



Business Plan and Growth Potential

事業計画及び成長可能性に関する事項

2024.06.28

株式会社Success Holders

目次

1. 会社概要
2. コンサルティング事業の市場環境
3. 競合優位性及び成長戦略
4. リスク情報
5. Appendix

1

会社概要



会社概要



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 (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	
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

経営理念(パーパス)

都心一極集中・地方創生が叫ばれる昨今。今後 この国の経済を担うのは、国内全事業者の99%を占める中小企業であり、彼らの経営課題の解決・持続的な事業成長をコンサルティングによって支援し、日本経済の未来に貢献していく



Success Holders

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.



沿革

フリーペーパー事業を祖業としながら、時代のニーズに合わせて事業を転換、現在ではクライアントのニーズにトータルで応えることのできる上場総合コンサルティングファームへと進化

祖業期

「ぱど」を展開



商号
変更

第二
創業期

Success Holders

エンジニアによるIT課題の解決を提供する
テクノロジーソリューション事業、
戦略策定から実装支援まで伴走支援する
コンサルティング事業を創業

商号
変更

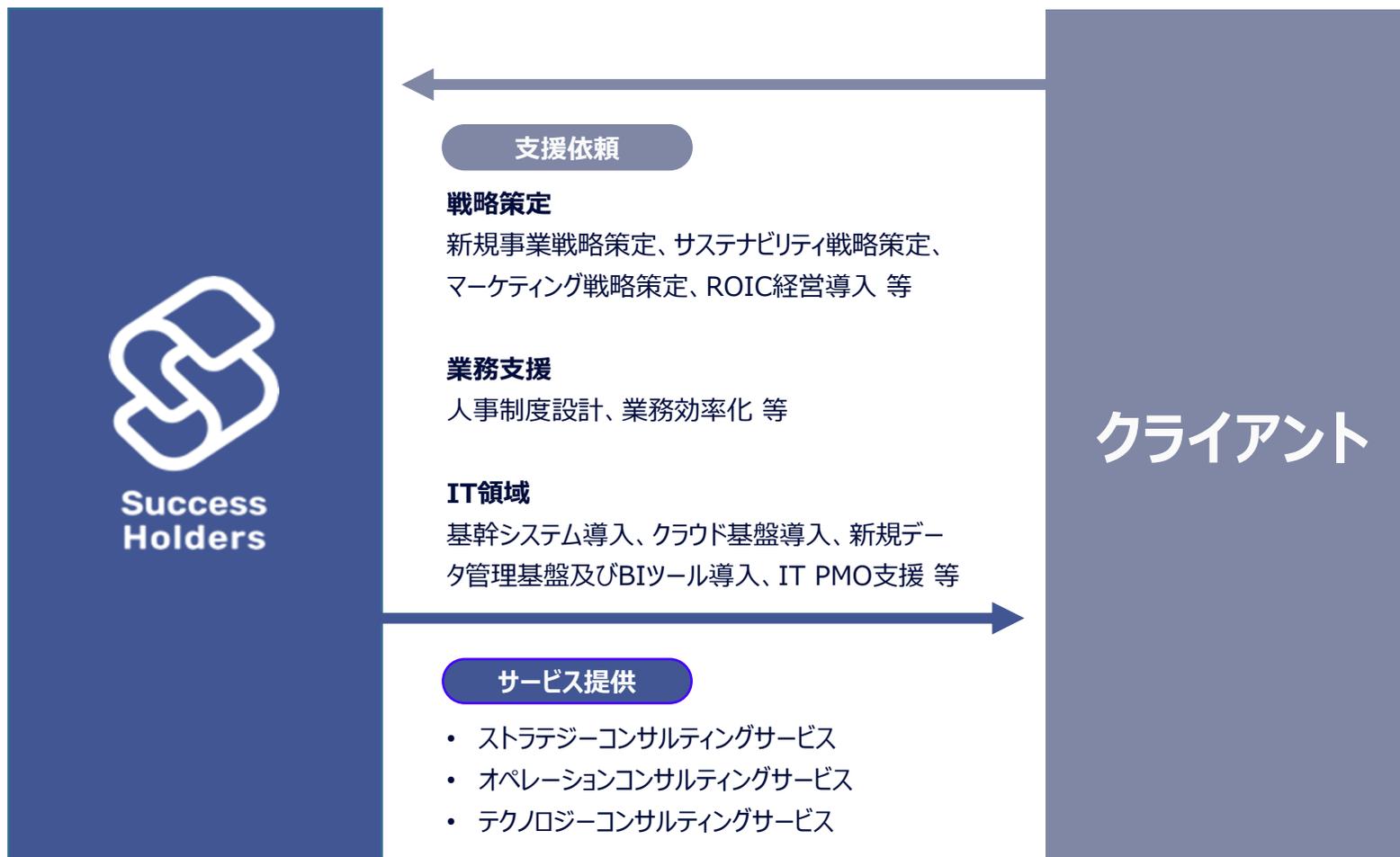
拡大期

Def consulting

テクノロジーソリューション事業とコンサルティング事業を統合し、**クライアントの課題を全方位で伴走支援する体制**へと移行

事業内容

経営に関する全ての分野において、提案から実行までハンズオンで支援する顧客伴走型のコンサルティングサービスを展開
 2025年3月期以降は、サービスラインアップとして「戦略コンサルティング」、「オペレーションコンサルティング」及び「テクノロジーコンサルティング」を展開し、事業を一本化



主要なサービスラインナップ

ビジネスの戦略策定から、構造改革や基盤確立まで一貫してサービスの提供が可能

戦略策定		既存ビジネスの構造改革		ビジネス基盤の確立	
経営戦略	事業開発	オペレーション	組織・人事	DX推進	システム導入
経営戦略策定	ビジネスモデル 変革 新規事業開発	BPR (業務改善)	人事・人材戦略 策定	DXビジョン/ 戦略策定	基幹システム刷新
中期経営計画 策定	事業戦略策定 (M&A等)	BPO (業務外部委託)	人事制度設計	DX推進組織の 立ち上げ	クラウド マイグレーション
経営管理高度化 (ROA,ROE, ROIC含む)	市場環境分析 (SWOT、3C等)	コスト削減	組織変革 エンゲージメント向上	データ利活用/ 他、DX施策推進	PgMO / PMO

その後の運用を支えるテクノロジーサービス



DMP/CDP

BIツール

基盤インフラ

RPA

その他ツール

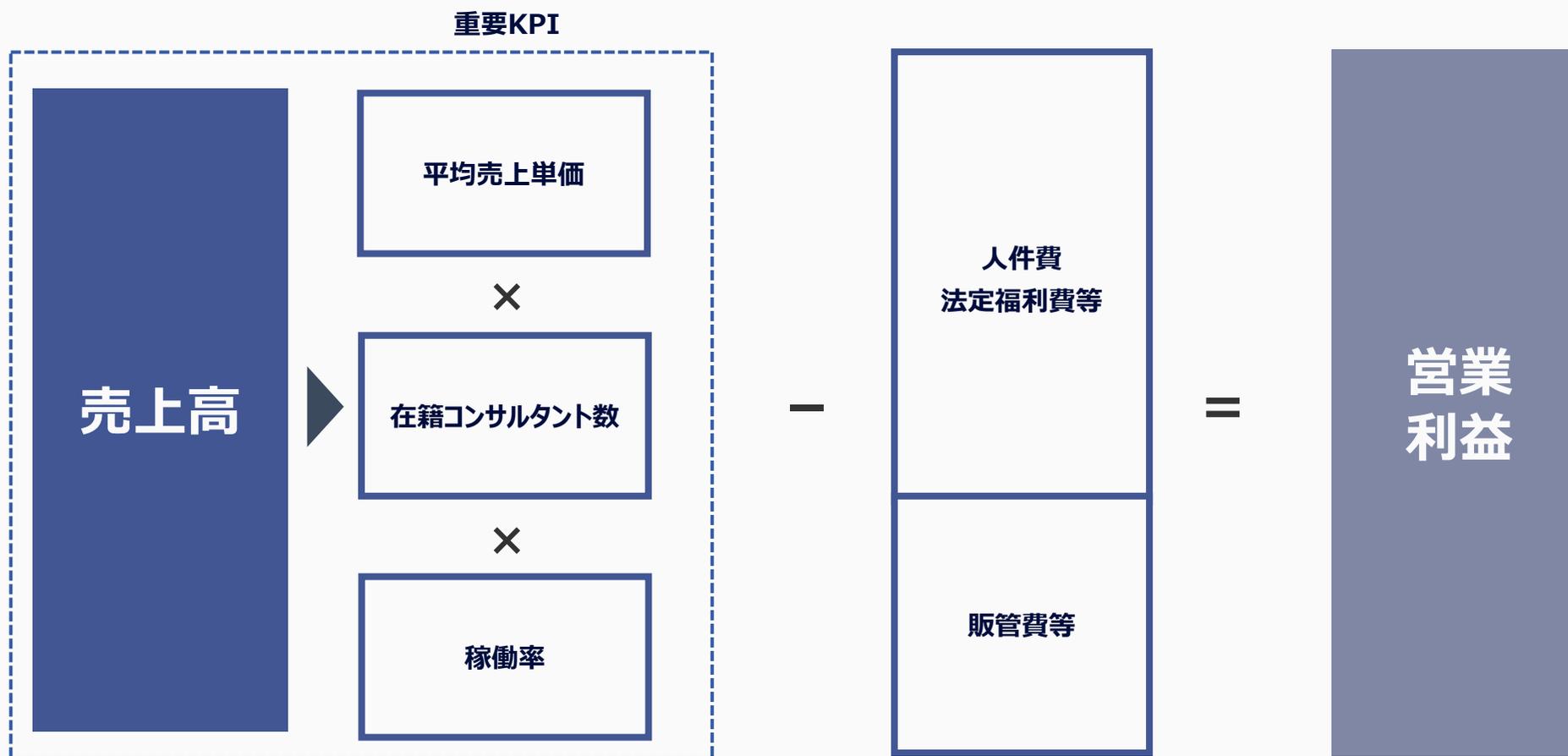
収益構造（ビジネスモデル）

コンサルタントのスキルや経験年数によりコンサルティング契約金額が変動

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

重要KPIは、「平均売上単価」、「在籍コンサルタント数」、「稼働率」

収益モデル



2

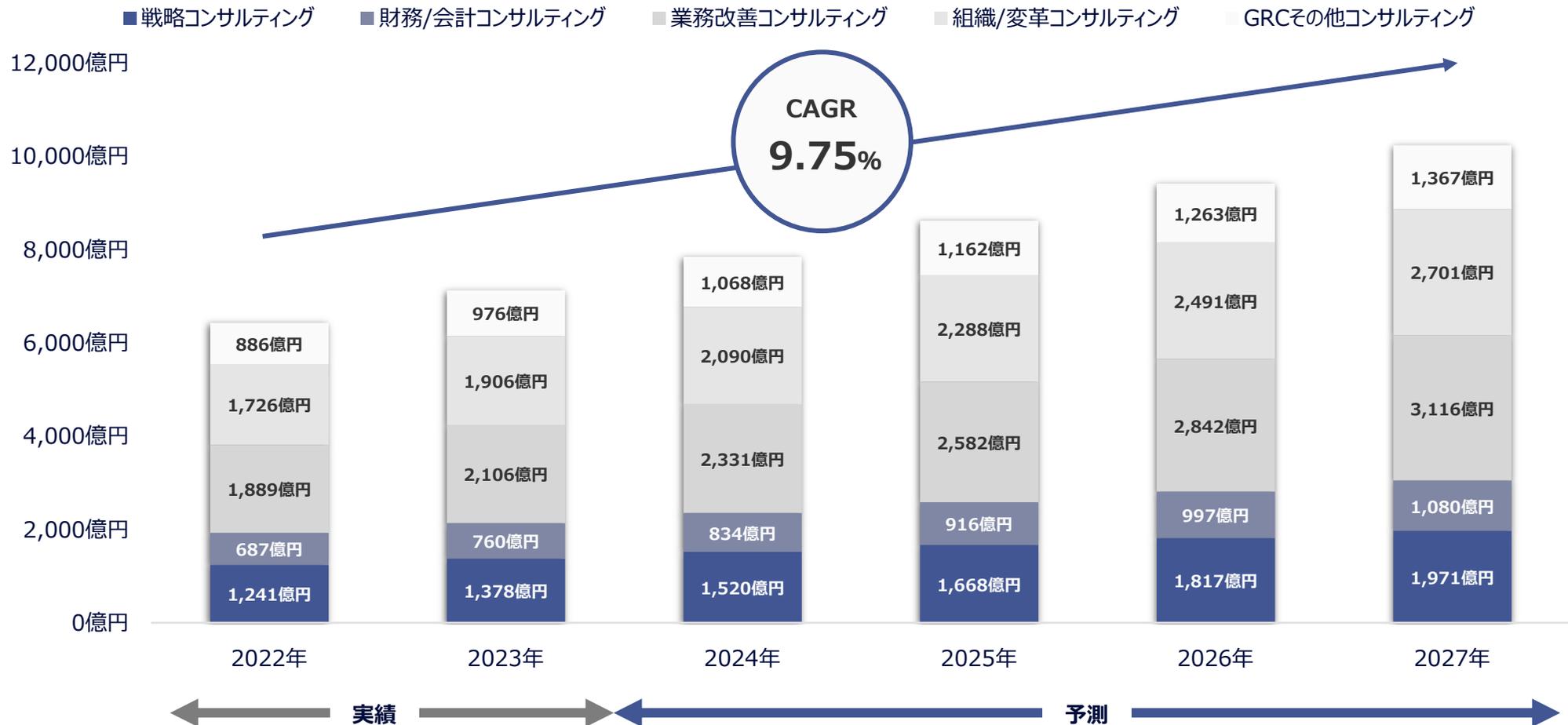
コンサルティング事業の市場環境

コンサルティング事業の市場規模

IDC Japan株式会社の調査によれば、国内コンサルティングサービス市場の2022年市場規模は6,429億円、2027年には1兆235億円まで伸長することが予測されている

特に、DXへの取組やAI等を活用した組織及び事業改革のニーズはコンサルティング需要全体の半数以上を占めることから、今後も高い成長性が見込まれる領域

国内コンサルティングサービス市場

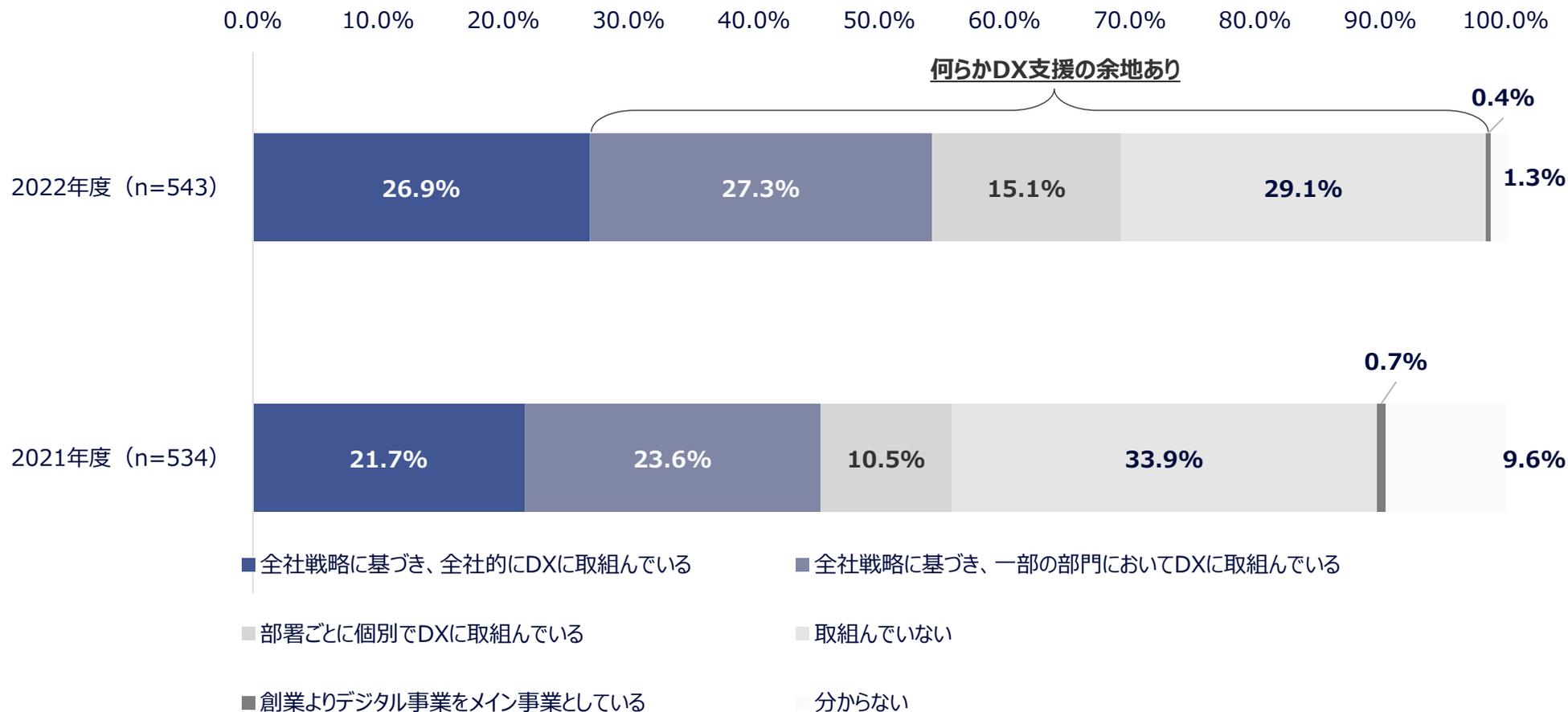


出典：IDC Japan株式会社「国内ビジネスコンサルティング市場予測、2023年～2027年」

足許の業界トレンド(1/2)

「DX白書2023」によれば、何らかDXに取り組んでいる企業は昨年度比13.5%増の69.3%となり、DXに対する企業の関心の高さが伺える一方、全社的にDXに取り組んでいる企業は26.9%に留まることから、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

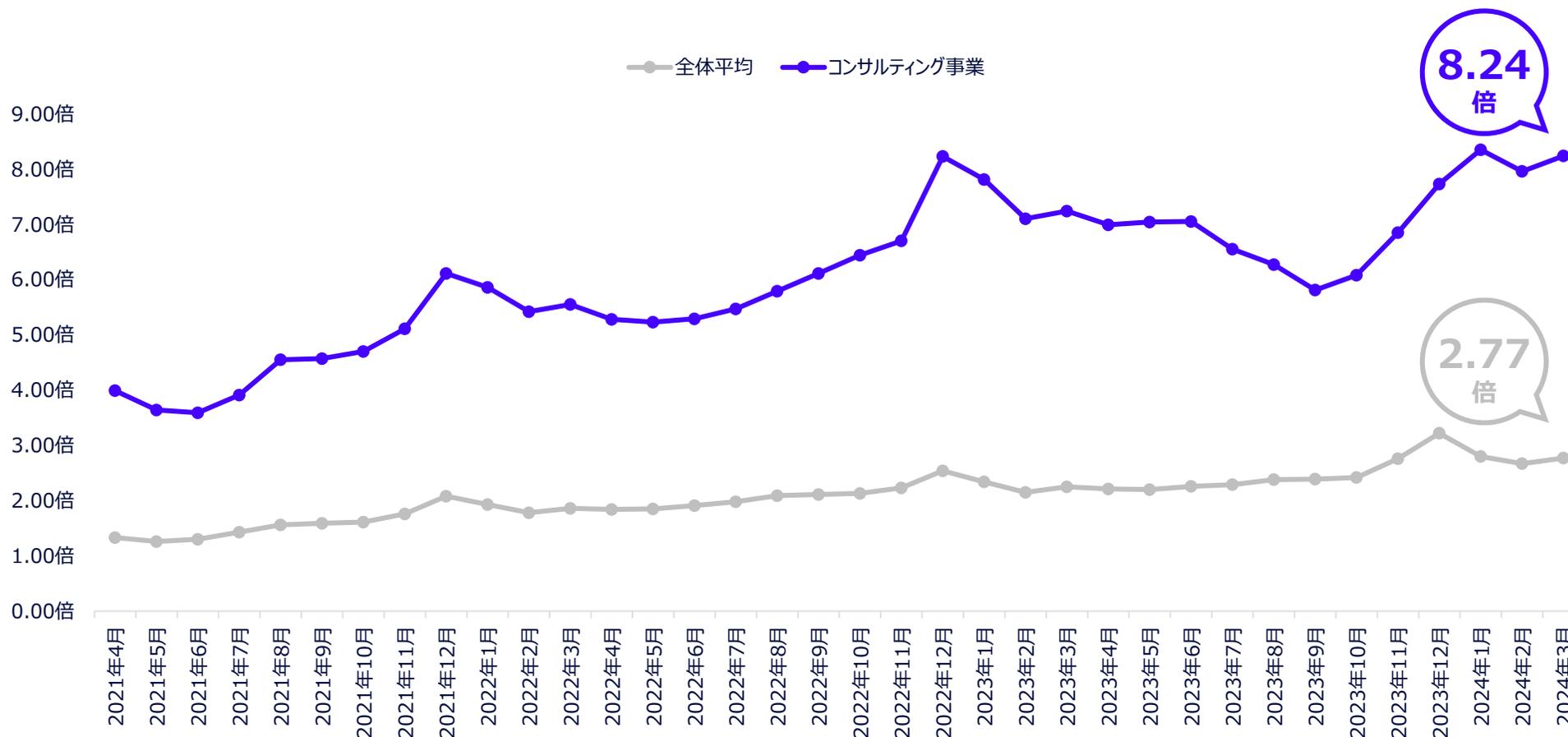


出典：独立行政法人情報処理推進機構「DX白書2023」

足許の業界トレンド(2/2)

コンサルティング業界の有効求人倍率は中長期で上昇傾向にあり、3年前と比較すると約2倍、且つ全体平均と比較しても約3倍の水準と、引き続きコンサルタントの市場需要は旺盛な状況

業界全体及びコンサルティング業界の有効求人倍率比較



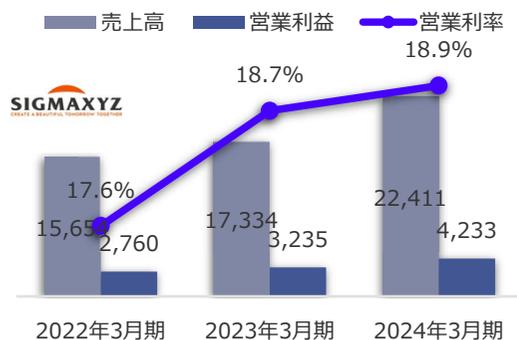
出典：doda「転職マーケットの“今”を知る！2024年6月20日発表 転職求人倍率レポート（データ）」

主要プレイヤーの業績推移(類似他社)

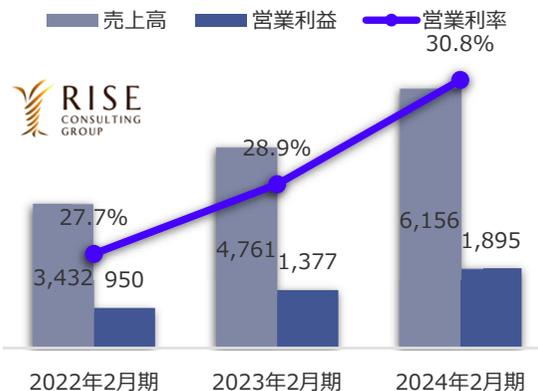
総合・ITコンサルティングサービスを提供する類似の主要プレイヤーは、売上高及び営業利益共に、順調に成長
市場の拡大に伴って今後も安定的な成長が見込まれる業界

売上高、営業利益 (百万円)
従業員数 (人)

株式会社シグマキス・ホールディングス



株式会社ライズ・ホールディング・グループ



株式会社プロジェクトホールディングス



INTLOOP株式会社



株式会社マネジメントソリューションズ



出典：各社決算資料、適時開示等公開情報

ミッドキャップマーケットへの参入余地

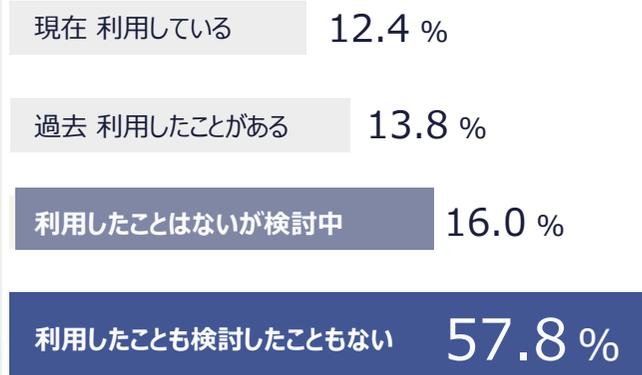
中小企業のコンサルティング利用率は低位な状態が続いている一方、黒字倒産する中小企業は増加しており、コンサルティングサービスの介在価値を啓蒙していくことで更なる市場の開拓をしていくことは十分に可能

予算が理由ではない / 中小企業コンサルティング市場の大きなポテンシャル

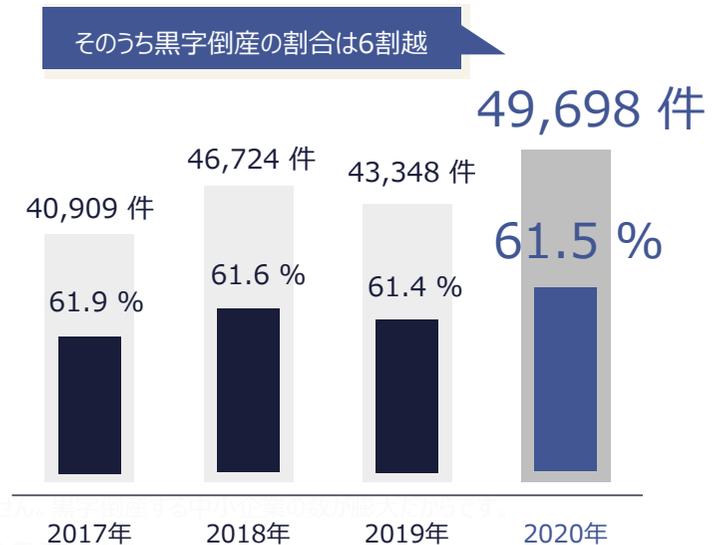


コンサルティングサービスを利用した経験は…

中小企業



■ 中小企業の休廃業 / 解散 件数は年々増加



そのうち黒字倒産の割合は6割越

※東海ビジネスサービス株式会社「中小企業の課題と基幹システムの対応策に関する調査」/ 東京商工リサーチ 2020年「休廃業・解散企業」動向調査

3

競合優位性及び成長戦略

Success Holdersの競合優位性

当社の競合優位性は、主に以下の2点

1 全方位営業による高い稼働率

- ・The modelをベースとした分業制度の導入により、営業に特化した担当者が、継続的な新規開拓アプローチを実施、プライムプロジェクトを安定的に受託
- ・テクノロジーソリューション事業の経験・実績で積み上げられたパートナー企業の開拓・提携手法を用いて、協業プロジェクトの受託を量産

2 戦略から実行まで一貫して支援可能なエコシステム

- ・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、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

全方位営業による高い稼働率

営業に特化したメンバーによる丁寧な啓蒙活動が奏功し、これまでコンサルティングサービスを活用したことがなかったクライアントからも安定的に受託出来る体制を構築

また、多数のパートナー企業との相互案件・人材紹介体制の確立により、業種業態を問わず、戦略策定から実装まで幅広い案件の受託が量産できる体制となった

プライムアプローチ



協業アプローチ

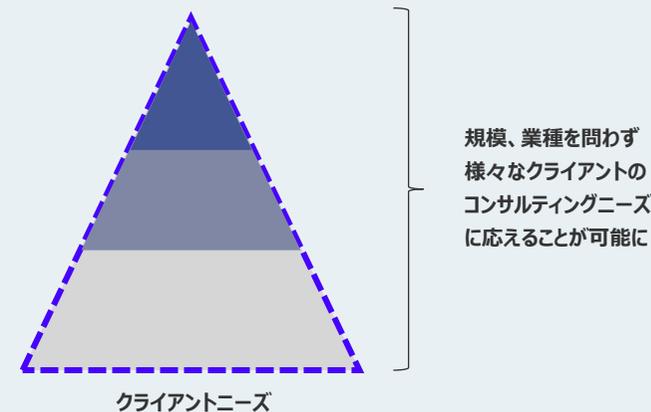
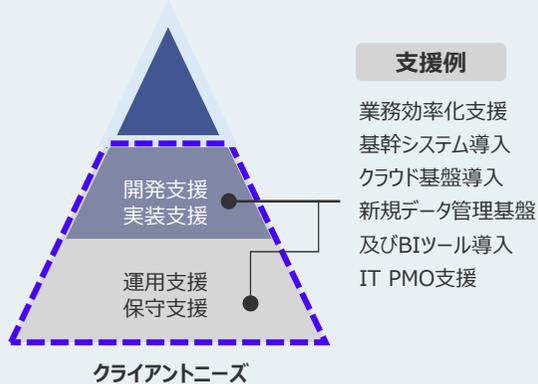


全方位アプローチ

- 営業メンバーによる企業経営層へのダイレクトアプローチにより、戦略策定や制度設計等の経営課題に直結するピュアコンサルティングをプライム(=直契約)で受託する仕組みを構築

- 日本を代表する大企業等をメインクライアントにするパートナーコンサルティング企業と提携することで、大規模なシステム刷新、業務改革等、長期且つクライアントに入り込んで支援を行うようなプロジェクトへのアサイン機会も創出

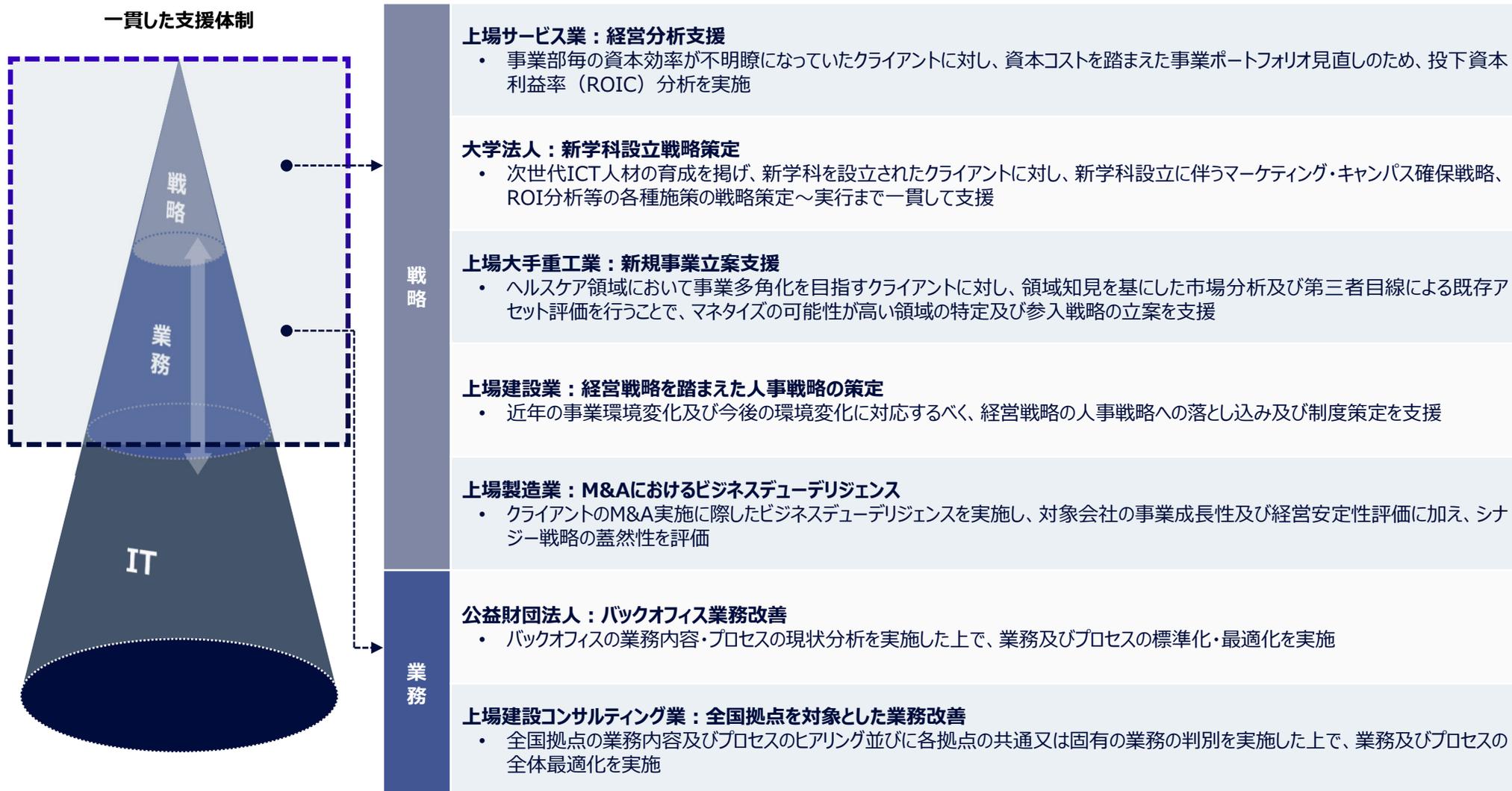
- 戦略策定から実装支援までクライアントの規模・業種を問わず、様々なニーズに対応可能なトータルコンサルティングサービスの提供が可能に



戦略から実行まで一貫して支援可能なエコシステム(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

代表的なご支援実績



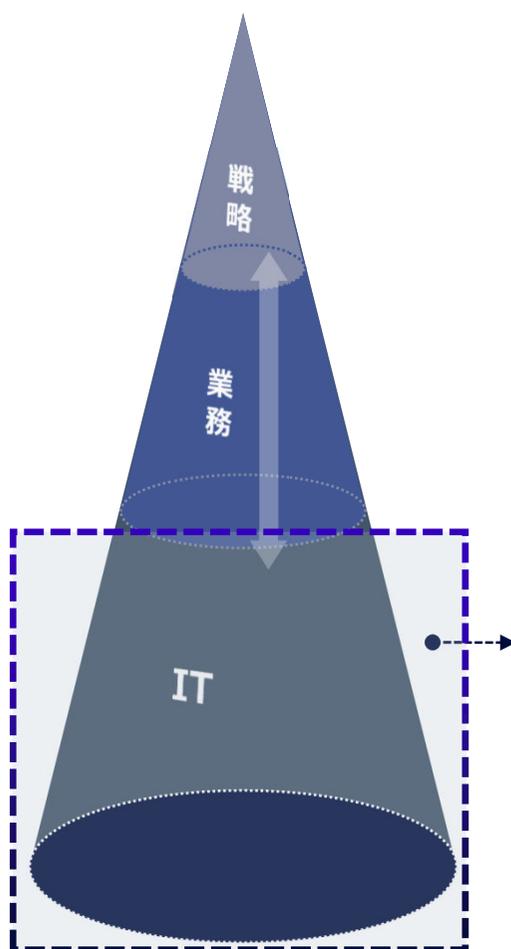
戦略から実行まで一貫して支援可能なエコシステム (IT)

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

今後は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

代表的なご支援実績

一貫した支援体制



IT

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

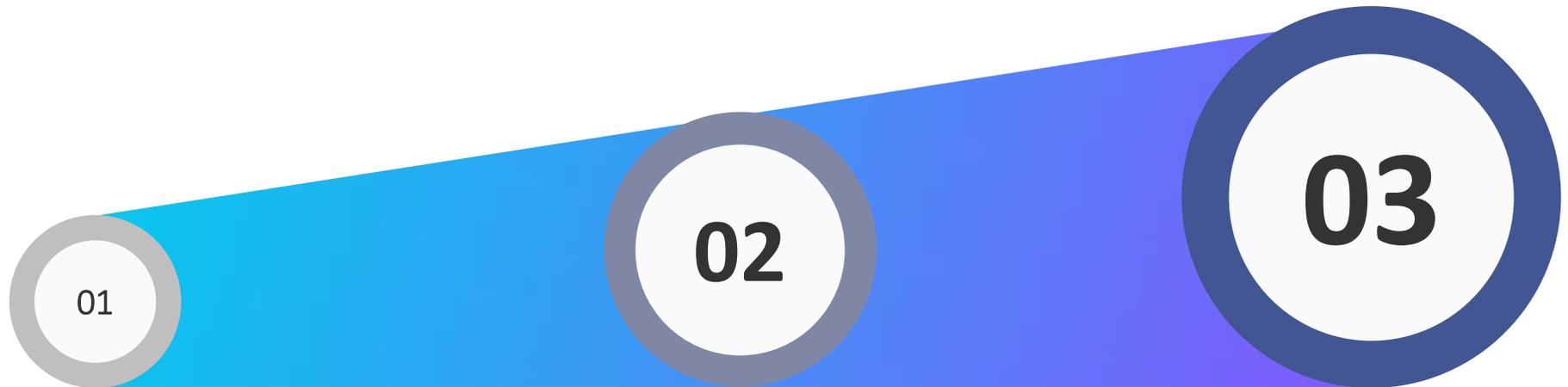
- PMOとして複数プロジェクトを横断した各種システム導入を支援

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

成長戦略（ロードマップ）

ミッドキャップ市場のマーケットリーダーを目指していくことを前提に、未来のクライアントに第一想起されるような実績・提供価値を積み上げていく



コンサルティング事業体制の確立

- 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
- 啓蒙提案活動により純新規でクライアント開拓を実施、一定の実績とビジネスの基盤が出来た
- ピュアコンサルティング案件を軸に、旧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構築完了

信頼の基盤となる実績の積み上げ

- コンサルティングサービス未経験の多くの中堅・中小企業が安心して任せたいと感じて頂けるよう、クライアントからの信頼のベースとなる多種多様なプロジェクトの実績と提供価値を積み上げていく
- 中長期でのミッドキャップマーケットのポジション拡大を目指すうえで、大企業クライアント等、規模や領域に拘らずプロジェクト参画をすることでサービスクオリティを磨き、且つ信頼感の醸成にも繋げていく

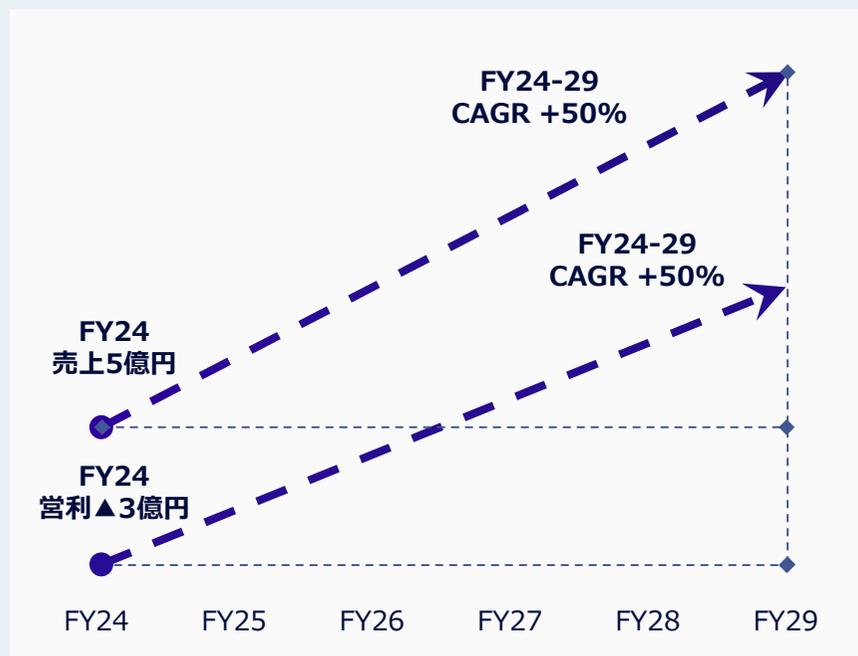
ミッドキャップマーケットリーダー

- 多様なコンサルタントによる全方位でのサービス提供を武器に、中堅中小企業へのコンサルティングサービスを展開する企業として第一想起される存在を目指す
- 上場企業特有の資金調達能力等をフル活用し、圧倒的なスピード感で採用の拡大やマスマーケットを対象としたPR戦略などを展開、リーダー不在のミッドキャップマーケットにおいて明確なトップポジションを確立する

成長戦略(中期成長シナリオ)

中期成長シナリオとして今後5年程度での売上、営業利益のCAGR（年平均成長率）**50%**を掲げていく
「案件獲得」、「人材獲得」をキードライバーとし、各種施策の実行や体制強化を通じてその必達を目指す

中期成長目標



(*) 「FY24」は、2024年3月期を指す。以下同様。

中期成長を支えるキードライバー

営業

- プライムアプローチを継続し、**新規案件獲得に加えて、既存顧客基盤を拡大**
- オフリングや注力支援領域を確立し、**リソースの選択と集中**
- **有力提携先との複数業務提携による案件拡大**
- 営業メンバー増員による体制強化

採用

- 採用熟練者と**代表自らが率先垂範で採用にリソース投下**
- 徹底した行動量で母集団を確保
(e.g. 10,000通/月のソーシング)
- 上記のような**採用チャネル、体制の強化を通じて、3~5年後には300~500名のコンサルタント体制**を目指す
(※必要資金は調達済み)

成長を支えるキードライバー（営業）

独自のスタイルである啓蒙営業によるプライムプロジェクト獲得アプローチの強化拡大と、更なるパートナー企業の拡充による安定的なプロジェクトアサイン経路の確保で中長期の安定的な高稼働維持を目指す

安定的な高稼働体制を担保

プライム案件受託に向けた
アプローチの拡充

パートナー企業との関係強化
による相互案件紹介

施策例

- 中長期的な営業人員の増加によるプライムアプローチ件数の継続的増加
- 既存クライアントとの更なる関係向上により、別部門・別プロジェクトへの参画余地を深堀
- 経験、実績、ナレッジの蓄積とともに重点支援領域を特定、全方位支援体制は継続しつつ強みの強化を図る

- テクノロジーソリューション事業時代に関係構築した多数のパートナー企業に加え、コンサルティング領域におけるパートナー企業も順次提携を拡大
- コンサルティング領域のマッチングサービス等を手掛けるプラットフォームとも連携し、案件供給のみならず人材の確保にも寄与するようなパートナーリングを推進

成長を支えるキードライバー（採用）

トップ自らによる積極的なリード獲得や候補者グリップを軸に、多様なチャネルを活用して早期に大量採用体制を確立していく

採用チャネル

施策例

人材エージェント

- 大手～小規模事業者まで幅広くパートナーリングを拡充、紹介の絶対数を底上げしていく
- 市場水準に見合った適切な報酬設計を個別に調整し、機動的な運営を取ることで紹介優先度を高める
- 早期の教育体制強化により未経験人材採用を進めることで競争激化する経験者以外にも対象者を広げる

ダイレクトリクルーティング

- 採用担当者を中心に月間5,000-10,000通のスカウトアプローチで母集団を確保していく
- ダイレクトリクルーティング運営事業者とも連携し、公募やインタビュー記事などPR戦略を加速していく
- スカウトに反応する温度感の高い候補者には初回から代表面談をする等採用プロセスの早期化で囲い込む

メディア（オウンド/マス）

- コーポレートサイトやリクルートサイトのアップデートにより候補者を惹きつける積極的な情報開示を実施
- リクルートサイトを通じた1day選考会など、オリジナルの採用チャネルを企画していく
- コマーシャル、PR記事、動画コンテンツ等を活用した認知度の向上を検討

リファラル

- 柔軟な働き方、快適なオフィス等エンゲージメントが高まるような環境を提供することで従業員が積極的に知人を誘い入れたいくなる組織を作る
- アルムナイ等中長期で人材が還流するような制度の構築を検討していく

経営指標（前期からの変更点）

前期まで経営指標は、「平均売上単価」及び「ITエンジニア数」としていたものの、新たに事業環境が変化（テクノロジーソリューション事業をコンサルティング事業に統合）した為、今後は、「平均売上単価」、「在籍コンサルタント数」及び「稼働率」に変更、以降定期的にモニタリングし情報開示を実施していく

～2024年3月期まで

平均売上単価

ITエンジニア数

前期末時点での旧経営指標は以下のとおり

平均売上単価：412千円（計画値：410千円）

ITエンジニア数：76人（計画値：90人）

※前期はコンサルティング事業におけるコンサルタントの採用に

注力した為、エンジニアの新規採用は未実施

2025年3月期～

平均売上単価

在籍コンサルタント数

稼働率

今後定期的にモニタリング、情報開示を実施

進捗状況：2024年3月期業績ハイライト（PL推移）

売上高は、当期において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順調に拡大しつつも、メディア事業の譲渡により2022年7月以降メディア事業に係る売上高が消失したことから前期実績を下回った
一方、売上高が大幅に減少するなかでもコスト最適化に継続して取り組んだ結果、利益面の損益状況は改善

	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月末に租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。

進捗状況：2024年3月期業績ハイライト（BS推移）

増資により取得した現金及び預金は、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%

進捗状況：第三者割当増資による調達資金の充当状況

2023年5月19日付「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「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」のとおり、株式会社The capitalに対して第三者割当増資を実施したことにより約500百万円の資金を調達
上記調達資金の具体的な使途と2024年3月末における使用状況は以下のとおり
残りの調達資金についても、コンサルティング事業の拡大を加速するために、継続して優秀なコンサルタント人材の確保に係る採用関連費等に充当する予定
今後も定期的にモニタリングしつつ、資金使途に変更が生じた際には、適時に開示していく

第三者割当増資による調達資金の充当状況

具体的な資金使途	充当金額	充当予定時期	充当状況 (2024年3月末時点)
① 人材確保に係る採用関連費	400百万円	2023年6月～2025年3月	67百万円を充当済
② 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	95百万円	2023年6月～2025年3月	22百万円を充当済

進捗状況：上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況

当社の2024年3月31日時点における東証グロース市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおり

		株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	時価総額
当社の 適合状況 及び その推移	2023年 3月末 時点	3,319人	98,859単位	10.9億円	39.7%	27.6億円
	2024年 3月末 時点	2,959人	98,963単位	8.4億円	33.8%	25.1億円
上場維持基準		150人以上	1,000単位以上	5億円以上	25%以上	40億円以上
適合状況		適合	適合	適合	適合	不適合
計画期間		-	-	-	-	2025年3月末

進捗状況：上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況

2024年3月期における取り組みの実施状況及び評価及び2025年3月期以降の取り組みは、以下のとおり

取り組み内容	2024年3月期	2025年3月期以降
(1) 優秀な人材の採用	<ul style="list-style-type: none"> 計画的な新卒及び中途採用を実施したこと及び人材紹介エージェントと緊密な関係を構築したことにより、46名の採用を達成 	<ul style="list-style-type: none"> 計画的な新卒及び中途採用 人材紹介エージェントと緊密な関係構築
(2) 長期安定雇用の実現	<ul style="list-style-type: none"> 以下の具体的な施策を実施 <ul style="list-style-type: none"> ①人材の教育体制の強化 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 各個人のキャリアパスの明確化及び提供 ✓ eラーニングプラットフォーム等を利用した定期的なスキルアップ研修の実施 ✓ メンタープログラムの実施 ✓ 社内勉強会やワークショップの開催 ②長期安定雇用の実現 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 公平で透明性のある人事評価制度の再構築 ✓ リモートワーク導入及び資格取得支援制度の拡充 ✓ 定期的なミーティングやアンケート実施等による経営陣と従業員間のコミュニケーション強化 	<ul style="list-style-type: none"> 左記の施策を継続して実施及びアップデート
(3) プロジェクトの適切な進捗管理及び安定した稼働率の実現	<ul style="list-style-type: none"> 以下の具体的な施策を実施 <ul style="list-style-type: none"> ①プロジェクトの進捗管理 <ul style="list-style-type: none"> ✓ プロジェクト受注前及び開始時におけるリスクアセスメントの実施 ✓ プロジェクト管理ツールの活用 ✓ プロジェクトの進捗に対するモニタリングのための定期的なステータスマーケティングの実施 ②安定した稼働率の実現 <ul style="list-style-type: none"> ✓ コンサルタントのリソース管理体制の構築 ✓ 定期的な健康チェックやストレスマネジメントプログラムの導入 ✓ 定型業務自動化の促進 	<ul style="list-style-type: none"> 左記の施策を継続して実施及びアップデート

進捗状況：上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況

2024年3月期における取り組みの実施状況及び評価及び2025年3月期以降の取り組みは、以下のとおり

取り組み内容	2024年3月期	2025年3月期以降
<p>(4) 安定的な資金調達の確保及び 財務基盤の強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 2024年3月期においては、2023年5月19日付「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「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」のとおり、株式会社The capitalに対して第三者割当増資を実施したことにより約500百万円の資金を調達済み • 調達資金のうち、発行諸費用を除いた495百万円の具体的な用途は以下のとおり <ul style="list-style-type: none"> ✓ 人材確保に係る採用関連費：400百万円 ✓ 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：95百万円 • 上記の調達資金のうち、2023年6月から2024年3月末における具体的な資金用途は、「人材確保に係る採用関連費」として約67百万円及び「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」として約22百万円を充当済み 	<ul style="list-style-type: none"> • 残りの調達資金についても、コンサルティング事業の拡大を加速するために、継続して優秀なコンサルタント人材の確保に係る採用関連費等に充当する予定 • 継続して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る
<p>(5) 企業ブランド力&認知度の向上</p>	<p style="text-align: center;">-</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 以下の具体的な施策を計画 <ul style="list-style-type: none"> ✓ ブランドストーリーテリングの作成及び対外発信 ✓ デジタルマーケティングの強化

進捗状況：上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況

2024年3月期における取り組みの実施状況及び評価及び2025年3月期以降の取り組みは、以下のとおり

取り組み内容	2024年3月期	2025年3月期以降
(6) 株主還元施策	—	<ul style="list-style-type: none"> • 以下の具体的な施策を計画 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 配当金の支払い及び株主優待制度の導入 ✓ 株主総会のオンライン化及び決算説明会の実施等による株主とのコミュニケーションの強化 ✓ 長期的な成長ビジョンや戦略の提示
(7) IR/PR活動の実施	—	<ul style="list-style-type: none"> • 以下の具体的な施策を計画 <ul style="list-style-type: none"> ✓ IR/PRサイトの充実 ✓ 企業の最新情報、業績の動向及び今後の見通し等のニュースレターのリリース ✓ ソーシャルメディアの活用及びイベントやセミナーの開催

今後の課題及び取組内容

優秀な人材の採用を軸として各取組を推進し、2025年3月末までに上場維持基準の適合を目指す

4

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のとおり

その他のリスクについては、有価証券報告書に記載の「事業等のリスク」を参照

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る 	<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る 	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る 	<ul style="list-style-type: none"> コンサルタント自らが成長を実感でき、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の整備 	中/不明	大

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のとおり

その他のリスクについては、有価証券報告書に記載の「事業等のリスク」を参照

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	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る 	<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の実施 	中/不明	中
事業内容	安定的な資金調達の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。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る 	<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る 	小/不明	中

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のとおり

その他のリスクについては、有価証券報告書に記載の「事業等のリスク」を参照

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	投資に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> 当初見込んだとおりに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る 	<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る 新規クライアントの開拓を継続する 	中/不明	中

5

Appendix

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

株式会社ビズリーチ様

Success Holders

立ち上げに携わるなら今!
上場企業が挑む
コンサルティング事業

©BizReach



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」をパーパスに掲げる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当社では、クライアントの専事に、気遣いで応えら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。新たなフェーズに臨む当社に今入社する価値とは何か、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」をご利用でなくとも、ビズリーチ会員であればどなたでも閲覧、応募が可能です。

LINEで見る 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

Consultants Interview

Success Holders

目次

企業紹介

インタビュー経緯

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>

免責事項

本資料には、将来予想や見通しに関する記述が含まれます。

これらは、当社が現時点で入手可能な情報を基に行った予想又は想定に基づく記述であり、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示又は黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。

また、本資料には、当社以外の情報も含まれていますが、当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、当該情報についてこれを保証するものではありません。

なお、本資料の一切の権利は、当社に属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願い致します。

本資料のアップデートについては、2025年6月頃に開示することを予定しております。

なお、本資料記載の事業計画の内容やその進捗状況に大幅な変更が生じた場合には、改めてお知らせ致します。



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