

|| 企業調査レポート ||

## アイエックス・ナレッジ

9753 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年7月15日(金)

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	09
2. システム開発	09
3. システム運用	09
■ 強み	10
1. 大手顧客からの安定受注	10
2. 人材マネジメント力	11
■ 業績動向	12
1. 2022年3月期の業績概要	12
2. 財務状態と経営指標	13
3. 2023年3月期の業績見通し	14
■ 中長期の戦略	15
■ SDGs への取り組み	17
■ 株主還元	19

## ■ 要約

### 2022年3月期業績は増収及び前期比30%超の増益を達成。 クラウド人材育成やクラウドベースERPなどを含む中期経営方針を推進。 今後は人的リソースの拡大等を目的に、M&Aも視野に入れる方針

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）などのユーザー系システム会社、KDDI<9433>などのエンドユーザーなどが主要取引先であり業績は安定している。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月期の業績は、売上高が前期比7.2%増の18,541百万円、営業利益が同32.3%増の1,149百万円、経常利益が同33.6%増の1,233百万円、当期純利益が同34.6%増の848百万円となった。主力のシステムインテグレーションサービス（システム開発）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。コンサルティングでは、食品商社における案件が拡大した。また、システムマネジメントサービス（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、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、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売上原価率の低減、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が寄与したほか、近年戦略的に推進している技術者の育成が単価向上につながった。これらの結果、営業利益は過去最高水準となった。

2023年3月期の業績については、売上高で前期比5.7%増の19,593百万円、営業利益で同2.7%増の1,180百万円、経常利益で同1.0%減の1,220百万円、当期純利益で同1.7%減の834百万円を見込んでいる。受注環境については、コロナ禍で加速したデジタル化による企業のビジネス変革の動きは今後も継続し、それを支えるIT投資は堅調に推移すると見込まれる。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。一方、新規ではクラウド化案件の受注拡大を目指す。弊社では、同社の顧客ポートフォリオは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等から、業績予想は妥当性があると見ている。

## 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」の3本柱を掲げ、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。その一環として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（アマゾン ウェブ サービス）で進捗が著しく、2021年12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。2023年3月期はクラウドサービス人材の育成ペースをさらに加速させる計画である。また、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注力している。ERP（統合基幹業務システム）ソリューションに関しては、NTTデータグループと連携し、ERP出荷数トップのBiz J（Bizインテグラル）及びワークフロー/BPMでトップのintra-mart（イントラマート）を活用したソリューションを提供する方針である。

※ 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。

「事業基盤の強化」では、事業提携・M&Aの推進がテーマとなる。積極的な事業投資を行い、成長のスピードアップとケーパビリティ拡大を目指す。同社は大阪や新潟といった首都圏以外でも事業を展開し、事業モデルを確立しているが、首都圏以外に基盤を持つ企業との連携は有力な選択肢となる。同社では、M&Aのための財務基盤も十分整っており、今後の動向が期待される。

## 3. 株主還元

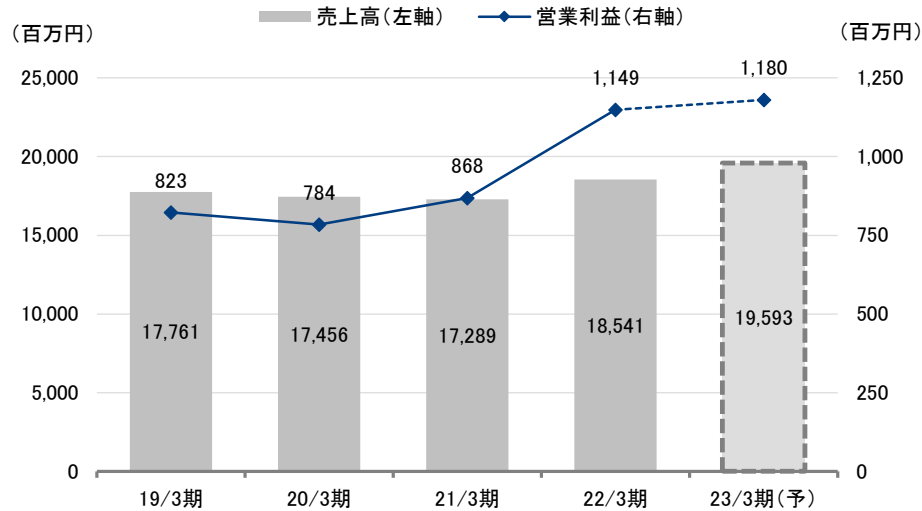
同社では株主還元に関して、経済環境の変動が激しいことから、安定配当を第一とし、業績や将来の見通し、配当性向、配当利回り等を総合的に勘案し配当を決定する方針である。過去に遡ると、減益となった期もあったものの、1株当たりの配当金は維持または増配を行ってきた。2022年3月期は、普通配当20円（前期比5円増配）を実施し、配当性向は23.3%となった。2023年3月期は普通配当20円（前期同額）、配当性向23.7%と予想している。

### Key Points

- ・ 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
- ・ 2022 年 3 月期業績は増収及び前期比 30% 超の増益を達成。コンサルティング、システム開発、システム運用すべてが順調に成長
- ・ クラウド人材育成やクラウドベース ERP などを含む中期経営方針を推進。今後は人的リソースの拡大等を目的に、M&A も視野に入れる方針

## 要約

## 業績推移



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 1,232 名(2022 年 3 月末)を数える。

## 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)<sup>\*</sup>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、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(大連CNC)へ譲渡した。

1988年に日本証券業協会に株式店頭登録し、2013年7月の東京証券取引所(以下、東証)と大阪証券取引所の市場統合に伴い東証JASDAQ市場に上場した。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。なお、2022年4月の東証市場区分再編に伴い、スタンダード市場へ移行した。

## アイエックス・ナレッジ

9753 東証スタンダード市場

2022年7月15日(金)

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

## 会社概要・沿革

## 沿革

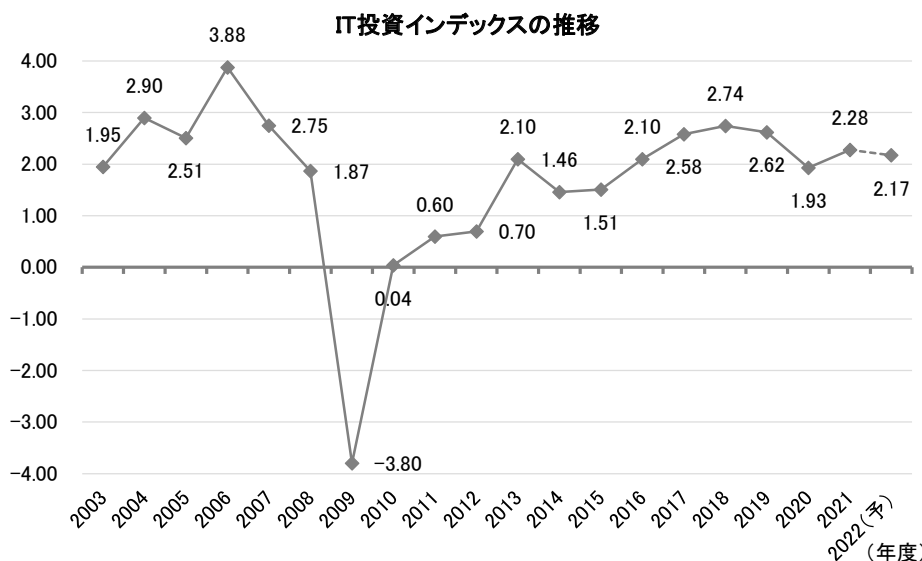
年月	概要
1979年 6月	日本ナレッジインダストリ(株)設立、ソフトウェア開発を主とする知識・情報産業として事業を開始
1986年 1月	システム開発(株)よりソフトウェア部門の営業譲受
1986年 4月	名古屋駐在所(のち名古屋営業所)を開設(2005年5月名古屋センターを閉鎖し、同センターの業務を関西センターに統合)
1986年10月	九州支社を開設
1988年 5月	日本証券業協会に株式店頭登録(東証 JASDAQ 市場を経て、2022年4月の同市場区分再編に伴いスタンダード市場へ移行)
1990年 4月	ソフトウェア制作拠点及び研修所として品川事務所(のち品川システムセンタ)開設
1995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終了
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	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
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
2021年12月	「AWS 100 APN Certification Distinction」認定
2022年 3月	健康優良企業「金の認定」継続取得

出所：有価証券報告書、決算説明資料、ホームページよりフィスコ作成

## 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 2～3% 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 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。（株）アイ・ティ・アールが実施した「国内 IT 投資動向調査」によると、企業の IT 投資は、コロナ禍の影響により見送りや中止が発生した結果、2020 年に一時的に下降したものの、2021 年には持ち直し、2022 年も堅調な成長が予想されている。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。



注：IT 予算の前年度比の増減が「20%以上の増加」を+20、「10%から20%未満の増加」を+15、「10%未満の増加」を+5、「横ばい」を0、「10%未満の減少」を-5、「10%から20%未満の減少」を-15、「20%以上の減少」を-20、として積み上げて回答数で除した値。2015年度以前の値は、調査時の設問の選択肢が異なったため、「20%以上の増加」を+20、「20%未満の増加」を+10、「横ばい」を0、「20%未満の減少」を-10、「20%以上の減少」を-20、として同様に算出

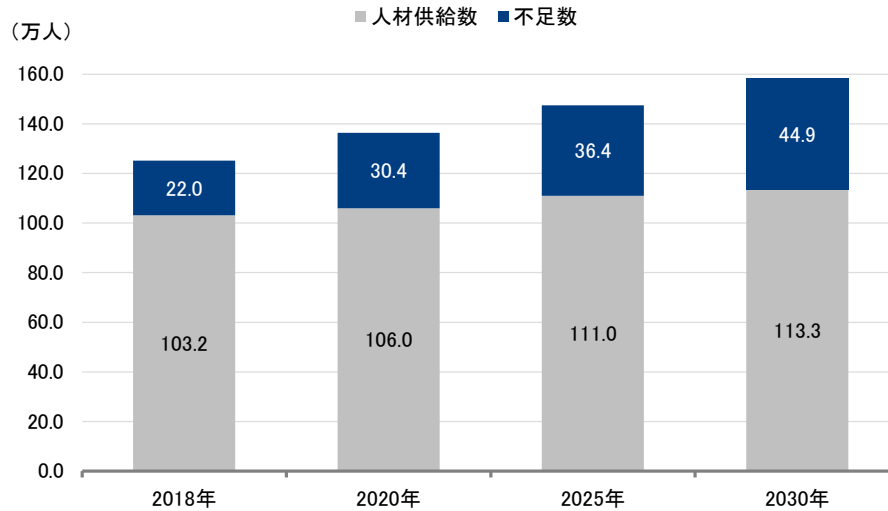
出所：（株）アイ・ティ・アール「国内 IT 投資動向調査」よりフィスコ作成

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（株）（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ている。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。



## 市場環境

## 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

システムインテグレーターはSier(エスアイヤー)とも呼ばれ、システムの開発・運用・保守を行う会社である。メーカー系、ユーザー系、独立系に分類され、同社は独立系に属する。このうち、メーカー系Sierはコンピュータなどのハードウェアを製造していたメーカーがSIも行うようになった企業であり、NEC<6701>、日立製作所、東芝<6502>、日本アイ・ピー・エム(株)などが代表例となる。中堅Sierにとっては、競合にも顧客にもなる。また、ユーザー系Sierは銀行、保険、通信、商社などの大手企業の情報システム部が独立し、親会社や系列会社だけでなく、他社からの仕事も請け負うようになった企業であり、みずほリサーチ&テクノロジーズやNTTデータ、伊藤忠テクノソリューションズ<4739>などが代表例となる。中堅Sierにとっては、メーカー系Sier同様に競合にも顧客にもなる。なお、同社の属する独立系Sierは、BIPROGY<8056>やSCSK<9719>などが競合となる。

## ■ 事業内容

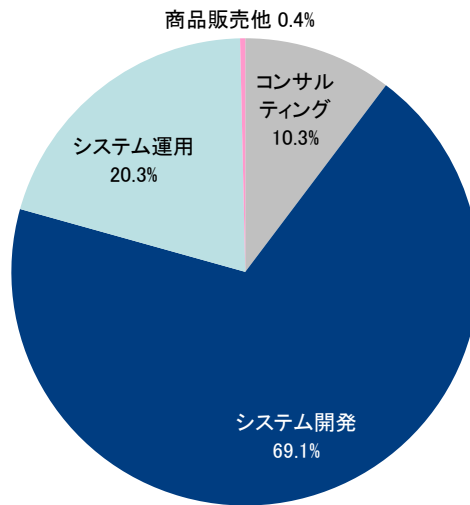
### 主要3業種(産業・サービス、金融・証券、情報・通信)向けのシステム開発をバランス良く受注

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20.0%)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。

事業内容

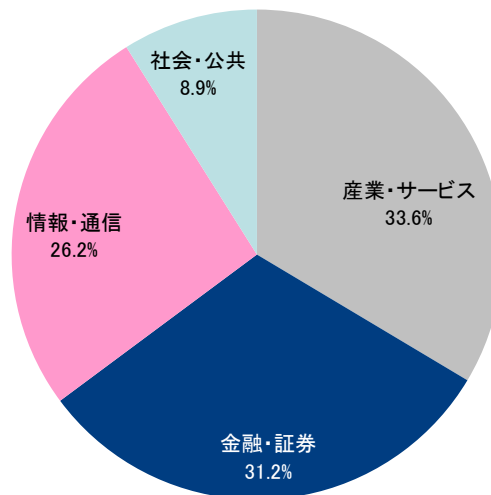
2022年3月期のサービス品目別売上構成比は、コンサルティング 10.3%、システム開発 69.1%、システム運用 20.3%、商品販売他 0.4% と前期とほぼ同じ構成比で、システム開発が占める割合が大きい。また、ユーザー業種別売上構成比は、産業・サービス 33.6%、金融・証券 31.2%、情報・通信 26.2%、社会・公共 8.9% となっており、主要3業種のバランスが良い。

サービス品目別売上構成比(2022年3月期)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

ユーザー業種別売上構成比(2022年3月期)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 事業内容

## 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。

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。

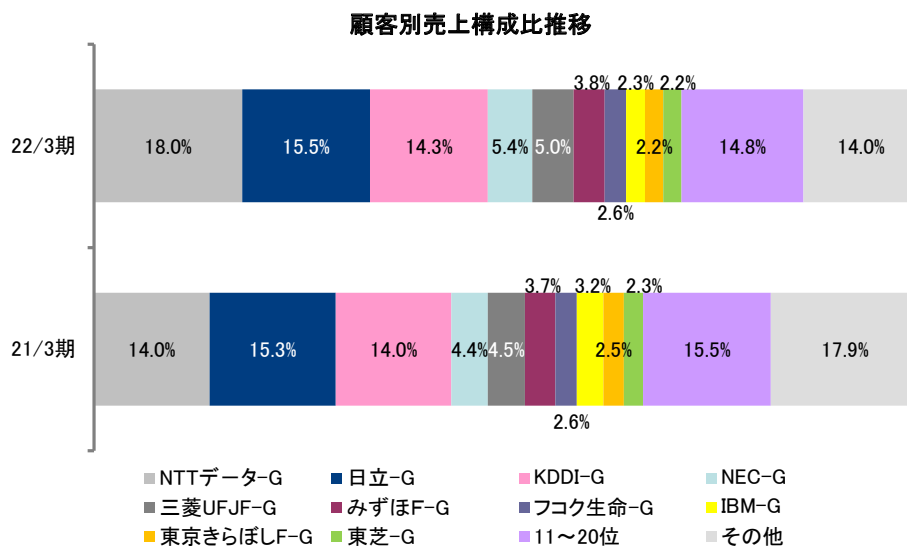
## ■ 強み

### 「大手顧客からの安定受注」と「人材マネジメント力」が強み。 大手 10 社で売上構成比の 70% を超える

#### 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、構成比も向上していることから、顧客構成は安定していると言える。トップ5社の売上構成比は58.2%に達し、前期から6.0ポイント上昇した。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）、NECグループ、三菱UFJフィナンシャル・グループ<8306>である。大手10社の構成比も71.3%（前期比4.8ポイント上昇）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。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 2. 人材マネジメント力

同社は、人材の「採用」「育成」「処遇」における人材マネジメント力が奏功し、人材不足が叫ばれる業界においても計画どおりの人材確保を実現している。

### (1) 採用

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。人材獲得競争が厳しいなか、これまで毎年継続的に50～100名の新卒採用を行っており、2020年4月に77名、2021年4月に84名、2022年4月に81名が入社した。システムインテグレーター間の人材獲得競争はもちろん、近年では、事業会社(ユーザー企業)もIT人材の採用に積極的に取り組んでおり、競争は厳しくなる傾向にある。このような状況で同社は、2022年4月の新卒採用を完全オンライン採用方式で行った。コロナ禍という事情があったとはいえ、最終面接もオンラインで行ったことで、これまでは距離の壁により採用が難しかった地方の優秀な人材を獲得できたという。数年前からは中途採用も開始しており、即戦力の補強手段として定着してきた。

一方、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となっている。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6,802百万円(2022年3月期)であり、売上原価の45.6%に相当することからも、その存在の大きさがわかる。

### (2) 育成

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。

また、同社は「DX化ニーズへの対応」を戦略として掲げており、クラウドネイティブ人材の育成にも注力している。AWSやAzure(マイクロソフトアジュール)等の技術者育成により、2021年12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」に認定されるなど、積極的な人材への投資を行っている。

強み

### (3) 処遇

働き方改革にも積極的に取り組んでいる。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。女性の育児休業取得率 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。直近では、2022 年 4 月に「おかえりなさい制度」を開始した。一度退社した人材を復帰しやすくした制度であり、特に子育てや介護などを理由に退職した人材を復帰しやすくした。既に 2 名が復帰を果たしている。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 14 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（2022 年 3 月も継続取得）。ちなみに、同社の平均勤続年数は 14 年 11 ヶ月に達しており、その定着率の高さが職場の魅力を表している。

## 業績動向

### 2022 年 3 月期業績は増収及び前期比 30% 超の増益を達成。 コンサルティング、システム開発、システム運用すべてが順調に成長

#### 1. 2022 年 3 月期の業績概要

2022 年 3 月期の業績は、売上高が前期比 7.2% 増の 18,541 百万円、営業利益が同 32.3% 増の 1,149 百万円、経常利益が同 33.6% 増の 1,233 百万円、当期純利益が同 34.6% 増の 848 百万円となった。

売上高は順調な着地となった。主力のシステム開発において、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。コンサルティングでは、食品商社における案件が拡大した。また、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た。

利益面では、各利益が前期比 30% 超の増益となった。売上高の増加に加え、適正な原価管理による売上原価率の低減、働き方改革（リモートワークの推進による通勤費や出張費の削減）や社内デジタル化（新たに稼働した新基幹システムによる生産性向上）への継続的な取り組みにより、販管費を抑制できたことが寄与した。このほか、近年戦略的に推進している技術者（クラウドや RPA 等の専門領域の知識を有する人材）の育成が単価向上につながった。これらの結果、売上原価率は前期比 0.6 ポイント改善し 80.8%、販管費率は同 0.6 ポイント改善し 13.0% となり、営業利益は過去最高水準となった。

## 業績動向

## 2022年3月期の業績

(単位：百万円)

	21/3 期		22/3 期		増減	
	実績	売上比	実績	売上比	額	率
売上高	17,289	100.0%	18,541	100.0%	1,252	7.2%
売上原価	14,070	81.4%	14,978	80.8%	908	6.5%
売上総利益	3,219	18.6%	3,563	19.2%	344	10.7%
販管費	2,350	13.6%	2,413	13.0%	63	2.7%
営業利益	868	5.0%	1,149	6.2%	280	32.3%
経常利益	923	5.3%	1,233	6.7%	310	33.6%
当期純利益	630	3.6%	848	4.6%	218	34.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 安全性が高く堅実な財務体質。 ROE14.4%、ROA11.3%と経営効率も上昇

### 2. 財務状態と経営指標

2022年3月期末における総資産は前期末比560百万円増の11,209百万円となった。このうち流動資産は同597百万円増加したが、これは現金及び預金が338百万円増加、受取手形、売掛金及び契約資産が429百万円増加したことが主な要因である。固定資産は同36百万円減少したが、無形固定資産が減少したことが主な要因である。

負債合計は前期末比150百万円減の4,943百万円となった。このうち流動負債は同351百万円増加したが、これは買掛金が160百万円増加したことが主な要因である。固定負債は同501百万円減少したが、これは退職給付引当金が625百万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710百万円増の6,266百万円となった。これは、当期純利益の計上により利益剰余金が755百万円増加したことが主な要因である。

流動比率は277.2%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55.9%であり、中長期の安全性も高い。ROE(自己資本当期純利益率)で14.4%(前期比2.4ポイント上昇)、ROA(総資産経常利益率)で11.3%(同2.3ポイント上昇)と経営効率も高まっている。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。

アイエックス・ナレッジ

9753 東証スタンダード市場

2022年7月15日(金)

<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)

	21/3期	22/3期	増減
流動資産	7,557	8,154	597
(現金及び預金)	4,546	4,885	338
(受取手形、売掛金及び契約資産)	2,669	3,098	429
固定資産	3,092	3,055	-36
総資産	10,649	11,209	560
流動負債	2,590	2,941	351
(買掛金)	645	805	160
固定負債	2,503	2,002	-501
(退職給付引当金)	2,374	1,748	-625
負債合計	5,093	4,943	-150
純資産合計	5,555	6,266	710
(利益剰余金)	3,275	4,030	755
負債純資産合計	10,649	11,209	560
<安全性>			
流動比率(流動資産÷流動負債)	291.8%	277.2%	-14.6pt
自己資本比率(自己資本÷総資産)	52.2%	55.9%	3.7pt
<収益性>			
ROE(自己資本当期純利益率)	12.0%	14.4%	2.4pt
ROA(総資産経常利益)	9.0%	11.3%	2.3pt
売上高営業利益率	5.0%	6.2%	1.2pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 2023年3月期も増収及び営業増益を見込む。 DX化の進展など受注環境が良好ななかで、安定成長を目指す

### 3. 2023年3月期の業績見通し

2023年3月期の業績については、売上高で前期比5.7%増の19,593百万円、営業利益で同2.7%増の1,180百万円、経常利益で同1.0%減の1,220百万円、当期純利益で同1.7%減の834百万円を見込んでいる。

受注環境については、コロナ禍で加速したデジタル化による企業のビジネス変革の動きは今後も継続し、それを支えるIT投資は堅調に推移すると見込まれる。一部で半導体不足や原材料高騰などサプライチェーンの混乱が発生しているものの、システムインテグレーション業界への影響は軽微である。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み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(2022年4月に81名を新卒採用、2023年4月も前年並み予定)に加えて、中途採用及び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。



## 業績動向

営業利益は前期比 2.7% 増、営業利益率 6.0% (同 0.2 ポイント低下)、売上総利益は同 8.8% 増、売上総利益率 19.8% (同 0.6 ポイント上昇) と堅調に推移する見込み。一方、販管費は同 11.7% 増、販管費率 13.8% (同 0.8 ポイント増) と、前期の反動もあり増加する予想だ。コロナ禍で減少した通勤費・出張費・交際費などが増加することに加え、人材育成を計画的に進めていることによる。経常利益及び当期純利益は微減となるが、前期の一過性の要因がなくなるため、順調な予想に変わりはない。弊社では、同社の顧客ポートフォリオは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等から、業績予想は妥当性があると見ている。

## 2023年3月期の業績見通し

(単位：百万円)

	22/3 期		23/3 期		増減	
	実績	売上比	予想	売上比	額	率
売上高	18,541	100.0%	19,593	100.0%	1,051	5.7%
売上原価	14,978	80.8%	15,716	80.2%	737	4.9%
売上総利益	3,563	19.2%	3,877	19.8%	313	8.8%
販管費	2,413	13.0%	2,696	13.8%	282	11.7%
営業利益	1,149	6.2%	1,180	6.0%	30	2.7%
経常利益	1,233	6.7%	1,220	6.2%	-13	-1.0%
当期純利益	848	4.6%	834	4.3%	-14	-1.7%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

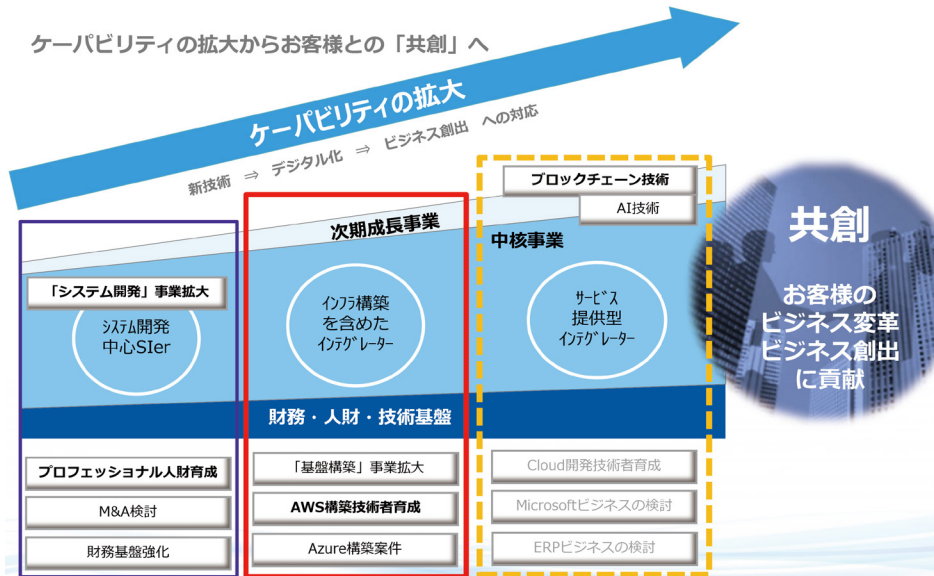
## ■ 中長期の戦略

### クラウド人材育成やクラウドベースERPなどを含む中期経営方針を推進。今後は人的リソースの拡大等を目的に、M&A も視野に入れる方針

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」の3本柱を掲げ、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。

中長期の戦略

中期経営方針 3 本柱



出所：決算説明資料より掲載

(1) 中核事業の拡大

「中核事業の拡大」としては、クラウド構築からクラウド開発へ対応するため、クラウド開発技術者の育成に注力している。また、クラウドベースサービスへの対応として、ERP ビジネスの立ち上げや Microsoft ビジネスなどを検討している。

(2) 次期成長事業の創出

「次期成長事業の創出」としては、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12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。2023年3月期はクラウドサービス人材の育成ペースをさらに加速する計画である。

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注力している。ERP ソリューションに関しては、NTT データグループと連携し、ERP 出荷数トップの Biz J 及びワークフロー / BPM でトップの intra-mart を活用したソリューションを提供する方針である。このうち intra-mart は、現場で素早く導入できるワークフローからローコード開発による本格的な DX まで、同一のプラットフォームで行うことができる。

### (3) 事業基盤の強化

「事業基盤の強化」では、事業提携・M&A の推進がテーマとなる。積極的な事業投資を行い、成長のスピードアップとケーパビリティ拡大を目指す。同社は大阪や新潟といった首都圏以外でも事業を展開し、事業モデルを確立しているが、首都圏以外に基盤を持つ企業との連携は有力な選択肢となる。同社では、M&A のための財務基盤も十分整っており、今後の動向が期待される。

## SDGs への取り組み

### 「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すべく、「IKI の SDGs 宣言」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。

## SDGs への取り組み

**(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、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。このうち、「次世代を担う子どもたちの学習機会の創出」の取り組み事例としては、「ロボット & プログラミング体験教室」が挙げられる。10年にわたり実施し、延べ746名（2022年3月末現在）が参加した。車型ロボットキットを用いたプログラミング体験を通じて、多くの子どもたちにもものづくりの楽しさ、IT技術の面白さを伝えてきた。

**(3) 豊かで持続可能な社会の実現に貢献**

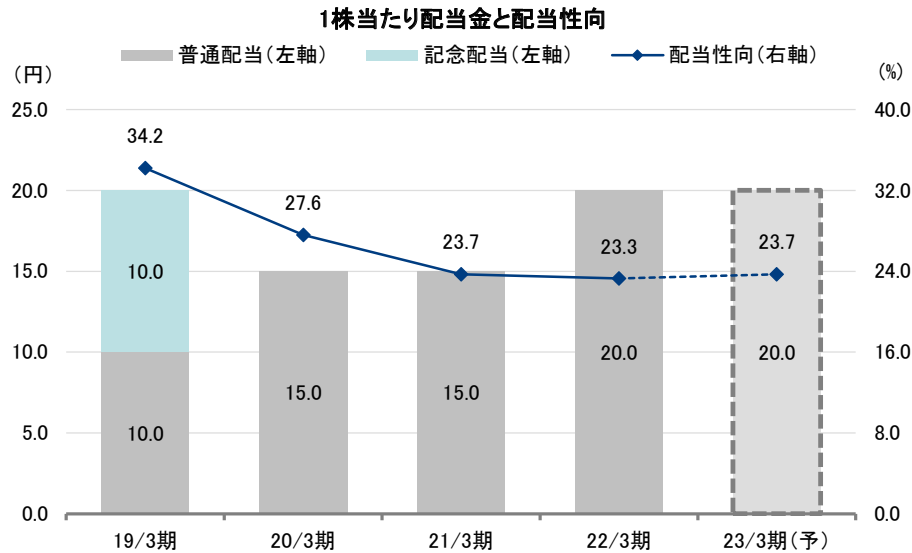
社会インフラとしての情報システムの安定的な稼働を支え、社会生活の維持に貢献していく。また、情報サービス企業として培ってきた業務知識や技術力とともに、先端技術を活用した高付加価値サービスを創出し顧客のDXを支援することで、豊かで持続可能な社会の実現に貢献している。具体的には、DXやデジタル化等の技術を活用し、産業発展に寄与することを目指すほか、IT業界団体との連携を図ることで技術革新を追求し、パートナー企業との連携を強化することで高品質・高付加価値なITサービスを提供している。

## ■ 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20円（前期比5円増配）を実施

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20円（前期比5円増配）を実施し、配当性向は23.3%となった。2023年3月期は普通配当20円（前期同額）、配当性向23.7%と予想している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 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

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp