

2023年3月期 通期 決算説明資料

2023年5月25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

2023年3月期 決算概要

3

中期経営計画（2021-2023）の乖離発生と対処

4

2024年3月期 業績予想

5

株主還元（株主の皆様へ）

1

会社情報

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 | 190百万円 (2023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 |
| 従業員数 | 単体：35人 連結：412人 (2023年3月31日現在) |
| 役員 | (2023年4月1日付の変更後) 代表取締役社長 竹村 正宏 専務取締役 天野 進 取締役 宮本 公 取締役 加藤 俊彦 取締役 長嶋 博 取締役 畠山 幸雄 取締役 古池 信男 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 |

| | |
|------|---|
| 子会社 | 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 |
| 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 |

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から(株)日比谷コンピュータシステムへ商号変更
- 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スタンダード市場に新規上場 (2022年4月、東京証券取引所の市場区分見直しにより、スタンダード市場に移行)**
- 2021年12月** 関連会社の(株)ラバブルマーケティンググループが、東京証券取引所マザーズ市場に新規上場 (2022年4月、東京証券取引所の市場区分見直しにより、グロース市場に移行)
- 2022年4月** (株)アイシスが(株)日比谷コンピュータシステムからSalesforce事業を吸収分割

会社構成

(株)HCSホールディングス



2022/4/1
HCSからISISへ
Salesforce事業を集約化

事業会社



(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%)



HIBIYA
RESOURCE
PLANNING

(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/24.5%)

セグメント

情報サービス事業

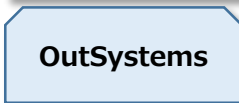
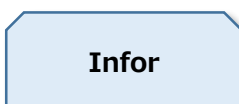
ERP事業

デジタル
マーケティング事業

サービスライン

- 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

パートナー



※ LMGへの持株比率(HCSによる保有)は、
2023年3月31日現在

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



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

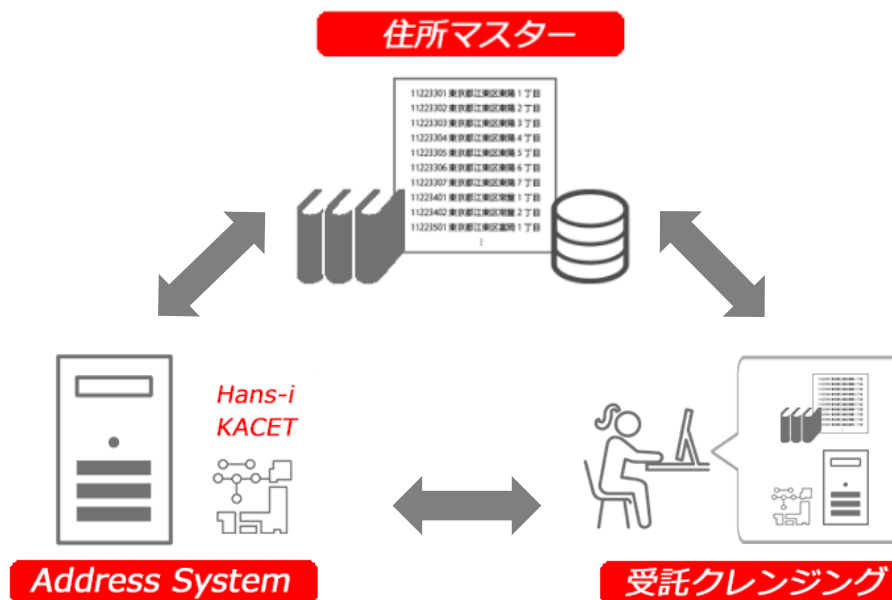
- 国土行政区画コードマスター
- 新国土行政区画コードマスター
- 全国町・字ファイル
- 金融機関マスター
- 郵便番号マスター

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



ローコード開発

- OutSystems (ローコード開発プラットフォーム) 導入支援
- OutSystemsによる超高速システム開発

■ ローコード開発の特徴

- ✓ ソフトウェア開発の自動化
- ✓ ビジュアルでの高速開発
- ✓ 変更が容易
- ✓ スキル関係なく簡単に学べる

従来のコーディング



ローコードプラットフォーム



CO2排出量可視化支援

- CO2排出量算定システム化
- CO2排出量算定支援サービス



- 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）

サービスを提供する会社



SAP導入支援・開発サービス

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サービス（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

ERP(Enterprise Resource Planning)とは …

企業が保有する経営資源を統合的に管理する業務システムです。

SAPとは …

ドイツのERPパッケージベンダーであり、日本におけるERPシステムのシェアは最大手ベンダーの一社です。



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

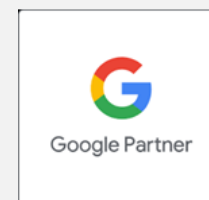
- ⑥ マーケティングソリューションサービス
- ⑦ パッケージソリューションサービス

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

- 広告プラットフォームへ広告配信設定
- 広告プラン策定
- 広告効果分析



パッケージソリューションサービス

“フィールド業務DX”へ展開

現地調査、施工・製造、保守メンテナンスなどの業務改善支援パッケージを提供

- タブレットPC、スマホやハンディターミナルで現場担当者の業務負担を簡略化・効率化
- データインプットや面倒な写真貼付けも簡単に



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！



現場データを「点検エース」で集約・分析を支援

データ（各種メータのデータ、機器チェック項目、写真など）をスマホやタブレットに
インプット、現場の状況が見える化し、現場の生産性を改善



2

2023年3月期 決算概要

2023年3月期連結累計 業績サマリー

- 「情報サービス事業」「ERP事業」は堅調であったものの、スキル転換等の人材育成および、開発案件に対する協力会社からの要員調達等が計画通りに進みませんでした。
- また、「デジタルマーケティング事業」においては、第3四半期後半からの大手取引先の広告方針の変更が発生いたしました。尚、新規パッケージソリューション案件への取組み注力を開始しております。
- これら要因の影響により、2023年1月27日に業績予想を修正いたしました。

(2023年3月15日「予想の修正」、2023年5月15日「予想値と実績値の差異に関するお知らせ」あり)

| | | 2022/3期 | 2023/3期 | 前年度比 | |
|-----------------|-------|---------|---------|------|--------|
| | | 累計 | 累計 | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | (百万円) | 4,779 | 4,592 | ▲186 | ▲3.9% |
| 営業利益 | (百万円) | 414 | 241 | ▲173 | ▲41.8% |
| 経常利益 | (百万円) | 471 | 293 | ▲178 | ▲37.8% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | (百万円) | 347 | 158 | ▲189 | ▲54.4% |
| 1株当たり当期純利益 | (円) | 137円74銭 | 59円16銭 | - | - |

連結損益計算書

単位：百万円

| | 2022/3期 | 2023/3期 | | 前年度比 | | 主な要因 |
|-----------------|---------|--------------|--------|-------|---------|---|
| | 累計 | 累計 | 売上比 | 増減額 | 増減率 | |
| 売上高 | 4,779 | 4,592 | 100.0% | ▲ 186 | ▲ 3.9% | |
| 売上原価 | 3,093 | 3,023 | 65.8% | ▲ 69 | ▲ 2.3% | |
| 売上総利益 | 1,686 | 1,568 | 34.2% | ▲ 117 | ▲ 7.0% | |
| 販管費 | 1,271 | 1,327 | 28.9% | 56 | 4.4% | 人材育成関連費用(新卒採用、教育関連等)および情報システム整備による増加 |
| 営業利益 | 414 | 241 | 5.2% | ▲ 173 | ▲ 41.8% | |
| 営業外収益 | 125 | 105 | 2.3% | ▲ 19 | ▲ 15.8% | 持分法による投資利益および助成金収入の減少 |
| 営業外費用 | 68 | 53 | 1.2% | ▲ 14 | ▲ 21.9% | 前期に計上した上場関連費用およびソフトウェア除却損の消滅 |
| 経常利益 | 471 | 293 | 6.4% | ▲ 178 | ▲ 37.8% | |
| 特別利益 | 52 | 6 | 0.1% | ▲ 45 | ▲ 87.2% | 持分法変動利益の減少 |
| 特別損失 | 2 | 1 | 0.0% | ▲ 0 | ▲ 34.4% | |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 347 | 158 | 3.5% | ▲ 189 | ▲ 54.4% | 前年同期はHCSVの清算に伴い法人税等調整額(益)を計上、今期はこの要因が消滅 |

連結貸借対照表

単位：百万円

| | 2022/3期 期末 | 2023/3期 期末 | 前年度末比 | | 主な要因 |
|-----------|---------------|---------------|-------|--------|---|
| | | | 増減額 | 増減率 | |
| 資産合計 | 4,731 | 4,514 | ▲216 | ▲4.6% | |
| 流動資産 | 2,508 | 2,174 | ▲334 | ▲13.3% | |
| 現金及び預金 | 1,733 | 1,510 | ▲222 | ▲12.8% | 投資有価証券取得、自己株式取得等により現金及び預金が減少 |
| 売掛金及び契約資産 | 681 | 547 | ▲133 | ▲19.6% | |
| 仕掛品 | 9 | 1 | ▲8 | ▲85.1% | |
| その他 | 84 | 114 | 29 | 35.3% | 未払還付法人税等が増加 |
| 固定資産 | 2,222 | 2,340 | 117 | 5.3% | 繰延税金資産の減少 建物(純額)及び投資有価証券の増加 |
| 負債合計 | 1,081 | 833 | ▲247 | ▲22.9% | |
| 流動負債 | 1,009 | 783 | ▲225 | ▲22.4% | 買掛金、1年以内返済予定の長期借入金、未払法人税等、賞与引当金及び役員賞与引当金の減少 |
| 固定負債 | 71 | 49 | ▲21 | ▲30.6% | |
| 純資産合計 | 3,650 | 3,680 | 30 | 0.8% | |
| 負債純資産合計 | 4,731 | 4,514 | ▲216 | ▲4.6% | 長期借入金の減少 |
| 自己資本比率 | 76.1% | 80.4% | - | - | |

2023年3月期業績 当初予想からの修正状況について

(単位：百万円)

親会社株主に帰属する

| 開示日 | 開示内容 | 項目 | 実績決算期 | 売上高 | 前期比 | 営業利益 | 前期比 | 経常利益 | 前期比 | 当期純利益 | 前期比 |
|-----------|---------------|------------------|----------|-------|------|------|-------|------|-------|-------|-------|
| 2022/5/13 | 2022年3月期 決算短信 | 1. 2022年3月期の連結業績 | 2022年3月期 | 4,779 | 0.4% | 414 | 13.4% | 471 | 18.4% | 347 | 67.2% |

親会社株主に帰属する

| 開示日 | 開示内容 | 項目 | 予想決算期 | 売上高 | 前期比 | 営業利益 | 前期比 | 経常利益 | 前期比 | 当期純利益 | 前期比 |
|-----------|---------------|--------------------|----------|-------|-------|------|-------|------|------|-------|-------|
| 2022/5/13 | 2022年3月期 決算短信 | 3. 2023年3月期の連結業績予想 | 2023年3月期 | 5,446 | 14.0% | 460 | 11.1% | 516 | 9.5% | 315 | ▲9.1% |

親会社株主に帰属する

| 開示日 | 開示内容 | 項目 | 予想決算期 | 売上高 | 前回発表予想比 | 営業利益 | 前回発表予想比 | 経常利益 | 前回発表予想比 | 当期純利益 | 前回発表予想比 |
|-----------|------------------------------|----|----------|-------|---------|------|---------|------|---------|-------|---------|
| 2023/1/27 | 2023年3月期・通期連結業績予想の修正に関するお知らせ | | 2023年3月期 | 4,531 | ▲16.8% | 152 | ▲66.8% | 200 | ▲61.3% | 81 | ▲74.3% |
| 2023/3/15 | 2023年3月期・通期連結業績予想の修正に関するお知らせ | | 2023年3月期 | 4,572 | 0.9% | 200 | 31.5% | 248 | 24.3% | 116 | 43.0% |

親会社株主に帰属する

| 開示日 | 開示内容 | 項目 | 実績決算期 | 売上高 | 2022/5/13予想比 | 営業利益 | 2022/5/13予想比 | 経常利益 | 2022/5/13予想比 | 当期純利益 | 2022/5/13予想比 |
|-----------|---------------|------------------|----------|-------|--------------|------|--------------|------|--------------|-------|--------------|
| 2023/5/15 | 2023年3月期 決算短信 | 1. 2023年3月期の連結業績 | 2023年3月期 | 4,592 | ▲15.7% | 241 | ▲47.6% | 293 | ▲43.2% | 158 | ▲49.8% |
| | | | | 前期比 | ▲3.9% | 前期比 | ▲41.8% | 前期比 | ▲37.8% | 前期比 | ▲54.4% |

2023年3月期 通期連結業績の大幅下方修正原因について

(2023/2/14公表の「補足資料」より)

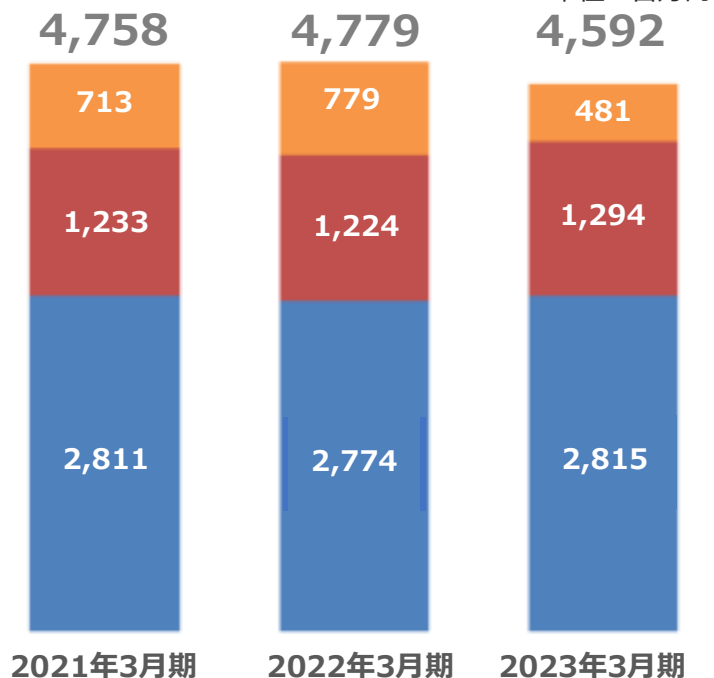
- 1 **[情報サービス事業]** におけるSalesforce業務強化目的のためのリスキリング
 - ⇒ 資格取得が計画よりも遅れたこと
 - ⇒ 業後の研修であったため、現業へ負担（現業計画のタイムラグ発生）
 - ⇒ 研修・残業費用等の増加
- 2 **[情報サービス事業]** におけるOutSystems業務、CO2排出量算定支援業務
 - ⇒ プロジェクトの変更・保留等の発生
- 3 **[デジタルマーケティング事業]** における大口取引先の方針変更
 - ⇒ 広告事業の特定先依存度が高かったため、方針変更の影響を大きく受けた
- 4 **[ERP事業]** におけるIT人材のひっ迫
 - ⇒ 協力会社（ビジネスパートナー）からの要員調達が計画通りに進まず
- 5
 - ① **[情報サービス事業]** **[ERP事業]** 全体の売上高は前年を上回るが計画未達
 - ② 成長領域と位置付けた新サービス業務(グローバルサプライチェーンソリューション、CO2排出量算定支援業務)が伸び悩み

セグメント別売上高の推移

セグメント別売上高の推移

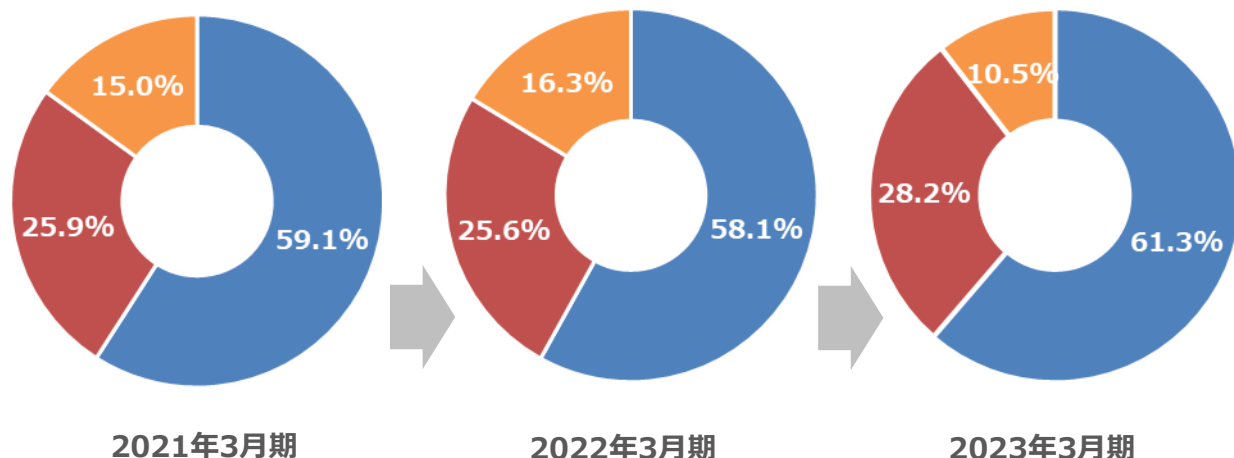
■ 情報サービス ■ ERP ■ デジタルマーケティング

単位：百万円



セグメント別売上高構成の推移

■ 情報サービス ■ ERP ■ デジタルマーケティング



2022年度 セグメント 概況

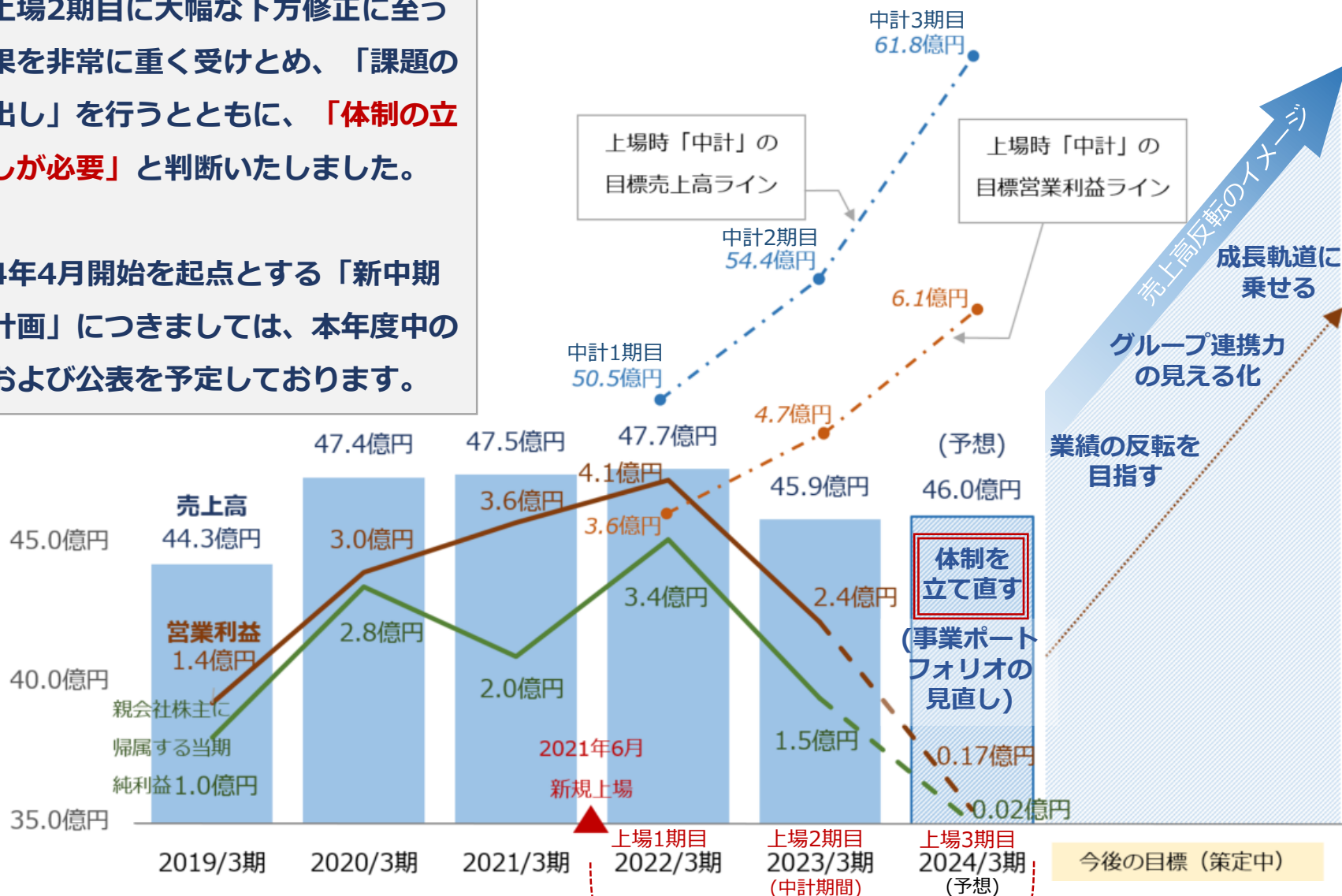
- 「デジタルマーケティング」は、2022年後半終盤からの主要取引先の広告方針変更の影響を受けて売上高が大幅減少
- 「情報サービス」は、前年売上高を上回るものの、Salesforce業務のスキル転換が計画通りに進捗しなかったこと、OutSystems業務およびCO2排出量算定支援業務にてプロジェクトの変更・保留により計画を下回った
- 「ERP」は、協力会社からの要因調達計画通り進捗せず、計画を下回った

3

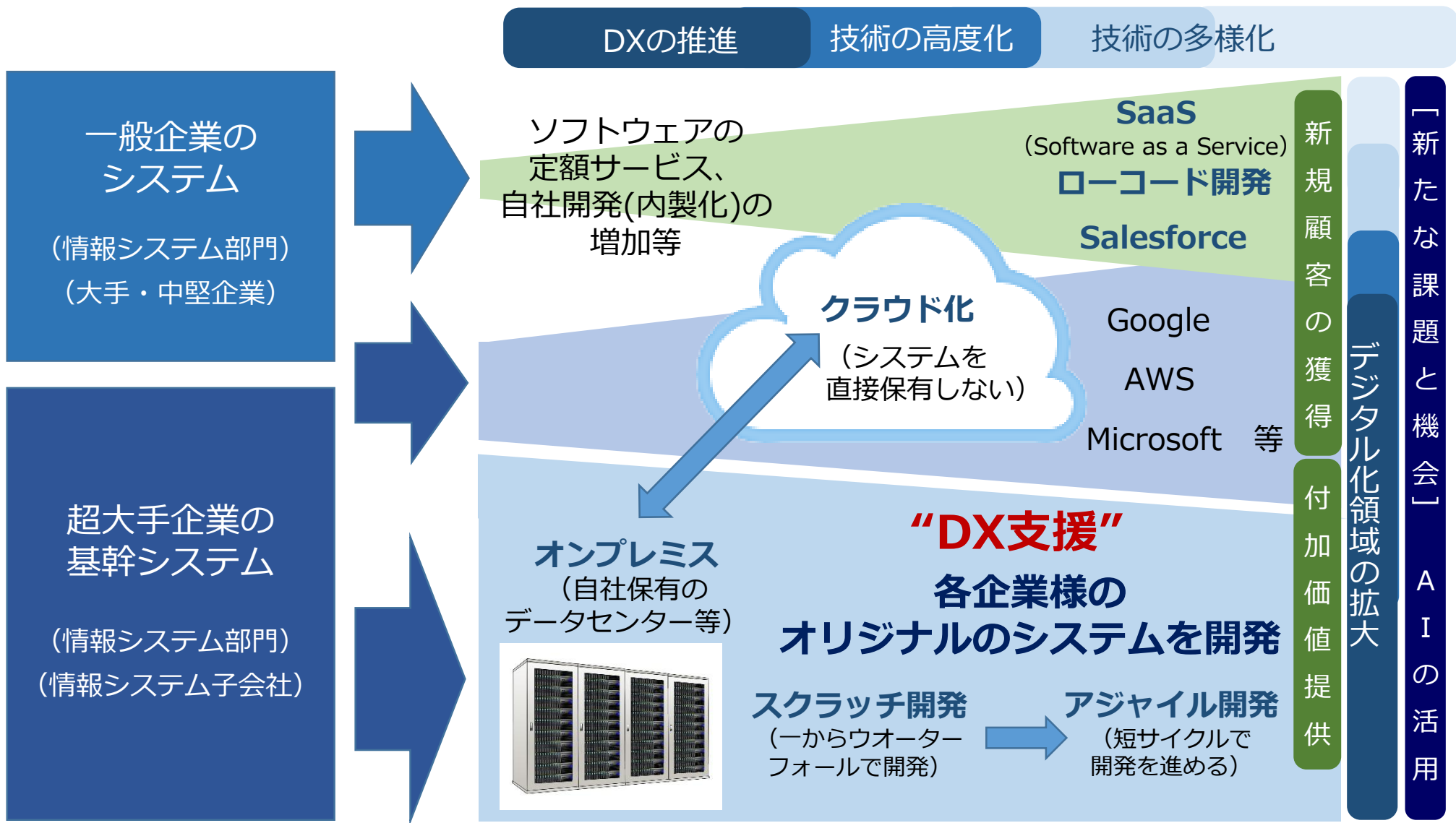
中期経営計画（2021-2023）の乖離発生と対処

上場時公表の「中期経営計画（2021-2023）」との乖離状況

- 株式上場2期目に大幅な下方修正に至った結果を非常に重く受けとめ、「課題の洗い出し」を行うとともに、「体制の立て直しが必要」と判断いたしました。
- 2024年4月開始を起点とする「新中期経営計画」につきましては、本年度中の策定および公表を予定しております。



当社の事業環境（システム開発の環境変化イメージ）



当社グループの「特徴」を見直しました

1

大手顧客との長期的な信頼関係に基づく安定的な取引関係の継続

- ・ 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等との継続的な協力関係を継続
- ・ 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・農漁協等との安定的な取引関係の継続

2

当社エンジニアの真摯な姿勢と多様な技術領域

- ・ 当社エンジニア陣は常に真摯に業務へ取り組み、新たな技術領域へ関心が高い
- ・ 当社事業セグメントは「情報サービス事業」「ERP事業」「デジタルマーケティング事業」と徐々に広げており、個々のエンジニアの特性を生かせる領域が広がっている

3

強固な財務基盤と、実績を考慮した安定的配当の継続

- ・ 高い自己資本比率の財務基盤により、新規ビジネスへの挑戦余力を備えている
- ・ 株主の皆様への安定的な配当を念頭に置くとともに、業績に応じた利益配分を目指しています
- ・ 技術進化の早いIT業界において、事業拡大策の実現により企業価値向上につとめます

4

フィールド業務DXへの展開、ローコード開発の業務知見

- ・ 子会社「ビジー・ビー」におけるフィールド業務DXは次の発展段階にあり、協業関係も拡大中
- ・ ローコード開発（OutSystems）により、大手企業等への新規開発実績が広がっている

当社における課題と強化すべきこと

【事業上の課題】

- ① 事業戦略上の成長分野と位置付けた新サービスの展開が遅延
- ② 分社化による戦力の分散
- ③ IT人材獲得競争の激化
- ④ 中核企業であるHCS、HRPの成長率の伸び悩み
- ⑤ グループ連携によるビジネス機会創出が不足
- ⑥ 技術進歩の加速への対応力強化

【強化すべきこと】

事業領域・サービス、効率性の見直し

人材採用強化
スキル向上
社員待遇改善

組織横断 / 社員コミュニケーション

M&A含めた事業アライアンス拡大

対処方針（2023年度は体制を抜本的に立直す）①

1 役員体制の見直しを決定いたしました（2023/3/15開示）

■ 代表取締役の異動（社長交代）および役付取締役の異動（2023/4/1付）

<異動の理由>

経営環境の大きな変化に対応し、事業基盤の一層の再構築と新たな事業成長に向けて経営体制を強化し、さらなる企業価値向上を図るために実施するものです。

| 氏名 | 新役職 | 前役職 |
|-------|---------|------------|
| 竹村 正宏 | 代表取締役社長 | 専務取締役管理本部長 |
| 加藤 俊彦 | 取締役 | 代表取締役社長 |
| 宮本 公 | 取締役 | 取締役会長 |
| 天野 進 | 専務取締役 | 取締役 |

役員体制のスリム化を図ります（2023/5/25開示）

■ 社内取締役数を7名→3名へ削減（総会付議事項）

対処方針（2023年度は体制を抜本的に立直す）②

2 事業ポートフォリオの見直し

アライアンス拡大で弱点を克服 /
資本コストを意識した事業領域の選択と資産の有効活用

3 株主重視

実績を考慮した安定配当を継続 / 株主優待制度開始 / 低株価からの脱却

4 社員待遇の改善実施

給与テーブル引上げ / 「子育て支援金制度」の新設 / 労働環境整備

5 人事採用・人材投資の強化

新卒・中途を含めた人材採用体制の強化 / 教育投資の強化

**当社グループの方向性は、
“DXを支援するソリューションベンダー”**

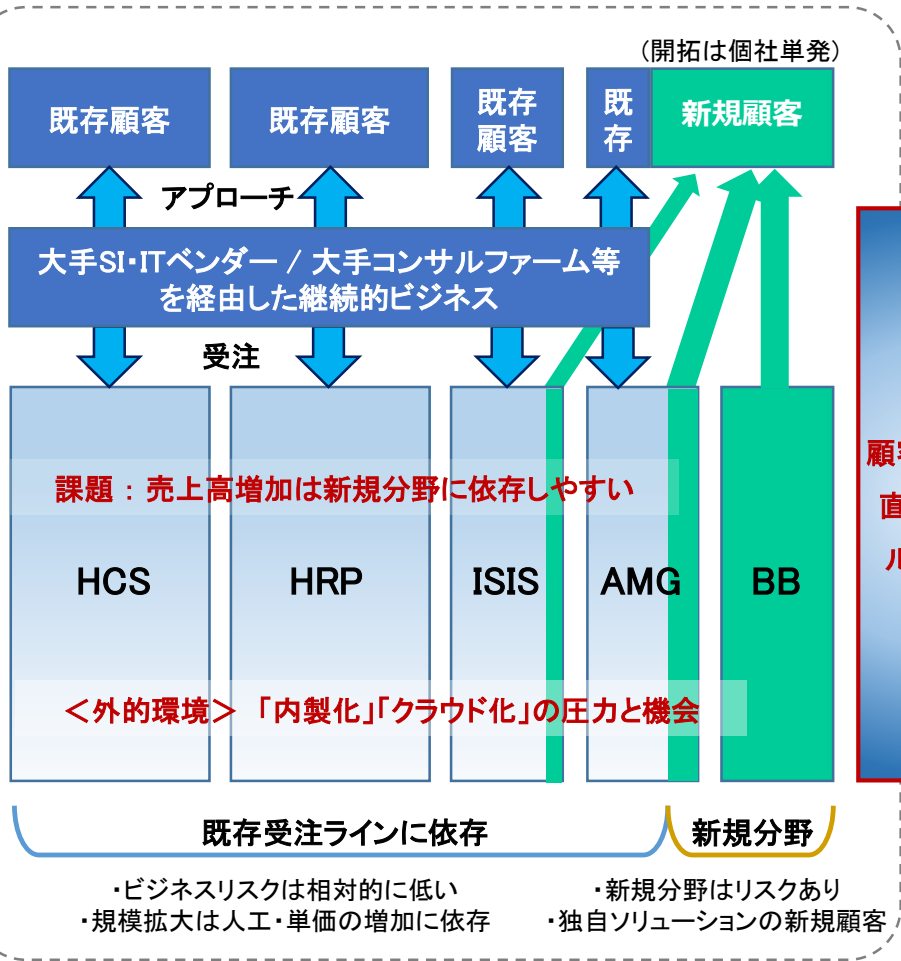
**グループ会社 “ビジー・ビー” の開発ソリューションを
成長領域の先導坑と位置付け**

対処方針（2023年度は体制を抜本的に立直す）③

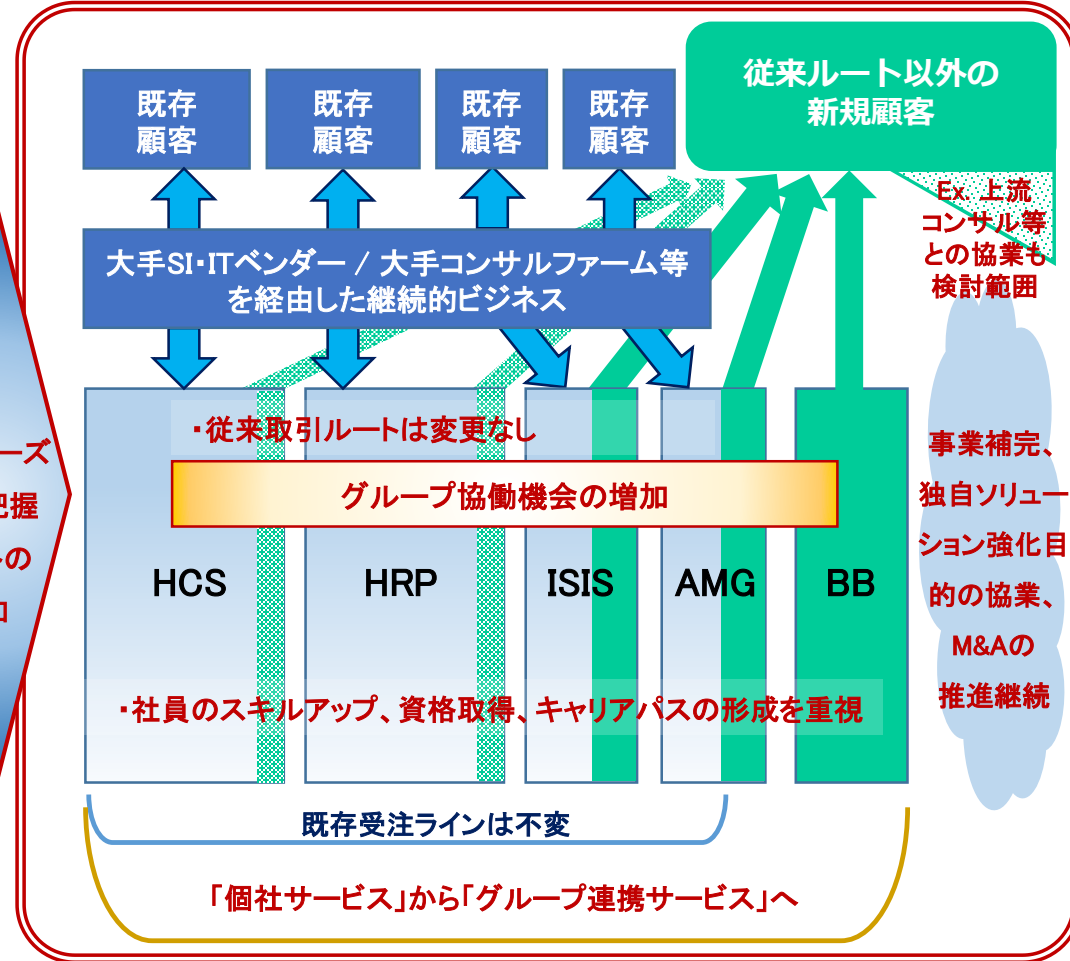
グループ連携の強化

グループの弱み補完、独自ソリューション強化のためのM&Aは推進継続

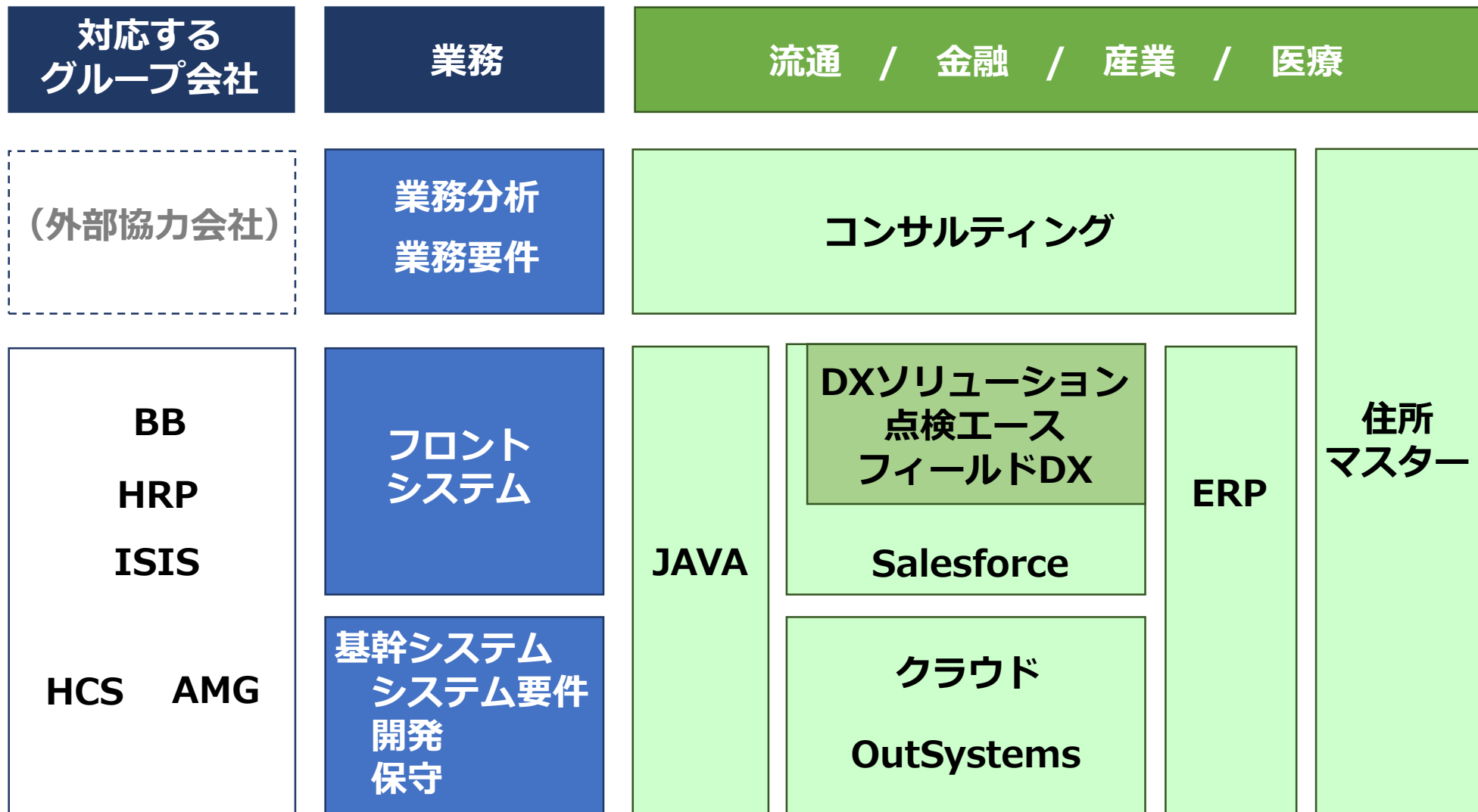
【今までの当社グループ】



【今後の当社グループ】



グループ会社の目指す業務配置図



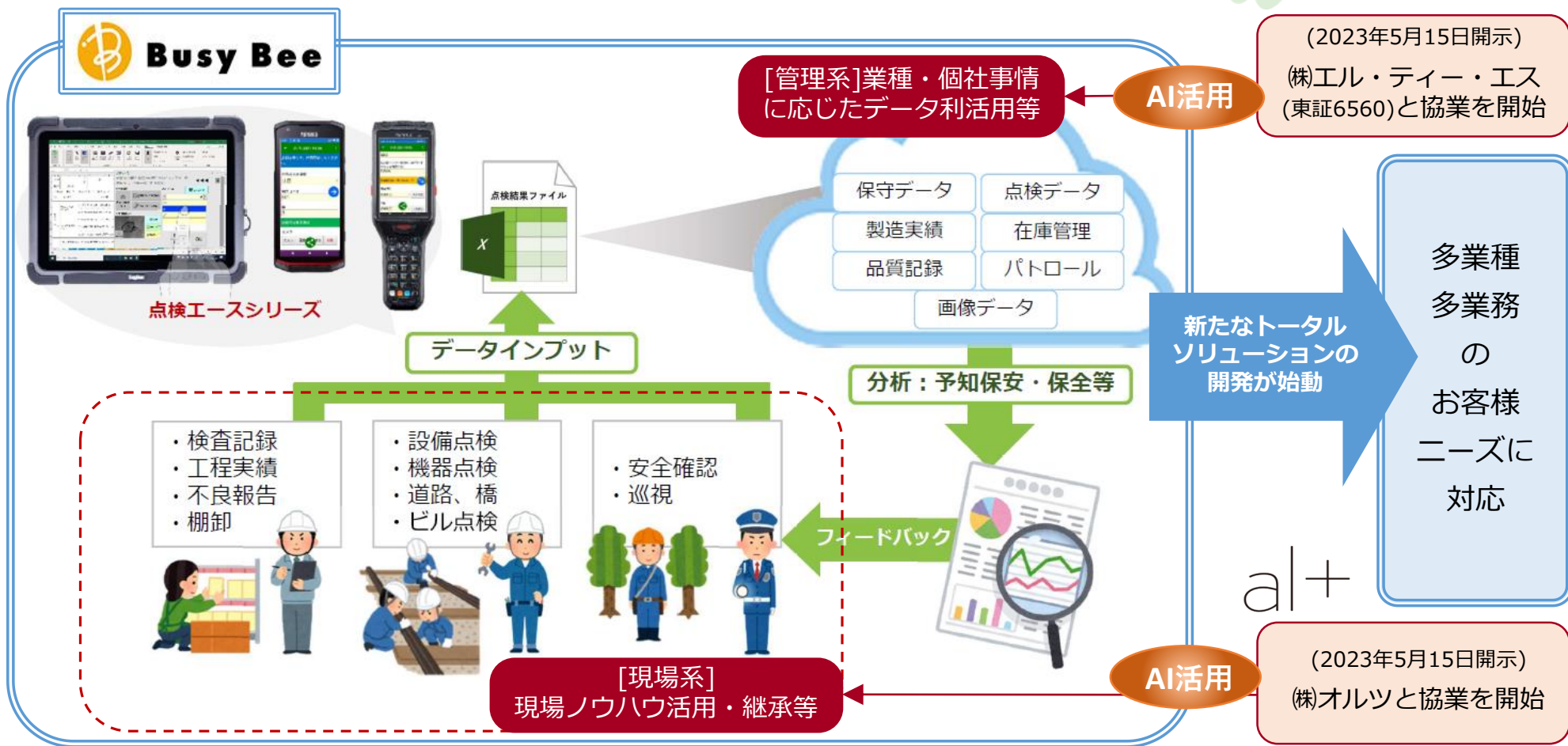
(トピックス) “フィールド業務DX”における協業を開始

サービスを提供する会社



■ 現場ITの提供により、データ利活用、人手不足対策（就労人口減少、労働人口高齢化）、ノウハウの活用・継承に挑む！

(2023年5月15日開示)
 (株)エル・ティー・エス
 (東証6560)と協業を開始



(株)エル・ティー・エスと協業を開始 (2023年5月15日開示)



■ LTS社との協業について

LTS社は、「ストラテジー&イノベーション」「ビジネスプロセス&テクノロジー」「ソーシャル&パブリック」の3つのサービスドメインを通じて、企業・官公庁・NPOといった様々な組織に対して、それぞれの課題やテーマに応じた変革支援を行っております。

特に「データアナリティクス&AI」のサービス領域においては、多種多様な業種へのAI・データ活用に向けた企画・設計のコンサルティング業務から、技術検証や業務実装までのデータサイエンス、エンジニアリング業務まで提供されていることから、その知見と当社の開発力のシナジーにより、デジタル化が遅れ、人手不足が顕在化しているフィールド業務領域におけるDXの拡大に向けた協業を開始いたします。 (<https://lt-s.jp/>)

(株)オルツと協業を開始 (2023年5月15日開示)



■ オルツ社との協業について

オルツ社は2014年11月に設立され、「パーソナル人工知能」をはじめ、AIクローン技術で作り出すことによって「人の非生産的労働からの解放を目指す」ベンチャー企業であります。

オルツ社は2023年2月に大規模言語処理モデルデータある「LHTM-2」を発表しており、「LHTM-2」はOpen AIが提供する大規模言語処理モデルである「GPT-3」と同水準のパラメータ数で構成されており、自然なテキストを生成可能かつテキスト作成補助が可能でありながら、カスタマイズを前提とした柔軟な設計であることや、事実に基づく出力を内部的に誘導することを可能としているとのことです。

オルツ社は同じく2023年2月、これまでの言語処理技術や大規模言語処理モデル構築のノウハウを活用することで、各業界における実証実験のサポートを開始することを発表しています。

ビジー・ビーが推進するフィールド業務領域におけるDXでは、業務の自動化や効率化のみならず、まさしく人手不足解消や経験者ノウハウの継承を大きな課題であると認識しております。

オルツ社が目標とされる「AI技術による人の非生産的労働からの解放」は、ビジー・ビーのフィールドDX領域においての事業シナジーが高いと判断し、2023年度内に発表予定のビジー・ビー新ソリューションにおいてもオルツ社の技術を活用しつつ、ひいてはフィールドDX全般における協業を開始いたします。 (<https://alt.ai/>)

4

2024年3月期 業績予想

2024年3月期 業績予想

業績予想 の背景

- 2024年3月期業績予想につきましては、前期までの事業戦略を抜本的に修正し、「反転を目指した体制見直し」に取り組めます。
- そのため、平準的売上高の計上および利益創出（増収増益）は可能と想定するものの、社員負担感を軽減しつつ、積極的な事業ポートフォリオの見直しと人的資本投資等を実行する所存でございますので、現時点における利益予想は黒字維持の最低限数値を公表させていただきました。
- 「反転を目指した体制見直し」として想定する考え方は、次ページをご参照ください。

| | | 2023/3期 | 2024/3期 | 前年同期比 | |
|-----------------|-------|---------|---------|-------|---------|
| | | 通期（実績） | 通期（予想） | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | (百万円) | 4,592 | 4,600 | 7 | 0.2% |
| 営業利益 | (百万円) | 241 | 17 | ▲ 224 | ▲ 92.9% |
| 経常利益 | (百万円) | 293 | 50 | ▲ 243 | ▲ 83.0% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | (百万円) | 158 | 2 | ▲ 156 | ▲ 98.7% |
| 1株当たりの当期純利益 (円) | | 59円16銭 | 0円76銭 | - | - |

2024年3月期 業績予想においての考え方

業績予想 の背景

- 上場時に公表した「中期経営計画（2021-2023）」の2期目（2023年3月期）において、大きな業績値の乖離が発生いたしました。
- 弊社はこの不本意な状況を厳粛に受け止め、社内検証等を行いました結果、
 - ① 事業戦略上の誤り（分社化による戦力分散、案件戦略の誤り）
 - ② 成長分野と位置付けた事業分野における環境激変の発生
 - ③ 当社の弱みを補完する事業パートナーの構築遅延
 - ④ 社員負担感の増加（業後研修や稼働率等の圧迫発生）
 - ⑤ 人材投資の重要性（給与テーブル見直し、採用戦略の見直し、教育投資の強化）等の「課題」が浮き彫りとなり、それらを将来へつなげる「変革」のための「機会」とするべきとの判断に至りました。
- 2024年3月期も当社の平準的売上高および利益額の創出（増収増益）は可能と想定するものの、「成長につなげる変革」のための積極的な事業ポートフォリオの見直しと人的資本投資等を実行する見込みであります。
- 想定する主要な投資対象および事業の考え方は次のとおりです。
 - ✓ 人的資本投資（採用、社員待遇、教育、キャリアパス）
 - ✓ 資本コストを意識した事業領域の精査と資産の活用

4

株主還元（株主の皆様へ）

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。

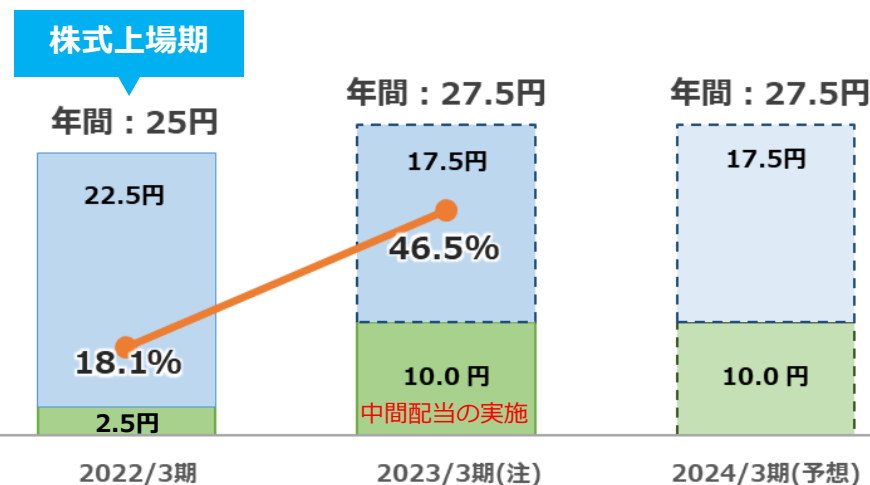
現時点における2024年3月期の1株当たり当期純利益予想は0.76円でございますが、年間配当予想につきましては、2023年3月期と同額である1株当たり中間配当10.0円と期末配当17.5円を維持した年間配当27.5円を予定しております。

配当金内訳

| | 22/3期 | 23/3期 | 24/3期 (予想) |
|---------------|-------------|-------------|---------------|
| 中間配当(円) | *2.5 | **10.0 | 10.0 |
| 期末配当(円) | 22.5 | 17.5 | 17.5 |
| 合計 (円) | 25.0 | 27.5 | 27.5 |
| 配当性向 | 18.1% | 46.5% | ***- % |

- (*) 2022年3月期の中間配当2.5円は、株式上場記念配当であります。
 (**) 2023年3月期の第2四半期期より中間配当10.0円を開始しました。
 (***) 現時点における2024年3月期の予想配当性向は、1,000%を大きく超える見込みのため、上記表中に記載しておりません。

1株当たり配当金の推移



- (注) ①2023年3月期末配当は2023年6月予定の定時株主総会によるご承認が必要となります。
 ②現時点における2024年3月期の予想配当性向は、1,000%を大きく超える見込みのため、上記グラフに表示しておりません。

自己株式の取得完了および消却完了のご報告

■ 自己株式取得の決定（2022年11月14日開示）

- ・ 自己株式取得の理由

株主への利益還元と資本効率の向上を図るため

- ・ 取得に係る事項の内容

- （1）取得対象株式の種類 : **当社普通株式**
- （2）取得し得る株式の総数 : **45,000株**（上限）
- （3）株式の取得価額の総額 : **5,000万円**（上限）
- （4）取得期間 : **2022年11月15日～2023年2月28日**
- （5）取得方法 : **東京証券取引所における市場買付**

■ 自己株式取得の完了（2023年2月2日開示）

- （1）取得した株式の総数 : **45,000株**（取得前の発行済株式総数に対する割合1.67%）
- （2）株式の取得価額の総額 : **48,926,600円**

■ 自己株式消却の完了（2023年3月20日開示）

- （1）消却した株式の総数 : **45,000株**（消却前の発行済株式総数（自己株式を含む）に対する割合1.67%）
- （2）消却日 : **2023年3月20日**
- （3）消却後の自己株式数 : **- 株**
- （4）消却後の発行済株式総数 : **2,647,500株**

(ご参考) 株主優待制度の導入

■ 株主優待制度導入の決定 (2023年3月3日開示)

・ 株主優待制度の導入理由

株主の皆様からの日頃のご支援に感謝の気持ちを表するとともに、より多くの方々に当社事業へのご理解とご支援をいただき、中長期的に当社株式を保有していただける株主様の増加を図ることを目的としております。

・ 株主優待制度の内容

- (1) 対象となる株主様 : 毎年3月末日現在の当社株主名簿に記載または記録された、当社普通株式100株(1単元)以上を保有されている株主様を対象といたします。
- (2) 株主優待の内容 : 対象となる株主様にQUO カード(1,000円分)を贈呈させていただきます。
- (3) 贈呈の時期 : 毎年1回、当社株主総会終了後にお送りする「定時株主総会決議通知」に同封し送付させていただく予定です。

・ 株主優待制度の開始

2023年3月31日現在の当社株主名簿に記載または記録された、当社普通株式100株(1単元)以上を保有されている株主様を対象として開始いたします。

・ 今後の株主優待制度の内容につきましては、株主の皆様のご意見を尊重し、引き続き検討してまいります。

上場来の株価推移



株主の皆様へ

弊社 代表取締役社長 竹村正宏より、ご挨拶を申し上げます

- ❑ 株主の皆様へ、本年3月15日の取締役会において4月1日からの社長就任を指名されました竹村正宏でございます。
- ❑ 私は、2012年にみずほ証券(株)、アセットマネジメントOne(株)から当社に入社し、2016年からは管理本部長の責を担わせていただきました。
- ❑ 2023年3月期における大幅な業績下方修正、それも新規上場時公表の中期経営計画の2期目（上場2期目）に発生したことは、弊社を日頃応援いただいている株主の皆様方へ多大なご心配をおかけすることになり、非常に心苦しいばかりです。
- ❑ 私自身が、証券会社において常に資本市場と向き合ってきましたので、株主の皆様のお気持ちを想いますと心が痛みますとともに、改めて当社の事業戦略を抜本的に見直すべきと判断いたしました。
- ❑ 2023年度は「反転のための変革」と定め、社内課題の改善と次期につながる成長に道をつけるべく、社長として業務に邁進する所存でございます。
- ❑ 株主の皆様におかれてましては、何卒ご支援をいただきたく、心よりお願い申し上げます。

(ご参考) 代表取締役社長 竹村正宏 略歴

| | |
|----------|-----------------------------------|
| 1978年 4月 | 和光証券株式会社（現みずほ証券株式会社）入社 |
| 1995年 5月 | 同社 国際本部営業推進課長 |
| 2005年 4月 | 同社 執行役員審査部長 |
| 2009年 4月 | 同社 執行役員公開引受部、キャピタルマーケット部担当 |
| 2011年 6月 | 新光投信株式会社（現アセットマネジメントOne株式会社）常勤監査役 |
| 2012年 6月 | 同社 常勤監査役退任 |
| 2012年 8月 | 同社退社 |
| 2012年 9月 | 株式会社日比谷コンピュータシステム入社常務執行役員管理本部長 |
| 2013年 6月 | 同社 取締役管理本部長 |
| 2016年 4月 | 株式会社ビジー・ビー取締役就任（現任） |
| 2016年 7月 | 当社 常務取締役管理本部長 |
| 2018年 4月 | 当社 専務取締役管理本部長 |
| 2023年 4月 | 当社 代表取締役社長就任 |

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

■ ご注意事項

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。