

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



プロジェクトの利益率が上昇し大幅な増益を達成

◆2008年3月期中間決算の概要

当中間期のトピックスとして、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」が発足した。これは、連結子会社のアイ・ティ・ジャパンと独立系のときわ情報が合併したものである。同じく4月1日に当社が持っていた教育事業を子会社「IKIアットラーニング」へ移管した。当社のグループ内の教育だけでなく協力会社への教育にも拡大していく予定である。さらに4月にはインドの会社より人材の研修受入を開始した。9月には人材育成支援システム「IKIキャリア」が稼働し始めた。これは人材の最適配置のツールで、個人の職歴、業務経歴、スキルレベルをストックし閲覧更新できる。これは、顧客対応のスピード化のために導入した。9月末には、企業の社会的責任を自覚するため、経団連に入会した。

事業環境は、引き続き景気拡大を反映しユーザーのIT投資は総じて積極的である。特に大手メーカー、ベンダーの発注量も拡大している。一方で要員不足が進み、特にスキルレベルの高い技術者やプロジェクトマネージャークラスの確保が難しくなっている。

これに対して当社グループは、協力企業への働きかけを強めるなど、受注体制を強化している。また価格や納期、案件の将来性を勘案し、戦略的な受注姿勢で臨んでいる。

中間期連結実績は前年同期比で増収増益となった。連結対象子会社は(株)アイエックスときわテクノロジーとアイケーネット(株)である。持分法適用関連会社が1社ある。期初予想との比較では、売上はほぼ計画どおりで、利益はかなり増えた。これは、プロジェクトの利益率が予想以上に高まったことによる。前年同期比では売上が6.9%増、利益は二ケタ増となった。売上増は子会社の合併効果が若干影響しており、単体での実質ベースは微増にとどまっている。これには、予想以上に要員確保が厳しく、限られた戦力の中で受注案件を絞り込まざるを得なかったという背景がある。

◆規模と利益の両にらみ戦略を実施

前期において当面の課題であった基盤固めを終え、今期は規模拡大と利益率アップの目標を掲げていた。規模面では厳しい状況だが、利益率は一定の前進があった。受注段階から採算性、要員構成とその実現力、納期の妥当性などをチェックした上で、設計・開発・納品のプロセス管理の精度を高めてきたことにより、トラブルによる赤字プロジェクトは姿を消し、要員稼働率が向上した。また、地方拠点の収益力が改善したことも利益率向上に寄与した。販管費は、子会社合併により増加し、内部統制関連の一時的な費用が増加した。

サービス別の売上では、前年同期比でシステム開発の比率が増えた。開発と保守の比率はフェーズが多少変動しており、今回の場合、子会社合併によって加わった旧ときわ情報の売上の大半が開発フェーズであったことによる。

市場別売上は、特に際だった変化はない。旧ときわ情報の売上は産業・サービスや社会・公共の分野が多く、バランス良く吸収した形となった。従来、市場別の売上比率は情報・通信と産業・サービスと金融・証券が3割ずつで1割が社会・公共というのが目安であり、一時的に金融・証券の比率が低下したが、現在は元の状態に戻りつつある。金融・証券は、大型案件の終了や規模の縮小があったが、地方金融機関の共同センターシステム構築が堅調に持続し、売上高・比率共に増加した。一方、情報・通信は大型開発案件の一つが前期に一段落したことから、ウエートが若干低下した。

当社は日立製作所グループとNTTデータが二大顧客であり、当中間期は日立がやや上回った。また上位顧客は有力企業で、従来上位10社で売上の三分の二、上位20社で四分の三を占めている。当社は上位20社で80%以上にする方針で進めているが、当中間期は79.1%となり前年同期の78%から若干拡大した。

貸借対照表は、子会社合併により総資産が増加したが、純資産はほとんど増えていない。これは、配当金支払い等の結果である。純資産比率は41.2%となり、前期末と同水準である。

キャッシュフロー（CF）は、営業活動によって得られた資金が3億円余りとなった一方、投資活動および

財務活動により使用した資金が6億円近くに上った結果、現金および現金同等物は2億63百万円減少した。このうち財務活動CFは、前年同期に上期としては最大規模の返済を進めたのに対し、当期は社債償還を除いて返済と借入れが均衡したため、全体として前年同期比で6億円近く支払いが減少した。また当期は、連結範囲の変動に伴い4億円超増加したため期末残高は28億10百万円となった。

◆2008年3月期通期業績見通し

下期の市場環境は、米国のサブプライムローンの不安要素が広がっているが、目下のところ国内の実体経済は活況であり、IT投資も上期の状況をほぼ引き継ぐものとみている。

金融・証券関係の重要案件は、証券取引所の売買システム、金融取引所の為替先物取引システムの開発である。債権システムやフロントバッチの開発もある。生保系では国内系1社と外資系2社の案件がある。地銀のセンター化対応や政府系銀行の為替・融資システム等も受注している。

情報・通信は、キャリア基幹システムの構造改革が山を越し、新たに次世代通信NGNやDWHビジネスオブジェクト化の案件を受注している。システム検証サービスや携帯電話料金計算システムはしばらく継続するものと思われる。

産業・サービスは、ストレージやカーナビの組み込み分野が拡大している。大手自動車部品メーカーの輸出システム、化粧品メーカーの新生産システム、出版系の情報サイトの開発を受注している。

社会・公共は、税関システムの開発・運用、県警本部の管理システム保守、鉄道のコールセンターサービス、都市ガスの請求システムの維持管理、原子力機関向け技術計算といった案件がある。

通期業績予想は、期初計画から大きな変更はない。利益面では、下期は販管費等の増加が見込まれるので数パーセントの上方修正にとどめた。売上高や売上総利益は中間期以上の伸び率を見込んでいる。下期の販管費は、教育費および内部統制関連の先行経費のほか、子会社合併による増加や九州センターの移転費用が主な要因である。

今期は、中期的な収益イメージの中で設定しているとおり、売上高190億円、営業利益10億円の水準をクリアし、過去最高となる計画である。このうち当社単体の売上は160億円である。これは、地域拠点のグループ内再編により前期比6億円減少しているが、経常利益9億34百万円、当期純利益5億22百万円と、共に一ケタ台の増益になっている。アイエックスときわテクノロジーは27億70百万円の売上を見込んでおり、当面の目標である30億円まであと一歩となった。昨年子会社化したアイケーネットは、今期から連結対象となった。

貸借対照表は、下期の利益計上に伴って純資産増となるほかは特に大きな変動はない。純資産比率は43.8%と前期比で2.5ポイント上昇する計画である。

◆中期展望について

技術者確保が一段と難しくなっており、これが今後の成長の大きな壁になることが明らかである。これへの対応も含め、来年度からの中期経営計画の策定を進めている。

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」、すなわち顧客や取引先には頼りがいのある会社、投資家や学生に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である。

これを具体化した目標は、独立系として業界で信頼随一の地位を築き、大手有力顧客の最優先パートナーとなり、教育本位の個を活かす経営を行うことである。収益目標は営業利益率10%、連結売上高230億円である。

事業環境としては、長期的には緩やかな成長であるが短期的には大幅な振幅もあり得ると考えている。顧客は慎重な発注姿勢を強め、投資判断が情報システム部門から経営者や現場へシフトする。また技術者不足が進行し、アジア企業との提携が拡大するであろう。

案件としては日本版SOX法など内部統制強化へのシステム対応、自動車・携帯電話など組み込み系ソフトの需要が拡大し、金融・証券や通信を中心に市場が活発化すると思われる。

要素技術としては、オブジェクト指向/オープンソースを基幹システムに採用する動きが活発になるであろう。またWeb2.0、NGN、SaaSの動きも本格化してくる。

これに対応して当社は以前からの「コア・ユーザー戦略」を基本にして、新規の分野や顧客の獲得に注力する。市場開拓とともに有力顧客の引き合いに積極的に対応し、上位20社のシェアを80%台に引き上げる。この場合の20社は固定的なものではなく、市場開拓に伴い入れ替えが起きると考えている。将来をにらみながら有力顧客の比率を高めることで、成長と収益力の両方を追求する。

要員の問題については、有力パートナー企業を「コア」にして協力企業体制の構築に取り組んでいる。業務プロセスの共有化を進めるだけでなく、特に友好的なパートナーとは資本関係への発展も視野に入れた提携を行う。その対象としては、国内拠点を持つ外国系企業も候補にする予定である。

これと並行してグループ内で要員拡充を進める。連結子会社の社員合計が1,500名余りである。これを、新卒のほか、中途採用も含めて2,000名体制にしたいと考えている。また4月からグループ内の教育・研修体制をスタートしたが、これを一段と強化する。これについては、現在策定中の中期経営計画で具体策を検討していく。

(平成19年11月19日・東京)