

# 事業概要と成長戦略について

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



# グループ概要

## 株式会社 ヒューマンクリエーションホールディングス 東証グロース 7361



株式会社 タラ

— CXコンサル  
・AI検知カメラ —

【本社】 神奈川県藤沢市



株式会社 アセット  
コンサルティングフォース

— システムコンサル  
・受託事業 —

【本社】 東京都千代田区



株式会社  
ヒューマンベース

— ERPコンサル —

【本社】 大阪市北区



株式会社  
シー・エル・エス

— システム開発・  
エンジニア派遣事業 —

【本社】 東京都千代田区



株式会社  
ブレンナレッジ  
システムズ

— システム開発・  
エンジニア派遣事業 —

【本社】 東京都千代田区  
【支部・営業所・  
ゼロスク（教育事業）】

- 北海道 札幌市
- 宮城県 仙台市
- 愛知県 名古屋市
- 大阪府 大阪市
- 福岡県 福岡市



株式会社  
セイリング

— エンジニア派遣事業 —

【本社】 東京都千代田区



株式会社  
コスモピア

— BPO事業 —

【本社】 東京都千代田区

# 3期連続増収・増益。過去最高業績を連続更新

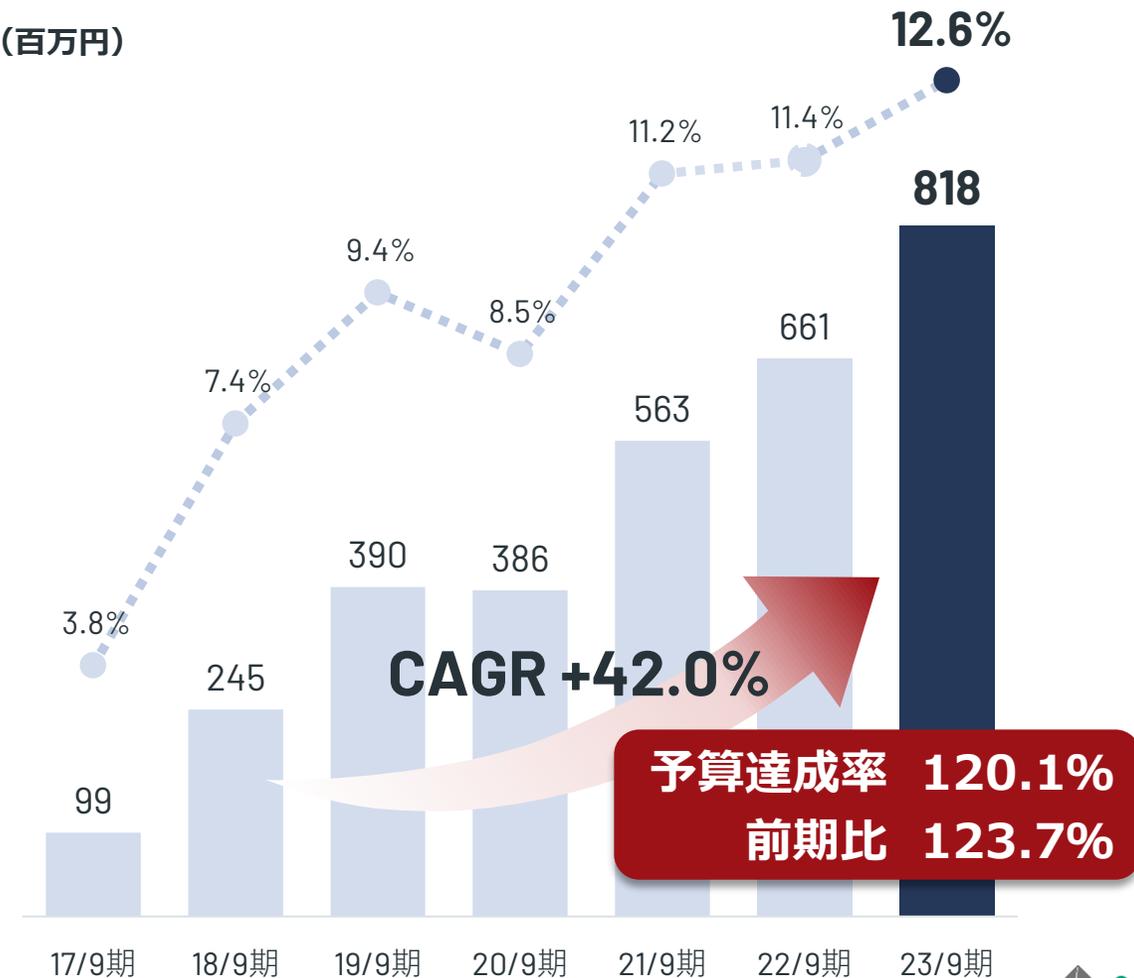
## 売上高

(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



# DX（デジタルトランスフォーメーション）の急速な進展に伴う市場機会

- デジタル化による業務プロセスの効率化や変革を目指すDX需要は引続き旺盛であり、DX案件を推進できる人材に対するニーズも堅調に推移
- 一方でIT人材の不足も続いており、強い需要に如何に対応していくかが業界の課題

## 国内企業のIT投資額推移

(兆円)



## IT人材需給推移

(千人)



- 国内企業のIT投資額は2024年には14.6兆円、IT人材の不足人数は2030年には2020年比で約1.5倍となる見通し
- 新型コロナウイルスの感染拡大によりテレワークへのシフトが本格化。経産省によるDX推進やデジタル庁新設、2025年問題もIT需要の拡大に拍車をかけ、エンジニアの供給不足数は今後も増加  
⇒ **エンジニアの教育・派遣、SES\*1等によるIT人材サービス拡充が必要**

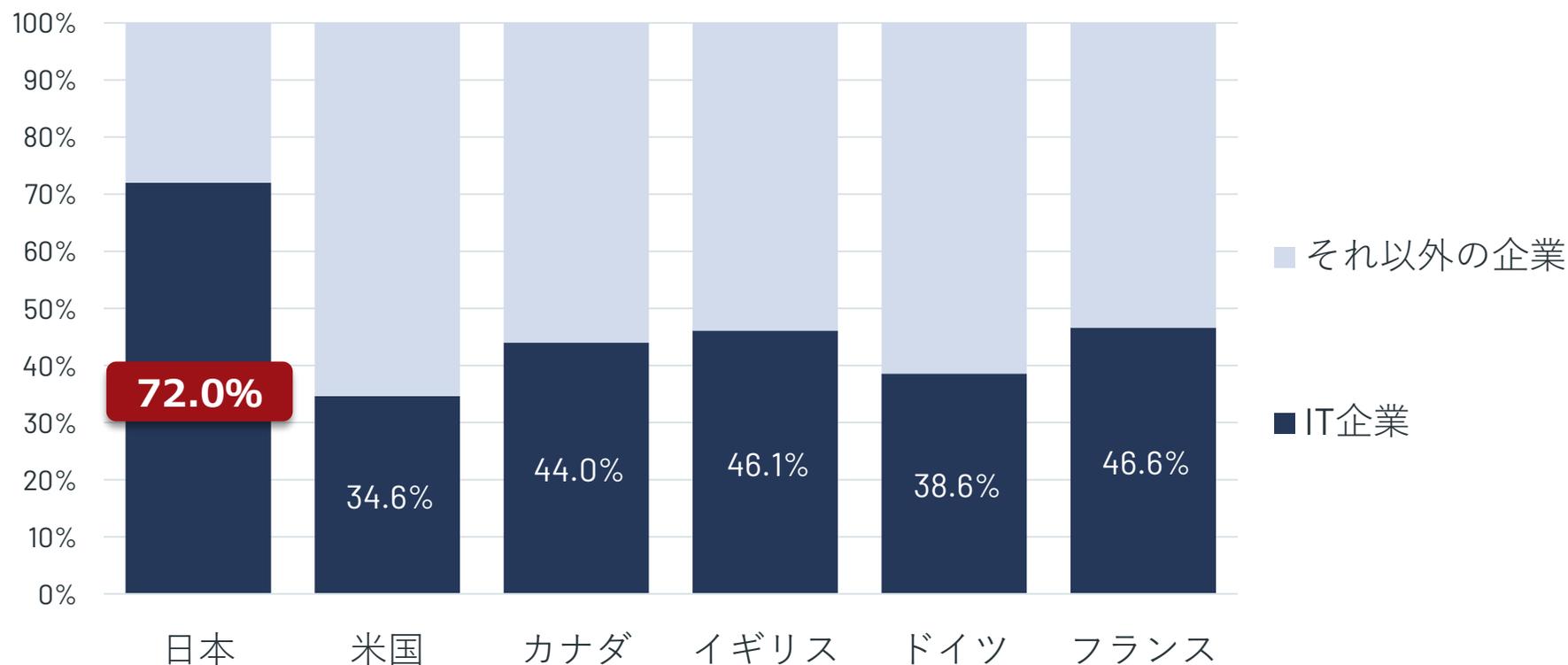
\*1: System Engineering Service の略。顧客先に、技術的な支援を行うサービス



# 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

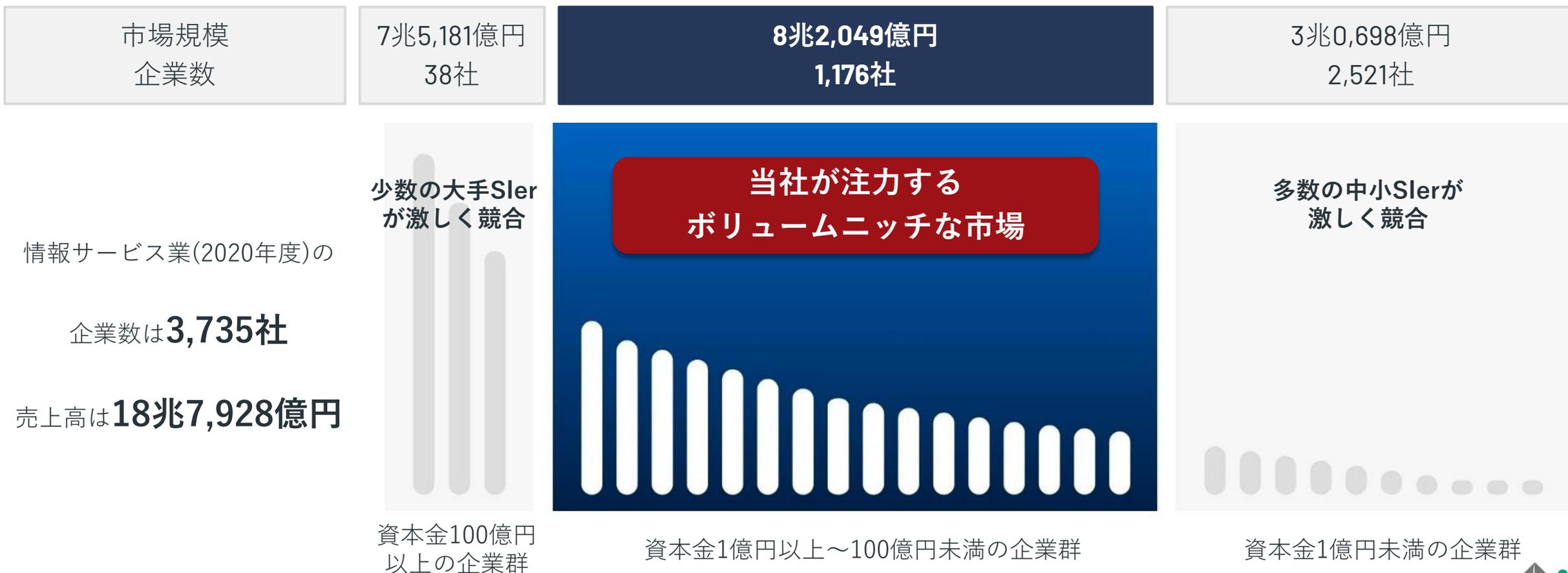
- 日本企業は、「2025年の崖」に向けレガシーシステム（旧来型のシステム）の刷新が急務だが、日本市場は人材の流動性が低く、DX推進するIT人材を容易に雇用できない
- すでに優秀なIT人財を多く抱える当社のようなIT企業のマーケットオポチュニティは、今後、益々増大

## 情報処理・通信に携わる人材の所属先



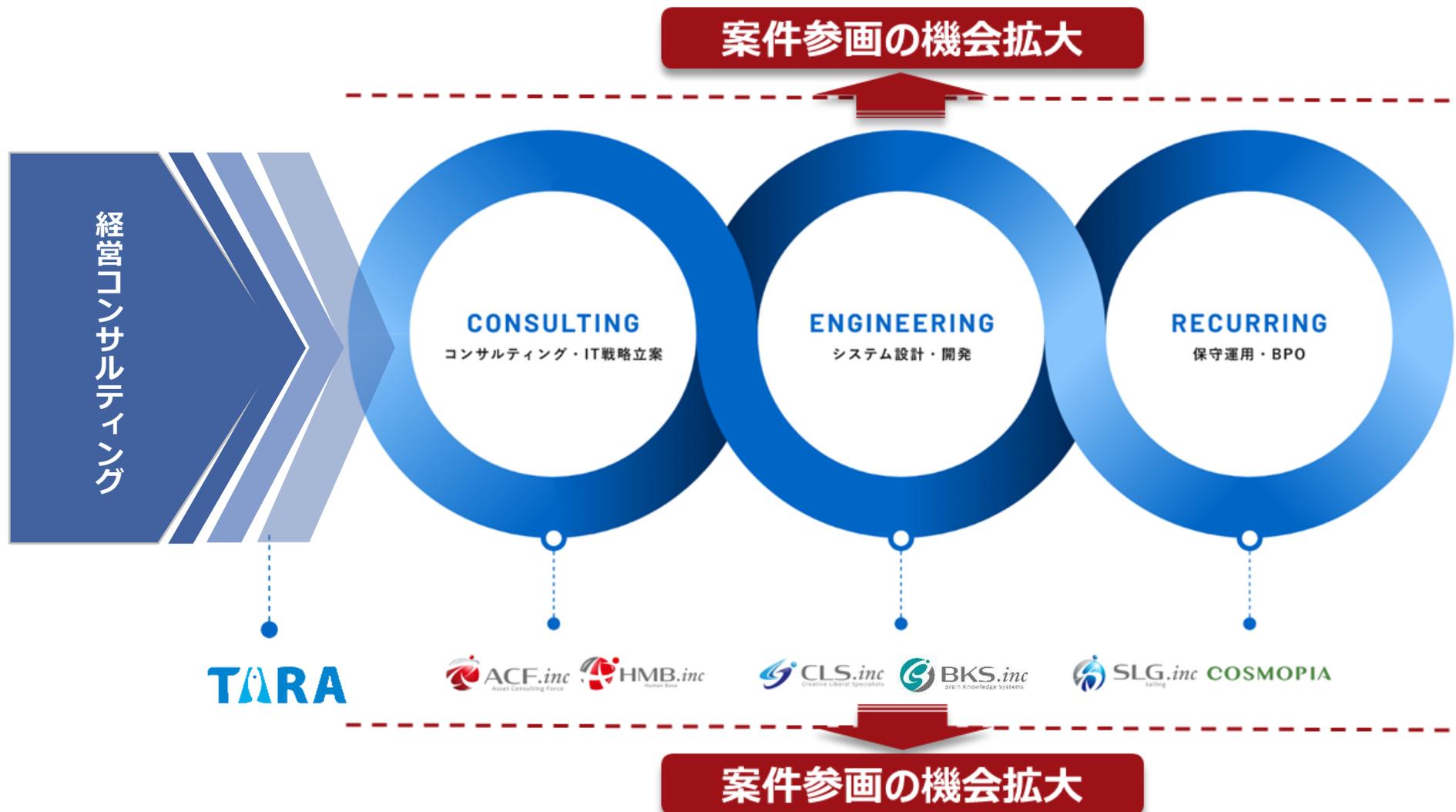
# IT産業にはボリュームニッチな市場が存在

- 大手Slerが積極的に参入しない中小規模の受託案件は、需要がありながら、対応企業が少ないボリュームニッチな市場であり、当社にとっての注力領域



# 最上流領域・経営コンサル機能の強化（ITコンサル⇒経営コンサル）

- 経営コンサル機能強化（①HCHに有識者を招聘②2024年2月にTARAがグループ入り）
- 案件参画の機会拡大



# TARA社によるコンサルティングサービスの提供実績

- TARAは既に、大手企業や中央官庁・地方自治体を中心に多くのサービス提供実績を有しており、当社グループの既存リソースとのシナジー創出により、経営コンサルティング事業の拡大を狙う



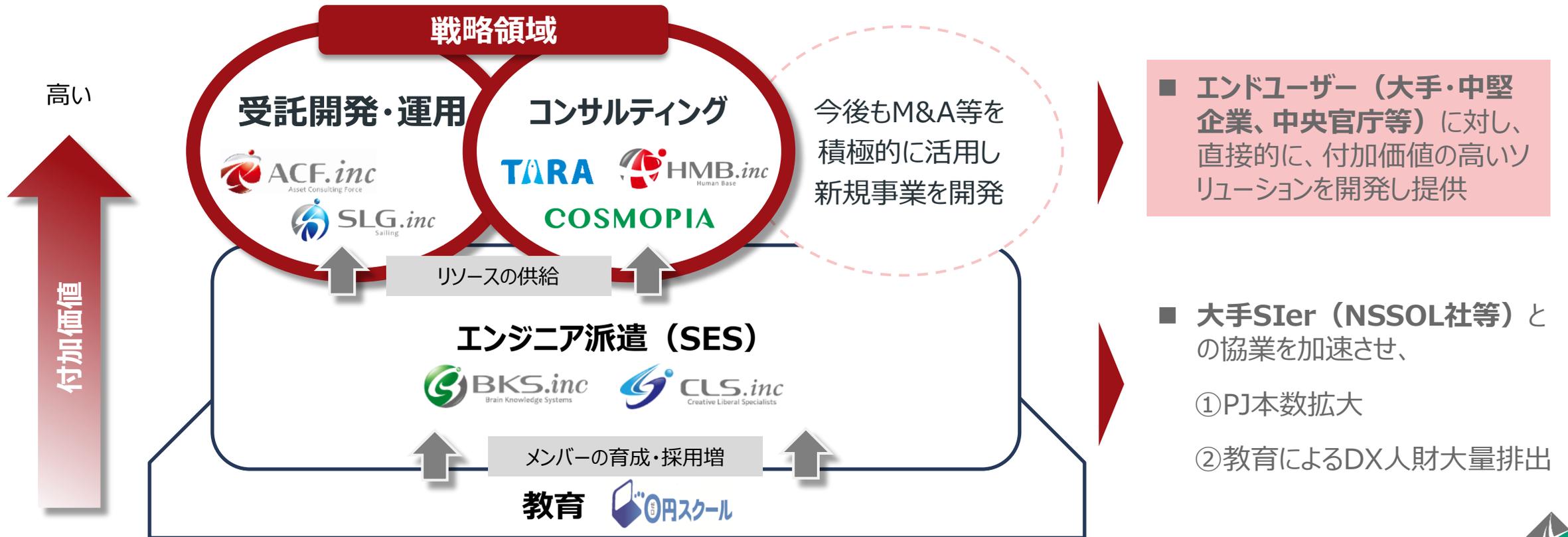
注： 株式会社TARA (HP：<https://www.tara.co.jp/>) の『AIカメラサービス メバル』サイトより引用 (<https://www.tara.co.jp/mebaru/>)

注： 上記掲載の各ロゴは、当該各社の登録商標です



# HCHグループとして中長期的に目指す姿

- TARAのグループ入りに伴い、戦略領域である「コンサルティング」「受託開発・運用」を推進する子会社群を再定義
- 今期2Q以降、エンドユーザーに対してより付加価値の高いソリューションを開発し、エンドユーザー開拓を進めることで、ビジネスモデル変革を加速させていく

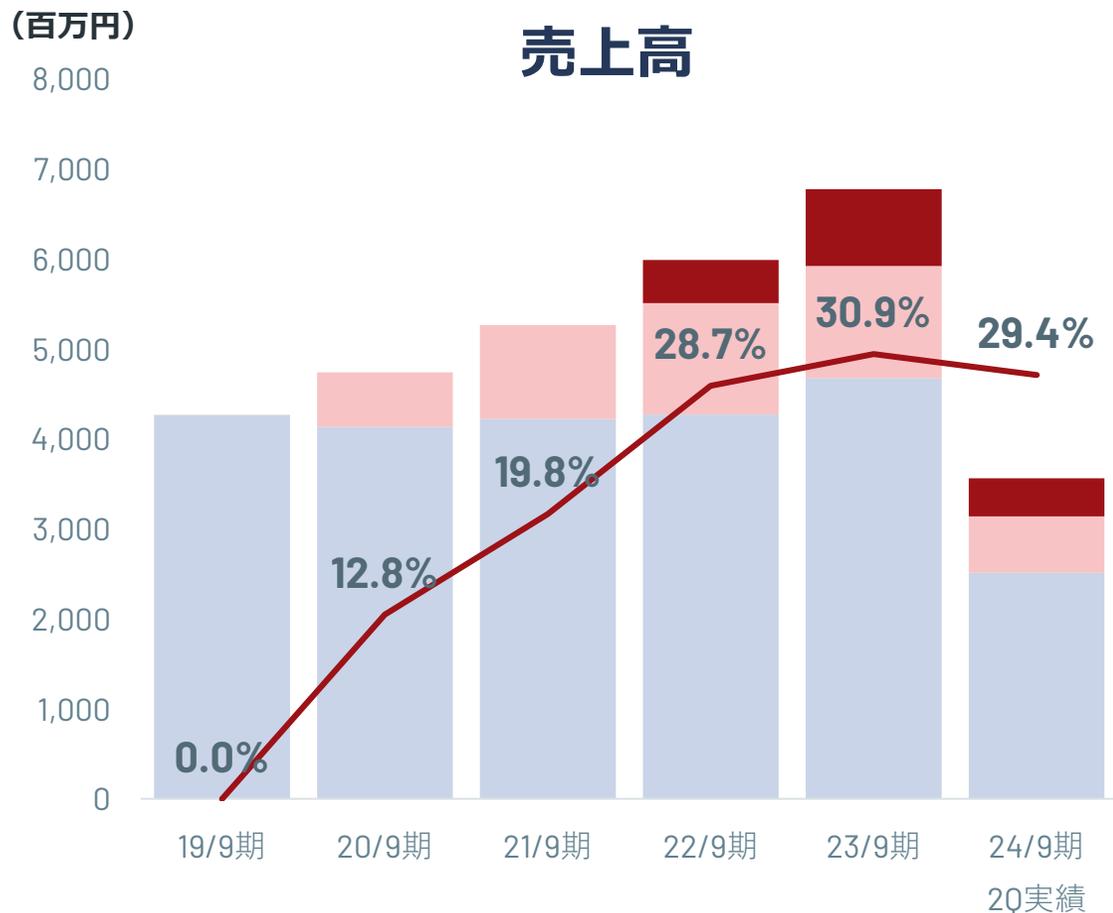


注： SESはシステム・エンジニアリング・サービスの略



# 戦略領域（コンサル・受託開発）の拡大状況

- 戦略領域である「コンサルティング」「受託開発・運用」が順調に成長
- 5年間で売上シェアの約30%まで成長



「戦略領域」（＝コンサル＋受託）  
が売上高に占める割合

(注1)

■ コンサルティング



COSMOPIA

TARA

(注2)

■ 受託開発・運用



BKS等での  
受託案件

■ エンジニア派遣

(SES)



注1：戦略領域（コンサルティング・受託開発・運用）売上を子会社売上の単純合算で除した割合  
注2：TARAの実績計上は2月以降を集計



# 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	<b>株式会社 リサ・パートナーズ</b>	<b>178</b>	<b>9.27</b>
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（2024年3月31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	277	14.38
2	株式会社SBI証券	140	7.28
3	HCHグループ従業員持株会	110	5.75
4	<b>日鉄ソリューションズ 株式会社</b>	<b>78</b>	<b>4.08</b>
5	<b>株式会社 アドバンスト・メディア</b>	<b>55</b>	<b>2.88</b>
6	富永 邦昭	52	2.74
7	東京短資株式会社	41	2.17
8	株式会社日本カストディ銀行（信 託口）	40	2.09
9	川井 英明	29	1.54
10	加藤 幹正	29	1.53



# 着実な成果・資本構成の変化を背景に、成長シナリオを1年前倒し

## 実行の背景

### 1) 着実な成果

- ・7期連続増収

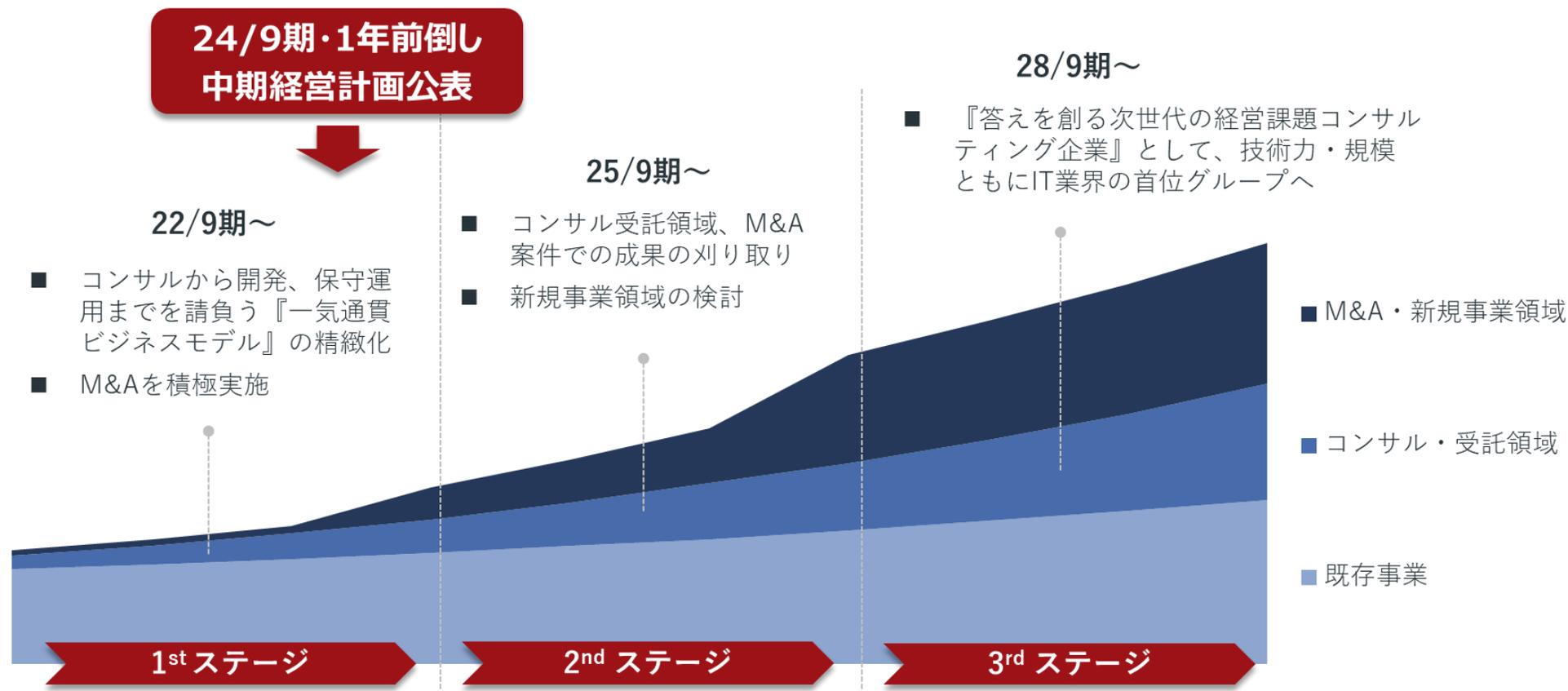
「一気通貫」「2本柱」のビジネスモデル、積極的なM&A等、従来戦略が着実な成果に

### 2) 資本構成の変化

- ・ファンドから事業会社へ

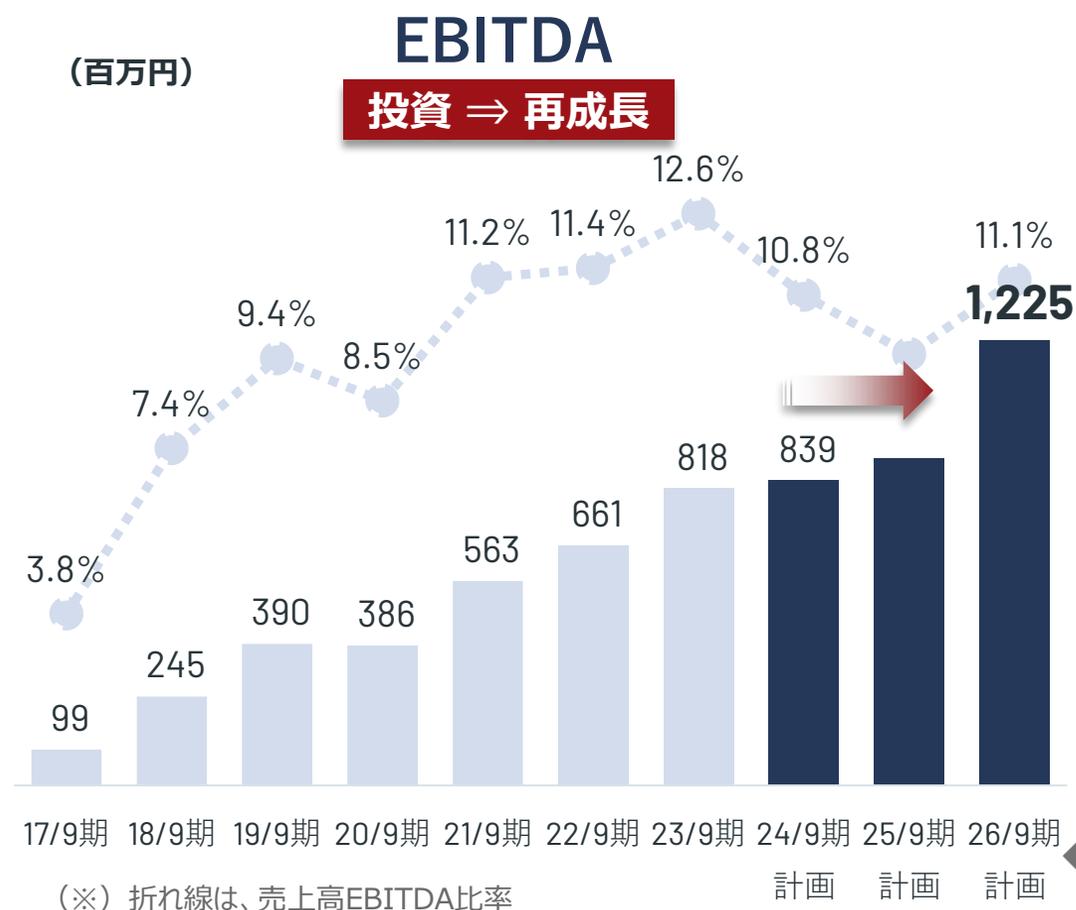
短期的な利益重視から、「中長期的な成長」を追い求める経営環境に

## 『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



## 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



**All Technology  
for HUMAN.**

