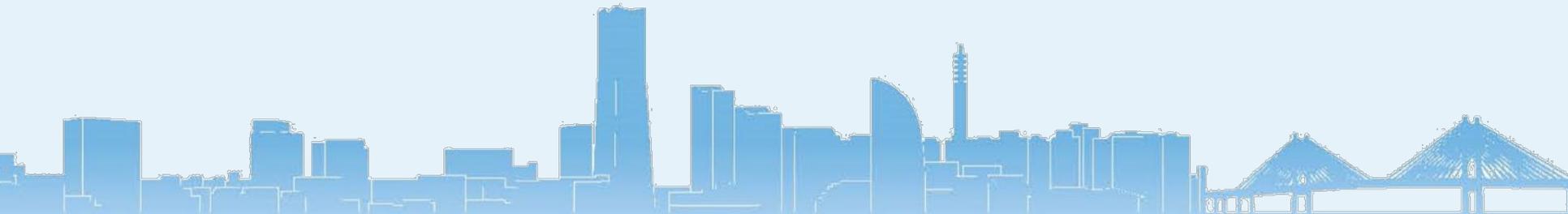


株式会社 **ハイマックス**
代表取締役社長 中島 太
証券コード：4299 東証スタンダード市場



会社説明資料
2026年2月18日



目次

- 1 ハイマックスについて
- 2 当社の強み・特長
- 3 開発事例
- 4 業績動向
- 5 中期経営計画 『NEXT C⁴』の概要
- 6 株主還元
- 7 サステナビリティへの取り組み

1 ハイマックスについて〔会社概要〕

株式会社ハイマックス（東証スタンダード市場 4299）

◆ 設立年月日 **1976年（昭和51年）5月21日（50期目）**

◆ 本 社 **横浜市西区みなとみらい二丁目3番5号**

◆ 事業内容 **ソフトウェアの企画、設計・開発、
メンテナンスのサービス提供**

◆ 資 本 金 **6億89百万円**

◆ 代 表 者 **代表取締役社長 中島 太（なかじま つよし）**

◆ 事業規模（連結）

売上高

180億66百万円

（2025/3期実績）

営業利益

18億7百万円

（2025/3期実績）

従業員数

996名

（2025/9末現在）

1 ハイマックスについて〔経営指標〕

主な経営指標の推移（連結）

事業年度		2023/3	2024/3	2025/3
収益性	売上高営業利益率	10.6%	9.9%	10.0%
	R O E	13.1%	11.1%	11.4%
安全性	自己資本比率	80.1%	80.5%	81.6%
	流動比率	494.9%	530.3%	523.6%
生産性	1人当たり売上高	19,451千円	18,663千円	19,138千円
	1人当たり営業利益	2,057千円	1,849千円	1,914千円
成長性	売上高増加率	3.9%	0.1%	4.1%
	営業利益増加率	6.8%	▲ 6.2%	5.1%

1 ハイマックスについて〔沿革・業界動向〕

技術力の向上と人材の育成に注力し、持続的な成長を実現しています

基礎確立期

顧客拡充期

第一期
成長期

株式上場

売上高100億円超、
200億円のステージへ

1988年9月
人材開発部門を新設

1986年3月
研究開発部門を新設

1976年5月
創業

2001年9月
JASDAQ上場

2004年3月
東証2部上場

2015年3月
東証1部指定

2000年 プライバシーマーク認証取得
2001年 ISO9001認証取得
1997年 子会社設立
2006年 ISMS認証取得

1976 1981 1986 1991 1996 2001 2006 2011 2016 2021

情報処理

ソフトウェア開発拡大・
システムインテグレータ躍進

分散型システム

ネットワーク/
アウトソーシング

インターネット

デジタル改革
(クラウド、ビッグデータ、AI、IoT)

1970年 業界団体設立（現 情報サービス産業協会（JISA））

1955年 日本初のコンピュータ導入

1946年 世界初のコンピュータ登場

復興期 高度成長期 安定成長期 バブル期 ゼロ成長期 アベノミクス

プラザ合意 1985年

1973年 オイルショック

1964年 東京オリンピック

1960年 所得倍増計画

1987年 ブラックマンデー

1989年 消費税導入

2001年 米国同時多発テロ

1995年 阪神淡路大震災

2008年 リーマンショック

2011年 東日本大震災

2020年 新型コロナ

2021年 東京オリンピック

1 ハイマックスについて〔歴史〕

50年の歴史の中で様々な取り組みを実施していました

【家庭用ゲームのソフト開発】

～1990年頃～

「国民的ネコ型ロボット」のゲーム開発に参加。同作品は「国民的ネコ型ロボット」シリーズとしては初のルールプレイングゲーム。



【教育アプリケーションの開発】

～2017年頃～

小学生がコンピュータの基礎を楽しく学べるスマートフォン向けの教育アプリケーション『トライビット』を開発。論理演算やポインタなど、コンピュータ基礎を学べるパズルゲーム。後に家庭用ゲーム機向けにダウンロード版を配信。

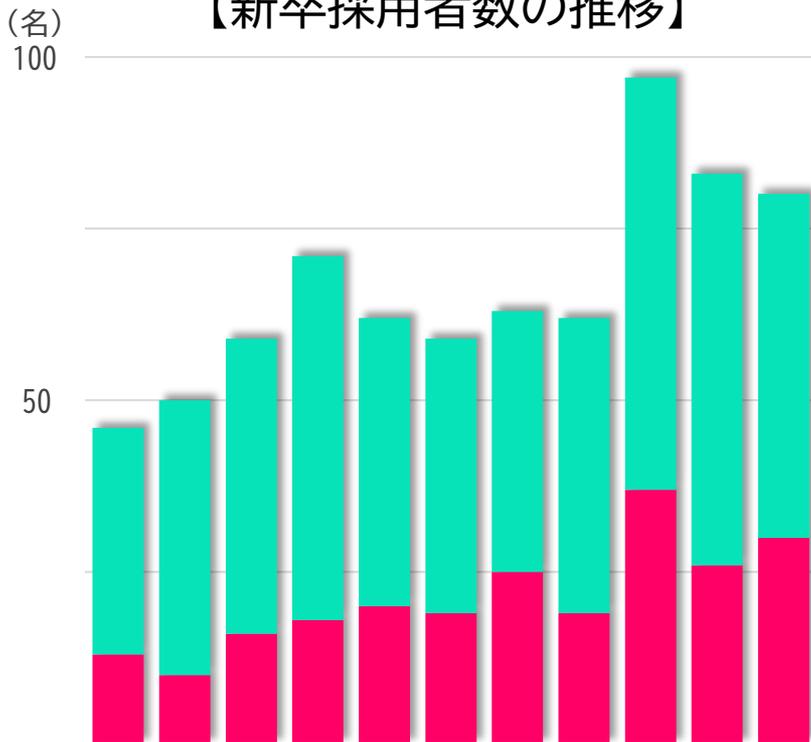


※ 現在は配信しておりません

2 当社の強み・特長〔人材育成〕

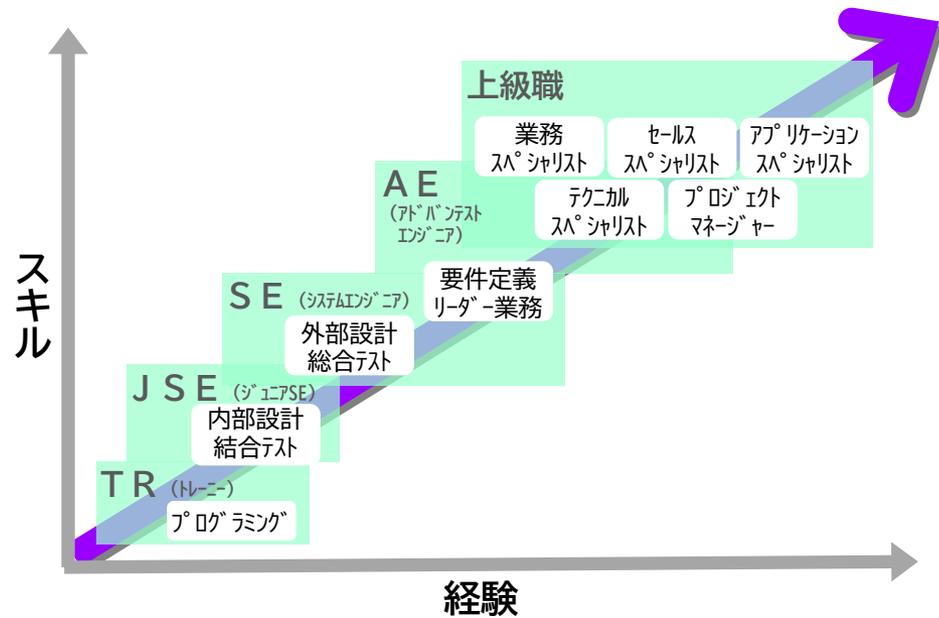
新卒の採用者数を増やし、人材育成に注力しています

【新卒採用者数の推移】



年度	'15	'16	'17	'18	'19	'20	'21	'22	'23	'24	'25
男性	33	40	43	53	42	40	38	43	60	57	64
女性	13	10	16	18	20	19	25	19	37	26	22
新卒計	46	50	59	71	62	59	63	62	97	83	86

【キャリアパス制度】



- システム・エンジニア専門教育
- 階層別教育
- 基礎技術教育
- 新卒社員導入教育

2 当社の強み・特長〔技術力向上〕

技術の**資格取得**を推進し、**DX**系技術者及び**PL**の育成に注力しています

資格名称	資格取得者(名) ※
	2025/9末
基本情報技術者	538
応用情報技術者	236
ITストラテジスト	3
システムアーキテクト	18
プロジェクトマネージャ	12
ネットワークスペシャリスト	15
データベーススペシャリスト	33
エンバデッドシステムスペシャリスト	2
情報処理安全確保支援士試験	31
ITサービスマネージャ	3
システム監査技術者	1
PMP (Project Management Professional)	25
その他 (ハンダ®-資格含む)	770
合計	1,687

※重複取得含む

重点施策

DX系技術者の育成

データ分析、アジャイル、ビジネスデザイン等
⇒ DX関連資格取得数 291 資格 (2025/9末現在)

PL (プロジェクト・リーダー) の育成

教育カリキュラムの整備
⇒ 「品質管理」「スコープ管理」
「コスト管理」「進捗管理」

eラーニング教育

必須講座による全社員のスキル向上

And more !!

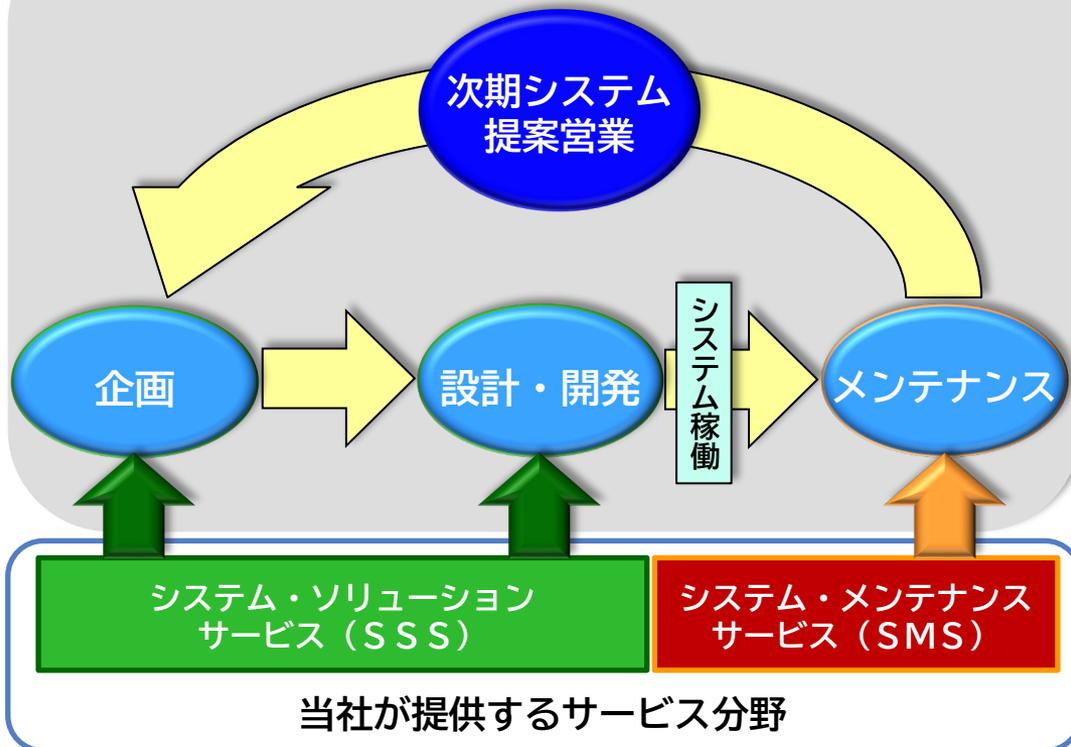
当社のキャリアパス・教育体制についてはこちらをご覧ください



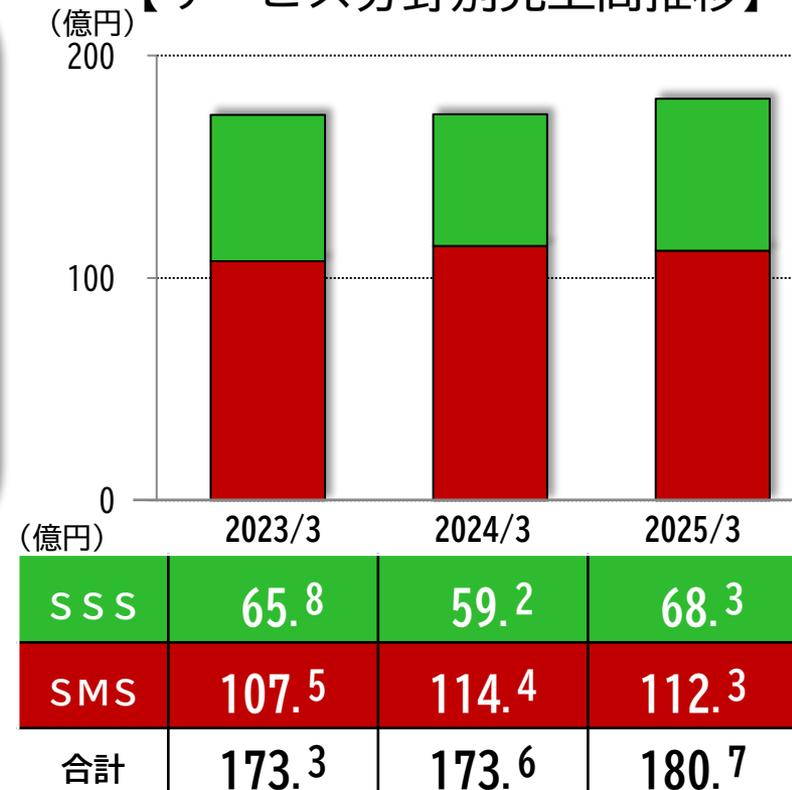
2 当社の強み・特長〔サービス分野〕

企画、設計・開発（SSS）でビジネス領域を拡大し、システム稼働後のメンテナンス（SMS）で継続受注し、安定した売上高の拡大に繋がっています

【システムのライフサイクルと当社サービスの相関図】



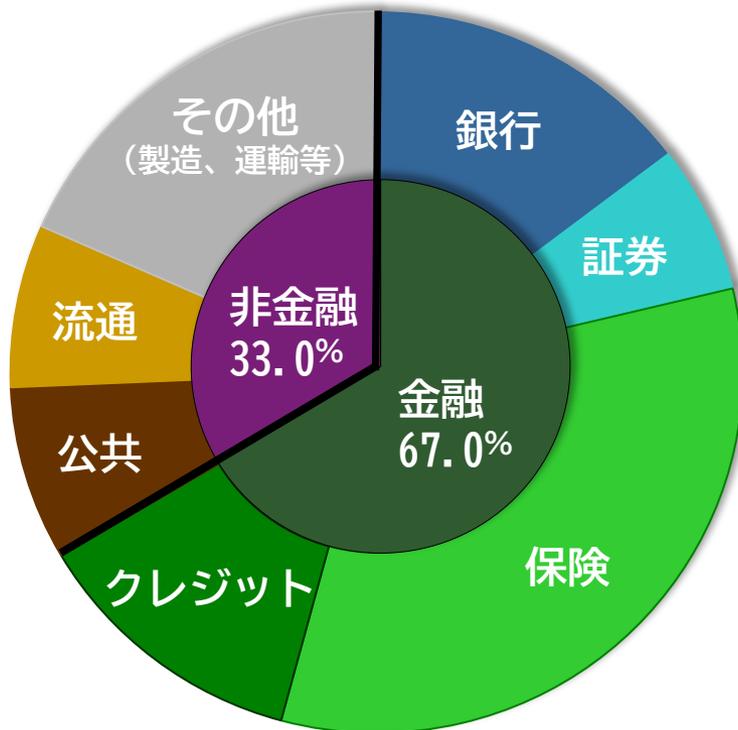
【サービス分野別売上高推移】



2 当社の強み・特長〔ユーザー業種〕

金融（銀行、証券、保険、クレジット）業界向けの売上高が **約7割** を占めています

【業種別売上高比率】



(億円)

	業種	売上高	比率
金融	銀行	26.9	14.9%
	証券	8.9	4.9%
	保険	58.3	32.3%
	クレジット	26.9	14.9%
非金融	公共	14.9	8.2%
	流通	11.1	6.2%
	その他	33.7	18.6%

(2025年3月期売上高基準)

2 当社の強み・特長〔主要顧客〕

主要なお客様は、業界のリーディング企業様です
20年以上継続取引 しているお客様が、売上高の **約8割**
 を占めています

【主要顧客】

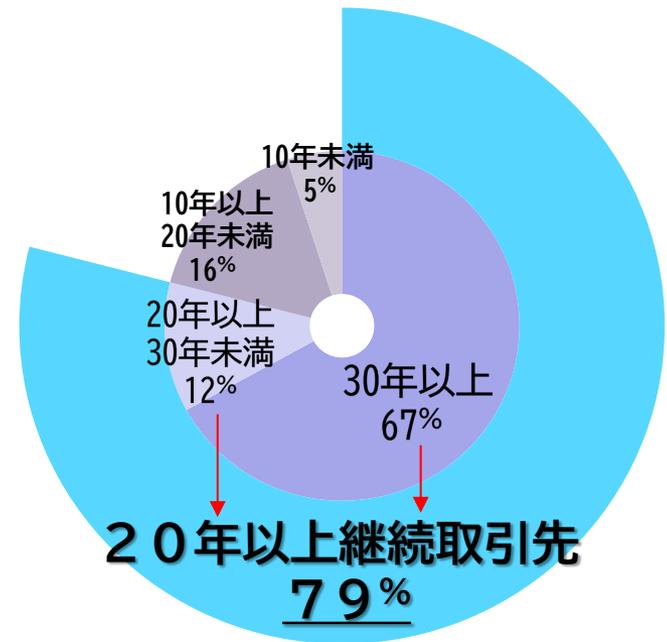
大手システム・インテグレーター（S I e r）

伊藤忠テクノロジーソリューションズ、NTTデータグループ、
 日鉄ソリューションズ、野村総合研究所、日立グループ、
 富士通グループ 等

エンドユーザー（システムの利用企業様から直接受注）

アフラック生命保険、ALSOK、ANAシステムズ、
 ジェシービー、住信SBIネット銀行、図研、
 SOMPOシステムズ、東京海上日動火災保険、
 日本カードネットワーク、日本総合研究所、等

【取引期間別売上高比率】



（五十音順）

（2025年3月期売上高基準）

3 開発事例

皆様の生活の中で、当社が開発したシステムが活用されている事例をご紹介します

銀行



各種チャネル
接続システム

証券



営業チャネル
統合システム

保険



保険加入審査
システム

クレジット



カード不正使用
検知システム

公共



航空系フライトプラン
システム

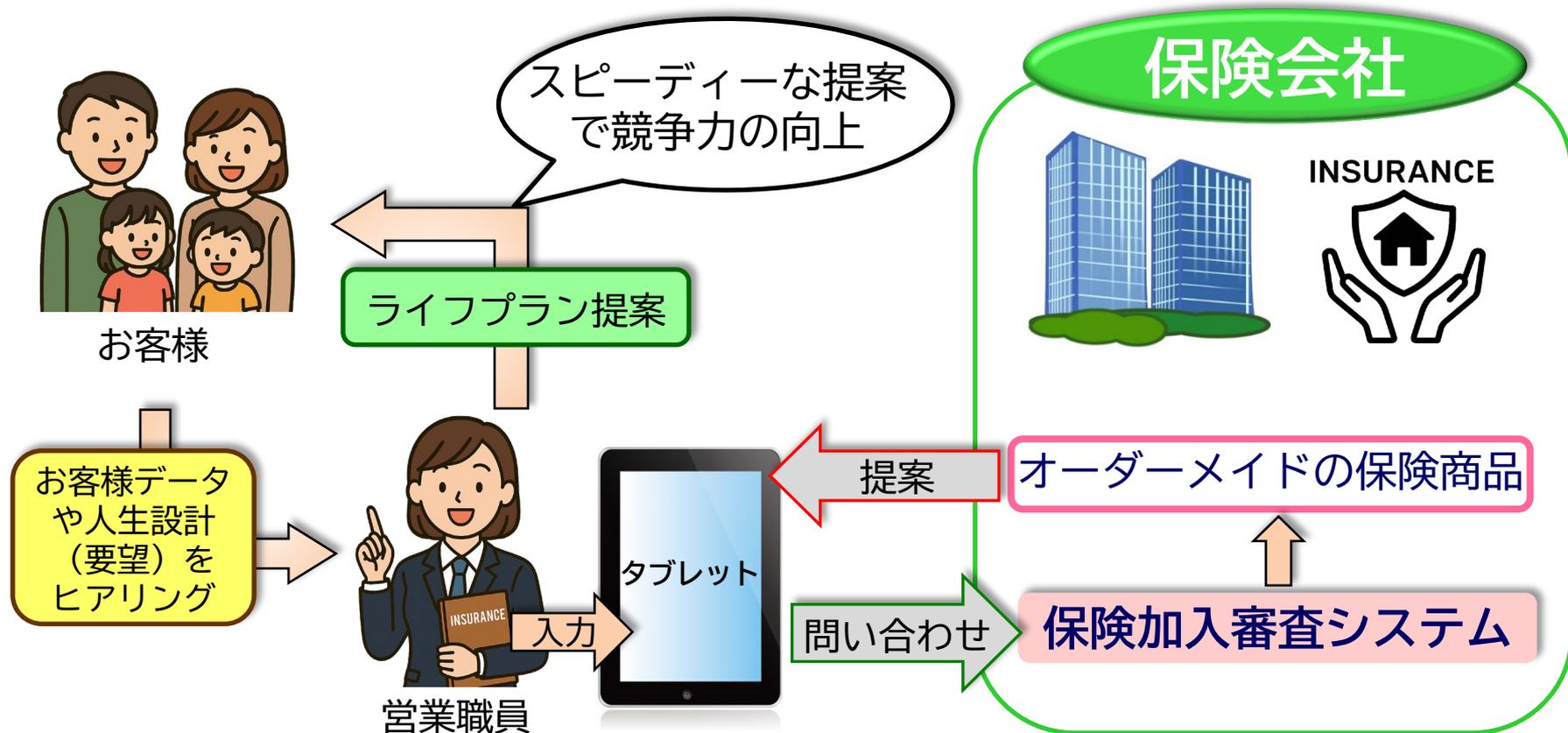
流通



コンビニ店舗
システム

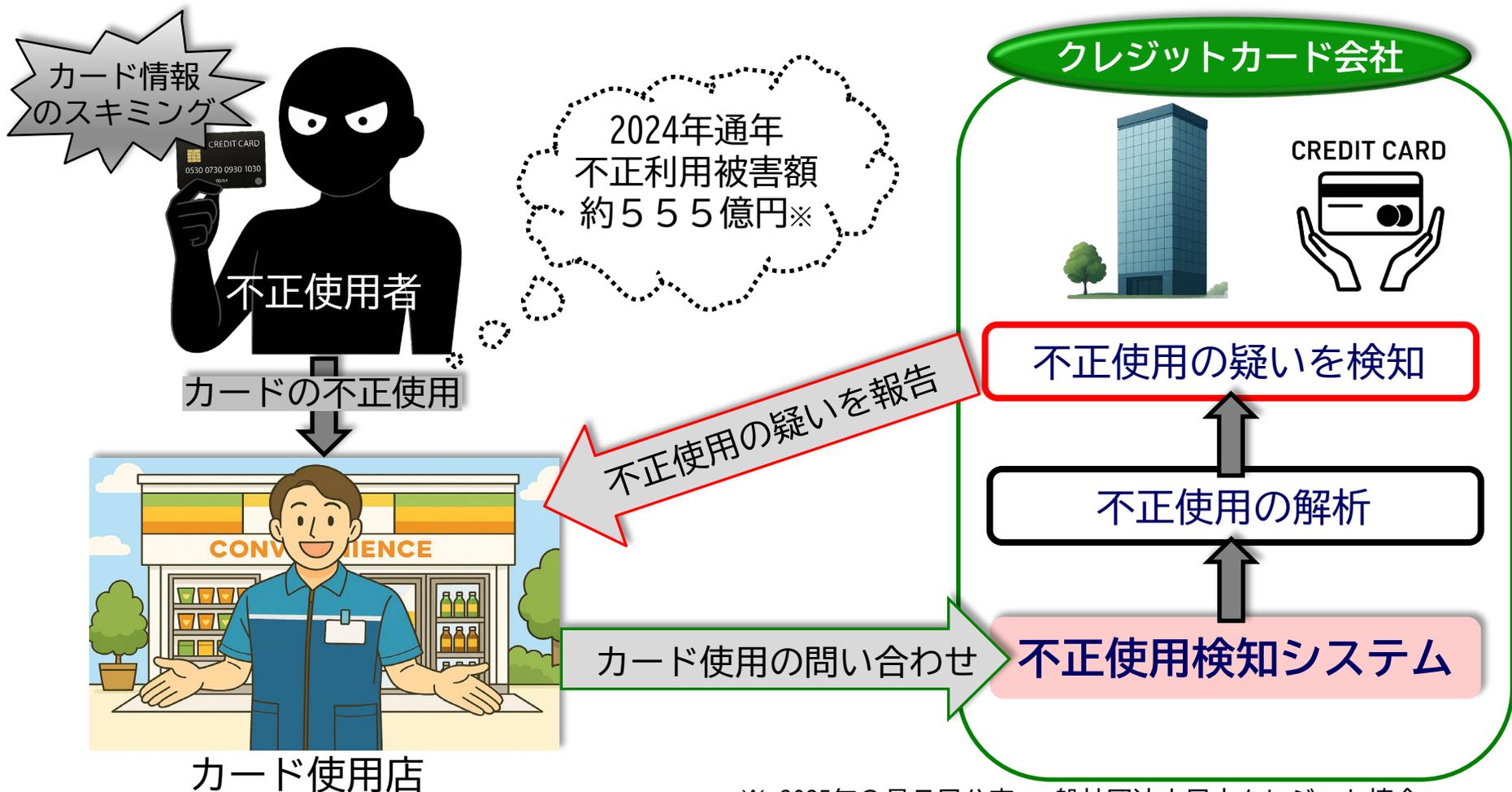
3 開発事例〔保険業界向け〕

スピーディーに、お客様の人生設計に合った
オーダーメイドの **保険商品** が提案できるシステム



3 開発事例 [クレジット業界向け]

安全で安心な **キャッシュレス社会** に **貢献** するシステム



※ 2025年3月7日公表 一般社団法人日本クレジット協会
「クレジットカード不正利用被害の集計結果について」より

3

開発事例〔その他〕

当社が提供するサービスは、ユーザー企業様の**経営戦略**を**実現**すると共に、便利で快適な暮らしを支える **社会的インフラ**となっています

銀行



ATM

各種チャネル
接続システム

証券



営業チャネル
統合システム

保険



保険加入審査
システム

クレジット



カード不正使用
検知システム

公共



航空系フライトプラン
システム

流通



コンビニ店舗
システム

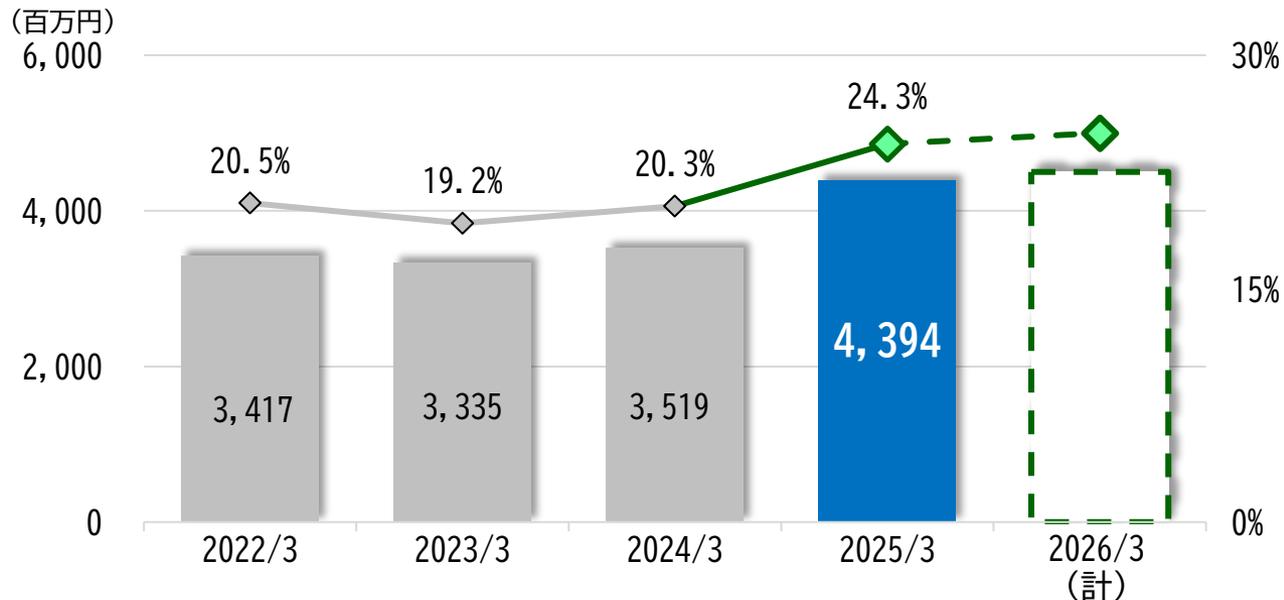
3 開発事例〔DX案件〕

DX (デジタルトランスフォーメーション)



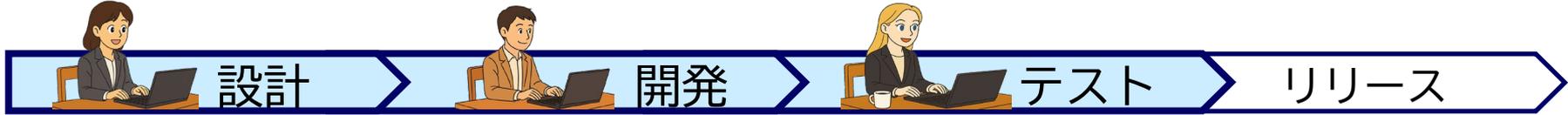
企業がデジタル技術を活用して、
競争上の優位性を確立すること

【DX案件向け売上高 及び 構成比率の推移】



3 開発事例〔生成A I の取り組み①〕

これまでは技術者が…



これからは生成A I が…



当社でも…

生成A I を活用したソフトウェア開発プロセスを導入

⇒設計から実装、ドキュメント作成までの工程をA I による効率化

 迅速性…試作時間の大幅な短縮

 拡張性…フレームワークの標準化と他案件へ展開

 包括的リスク
マネジメント…情報セキュリティ等のリスク管理

 人とAIの協働…人間は高度な判断等に専念

高い生産性

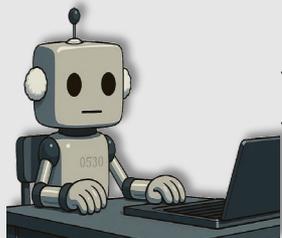
と

競争力の強化

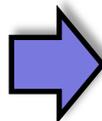
3 開発事例 [生成A I の取り組み②]

生成A I を活用した 『ジシャナビ』 (自社サービス)

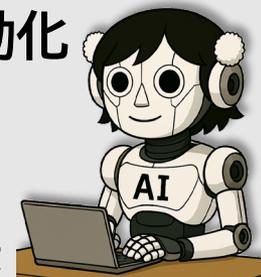
従来のDX・自動化 (RPAなど)



- ✓ 定型業務
- ✓ 人の判断が不要な単純作業が対象



生成A I によるDX・自動化



- ✓ 非定型業務
- ✓ 人にしかできない意思決定・創作活動を支援

【当社が開発した 『ジシャナビ』 によるDX・業務自動化】

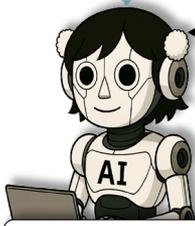


質問者

社内システムに関する質問

社内システムを理解し回答

ジシャナビ



生成A I

事前学習



お客様の固有の

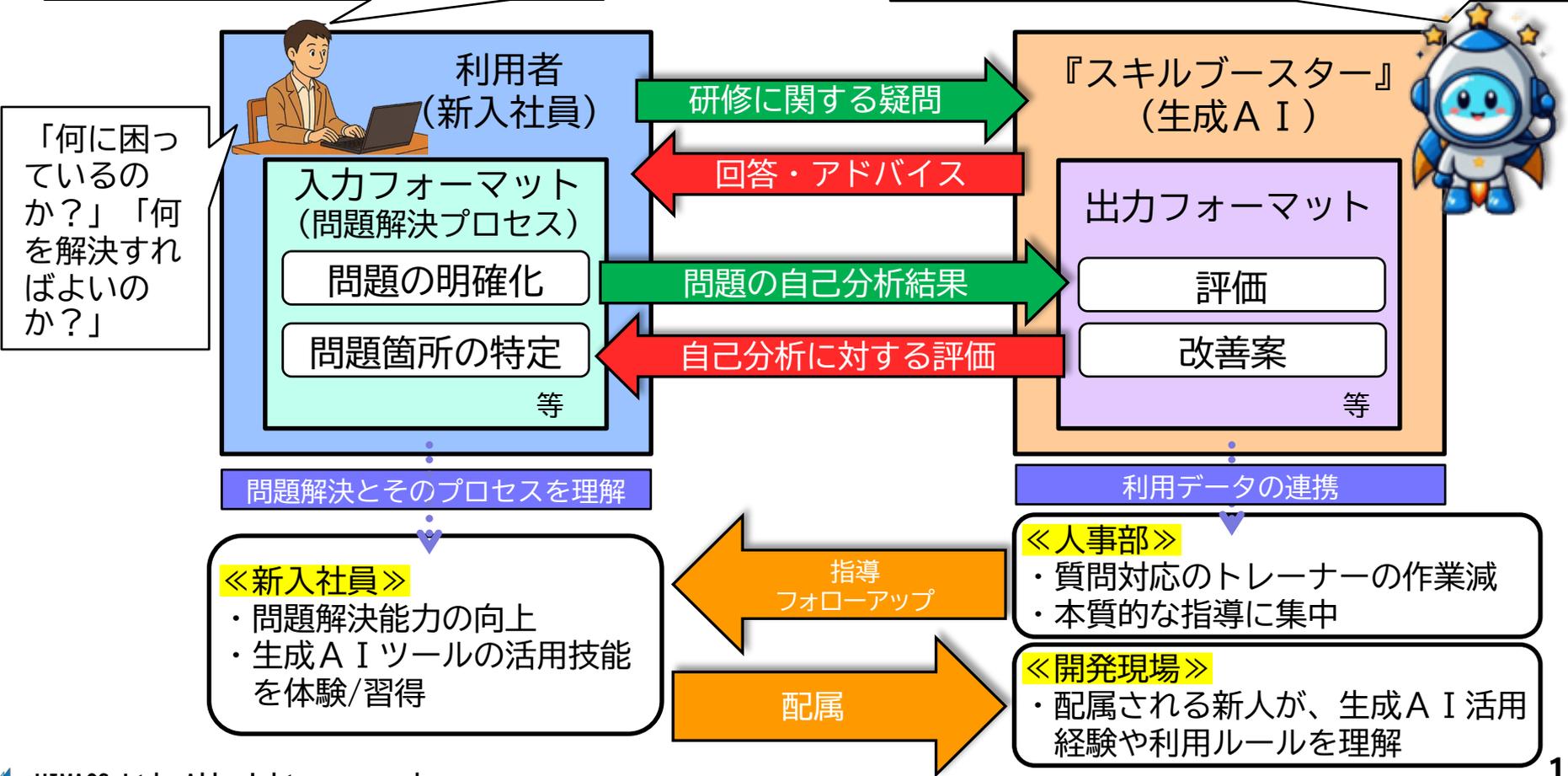
- ・社内規則
 - ・マニュアル類
 - ・FAQ
- 等々

3 開発事例〔生成A I の取り組み③〕

入社1年目の社員が作った生成A I ツール『スキルブースター』を
新入社員研修で活用

開発作業における最適なナレッジを見つける（探し出す）ことが課題

開発期間：約4か月
開発人員：5名（**内入社1年目の社員4名**）



4 業績動向〔2025年3月期 実績〕

売上高：ビジネス領域を拡大した新規プロジェクトの立ち上げに注力
金融向けのDX案件が拡大
⇒前期比 4.1% の増収

営業利益：売価改善及び生産性向上に取り組む
売上高営業利益率 10.0%
⇒前期比 5.1% の増益

(百万円)

	2024/3期		2025/3期		比較増減	
	(構成比)		(構成比)		(額)	(率)
売上高	17,357	100.0%	18,066	100.0%	+709	+4.1%
売上原価	13,819	79.6%	14,423	79.8%	+604	+4.4%
売上総利益	3,537	20.4%	3,643	20.2%	+106	+3.0%
販管費	1,818	10.5%	1,837	10.2%	+18	+1.0%
営業利益	1,719	9.9%	1,807	10.0%	+88	+5.1%
経常利益	1,730	10.0%	1,821	10.1%	+91	+5.3%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,184	6.8%	1,293	7.2%	+109	+9.2%
1株当たり 当期純利益	101円89銭	-	111円59銭	-	+9円70銭	-

4 業績動向 [2026年3月期第3四半期 実績①]

売上高 : エンドユーザー向けのDX案件が拡大
⇒ 前期比 1.1% の増収

営業利益 : 当社社員及び協力会社様を含めた人材への投資を継続的に実施※
⇒ 前期比 14.0% の減益

(百万円)

	2025/3期 第3四半期		2026/3期 第3四半期		比較増減	
	(構成比)		(構成比)		(額)	(率)
売上高	13,326	100.0%	13,471	100.0%	+144	+1.1%
売上原価	10,607	79.6%	10,875	80.7%	+268	+2.5%
売上総利益	2,720	20.4%	2,596	19.3%	▲123	▲4.5%
販管費	1,408	10.6%	1,469	10.9%	+60	+4.3%
営業利益	1,311	9.8%	1,127	8.4%	▲184	▲14.0%
経常利益	1,324	9.9%	1,148	8.5%	▲176	▲13.3%
四半期純利益	904	6.8%	778	5.8%	▲127	▲14.0%

※参考

2025年3月5日公表『月額給与水準の引き上げに関するお知らせ』⇒全社平均で7.5%のUP

4 業績動向 [2026年3月期第3四半期 実績②]

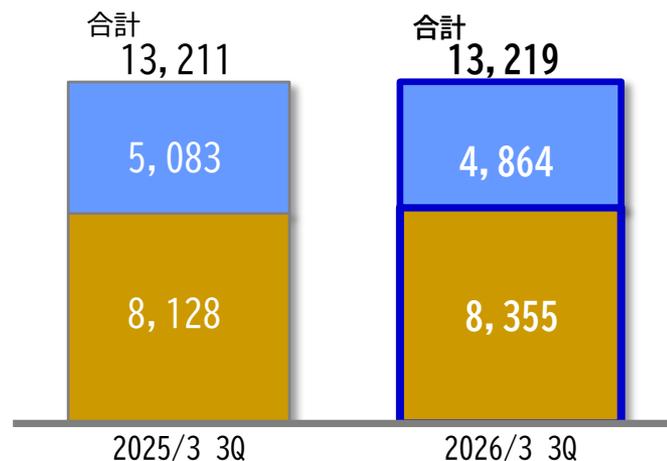
■ システム・メンテナンスサービスの受注残高が増加

受注高

(百万円)

サービス分野	2025/3期 第3四半期 (構成比)	2026/3期 第3四半期 (構成比)	増減率
■ SSS システム・ ソリューションサービス	5,083 (38.5%)	4,864 (36.8%)	▲4.3%
■ SMS システム・ メンテナンスサービス	8,128 (61.5%)	8,355 (63.2%)	+2.8%
合計	13,211	13,219	+0.1%

(百万円)

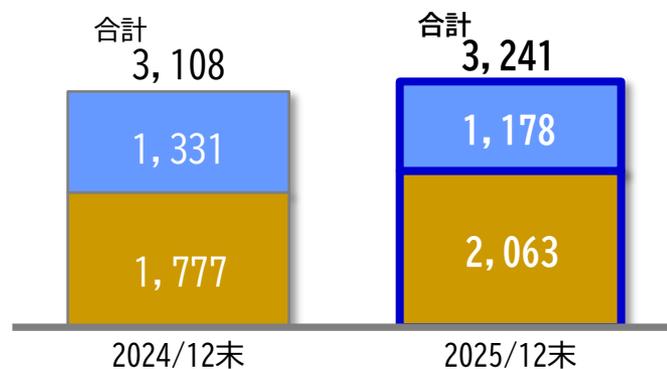


受注残高

(百万円)

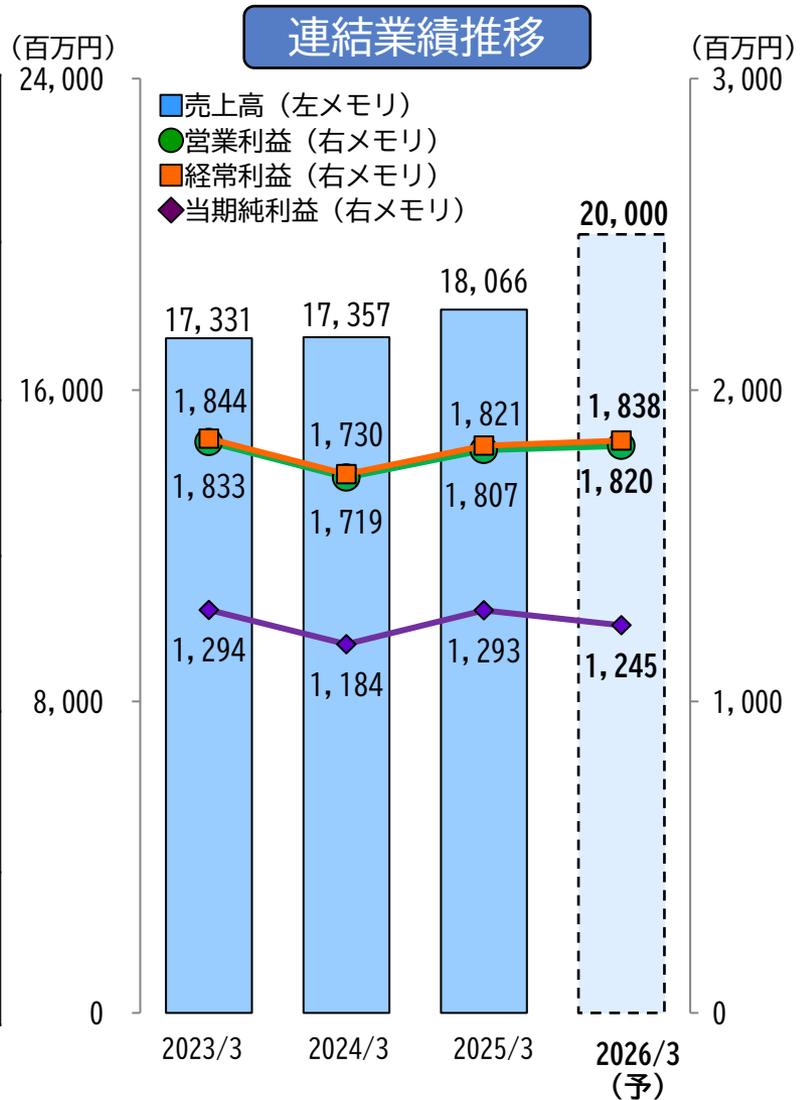
サービス分野	2024/12期 (構成比)	2025/12期 (構成比)	増減率
■ SSS システム・ ソリューションサービス	1,331 (42.8%)	1,178 (36.4%)	▲11.5%
■ SMS システム・ メンテナンスサービス	1,777 (57.2%)	2,063 (63.6%)	+16.1%
合計	3,108	3,241	+4.3%

(百万円)



4 業績動向 [2026年3月期 予想]

	2025/3期 実績	2026/3期 予想	増減率
売上高	18,066	20,000	+10.7%
営業利益 (利益率)	1,807 (10.0%)	1,820 (9.1%)	+0.7%
経常利益 (利益率)	1,821 (10.1%)	1,838 (9.2%)	+0.9%
当期純利益 (利益率)	1,293 (7.2%)	1,245 (6.2%)	▲3.7%
1株当たり 当期純利益	111円59銭	110円87銭	—



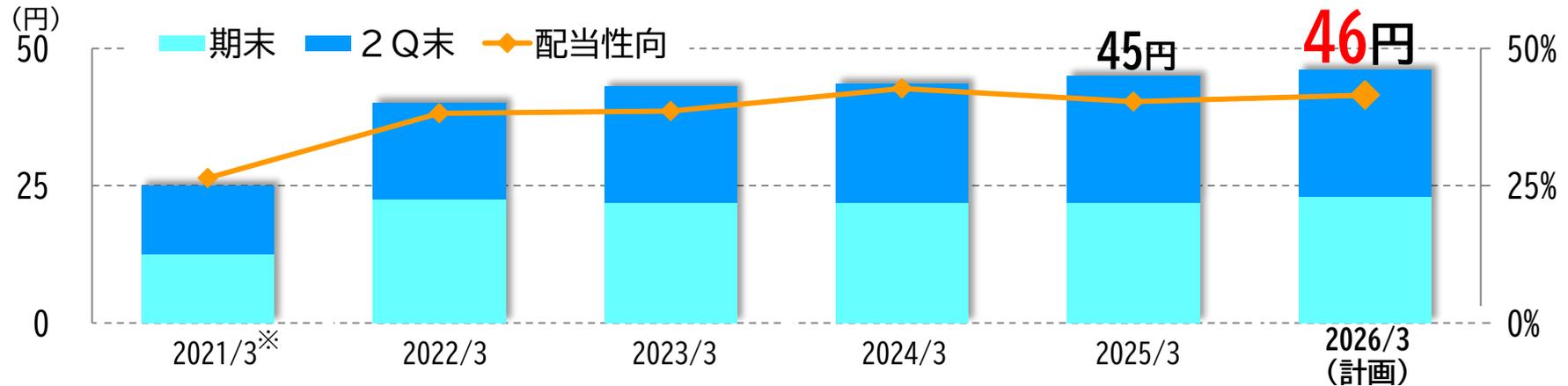
5 中期経営計画 『NEXT C⁴』〔基本戦略〕

『NEXT C⁴』の基本戦略

- ① 主力の受託開発事業(コアビジネス)の拡大
⇒ **非金融分野比率／エンドユーザー取引比率 (30%)** 維持
- ② デジタル技術を核としたDX案件の積極的受注
⇒ **DX案件売上高比率 (20% ⇒ 25%)**
- ③ 人的資本への投資を継続実施
⇒ DX技術案件を専門的に取り扱う部門を設置
当該部門にて、DX技術者 **30%** 増員
DX技術系の資格保有数 **90%** 増
⇒ 全社施策としてPL人数 **20%** 増員
- ④ 開発人員の増強
- ⑤ 更なる事業拡大に寄与する業務・資本提携やM&Aの遂行

6 株主還元〔配当推移〕

配当の基本方針：**安定的**かつ適正な利益還元を継続して
実施し、連結配当性向**40%**を目安とする
年間配当金：**46円**（前期より**1円増配**、**5年連続増配**）



2Q末	12.5円	17.5円	21.0円	21.5円	22.0円	(予定) 23.0円
期末	12.5円	22.5円	22.0円	22.0円	23.0円	(計画) 23.0円
年間合計	25.0円	40.0円	43.0円	43.5円	45.0円	46.0円
配当性向	26.4%	38.2%	38.6%	42.7%	40.3%	(予想) 41.5%

※当社は、2020年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。
配当金は、株式分割の影響を遡及して調整しております。

6 株主還元〔株主優待制度〕

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 目的としています

■ 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単位）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QUO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	200株未満	QUOカード 1,000円
200株以上	600株未満	QUOカード 2,000円
600株以上	1,000株未満	QUOカード 3,000円
1,000株以上		QUOカード 4,000円

6 株主還元〔自己株式〕

2025年12月3日 実施
自己株式の取得

取得方法：ToSTNeT-3

取得総数：1,199,700株

取得価格：1,446,838,200円

自己株式数（2025年12月31日時点）
1,989,900株

2026年1月30日 公表
自己株式の消却

消却株式の種類：普通株式

消却株式総数：1,412,992株

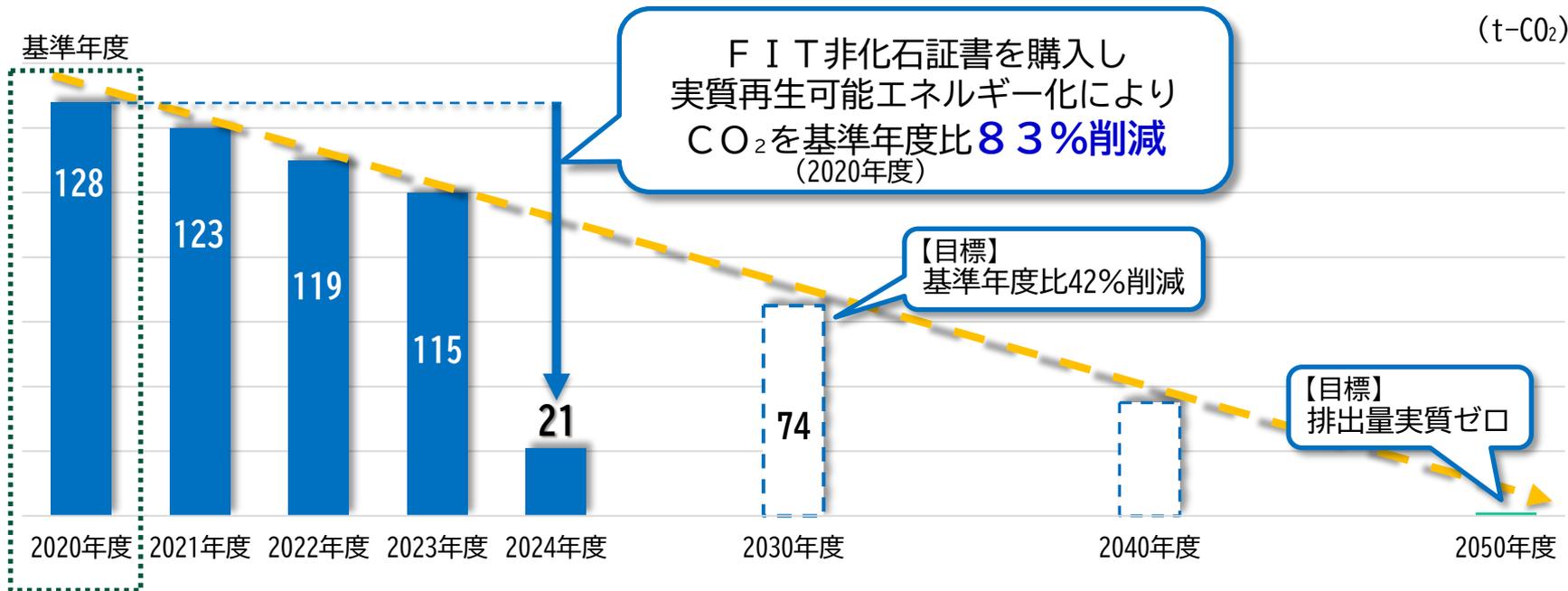
消却予定日：2026年2月27日

消却後発行済株式数（見込）
11,000,000株

7 サステナビリティへの取り組み〔気候変動〕

CO₂排出削減目標を設定し、脱炭素社会の実現に向けて取り組んでいます

【CO₂排出量削減：Scope 1 + 2】



TCFD TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES

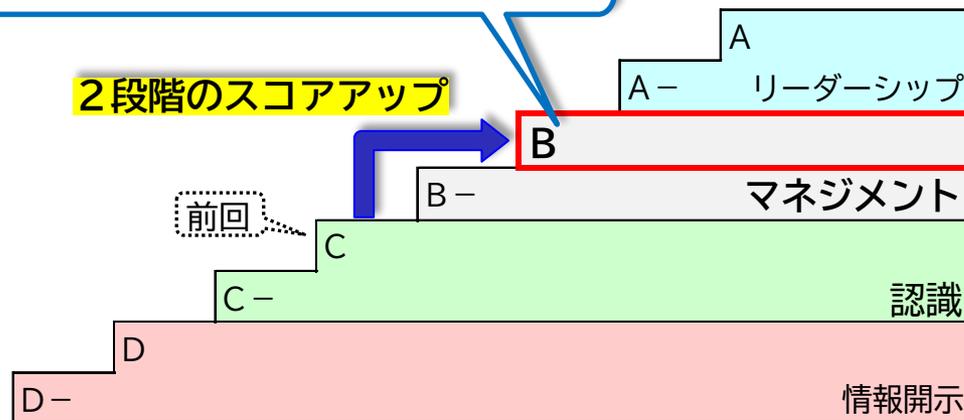
当社グループでは、2023年3月に気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）提言に賛同し、同提言に基づいて気候変動に関連する事業リスクやビジネス機会について情報開示を行っております。

7 サステナビリティへの取り組み〔CDP〕

CDP「気候変動」分野における評価スコア「**B**」を獲得いたしました（前回評価「C」から2段階のスコアアップ）



自社が環境課題に与える影響を認識した上で、行動をしている



引き続き、本業を通じてステークホルダー（お客様、ビジネスパートナー、地域社会、株主・投資家、社員）の信頼・期待に応え、当社グループの企業価値を高めるとともに、持続可能で真に豊かな社会の実現に向けて、貢献してまいります。

※ CDP（Carbon Disclosure Project）

2000年に設立された国際的な環境非営利団体。

世界の企業や自治体を対象に、気候変動をはじめとする環境課題への取り組みを調査・評価し、情報開示を促進している。

7 サステナビリティへの取り組み〔人的資本と社会貢献〕

当社グループの最大の資本は「人」です

【人的資本】

従業員エンゲージ

- ・年1回の社員満足度調査の実施
- ・社員持株会向け譲渡制限付株式の付与

健康増進の取り組み

- ・産業医／保健師による面談フォロー
- ・ストレスチェック

労働時間適正化

- ・リフレッシュ休暇
- ・アニバーサリー休暇

【各種認証】



等

等

【社会貢献】

横浜市水のふるさと道志の森基金

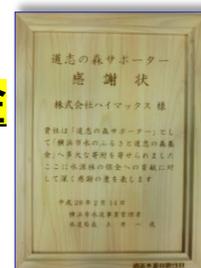
道志村の私有林の間伐作業にボランティア参加

環境絵日記

横浜市内の小学生が描いた環境をテーマにした絵日記の優秀作品に対し、『ハイマックス賞』を授与

横浜サンプラザプロジェクト

横浜みなとみらい21周辺の清掃活動に参加



ハイマックスは創立50周年

2026年5月21日 **創立50周年** を迎えます

創業以来

- ・お客様からの信頼、及びパートナー企業様からの支援
- ・社員一人ひとりの真摯な取り組みと相互の支え合い



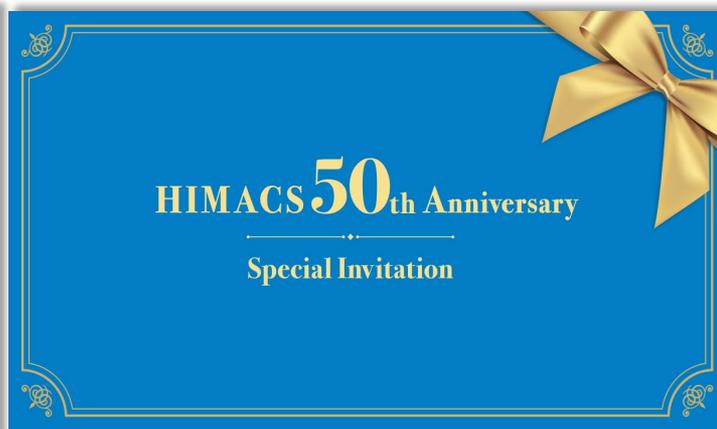
長期的かつ揺るがない関係を構築

50周年を通過点とし、今後も**人的資本への継続的投資**と**技術基盤の高度化**を通じて、**事業競争力の強化**及び**持続的な企業価値向上**に取り組みます。

次の50年も

” Your best partner. ”

でありつづけるように
挑戦し続けてまいります。



創立50周年記念サイト公開中

今後もサイト内の
コンテンツを拡充
してまいります。
詳細につきましては
順次、当社ホーム
ページにて、ご案内
いたします。



カンパニー・ステートメント

Your best partner.

DX技術要素を核とし、
実装能力に裏打ちされた**技術力**を
恒常的に提供できる企業

お客様から信頼され、選ばれる存在であり続ける

+

株主・投資家の皆様から信頼され、
選ばれる存在であり続ける

ご清聴 有難うございました。

【お問合せ先】

メール：ir@himacs.co.jp

T E L：045-201-6655（代）



株式会社 **ハイマックス**

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。

