

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

第2四半期増収・減益、事業の選択と集中を推進、 通期増収・増益の見込み

◆今期のトピックス

今期は77名(前期比29名増)の新入社員が入社。過去3期は約40~50名だったが、来期以降、この70名前後の採用規模で平準化していく。

また期初より、事業の選択と集中の一環として、システムの基盤と運用をそれぞれ担っていたサービス部門を統合・再編し「インフラサポートサービス部」を新設した。

なお今期はとくに、社内企画公募での事業化が盛んとなって、6月には大学向けの「インターネット出願サービス」を、10月には「ビッグデータ発想法 Web サービス」を開始した。

そして10月、当社は今年設立15周年を迎えた。この社内イベントとして、社員全員の顔写真と5年後のビジョンをメッセージとして掲載した冊子を発行した。

◆決算の概要

今期の市場環境は回復基調にあり、メガバンク、保険、製造業を中心にIT投資の活発化が見受けられた。また、インターネット環境の進展により、ITニーズはますます多様化してきた。

このような環境において当社は、顧客ニーズに沿った受注体制を整備しながら、事業の選択と集中を継続して推進してきた。特に目玉案件であるメガバンクに対しては、適宜技術者をこのプロジェクトにシフトさせるなど、前述のインフラサポートサービス部においても、要員の稼働率は徐々に上がってきている。

また、市場における情報サービス企業の技術力が拮抗している中で、顧客との信頼関係を築ける技術者の多さが競合優位となるため、今期からとくに、技術面はもとよりヒューマンスキルの育成を強化するカリキュラムを実施している。

◆2015年3月期第2四半期 経営成績

当上期の経営成績(損益計算表)は、売上高が80億22百万円(前年同期比5.2%増)、販管費12億5百万円(同9.9%増)、営業利益13百万円(同69.4%減)、経常利益39百万円(同32.7%減)、四半期純利益20百万円(同50.3%減)となった。

売上高は、活発化する市場のIT投資を確実につかんだかたちとなって前年同期に比べ4億円ほど増加した。

対して販売管理費は、新入社員の増加、賞与の増額、またスキルアップのための社員教育費の増額ほかオフィスの環境整備などにより1億円ほど増加した。

営業利益については、ほぼ前述の要因が影響した。なお原価には、前期で引き当てた受注損失の3億円を戻入している。

売上構成の推移を顧客別に、主なところをみると、日立グループは従来からの案件が引き続き堅調、一方で

NTT データについては、いくつかの大型案件の終息が影響した。なお、みずほ FG は目玉の次期開発の工程進ちよくに沿って順調に受注幅を膨らませている。

一方でこれを業種別にみると、産業・サービスにおいては、広告代理店や人材サービス向けの開発案件が終了したものの、タイヤメーカー、カメラメーカー、商社向けなどの案件が増加している。社会公共においては、エネルギー関連が縮小しつつあるが、関西圏での国民保険システムなどが伸びている。情報通信においては、通信キャリアがコスト削減を進める中、既存の案件を堅守している。ただ、メーカー向けルーターの開発などの減少が影響した。金融については、メガバンクを中心に、信託銀、外資生保、地方銀行の共同センター化などのほかネット系証券会社などの案件もつかんできている。

キャッシュフローについては、営業活動によるキャッシュフローは 1 億 57 百万円となった。主に賞与引当金の増加、売上債権の減少、受注損失引当金の減少などが反映している。投資活動によるキャッシュフローは、マイナス 22 百万円となった。これは投資事業組合からの分配、固定資産の取得などによるものである。財務活動によるキャッシュフローはマイナス 3 億 10 百万円で、主に有利子負債の返済によるものである。これらによって 9 月末における現金および現金同等物は 30 億 68 百万円となった。

貸借対照表については、総資産は 85 億 27 百万円(前期末比 3 億 34 百万円減)となった。主に現金および預金、また売掛金の減少、有価証券の増加などによる。負債合計は 48 億 82 百万円(同 2 億 03 百万円減)となった。主に有利子負債の返済、賞与引当金の増加、受注損失引当金の減少、退職給付引当金の増加などによる。純資産は主に改正退職給付会計基準の適用に伴った利益剰余金からの「退職金給付引当金」への振替えなどが影響して 36 億 44 百万円(同 1 億 31 百万円減)となった。この結果、自己資本比率は前年度末の 42.6%から 42.7%となった。

◆2015 年 3 月期 通期業績の見通し

当面の経営課題として、「モノづくりと高品質なサービスを活かす事業展開」を基本軸に、「収益力向上のための営業力強化」、さらに「個性を活かした人材づくりから活力溢れる会社へ」の 3 つが挙がる。営業力強化については、①既存有力顧客の「選択と集中」また案件深耕 ②契約が途切れた顧客への再アプローチ、いわゆる「継続訪問」③新規開拓——といったことに力を注ぐ。さらに、活力あふれる「元気な会社」にするための人材育成を推進し、「マネジメント力」や「人間力」といったヒューマンスキルの向上に重点を置くつもりだ。加えて、頑張った分を評価するなど、社員モチベーション向上のための新人事制度の導入も着実に準備を進めている。

中期的な事業戦略では、ターゲットを「メーカー/ベンダー系」、「ユーザー系(情報子会社)」、「エンドユーザー系(直接契約)」の 3 つに区分けし整理している。

「メーカー/ベンダー系」に関しては、あえて社名は伏せるが、この分野の有力大手を狙っており、主要案件ではとくに保険関連が活況を呈している。また、ストレージを軸にした組込開発は依然堅調である。

「ユーザー系」に関しては、メガバンクの次期開発が中心で、これに向けた専門部門を 2013 年 10 月から立ち上げている。当初はビジネスパートナーを含め 50 名程度でスタートしたが、現在は 200 名規模となっており、今後も増員を見込んでいる。いままでのサービス品質が評価され感謝状をもらうなど、顧客との関係は良好である。

「エンドユーザー系」では、通信キャリアを筆頭に、化粧品メーカー、国内損保、カメラメーカー、タイヤメーカー向けなどの案件伸張を見込んでいる。

2015 年 3 月期通期の業績予想に関しては、上期の足元が下期も堅調に推移すると見込んでおり、期初予想の修正は行わない見通しである。売上高は 163 億 48 百万円(前期比 3.7%増)、販管費 22 億 93 百万円(同 8.7%増)、営業利益 3 億 39 百万円(同 134.3%増)、経常利益 3 億 60 百万円(同 107.9%増)、当期純利益 3 億 56 百万円(同 270.2%増)を見込んでいる。

売上高増加の要因としては、足元の継続をベースに、とくにメガバンクや保険などの金融関連案件が牽引していくものと目論んでいる。また、厳重なプロジェクト管理によって不採算案件も見当たらず、利益面においても増益を見込んでいる。

予想の貸借対照表は、端的に言えば「借金を返済し利益を増やす」ことにより、3月末の総資産は9月末から2億32百万円増加し87億59百万円、自己資本比率は45.2%となる見込みである。

なお、中期的な財務目標として、3カ年で売上高177億円を目指している。

補足として、中国の子会社である大連IKIについては、オフショアの開発拠点としてスタートしたが、第2ステージとなる現地日系企業のシステム支援を含め、全般での事業戦略を見直している最中だ。

また、10月16日付で開示した「九州事業部門の譲渡」については、現在積極的に推進している事業の選択と集中の一環として、eBASE-PLUS社へ事業譲渡する予定である。当九州事業所は、地場のシステム開発・運用、コールセンターなどを事業内容とし、ここ数年は6億~7億円規模の売上で推移してきたが、収益面などで課題を抱えていた。この譲渡は、現社員の地場雇用確保を最優先した結果。これに伴う業績への影響は、現在精査中である。

◆ 質 疑 応 答 ◆

期初の計画と比べて粗利益率が足りていないが、労務費や外注費などの影響によるものか。

新入社員に関しては、人件費を4月から6月までは販管費、7月から9月までは原価として計上している。また、賞与の増額、売上増に伴う外注費の増加なども影響している。

現在人材は確保できているのか、足りないとすればどのように対処するのか。

実質的には人手不足である。新入社員の増員、中国などオフショアの活用、札幌にある関連会社や沖縄などのニアショアも考慮中である。

インフラサポートサービス部というのは、以前の説明では3部体制となっていたが、1つの部になったのか。

従来のシステムマネージメント部門と基盤ソリューション部門を統合・再編し、サービスインテグレーション事業部、情報通信事業部、ビジネスソリューション事業部の中に、それぞれインフラサポートサービス1部、2部、3部というかたちで組み込んでいる。各事業において、ただ単純にシステムを運用するだけでなく、システムインフラ周辺でのサポートが重要となっているので、技術者をシフトしながら顧客へのサービス向上をはかっている。

大連について、予想より少し売上が増えているが、収支の状況はどうか。

開発案件でかなりオフショアを使ったので上方修正したが、9月で開発が終了した。全体的に料金が高くなっており、それ以降の案件は減少気味である。損益的には一応黒字で推移している。

受注損失の引当金の元となった大型の不採算案件はクリアしたということだが、今後は大丈夫なのか。

これまでも社内のPMO(Project Management Office/プロジェクト管理オフィス)で厳重に管理していたが、この案件の場合は対応にやや遅れが生じた。今後は精緻な数字データを用い、経営層を筆頭に全社的なチェックを徹底する。

(平成26年11月12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>