



YOUR BEST PARTNER

平成23年3月期 決算説明会

平成23年5月13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/>

この度の東日本大震災被害により、
被災された皆様には、心よりお見舞い申し上げます。
一日も早い復興をお祈り申し上げます。

尚、当社は大震災の被害者の救済や、被災地の復興にお役立ていただくため
日本赤十字社に3百万円をお贈りしております。
また、当社の創業者である取締役相談役 前田 真也 個人から別途、
日本赤十字社に5百万円をお贈りしております。

《東日本大震災による当社グループの被害状況》

- 当社グループの従業員における人的被害はございません。
- 建物及び設備等について重大な被害は発生しておりません。

《災害等に対する当社の取り組み》

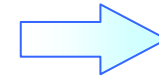
〔主な項目〕

〔現状〕

〔取り組み〕

安否確認

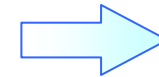
・社内連絡網を整備



・安否確認システムの導入

防災品等

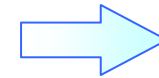
・執務室に一部防災品を設置



・備蓄品等、防災品の設置

インフラ

・H16年より
社内システム及びインフラ
をデータセンターで保管・運用



・他データセンター等での
バックアップ

1

決算概要

2

トピックス

3

平成24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)

	H22/3期		H23/3期		比較増減		期初予想	
	(構成比率)		(構成比率)		(額)	(率)	(達成率)	
売上高	7,696	100.0%	7,841	100.0%	+145	+1.9%	8,000	△2.0%
金融向け	5,968	77.6%	6,137	78.3%	+169	+2.8%	—	—
非金融向け	1,728	22.4%	1,704	21.7%	△23	△1.4%	—	—
売上原価	6,177	80.3%	6,266	79.9%	+89	+1.4%	—	—
売上総利益	1,519	19.7%	1,575	20.1%	+56	+3.7%	—	—
販管費	1,067	13.9%	1,004	12.8%	△62	△5.9%	—	—
営業利益	451	5.9%	570	7.3%	+119	+26.4%	500	+14.1%
経常利益	502	6.5%	590	7.5%	+88	+17.7%	506	+16.8%
当期純利益	272	3.5%	305	3.9%	+32	+12.0%	263	+16.1%

2

トピックス

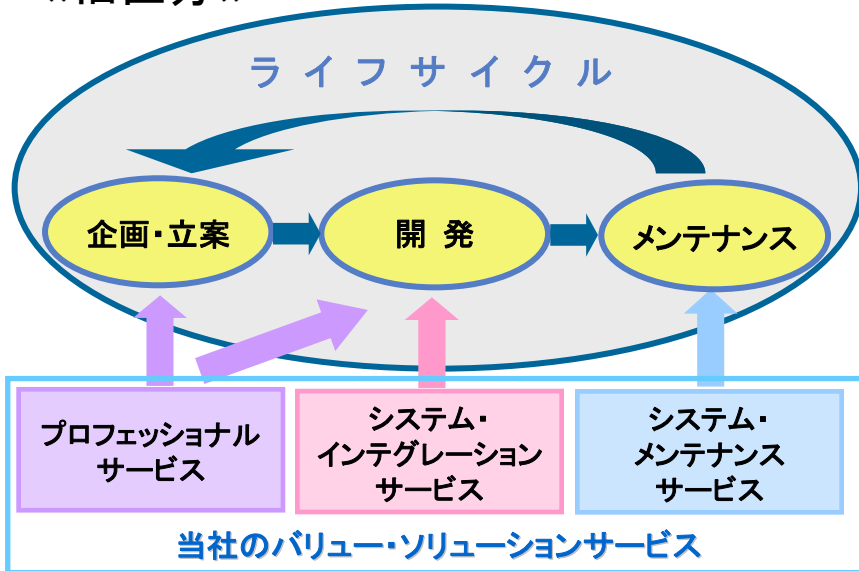


YOUR BEST PARTNER

トピックス

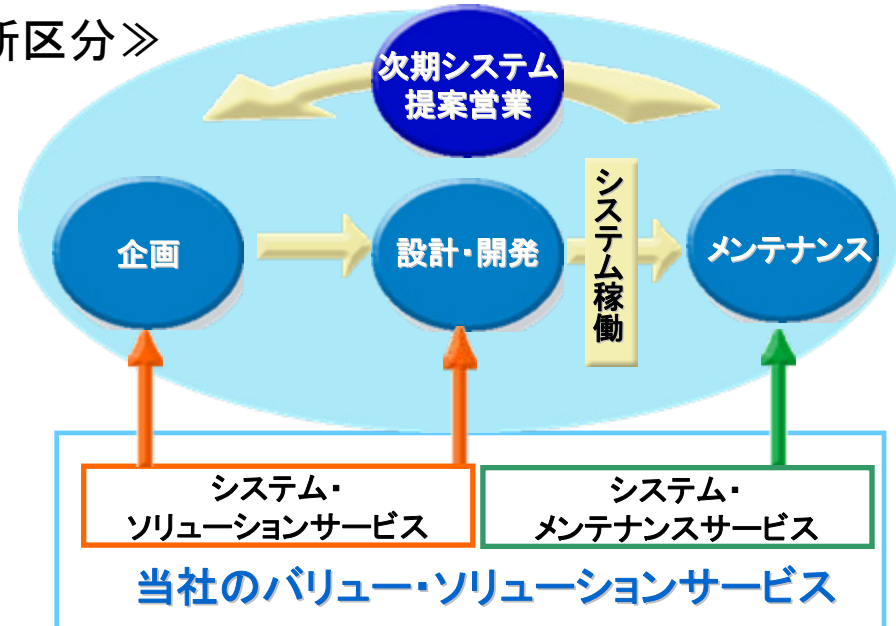
サービス分野区分の変更

《旧区分》

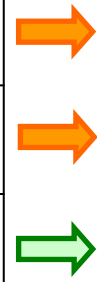


旧区分	製造工程 & 契約形態
プロフェッショナルサービス	企画・立案 / 開発 (一括請負契約以外)
システム・インテグレーションサービス	開発 (一括請負契約)
システム・メンテナンスサービス	稼働後のメンテナンス

《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



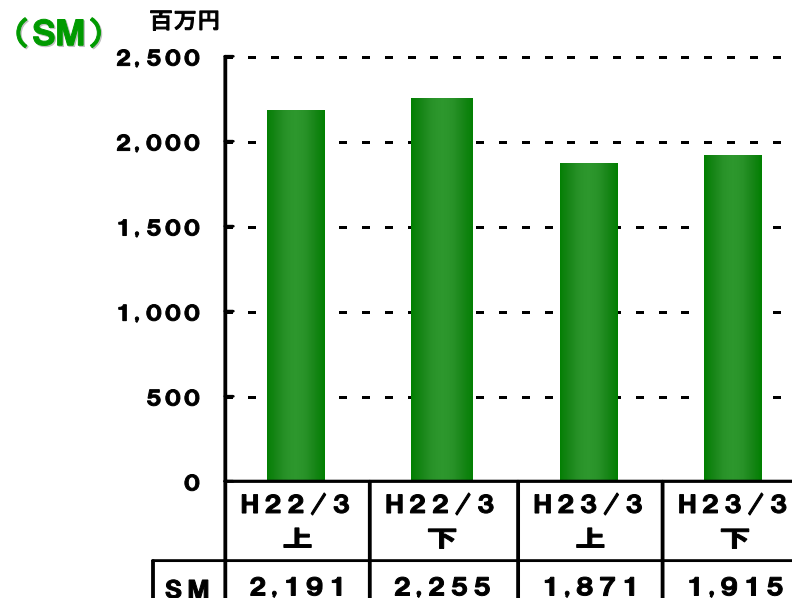
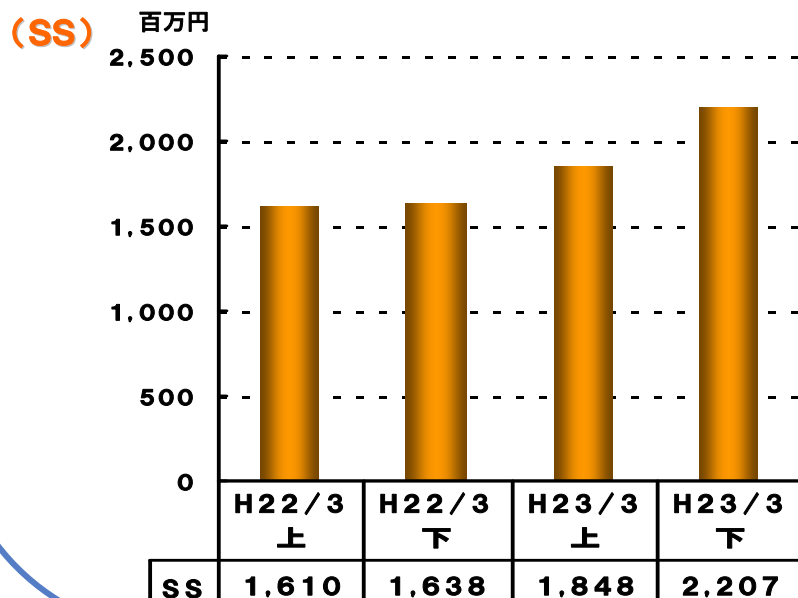
サービス分野別売上高(連結)



YOUR BEST PARTNER

(百万円)

サービス分野	H22/3期 (構成比率)	H23/3期 (構成比率)	比較増減		備考
			(額)	(率)	
■(SS) システム・ソリューション	3,248 (42.2%)	4,055 (51.7%)	+806	+24.8%	保険業界向け大型案件の継続受注 クレジット業界向け新規顧客拡大 システム基盤案件の拡大
■(SM) システム・メンテナンス	4,447 (57.8%)	3,786 (48.3%)	△660	△14.9%	非金融業界向け案件の収束
合計	7,696	7,841	+145	+1.9%	—



業種別売上高(連結)

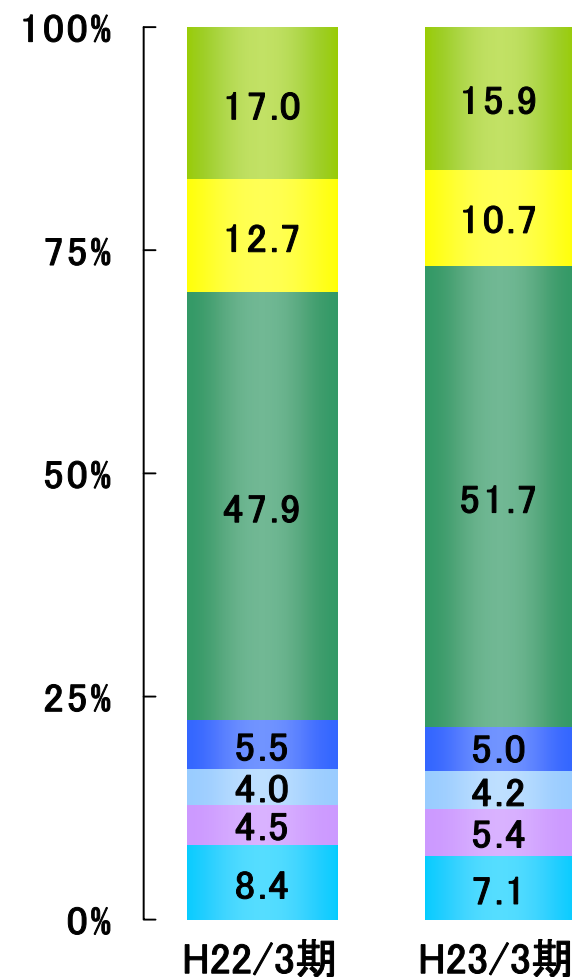


YOUR BEST PARTNER

(百万円)

業種	H22/3期	H23/3期	増減率
■ 銀行	1,305	1,248	△4.4%
■ 証券	979	837	△14.5%
■ 保険	3,682	4,051	+10.0%
(構成比率)	(77.6%)	(78.3%)	
金融小計	5,968	6,137	+2.8%
■ 公共	423	395	△6.5%
■ 流通	310	330	+6.6%
■ クレジット	346	422	+21.8%
■ その他	647	555	△14.3%
(構成比率)	(22.4%)	(21.7%)	
非金融小計	1,728	1,704	△1.4%
合計	7,696	7,841	+1.9%

構成比の推移



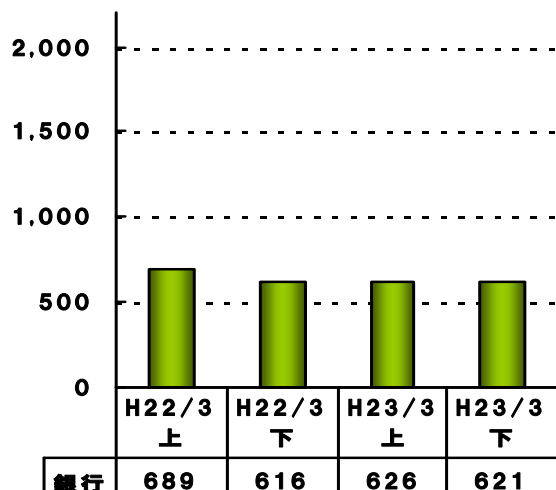
業種別トピックス(金融)



YOUR BEST PARTNER

銀行

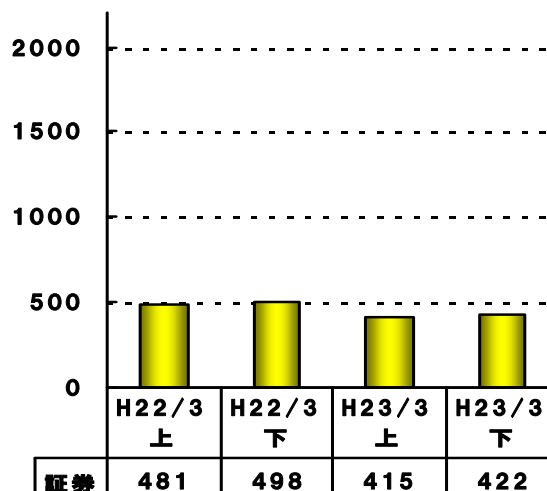
(百万円)



- Sier経由のシステム基盤案件参入
- 信託銀行案件の収束
- 前期比 $\Delta 4.4\%$

証券

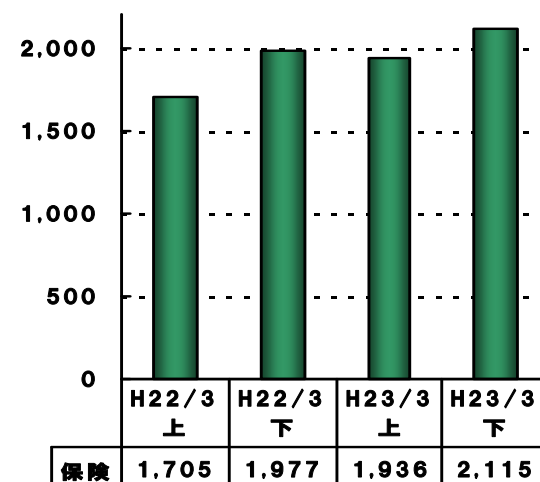
(百万円)



- システム基盤案件の拡大
- エンド・ユーザーが新規投資を抑制
- 前期比 $\Delta 14.5\%$

保険

(百万円)



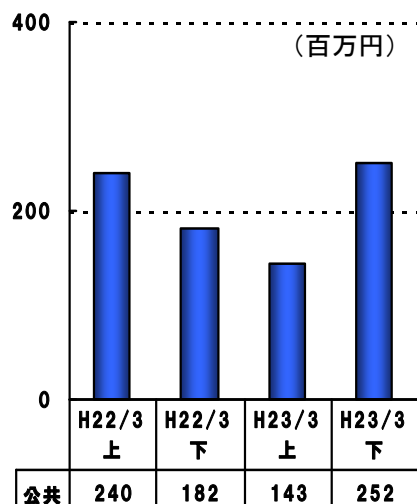
- 生保大型案件への継続参入
- 損保エンド・ユーザーとの取引拡大
- 前期比 $+10.0\%$

業種別トピックス(非金融)



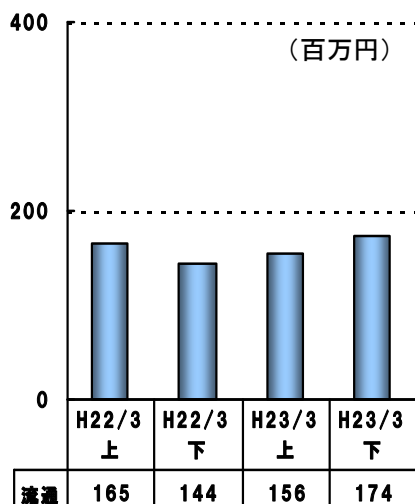
YOUR BEST PARTNER

公共



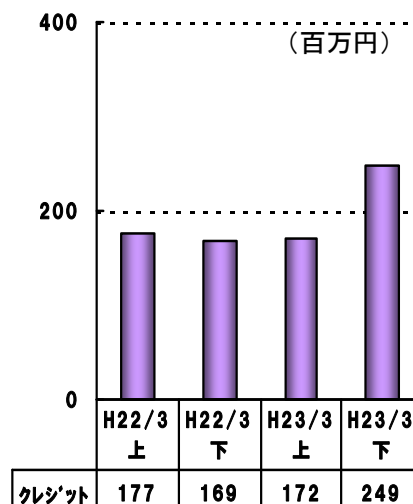
- 航空系のエンド・ユーザー取引は底堅く推移
- 他エンド・ユーザーとの取引収束
- 前期比△6.5%

流通



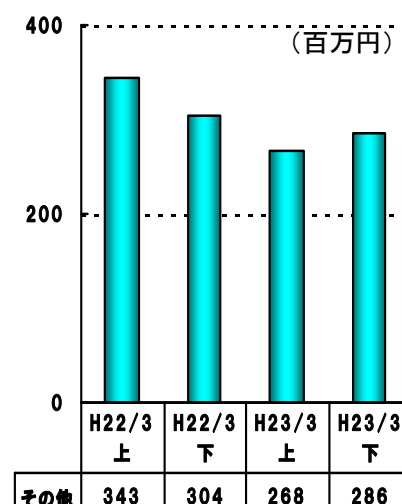
- 新規エンド・ユーザーとの取引拡大
- 前期比 +6.6%

クレジット



- 新規Sier及びエンド・ユーザーとの取引拡大
- 前期比+21.8%

その他



- SBS(子会社)の外販収束
- 前期比△14.3%

顧客別トピックス



YOUR BEST PARTNER

Sier

前期比 +3.4%

構成比率 77.8%

金融業界向け : +3.9%

- ◆ 野村総合研究所との取引拡大
- ◆ 生保大型案件の継続受注
- ◆ システム基盤技術を切り口とした新規顧客との取引拡大

非金融業界向け : +1.1%

- ◆ SBS(子会社)の外販収束
- ◆ クレジット案件の拡大

エンド・ユーザー

前期比 Δ 3.0%

構成比率 22.2%

金融業界向け : Δ 1.7%

- ◆ 銀行及び損保向け顧客との取引拡大
- ◆ 証券向け案件の収束

非金融業界向け : Δ 5.1%

- ◆ 下期より、公共(航空)案件の拡大
流通及びクレジットの新規顧客取引の拡大

受注の状況



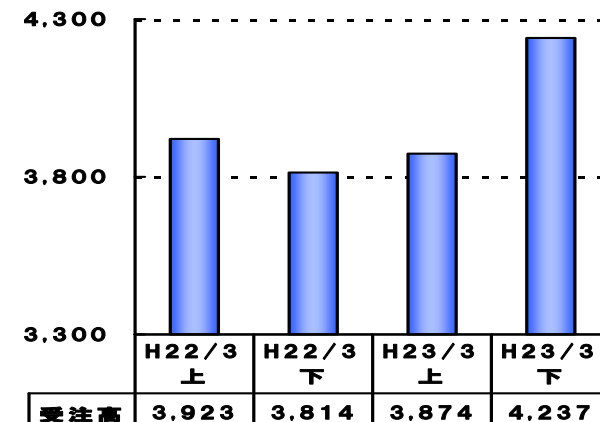
YOUR BEST PARTNER

受注高

(百万円)

サービス分野	H22/3期	H23/3期	増減率	構成比
■(SS) システム・ソリューション	3,286	4,263	+29.7%	52.6%
■(SM) システム・メンテナンス	4,451	3,849	△13.5%	47.4%
合計	7,738	8,112	+4.8%	100.0%

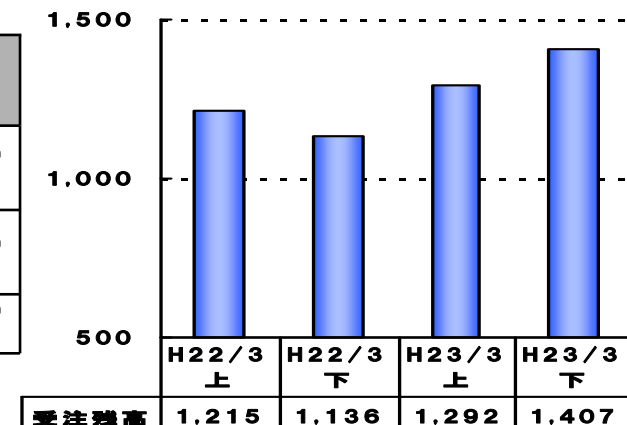
推移



受注残高

(百万円)

サービス分野	H22/3期末	H23/3期末	増減率	構成比
■(SS) システムソリューション	496	704	+41.9%	50.0%
■(SM) システムメンテナンス	640	702	+9.7%	50.0%
合計	1,136	1,407	+23.8%	100.0%



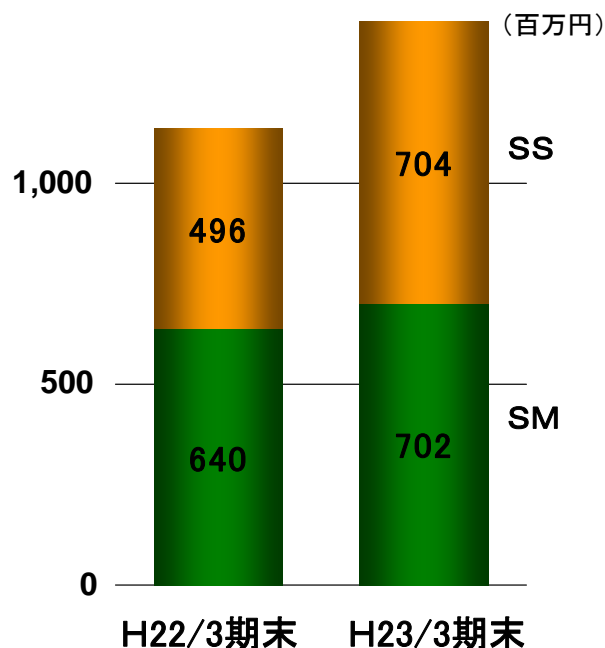
受注残高の状況



YOUR BEST PARTNER

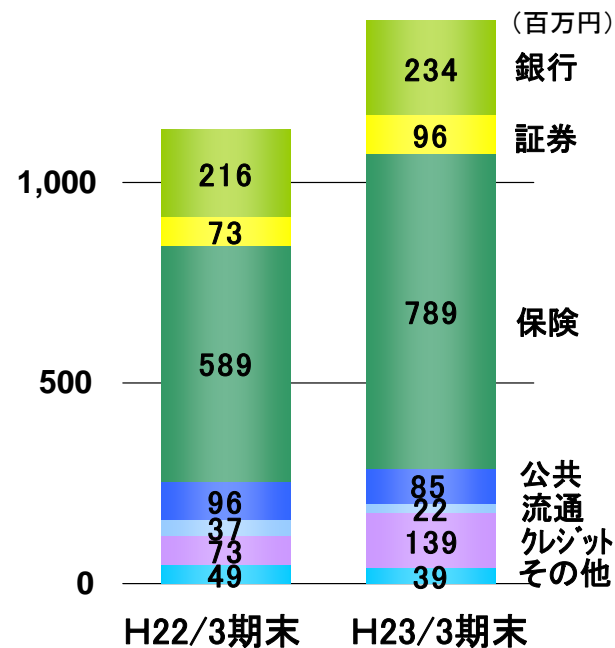
事業分野別

- ◆ SSの大幅増加 +207百万円
- ◆ SMの増加 +62百万円



業種別

- ◆ 保険の大幅増加 +200百万円
- ◆ クレジットの増加 +66百万円



3

平成24年3月期 業績予想



YOUR BEST PARTNER

平成24年3月期 業績予想

《代表取締役社長の異動》

代表取締役
会 長 前田 礼太

代表取締役
社 長 山本 昌平

就任予定日：平成23年6月17日

※本件は、6月17日開催予定の第35期定時株主総会及び
その後に開催される取締役会において正式に決定される予定

平成24年3月期業績予想(連結)

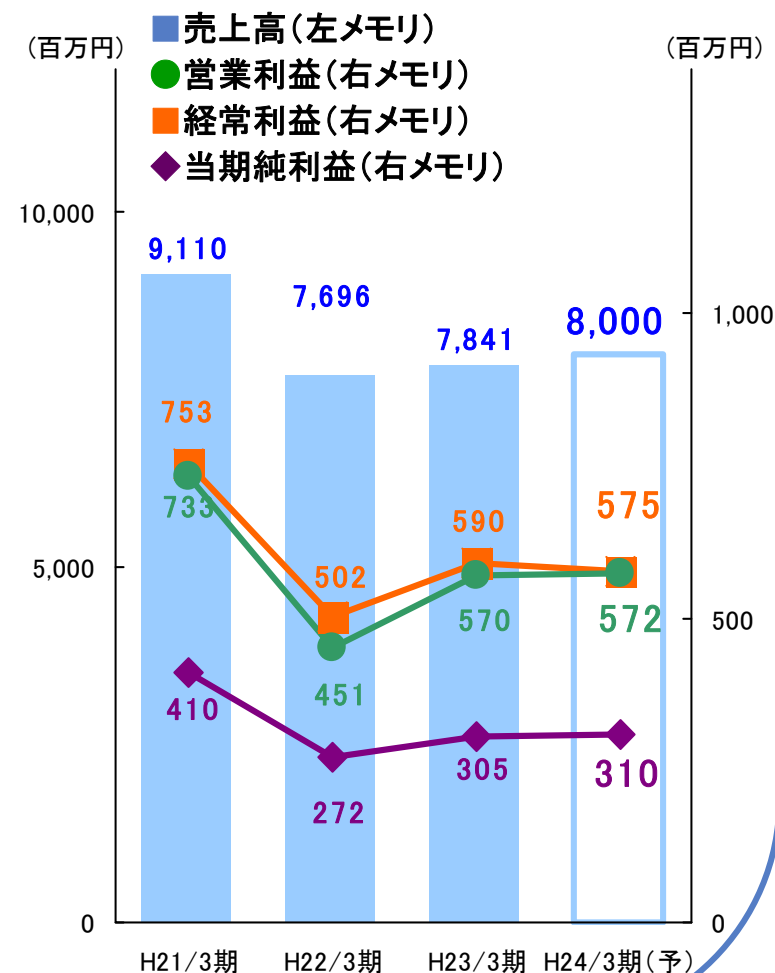


YOUR BEST PARTNER

(百万円)

	H23/3期 実績	H24/3期 予想	増減率
売上高	7,841	8,000	+2.0%
営業利益 (利益率)	570 (7.3%)	572 (7.2%)	+0.3%
経常利益 (利益率)	590 (7.5%)	575 (7.2%)	△2.7%
当期純利益 (利益率)	305 (3.9%)	310 (3.9%)	+1.5%
EPS	55円42銭	63円61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

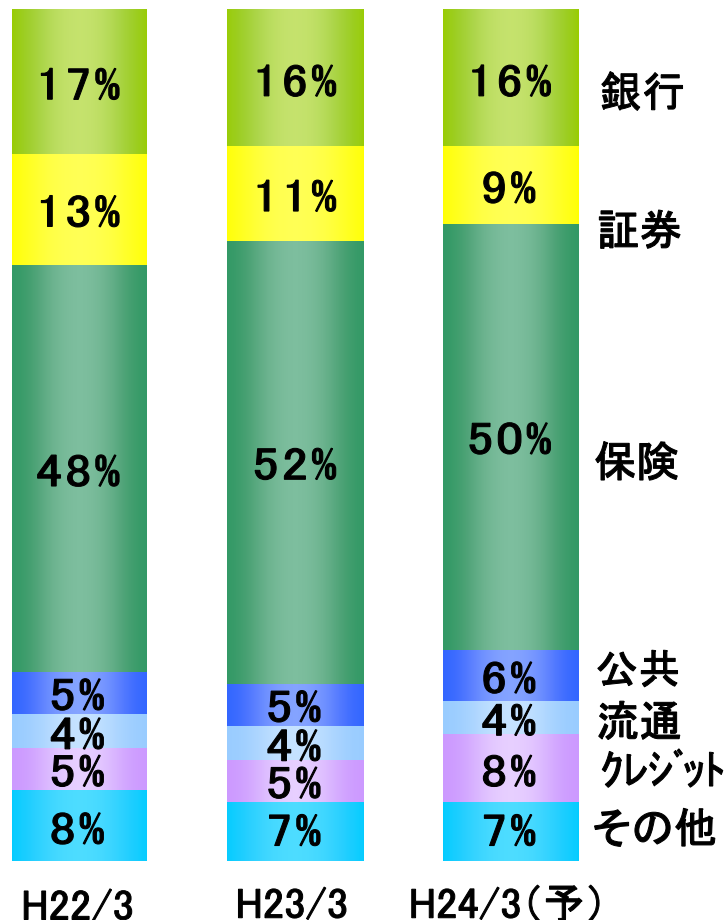


各業種の動向



YOUR BEST PARTNER

構成比の比較



金融向け

構成比75%

- 銀行 : システム基盤案件の堅調ながら前期比横這い
- 証券 : 市場環境厳しく新規投資抑制
- 保険 : 下期ピークアウトを想定し前期比横這い

非金融向け

構成比25%

- 公共 : 既存イント・ユーザー取引が底堅く継続
- 流通 : 新規イント・ユーザーの投資抑制
- クレジット : Sier経由及びイント・ユーザー共案件の拡大
- 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

プロジェクト支援の強化

経営効率の向上

成長のための事業構造改革の推進

営業力及び提案力の強化

営業本部

「新規顧客の開拓」「既存顧客の深耕」

各事業本部

重点業種（銀行、証券、保険）
（公共、流通、クレジット）のお客様に
蓄積した業務知識と技術力を提供

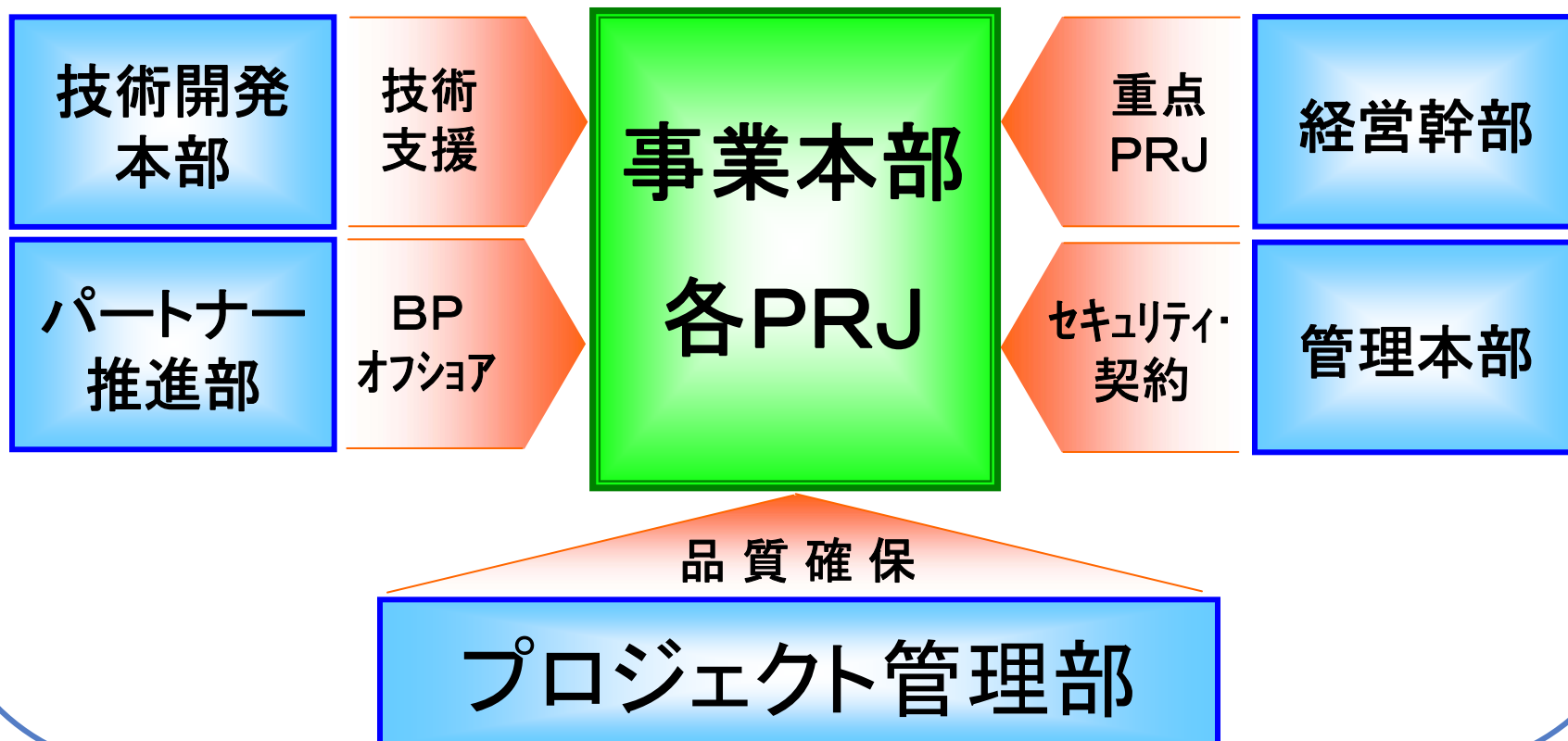
技術開発本部

先行技術ノウハウの提供

営業力

提案力

プロジェクト支援の強化



経営効率の向上

- 経営のスリム化、効率化を
体質強化及び利益確保に向け取り組み継続
- 危機管理体制の見直し
- 自己株式の活用の検討

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

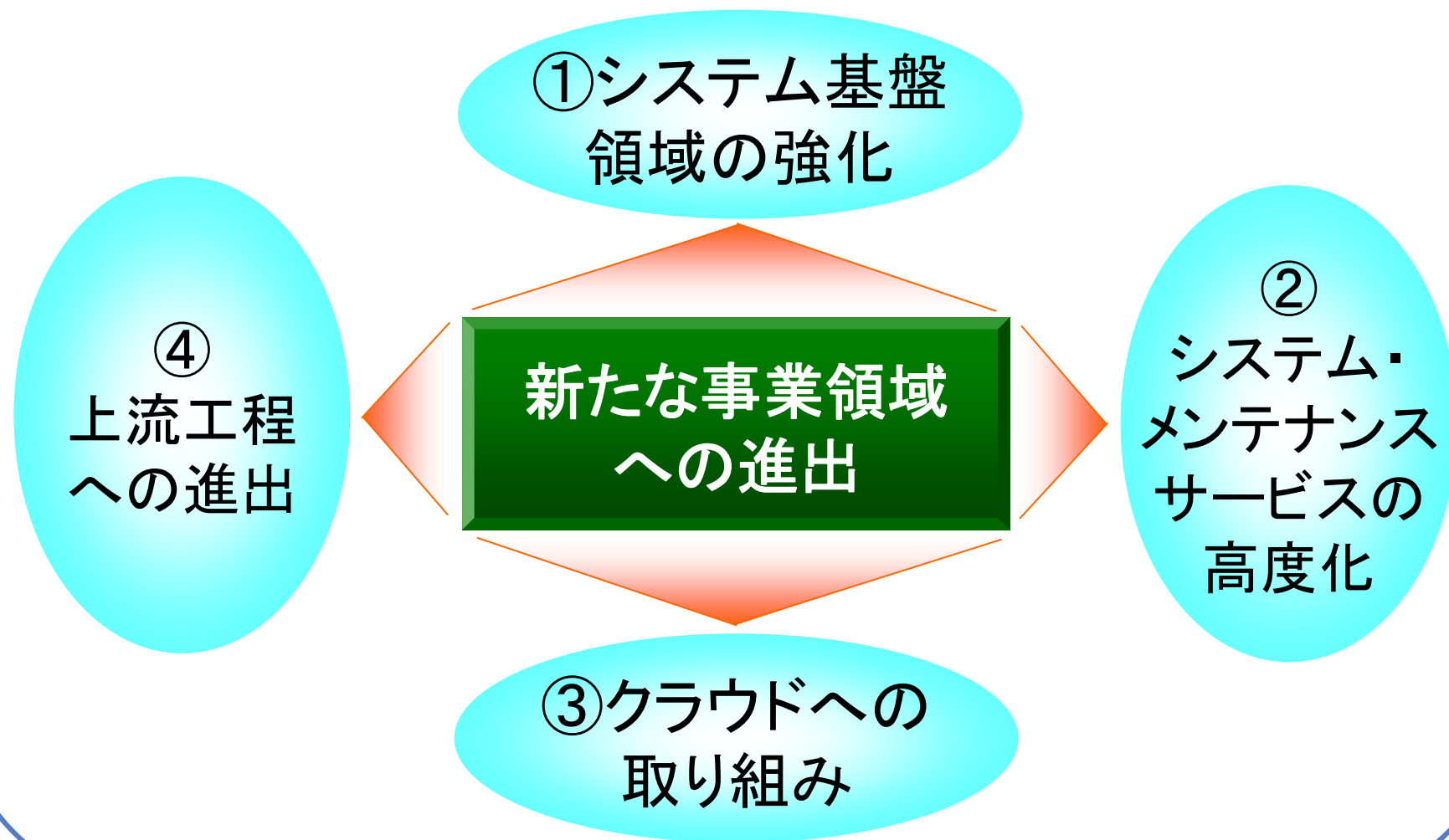
品質向上活動の展開による生産性向上

重点教育の実施と人事制度改革

重点課題への取り組み



YOUR BEST PARTNER



新たな事業領域への進出 ① ～システム基盤領域の強化～

情報システム

業務アプリケーション

システム基盤

基盤アプリケーション

フレームワーク

データベース

ミドルウェア

OS

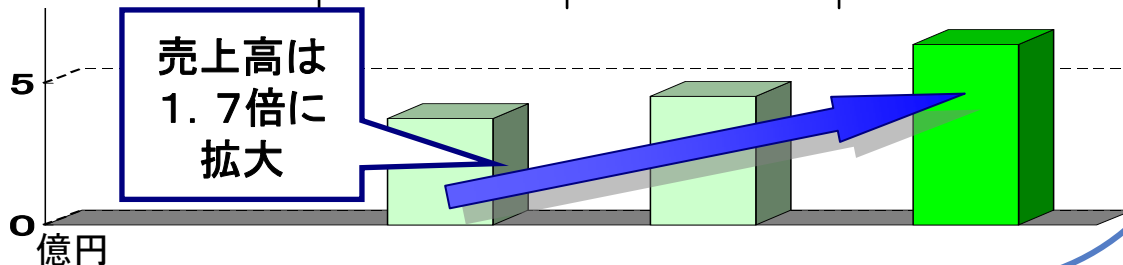
ハード(サーバなど)

＜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

＜システム基盤案件等の推移＞

	H21/3	H22/3	H23/3実績
関連資格個数	11個	32個	86個
顧客数	3社	5社	8社
PRJ数	3PRJ	7PRJ	10PRJ



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～

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**

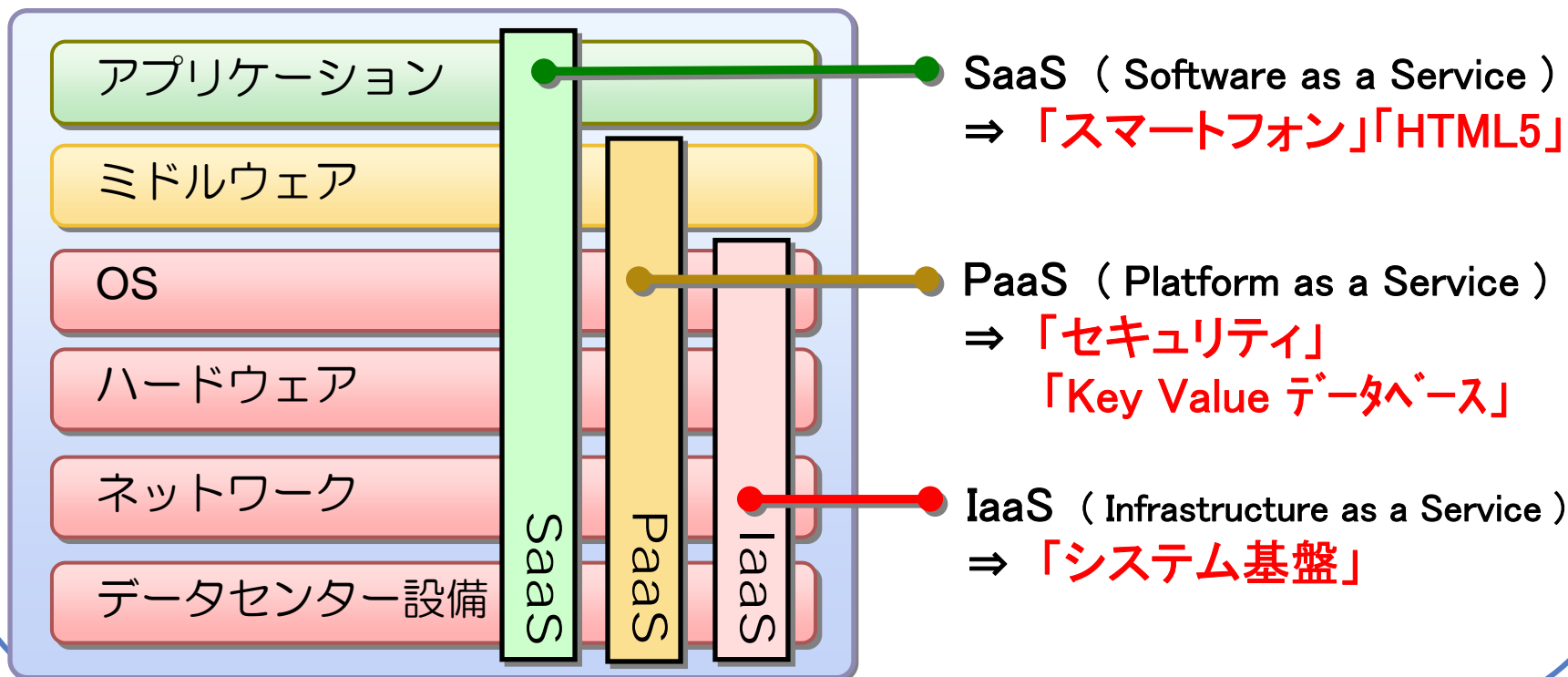
* 保守案件のプロジェクトを「**仮想会社**」に見立て、
プロジェクトの生産性向上策を現場主体で実行する

- ✓ 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

- 業務の標準化・効率化による
利益率改善
- 品質・サービスレベル向上
による売上(受注範囲)拡大
- 社員の有効活用、人材育成

新たな事業領域への進出 ③ ～クラウドコンピューティングへの取り組み～

クラウドとは「ネットワークを介して提供されるITのサービス」



重点課題への取り組み

新たな事業領域への進出 ④ ～上流工程への進出～

【システム開発】

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

システム会社の仕事

お客様の要請で
当社が新たに参入している領域

当社が今後
更に増やしたい事業領域

当社の主軸事業領域

新たな事業領域への進出 ④ ～上流工程への進出～

【システム開発】

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

品質向上活動の展開による生産性の向上

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

重点課題への取り組み



YOUR BEST PARTNER

重点教育の実施

新たな
事業領域への進出

品質向上活動の
展開による生産性の向上

ITコンサル
育成

PM育成

SE戦力強化

JSE早期
戦力化

技術転換教育
Java/.NET

アプリケーション
スペシャリスト育成

システム基盤
エンジニア育成

部長研修
PL研修

システム・エンジニア専門教育

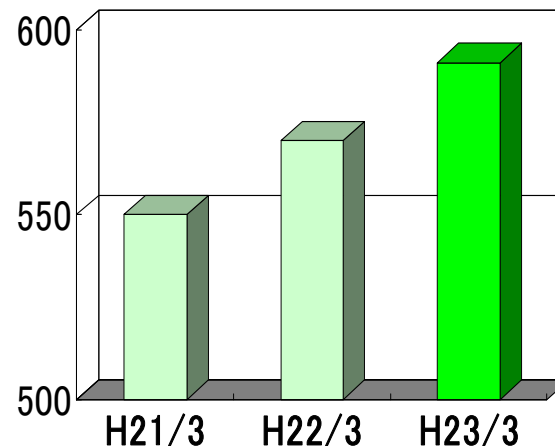
階層別教育

基礎技術教育

<資格取得の推奨>

- ✓ 資格取得に対する社内表彰制度の充実
- ✓ 来年度より、一定の資格取得が昇格の条件となる

[社員の資格取得個数の推移]



人事制度改革

マネジャー及び上級エンジニア層（H22/4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（H24年より新制度導入予定）

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

営業力及び提案力の強化

プロジェクト支援の強化

経営効率の向上

成長のための事業構造改革の推進

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23年3月期 決算説明会

平成23年5月13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/>