



YOUR BEST PARTNER

平成26年3月期 決算説明会

平成26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/>

- 1 平成26年3月期 決算概要
- 2 トピックス
- 3 平成27年3月期 業績予想
- 4 優先課題への取り組み

平成26年3月期 決算概要

損益計算書(連結)



YOUR BEST PARTNER

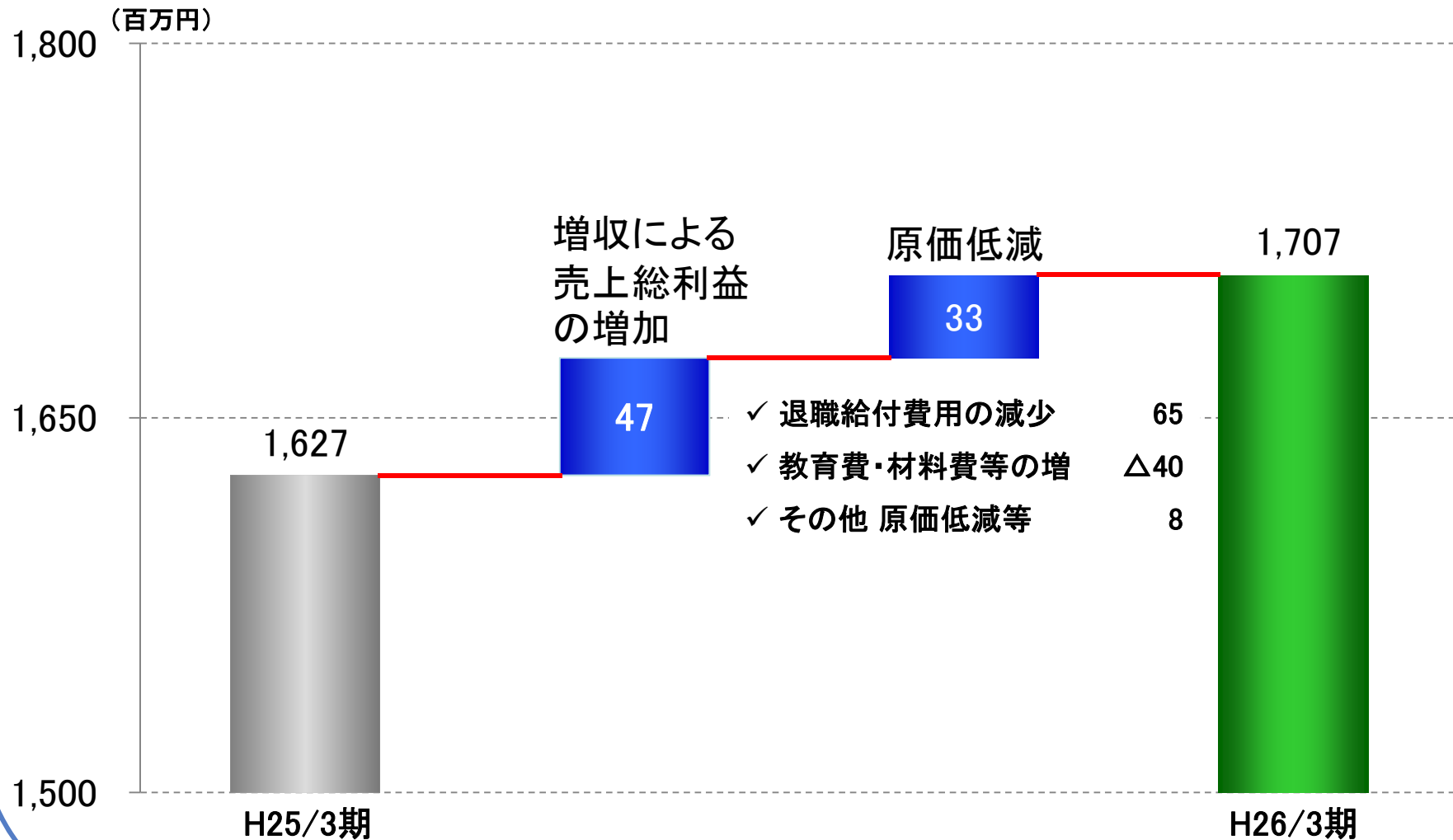
(百万円)

	H25/3期		H26/3期		比較増減		期初予想	
	(構成比率)		(構成比率)		(額)	(率)	(H25/5/15発表)	(達成率)
売上高	9,072	100.0%	9,328	100.0%	+256	+2.8%	9,500	△1.8%
金融向け	6,999	77.2%	6,864	73.6%	△135	△1.9%	—	—
非金融向け	2,072	22.8%	2,464	26.4%	+391	+18.9%	—	—
売上原価	7,444	82.1%	7,621	81.7%	+176	+2.4%	—	—
売上総利益	1,627	17.9%	1,707	18.3%	+79	+4.9%	—	—
販管費	1,000	11.0%	1,000	10.7%	+0.6	+0.1%	—	—
営業利益	627	6.9%	706	7.6%	+79	+12.6%	680	+3.9%
経常利益	624	6.9%	715	7.7%	+90	+14.4%	680	+5.2%
当期純利益	345	3.8%	410	4.4%	+64	+18.6%	399	+2.8%

売上総利益分析(連結)



YOUR BEST PARTNER



四半期業績推移(連結)

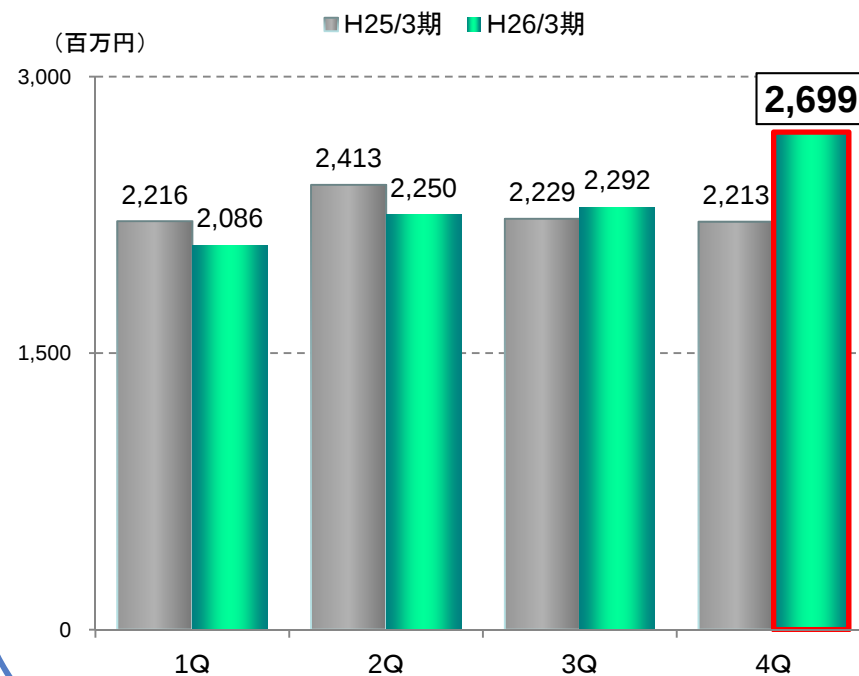


YOUR BEST PARTNER

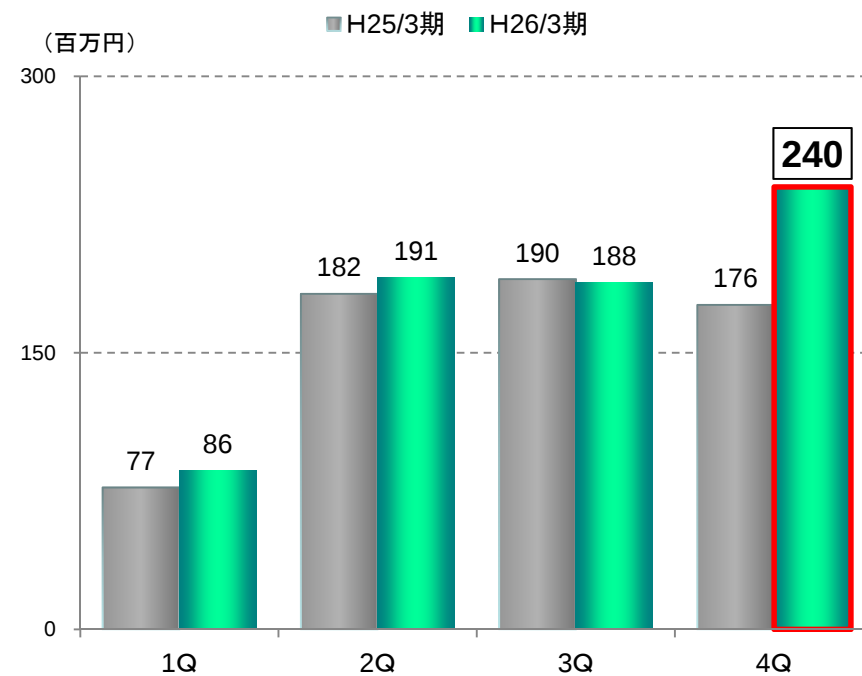
【 H26/3期_第4Qの状況 】

- 保険業界向け案件の立ち上がり
- 非金融業界向け案件の拡大

売上高



営業利益



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)

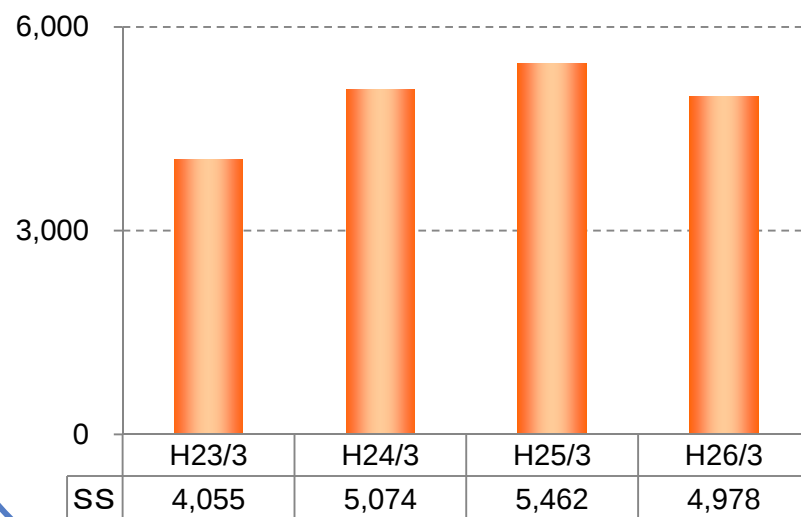


YOUR BEST PARTNER

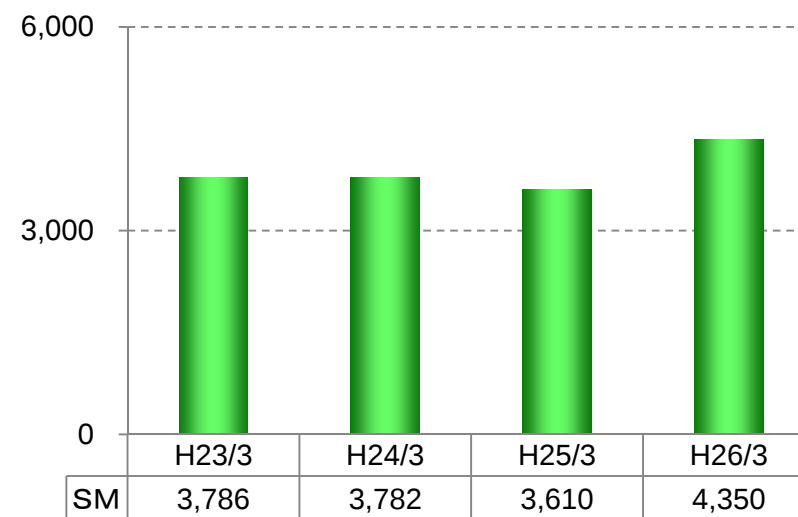
(百万円)

サービス分野	H25/3期 (構成比率)	H26/3期 (構成比率)	比較増減 (金額) (率)		備考
■(SS) システム・ソリューション	5,462 (60.2%)	4,978 (53.4%)	△483	△8.9%	非金融向け案件が拡大 保険向け案件が保守フェーズへ移行
■(SM) システム・メンテナンス	3,610 (39.8%)	4,350 (46.6%)	+740	+20.5%	保険向け案件の保守フェーズへ移行 及び拡大 システム基盤案件の継続受注
合計	9,072	9,328	+256	+2.8%	—

(SS) 百万円



(SM) 百万円



業種別売上高(連結)

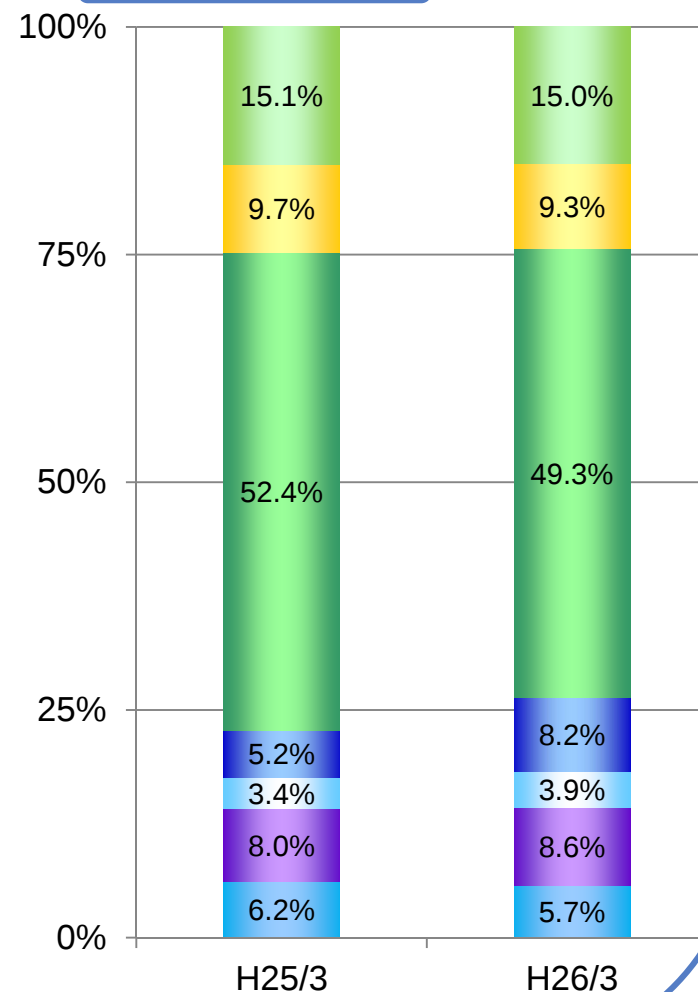


YOUR BEST PARTNER

(百万円)

業種	H25/3期	H26/3期	増減率
■ 銀行	1,373	1,395	+1.6%
■ 証券	875	867	△0.9%
■ 保険	4,750	4,601	△3.1%
(構成比率)	(77.2%)	(73.6%)	
金融小計	6,999	6,864	△1.9%
■ 公共	473	762	+60.9%
■ 流通	309	364	+17.6%
■ クレジット	725	800	+10.4%
■ その他	563	536	△4.7%
(構成比率)	(22.8%)	(26.4%)	
非金融小計	2,072	2,464	+18.9%
合計	9,072	9,328	+2.8%

構成比の推移

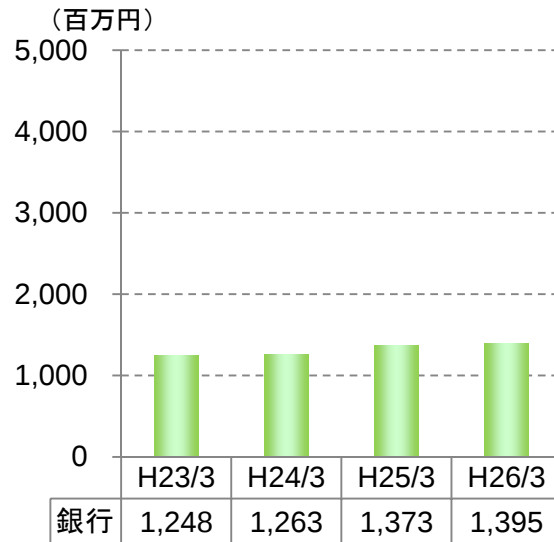


業種別トピックス(金融)



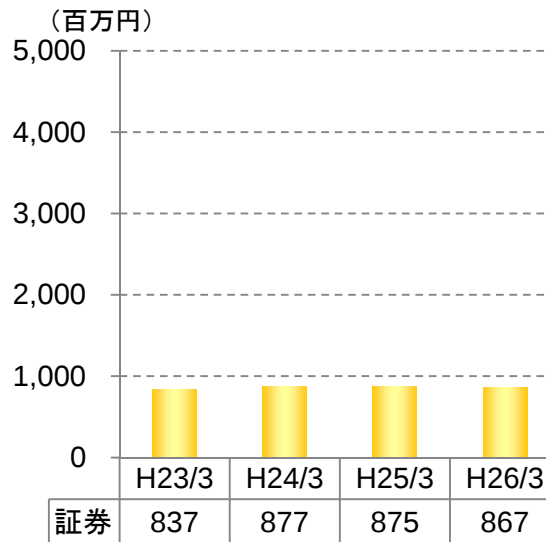
YOUR BEST PARTNER

銀行



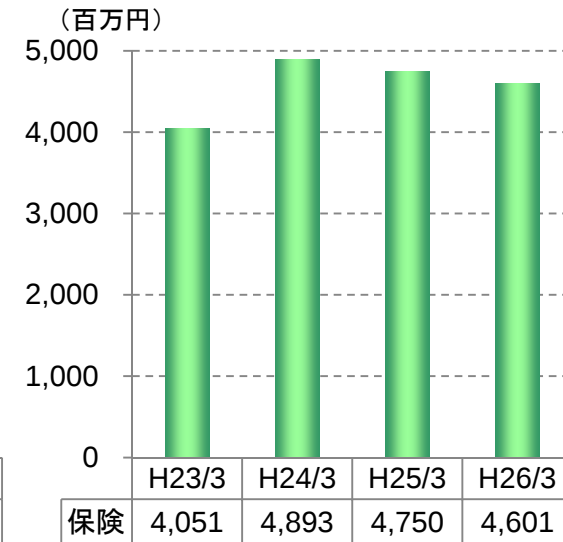
- 新規信託銀行案件の拡大
- システム基盤案件等新規エンド・ユーザーの都銀案件が拡大
- 前期比 +1.6%

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 $\Delta 0.9\%$

保険



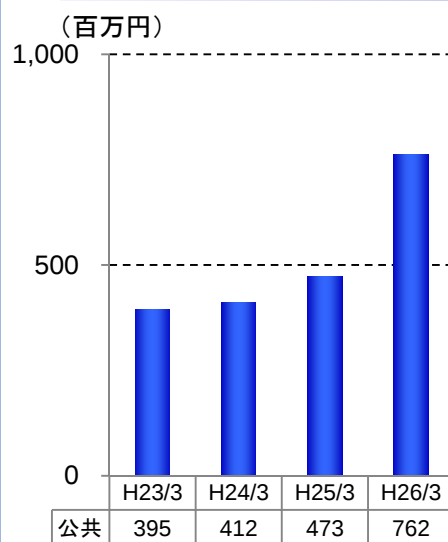
- 下期より生保向け案件が立ち上がる
- 損保向けの大型案件が端境期
- 前期比 $\Delta 3.1\%$

業種別トピックス(非金融)



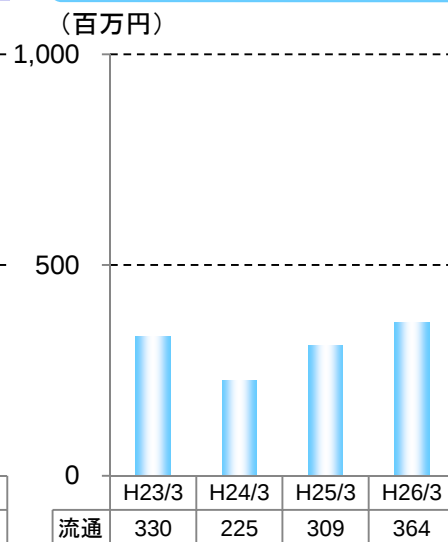
YOUR BEST PARTNER

公 共



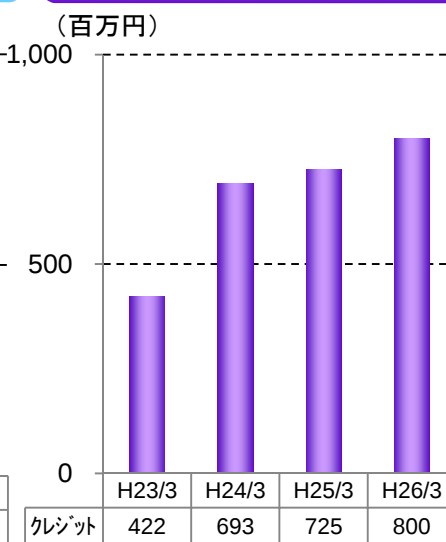
- 新規Sier経由の中央官庁及び政府系金融機関案件などが拡大
- 既存エンド・ユーザーとの取引堅調
- 前期比+60.9%

流 通



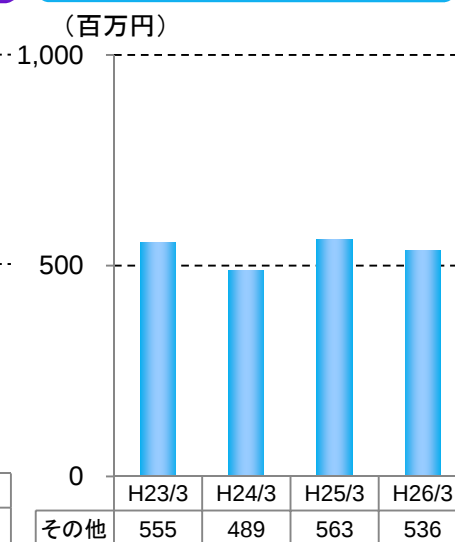
- 新規Sier経由のコンビニ案件が拡大
- 前期比 +17.6%

クレジット



- 新規Sier経由の大手信販会社案件が拡大
- 前期比+10.4%

その他



- 大手Sierの運用管理ツール案件の収束
- 前期比△4.7%

顧客別トピックス



YOUR BEST PARTNER

Sier

前期比 +5.3%

構成比率 84.7%

金融業界向け : Δ 1.7%

- ◆ 損保向けの大型案件が端境期

非金融業界向け : + 44.2%

- ◆ 重点新規顧客との取引が大幅に拡大
- ◆ 公共、流通、クレジット向けの新規案件がそれぞれ拡大

エンド・ユーザー

前期比 Δ 9.0%

構成比率 15.3%

金融業界向け : Δ 4.5%

- ◆ 新規顧客の都銀案件が拡大
- ◆ 信託銀行及び証券向け案件の収束

非金融業界向け : Δ 12.1%

- ◆ 公共の航空向け案件は継続取引
- ◆ クレジットの一部顧客案件が端境期

顧客別トピックス



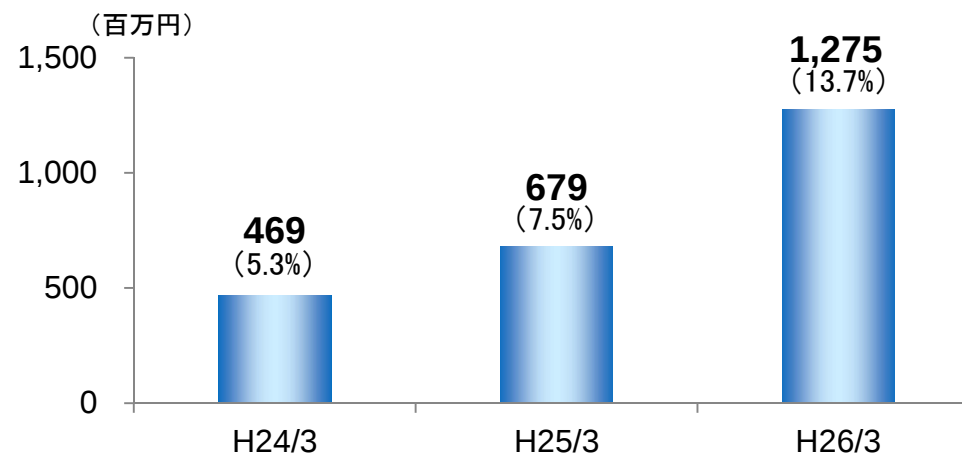
YOUR BEST PARTNER

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)

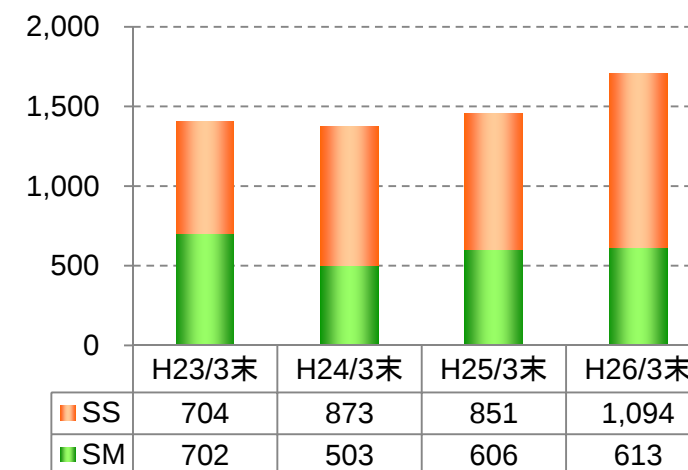
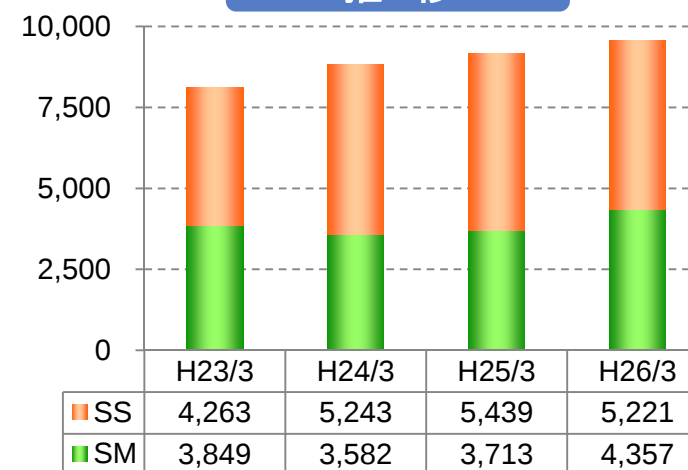
サービス分野	H25/3期 (構成比)	H26/3期 (構成比)	増減率
■(SS) システム・ソリューション	5,439 (59.4%)	5,221 (54.5%)	△4.0%
■(SM) システム・メンテナンス	3,713 (40.6%)	4,357 (45.5%)	+17.3%
合計	9,153	9,578	+4.6%

受注残高

(百万円)

サービス分野	H25/3期末 (構成比)	H26/3期末 (構成比)	増減率
■(SS) システム・ソリューション	851 (58.4%)	1,094 (64.1%)	+28.6%
■(SM) システム・メンテナンス	606 (41.6%)	613 (35.9%)	+1.1%
合計	1,457	1,707	+17.1%

推移



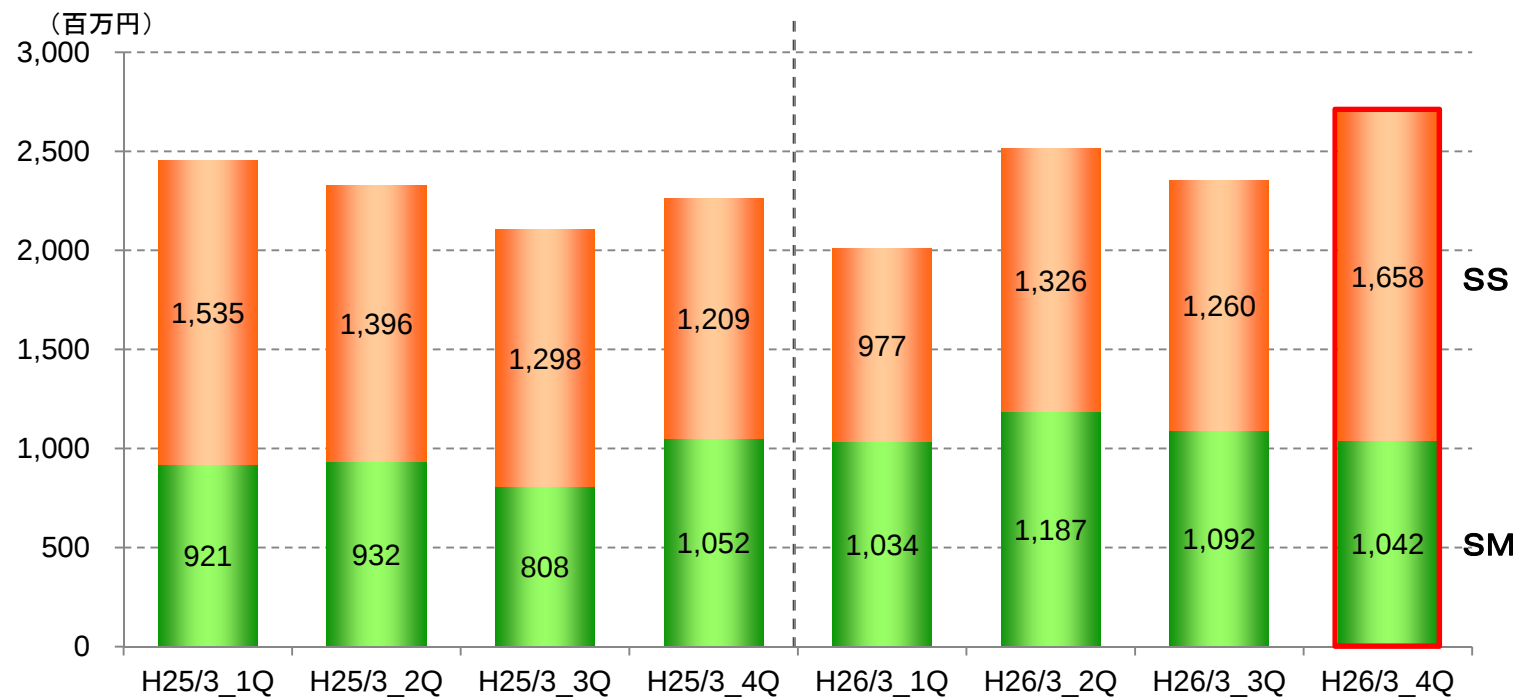
受注高の推移



YOUR BEST PARTNER

サービス分野別

- ◆ SS 開発案件が回復傾向
- ◆ SM 安定した取引規模を確保



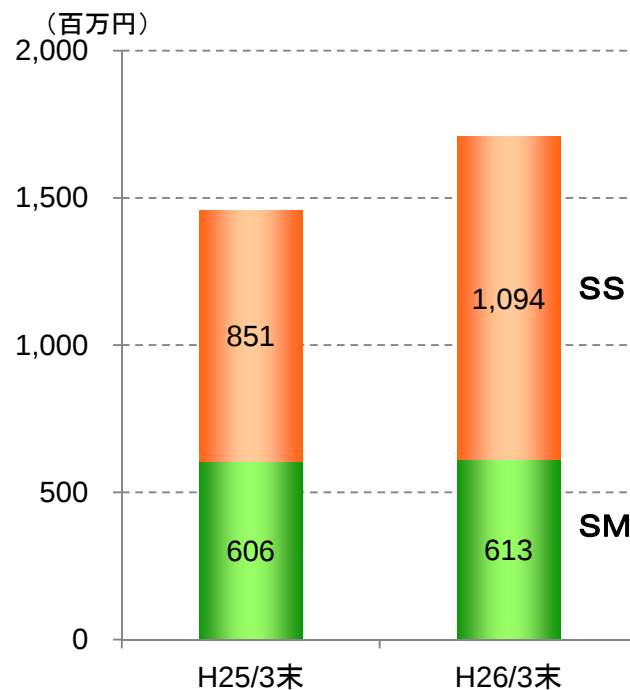
受注残高の状況



YOUR BEST PARTNER

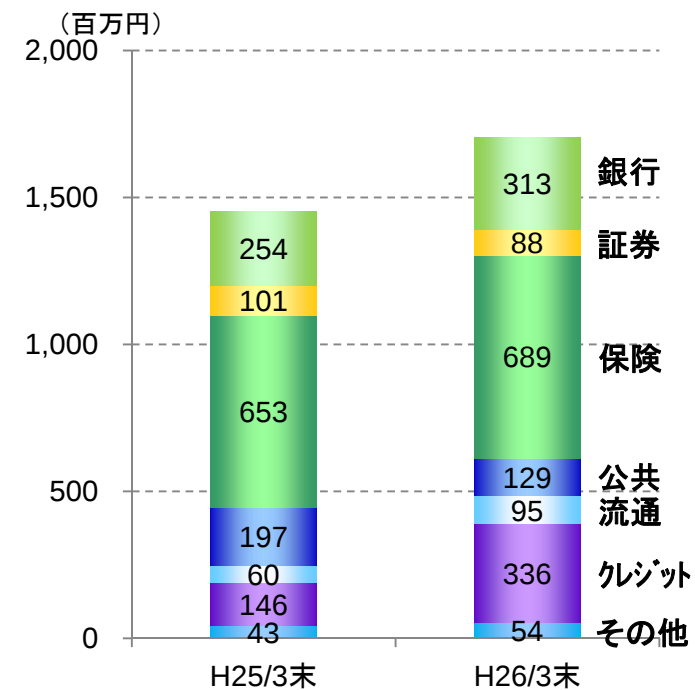
サービス分野別

- ◆ SS の増加 +243百万円
- ◆ SMの増加 + 6百万円



業種別

- ◆ 銀行の増加 + 59百万円
- ◆ クレジットの増加 +190百万円



3

平成27年3月期 業績予想



YOUR BEST PARTNER

平成27年3月期 業績予想

平成27年3月期業績予想(連結)

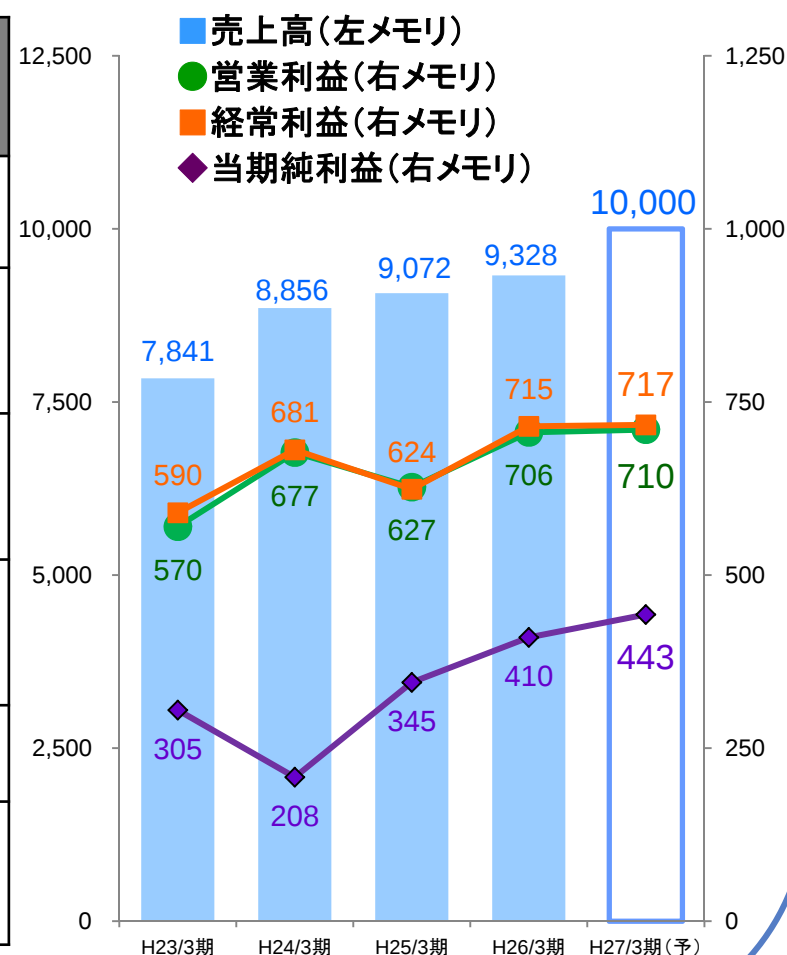


YOUR BEST PARTNER

(百万円)

	H26/3期 実績	H27/3期 予想	増減率
売上高	9,328	10,000	+7.2%
営業利益 (利益率)	706 (7.6%)	710 (7.1%)	+0.5%
経常利益 (利益率)	715 (7.7%)	717 (7.2%)	+0.3%
当期純利益 (利益率)	410 (4.4%)	443 (4.4%)	+8.0%
EPS	84円19銭	90円90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

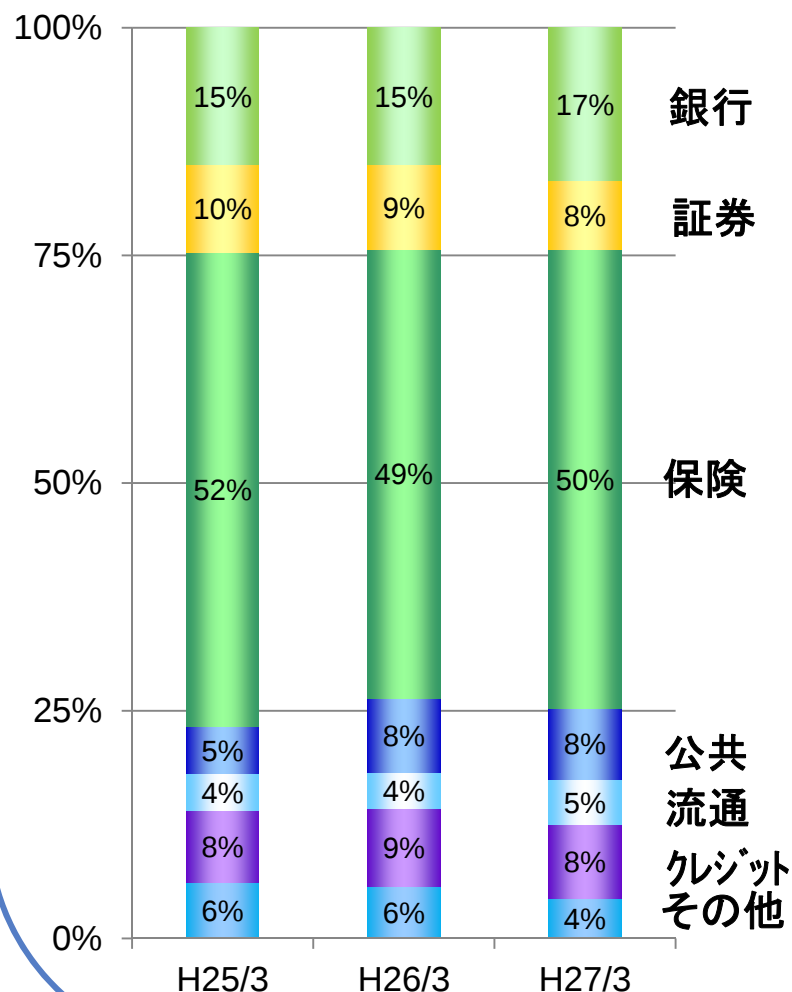


各業種の動向



YOUR BEST PARTNER

構成比の比較



金融向け

構成比75%

- 銀行 : 都銀及び信託銀行案件等の拡大
- 証券 : 既存案件の一部収束
- 保険 : 生保の新商品対応及び再構築案件の拡大

非金融向け

構成比25%

- 公共 : 既存案件の継続受注
航空系新規案件への参入
- 流通 : コンビニ向け案件拡大
- クレジット : 既存案件の継続受注
- その他 : 大手Sierの運用管理ツール案件の収束

優先課題への取り組み

- 連結売上高100億円越えの早期達成
- 達成以降も継続した売上高の拡大と
安定的な収益の確保

力強い顧客ポートフォリオ作りによる
受注の拡大

開発力の抜本的強化

企業体質の強化

力強い顧客ポートフォリオ作りによる 受注の拡大

☆ 太い柱となる顧客を複数作る＝『重点戦略顧客』

- 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
- 伊藤忠テクノソリューションズ
流通システム事業グループ様から
「Best Partner賞」受賞
プロジェクト開発の推進において大きく貢献した

力強い顧客ポートフォリオ作りによる 受注の拡大

☆ システム基盤領域の拡大

➤ 銀行向けの構築案件を拡大

- ✓ 共通システム基盤

- ✓ HUBシステム基盤

⇒ インフラ運用コストの低減

開発力の抜本的強化

☆ 技術者の確保

- 新卒・キャリアの積極的採用
 - ✓ 全社対応プロジェクトとして取り組み体制強化

- パートナー企業との連携強化
 - ✓ 重点パートナー企業との連携を強化するため
新人教育からリーダー層育成まで
当社教育カリキュラムに受け入れ

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

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 :
 - ・クレジットの顧客利用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 :
 - ・業務効率の向上を目的に、モバイル端末の導入事例増加
 - ・Windows8の技術研究継続
- OSS基盤
(オープン・ソース・ソリューション) :
 - ・オープン・ソースのミドルウェアを活用して基盤を構築する頻度が高まる
 - ・実践的なナレッジの蓄積

優先課題への取り組み



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）※		
	H25/3期	H26/3期	増減
基本情報技術者	418	425	7
応用情報技術者	186	192	6
ITストラテジスト	2	2	0
システムアーキテクト	30	26	△4
プロジェクトマネージャ	14	14	0
ネットワークスペシャリスト	8	9	1
データベーススペシャリスト	25	26	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	12	16	4
ITサービスマネージャ	2	2	0
システム監査技術者	1	1	1
PMP	13	15	2
その他（ベンダー資格含む）	246	269	23
合計	959	999	40

※重複取得含む

優先課題遂行のための アライアンス及びM&Aの推進

☆ 力強いポートフォリオ作り

- 重点戦略顧客との取引拡大
- システム基盤領域の拡大

☆ 抜本的な開発力の強化

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

力強い顧客ポートフォリオ作りによる
受注の拡大

開発力の抜本的強化

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。



YOUR BEST PARTNER

平成26年3月期 決算説明会

平成26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/>