



YOUR BEST PARTNER.

# 2023年3月期 第2四半期決算説明会

2022年10月28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 東証プライム市場

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

# 目次

- 1 2023年3月期  
第2四半期 決算概要(連結)
- 2 中長期経営計画「C<sup>4</sup> 2022」の状況  
(2016～2022年度)
- 3 2023年3月期 業績予想(連結)
- 4 ご参考資料(四半期推移)

1

# 2023年3月期 第2四半期 決算概要(連結)

# 損益計算書(連結)



YOUR BEST PARTNER.

- 売上高 (11%増): 公共(中央官庁・空運・DX系)案件の拡大
- 営業利益 (16%増): 外注単価の上昇も、生産性向上と増収効果で増益

(百万円)

	2022/3期 第2四半期累計		2023/3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	7,902	100.0%	8,794	100.0%	+892	+11.3%
売上原価	6,325	80.0%	7,054	80.2%	+729	+11.5%
売上総利益	1,577	20.0%	1,740	19.8%	+162	+10.3%
販管費	828	10.5%	869	9.9%	+41	+5.0%
営業利益	750	9.5%	871	9.9%	+121	+16.2%
経常利益	751	9.5%	874	9.9%	+123	+16.4%
四半期純利益	507	6.4%	597	6.8%	+90	+17.7%

# サービス分野別売上高(連結)

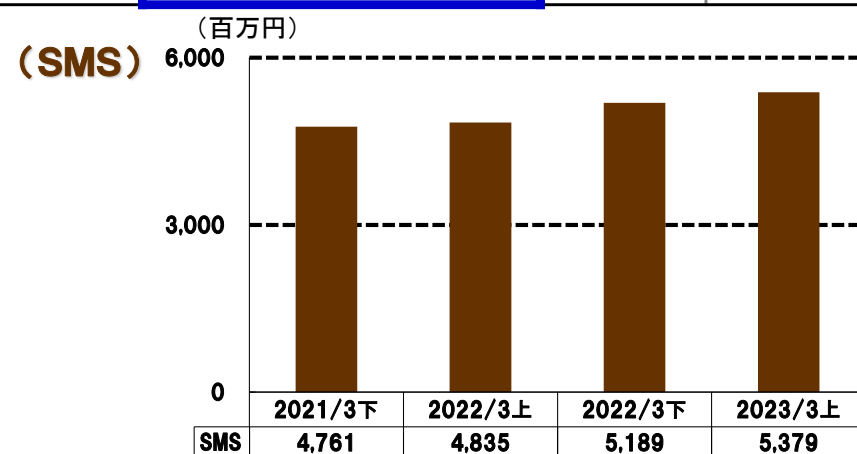
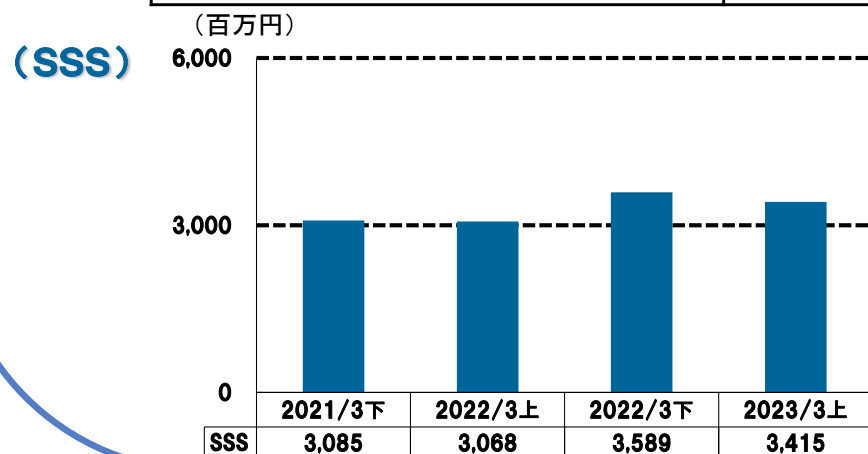


YOUR BEST PARTNER.

- **SSS** : 銀行(ネット系)及び公共(中央官庁等)案件の拡大
- **SMS** : クレジット及び公共(空運)並びにDX系案件の拡大

(百万円)

サービス分野	2022/3期 第2四半期累計	2023/3期 第2四半期累計	比較増減	
	(構成比率)	(構成比率)	(額)	(率)
■ (SSS) システム・ソリューションサービス	3,068 (38.8%)	3,415 (38.8%)	+347	+11.3%
■ (SMS) システム・メンテナンスサービス	4,835 (61.2%)	5,379 (61.2%)	+545	+11.3%
合計	7,902	8,794	+892	+11.3%



# 業種別売上高(連結)



YOUR BEST PARTNER.

(百万円)

業種	2022/3期 第2四半期累計 (構成比率)	2023/3期 第2四半期累計 (構成比率)	増減率
<b>金融小計</b>	5,469 (69.2%)	6,025 (68.5%)	+10.2%
■ 銀行	1,157	1,317	+13.9%
■ 証券	177	317	+79.1%
■ 保険	2,805	2,878	+2.6%
■ クレジット	1,330	1,513	+13.8%
<b>非金融小計</b>	2,434 (30.8%)	2,769 (31.5%)	+13.8%
■ 公共	340	641	+88.3%
■ 流通	526	590	+12.1%
■ その他	1,567	1,538	▲1.9%
<b>合計</b>	7,902	8,794	+11.3%

## ■ 金融向け

- ✓ 銀行: ネット系及びDX関連拡大
- ✓ 証券: オンライントレード及び年金系の案件拡大
- ✓ 保険: 損保系及びDX関連拡大
- ✓ クレジット: 流通系クレジットカード案件拡大

## ■ 非金融向け

- ✓ 公共: 中央官庁・空運・DX系案件拡大
- ✓ 流通: 大手スーパー及びコンビニ向けの案件の拡大
- ✓ その他: 陸運企業案件の一部収束

# 顧客別売上高(連結)



YOUR BEST PARTNER.

(百万円)

業種	2021/3期 第2四半期累計 (構成比率)	2022/3期 第2四半期累計 (構成比率)	増減率
<b>Sler</b>	5,537 (70.1%)	6,055 (68.9%)	+9.4%
■金融	3,636	3,982	+9.5%
■非金融	1,901	2,073	+9.0%
<b>エンド ユーザー</b>	2,365 (29.9%)	2,739 (31.1%)	+15.8%
■金融	1,832	2,043	+11.5%
■非金融	532	696	+30.7%
<b>合計</b>	7,902	8,794	+11.3%

## ■ Sler

- ✓ 金融:
  - ・証券・保険でDX案件拡大
  - ・流通系クレジットカード案件拡大
- ✓ 非金融:
  - ・中央官庁案件拡大
  - ・大手スーパー及びコンビニ案件拡大

## ■ エンドユーザー

- ✓ 金融:
  - ・ネット銀行及びクレジットのDX案件拡大
  - ・オンライントレード案件拡大
- ✓ 非金融:
  - ・空運及び公益法人向けのDX案件拡大

# 営業利益分析(連結)



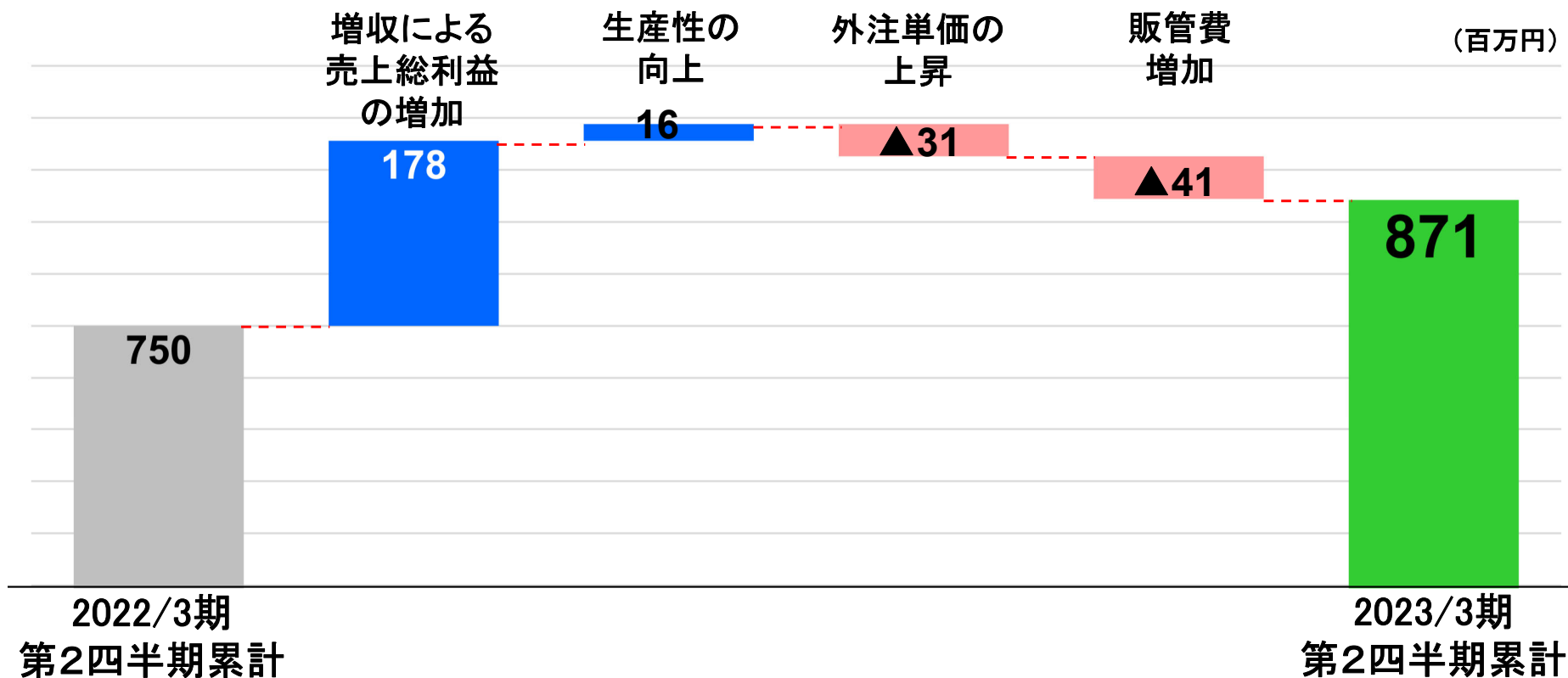
YOUR BEST PARTNER.

## <利益の増加要因>

- 増収による売上総利益の増加
- 生産性向上に伴う増加

## <利益の減少要因>

- 外注単価上昇に伴う増加
- 販管費の増加





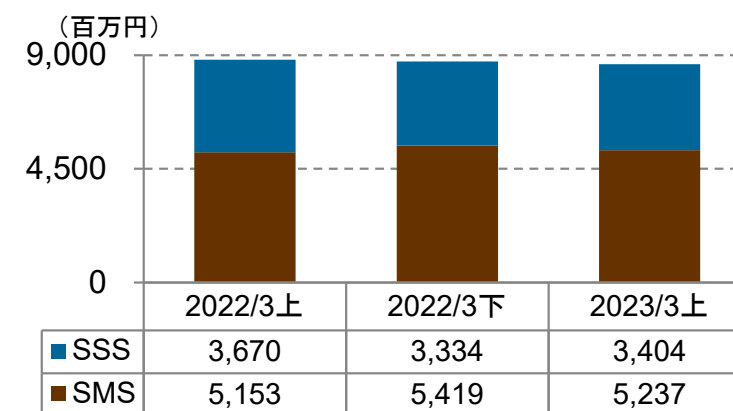
# 受注高及び受注残高の状況(連結)

■ 大型案件が収束及び次期案件の受注がずれ込む

## 受注高

(百万円)

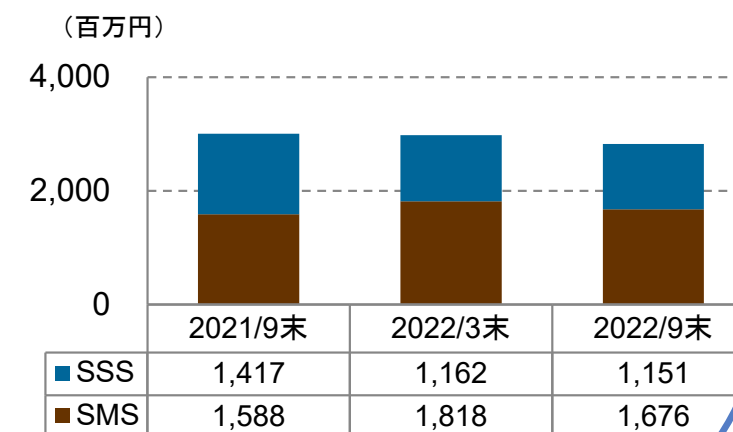
サービス分野	2022/3期 第2四半期累計 (構成比)	2023/3期 第2四半期累計 (構成比)	増減率
■ (SSS) システム・ソリューションサービス	3,670 (41.6%)	3,404 (39.4%)	▲7.3%
■ (SMS) システム・メンテナンスサービス	5,153 (58.4%)	5,237 (60.6%)	+1.6%
合計	8,824	8,641	▲2.1%



## 受注残高

(百万円)

サービス分野	2021/9末 (構成比)	2022/9末 (構成比)	増減率
■ (SSS) システム・ソリューションサービス	1,417 (47.1%)	1,151 (40.7%)	▲18.8%
■ (SMS) システム・メンテナンスサービス	1,588 (52.9%)	1,676 (59.3%)	+5.5%
合計	3,005	2,827	▲5.9%



# 受注残高の内訳(連結)



YOUR BEST PARTNER.

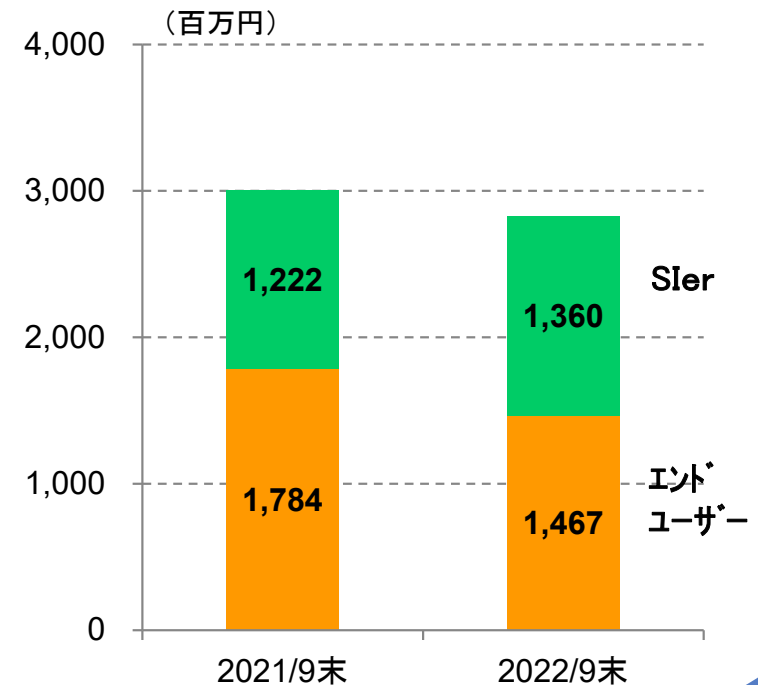
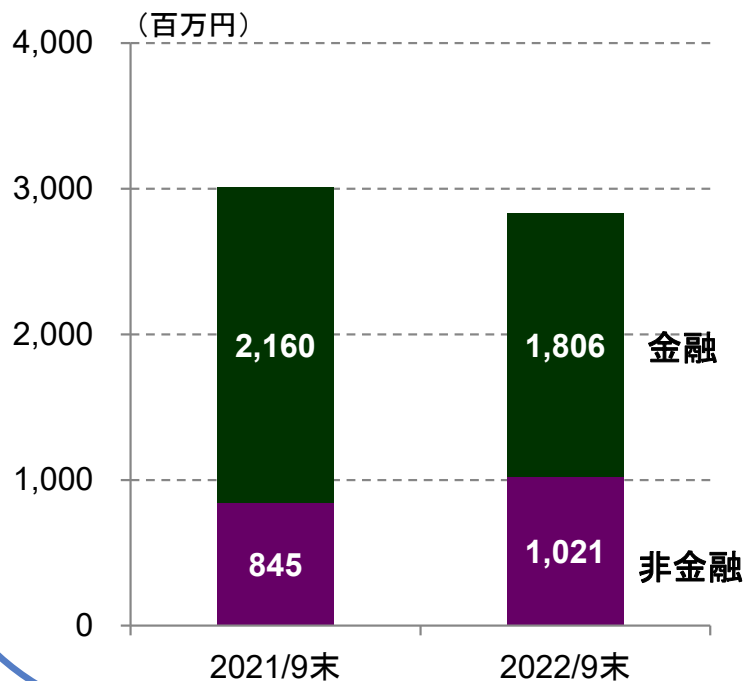
## ■ 金融のエンドユーザー向けの案件の受注がずれ込む

### 業種別

- 金融向け ▲354百万円
- 非金融向け +176百万円

### 顧客分野別

- Sler +139百万円
- エンドユーザー ▲317百万円



2

# 中長期経営計画

## 「C4 2022」の状況

(2016～2022年度)

- ① 既存の受託開発事業(コアビジネス)の拡大
  - ・重点顧客を中心に更なる取引深耕を図り、顧客ポートフォリオの安定性を高める。
- ② 顧客のビジネスモデル変革に対応した、DX関連案件の積極的受注
  - ・DXを実現するための新技術・開発手法の調査・研究
  - ・実作業を通じて、より実践的なDX技術者を増強
  - ・DX講座・実践トレーニングにより、DX技術者育成を促進
  - ・顧客の業務効率改善のソリューション提案
  - ・新規エンドユーザーの開拓
- ③ 体質強化への投資を継続
- ④ 開発人員の強化
- ⑤ 当該計画の課題解消に寄与する業務・資本提携やM&Aの遂行

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. R&D投資
4. 社内インフラの整備
5. M&A投資

## ◆ 受託開発事業(コアビジネス)の拡大

### ☆ 重点顧客4社

- ✓ DX案件の拡大
- ✓ 受注時期のずれ込み

売 上 高 +14.4%

金融向け +13.0%

非金融向け +17.9%

DX案件 +26.1%

売上高構成比 65.8%  
(1.8%上昇)

受 注 残 高 ▲17.8%

## ◆ DX案件の積極的受注

✓ DX案件： 売上高 1,753百万円  
(+15.2%)

売上高構成比 19.9%

受注残高増減率 ▲44.8%

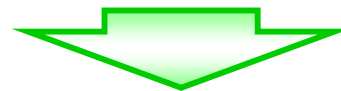
- ✓ クラウド型バンキングソリューション
- ✓ 生命保険会社向けのデータ分析及び機械学習モデル構築案件
- ✓ 損害保険向け営業システム案件
- ✓ クレジット業界向けのアジャイル開発案件
- ✓ 大手保険会社様向け高速仮説検証プラットフォーム構築およびアジャイル開発支援
- ✓ 大手SIerの温室効果ガス排出量可視化プラットフォーム・アジャイル開発支援
- ✓ 大手SIerのIoTプラットフォーム・アジャイル開発案件
- ✓ 製造業向け『Anaplan』(意思決定支援ツール)導入支援
- ✓ 大手SIerとのDX関連技術研究の協業  
クラウド技術(AWS、Azure、GCP)、コンテナ技術 等

## ◆ 体質の強化

### ☆ 重点教育

- ✓ DXプラットフォーム(AWS、Azure、GCP 等)
- ✓ DX系技術者の育成 : データ分析、アジャイル、  
ビジネスデザイン、コンテナ
- ✓ PL育成 : 品質管理、スコープ管理、コスト管理、進捗管理
- ✓ 開発力育成 : 開発プロセス、問題解決力、  
設計の原理原則と品質管理(新規講座)
- ✓ 新規ビジネス創出へチャレンジする人材育成

### ☆ プロジェクト運営の標準化



### ☆ 生産性・品質向上に伴う収益性の向上



## ◆ 体質の強化

- ✓ 全社員を対象に e-ラーニングの必須講座を導入
- ✓ 技術の資格取得を継続推進
  - **AWS関連資格取得数** : 111資格 (2022/9末現在、重複取得含む)
  - **認定スクラムマスター(CSM)及びCKADの取得推奨**

資格名称	資格取得者数 (単位:名)※		
	2022/3末	2022/9末	増減
基本情報技術者	504	515	+11
応用情報技術者	240	242	+2
ITストラテジスト	3	3	0
システムアーキテクト	23	22	▲1
プロジェクトマネージャ	15	14	▲1
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	32	32	0
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	25	▲1
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	27	0
その他(ベンダー資格含む)	611	614	+3
合計	1,500	1,514	+14

※重複取得含む

## ◆ R&D投資

- ✓ 先端技術の研究等へ継続投資
  - AI技術研究 : MLOps
  - クラウド技術研究 : AWS (Amazon)
  - コンテナ技術研究 : docker、Kubernetes
  - 開発手法研究 : アジャイル 等々
- ✓ 社内技術情報交流会『HM-Tech Day』をリモート開催
  - 先端技術の研究実績やプロジェクト事例の社内展開を図り、多様な顧客ニーズへの対応を目指す

## ◆ M&Aの推進

3

## 2023年3月期 業績予想(連結)

# 2023年3月期 業績予想(連結)

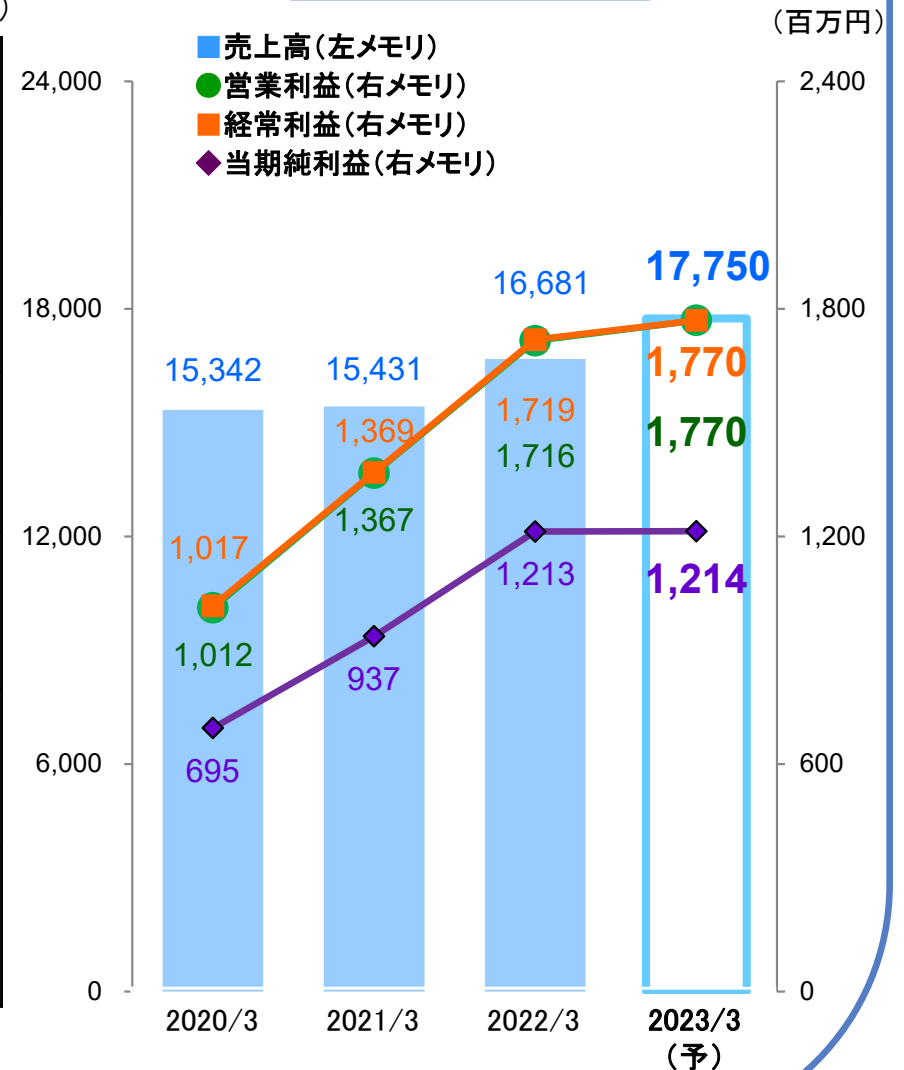


YOUR BEST PARTNER.

## 連結業績推移

(百万円)

	2022/3期 実績	2023/3期 予想	増減率
売上高	16,681	17,750	+6.4%
営業利益 (利益率)	1,716 (10.3%)	1,770 (10.0%)	+3.1%
経常利益 (利益率)	1,719 (10.3%)	1,770 (10.0%)	+3.0%
当期純利益 (利益率)	1,213 (7.3%)	1,214 (6.8%)	+0.1%
1株当たり 当期純利益	104円63銭	104円41銭	—

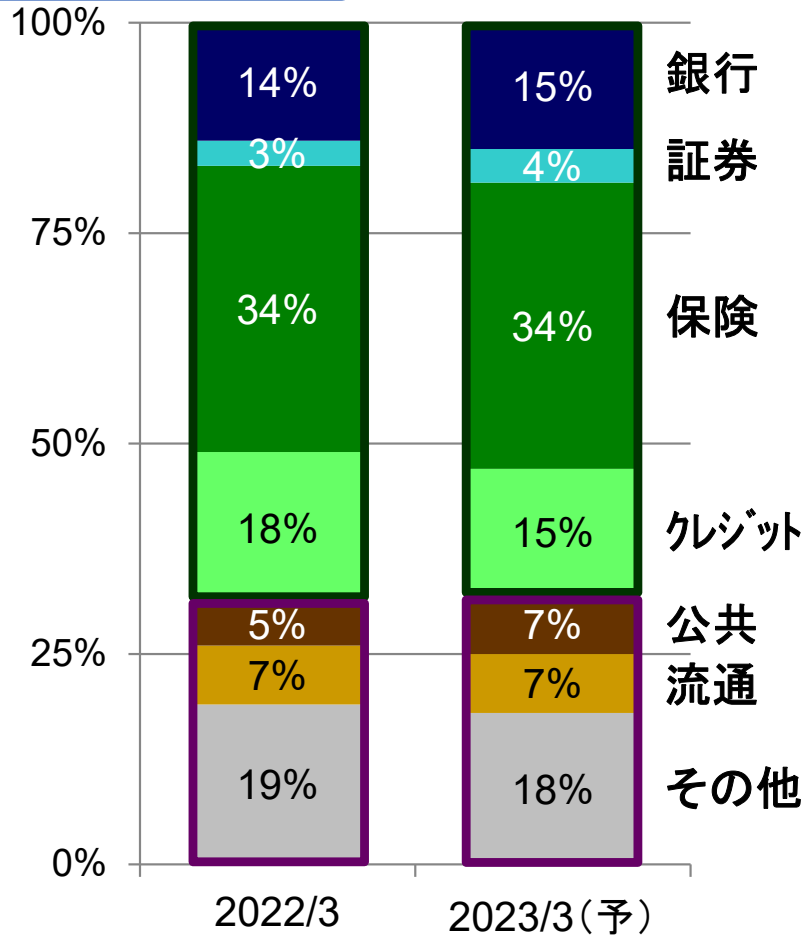


# 各業種別売上高の動向(連結)



YOUR BEST PARTNER.

## 構成比の推移



### ■ 金融向け 構成比 68%

- ✓ 銀行：ネット銀行向け案件の継続受注
- ✓ 証券：リテール案件の継続受注
- ✓ 保険：DX案件の拡大
- ✓ クレジット：エンドユーザー案件の一部収束

### ■ 非金融向け 構成比 32%

- ✓ 公共：空運業界向け案件の回復
- ✓ 流通：大手スーパー向けDX案件の拡大
- ✓ その他：エンドユーザー(製造業)及びDX案件の拡大

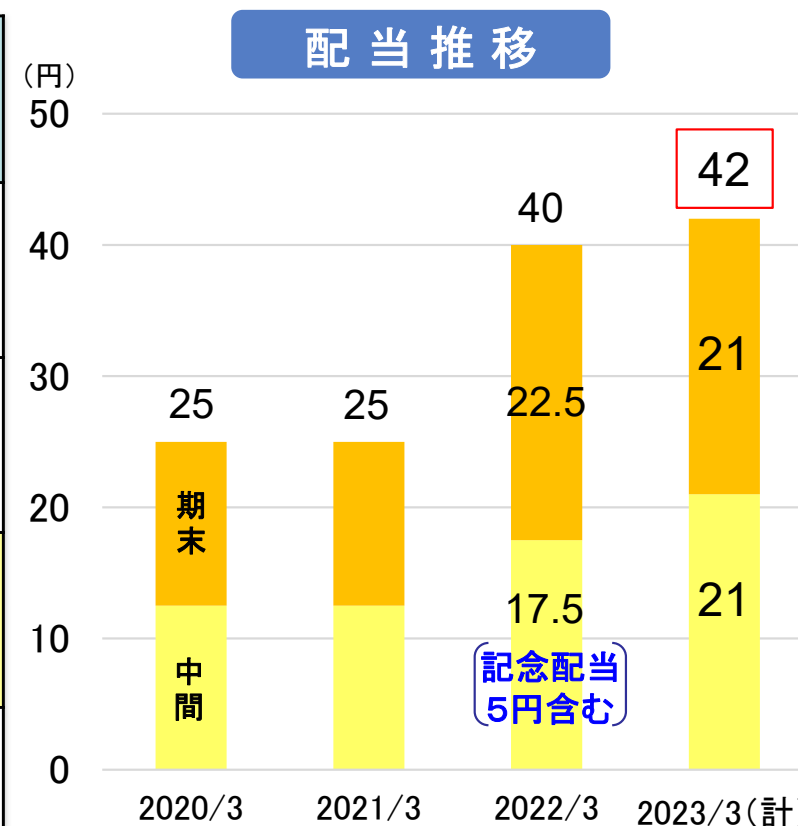
# 配当の状況



YOUR BEST PARTNER.

- 安定的・適正な利益還元を継続実施の方針
- 連結配当性向 **40%** 目途
- 2023/3期 : **2円増配**計画

	2022/3期	2023/3期 (計画)	増減
中間配当	17.5円 <small>創立45周年記念 配当5円含む</small>	21円	+3.5円
期末配当	22.5円	21円	▲1.5円
年間合計	40円	42円	+2円
配当性向	38.2%	40.2%	—



※2020年10月1日の1:2の株式分割の影響を遡及して調整しております。

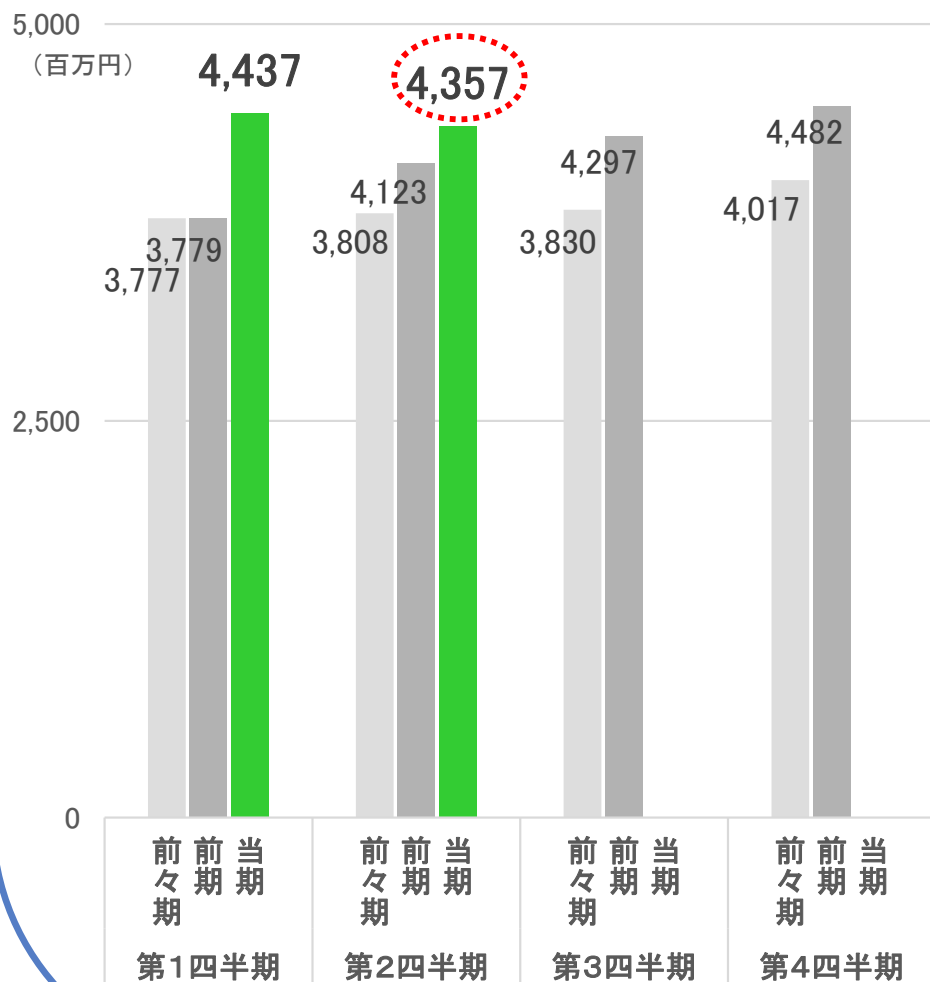
# 連結四半期推移(売上高・営業利益)



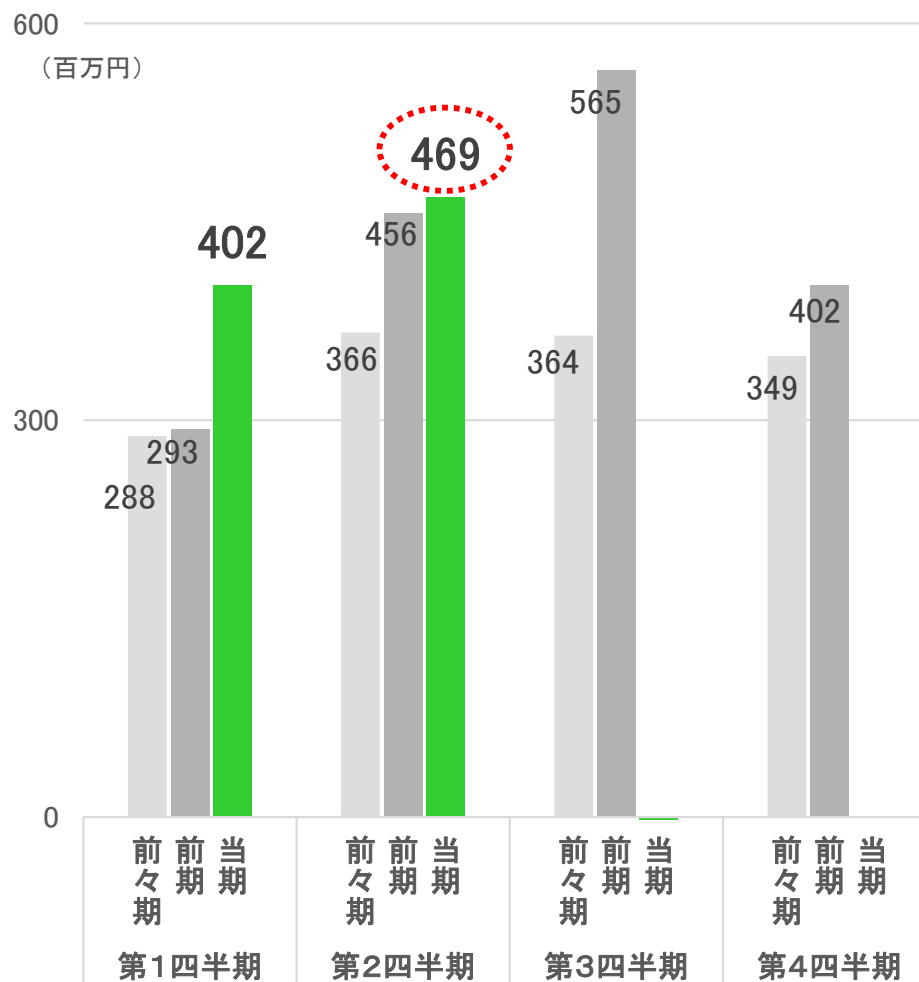
YOUR BEST PARTNER.

■ 当期:2023年3月期  
 ■ 前期:2022年3月期  
 ■ 前々期:2021年3月期

売上高



営業利益



# 連結四半期推移(サービス分野別)

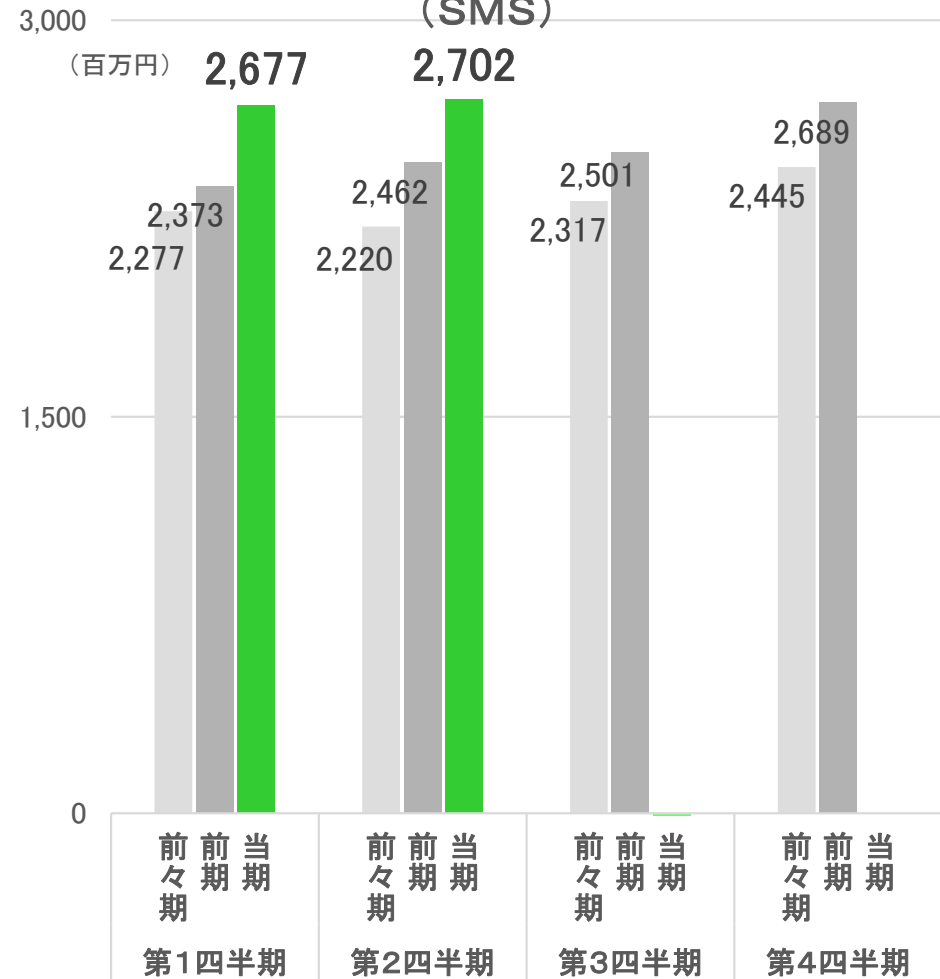
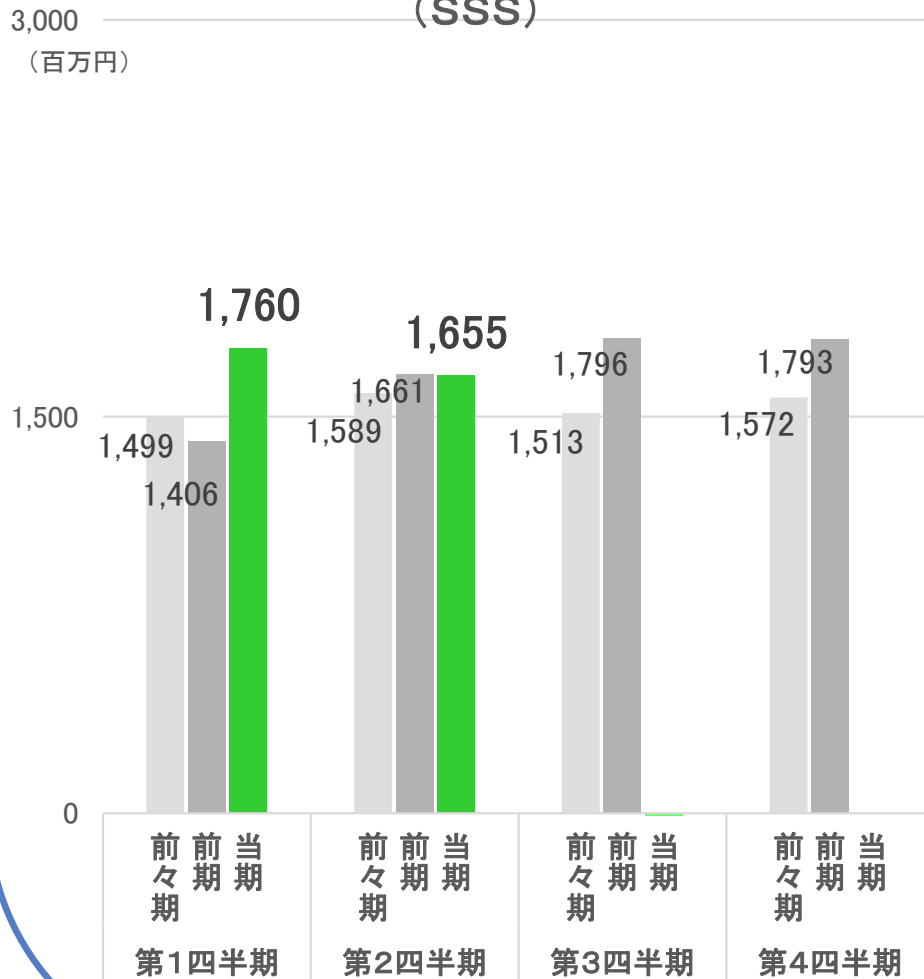


YOUR BEST PARTNER.

■ 当期:2023年3月期  
 ■ 前期:2022年3月期  
 ■ 前々期:2021年3月期

システム・ソリューションサービス (SSS)

システム・メンテナンスサービス (SMS)





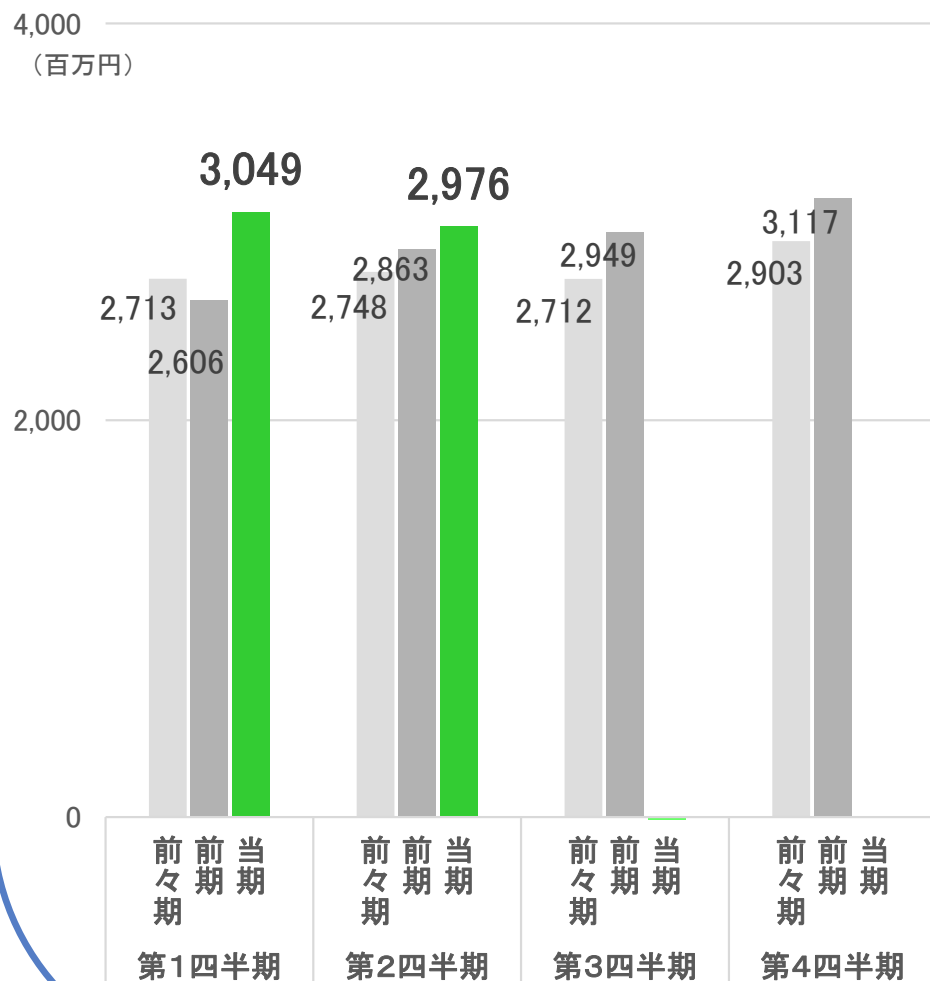
# 連結四半期推移(業種別)



YOUR BEST PARTNER.

■ 当期:2023年3月期  
 ■ 前期:2022年3月期  
 ■ 前々期:2021年3月期

## 金融



## 非金融



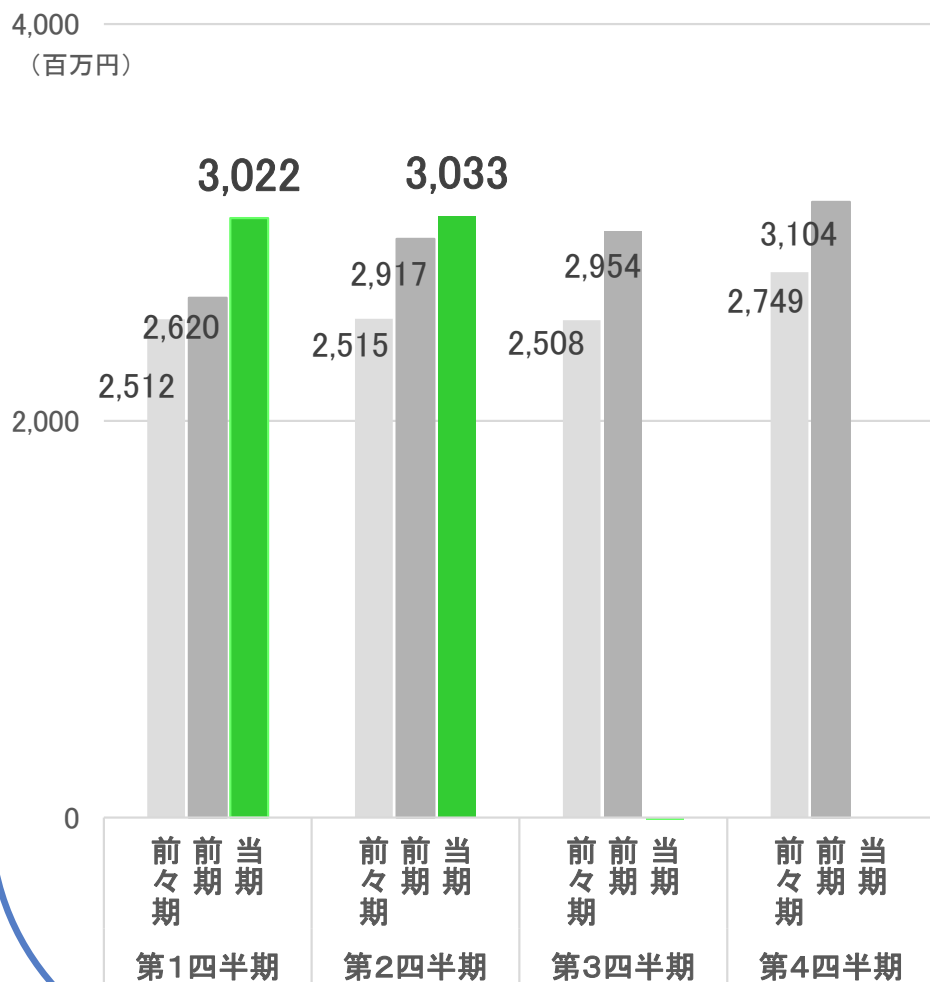
# 連結四半期推移(顧客別)



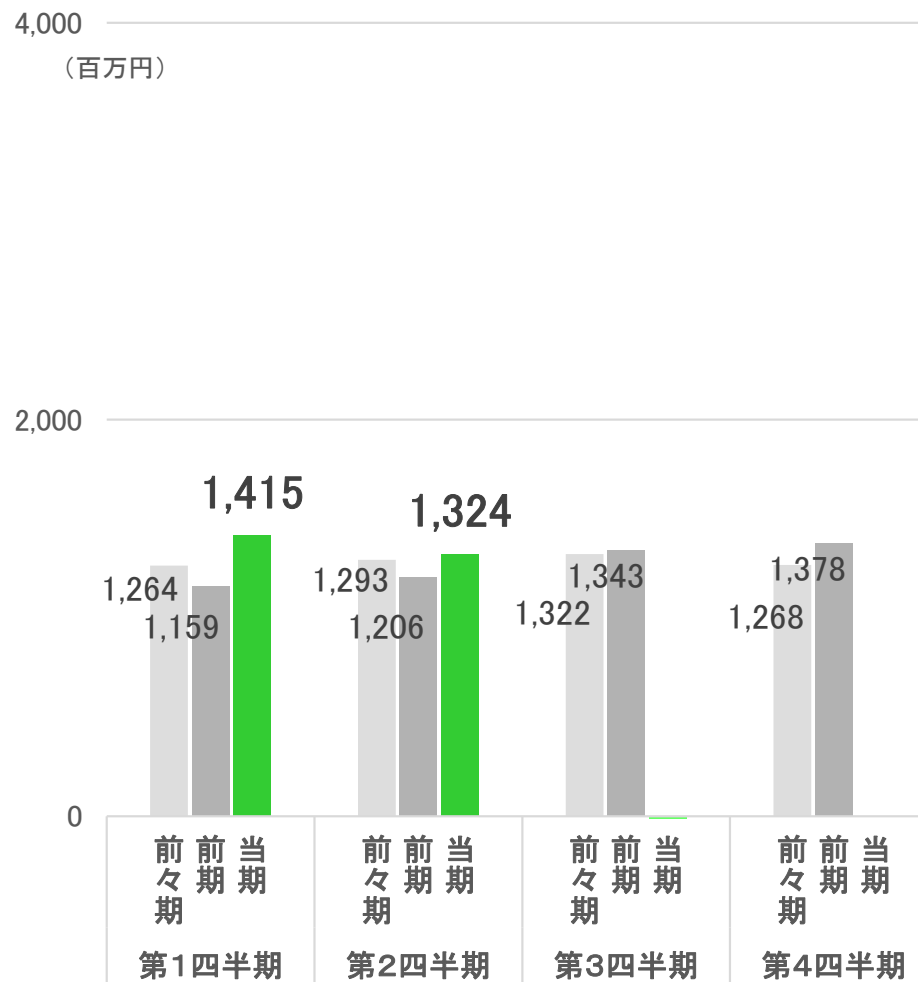
YOUR BEST PARTNER.

■ 当期:2023年3月期  
 ■ 前期:2022年3月期  
 ■ 前々期:2021年3月期

## Sier



## エンドユーザー



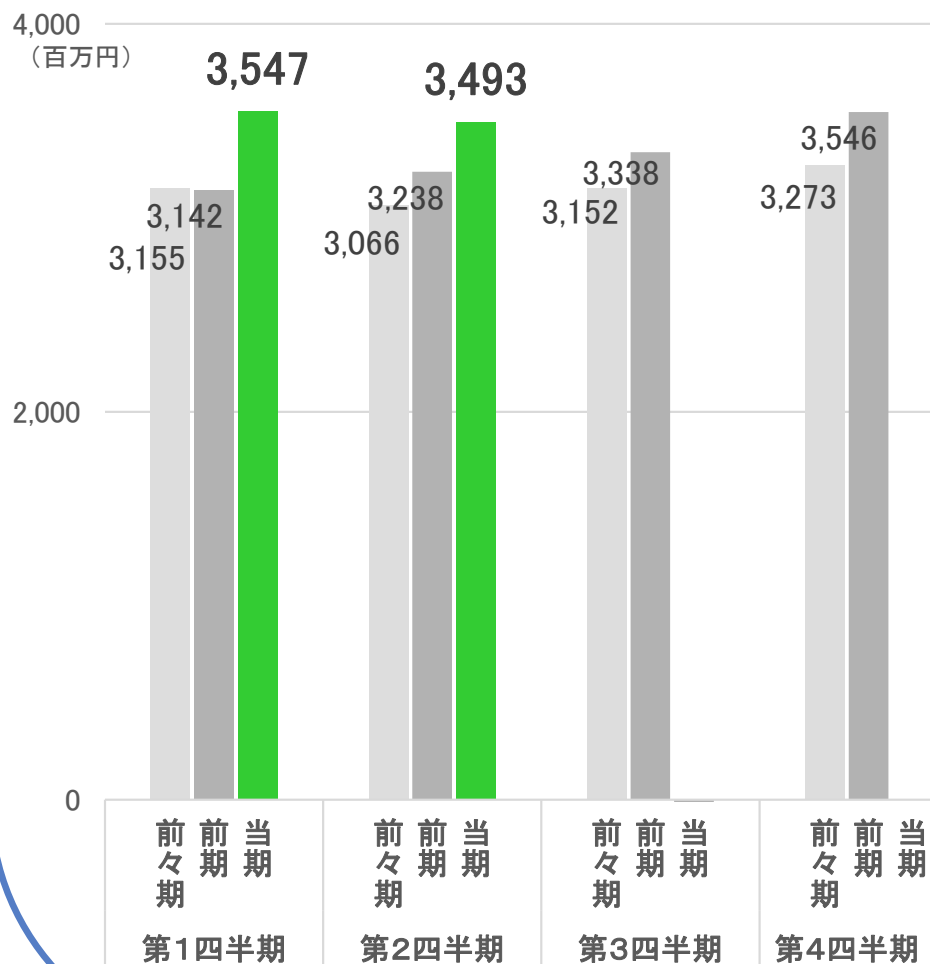
# 連結四半期推移(コア事業・DX)



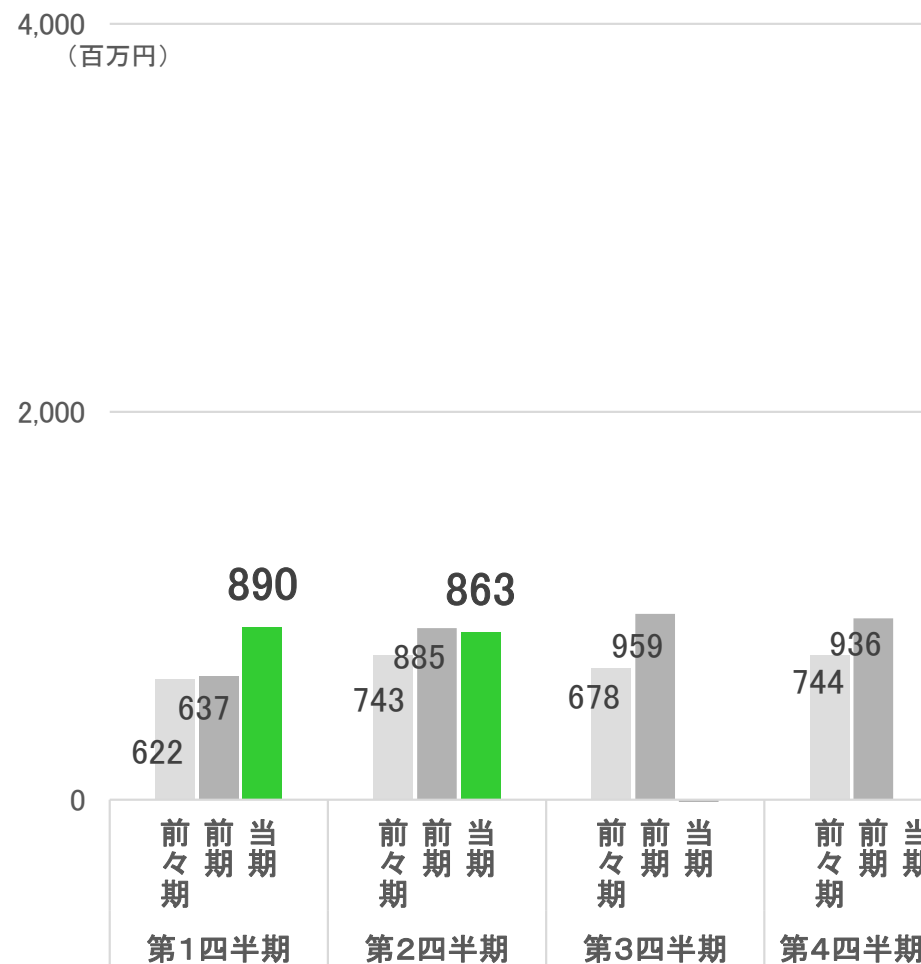
YOUR BEST PARTNER.

■ 当期:2023年3月期  
 ■ 前期:2022年3月期  
 ■ 前々期:2021年3月期

## コア事業



## DX



※単純なクラウドリフト等を含む

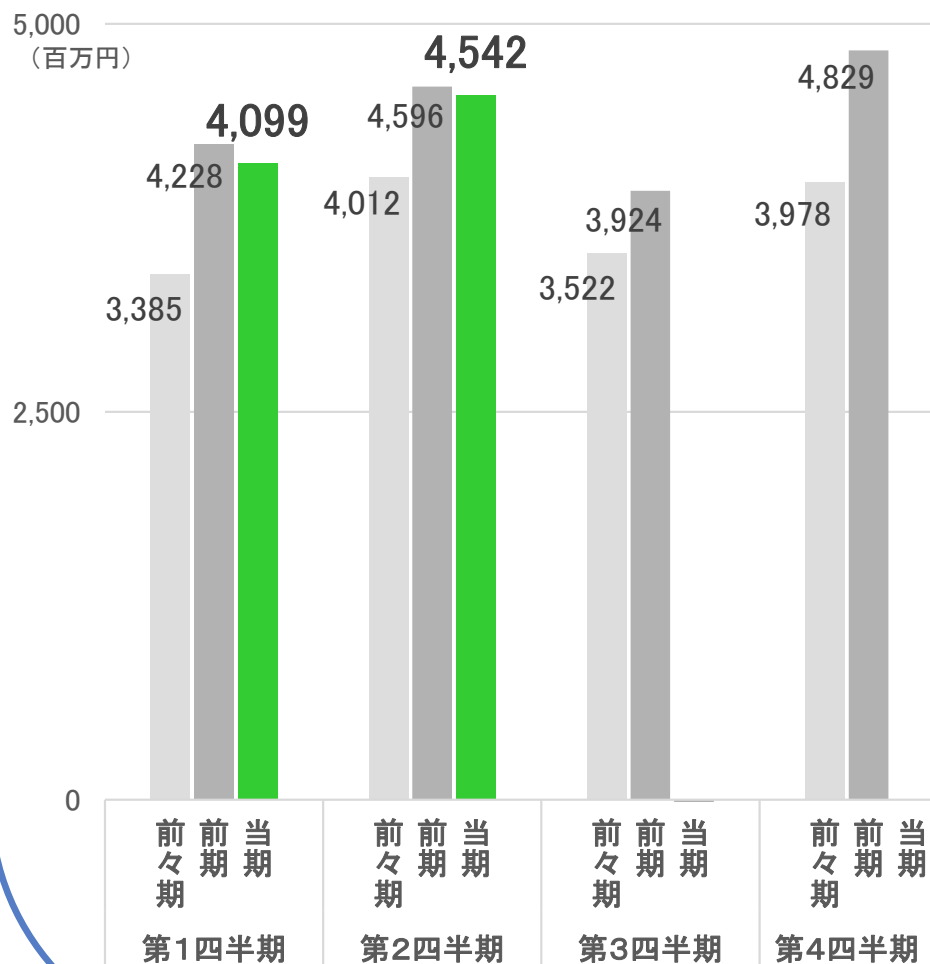
# 連結四半期推移(受注高・受注残高)



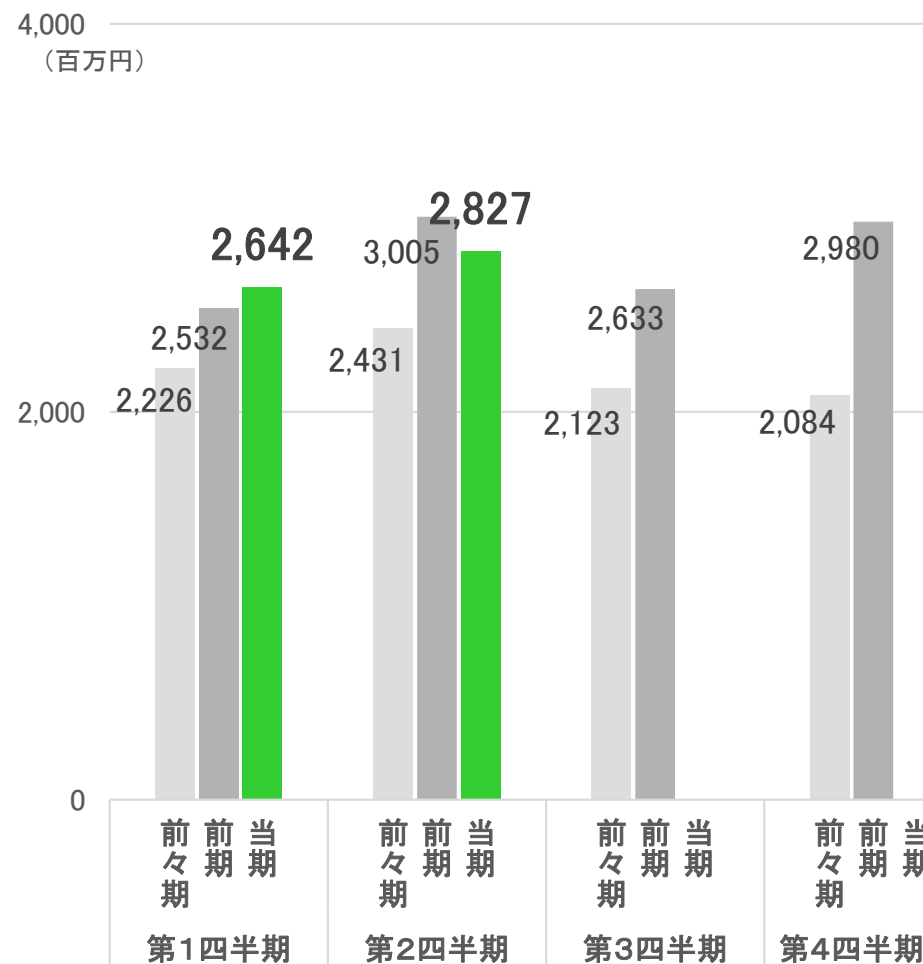
YOUR BEST PARTNER.

■ 当期:2023年3月期  
 ■ 前期:2022年3月期  
 ■ 前々期:2021年3月期

受注高



受注残高



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.

# 2023年3月期 第2四半期決算説明会

2022年10月28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 東証プライム市場

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