

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

事業活動の存在価値向上、収益構造の変革で収益拡大を図る

◆2015年3月期通期決算のトピックス

昨年来、事業の選択と集中の一環として進めてきた九州事業所の事業譲渡が2月に無事完了した。これについては、当社社員の雇用確保を確実にやらしてもらえることを最優先に考えて譲渡先を選定した。現状、譲渡先のeBASE-PLUS社と当社の双方にとって非常にうまくいっていると思っている。

今期(2016年3月期)、4月には前期並み72名の新入社員が入社。また、職能資格制度から役割資格制度に変更する新人事制度を導入し、特に若い社員が、モチベーションを維持できるような制度を構築し、社内の活力向上を目指している。加えて、事業運営体制の強化のための部門統合、再編を実施した。

◆決算の概要

当期(2015年3月期)の市場環境は、企業の設備投資が回復基調にあり、特に、メガバンク、生損保、製造業を中心に、IT投資が活発な動きを見せている。

これに対して、当社は、トピックスで触れたが、九州事業所の譲渡をはじめとして、事業の選択と集中を推進してきた。また、顧客ニーズに沿った受注体制の整備、中でも目玉案件にあたるメガバンクについては、工程進捗に合わせ、要員の集約を適時行ってきた。なお、昨今、市場における各情報サービス企業の技術力は、均衡していると感じている。そうした中で、当社の優位性は、顧客との絶対的な信頼を築ける人材の多さと自負しており、教育・研修では、技術的な面もさることながら、マネジメント、人間力アップといった、ヒューマンスキルを磨くためのカリキュラムに注力している。

これらによって当期の業績は、売上高167億87百万円(前期比6.5%増)、営業利益5億15百万円(同255.8%増)、経常利益5億61百万円(同223.8%増)、当期純利益3億82百万円(同297.0%増)となった。

売上高は、市場のIT投資が確実に増えてきていることが反映されており、前期比10億19百万円の増加となっている。利益面の増加については、売上高そのものの増加もあるが、前期に発生した不採算開発案件がなくなり、コストが抑制されたことによるものである。

顧客(グループ)別の売上高では、特に、みずほグループで、次期システム開発の工程進捗に合わせて受注幅を拡大した結果、前期の倍以上の売上につながっている。また日立グループも、一部みずほ案件の商流シフトがあり、売上が伸びている。一方、顧客別売上高の上位にいるNTTデータ、NECはともにちょうど開発の端境期ということで1億円以上の売上減となった。

顧客の業種別売上高をみると、産業・サービスは、前期比5億43百万円増加の54億23百万円、社会・公共については、18億13百万円となった。また、情報・通信については、通信キャリアのコスト削減という状況下で、前期比13億98百万円減少の31億12百万円となっており、現状は既存案件を堅守するといった動きとなっている。金融・証券については、みずほ案件の伸びが大きく貢献している。その他には、証券、特にネット証券の基幹システム開発、また、大手証券におけるシステムの改修、保守といった案件が増えてきている。また、外資系の保険の受

注が売上に貢献している。結果、前期比 20 億 56 百万円増加の 64 億 36 百万円となった。

キャッシュ・フローは、営業活動の結果得られた資金が 5 億 98 百万円、財務活動の結果使用した資金がマイナス 2 億 73 百万円となっており、これによって期末残高は期首に比べ 3 億 43 百万円(10.6%)増加の 35 億 87 百万円となった。

貸借対照表は、総資産が 2014 年 3 月末と比べ 3 億 3 百万円増加し 91 億 65 百万円となった。これは主に資産の部では、現金及び預金が 3 億 43 百万円増加、繰延税金資産、これは流動資産のところで 63 百万円増加、固定資産のところで 75 百万円減少となっている。また、負債の部では、1 年内返済予定の長期借入金の減少 1 億 84 百万円、未払消費税等の増加 2 億 72 百万円、賞与引当金の増加 2 億 22 百万円、受注損失引当金の減少 3 億 17 百万円、退職給与引当金の増加 1 億 9 百万円を反映したものである。純資産は、2 億 65 百万円増加し 40 億 41 百万円となった。これは繰延利益剰余金の増加 2 億 18 百万円によるものである。結果、自己資本比率は、前期末の 42.6%から 44.1%となった。

◆2016 年 3 月期通期業績の見通し

今期の経営方針は、事業活動の存在価値向上ということで、今までどおりしっかりとモノづくり、高品質なサービスの提供が事業の基本軸。一言で言うと、顧客に好かれる会社であり、人材というものが、今後、市場の優位性を維持する要素であると考えている。また、収益構造を innovate(変革)することで、これは継続的に事業の選択と集中、また、間接コストの適正化を推進することで、儲かる会社へと変革していく。さらに、前期のような不採算案件を出さないように、プロジェクトマネジメントを徹底する。社員皆がマネジメントへの高い意識を持って事業を行っている。

注力案件については、前期より説明しているとおり、当面の営業戦略に合わせた 3 つのターゲットにくくって話をする。規模感で言えば、引き続きメガバンク関連であり、これを継続していく。また、証券の税制改正もあり、金融分野は全体的に好調であると考えている。また、マイナンバーに関しては、年金を中心に継続的に対応している。新しいところでは、住宅設備機器メーカーにおける基盤系の案件や人材サービス企業における経理系システムの案件、また、教育関連企業における基幹系再構築の案件が間近にある。さらに、不動産業においても、検証サービスの案件が新たにスタートしている。これら注力案件は、中期的に見ても重要な案件である。

一方で、業務の効率化、意思決定の迅速化を図り、事業運営体制をより強固にするため、部門の統合、再編を行っている。特に、金融分野の受注体制強化ということで、金融システム第 2 事業部を新設し、ここがメガバンク対応ということで強化した。それ以外の金融をひとまとめにして金融システム第 1 事業部にしたという再編である。また、昨年新設したインフラサポートサービスの 3 部門については、同じ事業部配下に集約することで、顧客の情報、インフラ構築、運用、さらなる支援体制強化を目指している。その他、営業力の強化を目指した営業部門の再編も行った。

2016 年 3 月期の業績予想は、売上高 170 億 72 百万円(前期比 1.7%増)、営業利益 6 億 26 百万円(同 21.5%増)、経常利益 6 億 56 百万円(同 17.1%増)、当期純利益 4 億 8 百万円(同 6.9%増)を見込んでいる。売上高は 2 億 85 百万円の増加と大きな伸びではないが、利益額の確保に重点を置いた体制で臨みたい。そのためには、間接コストの見直し、また、先程も話した不採算案件を発生させないプロジェクトマネジメントの徹底を、従来以上に実行していくことが重要であると考えている。

また、中期財務目標としては、2017 年 3 月期は、売上高 180 億円、営業利益 8 億円、2018 年 3 月期は、売上高 190 億円、営業利益 9 億円を掲げている。重要案件などを確実に受注していくことが大切だと考えている。

◆質 疑 応 答◆

2016年3月期の業績予想であるが、売上高は170億72百万円で、前期比1.7%の増加と保守的な計画となっていると思われるが、その背景は？。また、中期財務目標の2018年3月期190億円に向けての成長エンジンとして何を考えておられるのか。

2016年3月期の計画では、売上高が2億85百万円増であるが、九州事業所の売上高5億50百万円が事業譲渡によりマイナスになるので、それを除けばそれなりの増加となっている。当期以降については、メガバンクは確実に続いており、金融系全般にいい状況である。また、マイナンバー関連があり、基盤の強化についても、一時期と比較すれば、当社の対応力が整ってきている。このあたりが売上増の要因となると考えている。

(平成27年5月18日・東京)

* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見ることができます。

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