



YOUR BEST PARTNER

平成30年3月期 第2四半期決算説明会

平成29年10月31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

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

目次

- 1 平成30年3月期
第2四半期 決算概要(連結)
- 2 中長期経営計画の状況
- 3 平成30年3月期 業績予想(連結)

1

平成30年3月期 第2四半期 決算概要(連結)

損益計算書



YOUR BEST PARTNER

- 当第2四半期の売上高は、過去最高
- 中長期経営計画の各施策への重点投資を実施

(百万円)

	H29/3 第2四半期累計 (構成比率)		H30/3 第2四半期累計 (構成比率)		比較増減 (額) (率)	
	売上高	6,197	100.0%	6,446	100.0%	+249
売上原価	5,041	81.3%	5,291	82.1%	+250	+5.0%
売上総利益	1,156	18.7%	1,155	17.9%	▲1	▲0.1%
販管費	703	11.3%	752	11.7%	+50	+7.0%
営業利益	454	7.3%	403	6.2%	▲51	▲11.2%
経常利益	459	7.4%	406	6.3%	▲53	▲11.5%
当期純利益	304	4.9%	279	4.3%	▲25	▲8.1%

サービス分野別売上高

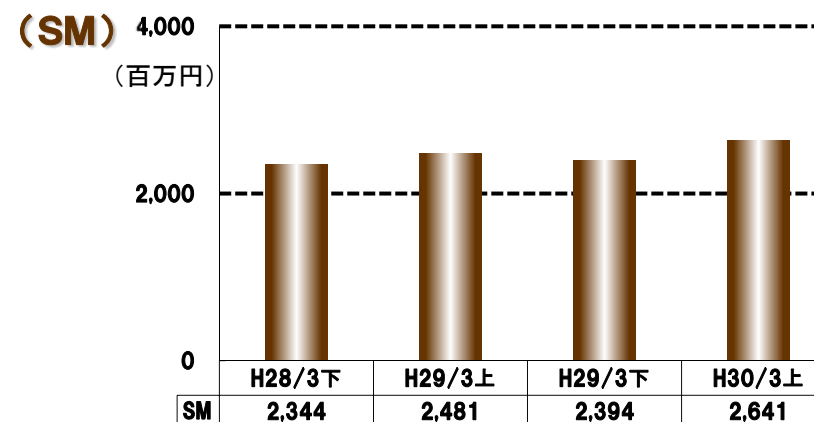
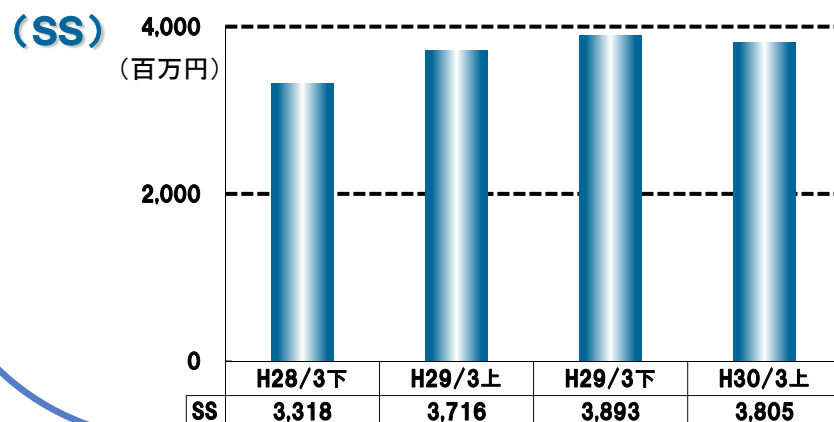


YOUR BEST PARTNER

- SSは、銀行及び公共向け案件が拡大
- SMは、保険及びその他業界向けが拡大

(百万円)

サービス分野	H29/3	H30/3	比較増減	
	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	3,716 (60.0%)	3,805 (59.0%)	+89	+2.4%
■ (SM) システム・メンテナンス	2,481 (40.0%)	2,641 (41.0%)	+160	+6.4%
合計	6,197	6,446	+249	+4.0%



業種別売上高

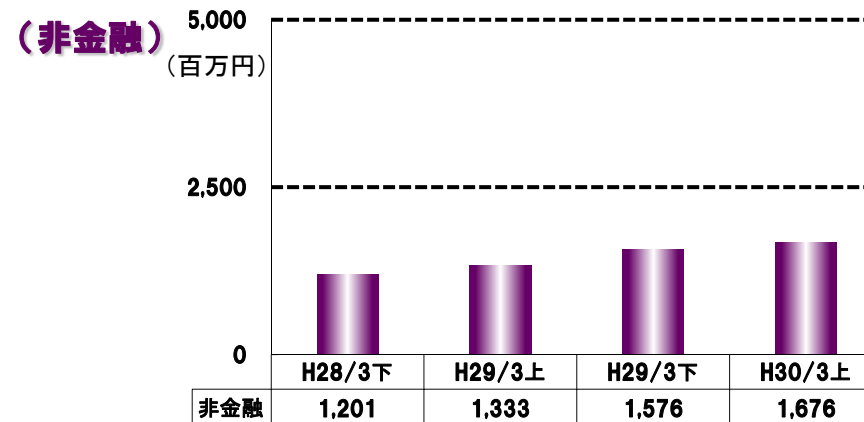
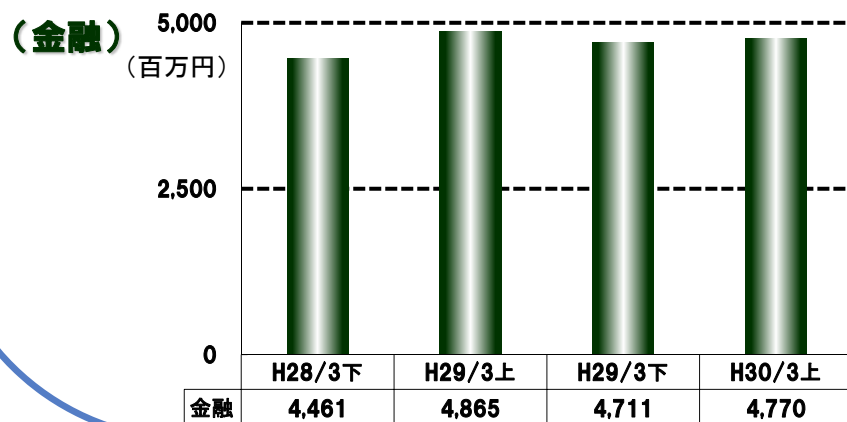


YOUR BEST PARTNER

■ 非金融向けが継続して拡大

(百万円)

業種	H29/3	H30/3	比較増減	
	第2四半期累計 (構成比率)	第2四半期累計 (構成比率)	(額)	(率)
■ 金融	4,865 (78.5%)	4,770 (74.0%)	▲94	▲1.9%
■ 非金融	1,333 (21.5%)	1,676 (26.0%)	+343	+25.8%
合計	6,197	6,446	+249	+4.0%



業種別売上高



YOUR BEST PARTNER

(百万円)

業種	H29/3 第2四半期累計	H30/3 第2四半期累計	増減率
金融小計	4,865	4,770	▲1.9%
■ 銀行	747	995	+33.3%
■ 証券	411	396	▲3.6%
■ 保険	2,775	2,627	▲5.3%
■ クレジット	932	752	▲19.4%
非金融小計	1,333	1,676	+25.8%
■ 公共	470	712	+51.6%
■ 流通	252	158	▲37.2%
■ その他	611	806	+31.8%
合計	6,197	6,446	+4.0%

■ 金融向け

- ✓ 銀行 : ネット銀行との取引拡大
市場系案件の拡大
- ✓ クレジット: 既存エンドユーザー案件の収束

■ 非金融向け

- ✓ 公共: 既存エンドユーザーの航空案件が拡大
- ✓ その他: システム基盤案件拡大

顧客別売上高



YOUR BEST PARTNER

(百万円)

業種	H29/3 第2四半期累計 (構成比率)	H30/3 第2四半期累計 (構成比率)	増減率
Sler	4,808 (77.6%)	4,876 (75.6%)	+1.4%
■金融	3,826	3,783	▲1.1%
■非金融	981	1,093	+11.3%
エンド ユーザー	1,389 (22.4%)	1,570 (24.4%)	+13.0%
■金融	1,038	987	▲4.9%
■非金融	351	583	+66.1%
合計	6,197	6,446	+4.0%

- Sler
 - ✓ 情報通信向けのシステム基盤案件が拡大
- エンドユーザー
 - ✓ クレジット案件の収束
 - ✓ 航空案件の継続取引拡大
 - ✓ その他業種で取引拡大

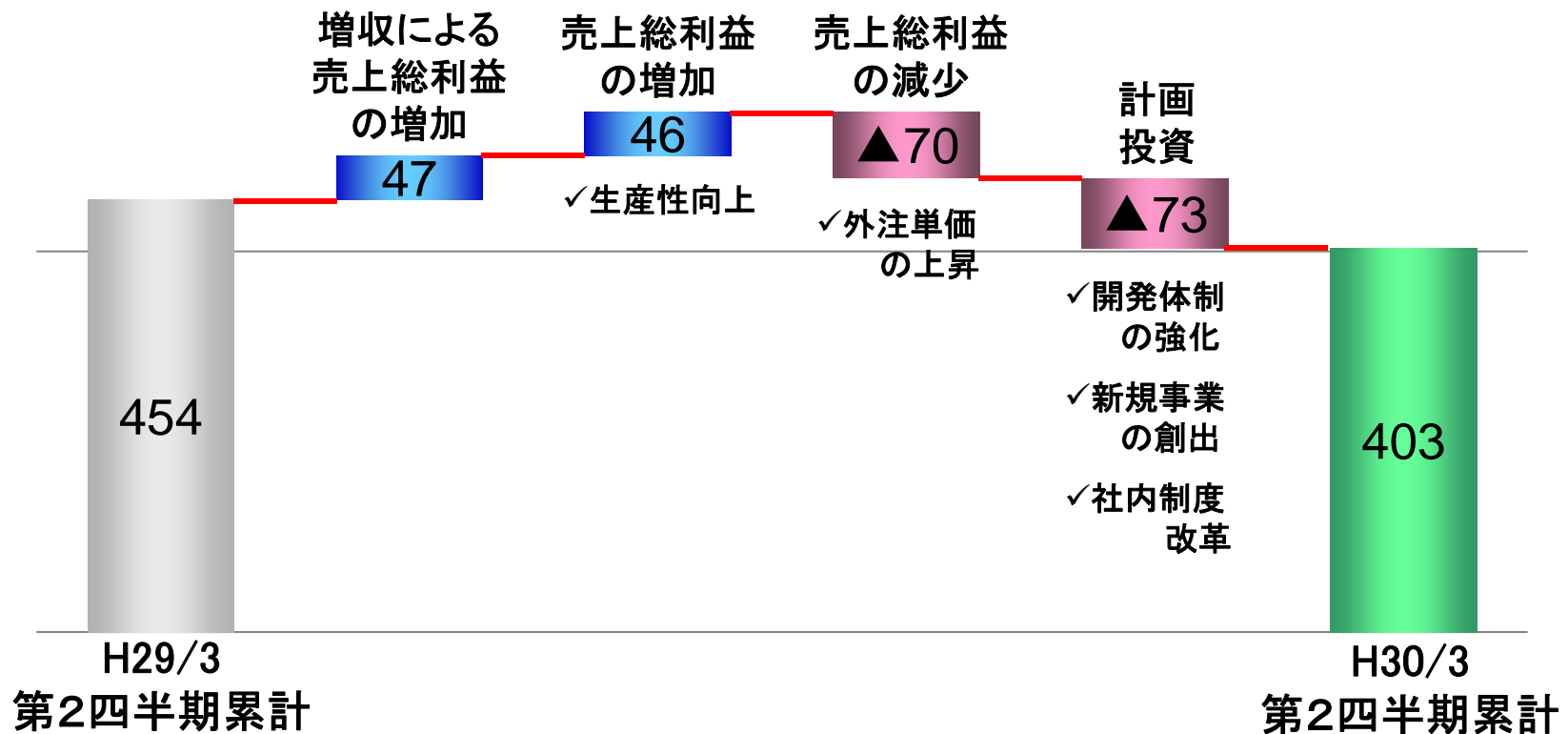
営業利益分析



YOUR BEST PARTNER

- 売上高の増加及び生産性向上により、売上総利益が増加
- 一方、中長期経営計画に基づく、開発体制の強化、新規事業の創出、社内制度改革への計画投資を実施

(百万円)



受注の状況



YOUR BEST PARTNER

■ 受注高及び受注残高は、每期着実に拡大

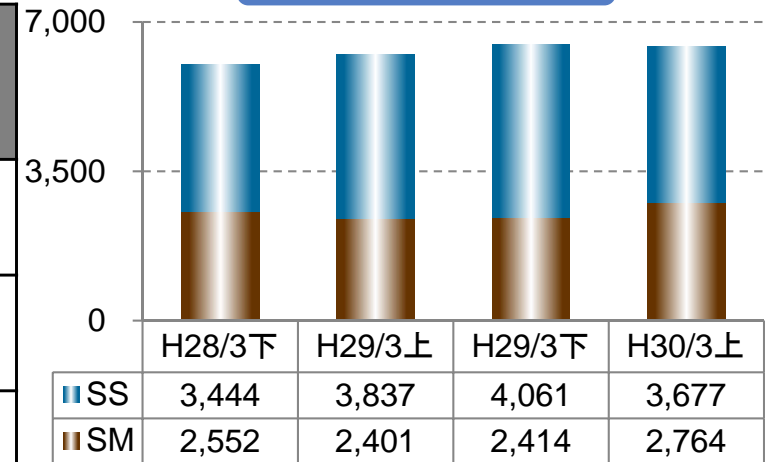
受注高

(百万円)

サービス分野	H29/3期 第2四半期累計 (構成比)	H30/3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	3,837 (61.5%)	3,677 (57.1%)	▲4.2%
■(SM) システム・メンテナンス	2,401 (38.5%)	2,764 (42.9%)	+15.1%
合計	6,237	6,441	+3.3%

(百万円)

推移

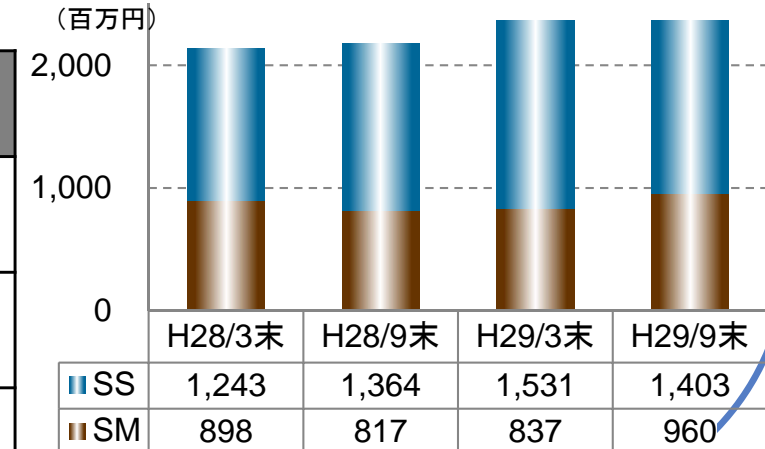


受注残高

(百万円)

サービス分野	H28/9末 (構成比)	H29/9末 (構成比)	増減率
■(SS) システム・ソリューション	1,364 (62.5%)	1,403 (59.4%)	+2.9%
■(SM) システム・メンテナンス	817 (37.5%)	960 (40.6%)	+17.5%
合計	2,181	2,363	+8.3%

(百万円)



受注残高の状況



YOUR BEST PARTNER

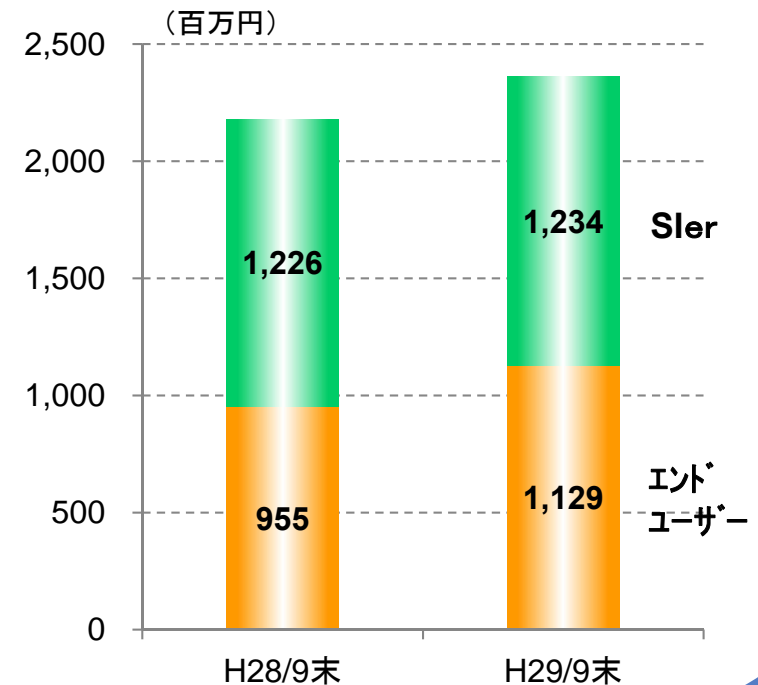
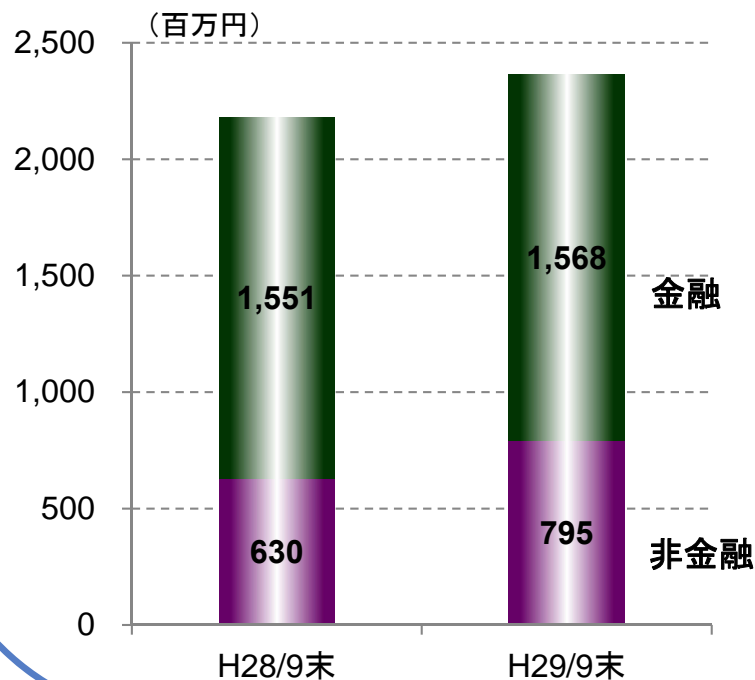
■ 非金融及びエンドユーザー向けの増加が寄与

業種別

- 金融向け +17百万円
- 非金融向け +165百万円

顧客分野別

- Sler +8百万円
- エンドユーザー +174百万円



2

中長期経営計画

『C4 2022』の状況

(2016～2022年度)

中長期経営計画目標値



YOUR BEST PARTNER

第1ステップ
最終年度
(2017年度)

第3ステップ
中長計最終年度
(2022年度)

売上高

145億円

220億円

営業利益率

6.8%

10.0%以上

ROE

10.0%

12.0%以上

売上高推移
(億円)

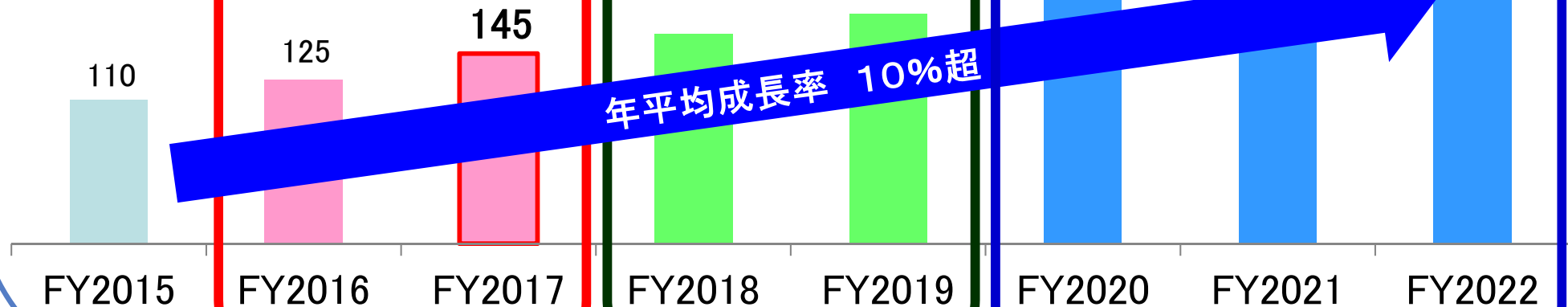
第1ステップ
成長への土台作り

第2ステップ
飛躍への重点投資

第3ステップ
安定成長

220

年平均成長率 10%超



『C⁴ 2022』の柱



YOUR BEST PARTNER

事業
拡大

第2・第3の柱となる顧客づくり
非金融分野比率の向上
エンドユーザー取引比率の向上
新規事業・海外事業の創出

220億円
企業へ
成長

社内
改革

スピード経営
ダイバーシティ採用
キャリア別人材育成
社内インフラ整備

生産
革新

パートナー活用比率拡大
生産性倍増への作業標準化
全社QMS活動の強化
新技術への積極投資

- ◆ **第2・第3の柱となる顧客づくり**
⇒重点顧客11社 売上高 1.5%減
- ◆ **非金融分野比率の向上（目標:30%）**
21.5% ⇒ 26.0%（+4.5 pt）
- ◆ **エンドユーザー取引比率の向上（目標:30%）**
22.4% ⇒ 24.4%（+2.0 pt）

- ✓ 重点顧客へのアカウント営業の強化
- ✓ 拡大を目指す業種・分野を定め、
必要なリソースの確保及び人材育成に注力

◆ 新規事業の創出

- ✓ AWS (Amazon Web Services) の活用に着手
- ✓ B to C向けビジネスとして小学生向けの教育アプリ『トライビット』シリーズを3本リリース

◆ 海外事業の創出

- ✓ ASEAN市場をターゲットにし、SIer顧客の海外進出案件に参入

◆ パートナー活用の拡大 ⇒パートナー動員 7%増

- ✓ パートナー企業の得意分野を踏まえた、
効率的な情報連携
- ✓ オフシア推進室を新設
ASEANでオフショアのラボ型開発拠点を開拓推進

◆ 生産性倍増への作業標準化

- ✓ 生産性向上ツールの適用調査及び全社展開継続
- ✓ ノンプログラミング開発製品及び
RPA(Robotic Process Automation)の活用

◆ 全社QMS活動の強化

- ✓ プロジェクトのQCD及びリスクの見える化
- ✓ 不採算プロジェクト防止に向けて
予兆の早期発見のための仕組みづくり
- ✓ 顧客満足度調査結果に基づく改善

◆ 新技術への積極投資

- ✓ IoT関連案件に参画、技術研究を通じ領域拡大を目指す
- ✓ AI及びブロックチェーンの研究

◆ 採用及び人材育成の強化

- ✓ 新卒及びキャリアの積極採用の継続
- ✓ グローバル人材の育成
- ✓ 社外研修全員受講プログラムの導入
- ✓ 技術の資格取得を継続推進

資格名称	資格取得者数 (単位:名)※		
	H29/3期	H30/3期_2Q	増減
基本情報技術者	482	482	0
応用情報技術者	225	232	7
ITストラテジスト	2	2	0
システムアーキテクト	26	27	1
プロジェクトマネージャ	13	14	1
ネットワークスペシャリスト	12	12	0
データベーススペシャリスト	34	36	2
エンベデッドシステムスペシャリスト	2	2	0
情報処理安全確保支援士試験	23	25	2
ITサービスマネージャ	3	3	0
システム監査技術者	1	1	0
PMP	24	26	2
その他(ベンダー資格含む)	406	413	7
合計	1,253	1,275	22

※重複取得含む

◆ 働きやすい職場づくり

- ✓ 残業時間の削減
- ✓ 支援部門を中心に作業工数の棚卸実施
- ✓ 社員数の増加、多様化に向けた新人事制度の試行

◆ 社内インフラ整備

- ✓ 社内基幹システムリニューアルに着手
- ✓ 社内の開発ルームの増床
- ✓ M&Aの検討継続

③ 平成30年3月期 業績予想(連結)

平成30年3月期業績予想

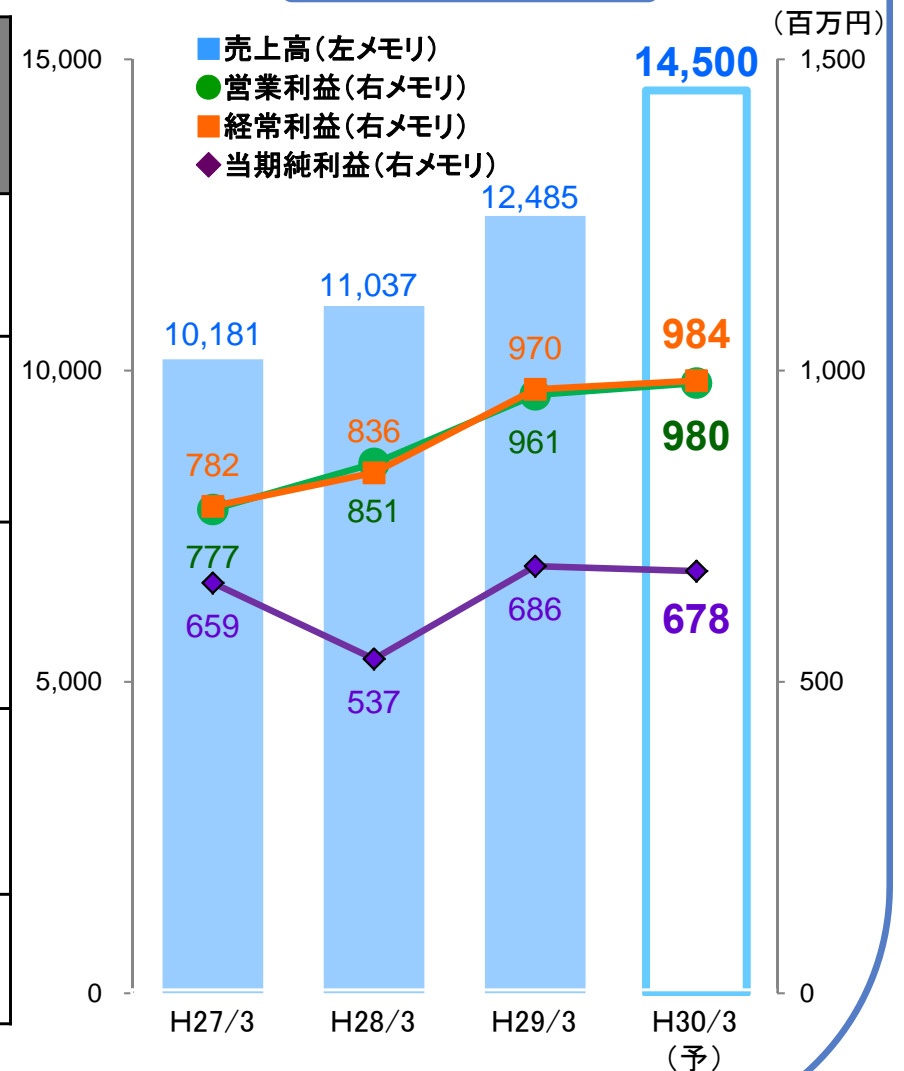


YOUR BEST PARTNER

連結業績推移

(百万円)

	H29/3期 実績	H30/3期 予想	増減率
売上高	12,485	14,500	+16.1%
営業利益 (利益率)	961 (7.7%)	980 (6.8%)	+1.9%
経常利益 (利益率)	970 (7.8%)	984 (6.8%)	+1.5%
当期純利益 (利益率)	686 (5.5%)	678 (4.7%)	△1.2%
1株当たり 当期純利益	140円84銭	139円13銭	—

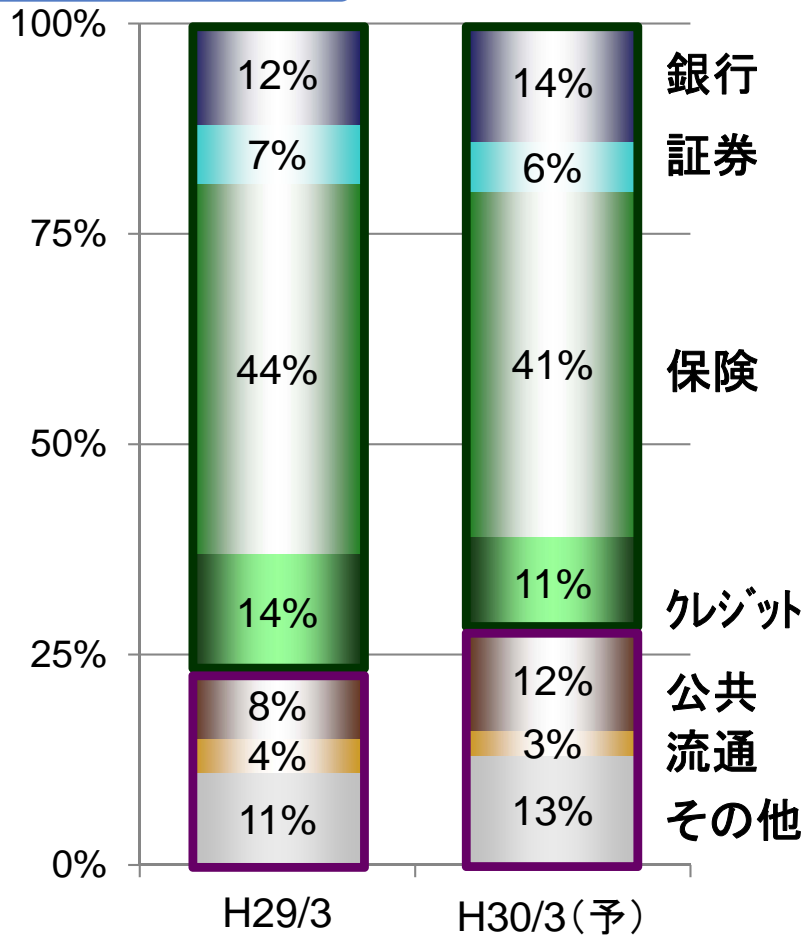


各業種別売上高の動向



YOUR BEST PARTNER

構成比の推移



金融	77%	72%
非金融	23%	28%

■ 金融向け 構成比 72%

- ✓ 銀行向けの既存案件及び
エンドユーザーとの取引拡大
- ✓ 保険向けの
損保案件の受注領域拡大
- ✓ クレジット向け案件の一部収束

■ 非金融向け 構成比 28%

- ✓ 公共の航空向け案件が拡大
- ✓ その他業種向けのシステム基盤及び
エンドユーザーとの取引拡大

配当政策の基本方針



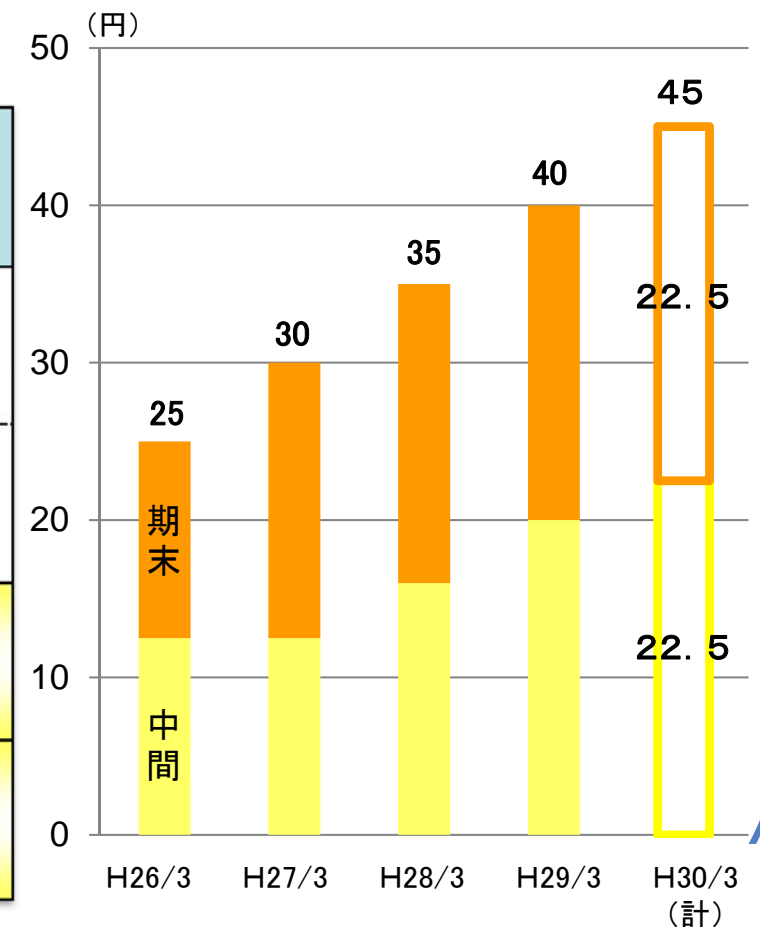
YOUR BEST PARTNER

■ 4年連続の5円増配を計画

- ✓ 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

	H29/3期	H30/3期	増減
中間配当	20円	22円50銭	+2円50銭
期末配当	20円	(計) 22円50銭	+2円50銭
年間合計	40円	(計) 45円	5円増配
配当性向	28.4%	(計) 32.3%	—

配当推移



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30年3月期 第2四半期決算説明会

平成29年10月31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

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