



2022年3月期 第2四半期決算説明資料

2021年11月26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 JASDAQ（スタンダード）

Agenda

01 | 会社紹介

02 | 2022年3月期第2四半期 決算概況

03 | セグメント情報

04 | 2022年3月期 業績予想

05 | 配当の状況

06 | 中期経営計画

※前年同期（2021年3月期 第2四半期）は当社が株式上場前であり、四半期財務諸表を作成していないため、前年同期との比較分析は行っておりません。

01 | 会社紹介

02 | 2022年3月期第2四半期 決算概況

03 | セグメント情報

04 | 2022年3月期 業績予想

05 | 配当の状況

06 | 中期経営計画

会社概要

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	1億5,635万円 (2021年9月30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：35人 連結：420人 (2021年9月30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：JASDAQ スタンダード

グループ会社

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	株式会社ラパブルマーケティンググループ

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て、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 J A S D A Qスタンダード市場に新規上場

Mission

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。

会社構成

(株)HCSホールディングス

- * 50年の歴史と全く新しいビジネス
- * 大手顧客とのダイレクトビジネス
- * サービスラインの強化



(株)日比谷
コンピュータシステム
(HCS)



(株)アイシス
(ISIS)



(株)オートマティゴ
(AMG)



HIBIYA
RESOURCE
PLANNING

(株)日比谷
リソースプランニング
(HRP)



Busy Bee

(株)ビジー・ビー
(BB)



(関連会社／30%出資)

(株)ラバブル
マーケティング
グループ
(LMG)

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

事業会社

セグメント

サービスライン

電力・航空・鉄鋼の基幹システム開発

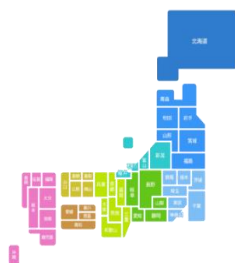
- －電力／経理システム（Oracle EBS）など
- －航空／国内線・国際線航空券予約システムなど
- －鉄鋼／生産管理システムなど
- －その他

Salesforce開発支援（来年度から大幅強化を計画中）

- －システム導入から定着化、運用・保守まで
 - ・ 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）
- －Salesforce社、ウイングアーク1st社紹介案件

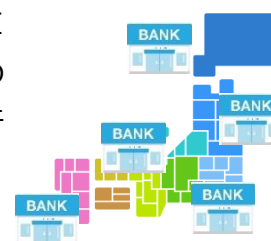
マスターファイルソリューション

全国の47都道府県では市町村合併や区画整理、住所表記の変更等により住所情報は日々変化しています。



公益財団法人 **国土地理協会**と提携し
『住所コードマスター』を提供

全国の銀行では経営環境の変化に従い、経営統合をはじめ営業店の出店・退店・統廃合等の変革が行われています。



一般社団法人 **全国銀行協会**と提携し
『金融機関コードマスター』を提供

金融機関、小売業を中心に約600社のユーザー

金融機関の統合における住所データクレンジングの実績例

610万件に対し89.7%を自動変換、残件数6.8万件を受託クレンジング



作業期間を50%削減

広告イメージ

地銀再編の意外な盲点とは?

オートマトイゴの住所マスターソリューションで、高精度の「住所データクレンジング」を実現。再編による顧客住所情報の整備には、莫大の手間とコストがかかります。50年以上の営業を誇る当社の「地上付住所コードマスター」は、業界内で「住所コード」として知られ、数千万件もの住所データモジュール化、更新情報の継続提供により信頼性の高い住所データの提供を実現しています。また当社独自の「KACETシステム」によりコード化されていない住所データやコード未定の住所データに属してモジュール付与やエラー処理を自動化。エラーデータについては受託クレンジングサービスによりデータ精度の向上を実現。お客様の住所メンテナンスの負担と手間を大幅に削減し、最適なソリューションを提供。サービスの向上、顧客からの信頼を強化し、さらなる成長を実現します。多くの金融機関にご利用いただいております。

自動化で、新しい価値を。

あ・automatigo

<https://www.automatigo.co.jp/>

グローバル・サプライチェーン・プラットフォーム 導入支援サービス<Infor Nexus>

国内初のアライアンスパートナー契約締結
建機メーカー様導入支援の実績

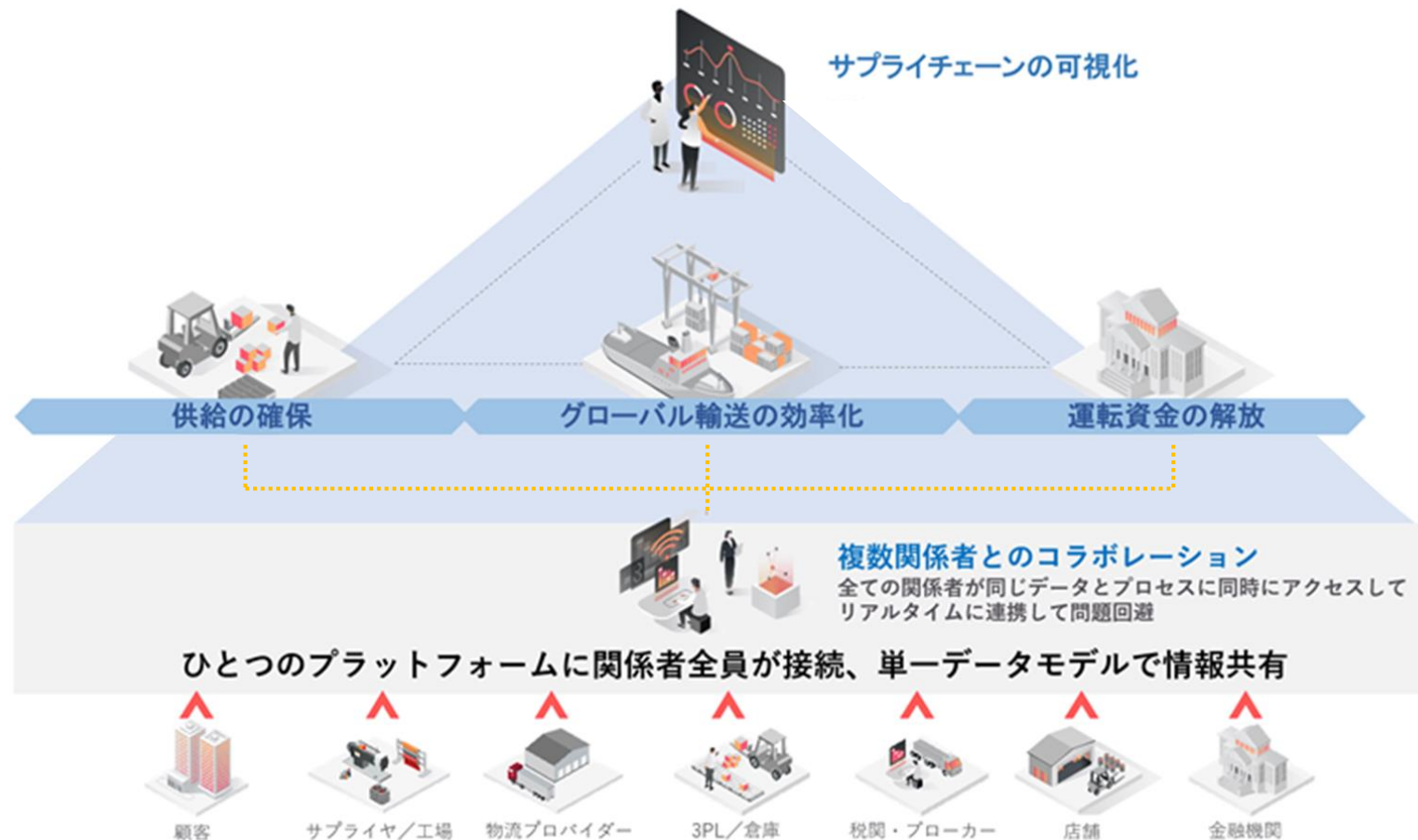


74,000社
ネットワーク上の
取引会社数

1兆ドル
プラットフォーム
上で管理する取引高

500億ドル
ネットワーク上で
処理するグローバル
決済額

Infor Nexus 概念図



ローコード開発プラットフォーム<OutSystems>

OutSystemsは、アプリケーション全体をビジュアル開発できるローコード開発プラットフォームです。既存のシステムと容易に連携し、必要に応じて独自のコードを追加することもできます。

世界中の多くの企業がOutSystemsを採用しております

70+

導入国

20+

導入業種

340+

グローバルパートナー

330K+

コミュニティメンバー

SAP導入支援・開発サービス

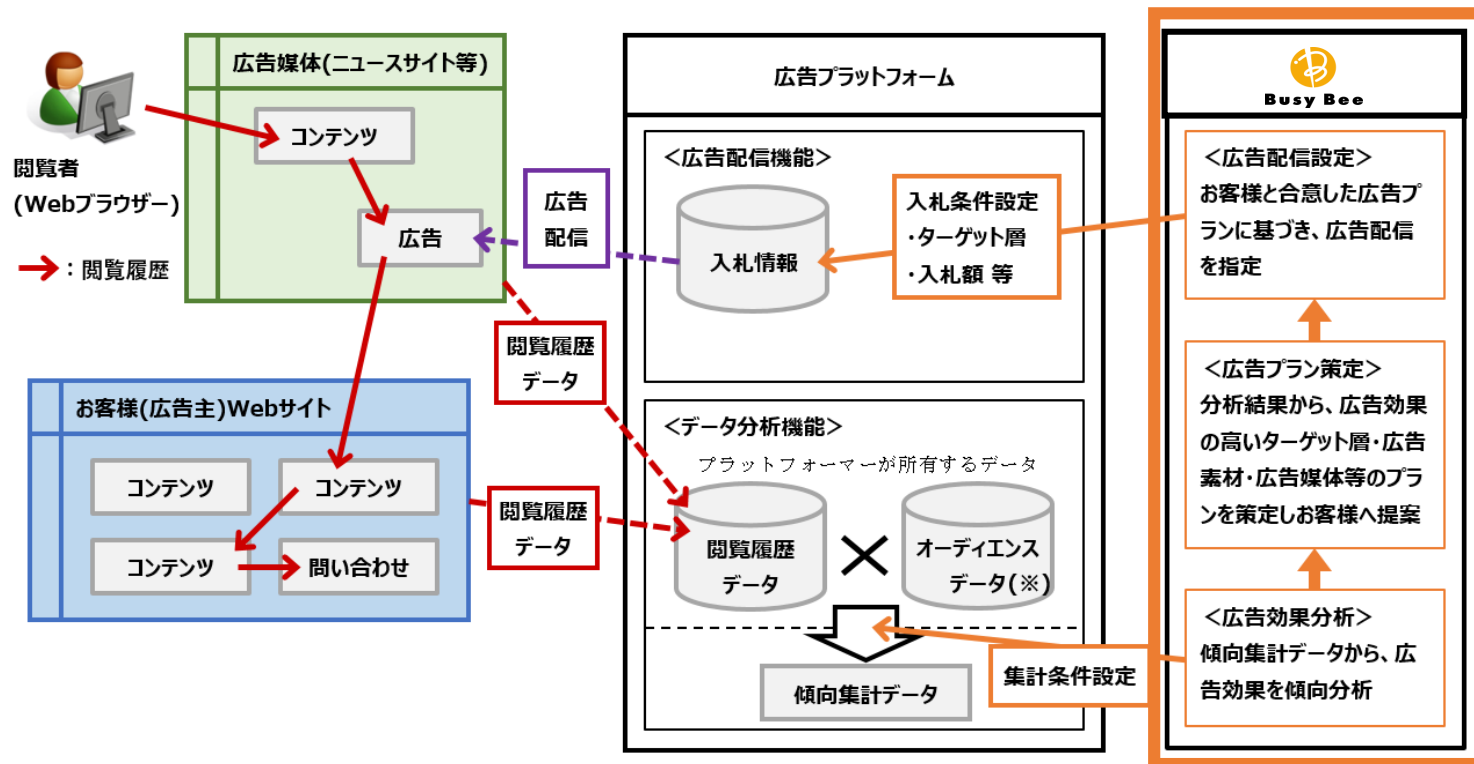
SAP総資格取得数 84資格

リソースプランニングサポートサービス（RPSサービス）

SAPシステム及び運用管理ツール等の保守・運用及びヘルプデスク業務について、当社グループのサポートセンター（RPSセンター）からリモートによる支援サービスを提供。

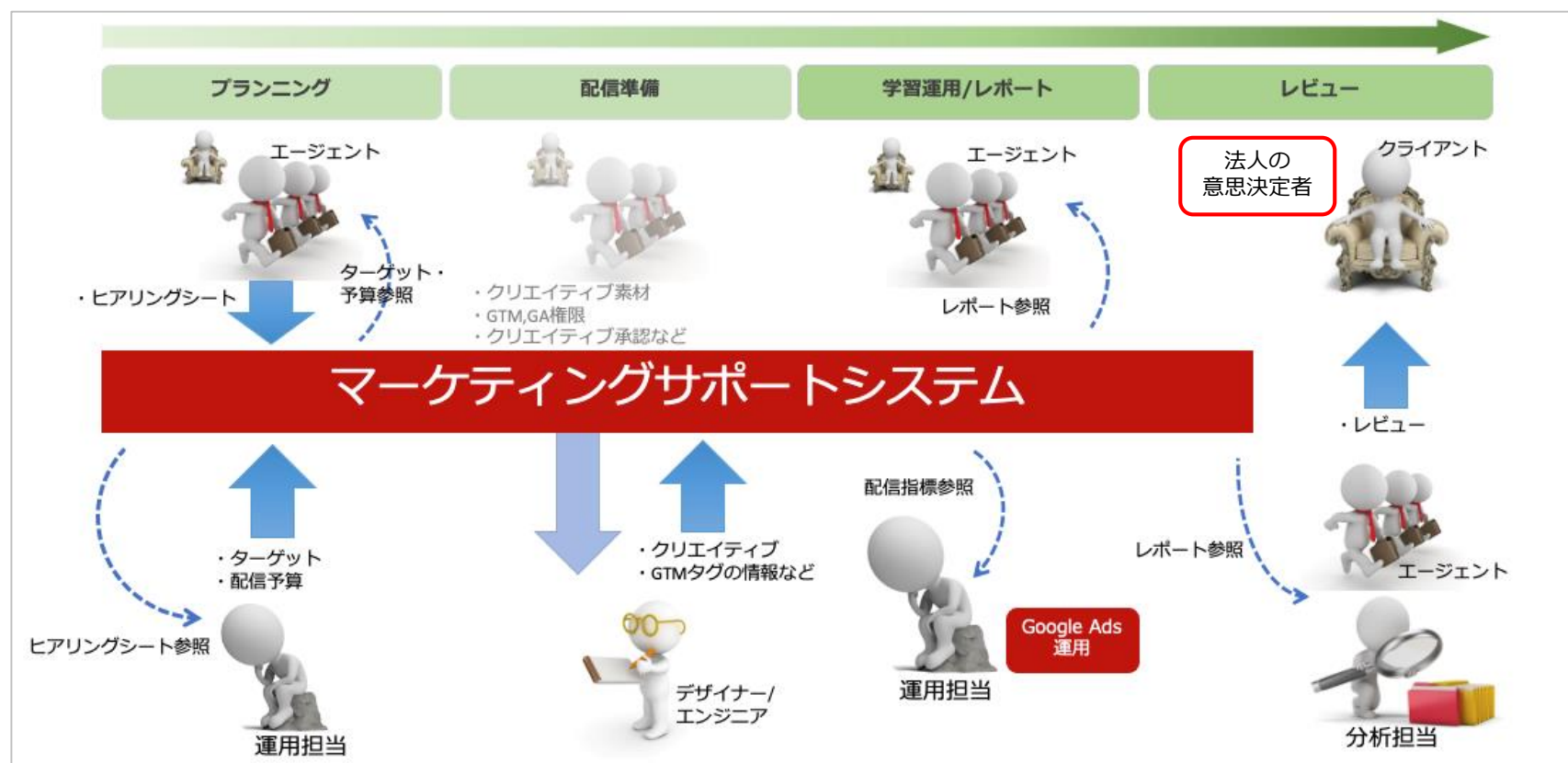
SAP教育支援サービス

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



LMGでは、Facebook、Twitterを利用したデジタルマーケティングを実施

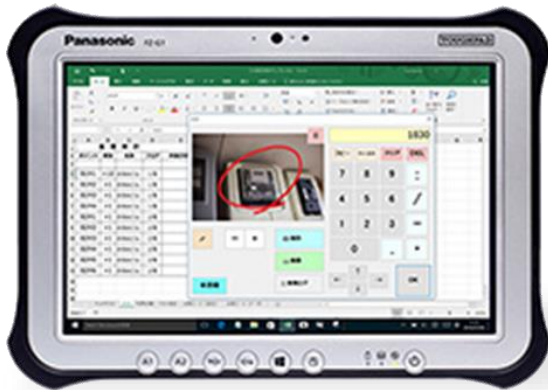
B2B向けデジタルマーケティング支援サービス



点検エース シリーズ

フィールド業務の生産性向上を支援するためのパッケージ

点検エース for Excel®



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！

点検エースLite / Handy Lite TA



フィールド業務における点検・検査業務の支援ツール「点検エース for Excel®」と連携するAndroid (TM) OS 向けネイティブアプリケーション「点検エースLite」「Handy Lite TA」を新たに開発・提供を開始

Strength

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

- ・ 主たる顧客である電力・航空・鉄鋼などの大手設備産業系の情報子会社、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し、最終顧客へのサービスにおける協力体制を推進しております。
- ・ 住所マスター・金融マスターにおいても、顧客（地方金融機関・大手小売業・官公庁・農漁協等）との継続的な契約による安定した収益基盤を構築しております。

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しております。

3 多様な技術者

当社グループは「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セグメントにまたがる事業展開をしていることから、多様な技術者が所属していることによる対応力が強みとなっております。

Salesforce資格取得数

43

SAP資格取得数
(括弧内はS4/HANA資格)

84(20)

Google、Azureなど
その他DX関連資格

35

01 | 会社紹介

02 | 2022年3月期第2四半期 決算概況

03 | セグメント情報

04 | 2022年3月期 業績予想

05 | 配当の状況

06 | 中期経営計画

2022年3月期第2四半期 業績サマリー

(単位：百万円)

	22/3期 2Q累計	期初 計画値	計画比		業績 予想値 (8/13)	計画比	
	実績		増減額	増減率		増減額	増減率
売上高	2,239	2,177	61	2.8%	2,220	18	0.8%
営業利益	139	20	118	570.3%	112	27	24.4%
経常利益	175	34	140	409.3%	132	42	32.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	132	13	119	860.0%	60	72	119.6%
一株当たり当期純利益	55.71円	5.88	-	-	25.37	-	-

- 前年度より引き続きテレワークなどの在宅需要の増加を背景に、デジタルマーケティング事業が受注好調であったため、売上高は保守的に見ていた期初予想より伸長
- 利益面でも期初計画を大きく上回る（詳細は次ページ参照）
- 繰延税金資産の計上（ベトナム子会社の清算開始）により、当期純利益が8/13の上期業績予想の数字も上回る

連結損益計算書

(単位：百万円)

	22/3期 2Q累計		期初 計画値	計画比		補足説明
	実績	売上比		増減額	増減率	
売上高	2,239	100.0%	2,177	61	2.8%	内製化による外注費削減
売上原価	1,464	65.4%	1,497	△32	△2.2%	
売上総利益	774	34.6%	680	94	13.8%	- 増収による増益効果 - 案件選別による案件の高収益化
販管費	635	28.4%	659	△24	△3.7%	
営業利益	139	6.2%	20	118	570.3%	コロナ感染の再拡大の影響による旅費交通費や営業関係費用等の低減
営業外収益	76	3.4%	57	23	40.6%	
営業外費用	40	1.8%	44	1	3.0%	持分法適用関連会社の業績好調による持分法投資損益の改善
経常利益	175	7.8%	34	140	409.3%	
親会社株主に帰属する当期純利益	132	5.9%	13	119	860.0%	営業外に不動産賃貸収入および不動産賃貸原価が含まれており、安定収入源の1つとなっている

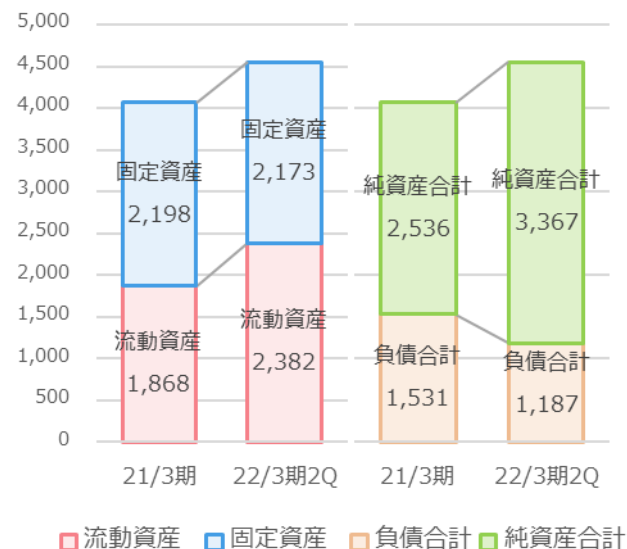
連結貸借対照表

安定した財務体質を引き続き維持

(単位：百万円)

	21/3期	22/3期 2Q	前年度末比		主な要因
	実績	実績	増減額	増減率	
資産合計	4,067	4,555	487	10.0%	
流動資産	1,868	2,382	513	30.0%	■ 流動資産 ・ 現預金：上場の公募による資金調達による増加 ・ 売掛金：前年度末の売掛金の回収による減少
現金及び預金	1,050	1,761	711	70.0%	
売掛金	739	528	△ 211	△ 30.0%	
仕掛品	8	8	0	0.0%	
その他	70	83	12	20.0%	
固定資産	2,198	2,173	△ 25	0.0%	■ 固定資産 ・ 減価償却による建物(純額)の減少
負債合計	1,531	1,187	△ 343	△ 20.0%	■ 流動負債 ・ 未払法人税の減少
流動負債	1,414	1,091	△ 322	△ 20.0%	
固定負債	117	96	△ 20	△ 20.0%	■ 固定負債 ・ 長期借入金の減少
純資産合計	2,536	3,367	831	30.0%	■ 純資産 ・ 資本剰余金の増加 ・ 自己株式の減少
負債純資産合計	4,067	4,555	487	10.0%	
自己資本比率	61.6	73.0	-	-	

(単位：百万円)



資産合計は4,555百万円となり、前期末比487百万円の増加。

純資産は3,367百万円となり、前期末比831百万円の増加。

この結果、**自己資本比率は73.0%**となり、引き続き安定した財務体質を維持しております。

01 | 会社紹介

02 | 2022年3月期第2四半期 決算概況

03 | **セグメント情報**

04 | 2022年3月期 業績予想

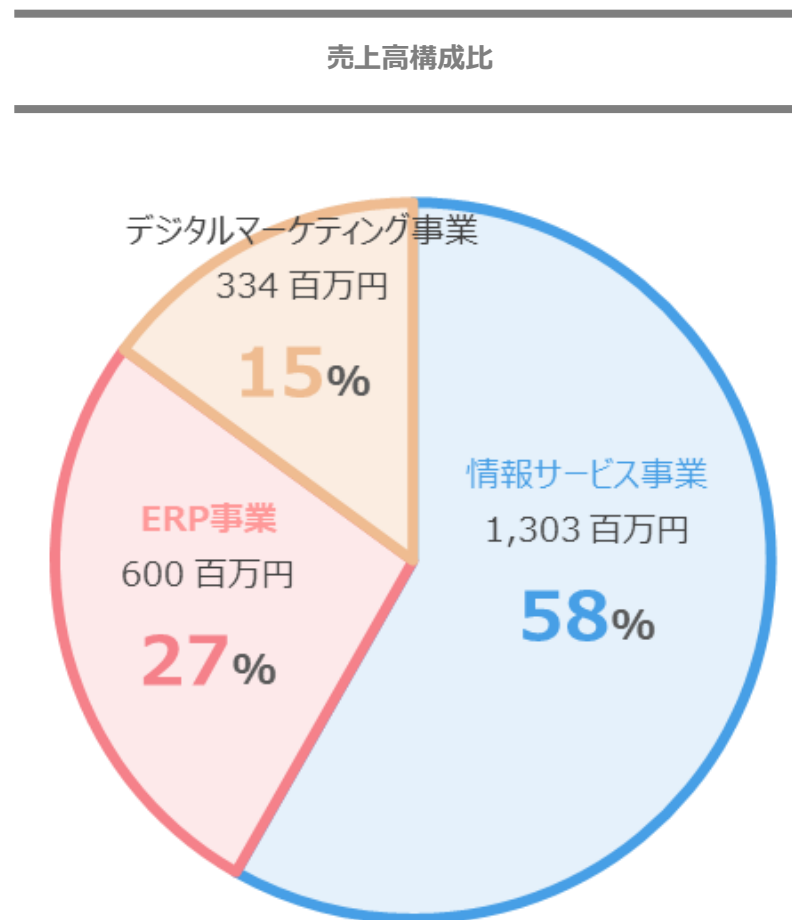
05 | 配当の状況

06 | 中期経営計画

事業別概況（売上高の構成比）

売上高の構成比（2022年3月期第2四半期累計）

セグメント	売上高	
情報サービス事業	売上高	
	1,303 百万円	
	1Q	2Q
ERP事業	売上高	
	600 百万円	
	1Q	2Q
デジタルマーケティング事業	売上高	
	334 百万円	
	1Q	2Q



事業、サービス別概況

セグメント	サービスライン	事業、サービス別概況
情報サービス事業	①システムインテグレーションサービス	■ 電力案件の立ち上がり遅れやクラウド案件の中断等により受注規模が縮小したものの、鉄道や金融案件等での受注増、航空案件、高収益の電力案件が徐々に回復し営業利益率が改善
	②マスターファイルソリューションサービス	■ 高収益の住所クレンジング案件が伸長し、営業利益率が改善
	③プラットフォームソリューションサービス	■ ローコード開発「OutSystems」は小規模ながらCO2削減支援案件を受注、また、開発・導入案件の受注量も増加
ERP事業	④SAP導入支援・開発サービス	■ 流通小売業向け開発案件、パートナー向け教育サービス等の受注規模が縮小したものの、クラウドERP案件が好調、高収益案件を集中的に受注し営業利益率が改善
	⑤リソースプランニングサポートサービス（RPSサービス）	■ 高収益案件であるリモートによるRPS（リソースプランニングサポート）案件が好調に推移し、営業利益率が改善
デジタルマーケティング事業	⑥マーケティングソリューションサービス	■ テレワークなどの在宅需要の増加を背景にデジタルマーケティング支援案件の受注は好調な立ち上がり、2Qも計画を上回り順調に推移
	⑦パッケージソリューションサービス	■ Windows版フィールド業務向けパッケージの受注も堅調に推移 ■ 9月にはAndroid版フィールド業務向けパッケージの販売を開始

上期のトピックス

1 東京証券取引所JASDAQへの上場

当社は、2021年6月24日、東京証券取引所JASDAQスタンダード市場に新規上場いたしました。

株式上場を機に、上場企業としての社会的責任を自覚し、今後ともステークホルダーの皆様へ信頼され、広く社会に貢献できる企業（Social Good Company）となるよう、役員はじめ従業員一丸となって努力を重ねて参る所存でございます。ここに謹んでご挨拶申し上げますとともに、引き続き変わらぬご支援、ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



2 ビジー・ビー 新製品「点検エースLite」「Handy Lite TA」をリリース

当社子会社の株式会社ビジー・ビーは、フィールド業務における点検・検査業務の支援ツール「点検エースfor Excel®」と連携するAndroid (TM) OS 向けネイティブアプリケーション「点検エースLite」「Handy Lite TA」を新たに開発・提供を開始しました。



01 | 会社紹介

02 | 2022年3月期第2四半期 決算概況

03 | セグメント情報

04 | 2022年3月期 業績予想

05 | 配当の状況

06 | 中期経営計画

経営環境及び事業別市場認識

経営環境	景気動向は、新型コロナウイルス感染症の影響等を引き続き注視する必要があるものの、足元のIT投資は着実に回復	
事業別 市場認識	情報 サービス 事業	■ 鉄鋼ビジネス、ならびにSalesforce案件は好調 ■ マスターファイルソリューションは金融機関からの問い合わせが増加 ■ ローコード開発、グローバル・サプライチェーン・プラットフォーム導入の引き合いが好調
	ERP 事業	■ 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	■ 引き続きテレワークなどの在宅需要の増加を背景にデジタルマーケティング支援案件が好調 ■ 点検エースはAndroid端末の新製品に期待

2022年3月期 業績予想

- ✓ 新型コロナウイルス感染症による今後の影響が引き続き不透明
- ✓ 上期の連結業績が期初予想を大きく上回り、下期も堅調が見通せる
- ✓ 来期の事業拡大のための人材の再教育など人的資本への投資等を新たに計画



通期業績予想の上方修正を実施

(単位：百万円)

	21/3期	22/3期			
	実績	前回予想 (8/13)	修正予想 (11/10)	増減額	増減率
売上高	4,758	5,054	5,054	-	-
営業利益	365	368	390	21	5.7%
経常利益	398	407	422	14	3.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	208	231	261	29	12.8%
1株当たりの当期純利益	96.30	94.33	104.54	-	-

今後の見通し概況

セグメント	サービスライン	見通し概況
情報 サービス 事業	①システム インテグレーション サービス	■ 航空、電力案件は下期での受注増を目指す ■ クラウド案件は、技術者のリスキル等による体制大幅強化
	②マスターファイル ソリューション サービス	■ 引き続き金融機関向けが堅調に推移する見込み
	③プラットフォーム ソリューション サービス	■ OutSystems開発案件の受注拡大を目指す ■ Infor Nexus導入は、案件化に向けて製造業向けにアプローチを継続
ERP 事業	④SAP導入支援・開発 サービス	■ 引き続き案件の選別により高収益化を進める
	⑤リソースプランニング サポートサービス (RPSサービス)	■ 保守案件だけでなく、自社ファシリティを有効利用し、リモートによる開発案件の受注を進める
デジタル マーケティ ング 事業	⑥マーケティング ソリューション サービス	■ 計画通りに推移し、前年実績を上回る見込み
	⑦パッケージ ソリューション サービス	■ フィールド業務向けパッケージ商品（点検エース）についてWindows版（タブレット）に加え、Android版を9月にリリース、販路拡大を目指す

01 | 会社紹介

02 | 2022年3月期第2四半期 決算概況

03 | セグメント情報

04 | 2022年3月期 業績予想

05 | 配当の状況

06 | 中期経営計画

配当の状況

(単位：円 銭)

22/3期	中間	期末（予定）	合計（予定）
記念配当	2.50	—	2.50
普通配当	—	17.50	17.50
合計	2.50	17.50	20.00

当社の利益配分につきましては、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。

当事業年度の剰余金の配当に関しては、株主に対する利益還元を継続して実施していくとの基本方針のもと、期末配当は17.5円（普通配当）を予定、すでに実施済みの中間配当2.5円（記念配当）と合わせて、年間配当は20.0円となる予定です。

01 | 会社紹介

02 | 2022年3月期第2四半期 決算概況

03 | セグメント情報

04 | 2022年3月期 業績予想

05 | 配当の状況

06 | 中期経営計画

中期経営計画

基本方針

事業環境

- コロナ禍で減速傾向が続くも、リーマンショック時(2009年度)とは異なり、2020年度IT投資実績は増加基調を維持
- DX推進企業は業務プロセス変革・ビジネスモデル変革に向けて積極的なIT投資を継続一方で、DXに消極的な企業のIT投資は減少しており、DX投資姿勢は二極化
- 2021年度もDX推進企業のIT投資は事業部門を中心にさらに進化

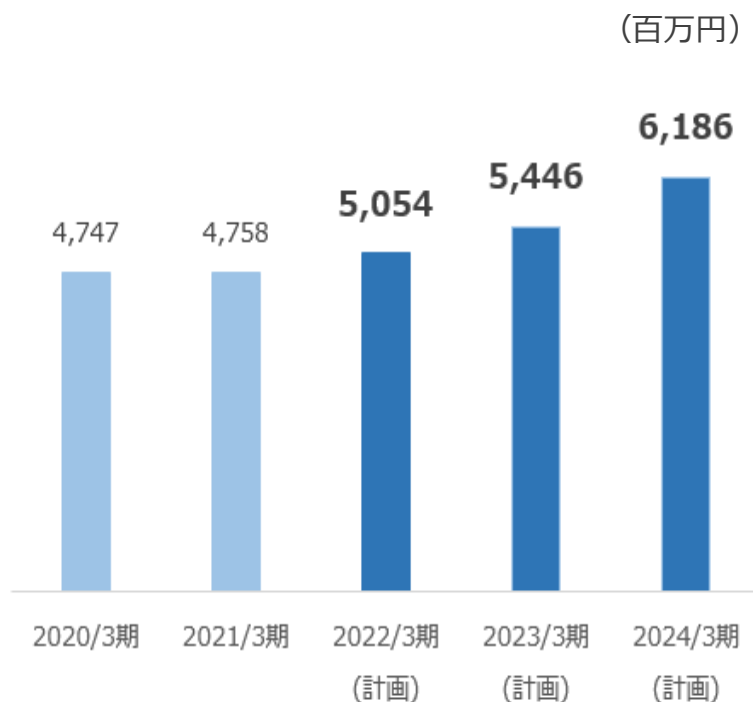
基本方針

- DX関連投資を事業機会と捉え、**事業拡大を目指す新規ビジネスと利益確保を優先する既存ビジネス**の組み合わせにより、グループ全体で持続的利益成長を実現
- DX推進企業の業務プロセス変革・ビジネスモデル変革のニーズをしっかりと捉えて事業機会を拡大武器の棚卸 + 現場目線 ⇒ プッシュアウト型営業・提案へのシフト

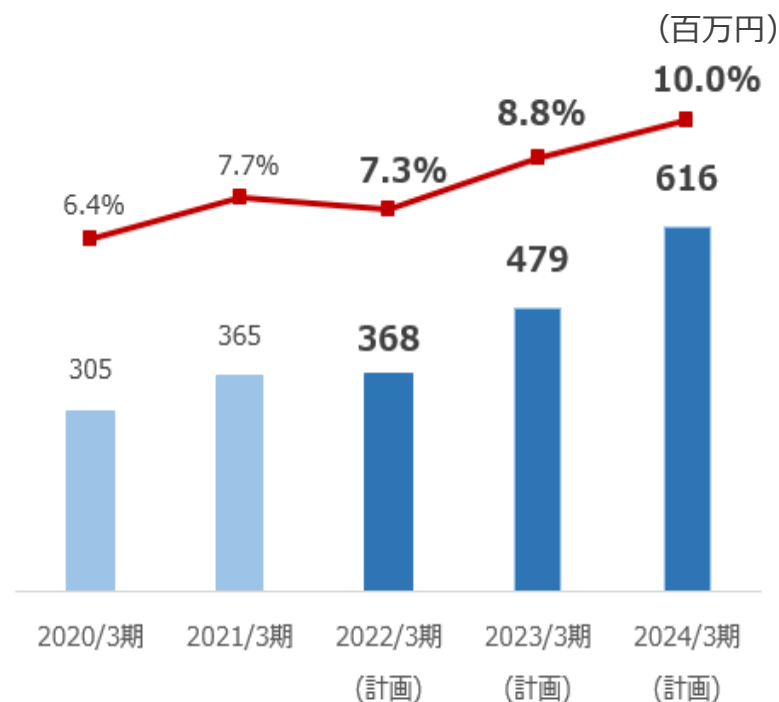
中期経営計画

売上高・営業利益（連結）

【売上高】



【営業利益・営業利益率】



成長戦略（事業展開方針）

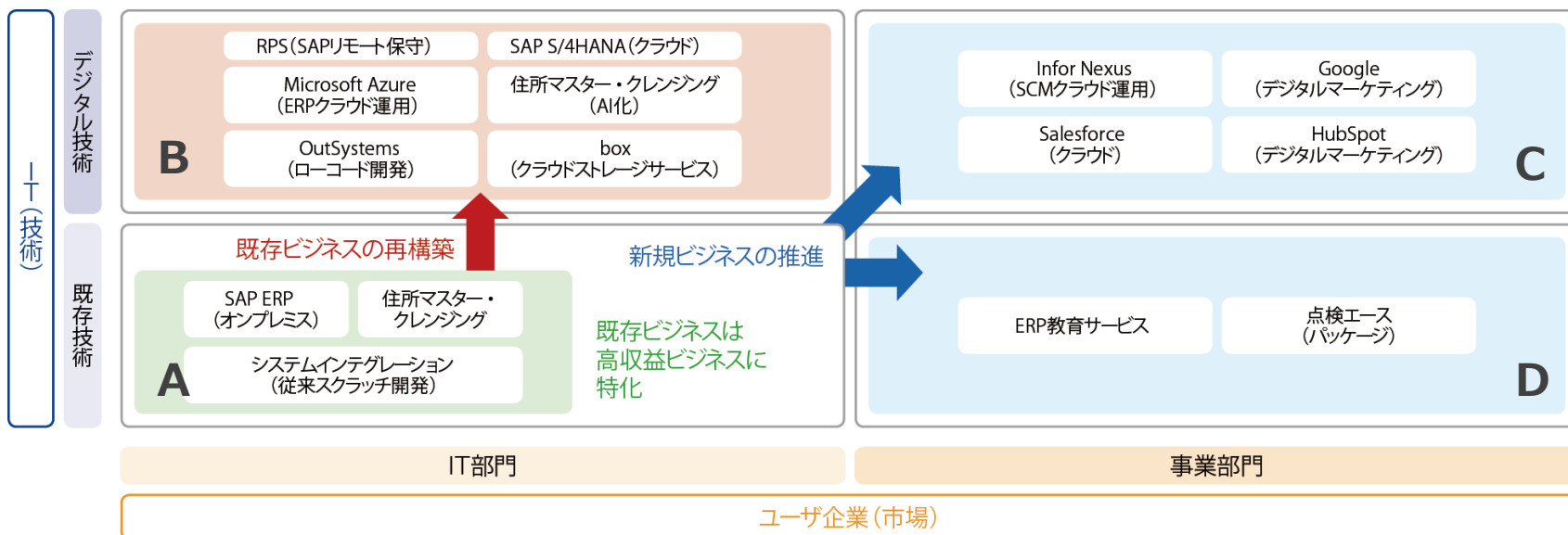
事業展開方針

既存ビジネスで収益を確保していくとともに、DX関連のサービス型ビジネスを推し進め、従来からあるIT部門や大手システムインテグレータとのビジネスに加え、事業部門とのダイレクトビジネスを拡大

2022年3月期 計画

売上高	5,054	百万円
営業利益	390	百万円
営業利益率	7.7	%

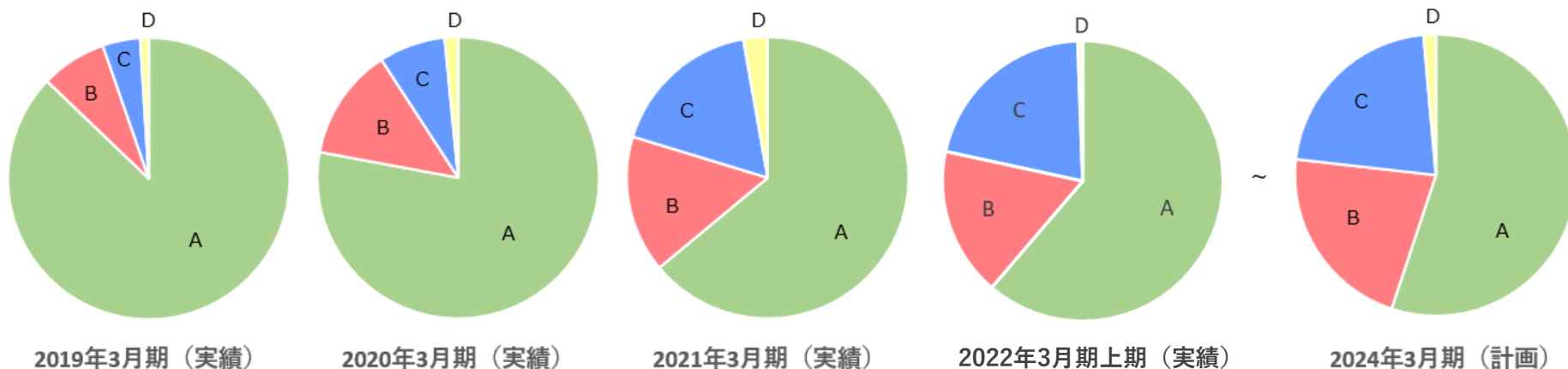
※11/10発表の業績予想修正数字



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

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の推移イメージ（2019年3月期～）



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

象限	期間	規模	リスク	利益率
A	長	大	有	低
B,C,D	短	小	少	高

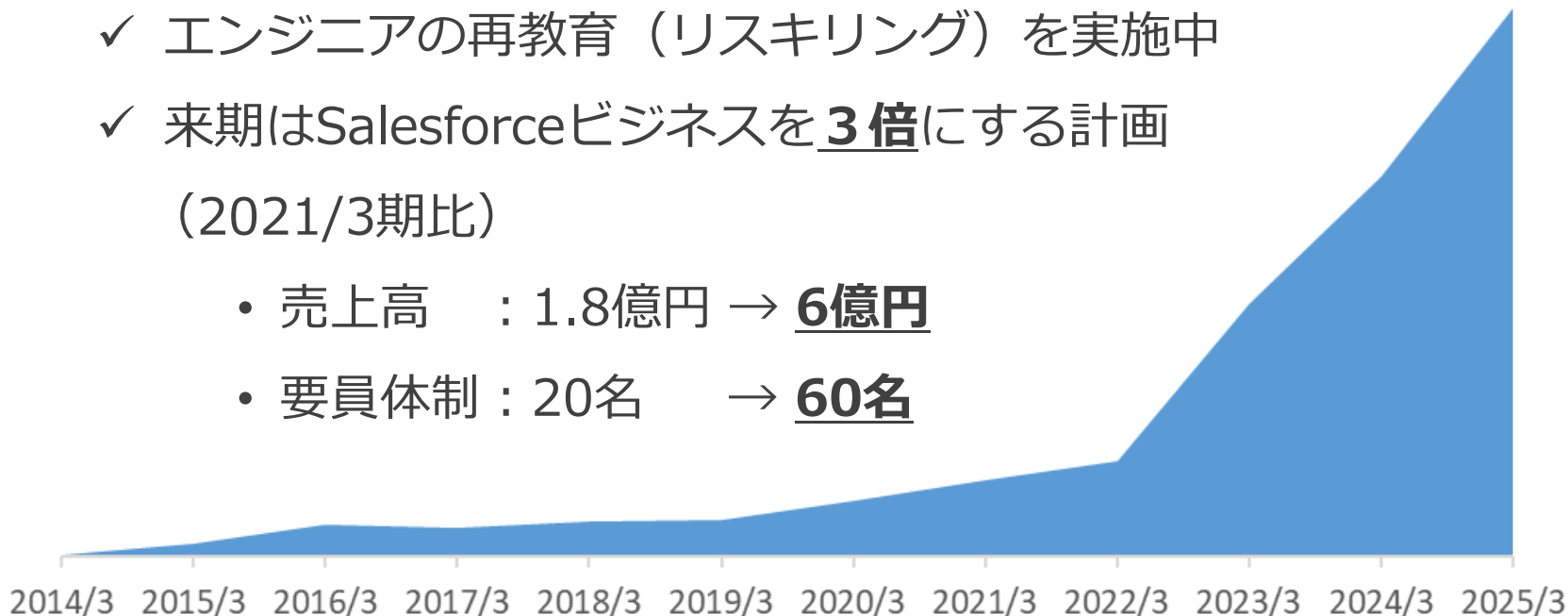
成長戦略の具体策（例 1）

Salesforceビジネス拡大への取り組み

Salesforceビジネス拡大のため、要員体制を現在の20名から来期は60名体制に強化するべく、エンジニアの再教育（リスキリング）を進めております。これにより、来期はビジネス規模を3倍程度に拡大してまいりたいと考えております。

- ✓ エンジニアの再教育（リスキリング）を実施中
- ✓ 来期はSalesforceビジネスを3倍にする計画
（2021/3期比）

- 売上高 : 1.8億円 → 6億円
- 要員体制 : 20名 → 60名



成長戦略の具体策（例２）

脱炭素に向けた取り組み（CO2排出量算定システム開発中）

- ✓ 企業のCO2排出量を算定する
国際基準「GHGプロトコル」に基づく計算システムを
OutSystemsで開発中
- ✓ 脱炭素化GX（Green Transformation）に関する国内IT市場予測
(IDC Japan株式会社 2021年9月発表)

2021年	2025年までの年間平均成長率	2025年
4,995億円 (前年比18.2%増)	22.6%	1兆1,715億円

ご清聴ありがとうございました

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 東陽町H.C.S.ビル

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。