



YOUR BEST PARTNER

平成22年3月期 決算説明会

平成22年5月14日

株式会社 **ハイマックス**

代表取締役社長 前田 礼太

証券コード: 4299 東証2部

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

1

決算概要

2

トピックス

3

平成23年3月期 業績予想

4

優先課題への取り組み

1

決算概要



YOUR BEST PARTNER

決算概要

損益計算書(連結)



YOUR BEST PARTNER

(百万円)

	H21/3期		H22/3期		比較増減		期初予想	
	(構成比率)		(構成比率)		(額)	(率)	(達成率)	
							(H21.5.15 発表)	
売上高	9,110	100.0%	7,696	100.0%	△1,414	△15.5%	7,850	△2.0%
金融向け	6,747	74.1%	5,968	77.6%	△779	△11.5%	—	—
非金融向け	2,363	25.9%	1,728	22.4%	△634	△26.9%	—	—
売上原価	7,139	78.4%	6,177	80.3%	△961	△13.5%	—	—
売上総利益	1,971	21.6%	1,519	19.7%	△452	△22.9%	—	—
販管費	1,237	13.6%	1,067	13.9%	△169	△13.7%	—	—
営業利益	733	8.1%	451	5.9%	△282	△38.5%	438	+3.1%
経常利益	753	8.3%	502	6.5%	△250	△33.3%	450	+11.6%
当期純利益	410	4.5%	272	3.5%	△137	△33.5%	237	+15.1%

2

トピックス

トピックス

事業分野別売上高(連結)

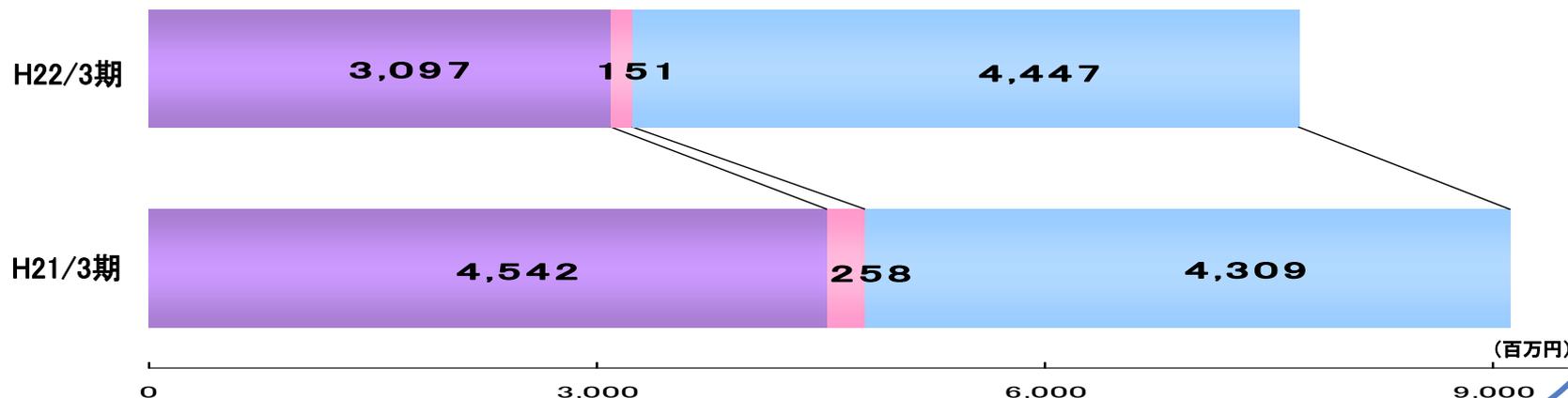


YOUR BEST PARTNER

(百万円)

事業分野	H21/3期	H22/3期	比較増減		備考
	(構成比率)	(構成比率)	(額)	(率)	
■(PR) プロフェッショナル	4,542 (49.9%)	3,097 (40.2%)	△1,445	△31.8%	企業の新規投資の大幅抑制
■(SI) システム インテグレーション	258 (2.8%)	151 (2.0%)	△106	△41.3%	公共、クレジット向けEU案件獲得 証券向け案件の収束
■(SM) システム メンテナンス	4,309 (47.3%)	4,447 (57.8%)	+137	+3.2%	銀行向け案件の収束 保険向け案件で Sier及びEUとの取引拡大
合計	9,110	7,696	△1,414	△15.5%	—

売上高の推移



業種別売上高(連結)

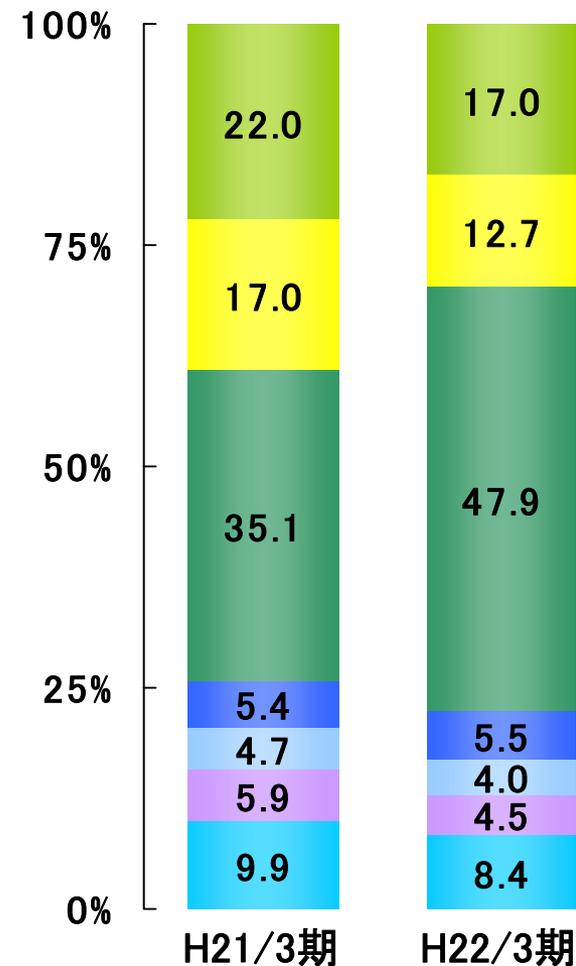


YOUR BEST PARTNER

(百万円)

業種	H21/3期	H22/3期	増減率
■ 銀行	2,001	1,305	△34.8%
■ 証券	1,547	979	△36.7%
■ 保険	3,198	3,682	+15.1%
(構成比率)	(74.1%)	(77.6%)	
金融小計	6,747	5,968	△11.5%
■ 公共	490	423	△13.7%
■ 流通	431	310	△28.1%
■ クレジット	535	346	△35.3%
■ その他	905	647	△28.4%
(構成比率)	(25.9%)	(22.4%)	
非金融小計	2,363	1,728	△26.9%
合計	9,110	7,696	△15.5%

構成比の推移



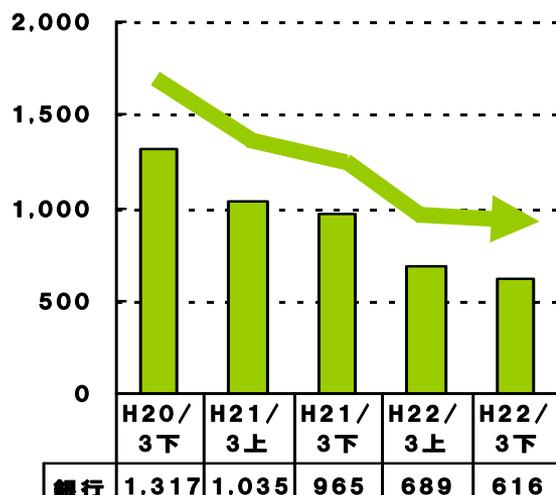
業種別トピックス(金融)



YOUR BEST PARTNER

銀行

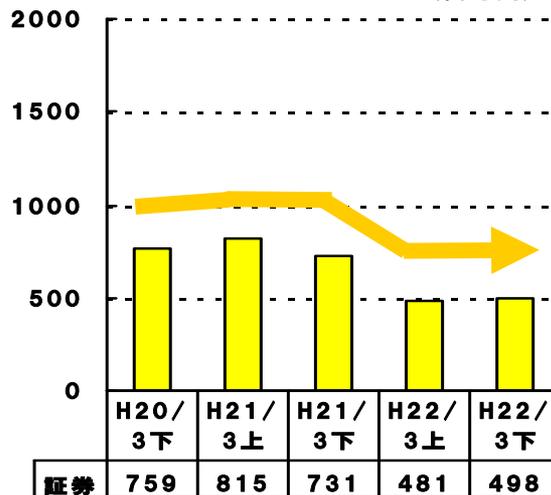
(百万円)



- 信託銀行の証券代行システムの減少
- 都銀向け新規案件立ち上がらず
- 前期比△34.8%

証券

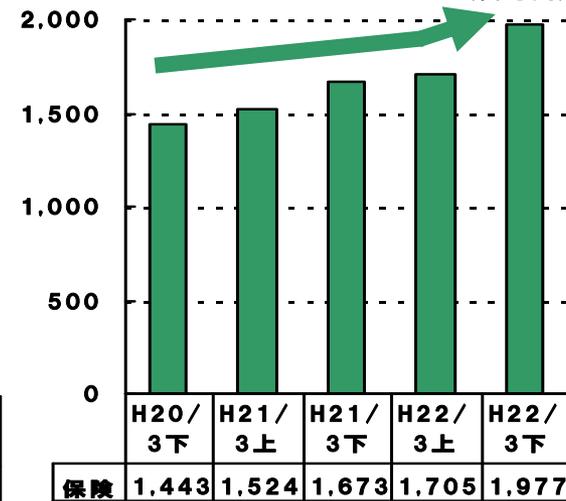
(百万円)



- 主にEUとの取引が減少
- 前期比△36.7%

保険

(百万円)



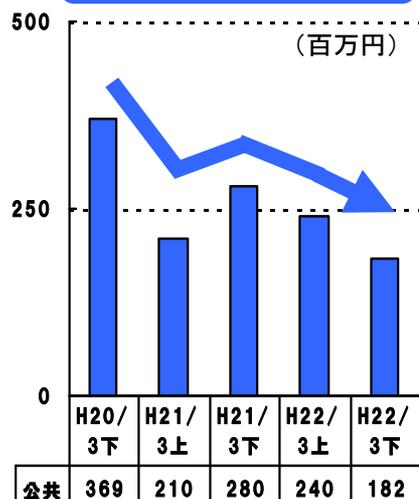
- 「保険法」対応など引き続き需要旺盛
- 特に損保EUとの取引が拡大
- 前期比+15.1%

業種別トピックス(非金融)



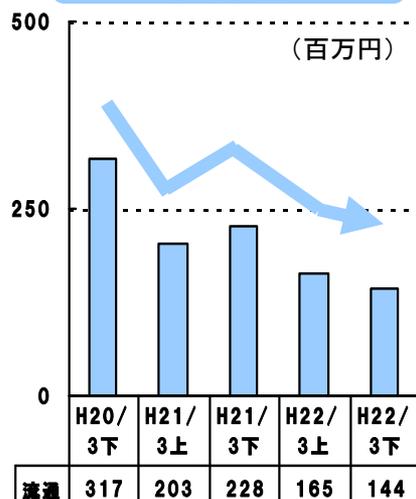
YOUR BEST PARTNER

公共



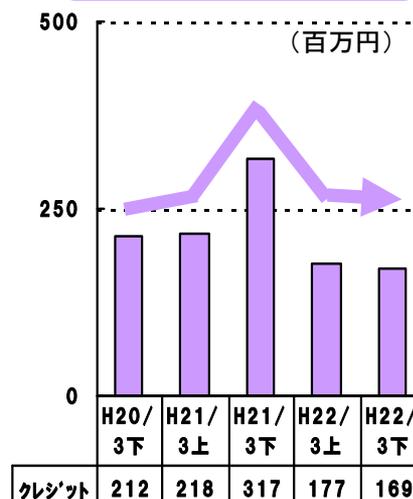
- 中央官庁の
新規案件拡大
- 既存EU案件
収束
- 前期比△13.7%

流通



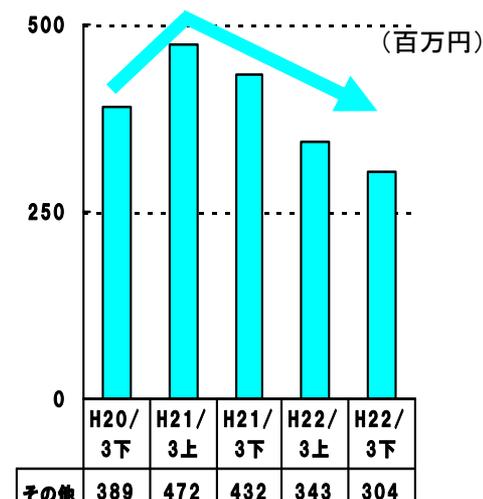
- 大型開発案件
が一段落
- 前期比△28.1%

クレジット



- 既存EUの
大型案件収束
- 前期比△35.3%

その他



- 子会社SBSの
売上減少及び
EU案件収束
- 前期比△28.4%

顧客別トピックス



YOUR BEST PARTNER

Sier

前期比 $\Delta 10.7\%$

構成比率 76.7%

金融業界向け : $\Delta 9.0\%$

- ◆ 都銀及び信託銀行向け案件の減少
- ◆ 保険向け案件 17.7%増加

非金融業界向け: $\Delta 18.2\%$

- ◆ 公共及びクレジットは維持・横這い
- ◆ 子会社のその他業種向けの案件が収束

エンド・ユーザー

前期比 $\Delta 28.2\%$

構成比率 23.3%

金融業界向け : $\Delta 21.4\%$

- ◆ 損保向け案件の拡大に注力
- ◆ 証券向け案件の収束

非金融業界向け: $\Delta 36.8\%$

- ◆ 既存顧客の大型案件の収束
- ◆ 流通及びクレジットの新規案件の立ち上げに注力

受注の状況



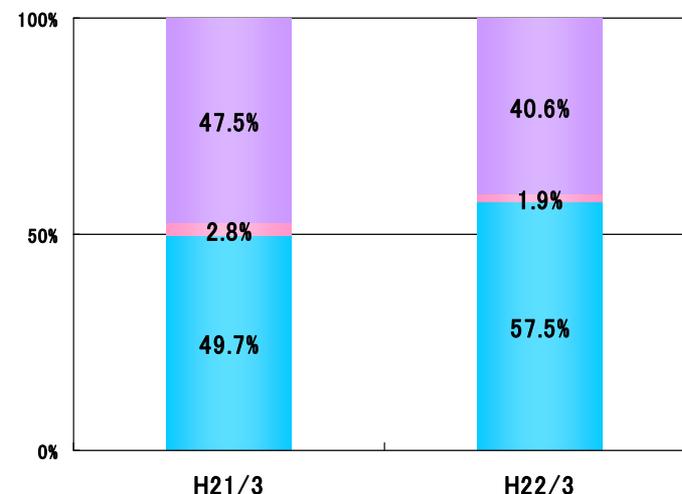
YOUR BEST PARTNER

受注高

(百万円)

事業分野	H21/3期	H22/3期	増減率
■(PR) プロフェッショナル	4,235	3,141	△25.8%
■(SI) システム インテグレーション	250	144	△42.2%
■(SM) システム メンテナンス	4,426	4,451	+0.6%
合計	8,912	7,738	△13.2%

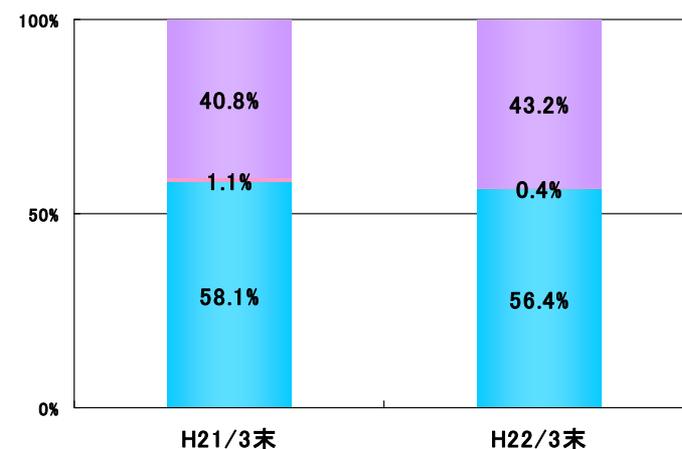
構成比の推移



受注残高

(百万円)

受注残高	H21/3期	H22/3期	増減率
■(PR) プロフェッショナル	447	491	+9.9%
■(SI) システム インテグレーション	11	5	△57.5%
■(SM) システム メンテナンス	636	640	+0.7%
合計	1,095	1,136	+3.8%



受注残高の状況

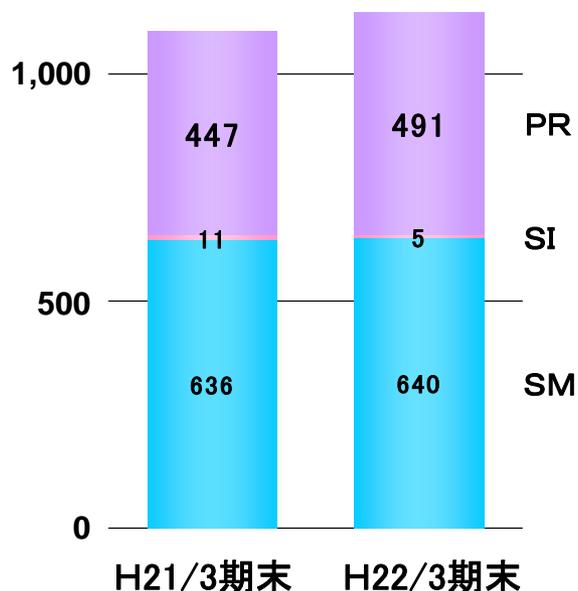


YOUR BEST PARTNER

事業分野別

- ◆ SM 横這い +4百万円
- ◆ PRの増加 +44百万円

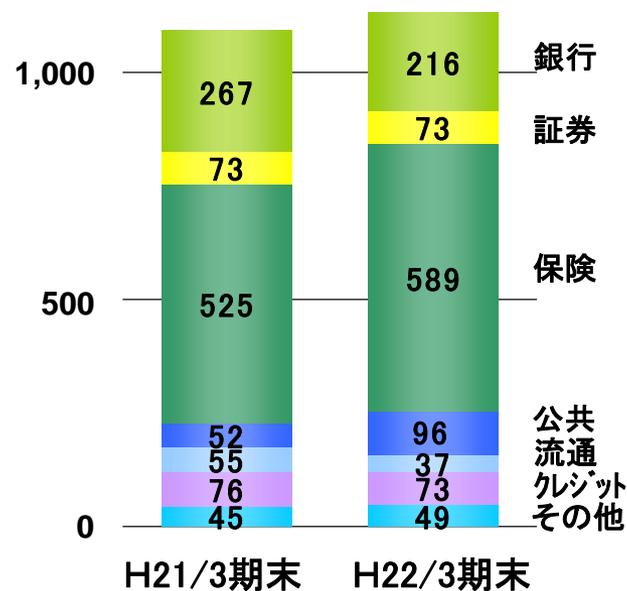
(百万円)



業種別

- ◆ 銀行の減少 △50百万円
- ◆ 保険の増加 +64百万円
- ◆ 公共の増加 +44百万円

(百万円)



3

平成23年3月期 業績予想



YOUR BEST PARTNER

平成23年3月期 業績予想

平成23年3月期業績予想(連結)

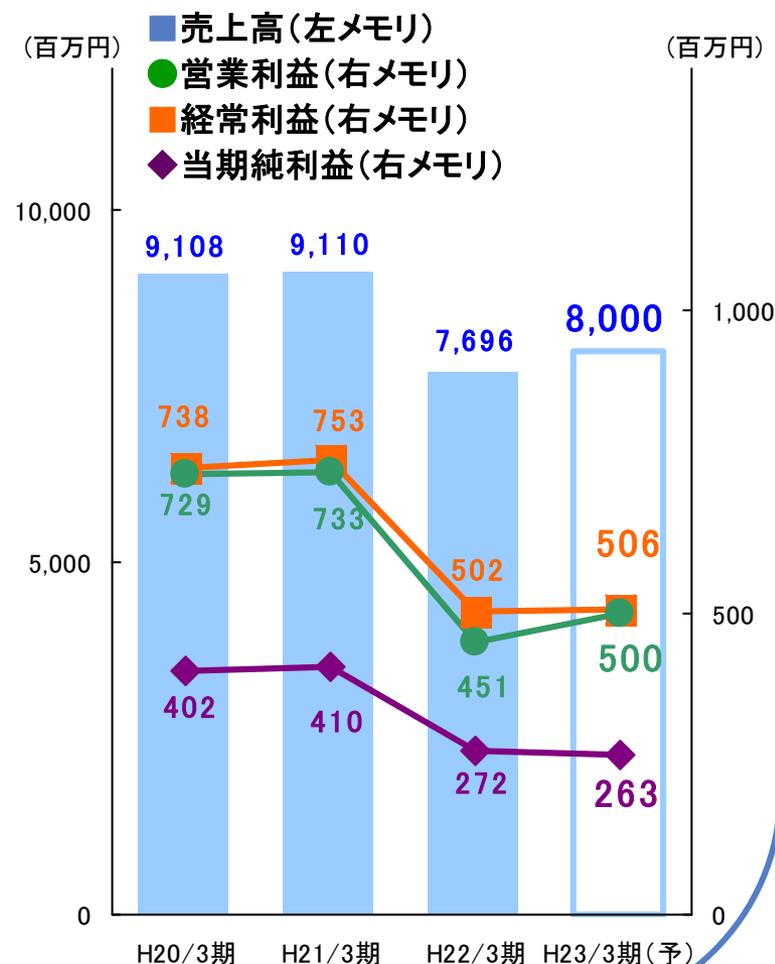


YOUR BEST PARTNER

(百万円)

	H22/3期 実績	H23/3期 予想	増減率
売上高	7,696	8,000	+3.9%
営業利益 (利益率)	451 (5.9%)	500 (6.3%)	+10.8%
経常利益 (利益率)	502 (6.5%)	506 (6.3%)	+0.7%
当期純利益 (利益率)	272 (3.5%)	263 (3.3%)	△3.6%
EPS	46円19銭	44円55銭	—
配当	通期25円 中間12.5円	通期25円 中間12.5円	—

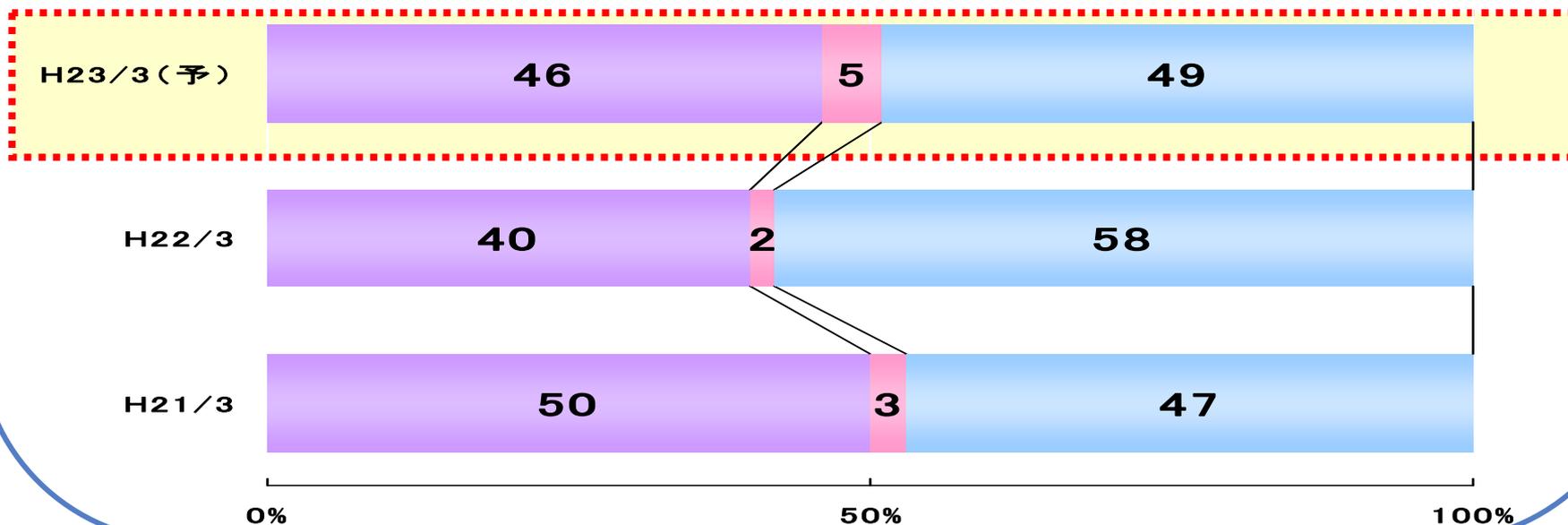
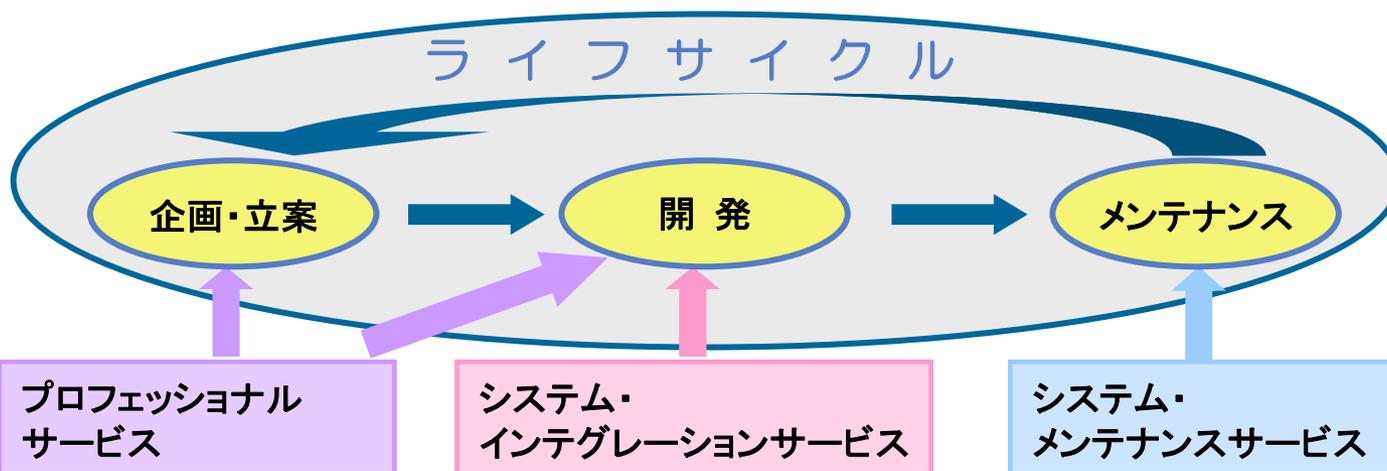
連結業績推移



事業分野別売上高構成比



YOUR BEST PARTNER

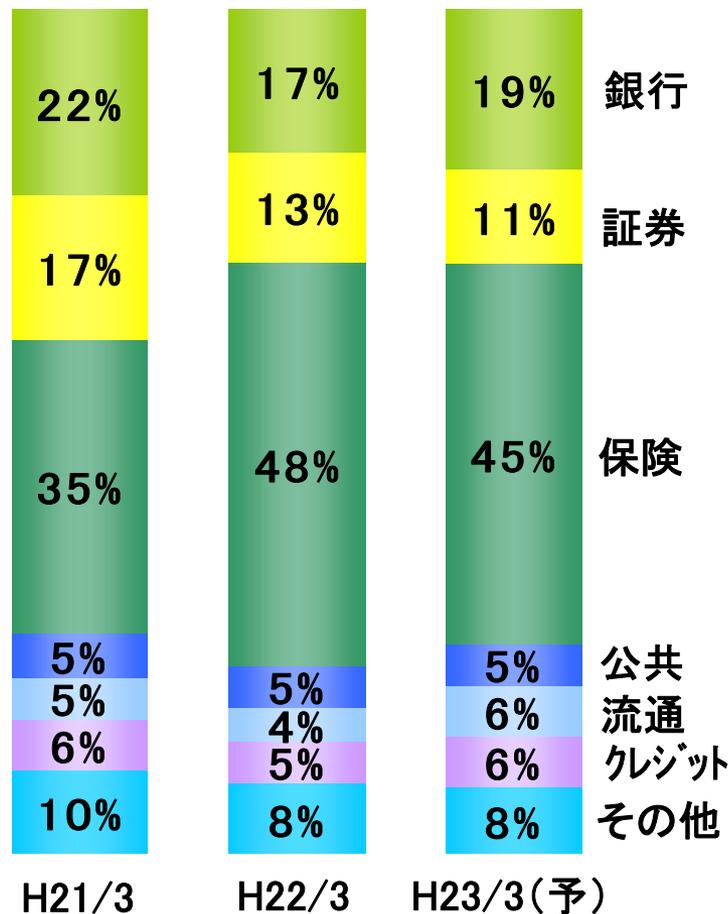


各業種の動向



YOUR BEST PARTNER

構成比の比較



金融向け

構成比75%

- 銀行 : 前期参入した新規案件及び新規Sier案件の拡大
- 証券 : 新規投資案件は低調
- 保険 : 投資意欲旺盛
損保向けEU拡大

非金融向け

構成比25%

- 公共 : 既存顧客との取引継続
- 流通 : 前期参入した新規EU案件の拡大
- クレジット : 前期参入した新規Sier案件の拡大
- その他 : 既存顧客との取引継続

4

優先課題への取り組み



YOUR BEST PARTNER

優先課題への取り組み

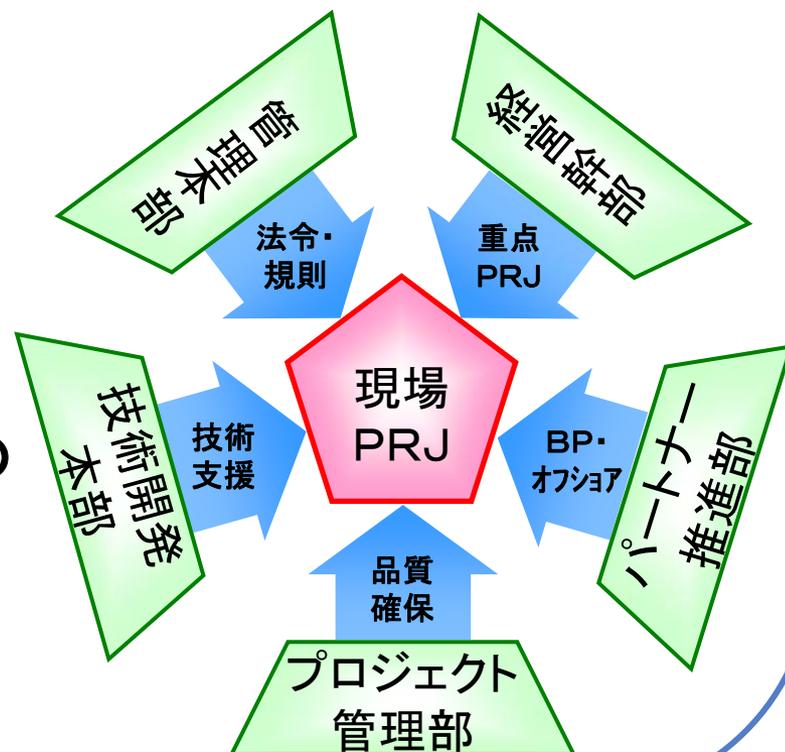
営業力及び提案力の強化

- ✓ **営業力の強化** (営業本部・各事業本部)
 - 営業戦略の企画・立案
 - 新規顧客開拓及び新しい事業領域への進出
 - 既存顧客の深耕と新しい分野の取り引き拡大
 - 前期参入した新規Sier及びEUとの取り引き拡大
- ✓ **提案力の強化**
 - 顧客ニーズの情報収集とソリューション提案を積極展開
 - 重点業種(銀行、証券、保険、公共、流通、クレジット)の業務力と技術力を活かして、提案営業を展開

プロジェクト支援の強化

✓ プロジェクトの成功が利益の源泉

- ・ プロジェクトを全社全部門が機動的にバックアップ
- ・ 重点プロジェクトは、経営幹部が定期的に進捗フォロー
- ・ 不採算プロジェクト撲滅体制の堅持及び更なる高度化



経営効率向上への取り組み

- ✓ **経営のスリム化及び効率化** ～管理コストの低減～
 - 間接員の削減
 - 拠点の統廃合
 - 経理システムのリニューアル等による業務効率の向上
 - 経費管理の徹底

成長のための事業構造改革



YOUR BEST PARTNER

☆情報サービス産業の構造的な変化

【環境変化】

- ✓ ユーザー企業のグローバル化
- ✓ 中国・インドのSI会社の脅威
・日本市場に直接上陸
- ✓ 日本経済の低成長
・一般的SE及び特長の無いSierは余剰
- ✓ 大手Sierやメーカーが
上流と下流に事業を伸張・注力

【顧客からの要請】

- ✓ 「基本設計～移行」とPMを一括して任せられる
- ✓ 業務エキスパートの投入など上流工程に
参画できる
- ✓ 動員力がある
- ✓ オフショアを活用できる
- ✓ EUは「業務設計～運用保守」の全工程を期待

大コスト競争／再編淘汰

差別化・高付加価値化を創出し、
独自の地位を築くことが必要

新たな事業領域への進出

「開発力向上及び品質向上」による生産性向上

重点教育の実施と人事制度改革

新たな事業領域への進出①

☆ システム基盤領域の強化

- ・ 主力の「業務アプリケーション」開発と「システム基盤」開発を一体化して顧客へ提案
 - ・ システム基盤技術者育成に向け重点投資を継続実施
- ⇒ 受注領域の拡大／新規顧客の開拓

☆ 上流工程への進出

- ・ 選抜制により社外講座受講及び実践提案活動を実施し上流工程に対応できるITコンサルタント要員を育成
- ⇒ 事業領域の拡大

新たな事業領域への進出②

☆ システム・メンテナンスサービスの高度化

- ・ 持ち帰り開発又は一括請負の推進
- ・ ITアウトソーシングの事業化

⇒ お客様との継続取り引き獲得やサービス力向上
再構築案件に対する提案機会獲得などによる
安定収益基盤の構築

☆ 研究開発投資の継続

- ・ 「クラウド・コンピューティング」及び
「スマートフォン技術活用」への研究

⇒ 当社の強みを活かした新技術の融合を検討

「開発力向上及び品質向上」による生産性向上

品質向上活動の展開

1. 開発プロセスの標準化＝**開発メソッド**の整備・充実
 - ・ 開発工程WBS (Work Breakdown Structure)
 - ・ 品質管理キット(障害管理や進捗管理など)
 - ・ 見積チェックリスト
2. **プロジェクト・マネジメント力**及び**技術力向上**のための教育
 - ・ 階層別(PL/部長)教育の実施
 - ・ システム基盤要員の育成
 - ・ オフショア活用の現場研修
3. **顧客満足度調査結果**への迅速な対応
4. **ナレッジマネジメント**の実践
5. 『**プロジェクト品質向上大会**』開催による啓蒙活動

重点教育の実施

営業力・提案力の強化

事業領域の拡大

生産性の向上

＜上流工程進出など新領域対応＞

ITコンサルタント
教育

システム基盤
エンジニア教育

アプリケーション
スペシャリスト教育

技術転換教育

＜一括請負・オフショア対応＞

プロジェクト・
マネジャー教育

システム・エンジニア
専門教育

階層別教育

基礎技術教育

人事制度改革 - 人材活用と活力ある職場づくり -

マネジャー及び上級エンジニア層 (2010/4より新制度を導入)

- 現在発揮している能力と実績を重視
- 事業計画を実現するために、マネジメントや専門的な領域で
職責(役割)の大きい職務を高いレベルで果たす社員を高く評価
- 各人の能力・実績に見合った適正配分を弾力的に行える制度

一般社員層 (2010年より新制度を導入の検討に着手)

システム業界や社会構造の変化、そして当社のビジネスモデル・事業構造改革の方向にマッチした新たな人事制度を他社の事例等も研究した上で導入予定

重点課題への取り組み



YOUR BEST PARTNER

営業力及び提案力の強化

プロジェクト支援の強化

経営効率向上への取り組み

成長のための事業構造改革の推進

新たな事業領域への進出

「開発力向上及び品質向上」による生産性向上

重点教育の実施と人事制度改革

本資料に掲載されている情報のうち、
今後の業績予想・見通しなどの将来に関する情報は、
その時点において入手可能な情報に基づいて作成したものであります。
従いまして、実際の業績等は、様々な不確定要因によって
大きく異なる可能性があります。

平成22年3月期 決算説明会

平成22年5月14日

株式会社 ハイマックス

証券コード：4299 東証2部

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