



YOUR BEST PARTNER.

2022年3月期 決算説明会

2022年5月13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 東証プライム市場

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

目次

- 1 2022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 2023年3月期 業績予想(連結)
- 4 ご参考資料(四半期推移)

1

2022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)
プロジェクト管理の向上に伴い、非金融向け案件を中心に、採算性が向上

(百万円)

	2021/3期		2022/3期		比較増減	
	(構成比)		(構成比)		(額)	(率)
売上高	15,431	100.0%	16,681	100.0%	+1,249	+8.1%
売上原価	12,450	80.7%	13,374	80.2%	+925	+7.4%
売上総利益	2,982	19.3%	3,306	19.8%	+325	+10.9%
販管費	1,615	10.5%	1,590	9.5%	▲25	▲1.5%
営業利益	1,367	8.9%	1,716	10.3%	+349	+25.5%
経常利益	1,369	8.9%	1,719	10.3%	+350	+25.6%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	937	6.1%	1,213	7.3%	+276	+29.5%
1株当たり 当期純利益	94円81銭	-	104円63銭	-	+9円82銭	-

サービス分野別売上高(連結)

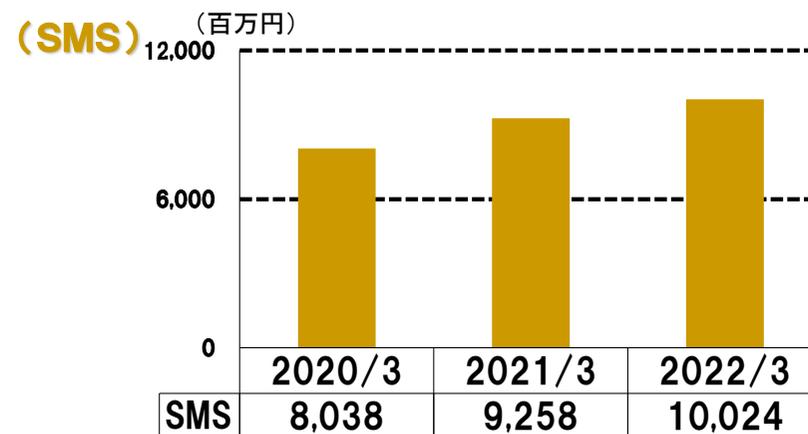
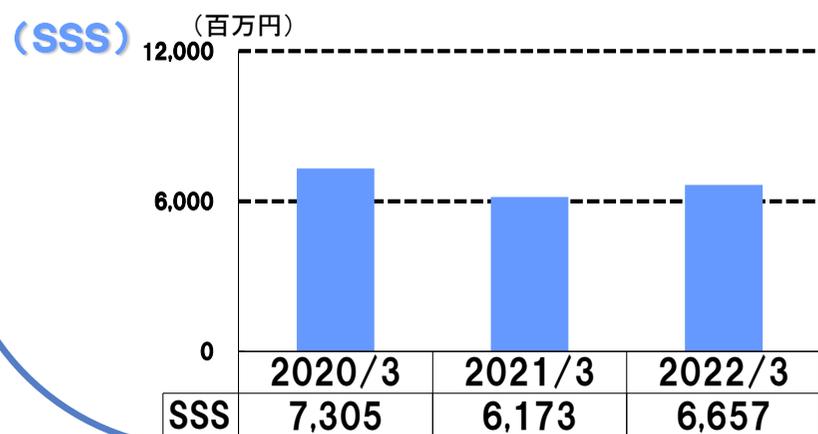


YOUR BEST PARTNER.

- **SSS** : クレジット・流通・その他の陸運業界向け案件が拡大し、増加に転じた
- **SMS** : 銀行・流通・その他の警備業界向け案件の拡大

(百万円)

サービス分野	2021/3期	2022/3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	6,173 (40.0%)	6,657 (39.9%)	+484	+7.8%
■ (SMS) システム・メンテナンスサービス	9,258 (60.0%)	10,024 (60.1%)	+765	+8.3%
合計	15,431	16,681	+1,249	+8.1%



業種別売上高(連結)



YOUR BEST PARTNER.

(百万円)

業種	2021/3期 (構成比)	2022/3期 (構成比)	増減率
金融小計	11,076 (71.8%)	11,534 (69.1%)	+4.1%
■ 銀行	2,192	2,359	+7.6%
■ 証券	424	474	+11.6%
■ 保険	5,742	5,768	+0.5%
■ クレジット	2,718	2,933	+7.9%
非金融小計	4,355 (28.2%)	5,146 (30.9%)	+18.2%
■ 公共	1,073	818	▲23.7%
■ 流通	774	1,102	+42.4%
■ その他	2,509	3,226	+28.6%
合計	15,431	16,681	+8.1%

- 金融向け
 - ✓ 銀行: ネット銀行向け案件の拡大
DX案件の継続受注
 - ✓ 保険: 損保向け新規案件に参入
 - ✓ クレジット: カード不正利用防止案件の拡大
- 非金融向け
 - ✓ 公共: 空運業界向け案件の一部収束
 - ✓ 流通: 大手スーパーの物流案件に参入
 - ✓ その他: 運輸業界向け案件に参入
警備業界向け案件及びDX案件拡大

顧客別売上高(連結)



YOUR BEST PARTNER.

(百万円)

業種	2021/3期 (構成比)	2022/3期 (構成比)	増減率
Sier	10,285 (66.6%)	11,596 (69.5%)	+12.7%
■金融	7,130	7,580	+6.3%
■非金融	3,155	4,016	+27.3%
エンドユーザー	5,147 (33.4%)	5,085 (30.5%)	▲1.2%
■金融	3,946	3,954	+0.2%
■非金融	1,201	1,131	▲5.8%
合計	15,431	16,681	+8.1%

- Sier
 - ✓ 金融：
 - ・銀行及びクレジット向け案件の拡大
 - ✓ 非金融：
 - ・流通及び運輸業界向け案件に参入

- エンドユーザー
 - ✓ 金融：
 - ・証券及びクレジット向け案件の拡大
 - ✓ 非金融：
 - ・空運業界向け案件の一部収束

営業利益分析(連結)



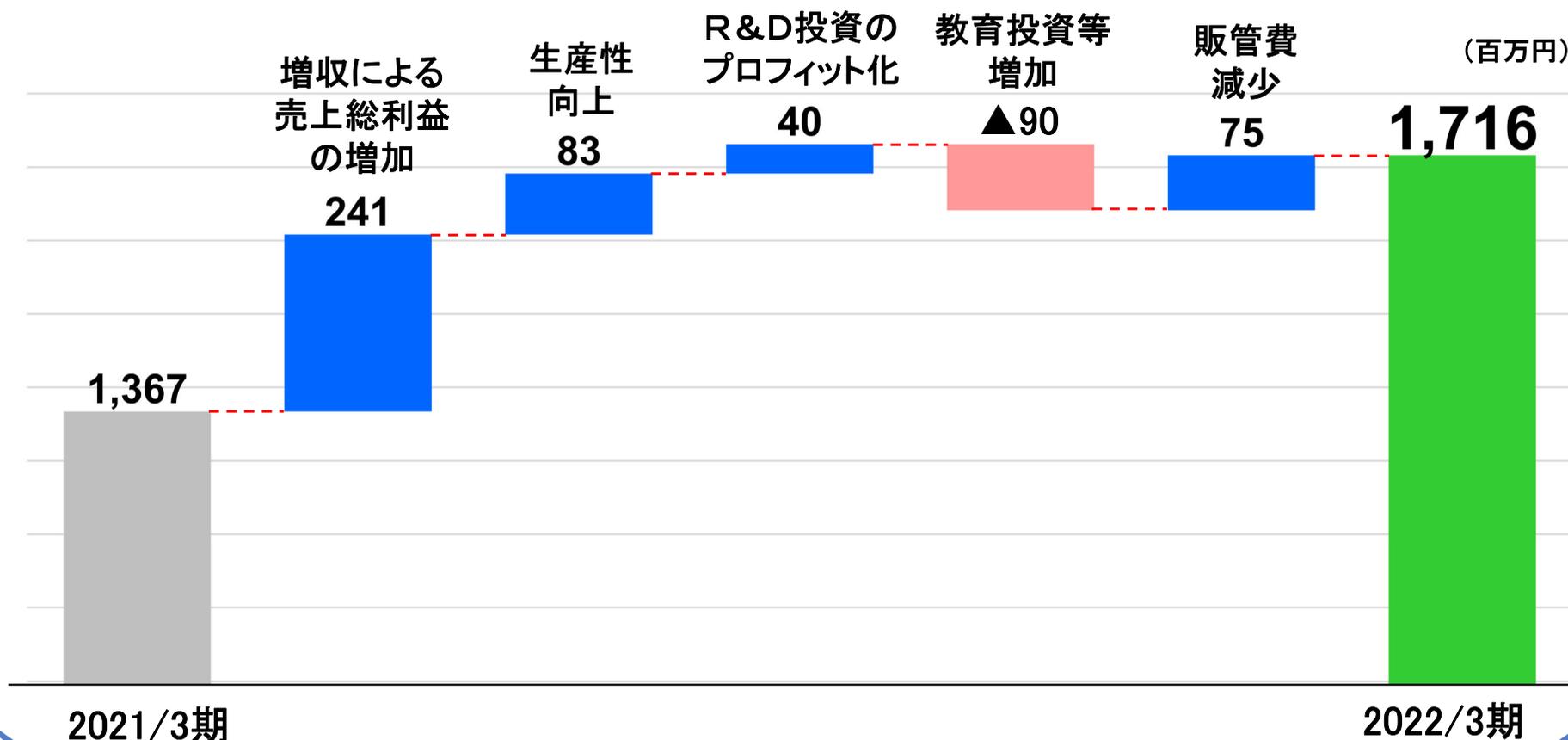
YOUR BEST PARTNER.

<利益の増加要因>

- 増収による売上総利益の増加
- 生産性向上
- R&D投資のプロフィット化
- 販管費の減少

<利益の減少要因>

- 教育投資等の増加



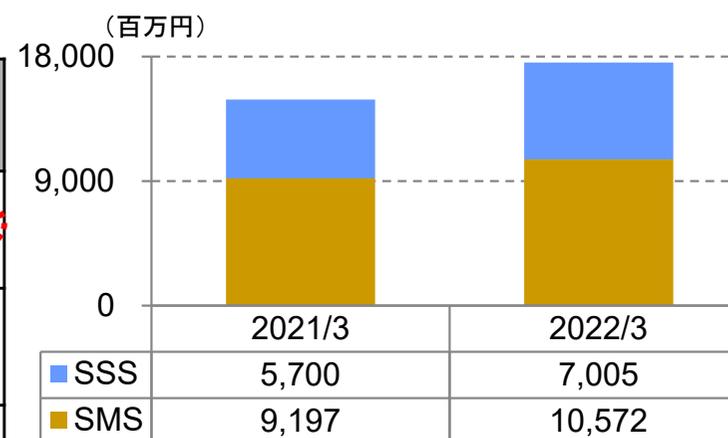
受注高及び受注残高の状況(連結)

■ 需要が堅調に回復。複数の案件が立ち上がり、SSSが大幅に増加

受注高

(百万円)

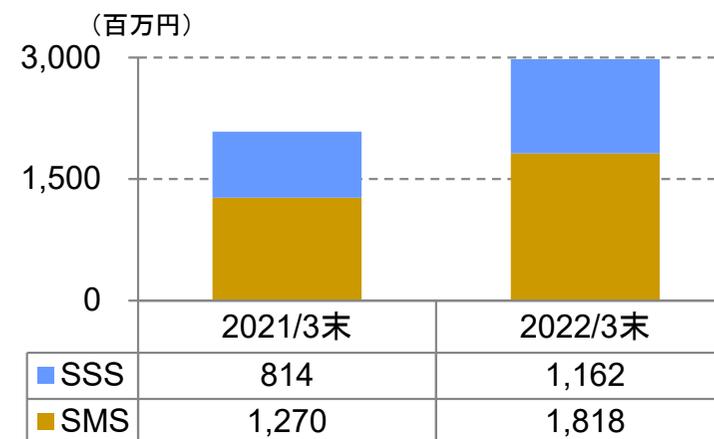
サービス分野	2021/3期 (構成比)	2022/3期 (構成比)	増減率
■ (SSS) システム・ソリューションサービス	5,700 (38.3%)	7,005 (39.9%)	+22.9%
■ (SMS) システム・メンテナンスサービス	9,197 (61.7%)	10,572 (60.1%)	+15.0%
合計	14,898	17,577	+18.0%



受注残高

(百万円)

サービス分野	2021/3末 (構成比)	2022/3末 (構成比)	増減率
■ (SSS) システム・ソリューションサービス	814 (39.1%)	1,162 (39.0%)	+42.7%
■ (SMS) システム・メンテナンスサービス	1,270 (60.9%)	1,818 (61.0%)	+43.2%
合計	2,084	2,980	+43.0%



※前年度まで、個別契約の締結、注文書もしくはこれらに準じる文書を受領したときをもって計上。
当年度より、個別契約の締結時に計上することに変更。前年度も、変更後の計上基準に基づいた数値を記載。

受注残高の内訳(連結)

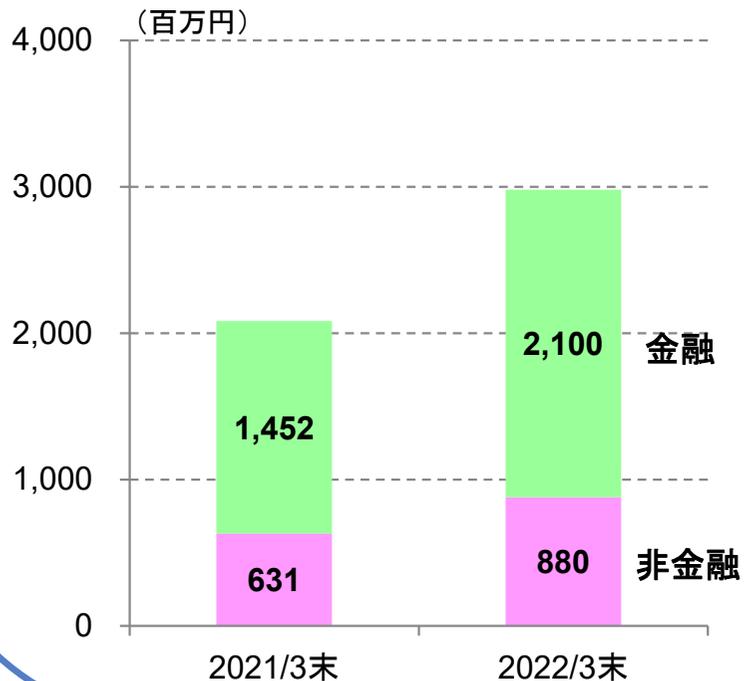


YOUR BEST PARTNER.

■ 金融のエンドユーザー向けで受注残増加

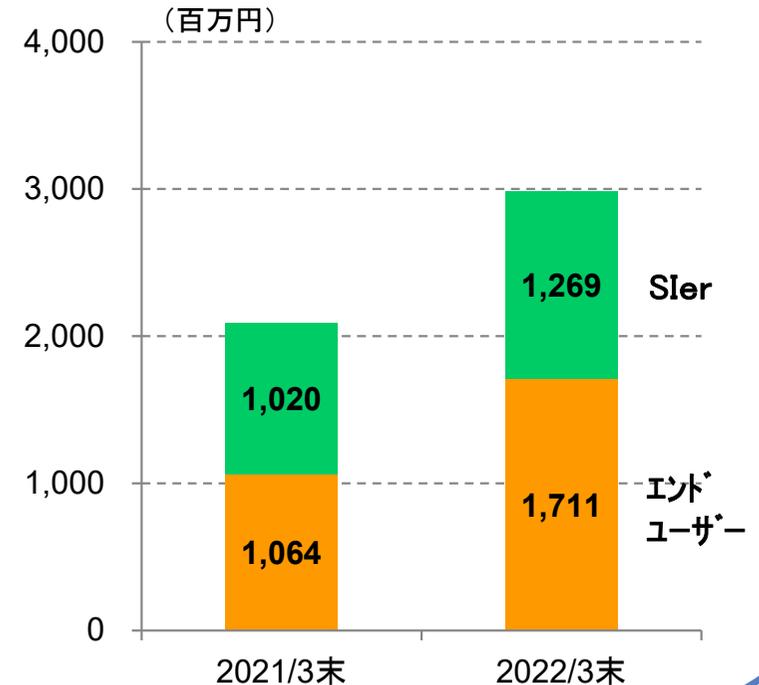
業種別

- 金融向け +647百万円
- 非金融向け +249百万円



顧客分野別

- Sler +249百万円
- エンドユーザー +647百万円



業績の推移(連結)



YOUR BEST PARTNER.

(百万円)

	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3
売上高	13,493	14,834	15,342	15,431	16,681
(前期比)	8.1%	9.9%	3.4%	0.6%	8.1%
(利益率)	7.3%	6.6%	6.6%	8.9%	10.3%
営業利益	981	986	1,012	1,367	1,716
(前期比)	2.0%	0.5%	2.6%	35.1%	25.5%
総資産	9,446	10,231	10,314	11,217	12,257
純資産	7,091	7,624	8,089	8,615	9,510
1株当たり当期純利益(EPS)	¥67.87	¥73.62	¥71.26	¥94.81	¥104.63
1株当たり純資産(BPS)	¥727.57	¥782.22	¥829.97	¥745.35	¥819.07
1株当たり年間配当金	¥22.50	¥25.00	¥25.00	¥25.00	¥40.00
配当性向	33.2%	34.0%	35.1%	26.4%	38.2%
自己資本比率	75.1%	74.5%	78.4%	76.8%	77.6%
自己資本利益率(ROE)	9.6%	9.8%	8.8%	11.2%	13.4%
総資産経常利益率(ROA)	10.8%	10.1%	9.9%	12.7%	14.6%
期末社員数(名)	790	820	843	869	890

※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。
1株当たりの数値は、株式分割の影響を遡及して調整しております。

株価及び株主総利回り(TSR)の状況



※当社は、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、
 また、2021年3月1日付で普通株式1株につき0.2株の割合で自己株式の無償割当てを行っております。
 当社株価の推移等は、これらの影響を考慮しております。

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

◆ 受託開発事業(コアビジネス)の拡大

☆ 重点顧客4社

- ✓ 非金融向けを中心に需要が回復し、案件が立ち上がる

売上高 +12.4%

金融向け +8.0%

非金融向け +25.7%

売上高構成比 65.1%
(2.5%上昇)

受注残高 +49.9%

◆ DX案件の積極的受注

✓ **BX**※案件： 売 上 高 1,479百万円

※デジタル技術を活用し、
顧客の業務・ビジネス
改革に繋げる案件

売上高構成比 8.9%

受注残高増減率 +15.0%

✓ **DX**※案件： 売 上 高 3,417百万円

※単純なクラウドリフト等を
含む

売上高構成比 20.5%

受注残高増減率 +106.7%

◆ BX案件の主な受注事例

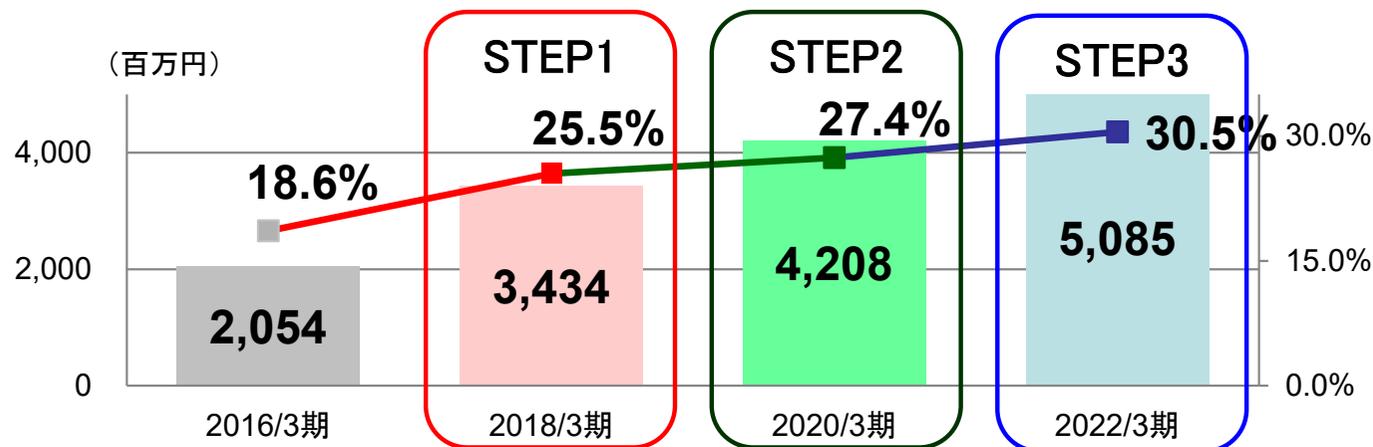
- ✓ クラウド型バンキングソリューション
- ✓ 生命保険会社向けのデータ分析及び機械学習モデル構築案件
- ✓ 損害保険向け営業システム案件
- ✓ クレジット業界向けのアジャイル開発案件
- ✓ 国内大手電機メーカー向けMLOps(機械学習オペレーション)導入支援
- ✓ 製造業向け『Anaplan』(意思決定支援ツール)導入支援
- ✓ 大手SIerのIoTプラットフォーム・アジャイル開発案件
- ✓ 大手SIerとのDX関連技術研究の協業
 - クラウド技術(AWS、Azure、GCP)
 - コンテナ技術 等

中長期経営計画への取り組み

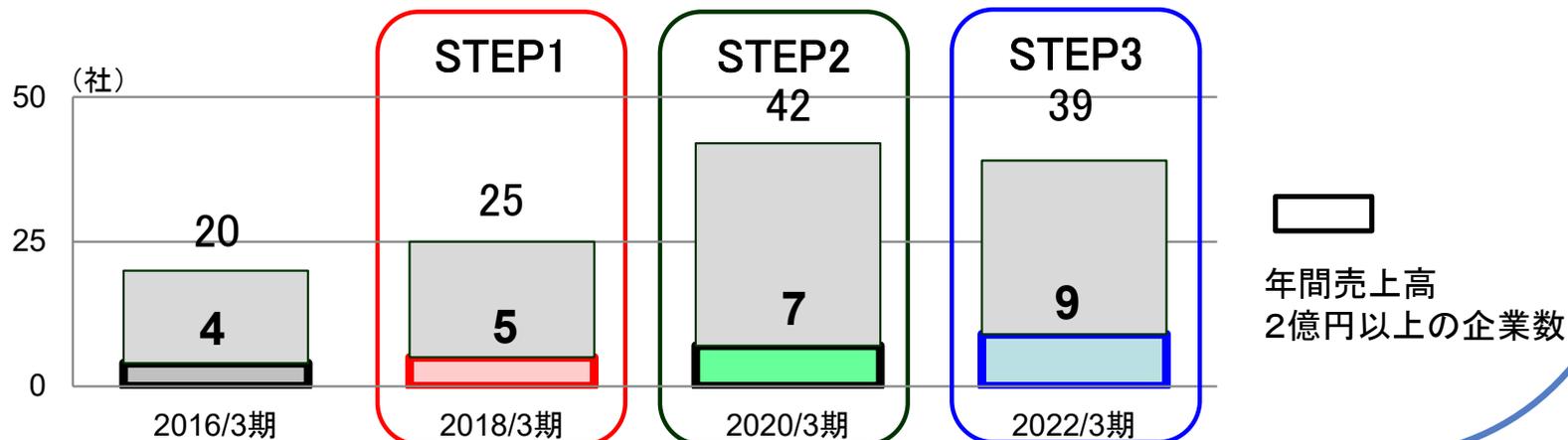


YOUR BEST PARTNER.

◆ 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 : 品質管理、スコープ管理、コスト管理、進捗管理
- ✓ 開発力育成 : 開発プロセス、問題解決力
- ✓ 新規ビジネス創出へチャレンジする人材育成

☆ プロジェクト運営の標準化

- ✓ リニューアルした自社開発プロセス標準の浸透



☆ 生産性・品質向上に伴う収益性の向上

◆ 体質の強化

- ✓ 全社員を対象に e-ラーニングの必須講座を導入
- ✓ 技術の資格取得を継続推進
 - **AWS関連資格取得数** : 98資格 (2022/3末現在、重複取得含む)
 - **認定スクラムマスター(CSM)及びCKADの取得推奨**

資格名称	資格取得者数 (単位:名)※		
	2021/3末	2022/3末	増減
基本情報技術者	492	504	+12
応用情報技術者	246	240	▲6
ITストラテジスト	3	3	0
システムアーキテクト	25	23	▲2
プロジェクトマネージャ	17	15	▲2
ネットワークスペシャリスト	14	12	▲2
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	26	▲1
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	27	27	0
その他(ベンダー資格含む)	549	611	+62
合計	1,439	1,500	+61

※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 : MLOps
 - クラウド技術研究 : AWS (Amazon)
 - コンテナ技術研究 : docker、Kubernetes
 - 開発手法研究 : アジャイル
 - 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

2023年3月期 業績予想(連結)

2023年3月期 業績予想(連結)

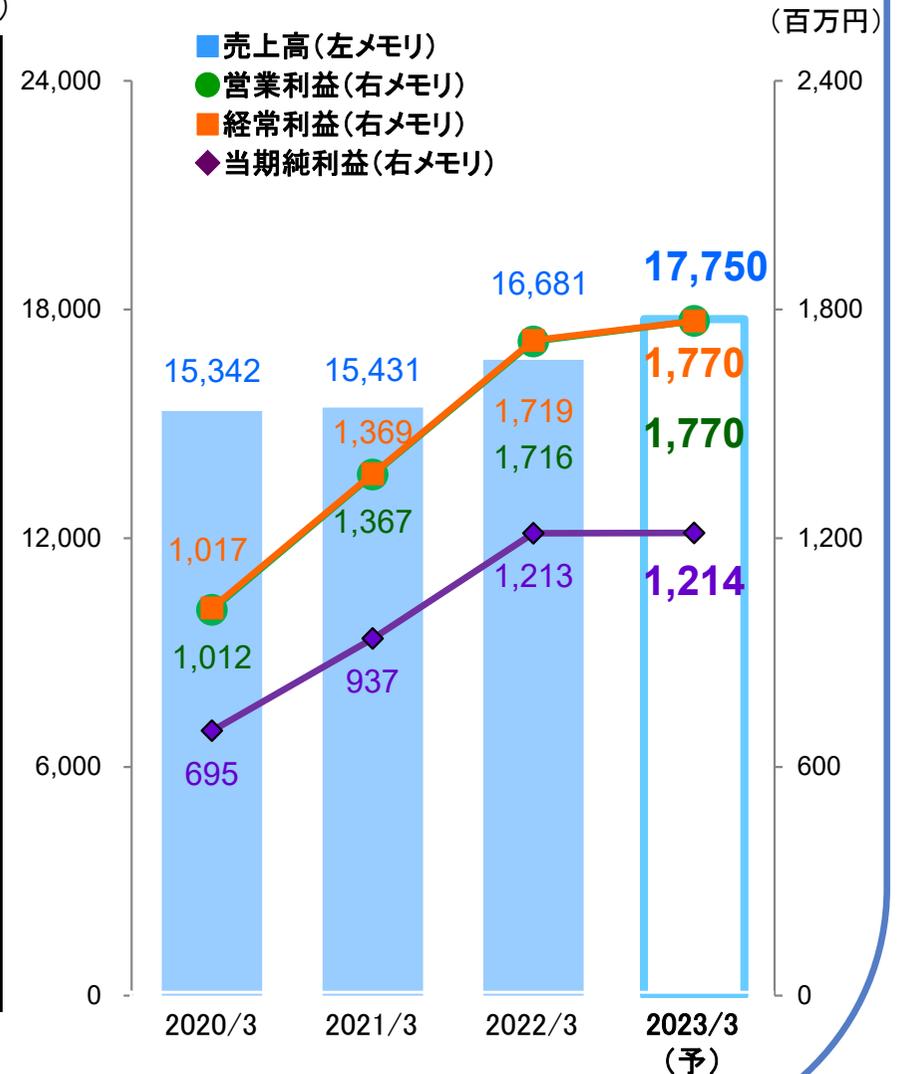


YOUR BEST PARTNER.

連結業績推移

(百万円)

	2022/3期 実績	2023/3期 予想	増減率
売上高	16,681	17,750	+6.4%
営業利益 (利益率)	1,716 (10.3%)	1,770 (10.0%)	+3.1%
経常利益 (利益率)	1,719 (10.3%)	1,770 (10.0%)	+3.0%
当期純利益 (利益率)	1,213 (7.3%)	1,214 (6.8%)	+0.1%
1株当たり 当期純利益	104円63銭	104円56銭	—

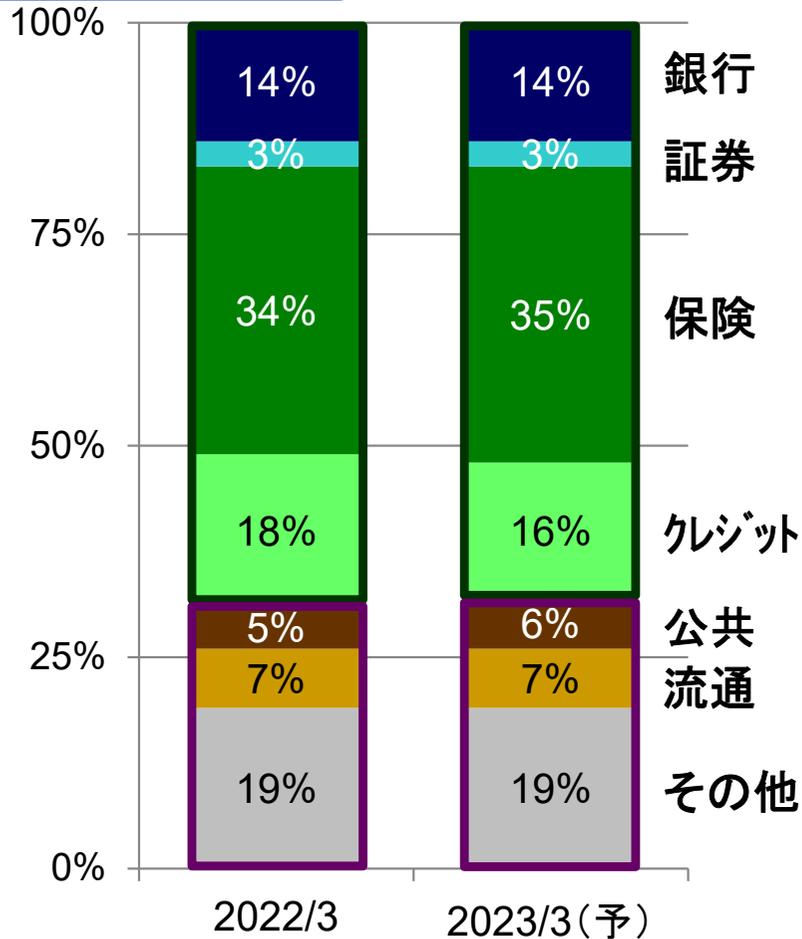


各業種別売上高の動向(連結)



YOUR BEST PARTNER.

構成比の推移



金融	69%	68%
非金融	31%	32%

■ 金融向け 構成比 68%

- ✓ 銀行：ネット銀行向け案件の継続受注
- ✓ 保険：損保向け新規参入案件の拡大
- ✓ クレジット：エンドユーザー案件の一部収束

■ 非金融向け 構成比 32%

- ✓ 公共：空運業界向け案件の回復
- ✓ 流通：大手スーパー向け新規参入案件の拡大
- ✓ 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拡大

営業利益予想分析(連結)



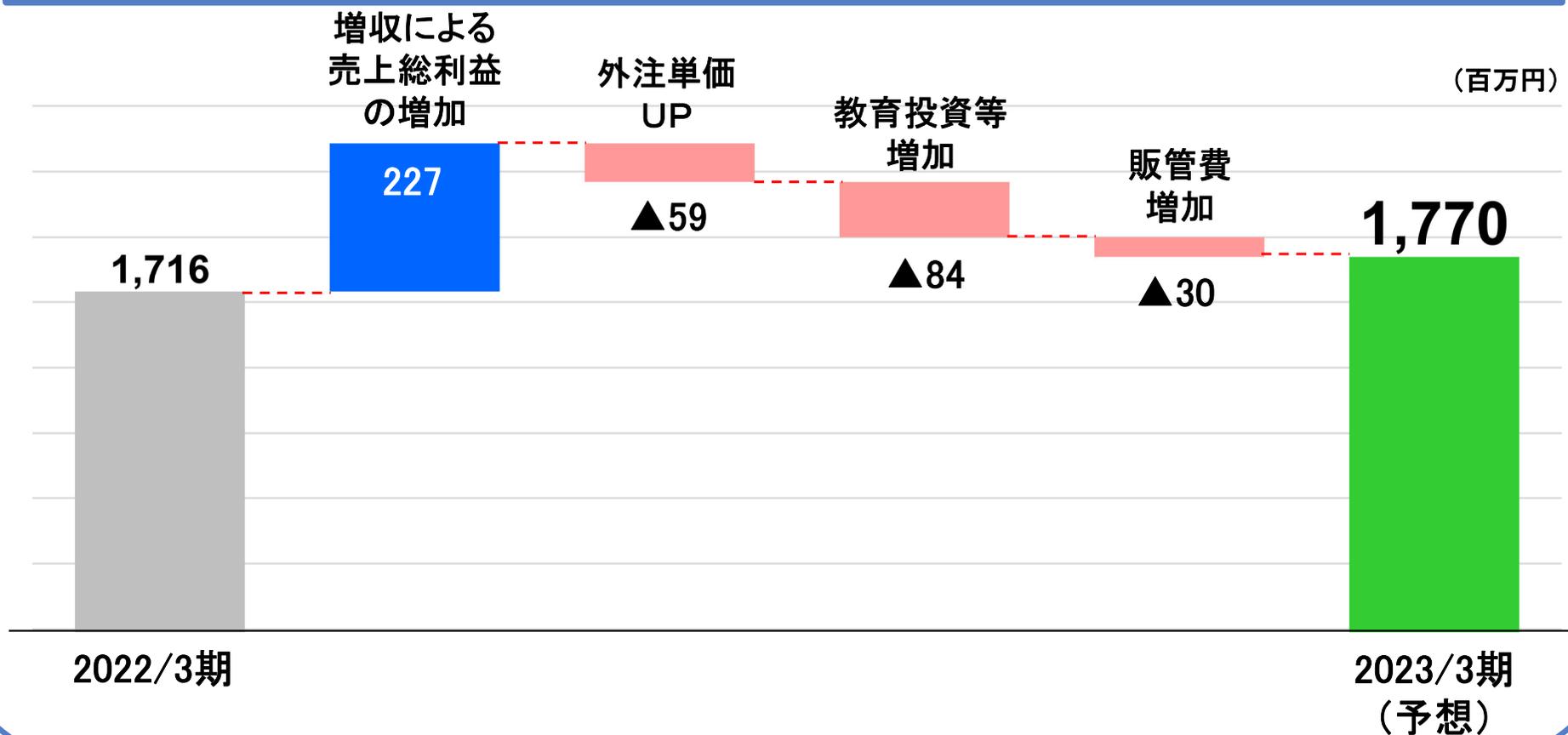
YOUR BEST PARTNER.

<利益の増加要因>

- 増収による売上総利益の増加

<利益の減少要因>

- 外注単価UP
- 教育投資等の増加
- 販管費増加



配当の状況

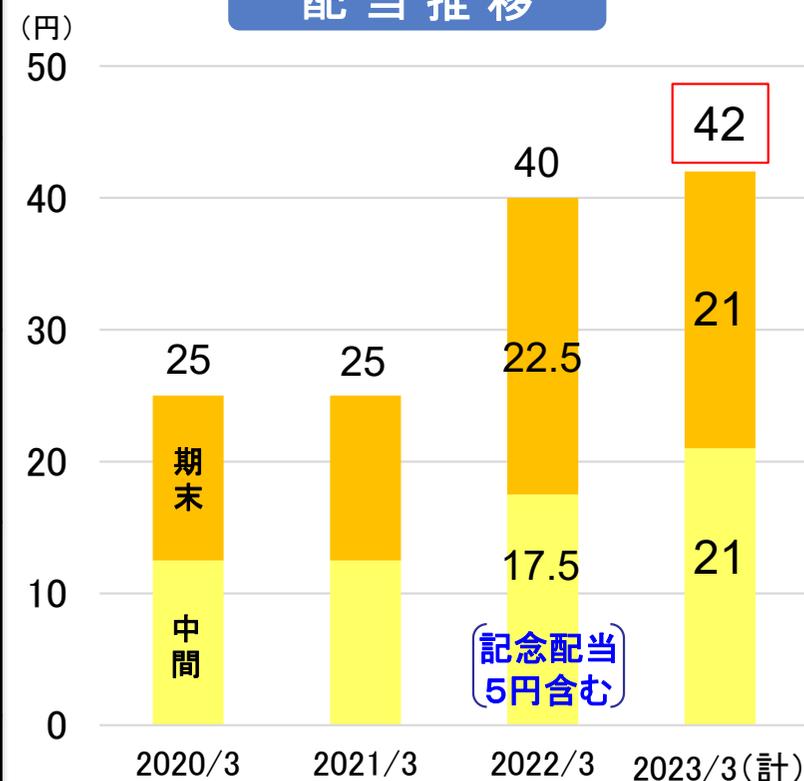


YOUR BEST PARTNER.

- 2022/3期：年間で15円の大幅増配
- 2023/3期：2円増配計画

	2022/3期	2023/3期 (計画)	増減
中間配当	17.5円 <small>創立45周年記念 配当5円含む</small>	21円	+3.5円
期末配当	22.5円	21円	▲1.5円
年間合計	40円	42円	+2円
配当性向	38.2%	40.2%	—

配当推移



※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。

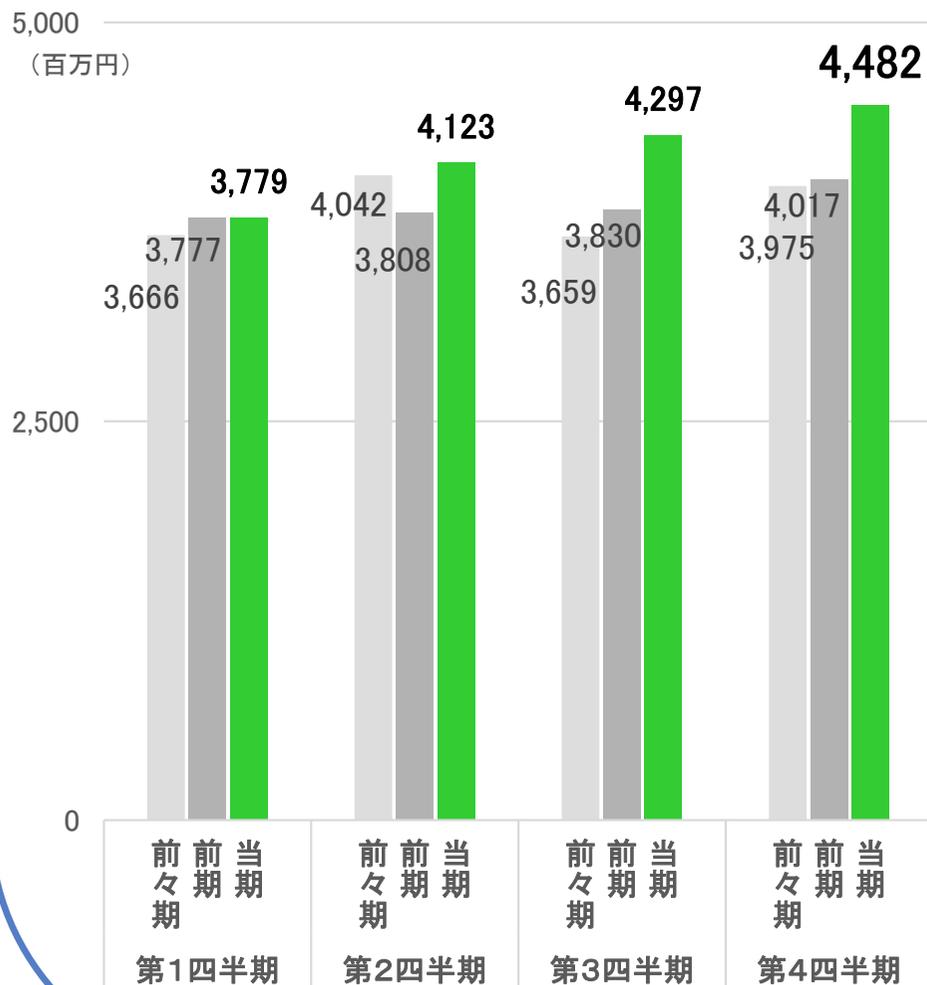
連結四半期推移(売上高・営業利益)



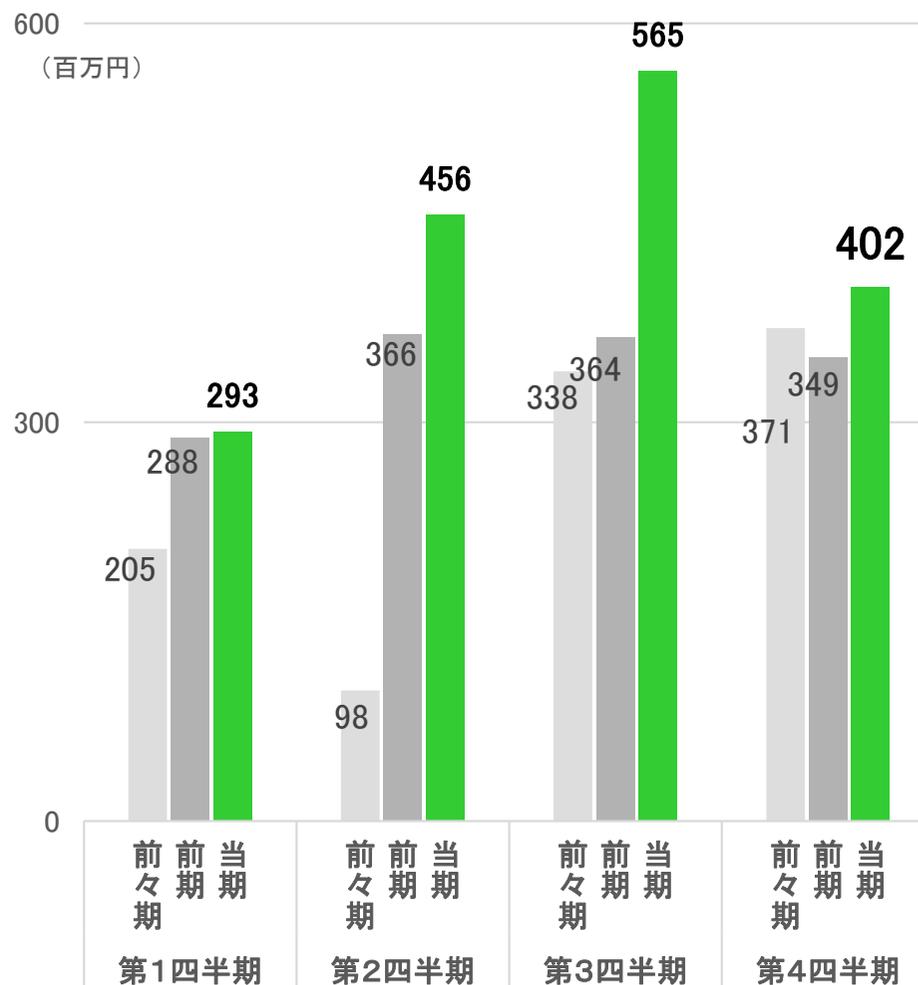
YOUR BEST PARTNER.

■ 当期:2022年3月期
 ■ 前期:2021年3月期
 ■ 前々期:2020年3月期

売上高



営業利益



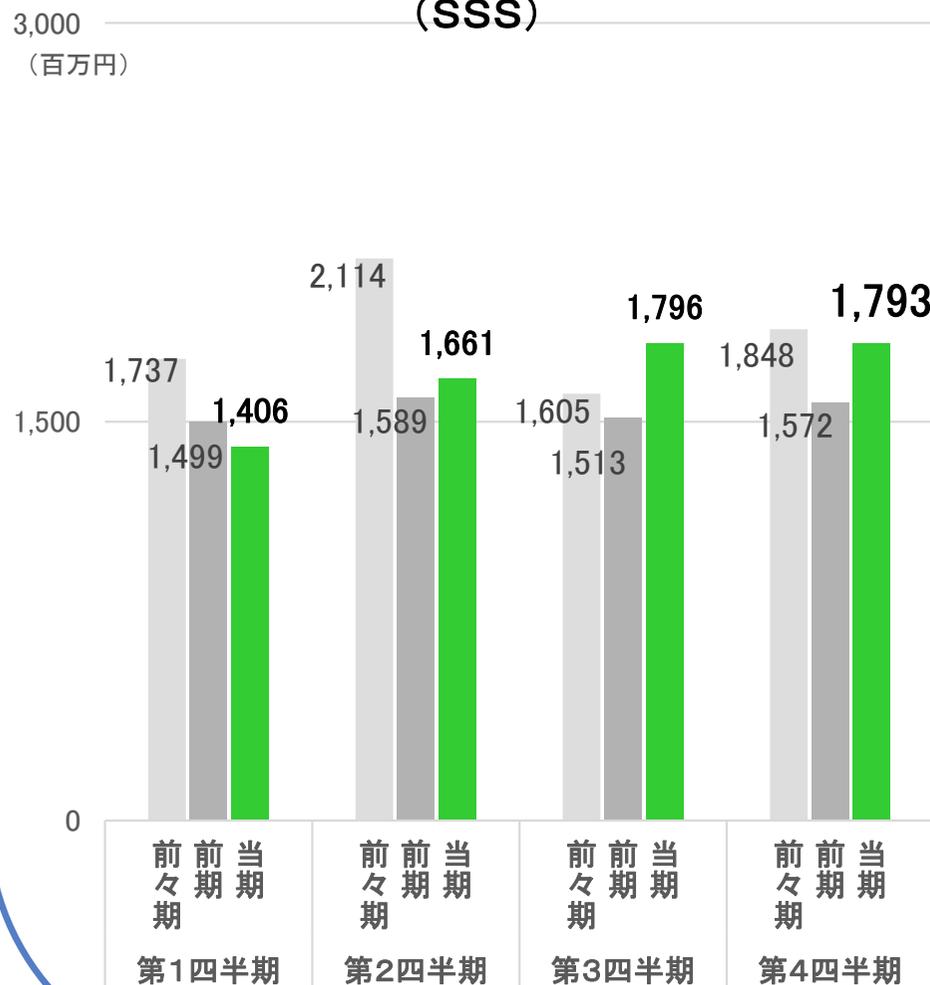
連結四半期推移(サービス分野別)



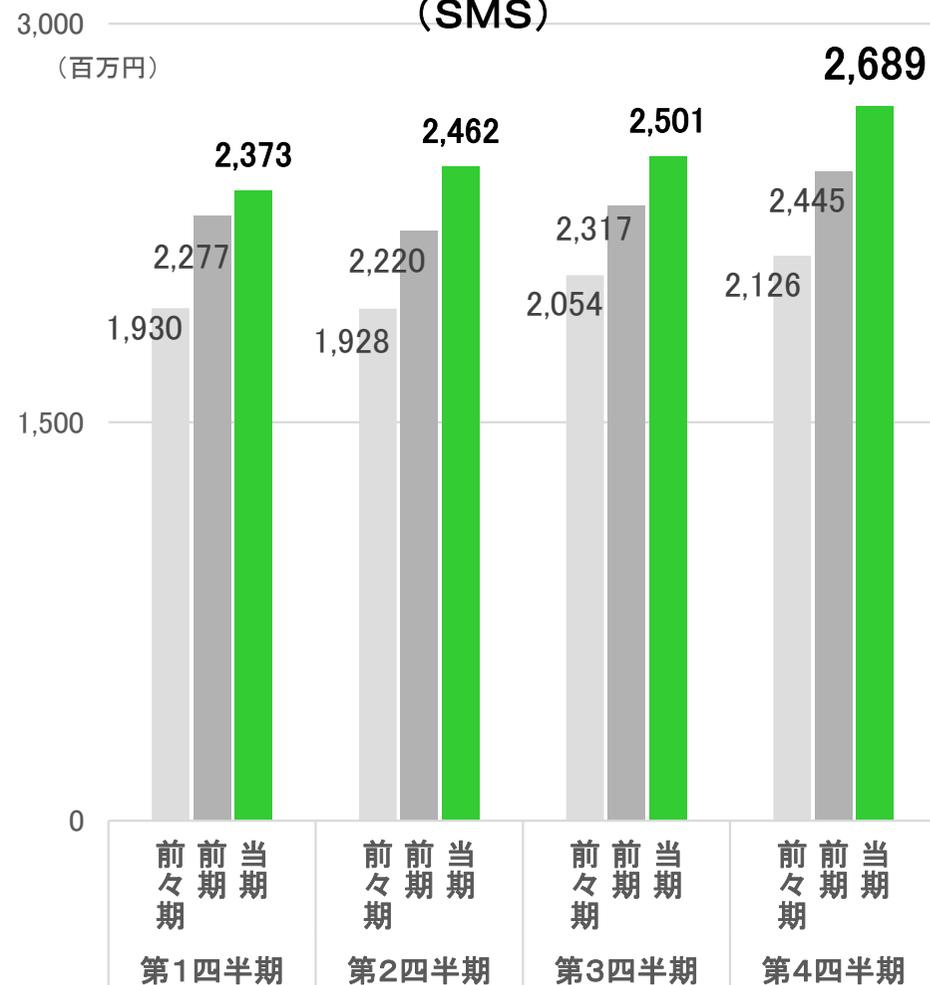
YOUR BEST PARTNER.

■ 当期: 2022年3月期
 ■ 前期: 2021年3月期
 ■ 前々期: 2020年3月期

システム・ソリューションサービス (SSS)



システム・メンテナンスサービス (SMS)



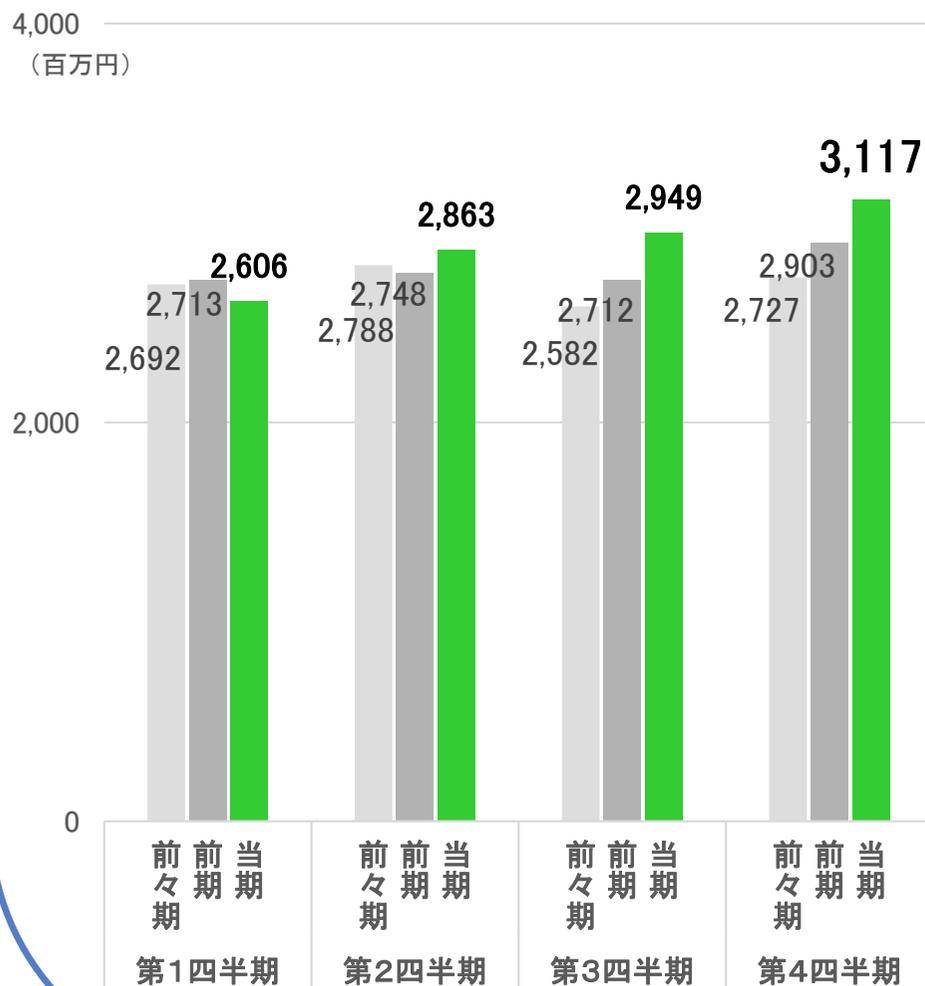
連結四半期推移(業種別)



YOUR BEST PARTNER.

■ 当期:2022年3月期
 ■ 前期:2021年3月期
 ■ 前々期:2020年3月期

金融



非金融



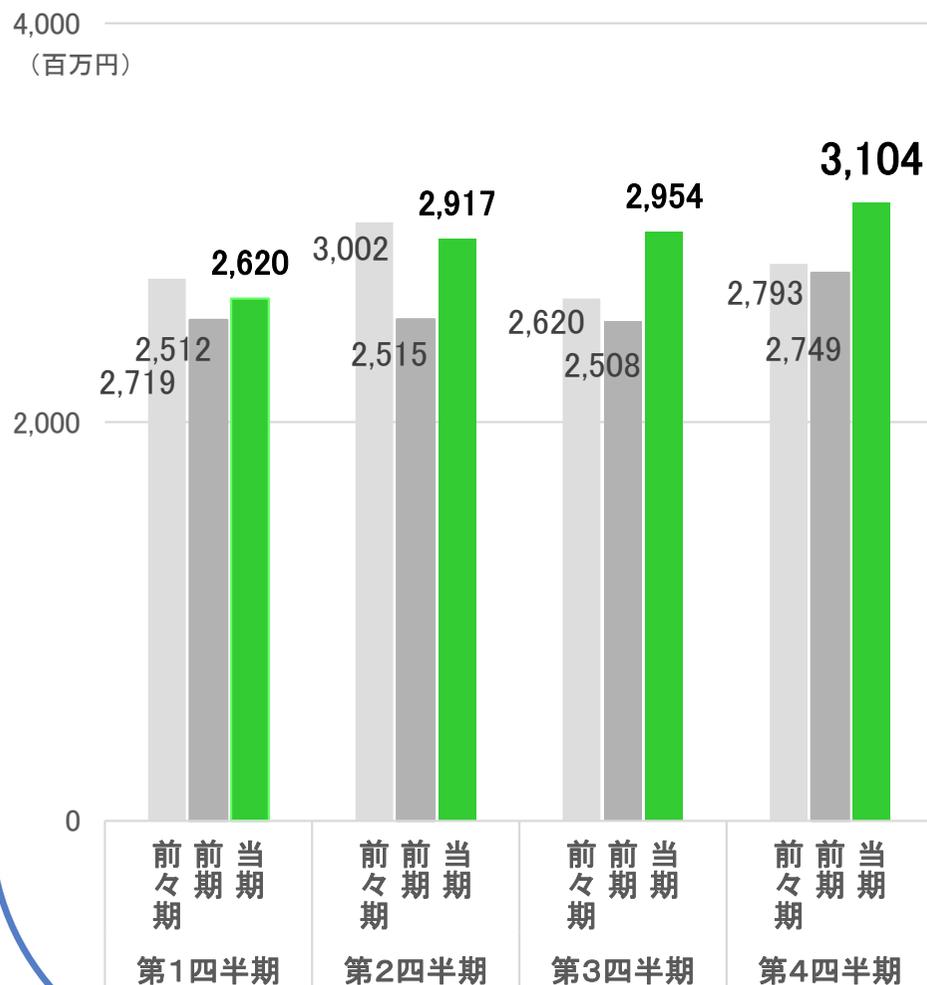
連結四半期推移(顧客別)



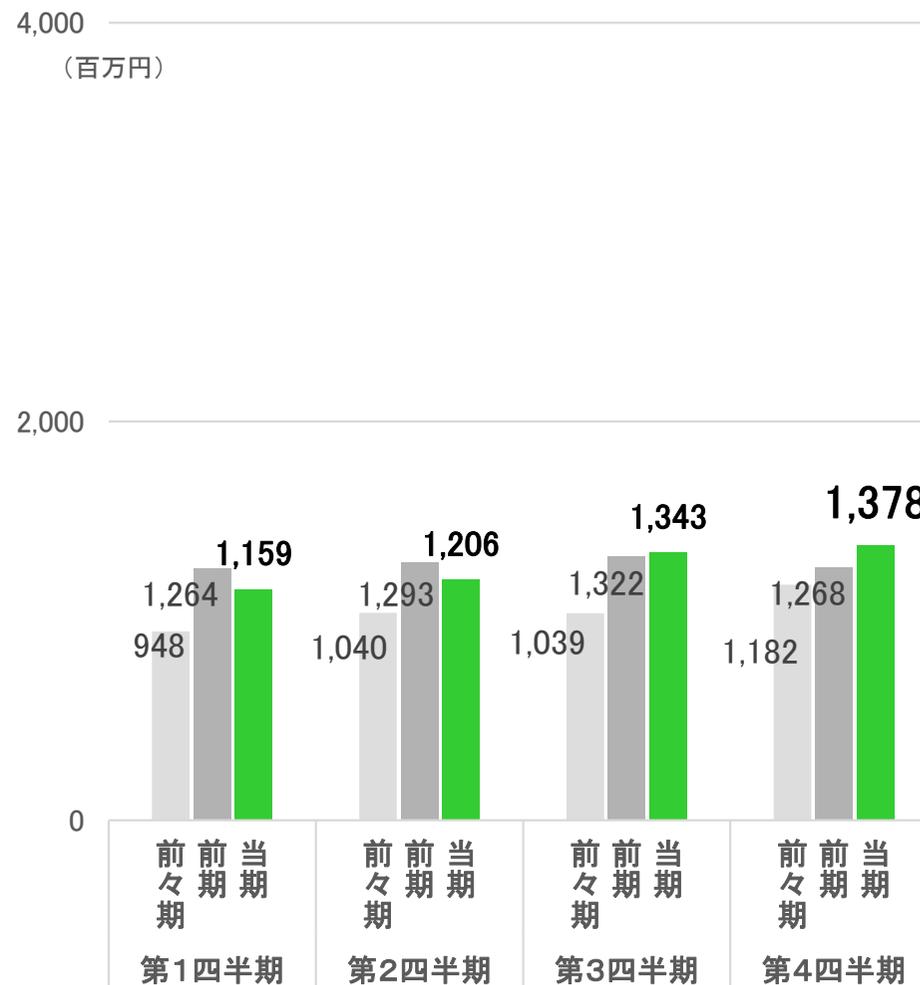
YOUR BEST PARTNER.

■ 当期:2022年3月期
 ■ 前期:2021年3月期
 ■ 前々期:2020年3月期

Sier



エンドユーザー



連結四半期推移(コア事業・DX)

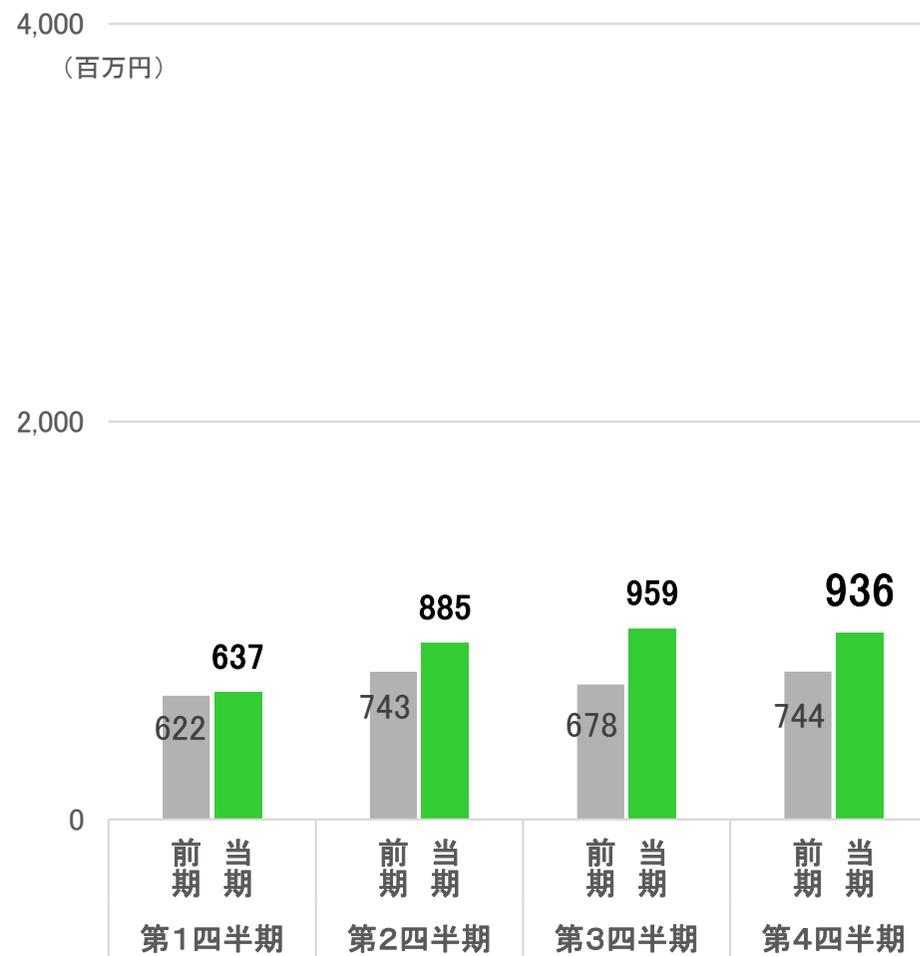
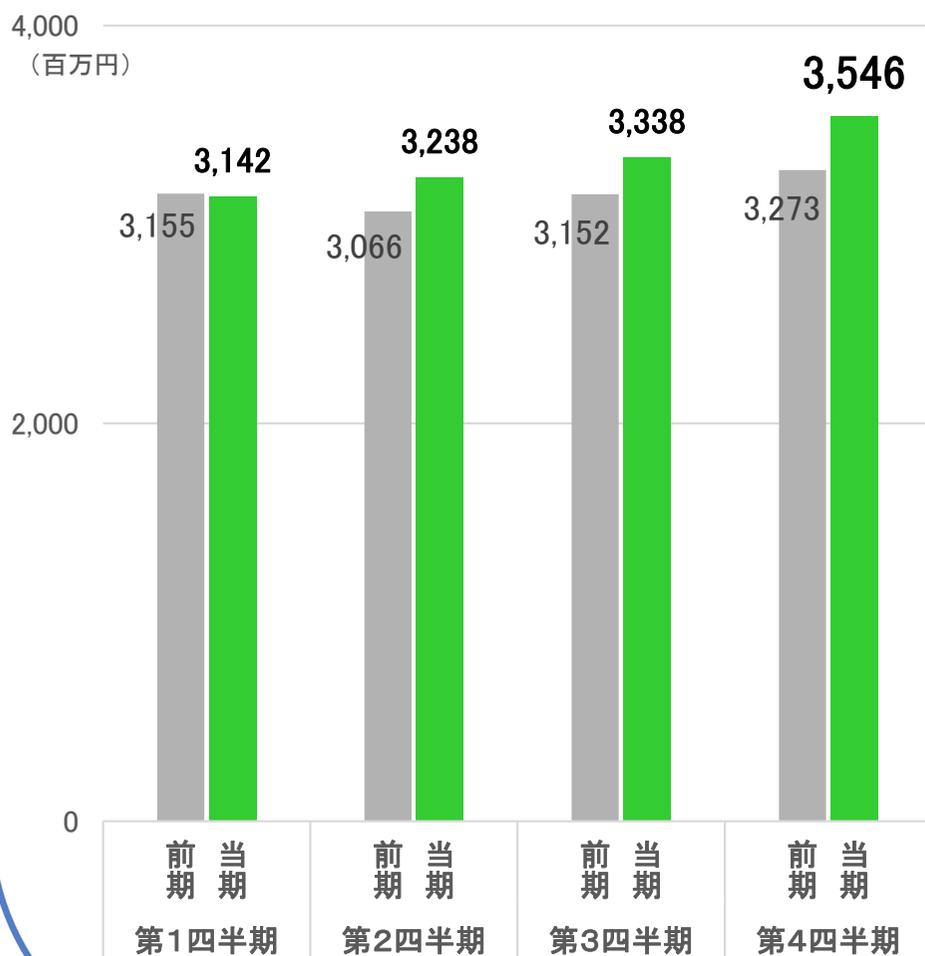


YOUR BEST PARTNER.

■ 当期: 2022年3月期
■ 前期: 2021年3月期

コア事業

DX



※単純なクラウドリフト等を含む

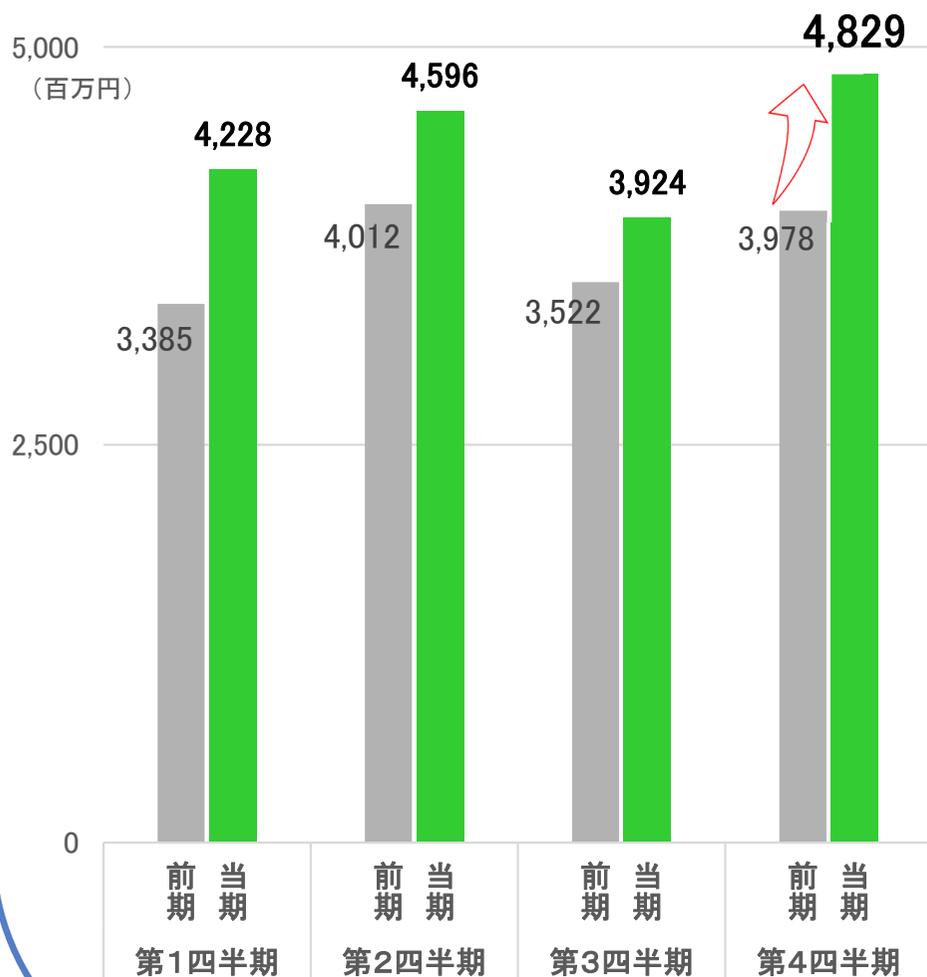
連結四半期推移(受注高・受注残高)



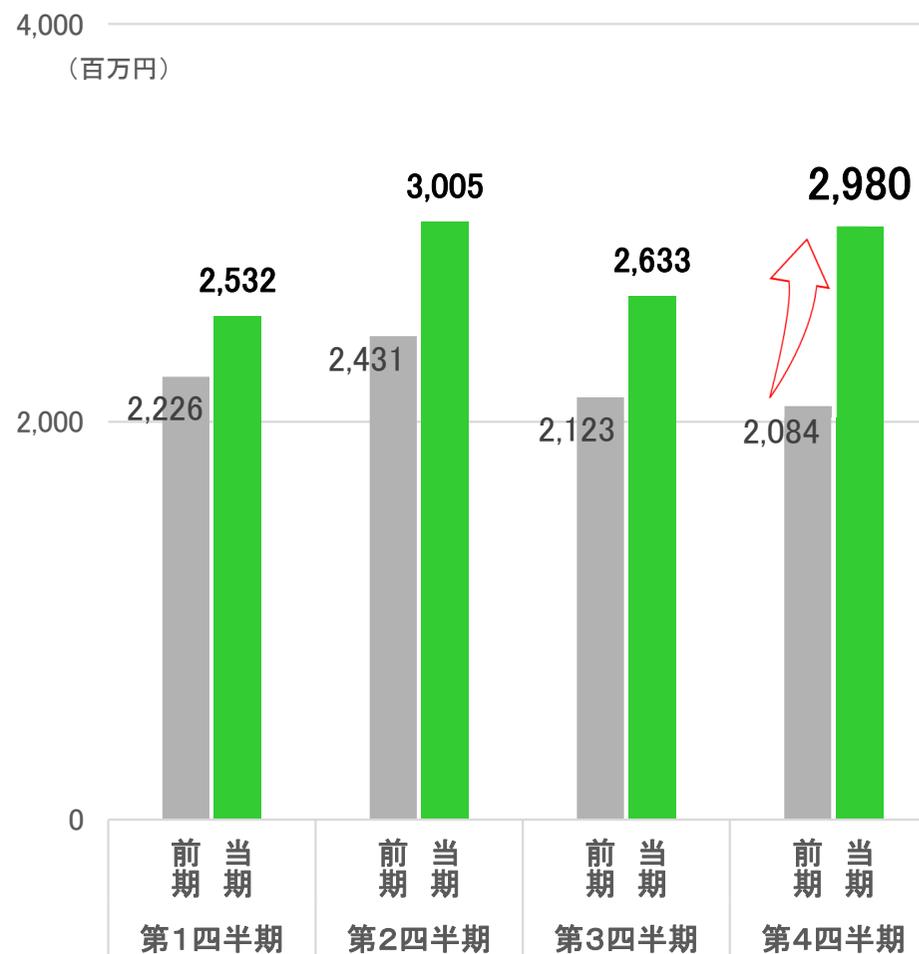
YOUR BEST PARTNER.

■ 当期:2022年3月期
■ 前期:2021年3月期

受注高



受注残高



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.

2022年3月期 決算説明会

2022年5月13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 東証プライム市場

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