

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

収益性の高い案件への事業シフトで、中期財務目標達成を目指す

◆2016年3月期のトピックス

2015年4月に72名の新入社員が入社。また、部門統合・再編を実施し、金融分野の受注体制などを強化した。さらに、経営環境の変化に対応した機動的な資本政策を実施し、資本効率の向上をはかるため、2015年5月に1万2,000株、6月に23万9,000株、8月に4万1,000株、11月に77万株の自己株式を取得した。

2016年5月には、発行済株式の適正化と株主還元の拡大をはかるために、自己株式の消却を行っている。今後も、必要に応じて自己株式の取得を行い、株主還元を進めていく予定だ。

◆決算の概要

当期(2016年3月期)の市場環境は、アベノミクスが第2ステージへ移行しつつある中、企業の設備投資は活発化、マイナンバー、IoT、クラウドビジネス、ビッグデータなどの分野でIT需要も増加している。

これに対して当社は、顧客ニーズに沿った受注体制を整備、なかでも目玉案件である「メガバンク」には工程進捗に合わせて要員を適時、集約してきた。なお、当社の優位性は、顧客との絶対的な信頼を築ける人材の多さと自負しており、教育・研修では、技術的な面もさることながら、マネジメント、人間力とヒューマンスキルを磨くためのカリキュラムに注力している。

こうした中、当期の業績は、売上高175億8百万円(前期比4.3%増)、営業利益3億60百万円(同30.0%減)、経常利益4億2百万円(同28.3%減)、当期純利益2億8百万円(同45.5%減)となった。

売上高は、主に金融分野での受注拡大が大きく寄与しており、前期に比べて7億円以上の伸びとなった。

利益面においては、不採算案件の発生により、今後に見込まれる損失約3億円を受注損失引当金として計上したことから、営業利益、経常利益、当期純利益ともに前期を大きく下回った。

顧客別の売上高では、メガバンク次期システム開発案件の一部で日立からの商流シフトがあり、みずほグループの売上伸長となった。NTTデータはマイナンバー関連、広告代理店、国保関連の受注拡大で売上伸長。一方、上位にいる「日立」、「NEC」はともに1億円以上の売上減となった。

品目別の売上高構成比には大きな変動はない。一方、業種別では産業・サービスでの落ち込み(前期比4億200百万円減の50億3百万円)が、金融・証券(前期比6億81百万円増の71億17百万円)に上乗せされた形である。

キャッシュ・フローは、営業活動の結果得られた資金が3億77百万円、財務活動の結果使用した資金がマイナス6億70百万円となっており、これらによって期末残高は期初に比べ3億85百万円(10.8%)減少の32億01百万円となった。

貸借対照表は、総資産が2015年3月末と比べ3億46百万円減少し88億19百万円となった。これは主に資産の部では、現金及び預金が6億76百万円減少、有価証券で2億90百万円増加、仕掛品の増加2億48百万円によるもの。また、負債の部では、1年内返済予定の長期借入金の減少1億34百万円、未払法人税等の増加1億33百万円、未払消費税等の減少2億29百万円、受注損失引当金の増加2億93百万円を反映したものである。純資産は、3億19百万円減少し37億22百万円となった。これは自己株式の増加3億91百万円によるものである。結果、自己資本比率は、前期末の44.1%から42.2%となった。

◆2017年3月期の経営方針と業績見通し

今期の経営方針の第1は、事業活動の存在価値の向上を目指す。しっかりしたものづくりと高品質なサービスを基本軸として、顧客ニーズに対応できる人材を確保するため、知的専門能力、社会・対人関係、自己管理能力といった人間力を強化する。

第2は、収益構造をinnovate(変革)する。事業の選択と集中を行い、収益性の高い案件へシフトする。また、間接コストの適正化をはかり、収益性の高い企業体質に変革する。

第3は、プロジェクトマネジメントを徹底する。PMO(プロジェクト・マネジメント・オフィス)に特化した部門を担当取締役の直轄部門に設置、経験豊富な人材を配し、受注審査からプロジェクトの立ち上げ、プロジェクト実行時のモニタリングおよび支援を行い、プロジェクトの円滑な遂行と不採算案件の再発防止を目指す。

こうした方針のもと、注力案件として、生損保の基幹システム刷新の案件、再構築案件、マイグレーション案件、その他では、車載情報、走行制御などの車関係のシステム開発、通信分野の課金システム更改、倉庫業のコンテナ管理システム再構築案件などがある。これらを確実に受注することにより、2017年3月期の売上高は、2016年3月期比2.9%増の180億円、営業利益は81.9%増の6億56百万円、経常利益は72.2%増の6億92百万円を目指す。

営業利益面では、不採算案件の影響による一時的なビジネス機会の喪失などもあり、中期財務目標の下方修正をせざるを得なかった。今後は、より収益性の高い事業へのシフトをはかるとともに、プロジェクトマネジメントを徹底する。これを進めることにより、2018年3月期は、売上高190億円、営業利益9億円、2019年3月期は、売上高200億円、営業利益12億円を目指す。

◆質疑応答◆

今の受注の状況をどうとらえているか。

われわれの業界の受注環境は、全体的によい状況にあると認識している。当社の場合、不採算案件の影響があるので、第1、第2四半期は、無理をして受注することは避け、確実にできる案件を受注して収益を上げていく。

2016年3月期の配当は年間1株当たり10円の予定となっているが、配当の方針は。

当社は、年間10円の配当を安定配当と位置づけて過去も実施してきた。今後もこの考え方は継続していく予定だが、業績や将来の見通し等を勘案して還元していきたい。配当性向は、2016年3月期は50%を超えているが、近年は20%ぐらいで推移している。

受注損失引当金について、2年前の計上に続いて今回再び計上したことをどう考えているか。

2年前の不採算案件は新規案件の受注で、損失受注の結果、高い信頼を得て、現在は継続的に収益が出ている。今回の案件は、長い間取引している顧客の案件で、われわれは前回以上に厳しく受けとめている。

立ち上げのときの審査が甘かったという反省に立ち、PMO 室を役員直轄で組織に設置、プロジェクトマネジメントの有資格者など経験豊富な人材を配置して、案件規模の大小にかかわらず、プロジェクトのスタート時のモニタリング、審査を強化する。今後は、不採算案件を出さないために、早い段階で受注プロセスをキャッチできるよう、社内の内部的な仕組みを改善していきたい。

今回の不採算案件は上期で一旦終わりと考えてよいか。

4月納品の案件で、案件そのものは完成していたが、結合試験で品質の悪いところが出た。そのため、部分的には瑕疵責任のような形で引当金を計上し、品質向上をはかっているが、6月いっぱい完了する予定だ。

収益性を高めるために、具体的にはどのような方策を考えているか

単価が上がるように、ここ数年、選択と集中を進めており、一時期よりは単価は上がる方向に来ている。長年取引のある顧客に対しては、何年もかけて単価交渉をしている。また、単価面が厳しいところからは撤退し、それなりの単価のところへシフトする方法も考えられる。当社の場合、保守・運用で継続的ビジネスをしている。顧客も、システムをとめるわけにはいかず継続を望んでいるので、単価値上げに応じてくれるケースもある。今後も単価値上げの努力は続けていく。

(平成28年5月27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>