

2022年3月期 決算説明資料

2022年5月13日

株式会社HCSホールディングス

証券コード：4200
東京証券取引所 スタンダード

1 会社情報

2 2022年3月期 決算概要

3 2023年3月期 業績予想

4 配当の状況

5 (ご参考) 中期経営計画 (2021-2023) Jump! 2023

6 (ご参考) 用語集

会社概要

社名	株式会社HCSホールディングス (HCS HOLDINGS CO.,LTD.)
設立	2016年7月
資本金	1億8,984万円 (2022年3月31日現在)
所在地	〒135-0016 東京都江東区東陽二丁目4番38号 東陽町H.C.S.ビル (5,6F)
従業員数	単体：37人 連結：417人 (2022年3月31日現在)
役員	取締役会長 宮本 公 代表取締役社長 加藤 俊彦 専務取締役 竹村 正宏 取締役 長嶋 博 取締役 畠山 幸雄 取締役 古池 信男 取締役 天野 進 社外取締役 渡邊 裕之 社外取締役 川尻 恵理子 常勤監査役 大久保 利幸 社外監査役 吉村 潤一 社外監査役 大竹 義紀
上場取引所	東京証券取引所 証券コード：4200 /市場：スタンダード (上場日 2021年6月24日)

グループ会社	株式会社日比谷コンピュータシステム 株式会社アイシス 株式会社日比谷リソースプランニング 株式会社ビジー・ビー 株式会社オートマティゴ HCS Vietnam Co.,Ltd (清算手続き中)
関連会社	株式会社ラバブルマーケティンググループ 証券コード：9254 /市場：グロース市場 (上場日 2021年12月21日)

沿革

- 1970年10月** リッカー(株) (大手マシンメーカー) の電算センターを前身とし、同社の100%出資により(株)日比谷電算センターを設立
- 1973年4月** (株)日比谷電算センターが(株)日比谷コンピュータシステムに商号変更
- 1999年4月** ERP市場の拡大を見据え(株)日比谷コンピュータシステムがERP事業を開始
- 2013年7月** (株)サン情報が(株)アイシスに商号変更 (同年4月に(株)サン情報が(株)インテリジェント・エスアイ・サポートを吸収合併)
- 2013年10月** (株)日比谷コンピュータシステムがSalesforceビジネスを開始 (Salesforceコンサルティングパートナー契約を締結)
- 2014年8月** 新事業としてデジタルマーケティング事業に参入するため、(株)コムニコ(現(株)ラバブルマーケティンググループ)の株式取得(関連会社化)
- 2016年2月** (株)ビジー・ビーを企業買収により子会社化しデジタルマーケティング事業を開始
- 2016年7月** **経営資源の効率的活用を図ることを目的に(株)HCSホールディングスを設立し純粋持株会社形態に移行**
- 2016年10月** 事業運営の効率化と競争力強化のため、(株)日比谷リソースプランニングが(株)日比谷コンピュータシステムから吸収分割によりERP事業を承継 (同年7月に(株)日比谷リソースプランニングを設立)
- 2018年4月** デジタル技術を活用した新サービスの立ち上げのため、(株)日比谷コンピュータシステムから分割により(株)オートマティゴを新設し、住所マスター事業およびBPO事業を承継
- 2021年6月** **(株)HCSホールディングスが東京証券取引所JASDAQスタンダード市場 (現 東証スタンダード市場) に新規上場**

企業理念

**私たちは、ICTを人間の良きパートナーとして活用し、
日本の「少子高齢化・人口減少」「環境・資源問題」などに取り組み、
「課題解決先進国ニッポン」の持続可能な成長に貢献すると共に、
その技術を世界に発信します。**

HCSホールディングスのICTに対する考え方は明確です。それは、「ICTを人間の良きパートナーとして活用する」というものです。

いま日本は、「少子高齢化・人口減少」及び「環境・資源問題」という重要な社会課題を抱えています。

私たちは、こうした社会課題に対し、ICTの力で企業と人の在り方をさらに進化させ、「課題解決先進国ニッポン」の持続可能な成長に貢献するとともに、ここで培われる技術やソリューションを世界に向けて幅広く発信していくことをミッションとして掲げています。

このミッション達成のため、情報サービス事業、ERP事業、デジタルマーケティング事業の3領域における社会課題を解決する技術者集団が、50年以上の歴史で培ってきた実績と知見を活かして付加価値の高いサービスや最適なソリューションを提供し、ソーシャルグッドを生み出すことにより、持続可能な社会を実現していきます。

※ICT：「Information and Communication Technology（情報通信技術）」の略で、通信技術を活用したコミュニケーションを指します。情報処理だけではなく、インターネットのような通信技術を利用した産業やサービスなどの総称です。

会社構成

(株)HCSホールディングス 2021/6/24
東証JASDAQ
スタンダード上場
(現・東証スタンダード市場)

2022/4/1
HCSからISISへ
Salesforce事業を集約化



(株)日比谷
コンピュータシステム
(HCS)
(子会社/100%)



(株)アイシス
(ISIS)
(子会社/100%)



(株)オートマティゴ
(AMG)
(子会社/100%)



(株)日比谷
リソースプランニング
(HRP)
(子会社/100%)



Busy Bee
(株)ビジー・ビー
(BB)
(子会社/80%)



(株)ラバブル
マーケティング
グループ
(LMG)
※ (関連会社/25.3%)

2021/12/21
東証Mothers上場
(現・東証グロース市場)

情報サービス事業

ERP事業

デジタルマーケティング事業

- ① システムインテグレーションサービス
- ② マスターファイルソリューションサービス
- ③ プラットフォームソリューションサービス

- ④ SAP導入支援・開発サービス
- ⑤ リソースプランニングサポートサービス (RPSサービス)
- ⑥ マーケティングソリューションサービス
- ⑦ パッケージソリューションサービス

Salesforce

Infor

OutSystems

SAP

Google

※ LMGへの持株比率 (HCSによる保有) は、
2022年1月11日時点のLMG公表資料による

事業会社

セグメント

サービスライン

パートナー

サービスを提供する会社



ソフトウェア開発

業務ソフトウェアの設計・開発・保守及び運用を支援

得意分野：電力・航空・鉄鋼の基幹システム開発

- 例：
- 電力／経理システム（Oracle EBS）など
 - 航空／国内線・国際線航空券予約システムなど
 - 鉄鋼／生産管理システムなど

Salesforce開発支援

- **Salesforce**（顧客管理ソリューション）
- **MotionBoard/SVF for Salesforce**（ダッシュボード/帳票ソリューション）

システム導入から定着化、運用・保守まで

- 例：
- Salesforce社、ウイングアーク1st社紹介案件など

※ Salesforce：米国Salesforce社が提供しているクラウドサービスプラットフォームです。元々は顧客管理を主とするプラットフォームでしたが、IT企業の買収や技術投資によって、企業システムの開発を担えるだけのプラットフォームとして成長しつつあります。

サービスを提供する会社



住所マスターをはじめとした様々なソリューションで顧客情報管理をサポート

ソリューション

住所マスター

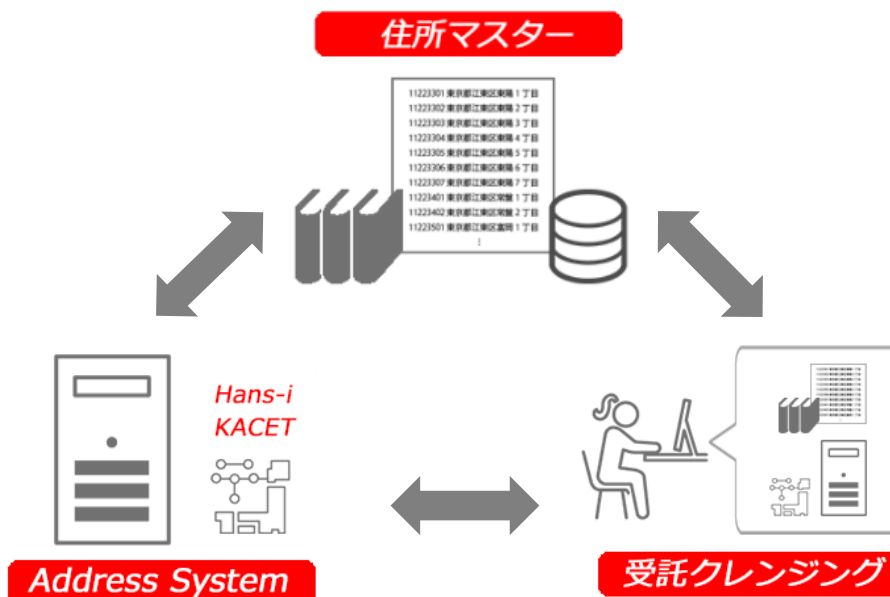
- 国土行政区画コードマスター
- 新国土行政区画コードマスター
- 全国町・字ファイル
- 金融機関マスター
- 郵便番号マスター

Address System

- KACET システム
- KACET11
- HANS-i

受託クレンジング

- 受託住所クレンジング作業
- エラー住所データの抽出
- エラー住所データの修正



住所データの地名や番地などを最新化します

多くの金融機関様や企業様にご採用頂いている実績を活かし、「住所マスター（辞書）」を活用しエラー住所の判別を行う「KACET システム」や、受託による住所の「受託クレンジング」作業等、住所の変更や修正に係る業務全般を請け負っております。

金融機関、小売業を中心に多くのユーザー様が採用

サービスを提供する会社



環境変化への適合に向けたIT基盤の見直しをサポートし、デジタルトランスフォーメーション（DX）取り組みを支援

	CO2排出量可視化支援 ソリューション	ローコード開発 ソリューション	グローバルサプライチェーン ソリューション
内容	<ul style="list-style-type: none">CO2排出量算定システム化CO2排出量算定支援サービス	<ul style="list-style-type: none">OutSystems導入支援OutSystemsによる超高速システム開発	<ul style="list-style-type: none">Infor Nexus導入支援
特徴	<ul style="list-style-type: none">● GHGプロトコルに則った測定を実施● 環境コンサルティングのウェストボックス社と協業	世界中の多くの企業がOutSystemsを採用	Infor Nexusの国内初のアライアンスパートナー契約締結

④SAP導入支援・開発サービス／

⑤リソースプランニングサポートサービス（RPSサービス）

サービスを提供する会社



長年にわたる導入経験と実績をもとに、
世界トップシェアのERPパッケージであるSAPを効率的・効果的に導入

SAP導入支援・開発

SAPの導入プロジェクトにおけるコンサルタント業務や、SAP保守プロジェクトにおけるユーザー問合せ対応、調査、システム改修提案、実装からテストまでを支援

リソースプランニングサポート
(RPSサービス)

- SAPシステム及び運用支援ツール等の運用保守・ヘルプデスク業務をサポートセンターからリモートにて提供
- SAP教育支援

SAP認定コンサルタント
資格取得数**85** 資格

(2022年4月末時点)



日比谷リソースプランニングは
SAPのシルバーパートナーです

⑥マーケティングソリューションサービス/ ⑦パッケージソリューションサービス

サービスを提供する会社



マーケティングソリューションサービス

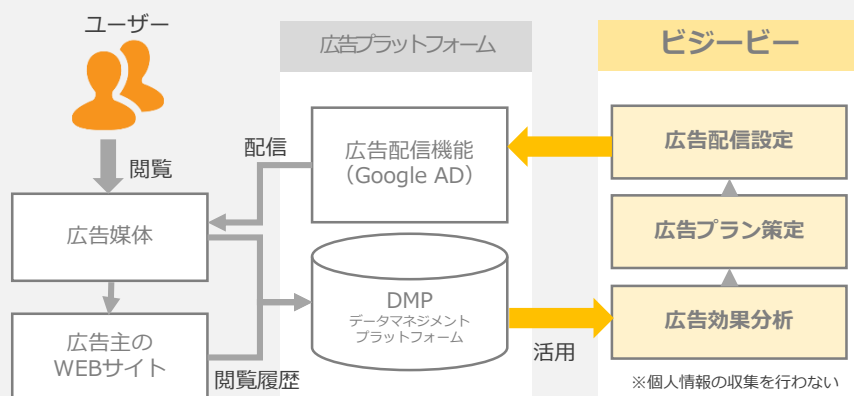
Google、DMPを利用したデジタルマーケティングのコンサルタントサービス

内容

広告プラットフォームへ広告配信設定

広告プラン作成

広告効果分析



パッケージソリューションサービス

現地調査、施工・製造、保守メンテナンスなどの業務改善を支援するパッケージを提供 (フィールド業務DXを目指す)

Excelベース仕様のハンディターミナルで、データ入力も写真貼付けもお手軽に。現場担当者の業務負担を簡略化・効率化

点検エース for Excel®

点検エースLite/Handy Lite TA

(Android OS 向け)



全国ビルメンテナンス協会認定の「インスペクション準拠認定」



特許取得済 特許第6542163号

表計算ソフト（例：Excel®）上の特定のセルへの入力支援及び、入力された情報のファイル内領域への暗号化を行う支援プログラムが特許認定！

当社グループの特徴・強み

1

顧客との長期的な信頼関係に基づく安定的な収益基盤

- 電力・航空・鉄鋼などの大手産業、大手システムインテグレータ、大手コンサルティングファームとの継続的な協力関係を維持
- 住所マスター・金融マスターにより、地方金融機関・大手小売業・官公庁・農漁協等との継続的な契約

2

海外有力ベンダーとのアライアンス

- 海外有力ベンダーと業務提携することにより、その最先端技術を取り入れたサービスを提供（SAP、Salesforce、OutSystems、Infor Nexusなど）

3

多様な技術者

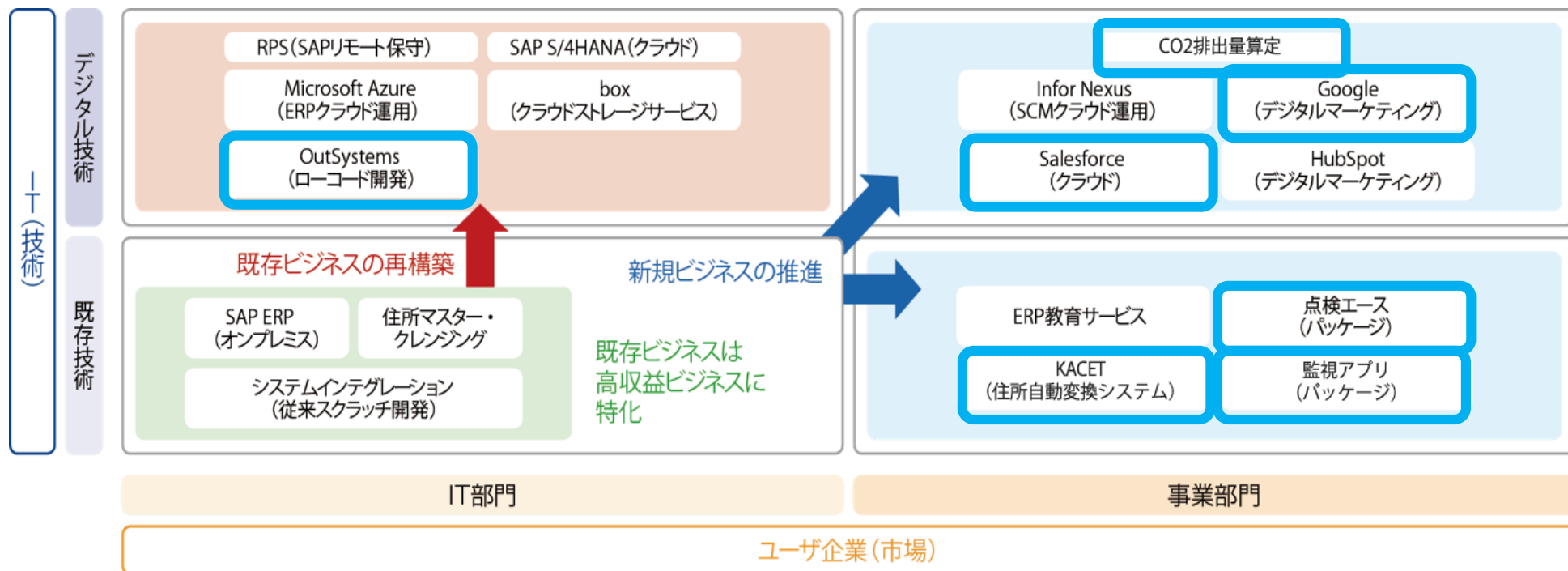
- 当社事業は「情報サービス事業」「ERP事業」「デジタルマーケティング事業」の3セグメント
- これら多様な技術者が当社で活躍

当社におけるDX・GXビジネスの推進

DX・GXビジネスの推進

- ◎ CO2排出量算定支援
 - ・ CO2排出量算定(OutSystems)

- ◎ 生産性向上支援
 - ・ ローコード開発 (OutSystems/Salesforce)



事業アライアンス先の拡大

- ・ Salesforceビジネス関連のアライアンス拡大

1 会社情報

2 2022年3月期 決算概要

3 2022年3月期 業績予想

4 配当の状況

5 (ご参考) 中期経営計画 (2021-2023) Jump! 2023

6 (ご参考) 用語集

連結累計 業績サマリー

- 前年同期比増収増益で推移
- 持分法適用関連会社である株式会社ラバブルマーケティンググループの上場に伴う第三者割当増資により、持分変動利益52百万円を計上
- 当期純利益は347,739千円（前年同期比67.2%増）

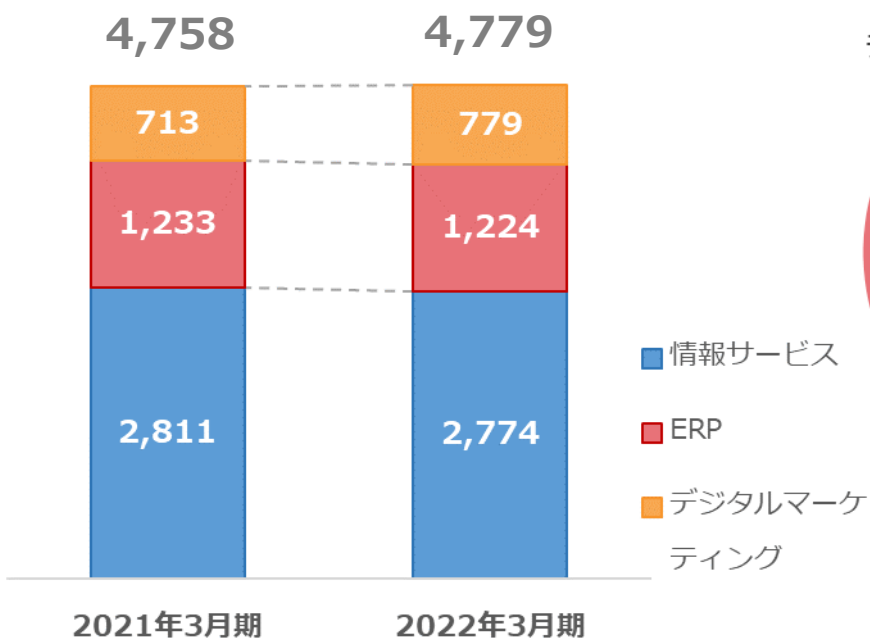
単位：百万円

	21/3期	22/3期	前年同期比	
	累計	累計	増減額	増減率
売上高	4,758	4,779	20	0.4%
営業利益	365	414	48	13.4%
経常利益	398	471	73	18.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	208	347	139	67.2%
1株当たり当期純利益	96円30銭	137円74銭	-	-

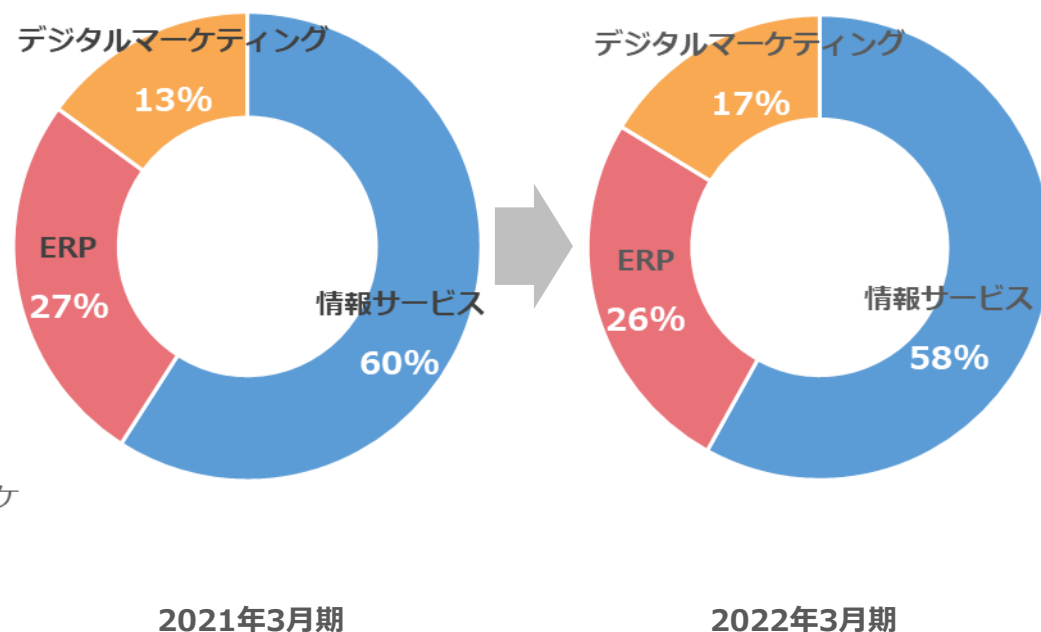
セグメント別売上高構成

セグメント別売上高

単位：百万円



セグメント別売上高構成



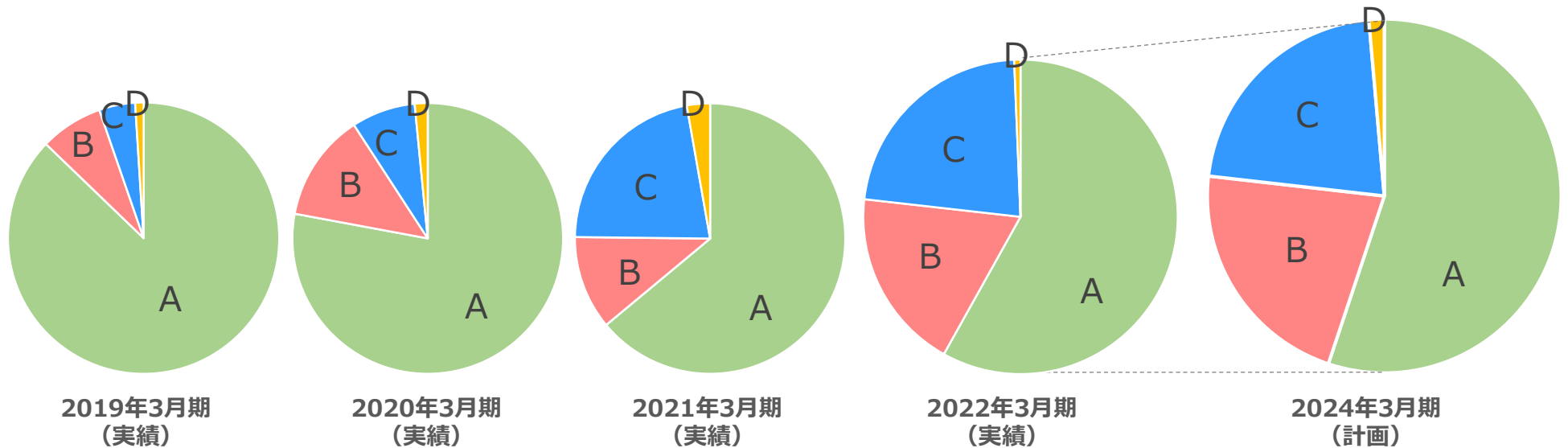
概況

- 「情報サービス」「ERP」は高収益案件の受注が堅調に推移
- デジタルマーケティング支援案件の受注が伸長し、前年比で比率上昇

成長戦略（ビジネスポートフォリオ推移）

ビジネスポートフォリオ（象限A～D）の推移（売上高構成比率）

売上規模と利益率の拡大を目指す



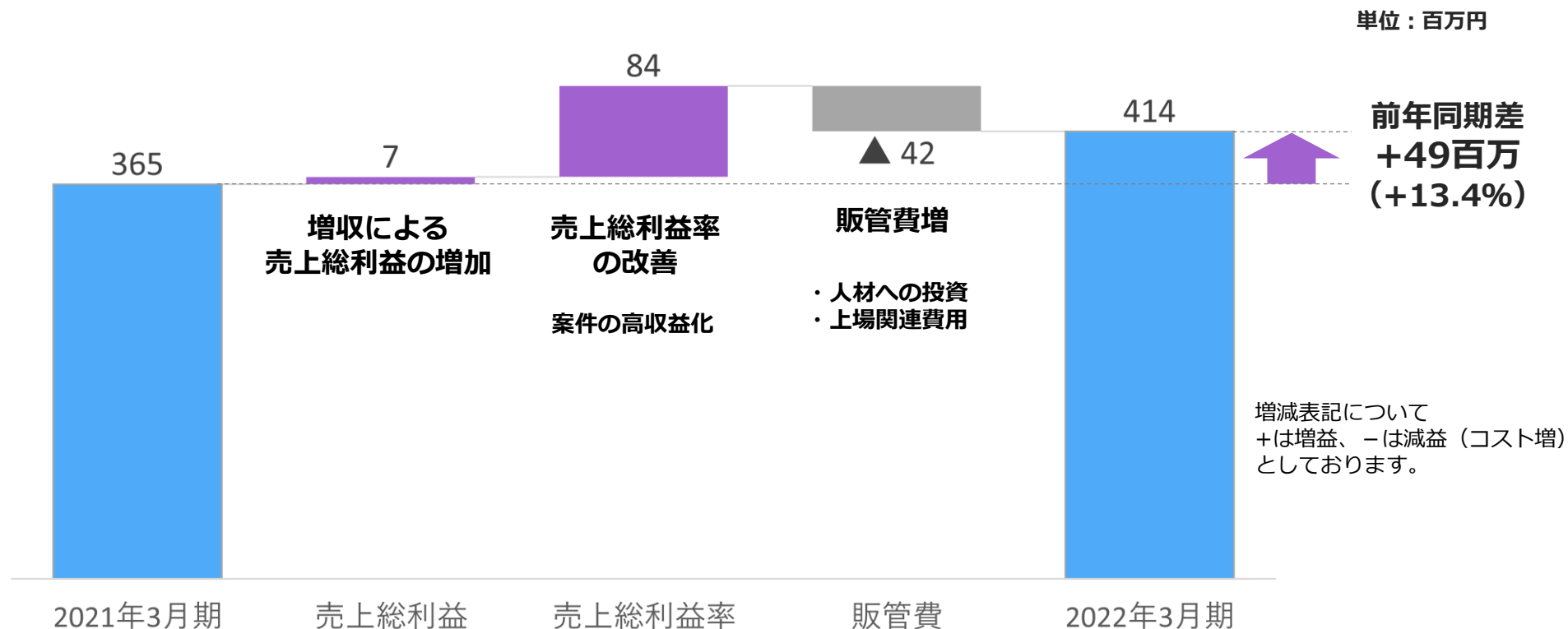
象限説明

- A: 既存技術/IT部門向け
- B: デジタル技術/IT部門向け
- C: デジタル技術/事業部門向け
- D: 既存技術/事業部門向け

ビジネスの特徴

ビジネスの特徴	期間	規模	リスク	利益率	
	A	長	大	有	低
	B,C,D	短	小	少	高

2022年3月期 営業利益のポイント



増減要因

上場関連費用や人材投資による費用が増加したものの、案件の高収益化による売上総利益の改善で、前年同期比13.4%の増益となった。

連結損益計算書

単位：百万円

	21/3期	22/3期		前年同期比		主な要因
	累計	累計	売上比	増減額	増減率	
売上高	4,758	4,779	100.0%	20	0.4%	
売上原価	3,164	3,093	64.7%	▲ 70	▲ 2.2%	
売上総利益	1,594	1,686	35.3%	91	5.7%	案件選別による高収益化
販管費	1,229	1,271	26.6%	42	3.4%	
営業利益	365	414	8.7%	48	13.4%	
営業外収益	117	125	2.6%	7	6.4%	持分法投資損益の改善
営業外費用	84	68	1.4%	▲ 16	▲ 20.0%	
経常利益	398	471	9.9%	73	18.4%	
特別利益	21	52	1.1%	30	145.2%	持分法適用関連会社である株式会社ラバブルマーケティンググループの上場に伴う第三者割当増資により、持分変動利益52百万円を計上
特別損失	0	2	0.0%	2	0.0%	
親会社株主に帰属する当期純利益	208	347	7.3%	139	67.2%	

連結貸借対照表

単位：百万円

	21/3期末	22/3期末	前年度末比		主な要因
			増減額	増減率	
資産合計	4,067	4,731	663	20%	
流動資産	1,868	2,508	640	30%	新規上場時の自己株式処分及び 当社株式の売出しに関連した第 三者割当による新株式の発行等 に伴い現金及び預金が増加
現金及び預金	1,050	1,733	682	70%	
売掛金	739	681	▲ 58	▲ 10%	
仕掛品	8	9	1	20%	
その他	70	84	14	20%	
固定資産	2,198	2,222	23	0%	
負債合計	1,531	1,081	▲ 450	▲ 30%	
流動負債	1,414	1,009	▲ 404	▲ 30%	短期借入金が減少
固定負債	117	71	▲ 45	▲ 40%	長期借入金が減少
純資産合計	2,536	3,650	1,113	40%	<ul style="list-style-type: none"> 自己株式が減少 新株式の発行等に伴い資本金 及び資本剰余金が増加
負債純資産合計	4,067	4,731	663	20%	
自己資本比率	61.60%	76.10%	-	-	

1 会社情報

2 2022年3月期 決算概要

3 2023年3月期 業績予想

4 配当の状況

5 (ご参考) 中期経営計画 (2021-2023) Jump! 2023

6 (ご参考) 用語集

2023年3月期 経営環境と市場認識

経営環境	企業の生産性向上を目的とした業務の自動化・省力化、事業変革推進に向けたクラウド移行等のデジタルトランスフォーメーション（DX）領域における戦略的IT投資需要は引き続き堅調と想定	
事業別 市場認識	情報 サービス 事業	<ul style="list-style-type: none">■ Salesforce市場は拡大傾向■ マスターファイルソリューションの市場は安定■ ローコード開発の引き合いが増加
	ERP 事業	<ul style="list-style-type: none">■ SAP既存バージョンの2027年でのサポート期限切れを背景に、新バージョンの開発・導入案件が活発化■ コロナ禍においてリモートによるRPSサービスでは保守案件が拡大傾向
	デジタル マーケティング 事業	<ul style="list-style-type: none">■ コロナによりECへのシフトが進み、ネット広告市場は成長継続と想定■ テレワークの浸透からBtoBマーケットにおいても従来の訪問型セールスからデジタルマーケティングへのDXが進む■ フィールド業務におけるDXが進むと想定

2023年3月期 業績予想

業績予想

- ✓ デジタルトランスフォーメーション（DX）に向けた戦略的投資等、企業のIT投資需要の取り込みを見込む
- ✓ 売上高5,446百万円（前年同期比14.0%増）、営業利益460百万円（同11.1%増）、経常利益516百万円（同9.5%増）、親会社株主に帰属する当期純利益315百万円（同9.1%減）を見込む

単位：百万円

	22/3期	23/3期	前年同期比	
	通期	通期	増減額	増減率
売上高	4,779	5,446	667	14.0%
営業利益	414	460	45	11.1%
経常利益	471	516	44	9.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	347	315	▲ 31	▲ 9.1%
1株当たりの当期純利益	137円74銭	117円40銭	-	-

2023年3月期 業績予想 会社別

会社		業績予想（前期比）		
		売上	営業利益	コメント
HCSホールディングス （連結）		➡	➡	増収増益を計画
連結 子 会 社	 日比谷 コンピュータシステム	➡	➡	売上は22年3月期と同程度、利益率アップを目指す
	 アイシス	➡	➡	Salesforceビジネスの拡大で、売上、利益ともに成長見込む
	 オートマティゴ	➡	➡	ローコード開発サービスの拡大を見込む
	 日比谷 リソースプランニング	➡	➡	SAP新バージョンの開発・導入案件の堅調を見込む
	 ビジービー Busy Bee	➡	➡	好調だった前年度と同程度の売上、利益を見込む

1 会社情報

2 2022年3月期 決算概要

3 2023年3月期 業績予想

4 配当の状況

5 (ご参考) 中期経営計画 (2021-2023) Jump! 2023

6 (ご参考) 用語集

配当の状況

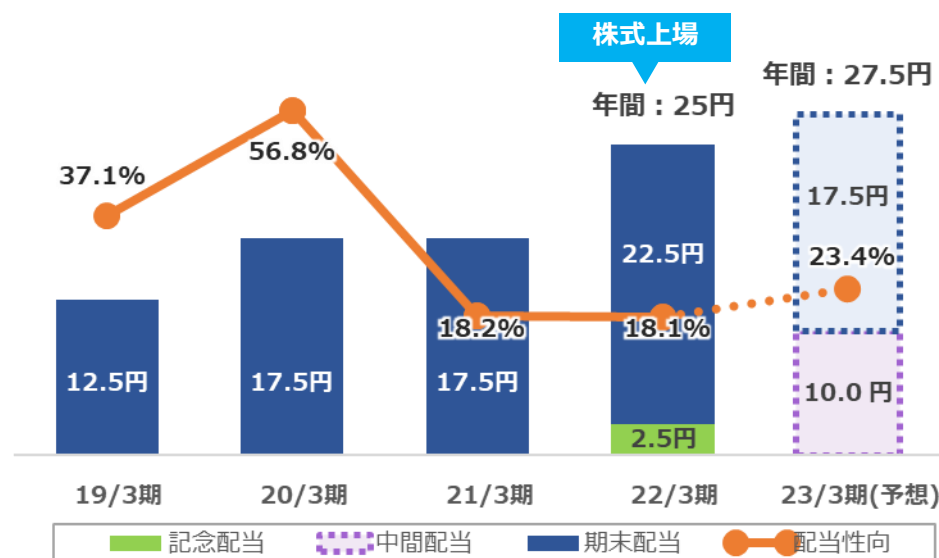
利益配分につきましては、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題の一つと考えており、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続して実施していくことを基本方針としております。

2023年3月期の年間配当予想につきましては、1株あたり中間配当10円、期末配当17.5円により年間配当金は27.5円を見込んでおります。

配当金内訳

	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期 (予想)
中間配当	—	—	—	—	10.0
期末配当	12.5	17.5	17.5	22.5	17.5
記念配当	—	—	—	2.5	—
合計	12.5	17.5	17.5	25.0	27.5
配当性向	37.1%	56.8%	18.2%	18.1%	23.4%

1株当たり配当金の推移



※2019年3月期1：4の株式分割を考慮済み

1 会社情報

2 2022年3月期 決算概要

3 2022年3月期 業績予想

4 配当の状況

5 (ご参考) 中期経営計画 (2021-2023) Jump! 2023

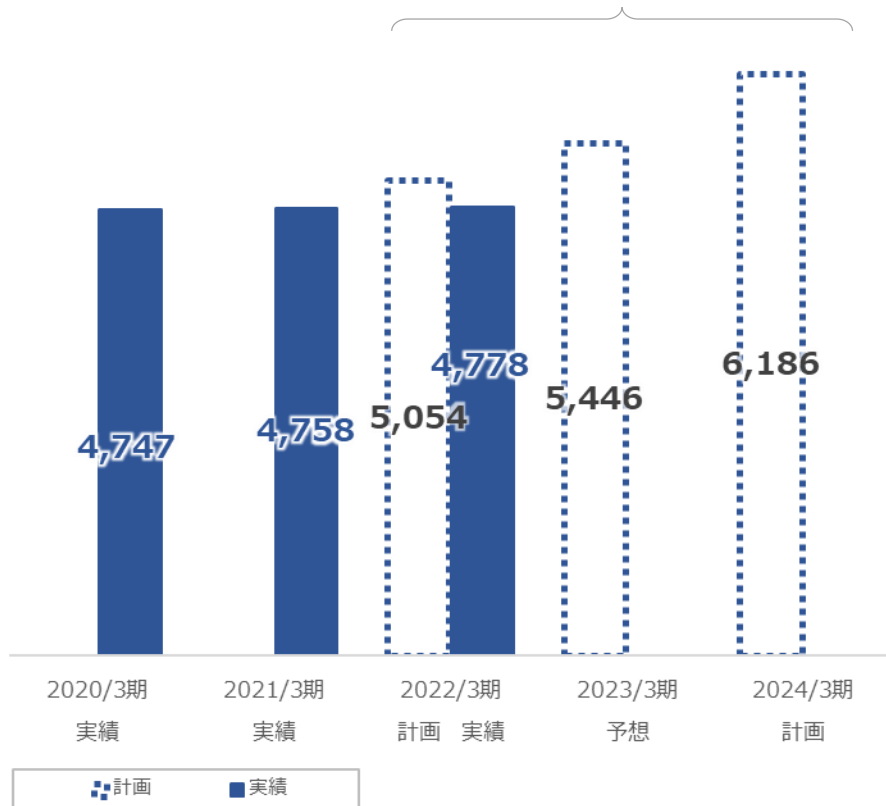
6 (ご参考) 用語集

中期経営計画 (2021-2023) Jump! 2023

売上高 (連結)

2024年3月期目標
売上高 **6,186** 百万円

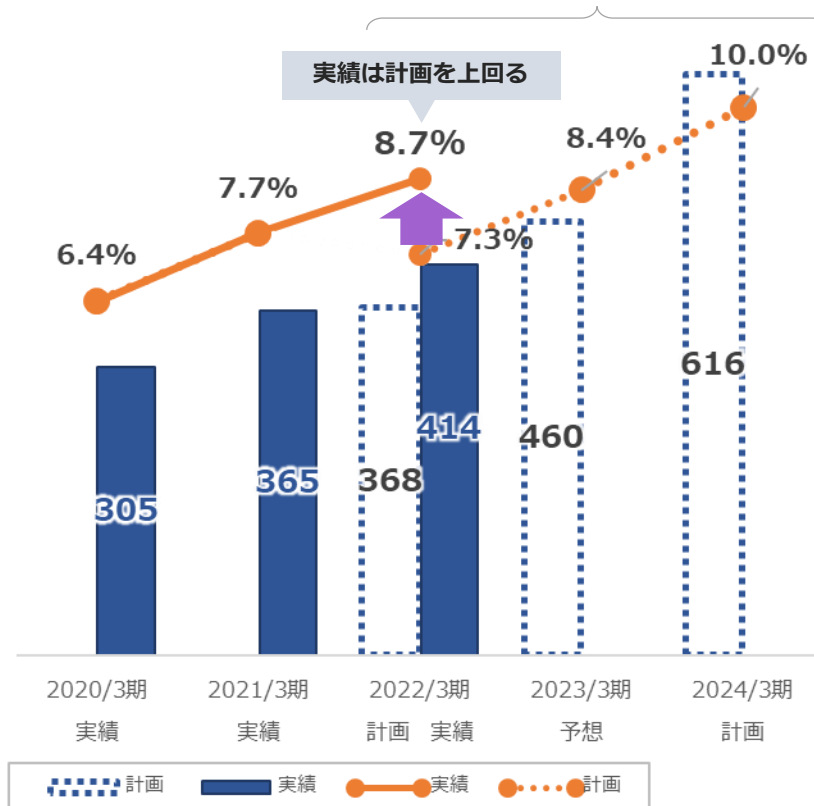
中期経営計画 2021-23



営業利益・営業利益率 (連結)

2024年3月期目標
営業利益率 **10** %

中期経営計画 2021-23



中期経営計画 (2021-2023) Jump! 2023

- Jump! 2023 (2024年3月期 : 売上高60億円、営業利益10%目標)



<戦略投資の目的>

グループ展開力の強化／先進的外部企業との提携強化／ESG経営への挑戦

1 会社情報

2 2022年3月期 決算概要

3 2022年3月期 業績予想

4 配当の状況

5 (ご参考) 中期経営計画 (2021-2023) Jump! 2023

6 (ご参考) 用語集

用語集

基幹システム開発	企業の活動の根幹に当たるビジネスと密接に連携したシステムを、業務分析から開始して、主にプログラミング言語のソースコードを記述するなどして開発していくシステム開発の形態を指します。 当社グループのシステムインテグレーションサービスの主要顧客である電力・航空・鉄鋼は業務の複雑性を理解したり業務をシステムに落とし込んだりする為の顧客業務に対する深い知識が必要とされており、当社グループではそれらの顧客業務に精通したエンジニア集団を擁している事が、重要顧客との信頼関係を築き上げた一因となっております。
Salesforce	米国Salesforce社が提供しているクラウドサービスプラットフォームです。元々は顧客管理を主とするプラットフォームでしたが、IT企業の買収や技術投資によって、企業システムの開発を担えるだけのプラットフォームとして成長しつつあります。 当社グループでは、アイシス社をSalesforce専業の子会社として位置付け、成長戦略を描いております。
ローコード開発製品（・ツール）	通常のソフトウェア開発では、人間の手によるプログラミング言語でのソースコード記述（開発）作業が必要であり、膨大な作業量の開発工数が発生します。 ローコード開発製品とは、ソースコード記述ではなく、画面部品やロジック部品を組み合わせてアプリケーションを開発する製品であり、手作業によるコードの記述を最小限に抑えることでアプリケーションを高速開発する事が可能です。 複数のベンダーによる製品が存在しますが、当社グループではOutSystemsの販売および導入支援ビジネスを手掛けております。
OutSystems	米OutSystems社製ローコード開発プラットフォームであり、近年採用事例が増えつつあります。当社グループでは「OutSystems」の販売および導入支援ビジネスを手掛けています。
GHGプロトコル	温室効果ガス（Greenhouse Gas：GHG）の排出量を算定・報告する際の国際的な基準です。GHGプロトコルイニシアチブという国際機関から公表され、現在、温室効果ガス排出量の算定と報告の世界共通基準となっています。
ERP	ERP(Enterprise Resource Planning)とは、企業が保有する資源を統合的に管理すること、またはそのための業務システムのことを指します。ERPシステムは企業の業務活動に必要な機能を有するパッケージソフトウェアとして提供され、ERPシステムには企業の様々な業務を統合管理するための機能が予め備わっています。企業は必要に応じてERPシステムの機能を利用し、また帳票や他システムとの連携などERPシステムで閉じていない箇所を中心に、追加機能の開発を行います。
SAP	ドイツのERPパッケージベンダーであり、日本におけるERPシステムのシェアとしては最大手ベンダーの一社です。当社グループのERP事業では、SAP社のERPシステムである「SAP R/3」と、その後継製品である「S/4 HANA」について、導入支援・保守運用を主に手掛けております。
デジタルマーケティング支援	当社グループでは、「デジタルマーケティング支援」として、お客様の保有データやビッグデータを活用した顧客分析、およびその分析に基づくマーケティング施策の提案・インターネット広告の配信を主なサービスとして展開しております。
フィールド業務	当社グループのソリューションである点検エースがメインターゲットにしている業務領域です。主にビルや工場などで行われる、産業機械や建造物設備の点検業務を想定しています。これらの業務は紙媒体による点検業務が未だ多く残っており、点検エースによる業務効率化の市場が大きく広がっているものと当社グループでは考えております。
点検エース	当社グループの点検用ソリューションで、Excelファイルに写真撮影・写真保存などの機能を組み込む事が出来ます。フィールド業務で使われる点検票は多くの場合Excelファイルを帳票の元データとしており、タブレットPCと組み合わせる事で、従来の業務で紙で印刷していた帳票を、そのまま現場写真を取り込む機能を追加して電子化する事が可能になります。

IRに関するお問い合わせ先

株式会社HCSホールディングス

〒135-0016

東京都江東区東陽二丁目4番38号

TEL : 03-5690-9435 FAX : 03-5690-0081

HP : <https://www.hcs-hd.co.jp/>

E-mail : hp_contact_ir@hcs-hd.co.jp

■ 注意事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。

また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。