

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

アイエックス・ナレッジ

9753 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2026年7月27日 (月)

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	03
■ 市場環境	05
■ 事業内容	06
1. 主要3業種向けのシステム開発をバランス良く受注	06
2. 大手顧客からの安定受注	08
3. DX案件の実績が加速	09
4. 人材マネジメント力	09
5. 中長期のM&A加速	10
■ 業績動向	10
1. 2026年3月期の業績概要	10
2. 財務状況	12
3. 2027年3月期の業績見通し	13
■ 中期経営計画・トピックス	14
1. 新中期経営計画の数値目標	14
2. 社会インフラ分野において高い実績と専門性を有するスタイルを子会社化	15
3. NTTデータの「コアビジネスパートナー」認定で業容拡大へ	15
■ 株主還元	16

アイエックス・ナレッジ

9753 東証スタンダード市場

2026年7月27日(月)

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

要約

2026年3月期は増収増益で堅調に推移

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戦略の提案やIT化推進などのコンサルティングから、システムの開発、検証、保守・運用に至るまで、ライフサイクルを通じた一貫したサービスを提供している。主要取引先には、NTTデータグループ<NTDTY>や日立製作所<6501>といった大手システムインテグレーター、(株)みずほ銀行、KDDI<9433>などのエンドユーザーが名を連ねており、安定した業績を堅持する基盤となっている。現在はクラウド基盤構築やアジャイル開発、セキュリティ、AIなどの先進的な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(クラウドやアジャイル等を含む)の比率は上昇を続けており、2026年3月期では42.9%に達した。

※ 同社の略称である「IKI」は「IX Knowledge Inc.」に由来するが、企業コンセプトである「Information & Knowledge Innovation」(ITと知恵による変革)ともリンクしている。

1. 業績動向

2026年3月期の業績は、売上高が前期比6.7%増の24,351百万円、営業利益が同18.2%増の2,207百万円、経常利益が同18.9%増の2,318百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同29.3%増の1,714百万円と5期連続の増収増益となった。売上高の増収幅1,523百万円に対して、DX売上の増収幅が1,253百万円となっており、DX案件が成長ドライバーとなった。営業利益については、増収による売上総利益の増加に対して、販管費が抑制されたことで営業増益となった。技術者の育成による単価の向上、プロジェクト管理の強化による適正な原価管理などが売上総利益増に寄与した。なお、親会社株主に帰属する当期純利益が同29.3%増と増益幅が大きい要因としては、固定資産売却益及び賃上げ促進税制の適用による税額控除等が影響した。

2027年3月期の業績は、売上高が前期比3.1%増の25,102百万円、営業利益が同5.4%増の2,326百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同5.8%減の1,614百万円と、堅調な増収及び営業増益を見込む。親会社株主に帰属する当期純利益については、2026年3月期に適用を受けた賃上げ促進税制の影響を見込んでいないことから、その反動減を予想している。受注環境に関しては、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する見通しである。その一方で、欧米の政策動向や地政学リスクの長期化などがもたらす先行き不透明な状況も予想され、企業のIT投資への影響を注視していく必要がある。このような環境下において、DX対応力の強化はプロジェクトの獲得や契約単価の向上につながり、同社の業績に直結する要素となる。そのため同社では、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て、クラウドネイティブな開発への対応力を強化する方針である。さらに、攻めの営業体制へのシフトチェンジ、顧客やパートナー企業との共創などを進めることで、高度化・多様化する顧客ニーズに対応していく計画である。

アイエックス・ナレッジ

9753 東証スタンダード市場

2026年7月27日 (月)

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

要約

2. 中期の戦略・トピック

同社は、中期経営計画の重点施策として「事業投資(事業提携・M&A)による成長のスピードアップとケイパビリティの拡大」に取り組んでいる。その一環として、2026年5月には(株)スタイルの株式を取得し、子会社化を行った。スタイルは2009年に設立された、SES(システムエンジニアリングサービス)事業と一括受託開発に強みを持つシステム開発会社である。特に鉄道、交通、電力、上下水道などの社会インフラ分野に強く、インフラ環境構築の技術力や業務ノウハウを備えたエンジニアを擁している。実績も豊富であり、主に茨城県を拠点として大手顧客との間に長期的な信頼関係を築いてきた。同社(アイエックス・ナレッジ)が培ってきた産業・サービス分野及び社会・公共分野での知見と、スタイルが持つ社会インフラ分野での強みを掛け合わせることで、当該分野における対応力や提案力のさらなる強化が可能になると判断した。

3. 株主還元

同社は株主還元について、激しい経済環境の変動に対応するため、安定配当の維持を最優先としている。そのうえで、業績の推移や将来の見通し、配当性向、配当利回りなどを総合的に勘案し、配当額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を続けてきた。2026年3月期の年間配当金は、前期比10.0円増配の50.0円(特別配当5.0円、普通配当45.0円)となり、配当性向は27.9%であった。2027年3月期は、普通配当での5.0円増配を含む年間配当金50.0円、配当性向29.6%を予想している。今後も着実な利益成長を通じた株主還元の拡充が期待される。

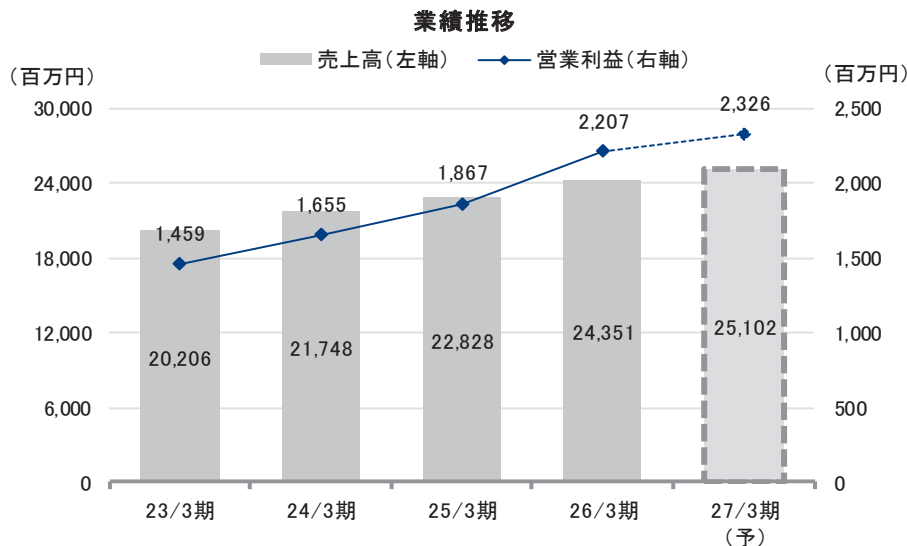
Key Points

- ・ 2026年3月期はDX案件が拡大し5期連続の増収増益を達成
- ・ 2027年3月期は25,102百万円、営業利益2,326百万円へ持続的成長を予想
- ・ 社会インフラ分野において高い実績と専門性を有するスタイルを子会社化
- ・ 2027年3月期は年間配当金50.0円を見込む

アイエックス・ナレッジ
9753 東証スタンダード市場

2026年7月27日 (月)
<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

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

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戦略の提案や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・運用に至るまで、ライフサイクルを通じた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」を基本理念に掲げ、「Information & Knowledge Innovation」をコンセプトとして事業を展開している。業務知識と技術・知恵を駆使して多様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、IT基盤の構築・整備に寄与してきた。参画する業務アプリケーション開発プロジェクトは、銀行・証券・保険などの金融をはじめ、情報・通信、社会・公共、流通・小売など幅広い業種のエンドユーザーに及ぶ。また、クラウド基盤構築やアジャイル開発、セキュリティ、AIなどの先進的なIT技術にも取り組んでいる。なお、国内拠点は東京都港区、大阪市、新潟市の3ヶ所であり、従業員数は2026年3月末時点で連結1,248名、単体1,222名を数える。

アイエックス・ナレッジ

9753 東証スタンダード市場

2026年7月27日 (月)

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

会社概要

沿革

同社は、1999年10月に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)が合併し、アイエックス・ナレッジ(株)として誕生した。合併後は積極的な子会社展開を進めており、2003年7月に教育訓練業務に特化した(株)IKIアットラーニングを設立した。続く同年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)を設立し(2004年2月に営業の一部を譲受)、2004年3月期から連結決算へ移行した。さらに2004年5月には、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)アクロネットとの合併で設立した。同年8月には、新たな地方戦略の一環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・業務提携を結んでいる。その後、2007年4月に子会社アイ・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が誕生した。また、2010年9月にはオフショア開発を目的とした中国現地法人の大連愛凱系統集成有限公司(以下、大連IKI)を設立した。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。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。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(株)シーアソンドエーコンピューターを、2026年5月には、主に社会インフラ分野(鉄道・交通・電力・上下水道等)のシステム開発を行うスタイルを、それぞれ子会社化し業容を拡大している。

※ (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。

2025年6月、新たな代表取締役社長に犬飼博文(いぬかいひろふみ)氏が就任した。犬飼氏は1987年に同社の前身であるアイエックスにエンジニアとして入社し、組み込みシステム開発に長年携わるなど現場を熟知した人物である。その後は事業部門や営業部門の責任者、副社長を歴任し、同社初となるプロパー社長となった。新社長の就任とともに組織体制の刷新も行われ、執行役員が3名増員されたほか、事業部長クラスの若返りが図られている。

株式については、1988年5月に日本証券業協会へ店頭登録され、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、JASDAQ上場銘柄のうち時価総額や利益額などで一定の基準を満たした銘柄が選ばれる「J-Stock銘柄」に選定された。さらに、2022年4月の東証による市場区分の再編に伴い、現在のスタンダード市場へと移行している。

■ 市場環境

DX・クラウド化、AIなどの進展でIT市場が拡大

国内の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市場全体において、今後も安定した成長が続くと予想されている。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。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。

NTTデータグループの佐々木社長は、同社発行の広報誌（「IKIナレッジレポート2025年秋号」）における安藤会長との対談のなかで、2025年を「AIエージェント元年」と位置付けており、今後数年で社員や顧客のパートナーとしての役割が大きく変わる可能性があるとしている。具体例では、“たたき台となるプログラムの生産”は生成AIが得意だが、“徹底的な曖昧性の排除や試験”はヒトが責任を持って行う必要があると言う。新たな価値をデザインし、それを実装するなかで、品質を保証し責任を持ってデリバリーするという役割を一体感を持って担えるパートナーが求められると語っている。同社が大転換期の役割の変化をいかに先取りし、いかに円滑にシフトできるかに注目したい。

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・ピー・エム（株）などが代表例である。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、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、同社が属する独立系SIerにはBIPROGY<8056>やSCSK<9719>などがあり、競合となる。

■ 事業内容

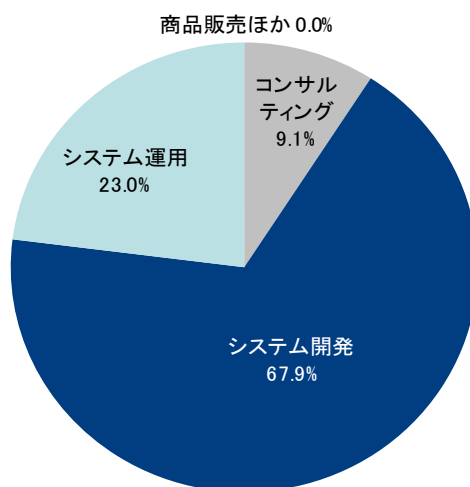
1. 主要3業種向けのシステム開発をバランス良く受注

同社グループは、同社、子会社であるシーアンドエーコンピューター、及び関連会社であるHISホールディングス（2004年8月に資本・業務提携、同社出資比率20.0%）によって構成されている。グループ全体として、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）、商品販売に至る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している。

2026年3月期におけるサービス品目別売上構成比は、IT戦略の立案やIT化推進などを支援する「コンサルティング」が9.1%、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なソリューションを導き出す「システム開発」が67.9%、運用業務のアウトソーシングサービスや運用効率化のための設計・基盤構築などを行う「システム運用」が23.0%、商品販売ほか0.0%であり、システム開発が占める割合が非常に大きい。なお、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」も提供しているが、この売上は「システム開発」に分類されている。

エンドユーザー業種別売上構成比は、産業・サービス33.0%、証券・金融29.5%、情報・通信25.1%、社会公共・土木建築12.4%となっており、主要3業種のバランスが良い。「社会・公共」分野は、2024年3月期から「社会公共・土木建築」分野へと名称を変更した。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シーアンドエーコンピューターの業績が計上され、直近のスタイルの連結子会社化により、この分野の今後の成長が期待される。

サービス品目別売上構成比（2026年3月期）



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

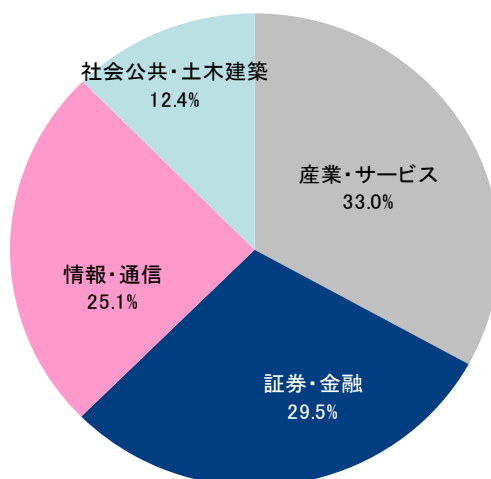
9753 東証スタンダード市場

2026年7月27日 (月)

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

事業内容

エンドユーザー業種別売上構成比(2026年3月期)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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最適な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、エンドユーザーから案件を受託し、金融・証券、産業・サービス、情報・通信といった幅広い業種向けの業務アプリケーション開発を行う。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、車載向けシステム、デジタル複合機などの組み込みソフトウェア開発も手掛けている。これまで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)、大手銀行の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挙げられる。また、官公庁向けでは職員情報システム開発などの実績を持つ。特に、大手銀行向けの外為・外貨フロントからバックオフィスにいたるシステムの開発は、長年にわたり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することで、システム開発の上流工程における品質を確保し、開発全体の品質向上を支援するものである。システム受入検証サービスは、稼働前のシステムに対して第三者視点での受入テストを実施する品質評価サービスである。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という妥当性を確認し、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。そしてシステム開発検証サービスでは、開発組織から独立した客観的な立場でシステムの検証を行っている。

アイエックス・ナレッジ

9753 東証スタンダード市場

2026年7月27日 (月)

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

事業内容

システム運用

運用業務のアウトソーシングサービスをはじめ、業務効率化に向けた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している。具体的な支援内容は多岐にわたる。他社が構築したシステムにも柔軟に対応するアプリケーション保守サポートや、運用の安定化・効率化及びドキュメント作成を担う運用基盤保守サポートを展開している。さらに、24時間365日体制で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のほか、システムの監視、障害検知時のエスカレーション、問い合わせ対応、まで幅広く網羅している。これまでの取り組み事例としては、東証をはじめとする各証券取引所におけるシステムの運用といった極めて高い信頼性が求められるミッションクリティカルなシステムのサポートを、同社の専門人材が中心となって担っている。

2. 大手顧客からの安定受注

同社の安定した成長を支える大きな要因は、創業以来長年にわたり築き上げてきた、強固でバランスの取れた顧客基盤である。2026年3月期における主要顧客の動向を見ると、売上構成比の大きいトップ5社の顔触れは例年どおりであり、顧客構成の安定性は高い。これらトップ5社による売上構成比は60.9%に達している。その具体的な内訳は、産業分野など多様なエンドユーザー案件を手掛けるNTTデータグループ、同じく産業や社会公共分野などをカバーする日立グループ、システム検証案件などを中心とするKDDIグループ、そして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71.9%を占めており、上位顧客への集中度は高い傾向にある。なお、2026年3月期にはNTTデータグループの構成比が前期比で3.0ポイント上昇している。「コアビジネスパートナー」に認定されるなど、同グループとの関係強化が進んでおり、取引規模も拡大している。

同社の過去実績から判断すると、需要が好調な時期には上位への集中度が高まる傾向があるため、現在はその需要拡大フェーズに該当すると考えられる。一方で、売上構成比が11位以降の顧客層においては適度な入れ替わりも見られ、顧客の新陳代謝やポートフォリオ管理が健全に機能している。さらに、こうした多様なユーザーとの取引を通じて、深い業務知識やノウハウを蓄積してきたことも同社の強みである。実際にシステム開発などの現場において、ユーザーから同社の実績が高く評価された結果、大手システムインテグレーターを介さないエンドユーザーとの直接取引が維持されており、同社の持つ高い信頼性とノウハウを示している。

アイエックス・ナレッジ

9753 東証スタンダード市場

2026年7月27日 (月)

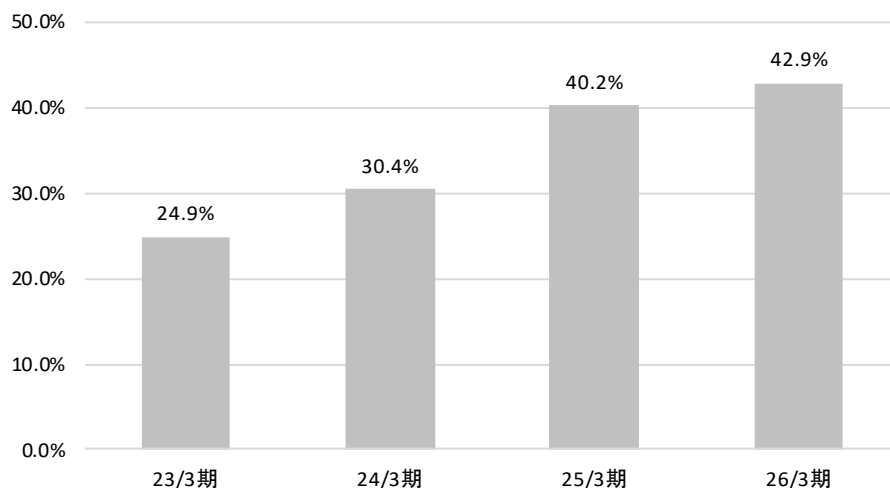
<https://www.ikic.co.jp/ir.html>

事業内容

3. DX案件の実績が加速

同社が注力しているのは、DXの基盤となるクラウド構築や、それに伴い採用されるアジャイル開発、さらにはAIやデータ分析をはじめとするDX推進のための要素技術開発である。2026年3月期におけるDX案件の売上高は、全社売上高の42.9%に相当する10,438百万円となった。2023年3月期の24.9%から、2024年3月期は30.4%、2025年3月期は40.2%、そして2026年3月期には42.9%へと、その比率は順調に上昇を続けている。DXを推進するスキルを持った人材の確保状況を示す指標として、AWS (Amazon Web Services) やMicrosoft Azureの認定資格取得数がある。これが2026年3月期末時点で756資格(前期比87資格増)へと着実に増加していることから、強固な対応体制が整っていることがわかる。このように高付加価値なDX案件の比率が4割を超えたことは、これまでの積極的な人材投資が結実し、同社の収益構造が着実に高収益型へとシフトしている証左と言える。

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

4. 人材マネジメント力

同社では、人材の「採用」「育成」「処遇」における優れた人材マネジメント力が奏功し、人材不足が叫ばれるIT業界にあって計画どおりの人材確保を実現している。これまで毎年継続的に80名前後の新卒採用を実施しており、2026年4月には81名が入社した。2027年4月入社の新卒採用についても、前年並みの規模を想定している。現在、システムインテグレーター間の人材獲得競争はますます激化している。そのなかにおいて、社員1,000名規模以上の大手・中堅SIベンダーは相対的に計画どおりの採用を進めており、同社もその一角を占めている。また近年は、ユーザー企業などの事業会社がIT人材を直接採用する動きも活発化しており、業界の枠を超えた獲得競争が展開されている。このような環境下において、同社はオンライン採用を効果的に活用することで、従来はアプローチが困難であった地方の優秀な人材の確保に成功している。さらに、数年前から注力してきた中途採用についても、即戦力を確保するための有効な手段として定着している。

アイエックス・ナレッジ

9753 東証スタンダード市場

2026年7月27日 (月)

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

事業内容

同社のパートナー企業は全国に200社を超えており、プロジェクトの組成や需要変動への柔軟な対応において重要な役割を担っている。同社はこれらのパートナー企業と一体となった運営を重視しており、パートナー企業の従業員までを含めた教育体制を構築している。さらに、戦略として掲げる「DXニーズへの対応」に向け、クラウドネイティブ人材の育成に注力している。AWSの技術者育成においては、2022年12月に認定資格取得数が200を超える企業として「AWS 200 APN Certification Distinction」の認定を受けるなど、積極的な人材投資を継続してきた。近年では、Microsoft Azureの技術者育成にも力を入れているほか、クラウド領域にとどまらず、アジャイル開発やセキュリティ、AIといった先進技術の習得にも注力している。今後も顧客のDXニーズへの対応力をさらに強化すべく、計画的に資格取得者の育成を推進していく方針である。

同社は、処遇の改善や働き方改革にも積極的に取り組んでいる。子育て支援やワークライフバランスの推進においては、2026年3月に「くるみん認定」を取得した。育児休業取得率は男性が90.9%、女性が100%に達している。このほか、女性の就業環境整備や時間外労働の削減、テレワークの推進、さらには「健康経営優良法人2026」への継続認定など、多彩な施策を展開している。こうした取り組みの結果、同社の平均勤続年数は15年2ヶ月と長期に及んでいる。この定着率の高さは、職場としての魅力を裏付けるものであると同時に、長期にわたって安定した顧客関係を維持するための大きな強みとなっている。

5. 中長期のM&A加速

同社は、2024年10月に経営統合から25周年の節目を迎えた。もともと2社の合併によって誕生した経緯があり、その後も継続的にM&Aを実施してきた実績を持つ。近年、M&Aの検討体制の大幅な刷新を図っている。これまでは外部から提案された案件を個別に評価する受動的なスタンスであったが、現在は経営戦略に基づき、主体的なターゲットの探索や迅速な意思決定を行える体制へと移行している。想定されるM&Aの方向性としては、顧客業種の拡大（実例としてのシーアンドエーコンピューターなど）、サービス提供エリアの拡張、あるいはDX関連の新技术強化などが挙げられる。同社は実質無借金に近い強固な財務基盤を維持しており、こうした積極的なM&A戦略を推進するための資金余力を十分に備えている。その具体的な成果として、2026年5月には、鉄道や交通、電力、上下水道といった社会インフラ分野のシステム開発を手掛けるスタイルを子会社化した。

業績動向

2026年3月期はDX案件の拡大により、5期連続の増収増益を達成

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の業績は、売上高が前期比6.7%増の24,351百万円、営業利益が同18.2%増の2,207百万円、経常利益が同18.9%増の2,318百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同29.3%増の1,714百万円と5期連続の増収増益となった。

アイエックス・ナレッジ

9753 東証スタンダード市場

2026年7月27日 (月)

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

業績動向

売上高の動向を見ると、コンサルティング及びシステム開発においては、金融機関や通信事業会社向けの開発案件が拡大した。システムマネジメントサービスにおいては、医療機関やセキュリティ事業会社向けの基盤・環境構築案件が好調に推移した。エンドユーザーの業種別では、展開する4業種すべてが増収となった。そのなかでも特に、情報・通信分野（前期比731百万円増）と産業・サービス分野（前期比596百万円増）の増収額が大きく全体をけん引した。顧客別では、NTTデータグループからの受注拡大が顕著であったほか、NECグループや三菱UFJグループなどからの増収も顕著であった。こうした好調を支える事業環境として、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、それらを背景としたIT需要は依然として堅調に推移している。また内部組織においては、これまで推進してきた人的資本経営施策などが実を結び、人材の確保やパートナー企業との連携体制が充実した。これにより、旺盛な事業機会をタイムリーに捉えることが可能となっている。全社売上高の増収幅1,523百万円に対し、DX売上高の増収幅が1,253百万円（42.9%※）を占めていることから、DX案件の受注が同社の成長をけん引する強力なドライバーとなっている。

※ 全社売上高に対するDX売上高の構成比。

営業利益については、前期比18.2%増、営業利益率で0.9ポイント上昇の9.1%となった。増収による売上総利益の増加（前期比で478百万円増）に対して、戦略的な投資による販管費の増加（同138百万円増）が抑制されたことで営業増益となった。技術者の育成に伴う受注単価の向上や、プロジェクトモニタリングの強化による適正な原価管理などが売上総利益の増加に寄与している。なお、親会社株主に帰属する当期純利益が同29.3%増と大きい要因としては固定資産売却益（58百万円）を計上したことや、賃上げ促進税制の適用による税額控除などが好影響をもたらしたためである。

2026年3月期の実績

（単位：百万円）

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	22,828	-	24,351	-	1,523	6.7%
売上原価	18,279	80.1%	19,324	79.4%	1,044	5.7%
売上総利益	4,548	19.9%	5,027	20.6%	478	10.5%
販管費	2,681	11.7%	2,819	11.6%	138	5.2%
営業利益	1,867	8.2%	2,207	9.1%	339	18.2%
経常利益	1,950	8.5%	2,318	9.5%	367	18.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,326	5.8%	1,714	7.0%	388	29.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

アイエックス・ナレッジ

9753 東証スタンダード市場

2026年7月27日 (月)

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

業績動向

自己資本比率70.9%と盤石な財務体質。 M&Aの資金余力は十分

2. 財務状況

2026年3月期末の資産合計は前期末比1,273百万円増の16,343百万円となった。このうち流動資産は同1,063百万円増加したが、現金及び預金の同990百万円増加が主な要因である。固定資産は同209百万円増加したが、投資有価証券の同395百万円増加が主な要因である。現預金の残高は同7,451百万円と潤沢である。

負債合計は前期末比246百万円減の4,763百万円となった。このうち流動負債は同46百万円減と、大きな変化はなかった。固定負債は同199百万円減少したが、退職給付に係る負債が減少したことが主な要因である。有利子負債の残高は同240百万円と低い水準であり、実質無借金経営に近い。

純資産合計は前期末比1,520百万円増の11,580百万円となった。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同1,332百万円増加したこと等による。

流動比率は328.5%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70.9%と中長期の安全性も高い。2023年2月のM&A（シーアンドエーコンピューター）後も健全な財務体質を維持しており、さらなるM&Aに向けた財務的な余力がある。なお、2026年5月のM&A（スタイル）の取得価額は約1.7億円であり、同社の財務基盤への影響は軽微である。

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	25/3月期末	26/3月期末	増減額
流動資産	10,819	11,883	1,063
（現金及び預金）	6,460	7,451	990
（受取手形、電子記録債権、売掛金）	3,899	4,031	132
固定資産	4,250	4,460	209
資産合計	15,070	16,343	1,273
流動負債	3,664	3,617	-46
固定負債	1,346	1,146	-199
負債合計	5,010	4,763	-246
純資産合計	10,059	11,580	1,520
（利益剰余金）	7,146	8,478	1,332
負債純資産合計	15,070	16,343	1,273
<安全性>			
流動比率（流動資産÷流動負債）	295.3%	328.5%	
自己資本比率（自己資本÷総資産）	66.8%	70.9%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

2027年3月期は売上高25,102百万円、 営業利益2,326百万円と持続的成長を予想

3. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の業績は、売上高が前期比3.1%増の25,102百万円、営業利益が同5.4%増の2,326百万円、経常利益が同3.4%増の2,397百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同5.8%減の1,614百万円と、堅調な増収及び営業増益を予想する。親会社株主に帰属する当期純利益は、2026年3月期に適用を受けた賃上げ促進税制の適用を見込んでいないため、反動減を予想する。

受注環境については、国内のIT需要において、クラウドやAIなどの先進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への取り組みが今後も継続すると見込まれる。一方で、欧米の政策動向や地政学リスクの長期化などがもたらす影響により、世界経済の先行き不透明な状況は続くことが予想される。そのため、これらの外部要因が国内企業のIT投資に及ぼす影響については、今後も注視していく必要がある。

営業利益率は9.3% (前期は9.1%) を見込む。売上総利益率が21.7% (前期比1.1ポイント上昇) と収益性が高まる要因は、DX案件の拡大に伴い、単価の高い有資格者が増えてきたことが挙げられる。将来成長に向けた投資を織り込み販管費の増加を見込むものの、利益成長を確保する計画となっており、売上総利益の増加が上回る予想である。

人的資本の充実やDX対応力強化の取り組みは、プロジェクトの獲得や契約単価の向上につながり、同社の業績に直結する。同社では、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、攻めの営業体制ヘシフトのほか、顧客やパートナー企業との共創などを通じて、高度化・多様化する顧客ニーズに対応していく。戦略遂行のKPIであるDX案件の売上高比率 (2026年3月期は42.9%) 及びクラウド関連取得資格数 (2026年3月期は756資格) のさらなる拡大にも注目したい。

2027年3月期通期の業績見通し

(単位: 百万円)

	26/3期		27/3期		前期比
	実績	売上比	予想	売上比	
売上高	24,351	-	25,102	-	3.1%
売上原価	19,324	79.4%	19,655	78.3%	1.7%
売上総利益	5,027	20.6%	5,446	21.7%	8.3%
販管費	2,819	11.6%	3,120	12.4%	10.7%
営業利益	2,207	9.1%	2,326	9.3%	5.4%
経常利益	2,318	9.5%	2,397	9.5%	3.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,714	7.0%	1,614	6.4%	-5.8%

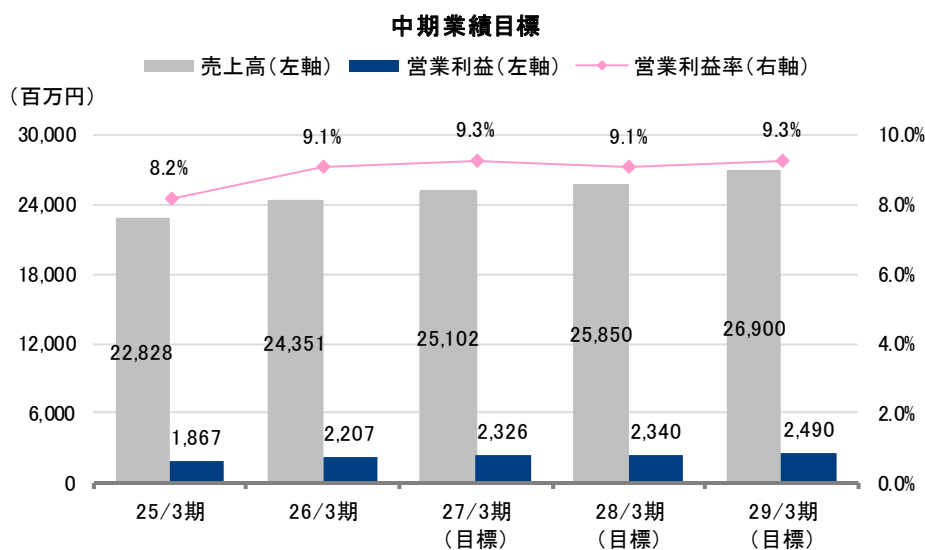
出所: 決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 中期経営計画・トピックス

社会インフラ分野において高い実績と 専門性を有するスタイルを子会社化

1. 新中期経営計画の数値目標

同社は、3ヶ年の中期経営計画を掲げており、市場環境や事業進捗に合わせて随時ローリングを実施している。2029年3月期の業績目標は、売上高26,900百万円、営業利益2,490百万円を掲げている。3期間の年平均成長率は、売上高で3.4%、営業利益で4.1%を想定しており、安定した業績拡大を計画する。ちなみに、過去3年間(2023年3月期から2026年3月期)の年平均成長率(実績)は、売上高で6.4%、営業利益で14.8%であり、新中計の目標数値は過去実績と比較すると保守的な目標設定と考えられる。売上高営業利益率は9.3%と現水準を維持する方針である。3つの経営方針((1) 中核事業の拡大 (2) 次期成長事業の創出 (3) 事業基盤の強化) 及び重点施策に関しては、これまでの内容を踏襲する。



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 東証スタンダード市場

2026年7月27日(月)

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

中期経営計画・トピックス

2. 社会インフラ分野において高い実績と専門性を有するスタイルを子会社化

中期経営計画の方針の1つに「事業基盤の強化」があり、そのための重点施策として「事業投資(事業提携・M&A)による成長のスピードアップとケイパビリティの拡大」に取り組んでいる。2026年5月には、スタイルの株式取得・子会社化を行った。スタイルは、2009年に設立された、SES事業と一括受託開発に強みを持つシステム開発会社であり、特に社会インフラ分野(鉄道・交通・電力・上下水道等)に強く、インフラ環境構築の技術力・業務ノウハウを持ったエンジニアを擁している。実績も豊富であり、主に茨城県を拠点に大手の顧客から長期にわたる信頼関係を築いてきた。同社(アイエックス・ナレッジ)が培ってきた産業・サービス分野及び社会・公共分野での知見と、スタイルの社会インフラ分野における強みを掛け合わせることで、当該分野における対応力・提案力の強化が可能であると判断した。茨城エリアにおける開発拠点やビジネスパートナー網との高い親和性を活かし、地理的・人的な相互補完関係を構築することで、地域に根差した開発体制を強化することもねらいの1つである。

スタイル概要

社名	株式会社スタイル
本社所在地	福島県いわき市錦町中央3-1-7 中央プラザ102
代表者の役職・氏名	現代表取締役：中谷 彰宏、異動前の代表者：佐藤 秀利
事業内容	ソフトウェア開発 SESと受託開発を通じて鉄道・交通・電力・上下水道などのシステム構築を担うエンジニアリングサービスを提供
設立年月日	2009年10月20日
資本金	10百万円
過去の業績	売上高：212百万円(2025年9月期) 営業利益：-16百万円(2025年9月期) 純資産：48百万円(2025年9月期)
異動後の所有株式数	910株(議決権比率100%)
株式譲渡実行日	2026年5月18日
出所：同社リリースよりフィスコ作成	

3. NTTデータの「コアビジネスパートナー」認定で業容拡大へ

同社は、グループパーパスの実現に向けた技術力の向上及び顧客満足度の追求を継続しており、毎年多くの顧客企業から表彰や認定を受けている。2026年3月期には、情報通信事業会社や情報システム会社など7社から認定を受け、4社から感謝状や表彰を受けた。2025年10月には、最大手顧客であるNTTデータより「コアビジネスパートナー」に認定された。「コアビジネスパートナー」は、NTTデータが事業のさらなる展開に向けて継続的な協力を期待する企業を選定する制度であり、2025年10月現在で認定企業は10社となっている。認定期間は2025年10月1日～2026年9月30日である。この認定は、これまでの同社の実績に加え、高度な技術力や情報セキュリティへの取り組みが客観的に評価されたものである。NTTデータがパートナー企業に求める役割は、従来のシステム開発から、共創によるビジネス変革の支援へと変化することが予想される。既に対象案件の幅の広がりや高度化がみられるという。最大手顧客との強固な信頼関係を維持しつつ、このような変化に円滑に対応できるかが今後の注目点となる。

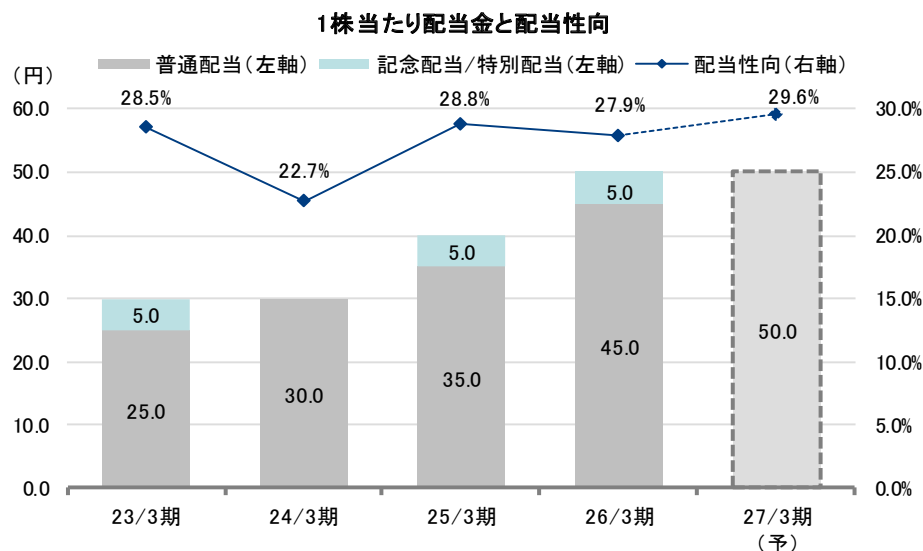
アイエックス・ナレッジ
9753 東証スタンダード市場

2026年7月27日 (月)
<https://www.ikic.co.jp/ir.html>

株主還元

配当金の維持または増配を継続。 2026年3月期は年配当金50.0円 (前期比10円増)、配当性向27.9%

同社は株主還元について、激しい経済環境の変動下にあることから、安定配当の維持を最優先としている。そのうえで、業績の推移や将来の見通し、配当性向、配当利回りなどを総合的に勘案して配当額を決定する方針である。過去に減益となった期においても、1株当たりの配当金は維持または増配を続けてきた。2026年3月期の年間配当金は、前期比10.0円増配の50.0円 (普通配当45.0円、特別配当5.0円) となり、配当性向は27.9%であった。続く2027年3月期については、普通配当で5.0円増配の年間配当金50.0円、配当性向29.6%を予想している。今後も着実な利益成長を通じた株主還元の拡充が期待される。



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、理由のいかんを問わず、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5-13-3

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