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>>>

2022年1月5日(水)

執筆:客員アナリスト **角田秀夫**

FISCO Ltd. Analyst Hideo Kakuta





2022年1月5日(水)

9753 東証 JASDAQ

アイエックス・ナレッジ

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

■目次

■要約	0
1. 業績動向	0
2. 成長戦略	······ 02
3. 株主還元	······ 02
■会社概要・沿革————————————	O:
1. 会社概要	O;
2. 沿革	O
■市場環境	0
■事業内容	0
1. コンサルティング	O
2. システム開発	O
3. システム運用	····· 0:
■強み————————————————————————————————————	0
1. 大手顧客からの安定受注	Os
2. 人財マネジメント力	10
■業績動向——————	1
1. 2022 年 3 月期第 2 四半期業績の概要	1
2. 財務状態と経営指標	
3. 2022 年 3 月期業績の見通し	
■中長期の戦略	1
■ SDGs への取り組み — — — — — — — — — — — — — — — — — — —	10
■株主還元	18



2022年1月5日(水)

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

■要約

2022 年 3 月期第 2 四半期は増収、適正な原価管理及び販管費の抑制により大幅な増益で着地。クラウド化への対応に注力するため、 AWS 等の技術者育成やクラウド事業の積極展開を推進

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リサーチ & テクノロジーズ (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

2022年3月期第2四半期の業績は、売上高が前年同期比8.7%増の9,197百万円、営業利益が同63.4%増の652百万円、経常利益が同63.8%増の700百万円、四半期純利益が同73.2%増の493百万円と、増収及び大幅な増益となった。売上高は、コンサルティング及びシステムインテグレーションサービスにおいて、大手通信事業者向けシステム開発案件やシステム検証案件の拡大に加え、資産運用事業者向けシステム開発案件が拡大した。また、システムマネージメントサービスにおいては、大手ベンダー経由の社会・公共サービス系システム運用案件や基盤・環境構築案件が拡大した。利益面では、売上高の増加に加え、適正な原価管理による原価率の低減が増益に貢献した。また、働き方改革や社内デジタル化への継続的な取り組みにより、販管費を抑制できたことも寄与した。これらの結果、上期としては過去最高水準の営業利益となった。

2022 年 3 月期の業績については期初予想を据え置き、売上高で前期比 7.7% 増の 18,616 百万円、営業利益で同 3.6% 増の 900 百万円と増収増益を見込んでいる。受注環境については、新型コロナウイルス感染症の拡大(以下、コロナ禍) がもたらした急激な社会変化に対応して企業は働き方改革や競争力強化に向けたビジネス変革への取り組みを引き続き進めていくことが予想され、それを支える IT 投資は堅調に推移すると見込まれる。2021年 12 月中旬時点ではコロナ禍は落ち着いており、社会や経済は回復基調にある。既存事業では車載組込みシステム開発案件、第三者検証サービス案件、運用設計や基盤構築案件など、新規ではクラウド化案件の受注拡大を目指す。通期業績予想に対する進捗率は売上高で 49.4% (前年同期は 48.9%)、営業利益で 72.5% (同 46.0%) と、特に利益面で好調に推移している。弊社では、同社の顧客ポートフォリオが多様であり既存顧客からの安定的な受注が見込めること、コロナ禍を契機としてクラウド化のニーズが顕在化し DX 化の動きが活発となっていること、通期業績予想に対する利益進捗率が 70% 超であること等から、売上高はやや上振れ、各利益は大幅な上振れが期待できると見ている。



2022年1月5日(水)

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

要約

2. 成長戦略

同社では、中期経営方針として「中核事業の拡大」「次期成長事業の創出」「事業基盤の強化」を掲げ、営業体制の強化や開発体制の整備、案件対応力の強化、加速する DX への対応を進めている。このうち「次期成長事業の創出」として、DX の進展により今後さらなる需要が見込まれるクラウド化への対応に注力している。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求められており、クラウド型システムの構築は急務であることから、AWS(アマゾン ウェブ サービス)、Azure 等の技術者育成及びクラウド事業の積極的展開を行うべく、2021 年 4 月に「DX 推進室」を設立し、専門組織を立ち上げた。デジタル化対応人材の育成強化を目的に各事業部門から精鋭を集結させて専門性を蓄積し、クラウド関連のプロジェクトに参加する。専門性を高めた後は各事業部門に戻り、普及・啓蒙を行う役割も担う予定である。また、同社ではクラウド技術を DX の中核技術と捉えており、多様な顧客ニーズに対応するためにクラウドネイティブな人材育成にも注力している。特に AWS で進捗が著しく、2021 年 11 月には、AWS 認定資格取得数が100 を超える企業として、「AWS 100 APN Certification Distinction」※に認定された。なお、AWS だけでなく Azure 等の主要なクラウドサービスの技術者養成も同様に強化する方針としている。

※ AWS パートナーネットワーク(同社は 2015 年 9 月に認定)に所属し、AWS 認定資格の取得数が一定数を超えた場合に認定される表彰制度。

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、減益となった期もあったものの、1 株当たりの配当金は維持または増配を行ってきた。2022 年 3 月期は普通配当 15 円 (前期同額)、配当性向 23.5% を予想する。なお、2022 年 4 月に予定されている東京証券取引所(以下、東証)新市場区分への移行に際しては「スタンダード市場」を選択し、上場維持基準に適合していることも確認している。

Key Points

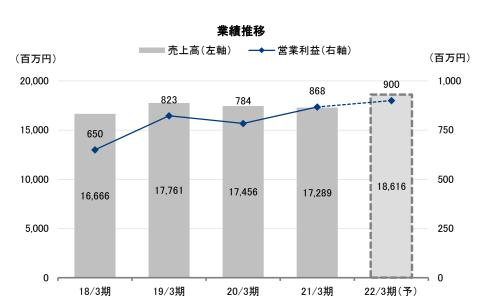
- ・主要3業種(産業・サービス、金融・証券、情報・通信)向けのシステム開発をバランス良く受注
- ・2022 年 3 月期第 2 四半期は増収及び大幅な増益で着地。システム開発・システム検証案件やシステム運用・基盤環境構築案件が拡大し、適正な原価管理及び販管費の抑制が寄与
- ・クラウド化への対応に注力するため、AWS 等の技術者育成やクラウド事業の積極展開を推進
- ・安定配当優先。2022年3月期の1株当たり配当金は前期同額の15円を予想



2022年1月5日(水)

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

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 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、みずほリサーチ&テクノロジーズ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 1,231 名(2021 年 3 月末)を数える。



2022年1月5日(水)

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(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)アクロネットと合弁で設立したほか、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。

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信息技術(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 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

2022年1月5日(水)

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 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術有限公司(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
2020年10月	「Ocean to Table Council」設立
2021年 3月	健康優良企業「金の認定」取得

出所:有価証券報告書、ホームページよりフィスコ作成



2022年1月5日(水)

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

■市場環境

DX などにより IT 市場が拡大するなか、 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 $2\sim3\%$ 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 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、1 OT 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。コロナ禍の影響で一時期は 1 T 投資の見送りや中止が発生したものの、1 2021 年 1 月時点では持ち直しており、リーマンショック時のような需要の落ち込みはなく推移している。

拡大する市場や多様化するニーズのなか 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(現 みずほリサーチ&テクノロジーズ)(経済産業省委託事業)が 2019 年 3 月に公表した「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 需要の伸び (1%)、生産性上昇率 0.7% で推計

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



2022年1月5日(水)

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

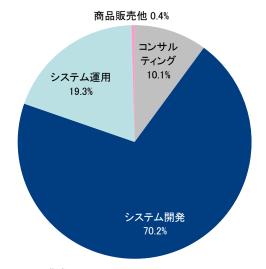
■事業内容

主要3業種(産業・サービス、金融・証券、情報・通信)向けのシステム開発をバランス良く受注

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。

2022 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 10.1%、システム開発 70.2%、システム運用 19.3%、商品販売他 0.4% と前年同期とほぼ同じ構成比で、システム開発が占める割合が大きい。また、ユーザー業種別売上構成比は、産業・サービス 33.9%、金融・証券 30.5%、情報・通信 27.3%、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。

サービス品目別売上構成比(2022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

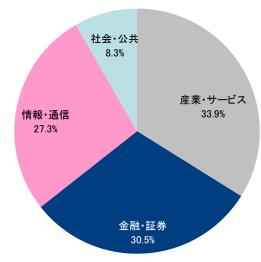


2022年1月5日(水)

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

事業内容

ユーザー業種別売上構成比(2022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※コンサルティングなどを提供する。営業的な側面では、コンサルティングで実績を積み上げ、システム開発及びシステム運用案件につなげることに注力している。

* BI (Business Intelligence)とは、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のこと。

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。



2022年1月5日(水)

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

事業内容

また、システム品質の妥当性を第三者的な立場で確認し、業務要件の実現性や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。

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安定した成長を可能とする大きな強みと考えられる。2022 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 社の顔触れに変動はなく、顧客構成が安定していると言える。5 社の内訳としては、NTT データグループ(産業分野など多様なエンドユーザーの案件)、日立グループ(車載組込みシステム案件開発など)、KDDI グループ(システム検証案件など)、三菱 UFJ フィナンシャル・グループ <8306>、NEC<6701> グループである。大手 10 社の構成比は 71.6%(前年同期は 66.4%)と上位集中度がさらに高まる傾向にある。また、年に 1 社から 2 社は、11 位以降から大手 10 社にランクインしていることから、顧客ポートフォリオは健全に管理されていると言える。

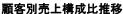
さらに、これらのユーザーとの取引関係で蓄積してきた業務知識やノウハウを保有することも強みとなっている。 金融系のシステム開発等で、ユーザーから同社の実績が評価され、大手システムインテグレーターを経由せずに エンドユーザーとの直接取引があるのは、その表れと言える。

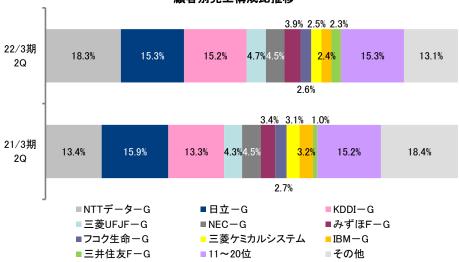


2022年1月5日(水)

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

強み





出所:決算説明会資料よりフィスコ作成

2. 人財マネジメントカ

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、2018年4月に77名、2019年4月に60名、2020年4月に77名、2021年4月に84名が入社した。新入社員は半年間の研修(集合研修3ヶ月、OJT3ヶ月。コロナ禍以前)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割となっている。育児休業取得率100%が示すように、女性にとって働きやすい環境を整えている。数年前から残業削減にも取り組んでおり、平均残業時間は約15時間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いるが、コロナ禍でさらに全社的な動きへと加速した。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。このような取り組みが認められ、2021年3月には健康優良企業「金の認定」を取得した。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17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。



https://www.fisco.co.jp

アイエックス・ナレッジ | 2022 年 1 月 5 日 (水)

9753 東証 JASDAQ https://www.ikic.co.jp/ir.html

強み

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、プロジェクトのなか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 6,191 百万円(2021 年 3 月期)であり、売上原価の 43.6% 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

2022年3月期第2四半期は増収及び大幅な増益で着地。 適正な原価管理及び販管費の抑制が寄与

1. 2022 年 3 月期第 2 四半期業績の概要

2022 年 3 月期第 2 四半期の業績は、売上高が前年同期比 8.7% 増の 9,197 百万円、営業利益が同 63.4% 増の 652 百万円、経常利益が同 63.8% 増の 700 百万円、四半期純利益が同 73.2% 増の 493 百万円と、増収及び大 幅な増益となった。

売上高は、コンサルティング及びシステムインテグレーションサービスにおいて、大手通信事業者向けシステム 開発案件やシステム検証案件の拡大に加え、資産運用事業者向けシステム開発案件が拡大した。また、システム マネージメントサービス(運用サービス)においては、大手ベンダー経由の社会・公共サービス系システム運用 案件や基盤・環境構築案件が拡大した。なお、コロナ禍の影響によるプロジェクトの遅延や中止はほとんどなく、 DX 化の推進機運の高まりが追い風となっている。

利益面では、売上高の増加に加え、適正な原価管理による原価率の低減が増益に貢献した。原価率は前年同期か ら 1.4 ポイント改善し 79.7% となった。また、働き方改革や社内デジタル化への継続的な取り組みにより、販 管費を抑制できたことも寄与した。具体的には、働き方改革としては、リモートワークの推進による通勤費や出 張費の削減、社内デジタル化への取り組みとしては、新たに稼働した新基幹システムによる生産性向上が挙げら れる。販管費率は前年同期比 1.0 ポイント低下し 13.2% となった。これらの結果、上期としては過去最高水準 の営業利益となった。



https://www.fisco.co.jp

アイエックス・ナレッジ | 2022 年 1 月 5 日 (水)

9753 東証 JASDAQ https://www.ikic.co.jp/ir.html

業績動向

2022年3月期第2四半期の業績

(単位:百万円)

	21/3 期 2Q		22/3 期 2Q		増減	
	実績	売上比	実績	売上比	額	率
売上高	8,462	100.0%	9,197	100.0%	734	8.7%
売上原価	6,865	81.1%	7,328	79.7%	463	6.8%
売上総利益	1,597	18.9%	1,868	20.3%	271	17.0%
販管費	1,198	14.2%	1,215	13.2%	17	1.5%
営業利益	399	4.7%	652	7.1%	253	63.4%
経常利益	427	5.1%	700	7.6%	272	63.8%
四半期純利益	285	3.4%	493	5.4%	208	73.2%

出所:決算短信よりフィスコ作成

自己資本比率 54.8%、 流動比率 308.4% と安全性が高く堅実な財務体質

2. 財務状態と経営指標

2022 年 3 月期第 2 四半期末における総資産は 10,902 百万円となり、前期末比 253 百万円増加した。そのうち 流動資産は同169百万円増加したが、これは、現金及び預金が178百万円増、受取手形、売掛金及び契約資産 が 153 百万円増加したことが主な要因である。固定資産は同 84 百万円増加したが、投資その他の資産が 102 百万円増加したことが主な要因である。

負債合計は前期末比 167 百万円減の 4,926 百万円となった。そのうち流動負債は同 84 百万円減少したが、こ れは未払金の99百万円減少したことが主な要因である。固定負債は同82百万円減少したが、これは退職給付 引当金が56百万円減少したことが主な要因である。

純資産合計は前期末比 420 百万円増の 5,976 百万円となった。これは、利益剰余金が 400 百万円増加したこと が主な要因である。

流動比率は 308.4% と短期の安全性の目安となる 200% を大きく上回る。また、自己資本比率は 54.8% であり、 中長期の安全性も高い。これらの結果から、全体として健全な財務体質を維持していると言える。



コエックス・ノレック

アイエックス・ナレッジ | 2022 年 1 月 5 日 (水)

9753 東証 JASDAQ https://www.ikic.co.jp/ir.html

業績動向

貸借対照表及び経営指標

(単位:百万円)

			(+ \psi \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \
	21/3 期末	22/3 期 2Q 末	増減額
流動資産	7,557	7,726	169
(現金及び預金)	4,546	4,725	178
(受取手形、売掛金及び契約資産)	2,669	2,823	153
固定資産	3,092	3,176	84
(投資その他の資産)	2,696	2,799	102
総資産	10,649	10,902	253
流動負債	2,590	2,505	-84
(未払金)	324	224	-99
固定負債	2,503	2,420	-82
(退職給付引当金)	2,374	2,317	-56
負債合計	5,093	4,926	-167
純資産合計	5,555	5,976	420
(利益剰余金)	3,275	3,675	400
負債純資産合計	10,649	10,902	253
<安全性>			
流動比率(流動資産÷流動負債)	291.8%	308.4%	16.6pt
自己資本比率(自己資本÷総資産)	52.2%	54.8%	2.6pt

出所:決算短信よりフィスコ作成

2022 年 3 月期は期初計画を据え置き、増収増益予想。 受注環境は良好で各利益の進捗も好調であることから、 上振れて着地する可能性も

3. 2022 年 3 月期業績の見通し

2022 年 3 月期の業績については期初予想を据え置き、売上高で前期比 7.7% 増の 18,616 百万円、営業利益で同 3.6% 増の 900 百万円、経常利益で同 2.4% 増の 945 百万円、当期純利益で同 0.9% 増の 635 百万円と増収 増益を見込んでいる。

受注環境については、コロナ禍がもたらした急激な社会変化に対応して、企業は働き方改革や競争力強化に向けたビジネス変革への取り組みを引き続き進めていくことが予想され、それを支える IT 投資は堅調に推移すると見込まれる。2021 年 12 月中旬時点ではコロナ禍は落ち着いており、社会や経済は回復基調にある。システム開発に関しては、既に受注している案件をこなしつつ、新規案件の獲得及び既存案件の拡大に力を入れる。特に、既存事業では車載組込みシステム開発案件、第三者検証サービス案件、運用設計や基盤構築案件などの受注拡大を目指す。新規ではクラウド化案件(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。人員の補強がカギとなるが、定期的な新卒採用(2021 年 4 月に 84 名を新卒採用、2022 年 4 月は 85 名が内定)に加えてパートナーとの連携も強化されており、機会を逃さない体制が整っている。なお、通期業績予想に対する売上高の進捗率は 49.4%(前年同期は 48.9%)と順調に推移している。



アイエックス・ナレッジ

2022年1月5日(水)

9753 東証 JASDAQ https://www.ikic.co.jp/ir.html

業績動向

営業利益は前期比 3.6% 増、営業利益率で 4.8%(同 0.2 ポイント低下)を見込んでいる。通期業績予想に対する営業利益の進捗率は 72.5%(前年同期は 46.0%)と好調に推移しているほか、売上高総利益率も 18.8%(同 0.2 ポイント上昇)に対し 20.3% と良好だ。下期については、引き続き適正な原価管理による原価率の低減を推進するほか、不採算案件の撲滅も徹底する方針だ。また、販管費については、期初予想では前期比 10.6% 増の予定であったものの、働き方改革や社内デジタル化への継続的な取り組みにより、下期も抑制できる公算が高い。弊社では、同社の顧客ポートフォリオが多様であり既存顧客からの安定的な受注が見込めること、コロナ禍を契機としてクラウド化のニーズが顕在化し DX 化の動きが活発となっていること、通期業績予想に対する利益進捗率が 70% 超であること等から、売上高はやや上振れ、各利益は大幅な上振れが期待できると見ている。

2022 年 3 月期の業績見通し

(単位:百万円)

	21/3	3期	22/3 期		2Q	
	実績	売上比	予想	売上比	前期比	進捗率
売上高	17,289	100.0%	18,616	100.0%	7.7%	49.4%
売上原価	14,070	81.4%	15,115	81.2%	7.4%	-
売上総利益	3,219	18.6%	3,500	18.8%	8.7%	53.4%
販管費	2,350	13.6%	2,600	14.0%	10.6%	-
営業利益	868	5.0%	900	4.8%	3.6%	72.5%
経常利益	923	5.3%	945	5.1%	2.4%	74.1%
当期純利益	630	3.6%	635	3.4%	0.9%	77.8%

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

クラウド化への対応に注力するため、 AWS 等の技術者育成やクラウド事業の積極展開を推進

同社では、中期経営方針として「中核事業の拡大」「次期成長事業の創出」「事業基盤の強化」を掲げ、営業体制の強化や開発体制の整備、案件対応力の強化、加速する DX への対応を進めている。



アイエックス・ナレッジ

2022年1月5日(水)

9753 東証 JASDAQ https://www.ikic.co.jp/ir.html

中長期の戦略

このうち「次期成長事業の創出」として、DX の進展により今後さらなる需要が見込まれるクラウド化への対応に注力している。コロナ禍後は"非対面・非接触、オンライン"が主流となり、自動運転や金融のデジタル化(キャッシュレス)、オンライン業務などに代表される社会変化が進んでいるが、同社では DX 化が加速する事業環境を前提とし、クラウドに注力することで「持続的成長」を可能とする礎づくりを推進していく方針だ。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求められており、クラウド型システムの構築は急務であることから、AWS、Azure 等の技術者育成及びクラウド事業の積極的展開を行うべく、2021 年 4 月に「DX 推進室」を設立し、専門組織を立ち上げた。デジタル化対応人材の育成強化を目的に各事業部門から精鋭を集結させて専門性を蓄積し、クラウド関連のプロジェクトに参加する。専門性を高めた後は各事業部門に戻り、普及・啓蒙を行う役割も担う予定である。また、同社ではクラウド技術を DXの中核技術と捉えており、多様な顧客ニーズに対応するためにクラウドネイティブな人材育成にも注力している。特に AWS で進捗が著しく、2021 年 11 月には、AWS 認定資格取得数が 100 を超える企業として、「AWS 100 APN Certification Distinction」に認定された。なお、AWS だけでなく Azure 等の主要なクラウドサービスの技術者養成も同様に強化する方針としている。このほか、DX シフトに取り組む顧客のニーズに対応した技術・サービスの開発や大手 SI 企業とのデジタル先端技術を活用したプラットフォームサービス事業への取り組みなど、新たな成長事業の創出にも注力している。

「AWS 100 APN Certification Distinction」認定





※当社には、下記 AWS 認定資格を保有したエンジニアが在籍しております。

- ・AWS 認定 クラウドプラクティショナー
- ・AWS 認定 ソリューションアーキテクト アソシエイト
- ・AWS 認定 デベロッパー アソシエイト
- ・AWS 認定 SysOps アドミニストレーター アソシエイト
- ・AWS 認定 ソリューションアーキテクト プロフェッショナル
- ・AWS 認定 DevOps エンジニア プロフェッショナル
- ・AWS 認定 セキュリティ 専門知識

出所:会社リリースより掲載

https://www.fisco.co.jp

アイエックス・ナレッジ 9753 東証 JASDAQ

2022年1月5日(水)

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

■SDGs への取り組み

SDGs への取り組み方針を発表。 「平和と公正な社会」「すべての人が生き生きと活躍できる社会」 「豊かで持続可能な社会」という 3 つの社会の実現を目指す

同社は、"情報サービスを通じ人と社会の豊かさに貢献する"という企業理念のもと、「持続可能な開発目標 (SDGs)」を経営課題の1つと捉え、事業活動を通じてその達成に向け積極的に貢献していく方針である。 2021年11月には、企業理念と行動指針に基づき、持続的成長と企業価値の向上に努め、「平和と公正な社会」「すべての人が生き生きと活躍できる社会」「豊かで持続可能な社会」という3つの社会の実現に貢献できるよう、「SDGs 取り組み方針」を発表した。具体的な取り組みは、以下のとおりである。

(1) 平和と公正な社会の実現に貢献

企業としての継続的な成長を通じて社会からの信頼を高め、公平で平等な企業活動により平和と公正な社会の実現を目指す。具体的には、コーポレートガバナンス体制の強化による公平な意思決定を実施しているほか、「ISO/IEC27001(ISMS)」及び「ISO9001」の認証取得と維持管理により、情報セキュリティ管理、システム開発における品質管理を徹底している。また、国籍や人種、性別を問わない、公平で平等な人材の雇用と登用にも取り組んでいる。

(2) すべての人が生き生きと活躍できる社会の実現に貢献

人材育成や女性の活躍推進、広く次世代を担う人材の創出とその支援に取り組み、すべての人が生き生きと活躍できる社会の実現を目指す。具体的には、ワークライフバランスや女性活躍推進などの働き方改革を積極的に推進するほか、社員が健康的に働くことができる環境の整備と支援(健康経営宣言及び健康優良企業「金の認定」の継続)や、次世代を担う子どもたちの学習機会の創出(ロボット & プログラミング教室の開催)、障がい者雇用を目的とした業務創出などに取り組んでいる。

(3) 豊かで持続可能な社会の実現に貢献

情報サービス企業として培ってきた業務知識や技術力とともに、先端技術を活用した高付加価値サービスの創出によって、豊かで持続可能な社会の実現を目指す。具体的には、DX やデジタル化等の技術を活用し、産業発展に寄与することを目指すほか、IT 業界団体との連携を図ることで技術革新を追求し、パートナー企業との連携を強化することで高品質・高付加価値な IT サービスを提供している。



アイエックス・ナレッジ

2022年1月5日(水)

9753 東証 JASDAQ

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

SDGs への取り組み

SDGs への取り組み

●当社のSDGs取組み方針

企業理念と行動指針に基づき、持続的成長と企業価値の向上に努め、「平和と公正な社会」 「すべての人が生き生きと活躍できる社会」「豊かで持続可能な社会」という3つの社会の実現に貢献

平和と公正な社会	平和と公正な社会の実現に貢献 ~公平で平等な企業活動の推進~	10 (10 (10 (10 (10 (10 (10 (10 (10 (10 (
すべての人が生き生きと 活躍できる社会	すべての人が生き生きと活躍できる社会 の実現に貢献 〜人材育成や女性活躍の推進〜	10 ACCOUNTS 10 ACCOUNTS 17 ACCOUNTS 18 & BERNELL 17 ACCOUNTS WHITE 17 ACCOUNTS WHITE 18 & BERNELL 17 ACCOUNTS WHITE 18 & BERNELL 18 & BERNELL 18 & BERNELL 18 & BERNELL 19 ACCOUNTS WHITE 19 ACCOUNTS 10 ACCOUNTS WHITE WHI
豊かで持続可能な社会	豊かで持続可能な社会の実現に貢献 ~ITを活用した付加価値の創出~	9 :::::::::::::::::::::::::::::::::::::

持続可能な社会の実現に貢献

出所:決算説明会資料より掲載



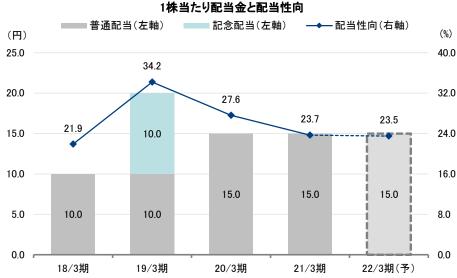
2022年1月5日(水)

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

■株主還元

安定配当優先。 2022 年 3 月期の 1 株当たり配当金は前期同額の 15 円を予想

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、減益となった期もあったものの、1 株当たりの配当金は維持または増配を行ってきた。2022 年 3 月期は普通配当 15 円 (前期同額)、配当性向 23.5% を予想する。



出所:決算短信よりフィスコ作成

2022 年 4 月に予定されている東証新市場区分への移行に際して、同社は「スタンダード市場」を選択している。 2021 年 7 月には「スタンダード市場」の上場維持基準に適合していることを確認しており、今後は、東証が定めるスケジュールに従い、新市場区分の選択申請に係る所定の手続きを進める予定である。



重要事項 (ディスクレーマー)

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 5-13-3 株式会社フィスコ

メールアドレス: support@fisco.co.jp

電話:03-5774-2443(IR コンサルティング事業本部)