



Success  
Holders

*Investor Presentation*

# 2024年3月期 第2四半期決算説明資料

株式会社Success Holders  
2023.11.10

Agenda  
目次



**01. 業績ハイライト**

**02. 運営方針**

**03. 運営実績**

**04. Appendix**

# 業績ハイライト



## 業績ハイライト（PL推移）

前期に祖業であり、前年同期にて売上構成比の約70%を占めていたメディア事業を売却したことから、売上高は前年同期比で減収したものの、新たに立ち上げたコンサルティング事業が順調に拡大し、またテクノロジーソリューション事業も堅調に推移していること（①）、また、事業再編に伴い更なるコスト圧縮を進めたこと（②）等から、全社として営業利益は改善傾向にある（③）。

(単位：百万円)	2023年3月期 第2四半期	2024年3月期 第2四半期	前年同期比 (%)
<b>売上高</b>	443	<b>265</b>	<b>▲40.1%</b>
コンサルティング事業	-	95 ①	-%
テクノロジーソリューション事業	125	170 ①	+35.8%
メディア事業	310	-	-%
その他	8	-	-%
<b>営業損失（▲）</b>	<b>▲229</b>	<b>▲167</b> ③	<b>+27.2%</b>
コンサルティング事業	-	▲41	-%
テクノロジーソリューション事業	▲87	▲26	+69.5%
メディア事業	▲18	-	-%
その他	0	-	-%
全社費用	▲124	▲99 ②	+20.0%

## 業績ハイライト（BS推移）

第三者割当増資により獲得した約500百万円の資金（①）は、今後のコンサルティング事業の成長を加速させるため、質の高いコンサルタント人材の確保に係る採用関連費並びに彼らの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し、今後も体制拡充に向けて、採用活動を強化する。

(単位：百万円)	2023年3月期 前事業年度末	2024年3月期 第2四半期	前年同期比 (%)
流動資産	609	948 ①	+55.7%
現金及び預金	486	837	+72.3%
固定資産	12	12	△1.0%
<b>資産合計</b>	<b>622</b>	<b>961</b>	<b>+54.5%</b>
流動負債	72	90	+24.3%
固定負債	0	0	-%
<b>負債合計</b>	<b>73</b>	<b>91</b>	<b>+24.0%</b>
<b>純資産合計</b>	<b>548</b>	<b>870</b>	<b>+58.6%</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>622</b>	<b>961</b>	<b>+54.5%</b>

# 運営方針

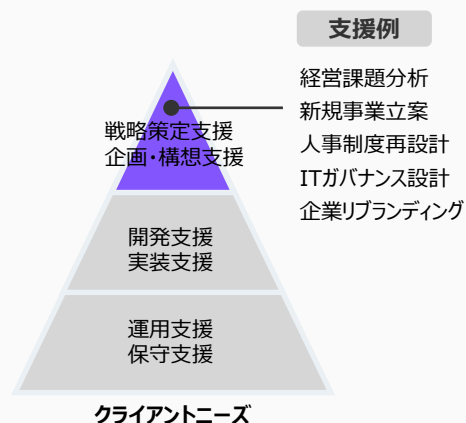


# 事業モデルのビジョン

コアコンピタンスであるプライムピ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への拡大を目指す。

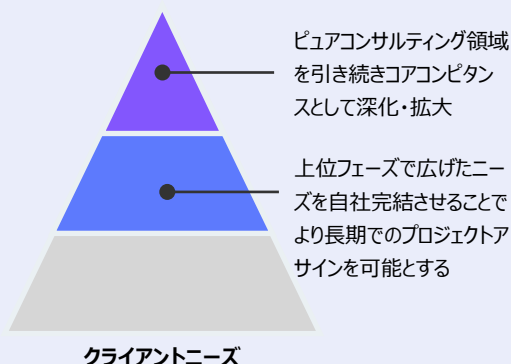
～2023年上期

- 中堅中小企業を中心として、経営戦略、人事制度、IT/DX戦略といったピュアコンサルティング案件の受注/デリバリーに注力
- 上期で **16社のクライアント開拓**、**22件のプロジェクト支援**を実施、一定の実績とビジネスの基盤が出来た



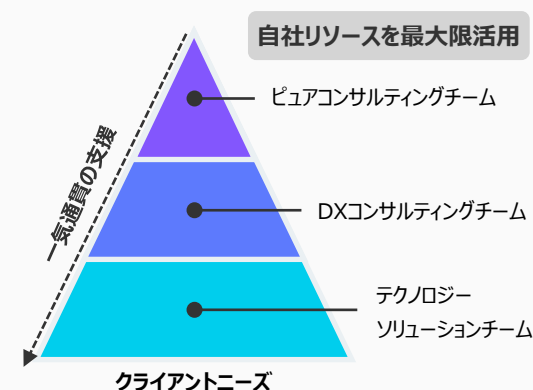
2023年下期～

- 左記のピュアコンサルティング案件を軸に、クライアントの開発・実装支援までを視野に入れた対応領域の拡大を目指し、より長期でクライアントの伴走支援が可能な体制を構築していく
- 上記体制の早期構築に向けて**採用投資を積極的に拡大**



目指す姿

- テクノロジーソリューション事業とのシナジーも活かし、クライアントの課題をマルチチャンネルで一気通貫に対応出来る体制を構築し、真にクライアントの伴走者として**新しいコンサルティングのミッドキャップマーケットリーダーを目指す**



## データドリブン経営の推進（セールス/コンサルタント）

営業メンバーの行動データの蓄積や成功事例の共有により、暗黙知となりがちなスキルの言語化、モデル化を推進。属人性を排した平均的にスキルフルで超効率的な営業組織を構築し、再現性の高い案件創出モデルを目指す。

新規案件KPI					継続案件KPI			
流入経路	新規商談	提案	決裁待ち	成約	流入経路	既存PJ数	平均支援期間	継続率
コールドコール	KPI	KPI	KPI	KPI	コールドコール	KPI	KPI	KPI
ダイレクトマーケティング	KPI	KPI	KPI	KPI	ダイレクトマーケティング	KPI	KPI	KPI
紹介	KPI	KPI	KPI	KPI	紹介	KPI	KPI	KPI



### 管理・分析ツール

- ・ シリアルアントレプレナーの経験を中心とした過去の豊富なセールス実績を基に、圧倒的な量を追求するKPIを設定
- ・ 量を追求する中でアプローチ、提案の質も向上し、フェーズ毎の歩留まり向上を狙っていく



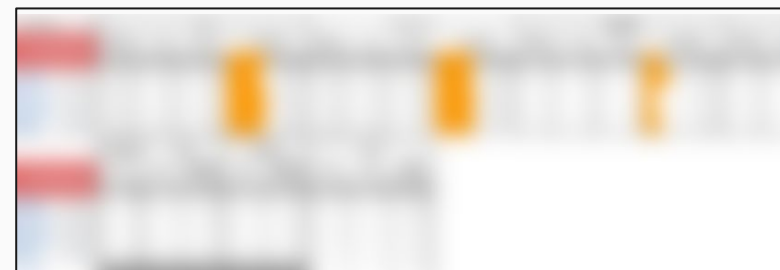
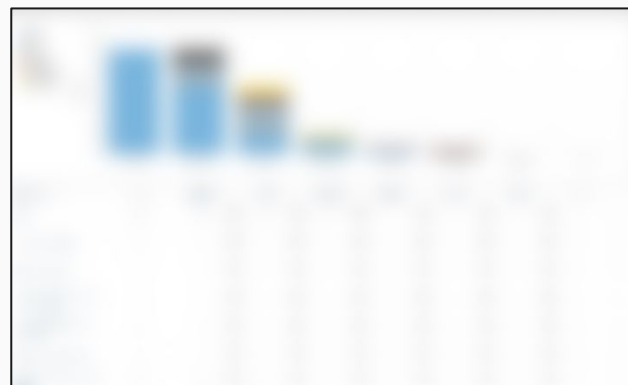
## データドリブン経営の推進（採用）

目標とする採用人数に対して必要な母集団、面接数等を過去実績から逆算しKPIを設計するとともに、各フェーズ毎の課題も適時に抽出・対応することで効率的かつスピーディな採用活動の体制を構築する。

採用KPI							
流入経路	母集団	書類選考	一次面接	二次面接	最終面接	内定	入社
エージェント	KPI	KPI	KPI	KPI	KPI	KPI	KGI
ダイレクト リクルーティング	KPI	KPI	KPI	KPI	KPI	KPI	KGI
リファラル	KPI	KPI	KPI	KPI	KPI	KPI	KGI



### 管理・分析ツール



- ・ 日次で設定される詳細なKPI管理によって、各フェーズ毎に発生する課題をタイムリーに捕捉・解消していく
- ・ 蓄積されたデータを分析し、効率的な運営となるようPDCAサイクルをスピーディに回転させる

# 運営実績



## 運営実績（受託プロジェクトサマリ）

数多くのアプローチ実績を基に、効果的な提案手法、提案領域を社内で分析・共有。  
業界・業種・プロジェクト領域にとらわれない全方位型のサービス提供を進めていく。

### チャンネル毎の支援プロジェクト例

経営戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>大手サービス業における経営分析支援</li> </ul>
事業戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>大手重工業における新規事業領域立案支援</li> <li>大学法人における新学科設立戦略策定 <b>Topic1</b></li> </ul>
人事	<ul style="list-style-type: none"> <li>大手食品OEMメーカーにおける人事制度刷新</li> <li>大手製造業における人事制度刷新 <b>Topic2</b></li> </ul>
マーケティング	<ul style="list-style-type: none"> <li>中堅製造業におけるコーポレートブランドのリブランディング</li> </ul>
IT/DX	<ul style="list-style-type: none"> <li>財団法人の経理業務整備及びワークフロー設計支援</li> <li>大手建築業におけるデータガバナンスの構築支援 <b>Topic3</b></li> </ul>
財務	<ul style="list-style-type: none"> <li>大手地方銀行における財務デューデリジェンス支援</li> <li>大手インフラ建設業における各種デューデリジェンス支援（ビジネス、法務、財務） <b>Topic4</b></li> </ul>
内部統制	<ul style="list-style-type: none"> <li>ベンチャー企業におけるセキュリティ体制強化、内部規程整備支援</li> </ul>

その他、多くの業界・業種のクライアントにサービスを提供中。

# Topic1（大学法人における新学科設立戦略策定）

次世代のICT人材の育成を掲げ、新学科を設立された大学法人様に対して、新学科設立に伴うマーケティング戦略、キャンパス確保戦略、ROI分析等の各種施策を戦略策定～実行まで伴走的にご支援。

## 概要

### 支援背景

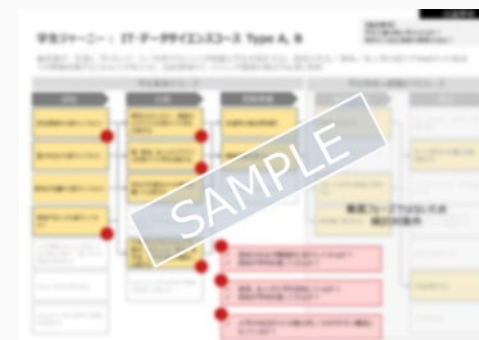
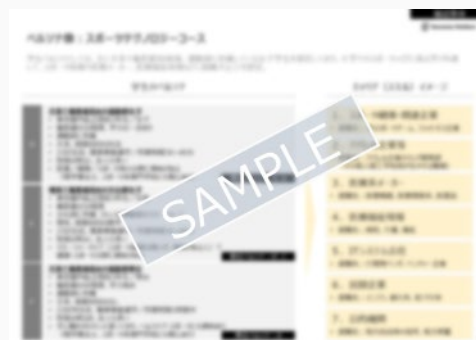
- ✓ 少子化等の社会的背景から学生募集の継続性ひいては学校経営への持続性に危機感を抱えられていた
- ✓ 「大学・高専機能強化支援事業」に採択され、タイトなスケジュールのため、スピード感を持った戦略立案及び新学科の立ち上げが必須となった

### 支援内容

- ✓ 学生集客に向けたマーケティング戦略策定
  - 入学者のペルソナ設計
  - カスタマージャーニーマップの策定
  - 入学意向調査の実施
  - 広報施策の方針検討
- ✓ 新キャンパス確保の方針検討
- ✓ 新学科におけるROI分析
- ✓ 産学連携を見据えた新規事業案の策定

## アウトプット

### 学生集客に向けたマーケティング戦略策定



### 産学連携に向けた新規事業策定



### 新キャンパスの確保戦略



## Topic2（建設業における人事制度刷新）

大規模な改定を行わないまま長期間運用されており、マーケットや労働市場への対応が難しくなっていたクライアントの人事制度を、「責任」を軸にした評価基準と紐づく報酬制度を基盤とする明確な制度として再構築。

### 概要

#### 支援背景

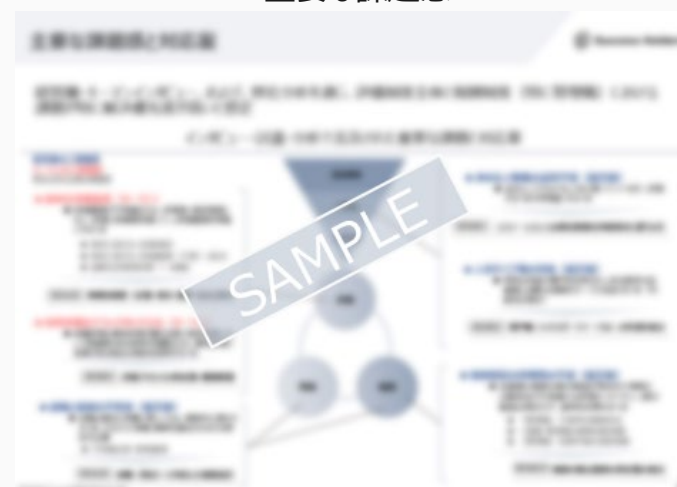
- ✓ 新しい収益源の確保を目指す中期経営計画で人材の定着を重要視し、人事制度の抜本的な改革を目指されている
- ✓ マーケットの変化や労働市場の変化に対応するため、特に評価制度や報酬制度の改革を重要視されていた

#### 支援内容

- ✓ 経営層全員へのインタビューや各部署のマネジメント層、過去の報酬や評価結果を基にした人事制度の分析及び課題特定
- ✓ 企業として報いるべき人物像を明確化し、評価項目に落とし込んだ新しい評価制度の設計
- ✓ 小規模な改定を繰り返し複雑化した報酬制度の解体及び責任に応じた従業員の納得度の高い報酬制度の再設計

### アウトプット

#### 主要な課題感



#### 経営層インタビューサマリ（一部）

#### 報酬シミュレーション

## Topic3（大手建設業におけるデータガバナンスの構築支援）

建設業界において積極的にDXを進めているクライアントに対し、組織的なデータ利活用の更なる推進を図る「攻めのデータガバナンス構築」に向けた支援を実施。

### 概要

#### 支援背景

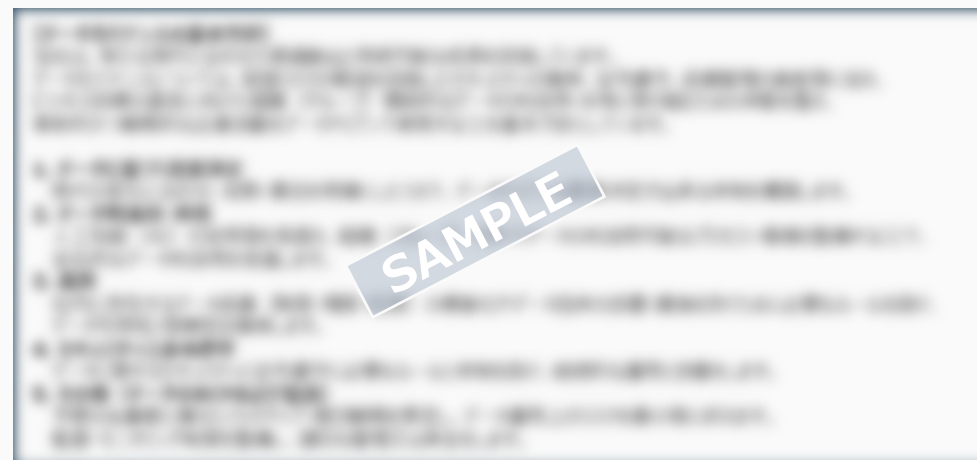
- ✓ 創業以来、建物管理業務を幅広く行っていたが、市場のメガトレンドや労働集約型のビジネスモデルからの脱却を図るべく、先端 ICT を活用した建物管理業務の高度化・省人化の技術的な検討を本格的に推進されていた
- ✓ 多様なデータが収集・蓄積・分析・活用されており、今後も指数関数的にデータ量・種類の増加が想定されるため、戦略的なデータガバナンス/マネジメント方針策定の必要性が高まっていた
- ✓ 効率的かつ効果的なデータ活用の実現のために、どのデータを「公開」し、どのデータは「守る」べきか、といった方針の策定や規程作成/更新、運用方法の検討を計画されていた

#### 支援内容

- ✓ 「攻めのデータガバナンス」の実現に向け、DX戦略に即したデータガバナンスの方針を定め、データガバナンス委員会（仮称）設置に向けた討議を実施し、クライアントのデータガバナンス体制の構築に寄与
- ✓ 「攻めのデータガバナンス」の全社的な浸透及び組織的なルール化に向け、データガバナンス規程（仮称）を策定中

### アウトプット

#### データガバナンスの基本方針定義



#### データガバナンス委員会（仮称）設置に向けた討議

議題	進捗状況	担当者
議題1	未定	未定
議題2	未定	未定
議題3	進行中	担当者

## Topic4（大手インフラ建設業における各種デューデリジェンス支援）

事業拡大のための企業買収にあたり、ビジネス、法務、財務に関する各種リスクを網羅的に検討するためにデューデリジェンスを実施。また買収額検討及び妥当性を検証するために株式価値評価も実施。

### 概要

#### 支援背景

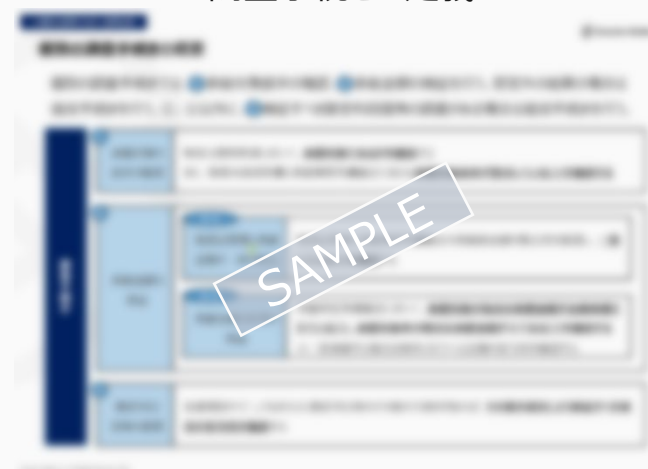
- ✓ 事業拡大に伴いM&Aを実施を予定されていた
- ✓ 買収後も見据えた第三者目線による各種リスクの検証及び対価の額の妥当性の評価を必要とされていた

#### 支援内容

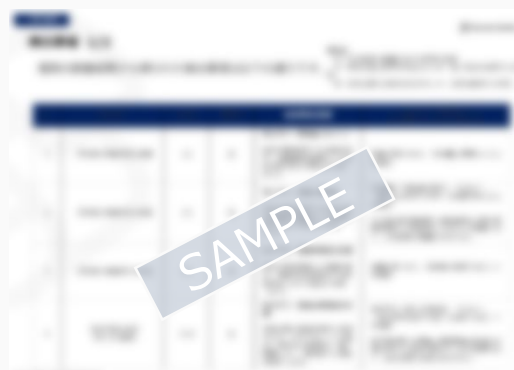
- ✓ ビジネスDD、法務DD、財務DDを実施し、買収対象企業を多角的に分析・検討を実施。意思決定に資する情報をワンストップにて提供
- ✓ 契約交渉においても、当社メンバーにて交渉及びバックアップを実施
- ✓ 買収後は連結子会社に該当することから、特に財務DD時において、グループイン後に適用が必要な会計処理についても検討

### アウトプット

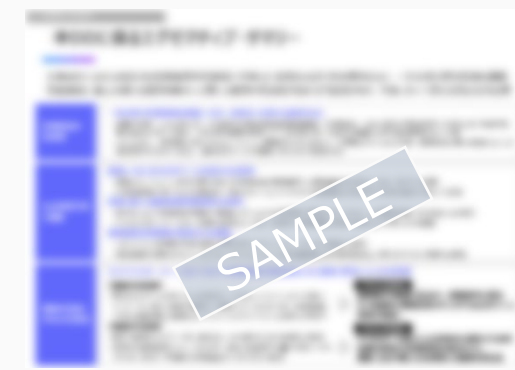
#### 調査手続きの定義



#### 検出事項の抽出 及び対価の額の分析



#### 承継後の取り組み事項の整理



## 在籍コンサルタント（一部抜粋）

データドリブンな採用フローの管理により、業界・業種等にとらわれない幅広いバックボーンを持ち、クライアントの多様なニーズにこたえる経験・スキルを保有するコンサルタントの採用を進める。

在籍コンサルタント（一部抜粋）	当社の在籍コンサルタントのスキルマトリクス	業界・業種					サービス				
	主な職歴	小売	製造	通信 ハイテク	公共	金融	戦略	財務	営業/ オペレーション	組織 人事	IT Digital
	<b>R.K (Director)</b> 慶應義塾大学卒業後、みずほ銀行に入行。 EY,PwC,AC等にてコンサルティングサービスに従事。事業戦略策定関連が得意領域。また、ROIC経営導入等の財務会計関連支援も多数実施。上流領域を強みとしながらも、経営層と現場のハブとなり現場での導入や実行支援に従事し幅広い経験を持つ。	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
	<b>H.M (Manager)</b> 大阪大学大学院卒業後、日鉄ソリューションズに入社。 最新技術を活用した構想策定から実装を経験。 その後、デロイトトーマツにて、金融業界をメインとして、超上流である経営戦略やIT戦略の立案から、下流である大規模システムプロジェクトのPMOまで従事し幅広い経験を持つ。	✓	✓			✓		✓	✓		✓
	<b>N.N (Manager)</b> 北海道大学大学院卒業後、日本郵政に入社。 IT部門にてプライベートクラウドの利用促進等に従事。 その後EY、デロイトトーマツにて、業務DXによる間接業務の効率化・高度化の詳細検討、AI導入を含む多業界における業務DXの推進にPMとして従事し幅広い経験を持つ。	✓	✓		✓	✓	✓		✓		✓
	<b>K.S (Senior Consultant)</b> 一橋大学卒業後、デロイトトーマツに入社。 同社では、経理・財務組織に対する業務効率化・高度化、それに伴うシステム導入等の支援を行うチームに所属。 主に各種経理業務に関する業務効率化/システム要件整理、経営管理領域における業務高度化支援等に従事し幅広い経験を持つ。		✓		✓	✓	✓	✓	✓		✓
	<b>R.I (Senior Consultant)</b> 慶應義塾大学卒業後、アビームコンサルティングに入社。 入社後一貫してモビリティ関連企業へのコンサルティングに従事。 欧州自動車メーカーへの販売改革支援や国内自動車部品メーカーの新規事業開発・PoC支援といったハンズオンのコンサルティング等、業界動向を踏まえた戦略的なコンサルティングまで従事し幅広い経験を持つ。	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓		✓

※コンサルティング業界における人材の獲得競争の激化を考慮し氏名は非掲載。



## 在籍コンサルタント（一部抜粋）

データドリブンな採用フローの管理により、業界・業種等にとらわれない幅広いバックボーンを持ち、クライアントの多様なニーズにこたえる経験・スキルを保有するコンサルタントの採用を進める。

在籍 コンサルタント （一部抜粋）	当社の在籍コンサルタントのスキルマトリクス	業界・業種					サービス				
	主な職歴	小売	製造	通信 ハイテク	公共	金融	戦略	財務	営業/ オペレー ション	組織 人事	IT Digital
	<b>T.S (Senior Consultant)</b> 大学卒業後、臨床工学技士として総合病院に入職。 病院内の高度医療機器を用いた治療行為や機器管理業務に従事。 その後、コンサルティングファームにて、IT領域と事業戦略領域を担当。 IT領域では基幹システム導入支援や基幹システム入れ替え支援、事業戦略領域では組織運営支援に従事し幅広い経験を持つ。		✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓
	<b>M.K (Senior Consultant)</b> 学習院大学卒業後、新規事業開発コンサルティングファームに入社。 大手企業から中小・ベンチャー企業まで、複数のパートナー/クライアントの新規事業開発や組織変革を支援。事業戦略立案からプロジェクトマネジメント、マーケティング、営業、カスタマーサクセスに従事し幅広い経験を持つ。		✓	✓			✓		✓	✓	✓
	<b>S.T (Senior Consultant)</b> 早稲田大学卒業後、楽天に入社。 スマホ向けアプリの開発チームにおいて、ビジネスフェーズの上流から下流までの業務に従事。 その後、IT関連プロジェクトに参画。中堅商社におけるマーケティング基盤の設計プロジェクトや広告代理店におけるデータドリブンマーケティングの基盤構築のプロジェクトまで幅広い業務に従事。	✓	✓	✓					✓		✓
	<b>K.U</b> 大学卒業後、化粧品メーカーに入社。 大手小売店の年間売上計画の策定や販売促進に向けたマーケティング施策等の立案に従事し、売上向上に貢献。 その後、主に業務DXによる業務効率化及び標準化を目的としたプロジェクトに従事し幅広い経験を持つ。	✓	✓	✓			✓	✓	✓		✓
	<b>K.K</b> 大阪大学卒業後、帝人に入社。 6年間IT部門で活動し、社内のDXを推進。各種システムのマニュアル策定や業務プロセス改善に貢献。 その後、大手建物管理会社のデータ駆動型経営に向けたガバナンス整備の支援、広告代理店のデータ分析基盤の構築とマーケティング活動支援に従事し幅広い経験を持つ。		✓	✓		✓		✓	✓		✓

※コンサルティング業界における人材の獲得競争の激化を考慮し氏名は非掲載。

# Appendix



# 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

## Corporate information

# 会社概要



**Success  
Holders**

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（2023年9月30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	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	 MSA-15-453  ISMS-AC ISMS 15016 認証範囲：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。



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 Nishishimbashi Minato-ku, Tokyo 105-0003, JAPAN