

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



厳しい事業環境の中で 下期に向けた有力案件を複数獲得

◆2009年3月期第2四半期決算（累計）の概要

当期の市場環境としては、サブプライム問題の波及により景気停滞感が広がり、この影響を直接に受けた金融業界を中心にIT投資を圧縮する動きが見られた。

これに対して当社グループは、4月の組織改正で市場別・ユーザー別を軸とした新組織をスタートさせたことにより、きめ細かい案件開拓に取り組んできた。当期の売上高は85億92百万円（期初予想比4.4%減）とほぼ予定どおりであったが、子会社である(株)アイエックスときわテクノロジーの大幅赤字の発生が全体に大きく響き、売上総利益は12億19百万円（同24.9%減）と、期初予想を下回る結果となった。

子会社の不採算案件は、主に情報システム会社における社内システム構築に関連したものである。受注段階での顧客とのコミュニケーション不足、契約不備などから工数オーバーが発生したのに加え、決済段階での交渉が長引き、プロジェクトの収支確定が遅れた。

契約不備の状況下でプロジェクトが進行することは当業界ではしばしば見られる慣行であるが、当社では近年、受注契約内容を評価・検定するPMO管理を実施するなど受注管理を徹底している。今後は子会社においても、同様の受注管理の徹底を図るよう、既に措置を講じたところである。

当期決算においてはこのほか、選別受注とトラブルによる機会損失によって売上高が減少したことに加え、金融案件等の受注減により要員の稼働率が下がって利益率が低下した。しかし、ユーザー側の大型案件の発注先送りが生じている厳しい環境の中で、金融先物取引所やキャリアの次世代ネットワーク（NGN）業務の拡大等により、一定の売上高は確保できたと考えている。また、上期の営業努力により、上位地方銀行外為システムの構築案件が獲得できたが、これは下期の売上に寄与する。

◆セグメント別の事業動向

サービス別売上においては、全体の6割を占めるシステム開発がほぼ横ばいだったのに対し、その後工程と位置付けているシステム保守は前年同期に比べてかなり減少した。

これは、携帯電話関連の大型案件で顧客先から「保守の必要なし」という評価を受けたものがあったことによるものであるが、これは当社のサービス水準の高さが認められたことの証明でもある。この結果、新規テーマであるNGNのシステム開発に予定より早く参画できるようになったことは、当社の今後の事業展開に向けて大きな前進ととらえている。また、システム運用などシステムマネージメントサービス業務はほぼ横ばいで推移した。

市場別の売上高では、当期は金融・証券市場の落ち込みが目立った。大手都銀がサブプライム問題の影響を受けて発注を大幅に縮小しているほか、大手証券においても要員引き揚げや発注減が発生したためである。一方で情報・通信市場においては、携帯電話キャリア2社からの発注増やNGNの受注獲得等によって売上増を達成した。

産業・サービス市場では、大手エレクトロニクスメーカー向け組み込みシステム開発の新規分野として取り組んでいたカーナビが自動車販売の不調を受けて伸び悩んだ結果、売上減となった。

当期の顧客別売上構成は、au向け料金系システム開発の拡大により、KDDIグループ向け売上がNECグループ向けを上回り、日立製作所向け、NTTデータ向けに次ぐ3位に上昇した。また、全売上に占める上位20社の比率は75.4%となり、前年度通期の74.4%からわずかに上昇した。

◆今後の重点課題

日本経済は今、世界的な激しい渦の中にあり、当社を取り巻く事業環境もその影響を受けざるを得ない状況である。当面の市場動向としては、金融危機の影響はなお当分の間続くものとみられ、IT市場においても金融系を中心に大型のシステム投資は手控えられ、いわば身近な基盤整備を進める傾向が強まると考えられる。

このような変動の時代においては、システムの機能もシステムに対するニーズも変化すると予想される。特に大手都銀や証券会社を中心に大型の次世代システム構築の波が来ることを見越した備えを急ぐことが、長期的に見た当社の重要課題である。

一方で短期的な課題として、当面の需要縮小に向けては新規案件の掘り起こしに取り組んでいく。開拓余地のあるテーマとしては、金融市場向けには地銀上位行の外為業務や地銀・信金の共同センター化、通信市場向けにはキャリアのNGN構築、産業市場向けには精密機器や医療機器などのより高機能・高付加価値の組み込みシステム開発が有望である。

また、下期以降二つの重点課題を定めた。

子会社における不採算案件の発生を踏まえ、当社の品質管理部門としっかりした連携を取り、受注、見積もり、納品、入金までの業務品質をチェック・管理することに加え、グループ全体として業務品質レベルの均質化を図ることが重要と考えている。

もう一つの重点課題として、営業面においては、こうした厳しい市場環境の中では顧客の潜在的ニーズを的確にキャッチすることが重要であり、その情報の宝庫ともいべき顧客の現場情報をとらえ、これを有効活用すべく社内・グループ内の情報ネットワークをフル稼働していく。

◆通期の業績予想

下期の売上高は、産業・サービス市場向けの大容量記憶装置の組み込みシステム、情報・通信市場向けの固定電話保守・運用業務、金融・証券市場向けの地銀共同センター化、上位地銀の外為管理システムの構築などの有力案件があり、100億41百万円を見込んでいる。通期の連結売上高予想は、前期並みの186億33百万円に修正した。

利益面においては、子会社の不採算案件は既に終了し損失が続くことはないものの、当期純利益は上期の落ち込みをそのまま反映して3億5百万円と下方修正した。なお、期末配当は10円を維持する計画である。

(平成20年11月4日・東京)