

|| 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 >>>](#)

2021年7月6日(火)

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. 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	08
■ 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	10
1. 2021年3月期業績の概要	10
2. 財務状態	11
3. 2022年3月期見通し	12
■ 中長期の戦略	13
● 中長期経営計画の概要	13
■ ESG への取り組み	15
■ 株主還元	16

■ 要約

2022年3月期は増収増益予想。車載組込みシステム開発案件、第三者検証サービス案件、クラウド化案件などで受注拡大を目指す

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・運用までのシステムのライフサイクルに対応する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リサーチ & テクノロジー (株) などのエンドユーザー系の情報システム会社、KDDI <9433> などのユーザーなどが主要取引先であり安定している。なお、顧客企業上位 10 社で売上高の約 7 割を占める。

※ 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

2021年3月期の業績は、売上高が前期比 1.0% 減の 17,289 百万円、営業利益は同 10.7% 増の 868 百万円となった。売上高では、車載組込みシステム開発が堅調に推移したことに加え、地方銀行や総合物流企業、化学メーカー、化粧品メーカーにおけるシステム開発案件などの受注が拡大した。また、運用設計や基盤構築案件も拡大した。しかしながら、前期の大手通信事業者向けのシステム検証大型プロジェクト収束の影響を補うまでには至らず、全体として微減収となった。売上高の微減により売上総利益も前期比 0.6% 減となったが、売上総利益率は前期と変わらず 18.6% であった。また、販管費は同 4.2% 減少し、販管費率も同 0.5 ポイント低下した。販管費に関しては、社内業務のデジタル化推進が増加要因となったものの、在宅勤務の推進による通勤費減少、採用・教育のオンライン化、新型コロナウイルス感染症の拡大 (以下、コロナ禍) による交際費抑制などの影響が大きく、販管費全体として減少した。

2022年3月期の業績見通しについては、売上高で前期比 7.7% 増の 18,616 百万円、営業利益で同 3.6% 増の 900 百万円と増収増益を予想する。システム開発に関しては、既存案件である車載組込みシステム開発案件、第三者検証サービス案件、運用設計や基盤構築案件などの受注拡大を目指すとともに、新規でクラウド化案件の受注拡大を目指す。弊社では、同社の顧客ポートフォリオが多様であり既存顧客からの安定的な受注が見込めること、コロナ禍を契機としてクラウド化のニーズが顕在化し DX (デジタルトランスフォーメーション) 化の動きが活発となっていること等から、今期の増収増益予想は妥当性があると見ている。

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。具体的には、2024年3月期の業績目標として売上高21,500百万円、営業利益1,153百万円を掲げ、中期経営方針を「中核事業の拡大」「次期成長事業の創出」「事業基盤の強化」の3本柱としている。注目すべき戦略は「顧客のDX化ニーズへの対応」である。コロナ禍後は“非対面・非接触、オンライン”が主流となり、自動運転や金融のキャッシュレス化、オンライン業務などに代表される社会変化が進んでいる。このようにDX化が加速する事業環境を前提として、「持続的成長」を可能とする礎作りを推進する。また、中長期経営計画において同社が力点を置くのは、クラウドである。コロナ禍によりテレワーク・在宅勤務やオンライン会議などが求められており、クラウド型システムの構築は急務である。これに対し同社では、AWS、Azure等の技術者育成及びクラウド事業の積極的展開を行うべく、専門組織を立ち上げた。

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、減益となった期もあったものの、1株当たりの配当金は維持または増配を行ってきた。2021年3月期の1株当たり配当金は、普通配当15円（前期同額）、配当性向23.7%となった。2022年3月期は、普通配当15円（前期同額）、配当性向23.5%を予想する。

Key Points

- ・産業・サービス、金融・証券、情報・通信向けのシステム開発が主力。車載組込みシステム開発や第三者検証サービスなど多様な案件に参画
- ・2021年3月期業績は、新規案件の受注が拡大するも売上高微減、一方で事業基盤の強化及び販管費抑制により2ケタ営業増益で着地
- ・2022年3月期は増収増益予想。車載組込みシステム開発案件、第三者検証サービス案件、クラウド移行案件などで受注拡大を目指す
- ・中長期経営計画では、クラウドをはじめとするDX対応を本格展開

要約



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&テクノロジーズ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、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、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1,231名(2021年3月末)を数える。

2. 沿革

日本ナレッジインダストリ(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、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(現東証JASDAQ市場)しており、2018年12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。また、2019年10月には前身の2社が経営統合してから20周年を迎えた。

アイエックス・ナレッジ

9753 東証 JASDAQ

2021年7月6日(火)

<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
2020年10月	「Ocean to Table Council」設立
2021年 3月	健康優良企業「金の認定」取得

出所：有価証券報告書、ホームページよりフィスコ作成

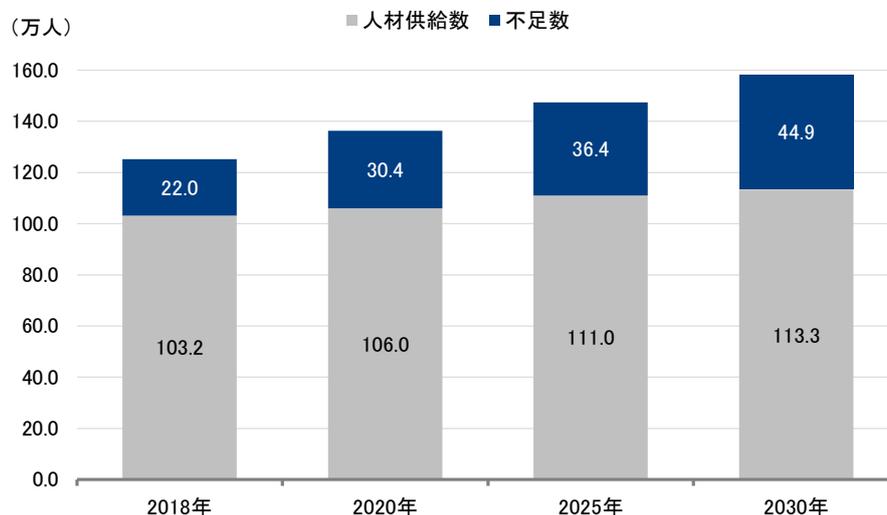
■ 市場環境

DX などにより IT 市場が拡大するなか、 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、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 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なか 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（現 みずほリサーチ&テクノロジーズ）（経済産業省委託事業）が 2019 年 3 月に公表した「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 需要の伸び（1%）、生産性上昇率 0.7% で推計

出所：経済産業省委託事業、みずほ情報総研（当時）「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

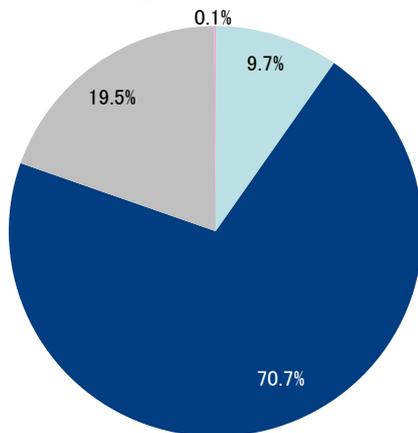
産業・サービス、金融・証券、情報・通信向けのシステム開発が主力。 車載組み込みシステム開発や第三者検証サービスなど多様な案件に参画

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。

2021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 9.7%、システム開発 70.7%、システム運用 19.5%、商品販売他 0.1% で、システム開発が占める割合が大きい。前期と比較するとコンサルティングの構成比が 0.5 ポイント、システム運用の構成比が 0.5 ポイント上昇しているが、これはプロジェクトのフェーズが移行した影響である。また、ユーザー業種別売上構成比は、産業・サービス 33.6%、金融・証券 31.8%、情報・通信 25.4%、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。

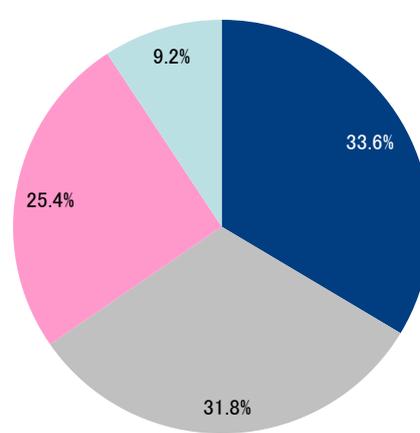
サービス品目別売上構成比
(2021年3月期)

■ コンサルティング ■ システム開発
■ システム運用 ■ 商品販売他



ユーザー業種別売上構成比
(2021年3月期)

■ 産業・サービス ■ 金融・証券
■ 情報・通信 ■ 社会・公共



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業内容

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。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。

※ 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器、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。

また、システム品質の妥当性を第三者的な立場で確認し、業務要件の実現性や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第三者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 (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。

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。

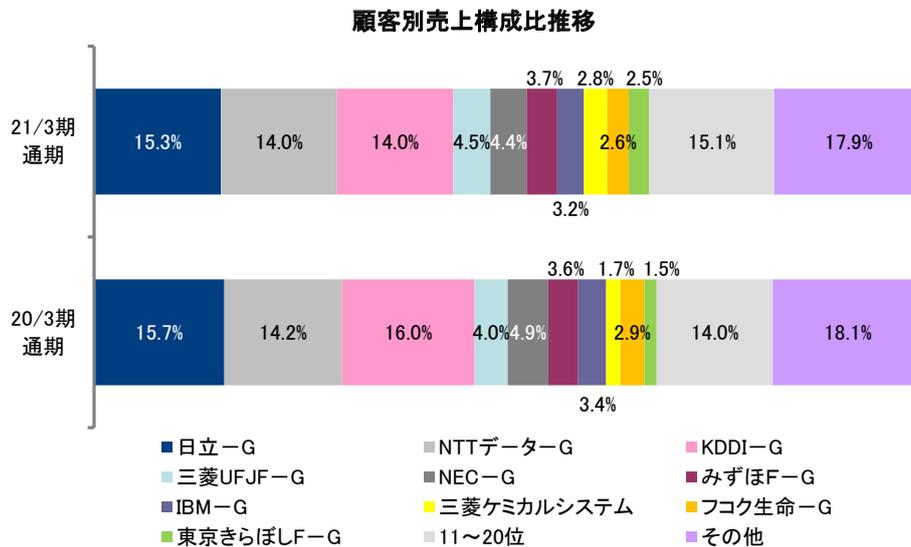
■ 強み

「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安定した成長を可能とする大きな強みと考えられる。2021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社の顔触れに変動はなく、顧客構成が安定していると言える。5社の内訳としては、日立グループ（車載組み込みシステム案件開発など）、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）、KDDIグループ（システム検証案件など）、三菱UFJフィナンシャル・グループ<8306>、NEC<6701>グループである。大手10社の構成比は67.0%と上位集中度が高い。また、年に1社から2社は、11位以降から大手10社にランクインしていることから、顧客ポートフォリオは健全に管理されていると言える。

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。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 人財マネジメントカ

同社にとって、「人財」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、2018年4月に77名、2019年4月に60名、2020年4月に77名、2021年4月に84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。コロナ禍以前）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、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、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、平均残業時間は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いるが、コロナ禍でさら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している。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。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。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、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6,191百万円（2021年3月期）であり、売上原価の43.6%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

2021年3月期業績は、新規案件の受注が拡大するも売上高微減、一方で事業基盤の強化及び販管費抑制により2ケタ営業増益で着地

1. 2021年3月期業績の概要

2021年3月期の業績は、売上高が前期比1.0%減の17,289百万円、営業利益が同10.7%増の868百万円、経常利益が同11.6%増の923百万円、当期純利益が同16.5%増の630百万円となった。

業績動向

売上高では、車載組込みシステム開発が堅調に推移したことに加え、地方銀行や総合物流企業、化学メーカー、化粧品メーカーにおけるシステム開発案件などの受注が拡大した。また、運用設計や基盤構築案件も拡大した。しかしながら、前期の大手通信事業者向けのシステム検証大型プロジェクト収束の影響を補うまでには至らず、全体として微減収となった。なお、コロナ禍の影響により一部のプロジェクトで延期などが発生したが、業績への影響は軽微だった。

売上高の微減により売上総利益も前期比 0.6% 減となったが、売上総利益率は前期と変わらず 18.6% であった。販管費は同 4.2% 減少し、販管費率も同 0.5 ポイント低下した。販管費に関しては、社内業務のデジタル化推進が増加要因となったものの、在宅勤務の推進による通勤費減少、採用・教育のオンライン化、コロナ禍による交際費抑制などの影響が大きく、販管費全体として減少した。

2021年3月期の実績

(単位：百万円)

	20/3 期		21/3 期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	17,456	100.0%	17,289	100.0%	-1.0%
売上原価	14,217	81.4%	14,070	81.4%	-1.0%
売上総利益	3,239	18.6%	3,219	18.6%	-0.6%
販管費	2,454	14.1%	2,350	13.6%	-4.2%
営業利益	784	4.5%	868	5.0%	10.7%
経常利益	827	4.7%	923	5.3%	11.6%
当期純利益	540	3.1%	630	3.6%	16.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

自己資本比率は 52.2% と安全性が高く堅実な財務体質。 ROE12.0% と経営効率も優良

2. 財務状態

2021年3月期末における総資産は 10,649 百万円となり、前期末比 891 百万円増加した。そのうち流動資産は同 540 百万円増加したが、これは、現金及び預金が同 543 百万円増加したことが主な要因である。固定資産は同 350 百万円増加したが、投資その他の資産が同 246 百万円増加したことが主な要因である。

負債合計は前期末比 281 百万円増の 5,093 百万円となった。そのうち流動負債は同 281 百万円増加したが、これは未払法人税等の増加同 86 百万円や買掛金の増加同 80 百万円が主な要因である。固定負債の変化は小さかった。

純資産合計は前期末比 610 百万円増の 5,555 百万円となった。これは、利益剰余金の増加同 481 百万円、その他有価証券評価差額金の増加同 129 百万円が主な要因である。

流動比率は 291.8% 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 52.2% であり、中長期の安全性も高い。これらの結果から、全体として健全な財務体質を維持していると言える。

業績動向

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	20/3 期末	21/3 期末	増減額
流動資産	7,016	7,557	540
(現金及び預金)	4,002	4,546	543
(受取手形及び売掛金)	2,701	2,669	-31
固定資産	2,741	3,092	350
(投資その他の資産)	2,449	2,696	246
総資産	9,757	10,649	891
流動負債	2,308	2,590	281
(買掛金)	565	645	80
(未払法人税等)	159	245	86
固定負債	2,504	2,503	-0
負債合計	4,812	5,093	281
純資産合計	4,945	5,555	610
負債純資産合計	9,757	10,649	891
<安全性>			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	304.0%	291.8%	
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	50.7%	52.2%	
<収益性>			
ROE (自己資本利益率)	11.3%	12.0%	
ROA (総資産経常利益率)	8.5%	9.0%	
売上高営業利益率	4.5%	5.0%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

2022年3月期は増収増益予想。車載組込みシステム開発案件、第三者検証サービス案件、クラウド化案件などで受注拡大を目指す

3. 2022年3月期見通し

2022年3月期の業績見通しについては、売上高で前期比7.7%増の18,616百万円、営業利益で同3.6%増の900百万円、経常利益で同2.4%増の945百万円、当期純利益で同0.9%増の635百万円と増収増益を見込んでいる。

受注環境については、コロナ禍がもたらした急激な社会変化に対応して、企業は働き方改革や競争力強化に向けたビジネス変革への取り組みを引き続き進めていくことが予想され、それを支えるIT投資は堅調に推移すると見込まれている。2021年6月中旬時点で緊急事態宣言下の地域もあるものの、経済全体の波乱要因にはなっていない。システム開発に関しては、既に受注している案件をこなしつつ、新規案件の獲得及び既存案件の拡大に力を入れる。特に、既存事業では車載組込みシステム開発案件、第三者検証サービス案件、運用設計や基盤構築案件などの受注拡大を目指す。新規ではクラウド化案件（オンプレミスからクラウドへの移行や統合など）の受注拡大を目指す。人員の補強が鍵となるが、定期的な新卒採用（毎年70名から80名前後）に加え、3年前から開始した中途採用も軌道に乗り、パートナーとの連携も強化されており、機会を逃さない体制は整っている。

業績動向

営業利益は前期比 3.6% 増、営業利益率で 4.8% (同 0.2 ポイント低下) を見込む。売上総利益は同 8.8% 増、売上総利益率 18.8% (同 0.2 ポイント増) と堅調に増加する見込みだ。販管費は同 10.7% 増、販管費率 14.0% (同 0.4 ポイント増) と、前期の反動もあり増加する予想だ。前期に減少した通勤費・出張費・交際費などが増加し、教育への投資も強化する計画だ。弊社では、同社の顧客ポートフォリオが多様であり既存顧客からの安定的な受注が見込めること、コロナ禍を契機としてクラウド化のニーズが顕在化し DX 化の動きが活発となっていること等から、2022 年 3 月期の予想は妥当性があると見ている。

2022 年 3 月期の業績見通し

(単位：百万円)

	21/3 期		22/3 期		
	通期実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	17,289	100.0%	18,616	100.0%	7.7%
売上原価	14,070	81.4%	15,115	81.2%	7.4%
売上総利益	3,219	18.6%	3,500	18.8%	8.8%
販管費	2,350	13.6%	2,600	14.0%	10.7%
営業利益	868	5.0%	900	4.8%	3.6%
経常利益	923	5.3%	945	5.1%	2.4%
当期純利益	630	3.6%	635	3.4%	0.9%

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

中長期経営計画では、クラウドをはじめとする DX 対応を本格展開

● 中長期経営計画の概要

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。具体的には、2024 年 3 月期の業績目標として売上高 21,500 百万円、営業利益 1,153 百万円を掲げ、中期経営方針を「中核事業の拡大」「次期成長事業の創出」「事業基盤の強化」の 3 本柱としている。

(1) 中核事業の拡大

同社の戦略の根幹であり、「営業体制の強化」「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強化」などの重点取り組みポイントがある。2022 年 3 月期に強調された点としては、「4 部制」「クロスセル強化」である。同社では、過去に営業組織の独立性を強めた時期もあったが、2022 年 3 月期は組織間の垣根を低くし、横断的な営業活動（クロスセル）を促進する。

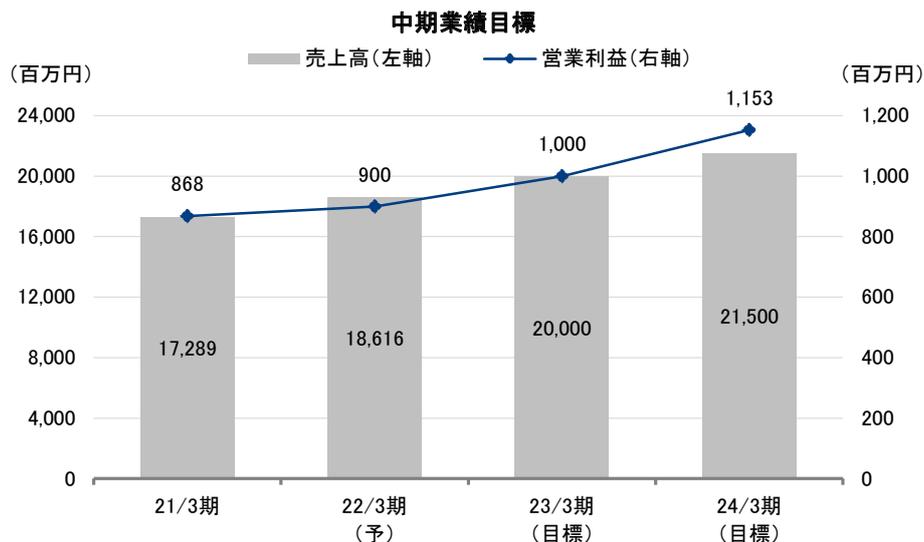
中長期の戦略

(2) 次期成長事業の創出

コロナ禍後は“非対面・非接触、オンライン”が主流となり、自動運転や金融のデジタル化（キャッシュレス）、オンライン業務などに代表される社会変化が進んでいる。このようにDX化が加速する事業環境を前提として、「持続的成長」を可能とする礎づくりを推進する。中長期経営計画において同社が力点を置くのは、クラウドである。コロナ禍によりテレワーク・在宅勤務やオンライン会議、グループウェア・ビジネスチャットなどが求められており、クラウド型システムの構築は急務である。同社では、AWS、Azure等の技術者育成及びクラウド事業の積極的展開を行うべく、2021年4月に「DX推進室」を設立し、専門組織を立ち上げた。

(3) 事業基盤の強化

積極的な投資による事業基盤強化も継続して行う。具体策としては、プロジェクトマネジャー（PM）育成、新技術習得などの人材育成、継続的な新卒・中途採用による技術者確保、新基幹システム構築完了と社内デジタル化の推進、サービス領域拡大、ソリューションサービスの多様化を支える事業投資、などを掲げている。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

中期経営計画の重点取り組みテーマと具体策

	重点取り組みテーマ	具体策
1. 中核事業の拡大	営業体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> 機動性重視の部門体制（4部制） プロダクトや販路を意識した営業活動の実施（クロスセル強化、KPI明確化） 営業情報の見える化・共有化
	厳正な開発管理と新技術対応強化	<ul style="list-style-type: none"> プロジェクトモニタリング ・原価管理徹底 継続案件の原価率低減 ・人員の最適配置 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強化	<ul style="list-style-type: none"> 案件分野別にパートナー企業のカテゴリ分け（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） 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化ニーズへの対応	<ul style="list-style-type: none"> 顧客との共創による事業への取り組み 「DX推進室」新設によるデジタル化対応人材の育成強化（AWS、Azure等の技術者育成及びクラウド事業の積極的展開） クラウド、ERPでのDX推進（Biz J、Intra-mart等ERP事業の積極的展開等）
	DXを活用したプラットフォーム事業の創出	<ul style="list-style-type: none"> ブロックチェーン技術の活用によるトレーサビリティシステムを中核とした新ビジネスモデルの商用化、マーケットバリュー確立 プラットフォームサービスの各種業界向けへの展開とサービスラインナップ拡充
3. 事業基盤の強化	積極的な投資による事業基盤強化	<ul style="list-style-type: none"> PM育成、新技術習得などの人材育成 継続的な新卒、中途採用による技術者確保 新基幹システム構築完了と社内デジタル化の推進（営業活動の可視化、生産性向上、情報の見える化） サービス領域拡大、ソリューションサービスの多様化を支える事業投資

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

ESG への取り組み

本業のシステム開発を通じて、リモートワークや自動運転など環境に優しい社会づくりに貢献

同社では、本業であるシステム開発を通じて、環境に優しく、効率性や利便性の高い社会を創ることに貢献するとともに、社会貢献活動にも積極的に参画し、ESG（Environment:環境、Social:社会、Governance:企業統治）に配慮した経営を実践している。

「環境（E）」に関しては、本業であるシステム開発では、環境（及び社会）の改善に貢献する事例に事欠かない。一例を挙げると、同社がシステム開発に関わる自動運転関連は、渋滞を軽減し燃費を改善するなど省エネルギーに貢献する。また、同社が戦略的に推進する顧客のDX化は、間接的に通勤を減らし、CO₂排出量の削減に寄与する。その他にも、“サステナブルな漁業”の実現に寄与することを目的とした協議会「Ocean to Table Council」に参画し、ブロックチェーンやIoT、音声認識技術等、高度ITの利活用によるトレーサビリティシステムを提供するなど、様々な形で環境に貢献している。

アイエックス・ナレッジ

9753 東証 JASDAQ

2021年7月6日(火)

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

ESGへの取り組み

「社会 (S)」に関しては、本業のシステム開発で効率性や利便性の高い社会を創る支援をしていることに加え、社員の働き方を改善する健康経営の取り組みを強化し、2021年3月には健康優良企業「金の認定」を取得したり、非常食を備えることで世界の飢餓救済の活動に参加できる「救缶鳥プロジェクト」に参加するなど、様々な社会貢献を実践している。

「企業統治 (G)」に関しては、中長期的な企業価値の向上に向け、コーポレートガバナンス基本方針を制定し、コーポレートガバナンス・コードの基本原則をすべて実施している。

ESGへの取り組み事例

環境 (E)	<ul style="list-style-type: none"> ・本業を通じてリモートワークや自動運転等の推進するシステム開発に携わり、省エネルギーや安全な移動に貢献 ・“サステナブルな漁業”の実現に寄与することを目的とした協議会「Ocean to Table Council」に参画し、ブロックチェーンやIoT、音声認識技術等、高度ITの利活用によるトレーサビリティシステムを提供 ・障がい者の安定雇用を図り、リユースを促進する事業を展開
社会 (S)	<ul style="list-style-type: none"> ・社員の働き方を改善する健康経営の取り組みを強化し、2021年3月には健康優良企業「金の認定」を取得 ・非常食を備えることで、世界の飢餓救済の活動に参加できる「救缶鳥プロジェクト」に参加 ・発達障がい者の社会参加や文化的な活動を支援するNPO法人たいらかの「たいらかアートカレンダー」を購入
企業統治 (G)	<ul style="list-style-type: none"> ・コーポレートガバナンス基本方針を制定 ・コーポレートガバナンス・コードの基本原則をすべて実施

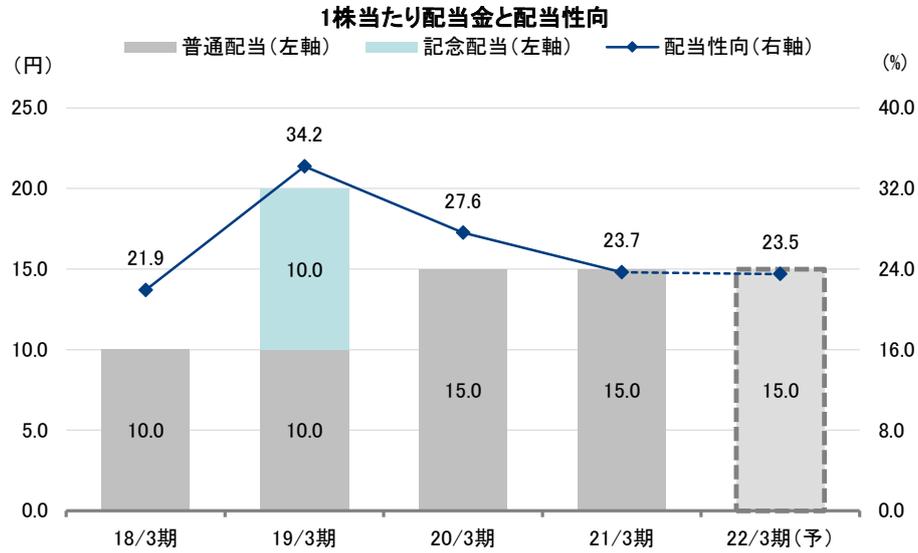
出所：ヒアリングよりフィスコ作成

株主還元

安定配当優先。2021年3月期は普通配当15円、配当性向23.7%、2022年3月期は前期同額の配当を予想

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、減益となった期もあったものの、1株当たりの配当金は維持または増配を行ってきた。2021年3月期は、普通配当15円（前期同額）、配当性向23.7%となった。2022年3月期は、普通配当15円（前期同額）、配当性向23.5%を予想する。

株主還元



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 5-13-3

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