



YOUR BEST PARTNER

# 2019年3月期 第2四半期決算説明会

2018年10月31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

- 1 2019年3月期  
第2四半期 決算概要(連結)
- 2 中長期経営計画の状況
- 3 2019年3月期 業績予想(連結)

1

# 2019年3月期 第2四半期 決算概要(連結)

# 損益計算書



YOUR BEST PARTNER

- 当第2四半期の売上高は、過去最高
- 中長期経営計画の重点投資を実施した上で、増益確保

(百万円)

	2018/3期 第2四半期累計		2019/3期 第2四半期累計		比較増減	
	(構成比率)		(構成比率)		(額)	(率)
売上高	6,446	100.0%	7,166	100.0%	+720	+11.2%
売上原価	5,291	82.1%	5,845	81.6%	+554	+10.5%
売上総利益	1,155	17.9%	1,321	18.4%	+166	+14.4%
販管費	752	11.7%	896	12.5%	+144	+19.2%
営業利益	403	6.2%	425	5.9%	+22	+5.5%
経常利益	406	6.3%	428	6.0%	+22	+5.4%
四半期純利益	279	4.3%	289	4.0%	+9	+3.4%

# サービス分野別売上高

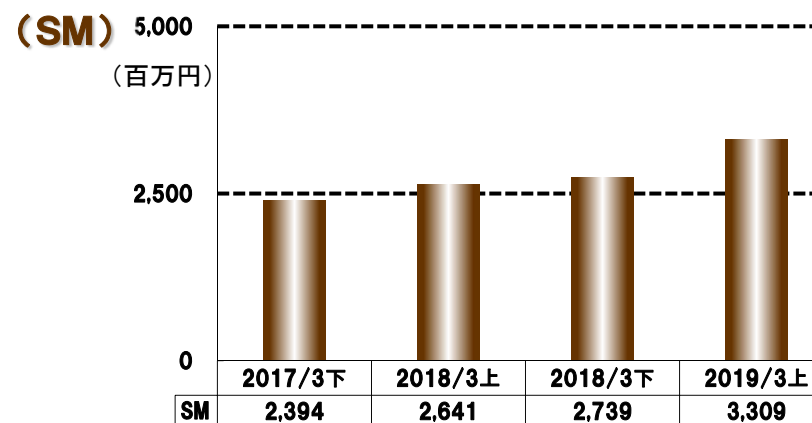
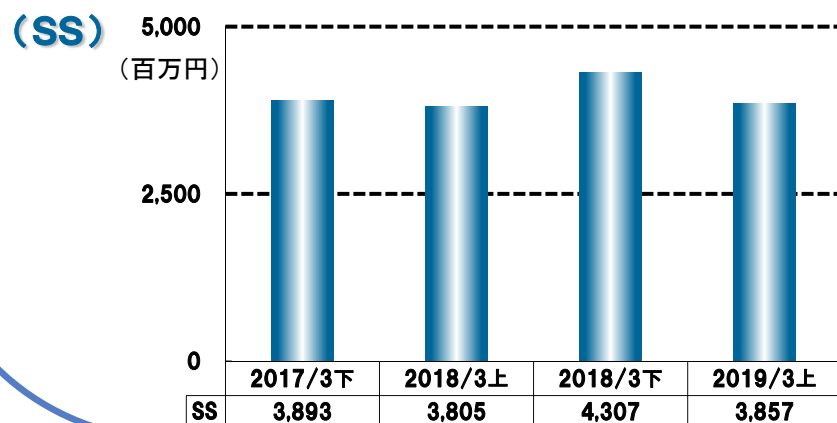


YOUR BEST PARTNER

- SSは、公共及び流通業界向け案件が拡大
- SMは、保険及びクレジット業界向けが拡大

(百万円)

サービス分野	2018/3期 第2四半期累計 (構成比率)	2019/3期 第2四半期累計 (構成比率)	比較増減	
			(額)	(率)
■ (SS) システム・ソリューション	3,805 (59.0%)	3,857 (53.8%)	+52	+1.4%
■ (SM) システム・メンテナンス	2,641 (41.0%)	3,309 (46.2%)	+668	+25.3%
合計	6,446	7,166	+720	+11.2%



# 業種別売上高



YOUR BEST PARTNER

(百万円)

業種	2018/3期 第2四半期累計	2019/3期 第2四半期累計	増減率
金融小計	4,770	4,984	+4.5%
■ 銀行	995	885	▲11.1%
■ 証券	396	373	▲5.8%
■ 保険	2,627	2,879	+9.6%
■ クレジット	752	846	+12.6%
非金融小計	1,676	2,183	+30.2%
■ 公共	712	899	+26.2%
■ 流通	158	438	+177.3%
■ その他	806	846	+5.0%
合計	6,446	7,166	+11.2%

- 金融向け
  - ✓ 保険: 新商品対応案件が拡大
  - ✓ クレジット: 既存案件で受注領域拡大  
既存エンドユーザーのクラウド環境移行案件受注
- 非金融向け
  - ✓ 公共: 官公庁向けの継続案件拡大
  - ✓ 流通: 再構築案件で受注領域が拡大

# 顧客別売上高



YOUR BEST PARTNER

(百万円)

業種	2018/3期 第2四半期累計 (構成比率)	2019/3期 第2四半期累計 (構成比率)	増減率
Sler	4,876 (75.6%)	5,409 (75.5%)	+10.9%
■金融	3,783	3,801	+0.5%
■非金融	1,093	1,608	+47.1%
エンド ユーザー	1,570 (24.4%)	1,758 (24.5%)	+11.9%
■金融	987	1,182	+19.8%
■非金融	583	575	▲1.4%
合計	6,446	7,166	+11.2%

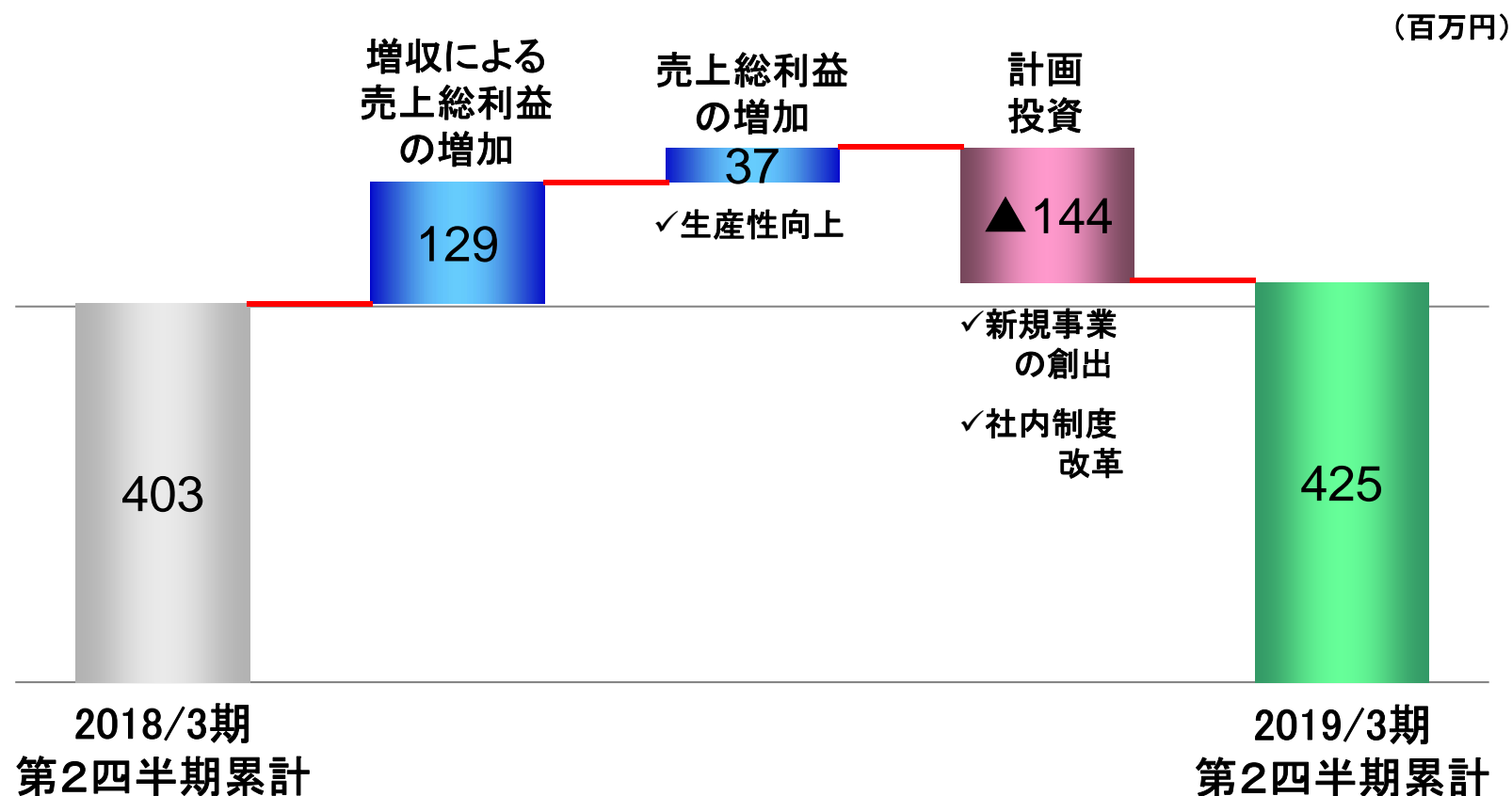
- Sler
  - ✓ 公共:官公庁向けの  
継続案件拡大
  - ✓ 流通:再構築案件で  
受注領域が拡大
- エンドユーザー
  - ✓ 銀行:ネット銀行及び  
新規顧客との  
取引拡大
  - ✓ クレジット:クラウド環境  
移行案件受注

# 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、中長期経営計画に基づく、新規事業の創出、社内制度改革への計画投資を実施





# 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	2018/3期 第2四半期累計 (構成比)	2019/3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	3,677 (57.1%)	3,656 (50.5%)	▲0.6%
■(SM) システム・メンテナンス	2,764 (42.9%)	3,581 (49.5%)	+29.6%
合計	6,441	7,237	+12.4%

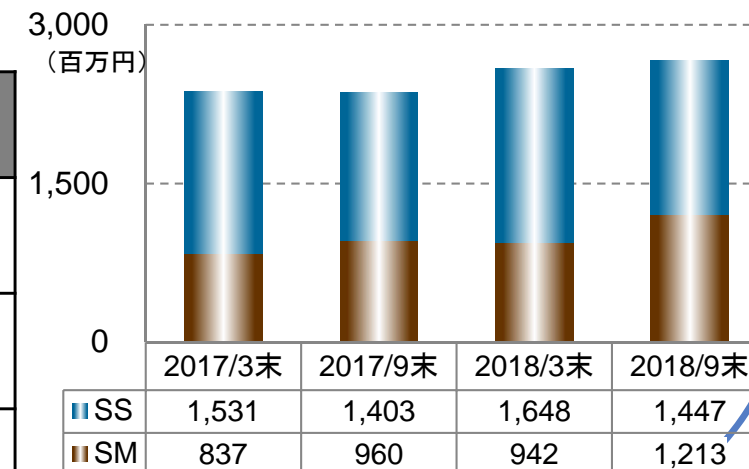
### 推移



### 受注残高

(百万円)

サービス分野	2017/9末 (構成比)	2018/9末 (構成比)	増減率
■(SS) システム・ソリューション	1,403 (59.4%)	1,447 (54.4%)	+3.1%
■(SM) システム・メンテナンス	960 (40.6%)	1,213 (45.6%)	+26.4%
合計	2,363	2,661	+12.6%



# 受注残高の状況



YOUR BEST PARTNER

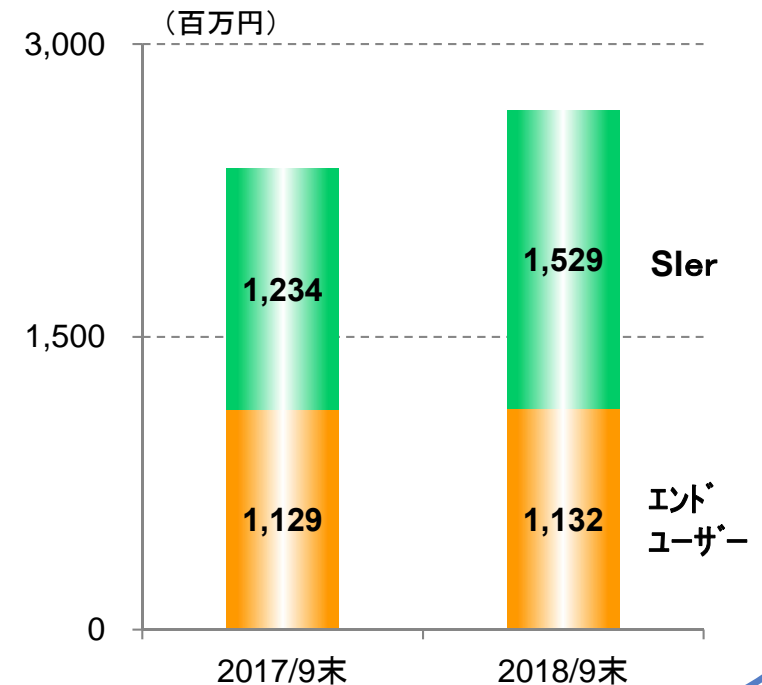
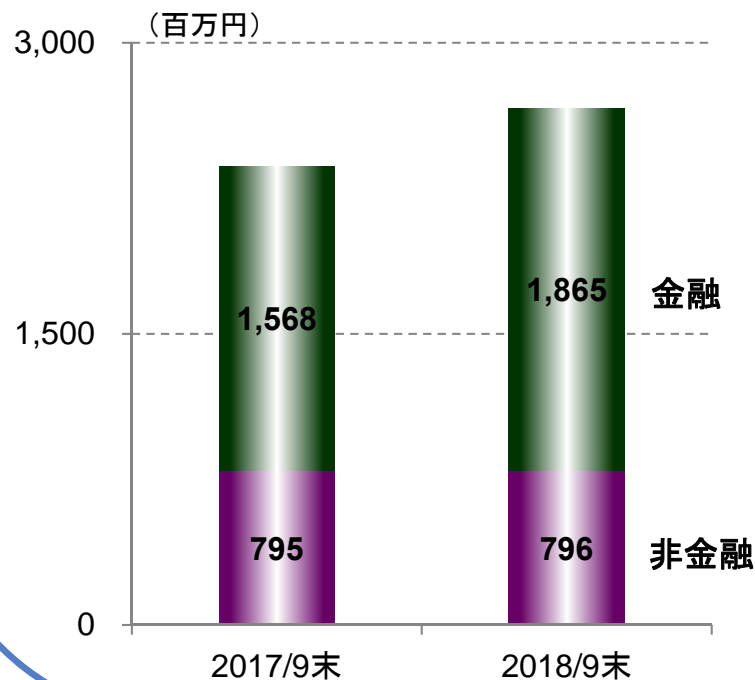
## ■ 金融及びSIer向けの増加が寄与

### 業種別

- 金融向け +297百万円
- 非金融向け +0百万円

### 顧客分野別

- SIer +295百万円
- エンユーザー +3百万円



2

## 中長期経営計画

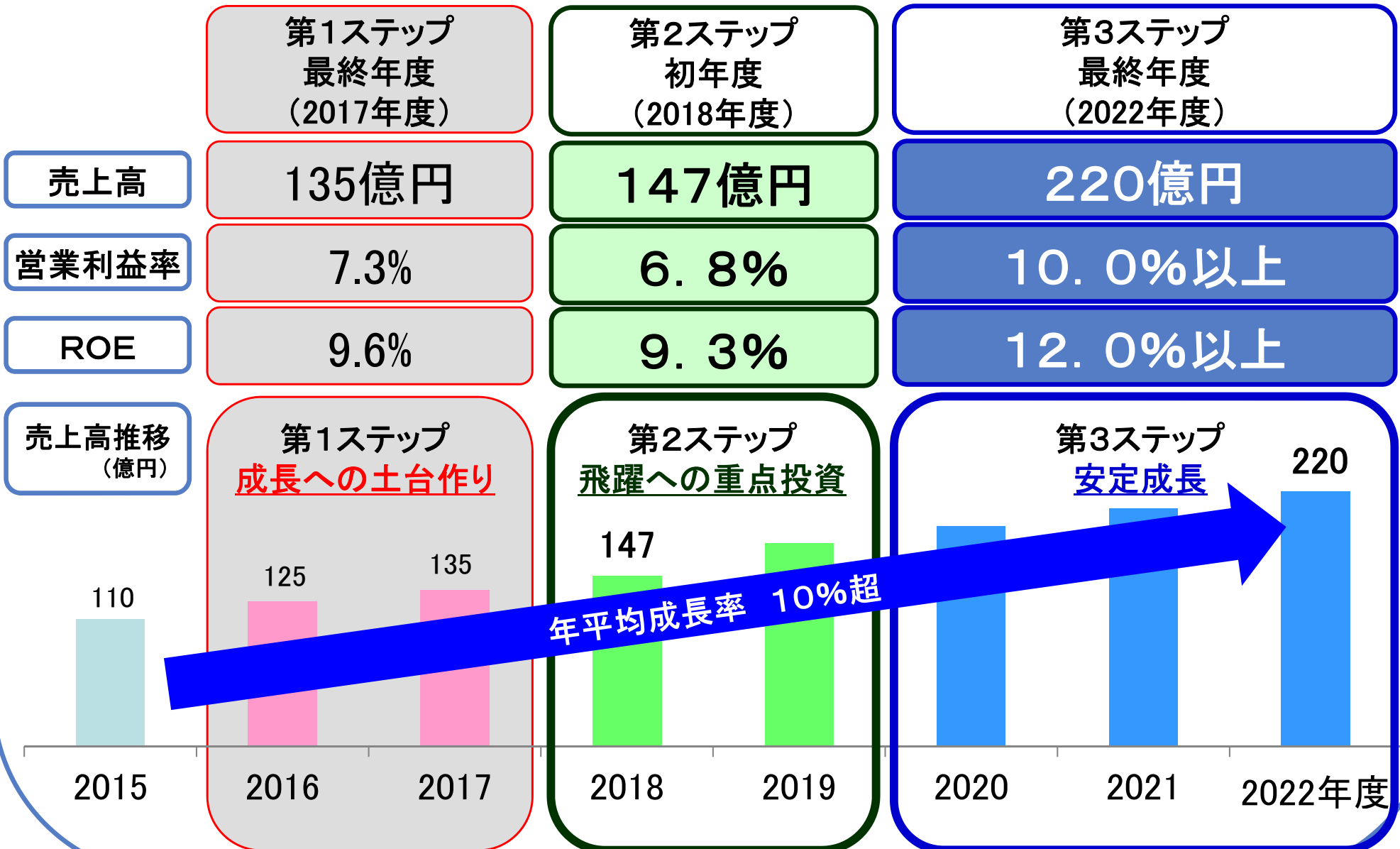
# 『C<sup>4</sup> 2022』の状況

(2016～2022年度)

# 中長期経営計画目標値



YOUR BEST PARTNER



# 『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10社 売上高 11.2%増  
受注残高 8.8%増

## ◆ 非金融分野比率の向上（目標：30%）

- ✓ 構成比 : 26.0% ⇒ 30.5% (+4.5 pt)
- ✓ 売上高 : 1,676 ⇒ 2,183百万円

## ◆ エンドユーザー取引比率の向上（目標：30%）

- ✓ 構成比 : 24.4% ⇒ 24.5% (+0.1 pt)
- ✓ 売上高 : 1,570 ⇒ 1,758百万円

## ◆ 新規事業の創出

- ✓ 「RPA(Robotic Process Automation) on DaaS」を用いた働き方改革(業務自動化)実現に向けたソリューション提供
- ✓ APN(AWS Partner Network)スタンダードコンサルティングパートナーを取得
- ✓ 小学生向けの教育アプリ『トライビット』シリーズ第5弾リリース



## ◆ 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

- ✓ パートナー動員数 16%増
- ✓ 商談会開催など新規開拓に注力
- ✓ ASEANを中心にオフショア活用を拡大

## ◆ 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継続
- ✓ ノンプログラミング開発製品及び  
RPA( Robotic Process Automation )の活用



## ◆ 新技術への積極投資

- ✓ デジタル・トランスフォーメーション (Digital transformation) を支える技術の研究と実践
  - ・ AWS (クラウド) : APNスタンダードコンサルティングパートナー取得
  - ・ AI : AI人材育成を目的に、  
機械学習・深層学習を活用した社内システムを試作
  - ・ アジャイル : 大手SIerの共同研究プロジェクトに参画
- ✓ 社内技術情報交流会『HM-Tech Day』を開催し、  
新技術の社内展開を図る



## ◆ 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
- ✓ PL育成プロジェクトの再構築
- ✓ 社内講座の動画配信
- ✓ 社外研修全員受講プログラムの継続
- ✓ 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）※		
	2018/3期	2019/3期_2Q	増減
基本情報技術者	481	490	+9
応用情報技術者	231	233	+2
ITストラテジスト	3	3	0
システムアーキテクト	27	27	0
プロジェクトマネージャ	14	18	+4
ネットワークスペシャリスト	12	12	0
データベーススペシャリスト	36	36	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	27	0
ITサービスマネージャ	3	3	0
システム監査技術者	1	2	+1
PMP	27	27	0
その他(ベンダー資格含む)	442	454	+12
合計	1,306	1,334	+28

※重複取得含む

## ◆ 働きやすい職場づくり

- ✓ 残業時間の削減推進
- ✓ 社員のコンディション変化発見ツールを導入
- ✓ 支援部門を中心にRPA活用
- ✓ 仕事とプライベート(育児・介護)の両立を支援

## ◆ 社内インフラ整備

- ✓ 社内基幹システムをリニューアルし、順次利用開始

## ◆ M&Aの推進

3

## 2019年3月期 業績予想(連結)

# 2019年3月期業績予想

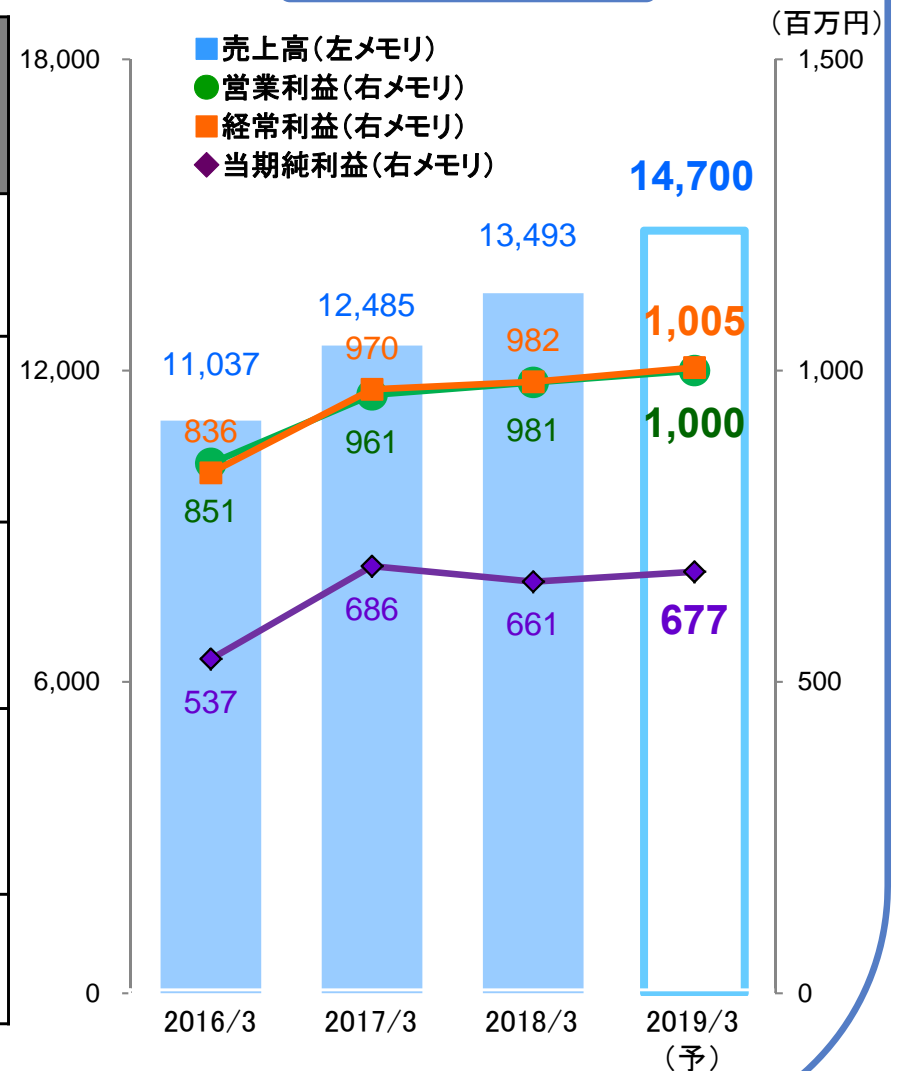


YOUR BEST PARTNER

(百万円)

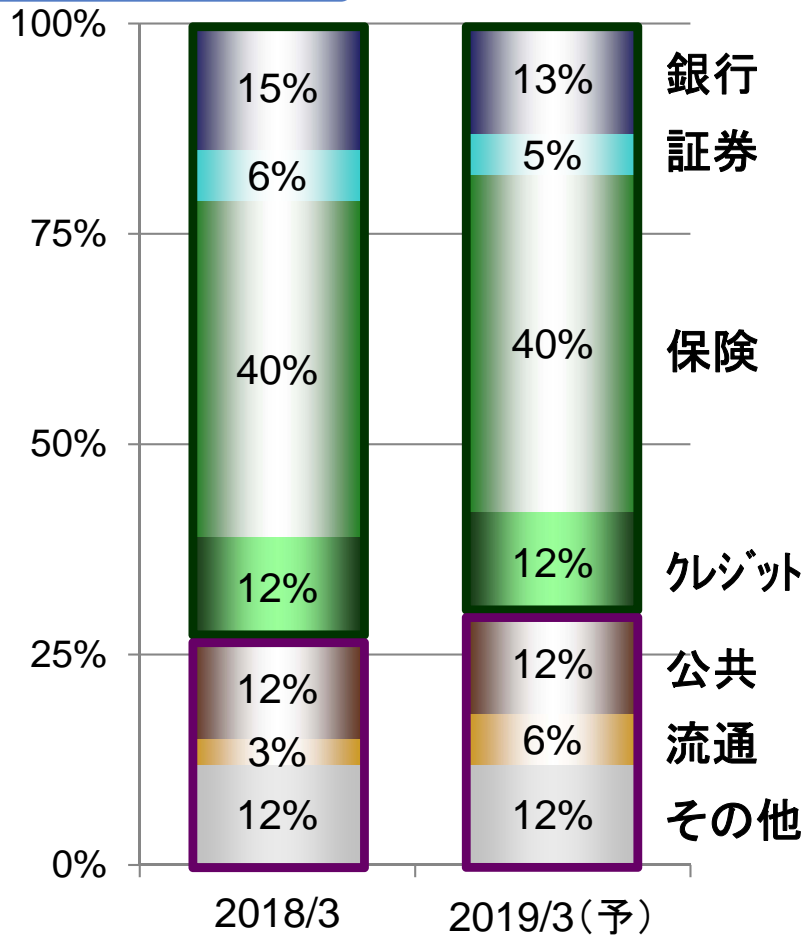
## 連結業績推移

	2018/3期 実績	2019/3期 予想	増減率
売上高	13,493	14,700	+8.9%
営業利益 (利益率)	981 (7.3%)	1,000 (6.8%)	+1.9%
経常利益 (利益率)	982 (7.3%)	1,005 (6.8%)	+2.4%
当期純利益 (利益率)	661 (4.9%)	677 (4.6%)	+2.3%
1株当たり 当期純利益	135円74銭	138円93銭	—



# 各業種別売上高の動向

## 構成比の推移



金融	73%	70%
非金融	27%	30%

### ■ 金融向け 構成比 70%

- ✓ 保険：既存大型プロジェクトの新商品対応案件が拡大  
新規エンドユーザー取引拡大
- ✓ クレジット：エンドユーザー取引拡大

### ■ 非金融向け 構成比 30%

- ✓ 流通：大手スーパーマーケットG及びコンビニ案件の拡大
- ✓ その他：AI、IoTなど先端技術を活用したプロジェクトの拡大

# 配当政策の基本方針



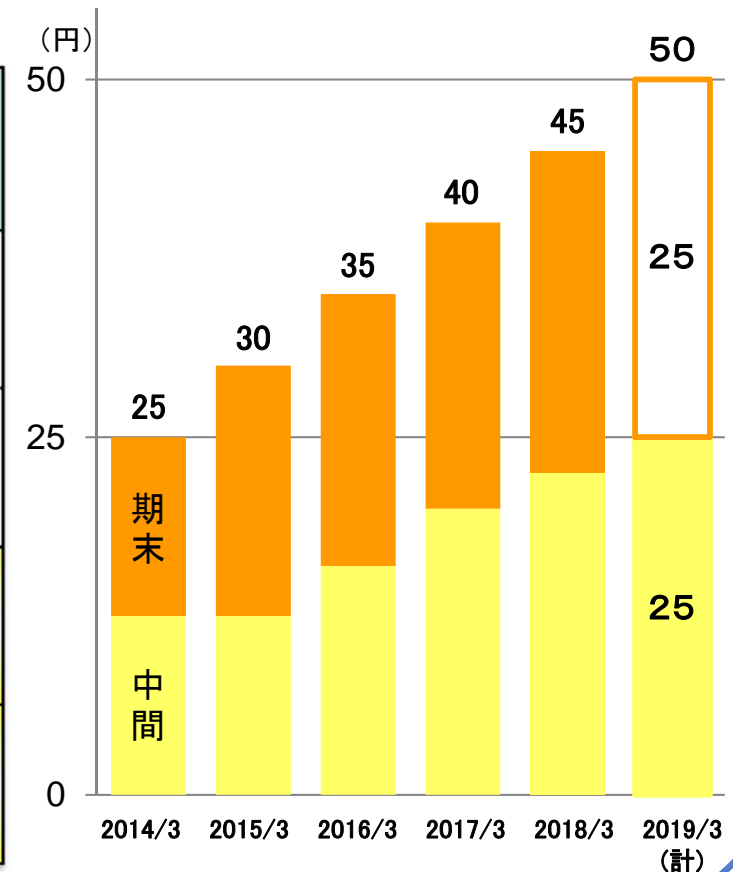
YOUR BEST PARTNER

## ■ 5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%以上

## 配当推移

	2018/3期	2019/3期 (計画)	増減
中間配当	22円50銭	(実) 25円	+2円50銭
期末配当	22円50銭	(計) 25円	+2円50銭
年間合計	45円	(計) <b>50円</b>	<b>5円増配</b>
配当性向	33.2%	36.0%	—



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

# 2019年3月期 第2四半期決算説明会

2018年10月31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/>