



YOUR BEST PARTNER

平成25年3月期 決算説明会

平成25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 平成25年3月期 決算概要
- 2 トピックス
- 3 平成26年3月期 業績予想
- 4 優先課題への取り組み

1

平成25年3月期 決算概要



YOUR BEST PARTNER

平成25年3月期 決算概要

損益計算書(連結)



YOUR BEST PARTNER

(百万円)

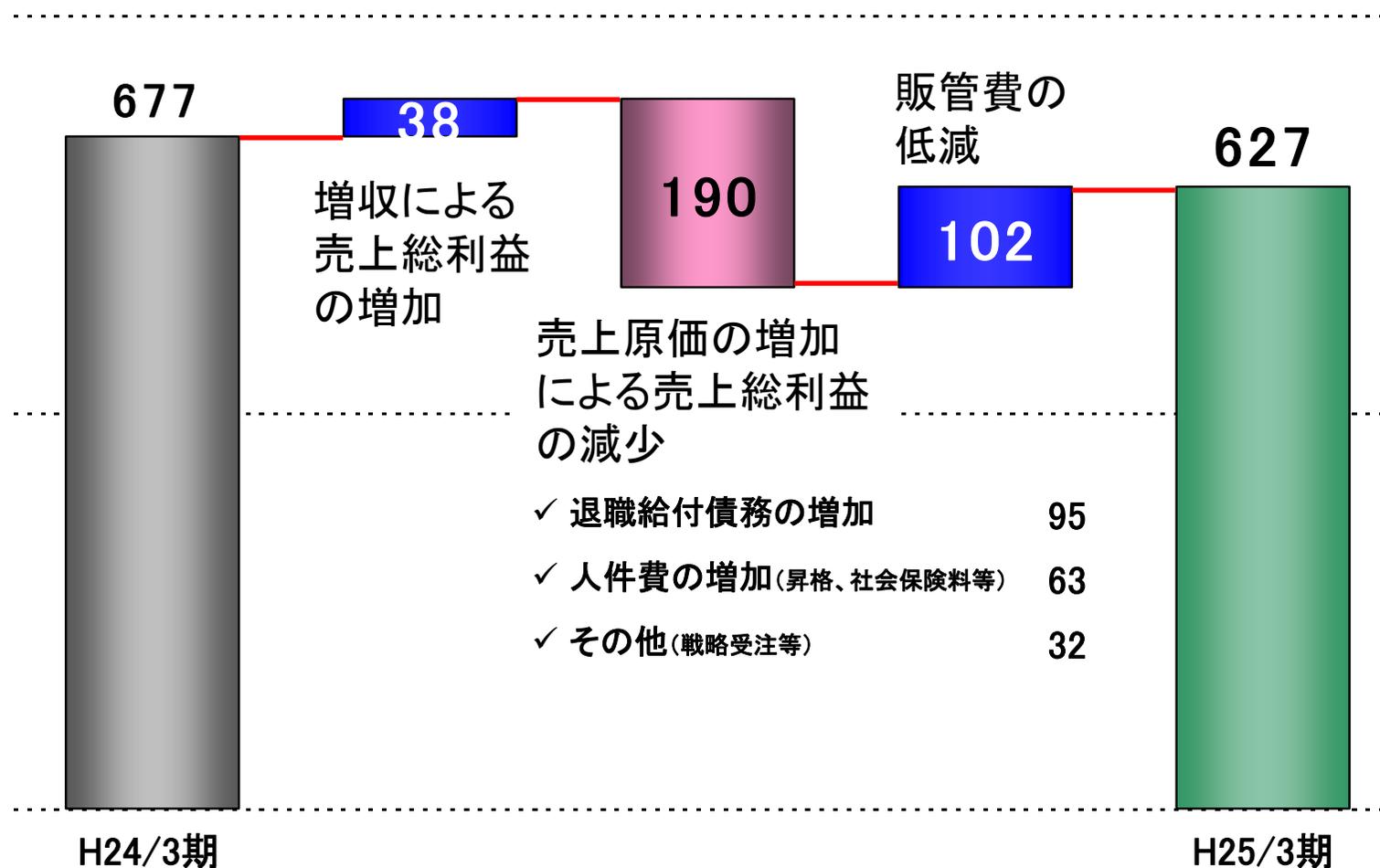
| | H24/3期 | | H25/3期 | | 比較増減 | | 期初予想 | |
|-------|--------|--------|--------|--------|------|--------|-------|-------|
| | (構成比率) | | (構成比率) | | (額) | (率) | (達成率) | |
| 売上高 | 8,856 | 100.0% | 9,072 | 100.0% | +215 | +2.4% | 9,200 | △1.4% |
| 金融向け | 7,034 | 79.4% | 6,999 | 77.2% | △35 | △0.5% | — | — |
| 非金融向け | 1,821 | 20.6% | 2,072 | 22.8% | +250 | +13.8% | — | — |
| 売上原価 | 7,077 | 79.9% | 7,444 | 82.1% | +367 | +5.2% | — | — |
| 売上総利益 | 1,779 | 20.1% | 1,627 | 17.9% | △151 | △8.5% | — | — |
| 販管費 | 1,102 | 12.5% | 1,000 | 11.0% | △102 | △9.3% | — | — |
| 営業利益 | 677 | 7.6% | 627 | 6.9% | △49 | △7.3% | 625 | +0.4% |
| 経常利益 | 681 | 7.7% | 624 | 6.9% | △56 | △8.3% | 621 | +0.6% |
| 当期純利益 | 208 | 2.4% | 345 | 3.8% | +137 | +65.7% | 333 | +3.8% |

営業利益分析(連結)



YOUR BEST PARTNER

(百万円)



損益計算書(連結)



YOUR BEST PARTNER

(百万円)

| | H24/3期 | H25/3期 (増減額) | | 当期純利益の増加要因 |
|-----------------|--------|-----------------|------|---|
| 売上高 | 8,856 | 9,072 | +215 | |
| 営業利益 | 677 | 627 | △49 | |
| 経常利益 | 681 | 624 | △56 | |
| 特別損失 | △160 | △37 | +123 | |
| 基金脱退 | △160 | — | — | |
| 移転費用 | — | △37 | — | |
| 税金等調整前 当期純利益 | 521 | 587 | +66 | ◀ ①特別損失の減少による 税金等調整前当期純利益の増 |
| 法人税等合計 | 312 | 242 | △70 | ◀ ②法人税率引き下げに伴い 前期に行った繰延税金資産 取り崩しの影響 |
| 当期純利益 | 208 | 345 | +137 | |

2

トピックス



YOUR BEST PARTNER

トピックス

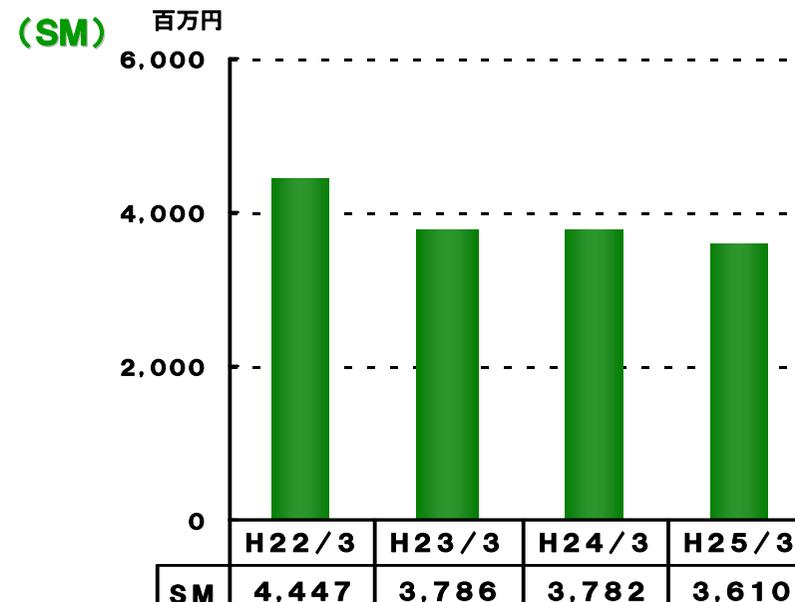
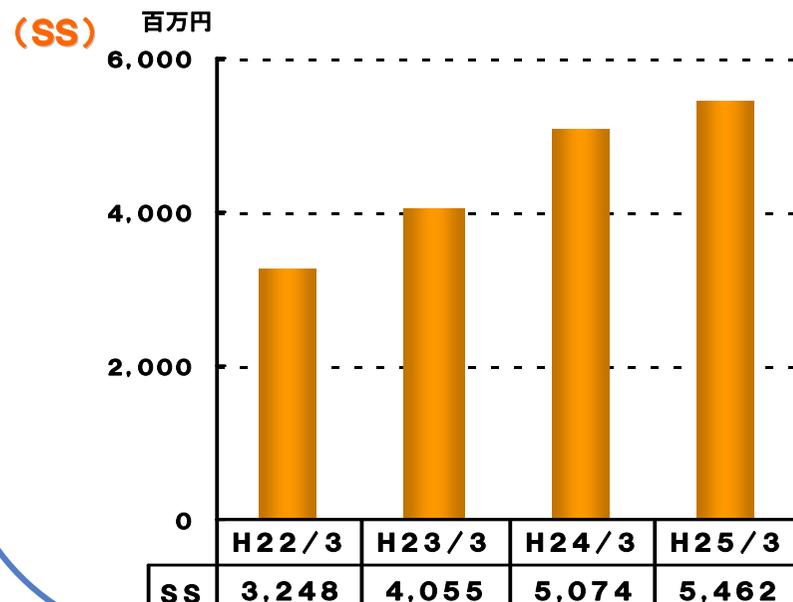
サービス分野別売上高(連結)



YOUR BEST PARTNER

(百万円)

| サービス分野 | H24/3期 | H25/3期 | 比較増減 | | 備考 |
|--------------------|------------------|------------------|------|-------|----------------------------------|
| | (構成比率) | (構成比率) | (金額) | (率) | |
| ■(SS) システム・ソリューション | 5,074 (57.3%) | 5,462 (60.2%) | +387 | +7.6% | 新規エンド・ユーザーの都銀案件拡大 流通向けの新規案件拡大 |
| ■(SM) システム・メンテナンス | 3,782 (42.7%) | 3,610 (39.8%) | △172 | △4.6% | 非金融向け案件の拡大 金融向け既存エンド・ユーザー取引収束 |
| 合計 | 8,856 | 9,072 | +215 | +2.4% | — |



業種別売上高(連結)

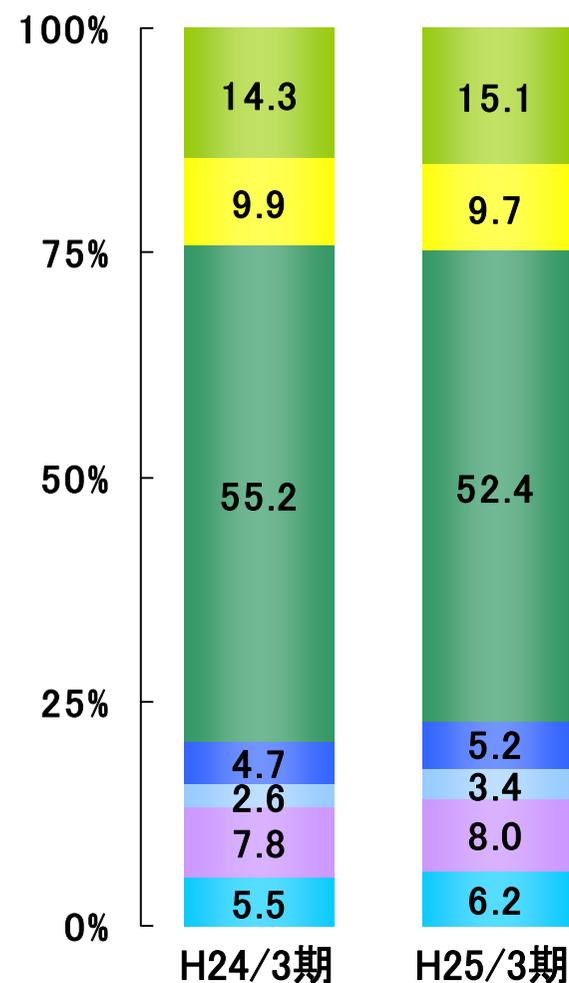


YOUR BEST PARTNER

(百万円)

| 業種 | H24/3期 | H25/3期 | 増減率 |
|---------|---------|---------|--------|
| ■ 銀行 | 1,263 | 1,373 | +8.7% |
| ■ 証券 | 877 | 875 | △0.3% |
| ■ 保険 | 4,893 | 4,750 | △2.9% |
| (構成比率) | (79.4%) | (77.2%) | |
| 金融小計 | 7,034 | 6,999 | △0.5% |
| ■ 公共 | 412 | 473 | +14.7% |
| ■ 流通 | 225 | 309 | +37.7% |
| ■ クレジット | 693 | 725 | +4.6% |
| ■ その他 | 489 | 563 | +15.0% |
| (構成比率) | (20.6%) | (22.8%) | |
| 非金融小計 | 1,821 | 2,072 | +13.8% |
| 合計 | 8,856 | 9,072 | +2.4% |

構成比の推移

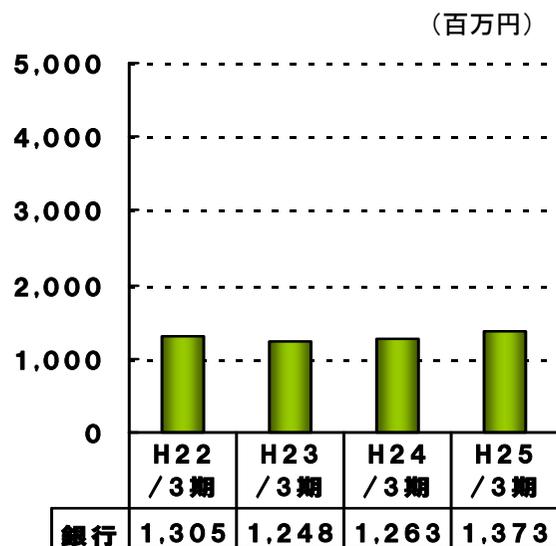


業種別トピックス(金融)



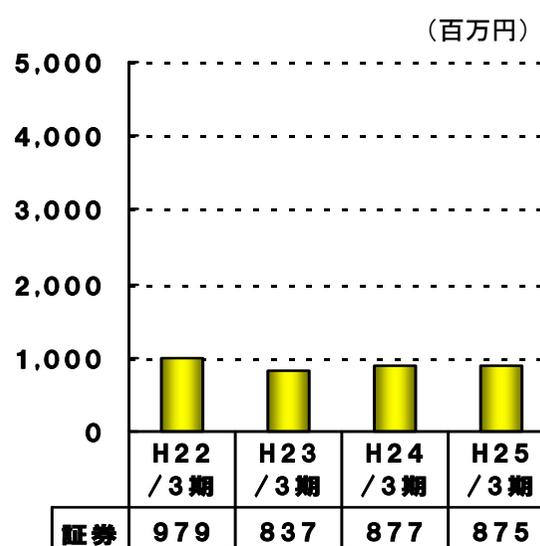
YOUR BEST PARTNER

銀行



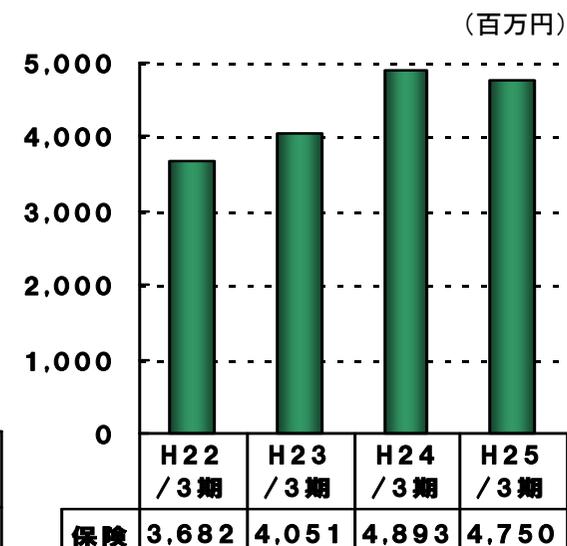
- 信託銀行案件の拡大
- 新規エンド・ユーザーの都銀案件が拡大
- 前期比 +8.7%

証券



- システム基盤案件の継続受注
- 既存エンド・ユーザー案件の一部収束
- 前期比 Δ0.3%

保険



- 下期に生保既存大型案件が一部収束
- 損保エンド・ユーザー案件の収束
- 前期比 Δ2.9%

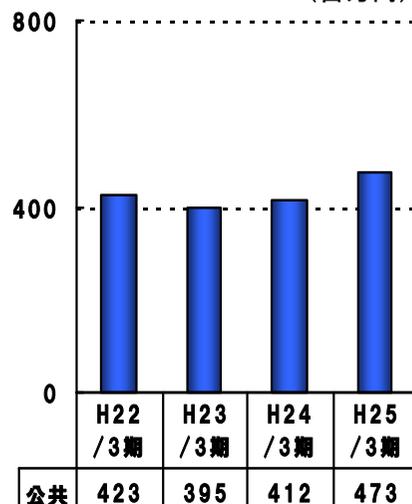
業種別トピックス(非金融)



YOUR BEST PARTNER

公共

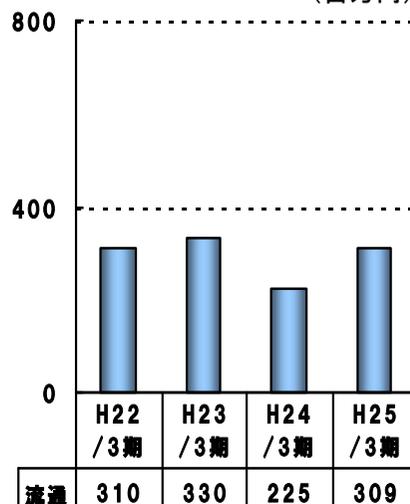
(百万円)



- 新規Sier経由の中央官庁等の長期案件が拡大
- システム基盤案件の新規参入
- 前期比+14.7%

流通

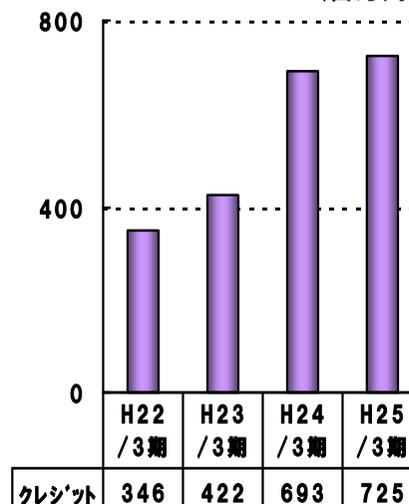
(百万円)



- 新規Sier経由のコンビニ案件がシステム基盤とアプリ開発とも拡大
- 前期比+37.7%

クレジット

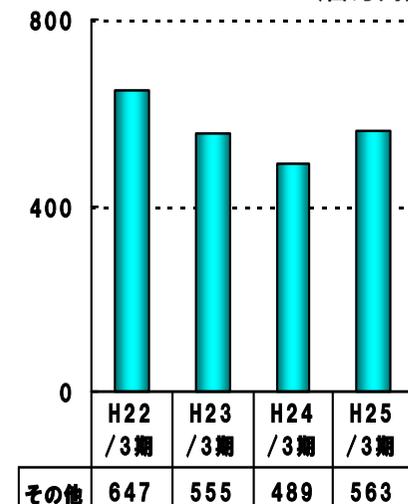
(百万円)



- 新規及び既存のエンド・ユーザーとの取引拡大
- 前期比+4.6%

その他

(百万円)



- 大手Sierの運用管理ツール開発案件の拡大
- 前期比+15.0%

顧客別トピックス



YOUR BEST PARTNER

Sier

前期比 +5.7%

構成比率 82.7%

金融業界向け : +5.0%

- ◆ 信託銀行向け案件が拡大
- ◆ 損保向け統合案件が拡大

非金融業界向け : +10.0%

- ◆ 公共の中央官庁等の案件が拡大
- ◆ 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

前期比 Δ 10.7%

構成比率 17.3%

金融業界向け : Δ 34.6%

- ◆ 新規顧客の都銀案件が拡大
- ◆ 損保向け取引の商流がSier経由に変更

非金融業界向け : +18.7%

- ◆ 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



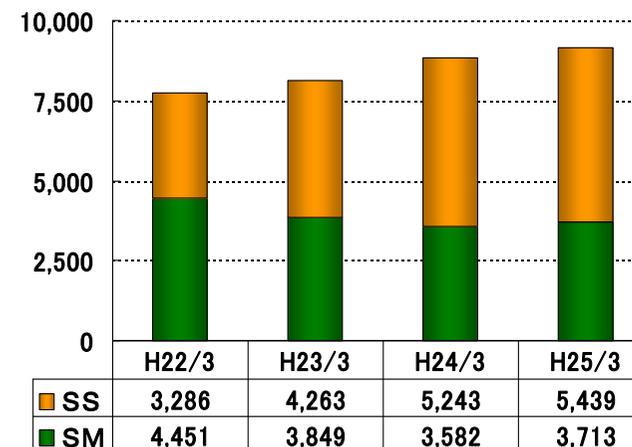
YOUR BEST PARTNER

推移

受注高

(百万円)

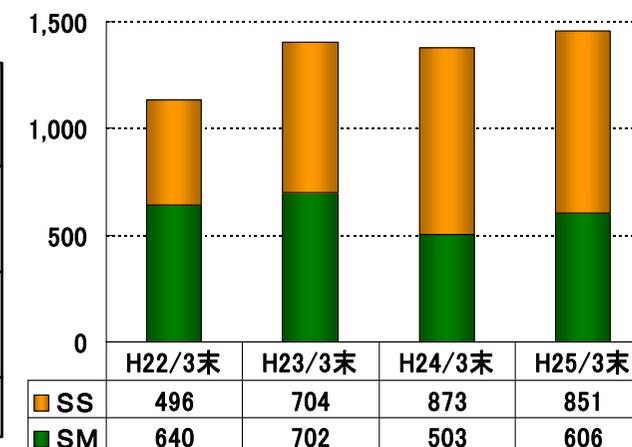
| サービス分野 | H24/3期 (構成比) | H25/3期 (構成比) | 増減率 |
|--------------------|------------------|------------------|-------|
| ■(SS) システム・ソリューション | 5,243 (59.4%) | 5,439 (59.4%) | +3.8% |
| ■(SM) システム・メンテナンス | 3,582 (40.6%) | 3,713 (40.6%) | +3.7% |
| 合計 | 8,825 | 9,153 | +3.7% |



受注残高

(百万円)

| サービス分野 | H24/3期末 (構成比) | H25/3期末 (構成比) | 増減率 |
|--------------------|------------------|------------------|--------|
| ■(SS) システム・ソリューション | 873 (63.5%) | 851 (58.4%) | △2.5% |
| ■(SM) システム・メンテナンス | 503 (36.5%) | 606 (41.6%) | +20.6% |
| 合計 | 1,376 | 1,457 | +5.9% |



受注残高の状況



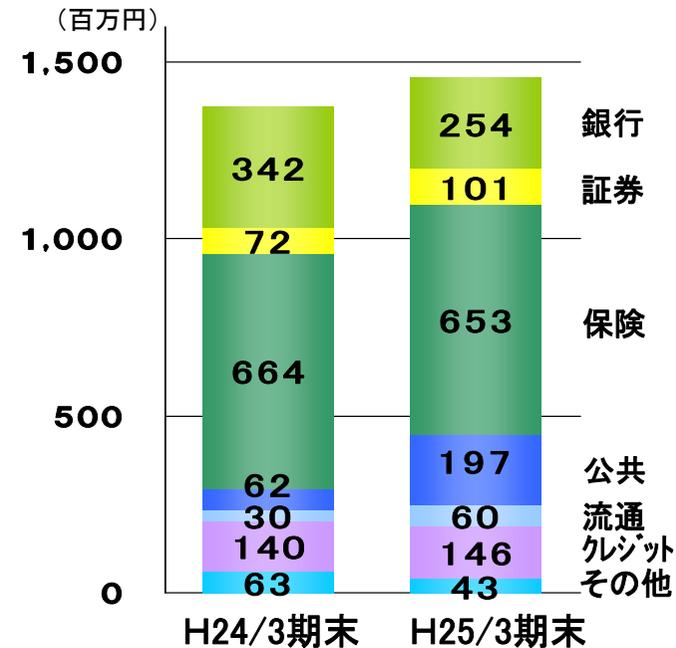
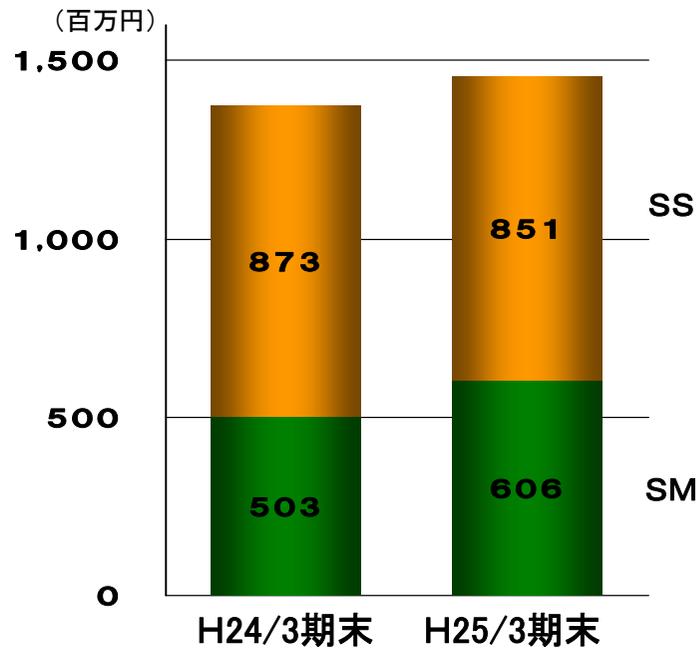
YOUR BEST PARTNER

サービス分野別

- ◆ SSの減少 $\Delta 22$ 百万円
- ◆ SMの増加 $+103$ 百万円

業種別

- 銀行の減少 $\Delta 88$ 百万円
- 公共の増加 $+135$ 百万円



3

平成26年3月期 業績予想



YOUR BEST PARTNER

平成26年3月期 業績予想

平成26年3月期業績予想(連結)

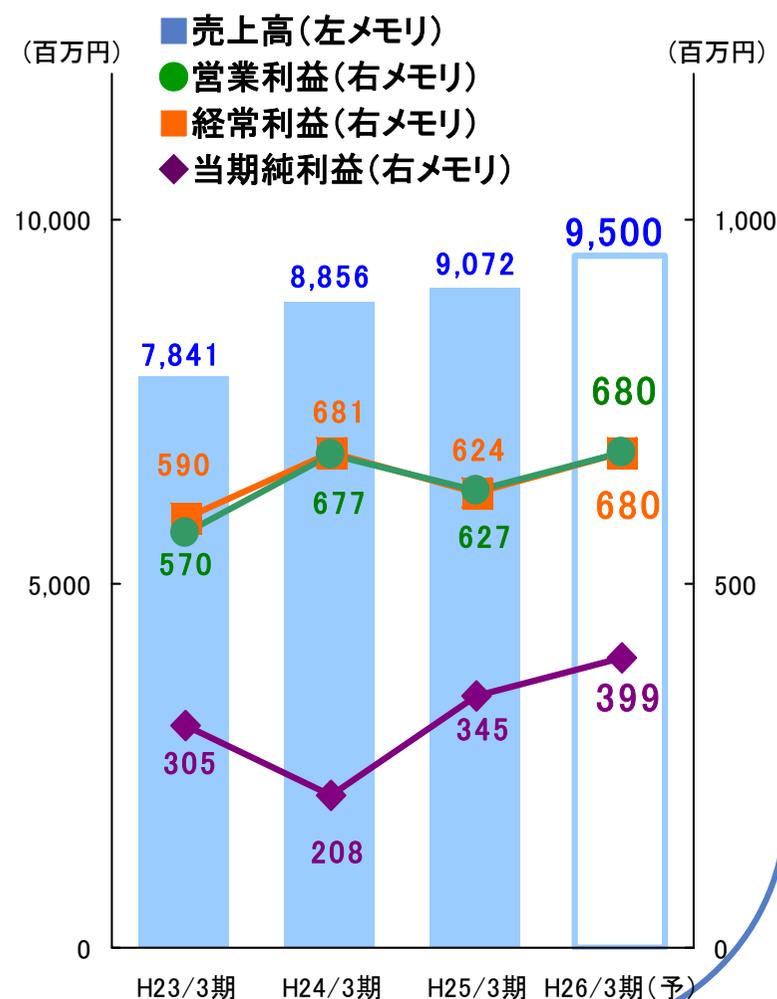


YOUR BEST PARTNER

連結業績推移

(百万円)

| | H25/3期 実績 | H26/3期 予想 | 増減率 |
|----------------|--------------------|--------------------|--------|
| 売上高 | 9,072 | 9,500 | +4.7% |
| 営業利益 (利益率) | 627 (6.9%) | 680 (7.2%) | +8.4% |
| 経常利益 (利益率) | 624 (6.9%) | 680 (7.2%) | +8.8% |
| 当期純利益 (利益率) | 345 (3.8%) | 399 (4.2%) | +15.4% |
| EPS | 70円96銭 | 81円87銭 | — |
| 配当 | 通期25.0円 中間12.5円 | 通期25.0円 中間12.5円 | — |

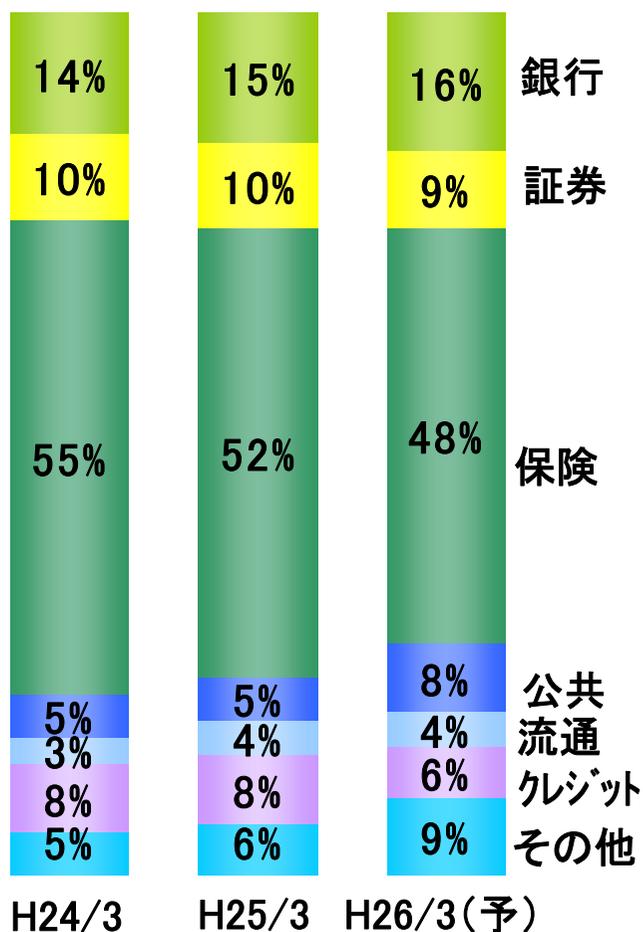


各業種の動向



YOUR BEST PARTNER

構成比の比較



金融向け

構成比73%

- 銀行 : 新規エンド・ユーザーの都銀案件等の拡大
- 証券 : 既存エンド・ユーザー案件の一部収束
- 保険 : 上期 損保案件ピークアウト
下期 生保新規案件立ち上り

非金融向け

構成比27%

- 公共 : 中央官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 : 既存エンド・ユーザーの収束
- その他 : システム基盤関連の案件拡大



優先課題への取り組み

重点課題への取り組み



YOUR BEST PARTNER

顧客基盤の拡充による受注の拡大

企業体質の強化

顧客基盤の拡充による受注の拡大

☆『重点戦略顧客』 の明確化

- ✓ 早期に連結売上高100億円越え
かつ
- ✓ 100億円越え達成後も安定成長を図る

- 人的資源などのリソースを重点配置
- 既存案件の受注領域の拡大及び新規案件への参入

【平成25年3月期における対「重点戦略顧客」との取引】

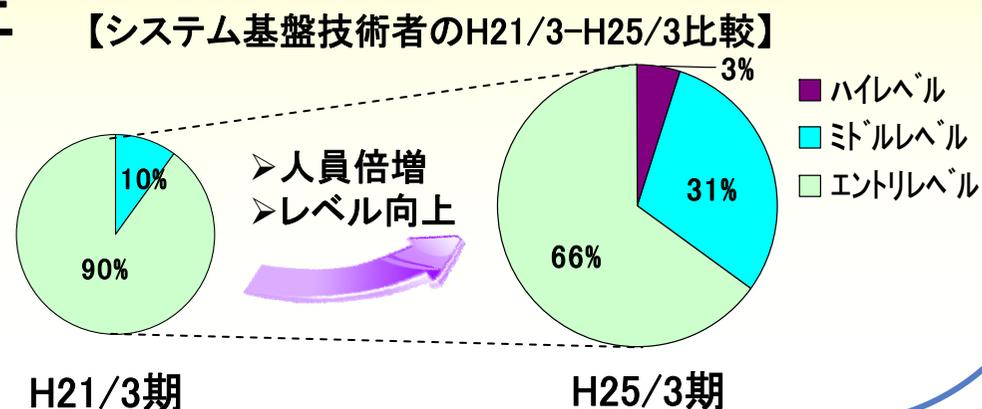
- ◆ 売上高は、**前期比10%増加**
- ◆ 重点新規顧客3社との取引は、**前期比40%増加**
全売上高構成比**7.5%へ拡大** (H24/3期は 5.3%)

顧客基盤の拡充による受注の拡大

☆ システム基盤領域への拡大

【平成25年3月期におけるシステム基盤の実績】

- ◆ 公共及び流通業界向けで新規案件に参入
- ◆ 売上高構成比は、**10%**を占める(H21/3期 4.1%)
- ◆ システム基盤技術者数は、**倍増**(H21/3期比)
- ◆ 技術レベルの向上



企業体質の強化

- ◇ プロジェクト・マネジメント力の強化
- ◇ システム・メンテナンスサービスの高度化
- ◇ 新技術及び新分野の研究
- ◇ 人材育成

プロジェクト・マネジメント力の強化

☆ PM・PLの育成・増員

- 実践的な選抜制による育成制度を導入

☆ プロジェクト管理・支援部門の対応強化

- リスクの早期抽出と早期対応
- 「プロジェクトの見える化」への取り組み

☆ 優良パートナー企業との連携強化

更なる品質及び生産性の向上により顧客要求へ対応

システム・メンテナンスサービスの高度化

☆ ※『VSC』=「プロジェクトの見える化」



※VSC(Virtual System-maintenance Company)

新技術・新分野の研究

☆ モバイル、クラウド、ビッグデータなどの新技術に対し、要素技術の研究及び実践的なナレッジの蓄積を図る

- ビッグデータ : Hadoopを活用した技術研究
- モバイル端末連携 : 営業支援端末の開発
Windows8対応アプリ受託開発完了
- HTML5 : Java Script 技術者の育成
- セキュリティ技術 : ナレッジの蓄積

☆ 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
HTML5を活用したWebアプリケーション化開発

重点課題への取り組み



YOUR BEST PARTNER

人材育成

☆ 重点教育を
実践型及び資格取得型の両面で継続実施

【重点教育】

| | | | |
|---------------------|-----------------------|-------------------|--------------|
| ITコンサル 育成 | PM・PL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 |

| 資格名称 | 資格取得者数 (単位:名)※ | | |
|-------------------|----------------|--------|-----|
| | H24/3期 | H25/3期 | 増減 |
| 基本情報技術者 | 398 | 418 | 20 |
| 応用情報技術者 | 166 | 186 | 20 |
| ITストラテジスト | 0 | 2 | 2 |
| システムアーキテクト | 30 | 30 | 0 |
| プロジェクトマネージャ | 13 | 14 | 1 |
| ネットワークスペシャリスト | 8 | 8 | 0 |
| データベーススペシャリスト | 24 | 25 | 1 |
| エンベデッドシステムスペシャリスト | 2 | 2 | 0 |
| 情報セキュリティスペシャリスト | 11 | 12 | 1 |
| ITサービスマネージャ | 2 | 2 | 0 |
| システム監査技術者 | 0 | 1 | 1 |
| PMP | 9 | 13 | 4 |
| その他(ベンダー資格含む) | 185 | 246 | 61 |
| 合計 | 848 | 959 | 111 |

※重複取得含む

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

顧客基盤の拡充による受注の拡大

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。



YOUR BEST PARTNER

平成25年3月期 決算説明会

平成25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/>