

2020年3月期 決算説明資料

2020年6月1日

アイエックス・ナレッジ株式会社

JASDAQ(9753)



目次

当社を取り巻く環境と業績概要

2020年3月期 業績

今後の取組み

1. 当社を取り巻く環境と業績概要

当社を取り巻く環境と業績概要

2020年3月期 業績

今後の取組み

トピックス

2020年3月期 トピックス

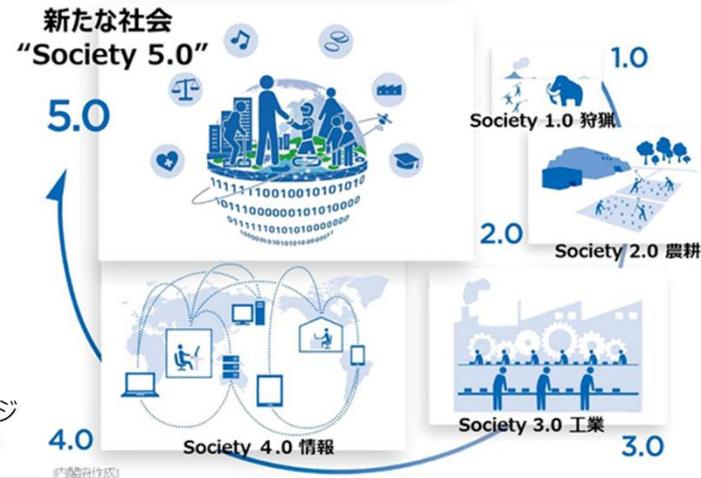
4月	<ul style="list-style-type: none"> ・新入社員60名入社 ・情報システム会社様1社から表彰 	9月	<ul style="list-style-type: none"> ・大手ベンダー様 1社から感謝状
5月	<ul style="list-style-type: none"> ・大手ベンダー様2社からパートナー認定 ・信託銀行様1社から表彰 	10月	<ul style="list-style-type: none"> ・大手銀行様1社から感謝状 <p>※10/1前身2社の経営統合による誕生から20周年を迎えました</p>
6月	<ul style="list-style-type: none"> ・BPR・RPAセミナー開催(自社) ・情報通信事業者様1社から感謝状 	1月	<ul style="list-style-type: none"> ・パワード プロセス コンサルティング様とビジネス・パートナー契約締結 「metasonic® Suite」販売代理店として取り扱い開始 ・RPAセミナー開催(自社)
7月	<ul style="list-style-type: none"> ・新潟事業所移転 ・大手ベンダー様からパートナー認定 ・総合エンジニアリング企業様1社から感謝状 	2月	<ul style="list-style-type: none"> ・エヌアイシー・パートナーズ様とビジネス・パートナー契約締結
8月	<ul style="list-style-type: none"> ・働き方改革・RPA活用セミナー開催(自社) 	3月	<ul style="list-style-type: none"> ・大手メーカー様1社から表彰 情報システム会社様1社から感謝状および パートナー認定

市場環境の変化と当社の取組み

社会の変化

⇒ 情報化社会（4.0）からSociety5.0の社会へ
ITの浸透、AI・IoT、ロボティクス等の新技術
を活用したDXの進展

出典：内閣府ホームページ
(https://www8.cao.go.jp/cstp/society5_0/index.html)



< I T 産業が担う役割 >

高度 I T 技術を駆使して豊かな社会の実現に寄与

当社が担う役割

- ・既存顧客のデジタル化を見据えたシステム構築等への対応
- ・新たな技術への対応による付加価値やビジネスモデルの創出

お客様のビジネス課題解決

新たな市場創出

2020年3月期 業績概要（1）

【売上高】 17,456百万円（前年同期比1.7%減）

運用案件の受注が拡大するも、大規模開発案件の収束により減収。

● 売上への影響要因

◆ 開発案件の売上減少

- ✓ 大規模開発案件の収束（↓）
- ✓ 大規模システム検証案件の収束（↓）

◆ 運用案件の売上増加

- ✓ 運用設計案件の拡大（↑）
- ✓ 基盤・環境構築案件の拡大（↑）

2020年3月期 業績概要（2）

【営業利益】784百万円（前年同期比4.7%減）

事業基盤の強化に取り組むものの、教育などの販管費が増加し減益。

● 営業利益への影響要因

- ✓ 次期成長事業創出に向けた技術者教育の推進
- ✓ 当社誕生20周年対応などに伴う活動費

2. 2020年3月期業績

当社を取り巻く環境と業績概要

2020年3月期 業績

今後の取組み

2020年3月期 経営成績

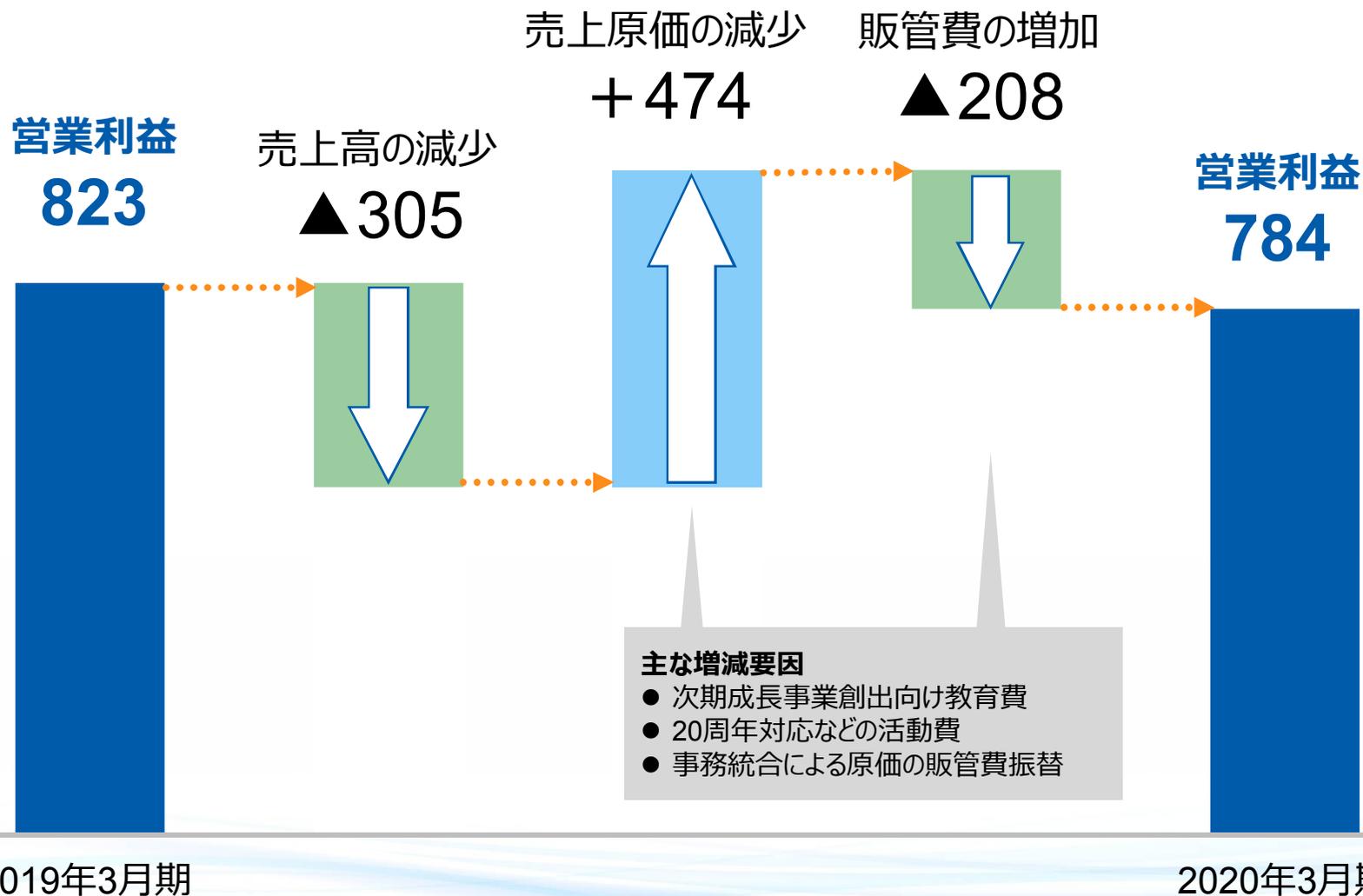
(単位：百万円)

	2020年3月期	2019年3月期	増減率
売上高	17,456	17,761	▲1.7%
売上原価	14,217	14,691	▲3.2%
売上総利益	3,239	3,070	5.5%
売上総利益率	18.6%	17.3%	—
販管費	2,454	2,246	9.2%
営業利益	784	823	▲4.7%
経常利益	827	879	▲5.9%
当期純利益	540	586	▲7.7%
配当金	15円	20円(*)	—

(*) 普通配当10円 記念配当10円 (誕生20周年記念配当)

営業利益の変動要因

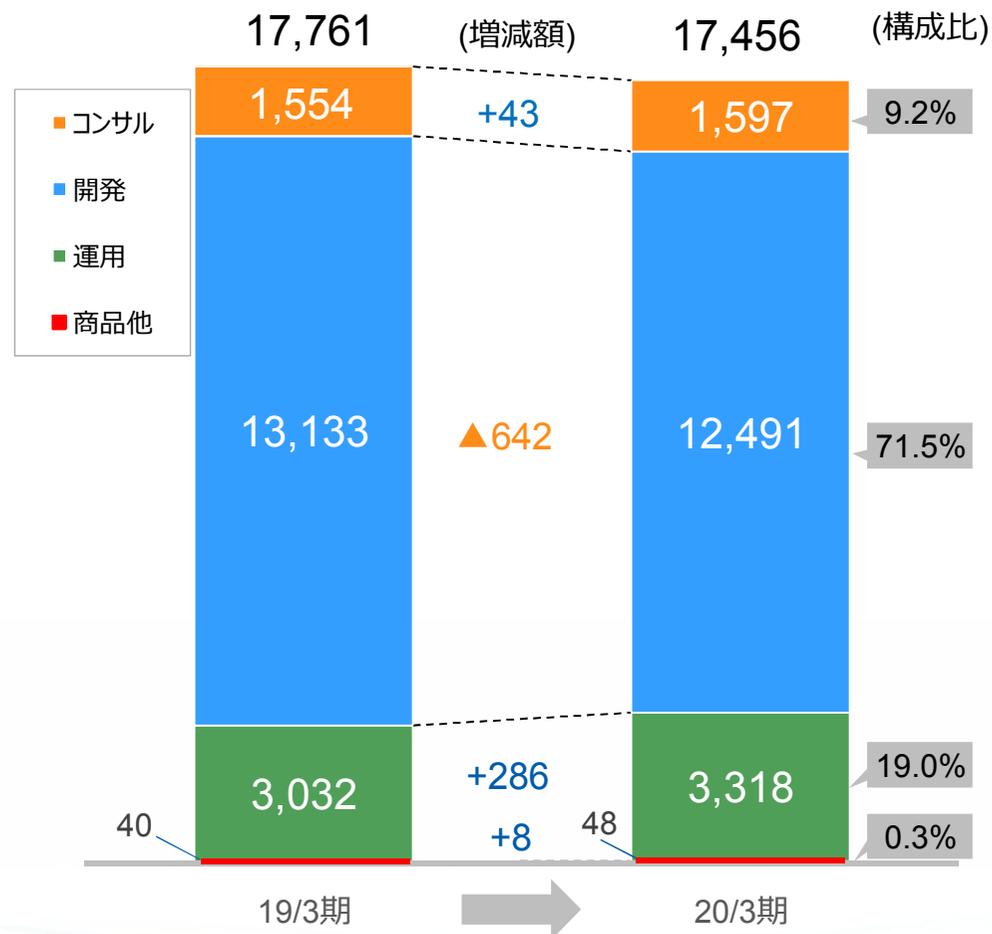
(単位：百万円)



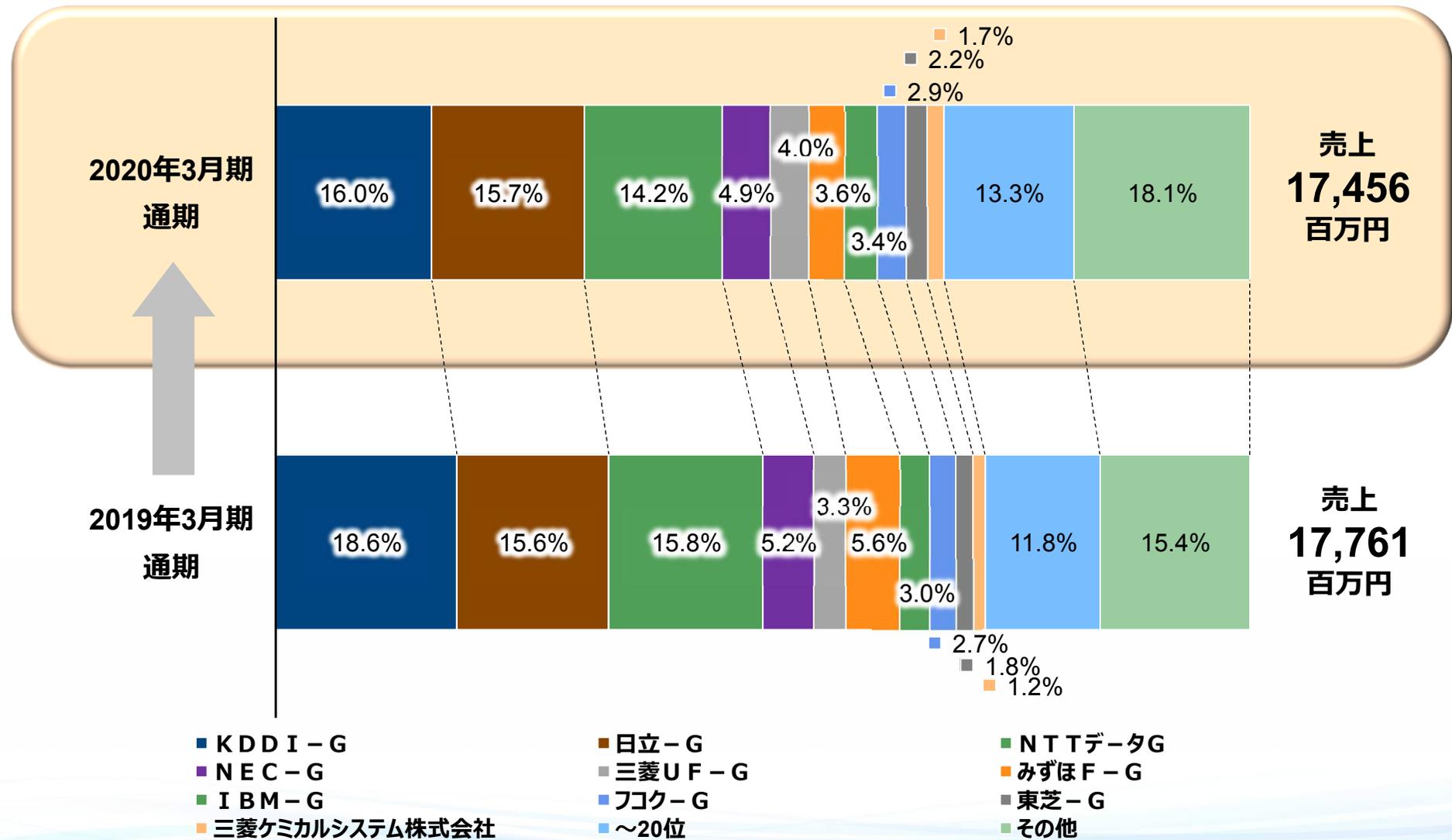
品目別売上構成

品目別

(単位：百万円)

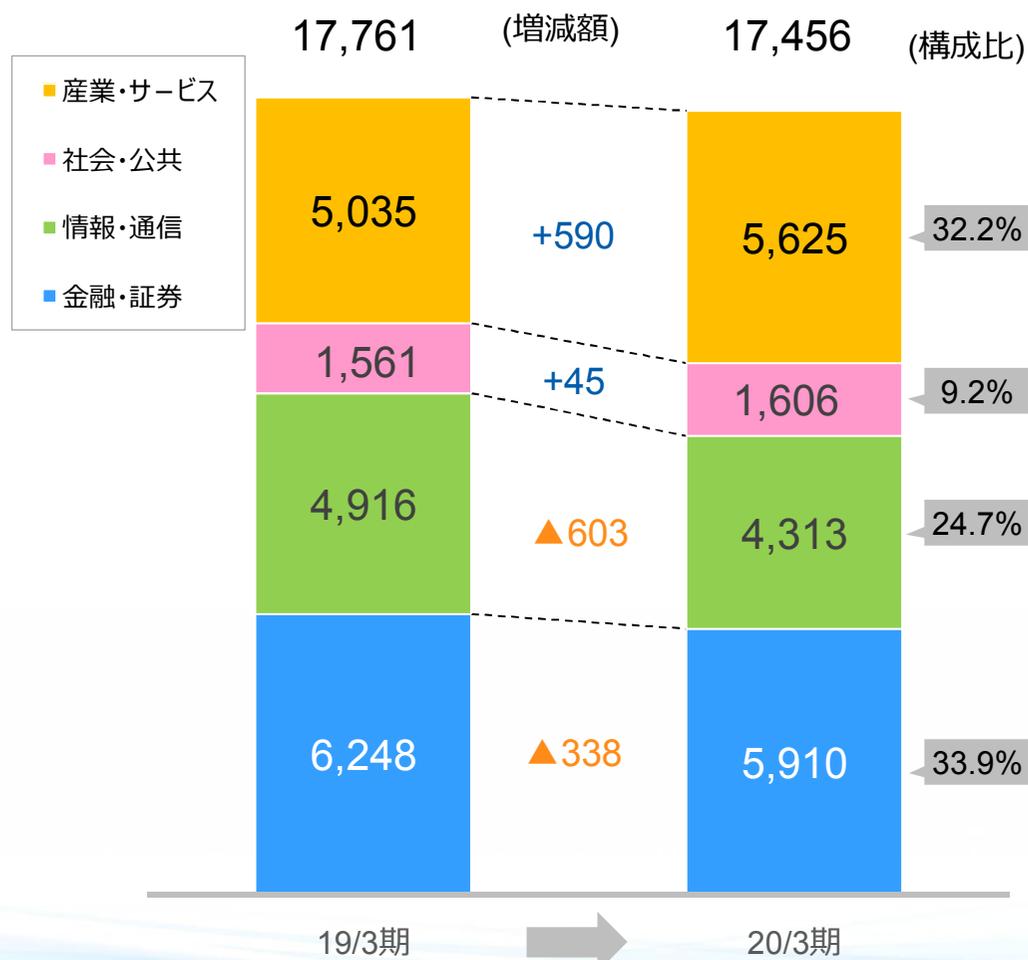


契約先顧客グループ別売上構成

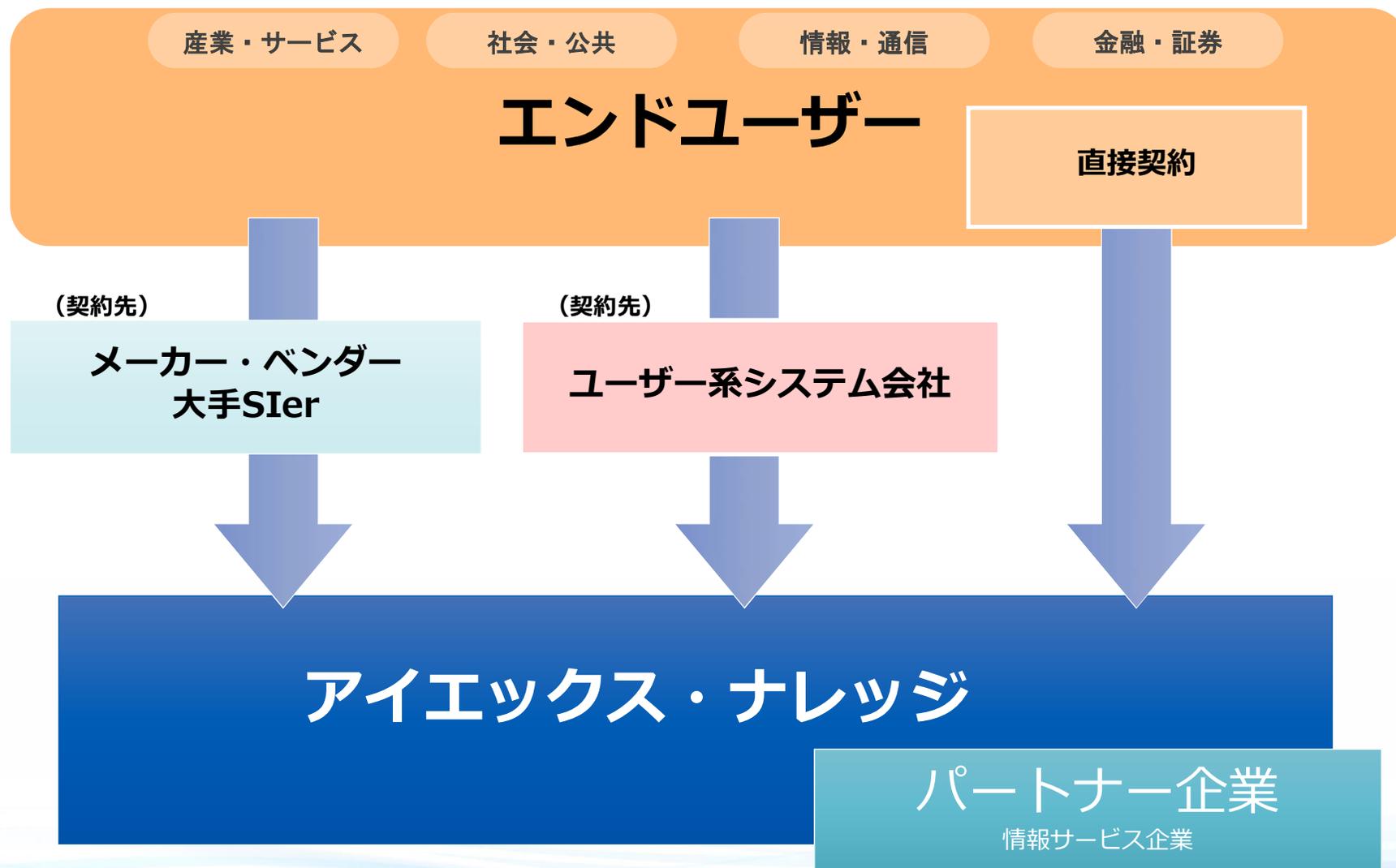


エンドユーザー業種別売上構成

エンドユーザー業種別 (単位：百万円)



(参考) 当社のビジネス構造

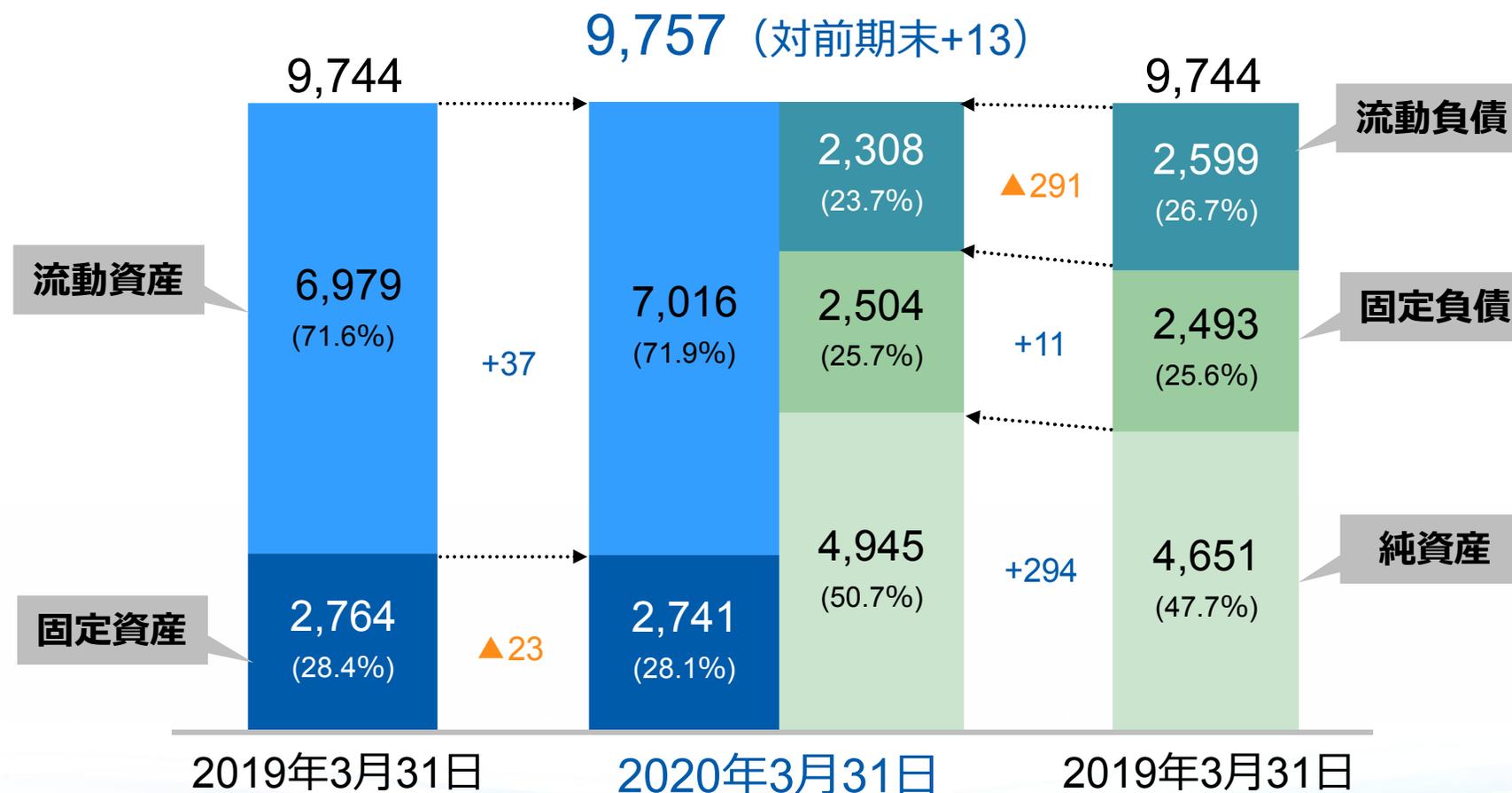


貸借対照表

資産の部

負債・純資産の部

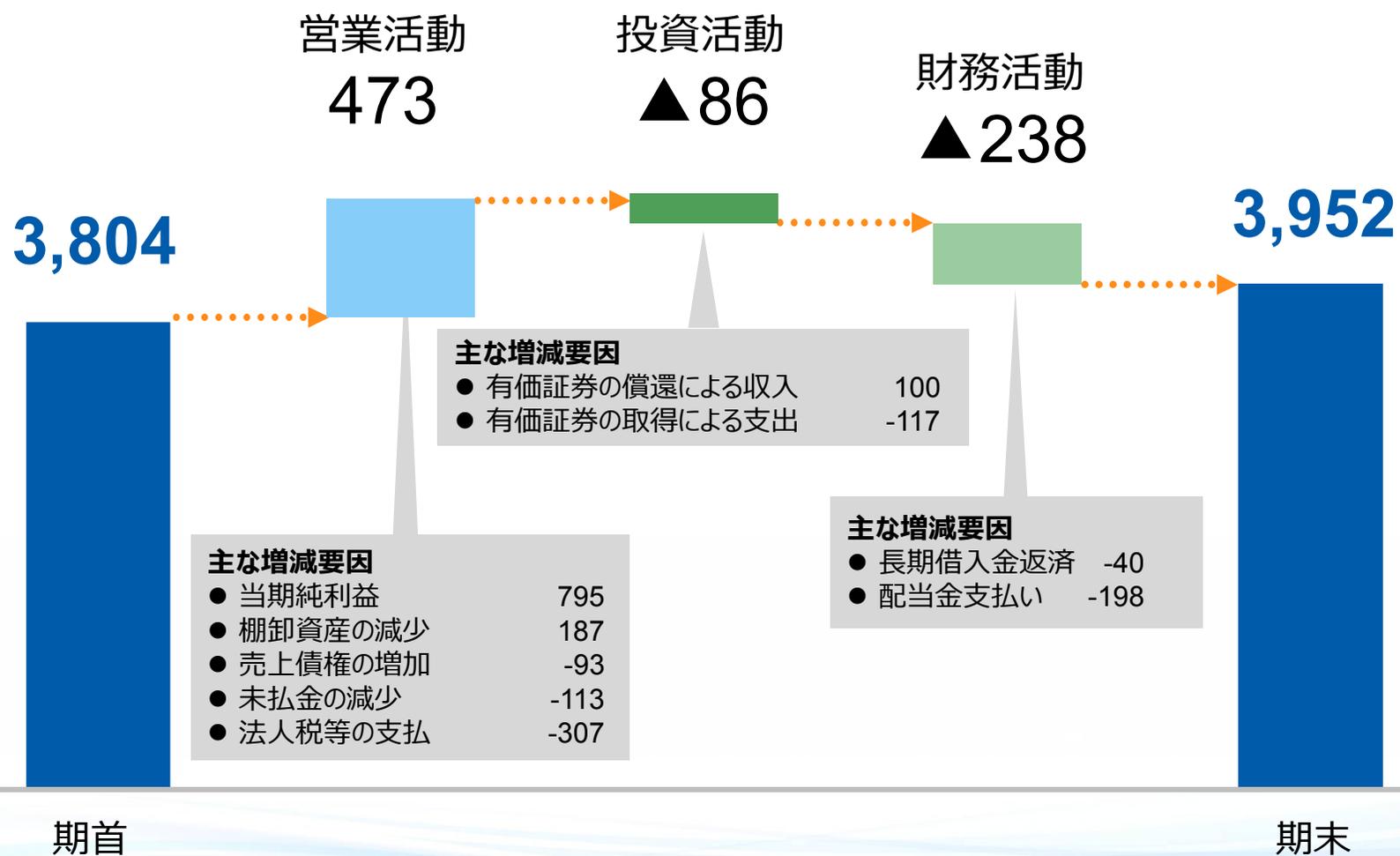
(単位：百万円)



キャッシュ・フロー

2019年4月1日～2020年3月31日

(単位：百万円)



3. 今後の取組み

当社を取り巻く環境と業績概要

2020年3月期 業績

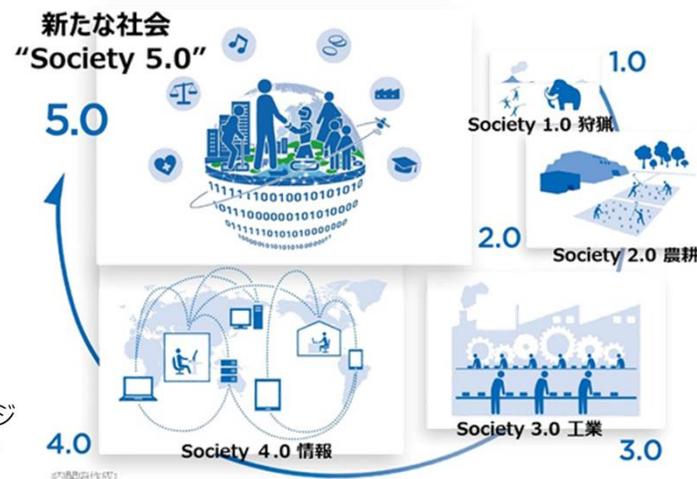
今後の取組み

市場環境の変化と当社の取組み

社会の変化

⇒ 情報化社会（4.0）からSociety5.0の社会へ
ITの浸透、AI・IoT、ロボティクス等の新技術
を活用したDXの進展

出典：内閣府ホームページ
(https://www8.cao.go.jp/cstp/society5_0/index.html)



< I T 産業が担う役割 >

高度 I T 技術を駆使して豊かな社会の実現に寄与

当社が担う役割

- ・既存顧客のデジタル化を見据えたシステム構築等への対応
- ・新たな技術への対応による付加価値やビジネスモデルの創出

お客様のビジネス課題解決

新たな市場創出

当社の取り組み ～中期経営計画～

【企業理念】

私たちは情報サービスを通じ人と社会の豊かさに貢献する

【ビジョン】

しっかりとしたモノ(システム)づくりと高品質のサービスを提供する
すべてのステークホルダーから選ばれる企業になる



【中期経営方針】 5～10年後を見据えた経営方針

- ①中核事業の拡大 ②次期成長事業の創出 ③事業基盤の強化



【中期経営計画】

3ヶ年のローリング方式

中期経営計画での重点取り組みポイント①

営業体制

営業体制強化

- ・プロダクト別営業戦略
- ・顧客別リテンション強化
- ・新規顧客開拓
- ・顧客ターゲット強化

- ◆営業本部を新設し体制整備
- ◆戦略的営業活動の実践
⇒プロダクトや販路を意識した営業活動
(クロスセル強化、KPI明確化)
- ◆営業プロセスの確立
⇒営業情報の見える化 (情報の共有化)

開発体制

厳正な開発管理と新技術対応強化

- ・不採算プロジェクト撲滅
- ・原価管理の徹底
- ・開発効率のアップ
- ・稼働率の適正化
- ・デジタル (DX) 化対応

- ◆筋肉質な開発体制へ
⇒プロジェクトモニタリングの強化
⇒原価情報の見える化 (原価改善)
⇒継続案件の原価率低減
⇒人員の最適配置
⇒新技術 (DX) に向けた開発体制整備

案件対応力

パートナー企業と共に案件対応力を強化

- ・人財の育成教育
- ・新技術のノウハウ習得
- ・パートナー企業の拡大
- ・コアパートナー企業との連携強化

- ◆人的リソースの拡大
⇒中長期的視点でのパートナー企業連携
(コアパートナー企業数、外注比率の拡大)
- ◆新技術対応
⇒新技術に対応した人財教育
(資格取得奨励)

中期経営計画での重点取り組みポイント②

DX化 対応

お客様のDX化ニーズへの対応

- お客様のDX化ニーズへの取組
- 既存ソリューションサービス拡大
ビジネスオートメーション
(働き方改革・RPA活用)
情報セキュリティソリューション
- サービス融合ソリューション創出
ソリューションサービス
× (加) 導入支援

- ◆ お客様ニーズに応える技術基盤強化
⇒ お客様との共創による事業への取組
- ◆ 他社ソリューションのとの連携
⇒ オープンイノベーションによる他社も
含めたケーパビリティ強化
- ◆ ソリューションサービス拡大に向けた施策
⇒ プロモーション活動の強化

デジタル先端技術を活用したプラットフォーム事業の創出

- ブロックチェーン技術への注力継続
トレーサビリティ・プラットフォーム・
サービス構築へのチャレンジ
- プラットフォーム事業に向けた新たな
先端技術の取組み継続
IoT (センサー技術)
AI (ビッグデータ分析・AR/VR)
決済プラットフォーム連携等

- ◆ 新たな先端技術を活用した
プラットフォーム事業の創出
⇒ トレーサビリティの実証実験による
新ビジネスモデルの検証および
マーケットバリューの確立
⇒ 異業種参加型コンソーシアムの確立
⇒ プラットフォームの各種業界向けへの
展開とサービスラインナップの拡充

中期経営計画での重点取り組みポイント③

中長期を見据えた積極的な投資活動へ

事業 基盤 強化

• 人財投資
(教育・採用強化)

- ◆ 人材育成
⇒ PM育成、新技術習得
- ◆ 継続的な新卒採用・積極的な中途採用
⇒ 技術者獲得

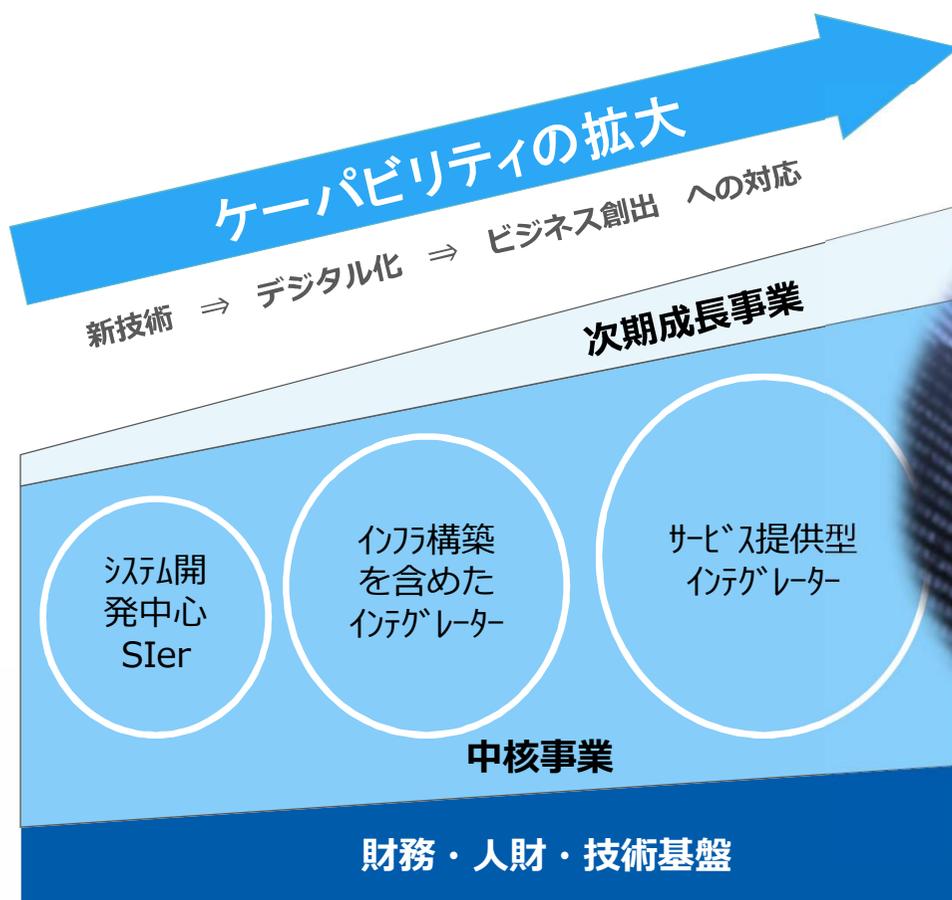
• 設備投資
(社内情報化投資)

- ◆ 基幹システム再構築・情報基盤整備
⇒ 制度変更への柔軟な対応
⇒ データの一元管理およびタイムリーなデータの有効活用
- ◆ 営業向けツール導入
⇒ 営業活動の可視化・生産性向上
⇒ 情報の見える化

• 事業投資
(事業提携、M&A)

- ◆ 人的リソース拡大
⇒ 新技術をはじめとした人財の獲得
- ◆ サービス領域拡大
⇒ お客様の多様なニーズに応える
- ◆ 新技術獲得
⇒ 新技術獲得によるソリューションサービスの多様化

中期経営計画で目指すもの



共創

お客様の
ビジネス変革
ビジネス創出
に貢献

ITユーザー
(お客様)

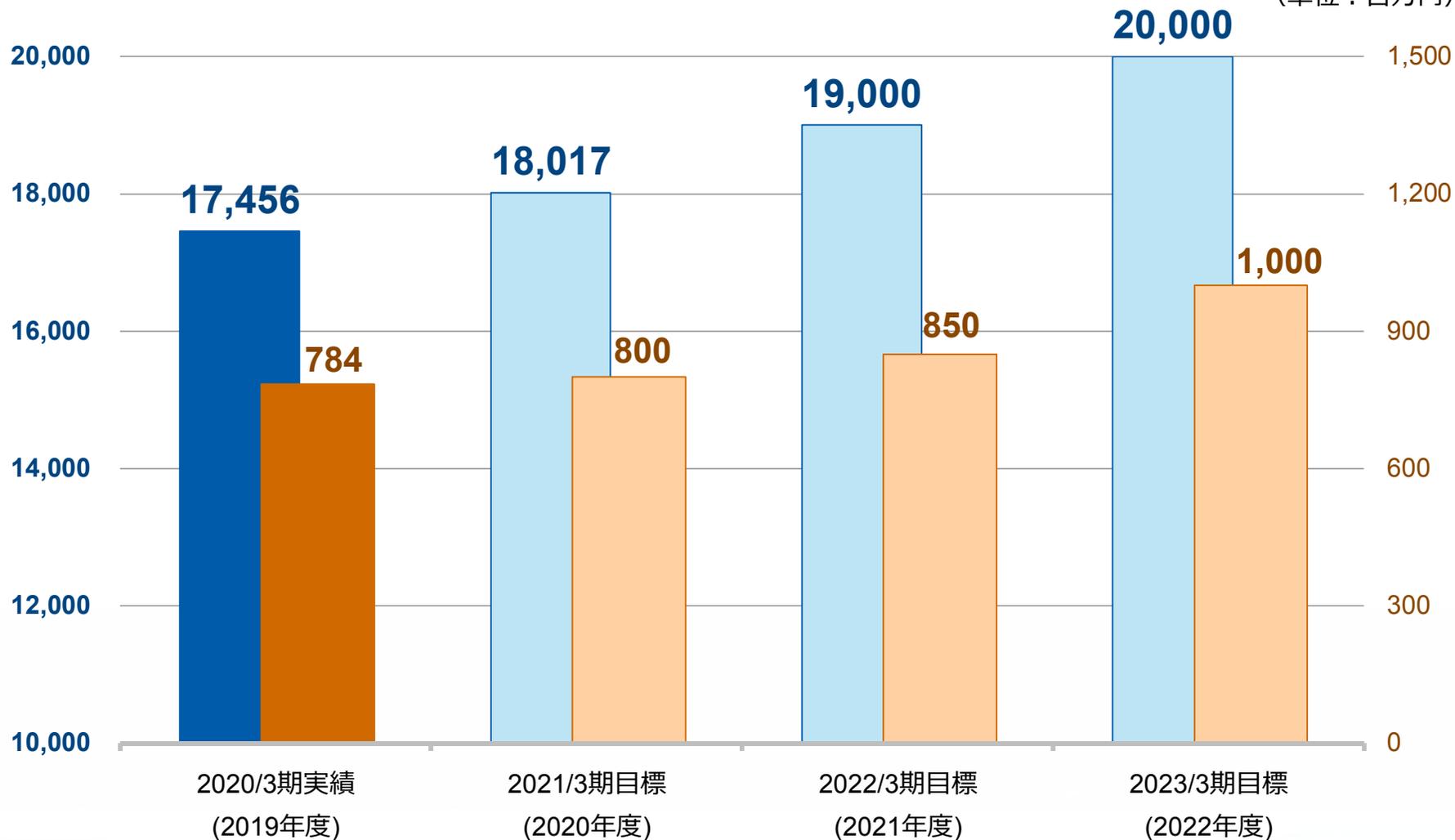
攻めの
IT利活用

守りの
IT利活用

ケーパビリティの拡大からお客様との「共創」へ

中期業績目標

(単位：百万円)



■ 売上高 (左軸) ■ 営業利益 (右軸)

※新型コロナウイルスの感染拡大や収束の状況等により、業績予想の修正が必要な場合には、速やかに開示いたします。

2021年3月期 業績予想

(単位：百万円)

	2021年3月期 予想	2020年3月期 実績	増減率
売上高	18,017	17,456	3.1%
売上原価	14,642	14,217	2.9%
売上総利益	3,375	3,239	4.0%
売上総利益率	18.7%	18.6%	—
販管費	2,574	2,454	4.7%
営業利益	800	784	2.0%
経常利益	842	827	1.8%
当期純利益	561	540	3.6%
配当金	15円	15円	—

※新型コロナウイルスの感染拡大や収束の状況等により、業績予想の修正が必要な場合には、速やかに開示いたします。



IX Knowledge Inc.

当資料は現時点で入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後様々な要因により予想数値と異なる場合がございますこと、予めご承知いただきますようお願い申し上げます。

お問合せ先
経営企画本部 総務部
電話 03-6400-7010
E-mail ir@ikic.co.jp
URL <https://www.ikic.co.jp>