

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>

2020 年 12 月 24 日 (木)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

<https://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	07
2. システム開発	08
3. システム運用	08
■ 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	10
1. 2021 年 3 月期第 2 四半期業績の概要	10
2. 財務状態	11
3. 2021 年 3 月期見通し	12
■ 中長期の戦略	13
1. コロナ禍での DX 需要を受け、デジタル化への営業体制・開発体制強化	13
2. ブロックチェーン等の先進技術を活用した水産資源のトレーサビリティシステムで成果	14
■ 株主還元	16

アイエックス・ナレッジ

9753 東証 JASDAQ

2020 年 12 月 24 日 (木)

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

要約

2021 年 3 月期第 2 四半期は 2 ケタ増益。コロナ禍での DX 需要を受け、デジタル化への営業体制・開発体制を強化

アイエックス・ナレッジ (IKI) ※ <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する一貫したサービスを提供する。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> などのユーザーなどが主要取引先であり安定している。なお、顧客企業上位 10 社で売上高の約 7 割を占める。

※ 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。

1. 業績動向

2021 年 3 月期第 2 四半期の業績は、売上高が前年同期比 3.2% 減の 8,462 百万円、営業利益は同 17.5% 増の 399 百万円、経常利益は同 18.6% 増の 427 百万円、四半期純利益は同 28.1% 増の 285 百万円と、各利益は 2 ケタ増益となった。売上高では、システム開発・運用案件の売上高が増加したものの、前年同期の大型プロジェクト収束の影響を補うまでには至らず、全体として減収となった。システム開発案件では、車載組込みシステム開発が堅調に推移し、総合物流企業や化学メーカー、化粧品メーカーにおいて受注が拡大した。また、システム運用案件では、運用設計や基盤構築案件など既存業務を堅守し、増収となった。なお、新型コロナウイルス感染症拡大 (以下、コロナ禍) により、一部のプロジェクトで延期などが発生したが、業績への影響は軽微だった。むしろ、テレワークの普及などに伴いクラウド型システム構築の需要などが増加しており、プラスの影響が顕著になっている。販管費は同 100 百万円減少し、販管費率は同 0.7 ポイント上昇した。販管費の減少の要因としては、コロナ禍の新しい働き方の普及に伴い、採用・新人教育、出張、交際費等が抑制されたことが挙げられる。

2021 年 3 月期の業績予想については、売上高で前期比 3.1% 増の 18,017 百万円、営業利益で同 2.0% 増の 800 百万円、経常利益で同 1.8% 増の 842 百万円、当期純利益で同 3.6% 増の 561 百万円とする期初予想を据え置いている。システム開発に関しては、前期の大型プロジェクト収束の補完と同時に来期を見据え、車載組込みシステム開発案件やクラウド化案件 (オンプレミスからクラウドへの移行や統合など) の受注拡大を目指す。通期売上高計画に対する第 2 四半期進捗率は 47.0% (前年同期は 48.5%) と前期には及ばないものの、営業本部制への移行 (2020 年 4 月) や営業情報の見える化など営業体制強化を行うことで、下期の受注拡大を図る。また、通期営業利益計画に対する第 2 四半期進捗率は 49.9% (同 40.5%) と順調である。弊社では、顧客企業の IT 投資に対するコロナ禍の影響としては、投資抑制やプロジェクト延期は限定的であり、むしろコロナ禍を契機としたクラウド移行の早期実現などデジタル化 (DX) の動きが活発となっていることから、下期も堅調に推移し、例年同様に予想値に近い業績を達成すると見ている。

アイエックス・ナレッジ

9753 東証 JASDAQ

2020 年 12 月 24 日 (木)

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

要約

2. 成長戦略

同社の中期的な成長にとって、クラウド化の進展は大きな追い風となる。クラウドサービスの成長のドライバーとしては、効率性（コスト）、セキュリティ、技術革新対応力、柔軟性などの基本機能において優れる面があるが、2020 年に入ってからコロナ禍による働き方の変化が影響している。コロナ禍によりテレワーク・在宅勤務やオンライン会議、グループウェア・ビジネスチャットなどが普及し、よりクラウド型システムが求められるようになっている。このため同社では、コロナ禍における中期経営計画の重点施策として、オンプレミスからクラウドへの移行や、クラウド環境構築等の営業体制・開発体制の強化を掲げている。

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。2021 年 3 月期は、普通配当 15 円（前期同額）、配当性向 26.6% を予想する。

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ていない。これを機会として捉え、内部統制を見つめ直し、企業経営の質を高める方針である。

Key Points

- ・産業・サービス、金融・証券、情報・通信向けのシステム開発が主力。車載組込みシステム開発や第三者検証サービスなど多様な案件に参画
- ・2021 年 3 月期第 2 四半期は 2 ケタ増益。事業基盤の強化や販管費抑制が寄与
- ・2021 年 3 月期は増収増益予想。車載組込みシステム開発やクラウド移行案件などで受注拡大を目指す
- ・コロナ禍での DX 需要を受け、デジタル化への営業体制・開発体制を強化

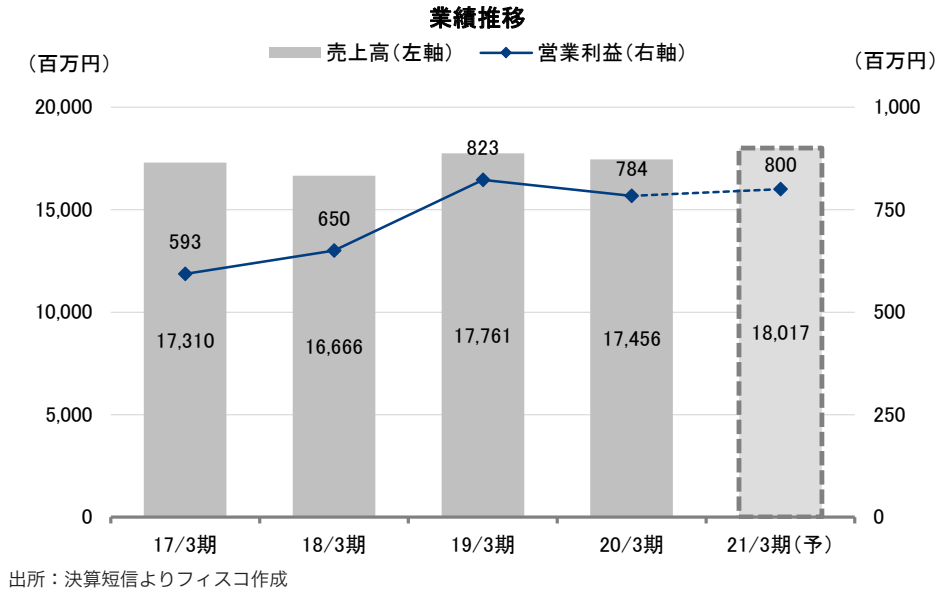
アイエックス・ナレッジ

9753 東証 JASDAQ

2020 年 12 月 24 日 (木)

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

要約



会社概要・沿革

前身 2 社の経営統合から 20 年を超えた、 中堅独立系システムインテグレーター

1. 会社概要

同社は、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、KDDI などエンドユーザーとの直接取引も行う。また、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、国内の拠点は 3 ヶ所（東京都港区、大阪市、新潟市）、従業員数は 1,221 名（2020 年 3 月末）を数える。

アイエックス・ナレッジ

9753 東証 JASDAQ

2020 年 12 月 24 日 (木)

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

会社概要・沿革

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した。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・業務提携した。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（現東証 JASDAQ 市場）しており、2018 年 12 月には J-Stock 銘柄（JASDAQ 上場銘柄のうち時価総額及び利益額などについて一定の基準を満たした銘柄）に選定された。また、2019 年 10 月には前身の 2 社が経営統合してから 20 周年を迎えた。

アイエックス・ナレッジ

9753 東証 JASDAQ

2020 年 12 月 24 日 (木)

<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（現東証 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南品川事務所（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

アイエックス・ナレッジ

9753 東証 JASDAQ

2020 年 12 月 24 日 (木)

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

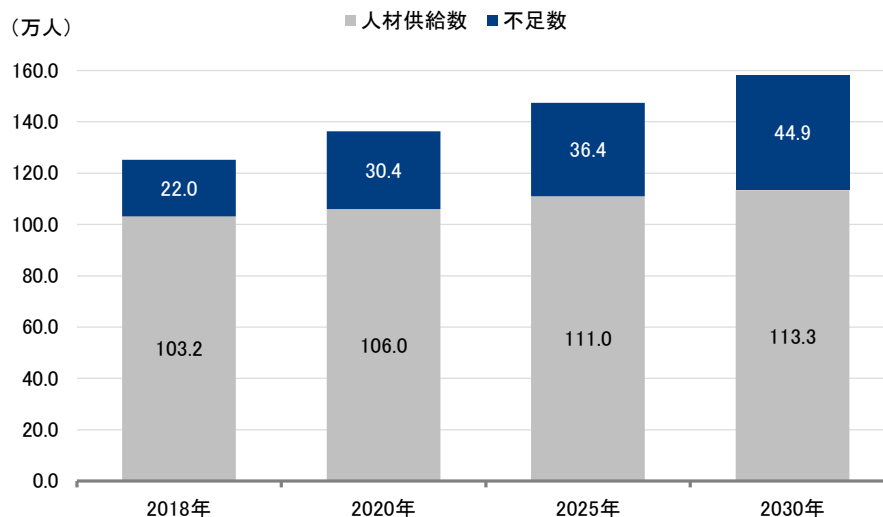
■ 市場環境

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、今後も 2 ～ 3% 前後の安定成長が続くと予想されている。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、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。みずほ情報総研（経済産業省委託事業）の「IT 人材需給に関する調査」によると、2018 年時点で約 22 万人の IT 人材が不足しているが、今後 IT 人材の供給能力が伸び悩むなか、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 45 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



注：IT 需要…低位、生産性向上…0.7% で推計

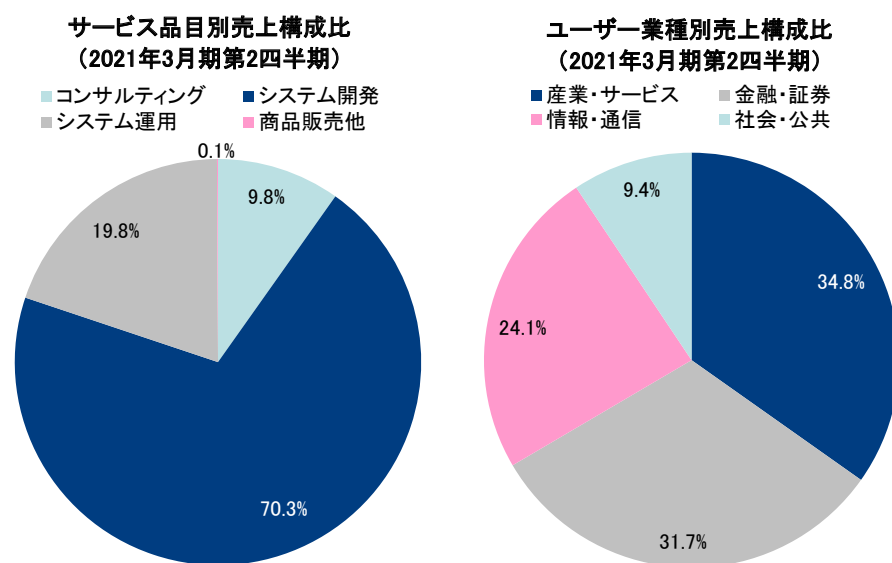
出所：経済産業省委託事業、みずほ情報総研「IT 人材需給に関する調査」（2019 年 3 月）よりフィスコ作成

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。車載組み込みシステム開発や第三者システム検証サービスなど多様な案件に参画

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 20.2%）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。

2021 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 9.8%、システム開発 70.3%、システム運用 19.8%、商品販売他 0.1% 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の構成比が 1.3 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、産業・サービス 34.8%、金融・証券 31.7%、情報・通信 24.1%、社会・公共 9.4% 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

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。

アイエックス・ナレッジ

9753 東証 JASDAQ

2020 年 12 月 24 日 (木)

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

事業内容

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器、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。

また、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第三者検証サービスも提供している。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し、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。

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。

アイエックス・ナレッジ

9753 東証 JASDAQ

2020 年 12 月 24 日 (木)

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

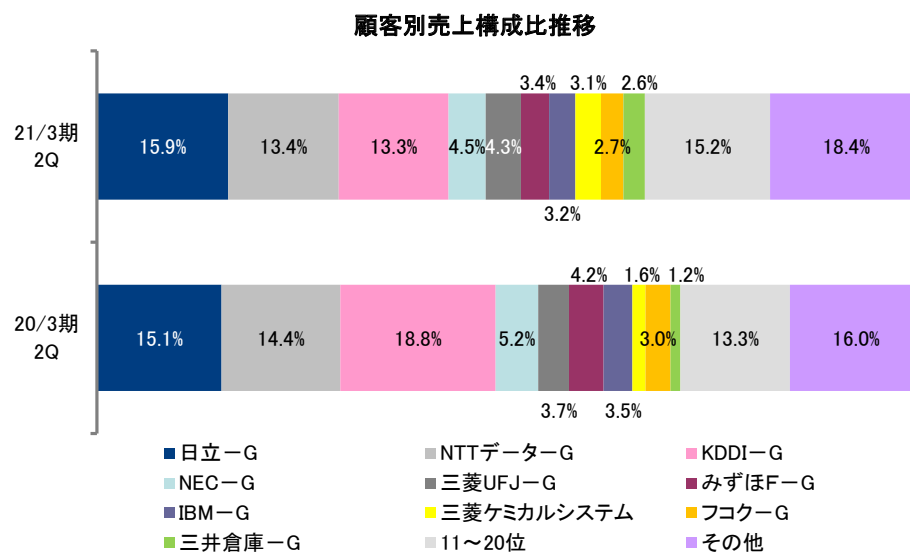
■ 強み

「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。2021 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、日立グループ向け（車載システム案件など）、三菱 UFJ フィナンシャル・グループ<8306>で構成比が上昇し、NTT データグループ、KDDI 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下がった。また、大手 10 社の構成比は 66.4% 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。金融系のシステム開発等で、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の直接取引があるのは、その表れと言える。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

アイエックス・ナレッジ

9753 東証 JASDAQ

2020 年 12 月 24 日 (木)

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

強み

2. 人財マネジメント力

同社にとって、「人財」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、2020 年 4 月に 77 名が入社し、2021 年 4 月にも 87 名の入社を予定する。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”として学生の間でも評価が高い。また、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。数年前から残業削減にも取り組んでおり、平均残業時間は 15 時間以下と業界平均を下回る。テレワークも管理部門を中心に以前から導入しており、コロナ禍でさらに進展した。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している。社内に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。

なお、同社の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 5,935 百万円（2020 年 3 月期）であり、売上原価の 41.7% に相当することからも、その存在の大きさがわかる。

業績動向

2021 年 3 月期第 2 四半期は 2 ケタ増益。 新しい働き方による販管費抑制が寄与

1. 2021 年 3 月期第 2 四半期業績の概要

2021 年 3 月期第 2 四半期の業績は、売上高が前年同期比 3.2% 減の 8,462 百万円、営業利益は同 17.5% 増の 399 百万円、経常利益は同 18.6% 増の 427 百万円、四半期純利益は同 28.1% 増の 285 百万円となった。

業績動向

売上高では、システム開発・運用案件の売上高が増加したが、前期の大型プロジェクト収束の影響を補うまでには至らず、全体として減収となった。システム開発案件では、車載組込みシステム開発が堅調に推移し、総合物流企業や化学メーカー、化粧品メーカーにおいて受注が拡大した。また、システム運用案件では、運用設計や基盤構築案件など既存業務を堅守し、増収となった。しかしながら、前期の大手通信事業者向けシステム検証大型プロジェクトの収束をカバーするまでには至らなかった。なお、コロナ禍の影響により、一部のプロジェクトで延期などが発生したが、業績への影響は軽微だった。むしろ、テレワークの普及などに伴いクラウド型システム構築の需要などが増加しており、プラスの影響が顕著になっている。

売上高の減少により売上総利益も前年同期比 41 百万円減となったが、売上総利益率は同 0.2 ポイント上昇した。これは、不採算プロジェクトの撲滅や原価管理の徹底など事業基盤の強化に継続的に取り組んできた成果が出たものと考えられる。また、販管費は同 100 百万円減少し、販管費率も同 0.7 ポイント上昇した。販管費の減少の要因としては、コロナ禍の新しい働き方の普及に伴い、採用・新人教育、出張、交際費等が抑制されたことが挙げられる。

2021 年 3 月期第 2 四半期の実績

(単位：百万円)

	20/3 期 2Q		21/3 期 2Q		増減	
	実績	売上比	実績	売上比	額	率
売上高	8,744	100.0%	8,462	100.0%	-282	-3.2%
売上原価	7,106	81.3%	6,865	81.1%	-240	-3.4%
売上総利益	1,638	18.7%	1,597	18.9%	-41	-2.5%
販管費	1,298	14.9%	1,198	14.2%	-100	-7.7%
営業利益	339	3.9%	399	4.7%	59	17.5%
経常利益	360	4.1%	427	5.1%	67	18.6%
四半期純利益	222	2.5%	285	3.4%	62	28.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

自己資本比率は 52.0%、安全性が高く堅実な財務内容

2. 財務状態

2021 年 3 月期第 2 四半期末における総資産は 9,962 百万円となり、前期末比 205 百万円増加した。そのうち流動資産は同 72 百万円増加したが、これは、受取手形及び売掛金が同 86 百万円減少したものの、現金及び預金が同 169 百万円増加したことが主な要因である。固定資産は同 132 百万円増加したが、投資有価証券の増加同 103 百万円が主な要因である。

負債合計は前期末比 25 百万円減の 4,786 百万円となった。そのうち流動負債は同 37 百万円減少したが、これは未払金の減少同 49 百万円が主な要因である。固定負債は同 11 百万円増加したが、退職給付引当金の増加同 31 百万円が主な要因である。

アイエックス・ナレッジ

9753 東証 JASDAQ

2020 年 12 月 24 日 (木)

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

業績動向

純資産合計は 5,175 百万円となり、前期末比 230 百万円増加した。これは、利益剰余金の増加 135 百万円、その他有価証券評価差額金の増加 95 百万円が主な要因である。

流動比率は 312.2% 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 52.0% であり、中期の安全性も高い。全体として健全な財務体質を維持している。

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	20/3 期末	21/3 期 2Q 末	増減額
流動資産	7,016	7,089	72
(現金及び預金)	4,002	4,172	169
(受取手形及び売掛金)	2,701	2,614	-86
固定資産	2,741	2,873	132
(投資有価証券)	1,173	1,277	103
総資産	9,757	9,962	205
流動負債	2,308	2,271	-37
(未払金)	280	231	-49
固定負債	2,504	2,515	11
負債合計	4,812	4,786	-25
純資産合計	4,945	5,175	230
負債純資産合計	9,757	9,962	205
< 安全性 >			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	304.0%	312.2%	
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	50.7%	52.0%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

2021 年 3 月期は増収増益予想。 車載組み込みシステム開発やクラウド移行案件などで受注拡大を目指す

3. 2021 年 3 月期見通し

2021 年 3 月期の業績見通しについては、売上高で前期比 3.1% 増の 18,017 百万円、営業利益で同 2.0% 増の 800 百万円、経常利益で同 1.8% 増の 842 百万円、当期純利益で同 3.6% 増の 561 百万円とする期初予想を据え置いている。

受注環境について見ると、企業の IT 投資は引き続き堅調であることに加え、コロナ禍の影響も 2020 年 11 月下旬時点で一部に限定されており波乱要因にはなっていない。システム開発に関しては、前期の大型プロジェクト収束の補完と同時に来期を見据え、車載組み込みシステム開発案件やクラウド化案件（オンプレミスからクラウドへの移行や統合など）の受注拡大を目指す。また運用に関しては、技術者の育成・確保を通じて、基盤構築への案件対応力を強化し、受注拡大を行う。なお、通期の売上高計画に対する第 2 四半期進捗率は 47.0%（前年同期は 48.5%）と前期には及ばないものの、営業本部制への移行（2020 年 4 月）や営業情報の見える化など営業体制強化を行うことで、下期の受注拡大を図る。

業績動向

また、通期の営業利益計画に対する第 2 四半期進捗率は 49.9%（前年同期は 40.5%）と順調である。通期の売上高総利益率は 18.7%（前期比 0.1 ポイント上昇）とする計画だが、上期が 18.9% と良好なことに加え、下期も原価管理の徹底や不採算プロジェクト撲滅を徹底することで達成を目指す。販管費は期初予想では同 4.7% 増の見込みであったが、コロナ禍における新しい働き方が定着しつつあり、下期も抑制される公算が高い。弊社では、顧客企業の IT 投資に対するコロナ禍の影響としては、投資抑制やプロジェクト延期は限定的であり、むしろコロナ禍を契機としたクラウド移行の早期実現などデジタル化（DX）の動きが活発となっていることから、下期も堅調に推移し、例年同様に予想値に近い業績を達成すると見ている。

2021 年 3 月期の業績見通し

（単位：百万円）

	20/3 期		21/3 期		前期比	2Q 進捗率
	実績	売上比	予想	売上比		
売上高	17,456	100.0%	18,017	100.0%	3.2%	47.0%
売上原価	14,217	81.4%	14,642	81.3%	3.0%	-
売上総利益	3,239	18.6%	3,375	18.7%	4.2%	-
販管費	2,454	14.1%	2,574	14.3%	4.9%	-
営業利益	784	4.5%	800	4.4%	2.0%	49.9%
経常利益	827	4.7%	842	4.7%	1.9%	50.8%
当期純利益	540	3.1%	561	3.1%	3.7%	50.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

中長期の戦略

コロナ禍による DX 需要が増加トレンド。ブロックチェーン等の先進技術を活用した水産資源のトレーサビリティシステムで成果

1. コロナ禍での DX 需要を受け、デジタル化への営業体制・開発体制強化

同社の中期的な成長にとって、クラウド化の進展は大きな追い風となる。国内クラウドサービス市場の市場規模は、2019 年度に 2 兆円を超える規模に達しており、成長率も高い。令和 2 年情報通信白書（総務省）によると、国内におけるクラウドサービスの利用状況は 2015 年に利用率※ 44.6% であったものが 2019 年には 64.7% に上昇した。クラウドサービスの成長のドライバーとしては、効率性（コスト）、セキュリティ、技術革新対応力、柔軟性などの基本機能において優れる面があるが、2020 年に入ってから、これに加えコロナ禍による働き方の変化が影響している。コロナ禍によりテレワーク・在宅勤務やオンライン会議、グループウェア・ビジネスチャットなどが普及し、よりクラウド型システムが求められるようになっている。同社の既存・潜在顧客においても、IT 投資の優先順位を変更し、クラウド投資を最優先にする企業が増加する傾向にある。以上のことを踏まえて同社では、コロナ禍における中期経営計画の重点施策として、オンプレミスからクラウドへの移行や、クラウド環境構築等の営業体制・開発体制の強化を掲げている。

※「全社的に利用している」と「一部の事業所又は部門で利用している」の回答企業の合計

アイエックス・ナレッジ

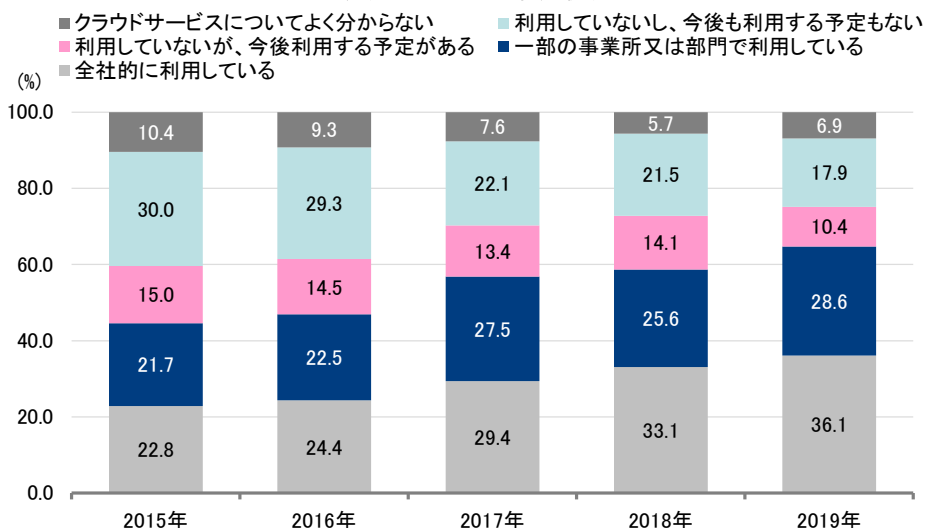
9753 東証 JASDAQ

2020 年 12 月 24 日 (木)

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

中長期の戦略

クラウドサービスの利用状況



出所：総務省 令和 2 年情報通信白書「通信利用動向調査」

2. ブロックチェーン等の先進技術を活用した水産資源のトレーサビリティシステムで成果

2020 年 10 月、同社及び 6 社（海光物産（株）、（株）シーフードレガシー、テクノ・マインド（株）、日本アイ・ビー・エム（株）、（株）ライトハウス、楽天<4755>）は、“サステナブルな漁業”の実現に寄与することを目的とした協議会「Ocean to Table Council」を設立した。

「Ocean to Table Council」は、ブロックチェーンや IoT、音声認識技術等、高度 IT の利活用によるトレーサビリティシステムを提供することで、漁場から食卓まで（Ocean to Table）の end-to-end にわたる水産資源管理の高度化に取り組み、正しい資源管理に基づく漁獲物を広く社会へ伝えていくことを目指している。この協議会を通じて、“サステナブルな漁業”を実践するための IT 利活用の事例、成果等を参加企業が相互に学び、同時に、そこで得られた成果・ノウハウを広く社会にアピールしたい考えだ。サプライチェーン関係者はアプリを通じて水揚げから最終消費地に到着するまでの漁獲・流通データを確認することができるほか、消費者は漁業者の思いを知ることができることに加え、Web 上で魚を購入できるなどコロナ禍に求められている非対面型ビジネスも可能にしているシステムである。日本アイ・ビー・エムが世界の食品・小売企業・団体が活用するブロックチェーンベースのプラットフォーム「IBM Food Trust」を提供し、同社はそのアプリケーションの開発等に携わった。

「Ocean to Table Council」の取り組みは、2020 年 11 月に発表された第 2 回ジャパン・サステナブルシーフード・アワードにおいてチャンピオン（コラボレーション部門）に選ばれた。取組名は「ブロックチェーンを活用した非対面型ビジネスモデルへの転換」、対象企業は、同社のほか海光物産、日本アイ・ビー・エム、ライトハウスである。受賞理由としては、ブロックチェーン技術を日本で初めて技術適用し小売りや食卓までのトレーサビリティを確保したこと、また、それをユーザーフレンドリーに見せる技術を開発したことが高く評価された。

アイエックス・ナレッジ

9753 東証 JASDAQ

2020 年 12 月 24 日 (木)

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

中長期の戦略

同社にとっては、近年強化してきたデジタル先端技術を活用したソリューションサービスの創出の取り組みの成果が表れたと言える。特にブロックチェーンを活用したトレーサビリティの確立は、様々な産業での応用が可能であり、今後の発展にも期待できる。

Ocean to Table Project

◆トレーサビリティを新たな価値に

■資源管理された海での適正な漁業による美味しい魚がテーブルに届くまでの物語

SEAFOOD LEGACY
Empowering seafood sustainability to happen together


出所：会社資料より掲載

アイエックス・ナレッジ

9753 東証 JASDAQ

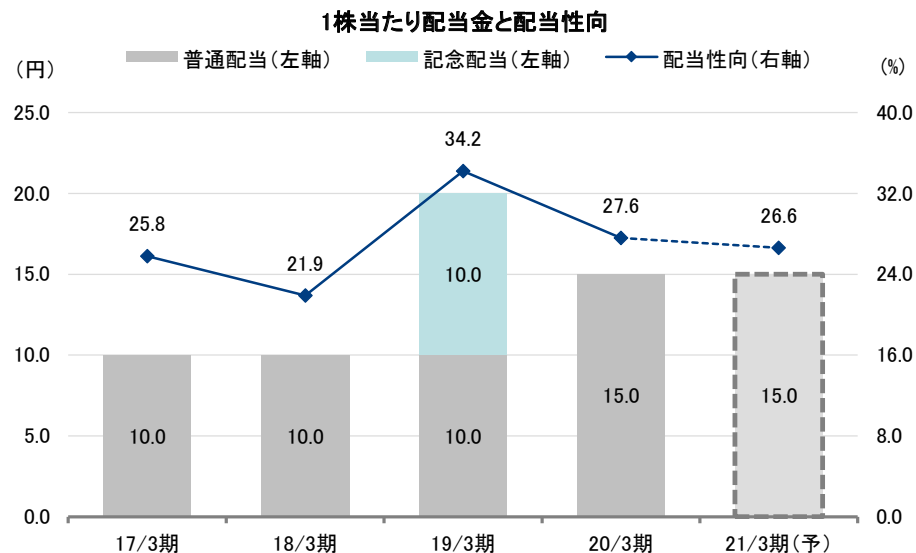
2020 年 12 月 24 日 (木)

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

株主還元

安定配当優先。2021 年 3 月期は普通配当を 15 円、 配当性向 26.6% を予想

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ものの、1 株当たりの配当金は維持または増配を行ってきた。2021 年 3 月期は、普通配当 15 円（前期同額）、配当性向 26.6% を予想する。



出所：決算短信よりフィスコ作成

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ていない。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方針である。

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。

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・表示したのですが、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、配布等することは強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