



YOUR BEST PARTNER

# 平成29年3月期 決算説明会

平成29年5月12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



YOUR BEST PARTNER

- 1 平成29年3月期 決算概要(連結)
- 2 中長期経営計画の状況
- 3 平成30年3月期 業績予想(連結)

# 1 平成29年3月期 決算概要(連結)

# 損益計算書



YOUR BEST PARTNER

- 売上高及び各利益とも、2桁の増収増益を達成
- 売上高は、過去最高

(百万円)

	H28/3		H29/3		比較増減	
	(構成比率)		(構成比率)		(額)	(率)
売上高	11,037	100.0%	12,485	100.0%	+1,448	+13.1%
売上原価	8,986	81.4%	10,130	81.1%	+1,144	+12.7%
売上総利益	2,051	18.6%	2,355	18.9%	+304	+14.8%
販管費	1,201	10.9%	1,394	11.2%	+193	+16.1%
営業利益	851	7.7%	961	7.7%	+111	+13.0%
経常利益	836	7.6%	970	7.8%	+134	+16.0%
当期純利益	537	4.9%	686	5.5%	+150	+27.9%
1株当たり当期純利益	110円10銭	-	140円84銭	-	+30円74銭	-

# サービス分野別売上高

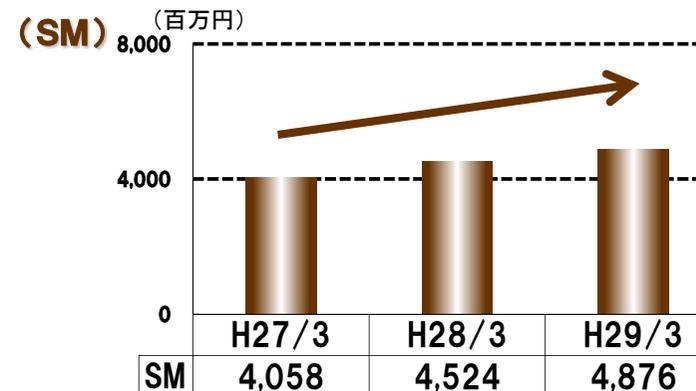
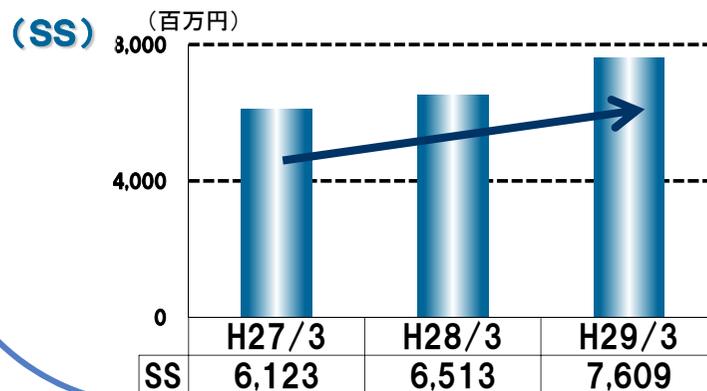


YOUR BEST PARTNER

- SSは、クレジット及びシステム基盤案件が拡大
- SMは、証券及び銀行業界向けの継続受注

(百万円)

サービス分野	H28/3	H29/3	比較増減	
	(構成比率)	(構成比率)	(額)	(率)
■ (SS) システム・ソリューション	6,513 (59.0%)	7,609 (60.9%)	+1,096	+16.8%
■ (SM) システム・メンテナンス	4,524 (41.0%)	4,876 (39.1%)	+352	+7.8%
合計	11,037	12,485	+1,448	+13.1%



# 業種別売上高

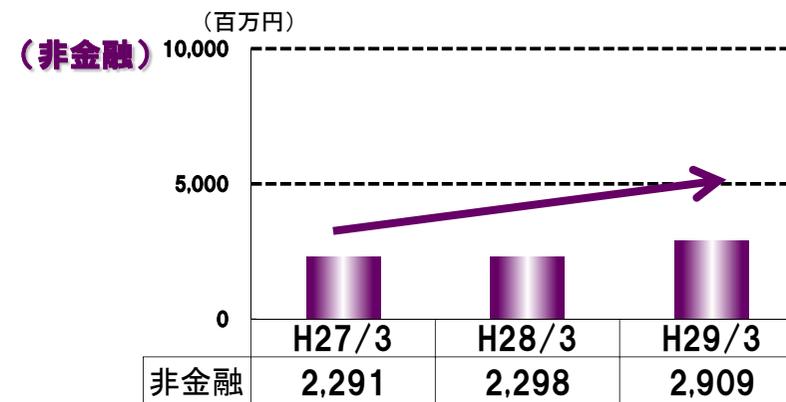
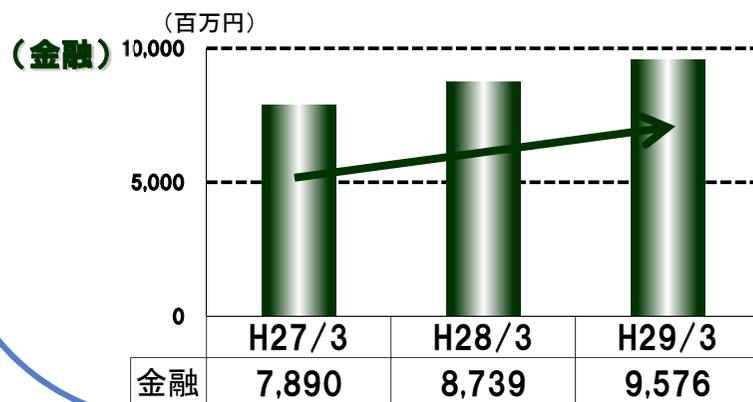


YOUR BEST PARTNER

■ 金融及び非金融向けとも、拡大傾向

(百万円)

業種	H28/3	H29/3	比較増減	
	(構成比率)	(構成比率)	(額)	(率)
■ 金融	8,739 (79.2%)	9,576 (76.7%)	+837	+9.6%
■ 非金融	2,298 (20.8%)	2,909 (23.3%)	+611	+26.6%
合計	11,037	12,485	+1,448	+13.1%



# 業種別売上高



YOUR BEST PARTNER

(百万円)

業種	H28/3	H29/3	増減率
金融小計	8,739	9,576	+9.6%
■ 銀行	1,394	1,548	+11.0%
■ 証券	681	831	+22.1%
■ 保険	5,351	5,471	+2.3%
■ クレジット	1,314	1,726	+31.4%
非金融小計	2,298	2,909	+26.6%
■ 公共	951	1,057	+11.2%
■ 流通	373	490	+31.5%
■ その他	975	1,362	+39.7%
合計	11,037	12,485	+13.1%

□ 全業種で売上拡大

■ 金融向け

- ✓ 証券 : 制度改正対応  
案件拡大
- ✓ クレジット : 基幹システム案件  
拡大

■ 非金融向け

- ✓ 流通 : コンビニ案件が拡大
- ✓ その他 : システム基盤案件  
が拡大

# 顧客別売上高



YOUR BEST PARTNER

(百万円)

業種	H28/3 (構成比率)	H29/3 (構成比率)	増減率
<b>Sler</b>	<b>8,983</b> (81.4%)	<b>9,687</b> (77.6%)	<b>+7.8%</b>
■金融	7,251	7,604	+4.9%
■非金融	1,732	2,083	+20.3%
<b>エンドユーザー</b>	<b>2,054</b> (18.6%)	<b>2,798</b> (22.4%)	<b>+36.2%</b>
■金融	1,488	1,971	+32.5%
■非金融	566	826	+45.9%
<b>合計</b>	<b>11,037</b>	<b>12,485</b>	<b>+13.1%</b>

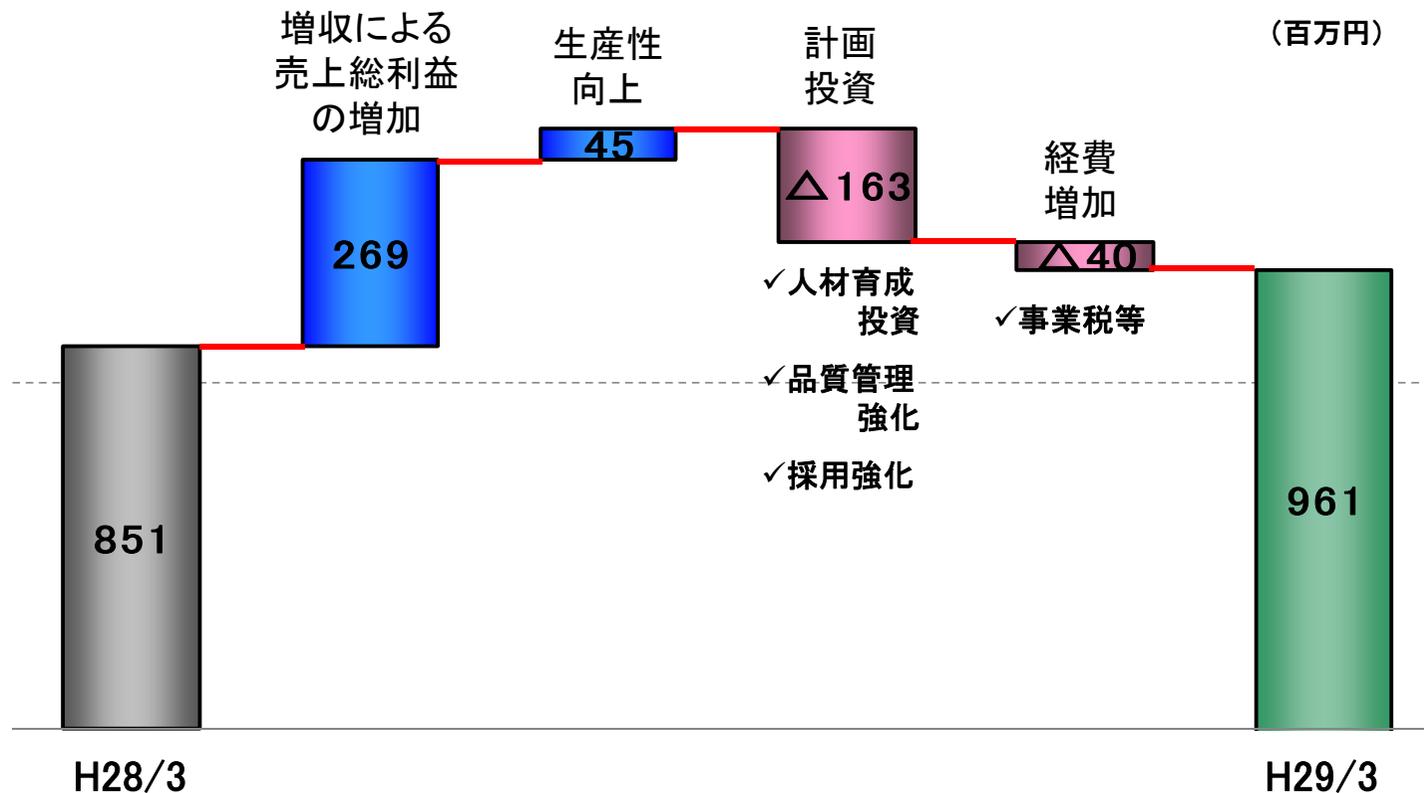
- Sler
  - ✓ 損保案件の拡大
  - ✓ 流通のコンビニ案件及びシステム基盤の案件が拡大
- エンドユーザー
  - ✓ クレジットの基幹システム案件拡大
  - ✓ 航空案件の継続取引拡大
  - ✓ その他業種の新規顧客との取引拡大

# 営業利益分析



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、人材の育成、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

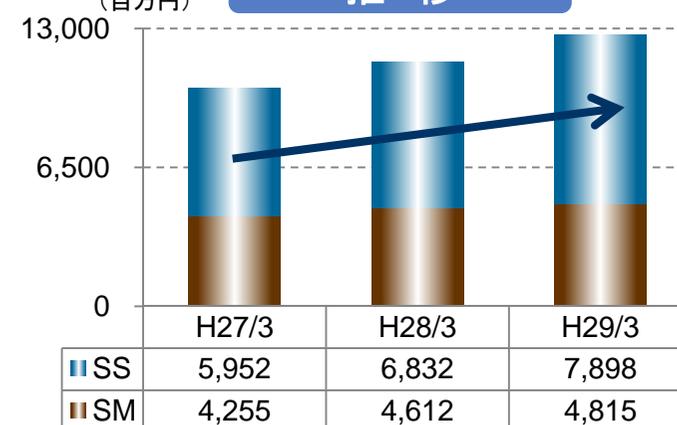
## 受注高

(百万円)

サービス分野	H28/3期 (構成比)	H29/3期 (構成比)	増減率
■ (SS) システム・ソリューション	6,832 (59.7%)	7,898 (62.1%)	+15.6%
■ (SM) システム・メンテナンス	4,612 (40.3%)	4,815 (37.9%)	+4.4%
合計	11,443	12,713	+11.1%

## 推移

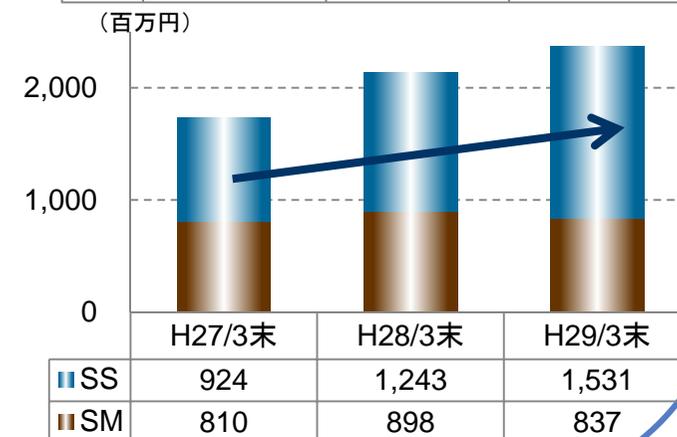
(百万円)



## 受注残高

(百万円)

サービス分野	H28/3期末 (構成比)	H29/9期末 (構成比)	増減率
■ (SS) システム・ソリューション	1,243 (58.1%)	1,531 (64.7%)	+23.2%
■ (SM) システム・メンテナンス	898 (41.9%)	837 (35.3%)	△ 6.8%
合計	2,141	2,368	+10.6%



# 受注残高の状況

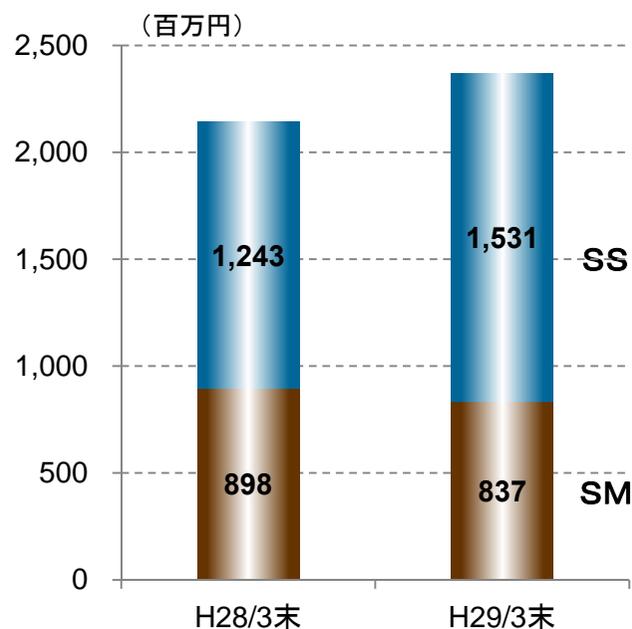


YOUR BEST PARTNER

## ■ SS及び非金融向けの増加が寄与

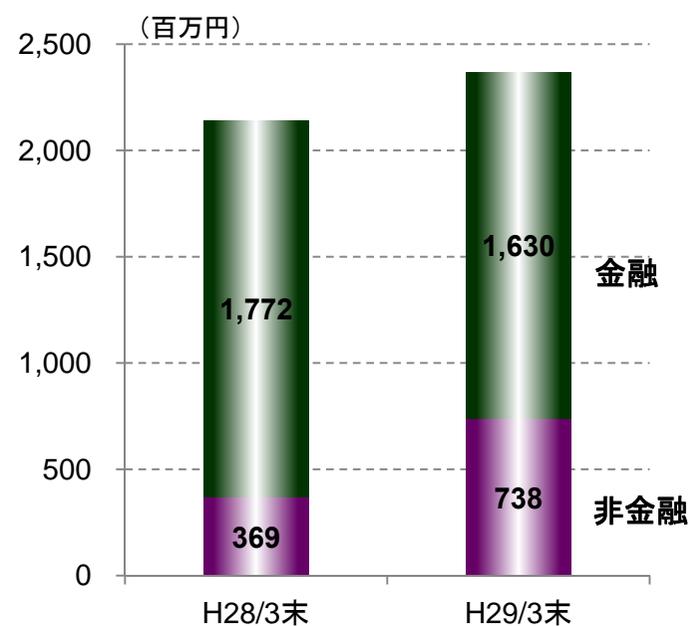
### サービス分野別

- SSの増加 +289百万円
- SMの減少 Δ61百万円



### 業種別

- 金融向けの減少 Δ142百万円
- 非金融向けの増加 +370百万円



2

# 中長期経営計画

## 『C4 2022』の状況

(2016～2022年度)

# 中長期経営計画目標値



YOUR BEST PARTNER

第1ステップ  
最終年度  
(2017年度)

第3ステップ  
中長計最終年度  
(2022年度)

売上高

145億円

220億円

営業利益率

6.8%

10.0%以上

ROE

10.0%

12.0%以上

売上高推移  
(億円)

第1ステップ  
成長への土台作り

第2ステップ  
飛躍への重点投資

第3ステップ  
安定成長



年平均成長率 10%超

# 『C<sup>4</sup> 2022』の柱



YOUR BEST PARTNER

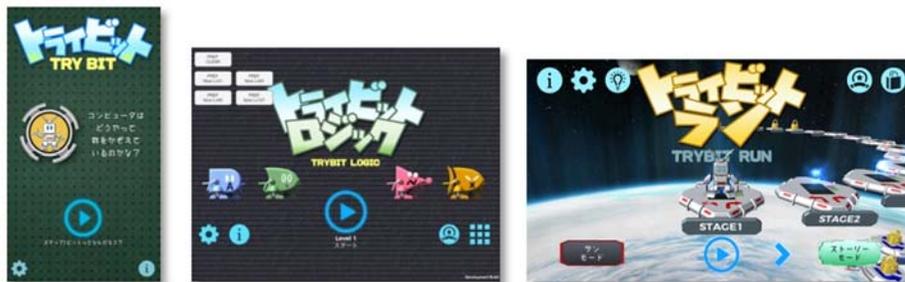


- ◆ **第2・第3の柱となる顧客づくり**  
⇒重点顧客11社 売上高 12.3%増
- ◆ **非金融分野比率の向上（目標:30%）**  
20.8% ⇒ 23.3% (+2.5pt)
- ◆ **エンドユーザー取引比率の向上（目標:30%）**  
18.6% ⇒ 22.4% (+3.8pt)

- ✓ 営業本部の体制の強化及び  
重点顧客へのアカウント営業の強化
- ✓ 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

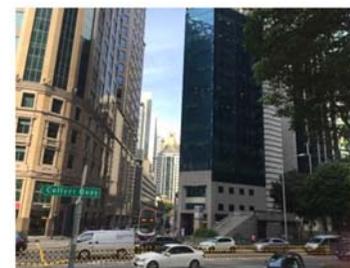
## ◆ 新規事業の創出

- ✓ AWS (Amazon Web Services) の活用に着手
- ✓ B to C向けビジネスとして小学生向けの教育アプリ『トライビット』シリーズを3本リリース



## ◆ 海外事業の創出

- ✓ ASEAN市場をターゲットにし、SIer顧客の海外進出案件に参入



## ◆ パートナー活用の拡大

⇒パートナー動員 15%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
- ✓ オフニア推進室を新設  
ASEANでオフショアのラボ型開発拠点を開拓推進

## ◆ 生産性倍増への作業標準化

- ✓ 生産性向上ツールの適用調査及び全社展開
- ✓ 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

- ✓ IoT関連案件に参画、技術研究を通じ領域拡大を目指す
- ✓ ブロックチェーンの研究

## ◆ 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
- ✓ グローバル人材の育成
- ✓ 技術の資格取得を継続推進

資格名称	資格取得者数 (単位:名)※		
	H28/3期	H29/3期	増減
基本情報技術者	450	482	32
応用情報技術者	209	225	16
ITストラテジスト	1	2	1
システムアーキテクト	25	26	1
プロジェクトマネージャ	14	13	△1
ネットワークスペシャリスト	11	12	1
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
情報処理安全確保支援士	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	24	3
その他(ベンダー資格含む)	356	406	50
合計	1,143	1,253	110

※重複取得含む

## ◆ 働きやすい職場づくり

- ✓ 働き方改革 残業時間の削減  $\Delta 16\%$ (前期比)
- ✓ 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試行

## ◆ 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30年3月期 業績予想(連結)

# 平成30年3月期業績予想

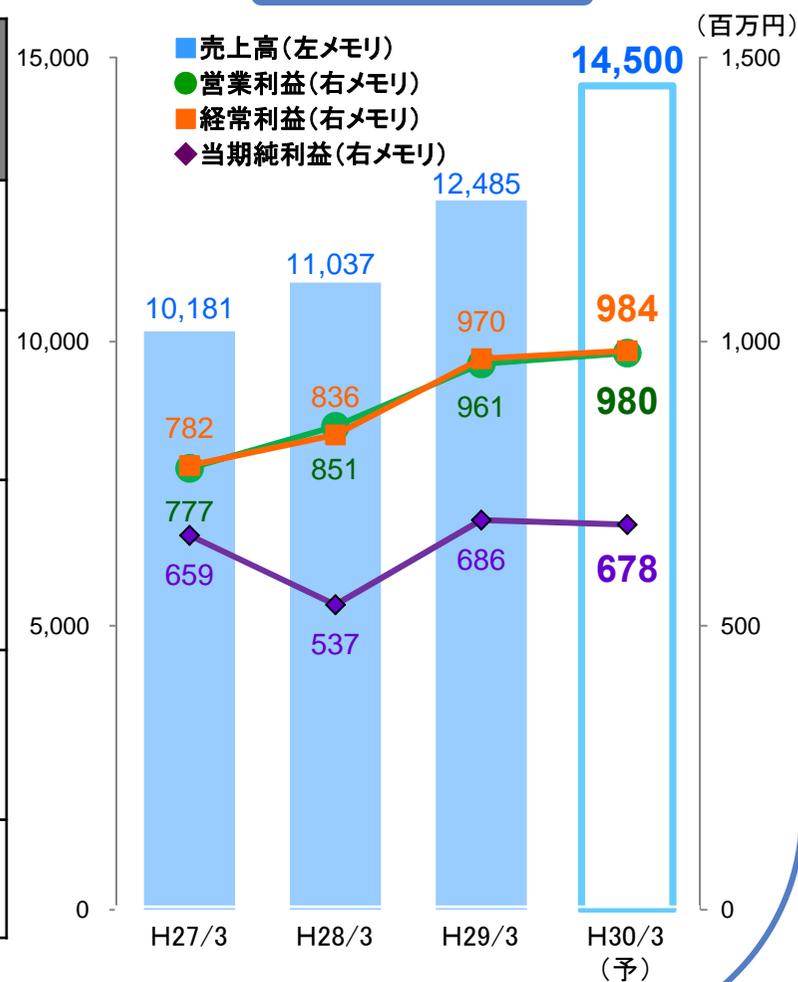


YOUR BEST PARTNER

(百万円)

	H29/3期 実績	H30/3期 予想	増減率
売上高	12,485	14,500	+16.1%
営業利益 (利益率)	961 (7.7%)	980 (6.8%)	+1.9%
経常利益 (利益率)	970 (7.8%)	984 (6.8%)	+1.5%
当期純利益 (利益率)	686 (5.5%)	678 (4.7%)	△1.2%
1株当たり 当期純利益	140円84銭	139円13銭	—

## 連結業績推移

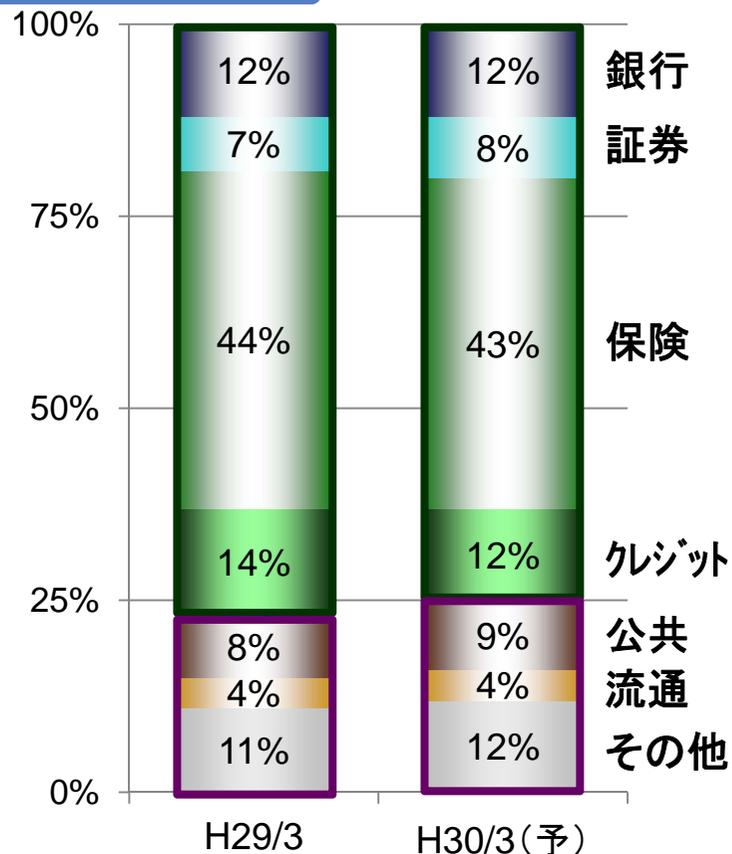


# 各業種別売上高の動向



YOUR BEST PARTNER

## 構成比の推移



金融	77%	75%
非金融	23%	25%

- 金融向け 構成比 75%
  - ✓ 銀行向けの新規エンドユーザーとの取引拡大
  - ✓ 証券・保険向け案件の受注領域拡大
  - ✓ クレジット向け案件の一部収束
  
- 非金融向け 構成比 25%
  - ✓ 公共の航空向け案件が拡大
  - ✓ システム基盤及び新規顧客・既存案件の取引領域拡大

# 配当政策の基本方針



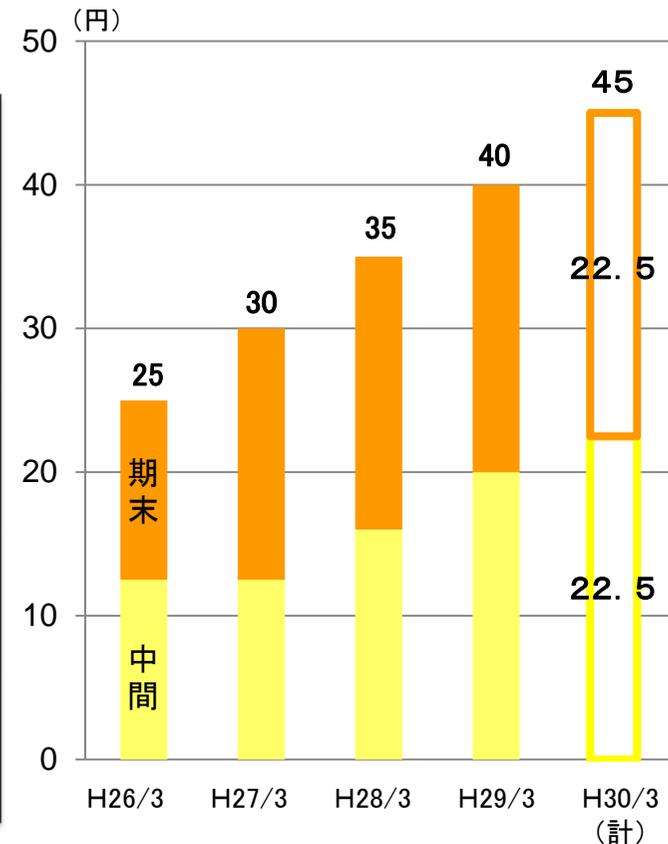
YOUR BEST PARTNER

## ■ 4年連続の5円増配を計画

- ✓ 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

	H29/3期	H30/3期 (計画)	増減
中間配当	20円	22円50銭	+2円50銭
期末配当	20円	22円50銭	+2円50銭
年間合計	40円	<b>45円</b>	<b>5円増配</b>
配当性向	28.4%	32.3%	—

## 配当推移



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 決算説明会

平成29年5月12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/>