

平成23年3月期 第2四半期決算説明会

平成22年11月5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

第2四半期決算概要

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

第2四半期決算概要

四半期損益計算書(連結)

(百万円)

	H22/3 第2四半期累計 (構成比率)		H23/3 第2四半期累計 (構成比率)		比較増減 (額) (率)		期初予想 (H22.5.14 発表) (達成率)	
売上高	3,802	100.0%	3,719	100.0%	△83	△2.2%	3,700	+0.5%
金融向け	2,875	75.6%	2,978	80.1%	+102	+3.6%	—	—
非金融向け	926	24.4%	741	19.9%	△185	△20.0%	—	—
売上原価	3,057	80.4%	2,976	80.0%	△81	△2.7%	—	—
売上総利益	744	19.6%	742	20.0%	△1	△0.2%	—	—
販管費	578	15.2%	516	13.9%	△61	△10.7%	—	—
営業利益	166	4.4%	226	6.1%	+59	+36.0%	154	+46.8%
経常利益	178	4.7%	240	6.5%	+62	+34.8%	158	+52.1%
四半期純利益	96	2.5%	120	3.2%	+24	+25.0%	75	+61.1%

2

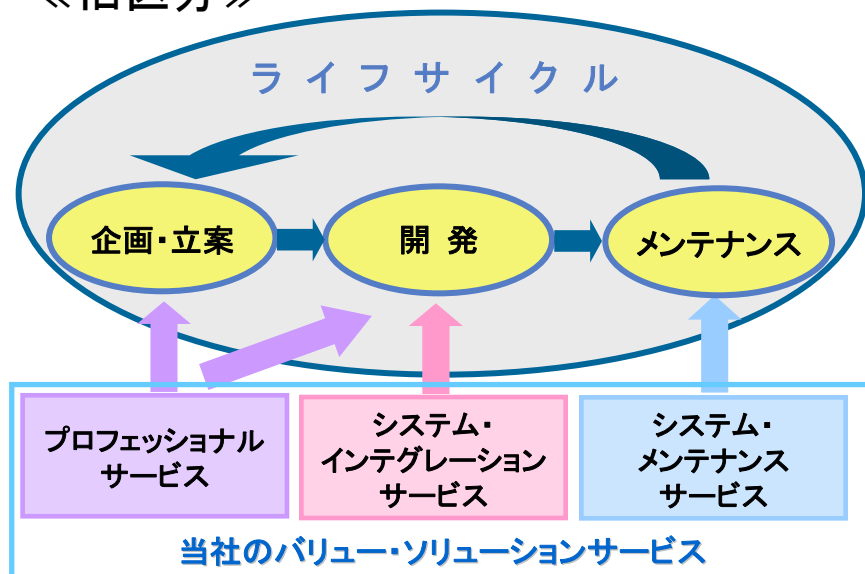
トピックス



トピックス

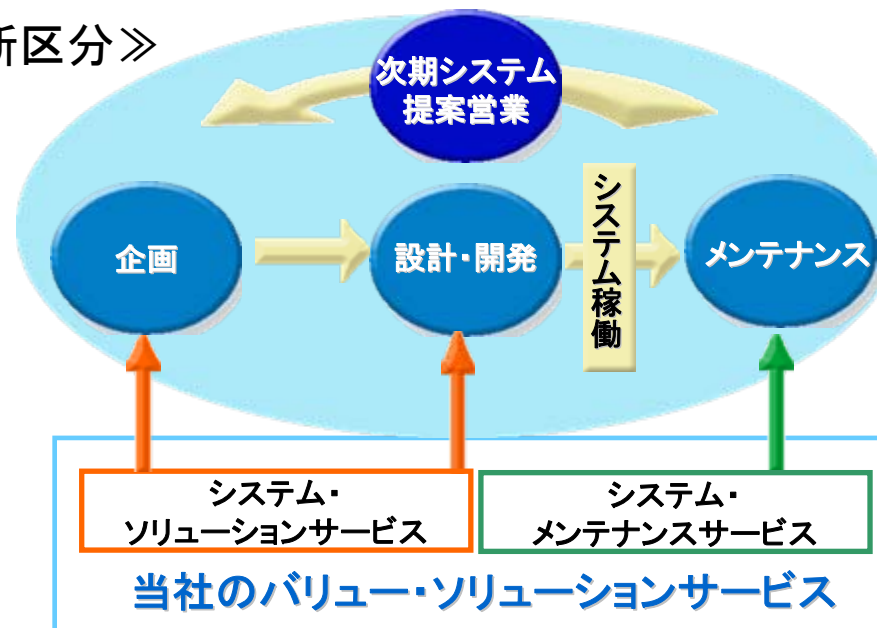
サービス分野区分の変更

《旧区分》



旧区分	製造工程 & 契約形態
プロフェッショナルサービス	企画・立案／開発（一括請負契約以外）
システム・インテグレーションサービス	開発（一括請負契約）
システム・メンテナンスサービス	稼働後のメンテナンス

《新区分》



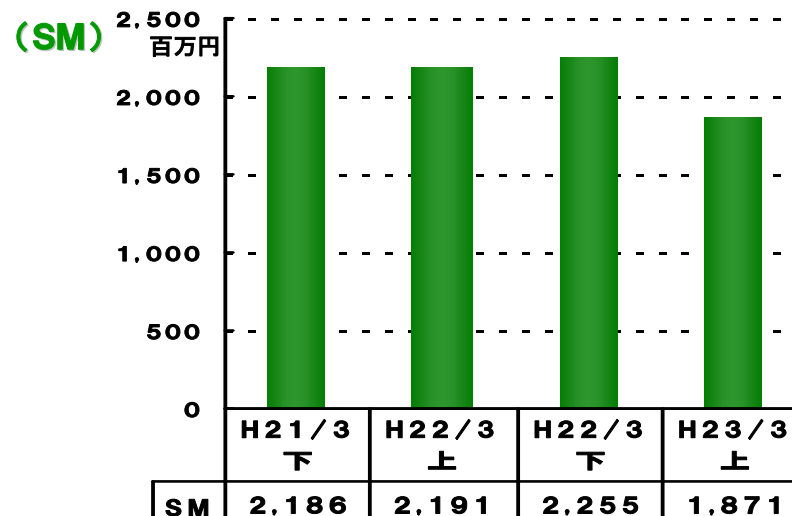
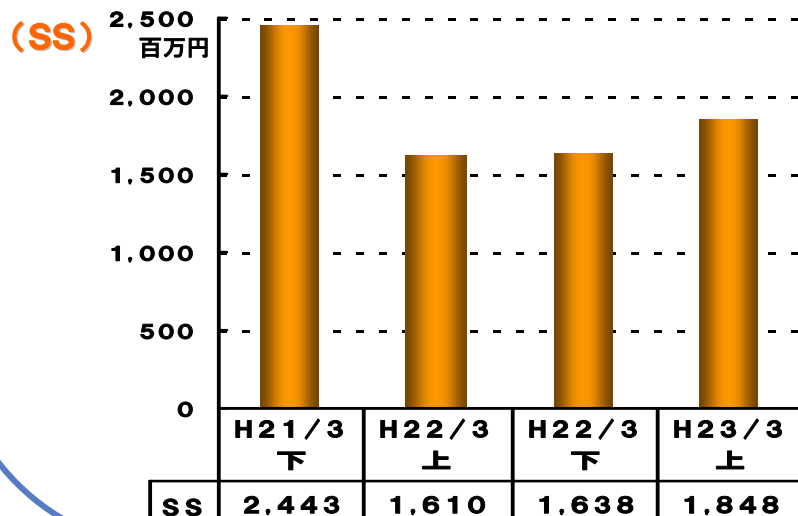
新区分	製造工程
システム・ソリューションサービス	企画／設計・開発
システム・メンテナンスサービス	稼働後のメンテナンス



サービス分野別売上高(連結)

(百万円)

サービス分野	H22/3 第2四半期累計 (構成比率)	H23/3 第2四半期累計 (構成比率)	比較増減 (額) (率)		備考
■(SS) システム ソリューション	1,610 (42.4%)	1,848 (49.7%)	+237	+14.7%	保険業界向け大型案件や 新規顧客のクレジット業界向け 案件への参入 システム基盤案件の拡大
■(SM) システム メンテナンス	2,191 (57.6%)	1,871 (50.3%)	△320	△14.6%	非金融業界向け一部の案件の 収束
合計	3,802	3,719	△83	△2.2%	—

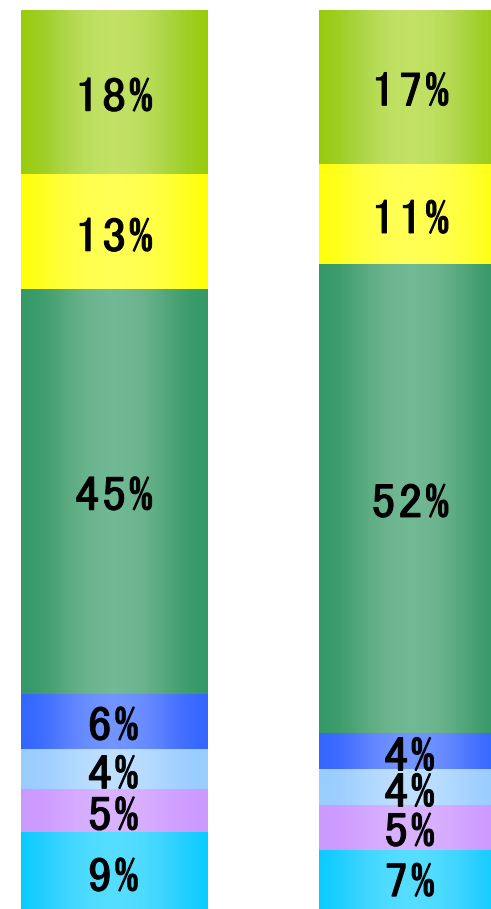


業種別売上高(連結)

(百万円)

業種	H22/3 第2四半期累計	H23/3 第2四半期累計	増減率
■ 銀行	689	626	△9.1 [%]
■ 証券	481	415	△13.7 [%]
■ 保険	1,705	1,936	+13.6 [%]
(構成比)	(76%)	(80%)	
金融小計	2,875	2,978	+3.6 [%]
■ 公共	240	143	△40.4 [%]
■ 流通	165	156	△5.6 [%]
■ クレジット	177	172	△2.7 [%]
■ その他	343	268	△21.7 [%]
(構成比)	(24%)	(20%)	
非金融小計	926	741	△20.0 [%]
合計	3,802	3,719	△2.2 [%]

構成比の比較

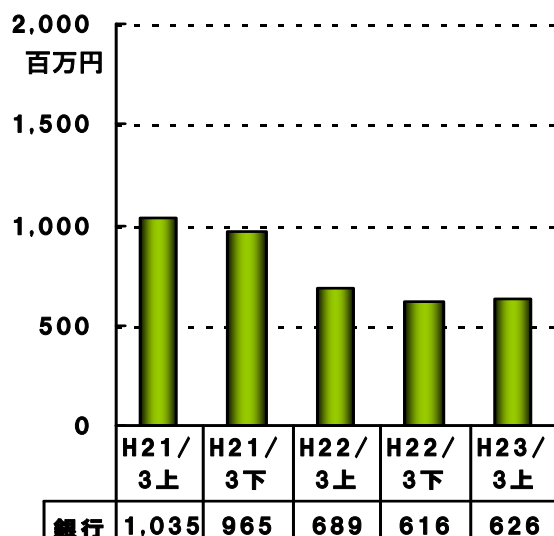


H22/3
第2四半期累計

H23/3
第2四半期累計

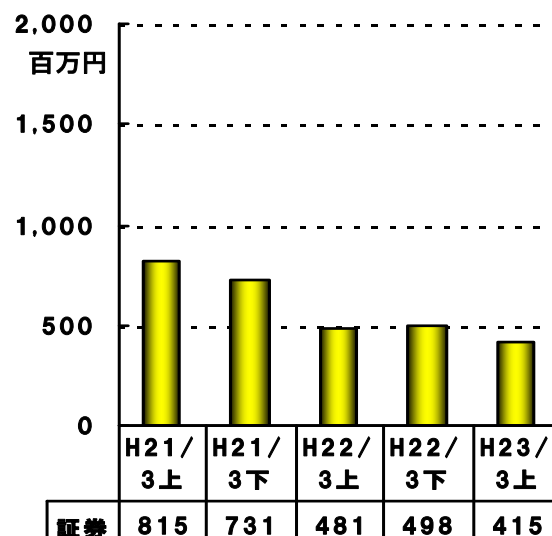
業種別トピックス(金融)

銀行



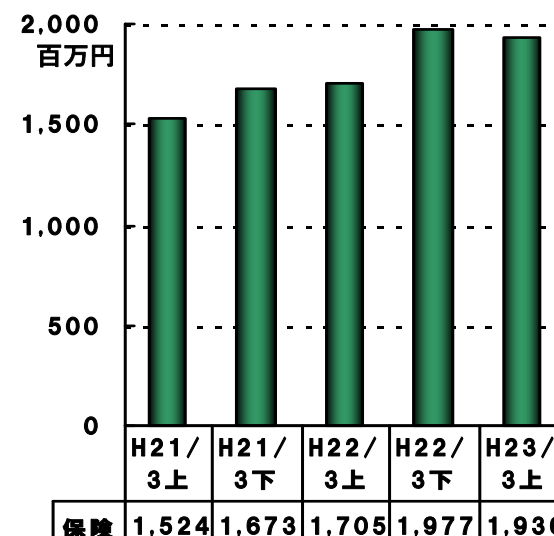
- Sier経由のシステム基盤案件参入
- 信託銀行案件の収束
- 前年同期比 $\Delta 9.1\%$

証券



- エンド・ユーザーが新規投資を抑制
- 前年同期比 $\Delta 13.7\%$

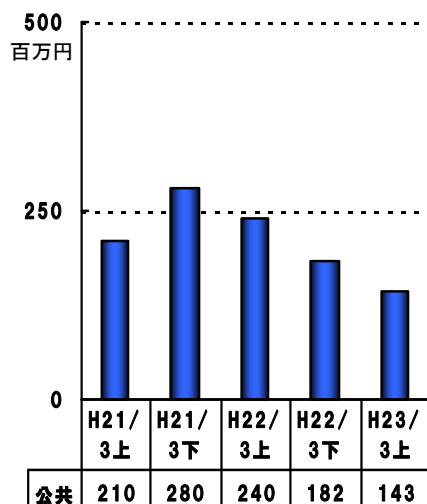
保険



- 生保大型案件への参入
- 損保エンド・ユーザーの拡大
- 前年同期比 $+13.6\%$

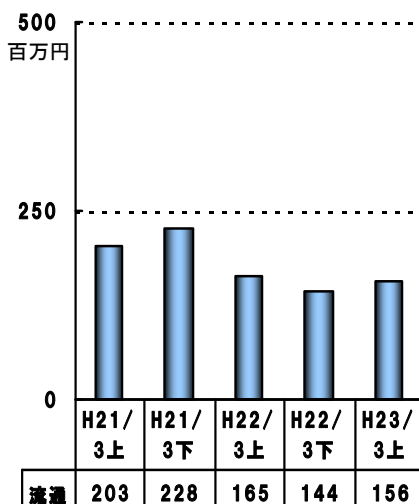
業種別トピックス(非金融)

公 共



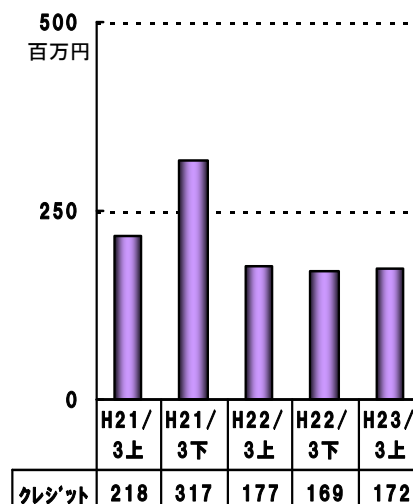
- エント・ユーザーの投資抑制
- 前年同期比
△40.4%

流 通



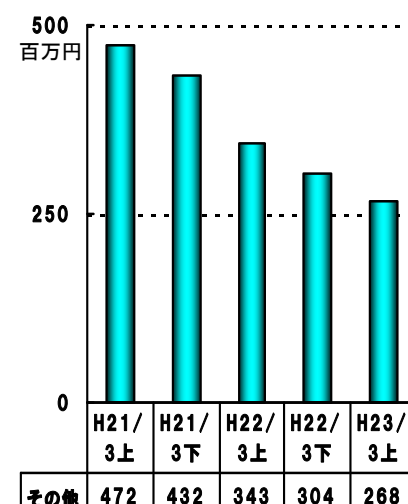
- 新規エント・ユーザー取引拡大
- 既存案件の収束
- 前年同期比
△5.6%

クレジット



- 新規エント・ユーザー取引拡大
- 既存案件の収束
- 前年同期比
△2.7%

その他



- SBS（子会社）の外販縮小
- 前年同期比
△21.7%

顧客別トピックス

Sier

前年同期比 +0.8%

構成比率 78.9%

金融業界向け : +3.6%

- ◆ 野村総合研究所との取引拡大
- ◆ 生保大型案件への参入
- ◆ システム基盤案件の拡大

非金融業界向け: △11.2%

- ◆ SBS(子会社)の外販縮小など

エンド・ユーザー

前年同期比 △11.9%

構成比率 21.1%

金融業界向け : +3.6%

- ◆ 銀行及び損保案件の拡大
- ◆ 証券案件の縮小

非金融業界向け: △32.9%

- ◆ 流通及びクレジットで新規顧客取引拡大
- ◆ 公共案件の収束

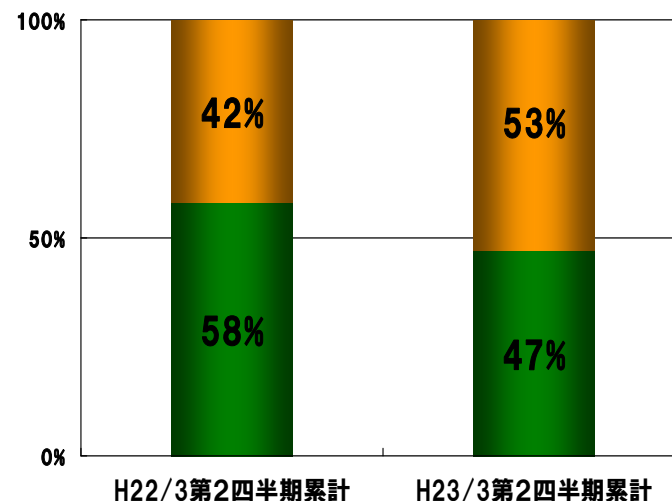
受注の状況

受注高

(百万円)

サービス分野	H22/3 第2四半期累計	H23/3 第2四半期累計	増減率
■(SS) システム ソリューション	1,658	2,062	+24.3%
■(SM) システム メンテナンス	2,264	1,812	△20.0%
合計	3,923	3,874	△1.2%

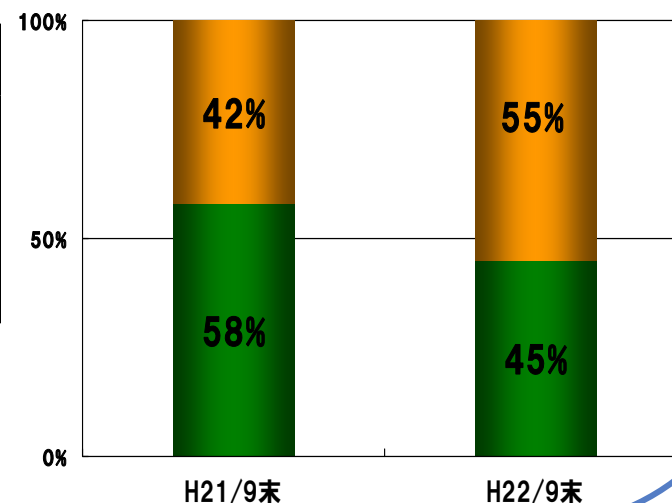
構成比の比較



受注残高

(百万円)

サービス分野	H21/9末	H22/9末	増減率
■(SS) システム ソリューション	506	710	+40.1%
■(SM) システム メンテナンス	709	581	△17.9%
合計	1,215	1,292	+6.3%



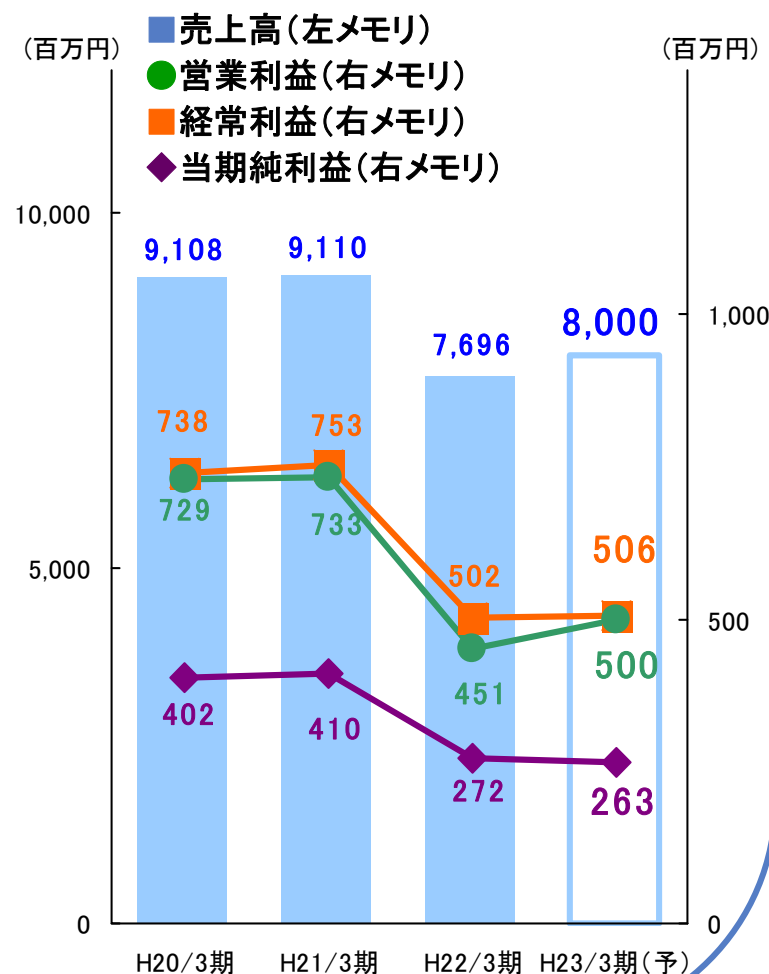
平成23年3月期 業績予想

平成23年3月期 業績予想(連結)

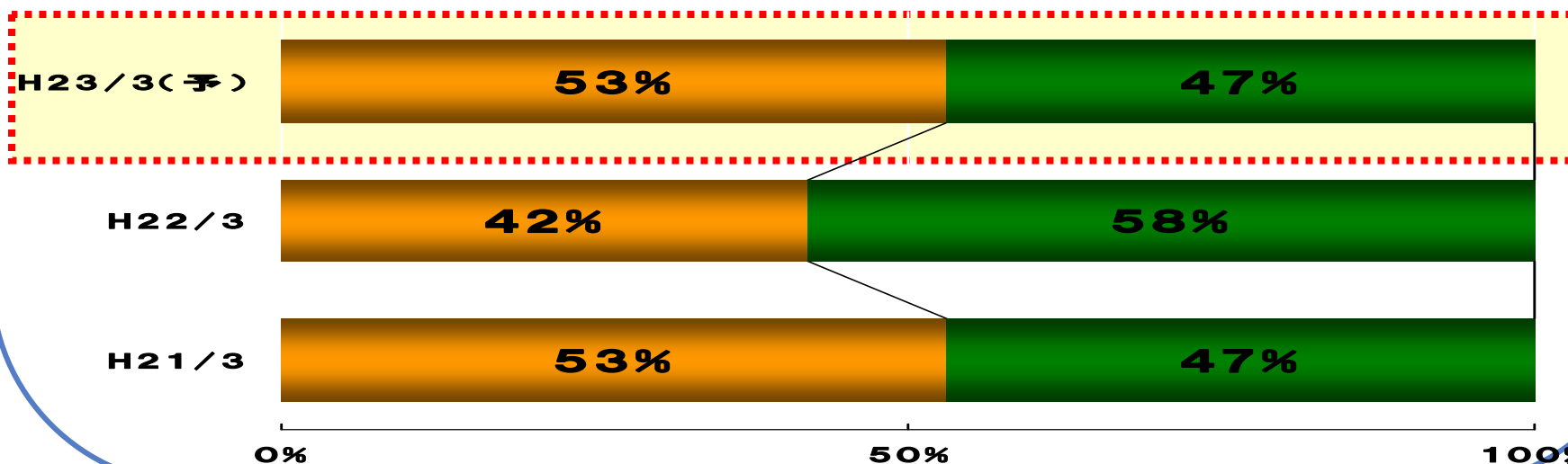
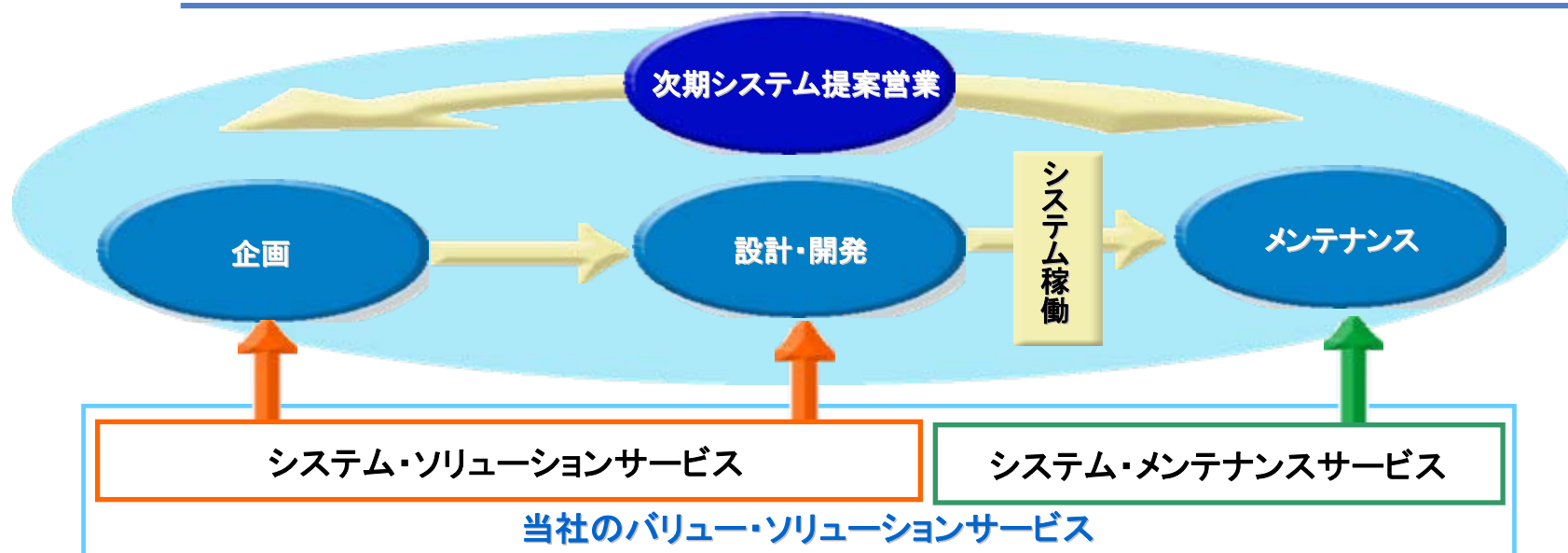
(百万円)

	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

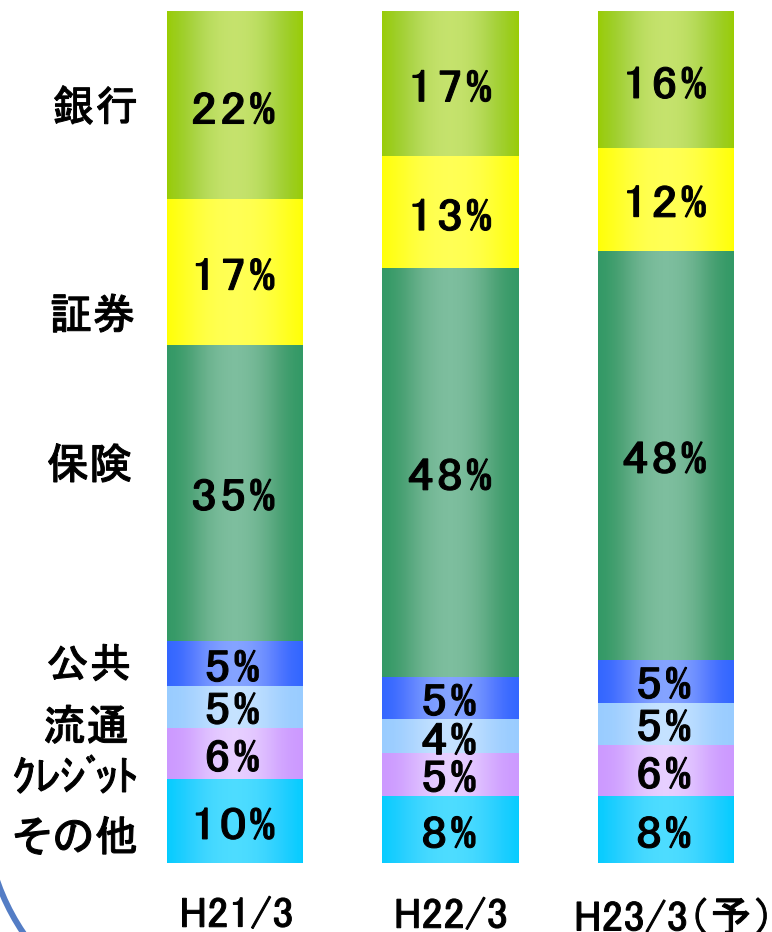


サービス分野別売上高構成比



各業種の動向

構成比の比較



金融向け

構成比76%

- 銀行 : システム基盤案件拡大
新規Sier取引の拡大期待
- 証券 : 既存顧客との継続取引
- 保険 : 引き続き需要旺盛

非金融向け

構成比24%

- 公共 : 既存案件の継続
- 流通 : 新規顧客案件の受注に注力
- クレジット : 新規顧客を中心に案件の立上り期待
- その他 : SBS(子会社)の外販収束

優先課題への取り組み

重点課題への取り組み

☆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Sier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

成長のための事業構造改革

～成長のための事業構造改革～

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

情報システム

業務AP

システム基盤

基盤AP

フレームワーク

データベース

ミドルウェア

OS

ハード(サーバなど)

☆ システム基盤領域の強化

＜システム基盤への底堅い需要＞

- ✓ 顧客は、限られた投資予算の中で、ハード更新対応へ優先投資

- ✓ **仮想化技術**を用いたコスト削減

＜当社の参入優位性＞

- ✓ **マルチ・ベンダー**に対応可能
- ✓ **システム基盤エンジニア**の質・量の充実
- ✓ 「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

新たな事業領域への進出①

情報システム

業務AP

システム基盤

基盤AP

フレームワーク

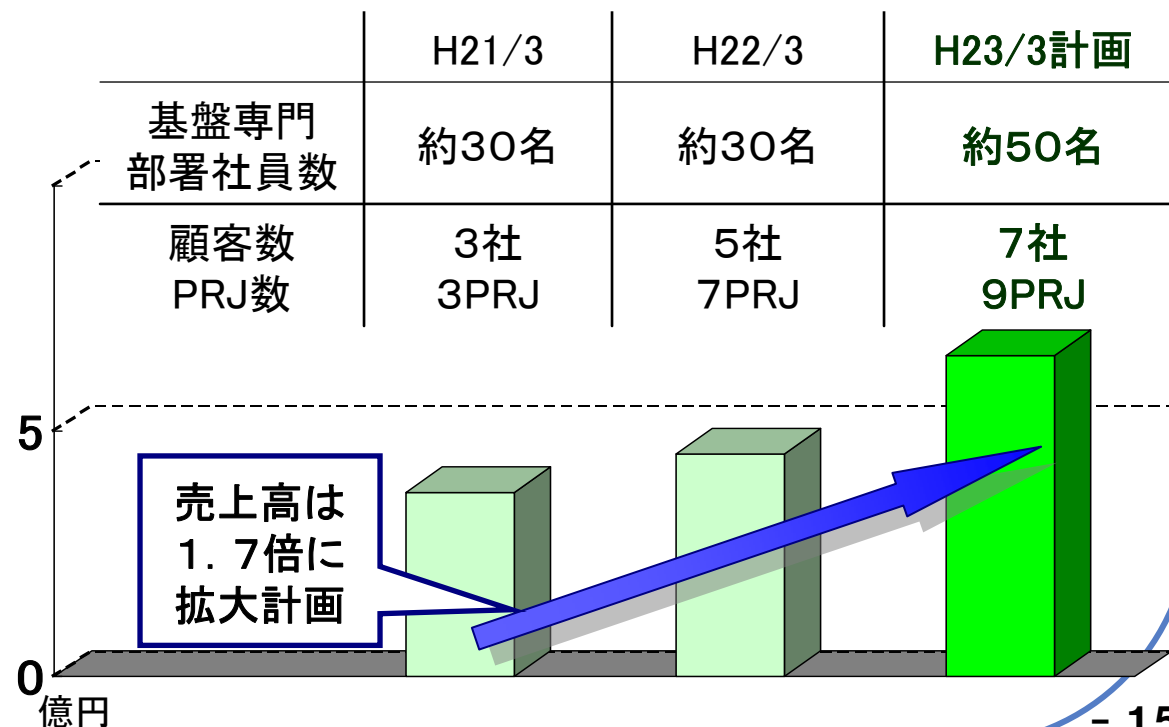
データベース

ミドルウェア

OS

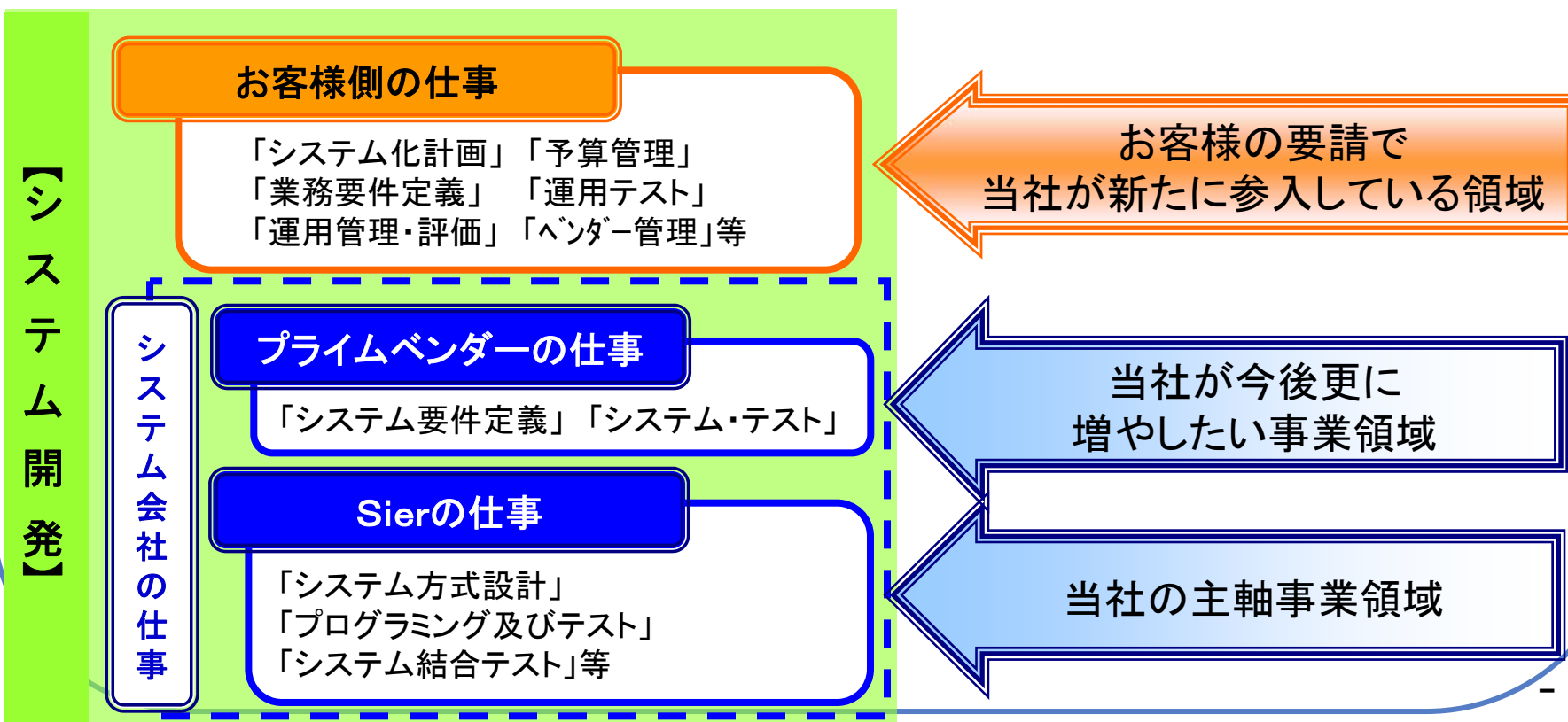
ハード(サーバなど)

☆ システム基盤領域の強化 ＜システム基盤案件等の推移＞



新たな事業領域への進出②

☆ 上流工程への進出



新たな事業領域への進出②

☆ 上流工程への進出

お客様側の仕事

「システム化計画」「予算管理」
「業務要件定義」「運用テスト」
「運用管理・評価」「ベンダー管理」等

プライムベンダーの仕事

「システム要件定義」「システム・テスト」

Sierの仕事

「システム方式設計」
「プログラミング及びテスト」
「システム結合テスト」等

＜お客様の期待＞

1. 「社員への業務支援」
「システム開発の品質確保」
「運用効率の向上」等
2. 最適なIT技術の導入やIT知識の補完
3. お客様側の立場での
ベンダーコントロール

＜当社の参入の利点＞

1. 顧客満足度の向上による
信頼性と技術力のアピール
2. 顧客の業務ノウハウの獲得

【システム開発】

システム会社の仕事

新たな事業領域への進出③

☆ 新技術への研究開発投資の継続

＜クラウド・コンピューティング＞

- ✓ クラウド要素技術の「Key Value ストア」、「HTML5」、「Scaling」などへの研究開発投資を継続

⇒ 当要素技術を用い、社内Web教育システムを開発

＜スマートフォン技術＞

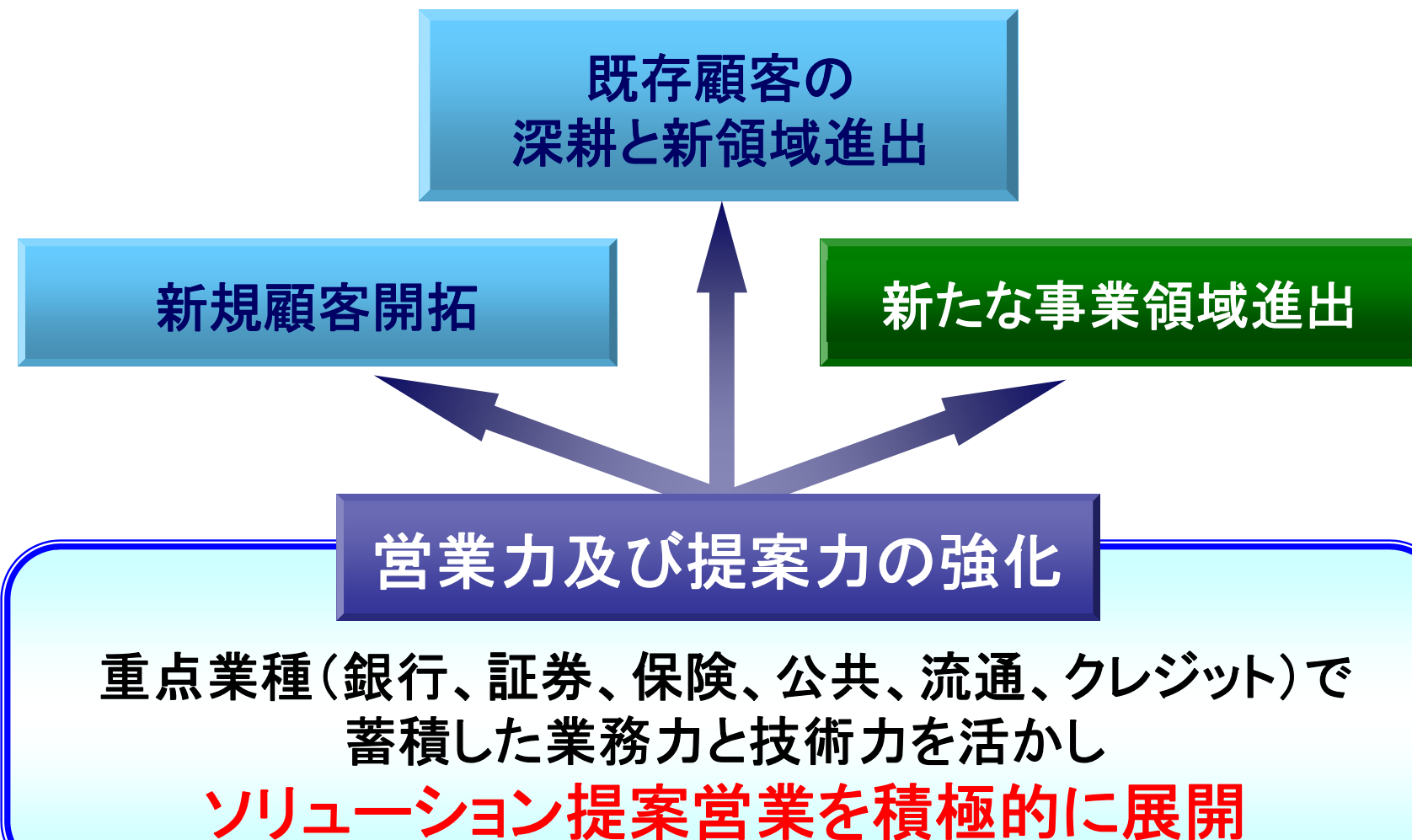
- ✓ スマートフォン・アプリケーション開発を通じ、フレームワークを整理・蓄積



高速データ通信フレームワークを活用した
「販売店向け 来店通信システム」の開発を受注

顧客の
新たなサービスの創出へ
ソリューション提案

重点課題への取り組み



「開発力向上及び品質向上」による生産性向上①

☆ システムメンテナンスサービスの高度化

ユーザー企業のSierに対する一番の要望は、
「保守・サポート費用の削減」

《新たな当社の取り組み》

⇒ **VSC** (Virtual System-maintenance Company) **方式導入**

* 保守案件のプロジェクトを「**仮想会社**」に見立て、
プロジェクトの生産性向上策を現場主体で実行する

- 当社独自の『**プロジェクト分析ツール**』の導入
「技術」「業務」「体制」「経営」面等の課題分析と改善計画の企画立案
- 『簡易損益計算書』による採算性の明確化

「開発力向上及び品質向上」による生産性向上①

☆ システムメンテナンスサービスの高度化

ユーザー企業のSierに対する一番の要望は、
「保守・サポート費用の削減」

《新たな当社の取り組み》

⇒ **VSC** (Virtual System-maintenance Company) **方式導入**

＜個別改善策(例)＞

- ✓ 業務の標準化・効率化
- ✓ 売上拡大
- ✓ パートナー比率の向上

＜期待される効果＞

- 利益率改善
- 品質・サービスレベルの向上
- 社員の有効活用、人材育成

「開発力向上及び品質向上」による生産性向上②

☆ 品質向上活動の継続

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

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

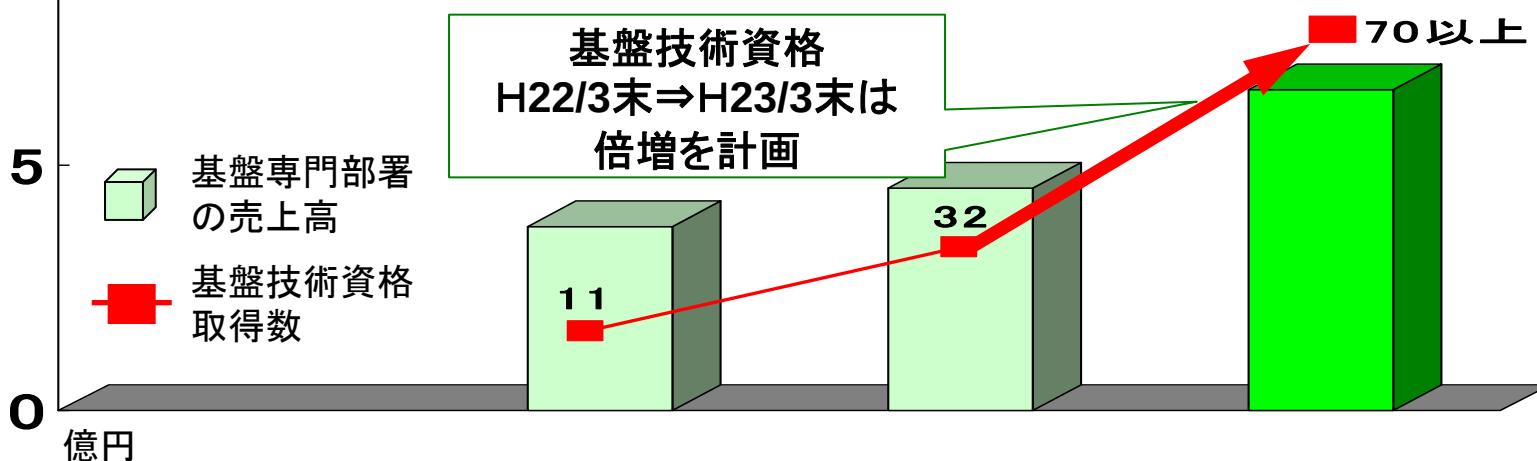
階層別教育

基礎技術教育

重点教育の実施

☆ システム基盤関連

	H21/3	H22/3	H23/3計画
基盤専門 部署社員数	約30名	約30名	約50名
顧客数 PRJ数	3社 3PRJ	5社 7PRJ	7社 9PRJ



重点教育の実施

☆『e-トレーニング』システムを自社開発

～実践型教育システム～

《ドリル型講座》

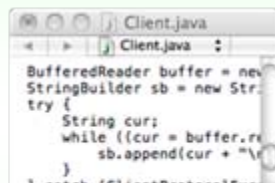


テキストを読む

練習問題の実施

総合テスト

《実習型講座》



プログラムを記入し
仮想マシン上で動作
完成までトライ&エラーを
繰り返し、開発言語等を習得

《環境提供型講座》



OS環境定義や
DBインストールなど
実際の開発と同様の環境を
仮想マシンで提供
システム基盤技術習得に寄与

Step1: 社内教育で活用のため、**教育コンテンツの充実**に注力

Step2: **教育ソリューションサービス**として、当システムの提供を目指す

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

～成長のための事業構造改革～

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

本資料には、株式会社ハイマックスの将来の業績見通しが記載されております。

こうした記述は将来の業績を保証するものではなく、
経営環境をはじめ、さまざまな外部的要因の影響等により
変化し得ることをご承知おき下さい。

平成23年3月期 第2四半期決算説明会

平成22年11月5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/>