



YOUR BEST PARTNER.

2021年3月期 決算説明会

2021年5月14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 2021年3月期 決算概要(連結)
- 2 中長期経営計画「C4 2022」の状況
(2016～2022年度)
- 3 2022年3月期 業績予想(連結)

1 2021年3月期 決算概要(連結)

損益計算書(連結)



YOUR BEST PARTNER.

- 売上高 : 増収 (過去最高更新)
- 利益 : 大幅増益 (過去最高更新)
プロジェクト管理強化による不採算案件の抑制
高収益案件の受注

(百万円)

	2020/3期		2021/3期		比較増減	
	(構成比)		(構成比)		(額)	(率)
売上高	15,342	100.0%	15,431	100.0%	+89	+0.6%
売上原価	12,563	81.9%	12,450	80.7%	▲113	▲0.9%
売上総利益	2,780	18.1%	2,982	19.3%	+202	+7.3%
販管費	1,768	11.5%	1,615	10.5%	▲153	▲8.7%
営業利益	1,012	6.6%	1,367	8.9%	+355	+35.1%
経常利益	1,017	6.6%	1,369	8.9%	+352	+34.6%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	695	4.5%	937	6.1%	+242	+34.9%
1株当たり 当期純利益	71円26銭	-	94円81銭	-	+23円55銭	-

※2020年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。

前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり当期純利益を算定しております。

サービス分野別売上高(連結)

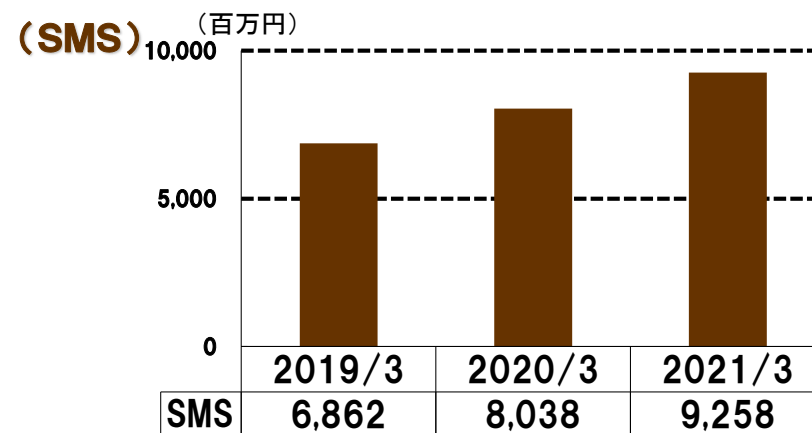
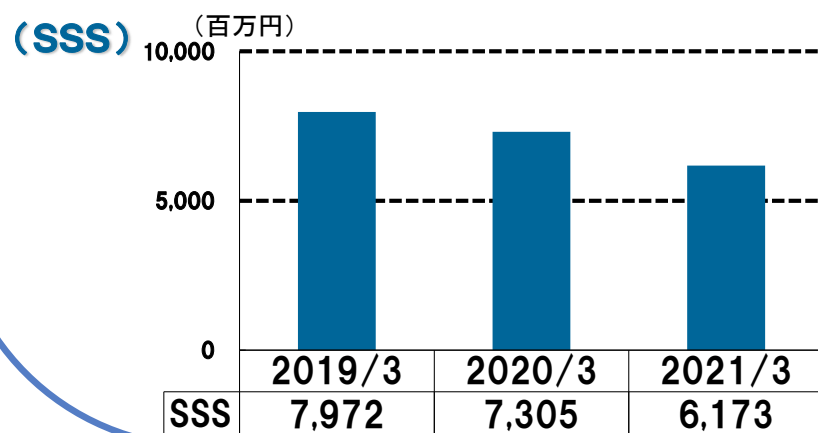


YOUR BEST PARTNER.

- **SSS** : 銀行・クレジット・その他業界で拡大、
一方、保険・公共の一部案件の収束
- **SMS** : 保険・クレジット・流通業界向け案件が拡大

(百万円)

サービス分野	2020/3期	2021/3期	比較増減	
	(構成比)	(構成比)	(額)	(率)
■ (SSS) システム・ソリューションサービス	7,305 (47.6%)	6,173 (40.0%)	▲1,132	▲15.5%
■ (SMS) システム・メンテナンスサービス	8,038 (52.4%)	9,258 (60.0%)	+1,221	+15.2%
合計	15,342	15,431	+89	+0.6%



業種別売上高(連結)



YOUR BEST PARTNER.

(百万円)

業種	2020/3期 (構成比)	2021/3期 (構成比)	増減率
金融小計	10,789 (70.3%)	11,076 (71.8%)	+2.7%
■ 銀行	1,807	2,192	21.3%
■ 証券	688	424	▲38.3%
■ 保険	6,304	5,742	▲8.9%
■ クレジット	1,991	2,718	+36.5%
非金融小計	4,554 (29.7%)	4,355 (28.2%)	▲4.4%
■ 公共	1,618	1,073	▲33.7%
■ 流通	676	774	+14.5%
■ その他	2,260	2,509	+11.0%
合計	15,342	15,431	+0.6%

■ 金融向け

- ✓ 銀行: ネット銀行向け
DX案件拡大
- ✓ 保険: 新商品開発案件等
下期より需要回復
- ✓ クレジット: キャッシュレス案件
拡大

■ 非金融向け

- ✓ 公共: 中央官庁案件の
収束
- ✓ その他: DX関連案件
の拡大

顧客別売上高(連結)



YOUR BEST PARTNER.

(百万円)

業種	2020/3期 (構成比)	2021/3期 (構成比)	増減率
Sier	11,134 (72.6%)	10,285 (66.6%)	▲7.6%
■金融	7,893	7,130	▲9.7%
■非金融	3,241	3,155	▲2.7%
エンドユーザー	4,208 (27.4%)	5,147 (33.4%)	+22.3%
■金融	2,895	3,946	+36.3%
■非金融	1,313	1,201	▲8.5%
合計	15,342	15,431	+0.6%

- Sier
 - ✓ 金融：
 - ・銀行向けDX案件拡大
 - ・証券・保険向け案件が収束
 - ✓ 非金融：
 - ・中央官庁案件の収束

- エンドユーザー
 - ✓ 金融：
 - ・保険向けDX案件の拡大
 - ・キャッシュレス対応案件拡大
 - ✓ 非金融：
 - ・公共案件の縮小

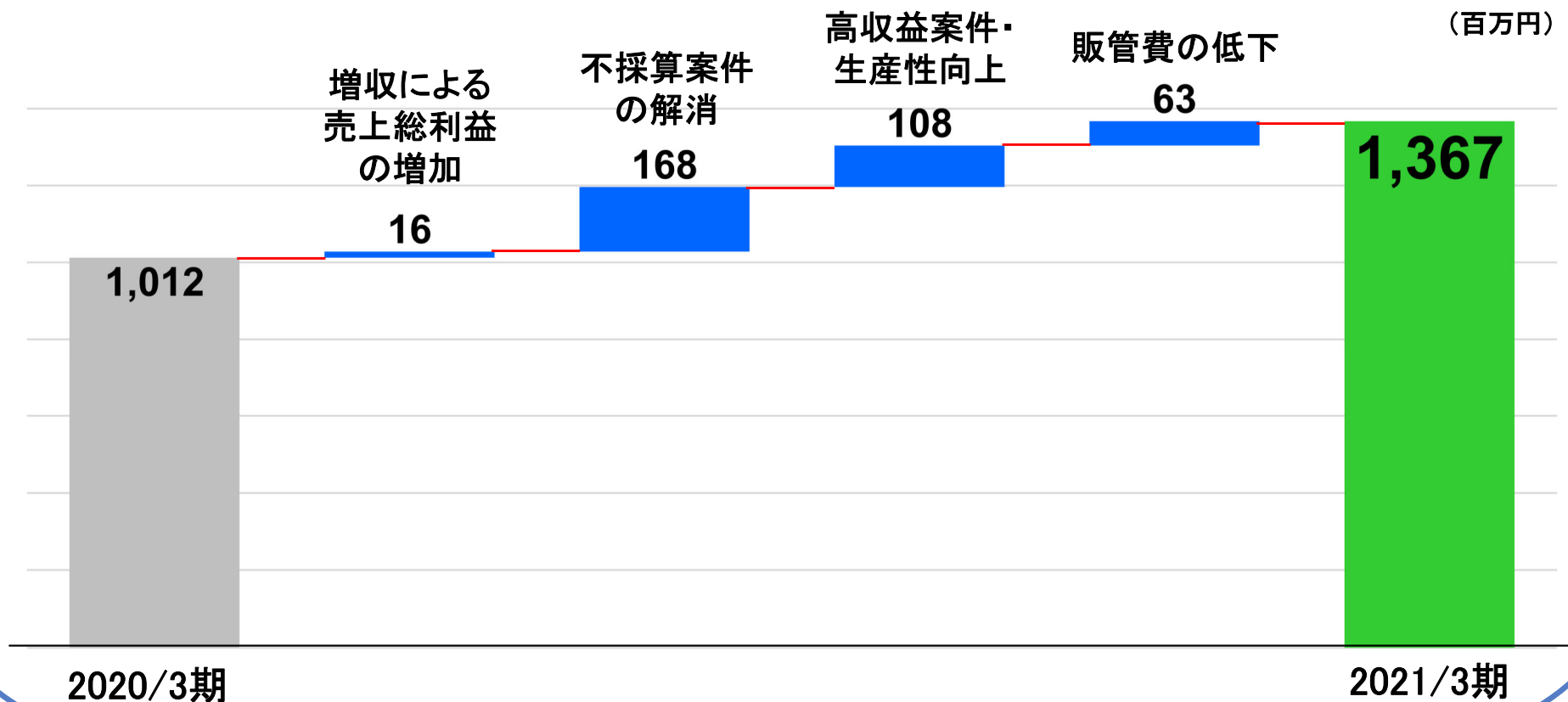
営業利益分析(連結)



YOUR BEST PARTNER.

<利益向上の要因>

- 不採算案件の解消
- 高収益案件の受注及び生産性向上
- 販管費の低下



受注高及び受注残高の状況(連結)



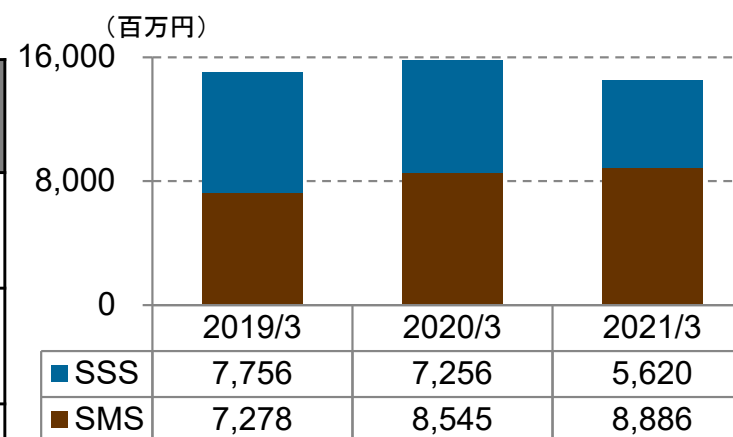
YOUR BEST PARTNER.

- 受注高：公共及び保険業界向けで一部収束・中止または延期の案件が発生
- 受注残高：案件の立ち上げに時間を要した

受注高

(百万円)

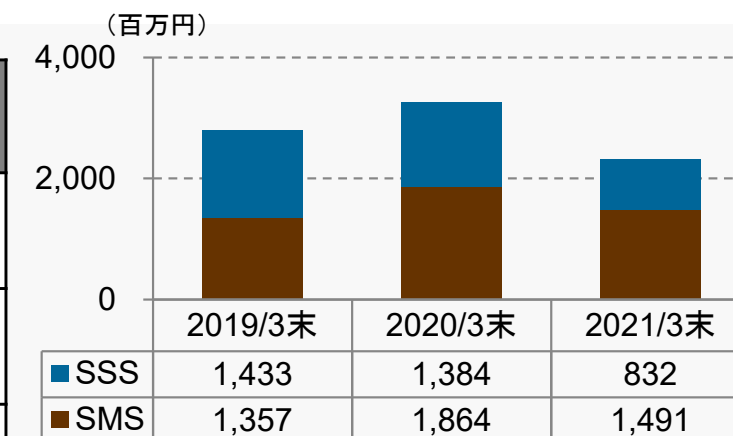
サービス分野	2020/3 (構成比)	2021/3 (構成比)	増減率
■ (SSS) システム・ソリューションサービス	7,256 (45.9%)	5,620 (38.7%)	▲22.5%
■ (SMS) システム・メンテナンスサービス	8,545 (54.1%)	8,886 (61.3%)	+4.0%
合計	15,801	14,506	▲8.2%



受注残高

(百万円)

サービス分野	2020/3末 (構成比)	2021/3末 (構成比)	増減率
■ (SSS) システム・ソリューションサービス	1,384 (42.6%)	832 (35.8%)	▲39.9%
■ (SMS) システム・メンテナンスサービス	1,864 (57.4%)	1,491 (64.2%)	▲20.0%
合計	3,249	2,323	▲28.5%



受注残高の内訳(連結)

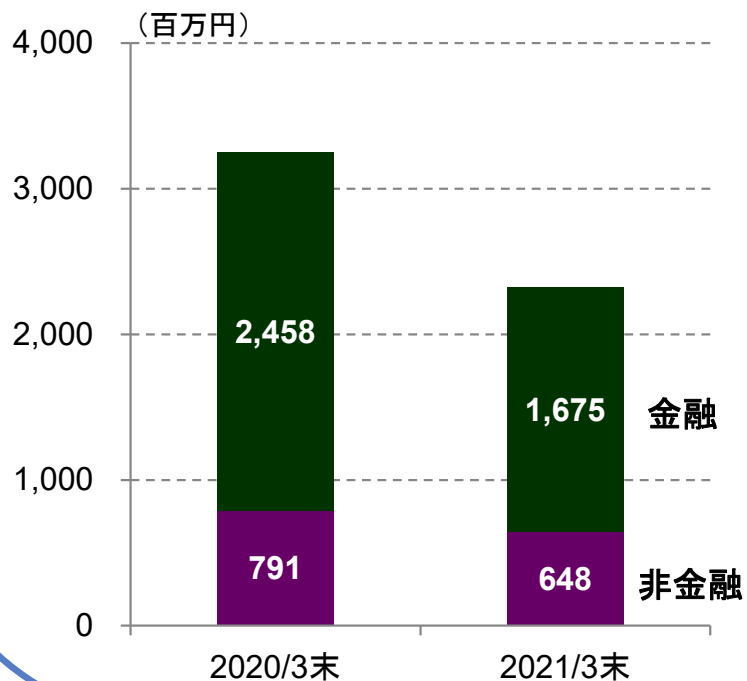


YOUR BEST PARTNER.

■ 金融向け案件で立ち上がりに時間を要した

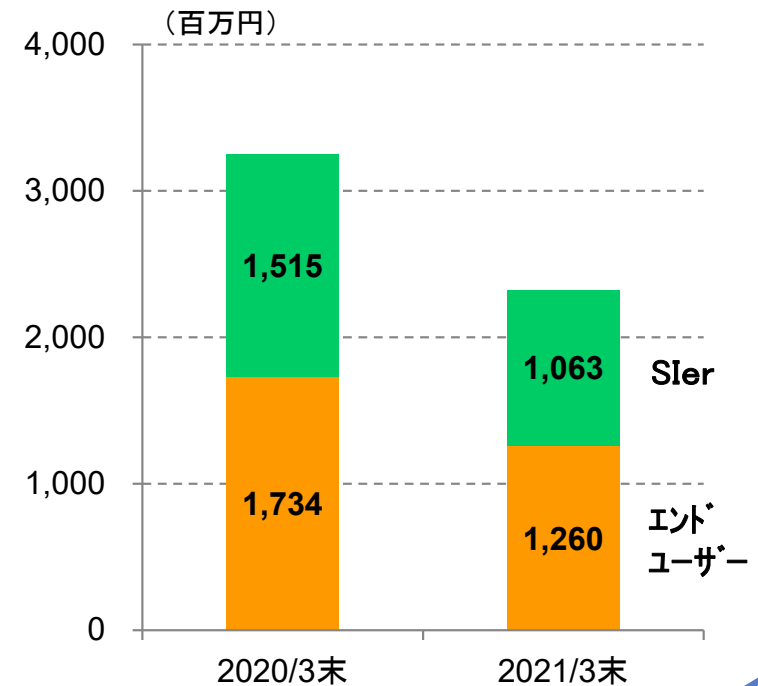
業種別

- 金融向け ▲783百万円
- 非金融向け ▲143百万円



顧客分野別

- Sler ▲452百万円
- エンユーザー ▲474百万円



2

中長期経営計画

「C4 2022」の状況

(2016～2022年度)

- ① 既存の受託開発事業(コアビジネス)の拡大
 - ・重点顧客を中心に更なる取引深耕を図り、顧客ポートフォリオの安定性を高める。
- ② 顧客のビジネスモデル変革に対応した、DX案件の積極的受注
 - ・DXを実現するための新技術・開発手法の調査・研究
 - ・実作業を通じて、より実践的なDX技術者を増強
 - ・DX講座・実践トレーニングにより、DX技術者育成を促進
 - ・顧客の業務効率改善のソリューション提案
 - ・新規エンドユーザーの開拓
- ③ 体質強化への投資を継続
- ④ 開発人員の強化
- ⑤ 当該計画の課題解消に寄与する業務・資本提携やM&Aの遂行

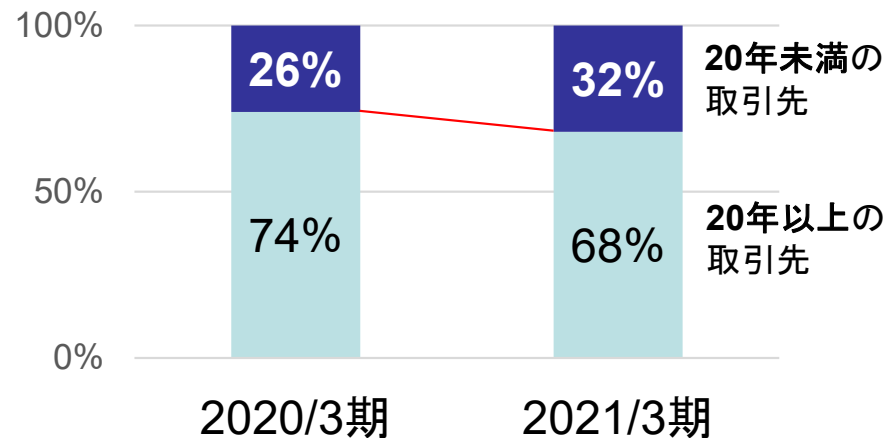
1. 人材確保(新卒・キャリア採用)及び
人材育成(重点教育施策)への継続投資
2. パートナー社員の調達力の増強
3. R&D投資
4. 社内インフラの整備
5. M&A投資

中長期経営計画への取り組み

◆ 受託開発事業(コアビジネス)の拡大

✓ 重点顧客4社	売上高	▲1.8%
	売上高構成比	62.6% (1.5%低下)
	受注残高	▲45.4%

✓ 顧客との取引期間別売上高比率



■ 比較的、近年取引を開始した企業との取引拡大で増益確保

◆ DX案件の積極的受注

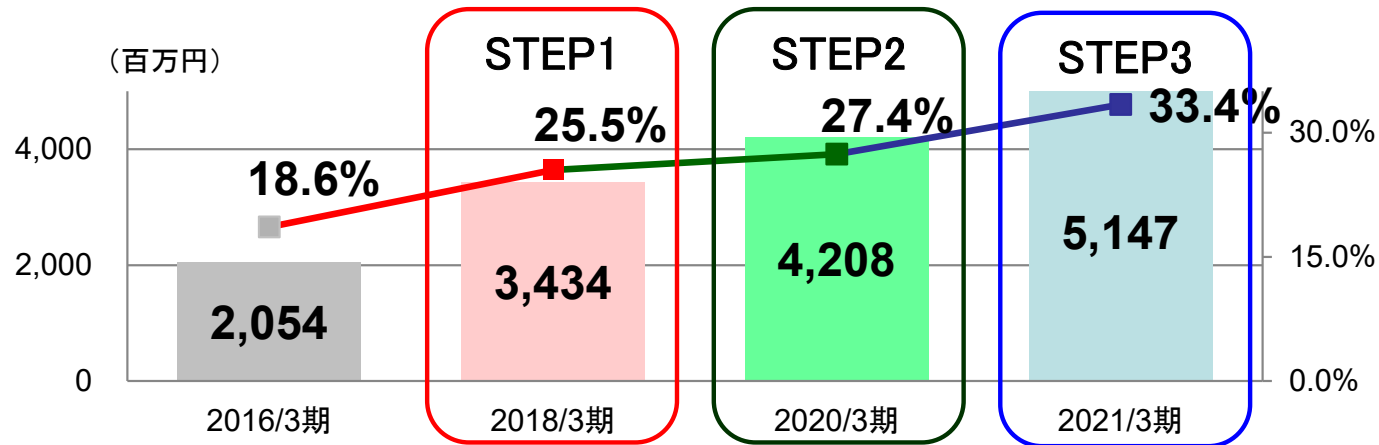
✓ DX案件売上高 売 上 高 1,469百万円

売上高構成比 9.5%

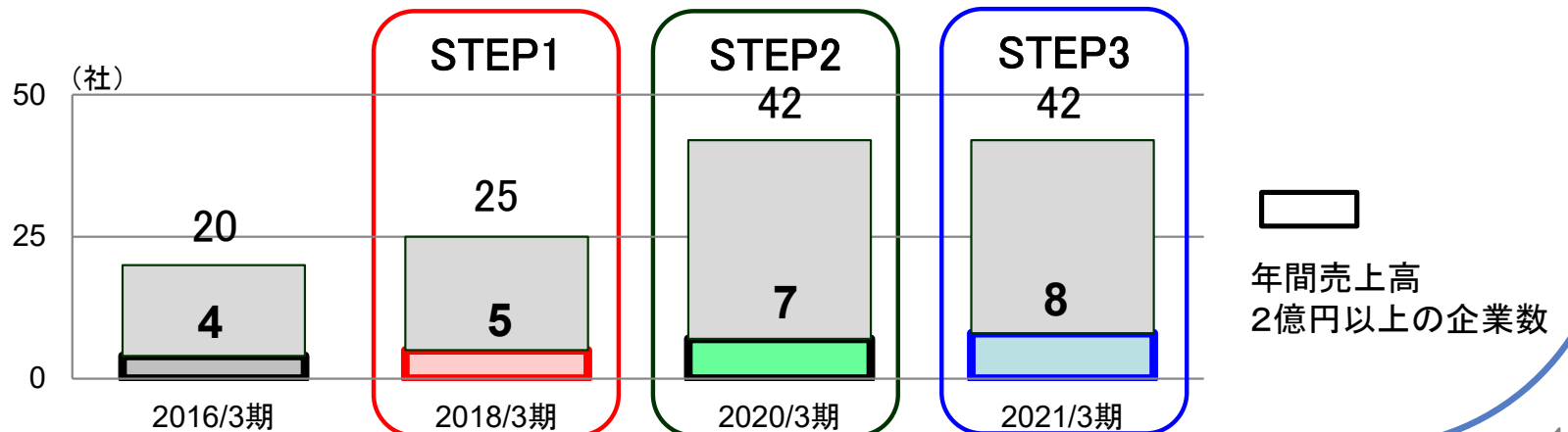
- ✓ 生命保険会社向けのデータ分析及び機械学習モデル構築案件
- ✓ 損害保険向け営業システム案件
- ✓ クレジット業界向けのアジャイル開発案件
- ✓ 製造業向け『Anaplan』（意思決定支援ツール）導入支援
- ✓ 大手SIerのIoTプラットフォーム・アジャイル開発案件
- ✓ 大手SIerとのDX関連技術研究の協業
クラウド技術（AWS、Azure、GCP）
コンテナ技術 等

中長期経営計画への取り組み

◆ エンドユーザー取引の向上



✓ エンドユーザー取引社数実績



◆ 体質の強化

☆ 重点教育

- ✓ DXプラットフォーム（AWS、Azure、GCP 等）
- ✓ DX系技術者の育成（データ分析、アジャイル、ビジネスデザイン）
- ✓ PL育成（ITSSレベル3以上の育成・強化）
- ✓ 開発力育成
（品質管理、スコープ管理、進捗管理、コスト管理、
開発プロセス、問題解決力）

☆ 作業標準の整備

- ✓ 自社開発プロセス標準のリニューアル
- ✓ プロジェクトマネジメントプロセスの軽量化への取り組み
- ✓ 社内標準の浸透に向けた社員教育の実施

中長期経営計画への取り組み

◆ 体質の強化

- ✓ 社内講座をリモートでも受講可能に動画配信
- ✓ 技術の資格取得を継続推進
認定スクラムマスター(CSM)取得推奨

資格名称	資格取得者数 (単位:名)※		
	2020/3期	2021/3期	増減
基本情報技術者	497	492	▲5
応用情報技術者	245	246	+1
ITストラテジスト	3	3	0
システムアーキテクト	26	25	▲1
プロジェクトマネージャ	17	17	0
ネットワークスペシャリスト	14	14	0
データベーススペシャリスト	32	32	0
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	27	27	0
ITサービスマネージャ	3	3	0
システム監査技術者	2	2	0
PMP	26	27	+1
その他(ベンダー資格含む)	524	549	+25
合計	1,418	1,439	+21

※重複取得含む

◆ R&D投資

- ✓ 先端技術の研究等へ継続投資
 - AI技術研究 : 分類/回帰/時系列予測
 - クラウド技術研究 : AWS (Amazon) / Azure (Microsoft) / GCP (google)
 - 開発手法研究 : アジャイル、UI/UX
 - 生産性向上ツール調査 : 開発系/管理系 等々
- ✓ 社内技術情報交流会『HM-Tech Day』をリモート開催
 - 生産性向上ツール、データ分析、クラウド環境構築のデモ実施
 - 先端技術の社内展開を図り、多様な顧客ニーズへの対応を目指す

◆ M&Aの推進

3

2022年3月期 業績予想(連結)

【情報サービス産業の状況】

- 既存システムの更改・刷新需要は、底堅く推移
- デジタルトランスフォーメーション(DX)に向けた戦略的なIT投資の需要増加が見込まれる
- 引き続き、優秀なIT技術者不足が深刻化

【新型コロナウイルス感染症拡大に関する影響】

- 業績に与える影響等により、IT投資を控えざるを得ない業種・業態もあり、景気の動向に偏りが生じている
- 今後の顧客企業のIT投資の動向に注視する必要あり

2022年3月期 業績予想(連結)

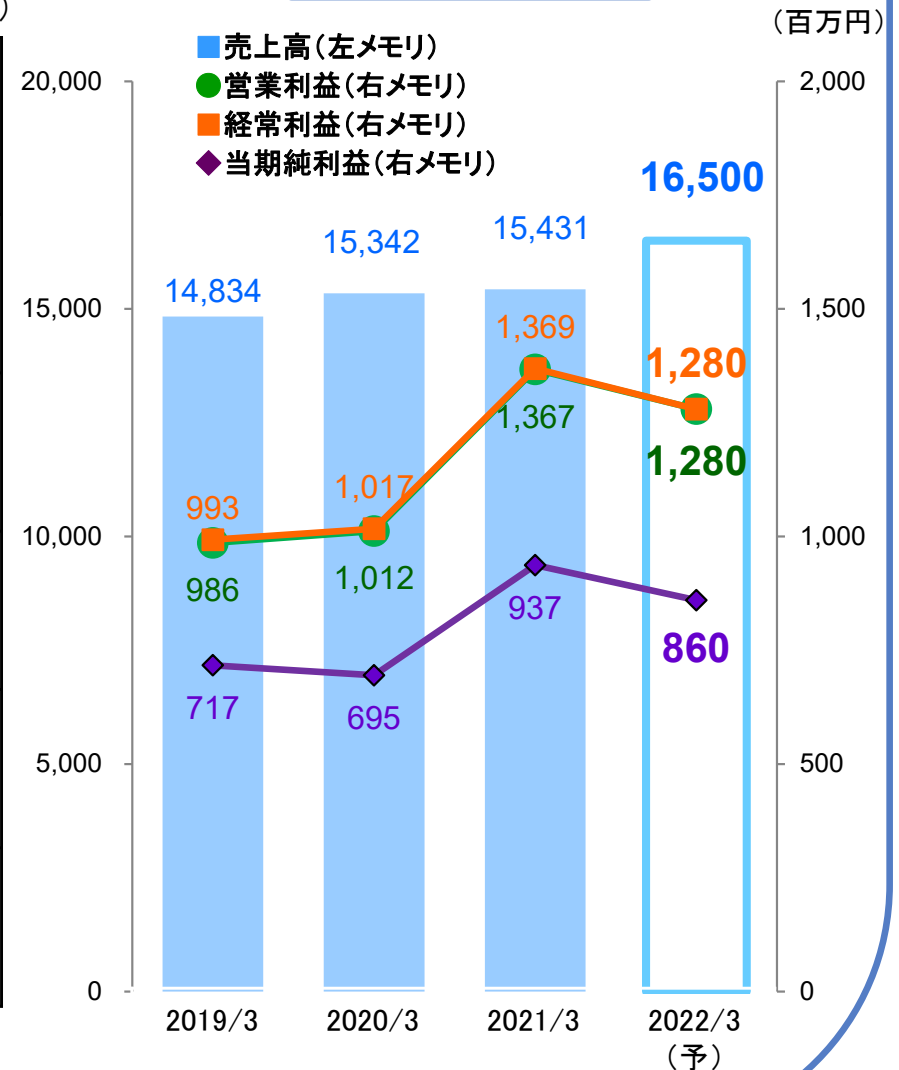


YOUR BEST PARTNER.

連結業績推移

(百万円)

	2021/3期 実績	2022/3期 予想	増減率
売上高	15,431	16,500	+6.9%
営業利益 (利益率)	1,367 (8.9%)	1,280 (7.8%)	▲6.4%
経常利益 (利益率)	1,369 (8.9%)	1,280 (7.8%)	▲6.5%
当期純利益 (利益率)	937 (6.1%)	860 (5.2%)	▲8.2%
1株当たり 当期純利益	94円81銭	74円40銭	—

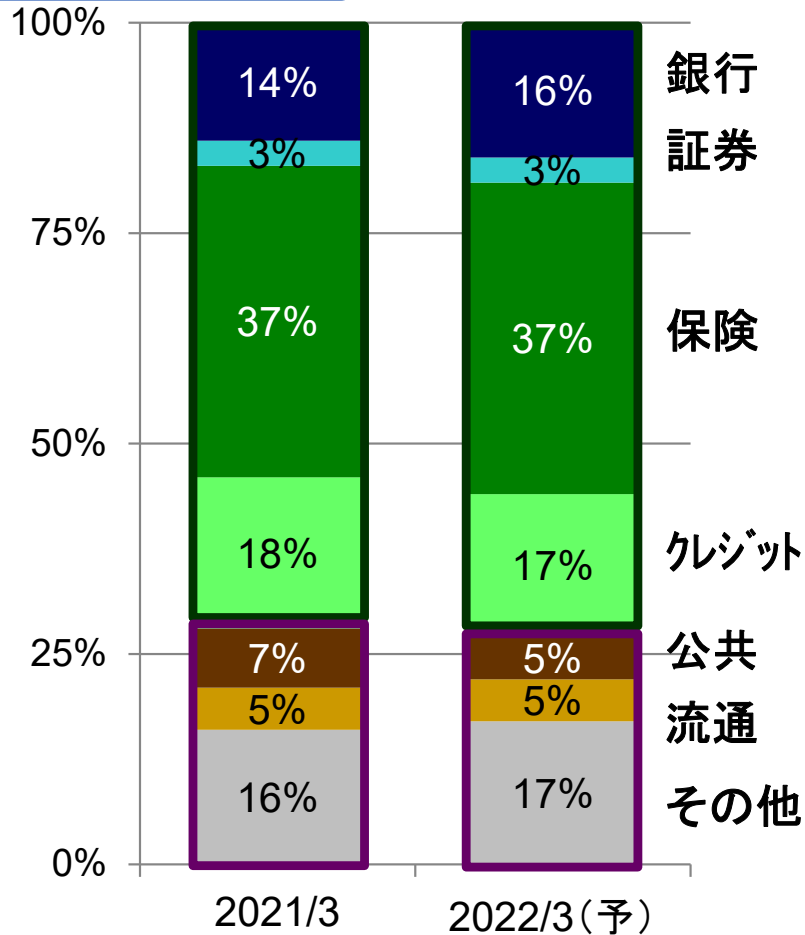


各業種別売上高の動向(連結)



YOUR BEST PARTNER.

構成比の推移



■ 金融向け 構成比 73%

- ✓ 銀行：DX案件の拡大
- ✓ 保険：投資需要が回復
- ✓ クレジット：エンドユーザー案件の継続

■ 非金融向け 構成比 27%

- ✓ 公共：中央官庁案件の収束
- ✓ その他：陸運企業向け案件及び
DX案件の拡大
エンドユーザーとの取引継続

金融	72%	73%
非金融	28%	27%

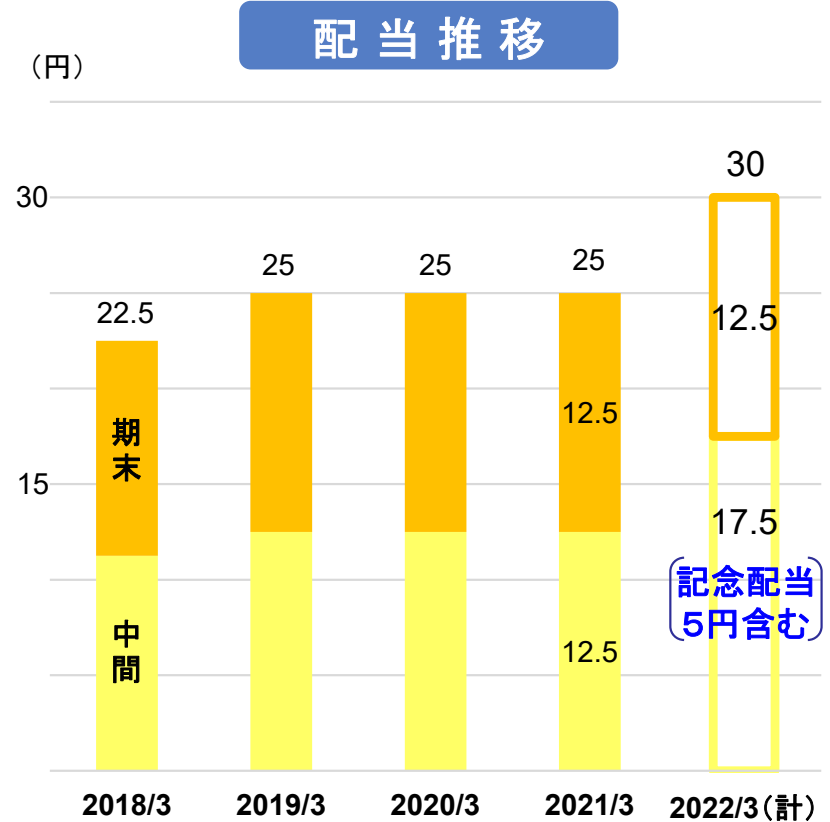
配当の状況



YOUR BEST PARTNER.

- 2021/3期 期末配当：2割の無償割当てにより、実質的に2割増配
- 2022/3期 中間配当：創立45周年記念配当で5円増配計画

	2021/3期	2022/3期 (計画)	増減
中間配当	12.5円	17.5円 創立45周年記念 配当5円含む	+5円
期末配当	12.5円	12.5円	—
年間合計	25円	30円	+5円
配当性向	26.4%	40.3%	—



※2020年10月1日の1:2の株式分割の影響を遡及して調整しております。

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、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。
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.

2021年3月期 決算説明会

2021年5月14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/>