

|| 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12月28日(水)

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	10
■ 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. 2023年3月期第2四半期の業績概要	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	16
■ SDGs への取り組み	18
■ 株主還元	19

## ■ 要約

### 2023年3月期第2四半期は、 原価管理適正化や販管費抑制などにより2ケタ増益。 顧客企業のDX化に対応するため、 クラウド基盤構築・アジャイル開発等の体制を強化

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。クラウド基盤構築、アジャイル開発、RPA、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。

※ 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

2023年3月期第2四半期の業績は、売上高が前年同期比6.5%増の9,798百万円、営業利益が同15.8%増の755百万円、経常利益が同13.6%増の795百万円、四半期純利益が同10.0%増の543百万円となった。売上高については、コンサルティング及びシステム開発において、金融機関や資産運用事業者、大手ベンダー経由の開発案件が拡大した。また、運用サービスにおいては、大手ベンダー経由のシステム運用・保守案件や基盤・環境構築案件が拡大した。エンドユーザー業種別では金融・証券や情報・通信が、顧客別ではNTTデータグループ、三菱UFJフィナンシャル・グループ、みずほフィナンシャルグループなどが大きく伸長した。営業利益については、期初の想定を超えて2ケタ成長となった。増収による売上総利益の増加に加え、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(以下、DX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、アジャイル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、売上総利益率は前期比0.2ポイント改善し20.5%、販管費率は同0.4ポイント改善し12.8%となり、上期の営業利益として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12.0%増の1,288百万円、経常利益で同9.1%増の1,345百万円、当期純利益で同6.6%増の904百万円を見込んでおり、各利益については上期を終えて上方修正された。受注環境については、新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)で加速したDX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。通期予想に対する進捗率は、売上高50.0%(前年同期は49.6%)、営業利益58.7%(同56.8%)であり、順調に推移している。案件には引き合いの強い案件も含まれているようで、下期の上振れも期待できる。弊社では、コロナ禍を契機としてDX化の動きが活発化していること、同社の営業体制が充実していること、社内及びパートナー会社との連携が強化されており、機会を逃さない体制が整っていることなどから、通期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、3ヶ年の中期の業績目標を掲げ、随時ローリングしている。3年後の2025年3月期の業績目標は、売上高で23,000百万円、営業利益で1,450百万円を掲げており、3年間の売上高成長率で年7.4%、営業利益成長率で年8.1%となる。中期経営方針としては、「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。

2022年4月にはビジネスイノベーション室を新設し、ビジネスソリューションへの先端技術等の取り入れ強化を図っている。先端技術の例としては、クラウド基盤関連技術に加えて、アジャイル開発、ブロックチェーン、などが該当する。DXニーズの高まりに伴って、システム開発のアプローチは請負型から共創型にシフトしており、同社の請負型も約4割から2割程度に低下している。一方、共創型のシステム開発ではアジャイル開発のニーズが高まっている。同社では、2019年4月にアジャイルチームを発足して以降、案件ごとの親和性を見極め、アジャイルを積極的に推進してきた。豊富な業務知識で顧客と信頼関係を築いている強みを活かし、研修と実践を通して「アジャイル人材」を育成する方針である。

## 3. 株主還元

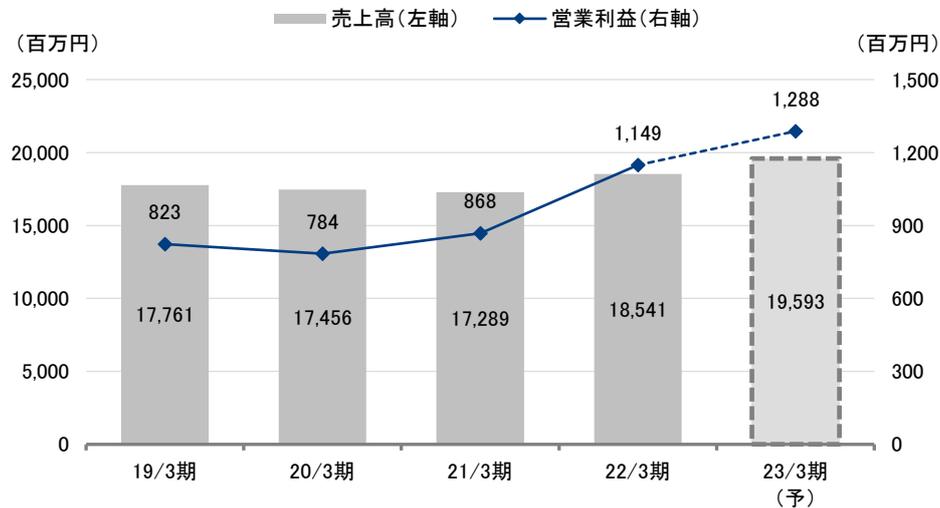
同社では株主還元について、経済環境の変動が激しいことから、安定配当を第一とし、業績や将来の見通し、配当性向、配当利回り等を総合的に勘案し配当を決定する方針である。過去に遡ると、減益となった期もあったものの、1株当たりの配当金は維持または増配を行ってきた。2023年3月期は、期初予想では普通配当20円（前期と同額）、配当性向23.7%としていたが、通期業績予想の上方修正に伴い、普通配当25円（前期比5円増配）、配当性向27.4%に増額修正した。

### Key Points

- ・2023年3月期第2四半期業績は堅調に推移。原価管理適正化や販管費抑制などにより2ケタ増益
- ・2023年3月期の各利益予想を上方修正。DX化の進展など受注環境が良好ななか、人材確保や社内体制整備により収益性がさらに高まる公算
- ・顧客企業のDX化に対応するため、クラウド基盤構築・アジャイル開発等の体制を強化

## 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

### 大手顧客から信頼される中堅独立系システムインテグレーター。 クラウド基盤構築などに注力

#### 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、クラウド基盤構築、アジャイル開発、RPA、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続き、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、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12月28日(水)

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

## 会社概要・沿革

## 沿革

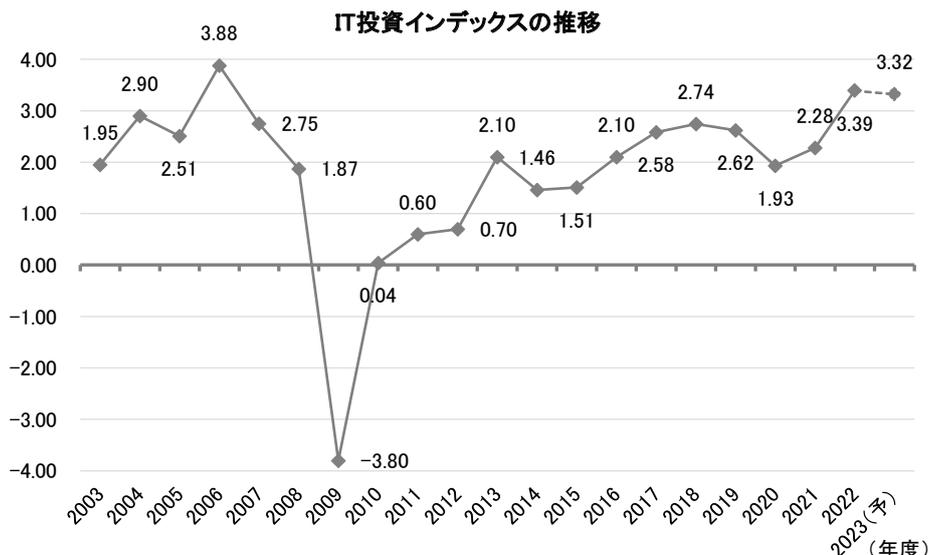
年月	概要
1979年 6月	日本ナレッジインダストリ(株)設立、ソフトウェア開発を主とする知識・情報産業として事業を開始
1986年 1月	システム開発(株)よりソフトウェア部門の営業譲受
1986年 4月	名古屋駐在所(のち名古屋営業所)を開設(2005年5月名古屋センターを閉鎖し、同センターの業務を関西センターに統合)
1986年10月	九州支社を開設
1988年 5月	日本証券業協会に株式店頭登録(東証 JASDAQ 市場を経て、2022年4月の同市場区分再編に伴いスタンダード市場へ移行)
1990年 4月	ソフトウェア制作拠点及び研修所として品川事務所(のち品川システムセンタ)開設
1995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

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 年から持ち直し、2022 年は想定以上に伸長、2023 年も堅調な成長が予想されている。

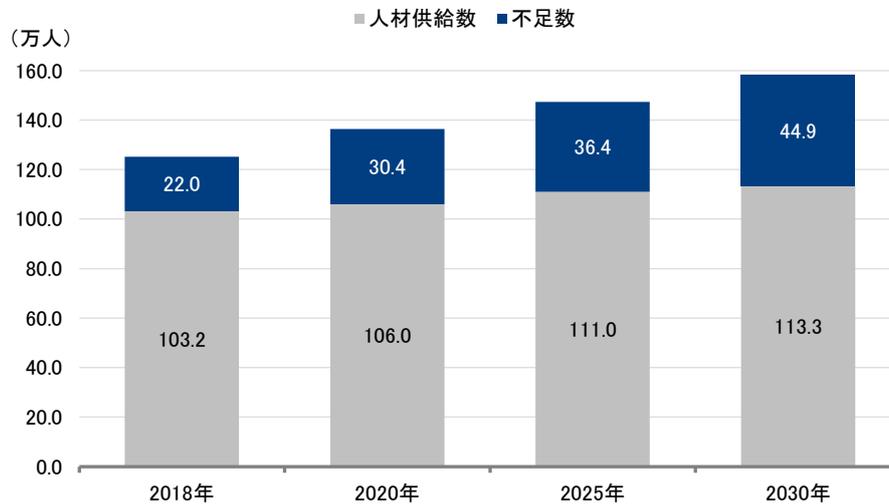


注：グラフは IT 予算額の増減傾向を指数化したもの。IT 予算の前年度比の増減が「20%以上の増加」を+20、「10%から20%未満の増加」を+15、「10%未満の増加」を+5、「横ばい」を0、「10%未満の減少」を-5、「10%から20%未満の減少」を-15、「20%以上の減少」を-20、として積み上げて回答数で除した値。2015年度以前の値は、調査時の設問の選択肢が異なったため、「20%以上の増加」を+20、「20%未満の増加」を+10、「横ばい」を0、「20%未満の減少」を-10、「20%以上の減少」を-20、として同様に算出  
 出所：（株）アイ・ティ・アール「国内 IT 投資動向調査」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・ビー・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

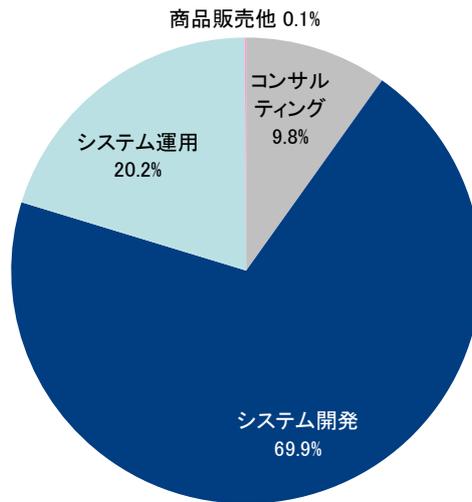
### 主要3業種(産業・サービス、金融・証券、情報・通信)向けのシステム開発をバランス良く受注

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

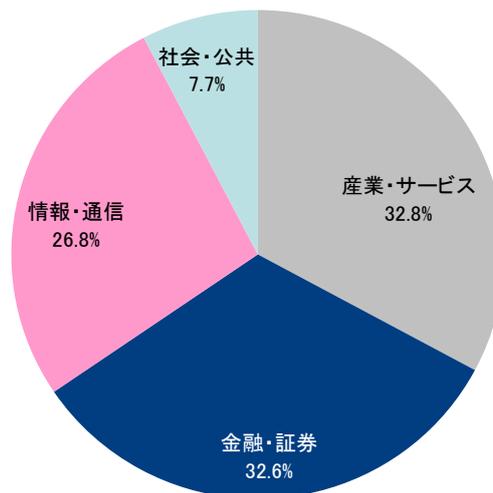
2023年3月期第2四半期のサービス品目別売上構成比は、コンサルティング 9.8%、システム開発 69.9%、システム運用 20.2%、商品販売他 0.1%と前年同期とほぼ同じ構成比で、システム開発が占める割合が大きい。また、ユーザー業種別売上構成比は、産業・サービス 32.8%、金融・証券 32.6%、情報・通信 26.8%、社会・公共 7.7%となっており、主要3業種のバランスが良い。

サービス品目別売上構成比(2023年3月期第2四半期)



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(2023年3月期第2四半期)



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の立場で確認するほか、業務要件の実現性や操作性といった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、システム受入検証サービス、システム開発検証サービスがある。要件定義検証サービスは、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は、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となる。また、システム開発検証サービスでは、開発組織から独立した立場で検証を行う。

### 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。取り組み事例としては、東証をはじめとする証券取引所で、清算・決済システムの運用などミッションクリティカルなシステムのサポートを同社人材が担っている。

※ 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基に、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

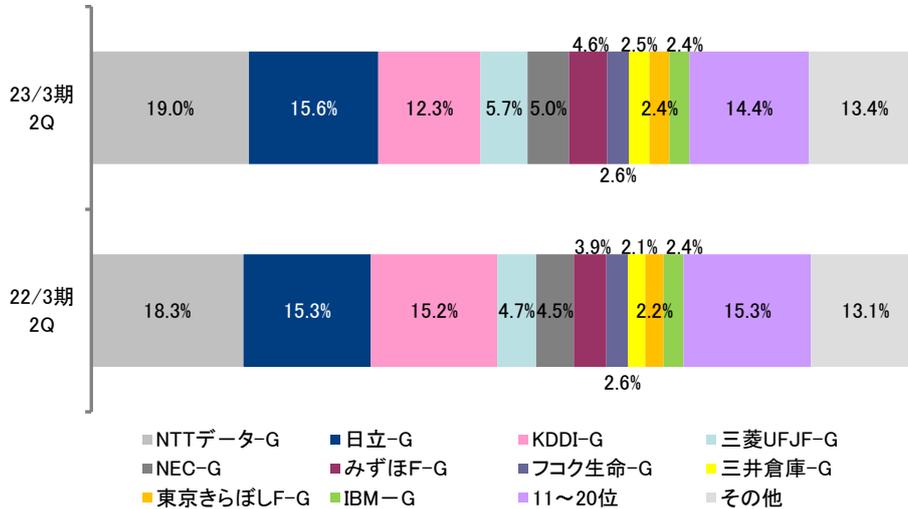
#### 1. 大手顧客からの安定受注

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。2023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、顧客構成は安定していると言える。トップ5社の売上構成比は57.6%に達し、5社の内訳は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グループとなっている。大手10社の構成比も72.1%と、上位集中度は高い傾向にある。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。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。

強み

顧客別売上構成比推移



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82名が入社し、2023年4月も前年並みを予定している。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月以降の新卒採用を完全オンライン採用方式で行っている。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にも力を入れており、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。

## 強み

**(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。また、クラウド以外にも、RPAやアジャイル開発、ブロックチェーンなど先進技術の習得にも力を入れている。今後も年間100名以上のペースで資格取得者を育成する計画である。

**(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。既にこの制度で3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

### 2023年3月期第2四半期業績は堅調に推移。 原価管理適正化や販管費抑制などにより2ケタ増益

#### 1. 2023年3月期第2四半期の業績概要

2023年3月期第2四半期の業績は、売上高が前年同期比6.5%増の9,798百万円、営業利益が同15.8%増の755百万円、経常利益が同13.6%増の795百万円、四半期純利益が同10.0%増の543百万円となった。

## 業績動向

売上高については、コンサルティング及びシステム開発において、金融機関や資産運用事業者、大手ベンダー経由の開発案件が拡大した。また、運用サービスにおいては、大手ベンダー経由のシステム運用・保守案件や基盤・環境構築案件が拡大した。エンドユーザー業種別では金融・証券や情報・通信が、顧客別ではNTTデータグループ、三菱UFJフィナンシャル・グループ、みずほフィナンシャルグループなどが大きく伸長した。事業環境としては、コロナ禍で加速したDX化による企業のビジネス変革の動きが継続しており、それを支えるIT需要は堅調に推移した。

営業利益については、期初の想定を超えて2ケタ成長となった。増収による売上総利益の増加に加え、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DX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、アジャイル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、売上総利益率は前期比0.2ポイント改善し20.5%、販管費率は同0.4ポイント改善し12.8%となり、上期の営業利益としては過去最高水準となった。

## 2023年3月期第2四半期の実績

(単位：百万円)

	22/3期2Q		23/3期2Q		増減	
	実績	売上比	実績	売上比	額	率
売上高	9,197	100.0%	9,798	100.0%	601	6.5%
売上原価	7,328	79.7%	7,786	79.5%	458	6.2%
売上総利益	1,868	20.3%	2,011	20.5%	143	7.6%
販管費	1,215	13.2%	1,255	12.8%	40	3.3%
営業利益	652	7.1%	755	7.7%	103	15.8%
経常利益	700	7.6%	795	8.1%	95	13.6%
四半期純利益	493	5.4%	543	5.5%	50	10.0%

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。 現金及び預金は豊富で、将来的なM&Aに向けた余力も十分

### 2. 財務状態と経営指標

2023年3月期第2四半期末の総資産は前期末比79百万円増の11,288百万円となった。このうち流動資産は同88百万円増加したが、これは受取手形、売掛金及び契約資産が157百万円増加したことが主な要因である。固定資産は同9百万円減少と大きな変化はなかった。

負債合計は前期末比207百万円減の4,735百万円となった。このうち流動負債は同200百万円減少したが、これは未払金が133百万円減少したことが主な要因である。固定負債は同7百万円減少と大きな変化はなかった。

純資産合計は前期末比286百万円増の6,553百万円となった。これは、四半期純利益の計上により利益剰余金が346百万円増加したことが主な要因である。

## 業績動向

流動比率は 300.7% 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 58.0% であり、中長期の安全性も高い。健全な財務体質を維持しており、戦略の 1 つである M&A に向けた余力は十分であると言えるだろう。

## 貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	22/3 期末	23/3 期 2Q 末	増減
流動資産	8,154	8,242	88
(現金及び預金)	4,885	4,782	-103
(受取手形、売掛金及び契約資産)	3,098	3,256	157
固定資産	3,055	3,046	-9
総資産	11,209	11,288	79
流動負債	2,941	2,740	-200
(未払金)	336	203	-133
固定負債	2,002	1,995	-7
負債合計	4,943	4,735	-207
純資産合計	6,266	6,553	286
(利益剰余金)	4,030	4,377	346
負債純資産合計	11,209	11,288	79
< 安全性 >			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	277.2%	300.7%	23.5pt
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	55.9%	58.0%	2.1pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 2023年3月期の各利益予想を上方修正。 DX化の進展など受注環境が良好ななか、 人材確保や社内体制整備により収益性がさらに高まる公算

### 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 12.0% 増の 1,288 百万円、経常利益で同 9.1% 増の 1,345 百万円、当期純利益で同 6.6% 増の 904 百万円を見込んでおり、各利益については上期を終えて上方修正された。

## 業績動向

受注環境については、コロナ禍で加速したDX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。システム開発については、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82名を新卒採用、2023年4月も前年並みを予定）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。通期売上高予想に対する進捗率は50.0%（前年同期は49.6%）であり、順調に推移している。案件には引き合いの強い案件も含まれているようで、下期の上振れも期待できる。

営業利益は、期初予想の前期比2.7%増から同12.0%増に上方修正された。売上総利益は同9.1%増、売上総利益率は19.8%（同0.6ポイント上昇）と堅調に推移する見込み。適正な原価管理による生産性向上やプロジェクト管理徹底によるトラブル抑制により、売上原価の低減が見込まれる。一方、前期の反動もあり、販管費は同7.7%増、販管費率は13.3%（同0.3ポイント増）と増加する見込みだ。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が増加要因となっている。通期営業利益予想に対する進捗率は58.7%（前年同期は56.8%）であり、前期同様に順調に推移している。

弊社では、コロナ禍を契機としてDX化の動きが活発化していること、同社の営業体制が充実していること、社内及びパートナー会社との連携が強化されており、機会を逃さない体制が整っていることなどから、通期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		2Q 進捗率
	実績	売上比	修正予想	売上比	額	率	
売上高	18,541	100.0%	19,593	100.0%	1,051	5.7%	50.0%
売上原価	14,978	80.8%	15,705	80.2%	726	4.9%	49.6%
売上総利益	3,563	19.2%	3,887	19.8%	323	9.1%	51.8%
販管費	2,413	13.0%	2,599	13.3%	185	7.7%	48.3%
営業利益	1,149	6.2%	1,288	6.6%	138	12.0%	58.7%
経常利益	1,233	6.7%	1,345	6.9%	111	9.1%	59.2%
当期純利益	848	4.6%	904	4.6%	55	6.6%	60.1%

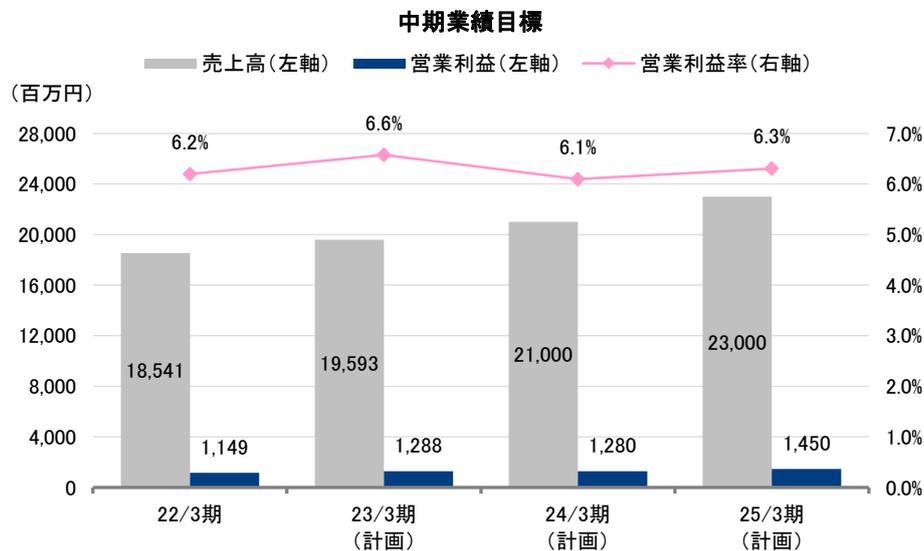
注：23/3期修正予想は2022年10月31日公表値

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 中長期の戦略

### 顧客企業のDX化に対応するため、 クラウド基盤構築・アジャイル開発等の体制を強化

同社では、3ヶ年の中期の業績目標を掲げ、随時ローリングしている。3年後の2025年3月期の業績目標は、売上高で23,000百万円、営業利益で1,450百万円を掲げており、3年間の売上高成長率で年7.4%、営業利益成長率で年8.1%となる。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

中期経営方針としては、「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

**(1) クラウド化とアジャイル開発等の人材を強化**

同社では、「中核事業の拡大」及び「次期成長事業の創出」の一環として、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。コロナ禍収束後は“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。人材育成面では、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。

2022年4月にはビジネスイノベーション室を新設し、ビジネスソリューションへの先端技術等の取り入れ強化を図っている。先端技術の例としては、クラウド基盤関連技術に加えて、アジャイル開発、ブロックチェーン、などが該当する。DXニーズの高まりに伴って、システム開発のアプローチは請負型（システムベンダーが持ち帰って開発する）から共創型（顧客社内で共同作業をしながら開発する）にシフトしてきている。同社の業務についても、請負型は約4割から2割程度に低下している。一方、共創型のシステム開発ではアジャイル開発のニーズが高まっている。アジャイル開発は、ITシステム開発におけるプロジェクト開発手法の1つで、小単位で実装とテストを繰り返して開発を進める。従来の開発手法に比べてスピードを重視しつつ顧客からの要望にも柔軟に対応できる。同社では、2019年4月にアジャイルチームを発足して以降、案件ごとの親和性を見極め、アジャイルを積極的に推進してきた。豊富な業務知識で顧客と信頼関係を築いている強みを活かし、研修と実践を通して「アジャイル人材」を育成する方針である。

**(2) 事業基盤の強化に向けて事業提携・M&Aも視野に**

「事業基盤の強化」としては、事業提携・M&Aも視野に入れている。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こともあり、首都圏以外に基盤を持つ企業との連携も考えられる。このほか、DX対応のケーパビリティを強化すべく、クラウド関連・アジャイル開発その他の先端技術を持つ企業も事業提携・M&Aの対象としている。事業提携・M&Aのための財務基盤は十分整っており、今後の動向が注目される。

## ■ SDGs への取り組み

### 社会貢献につながる投資活動として ESG 債券の購入を決定

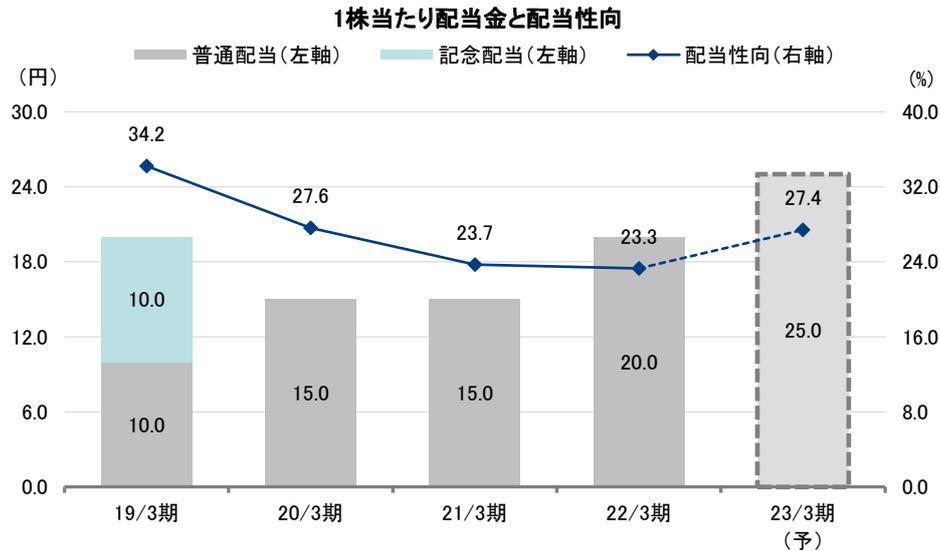
同社は、“情報サービスを通じ人と社会の豊かさに貢献する”という企業理念のもと、「持続可能な開発目標 (SDGs)」を経営課題の1つと捉え、事業活動を通じてその達成に向け積極的に貢献していく方針である。2021年11月には、企業理念と行動指針に基づき、持続的成長と企業価値の向上に努め、「平和と公正な社会」「すべての人が生き生きと活躍できる社会」「豊かで持続可能な社会」という3つの社会の実現に貢献すべく、「IKIのSDGs宣言」を発表した。

トピックスとしては、2022年11月に、社会貢献につながる投資活動として ESG 債券の購入を決定した。独立行政法人日本学生支援機構（以下、同機構）が発行するソーシャルボンドの発行による調達資金は、同機構が担う奨学金事業のうち、貸与奨学金の財源として活用される。現在、国内では約6割の大学生が奨学金を利用している。奨学金事業は、憲法が定める「教育の機会均等」やSDGsの1つである「すべての人に包摂的かつ公平で質の高い教育を提供し、生涯学習の機会を促進する。」の達成に資する等、教育面の課題解決に貢献している。同社は毎年80名前後の新卒大学生を採用しており、優秀な人材の確保は最重要課題である。学生支援は、社会的に意義の高い取り組みであるとともに、本業の競争力向上にもつながる取り組みと言えるだろう。なお、ソーシャルボンドは社会的課題の解決に資するプロジェクトの資金調達のために発行される債券であり、グリーンボンドとともに、ESG投資の対象となる。本債券は、ICMA（International Capital Market Association/国際資本市場協会）が定義するソーシャルボンド原則に適合する旨、世界的なESG評価機関であるムーディーズ ESGソリューションズからセカンドオピニオンを取得しており、ソーシャルボンドとして発行される。

## ■ 株主還元

### 安定配当優先。2023年3月期の1株当たり配当金は25円（前期比5円増配）に上方修正

同社では株主還元について、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。2023年3月期は、期初予想では普通配当20円（前期と同額）、配当性向23.7%としていたが、通期業績予想の上方修正に伴い、普通配当25円（前期比5円増配）、配当性向27.4%に増額修正した。



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