



YOUR BEST PARTNER

# 平成27年3月期 第2四半期決算説明会

平成26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27年3月期  
第2四半期 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

1

平成27年3月期 第2四半期 決算概要



YOUR BEST PARTNER

# 平成27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

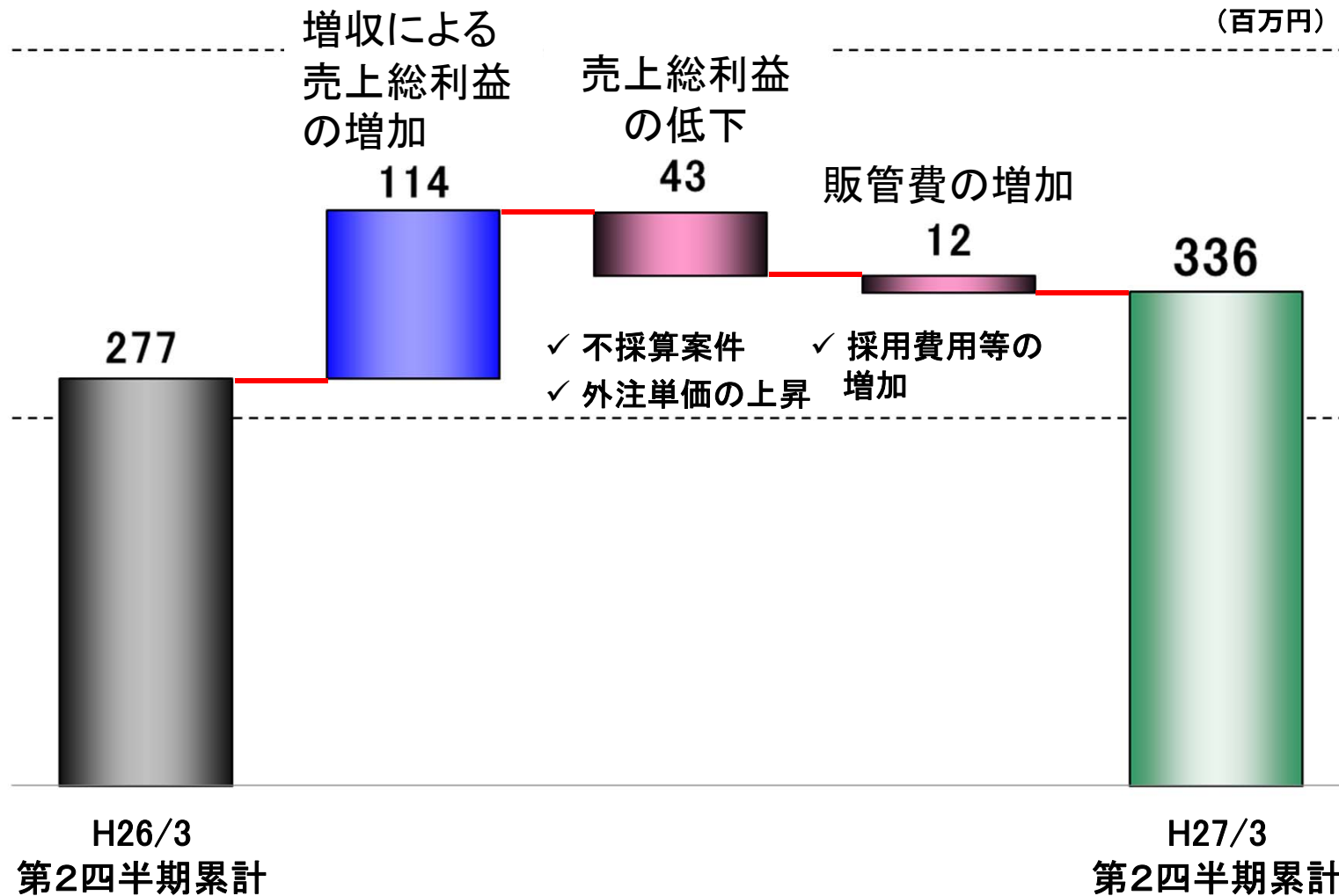
(百万円)

	H26/3 第2四半期累計 (構成比率)		H27/3 第2四半期累計 (構成比率)		比較増減 (額) (率)		予想値 (H26.5.15 発表) (達成率)	
	売上高	4,337	100.0%	5,002	100.0%	+665	+15.3%	4,850
金融向け	3,249	74.9%	3,401	68.0%	+152	+4.7%	—	—
非金融向け	1,087	25.1%	1,600	32.0%	+512	+47.2%	—	—
売上原価	3,548	81.8%	4,143	82.8%	+594	+16.7%	—	—
売上総利益	788	18.2%	859	17.2%	+71	+9.0%	—	—
販管費	510	11.8%	522	10.4%	+12	+2.4%	—	—
営業利益	277	6.4%	336	6.7%	+58	+21.2%	294	+14.5%
経常利益	282	6.5%	341	6.8%	+58	+20.7%	297	+14.8%
特別利益/損失	—	—	—	—	—	—	—	—
四半期純利益	165	3.8%	210	4.2%	+45	+27.2%	184	+14.6%

# 営業利益分析(連結)



YOUR BEST PARTNER



2

トピックス



YOUR BEST PARTNER

# トピックス

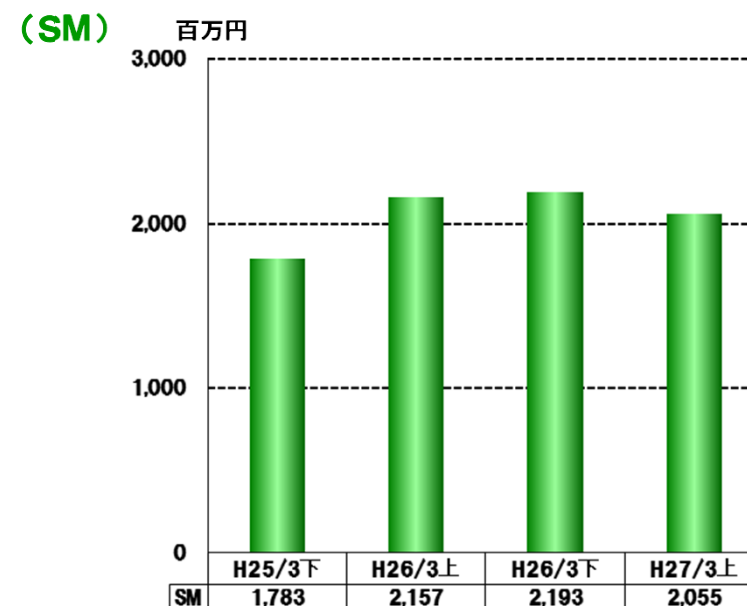
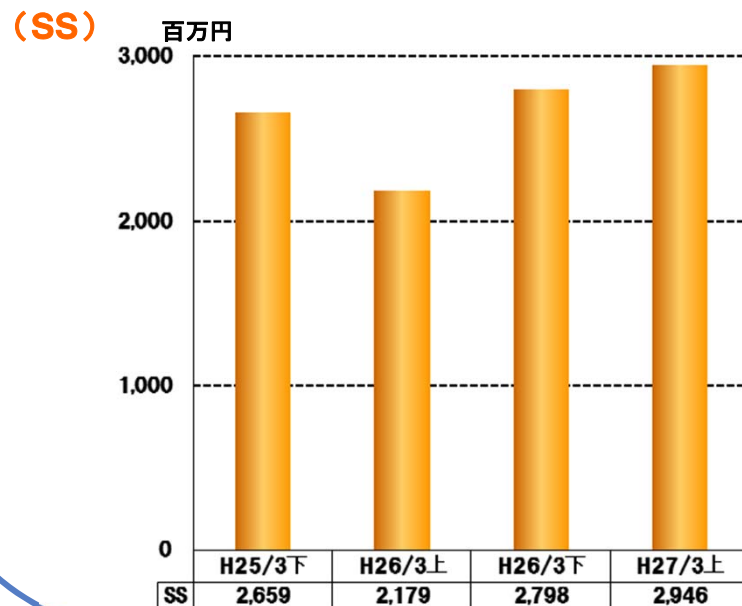
# サービス分野別売上高(連結)



YOUR BEST PARTNER

(百万円)

サービス分野	H26/3	H27/3	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	2,179 (50.3%)	2,946 (58.9%)	+766	+35.2%	銀行向けシステム基盤案件拡大 非金融向け案件の拡大
■(SM) システム・メンテナンス	2,157 (49.7%)	2,055 (41.1%)	△101	△4.7%	非金融向け案件の継続受注 保険向け案件が一部収束
合計	4,337	5,002	+665	+15.3%	—



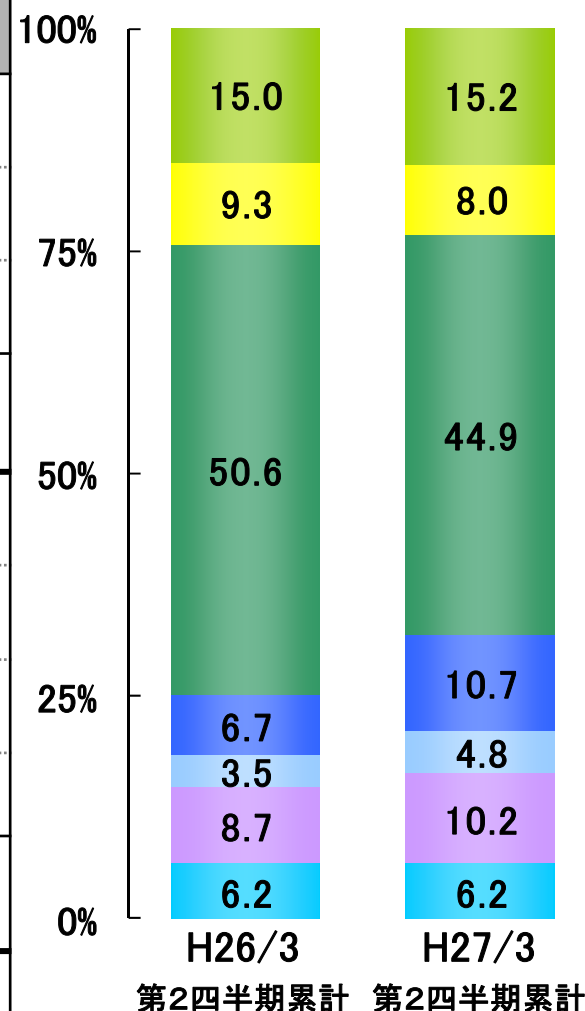
# 業種別売上高(連結)



YOUR BEST PARTNER

業種	(百万円)		増減率
	H26/3 第2四半期累計	H27/3 第2四半期累計	
■ 銀行	649	757	+16.6%
■ 証券	402	397	△1.3%
■ 保険	2,197	2,246	+2.3%
(構成比)	(75%)	(68%)	
金融小計	3,249	3,401	+4.7%
■ 公共	290	536	+85.1%
■ 流通	151	242	+59.6%
■ クレジット	377	511	+35.5%
■ その他	268	310	+15.5%
(構成比)	(25%)	(32%)	
非金融小計	1,087	1,600	+47.2%
合計	4,337	5,002	+15.3%

構成比の推移



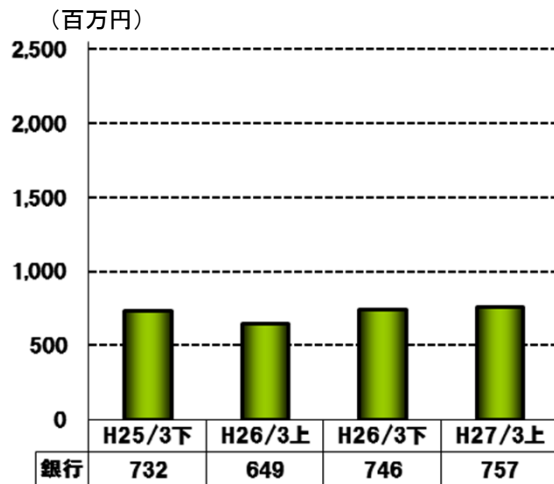


# 業種別トピックス(金融)



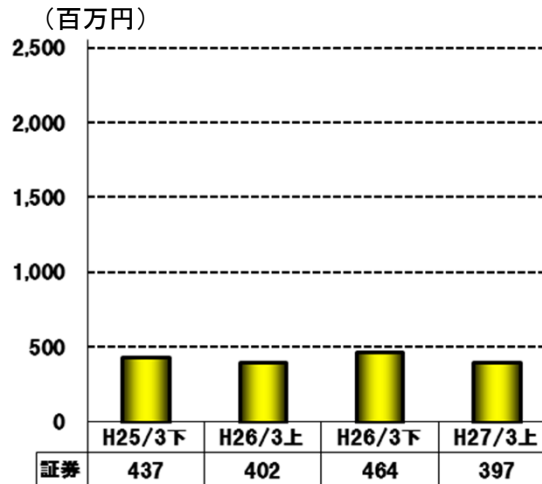
YOUR BEST PARTNER

## 銀行



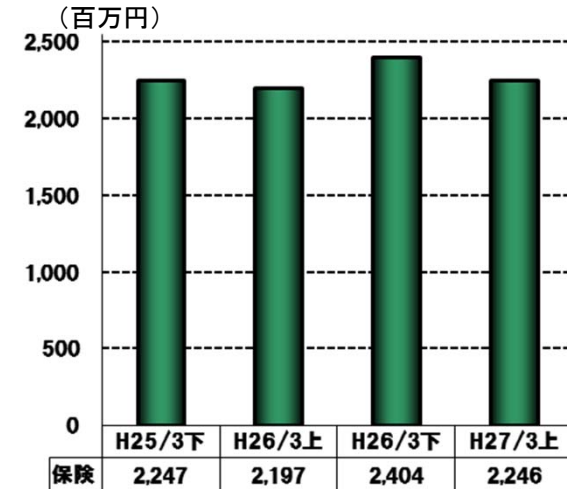
- 信託銀行案件の拡大
- 新規エンド・ユーザーのメガバンク案件が拡大
- システム基盤案件の拡大
- 前年同期比 +16.6%

## 証券



- 既存案件の一部収束
- 新規エンド・ユーザーの営業支援系システム拡大
- 前年同期比  $\Delta 1.3\%$

## 保険



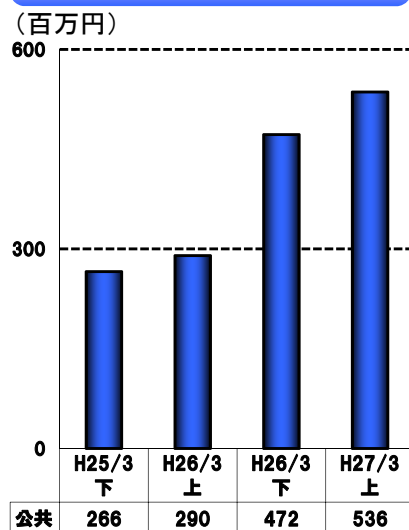
- 継続保守案件が一部収束
- 情報系の開発案件が立ち上がる
- 前年同期比 +2.3%

# 業種別トピックス(非金融)



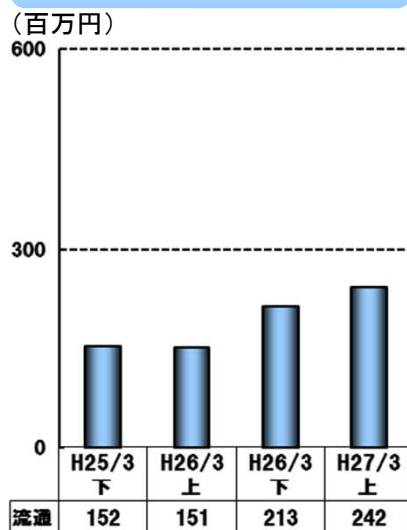
YOUR BEST PARTNER

## 公共



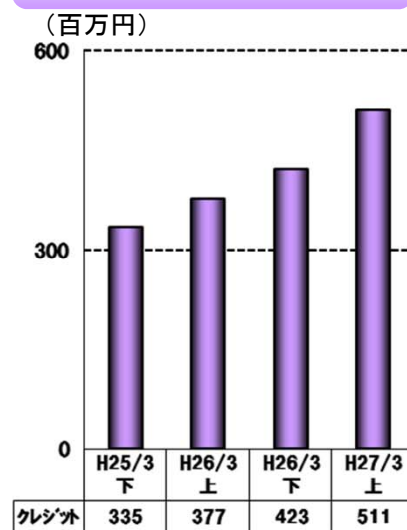
- Sier経由の中央官庁等の複数案件が拡大
- 既存エンド・ユーザーとの取引も堅調
- 前年同期比 +85.1%

## 流通



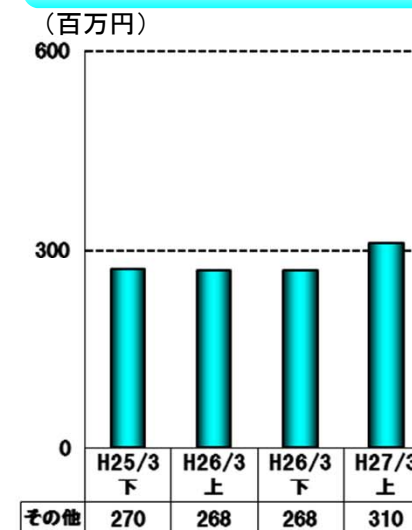
- 新規Sier経由のコンビニ案件が拡大
- Sier経由の大手スーパーグループとの取引も堅調
- 前年同期比 +59.6%

## クレジット



- 既存エンド・ユーザーとの取引が拡大
- 新規Sier経由の大手信販会社案件が拡大
- 前年同期比 +35.5%

## その他



- システム基盤案件の拡大
- 大手Sierの運用管理ツール案件の拡大
- 前年同期比 +15.5%

# 顧客別トピックス



YOUR BEST PARTNER

## Sier

前年同期比 +12.0%

構成比率 82.6%

金融業界向け : + 2.6%

- ◆ 信託銀行向け案件が継続拡大
- ◆ 生保向けの開発案件が拡大

非金融業界向け : + 51.8%

- ◆ 重点新規顧客との取引が大幅に拡大
- ◆ 公共の航空案件に新規参入  
中央官庁案件の拡大
- ◆ 流通及びクレジットの案件の継続拡大

## エンド・ユーザー

前年同期比 +34.4%

構成比率 17.4%

金融業界向け : + 28.2%

- ◆ 新規顧客のメガバンク案件が拡大
- ◆ 証券及び生保向け案件が堅調

非金融業界向け : + 38.7%

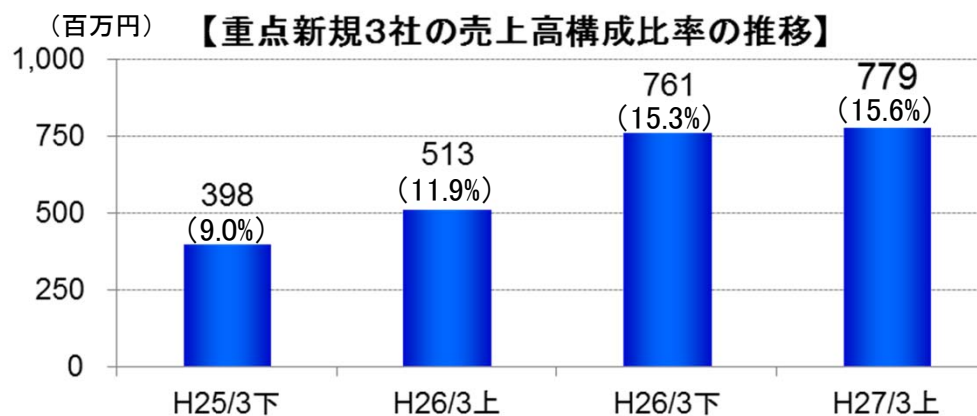
- ◆ 公共の航空案件の継続取引堅調
- ◆ クレジットの既存顧客案件が拡大

## 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)

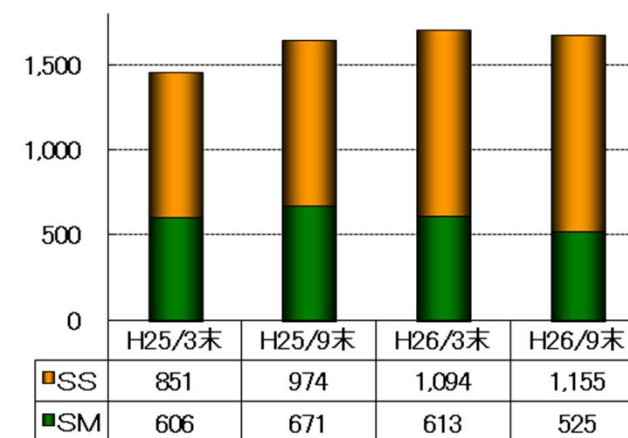
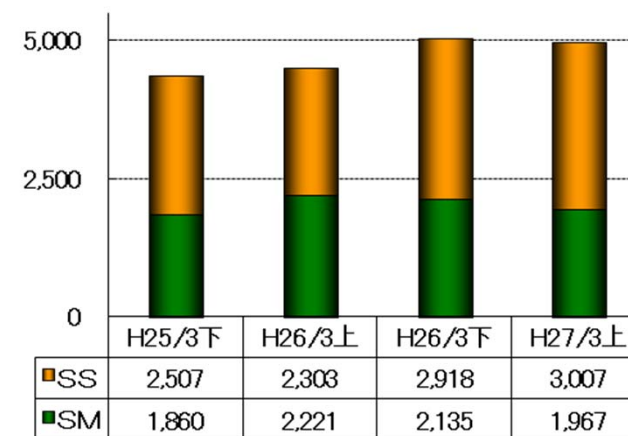
サービス分野	H26/3 第2四半期累計 (構成比)	H27/3期 第2四半期累計 (構成比)	増減率
■(SS) システム・ソリューション	2,303 (50.9%)	3,007 (60.4%)	+30.6%
■(SM) システム・メンテナンス	2,221 (49.1%)	1,967 (39.6%)	△11.4%
合計	4,525	4,974	+9.9%

## 受注残高

(百万円)

サービス分野	H25/9期末 (構成比)	H26/9期末 (構成比)	増減率
■(SS) システム・ソリューション	974 (59.2%)	1,155 (68.7%)	+18.6%
■(SM) システム・メンテナンス	671 (40.8%)	525 (31.3%)	△21.8%
合計	1,645	1,680	+2.1%

## 推移



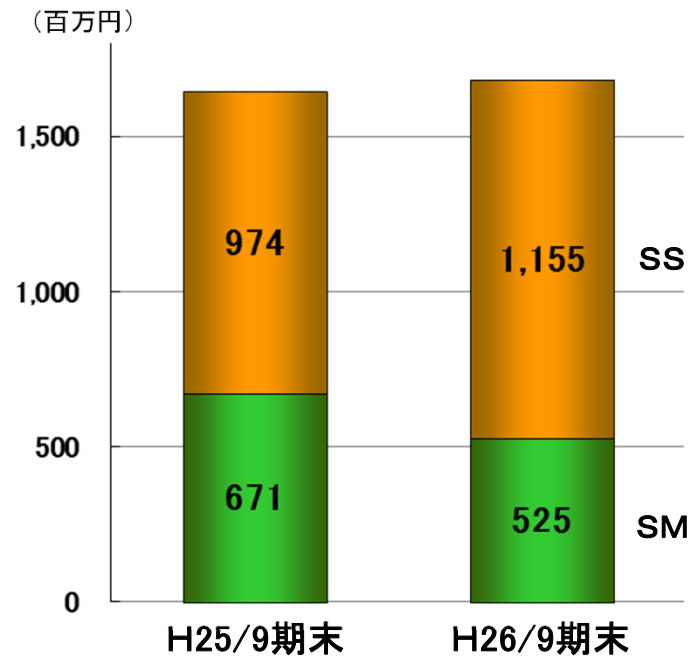
# 受注残高の状況



YOUR BEST PARTNER

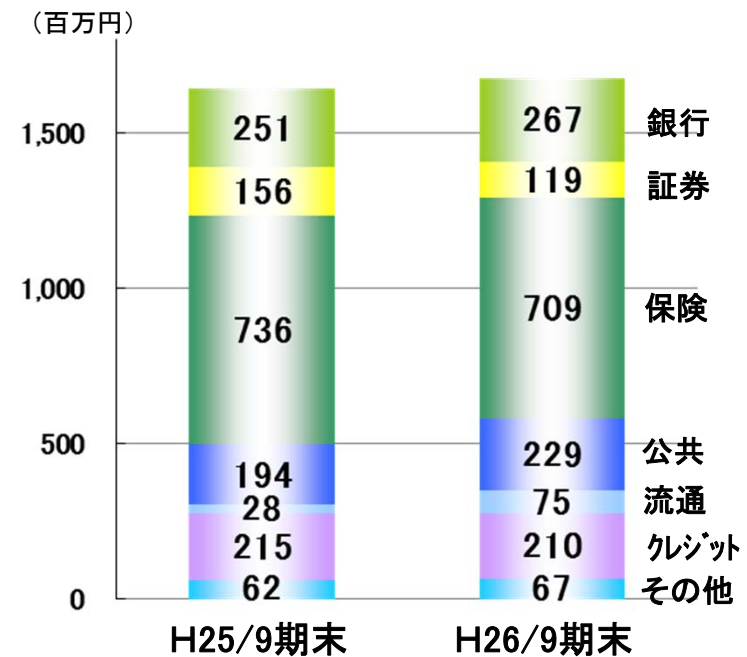
## サービス分野別

- ◆ SS の増加 +180百万円
- ◆ SMの減少 △146百万円



## 業種別

- ◆ 金融向けの減少 △46百万円
- ◆ 非金融向けの増加 +81百万円



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)

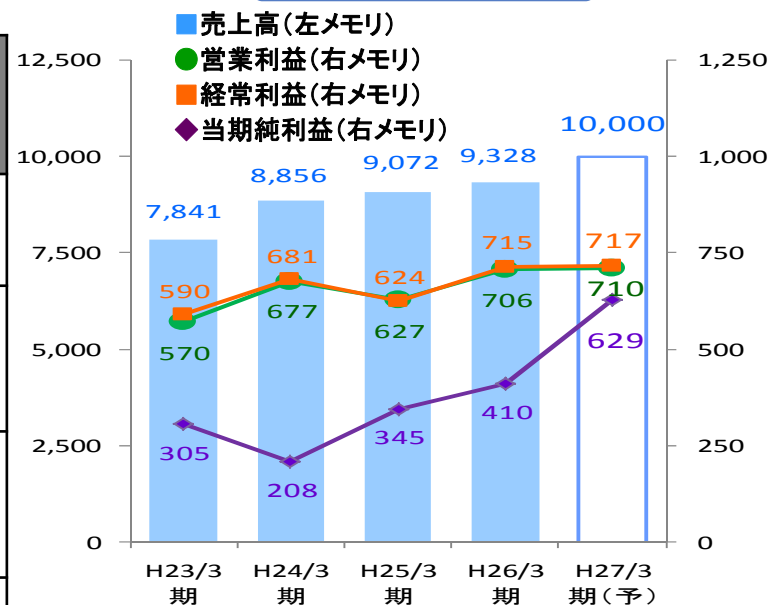


YOUR BEST PARTNER

(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%)	629 (6.3%)	+53.3%
EPS	84円19銭	129円07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



## 特別利益の計上

- ✓ H26.10.1より退職一時金制度の一部を確定拠出年金制度へ移行。
- ✓ 特別利益として約3億円計上予定。

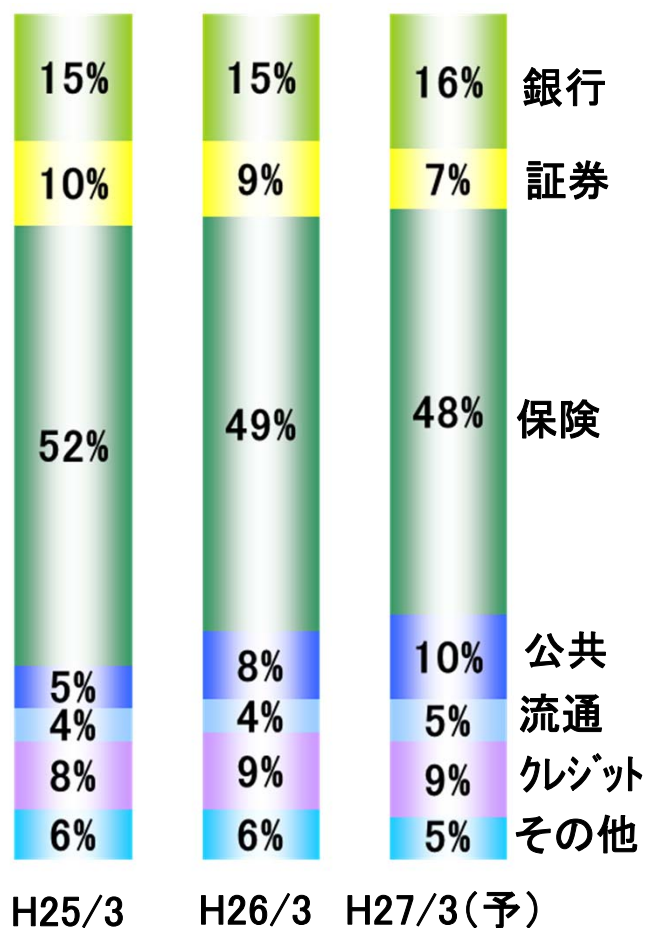


# 各業種の動向



YOUR BEST PARTNER

## 構成比の推移



## 金融向け

構成比 71%

- 銀行 : 信託銀行及びメガバンク案件の拡大
- 証券 : エンド・ユーザー案件の継続受注
- 保険 : 新商品対応案件等の継続受注及び情報系開発案件の拡大

## 非金融向け

構成比 29%

- 公共 : 中央官庁向け案件の継続受注  
新規航空系案件の拡大
- 流通 : コンビニ向け案件の継続拡大
- クレジット : 情報分析システムへの積極投資  
大手信販会社向け案件拡大
- その他 : 新規エンド・ユーザー開拓

4

優先課題への取り組み



YOUR BEST PARTNER

# 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**

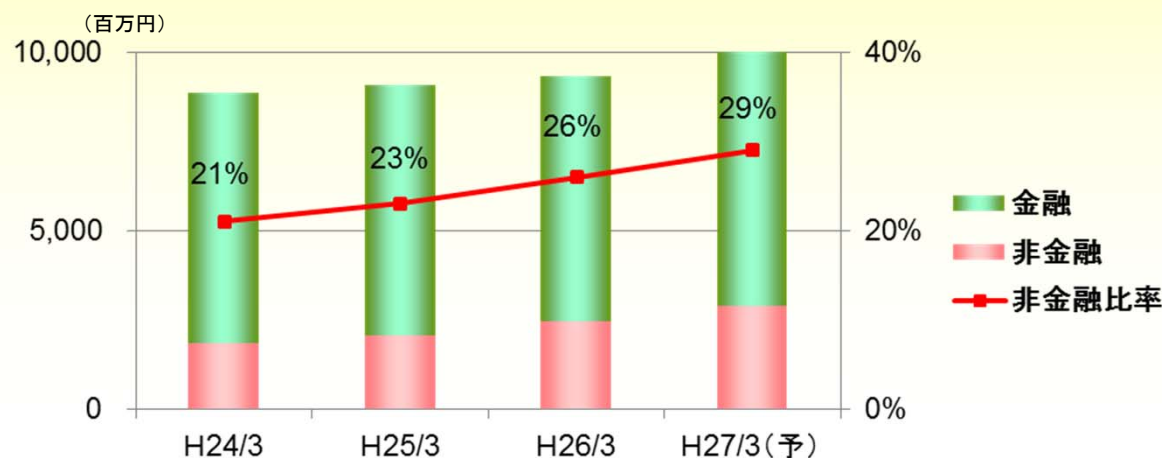
**開発力の抜本的強化**

**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』

- 伊藤忠テクノソリューションズから『全社認定パートナー企業』に選定される
- 非金融向けの拡大及び比率向上



# 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
- オフィスクラウドのシステム基盤構築を受注
  - ✓ オフィスアプリケーションのクラウドサービスが進展
  - ✓ 大手Sierと連携

### 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

- ✓ 新卒社員 : 従来20名⇒40名 倍増計画に目途
- ✓ キャリア : 従来数名 ⇒10名超を内定 (H26/9末現在)

##### ➤ 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  
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
- ◇ 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

- 組織変更及び人事異動 : プロジェクト革新本部の新設  
⇒ プロジェクト・ウォッチと連動した迅速な現場支援  
パートナー企業の技術者を含めた動員力向上

更なる品質及び生産性の向上により顧客要求へ対応



### 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
  - ・DWH(Data Warehouse)を用いた経営支援分析システム開発案件が増加
  
- 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
  - ・Windows10の技術研究継続
  
- OSS基盤  
(オープン・ソース・ソリューション) :
  - ・Open Stac(クラウド基盤構築ソフトウェア)の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）※		
	H26/3期	H27/3_2Q	増減
基本情報技術者	425	429	4
応用情報技術者	192	193	1
ITストラテジスト	2	1	△1
システムアーキテクト	26	24	△2
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	9	9	0
データベーススペシャリスト	26	28	2
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	16	17	1
ITサービスマネージャ	2	2	0
システム監査技術者	1	1	0
PMP	15	16	1
その他（ベンダー資格含む）	269	314	45
合計	999	1,050	51

※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。