



YOUR BEST PARTNER

# 2020年3月期 第2四半期決算説明会

2019年10月31日

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

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

# 目次

- 1 2020年3月期  
第2四半期 決算概要(連結)
- 2 上期の取り組み
- 3 2020年3月期 業績予想(連結)

1

# 2020年3月期 第2四半期 決算概要(連結)

# 2020年3月期の優先課題

- **体質の強化**  
⇒ 人材育成及びプロジェクトマネジメント力向上
- **今後の事業拡大を見据えた受注**  
⇒ 既存領域の深掘りにより、安定的な継続受注、  
デジタルトランスフォーメーション(DX)関連案件の  
積極的受注に注力
- **働き方改革の推進**
- **先端技術の研究等への積極投資は継続**

# 損益計算書



YOUR BEST PARTNER

- 当第2四半期の売上高は、過去最高
- 体質の強化及び新規事業への計画投資に加え、一部に不採算プロジェクトが発生

(百万円)

	2019/3期 第2四半期累計		2020/3期 第2四半期累計		比較増減	
	(構成比率)		(構成比率)		(額)	(率)
売上高	7,166	100.0%	7,709	100.0%	+543	+7.6%
売上原価	5,845	81.6%	6,480	84.1%	+635	+10.9%
売上総利益	1,321	18.4%	1,228	15.9%	▲92	▲7.0%
販管費	896	12.5%	926	12.0%	+29	+3.3%
営業利益	425	5.9%	303	3.9%	▲122	▲28.7%
経常利益	428	6.0%	306	4.0%	▲122	▲28.6%
四半期純利益	289	4.0%	205	2.7%	▲84	▲29.2%

# サービス分野別売上高

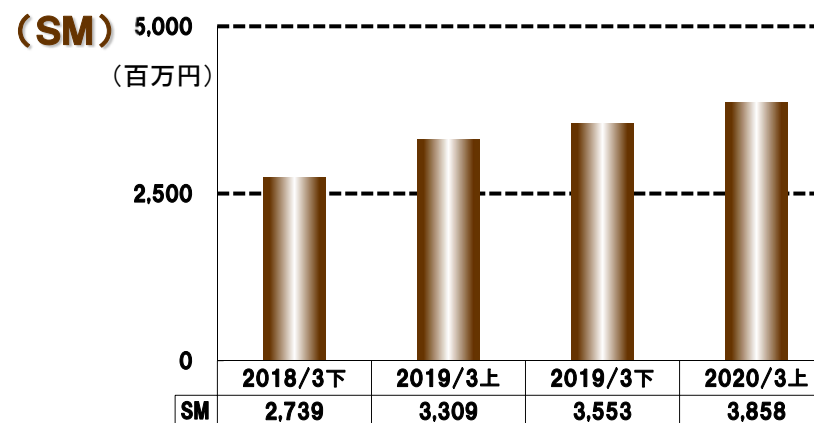
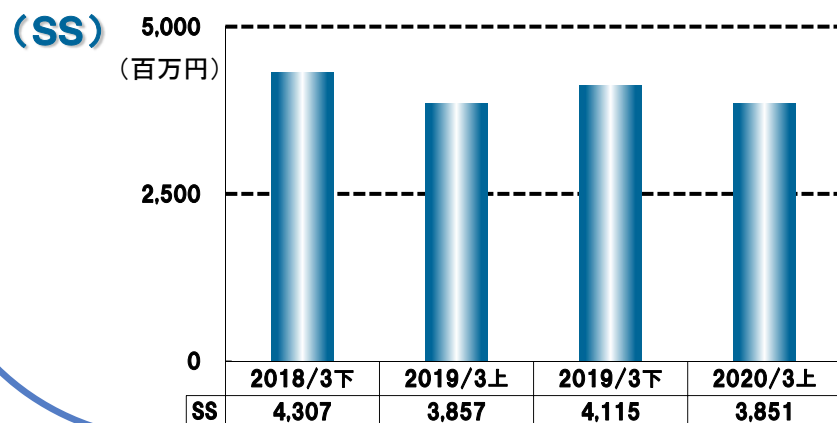


YOUR BEST PARTNER

- SSは、公共及び流通業界向け案件が収束
- SMは、保険及びクレジット業界向けが拡大

(百万円)

サービス分野	2019/3期 第2四半期累計 (構成比率)	2020/3期 第2四半期累計 (構成比率)	比較増減	
	(額)	(率)	(額)	(率)
■ (SS) システム・ソリューション	3,857 (53.8%)	3,851 (50.0%)	▲6	▲0.1%
■ (SM) システム・メンテナンス	3,309 (46.2%)	3,858 (50.0%)	+548	+16.6%
合計	7,166	7,709	+543	+7.6%



# 業種別売上高



YOUR BEST PARTNER

(百万円)

業種	2019/3期 第2四半期累計 (構成比率)	2020/3期 第2四半期累計 (構成比率)	増減率
<b>金融小計</b>	4,984 (69.5%)	5,480 (71.1%)	+10.0%
■ 銀行	885	883	▲0.2%
■ 証券	373	393	+5.3%
■ 保険	2,879	3,302	+14.7%
■ クレジット	846	902	+6.5%
<b>非金融小計</b>	2,183 (30.5%)	2,229 (28.9%)	+2.1%
■ 公共	899	833	▲7.3%
■ 流通	438	326	▲25.7%
■ その他	846	1,070	+26.6%
<b>合計</b>	7,166	7,709	+7.6%

## ■ 金融向け

- ✓ 保険: 新商品対応及び基盤更改案件が拡大
- ✓ クレジット: エンドユーザーのキャッシュレス対応案件受注

## ■ 非金融向け

- ✓ 流通: コンビニ向け案件の収束
- ✓ その他: 製造業向けエンドユーザー案件拡大  
DX関連案件の拡大

# 顧客別売上高



YOUR BEST PARTNER

(百万円)

業種	2019/3期 第2四半期累計 (構成比率)	2020/3期 第2四半期累計 (構成比率)	増減率
<b>SIer</b>	5,409 (75.5%)	5,721 (74.2%)	+5.8%
■金融	3,801	4,142	+9.0%
■非金融	1,608	1,579	▲1.8%
<b>エンド ユーザー</b>	1,758 (24.5%)	1,988 (25.8%)	+13.1%
■金融	1,182	1,338	+13.2%
■非金融	575	650	+13.0%
<b>合計</b>	7,166	7,709	+7.6%

- SIer
  - ✓ 金融：
    - ・証券向け案件で受注領域拡大
    - ・保険向け大型案件が拡大
  - エンドユーザー
    - ✓ 金融：
      - ・保険及びクレジット向け取引拡大
    - ✓ 非金融
      - ・製造業向け取引拡大

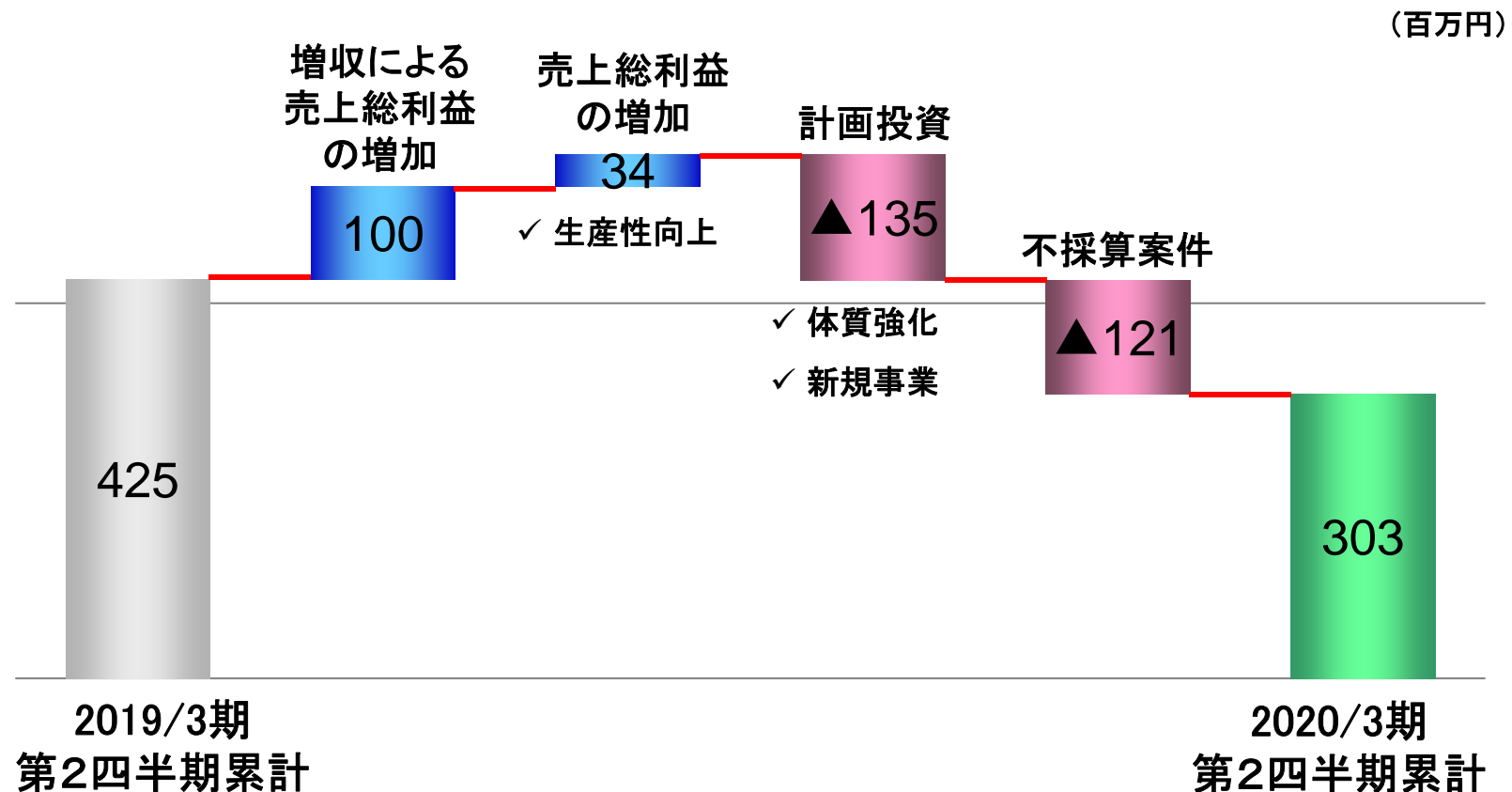


# 営業利益分析



YOUR BEST PARTNER

- 売上高の増加及び生産性向上により、売上総利益が増加
- 一方、体質の強化 / 新規事業への計画投資 及び 不採算案件が利益を圧迫



# 受注の状況



YOUR BEST PARTNER

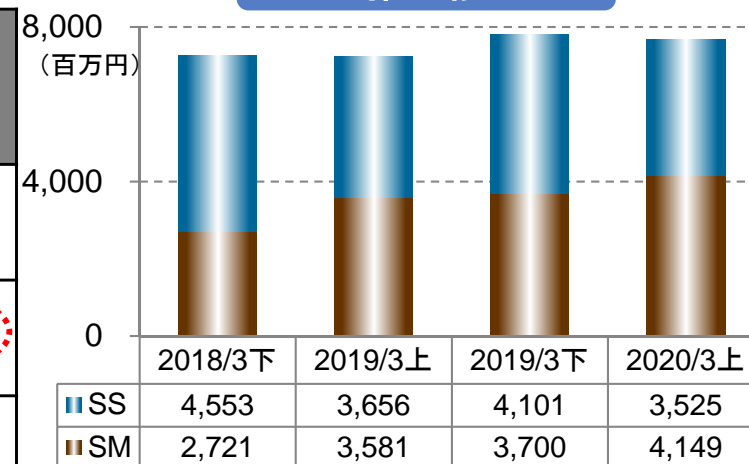
## ■ 受注高及び受注残高とも、SMが拡大傾向

### 受注高

(百万円)

サービス分野	2019/3期 第2四半期累計 (構成比)	2020/3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	3,656 (50.5%)	3,525 (45.9%)	▲3.6%
■(SM) システム・メンテナンス	3,581 (49.5%)	4,149 (54.1%)	+15.9%
合計	7,237	7,674	+6.0%

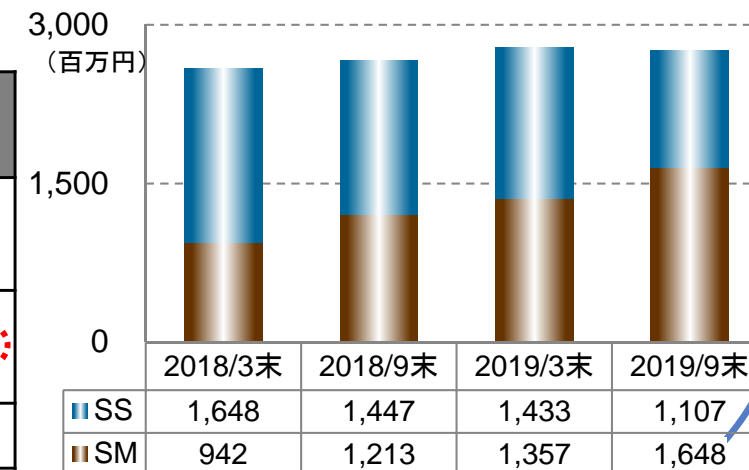
### 推移



### 受注残高

(百万円)

サービス分野	2018/9末 (構成比)	2019/9末 (構成比)	増減率
■(SS) システム・ソリューション	1,447 (54.4%)	1,107 (40.2%)	▲23.5%
■(SM) システム・メンテナンス	1,213 (45.6%)	1,648 (59.8%)	+35.9%
合計	2,661	2,756	+3.6%



# 受注残高の状況



YOUR BEST PARTNER

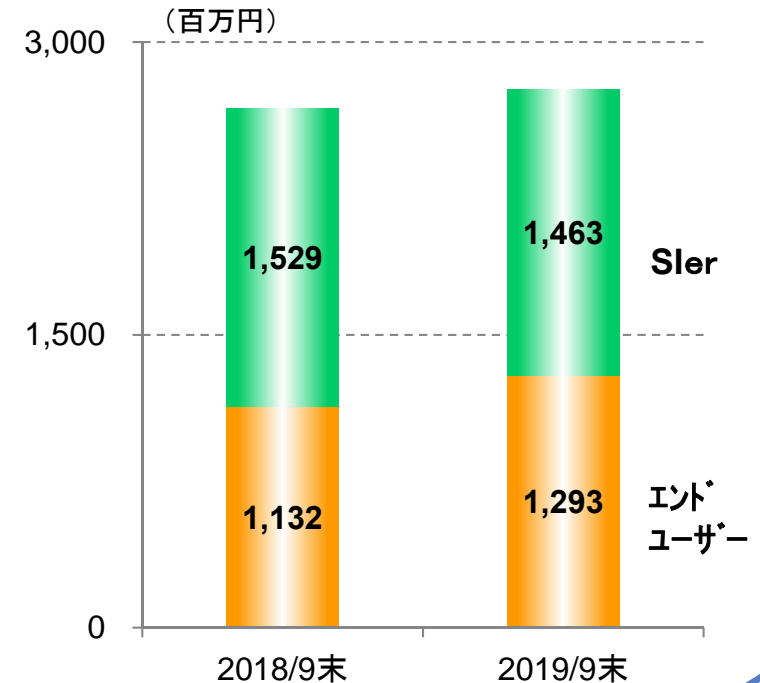
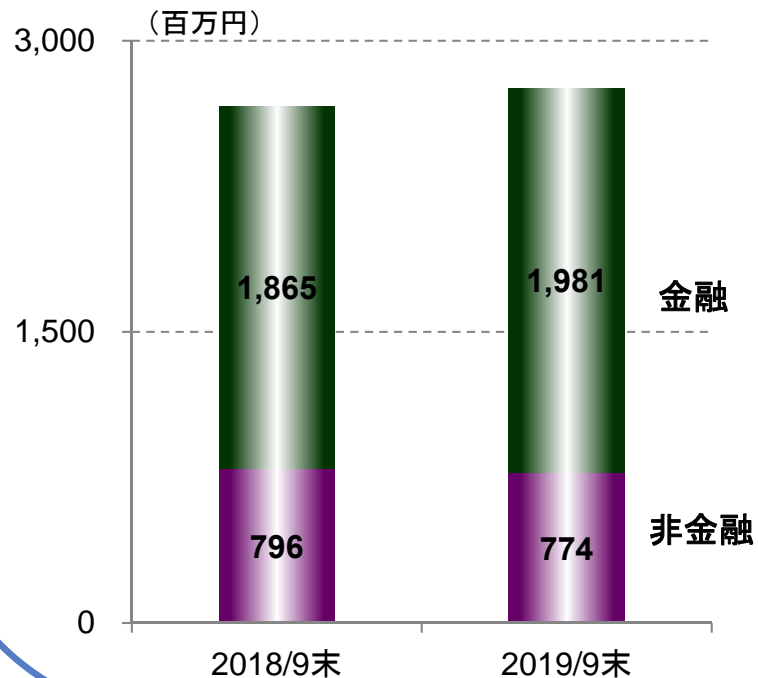
## ■ 金融及びエンドユーザー向けの増加が寄与

### 業種別

- 金融向け +116百万円
- 非金融向け ▲21百万円

### 顧客分野別

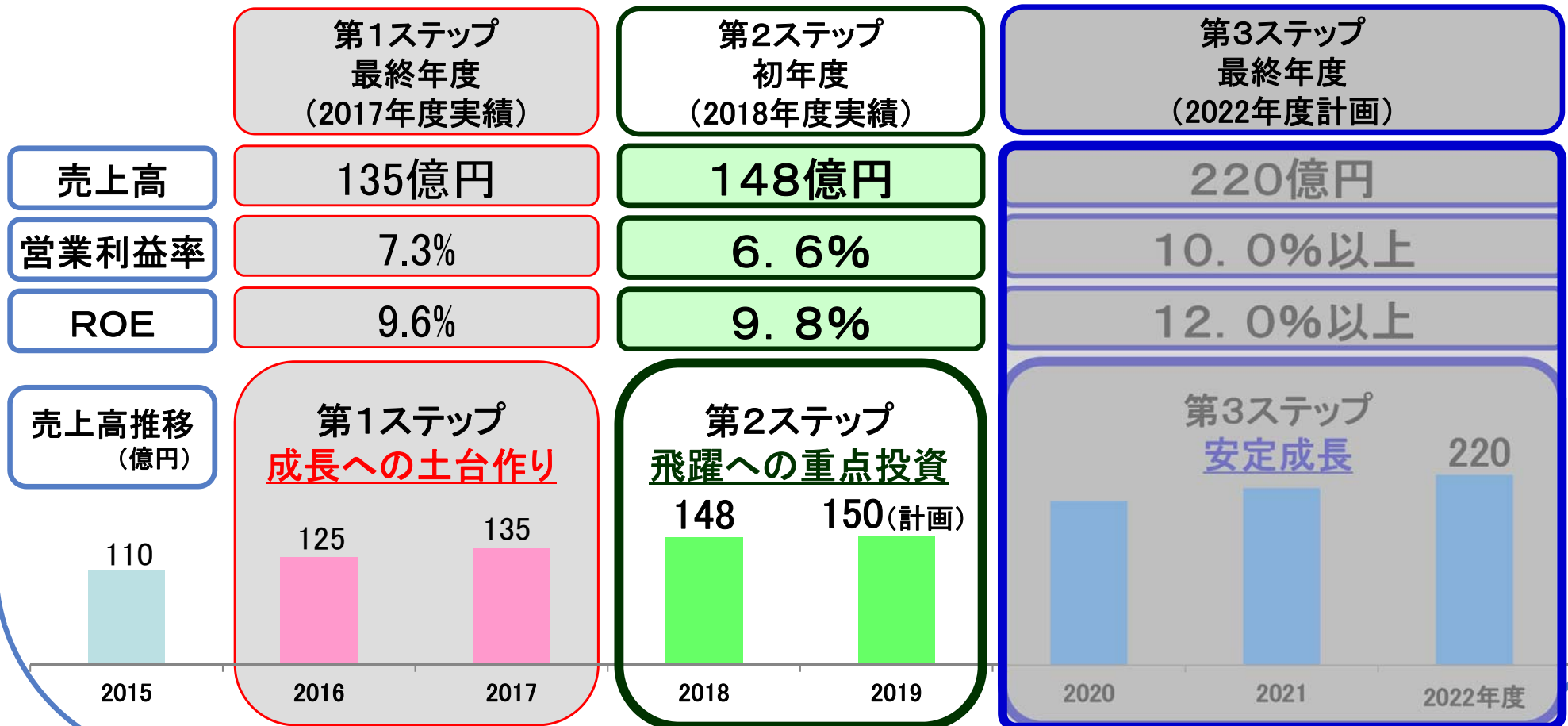
- Sler ▲66百万円
- エンドユーザー +161百万円



## 2 上期の取り組み

# 中長期経営計画目標値

- 技術者不足の慢性化及び将来の経済環境見通しなどの外部要因
- 人材育成及びプロジェクトマネジメント力の強化を優先課題とする内部要因を踏まえ、2020年3月期に業績目標値の見直しを実施



## ◆ 体質の強化

### ☆ 階層別教育

- ✓ 部長相当職以上 : ・外部研修の充実  
・社長とのOne on One ミーティング

### ☆ PL(プロジェクト・リーダー)育成

- ✓ リーダー層 : 継続したITSS(ITスキル標準)の受診結果に基づき、個人別スキルレベルの認識と育成課題に対応

### ☆ 技術教育

- ✓ エンジニア層 : ITSS受信結果に基づき、開発力分析を行い、開発工程別の育成課題に対応

## ◆ 体質の強化

- ✓ 社内講座の動画配信
- ✓ 社外研修全員受講プログラムの継続
- ✓ 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）※		
	2019/3期	2020/3期_2Q	増減
基本情報技術者	490	485	▲5
応用情報技術者	237	245	+8
ITストラテジスト	3	3	0
システムアーキテクト	24	26	+2
プロジェクトマネージャ	19	17	▲2
ネットワークスペシャリスト	12	13	+1
データベーススペシャリスト	34	33	▲1
エンベデッドシステムスペシャリスト	2	2	0
情報処理安全確保支援士試験	26	26	0
ITサービスマネージャ	3	3	0
システム監査技術者	2	2	0
PMP	27	26	▲1
その他(ベンダー資格含む)	486	503	+17
合計	1,365	1,384	+19

※重複取得含む

## ◆ 今後の事業拡大を見据えた受注

### ☆ 第2・第3の柱となる顧客づくり

- ✓ 重点顧客10社 売上高 3.8%増  
受注残高 6.1%減

### ☆ 非金融分野比率の向上(目標:30%超)

- ✓ 構成比 : 30.5% ⇒ 28.9% (▲1.6 pt)
- ✓ 売上高 : 2,183 ⇒ 2,229百万円(+47百万円)

### ☆ エンドユーザー取引比率の向上(目標:30%超)

- ✓ 構成比 : 24.5% ⇒ 25.8% (+1.3 pt)
- ✓ 売上高 : 1,758 ⇒ 1,988百万円(+230百万円)



## ◆ 今後の事業拡大を見据えた受注

### ☆ DX関連案件の積極的受注

- ✓ 金融機関向け IoT 案件
- ✓ 外資系大手生命保険会社向けのAIデータ分析案件
- ✓ 『Anaplan』（意思決定支援ツール）導入支援
- ✓ アジャイルの大手SIerの共同研究プロジェクトに参画  
認定スクラムマスター（CSM）取得推奨
- ✓ データサイエンティスト協会加入



## ◆ 働き方改革の推進

- ✓ 働き方改革会議 : 時間外労働・有給消化状況の定期確認、社員のコンディション変化発見ツール等の状況を共有し、具体的対応策に繋げる。
- ✓ その他 : 特に時間外労働について、週次チェック。  
必要に応じて、個別プロジェクトの対策を実施。  
平均残業時間 **7%削減実施**  
有給休暇取得率 **5%向上**

## ◆ 先端技術の研究等への積極投資

- ✓ 大手SIerとのDX関連技術研究の協業
  - ・ビッグデータ／アナリティクス
  - ・クラウド : AWS (Amazon)、Azure (Microsoft)
  - ・アジャイル開発 など
- ✓ 社内技術情報交流会『HM-Tech Day』を開催し、先端技術の社内展開を図り、多様な顧客ニーズへの対応を目指す。



## ◆ M&Aの推進

3

## 2020年3月期 業績予想(連結)

# 2020年3月期 業績予想

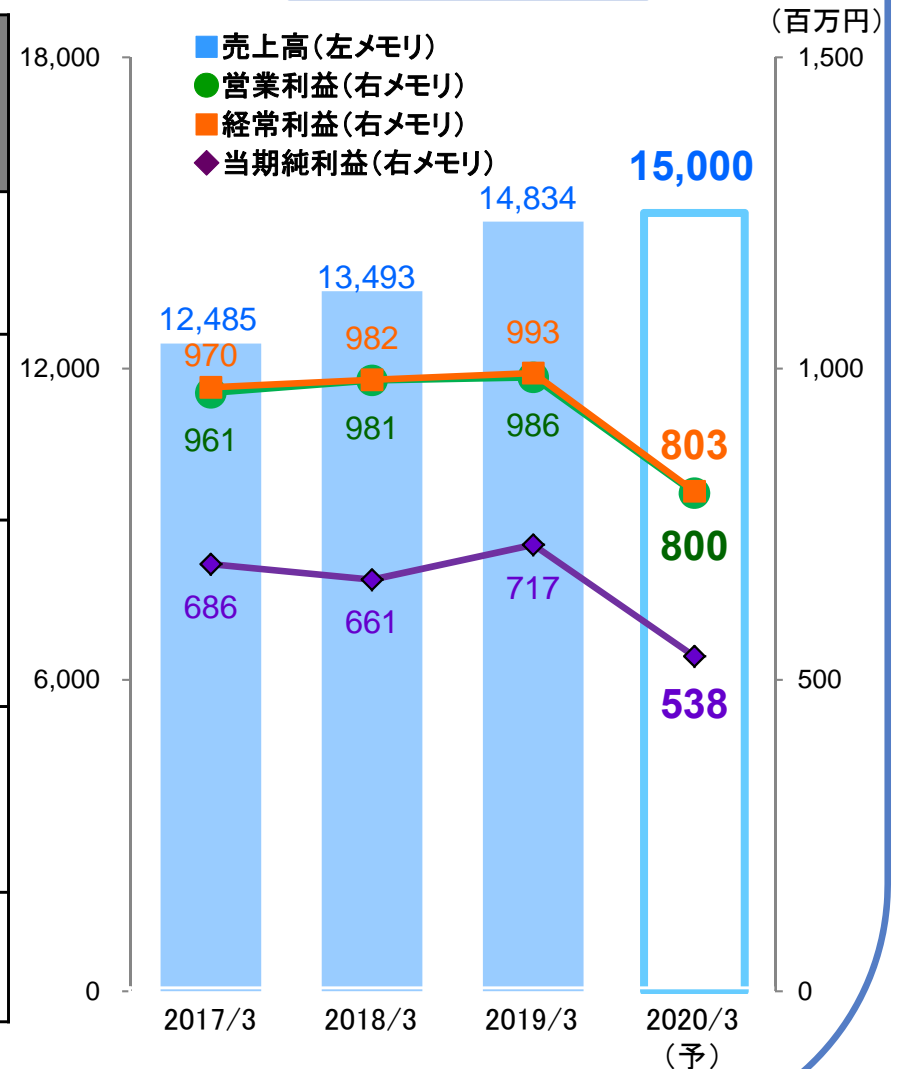


YOUR BEST PARTNER

(百万円)

## 連結業績推移

	2019/3期 実績	2020/3期 予想	増減率
売上高	14,834	15,000	+1.1%
営業利益 (利益率)	986 (6.6%)	800 (5.3%)	▲18.9%
経常利益 (利益率)	993 (6.7%)	803 (5.4%)	▲19.1%
当期純利益 (利益率)	717 (4.8%)	538 (3.6%)	▲25.0%
1株当たり 当期純利益	147円24銭	110円40銭	—

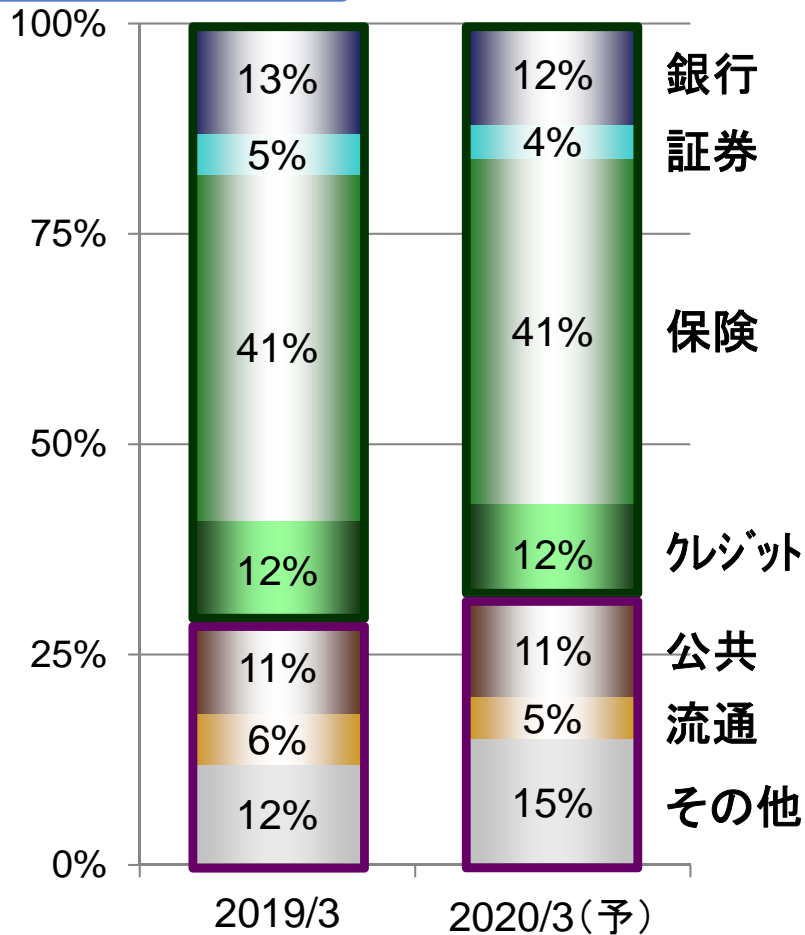


# 各業種別売上高の動向



YOUR BEST PARTNER

## 構成比の推移



金融	71%	69%
非金融	29%	31%

### ■ 金融向け 構成比 69%

- ✓ 銀行、証券：一部案件の収束
- ✓ 保険：生保の一部案件の収束
- ✓ クレジット：エンドユーザーとの取引拡大

### ■ 非金融向け 構成比 31%

- ✓ その他：エンドユーザーとの取引拡大及びDX関連案件の拡大

# 配当政策の基本方針

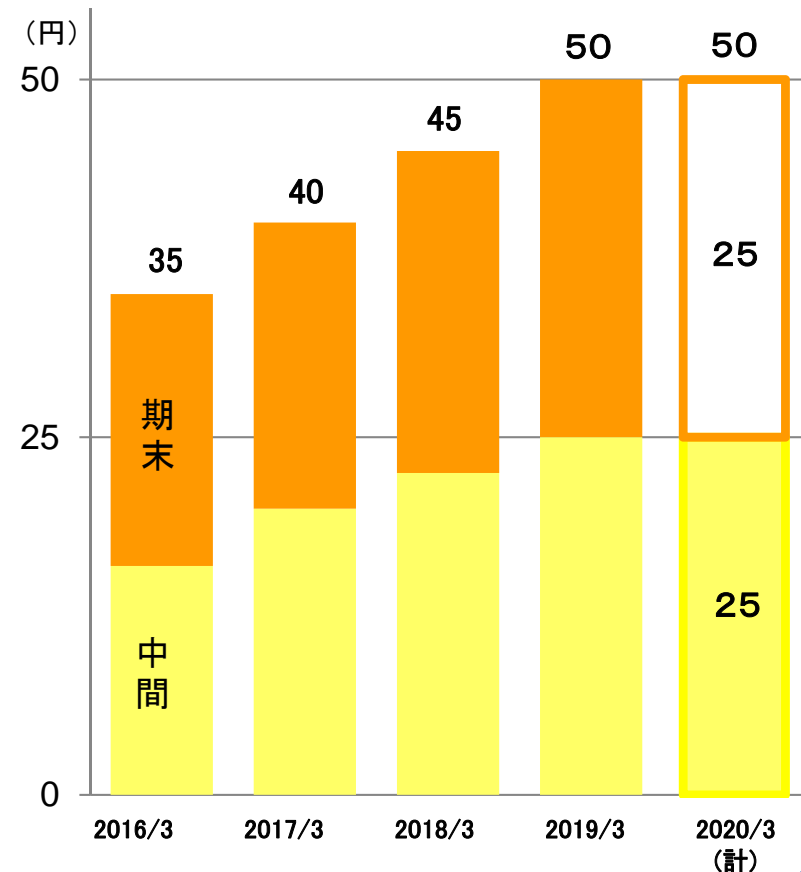


YOUR BEST PARTNER

- 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

	2019/3期	2020/3期 (計画)	増減
中間配当	25円	25円	据置
期末配当	25円	25円	
年間合計	50円	<b>50円</b>	
配当性向	34.0%	<b>45.3%</b>	—

配当推移



# 株主優待制度の導入

- 当社株式への投資魅力を高め、より多くの皆様に当社株式を保有していただくことを目的とする。

- 対象となる株主様

毎年3月31日現在の株主名簿に記載又は記録された当社株式100株(1单元)以上を保有する株主様

- 株主優待の内容

保有株式数に応じて**社会貢献型クオカード**※を贈呈

※公益社団法人国土緑化推進機構「緑の募金」への寄付が付されております。

保有株式数	優待内容
100株以上 300株未満	クオカード 2,000円
300株以上 500株未満	クオカード 3,000円
500株以上	クオカード 4,000円



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

# 2020年3月期 第2四半期決算説明会

2019年10月31日

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

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