



YOUR BEST PARTNER

2019年3月期 決算説明会

2019年5月10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 決算概要(連結)
- 2 中長期経営計画「C4 2022」の状況
(2016～2022年度)
- 3 2020年3月期 業績予想(連結)

1

2019年3月期 決算概要(連結)

損益計算書



YOUR BEST PARTNER

(百万円)

	2018/3		2019/3		比較増減	
	(構成比率)		(構成比率)		(額)	(率)
売上高	13,493	100.0%	14,834	100.0%	+1,341	+9.9%
売上原価	11,034	81.8%	12,123	81.7%	+1,089	+9.9%
売上総利益	2,459	18.2%	2,711	18.3%	+252	+10.2%
販管費	1,478	11.0%	1,725	11.6%	+247	+16.7%
営業利益	981	7.3%	986	6.6%	+5	+0.5%
経常利益	982	7.3%	993	6.7%	+11	+1.1%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	661	4.9%	717	4.8%	+56	+8.5%
1株当たり 当期純利益	135円74銭	-	147円24銭	-	+11円50銭	-

- 売上高は、過去最高
- 営業利益は、前期比横ばい
 - ・一部、不採算プロジェクトの発生や品質面の問題が顕在化
 - ・中長期経営計画の重点投資を実施
 - ・生産性向上に取り組む
- 当期純利益は、所得拡大促進税制の税額控除を受け増益

サービス分野別売上高

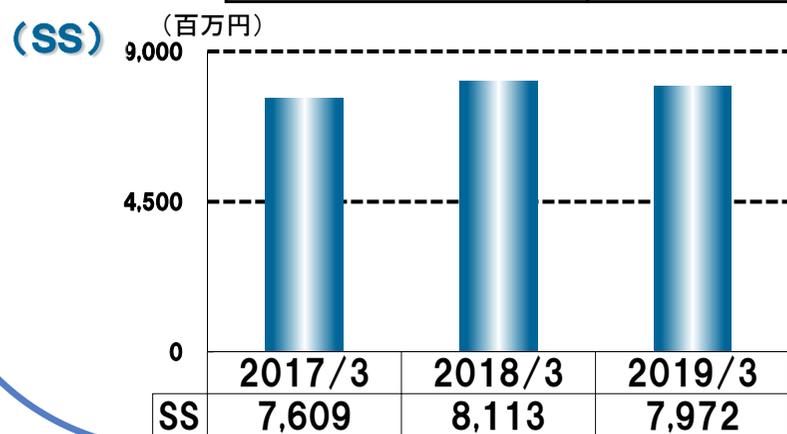


YOUR BEST PARTNER

- SSは、銀行業界向け案件が縮小
- 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	2019/3	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	8,113 (60.1%)	7,972 (53.7%)	▲141	▲1.7%
■ (SM) システム・メンテナンス	5,380 (39.9%)	6,862 (46.3%)	+1,482	+27.5%
合計	13,493	14,834	+1,341	+9.9%



業種別売上高



YOUR BEST PARTNER

(百万円)

業種	2018/3 (構成比率)	2019/3 (構成比率)	増減率
金融小計	9,872 (73.2%)	10,527 (71.0%)	+6.6%
■ 銀行	2,022	1,863	▲7.9%
■ 証券	855	771	▲9.8%
■ 保険	5,423	6,161	+13.6%
■ クレジット	1,572	1,733	+10.2%
非金融小計	3,621 (26.8%)	4,307 (29.0%)	+19.0%
■ 公共	1,538	1,639	+6.6%
■ 流通	418	875	+109.4%
■ その他	1,665	1,793	+7.7%
合計	13,493	14,834	+9.9%

- 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
 - ✓ その他: デジタル技術活用案件の拡大

顧客別売上高



YOUR BEST PARTNER

(百万円)

業種	2018/3 (構成比率)	2019/3 (構成比率)	増減率
Sler	10,059 (74.5%)	11,139 (75.1%)	+10.7%
■金融	7,693	8,076	+5.0%
■非金融	2,366	3,063	+29.5%
エンドユーザー	3,434 (25.5%)	3,695 (24.9%)	+7.6%
■金融	2,179	2,451	+12.5%
■非金融	1,255	1,244	▲0.9%
合計	13,493	14,834	+9.9%

■ Sler

- ✓ 非金融：
 - ・官公庁向けの継続案件拡大
 - ・流通の再構築案件で受注領域が拡大
 - ・その他のデジタル技術活用案件の拡大

■ エンドユーザー

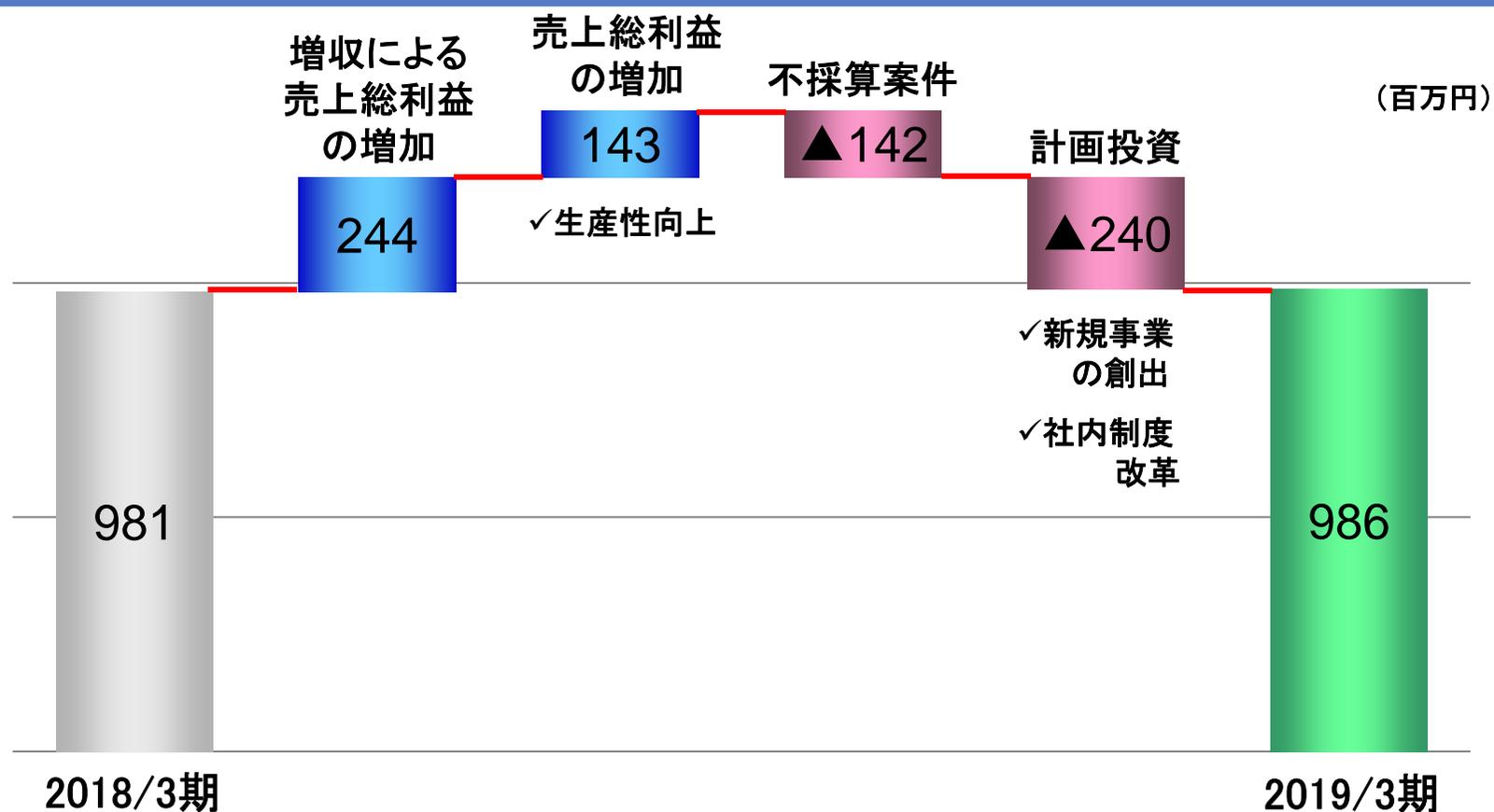
- ✓ 金融：
 - ・ネット銀行及びメガバンク系グループとの取引拡大
 - ・クレジット企業向けのクラウド環境移行案件受注

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、不採算案件の発生により利益を圧迫
- 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継続実施



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

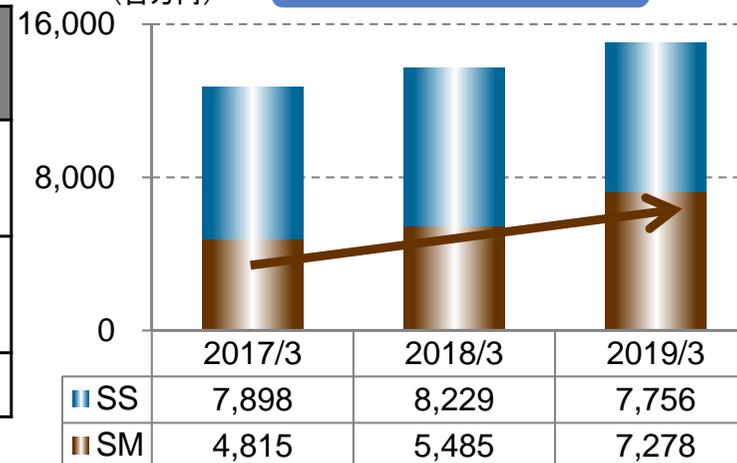
受注高

(百万円)

サービス分野	2018/3 (構成比)	2019/3 (構成比)	増減率
■ (SS) システム・ソリューション	8,229 (60.0%)	7,756 (51.6%)	▲5.7%
■ (SM) システム・メンテナンス	5,485 (40.0%)	7,278 (48.4%)	+32.7%
合計	13,714	15,034	+9.6%

推移

(百万円)



受注残高

(百万円)

サービス分野	2018/3末 (構成比)	2019/3末 (構成比)	増減率
■ (SS) システム・ソリューション	1,648 (63.6%)	1,433 (51.4%)	▲13.1%
■ (SM) システム・メンテナンス	942 (36.4%)	1,357 (48.6%)	+44.1%
合計	2,590	2,790	+7.7%

(百万円)



受注残高の状況



YOUR BEST PARTNER

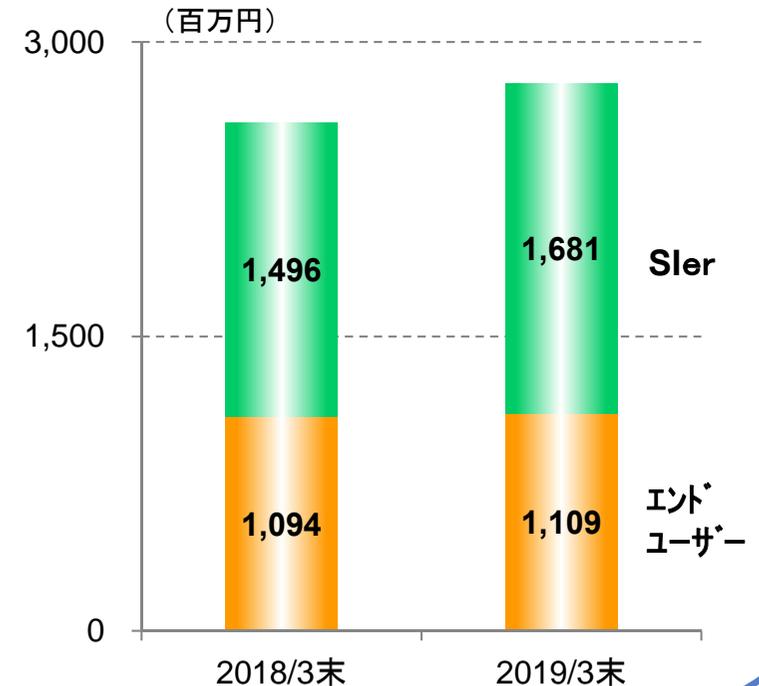
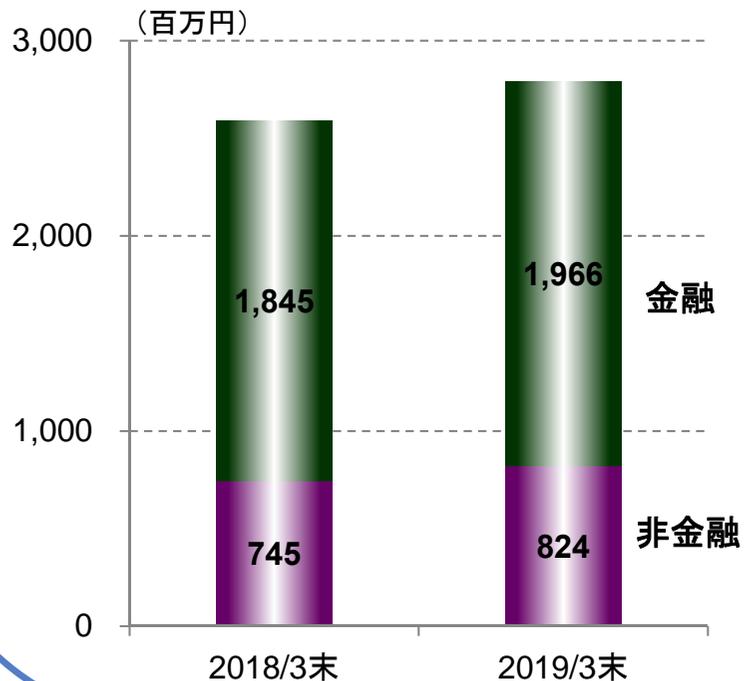
■ 金融及びSIer向けの増加が寄与

業種別

- 金融向け +122百万円
- 非金融向け +79百万円

顧客分野別

- SIer +185百万円
- エンドユーザー +15百万円



2

中長期経営計画

「C4 2022」の状況

(2016～2022年度)

◆ 第2・第3の柱となる顧客づくり

- ✓ 重点顧客10社 売上高 9.7%増
受注残高 9.0%増

◆ 非金融分野比率の向上(目標:30%超)

- ✓ 構成比 : 26.8% ⇒ 29.0% (+2.2 pt)
- ✓ 売上高 : 3,621 ⇒ 4,307百万円

◆ エンドユーザー取引比率の向上(目標:30%超)

- ✓ 構成比 : 25.5% ⇒ 24.9% (▲0.6 pt)
- ✓ 売上高 : 3,434 ⇒ 3,695百万円

◆ 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『トライビット ロジック』 Nintendo Switch™を配信



◆ 新規事業の創出

✓ AI活用の検索アプリ「glancer(グランサー)」を開発

誰もが欲しい時に必要な情報をストレスなく検索

特長 こんな方におススメ！

- ・キーワードがすぐ思い浮かばない
- ・何度も入れ直すのが面倒
- ・検索結果一覧は、
文字ばかりで探すのに疲れる
- ・同じような引用情報ばかりで、
欲しい情報が見つからない
- ・検索に時間がかかり、
無駄な時間を過ごしていると感じる



◆ パートナー活用の拡大

- ✓ パートナー動員数 15%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
 - ・ビッグデータ・アナリティクス
 - ・クラウド : AWS (Amazon)、Azure (Microsoft)
 - ・アジャイル開発 に着目
- ✓ 「kaggleコンペティション」 ”Google Analytics Customer Revenue Prediction” に当社社員が参加し4位入賞
- ✓ 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育成プログラムの再構築
- ✓ 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	増減
基本情報技術者	481	490	+9
応用情報技術者	231	237	+6
ITストラテジスト	3	3	0
システムアーキテクト	27	24	▲3
プロジェクトマネージャ	14	19	+5
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	34	▲2
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	26	▲1
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	486	+44
合計	1,306	1,365	+59

※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
神奈川県より「かながわサポートケア企業」に認証



◆ 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

2020年3月期 業績予想(連結)

【情報サービス産業の状況】

- 業務系システムの更改需要は、底堅く推移
- デジタルトランスフォーメーション(DX)に向けた戦略的なIT投資の需要増加が見込まれる
- 技術者不足の慢性化
- 中小規模案件が増加し、新規受注の為には、従来以上にプロジェクト・リーダー(PL)の確保・育成が必要

【当社の取り組み】

- **体質の強化:人材育成及びプロジェクトマネジメント力向上**
⇒ 開発体制の強化。特に、PLの早期育成に注力
 - ✓ 個人別に不足スキルを明確化し、体系的にマネジメントが学べるよう抜本的に見直し
 - ✓ OJTで実践的教育を推進
- **今後の事業拡大を見据えた受注**
⇒ 既存領域の深掘りにより、安定的な継続受注、DX関連案件の積極的受注に注力
 - ✓ 従来以上にリスクを徹底分析・評価の上、受注可否判断
 - ✓ 新規案件は、将来展望と取引拡大へのアプローチ策を明確にして受注
- **働き方改革の推進**
- **先端技術の研究、新規事業・海外事業の創出等への積極投資は継続**

2020年3月期 業績予想

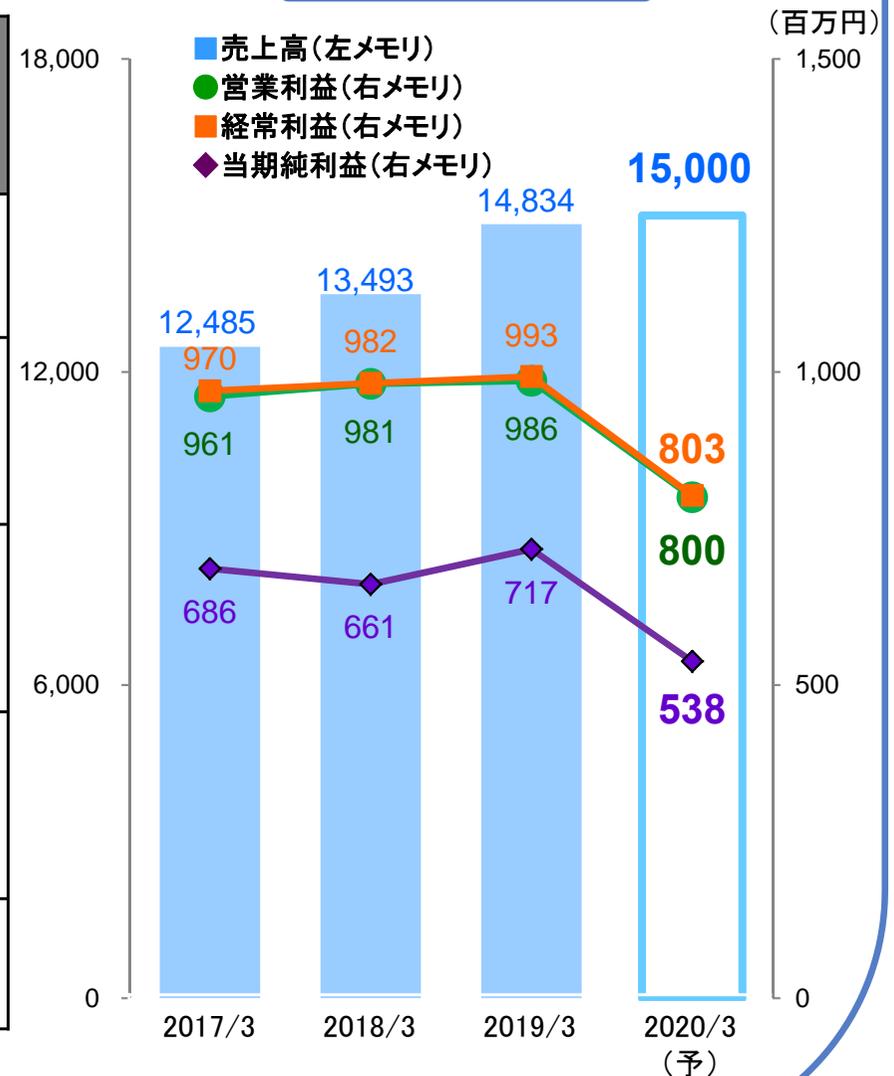


YOUR BEST PARTNER

(百万円)

連結業績推移

	2019/3期 実績	2020/3期 予想	増減率
売上高	14,834	15,000	+1.1%
営業利益 (利益率)	986 (6.6%)	800 (5.3%)	▲18.9%
経常利益 (利益率)	993 (6.7%)	803 (5.4%)	▲19.1%
当期純利益 (利益率)	717 (4.8%)	538 (3.6%)	▲25.0%
1株当たり 当期純利益	147円24銭	110円40銭	—

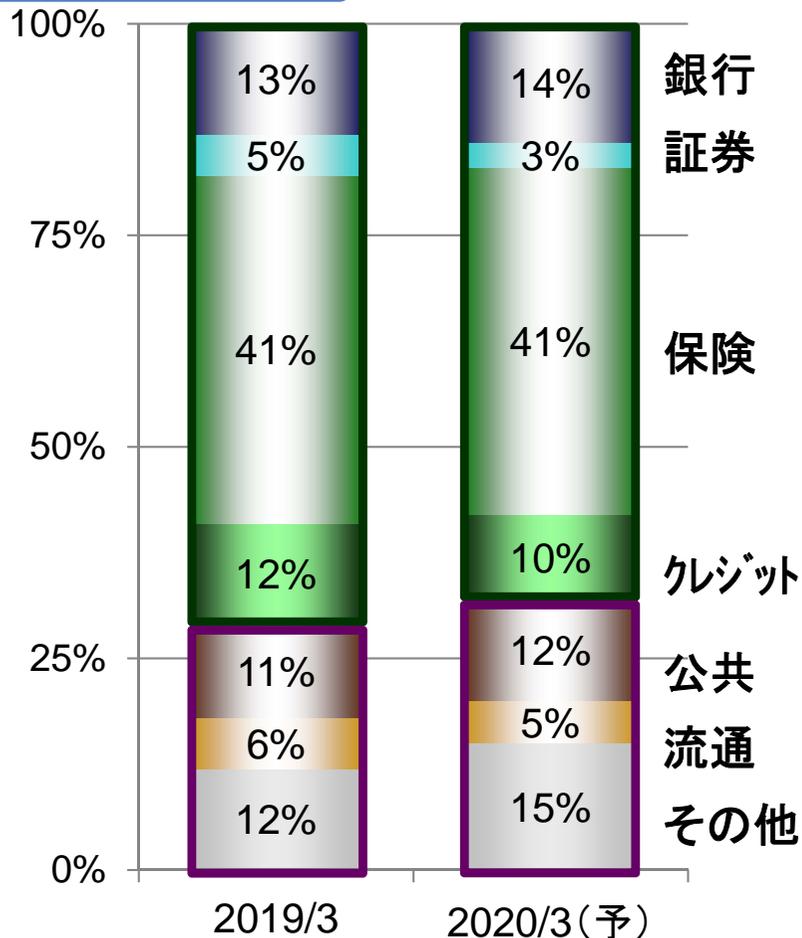


各業種別売上高の動向



YOUR BEST PARTNER

構成比の推移



金融	71%	68%
非金融	29%	32%

■ 金融向け 構成比 68%

- ✓ 銀行：基盤案件の拡大
- ✓ 証券、クレジット：一部案件の収束

■ 非金融向け 構成比 32%

- ✓ 公共：エンドユーザーとの取引拡大
官公庁向けの
継続案件の拡大
- ✓ その他：デジタル技術活用案件拡大
エンドユーザーとの取引拡大

配当政策の基本方針

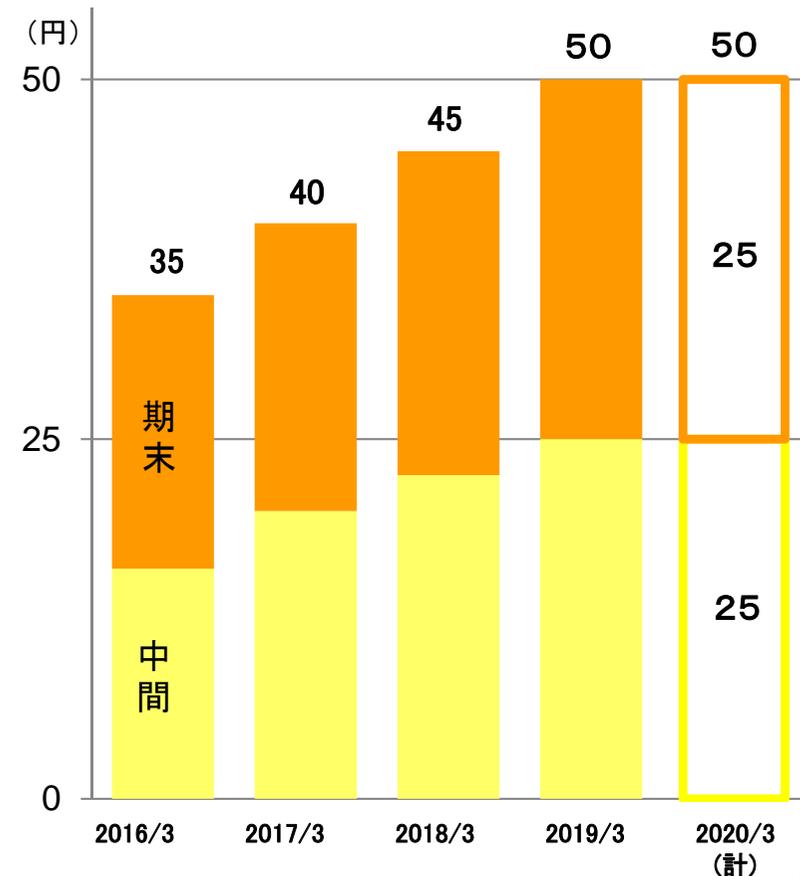


YOUR BEST PARTNER

- ✓ 安定的かつ適正な利益還元を継続実施
- ✓ 連結配当性向30%以上

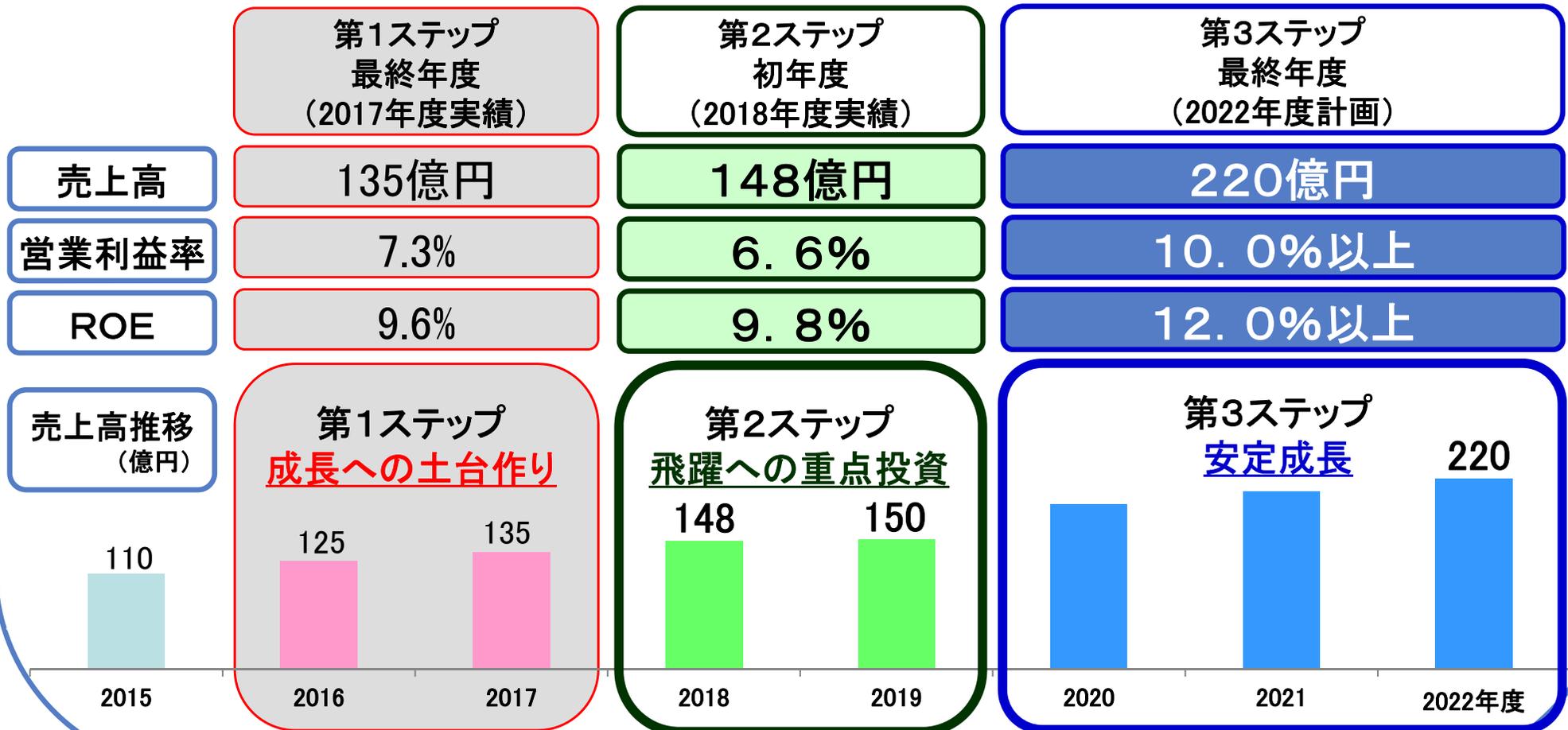
	2019/3期	2020/3期 (計画)	増減
中間配当	25円	25円	据置
期末配当	25円	25円	
年間合計	50円	50円	
配当性向	34.0%	45.3%	—

配当推移



中長期経営計画目標値

- 技術者不足の慢性化及び将来の経済環境見通しなどの外部要因
- 人材育成及びプロジェクトマネジメント力の強化を優先課題とする内部要因を踏まえ、2020年3月期に業績目標値の見直しを実施



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 決算説明会

2019年5月10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/>