

|| 企業調査レポート ||

ヒューマンクリエーションホールディングス

7361 東証マザーズ

[企業情報はこちら >>>](#)

2021年12月9日(木)

執筆：客員アナリスト

石津大希

FISCO Ltd. Analyst **Daiki Ishizu**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2021年9月期連結業績の概要	01
2. 2022年9月期の業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略	01
■ 会社概要	03
■ 業績動向	05
1. 2021年9月期連結業績の概要	05
2. 財務状況と経営指標	08
■ 今後の見通しと成長戦略	10
1. 2022年9月期の業績見通し	10
2. 中長期の成長戦略における同社の立ち位置	10
3. 成長戦略詳細	12
■ 株主還元策	14

■ 要約

良好な市場環境を背景に契約単価向上等で過去最高業績を達成、 今後はビジネスモデルの精緻化と積極的な投資でさらなる成長に期待

ヒューマンクリエイションホールディングス <7361> はエンジニア派遣に特化した技術者派遣事業でスタートしたが、システム開発における最上流の部分、いわゆるコンサルティング分野の収益が足元で大きく伸びていることから受託領域の拡大も顕著な伸びを示している。ビジネスモデルの観点では、将来的には開発上流部分からの機能を担う会社としてのプレゼンスが高まっていくシナリオを弊社は予想する。システムソリューションサービスの単一セグメントであり、顧客は金融サービス業界、製造・流通業界、エネルギー業界、公共・医療業界、通信・メディア業界など幅広く、コロナ禍の経済影響を回避しやすい顧客構造とも言える。

1. 2021年9月期連結業績の概要

2021年9月期連結業績は、売上高が5,035百万円(前期比10.3%増)、営業利益が478百万円(同57.5%増)、経常利益が464百万円(同52.9%増)、親会社株主に帰属する当期純利益が275百万円(同31.2%増)と、売上高・利益ともに継続的に成長し、過去最高の業績を上げた。さらに2017年9月期からの5年間における売上高でのCAGR(平均成長率)は17.5%、同5年間のEBITDAでのCAGRでは54.1%となっており、2021年9月期末にはEBITDAの利益率で11.2%を達成している。これは主要戦略に据えていたコンサルティング・受託領域の拡大及びこれらに付随する要員の「契約単価」の向上、要員スキル改善による高い稼働率の維持等が奏功し、特に利益面に大きな成果が出てきたことによるものである。

2. 2022年9月期の業績見通し

各企業のDX促進需要といった良好な市場環境を背景に、同社は10年後のありたい姿である長期ビジョンにおける「技術力・規模ともにIT業界の首位グループ」を実現すべく、今後も継続して事業拡大に注力していく。2022年9月期の連結業績見通しについては売上高5,697百万円(前期比13.2%増)、営業利益530百万円(同10.9%増)、経常利益527百万円(同13.7%増)、親会社株主に帰属する当期純利益312百万円(同13.4%増)を予想している。

3. 中長期の成長戦略

DX進展やAI/IoT普及に伴い国内IT投資の市場規模は堅調に推移している一方で、IT人材の不足も続いており、強い需要に対して、いかに対応していくかが業界の課題となっている。さらに新型コロナウイルス感染症の拡大(以下、コロナ禍)以降はクライアントのニーズ多様化やシステム開発予算縮小に伴って案件が細分化し、大手SIerだけでは単価・人材の面から対応しきれないケースが増加しており、既存の大手SIerを頂点とした下請け構造の限界というトレンド業界変化が起きている。

ヒューマンクリエイションホールディングス | 2021年12月9日(木)
 7361 東証マザーズ | <https://hch-ja.co.jp/ir/>

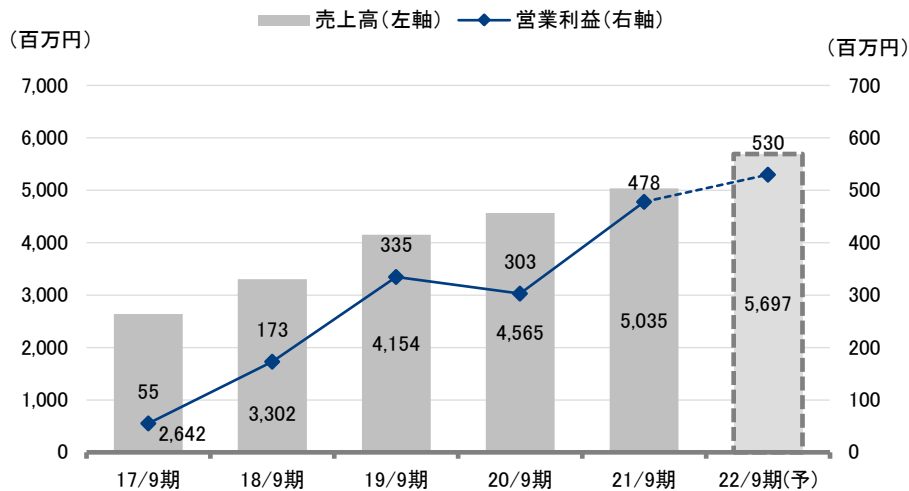
要約

こうしたなかで、同社は足元の市場環境を背景とした需要に対応する独自の強みを生かしつつ、中長期的ビジョンである「真の経営課題コンサルティング企業」へ向けて、オーガニック成長やM&Aを駆使していく。具体的には、コンサル・開発・保守運用までを自社グループ内で完結できる「一気通貫」ビジネスモデルの精緻化を進める。さらにグループ内の全国拠点を活用した受注力・収益力を向上させていくこととし、2021年9月期から2023年9月期にかけて、毎期28百万円をエンジニアの人件費やその後の人件費に投資していくことで、さらなる成長を目指していく。

Key Points

- ・良好な市場環境を背景にコンサル・開発・保守運用までをグループ内で完結できる「一気通貫」のビジネスモデルに強み
- ・主要戦略に据えていたコンサルティング・受託領域の拡大及び付随する要員の契約単価向上で過去最高業績を達成
- ・ビジネスモデルの精緻化、グループ内拠点活用での受注力及び収益力向上、エンジニア人員拡大でのさらなる成長に期待

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

最上流のコンサルティングから最終工程の保守運用まで コンサルティング・システム受託開発及び ITエンジニア派遣の2本柱で展開することで、 高利益率と高稼働率を確保

同社は、金融機関向けのハード販売・開発・保守運用を目的として1974年に設立された(株)バンキング・システムズを前身としている。バンキング・システムズは設立後まもなく派遣事業を開始し、主力事業となった。その後、現在に至る純粋持株会社体制に移行するため、2016年に株式移転の方式により同社が設立された。

同社グループは純粋持株会社である同社と、事業を担う連結子会社4社の計5社(2021年9月期末時点)で構成されている。現状では祖業の技術者派遣の収益の割合が多いものの、後に詳述するようにシステム開発における最上流の部分、いわゆるコンサルティング分野の収益が足元で大きく伸びている。ビジネスモデルの観点では、将来的には開発上流部分からの機能を担う会社としてのプレゼンスが高まっていくシナリオを弊社は予想する。

同社グループはシステムソリューションサービスの単一セグメントである。システムソリューションサービス事業では、主要顧客であるシステムインテグレーターやメーカーを経由して受託した企業向け社内システム構築などの開発案件に参画し、常駐を基本としてシステムの開発・保守を行う技術者を派遣している。システムの利用者となるエンドユーザーから直接受託したシステムの構築についても行き、計画通り急拡大している。顧客は金融サービス業界、製造・流通業界、エネルギー業界、公共・医療業界、通信・メディア業界など幅広く、開発領域についても、物流、製造、マーケティング・販売、サービスなど多岐にわたる。

2019年7月にはシステムコンサルティング・受託に特化した(株)アセットコンサルティングフォース(ACF)を設立したほか、同年10月にはシステム開発後の保守運用を主とする(株)セイリング(SLG)がグループに入った。これにより、グループ内でシステム開発における上流工程から最終工程まで全工程に対して、ソフトウェア開発における技術の提供が可能となった。

この点は同社の大きな特徴の1つとなっている。具体的には、ACFが最上流にてコンサルティングを行い、最下流ではSLGが保守運用を行うという流れで、グループとして一気通貫で案件を受注することができる。業界としては、いわゆる開発だけ、企画提案・コンサルティングだけといったように工程を部分的に手掛ける同業が多いなか、同社の一気通貫型サービスは独自性・差別化要因となっている。これはエンドユーザー目線では同社への信頼につながり、その結果として高付加価値な上流案件を獲得し、中流・下流の案件もセット受注するといった流れが見られる。同社は案件獲得において大手システムインテグレータと連携もしており、こういった強みを背景に新興企業ながら高い受注力を有すると弊社は考える。

会社概要

事業を担う連結子会社4社の事業内容は以下の通り。

1) (株) アセットコンサルティングフォース (ACF)

SI (システムインテグレーション・システム開発領域) の上流工程を担い、顧客企業の経営課題解決のコンサルティングを主体としている。経営課題抽出を通じて IT 投資予算の獲得・拡大まで関与するため、システムソリューションサービスの頭脳部分であり、後工程の付加価値レベル向上に貢献している。要件定義・プロジェクトマネジメントを実践するなかで、開発品質向上及びエンジニアの早期育成環境提供の両立を目指す。

2) (株) シー・エル・エス (CLS)

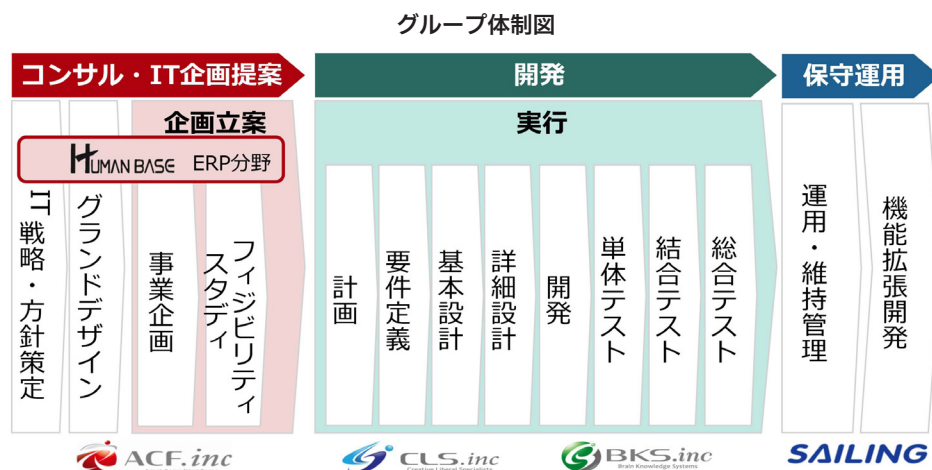
SI における要件定義・基本設計を担う。首都・東京圏に集中したプロジェクトチーム単位で、主として派遣契約に基づく技術者派遣を通じた技術的課題を解決する。グループ会社である(株)ブレンナレッジシステムズ (BKS) に所属するエンジニアの早期育成環境提供の役割も担っている。

3) (株) ブレンナレッジシステムズ (BKS)

全国6拠点(札幌・仙台・東京・名古屋・大阪・福岡)で展開しており、SI における基本設計・詳細設計を提供している。主として派遣契約に基づく技術者派遣を通じてプロジェクトチーム単位での参画に加え、緊急性が高い SI 案件 (= プロジェクトの遅延、他社エンジニアの離任に伴う緊急補充等) への技術的な課題解決も行う。

4) (株) セイリング (SLG)

派遣契約に基づく技術者派遣を通じて、SI・開発終了後、すべてのシステムにおいて必要となるシステム更改、機能拡張・改善、保守運用を担っている。SI 工程の最終工程を担っているため、長期・安定型技術者派遣の提供が特徴である。



出所：決算補足資料より掲載

業績動向

**売上高・利益ともに継続的に成長し
2021年9月期末は過去最高の業績。
10月に行ったM&A関連費用を吸収したうえで、
最重要KPIである契約単価の大幅な改善などが奏功**

1. 2021年9月期連結業績の概要

(1) 業績概要

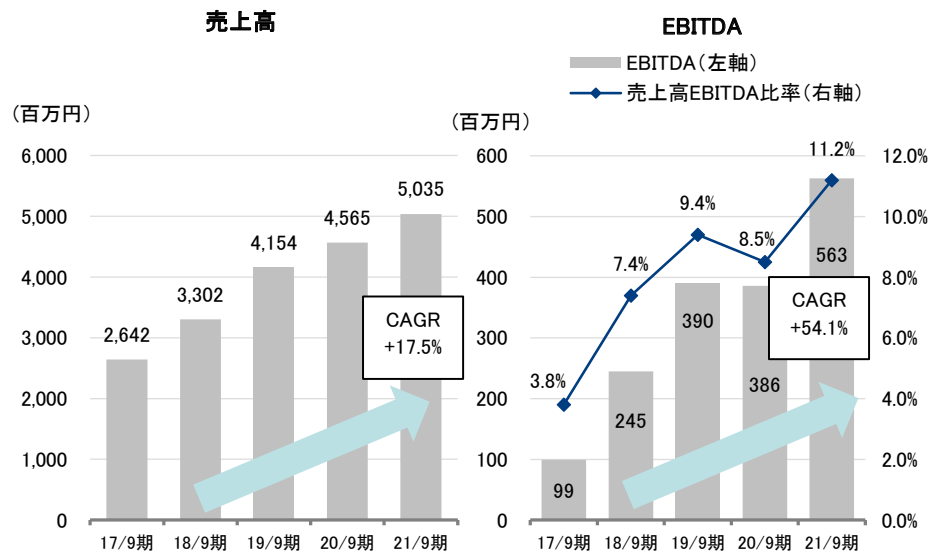
2021年9月期連結業績は、売上高が5,035百万円(前期比10.3%増)、営業利益が478百万円(同57.5%増)、経常利益が464百万円(同52.9%増)、親会社株主に帰属する当期純利益が275百万円(同31.2%増)と、売上高・利益ともに継続的に成長し、過去最高の業績となった。子会社別の売上高(グループ内取引の相殺除去前の数値)は、BKSが3,188百万円、CLSが1,035百万円、ACFが604百万円、SLGが437百万円となっている。

同社は2017年9月期からの5年間における売上高でのCAGRは17.5%、また同5年間のEBITDAでのCAGRでは54.1%となっており、2021年9月期末にはEBITDAの利益率で11.2%を達成している。これは主要戦略に据えていたコンサルティング・受託領域の拡大、及びこれらに付随する要員の「契約単価」の向上、要員スキル改善による高い稼働率の維持等が奏功し、特に利益面に大きな成果が出てきたものである。

一方で、営業利益は前期比57.5%増と大幅な増益を達成しているが、見通しに対しては25百万円弱の未達となっている。この未達理由としては、2021年10月1日に買収した(株)ヒューマンベースのM&A関連費用が、2021年9月期に費用面のみ一部直撃した結果である。つまり事業上で見通しと異なることが起きたわけではない。なお、M&A実行期において一般的に売上は加算されるものの利益に関しては、M&A関連費用がのれん償却とは別に発生するため、買収初年度は利益加算が見込まれないケースがほとんどだが、同社はそうした費用を吸収した上で、尚10%以上の増益基調であるという点を大きく評価したい。大きな先行投資を実施しながら尚増益させるという状況だ。利益に関しては買収2期目以降に反映されてくるため、2022年9月期以降はその顕在化によりさらなる業績向上が期待できると弊社では分析する。

業績動向

過去5年間の売上高及び EBITDA の CAGR 推移



出所：決算補足資料より掲載

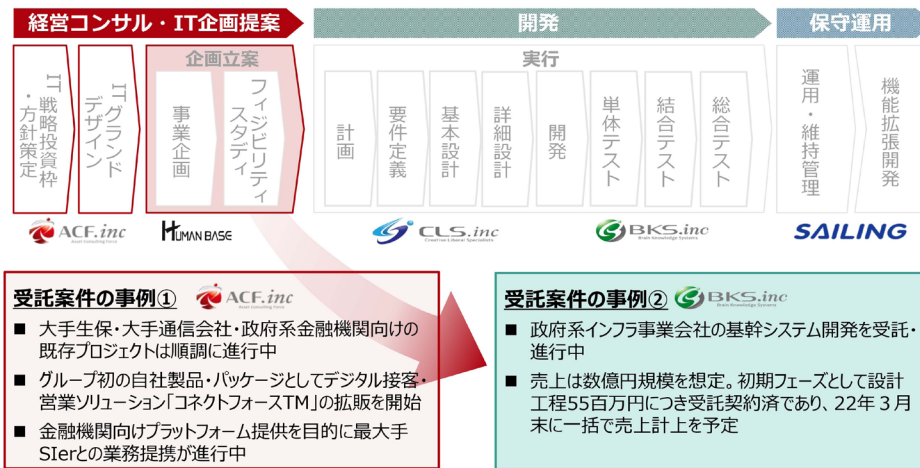
コンサルティング・受託分野の売上高は、グループ内の売上シェアが2020年9月期には4.3%にとどまっていたが、2021年9月期にはACFが大きな貢献を果たし、11.5%と、計画どおりに急拡大した点が特に利益面に表れてきた。さらにACFにおいては(株)グローステクノロジーズの一部事業譲受もあり業績が大きく拡大した。またBKSも、従来のIT人材派遣に加え、コンサルティング・受託案件による業績積み上げが進捗中である。

このコンサルティング・受託分野の拡大においては、オーガニック成長及びM&Aを駆使し、上流領域の拡大に注力していくことで他子会社での受託案件の受注にも寄与していくものと弊社は考えている。実際、M&Aに関して2021年9月期は、ERP分野に強みを持つ(株)ヒューマンベース、DX分野における高度なソリューションを有するグローステクノロジーズ(一部事業)のグループ入りという2件のM&Aを実現させている。

受託案件に関しても、ACFにおいては大手生保・大手通信会社・政府系金融機関向けの既存プロジェクトをはじめ、グループ初の自社製品・パッケージとして、デジタル接客・営業ソリューション「コネクトフォースTM」の拡販を開始した。このほかにも、金融機関向けプラットフォーム提供を目的に最大手Sierとの業務提携進行中など、順調な様子がうかがえる。BKSにおいても政府系インフラ事業会社の基幹システム開発を受託した案件が進行中であり、これに関する数億円規模の売上計上を一括で2022年3月末に予定しているなど、順調に進捗している。上流領域の拡大が他子会社での受託案件の受注にも寄与している結果と言える。

業績動向

上流領域の拡大が、他子会社での受託案件の受注にも寄与



注：企業名に関しては顧客企業の戦略に触れるケースが多いため原則非開示となっている
 出所：決算補足資料より掲載

2021年9月期に関してはこうした買収行為を行ったことが同社の1つの成果であり、その果実について同社は2022年9月期以降に享受してくるとの見通しを立てている。

2021年9月期連結業績

(単位：百万円)

	20/9期 実績	21/9期 実績	増減額
売上高	4,565	5,035	470
営業利益	303	478	174
経常利益	303	464	160
親会社株主に帰属する 当期純利益	210	275	65

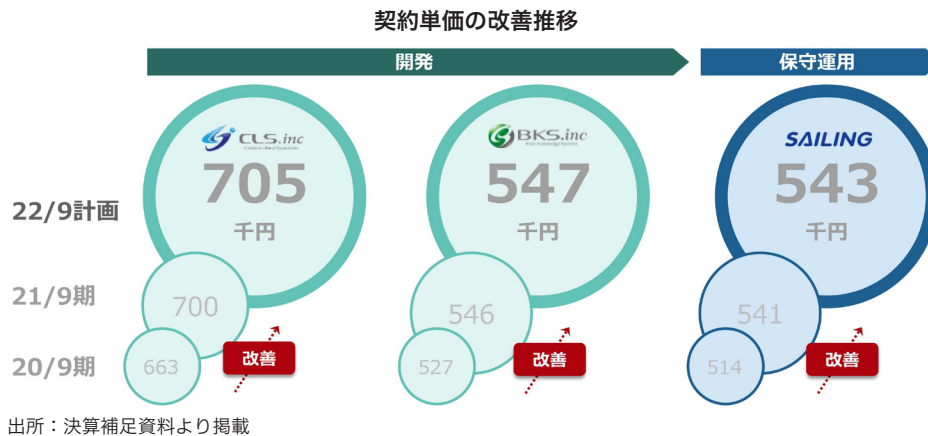
出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) 主要 KPI の状況

同社は業績向上のための主要 KPI として、契約単価、保有人数、稼働率の3点を挙げている。2021年9月期に関しては特に同社が最重要 KPI としている契約単価の改善が顕著だった。

契約単価はコンサルティング・受託分野への注力及びこれに伴う技術力向上の結果、上昇傾向で推移している。保有人数に関しては技術力の高い人材の育成・採用に注力し、2021年9月期上期はコロナ禍による人材の非稼働リスクを警戒し採用を抑制したものの、下期より即戦力 SE を積極採用している。稼働率に関しては旺盛な DX 推進需要を取り込み、2021年9月期通期の実績は97.7%という高稼働率で推移している。

業績動向



積極的な成長投資を続けつつ、安定した財務状況を維持

2. 財務状況と経営指標

2021年9月期末における資産合計は、前期末から336百万円増加し、2,192百万円（前期末比18.2%増）となった。これは繰延税金資産の減少16百万円、のれんの減少12百万円等により減少した一方で、売掛金の回収に伴う現金及び預金の増加260百万円、事業拡大に伴う売掛金の増加120百万円等により増加していることが要因となっている。

負債合計については前期末から90百万円減少し、1,128百万円（前期末比7.4%減）となった。これは未払法人税等の増加50百万円、買掛金の増加31百万円等により増加した一方で、消費税の納付に伴う未払消費税等の減少131百万円、長期借入金の減少93百万円等により減少していることが要因となっている。

純資産合計については、前期末で427百万円増加し、1,064百万円（前期末比67.1%増）となった。これは親会社株主に帰属する当期純利益の計上に伴う利益剰余金の増加275百万円、同社株式の東京証券取引所マザーズ上場に伴う公募増資の実施及びオーバーアロットメントによる第三者割当増資の実施による資本金の増加75百万円、資本剰余金の増加75百万円により増加していることが要因となっている。

これら数値より流動比率は183.6%、自己資本比率が48.5%と、長短とも財務の高い安全性を堅持しており、コロナ禍における財務不安は低いと弊社では分析する。また収益性の観点でも、営業利益率が9.5%と良好な水準となっている。

ヒューマンクリエイションホールディングス | 2021年12月9日(木)
 7361 東証マザーズ | <https://hch-ja.co.jp/ir/>

業績動向

連結貸借対照表及び経営指標

(単位:百万円)

	20/9 期末	21/9 期末	増減
流動資産	1,128	1,501	372
(現金及び預金)	586	846	260
固定資産	726	691	-35
資産合計	1,855	2,192	336
流動負債	853	817	-35
固定負債	364	310	-54
負債合計	1,218	1,128	-90
純資産合計	637	1,064	427
【主な経営指標】			
自己資本比率	34.3%	48.5%	14.2pt
ROA(総資産経常利益率)	18.1%	22.9%	4.8pt
ROE(自己資本当期純利益率)	40.9%	32.4%	-8.5pt
売上営業利益率	6.7%	9.5%	2.8pt

出所:決算短信よりフィスコ作成

2021年9月期末における営業活動によるキャッシュ・フローは、267百万円の収入となった。これは主に事業拡大に伴う売掛金の増加による売上債権の増加額120百万円、法人税等の支払額119百万円を計上した一方で、税金等調整前当期純利益464百万円があったこと等によるものである。

投資活動によるキャッシュ・フローは、51百万円の支出となった。これは主に、同子会社のACFにおいて、コンサルティング機能・受託開発機能のさらなる拡大と充実を図ることを目的として、グローステクノロジーズから事業の一部を譲り受けた事業譲受による支出35百万円などによるものである。

財務活動によるキャッシュ・フローは、44百万円の収入となった。これは主に長期借入金の返済による支出93百万円、同社株式の東京証券取引所マザーズ上場に伴う有価証券届出書等の作成・印刷費用等の上場関連費用の支出13百万円があった一方で、上場に伴う公募増資の実施による収入151百万円があったことなどによるものである。

これらにより2021年9月期末における現金及び現金同等物は、前期末に比べ260百万円増加し、846百万円となった。

2021年9月期キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	20/9 期 実績	21/9 期 実績	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	338	267	-71
投資活動によるキャッシュ・フロー	-269	-51	217
財務活動によるキャッシュ・フロー	118	44	-74
現金及び現金同等物の残高	586	846	260

出所:決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通しと成長戦略

良好な市場環境を背景にした 「一気通貫」ビジネスモデルへの需要が増加。 M&A 関連利益の顕在化に大きな期待

1. 2022年9月期の業績見通し

同社は10年後のありたい姿である長期ビジョンにおける「技術力・規模ともにIT業界の首位グループ」を実現すべく、今後も継続して事業拡大に注力していく。そのなかで2022年9月期の連結業績見通しについては、売上高5,697百万円（前期比13.2%増）、営業利益530百万円（同10.9%増）、経常利益527百万円（同13.7%増）、親会社株主に帰属する当期純利益312百万円（同13.4%増）を予想している。

また2022年9月期においても2021年9月期と同様にヒューマンベースのM&A関連費用が一部直撃するが、当数値はそれを事前に織り込んだうえでの数値であることをここでは強調したい。

2022年9月期の業績見通し

（単位：百万円）

	21/9期 実績	22/9期 予想	増減額
売上高	5,035	5,697	662
営業利益	478	530	52
経常利益	464	527	63
親会社株主に帰属する当期純利益	275	312	37
1株当たり当期純利益（円）	146.05	162.42	

出所：決算短信、決算補足資料よりフィスコ作成

2. 中長期の成長戦略における同社の立ち位置

(1) 市場環境

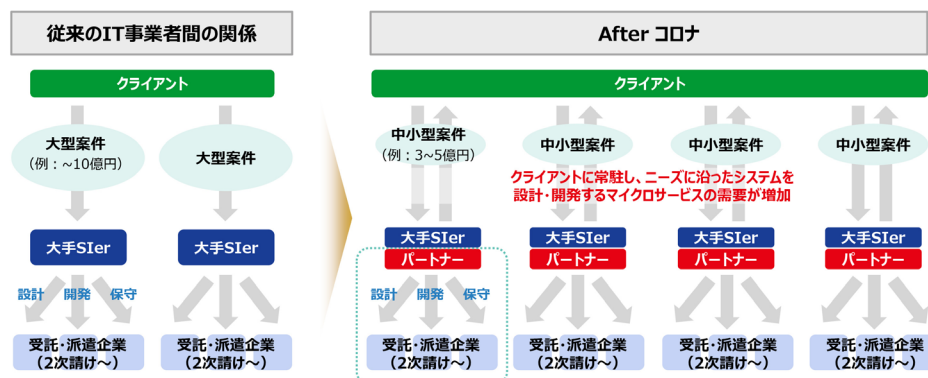
日本企業はいわゆる「2025年の崖」に向け旧来型のシステムの刷新が急務だが、日本市場は人材の流動性が低く、DX推進するIT人材を容易に雇用できないという現状がある。さらに情報処理・通信に携わる人材の所属先としては、総務省のデータによると米国やカナダなど諸外国が35%から45%前後であるのに対し、日本は72%と多くのIT人材がIT企業に属している。そのため既に優秀なIT人材を多く抱える同社のようなIT企業のマーケットオポチュニティは、今後、益々増大していくものと考えられる。

加えてDXの急速な進展に伴う市場機会であると同社では考えている。コロナ禍の影響により、一時的な減少は見込まれるものの、DX進展やAI/IoT普及に伴い国内IT投資の市場規模は今後も堅調に推移している。一方でIT人材の不足も続いており、強い需要に対して、いかに対応していくかが業界の課題となっている。

今後の見通しと成長戦略

このような状況下でコロナ禍以降、クライアントのニーズ多様化やシステム開発予算縮小に伴って案件が細分化し、大手SIerだけでは単価・人材の面から対応しきれないケースが増加しており、既存の大手SIerを頂点とした下請け構造の限界というトレンド業界変化が起きている。このため案件獲得段階から機動的に協力しつつ、開発工程にも人材を供給できる同社のようなIT派遣会社は、大手SIerに対し大きな安心感を与えることが可能であり、大手SIerのパートナーとして機動的に対応しソフトウェア開発をサポートできるビジネスモデルが、IT業界において必要とされる傾向にある。

業界トレンド変化のイメージ図



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

(2) 同社の強み

同社は、1) 大手SIerから信頼される組織体制（品質を担保できない外注は使わず100%正社員でコンサル及び企画提案から開発、保守運営まで責任を持った納品対応）、2) 受託と派遣による効率の良い事業運営（必要に応じ受託チームを組成し付加価値の高い案件へ挑戦、もしくは待機を減らし高稼働を維持する人材派遣への切り替え可能）、3) 競合の少ない市場セグメントが主戦場（同社が狙う10億円以下かつ主に3億円以下の中小規模の受託案件は大手SIerが積極的に狙わない市場セグメントであり競合が少ない）という、3つの強みを生かした市場内での差別化を行っている。

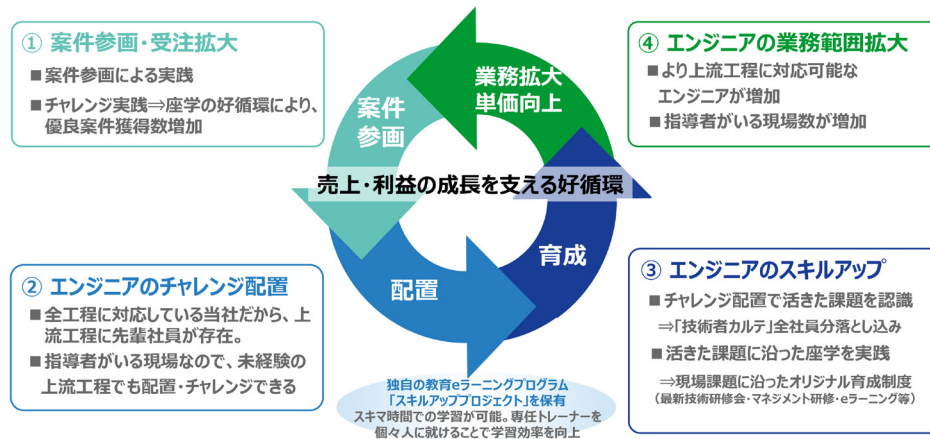
加えてグループ内で、上流のコンサルから下流の保守運用までシステム開発全工程に対してPM及びPLクラス、SEクラス、PGクラスの3段階の人材の提供可能体制が整っている。

この3段階に関して、まずPM(プロジェクトマネージャー)/PL(プロジェクトリーダー=プロジェクトマネージャーが立てた計画を実行する現場監督のような役割)クラスは、2021年9月末時点で118人在籍している。次にSE(システムエンジニア)クラスは要件定義以上の上流工程に対応可能な人材であり、315人が在籍している。最後に運用保守やテスト、評価の実務を担うエンジニアを含むシステムエンジニアの設計に基づきプログラミングを行うPG(プログラマー)クラスは243人在籍しており、これら3クラスでステークホルダー全員に対しプロジェクト全体の管理を行っている。

今後の見通しと成長戦略

そしてこれら独自のグループ体制により、案件参画を通じた人材の技術力を底上げし、これに伴う契約単価向上を可能にしている。この体制に関しては、例えば PG クラスの人材を SE クラスの案件に参画させ、早期に経験を積ませることで例えば他社では5年ほどかかるPGクラスレベルからSEクラスレベルへのステップアップが3年ほどで到達する従業員が多い。さらに同社の人事評価の仕組みとして、成果評価でなく上位（未経験）工程にどれだけチャレンジしたか、後輩育成にどれだけ寄与したか等の行動評価を重視することで社内のスキルチャレンジ文化が醸成されていく等の教育効果の好循環が生まれているという。ゆえに成長実感を得やすく、その結果として同社の定着率も1年間で約95%となっており、中途採用のみを切り取ると99%と業界内でも非常に高くなっている。

案件参画を通じた人材の教育効果・単価向上・受注拡大の好循環



出所：決算補足資料より掲載

さらに同社は、高い信頼に基づく既存顧客との長年の取引実績のみならず、継続的な新規取引先の拡大を実現（2017年9月期から2020年9月期にかけて250社以上増加）させており、そのなかでも独立系の強みを生かした特定の業界業種への依存性の低さから、成長機会と経済環境変化への耐性を両立させている。こうした点も同社の強みであると考える。

ビジネスモデルの精緻化と積極的な成長投資で「真の経営課題コンサルティング企業」達成。さらなる業績向上への期待が高まる

3. 成長戦略詳細

同社は足元の市場環境を背景とした需要に対応する独自の強みを生かしつつ、中長期的ビジョンである「真の経営課題コンサルティング企業」へ向けてオーガニック成長やM&Aを駆使していく。具体的には、コンサル・開発・保守運用までを自社グループ内で完結できる「一気通貫」ビジネスモデルを精緻化していくことで、経営課題コンサルティング企業へ成長させていく計画となっている。

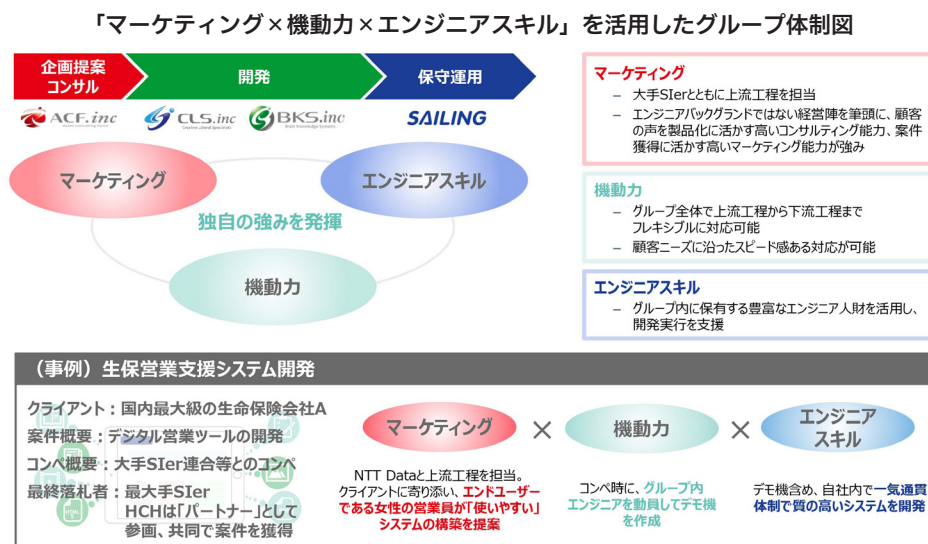
ヒューマンクリエイションホールディングス | 2021年12月9日(木)

7361 東証マザーズ | <https://hch-ja.co.jp/ir/>

今後の見通しと成長戦略

ここでいう「真の経営課題コンサルティング企業」とは、開発・保守運用・コンサルティングの一気通貫体制による深い事業理解が可能にする提案のことである。例えばコロナ禍で対面営業が困難になった企業に対し、一般的なITコンサルティング企業が開発ありきのシステム提案（リモート対話が可能なデジタル端末の開発）をするのに対し、同社では顧客の“新規契約者を増やしたい”という真のニーズや経営課題に対して、新規契約に結び付けられるような、踏み込んだ提案を行うなど、同社のコンサルティング機能や一気通貫体制の強みを生かしたビジョンであると言える。

加えて、同社は「マーケティング×機動力×エンジニアスキル」を活用したグループ体制構築を目指している。これはグループ内でコンサルから保守運用まで一気通貫で対応できる独自の体制の構築、マーケティング・機動力・エンジニアスキルを生かし、大手SIerの案件獲得から開発実行フェーズまでフレキシブルにサポート可能なIT人材企業としてのポジションの確立を目指すものである。



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

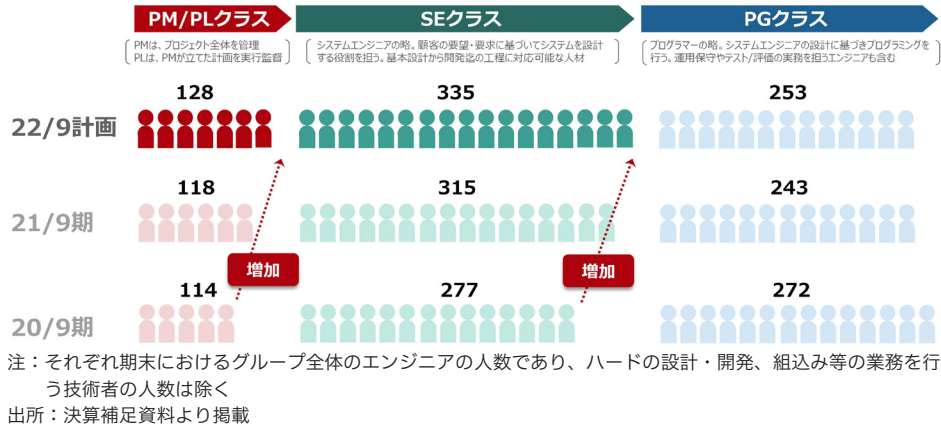
同社ではまた、グループ内の全国拠点を活用した受注力・収益力向上も計画している。主力とする派遣以外にも、首都圏のPM/PLクラスを中心とするチームが案件を獲得して準委任契約で担当、開発工程以降については請負契約を結ぶことで対応する。グループ内の地方拠点のエンジニアも活用することで、グループ全体の受注力・収益力の向上を目指していく。これらの取り組みにより同社の市場内プレゼンスや収益力の向上が見込まれると弊社では分析する。

さらにこれら成長を促進させるための同社の今後の投資計画として、東証マザーズへの新規上場による資金調達を踏まえて、今後3年間（2021年9月期から2023年9月期にかけて）で毎期28百万円をエンジニアの人件費やその後の人件費に投資及び充当させていく予定である。

資金使途のうち、人材採用費用に関しては今後の事業拡大に伴うPM/PL等の確保、経験豊富なエンジニア等の確保を積極的に進めるための費用を想定している。

今後の見通しと成長戦略

エンジニア採用計画



株主還元策

2021年9月期から配当性向30%で配当実施へ

配当について同社は2020年9月期までは実施していなかったが、2021年9月期末には1株当たり48.98円(配当性向33.5%)の配当を行い、2022年9月期には50円(配当性向30.8%)の配当を行う予定である。同社は上場してからまだ間もないものの、堅調な業績推移から今後の安定した配当も期待できると弊社では分析している。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp