

|| 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 >>>](#)

2025 年 1 月 15 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	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 市場環境	05
■ 事業内容	06
1. コンサルティング	07
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. DX 案件の実績が加速。取得資格数も増加中	10
3. 人材マネジメント力	10
4. 中長期の M&A 加速・グループ拡大を見据えて「グループパーパス」を策定	12
■ 業績動向	12
1. 2025年3月期中間期の業績概要	12
2. 財務状態と経営指標	13
3. 2025年3月期の業績見通し	14
■ 中期の戦略・トピック	15
■ SDGs への取り組み	17
■ 株主還元	18

要約

2025年3月期中間期はシステム開発微減もシステム運用伸び増収。販管費を抑制し利益拡大

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 データグループ <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。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。売上高に占める DX 案件 (クラウド、アジャイルなどを含む) の比率は上昇を続けており、約 40% に近づいている。(2025年3月期第2四半期 (以下、中間期) 39.2%)

* 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

2025年3月期中間期の業績は、売上高が前年同期比 1.5% 増の 11,114 百万円、営業利益が同 7.2% 増の 935 百万円、経常利益が同 6.8% 増の 980 百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同 8.5% 増の 667 百万円と堅調に売上高及び各利益が推移した。

2025年3月期の業績については、売上高で前期比 2.2% 増の 22,231 百万円、営業利益で同 5.9% 増の 1,752 百万円と堅調な増収及び営業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 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。

通期の営業利益目標に対する中間期の進捗率は、53.4% (前年同期は 56.1%) と順調に進捗している。上半期は不採算案件が発生して、売上高・各利益に対してマイナス要因となったが、他案件の拡大等により増収増益を達成した。弊社では、進行期は人的資本の充実に注力し、意図的に業績の“踊り場”を作り、成長スピードを一定程度抑制する戦略と理解している。短期的には教育投資などが先行するが、DX・クラウド化の動きが依然として活発であることから、中期的にはスキルアップした人材の単価の上昇などで十分回収できると考えている。

要約

2. 中期の戦略・トピック

同社では、3ヶ年の中期業績目標を掲げ、2027年3月期に売上高で24,500百万円、営業利益で1,970百万円を目指している。中期経営計画では、財務的な価値とともに非財務的な価値を追求し、持続的な成長による企業価値の向上を図る。非財務的な価値追求の大きな柱は「人的資本経営」であり、以下の3つを推進する。

(1) プロフェッショナル人材育成・リスクリングに関しては、クラウドネイティブな人材育成を積極的に行っており、AWSに加えてMicrosoft Azure、アジャイル開発、AIなど技術の幅を広げている。(2) ダイバーシティ & インクルージョン推進に関しては、女性従業員数や女性管理職の比率の向上、グローバル人材の雇用拡大などが焦点となる。現在もアジア圏を中心とした人材が活躍しているが、顧客企業のグローバル展開に伴いグローバル人材の活躍の場も広がっている。(3) エンゲージメント & 職場環境向上に関しては、最も重点的に強化している。全社員のエンゲージメント調査を行うとともに、全社員に1on1ミーティングを導入、実施した。重層的な取り組みを通して、“やりたいこと・できること”と“実際の業務”のミスマッチを減らし、人材の継続的な成長とともに、企業・社会の継続可能性を高めることを目指す。

3. 株主還元

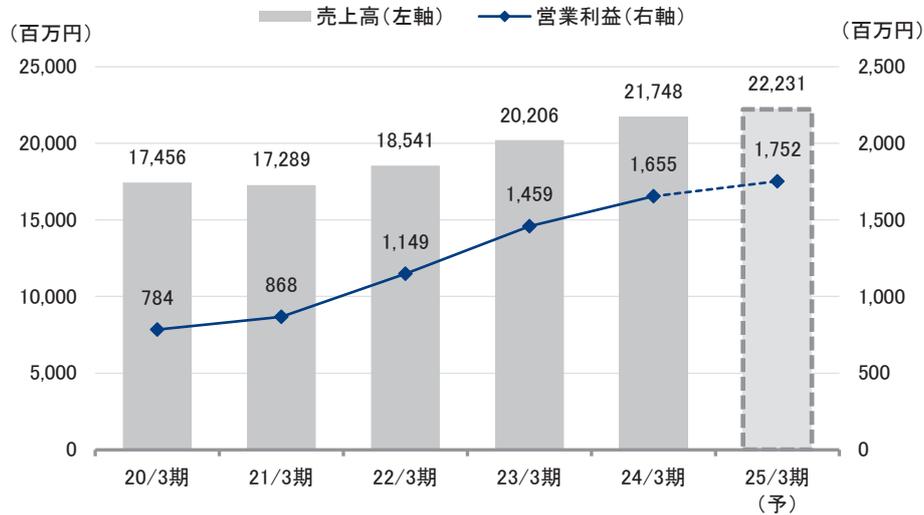
同社では株主還元について、経済環境の変動が激しいことから、安定配当を第一とし、業績や将来の見通し、配当性向、配当利回りなどを総合的に勘案し配当を決定する方針である。過去には、減益となった期もあったが、1株当たりの配当金は維持または増配してきた。2025年3月期は、年配当金40.0円（普通配当5.0円増配、誕生25周年記念配当5.0円）、配当性向31.7%を予想する。2025年3月期は、親会社株主に帰属する当期純利益がわずかに減益の予想ではあるが、配当性を9ポイント上昇させ、株主還元の充実を図る。

Key Points

- ・ 2025年3月期中間期は、システム開発微減もシステム運用伸び増収。販管費を抑制し利益拡大
- ・ 2025年3月期は、売上高予想222億円、営業利益予想17億円に向けて進捗順調
- ・ 2027年3月期に売上高245億円、営業利益19.7億円を目指す中期経営計画が進行中
- ・ 2025年3月期は年配当金40.0円（普通配当5.0円増配、誕生25周年記念配当5.0円）、配当性向31.7%を予想

要約

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・整備に寄与してきた。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2024年3月末時点で連結では1,264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)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・ジャパンときわ情報(株)が合併し、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。

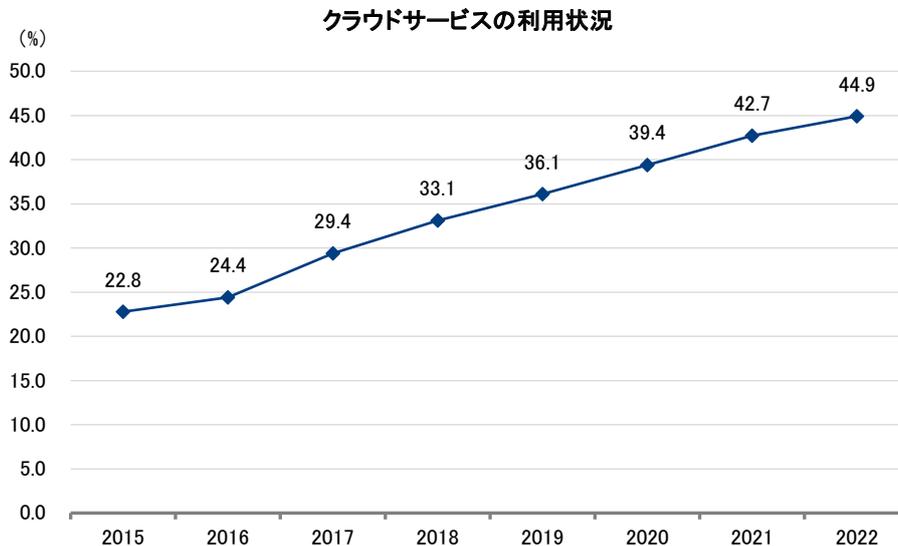
1988年5月に日本証券業協会に株式店頭登録し、2013年7月の東京証券取引所(以下、東証)と大阪証券取引所の市場統合に伴い東証JASDAQ市場に上場。2018年12月に、J-Stock銘柄(JASDAQ上場銘柄のうち時価総額及び利益額などについて一定の基準を満たした銘柄)に選定された。2022年4月には東証市場区分再編に伴い、スタンダード市場へ移行した。なお、2019年10月に前身の2社が経営統合してから20周年を迎えた。2023年2月には、土木建築業界に特化してシステム開発を行うシーアンドエーコンピューターを子会社化するなど業容を拡大している。

市場環境

DX・クラウド化、AIなどの進展に伴い IT 市場が拡大

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。情報セキュリティなどに対するニーズの増大及びビッグデータ、IoT など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。

同社は、クラウドサービスに関連する基盤構築などを得意としている。国内企業のクラウドサービスの利用状況では、2015 年以降、毎年 3 ポイント程度利用率が上がっており、2022 年には 44.9% となった。直近のデータは未定ではあるが、この傾向が続いていると仮定すると 2024 年には 50% 以上に達していると想定され（弊社試算）、クラウドシステムが主流となる時代が近づいていると考えられる。クラウド化を進める要因としては、資産、保守体制を社内に持つ必要がない、どこでもサービスを利用できる、初期導入コストが安価、安定運用、情報漏えいなどに対するセキュリティが高くなる、などが挙げられる。



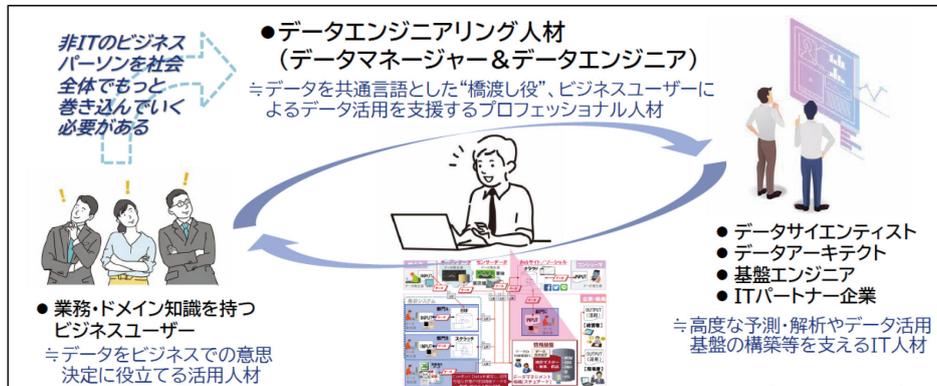
注：数値はクラウドサービスを「全社的に利用している」と回答した企業の比率

出所：総務省「情報通信白書」よりフィスコ作成

生成 AI 時代に入り、求められる IT 人材も変化している。経済産業省が公開した「デジタル時代の人材政策に関する検討会 報告書 2024」によると、生成 AI を有効活用するためには、ビジネスユーザーとデータエンジニアリング人材（データマネージャー、データエンジニアなどのデータを共通言語とした橋渡し役）、IT 専門家（データサイエンティスト、データアーキテクト、基盤エンジニア、IT パートナー企業）の 3 者が密に連携することの重要性が指摘されている。同社は、生成 AI 時代以前から顧客企業内でビジネスユーザーに寄り添うワークスタイルを得意としており、業務理解の深さが今後も活かされることが期待できる。

市場環境

データの「目利き」人材のあり方



出所：経済産業省「生成 AI 時代の DX 推進に必要な人材・スキルの考え方 2024」より掲載

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

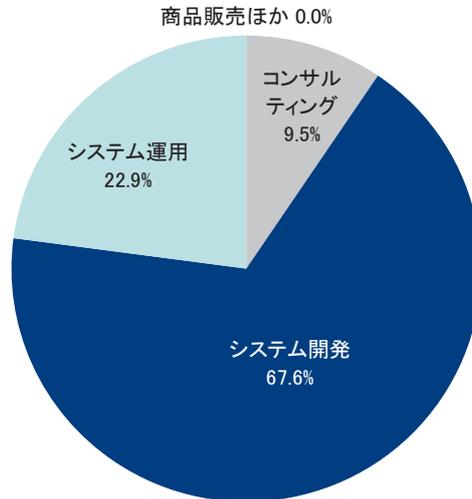
主要 3 業種向けのシステム開発をバランス良く受注

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業を展開する。

2025 年 3 月期中間期のサービス品目別売上構成比は、コンサルティング 9.5%、システム開発 67.6%、システム運用 22.9%、商品販売ほか 0.0% 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、エンドユーザー業種別売上構成比は、産業・サービス 33.8%、金融・証券 31.4%、情報・通信 22.4%、社会公共・土木建築 12.4% 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。

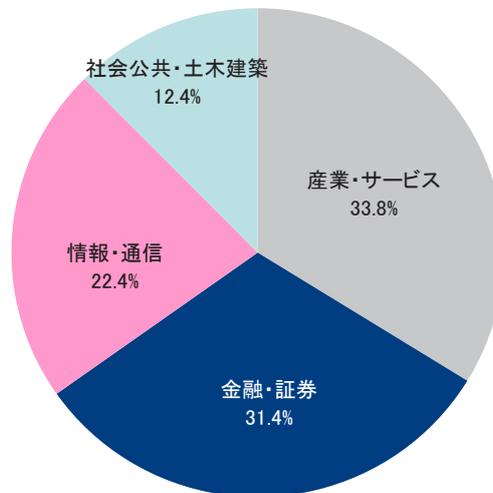
事業内容

サービス品目別売上構成比(2025年3月期中間期)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

エンドユーザー業種別売上構成比(2025年3月期中間期)



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※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。

事業内容

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おり、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。

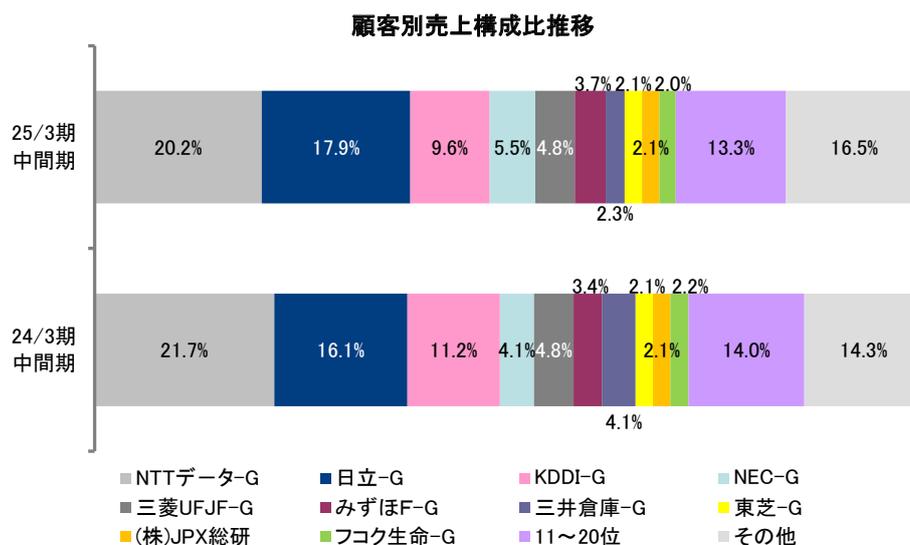
■ 強み

「大手顧客からの安定受注」「DX 案件加速」「人材マネジメント力」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、運用・保守に至るまで総合的かつ一貫した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。2025年3月期中間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社の顔触れは9位に(株)JPX総研が入った以外は例年どおりであり、顧客構成は安定度が高い。トップ5社の売上構成比は58.0%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)、NECグループ<6701>、三菱UFJフィナンシャル・グループ<8306>となっている。大手10社の構成比も70.2%と、上位集中度は高い。同社の過去の経験則では需要が好調な時期には、上位集中度が高まる傾向があるため、現在もそのフェーズに該当すると考えられる。また、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。システム開発などで、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。



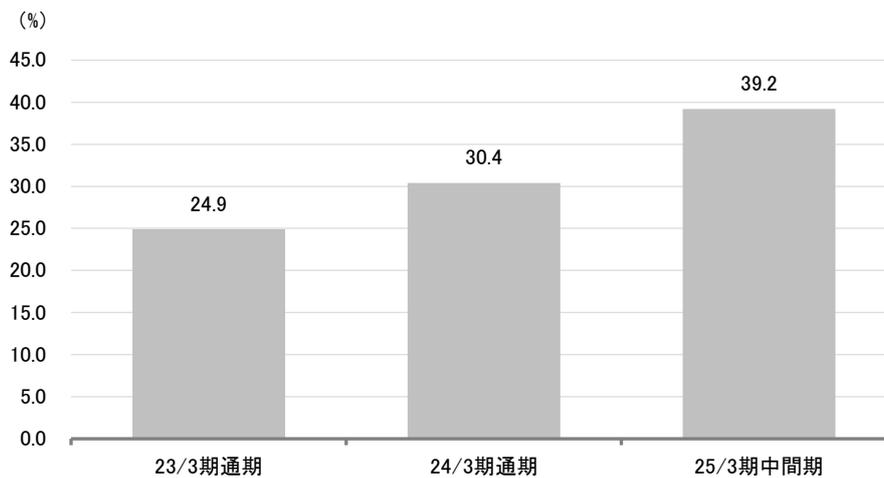
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

強み

2. DX 案件の実績が加速。取得資格数も増加中

同社では、DX 支援を強化する施策を実践してきており、コロナ禍を経てその成果が顕在化している。特に同社が力を入れているのが、DX の基盤となるクラウド構築であり、それと並行して採用されるアジャイル開発などの要素技術である。2025 年 3 月期中間期は全社売上高の 39.2% が DX 案件売上高となった。前期(通期)から 8.8 ポイント上昇しており、DX が加速していることがわかる。DX を行うスキルを持った人材がプールされているかの指標としては、AWS や Microsoft Azure が認定する資格の取得数がバロメーターとなる。2024 年 3 月期末の取得資格数は累計で 588 であり、前年から 135 資格増えた。

DX案件売上高構成比



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3. 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、2024 年 4 月に 90 名 (IKI 単体では 89 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益々激しさを増している。その中で 1000 人規模以上の大手・中堅 SI ベンダーでは相対的に計画通りの人材確保ができていく傾向にあり、同社はそのグループに入る。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、IT 人材の獲得競争は業界を横断して行われるようになってきている。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。2025 年 4 月入社の新卒社員の採用も前年並みを想定できている。

強み

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8,562百万円(2024年3月期)であり、売上原価の50.8%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、Microsoft Azure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。2024年3月期末のDX関連の取得資格数の合計では588資格に達している。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4割近くに上り、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寄与している。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(2024年3月も継続取得)。また、2024年3月には、同社が掲げている健康経営宣言「安心・安全な職場環境づくり」、「社員ならびに家族の健康の維持増進」の取り組みが評価され「健康経営優良法人2024(大規模法人部門)」にも認定された。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。

4. 中長期の M&A 加速・グループ拡大を見据えて「グループパーパス」を策定

同社は、2024 年 10 月で経営統合から 25 周年を迎えた。元々 2 つの企業が合併した企業であり、その後も複数の M&A の実績がある。2024 年 4 月には、グループ一丸となった経営体制を構築していく企業風土の醸成を目的として「グループパーパス」を制定した。グループパーパスを改めて策定する背景には、今後 M&A・企業連携を加速し、グループが拡大していくことが考えられる。グループ各社がこれまで築き上げた事業の礎をなす経営理念を尊重しつつ、グループが共通して持つべき考え方や価値観を今回整理した。主文は「社会と IT の未来をともにつなぐ（“Connecting people one world”）／想い：IKI グループは、共創により IT と社会を繋ぎ、豊かな未来を創造します」とした。また、「共創」を実現するためのバリュー・土台として、技術力、顧客満足、持続的社會への貢献、健康経営の 4 点が位置付けられた。

M&A の体制も、来た案件を検討する属人的な体制から意思を持って探索し、スピーディに検討を行う組織体制に進化する。M&A のタイプとしては、業種の拡大（実例としてシーアンドエーコンピューター）、地域展開、DX 関連新技術の強化などが想定できる。同社はほぼ無借金に近い強固な財務基盤を維持しており、積極的な M&A 戦略を行う余力を有している。

業績動向

2025 年 3 月期中間期は、売上高及び各利益が堅調に推移

1. 2025 年 3 月期中間期の業績概要

2025 年 3 月期中間期の業績は、売上高が前年同期比 1.5% 増の 11,114 百万円、営業利益が同 7.2% 増の 935 百万円、経常利益が同 6.8% 増の 980 百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同 8.5% 増の 667 百万円と売上高及び各利益が堅調に推移した。

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金融関連システム開発案件や社会公共関連システム開発案件が堅調に推移した。一方で、総合物流企業や通信事業者向けの案件は開発フェーズ進行に伴い縮小し、システム開発売上高は微減となった。進行期は、不採算案件が発生し、人員を投入して収拾を図ったため、売上の機会損失もあった。運用サービスにおいては、社会公共分野の基盤・環境構築案件が堅調に推移した。エンドユーザー業種別では、金融・証券業界及び社会公共・土木建築業界向けが伸びた。顧客別では日立グループ、NEC グループなどの構成比が上昇した。事業環境としては、企業のビジネス変革や働き方改革に向けた DX の取り組みが継続しており、それを支える IT 需要は堅調に推移している。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 7.2% 増となった。不採算案件の発生による見込み損失計上 (33 百万円) があつたものの、増収による売上総利益の増加、技術者の育成による単価の向上、継続的な販管費の抑制などにより利益を増加させた。売上総利益率は同 0.2 ポイント上昇、売上高販管費率は同 0.3 ポイント低下した。

2025年3月期中間期の実績

(単位：百万円)

	24/3 期中間期		25/3 期中間期		増減	前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比		
売上高	10,948	-	11,114	100.0%	166	1.5%
売上原価	8,712	79.6%	8,824	79.4%	112	1.3%
売上総利益	2,236	20.4%	2,290	20.6%	54	2.4%
販管費	1,363	12.5%	1,354	12.2%	-9	-0.7%
営業利益	872	8.0%	935	8.4%	63	7.2%
経常利益	918	8.4%	980	8.8%	62	6.8%
親会社株主に帰属する 中間純利益	615	5.6%	667	6.0%	52	8.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

自己資本比率約 65%、安全性が高く堅実な財務体質。 将来の M&A にも資金余力あり

2. 財務状態と経営指標

2024 年中間期末の総資産は前期末比 400 百万円増の 14,053 百万円となった。このうち流動資産は同 387 百万円増加したが、現金及び預金の同 315 百万円増加及び受取手形、売掛金及び契約資産の同 117 百万円増加が主な要因である。固定資産は同 13 百万円増と大きな変化はなかった。現預金の残高は同 6,114 百万円となった。

負債合計は前期末比 29 百万円減の 4,809 百万円となった。このうち流動負債は同 92 百万円増加したが、賞与引当金等が増加したことによる。固定負債は同 121 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。有利子負債の残高は同 170 百万円と極めて少ない水準であり、実質無借金経営に近い。

純資産合計は前期末比 430 百万円増の 9,243 百万円となった。主に、親会社株主に帰属する中間純利益の計上により利益剰余金が同 380 百万円増加したこと等による。

流動比率は 306.6% 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 65.8% 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ある。

業績動向

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	24/3 期末	24/9 期末	増減額
流動資産	9,510	9,897	387
(現金及び預金)	5,798	6,114	315
(受取手形、売掛金及び契約資産)	3,512	3,629	117
固定資産	4,141	4,155	13
総資産	13,652	14,053	400
流動負債	3,135	3,227	92
固定負債	1,703	1,581	-121
負債合計	4,839	4,809	-29
純資産合計	8,813	9,243	430
(利益剰余金)	6,106	6,487	380
負債純資産合計	13,652	14,053	400
<安全性>			
流動比率 (流動資産÷流動負債)	303.3%	306.6%	
自己資本比率 (自己資本÷総資産)	64.6%	65.8%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

2025年3月期は売上高予想 222 億円、 営業利益予想 17 億円に向けて進捗順調

3. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の業績については、売上高で前期比 2.2% 増の 22,231 百万円、営業利益で同 5.9% 増の 1,752 百万円、経常利益で同 4.5% 増の 1,817 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 4.6% 減の 1,216 百万円と堅調な増収及び営業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 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。緊迫化する世界情勢や急激な為替変動、物価高騰など経済の先行きに不透明感が残るものの、国内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。DX 案件売上高の構成比では期初に 4 ポイント増の 34% を計画したが、中間期に既に 39% を超えており進捗が期待できる。人員の補強がカギとなるが、定期的な新卒採用（2024年4月に 90 名（IKI 単体では 89 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）を継続するのに加え、進行期はリスキリング（スキル見える化、再教育、最適配置など）を強化する。1 人ひとりのキャリアを考慮して適正なスキルの習得に時間をかける。売上高の成長率が 2.2% 予想と低めになった背景には、このような中長期を見据えた人的資本への先行投資がある。通期の売上高目標に対する中間期の進捗率は、50.0%（前年同期は 50.8%）と前期並みであり、順調に進捗している。

業績動向

営業利益は前期比 5.9% 増、営業利益率で 7.9%（前期は 7.6%）を見込む。売上総利益率は 21.0%（前期比 0.9 ポイント上昇）と収益性が高まるのは、DX 案件が増加するなか、単価の高い有資格者が増えてきたことも要因である。販管費率 13.1%（同 0.7 ポイント増）と人件費などを中心に増加するものの、売上総利益の増加が上回る予想だ。通期の営業利益目標に対する中間期の進捗率は、53.4%（前年同期は 56.1%）と順調に進捗している。上半期は不採算案件が発生して、売上高・各利益に対してマイナス要因となったが、既に手当を完了しており下半期には影響を残さない。弊社では、進行期は人的資本の充実に注力し、意図的に業績の“踊り場”を作り、成長スピードを一定程度抑制する戦略と理解している。短期的には教育投資などが先行するが、DX・クラウド化の動きが依然として活発であることから、中期的にはスキルアップした人材の単価の上昇などで十分回収できると考えている。戦略遂行の KPI として、DX 案件売上高比率（2025 年 3 月期中間期 39.2%）、クラウド関連取得資格数（2024 年 3 月期 588 資格）などにも注目したい。

2025 年 3 月期通期の業績見通し

（単位：百万円）

	24/3 期		予想	25/3 期		中間期 進捗率
	実績	売上比		売上比	前期比	
売上高	21,748	100.0%	22,231	100.0%	2.2%	50.0%
売上原価	17,387	80.0%	17,562	79.0%	1.0%	50.2%
売上総利益	4,361	20.1%	4,669	21.0%	7.1%	49.0%
販管費	2,706	12.4%	2,916	13.1%	7.8%	46.5%
営業利益	1,655	7.6%	1,752	7.9%	5.9%	53.4%
経常利益	1,739	8.0%	1,817	8.2%	4.5%	54.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,275	5.9%	1,216	5.5%	-4.6%	54.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

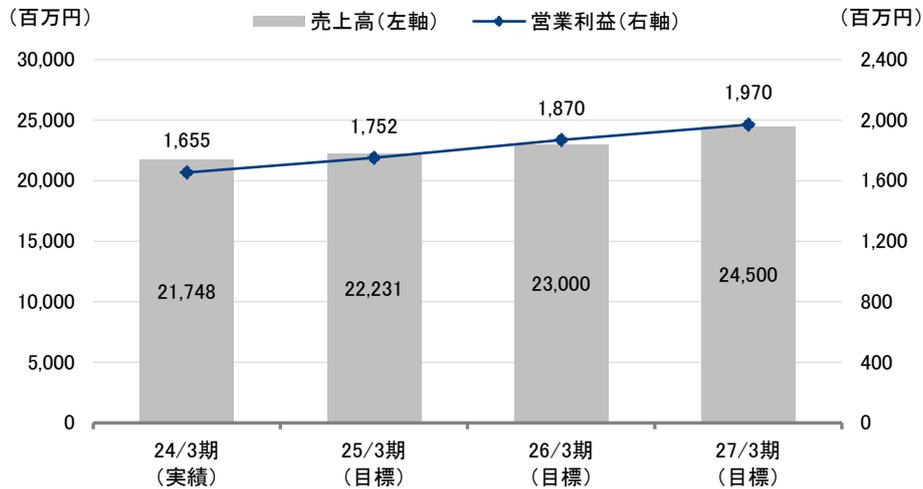
■ 中期の戦略・トピック

3 年後売上高 245 億円、営業利益 19.7 億円を目指す中期経営計画が進行中

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。2027 年 3 月期の業績目標は、売上高で 24,500 百万円、営業利益で 1,970 百万円を掲げており、3 期間の売上高成長率で年 4.0%、営業利益成長率で年 6.0% とやや利益成長を重視する計画になっている。売上高営業利益率は 8.0% を目指す。

中期の戦略・トピック

中期業績目標

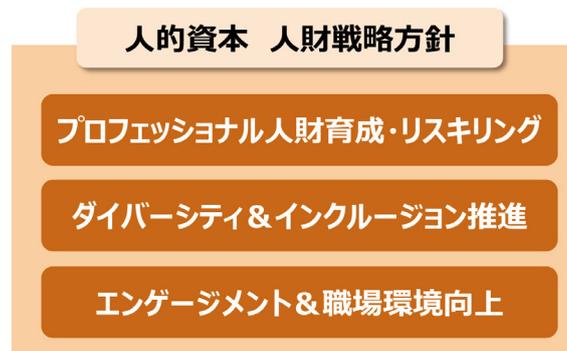


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

中期経営計画では、財務的な価値とともに非財務的な価値を追求し、持続的な成長による企業価値の向上を目指している。非財務的な価値追求の大きな柱は「人的資本経営」であり、(1) プロフェッショナル人材育成・リスクキリング、(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つが戦略の柱と位置付けられている。

プロフェッショナル人材育成・リスクキリングに関しては、クラウドネイティブな人材育成を積極的に行っており、AWSに加えて Microsoft Azure、アジャイル開発、AI など技術の幅を広げている。(2) ダイバーシティ & インクルージョン推進に関しては、女性従業員数や女性管理職の比率の向上、グローバル人材の雇用拡大などが焦点となる。現在もアジア圏を中心とした人材が活躍しているが、顧客企業のグローバル展開に伴いグローバル人材の活躍の場も広がっている。(3) エンゲージメント & 職場環境向上に関しては、最も重点的に強化している。全社員のエンゲージメント調査を行うとともに、全社員に 1on1 ミーティングを導入、実施した。重層的な取り組みを通して、“やりたいこと・できること”と“実際の業務”のミスマッチを減らし、人材の継続的な成長とともに、企業・社会の継続可能性を高めることを目指す。

人財戦略方針



出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

■ SDGs への取り組み

ロボット & プログラム体験教室、 「たいらか」アート作品展示などを実施

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」という企業理念の下、「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つの社会の実現に寄与すべく、「IKIのSDGs宣言」を発表している。

2024年1月以降のトピックスとしては、

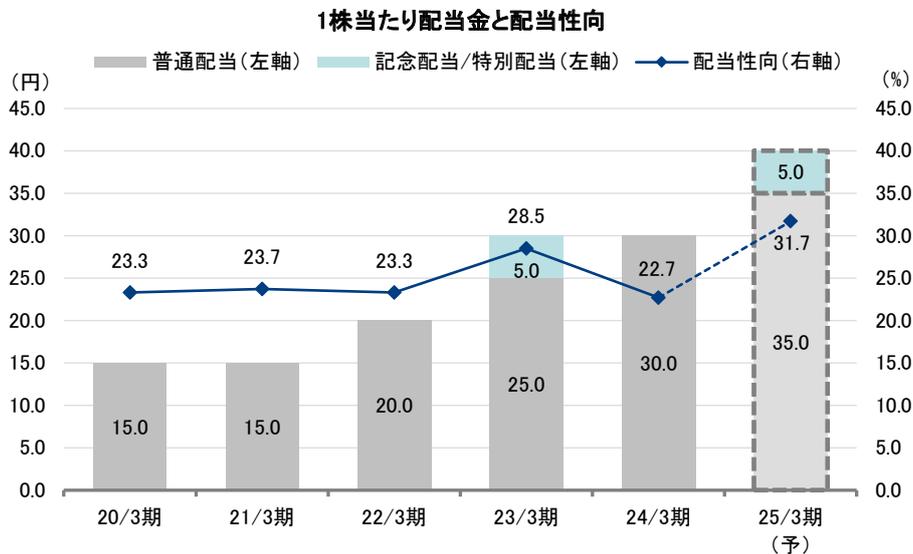
- ・ロボット & プログラム体験教室の開催 (4回)
- ・「たいらか (発達障がい者の活動支援のためのNPO法人)」アート作品展示開始 (2024年1月)
- ・東京ベイお台場クリーンアップ大作戦参加 (6月、9月、11月)
- ・健康優良企業「金の認定」継続取得 (2024年3月)
- ・「健康経営優良法人2024 (大規模法人部門)」認定 (2024年3月)

などがある。

株主還元

2025年3月期は年配当金 40.0 円、配当性向 31.7% 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、業績や将来の見とおし、配当性向、配当利回りなど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。2025年3月期は、年配当金 40.0 円（普通配当 5.0 円増配、誕生 25 周年記念配当 5.0 円）、配当性向 31.7% を予想する。2025年3月期は、親会社株主に帰属する当期純利益がわずかに減益の予想ではあるが、配当性を 9 ポイント上昇させ、株主還元を充実させる方向である。



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