

2027年3月期 第1四半期 決算説明会

2026年8月14日

株式会社 **ハイマックス**
代表取締役社長 高田 賢司

目 次

1. 2027年3月期 第1四半期 ハイライト
2. 2027年3月期 第1四半期 決算概要
3. 中期経営計画『Re:Growth2028』
4. 2027年3月期 業績予想
5. Appendix

2027年3月期 第1四半期 ハイライト

モニタリング指標の状況

対通期業績
予想進捗率
25.6%

対中間期業績
予想進捗率
52.2%

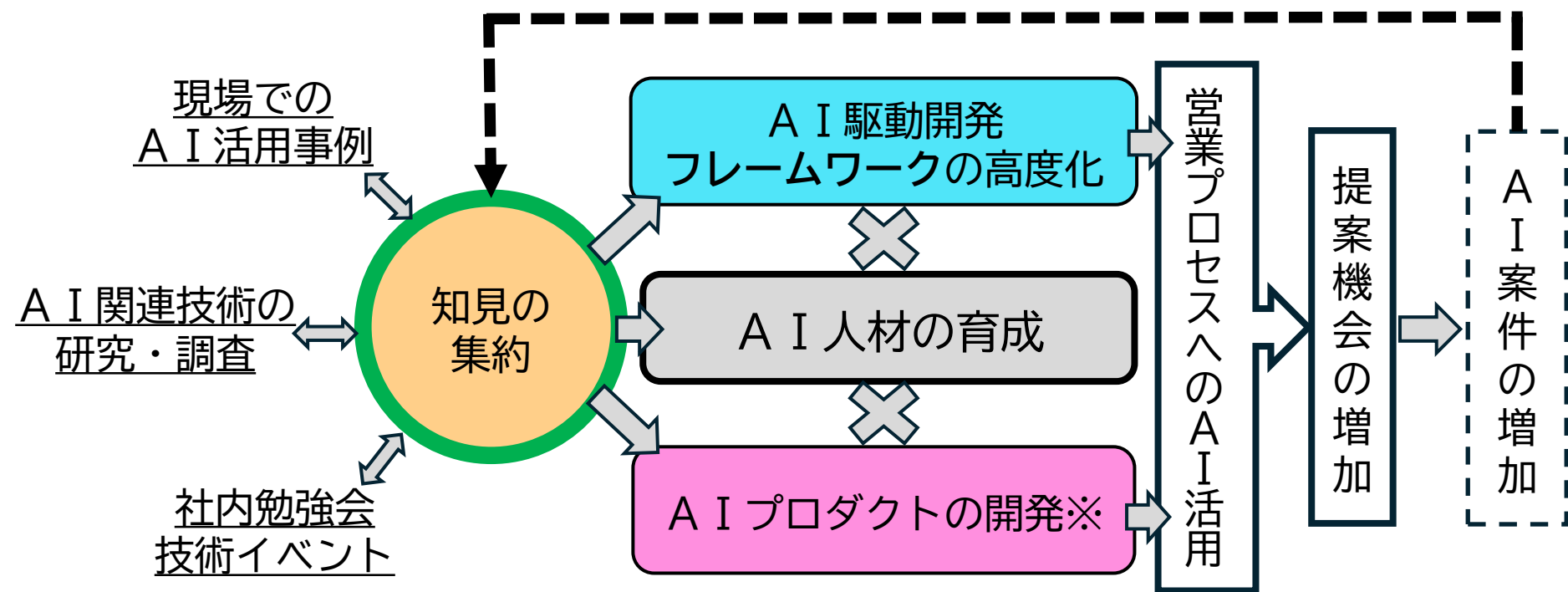
売上高
5,124百万円

売上高
営業利益率
4.5%

エンドユーザー
売上高比率
37.6%

(2027年3月期 第1四半期)

A I の活用状況



※開発事例

システム基盤構築プロセスの自動化に向け、顧客要件や設計情報に基づいて構築に必要な設定情報を自動生成し、構築工程まで連携する**A I プロダクト**を開発。現在、提案活動を積極的に実施中。

2027年3月期 第1四半期 決算概要

※

当社は株式会社コアソフト（コアソフトと表記）を子会社化し、当期より連結対象としております。

損益計算書

総括

- ・売上高は、受注高が堅調だったことやコアソフト取得の効果等により事業規模拡大が進展し、前年同期比15%の増収
- ・利益面は、持続的な成長に向けた投資の先行により費用が増加し、営業利益を抑制したことから（詳細後述）、四半期純利益は前年同期比7%の減益

(百万円)

	2026/3期 第1四半期 (構成比)		2027/3期 第1四半期 (構成比)		比較増減 (額) (率)	
売上高	4,454	100.0%	5,124	100.0%	+670	+15.0%
売上原価	3,573	80.2%	4,074	79.5%	+501	+14.0%
売上総利益	881	19.8%	1,049	20.5%	+168	+19.1%
販管費	646	14.5%	817	16.0%	+171	+26.5%
営業利益	235	5.3%	232	4.5%	▲3	▲1.2%
経常利益	237	5.3%	234	4.6%	▲3	▲1.3%
四半期純利益	161	3.6%	149	2.9%	▲11	▲7.0%

サービス分野別売上高

SSS:システム・ソリューションサービス
(システムの企画／設計・開発フェーズ)

S I e r 向け開発案件がメンテナンスフェーズへ移行したこと等により前年同期比約7%の減少

SMS:システム・メンテナンスサービス
(システム稼働後のメンテナンスフェーズ)

受注高が順調に伸長したことに加え
コアソフトの寄与、S I e r 向け案件の
拡大等により前年同期比約28%の増加

(百万円)

サービス分野	2026/3期 第1四半期	2027/3期 第1四半期	比較増減	
	(構成比)	(構成比)	(額)	(率)
システム・ソリューションサービス SSS	1,683 (37.8%)	1,567 (30.6%)	▲116	▲6.9%
システム・メンテナンスサービス SMS	2,771 (62.2%)	3,557 (69.4%)	+786	+28.4%
合 計	4,454	5,124	+670	+15.0%

顧客別・業種別売上高

顧客別（S I e r／エンドユーザー）

エンドユーザー売上高は食品メーカー（非金融分野）案件やコアソフト取得等により前年同期比約41%の増加

	2026/3期 第1四半期 (構成比)	2027/3期 第1四半期 (構成比)	増減率
S I e r小計	3,087 (69.3%)	3,199 (62.4%)	+3.6%
■ 金融	2,059	2,183	+6.0%
■ 非金融	1,028	1,017	▲1.1%
エンドユーザー小計	1,367 (30.7%)	1,924 (37.6%)	+40.8%
■ 金融	891	1,094	+22.7%
■ 非金融	476	831	+74.6%
合 計	4,454	5,124	+15.0%

業種別（6業種）

流通向けを除く全業種が増加した結果、非金融分野はIT企業案件（その他）の拡大等により前年同期比約23%の増加

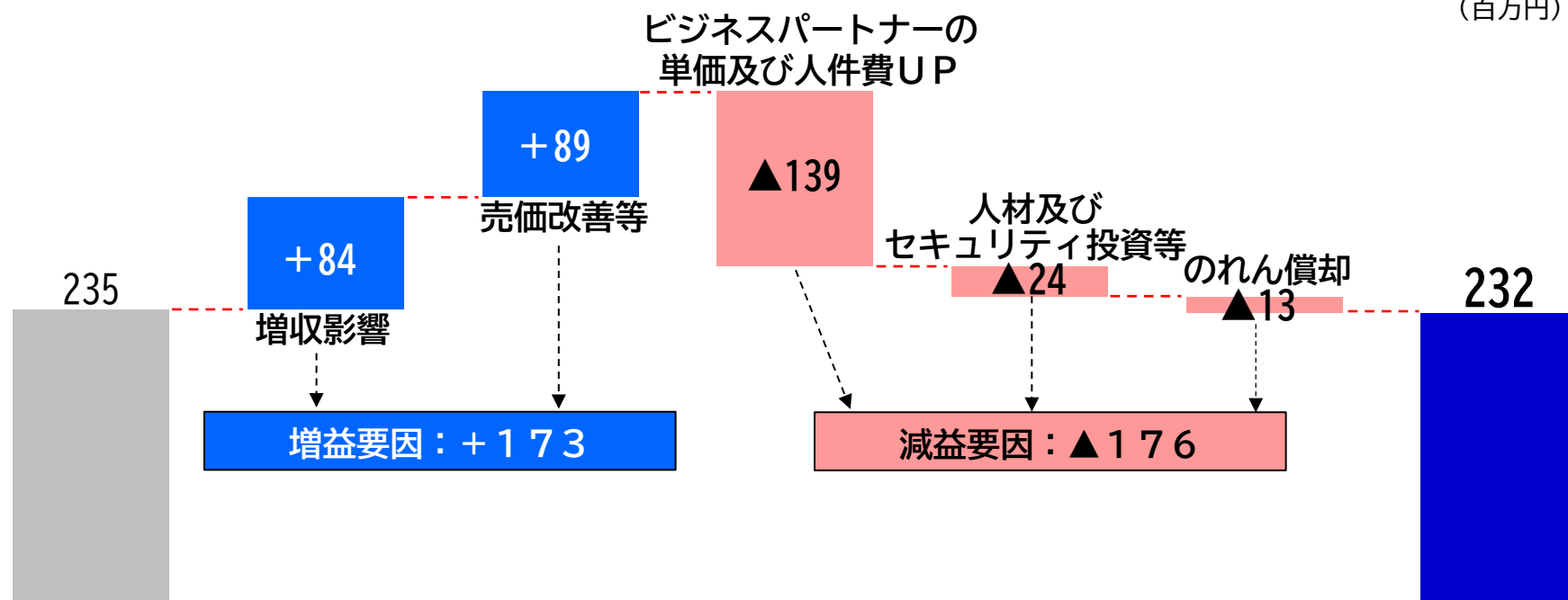
	2026/3期 第1四半期 (構成比)	2027/3期 第1四半期 (構成比)	増減率
金融 小計	2,950 (66.2%)	3,276 (63.9%)	+11.1%
■ 銀行	697	714	+2.4%
■ 証券	213	312	+46.6%
■ 保険	1,383	1,510	+9.2%
■ クレジット	658	740	+12.6%
非金融 小計	1,504 (33.8%)	1,847 (36.1%)	+22.8%
■ 公共	323	376	+16.2%
■ 流通	261	236	▲9.5%
■ その他	920	1,236	+34.3%
合 計	4,454	5,124	+15.0%

営業利益変動分析

変動要因の分析

案件規模の拡大や売価改善等により収益性の向上が進んだものの、将来の成長に向けた人材投資やビジネスパートナー活用に伴う費用増加、のれん償却等により、営業利益は前年同期並みの水準

(百万円)



2026/3期 第1四半期

2027/3期 第1四半期

受注高及び受注残高の状況

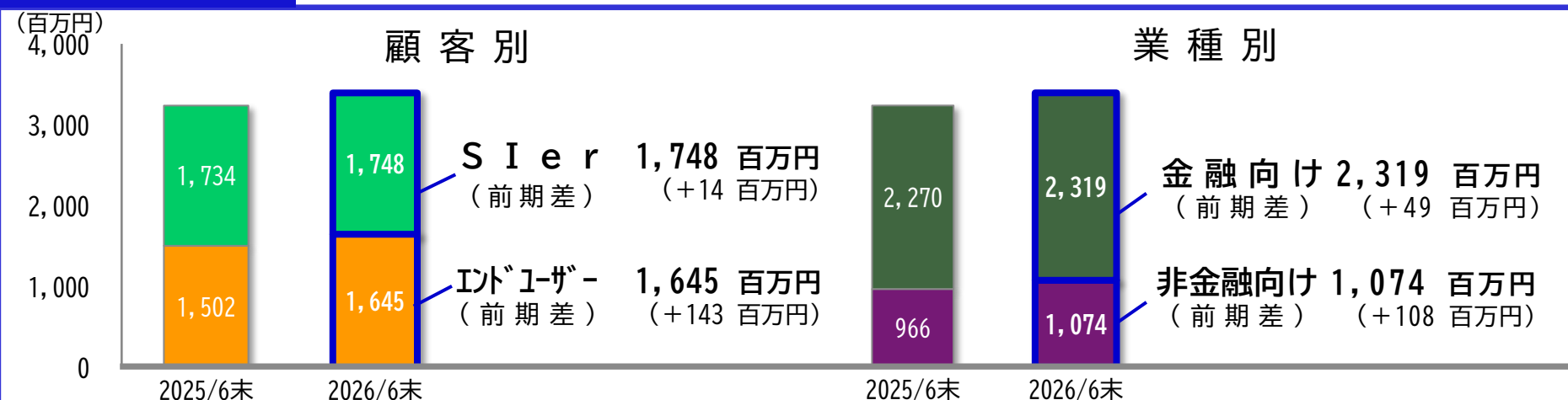
受 注 高

受 注 残 高

(百万円)

	2026/3期 第1四半期 (構成比)	2027/3期 第1四半期 (構成比)	増減率	2025/6末 (構成比)	2026/6末 (構成比)	増減率
システム・ソリューションサービス SSS	1,672 (39.8%)	1,468 (31.2%)	▲12.2%	1,238 (38.2%)	994 (29.3%)	▲19.7%
システム・メンテナンスサービス SMS	2,525 (60.2%)	3,237 (68.8%)	+28.2%	1,999 (61.8%)	2,399 (70.7%)	+20.0%
合 計	4,198	4,705	+12.1%	3,236	3,393	+4.9%

受注残高の内訳



中期経営計画『Re:Growth2028』

長期ビジョンと中期経営計画『Re：Growth2028』

目指す企業像（長期ビジョン）

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



上流工程から関与する高収益モデルへの転換

「事業規模拡大」と「収益性の向上」



中期経営計画『Re：Growth2028』

- ・ 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

経営基盤整備と事業構造の転換を図り『再成長』へ

経営戦略の全体像 ※ 各戦略の詳細は5. Appendixに掲載

1. 事業戦略

- ・ インテグレーション事業による安定成長
- ・ ソリューション事業による新たな価値創出
- ・ A I が成長戦略の中核（後述）
⇒ 全案件での A I 駆動開発の推進
⇒ A I ソリューションの事業化

2. 人材戦略

- ・ 事業戦略を支える基盤
- ・ 「A I を使い倒すエンジニア集団」の実現に向けた人材育成と人材確保を強化

経営サイクル

4. E S G 戦略

- ・ マテリアリティを特定し、環境・社会・ガバナンスの観点から、持続可能な企業経営を推進
- ・ 企業価値を支えるガバナンスの強化

3. 投資戦略

- ・ 戦略を実現するために3年間で約50億円の成長投資
- ・ 重点投資分野
「A I」「人的資本」「M & A」

本中期経営計画の中核【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



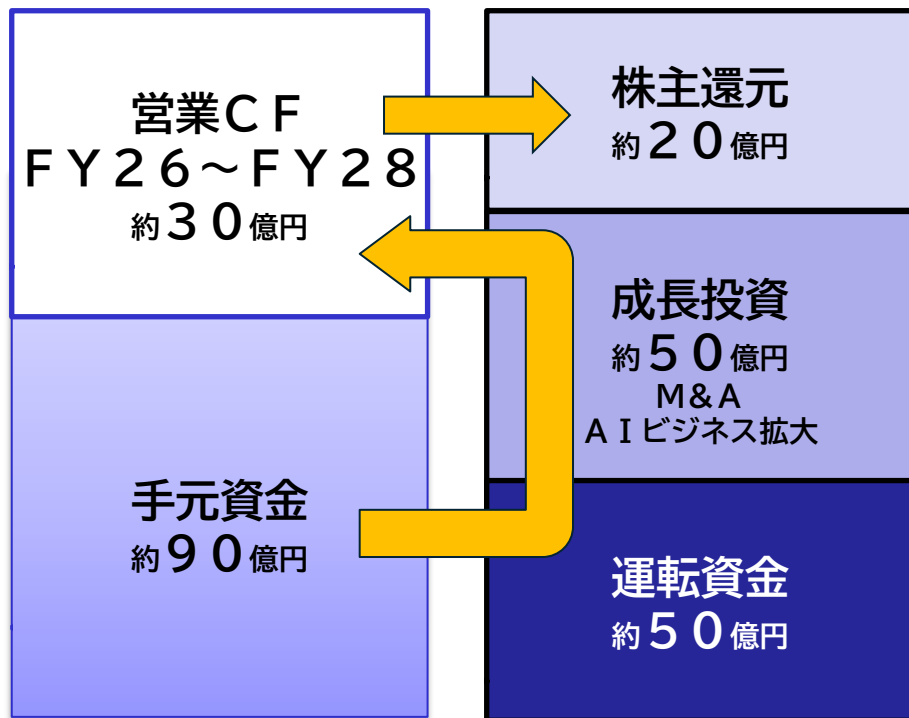
自社A I ソリューションの
開発と展開

- ・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

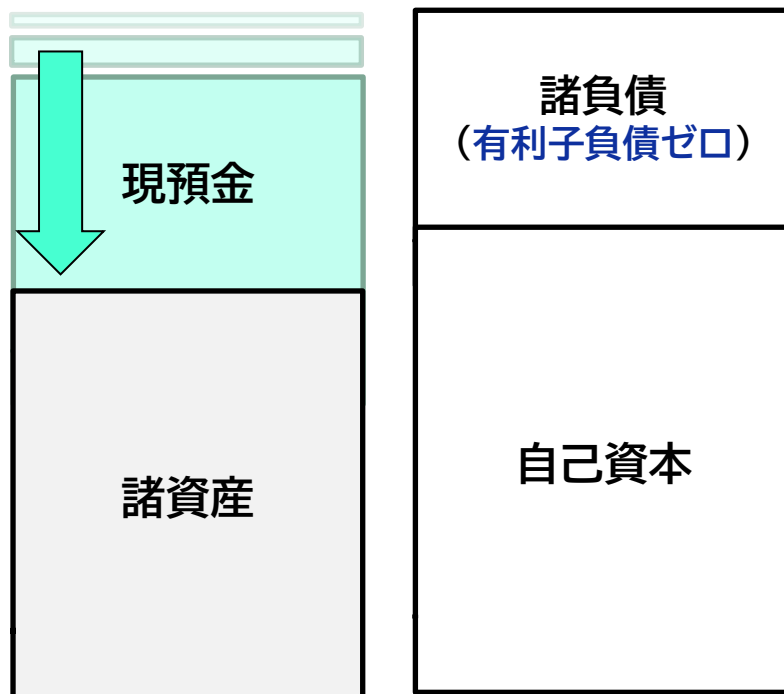
キャッシュアロケーション

【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

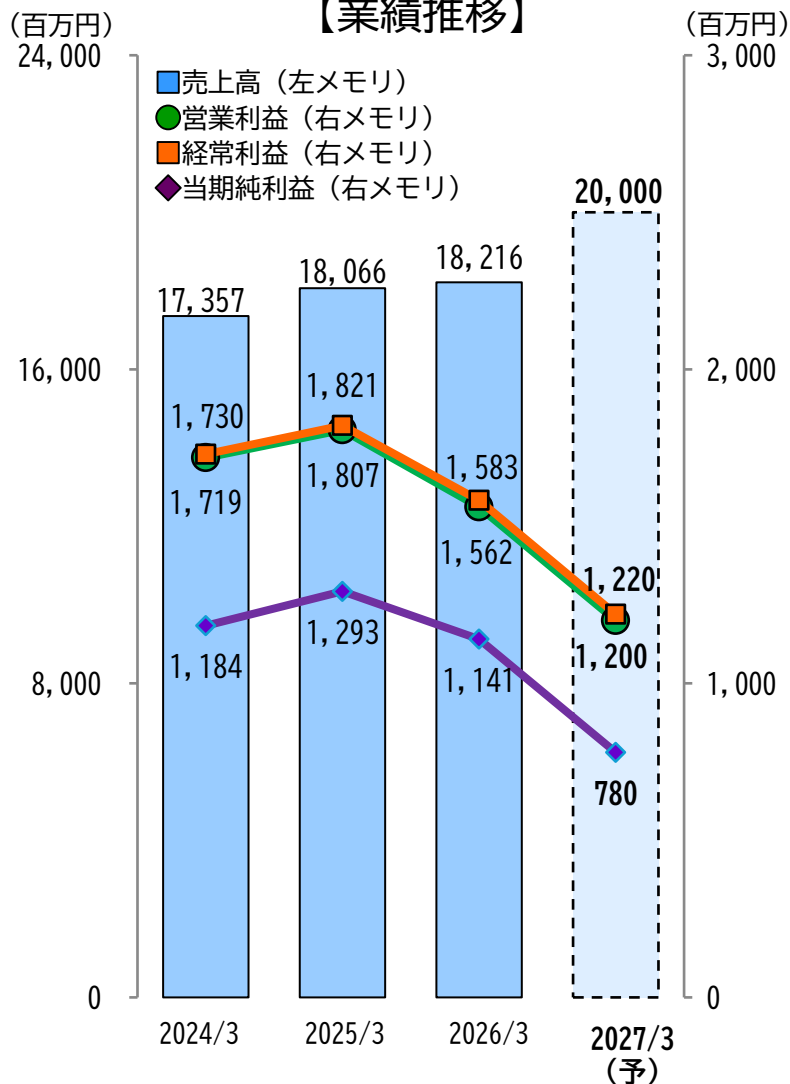
2027年3月期 業績予想

業績予想と業績推移

【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 (6.0%)	▲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51銭	—

【業績推移】



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

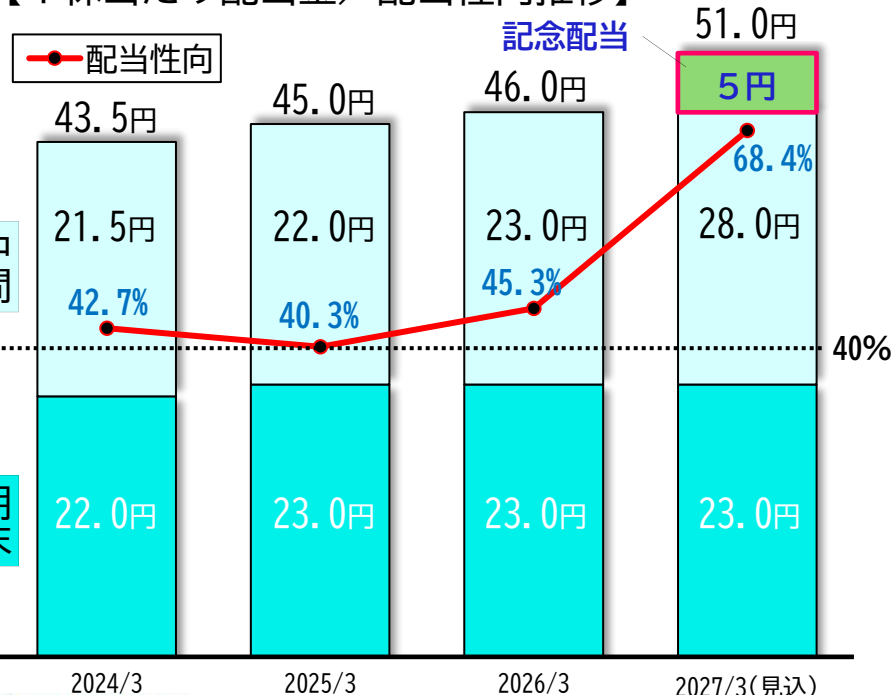
「安定的かつ適正な利益還元の継続」 「連結配当性向40%を目安」

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

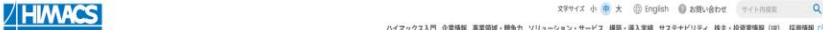
※公益社団法人国土緑化推進機構「緑の募金」への寄付

・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単位）以上を保有する株主様

お知らせ①

コーポレートサイトのリニューアル



デジタルで
人と社会をつなぎ、
未来へつむぐ
Your best partner

私たちはシステム構築から
高付加価値ソリューションまで
提供できる社会インフラ

株主・投資家の皆さまへ

ホーム > 株主・投資家情報 (IR) > 経営方針・戦略 > 株主・投資家の皆さまへ

印刷する

株主・投資家情報 (IR)

IRニュース
個人投資家の皆さまへ +
経営方針・戦略 -

経営方針・戦略トップ
株主・投資家の皆さまへ
中期経営計画

変化を成長機会と捉え、
新たなステージへの進化を加速します。

代表取締役社長 高田 賢司

当社は、平素より株式会社ハイマックスへの温かいご支援を賜り、心より御礼申し上げます。当社
までの取り組みを通じて、安定した事業基盤を維持しながら、次の成長に向けた準備を進めてま
新たな中期経営計画「Re:Growth2028」のもと、再成長に向けた実行フェーズへと踏み出して



サステナビリティ活動 (ESG)

Environment

環境



- 低炭素社会・省エネルギー
- 循環型社会形成
- 水資源
- TCFD提言への対応

Social

社会



- 人的資本
- 品質管理
- 社会貢献
- 健康経営に向けた取り組み

Governance

ガバナンス



- コーポレート・ガバナンス
- 内部統制
- コンプライアンス
- 情報セキュリティ

社会課題解決 → ESGデータ → 社外評価 →

これだけでわかる！ハイマックス入門

ホーム > ハイマックス入門



最高の顧客満足をとことん追求し、
高品質ソリューションを提供します

お知らせ②



対談動画公開中



代表取締役社長

高田 賢司 氏

金融アナリスト

三井 智映子 氏

社長交代で何が変わる？

無借金経営 × 高配当 × 再成長への戦略

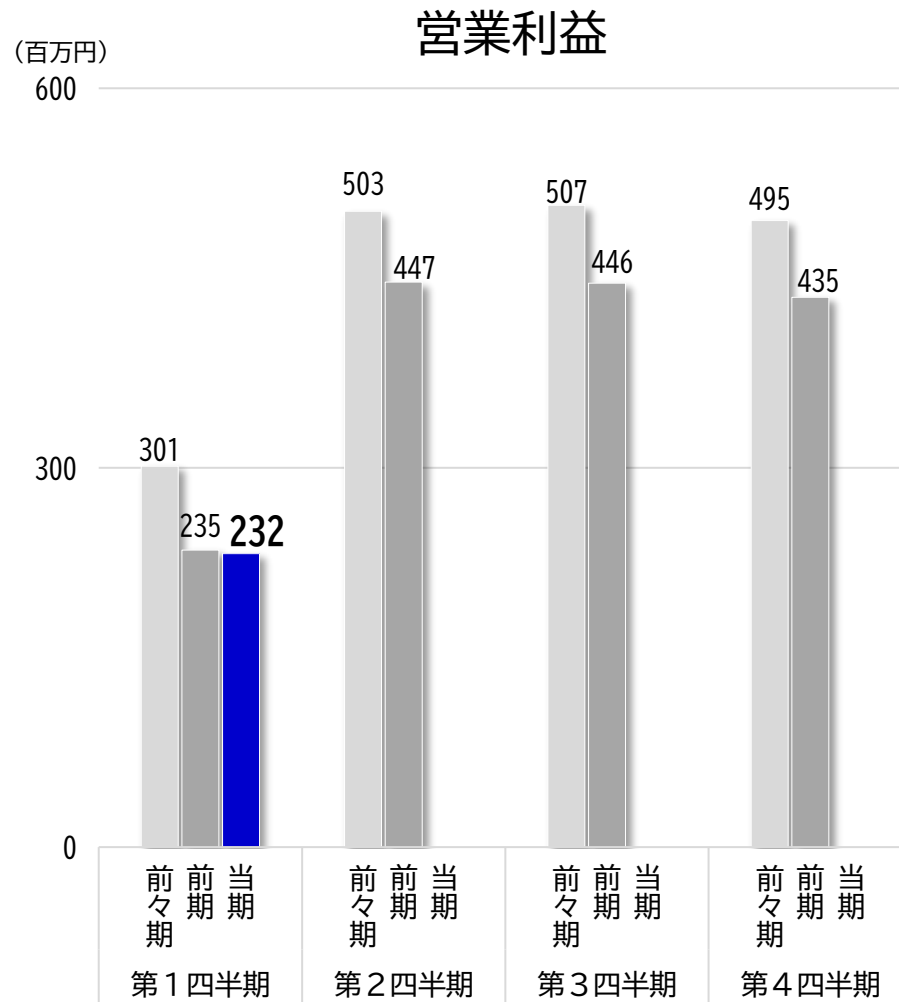
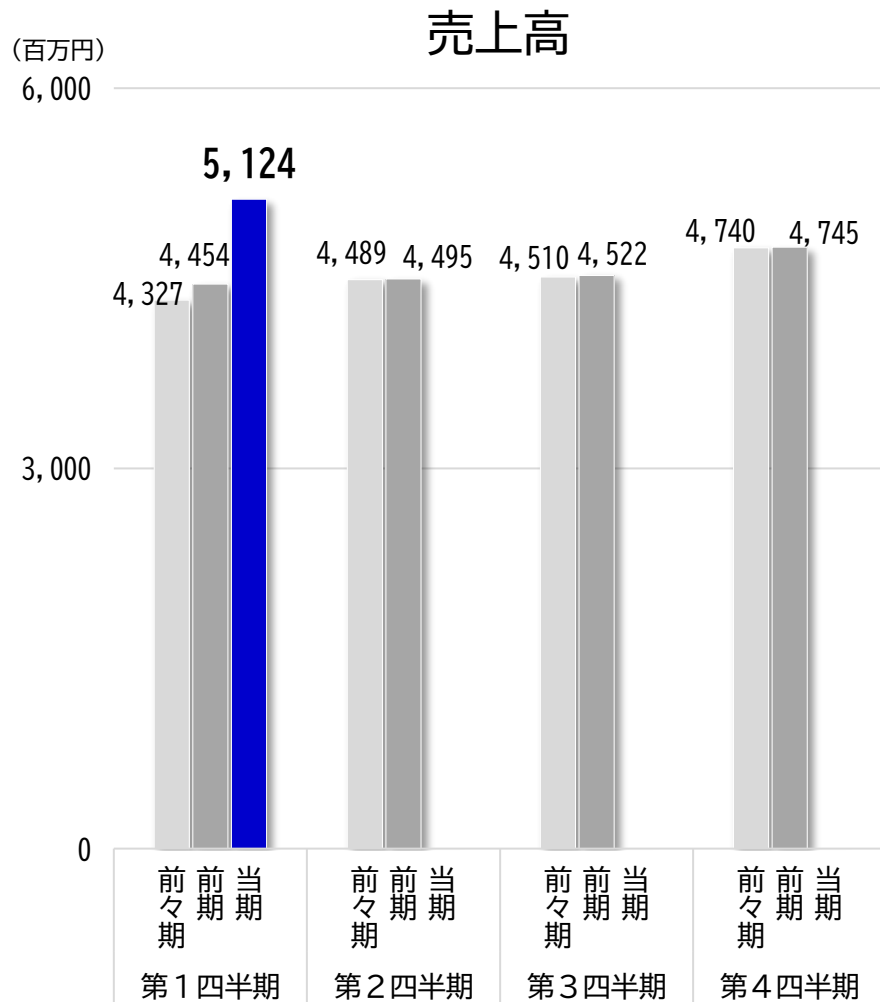
A p p e n d i x

連結四半期推移（売上高・営業利益）

■当 期：2027年3月期

■前 期：2026年3月期

■前々期：2025年3月期



連結四半期推移（サービス分野別売上高）

■当 期：2027年3月期

■前 期：2026年3月期

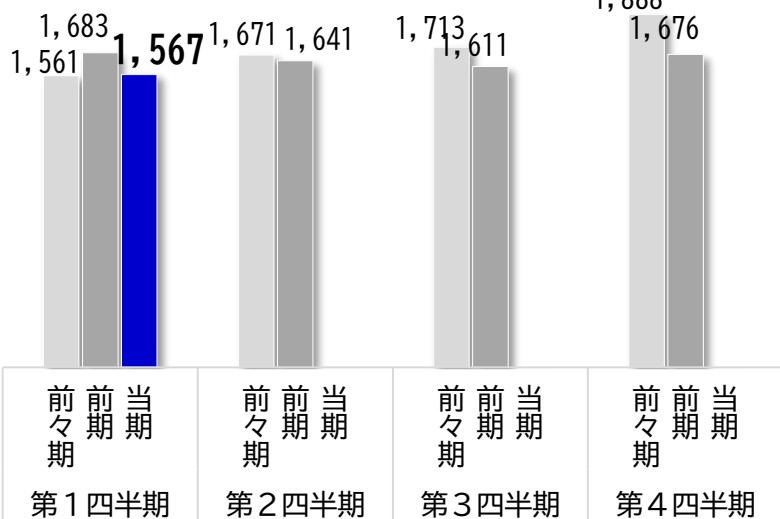
■前々期：2025年3月期

システム・ソリューションサービス (SSS)

(百万円)
4,000

2,000

0

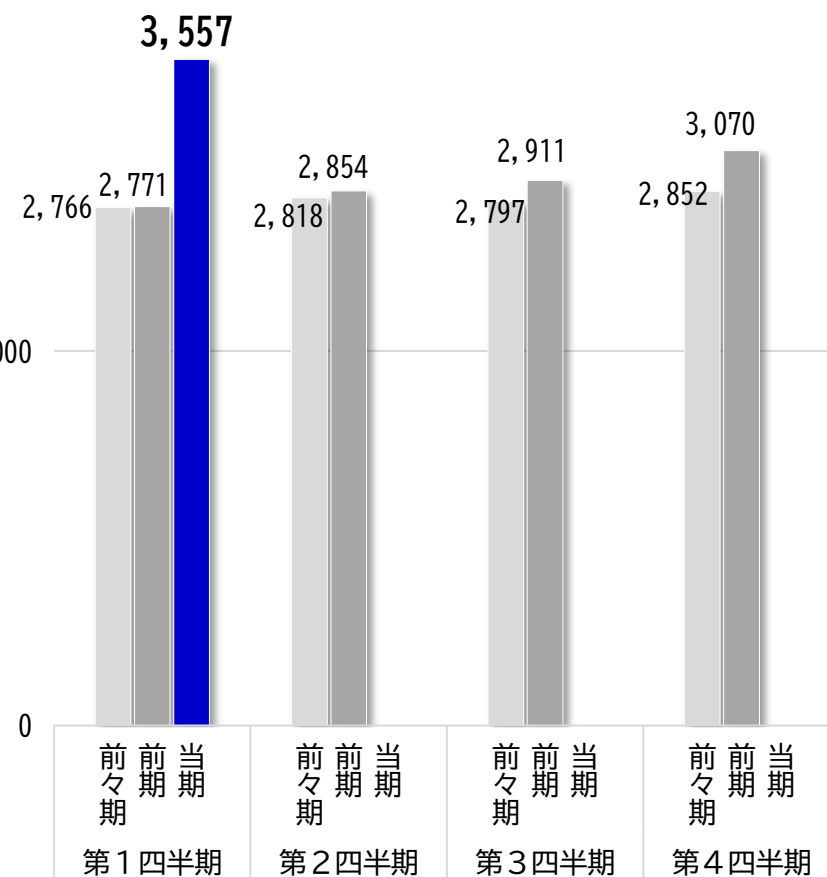


システム・メンテナンスサービス (SMS)

(百万円)
4,000

2,000

0



連結四半期推移（業種別売上高）

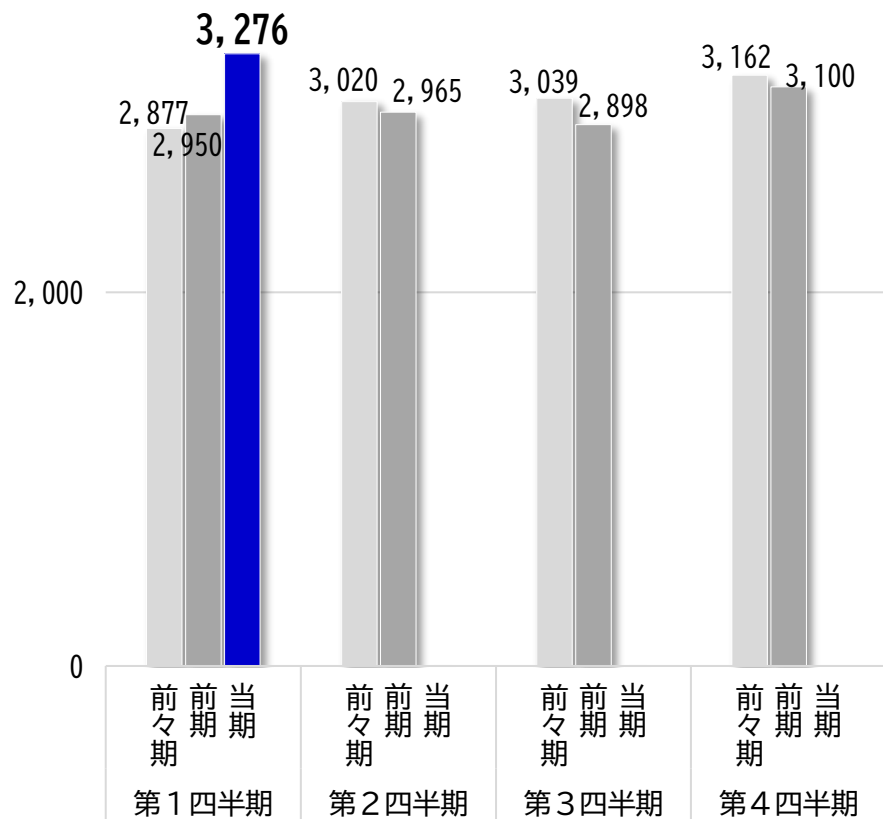
■当 期：2027年3月期

■前 期：2026年3月期

■前々期：2025年3月期

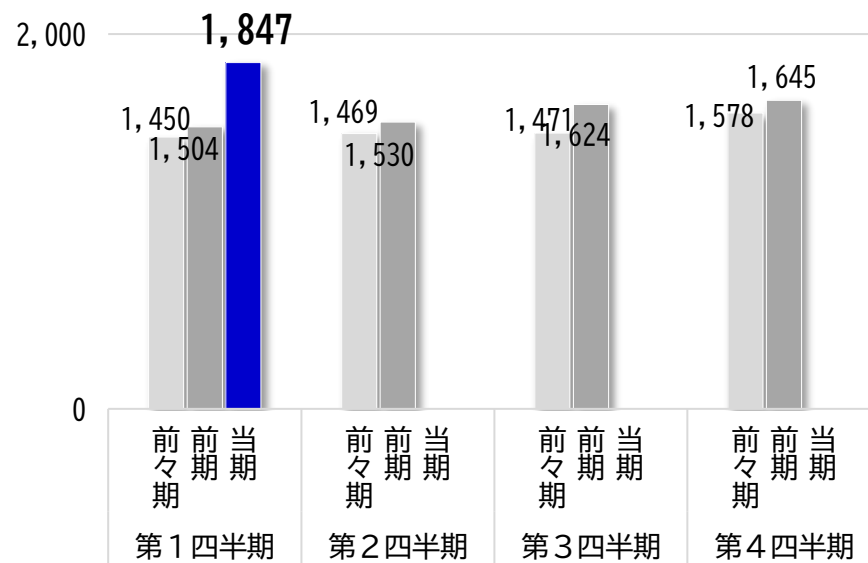
金融

(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）

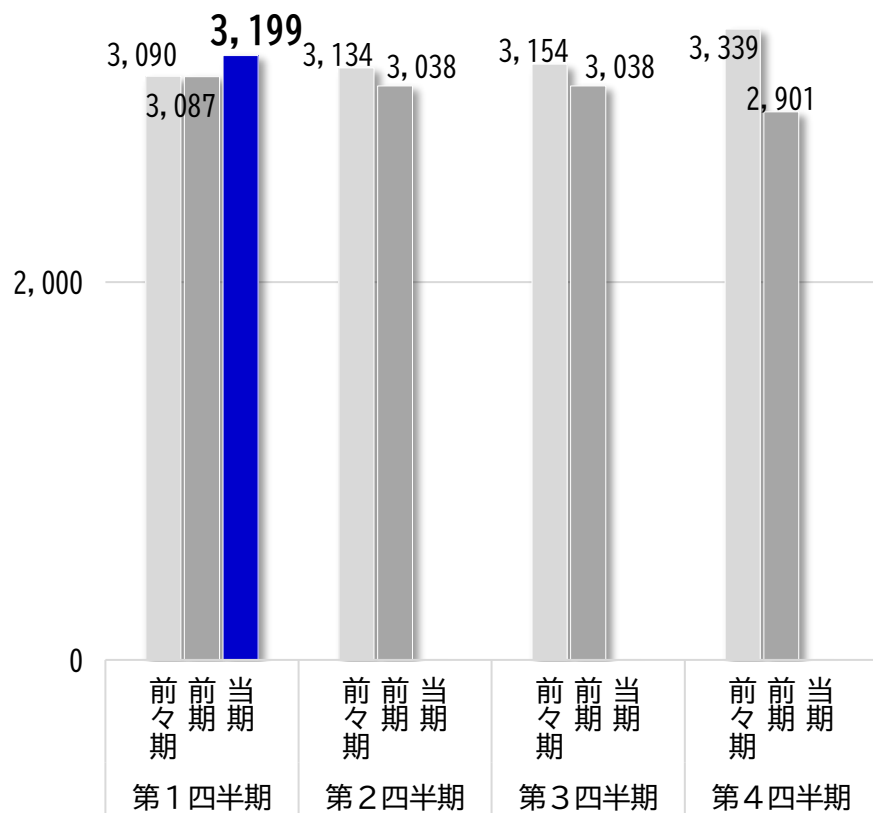
■当 期：2027年3月期

■前 期：2026年3月期

■前々期：2025年3月期

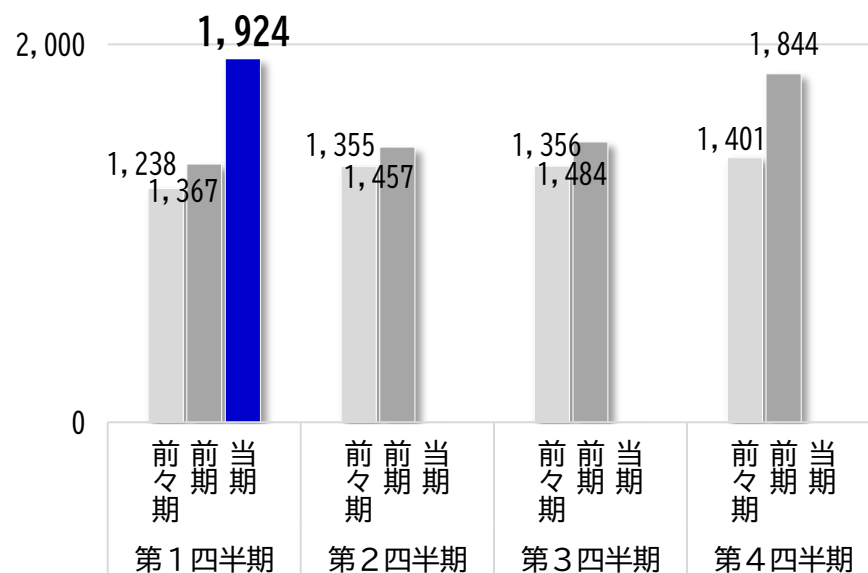
S I e r

(百万円)
4,000



エンドユーザー

(百万円)
4,000



連結四半期推移（受注高・受注残高）

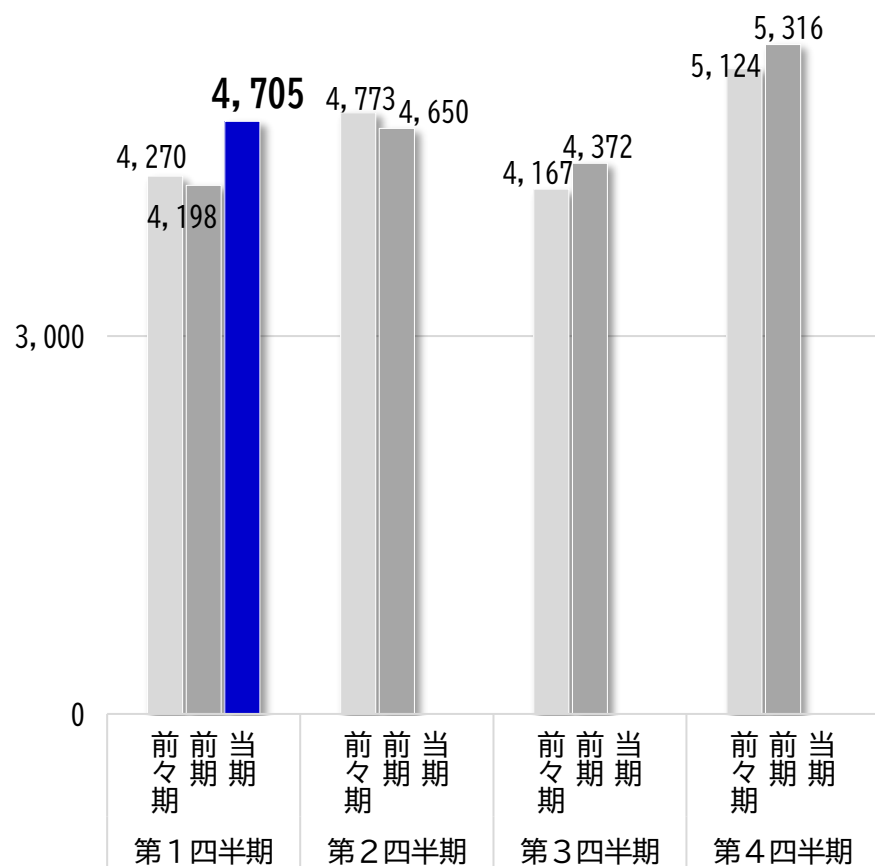
■当 期：2027年3月期

■前 期：2026年3月期

■前々期：2025年3月期

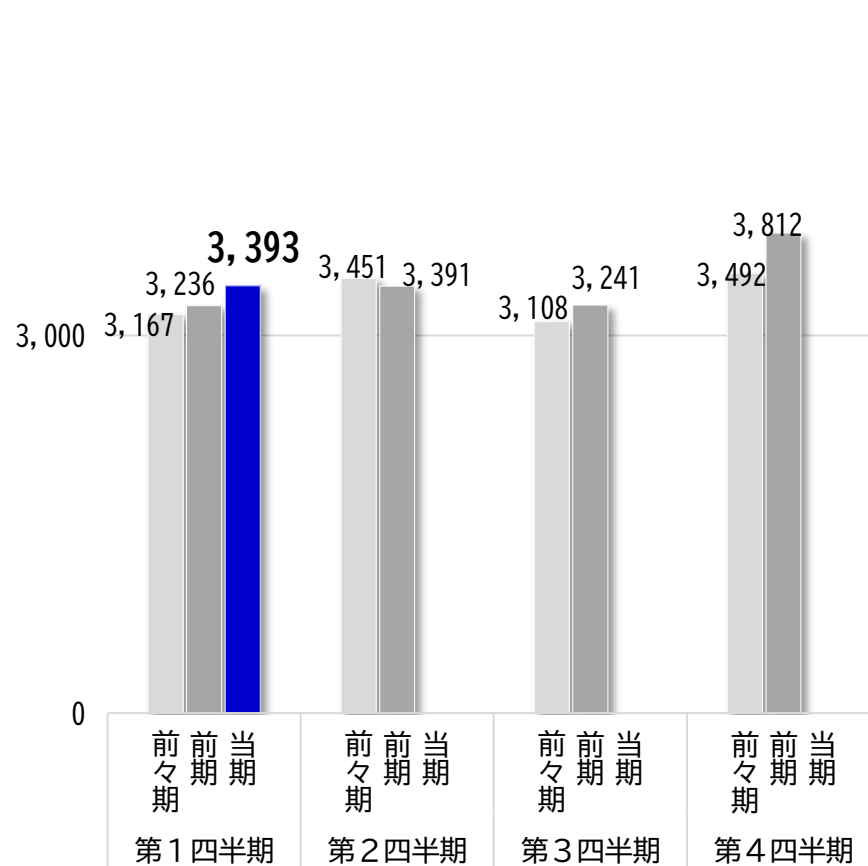
受注高

(百万円)
6,000

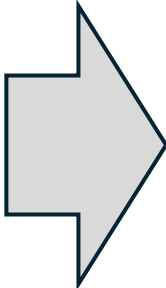


受注残高

(百万円)
6,000

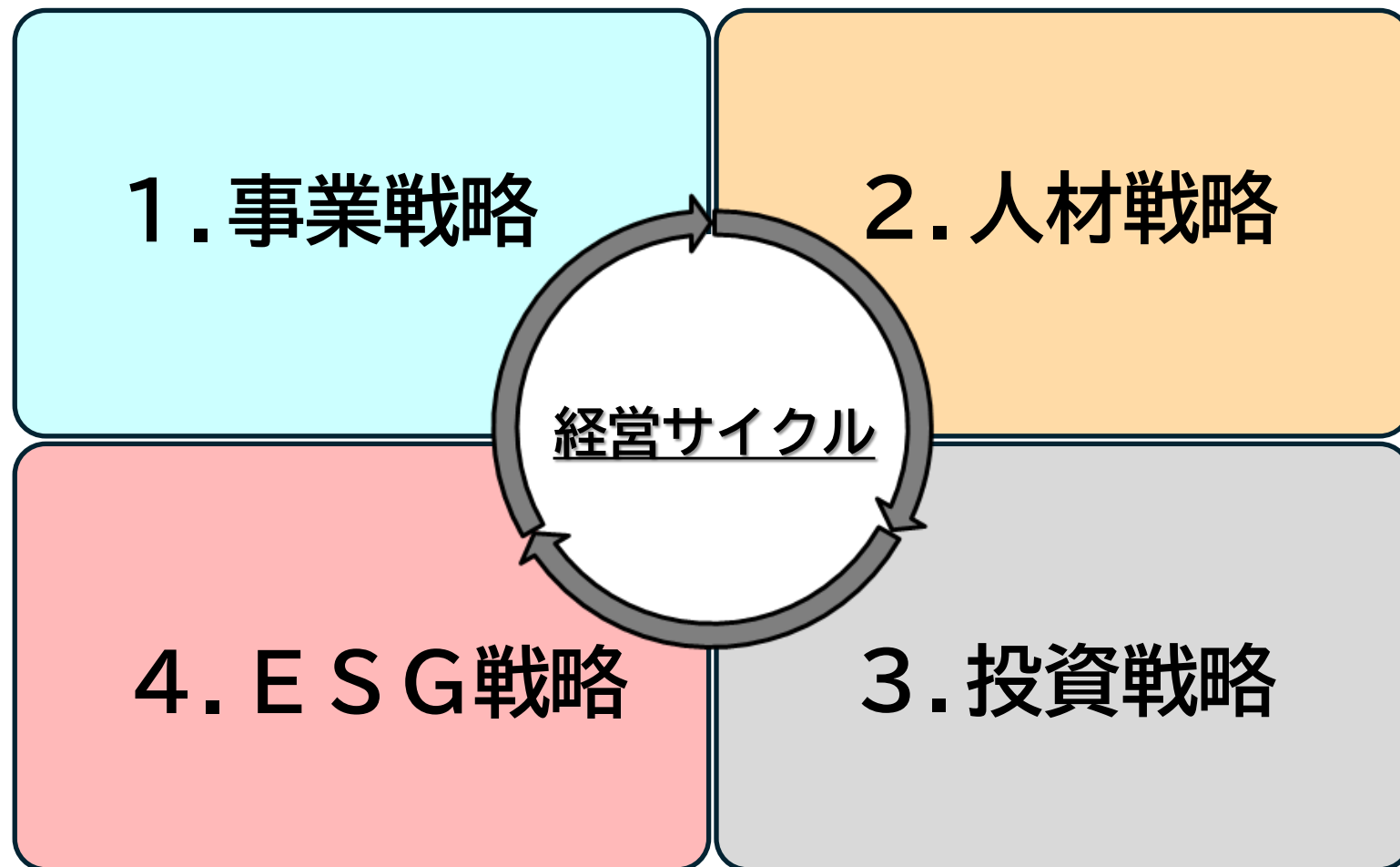


中期経営計画『Re：Growth2028』：モニタリング指標

	(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

中期経営計画『Re：Growth2028』：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】

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

AI関連

- ・ AI駆動開発、AIソリューションを推進する体制への投資
- ・ AIによる社内業務効率化、高度化への投資

人的資本

- ・ 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

M&A

- ・ 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PMI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
	T C F D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 S c o p e 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	—

パラダイムシフトで世の中は変わる。
ハイマックスには変わらない想いがある。



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 T E L : 045-201-6655 (代)