

株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月
定時株主総会基準日	毎年3月31日
剰余金の配当の基準日	毎年3月31日(中間配当を行う場合は9月30日)
単元株式数	100株
公告方法	電子公告 (公告掲載URL (http://www.himacs.jp) ただし、事故その他のやむを得ない事由によって 電子公告による公告をすることができない場合は、 日本経済新聞に掲載して行う。)
株主名簿管理人 特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
お問合せ先	東京都江東区東砂七丁目10番11号(〒137-8081) 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 0120-232-711(通話料無料)

【ご注意】

- 株券電子化に伴い、株主様の住所変更、単元未満株式の買取請求その他各種手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんので、ご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、左記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取り扱いいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

■ Web Information ホームページのご案内

当社のホームページでは株主・投資家の皆様に対して、企業情報や財務情報について、積極的に情報開示を行っております。当社をよりご理解いただくためにも、ぜひアクセスしてください。

www.himacs.jp



株主の皆様のお声を聞かせてください

当社では、株主の皆様のお声を聞かせたいため、アンケートを実施いたします。お手数ではございますが、アンケートへのご協力をお願いいたします。

右記URLにアクセスいただき、
アクセスコード入力後に表示される
アンケートサイトにてご回答ください。
所要時間は5分程度です。

<http://www.e-kabunushi.com> アクセスコード **4299**

いいかぶ

kabu@wjm.jpへ空メールを送信してください。(タイトル、本文は無記入)
アンケート回答用のURLが直ちに自動返信されます。

●アンケート実施期間は、本書がお手元に到着してから約2ヶ月間です。

ご回答いただいた方の中から抽選で薄謝(図書カード500円)を進呈させていただきます



※本アンケートは、株式会社 a2media(エーツーメディア)の提供する「e-株主リサーチ」サービスにより実施いたします。(株式会社 a2mediaについての詳細 <http://www.a2media.co.jp>) ※ご回答内容は統計資料としてのみ使用させていただきます。事前の承諾なしにこれ以外の目的に使用することはありません。

●アンケートのお問合せ「e-株主リサーチ事務局」 TEL: 03-5777-3900(平日 10:00~17:30) MAIL: info@e-kabunushi.com



見やすいユニバーサルデザイン
フォントを採用しています。



(注) QMS認証は、一括請負契約に係るコンピュータ・ソフトウェアの設計・開発、メンテナンスを範囲としております。
ISMS認証は、みなとみらい事業所に対し、コンピュータ・ソフトウェアの設計・開発、メンテナンスを範囲としております。

Business Report

第 **39** 期 決算のご報告
平成26年4月1日~平成27年3月31日

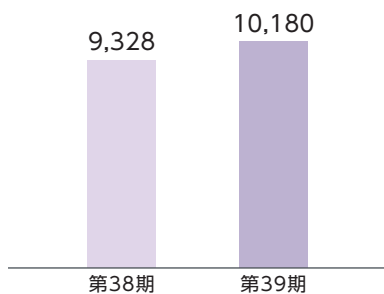
【ブラフ18番館】

ブラフ18番館は、大正12年の関東大震災後に建てられた外国人住宅です。戦後はカトリック山手教会の司祭館として平成3年までで使用され、平成5年から一般公開されています。

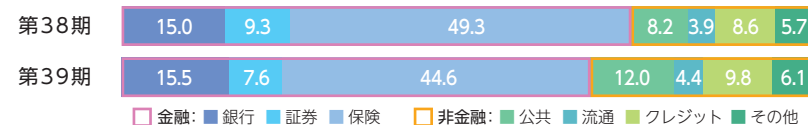
木造二階建てである建物の外観は、フランス瓦の屋根、暖炉と煙突、ベイウィンドウ、上げ下げ窓と鎧戸などが特徴で、南側にはバルコニーとサンルームなどが設けられています。また、外壁は震災の経験を生かし、防災を考慮したモルタル吹き付け仕上げとなっています。館内は震災復興期(大正末期~昭和初期)の外国人の暮らしを再現し、元町で製作されていた当時の横浜家具や実際に使用されていた家具を展示しています。平成27年4月1日リニューアルオープンし、2階の展示室を「寝室」としてしつらえました。また、本館につながる付属棟にはホールが併設され、さまざまな展示会の会場として利用されています。ブラフ18番館が佇む山手イタリア山庭園は、木々や季節を彩る花々に囲まれ穏やかな空気に包まれています。



売上高 (単位:百万円)



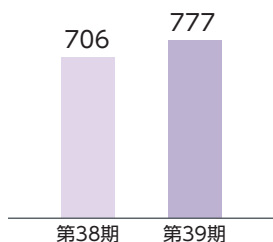
業種別売上高構成比率 (単位:%)



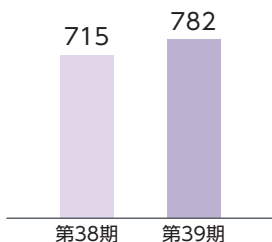
当連結会計年度の売上高は、公共及びクレジット並びに流通業界のプロジェクトが堅調に推移したことなどにより、10,180百万円と前期比9.1%の増収となりました。

ユーザーの業種別売上高構成比率は、金融向けが67.7%、非金融向けが32.3%となり、非金融向けの比率が前期(26.4%)と比べ5.9ポイント高まりました。

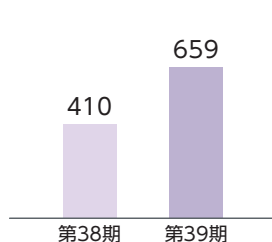
営業利益 (単位:百万円)



経常利益 (単位:百万円)



当期純利益 (単位:百万円)



外注単価の上昇や採用費用等の戦略投資を実施し、費用が増加いたしました。売上高の増加に伴い、営業利益は前期比10.0%増、経常利益は同9.4%増となりました。また、退職一時金制度の一部を確定拠出年金制度へ移行したことに伴う特別利益を計上した結果、当期純利益は同60.7%増となりました。

平成28年3月期
連結業績予想

売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
10,700百万円 (前期比5.1%増)	800百万円 (前期比2.9%増)	805百万円 (前期比2.9%増)	515百万円 (前期比21.9%減)

平成28年3月期の連結業績予想は、上記の通りであります。

売上高につきましては、銀行及びクレジット並びに流通といった業種の案件が拡大すると見通しております。

利益面につきましては、新卒及びキャリア社員の採用や人材育成など、将来に向けての積極投資費用を織り込んだ上で、営業利益・経常利益とも増益を計画しております。また、当期純利益につきましては、前期に計上しました特別利益(退職給付制度改定益)の影響がなくなったことにより、前期比21.9%減と見通しております。

(注)第40期通期予想は、平成27年5月15日開示時点のものです。業績予想は、当社が開示時点で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、実際の業績は、様々な要因により大きく異なる可能性があります。

株主の皆様へ



代表取締役社長 中島 太

Profile

- 昭和61年3月 当社入社
- 平成14年4月 ソリューション事業本部 第5ソリューション事業部長
- 平成19年4月 プロジェクト管理室長
- 平成21年4月 事業統括本部プロジェクト支援室長 兼 経営企画本部技術開発本部副本部長
- 平成23年4月 事業統括本部第3事業本部長
- 平成25年4月 執行役員 第3事業本部長
- 平成26年6月 常務執行役員 第3事業本部、第4事業本部担当
- 平成27年4月 副社長執行役員
- 平成27年6月 代表取締役社長 現在に至る

東証一部上場と連結売上高100億円達成を契機に、次の成長ステージに向けた新体制を構築しました。

Q 入社されてから今日に至るまでを教えてください。

当社が開発体制の基礎を固める時代からシステム・ライフサイクルの全領域に対応する業態へ飛躍するなか、ソリューション事業、プロジェクト・マネジメントの業務に携わってきました。

私は、当社が創立して10年目の年に入社しました。創立から10年間の当社は、特定のお客様を核にしなが、当社としてのシステム開発体制の基礎を固めることに注力していました。そして私が入社した10年目から、まさしく新規のお客様開拓に向けて精力的に活動していた時期でありました。

私の記憶に鮮明に残っているのは、入社10年目に携わった大手流通企業様向けのシステム開発のプロジェクトです。当プロジェクトは、当社としても初めて企画・立案、開発、稼働後のメンテナンスといったシステム・ライフサイクルの全領域を受注したプロジェクトでした。当プロジェクトの担当となった私にとっては、新たな発見の連続でした。システム開発の全体観を把握することで、お客様のニーズとは何か、本当の意味での問題解決とは何かをより深く考える契機となりました。

また、平成19年にはプロジェクト管理室長に就任し、当社が受注した各種のプロジェクトを横断的に統括することにより、マネジメントの多様性と標準化の重要性を再認識しました。今日においてもIT業界は産業として確立されていない部分があります。その表れとして、どの企業または部門に発注するのかで

株主の皆様へ

品質が大きく変わることがあります。私はこうしたウィークポイントを無くすべく、少なくとも当社にご発注いただければ、品質のアウトプットは保証できる体制または仕組みを作り上げることに注力してきました。

Q これまでの業務を振り返って、ハイマックスの強みはどこにあると考えていらっしゃいますか。

システムのライフサイクルの全領域でサービスを提供できること、優良なお客様に恵まれていること、高い技術力とそれを支える人材力が当社の強みです。

当社の強みは、システムのライフサイクルの全領域でサービスを提供できる点にあります。また、当社のお客様は業界をリードする優良企業ばかりで、このような企業様との取引が当社グループの事業の安定性に寄与しています。また、リーディングカンパニーから信頼され、サービスを提供し続けていくためには、高い技術



力が必要です。今後の技術動向を踏まえ、常に半歩先に行く技術力の向上にチャレンジする精神は、お客様の期待に応えるとともに、当社を成長に導く大きな原動力となっています。同時に、人材の確保・育成にも力を注いできたことも当社の特徴です。当社では人材こそが最大の財産であるとの理念のもとで人材育成に注力し、現在、IT関連資格の取得者数比率は業界内でも高水準のレベルにあると自負しています。

今後の課題は事業規模を拡大することです。現在の事業規模では、対応できるプロジェクトに限りがあります。今後は、リスクを取ってチャレンジできるだけの事業規模へと成長・拡大させていくことが重要であり、当社では、事業戦略に沿った形でのM&Aにも力を入れていきます。

Q 社長に就任されることになった背景や今後の事業展望についてお話しください。

連結売上高 100億円超えと東証一部上場を達成。新体制で、次の成長に向けた重点戦略顧客を軸とした力強いポートフォリオの確立とそれを実現するための企業体質の強化に取り組みます。

平成27年3月6日、当社は東証一部に上場いたしました。これも株主の皆様をはじめ、お客様、パートナー企業様のお力添えのお蔭であると深謝いたします。また、同年3月期の決算では、喫緊の経営目標であった連結売上高100億円超えを達成しました。今後は、新たな経営体制で、次の成長に向けた取り組みをスタートさせたいと考えています。

社長として舵取りをするにあたり重視することは、

お客様やパートナー企業様から信頼される会社を築くことです。重点戦略顧客を軸とした力強いポートフォリオを確立するとともに、それを実現するための企業体質の強化が重要と考えています。特に、人材の育成とプロジェクト・マネジメント力の強化に取り組みます。すでに、各プロジェクトをウォッチするためのワークグループを結成していますが、これは、管理部門のみならず、選抜メンバーが、各種のプロジェクトをレビューしながら知識・技術の向上に努めることが目的です。メンバーには積極的に若手を起用していますが、その経験が、今後の技術開発やマネジメント体制の高度化につながることを期待しています。

また、個々のプロジェクトを経営層が監視できる体制も構築しています。トップや経営層が現場の状況をしっかり把握することで、お客様との信頼関係をより強固なものとしていく所存です。

Q 今後の事業の見通し、株主の皆様へ還元策についてお話を聞かせください。

安定的な成長を確保するために、将来を見据えた人材確保・育成のための投資を継続。安定かつ適正な配当を実施するとともに上場を記念した還元策を実施します。

連結売上高100億円の達成はゴールではなく通過点にすぎません。IT業界はいまだ成長期にあり、当社グループもお客様からのニーズに全てお応えできている訳ではありません。将来にわたって成長し続けるためには、優秀な人材の確保が必須であり、人への投資を継続的に行うことで、事業規模の拡大を図ってまいります。

株主の皆様におかれましては、こうした当社の新たな成長ステージに向けた取り組みについてご理解いただくとともに、今後も末長く、ご支援を賜りますようお願いいたします。

また、配当につきましては、株主の皆様への安定かつ適正な利益還元を継続してまいりたいと考えております。平成27年3月期においては、普通配当25円に東証一部上場記念配当5円を加算し、年間配当を30円といたしました。平成28年3月期につきましては、業績予想等も勘案して、記念配当を含む前期実績に対し増配となる1株当たり年間配当を32円と計画しております。

今後とも何卒、ご指導・ご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。

平成27年6月



モバイル技術を活用した、「Ti-CATCH」 お客様来店通知システム

スマートフォンの年間国内出荷台数は、2011年頃から急激に増加し、2013年度ではおよそ3,000万台となっています。当社は、スマートフォンの国内出荷台数が数百万台と、まだ黎明期であった2009年から通信、画像処理などのフレームワークを整理及び技術の蓄積に取り組んできました。当時のスマートフォン・アプリケーションは、スタンドアローン(他のコンピュータに接続せずに利用する形態)でしたが、近い将来、サーバとの連携などによりクライアント端末としての利用が可能になると想定していました。

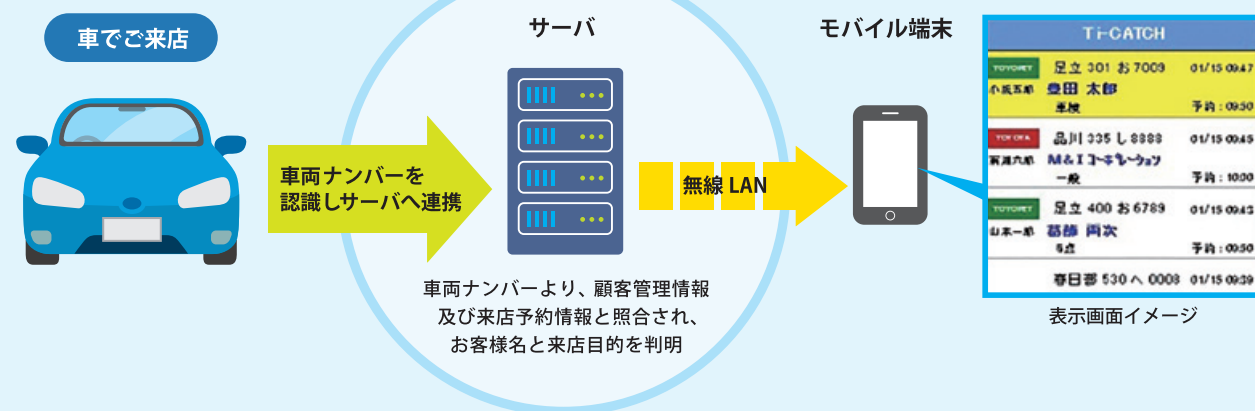
トヨタアドミニスタ株式会社様が開発した、お客様来店通知システム「Ti-CATCH」は、自動車販売店

でCS(Customer Satisfaction)向上のツールとして利用されています。

お客様が車で来店されると、お名前及び来店目的等が瞬時(2秒弱)に店舗スタッフのモバイル端末へ通知されます。これによりスタッフがよりスピーディーできめ細やかなサービスが行えるようになりました。

当社は、当システムにおいて、カメラで読み取った登録ナンバー情報と顧客管理情報等との照合、高速データ通信フレームワークを活用したモバイル端末への配信及びモバイル端末画面の開発を担当いたしました。

当社が開発を担当したシステム



VOICE — 導入事例 —

ネットトヨタ青森株式会社 青森店様 顧客満足度向上策をモバイル技術活用により実現

トヨタ自動車の販売会社であるネットトヨタ青森株式会社は、徹底した顧客満足度(CS: Customer Satisfaction)の向上策により、戦略的に他の販売会社との差別化に取り組まれています。

特に移転に伴い平成25年10月に開設した青森店は、お客様の来店を通知するシステム「Ti-CATCH」を導入し、来店されたお客様に対するおもてなしの徹底を図っておられる販売店です。



ネットトヨタ青森(株) 青森店
URL <http://netzaomori.co.jp/shop-aomori/>

「Ti-CATCH」システム導入の効果…

▶ 担当スタッフ以外でも、お客様のお名前を呼び掛けながら来店目的を確認し、お出迎えすることができます。

ご来店目的がサービス作業か商談かなどにより、お車を誘導する駐車場エリアも異なることもありますが、迅速かつきめ細やかなお出迎えに繋がります。



お客様お出迎え担当者

豊田様
いらっしゃいませ。
本日は、12ヶ月点検
のご予約ありがとうございます。
ご案内させていただきます。

▶ 担当スタッフは、お客様の来店を確認した時点から業務対応を開始できます。

お客様をお出迎えする担当者が、来店目的に合わせ店内にご案内している間に、担当スタッフは当日の来店目的に合わせた帳票を揃えて受付が可能です。

▶ スムーズなお出迎えから業務対応を開始することができ、業務効率がアップします。

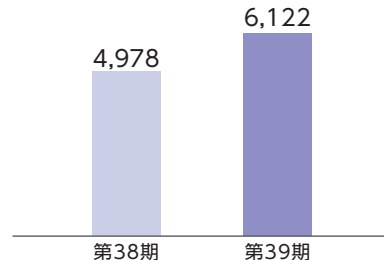
システム導入によって全スタッフによるお客様のお出迎え体制を構築したことにより、全スタッフのCSへの取り組み意識が更に向上し、相乗効果を感じています。

移転前の店舗と比べ、新青森店の敷地面積は約2倍に拡大、ご来店するお客様数も大幅に増加していますが、店舗スタッフ数は増員なく対応ができ、業務効率がアップしたと感じています。

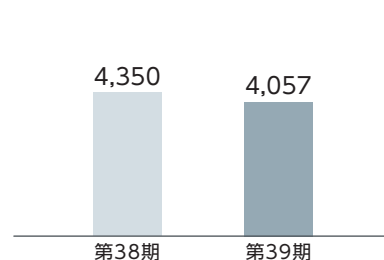
システムを導入された
お客様の声
青森店 店長
藤田 肇 氏

サービス分野別概況

■ システム・ソリューションサービス (単位:百万円)



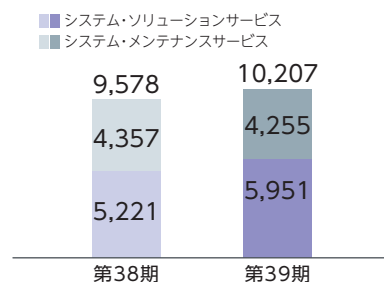
■ システム・メンテナンスサービス (単位:百万円)



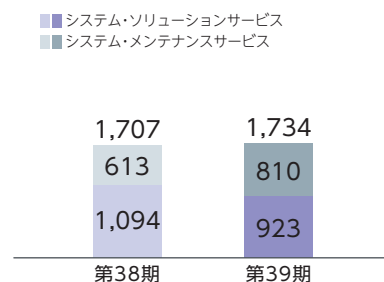
システムの企画/設計/開発フェーズにサービスを提供するシステム・ソリューションサービスは、銀行業界向けのシステム基盤案件や公共・流通・クレジットといった業界向け案件を中心に拡大したことなどにより、6,122百万円と前期比23.0%増加しました。

また、システム稼働後にサービスを提供するシステム・メンテナンスサービスは、公共向け案件を継続的に保守フェーズで受注した一方、保険業界向けのプロジェクトが一部収束したことなどにより、4,057百万円と同6.7%減少しました。

■ 受注高 (単位:百万円)



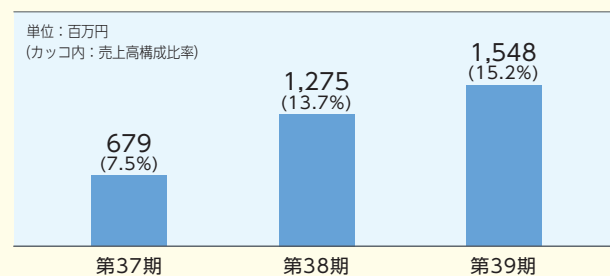
■ 受注残高 (単位:百万円)



受注高は、10,207百万円と前期比6.6%増加しました。その内訳は、システム・ソリューションサービスが5,951百万円と同14.0%増加、システム・メンテナンスサービスが4,255百万円と同2.3%減少しました。

受注残高は、1,734百万円と前期比1.5%増加しました。その内訳は、システム・ソリューションサービスが923百万円と同15.6%減少、システム・メンテナンスサービスが810百万円と同32.2%増加しました。

■ 新規の重点戦略顧客3社との取引規模推移



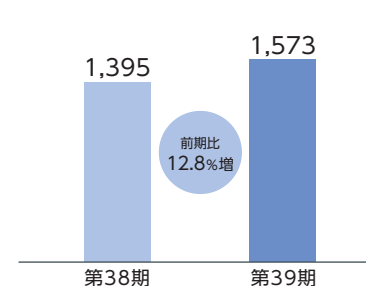
戦略的に取引を拡大したいお客様を「重点戦略顧客」として明確化し、人的資源などリソースの重点配置をすることで既存プロジェクトの受注領域の拡大及び新規プロジェクトへの参入に努めております。

中でも、近年、取引を開始した3社とは、数年内に取引を大幅に拡大させ、売上高構成比率を高めてまいります。

当該3社との取引は、1,548百万円と前期比21.3%増加し、売上高構成比率は、15.2%まで高まっております。主に、銀行業界向け及び非金融業界向け全般で取引領域を拡大いたしました。

業種別概況

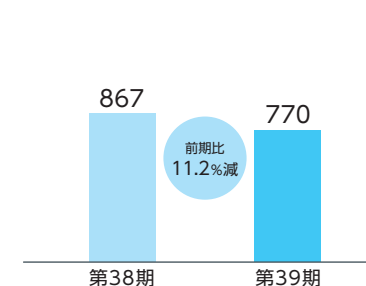
■ 銀行 (単位:百万円)



信託銀行や新規のエンドユーザーのメガバンク向けのプロジェクトが拡大いたしました。

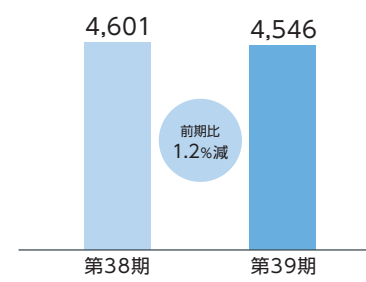
業務の効率化やシステム統合といった案件の他、プライベート・クラウド化の共通システム基盤及びHUBシステム基盤の再構築などがあります。

■ 証券 (単位:百万円)



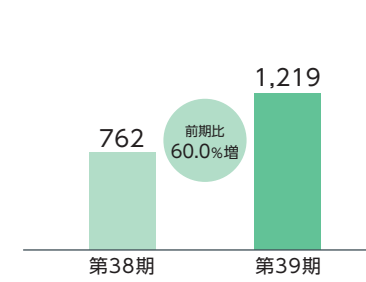
既存プロジェクトが一部収束いたしました。新規のエンドユーザー向けの営業支援システムの開発が拡大いたしました。

■ 保険 (単位:百万円)



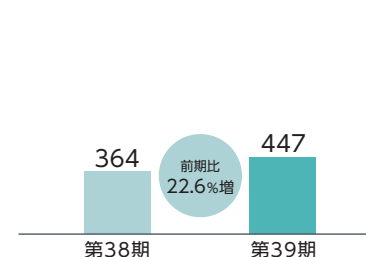
損害保険業界の統合案件が縮小しましたが、生命保険業界においては、新商品開発に対応したシステム開発案件を継続的に受注いたしました。

■ 公共 (単位:百万円)



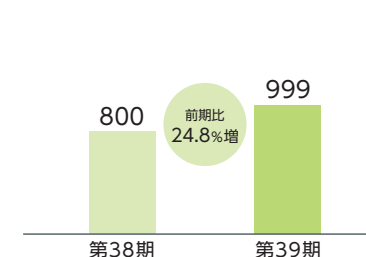
中央官庁等の複数案件が拡大いたしました。また、既存の大手航空会社との取引も堅調に推移いたしました。

■ 流通 (単位:百万円)



コンビニエンスストア及びスーパーマーケット向けの取引が堅調に推移いたしました。また、大手商社案件も立ち上がり、拡大いたしました。

■ クレジット (単位:百万円)



クレジットカード会社及び大手信販会社向けのプロジェクトが拡大いたしました。加盟店管理や不正利用防止に加え、マーケティング力強化に向けた情報分析システムの案件や次期クレジットカードシステム構築などがあります。

連結財務諸表

連結損益計算書（抜粋）

(単位：千円)

	前期	当期	比較増減
売上高	9,328,824	10,180,647	851,823
売上原価	7,621,260	8,324,887	703,626
売上総利益	1,707,563	1,855,759	148,196
販売費及び一般管理費	1,000,995	1,078,465	77,470
営業利益	706,568	777,294	70,726
経常利益	715,171	782,222	67,050
税金等調整前当期純利益	715,171	1,099,111	383,940
法人税等合計	304,862	439,703	134,841
当期純利益	410,308	659,407	249,098

連結貸借対照表（抜粋）

(単位：千円)

	前期	当期	比較増減
① 資産合計	7,876,504	8,028,731	152,227
流動資産	5,340,925	6,290,540	949,615
固定資産	2,535,579	1,738,190	△797,388
② 負債合計	2,571,384	2,211,261	△360,122
流動負債	1,470,108	1,659,131	189,023
固定負債	1,101,276	552,130	△549,145
③ 純資産合計	5,305,120	5,817,469	512,349
株主資本合計	5,267,494	5,786,551	519,057
その他の包括利益累計額合計	37,625	30,918	△6,707

連結キャッシュ・フロー計算書（抜粋）

(単位：千円)

	前期	当期	比較増減
④ 営業活動によるキャッシュ・フロー	640,490	483,711	△156,778
④ 投資活動によるキャッシュ・フロー	△28,154	△179,794	△151,640
④ 財務活動によるキャッシュ・フロー	△121,947	△121,866	81
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	490,388	182,050	△308,337
現金及び現金同等物の期首残高	2,615,136	3,105,524	490,388
現金及び現金同等物の期末残高	3,105,524	3,287,575	182,050

① 資産

資産合計は8,028百万円と前連結会計年度末（7,876百万円）と比較し152百万円増加しました。主な要因は、長期預金が600百万円減少するなど固定資産合計が797百万円減少した一方、現金及び預金が912百万円増加するなど流動資産合計が949百万円増加したことによるものであります。

② 負債

負債合計は2,211百万円と前連結会計年度末（2,571百万円）と比較し360百万円減少しました。主な要因は、退職一時金制度の一部を確定拠出年金制度へ移行したことに伴い長期未払金が235百万円増加した一方、退職給付に係る負債が784百万円減少し、固定負債合計が549百万円減少したことなどによるものであります。

③ 純資産

純資産合計は5,817百万円と前連結会計年度末（5,305百万円）と比較し512百万円増加しました。主な要因は、利益剰余金が519百万円増加したことなどによるものであります。

④ キャッシュ・フロー

〈営業活動によるキャッシュ・フロー〉
営業活動によるキャッシュ・フローは、483百万円（前連結会計年度640百万円）となりました。これは、税金等調整前当期純利益1,099百万円及び長期未払金の増加235百万円などによる資金増加から、退職給付に係る負債の減少△831百万円などによる資金減少があった結果であります。

〈投資活動によるキャッシュ・フロー〉

投資活動によるキャッシュ・フローは、△179百万円（前連結会計年度△28百万円）となりました。これは、保険積立金の積立による支出△108百万円や有形及び無形固定資産の取得による支出△17百万円などによる資金減少があった結果であります。

〈財務活動によるキャッシュ・フロー〉

財務活動によるキャッシュ・フローは、△121百万円（前連結会計年度△121百万円）となりました。これは、配当金の支払△121百万円などによる資金減少があった結果であります。

株式の状況

株式の状況（平成27年3月31日現在）

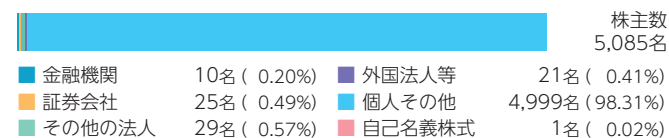
● 大株主

株主名	持株数	出資比率
前田眞也	356,858 株	7.3 %
ハイマックス社員持株会	323,623	6.6
株式会社前田計画研究所	312,496	6.4
山本昌平	277,080	5.6
株式会社野村総合研究所	237,600	4.8
株式会社三菱東京UFJ銀行	219,600	4.5
日本生命保険相互会社	176,200	3.6
富国生命保険相互会社	140,400	2.8
株式会社みずほ銀行	140,000	2.8
明治安田生命保険相互会社	108,000	2.2

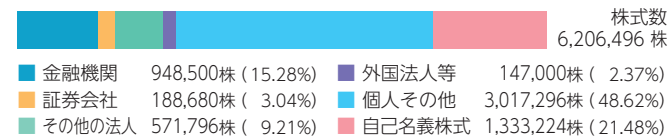
(注) 出資比率は自己株式（1,333,224株）を控除して計算しております。

発行可能株式総数	18,000,000株
発行済株式の総数	6,206,496株
株主数	5,085名

● 所有者別株主数構成比



● 所有者別株式数構成比



会社概要/役員

会社概要（平成27年3月31日現在）

商号	株式会社ハイマックス HIMACS, Ltd.
本社所在地	〒231-0005 横浜市中区本町二丁目22番地 TEL 045-201-6655 (代表)
設立	昭和51年5月21日
資本金	6億8,904万円
従業員数	580名
事業内容	コンピュータ・ソフトウェアのシステム化計画の企画から、設計・開発、稼働後のメンテナンスまでのシステム・ライフサイクルの各領域にわたり高付加価値ソリューションを提供する事業を行っております。
事業所	みなとみらい事業所

役員（平成27年6月19日現在）

● 取締役及び監査役

取締役会長	山本 昌平
代表取締役社長	鍋嶋 義朗
取締役	青木 裕
取締役※1	堀越 政美
取締役※1	館野 修
常勤監査役	中野 秀
監査役（非常勤）※2	青木 勝
監査役（非常勤）	奥津 勉
監査役（非常勤）※2	山本 章治

※1 堀越 政美、館野 修は社外取締役です。
※2 青木 勝彦、山本 章治は社外監査役です。

● 執行役員

副社長執行役員	鍋嶋 義朗
常務執行役員	青木 裕
常務執行役員	豊田 勝利
執行役員	田邊 隆行
執行役員	岡田 留誠
執行役員	岡田 由紀
執行役員	大河原 通一
執行役員	石川 純一