



YOUR BEST PARTNER

平成27年3月期 決算説明会

平成27年5月15日

株式会社 **ハイマックス**

証券コード：4299 東証1部

<http://www.himacs.jp/>

東京証券取引所市場第一部へ



おかげさまで、株式会社ハイマックスは、
東証第一部銘柄に指定されました。

今後も皆様方のご期待にお応えすべく、更なる業容拡大と企業価値の
向上に努めてまいりますので、引き続き変わらぬご支援賜りますよう、
宜しくお願い申し上げます。



- 1 平成27年3月期 決算概要
- 2 トピックス
- 3 平成28年3月期 業績予想
- 4 優先課題への取り組み

1

平成27年3月期 決算概要



YOUR BEST PARTNER

平成27年3月期 決算概要

損益計算書(連結)

過去最高の売上高



YOUR BEST PARTNER

(百万円)

	H26/3期		H27/3期		比較増減		期初予想	
	(構成比率)		(構成比率)		(額)	(率)	(達成率)	
売上高	9,328	100.0%	10,180	100.0%	+851	+9.1%	10,000	+1.8%
金融向け	6,864	73.6%	6,890	67.7%	+26	+0.4%	—	—
非金融向け	2,464	26.4%	3,290	32.3%	+825	+33.5%	—	—
売上原価	7,621	81.7%	8,324	81.8%	+703	+9.2%	—	—
売上総利益	1,707	18.3%	1,855	18.2%	+148	+8.7%	—	—
販管費	1,000	10.7%	1,078	10.6%	+77	+7.7%	—	—
営業利益	706	7.6%	777	7.6%	+70	+10.0%	710	+9.5%
経常利益	715	7.7%	782	7.7%	+67	+9.4%	717	+9.1%
特別利益	—	—	316	3.1%	+316			
当期純利益	410	4.4%	659	6.5%	+249	+60.7%	629	+4.8%

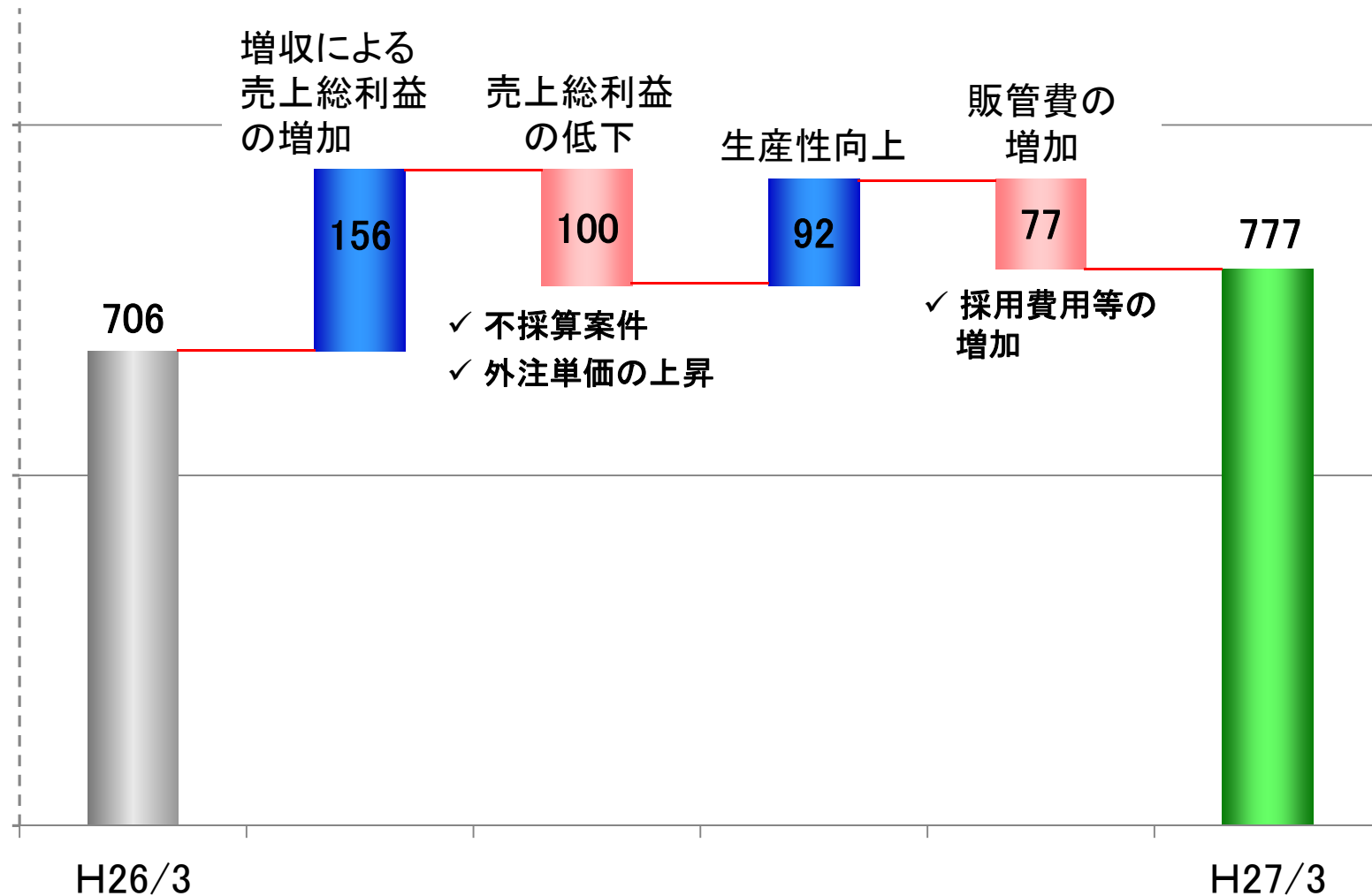
退職一時金制度の変更

営業利益分析(連結)



YOUR BEST PARTNER

(百万円)



2

トピックス



YOUR BEST PARTNER

トピックス

サービス分野別売上高(連結)

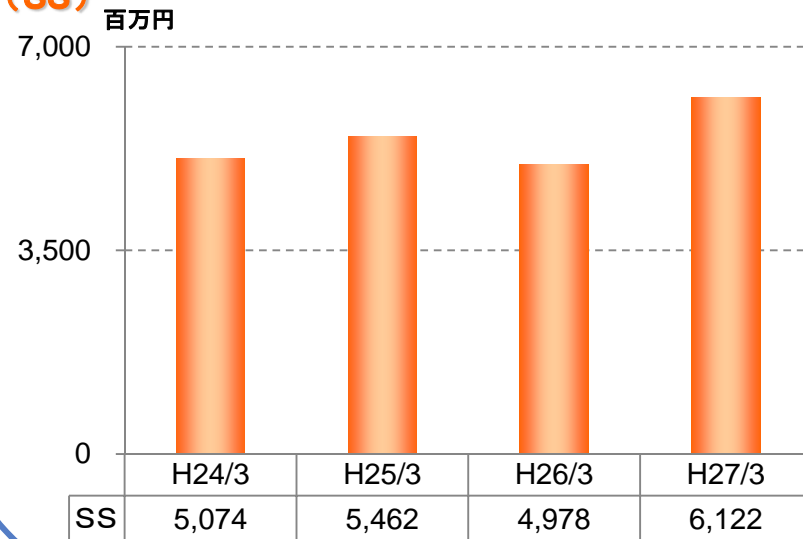


YOUR BEST PARTNER

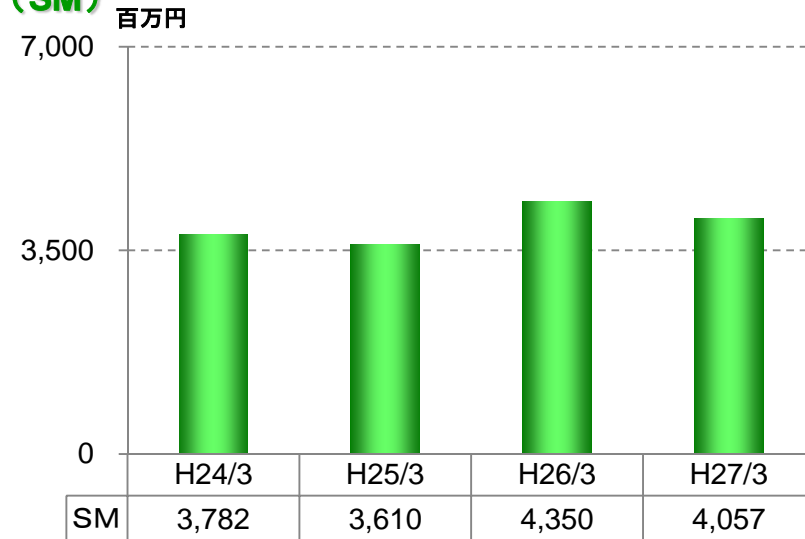
(百万円)

サービス分野	H26/3期	H27/3期	比較増減		備考
	(構成比率)	(構成比率)	(金額)	(率)	
■(SS) システム・ソリューション	4,978 (53.4%)	6,122 (60.1%)	+1,144	+23.0%	銀行向けシステム基盤案件拡大 公共・流通・クレジットの案件が拡大
■(SM) システム・メンテナンス	4,350 (46.6%)	4,057 (39.9%)	△292	△6.7%	公共向け案件の継続受注 保険業界向け案件が一部収束
合計	9,328	10,180	+851	+9.1%	—

(SS)



(SM)



業種別売上高(連結)

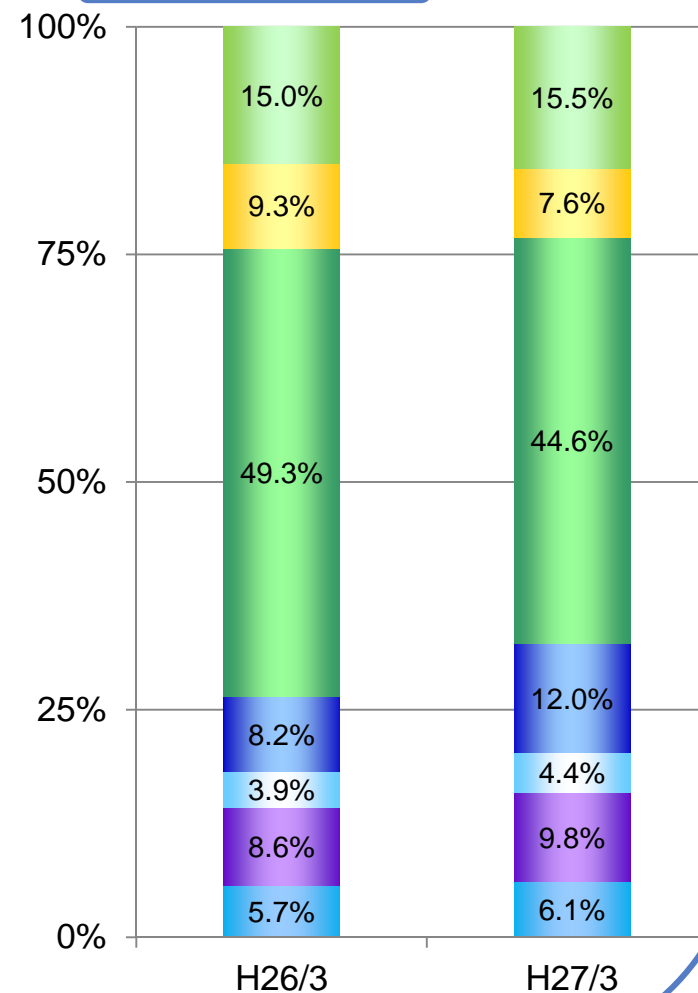


YOUR BEST PARTNER

(百万円)

業種	H26/3期	H27/3期	増減率
■ 銀行	1,395	1,573	+12.8%
■ 証券	867	770	△11.2%
■ 保険	4,601	4,546	△1.2%
(構成比率)	(73.6%)	(67.7%)	
金融小計	6,864	6,890	+0.4%
■ 公共	762	1,219	+60.0%
■ 流通	364	447	+22.6%
■ クレジット	800	999	+24.8%
■ その他	536	624	+16.3%
(構成比率)	(26.4%)	(32.3%)	
非金融小計	2,464	3,290	+33.5%
合計	9,328	10,180	+9.1%

構成比の推移

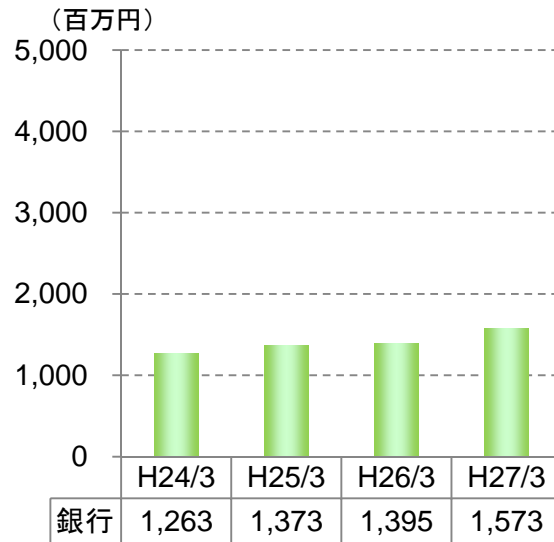


業種別トピックス(金融)



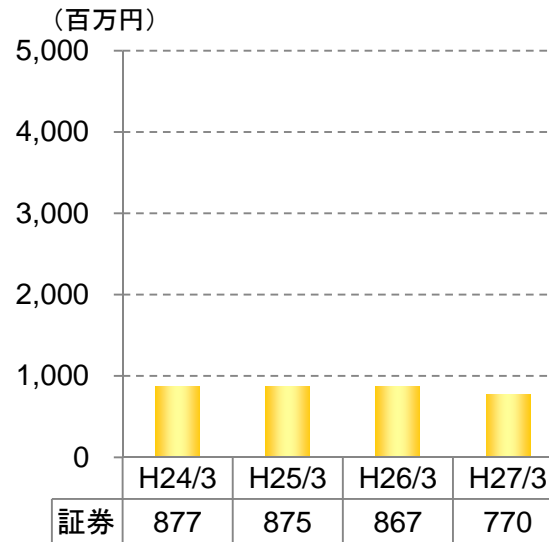
YOUR BEST PARTNER

銀行



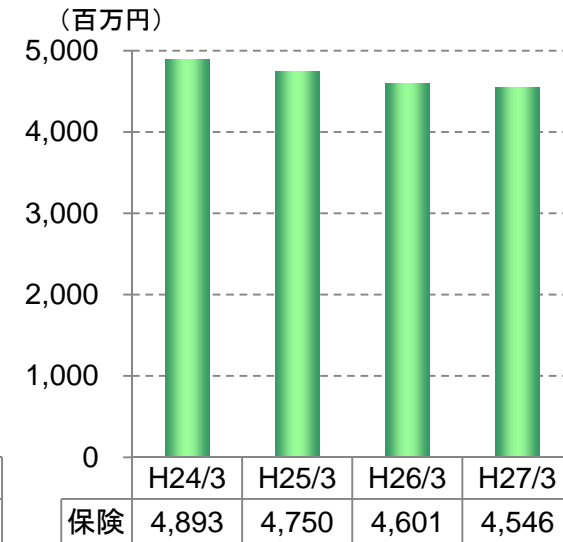
- ▶ 信託銀行案件の拡大
- ▶ 新規エンド・ユーザーのメガバンク案件が拡大
- ▶ システム基盤案件の拡大
- ▶ 前期比 +12.8%

証券



- ▶ 既存案件の一部収束
- ▶ 新規エンド・ユーザーの営業支援系システム拡大
- ▶ 前期比 Δ 11.2%

保険



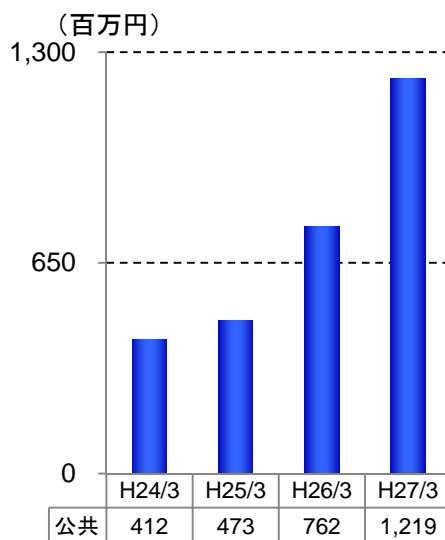
- ▶ 損保の統合案件縮小
- ▶ 生保の新規案件参入
- ▶ 前期比 Δ 1.2%

業種別トピックス(非金融)



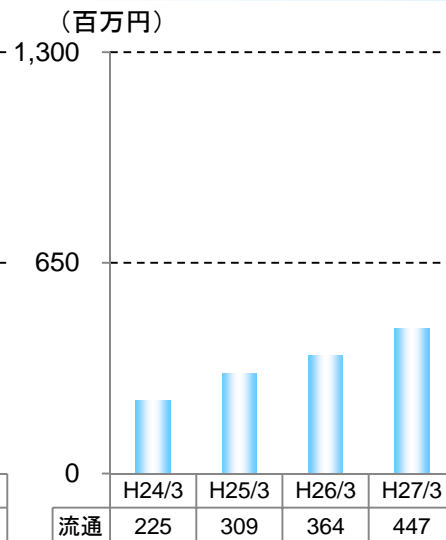
YOUR BEST PARTNER

公共



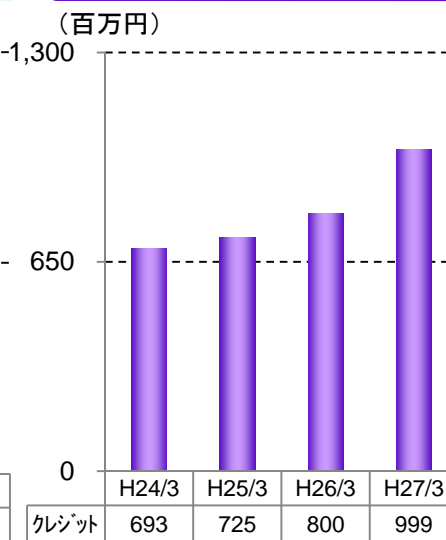
- Sier経由の中央官庁等の複数案件が拡大
- 既存エンド・ユーザーとの取引も堅調
- 前期比 +60.0%

流通



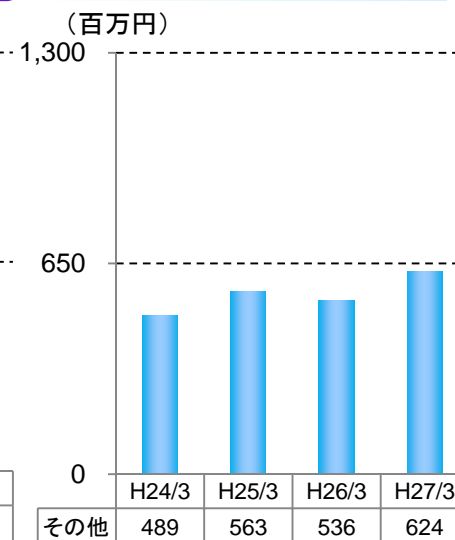
- Sier経由のコンビニ案件及びスーパーグループ案件の取引堅調
- Sier経由の大手商社案件に参入
- 前期比 +22.6%

クレジット



- 既存エンド・ユーザーとの取引が拡大
- 新規Sier経由の大手信販会社案件が拡大
- 前期比 +24.8%

その他



- システム基盤案件の拡大
- 新規エンド・ユーザーの営業系支援システム案件に参入
- 前期比 +16.3%

顧客別トピックス



YOUR BEST PARTNER

Sier

前期比 6.2%

構成比率 82.4%

金融業界向け : $\Delta 0.9\%$

- ◆ 信託銀行向け案件が継続拡大
- ◆ 証券既存案件の一部収束

非金融業界向け : $+33.3\%$

- ◆ 重点新規顧客との取引が大幅に拡大
- ◆ 公共の航空案件に新規参入、中央官庁等案件の拡大
- ◆ 流通及びクレジットの案件の継続拡大

エンド・ユーザー

前期比 25.4%

構成比率 17.6%

金融業界向け : $+13.8\%$

- ◆ 新規顧客のメガバンク案件が拡大
- ◆ 証券及び生保向け案件が堅調

非金融業界向け : $+33.9\%$

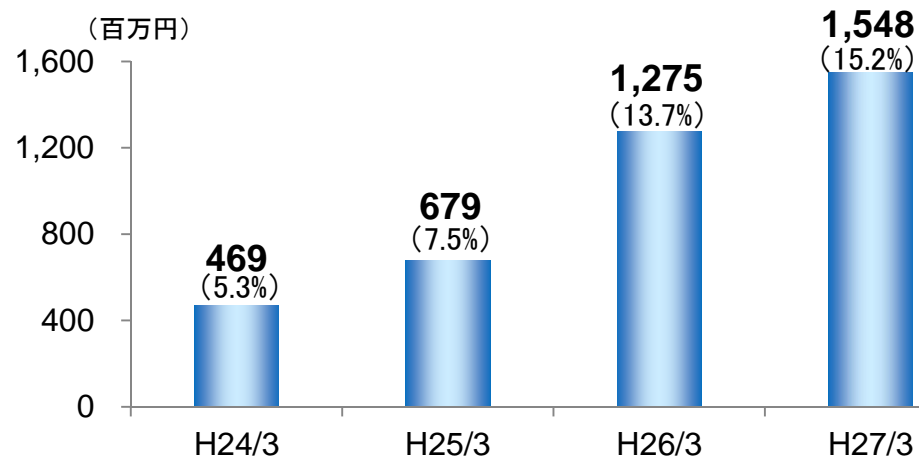
- ◆ 公共の航空案件の継続取引堅調
- ◆ クレジットの既存顧客案件が拡大
- ◆ その他サービス業の新規顧客開拓

重点戦略顧客

- 人的資源などのリソースを重点配置
- 既存案件の受注領域の拡大及び新規案件への参入

内 重点新規顧客 3社

- 売上高に占める構成比率を高め、力強い顧客ポートフォリオを築く



受注の状況



YOUR BEST PARTNER

受注高

(百万円)

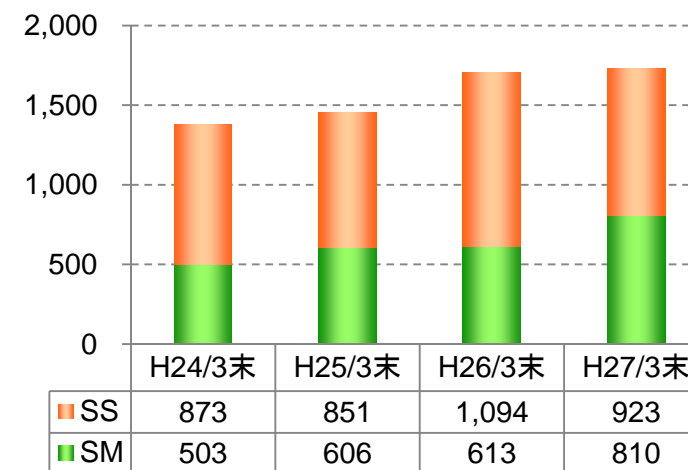
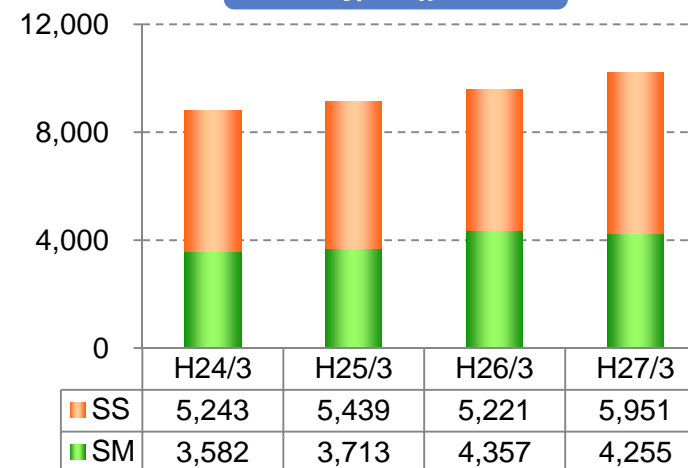
サービス分野	H26/3期 (構成比)	H27/3期 (構成比)	増減率
■(SS) システム・ソリューション	5,221 (54.5%)	5,951 (58.3%)	+14.0%
■(SM) システム・メンテナンス	4,357 (45.5%)	4,255 (41.7%)	△2.3%
合計	9,578	10,207	+6.6%

受注残高

(百万円)

サービス分野	H26/3期末 (構成比)	H27/3期末 (構成比)	増減率
■(SS) システム・ソリューション	1,094 (64.1%)	923 (53.3%)	△15.6%
■(SM) システム・メンテナンス	613 (35.9%)	810 (46.7%)	+32.2%
合計	1,707	1,734	+1.5%

推移



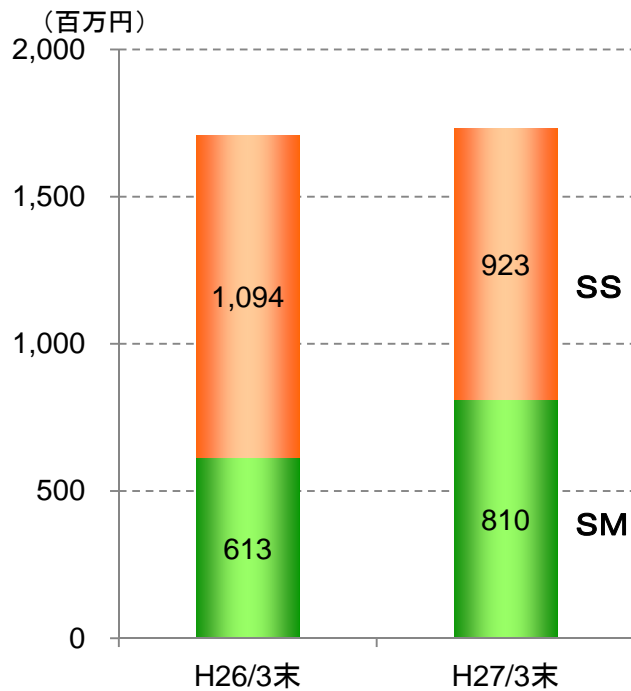
受注残高の状況



YOUR BEST PARTNER

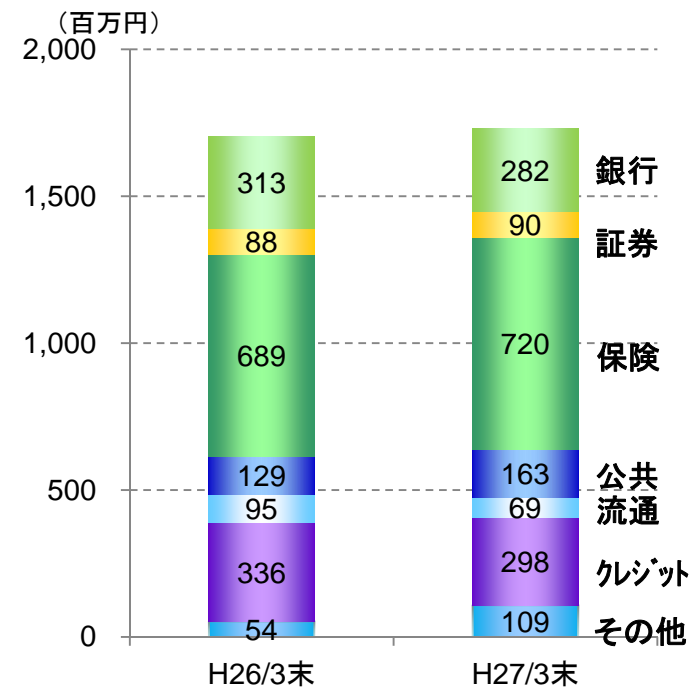
サービス分野別

- ◆ SSの減少 170百万円
- ◆ SMの増加 197百万円



業種別

- ◆ クレジットの減少 38百万円
- ◆ その他の増加 55百万円



3

平成28年3月期 業績予想



YOUR BEST PARTNER

平成28年3月期 業績予想

平成28年3月期業績予想(連結)

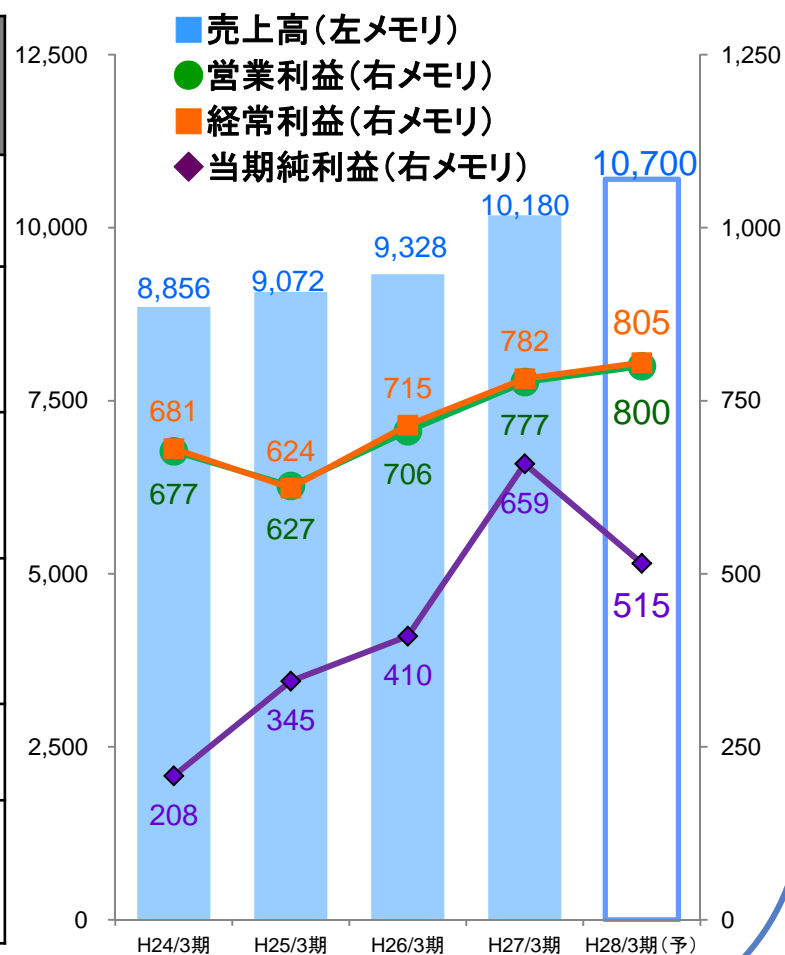


YOUR BEST PARTNER

(百万円)

	H27/3期 実績	H28/3期 予想	増減率
売上高	10,180	10,700	+5.1%
営業利益 (利益率)	777 (7.6%)	800 (7.5%)	+2.9%
経常利益 (利益率)	782 (7.7%)	805 (7.5%)	+2.9%
当期純利益 (利益率)	659 (6.5%)	515 (4.8%)	△21.9%
EPS	135円31銭	105円68銭	—
配当	通期30.0円 中間12.5円	通期32.0円 中間16.0円	—

連結業績推移



(注) H27/3期の配当金の内訳
(普通配当25円 一部指定記念配当5円)

平成28年3月期 配当予想



YOUR BEST PARTNER

【配当政策の基本方針】

株主の皆様に安定的かつ適正な利益還元を継続実施する

【当期及び次期の配当】

平成27年3月期

平成28年3月期(予想)

普通配当 25円

記念配当 5円

合計 30円



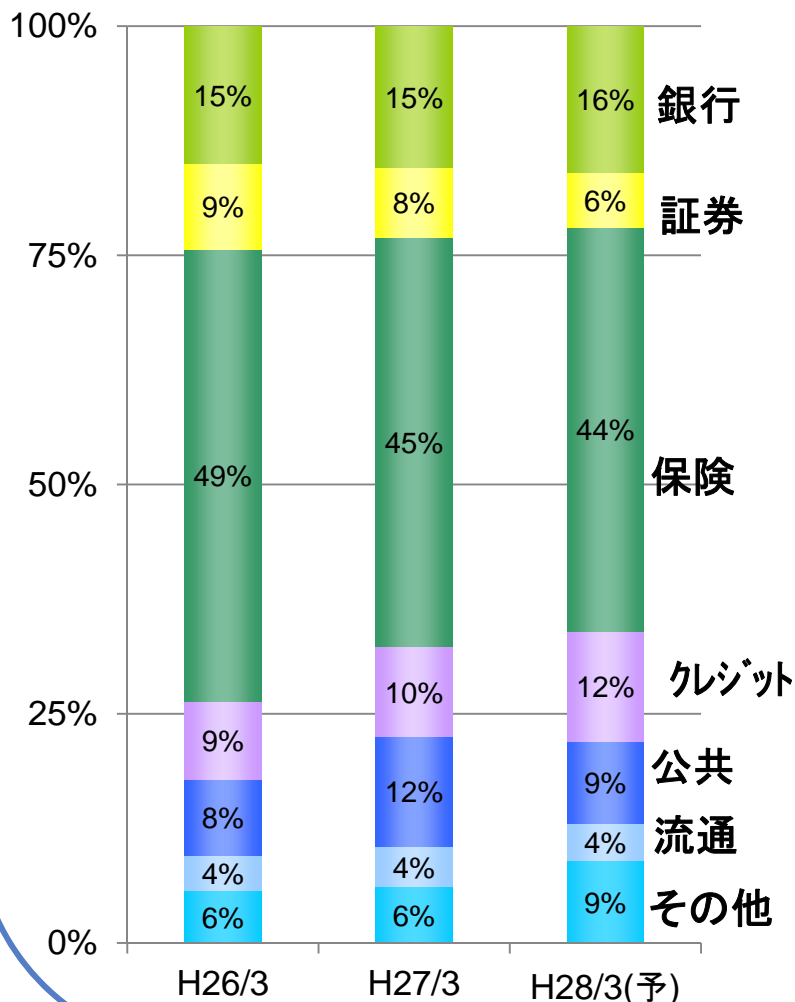
普通配当32円と計画

各業種の動向



YOUR BEST PARTNER

構成比の比較



金融向け

構成比78%

- 銀行 : メガバンク及びシステム基盤案件等の拡大
- 証券 : エンド・ユーザー案件の継続受注
- 保険 : 既存大規模案件の継続受注及び新規案件の拡大
- クレジット : エンド・ユーザー案件の受注拡大

非金融向け

構成比22%

- 公共 : 公共企業向け案件の収束
航空系案件の拡大
- 流通 : コンビニ向け案件の継続受注
大手商社向け案件拡大
- その他 : サービス業界向け営業支援
システムの拡大
システム基盤案件の継続受注

4

優先課題への取り組み



YOUR BEST PARTNER

優先課題への取り組み

優先課題への取り組み



YOUR BEST PARTNER

➤ 中期経営計画における業績目標

- ✓ 連結売上高：既存事業の
年平均成長率5%以上
- ✓ 売上高営業利益率：7%以上を安定確保

◆ 直近3事業年度の推移(連結)

(百万円)

	H26/3期	H27/3期	対前年 増減率	H28/3期 予想	対前年 増減率	年平均 成長率
売上高	9,328	10,180	+9.1%	10,700	+5.1%	+7.1%
利益率	7.6%	7.6%	-	7.5%	-	
営業利益	706	777	+10.0%	800	+2.9%	

⇒H26/3期～H28/3期予想における
年平均連結売上高の成長率 7.1%

優先課題への取り組み



YOUR BEST PARTNER

力強い顧客ポートフォリオ作りによる受注の拡大

企業体質の強化

力強い顧客ポートフォリオ作りによる受注の拡大

- ☆ 太い柱となる顧客を複数作る＝『重点戦略顧客』
- ☆ システム基盤領域の拡大
 - 銀行向けの構築案件を拡大
 - ✓プライベートクラウド化(共通システム基盤)
 - ✓メガバンク案件再構築へ参画(HUBシステム基盤)
 - ⇒ インフラ導入コストの低減
 - オフィスクラウドのシステム基盤構築を継続受注
 - ✓ オフィスアプリケーションのクラウドサービスが進展
 - ✓ 大手Sierと連携

企業体質の強化

- ◇ 人材の確保とパートナー戦略の強化
- ◇ 人材育成とプロジェクト・マネジメント力の強化
- ◇ 新技術・新分野の研究

人材の確保とパートナー戦略の強化

☆ 技術者の確保

- 新卒・キャリアの積極的な採用の継続
 - ✓ 新卒社員 : 45名
 - ✓ キャリア : 25名 ⇒ 積極的採用計画継続
- 女性の活躍促進及びワーク・ライフ・バランス推進
- パートナー企業との関係強化と拡大
 - ✓ パートナー企業との連携を強化
 - ✓ 中長期的な要員計画の共有化
 - ✓ 新人教育からリーダー層育成を当社の教育カリキュラムに受け入れ

人材育成とプロジェクト・マネジメント力の強化

☆ PM・PL・SLの育成・増員

- 実践的な選抜制による育成制度を導入

☆ プロジェクト管理・支援部門の対応強化

- 継続的な“プロジェクト状況の見える化”の取り組み
⇒ プロジェクト・ウォッチと連動した迅速な現場支援
パートナー企業の技術者を含めた動員力向上

更なる品質及び生産性の向上により顧客要求へ対応

優先課題への取り組み



YOUR BEST PARTNER

人材育成とプロジェクト・マネジメント力の強化

☆ 重点教育を
実践型及び資格取得型の両面で継続実施

【重点教育】

ITコンサル 育成	PM・PL育成	SE戦力強化	JSE早期 戦力化
技術転換教育 Java/.NET	アプリケーション スペシャリスト育成	システム基盤 エンジニア育成	部長研修 PL研修

システム・エンジニア専門教育

階層別教育

基礎技術教育

資格名称	資格取得者数 (単位:名)※		
	H26/3期	H27/3期	増減
基本情報技術者	425	432	7
応用情報技術者	192	201	9
ITストラテジスト	2	1	△1
システムアーキテクト	26	24	△2
プロジェクトマネージャ	14	14	0
ネットワークスペシャリスト	9	10	1
データベーススペシャリスト	26	28	2
エンベデッドシステムスペシャリスト	2	2	0
情報セキュリティスペシャリスト	16	20	4
ITサービスマネージャ	2	2	0
システム監査技術者	1	1	0
PMP	15	17	2
その他(ベンダー資格含む)	269	316	47
合計	999	1,068	69

※重複取得含む

新技術・新分野の研究

☆ クラウドを活用するためのビッグデータ、モバイルなどの要素技術の**研究**及び**実践的なナレッジの蓄積**を図る

- ビッグデータ :
 - ・クレジットの顧客利用分析システムを受託開発
 - ・DWH(Data Warehouse)を用いた経営支援分析システム開発案件が増加

- モバイル端末連携 :
 - ・業務効率の向上を目的に、モバイル端末の導入事例増加
 - ・Windows10の技術研究継続

- OSS基盤
(オープン・ソース・ソリューション) :
 - ・Open Stack及びDocker (クラウド基盤構築ソフトウェア)の実践的なナレッジの蓄積

優先課題遂行のための アライアンス及びM&Aの推進

- ☆ 力強い顧客ポートフォリオ作り
 - 重点戦略顧客との取引拡大
 - システム基盤領域の拡大
- ☆ 企業体質の強化

引き続き変化に**迅速に対応**するとともに、
積極的な事業運営に努める

力強い顧客ポートフォリオ作りによる受注の拡大

企業体質の強化

- ・人材の確保とパートナー戦略の強化
- ・人材育成とプロジェクト・マネジメント力の強化
- ・新技術・新分野の研究



YOUR BEST PARTNER

平成27年3月期 決算説明会

平成27年5月15日

株式会社 **ハイマックス**

証券コード：4299 東証1部

<http://www.himacs.jp/>

本資料に掲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、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。
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。