

|| 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 >>>](#)

2018年12月12日(水)

執筆：客員アナリスト

**角田秀夫**

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

<http://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	03
■ 事業内容	05
1. コンサルティング	06
2. システム開発	06
3. システム運用	07
4. システム検証サービス	07
■ 強み	07
1. 人材マネジメント力（採用、教育、処遇）	07
2. “攻めのIT”の一環としてRPAを積極展開	08
3. 大手顧客から安定受注	08
■ 業績動向	09
1. 2019年3月期第2四半期業績の概要	09
2. 財務状態	10
3. 2019年3月期見通し	11
■ 中期経営戦略	13
1. 事業基盤の強化の一環として「本則市場への市場変更」を目指す	13
2. 継続的な自社株買いにより期中平均株式数10百万株をほぼ達成	14
■ 株主還元	15

## 要約

### 2019 年 3 月期は上期業績好調により上振れて着地の可能性。 東証本則市場への昇格を目指す

アイエックス・ナレッジ <9753> は、独立系の中堅システムインテグレーター。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した一貫したソリューションを提供する。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情報総研(株)などのエンドユーザー系の情報システム会社、KDDI <9433> などのエンドユーザーなどが主要取引先である。顧客企業上位 10 社で売上高の約 7 割を占める。

#### 1. 業績動向

2019 年 3 月期第 2 四半期の業績は、売上高が前年同期比 7.0% 増の 8,715 百万円、営業利益は同 78.3% 増の 417 百万円、経常利益は同 67.2% 増の 442 百万円、四半期純利益は同 69.2% 増の 299 百万円となり、増収及び大幅な増益を達成した。売上高が前年同期比で 7.0% 増と増収になったのは、大手通信会社向けシステム検証案件の拡大や車載システム案件の受注拡大、大手 SI ベンダーからのシステム開発案件の拡大などのプラス要因があったためである。一方で、金融分野でのメガバンク向け次期システム開発案件の収束やその代替案件の受注には苦戦した面もあった。増収によるスケール効果とともに、事業基盤強化の一環で取り組んできた部門間接費の削減(部門間接費の見える化)も奏功し、営業利益は前年同期比 78.3% 増、営業利益率は前期比 1.9 ポイント上昇し 4.8% となった。

2019 年 3 月期業績については、売上高で前期比 3.3% 増の 17,211 百万円、営業利益で同 7.7% 増の 700 百万円、経常利益で同 6.7% 増の 739 百万円、当期純利益で同 4.6% 増の 486 百万円と期初の増収増益予想を据え置いた。売上高に関しては、産業・サービス分野及び情報・通信分野が成長をけん引し、堅調に推移する見通しだ。金融・証券分野は、メガバンクの次期システム収束によるマイナスを、Web サイト構築案件や資産運用会社向けシステム開発保守案件などでどこまでカバーできるかが課題になる。2019 年 3 月期は、業務改善による生産性の向上、事業の選択と集中の加速などに重点的に取り組んでおり利益率の向上も期待できる。増収効果もあり、第 2 四半期時点での営業利益の進捗率は 59.6% まできている。同社では事業特性として季節変動は大きくはないが、上期よりも下期の業績が上回るケースが多い。弊社では、大きな環境の変化がなければ、利益目標を上振れて着地する可能性が高いとみている。

## 要約

## 2. 成長戦略

同社では中期経営方針「IKI VISION 2020」を発表しており、この中で「事業基盤の強化」が戦略の1つである。人材がカギとなるだけに、生産性向上や人材確保・育成策、働き方改革の推進などに幅広く取り組む。またその一環として、東証本則市場への昇格も目指している。既に東証本則市場への昇格の形式基準（株主数など）はクリアしているが、この事案に関しては拙速に事を運ぶことを良しとはしない。これを機会として捉え、内部統制を見つめなおし、企業経営の質を高める。具体策の1つとして、顧客企業の機密情報を扱うこともある従業員のコンプライアンス教育に一層の力を入れる。

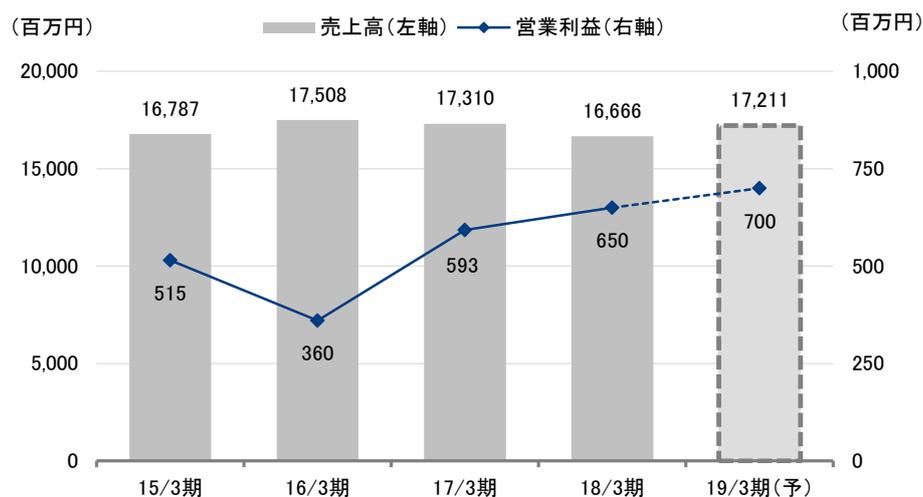
## 3. 株主還元

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。この方針に従い、2019年3月期期末の配当は、前期と同額である1株当たり配当金10円、配当性向は21.0%を予想する。

### Key Points

- ・強みの源泉は人材マネジメント（採用・教育・処遇）。RPAなど“攻めのIT”分野に展開加速
- ・2019年3月期第2四半期は通信・産業・SI系大手顧客の売上好調で増収増益
- ・2019年3月期は産業・サービス分野と情報・通信分野がけん引し増収増益予想。上期業績好調により上振れて着地の可能性
- ・事業基盤強化の一環として東証本則市場への昇格を目指す。継続的な自社株買いにより株式数は目標どおり減少

### 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要・沿革

### 2 社が合併して誕生した独立系システムインテグレーター

#### 1. 会社概要

アイエックス・ナレッジ (IKI) ※は、独立系の中堅システムインテグレーター。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の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、みずほ情報総研などのユーザー系の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。また、KDDI などエンドユーザーと直接取引も行う。

※ 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。

#### 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け) し、2004 年 3 月期から連結決算へ移行。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。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。

**アイエックス・ナレッジ** | 2018年12月12日(水)  
 9753 東証 JASDAQ | <https://www.ikic.co.jp/ir.html>

会社概要・沿革

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  
 信息技术有限公司（以下、大連 CNC）へ譲渡すると同時に、大連 CNC に資本参加<sup>※</sup>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术（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 JASDAQ 市場）している。

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 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（株）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术有限公司（大連 CNC）へ譲渡し、大連 CNC へ資本参加

出所：有価証券報告書、ホームページよりフィスコ作成

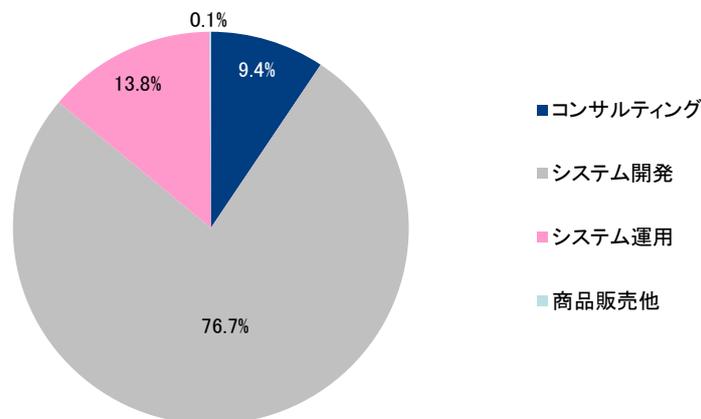
## ■ 事業内容

### 金融・証券、産業・サービス、情報・通信向けのシステム開発が主力

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 20.5%) 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。

2019 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 9.4%、システム開発 76.7%、システム運用 13.8%、商品販売他 0.1% で、全体の約 8 割をシステム開発が占める。また、ユーザー業種別売上構成比は、金融・証券 36.0%、産業・サービス 28.1%、情報・通信 27.2%、社会・公共 8.8% となっており、主要 3 業種からバランスよく売り上げる。

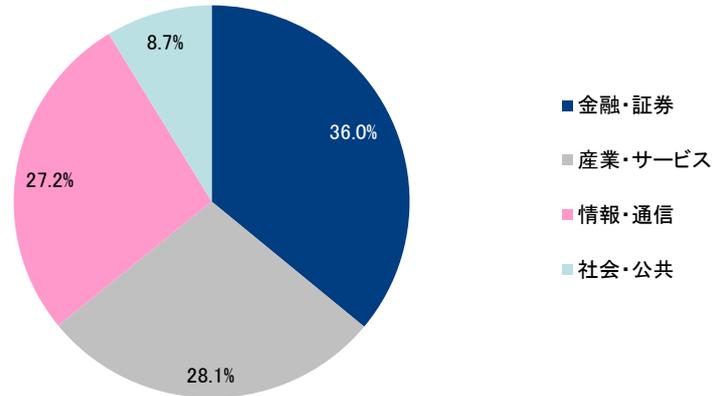
サービス品目別売上構成比(2019年3月期第2四半期)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 事業内容

## ユーザー業種別売上構成比(2019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 (Business Intelligence) ※コンサルティングなどを提供する。

※ 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。

## 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、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。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。

## 事業内容

### 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。具体的なサービスとしては、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。

### 4. システム検証サービス

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、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サービス。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。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。現在、受注規模が拡大しているサービスである。

## 強み

### 強みの源泉は人材マネジメント（採用、教育、処遇）。 RPA など“攻めの IT”分野に展開加速

#### 1. 人材マネジメント力（採用、教育、処遇）

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。これまで毎年継続的に 50 名～100 名の新卒採用を行ってきており、2017 年 4 月に 60 名、2018 年 4 月に 77 名を迎え入れた。2019 年 4 月も 70 名弱が入社予定である。新入社員は半年間の研修（集合研修 3 ヶ月、OJT 3 ヶ月）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、独立系であることのメリットとして、様々な顧客のプロジェクトにおいて、多様な技術が学べる点も強みである。

アイエックス・ナレッジ

9753 東証 JASDAQ

2018 年 12 月 12 日 (水)

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

#### 強み

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 割であり、産休復帰率 100% が示すように女性にとって働きやすい環境を整えてきた。数年前から取り組む残業削減の取り組みは、平均残業時間が 14.8 時間と業界平均以下まで下がっている。短縮勤務やテレワーク（管理部門中心）も実験的に導入（本社で月 1 回）しており、新たな取り組みに挑戦している。また、健康経営の一環として、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。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。

### 2. “攻めの IT”の一環として RPA を積極展開

同社は“攻めの IT”分野として、IoT、ビッグデータ、AI、ロボティクスなどの技術を駆使して顧客企業のサービス強化やビジネスモデルの変革を支援する分野と領域を定義している。“攻めの IT”のアプローチとしては、“お客様との共創”を基本スタンスとしており、これまで築いてきた大手顧客との関係を生かして展開している。様々なプロジェクトがある中で、直近で同社が注力するのが「RPA（Robotic Process Automation の略。ルールエンジンや AI、機械学習といった高性能な認知技術を用いることにより、定型的な事務作業を自動化・効率化すること）」である。RPA 市場でのシェアの高いツールである「WinActor」と「UiPath」の取扱いを既に開始し、導入から業務への適用を含めた支援体制を整備した。推進を後押しする組織としてはオープンイノベーション戦略事業部が 2018 年 4 月に設立された。この組織は、企業のデジタルトランスフォーメーション（情報技術が社会や企業のあらゆる領域に浸透することによってもたらされる変革）を支援するための商品・サービスを顧客企業、パートナーから集約し、組み合わせることで提供できる機能を持つ。中核事業部門と相互に連携し、協業を積極的に推進する。

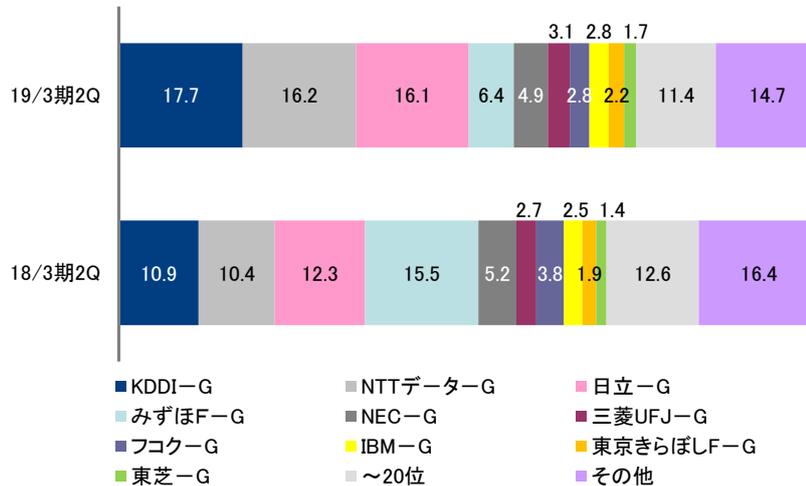
### 3. 大手顧客から安定受注

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を挙げることができる。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強みと考えられる。2019 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 社のうち、KDDI グループ（システム検証案件受注拡大など）、NTT データグループ、日立グループ向け（車載システム案件受注拡大など）で構成比が上昇、一方でみずほフィナンシャルグループ <8411>（次期システム案件縮小など）及び NEC <6701> グループは構成比が下がった。大手 10 社の構成比は 73.9%（前年同期は 66.6%）となり上位集中度が高まった。

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。銀行の外為システム開発に関しては、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しているのは、その表れと言える。

強み

顧客別売上構成比推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 業績動向

### 2019年3月期第2四半期は通信・産業・SI系大手顧客の売上好調で増収増益

#### 1. 2019年3月期第2四半期業績の概要

2019年3月期第2四半期の業績は、売上高が前年同期比7.0%増の8,715百万円、営業利益は同78.3%増の417百万円、経常利益は同67.2%増の442百万円、四半期純利益は同69.2%増の299百万円となり、増収及び大幅な増益を達成した。

#### 2019年3月期第2四半期の実績

(単位：百万円)

	18/3期2Q		19/3期2Q		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	8,144	-	8,715	-	7.0%
売上原価	6,829	83.9%	7,150	82.0%	4.7%
売上総利益	1,314	16.1%	1,565	18.0%	19.1%
販管費	1,080	13.3%	1,148	13.2%	6.3%
営業利益	234	2.9%	417	4.8%	78.3%
経常利益	264	3.2%	442	5.1%	67.2%
四半期純利益	177	2.2%	299	3.4%	69.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

## 業績動向

売上高が前年同期比で 7.0% 増と増収になったのは、大手通信会社向けシステム検証案件の拡大や車載システム案件の受注拡大、大手 SI ベンダーからのシステム開発案件の拡大などのプラス要因があったためである。一方で、金融分野でのメガバンク向け次期システム開発案件の収束やその代替案件の受注には苦戦した面もあった。

売上原価率が前年同期比で 1.9 ポイント低下し、販管費率も同 0.1 ポイント低下した背景としては、増収によるスケール効果とともに、事業基盤強化の一環で取り組んできた部門間接費の削減（部門間接費の見える化）が挙げられる。結果として、営業利益は前年同期比 78.3% 増、営業利益率は前期比 1.9 ポイント上昇し 4.8% となった。

## 短期及び中長期の安全性が高く堅実な財務内容

### 2. 財務状態

#### (1) 貸借対照表関係

貸借対照表を見ると、2019 年 3 月期第 2 四半期末における総資産は 9,388 百万円となり、前期末に比べ 0.6 百万円減少した。そのうち流動資産は前期末に比べ 161 百万円減少し、現金及び預金 199 百万円減及び売掛金 24 百万円減が主な要因である。固定資産は前期末に比べ 160 百万円増加し、投資その他の資産 171 百万円増が主な要因である。

負債合計は前期末に比べ 144 百万円減少して 4,922 百万円となった。そのうち流動負債は 98 百万円減であり、未払金の 93 百万円減が主な要因である。そのうち固定負債は 46 百万円減であり、長期借入金の 50 百万円減が主な要因である。

純資産は 4,465 百万円となり、前期末に比べ 143 百万円増加した。これは、利益剰余金の増加 198 百万円が主な要因だ。

#### (2) キャッシュ・フロー計算書

キャッシュ・フローの状況を見ると、2018 年 9 月末における現金及び現金同等物は、前期末に比べ 199 百万円減少し 3,866 百万円となった。営業キャッシュ・フローは、法人税等の支払額の増加 170 百万円、たな卸資産の増加 105 百万円などのマイナス要因があったものの、税引前四半期純利益の計上 442 百万円が寄与し、184 百万円の収入となった。投資キャッシュ・フローは有価証券の取得による支出 105 百万円が影響し 100 百万円の支出となった。財務キャッシュ・フローは 282 百万円の支出となった。これは、自己株式の取得による支出 130 百万円、配当金の支払額 101 百万円及び長期借入の返済による支出 50 百万円などによる。

#### (3) 経営指標

流動比率は 286.7% と短期の安全性の目安となる 200% を大きく上回る。自己資本比率は 47.6% であり、中長期の安全性も高い。

アイエックス・ナレッジ | 2018年12月12日(水)  
 9753 東証 JASDAQ | <https://www.ikic.co.jp/ir.html>

業績動向

## 要約貸借対照表、要約キャッシュ・フロー計算書及び経営指標

(単位：百万円)

	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期 2Q	増減額	主な増減要因
・貸借対照表						
流動資産	6,778	6,607	6,971	6,809	-161	現金及び預金 -199、売掛金 -24
固定資産	2,040	2,086	2,417	2,578	160	投資その他の資産 +171
総資産	8,819	8,694	9,389	9,388	-0.6	
流動負債	2,474	2,105	2,473	2,375	-98	未払金 -93
固定負債	2,622	2,547	2,593	2,547	-46	長期借入金 -50
負債合計	5,097	4,653	5,067	4,922	-144	
純資産	3,722	4,040	4,321	4,465	143	利益剰余金 +198、自己株式の増加 -130
負債純資産合計	8,819	8,694	9,389	9,388	-0.6	
・キャッシュ・フロー計算書						
営業キャッシュ・フロー	377	588	652	184		
投資キャッシュ・フロー	-92	-10	-17	-100		
財務キャッシュ・フロー	-670	-268	-79	-282		
現金及び現金同等物	3,201	3,510	4,066	3,866	-199	
・経営指標						
<健全性>						
流動比率	274.0%	313.8%	281.8%	286.7%		
自己資本比率	42.2%	46.5%	46.0%	47.6%		
<収益性>						
ROE	5.4%	10.5%	11.1%			
ROA	4.5%	7.2%	7.7%			
営業利益率	2.1%	3.4%	3.9%			

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 2019年3月期は産業・サービス分野と情報・通信分野がけん引し増収増益予想。上期業績好調により上振れて着地の可能性

### 3. 2019年3月期見通し

2019年3月期業績については、売上高で前期比3.3%増の17,211百万円、営業利益で同7.7%増の700百万円、経常利益で同6.7%増の739百万円、当期純利益で同4.6%増の486百万円と期初の増収増益予想を据え置いた。

アイエックス・ナレッジ | 2018年12月12日(水)  
 9753 東証 JASDAQ | <https://www.ikic.co.jp/ir.html>

業績動向

売上高に関しては、産業・サービス分野及び情報・通信分野が成長をけん引し、堅調に推移する見通しだ。産業・サービス分野では、車載・画像センサーなどの組み込みシステムの受注拡大に注力するほか、飲料メーカー、重工業メーカー、化学工業メーカー等の開発案件にも注力する。情報・通信分野では、大手通信会社向けのシステム検証案件が好調を維持する見込み。社会・公共分野は社会インフラ（電気、ガス等）向けのシステム開発・保守案件の受注に注力し現状維持を見込む。金融・証券分野は、メガバンクの次期システム収束によるマイナスを、Webサイト構築案件や資産運用会社向けシステム開発保守案件などでどこまでカバーできるかが課題になる。全般的には足元の受注環境は良好であり、懸念材料はない。

利益に関しては、利益率向上施策の実施を通じて、営業利益率で0.2ポイント改善を見込む。2019年3月期は、業務改善による生産性の向上、事業の選択と集中の加速などに重点的に取り組んでいる。増収効果もあり、第2四半期時点での営業利益の進捗率は59.6%までできている。同社では事業特性として季節変動は大きくはないが、上期よりも下期の業績が上回るケースが多い。足元不採算案件はゼロ、稼働率も高く推移しており、弊社では利益計画を上振れて着地する可能性が高いとみている。

2019年3月期通期の業績見通し

(単位：百万円)

	18/3 期		19/3 期			
	実績	売上比	予想	売上比	前期比	2Q 進捗率
売上高	16,666	-	17,211	-	3.3%	50.6%
売上原価	13,937	83.6%	14,279	83.0%	2.5%	50.1%
売上総利益	2,729	16.3%	2,931	17.0%	7.4%	53.4%
販管費	2,079	12.5%	2,231	13.0%	7.4%	51.5%
営業利益	650	3.9%	700	4.1%	7.7%	59.6%
経常利益	692	4.2%	739	4.3%	6.7%	59.8%
当期純利益	465	2.8%	486	2.8%	4.6%	61.6%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

## ■ 中期経営戦略

### 東証本則市場への昇格を目指す。 継続的な自社株買いにより株式数は目標どおり減少

#### 1. 事業基盤の強化の一環として「本則市場への市場変更」を目指す

同社では中期経営方針「IKI VISION 2020」を発表しており、2019 年 3 月期はその 2 期目となる。この中で、「いきいきとした社員が、高付加価値サービスを提供し、お客様から高い信頼を得る」というビジョンのもと、「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」の 3 戦略に取り組んでいる。事業基盤の強化においては、人材がカギとなるだけに、生産性向上や人材確保・育成策、働き方改革の推進などに幅広く取り組む。同社は現在東証 JASDAQ 市場に上場しているが、東証本則市場への市場変更を目指している。既に東証本則市場への昇格の形式的な基準（株主数など）はクリアしているが、この事案に関しては拙速に事を運ぶことをよしとはしない。これを機会として捉え、内部統制を見つめなおし、企業経営の質を高める。具体策の 1 つとして、顧客企業の機密情報を扱うこともある従業員のコンプライアンス教育に一層の力を入れる。

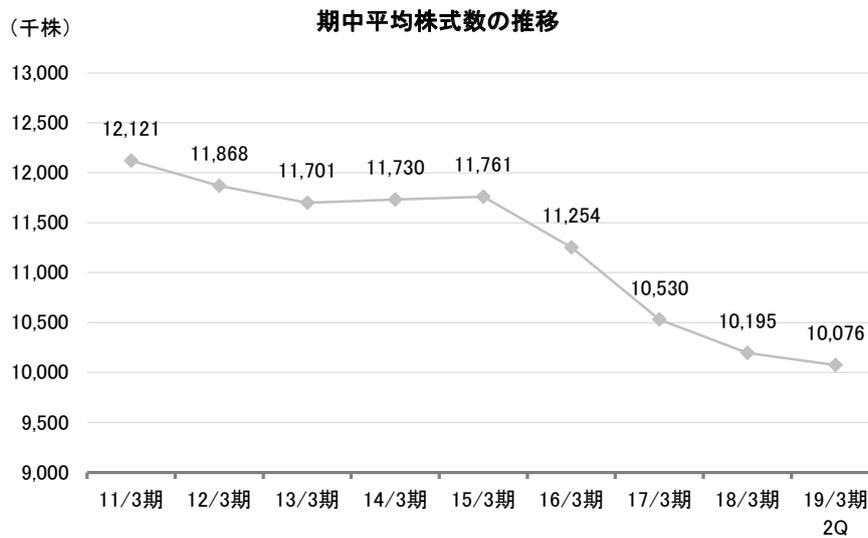
#### IKI の取り組み

IKI の取り組み
利益率向上施策の実施
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 業務改善による生産性向上に取り組む</li> <li>● 事業の選択と集中</li> </ul>
人材の確保・育成
<ul style="list-style-type: none"> <li>● スキルマップの活用による人材育成（プロジェクトマネージャー、スペシャリスト）</li> <li>● 人材ローテーション</li> <li>● コアパートナーとの連携強化、新規パートナーの確保</li> </ul>
働き方改革の推進
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 長時間残業削減を継続</li> <li>● 仕事と家庭の両立支援</li> <li>● 女性活躍の推進</li> </ul>
新テーマ
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 本則市場へ上場市場を変更することを目指す</li> </ul>

出所：決算説明会資料より掲載

## 2. 継続的な自社株買いにより期中平均株式数 10 百万株をほぼ達成

同社は、過去継続して自社株買いを実施してきた。事業規模との対比において発行済株式数が依然として多いと考えていたことに加え、更なる株主価値の向上を図ることがその目的である。2019年3月期上期においては、150千株（取得価額130百万円）の自社株買いを実施。2011年3月期から2018年3月期第2四半期までの7年半に期中平均株式数は約2百万株減少し、目標としていた10百万株をほぼ達成した。

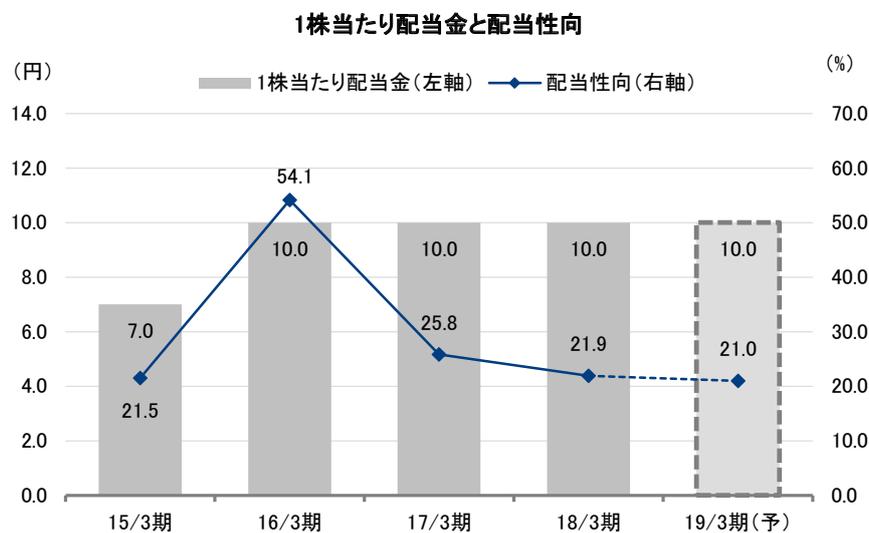


出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 株主還元

### 安定配当が魅力。2019年3月期も10円を継続予想

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。この方針に従い、2019年3月期期末の配当は、前期と同額である1株当たり配当金10円、配当性向は21.0%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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘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、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ