

|| 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 >>>](#)

2019年12月27日(金)

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	02
3. 株主還元	02
■ 会社概要・沿革	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 市場環境	06
■ 事業内容	07
1. コンサルティング	08
2. システム開発	08
3. システム運用	09
4. システム検証サービス	09
■ 強み	09
1. 大手顧客からの安定受注	09
2. 人財マネジメント力	10
■ 業績動向	11
1. 2020年3月期第2四半期業績の概要	11
2. 財務状態	12
3. 2020年3月期見通し	13
■ 中長期の戦略	14
1. 中期経営計画の重点取り組みポイントを着実に実行	14
2. “攻めのIT”は事業化フェーズに入る	15
■ 株主還元	16

## ■ 要約

### 誕生 20 周年を迎える独立系システムインテグレーター。 2020 年 3 月期第 2 四半期は増収減益。 中期経営計画の取り組みポイントを着実に実行

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である。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り、安定している。顧客企業上位 10 社で売上高の 7 割以上を占める。

#### 1. 業績動向

2020 年 3 月期第 2 四半期の業績は、売上高は前年同期比 0.3% 増の 8,744 百万円、営業利益は同 18.5% 減の 339 百万円、経常利益は同 18.5% 減の 360 百万円、四半期純利益は同 25.7% 減の 222 百万円となり、売上高は増収、各利益は減益となった。売上高に関しては、大手金融機関や重工業メーカーにおける案件の収束などにより「コンサルティング・システム開発」の売上高が減少した。これを補ったのは「システム運用」であり、運用設計や基盤構築案件の受注が拡大し、開発から運用フェーズに移行した案件の拡大が寄与した。営業利益が減少した要因としては、販管費の増加(前年同期比 13.1% 増)が大きく影響した。これは、誕生 20 周年対応などに伴う活動費用や次期成長事業創出に向けた技術者教育のための費用増加等が要因である。20 周年記念に 8 月に行われた全社パーティーは、社員のモチベーションに配慮した取り組みであり、次期成長事業創出に向けた技術者教育は、中期経営計画の方針である「次期成長事業の創出」に向けた先行投資である。

2020 年 3 月期業績については、売上高で前期比 1.4% 増の 18,014 百万円、営業利益で同 2.0% 増の 840 百万円、経常利益で同 0.0% 増の 879 百万円、当期純利益で同 0.9% 増の 591 百万円と堅調な業績を予想しており、期初予想を据え置いている。なお、通期の売上高計画に対する第 2 四半期進捗率は 48.5% (前期は 49.1%) と、前期並みの水準に到達している。金融分野に関しては、大手銀行の比率が低下するなか、資産運用系金融機関案件や新規の生命保険関連案件などでのカバーを狙う。一方、情報通信分野では、大手通信会社向けシステム検証案件の一部終了が予定され、落ち込みが懸念される。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開発や化粧品会社向け案件、新規のアプリ関連案件などが期待される。全般的に足元の受注環境は良好だが、大規模プロジェクトの端境期に一過性の谷が現れることもある事業特性であることに留意したい。利益に関しては、営業利益率で 0.1 ポイント改善を見込む。2020 年 3 月期は、パートナー企業との連携を強化し、プロジェクトの原価管理を徹底し、収益性を高める方針である。なお、通期の営業利益計画に対する第 2 四半期進捗率は 40.5% (前期は 50.7%) とやや進捗が遅れる。弊社では、上期の減益要因だった「次期成長事業創出向け教育費」は順次商業ベースに移行していくことで減少が予想され、「20 周年記念対応活動費」も下期は一段落するため、売上高の大きな落ち込みがなければ収益性は回復すると予想している。

## 2. 成長戦略

中期経営計画の重点取り組みは、「守り」と「攻め」に配慮したものである。「守り」に関連しては、(1) 営業体制の強化、(2) 厳正な開発管理体制と PM 人材強化・育成、(3) パートナー企業とともに案件対応力強化、をテーマとして推進中である。「攻め」に関連しては、(4) デジタル化 DX 対応（デジタル化（DX）に対応した事業検討及びデジタル先端技術を活用したソリューションの創出）、にチャレンジしている。全体として着実に実行に移しており、成果が出始めている。

### (1) 営業体制の強化

製販一体組織（プロダクト別）になって2年目を迎えるなか、営業情報の見える化やクロスセルをさらに取り組む計画だ。

### (2) 厳正な開発管理体制と PM 人材強化・育成

開発の原価管理のやり方を改善することでコスト削減が進んだ上、PMO を組織化したことで不採算案件が減少した。

### (3) パートナー企業とともに案件対応力強化

パートナー企業は全国に40社以上あり、プロジェクトの組成や需要の変動に対応するためには不可欠な存在だ。同社とパートナー企業は、プロジェクトの中では一心同体であり、同社はパートナー企業の従業員を含めて教育を行う。同社の外注費は6,247百万円（2019年3月期）であり、売上原価の42.5%に相当し、その存在の大きさがわかる。

### (4) デジタル化 DX 対応

存在感を増すまでに今後3年程度はかかると見て、じっくり育てる方針だ。一部で受注案件が生まれ、事業化フェーズに入っている。

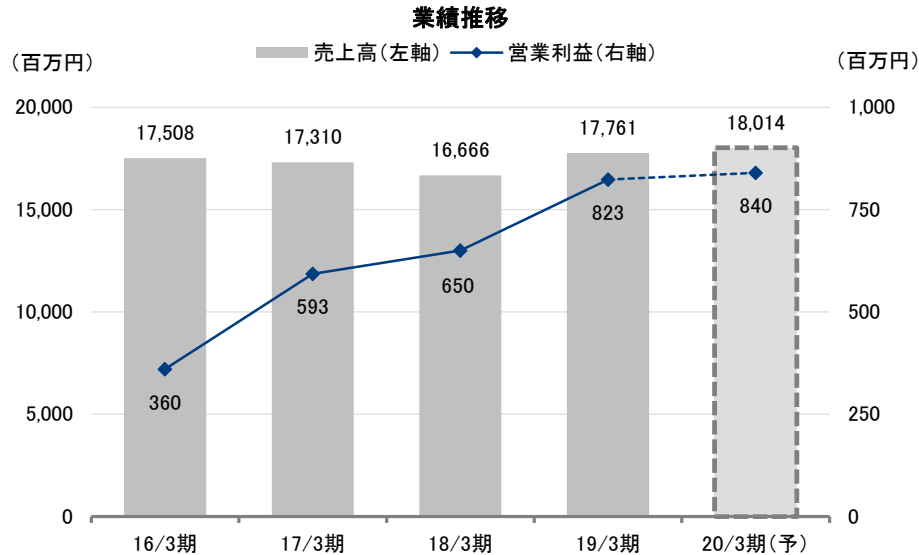
## 3. 株主還元

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。過去に遡ると、減益となった年もあったが、1株当たりの配当金は維持または増配を行ってきた。2019年3月期期末の配当は、前期と同額である1株当たり普通配当10円、20周年記念配当10円、合計配当金20円、配当性向は34.2%となった。2020年3月期は、普通配当15円（前期比5円増）、配当性向25.4%を予想する。

### Key Points

- ・前身2社の経営統合から20周年を迎える独立系システムインテグレーター
- ・「大手顧客からの安定受注」と「人材マネジメント力」が強み
- ・2020年3月期第2四半期は増収減益。システム開発案件収束等による売上減少をシステム運用案件の受注拡大でカバー
- ・中期経営計画の取り組みポイントを着実に実行。デジタル先端技術関連案件のサービス提供が始まる
- ・安定配当が魅力。2020年3月期は普通配当を5円増配予想

## 要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要・沿革

### 前身 2 社の経営統合から 20 周年を迎える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ある。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する。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・小売といった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プロジェクトに参画する。主要顧客は、日立製作所や NTT データなどの大手システムインテグレーターや、みずほ情報総研などのユーザー系システム会社経由で受注する、いわゆるサブコントラクターである。また、KDDI などエンドユーザーと直接取引も行う。RPA やブロックチェーンなど先進の IT 技術にも積極的に取り組んでいる。なお、2019 年 10 月で前身の 2 社が経営統合してから 20 周年を迎えた。

※ 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・ナレッジ株式会社が誕生した。

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につき、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、大連愛凱系統集成有限公司(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の全株式をアクロネットに売却したほか、同年4月には IKI アットラーニングの全事業を譲受けし、同年7月には 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、事業のリストラチャリングを進め、2014年3月期から単独決算へ回帰した。

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信息技术有限公司(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信息技术(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。また、2019年10月には前身の2社が経営統合してから20周年を迎え、先立つ8月に盛大な誕生20周年パーティーが開催された。

アイエックス・ナレッジ | 2019年12月27日(金)  
 9753 東証 JASDAQ | <https://www.ikic.co.jp/ir.html>

## 会社概要・沿革

## 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商品川事務所(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・ティー・ジャパン(株)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信息技术有限公司(大連 CNC)へ譲渡し、大連 CNC へ資本参加
2019年10月	前身2社の経営統合による誕生から20周年

出所：有価証券報告書、ホームページよりフィスコ作成

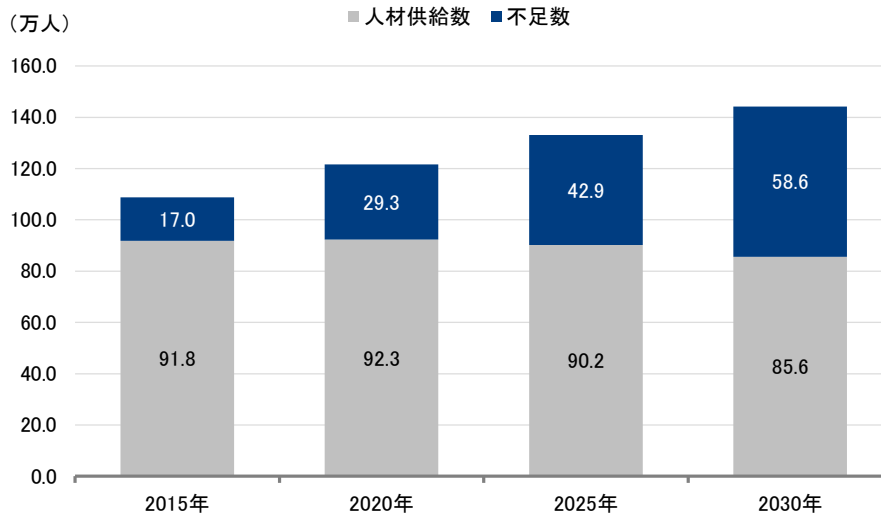
## ■ 市場環境

### IT 市場は堅調に拡大するなか、IT 人材不足は深刻化する見込み。 同社への期待は高まる公算

国内 IT 市場は堅調な成長を続けている。ハードウェア、ソフトウェア、サービス含む IT 市場規模は、2018 年度で 12 兆 4930 億円であり、今後も成長は続く。今後の成長ドライバーと期待されるのが、製造業などではデジタルトランスフォーメーション（DX）に対する IT 投資案件、金融業では「FinTech」を活用したサービス、通信関連では 5G（第 5 世代移動通信システム）関連である。情報セキュリティ等に対するニーズの増大やビッグデータ、IoT 等の新しい技術やサービスの登場も、市場拡大を後押しする可能性が高い。

拡大する市場や多様化するニーズの中で、IT 人材の需要は高まる。一方で、国内の人材供給力が低下することから、IT 人材不足はより一層深刻化する可能性が高い。経済産業省による IT 関連産業の産業人口に関する将来推計によると、2015 年時点で約 17 万人の IT 人材が不足しているが、今後 IT 人材の供給能力が 2019 年をピークに低下するにもかかわらず、IT ニーズの拡大により IT 市場は拡大を続けるため、IT 人材不足は一段と深刻化し、2030 年には約 59 万人まで人材の不足規模が拡大すると予想される。同社のビジネスモデルは「IT 人材の供給」の側面もあり、今後も同社への期待は高まることが見込まれる。

IT 人材の「不足規模」に関する推計結果



出所：経済産業省「IT 人材の最新動向と将来推計に関する調査結果」（2016 年 6 月）よりフィスコ作成

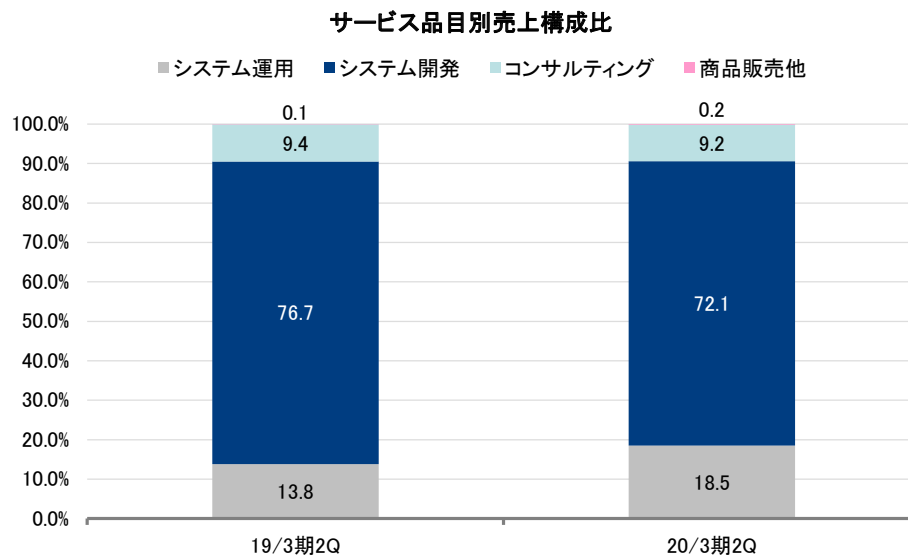


## ■ 事業内容

### 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。 直近はシステム運用の比率が上昇

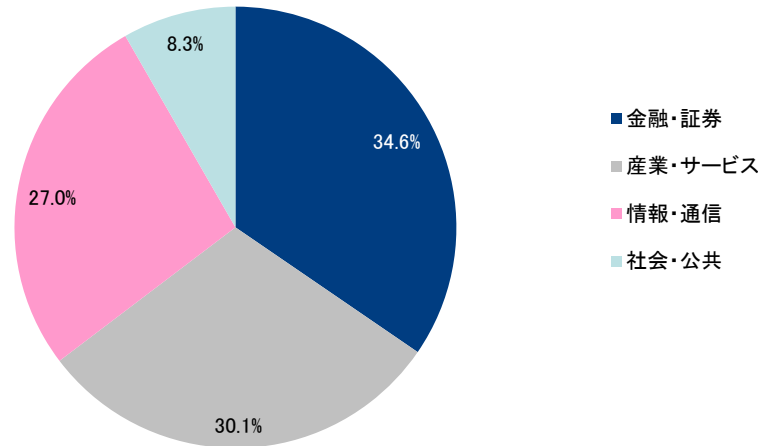
同社グループは、同社及び関連会社 HIS ホールディングス（旧北洋情報システム、2004 年 8 月に資本・業務提携、同社出資比率 20.5%）で構成され、コンサルティングから主力のシステム開発（システム・インテグレーション・サービス）、システム運用（システムマネジメントサービス）、商品販売までのトータルソリューションサービスを提供する情報サービス事業を主たる事業として展開する。

2020 年 3 月期第 2 四半期のサービス品目別売上構成比は、コンサルティング 9.2%、システム開発 72.1%、システム運用 18.5%、商品販売他 0.2% で、システム開発が占める割合が大きい。前年同期と比較するとシステム運用が 4.7 ポイント上昇しており、開発フェーズから保守・運用フェーズに移行したプロジェクトの増加が影響した。また、ユーザー業種別売上構成比は、金融・証券 34.6%、産業・サービス 30.1%、情報・通信 27.0%、社会・公共 8.3% となっており、主要 3 業種のバランスが良い。



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比  
 (2020年3月期第2四半期)


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み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があり、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。具体的には、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。

## 強み

### 「大手顧客からの安定受注」と「人財マネジメント力」が強み

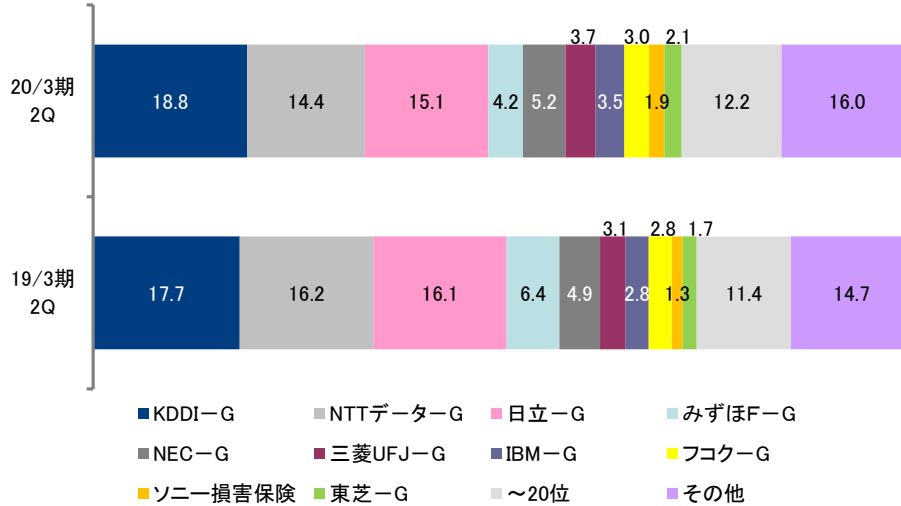
#### 1. 大手顧客からの安定受注

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である。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。2020 年 3 月期第 2 四半期における主要顧客の動向を見ると、構成比の大きいトップ 5 社のうち、KDDI<9433> グループ（システム検証案件など）、NEC<6701> グループで構成比が前年同期から上昇し、日立グループ（車載システム案件など）、NTT データグループ、みずほフィナンシャルグループ<8411>（次期システム案件など）で構成比が前年同期から下がった。上位 10 社の構成比は 71.8%（前年同期は 73.9%）と上位集中度が高い。

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

顧客別売上構成比推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 2. 人材マネジメント

同社にとって、「人材」が差別化の源泉であることに疑いの余地はない。これまで毎年継続的に50名～100名の新卒採用を行っており、2017年4月に60名、2018年4月に77名、2019年4月に60名が入社し、2020年4月も78名を予定する。新入社員は半年間の研修（集合研修3ヶ月、OJT3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”として学生の間でも評価が高い。例えば、事業部によるプレゼンテーションが年に1回行われ、自ら配属希望を提出できる形式になっている。さらに配属後もスキルアップ研修などを充実させることにより、モチベーションの維持・向上を図っている。

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2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15時間以下と業界平均を下回る。短縮勤務やテレワーク（管理部門中心）も実験的に導入（本社で月2回）しており、新たな取り組みにも挑戦している。また、同社は「健康経営」にも積極的だ。特に活発な活動はスポーツであり、野球、サッカー、フットサル、バスケットボール、テニスなどのチームが組成され、同業種内で競うリーグ戦で優勝を争うレベルのチームも多い。活発なクラブ活動は横断的な社員のつながりを築き、健康経営のみならず社員の生きがいの創出にも貢献する。社内ストレッチルームを開設する取り組みなど、健康維持による生産性の向上にも積極的だ。人材の採用、処遇、育成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、計画どおりの人材確保につながっている。ちなみに、同社の平均勤続年数は約15年に達しており、その定着率の高さが職場の魅力を表している。

## 業績動向

### 2020年3月期第2四半期は増収減益。 システム開発案件収束等による売上減少を システム運用案件の受注拡大でカバー

#### 1. 2020年3月期第2四半期業績の概要

2020年3月期第2四半期の業績は、売上高は前年同期比0.3%増の8,744百万円、営業利益は同18.5%減の339百万円、経常利益は同18.5%減の360百万円、四半期純利益は同25.7%減の222百万円となり、売上高は増収、各利益は減益となった。

売上高が前年同期比0.3%増と前年同期並みだが、売上の中身は変化している。注力する大手通信会社向けシステム検証案件と車載システム案件は堅調に推移するなか、資産運用系金融機関や化粧品会社向けのシステム開発案件などの受注が拡大した。一方で、大手金融機関や重工業メーカーにおける案件の収束、開発から運用フェーズに移行した案件の拡大もあり、「コンサルティング・システム開発」の売上高は減少した。これを補ったのは「システム運用」であり、運用設計や基盤構築案件の受注が拡大し、開発から運用フェーズに移行した案件の拡大が寄与した。ちなみにある案件が「システム開発」から「システム運用」に移行すると、工数が減るために売上高は減少するが、運用プロセスを企画・設計する工程から携わることで、単価の低下は抑制する取り組みを行っている。

営業利益が減少した要因としては、販管費の増加（前年同期比13.1%増）が大きく影響した。これは誕生20周年対応などに伴う活動費用や次期成長事業創出に向けた技術者教育のための費用増加等が要因である。20周年記念に8月に行われた全社パーティーは、社員のモチベーションに配慮した取り組みであり、次期成長事業創出に向けた技術者教育は、中期経営計画の方針である「次期成長事業の創出」に向けた先行投資である。

#### 2020年3月期第2四半期の実績

(単位：百万円)

	19/3期2Q		20/3期2Q		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	8,715	100.0%	8,744	100.0%	0.3%
売上原価	7,150	82.0%	7,106	81.3%	-0.6%
売上総利益	1,565	18.0%	1,638	18.7%	4.7%
販管費	1,148	13.2%	1,298	14.9%	13.1%
営業利益	417	4.8%	339	3.9%	-18.5%
経常利益	442	5.1%	360	4.1%	-18.5%
四半期純利益	299	3.4%	222	2.5%	-25.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 自己資本比率 50% 以上。安全性高く堅実な財務内容

### 2. 財務状態

2020年3月期第2四半期末における総資産は9,283百万円となり、前期末に比べ460百万円減少した。そのうち流動資産は同454百万円減少したが、これは、有価証券の同200百万円減や受取手形及び売掛金の同116百万円減などが主な要因である。固定資産は同5百万円減と、大きな変化はなかった。

負債合計は前期末に比べ484百万円減少して4,608百万円となった。そのうち流動負債は同485百万円減であり、未払金の同159百万円減やその他に含まれる預り金の同78百万円減、買掛金の同69百万円減などが主な要因である。固定負債は同1百万円増であり、大きな変化はなかった。

純資産合計は4,675百万円となり、前期末に比べ24百万円増加した。これは、利益剰余金の増加23百万円が主な要因だ。

流動比率は308.7%と短期の安全性の目安となる200%を大きく上回る。自己資本比率は50.4%であり、中長期の安全性も高い。全体として健全な財務体質を維持している。

### 貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	19/3 期末	20/3 期 2Q 末	増減額
流動資産	6,979	6,524	-454
(現金及び預金)	3,655	3,644	-10
(受取手形及び売掛金)	2,607	2,490	-116
(有価証券)	200	-	-200
固定資産	2,764	2,759	-5
総資産	9,744	9,283	-460
流動負債	2,599	2,113	-485
(買掛金)	610	540	-69
(未払金)	384	224	-159
固定負債	2,493	2,494	1
負債合計	5,093	4,608	-484
純資産合計	4,651	4,675	24
負債純資産合計	9,744	9,283	-460
<安全性>			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	268.5%	308.7%	
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	47.7%	50.4%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 2020年3月期は売上高・各利益ともに微増予想。 大規模案件（通信系システム検証、銀行系）の減収を 他案件でカバーする計画

### 3. 2020年3月期見通し

2020年3月期業績については、売上高で前期比1.4%増の18,014百万円、営業利益で同2.0%増の840百万円、経常利益で同0.0%増の879百万円、当期純利益で同0.9%増の591百万円と堅調な業績を予想しており、期初予想から変化はない。

売上高に関しては、1.4%増と微増を予想する。通期の売上高計画に対する第2四半期進捗率は48.5%（前期は49.1%）と前期並みの水準に到達している。金融分野に関しては、大手銀行の比率が低下するなか、資産運用系金融機関案件や新規の生命保険関連案件などでのカバーを狙う。情報通信分野で大手通信会社向けシステム検証案件の一部終了が予定され、落ち込みが懸念される。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開発や化粧品会社向け案件、新規のアパレル関連案件などが期待される。全般的に足元の受注環境は良好だが、大規模プロジェクトの端境期に一過性の谷が現れることもある事業特性であることに留意したい。

利益に関しては、営業利益率で0.1ポイント改善を見込む。2020年3月期は、パートナー企業との連携を強化し、プロジェクトの原価管理を徹底し、収益性を高める方針である。通期の営業利益計画に対する第2四半期進捗率は40.5%（前期は50.7%）とやや進捗が遅れる。弊社では、上期の減益要因だった「次期成長事業創出向け教育費」は順次商業ベースに移行していくことで減少が予想され、「20周年記念対応活動費」も下期は一段落するため、売上高の大きな落ち込みがなければ収益性は回復すると予想している。

### 2020年3月期通期の業績見通し

（単位：百万円）

	19/3期		20/3期			
	実績	売上比	計画	売上比	前期比	2Q進捗率
売上高	17,761	100.0%	18,014	100.0%	1.4%	48.5%
売上原価	14,691	82.7%	14,601	81.1%	-0.6%	48.7%
売上総利益	3,070	17.3%	3,413	18.9%	11.2%	48.0%
販管費	2,246	12.6%	2,573	14.3%	14.5%	50.5%
営業利益	823	4.6%	840	4.7%	2.0%	40.5%
経常利益	879	4.9%	879	4.9%	0.0%	41.0%
当期純利益	586	3.3%	591	3.3%	0.9%	37.7%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成



## ■ 中長期の戦略

### 中期経営計画の取り組みポイントを着実に実行。 デジタル先端技術関連案件のサービス提供が始まる

#### 1. 中期経営計画の重点取り組みポイントを着実に実行

同社では、「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」を 3 本柱とする中期経営方針に基づく取り組みを進めている。事業基盤の強化においては人材がカギとなるだけに、生産性向上や人材確保・育成策、働き方改革の推進などに幅広く取り組む。また、同社は東証 JASDAQ 市場に上場しているが、東証本則市場への市場変更を目指している。既に東証本則市場への昇格の形式的な基準（株主数など）はクリアしているが、この事案に関しては拙速に事を運ぶことを良しとはしない。これを機会として捉え、内部統制を見つめなおし、企業経営の質を高める。具体策の 1 つとして、顧客企業の機密情報を扱うこともある従業員のコンプライアンス教育に一層の力を入れる。

中期経営計画の重点取り組みは、「守り」と「攻め」に配慮したものである。「守り」に関連しては、(1) 営業体制の強化、(2) 厳正な開発管理体制と PM 人材強化・育成、(3) パートナー企業と共に案件対応力強化、をテーマとして推進中である。「攻め」に関連しては、(4) デジタル化 DX 対応（デジタル化（DX）に対応した事業検討及びデジタル先端技術を活用したソリューションの創出）、にチャレンジしている。

- (1) 営業体制の強化：製販一体組織（プロダクト別）になって 2 年目を迎えるなか、営業情報の見える化やクロスセルをさらに取り組む計画だ。
- (2) 厳正な開発管理体制と PM 人材強化・育成：開発の原価管理のやり方を改善することでコスト削減が進んだ上、PMO を組織化したことで不採算案件が減少した。
- (3) パートナー企業と共に案件対応力強化：パートナー企業は全国に 40 社以上あり、プロジェクトの組成や需要の変動に対応するためには不可欠な存在だ。同社とパートナー企業は、プロジェクトの中では一心同体であり、同社はパートナー企業の従業員を含めて教育を行う。同社の外注費は 6,247 百万円（2019 年 3 月期）であり、売上原価の 42.5% に相当し、その存在の大きさがわかる。
- (4) デジタル化 DX 対応：存在感を増すまでに今後 3 年程度はかかると思われ、じっくり育てる方針だ。一部で受注案件が生まれ、事業化フェーズに入っている。



## 中長期の戦略

## 重点取り組みポイントと進捗度

	取り組みテーマ	具体策
「守り」	営業体制	①営業体制強化 <ul style="list-style-type: none"> <li>・プロダクト別営業戦略</li> <li>・顧客別リテンション強化</li> </ul>
	開発体制	②厳正な開発管理と PM 人材強化・育成 <ul style="list-style-type: none"> <li>・不採算プロジェクト撲滅</li> <li>・原価管理の徹底</li> <li>・開発効率のアップ</li> <li>・デジタル (DX) 化対応</li> </ul>
	案件対応力	③パートナー企業と共に 案件対応力を強化 <ul style="list-style-type: none"> <li>・人財の育成教育</li> <li>・新技術のノウハウ取得</li> <li>・パートナー企業との連携強化</li> </ul>
「攻め」	デジタル化対応	④デジタル化 (DX) に対応した 事業検討及びデジタル先端技術を 活用したソリューションの創出 <ul style="list-style-type: none"> <li>・デジタル技術の習得</li> <li>・ビジネスオートメーション (働き方改革、RPA 活用)</li> <li>・情報セキュリティソリューション</li> <li>・ブロックチェーン技術 (トークンエコノミーの展開)</li> <li>・ブロックチェーン技術の対応強化 (トレーサビリティ等)</li> <li>・AI (機械学習、深層学習、ビッグデータ、CHATBOT 等)</li> <li>・IoT (画像 AI ソリューション、IoT 検証)</li> </ul>

出所：決算説明会資料、ヒアリングよりフィスコ作成

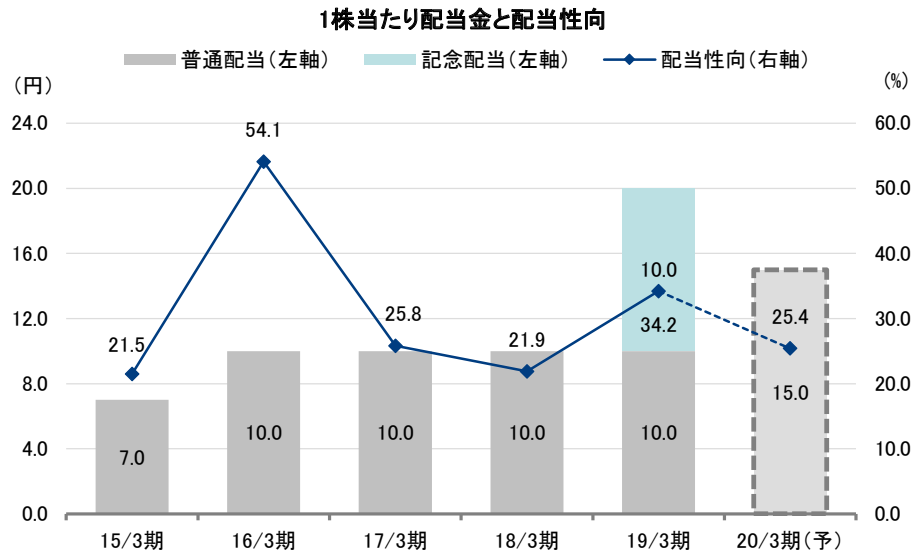
## 2. “攻めの IT” は事業化フェーズに入る

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、“お客様との共創”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なかで、同社はブロックチェーン技術などの修得に積極的に取り組んできており、2019年3月にはブロックチェーン活用サービスの実証実験を開始。直近では、サプライチェーンのトレーサビリティを実現する技術として、同技術関連サービスを大手ベンダーと組んで提供している。また IoT 技術においても、自動車関連メーカーの生産現場での活用案件がスタートし、事業フェーズに入っている。推進を後押しする組織としては、オープンイノベーション戦略事業部が2018年4月に設立され、様々な教育・研修の機会を経て社員のノウハウも蓄積されてきた。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、パートナーから集約し、組み合わせることで提供できる機能を持つ。中核事業部門と相互に連携し、協業を積極的に推進する。

## 株主還元

### 安定配当が魅力。2020年3月期は普通配当を5円増配予想

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。過去に遡ると、減益となった年もあったが、1株当たりの配当金は維持または増配を行ってきた。2019年3月期期末の配当は、前期と同額である1株当たり普通配当10円、20周年記念配当10円、合計配当金20円、配当性向は34.2%となった。2020年3月期は、普通配当15円（前期比5円増）、配当性向25.4%を予想する。



出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 免責事項（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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp