



Success
Holders

2023年3月期 第3四半期決算説明資料

2023.2.10

株式会社Success Holders



Agenda

目次

- 01 第3四半期の業績
- 02 事業概況
- 03 補足資料



01. 第3四半期の業績

予算進捗状況

テクノロジーソリューション事業は、ドコモグループや大手技術者派遣企業などのコアクライアントの開拓や在籍エンジニアのスキルアップによる単価上昇の取組を続けておりますが、昨年10月から開始したコンサルティング事業（※）への注力を強めた結果、標準進捗対比実績が劣後しております。一方、コンサルティング事業においては大手コンサルティングファーム出身者を筆頭にクライアントの多様なニーズに応えられるチームのビルドアップが順調に進んでおり、クライアントの開拓・提案も着実に拡大基調にありますので、今後はテクノロジーソリューション事業の収益をベースとしつつ、コンサルティング事業の成長を目指して参ります。

（※）全国の中堅中小企業をメインクライアントに据え、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提案から実行までハンズオンで実施する顧客伴走型のコンサルティングサービスを提供しています。

（単位：百万円）

	2023年3月期 第3四半期累計期間	2023年3月期 年間予算	年間進捗率
売上高	522	709	73.6%
テクノロジーソリューション事業	192	395	48.6%
コンサルティング事業	20	-	-%
メディア事業（※）	310	314	98.7%
営業損失（△）	△318	△445	71.5%
テクノロジーソリューション事業	△115	△172	66.9%
コンサルティング事業	△12	-	-%
メディア事業（※）	△18	△17	105.9%
全社費用	△173	△255	67.8%
経常損失（△）	△315	△457	68.9%
四半期純損失（△）	△217	△366	59.3%

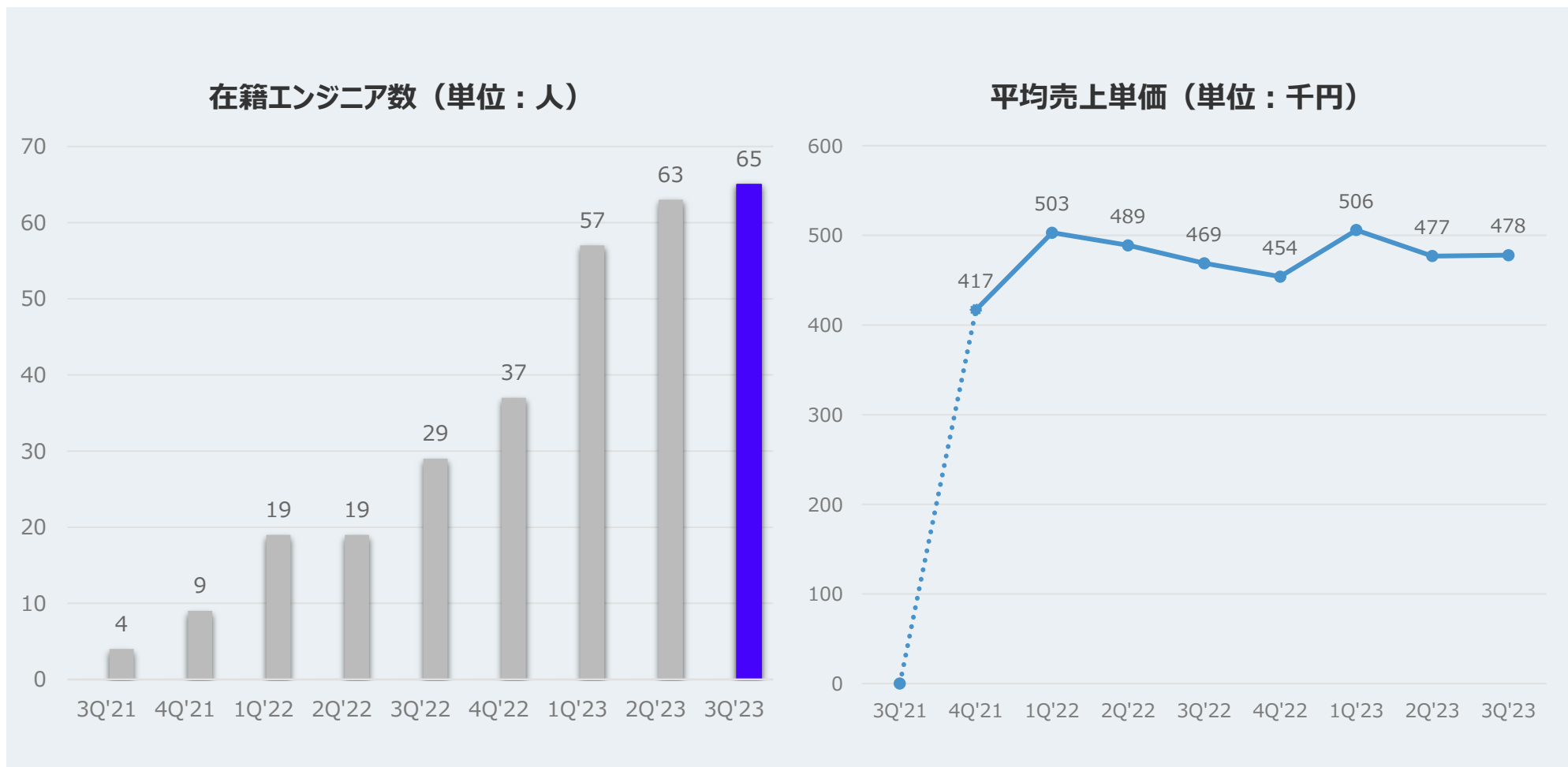
（※）メディア事業は、2022年6月30日付で「（開示事項の経過）完全子会社の株式譲渡完了に関するお知らせ」にてお知らせしましたとおり、完全子会社である株式会社Success Holders分割準備会社の株式譲渡を完了しましたので、2022年7月以降につきましては、メディア事業に係る売上等は計上されません。

重要KPI推移

在籍エンジニア数については、プロジェクト終了などに伴い一定の退職者が発生しているものの、継続して月平均4名弱の中途エンジニア採用が進んでいることから、在籍エンジニア数は2023年3月期第2四半期と比較して微増している状況であります。

今後は、人事評価制度や社内研修の運用、資格取得支援制度などの福利厚生の充実及び業務環境の改善等により人材の育成と定着の向上を図ってまいります。

平均売上単価については、在籍エンジニアのスキルアップによるコアクライアントへのリプレイスが奏功し、2023年3月期第2四半期と比較して微増しております。



02. 事業の概況

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統合！！



昨年10月からスタートしたコンサルティング事業を通して社会のコンサルティングに対するニーズが非常に高いことを認識しました。

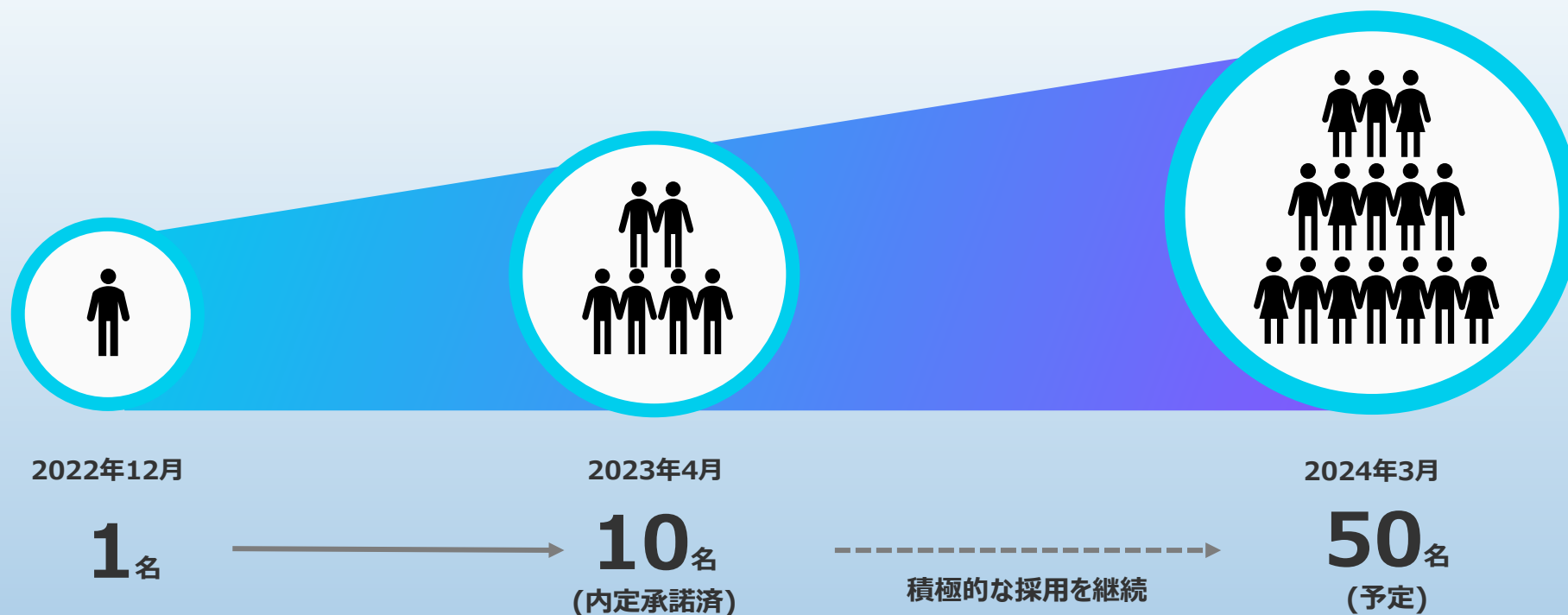
そのため、コンサルティング事業とテクノロジーソリューション事業を統合し、他社と比較して圧倒的なスピードでの成長を目指してまいります。



We are Consulting Division!

コンサルタント採用計画

2022年10月より創業したコンサルティング事業において、大手コンサルティング企業出身のコンサルタントが続々とジョインしています。現時点で、今後の入社予定コンサルタントは8名、翌期開始時点は、10数名のコンサルタントが在籍予定です。今後も積極的な採用活動を継続し、早期にハイスキルなコンサルタントを拡充していく方針です。



計画的な新卒及び中途採用を継続するとともに、人材紹介エージェントと緊密な関係を構築することにより、優秀な人材の採用に努めております。また、充実した社内研修、資格取得支援制度などの福利厚生の充実及び業務環境の改善等により人材の育成を図り、同時に離職率の低減を図っております。

コンサルティング事業の成長プロセス_コンサルタント紹介

事業家メンバーを中心としたコンサルティングファームの創成期にともにチャレンジしたいとして、Big4をはじめとした大手コンサルティングファームから続々とシニアメンバーの参画が進んでおりますので、その一部のプロフィールを公開します。

経歴

- 複数の外資系総合コンサルティングファームにおいてマネジメントコンサルティング、およびリスクコンサルティングに10年以上にわたり従事。
- 事業戦略から営業、オペレーション、ガバナンスまで、幅広い領域でのリード経験を有しており、担当プロジェクトが表彰を受けた実績も持つ一方で採用や育成等の社内組織強化に資する種々の業務においてもリード経験を持つ。
- 国内外の大手生命保険会社での営業、オペレーション等の実務経験も有しているとともに、大手保険代理店グループではチーフ・コンプライアンス・オフィサーとしてガバナンスやオペレーション領域を管掌し、自身が指揮した法規制対応では関係当局からベストプラクティスの認定を受ける。

実績

Strategy

【大手保険会社】

- **サステナビリティ経営実現のための戦略ロードマップ策定**
 - サステナビリティ経営の浸透を企図したマテリアリティの特定
 - マテリアリティに係る取り組み内容の検討
 - 取り組み実行のためのアクションプランとロードマップの策定
- **保険会社との経営統合後PMI**
 - PMI計画の策定、および実行
 - プロジェクトマネジメント
 - 中期経営計画の実行管理スキームの構築
- **保険会社設立支援**
 - 認可申請サポート
 - 営業戦略の策定
 - プログラムマネジメント

Operation

【大手保険会社】

- **オペレーションのBPR、業務プロセス改善**
 - 保険事務における現行業務調査と将来像の検討

Governance

【大手保険会社】

- **グループガバナンス体制の構築**
 - 保険グループにおけるガバナンス体制構築
 - 保険代理店買収後の管理サポート

【メガバンク、総合商社、自動車会社】

- **経営管理体制の高度化**
 - ERMをはじめとする経営管理体制整備の方針策定

1



マネージングディレクター
(2月入社)

元PwCシニアマネージャー

コンサルティング事業の成長プロセス_コンサルタント紹介

事業家メンバーを中心としたコンサルティングファームの創成期にともにチャレンジしたいとして、Big4をはじめとした大手コンサルティングファームから続々とシニアメンバーの参画が進んでおりますので、その一部のプロフィールを公開します。

経歴

- ・ 慶應義塾大学経済学部を卒業後、株式会社みずほ銀行へ入行。10年間法人営業・融資業務や審査部にて中堅・中小企業への融資審査業務に従事。7期連続頭取賞受賞。
- ・ EYストラテジー、デロイトトーマツファイナンシャル、アクセンチュア、PwCコンサルティングにて、中堅企業の再生のための事業計画策定や大規模なDX・オペレーション改革、新規事業立案、M&A戦略策定などに従事。

実績

Strategy

【地方銀行】

- ・ **地方銀行財務及び事業デューデリジェンスの実施と中期計画の策定**
-財務及び事業デューデリジェンスの実施
- ・ **経営統合PMOプロジェクト**
-全体スケジュールの管理
-各部会の立ち上げ、企画
-持株会社の組織設計の推進

【大手通信機器会社】

- ・ **5GMEC を活用した事業戦略立案**

【大手印刷会社】

- ・ **ROIC 経営導入支援**

【メガバンク】

- ・ **取引先事業者の格付け維持を目的とした事業戦略立案**

【大手生命保険会社】

- ・ **全社DX戦略立案**
- IT (AA,DA,TA,ITOM) に関わる戦略案件の構想・要件等を確認し、全体整合性等に関する論点抽出、是正提案、モニタリング等を実施。

【大手日系製造業】

- ・ **海外販路拡大のためのM&A戦略立案～実行支援**

【大手製造業者】

- ・ **10年後の事業戦略及びM&A戦略立案**

【公益社団法人】

- ・ **東日本大震災からの復興を目的に地元企業の事業戦略立案・業務設計支援**

2



ディレクター
(2月入社)

元EYマネージャー

コンサルティング事業の成長プロセス_コンサルタント紹介

事業家メンバーを中心としたコンサルティングファームの創成期にともにチャレンジしたいとして、Big4をはじめとした大手コンサルティングファームから続々とシニアメンバーの参画が進んでおりますので、その一部のプロフィールを公開します。

経歴

- 日本郵政株式会社に入社。IT部門にてプライベートクラウドの利用促進などに従事。
- EYストラテジーアンドコンサルティング株式会社、デロイトトーマツリスクサービス株式会社では、業務DXによる間接業務の効率化・高度化の詳細検討、開発プロセス効率化に向けたハイブリッドアジャイル体制構築支援などを実施。また金融Unitの立ち上げやAI導入を含む多業界における業務DXの推進にPMとして参画。

実績

IT

【大手郵便会社】

- **WFシステムの電子帳簿保存法対応による業務DX支援**
 - 要求確認:必要な法令対応及び関係部署の洗い出し
 - 要件定義:法令対応のためのシステム要件の詳細化
 - 実施後のSAPとの連携を加味した業務フロー整理

【大手保険会社】

- **人事DXに向けたタレントマネジメントシステム導入支援**
 - タレントマネジメントシステムの選定
 - 現場ヒアリングを通じたFit & Gap

【大手金融会社】

- **銀行系システムのAI導入に向けた業務整理及びシステム構成検討**
 - 相続業務における業務分析
 - AI導入に向けた要件定義
 - 人工知能の検証環境の構築

【大手保険システム会社】

- **サステナビリティ検討に伴う業務DXの推進**
 - 間接業務の業務分析
 - 導入ツールの選定
 - PoCの実施及び評価

【大手自動車会社】

- **車載データを活用した異常検知AIモデルのPoC支援**
 - 車載データの傾向分析
 - 異常検知モデルの実装及び精度検証

【大手SIer】

- **自治体DXに向けた新規事業開発及びデジタル人材育成**
 - AIを活用した業務効率化ツールのMVP開発
 - 公共BPO事業のDX戦略検討
 - デジタル人材育成に向けた研修支援

3



マネージャー
(1月入社)

EY出身

当社の競争優位性

当社の競争優位性は、

- ①ブルーオーシャンの開拓
- ②分業体制による最適化
- ③「上場」スタートアップ

と捉えています。

ブルーオーシャンの開拓

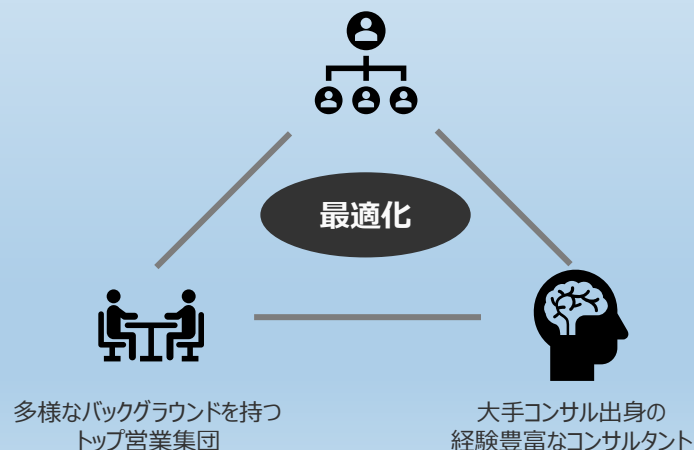
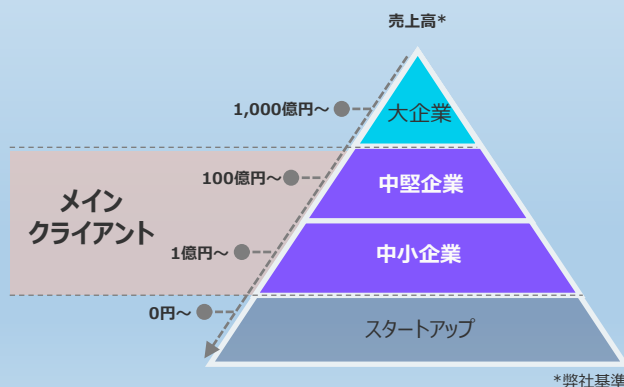
- 大小のコンサルティングファームが参入している大手企業ではなく、成長余地のある中堅中小企業をメインクライアントとしてフォーカス
- 経営層に近く、ピュアコンサルを提供することで幅広い領域への案件を拡充させることを企図

分業体制による最適化

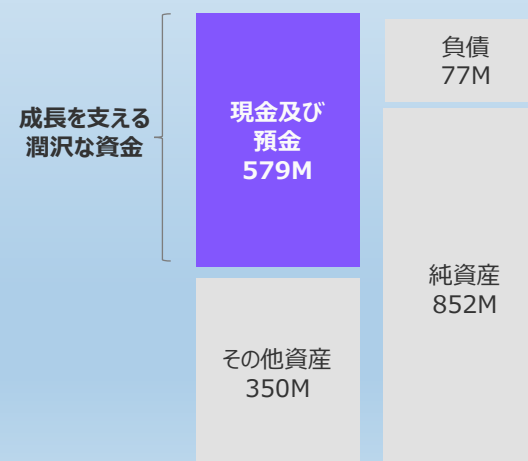
- 事業経験豊富なメンバーによる運営
- 金融、不動産、toCビジネスなどの多種多様な業界経験をしたトッププレイヤーが集結
- Big4をはじめ、大手コンサルティングファームからのスキルフルなコンサルタントのジョイン

「上場」スタートアップ

- 潤沢な資本によりスピード感のある事業拡大が可能
- 上場企業という社会的信頼性
- 追加的な市場からの資金調達も可能



2022年12月末時点BS



テクノロジーソリューション事業の進化



技術者派遣の枠を超え、トータルでクライアントのIT課題を解決するコンサルタントへと進化

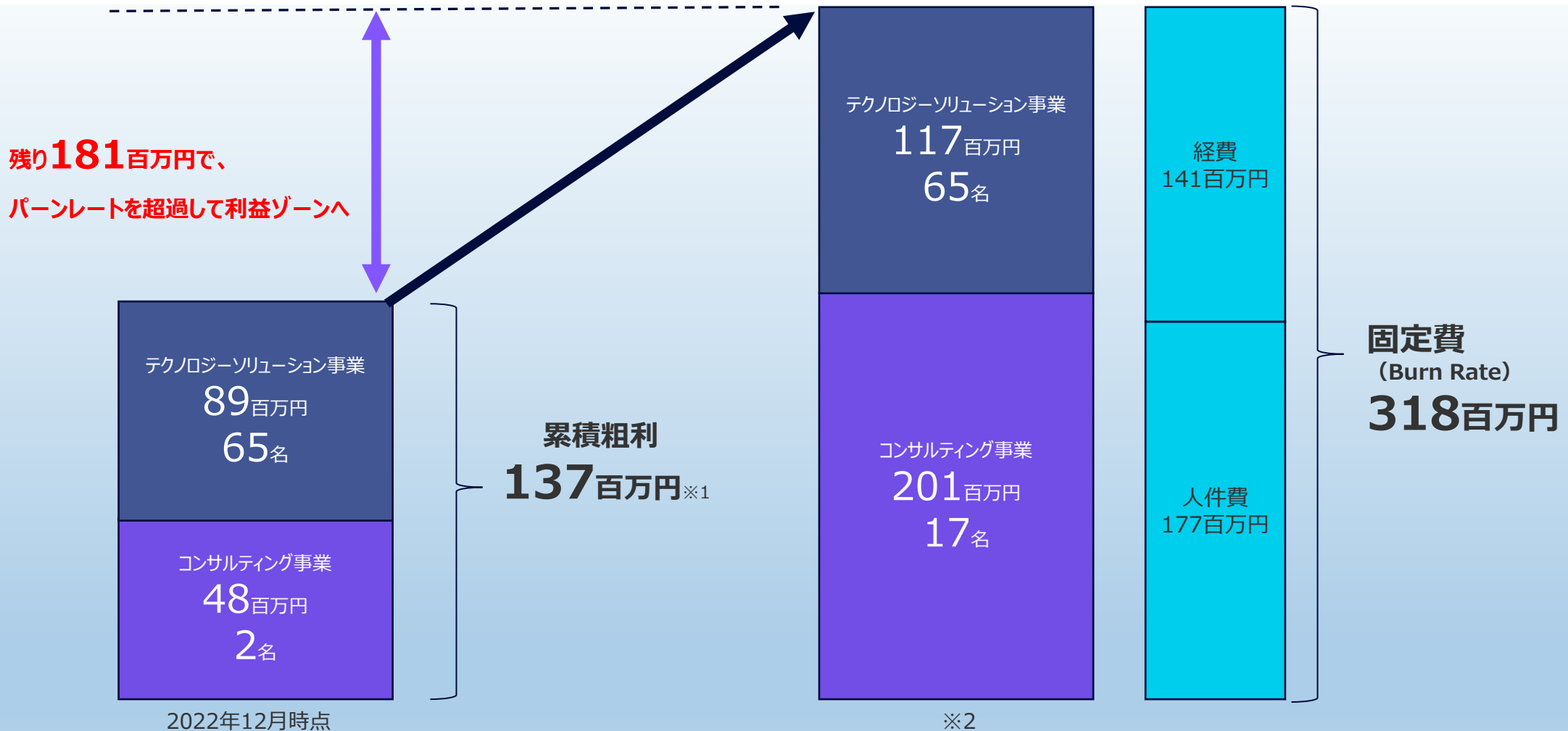
03. 補足資料

Road to Burn Rate

当社の固定費（Burn Rate）は、人件費 177百万円、経費 141百万円で合計で年間318百万円です。

一方、2022年12月時点で積みあがっている想定年間粗利（※1）は137百万円です。

残りの181百万円の粗利を積み上げれば、Burn Rateを超えて黒字のコントロールが可能になります。



※1：2022年12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。

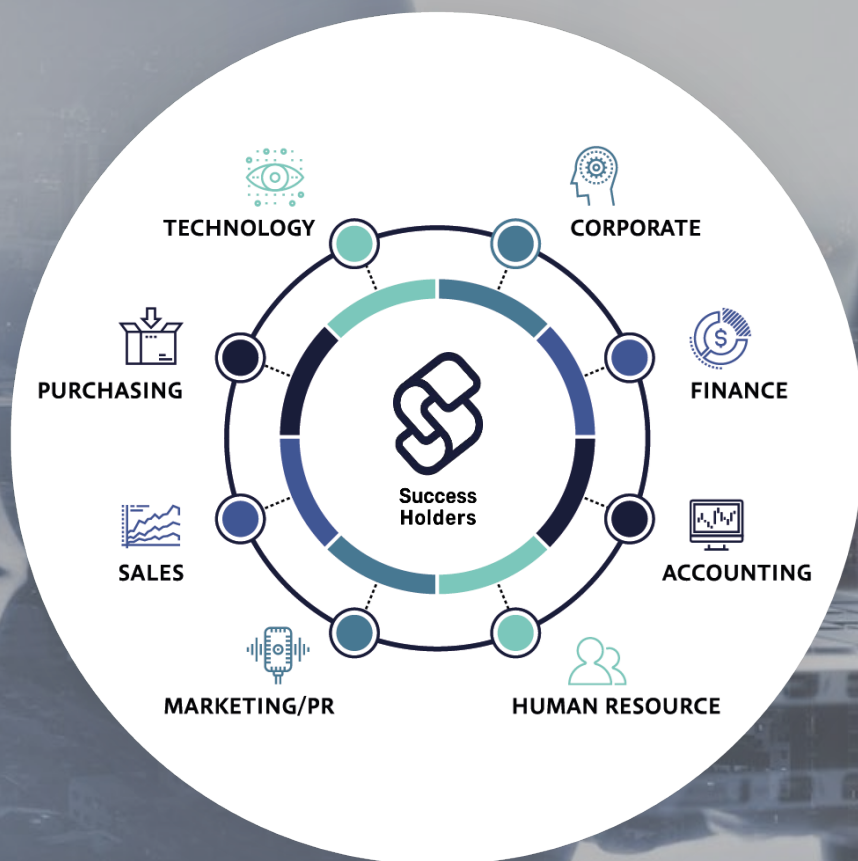
※2：各事業の金額は、各事業の年間想定固定費額と同額を記載しており、本社費用はすべてテクノロジーソリューション事業に負担させております。また、各事業の人数は、年間想定固定費額を粗利で回収するために必要と想定するコンサルタント数、エンジニア数を記載しております。

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。

クライアントを成功に導くコンサルティングの実現

Success Holdersには、これまでいくつもの事業成長や再生を経験してきたプロフェッショナルが在籍しています。

その専門性を活かしてクライアント様の抱える多様な課題を解決し、全ての領域においてオーダーメイドでサポートを提供、クライアント様の「伴走者」となることで経営を成功に導きます。



Purpose of Success Holders

私たちの使命は、世界中のどんな企業でも気軽にコンサルティングを活用できる世界を創出することです

Our mission is to create the new world where our clients can comfortably enjoy professional consulting services

Core Value

Quality

ハイクオリティなサービスを提供する

Customer success

すべては顧客の成功のために



Corporate information

会社概要



Success Holders

会社名	株式会社 Success Holders (Success Holders, inc.)	
URL	https://success-holders.inc	
所在地	本社 〒105-0003 東京都港区西新橋1-1-1 WeWork 日比谷 FORT TOWER	
電話番号	03-5786-3800	
設立	1987年8月20日	
資本金	100百万円（2022年12月31日時点）	
証券コード	4833	
上場証券取引所	東京証券取引所 グロー市場	
役員	代表取締役社長CEO	谷口 雅紀
	取締役COO	畑野 幸治
	取締役 監査等委員	神庭 雅俊
	取締役 監査等委員	久保 恵一
	取締役 監査等委員	毛利 正人
従業員数	90名（2022年12月31日時点）	
事業内容	コンサルティング事業、テクノロジーソリューション事業	
許可免許等	労働者派遣事業許可番号 (派)13-315067 有料職業紹介事業許可番号 13-コ-312583 ISMS認証番号 MSA-IS-453	



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。その内容及び情報の正確性、完全性等について、何ら保証を行っており、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。

本文及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