

安藤 文男 (アンドウ フミオ)

アイエックス・ナレッジ株式会社社長



## 活発な受注と不採算案件減少で大幅な増益

### ◆2007年3月期連結決算の概要

当期のトピックスとして、昨年4月に当社の地方開発拠点であるシステムセンターを事業部として独立させた。5月に「IT内部統制コンサルティングサービス」を開始した。7月にセキュリティ訓練サービスである「メル訓」を開始した。これは、官庁向けのメール訓練サービスを民間向けにしたものである。今年3月には新潟、水戸、大阪のグループ地方拠点を再編した。期が明けて4月1日付で新子会社「アイエックスときわテクノロジー（略称：IT-Tec）」を発足させた。さらに、教育研修事業を子会社である「IKIアットラーニング」へ移管し、この事業化をスタートしている。

市場動向は、景気拡大を反映して、当社業界ユーザーのIT投資の姿勢が積極化している。また大手メーカー、ベンダーの発注量の拡大が見込まれている。これは、お客様が大型案件を持っているため、メーカーや大手SIベンダーに注文がかなり集中しているためである。また、ここへ来て価格は底を打った。一部では若干の改善、値上げもみられるようになっている。

これに対する当社の対応として、引き合いが増えているので、受注体制の強化にまい進しており、しっかりとした質の高い売上を目指した受注戦略を徹底していく。また要員確保にも注力する。効率的な要員配置のために協力企業や社内での調整も行う。

当期の経営成績については、活発な受注により売上が前期比7.4%増となった。基盤固めのため、売上の伸びは抑えて利益優先で望んできたが、当期において不採算プロジェクトが大幅に減少したことで機会損失が減り、受注への対応力が拡大した。品質・トラブルなどによる不採算プロジェクトが少なくなることで、要員の稼働率も向上した。これによって、当期のテーマとして掲げていた基盤固めは成功したとよいと思う。

7億11百万円の営業利益増加の内訳は、売上増の効果2億円弱、稼働率向上3億40百万円強、単価上昇、販管費の減少等であった。サービス別の売上は、おおむね従来通りであるが、システム開発が若干増加した。システム開発の売上は三分の一が設計、三分の一が開発・構築、三分の一がテストである。われわれの業界で最もリスクが高いのが開発である。このため、契約の見直しを行い、大型案件については設計フェーズおよびテストフェーズをSES契約でお願いしている。三分の一の開発だけが一括契約として当社がリスクを負っている。市場別売上も従来通りで、情報・通信、産業・サービス、金融・証券が3割ずつで、残り1割が社会・公共である。このところは情報・通信のウエートが増加している。顧客別売上構成は、前期は日立グループが増加したが、当期はNTTデータグループが少し増加した。上位10社で売上の三分の二を占め、上位20社で四分の三を占めている。現在、上位20社で売上高の80%を占めることを目標とし進めている。ちなみに当期は77.6%であった。

貸借対照表については、当期に借入金の返済を進めた結果、総資産を圧縮する一方で、収益改善により純資産合計が増加している。純資産比率は40%台を回復した。キャッシュフローは、銀行借入返済や社債償還など借入金返済が進み、これによって期末の現金および現金同等物の期末残高は1年前に比べて6億円あまり減少した。

### ◆2008年3月期通期業績の見通し

今期の市場動向は、金融や通信など主力市場が堅調を持続するとみている。また継続的に大手メーカー、ベンダーの発注が拡大するであろう。受注力強化へ向けて要員獲得競争が一段と強まると思う。これに対する当社の課題は、引き続き利益重視に基づく「高度成長」を目指して収益管理を強化すること、グループ連峰経営を着実に前進させること、それによって企業価値およびグループ全体の価値を向上させ株主への利益還元を図ることである。

業績は、今期も増収増益を見込んでいるが、売上の伸びはIT-Tecとの合併効果によるところが大きい。利益の伸びは10%以上と予想しており、品質管理・受注管理の精度向上と、今期のテーマの一つである地方事

---

業の自立を見込んでいる。販管費は、教育投資など増加が避けられないものがあるが、管理費の節減等で抑制していく。

このような計画を達成するために、受注・工程管理を強化し、要員稼働率の向上と営業努力による単価アップを目指す。また社内基盤整備として、内部統制・日本版SOX法への対応や情報セキュリティの強化に取り組む。当社は人材が財産なので、人材教育の強化・拡充として、プロジェクトマネジャー層の育成やIKIグループ、コアパートナーへの教育展開を進めていく。

当面の重要案件としては、金融・証券分野では証券取引システム開発を引き続き受注した。そのほか、中堅証券会社向け債権/先物オプションシステム開発、個別案件として証券会社の基幹系システム再構築への参画、外資系生保向けのシステム統合、前期から継続している地銀共同センター化対応がある。情報・通信分野では、中期的に続く案件として基幹システム構造改革、データセンター保守運用、システム検証サービスがある。産業・サービス分野では、前期比でかなり伸びている組み込みソフトウェア開発に力を入れている。また出版系の情報サイト開発も受注した。関西の案件として新物流システム開発も行う。そのほか、設備会社の原価管理システム開発、新規案件として新聞記事管理システム開発がある。社会・公共分野では、税関の公開入札で落札した税関システムの開発運用、県警人事システム開発、今年の公開入札で落札した国立研究機関が独立特殊法人化するための研究情報機関システム運用がある。

貸借対照表は、子会社の合併に伴う資産増加の一方で、借入金の増加、利益の積み増しを見込んでいる。全体として12億円余り総資産が増加する予想である。資産の増加は2005年3月期に現行の連結決算に移行してから初めてのことである。

#### ◆中期展望

目標とする企業像は「すべてのステークホルダーから選ばれる会社」である。すなわち、顧客や取引先からは頼りがいがあり、投資家や就職活動をしている学生からは選びがいのある会社、社員にとってはやりがいのある会社というコンセプトで進めていきたい。

目標・ビジョンとして、①自主・自立の企業群によるグループ「連峰」経営を推進する、②教育・研修に重点投資する「教育本位」の経営を推進する、③規模・収益目標は、連結売上200億円を230億円にし、営業利益率10%を目指す、④企業価値の向上としては、資産の充実を図り、純資産比率で50%以上の企業を目指す。

市場動向・事業環境については、市場規模は中期的に成長を続けるが、短期的には一部で過熱感が出てくると予想している。しかし顧客姿勢は慎重で、投資判断は情報システム部門から経営者・現場へ移されるだろう。案件では、日本版SOX法など内部統制強化へのシステム対応や、自動車・携帯電話など組み込み系の需要が拡大し、金融・証券ではシステム統合や個別企業での再構築といったテーマが出てくるだろう。通信は構造改革が継続し、新サービスでさらに市場が拡大するとみている。要素技術については、オブジェクト指向がさらに普及し、オープンソースが基幹系に採用されていく。WEB 2.0やSaaS等のサービスは本格化してくるだろう。

#### ◆さまざまな戦略の展開

このような中での当社の戦略は「コア・ユーザー戦略」であり、有力顧客の引き合いに積極的に対応することで、上位20社のシェアを従来の70%台前半から80%台に引き上げる。これは、規模拡大と安定的収益の両方をいらんで推進していきたい。

規模と品質を訴求するには受注体制を一段と強化する必要がある。このため「コアパートナー戦略」として、当社と取引のある有力パートナー企業と業務プロセス等の共有化を進めていく。特に友好的なパートナーとは資本関係も視野に入れている。コアパートナーの対象としては、国内に拠点を持つ外国系企業も有力な候補として考えている。

これらの戦略は当社グループ戦略「連峰経営」のアクションとして展開していく。この連峰経営とは、アイエックス・ナレッジの6事業部を含めて自主自立の精神で切磋琢磨し、企業グループとしてレベルアップを図っていくというコンセプトである。今回、この連峰にIT-Tecという新しい峰が誕生した。またIKIアットラーニングという峰が教育事業を前面に立てて新たなスタートを切った。アイケーネットも、新しい事業分野を切り開くSI集団として新たなポジションを確立していく。目下のところ連結子会社はIT-Tecだけであるが、実力を付けた会社が順次連結に加わることを期待している。

---

このうち、今回合併して誕生したIT-Tecは、シナジー効果を含めて年商30億円規模となりグループの新しい核となることが期待されている。企業向けシステム開発、ネットワークソリューションのほか、原子力、地球環境シミュレーションなど、科学技術計算を看板ビジネスとしており、今後の展開が有望視されている。IKI アットラーニングは、当社だけでなくグループ各社の人材教育・研修をはじめ、ビジネスパートナー企業の要請にも対応している。近い将来は外部の企業内研修も展開する戦略を立てている。

中期的な単独の計数目標は、2006年3月期、2007年3月期共にクリアしている。1999年以来進めてきた事業基盤固めにメドを付けたので、飛躍を目指す時が来たと考えている。

(平成19年5月21日・東京)