

## 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

### 新規案件獲得に積極的に取り組み、事業の選択と集中を推進

#### ◆今期のトピックス

2016年4月、新入社員70名が入社した。5月に自己株式の消却を行い、発行済み株式数は1,180万株に減少した。これは同規模同業他社と比較して発行株数が多いことに加え、更に企業価値向上を目指して実施したものである。

11月、子会社大連IKIを大連CNCへ持分譲渡を行った。豊富な人的リソースと高い技術力を有する大連CNCへ出資を行うことで、今後はオフショア開発事業の継続ならびに拡大を推進し、強固な協業体制を構築した。

当期の市場環境は、サービス強化やビジネスモデルの変革を目的とした「攻めのIT」において、ビッグデータ、IoT等のIT利活用、またAI、ロボティクス等新技术によるIT需要が急速に拡大した。これらに対する当社の取り組みとして、前年度に引き続き顧客ニーズにこたえるための情報収集、顧客の収益向上に貢献できるIT活用の提案を行った。

業務効率やコスト削減を目的とした「守りのIT」においては、景気の緩やかな復調傾向に伴いIT投資も一部で活発化する中、当社では特に金融系分野でその傾向が見られ、案件拡大のために受注体制の強化、リソースの集中を行った。

#### ◆2017年3月期業績概要

当期業績に対する影響要因のうち、マイナス要因は、大手損保会社の大型案件を受注価格、開発リスク等を見極め見送ったこと。ただ、プラス要因として、このリソースをメガバンク/次期システム開発における担当範囲の拡大、既存の証券・保険分野の受注拡大に振り向けた結果、同大型案件見送りはリカバーができた。

ストレージ市場では北米・欧州での導入が一巡して大幅な縮小となり、車載・映像センサーへの転換をはかったが、カバー仕切れていない状況である。ストレージ案件は売上規模もさることながら利益率が高く、利益面でもマイナス要因となった。

前期不採算案件による売上機会損失、案件に対する営業機会損失が発生し、2期にわたり影響を受けた。

以上の結果、2017年3月期の業績は、売上高173億10百万円(前期比1.1%減)、営業利益5億93百万円(同64.6%増)、経常利益6億33百万円(同57.5%増)、当期純利益4億7百万円(同96.0%増)となった。

営業利益の変動要因は、売上高は1億98百万円減となったものの、大型案件の赤字等の引当計上により売上原価が4億91百万円減少、販管費は事業税の税率増により60百万円増が挙げられる。

顧客別売上構成は、みずほ16%(前期14%)、NTTデータ14%(同14%)、日立13%(同17%)、KDDI10%(同9%)、NEC5%(同5%)等となっている。みずほは次期システム開発の拡大を受けて増加した。日立は、ストレージの組込系開発の縮小で大幅な売上減となった。なお、上位20社で全体の83.2%(前期比1.0%増)を占めている。

カテゴリ別売上構成比は、品目別では開発81.3%、運用12.3%、コンサル6.3%、商品他0.1%となった。運用が前期比大きく減少した要因は、最近の傾向として単純オペレーション業務の縮小・削減、また受注単価が厳しい状

況にある。基盤・環境構築案件は引き続き引き合いが増加しており、今後、この分野へのシフトを更に加速する。

業種別では、金融・証券 41.6%、産業・サービス 25.5%、情報・通信 23.1%、社会・公共 9.8%となった。産業・サービスはストレージの組込系開発の縮小で売上が落ち込んだ。社会・公共はマイナンバー関連案件の収束、国保システムの開発が終了した。情報・通信では、人材・サービス会社のシステム再構築の大型案件による売上増、通信会社の基幹システム更改の受入検証サービスがスタートし、大幅増加した。

貸借対照表を見ると、資産・負債ともに前期末に比べ減少し、自己資本比率は前期末比 42.2%から 46.5%へ上昇した。

キャッシュフローは、前事業年度末から 3 億円増となった。当期の現金収入は、主に営業活動により得られた 5 億 88 百万円である。主な支出は配当金支払い 1 億 6 百万円、自己株式取得 98 百万円、長期借入金返済 60 百万円である。この結果、当期の現金および現金同等物は 35 億 11 百万円となった。

## ◆中期経営方針(IKI VISION2020)

当社は、「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」という企業理念のもと、「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」をビジョンとして事業運営を行っている。

IKI VISION2020 では、①中核事業の拡大、②次期成長事業の創出、③事業基盤の強化の 3 本の柱を掲げている。中期財務目標は、売上高は 2018 年 3 月期 176 億 24 百万円、2019 年 3 月期 180 億円、2020 年 3 月期 190 億円と、事業基盤を強固にするため緩やかな伸びとなっている。利益確保については、2018 年 3 月期 6 億 90 百万円、2019 年 3 月期 8 億 69 百万円、2020 年 3 月期 10 億 16 百万円とし、生産性の向上、間接コストの削減を行い、確実に推進する。

なお、当社の中期財務目標については、継続してローリング方式を採用しており、状況によっては見直しすることもある。

## ◆2018 年 3 月期の取り組み

IKI VISION2020 の 3 本の柱のそれぞれのポイントは、まず①中核事業の拡大では、今後拡大が期待される注力事業に経営資源を集中し、収益基盤の強化をはかる。案件確保に向けたプロジェクトマネジャーの増強が急務ととらえている。

取り組みの業種別ポイントは、産業・サービスでは車載関連には前年度から取り組んでおり、今年度は拡大事業として注力する。また、物流系のシステム再構築案件獲得に向けて活動中である。

社会・公共では、特に社会インフラ(鉄道・エネルギー等)の受入検証、システム開発の新規受注に向けて活動中である。

情報・通信では、通信会社における受入検証の大型案件を受注済みである。システム統合開発は長期の大型案件になるため、リソースを集中するとともにプロジェクト管理を強化し、今年度の売上高拡大と利益確保に努める。

金融・証券は、マイナス金利の影響とメガバンクの次期システム開発の収束により、減少傾向にあるとみている。市場系、地方銀行、生損保の新規開発を狙う。

②次期成長事業の創出については、昨年に引き続き「動く innovate」のキャッチフレーズのもと、顧客の収益向上に貢献できる IT 活用の提案を行う。

③事業基盤の強化については、ここ数年、利益率の向上を経営課題と認識しており、生産性の向上、間接コストの削減、受注単価交渉に取り組む。案件確保のためには人材の確保と育成が急務であり、採用方法の多様化、プロジェクトマネジャーおよびスペシャリストの育成、パートナー会社との共創関係を構築する。また、時間外労働

の抑制、有給休暇取得の推進、女性活躍の推進に努める。

2018年3月期の業績予想は、売上高176億24百万円(前期比1.8%増)、営業利益6億90百万円(同16.3%増)、経常利益7億24百万円(同14.5%増)、当期純利益4億79百万円(同17.7%増)を計画している。

## ◆質疑応答◆

**産業・サービスの車載について、汎用性等具体的にお伺いしたい。**

車載は、運転支援システムの画像やセンサーからの認識が現在の注力分野である。さらに、ナビ関係の組込系等、自動運転サポート分野の開発を行っている。

**今年度の業績予想は、売上高の伸びに対して利益の伸びが大きい理由をお聞きしたい。**

まず、プロジェクトに対する生産性の向上である。また当社は他社と比較して間接費の割合が高く、間接コスト削減により利益向上をはかる。加えて受注単価交渉に注力する。

**「通信会社による受入検証の大型案件を受注済」の受入検証とはどのようなサービスか。**

大型案件はほとんどがメーカーに発注され、メーカーがアプリケーションを作成、その後、エンドユーザーが使用可能か否かの検証を行っている。当社は本来ならエンドユーザーが行う検証業務を代行している。

**「物流系のシステム再構築案件」は、従来、具体的な形で出ていたテーマか。**

物流において当社が一番身近で継続的に携わっている顧客は規模感としても大きく、このノウハウを横展開して受注につなげた。

**来春の採用予定をお伺いしたい。**

ここ5年間は平均70名プラスアルファの採用人数で推移している。

(平成29年5月19日・東京)

\* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見るができます。

<https://www.ikic.co.jp/ir/report/explanation.html>