

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

重点育成事業として基盤システムトータルソリューションに注力

◆2012年3月期第2四半期決算の概要

当上期の市場環境として、東日本大震災による景況への影響は限定的で回復に向かいつつあるが、欧州の金融不安を景気とする円高基調に伴い、輸出産業を中心に停滞感が広がっている。情報サービス市場においては、システム更新の時期を迎えても、ユーザーはIT投資に対して慎重な姿勢を継続しており、発注見送りや延期となる案件も出ている。

このような中、当社グループは採算を重視した受注体制を継続しつつ、ユーザーの信頼向上と収益改善に向けて品質やリスクの管理の徹底を図っている。また、公共分野のシステム開発や金融系のシステム検証など、既往事業の横展開による案件開拓などを含め、新規受注の獲得に注力している。

これらの取り組みにより、基幹市場である通信分野を中心に大型継続案件の規模拡大や、組込みシステム開発の追加案件などにより、受注は高水準で推移している。この結果、当四半期累計の売上高は75億38百万円(前年同期比4.4%増)、営業損失1億3百万円(同63百万円減)、経常損失53百万円(同1億27百万円減)、純損失37百万円(同6百万円減)となった。

売上原価は64億39百万円(前年同期比5.1%増)となったが、通信関連の大型案件で一部に低採算案件が発生したことなどから売上総利益は10億99百万円(同0.7%増)にとどまった。販管費については営業体制の拡充と、従来は事業部門に位置づけていた社会貢献プロジェクト要員を販売管理部門に移管したことにより、12億2百万円(同6.2%増)となった。

当四半期累計の営業利益の変動要因としては、売上高が3億18百万円増加したが、通信関係の大型開発プロジェクトで追加工数が発生したことにより売上原価が3億11百万円増加したことに加え、営業体制の拡充等により販管費も70百万円増加したことから、前年同期より63百万円悪化した。

品目別売上高は、情報通信系の料金統合システムの大型案件の受注によりシステム開発が57億88百万円(前年同期52億98百万円)に増加した。コンサルは、携帯キャリアのコンテンツ関係のコンサルが終了したことにより2億28百万円(同3億1百万円)に減少した。システム運用は、オフショア・アウトソーシング・共同センターへの移管や単価の引き下げなどにより減少傾向が続いており、14億79百万円(同16億円)となった。

業種別売上高は、金融・証券では地方銀行向け開発案件が若干増え16億55百万円(同15億60百万円)に増加した。情報・通信では携帯電話の料金統合システム開発が寄与し、29億84百万円(同26億76百万円)に増加した。産業・サービスは組込み開発が引き続き順調に推移し、化粧品メーカーの基幹システム開発の受注も寄与したものの、製造業やサービス業のIT投資が低調なことから22億47百万円(同23億36百万円)に減少した。社会・公共では、ガス事業などの社会インフラ関連案件が堅調に推移し、6億51百万円(同6億46百万円)に増加した。

顧客別売上構成は、上位20社までで80.6%(前年同期78.3%)と約8割を占めている点に変わりはないが、大型開発案件を受注したことによりNTTデータのシェアが19.4%(同11.1%)まで上昇し、日立グループは17.5%で2

位となっている。

当上期末の資産合計は、主に売掛金の減少と仕掛品の増加、長期借入金の減少などにより前期末より4億46百万円減少し80億21百万円となった。有利子負債は2億46百万円となり、前期末より1億33百万円減少している。

純資産は前期末より1億34百万円減少したが、これは利益準備金の減少と自己株式の増加による。この結果、純資産比率は46.3%となっている。

営業キャッシュフローは、売上債権の減少5億65百万円、たな卸資産の増加1億30百万円、仕入債務の減少90百万円などにより2億36百万円の増加となった。財務キャッシュフローは、長期借入金の返済1億33百万円、配当金の支払59百万円などにより2億16百万円の減少となった。この結果、当上期末現在の現金および現金同等物の残高は27億24百万円となっている。

◆当上期のトピックス

4月より、執行役員制度を導入した新たな組織体制をスタートさせた。これにより、経営の意思決定と監督を行う取締役会の機能と、その意思決定に基づいて業務を執行する機能を明確に分離した。執行役員については、業務執行権限の委譲により業務執行の迅速化と責任の明確化を図る。執行役員は7名選任し、内3名は取締役を兼務している。

また、各事業部を事業内容や性質、今後の事業展開を勘案して再編・統合した。さらに、製販一体としていた営業部門を統合し、新たに営業本部を設置した。この営業本部の配下には、新規ビジネス創造の役割を担う営業企画部と、売上・受注情報をとりまとめて分析する営業推進部を新設した。

管理部門では3つの本部を設置し、全社的事項を所管するスタッフ部門の機能強化を図っている。

今年度の新入社員は49名が入社した。来年度の新卒採用に当たっては、被災地である東北の雇用促進に微力ながら貢献したいと考え、仙台市で行われた合同会社説明会に参加し、4名の採用を内定している。

5月より始めた自己株式取得では15万株を買い付け、9月30日現在で120万7,000株を所有している。

CSR活動の一環として、「ロボット&プログラム体験教室」を5月に世田谷区立桜小学校で、8月には世田谷区立芦花小学校で開催した。それぞれ20名ほどの生徒が参加して大変に好評であったことから、今後も引き続き開催する予定である。

10月にはシステムマネージメントサービス(運用)部門の分割再編を行い、ユーザーに対応した各ブロックに配置した。これによって事業部間の連携を強化し、開発段階から運用への受注フローのスピード化を図る。なお、運用に関わる案件やエンジニアの情報は従来のITサービス事業部が集約し、商流や得意技術を共有化しながらさらに社内連携を密にする。

◆通期の見通し

今後の我が国経済の回復は、輸出産業の動向を左右する円高基調是正の時期と水準にかかっていると考えている。また、タイにおける洪水の影響による海外生産拠点とサプライチェーンの回復状況も注視する必要がある。民間の設備投資は、海外を含めて一段と慎重に推移することが予想され、情報サービス市場においても低調傾向が続くとみている。

そうした中で、当社グループは引き続き採算を重視し、長年培ってきた業務ノウハウとユーザーからの信頼を基盤に、経営トップから現場技術者までの多段的な営業活動により、新規案件の受注獲得に注力していく。

繰り返しになるが施策のひとつに、運用事業の拡大を目指し、開発部門との連携強化のために10月に組織再編を行った。今後は新たな組織体制の下、技術者の稼働率を改善するために事業案件に応じた機動的な要員配置を進めるとともに、不採算案件の発生防止に万全を期す。

なお、当面の重要案件としては、化粧品メーカーの原価計算システム、外資系生保の契約管理システム、自動車部品の生産管理と物流システム、メガバンクのシステム統合案件など、新規に受注した案件を中心に、今後のプロジェクト育成に取り組んでいく。

これらの取り組みにより、通期では売上高 154 億 30 百万円(前期比 0.7%減)、営業利益 1 億 28 百万円(同 11.7%減)、経常利益 1 億 75 百万円(同 42.6%減)、当期純利益 78 百万円(同 55.9%減)を見込んでいる。

営業体制の拡充等による要員の異動に伴い、売上原価が減少する一方で、販管費は増加する。また、要員の稼働率が上昇することで外注費が減少し、全体として売上原価は前期より 3 億 5 百万円減少する見込みである。これに対し、売上高の減少による 1 億 7 百万円の減少、販管費の増加 2 億 15 百万円を差し引きし、営業利益は前期より 17 百万円減少する見込みである。なお、経常利益の減少は、営業外収益として雇用調整助成金が減少したことによる影響が大きい。

◆重点育成事業

下期からの重点育成事業には、災害対応などの観点から需要が高まっている基盤システムトータルソリューションがあり、その拡大を進めるため、基盤ソリューション部を新設した。このサービスは、情報システムの基盤となるハードウェア、ミドルウェア、OS などのほか、ネットワーク、セキュリティ、仮想化やクラウド化にも対応したソリューションで、システム環境の構築から保守、機能や規模の拡充、リプレイスといった基盤システムに関するトータルのニーズに向けている。

また昨今、日本の官公庁や特定企業が標的になったウイルスメールが問題になっているが、このようなウイルスメール対策サービスとして「メル訓」がある、このサービスは、ウイルスメールを模した訓練用メールを内緒で社員や団体職員に送信し、安易に開封したものには忠告、セキュリティに対する注意を促すもの。開封者の集計・分析をレポートし、情報セキュリティに対するアドバイスも行う。情報セキュリティ教育用の e ラーニングサービスと併せて拡販に努めている。

◆質疑応答◆

今後の品目別の売上動向はどのように予想しているか。

システム開発は大型案件の受注があることから、下期にかけても期初計画を上回る売上を確保できるとみている。そのほかのコンサル、システム運用などについては、下期も低調に推移するというのが現在の見込みである。

(平成 23 年 11 月 15 日・東京)