

|| 企業調査レポート ||

ハイマックス

4299 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2017 年 6 月 5 日 (月)

執筆：客員アナリスト

水野文也

FISCO Ltd. Analyst **Fumiya Mizuno**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

■ 目次

■ 要約	01
■ 事業内容	02
■ 業績動向	04
■ 中長期経営計画	07
■ 株主還元	09

■ 要約

2017 年 3 月期は 2 ケタ増収増益を達成 成長への土台作りが進む

ハイマックス <4299> は、独立系のシステムインテグレーターで、1976 年に創業して以来、顧客の経営戦略を実現するための高付加価値ソリューションを提供してきた。近年の情報サービス産業は、急速に進むグローバル化や新たなビジネスモデルの出現、情報技術の急速な進歩などによって、迅速な対応が求められているが、同社はこれまで培ってきた技術力や業務力のノウハウを武器に、アプリケーション開発からシステム基盤領域の開発まで、広範囲にわたり高品質なサービスを提供することによって、顧客の高度な要望に応えている。

サービス分野は、システム・ソリューション (SS) と、システム・メンテナンス (SM) に大きく分けることができる。SS は開発部門、SM は保守部門となるが、SM を着実にこなしながら SS の受注に努めており、これらが両輪となって売上高と利益を伸ばしてきた。2 つの分野の中で、とりわけ SS の伸びが相対的に目立っているなど、企業として、なお成長途上にあるとみることができるだろう。

売上高を業種別に見ると、金融向けが多いのが特徴となっている。金融が全体の約 4 分の 3 を占め、残りが非金融である。金融の中でも、保険が半数強となっているが、これは創業後、保険向けに力を入れてきたためだ。ただ、日本国内で見た場合、保険をはじめ、金融は再編がひと段落しているため、今後はいかに非金融部門の比重を高めていくかが課題となりそうだ。

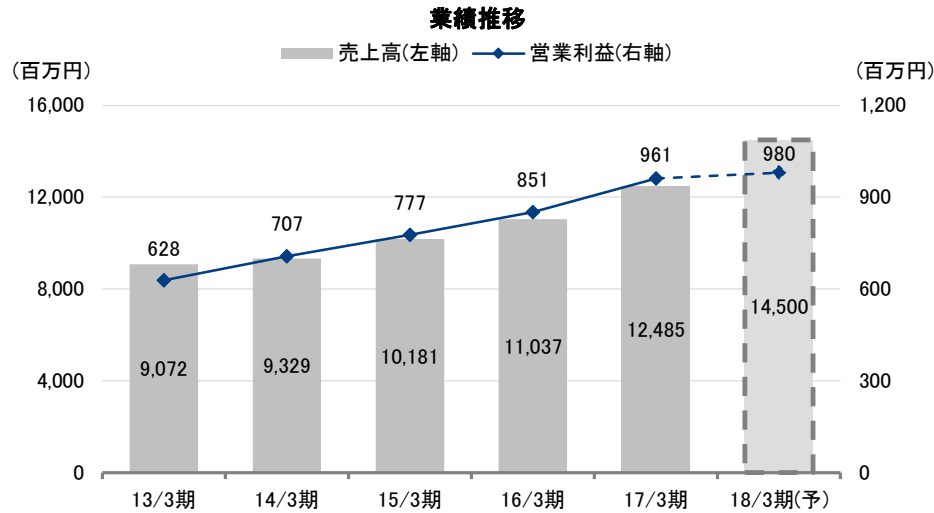
5 月 12 日に発表した 2017 年 3 月期連結決算は、売上高が前期比 13.1% 増の 12,485 百万円、営業利益が同 13.0% 増の 961 百万円と 2 ケタ増収増益での着地となった。金融、非金融のいずれも伸長、人材育成や品質管理強化に伴う投資費用が増加したものの、スケールメリットでこれらを吸収している。

一方、2018 年 3 月期の予想は、売上高が前期比 16.1% 増の 14,500 百万円と前期に続いて 2 ケタ増を確保しながら、営業利益は同 1.9% 増の 980 百万円と堅調に推移する見通しだ。利益が抑えられる格好となるものの、これは、2023 年 3 月期を最終年度とする中期経営計画に向け、前倒しで投資を実施することが背景にある。配当は年間 45 円と前期に続いて 5 円増配を計画しており、この点から会社側は先行きに対して自信を持っていると判断することができるだろう。

Key Points

- ・ 2017 年 3 月期は 2 ケタ増収増益を達成
- ・ 売上高は過去最高を更新、2018 年 3 月期も 2 ケタ増収を見込む
- ・ 2022 年度に売上高 220 億円、営業利益率 10.0% 以上、ROE12.0% 以上を目指す

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業内容

金融向け以外にも注力し、中長期的成長を目指す

同社のビジネスは、開発を行うシステム・ソリューションと、保守を行うシステム・メンテナンスに大別することができる。ターゲットとしている基幹システムは、システム化計画の企画から始まり、その後、設計・開発フェーズに移行。さらに、システムが稼働した後はメンテナンスに進展する。そして、メンテナンスを継続している過程で、顧客の次期システムの企画が立ち上がるというのが、ビジネスのライフサイクルだ。

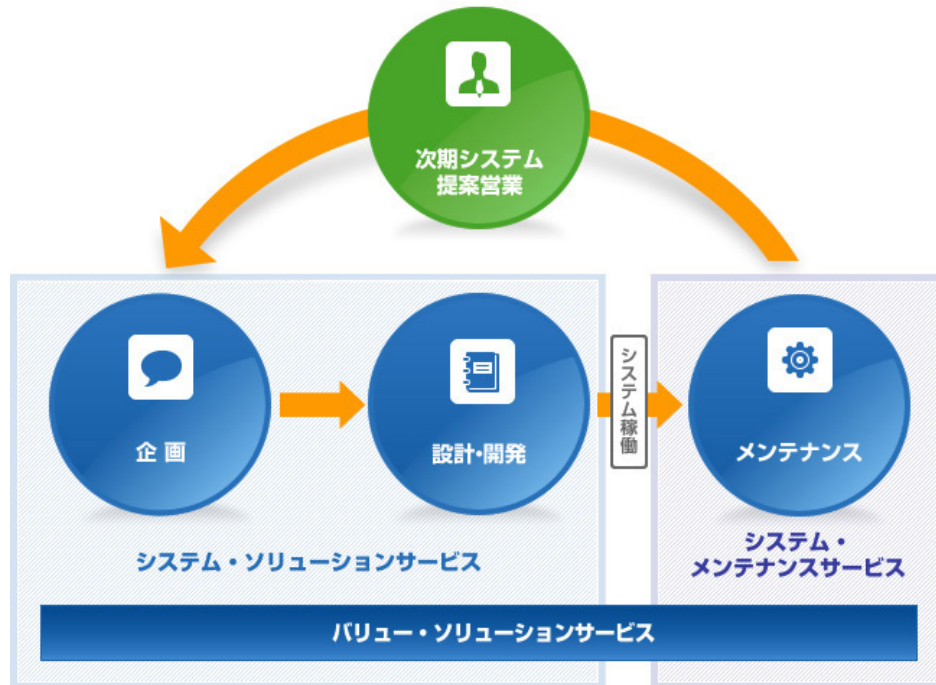
システム・ソリューションでは、システム化計画の企画に対するコンサルティング、設計・開発・テスト・導入に関してメインフレーム系インターネット基盤関連技術まで一貫したサービスを提供している。とりわけ、大規模業務システムに豊富な実績があり、高い品質が評価されてきた。

稼働後のシステム・メンテナンスでは、システムの安定性と信頼性を高めるサービスを提供。長期安定的な受注の確保と業務ノウハウの蓄積を図ることができ、それとともに、次期システムへの提案営業を積極的に行うことにより、継続受注につなげることが可能になる。

昨今の売上動向を見ると、システム・ソリューションの売上増の絶対額がシステム・メンテナンスのそれを大幅に上回っており、ビジネスのライフサイクルが拡大基調にあるとみることができる。

事業内容

事業・ソリューション領域



出所：ホームページより掲載

同社は、銀行、証券、保険、クレジット、公共、流通を重点業種として位置付け、これまで高度な業務ノウハウとシステム構築の全領域（企画、設計・開発から稼働後のメンテナンス）で高付加価値ソリューションを提供、実績を築いてきた。とりわけ、品質が最重要視される金融分野に強みを持ち、これが技術に対する信頼性の高さに結びついている。

銀行システムは、1978年に参入して以来、融資系、市場系、情報系並びに接続系のシステム開発を中心に受注している。特に、市場系では、デリバティブや金融取引所関連、信託銀行の証券代行システムにおける、豊富な経験と実績を積み上げている。証券システムは1979年に参入。受発注管理を始めとするフロント業務やバックオフィス業務、投信管理業務のほか、現在、取引の主流となっているインターネット取引など信頼性が重要な分野の開発に実績を積み上げている。

そして、最も売上構成比が高く、これまで力を注いできたのが保険システムで、1979年に参入して以来、基幹システムに当たる新契約システムや新規契約後の保全・収納・支払システム、また、ネット化、銀行窓販など多様化する保険販売システムなど、ほぼ全領域の業務ノウハウを蓄積してきた。

金融関係で、今後の期待が大きいのが1993年に参入して以来、取引領域を拡大してきたクレジットシステムだ。近年、クレジットカードの不正使用が社会問題となっており、今後、その方面での新規受注が見込まれる。実際、2017年3月期にこの分野の売上高は、基幹システム案件が拡大したことで3割以上の伸びを示した。

事業内容

今後の課題としては、いずれの分野も伸びを示しながらも、非金融分野の比重を高める点が挙げられる。金融分野の半数強を占める保険は、業界の再編が一巡。その分、会社側でも他の分野に注力するとし、中長期的な成長を目指す考えだ。

なかでも、公共、流通分野の今後が期待されている。中央官庁向けの電子申請業務などのシステム開発や、航空業界向けの空港系や国内旅客系のシステム開発などに豊富な経験があり、これらを引き続き拡大させる意向だ。

また、1983年に参入して以来、国内大手スーパーグループ会社を始め生協など流通分野のシステム開発に実績を積み重ねてきた流通会社のシステムにおいて、近年ではコンビニ案件の増加が目立っており、今後もこの分野の期待は大きい。

金融、非金融の売上構成比は、2017年3月期で76.7%、23.3%となっているが、これを早い段階で7:3にしたいとしている。

さらに、顧客別売上高の割合で、Slerが77.6%、エンドユーザーが22.4%となっているが、これもエンドユーザーの比重を高めていく考えだ。エンドユーザーでは、クレジットの基幹システムや航空案件などが拡大しており、今後もこれらに注力していくほか、重点業種以外の業種についても新規顧客を積極的に開拓していく。

同社の長は、これまで蓄積した重点業種（銀行・証券・保険・クレジット・公共・流通）の高度な業務ノウハウと、システム構築の全領域（企画、設計・開発から稼働後のメンテナンス）に対し、高付加価値ソリューションを提供できることにある。また、アプリケーション開発からシステム基盤領域の開発まで、広範囲にわたり高品質なサービスを提供することが、同社の強みであるとの認識のようだ。加えて、「人材育成」と、「新技術の研究開発」への重点投資を継続することにより、更なる顧客からの高度な要望に応じて信頼を勝ち得て行くとの決意を新たにしている。

業績動向

売上高は過去最高を更新、2018年3月期も2ケタ増収を見込む

5月12日に発表した2017年3月期連結決算は、売上高が前期比13.1%増の12,485百万円、営業利益が同13.0%増の961百万円、経常利益が同16.0%増の970百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同27.9%増の686百万円と、前期に続き創業来最高の決算となった。

売上高をサービス分野別に見ると、システム・ソリューション(SS)が7,609百万円(前期比16.8%増)、システム・メンテナンス(SM)が4,876百万円(同7.8%増)と、SSが相対的に伸びが大きくなっている。SMで証券や銀行業界向けの継続受注が貢献した一方、SSではクレジット及びシステム基盤案件が寄与したことが大きな要因であり、これは同社のビジネスのライフサイクルがうまく回っている証左にほかならない。

ハイマックス | 2017年6月5日(月)
 4299 東証1部 | <https://www.himacs.jp/ir/index.php>

業績動向

業種別で見ると金融、非金融のいずれのカテゴリーも拡大基調を続けている。金融が9,576百万円(前期比9.6%増)、非金融が2,909百万円(同26.6%増)を確保。なかでも、金融では証券が同22.1%増、クレジットが同31.4%増、非金融では流通が同31.5%増、その他が同39.7%増と高い伸びを示している。その他では情報・通信案件の拡大が目立つ。

顧客別では、Slerが9,687百万円(前期比7.8%増)、エンドユーザーが2,798百万円(同36.2%増)。同社では、売上高構成比において、業種別で非金融を、顧客別ではエンドユーザーの比率を高めようと展開しており、それが着実に進んでいる状況だ。

一方、利益面では、人材育成や品質管理強化に伴う投資費用が増加したものの、スケールメリットでこれらを吸収する形となっている。売上総利益は2,355百万円と前期比で14.8%増となったが、売上高総利益率は18.9%と前期に比べて0.3ポイントアップするなど、数量の増加のみならず、生産性の向上も寄与した結果となった。

業績推移と今期見通し

(単位：百万円)

決算期	売上高	前期比	営業利益	前期比	経常利益	前期比	純利益	前期比	EPS
15/3期	10,181	9.1%	777	10.0%	782	9.4%	659	60.7%	135.3円
16/3期	11,037	8.4%	851	9.4%	836	6.9%	537	-18.6%	110.1円
17/3期	12,485	13.1%	961	13.0%	970	16.0%	686	27.9%	140.8円
18/3期(予)	14,500	16.1%	980	1.9%	984	1.5%	678	-1.2%	139.1円

出所：決算短信よりフィスコ作成

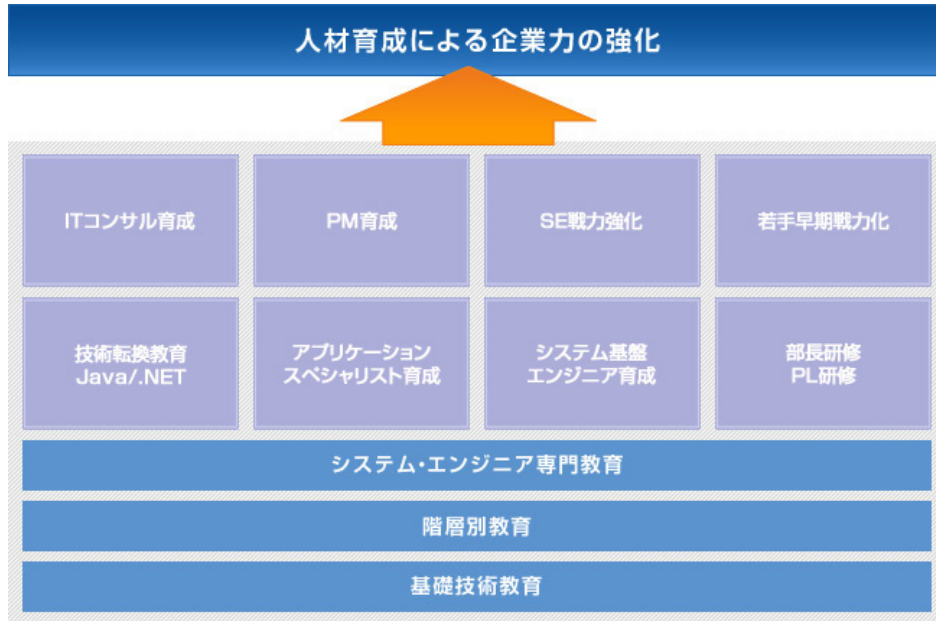
2018年3月期の予想は、売上高が前期比16.1%増の14,500百万円と前期に続いて2ケタ増を確保しながら、営業利益は同1.9%増の980百万円と堅調に推移する見通しだ。経常利益は同1.5%増の984百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同1.2%減の678百万円を想定している。

業種別の売上構成比としては、金融向けが75%(前期実績77%)、非金融向けが25%(同23%)と、目指す非金融向けの割合が高まる見通し。金融も縮小する訳ではなく、前期に大きく貢献したクレジット向けの案件が一部収束しながら、銀行向けの新規エンドユーザーとの取引が拡大する見込みだ。非金融では、公共の航空向け案件が拡大する一方、新規顧客・既存案件の取引領域が拡大する。

そうしたなか、利益が抑えられる格好となるものの、これは、2023年3月期を最終年度とする中長期経営計画に向け、前倒しで投資を実施することが理由である。投資費用としては、人材育成、品質管理強化、採用、新規事業があるが、とりわけ重視しているのが人材、リクルート強化だ。

業績動向

重点教育施策



出所：ホームページより掲載

システムインテグレーターで重要なのは人材である。すぐに育つものではなく、戦力化には時間を要するため、現在、第1ステップの最終段階にある中長期経営計画の目標を達成に向け、人材投資を前倒しで行う意向だ。

■ 中長期経営計画

2022年度に売上高220億円、営業利益率10.0%以上、ROE12.0%以上を目指す

同社は2022年度（2023年3月期）を最終年度とする中長期経営計画「C⁴ 2022」を実施している。2022年度に売上高220億円、営業利益率10.0%以上、ROE12.0%以上の数値目標を掲げ、「事業拡大」、「社内改革」、「生産革新」の3つ柱を挙げている。

『C⁴ 2022』のキーメッセージ

“C Fourth Power” (Cフォースパワー)

C⁴

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。

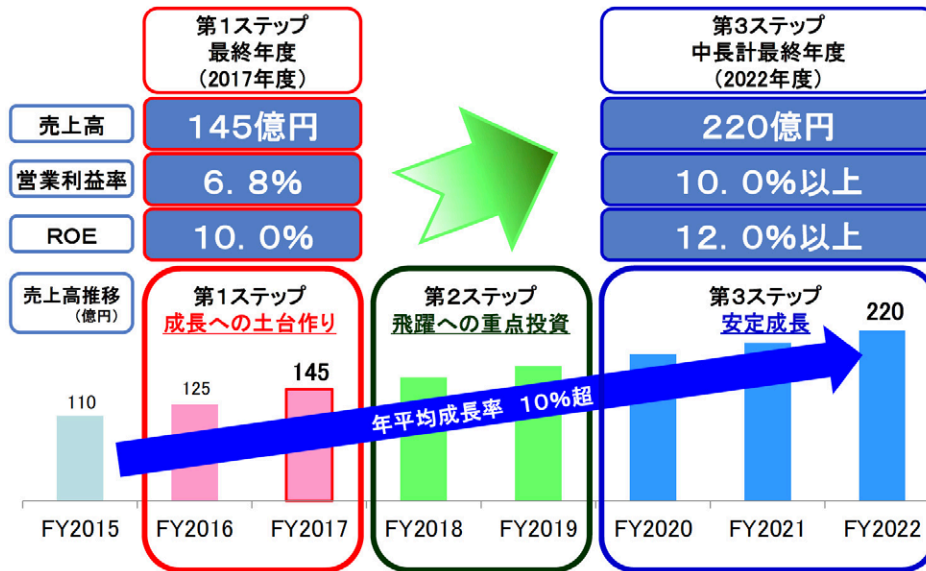
出所：ホームページより掲載

このうち、「事業拡大」については、現在、11社ある重点顧客の拡大を目指す。この11社のうち、株式会社野村総合研究所（NRI）の比率が半数を占めるため、第2、第3の柱となる顧客づくりは重要な課題となりそうだ。さらに、非金融、エンドユーザーの構成比を、いずれも30%に引き上げる考えだ。これらは、エンドユーザーの基幹システム案件の参入に向けた積極的な提案活動を行っており、徐々に成果が現れている。

また、成長のためには新規事業、海外事業の創出が欠かせないが、経営計画に沿う形でこれらの取り組みを強化中だ。新規事業では、AWS（Amazon Web Services）の活用に着手しているほか、同社として初めて取り組んだBtoB向けビジネスとなる小学生向け教育アプリ「トライビッド」シリーズを展開。これは、国内外から17万を越すダウンロードの実績があるほか、小学校など教育関係の新規顧客獲得も視野に入れている。プログラミング教育の拡大などを踏まえると、先行き期待が大きい分野となる。海外事業では、シンガポールを軸にASEAN市場をターゲットとし、大手Sler顧客の海外進出案件に参入し、拡大していく意向だ。

中長期経営計画

中期経営計画目標値



出所：決算説明会資料より掲載

また、「生産革新」においては、現在、30～40社で構成されるパートナー会を通じて、中長期経営方針などの方向性を共有し、連携を強化することで動員力の拡大を図っていく。

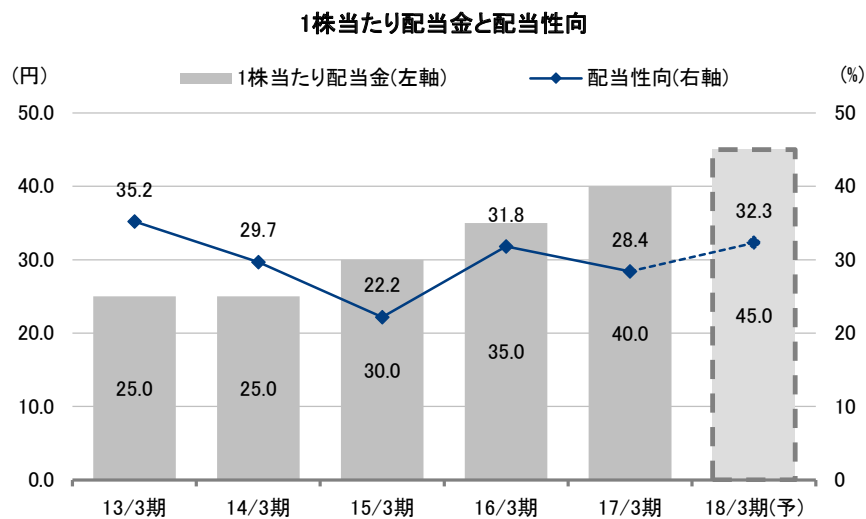
さらに、新技術への積極投資を行なう方向だが、そこで課題として浮上るのが他社との業務提携、資本提携などM&Aへの取り組みである。そのために、人材強化とともに、M&A実行に向けた社内インフラ整備を「社内改革」の一環として進める考えだ。

■ 株主還元

2017年3月期は5円増配の40円配、今期も5円増配を見込む

同社は、2017年3月期に5円増配の年間配当40円を実施するが、続く2018年3月期も同じく5円増配の45円を計画している。これが実現した場合、実に4期連続の5円増配となる。

配当性向は17年3月期が28.4%、18年3月期予想が32.3%。今後も、配当性向は30%を目安に、配当による安定的な利益還元を実施する意向だ。



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ