



証券コード：1447



ITbookホールディングス株式会社

事業計画及び成長可能性に関する事項

1

事業の内容

2

セグメント別

3

成長戦略・利益計画及び前提条件

4

認識するリスク及び対応策



1.事業の内容

社名	ITbookホールディングス株式会社
役員	代表取締役社長 前 俊守
	社外取締役 塚本 勲
	社外取締役 渡邊 美樹
	取締役 松場 清志
	取締役 石田 伸一
	常勤監査役 西山 靖
	社外監査役 三谷 総雄
	社外監査役 岡田 憲治
事業内容	ITコンサルティング、システム開発、システム機器販売、地盤調査改良、地盤保証等を営む傘下子会社及びグループ会社の支配及び管理並びにこれに付帯又は関連する業務
資本金	1,293百万円
設立	2018年10月1日
上場市場	東京証券取引所マザーズ(1447)
グループ会社数	連結子会社24社、子会社9社、関連子会社3社 (2021年3月末現在)
従業員数	連結2,106名 (2021年3月末現在)

経営理念

ICT技術・DXにより社会インフラの効率的、
効果的付加価値の向上及び、社会貢献を目指す

(ITbookホールディングスグループ－経営理念)

フィロソフィー

1. お客様第一主義で社会に貢献する
2. 夢・高い目標に挑戦する
3. 全社員の物心両面の幸福を追求する

トップメッセージ

様々な社会問題を解決するとともに 新しい価値を創造し、社会に貢献する

現代社会において、地球規模の環境問題や自然災害、エネルギー・資源・食糧問題、少子高齢化・生産人口の減少、地方の過疎化、インフラの老朽化、情報社会の光と影など、様々な問題が存在しています。

私たちが事業を行ううえで最重要課題としていることは、これらの社会問題を解決するとともに、新しい価値を創造し、社会に貢献することです。

当社グループは、コンサルティング事業、システム開発事業、人材事業、さらに地盤関連事業など多岐に渡る事業を営んでいます。それぞれが社会課題を認識し、解決に向け取り組み、事業間を効率的、効果的に融合し、協業やシナジー効果を発揮することで新しい技術、サービス、新しい価値を生み出していきます。

新しい価値を創造するためには、多角的な視点で物事を捉え・感じ・考え・挑戦し変化し、見えていなかったものを見えるようにしていく必要があります。

そのためには、まず固定概念を捨てることが重要です。

固定概念を捨てることで新たな気づきや自由な発想が得られ、見えなかった課題解決や新しい価値への道筋、そして新しい挑戦に踏み出すエネルギーに繋がると考えています。

当社グループには、会社を通して人としての視野を広げ、目標に向かって失敗を恐れず果敢に挑戦する企業風土があります。

それぞれが社会に貢献するという志と目標を持ち、仕事を通して挑戦し、成長し、目標を達成することによって精神的、物質的な豊かさを実現し、人生を幸せなものにしていくことを目指しています。

自己の挑戦と成長が当社グループの発展を加速させ、ステークホルダーとともに、より豊かな社会の実現に貢献していきたいと考えています。



代表取締役社長
前 俊守



グループの持続的成長と持続可能な社会の実現 社会問題解決型企业へ

SUSTAINABLE

中長期的な成長と社会的な存在意義の構築

NEW VALUE

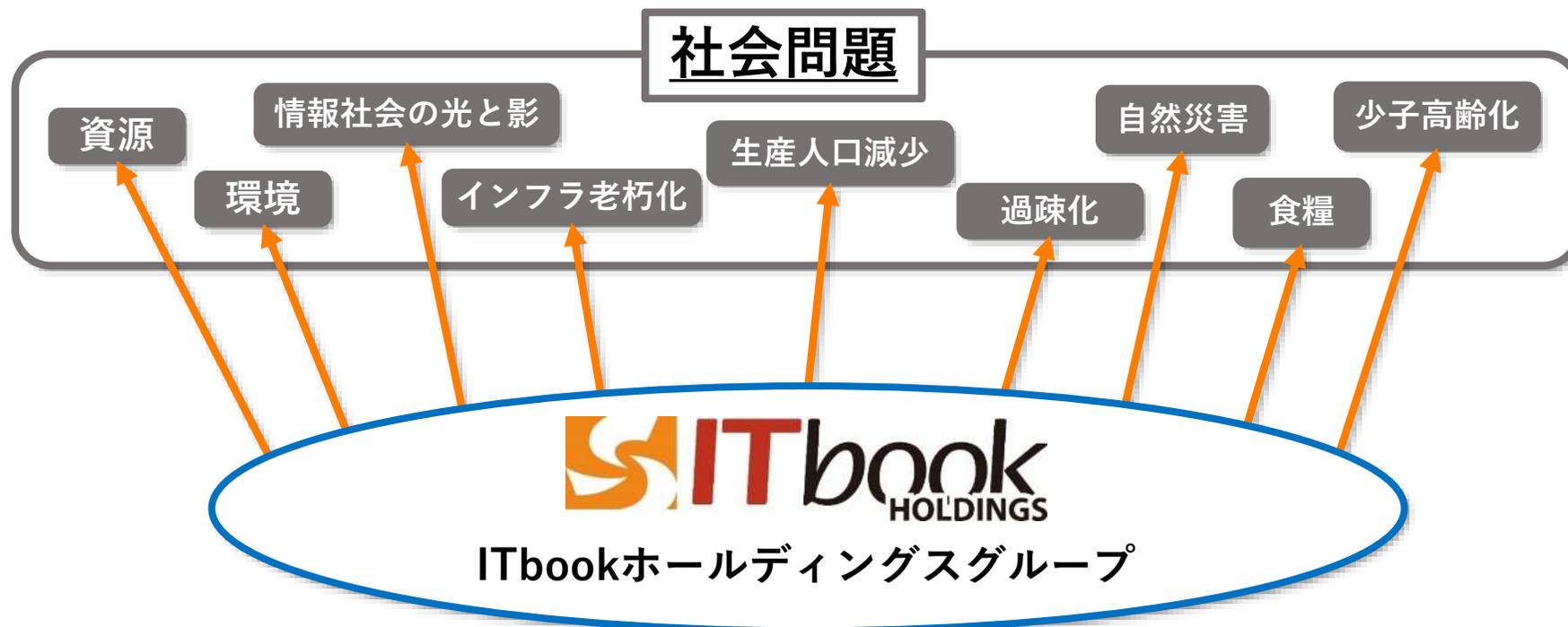
挑戦・新しい価値・豊かな社会の創造

GOVERNANCE

新経営陣によるガバナンスの強化・組織再編

現在

グループ規模・企業価値・社会貢献度



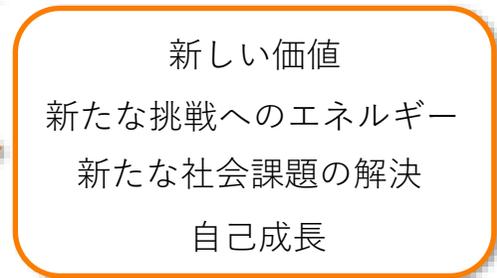
様々な社会問題に着目し事業展開
サステナブルな企業成長を目指す

- ✓ グループシナジーの最大化と新しい価値の創出
- ✓ サステナブルな事業セグメントへの積極投資と新たな企業グループの構築

社会問題



- ✓ 社会問題の解決に向けたグループシナジーの発揮と協業・融合
- ✓ 多角的に物事を捉え、固定概念を捨て、考え、挑戦することで、見えていなかった部分を見えるようにしていく



- ✓ 中長期的な企業価値・規模の向上のため、ガバナンス体制の強化を目指す
- ✓ 風通しが良く、内外共に透明性の高い経営を目指す



社会問題解決型企业へ

1. サステナブルな事業セグメントへ注力・積極投資

- ・ 主力セグメントの確認、認識、投資
- ・ 非セグメントの事業継続、縮小検討

組織再編検討



2. ESG経営・CSR活動に注力

- ・ 当社グループの社会的役割を認識しSDGsへの貢献を目指す
- ・ ESG経営、CSR活動を通し積極的に社会問題に目を向け解決していくことで、環境、社会変化に対応できるサステナブルな組織を形成

3. コングロマリット経営

- ・ ITbookホールディングスグループは、個々が「社会問題解決型企业」であるという社会的認識と存在意義の確立を目指す
- ・ 各事業セグメントが、同じレベルで社会問題を認識し、解決に向けシナジーを発揮させ、スピーディーに事業に取り組む
- ・ 社会問題の変化に対応するため、社会ニーズに合ったM & Aの検討



ITbookグループ

サムシンググループ



売上構成比

コンサルティング事業

官公庁や民間企業等に対して、業務及び情報システムの総合的な整理・再構築を提案し、組織的な戦略目標の達成を支援しております。

7.7%

システム開発事業

新規システム開発、保守業務、ハードウェアの販売、Webシステム開発、マーケットデータシステム開発、外国為替関連開発、生命保険関連システム開発や保守・運用及び組み込み開発を行っております。

13.2%

人材事業

人材紹介、技術者の派遣及び製造業・流通業等の分野への人材派遣を行っております。

21.8%

地盤調査改良事業

ハウスメーカーなどのビルダーに対して、地盤調査、測量、地盤改良、沈下修正工事及び擁壁工事等を行っております。

51.9%

保証検査事業

ハウスメーカーなどのビルダーに対して、地盤保証、住宅完成保証及び、住宅検査関連業務を行っております。

1.4%

建設テック事業

GPS付き地盤調査「GeoWebシステム」等のレンタル・販売及び電子認証サービスを行っております。

1.7%

海外事業

東南アジアのグループ各社への投資、経営管理及び事業開発。東南アジアにおける地盤調査、地盤改良、土木工事、並びに住宅建築請負及び関連事業を行っております。

1.9%

その他事業

ECモール事業、金融事業、教育事業及びM&Aアドバイザー事業を行っております。

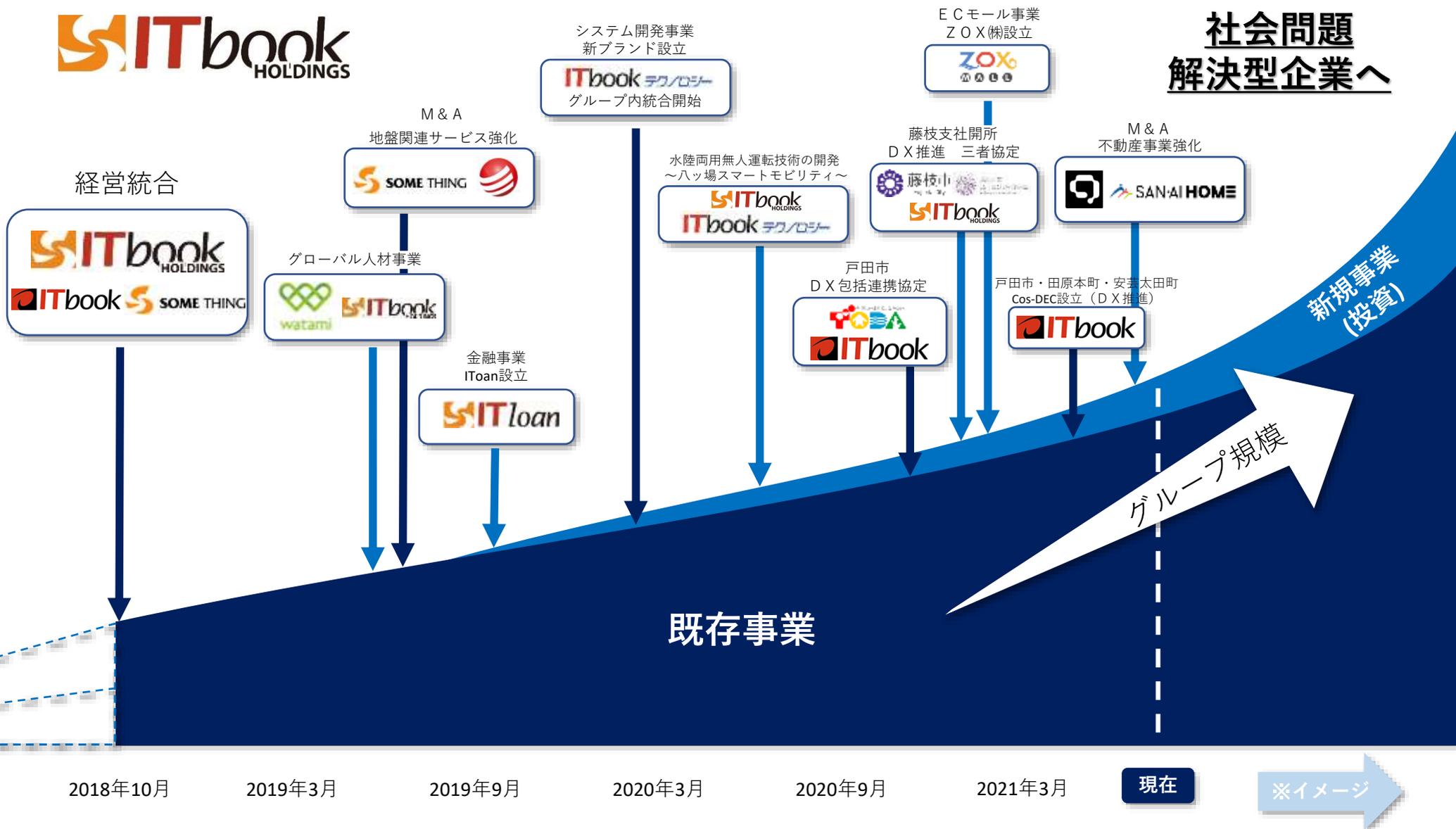
0.5%

※1. 2021年3月期 セグメント別売上構成比となります。

2. 売上構成比については、2021年8月に株式譲渡した株式会社三鈴（アパレル事業）の実績を除いて記載しております。

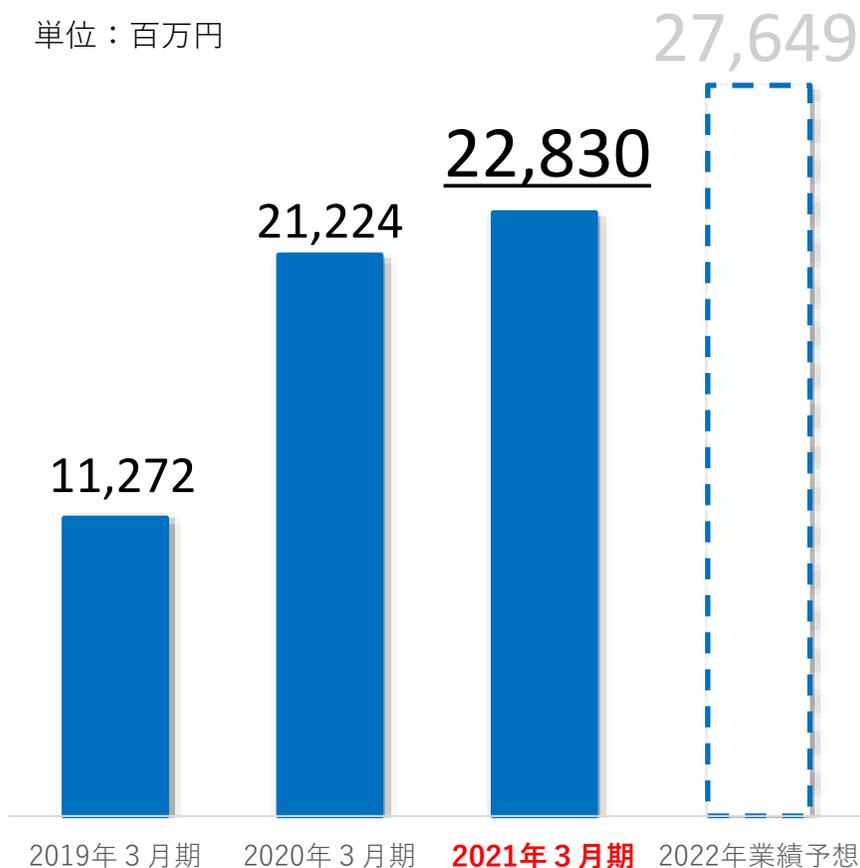


社会問題 解決型企业へ



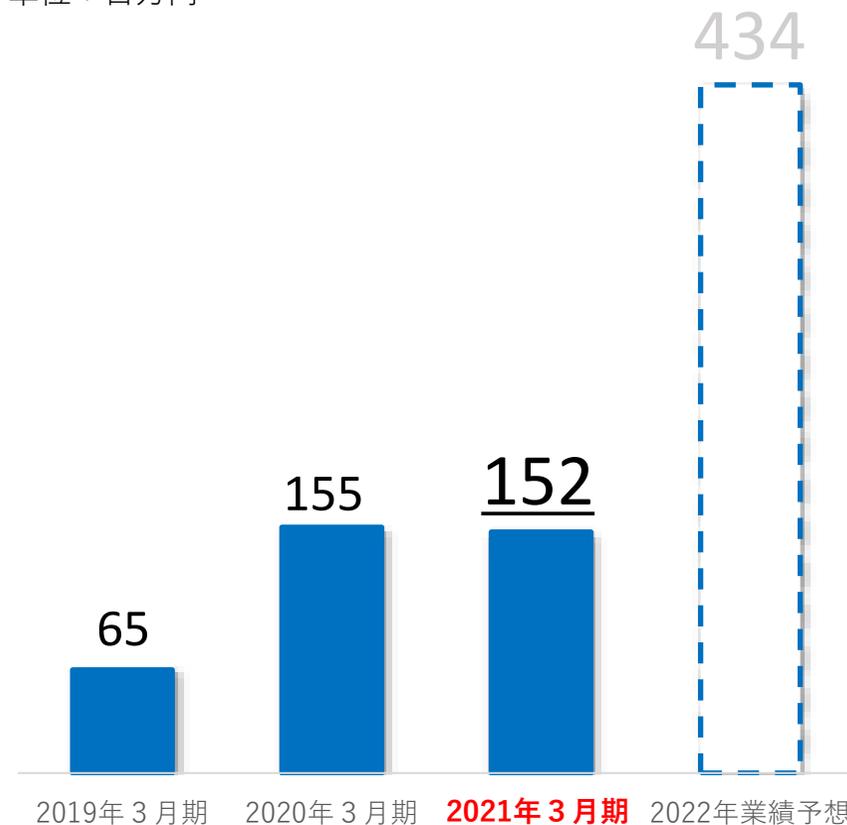
2021年3月期は新型コロナウイルス感染症の影響で成長率は鈍化
2022年3月期以降はDX関連・技術者派遣等社会情勢の追い風 **成長率回復へ**

単位：百万円



連結売上高

単位：百万円



連結営業利益

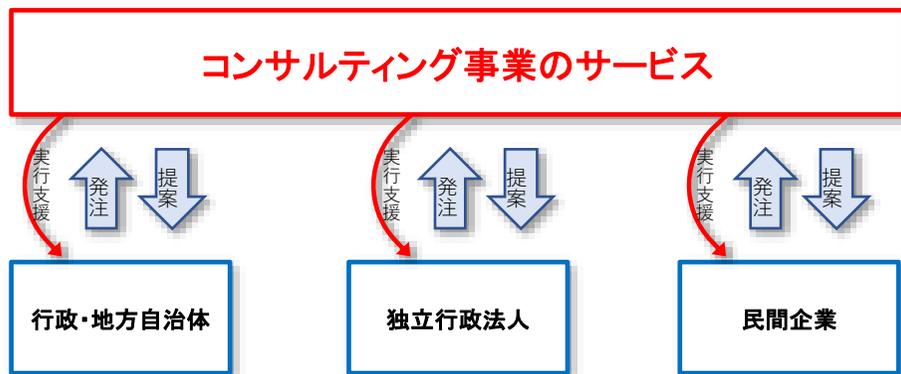
2.セグメント別

1. 事業内容

クリエイティブなコンサルティングで、
顧客のIT戦略に新たな^{ベネフィット}価値を提供する。

行政	デジタル・ガバメント推進支援、自治体クラウド推進支援、地方創生推進支援、オープンデータ推進支援、業務・システム最適化計画支援等
独立行政法人	情報セキュリティ強化援、刷新可能性調査、最適化計画策定支援等
民間企業	システム分析サービス(Smart Tool) ITコンサルティング等

2. 収益構造（取引関係図）

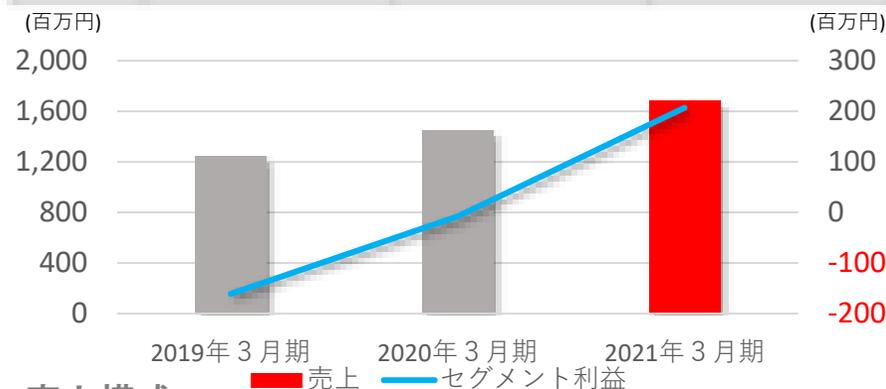


※入札案件含む

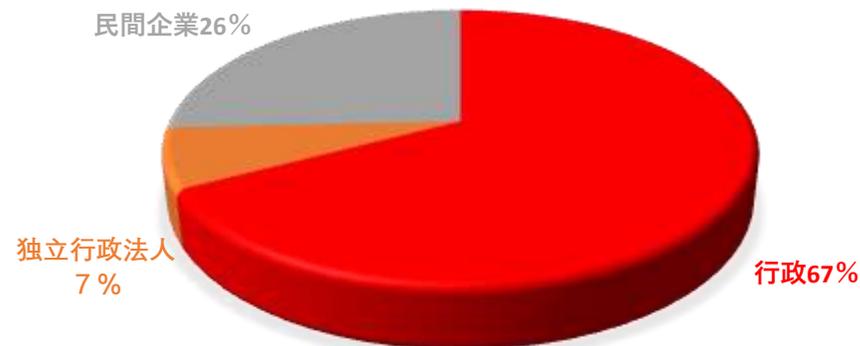
3. 収益推移

(単位:百万円)

コンサルティング事業			
	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期
売上高	1,243	1,450	1,679
セグメント 損益	-161	-8	207



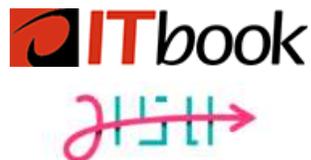
4. 売上構成



5. 競合環境・競争優位性

官公庁に対し多くのコンサル実績を保有

北海道、京都府、佐賀県等6道府県、78市町村でコンサルの実施。また、「マイナンバー制度」については、内閣官房、総務省をはじめとする50ほどの自治体より、マイナンバー関連のコンサルティング業務を受託



ITコンサルを強みに様々な問題を解決

ITを強みとした専門のコンサルタントにより、官民における様々な問題を、ITを駆使したコンサルティングにて解決

自治体デジタル

トランスフォーメーション協議会

会員自治体をはじめとする関係各所との情報共有を行い、DX化や課題解決、新規ビジネス、事業継承等を創出する

レガシーシステムを可視化・分析する独自サービス

DXの足かせとなっているレガシーシステムを独自技術の「Smart Tool」を活用し、可視化・分析することで課題解決をサポート

6. 成長戦略

		商品	
<既存>		<新規>	
顧客・ターゲット	<既存>	市場浸透 <ul style="list-style-type: none"> ● 既存顧客、既存案件のリテンション強化 ● 優秀なコンサルタントの獲得 ● 支社・支店・サテライトの設置 	商品開発 <ul style="list-style-type: none"> ● レガシーシステムのDX化の推進を図る「Smart Tool」の販売促進と付随するサービスの開発 ● 安定収益を確保できるコンサルティングサービスの拡充・開発
	<新規>	市場開発 <ul style="list-style-type: none"> ● 自治体デジタルトランスフォーメーション協議会「Cos-DEC」において、新規会員の拡大と、会員との情報共有を行い、コンサルティングに繋げる ● 政府のデジタル化推進により発生する案件及び、自治体に及ぶ政策案件(自治体DX推進、自治体システム標準化、ガバメントクラウドへの移行等)への対応拡大 	多角化 <ul style="list-style-type: none"> ● 問題解決に向け、コンサルティング事業を切り口に、ITbookホールディングスグループの多角的なセグメント間でシナジーを創出させ、様々な分野において高付加価値を生み出す ● 事業戦略策定、地方の遊休資産を活用したアセットマネジメント、人材を活用したアウトソーシング等幅広い案件の受注拡大を目指す

1. 事業内容

IT、IoT等の新技術を通してステークホルダーに便利さ、快適さ、新しい価値の創造を提供および、地域、社会に貢献し日本の「デジタルシフト」をリードする。

商品コンセプト：デジタル社会・イノベーション創出の実現等

主なサービス

ITbookテクノロジー

- ・システムソリューション（受託開発・SES、クラウド・運用保守）
- ・IoTソリューション・組込みソリューション

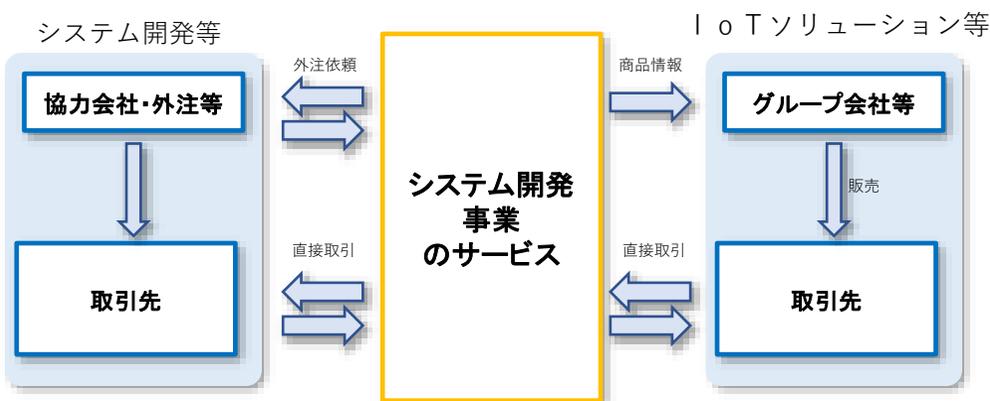
東京アプリケーションシステム

- ・IT販売・ITインフラ構築・動画ソリューション・保守サービス
- ・PCサポートセンター・システム開発 等

その他

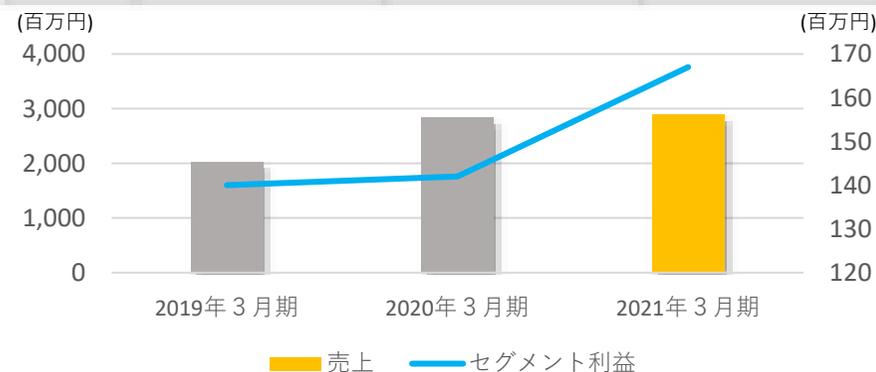
- フロントアプリケーションズ ・フィンテック 等
- コスモエンジニアリング ・ソフトウェア開発 等

2. 収益構造（取引関係図）

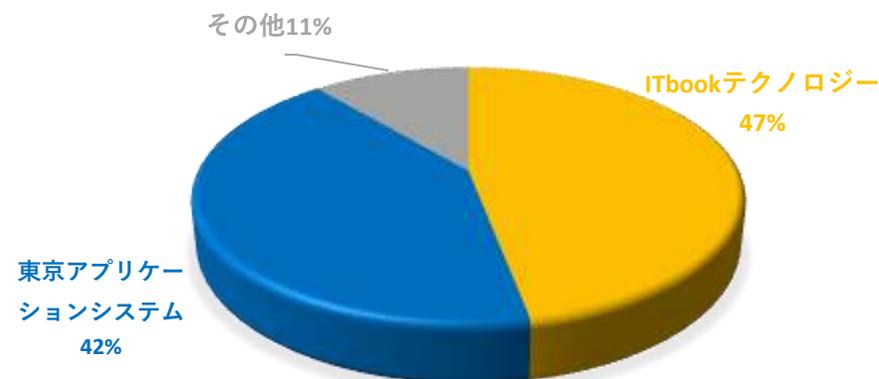


3. 収益推移

システム開発事業			
	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期
売上高	2,024	2,834	2,891
セグメント利益	140	142	167



4. 売上構成



※内部取引消去前

5. 競合環境・競争優位性

自社製品とサービスの保有

独自開発で主力となる環境・防災IOT、IOT機器、ITシステムを保有しており、利益の出る事業モデルとなっている

ITbook テクノロジー

ニアショア開発・ラボ事業の確立

常駐するSEとニアショア拠点との連携、セキュアな開発環境の確保、高定着率のSE活用とニアショアによる低コスト化により満足度の高い開発を実現している

TASC
Tokyo Application System Co., LTD.

front applications inc.

◀ Cosmo
engineering

FINTECHシステム開発

金融業務等の専門知識を有する技術者により、FINTECHシステム開発やニッチな分野へのアプローチを可能としております

6. 成長戦略

	商品	
	◀ 既存	▶ 新規
顧客・ターゲット	<p>◀ 既存</p> <p>市場浸透</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 常駐SEとの連携、ニアショア拠点による優秀な人員の定着やコストパフォーマンスと長年の開発実績により安定的な収益を見込む ● グループ内統合による、事業規模の拡大、人員戦略、組織効率化等 ● ニアショア・ラボ/SES事業の拡大 ● 営業人員の増加等の人員戦略を実施 	<p>▶ 新規</p> <p>商品開発</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 既存のIOTサービス、IOT機器、ITシステム等のコアテクノロジーからの派生や、新製品/サービス開発に積極的に取り組む企業風土の維持により、市場環境の変化にも対応できる体制・商品開発の実施
	<p>市場開発</p> <ul style="list-style-type: none"> ● IoTサービス(みまわり伝書鳩、温調みつばち※、など)の海外展開を開始し、主にASEAN市場の開拓を目指す※ITbookテクノロジーの土木・防災・農業関連IoTサービス ● 新潟県におけるビジネスモデルを群馬・長野エリアへ展開 ● 自動運転技術の開発等新分野にも積極的に取り組むなど、既存分野のみに囚われない組織造りの構築 <p>▶ 新規</p>	<p>多角化</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ITbookホールディングスグループの豊富なセグメントとのシナジーにより、建設分野等の新分野も意識

1. 事業内容

技術者派遣、製造、物流向け派遣、教育人材派遣等
スポットを絞った人材サービスを展開

商品コンセプト：New Values Service

主なサービス

NEXT

- ・技術者派遣事業（SES契約、派遣契約）

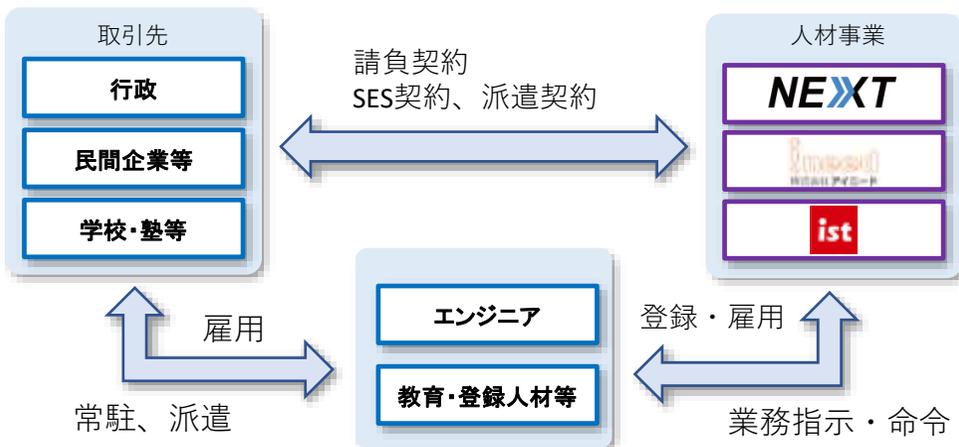
アイニード

- ・登録型派遣（製造・物流関係が中心）
- ・紹介予定派遣（顧客が雇用する事を前提にスタッフを派遣）

イスト

教育人材派遣（登録型）

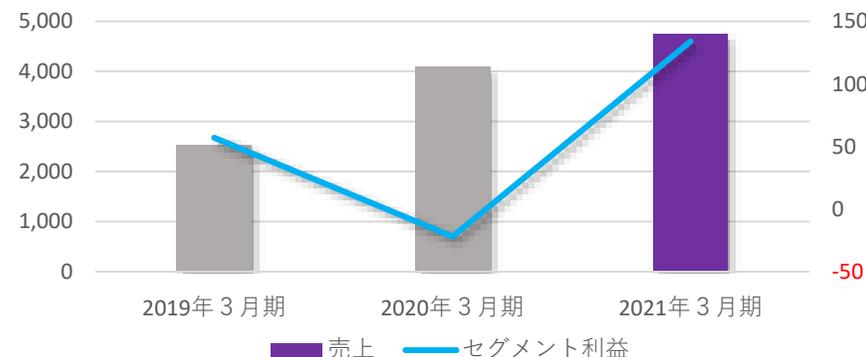
2. 収益構造（取引関係図）



3. 収益推移

(単位:百万円)

人材事業			
	2019年3月期※	2020年3月期	2021年3月期
売上高	2,537	4,086	4,753
セグメント 損益	57	-22	134



4. 売上構成



5. 競合環境・競争優位性

エリア・人材戦略

エリア拡大・優秀人材採用による
継続的な成長戦略を展開

戦略的な営業手法

技術者派遣においてプライムベンダー※をターゲットとした営業体制を構築
※主にITのシステムやサービス開発の元請けを担っている会社

NE>>XT

ineed
株式会社 アイニード

ist

専門性に特化した人材サービス

エンジニア、製造・物流関連、教育人材等専門性に特化した
人材サービスを展開し、シェアを拡大

高い成長性

コロナ禍でもセグメント売上は前期比116%と高い成長を実現

6. 成長戦略

<既存>

>>> <新規>

顧客・ターゲット

<新規>

市場浸透

- Sierを中心に取引拡大
- 教育カリキュラムの策定、営業手法の改革
- ブランド力の強化
- エンジニア獲得拡大(組織体制強化・エンジニア採用専門部隊の設置)
- 拠点拡大

市場開発

- 既存サービスをベースに商流をあげ、エリア展開も同時に実施。
* ターゲットとするプライムベンダーは、単価が高く、エンジニアを集めやすい
- 配送・介護関連へのアプローチ

商品開発

- 規模の大きい請負・受託ができる体制を整備していく
- 自社製品の開発と販売の推進
- 独自ポイント制度の確立

多角化

- 地方拠点での元請けを目指していく
- 自社製品の開発・販売を検討
- 新規事業の創出(フリーランス・一般職業紹介等)

1. 事業内容

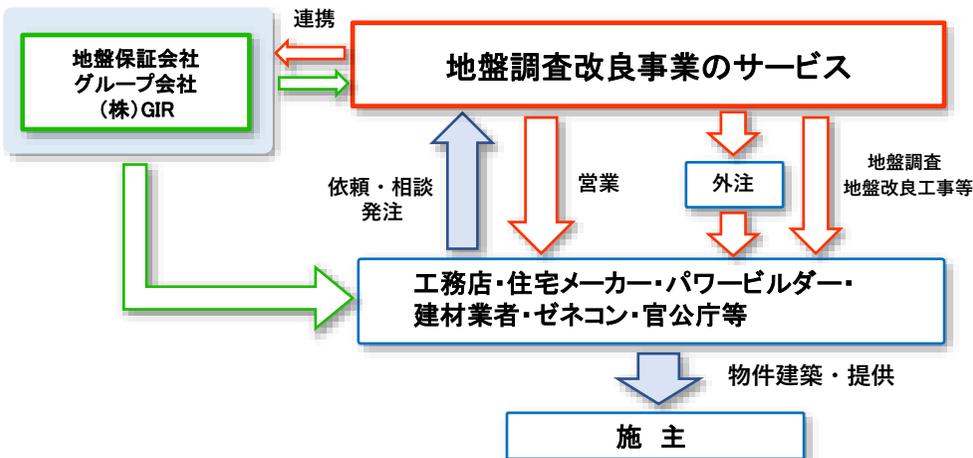
地盤調査・改良工事分野で業界トップクラスの実績（年間34,000件以上）をもち、全国25拠点にて戸建住宅を中心に、小型商業施設や中低層建築物の地盤調査・改良工事等を行う。

商品コンセプト：業界の透明性、不正行為の防止等

主なサービス

- ・地盤調査（SWS試験・ボーリング調査等）
 - ・地盤改良（戸建～商業施設や中低層建築物、沈下修正）
 - ・その他（測量・不動産等）
- 等

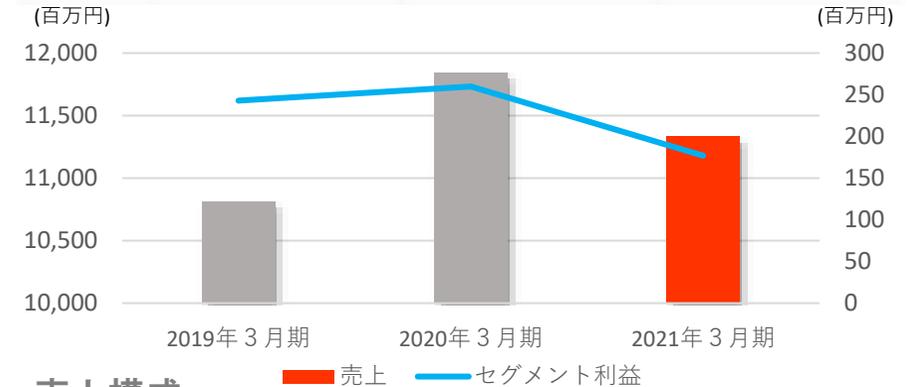
2. 収益構造（取引関係図）



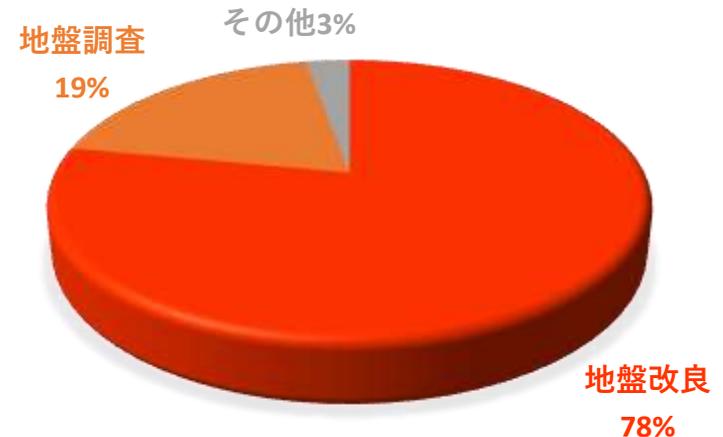
3. 収益推移

※（ご参考）過去数値を3月期にて算出

地盤調査事業			
	2019年3月期※	2020年3月期	2021年3月期
売上高	10,813	11,847	11,334
セグメント 損益	243	260	177



4. 売上構成



5. 競合環境・競争優位性

年間34,000件以上の信頼と実績

創業より24年間の実績をもとに、全国25拠点にてサービスを展開(直近では、年間34,000件以上の現場実績)し、顧客からの厚い信頼を得ている

洗練されたビジネスモデル

最新の機器導入と熟練の技術者による、洗練された業務フロー、多種多様な工法、改ざんのないシステムの活用で、無駄を徹底して省いたビジネスモデルを確立



地盤調査、地盤改良工事、地盤保証までワンストップ対応が可

地盤調査、設計検討、地盤改良工事、地盤保証まで、ビルダーの手間をかけず、一貫したサービス提供を可能にしている

改ざんのない現場データの管理

地盤調査、地盤改良工事で採用している「GeoWebシステム」により、現場で記録したデータをそのまま報告書に反映でき、改ざんのない透明性の高い報告が可能となっている

全国各地の地盤に最適な工法を選定

地盤改良工事においては、認定工法を含む16種類の工法から、その地盤に最適な工法を選定しお施主様へ提供

6. 成長戦略

	既存 ➡ 新規				
顧客ターゲット	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; padding: 10px; vertical-align: top;"> <p>市場浸透</p> <ul style="list-style-type: none"> ●地盤調査・改良工事分野では、業界トップクラスの受注数、売上を誇る ●全国25拠点に事業展開しているが、今後も国内の出店数を拡大(未出店地域・南九州エリア・北信越エリア)していく ●認定工法も含め、16種類の工法より選定を可能にし、全国の地盤に対応できるサービスを提供 </td> <td style="width: 50%; padding: 10px; vertical-align: top;"> <p>商品開発</p> <ul style="list-style-type: none"> ●中長期的な事業成長に向けて、新工法の開発等による差別化を図るまた、市場ニーズの多様化、技術の高度化、競争激化等の環境下に対応すべく、人員の増強、研究開発活動の推進により、一層の高品質化・サービスの高付加価値化を図る </td> </tr> <tr> <td style="padding: 10px; vertical-align: top;"> <p>市場開発</p> <ul style="list-style-type: none"> ●戸建住宅だけでなく、小型商業施設、中低層建築物の地盤サービス受注を増やしていく ●AI・IOTなど先端技術を駆使した労務費削減、並びに販管費削減 ●大型工事対応可能な設備投資により工事単価の向上を目指す </td> <td style="padding: 10px; vertical-align: top;"> <p>多角化</p> <ul style="list-style-type: none"> ●最近の異常気象の増加に伴い需要が増えてきている防災関連市場への受注拡大を見込む ●営業力を生かしたグループ商材・新規商材取扱いによるクロスセルの実現 ●M&A実施した不動産事業を営む三愛ホームとのシナジーを発揮させ、不動産事業の拡大を図る </td> </tr> </table>	<p>市場浸透</p> <ul style="list-style-type: none"> ●地盤調査・改良工事分野では、業界トップクラスの受注数、売上を誇る ●全国25拠点に事業展開しているが、今後も国内の出店数を拡大(未出店地域・南九州エリア・北信越エリア)していく ●認定工法も含め、16種類の工法より選定を可能にし、全国の地盤に対応できるサービスを提供 	<p>商品開発</p> <ul style="list-style-type: none"> ●中長期的な事業成長に向けて、新工法の開発等による差別化を図るまた、市場ニーズの多様化、技術の高度化、競争激化等の環境下に対応すべく、人員の増強、研究開発活動の推進により、一層の高品質化・サービスの高付加価値化を図る 	<p>市場開発</p> <ul style="list-style-type: none"> ●戸建住宅だけでなく、小型商業施設、中低層建築物の地盤サービス受注を増やしていく ●AI・IOTなど先端技術を駆使した労務費削減、並びに販管費削減 ●大型工事対応可能な設備投資により工事単価の向上を目指す 	<p>多角化</p> <ul style="list-style-type: none"> ●最近の異常気象の増加に伴い需要が増えてきている防災関連市場への受注拡大を見込む ●営業力を生かしたグループ商材・新規商材取扱いによるクロスセルの実現 ●M&A実施した不動産事業を営む三愛ホームとのシナジーを発揮させ、不動産事業の拡大を図る
<p>市場浸透</p> <ul style="list-style-type: none"> ●地盤調査・改良工事分野では、業界トップクラスの受注数、売上を誇る ●全国25拠点に事業展開しているが、今後も国内の出店数を拡大(未出店地域・南九州エリア・北信越エリア)していく ●認定工法も含め、16種類の工法より選定を可能にし、全国の地盤に対応できるサービスを提供 	<p>商品開発</p> <ul style="list-style-type: none"> ●中長期的な事業成長に向けて、新工法の開発等による差別化を図るまた、市場ニーズの多様化、技術の高度化、競争激化等の環境下に対応すべく、人員の増強、研究開発活動の推進により、一層の高品質化・サービスの高付加価値化を図る 				
<p>市場開発</p> <ul style="list-style-type: none"> ●戸建住宅だけでなく、小型商業施設、中低層建築物の地盤サービス受注を増やしていく ●AI・IOTなど先端技術を駆使した労務費削減、並びに販管費削減 ●大型工事対応可能な設備投資により工事単価の向上を目指す 	<p>多角化</p> <ul style="list-style-type: none"> ●最近の異常気象の増加に伴い需要が増えてきている防災関連市場への受注拡大を見込む ●営業力を生かしたグループ商材・新規商材取扱いによるクロスセルの実現 ●M&A実施した不動産事業を営む三愛ホームとのシナジーを発揮させ、不動産事業の拡大を図る 				
	新規				

1. 事業内容

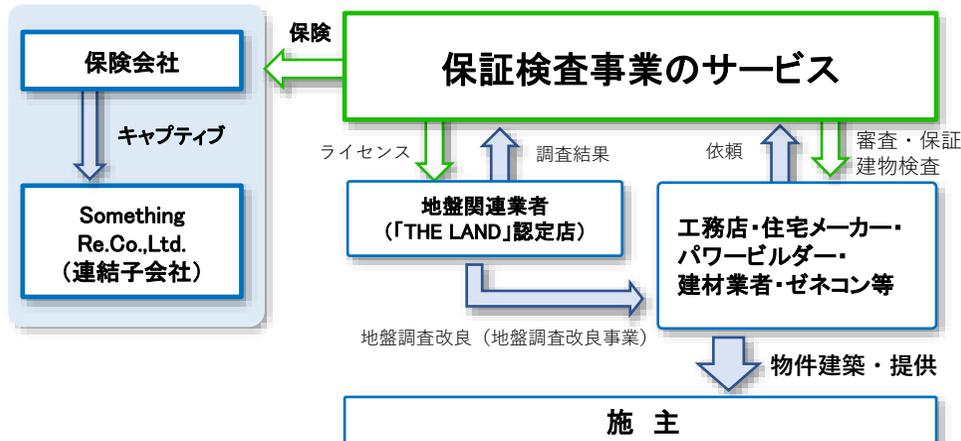
ハウスメーカーなどのビルダーに対して、地盤保証、住宅完成保証および、住宅検査関連業務を行う。

商品コンセプト：顧客に対して安心と、信頼のおける市場づくり

主なサービス

- ・ 地盤保証
- ・ 住宅完成保証
- ・ 住宅検査関連業務
- ・ 物品販売等

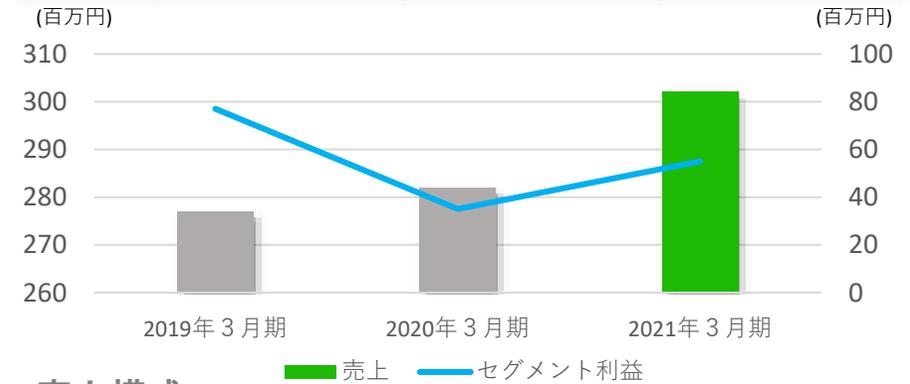
2. 収益構造（取引関係図）



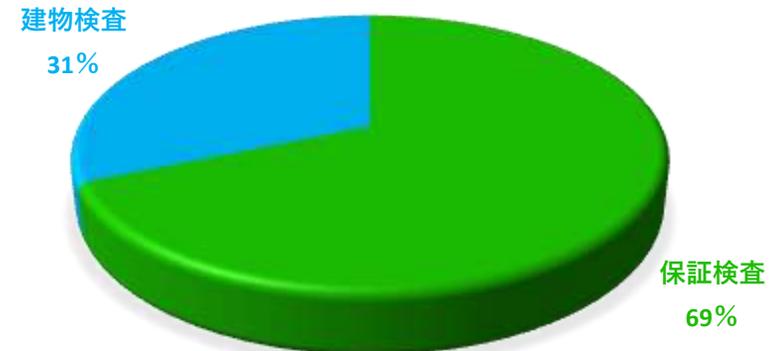
3. 収益推移

※（ご参考）過去数値を3月期にて算出

保証検査事業			
	2019年3月期※	2020年3月期	2021年3月期
売上高	277	282	302
セグメント 損益	77	35	55



4. 売上構成



5. 競合環境・競争優位性

16万棟以上の累計保証実績

顧客ニーズにマッチした豊富な商品ラインナップにより、地盤保証の実績は、16万件を超えます。万一、沈下事故が発生しても、対応ノウハウも持ち合わせています。

経営資産を活用した付加価値サービスの提供

競合他社との差別化を図るため、金融専門のグループ会社との協業による商品開発を推進し、付加価値ある商品を提供



Something Re.Co.,Ltd

地盤調査・改良工事業界トップクラスのサムシング社との提携

商品サービスの市場への浸透は、地盤調査・改良工事分野で国内最大手のグループ会社サムシング社との提携により行っているため、全国へのサービス提供を実現可能

6. 成長戦略

	<既存> <新規>	
顧客・ターゲット 	市場浸透 <ul style="list-style-type: none"> ●保証事業: 新築住宅着工件数(2020年度 81万件(国土交通省))におけるシェアを確保するため、大口顧客の獲得に注力 少ない不同沈下事故と低い地盤改良率という品質・技術面に訴求し、同業他社との差別化を図る ●検査事業: 完成保証付の新規ビルダーク数急増に向け、新たな付加価値サービスの提案等で競合との差別化を図る 	商品開発 <ul style="list-style-type: none"> ●完全保証の新規ビルダーク数の増加に対応すべく、金融専門のグループ会社との協業により新商品を開発、訴求を図る。
	市場開発 <ul style="list-style-type: none"> ●地盤保証商品は差別化が難しくコモディティ化した市場のため、既存サービス提供の運営に関する間接経費を削減し、価格に転嫁していく。 具体的には、受発注システムの開発・導入を進め効率化を図る 	多角化 <ul style="list-style-type: none"> ●住宅用地盤保証市場も飽和状態に達しているため、ニッチな分野にターゲットを絞った、新しい保証商品の開発
	<新規>	

1. 事業内容

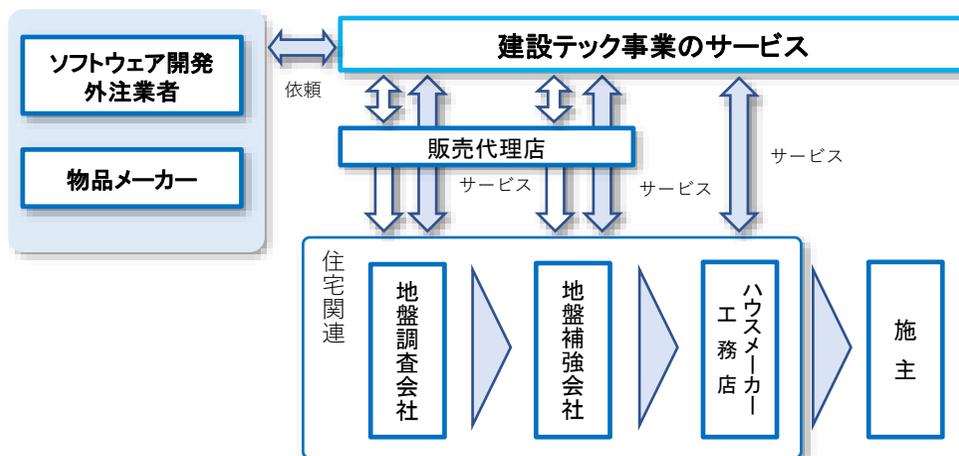
GPS機能付き地盤調査システム「GeoWebシステム」等のレンタル・販売、および電子認証サービスの提供

商品コンセプト：ヒューマンエラー、不正行為の防止、業務の効率化の促進等

主なサービス

- ・ GeoWeb System（地盤調査） ・ GeoWeb LD
- ・ GeoWeb Photo ・ GeoWeb Cross（地盤改良）
- ・ ソフトウェア開発 ・ その他（機器レンタル等）

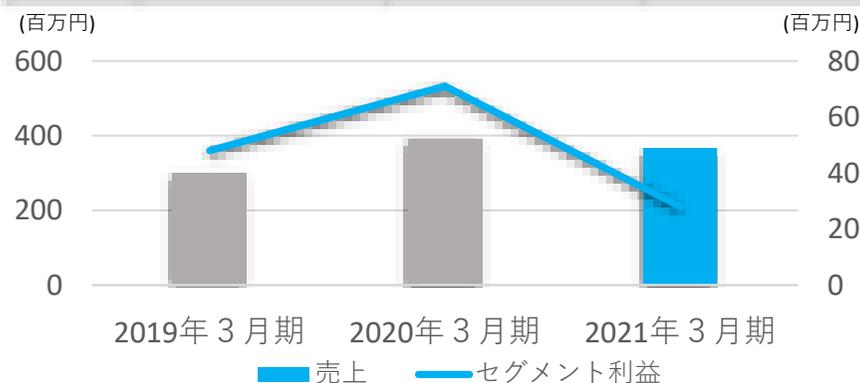
2. 収益構造（取引関係図）



3. 収益推移

※（ご参考）過去数値を3月期にて算出 (単位:百万円)

建設テック事業			
	2019年3月期※	2020年3月期	2021年3月期
売上高	300	391	366
セグメント 損益	48	71	28



4. 売上構成



5. 競合環境・競争優位性

戦略的な販売手法

業界大手を代理店とし、多重請負構造が一般的な建設業界では、元請指定ということが絶大な力を持つ

ニッチ市場を確実に狙う効率戦略

ニッチ市場で大手が手をだしにくいところで確実なシェアを獲得しながら、徐々にタテとヨコに拡大していく戦略



「真のソリューション提案」を実現

現場・業界を知っている強みにより、「真のソリューション」提案を実現可能

機能的なパッケージ商品での提案 GeoSign

ソフトウェアだけでなく、装置もセットにしたシステムのため、単なる情報整理アプリのみを製作するソフトウェアベンダーは競合製品を作りにくい

先駆的参入による高い優位性

先駆的参入分野により、既に大きな市場シェアを確保

6. 成長戦略

		商品	
		<既存>	<新規>
顧客・ターゲット	<既存>	市場浸透 <ul style="list-style-type: none"> ●地盤業界のシステムの未導入も多く、伸びしろは存在 ●マイクロソフト社の Windows のように、『地盤調査における常識』というレベルまで建設市場浸透を目指す ●代理店制度を活用し、効率的営業の特化でシェア拡大を目指す 	商品開発 <ul style="list-style-type: none"> ●『GeoWebLD』のように、顧客からの様々な要望から商品開発を推進（競合他社の出現に対し、充実した機能で困り込みを実現し、顧客離れを阻止） ●今後は、既存人材等のリソースを充実させ、新たなニーズ（ドローンや3Dプリンター等による先端技術分野）への対応
	<新規>	市場開発 <ul style="list-style-type: none"> ●既存システムをベースに、関連業界（不動産業界、測量業界）へ新規参入 ※ターゲットとする不動産業界、測量業界は、既存の住宅地盤業界より裾野が広く、市場規模が大きい 	多角化 <ul style="list-style-type: none"> ●新市場への参入を継続的に検討し、新商品の投入を目指す

1. 事業内容

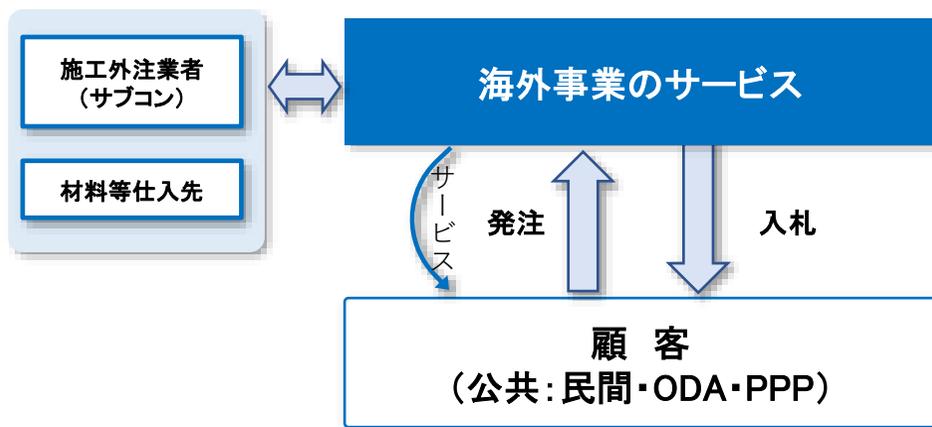
ベトナム・カンボジアを中心に、インフラ整備を目的とした地盤改良工事等の特殊土木工事をはじめ、道路・橋梁・水利工事等の一般土木工事や地盤調査等を行う

商品コンセプト：日本の高品質・技術のノウハウを東南アジア市場へ

主なサービス

- ・ 土木工事
- ・ 地盤調査
- ・ 土質試験
- ・ 建築工事等

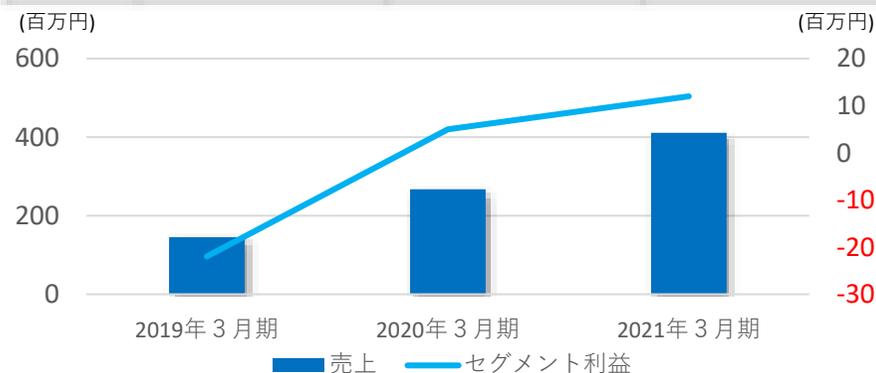
2. 収益構造（取引関係図）



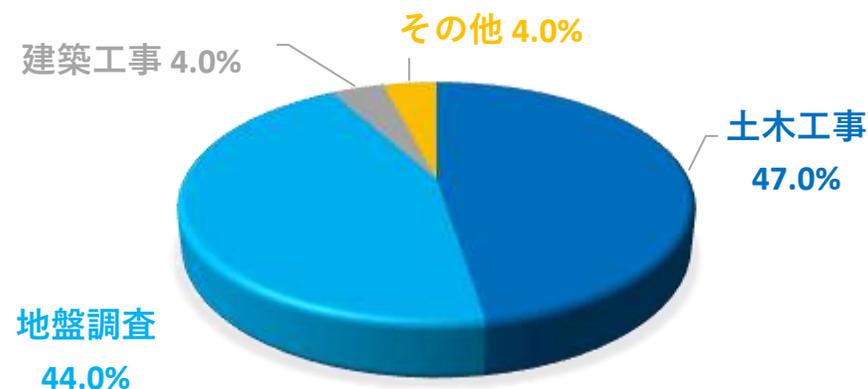
3. 収益推移

※（ご参考）過去数値を3月期にて算出

海外事業			
	2019年3月期※	2020年3月期	2021年3月期
売上高	145	267	411
セグメント損益	-22	5	12



4. 売上構成



5. 競合環境・競争優位性

ベトナム国各省との関係が強固

メコン川流域のインフラ整備実績から、ODA・PPP案件等、自治体からの受注が伸張

増加する建設市場の成長率大

ベトナム・カンボジアなどの発展途上国のインフラ、およびスマートシティの需要が激増し、住宅建設・工場建設・公共施設建設などのニーズが高まる(ベトナムの2022年GDP成長率7.2%(予測)※IMF2021年4月6日公表「世界経済見通し」)

実績がある日本からの強力なサポート

技術面・安全面・運用管理面において実績のある日本からの強力なサポートにより、先端設備・工法・技術によるサービス提供が可能



新規ニーズの開拓

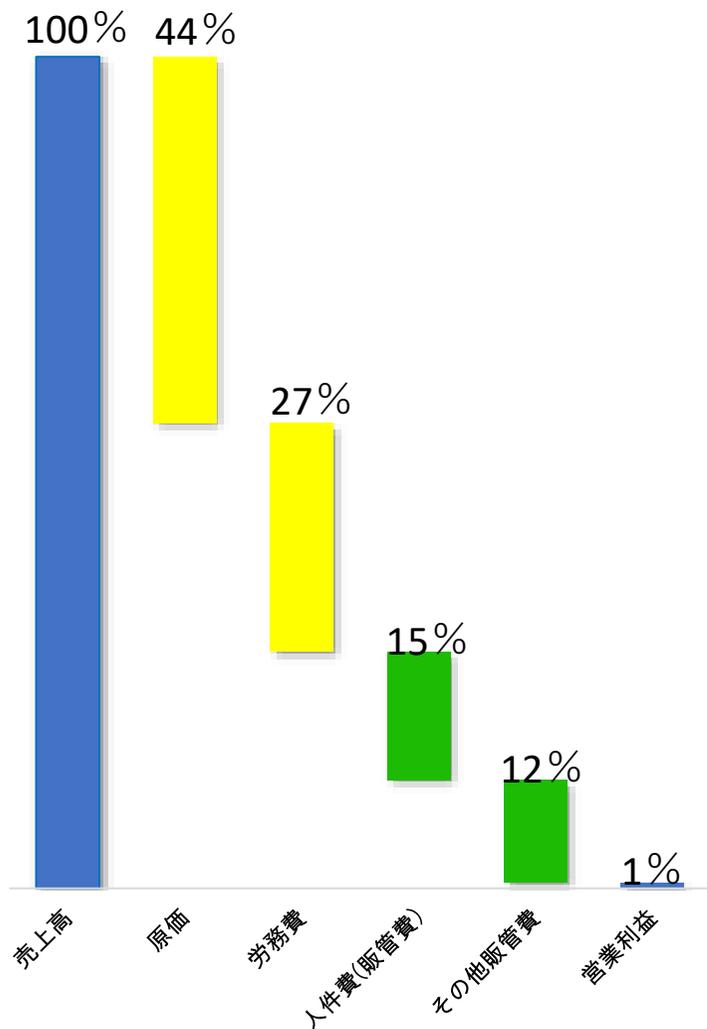
急成長する発展途上国のニーズに伴い、既存事業以外の社会開発が促進され、経営資産を活かした新たな事業が見込まれる

6. 成長戦略

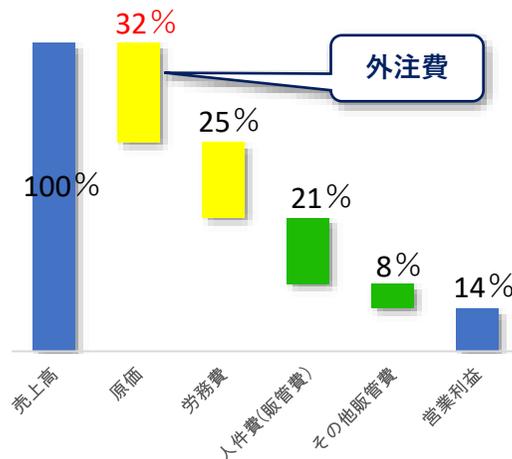
	<既存> >新規>	
<既存> 顧客・ターゲット <新規>	市場浸透 <ul style="list-style-type: none"> ●内部・外部の要因を分析し、グローバル人材の育成を強化 ●協力業者とのネットワーク管理体制を強化 	商品開発 <ul style="list-style-type: none"> ●市場優位性のある先端設備・工法・技術を導入し、多種多様な工事・特殊仕様への対応力を強化 ●ゼネコンとして多様な工種、大規模工事に対応
	市場開発 <ul style="list-style-type: none"> ●市場を調査・分析し、新規事業を開拓 ●協力会社や業務提携先を積極的に増やし、事業拡大・新規事業を展開 	多角化 <ul style="list-style-type: none"> ●現地にない設備・技術を日本から調達し、新規事業に必要な投資を行う ●現地の事業拠点を増やし、マーケットを拡大するとともに、新規事業を開拓

収益構造（主要セグメント）

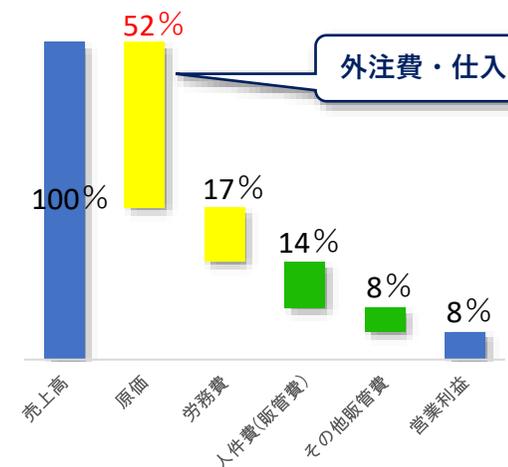
連結



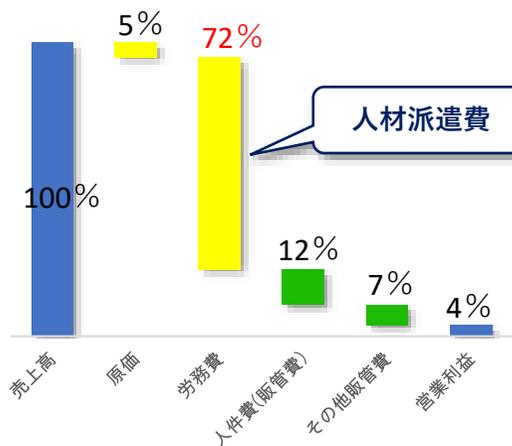
コンサルティング事業



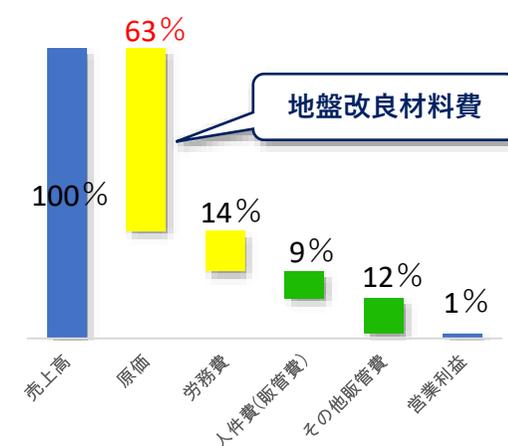
システム開発事業



人材事業



地盤調査改良事業



- ※ 1. 2021年3月期の実績値より作成しております。
- 2. 各セグメントの注釈は主要要因を記載しております。

3.成長戦略・利益計画及び前提条件

ITbookホールディングスグループ 2024年3月期中期目標

売上高

397億円

|

|

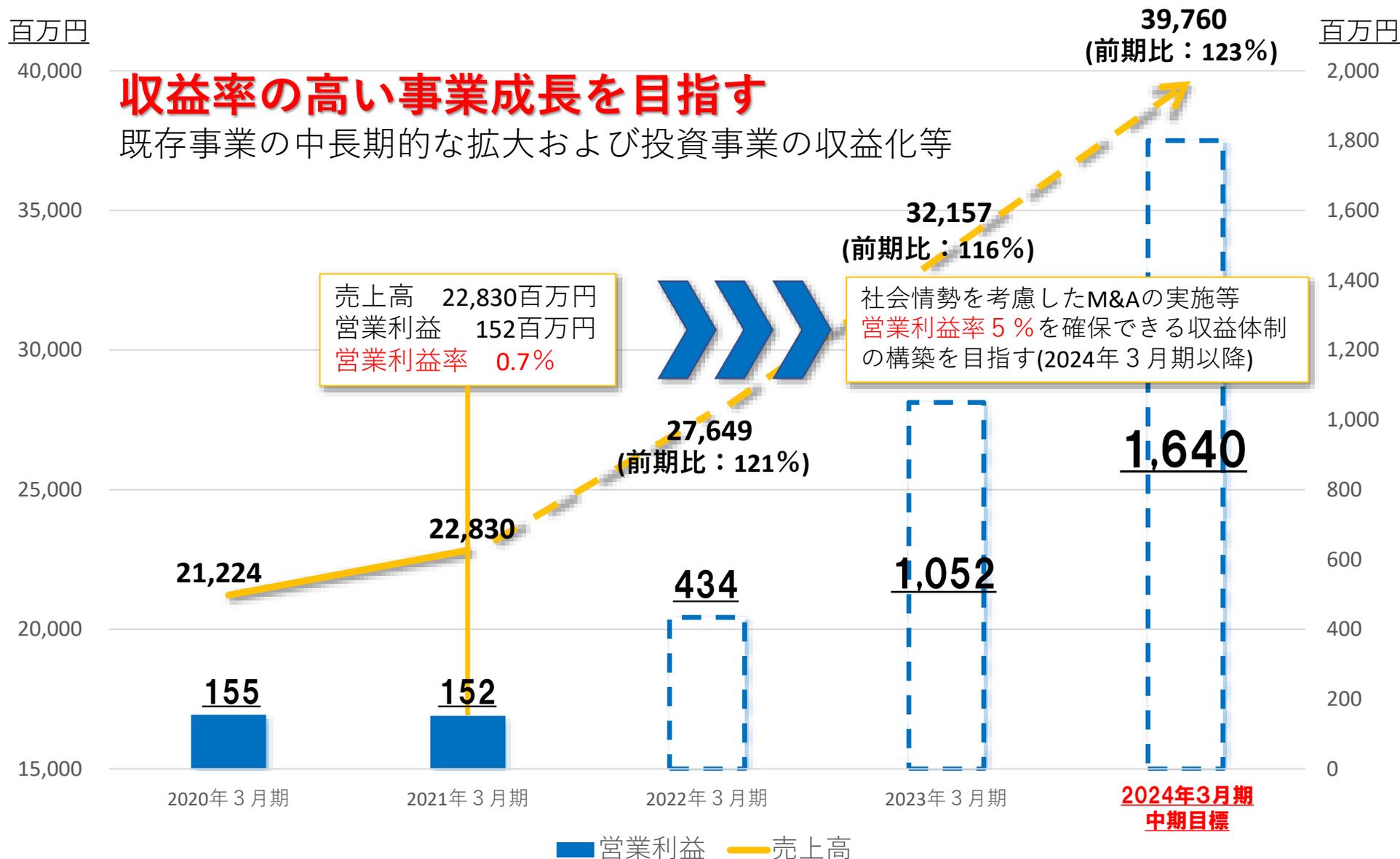
営業利益

16億円

グループスローガン

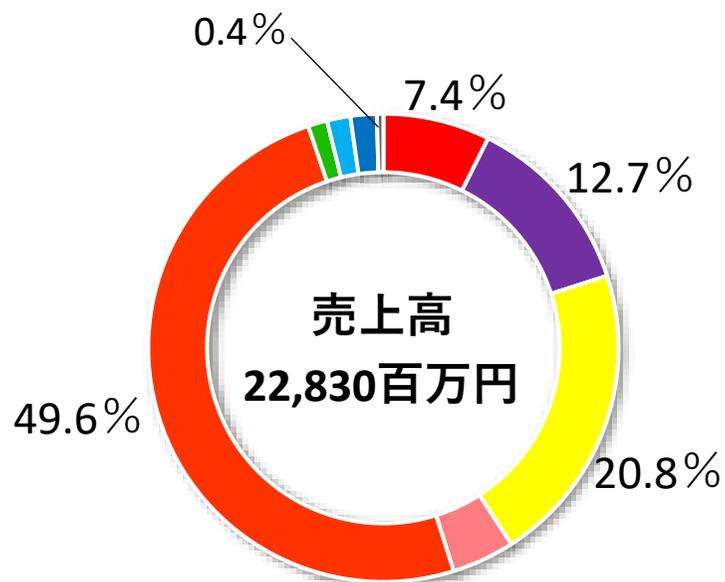
社会の課題に挑戦し

高い成長性・利益創出を目指す

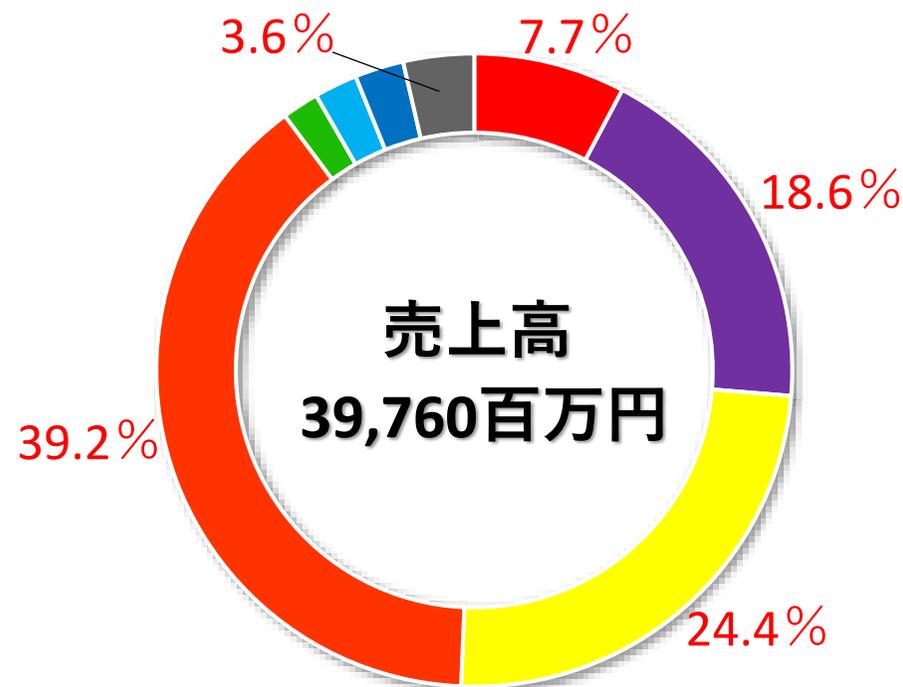


主要セグメントの構成比推移

2021年3月期実績



2024年3月期中期目標



- コンサルティング事業
- システム開発事業
- 人材事業
- アパレル事業
- 地盤調査改良事業
- 保証検査事業
- 建設テック事業
- 海外事業
- その他事業

- コンサルティング事業
- システム開発事業
- 人材事業
- 地盤調査改良事業
- 保証検査事業
- 建設テック事業
- 海外事業
- その他事業

※構成比については連結相殺前の単純合算値で算出しております。

利益率の改善に注力し利益の出る組織体制を構築

グループ連結営業利益率5%を目指す

グループ
全社

- ✓ AI・IoT技術の導入およびグループ管理部門の集約による業務効率化・共通間接費の大幅削減とコストカット委員会の運営強化
- ✓ グループ主要事業所、本社集約化による、固定費コストの大幅削減
- ✓ グループのインセンティブ制度や研修・福利厚生・人事評価等の整備を実施し働きやすさを向上→人材採用コストの削減
- ✓ 投融資委員会による事業の見直し・集約化の検討と実行、およびグループ資金の最大活用

単位：百万円		2021年3月期		2022年3月期		2023年3月期		2024年3月期	
		実績	計画	前年同期比	計画	前年同期比	計画	前年同月比	
コンサルティング事業	売上高	1,679	2,276	135.6%	2,822	124.0%	3,395	120.3%	
	営業利益	207	290	140.1%	355	122.4%	450	126.8%	
システム開発事業	売上高	2,891	4,467	154.5%	5,630	126.0%	8,180	145.3%	
	営業利益	167	210	125.7%	314	149.5%	555	176.8%	
人材事業	売上高	4,753	7,259	152.7%	7,835	107.9%	10,719	136.8%	
	営業利益	134	360	268.7%	376	104.4%	711	189.1%	
地盤調査改良事業	売上高	11,334	13,961	123.2%	16,358	117.2%	17,240	105.4%	
	営業利益	177	470	265.5%	647	137.7%	768	118.7%	
保証検査事業	売上高	302	626	207.3%	751	120.0%	822	109.5%	
	営業利益	55	50	90.9%	30	60.0%	36	120.0%	
建設テック事業	売上高	366	710	194.0%	744	104.8%	967	130.0%	
	営業利益	28	63	225.0%	74	117.5%	122	164.9%	
海外事業	売上高	411	730	177.6%	730	100.0%	1,095	150.0%	
	営業利益	12	40	333.3%	40	100.0%	60	150.0%	
その他事業	売上高	102	343	336.3%	782	228.0%	1,583	202.4%	
	営業利益	△80	△315	-	△49	-	301	-	
連結	売上高	22,830	27,648	121.1%	32,157	116.3%	39,760	123.6%	
	営業利益	152	434	285.5%	1,052	242.4%	1,640	155.9%	

人材事業

- ✓ 拠点拡大
 - ・熊本営業強化・茨城への出店（アイニード）
 - ・福岡 or 愛知への出店（イスト）
- ✓ SE採用の専門部隊を設置し効率的な人材調達（NEXT）
- ✓ 管理部門や事業所集約による固定費削減

地盤調査改良事業

- ✓ 地盤調査改良
 - ・エリア拡大（北信越、南九州等）
 - ・地盤関連M&A（検討中）
- ✓ 不動産事業の強化（三愛ホーム連結化）
- ✓ 管理部門や事業所集約による固定費削減

その他事業

- ✓ ドローン事業関連のM&Aの実施（検討中）
- ✓ 貸出し事業の開始（新規）
- ✓ 生命保険等の保証事業の開始（新規）

※2021年3月期の業績については、2021年8月に株式譲渡したアパレル事業の業績を除いて記載しております。
2022年3月期以降の各セグメントの業績につきましては、連結相殺前の算値を記載しております。

セグメント別の売上構成比の変化（成長性）

売上高（営業利益）

コンサルティング事業

16億円(2.0億円) **33**億円(4.5億円)

2021年3月期

中期目標

ターゲット市場：デジタル関連ビジネスコンサルティング市場

2020年 1,337億円 → 2025年 4,986億円(見込み)※

※IDC Japan「国内コンサルティングサービス市場予測を発表」

システム開発事業

28億円(1.6億円) **81**億円(5.5億円)

2021年3月期

中期目標

ターゲット市場：エンタープライズIT市場

2019年 108,190億円 → 2024年 127,665億円(見込み)※

※IDC Japan「国内エンタープライズIT市場予測を発表」

人材事業

47億円(1.3億円) **107**億円(7.1億円)

2021年3月期

中期目標

ターゲット市場：人材ビジネス市場

2016年 54,280億円 → 2021年 86,410億円(見込み)※

※矢野経済研究所「人材ビジネス市場に関する調査を実施（2021年）」

地盤調査改良事業

113億円(1.7億円) **172**億円(7.6億円)

2021年3月期

中期目標

ターゲット市場：建設市場

2018年 618,271億円 → 2021年 626,500億円(見込み)※1

内主要市場：戸建て住宅地盤改良市場 1,200億円程度※2

※1 国土交通省総合政策局 情報政策課建設経済統計調査室「令和3年度（2021年度）建設投資見通し 概要」

※2 日経テレコン 記事抜粋

※中期目標値は連結相殺前の数値を記載しております。

セグメント別の売上構成比の変化（成長性）

売上高（営業利益）

保証検査事業

3.0億円(0.5億円) **8**億円(0.3億円)
2021年3月期 中期目標

新築戸建住宅件数に対する当社シェア（2020）
815,340件※の約1.9%
※国土交通省 新設住宅着工戸数2020年

海外事業

4.1億円(0.1億円) **10**億円(0.6億円)
2021年3月期 中期目標

ターゲット市場：ベトナムの建設業界市場（2016）
約30,800億円※
※「ベトナムの建設ビジネスの事情と進出の留意点」より

建設テック事業

3.6億円(0.2億円) **9**億円(1.2億円)
2021年3月期 中期目標

ターゲット市場：戸建住宅 地盤改良工事市場
1,200億円※
※日経テレコン 記事抜粋



様々な社会問題に着目し事業展開
サステナブルな企業成長を目指す

※中期目標値は連結相殺前の数値を記載しております。

中期目標（2024年3月期）達成の主要な成長戦略（ハイライト）①

事業セグメント	時期	目標達成のための施策
グループ全社	毎期	<ul style="list-style-type: none"> ✓ サステナビリティやシナジーを生み出すM&Aの実施 ✓ 子会社集約による効率化とスピード感のある経営 ✓ グループ管理部門の集約およびAI・IoT技術の導入による業務効率化 ✓ 売上重視→利益重視の経営
コンサルティング事業	毎期	<ul style="list-style-type: none"> ✓ DX促進強化を図る（地方自治体・民間企業） →自治体DX推進、自治体システム標準化、ガバメントクラウドへの移行等の対応拡大（ITbook） ✓ システム標準化、ガバメントクラウドへの移行等の対応拡大（ITbook）
	~2024年3月期	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 体制強化（人材確保） ✓ サービス提供エリア拡大・強化 →支店・サテライトオフィスの設置（みらい）
システム開発事業	毎期	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 新商品の開発および拡販（ITbookテクノロジー）
	~2024年3月期	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 新領域へ自社IoTサービスの海外展開を目指す（ASEAN市場）（ITbookテクノロジー） ✓ 体制強化（ニアショア・ラボ/SES事業拡大、人材育成、エリア拡大） →ニアショア 35名→100名 ラボ/SES事業 35名→70名（東京アプリケーションシステム） →群馬、長野エリアへのビジネスモデルの展開（東京アプリケーションシステム）
人材事業	~2024年3月期	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 体制強化（拠点、派遣人員増強） →エンジニア採用の専門部隊を設置し効率的な人材調達を実施（NEXT） →福岡または愛知への拠点拡大および派遣人員の拡大（イスト） →熊本営業強化・茨城への拠点拡大（アイニード） ✓ 新規事業の創出（フリーランス人材、一般職業紹介）（NEXT） ✓ 顧客ニーズの深耕、提案営業強化

※P15～「2.セグメント別」に記載の各セグメントの「7. 成長戦略」を抜粋し一部内容を追記しております。

中期目標（2024年3月期）達成の主要な成長戦略（ハイライト）②

事業セグメント	時期	目標達成のための施策
地盤調査改良事業	毎期	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 研究開発等（防災・新工法・IoT導入） ✓ 戸建住宅以外のサービス強化・設備投資（店舗・中低層マンション等）（サムシング） ✓ 不動産事業の強化を図る → 埼玉県川越市を中心に営業強化を行うと共に東京都内へのエリア拡大を図る（GIR・三愛ホーム）
	~2024年3月期	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 体制強化（エリア拡大・自社班体制構築） → 北信越エリアへの新規出店（サムシング） → 南九州エリア・茨城件、栃木県における自社班体制の構築（サムシング） → ボーリング調査班を2班増設（アースプライム）
保証検査事業	毎期	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 大口顧客の獲得 ✓ サービス拡充（新商品開発、保証対象ドメインの拡充）
建設テック事業	~2024年3月期	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 関連業界（不動産業界、測量業界）へ新規参入 ✓ 先端技術開発への対応 → 既存システムに新技術をアドオンし、新しい体験型販促ソリューションサービスを展開
海外事業	毎期	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 市場優位性のある先端設備・工法・技術を導入 ✓ 多種多様な工事・特殊仕様への対応力を強化
	~2024年3月期	<ul style="list-style-type: none"> ✓ マーケット拡大（拠点拡大・協力会社・業務提携先拡大）
その他事業	~2024年3月期	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 金融事業、保険事業の強化 ✓ M&A事業拡大化 ✓ ドローン事業拡大 ✓ 貸出し事業

※P15～「2.セグメント別」に記載の各セグメントの「7. 成長戦略」を抜粋し一部内容を追記しております。

投資戦略

区分	概要	投資金額（予定） 単位：百万円	時期
IT分野での積極的投資	<ul style="list-style-type: none"> ・ E C モール システム 開発他 ・ アウトソーシング事業 ・ グループ会社の総務・経理等の管理業務の効率化 ・ システム開発事業の人材採用費、販促費等、財務基盤強化 	380	2021年4月～ 2023年3月
グループ企業の事業拡大のための投資およびM & A 資金	<ul style="list-style-type: none"> ・ 地盤調査改良事業 M & A 費用 ・ 人材事業 出店費用 ・ グローバル人材事業 現地出店費用 	900	2021年4月～ 2022年9月
金融事業の事業拡大資金	<ul style="list-style-type: none"> ・ F i n T e c h 事業強化 ・ 個人消費者向け少額与信付与システムの開発費用 	200	2021年4月～ 2023年3月

※2020年12月16日 プレスリリース「第三者割当てによる第3回新株予約権（行使価額修正条項及び行使許可条項付）の発行に関するお知らせ」の資金使途を記載しております。

4. 認識するリスク及び対応策

影響する事業セグメント等	主要なリスク	顕在化の可能性/時期	顕在した場合の影響度	リスク対応策
地盤調査改良	予見できない瑕疵又は重大な過失による施工不良、並びに調査ミス等での多額の損害賠償請求等を受ける可能性	中/中長期	大	施行不良の少ない高品質工法の使用および新工法の開発 万能な保険の活用
保証検査	現在の調査技術においても予見できない原因や、重大な過失による調査データの見過ごし、審査ミス等により多額の損害賠償、保証請求等を受ける可能性	中/中長期	大	強固な審査体制の構築(経験豊富な人員の獲得と育成等) データベースの活用等
コンサルティングシステム開発 地盤調査 保証検査等	情報セキュリティに関して、万が一情報漏洩が発生した場合には、顧客からのクレーム等により、当該業務に関する契約が解約され、あるいは損害賠償請求を受ける可能性	低/中長期	大	ITリテラシーの教育 および維持
グループ全体	総資産に占める有利子負債の割合は 当連結会計年度末で53.7% 経済・金融情勢等によって市場金利が上昇、 また何らかの理由により借入が実行できなくなる可能性	低/中長期	大	新規事業の早期収益化 営業利益率の向上 グループ内統一による 効率化
地盤調査改良 海外	需給逼迫等により材料価格が高騰し、工事受注価格に材料費の上昇分を転嫁できない可能性	中/中長期	中	新規開発による主力工法の 充実化
グループ全体	新型コロナウイルス感染症により、営業活動が制限されている状況下、感染拡大が収束せず長期化する可能性	中/中長期	中	多角化によるグループ 体制の強化

※特に重要なリスク情報を記載しております。その他のリスク情報については
2021年6月30日提出の有価証券報告書「事業等のリスク」を参照してください。

●免責事項

本資料に記載されている計画、見通し、戦略は、作成時点において入手可能な情報に基づく将来に関する見通しであり、さまざまなリスクおよび不確実性が内在しています。実際の業績は経営環境の変動などにより、これら見通しと大きく異なる可能性があります。従いまして、将来の事業戦略・業績見通しに関する情報に全面的に依拠して、投資判断を決定することは避けるようお願いします。

また、本資料に記載されている当社および当社グループ以外の企業などにかかわる情報は、公開情報などから引用したものであり、情報の正確性などについて保証するものではありません。

本資料は、一般的な情報提供を目的としており、当社の発行する株式その他の有価証券への投資勧誘を目的とするものではありません。

●開示時期

本資料のアップデートは、通期決算の発表時期に開示を行う予定です。
なお、次回の開示は2022年6月を予定しております。

ITbookホールディングス株式会社
管理本部
TEL：03-6264-8200
Mail：ir@itbook-hd.co.jp

**ICT技術・DXにより社会インフラの効率的、
効果的付加価値の向上及び、社会貢献を目指す。**

