

Hicon 第11期(2018年度:2018年6月1日~2019年5月31日) 事業実績書

1. 各事業事業部門の売上実績/損益実績および連携パートナー/主要顧客

- ・単年度赤字 △2,090,000円
- ・累積損失 △6,160,000円

(単位 円、税込み)

第11期(2018年度:2018年6月1日~2019年5月31日)の実績		
【事業部門】	売上実績	収支実績
1. ....		
2. SDGs 地方創生	3,860,000	
3. 未来戦略デザイン	3,550,000	
4. ビジネスソリューション	690,000	
5. デジタルマーケティング	1,110,000	
6. キャリア開発	490,000	
		委託費 △3,510,000
		販売管理費 △8,220,000
<b>第11期 損益金額</b>	9,700,000	△2,090,000

2. 今期の事業実績の報告

1) 「2. SDGs 地方創生事業部門」

- ・片品村 振興公社(株): 学生応援隊によるプロモーション戦略に関する調査研究
- ・ななお・なかのと DMO: 和倉温泉および能登島周辺の観光資源と今後のツーリズム戦略に関する調査研究
- ・JICA 北海道 地方創生ディレクター研修

2) 「3. 未来戦略デザイン事業部門」

- ・日本経営工学会と日本IE協会との共催による「IoT ハンズオン実習プログラム」
- ・GAUSS社とインプレス社との協働事業として「AI G 検定受験者対策セミナー」
- ・シダックス社 ウェルネス・ライフサイエンス研究所 「森で学べる SDGs」産学共同研究

3) 「4. ビジネスソリューション事業部門」

- ・外国人経営マネージャに対する次世代生産戦略に関する研修

4) 「5. デジタルマーケティング事業部門」

- ・omuni7: 学生応参加型プロジェクトによる omuni7EC サイトのキャンペーン企画に関する調査研究

5) 「6. キャリア開発事業部門」

・学生就職支援 スチューカツ 2019年2月1日 学生&企業交流会 開催

ビジネスソリューション事業部との連携で新規顧客へ高価格で販売することを予定していたが、学生のイベントへの集客状況から新規顧客への販売が不可能な状況となり、低価格で既存顧客のみに販売することで開催。その為、予定より大幅に売上げが少ない状況となった。

2021年卒より経団連の倫理協定が廃止となり、新卒採用が通年採用に変わっていく為、新たな形の就職支援事業への展開を検討している

Hicon 第12期(2019年度:2019年6月1日~2020年5月31日) 事業実績書

1. 各事業事業部門の売上実績/損益実績および連携パートナー/主要顧客

事業部門	売上実績
1) SDGs&ESG&CSV	1,222,880円
2) SDGs 地方創生	1,368,800円
3) 未来戦略デザイン	143,000円
4) ビジネスソリューション	2,039,044円
5) デジタルマーケティング	3,883,000円
6) キャリア開発	2,233,000円
売上高合計	10,889,724円

・単年度赤字	△4,629,886円
・累積損失	△10,785,916円

2. 今期の事業実績の報告

- 1) コロナ禍の影響をまともに受ける事業活動が多く、しかもHicon事務所は、4月・5月は閉鎖をした。
- 2) さらに、また今期末までに見込んでいた事業契約も、大幅にずれ込んだ。
- 3) ■■■税理士のご配慮にて、持続可給付金200万円を受けることができた。
- 4) コロナ禍中でも、テレワークをこなし全社員一同の努力を継続できたことにより、今期5月末決算は、単年度赤字を約463万円にとどめることができた。

3. 次期への回復見込み

- 1) 次期について、IPA(情報処理振興機構)から、「サイバーセキュリティ中核的人材育成」の委託事業を、名古屋工大を通してHiconに受託できる予定がたち、Hicon全体の売上/収益が改善できることが期待できる(未来戦略デザイン事業部門、約2000万円以上)。
- 2) その他に、青山学院Hicon「SDGsアカデミア」の新規事業を興し、6月から「SDGs入門プログラム(eラーニング+オンラインテスト)」を開始して、いくつかの協会・機関と提携していることから、徐々に売上50万円/月が立ってきた。
- 3) その他にも、コロナ禍の影響で、事業契約が遅れている案件があり、7月以降にはメドが立ってくると思う。
- 4) 以上、来年5月末には、上記の単年度の赤字を解消し、単年度黒字化を果たせる見込みが立ってきた。
- 8) 資本金1600万円のうち、6月末時点で累損を約300万円までに減らすことができ、その他の新規事業も立ち上がりつつあり、次期には累損赤字の減額を期待できる。

以上

Hicon 第13期(2020年度:2020年6月1日~2021年5月31日) 事業実績

1. 各事業事業部門の売上実績/損益実績および連携パートナー/主要顧客

- ・単年度黒字 2,548,815円
- ・累積損失 △8,772,388円

(単位 円、税込み)

第13期(2020年度:2020年6月1日~2021年5月31日)の実績				
事業部門	売上実績	損益実績	連携パートナー	主要顧客
1. SDGs&ESG&CSV	1,733,354	1,118,174	・グリーン購入ネットワーク ・内閣府 分科会	・研修事業
2. SDGs 地方創生	816,422	379,146	・ななお・なかのと DMO ・瀬戸内フードコミュニティ	・補助金
3. 未来戦略デザイン	12,540,000	7,589,010	・名古屋工業大学 ・日本IE協会	・IPA
4. ビジネスソリューション	0	-166,500	・博進堂	・文昌堂
5. デジタルマーケティング	342,573	-278,969	・Next Retail Lab.	・ワークショップ
6. キャリア開発	1,556,500	1,257,775	・パソナ(ジョブカード普及) ・渋谷区シブカツ(S-SAP協定)	・厚労省 ・市民講座
■共通売上、△共通経費	326,272	△7,349,821		
合計	17,315,121	2,548,815		

2. 貢献度が高かった事業部門および事項

1) 「3. 未来戦略デザイン事業部門」

- ・IPA(情報処理振興機構)の「サイバーセキュリティ中核的人材育成事業」を受託している名古屋工業大学に対して、授業再設計、教材再設計、教授戦略の教育技術コンサルティング、および学習管理システムの技術サポート
- ・2021年度も、IPAからの事業継続が決定し、見積書および契約手続きを開始

2) コロナ禍の影響により、今期は、売上目標半減した:

- ・2020年12月、2021年1・2月 研究事業/実態調査事業 売上0
- ・その事態を受けて、中小企業庁 一次支援金60万円(税込み)の受託ができた
- ・緊急事態宣言の前と、2021年3・4・5月に、売上回復に向けて全社努力を経て、単年度黒字化 2,548,815円を達成することができた

3. コロナ禍の影響を受けて伸び悩んだ研修事業、観光サービス事業に対する「: 次期の挽回戦術⇒」

1) 「1. SDGs&ESG&CSV 事業部門」

- ⇒SDGs教育プログラムの製品ラインアップ、eラーニング・コンテンツ制作+学習管理システム配信、販売促進
- ⇒経済産業省 事業再構築補助金の採択:ハイブリッド型学習管理システム【PILE】の新機能の開発 12月目標
- ⇒内閣府 官民連携プラットフォーム Hicon分科会:「ソーシャルインキュベーションラボ」の提案採択、全国の自治体・企業に向けて新規事業開発の提案。官民連携プラットフォーム主催のマッチングイベントへの参加

2) 「2. SDGs 地方創生 事業部門」

- ⇒学生参加プロジェクトによる産学連携SDGsフードロス新生プロジェクト:SDGsスイーツの商品企画
- ⇒旅行代理店と戦略的提携した「SDGs修学旅行プログラム、SDGsグループワーク演習」の開発・提案

3) 「4. ビジネスソリューション 事業部門」

・5月末「売上実績 0」だが、7月に回復予定

⇒7月に「売上確定」社史の編集・製本・出版 売上260万円、損益 65万円（税込み）

⇒SDGs周年記念事業（社史含む）の新規事業開発

4) 「5. デジタルマーケティング事業部門」

⇒広告／広報従事者に向けた「デジタル・コンテンツ/Web/SNS/ECサイトの総合技術研修」の開発・販売促進

5) 「6. キャリア開発 事業部門」

⇒ジョブカード普及セミナー以外に、キャリアコンサルタントによるオンライン講座の新規事業開発

以上