

2026年3月期決算説明会

2026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

High-quality Solution for
Maximum **C**ustomers **S**atisfaction

最高の顧客満足を追及し、
高品質ソリューションを提供する

目 次

2026年3月期 業績ハイライト

2026年3月期 連結決算概要

中期経営計画『Re:Growth2028』について

2027年3月期 連結業績予想

~Appendix~

2026年3月期 業績ハイライト

2026年3月期 業績ハイライト

売上高

18,216百万円

売上高営業利益率

(営業利益)

8.6%

(1,562百万円)

連結売上高に対する

非金融向け売上高 比率

(金額)

34.6%

(6,303百万円)

> 30.0% 維持

目標

エンドユーザー向け売上高 比率

(金額)

33.8%

(6,152百万円)

> 30.0% 維持

目標

DX案件向け売上高 比率

(金額)

24.8%

(4,525百万円)

≐ 25.0% 程度

目標

トピックス①

代表取締役社長の異動



【異動の理由】

- ・ 事業環境の変化が加速する中、長期的な視点で企業価値向上を図る
- ・ 次世代の経営リーダーシップを強化

【プロフィール】

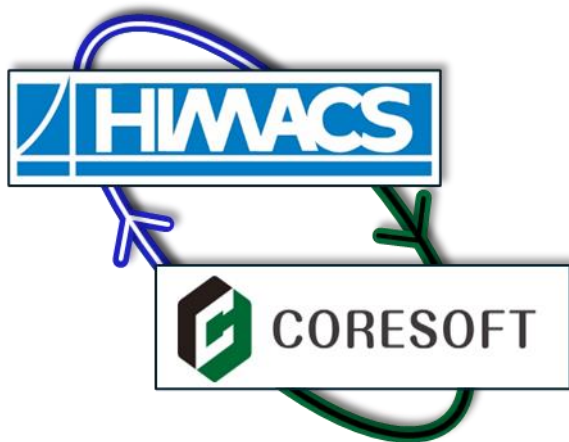
氏名：高田 賢司(たかだ けんじ)
出身地：神奈川県
生年月日：1972年11月3日(53歳)
趣味：寺社仏閣巡り(参拝・御朱印拝受)
所有株式数：普通株式 18,580株
(2026年3月31日時点)
就任予定日：2026年6月19日

【経歴】

1997年3月 当社入社
2009年4月 事業構造改革本部付部長
2012年4月 第1事業本部第2部長
2016年4月 第4事業本部長
2017年4月 プロジェクト革新本部長 兼 中長期経営計画推進室長
2017年5月 株式会社エスビーエス 取締役
2019年4月 当社執行役員
2022年4月 当社常務執行役員
2023年4月 当社専務執行役員
2023年6月 当社取締役 専務執行役員
2026年4月 当社取締役 副社長執行役員(現任)

トピックス②

株式会社コアソフトが当社グループへ



会社概要	
設立	2000年12月
従業員数	111名（2026年3月末時点）
事業内容	システムの受託開発 等
売上高	1,437百万円（2025年3月期）
当期純利益	67百万円（2025年3月期）

【特徴】

- ・クライアントより開発工程の上流から下流までを一貫して受託する高い提案力と技術力

【想定される相乗効果】

- ・事業ノウハウを共有し、既存領域の拡大及び新規事業の創出
- ・従業員の採用や教育といった人材面の強化

2026年3月期 連結決算概要

損益計算書

【売上高】 18,216百万円 (前年度比+0.8%)

公共及びその他業種向けの
新規エンドユーザーとの取引が拡大し増収

【営業利益】 1,562百万円 (前年度比▲13.5%)

人材（ビジネスパートナー含む）への
継続投資及び企業買収に伴う一過性の費用の
発生により減益

(百万円)

	2025/3期		2026/3期		比較増減	
	(構成比)		(構成比)		(額)	(率)
売上高	18,066	100.0%	18,216	100.0%	+150	+0.8%
売上原価	14,423	79.8%	14,684	80.6%	+261	+1.8%
売上総利益	3,643	20.2%	3,532	19.4%	▲111	▲3.1%
販管費	1,837	10.2%	1,970	10.8%	+133	+7.3%
営業利益	1,807	10.0%	1,562	8.6%	▲245	▲13.5%
経常利益	1,821	10.1%	1,583	8.7%	▲239	▲13.1%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,293	7.2%	1,141	6.3%	▲152	▲11.7%
1株当たり 当期純利益	111円59銭	-	101円60銭	-	▲9円99銭	-

サービス分野別売上高

【SSS】6,610百万円（前年度比▲3.3%）

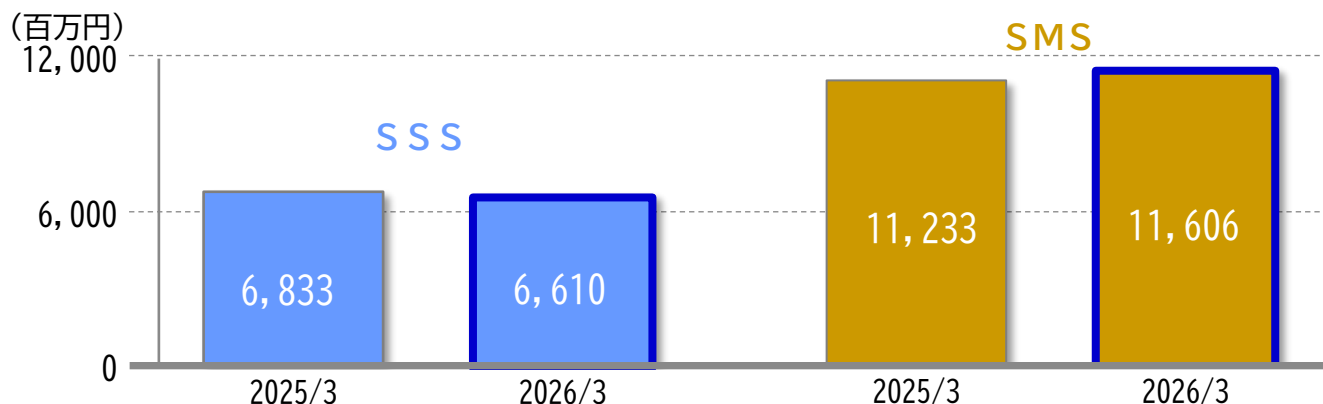
その他業種向け(専門商社系エンドユーザー)が拡大した一方、公共及び流通向け案件が減少

【SMS】11,606百万円（前年度比+3.3%）

保険向け案件が収束した一方、銀行及びその他業種向け(食品メーカー及びITサービス系エンドユーザー)で拡大し増加

(百万円)

サービス分野	2025/3期	2026/3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	6,833 (37.8%)	6,610 (36.3%)	▲223	▲3.3%
【SMS】システム・メンテナンスサービス	11,233 (62.2%)	11,606 (63.7%)	+373	+3.3%
合 計	18,066	18,216	+150	+0.8%



業種別売上高（連結）

(百万円)

業種	2025/3期 (構成比)	2026/3期 (構成比)	増減率
金融 小計	12,098 (67.0%)	11,913 (65.4%)	▲1.5%
■ 銀行	2,689	2,680	▲0.3%
■ 証券	890	1,005	+12.9%
■ 保険	5,831	5,582	▲4.3%
■ クレジット	2,689	2,646	▲1.6%
非金融 小計	5,968 (33.0%)	6,303 (34.6%)	+5.6%
■ 公共	1,488	1,288	▲13.5%
■ 流通	1,111	974	▲12.4%
■ その他	3,368	4,041	+20.0%
合計	18,066	18,216	+0.8%

金融向け

■ 銀行
セキュリティ強化案件が拡大した一方、証券代行案件が収束

■ 証券
バックオフィス業務案件や取引所案件が拡大

■ 保険
損保(自動車保険)のDX案件が拡大した一方、生保のDX案件が減少

■ クレジット
エンドユーザー取引が拡大した一方、流通系カード案件が収束

非金融向け

■ 公共
新規エンドユーザーを含む航空案件が拡大した一方、官公庁案件が減少

■ 流通
コンビニ案件が収束した一方、ITサービス業新規エンドユーザーのDX案件に参入

■ その他
大手食品メーカー向け新規案件やエンドユーザー(専門商社系/IT)向けDX案件の拡大

顧客別売上高（連結）

（百万円）

業 種	2025/3期 (構成比)	2026/3期 (構成比)	増 減 率
S I e r 小計	12,717 (70.4%)	12,064 (66.2%)	▲5.1%
■ 金 融	8,423	8,157	▲3.2%
■ 非金融	4,294	3,908	▲9.0%
エンド ユーザー小計	5,349 (29.6%)	6,152 (33.8%)	+15.0%
■ 金 融	3,675	3,756	+2.2%
■ 非金融	1,674	2,395	+43.0%
合 計	18,066	18,216	+0.8%

S
I
e
r

■ 金 融
証券及び損保向けが拡大した一方、
生保向け案件が収束

■ 非金融
その他業種(自動車メーカー)向けが
拡大した一方、公共及び流通向けで
案件が減少

E
n
d
u
s
e
r

■ 金 融
証券及びクレジット案件が拡大

■ 非金融
公共(航空系)及びその他業種で
複数の新規エンドユーザー取引が
拡大

営業利益分析

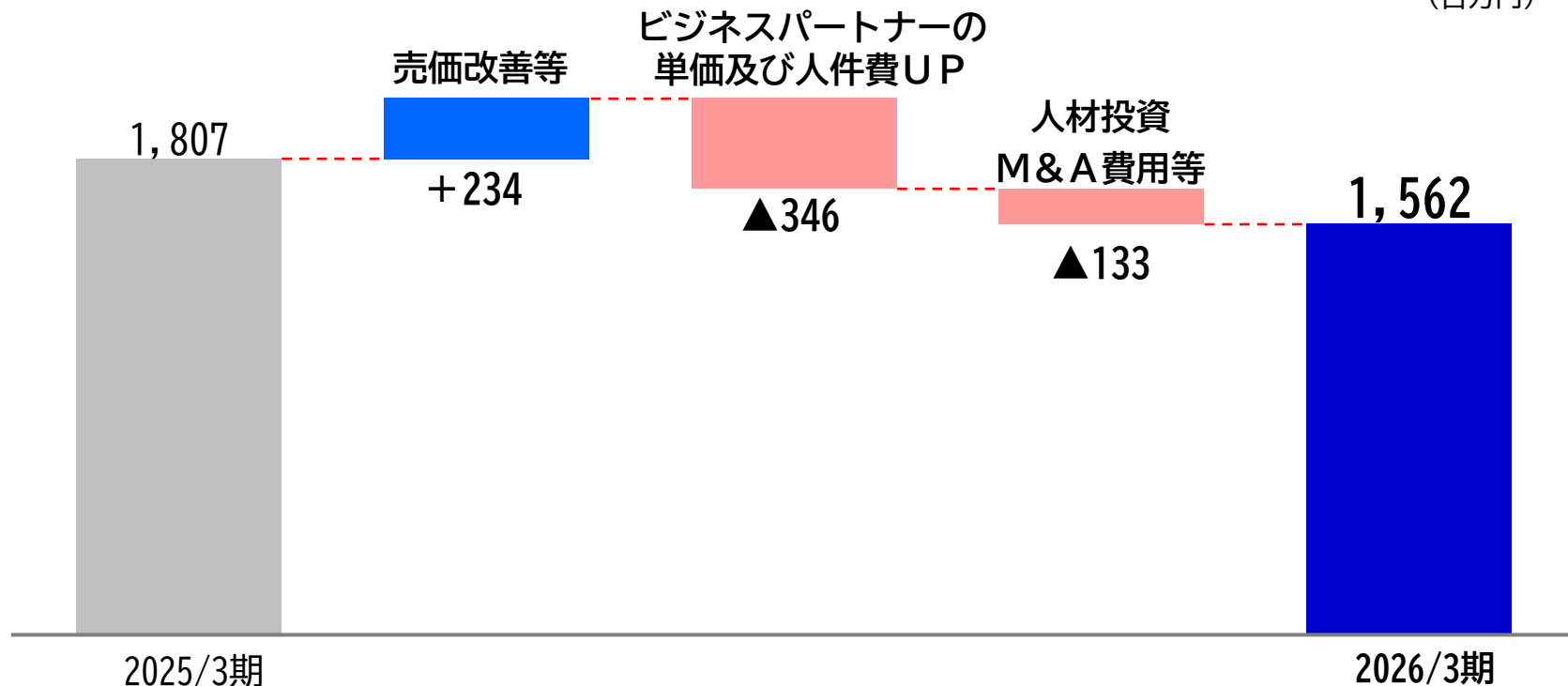
利益の増加要因

売価改善等 +234 百万円

利益の減少要因

ビジネスパートナーの
 単価及び人件費UP ▲346 百万円
 販管費の増加
 (人材投資、M&A費用等) ▲133 百万円

(百万円)



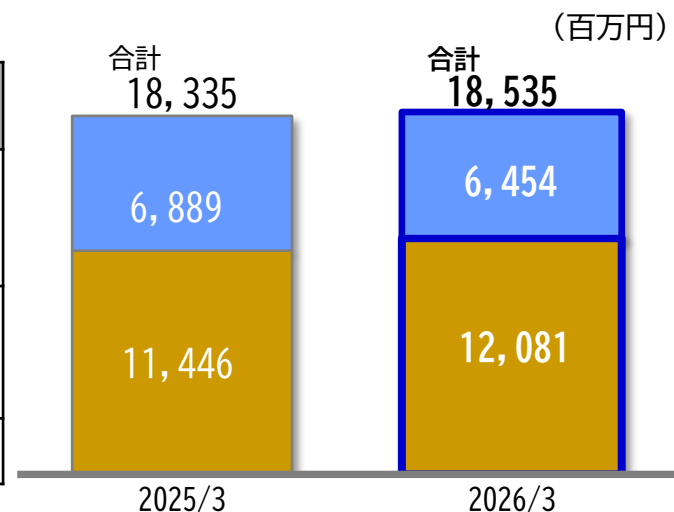
受注高及び受注残高の状況

受注高及び受注残高ともに、システム・メンテナンスサービスで増加

受注高

(百万円)

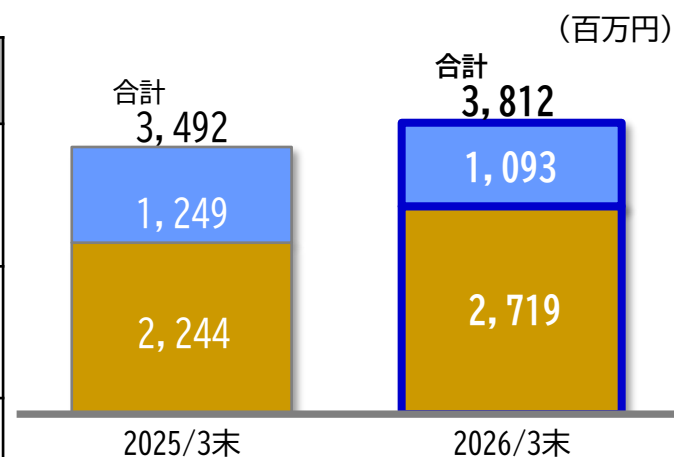
サービス分野	2025/3期 (構成比)	2026/3期 (構成比)	増減率
システム・ソリューションサービス SSS	6,889 (37.6%)	6,454 (34.8%)	▲6.3%
システム・メンテナンスサービス SMS	11,446 (62.4%)	12,081 (65.2%)	+5.5%
合計	18,335	18,535	+1.1%



受注残高

(百万円)

サービス分野	2025/3期 (構成比)	2026/3期 (構成比)	増減率
システム・ソリューションサービス SSS	1,249 (35.7%)	1,093 (28.7%)	▲12.5%
システム・メンテナンスサービス SMS	2,244 (64.3%)	2,719 (71.3%)	+21.2%
合計	3,492	3,812	+9.1%



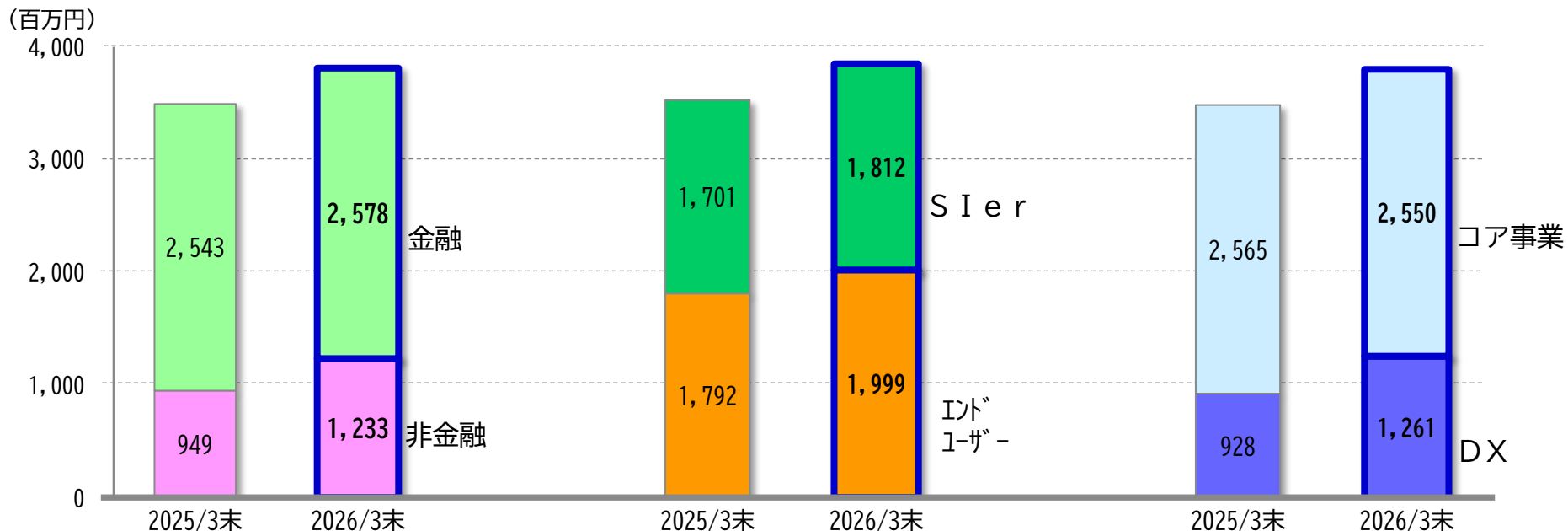
受注残高の内訳

非金融／エンドユーザー／DX の案件が増加

業種別	
■ 金融向け (前期差)	2,578 百万円 (+36 百万円)
■ 非金融向け (前期差)	1,233 百万円 (+284 百万円)

顧客分野別	
■ S I e r (前期差)	1,812 百万円 (+111 百万円)
■ イﾝﾄﾞｰｻﾞｰ (前期差)	1,999 百万円 (+208 百万円)

コア事業・DX別	
■ コア事業 (前期差)	2,550 百万円 (▲15 百万円)
■ DX (前期差)	1,261 百万円 (+334 百万円)



中期経営計画『NEXT C⁴』期間の業績等の推移

CAPM 6%程度

インプライド株主資本コスト 9%程度 に対し、**ROE 10.1%** 確保

		(参考) 2023/3月期	2024/3月期	2025/3月期	2026/3月期
売上高		17,331百万円	17,357百万円	18,066百万円	18,216百万円
営業利益		1,833百万円	1,719百万円	1,807百万円	1,562百万円
売上高営業利益率		10.6%	9.9%	10.0%	8.6%
ROE		13.1%	11.1%	11.4%	10.1%
対売上高対比率	非金融 向け売上高	32.5%	33.5%	33.0%	34.6%
	エンドユーザー 向け売上高	30.1%	30.0%	29.6%	33.8%
	D X 案件 向け売上高	19.2%	20.3%	24.3%	24.8%
資格取得数(重複取得を含む)		1,556名	1,654名	1,699名	1,738名
DX関連資格取得数(同上)		189名	257名	288名	322名

中期経営計画『NEXT C⁴』の成果と課題

成 果

- ・ 上流工程から下流工程までを一貫してカバーする事業運営と主要顧客との取引を基盤に、一定の事業規模と収益性を確保
- ・ 人材育成や業務プロセス改善により一貫対応を支える事業運営の基礎体力が強化
- ・ これまでの事業基盤を起点に、ソリューション領域や新規E U（エンドユーザー）に向けた取り組みを開始



課 題

- ・ より高付加価値な上流・高度領域への展開は途上段階で、構造転換の本格化が必要
- ・ A I の急速な発展等、事業環境の変化を前提とした、より機動的な戦略修正・実行力
- ・ 営業施策の強化と戦略の高度化による競争力の向上
- ・ P M I を含めた統合プロセスの標準化



「成果」と「課題」を次期中期経営計画へ継承

中期経営計画『Re:Growth2028』について

長期ビジョン

目指す企業像

価値共創企業…顧客と共に何を創るかを定義し、価値を創出し続ける企業

事業規模2倍

上流工程から関与する高収益モデル

営業利益率
10%水準

エンドユーザー
売上高比率
50%以上

中期経営計画『Re:Growth2028』

名
称

『Re:Growth2028』

期間：2026年4月～2029年3月



《当中期経営計画の位置付け》

- ・ 事業環境の変化に対応するため、長期ビジョンの達成時期を固定せず、持続的な成長に向けた起点の3年間
- ・ 将来の収益成長に向けた投資フェーズ
- ・ 「安定的な収益基盤の拡大」 「新たな成長領域への挑戦と創出」の両輪
インテグレーション事業 ソリューション事業

経営基盤整備と事業構造の転換を図り『再成長』へ

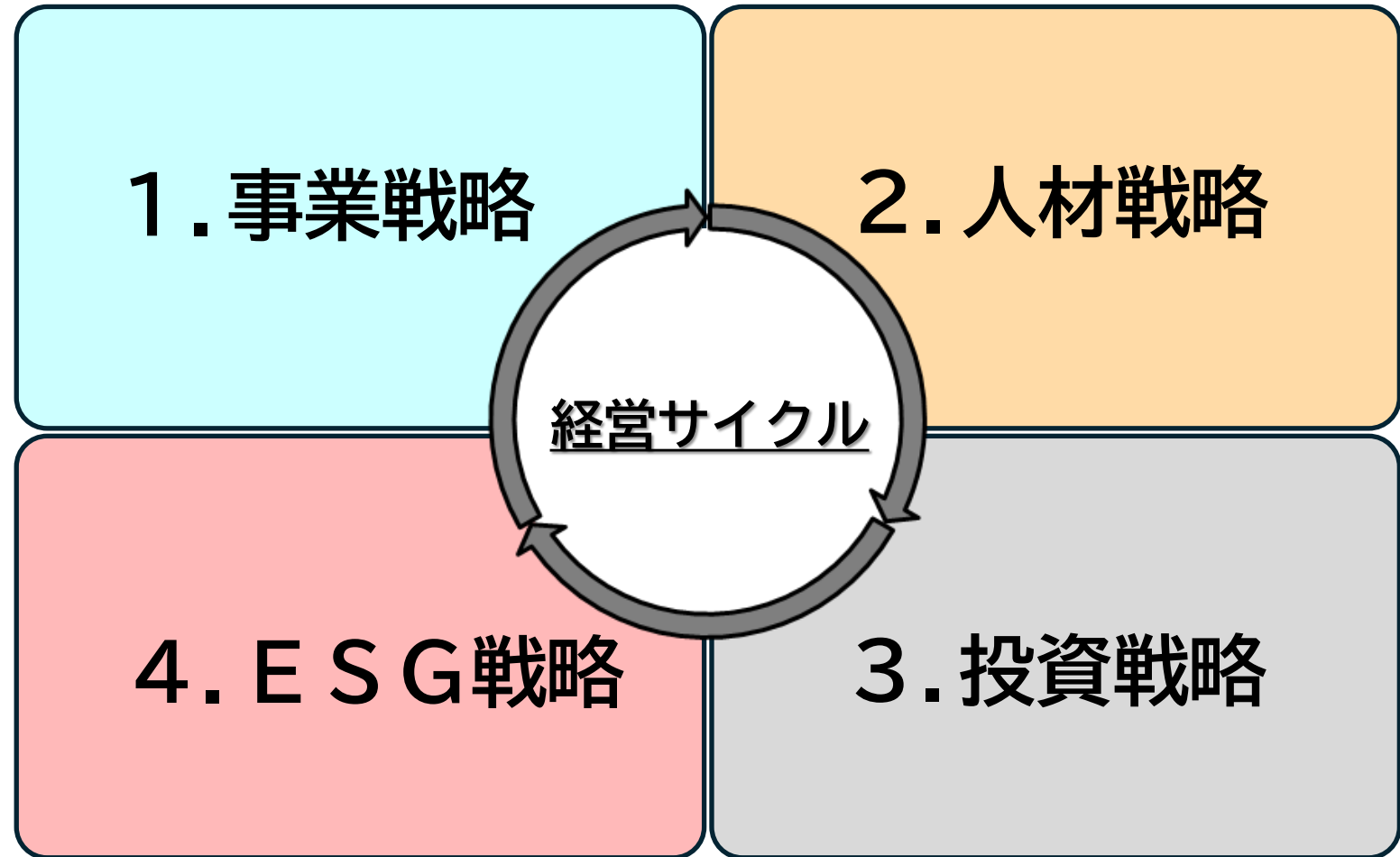
モニタリング指標

	(参考) 2026年3月期	2027年3月期	～	2029年3月期
売上高	182億円	200億円		223億円
エンドユーザー 売上高比率	34%	34%		36%
営業利益率	9%	6%		7%
E B I T D A ※	16億円	14億円		18億円
R O E	10%	7%		9%

M & A 成約件数	期間中に1件以上の成約
------------	-------------

※ のれん償却・減価償却前の営業利益

経営戦略の全体像



各戦略の着実な実行で好循環を創出し、持続的な成長へ

1. 事業戦略

基本方針

- ・「インテグレーション事業」「ソリューション事業」を推進する体制を構築
- ・両事業のもとで「6業種+システム基盤」を展開
- ・エンドユーザー売上高比率の向上と【A I の活用】を横断的に推進

インテグレーション事業

《安定×拡大》

- ・品質向上と収益安定
- ・顧客関係深化による取引拡大

ソリューション事業

《挑戦×創出》

- ・研究開発機能の強化
- ・新規ビジネスモデルの確立

社会インフラ領域
銀行 / 証券 / クレジット 等

業務深耕領域
保険 / 公共（航空） 等

業務・オペレーション領域
流通（産業） 等

システム基盤（業種横断）

エンドユーザー
売上高比率の向上



【A I の活用】

1. 事業戦略【A I の活用】

目標 ①

全ての案件を A I 駆動開発[※]へ転換

A I 駆動開発の全社展開

- ・技術蓄積と標準化
- ・社内共有と他案件展開

※ 開発工程の一部または複数の工程にまたがり A I を活用する開発手法

目標 ②

A I ソリューションの事業化

自社 A I ソリューションの
開発と展開

- ・既存ソリューションの事業拡大
- ・新規ソリューションの企画と開発

長期ビジョン実現に向けた重点施策

2. 人材戦略

当社が目指す組織像 **AI を使い倒すエンジニア集団**

AI を省力化ではなく推進力として活用し、価値創出を加速させる

エンジニア × AI → 持続的な成長

【個別施策】

人が定着／活躍し続ける基盤づくり

- ・ 人事制度の適宜見直し
- ・ 健康経営優良法人認定の取得

女性活躍の推進

- ・ 柔軟な勤務体系の充実
- ・ 各種人事制度の法定以上の設計

人材の継続的な確保と教育

- ・ 新卒の積極的な採用
- ・ AI ネイティブ人材として新卒教育

サプライチェーンの強化

- ・ パートナー推進部の創設
- ・ 品質、セキュリティを前提とした協業の確立

3. 投資戦略





成長投資額
(3年間合計)

約50億円

A I 関連	人的資本	M&A
<ul style="list-style-type: none">・ A I 駆動開発、A I ソリューションを推進する体制への投資・ A I による社内業務効率化、高度化への投資	<ul style="list-style-type: none">・ 賃金、評価制度の見直しなど、処遇改善・ 人材採用の強化・ 技術力向上目的の社内勉強会の実施	<ul style="list-style-type: none">・ M&A 専担人員を配置・ コアソフト社の連結子会社化・ 現在進行中の P M I 作業から知見を蓄積し、次の M & A へ

4. ESG戦略

【重要課題と取組項目】

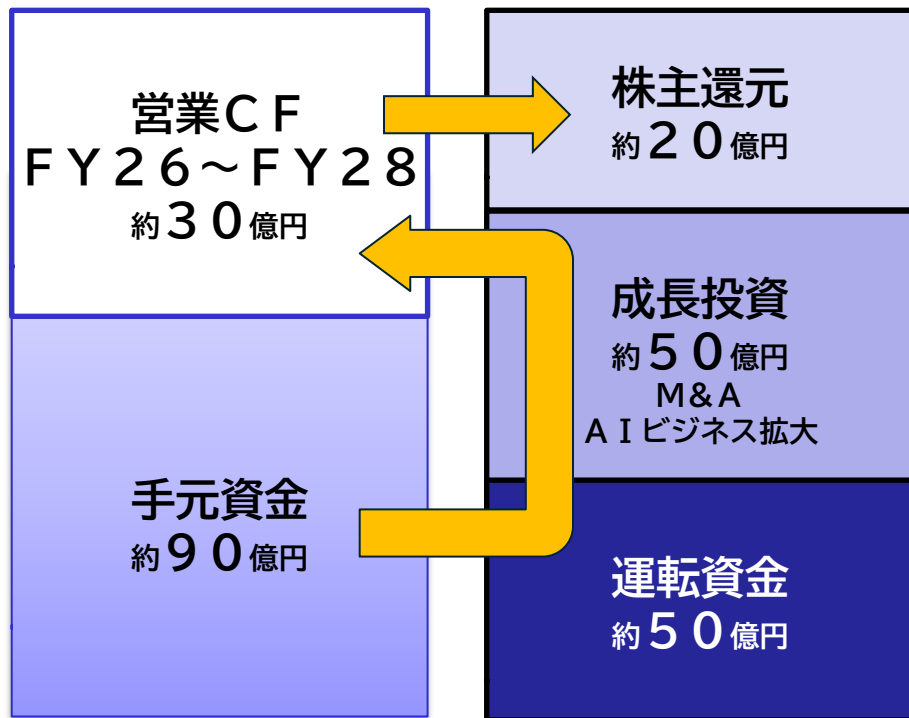
マテリアリティ	サブ・マテリアリティ
【E：環境】 1. 気候変動への責任ある対応 	温室効果ガス排出削減
	再生可能エネルギーの導入
	サプライチェーン全体での脱炭素化
	TCFDなどの情報開示対応
【S：社会】 2. 人的資本の強化を通じた、健全で働き甲斐のある職場づくり 	人材の確保・育成とキャリア形成支援
	ダイバーシティの推進
	健康経営・社員満足度の向上
【S：社会】 3. 人材・技術・パートナーシップの強化による競争力の向上 	人材育成による技術力の高度化
	持続可能なバリューチェーンの構築
【G：ガバナンス】 4. 健全なガバナンスと倫理の実践 	コーポレート・ガバナンス体制の強化
	コンプライアンスと企業倫理の浸透
	リスクマネジメントと情報セキュリティ体制の強化

【本期間中の指標】

項目	期間目標	(参考) 2026年3月期
G H G 排出量 Scope 1+2 (基準年度: 2020年)	2050年度排出量実質 ネットゼロに向けた排出量 の確実な逡減	基準年度比 ▲84%
C D Pスコア	スコアBを維持	スコアB
新卒採用者数 (単体)	80名程度を継続的に採用	80名
離職率 (単体)	8%以下を維持	8.0%
女性従業員割合 (単体)	25%以上	23.3%
健康経営優良法人	期間中に取得	—

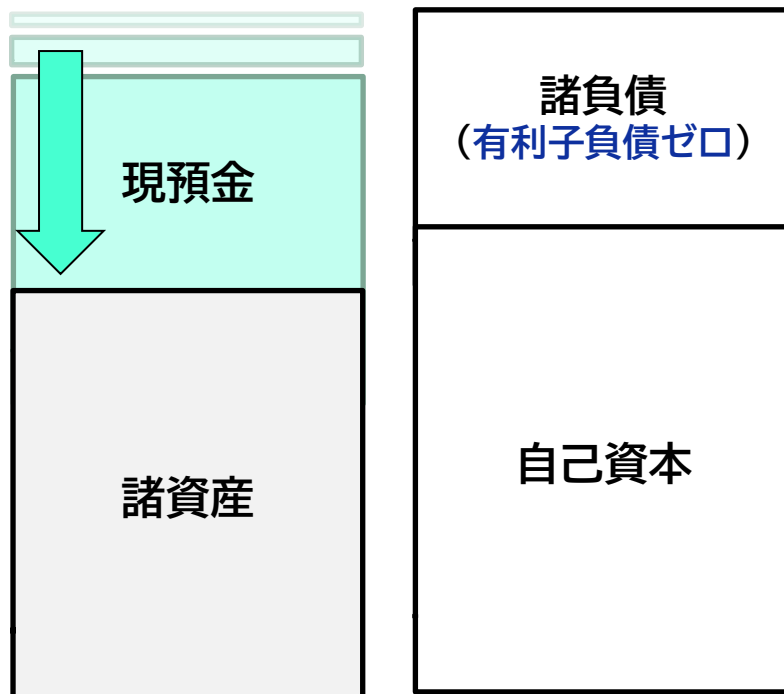
キャッシュアロケーション

【キャッシュアロケーション】



- ・手元資金と営業CF（3年間累積）でM&A等の成長投資を実施
- ・株主還元で資本効率を改善

【バランスシート構造】

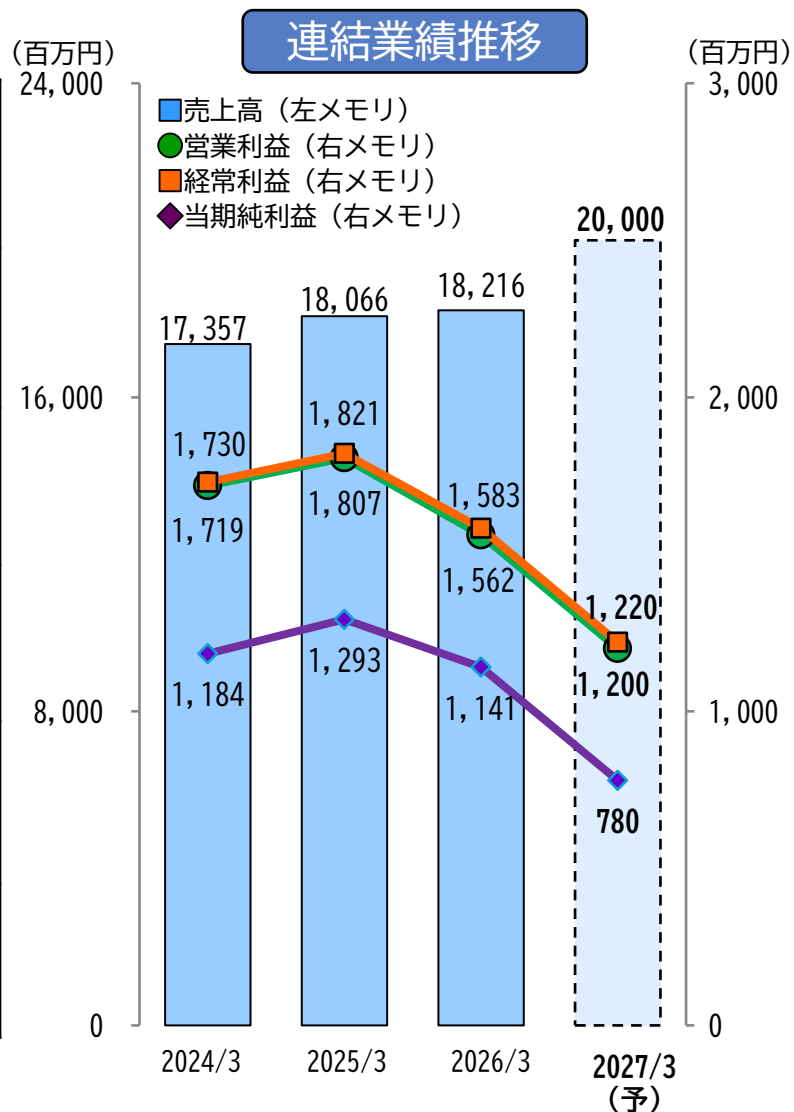


- ・成長投資と株主還元で現預金の規模を最適化
- ・無借金経営で財務の健全性維持
- ・経営の自由度を保ち将来のリスクに備える

2027年3月期 連結業績予想

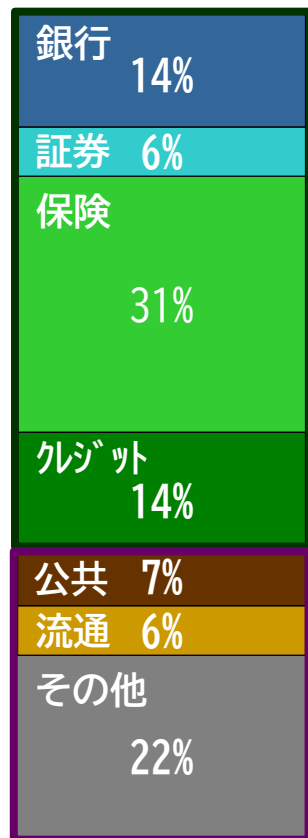
2027年3月期 連結業績予想

	2026/3期 実績	2027/3期 予想	増減率
売上高	18,216	20,000	+9.8%
営業利益 (利益率)	1,562 (8.6%)	1,200 (6.1%)	▲23.2%
経常利益 (利益率)	1,583 (8.7%)	1,220 (6.1%)	▲22.9%
当期純利益 (利益率)	1,141 (6.3%)	780 (3.9%)	▲31.6%
1株当たり 当期純利益	101円60銭	74円83銭	—



重点施策

業種別構成比 (予想)



2027/3 (予)

金融 65%

非金融 35%

エンドユーザー
案件の拡大

- ・ 専門商社向け案件の継続的な拡大
- ・ 大手食品メーカー向け案件の継続的な拡大
- ・ 保険向け基幹系システム保守の継続的な拡大 等

A I の活用

A I 駆動開発案件の拡大

A I ソリューションの開発/展開

《業種別ポートフォリオの考え方》

- ・ 得意領域の金融分野を中核としつつ、非金融分野は一定規模を維持
- ・ 「6業種+システム基盤」を事業の中心
- ・ 特定の業種へ偏ることなく、幅広く案件を獲得

<p>社会インフラ領域 銀行/証券/クレジット ・ 取引所案件の継続的な 拡大 等</p>	<p>業務深耕領域 保険/航空 (公共) ・ 保険会社向け企業保 険システムの拡大 等</p>	<p>業務/オペレーション領域 流通(産業) ・ 飲料メーカーの販売 促進システムの再構築 等</p>
<p>シ ス テ ム 基 盤</p>		

配当の状況

基本方針

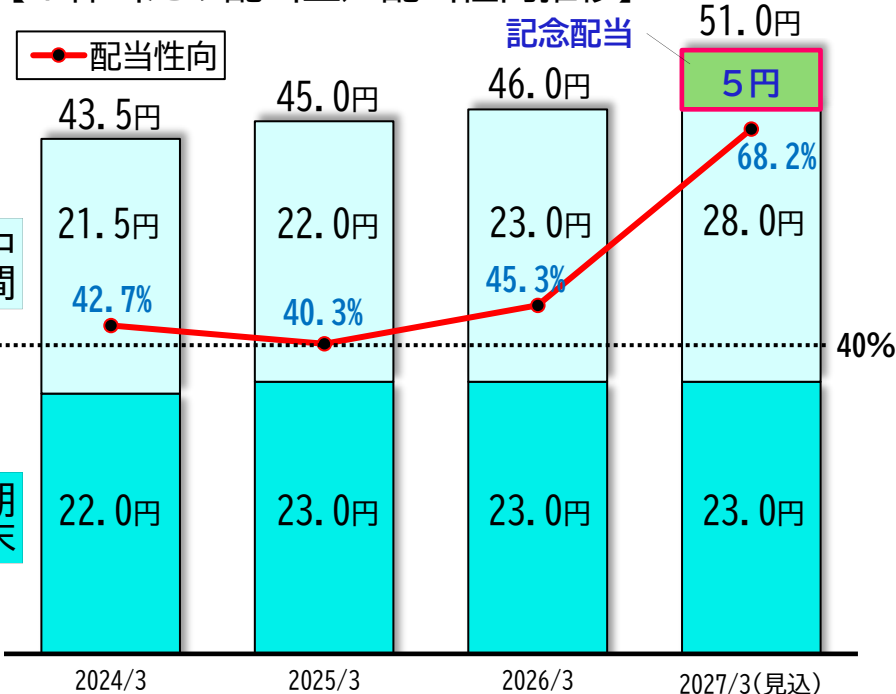
中長期的な企業価値向上を最重要課題と位置づけ、その実現に向け、成長投資を基軸としつつ、株主還元と財務健全性を両立する

「安定的かつ適正な利益還元の継続」 「連結配当性向40%を目安」

2027年3月期 年間配当金

1株当たり 51円（前年46円より**5円増配**）
【内訳】 中間28円（うち**創立50周年記念配当5円**） 期末23円

【1株当たり配当金／配当性向推移】



【株主優待制度】

- ・優待内容
保有株式数に応じて**社会貢献型QUOカード**※を贈呈

保有株式数	優待内容 (QUOカード)
100株以上 200株未満	1,000円
200株以上 600株未満	2,000円
600株以上 1,000株未満	3,000円
1,000株以上	4,000円

※公益社団法人国土緑化推進機構「緑の募金」への寄付

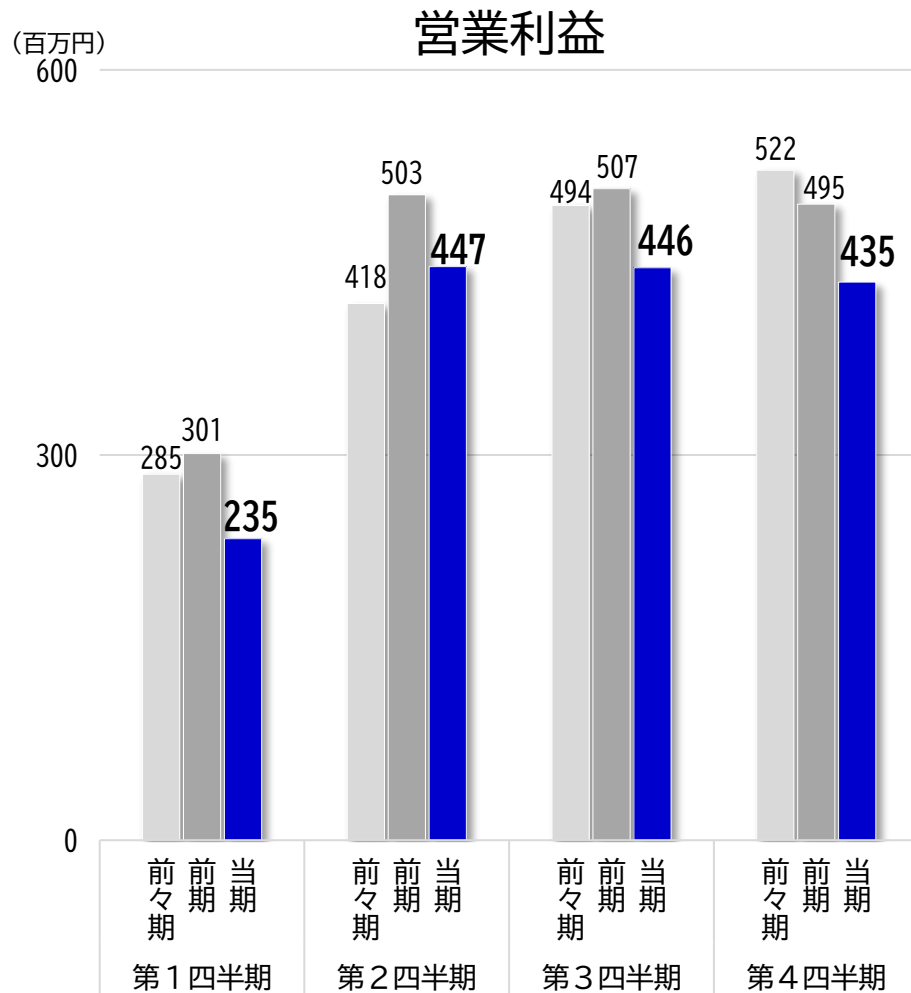
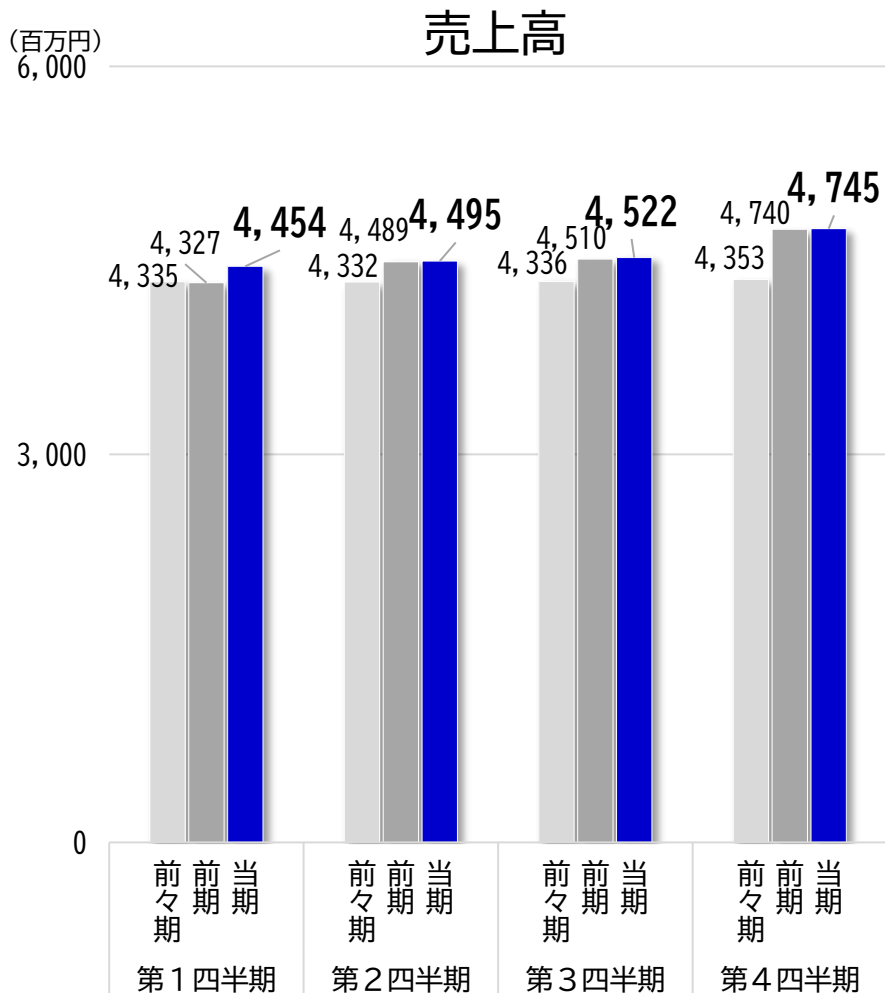
・対象株主様

毎年3月31日現在の株主名簿に記載又は記録された当社株式100株（1単元）以上を保有する株主様

~Appendix~

連結四半期推移 (売上高・営業利益)

■当期：2026年3月期
 ■前期：2025年3月期
 ■前々期：2024年3月期

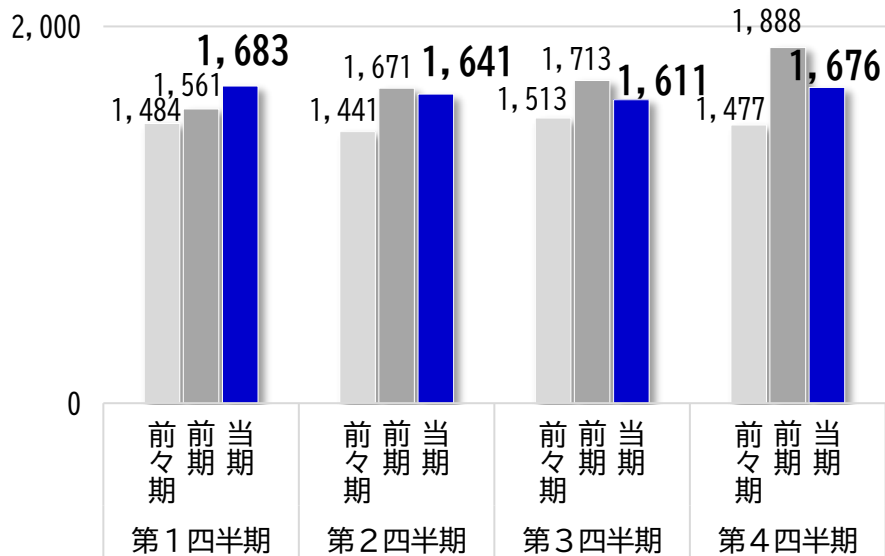


連結四半期推移（サービス分野別売上高）

■当期：2026年3月期
 ■前期：2025年3月期
 ■前々期：2024年3月期

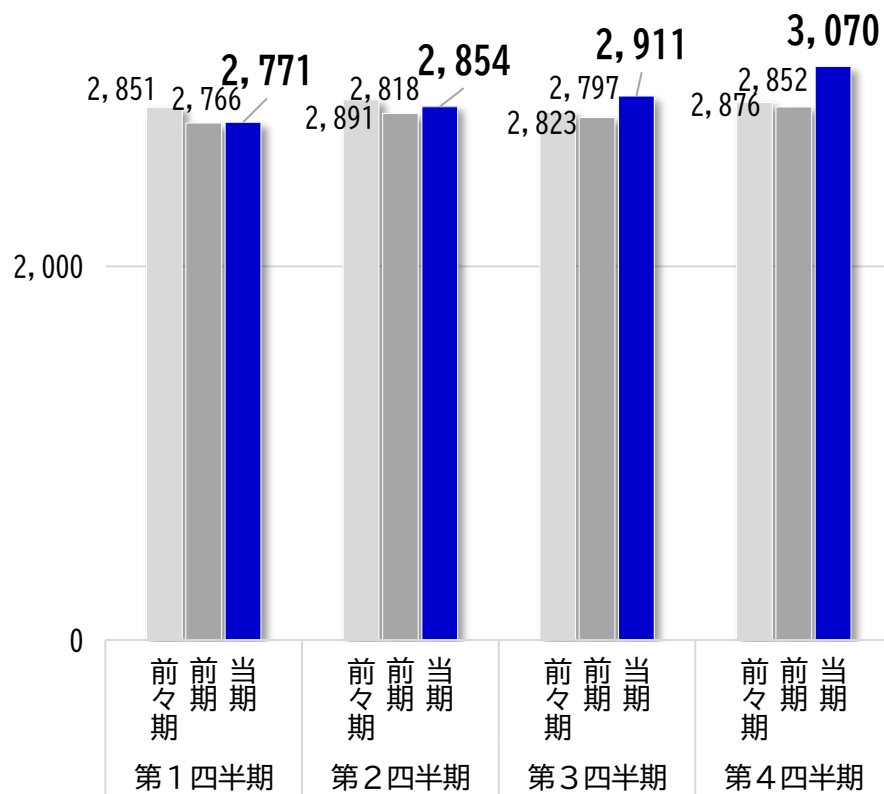
システム・ソリューションサービス
 (SSS)

(百万円)
 4,000



システム・メンテナンスサービス
 (SMS)

(百万円)
 4,000



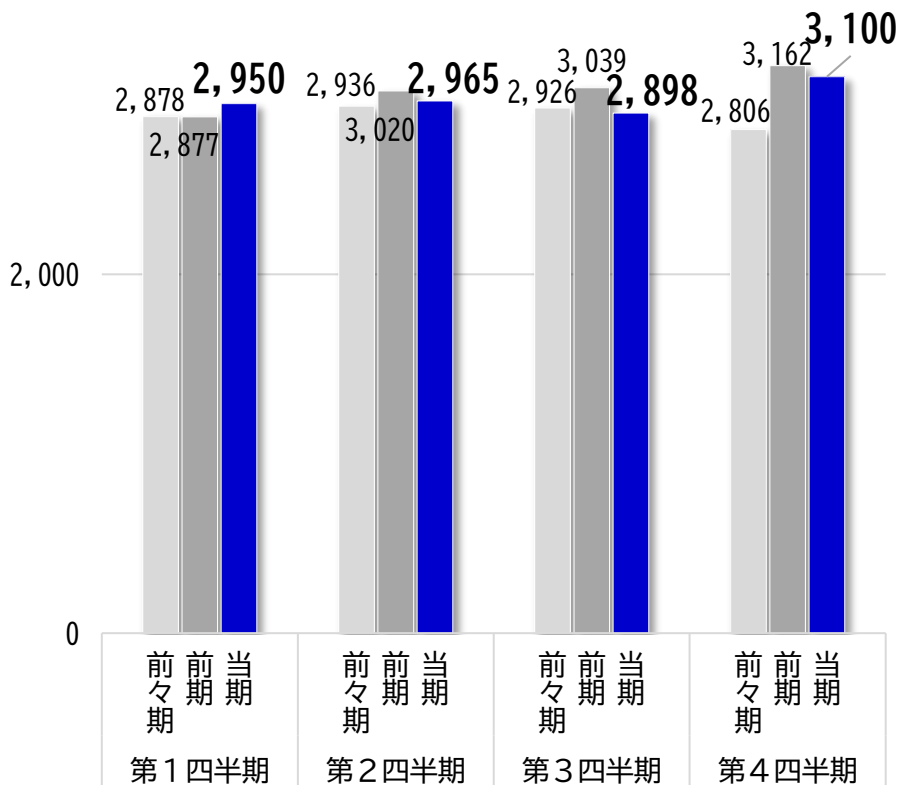
連結四半期推移 (業種別売上高)

■当期：2026年3月期
 ■前期：2025年3月期
 ■前々期：2024年3月期

金融

(百万円)

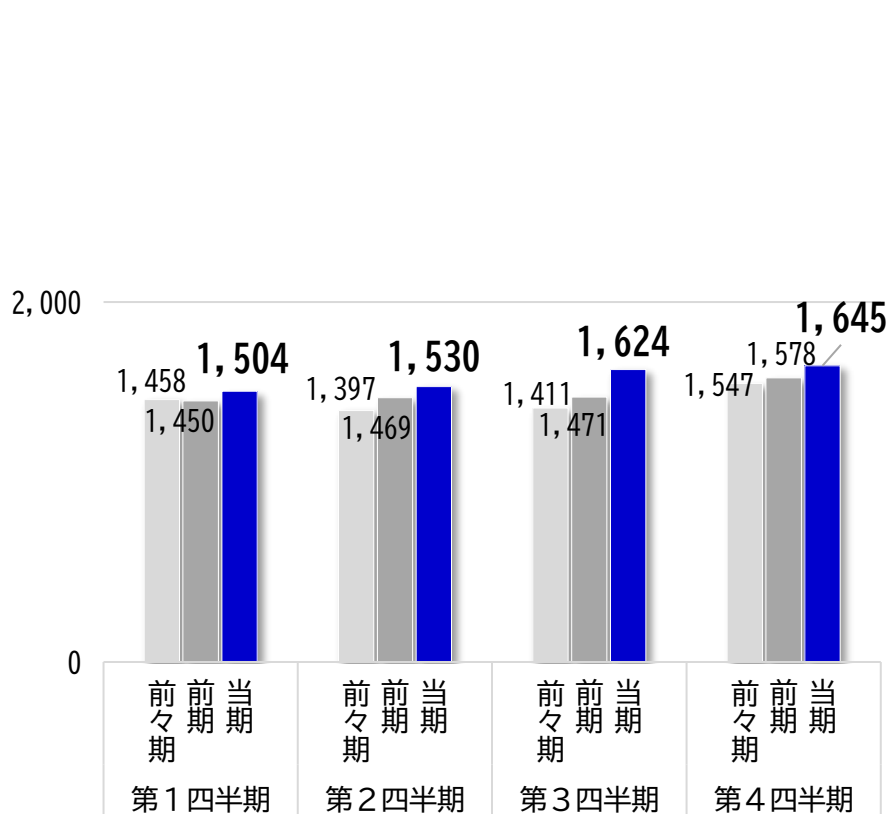
4,000



非金融

(百万円)

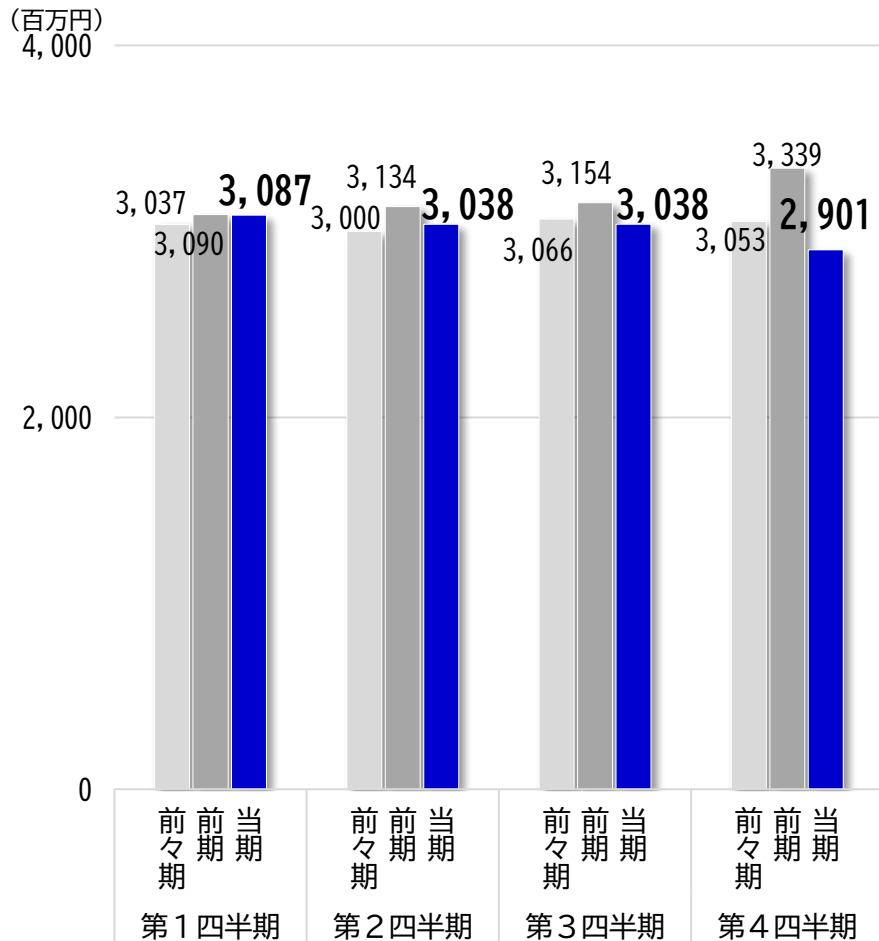
4,000



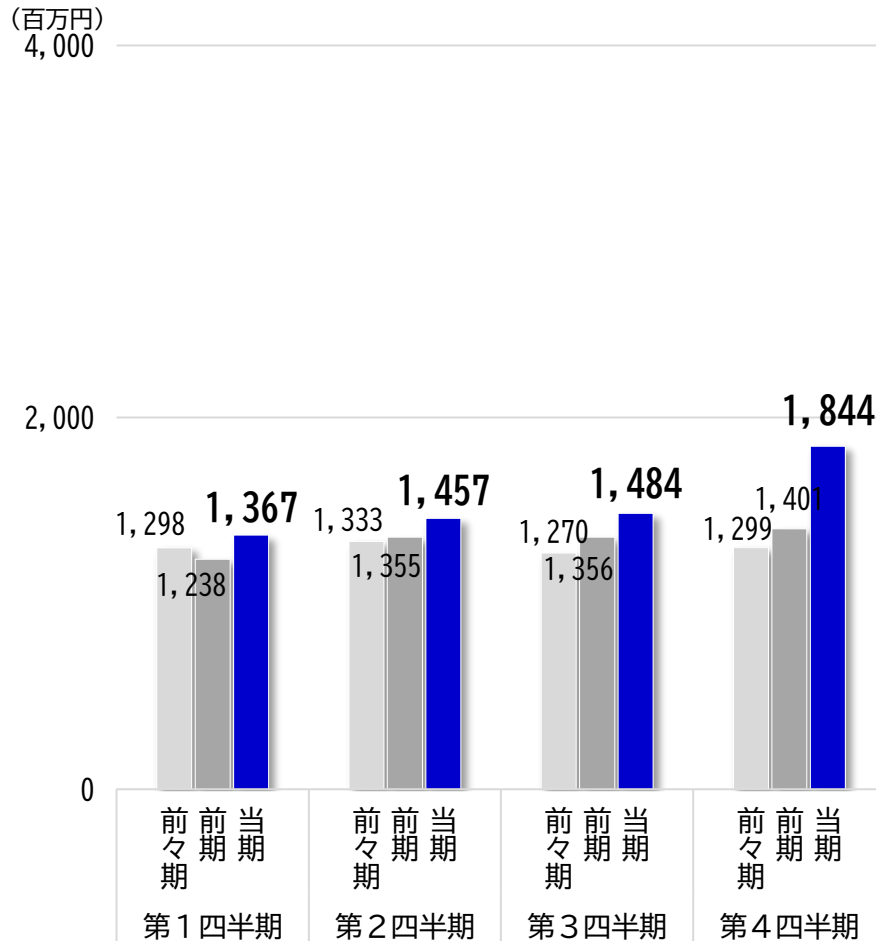
連結四半期推移 (顧客別売上高)

■当期：2026年3月期
 ■前期：2025年3月期
 ■前々期：2024年3月期

Sier



エンドユーザー



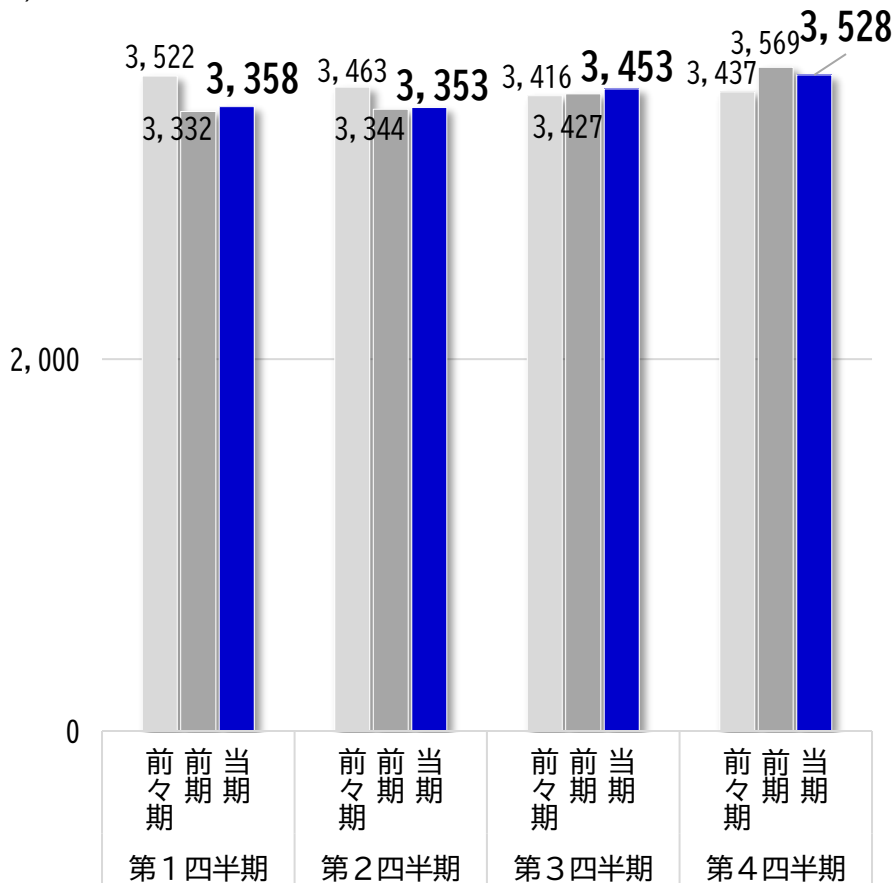
連結四半期推移 (コア事業・DX別売上高)

■当期：2026年3月期
 ■前期：2025年3月期
 ■前々期：2024年3月期

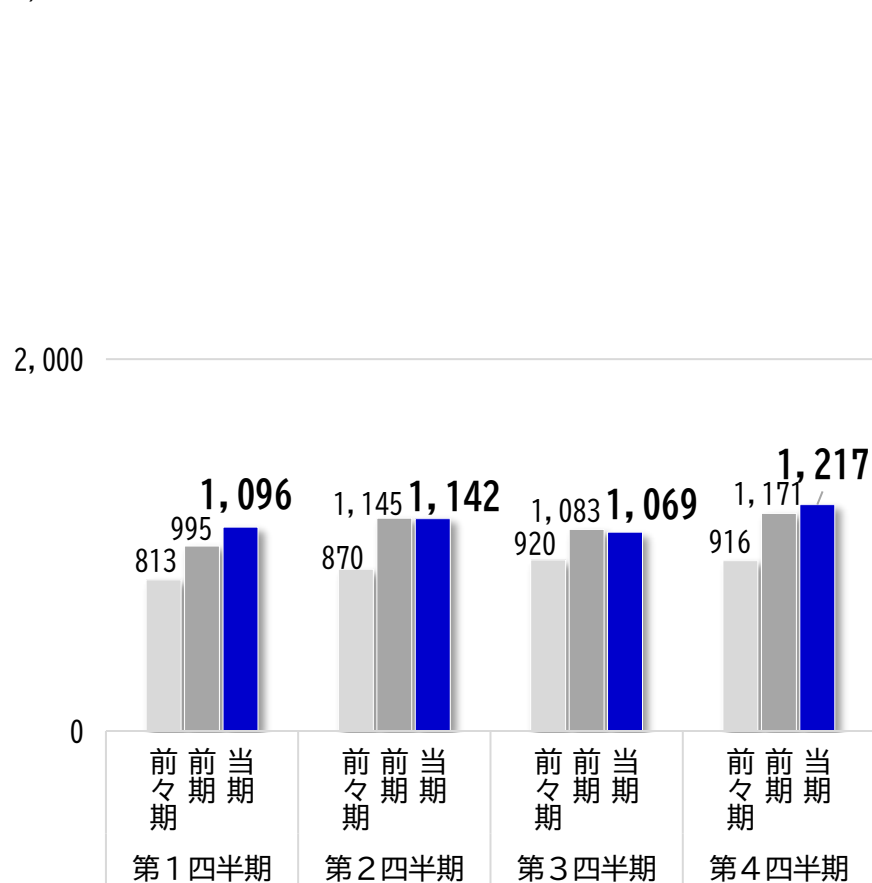
コア事業

DX

(百万円)
4,000

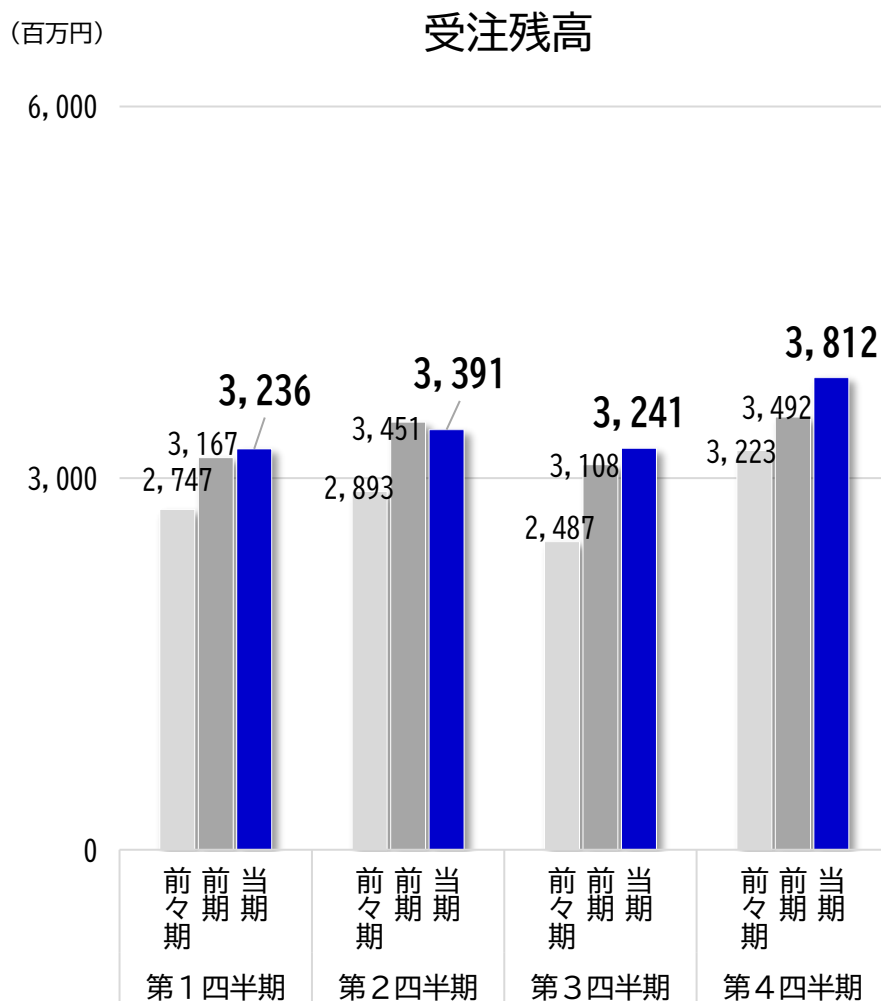
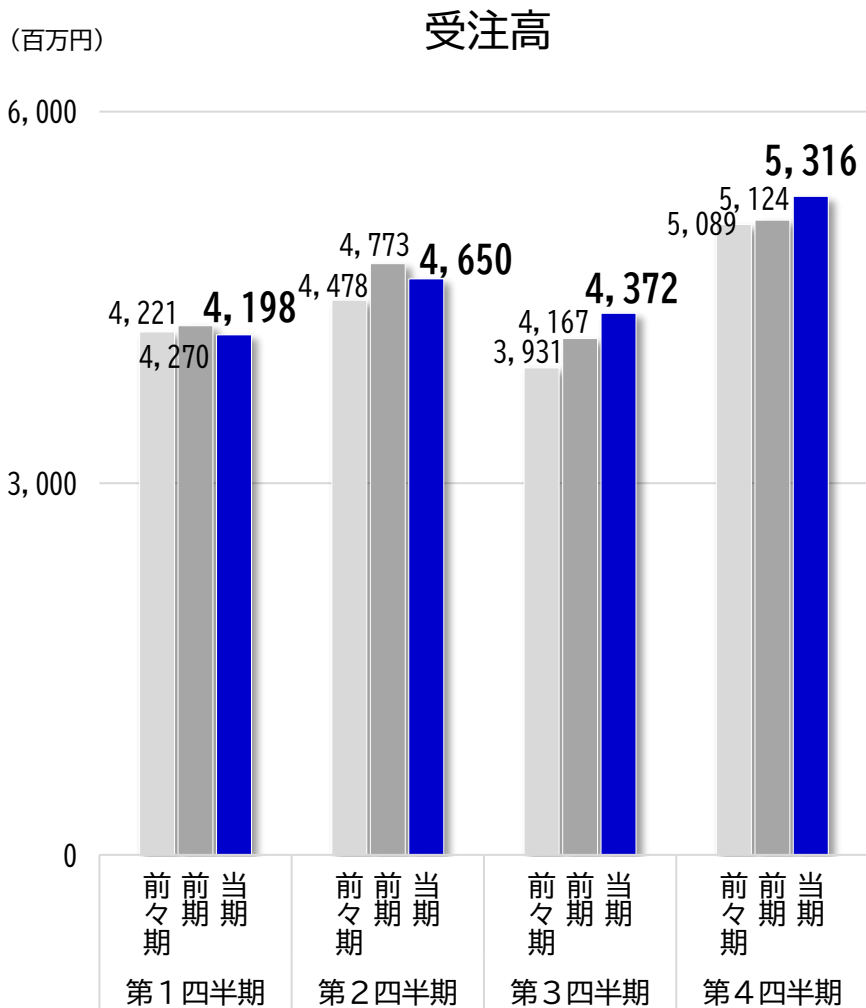


(百万円)
4,000



連結四半期推移 (受注高・受注残高)

■当期：2026年3月期
 ■前期：2025年3月期
 ■前々期：2024年3月期



資格取得者数

D X 関連資格取得数 : **322** 資格 (2026/3末現在、重複取得含む)
+34 資格 (2025/3末比較)

資格名称	資格取得者数 (単位:名) ※重複取得含む		
	2025/3末	2026/3末	増減
基本情報技術者	540	541	+1
応用情報技術者	240	233	▲7
ITストラテジスト	3	3	±0
システムアーキテクト	19	18	▲1
プロジェクトマネージャ	13	13	±0
ネットワークスペシャリスト	15	15	±0
データベーススペシャリスト	34	33	▲1
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	30	31	+1
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	25	25	±0
その他 (バンダー資格含む)	774	820	+46
合計	1,699	1,738	+39

2026年3月期 決算説明会

株式会社 **ハイマックス**
代表取締役社長 中島 太



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。

【お問合せ先】

コーポレートコミュニケーション部 メール：ir@himacs.co.jp TEL：045-201-6655（代）