

|| 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 >>>](#)

2020年7月13日(月)

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	04
■ 市場環境	06
■ 事業内容	07
1. コンサルティング	08
2. システム開発	08
3. システム運用	09
4. システム検証サービス	09
■ 強み	09
1. 大手顧客からの安定受注	09
2. 人財マネジメント力	10
■ 業績動向	11
1. 2020年3月期通期業績の概要	11
2. 財務状態	13
3. 2021年3月期見通し	14
■ 中長期の戦略	15
1. 中期経営計画の重点取り組みポイント	15
2. 新型コロナウイルス感染症の影響	17
■ 株主還元	18

要約

2020年3月期通期は、大型開発案件収束等による 売上減少を新規開発及び運用案件の受注拡大でほぼカバー。 中期経営計画の重点ポイントでは、 営業本部新設や基幹システム再構築に注目

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しており、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情報総研 (株) などの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り、安定している。顧客企業上位 10 社で売上高の約 7 割に達する。

※ 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

2020年3月期通期の業績は、売上高が前期比 1.7% 減の 17,456 百万円、営業利益が同 4.7% 減の 784 百万円、経常利益が同 5.9% 減の 827 百万円、当期純利益が同 7.7% 減の 540 百万円となり、小幅な減収減益となるも堅調な決算となった。売上高は前期比 1.7% 減、期初計画比 3.1% 減と減収ではあったが、新型コロナウイルス感染症の影響もなく全体として堅調に推移した。大手通信事業者向けシステム検証案件、大手金融機関や重工業メーカー向けシステム開発案件などの大規模案件の収束期にあたり、プロジェクトが想定よりも順調に推移したことで収束タイミングが早まった面がある。一方で、金融機関向けシステム検証案件や車載組込みシステム開発案件が堅調に推移したに加え、化粧品会社向けのシステム開発案件などの受注が拡大した。また、システム開発フェーズからシステム運用フェーズに進んだ案件が多かったため、運用設計や基盤・環境構築案件の受注が拡大した。営業利益は前期比 4.7% 減、期初計画比 6.7% 減となったが、減益に影響を与えたのは、販管費の増加 (前期比 207 百万円増) である。販管費の増加の要因としては、次期成長事業創出に向けた技術者教育の推進や同社誕生 20 周年対応などに伴う活動費用が含まれる。

2021年3月期業績については、売上高で前期比 3.1% 増の 18,017 百万円、営業利益で同 2.0% 増の 800 百万円、経常利益で同 1.8% 増の 842 百万円、当期純利益で同 3.6% 増の 561 百万円と増収増益を見込んでいる。受注環境については、企業の IT 投資は引き続き堅調であり、IT 人材不足も継続するため、良好と考えられる。新型コロナウイルス感染症の影響も足元 (2020年6月中旬) 時点で顕在化しておらず、順調に推移している。システム開発に関しては、大型プロジェクトの収束を補完すべく、第三者検証サービスや車載組込みシステム開発などの受注拡大を目指す。また運用に関しては、技術者の育成・確保を通じて、基盤構築への案件対応力を強化し、受注拡大を行う。売上総利益を同 4.0% 増と伸ばし、売上総利益率も 18.7% (同 0.1 ポイント上昇) とする計画だ。一方で、販管費は同 4.7% 増と増える見込みである。中期経営計画における「次期成長事業の創出」や「事業基盤の強化 (人材投資、設備投資、事業投資)」にしっかり投資したい考えだ。弊社では、新型コロナウイルス感染症拡大が顧客企業の IT 投資に影響を与える可能性はあるものの、足元は順調に推移しており、例年同様に予想値に近い業績を達成すると見込んでいる。

要約

2. 成長戦略

同社では、中期経営計画を毎期ローリングし、経営計画及び重点取り組みポイントをアップデートしている。2023年3月期の業績目標は売上高20,000百万円、営業利益1,000百万円としている。中期経営方針についても、「中核事業の拡大」「次期成長事業の創出」「事業基盤の強化」を3本柱とすることに変更はない。「中核事業の拡大」で2021年3月期に新たに打ち出された点としては、「営業本部を新設し体制整備」である。2020年4月から営業本部を新設し、事業部横断的に新規営業を強化するモードに入った。「次期成長事業の創出」に関しては、存在感を増すまでに今後2～3年程度はかかると見て、じっくり育てる方針である。特に注目されるポイントとしては、「新たな先端技術を活用したプラットフォーム事業の創出」がある。ブロックチェーン技術を活用したトレーサビリティの実証実験による新ビジネスモデルの検証が進行しており、事業化されれば獲得できる潜在市場は大きい。「事業基盤の強化」は、これまで人材の採用や育成がクローズアップされてきたが、設備投資や事業投資にも注目したい。設備投資においては、「基幹システム再構築・情報基盤整備」を行う計画である。プロジェクト別にデータを一元管理し、稼働や原価などを見える化することで、タイムリーな意思決定につなげたい考えだ。

なお、新型コロナウイルス感染症は同社の事業に様々な影響をもたらしている。弊社では、現時点（2020年6月下旬）で、短期的には影響が軽微、中期的にはプラス・マイナス面の両面があるものの、ややプラス面が上回ると見込んでいる。

3. 株主還元

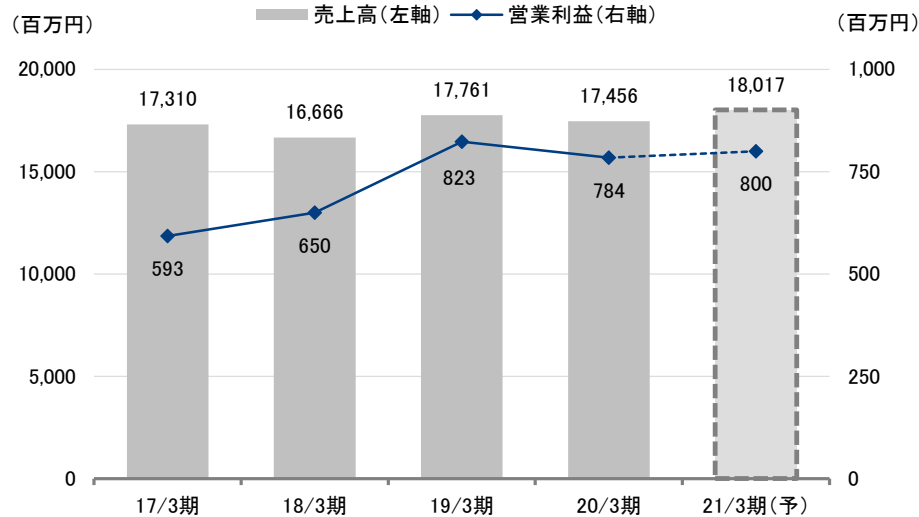
同社では、株主還元に関して経済環境の変動が激しいことから、安定配当を第一とし、業績や将来の見通し、配当性向、配当利回り等を総合的に勘案し配当を決定する方針である。過去に遡ると、減益となった年もあったものの、1株当たりの配当金は維持または増配を行ってきた。2020年3月期期末の配当は、計画どおり普通配当15円（前期比5円増）、配当性は27.6%となった。2021年3月期は、普通配当15円、配当性向26.6%を予想する。

Key Points

- ・前身2社の経営統合から20年を超えた、中堅独立系システムインテグレーター
- ・2020年3月期通期は小幅な減収減益も堅調。大型開発案件収束等による売上減少を新規開発及び運用案件の受注拡大でほぼカバー
- ・中期経営計画の重点項目としては、営業本部新設や基幹システム再構築に注目
- ・安定配当優先。2021年3月期は普通配当を15円、配当性向26.6%を予想

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

前身2社の経営統合から20年を超えた、 中堅独立系システムインテグレーター

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ており、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・小売といった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、みずほ情報総研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ある。また、KDDIなどエンドユーザーとの直接取引も行う。また、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。なお、2019年10月で前身の2社が経営統合してから20周年を迎えた。

アイエックス・ナレッジ

9753 東証 JASDAQ

2020年7月13日(月)

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

会社概要・沿革

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につき、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会社店頭登録(現東証JASDAQ市場)している。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、先立つ8月に盛大な誕生20周年パーティーが開催された。

アイエックス・ナレッジ

9753 東証 JASDAQ

2020年7月13日(月)

<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(現東証 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商品川事務所(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
2019年10月	前身2社の経営統合による誕生から20周年

出所：有価証券報告書、ホームページよりフィスコ作成

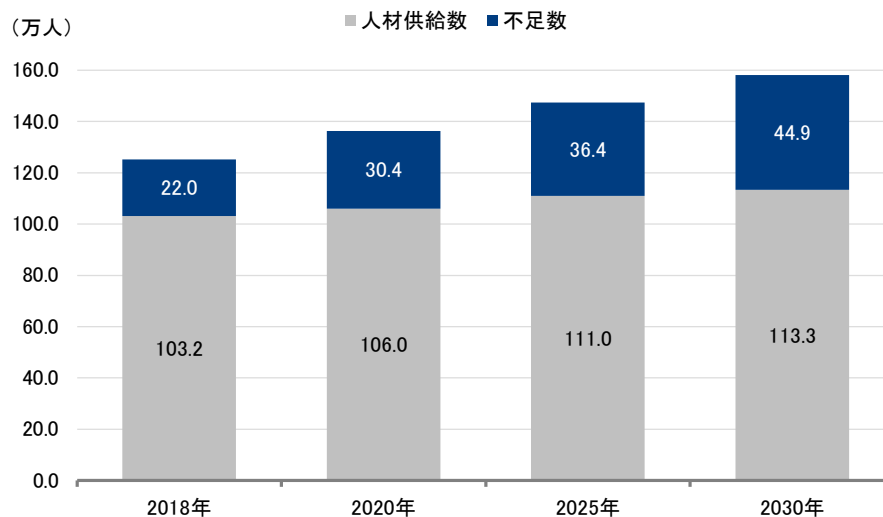
■ 市場環境

IT市場は堅調に拡大するなか、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、2018 年度で 12 兆 4,930 億円であり、今後も成長は続く。今後の成長ドライバーと期待されるのが、製造業などではデジタルトランスフォーメーション（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。

拡大する市場や多様化するニーズの中で、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（経済産業省委託事業）の「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。

IT人材の「不足規模」に関する推計結果



注：IT 需要：低位、生産性向上：0.7%で推計

出所：経済産業省委託事業、みずほ情報総研「IT 人材需給に関する調査」（2019 年 3 月）よりフィスコ作成

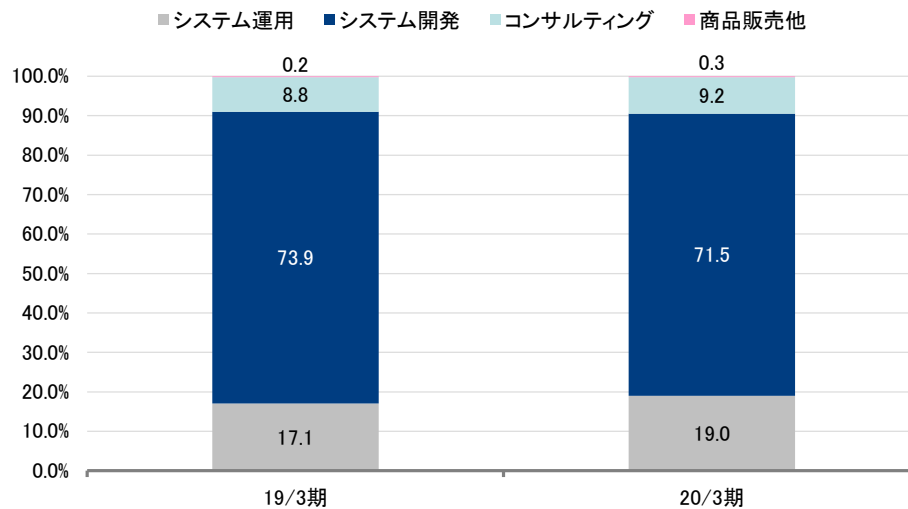
■ 事業内容

金融・証券、産業・サービス、情報・通信向けが3本柱。 主力のシステム開発に加えシステム運用も伸びる

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 20.2%）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事業を主たる事業として展開する。

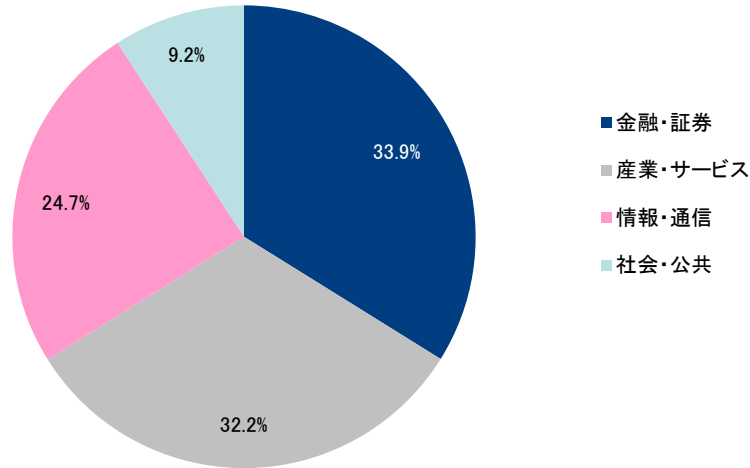
2020年3月期通期のサービス品目別売上構成比は、コンサルティング 9.2%、システム開発 71.5%、システム運用 19.0%、商品販売他 0.3% で、システム開発が占める割合が大きい。2019年3月期と比較するとシステム運用が 1.9 ポイント上昇しており、開発フェーズから保守・運用フェーズに移行したプロジェクトの増加が影響した。また、ユーザー業種別売上構成比は、金融・証券 33.9%、産業・サービス 32.2%、情報・通信 24.7%、社会・公共 9.2% となっており、主要 3 業種のバランスが良い。2019年3月期と比較すると産業・サービス及び社会・公共が構成比を増やし、情報・通信及び金融・証券が構成比を減らした。

サービス品目別売上構成比



出所：決算説明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
 (2020年3月期通期)


出所：決算説明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。

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。

※ 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検証し、品質状況を報告するサービスである。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)、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。

強み

「大手顧客からの安定受注」と「人財マネジメント力」が強み

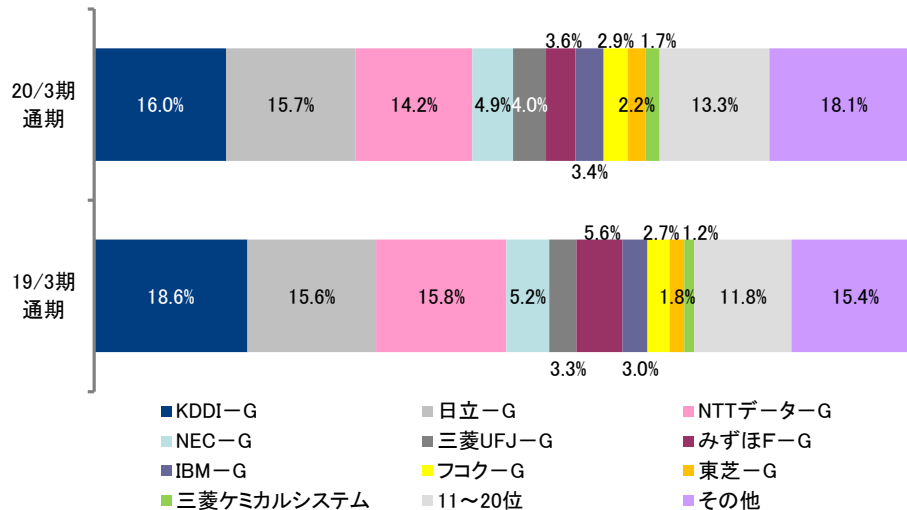
1. 大手顧客からの安定受注

同社の強みは、コンサルティングからシステム開発、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強みと考えられる。2020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6社のうち、日立グループ(車載システム案件など)、三菱UFJフィナンシャル・グループ<8306>(信託システム案件など)の構成比が前期から上昇し、KDDIグループ(システム検証案件など)、NEC<6701>グループ、NTTデータグループ、みずほフィナンシャルグループ<8411>(次期システム案件など)の構成比が下がった。上位10社の構成比は68.6%(前期は72.8%)と2020年3月期はやや下がったものの、上位集中度は依然として高い。なお、2020年3月期に11位~20位、その他(21位以降)の売上高の比率が4.2ポイント上がった理由としては、大手顧客の大型プロジェクトが収束する時期であったこと、直販で新規顧客(産業界のメーカーなど)が加わったことなどが影響している。

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。金融系のシステム開発等で、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。

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. 人材マネジメントカ

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月も77名が入社した。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。例えば、事業部によるプレゼンテーションが年に1回行われ、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。

働き方改革に関して、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。数年前から残業削減にも取り組んでおり、平均残業時間が15時間以下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おり、新型コロナウイルス感染症拡大でさらに進展した。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する。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。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。ちなみに、同社の平均勤続年数は約15年に達しており、その定着率の高さが職場の魅力を表している。なお、既述のとおり2019年8月には20周年記念全社パーティーが行われたが、普段は働く場所が異なる社員が一同に会して盛大に行われ、モチベーションの維持・向上に寄与したものと推察される。

強み

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だ。同社とパートナー企業は、プロジェクトの中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5,935百万円(2020年3月期)であり、売上原価の41.7%に相当することからも、その存在の大きさがわかる。

業績動向

2020年3月期通期は、大型開発案件収束等による売上減少を新規開発及び運用案件の受注拡大でほぼカバー

1. 2020年3月期通期業績の概要

2020年3月期通期の業績は、売上高が前期比1.7%減の17,456百万円、営業利益が同4.7%減の784百万円、経常利益が同5.9%減の827百万円、当期純利益が同7.7%減の540百万円となり、小幅な減収減益となるも堅調な決算となった。

売上高は前期比1.7%減、期初計画比3.1%減と減収ではあったが、新型コロナウイルス感染症の影響もなく全体として堅調に推移した。同社の売上高は、大型プロジェクトの開始や収束、そのタイミングに影響を受ける。2020年3月期は、大手通信事業者向けシステム検証案件、大手金融機関や重工業メーカー向けシステム開発案件などの大規模案件の収束期にあたり、プロジェクトが想定よりも順調に推移したことで収束タイミングが早まった面がある。一方で、金融機関向けシステム検証案件や車載組込みシステム開発案件が堅調に推移したことに加え、化粧品会社向けのシステム開発案件などの受注が拡大した。また、システム開発フェーズからシステム運用フェーズに進んだ案件が多かったため、運用設計や基盤・環境構築案件の受注が拡大した。ちなみにある案件が「システム開発」から「システム運用」に移行すると、工数が減るために売上高は減少する。これに対し同社では、運用プロセスを企画・設計する工程から携わることで、単価の低下を抑制する取り組みを行っている。

営業利益は前期比4.7%減、期初計画比6.7%減となった。また、売上高は減少(前期比305百万円減)したものの、売上原価の低減(同473百万円減)効果が上回り、売上総利益は増加(同168百万円増)した。ちなみに過去の売上総利益率でみると、2016年3月期の14.5%から2020年3月期には18.6%と4.1ポイント上げている。これは、不採算プロジェクトの撲滅や原価管理の徹底など事業基盤の強化に継続的に取り組んできた成果が出たものと考えられる。減益に影響を与えたのは、販管費の増加(同207百万円増)である。販管費の増加の要因としては、次期成長事業創出に向けた技術者教育の推進や同社誕生20周年対応などに伴う活動費用が含まれる。次期成長事業創出に向けた技術者教育は、中期経営計画の方針である「次期成長事業の創出」に向けた先行投資である。

アイエックス・ナレッジ | 2020年7月13日(月)
 9753 東証 JASDAQ | <https://www.ikic.co.jp/ir.html>

業績動向

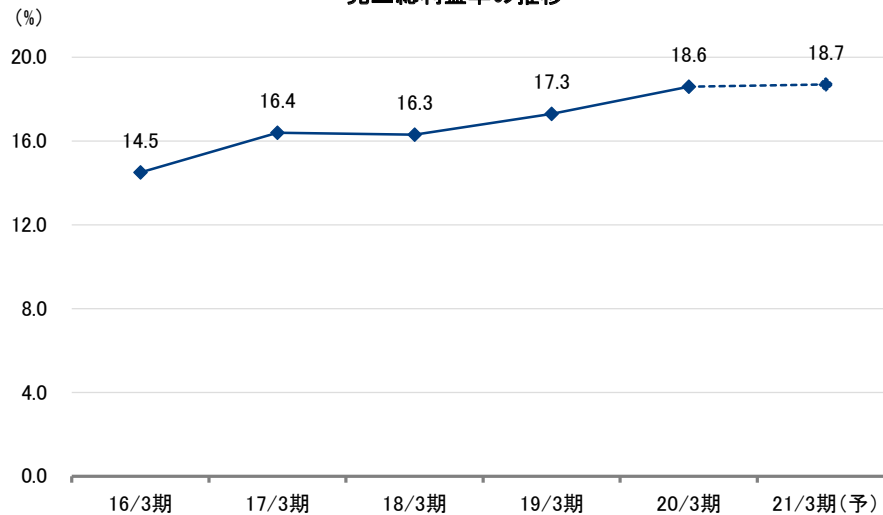
2020年3月期通期の実績

(単位：百万円)

	19/3期		20/3期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	17,761	100.0%	17,456	100.0%	-1.7%
売上原価	14,691	82.7%	14,217	81.4%	-3.2%
売上総利益	3,070	17.3%	3,239	18.6%	5.5%
販管費	2,246	12.6%	2,454	14.1%	9.2%
営業利益	823	4.6%	784	4.5%	-4.7%
経常利益	879	5.0%	827	4.7%	-5.9%
当期純利益	586	3.3%	540	3.1%	-7.7%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

売上総利益率の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

自己資本比率 50% 以上かつ ROE で 10% 以上。 高い安全性と収益性を兼ね備えた充実の財務内容

2. 財務状態

2020年3月期末における総資産は9,757百万円（前期末比13百万円増）と前期と同水準だった。そのうち流動資産は同37百万円増加したが、これは、現金及び預金の同347百万円増や有価証券の同200百万円減などが主な要因である。固定資産は同23百万円減であり、投資その他の資産の60百万円減などが主な要因である。

負債合計は前期末比280百万円減少して4,812百万円となった。そのうち流動負債は同291百万円減であり、未払金の同103百万円減や預り金の同79百万円減、未払法人税等の同55百万円減などが主な要因である。固定負債は同10百万円増であり、退職給付引当金の同50百万円増などが主な要因である。

純資産合計は4,945百万円となり、前期末比294百万円増加した。これは、利益剰余金の増加同341百万円が主な要因だ。

安全性の指標では、流動比率は304.0%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50.7%であり、中長期の安全性も高い。収益性の指標では、ROEで11.3%と4期連続で10%以上である。高水準の安全性と収益性を両立し健全な財務体質を維持している。

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	19/3期	20/3期	増減額
流動資産	6,979	7,016	37
（現金及び預金）	3,655	4,002	347
（受取手形及び売掛金）	2,607	2,701	93
（有価証券）	200	-	-200
固定資産	2,764	2,741	-23
総資産	9,744	9,757	13
流動負債	2,599	2,308	-291
（買掛金）	610	565	-45
（未払金）	384	280	-103
固定負債	2,493	2,504	10
負債合計	5,093	4,812	-280
純資産合計	4,651	4,945	294
負債純資産合計	9,744	9,757	13
<安全性>			
流動比率（流動資産÷流動負債）	268.5%	304.0%	
自己資本比率（自己資本÷総資産）	47.7%	50.7%	
<収益性>			
ROE（自己資本利益率）	13.1%	11.3%	
ROA（総資産経常利益率）	9.2%	8.5%	
売上高営業利益率	4.6%	4.5%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

2021年3月期は売上高3.1%増、営業利益2.0%増。 第三者検証サービスや車載組込みシステム開発などの受注拡大を目指す

3. 2021年3月期見通し

2021年3月期業績については、売上高で前期比3.1%増の18,017百万円、営業利益で同2.0%増の800百万円、経常利益で同1.8%増の842百万円、当期純利益で同3.6%増の561百万円と増収増益を見込んでいる。

受注環境については、企業のIT投資は引き続き堅調であり、IT人材不足も継続するため、良好と考えられる。新型コロナウイルス感染症の影響も足元(2020年6月中旬)時点で顕在化しておらず、順調に推移している。システム開発に関しては、大型プロジェクトの収束を補完すべく、第三者検証サービスや車載組込みシステム開発などの受注拡大を目指す。また運用に関しては、技術者の育成・確保を通じて、基盤構築への案件対応力を強化し、受注拡大を行う。

また、売上総利益を同4.0%増と伸ばし、売上総利益率も18.7%(同0.1ポイント上昇)とする計画だ。これは、過去成果を上げてきた厳正な開発管理の徹底や社内情報化投資によるプロジェクト収支の見える化により可能となる。一方で、販管費は同4.7%増と増える見込みである。中期経営計画における「次期成長事業の創出」や「事業基盤の強化(人材投資、設備投資、事業投資)」にしっかり投資したい考えだ。弊社では、新型コロナウイルス感染症拡大が顧客企業のIT投資に影響を与える可能性はあるものの、足元は順調に推移しており、例年同様に予想値に近い業績を達成すると見込んでいる。

2021年3月期通期の業績見通し

(単位:百万円)

	20/3期		21/3期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	17,456	100.0%	18,017	100.0%	3.1%
売上原価	14,217	81.4%	14,642	81.3%	2.9%
売上総利益	3,239	18.6%	3,375	18.7%	4.0%
販管費	2,454	14.1%	2,574	14.3%	4.7%
営業利益	784	4.5%	800	4.4%	2.0%
経常利益	827	4.7%	842	4.7%	1.8%
当期純利益	540	3.1%	561	3.1%	3.6%

出所:決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

■ 中長期の戦略

中期経営計画では営業本部新設や基幹システム再構築に注目

1. 中期経営計画の重点取り組みポイント

同社では、中期経営計画を毎期ローリングし、経営計画及び重点取り組みポイントをアップデートしている。2023 年 3 月期の業績目標は売上高 20,000 百万円、営業利益 1,000 百万円としている。中期経営方針についても、「中核事業の拡大」「次期成長事業の創出」「事業基盤の強化」を 3 本柱とすることに変更はない。

(1) 中核事業の拡大

同社の戦略の根幹であり、「営業体制強化」「厳正な開発管理と新技術対応強化」「パートナー企業と共に案件対応力を強化」などの重点取り組みポイントがある。2021 年 3 月期に新たに打ち出された点としては、「営業本部を新設し体制整備」である。2020 年 4 月から営業本部を新設し、事業部横断的に新規営業を強化するモードに入った。同社では歴史的に営業を強化する時期に横断的な営業体制で臨み、既存顧客からのリピートが中心の時期には事業部別の営業体制を強化してきた経緯がある。

(2) 次期成長事業の創出

存在感を増すまでに今後 2～3 年程度はかかると見て、じっくり育てる方針である。現状は一部で受注案件が生まれ、事業化フェーズに入っている。特に注目されるポイントとしては、「新たな先端技術を活用したプラットフォーム事業の創出」がある。ブロックチェーン技術を活用したトレーサビリティの実証実験による新ビジネスモデルの検証が進行しており、事業化されれば獲得できる潜在市場は大きい。

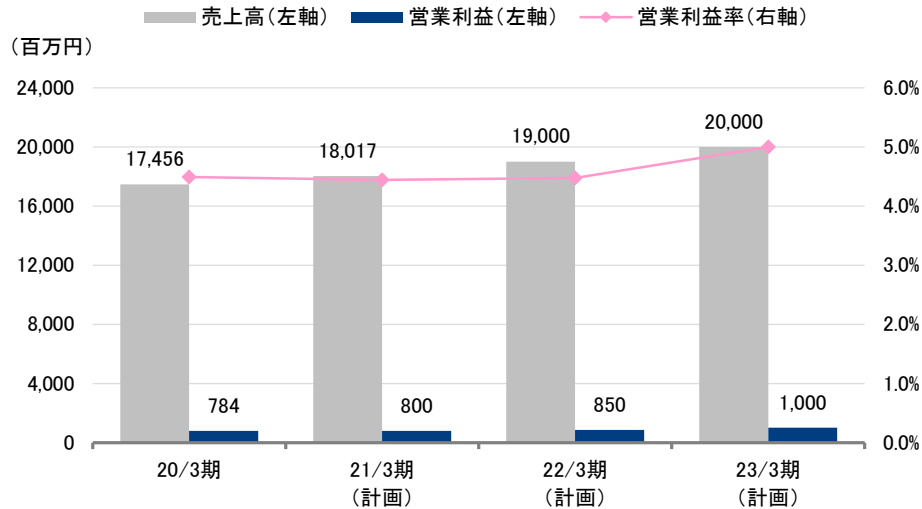
(3) 事業基盤の強化

これまで人材の採用や育成がクローズアップされてきたが、設備投資や事業投資にも注目したい。設備投資においては、「基幹システム再構築・情報基盤整備」を行う計画である。プロジェクト別のデータを一元管理し、稼働や原価などを見える化することで、タイムリーな意思決定につなげたい考えだ。

また、事業投資に関しては、中長期を見据えて事業提携、M&A を積極化したい考えだ。目的としては、人的リソース拡大、サービス領域拡大、新技術獲得などがある。

中長期の戦略

中期財務目標



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

中期経営計画の重点取り組みポイントと具体策

	主な取り組みポイント	具体策の例
1. 中核事業の拡大	営業体制強化	<ul style="list-style-type: none"> ・ 営業本部を新設し体制整備 ・ 戦略的営業活動の実践 <ul style="list-style-type: none"> - プロダクトや販路を意識した営業活動 ・ 営業プロセスの確立 <ul style="list-style-type: none"> - 営業情報の見える化
	厳正な開発管理と 新技術対応強化	<ul style="list-style-type: none"> ・ 筋肉質な開発体制へ <ul style="list-style-type: none"> - プロジェクトモニタリングの強化 - 新技術 (DX) に向けた開発体制整備
	パートナー企業と共に 案件対応力を強化	<ul style="list-style-type: none"> ・ 人的リソースの拡大 <ul style="list-style-type: none"> - コアパートナー企業数、外注比率の拡大 ・ 新技術対応 <ul style="list-style-type: none"> - 新技術に対応した人材教育
2. 次期成長事業の創出	顧客の DX 化ニーズに対応した事業検討及びデジタル先端技術を活用したプラットフォーム事業の創出	<ul style="list-style-type: none"> ・ 顧客との共創による事業への取り組み ・ 他社ソリューションとの連携 (オープンイノベーション) ・ 新たな先端技術を活用したプラットフォーム事業の創出 <ul style="list-style-type: none"> - トレーサビリティの実証実験による新ビジネスモデルの検証 (ブロックチェーン技術活用等)
3. 事業基盤の強化	中長期を見据えた積極的な投資活動	<ul style="list-style-type: none"> ・ 基幹システム再構築・情報基盤整備 <ul style="list-style-type: none"> - プロジェクト別のデータ一元管理、有効活用、見える化 ・ 事業提携、M&A を含めた事業投資 <ul style="list-style-type: none"> - 人的リソース拡大、サービス領域拡大、新技術獲得

出所：決算説明会資料、ヒアリングよりフィスコ作成

2. 新型コロナウイルス感染症の影響

新型コロナウイルス感染症は同社の事業に様々な影響をもたらしている。弊社では、現時点（2020年6月下旬）で、短期的には影響が軽微、中期的にはプラス・マイナス面の両面があるものの、ややプラス面が上回ると見込んでいる。顧客業界及び顧客企業の変化に関しては、同社の携わるプロジェクトの多くが基幹系システム等の“守りのIT”であり、必要不可欠な業務を担うシステムの開発や運用であるため、新型コロナウイルス感染症の影響は軽微である。“攻めのIT”に関しては、新型コロナウイルス感染症拡大の影響で、デジタルトランスフォーメーション（DX）が加速する動きもある。在宅でも業務システムを使用できるようにするためのクラウド化などはその一例である。また、同社では2年前からZoomの販売に取り組んできており、企業のテレワーク化に一役を買った経緯もある。一方でマイナス面としては、短期的には、緊急事態宣言期間及びその前後の人材単価のディスカウント要求が考えられる。また中期的には、企業業績の悪化の影響でITプロジェクト（開発投資）延期や予算が削減される可能性がある。なお、同社内の働き方についても大きく変化した。同社には千名を超える従業員が在籍し、その多くを占める開発・運用要員は顧客先の企業で業務を遂行してきたが、新型コロナウイルス感染症拡大により、在宅勤務（テレワーク）でも成果を出し続けられることを証明した。本社管理部門に関しても同様に約5割以上の従業員は在宅勤務（テレワーク）で決算などを含めた通常業務をこなすことができた。人材マネジメントは同社の強みの根幹であり、働き方改革に弾みがついたことは大きな副産物と言えるだろう。

新型コロナウイルス感染症の同社への影響（プラス面、マイナス面）

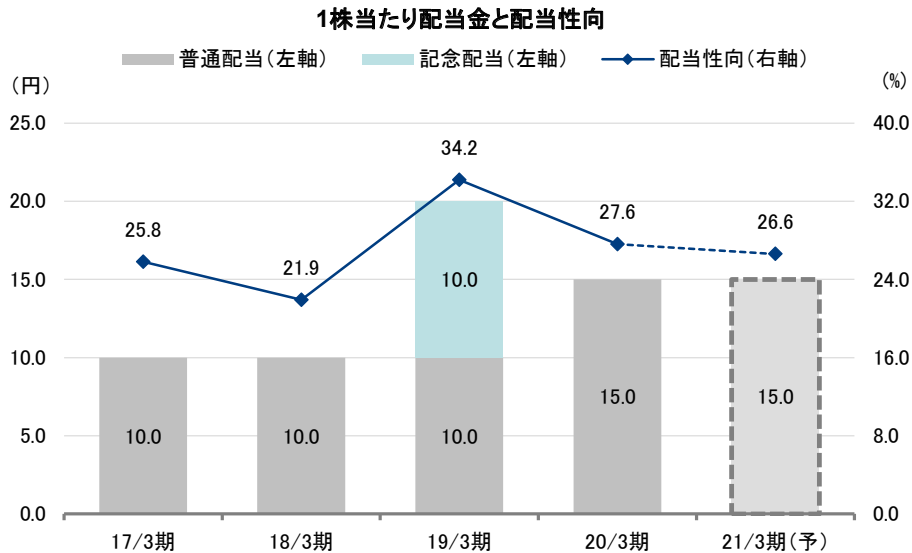
対象事業・機能	プラス面（影響なしを含む）	マイナス面
顧客の変化	守りのIT	<ul style="list-style-type: none"> ・基幹系システムの開発や運用への影響は軽微 ・一部の業種で業績不振によりITプロジェクトの延期や予算削減が発生する可能性（遅効性） ・単価のディスカウント要求（一過性）
	攻めのIT	<ul style="list-style-type: none"> ・デジタルトランスフォーメーションは加速する可能性大（テレワーク、クラウド化等） ・Zoomの需要増加（2年前から販売）
社内の働き方の変化	開発、運用	<ul style="list-style-type: none"> ・開発業務、保守業務でのテレワーク化が進展
	営業、管理	<ul style="list-style-type: none"> ・本社管理業務の働き方改革が促進 ・営業活動の抑制（一過性）

出所：ヒアリングよりフィスコ作成

株主還元

安定配当優先。2021年3月期は普通配当を15円、 配当性向26.6%を予想

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。過去に遡ると、減益となった年もあったものの、1株当たりの配当金は維持または増配を行ってきた。2020年3月期期末の配当は、計画どおり普通配当15円（前期比5円増）、配当性は27.6%となった。2021年3月期は、普通配当15円、配当性向26.6%を予想する。



出所：決算短信よりフィスコ作成

同社は東証 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のを良しとはしていない。これを機会として捉え、内部統制を見つめ直し、企業経営の質を高める方針である。

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・表示したものです。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