

|| 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 >>>](#)

2019年7月2日(火)

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	01
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. 大手顧客から安定受注	07
2. “攻めのIT”の一環としてRPA、ブロックチェーンを積極展開	08
■ 業績動向	09
1. 2019年3月期通期業績の概要	09
2. 財務状態	10
3. 2020年3月期見通し	11
■ 中期経営戦略	12
1. 中期経営計画の数値計画を更新（ローリング方式）	12
2. 人材への投資、人材マネジメント力（採用、教育、処遇）	14
■ 株主還元	15

■ 要約

**2019 年 3 月期は情報・通信分野、
産業・サービス分野の売上好調で増収、3 期連続増益を達成。
ROE13.1% と高い経営効率。
2020 年 3 月期からは普通配当 15 円（5 円増配）を継続予想**

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 7 割以上を占める。

1. 業績動向

2019 年 3 月期通期の業績は、売上高が前期比 6.6% 増の 17,761 百万円、営業利益は同 26.7% 増の 823 百万円、経常利益は同 26.9% 増の 879 百万円、当期純利益は同 26.1% 増の 586 百万円となり、増収とともに 3 期連続となる増益を達成した。売上高が前期比で 6.6% 増と好調を維持したのは、大手通信会社向けシステム検証案件の拡大や大手 SI ベンダーからのシステム開発案件の拡大、車載システム案件の受注拡大などのプラス要因があったためである。製販一体となった組織改編により、受注のスピード化に取り組んだ効果も出たもようだ。営業利益率は前期比 0.7 ポイント上昇し 4.6% になった。この要因としては、部門間接費の削減（部門間接費の見える化）が進捗していること、PMO（プロジェクトマネジメントオフィス）機能が強化され、失敗（赤字）プロジェクトが出なくなったことなどが挙げられ、事業基盤強化が順調に進んだことが分かる。

2020 年 3 月期業績については、売上高で前期比 1.4% 増の 18,014 百万円、営業利益で同 2.0% 増の 840 百万円、経常利益で同 0.0% 増の 879 百万円、当期純利益で同 0.9% 増の 591 百万円であり、堅調な予想だ。金融・証券分野に関しては、大手銀行の比率が低下するなか、証券、生損保、資産運用の各案件に注力する。情報通信分野では、大手通信会社向けシステム検証案件の一部終了が予定されるものの、他分野への横展開も推進する。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開発に注力する。全般的には足元の受注環境は良好である。利益に関しては、営業利益率で 0.1 ポイント改善を見込む。2020 年 3 月期は、パートナー企業との連携を強化し、プロジェクト管理を徹底し、収益性を高める。弊社では、2020 年 3 月期の同社の計画はかなり保守的な計画であり、2019 年 3 月期同様に上振れが期待できると考えている。

2. 成長戦略

同中期経営計画の数値目標は 3 ヶ年ローリング形式で毎年見直される。売上高、営業利益ともに安定成長が同社の特徴である。3 年後の 2022 年 3 月期には、売上高で 20,000 百万円、営業利益で 1,000 百万円、営業利益率 5.0% を計画している。2022 年 3 月期までの年平均成長率は、売上高で 4.0%、営業利益で 6.7% と堅調な成長が続く見込みだ。

アイエックス・ナレッジ | 2019年7月2日(火)
 9753 東証 JASDAQ | <https://www.ikic.co.jp/ir.html>

要約

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。

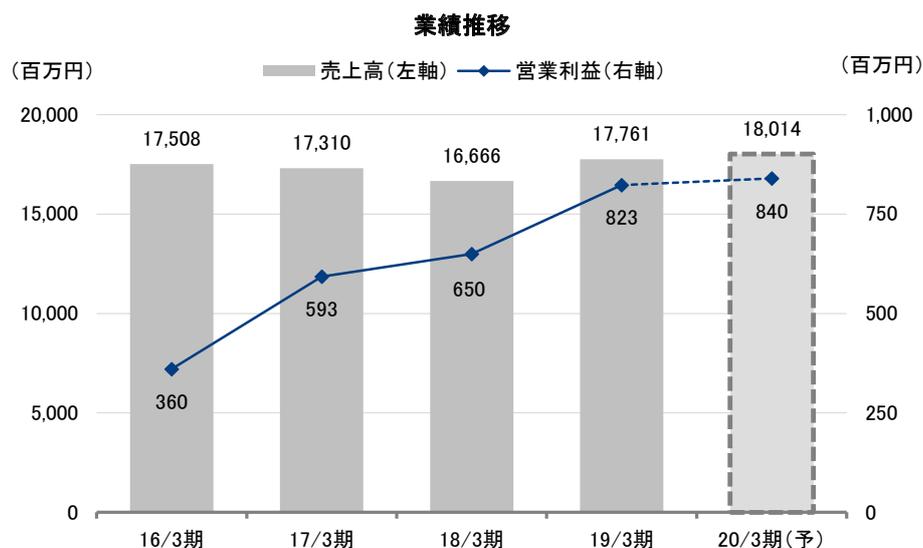
同社にとって「人材」が他社との差別化の源泉であることに疑いの余地はない。これまで毎年継続的に 50 名～100 名の新卒採用を行ってきており、2017 年 4 月に 60 名、2018 年 4 月に 77 名、2019 年 4 月に 60 名が入社し、2020 年 4 月は 80 名を予定する。新入社員は半年間の研修（集合研修 3 ヶ月、OJT 3 ヶ月）を経て配属されるが、同社の手厚い研修・新人サポートは“人を育てる環境が整った会社”として学生の間でも評価が高い。また、配属される事業部は自ら希望を出せる形式になっており、年に 1 回事業部によるプレゼンテーションが行われる。個人が納得して職場を選ぶことにより、モチベーションの維持・向上に貢献しているものと推測される。

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。この方針に従い、2019 年 3 月期期末の配当は、2018 年 3 月期と同額である 1 株当たり普通配当 10 円、20 周年記念配当 10 円、合計配当金 20 円、配当性向は 34.2% となった。2020 年 3 月期は、普通配当 15 円（前期比 5 円増）、配当性向 25.4% を予想する。

Key Points

- ・大手顧客からの安定受注が強み。RPA やブロックチェーンなど“攻めの IT”分野に展開
- ・2019 年 3 月期は情報・通信分野、産業・サービス分野の売上好調で増収、3 年連続増益を達成
- ・ROE13.1% と経営効率が向上。安全性高く堅実な財務内容
- ・安定配当が魅力。2020 年 3 月期からは普通配当 15 円（5 円増配）を継続予想



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要・沿革

2019 年 10 月、誕生 20 周年。 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。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。

※ 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) ※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り受け) 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 JASDAQ

2019年7月2日(火)

<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[※]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。2018年11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。

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南品川事務所（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・ティー・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

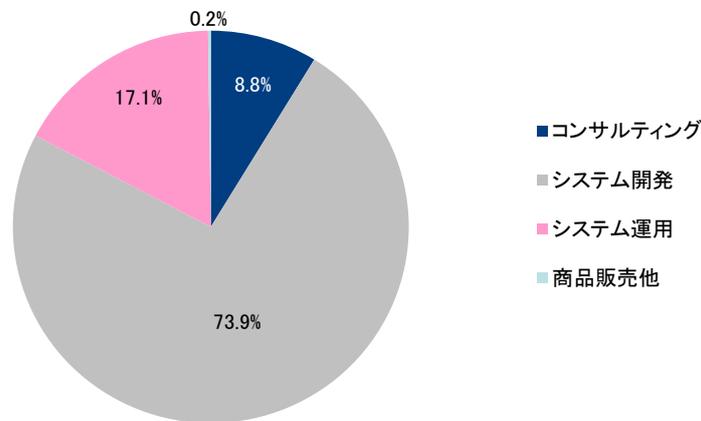
■ 事業内容

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 月期通期のサービス品目別売上構成比は、コンサルティング 8.8%、システム開発 73.9%、システム運用 17.1%、商品販売他 0.2% で、システム開発が占める割合が大きい。2018 年 3 月期と比較するとシステム運用が 2.4 ポイント上昇しており、開発フェーズから保守・運用フェーズに移行したプロジェクトの増加が影響した。また、ユーザー業種別売上構成比は、金融・証券 35.2%、産業・サービス 28.4%、情報・通信 27.7%、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ている。

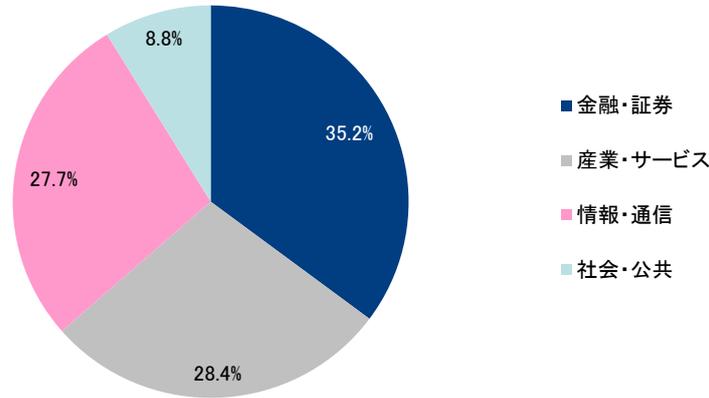
サービス品目別売上構成比(2019年3月期)



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)



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、カーナビゲーションシステム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は、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。

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。近年、受注規模が拡大しているサービスである。

強み

大手顧客からの安定受注が強み。 RPA やブロックチェーンなど“攻めのIT”分野に展開加速

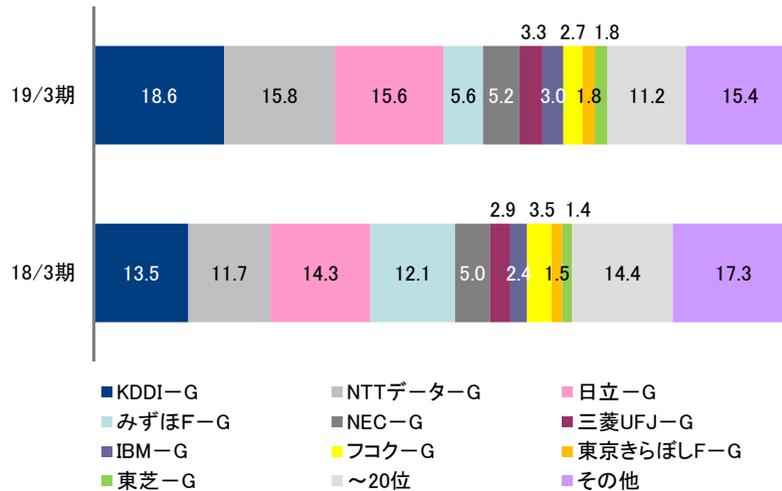
1. 大手顧客から安定受注

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(車載システム案件受注拡大など)、日本電気(NEC) <6701>グループ向けに構成比が上昇し、唯一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)向けに構成比が下がった。大手10社の構成比は73.4%(前期は70.8%)となり、上位集中度が高まっている。

強み

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。

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

2. “攻めのIT”の一環としてRPA、ブロックチェーンを積極展開

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」の取り扱いを既に開始し、導入から業務への適用を含めた支援体制を整備済みである。また、同社はブロックチェーン技術の蓄積に積極的であり、2019年3月にはブロックチェーン活用サービスの実証実験を開始した。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、パートナーと連携し、組み合わせて提供することで新たな高付加価値のビジネスモデルの創出を追求する。また、中核事業部門と相互に連携し、協業を積極的に推進する。

業績動向

2019年3月期は情報・通信分野、産業・サービス分野の売上好調で増収、3期連続増益を達成

1. 2019年3月期通期業績の概要

2019年3月期通期の業績は、売上高が前期比6.6%増の17,761百万円、営業利益は同26.7%増の823百万円、経常利益は同26.9%増の879百万円、当期純利益は同26.1%増の586百万円となり、増収とともに3期連続となる増益を達成した。

2019年3月期通期の実績

(単位：百万円)

	18/3期		19/3期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	16,666	100.0%	17,761	100.0%	6.6%
売上原価	13,937	83.6%	14,691	82.7%	5.4%
売上総利益	2,729	16.3%	3,070	17.3%	12.5%
販売費及び一般管理費	2,079	12.5%	2,246	12.6%	8.0%
営業利益	650	3.9%	823	4.6%	26.7%
経常利益	692	4.2%	879	4.9%	26.9%
当期純利益	465	2.8%	586	3.3%	26.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高が前期比で6.6%増と好調を維持したのは、大手通信会社向けシステム検証案件の拡大や大手SIベンダーからのシステム開発案件の拡大、車載システム案件の受注拡大などのプラス要因があったためである。製販一体となった組織改編により、受注のスピード化に取り組んだ効果も出たもようだ。

営業利益率は前期比0.7ポイント上昇し4.6%になった。これは売上原価率が0.9ポイント減少したことが大きく影響している。この要因としては、部門間接費の削減（部門間接費の見える化）が進捗していること、PMO（プロジェクトマネジメントオフィス）機能が強化され、失敗（赤字）プロジェクトが出なくなったことなどが挙げられ、事業基盤強化が順調に進んだことが分かる。

ROE13.1%と経営効率が向上。安全性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月期通期末における総資産は9,744百万円となり、前期末に比べ355百万円増加した。そのうち流動資産は前期末に比べ8百万円増加し、有価証券200百万円増や仕掛品108百万円増などが主な要因である。固定資産は前期末に比べ347百万円増加し、投資その他の資産367百万円増が主な要因である。

負債合計は前期末に比べ26百万円増加して5,093百万円となった。そのうち流動負債は126百万円増であり、賞与引当金の45百万円増や買掛金の40百万円増などが主な要因である。固定負債は100百万円減であり、長期借入金の85百万円減が主な要因である。

純資産は4,651百万円となり、前期末に比べ330百万円増加した。これは、利益剰余金の増加485百万円が主な要因だ。

(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、2019年3月末における現金及び現金同等物は、前期末に比べ262百万円減少し3,804百万円となった。営業キャッシュ・フローは、法人税等の支払額291百万円（前期比104百万円増）、たな卸資産の増加108百万円（同114百万円増）などのマイナスがあったものの、税引前当期純利益の計上874百万円（同181百万円増）が大きく寄与し、572百万円の収入となった。投資キャッシュ・フローは有価証券の取得による支出609百万円が影響し456百万円の支出となった。財務キャッシュ・フローは378百万円の支出となった。これは、長期借入金の返済による支出145百万円、自己株式の取得による支出131百万円及び配当金の支払額101百万円などによる。

(3) 経営指標

流動比率は268.5%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47.7%であり、中長期の安全性も高い。特筆すべきはROEの向上であり、経営効率の高さを物語る。2019年3月期は13.1%と3期連続の10%超えとなった。

アイエックス・ナレッジ | 2019年7月2日(火)
 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	増減額	主な増減要因
貸借対照表						
流動資産	6,778	6,607	6,971	6,979	8	現金及び預金 -411、有価証券 +200、 売掛金 +105、仕掛品 +108
固定資産	2,040	2,086	2,417	2,764	347	投資その他の資産 +367
総資産	8,819	8,694	9,389	9,744	355	
流動負債	2,474	2,105	2,473	2,599	126	賞与引当金 +45、買掛金 +40
固定負債	2,622	2,547	2,593	2,493	-100	長期借入金 -85
負債合計	5,097	4,653	5,067	5,093	26	
純資産	3,722	4,040	4,321	4,651	330	利益剰余金 +485、自己株式の増加 -131
負債純資産合計	8,819	8,694	9,389	9,744	355	
キャッシュ・フロー計算書						
営業キャッシュ・フロー	377	588	652	572		
投資キャッシュ・フロー	-92	-10	-17	-456		
財務キャッシュ・フロー	-670	-268	-79	-378		
現金及び現金同等物	3,201	3,510	4,066	3,804	-262	
経営指標						
<健全性>						
流動比率	274.0%	313.8%	281.8%	268.5%		
自己資本比率	42.2%	46.5%	46.0%	47.7%		
<収益性>						
ROE	5.4%	10.5%	11.1%	13.1%		
ROA	4.5%	7.2%	7.7%	9.2%		
営業利益率	2.1%	3.4%	3.9%	4.6%		

出所：決算短信よりフィスコ作成

2020年3月期は売上高・各利益ともに微増の保守的計画。 事業環境は堅調であり、業績上振れも期待できる

3. 2020年3月期見通し

2020年3月期業績については、売上高で前期比1.4%増の18,014百万円、営業利益で同2.0%増の840百万円、経常利益で同0.0%増の879百万円、当期純利益で同0.9%増の591百万円であり、堅調な予想だ。

売上高に関しては、1.4%増と微増を予想。金融・証券分野に関しては、大手銀行の比率が低下するなか、証券、生損保、資産運用の各案件に注力する。情報・通信分野では、大手通信会社向けシステム検証案件の一部終了が予定されるものの、他分野への横展開も推進する。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開発に注力する。プロジェクトの山や谷はあるものの、全般的には足元の受注環境は良好である。

業績動向

利益に関しては、営業利益率で 0.1 ポイント改善を見込む。2020 年 3 月期は、パートナー企業との連携を強化し、プロジェクト管理を徹底し、収益性を高める。弊社では、2020 年 3 月期の同社の計画はかなり保守的な計画であり、2019 年 3 月期同様に上振れが期待できると考えている。

2020 年 3 月期通期の業績見通し

(単位：百万円)

	19/3 期		20/3 期		
	実績	売上比	計画	売上比	前期比
売上高	17,761	100.0%	18,014	100.0%	1.4%
売上原価	14,691	82.7%	14,601	81.1%	-0.6%
売上総利益	3,070	17.3%	3,413	18.9%	11.2%
販売費及び一般管理費	2,246	12.6%	2,573	14.3%	14.5%
営業利益	823	4.6%	840	4.7%	2.0%
経常利益	879	4.9%	879	4.9%	0.0%
当期純利益	586	3.3%	591	3.3%	0.9%

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

**安定成長により 2022 年 3 月期に売上高 200 億円、
営業利益 10 億円を目指す。東証本則市場への昇格を目指す。**

1. 中期経営計画の数値計画を更新 (ローリング方式)

同社では中期経営方針を策定しており、この中で「しっかりとしたモノ (システム) づくりと高品質なサービスを提供することで、すべてのステークホルダーから選ばれる企業になる」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。

中期経営計画の重点取り組みは「営業体制強化」、開発体制において「厳正な開発管理と新技術対応強化」、「パートナー企業とともに案件対応力を強化」、さらに「デジタル化 (DX) に対応した事業検討」「デジタル先端技術を活用したソリューションサービスの創出」としている。

中期経営戦略

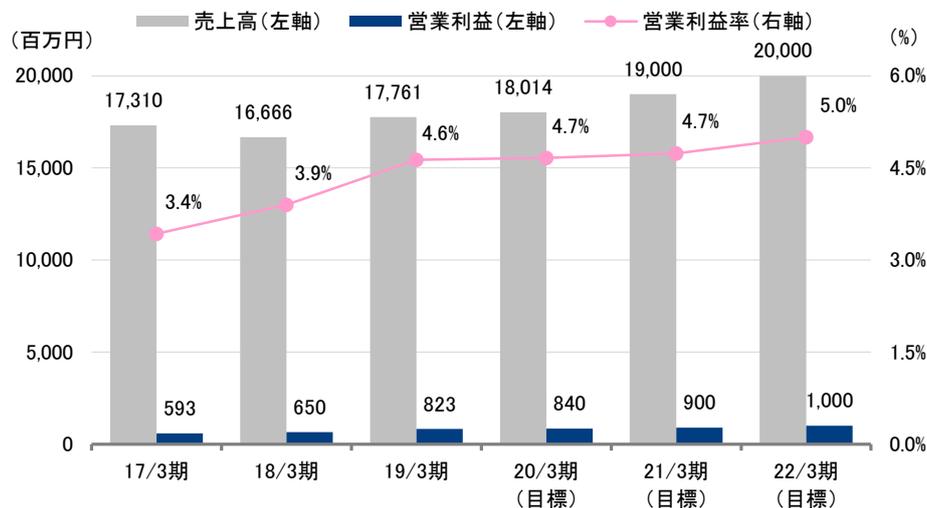
重点取り組みポイント

	取り組みテーマ	具体策
営業体制	営業体制強化	<ul style="list-style-type: none"> ・プロダクト別営業戦略 ・顧客別リテンション強化
開発体制	厳正な開発管理と新技術対応強化	<ul style="list-style-type: none"> ・不採算プロジェクト撲滅 ・原価管理の徹底 ・開発効率のアップ ・デジタル (DX) 化対応
案件対応力	パートナー企業とともに案件対応力を強化	<ul style="list-style-type: none"> ・人材の育成教育 ・新技術のノウハウ取得 ・パートナー企業との連携強化
デジタル化対応	<ul style="list-style-type: none"> ・デジタル化 (DX) に対応した事業検討 ・デジタル先端技術を活用したソリューションサービスの創出 	<ul style="list-style-type: none"> ・デジタル技術の習得 ・ビジネスオートメーション (働き方改革、RPA 活用) ・情報セキュリティソリューション ・ブロックチェーン技術 (トークンエコノミーの展開) ・ブロックチェーン技術の対応強化 (トレーサビリティ等) ・AI (機械学習、深層学習、ビッグデータ、CHATBOT 等) ・IoT (画像 AI ソリューション、IoT 検証)

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

中期経営計画の数値目標は3ヶ年ローリング形式で毎年見直される。売上高、営業利益ともに安定成長が同社の特徴である。3年後の2022年3月期には、売上高で20,000百万円、営業利益で1,000百万円、営業利益率5.0%を計画している。2022年3月期までの年平均成長率は、売上高で4.0%、営業利益で6.7%と堅調な成長が続く見込みだ。

中期業績目標



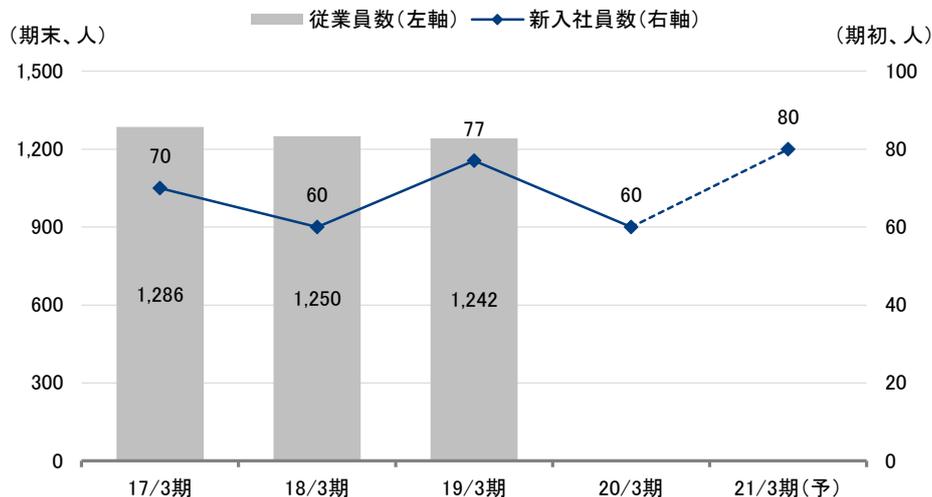
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2. 人材への投資、人材マネジメントカ（採用、教育、処遇）

同社にとって「人材」が他社との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、2019年4月に60名が入社し、2020年4月は80名を予定する。新入社員は半年間の研修（集合研修3ヶ月、OJT3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、配属される事業部は自ら希望を出せる形式になっており、年に1回事業部によるプレゼンテーションが行われる。個人が納得して職場を選ぶことにより、モチベーションの維持・向上に貢献しているものと推測される。

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）も実験的に導入しており、新たな取り組みに挑戦している。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する。社内にストレッチング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、教育、処遇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。ちなみに同社の平均勤続年数は約15年となっており、その定着率の高さが職場の魅力を表している。

従業員数、新入社員数の推移



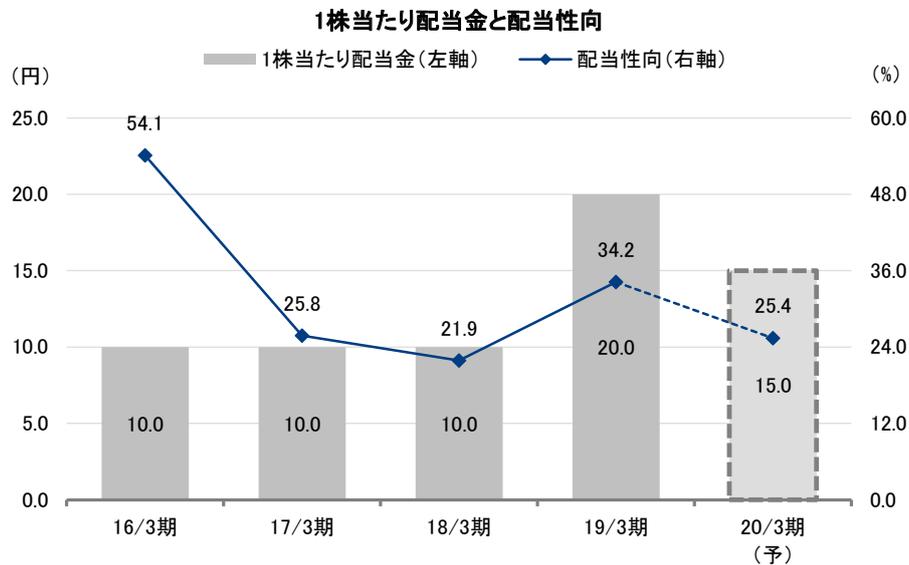
出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成。

株主還元

安定配当が魅力。

2020年3月期からは普通配当15円(5円増配)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、1株当たり普通配当10円、20周年記念配当10円、合計配当金20円、配当性向は34.2%となった。2020年3月期は、普通配当15円(前期比5円増)、配当性向25.4%を予想する。



注：19/3期の配当金内訳は、普通配当10.0円 記念配当10.0円(誕生20周年記念配当)

出所：決算短信よりフィスコ作成

免責事項（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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp