

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

収益構造変革、プロジェクトマネジメント徹底で収益拡大を図る

◆今期のトピックス

4月、今期も前期並みの72名の新入社員を採用。また、職能資格制度から役割資格制度へ、新人事制度に移行した。これは、若い社員のモチベーションを高く維持する制度として構築し、社内の活力向上を目指したものである。

5月から8月にかけて、経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の実施を可能とするとともに、資本効率の向上を図るため、自己株式の取得を行った。

6月、情報漏洩の問題が大きく取り上げられた直後ということもあり、以前から当社が提供しているサービスの1つである「メル訓クラウド」への問い合わせが増加した。

◆市場環境と当社の取り組み

今期の市場環境は、アベノミクスもいよいよ第2ステージへ移行しつつある中、企業の設備投資は活発になり、マイナンバー、IoT、クラウドなどのIT需要が増加している。また、「攻めのIT経営」といった国の政策も動き出していることで、どちらかというフォローアップがきているという状況である。

これに対して、当社は、顧客ニーズに沿った受注体制の整備、中でも目玉案件であるメガバンクについては、工程進捗に合わせ要員を適時集約してきている。

また、当社の優位性は、顧客との絶対的な信頼性を築ける人材の多さだと思っている。このため、教育研修においては、技術面、マネジメントはさることながら、人間力向上といった、ヒューマンスキルを磨くためのカリキュラムにも注力している。

◆2016年3月期第2四半期 経営成績

売上高は、87億64百万円(前年同期比9.2%増)、営業利益2億6百万円(同1,475.2%増)、経常利益2億39百万円(同500.7%増)、四半期純利益1億65百万円(同713.0%増)となった。

売上高は、活発化してきた市場のIT投資を確実に掴んだ形で、前年同期比7億円以上の伸びとなった。利益面においても、売上高の増加に加え、販売費及び一般管理費の減少、投資有価証券売却益を特別利益に計上したことにより、大幅な伸びとなった。今期の期初予想との差異を見ると、売上高はプラス4億60百万円であるが、その要因は、メガバンク関連、マイナンバー関連で、期初に想定した以上の受注拡大が影響している。また、メガバンク以外の金融で、保険、証券の案件なども上振れの大きな要因である。一方、売上総利益率が大きく伸びていない理由としては、社員のモチベーションを引き出すため賞与のアップと、一部不採算案件の発生が影響している。

営業利益増減の内訳としては、売上高の増加により7億41百万円の増加、売上原価の増加により5億92百万円の減少、販売費及び一般管理費の減少により44百万円の増加である。基本的には、売上の伸びに伴い営

業利益が増加した。また、九州事業の事業譲渡による社員数の減少で労務費が減少した。加えて、教育、研修費も減少した。結果、営業利益は約 2 億 6 百万円、四半期純利益も 1 億 65 百万円と前年同期を大きく上回った。

顧客グループ別の売上高は、日立 17%(前年同期 21%)、みずほ 16%(同 8%)、NTT データ 14%(同 12%)、KDDI9%(同 10%)、NEC5%(同 6%)の順である。みずほは、次期システム開発の工程進捗に合わせて受注幅を拡大してきた結果、前年同期の 2 倍以上の売上につながった。また、NTT データでは、マイナンバー関連の受注拡大で売上が伸びた。一方、日立においては、組込み案件の縮小、九州の事業部門の譲渡による影響で、約 2 億円売上が減少した。

一方、品目別の売上構成比は、開発 79.7%、運用 15.4%、コンサル 4.7%、商品他 0.2%、また業種別では、金融・証券 42.1%、産業・サービス 27.5%、情報・通信 18.7%、社会・公共 11.7%である。

業種別売上高を見ると、金融・証券が 36 億 93 百万円(前年同期比 9 億 4 百万円増)、産業・サービスが 24 億 11 百万円(同 4 億 3 百万円減)、情報・通信が 16 億 37 百万円(同 82 百万円増)、社会・公共が 10 億 22 百万円(同 1 億 60 百万円増)である。

産業・サービス分野では、化学メーカー向けの開発案件の終息、組込み開発の縮小が影響し、全体的に売上が減少した。一方、社会・公共分野においては、マイナンバー関連の受注が増加。また、関西圏の国民保険システムが伸びた。情報・通信分野は、大手通信キャリアの IT 投資減少の影響を受けたものの、既存案件を堅守した形となった。金融・証券分野は活況で、なかでも一番大きいのはみずほの案件である。その他、保険、証券においても、既存の顧客を中心に、確実に売上が増加傾向にあり、信託系も堅調に推移した。

次いでキャッシュ・フロー。営業活動の結果得られた資金は 26 百万円。これは主に、収入では税引前四半期純利益の計上 2 億 55 百万円、支出では未払消費税の減少 2 億 32 百万円を反映したものである。投資活動の結果使用した資金は 40 百万円。これは主に、収入では投資事業組合からの分配による収入 19 百万円、有価証券の売却による収入 18 百万円、支出では有価証券の取得による支出 71 百万円によるものである。財務活動の結果使用した資金は 3 億 12 百万円。これは主に自己株式の取得による支出 1 億 16 百万円、長期借入金の返済による支出 1 億 13 百万円、配当金の支払い 81 百万円によるものである。結果、上期末の現金及び現金同等物は、前事業年度末に比べ 3 億 26 百万円減少し 32 億 60 百万円となった。

貸借対照表について。総資産は、前事業年度末に比べ 3 億 52 百万円減少し 88 億 13 百万円となった。資産の部では、主に現金及び預金の減少 3 億 26 百万円、負債の部では、その他に含まれる未払消費税等の減少 2 億 32 百万円などが反映している。純資産は 73 百万円減少し 39 億 68 百万円となった。これは主に自己株式の増加 1 億 16 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 45%となった。

◆2016 年 3 月期通期業績の見通し(非連結)

今期の経営方針は、事業活動の存在価値向上へ、収益構造を innovate(変革)、プロジェクトマネジメント徹底の 3 つを掲げている。

下期の課題は、事業の選択と集中の加速により、より収益性の高い事業へのシフトを図ること、また、以前のような大きな不採算案件を発生させないように、より徹底したプロジェクトマネジメントを行うことである。この 2 点を強い意志をもって進めていく。

注力案件としては、規模感で言うと、引き続きメガバンク関連、証券の税制改正関連など、金融分野は全般的に好調と思われる。また、マイナンバー関連も年金を中心に継続対応をしていく。他に、住宅設備機器の基盤系の案件、人材サービス業における経理システムの開発、教育機関の基幹系再構築の受注、不動産業では、検証サービスの案件の受注などが挙げられる。

トピックスで触れた「メル訓クラウド」であるが、上期で 43 件の引き合いがあり、そのうち受注が 10 件。下期になって 12 件の引き合いがあり、既に 10 件受注済みである。業種としては、情報・通信業が 8 件、地方自治体を含め

た公共系で7件、残りは金融、倉庫、繊維メーカーである。

2016年3月期の業績予想は、売上高170億72百万円(前期比1.7%増)、営業利益は6億26百万円(同21.5%増)、経常利益は6億56百万円(同17.1%増)、当期純利益は4億8百万円(同6.9%増)を見込んでいる。

注力案件を確実に受注していくという前提でこの予想をたてている。売上高は、現時点では、前期実績プラス2億85百万円の予想である。これをボトムラインとして、十分努力していけば上積みができるという認識を持っている。利益確保に重点を置いた姿勢で臨みたいと思っている。そのためには、課題として挙げた、より収益性の高い事業へのシフト、また、不採算案件を発生させないという強い意志で実行していくことが重要と位置づけている。

中期財務目標としては、2017年3月期は、売上高180億円、営業利益8億円、2018年3月期は、売上高190億円、営業利益9億円を掲げている。また、営業利益率は、2015年3月期は3.1%であったが、2016年3月期の予想は3.7%で、2017年3月期の目標は4.4%、2018年3月期の目標は4.7%を掲げている。

◆ 質 疑 応 答 ◆

昨年から、期初の予想よりもさらに売上が伸びているのは素晴らしいと思うが、反面、売上総利益率が、期初予想16.5%が15.6%と1ポイント位落ちているが、理由を教えてください。併せて、通期予想ではこれが17.0%であることも含めて教えてください。

当社としても同じ認識である。これは、人事制度を変えたこと、賞与をかなり上積みしたことによるものである。その意味では、売上が伸びているほどには利益が出ていないというのが実態である。予想に関しては、これがボトムで、確実に達成できるという認識を持っている。課題の中で挙げている不採算案件を確実に発生させない、しっかりしたマネジメントを行うことに尽きるとしている。受注環境としてはかなり恵まれている環境にあるので、きちっとしたプロジェクト編成をして、確実な利益を出せるという体制をとっていけば、これ以上に行くと思っている。

(平成27年11月13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>