



YOUR BEST PARTNER

平成24年3月期 第2四半期決算説明会

平成23年11月4日

株式会社 **ハイマックス**

代表取締役社長 山本 昌平

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24年3月期 業績予想
- 4 優先課題への取り組み

1

第2四半期決算概要



YOUR BEST PARTNER

第2四半期決算概要

四半期損益計算書(連結)



YOUR BEST PARTNER

(百万円)

	H23/3 第2四半期累計 (構成比率)		H24/3 第2四半期累計 (構成比率)		比較増減 (額) (率)		予想値 (H23.8.5 発表) (達成率)	
	売上高	3,719	100.0%	4,373	100.0%	+653	+17.6%	4,000
金融向け	2,978	80.1%	3,431	78.5%	+453	+15.2%	—	—
非金融向け	741	19.9%	941	21.5%	+200	+27.0%	—	—
売上原価	2,976	80.0%	3,457	79.1%	+480	+16.2%	—	—
売上総利益	742	20.0%	915	20.9%	+173	+23.3%	—	—
販管費	516	13.9%	569	13.0%	+52	+10.1%	—	—
営業利益	226	6.1%	346	7.9%	+120	+53.5%	261	+32.9%
経常利益	240	6.5%	350	8.0%	+109	+45.6%	262	+33.6%
四半期純利益	120	3.2%	193	4.4%	+72	+60.4%	146	+32.7%

2

トピックス



YOUR BEST PARTNER

トピックス

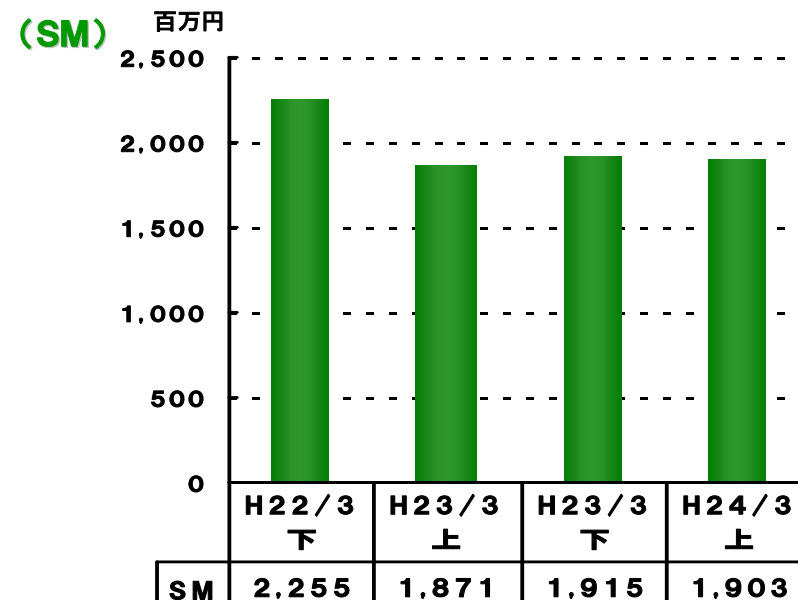
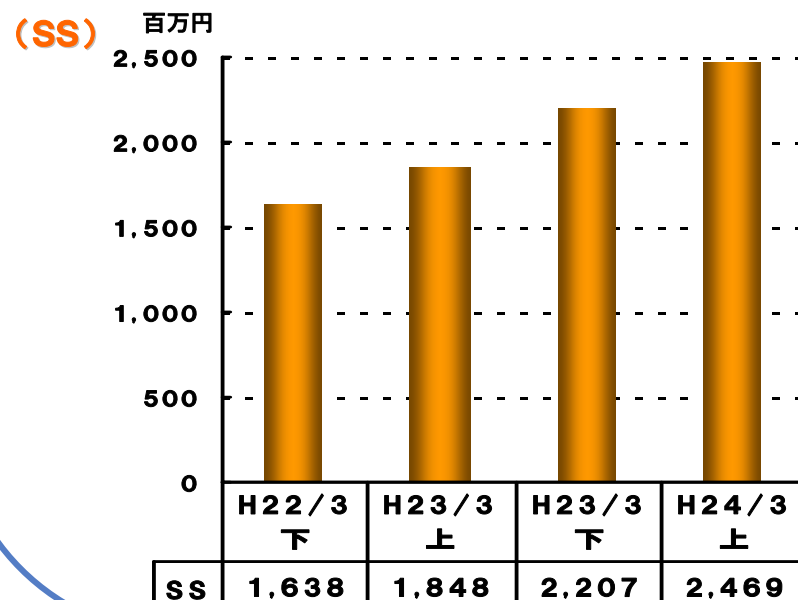
サービス分野別売上高(連結)



YOUR BEST PARTNER

(百万円)

サービス分野	H23/3	H24/3	比較増減		備考
	第2四半期累計 (構成比率)	第2四半期累計 (構成比率)	(額)	(率)	
■(SS) システム・ソリューション	1,848 (49.7%)	2,469 (56.5%)	+621	+33.6%	保険業界向け大型案件の継続受注 クレジット業界向け案件拡大
■(SM) システム・メンテナンス	1,871 (50.3%)	1,903 (43.5%)	+32	+1.7%	公共及びシステム基盤案件拡大
合計	3,719	4,373	+653	+17.6%	—



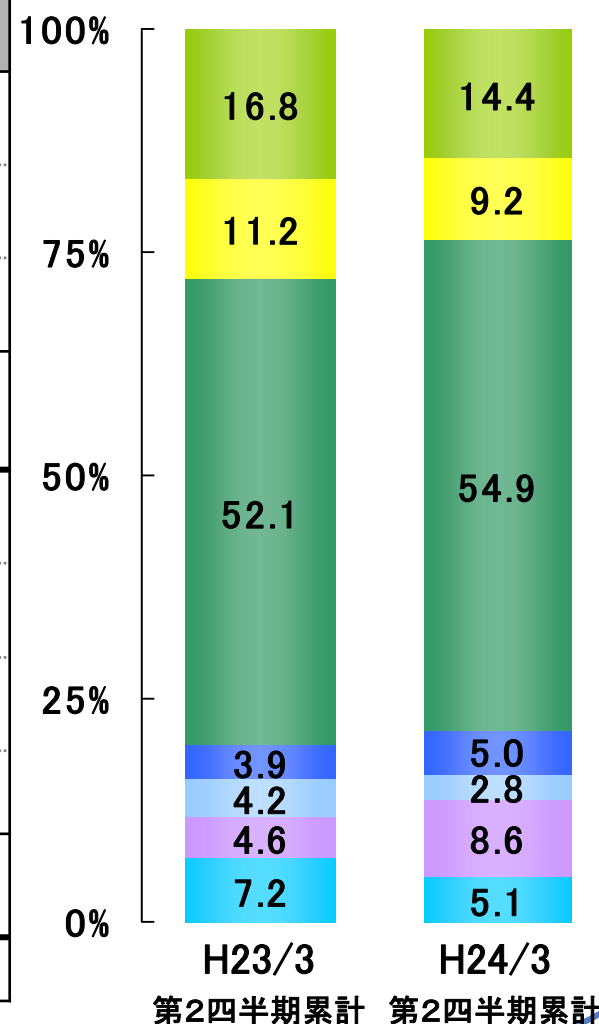
業種別売上高(連結)



YOUR BEST PARTNER

業種	(百万円)		増減率
	H23/3 第2四半期累計	H24/3 第2四半期累計	
■ 銀行	626	627	+0.1%
■ 証券	415	402	△3.0%
■ 保険	1,936	2,401	+24.0%
(構成比)	(80%)	(78%)	
金融小計	2,978	3,431	+15.2%
■ 公共	143	220	+53.6%
■ 流通	156	123	△21.3%
■ クレジット	172	376	+118.5%
■ その他	268	221	△17.6%
(構成比)	(20%)	(22%)	
非金融小計	741	941	+27.0%
合計	3,719	4,373	+17.6%

構成比の推移

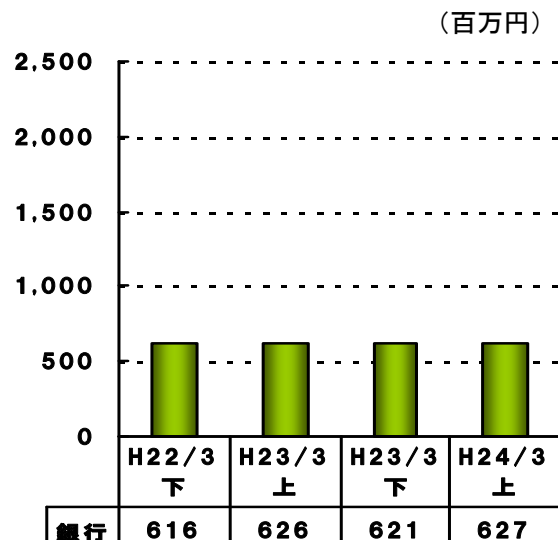


業種別トピックス(金融)



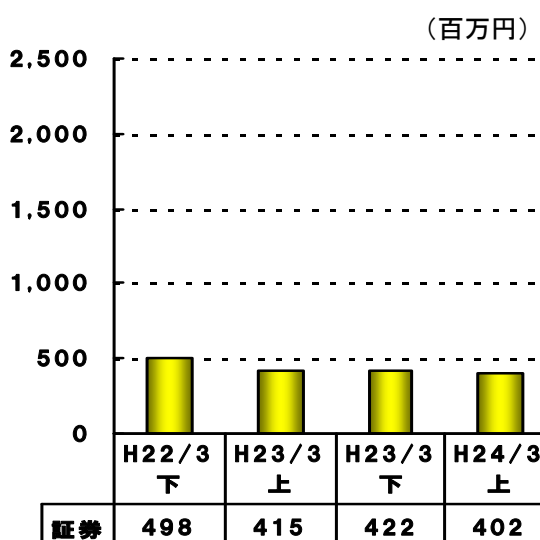
YOUR BEST PARTNER

銀行



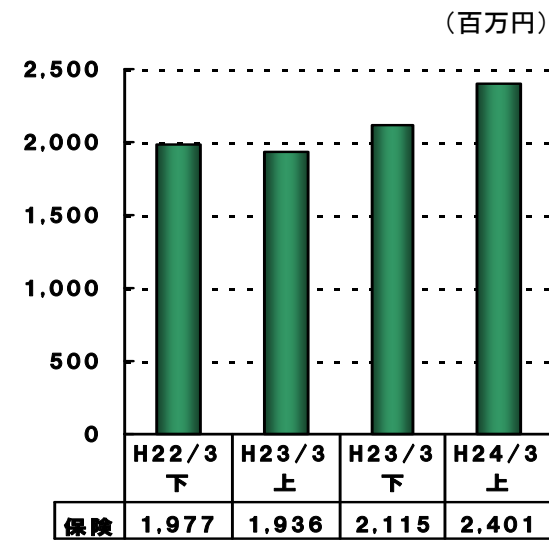
- 都銀及び地銀向けシステム基盤案件の拡大
- 都銀向けのAP開発の収束
- 前年同期比 +0.1%

証券



- システム基盤案件の継続受注
- 大手証券新規案件への参入
- エンド・ユーザーが新規投資を抑制
- 前年同期比 △3.0%

保険



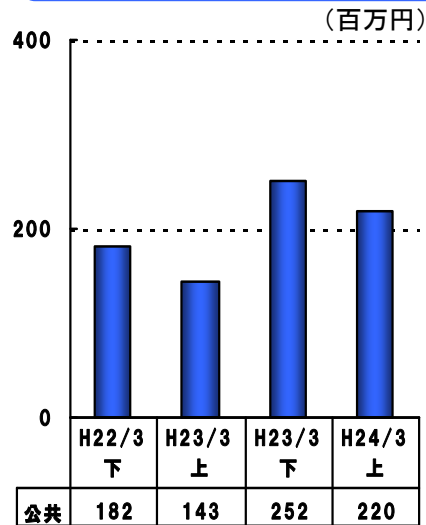
- Sier経由の生保の主要プロジェクトがそれぞれ拡大
- 損保の統合案件への参入
- 前年同期比 +24.0%

業種別トピックス(非金融)



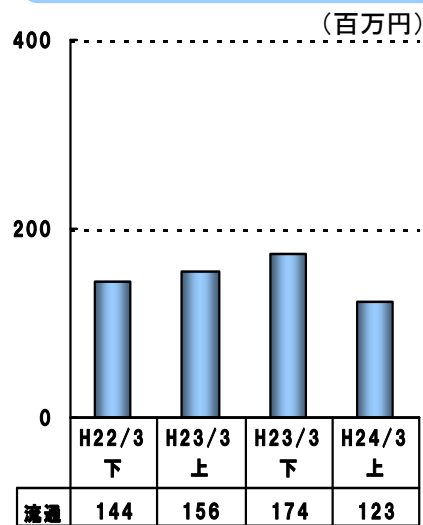
YOUR BEST PARTNER

公共



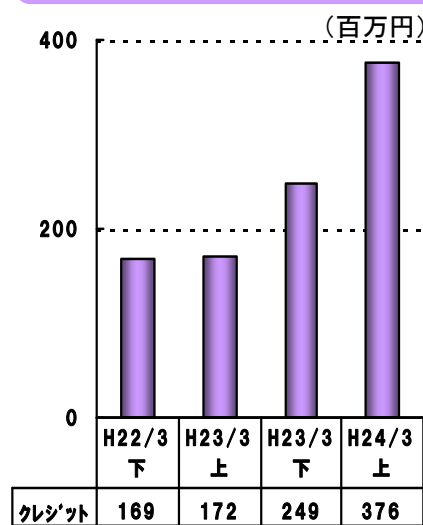
- 航空系エンド・ユーザーの新規案件に参入
- 前年同期比 +53.6%

流通



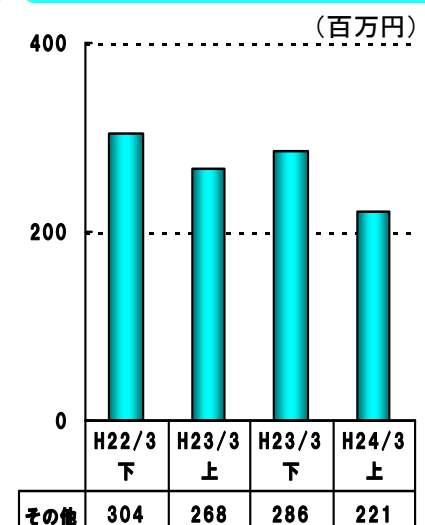
- 新規エンド・ユーザー案件が中断
- 前年同期比 Δ 21.3%

クレジット



- 新規Sier及び既存エンド・ユーザーとの取引拡大
- 前年同期比 +118.5%

その他



- 既存Sier経由の案件が縮小
- SBS(子会社)の外販減少
- 前年同期比 Δ 17.6%

顧客別トピックス



YOUR BEST PARTNER

Sier

前年同期比 +18.9%

構成比率 79.8%

金融業界向け : +19.6%

- ◆ 野村総合研究所との取引拡大
- ◆ 生保向け大型案件の継続受注
- ◆ 証券向け案件への新規参入
- ◆ システム基盤技術を切り口に新規顧客取引拡大

非金融業界向け : +15.4%

- ◆ クレジット向けで取引拡大
- 新規Sier : NTT-Dグループとの取引開始

エンド・ユーザー

前年同期比 +12.5%

構成比率 20.2%

金融業界向け : Δ 5.1%

- ◆ 銀行及び生保向けで取引拡大
- ◆ 証券向けは、新規投資抑制

非金融業界向け : +49.4%

- ◆ 流通の新規顧客案件の中断
- ◆ 公共(航空)及びクレジット向けの新規案件へ参入

受注の状況



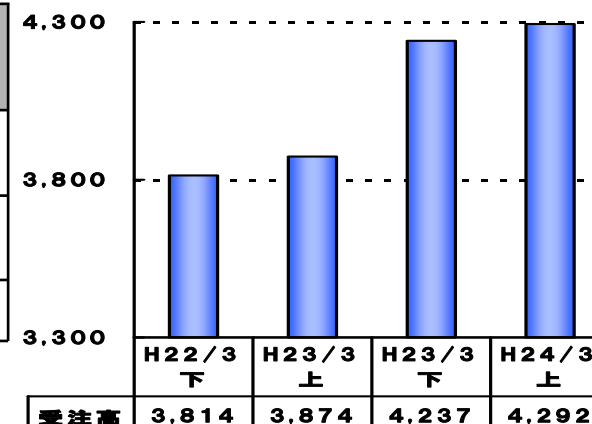
YOUR BEST PARTNER

受注高

(百万円)

サービス分野	H23/3 第2四半期累計	H24/3 第2四半期累計	増減率	構成比
■(SS) システム・ソリューション	2,062	2,588	+25.5%	60.3%
■(SM) システム・メンテナンス	1,812	1,703	△6.0%	39.7%
合計	3,874	4,292	+10.8%	100.0%

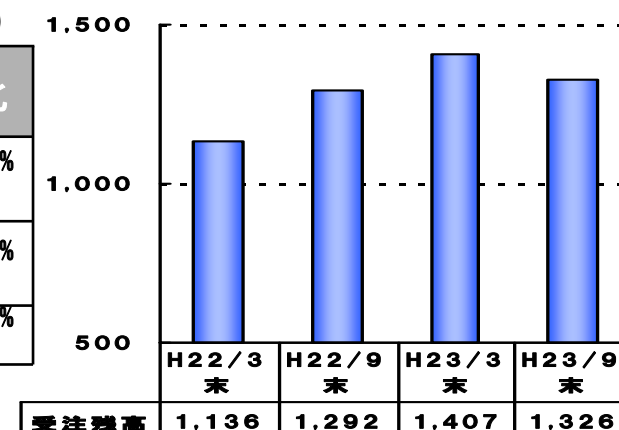
推移



受注残高

(百万円)

サービス分野	H22/9期末	H23/9期末	増減率	構成比
■(SS) システム・ソリューション	710	823	+15.9%	62.1%
■(SM) システム・メンテナンス	581	503	△13.5%	37.9%
合計	1,292	1,326	+2.7%	100.0%



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

平成24年3月期業績予想(連結)

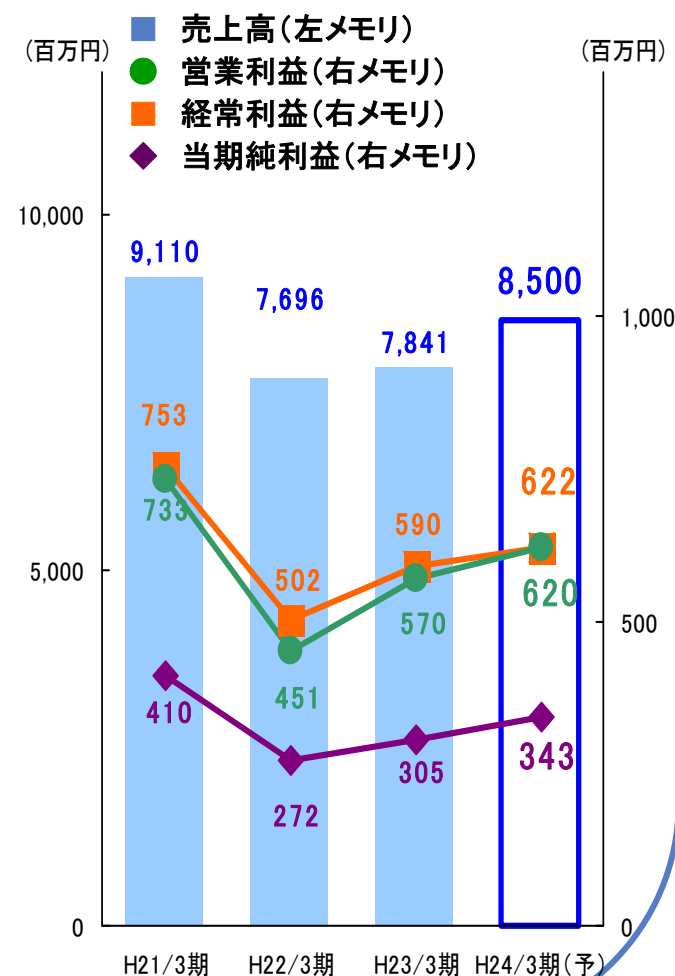


YOUR BEST PARTNER

(百万円)

	H23/3期 実績	H24/3期予想		前回予想	
			(増減率)		(修正率)
売上高	7,841	8,500	8.4%	8,000	+6.3%
営業利益 (利益率)	570 (+7.3%)	620 (+7.3%)	8.7%	572	+8.4%
経常利益 (利益率)	590 (+7.5%)	622 (+7.3%)	5.2%	575	+8.2%
当期純利益 (利益率)	305 (+3.9%)	343 (+4.0%)	12.3%	310	+10.6%
EPS	55円42銭	70円38銭	-	63円61銭	-
年間配当 (内 中間)	25円 (12.5円)	25円 (12.5円)	-	25円 (12.5円)	-

連結業績推移

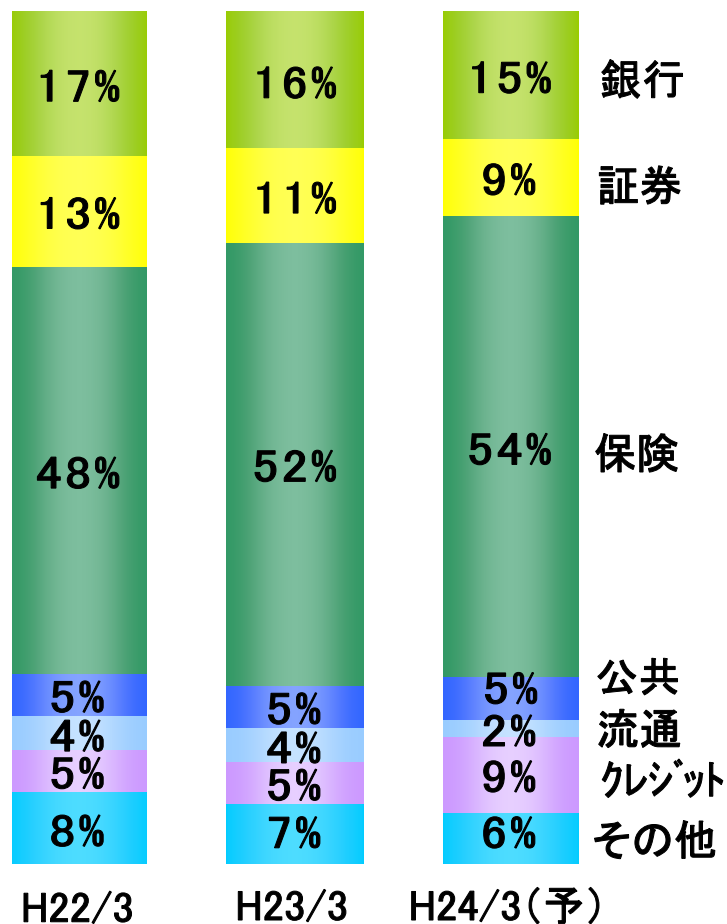


各業種の動向



YOUR BEST PARTNER

構成比の比較



金融向け

構成比78%

- 銀行** : システム基盤案件の継続
市場系システムの拡大に注力
都銀向けAP開発の収束
- 証券** : 新規システム投資抑制は継続
大手証券案件の領域拡大に注力
- 保険** : 一部生保主要プロジェクトが
下期にピークアウト

非金融向け

構成比22%

- 公共** : 既存エンド・ユーザー取引は継続
中央官庁向け新規案件に参入
- 流通** : 既存顧客は投資抑制継続
コンビニ向け新規案件に参入
- クレジット** : 新規Sier及び既存エンド・ユーザー
ともに案件の拡大
- その他** : 既存顧客との取引継続



優先課題への取り組み

重点課題への取り組み



YOUR BEST PARTNER

変化に**迅速に対応**するとともに、

積極的な事業運営に努める

受注の確保と顧客対応力の強化

企業体質の強化

受注の確保と顧客対応力の強化

- ☆ 情報サービス産業は、マイナス成長で推移
大規模投資案件／システム投資に積極的な顧客は、限定的

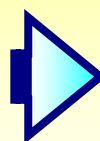


☆ **既存顧客**との取引深耕

☆ **新規顧客**の開拓

当第2四半期実績

重点新規顧客への売上高は、
約2.6億円(構成比6%)へ拡大



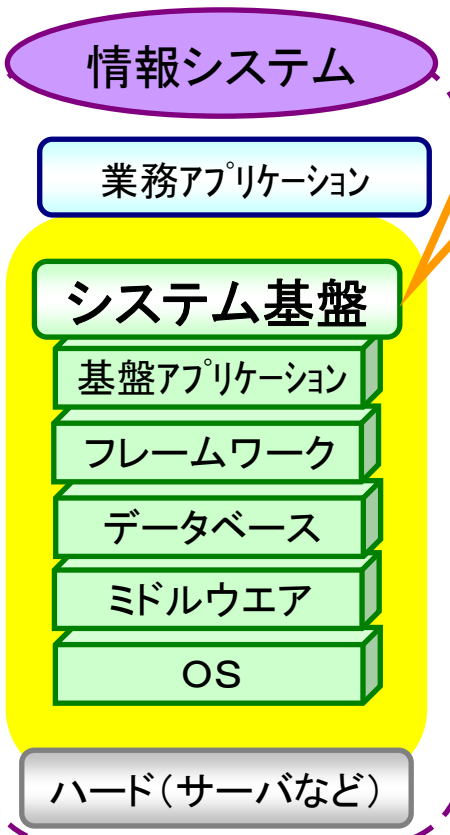
- 「重点的に攻める顧客」11社を
明確化(内 新規顧客※ 5社)
- 取引拡大の戦略を策定
- 営業とSE合同の戦略チームより
提案活動を展開
- 来年度に向けた受注拡大策
の策定・実施

※直近2年間に取引開始した企業

企業体質の強化

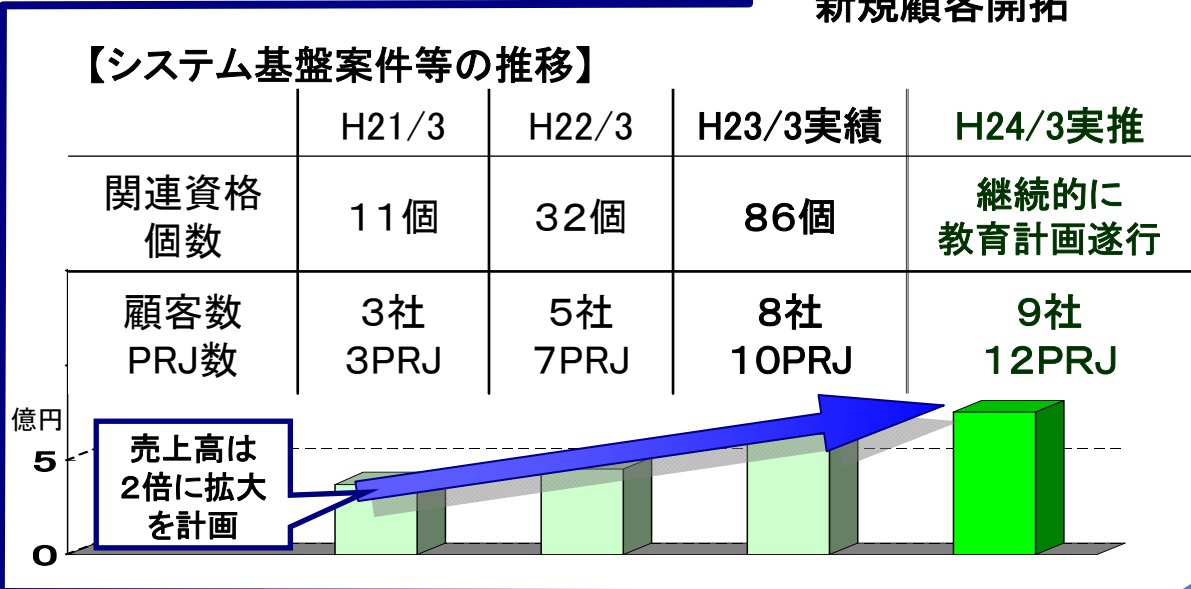
- ◇ システム基盤領域の拡大
- ◇ システム・メンテナンスサービスの高度化
- ◇ クラウド関連 新技術への取り組み強化
- ◇ 重点教育施策の着実な実施

システム基盤領域の拡大



- ＜システム基盤構築の需要＞
- ✓ 2000年問題以降に構築されたシステムの**保守期限切れ**
 - ✓ **仮想化技術**を用いたコスト削減

- ＜当社の対応＞
- システム基盤技術者の技術力向上と育成による体制の整備
 - システム基盤案件で新規顧客開拓



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

☆ 自社開発の『**プロジェクト分析ツール**』を用い

- ✓ 「技術」「業務」「体制」「経営」面等の課題分析
- ✓ 改善計画の策定
- ✓ 経営層との認識共有及びアドバイス

＜主要12PRJで導入＞

- 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

クラウド関連 新技術への取り組み強化

☆ 大手Sierとの協業

- 仮想化基盤技術を用い「社内クラウド」の構築・運用
- 「運用管理ツール」と既存クラウドサービスとの連携開発

☆ 独自で要素技術の研究及びノウハウ蓄積

- スマートフォン連携 : 16本のアプリケーション開発
顧客来店システムの開発などBtoB案件受注
- HTML5 : Webサイト構築を受注
- セキュリティ技術 : SNSサイト構築など受託プロジェクトに適用
- Key Value Store DB : KVSを採用したシステム構築を提案中

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

引き続き変化に**迅速に対応**するとともに、
積極的な事業運営に努める

受注の確保と顧客対応力の強化

企業体質の強化

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。



YOUR BEST PARTNER

平成24年3月期 第2四半期決算説明会

平成23年11月4日

株式会社 **ハイマックス**

代表取締役社長 山本 昌平

証券コード：4299 東証2部

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