

|| 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 >>>](#)

2024年1月10日(水)

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. 中期の戦略・トピック	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	08
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	11
1. 大手顧客からの安定受注	11
2. 人材マネジメント力	12
■ 業績動向	13
1. 2024年3月期第2四半期の業績概要	13
2. 財務状態と経営指標	14
3. 2024年3月期の業績見通し	15
■ 中期の戦略・トピック	17
■ SDGs への取り組み	19
■ 株主還元	20

## 要約

### 2024年3月期第2四半期業績は DXトレンドが追い風となり二けた増収。 ベアによる人件費増加の一方で単価の上昇・効率化により利益拡大。 社内スポーツ交流イベントを通して人的資本経営を実践中

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・運用までシステムのライフサイクルを通じて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りサーチ&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。2023年2月には、土木建築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(本社:東京都江東区)を子会社化し業容を拡大した。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。

\* 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

2024年3月期第2四半期の連結業績は、売上高が前年同期比11.7%増の10,948百万円、営業利益が同15.9%増の876百万円、経常利益が同15.9%増の922百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同13.3%増の615百万円と売上高・各利益ともに二けた成長となった。なお、前連結会計年度末より連結決算へ移行したため、前期(2023年3月期第2四半期)は単体の数値、2024年3月期第2四半期は連結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大手ベンダー経由の開発案件、総合物流企業向け開発案件など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基盤・環境構築案件が好調に推移した。エンドユーザー業種別では、主力の産業・サービスをはじめ情報・通信や社会公共・土木建築が増加した。顧客別ではNTTデータグループ、日立グループ、三井倉庫グループなどが大きく伸長した。営業利益については、同15.9%と大幅な成長となった。増収による売上総利益の増加が大きく影響した。ベースアップを期中に行い人件費が増えたものの、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の伸びを抑制し、売上総利益の増加につなげた。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、販管費率は同0.4ポイント低下し、費用の伸びを抑制した。これらの結果、上半期では過去最高の営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する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6.1%増の1,626百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同6.5%増の1,094百万円と増収増益を見込んでいる(期初予想どおり)。受注環境については、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)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(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)に加えて、中途採用(年間10人前後)及びパートナーとの連携も強化しており、機会を逃さない体制が整う。2023年2月に子会社化したシーアンドエーコンピューターの売上高(連結前の売上規模で約7億円)も通期で追加される。通期売上高予想に対する、第2四半期進捗率は、50.8%(前年同期は50.0%)であり、前期を上回り順調に推移している。売上総利益は同11.2%増と堅調に増加する見込みだ。販管費は同13.7%増と増加幅が大きい。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っており人件費が上昇するためだ。通期営業利益予想に対する、第2四半期進捗率は、56.1%(前年同期は58.7%)であった。弊社では、上期の好業績に加え、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、DX・クラウド化の動きが依然として活発であること、M&Aによる土木建築システム分野への進出、人財投資の充実等から、通期業績予想は達成可能であり、むしろ上振れる可能性が高いと見ている。

## 2. 中期の戦略・トピック

同社は、従業員ひとり一人には十分な能力や個性があり、それを最大限引き出すのが会社である、という信念のもと「人的資本経営」を行っている。システム関連の業務の特性として、大型で長期の案件が少なからずある。このような案件の場合、マンネリ化や個人のポテンシャルが十分発揮されない懸念がある。同社では人事ローテーションや社内教育プログラムを用意し、リスクリングの環境を提供している。また、同社は女性従業員や、外国人(国籍は中国、韓国、台湾、ミャンマーなど)も積極的に採用し、多様な人材の個性に配慮しニーズに耳を傾けている。システム関連業界の課題としては、メンタルヘルスの問題がある。また、近年の新入社員は、コロナ禍での学生生活が長く、リアルなコミュニケーションを求めるニーズが高い。同社では、心の健康は体の健康や人間関係の健全性とも関連しているという考えのもと、スポーツを主体とした交流イベントを積極的に実施してきた。2024年3月期に入ってから、スナッグゴルフ、フットサル、ウォーキングなどの交流イベントを実施し、下期にもボウリングなどのイベントが予定される。人を大事にする「人的資本経営」を継続してきたことは、採用数の確保や離職率の抑制につながっている。

## 3. 株主還元

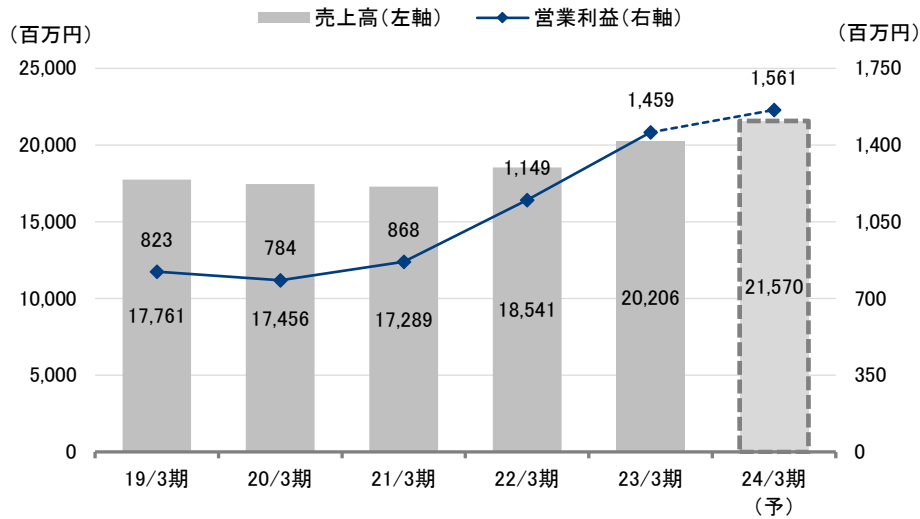
同社では株主還元について、経済環境の変動が激しいことから、安定配当を第一とし、業績や将来の見通し、配当性向、配当利回り等を総合的に勘案し配当を決定する方針である。過去には、減益となった期もあったが、1株当たりの配当金は維持または増配してきた。2023年3月期は、普通配当25円(前期比5円増配)、特別配当5円、配当性向27.4%と大幅な増配。2024年3月期は、普通配当30円(同5円増配)、配当性向25.7%を予想する。過去2期は、利益上振れを背景に期中に配当金予想を上方修正しており、今期も同様に期待が持てる(弊社見解)。

要約

Key Points

- ・2024年3月期第2四半期業績はDXトレンドが追い風となり二けた増収。ベアによる人件費増加の一方で単価の上昇・効率化により利益拡大
- ・2024年3月期は売上高・営業利益ともに約7%成長を予想。足元の受注環境は良好であり、業績は上振れる可能性あり
- ・社内スポーツ交流イベントを通して人的資本経営を實踐中。子会社シーアンドエーコンピューターと商業施設等でのAI活用共同研究をスタート
- ・安定配当優先。2024年3月期は普通配当を5円増配し配当金30円、配当性向25.7%を予想

業績推移



注：22/3期までは単独決算、23/3期から連結決算  
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強みを発揮

#### 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・運用までシステムのライフサイクルを通じて一貫したサービスを提供している。「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)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、大連愛凱系统集成有限公司(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 東証スタンダード市場

2024年1月10日(水)

<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11月には、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5月に日本証券業協会に株式店頭登録し、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。2018年12月に、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。2022年4月には東証市場区分再編に伴い、スタンダード市場へ移行した。なお、2019年10月に前身の2社が経営統合してから20周年を迎えた。2023年2月には、土木建築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するなど業容を拡大している。

## 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同社誕生から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	東京証券取引所市場区分再編にともない「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

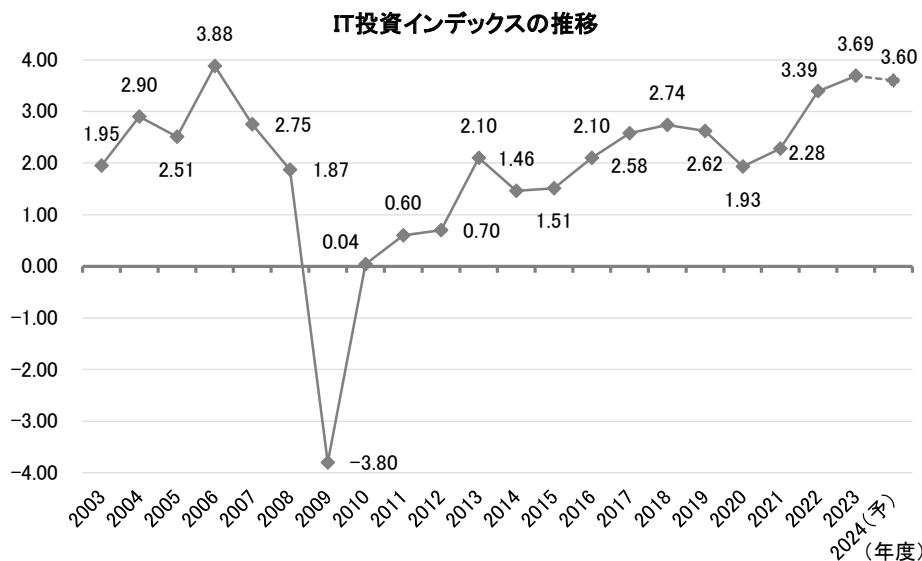
出所：有価証券報告書、ホームページよりフィスコ作成



## 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おり、ハードウェア、ソフトウェア、サービスを含む IT 市場は、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及びビッグデータ、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 2020 年に一時的に下降したものの、2021 年から持ち直し、2023 年は想定以上に伸びし過去 10 年で最高値に達している。2024 年も IT 投資予算は高水準で推移することが予想されている。



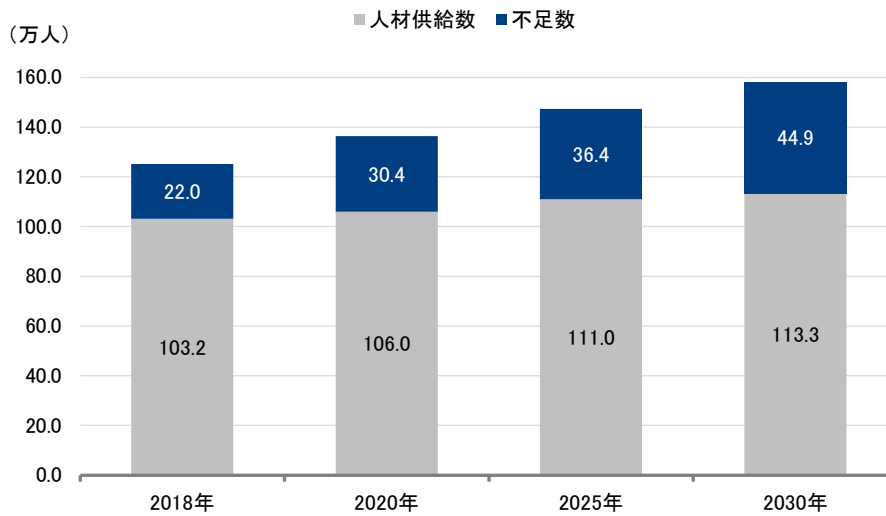
注：グラフは IT 予算額の増減傾向を指数化したもの。IT 予算の前年度比の増減が「20% 以上の増加」を +20、「10% から 20% 未満の増加」を +15、「10% 未満の増加」を +5、「横ばい」を 0、「10% 未満の減少」を -5、「10% から 20% 未満の減少」を -15、「20% 以上の減少」を -20、として積み上げて回答数で除した値。2015 年以前は、調査時の設問の選択肢が異なったため、「20% 以上の増加」を +20、「20% 未満の増加」を +10、「横ばい」を 0、「20% 未満の減少」を -10、「20% 以上の減少」を -20、として同様に算出  
 出所：（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



市場環境

市場の拡大や IT ニーズが多様化するなか IT 人材の需要は高まっているものの、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）が 2019 年 3 月に公表した「IT 人材需給に関する調査」（経済産業省委託事業）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 人材不足は一段と深刻化し、2030 年には約 45 万人まで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ことを見込まれる。

IT 人材の「不足規模」に関する推計結果



注：IT 需要の伸び（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。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・ビー・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。ユーザー系 Sier は銀行、保険、通信、商社など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。

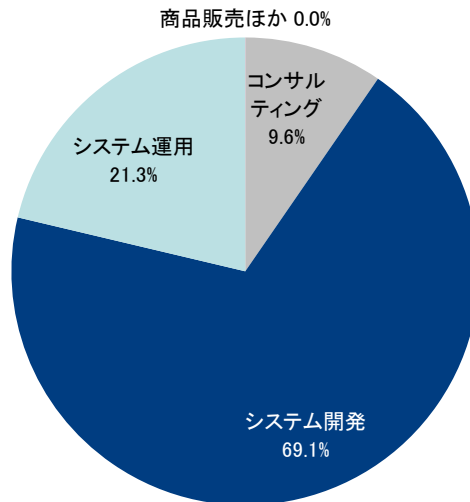
## ■ 事業内容

### 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業を展開する。

2024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9.6%、システム開発69.1%、システム運用21.3%、商品販売ほか0.0%と前年同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、エンドユーザー業種別売上構成比は、産業・サービス35.2%、金融・証券28.9%、情報・通信26.1%、社会・公共・土木建築9.8%となっており、主要3業種のバランスが良い。2024年3月期から「社会・公共」分野は「社会公共・土木建築」分野に名称が変更され、土木建築分野において公共性の高いシステムの開発を行う子会社シーアンドエーコンピューターの業績が計上されることとなった。

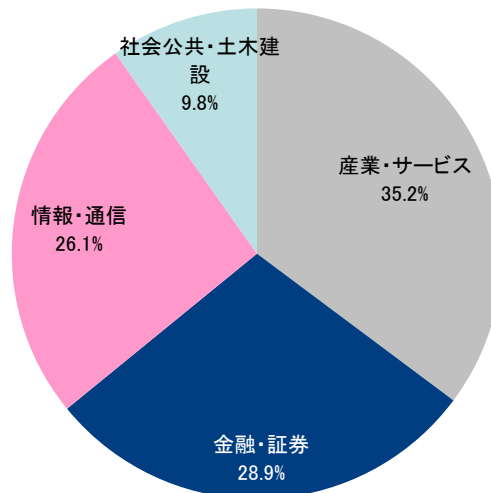
サービス品目別売上構成比(2024年3月期第2四半期)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

事業内容

エンドユーザー業種別売上構成比(2024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※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、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を提供している。具体的には、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受託し、金融・証券、産業・サービス、情報・通信などのユーザー向け業務アプリケーションの開発を行う。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、車載向けシステム、デジタル複合機など、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おり、ユーザーから高い評価を得ている。

## 事業内容

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システム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、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である。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、他社が構築したシステムにも対応するアプリケーション保守サポート、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日システム運行を管理するシステムオペレーションサービス、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を行う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 の活用における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。

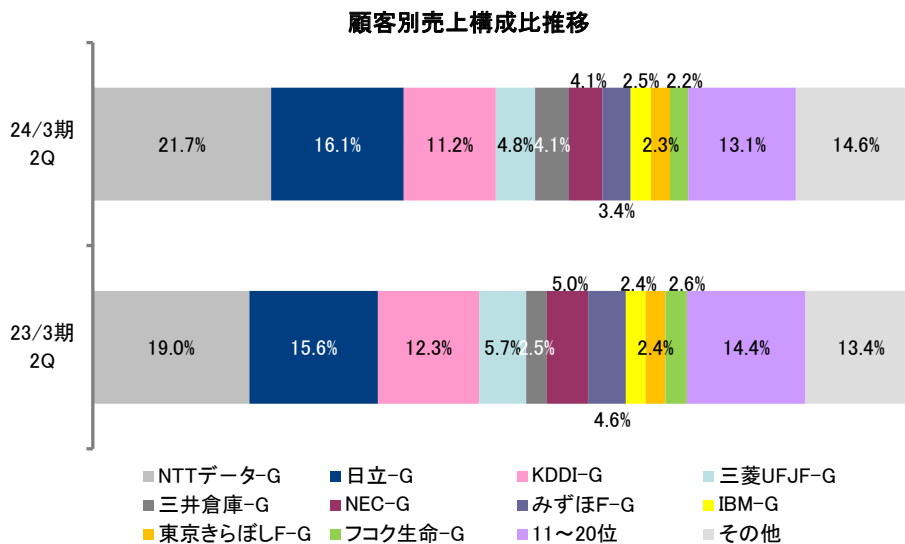
## ■ 強み

### 「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、運用・保守に至るまで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も安定した成長を支える大きな強みである。2024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10社の顔触れに変動はなく、顧客構成は安定している。トップ5社の売上構成比は57.9%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>、三井倉庫ホールディングス<9302>となっている。大手10社の構成比も72.4%と、上位集中度は高い。また、過去には売上構成比で11位以降だった顧客が大手10社にランクインしていることから、顧客の新陳代謝やポートフォリオ管理が健全に行われていると言える。

さらに、これらのユーザーとの取引で業務知識やノウハウを蓄積してきた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。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 強み

## 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を活用し、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への対応に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）を経て各部門に配属されるが、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、事業部により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。さらに配属後の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。

また、同社は「DX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）の技術者育成にも注力している。また、クラウド以外でも、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。

強み

### (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。2022 年 4 月には「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する制度で、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。特に活発なのはスポーツで、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

### 2024 年 3 月期第 2 四半期業績は DX トrendが追い風となり二けた増収。 ベアによる人件費増加の一方で単価の上昇・効率化により利益拡大

#### 1. 2024 年 3 月期第 2 四半期の業績概要

2024 年 3 月期第 2 四半期の業績は、売上高が前年同期比 11.7% 増の 10,948 百万円、営業利益が同 15.9% 増の 876 百万円、経常利益が同 15.9% 増の 922 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 13.3% 増の 615 百万円と売上高・各利益ともに二けた成長となった。

売上高については、システム開発において大手ベンダー経由の開発案件、総合物流企業向け開発案件など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基盤・環境構築案件が好調に推移した。エンドユーザー業種別では、主力の産業・サービスをはじめ情報・通信や社会公共・土木建築が増加した。顧客別では NTT データグループ、日立グループ、三井倉庫グループなどが大きく伸長した。事業環境としては、コロナ禍で加速した DX 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。内部組織としては、これまで進めてきた人的資本経営施策などにより、人材の確保やパートナーとの連携が充実しており、事業機会をタイムリーに捉えることができている。



## 業績動向

営業利益については、前年同期比 15.9% と大幅な成長となった。増収による売上総利益の増加が大きく影響した。ベースアップを期中に行い人件費が増えたものの、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の伸びを抑制し、売上総利益の増加につなげた。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、販管費率は同 0.4 ポイント低下し、費用の伸びを抑制した。これらの結果、上半期では過去最高の営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益となった。

## 2024年3月期第2四半期の実績

(単位：百万円)

	23/3 期 2Q		24/3 期 2Q		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	額	率
売上高	9,798	100.0%	10,948	100.0%	1,150	11.7%
売上原価	7,786	79.5%	8,712	79.6%	925	11.9%
売上総利益	2,011	20.5%	2,236	20.4%	224	11.2%
販管費	1,255	12.8%	1,359	12.4%	104	8.3%
営業利益	755	7.7%	876	8.0%	120	15.9%
経常利益	795	8.1%	922	8.4%	126	15.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	543	5.5%	615	5.6%	72	13.3%

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。将来の M&A にも資金余力十分

### 2. 財務状態と経営指標

2024年3月期第2四半期末の総資産は前期末比 263 百万円増の 12,940 百万円となった。このうち流動資産は同 86 百万円増加したが、主に現金及び預金が 176 百万円増加したことによる。固定資産は同 177 百万円増加したが、主に投資有価証券が 283 百万円増加したことによる。

負債合計は前期末比 214 百万円減の 4,966 百万円となった。このうち流動負債は同 115 百万円減少したが、主に未払法人税等が減少したことによる。固定負債は同 99 百万円減少したが、主に退職給付に係る負債が減少したことによる。

純資産合計は前期末比 478 百万円増の 7,973 百万円となった。主に、親会社株主に帰属する四半期純利益の計上により利益剰余金が 325 百万円増加したことによる。

流動比率は 280.7% 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 61.6% であり、中長期の安全性も高い。2023年2月の M&A 後も健全な財務体質を維持しており、将来的にはさらなる M&A に向けた財務的な余力も十分ある。

## 業績動向

## 貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	23/3 期末	24/3 期 2Q 末	増減額
流動資産	8,952	9,039	86
(現金及び預金)	5,181	5,357	176
(受取手形、売掛金及び契約資産)	3,581	3,525	-55
固定資産	3,723	3,900	177
総資産	12,676	12,940	263
流動負債	3,335	3,219	-115
固定負債	1,845	1,746	-99
負債合計	5,180	4,966	-214
純資産合計	7,495	7,973	478
(利益剰余金)	5,120	5,446	325
負債純資産合計	12,676	12,940	263
<安全性>			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	268.4%	280.7%	
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	59.1%	61.6%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 2024年3月期は売上高・営業利益ともに約7%成長を予想。 足元の受注環境は良好であり、業績は上振れる可能性あり

### 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6.1%増の1,626百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同6.5%増の1,094百万円と増収増益を見込んでいる(期初予想どおり)。

受注環境については、コロナ禍で加速したデジタル化(DX)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。長期化するウクライナ情勢等に起因する物価高騰や世界的な金融引き締めによる景気への影響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)に加えて、中途採用(年間10人前後)及びパートナーとの連携も強化しており、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、Azureの認定資格取得など含む)を継続して強化する。2023年2月に子会社化したシーアンドエーコンピューターの売上高(連結前の売上規模で約7億円)も通期で追加される。通期売上高予想に対する、第2四半期進捗率は、50.8%(前年同期は50.0%)であり、前期を上回り順調に推移している。

## 業績動向

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。売上総利益は同 11.2% 増、売上総利益率は 20.8%（前期比 0.8 ポイント上昇）と堅調に増加するものの、販管費は同 13.7% 増、販管費率 13.6%（同 0.9 ポイント増）と増加幅が大きくなる。人財の処遇改善を目的に、ベースアップや賞与の上昇などを過去最大規模で行っており人件費が上昇するためだ。通期営業利益予想に対する、第 2 四半期進捗率は、56.1%（前年同期は 58.7%）であった。弊社では、上期の好業績に加え、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、DX・クラウド化の動きが依然として活発であること、M&A による土木建築システム分野への進出、人財投資の充実等から、通期業績予想は達成可能であり、むしろ上振れる可能性が高いと見ている。

## 2024年3月期通期の業績見通し

（単位：百万円）

	23/3 期		24/3 期			
	通期実績	売上比	予想	売上比	前期比	2Q 進捗率
売上高	20,206	100.0%	21,570	100.0%	6.8%	50.8%
売上原価	16,172	80.0%	17,083	79.2%	5.6%	51.0%
売上総利益	4,033	20.0%	4,486	20.8%	11.2%	49.8%
販管費	2,573	12.7%	2,925	13.6%	13.7%	46.5%
営業利益	1,459	7.2%	1,561	7.2%	7.0%	56.1%
経常利益	1,533	7.6%	1,626	7.5%	6.1%	56.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,027	5.1%	1,094	5.1%	6.5%	56.2%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

## ■ 中期の戦略・トピック

### 社内スポーツ交流イベントを通して人的資本経営を実践中。 子会社シーアンドエーコンピューターと商業施設等での AI活用共同研究をスタート

同社では、3ヶ年の中期業績目標を掲げ、随時ローリングしている。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期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。売上高営業利益率は7.5%を目指す。

中期経営戦略の1つとして、「人的資本」を大切にし、能力を最大限引き出すことを目的とした「人財戦略アクションプラン」がある。これは、(1)プロフェッショナル人材育成・リスクリング、(2)ダイバーシティ&インクルージョン推進、(3)エンゲージメント&職場環境向上、の3つの柱から成り立っている。同社ならではの取り組みとして、スポーツ交流イベントを通じた健康経営の取り組みがある。

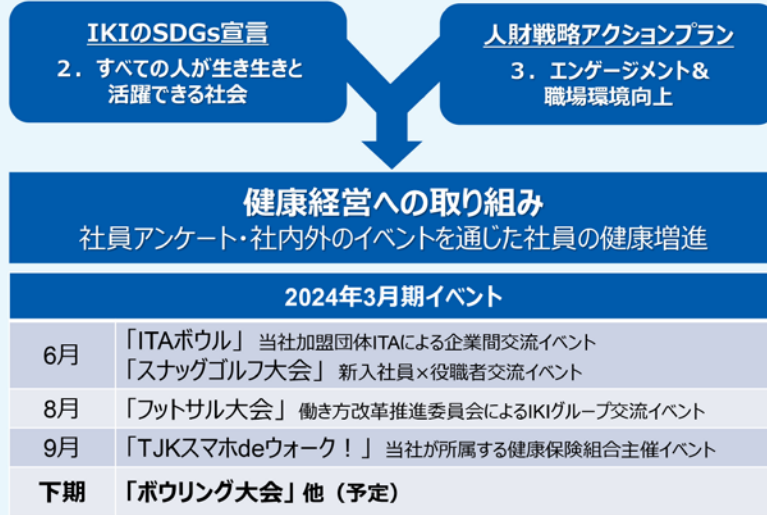
#### (1) 社内スポーツ交流イベントを通して人的資本経営を実践中

同社は、従業員ひとり一人には十分な能力や個性があり、それを最大限引き出すのが会社である、という信念のもと「人的資本経営」を行っている。システム関連の業務の特性として、大型で長期の案件が少なからずある。このような案件の場合、マンネリ化や個人のポテンシャルが十分発揮されない懸念がある。同社では人事ローテーションや社内教育プログラムを用意し、リスクリングの環境を提供している。また、同社は女性従業員や、外国人（国籍は中国、韓国、台湾、ミャンマーなど）も積極的に採用し、多様な人材の個性に配慮しニーズに耳を傾けている。システム関連業界の課題としては、メンタルヘルスの問題がある。また、近年の新入社員は、コロナ禍での学生生活が長く、リアルなコミュニケーションを求めるニーズが高い。同社では、心の健康は体の健康や人間関係の健全性とも関連しているという考えのもと、スポーツを主体とした交流イベントを積極的に実施してきた。2024年3月期に入ってから、スナッグゴルフ、フットサル、ウォーキングなどの交流イベントを実施し、下期にもボウリングなどのイベントが予定される。人を大事にする「人的資本経営」を継続してきたことは、採用数の確保や離職率の抑制につながっている。

中期経営計画で目指すもの

中期経営計画で目指すもの <SDGs・人的資本>

<ピックアップ>



出所：決算説明会資料より掲載

(2) M&A で子会社化したシーアンドエーコンピューターと商業施設等での AI 活用共同研究をスタート

同社は、2023年2月にシーアンドエーコンピューター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、土木建築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」、「購買EDI」、「橋梁管理」、「工事写真台帳」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に提供している。シーアンドエーコンピューターの土木建築業界ノウハウと、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を狙っている。土木建築業界は、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。また、建設会社の顧客（商業施設、公共施設、物流施設など）のニーズとして、システムを活用した人流や消費行動、作業者の動線の可視化・最適化がある。そのため、シーアンドエーコンピューターと同社は、新たに共同研究プロジェクトを立ち上げ、AIカメラによる人物の検知、ビッグデータ蓄積、データ活用、分析などを行うケイパビリティの構築を目指している。将来的に、顧客企業のマーケティング、物流、防災、まちづくり、地域活性化などに寄与する新たな付加価値を創出する考えだ。

中期の戦略・トピック

IKI グループの連携



出所：決算説明会資料より掲載

## 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する方針である。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。

過去1年間のトピックスとしては、

- ・ロボット & プログラム体験教室の開催 (2023年1月、2月、7月、8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)

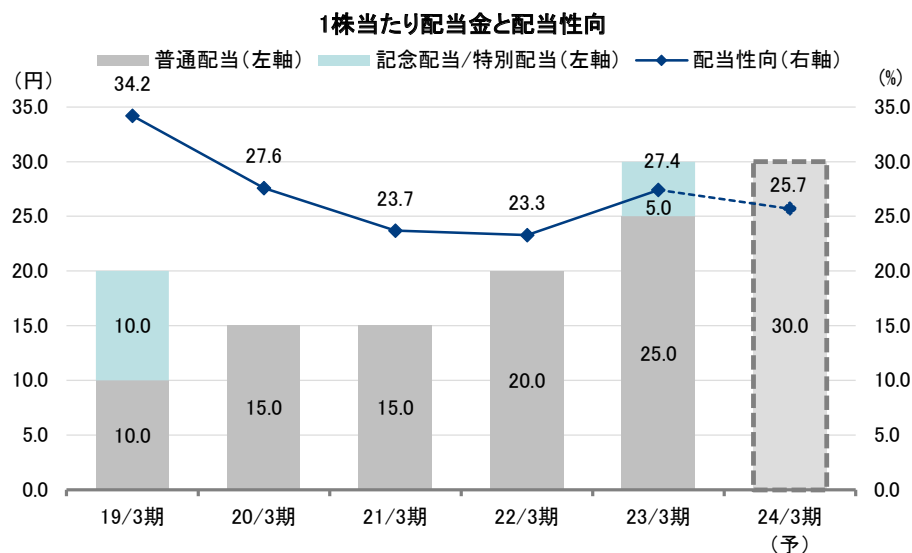
などがある。



## ■ 株主還元

### 安定配当優先。2024年3月期は普通配当30円、 配当性向25.7%を予想

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。過去には、減益となった期もあったが、1株当たりの配当金は維持または増配してきた。2023年3月期は、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。2024年3月期は、普通配当30円（同5円増配）、配当性向25.7%を予想する。過去2期は、利益上振れを背景に期中に配当金予想を上方修正しており、今期も同様に期待が持てる（弊社見解）。



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