



YOUR BEST PARTNER

平成26年3月期 第2四半期決算説明会

平成25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 平成26年3月期
第2四半期 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26年3月期 第2四半期 決算概要



YOUR BEST PARTNER

平成26年3月期 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)

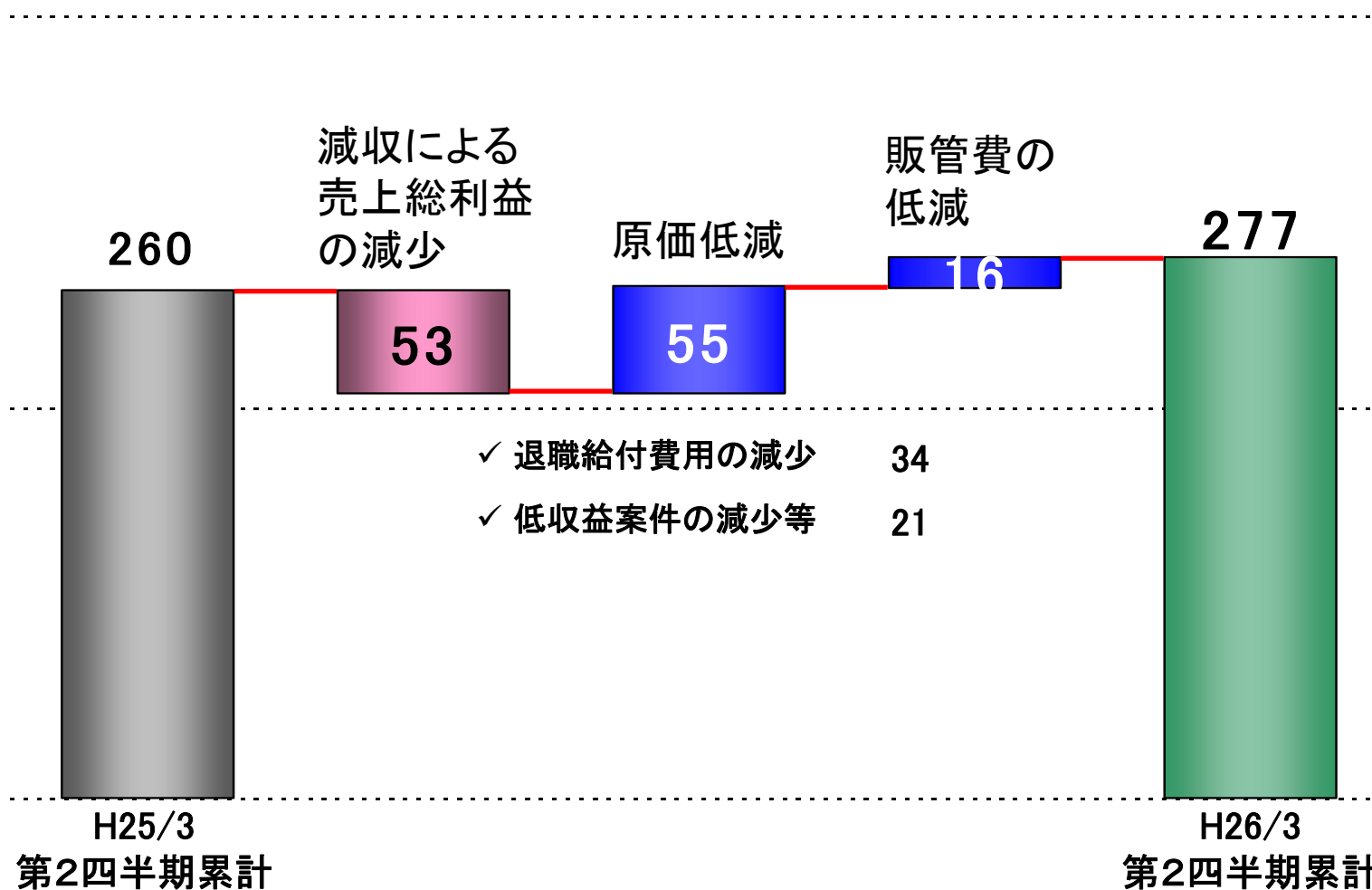
	H25/3		H26/3		比較増減		予想値	
	第2四半期累計 (構成比率)		第2四半期累計 (構成比率)		(額)	(率)	(H25.5.15 発表) (達成率)	
売上高	4,630	100.0%	4,337	100.0%	△292	△6.3%	4,450	△2.5%
金融向け	3,582	77.4%	3,249	74.9%	△332	△9.3%	—	—
非金融向け	1,047	22.6%	1,087	25.1%	+39	+3.8%	—	—
売上原価	3,842	83.0%	3,548	81.8%	△294	△7.7%	—	—
売上総利益	787	17.0%	788	18.2%	+1	+0.1%	—	—
販管費	526	11.4%	510	11.8%	△16	△3.1%	—	—
営業利益	260	5.6%	277	6.4%	+17	+6.7%	229	+21.3%
経常利益	252	5.5%	282	6.5%	+30	+12.0%	229	+23.4%
特別損失	31	0.7%	—	—	△31	—	—	—
四半期純利益	127	2.7%	165	3.8%	+38	+30.3%	134	+23.7%

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

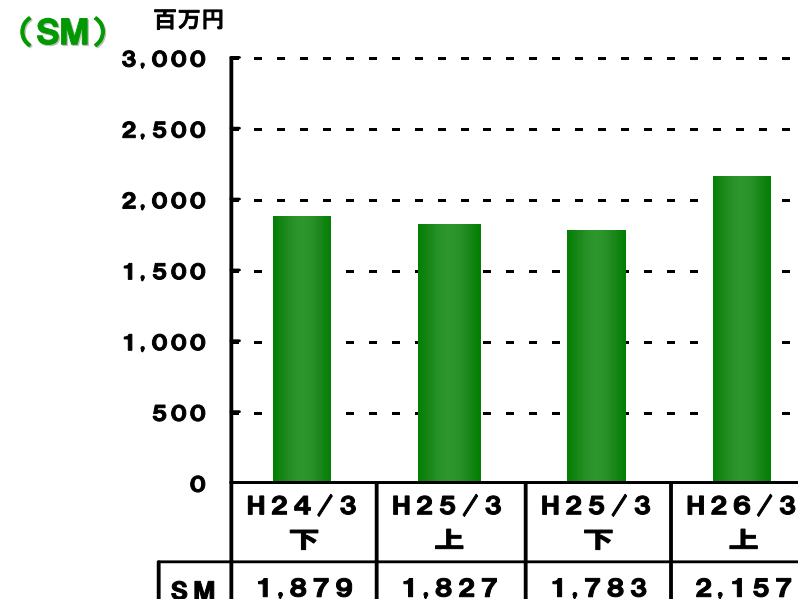
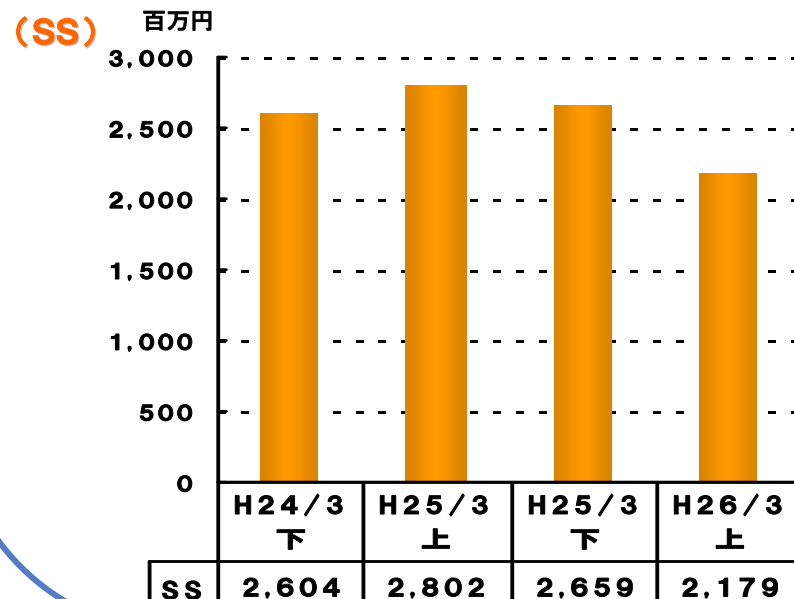
サービス分野別売上高(連結)



YOUR BEST PARTNER

(百万円)

サービス分野	H25/3	H26/3	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	2,802 (60.5%)	2,179 (50.3%)	△622	△22.2%	中央官庁向け案件の拡大 保険向け案件の収束
■(SM) システム・メンテナンス	1,827 (39.5%)	2,157 (49.7%)	+330	+18.1%	保険向け案件が保守フェーズへ移行 システム基盤案件の継続受注
合計	4,630	4,337	△292	△6.3%	—



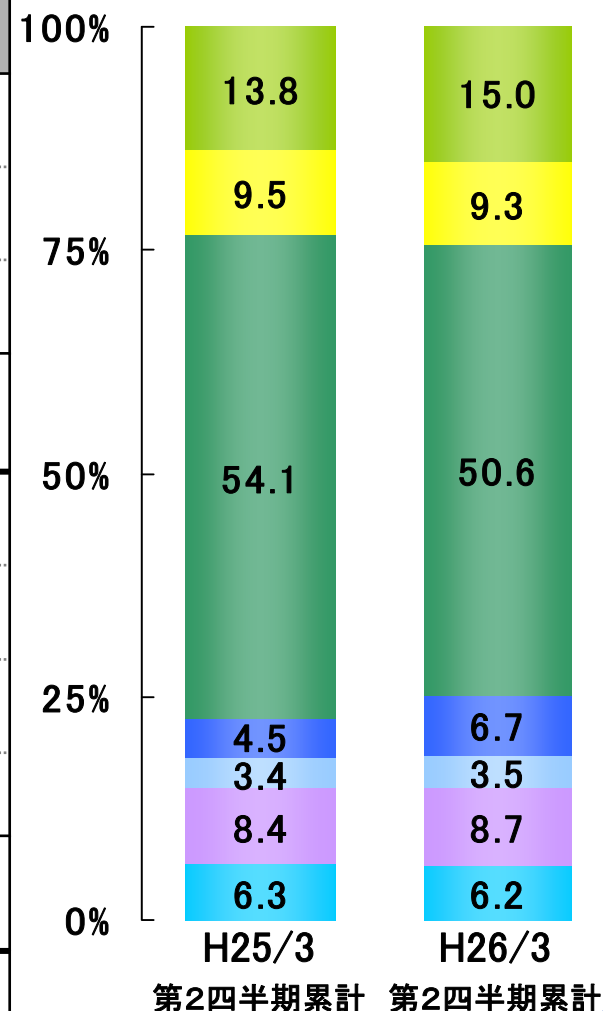
業種別売上高(連結)



YOUR BEST PARTNER

業種	(百万円)		増減率
	H25/3 第2四半期累計	H26/3 第2四半期累計	
■ 銀行	640	649	+1.3%
■ 証券	438	402	△8.0%
■ 保険	2,502	2,197	△12.2%
(構成比)	(77%)	(75%)	
金融小計	3,582	3,249	△9.3%
■ 公共	207	290	+39.6%
■ 流通	157	151	△3.6%
■ クレジット	390	377	△3.3%
■ その他	292	268	△8.3%
(構成比)	(23%)	(25%)	
非金融小計	1,047	1,087	+3.8%
合計	4,630	4,337	△6.3%

構成比の推移

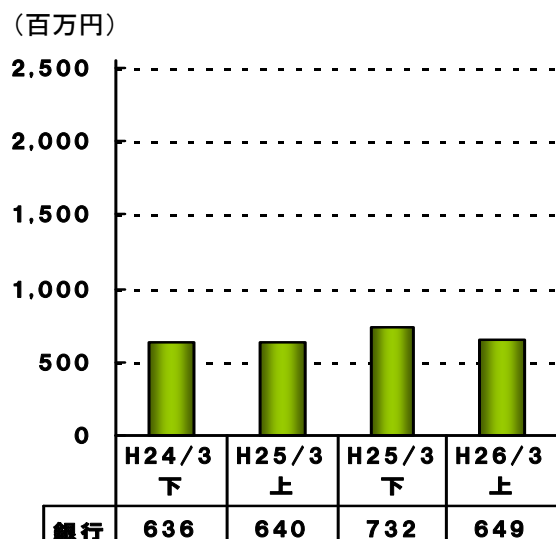


業種別トピックス(金融)



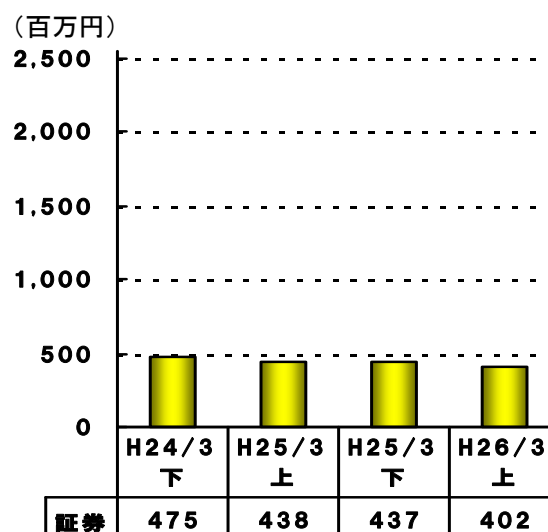
YOUR BEST PARTNER

銀行



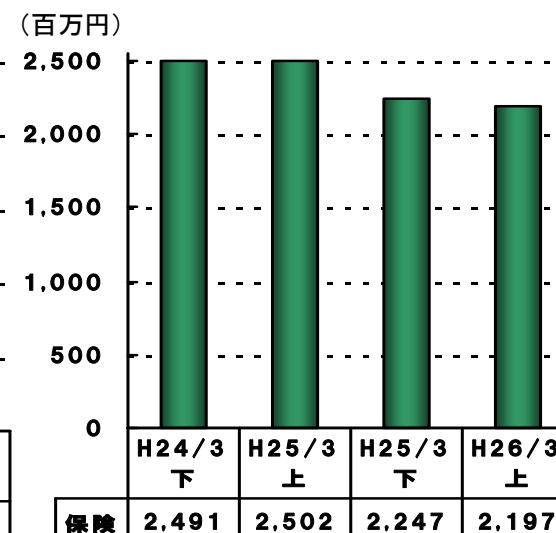
- 信託銀行案件が収束
- システム基盤案件の拡大
- 新規エンド・ユーザーの都銀案件が拡大
- 前年同期比 +1.3%

証券



- システム基盤案件の継続受注
- 既存エンド・ユーザーの一部案件が収束
- 前年同期比 Δ 8.0%

保険



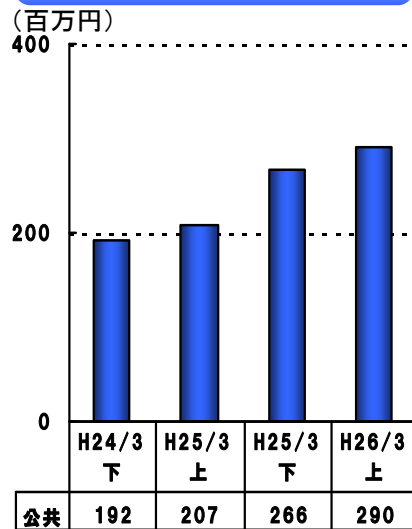
- 生保向け取引は、前年同規模を維持
- 損保向けの大型案件が端境期
- 前年同期比 Δ 12.2%

業種別トピックス(非金融)



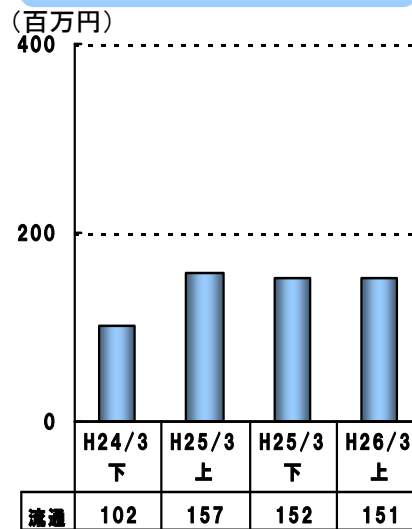
YOUR BEST PARTNER

公共



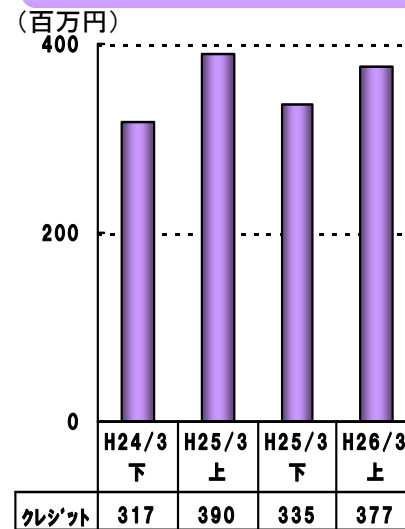
- 新規Sier経由の中央官庁案件が拡大及び政府系金融機関案件に新規参入
- 前年同期比 +39.6%

流通



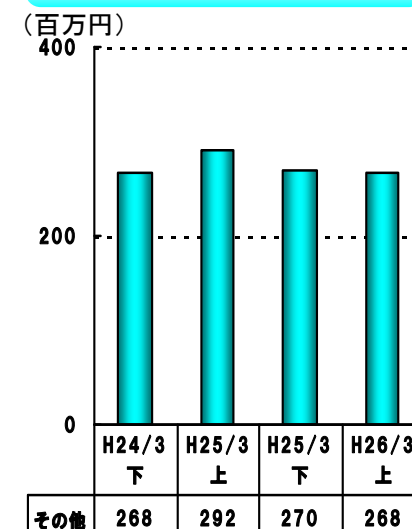
- 新規Sier経由のコンビニ案件が拡大
- Sier経由の大手スーパーグループとの取引が一部収束
- 前年同期比 △3.6%

クレジット



- 新規Sier経由の大手信販会社案件が拡大
- 既存エンド・ユーザーとの取引が端境期
- 前年同期比 △3.3%

その他



- 大手Sierの運用管理ツール案件の収束
- 前年同期比 △8.3%

顧客別トピックス



YOUR BEST PARTNER

Sier

前年同期比 $\Delta 4.1\%$

構成比率 85.1%

金融業界向け : $\Delta 8.8\%$

- ◆ 重点新規顧客との取引は順調に拡大
- ◆ 信託銀行向け新規案件に参入
- ◆ 損保向けの大型案件が端境期

非金融業界向け : $+ 22.7\%$

- ◆ 公共の中央官庁案件の拡大
- ◆ 流通のコンビニ案件の拡大
- ◆ クレジットの大手信販会社案件が拡大

エンド・ユーザー

前年同期比 $\Delta 17.2\%$

構成比率 14.9%

金融業界向け : $\Delta 14.4\%$

- ◆ 新規顧客の都銀案件が拡大
- ◆ 信託銀行向け案件の収束
- ◆ 証券向けの一部案件収束

非金融業界向け : $\Delta 19.0\%$

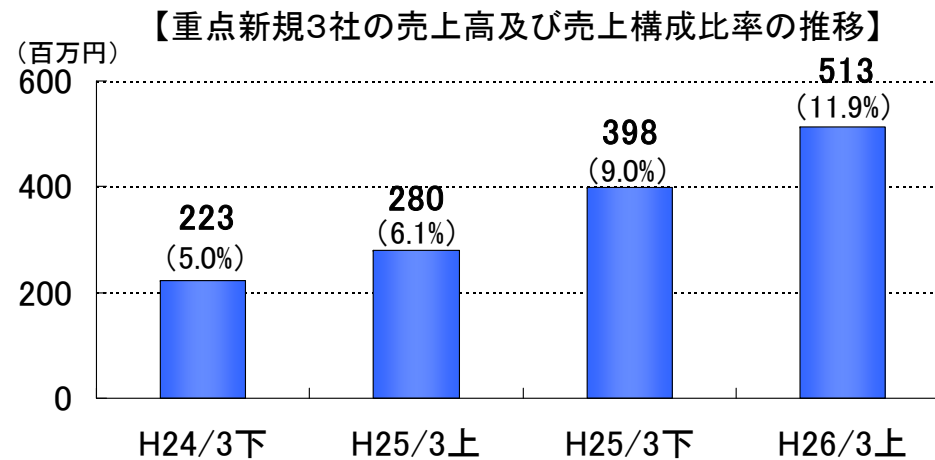
- ◆ 公共の航空向け案件は継続取引
- ◆ クレジット向け案件が端境期

重点戦略顧客

- 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

内 重点新規顧客 3社

- 数年内に取引を大幅に拡大させ売上高に占める構成比率を高める



受注の状況



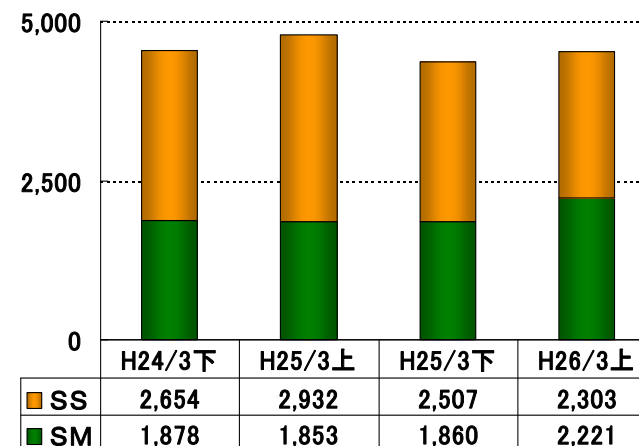
YOUR BEST PARTNER

受注高

(百万円)

サービス分野	H25/3 第2四半期累計 (構成比)	H26/3期 第2四半期累計 (構成比)	増減率
■(SS) システム・ソリューション	2,932 (61.3%)	2,303 (50.9%)	△21.5%
■(SM) システム・メンテナンス	1,853 (38.7%)	2,221 (49.1%)	+19.9%
合計	4,785	4,525	△5.4%

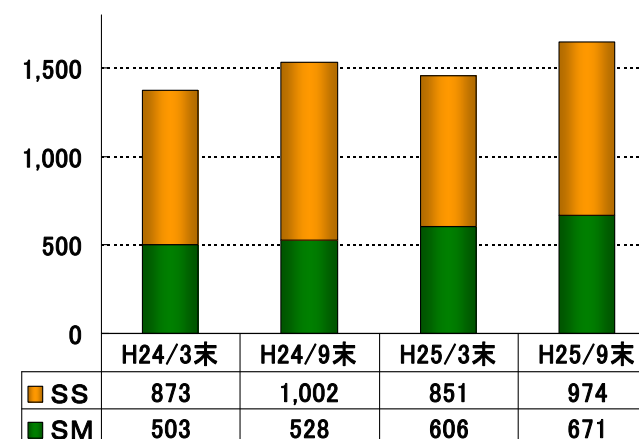
推移



受注残高

(百万円)

サービス分野	H24/9期末 (構成比)	H25/9期末 (構成比)	増減率
■(SS) システム・ソリューション	1,002 (65.5%)	974 (59.2%)	△2.8%
■(SM) システム・メンテナンス	528 (34.5%)	671 (40.8%)	+26.9%
合計	1,531	1,645	+7.5%



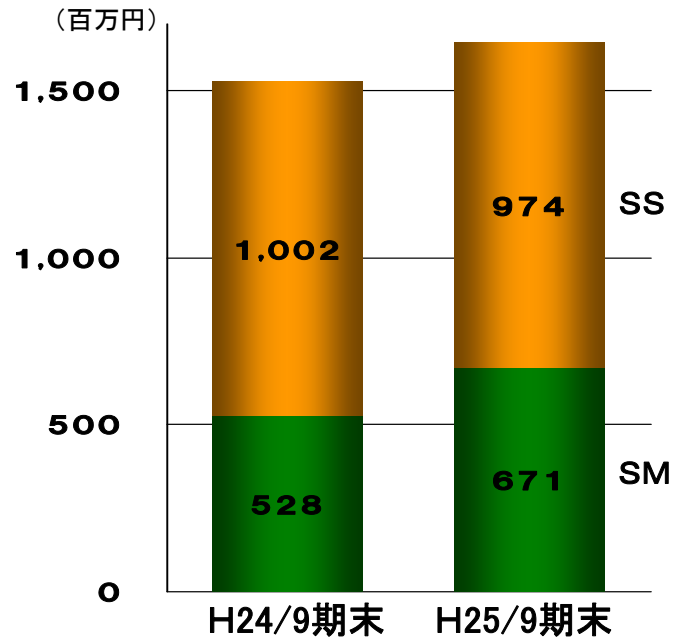
受注残高の状況



YOUR BEST PARTNER

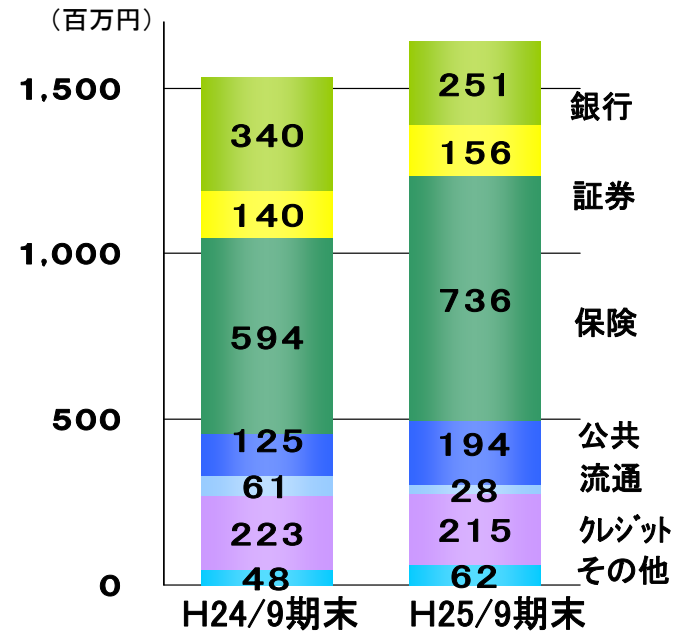
サービス分野別

- ◆ SSの減少 $\Delta 28$ 百万円
- ◆ SMの増加 +142百万円



業種別

- ◆ 金融向けの増加 +69百万円
- ◆ 非金融向けの増加 +44百万円



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)

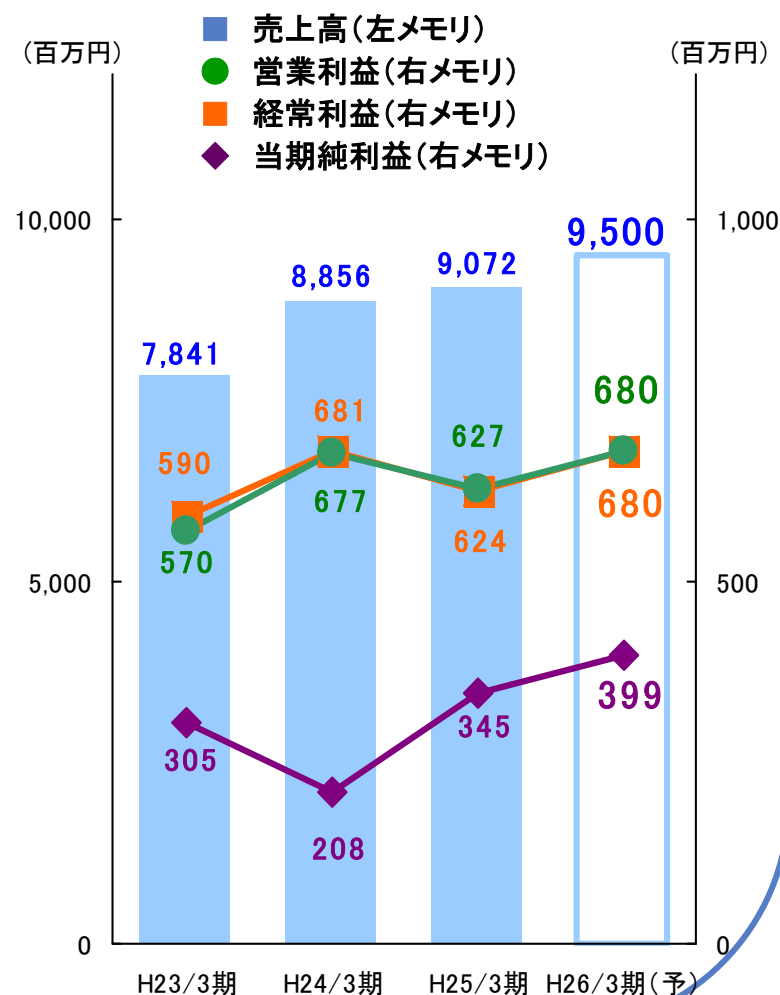


YOUR BEST PARTNER

(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	—

連結業績推移

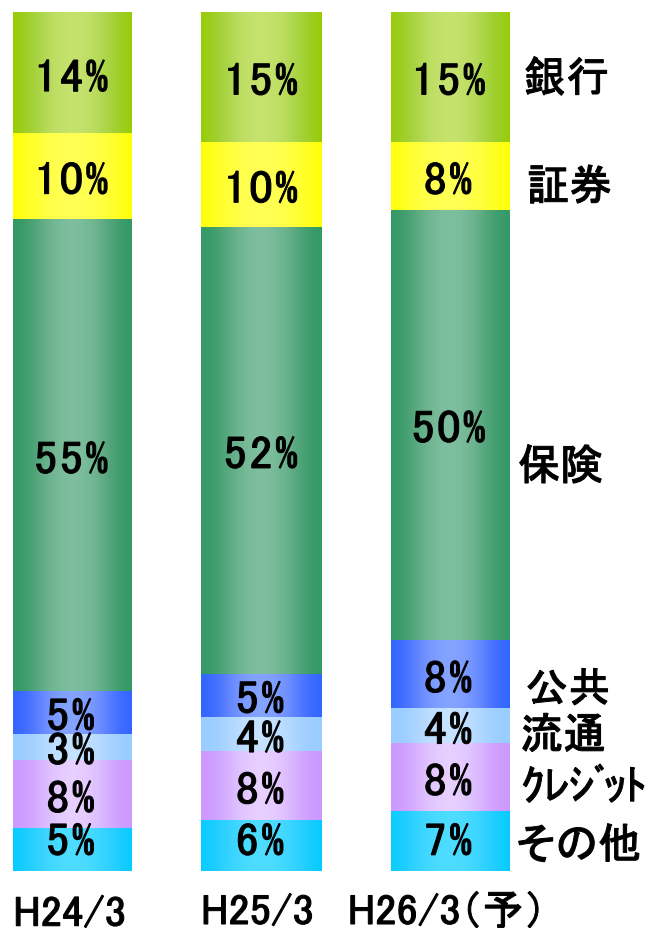


各業種の動向



YOUR BEST PARTNER

構成比の推移



金融向け

構成比 73%

- 銀行 : 新規エンド・ユーザーの都銀案件・システム基盤案件の拡大
- 証券 : 新規システム投資抑制は継続
- 保険 : 生保の新商品対応及び新規案件の拡大

非金融向け

構成比 27%

- 公共 : 中央官庁・政府系金融機関・航空系の各新規案件の拡大
- 流通 : コンビニ向け案件の継続拡大
- クレジット : 新規エンド・ユーザー及び大手信販会社向け案件拡大
- その他 : システム基盤案件の継続



優先課題への取り組み

優先課題への取り組み



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

① 『重点戦略顧客』との取引拡大

◆ 重点新規顧客(2社)のビジネスパートナー制度

➤ NTTデータ様から

「アソシエイトパートナー(AP)会社」に認定

技術面及び情報セキュリティ面などにおいて
優れた取引先であると認められた証

➤ 重点新規顧客様から

昨年、「認定パートナー企業」に選定

顧客基盤の拡充による受注の拡大

② 『システム基盤領域』の拡大

◆ 共通システム基盤構築案件への参入

共通システム基盤は

- ✓ 重複開発の削減
- ✓ サーバの有効活用
- ✓ 開発方法・運用ルールの共通化

インフラ運用コストの
低減

⇒ 主に銀行向けに数案件参入

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

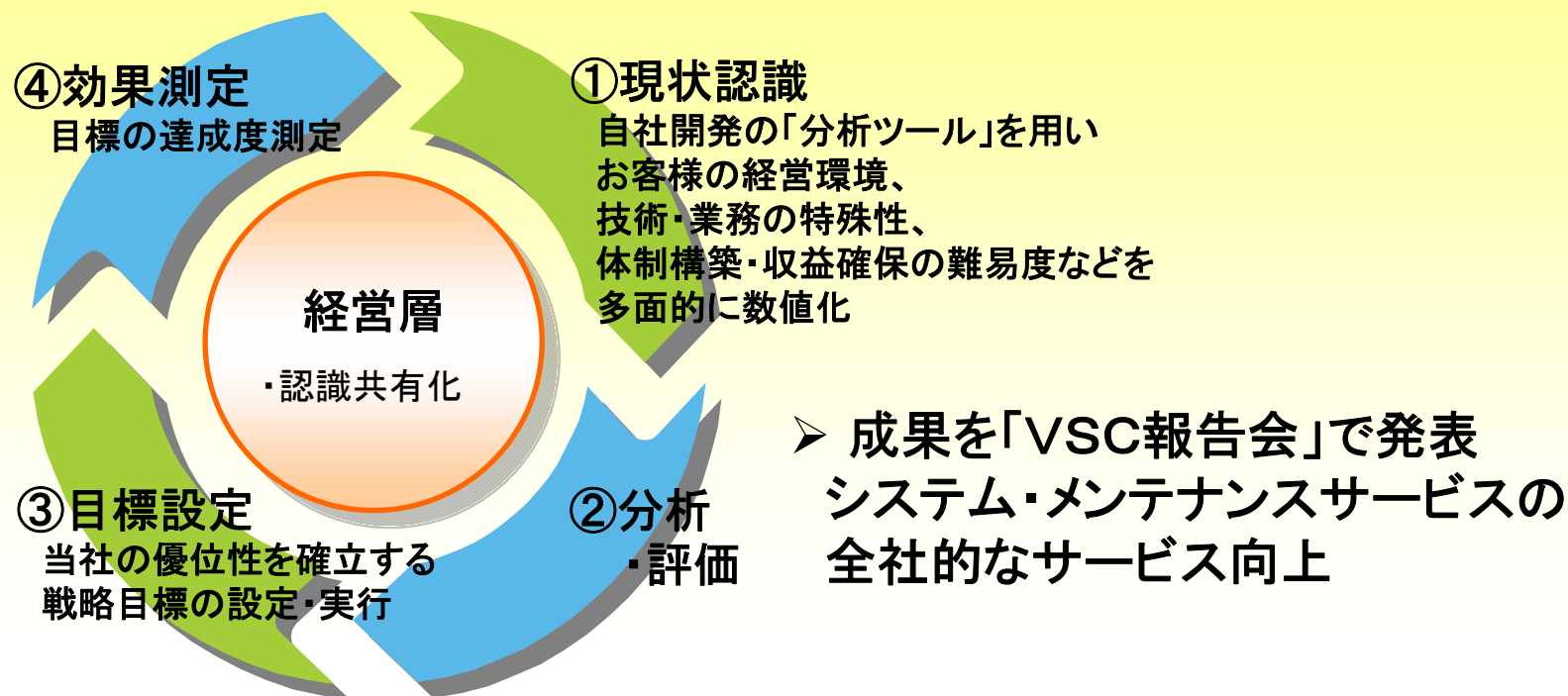
- リスクの早期抽出と早期対応
- 「プロジェクトの見える化」への取り組み

☆ 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

☆ クラウドを活用するためのビッグデータ、モバイルなどの要素技術の**研究**及び**実践的なナレッジの蓄積**を図る

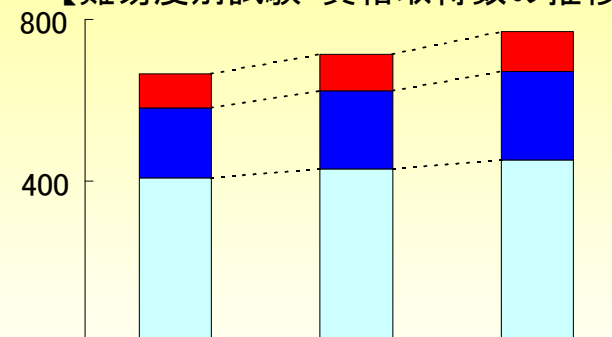
- ビッグデータ :
 - ・コンビニの情報分析システムを受託開発
 - ・BI(ビジネス・インテリジェンス)ツールを用いた経営支援システムを受託
- モバイル端末連携 :
 - ・タブレット端末を活用した営業支援システムの開発及び業務効率改善システムを受託開発
 - ・Windows Azureのクラウド基盤連携の技術研究
- HTML5 : Java Script 技術者の育成
- セキュリティ技術 : ナレッジの蓄積

人材育成

☆ 人材育成投資を継続実施

- 昭和63年に人材育成を専門的に担当する部署を設置以後、一貫して人材育成投資を継続
- 基本カリキュラム
導入教育／階層別教育／
技術教育／PL教育／一般講座
- 重点教育
システム基盤技術者育成 等
- 資格取得教育：
「情報処理技術者試験」
「ベンダー資格」

【難易度別試験・資格取得数の推移】



(個数)	H23/3	H24/3	H25/3
■ Level4	84	91	98
■ Level3	172	193	220
■ Level2	408	429	451
合計	664	713	769

※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

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

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、その達成を当社としてお約束する趣旨のものではありません。
また、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。