

事業計画及び 成長可能性に関する事項

2023.06.30



Agenda
目次

1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 挑戦する市場
4. 市場優位性
5. 事業計画
6. リスク情報

1. 会社概要

Brand Structure



Success
Holders

Purpose

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新しい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

Success Holders2.0

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及び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。



Corporate information
会社概要

Success Holders

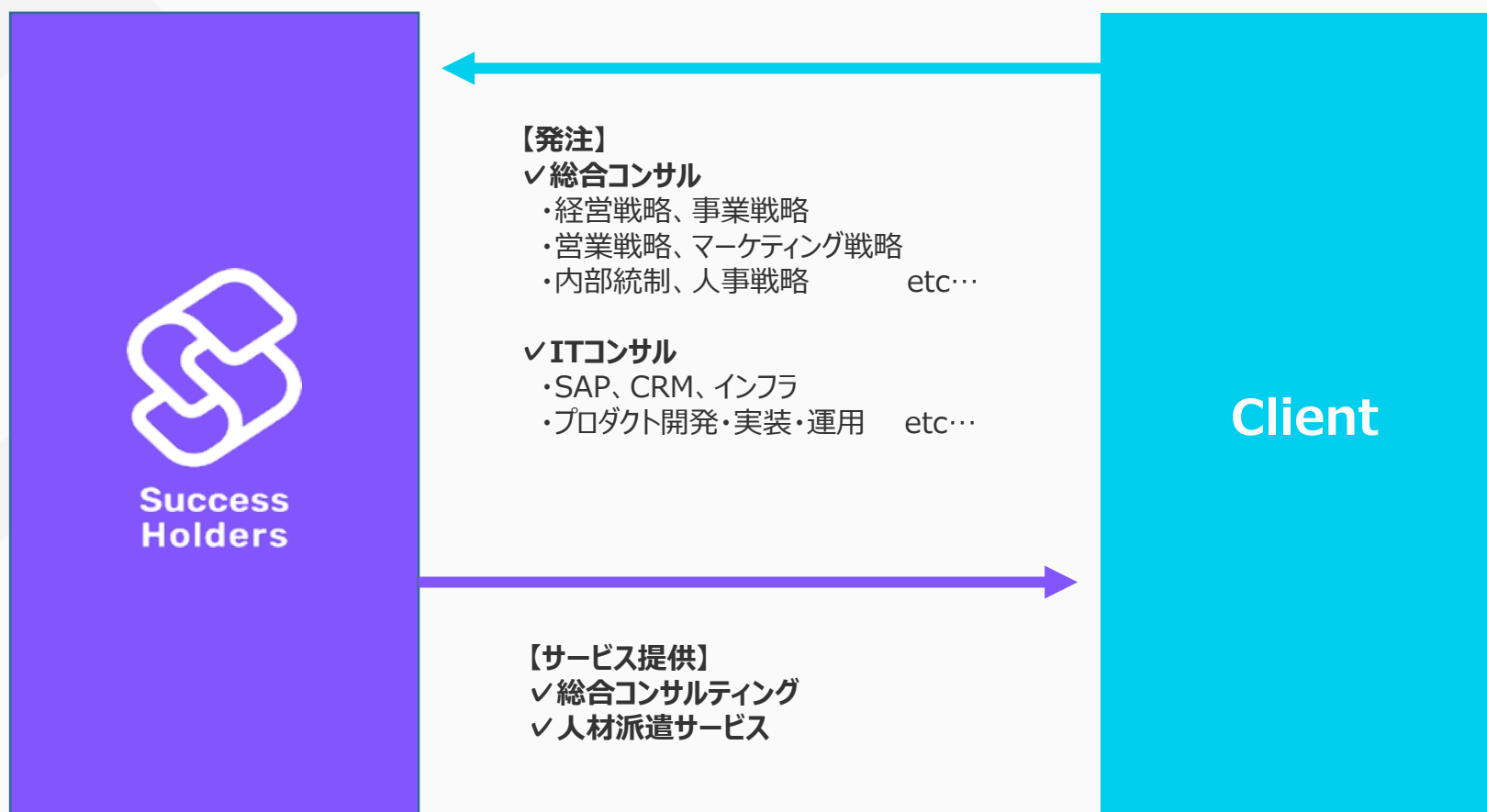
会社名	株式会社 Success Holders(Success Holders, inc.)	
URL	https://success-holders.inc	
所在地	本社 〒105-0003 東京都港区西新橋1-1-1 WeWork 日比谷 FORT TOWER	
電話番号	03-5786-3800	
設立	1987年8月20日	
資本金	100百万円（2023年3月31日時点）	
証券コード	4833	
上場証券取引所	東京証券取引所 グロー市場	
役員	代表取締役社長	下村 優太
	取締役	上之園 圭介
	取締役	畑野 幸治
	取締役 監査等委員	神庭 雅俊
	取締役 監査等委員	久保 恵一
	取締役 監査等委員	毛利 正人
従業員数	86名（2023年3月31日時点 臨時従業員を含む）	
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 MSA-IS-453	 

2.ビジネスモデル

事業の内容

コンサルティング事業では、全国の中堅中小企業に対し、事業戦略や営業戦略等の攻めの領域から、内部統制構築やガバナンス強化等の守りの領域まで、経営に関する全ての分野において、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おります。

テクノロジーソリューション事業では、クライアントのIT課題を解決するために、ITエンジニア人材の派遣を通じてサービスを提供しております。



事業の内容

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及び提案も着実に拡大基調にあります。

一方、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。

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に注力して成長を目指してまいります。

今後の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の将来的な当社への寄与度については、新規事業であるコンサルティング事業の事業拡大の進捗に大きく影響する状況にあるため、現時点で信頼性の高い来期の業績予想数値を算出及び公表することが困難であります。

今後、詳細な事業計画・展開に基づく業績予想の精査が完了次第、速やかに公表いたします。

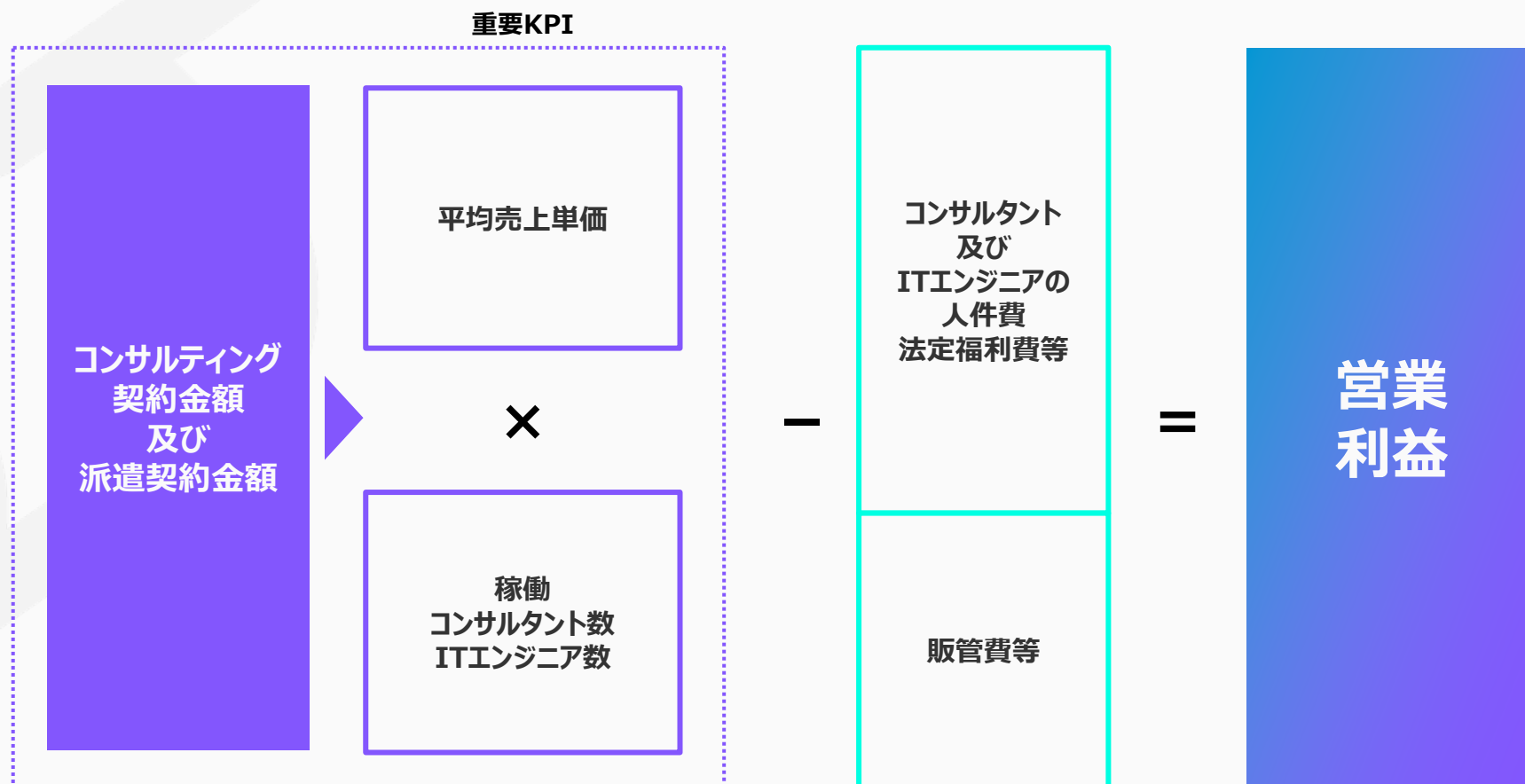
	2023年3月期 通期実績	2023年3月期 通期業績予想	予算比
売上高	620	709	▲12.6%
コンサルティング事業	37	-	-%
テクノロジーソリューション事業	273	395	▲30.9%
メディア事業 (※)	310	314	▲1.3%
営業損失 (△)	▲423	▲445	+4.9%
コンサルティング事業	▲58	-	-%
テクノロジーソリューション事業	▲124	▲172	+27.9%
メディア事業 (※)	▲18	▲17	▲5.9%
全社費用	▲222	▲255	+12.9%

(※) 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。

収益構造

コンサルタント及びITエンジニアのスキルや経験年数によりコンサルティング契約金額及び派遣契約金額が変動し、主な販管費は、営業やコーポレート部門に係る人件費、採用関連費及び広告宣伝費等です。

重要KPIは、**平均売上単価**、**稼働コンサルタント数又はエンジニア数**となります。



3.挑戦する市場

～ コンサルティング事業 ～

ターゲティング

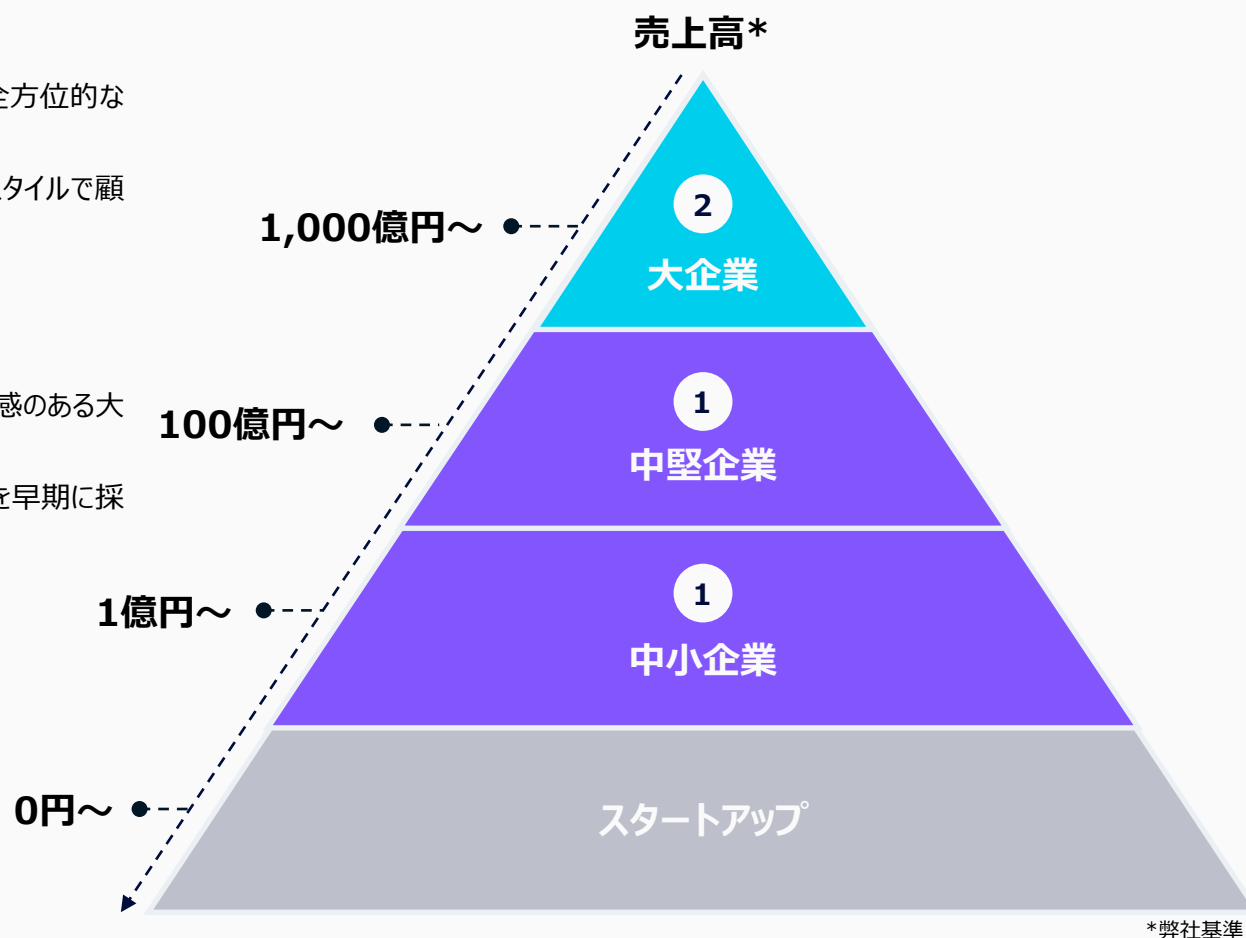
今後の日本経済を支える国内中堅中小企業に対し、事業戦略や営業戦略などの攻めの領域から、内部統制構築やガバナンス強化などの守りの領域まで、経営に関するすべての分野において、ITに関する課題解決を中心に、提案から実行までハンズオンで実施する顧客伴走型のスタイルで顧客満足度の最大化を目指します。また、国内大手企業に対しては、特にIT領域に特化したコンサルティングサービスを提供しております。

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

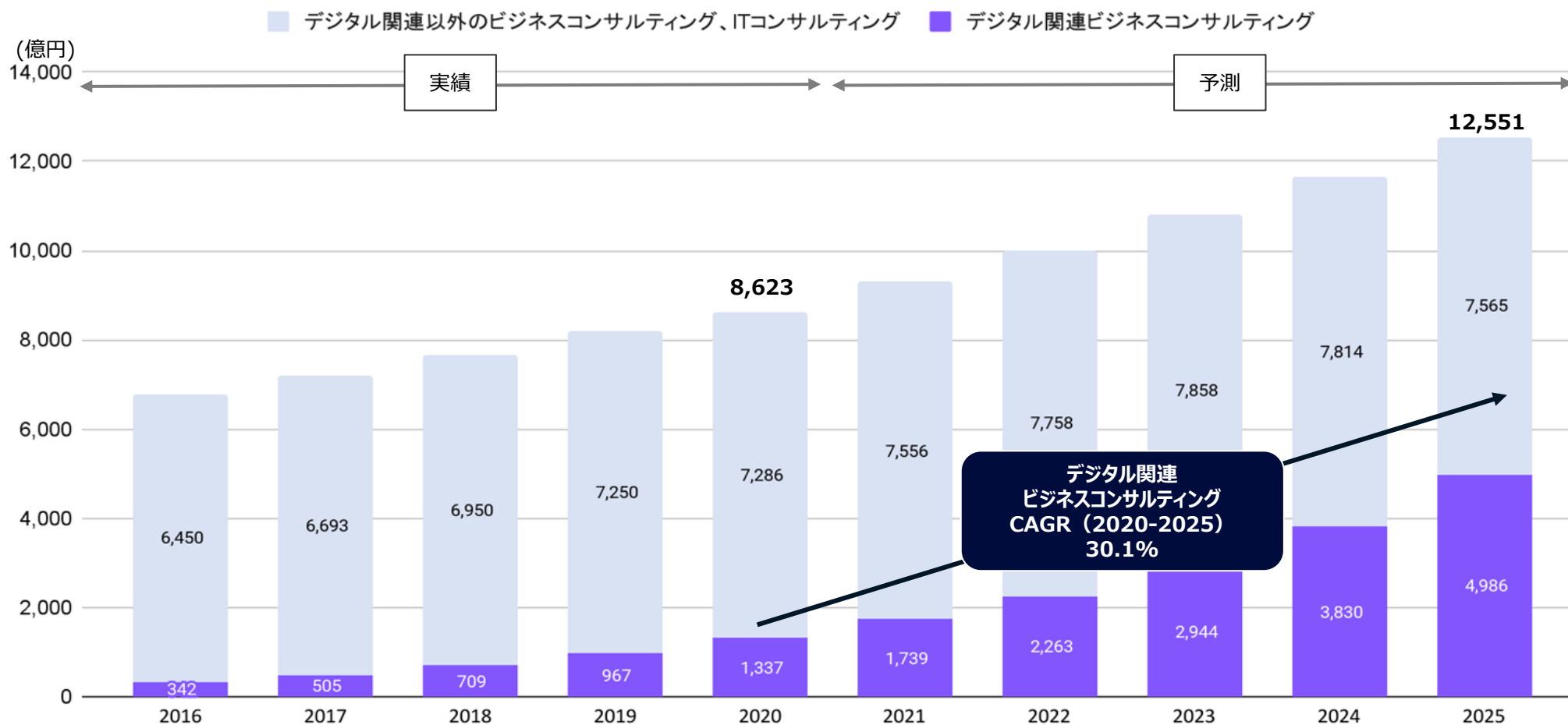
- コンサル出身者のノウハウ・リレーションを活かしたスピード感のある大手アカウントの開拓に邁進
- クライアントニーズに応えられるハイスキルのコンサルタントを早期に採用していく



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ます。（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）で、今後も、引き続き高い成長率の維持が予測され、2025年には4,986億円に達する見込みであります。（2020年からの年平均成長率30.1%）

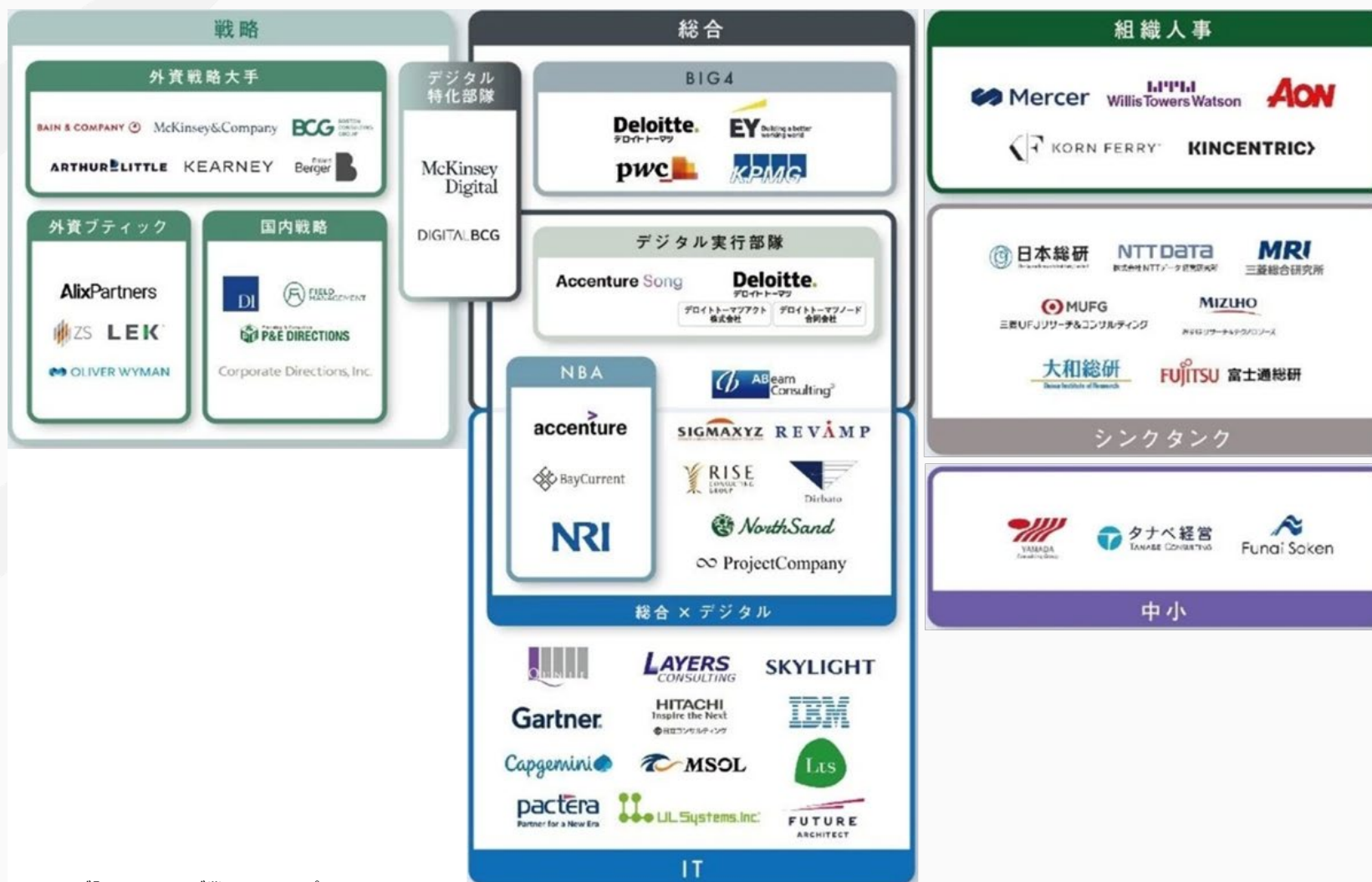


出典：IDC Japan株式会社「国内ビジネスコンサルティング市場予測を公表」

カオスマップ

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しており、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している状況です。

主要企業の業績推移等は、次以降参照。



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



野村総合研究所

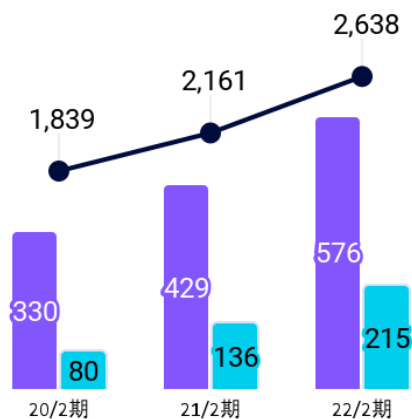


アクセンチュア
(日本法人)



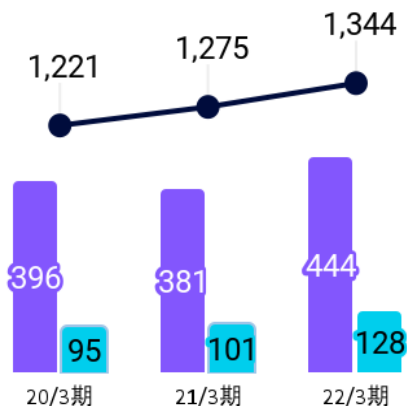
■ 売上高 ■ 営業利益 ● 営業利益率

売上高
年平均成長率 **32.1%**
22/2期
一人当たり売上高 **22百万円**



■ 売上高 ■ 営業利益 ● 従業員数

売上高
年平均成長率 **5.9%**
22/3期
一人当たり売上高 **33百万円**



■ 売上高

情報非開示

19/8期 20/8期 21/8期

311

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）

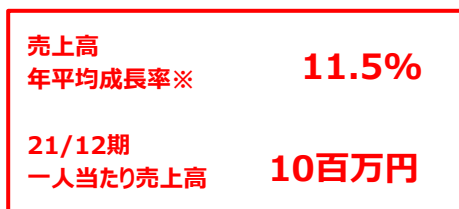
- 総合・ITコンサルティングサービス以外の主要プレイヤーも相応の成長を見せるも、ベイカレント・コンサルティングと比較すると劣後
- 中小企業に特化したDX支援や成長実行支援に注力し他社との差別化に成功する船井総合研究所は、下記プレイヤーの中で高い営業利益率を誇る（21/12期営業利益率26.3%）

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



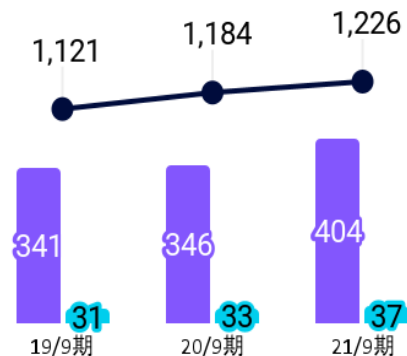
（参考数値）※



三菱総合研究所
（シンクタンク）



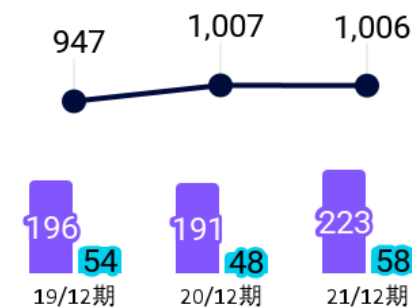
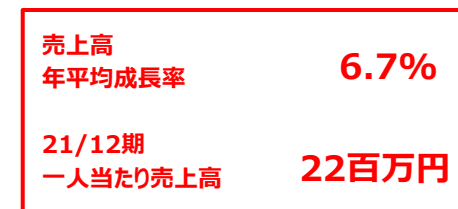
■ 売上高 ■ 営業利益 ● 従業員数



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

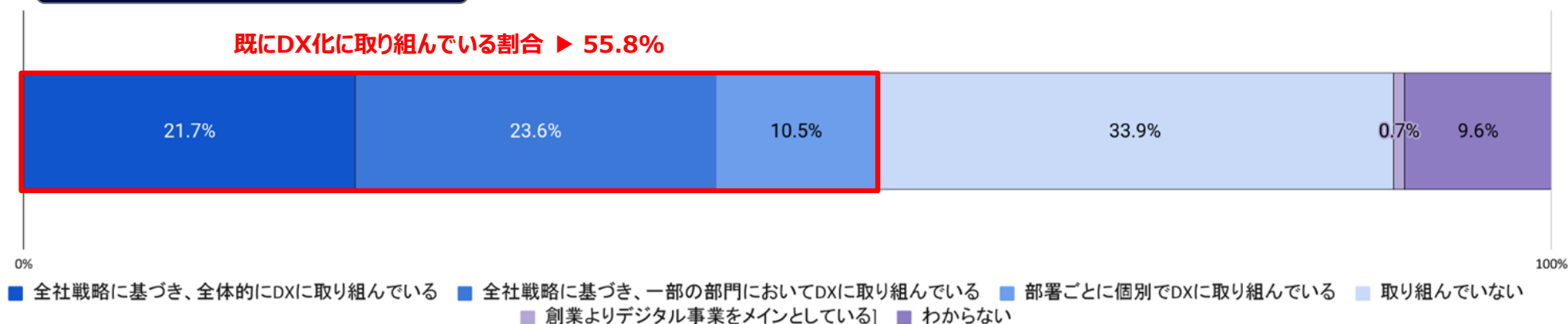
- ・リンクアンドモチベーション：売上高は組織開発部門のうちコンサルティング事業の数値、従業員数は組織開発部門全体の人数（セグメント情報変更に伴い、19/12期売上高は推計値）
- ・三菱総合研究所：シンクタンク・コンサルティング事業の数値
- ・船井総合研究所：経営コンサルティング事業の数値

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

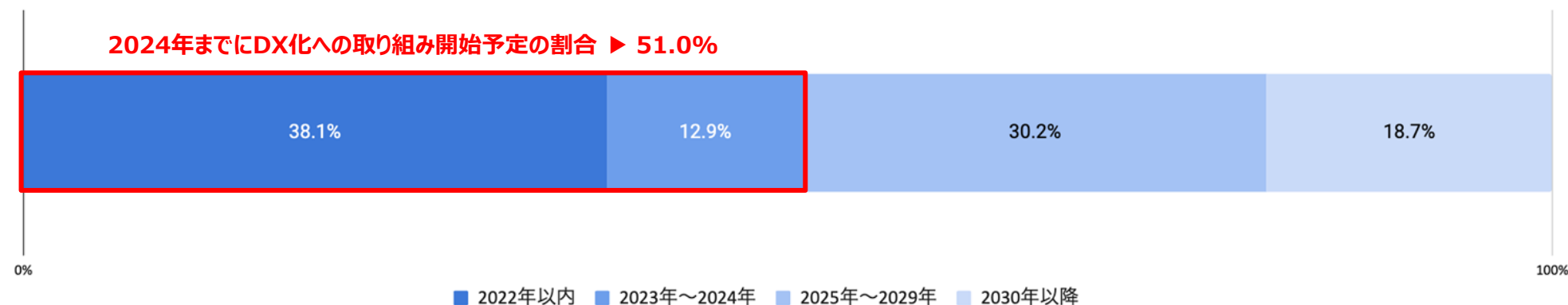
日本企業のDXへの取組状況 (n=534)

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化への取り組み開始予定の割合 ▶ 51.0%

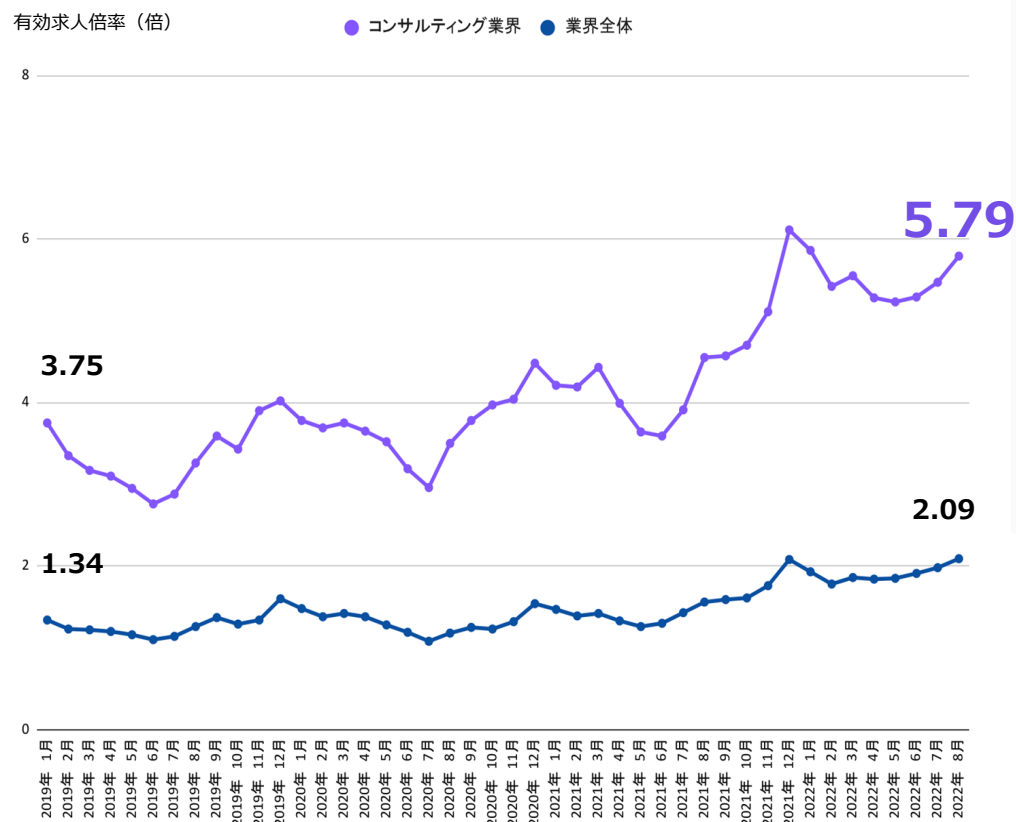


出典：情報処理推進機構「DX白書2021 日米比較調査にみるDXの戦略、人材、技術」

足許の業界トレンド (2/2)

- コンсал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

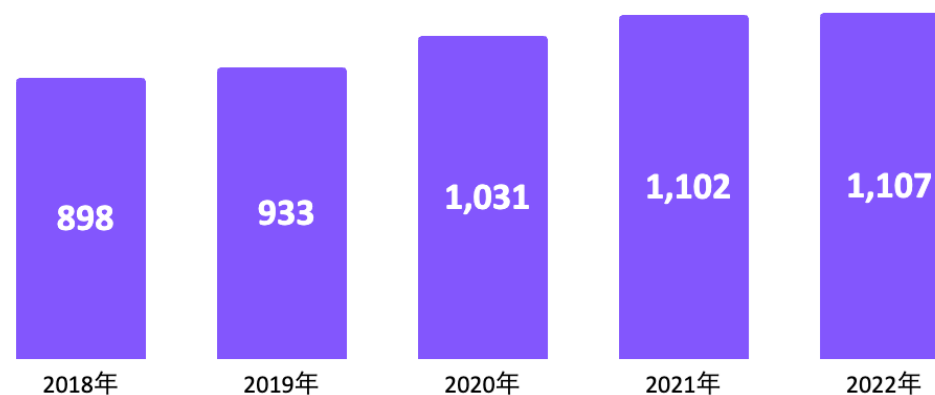
コンサルタントの給与情報

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

(単位：万円)

バイカレント・コンサルティングの平均年収例



3.挑戦する市場

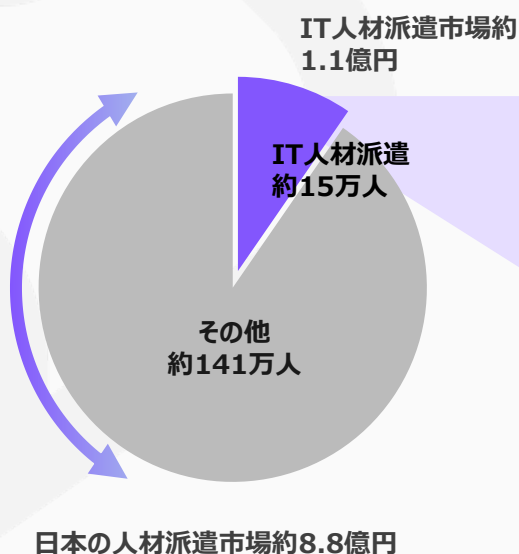
～ テクノロジーソリューション事業 ～

ターゲティング

IT技術者派遣市場規模は**1.1兆円***で、2030年にはIT人材が**約79万人**不足すると予測*があります。
 上位プレーヤーでも市場シェア**5%**という分散型市場*です。

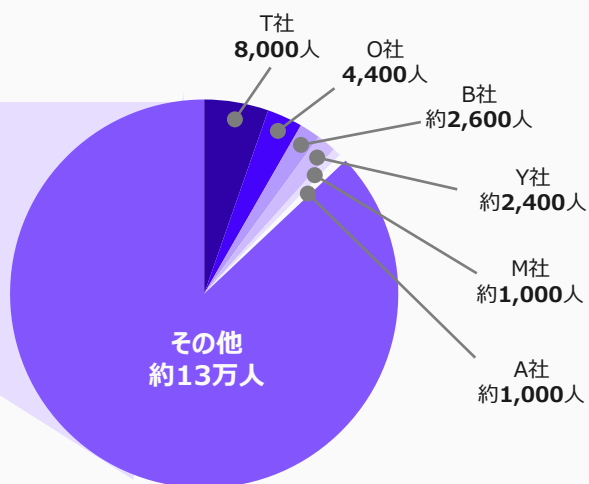
市場環境

IT人材派遣市場約
1.1兆円



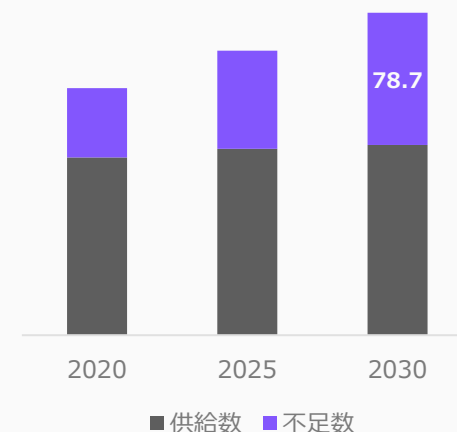
競合環境

複数プレーヤーが混在する
分散型市場



成長性

2030年には高位シナリオで
最大79万人が不足



*出所：総務省「令和3年情報通信白書」、厚生労働省「労働者派遣事業の事業報告の集計結果について」、各社開示資料より当社作成
 注：IT人材派遣者数の合計は、2020年の情報処理・通信技術者の有期雇用及び無期雇用の派遣労働者数を合算。

成長性高く、十分な収益機会とポジション獲得の余地ある市場と認識

4. 競争優位性

Success Holdersの競争優位性

“伴走者”として貴社が自走可能な状態になるまでをコミットするとともに、Big4をはじめとする総合系コンサルティングファームからメンバーが次々と参画しており、品質を担保したサービスをコストパフォーマンスよくご提供することが可能

Why Success Holders ?

伴走者としての役割

「コンサルタントがいなくなった途端、話が前に進まなくなった」という声をよく耳にします。私たちは貴社の“伴走者”となり、プロジェクトをリードしつつも、時には共に手を動かしながら、担当者が自走できるようになるまでご支援



1

経験豊富なコンサルタント

デロイト、EY、PwC、KPMGといったBig4や国内の総合系コンサルティングファームからメンバーが終結しており、これらのファームと遜色のない品質、かつフレームワークにとらわれない“身の丈にあった”サービスのご提供が可能



2

圧倒的なコストパフォーマンス

品質を維持しつつも、他ファームよりもコストパフォーマンスに優れたサービスのご提供が可能であり、貴社のご要望に柔軟に対応



3

コンサルティング事業の競争優位性

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

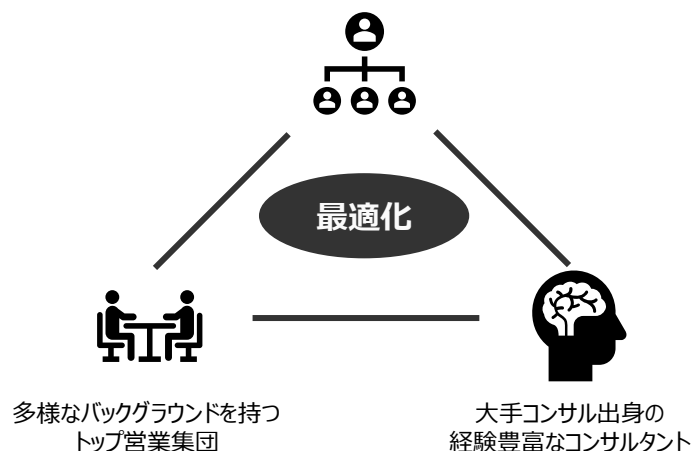
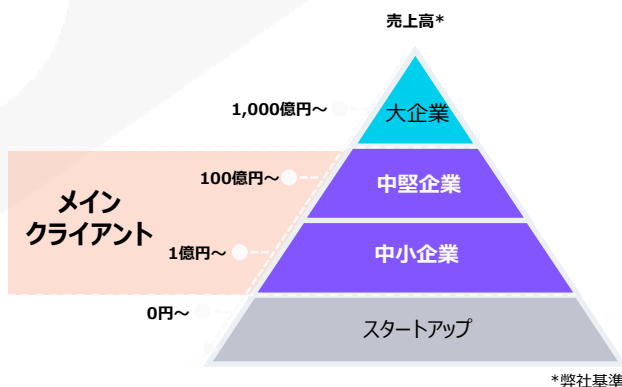
- 大小のコンサルティングファームが参入している大手企業ではなく、成長余地のある中堅中小企業をメインクライアントとしてフォーカス
- 経営層に近く、ピュアコンサルを提供することで幅広い領域への案件を拡充させることを企図

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



2023年3月末時点BS

成長を支える
潤沢な資金

現金及び 預金 486M	負債 74M
その他資産 136M	純資産 548M

コンサルティング事業の競争優位性



徹底したノウハウ提供・伴走型

- 従来大手コンサルティングファームによく見られる社員代替型のリソース支援とは一線を画し、あくまでも中堅中小企業を中心としたクライアントへのピュアコンサルティングをベースとすることでより経営に近い領域から実行支援まで幅広く課題を解決



営業力を武器とした新規開拓

- ゼロからテクノロジーソリューション事業を立ち上げたメンバーや他社のトップセールスなど強力なメンバーで構成される営業組織が、量および質の両面で圧倒的なパフォーマンスを発揮し、コンサルティングサービス利用経験のないクライアントからの商談獲得に貢献（既に受注決裁待ち案件多数）



事業経験者＋ シニアコンサルタントのシナジー

- これまで数多の事業立ち上げを経験してきた有数のメンバーが実効性のある提案・伴走を実施できることに加え、大手コンサルティングファームで実績を積んだシニアコンサルタントの最先端で豊富な知見が合わさりクライアントに対し複眼的で最適なサービスの提供が可能



強固なコンサルタント部隊の構築

- 他社ファームで若手育成経験を豊富に有するシニアマネジメントの手により、ポテンシャルの高い若手メンバーを積極的に採用・育成していくことで早期戦力化に貢献&高収益体制の構築が可能

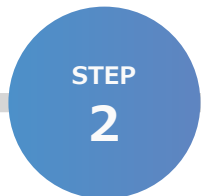
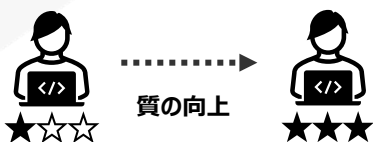
テクノロジーソリューション事業の競争優位性



量から質への変化

既存エンジニアの
スキルアップへフォーカス

- ・エンジニアの新規採用をストップし、既存エンジニアのスキルアップに注力
- ・スキル、経験の向上による案件のリプレース、単価向上を企図



組織基盤の強化

スキルアップメンバーの
大手クライアントへのリプレース

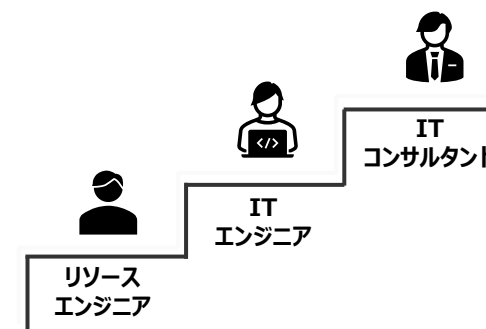
- ・ドコモグループへのリプレースが既に進んでおり、昨年の取引開始から4名へと増員済
- ・今後もコアクライアントを中心としてよりスキルを発揮できる案件へのシフトを積極的に進める



地方創生支援企業

技術派遣から
ITコンサルタントへの進化

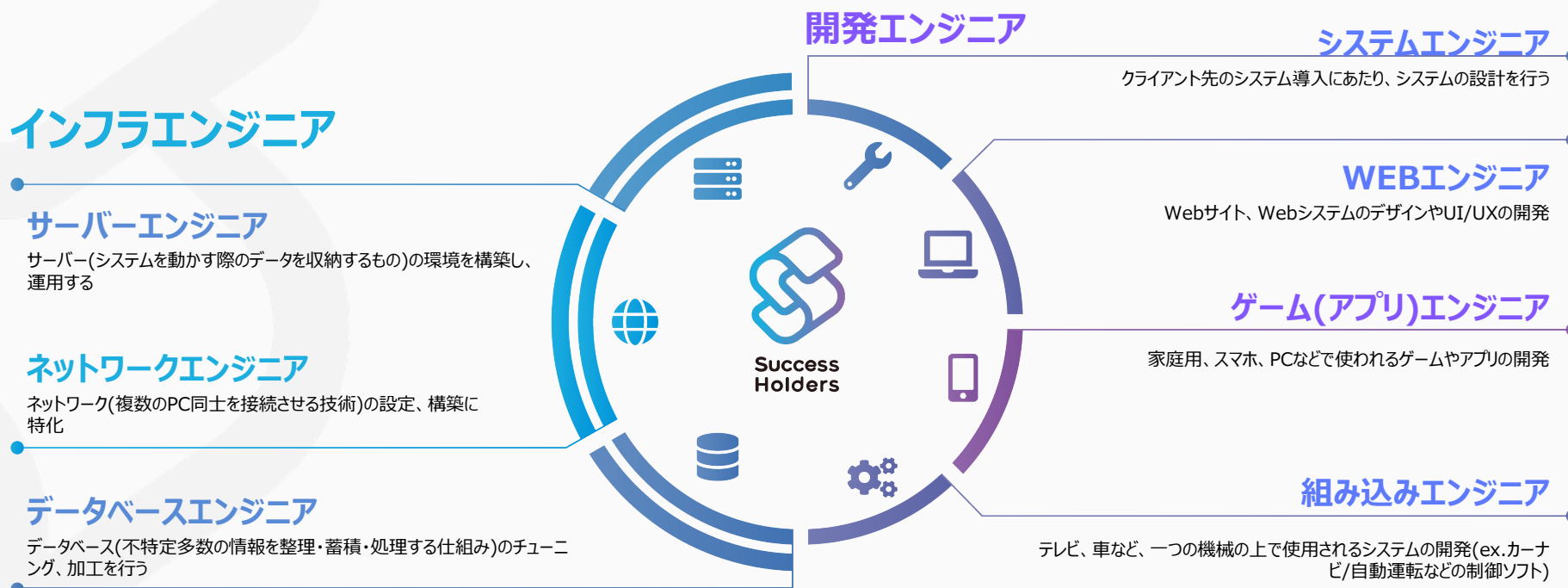
- ・今後入社予定の新卒を含め、既存エンジニアはたゆまぬ研鑽を積み、リソース要員としての派遣技術者ではなく、クライアントの上流課題から実装などの下流工程まで全ての課題解決を伴走できるコンサルタントとしてコンサルティング事業の一翼を担っていくことを目指す



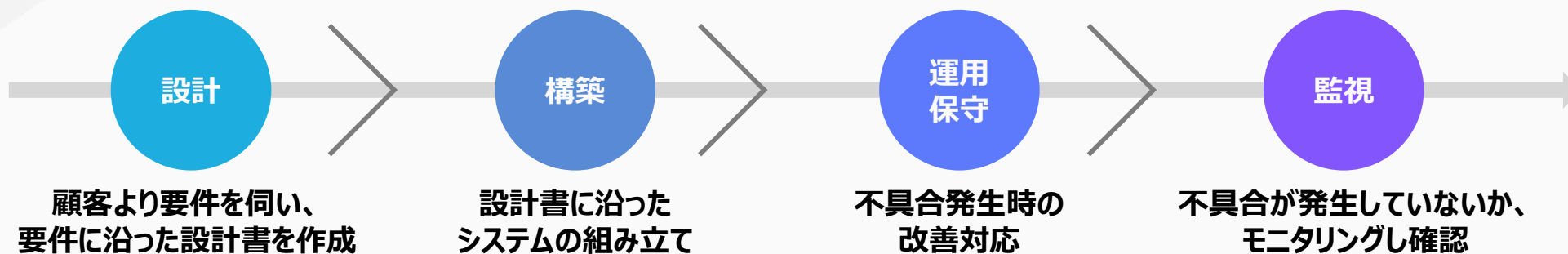
技術者派遣の枠を超え、トータルでクライアントのIT課題を解決するコンサルタントへと進化

テクノロジーソリューション事業の競争優位性

当社では採用エンジニアを5G、IOTなど今後更なる市場拡大が見込まれる先端技術を含めた全ての基盤となるインフラ領域に絞ることと専門性を高め、将来的な経験・スキルの蓄積や高度案件の受注を目指し人材獲得に注力しています。



業務の流れ(イメージ)



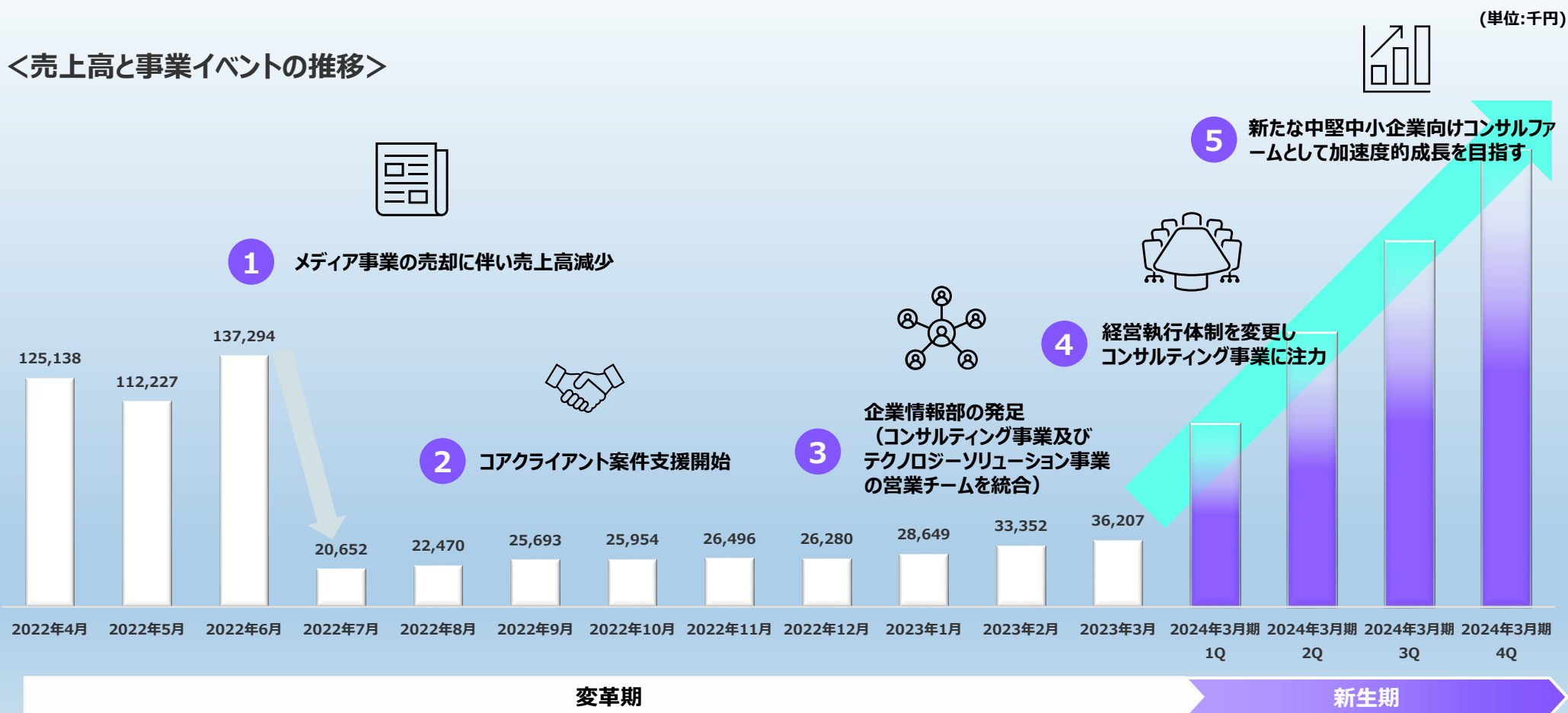
5.事業計画

成長戦略

2023年3月期は、引き続き、コロナ禍の不透明な環境の中、既存事業（フリーペーパー事業）の売却や新たな事業（コンサルティング事業）の開始など今後の成長に向けたチャレンジな取組みを実施しました。

激動の変革期を経て、足許では着実なコンサルティング支援案件の積み上げや経験豊富なコンサルタントの参画が続いており、2024年3月期からを当社の“新生期”としてコンサルティング事業を主軸に非連続な成長を目指してまいります。

<売上高と事業イベントの推移>



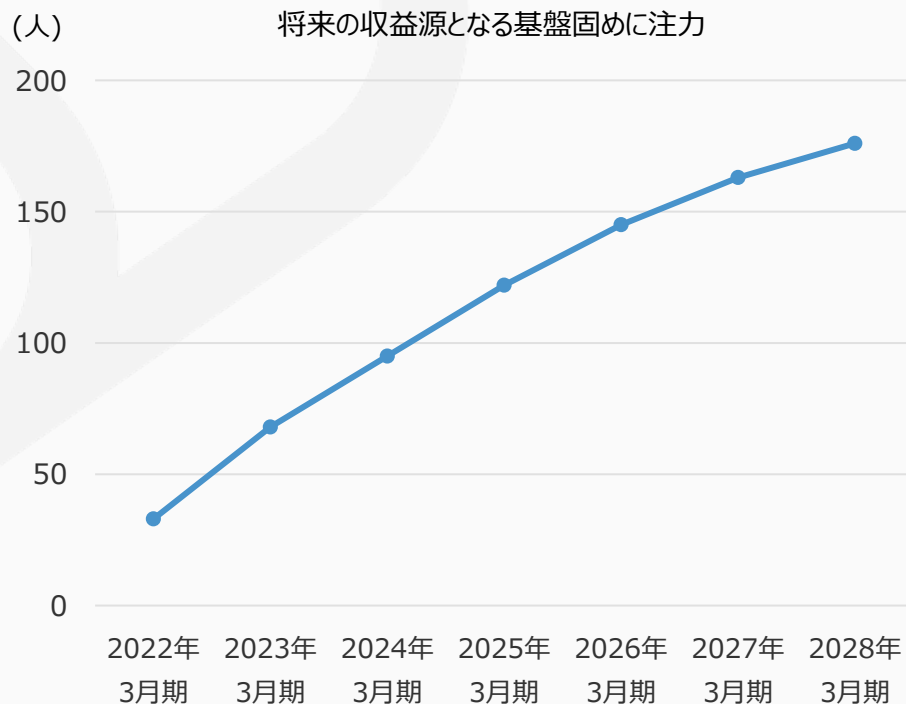
経営指標

2020年10月に創業いたしましたテクノロジーソリューション事業については、2023年3月末時点で稼働エンジニア数68名まで伸長し、5年後時点で約200名の体制を目指します。引き続き、未経験ITエンジニア人材の育成～ロールアップを中心に採用を拡大していくことから、中長期で平均売上単価500千円を目指します。

一方、2022年10月に創業いたしましたコンサルティング事業については、時点で信頼性の高い来期の業績予想数値を算出及び公表することが困難でありますので、今後、詳細な事業計画・展開に基づく業績予想の精査が完了次第、速やかに公表いたします。

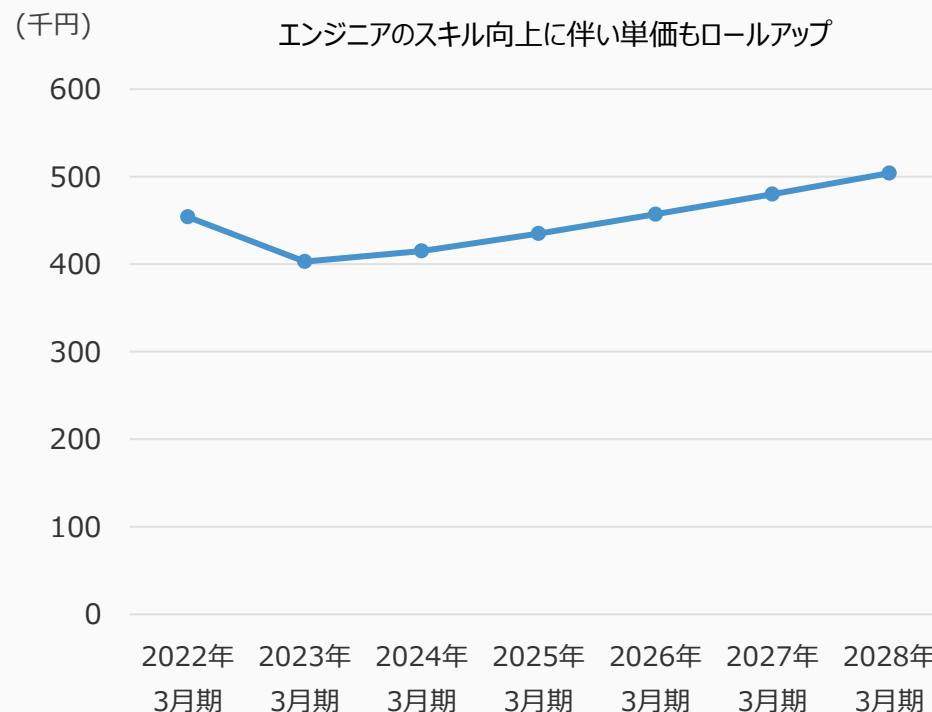
ITエンジニア数

未経験者を中心に積極的な採用を継続
将来の収益源となる基盤固めに注力



平均売上単価

大量採用に伴い瞬間的に平均単価は下落
エンジニアのスキル向上に伴い単価もロールアップ



中期経営計画

1 中期経営計画の取り下げの理由

2022年10月11日付で公表した「新たな事業の開始に関するお知らせ」にてテクノロジーソリューション事業とは別に、新たな収益の柱として、全国の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クライアント伴走型のスタイルでクライアント満足度の最大化を目指し、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するコンサルティング事業を創業いたしました。

そのため、中期経営計画にて記載した取り組み以外に、当社の事業拡大を迅速に実現し、当社の企業価値、ひいては既存株主の皆様の利益向上に資する取り組みを実施したことにより、2023年3月期の業績は、2022年5月19日に公表した中期経営計画において想定した前提条件からの乖離が大きく、想定した計画を下回る結果となりました。

中期経営計画の策定時における主力事業は、テクノロジー事業（現 テクノロジーソリューション事業）であったものの、2023年3月の代表取締役の選任をはじめとする新経営執行体制を発足し、コンサルティング事業を中心とした新たな取り組みを開始したことで、取り組みが大きく異なっているため、中期経営計画を取り下げることにいたしました。

2 今後の見通し

当社の経営方針や財務状況等を株主及び投資家の皆様に正しくご理解頂くための情報開示のあり方として、様々な課題に対して、迅速かつ果敢な意思決定を行う必要があることから、今後は、単年度ごとの業績見通しを公表することといたします。

【ご参考】2022年5月19日付けで公表した「中期経営計画の修正に関するお知らせ」

(単位：百万円)

	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期
売上高	956	1,490	2,047	2,557
売上総利益	222	380	566	749
営業利益	▲237	▲100	58	225
当期純利益	▲257	▲120	38	205

進捗状況（2023年3月期の取り組み）

2023年3月期は、引き続き、コロナ禍の不透明な環境の中、既存事業（フリーペーパー事業）の売却や新たな事業（コンサルティング事業）の開始など今後の成長に向けたチャレンジングな取り組みを実施した結果、2023年3月期の売上高は、620,411千円となり、利益面につきましては、営業損失 423,938千円、経常損失 420,360千円、当期純損失 521,797千円となりました。

そのほか、2023年5月19日付で公表した「第三者割当による新株式の発行及び親会社以外の支配株主の異動に関するお知らせ」及び2023年6月5日付で公表した「第三者割当による新株式の発行に係る払込完了に関するお知らせ」にて約500百万円の第三者割当増資を実行しました。

当社は、「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新しい世界を創出することです」というパーパスを掲げ、「すべては顧客の成功のために」及び「ハイクオリティーなサービスを提供する」という2つのコアバリューのもと、2022年10月に新規事業であるコンサルティング事業を創業しました。

コンサルティング事業は、全国の中堅中小企業に対し、事業戦略や営業戦略等の攻めの領域から、内部統制構築やガバナンス強化等の守りの領域まで、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する事業であります。

上記のようなコンサルティングサービスを提供していく上で、コンサルタント人材の採用を迅速かつ大量に採用することが最重要であると認識しております。

今後も、当社が、迅速に事業拡大を目指していくためには、高度専門人材の獲得競争が激化しつつある近時の採用マーケット市場において、可能な限り早期に優秀なコンサルタント人材の獲得が重要になってまいります。そのため、①人材確保に係る採用関連費及び教育訓練に係る研修費及び採用後の教育期間における人件費に充当する予定であります。

（単位：百万円）

	2023年3月期 通期実績	2023年3月期 通期業績予想	予算比
売上高	620	709	▲12.6%
営業損失（△）	▲423	▲445	+4.9%
経常損失（△）	▲420	▲457	+8.1%
当期純損失（△）	▲521	▲366	▲42.3%

進捗状況（2023年3月期通期業績予想と実績値との差異）

通期業績予想の策定時における主力事業は、テクノロジー事業（現 テクノロジーソリューション事業）であったものの、2023年3月の代表取締役の選任をはじめとする新経営執行体制を発足し、コンサルティング事業を中心とした新たな取り組みを開始したことで、2023年3月期は、取り組みが大きく異なりました。

その結果、2023年3月期におけるテクノロジー事業（現 テクノロジーソリューション事業）は、セグメント売上高273百万円（計画比▲122百万円）、メディア事業は、セグメント売上高310百万円（計画比▲4百万円）、コンサルティング事業は、セグメント売上高37百万円（計画比+37百万円）という実績となり、前回発表の通期業績予想を下回りました。

しかしながら、売上原価並びに販売費及び一般管理費の削減に努めた結果、営業利益及び経常利益は、前回発表の通期業績予想よりも改善されました。当期純利益につきましては、本日公表いたしました「特別損失の計上に関するお知らせ」の通り、2022年3月31日に吸収合併いたしました当社の連結子会社の株式会社P&Pに係るのれん全額（198百万円）を特別損失の「減損損失」として計上したことが影響し、損失が拡大しました。

（単位：百万円）

	2023年3月期 通期実績	2023年3月期 通期業績予想	予算比
売上高	620	709	▲12.6%
コンサルティング事業	37	-	-%
テクノロジーソリューション事業	273	395	▲30.9%
メディア事業（※）	310	314	▲1.3%
営業損失（△）	▲423	▲445	+4.9%
経常損失（△）	▲420	▲457	+8.1%
当期純損失（△）	▲521	▲366	▲42.3%

（※）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。

6.リスク情報

認識するリスク及び対応策

現時点で当社が認識している主な事業のリスクは以下になります。

その他のリスクにつきましては有価証券報告書に記載の「事業等のリスク」をご参照ください。

項目	主要な事業のリスク	主要な事業のリスク (詳細)	主要な事業のリスクに対する対応策	顕在化の 可能性/時期	影響度
事業内容	優秀な人材の採用に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> 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が属する業界における人材の争奪により、優秀なコンサルタント人材及びITエンジニア人材の採用が計画どおりに進まない場合には、競争力の低下や事業規模拡大の制約、クライアントに提供するサービスレベルの低下をもたらす、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。 	<ul style="list-style-type: none"> 計画的な新卒及び中途採用を継続しつつ、人材紹介エージェントと緊密な関係を構築するとともに、より多くの候補者に対して優先的に当社を想起させることができるような企業ブランド力及び認知度向上も同時に図ります。 	中/不明	大
事業内容	人材の教育体制及び長期安定雇用に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> 社内研修、資格取得支援制度等の福利厚生及び業務環境の改善等が計画通りに進まず、優秀なコンサルタント人材及びITエンジニア人材の社外流出が生じた場合には、競争力の低下や事業規模拡大の制約、クライアントに提供するサービスレベルの低下をもたらす、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。 	<ul style="list-style-type: none"> コンサルタント及びITエンジニアが自らの成長を実感でき、自社に対して愛着を持てる環境を整えること及び彼らのスキルを様々な領域で伸ばすことのできる教育体制を整備します。 	中/不明	大
事業内容	プロジェクトの進捗管理及び安定した稼働率の実現に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> 業務内容がクライアントの要求に基づき定められ、プロジェクト単位で遂行するので、プロジェクトの進捗管理及び安定した稼働率の実現が計画どおりに進まない場合には、クライアントに提供するサービスレベルの低下をもたらす、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。 	<ul style="list-style-type: none"> 受注管理においてプロジェクトに対する全社共通の基準に準拠してリスクチェックの実施及びプロジェクトの進捗管理において注視すべきプロジェクトに対するモニタリングやプロジェクトマネージャーによる日々の管理を実施します。 	中/不明	中
事業内容	安定的な資金調達確保及び財務基盤に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> 今後も継続的に優秀なコンサルタント人材及びITエンジニア人材の積極的な採用及び育成並びに安定した稼働率の確保等を推進し、黒字転換を図るためには、必要な資金を安定的に確保することが重要であります。資金調達が、計画どおりに進まない場合には、当社業績に影響を及ぼす可能性があります。 	<ul style="list-style-type: none"> 持続的な企業価値の向上に繋がる未来への投資を実行するために、様々な資本政策を検討しながら、安定的かつ機動的な資金調達を通じて、財務基盤の強化を図ります。 	小/不明	中
事業内容	投資に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> 当初見込んだとおりコンサルティング事業が全社の利益に寄与しなかった場合、当社の業績及び財務状況に影響を与える可能性があります。 	<ul style="list-style-type: none"> 計画的な新卒及び中途採用を継続しつつ、人材紹介エージェントと緊密な関係を構築するとともに、より多くの候補者に対して優先的に当社を想起させることができるような企業ブランド力及び認知度向上も同時に図ります。 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ともに新規クライアントの開拓を継続します。 	中/不明	中

Disclaimer

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、株式会社Success Holders（以下、Success Holders）が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

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。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」は、2024年6月下旬を目途に開示を予定しておりますが、業績の進捗については適時開示してまいります。



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 Nishishimbashi Minato-ku, Tokyo 105-0003, JAPAN