

# 2021年3月期 決算説明資料

2021年5月25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

2021年3月期 業績

今後の取り組み

# 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

2021年3月期 業績

今後の取り組み

## トピックス①

## 2021年3月期 トピックス

4月	<ul style="list-style-type: none"> <li>・組織再編</li> <li>・新入社員77名入社</li> <li>・株式会社DSB情報システム様とUiPath RPA プラットフォーム サプリセラー契約締結</li> </ul>	10月	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「Ocean to Table Council」設立</li> <li>・オフィスカジュアルトライアル開始</li> <li>・ガバナンス委員会設置</li> </ul>
5月	<ul style="list-style-type: none"> <li>・情報システム会社様1社から表彰</li> </ul>	11月	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ジャパン・サステイナブルシーフードアワードにて受賞</li> </ul>
6月	<ul style="list-style-type: none"> <li>・大手ベンダー様1社から感謝状</li> </ul>	12月	<ul style="list-style-type: none"> <li>・i-Connection サービス終了</li> </ul>
7月	<ul style="list-style-type: none"> <li>・大手メーカー様1社から表彰</li> <li>・NTTデータ・ビズインテグラル様とビジネス・パートナー契約締結</li> <li>※「Biz[®] (ビズインテグラル)」の販売パートナー契約締結</li> </ul>	1月	<ul style="list-style-type: none"> <li>・情報システム会社様1社から表彰</li> </ul>
8月	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自社オンラインセミナー開催</li> </ul>	2月	<ul style="list-style-type: none"> <li>・情報システム会社様1社から表彰</li> <li>・新経費精算システム全社稼働開始</li> </ul>
9月	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ジャパンインターナショナルシーフードショー共同出展</li> </ul>	3月	<ul style="list-style-type: none"> <li>・大手生命保険会社様1社、大手ベンダー様2社、官公庁様から表彰</li> <li>・プロジェクト管理システム稼働開始</li> <li>・健康優良企業「金の認定」取得</li> </ul>

※その他、積極的にセミナーを開催（社外向けセミナー開催5回、社内向けセミナー開催1回、他社セミナー登壇2回）

## トピックス② <ピックアップ>

### ● 社内デジタル化対応

- ✓ 基幹システム更改

2021年2月：新経費精算システム全社稼働

：プロジェクト管理システム（予算）稼働

3月：プロジェクト管理システム（販売）稼働

### ● 健康経営の取り組み

- ✓ 2021年3月：健康優良企業「金の認定」取得

※全社での健康づくり取り組みを宣言し一定の成果を上げることで認定される

## <コロナ禍における当社の取り組み>

- コロナ禍の事業活動への影響
  - ・ 営業活動の改革（顧客訪問、出張、会食の制限・自粛）
  - ・ 対面での採用活動、教育研修活動の制限

当社の取り組み	顧客状況
<ul style="list-style-type: none"> <li>● DX（デジタル化）               <ul style="list-style-type: none"> <li>・ テレワーク環境整備</li> <li>・ Web会議等各種ツールの導入・活用による非対面での採用活動、教育研修の実施、（継続的な人材投資の推進）</li> <li>・ 基幹システム更改 / EDI導入検討</li> </ul> </li> <li>● 働き方               <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 在宅勤務、時差出勤、オフィスカジュアル</li> <li>・ 業務の非対面化（Zoom、Skype会議）</li> <li>・ 健康優良企業「金の認定」取得</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● DX（デジタル化）               <ul style="list-style-type: none"> <li>・ テレワーク環境整備</li> <li>・ Web会議ツール等の活用</li> </ul> </li> <li>● 働き方               <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 顧客現場における在宅勤務、時差出勤</li> <li>・ Web会議ツール活用による事業活動の非対面化 ⇒ 外部からの訪問抑制</li> </ul> </li> </ul>

引き続き DX / 働き方改革 推進

## 2021年3月期 業績概要 (1)

**【売上高】 17,289百万円 (前年同期比 1.0%減)**

新規案件の受注拡大も大規模案件の収束をカバーするには  
至らず微減

### ● 売上への影響要因

#### ◆ 運用案件の売上増加

- ✓ 基盤構築案件の拡大 (↑)

#### ◆ 開発案件(地銀・化学メーカー・化粧品メーカー)の売上拡大

- ✓ 新規案件の受注拡大 (↑)

#### ◆ 第三者検証の売上減少

- ✓ 大規模案件の収束 (↓)



## 2021年3月期 業績概要 (2)

**【営業利益】868百万円（前年同期比10.7%増）**

事業基盤の強化、販管費の抑制により増益

### ● 営業利益への影響要因

- ✓ 事業の選択と集中や業務改善の推進
- ✓ コロナ禍への対応が販管費の抑制へ
  - ・働き方改革（在宅勤務）推進
  - ・採用・新人教育のオンライン化
  - ・出張、交際費等の抑制



## 2. 2021年3月期業績

当社を取り巻く環境と業績概要

2021年3月期 業績

今後の取り組み

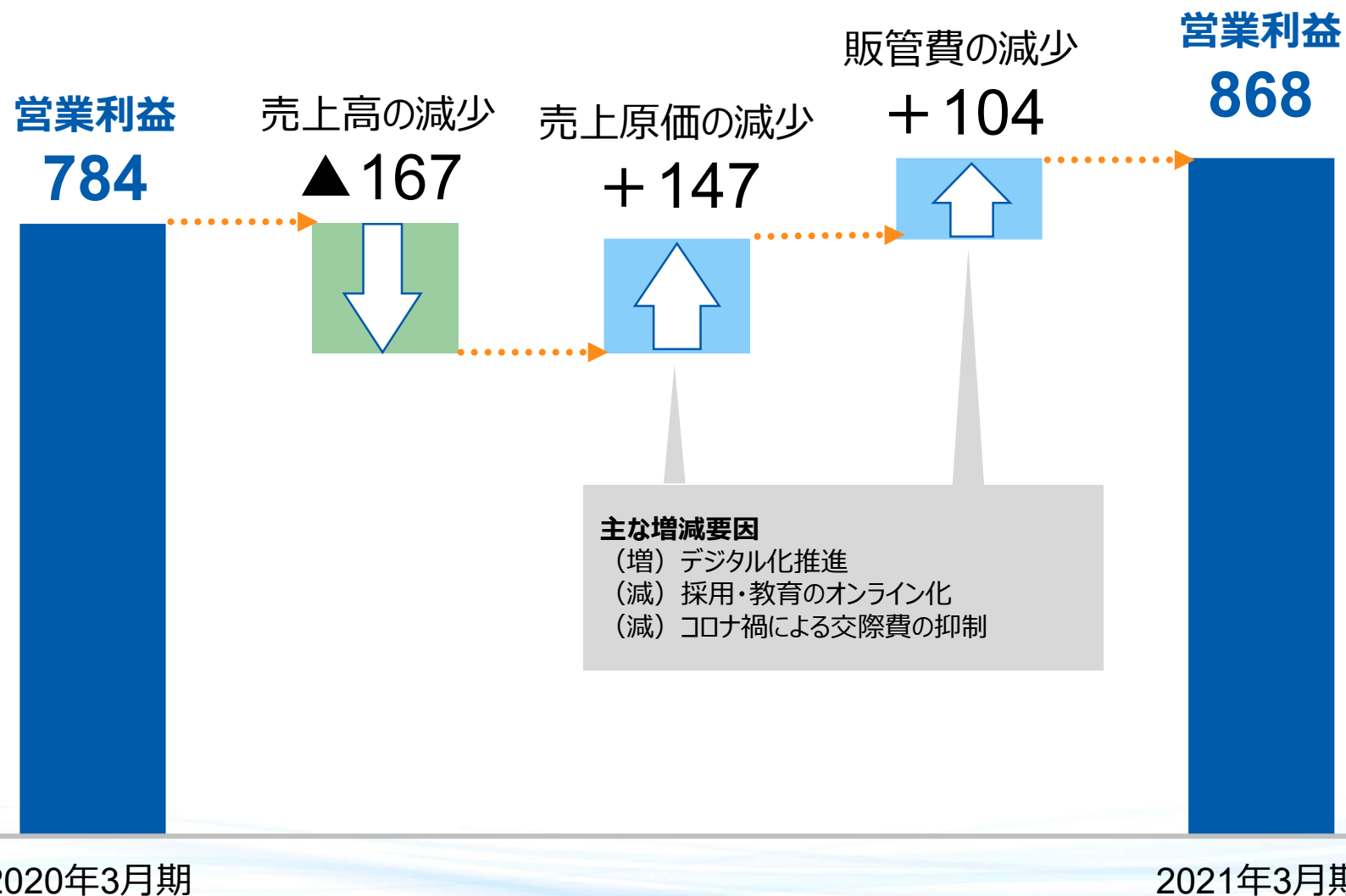
# 2021年3月期 経営成績

(単位：百万円)

	2021年3月期	2020年3月期	増減率
売上高	17,289	17,456	▲1.0%
売上原価	14,070	14,217	▲1.0%
売上総利益	3,219	3,239	▲0.6%
売上総利益率	18.6%	18.6%	—
販管費	2,350	2,454	▲4.2%
営業利益	868	784	10.7%
経常利益	923	827	11.6%
当期純利益	630	540	16.5%
配当金	15円	15円	—

# 営業利益の変動要因

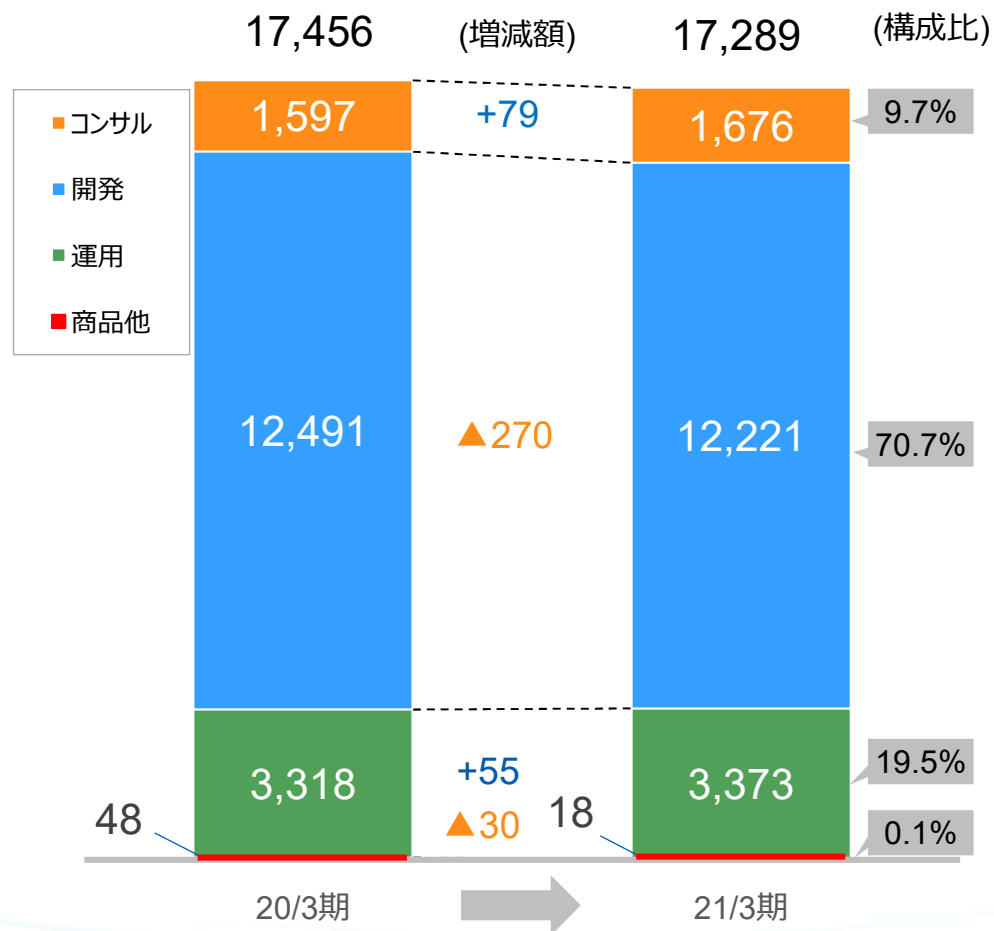
(単位：百万円)



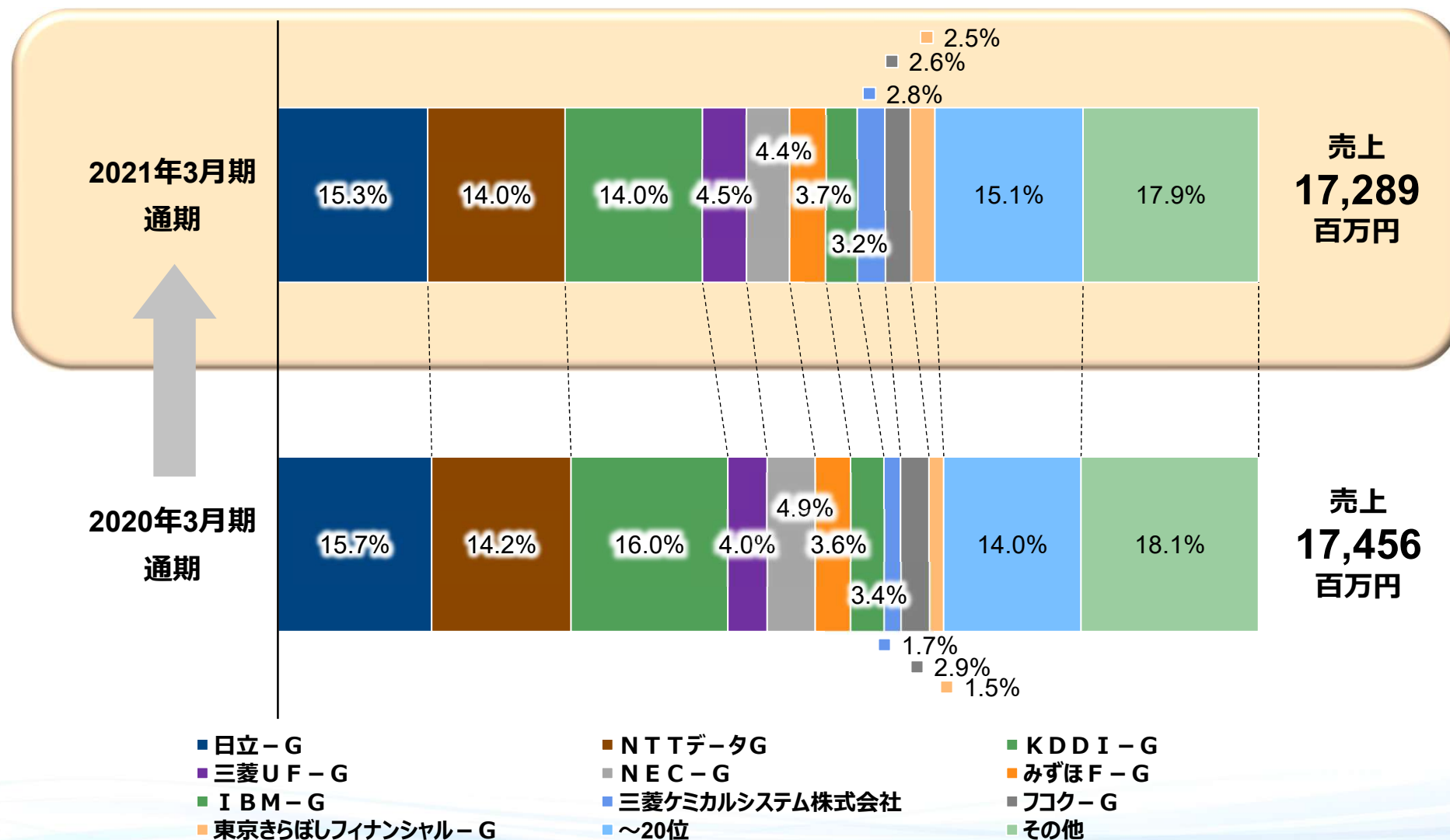
# 品目別売上構成

## 品目別

(単位：百万円)

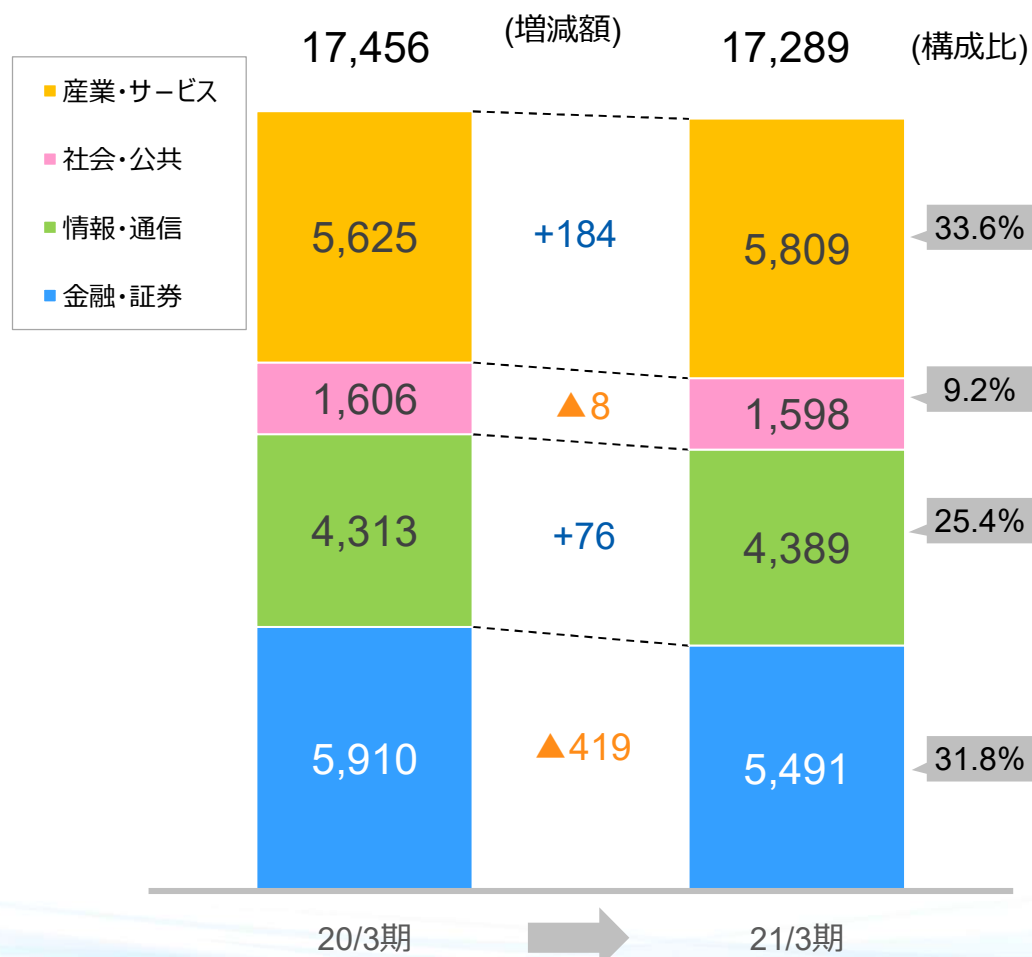


# 契約先顧客グループ別売上構成

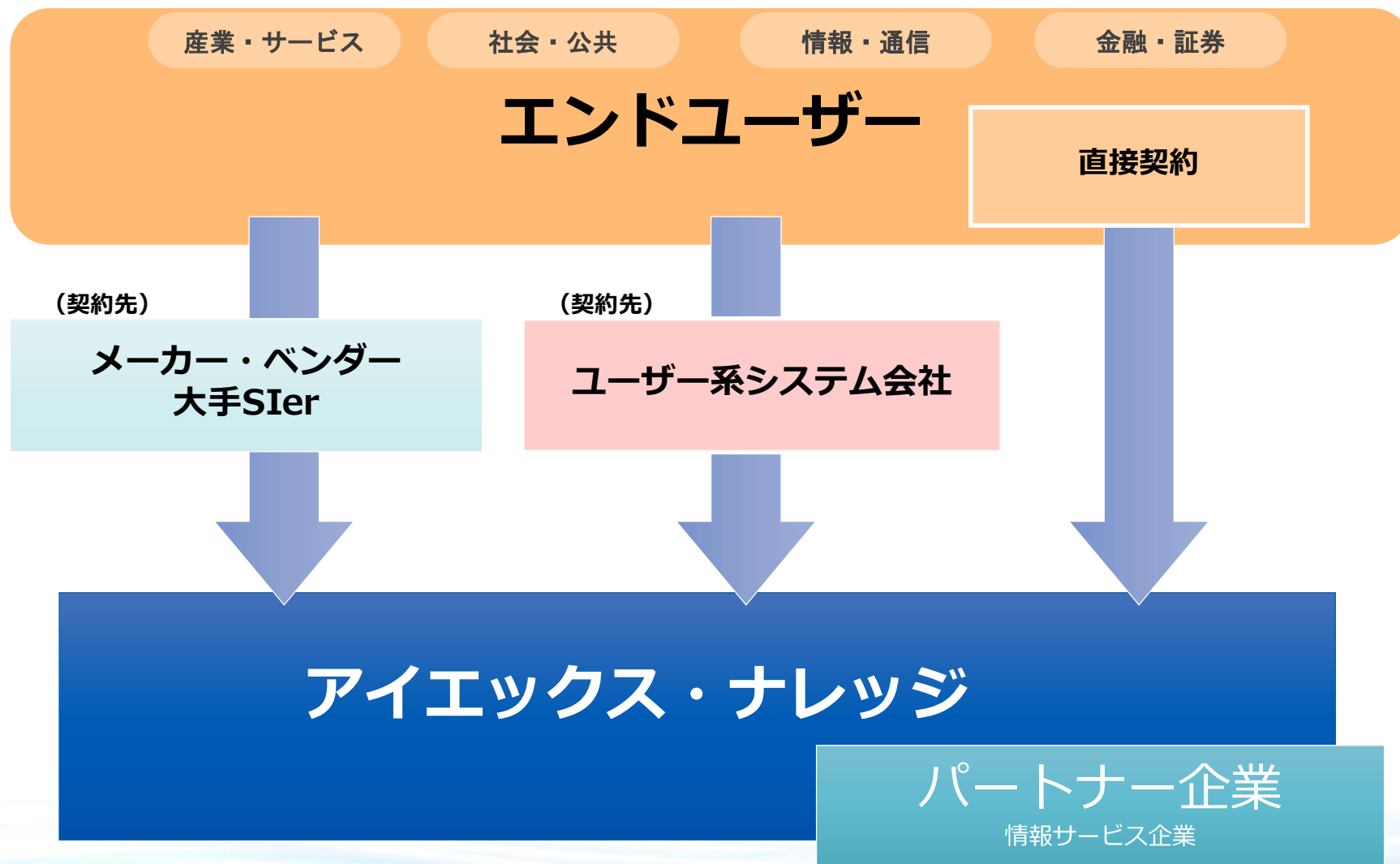


# エンドユーザー業種別売上構成

## エンドユーザー業種別 (単位：百万円)

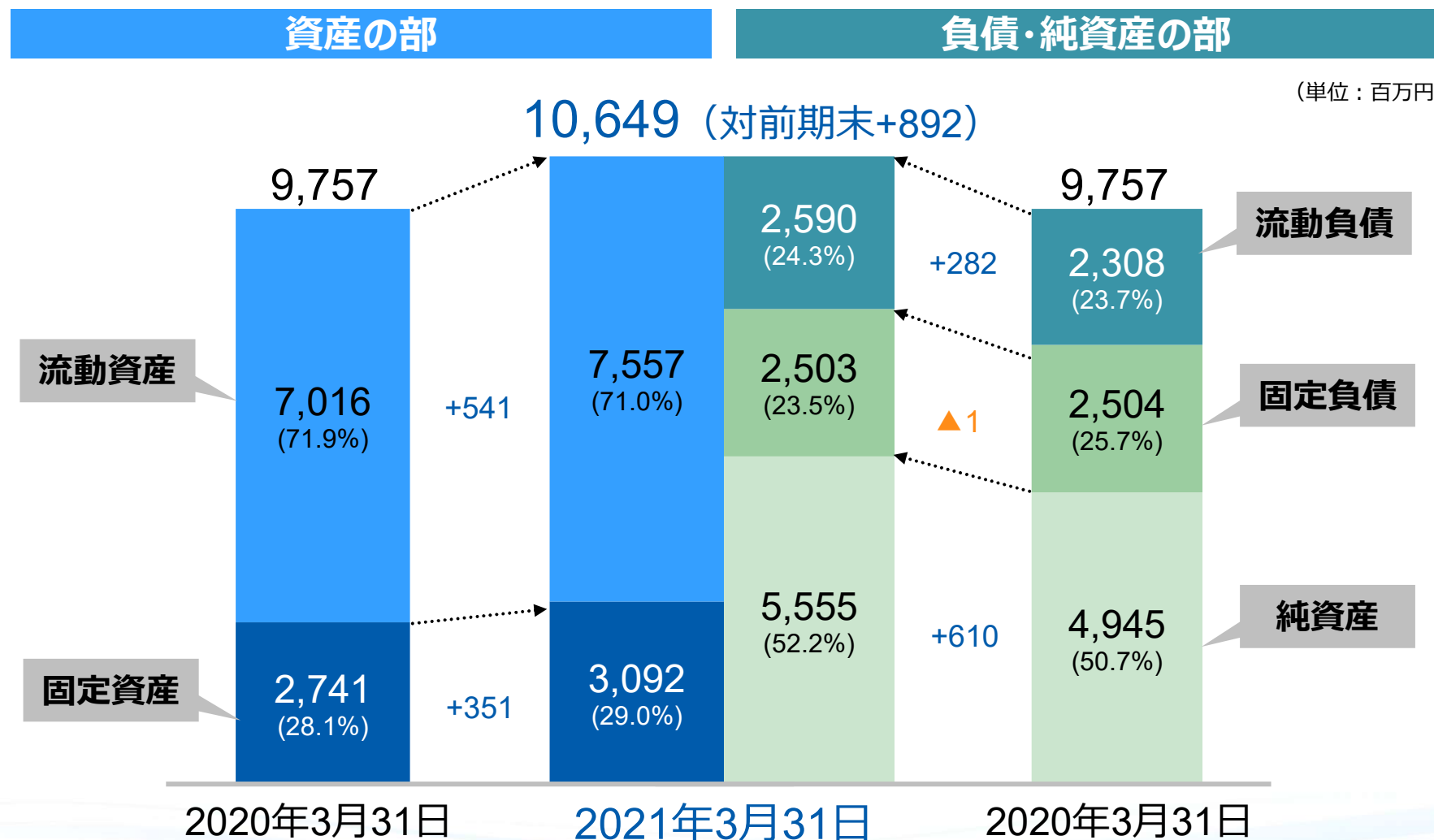


# (参考) 当社のビジネス構造





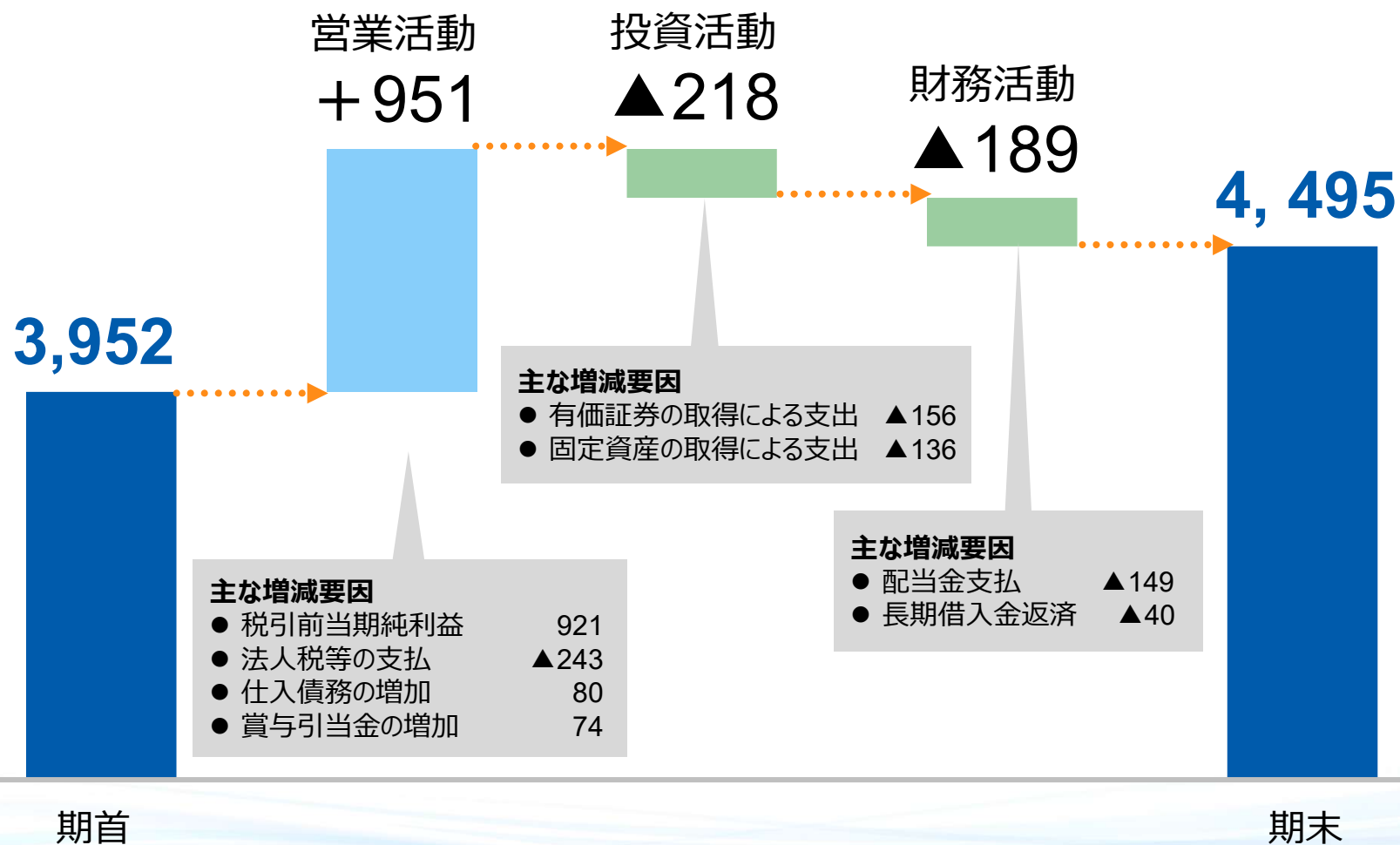
# 貸借対照表



# キャッシュ・フロー

2020年4月1日～2021年3月31日

(単位：百万円)



## 3. 今後の取り組み

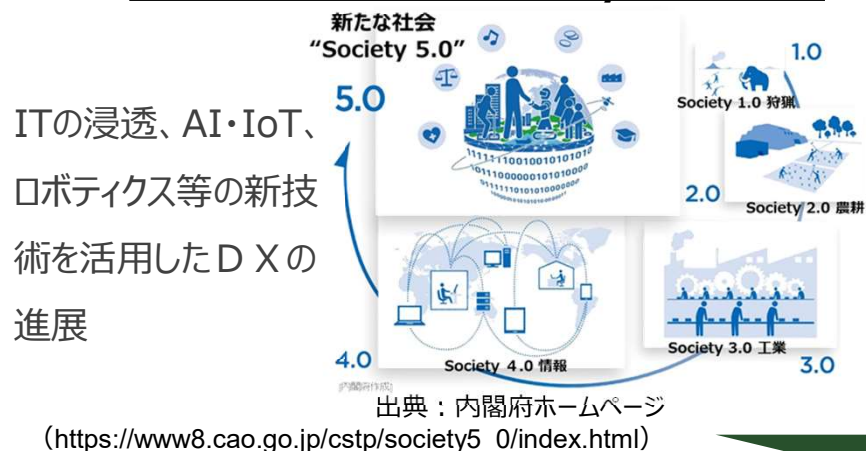
当社を取り巻く環境と業績概要

2021年3月期 業績

今後の取り組み

# 市場環境とそれに対する当社の取り組み

## 情報社会（4.0）からSociety5.0の社会へ



## 新型コロナウイルス禍で「ニューノーマル時代」へ

新しい生活様式、  
ビジネススタイル、  
新しい価値観の  
登場



出典：photoAC

### <DXの加速>

デジタル庁発足の動き  
様々な分野でのDX促進

### <働き方改革の加速>

テレワーク、Web会議  
ペーパーレス等

## 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



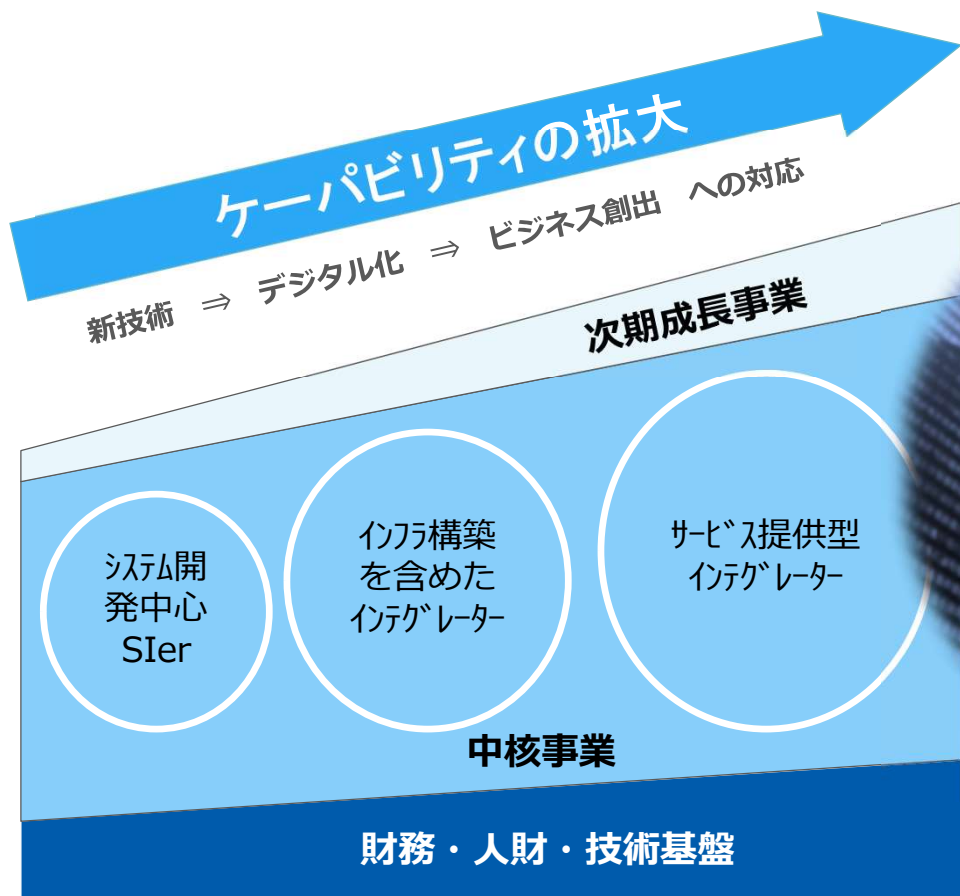
【中期経営方針】 5～10年後を見据えた経営方針

- 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ケ年のローリング方式

# 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

# 2022年3月期 取り組み ~コロナに対する状況認識~

## ● コロナ禍前後の変化

コロナ前	コロナ後
対面・接触	非対面・非接触
リアル	オンライン

## ● 今後の状況認識

急激な社会変化によるDX加速

- ✓ 自動運転技術、金融のデジタル化（キャッシュレス）等
- ✓ 営業活動、採用活動、働き方改革 オンライン化
  - ⇔ 移動コスト、会場等コスト減少

コロナ後の「持続的成長」を可能とする礎作りへ



# 2022年3月期 取り組みポイント①

## 「持続的成長」を可能とする礎作り

### 営業体制

- **営業体制の強化**
  - ・機動性重視の部門体制（4部制）
  - ・プロダクトや販路を意識した営業活動の実施（クロスセル強化、KPI明確化）
  - ・営業情報の見える化・共有化

### 開発体制

- **厳正な開発管理と新技術対応強化**
  - ・プロジェクトモニタリング ・原価管理徹底
  - ・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強化**
  - ・案件分野別にパートナー企業の Kategorize  
（パートナー対応力のアセスメントと重点対応分野の明確化）
  - ・新技術に対応した人材教育

## 2022年3月期 取り組みポイント②

### 「持続的成長」を可能とする礎作り

#### DX化 対応

- お客様のDX化ニーズへの対応
  - ・お客様との共創による事業の取り組み
  - ・「DX推進室」新設によるデジタル化対応人材の育成強化  
(AWS、Azure等の技術者育成およびクラウド事業の積極的展開)
  - ・クラウド、ERPでのDX化推進  
(Bizf、Intra-mart等ERP事業の積極的展開等)
- DX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の活用によるトレーサビリティシステムを中核とした新ビジネスモデルの商用化、マーケットバリュー確立
  - ・プラットフォームサービスの各種業界向けへの展開とサービスラインアップ拡充

#### 事業基盤 強化

- 積極的な投資による事業基盤強化
  - ・PM育成、新技術習得などの人材育成
  - ・継続的な新卒、中途採用による技術者確保
  - ・新基幹システム構築完了と社内デジタル化の推進  
(営業活動の可視化、生産性向上、情報の見える化)
  - ・サービス領域拡大、ソリューションサービスの多様化を支える事業投資

# 2022年3月期 業績予想

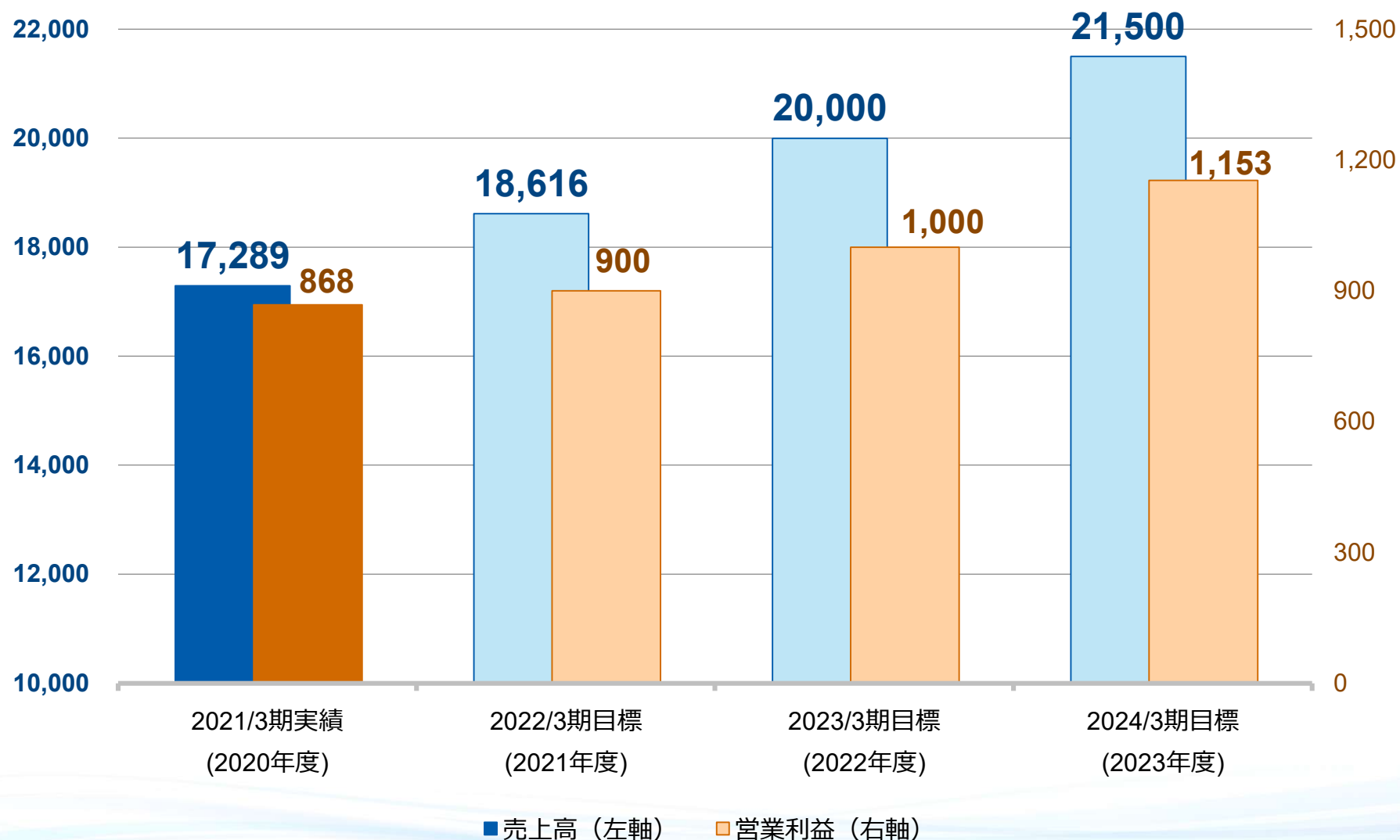
(単位：百万円)

	2022年3月期 予想	2021年3月期 実績	増減率
売上高	18,616	17,289	7.7%
売上原価	15,115	14,070	7.4%
売上総利益	3,500	3,219	8.8%
売上総利益率	18.8%	18.6%	—
販管費	2,600	2,350	10.7%
営業利益	900	868	3.6%
経常利益	945	923	2.4%
当期純利益	635	630	0.9%
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。

# 中期業績目標

(単位：百万円)



※新型コロナウイルスの状況等により、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.

## 「共創 by DX」

DXの流れに乗って社内外の共創を推進し市場“競争”に打ち勝つ

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](mailto:ir@ikic.co.jp)  
URL <https://www.ikic.co.jp>