



YOUR BEST PARTNER

# 平成28年3月期 第2四半期決算説明会

平成27年11月5日

株式会社 **ハイマックス**

代表取締役社長 中島 太

証券コード：4299 東証1部

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

- 1 平成28年3月期  
第2四半期 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28年3月期 第2四半期 決算概要



YOUR BEST PARTNER

# 平成28年3月期 第2四半期 決算概要

# 四半期損益計算書(連結)



YOUR BEST PARTNER

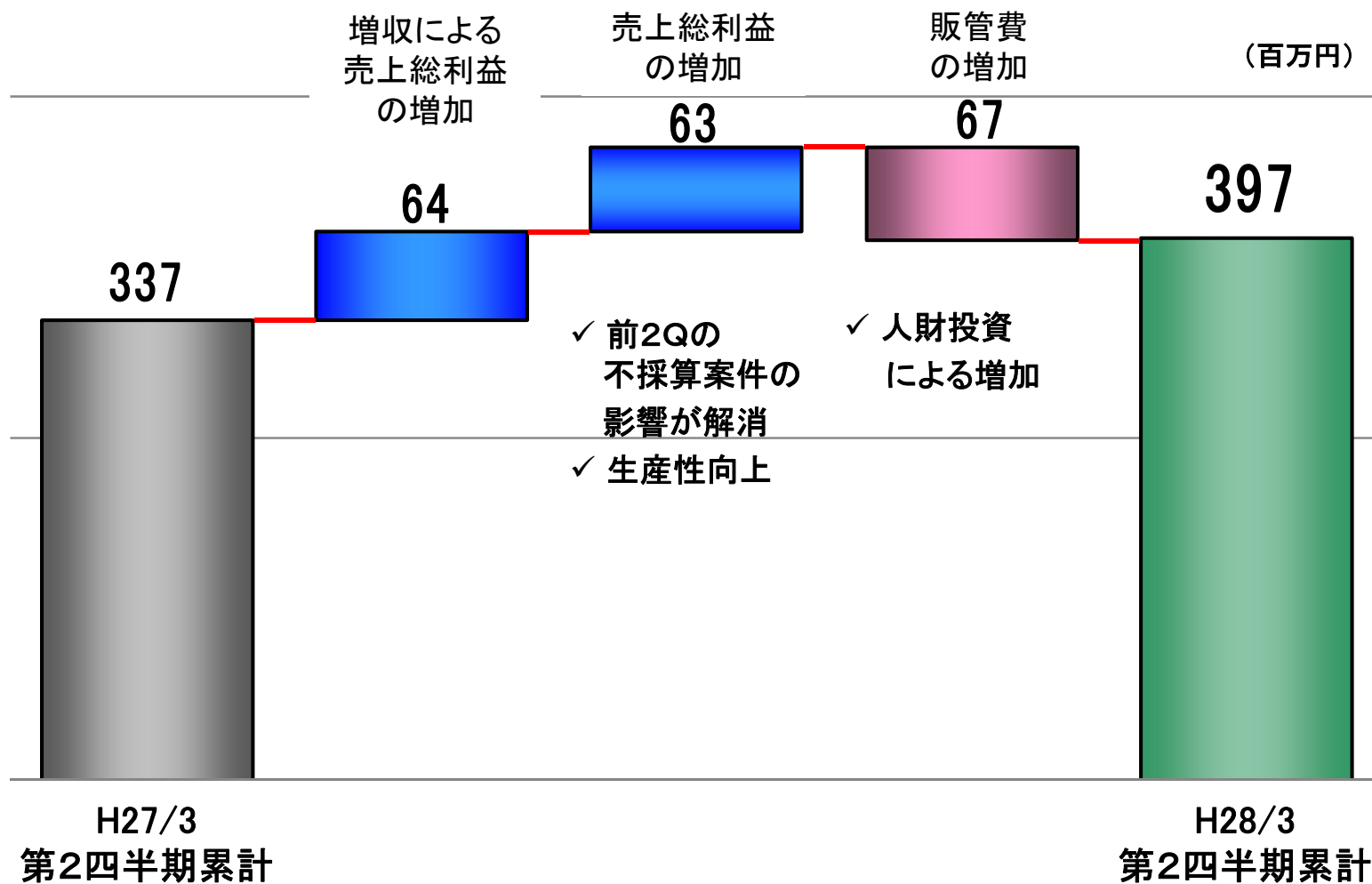
(百万円)

	H27/3 第2四半期累計 (構成比率)		H28/3 第2四半期累計 (構成比率)		比較増減 (額) (率)		予想値 (H27.5.15 発表) (達成率)	
	売上高	5,002	100.0%	5,375	100.0%	+373	+7.4%	5,100
金融向け	3,913	78.2%	4,278	79.6%	+365	+9.3%	—	—
非金融向け	1,089	21.8%	1,097	20.4%	+8	+0.7%	—	—
売上原価	4,143	82.8%	4,388	81.6%	+245	+5.9%	—	—
売上総利益	859	17.2%	987	18.4%	+127	+14.8%	—	—
販管費	523	10.4%	590	11.0%	+67	+12.9%	—	—
営業利益	337	6.7%	397	7.4%	+60	+17.9%	338	+17.4%
経常利益	341	6.8%	406	7.5%	+65	+19.0%	341	+19.0%
特別利益/損失	—	—	—	—	—	—	—	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	211	4.2%	260	4.8%	+49	+23.1%	218	+19.0%

# 営業利益分析(連結)



YOUR BEST PARTNER



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)

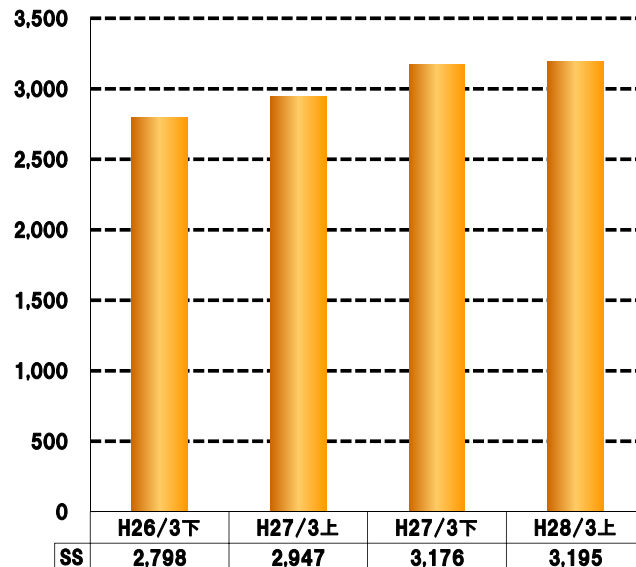


YOUR BEST PARTNER

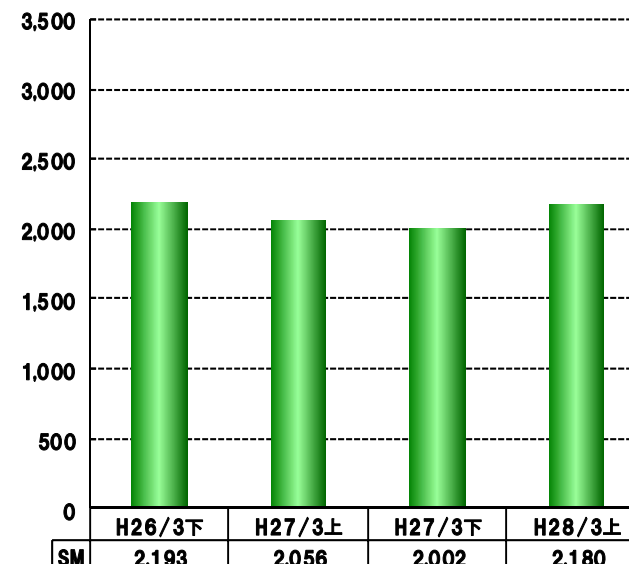
(百万円)

サービス分野	H27/3	H28/3	比較増減		備考
	第2四半期累計 (構成比率)	第2四半期累計 (構成比率)	(額)	(率)	
■(SS) システム・ソリューション	2,947 (58.9%)	3,195 (59.4%)	+248	+8.4%	証券・保険・その他案件の拡大
■(SM) システム・メンテナンス	2,056 (41.1%)	2,180 (40.6%)	+124	+6.0%	銀行・クレジット・公共案件の継続受注
合計	5,002	5,375	+373	+7.4%	—

(SS) (百万円)



(SM) (百万円)



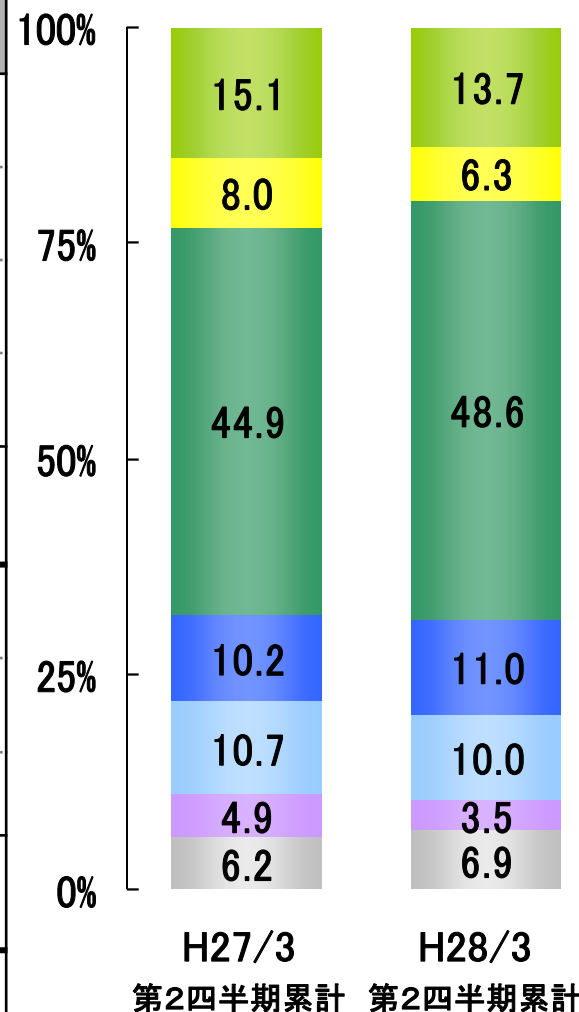
# 業種別売上高(連結)



YOUR BEST PARTNER

業種	(百万円)		増減率
	H27/3 第2四半期累計	H28/3 第2四半期累計	
■ 銀行	757	734	△3.1%
■ 証券	398	340	△14.6%
■ 保険	2,247	2,612	+16.2%
■ クレジット	511	592	+15.8%
(構成比)	(78.2%)	(79.6%)	
金融小計	3,913	4,278	+9.3%
■ 公共	537	534	△0.4%
■ 流通	242	190	△21.7%
■ その他	310	373	+20.2%
(構成比)	(21.8%)	(20.4%)	
非金融小計	1,089	1,097	+0.7%
合計	5,002	5,375	+7.4%

構成比の推移



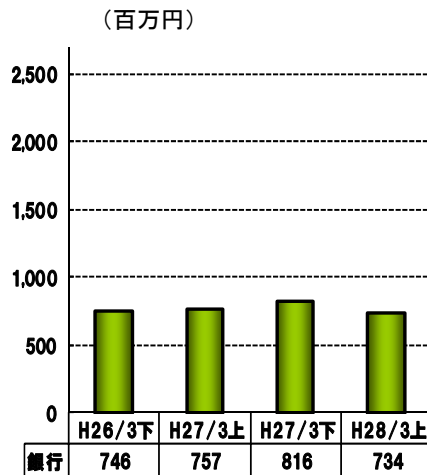


# 業種別トピックス(金融)



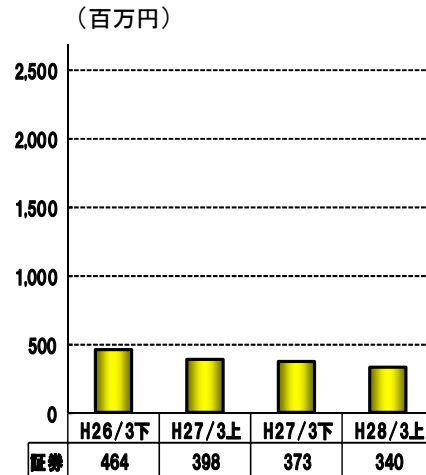
YOUR BEST PARTNER

## 銀行



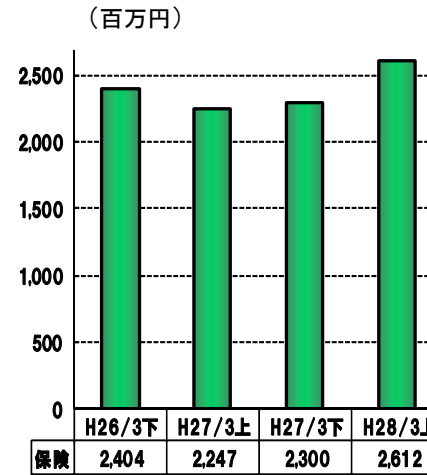
- 信託銀行案件の収束
- メガバンク案件の拡大
- システム基盤案件の拡大
- 前年同期比  $\Delta 3.1\%$

## 証券



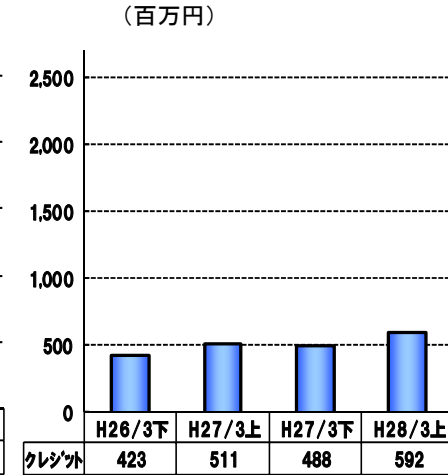
- 既存案件の一部収束
- 401k案件が拡大
- 前年同期比  $\Delta 14.6\%$

## 保険



- 生保の既存案件の取引領域拡大
- 損保のシステム基盤案件の拡大
- 前年同期比  $+16.2\%$

## クレジット



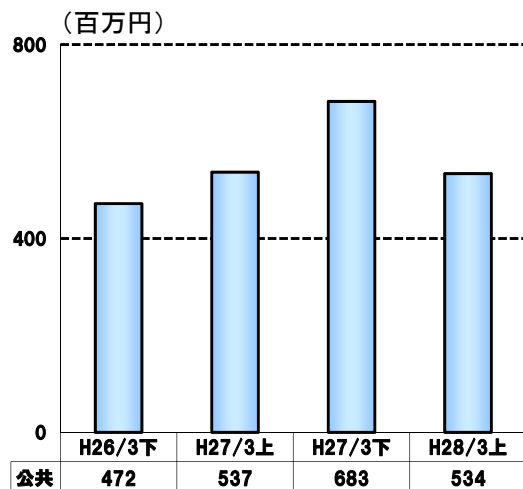
- 既存エンド・ユーザーとの取引が拡大
- 流通系大手信販案件の拡大
- 前年同期比  $+15.8\%$

# 業種別トピックス(非金融)



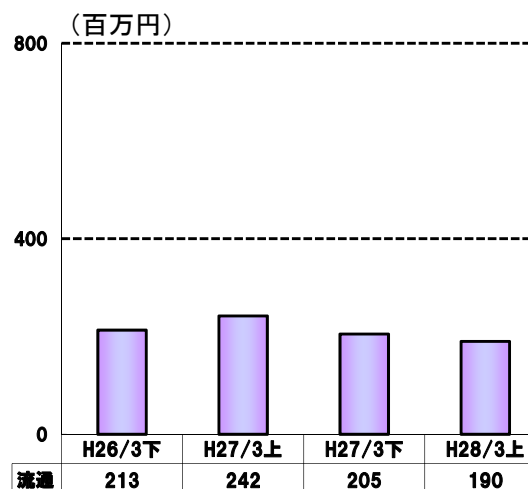
YOUR BEST PARTNER

## 公共



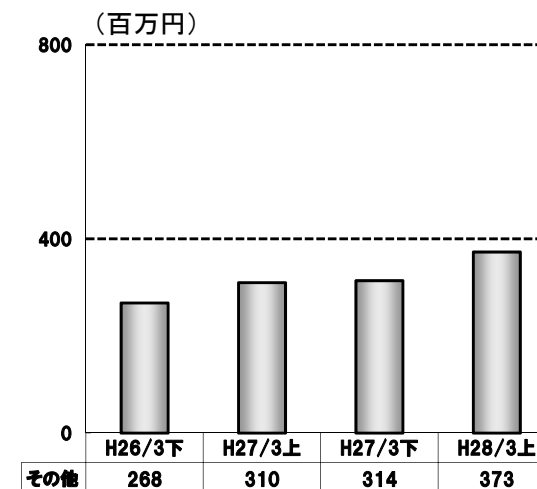
- Sier経由の航空案件が拡大
- 既存エンド・ユーザーとの取引堅調
- 中央官庁案件の収束
- 前年同期比  $\Delta 0.4\%$

## 流通



- Sier経由のコンビニ案件が収束
- Sier経由の大手商社案件が拡大
- 前年同期比  $\Delta 21.7\%$

## その他



- 新規エンド・ユーザーの営業支援系システムの案件拡大
- 前年同期比  $+20.2\%$

# 顧客別トピックス



YOUR BEST PARTNER

## Sier

前年同期比 +8.6%

構成比率 83.5%

金融業界向け : +12.6%

- ◆ 銀行のシステム基盤案件が拡大
- ◆ 生保の既存案件の取引領域が拡大
- ◆ クレジットの流通系大手信販案件が拡大

非金融業界向け : Δ 5.9%

- ◆ 公共の航空案件が拡大
- ◆ 中央官庁案件の収束
- ◆ 流通のコンビニ案件の収束

## エンド・ユーザー

前年同期比 +2.0%

構成比率 16.5%

金融業界向け : Δ 6.3%

- ◆ クレジットの既存顧客案件が拡大
- ◆ メガバンク案件の収束

非金融業界向け : +31.2%

- ◆ 公共の航空案件の継続取引堅調
- ◆ サービス業界向けの新規顧客との取引拡大

# 顧客別トピックス



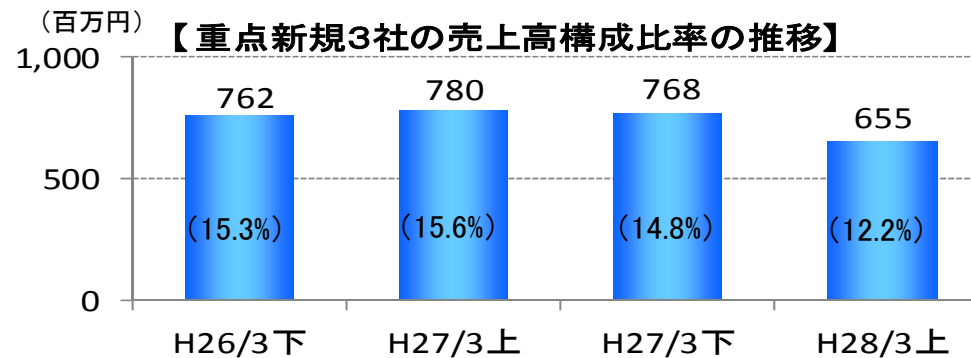
YOUR BEST PARTNER

重点戦略顧客  
10社

- 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

重点新規顧客  
3社

- ✓ 前期に大型案件納品済み  
今期は端境期



他重点戦略  
顧客7社

- ✓ 保険及びクレジット案件を中心に  
前年同期比 11.9%増と順調拡大

新規  
エンド・ユーザー

- 次期システム構築を計画中の  
新規エンド・ユーザーと取引開始・拡大

# 受注の状況



YOUR BEST PARTNER

## 受注高

(百万円)

サービス分野	H27/3 第2四半期累計 (構成比)	H28/3期 第2四半期累計 (構成比)	増減率
■(SS) システム・ソリューション	3,007 (60.4%)	3,388 (62.2%)	+12.7%
■(SM) システム・メンテナンス	1,968 (39.6%)	2,059 (37.8%)	+4.7%
合計	4,975	5,447	+9.5%

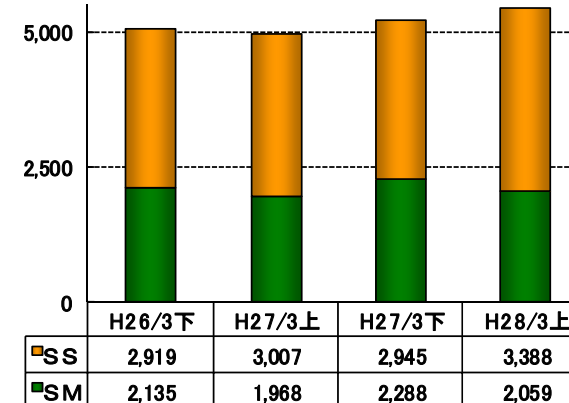
## 受注残高

(百万円)

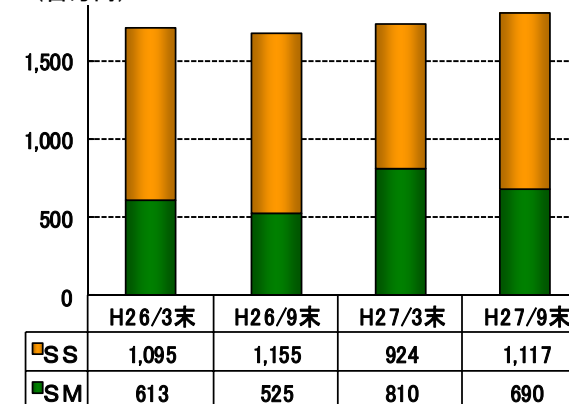
サービス分野	H26/9期末 (構成比)	H27/9期末 (構成比)	増減率
■(SS) システム・ソリューション	1,155 (68.7%)	1,117 (61.8%)	△3.3%
■(SM) システム・メンテナンス	525 (31.3%)	690 (38.2%)	+31.3%
合計	1,680	1,806	+7.5%

## 推移

(百万円)



(百万円)



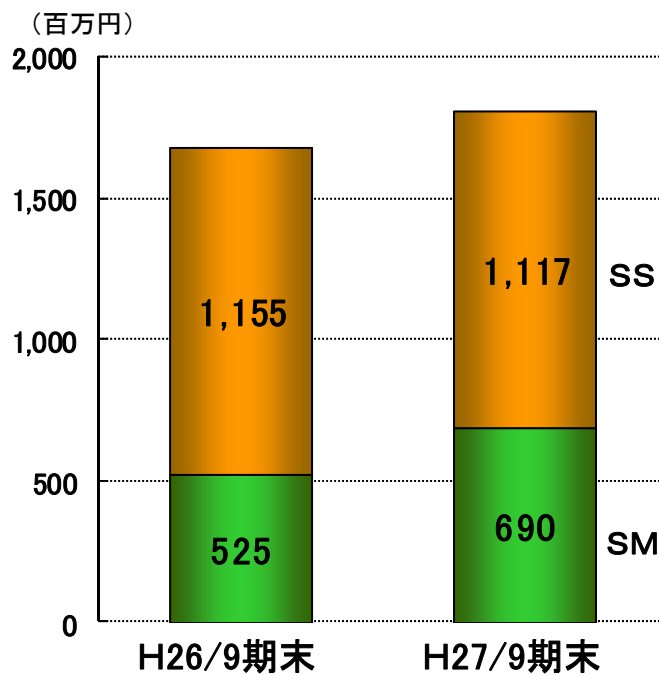
# 受注残高の状況



YOUR BEST PARTNER

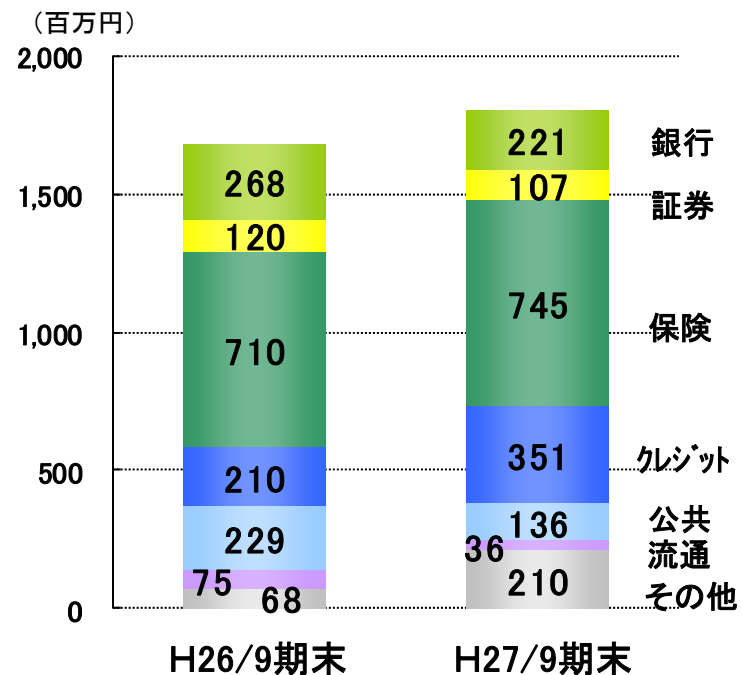
## サービス分野別

- ◆ SSの減少  $\Delta 39$ 百万円
- ◆ SMの増加  $+165$ 百万円



## 業種別

- ◆ 金融向けの増加  $+116$ 百万円
- ◆ 非金融向けの増加  $+10$ 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)

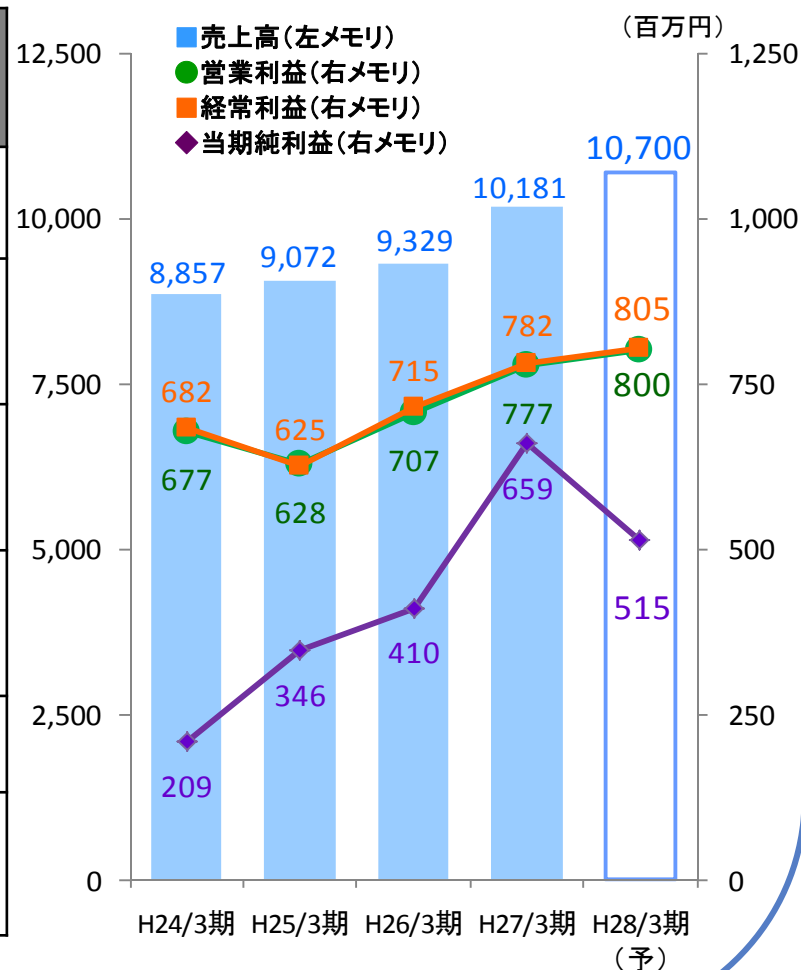


YOUR BEST PARTNER

(百万円)

	H27/3期 実績	H28/3期 予想	増減率
売上高	10,181	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%
親会社株主に帰属 する当期純利益 (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)

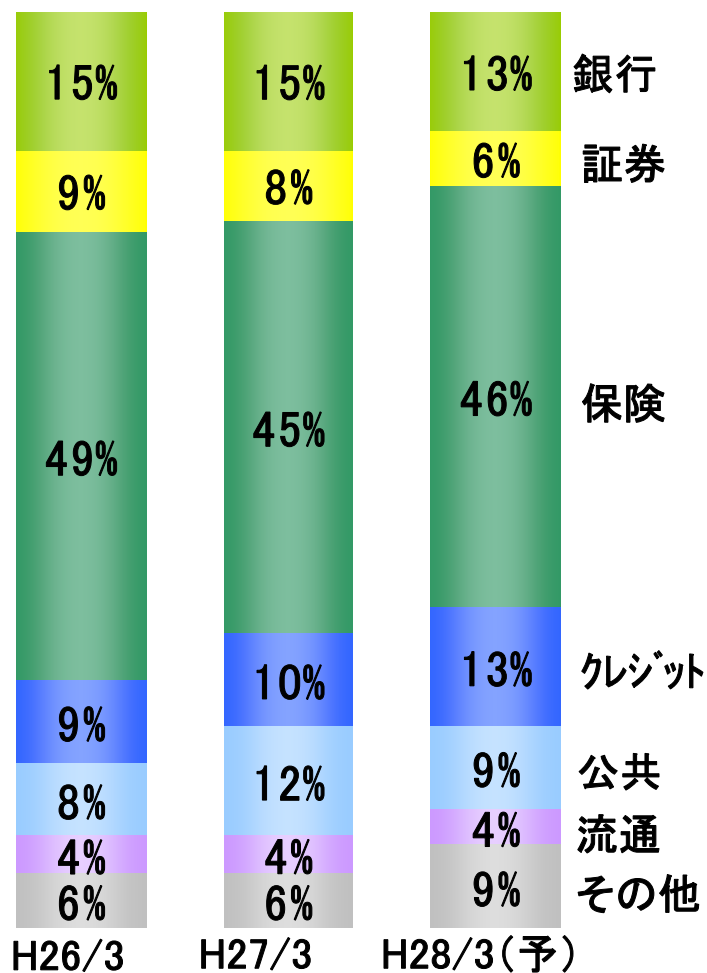


# 各業種の動向



YOUR BEST PARTNER

## 構成比の推移



## 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に注力
- 証券 : ・401k案件の継続受注に注力
- 保険 : ・既存大規模案件の受注領域拡大  
・次期案件への参入
- クレジット : ・既存エンド・ユーザー案件拡大  
・大手信販会社案件の継続受注  
・新規案件の開拓

## 非金融向け

構成比 22%

- 公共 : ・航空系案件の拡大  
・中央官庁向け新規案件への参入
- 流通 : ・既存案件の継続受注
- その他 : ・新規エンド・ユーザーの取引継続拡大  
・システム基盤案件の拡大

4

優先課題への取り組み



YOUR BEST PARTNER

# 優先課題への取り組み

## ▶ 力強い顧客ポートフォリオの構築

- ✓ 重点戦略顧客との取引拡大
- ✓ エンド・ユーザーとの取引拡大
- ✓ 継続取引が見込める新規顧客の開拓

## ▶ 最新技術を用いたシステム基盤領域の拡大

得意とする『仮想化技術』に加え

- ✓ クラウドを活用するための共通システム基盤の構築
- ✓ OSS(オープンソースソフトウェア)を活用し、顧客ニーズに対応したシステム基盤の構築

Open Stack / Open Daylight / Open Shift / Chef  
Server Spec / Puppet

etc

## ▶ プロジェクト・ウォッチWGを展開

- ✓ メンバー：経営層・プロジェクト管理部  
及びサブリーダー(SL)層から選抜
- ✓ 運営：全プロジェクトを対象に、  
SLが所属するプロジェクト状況を報告  
経営層を含むメンバーで各課題への対応を議論
- ✓ 効果：他プロジェクトの課題・対応策を横展開  
SL層の早期育成・マネジメント力の向上

## ▶ QMS(品質マネジメントシステム)の強化

- ✓ 運営：品質年度目標の設定  
四半期毎に状況報告(PDCA)
- ✓ 効果：プロジェクトの見える化  
不採算プロジェクトの早期発見と未然防止

## ➤ 新卒・キャリアの積極採用を継続

- ✓ 新卒40名強、キャリア20名強の採用継続

## ➤ 女性の活躍促進及びワークライフ・バランス推進

- ✓ 働き方改革：育児・介護制度の充実、人事制度の見直し、有休休暇取得促進、残業の適正化

## ➤ パートナー企業との関係強化

- ✓ パートナー会の発足
- ✓ 中長期的な戦略・方針及び要員計画の共有化
- ✓ 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

# 人財の育成



YOUR BEST PARTNER

## 【重点教育】

ITコンサル 育成	PM・PL育成	SE戦力強化	中級技術者 育成
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

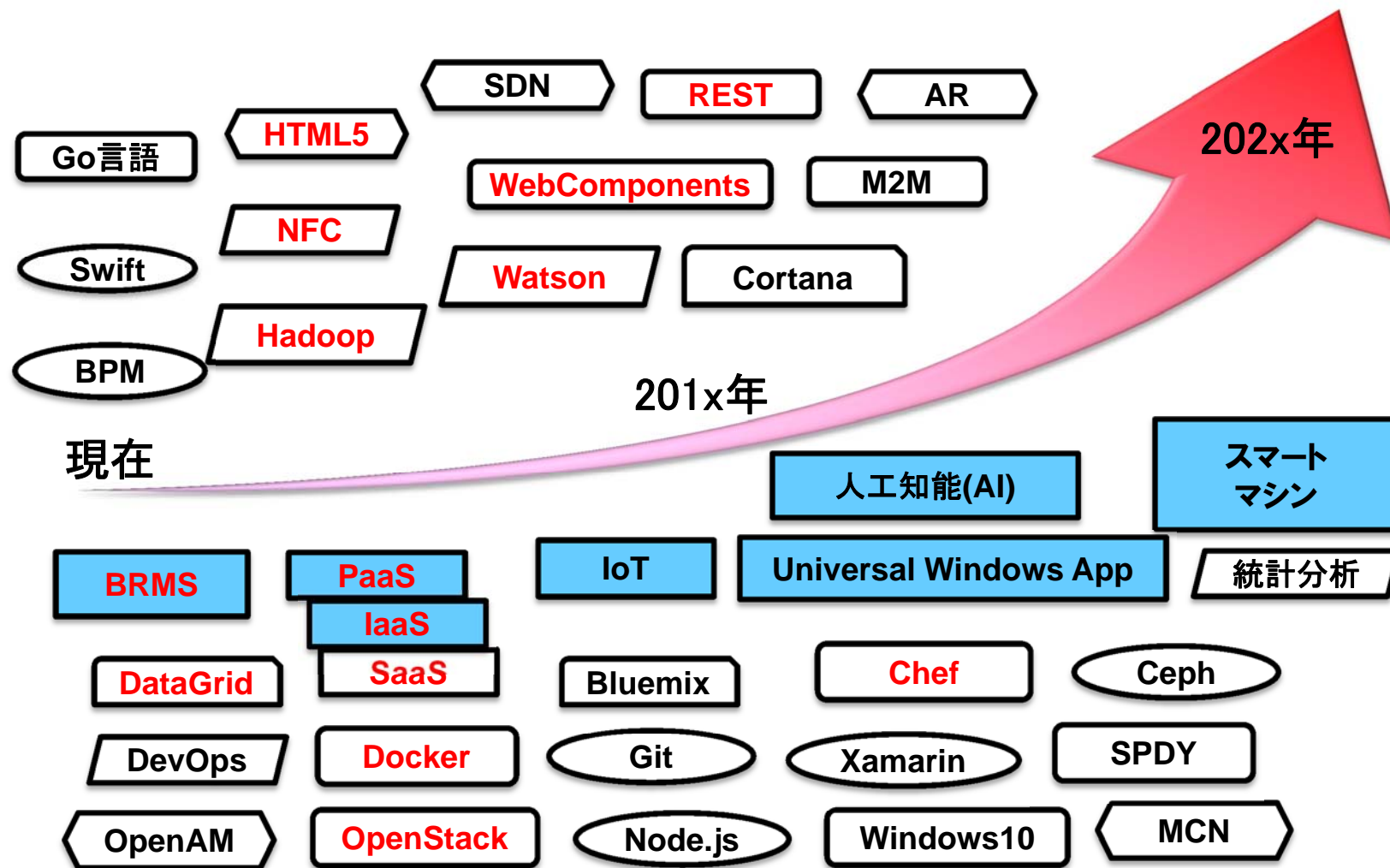
資格名称	資格取得者数（単位：名）※		
	H27/3期	H28/3_2Q	増減
基本情報技術者	432	441	9
応用情報技術者	201	206	5
ITストラテジスト	1	1	0
システムアーキテクト	24	25	1
プロジェクトマネージャ	14	14	0
ネットワークスペシャリスト	10	10	0
データベーススペシャリスト	28	30	2
エンベデッドシステムスペシャリスト	2	2	0
情報セキュリティスペシャリスト	20	20	0
ITサービスマネージャ	2	2	0
システム監査技術者	1	1	0
PMP	17	18	1
その他(バンダー資格含む)	316	339	23
合計	1,068	1,109	41

※重複取得含む

# 最新技術への取り組み



YOUR BEST PARTNER

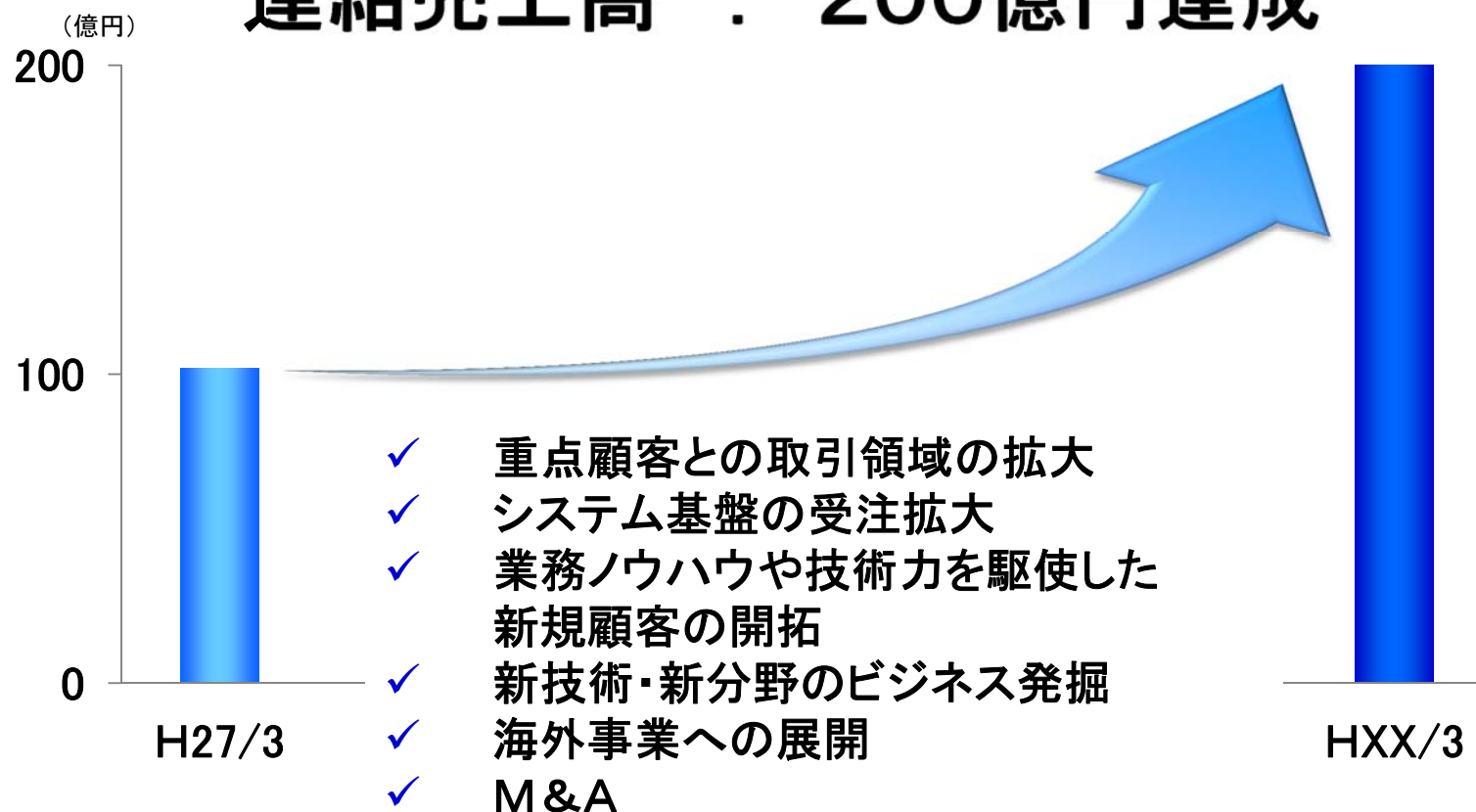


### ▶ アライアンス及びM&Aの推進

- ✓ 受注の拡大
- ✓ 人財の確保
- ✓ 最新技術への取り組み
- ✓ 新事業・新分野



## ➤ 次期経営目標数値 連結売上高 : 200億円達成



安定的かつ適正な利益還元を継続実施



連結配当性向30%を目安とする

✓ 平成28年3月期(計画)

中間配当 16円

期末配当 16円

---

年間合計 32円 連結配当性向30.3%

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。