



YOUR BEST PARTNER

平成25年3月期 第2四半期決算説明会

平成24年11月5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25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)



YOUR BEST PARTNER

(百万円)

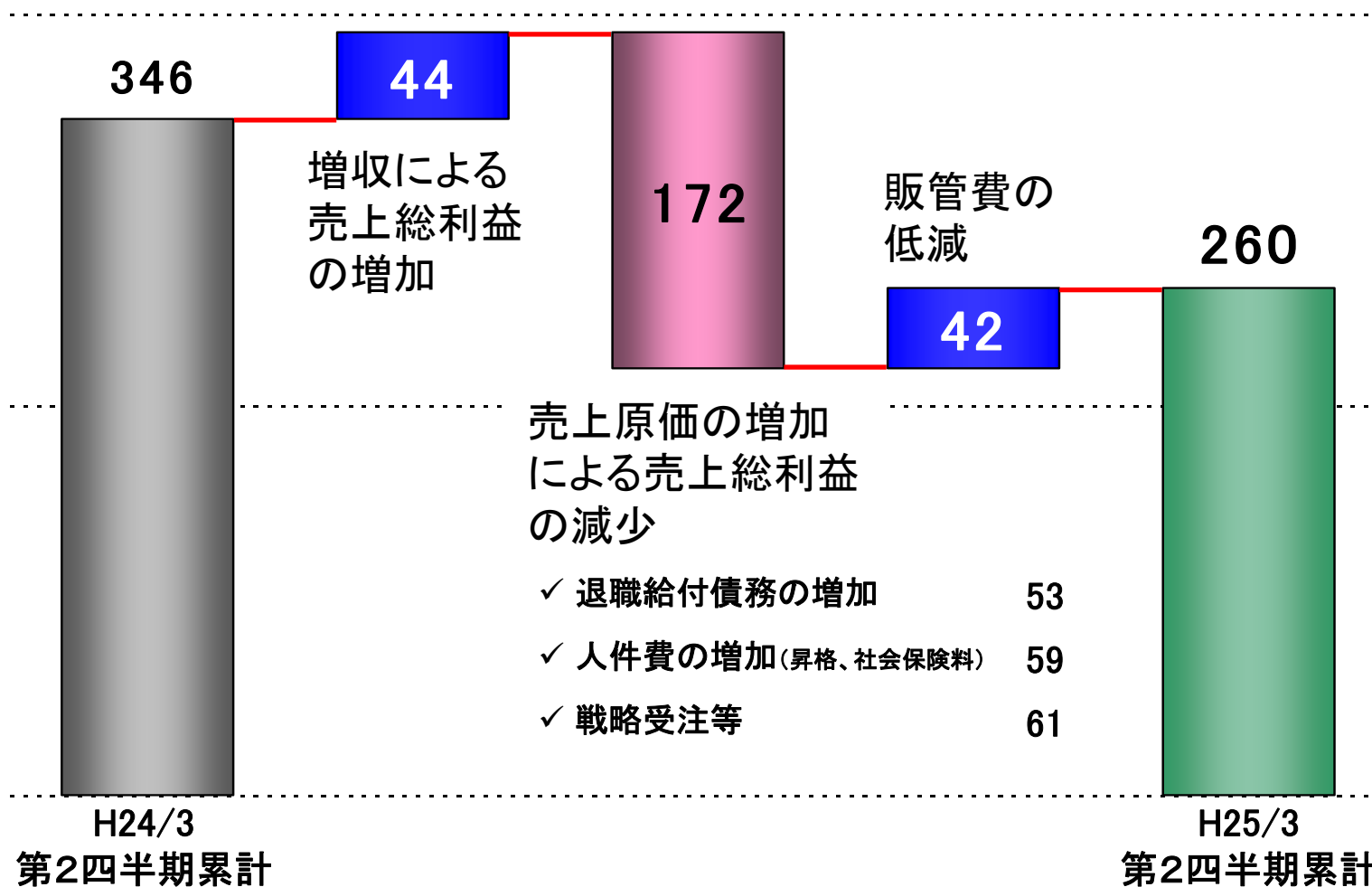
	H24/3 第2四半期累計 (構成比率)		H25/3 第2四半期累計 (構成比率)		比較増減 (額) (率)		予想値 (H24.5.15 発表) (達成率)	
	売上高	4,373	100.0%	4,630	100.0%	+256	+5.9%	4,400
金融向け	3,431	78.5%	3,582	77.4%	+150	+4.4%	—	—
非金融向け	941	21.5%	1,047	22.6%	+106	+11.3%	—	—
売上原価	3,457	79.1%	3,842	83.0%	+385	+11.2%	—	—
売上総利益	915	20.9%	787	17.0%	△128	△14.1%	—	—
販管費	569	13.0%	526	11.4%	△42	△7.4%	—	—
営業利益	346	7.9%	260	5.6%	△86	△25.0%	210	+24.0%
経常利益	350	8.0%	252	5.5%	△97	△27.9%	206	+22.5%
特別損失	—	—	31	0.7%	31	—	—	—
四半期純利益	193	4.4%	127	2.7%	△66	△34.4%	93	+36.7%

営業利益分析(連結)



YOUR BEST PARTNER

(百万円)



2

トピックス



YOUR BEST PARTNER

トピックス

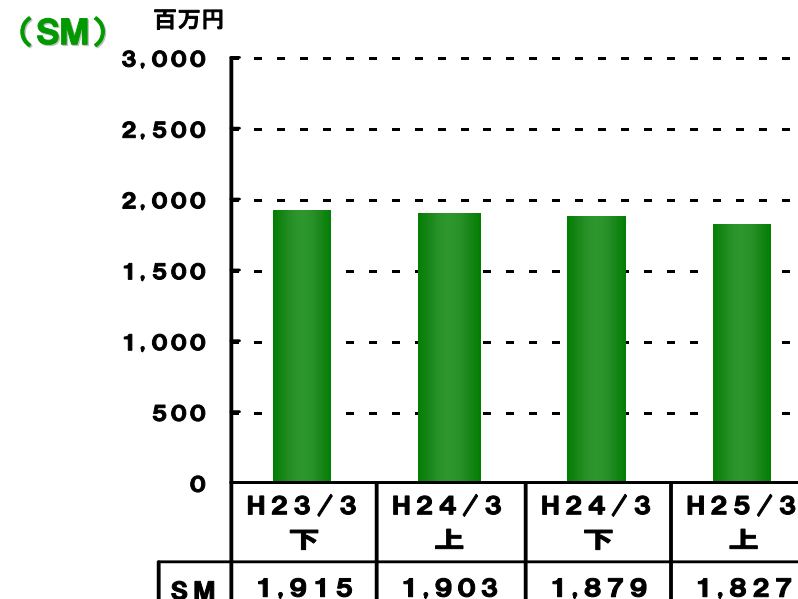
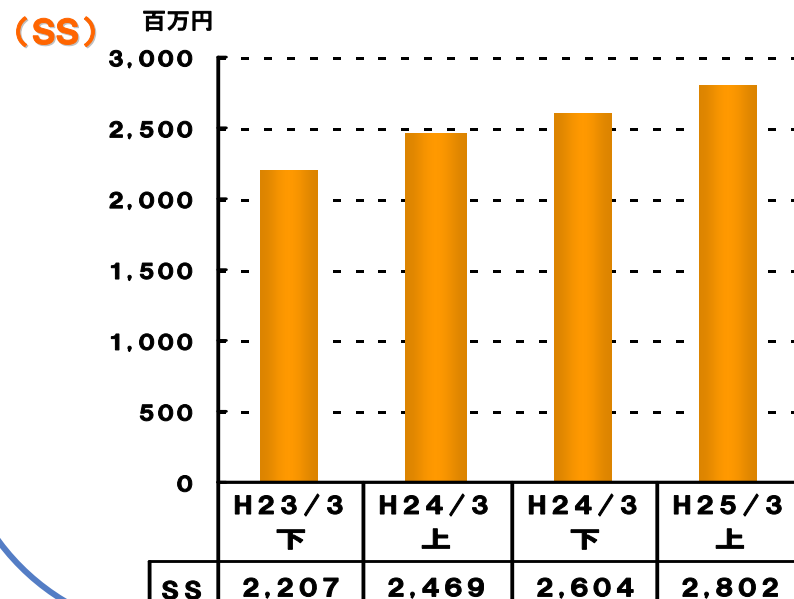
サービス分野別売上高(連結)



YOUR BEST PARTNER

(百万円)

サービス分野	H24/3	H25/3	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	2,469 (56.5%)	2,802 (60.5%)	+333	+13.5%	金融及び流通業界向けのシステム基盤案件の拡大
■(SM) システム・メンテナンス	1,903 (43.5%)	1,827 (39.5%)	△76	△4.0%	非金融業界向け案件の拡大 銀行業界向けの取引縮小
合計	4,373	4,630	+256	+5.9%	—



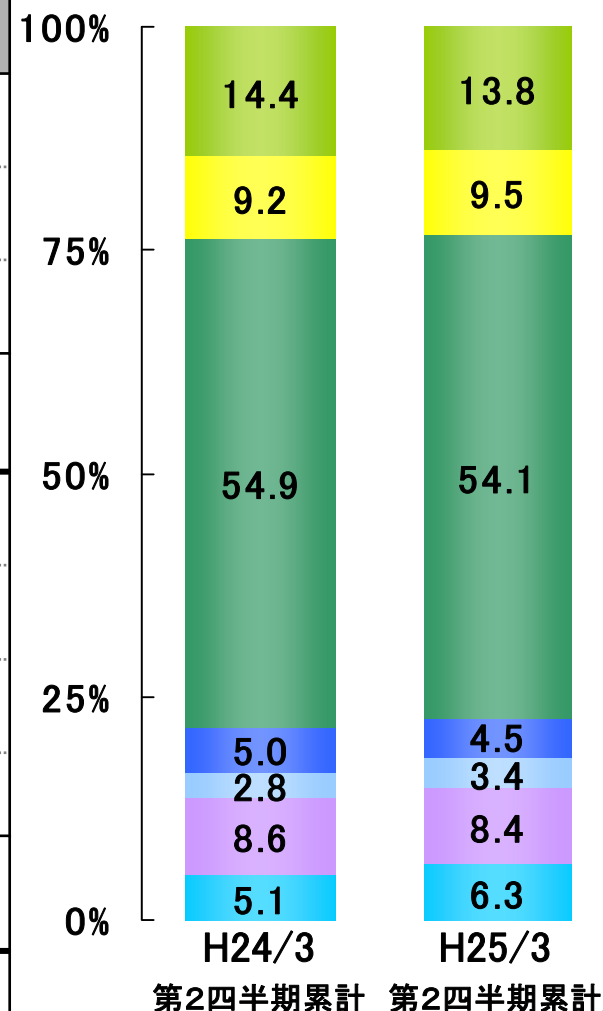
業種別売上高(連結)



YOUR BEST PARTNER

業種	(百万円)		増減率
	H24/3 第2四半期累計	H25/3 第2四半期累計	
■ 銀行	627	640	+2.2%
■ 証券	402	438	+8.8%
■ 保険	2,401	2,502	+4.2%
(構成比)	(78%)	(77%)	
金融小計	3,431	3,582	+4.4%
■ 公共	220	207	△5.7%
■ 流通	123	157	+27.8%
■ クレジット	376	390	+3.6%
■ その他	221	292	+32.3%
(構成比)	(22%)	(23%)	
非金融小計	941	1,047	+11.3%
合計	4,373	4,630	+5.9%

構成比の推移

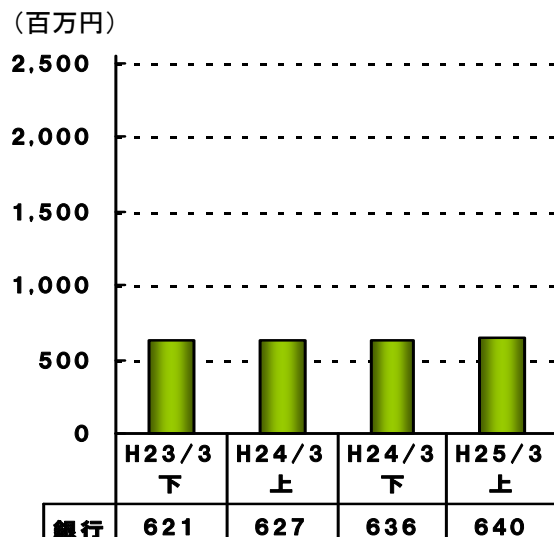


業種別トピックス(金融)



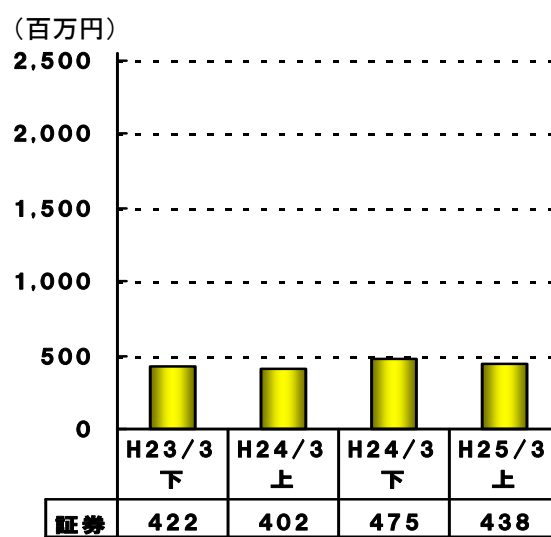
YOUR BEST PARTNER

銀行



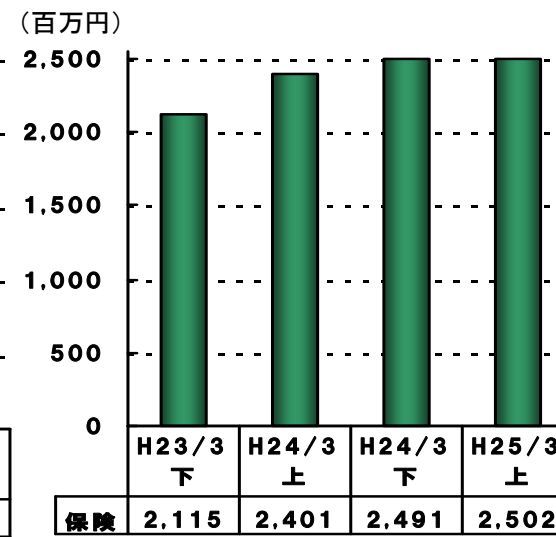
- 信託銀行案件が堅調
- 新規顧客の都銀案件が拡大
- 前年同期比 +2.2%

証券



- システム基盤案件の継続受注
- 大手証券案件が拡大
- 前年同期比 +8.8%

保険



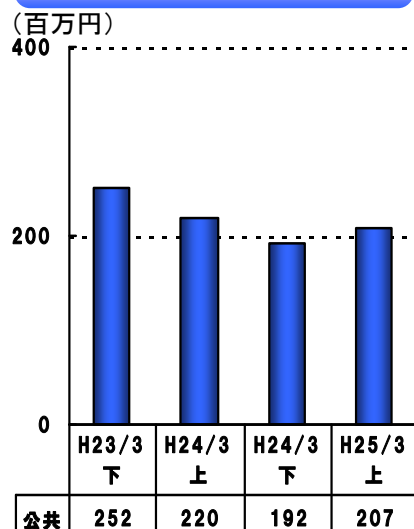
- 生保の複数の大型既存案件の継続受注
- 損保の統合案件が拡大
- 前年同期比 +4.2%

業種別トピックス(非金融)



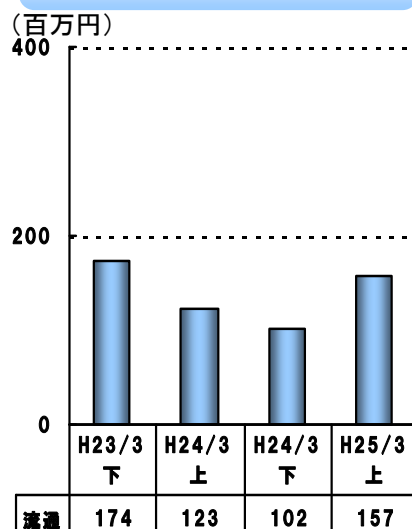
YOUR BEST PARTNER

公共



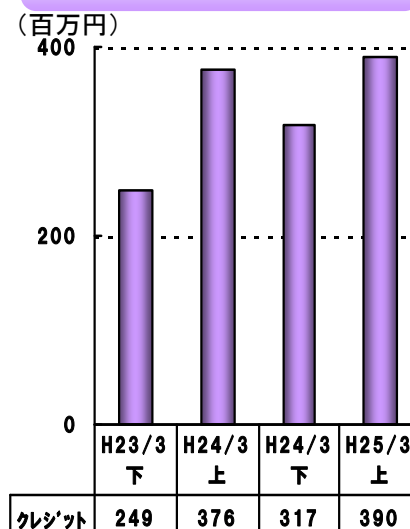
- 新規Sier経由の中央官庁案件が拡大
- 航空系エンド・ユーザー案件が端境期
- 前年同期比 $\Delta 5.7\%$

流通



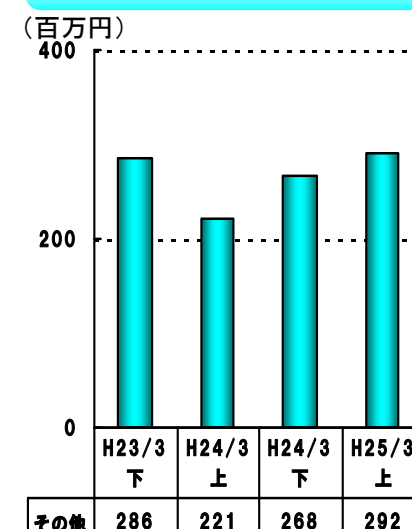
- 新規Sier経由のコンビニ案件が拡大
- 前年同期比 $+27.8\%$

クレジット



- 新規及び既存のエンド・ユーザーとの取引拡大
- 前年同期比 $+3.6\%$

その他



- 大手Sierの運用管理ツール案件の拡大
- 前年同期比 $+32.3\%$

顧客別トピックス



YOUR BEST PARTNER

Sier

前年同期比 +11.2%

構成比率 83.1%

金融業界向け : +12.6%

- ◆ 野村総合研究所との取引が継続的に拡大
- ◆ 証券向け既存案件が拡大
- ◆ 損保向け統合案件が拡大

非金融業界向け : +4.0%

- ◆ 公共の中央官庁案件の拡大
- ◆ 流通のコンビニ案件の拡大
- ◆ 「運用管理ツール」開発案件の拡大

エンド・ユーザー

前年同期比 △14.4%

構成比率 16.9%

金融業界向け : △41.4%

- ◆ 都銀向け新規顧客案件が拡大傾向
- ◆ 証券向けは、新規投資抑制が継続
- ◆ 損保向け取引で商流がSier経由に変更

非金融業界向け : +21.7%

- ◆ クレジット向けの新規及び既存顧客の各案件が拡大

受注の状況



YOUR BEST PARTNER

受注高

(百万円)

サービス分野	H24/3 第2四半期累計	H25/3 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	2,588	2,932	+13.3%	61.3%
■(SM) システム・メンテナンス	1,703	1,853	+8.8%	38.7%
合計	4,292	4,785	+11.5%	100.0%

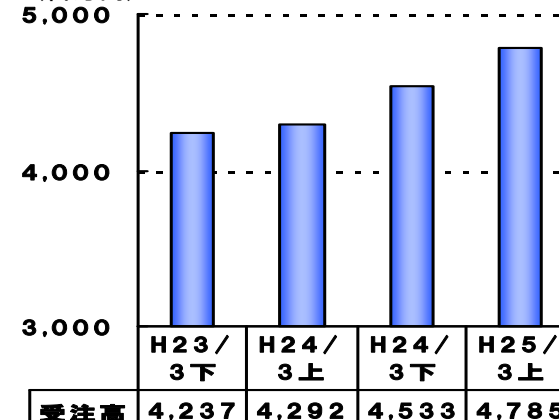
受注残高

(百万円)

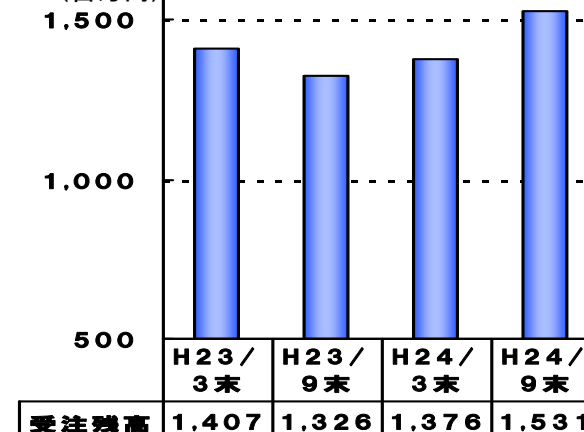
サービス分野	H23/9期末	H24/9期末	増減率	構成比
■(SS) システム・ソリューション	823	1,002	+21.7%	65.5%
■(SM) システム・メンテナンス	503	528	+5.1%	34.5%
合計	1,326	1,531	+15.4%	100.0%

推移

(百万円)



(百万円)



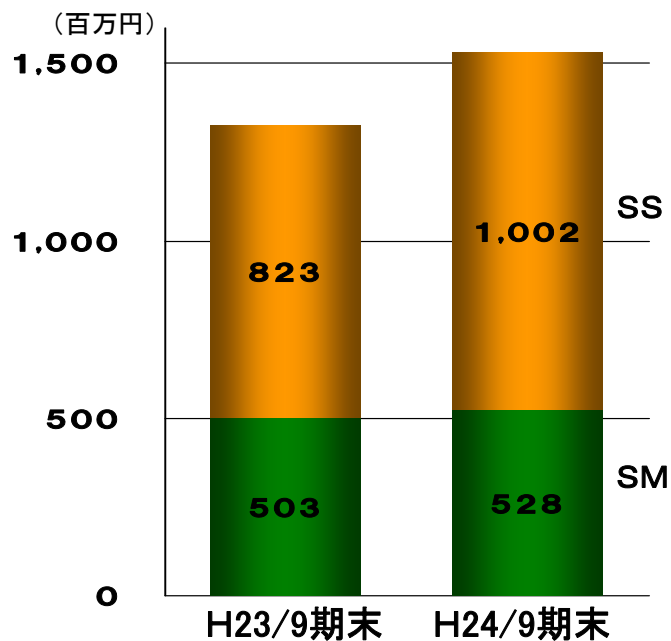
受注残高の状況



YOUR BEST PARTNER

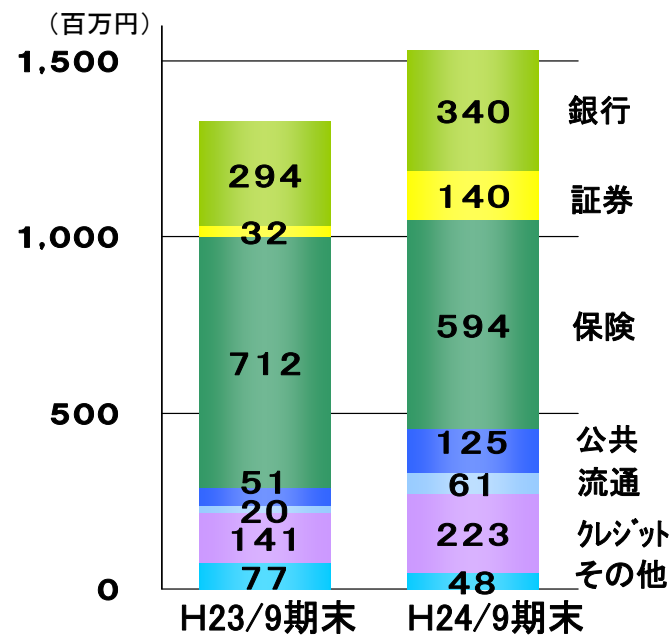
サービス分野別

- ◆ SSの増加 +179百万円
- ◆ SMの増加 +25百万円



業種別

- ◆ 証券の増加 +108百万円
- ◆ 公共の増加 +74百万円
- ◆ クレジットの増加 +82百万円
- ◆ 保険の減少 Δ118百万円



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)

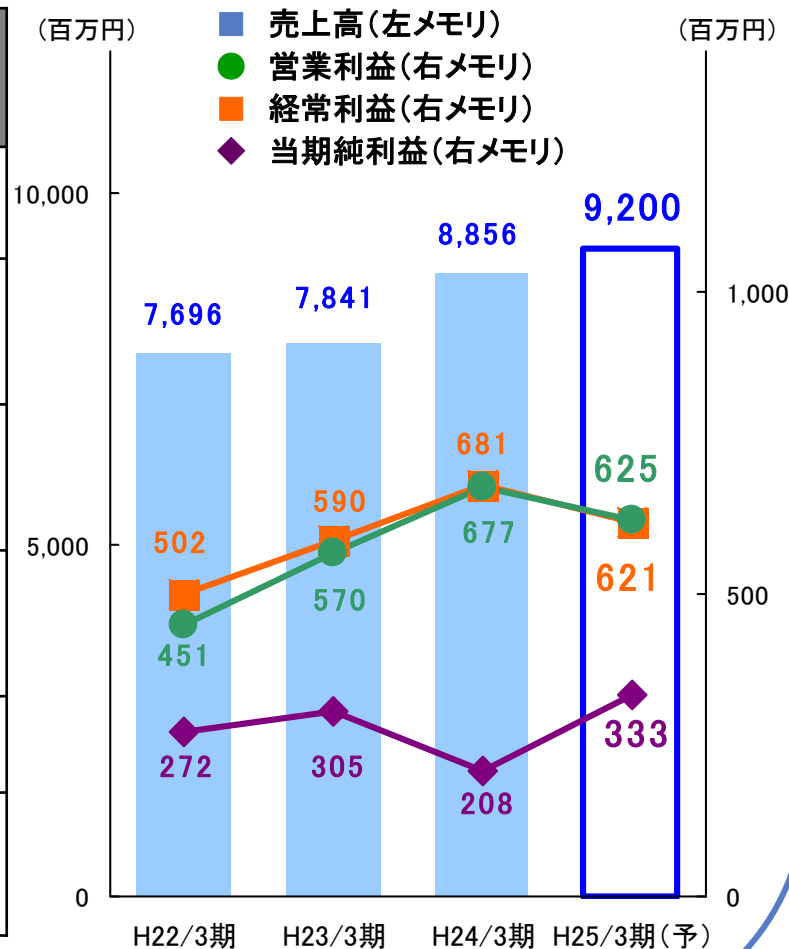


YOUR BEST PARTNER

(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	—
年間配当 (内 中間)	通期25円 中間12.5円	通期25円 中間12.5円	—

連結業績推移

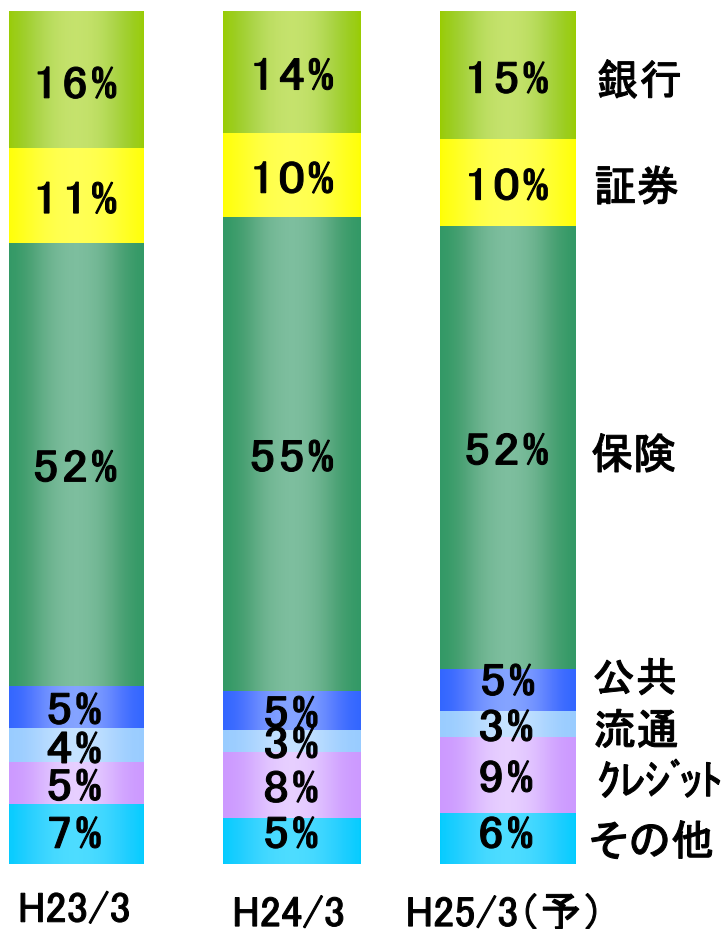


各業種の動向



YOUR BEST PARTNER

構成比の推移



金融向け

構成比 77%

- 銀行 : 新規顧客の都銀案件の拡大
市場系システムの拡大
- 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 : 一部主要案件がピークアウト

非金融向け

構成比 23%

- 公共 : 中央官庁向け新規案件の拡大
- 流通 : 既存顧客は投資抑制継続
コンビニ向け新規案件の拡大
- クレジット : 新規及び既存エンド・ユーザー
ともに案件の拡大
- その他 : システム基盤案件の拡大



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

☆ 『重点戦略顧客』を明確化

- ✓ 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積極展開
- ✓ リソースの重点配置



- ◆ 重点戦略顧客との取引は、15%増
 - うち重点新規顧客 3社 との取引は、14%増、全売上高の6%強へ拡大
- ◆ 重点戦略新規顧客より、認定パートナー企業に選定
- ◆ 重点戦略顧客との取引の内、システム基盤案件の比率は約10%⇒約12%へ増加

企業体質の強化

- ◇ システム基盤領域の拡大
- ◇ 品質及び生産性の向上
- ◇ 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

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

- ✓ 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

< H25/3 第2Q実績 >

- 大手証券向け案件の継続受注
- 非金融(公共、流通、クレジット)向け案件及びデータセンター向けシステム運用基盤案件が拡大
- 重点戦略顧客における銀行向け案件に新規参入

< 人材育成 >

- 基盤関連資格取得の継続推進
資格取得数目標に加え
より上位の資格取得を積極推進
⇒量から質を含めた拡大を目指す

品質及び生産性の向上

☆ メンテナンス・プロジェクトへVSC方式を展開

(Virtual System-maintenance Company)

- 自社開発の『プロジェクト分析ツール』を用い
- ✓ 「技術」「業務知識」「体制」「収益内容」等を分析・評価
- ✓ 経営層とともに、今後の戦略・目標を設定
- ✓ 成果があった取り組みは、他プロジェクトへ連携

計画的な

- 受注領域の拡大
- 個人知から組織知へ

☆ 品質向上大会の定期開催

- ✓ お客様やパートナー企業も参加
- ✓ 開発過程で習得した「ノウハウ」「情報」「成果物」をナレッジとして活用できるよう整理・蓄積

- 実践的ナレッジの横展開
- 品質に対する‘こだわり’を一層浸透させる

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完了
HTML5を活用したWebアプリケーション化対応中

☆ 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
Windows8対応アプリ受託開発完了
- HTML5 : SNSのPC／スマートフォンの
クロスブラウザ対応
- 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 : Hadoopを活用したビッグデータの技術研究

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
- 今期から一定の資格取得が昇格条件となる

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
異なる可能性があります。



YOUR BEST PARTNER

平成25年3月期 第2四半期決算説明会

平成24年11月5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/>