

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

不採算案件対策を強化、新規受注拡大へ

◆今期のトピックス

4月、今期も前期並みの70名の新入社員を採用。

5月には、発行済み株式の適正化と株主還元の拡大をはかるため、自己株式の消却を行った。また、前期に引き続き、8月から自己株式の取得を実施している。

さらに、弊社のソリューションサービスである「メル訓クラウドサービス」および「インターネット出願サービス」において、NTT 東日本、大手決済代行会社とそれぞれ協業し、販路を拡大している。

8月、子会社の大連 IKI の持分譲渡における基本合意を締結した。

◆市場環境と当社の取り組み

企業の設備投資は活発な状況で、特に拡大傾向にあるメガバンク、生損保等の金融分野にリソースを集中していく。

また、ITの新技术分野においても、人材育成に力を入れていく。

一方、当社の中核事業の一つであった大容量ストレージ市場は、北米・欧州においてほぼ導入が一巡したこと等を受け縮小している。これについては、車載や映像センサー等の組込み開発の新市場開拓に今期から努めており、効果が出てきている。来期はさらなる拡大につなげていきたい。

◆2017年3月期第2四半期決算概要

当期上半期の経営成績は、売上高86億32百万円(前年同期比1.5%減)、営業利益2億22百万円(同7.7%増)、経常利益2億44百万円(同2.1%増)、四半期純利益1億62百万円(同1.7%減)となった。

売上高については、前年同期と比べ生損保・証券が好調であったものの、ストレージの組込み開発の減少をカバーしきれず、前年同期比1億32百万円の減少となった。利益面では、売上高が減少したものの、外注加工費の圧縮や前期不採算案件の早期収束等により売上原価が減少し、売上総利益は増加した。販管費については、事業税の税率が上がったことにより増加している。

顧客別売上構成比は、NTT データ 16%(前年同期 14%)、みずほ 14%(同 16%)、日立 14%(同 17%)、KDDI 9%(同 9%)、NEC 6%(同 5%)等となっている。NTT データは、人材サービス会社のシステム再構築の大型案件の受注により、売上増となった。みずほは、前期からの継続案件であるメガバンク向けシステム開発がピークを過ぎたことを受け減少した。日立は、ストレージの組込開発の縮小で大幅減となった。

カテゴリ別売上構成比は、品目別では開発 79.7%、運用 14.4%、コンサル 5.8%、商品他 0.1%で、業種別では金融・証券 41.1%、産業・サービス 25.6%、情報・通信 22.7%、社会・公共 10.6%となっている。業種別売上高の内訳を見ると、産業・サービスにおいては、ストレージの組込み開発案件の売上が落ち込んでいる。社会・公共については、前期受注したマイナンバー関連が収束の方向へ向かっており、減少した。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の受注により、大幅増となった。金融・証券においては、証券・生損保が伸びを見せているが、継続案件であるメガバンク向けシステム開発がピークを過ぎたことの影響が大きく、減少している。

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、純資産は横ばいとなっている。結果、自己資本比率は前期末の 42.2%から 44.4%へ上昇している。なお、純資産については、5 月に自己株式の消却を実施したため、資本剰余金と自己株式がともに 3 億 76 百万円減少している。

キャッシュフロー計算書については、ほぼ前期末並みの現金残高となっている。当期の現金収支としては、営業活動で得た資金を配当金の支払や自己株式の取得等に充当した。その結果、当第2四半期末の現金および現金同等物は 32 億 45 百万円となっている。

続いて、前期の反省から実行している不採算案件の対策状況について。今期から担当取締役直轄に PMO 室を設置した。見積もり審査時のチェックをさらに強化し、また注視すべきプロジェクトの立ち上げ支援を行う仕組みを新たに取り入れたものである。その結果、当期上半期において赤字プロジェクトの受注件数、金額は共に減少している。期末に向けて継続的に取り組んでいく。

◆通期業績の見通し

当期の経営方針は、事業活動の存在価値向上へ、収益構造を innovate(変革)、プロジェクトマネジメント徹底の 3 つを掲げており、期初から継続して取り組んでいる。

下期の取り組みとして、第 1 に、ストレージ開発にかわる組込み市場の新規案件開拓を行うと同時に、車載等の新市場に向けて人材を育成している。第 2 に、大型の不採算案件が発生しないよう徹底。これは当期の最重要事項に位置づけている。第 3 に、今後の受注案件拡大に向けてキーマンの育成に注力。社内外研修や OJT を活用し、マネジメント力の向上を中心に行っていく。また、現時点で受注している案件においても、拡大・追加に向けた動きを強化している。

さらに注力案件として、生保では大型案件の引き合いがある。また、メガバンクについてはほぼ継続の見込みで、今後新たに注力すべき車載においては、名古屋地区・茨城地区の範囲を拡大していく。

当期通期の業績予想は、売上高 180 億 16 百万円(前期比 2.9%増)、営業利益 6 億 56 百万円(同 81.9%増)、経常利益 6 億 92 百万円(同 72.2%増)、当期純利益 4 億 75 百万円(同 128.6%増)を見込んでおり、4 月 27 日開示のものから変更はない。

売上については、ストレージの開発縮小、前期の大型不採算案件による機会損失等もあり、若干厳しい状況とみている。利益については、選択と集中による収益向上、販管費削減をはかって確実に堅守していく。また、一部では収益の高いところへ取引をシフトしていく努力も行っている。

中期財務目標として、2018 年 3 月期は売上高 190 億円・営業利益 9 億円、2019 年 3 月期は売上高 200 億円・営業利益 12 億円を掲げている。今期の見込みが分かり次第、今後の数値を精査して見直しをかけていきたい。

◆大連 IKI について

選択と集中の一環で、子会社大連 IKI の全株式の持分譲渡について基本合意に至った。現在、中国当局への手続中である。

売却先は大連 IKI の発注先であった大連共興達信息技术有限公司で、売却額はほぼ簿価となっているので、当期の利益に与える影響は軽微である。

売却は中国からの撤退ということではなく、規模の大きい大連共興達信息技术有限公司と一緒にすることでスケールメリットを生かし、中国でまとまったリソース確保の強化をはかる考えである。なお、協力強化のため、10%の出資を予定している。

◆質 疑 応 答◆

自己株式取得の進捗状況を教えてください。

自己株式については、11月1日に当社ホームページでも開示しているが、その時点で24万7,000株の取得をしている。当期の目標は30万株で、12月20日まで続ける予定となっているが、恐らく11月中には終わるとみている。

自社株消却を5月に行っているが、これはどういう考えか。自己株式の取得目標として中長期のスタンスはあるのか。

当社の発行済株式数は同規模他社と比較した場合、若干多いとみており、消却の実施を行った。今後の自己株式の取得については、バランスシートなどの経営環境を見ながら、慎重に検討していく。

(平成28年11月9日・東京)