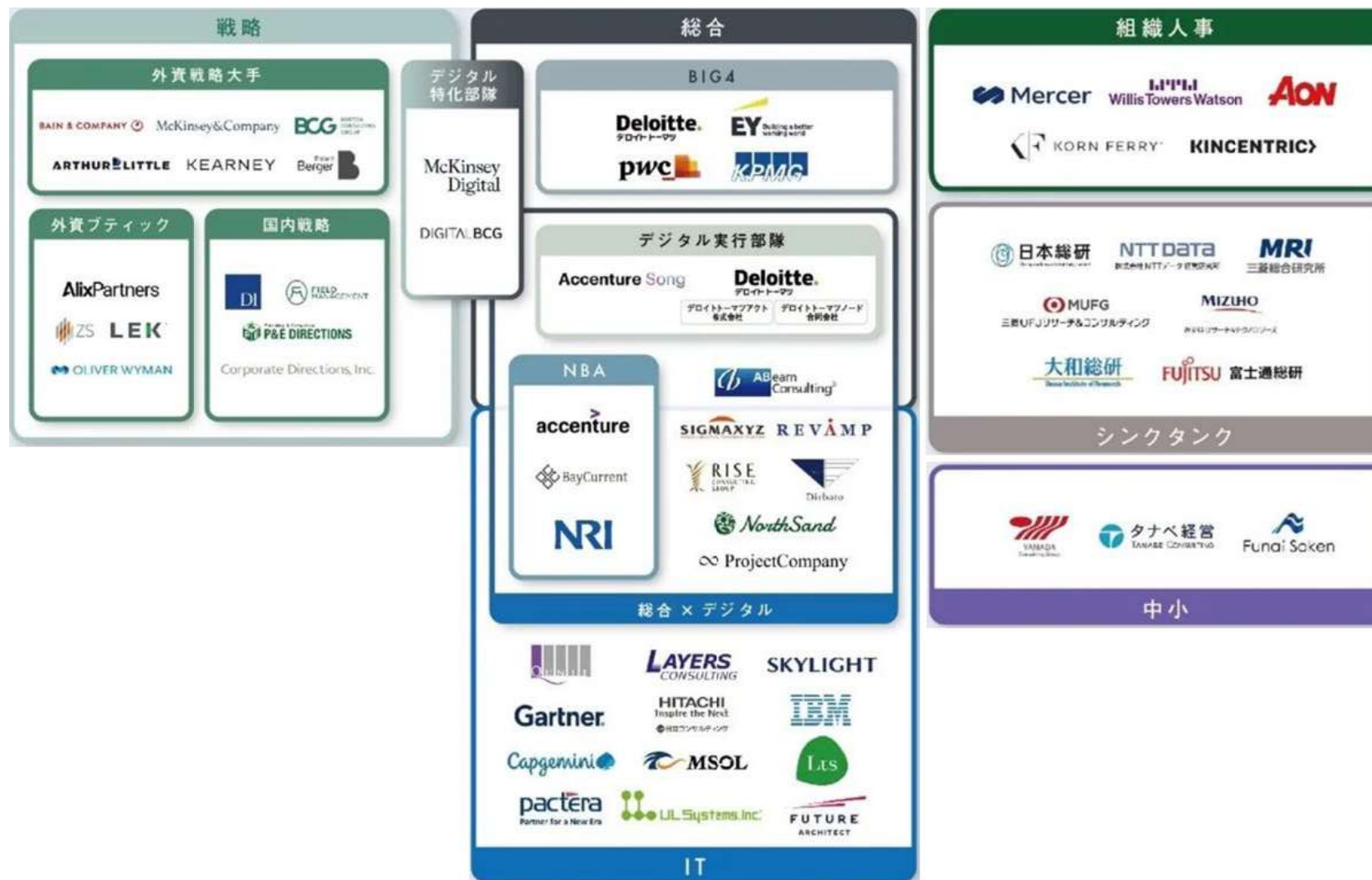
- IDC Japanの調査によると、本邦コンサルティングサービス市場の2020年市場規模は8,623億円（前年比1.1%増）、2025年には1兆2,551億円まで成長することが見込まれる（2020年からの年平均成長率7.8%）
- 中でも様々な分野でのDX支援案件の増加を背景に、デジタル関連ビジネスコンサルティングの成長が顕著で、2020年市場規模は1,337億円（前年比29.3%増）。今後も引き続き高い成長率の維持が予測され、2025年には4,986億円に達する（2020年からの年平均成長率30.1%）



出典：IDC Japan株式会社「国内ビジネスコンサルティング市場予測を発表」

# カオスマップ（コンサルティングサービス市場）

- コンサルティングサービスの内容別に、①総合、②戦略、③IT、④組織人事、⑤シンクタンク、⑥中小企業向けに分類。足許のDX支援の範囲拡大に伴い、総合戦略にIT（デジタル）を組み合わせたサービスが活況
- 主要企業の業績推移等は次葉以降参照



出典：株式会社リブ・コンサルティング「コンサルティング業界カオスマップ2022」

# 各セグメントにおける主要プレイヤーの業績推移（1/2）

- DX支援を強みとするベイカレント・コンサルティングの成長率が頭一つ抜ける状況（直近3期の売上高年平均成長率32.1%）。バリュードライバーとなる従業員数も好調推移
- 野村総合研究所は、バリュードライバーとなる従業員数の増加が緩やかで売上高成長率も緩やかだが、一人当たり売上高が高く、付加価値が高いコンサルティングを提供しているものと思料

## 総合・ITコンサルティング

売上高、営業利益（億円）  
従業員数（人）

ベイカレント・  
コンサルティング  BayCurrent

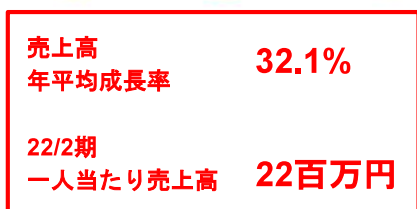
野村総合研究所



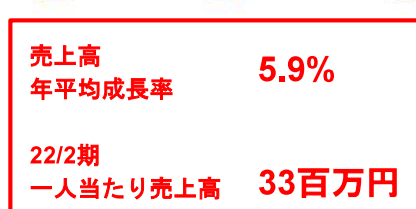
アクセンチュア  
(日本法人)



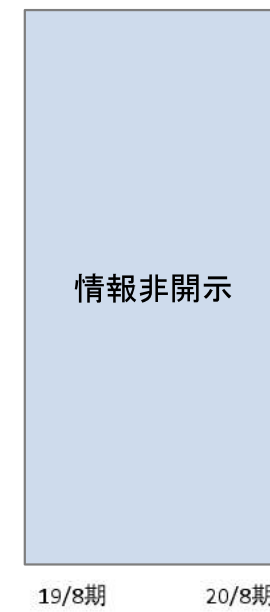
■ 売上高 ■ 営業利益 ● 営業利益率



■ 売上高 ■ 営業利益 ● 従業員数



■ 売上高



出典：各社決算資料、適時開示等公開情報

※野村総合研究所はコンサルティング事業の数値を記載（海外売上高を含む）

※アクセンチュア（日本法人）のコンサルティング事業売上高は、売上高全体（4,441億円）の7.0%（野村総合研究所の22/3期売上高に占めるコンサルティング事業売上高の割合）とした



## 各セグメントにおける主要プレイヤーの業績推移 (2/2)

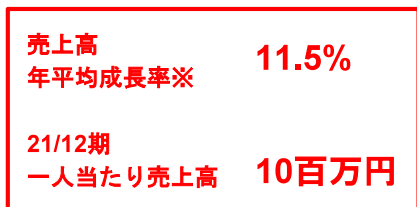
- 総合・ITコンサルティングサービス以外の主要プレイヤーも相応の成長を見せるも、ベイカレント・コンサルティングと比較すると劣後
- 中小企業に特化したDX支援や成長実行支援に注力し他社との差別化に成功する船井総合研究所は、下記プレイヤーの中で高い営業利益率を誇る (21/12期営業利益率26.3%)

売上高、営業利益 (億円)  
従業員数 (人)

リンクアンドモチベーション  
(組織人事コンサルティング)



■ 売上高 ● 従業員数



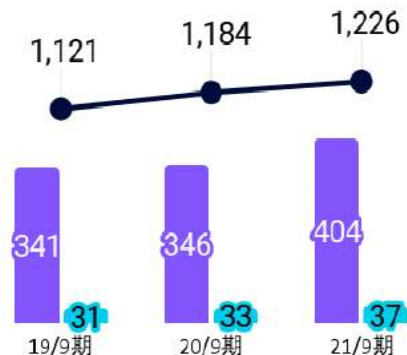
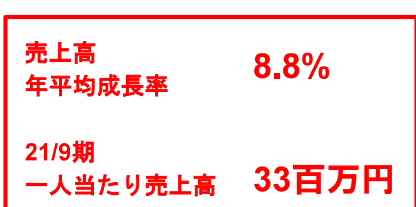
(参考数値)※



三菱総合研究所  
(シンクタンク)



■ 売上高 ■ 営業利益 ● 従業員数



船井総合研究所  
(中小企業向けコンサルティング)



■ 売上高 ■ 営業利益 ● 従業員数



出典：各社決算資料、適時開示等公開情報

※各社数値は以下の通り

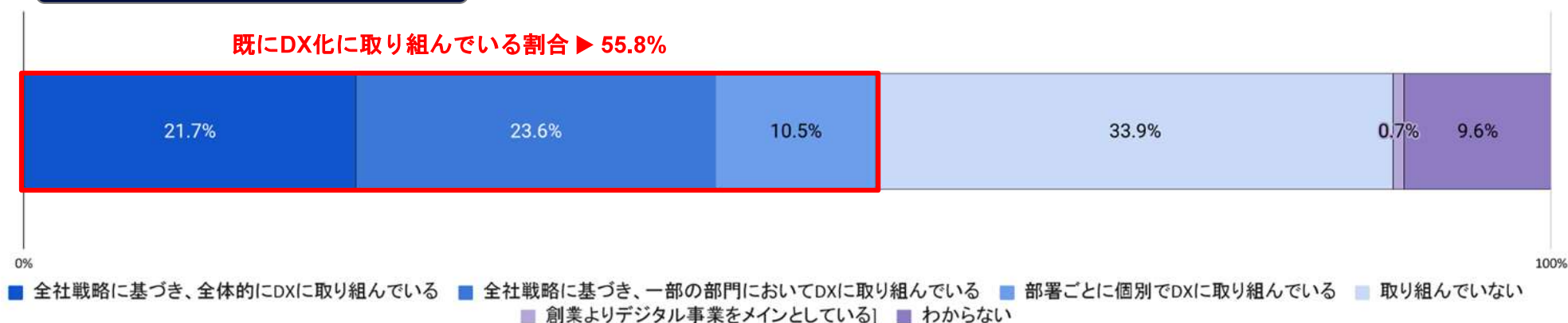
- ・リンクアンドモチベーション：売上高は組織開発部門のうちコンサルティング事業の数値、従業員数は組織開発部門全体の人数（セグメント情報変更に伴い、19/12期売上高は推計値）
- ・三菱総合研究所：シンクタンク・コンサルティング事業の数値
- ・船井総合研究所：経営コンサルティング事業の数値

# 足許の業界トレンド (1/2)

- 日本企業26業種の経営層またはICT関連事業部門の責任者もしくは担当者534名に対する調査によると、2021年12月時点で過半数の企業がDX化に取り組んでおり、DX関連市場が活況を呈することが伺える
- 早期にDX化に取り組む予定と回答する企業も多く、今後もDX支援に対するニーズは拡大していくものと予測される

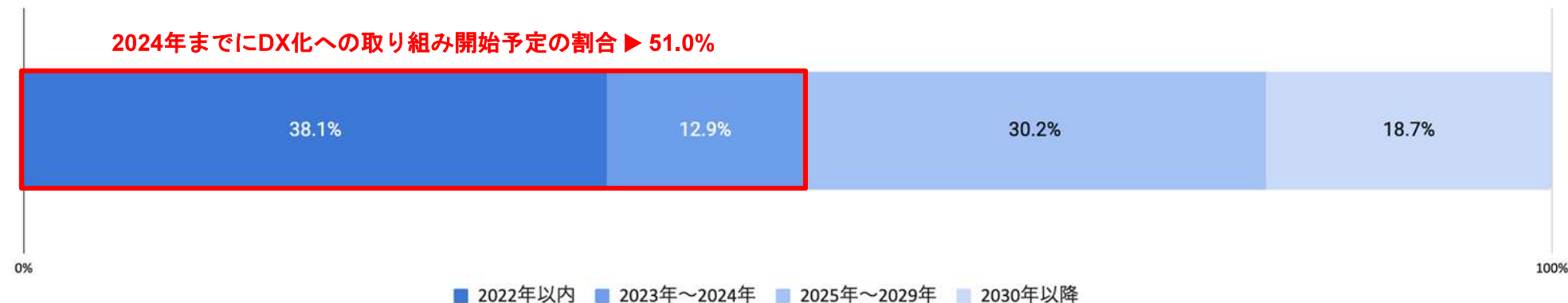
日本企業のDXへの取組状況 (n=534)

既にDX化に取り組んでいる割合 ▶ 55.8%



「取り組んでいない」と回答した企業における今後のDXの取組予定時期 (n=139)

2024年までにDX化への取組み開始予定の割合 ▶ 51.0%

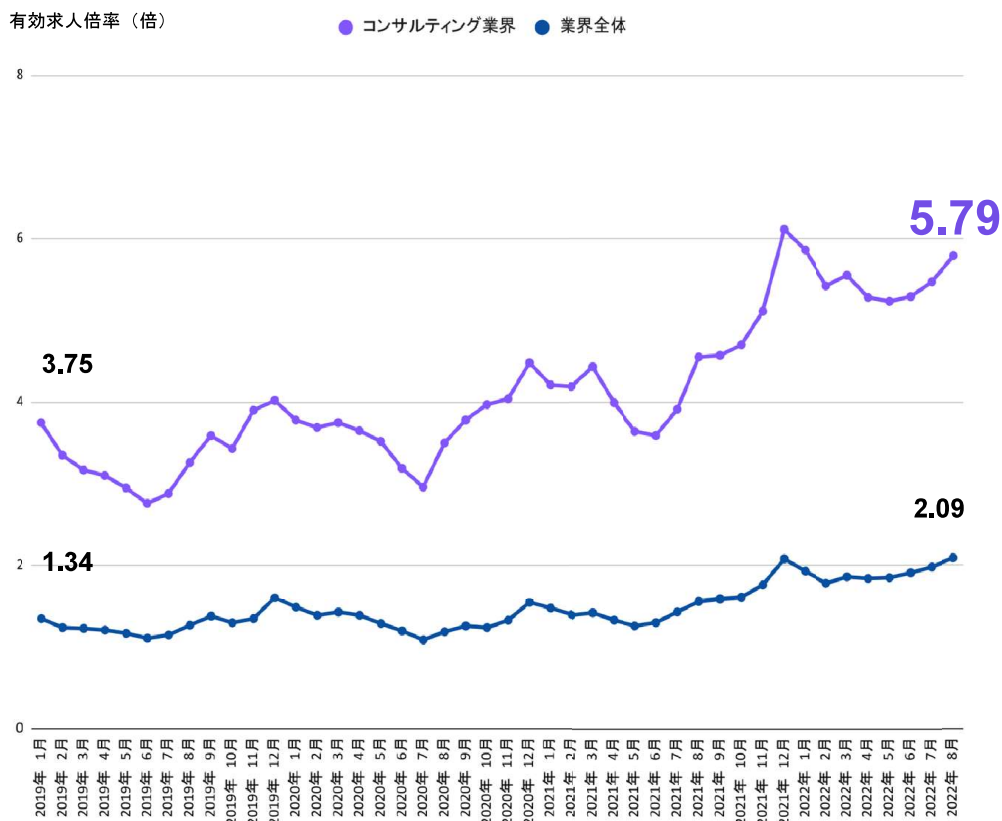


出典：情報処理推進機構「DX白書2021 日米比較調査にみるDXの戦略、人材、技術」

# 足許の業界トレンド (2/2)

- コンサルティング業界の有効求人倍率は業界平均と比較して約4pt高く、深刻な人材不足の状況
- コンサルティング業界全体として従前より高い年収水準も更に上昇していくものと予測される

コンサルティング業界と業界全体の有効求人倍率比較



出典：アンテロープキャリアコンサルタント株式会社「コンサルタントの年収水準 | 年齢・役職別・業界別に紹介」 doda「転職マーケットの”今”を知る！2022年9月15日発表 転職求人倍率レポート（データ）」 適時開示等公開情報

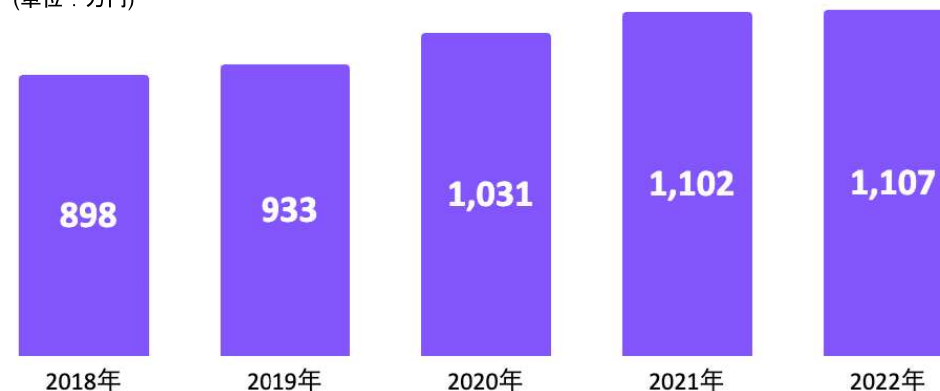
コンサルタントの給与情報

総合 / WEB・ITコンサルタントの年収水準

役職	年齢	コンサル経験	ベース年収	業績賞与
コンサルタント	22～30年	0～3年	500～700万円	固定給の10～20%
シニアコンサルタント	25～35歳	0～6年	700～900万円	固定給の10～20%
マネージャー	28～40歳	2～10年	900～1,400万円	固定給の10～20%
シニアマネージャー	32～45歳	5～15年	1,300～1,800万円	固定給の10～20%
パートナー	35歳以上	7年以上	2,000万円以上	業績次第

バイカレント・コンサルティングの平均年収例

(単位：万円)





# テクノロジーソリューション事業の状況

# テクノロジーソリューション事業部

## We are Technology Solution Division!

- エンジニアの魅力を最大限に引き出し、クライアントへ提案する高いプレゼン力
- 少数精鋭のメンバーが密度の濃いチームワークで積み上げられたナレッジを共有、レバレッジしていく体制
- 高い活動量に裏打ちされた業界異例のスピードでの新規顧客開拓

営業



採用




- 市場競争力の高い候補者を確りとアクトしグリップ出来る高い人間力
- 採用後も継続したスキルアップを図ることのできる充実した研修環境を整備
- エンジニアが自らのキャリアのロードマップを明確にプランニング出来る明朗な人事制度を設計

営業×採用の最大化により、圧倒的なスピードでの成長を目指す

## 大手通信キャリア連結子会社との取引開始

- テクノロジーソリューション事業において、大手通信キャリアであるNTTドコモグループの連結子会社であるドコモ・データコム株式会社とシステム・エンジニアリング業務委託契約を締結し、支援を開始することとなりました。
- 今回の業務委託契約締結は、弊社所属のエンジニアの高い技術力と当社の未来を評価いただいたものであり、今後も継続して支援体制を拡充していくことで、クライアントの事業成長に寄与し、同時に当社としての業績拡大にも努めてまいります。

 ドコモ・データコム株式会社	
所在地	東京都文京区
設立	1962年
売上高	56.0億円 (2021年度)
代表者	村上 享司
資本金	7,000万円
事業内容	情報システムの開発・運用
主要取引先	NTTドコモグループ、NTTデータグループ、日本電気株式会社 等



## Salesforceのコンサルティングパートナー契約締結

- 当社は従前よりテクノロジーソリューション事業においてクライアントのIT課題を解決すべくエンジニアを採用・育成し、派遣してまいりましたが、コロナ禍による社会環境の変化やテクノロジーの進歩により、事業の効率化・DX推進のニーズは着実に高まっています。
- そのような中、クライアントの顧客管理(CRM)、営業管理(SFA)、マーケティングオートメーション(MA)等のDX支援をより加速させるべく、当社は2022年9月、株式会社セールスフォース・ジャパン(本社：東京都千代田区丸の内1丁目1番地3号 日本生命丸の内ガーデンタワー、代表取締役会長兼社長 小出伸一)とコンサルティングパートナー契約を締結いたしました。
- 今回のセールスフォース・ジャパンとのコンサルティングパートナー契約を機に、セールスフォースエンジニアの採用・育成にさらに注力してまいります。当社は、未来のコンサルティング事業部のCRMの受注が取れた際に自社で開発の請負ができる未来を想定しています。



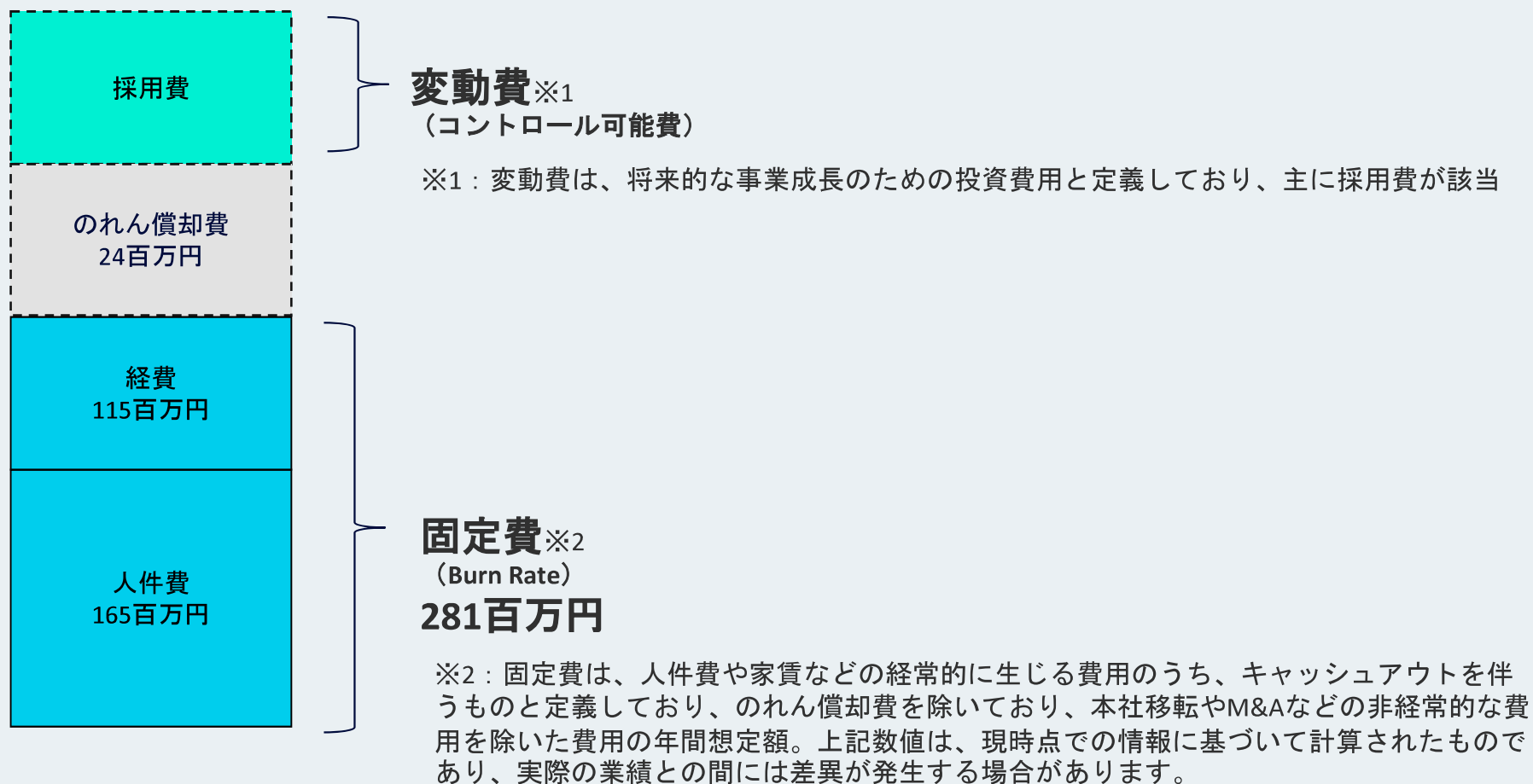
### コンサルティングパートナーとは

Salesforceに関する豊富な専門知識、経験を持ち、Salesforceの導入や運用支援サービスを提供するSalesforce認定パートナーです。Salesforceを活用した業務効率化やビジネス戦略の実現を支援します。

# Burn Rate

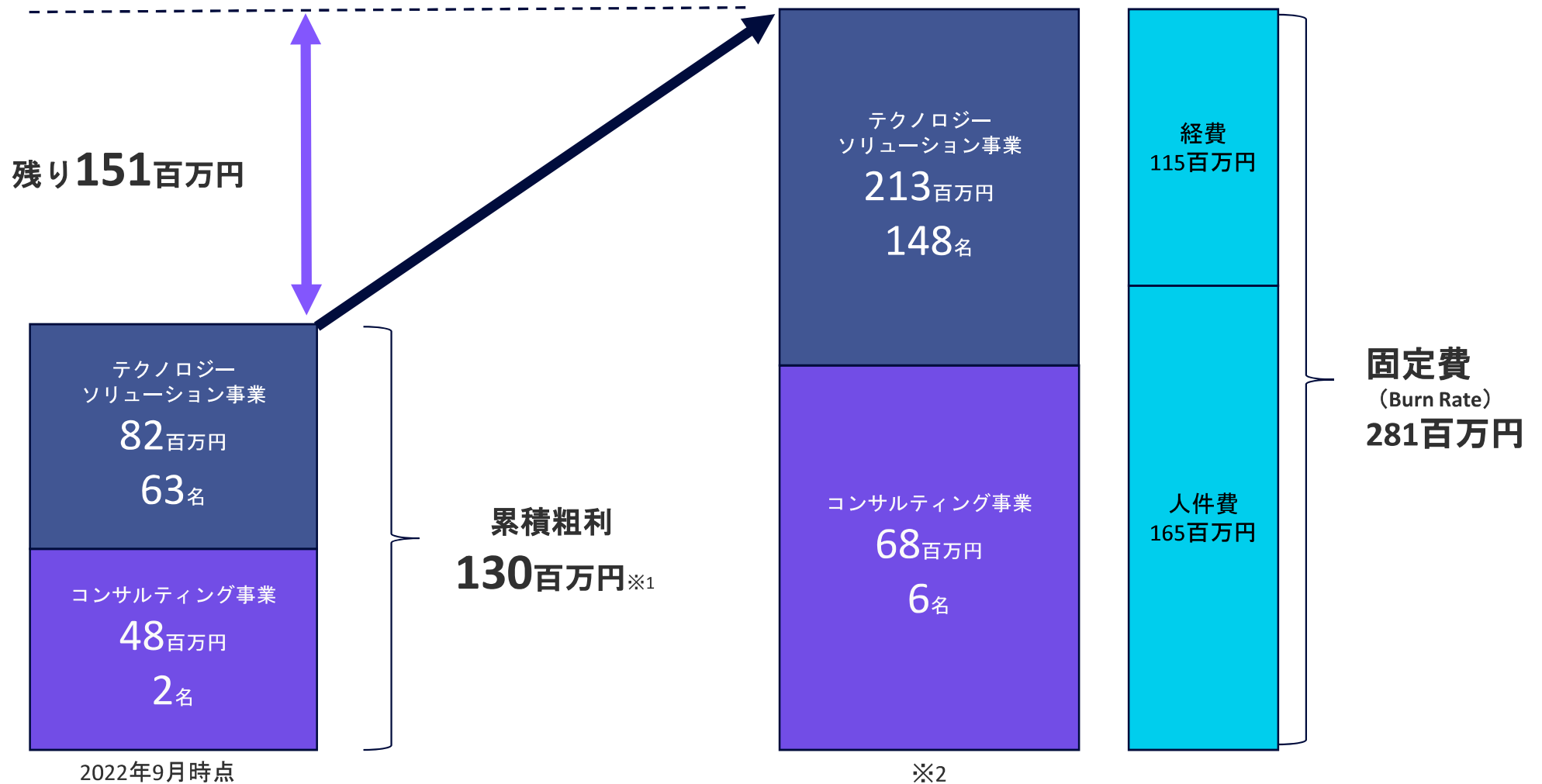
## 当社のコスト構造

- 当社の標準的なコスト構造としては、固定費（Burn Rate）281百万円とのれん償却費24百万円、コントロール可能費である採用費から構成されている



# Road to Burn Rate

- 当社の固定費（Burn Rate）は、年間281百万円。一方、2022年9月時点で積みあがっている想定年間粗利（※1）は130百万円。
- 残り151百万円の粗利を積み上げればBurn Rateを超えて黒字をコントロールすることができる！



※1：9月末時点で積みあがっている粗利をそのまま1年間引き伸ばした場合の想定粗利。

上記数値は、現時点での情報に基づいて計算されたものであり、実際の業績との間には差異が発生する場合があります。

※2：各事業の金額は、各事業の年間想定固定費額と同額を記載しており、本社費用はすべてテクノロジーソリューション事業に負担させております。

また、各事業の人数は、年間想定固定費額を粗利で回収するために必要と想定するコンサルタント数、エンジニア数を記載しております。

上記数値は、現時点での情報に基づいて計算されたものであり、実際の業績との間には差異が発生する場合があります。



# Success Holders 3.0

# Success Holders3.0 ～成長戦略～

- 今後は、システム開発における上流工程をターゲットにしたコンサルティング事業と中～下流工程をターゲットとしたテクノロジーソリューション事業を融合させ、中堅中小企業をメインターゲットにしたIT分野の総合的なコンサルティングファームを目指します。



## 祖業期

### 選択と集中

- コロナ禍の直撃
- フリーペーパー事業の再生に注力
- 苛烈な社会情勢により社内リソースの選択と集中を断行

## 創業期

### 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を創業

- システム開発の下流工程をサポートするテクノロジーソリューション事業を創業
- 大手コンサルティング企業のセールスチームとコンサルティングチームのジョインを機に、ITを主としたコンサルティング事業を創業

## 成長期

### コンサルティング事業とテクノロジーソリューション事業の融合

- クライアント拡大
- ハイレベルなコンサルタントの採用
- 内勤セールスと採用担当者の採用
- 社内環境の整備
- 外部企業との提携を強化
- 黒字化
- 銀行取引の正常化
- M&A戦略の実行
- 持続的な成長基盤の確立

## 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。その内容および情報の正確性、完全性等について、何ら保証を行っておらず、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。

本文およ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。



Success  
Holders

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 Nishishinbashi Minato-ku, Tokyo 105-0003, JAPAN

