



YOUR BEST PARTNER

# 2020年3月期 決算説明会

2020年5月13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 2020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 2021年3月期 業績予想(連結)

1

# 2020年3月期 決算概要(連結)

# 損益計算書



YOUR BEST PARTNER

(百万円)

	2019/3		2020/3		比較増減	
	(構成比率)		(構成比率)		(額)	(率)
売上高	14,834	100.0%	15,342	100.0%	+508	+3.4%
売上原価	12,123	81.7%	12,563	81.9%	+440	+3.6%
売上総利益	2,711	18.3%	2,780	18.1%	+69	+2.5%
販管費	1,725	11.6%	1,768	11.5%	+43	+2.5%
営業利益	986	6.6%	1,012	6.6%	+26	+2.6%
経常利益	993	6.7%	1,017	6.6%	+25	2.5%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	717	4.8%	695	4.5%	▲23	▲3.2%
1株当たり 当期純利益	147円24銭	-	142円53銭		▲4円71銭	-

- 売上高 : 過去最高更新
- 営業利益・経常利益 : 増益  
・不採算プロジェクト収束
- 当期純利益 : 減益  
・税金費用の増加

# サービス分野別売上高

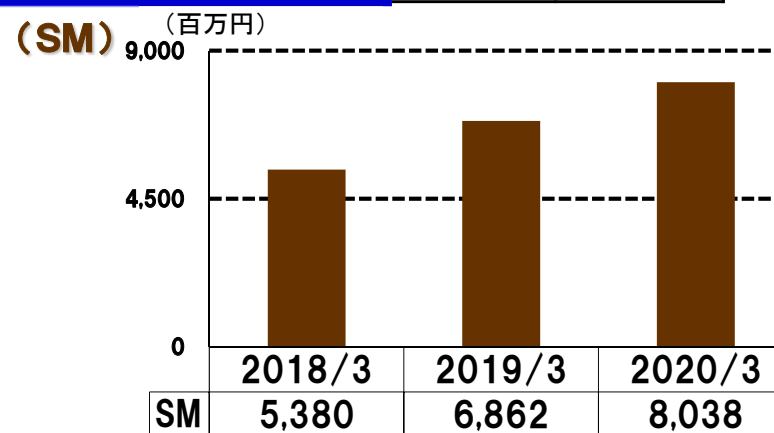
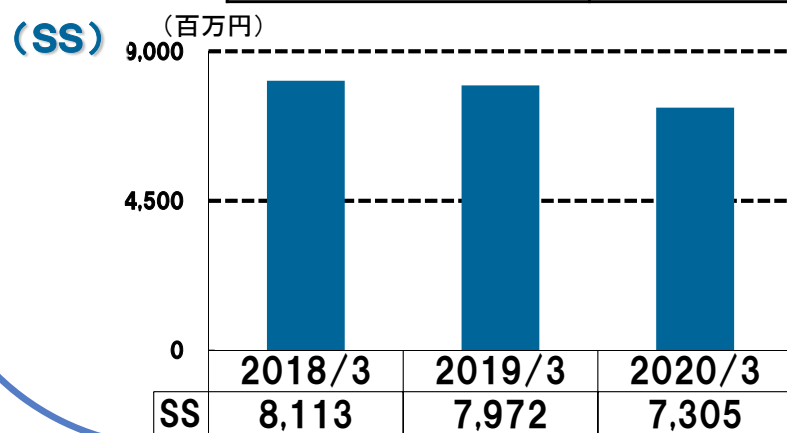


YOUR BEST PARTNER

- SSは、公共及び流通業界向け案件が収束
- 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	2019/3	2020/3	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	7,972 (53.7%)	7,305 (47.6%)	▲667	▲8.4%
■ (SM) システム・メンテナンス	6,862 (46.3%)	8,038 (52.4%)	+1,175	+17.1%
合計	14,834	15,342	+508	+3.4%



# 業種別売上高

(百万円)

業種	2019/3 (構成比率)	2020/3 (構成比率)	増減率
金融小計	10,527 (71.0%)	10,789 (70.3%)	+2.5%
■ 銀行	1,863	1,807	▲3.0%
■ 証券	771	688	▲10.8%
■ 保険	6,161	6,304	+2.3%
■ クレジット	1,733	1,991	+14.9%
非金融小計	4,307 (29.0%)	4,554 (29.7%)	+5.7%
■ 公共	1,639	1,618	▲1.3%
■ 流通	875	676	▲22.8%
■ その他	1,793	2,260	+26.1%
合計	14,834	15,342	+3.4%

- 金融向け
  - ✓ 保険: 損保向け案件の拡大に注力
  - ✓ クレジット: エンドユーザーのキャッシュレス対応案件受注
- 非金融向け
  - ✓ 流通: コンビニ向け案件の収束
  - ✓ その他: 製造業向けエンドユーザー案件拡大  
DX※関連案件の拡大

※ DX: デジタル・トランスフォーメーションの略。  
ITが社会のあらゆる領域に浸透し、  
人々の生活をより良い方向に変革させるという概念

# 顧客別売上高



YOUR BEST PARTNER

(百万円)

業種	2019/3 (構成比率)	2020/3 (構成比率)	増減率
<b>Sler</b>	11,139 (75.1%)	11,134 (72.6%)	▲0.0%
■金融	8,076	7,893	▲2.3%
■非金融	3,063	3,241	+5.8%
<b>エンド ユーザー</b>	3,695 (24.9%)	4,208 (27.4%)	+13.9%
■金融	2,451	2,895	+18.1%
■非金融	1,244	1,313	+5.5%
<b>合計</b>	14,834	15,342	+3.4%

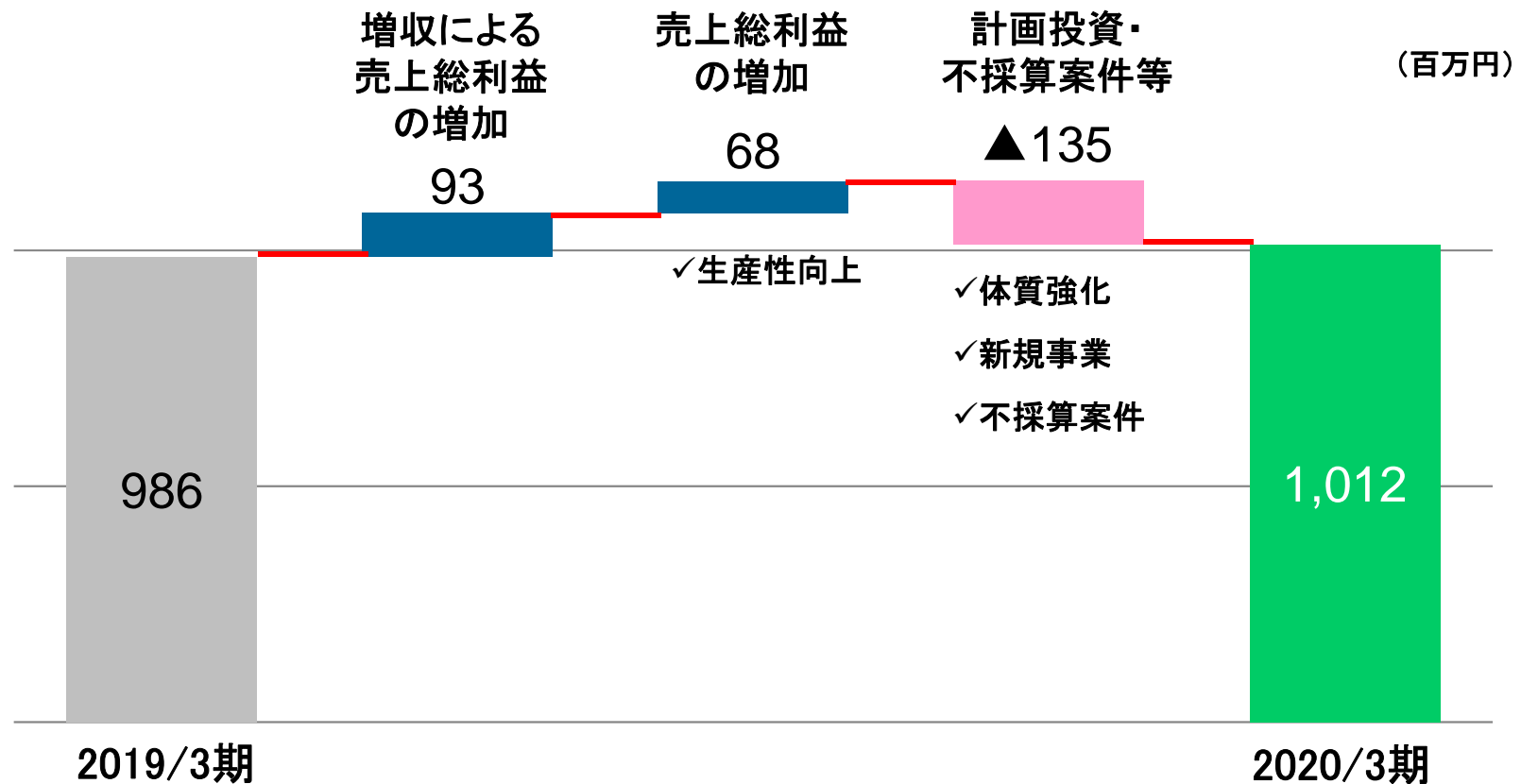
- Sler
  - ✓ 非金融：
    - ・官公庁向けの継続案件拡大
    - ・その他のDX関連案件の拡大
- エンドユーザー
  - ✓ 金融：
    - ・保険及びクレジット向け案件の拡大
  - ✓ 非金融
    - ・製造業向け取引拡大

# 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、体質の強化 / 新規事業への計画投資 及び 不採算案件等が利益を圧迫





# 受注の状況



YOUR BEST PARTNER

## ■ システム・メンテナンスサービスが堅調に拡大傾向

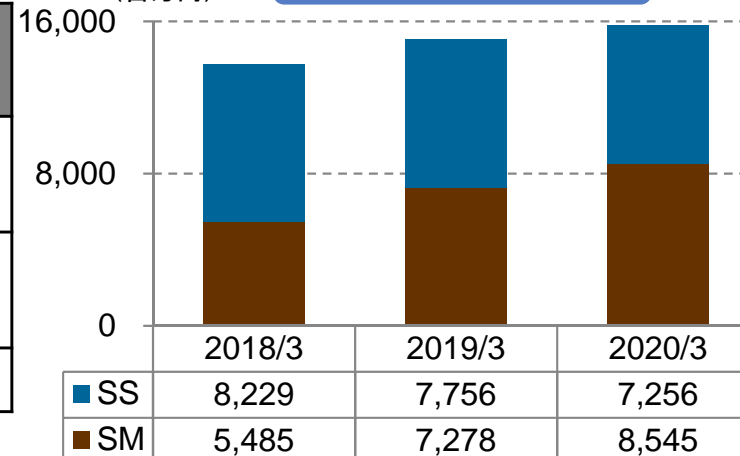
### 受注高

(百万円)

サービス分野	2019/3 (構成比)	2020/3 (構成比)	増減率
■ (SS) システム・ソリューション	7,756 (51.6%)	7,256 (45.9%)	▲6.4%
■ (SM) システム・メンテナンス	7,278 (48.4%)	8,545 (54.1%)	+17.4%
合計	15,034	15,801	+5.1%

### 推移

(百万円)

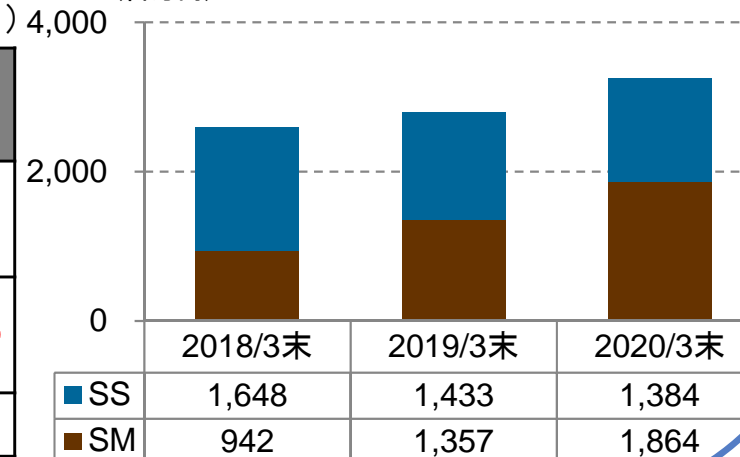


### 受注残高

(百万円)

サービス分野	2019/3末 (構成比)	2020/3末 (構成比)	増減率
■ (SS) システム・ソリューション	1,433 (51.4%)	1,384 (42.6%)	▲3.4%
■ (SM) システム・メンテナンス	1,357 (48.6%)	1,864 (57.4%)	+37.4%
合計	2,790	3,249	+16.4%

(百万円)



# 受注残高の状況



YOUR BEST PARTNER

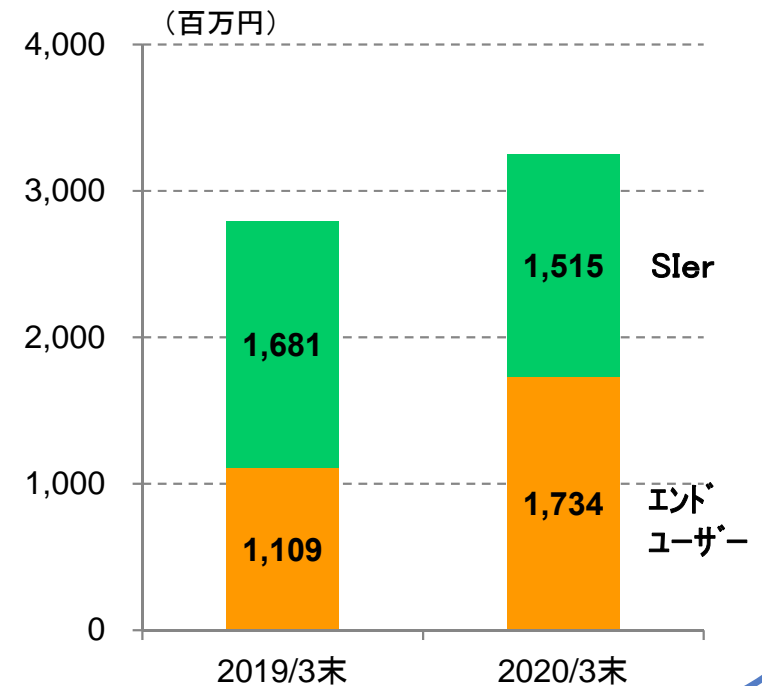
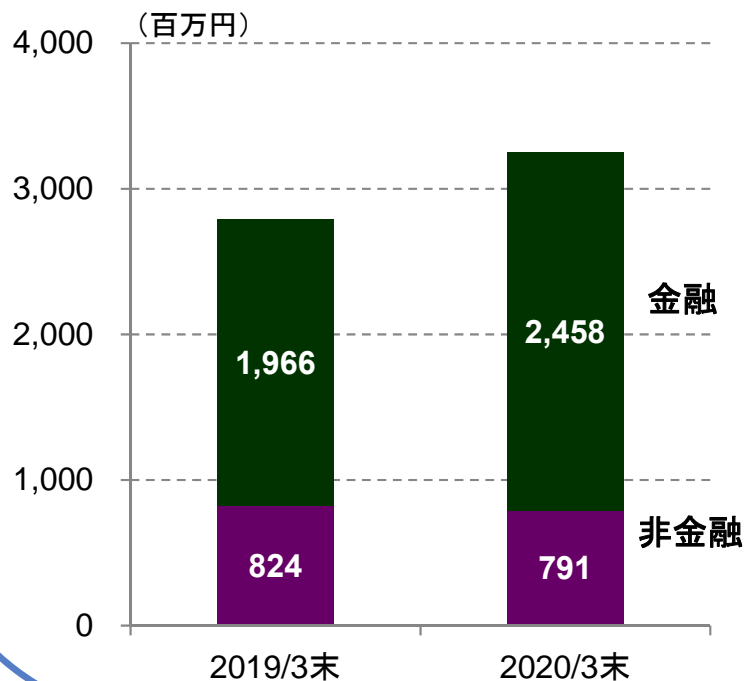
## ■ 金融及びエンドユーザー向けの増加が寄与

### 業種別

- 金融向け +492百万円
- 非金融向け ▲33百万円

### 顧客分野別

- Sler ▲167百万円
- エンドユーザー +625百万円



2

# 中長期経営計画

## 「C4 2022」の状況

(2016～2022年度)

- ① 重点顧客を中心に既存領域の深耕及び隣接領域への展開  
⇒ 第2・第3の柱となる顧客づくり
- ② 重点6業種の更なる深耕及びシステム基盤領域の拡大  
⇒ 非金融分野比率の向上（2割 ⇒ 3割）
- ③ お客様の成長分野へ新たなSI提案で参入及び  
プライマリポジションを獲得  
⇒ エンドユーザー取引比率の向上（2割 ⇒ 3割）
- ④ 新規事業及び海外事業の創出  
⇒ RPA、AWS、IoT、ビッグデータ、AI、クラウドなどの革新的な  
技術に対し、継続的な技術研究と新たなサービス型ビジネスを創出  
⇒ ASEAN市場をターゲットに日系企業及び現地企業を支援
- ⑤ 事業規模拡大に向けた資本提携やM&Aの遂行

1. 人材確保(新卒・キャリア採用)及び  
人材育成(重点教育施策)への継続投資
2. パートナー社員の調達力の増強
3. 新規事業・海外事業への展開
4. 先端技術の研究等への積極投資
5. 社内インフラの整備
6. M&A投資

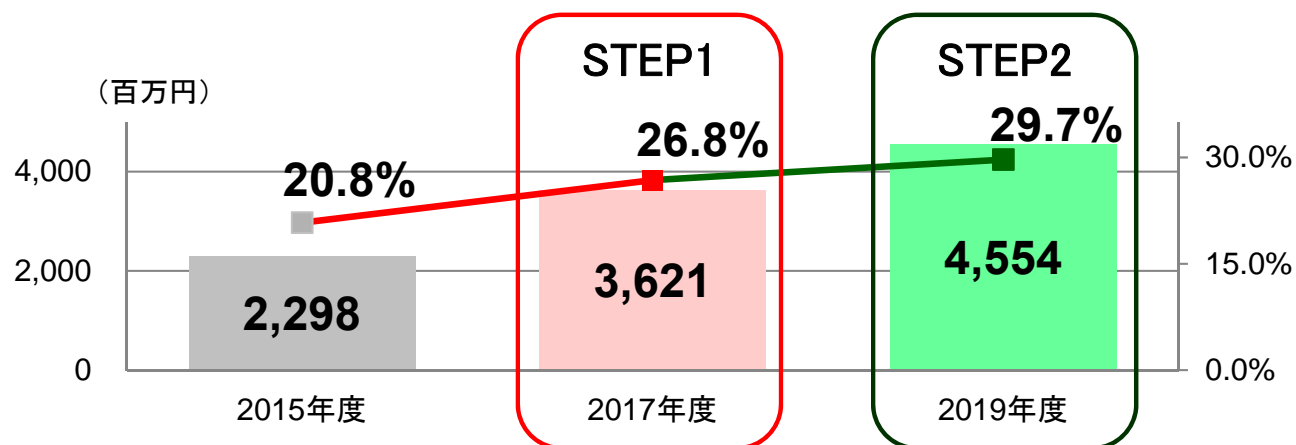
## 第2ステップの振り返り

### ◆ 第2・第3の柱となる顧客づくり

- ✓ 年間売上高10億円以上の企業グループ数  
1社(2015年度) ⇒ 2社(2017年度) ⇒ 4社(2019年度)

### ◆ 非金融分野比率の向上(目標30%)

- ✓ 構成比: 20.8%(2015年度) ⇒ 26.8%(2017年度) ⇒ 29.7%(2019年度)
- ✓ 売上高: 2,298(2015年度) ⇒ 3,621(2017年度) ⇒ 4,554(2019年度)

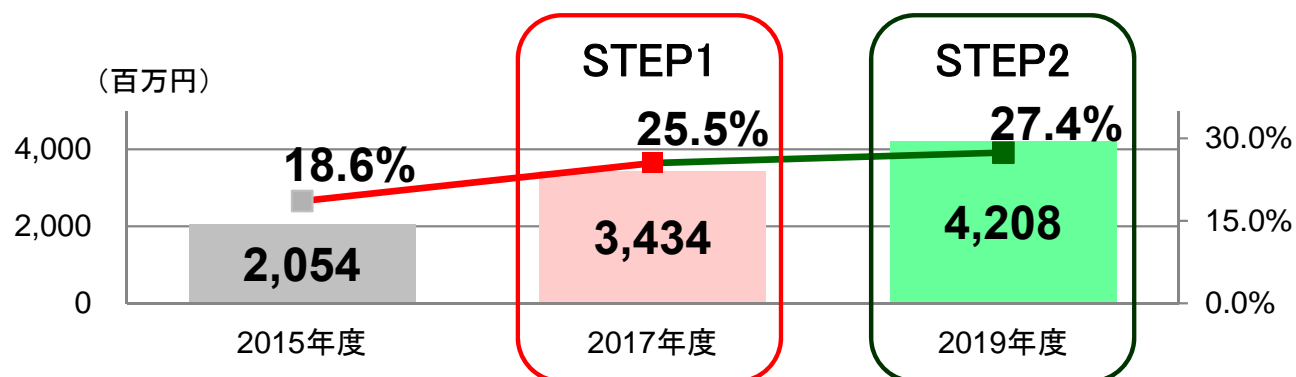


# 第2ステップの振り返り

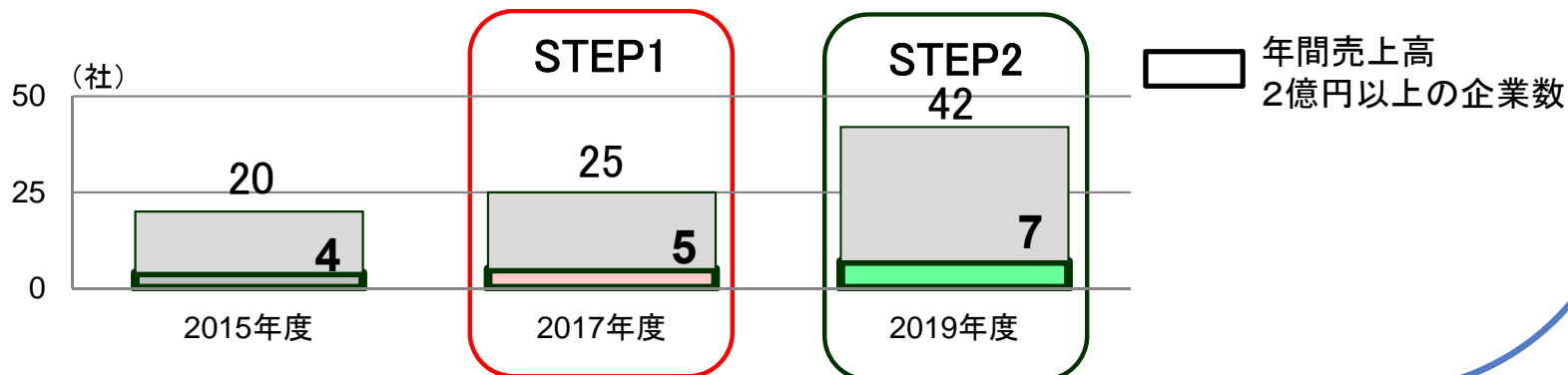
## ◆ エンドユーザー取引比率の向上(目標30%)

✓ 構成比: 18.6%(2015年度) ⇒ 25.5%(2017年度) ⇒ 27.4%(2019年度)

✓ 売上高: 2,054(2015年度) ⇒ 3,434(2017年度) ⇒ 4,208(2019年度)



## ✓ エンドユーザー開拓実績



## 第2ステップの振り返り

### ◆ 新規事業及び海外事業の創出

- ✓ 「RPA(Robotic Process Automation)」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』シリーズ配信
- ✓ ASEAN市場をターゲットにし、SIer顧客の海外進出案件に参入

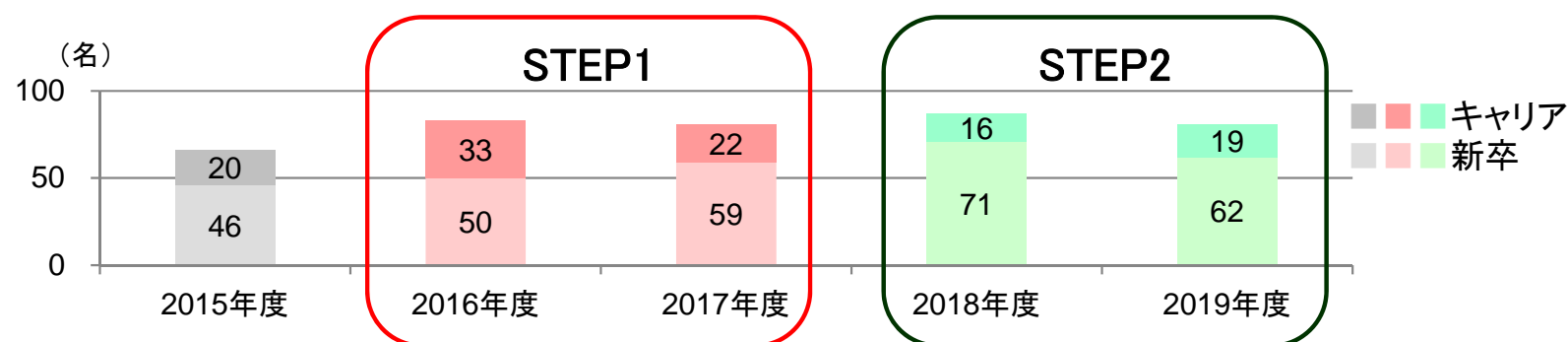
⇒ STEP1及び2までに取り組んだ成果をもとにSTEP3より進む方向性を大幅に見直す



## 第2ステップの振り返り

### ◆ 人材確保(新卒・キャリア採用)

⇒ 2019年度採用は予算大幅未達。レベルを維持し採用数確保に努める。



### ◆ 人材育成

- ✓ 階層別教育 (部長相当職以上) : 外部研修の充実  
社長とのOne on One ミーティング
- ✓ PL(プロジェクト・リーダー)育成 : 継続したITSS(ITスキル標準)の受診結果に基づき、個人別スキルレベルの認識と育成課題に対応
- ✓ 技術教育 : ITSS受信結果に基づき、開発力分析を行い、開発工程別の育成課題に対応

## 第2ステップの振り返り

### ◆ パートナー社員の調達力の増強

⇒ 当社採用計画の未達に加え、IT技術者不足により、  
パートナーを含めた当初の人員計画と実績が大幅に乖離

### ◆ 先端技術の研究等への積極投資

- ✓ 大手SIerとのDX関連技術研究の協業
  - ・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 など
- ✓ DX関連案件の積極受注
  - ・金融機関向け IoT 案件
  - ・外資系大手生命保険会社向けのAIデータ分析案件
  - ・『Anaplan』(意思決定支援ツール) 導入支援
  - ・アジャイルの大手SIerの共同研究プロジェクトに参画  
認定スクラムマスター (CSM) 取得推奨

## 第2ステップの振り返り

### ◆ 社内インフラへの投資

- ✓ 基幹システムをリニューアル
- ✓ 開発ルームを拡張し、セキュリティ強化

### ◆ 事業規模拡大に向けた資本提携やM&Aの遂行

⇒ 検討を継続

# 第3ステップの事業計画見直し

## 【基本戦略】

- ① 既存の受託開発事業(コアビジネス)の拡大
- ② 技術革新及び顧客のビジネスモデル変革に対応した、DX案件の積極的受注
- ③ 体質強化への投資を継続
- ④ 開発人員の増強
- ⑤ 当該計画の課題解消に寄与する業務・資本提携やM&Aの遂行

## 【事業計画目標(連結)】

項目	当初計画	見直し計画
	STEP3 最終年度 (2022年度)	STEP3 最終年度 (2022年度)
売上高	220億円	177.5億円 DX関連売上高比率10%超
売上高営業利益率	10.0%以上	6%以上確保 毎年単体売上高0.5%を 体質強化やR&Dへ継続投資
ROE	12.0%以上	8%以上の維持

3

## 2021年3月期 業績予想(連結)

# 2021年3月期 業績予想(連結)

## 【情報サービス産業の状況】

- 既存システムの更改・刷新需要は、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
- IT技術者不足による、開発体制の確保に苦心

## 【新型コロナウイルスの感染症拡大に関する影響】

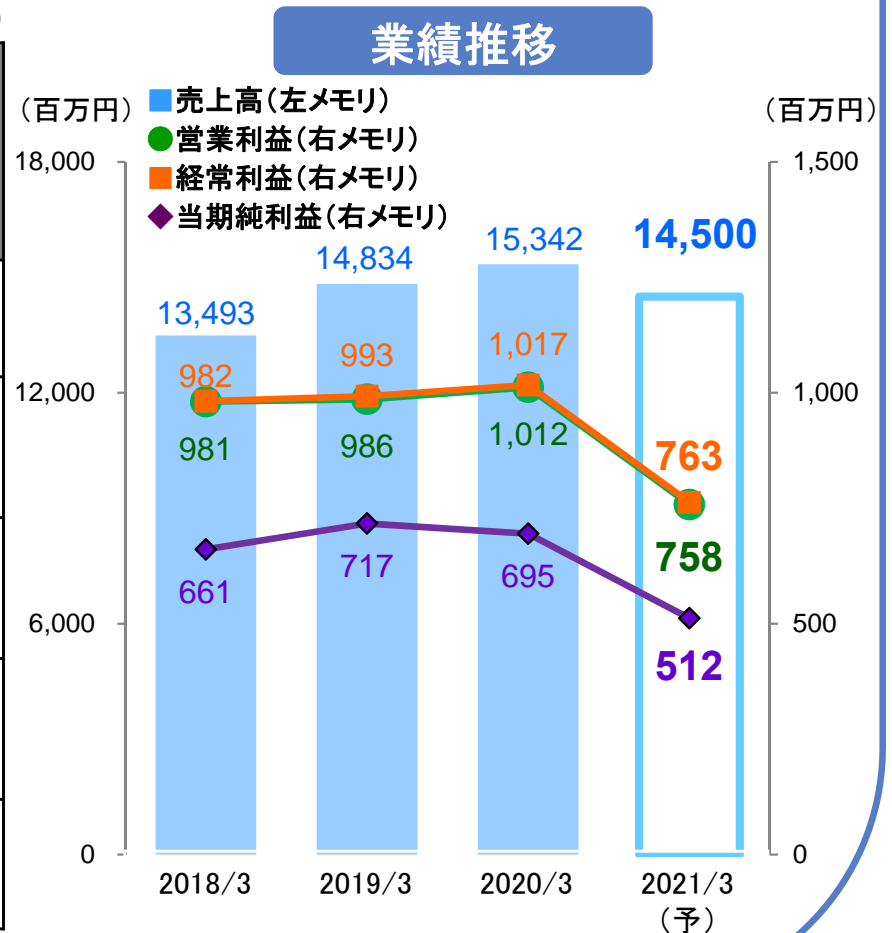
- 企業及び消費活動に多大な影響が及ぶと予想
- 顧客企業の情報化投資の延期・縮小など、現時点で予測し得ない影響が顕在化する可能性あり

# 2021年3月期 業績予想(連結)

業績予想は、第2四半期中に新型コロナウイルス感染症が収束し経済活動が回復、  
第3四半期以降には、当社グループの事業環境が正常化することを前提としている

(百万円)

	2020/3期 実績	2021/3期 予想	増減率
売上高	15,342	14,500	▲5.5%
営業利益 (利益率)	1,012 (6.6%)	758 (5.2%)	▲25.1%
経常利益 (利益率)	1,017 (6.6%)	763 (5.3%)	▲25.0%
当期純利益 (利益率)	695 (4.5%)	512 (3.5%)	▲26.3%
1株当たり 当期純利益	142円53銭	105円07銭	—



# 配当政策の基本方針

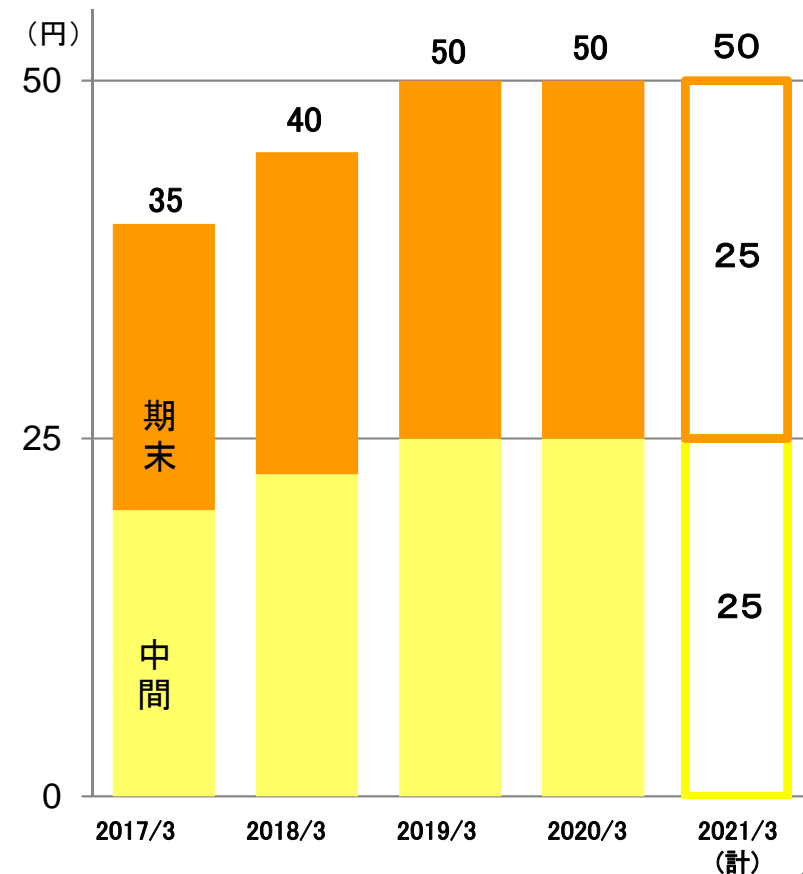


YOUR BEST PARTNER

- 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

	2020/3期	2021/3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	<b>50円</b>	
配当性向	35.1%	<b>47.6%</b>	—

配当推移





# 株主優待制度の導入

- 当社株式への投資魅力を高め、より多くの皆様に当社株式を保有していただくことを目的とする。

- 対象となる株主様

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单元)以上を保有する株主様

- 株主優待の内容

保有株式数に応じて**社会貢献型クオカード**※を贈呈

※公益社団法人国土緑化推進機構「緑の募金」への寄付が付されております。

保有株式数	優待内容
100株以上 300株未満	クオカード 2,000円
300株以上 500株未満	クオカード 3,000円
500株以上	クオカード 4,000円

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

# 2020年3月期 決算説明会

2020年5月13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/>