

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

組織面からも事業の“選択と集中”を推進し、受注範囲拡大

◆2014年3月期のトピックス

連結子会社であったアイケーネット社の保有全株式を譲渡したことにより、当期(2014年3月期)からは単体の決算となる。

この期の主なトピックスから。まず、2013年4月に新入社員48名が入社した。10月には大手都市銀行の次期システム開発に特化した「メガバンク推進部」を立ち上げ、また同時期にシステムの第三者検証を専門的に担う「インプレオサービス部」を新設し、拡販に向けた。これらはこれまで掲げてきた「選択と集中」の一環だが、さらに2014年4月には「インフラサポートサービス部」が新たにスタートしている。今期(2015年3月期)は77名の新入社員を採用したが、従来水準に戻したかたちだ。

◆決算の概要

アベノミクスの経済効果で景気に対する期待感が高まっているが、当業界においてもIT投資への意欲が向上しているという感触を得ている。なかでも特に、金融分野での動きが顕著である。

当社はこれまでに、地方拠点のひとつであった水戸事業所の閉鎖、またマーケティング・リサーチの事業移管ほか、子会社IKIアットラーニング社の吸収統合、アイケーネット社の株式譲渡といった事業の「選択と集中」を推進してきたが、これを当期(2014年3月期)においても積極的に実践し、柔軟な受注体制を整えている。さらに市場のニーズを把握しながら積極的な提案活動に取り組み、採算重視の受注姿勢で既存案件の堅守と新規案件の掘り起こしに注力してきた。

これらによって当期の売上高は、157億67百万円(前期比6億37百万円増)、営業利益1億44百万円(同45百万円減)、経常利益1億73百万円(同45百万円減)、当期純利益96百万円(同93百万円減)となった。

売上高の増加は、活発化してきた市場のIT投資を確実につかんだものだが、営業利益の減少は開発プロジェクトの一部で不採算が発生したことが大きく影響している。

売上高を顧客別で見れば、依然として上位の20の顧客グループで売上全体の80%を占めている。

サービス別では、売上増加の大半がシステム開発によるもので、システム運用分野での増加はみられなかったものの既存案件を堅守している。

顧客の業種別では、金融・証券分野で43億80百万円(前期比5億37百万円増)、情報・通信分野は45億10百万円(同2億96百万円減)、産業・サービス分野では48億80百万円(同1億53百万円増)、社会・公共分野で19億98百万円(同2億45百万円増)となった。なかでも社会・公共分野の伸びは、情報・通信分野で培った料金系システム開発のノウハウをガスなどのエネルギー分野に水平展開したものが実っている。

キャッシュフローは、営業活動で売上債権が増加、財務活動で長期借入金を返済したことなどにより、期末残高は期首に比べて2億67百万円減少の32億44百万円となった。

貸借対照表は、総資産が2013年3月末と比べて81百万円減少し88億62百万円となった。これは主に受注

損失引当金の増加、長期借入金の返済が影響しているが、利益剰余金の増加も伴って自己資本比率は 42.6%となった。

◆業績の見通し

当面は、すぐれた「モノづくり」と「高品質なサービス」の持続提供が事業の基本方針。

不採算案件の対策は喫緊の課題で、今まで以上に採算管理を徹底し、PMO 機能もさらに強化させていく。

足元の重要案件では、規模感の大きいメガバンク開発関連ほか多くの有力案件を確保しており、目新しいところでは、組合の共済保険、外資系損保、自動車系商社の開発案件などがある。

事業の「選択と集中」の一環である組織改編についてふれると、

①「メガバンク推進部」は大手都市銀行の次期システム開発案件に集中するために、昨年 10 月にスタートした。各事業部と連携し、それぞれのノウハウや得意技術を結集させて全社態勢で臨む。

②「インプレオサービス部」は、1990 年当初から通信キャリアのシステムテスト工程で培った検証ノウハウを特化させた。顧客や開発ベンダーに代わり第三者の視点で、テストのほか、要件定義からの開発工程を総合的にカバーしている。

③「インフラサポートサービス部」は、いままでの「基盤ソリューション」と「システムマネジメントサービス」を担う部門を統合して再編した。高まるシステムインフラ周辺のニーズに対応するエンジニアを育てていくことが最大の目的。

また新規事業として社内公募制度から新たなソリューションが生まれている。そのひとつの『アイコネクション』は、社員個々が抱える名刺情報を SNS で共有し、顧客への思いやアプローチ状況を「つぶやき」などによってシェアする、いわば営業報告のコミュニティツール。また、大学向けの『インターネット出願サービス』は、出願手続きをネット上でサポートするサービスで、これらは、すでに顧客に向けて提案を進めているところ。さらに、小児科診療所向けの『ワクチノート』は、予約管理や重複接種防止など、小児科医からの課題解決ニーズをシステム化によって応えたもので、プロトタイプにまで進んでいる。

これら規模感はないが、社員の個性や発想力を育むための一環として、また、これらを営業的なとっかかりにして、コア案件につなげる狙いがある。

2015 年 3 月期の業績予想は、売上高 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。このうちの販管費の増加は、新入社員採用増や賞与アップ分などによる。

貸借対照表は、受注損失引当金減少での利益増、それに伴う純資産比率の増加を見込み、総資産で 89 億 39 百万円を予想している。なおこの予想に、改定退職給付会計基準適用の影響は含めていない。

中期的な売上目標として、3 力年で 177 億円を目指しているが、まずは確実に利益を出す経営体制をしっかりと固めていく。

子会社である大連愛凱系统集成有限公司(大連 IKI)については、今後も当社の要員動員力の強化策として、また製造工程から上流工程への受注シフト、さらに現地日系企業のシステム支援にも広げていきたい。

なお、同社の直近決算において、為替や人件費高騰の影響を受けて純損失を計上、これに伴い純資産が取得価額を割り込んだため、同社株式の減損処理を実施している。

◆質疑応答◆

前期も期初に 3 億円の予想利益が出ていたが、こういう結果になった。今期は大丈夫なのか。

この期(2014 年 3 月期)に大きく影響した不採算分はほぼ収束に向かっており、当初に比べ品質も向上している

ため心配はしていない。

社員の人数、年間退職者数、平均年齢を伺いたい。

ここ数年で退職率は約 5%、平均年齢は 36 歳、社員数は 1,400 名前後で推移している。

(平成 26 年 5 月 21 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。

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