



YOUR BEST PARTNER

平成29年3月期 第2四半期決算説明会

平成28年11月2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

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

- 1 平成29年3月期
第2四半期 決算概要
- 2 中長期経営計画の状況
- 3 平成29年3月期 業績予想

1

平成29年3月期 第2四半期 決算概要



YOUR BEST PARTNER

平成29年3月期 第2四半期 決算概要

第2四半期損益計算書(連結)



YOUR BEST PARTNER

- 売上高は、第2四半期累計で過去最高。
- 利益は、前年同期比で2桁増益。
- 当初予想値に対し、売上高及び各利益とも上回る。

(百万円)

	H28/3		H29/3		比較増減		予想値	
	第2四半期累計 (構成比率)		第2四半期累計 (構成比率)		(額)	(率)	(H28.5.13 発表)	(達成率)
売上高	5,375	100.0%	6,197	100.0%	+822	+15.3%	6,000	+3.3%
売上原価	4,388	81.6%	5,041	81.3%	+653	+14.9%	—	—
売上総利益	987	18.4%	1,156	18.7%	+170	+17.2%	—	—
販管費	590	11.0%	703	11.3%	+113	+19.1%	—	—
営業利益	397	7.4%	454	7.3%	+57	+14.3%	400	+13.4%
経常利益	406	7.5%	459	7.4%	+53	+13.1%	403	+13.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	260	4.8%	304	4.9%	+45	+17.2%	267	+13.9%

サービス分野別売上高(連結)

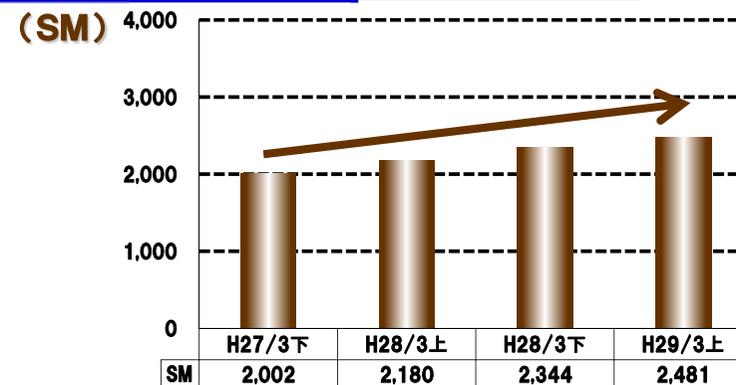
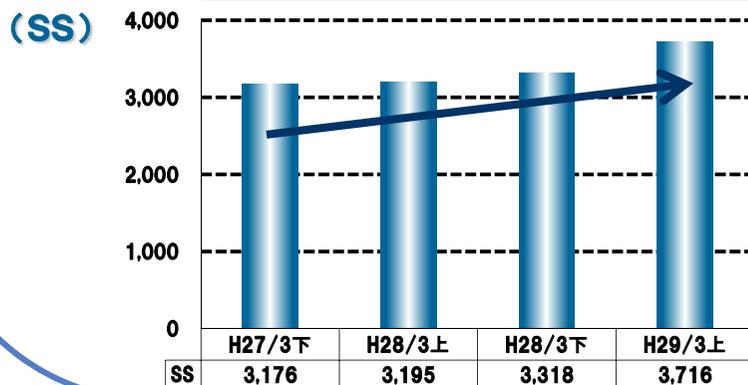


YOUR BEST PARTNER

- SSは、エンドユーザーのクレジット及びその他業界向け案件が拡大。
- SMは、証券及び保険業界向けで保守フェーズで継続受注。
- SS(企画・設計/開発)で領域拡大し、SM(保守)で継続受注の好循環。

(百万円)

サービス分野	H28/3	H29/3	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	3,195 (59.4%)	3,716 (60.0%)	+521	+16.3%
■ (SM) システム・メンテナンス	2,180 (40.6%)	2,481 (40.0%)	+301	+13.8%
合計	5,375	6,197	+822	+15.3%



業種別売上高(連結)

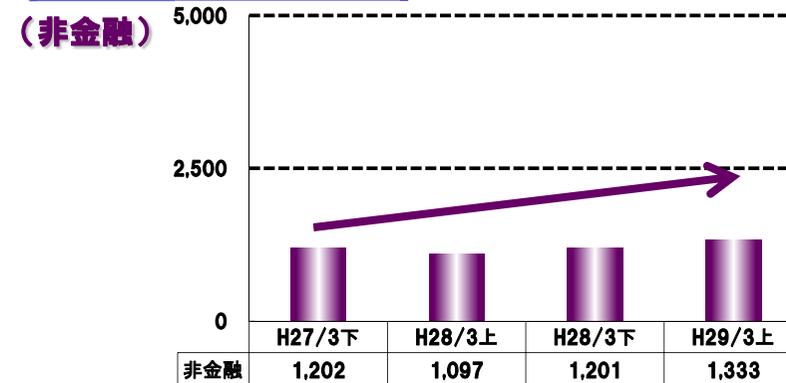
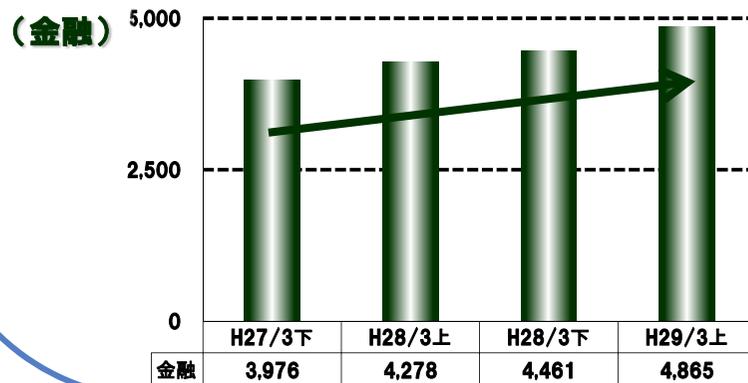


YOUR BEST PARTNER

■ 金融及び非金融向けとも、継続拡大。

(百万円)

業種	H28/3	H29/3	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	4,278 (79.6%)	4,865 (78.5%)	+586	+13.7%
■ 非金融	1,097 (20.4%)	1,333 (21.5%)	+236	+21.5%
合計	5,375	6,197	+822	+15.3%



業種別売上高(連結)



YOUR BEST PARTNER

(百万円)

業種	H28/3 第2四半期累計	H29/3 第2四半期累計	増減率
■ 銀行	734	747	+1.7%
■ 証券	340	411	+20.9%
■ 保険	2,612	2,775	+6.2%
■ クレジット	592	932	+57.4%
金融小計	4,278	4,865	+13.7%
■ 公共	525	470	△10.5%
■ 流通	190	252	+32.7%
■ その他	383	611	+59.8%
非金融小計	1,097	1,333	+21.5%
合計	5,375	6,197	+15.3%

■ 金融向け

- ・401k案件で証券拡大。
- ・エンドユーザー取引でクレジットが大幅拡大。

■ 非金融向け

- ・コンビニ案件で流通拡大。
- ・新規エンドユーザー及びシステム基盤の
その他業種向け案件が拡大。

顧客別売上高(連結)



YOUR BEST PARTNER

(百万円)

業種	H28/3 第2四半期累計 (構成比率)	H29/3 第2四半期累計 (構成比率)	増減率
■金融	3,616	3,826	+5.8%
■非金融	844	981	+16.3%
Sier	4,460 (83.0%)	4,808 (77.6%)	+7.8%
■金融	662	1,038	+56.9%
■非金融	253	351	+38.7%
エンドユーザー	915 (17.0%)	1,389 (22.4%)	+51.9%
合計	5,375	6,197	+15.3%

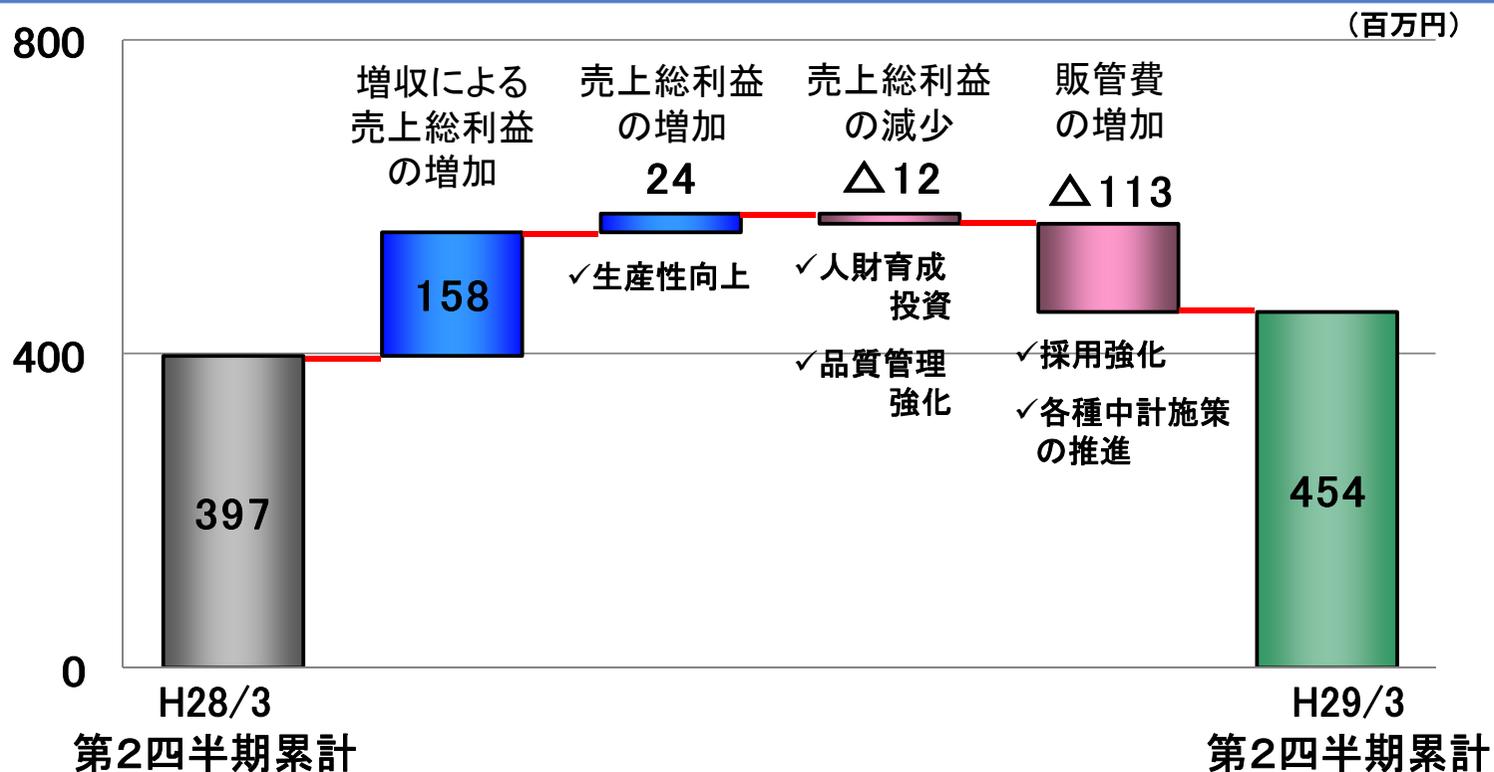
- Sier
 - ・証券及び損保向けの案件が拡大。
 - ・流通及びシステム基盤のその他業種向け案件が拡大。
- エンドユーザー
 - ・クレジットの既存顧客案件が拡大。
 - ・航空案件の継続取引拡大。
 - ・その他業種の新規顧客との取引拡大。

営業利益分析(連結)



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、人財の育成、品質管理強化、採用及び新規事業など中計施策推進に対する投資費用が増加。



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

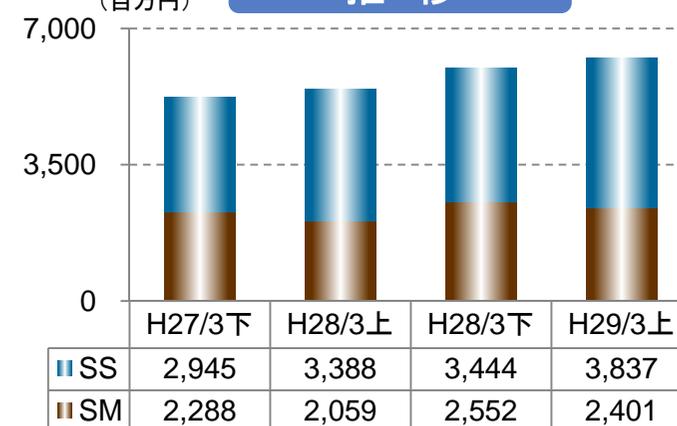
受注高

(百万円)

サービス分野	H28/3 第2四半期累計 (構成比)	H29/3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	3,388 (62.2%)	3,837 (61.5%)	+13.3%
■ (SM) システム・メンテナンス	2,059 (37.8%)	2,401 (38.5%)	+16.6%
合計	5,447	6,237	+14.5%

推移

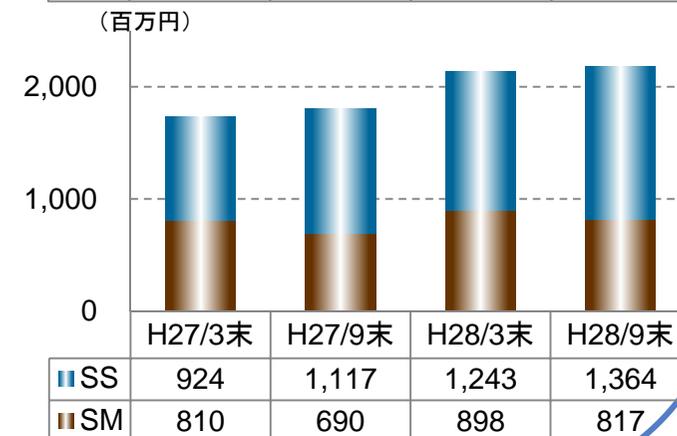
(百万円)



受注残高

(百万円)

サービス分野	H27/9期末 (構成比)	H28/9期末 (構成比)	増減率
■ (SS) システム・ソリューション	1,117 (61.8%)	1,364 (62.5%)	+22.1%
■ (SM) システム・メンテナンス	690 (38.2%)	817 (37.5%)	+18.5%
合計	1,806	2,181	+20.7%



受注残高の状況

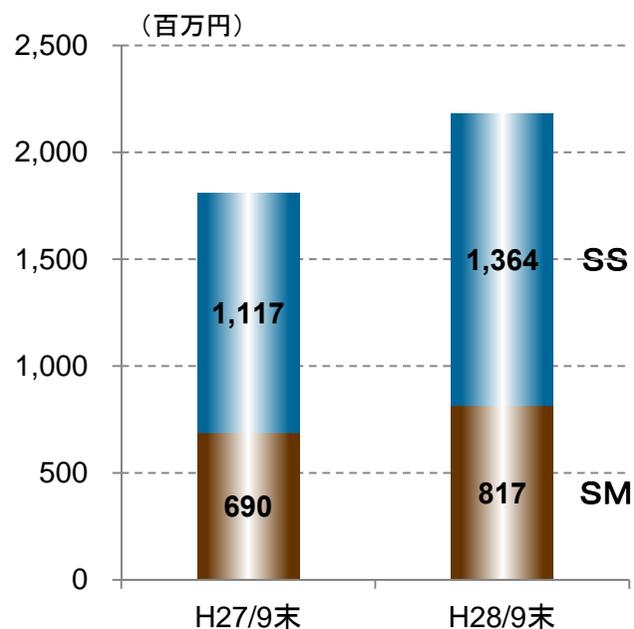


YOUR BEST PARTNER

■ SS及び非金融向けの増加が寄与

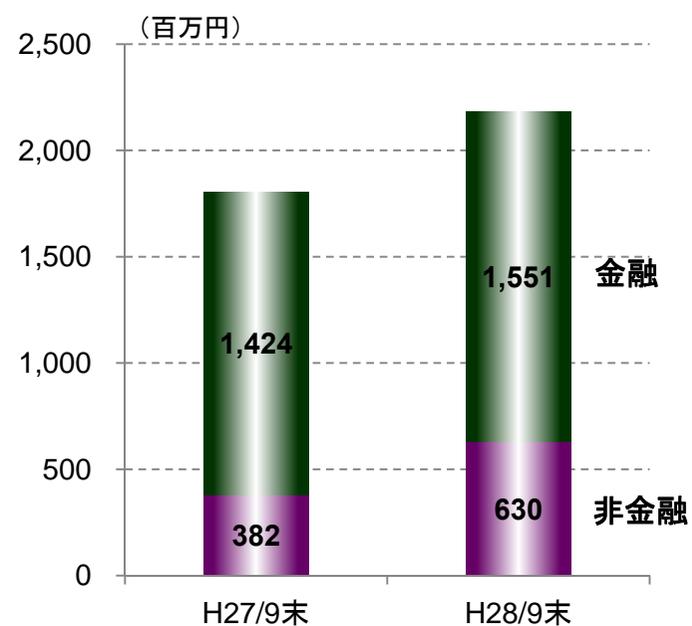
サービス分野別

- SSの増加 +247百万円
- SMの増加 +127百万円



業種別

- 金融向けの増加 +126百万円
- 非金融向けの増加 +248百万円



人財育成及び資格取得状況



YOUR BEST PARTNER

- 重点教育に対する選抜制の実践型教育の実施及び資格取得の推奨・促進の両面で人財育成に注力

【重点教育】



システム・エンジニア専門教育

階層別教育

基礎技術教育

資格名称	資格取得者数（単位：名）※		
	H28/3期	H29/3_2Q	増減
基本情報技術者	450	465	15
応用情報技術者	209	215	6
ITストラテジスト	1	1	0
システムアーキテクト	25	25	0
プロジェクトマネージャ	14	14	0
ネットワークスペシャリスト	11	11	0
データベーススペシャリスト	29	34	5
エンベデッドシステムスペシャリスト	2	2	0
情報セキュリティスペシャリスト	21	23	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	21	22	1
その他（ベンダー資格含む）	356	377	21
合計	1,143	1,193	50

※重複取得含む

2

中長期経営計画『C⁴ 2022』の状況



YOUR BEST PARTNER

中長期経営計画 『C⁴ 2022』の状況 (2016～2022年度)

『C⁴ 2022』の柱



YOUR BEST PARTNER



◆ 第2・第3の柱となる顧客づくり

⇒重点顧客11社 売上高 14.4%増
受注残高 23.2%増

◆ 非金融分野比率の向上

⇒非金融分野比率 21.5%(前年同期比+1.1pt)

◆ エンドユーザー取引比率の向上

⇒エンドユーザー取引比率 22.4%(前年同期比+5.4pt)

- ✓ 重点顧客へのアカウント営業の強化
- ✓ 営業支援ツール(SFA)の導入による営業力強化
- ✓ エンドユーザーの基幹システム案件参入に向けた積極的提案活動実施

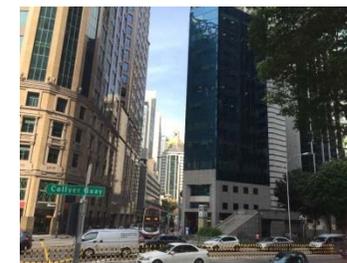
◆ 新規事業の創出

- ✓ B to C向けビジネスの第一弾として
小学生向けの教育アプリ『トライビット』をリリース
※H28.9.28 App StoreとGoogle Playで配信を開始
App Storeのベストアプリで紹介されました



◆ 海外事業の創出

- ✓ ASEAN市場をターゲットに
SIer顧客の海外進出の支援から取り組む
4Qより参画予定



◆ パートナー活用の拡大

⇒パートナー活用数 17%増

- ✓ パートナー会を通じ、当社の中長期経営方針等の方向性を共有
- ✓ パートナー満足度調査を実施し、更なる関係強化とプロジェクト運営の円滑化に繋げる

◆ 生産性倍増への作業標準化

- ✓ 自社にてWeb開発の生産性向上ツールを作成
- ✓ ノンプログラミング開発製品の活用

◆ 全社QMS活動の強化

- ✓ プロジェクトのQCD及びリスク対策の見える化
- ✓ 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
- ✓ 顧客満足度調査の評価項目等の改善

◆ 新技術への積極投資

- ✓ AWS (Amazon Web Services) を活用した案件受注
及び効率的な活用に向けた研究

◆ 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
- ✓ 若手社員の請負型SEへの早期育成

◆ 働きやすい職場づくり

- ✓ 働き方改革 残業時間の削減 $\Delta 14\%$ (前年度比)
- ✓ 次世代育成支援対策推進法に基づく『くるみん』認定取得
- ✓ 社員数の増加、多様化に向けた新人事制度の検討

◆ 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
- ✓ M&A実行に向けた体制構築

3

平成29年3月期 業績予想



YOUR BEST PARTNER

平成29年3月期 業績予想

平成29年3月期業績予想(連結)

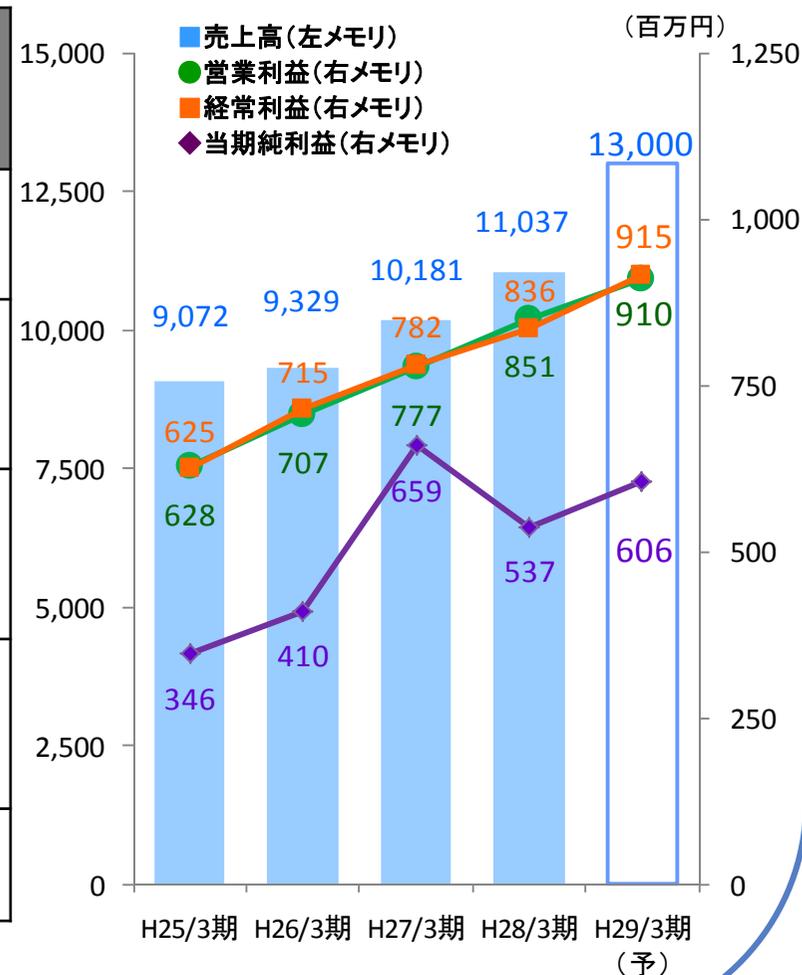


YOUR BEST PARTNER

(百万円)

	H28/3期 実績	H29/3期 予想	増減率
売上高	11,037	13,000	+17.8%
営業利益 (利益率)	851 (7.7%)	910 (7.0%)	+7.0%
経常利益 (利益率)	836 (7.6%)	915 (7.0%)	+9.4%
親会社株主に帰属 する当期純利益 (利益率)	537 (4.9%)	606 (4.7%)	+12.9%
EPS	110円10銭	124円35銭	—

連結業績推移

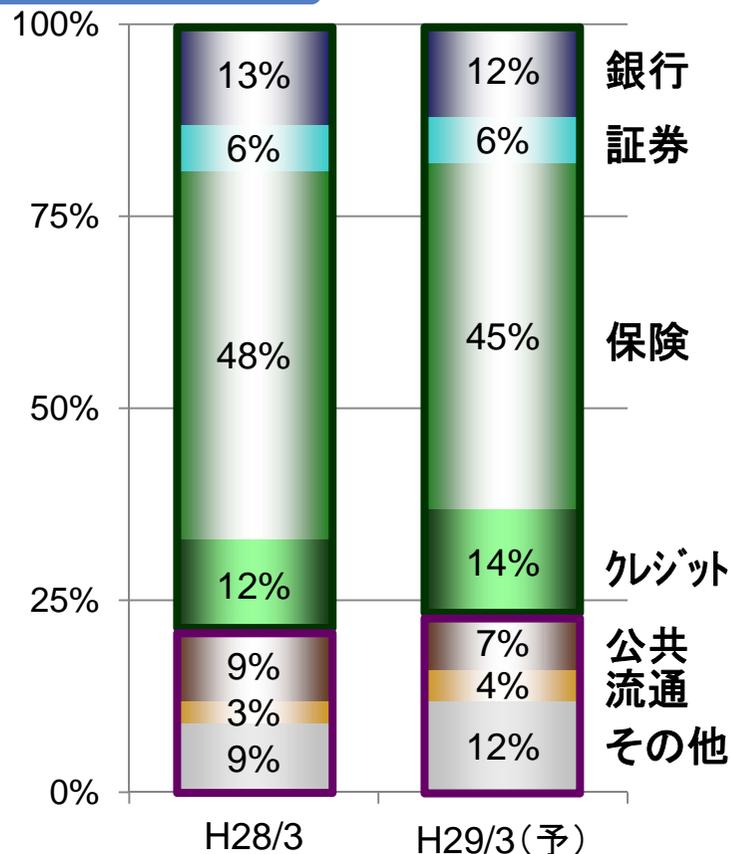


各業種別売上高の動向



YOUR BEST PARTNER

構成比の推移



金融	79%	77%
非金融	21%	23%

- 金融向け 構成比 77%
 - ・銀行：政府系金融機関及び新規エンドユーザー拡大
 - ・証券：既存エンドユーザー取引堅調
 - ・保険：既存大型案件の継続受注と受注領域拡大
 - ・クレジット：エンドユーザー案件拡大
- 非金融向け 構成比 23%
 - ・公共：航空向け案件が堅調
 - ・流通：コンビニ向け案件の継続受注
 - ・その他：システム基盤及び新規顧客取引拡大

配当政策の基本方針



YOUR BEST PARTNER

- ✓ 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

■ 3期連続の5円増配を計画

	H29/3期	H28/3期	増減	ご参考 H27/3期
中間配当	20円	16円	4円増配	12円50銭
期末配当	(予)20円	19円	1円増配	17円50銭 (記念配当5円含む)
年間合計	(予)40円	35円	5円増配	30円
配当性向	(予)32.2%	31.8%	—	—

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29年3月期 第2四半期決算説明会

平成28年11月2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

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