



YOUR BEST PARTNER

中長期経営計画『C⁴ 2022』 (2016～2022年度)

株式会社 **ハイマックス**

代表取締役社長 中島 太

証券コード: 4299 東証1部

<http://www.himacs.jp/>

平成30年5月10日

目次



YOUR BEST PARTNER

- 1 C⁴ 2022のキーマッセージ
- 2 経営ビジョン
- 3 基本戦略
- 4 新事業分野戦略
- 5 重点投資計画
- 6 第1ステップの振り返り
- 7 中長期経営計画目標【連結】
- 8 配当政策の基本方針
- 9 C⁴ 2022の柱

C⁴

“C Fourth Power” (Cフォースパワー)

C : Cooperative

C : Creative

C : Collaborative Conflict

C : Challenge

社員の総力、創意工夫・知恵を徹底的に出しあって、
新しい価値・新しい方策を**生み出す**ため、
お互いに刺激し合い、**侃々諤々の議論**を使いこなし、
目標達成に向かって**挑戦**する。
高い山・厚い壁でも、突破する小さな可能性がある限り、**突き進む**。

（市場並びに社会でのポジション）

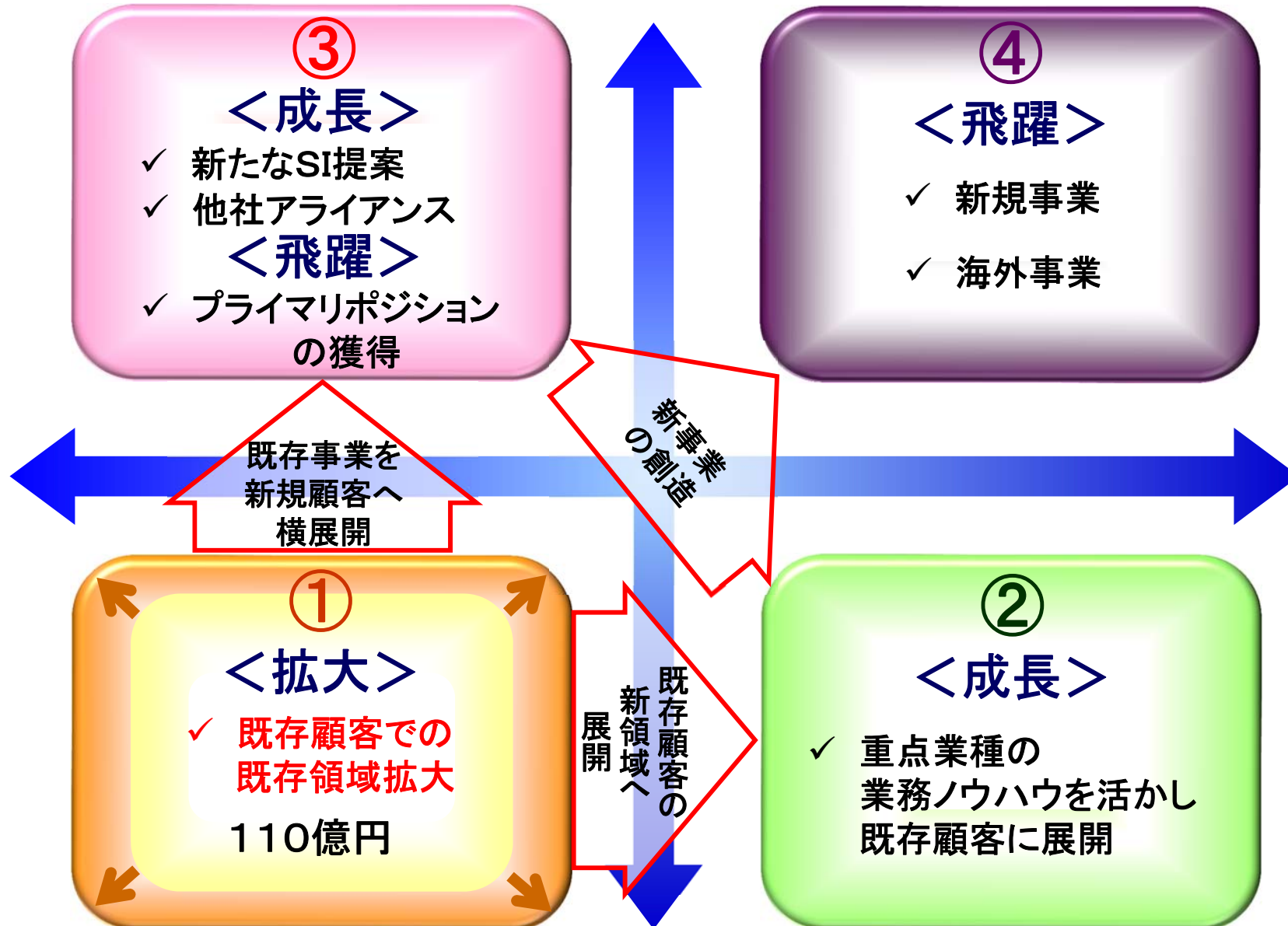
ビジネス資源を大手システム・インテグレータ及びエンドユーザー向けに重点投入することにより、それぞれの事業領域で価値創造のリーダー企業としての地位を確保する。

（事業の運営）

一人ひとりが、市場並びに社会での高い価値をもとめられる個となり、その強い個が互いに刺激し合って、企業としての高い価値を創造する。

（組織形態）

価値創造の基本単位は事業部門におけるプロジェクトにあるが、プロジェクトの価値を更に高めるために、支援部門を整える。



【重点顧客を軸とした事業ポートフォリオと拡大】

- ① 重点顧客を中心に既存領域の深耕及び隣接領域への展開
⇒ 第2・第3の柱となる顧客づくり
- ② 重点6業種の更なる深耕及びシステム基盤領域の拡大
⇒ 非金融分野比率の向上（2割 ⇒ 3割）
- ③ お客様の成長分野へ新たなSI提案で参入及びプライマリポジションを獲得
⇒ エンドユーザー取引比率の向上（2割 ⇒ 3割）
- ④ 新規事業及び海外事業の創出
⇒ RPA、AWSなど新技術を活用したビジネスを創出
⇒ Sier顧客の海外事業進出の支援から取り組む
- ⑤ 事業規模拡大に向けた資本提携やM&Aの遂行

1. 新規事業

RPA、AWS、IoT、ビッグデータ、AI、クラウドなどの革新的な技術に対し、継続的な技術研究と新たなサービス型ビジネスを創出

2. 海外事業

ASEAN市場をターゲットに日系企業及び現地企業を支援

3. システム基盤領域のビジネス拡大

トレンド技術の活用、基盤ライフサイクル全体をカバーするなど、
当社の強み・特長を確立

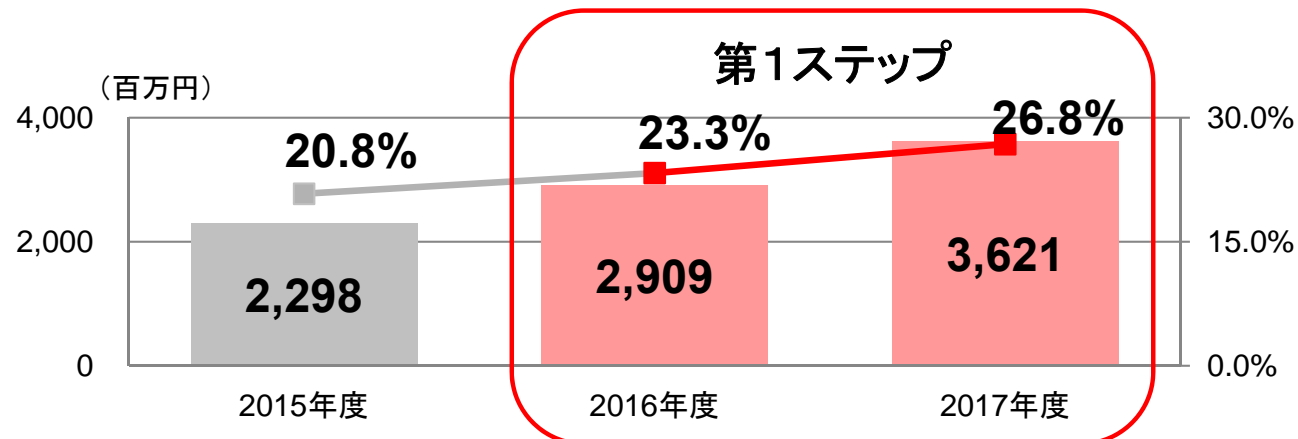
1. 人材確保(新卒・キャリア採用)及び
人材育成(重点教育施策)への継続投資
2. パートナー社員の調達力の増強
3. 新規事業・海外事業への展開
4. R&D投資
5. 社内インフラの整備
6. M&A投資

◆ 第2・第3の柱となる顧客づくり

- ✓ 年間取引高10億円以上の企業数
1社(2015年度) ⇒ 2社(2017年度)

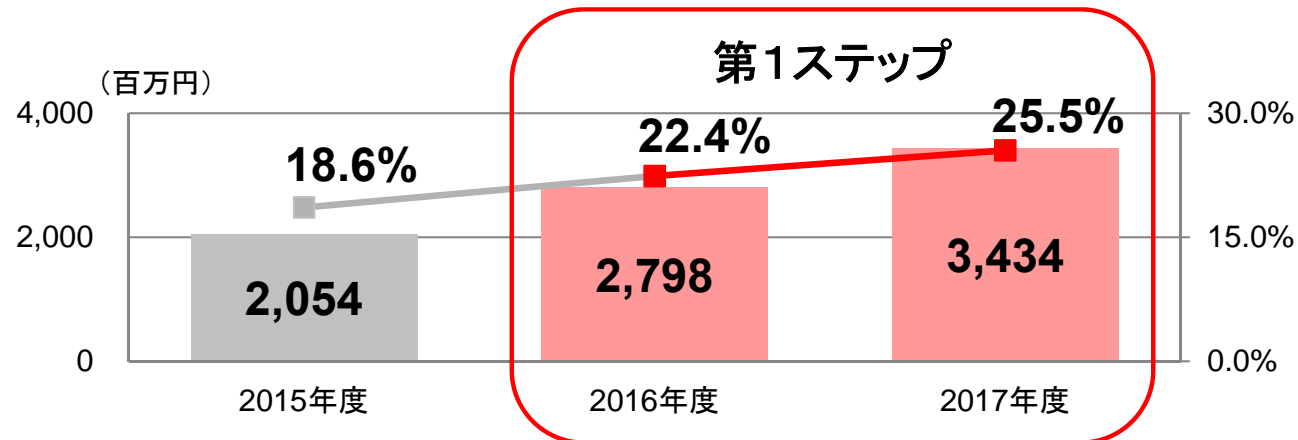
◆ 非金融分野比率の向上(目標30%)

- ✓ 構成比: 20.8%(2015年度) ⇒ 26.8%(2017年度)
- ✓ 売上高: 2,298(2015年度) ⇒ 3,621百万円(2017年度)



◆ エンドユーザー取引比率の向上(目標30%)

- ✓ 構成比: 18.6%(2015年度) ⇒ 25.5%(2017年度)
- ✓ 売上高: 2,054(2015年度) ⇒ 3,434百万円(2017年度)



- ✓ 新規エンドユーザー開拓 6社
内 2社 が年間取引高1億円越え

◆ 新規事業の創出

- ✓ 「RPA(Robotic Process Automation) on DaaS」を用いた働き方改革(業務自動化)実現に向けたソリューション提供開始
- ✓ APN(AWS Partner Network)スタンダードコンサルティングパートナーを取得
- ✓ 小学生向けの教育アプリ『トライビット』シリーズ第4弾リリース



◆ 海外事業の創出

- ✓ ASEAN市場をターゲットにし、SIer顧客の海外進出案件に参入

◆ パートナー活用の拡大

⇒パートナー動員 12%増

- ✓ パートナー会を通じ、当社の中長期経営方針等の方向性を共有
- ✓ ASEANでオフショアのラボ型開発拠点を開拓・運営

◆ 生産性倍増への作業標準化

- ✓ 生産性向上ツールの適用調査及び全社展開継続
- ✓ ノンプログラミング開発製品及びRPA(Robotic Process Automation)の活用

◆ 全社QMS活動の強化

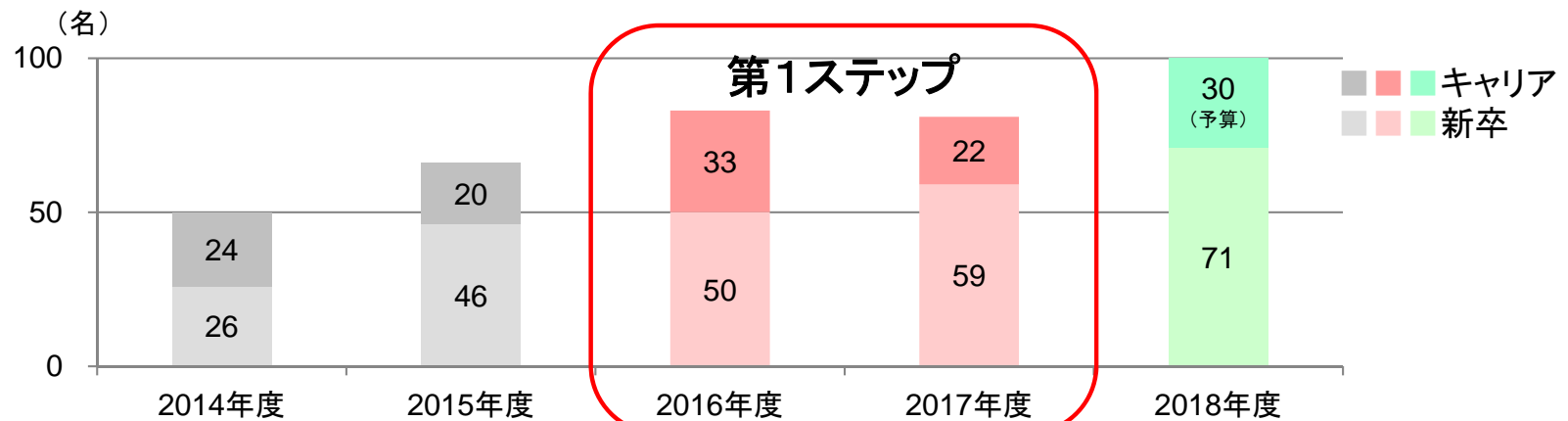
- ✓ プロジェクトのQCD及びリスクの見える化
- ✓ 不採算プロジェクト防止に向けて
予兆の早期発見のための仕組みづくり
- ✓ 顧客満足度調査結果に基づく改善

◆ 新技術への積極投資

- ✓ IoT関連案件に参画、技術研究を通じ領域拡大を目指す
- ✓ AWS、RPA、AI及びブロックチェーンの研究

◆ 採用及び人材育成の強化

✓ 新卒及びキャリアの積極採用の継続



✓ グローバル人材の育成

✓ 技術の資格取得を継続推進

資格名称	資格取得者数 (単位:名)※		
	H29/3	H30/3	増減
情報処理資格者試験	903	939	36
PMP (Project Management Professional)	24	27	3
その他(ベンダー資格含む)	406	442	36
合計	1,333	1,408	75

※重複取得含む

◆ 働きやすい職場づくり

- ✓ 業務の効率化を推進し、残業時間の削減継続
- ✓ 支援部門を中心にRPAの適用に取り組む

◆ 社内インフラ整備

- ✓ 基幹システムをリニューアルし、順次利用開始
- ✓ 開発ルームを拡張し、セキュリティ強化

◆ M&Aの推進

7

中長期経営計画目標【連結】



YOUR BEST PARTNER

第1ステップ
最終年度
(2017年度)

第2ステップ
初年度
(2018年度)

第3ステップ
最終年度
(2022年度)

売上高

135億円

147億円

220億円

営業利益率

7.3%

6.8%

10.0%以上

ROE

9.6%

9.3%

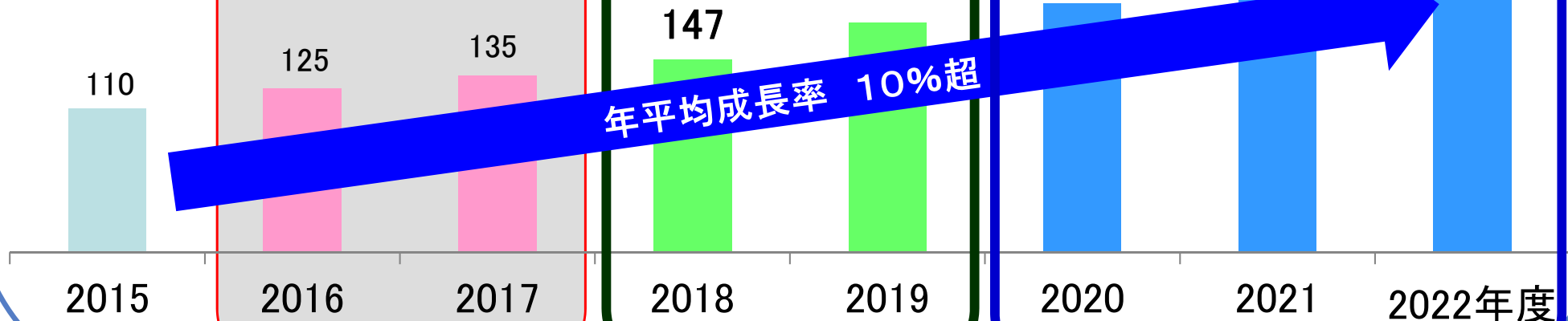
12.0%以上

売上高推移
(億円)

第1ステップ
成長への土台作り

第2ステップ
飛躍への重点投資

第3ステップ
安定成長

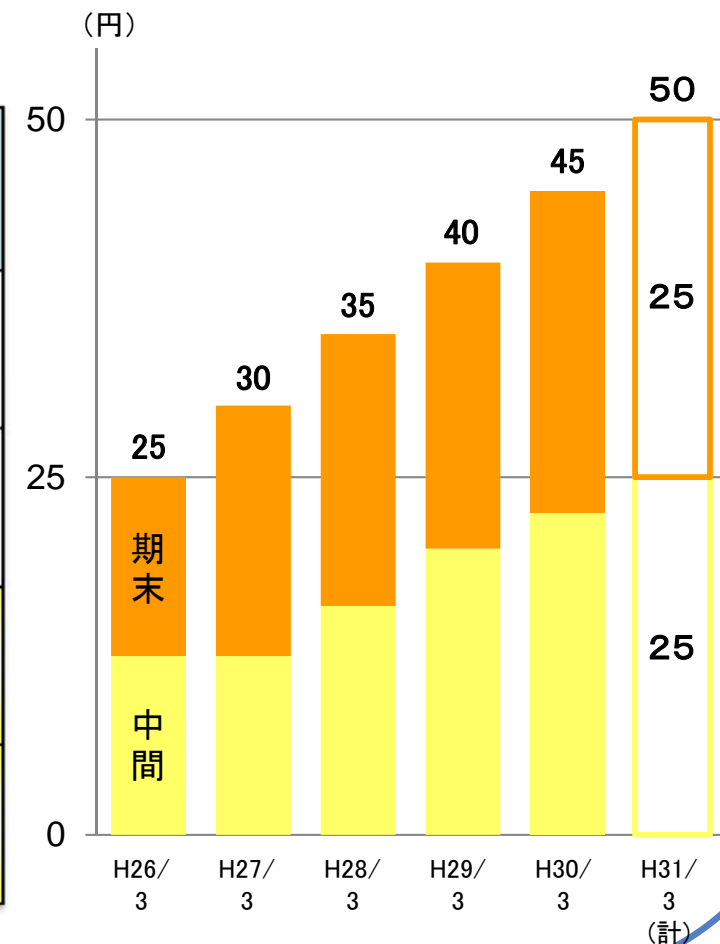


■ 5年連続の5円増配を計画

- ✓ 安定的かつ適正な利益還元を継続実施
- ✓ 連結配当性向30%以上

	H30/3期	H31/3期 (計画)	増減
中間配当	22円50銭	25円	+2円50銭
期末配当	22円50銭	25円	+2円50銭
年間合計	45円	50円	5円増配
配当性向	33.2%	36.0%	—

配当推移



ハイマックス 行動指針

— 和すれば強し、積極果敢に —



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。