

9753 アイエックス・ナレッジ

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

組込み開発事業が成長、市場トレンドへの対応を加速

◆2010年3月期決算の概要

当期のトピックスとしては、まず、2009年4月、109名の新入社員が入社した。この中には、中国から受け入れた6名も含まれている。7月、公式携帯サイト初の剣道専門サイト「剣道ナビ」のサービスを開始した。10月には、当社発足10周年を迎えた。また、前年度に債務超過に陥った連結子会社の(株)アイエックスときわテクノロジーを吸収合併し、一体経営による効率化を図ることとした。11月、クラウドコンピューティング化へ向けて、携帯情報伝達システム「はとめ〜る」の事業を開始し、12月に、南品川に所有していた土地を売却した。2010年3月にISO/IEC27001の認証範囲を拡大した。今期に入って、4月1日には、メールを開封前にチェックできる「メール検査官」のサービスを開始している。

当期、日本のマクロ経済状況は、世界の趨勢に少し遅れをとりながらも回復へ向かったが、情報サービス市場の悪化は止まらなかった。証券や通信という当社の基幹ユーザー業種では、依然としてIT投資が低迷しており、受注、売上が大幅に減少した。

こうした中で、携帯料金システム開発の一部や組込みシステム開発の業務は、下期にかけてフル稼働の状態となった。組込みシステム開発は、重点育成事業と位置付け、数年前から強化育成してきた分野であるが、初めて売上高10億円を達成した。

当期の経営成績は、売上高148億90百万円(前期比22億82百万円減)、売上総利益22億62百万円(同3億91百万円減)、販管費22億81百万円(同3億7百万円減)、営業損益マイナス19百万円(同83百万円減)、経常利益20百万円(同94百万円減)、当期純利益は0.7百万円(同82百万円増)となった。

売上高は2年間で約2割減少した。労務費、外注費、販管費など、あらゆるコスト低減に取り組んだが、稼働率が大幅に低下したことが響き、営業利益は期初予想の1億18百万円を大幅に下回った。

サービス別売上高では、システム開発・保守が109億42百万円(前期比16.7%減)となり、大きく落ち込んだ。システム運用は33億35百万円(同5.6%減)と、小幅の減少にとどまった。また、コンサルは、自動車部品の輸出システム関連業務が寄与し、5億29百万円(同20.8%増)に伸びた。

市場別売上高を見ると、情報・通信分野では、通信を中心に開発案件の中止が相次ぎ、54億69百万円(同16.5%減)となった。産業・サービス分野は、組込みシステム開発は増加したものの、製造業やサービス業のシステム開発が不振で、48億11百万円(同13.0%減)となった。これまで落ち込みが大きかった金融・証券分野は、32億51百万円(同12.9%減)となった。地方銀行や保険関連の受注が継続し、証券の落ち込みを下支えした。社会・公共分野は、ガス事業などの社会インフラや地方自治体の継続案件が堅調で、13億58百万円(同0.7%増)となっている。

貸借対照表については、南品川の土地売却により固定資産が大幅に減少し、これが流動資産の増加や負債の減少に反映した。純資産は減少しているが、純資産比率は45.9%となり、前期の45.1%から若干上昇した。

キャッシュフローに関しては、投資活動によるキャッシュフローが3億8百万円のプラス、財務活動によるキャッ

シュフローが42百万円のマイナスとなった。その結果、現金および現金同等物の残高は、20億円を割った前期に対し、22億44百万円に増加している。

◆2011年3月期の業績見通し

日本経済は概ね底を打ち、生産活動は活発化しているものの、企業は依然として設備投資に慎重であり、情報サービス市場の回復には、なお時間がかかるとみられている。大手メーカーやベンダーは、内製化やグループ優先を強化しており、市場では受注獲得競争が激化している。また、アジアへの生産シフトが加速され、情報サービス業における中国、インドとの関係は、従来の「協業」から、「競合」へと変わっていくだろう。一方、ユーザーニーズとしては、「保有」から「利用」への流れが進み、SaaS、仮想化技術、クラウドコンピューティング、SOAなどが急速に普及するものと思われる。当社としては、こうした市場やユーザーニーズの変化に対応し、今後の競争力を確保するためにも、財務力低下につながる不採算事業を出さないことが肝要と考えている。

今期の売上に影響する継続・大型案件としては、(1)携帯電話料金計算システム開発、(2)RAID組込みシステム開発、(3)地銀の共同センター化、(4)生保の各種システム開発・保守、(5)商社基幹システム運用、(6)鉄鋼の生産管理システム構築や受発注管理システム開発・運用などがある。

また、新規・育成案件として、(1)WiMAX(無線通信規格)対応、(2)ワンビリングシステム開発、(3)自動車部品生産管理システム開発などが挙げられる。

これらの状況から、2011年3月期は、希望的な予想を一切排除して予算を組んだ。その結果、売上高149億5百万円(前期比15百万円増)、売上総利益23億6百万円(同44百万円増)、販管費21億66百万円(同1億15百万円減)、営業利益1億40百万円(同1億59百万円増)、経常利益1億68百万円(同1億78百万円増)、当期純利益80百万円(同79百万円増)となっている。

売上高はほぼ横ばいの予想で、稼働率を大幅に上昇させることは難しい。売上原価は24百万円減と、小幅の変動を見込んでいる。労務費が定昇などにより増加するが、外注費について、単価の一定程度の引き下げを協力会社に求めている。販管費では、今年度は新入社員を63名に絞ったことで、研修期間の費用が大幅に削減される。また、管理コストの節減効果と、旧アイエックスときわテクノロジーの事務所経費の減少を見込んでいる。

サービス別売上高は、システム開発・保守111億円(前期比1.4%増)、システム運用32億円(同4.0%減)、コンサル5億円(同5.5%減)という予想である。市場別売上高は、金融・証券分野が金融の底打ち感から36億円(同10.7%増)となる一方で、情報・通信分野では携帯関連の落ち込みにより48億円(同12.2%減)となる見込みである。産業・サービス分野は46億円(同4.4%減)とほぼ横ばい、社会・公共分野では原子力産業の関連業務やガス事業のシステム開発案件が立ち上がることから、19億円(同39.9%)と大幅な伸びを見込んでいる。

貸借対照表については大きな変動はなく、純資産比率が若干上昇し、47.1%となる見通しである。

◆中期展望と優先課題

独立系情報産業会社として、自立的に経営基盤を強化し、中長期的成長を果たしていくために、優先課題を四つ掲げた。(1)コストダウン、(2)事業構成の再構築、(3)市場トレンドへの対応と新規事業の開拓、(4)人財づくりである。

コストダウンに関しては、社員技術者の稼働率を計画的に向上させていく。リソースを効率的に活用するため、事業部の垣根をなくし、情報連携をしっかりとることで、待機者を最小限にとどめる。外注関係では単価見直しとプロパーへのシフトを進めるが、有力な協力会社との関係維持については十分配慮する。販管費、製造間接費について再点検を行い、計画的に削減していく。

また、中期的な市場動向と当社の事業特性を踏まえ、事業構成の再構築に取り組む。今後は、社会・公共分野の受注体制を強化し、低迷する他市場の失地回復をねらう。世界的に新規計画が多いエネルギー関係や鉄道な

どの社会インフラ案件をターゲットに、売上構成比を 10%から 15%に引き上げることを目標としている。

市場トレンドへの対応については、自助努力により、クラウドコンピューティング、仮想化、SOAなどのニーズをしっかりと取り込んでいく。重点育成 4 事業では、出世頭の組込みシステム開発を太い柱に育て上げたい。システム検証サービス、システムサポートセンター、科学技術計算サービスについては、事業としての一本立ちをテーマとしている。さらに、これら 4 事業に続く新規事業の開拓も課題としている。また、事業企画の全社公募を定期的に実施し、新規事業開拓を推進していく。

「人財づくり」は、つねに最重要課題としてある。計画的な教育、研修のもと、プロジェクトマネジャーなどの現場指導層の拡充、市場トレンドへの対応や新技術習得のピッチを上げていかなければならない。

近年、当社は、組込みシステム開発、システム検証サービス、システムサポートセンター、科学技術計算サービスの 4 事業を、重点育成 4 事業として育成強化を図ってきた。組込みシステム開発は、RAID と呼ばれる大型ストレージの分野で成長してきた。多様性をもち、拡大していくストレージの需要に大きく期待している。システム検証サービスは、システム構築の初期の段階から、ユーザーの立場で、その妥当性を検証するサービスである。当面は通信事業市場において立ち上げ、横展開を図っていく。システムサポートセンターでは、いわゆるコールセンター業務だけでなく、リモート管理のアウトソーシングサービスを対象とし、システム流通やサービス業への広がりを見込んでいる。また、科学技術計算サービスは、原子力発電など、極めて専門的で高度な計算業務が中心になるが、今後ともエネルギー分野の需要拡大に期待をしている。

組込みシステム開発とシステムサポートサービスは、順調に成長している。システム検証サービスと科学技術計算サービスは若干伸び悩んでいるものの、現在の経済環境では善戦といってよいだろう。目下、しっかり力を蓄えている段階である。

中期的な収益指標として、5 年後の 2015 年 3 月期は、売上を 180 億円台にのせ、営業利益率は 3%台半ばを目標としている。従来の計画に比べると、かなり緩やかな成長ラインの設定である。市場環境に即して、無理をせず、着実に、事業構成の再構築、新規事業育成を進めていきたいと考えている。

◆ 質 疑 応 答 ◆

インドや中国の台頭について、「協業から競合へ」と表現しているが、今後はライバルとしてとらえているという点か。

大手ベンダーやメーカーからは、できる限りオフショアを使って、原価低減を図ってほしいという注文が増えている。当社では、金額で年間 2 億円の量を中国の会社にお願ひし、それなりの結果を出してきている。そういった意味では、中国の会社とは、今後も継続して重要パートナーとしての関係を築いていきたいと考えている。

ただ、中には、当社の取引先へ直接営業をかけてきているところもあり、このような動きは、当然のことながらライバルとして意識している。中国には、今のところ、ピラミッド体制で上流工程から開発を行えるところは少ないようだが、数年後にはどうなっているか。予断を許さない状況だと考えている。

組込みシステム開発の事業拡大について、今後の見通しを教えてください。

組込みシステム開発は、約 5 年前に 3 億円の規模からスタートし、当期は 10 億円の大台にのった。かなり力をつけてきたと自負しているので、私個人としては、3 年後には倍増という目標を持っている。

具体的な内容でいうと、RAID ストレージは今後も伸びる分野であり、拡大が期待できる。カーナビに関しては、大手企業で開発が再開される予定なので、受注活動に注力する。

(平成 22 年 5 月 20 日・東京)