



YOUR BEST PARTNER

平成21年3月期 決算説明会

平成21年5月15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

はじめに

2

決算概要

3

トピックス

4

平成22年3月期 業績予想

5

優先課題への取組み

1

はじめに



YOUR BEST PARTNER

はじめに

- 【略歴】 S56.4 日立建機株式会社 入社
 H15.8 同社 人事部労政・業務改革担当部長
 H16.8 同社 業務改革推進本部プロジェクトマネージメント部長
 兼 SCM推進室部長
 H19.4 同社 業務改革推進本部IT推進室企画部長
 兼 プロジェクトマネージメント部長 兼 SCM推進室部長
SCM(サプライチェーン・マネージメント):
 取引先への受発注、資材調達、在庫管理、製品発送等をITを活用し総合的に管理すること。
 H20.4 当社 専務執行役員 事業開発本部副本部長
 H20.6 当社 代表取締役専務
 H21.4 当社 代表取締役社長 経営企画本部長

前 職

当 社

➤ 人事労務部門: 22年

➤ IT部門: 5年
 = SI企業 等へ 案件発注 (EU側)

➤ **成長のための
 事業構造改革推進**

2

決算概要



YOUR BEST PARTNER

決算概要

損益計算書(連結)



YOUR BEST PARTNER

(百万円)

	H20/3期		H21/3期		比較増減		予想値	
	(構成比率)		(構成比率)		(額)	(率)	(H20.11.5 発表)	(達成率)
売上高	9,108	100.0%	9,110	100.0%	+2	+0.0%	9,100	+0.1%
金融向け	6,608	72.6%	6,747	74.1%	+139	+2.1%	-	-
非金融向け	2,499	27.4%	2,363	25.9%	136	5.5%	-	-
売上原価	7,144	78.4%	7,139	78.4%	5	0.1%	-	-
売上総利益	1,963	21.6%	1,971	21.6%	+7	+0.4%	-	-
販管費	1,233	13.6%	1,237	13.6%	+3	+0.3%	-	-
営業利益	729	8.0%	733	8.1%	+4	+0.6%	649	+13.1%
経常利益	738	8.1%	753	8.3%	+14	+1.9%	663	+13.6%
当期純利益	402	4.4%	410	4.5%	+7	+1.8%	360	+13.9%

3

トピックス



YOUR BEST PARTNER

トピックス

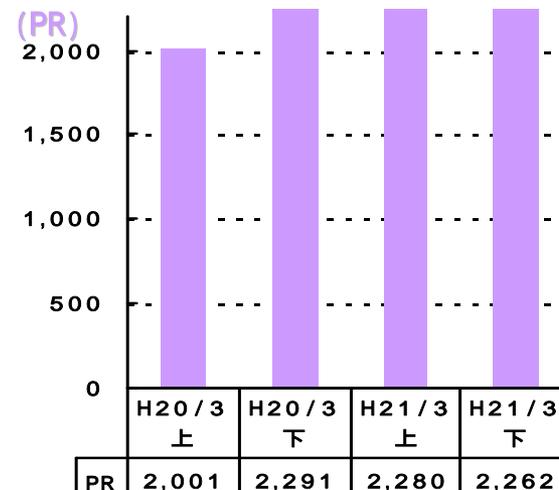
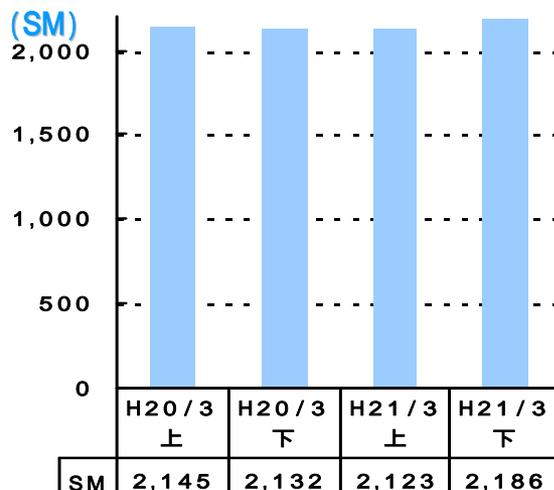
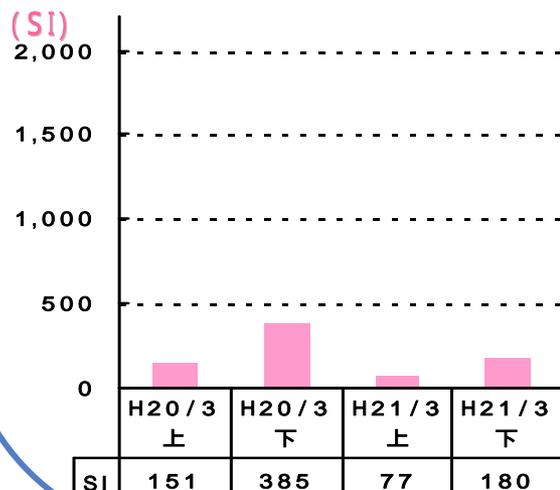
事業分野別売上高(連結)



YOUR BEST PARTNER

(百万円)

事業分野	H20/3期 (構成比)	H21/3期 (構成比)	増減率		備考
(SI) システム インテグレーション	537 (5.9%)	258 (2.8%)	278	51.9%	銀行向けの大型案件収束 クレジット向けのEU案件獲得
(SM) システム メンテナンス	4,278 (47.0%)	4,309 (47.3%)	+31	0.7%	金融向けの案件の継続受注
(PR) プロフェッショナル	4,292 (47.1%)	4,542 (49.9%)	+249	5.8%	保険向けの案件拡大
合計	9,108	9,110	+2	0.0%	-



業種別売上高(連結)

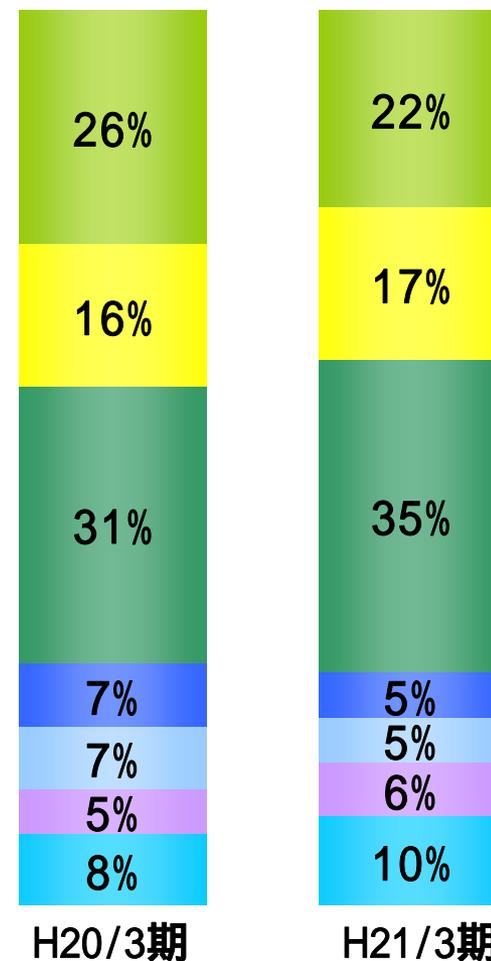


YOUR BEST PARTNER

(百万円)

業種	H20/3期	H21/3期	増減率
銀行	2,361	2,001	15.2%
証券	1,474	1,547	+5.0%
保険	2,772	3,198	+15.3%
(構成比)	(73%)	(74%)	
金融小計	6,608	6,747	+2.1%
公共	674	490	27.3%
流通	592	431	27.2%
クレジット	466	535	+14.7%
その他	765	905	+18.3%
(構成比)	(27%)	(26%)	
非金融小計	2,499	2,363	5.5%
合計	9,108	9,110	+0.0%

構成比の比較



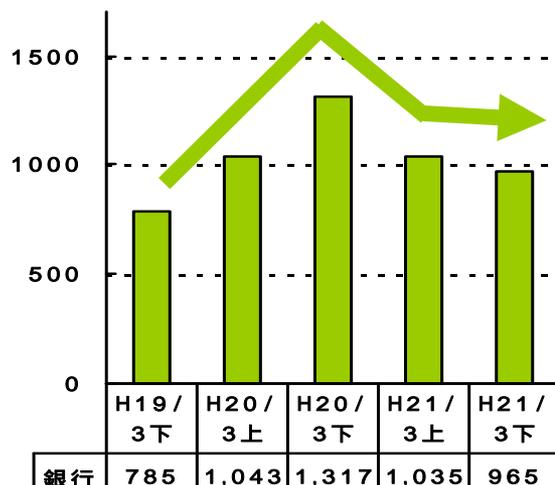
業種別トピックス(金融)



YOUR BEST PARTNER

銀行

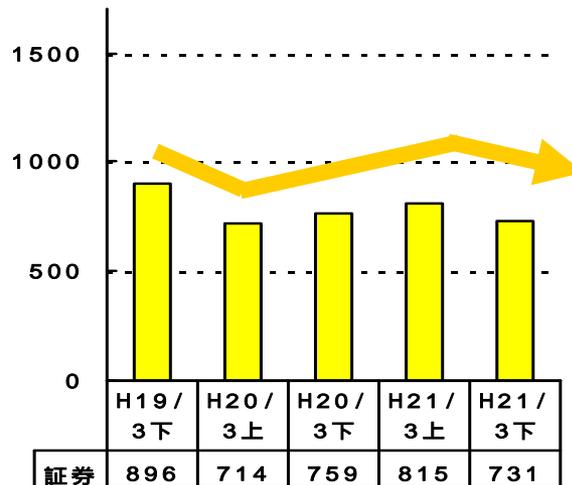
(百万円)



- 信託銀行の証券代行システムは、H20/3下期にピーク
- 新規案件が立ち上がりず
- 前期比 15%減

証券

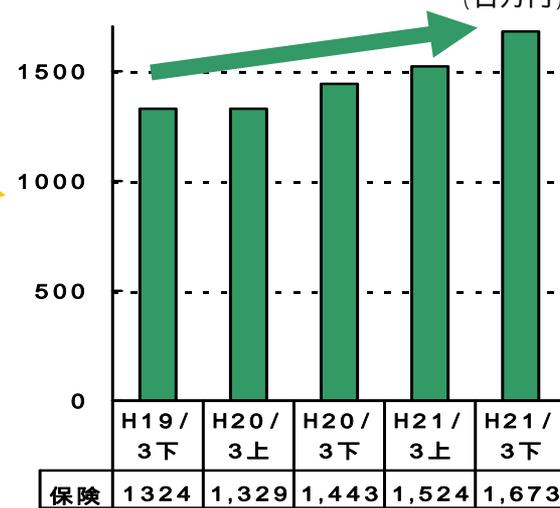
(百万円)



- マーケット環境が厳しい中、EUの取引拡大
- EUの証券情報配信企業との取引堅調
- 前期比 5%増

保険

(百万円)



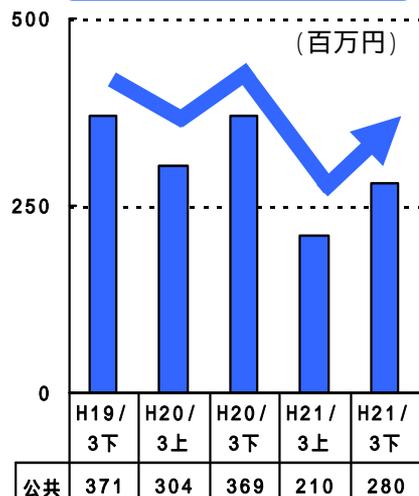
- 販売、新契約、契約保全・支払等の基幹系システムに全面対応
- 大手Sier経由及びEU案件は堅調に拡大
- 前期比 15%増

業種別トピックス(非金融)



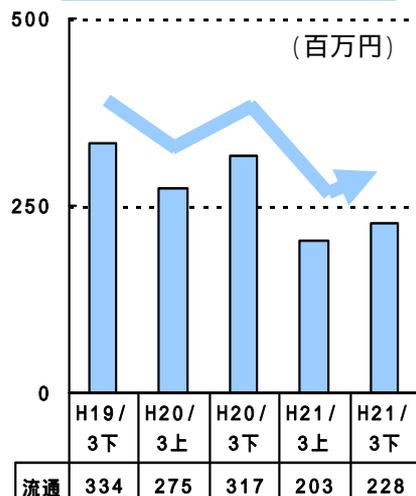
YOUR BEST PARTNER

公共



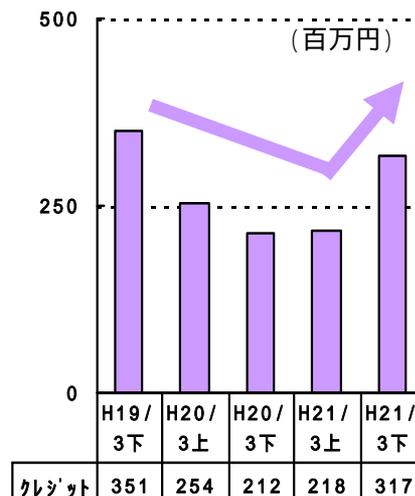
- 航空系のEUとの取引が中心
- 前期比27%減

流通



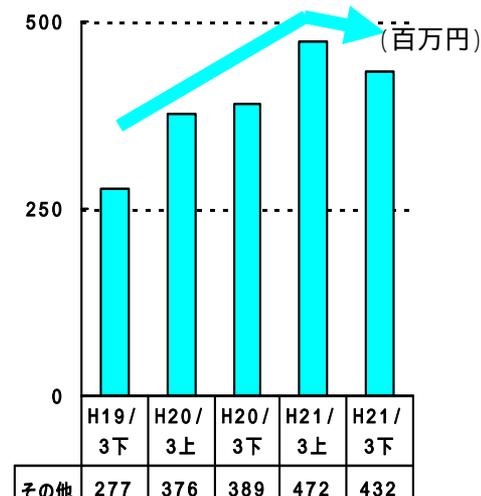
- Sier経由の大手スーパー及び小売業のEUとの取引が中心
- 大型開発案件が一段落
- 前期比27%減

クレジット



- ネット決済業務の新規EUの案件拡大
- 既存EUの案件縮小
- 前期比14%増

その他



- 大手Sier向けの運用ツール開発
- EU案件拡大
- 前期比18%増

顧客別トピックス



YOUR BEST PARTNER

Sier

前期比 3.0%

構成比率 72.6%

金融業界向け : 1.8%

信託銀行向け案件の減少
保険向け案件の9.6%増加

非金融業界向け: 7.7%

公共、流通向け案件の減少

エンド・ユーザー

前期比 +8.9%

構成比率 27.4%

金融業界向け : +20.3%

証券、保険の新規EU案件の拡大

非金融業界向け: 2.7%

クレジット及びその他業界向け案件の拡大
公共、流通向け案件の減少

受注の状況



YOUR BEST PARTNER

受注高

(百万円)

事業分野	H20/3期	H21/3期	増減率
(SI) システム インテグレーション	517	250	51.6%
(SM) システム メンテナンス	4,169	4,426	6.2%
(PR) プロフェッショナル	4,434	4,235	4.5%
合計	9,121	8,912	2.3%

受注残高

(百万円)

受注残高	H20/3末	H21/3末	増減率
(SI) システム インテグレーション	19	11	39.8%
(SM) システム メンテナンス	519	636	22.5%
(PR) プロフェッショナル	753	447	40.7%
合計	1,292	1,095	15.3%

構成比の比較



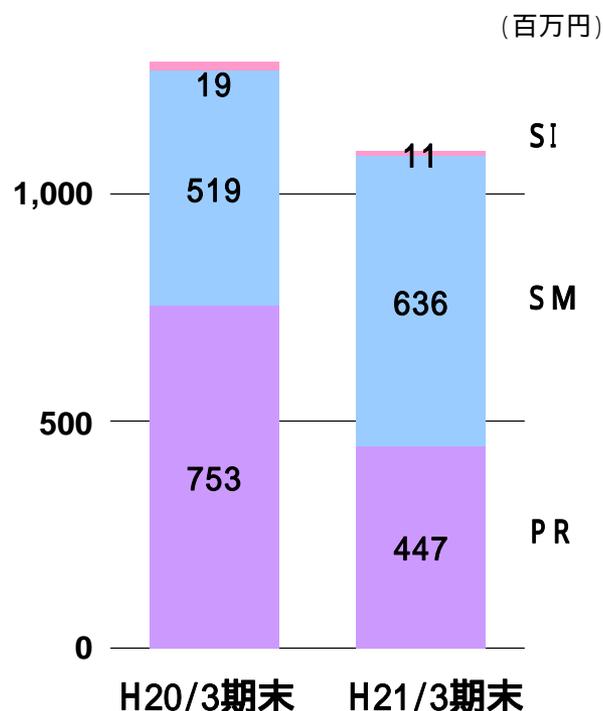
受注残高の状況



YOUR BEST PARTNER

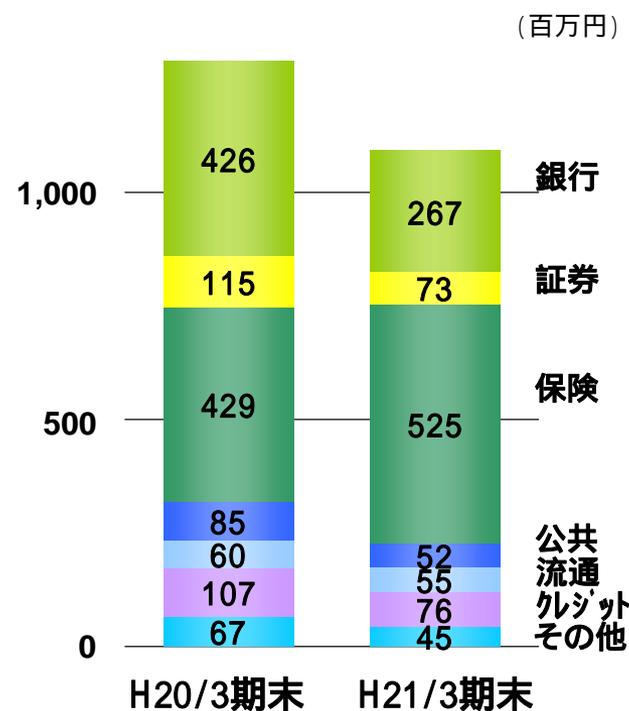
事業分野別

SMの増加 116百万円
PRの減少 306百万円



業種別

銀行の減少 159百万円
保険の増加 95百万円



4

平成22年3月期 業績予想



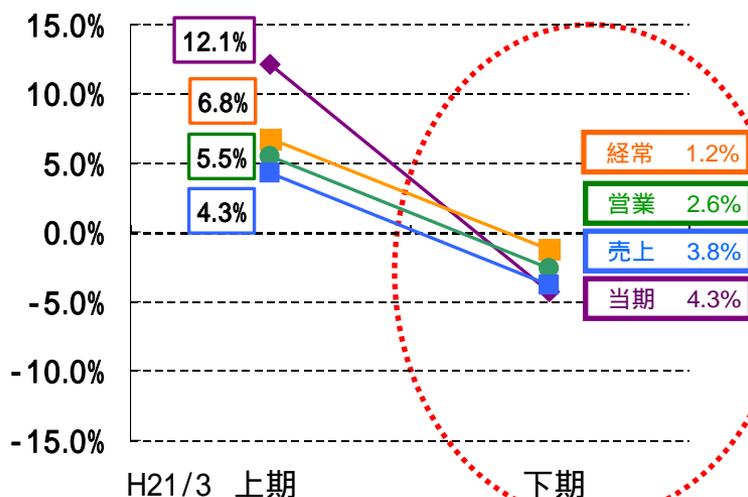
YOUR BEST PARTNER

平成22年3月期 業績予想

平成22年3月期業績予想(連結)

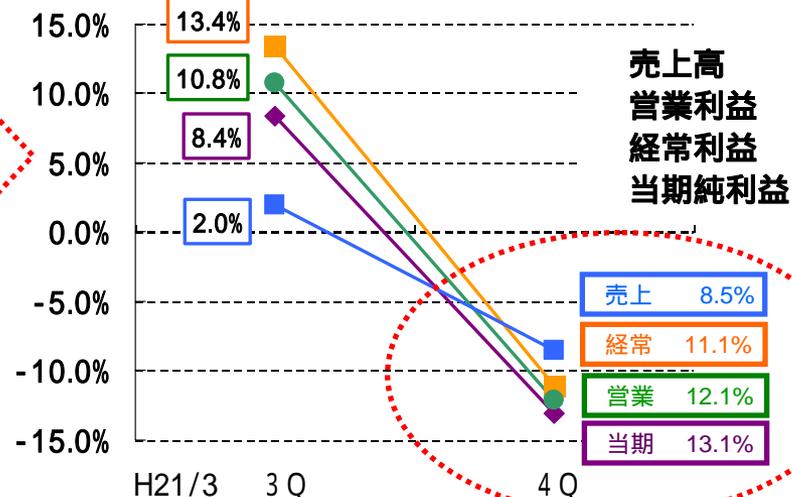
H21/3期の半期別対前年同期比較

H21/3期は、
上期は増収増益、下期は減収減益



H21/3下期の四半期別前年同期比較

H21/3期下期、
第4四半期の急激な落込み



【H22/3期業績予想の前提条件】

- ✓ 情報サービス産業の事業環境は一般的な景気変化より遅行する
- ✓ 顧客からの生産性向上要求の本格化
- ✓ 現在の経営環境が今年度継続する
- ✓ 成長のための事業構造改革等への先行投資

平成22年3月期業績予想(連結)

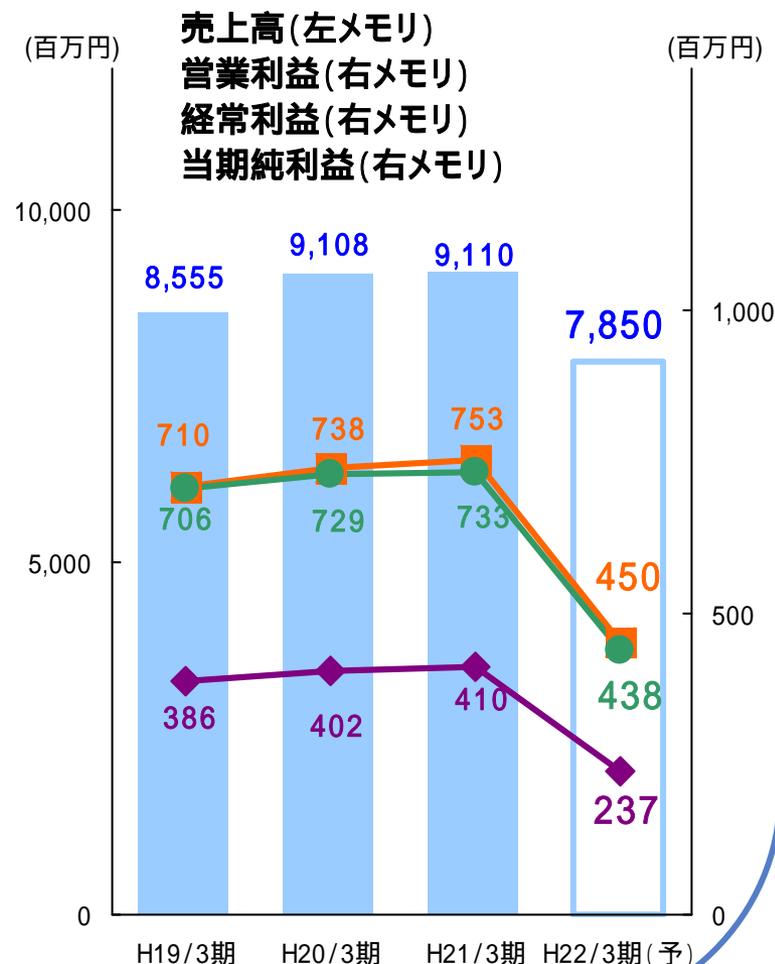


YOUR BEST PARTNER

(百万円)

	H21/3期 実績	H22/3期 予想	増減率
売上高	9,110	7,850	13.8%
営業利益 (利益率)	733 (8.1%)	438 (5.6%)	40.3%
経常利益 (利益率)	753 (8.3%)	450 (5.7%)	40.3%
当期純利益 (利益率)	410 (4.5%)	237 (3.0%)	42.2%
E P S	69円44銭	40円14銭	-
配当	通期25円 中間12.5円	通期25円 中間12.5円	-

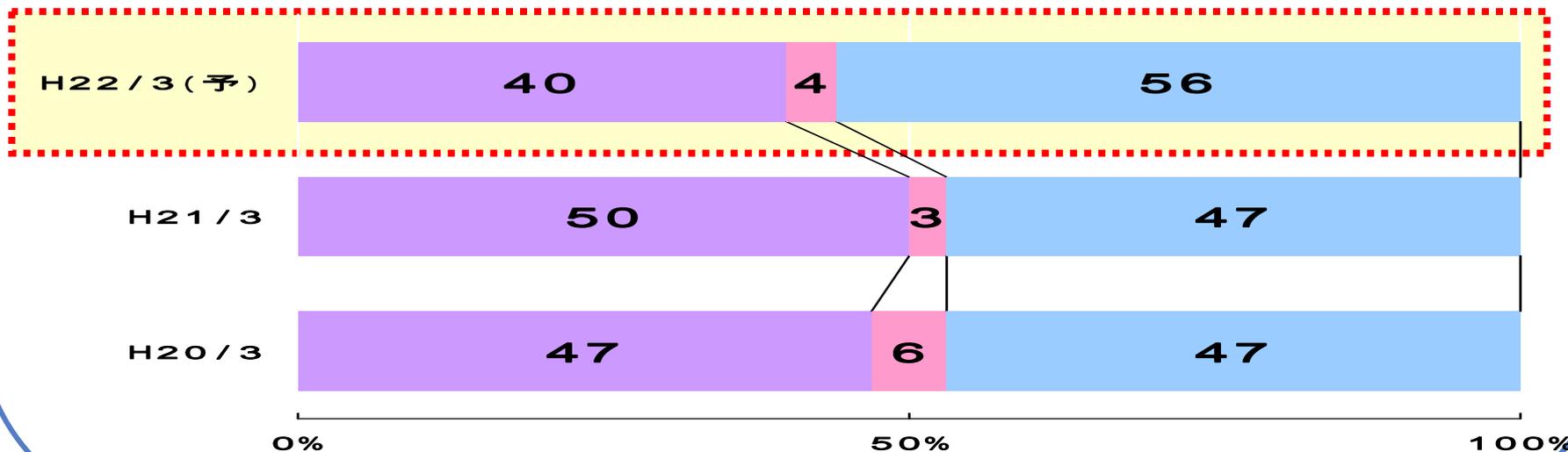
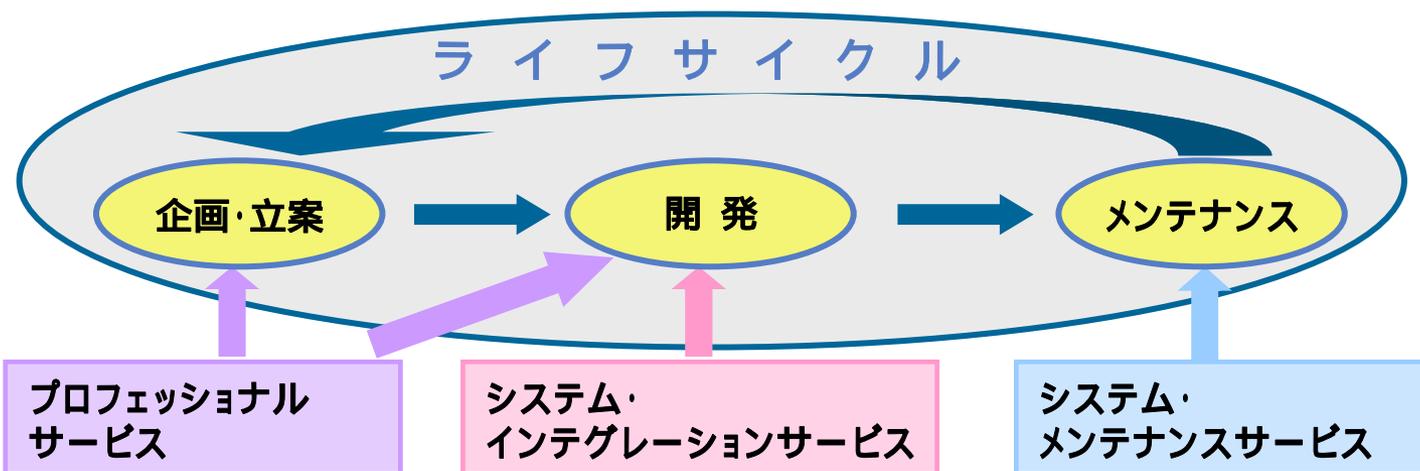
連結業績推移



事業分野別売上高構成比



YOUR BEST PARTNER

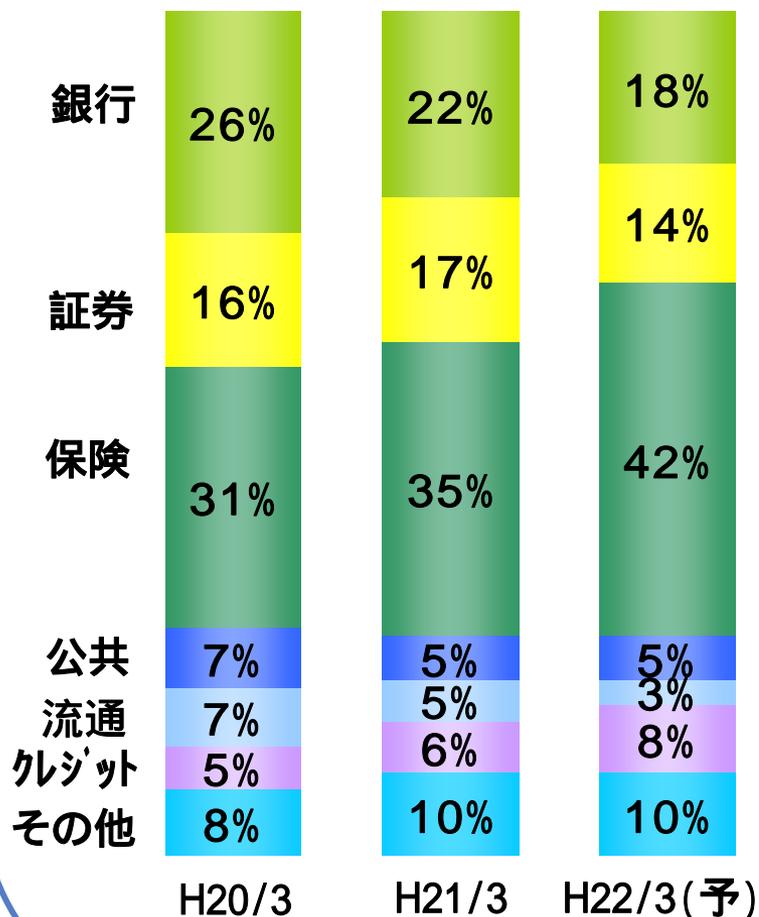


各業種の動向



YOUR BEST PARTNER

構成比の比較



金融向け

構成比74%横這い

銀行：メガバンク及び信託銀行向け
案件低調で減少

証券：マーケット環境低調で減少

保険：引き続き需要旺盛

非金融向け

構成比26%横這い

公共：既存EUとの取引規模継続

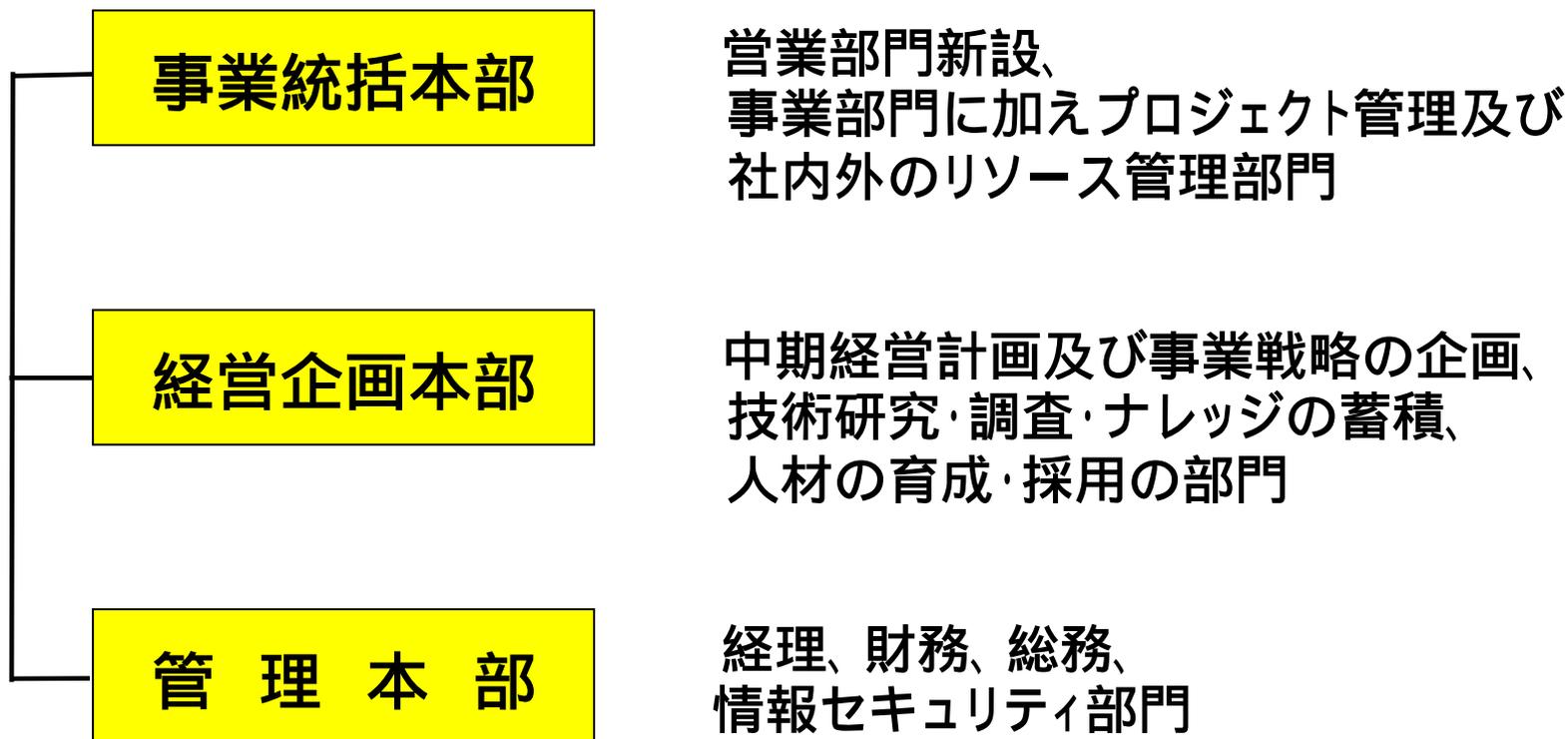
流通：既存顧客の投資一段落

クレジット：新規案件の拡大

その他：投資案件の見直し

優先課題への取組み

役割と責任を明確にするため、3本部制に改正



成長のための事業構造改革

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
- ✓ 大手SI・メーカーが
上流と下流に事業を伸張・注力
- ✓ 日本経済の低成長

【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

金融危機で
加速

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



YOUR BEST PARTNER

< 中期経営目標 >

- 『競争を凌駕する得意分野の確立』
- 『人材と技術を源泉とする
新たなビジネスモデルの構築』
- 『安定収益と強い財務体質の堅持』

得意分野を持った、
特徴のある会社づくり

< 事業戦略の方向と基本的な枠組み >

1. 事業ポートフォリオの変革による **新たな経営基盤の構築**
・ **新しい事業領域**への挑戦
2. 「**人材と活力ある職場づくり**」及び「**技術**」への投資による
企業力の向上

システム基盤事業の拡大



YOUR BEST PARTNER

情報システム



< 現在 >

- ✓ 当社のPRJの多くは、業務APの開発が主体
- ✓ AP開発に強みを持つ技術者が中心
- ✓ 顧客は、Sier7:EU3



< システム基盤の事業化 業務APと基盤要員の連携 >

- ✓ 案件幅の拡大
- ✓ EU取引の拡大
- ✓ 一括請負の拡大
- ✓ 業績拡大



- ✓ システム基盤を主体としたPRJは、売上の数%
- ✓ システム基盤に強みを持つ技術者は数十名程度
- ✓ 顧客は、Sierのみ



システム基盤要員の質・量の向上



投資

ITアウトソーシング(ITO)の事業化

< 経営 >

安定収益事業基盤の確立

(成長性もあり、安定した売上・収益が見込めると判断)

< 人材と技術 >

当社の事業フィールドにあり、人材と技術が活かせる

(若手社員の教育の場としても活用可能)

< 営業 >

保守・運用の実績により顧客との信頼関係が醸成され、

次期システムの受注に繋がる

< 事業拡張の可能性 >

ビジネス・プロセス・アウトソーシング事業へ進出できる可能性

1. **開発プロセスの標準化 = 社内メソッドの整理**
 - ・ 開発工程WBS (Work Breakdown Structure)
 - ・ 品質管理キッド
 - ・ 見積チェックリスト
2. **プロジェクト・マネジメント及び技術力向上のための教育**
 - ・ 階層別 (PL / 部長) 研修の実施
 - ・ 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. **ナレッジの活用**

**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21年3月期 決算説明会

平成21年5月15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/>