

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

事業基盤の強化が進展し、利益は増加

◆今期のトピックス

今期も前期並みの60名の新入社員を採用した。6月には、「iMPLEO」、「i-Connection」の拡販に向けてAPPS JAPAN2017に出展した。また経営環境の変化に応じた機動的資本施策の実施を可能にするとともに資本効率向上のため、合計26万8,000株の自己株式取得を実施した。その他では、当社社会貢献活動「ロボット&プログラム体験教室」を当上半期に計3回開催した。

◆業績への影響要因

プラス要因としては、システム検証案件および、昨年以降、次期成長事業と位置づけ注力している車載組込み案件の業務領域が順調に拡大している。また、残業時間の抑制、販管費の圧縮、部門間接費の削減、さらには事業の選択と集中の推進による高収益案件への要員シフト等、事業基盤の強化が着実に進展している。

マイナス要因としては、公共分野で、エネルギー系向けの一部開発案件、マイナンバー関連の開発案件、さらには官公庁、地方公共団体向けの一部開発案件が完了した。加えて、金融分野でも、外資系生保会社向け開発・保守案件が収束に向かっているほか、規模縮小となった開発・保守案件があった。また証券については、今期拡大を見込んでいた案件が顧客の方針変更により中断した。以上の結果、前期見送った大手損保会社向け大型案件をカバーするに至らなかった。

◆2018年3月期第2四半期決算概要

2018年3月期第2四半期の経営成績は、売上高81億44百万円(前年同期比5.7%減)、営業利益2億34百万円(同5.0%増)、経常利益2億64百万円(同8.0%増)、四半期純利益1億77百万円(同9.0%増)という結果である。

売上高は減少したが、前年同期の大型請負案件終了に伴う外注費の圧縮、部門間接費削減、残業抑制施策の推進により、売上原価は前期同期比5.5%減となった。また、販管費の減少(前年同期比8.0%減)もあり、利益は増加した。

顧客別売上構成比は、みずほ16%(前年同期14%)、日立12%(同14%)、KDDI11%(同9%)、NTTデータ10%(同16%)、富士通6%(同1%)、NEC5%(同6%)等となっている。

みずほは次期システム開発の担当範囲拡大や現行システム移行案件の増員により売上増、さらに証券向け開発案件拡大を受けて売上が増加した。KDDIはコンサルティング案件、システム検証案件が好調に推移した。NTTデータは期初に見込んでいた大型システム統合案件の顧客の方針変更により、受注には至らなかった。また、広告代理店向け開発案件、公共系開発案件が縮小し、売上減となった。

富士通はシステム検証案件の拡大により大幅増額となった。ただし、同案件のエンドユーザーはKDDIであり、見方としては富士通、KDDIを合計して見ていただきたい。売上全体に占める上位20社の割合は、前年とほぼ同

様の 84%である。

カテゴリ別売上構成比は、品目別ではコンサルティング業務が若干伸びて 7.2%、開発 77.9%、運用 14.7%、商品他 0.2%と、大きな変動はない。

業種別では、産業・サービスは広告代理店・旅行代理店・通販の開発保守案件縮小により売上が若干減少した。社会・公共は社会インフラ関連・官公庁・地方自治体向けの開発案件縮小により減少した。情報・通信分野は大手通信会社の統合案件で方針変更があったものの、他の大手通信会社向け基幹システム更改の受入検証が拡大し、増加した。金融・証券分野は、みずほの次期システム開発の担当範囲拡大したものの、外資系生保向け、銀行向け開発案件縮小、証券向け開発案件の中断により減少した。

貸借対照表を見ると、若干、自己株式の増加があるものの、資産・負債ともにほぼ前期末と同様の結果となった。

キャッシュフロー計算書についても、ほぼ前期末並みの現金残高となっている。営業活動により得られた資金は 3 億 11 百万円、財務活動により支出した資金は配当金支払い、自己株式取得等により 2 億 35 百万円となっている。

◆IKI VISION2020

中期経営方針IKI VISION2020 のもと、①中核事業の拡大、②次期成長事業の創出、③事業基盤の強化という 3 本の柱を掲げている。上半期の取り組み状況は、①中核事業の拡大については、産業・サービス分野の物流系システムの開発・保守案件が堅調に推移、また車載関連が拡大した。社会・公共分野では今後は社会インフラ系においてシステム受入検証サービス、システム開発案件の新規受注に注力していく。情報・通信分野では大手通信会社向けシステム受入検証案件が拡大、好調に推移した。金融・証券分野は今後はマイナス金利の影響に加え、メガバンクの次期システム案件の収束により、当分野の売上規模は減少すると予想している。ただし、市場系、また新技術を活用した開発案件等、中期的に期待できる案件を攻めていく。

②次期成長事業の創出では、当社の顧客である大手 IT ベンダーが提供する新サービス、また新技術を活用した次期成長事業の創出に向けて取り組んでいる。具体的にはAIを活用した画像解析技術、音声解析技術を用いた研究開発案件の支援に参画している。また、クラウド基盤やIoT基盤を活用した案件への参画も準備を進めている。一方、自社でもブロックチェーン推進協会へ入会し、同技術の調査研究を開始した。さらに RPA については、自社業務への導入検証を進めると同時に、顧客への導入支援にも取り組み始めている。まだこれらのビジネス規模は小さいが、こうした取り組みを継続することで、中期的に成長事業につなげていく方針である。

③事業基盤の強化では、部門間経費削減、高収益案件への要員シフト等、利益率向上施策を実施した。また、スキルマップの活用による人材育成、人材ローテーションに取り組んでいる。働き方改革推進委員会を設立し、長時間残業の撲滅、育児・介護両立支援、女性活躍推進の 3 点を重要課題として取り組んでいる。

◆2018 年 3 月期業績予想

2018 年 3 月期業績は、売上高 176 億 24 百万円(前期比 1.8%増)、営業利益 6 億 90 百万円(同 16.3%増)、経常利益 7 億 24 百万円(同 14.5%増)、当期純利益 4 億 79 百万円(同 17.7%増)を見込んでいる。5 月 1 日公表の業績予想の範囲内で推移しており、現時点で変更はない。

なお、中期財務目標として、2020 年 3 月期は売上高 190 億円、営業利益 10 億 16 百万円、営業利益率 5.4%を掲げている。

(2017 年 11 月 24 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見るができます。

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