

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

金融・証券業種を中心に新規大型案件の獲得が堅調

◆2013年3月期第2四半期の概況

当上期のトピックスを振り返ると、まず4月に新入社員48名が入社した。昨年は49名の入社となっており、当面はこの水準での採用を継続する予定である。同4月、地域貢献活動として小学校高学年を対象にロボット&プログラム体験教室を港区立芝浦アイランド児童高齢者交流プラザで開催した。8月には世田谷区立芦花小学校でも実施し、合計6回の開催で参加者は延べ100名を超えた。

4月にはまた、メール取扱訓練サービス「メル訓」のクラウドでの提供を開始した。5月には自己株式取得を開始し、8月までに15万株を取得した。9月末時点の自己株式所有は136万2,000株となっている。

6月には、ビッグデータ対応のソーシャルメディア検索エンジン「アルカナサーチ」のサービスを開始した。中国語にも対応していることが特長となっている。

同じく6月に、銀行ソリューション部を分割し、新規案件や戦略案件の獲得を目指す部門として銀行システム部を新設した。9月には、かねてより懸案であった地方事業の見直しに当たって事業の効率化を検討し、水戸事業所の本社統合を実施した。

今期に入り市場環境は東日本大震災の復興需要で緩やかに回復する兆しはみえたものの、欧州の債務問題に端を発する海外経済の下振れ、長引く円高などのリスク要因に加え、中国をはじめとする新興国の経済成長にも減速感がみられた。先行き不透明な経済環境の中、企業の情報化投資に対する姿勢は依然として慎重であり、新規案件や大規模開発は先送りされ、既存システムを軸とした小規模開発に留まる傾向であった。

このような市場環境に対応し、当社は引き続き採算重視の姿勢を継続しつつ、組織力を活かした提案型の営業活動を展開し、売上規模の拡大を推進している。また、顧客の信頼向上と収益改善に向け、品質管理やリスク管理の徹底を図っている。さらに、既往事業の横展開による案件開拓にも注力している。

◆四半期決算の概要

四半期累計の連結業績は、情報通信分野での大型案件がピークを過ぎたことが大きく響いて売上高は72億90百万円(前年同期比3.3%減)となった。損益面では、外注費の減少に加え、要員稼働率が91.2%から92.8%に向上したことなどから売上総利益率が0.6ポイント上昇して15.2%となり、営業損失は85百万円(前年同期は営業損失1億3百万円)と改善している。

経常損失は、キャリア形成助成金の収入が減少したことにより64百万円(前年同期は経常損失53百万円)となった。水戸事業所の本社統合による特別退職金を特別損失に計上しており、四半期純損失は55百万円(同四半期純損失37百万円)となった。

営業利益の変動要因は、売上高の2億48百万円の減少に対し、売上原価の減少2億56百万円、販管費の減少8百万円が利益の改善に寄与した。売上高の減少の最も大きな要因は情報通信分野での料金系の大型案件がピークを過ぎた影響が大きく、そのほかにも契約期間の短縮化や発注単価の引下げなどが影響した。なお、当

上期の販管費は 11 億 93 百万円(前年同期比 0.7%減)となっている。

業種別では、金融・証券は損害保険のウェブ申込みシステム、銀行系証券会社の基盤更改、証券取引所関連の次期システム、メガバンクの統合案件といった新規案件の獲得が寄与し、売上高は 18 億 17 百万円(前年同期比 1 億 62 百万円増)と大幅増となった。情報・通信は、携帯電話料金系の大型案件がピークを過ぎたことにより、24 億 87 百万円(同 4 億 97 百万円減)と大幅減となった。

産業・サービスでは、大手エレクトロニクスメーカー系の大型記憶装置の組込み開発案件が引き続き好調に推移したほか、精密機器メーカーのクラウド構築案件、人材派遣のスタッフ管理案件を新規で獲得した。一方で、自動車部品メーカーの開発案件が終了し、売上高は 22 億 40 百万円(同 7 百万円減)となった。

社会・公共では引き続きガス関連の案件が順調に推移しており、売上高は 7 億 44 百万円(同 93 百万円増)となった。この結果、業種別構成比は金融・証券 24.9%、情報・通信 34.1%、産業・サービス 30.7%、社会・公共 10.2%となっている。

品目別売上高は、コンサル 2 億 54 百万円(前年同期比 26 百万円増)、システム開発 55 億 28 百万円(同 2 億 60 百万円減)、システム運用 14 億 92 百万円(同 13 百万円増)となった。システム開発においては情報通信分野、地方銀行、自動車部品メーカーなどの大型開発案件が収束したことから減収となった。システム運用においては新規案件の獲得は低調に推移し、既存案件では単価引下げ要請もあったものの、統合システム運用管理ツールを利用したシステム運用構築案件が好調に推移している。

主要顧客別の売上シェアは、上位 10 社グループ合計で全体の 69.4%とほぼ前年同期並みの水準となっている。大型開発案件の終了により NTT データのシェアが低下した一方で、日立グループ、みずほフィナンシャルグループがシェアを伸ばした。

当上期末の総資産は、前年度末と比べて 5 億 19 百万円減少して 81 億 68 百万円となった。資産の部では現預金が 2 億 46 百万円、売掛金等が 3 億 49 百万円減少した。負債の部では長期借入金が 1 億円、未払金が 1 億 31 百万円減少した。純資産は、利益剰余金が 1 億 14 百万円減少、自己株式 26 百万円の取得などにより前期比 1 億 76 百万円減の 35 億 14 百万円となった。この結果、純資産比率は 43%(前期末 42.5%)となっている。

当四半期末の営業キャッシュフローは売上債権の減少 3 億 49 百万円、たな卸資産の増加 1 億 14 百万円、仕入債務の減少 73 百万円、未払金の減少 1 億 24 百万円などから 35 百万円の収入となった。投資キャッシュフローは固定資産の取得により 13 百万円の支出となった。財務キャッシュフローは長期借入金の返済 1 億 83 百万円、配当金の支払 58 百万円などにより 2 億 68 百万円の支出となった。この結果、当四半期末の残高は前期末より 2 億 46 百万円減少して 29 億 72 百万円となった。

◆通期の見通し

下期に向けては、メガバンクの勘定系システム、公共(ガス、衛星通信)系の開発手法の横展開、通信キャリアの料金系、取引所の次期システム、ストレージ製品の組込み開発といった重要案件に引き続き注力することに加え、新規に獲得した損保のウェブ申込みシステム、人材派遣のスタッフ関連システム、精密機器メーカーのクラウドを活用した画像データ管理等の案件を確実に収益に結びつけていきたい。

育成事業と位置付けている基盤系ソリューションについては、情報システムのベースとなるハードウェア、ソフトウェア、OSなどの調達・構築からテスト、納品までのトータルソリューションを提供している。前期に立ち上げた基盤ソリューション部は現在 70 名体制となっており、今期は売上高 7 億円を見込んでいる。

現在の主要な案件として、大手 Sier 向けにはクラウド総合サービスの基盤構築支援、メーカー向けにはクラウド化に伴うシステムリプレイス支援、銀行向けには社内イントラネットの統合、地方自治体向けには原子力関連のモニタリングシステム等の開発を進めている。要員の一層の能力向上を目指して教育制度の整備を図るとともに、他部門との連携を強化して事業の拡大を進める。

通期の売上高は、新規獲得した大型案件などを中心に159億6百万円(前期比3.8%増)を見込んでいる。売上の増加に伴って外注費は2億50百万円増となり、売上原価は4億2百万円増加するが、要員稼働率を95%台まで高めることで売上総利益率は16.4%(同0.6ポイント増)まで改善する計画である。これにより営業利益率は前期の0.9%から1.8%に改善し、営業利益2億89百万円(同109.4%増)、経常利益3億18百万円(同60.6%増)、当期純利益1億74百万円(同2億58百万円増)と大幅な増益を見込んでいる。

大連IKIについては現在の社員は14名となっており、今期は大手通信事業社の開発案件は減少したものの、広告事業者や大手ベンダーなどの他分野の案件が着実に増加しており、通期で1億45百万円の売上を見込んでいる。オフショアの開発案件の受注は順調に推移しており、中国国内の日系企業向けの案件もまだ数は少ないものの受注している。

今後もオフショア開発や日系企業向けシステム開発を中心に事業を展開するが、中国企業向けの商品サービス提供も視野に入れて事業領域の拡大を進めていく。将来的には、上流工程は社内、下流工程については協力的会社との協業による事業運営を考えている。

◆ 質 疑 応 答 ◆

技術者の確保にはどのように取り組んでいるか。

人材確保については、パートナーからの調達を第一に考えて進めている。銀行系のシステム開発案件については地方事業所から地方銀行での開発経験者を登用するなど、広く技術者を集めるために知恵をしばっている。

大連IKIは将来的にどのような規模になる見込みか。

大連については3年間でオフショア開発の基盤をしっかりと固め、売上3億円の規模を目指すということでスタートした。現状では売上の規模は若干伸び悩んでいるが、開発のローコスト化が大きな目的の一つであり、上流工程は社内、その先は現地の協力企業といった体制づくりに注力している。また将来的には、中国に進出している日系企業向けの事業を柱にしたいと考えている。

公共部門のガス関連事業は、具体的にどのような内容か。

当社が強みの一つとしている分野として料金計算がある。ガス関連も料金計算をキーワードに受注した案件であり、料金計算システムは今後も拡大が見込める分野と考えて注力している。

原子力関連事業は今後伸ばしていくのは難しいのではないか。

炉心部分に関連したシステム開発の成長は見込めないが、当社が受注しているのは原発周辺の環境のモニタリングに関連した業務である。また、技術面ではスパコンを活用するシステムというところに特徴がある。スパコン利用の技術はニッチではあるが技術者が不足している分野であり、スパコン技術を切り口として他分野に横展開していくことがねらいである。

(平成24年11月19日・東京)

* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見ることができます。

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