



YOUR BEST PARTNER

平成28年3月期 決算説明会

平成28年5月13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/>

- 1 平成28年3月期 決算概要
- 2 トピックス
- 3 平成29年3月期 業績予想
- 4 中長期経営計画

1

平成28年3月期 決算概要



YOUR BEST PARTNER

平成28年3月期 決算概要

損益計算書(連結)



YOUR BEST PARTNER

(百万円)

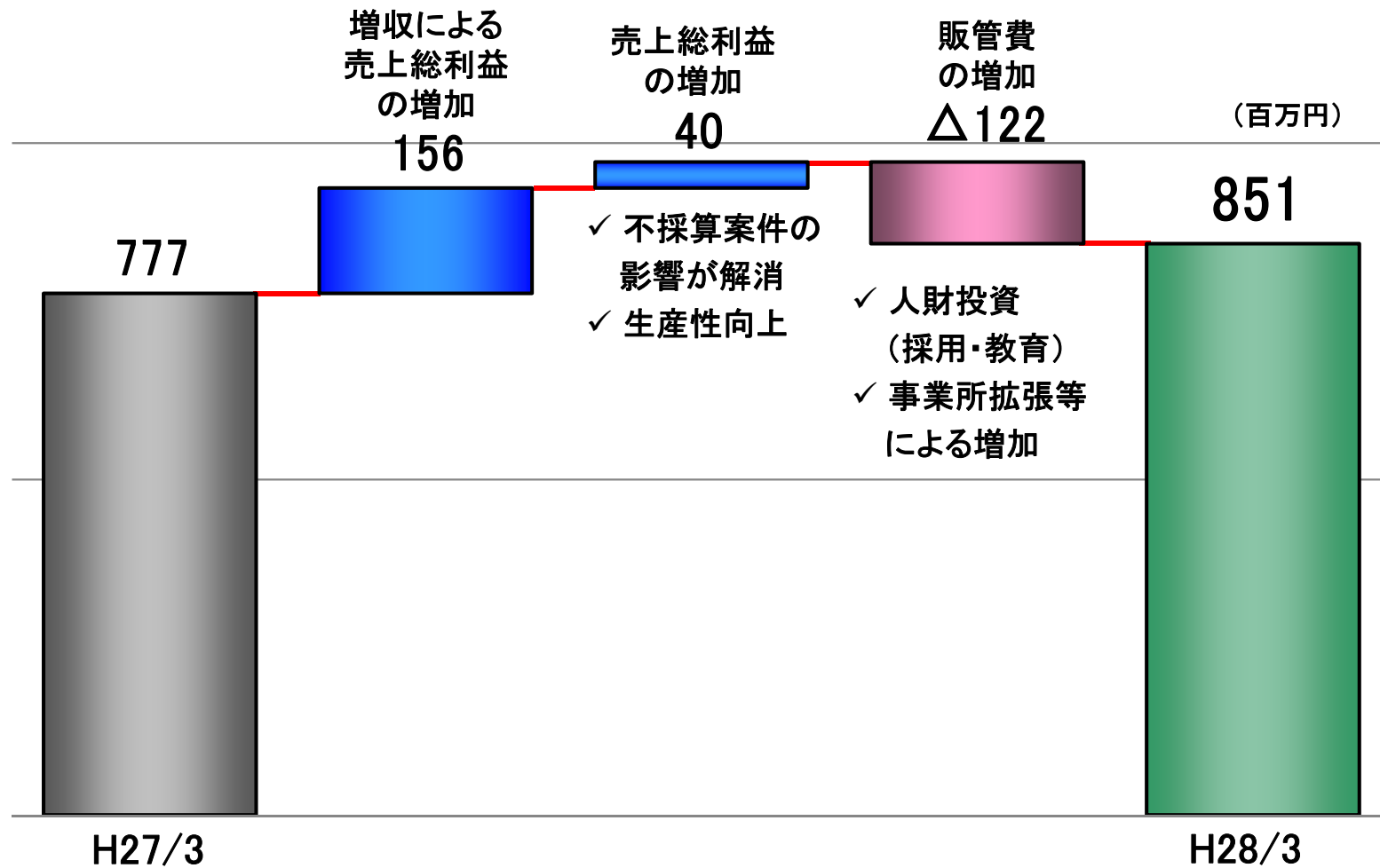
	H27/3期		H28/3期		比較増減		期初予想	
	(構成比率)		(構成比率)		(額)	(率)	(達成率)	
売上高	10,181	100.0%	11,037	100.0%	+856	+8.4%	10,900	+1.3%
金融向け	7,890	77.5%	8,739	79.2%	+849	+10.8%	—	—
非金融向け	2,291	22.5%	2,298	20.8%	+7	+0.3%	—	—
売上原価	8,325	81.8%	8,986	81.4%	+661	+7.9%	—	—
売上総利益	1,856	18.2%	2,051	18.6%	+195	+10.5%	—	—
販管費	1,078	10.6%	1,201	10.9%	+122	+11.3%	—	—
営業利益	777	7.6%	851	7.7%	+73	+9.4%	850	+0.1%
経常利益	782	7.7%	836	7.6%	+54	+6.9%	861	▲2.9%
特別利益	317	3.1%	—	—	▲317			
親会社株主に帰属 する当期純利益	659	6.5%	537	4.9%	▲123	▲18.6%	527	+1.8%

前期の退職一時金制度変更の影響

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)

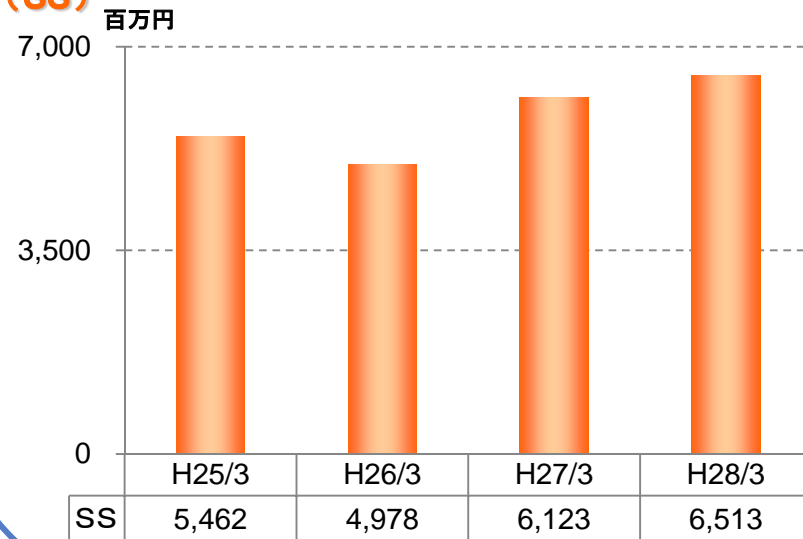


YOUR BEST PARTNER

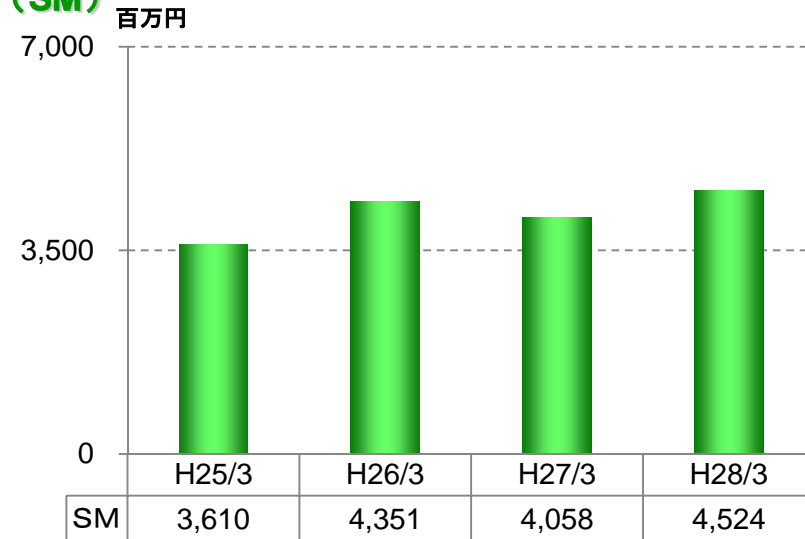
(百万円)

サービス分野	H27/3期	H28/3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	6,123 (60.1%)	6,513 (59.0%)	+390	+6.4%	保険及びその他の業界向け案件が拡大
■(SM) システム・メンテナンス	4,058 (39.9%)	4,524 (41.0%)	+466	+11.5%	保険及びクレジット業界並びに公共向け案件を継続的に受注
合計	10,181	11,037	+856	+8.4%	—

(SS)



(SM)



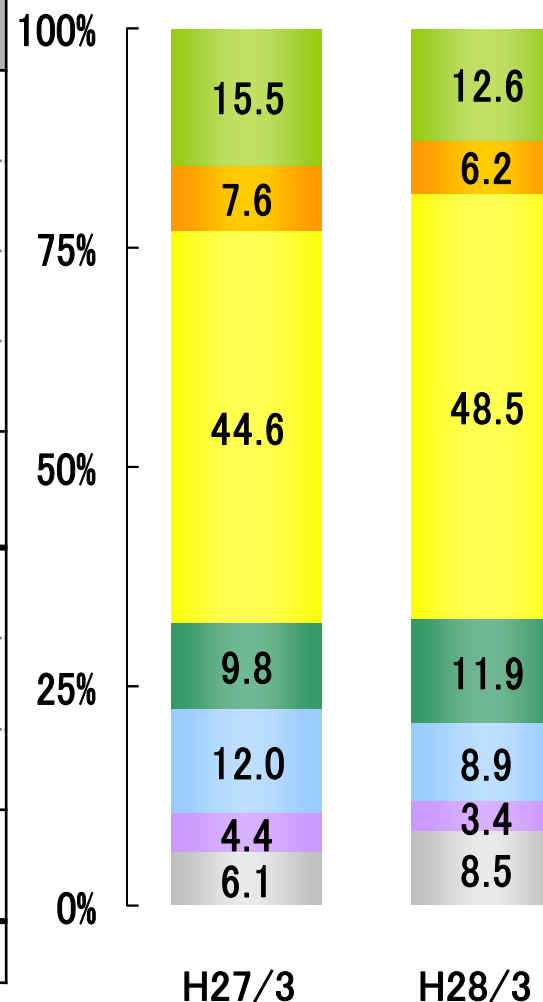
業種別売上高(連結)



YOUR BEST PARTNER

(百万円)			
業種	H27/3期	H28/3期	増減率
■ 銀行	1,574	1,394	△11.5%
■ 証券	770	681	△11.6%
■ 保険	4,547	5,351	+17.7%
■ クレジット	999	1,314	+31.5%
(構成比)	(77.5%)	(79.2%)	
金融小計	7,890	8,739	+10.8%
■ 公共	1,220	980	△19.7%
■ 流通	447	373	△16.6%
■ その他	624	946	+51.5%
(構成比)	(22.5%)	(20.8%)	
非金融小計	2,291	2,298	+0.3%
合計	10,181	11,037	+8.4%

構成比の推移

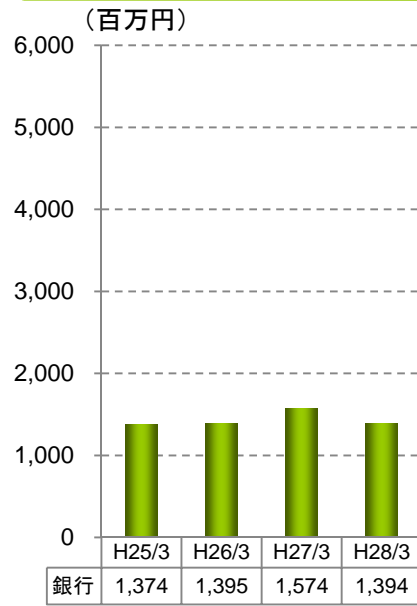


業種別トピックス(金融)



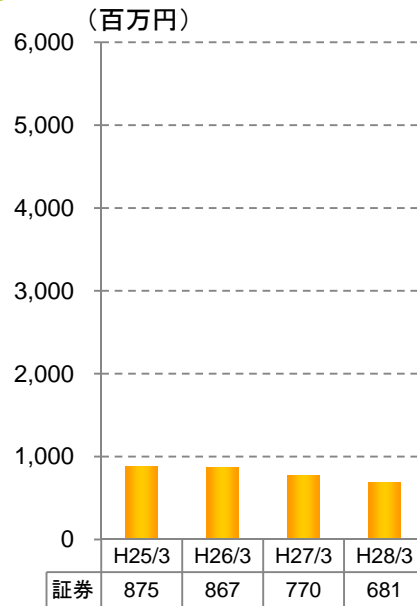
YOUR BEST PARTNER

銀行



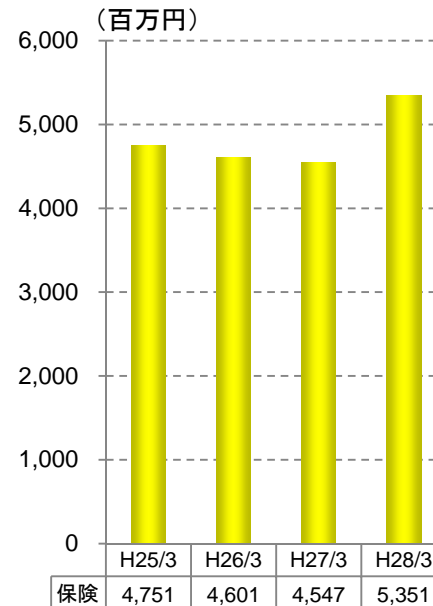
- エンド・ユーザーのメガバンク案件及びSier経由の信託銀行案件の一部収束
- Sier経由の政府系金融機関案件が拡大
- 前期比 Δ 11.5%

証券



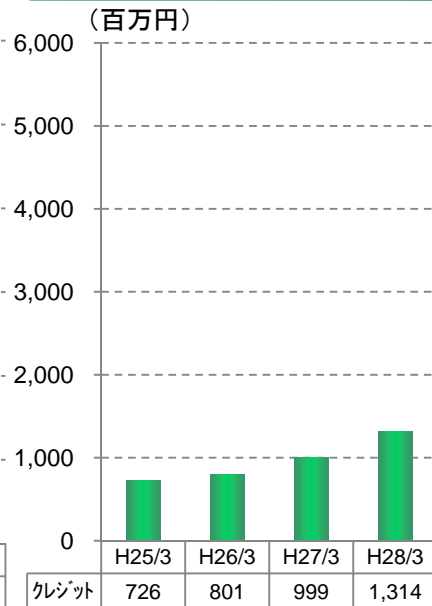
- エンドユーザー及びSier経由の既存案件の一部収束
- 401k案件が拡大
- 前期比 Δ 11.6%

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
- 前期比 +17.7%

クレジット



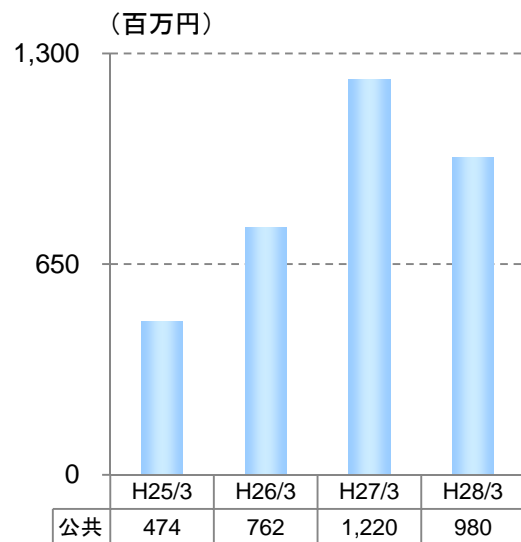
- 既存エンド・ユーザーとの取引が拡大
- Sier経由の大手信販会社案件が拡大
- 前期比 +31.5%

業種別トピックス(非金融)



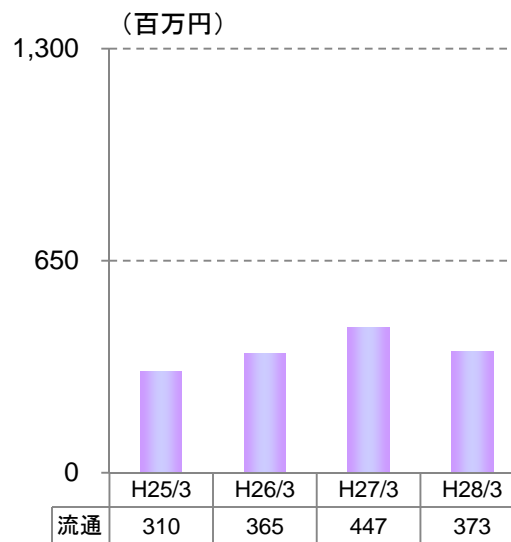
YOUR BEST PARTNER

公共



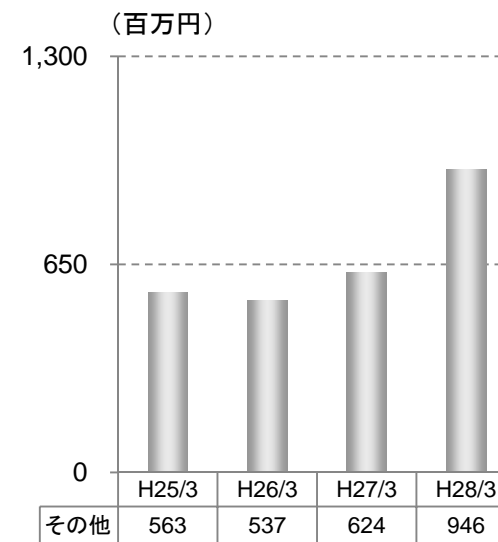
- Sier経由の中央官庁等の案件の一部収束
- 航空案件の取引が拡大
- 前期比 $\Delta 19.7\%$

流通



- Sier経由のコンビニ案件の一部収束
- Sier経由の大手スーパー案件の取引が堅調に推移
- 前期比 $\Delta 16.6\%$

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の拡大
- 前期比 $+51.5\%$

顧客別トピックス



YOUR BEST PARTNER

Sier

前期比 7.1%

構成比率 81.4%

金融業界向け : +10.8%

- ◆ 保険及びクレジット向け案件が継続拡大
- ◆ 銀行及び証券既存案件の一部収束

非金融業界向け : Δ 6.2%

- ◆ 公共の航空案件及びその他業界向けシステム基盤案件の拡大
- ◆ 中央官庁案件及びコンビニ案件の一部収束

エンド・ユーザー

前期比 14.8%

構成比率 18.6%

金融業界向け : +10.6%

- ◆ クレジットの既存顧客案件が拡大
- ◆ 生保及び損保向け案件が拡大

非金融業界向け : +27.5%

- ◆ サービス業界向けの新規顧客との取引拡大

受注の状況



YOUR BEST PARTNER

受注高

(百万円)

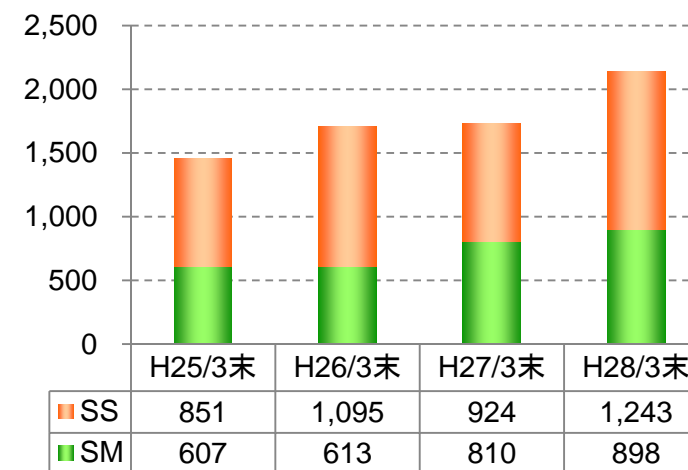
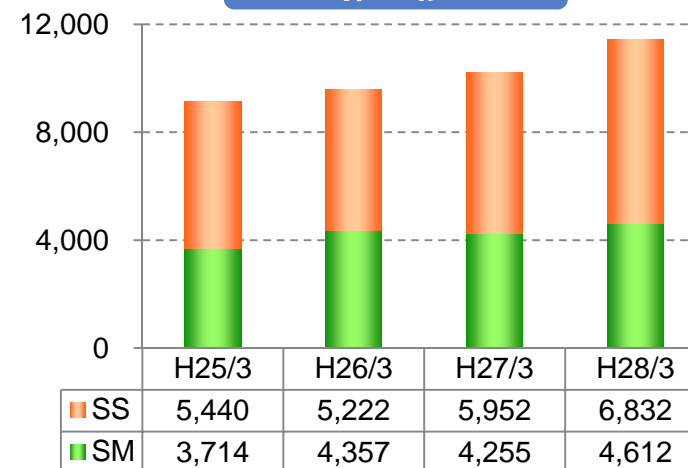
サービス分野	H27/3期 (構成比)	H28/3期 (構成比)	増減率
■(SS) システム・ソリューション	5,952 (58.3%)	6,832 (59.7%)	+14.8%
■(SM) システム・メンテナンス	4,255 (41.7%)	4,612 (40.3%)	+8.4%
合計	10,207	11,443	+12.1%

受注残高

(百万円)

サービス分野	H27/3期末 (構成比)	H28/3期末 (構成比)	増減率
■(SS) システム・ソリューション	924 (53.3%)	1,243 (58.1%)	+34.5%
■(SM) システム・メンテナンス	810 (46.7%)	898 (41.9%)	+10.8%
合計	1,734	2,141	+23.4%

推移



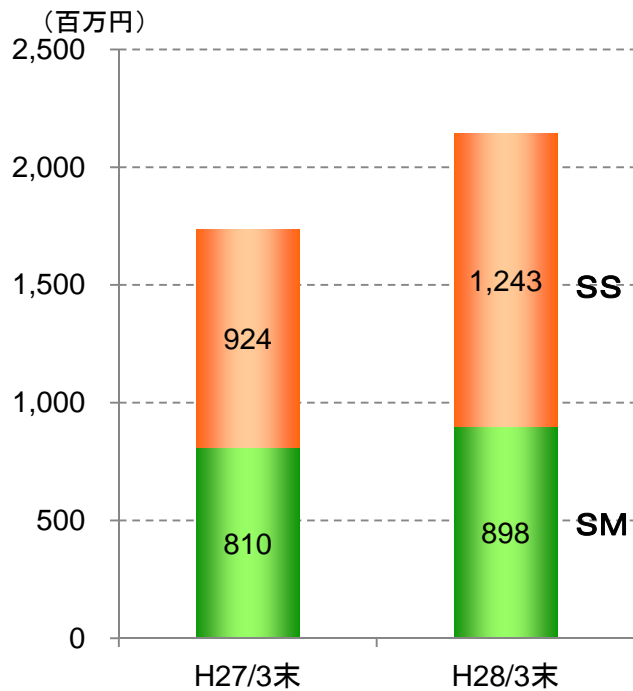
受注残高の状況



YOUR BEST PARTNER

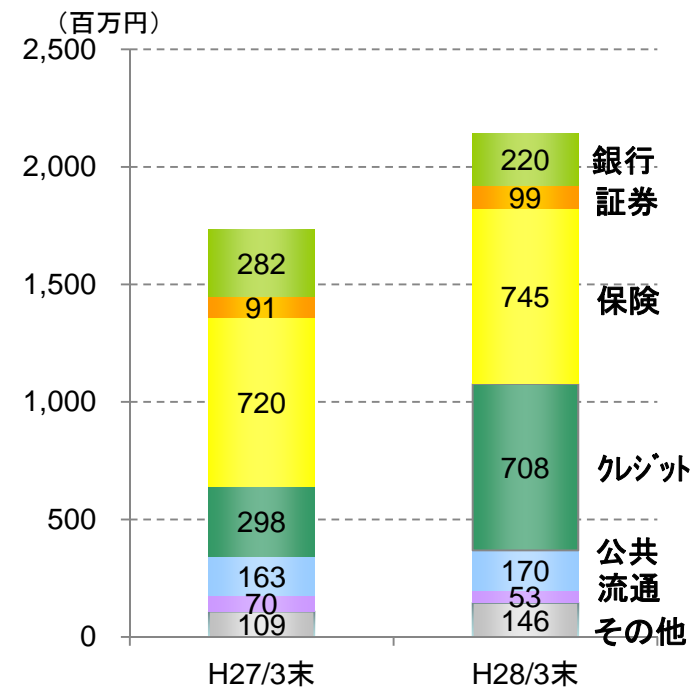
サービス分野別

- ◆ SS の増加 319百万円
- ◆ SM の増加 87百万円



業種別

- ◆ 金融向けの増加 380百万円
- ◆ 非金融向けの増加 26百万円



人材育成及び資格取得状況



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)※		
	H27/3期	H28/3期	増減
基本情報技術者	432	450	18
応用情報技術者	201	209	8
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	11	1
データベーススペシャリスト	28	29	1
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	21	1
ITサービスマネージャ	2	3	1
システム監査技術者	1	1	0
PMP	17	21	4
その他(ベンダー資格含む)	316	356	40
合計	1,068	1,143	76

※重複取得含む

3

平成29年3月期 業績予想



YOUR BEST PARTNER

平成29年3月期 業績予想

平成29年3月期業績予想(連結)

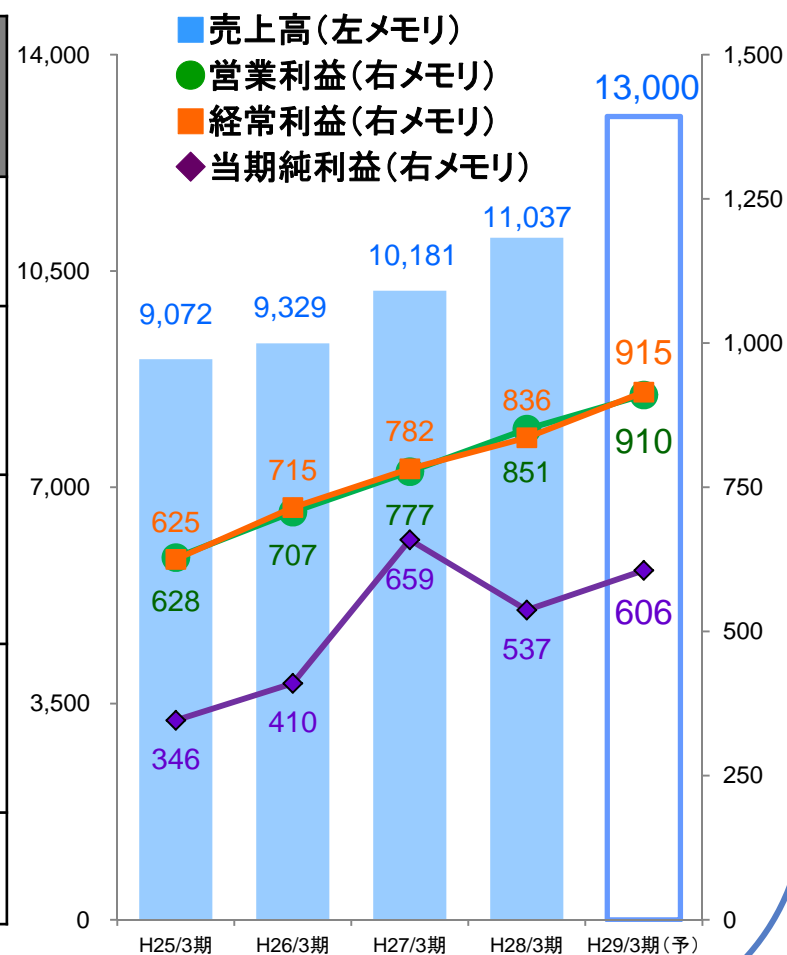


YOUR BEST PARTNER

(百万円)

	H28/3期 実績	H29/3期 予想	増減率
売上高	11,037	13,000	+17.8%
営業利益 (利益率)	851 (7.7%)	910 (7.0%)	+7.0%
経常利益 (利益率)	836 (7.6%)	915 (7.0%)	+9.4%
親会社株主に帰属 する当期純利益 (利益率)	537 (4.9%)	606 (4.7%)	+12.9%
EPS	110円10銭	124円35銭	—

連結業績推移

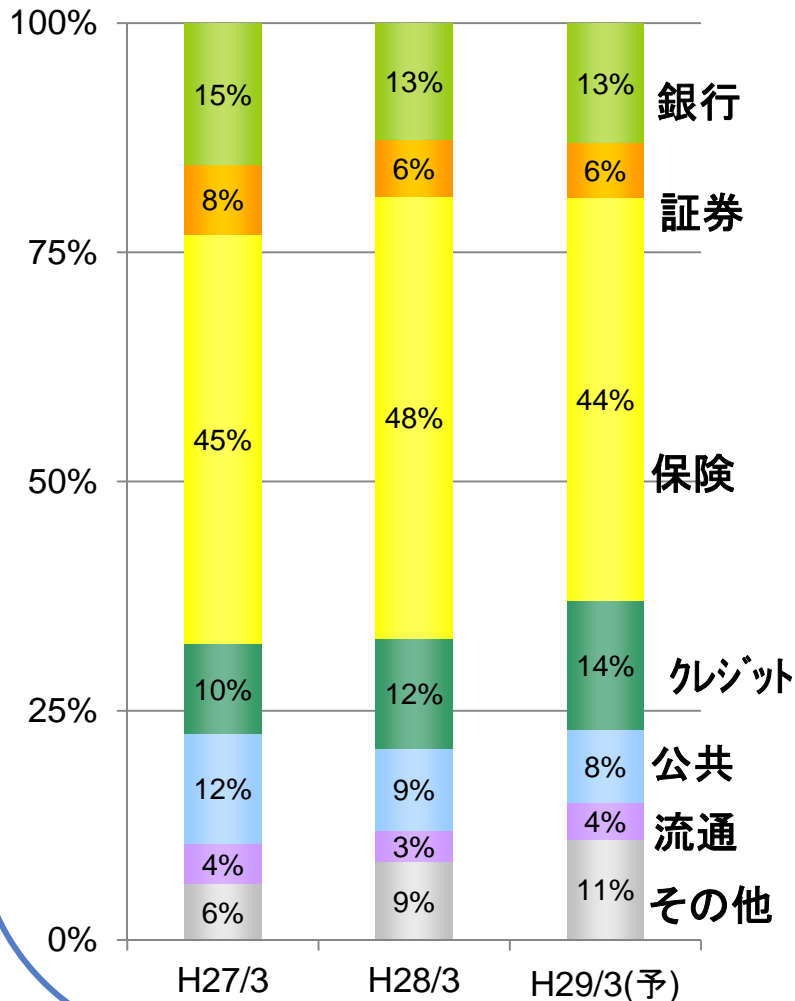


各業種の見通し



YOUR BEST PARTNER

構成比の比較



金融向け

構成比77%

- 銀行 : 政府系金融機関案件の受注拡大
- 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受注拡大
- クレジット : エンド・ユーザー案件の受注拡大
新規Sierのシステム基盤案件

非金融向け

構成比23%

- 公共 : 官公庁向け基盤案件の受注拡大
- 流通 : 大手スーパー案件及びコンビニ向け案件の受注拡大
- その他 : システム基盤案件の継続受注
サービス業界向け営業支援システムの拡大

中長期経営計画『C⁴ 2022』

(2016～2022年度)

C⁴

“C Fourth Power ” (Cフォースパワー)

C : Cooperative

C : Creative

C : Collaborative Conflict

C : Challenge

社員の総力、創意工夫・知恵を徹底的に出しあって、
新しい価値・新しい方策を**生み出す**ため、
お互いに刺激し合い、**侃々諤々の議論**を使いこなし、
目標達成に向かって**挑戦**する。
高い山・厚い壁でも、突破する小さな可能性がある限り、**突き進む**。

(市場並びに社会でのポジション)

ビジネス資源を大手システム・インテグレータ及びエンドユーザー向けに重点投入することにより、それぞれの事業領域で価値創造のリーダー企業としての地位を確保する。

(事業の運営)

一人ひとりが、市場並びに社会での高い価値をもとめられる個となり、その強い個が互いに刺激し合って、企業としての高い価値を創造する。

(組織形態)

価値創造の基本単位は事業部門におけるプロジェクトにあるが、プロジェクトの価値を更に高めるために、支援部門を整える。

当社を取り巻く事業環境



YOUR BEST PARTNER

【マクロ環境】

- ✓ 日本経済の中期見通しは、年平均1%前後の成長
- ✓ 少子化による国内成長の限界から、企業のグローバル化の進展が加速

【IT市場動向】

- ✓ 国内需要の中期見通しは、年平均1%強の成長
一方、成長期待の大きい海外への展開を加速
- ✓ IoT、ビッグデータ、AI、クラウドなどの技術革新の進展により、企業におけるIT活用の戦略的重要性が向上
 - ⇒ 技術が道具から価値創造そのものに変化
 - ⇒ 既存産業に新たな付加価値を創造
 - 一方、既存産業の大幅な構造変化要因

中長期経営計画目標①



YOUR BEST PARTNER

第1ステップ
中長計初年度
(2017/3期)

第3ステップ
中長計最終年度
(2023/3期)

売上高

130億円

220億円

営業利益率

7.0%

10.0%以上

ROE

9.5%

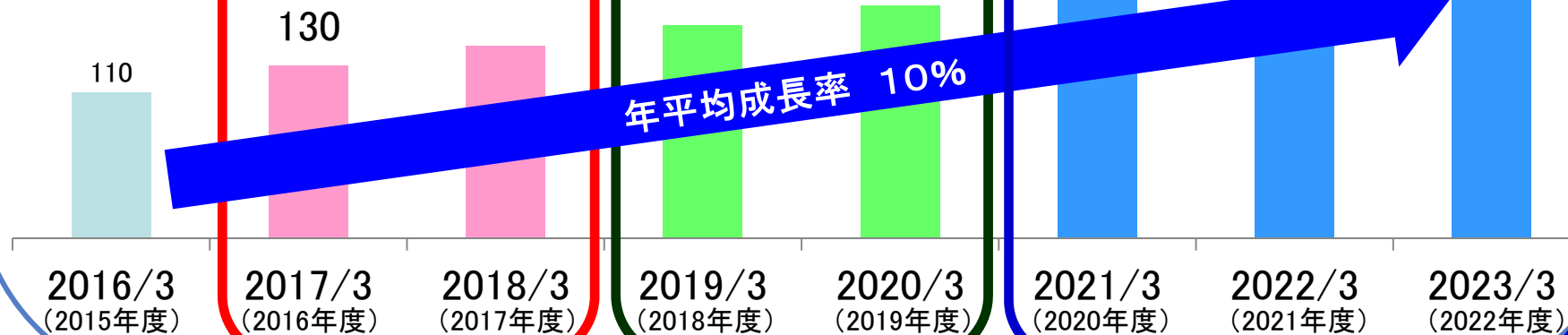
12.0%以上

売上高推移
(百万円)

第1ステップ
成長への土台作り

第2ステップ
飛躍への重点投資

第3ステップ
安定成長



中長期経営計画目標②



YOUR BEST PARTNER

経営指標【連結】

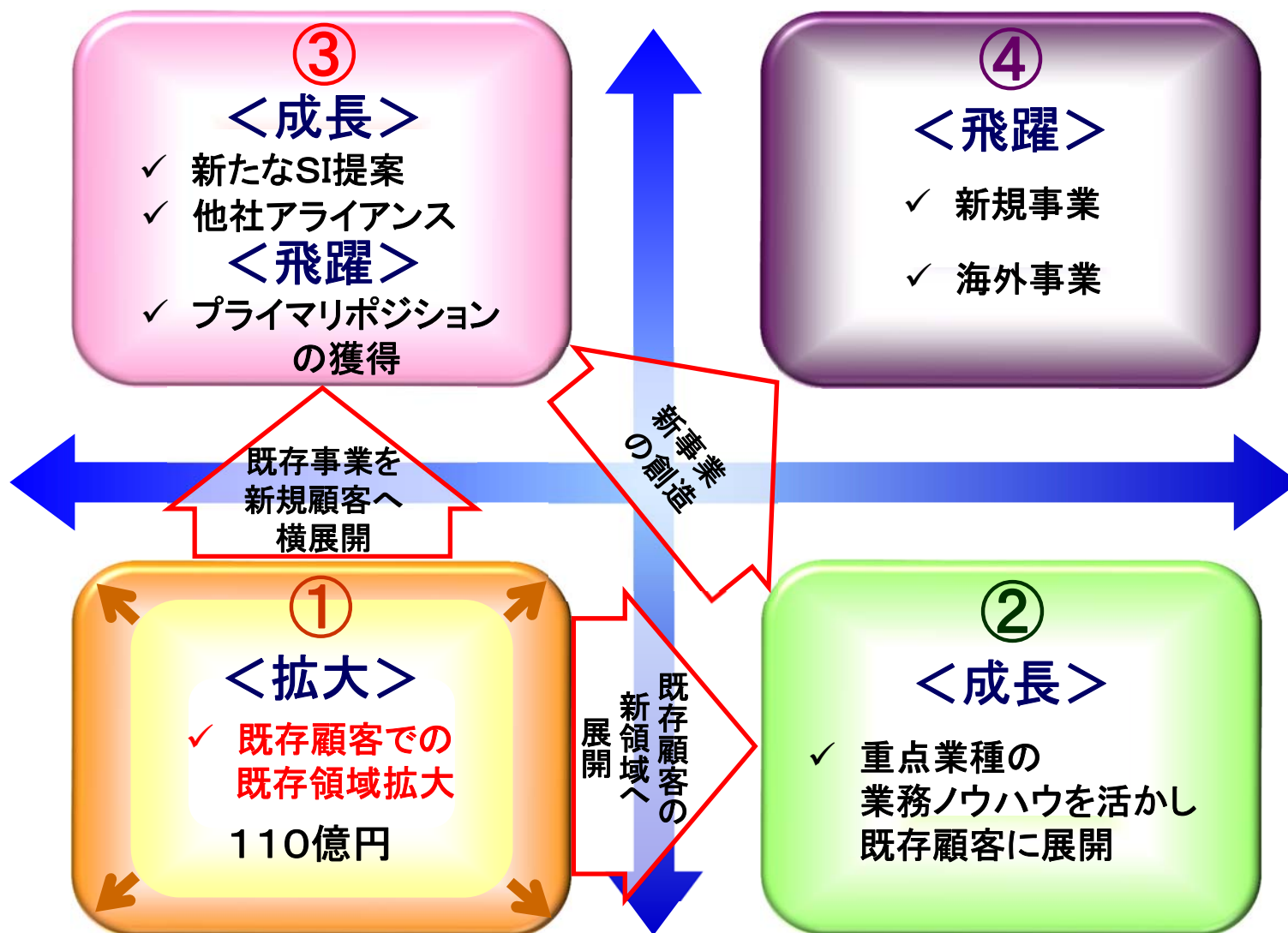
(百万円)

	2016/3 実績 (2015年度)		第1ステップ 中長計初年度 2017/3 計画 (2016年度)		第3ステップ 中長計最終年度 2023/3 計画 (2022年度)	
	(構成比率)		(構成比率)		(構成比率)	
売上高	11,037	100.0%	13,000	100.0%	22,000	100.0%
金融向け	8,739	79.2%	10,000	76.9%	15,400	70.0%
非金融向け	2,298	20.8%	3,000	23.1%	6,600	30.0%
営業利益 (利益率)	851	(7.7%)	910	(7.0%)	2,200	(10.0%)
ROE	9.0%		9.5%		12.0%	
従業員数	692名		730名		1,000名	
従業員1人当り売上高	15.9		17.8		22.0	

基本戦略①



YOUR BEST PARTNER



基本戦略②



YOUR BEST PARTNER

【重点顧客を軸とした事業ポートフォリオと拡大】

- ① 重点顧客を中心に既存領域の深耕及び隣接領域への展開
⇒ 第2・第3の柱となる顧客づくり
- ② 重点6業種の更なる深耕及びシステム基盤領域の拡大
⇒ 非金融分野比率の向上（2割 ⇒ 3割）
- ③ お客様の成長分野へ新たなSI提案で参入及びプライマリポジションを獲得
⇒ エンドユーザー取引比率の向上（2割 ⇒ 3割）
- ④ 新規事業及び海外事業の創出
⇒ B to C向けのビジネスから取り組む
⇒ SIer顧客の海外事業進出の支援から取り組む
- ⑤ 事業規模拡大に向けた資本提携やM&Aの遂行

1. 新規事業

IoT、ビッグデータ、AI、クラウドなどの革新的な技術に対し
継続的な技術研究と新たなサービス型ビジネスを創出

2. 海外事業

ASEAN市場をターゲットに日系企業及び現地企業を支援

3. システム基盤領域のビジネス拡大

トレンド技術の活用、基盤ライフサイクル全体をカバーするなど、
当社の強み・特長を確立

1. 人材確保(新卒・キャリア採用)及び
人材育成(重点教育施策)への継続投資
2. パートナー社員の調達力の増強
3. 新規事業・海外事業への展開
4. R&D投資
5. 社内インフラの整備
6. M&A投資

配当政策の基本方針



YOUR BEST PARTNER

- ✓ 安定的かつ適正な利益還元を継続実施
- ✓ 連結配当性向30%目安

	2017年3月期計画 (H29/3期)	2016/3期 (H28/3期)	増減	ご参考 2015/3期 (H27/3期)
中間配当	20円	16円	4円増配	12円50銭
期末配当	20円	19円	1円増配	17円50銭 (記念配当5円含む)
年間合計	40円	35円	5円増配	30円
配当性向	32.2%	31.8%	—	—

『C⁴ 2022』の柱



YOUR BEST PARTNER

ハイマックス 行動指針

— 和すれば強し、積極果敢に —



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。



YOUR BEST PARTNER

平成28年3月期 決算説明会

平成28年5月13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/>