



YOUR BEST PARTNER

# 平成24年3月期 決算説明会

平成24年5月15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

**決算概要**

2

**トピックス**

3

**平成25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)

	H23/3期		H24/3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	7,841	100.0%	8,856	100.0%	+1,014	+12.9%	8,500	+4.2%
金融向け	6,137	78.3%	7,034	79.4%	+897	+14.6%	—	—
非金融向け	1,704	21.7%	1,821	20.6%	+117	+6.9%	—	—
売上原価	6,266	79.9%	7,077	79.9%	+810	+12.9%	—	—
売上総利益	1,575	20.1%	1,779	20.1%	+204	+13.0%	—	—
販管費	1,004	12.8%	1,102	12.5%	+97	+9.7%	—	—
営業利益	570	7.3%	677	7.6%	+106	+18.7%	620	+9.2%
経常利益	590	7.5%	681	7.7%	+90	+15.3%	622	+9.6%
当期純利益	305	3.9%	208	2.4%	△96	△31.6%	182	+14.7%

# 損益計算書(連結)



YOUR BEST PARTNER

(百万円)

	H23/3期	H24/3期	
			(増減率)
売上高	7,841	8,856	+12.9%
営業利益	570	677	+18.7%
経常利益	590	681	+15.3%
特別損失	38	160	+311.2%
<b>厚生年金基金 脱退拠出金</b>	—	<b>160</b>	—
税金等調整前 当期純利益	552	521	△5.6%
法人税、住民税 及び事業税	294	271	△8.0%
<b>法人税等調整額</b>	<b>△47</b>	<b>41</b>	—
当期純利益	305	208	△31.6%

## 【当期純利益 減少要因】

① 厚生年金基金脱退に伴う  
『厚生年金基金脱退拠出金』  
160百万円を特別損失に計上

[当社の経営判断]

- ✓ 将来の不測の債務増加リスクの回避
- ✓ 退職給付債務に関する

情報開示の透明性向上

☆ 新たに確定拠出型年金制度を導入

健全で前向きな事業運営を継続する為  
将来のリスクに対し可能な限り  
事前対策を打つ

② 法人税率引き下げに伴う、  
繰延税金資産の取り崩し  
71百万円含む

2

トピックス



YOUR BEST PARTNER

トピックス

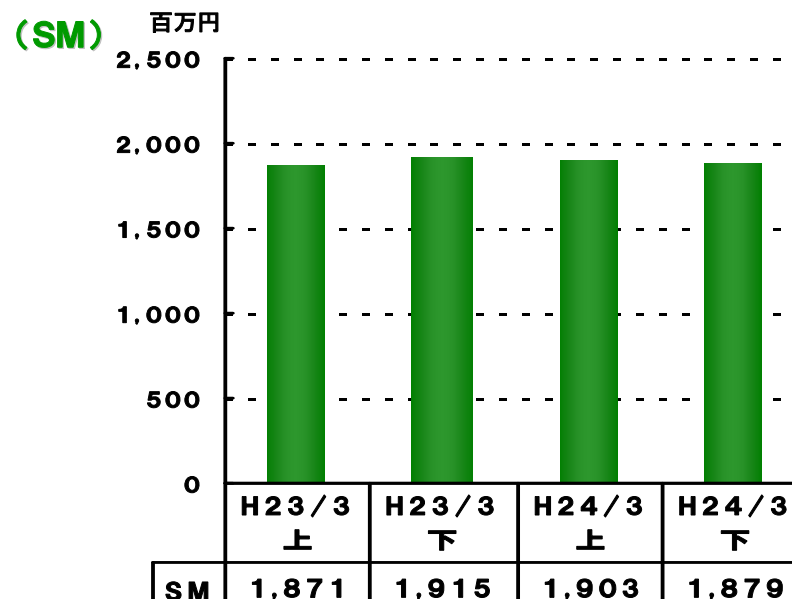
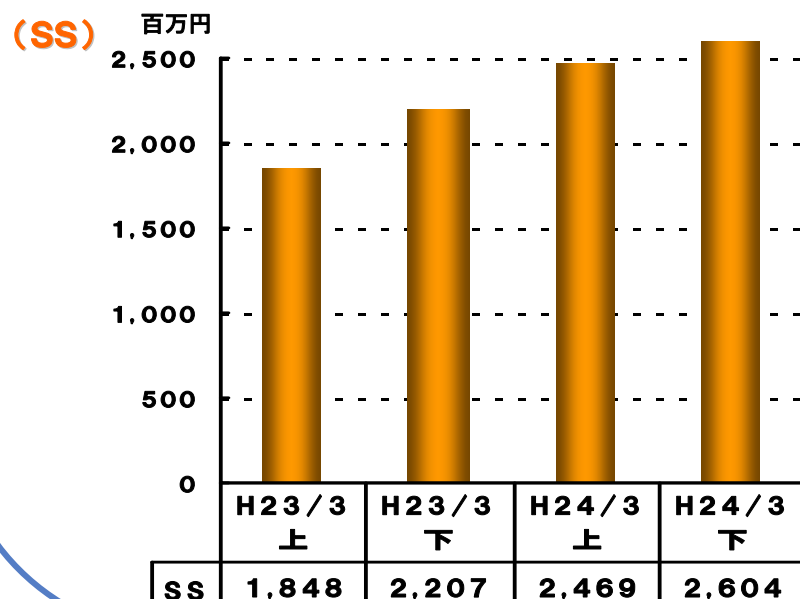
# サービス分野別売上高(連結)



YOUR BEST PARTNER

(百万円)

サービス分野	H23/3期 (構成比率)	H24/3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	4,055 (51.7%)	5,074 (57.3%)	+1,018	+25.1%	保険業界向け開発案件の積極受注 クレジット業界向け新規案件拡大
■(SM) システム・メンテナンス	3,786 (48.3%)	3,782 (42.7%)	△4	△0.1%	銀行及び証券業界向けの案件拡大 子会社(株)エスピーエスの売上減少
合計	7,841	8,856	+1,014	+12.9%	—



# 業種別売上高(連結)

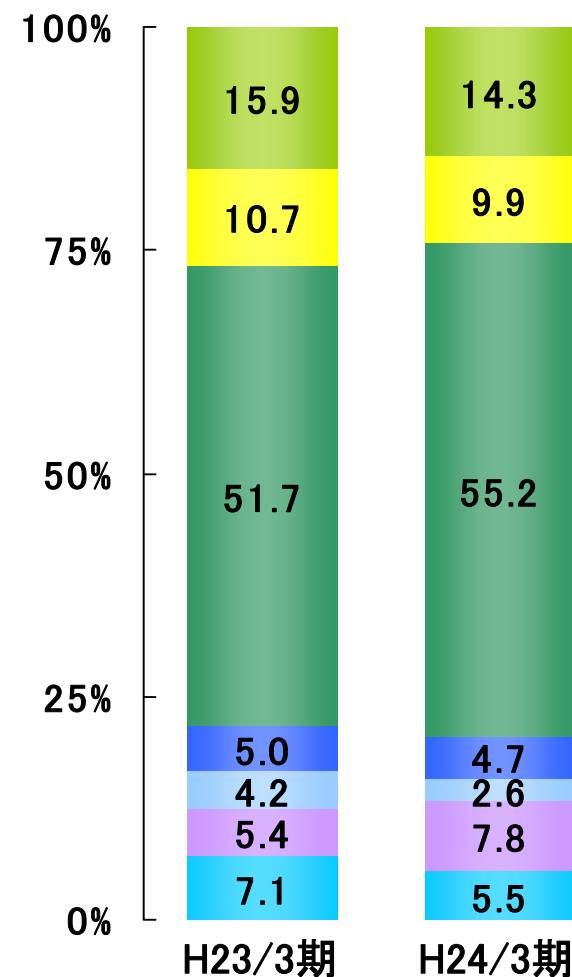


YOUR BEST PARTNER

(百万円)

業種	H23/3期	H24/3期	増減率
■ 銀行	1,248	1,263	+1.2%
■ 証券	837	877	+4.8%
■ 保険	4,051	4,893	+20.8%
(構成比率)	(78.3%)	(79.4%)	
<b>金融小計</b>	<b>6,137</b>	<b>7,034</b>	<b>+14.6%</b>
■ 公共	395	412	+4.3%
■ 流通	330	225	△32.0%
■ クレジット	422	693	+64.4%
■ その他	555	489	△11.8%
(構成比率)	(21.7%)	(20.6%)	
<b>非金融小計</b>	<b>1,704</b>	<b>1,821</b>	<b>+6.9%</b>
<b>合計</b>	<b>7,841</b>	<b>8,856</b>	<b>+12.9%</b>

## 構成比の推移





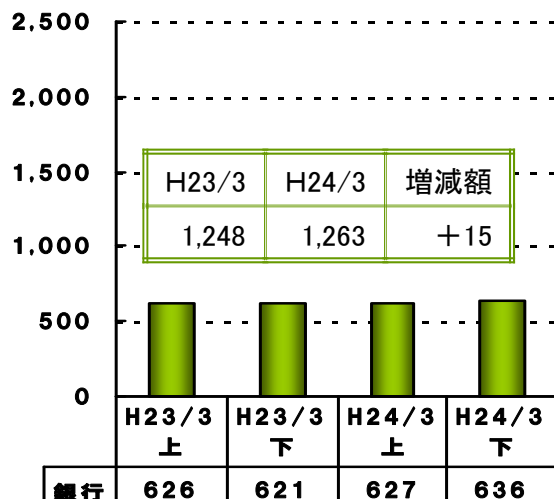
# 業種別トピックス(金融)



YOUR BEST PARTNER

## 銀行

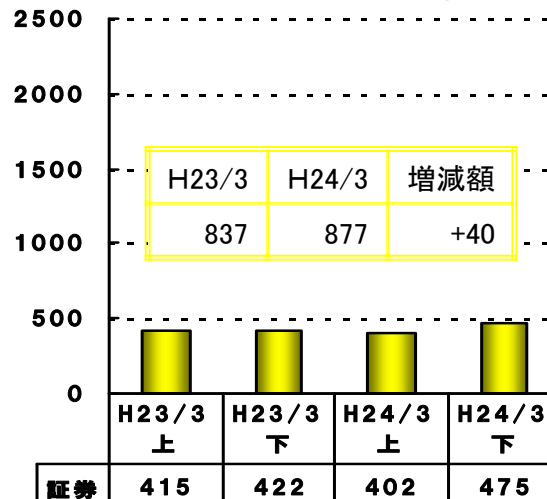
(百万円)



- 市場系システムの拡大
- 新規エンド・ユーザーとの取引拡大
- メガバンク案件の収束
- 前期比 +1.2%

## 証券

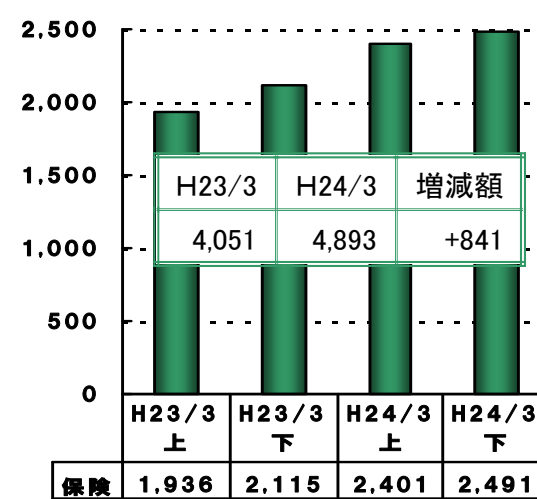
(百万円)



- システム基盤案件の継続受注
- 大手証券向け案件が順調に拡大
- 前期比 +4.8%

## 保険

(百万円)



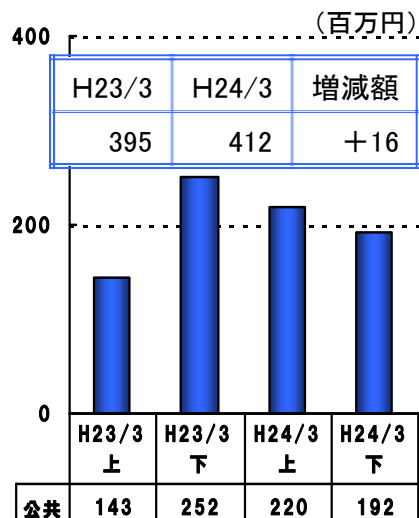
- 生保大型案件の積極受注
- 損保の統合案件の拡大
- 前期比 +20.8%

# 業種別トピックス(非金融)



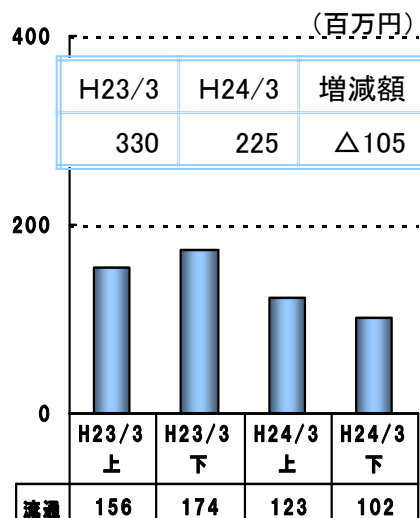
YOUR BEST PARTNER

## 公共



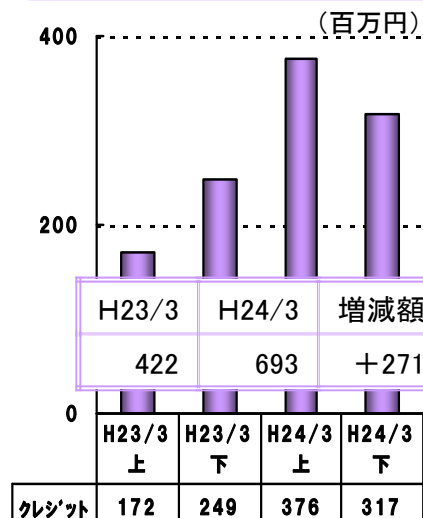
- 航空系のエンド・ユーザー取引は底堅く推移
- 官公庁向け新規案件参入
- 前期比+4.3%

## 流通



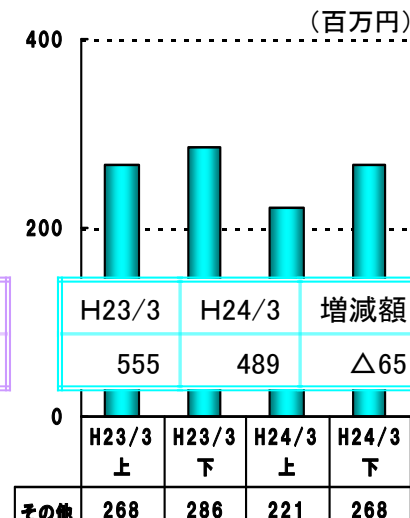
- 震災の影響によりエンド・ユーザー向け開発案件中断
- コンビニ向け新規案件参入
- 前期比 △32.0%

## クレジット



- Sier経由及びエンド・ユーザーの複数案件の拡大
- 前期比+64.4%

## その他



- データセンター向けシステム運用基盤受注
- 製造業向け案件の収束
- 子会社(株)エスピーエスの売上減少
- 前期比△11.8%

# 顧客別トピックス



YOUR BEST PARTNER

## Sier

前期比 +16.4%

構成比率 80.2%

金融業界向け : +19.9%

- ◆ 野村総合研究所との取引拡大
- ◆ 証券、生保・損保向けは、既存PRJが拡大
- ◆ メガバンク案件の収束

非金融業界向け :  $\Delta$ 0.5%

- ◆ 製造業向けの案件が収束
- ◆ クレジット向け新規案件の拡大
- ◆ 官公庁向け案件への新規参入

## エンド・ユーザー

前期比 +0.8%

構成比率 19.8%

金融業界向け :  $\Delta$ 10.1%

- ◆ 銀行及び生保の顧客との取引拡大
- ◆ 証券の顧客は、情報化投資に一段と慎重姿勢

非金融業界向け : +18.6%

- ◆ クレジット向けで新規及び既存顧客との取引拡大
- ◆ その他製造業の新規顧客との取引拡大

# 受注の状況



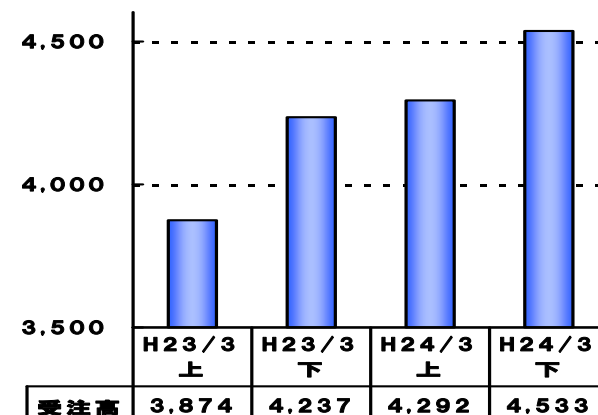
YOUR BEST PARTNER

## 受注高

(百万円)

サービス分野	H23/3期	H24/3期	増減率	構成比
■(SS) システム・ソリューション	4,263	5,243	+23.0%	59.4%
■(SM) システム・メンテナンス	3,849	3,582	△6.9%	40.6%
合計	8,112	8,825	+8.8%	100.0%

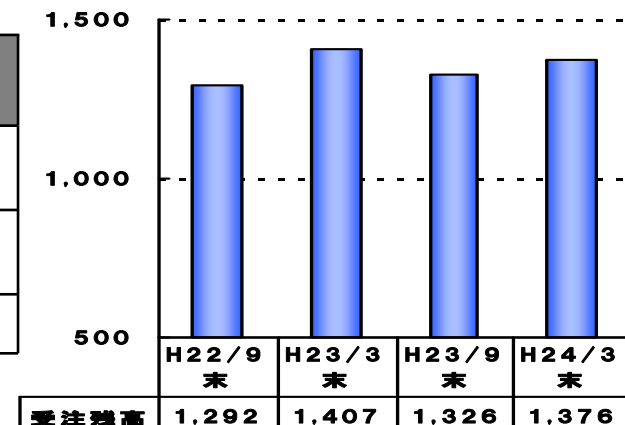
## 推移



## 受注残高

(百万円)

サービス分野	H23/3期末	H24/3期末	増減率	構成比
■(SS) システム・ソリューション	704	873	+24.0%	63.5%
■(SM) システム・メンテナンス	702	503	△28.4%	36.5%
合計	1,407	1,376	△2.2%	100.0%



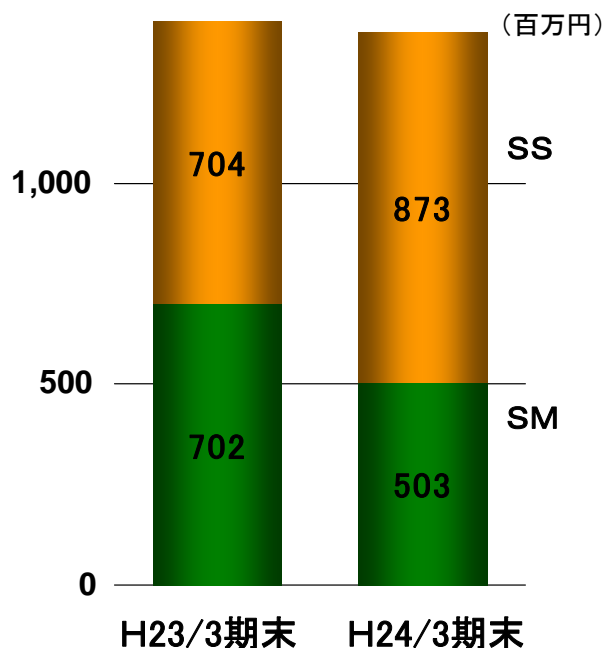
# 受注残高の状況



YOUR BEST PARTNER

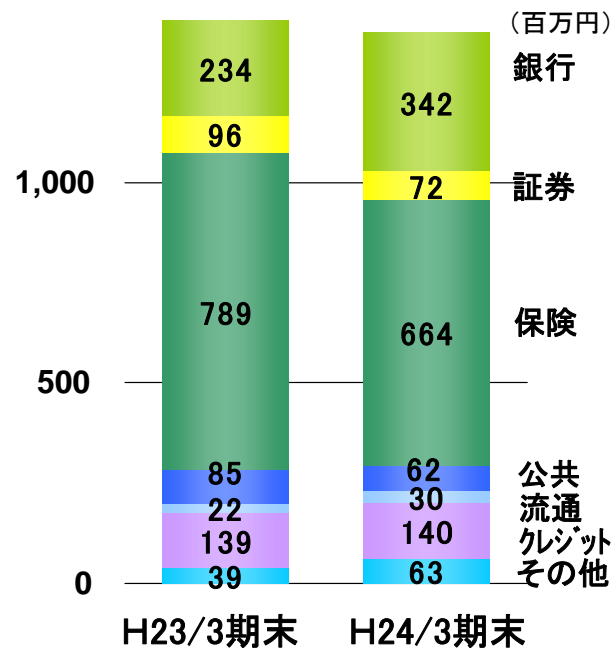
## サービス分野別

- ◆ SS の増加 +169百万円
- ◆ SMの増加 △199百万円



## 業種別

- ◆ 銀行の増加 +107百万円
- ◆ 保険の減少 △125百万円



3

平成25年3月期 業績予想



YOUR BEST PARTNER

# 平成25年3月期 業績予想

# 平成25年3月期業績予想(連結)

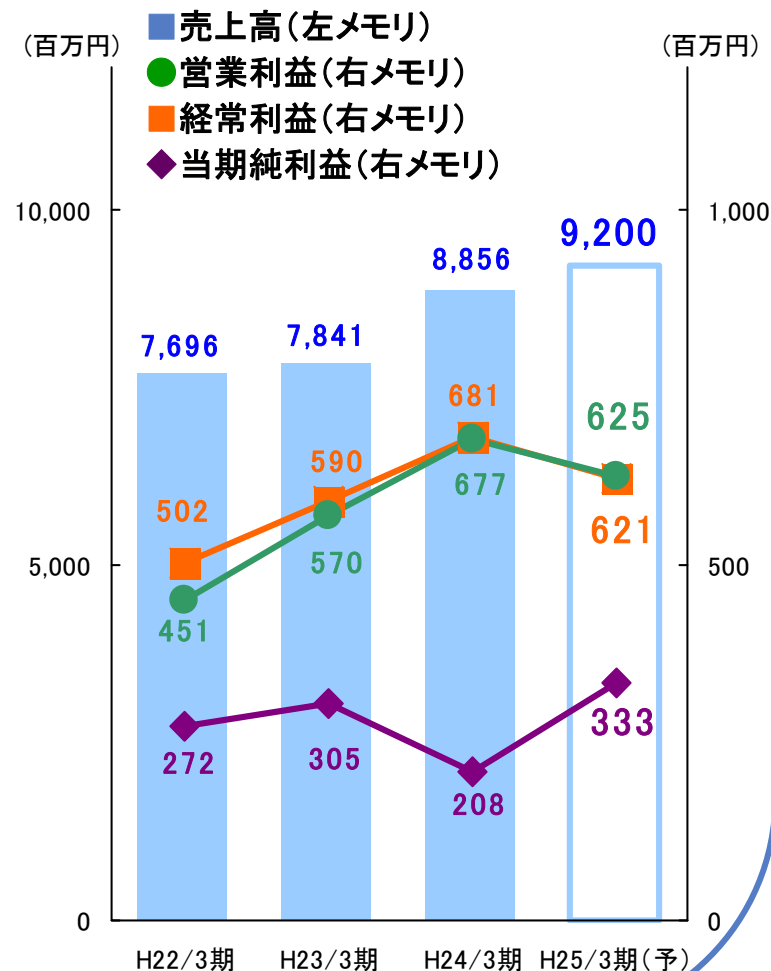


YOUR BEST PARTNER

(百万円)

	H24/3期 実績	H25/3期 予想	増減率
売上高	8,856	9,200	+3.9%
営業利益 (利益率)	677 (7.6%)	625 (6.8%)	△7.7%
経常利益 (利益率)	681 (7.7%)	621 (6.8%)	△8.9%
当期純利益 (利益率)	208 (2.4%)	333 (3.6%)	+59.5%
EPS	42円83銭	68円33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



# 平成25年3月期業績予想(連結)



YOUR BEST PARTNER

(百万円)

	H24/3期 実績	H25/3期 予想	増減率
売上高	8,856	9,200	+3.9%
営業利益 (利益率)	677 (7.6%)	625 (6.8%)	△7.7%
経常利益 (利益率)	681 (7.7%)	621 (6.8%)	△8.9%
当期純利益 (利益率)	208 (2.4%)	333 (3.6%)	+59.5%
EPS	42円83銭	68円33銭	—
配当	通期25円 中間12.5円	通期25円 中間12.5円	—

## 【営業利益・経常利益 減少要因】

### 「退職給付費用」の増加

- ✓ 退職率の大幅低下  
= 社員の平均残存勤務年数の増加



100百万円強増加

- ✓ H25/3期で一括処理し全額費用計上

将来のリスクに対し  
可能な限り  
事前に対処することが重要

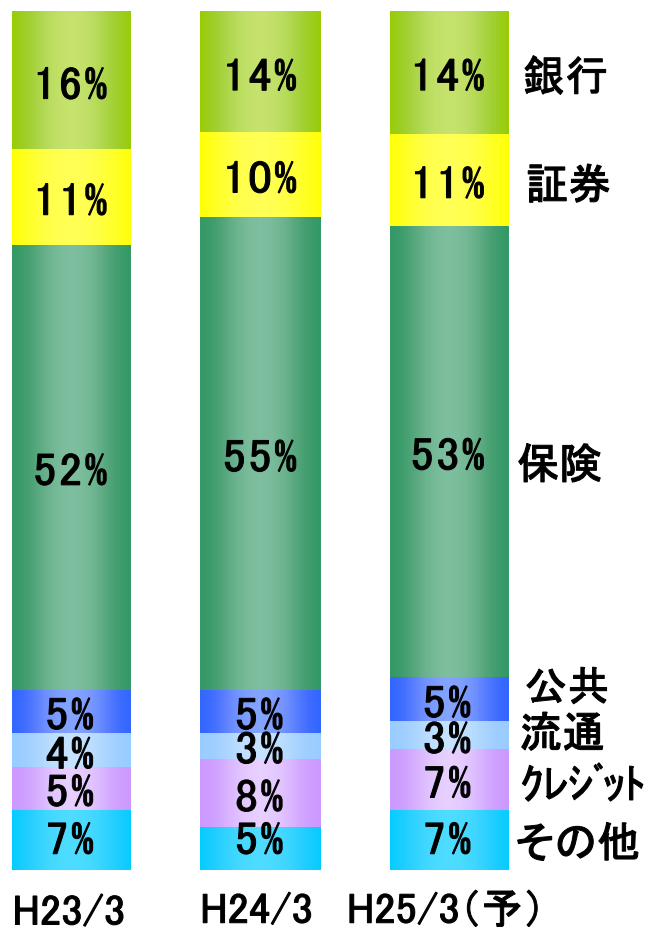


# 各業種の動向



YOUR BEST PARTNER

## 構成比の比較



## 金融向け

構成比78%

- 銀行 : 市場系及びエンド・ユーザー案件拡大
- 証券 : システム基盤案件の継続受注  
大手証券向け案件拡大
- 保険 : 大型案件のピークアウト

## 非金融向け

構成比22%

- 公共 : 官公庁向け新規案件拡大
- 流通 : コンビニ向け新規案件拡大
- クレジット : 銀行系カード向け案件収束
- その他 : システム基盤関連の案件拡大

4

優先課題への取り組み



YOUR BEST PARTNER

# 優先課題への取り組み

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

**受注の拡大と顧客対応力の強化**

**企業体質の強化**

## 受注の拡大と顧客対応力の強化

「選択と集中」



✓ 大規模投資案件及び  
システム投資に積極的なお客様は限定的

### ☆ 『重点戦略顧客』を明確化

- 既存顧客：重点パートナーとして、更なる取引深耕
- 新規顧客：重点パートナーへの認定を目指し、  
取引実績の着実な積み上げ

【平成24年3月期実績】  
重点新規顧客 3社 との取引は  
全売上高の5%強へ拡大

- ✓ 重点業種（銀行、証券、保険、公共、流通、クレジット）の  
業務知識と技術力を活かし提案営業を展開
- ✓ リソースの重点配置

## 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
- ◇ 新技術及び新領域への取り組み
- ◇ 重点教育施策の着実な実施

## システム基盤領域の拡大

### 情報システム

業務アプリケーション

フレームワーク

ミドルウェア製品

OS製品

システム管理・運用

ハードウェア製品

ネットワーク

システム  
基盤

### <システム基盤とは>

- ✓ 業務アプリケーションが稼働する土台
- ✓ 情報システムの「信頼性」「安全性」「性能」「拡張性」を担う重要領域
- ✓ 業務アプリケーションと異なりユーザーの業務に影響を受けない

### <システム基盤構築需要>

- ✓ 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

### <H24/3期実績>

- 非金融向け案件への積極展開  
公共、流通業界やデータセンター向けシステム運用基盤案件に新規参入
- システム基盤技術者の育成に向けた関連資格取得の推進

(H23/3末) 86資格 → (H24/3末) **127資格**

## システム・メンテナンスサービスの高度化

システム・メンテナンスサービスは、

- 業務ノウハウが蓄積でき
- 次期システムの継続受注へと繋がる

= 当社の『安定収益基盤』

きめ細かな  
サービスの提供

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

\* 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**』を用いプロジェクトごとに必要な
  - ✓ 「技術」「業務知識」「体制」「収益内容」等进行分析・評価
  - ✓ 経営層とともに、今後の戦略・目標設定を行う

☆ 計画  
実行

☆ 成果があった取り組みを  
他プロジェクトへ連携

☆ システム・メンテナンス  
サービス全体の向上を図る

## 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」のクラウドサービス化開発が完了し保守フェーズへ

### ☆ 独自で要素技術のノウハウ蓄積及び開発受注

- スマートフォン／  
タブレット端末連携 : 営業支援端末の開発案件受注
- HTML5 : SNSのPC／スマートフォンの  
クロスブラウザ対応  
Webアプリケーション開発の研究
- セキュリティ技術 : SNSサイト構築が完了し保守フェーズへ
- Key Value Store DB : オープンソースプロダクトの研究



## 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
- 一定の資格取得が昇格条件

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

受注の拡大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業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。  
実際の業績等は、様々な要因により大きく異なる可能性があります。

# 平成24年3月期 決算説明会

平成24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/>