

|| 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 >>>](#)

2023年7月25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	04
1. 会社概要	04
2. 沿革	04
■ 市場環境	06
■ 事業内容	07
1. コンサルティング	09
2. システム開発	09
3. システム運用	10
■ 強み	10
1. 大手顧客からの安定受注	10
2. 人材マネジメント力	11
■ 業績動向	12
1. 2023年3月期の業績概要	12
2. 財務状態と経営指標	13
3. 2024年3月期の業績見通し	14
■ 中長期の戦略・トピック	16
■ SDGs への取り組み	17
■ 株主還元	18

要約

2023年3月期通期業績は過去最高の売上・各利益を達成。 クラウド技術者育成による単価上昇や販管費抑制等により大幅増益。 土木建設業界に特化してシステム開発を行う (株)シーアンドエーコンピューターを子会社化

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 & テクノロジーズ (株) などのユーザー系システム会社、KDDI <9433> などのエンドユーザーなどが主要取引先であり業績は安定している。なお、顧客企業上位 10 社で売上高の約 7 割を占める。クラウド基盤構築、アジャイル開発、RPA、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。

1. 業績動向

2023年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比 9.0% 増の 20,206 百万円、営業利益が同 26.9% 増の 1,459 百万円、経常利益が同 24.4% 増の 1,533 百万円、当期純利益が同 21.0% 増の 1,027 百万円と堅調な増収とともに 20% を超える増益となった。なお、連結決算への移行のため、前期 (2022年3月期) は単体の数値、2023年3月期は連結 (シーアンドエーコンピューターの貸借対照表のみ連結、持分法適用会社である HIS ホールディングスの投資損益を含む) の数値で比較している。売上高については、システム開発において金融機関や資産運用事業者、総合物流企業などの案件が拡大し増収に貢献した。また、運用サービスにおいては、大手ベンダー経由のシステム運用・保守案件や基盤・環境構築案件が拡大した。エンドユーザー業種別では、主力 3 業種 (産業・サービス、金融・証券、情報・通信) がバランス良く伸長した。内部組織では、事業部間の横の連携が円滑になり、事業機会をタイムリーに捉えることを可能にした。事業環境は、新型コロナウイルス感染症拡大 (以下、コロナ禍) で加速したデジタル化 (DX 化) による企業のビジネス変革の動きが継続しており、それを支える IT 需要は堅調に推移した。営業利益については、期初の想定を超えて同 26.9% と大幅な成長となった。増収による影響に加え、技術者育成 (クラウドや RPA、アジャイル等の専門領域の知識を有する人材) による単価の上昇や適正な原価管理により売上高原価率が低下し、売上総利益額が増加した。販管費に関しては、働き方改革 (リモートワークの推進による通勤費や出張費の削減) や社内デジタル化への継続的な取り組みにより、販管費の伸びを抑制した。これらの結果、過去最高の営業利益、経常利益、当期純利益となった。

要約

2024年3月期の業績については、売上高で前期比6.8%増の21,570百万円、営業利益で同7.0%増の1,561百万円、経常利益で同6.0%増の1,626百万円、当期純利益で同6.5%増の1,094百万円と増収増益を見込んでいる。受注環境については、コロナ禍で加速したデジタル化(DX化)による企業のビジネス変革の動きは今後も継続し、それを支えるIT投資は堅調に推移すると見込まれる。営業面では、既存案件の拡大とともに、DX・クラウド化案件の受注拡大を目指す。人員の補強がカギとなるが、新卒採用に加えて、中途採用及び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が整う。育成に関しては、PM育成や新技術習得(AWS(アマゾンウェブサービス)、Azureの認定資格取得など含む)を継続して強化する。前期から売上高の増加額(予想)は1,364百万円、増加率は6.8%であり、M&Aによる土木建設業界向けシステム開発への進出などを加味すれば、やや保守的な予想と言えるだろう。売上高総利益は同11.2%増と堅調に増加する見込みだ。販管費は同13.6%増と増加幅が大きい予想だ。進行期は、人財の処遇の改善を目的に、ベースアップや賞与の上昇などを過去最大規模で行うため人件費の上昇が見込まれる。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、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、M&Aによる土木建設システム分野への進出、人財投資の充実等から、今期の増収及び増益予想は十分達成可能であると見ている。

2. 成長戦略

同社は、2023年2月に(株)シーアンドエーコンピューター(本社:東京都江東区)の全株式を取得し子会社化した。シーアンドエーコンピューターは、土木建設業界に精通したノウハウを持ち、業界特有の「原価管理」や「CAD」、「配線管理」といった専門的なシステム開発を行い、戸田建設(株)をはじめとするゼネコンや土木コンサルタント会社、コンクリート部材会社などの顧客に提供している。直近の売上高で701百万円(2022年3月期)、営業利益で29百万円(同)と過去から堅実な経営を続ける優良な企業である。

土木建設業界では、労働者の高齢化や慢性的な人材不足といった課題を抱えていることから、ICTやAIなどの先端技術を活用したデジタル化の推進によって、課題解決を図ろうとする動きが加速している。これまで同社(IKI)では、業界の特殊性もあるため土木建設業界でのシステム開発は参入してこなかった。今回、シーアンドエーコンピューターのノウハウと、同社が幅広い分野で培ってきたシステム開発に関わる知識や技術力を融合することで、より付加価値の高いサービスの提供に寄与すると判断した。また、両社の顧客基盤への相互の営業活動においても相乗効果が期待できるだろう。

3. 株主還元

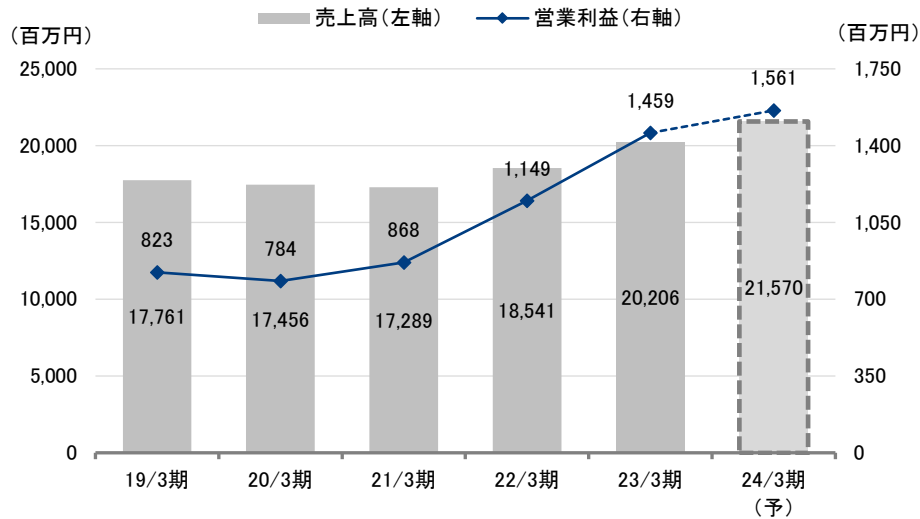
同社では株主還元について、経済環境の変動が激しいことから、安定配当を第一とし、業績や将来の見通し、配当性向、配当利回り等を総合的に勘案し配当を決定する方針である。過去に遡ると、減益となった期もあったものの、1株当たりの配当金は維持または増配を行ってきた。2023年3月期は、期初予想では普通配当20円(前期と同額)、配当性向23.7%としていたが、好調な業績に伴い、普通配当25円(前期比5円増配)、特別配当5円、配当性向27.4%と大幅な増配となった。2024年3月期は、普通配当30円(前期比5円増配)、配当性向25.7%を予想する。

要約

Key Points

- ・2023年3月期通期業績は過去最高の売上・各利益を達成。クラウド技術者育成による単価上昇や販管費抑制などにより大幅増益
- ・2024年3月期は売上高・各利益ともに安定成長を予想。DX・クラウドの進展など受注環境が良好。人財投資を積極化
- ・土木建設業界に特化してシステム開発を行うシーアンドエーコンピューターを子会社化
- ・安定配当優先。2023年3月期は大幅増配。普通配当を5円増配し配当金30円(うち5円は特別配当)、配当性向27.4%を実施

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要・沿革

大手顧客から信頼される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注力

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の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、クラウド基盤構築、アジャイル開発、RPA、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 2023 年 3 月末時点で連結では 1,260 名、単体では 1,234 名を数える。

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。

アイエックス・ナレッジ | 2023年7月25日(火)
 9753 東証スタンダード市場 | <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、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。

1988年に日本証券業協会に株式会社登録し、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、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。なお、2022年4月の東証市場区分再編に伴い、スタンダード市場へ移行した。2023年2月には、土木建設業界に特化してシステム開発を行うシーアンドエーコンピューターを子会社化し業容を拡大した。

沿革

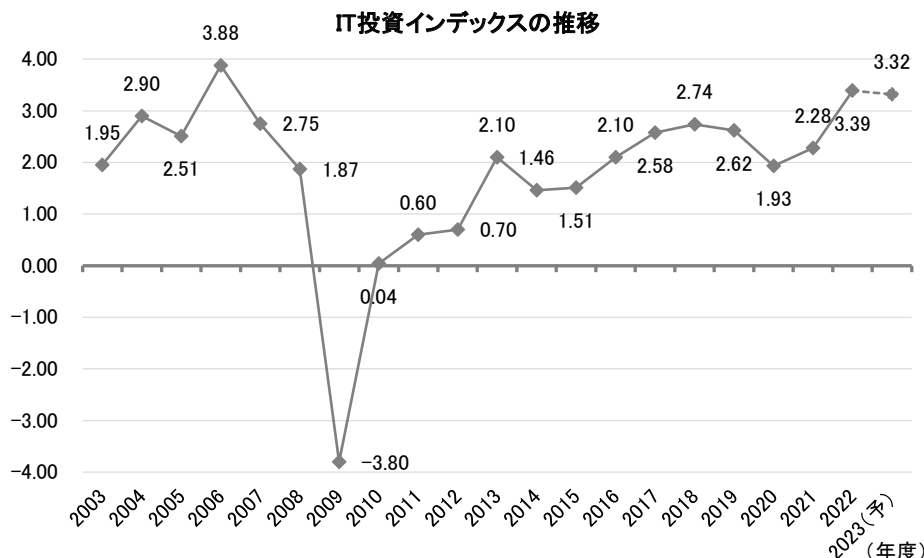
年月	概要
1979年6月	日本ナレッジインダストリー（株）は、東京都品川区西五反田二丁目28番2号に設立、ソフトウェア開発を主とする知識・情報産業として事業を開始
1986年1月	システム開発（株）よりソフトウェア部門の営業譲受
1986年10月	九州支社を開設
1988年5月	日本証券業協会に株式会社登録（現 JASDAQ 市場）
1990年4月	ソフトウェア制作拠点及び研修所として南品川事務所（のち品川システムセンター）開設
1997年4月	大阪営業所（のち関西支社）を開設
1999年10月	アイエックス・ナレッジ（株）誕生（日本ナレッジインダストリー（株）と（株）アイエックスが合併）
2003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
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
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の全株式を（株）アクロネットに売却
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
2022年4月	東京証券取引所・JASDAQ 市場から新市場区分「スタンダード市場」に移行
2023年2月	（株）シーアンドエーコンピューターを子会社化

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、サービスを含むIT市場規模は、今後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。（株）アイ・ティ・アールが実施した「国内IT投資動向調査」によると、企業のIT投資は、コロナ禍の影響により見送りや中止が発生した結果、2020年に一時的に下降したものの、2021年から持ち直し、2022年は想定以上に伸長、2023年も堅調な成長が予想されている。

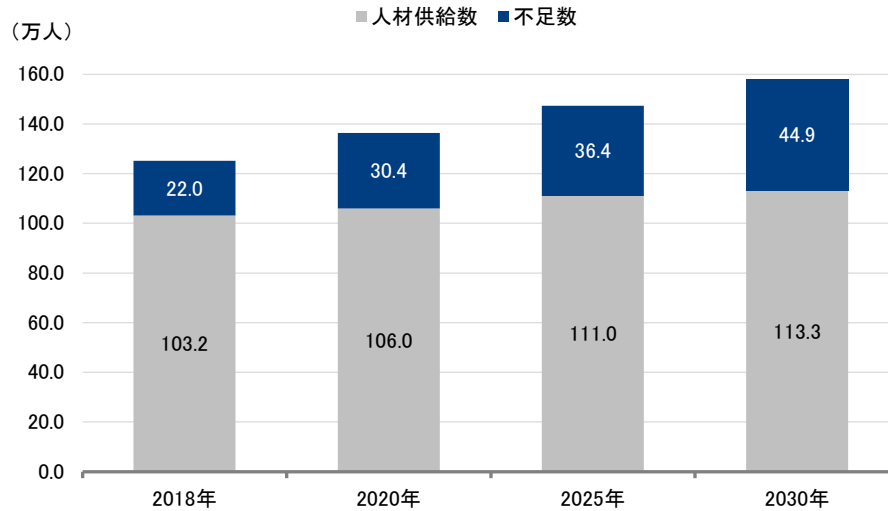


注：グラフはIT予算額の増減傾向を指数化したもの。IT予算の前年度比の増減が「20%以上の増加」を+20、「10%から20%未満の増加」を+15、「10%未満の増加」を+5、「横ばい」を0、「10%未満の減少」を-5、「10%から20%未満の減少」を-15、「20%以上の減少」を-20、として積み上げて回答数で除した値。2015年度以前の値は、調査時の設問の選択肢が異なったため、「20%以上の増加」を+20、「20%未満の増加」を+10、「横ばい」を0、「20%未満の減少」を-10、「20%以上の減少」を-20、として同様に算出
 出所：（株）アイ・ティ・アール「国内IT投資動向調査」よりフィスコ作成

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（株）（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ている。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。

市場環境

IT人材の「不足規模」に関する推計結果



注：IT需要の伸び（2～5%）、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

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。このうち、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）などが代表例となる。中堅Sierにとっては、競合にも顧客にもなる。また、ユーザー系Sierは銀行、保険、通信、商社などの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、みずほリサーチ & テクノロジーや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、同社の属する独立系Sierは、BIPROGY<8056>やSCSK<9719>などが競合となる。

■ 事業内容

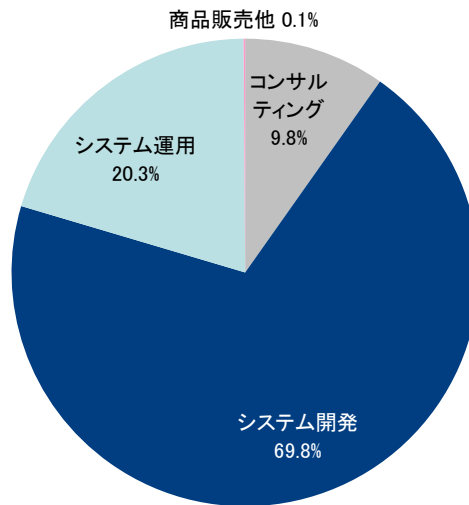
主要3業種（産業・サービス、金融・証券、情報・通信）向けのシステム開発をバランス良く受注

同社グループは、同社、子会社シーアンドエーコンピューター及び関連会社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20.0%）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。

事業内容

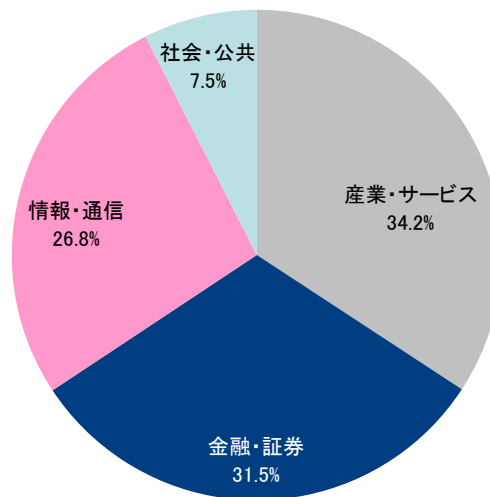
2023年3月期通期のサービス品目別売上構成比は、コンサルティング 9.8%、システム開発 69.8%、システム運用 20.3%、商品販売他 0.1% と前期とほぼ同じ構成比で、システム開発が占める割合が大きい。また、ユーザー業種別売上構成比は、産業・サービス 34.2%、金融・証券 31.5%、情報・通信 26.8%、社会・公共 7.5% となっており、主要3業種のバランスが良い。

サービス品目別売上構成比(2023年3月期)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

ユーザー業種別売上構成比(2023年3月期)



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※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。

※ BI (Business Intelligence) とは、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のこと。

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、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は、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となる。また、システム開発検証サービスでは、開発組織から独立した立場で検証を行う。

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運用基盤保守サポート、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※準拠のインシデ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。取り組み事例としては、東証をはじめとする証券取引所で、清算・決済システムの運用などミッションクリティカルなシステムのサポートを同社人材が担っている。

※ 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基に、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「人材マネジメント力」が強み。 大手10社で売上構成比の70%を超える

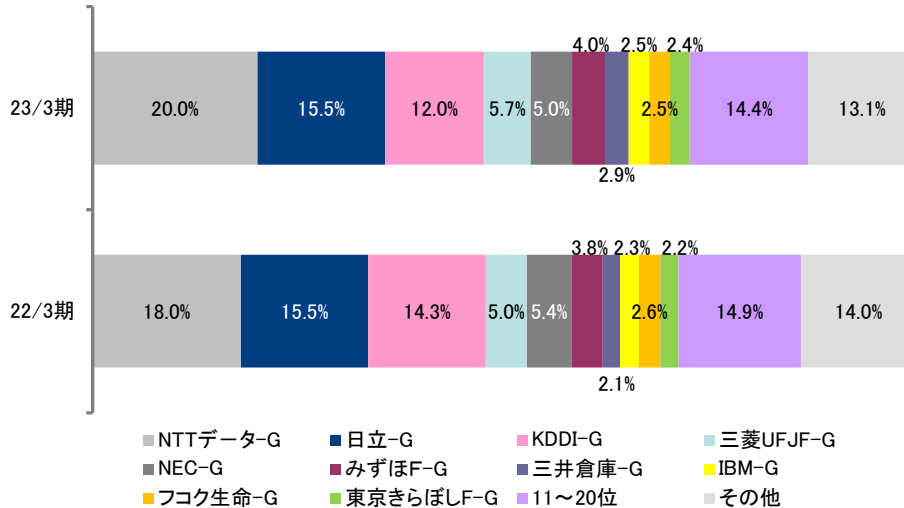
1. 大手顧客からの安定受注

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安定した成長を可能とする大きな強みと考えられる。2023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、顧客構成は安定していると言える。トップ5社の売上構成比は58.2%に達し、5社の内訳は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)、日立グループ(産業、社会公共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グループとなっている。大手10社の構成比も72.5%と、上位集中度は高い傾向にある。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。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。

強み

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. 人材マネジメント力

同社は、人材の「採用」「育成」「処遇」における人材マネジメント力が奏功し、人材不足が叫ばれる業界においても計画どおりの人材確保を実現している。

(1) 採用

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。人材獲得競争が厳しいなか、これまで毎年継続的に50～100名の新卒採用を行っており、2020年4月に77名、2021年4月に84名、2022年4月に82名、2023年4月に74名が入社した。システムインテグレーター間の人材獲得競争はもちろん、近年では、事業会社（ユーザー企業）もIT人材の採用に積極的に取り組んでおり、競争は厳しくなる傾向にある。このような状況で同社は、オンライン採用方式も活用しており、距離の壁により採用が難しかった地方の優秀な人材の獲得にも成功している。数年前からは中途採用にも力を入れており、即戦力の補強手段として定着してきた。

一方、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となっている。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7,865百万円（2023年3月期）であり、売上原価の48.8%に相当することからも、その存在の大きさがわかる。

(2) 育成

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、事業部によるプレゼンテーションが行われ、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。

強み

また、同社は「DX化ニーズへの対応」を戦略として掲げており、クラウドネイティブ人材の育成にも注力している。AWSの技術者育成では、2022年12月には、AWS認定資格取得数が200を超える企業として「AWS 200 APN Certification Distinction」に認定されるなど、積極的な人材への投資を行っている。近年では、Azure（マイクロソフトアジュール）の技術者育成にも力を入れる。また、クラウド以外にも、RPAやアジャイル開発、ブロックチェーンなど先進技術の習得にも力を入れている。今後も年間100名以上のペースで資格取得者を育成する計画である。

(3) 処遇

働き方改革にも積極的に取り組んでいる。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割となっている。女性の育児休業取得率100%が示すように、女性にとって働きやすい環境を整えている。直近では、2022年4月に「おかえりなさい制度」を開始した。一度退社した人材を復帰しやすくした制度であり、特に子育てや介護などを理由に退職した人材を復帰しやすくした。既にこの制度で4名が復帰を果たしている。数年前から残業削減にも取り組んでおり、平均残業時間は約14時間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（2023年3月も継続取得）。ちなみに、同社の平均勤続年数は15年2ヶ月に達しており、その定着率の高さが職場の魅力を表している。

業績動向

2023年3月期通期業績は過去最高の売上・各利益を達成。 クラウド技術者育成による単価上昇や販管費抑制等により大幅増益

1. 2023年3月期の業績概要

2023年3月期の業績は、売上高が前期比9.0%増の20,206百万円、営業利益が同26.9%増の1,459百万円、経常利益が同24.4%増の1,533百万円、当期純利益が同21.0%増の1,027百万円と堅調な増収とともに20%を超える増益となった。

業績動向

売上高については、コンサルティングにおいて食品商社案件、システム開発において金融機関や資産運用事業者、総合物流企業などの案件が拡大し増収に貢献した。また、運用サービスにおいては、大手ベンダー経由のシステム運用・保守案件や基盤・環境構築案件が拡大した。エンドユーザー業種別では、主力3業種（産業・サービス、金融・証券、情報・通信）がバランス良く伸長。顧客別ではNTTデータグループ、三菱UFJフィナンシャル・グループ、三井倉庫グループなどが大きく伸長した。内部組織としては、事業部間の横の連携が円滑になり、事業機会をタイムリーに捉えることを可能にした。事業環境としては、コロナ禍で加速したDX化による企業のビジネス変革の動きが継続しており、それを支えるIT需要は堅調に推移した。

営業利益については、期初の想定（前期比2.7%増を予想）を超えて同26.9%と大幅な成長となった。増収による影響に加え、技術者育成（クラウドやRPA、アジャイル等の専門領域の知識を有する人材）による単価の上昇や適正な原価管理により売上高原価率が同0.8ポイント低下し、売上総利益額が増加した。販管費に関しては、働き方改革（リモートワークの推進による通勤費や出張費の削減）や社内デジタル化（新たに稼働した新基幹システムによる生産性向上）への継続的な取り組みにより、売上高販管費率は同0.3ポイント低下し、費用の伸びを抑制した。これらの結果、過去最高の営業利益、経常利益、当期純利益となった。

2023年3月期の業績

(単位：百万円)

	22/3期		23/3期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	18,541	100.0%	20,206	100.0%	9.0%
売上原価	14,978	80.8%	16,172	80.0%	8.0%
売上総利益	3,563	19.2%	4,033	20.0%	13.2%
販管費	2,413	13.0%	2,573	12.7%	6.6%
営業利益	1,149	6.2%	1,459	7.2%	26.9%
経常利益	1,233	6.7%	1,533	7.6%	24.4%
当期純利益	848	4.6%	1,027	5.1%	21.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

安全性が高く堅実な財務体質がM&A戦略を可能にする。 ROE14.9%、ROA12.8%と経営効率も上昇

2. 財務状態と経営指標

2023年3月期末の総資産は前期末比1,466百万円増の12,676百万円となった。このうち流動資産は同797百万円増加したが、これは受取手形、売掛金及び契約資産が482百万円増加したことや現金及び預金が295百万円増加したことが主な要因である。固定資産は同668百万円増加したが、M&Aにより関係会社株式が652百万円増加したことが主な要因である。

負債合計は前期末比236百万円増の5,180百万円となった。このうち流動負債は同393百万円増加したが、これは賞与引当金や未払法人税等が増加したことが主な要因である。固定負債は同156百万円減少となった。

業績動向

純資産合計は前期末比 1,229 百万円増の 7,495 百万円となった。これは、当期純利益の計上により利益剰余金が 1,090 百万円増加したことが主な要因である。

流動比率は 268.4% 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 59.1% であり、中長期の安全性も高い。ROE（自己資本利益率）で 14.9%（前期から 0.5 ポイント上昇）、ROA（総資産経常利益率）で 12.8%（前期から 1.5 ポイント上昇）と経営効率も高まっている。健全な財務体質を維持してきたことが、2023 年 2 月の M&A を可能にしたとも言えるだろう。

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	22/3 期	23/3 期	増減
流動資産	8,154	8,952	797
(現金及び預金)	4,885	5,181	295
(受取手形、売掛金及び契約資産)	3,098	3,581	482
固定資産	3,055	3,723	668
総資産	11,209	12,676	1,466
流動負債	2,941	3,335	393
固定負債	2,002	1,845	-156
負債合計	4,943	5,180	236
純資産合計	6,266	7,495	1,229
(利益剰余金)	4,030	5,120	1,090
負債純資産合計	11,209	12,676	1,466
<安全性>			
流動比率（流動資産÷流動負債）	277.2%	268.4%	
自己資本比率（自己資本÷総資産）	55.9%	59.1%	
<収益性>			
ROE（自己資本利益率）	14.4%	14.9%	
ROA（総資産経常利益率）	11.3%	12.8%	
売上高営業利益率	6.2%	7.2%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

2024 年 3 月期は売上高・各利益ともに安定成長を予想。 DX・クラウドの進展など受注環境が良好。人財投資を積極化

3. 2024 年 3 月期の業績見通し

2024 年 3 月期の業績については、売上高で前期比 6.8% 増の 21,570 百万円、営業利益で同 7.0% 増の 1,561 百万円、経常利益で同 6.0% 増の 1,626 百万円、当期純利益で同 6.5% 増の 1,094 百万円と増収増益を見込んでいる。

業績動向

受注環境については、コロナ禍で加速したデジタル化（DX化）による企業のビジネス変革の動きは今後も継続し、それを支えるIT投資は堅調に推移すると見込まれる。ウクライナ情勢の長期化や急激な円安による物価高騰など経済の先行きに不透明感が残るものの、システムインテグレーション業界への影響は軽微であると考えられる。営業面では、既存案件の拡大とともに、DX・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。人員の補強がカギとなるが、定期的な新卒採用（2023年4月に74名を新卒採用、2024年4月も前年並みを予定）に加えて、中途採用及び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を整える。育成に関しては、PM育成や新技術習得（AWS、Azureの認定資格取得など含む）を継続して強化する。前期から売上高の増加額（予想）は1,364百万円、増加率は6.8%であり、シーアンドエーコンピューターの子会社化による土木建設業界向けシステム開発への進出などを加味すれば、やや保守的な予想と考えることができるだろう。

営業利益は前期比7.0%増、営業利益率で7.2%（前期と同じ）を見込む。売上高総利益は同11.2%増、売上高総利益率は20.8%（同0.8ポイント上昇）と堅調に増加する見込みだ。販管費は同13.6%増、販管費率13.6%（同0.9ポイント増）と増加幅が大きい予想だ。進行期は、人財の処遇の改善を目的に、ベースアップや賞与の上昇などを過去最大規模で行うため人件費の上昇が見込まれる。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、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、M&Aによる土木建設システム分野への進出、人財投資の充実等から、今期の増収及び増益予想は十分達成可能であると見ている。

2024年3月期の業績見通し

（単位：百万円）

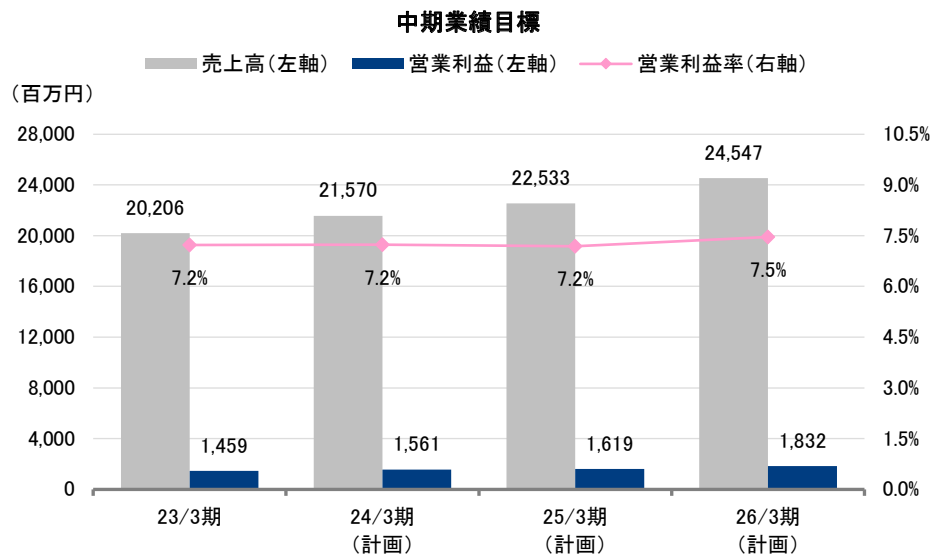
	23/3期		予想	24/3期	
	実績	売上比		売上比	前期比
売上高	20,206	100.0%	21,570	100.0%	6.8%
売上原価	16,172	80.0%	17,083	79.2%	5.6%
売上総利益	4,033	20.0%	4,486	20.8%	11.2%
販管費	2,573	12.7%	2,925	13.6%	13.6%
営業利益	1,459	7.2%	1,561	7.2%	7.0%
経常利益	1,533	7.6%	1,626	7.5%	6.0%
当期純利益	1,027	5.1%	1,094	5.1%	6.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の戦略・トピック

土木建設業界に特化してシステム開発を行う シーアンドエーコンピューターを子会社化

同社では、3ヶ年の中期の業績目標を掲げ、随時ローリングしている。3年後の2026年3月期の業績目標は、売上高で24,547百万円、営業利益で1,832百万円を掲げており、3年間の売上高成長率で年6.7%、営業利益成長率で年7.9%となる。最終年度の売上高営業利益率は7.5%を目指す。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

中期経営方針としては、「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本柱を掲げ、営業体制の強化や開発体制の整備、案件対応力の強化、加速するDXへの対応を進めている。

(1) 事業基盤の強化に向けて事業提携・M&Aも視野に

「事業基盤の強化」としては、中長期を見据えた積極的な投資活動を行う。投資分野としては内部成長とともに事業提携・M&Aも視野に入れ、成長のスピードアップとケイパビリティ拡大を目指す。同社は大阪や新潟といった首都圏以外でも事業を展開し、事業モデルを確立していることもあり、首都圏以外に基盤を持つ企業との連携も考えられる。このほか、DX対応のケイパビリティを強化すべく、クラウド関連・アジャイル開発その他の先端技術を持つ企業も事業提携・M&Aの対象としている。事業提携・M&Aのための財務基盤は十分整っており、今後の動向が注目される。

(2) 土木建設業界に特化してシステム開発を行うシーアンドエーコンピューターを子会社化

同社は、2023年2月にシーアンドエーコンピューター（本社：東京都江東区）の全株式を取得し子会社化した。シーアンドエーコンピューターは、土木建設業界に精通したノウハウを持ち、業界特有の「原価管理」や「CAD」、「配線管理」といった専門的なシステム開発を行い、戸田建設をはじめとするゼネコンや土木コンサルタント会社、コンクリート部材会社などの顧客に提供している。直近の売上高で701百万円(2022年3月期)、営業利益で29百万円（同）と過去から堅実な経営を続ける優良な企業である。

土木建設業界では、労働者の高齢化や慢性的な人材不足といった課題を抱えていることから、ICTやAIなどの先端技術を活用したデジタル化の推進によって、課題解決を図ろうとする動きが加速している。これまで同社（IKI）では、業界の特殊性もあるため土木建設業界でのシステム開発は参入してこなかった。今回、シーアンドエーコンピューターのノウハウと、同社が幅広い分野で培ってきたシステム開発に関わる知識や技術力を融合することで、より付加価値の高いサービスの提供に寄与すると判断した。また、両社の顧客基盤への相互の営業活動においても相乗効果が期待できるだろう。

(株)シーアンドエーコンピューター 概要

社名	株式会社シーアンドエーコンピューター
本社所在地	東京都江東区
代表者の役職・氏名	代表取締役 石川勝行
事業内容	土木建設関係のソフトウェア開発 ・CADとデータベースを使用した、ゼネコンや土木コンサルタント会社、コンクリート部材メーカーなど、土木建設業界に特化して技術開発・システム開発を行う
設立年月日	1987年4月3日
資本金	10百万円
過去の業績	売上高：701百万円（2022年3月期） 営業利益：29百万円（2022年3月期） 純資産：330百万円（2022年3月期）
異動後の所有株式数	196株（議決権比率100%）

出所：同社リリース、決算説明会資料よりフィスコ作成

SDGs への取り組み

ロボット & プログラム体験教室、ESG 債券の購入などを実施

同社は、「情報サービスを通じ人と社会の豊かさに貢献する」という企業理念のもと、「持続可能な開発目標（SDGs）」を経営課題の1つと捉え、事業活動を通じてその達成に向け積極的に貢献していく方針である。2021年11月には、企業理念と行動指針に基づき、持続的成長と企業価値の向上に努め、「平和と公正な社会」「すべての人が生き生きと活躍できる社会」「豊かで持続可能な社会」という3つの社会の実現に貢献すべく、「IKIのSDGs宣言」を発表している。

SDGs への取り組み

2023年3月期のトピックスとしては、

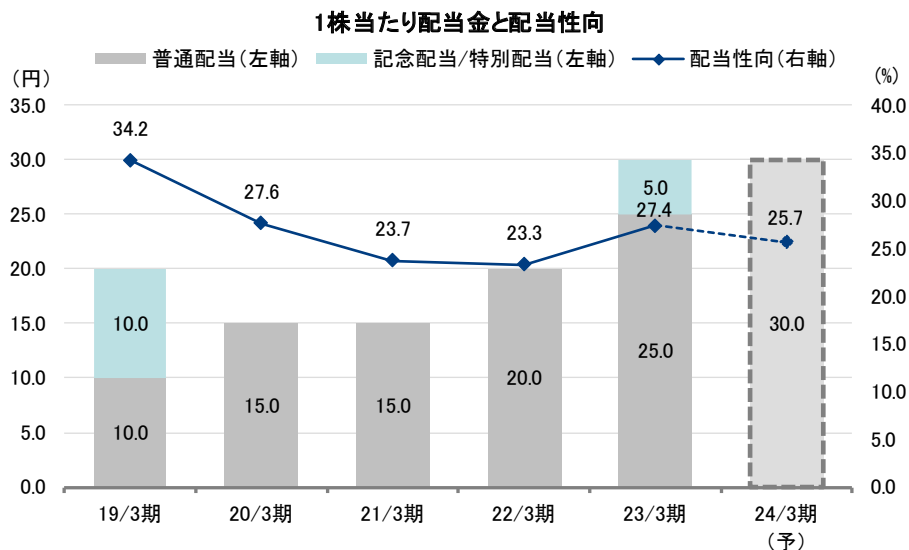
- ・ロボット & プログラム体験教室の再開 (2023年1月、2月)
- ・社会貢献につながる投資活動として ESG 債券 (日本学生支援債券) を購入 (2022年11月)
- ・日本赤十字社への救援金寄付 (2023年3月)
- ・健康優良企業「金の認定」継続取得 (2023年3月)

などがある。

株主還元

安定配当優先。2023年3月期は大幅増配。 配当金 30 円 (前期比 10 円増)、配当性向 27.4% を実施

同社では株主還元について、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。2023年3月期は、期初予想では普通配当 20 円 (前期と同額)、配当性向 23.7% としていたが、好調な業績に伴い、普通配当 25 円 (前期比 5 円増配)、特別配当 5 円、配当性向 27.4% と大幅な増配となった。2024年3月期は、普通配当 30 円 (前期比 5 円増配)、配当性向 25.7% 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