

|| 企業調査レポート ||

アイエックス・ナレッジ

9753 東証 JASDAQ

[企業情報はこちら >>>](#)

2018 年 7 月 5 日 (木)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 業績動向	01
2. 成長戦略	01
3. 株主還元	02
■ 会社概要・沿革	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業内容	05
1. コンサルティング	06
2. システム開発	06
3. システム運用	07
4. システム検証サービス	07
■ 強み	07
1. 大手顧客から安定受注	07
2. 人材マネジメント（採用、教育、処遇）	08
■ 業績動向	08
1. 2018年3月期通期業績の概要	08
2. 主要ユーザー別の動向	09
3. 財務状態	10
4. 2019年3月期の見通し	12
■ 中期経営戦略	13
1. 中期経営計画	13
2. 組織機構改革	13
3. “攻めのIT”への取り組み	14
■ 株主還元	15

■ 要約

2019年3月期は産業・サービス分野と 情報・通信分野がけん引し増収増益予想、 ブロックチェーンやRPAなど“攻めのIT”で準備着々

アイエックス・ナレッジ<9753>は、独立系の中堅システムインテグレーター。IT戦略提案、IT化推進などのコンサルティングからシステム開発、検証、保守・運用までのシステムのライフサイクルに対応した一貫したソリューションを提供する。日立製作所<6501>やNTTデータ<9613>などの大手システムインテグレーターやみずほ情報総研(株)などのエンドユーザー系の情報システム会社、KDDI<9433>などのエンドユーザーなどが主要取引先である。顧客企業上位10社で売上高の約7割を占める。

1. 業績動向

2018年3月期通期の業績は、売上高が前期比3.7%減の16,666百万円、営業利益は同9.5%増の650百万円、経常利益は同9.4%増の692百万円、当期純利益は同14.0%増の465百万円となり、売上高は微減ながらも2年連続の増益を確保した。売上高の減少は、大手通信会社向けシステム検証案件の拡大や車載システム案件の受注拡大などのプラス要因があったものの、金融分野でのメガバンク向け次期システム開発案件の縮小や社会公共分野での開発案件の縮小などのマイナス要因が上回ったことが主要因である。増益の要因としては、事業基盤強化の一環で取り組んできた部門間接費の削減(部門間接費の見える化)、残業抑制、労務費の削減(人員減)、研修費の減少(内製化)などが挙げられる。

2019年3月期業績については、売上高で前期比3.3%増の17,211百万円、営業利益で同7.7%増の700百万円、経常利益で同6.7%増の739百万円、当期純利益で同4.6%増の486百万円と期初の増収増益を予想する。売上高に関しては、産業・サービス分野及び情報・通信分野が成長をけん引する見通しだ。産業・サービス分野では、車載・画像センサーなどの組み込みシステムが受注拡大基調のほか、機械・化学業界の大手メーカーの開発案件も期待できる。情報・通信分野では、大手通信会社向けのシステム検証案件がさらに伸びる可能性がある。金融・証券分野は、メガバンクの次期システム収束によるマイナスを、生損保、証券、信託銀行、地銀などの案件でカバーできるかがポイントとなる。2018年3月期ほどの大きな落ち込み(前期比643百万円減)にはならず、微減にとどめたい考えだ。

2. 成長戦略

同社では2019年3月期の重要な取り組みのポイントとして、2018年4月に組織機構改革を実施した。中核事業に関しては、より広い視点で組織の全体最適の意思決定を行うことができる「事業統括本部制」を導入し、製販一体経営や本社と事業所(関西、新潟)の連携などを行う。次期成長事業に関連しては、「オープンイノベーション戦略事業部」を創設した。この組織は、企業のデジタルトランスフォーメーションを支援するための商品・サービスを顧客企業、パートナーと連携し、組み合わせて提供することで新たな高付加価値のビジネスモデルの創出を追求する。

アイエックス・ナレッジ | 2018年7月5日(木)
 9753 東証 JASDAQ | <https://www.ikic.co.jp/ir.html>

要約

“攻めのIT”分野で様々なプロジェクトがある中で、直近で当社が注力するのが「ブロックチェーン」と「RPA」である。ブロックチェーンに関しては、消費財の原料から製造、流通、小売りまで含めたサプライチェーン全体での適用を共同研究しており、その成果が待たれる。RPAに関しては、市場でのシェアの高いツールである「WinActor」と「UiPath」の取り扱いを開始し、導入から業務への適用を含めた支援体制を整備した。攻めのITに関しては、組織整備面（オープンイノベーション戦略事業部創設）、個別プロジェクト面でも準備が着々と進んでいる。

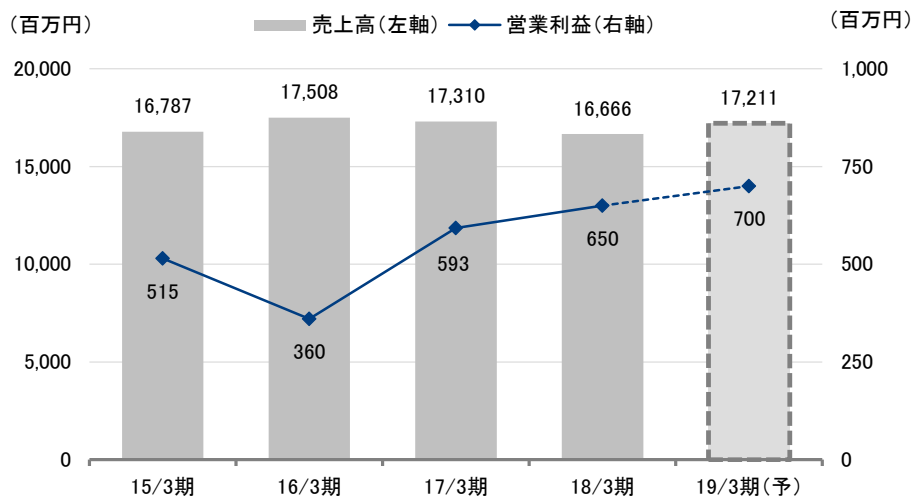
3. 株主還元

同社では、株主還元に関して経済環境の変動が激しいことから、安定配当を第一とし、業績や将来の見通し、配当性向、配当利回り等を総合的に勘案し配当を決定する方針である。この方針に従い、2018年3月期は前期同様に1株当たり配当金10円、配当性向は21.9%となった。2019年3月期は1株当たり配当金10円、配当性向は21.0%を予想する。同社は、株主還元の一環として自己株式の取得を実施してきた。2018年3月期においては、268千株（取得価額99百万円）の自己株式の取得を実施し、600千株の消却を行った。

Key Points

- ・売上高の7割を占める上位顧客10社からの安定受注、強みの源泉は人材マネジメント（採用・教育・処遇）
- ・2019年3月期は産業・サービス分野と情報・通信分野がけん引し増収増益予想
- ・ブロックチェーンやRPAなど“攻めのIT”で準備着々

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要・沿革

2 社が合併して誕生した独立系システムインテグレーター

1. 会社概要

アイエックス・ナレッジ (IKI) ※は、独立系の中堅システムインテグレーターで、IT 戦略提案、IT 化推進などのコンサルティングからシステム開発、検証、保守・運用までのシステムライフサイクルに対応した一貫したサービスを提供する。「情報サービスを通じ人と社会の豊かさに貢献する」を基本理念として掲げ、「Information & Knowledge Innovation」(IT と知恵による変革) をコンセプトに事業を展開。業務知識と技術、知恵を駆使し、様々なユーザーの課題解決に取り組みながら、新しいシステムを提案し、ユーザーの IT 基盤の構築・整備に貢献してきた。銀行、証券、保険などの金融、情報・通信、社会・公共、流通・小売などの幅広い業種のエンドユーザーの業務アプリケーション開発のプロジェクトを主に日立製作所 <6501> や NTT データ <9613> などの大手システムインテグレーターや、みずほ情報総研 (株) などのユーザー系のシステム会社経由で受注する所謂サブコントラクター。また、KDDI <9433> などエンドユーザーと直接取引も行う。

※ 同社の略称は IKI (IX Knowledge Inc.) で企業コンセプトの Information & Knowledge Innovation ともリンクしている。

2. 沿革

日本ナレッジインダストリー (株) (1979 年 6 月設立) と (株) アイエックス (1964 年 7 月設立) が 1999 年 10 月に合併し、アイエックス・ナレッジ (株) が誕生した。

合併後は、2003 年 7 月に教育訓練業務に特化した子会社 (株) IKI アットラーニングを設立したの続き、同年 12 月には関連会社であったアイ・ティ・ジェイ (株) ※の営業譲受を目的に子会社アイ・ティ・ジャパン (株) を設立 (2004 年 2 月にアイ・ティ・ジェイ (株) から営業の一部を譲受け) し、2004 年 3 月期から連結決算へ移行。2004 年 5 月に各種パッケージによるソリューションサービスを提供する子会社アイケーネット (株) を (株) アクロネットと合併で設立したほか、同年 8 月には新たな地方戦略を目的にパートナー会社として北洋情報システム (株) (札幌市、現 HIS ホールディングス (株)) と資本・業務提携。さらに、2007 年 4 月には子会社アイ・ティ・ジャパン (株) とときわ情報 (株) が合併し、(株) アイエックスときわテクノロジーを誕生させたほか、2010 年 9 月にはオフショア開発の中国現地法人、大連愛凱系统集成有限公司 (以下、大連 IKI) を設立するなど、積極的な子会社展開を行う。

※ (株) マツヤデンキの子会社で 2003 年 9 月に大阪地裁へ民事再生法を申請し、同日財産保全命令を受けた。

しかし、2009 年 3 月期に不採算案件が発生し業績が悪化した (株) アイエックスときわテクノロジーを 2009 年 10 月に同社本体へ吸収合併。さらに、2013 年 3 月にはアイケーネット (株) の全株式を (株) アクロネットに売却したほか、同年 4 月には (株) IKI アットラーニングの全事業を譲受し、同年 7 月には (株) IKI アットラーニングを清算した。また、全国に分散していた営業所などの地方拠点の整理、統合にも着手し、グループ再編、事業のリストラクチャリングを進め、2014 年 3 月期から単独決算へ回帰した。

アイエックス・ナレッジ | 2018年7月5日(木)
 9753 東証 JASDAQ | <https://www.ikic.co.jp/ir.html>

会社概要・沿革

2016年には、中国でのオフショア開発事業の体制強化を狙い、子会社である大連 IKI の出資持分を大連共興達
 情報技術有限公司（以下、大連 CNC）へ譲渡すると同時に、大連 CNC に資本参加[※]した。

※ 同社出資比率 10%。大連 CNC とその親会社である共興達情報技術（瀋陽）有限公司と契約を締結し、2016年12月
 に中国当局での手続きが完了した。

1988年に日本証券業協会に株式店頭登録（現 JASDAQ 市場）している。

沿革

年月	概要
1979年 6月	日本ナレッジインダストリ（株）設立、ソフトウェア開発を主とする知識・情報産業として事業を開始
1986年 1月	システム開発（株）よりソフトウェア部門の営業譲受
1986年 4月	名古屋駐在所（のち名古屋営業所）を開設（2005年5月名古屋センターを閉鎖し、同センターの業務を関西センターに統合）
1986年10月	九州支社を開設
1988年 5月	日本証券業協会に株式店頭登録（現 JASDAQ 市場）
1990年 4月	ソフトウェア制作拠点及び研修所として品川事務所（のち品川システムセンタ）開設
1995年 4月	札幌営業所を開設（2004年8月閉鎖）
1997年 4月	大阪営業所（のち関西支社）を開設
1999年10月	アイエックス・ナレッジ（株）誕生（日本ナレッジインダストリ（株）と（株）アイエックスが合併） 本社、品川システムセンタ、関西支社、九州支社、札幌営業所、水戸営業所、新潟営業所、名古屋営業所の体制となる
2002年 4月	品川システムセンタを閉鎖
2003年 4月	九州支社、関西支社、名古屋営業所、新潟営業所、水戸営業所、札幌営業所をシステムセンターへと機能転換。名称をそれぞれ九州センター、関西センター、名古屋センター、新潟センター、水戸センター、札幌センターと定める
2003年 7月	教育サービスを主体とした子会社（株）IKI アットラーニングを設立
2003年12月	科学技術計算に特化した子会社アイ・ティ・ジャパン（株）を設立
2004年 5月	コンサルタント主体の子会社アイケーネット（株）を設立
2004年 8月	北洋情報システム（株）（札幌市）と資本・業務提携
2007年 4月	子会社（株）アイエックスときわテクノロジー誕生（アイ・ティ・ジャパン（株）とときわ情報（株）が合併）
2009年10月	（株）アイエックスときわテクノロジーを吸収合併
2010年 9月	オフショア開発向け中国現地子会社（大連 IKI）設立
2011年 4月	九州センター、関西センター、新潟センター、水戸センターを事業所へと名称変更。それぞれ九州事業所、関西事業所、新潟事業所、水戸事業所と定める
2012年 9月	水戸事業所を閉鎖し、同事業所の機能を東京本社に統合
2013年 3月	所有するアイケーネット（株）の全株式を（株）アクロネットに売却
2013年 4月	（株）IKI アットラーニングの全事業を譲受
2013年 7月	（株）IKI アットラーニングを清算結了
2015年 1月	九州事業部門を eBASE-PLUS（株）に事業譲渡し、九州事業所を閉鎖
2016年11月	中国オフショア開発事業の体制強化のため、大連 IKI の持分を大連共興達情報技術有限公司（大連 CNC）へ譲渡し、大連 CNC へ資本参加

出所：有価証券報告書、ホームページよりフィスコ作成

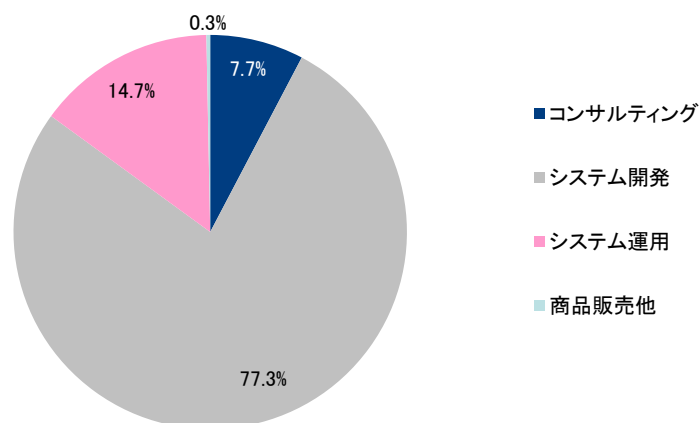
■ 事業内容

金融・証券、産業・サービス、情報・通信向けのシステム開発が主力

同社グループは、同社及び関連会社 HIS ホールディングス(株)(旧・北洋情報システム(株)、2004年8月に資本・業務提携、同社出資比率 20.5%) で構成され、コンサルティングからシステム開発(システム・インテグレーション・サービス)、システム運用(システムマネージメントサービス)、商品販売までのトータルソリューションサービスを提供する情報サービス事業を主たる事業として展開する。

2018年3月期通期のサービス品目別売上構成比は、コンサルティング 7.7%、システム開発 77.3%、システム運用 14.7%、商品販売他 0.3% で、全体の約 8 割をシステム開発が占める。また、ユーザー業種別売上構成比は、金融・証券 38.7%、産業・サービス 27.8%、情報・通信 24.6%、社会・公共 8.9% となっており、金融・証券のウエイトが最も高い。

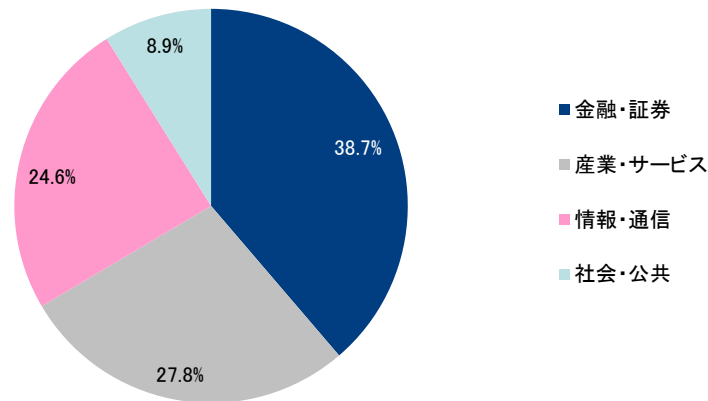
サービス品目別売上構成比(2018年3月期)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

事業内容

ユーザー業種別売上構成(2018年3月期)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

1. コンサルティング

ビジネスの知識・経験・業務ノウハウを兼ね備えたコンサルタントやエンジニアが、ユーザーのニーズに合わせて IT 戦略立案コンサルティング、IT 化推進コンサルティング、BI (Business Intelligence) ※コンサルティングなどを提供する。

※ ビジネスにおける意思決定の高速化と、迅速化を支援する情報システム。

2. システム開発

同社の主力事業で、大手システムインテグレーターやユーザー系の情報システム子会社から金融・証券、産業・サービス、情報・通信などのユーザー向けの業務アプリケーションの開発を受託するソフトウェア開発を行うほか、ソフトウェア・ハードウェア・ネットワークを統合してベスト・ソリューションを導き出すシステム・インテグレーション・サービスも行う。さらに、ストレージやルーターなどの IT プラットフォーム関連機器、カーナビやメーターなどの車載機、OCR (光学式文字読取装置) やデジタル複合機など、各種機器製品向けの組込みソフト開発も手掛けている。同社が手掛けてきたシステム開発の実績として、金融・証券向けでは証券基幹業務パッケージシステム (フロント/バックオフィスシステム)、大手銀行基幹業務システム開発・保守や情報系インフラ構築/データ移行、生保基幹業務システム全般など。官公庁向けでは職員情報システム開発などがある。特に、大手銀行向けの外為・外貨フロント～バックオフィスシステムの開発は長年にわたって同社が手掛けてきた実績があり、ユーザーから高い評価を得ている。

事業内容

3. システム運用

運用業務のアウトソーシングサービス、運用業務効率化のための運用設計や基盤構築など、システム運用に関するあらゆるサービスを提供する。具体的なサービスとしては、他社が開発したシステムにも対応するアプリケーションの保守サポート、運用業務の安定効率化やドキュメント作成などの、システム基盤保守サポート、24時間365日のシステム運行管理サービス、システム監視及び障害検知からのエスカレーション、問い合わせ対応、ITIL※準拠のインテリジェント管理サービスといったヘルプデスクサービスなどを提供する。

※ ITIL(ITインフラストラクチャ・ライブラリ:IT Infrastructure Library)とは、英国商務局が策定したITに関する運用・管理手法を体系的にまとめたガイドラインのこと。ITの活用において先進的な企業の事例をもとに、そのノウハウを標準化したもの。なお、ITILは包括的なガイドラインであり、何をどのように行うか詳細に記述されているわけではない。導入に当たっては実際の業務に照らして独自にプロセスを定める必要がある。

4. システム検証サービス

システム品質の妥当性を第三者的な立場で確認し、業務要件の実現性、操作性など実運用の適合性をユーザーに代わってシステムを検証し、品質状況を報告するサービス。具体的には、要件定義検証サービス(同社が実践してきた要件定義検証のプロセスを活用して、システム開発の上流工程の品質を確保し、システム開発全体の品質向上を支援する)、システム受入検証サービス(稼働前のシステムに対する第三者視点の受入テストを実施。対象のシステムがユーザーのビジネスモデルや経営課題に適合しているかの妥当性を確認し、ユーザーの要求が漏れなく実現できているかを検証するシステムの品質評価サービス)、システム開発検証サービス(開発組織から独立した立場で検証を行うサービス)がある。現在、受注規模が拡大しているサービスである。

強み

売上高の7割を占める上位顧客10社からの安定受注、強みの源泉は人材マネジメント(採用・教育・処遇)

1. 大手顧客から安定受注

同社の強みは、コンサルティングからシステム開発、システム運用・保守に至るまでの総合的かつ一貫的なサービスを提供できる体制を整えていることを挙げることができる。加えて、創業以来長年にわたり構築してきた強固でバランスの取れた顧客基盤を有することも強みと考えられる。2018年3月期通期における顧客別の売上高構成では、みずほフィナンシャルグループ<8411>や日立グループなどを含む売上上位10位までのウエイトは約70%、20位までのウエイトが80%強となっており、上位の顧客から安定的に受注を確保していることがうかがえる。

さらに、これらのユーザーとの取引関係で蓄積してきた業務知識やノウハウを保有することも強みとなっている。銀行の外為システム開発に関しては、ユーザーから同社の実績が評価され、大手システムインテグレーターを経由せずにエンドユーザーと直接取引しているのは、その表れと言える。

強み

2. 人材マネジメント（採用、教育、処遇）

同社は、これまで毎年 50 名～ 100 名の新卒採用を行ってきており、2017 年 4 月に 60 名、2018 年 4 月に 77 名を迎え入れた。新入社員は半年間の研修（集合研修 3 ヶ月、OJT 3 ヶ月）を経て配属されるが、同社の手厚い研修・新人サポートは“人を育てる環境が整った会社”として学生の中でも評価が高い。また、独立系であることのメリットとして、様々な顧客のプロジェクトにおいて、多様な技術が学べる点も強みである。

働き方改革に関しても、先取りした取り組みを行ってきた。新規採用に占める女性の比率は約半数、全体でも女性 SE 比率は約 3 割であり、産休復帰率 100% が示すように女性にとって働きやすい環境を整えてきた。数年前から取り組む残業削減の取り組みは、平均残業時間が 14.7 時間（前期は約 18 時間）まで下がっている。また、有休取得率は約 70% を超えて推移しておりレベルは高い。短縮勤務やテレワーク（管理部門中心）も導入しており、新たな取り組みに挑戦している。人材の採用、育成、処遇における重層的な施策が奏功して、人材不足が叫ばれる業界において計画通りの人材確保につながっている。

業績動向

2018 年 3 月期通期は直接・間接費用管理を改善し連続増益

1. 2018 年 3 月期通期業績の概要

2018 年 3 月期通期の業績は、売上高が前期比 3.7% 減の 16,666 百万円、営業利益は同 9.5% 増の 650 百万円、経常利益は同 9.4% 増の 692 百万円、当期純利益は同 14.0% 増の 465 百万円となり、売上高は微減ながらも 2 年連続の増益を確保した。

2018 年 3 月期の実績

（単位：百万円）

	17/3 期		18/3 期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	17,310	-	16,666	-	-3.7%
売上原価	14,479	83.6%	13,937	83.6%	-3.7%
売上総利益	2,830	16.4%	2,729	16.3%	-3.5%
販管費	2,237	12.9%	2,079	12.5%	-7.0%
営業利益	593	3.4%	650	3.9%	9.5%
経常利益	633	3.7%	692	4.2%	9.4%
当期純利益	407	2.4%	465	2.8%	14.0%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

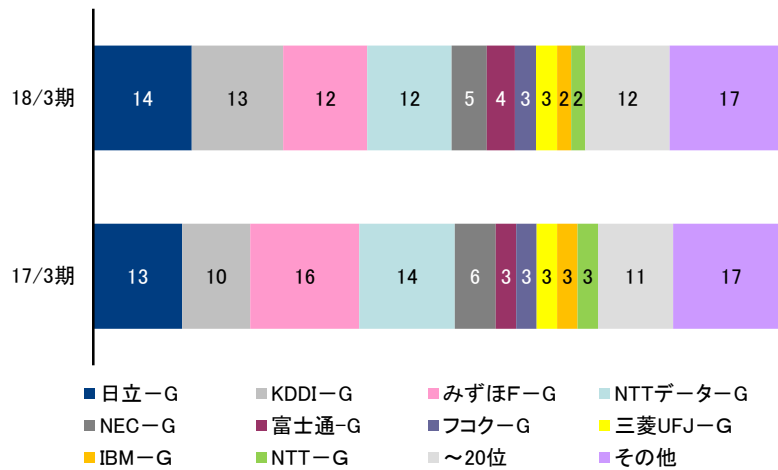
売上高が前期比で3.7%減となったのは、大手通信会社向けシステム検証案件の拡大や車載システム案件の受注拡大などのプラス要因があったものの、金融分野でのメガバンク向け次期システム開発案件の縮小や社会・公共分野での開発案件の縮小などのマイナス要因が上回ったことが主要因である。

減収の一方で、営業利益は前期比56百万円増加、売上高営業利益率は前期比0.5ポイント上昇した。売上原価及び販管費の減少要因としては、事業基盤強化の一環で取り組んできた部門間接費の削減（部門間接費の見える化）、残業抑制、労務費の削減（人員減）、研修費の減少（内製化）などが挙げられる。

2. 主要ユーザー別の動向

主要顧客の動向を見ると、構成比の大きいトップ4社のうち、日立グループ向け（車載システム案件受注拡大など）、KDDIグループ（システム検証案件受注拡大など）は構成比が上昇、一方でみずほフィナンシャルグループ（次期システム案件縮小など）、NTTデータグループ向け（大型統合案件の方針変更など）は構成比が下がった。

顧客グループ別売上構成比推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

財務の安全性、効率性が高い

3. 財務状態

(1) 貸借対照表関係

貸借対照表を見ると、2018年3月期末における総資産は9,389百万円となり、前期末に比べ694百万円増加した。これは流動資産が前期末に比べ709百万円増加したことが主要因。現金及び預金が555百万円増加し、売掛金が116百万円増加した。

負債合計は前期末に比べ413百万円増加して5,067百万円となった。そのうち流動負債は368百万円増の2,473百万円であり、未払金の110百万円増及び賞与引当金の95百万円増が主要因である。固定負債は45百万円増の2,593百万円であり、長期借入金の90百万円増が主要因である。

純資産は4,321百万円となり、前期末に比べ280百万円増加した。これは、利益剰余金の増加361百万円が主要因だ。

(2) キャッシュ・フロー計算書

キャッシュ・フローの状況を見ると、2018年3月末における現金及び現金同等物は、前期末に比べ555百万円増加し4,066百万円となった。営業キャッシュ・フローは、652百万円の収入となった。投資キャッシュ・フローは17百万円の支出と大きな変化はなかった。財務キャッシュ・フローは79百万円の支出となった。これは、長期借入による収入200百万円、配当金の支払額103百万円及び自己株式の取得による支出102百万円などによる。

(3) 経営指標

自己資本比率は46.0%、流動比率は295.8%と財務の安全性は高い。ROEは11.1%と2年連続で10%を超えており、経営効率は高い。

アイエックス・ナレッジ | 2018年7月5日(木)
 9753 東証 JASDAQ | <https://www.ikic.co.jp/ir.html>

業績動向

要約貸借対照表、要約キャッシュ・フロー計算書及び経営指標

・貸借対照表						(単位：百万円)
	15/3 期	16/3 期	17/3 期	18/3 期	増減額	主な増減要因
流動資産	7,077	6,778	6,607	7,316	709	現金及び預金 +555、売掛金 +116
固定資産	2,088	2,040	2,086	2,072	-14	
総資産	9,165	8,819	8,694	9,389	694	
流動負債	2,413	2,474	2,105	2,473	368	未払金 +110、賞与引当金 +95
固定負債	2,710	2,622	2,547	2,593	45	長期借入金 +90
負債合計	5,123	5,097	4,653	5,067	413	
純資産	4,041	3,722	4,040	4,321	280	利益剰余金 +361、資本剰余金 -191、自己株式の減少 +88
負債純資産合計	9,165	8,819	8,694	9,389	694	

・キャッシュ・フロー計算書					
	15/3 期	16/3 期	17/3 期	18/3 期	増減額
営業キャッシュ・フロー	598	377	588	652	
投資キャッシュ・フロー	18	-92	-10	-17	
財務キャッシュ・フロー	-273	-670	-268	-79	
現金及び現金同等物	3,587	3,201	3,510	4,066	555

・経営指標					
<健全性>					
	15/3 期	16/3 期	17/3 期	18/3 期	
流動比率	293.2%	274.0%	313.8%	295.8%	
自己資本比率	44.1%	42.2%	46.5%	46.0%	
<収益性>					
ROE	9.8%	5.4%	10.5%	11.1%	
ROA	6.2%	4.5%	7.2%	7.7%	
営業利益率	3.1%	2.1%	3.4%	3.9%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

2019年3月期は産業・サービス分野と情報・通信分野がけん引し増収増益予想

4. 2019年3月期の見通し

2019年3月期業績については、売上高で前期比3.3%増の17,211百万円、営業利益で同7.7%増の700百万円、経常利益で同6.7%増の739百万円、当期純利益で同4.6%増の486百万円と期初の増収増益を予想する。

売上高に関しては、産業・サービス分野及び情報・通信分野が成長をけん引する見通しだ。産業・サービス分野では、車載・画像センサーなどの組込みシステムが受注拡大基調のほか、機械・化学業界の大手メーカーの開発案件も期待できる。情報・通信分野では、大手通信会社向けのシステム検証案件がさらに伸びる可能性がある。社会・公共分野は社会インフラ（鉄道、エネルギー等）系システム開発案件の受注拡大を目指すものの売上高は維持予想。金融・証券分野は、メガバンクの次期システム収束によるマイナスを、生損保、証券、信託銀行、地銀などの案件でカバーできるかがポイントとなる。2018年3月期ほどの大きな落ち込み（前期比643百万円減）にはならず、微減にとどめたい考えだ。

利益に関しては、利益率向上施策の実施を通じて、営業利益率で0.2ポイント改善を見込む。2019年3月期は、業務改善による生産性の向上、事業の選択と集中の加速、などを重点的に取り組む計画だ。なお、売上高販管費率が前期比で0.5ポイント増加するのは、新規採用が奏功し77名（前期比17名増）となったため、研修期間の人件費が販管費に計上されるためであり、先行投資と考えたい。

2019年3月期通期の業績見通し

（単位：百万円）

	18/3期		19/3期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	16,666	-	17,211	-	3.3%
売上原価	13,937	83.6%	14,279	83.0%	2.5%
売上総利益	2,729	16.3%	2,931	17.0%	7.4%
販管費	2,079	12.5%	2,231	13.0%	7.4%
営業利益	650	3.9%	700	4.1%	7.7%
経常利益	692	4.2%	739	4.3%	6.7%
当期純利益	465	2.8%	486	2.8%	4.6%

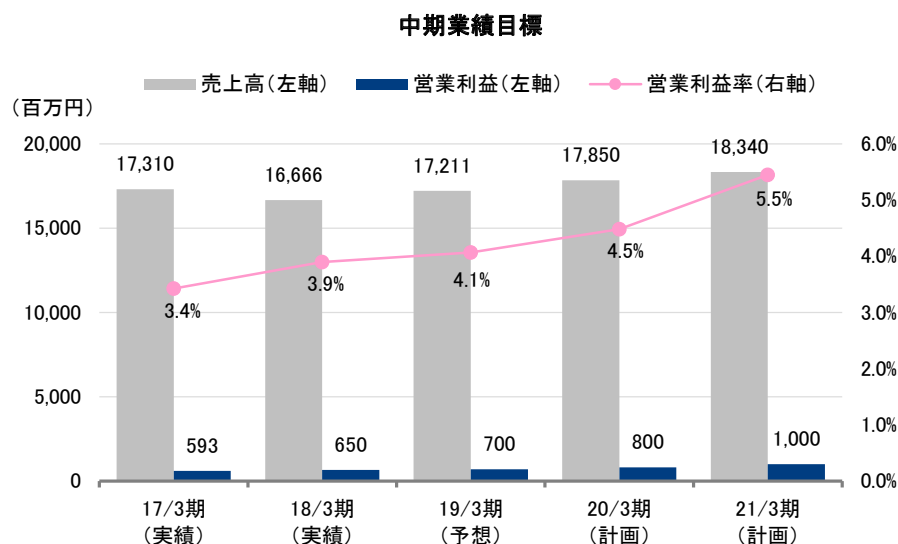
出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 中期経営戦略

ブロックチェーンや RPA など “攻めの IT” で準備着々

1. 中期経営計画

同社では中期経営方針「IKI VISION 2020」を発表しており、この中で、「いきいきとした社員が、高付加価値サービスを提供し、お客様から高い信頼を得る」というビジョンのもと、1) 中核事業の拡大、2) 次期成長事業の創出、3) 事業基盤の強化の3戦略に取り組んでいる。中期業績目標としては、2021年3月期に売上高18,340百万円、営業利益1,000百万円（営業利益率5.5%）の達成を掲げている。なお、同社では、1999年の合併時に5年以内に東京証券取引所市場第1部上場を目指す目標を掲げていたが、この中期業績目標に対する進捗状況をにらみながら、東証1部上場も計画していると考えられる。



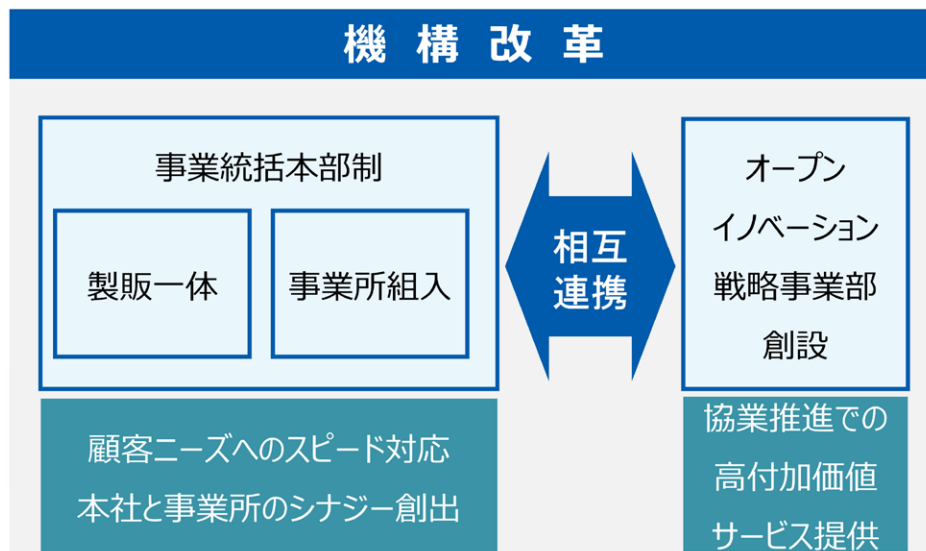
出所：決算短信、決算説明会資料からフィスコ作成

2. 組織機構改革

同社では2019年3月期の重要な取り組みのポイントとして、2018年4月に組織機構改革を実施した。主に中核事業に関しては、より広い視点で組織の全体最適の意思決定を行うことができる「事業統括本部制」を導入した。具体的には、顧客ニーズへのスピード対応を行うために製販一体経営、本社と事業所（関西、新潟）の連携によるシナジー創出などを行う。次期成長事業に関連しては、「オープンイノベーション戦略事業部」を創設した。この組織は、企業のデジタルトランスフォーメーション（情報技術が社会や企業のあらゆる領域に浸透することによってもたらされる変革）を支援するための商品・サービスを顧客企業、パートナーと連携し、組み合わせて提供することで新たな高付加価値のビジネスモデルの創出を追求する。当初は10名～20名で発足、中核事業部門と相互に連携し、協業を積極的に推進する。

中期経営戦略

機構改革



出所：決算説明会資料より掲載

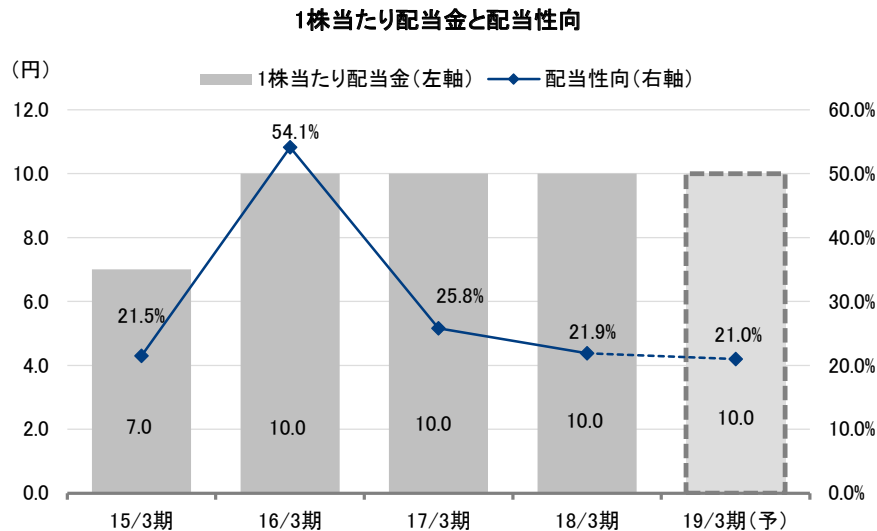
3. “攻めのIT”への取り組み

同社は“攻めのIT”分野として、IoT、ビッグデータ、AI、ロボティクスなどの技術を駆使して顧客企業のサービス強化やビジネスモデルの変革を支援する分野と領域を定義している。“攻めのIT”のアプローチとしては、“顧客との共創”を基本スタンスとしており、これまで築いてきた大手顧客との関係を生かして展開している。様々なプロジェクトがある中で、直近で同社が注力するのが「ブロックチェーン」と「RPA（Robotic Process Automationの略。ルールエンジンやAI、機械学習といった高性能な認知技術を用いることにより、定型的な事務作業を自動化・効率化すること）」である。ブロックチェーンに関しては、消費財の原料から製造、流通、小売りまで含めたサプライチェーン全体での適用を共同研究しており、その成果が待たれる。RPAに関しては、市場でのシェアの高いツールである「WinActor」と「UiPath」の取り扱いを開始し、導入から業務への適用を含めた支援体制を整備した。“攻めのIT”に関しては、組織整備面（オープンイノベーション戦略事業部創設）、個別プロジェクト面でも準備が着々と進んでいる。

株主還元

安定配当、2018年3月期は配当金10円、自己株式の取得で株主還元。 2019年3月期も10円を継続予想

同社では、株主還元に関して経済環境の変動が激しいことから、安定配当を第一とし、業績や将来の見通し、配当性向、配当利回り等を総合的に勘案し配当を決定する方針である。この方針に従い、2018年3月期は前期同様に1株当たり配当金10円、配当性向は21.9%となった。2019年3月期は1株当たり配当金10円、配当性向は21.0%を予想する。



出所：決算短信よりフィスコ作成

同社は、過去継続して自己株式の取得を実施してきた。事業規模との対比において発行済株式数が依然として多いと考えていたことに加え、更なる企業価値の向上を図ることがその目的である。2018年3月期においては、268千株（取得価額99百万円）の自己株式の取得を実施し、600千株の消却を行った。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ