

|| 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 >>>](#)

2025年7月17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. 中期の戦略・トピック	02
3. 株主還元	02
■ 会社概要・沿革	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 市場環境	04
■ 事業内容	06
1. コンサルティング	07
2. システム開発	07
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. DX 案件の実績が加速。取得資格数も増加中	10
3. 人材マネジメント力	11
4. 中長期の M&A 加速・グループ拡大を見据えて「グループパーパス」を策定	12
■ 業績動向	13
1. 2025年3月期通期の業績概要	13
2. 財務状態と経営指標	14
3. 2026年3月期の業績見通し	15
■ 中期の戦略	16
■ SDGs への取り組み	18
■ 株主還元	19

## ■ 要約

### 2025年3月期は4期連続の増収・営業増益。 新中計で3年後売上高252億円を目指す

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・運用までシステムのライフサイクルを通じて一貫したサービスを提供する。日立製作所<6501>やNTTデータグループ<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。2023年2月には、土木建築業界に特化してシステム開発を行う(株)シーアンドエーコンピューター(本社:東京都江東区)を子会社化し業容を拡大した。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。売上高に占めるDX案件(クラウド、アジャイルなどを含む)の比率は上昇を続けており、2025年3月期に40%を超えた。

\* 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。

#### 1. 業績動向

2025年3月期通期の業績は、売上高が前期比5.0%増の22,828百万円、営業利益が同12.8%増の1,867百万円、経常利益が同12.2%増の1,950百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同4.0%増の1,326百万円と4期連続の増収・営業増益となった。システム開発では、金融関連システム開発案件や社会公共関連システム開発案件が、運用サービスでは社会公共分野の基盤・環境構築案件が、それぞれ堅調に推移した。増収による売上総利益の増加、技術者の育成による単価の向上、継続的な販管費の抑制などが利益の増加要因である。

2026年3月期の業績については、売上高で前期比1.8%増の23,238百万円、営業利益で同3.1%増の1,925百万円と堅調な増収及び営業増益を見込んでいる。受注環境については、国内のIT需要は、クラウドやAIなどの技術を活用したデジタル化(DX)による企業のビジネス変革の取り組みが継続し、堅調に推移すると見込まれる。専門部隊による社内横断的な人材育成や業務支援を通じたクラウドネイティブな開発への対応力の強化に加え、グループ営業体制の強化やパートナー企業との連携強化により多様化する顧客ニーズに対応する計画である。弊社では、過去からの人的資本の充実やDX対応力強化の取り組みが、スキルアップや契約単価の向上につながっており、進捗もこの好循環が継続するものと考えている。戦略遂行のKPIであるDX案件売上高比率(2025年3月期通期40.2%)は50%超を見据え、またクラウド関連取得資格数(2025年3月期669資格)については更なる取得推進を目指す展開となるだろう。

## 要約

## 2. 中期の戦略・トピック

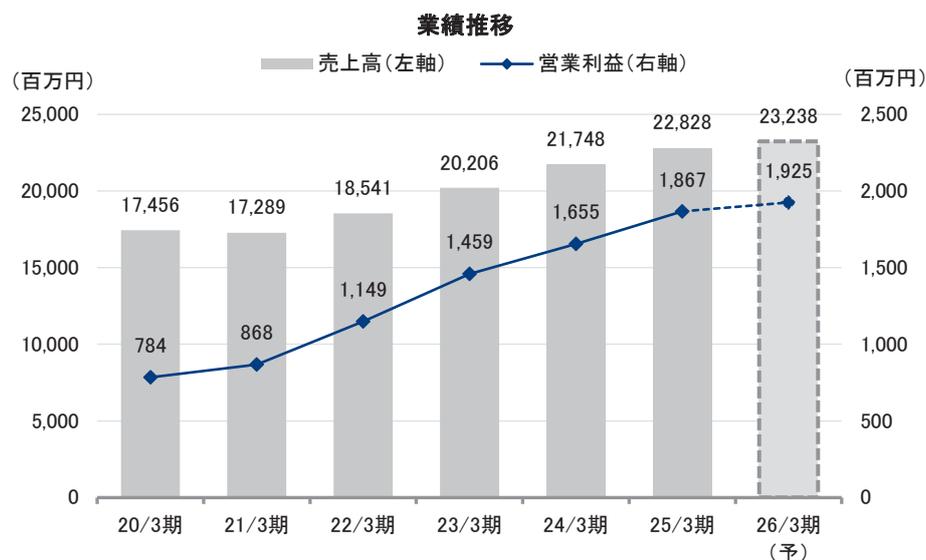
同社では、3ヶ年の中期業績目標を掲げ、随時ローリングしている。2028年3月期の業績目標は、売上高で25,200百万円、営業利益で2,238百万円を掲げており、3期間の売上高成長率で年3.4%、営業利益成長率で年6.2%とやや利益成長を重視する計画になっている。売上高営業利益率は8.9%を目指す。重点取り組みテーマとしては、「中核事業の拡大」、「次期成長事業の創出」、「事業基盤強化」に取り組む。

## 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、業績や将来の見とおし、配当性向、配当利回りなどを総合的に勘案し配当を決定する方針である。過去には、減益となった期もあったが、1株当たりの配当金は維持または増配してきた。2025年3月期は、年配当金40.0円（普通配当5.0円増配、誕生25周年記念配当5.0円）、配当性向28.8%となった。2026年3月期は、年配当金40.0円（普通配当5.0円増配）、配当性向28.0%を予想する。

## Key Points

- ・ 2025年3月期通期は、4期連続の増収・営業増益
- ・ 2026年3月期は売上高232億円、営業利益19億円と増収増益予想
- ・ 2028年3月期に売上高252億円、営業利益22.4億円を目指す中期経営計画がスタート
- ・ 配当金の維持または増配を継続。2025年3月期は年配当金40.0円（前期比10円増）、配当性向28.8%



注：22/3期までは単独決算、23/3期から連結決算  
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強みを発揮

#### 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・運用までシステムのライフサイクルを通じて一貫したサービスを提供している。「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・整備に寄与してきた。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 2025 年 3 月末時点で連結では 1,268 名、単体では 1,242 名を数える。

#### 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）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）※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）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。更に、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、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。

アイエックス・ナレッジ

9753 東証スタンダード市場

2025年7月17日(木)

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

会社概要・沿革

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月に同社へ吸収合併。更に、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11月には、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5月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。2018年12月に、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。2022年4月には東証市場区分再編に伴い、スタンダード市場へ移行した。なお、2019年10月に前身の2社が経営統合してから20周年を迎えた。2023年2月には、土木建築業界に特化してシステム開発を行うシーアンドエーコンピューターを子会社化するなど業容を拡大している。

## ■ 市場環境

### DX・クラウド化、AIなどの進展に伴いIT市場が拡大

国内IT市場は堅調な成長を続けており、ハードウェア、ソフトウェア、サービスを含むIT市場は、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(AI含む)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。情報セキュリティなどに対するニーズの増大及びビッグデータ、IoTなど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。

同社は、クラウドサービスに関連する基盤構築などを得意としている。国内企業のクラウドサービスの利用状況は、2015年以降、毎年3ポイント程度利用率が上がっており、2022年には44.9%となった。直近のデータは未定ではあるが、この傾向が続いていると仮定すると2025年には50%以上に達していると想定され(弊社試算)、クラウドシステムが主流となる時代が近づいていると考えられる。クラウド化を進める要因としては、資産、保守体制を社内に持つ必要がない、どこでもサービスを利用できる、初期導入コストが安価、安定運用、情報漏洩などに対するセキュリティが高くなる、などが挙げられる。

## 市場環境

## クラウドサービスの利用状況



注：数値はクラウドサービスを「全社的に利用している」と回答した企業の比率  
 出所：総務省「情報通信白書」よりフィスコ作成

生成 AI 時代に入り、求められる IT 人材も変化している。経済産業省が公開した「デジタル時代の人材政策に関する検討会 報告書 2024」によると、生成 AI を有効活用するためには、ビジネスユーザーとデータエンジニアリング人材（データマネージャー、データエンジニアなどのデータを共通言語とした橋渡し役）、IT 専門家（データサイエンティスト、データアーキテクト、基盤エンジニア、IT パートナー企業）の 3 者が密に連携することの重要性が指摘されている。同社は、生成 AI 時代以前から顧客企業内でビジネスユーザーに寄り添うワークスタイルを得意としており、業務理解の深さが今後も生かされることが期待できる。

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。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。ユーザー系 Sier は銀行、保険、通信、商社など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。

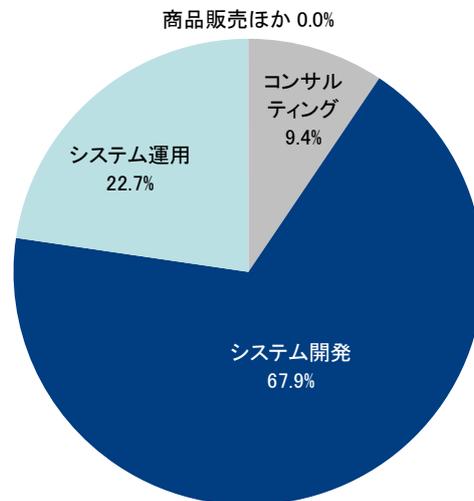
## ■ 事業内容

### 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、子会社シーアンドエーコンピューター及び関連会社 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業を展開する。

2025年3月期通期のサービス品目別売上構成比は、コンサルティング 9.4%、システム開発 67.9%、システム運用 22.7%、商品販売ほか 0.0%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、エンドユーザー業種別売上構成比は、産業・サービス 32.6%、金融・証券 31.1%、情報・通信 23.5%、社会公共・土木建築 12.8%となっており、主要3業種のバランスが良い。2024年3月期から「社会・公共」分野は「社会公共・土木建築」分野に名称が変更され、土木建築分野において公共性の高いシステムの開発を行う子会社シーアンドエーコンピューターの業績が計上されたことで、このセグメントが伸びている。

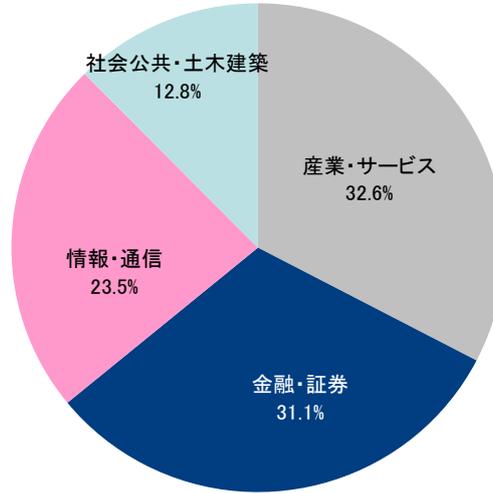
サービス品目別売上構成比(2025年3月期通期)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

事業内容

エンドユーザー業種別売上構成比(2025年3月期通期)



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。

## 事業内容

## 2. システム開発

同社の主力事業で、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を提供している。具体的には、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受託し、金融・証券、産業・サービス、情報・通信などのユーザー向け業務アプリケーションの開発を行う。更に、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、車載向けシステム、デジタル複合機など、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おり、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システム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、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である。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、他社が構築したシステムにも対応するアプリケーション保守サポート、運用業務の安定効率化やドキュメント作成などの運用基盤保守サポート、24時間365日システム運行を管理するシステムオペレーションサービス、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※準拠のインシデント管理サービスを行う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 の活用における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。

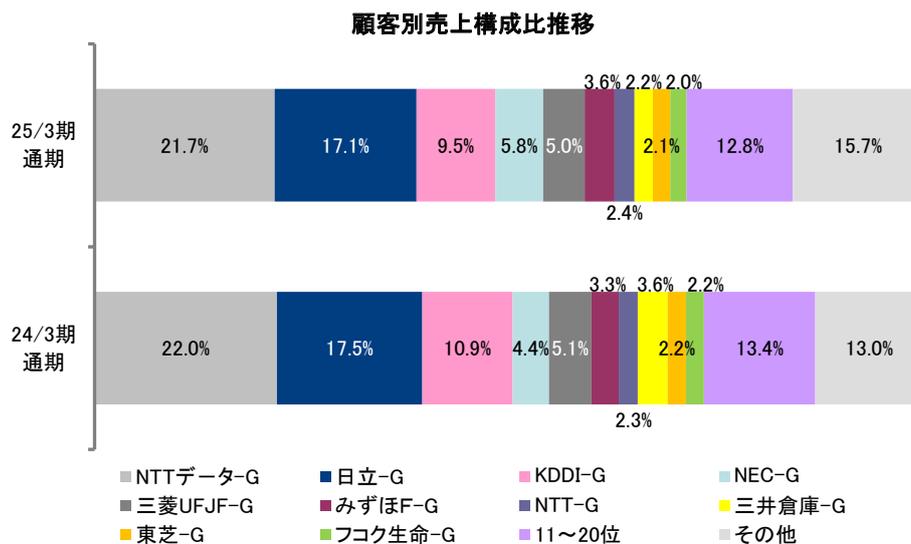
## ■ 強み

### 「大手顧客からの安定受注」「DX 案件加速」「人材マネジメント力」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、運用・保守に至るまで総合的かつ一貫した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も安定した成長を支える大きな強みである。2025年3月期通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10社の顔触れは例年どおりであり、顧客構成は安定度が高い。トップ5社の売上構成比は59.1%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(産業、社会公共分野など多様なエンドユーザーの案件)、KDDIグループ(システム検証案件など)、NECグループ<6701>、三菱UFJフィナンシャル・グループ<8306>となっている。大手10社の構成比も71.5%と、上位集中度は高い。同社の過去の経験則では需要が好調な時期には、上位集中度が高まる傾向があるため、現在もそのフェーズに該当すると考えられる。また、売上構成比で11位以降の顧客は入れ替わりも頻繁にあり、顧客の新陳代謝やポートフォリオ管理が健全に行われていると言える。

更に、これらのユーザーとの取引で業務知識やノウハウを蓄積してきたことも強みとなっている。システム開発などで、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

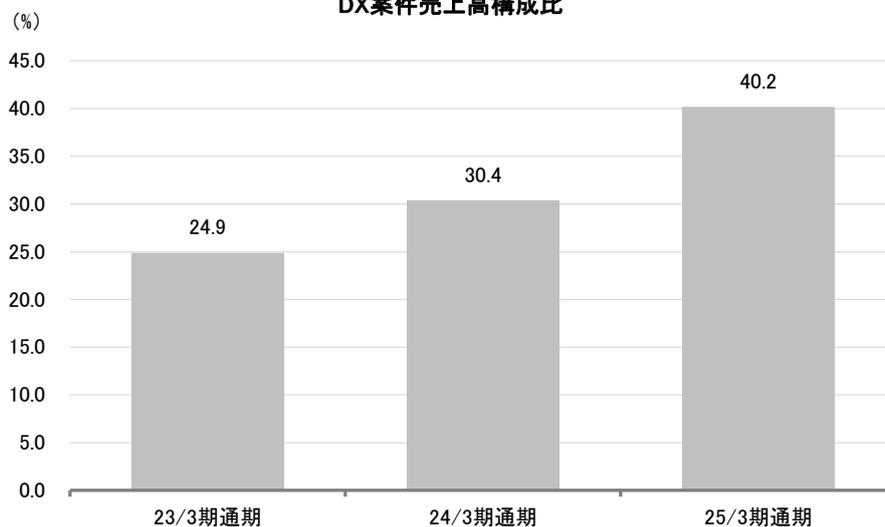
## 強み

大手顧客からの安定受注には専門知識・技術等もさることながら、コミュニケーション力が不可欠である。最近のユーザーインタビューから、コミュニケーション力が同社の強みであり、選ばれる理由になっていることがわかる。同社は定期的にユーザーインタビューを実施し、顧客の評価を業務に反映させてきており、内容の一部は季刊誌「Knowledge Report」に掲載されている。(以下、一部を省略して紹介)“直近の開発で、本来は上流工程で考慮すべきことが製造・テスト工程で明らかになることがあったが、IKIさん(同社)には“稼働までに良いシステムを作る”という姿勢で色々動いていただいた。そうした粘り強さやお客様とのコミュニケーション力が強みだと思う。(大手ITベンダーA)”IKIさんの現場責任者の方はコミュニケーション能力が非常に高くチームの信頼関係が築かれている。メンバー一人ひとりの状況を把握されながら、上位層に対する報告などもしっかりやっていたことは本当に素晴らしかった。(大手ITベンダーB)

## 2. DX 案件の実績が加速。取得資格数も増加中

同社では、DX 支援を強化する施策を実践してきており、コロナ禍を経てその成果が顕在化している。特に同社が力を入れているのが、DX の基盤となるクラウド構築であり、それと並行して採用されるアジャイル開発などの要素技術である。2025 年 3 月期通期は全社売上高の 40.2% が DX 案件売上高となった。前期(通期)から 9.8 ポイント上昇しており、DX が加速していることがわかる。DX を行うスキルを持った人材がプールされているかの指標としては、AWS や Microsoft Azure が認定する資格の取得数がバロメーターとなる。2025 年 3 月期末の取得資格数は累計で 669 であり、前年から 81 資格増えた。

DX案件売上高構成比



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

### 3. 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、2023年4月に74名、2024年4月に90名（IXIで89名）、2025年4月にXX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益々激しさを増している。その中で1000人規模以上の大手・中堅SIベンダーでは相対的に計画どおりの人材確保ができており、同社はそのグループに入る。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、IT人材の獲得競争は業界を横断して行われるようになってきている。このような状況で同社は、オンライン採用方式を活用し、距離の壁により採用が難しかった地方の優秀な人材の獲得にも成功している。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。2026年4月入社の新卒社員の採用も前年並みを想定している。

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への対応に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8,562百万円（2024年3月期）であり、売上原価の50.8%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）を経て各部門に配属されるが、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、事業部により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。更に配属後の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の技術者育成では、2022年12月にAWS認定資格取得数が200を超える企業として「AWS 200 APN Certification Distinction」に認定されるなど、積極的な人材投資を行っている。近年では、Microsoft Azureの技術者育成にも注力している。また、クラウド以外でも、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力を入れている。2024年3月期末のDX関連の取得資格数の合計では669資格に達している。今後も顧客DXニーズへの対応力強化の一環として資格取得者を育成する計画である。

## 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4割近くに上り、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。2022年4月には「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する制度で、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。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、コロナ禍で更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。特に活発なのはスポーツで、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寄与している。社内にストレッチルームを開設するなど、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(2025年3月も継続取得)。また、2024年3月には、同社が掲げている健康経営宣言「安心・安全な職場環境づくり」、「社員ならびに家族の健康の維持増進」の取り組みが評価され「健康経営優良法人2024(大規模法人部門)」にも認定された(2025年3月も継続認定)。ちなみに、同社の平均勤続年数は15年2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。

**4. 中長期のM&A加速・グループ拡大を見据えて「グループパーパス」を策定**

同社は、2024年10月で経営統合から25周年を迎えた。元々2つの企業が合併した企業であり、その後も複数のM&Aの実績がある。2024年4月には、グループ一丸となった経営体制を構築していく企業風土の醸成を目的として「グループパーパス」を制定した。グループパーパスを改めて策定する背景には、今後M&A・企業連携を加速し、グループが拡大していくことが考えられる。グループ各社がこれまで築き上げた事業の礎をなす経営理念を尊重しつつ、グループが共通して持つべき考え方や価値観を今回整理した。主文は「社会とITの未来をともにつなぐ(“Connecting people one world”)/想い:IKIグループは、共創によりITと社会を繋ぎ、豊かな未来を創造します」とした。また、“共創”を実現するためのバリュー・土台として、技術力、顧客満足、持続的社會への貢献、健康経営の4点が位置付けられた。

M&Aの体制も、来た案件を検討する属人的な体制から意思を持って探索し、スピーディに検討を行う組織体制に進化する。M&Aのタイプとしては、業種の拡大(実例としてシーアンドエーコンピューター)、地域展開、DX関連新技術の強化などが想定できる。同社はほぼ無借金に近い強固な財務基盤を維持しており、積極的なM&A戦略を行う余力を有している。

## 業績動向

### 2025年3月期通期は、4期連続の増収・営業増益

#### 1. 2025年3月期通期の業績概要

2025年3月期通期の業績は、売上高が前期比5.0%増の22,828百万円、営業利益が同12.8%増の1,867百万円、経常利益が同12.2%増の1,950百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同4.0%増の1,326百万円と4期連続の増収・営業増益となった。

売上高については、コンサルティング及びシステムインテグレーションサービスで大手ベンダー経由の金融関連システムや社会公共関連システムの開発案件が堅調に推移した。一方で、総合物流企業や通信事業者向けの案件は開発フェーズ進行に伴い縮小した。進行期（主に上期）は、不採算案件が発生し、人員を投入して収拾を図ったため、売上の機会損失もあった。運用サービス（システムマネージメントサービス）においては、社会公共分野の基盤・環境構築案件が堅調に推移した。エンドユーザー業種別では、金融・証券業界及び社会公共・土木建築業界向けが伸びた。顧客別ではNTTデータグループ、日立グループ、NECグループなどの売上高が上昇するとともに、顧客別売上高ランクで21位以降の顧客の売上構成も伸びた（前期比2.7ポイント上昇）。事業環境としては、企業のビジネス変革や働き方改革に向けたDXの取り組みが継続しており、それを支えるIT需要は堅調に推移している。内部組織としては、これまで進めてきた人的資本経営施策などにより、人材の確保やパートナーとの連携が充実しており、事業機会をタイムリーに捉えることができている。

営業利益については、前期比12.8%増、営業利益率で0.6ポイント上昇の8.2%となった。増収による売上総利益の増加、技術者の育成による単価の向上、継続的な販管費の抑制などが利益の増加の要因である。販管費率は同0.7ポイント低下した。

#### 2025年3月期通期の実績

(単位：百万円)

	24/3期		25/3期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	21,748	100.0%	22,828	100.0%	5.0%
売上原価	17,387	79.9%	18,279	80.1%	5.1%
売上総利益	4,361	20.1%	4,548	19.9%	4.3%
販管費	2,706	12.4%	2,681	11.7%	-0.9%
営業利益	1,655	7.6%	1,867	8.2%	12.8%
経常利益	1,739	8.0%	1,950	8.5%	12.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,275	5.9%	1,326	5.8%	4.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 自己資本比率 66.8%、安全性が高く堅実な財務体質。 将来の M&A にも資金余力あり

### 2. 財務状態と経営指標

2025年3月期末の総資産は前期末比 1,417 百万円増の 15,070 百万円となった。このうち流動資産同 1,309 百万円増加したが、現金及び預金の 661 百万円増加及び受取手形、売掛金及び契約資産の 387 百万円増加が主な要因である。固定資産は 108 百万円増加したが、投資有価証券の 233 百万円増加が主な要因である。現預金の残高は 6,460 百万円と潤沢である。

負債合計は前期末比 171 百万円増の 5,010 百万円となった。このうち流動負債は 528 百万円増加したが、未払法人税等の増加や買掛金の増加が主な要因である。固定負債は 356 百万円減少したが、主に退職給付に係る負債が減少したことによる。有利子負債の残高同 340 百万円と少ない水準であり、実質無借金経営に近い。

純資産合計は前期末比 1,246 百万円増の 10,059 百万円となった。主に、親会社株主に帰属する当期純利益の計上により利益剰余金が 1,039 百万円増加したことによる。

流動比率は 295.3% 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 66.8% であり、中長期の安全性も高い。2023年2月の M&A 後も健全な財務体質を維持しており、将来的には更なる M&A に向けた財務的な余力もある。

#### 連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	24/3 期末	25/3 期末	増減額
流動資産	9,510	10,819	1,309
(現金及び預金)	5,798	6,460	661
(受取手形、売掛金及び契約資産)	3,512	4,153	641
固定資産	4,141	4,250	108
総資産	13,652	15,070	1,417
流動負債	3,135	3,664	528
固定負債	1,703	1,346	-356
負債合計	4,839	5,010	171
純資産合計	8,813	10,059	1,246
(利益剰余金)	6,106	7,146	1,039
負債純資産合計	13,652	15,070	1,417
<安全性>			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	303.3%	295.3%	
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	64.6%	66.8%	
<収益性>			
ROE (自己資本当期純利益率)	15.6%	14.1%	
ROA (総資産経常利益率)	13.2%	13.6%	
売上高営業利益率	7.6%	8.2%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 2026年3月期は売上高232億円、営業利益19億円と増収増益予想

### 3. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の業績については、売上高で前期比1.8%増の23,238百万円、営業利益で同3.1%増の1,925百万円、経常利益で同1.9%増の1,987百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同3.0%増の1,366百万円と堅調な増収及び営業増益を見込んでいる。

受注環境について、国内のIT需要は、クラウドやAIなどの技術を活用したデジタル化(DX)による企業のビジネス変革の取り組みが継続し、堅調に推移すると見込まれる。一方で、欧米の政策動向や地政学リスクの長期化等の影響により、先行き不透明な状況が続くことが予想され、企業のIT投資への影響を注視していく必要がある。同社グループは、共創によりITと社会を繋ぎ豊かな未来を創造すべく制定したグループパーパス「社会とITの未来をともにつなぐ(Connecting people one world)」の下、「中核事業の拡大」「次期成長事業の創出」「事業基盤の強化」といった中期経営方針を掲げている。「中核事業の拡大」においては、専門部隊による社内横断的な人材育成や業務支援を通じたクラウドネイティブな開発への対応力の強化に加え、グループ営業体制の強化やパートナー企業との連携強化により多様化する顧客ニーズに対応する計画である。DXニーズへの対応が不可欠になる中、同社では、OJTによるAWS・AzureのスキルアップやERPビジネスをはじめとするクラウドベースサービスなどへの対応強化を継続する方針である。

営業利益は前期比3.1%増、営業利益率で8.3%(前期は8.2%)を見込む。売上総利益率は21.0%(前期比1.1ポイント上昇)と収益性が高まるのは、DX案件が増加するなか、単価の高い有資格者が増えてきたことが要因である。販管費率は12.7%(同1.0ポイント上昇)と人件費などを中心に増加するものの、売上総利益の増加が上回る予想だ。弊社では、過去からの人的資本の充実やDX対応力強化の取り組みが、スキルアップや契約単価の向上につながっており、2026年3月期もこの好循環が継続するものと考えている。戦略遂行のKPIであるDX案件売上高比率(2025年3月期通期40.2%)は50%超を見据え、またクラウド関連取得資格数(2025年3月期669資格)については更なる取得推進を目指す展開となるだろう。

### 2026年3月期通期の業績見通し

(単位：百万円)

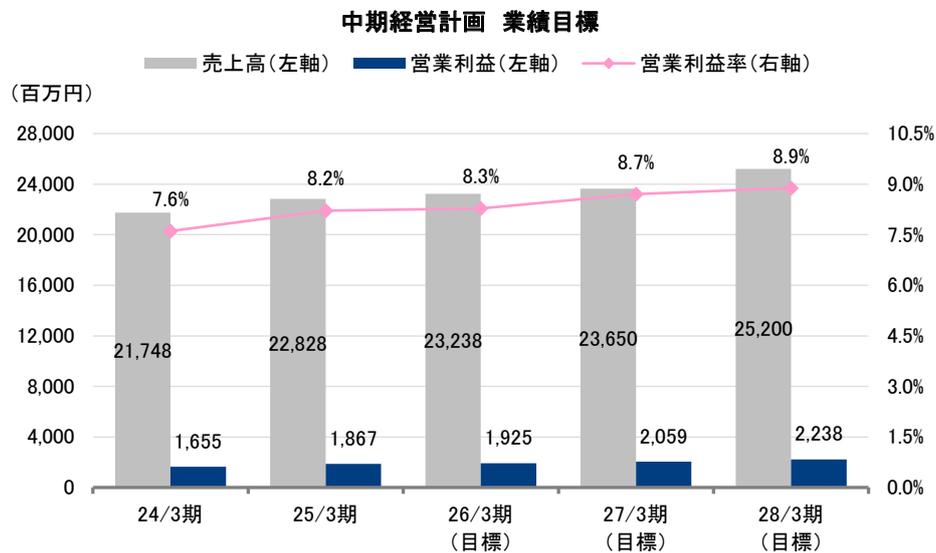
	25/3期		26/3期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	22,828	100.0%	23,238	100.0%	1.8%
売上原価	18,279	80.1%	18,358	79.0%	0.4%
売上総利益	4,548	19.9%	4,880	21.0%	7.3%
販管費	2,681	11.7%	2,955	12.7%	10.2%
営業利益	1,867	8.2%	1,925	8.3%	3.1%
経常利益	1,950	8.5%	1,987	8.6%	1.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,326	5.8%	1,366	5.9%	3.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 中期の戦略

### 3年後売上高 252 億円、 営業利益 22.4 億円を目指す中期経営計画がスタート

同社では、3ヶ年の中期経営計画を掲げ、随時ローリングしている。2028年3月期の業績目標は、売上高で25,200百万円、営業利益で2,238百万円を掲げており、3期間の売上高成長率で年3.4%、営業利益成長率で年6.2%とやや利益成長を重視する計画になっている。売上高営業利益率は8.9%を目指す。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 中期の戦略

中期経営方針の3本柱「中核事業の拡大」「次期成長事業の創出」「事業基盤の強化」の下、「持続的成長」を可能とする礎作りを目指した「営業体制」「開発体制」「案件対応力」「DX化対応」「事業基盤強化」という5つの重点施策に取り組む。

## 中期経営方針の下での重点取り組みポイントと具体策

「持続的成長」を可能とする礎作り	
営業体制	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 営業体制の強化                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・チーム活動、提案型営業による攻めの営業体制へシフトチェンジ</li> <li>・戦略的営業活動の実施（クロスセル強化、営業KPIの計画化）</li> <li>・顧客ファーストの意識醸成、営業数値への責任によるマインド強化</li> <li>・IKIグループとしての営業連携（顧客深耕、横展開）</li> </ul> </li> </ul>
開発体制	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 厳正な開発管理と新技術対応強化                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・プロジェクトモニタリング ・原価管理徹底</li> <li>・開発要員の戦略的な適正稼働率維持</li> <li>・顧客ニーズの現場収集、DX化案件への技術力強化</li> </ul> </li> </ul>
案件対応力	<ul style="list-style-type: none"> <li>● パートナー企業と共に案件対応力強化                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・パートナー対応力のアセスメントと重点対応分野の明確化</li> <li>・新技術、新業務分野での新規パートナー企業開拓</li> <li>・子会社との案件情報、リソースの連携</li> <li>・新技術に対応した人材教育</li> </ul> </li> </ul>
DX化対応	<ul style="list-style-type: none"> <li>● DX化ニーズへの対応                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・クラウド構築とクラウド開発への対応（OJTによるAWS・Azureのスキルアップ）</li> <li>・クラウドベースサービスへの対応（ERPビジネスの立上げと周辺サービスのビジネス化）</li> <li>・DX案件獲得と人材・現場育成によるDX関連ビジネス拡大</li> <li>・新技術を活用した次期成長へのビジネスイノベーション、共創によるビジネス検討</li> <li>・新たなビジネスモデルの策定</li> </ul> </li> </ul>
事業基盤強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 中長期を見据えた積極的な投資活動へ                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・グループベースの浸透を図り、グループ企業文化醸成</li> <li>・グループ全体でのコンプライアンス意識再徹底</li> <li>・PM育成、プロフェッショナル人材育成</li> <li>・新卒、中途採用の強化による技術者確保</li> <li>・適正なスキルの習得に向けたリスクリング</li> <li>・デジタル化投資、DX基盤の整備</li> <li>・事業投資による成長のスピードアップとケイパビリティ拡大（事業提携・M&amp;A）</li> </ul> </li> </ul>

出所：決算説明会資料より掲載

中期経営計画では、財務的な価値とともに非財務的な価値を追求し、持続的な成長による企業価値の向上を目指している。非財務的な価値追求の大きな柱は「人的資本経営」であり、(1) プロフェッショナル人材育成・リスクリング、(2) ダイバーシティ & インクルージョン推進、(3) エンゲージメント & 職場環境向上の3つが戦略の柱と位置付けられている。(1) プロフェッショナル人材育成・リスクリングに関しては、クラウドネイティブな人材育成を積極的に行っており、AWSに加えて Microsoft Azure、アジャイル開発、AI など技術の幅を広げている。(2) ダイバーシティ & インクルージョン推進に関しては、女性従業員数や女性管理職の比率の向上、グローバル人材の雇用拡大などが焦点となる。現在もアジア圏を中心とした人材が活躍しているが、顧客企業のグローバル展開に伴いグローバル人材の活躍の場も広がっている。(3) エンゲージメント & 職場環境向上に関しては、最も重点的に強化している。全社員のエンゲージメント調査を行うとともに、全社員を対象に1on1ミーティングを導入、実施した。重層的な取り組みを通して、“やりたいこと・できること”と“実際の業務”のミスマッチを減らし、人材の継続的な成長とともに、企業・社会の継続可能性を高めることを目指す。

## ■ SDGs への取り組み

### オープンイノベーションによる産学連携： 釧路公立大学の学生が進める研究開発を支援

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」という企業理念の下、「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する方針である。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つの社会の実現に寄与すべく、「IKIのSDGs宣言」を発表している。

2025年2月には、オープンイノベーションによる産学連携で新規ビジネス創出に挑戦する観点から、釧路公立大学の学生が進める研究開発 (Web アプリケーションの実証実験) を支援した。具体的には、スマホからQRコードを読み込むことでゴミ箱まで案内するアプリを開発し、さっぽろ雪まつりなどのイベントで実証実験が行われた。

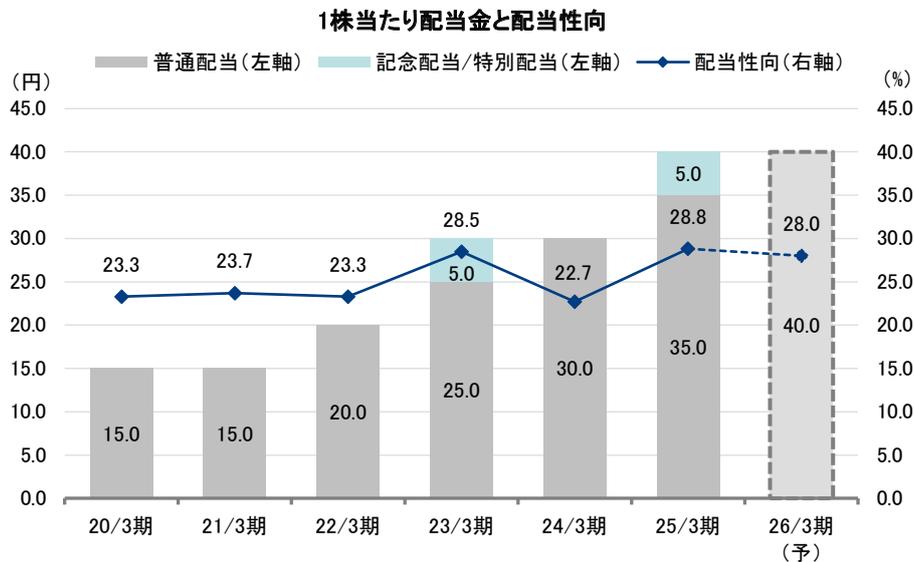
このほか、継続的なSDGsへの取り組みとして以下の実施を続けている。

- ・東京ベイお台場クリーンアップ大作戦へのボランティア参加
- ・ロボット&プログラム体験教室開催
- ・「たいらか (発達障がい者の活動支援のためのNPO法人)」アート作品展示

## 株主還元

### 配当金の維持または増配を継続。 2025年3月期は年配当金 40.0 円（前期比 10 円増）、配当性向 28.8%

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、配当利回りなどを総合的に勘案し配当を決定する方針である。過去には、減益となった期もあったが、1株当たりの配当金は維持または増配してきた。2025年3月期は、年配当金 40.0 円（普通配当 5.0 円増配、誕生 25 周年記念配当 5.0 円）、配当性向 28.8% となった。2026年3月期は、年配当金 40.0 円（普通配当 5.0 円増配）、配当性向 28.0% を予想する。



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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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