

## 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

### 基盤系ソリューション事業の育成に注力

#### ◆2012年3月期のトピックス

当期は、事業部の再編と同時に執行役員制や営業本部制などを導入した新組織体制の下でスタートした。新入社員は2011年4月に49名が入社し、2012年4月には48名が入社している。当面は、同様の規模での採用を続けていく予定である。また、高品質のシステムを実現するための総合品質ソリューションサービス「iMPLEO」を4月から開始した。

5月から9月にかけては自己株式の取得を実施し、15万株を取得した(総額2,303万9,000円)。2012年度も引き続き、5月から15万株を目標に自己株式の取得を行っている。

7月には、子会社である(株)IKI アットラーニングと共同で教育ITソリューションEXPOに出展した。社会貢献活動の一環として、ロボット&プログラム体験教室を世田谷区内の小中学校で4回開催した。

10月には組織改革として、ITサービス部門を分割・再編した。2012年1月には退職金制度を変更し、確定給付企業年金制度を廃止して前払退職金制度と確定拠出年金制度の選択制へ移行した。この結果、社員の約80%が確定拠出年金制度に移行した。

#### ◆決算の概要

今期に入っても依然として不透明な経済情勢が続いているが、情報サービス市場においては一部で回復傾向も見られる。こうした中、当社は採算重視の受注体制で、既存事業からの展開による新規受注の獲得や、既存顧客からの大型案件の拡大に注力した。顧客の信頼向上と収益改善に向け、生産面では品質管理とリスク管理の徹底を図った。

執行役員制を導入し、業務執行の迅速化と責任の明確化を図る体制を構築した。事業部については、リソースの効率的な活用や技術トレンドへの対応を通して生産性の向上を推進する目的で、今後の事業展開も勘案した再編と統合を行った。また、機動性のある営業活動を行うことを目的として、各事業部の営業部門を統合して営業本部を設置した。

さらに、ITサービス部門を分割・再編してシステムの開発・保守との連携を強化し、商流に合わせた受注体制で取り組む体制とした。

このような体制の下、当期の売上高は153億29百万円(前期比1.3%減)となり、前期と比較しほぼ横ばいで推移した。

営業利益については、売上原価の減少による3億67百万円の増加要因があったものの、売上高減少による2億8百万円、販管費の増加による1億66百万円の減少要因があった。売上原価の減少は主に労務費の減少と、技術者の稼働率向上による外注費の減少によるものである。また、経常利益については、雇用調整助成金の収入が減少したことにより、1億98百万円(同35.2%減)となった。

特別損失として、従業員の年金制度を変更したことに伴う退職給付制度終了損、水戸事業所の本社統合に伴う

退職金など 68 百万円を計上した。当期純利益は、法人税率の引き下げに伴う繰延税金資産の一部取崩によりマイナス 84 百万円(前期比 2 億 61 百万円減)となった。

当期のシステム開発は、通信分野で携帯電話の料金システム、大手エレクトロニクスメーカー系の大容量記憶装置組み込みシステム等の大型案件の継続があったほか、化粧品メーカーにおける基幹システムの開発、保険分野でのシステム検証サービスなどの新規案件を受注した。一方で、銀行系の需要が引き続き低調に推移し、科学技術サービス業務のうち原子力関係が震災の影響を大きく受けたことにより、売上高は 117 億 40 百万円(前期比 52 百万円減)となった。

システム運用では、新規案件の受注が依然として停滞していることに加え、継続案件についても受注単価の引下げ傾向に歯どめがかからないなど、全体として低調に推移した。この結果、売上高は 30 億 3 百万円(前期比 1 億 27 百万円減)となった。

市場別売上高では、金融・証券は生命保険・損害保険の有力新規案件を受注したが、銀行・証券系は低調に推移して 32 億 67 百万円(前期比 78 百万円減)となった。情報・通信は、大手メーカー・ベンダーが順調に推移したことに加え、携帯電話の料金システムの大型案件が寄与したことから、売上高を 59 億 22 百万円(同 7 億 6 百万円増)と大きく伸ばすことができた。

産業・サービスは、大手エレクトロニクスメーカーのストレージ製品向け組み込みシステム開発などの注カプロジェクトが高水準を維持したが、旅行会社の大型開発案件がピークを過ぎたことなどにより、46 億 57 百万円(前期比 3 億 97 百万円減)となった。社会・公共では、都市ガスの料金システム関連の大型案件を受注したが、警察関連の開発が終了したことや原子力案件の減少などにより、14 億 83 百万円(同 4 億 37 百万円減)となった。

顧客別売上は、上位 10 社が占める割合 69.1%(前期 64.7%)、上位 20 社が占める割合 81.2%(同 78.2%)といずれも増加した。これは、上位 2 社の売上比率が大きく伸びたことによる。

当期末の総資産は 2 億 19 百万円増加し、86 億 87 百万円となった。これは、流動資産における現預金の増加 5 億 1 百万円、固定資産における繰延税金資産の減少 1 億 72 百万円などによるものである。負債合計は 3 億 80 百万円増加し、49 億 96 百万円となった。これは、流動負債における未払金の増加 3 億 46 百万円、固定負債における長期借入金の増加 1 億 66 百万円、長期未払金の増加 3 億 17 百万円、退職給付引当金の減少 4 億 60 百万円などによるものである。

純資産は 1 億 61 百万円減少したが、これは主に利益剰余金の減少 1 億 44 百万円によるものである。これにより、純資産比率は 42.5%(前期 45.5%)となった。

当期末のキャッシュ残高は前期末より 5 億円増加し、32 億 18 百万円となった。営業活動で得られた資金は 4 億 30 百万円、投資活動で使用した資金は 99 百万円、財務活動で得られた資金は 1 億 70 百万円となっている。

### ◆2013 年 3 月期の業績見通し

国内市場においては、震災復興需要の本格化や消費財更新需要の実現などにより、今後は回復傾向が見られると予想している。IT 市場においても、先延ばしされていたシステム更新案件が動きだしており、情報サービス産業の売上高も 2011 年 10 月に前年同月実績を上回るなど底を打った感があることから、市場環境は前向きにあるととらえている。

このような市場予測を踏まえ、2013 年 3 月期は売上高 164 億 63 百万円(前期比 7.4%増)を目指す。重要案件としては、メガバンクの統合や次期システム案件の受注獲得と規模拡大に注力する。公共市場については、特にガス関連の横展開を図る。キャリア向けや衛星通信事業の料金系については、継続案件の規模拡大に努める。このほか、取引所の次期システムの受注を目指している。順調に伸びてきたストレージ製品組み込み開発については、今後も積極的に推進していく。

今後の育成事業としては、情報システムのベースとなるハードウェア、ミドルウェア、OS 等の調達と構築からテ

スト、納品までを提供する基盤システムのトータルソリューション事業を推進する。メーカーのサポート切れやシステムの老朽化による再構築、効率化とコスト低減などのニーズに加え、仮想化やクラウド化案件が新たなニーズとして拡大することが見込まれるが、この分野のエンジニアは不足しており、育成も難しい。

当社では2011年に基盤ソリューション部を設置し、現在は71名の部員でガス関連や情報・通信、金融系などの案件を受注している。今後さらにエンジニアを育成し、基盤案件の受注をアプリケーション開発や保守・運用、基盤サポート案件の受注につなげることで、事業の拡大を進める。

重要案件を確実に受注につなげるとともに、日立グループ、金融系、公共系、組込み系の案件で8億円の増収を見込んでいる。品目別では、システム開発で9億円、基盤運用系で2億円の増収を見込んでいる。

営業利益は、売上高が11億33百万円増加する一方で、売上原価の増加8億96百万円、販管費の増加40百万円により、3億34百万円(前期比142.3%増)を見込んでいる。売上原価のうち4億50百万円は外注費の増加によるものである。

2013年3月期末の純資産合計は利益計上により38億67百万円(前期比1億76百万円)となり、純資産比率は45.3%と前期より2.8ポイント改善する見込みである。

### ◆ 質 疑 応 答 ◆

**収益率の改善をどのように進めていくのか。**

当社の事業は、売上を伸ばすと外注加工費が増加して利益を圧迫するという構造になっているが、売上の規模を拡大することに加え、稼働率の向上に注力していくことで利益率の改善を図っていく。

**基盤系ソリューション事業の今後の目標を示してほしい。**

現在は71名の人員がいるが、3年くらいで2倍程度の陣容にしたいと考えている。

**中国・大連に設立した子会社の業績はどうか。**

大連の子会社は当面はオフショアの開発拠点として活用していく計画であるが、当期の開発規模は1.4億円程度まで伸ばしている。

(平成24年5月23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/>