



Investor Presentation

# 2024年3月期 通期決算説明資料

2024.05.10

株式会社Success Holders

# 目次

1. 2024年3月期総括 & 振り返り
2. 当期のTopic
3. 業績ハイライト
4. Appendix

1

# 2024年3月期総括 & 振り返り

# 2024年3月期総括

コンサルティング事業が実質的に本格始動した一年、案件のソーシングや様々なプロジェクトを受託する体制が整ったことから、  
今後は人員を大幅に増員し事業を拡大していく方針

## 今期の実績

### 再現性のある営業手法の確立

ネットワークや紹介等の既存コネクションに頼らない、営業部による新規の営業活動によって、  
将来的にわたって持続可能な、ゼロからのクライアント開拓が進捗

### 川上から川下まで一貫して 支援可能なエコシステムの構築

大手総合系コンサルティングファーム、FASやIT系コンサルティングファーム等からの人材参画、  
既存事業であるテクノロジーソリューション事業のエンジニアの活躍により、戦略・構想策  
定～実行支援（業務改善等の戦略落とし込み・システム導入・定着支援等）ま  
で一連の支援を自社で完結するエコシステムを構築

## 現在の状況

特に3Q以降はコンサルタントの稼働率が100%前後の水準で推移し、複数案件を掛け持ちするコンサルタントも存在

### 案件に対する人員の充足が不十分な状況

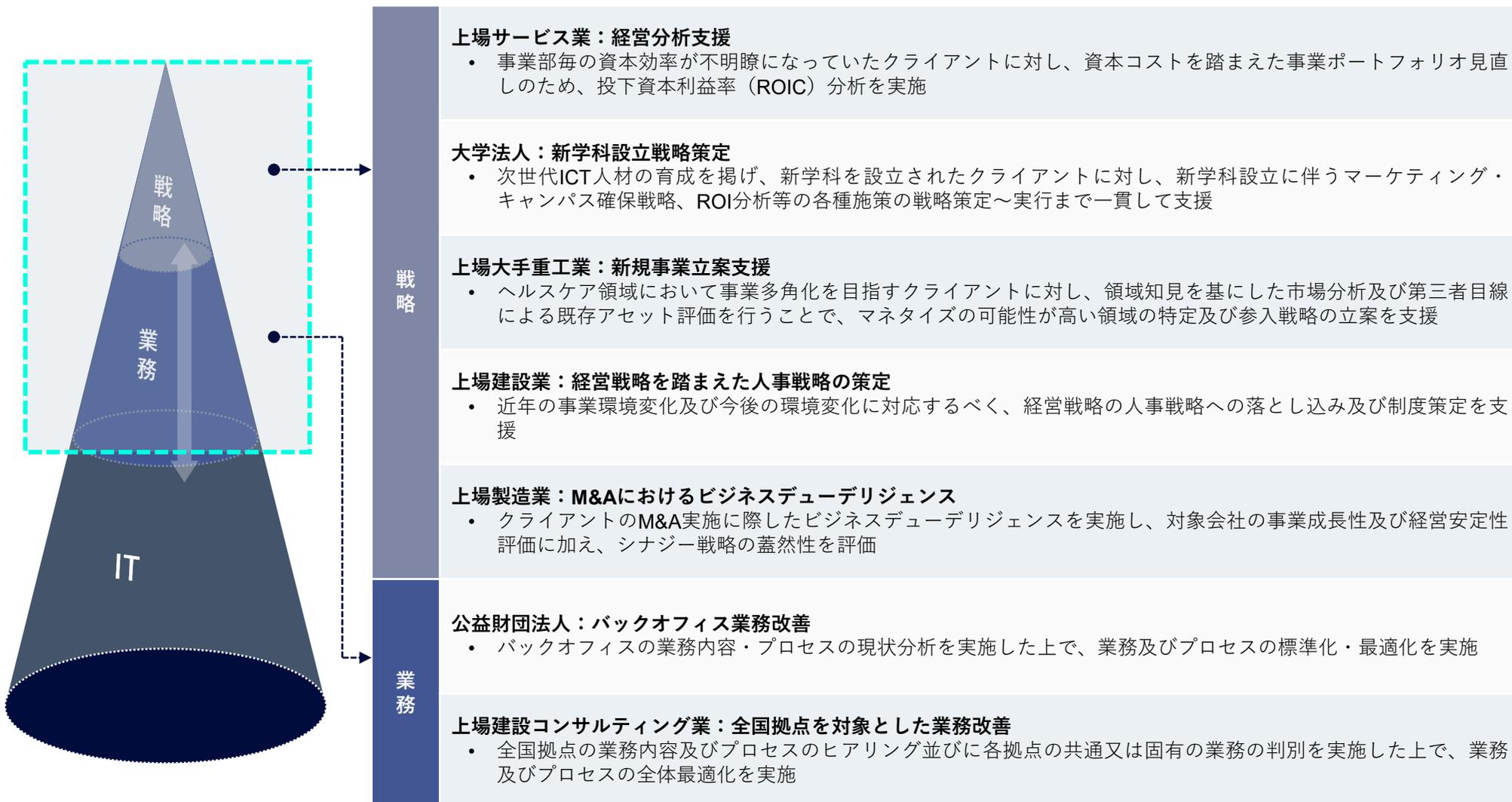
今後は採用拡大に注力し事業拡大の局面に移行するフェーズ

# 主要なご支援実績（戦略 & 業務）

戦略・業務領域においてはクライアントの規模やテーマを問わず実績を蓄積

## 一貫した支援体制

## 代表的なご支援実績

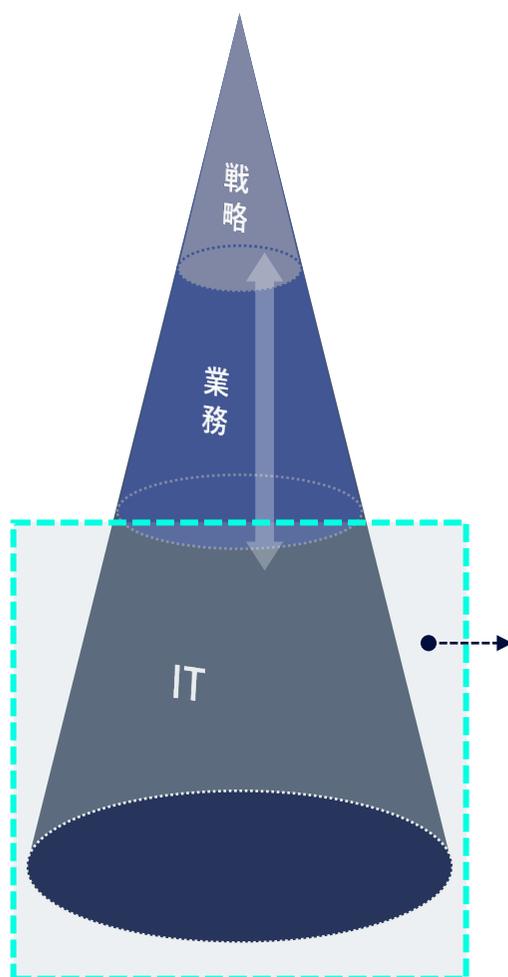


# 主要なご支援実績（IT）

IT領域においてはデータ分析関連のプロジェクトを軸に実績を蓄積

既存事業であるテクノロジーソリューション事業との更なるシナジー創出を加速

## 一貫した支援体制



## 代表的なご支援実績

### 上場製造業：売上データ分析支援

- 中堅製造業における製品売上の増加要因を特定すべく、社内データ及び社外データを用いて統計分析や生涯収益類型に関する分析を実施

### 上場建設業：データガバナンス体制構築支援

- 先進ICTを活用した業務高度化及び省人化に向け、データガバナンス強化のための基本方針、ルール策定及びデータの取扱いの標準化を実施し、データ戦略の基盤確立を支援

### EC企業：BIツール導入支援

- 共通指標となるKPIを設定し、KPIをモニタリングする体制構築とBIツール導入を実現することで、業務の標準化及び効率化並びに意思決定の迅速化を支援

### 専門商社：データ分析環境構想策定支援

- マーケティング部立ち上げに伴う、社内KGI・KPIの策定やKPI見える化のためのデータ分析環境の構想策定を支援

### メガバンク：行員利用システムのリプレイス業務支援

- 次期システムへの移行プロジェクトにおける調査から移行設計及び定着までを支援

### 大手SI企業：複数プロジェクトを横断した推進支援

- PMOとして複数プロジェクトを横断した各種システム導入を支援

### 銀行子会社：決済系クレジットシステムの開発支援

- 次期クレジットシステム導入における詳細設計から製造及びテストまでを支援

# 案件事例（上場商社における経営分析支援）

中期経営計画に掲げるグループ事業ポートフォリオ最適化の実現のため、投下資本利益率（ROIC）分析の導入による課題特定、グループ各社の方向性定義を踏まえた事業ポートフォリオ再編案の初期仮説構築を支援

	概要	アウトプット
支援背景	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 中期経営計画において、コア事業における収益基盤の強化、及び、グループ事業ポートフォリオの最適化を展望していた</li> <li>✓ 業界動向を踏まえた持続的な成長戦略の立案と更なる企業価値向上に向けた施策検討の土台とすべく、グループ会社含めた全社のROIC経営導入に着手していた</li> </ul>	<p>ROICツリー分析/競合分析</p> 
支援内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>課題の特定</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• グループ各社のROIC・WACC算出及び5期分の時系列・競合他社比較分析による課題抽出</li> <li>• ROICツリー分析による個別改善ドライバーの特定</li> </ul> </li> <li>✓ <b>課題解決に向けたあるべき姿の検討</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 事業ポートフォリオ分析（ROIC×売上高成長率×WACC）</li> <li>• グループ各社の方向性定義（成長、維持、再構築等）</li> </ul> </li> <li>✓ <b>あるべき姿実現の施策検討</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 上記を踏まえた事業ポートフォリオ再編案（投下資本最適化策）の初期仮説構築</li> </ul> </li> </ul>	<p>事業ポートフォリオ分析</p>  <p>投下資本最適化策の初期仮説</p> 

# 案件事例（大手小売業におけるデジタルマーケティング推進支援）

デジタルマーケティングの強化を目指すクライアントに対し、データ分析を通じたデジタルマーケティング推進上の課題抽出と施策立案及び目指す姿への実現に向けたロードマップ策定を支援

## 概要

## アウトプット

### 支援背景

- ✓ デジタルマーケティング室を新設し、売上向上を目的としたデジタルマーケティングの推進を目指していたが、データ分析を含む当該領域に関して専門的な知識を有する人材が不足していた
- ✓ 中長期的にはデジタルマーケティングの仕組みを内製化することも視野に、伴走支援が可能な取引先を検討していた

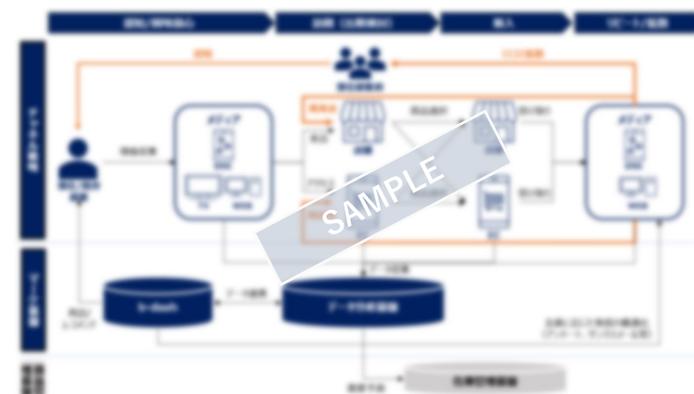
### 支援内容

- ✓ データ分析実施の目的設計
- ✓ 分析対象のデータサーベイ及びクレンジング
- ✓ 顧客ランクの定義付けと定義に基づいたデータ分析
- ✓ データ分析を通じたデジタルマーケティング推進上の課題抽出
- ✓ 課題に対する施策の立案と優先度付け
- ✓ デジタルマーケティング室の目指す姿の設計
- ✓ 目指す姿への実現に向けたロードマップ策定

### 顧客ランク分析



### デジタルマーケティング室の目指す姿の設計



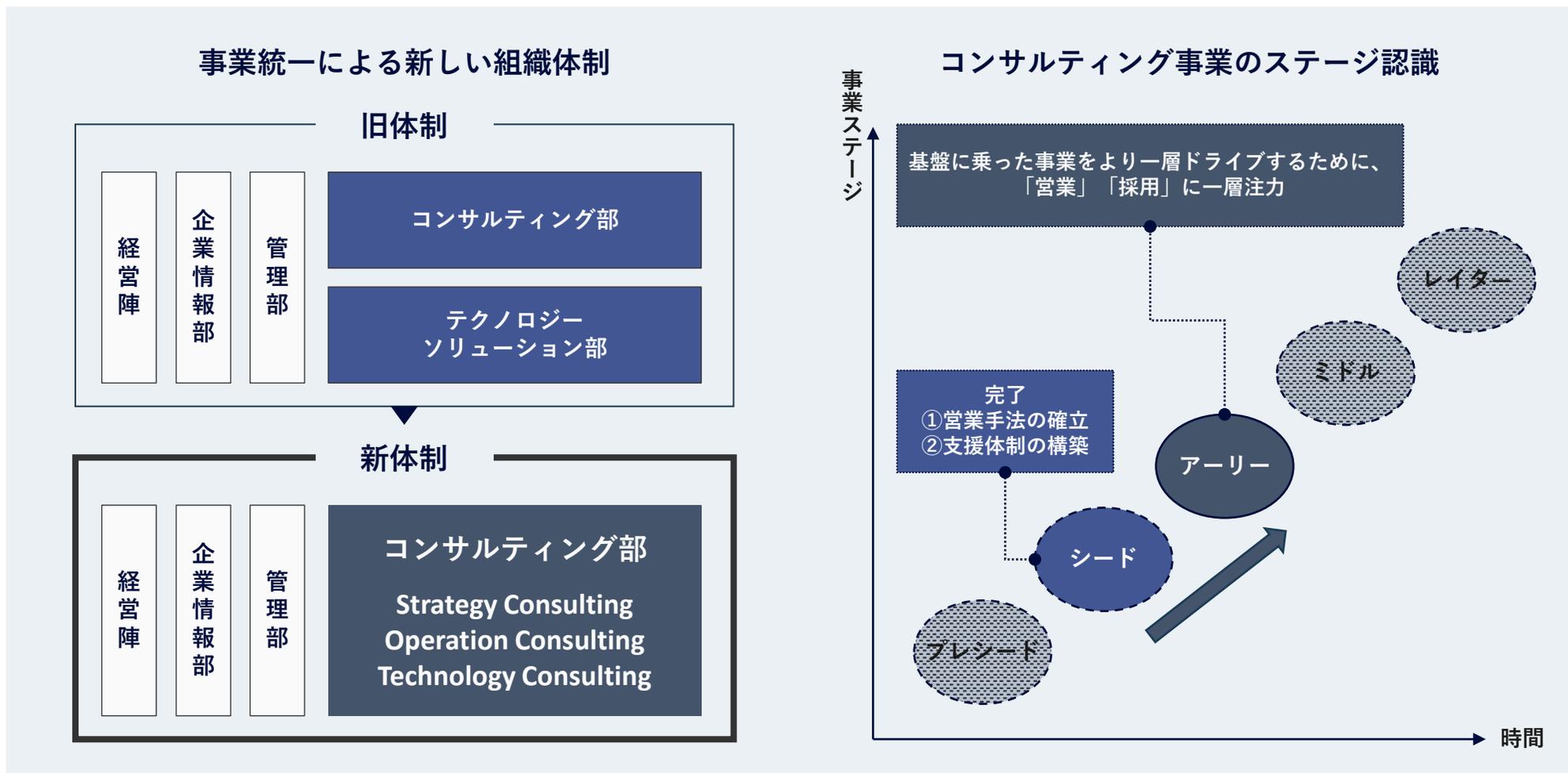
# 案件事例（上場建設コンサルにおけるバックオフィス業務改善）

バックオフィス業務における標準化及び効率化実現に向けて、現状分析を実施し、業務に対する課題を特定し課題解決に向けた施策立案及びロードマップ策定を支援

	概要	アウトプット
支援背景	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 他部署と比較して管理部の従業員数が少なく、今後事業拡大の際には、より効率的な業務、運営方法が求められる状況であった</li> <li>✓ バックオフィス業務に対する業務マニュアルが存在しないため、各支社独自の業務プロセスとなり、各業務において属人化が発生していた</li> </ul>	<p>現状分析ヒアリングシート</p>
支援内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 現状分析</li> <li>✓ 各支社の管理部従業員に対してヒアリングを実施し日常業務で発生している課題の特定</li> <li>✓ ヒアリング内容を業務プロセス図を用いて描画</li> <li>✓ 深掘りすべき業務の抽出基準設定</li> <li>✓ あるべき姿の定義付け</li> <li>✓ 各業務に対するあるべき姿を描画</li> <li>✓ あるべき姿実現に向けた施策立案</li> <li>✓ ロードマップ策定</li> <li>✓ あるべき姿の実現に向けた施策の優先度付けを実施し、各施策に対するロードマップ策定</li> </ul>	<p>あるべき姿実現に向けた施策検討</p>

# 組織変更とステージ認識

これまでは「コンサルティング部」と「テクノロジーソリューション部」に分かれていた組織体制を「コンサルティング部」に一本化  
 コンサルティング事業をアーリーフェーズと見做し、一枚岩の組織で営業と採用に一層注力



2

# 当期のTopic

# 商号変更及び本店移転の実施

トータルコンサルティングを打ち出したブランディングを進めるべく、2024年8月に商号変更を予定併せて拡大フェーズに向けた先行投資とエンゲージメント向上を企図した本店移転を実施予定

## 新商号ロゴ・シンボル



### 新商号に込められた想い

- 「Def」とは「Definitive」「Defense」の省略形  
間違いのない確かな品質のデリバリーを提供する、未来のミッドキャップマーケットのリーダーとして定義される存在となる、クライアントの絶対防衛ラインとして成長を支え伴走をする、といった意味を込めた
- 「Consulting」を冠することで、トータルコンサルティングサービスを提供する企業であることを前面に出す

## 新オフィス（虎ノ門ヒルズ 森タワー）



### オフィス移転の狙い

- クライアント、採用候補者といったステークホルダーにとって信頼感を持って頂けるような立地を選定
- 今後の陣容拡大を見越し、事前に十分なスペースを確保
- 価値提供の源泉であるコンサルタントが生き活きと、誇りをもって働ける環境を提供

# 事業拡大に向けたメディア戦略の推進

企業ブランド力及び認知度向上による採用力の強化を企図して、メディア戦略の推進を開始  
代表取締役のインタビュー記事の掲載を皮切りに、今後も積極的なPRを展開予定

## ダイレクトリクルーティングでの公開募集記事

株式会社Bizリーチ様



一気通貫の伴走支援で、ITコンサルタントの総合力を磨く

「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」をテーマに掲げるSuccess Holders（サクセスホルダーズ）。2023年4月にコンサルティング事業が本格始動したばかりの同社では、クライアントの専属に、一気通貫で扱われる体制の確立を目指して、新たにIT/PMO領域を扱うコンサルタントを求めています。新たなフェーズに挑む同社に今入社する最優秀とは何か、代表取締役社長の下村優太氏にお話を伺いました。

募集期間：2024年4月30日（火）～ 2024年5月27日（月）

本ページの求人は、「プレミアムステージ」をご利用でなくても、Bizリーチ会員であればどこでも閲覧、応募が可能です。

LINEでも 🔗 ツイート 📱 シェア

<https://www.bizreach.jp/job-feed/public-advertising/hc3s4u2/>

## 人材エージェントによるインタビュー

株式会社MyVision様

自社事業経験に裏打ちされた、地に足の着いたコンサルティングが特徴の総合ファーム【株式会社Success Holders 代表取締役社長 下村優太氏インタビュー】

2024年02月16日更新



目次

企業紹介

インタビュー経歴

自社の事業経験に基づいた、地に足の付いたコンサルティングを提供

ビュアコンサルティングを軸に、クライアントの課題に一気通貫で対応できる組織を目指す

エンジニアからITコンサル、ITコンサルから戦略コンサルといったキャリアアップが出来る環境

立ち上げフェーズの醍醐味と、上場企業ならではの安定感が両立した環境

閉じる

<https://my-vision.co.jp/consulting-firm/success-holders/interview01>

3

# 業績ハイライト

# 業績ハイライト（PL推移）

売上高は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とも順調に拡大  
コスト最適化にも継続して取り組んだ結果、営業利益も改善傾向

	2023年3月期 (百万円)	2024年3月期 (百万円)	前年同期比 (%)
売上高	620	532	△14.2%
コンサルティング事業	37	171	+363.4%
テクノロジーソリューション事業	273	361	+32.1%
メディア事業	310	-	-%
営業損失 (△)	△423	△300	-%
コンサルティング事業	△58	△72	-%
テクノロジーソリューション事業	△125	△26	-%
メディア事業	△18	-	-%
全社費用	△222	△202	-%

(※) 2022年6月末に祖業であるメディア事業を売却したことから、2022年7月以降はメディア事業に係る売上等は計上されない。

# 業績ハイライト（BS推移）

増資により取得した現預金は、今後のコンサルタント大量採用に投下していく方針

	2023年3月期 (百万円)	2024年3月期 (百万円)	前年同期比 (%)
流動資産	609	768	+ 26.1%
現金及び預金	486	656	+ 35.0%
固定資産	13	73	+ 467.2%
資産合計	622	841	+ 35.2%
流動負債	73	103	+ 42.4%
固定負債	1	1	-%
負債合計	74	104	+ 41.9%
純資産合計	548	737	+ 34.3%
負債純資産合計	622	841	+ 35.2%

4

# Appendix

# ブランドストラクチャー

## 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



Customer Success

すべては顧客の成功のために



Quality

ハイクオリティなサービスを提供する



Corporate information  
**会社概要**



会社名	株式会社 Success Holders(Success Holders, inc.)	
URL	<a href="https://success-holders.inc">https://success-holders.inc</a>	
所在地	<b>本社</b> 〒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 (2024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 グロース市場	
役員	代表取締役社長	下村 優太
	取締役	上之園 圭介
	取締役 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	103名 (2024年3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-ユ-312583 ISMS認証	



ISMS認証：本社

## 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。



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