

## 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

### 通信会社向けシステム検証案件が拡大し、増収増益を達成

#### ◆当期のトピックス

当期は 77 名の新社員を採用した。また、組織再編として、製販分離から製販一体制へ移行し、オープンイノベーション戦略事業部を創設した。ソリューション関係では、RPA ソリューション「WinActor」、セキュリティソリューションの「AppGuard Enterprise」の取り扱いを開始した。また、機動的資本政策を可能にすること、資本効率の向上をはかることを目的とし、合計 15 万株の自己株式を取得した。

#### ◆市場環境と当社の取り組み

昨年「攻めの IT」として、クラウド、IoT などの IT の利活用、また AI、ロボティクスなどの技術による IT 需要が急速に拡大している。また、「守りの IT」として、景気の緩やかな縮小傾向に伴いシステムの開発や再構築といった IT 投資も一部で活発化している。こうした市場環境に対して、当社では、中期経営方針「IKI VISION2020」の 2 期目を迎え、積極的に取り組んでいる最中である。

当期の業績に対するプラス要因として、通信会社向けシステム検証サービス案件が拡大したことが挙げられる。また、大手 SI ベンダー経由の飲料メーカー、重工業メーカー向け開発案件が順調に推移している。さらに、次期成長事業と位置づけている車載組み込み案件の受注も拡大している。マイナス要因としては、メガバンク向け開発案件の収束があり、また収束後の次期の代替案件受注に苦戦している。

#### ◆2019 年 3 月期第 2 四半期決算概要

経営成績は、売上高 87 億 15 百万円(前年同期比 7%増)、営業利益 4 億 17 百万円(同 78.3%増)、経常利益 4 億 42 百万円(同 67.2%増)、四半期純利益 2 億 99 百万円(同 69.2%増)で、増収増益となった。売上高の伸びに伴い、営業利益が増加した形である。

顧客グループ別の売上構成では、KDDI グループのコンサルティング案件、システム検証案件が好調だった。また、SI ベンダー NTT データグループは、飲料メーカー、重工業メーカーの開発案件が好調、拡大している。また、日立グループの取引所向けのシステム開発、地方自治体向けの開発案件の受注が伸びている。みずほフィナンシャルグループについては、開発案件の収束に伴う影響が大きく、減収となっている。全体における上位 20 社が占める割合は 85.3%で、前年とほぼ同じである。

カテゴリ別売上構成は、産業・サービス分野では飲料、重工業に加えて化学工業メーカーの受注が拡大している。社会・公共分野では電力・ガスの社会インフラ関連と地方自治体向けの開発案件が増加した。情報・通信分野では大手通信会社のシステム検証案件が拡大し、売上が増加している。金融・証券分野では取引所向け案件、資産運用向けのシステム開発案件などが拡大した。銀行向けについては収束後、改善の兆しがなく売上が減少している。

貸借対照表は、利益剰余金、自己株式の増加により、自己資本比率は 47.6%となっている。

キャッシュ・フローは、財務活動において配当金約 1 億円、自己株式取得で 1 億 30 百万円の支出があった。その結果、当期末の現金残高は 38 億 66 百万円となっている。

## ◆中期経営方針「IKI VISION2020」

2 期目を迎えた中期経営方針であるが、①中核事業の拡大については、おおむね順調である。産業・サービス分野では、車載組み込み開発関連の受注増に伴い売上が拡大し、飲料メーカー、重工業メーカー、化学工業メーカー等のシステム開発案件も好調に推移している。社会・公共分野では、社会インフラ系のシステム開発・保守案件の受注に注力している。情報・通信分野は、好調な大手通信会社向けのシステム受入れ検証案件を引き続き、拡大事業として注力している。金融・証券分野については、メガバンクの次期システム開発は収束するものの、証券分野、資産運用会社向けの開発保守案件に注力し、営業活動を行っている。

②次期成長事業の創出の取り組みについて。今後起こると言われているデジタル・トランスフォーメーションであるが、将来的に国内のユーザーもデジタル化をさらに推進し、IT 投資が進むとみている。事業に対する付加価値の向上を目指し、IT 活用による顧客のサービス・収益向上に貢献すべく、顧客とともに次期成長事業の創出をしていく。

③事業基盤の強化については、企業価値向上を目指し、利益率向上施策の実施、人材の確保・育成、働き方改革の推進に取り組んでいる。また、新テーマとして、市場を JASDAQ から本則市場へ変更することを目指し、事業を推進していく。

## ◆業績の見通し

2019 年 3 月期業績予想は、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)、当期純利益 4 億 86 百万円(同 4.6%増)を見込んでいる。

また、中期業績目標として、2020 年 3 月期は売上高 178 億 50 万円、営業利益 8 億円、営業利益率 4.5%、2021 年 3 月期は売上高 183 億 40 百万円、営業利益 10 億円、営業利益率 5.5%を掲げている。

## ◆質疑応答◆

**本則市場上場に向け、現在、どのような部分が足りないのか。**

二部上場形式基準については全て満たしている。それ以外の社内の整備という観点でまだ足りないところがあり、事業基盤の強化と結びつけて社内の体制を整えていく。また、株主数が大きな課題だったが、単位株を 100 に変えたことで、ほぼクリアできた。

会社の大きな考え方として、内部統制などの整備をしっかり行い市場変更能耐えられるだけの体力をつけたいと考えている。

**上場時期のめどはあるか。**

できる限り早くという思いで取り組んでいるが、具体的な時期については非公表である。

**当期の利益率が大幅に改善したポイントは何か。**

継続的に事業の「選択と集中」に取り組んできた中で、ここへ来て特に通信系で収益のよい部分の受注が拡大したことが挙げられる。また、人手不足が深刻になっている状況で、全体的な単価の上昇もあった。また、それぞれの事業部で見える化を進めたことで部門間接費が減少し、同時に稼働率が上がってきている。

**下期に懸念材料はあるか。**

懸念材料は特にはないが、上期には特需的な受注があったと言える。

**上期の数字はでき過ぎか。**

上期には幾つか特需があった。既に完成して、納品に入っている案件や、中だるみ状態になる案件もある。次の受注に向けて取り組んでいく。

**来期に反動はありそうか。**

来期は来期の受注という形で進めている。反動は特にはないと考えている。

**来期の新入社員は何人の予定か。**

60～60人半ばぐらいの数字を予定している。

**製販一体に移行した効果はあったか。将来的にはどのような形を考えているのか。**

製販一体にした最大の理由は、受注に向けてのスピードアップをはかるためであり、十分に成果が出ている。当社は、これまで状況によって製販一体と製販分離を繰り返してきている。

**将来的に再び製販分離に戻す可能性もあるのか。**

状況を見ながら判断していく。可能性もゼロではない。ただし、規模が大きくなっているため、戻すことは簡単ではない。

**マージンが18%と高くなっているが、中計において目標の数値はあるか。**

当社のビジネスにおいてマージンは非常に重要ではあるものの、より意識しているのはプロジェクトの失敗である。5年前に化学メーカーの案件で大きなプロジェクトの失敗があり、計画に対して相当のインパクトがあった。しかし、それを乗り越えて現在、強い信頼関係ができています。マージンのアップは目標ではなく、信頼の積み上げによって利益は上がる、必然的にマージンも増えていくものと考えています。

**足元では特に不採算案件はないか。**

現在、不採算案件はゼロである。

**プライム案件とサブ案件について、現在の比率と今後の考え方を教えてほしい。**

現状は4割ぐらいがSI大手であるが、SI子会社の比率が徐々に増えてきている。当社としては、現状のバランスは適切と考えている。しかし、今後はデジタルフォーメーションなど世の中がダイナミックに変わってくると予想しており、ビジネスモデルも変わっていくとみている。中期計画を作成する上で、再度事業目標を設定し直さなければならない。

**女性および外国人エンジニアの雇用の現状と方針は。**

ダイナミックな決断と繊細な設計が必要であるという意味で、われわれの産業は女性の活躍に非常に向いている。ここ 15 年ほどで積極的に女性を採用しており、全社比率としては 20%弱である。外国人の採用もここ 10 年以上にわたって行っているが、主に日本の大学を卒業した外国人である。現在、約 30 人が勤務している。一時期は提携先会社から来ている外国人もいたが、多くが 3.11 を契機に帰国した。今後も、大きな方針の変更はせずに採用を行っていく。積極的ではないが、消極的というわけでもない。

(2018 年 11 月 15 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>