

## 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

### 事業基盤の強化と次期成長事業への投資により成長を目指す

#### ◆今期のトピックス

2017年4月、新入社員60名が入社。同月、一般社団法人ブロックチェーン推進協会に入会した。6月には、「iMPLEO」「i-Connection」の拡販に向けてAPPS JAPAN2017に出展した。また、企業価値のさらなる向上を目指し12月には自己株式の消却を行い、発行済株式数は1,120万株となった。2018年1月には、RPAの導入支援からシナリオ作成、運用引き継ぎ支援まで提供するRPAソリューションを開始した。

#### ◆2018年3月期業績

当期の市場環境は、サービス強化やビジネスモデルの変革を目的とした攻めのITにおいて、IoT、ビッグデータなどITの利活用やAI、ロボティクスなど新技術による需要が急速に拡大した。業務効率やコスト削減を目的とした守りのITにおいては、景気の緩やかな復調傾向に伴い、システム開発や再構築などのIT投資が一部活発化した。こうした市場環境に対し、当社は中期経営方針「IKI VISION2020」を掲げ、取り組みを進めた。

業績に対するプラス要因としては、大手通信事業会社からの第三者検証案件の大型受注、車載システム組込み案件の受注などが挙げられる。また残業時間の削減や事業の選択と集中、更には部門間接費の削減といった効率化施策を講じてきた。一方、マイナス要因としては、メガバンク向けシステム開発案件の想定を上回る急激な収束や証券向けのシステム開発案件の凍結があった。これらに対し、顧客ニーズの掘り起こしや新規案件獲得に取り組んだものの全てをカバーするには至らず、業績に影響した。

そうしたなか当社は、1月30日に業績の修正を行ったが、全社一丸で取り組んだ結果、売上・利益ともに修正値を上回ることができた。2018年3月期の業績は、売上高166億66百万円(前期比3.7%減)、営業利益6億50百万円(同9.5%増)、経常利益6億92百万円(同9.4%増)、当期純利益4億65百万円(同14.0%増)となった。売上高は減少したものの部門間接費の削減や残業抑制などの施策を進めたことにより売上原価は大幅に減少した。

顧客別売上構成は、日立14%(前期13%)、KDDI13%(同10%)、みずほ12%(同16%)、NTTデータ12%(同14%)、NEC5%(同6%)等となっている。KDDIは第三者検証サービスにより拡大した。みずほは次期システム開発の急激な収束に伴い大幅な売上減となった。NTTデータはエネルギー関連、広告代理店、人材サービスの開発が終了し、案件の谷間を迎えており、一時的に売上減となった。上位20社が占める割合は83%と前期と変化はない。

カテゴリ別売上構成比は、開発が77.3%(前期81.3%)と大きく減少した一方、運用は14.7%(同12.3%)とシステムマネジメントサービス分野で受注を伸ばした。業種別では、産業・サービスが27.8%(同25.5%)と車載向け、ケミカルや化粧品関係のエンドユーザー向けが拡大した。社会・公共は8.9%(同9.8%)と案件の谷間を迎えており、若干減少した。情報・通信は24.6%(同23.1%)と第三者検証サービスの受注により増加した。金融・証券は38.7%(同41.6%)とメガバンク向けシステム開発の収束、証券系システム開発の凍結等で減少した。

貸借対照表については、ほぼ前期並みで、自己資本比率は 46.0%となった。

キャッシュ・フローについては、営業活動によるキャッシュ・フローが 6 億 52 百万円の収入、投資活動によるキャッシュ・フローが 17 百万円の支出、財務活動によるキャッシュ・フローが 79 百万円の支出となった。

### ◆2019 年 3 月期の取り組み

近年顧客の既存システムはコスト負担を抑制しながら稼働させつつ、一方でデジタルトランスフォーメーションを推進させる 2 つの課題を持ち合わせていると認識している。これに対し当社は、顧客の課題に対してスピード感をもって、共に解決を目指すことを目的として 4 月に機構改革を実施した。

この機構改革の 1 点目のポイントは事業統括本部制へ移行し、責任と権限を集中させたことだ。これにより効率的な資源配分を実施し、事業規模の拡大とサービスの付加価値向上を推進する。また、製販一体により多様化する顧客ニーズへのスピード対応を目指す。地方事業については本社と地方事業所の相互補完関係により案件獲得、事業の活性化を実現する。

2 点目はオープンイノベーション戦略事業部の創設である。製品・サービスにおいて他企業と協業し、成長市場における高付加価値のビジネスモデル創設を目指す。これらにより新規顧客の獲得、既存顧客へのきめ細やかな提案を推進していく。

### ◆中期経営方針「IKI VISION2020」

中核事業の拡大、次期成長事業の創出、事業基盤の強化という 3 本の柱を掲げた中期経営方針は、2 年目となる今期も継続して取り組む。

まず中核事業の拡大については、産業・サービスにおいて引き続き好調な車載関連の受注を拡大させるとともに、エンドユーザー向けには、ケミカル、化粧品、飲料水関係の受注に注力している。社会・公共は鉄道、エネルギー関連など社会インフラシステム案件の受注拡大を目指す。情報・通信は今期業績の牽引役になるとみており、伸長を見込んでいる。金融・証券は引き続き厳しい状況が見込まれる中、市場系、資産運用系の受注拡大を目指す。

次期成長事業の創出については、AI を活用した画像解析技術、音声解析技術などの研究開発に参画。またクラウド基盤、IoT 基盤を活用した案件の獲得に注力している。さらに、ブロックチェーン推進協会に加盟し、同技術に関する情報収集、技術の研鑽を行っている。

事業基盤の強化については、引き続き業務改善による生産性の向上に取り組み、中核事業に対するリソースの集中を加速させる。業界における大きな課題である人材の確保と育成に取り組むべくコアパートナーとの連携を強化する。働き方改革の推進は、長時間残業削減、仕事と家庭の両立支援、女性活躍の推進の 3 点に注力する。

### ◆2019 年 3 月期業績予想

2019 年 3 月期の業績は、売上高 172 億 11 百万円(前期比 3.3%増)、営業利益 7 億円(同 7.7%増)、経常利益 7 億 39 百万円(同 6.7%増)、当期純利益 4 億 86 百万円(同 4.6%増)を見込んでいる。中期的には 2021 年 3 月期の売上高 183 億 40 百万円、営業利益 10 億円に向けて取り組む。

## ◆ 質 疑 応 答 ◆

### 生産性向上について、今後の改善の余地はどの程度なのか。

引き続き改善の余地はあると認識している。従来、間接コストまで 1 人当たりの原価に含めて管理していたが、前期よりプロジェクトマネージャーは収益に対する直接原価のみを管理するようにした。そのことで、経営的に数字をどう上げていくかという意識が高まり、効果が出ている。

また受注に対して無駄を省きスピード感をもって顧客に対応するために、製販一体の機構改革を行った。これらの施策により、事業基盤強化の可能性は十分にあると認識している。

### 当期の削減効果は定量的にどの程度だったのか。

当期は長時間労働の削減を取引先にも申し入れをし、残業時間数で約 4 万時間削減した。

### 次期成長事業の創出に関して他社と比較した際の御社の強みを教えていただきたい。

昨今注目されているブロックチェーンについては模索段階であるが、製造や流通業界においてもニーズが出てくると認識している。現在、顧客メーカーとの勉強会を実施しながら、どのような使い方ができるのかを検討している。

RPA については既に導入済みの顧客もあるが、RPA の販売自体が直接収益に影響することはないと認識している。導入のプランニングから導入後のサポートが事業化できるかどうかを検討し、当社の立ち位置を考えながら取り組みを進めている。

IoT については、現在は車載関係の組込みに特化しているが、今後の自動運転化において必要不可欠となると認識している。

### オープンイノベーション戦略事業部の今後の方向性を伺いたい。

パートナー先との協業に加え、顧客との協業・共創についても検討を進めており、上期を目途に方向感を明確にした上で、下期には幾つかのテーマにフォーカスして取り組んでいきたい。

### コアパートナーとの連携強化について、具体的な方針を伺いたい。

当社としてパートナーとの連携を強化した分野は車載関連で、現在沖縄や北海道などでの協業を目指している。車載関連は、同産業の拠点である名古屋や東北、群馬で新たにパートナーを集めることは困難であり、それ以外の地域において検討している。

### 地方事業所はどのように考えているか。

地方の 2 拠点については大きく方針を変える予定である。新潟については東京に近いこともあり、東京の事業を持ち込みながら新潟での開発を進めることができると認識している。継続的な案件もあり、今後も順調に推移するとみている。一方、関西については、業務系アプリケーションの開発をする技術者の比率が非常に高いため、事業ドメインを変える必要があると認識している。具体的には、技術者の組込み系へのシフトを含めてこの 1 年で方向感を出したい。

(2018 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。

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