

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>

2026年1月26日 (月)

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	01
3. 株主還元	02
■ 会社概要	03
■ 市場環境	03
■ 事業内容	04
1. 主要3業種向けのシステム開発をバランス良く受注	04
2. 大手顧客からの安定受注	05
3. DX案件の実績が加速	05
4. 人材マネジメント力	06
5. 中長期のM&A加速	07
■ 業績動向	07
1. 2026年3月期中間期の業績概要	07
2. 財務状況	08
3. 2026年3月期の業績見通し	08
■ 中期経営計画・トピック	09
1. 中期経営計画の概要	09
2. NTTデータより「コアビジネスパートナー」に認定	10
■ 株主還元	10

アイエックス・ナレッジ

9753 東証スタンダード市場

2026年1月26日 (月)

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

## 要約

### 2026年3月期中間期は増収増益。通期も堅調な推移を見込む

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している。日立製作所<6501>やNTTデータグループ<NTDTY>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を主要取引先に持ち、安定した業績を堅持している。現在はクラウド基盤構築、アジャイル開発、セキュリティ、及びAI等の先進的な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、アジャイル等を含む) の比率は上昇を続けており、2026年3月期中間期には42.4%に及んだ。

※ 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

2026年3月期中間期の業績は、売上高が前年同期比11.2%増の12,354百万円、営業利益が同15.9%増の1,084百万円、経常利益が同16.7%増の1,145百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同23.3%増の823百万円と、売上高・利益ともに2ケタ成長を達成した。全社売上高の増加額1,240百万円に対し、DX案件の売上増加が883百万円 (売上増加分比率71.2%) を占めており、DX関連の受注が成長のドライバーとなっている。営業利益は、増収による売上総利益の増加に対して、戦略的な投資による販管費の増加が抑制されたことで増益となった。技術者の育成による単価の向上、プロジェクトモニタリング強化による適正な原価管理などが売上総利益増に寄与している。

2026年3月期の業績については、売上高で前期比1.8%増の23,238百万円、営業利益で同3.1%増の1,925百万円と期初予想据え置き、堅調な増収及び営業増益を見込んでいる。受注環境については、クラウドやAIなどの技術を活用したデジタル化 (DX) による企業のビジネス変革の取り組みが継続しており、国内のIT需要は堅調に推移すると見込まれる。同社は専門部隊による社内横断的な人材育成、業務支援を通じたクラウドネイティブな開発への対応力の強化を推進している。これに加え、グループ営業体制の強化やパートナー企業との連携強化により、多様化する顧客ニーズに対応する計画である。

#### 2. 中期の戦略・トピック

同社は3ヶ年の中期経営計画を推進しており、2028年3月期に売上高25,200百万円、営業利益2,238百万円 (営業利益率8.9%) の達成を目指している。「中核事業の拡大」「次期成長事業の創出」「事業基盤の強化」を柱に、DX化への対応力を一層強化する方針である。特に、2025年12月には最大手顧客である (株) NTTデータより「コアビジネスパートナー (全国10社限定)」に認定された。同社の高い技術力及び信頼性が証明された形であり、今後も大手顧客との強固な関係性を軸とした安定成長が期待される。

アイエックス・ナレッジ

9753 東証スタンダード市場

2026年1月26日 (月)

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

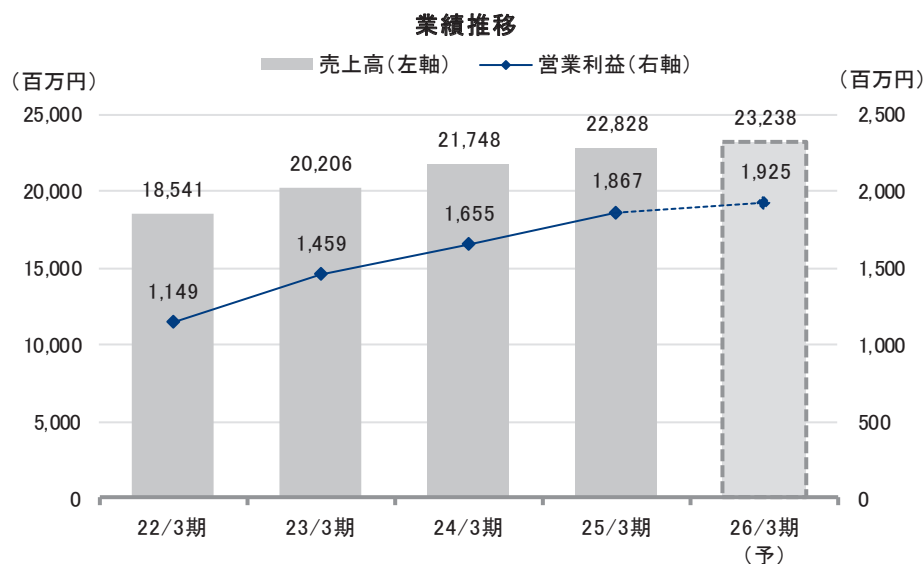
要約

### 3. 株主還元

株主還元について、同社は経済環境の変動を考慮し、安定配当の継続を第一としている。配当額の決定に際しては、業績推移及び将来の見通し、配当性向、配当利回り等を総合的に勘案する方針を掲げている。過去には減益となった期においても、1株当たり配当金は維持または増配を継続してきた。2026年3月期の年間配当金は、前期比5.0円の普通増配となる40.0円(前期は記念配当5.0円を含め40.0円)、予想配当性向は28.0%を見込んでいる。

#### Key Points

- ・ 2026年3月期中間期は、DX案件拡大で売上・利益ともに2ケタ成長
- ・ 2026年3月期の営業利益は前期比3.1%増の1,925百万円を予想
- ・ NTTデータの「コアビジネスパートナー」に認定
- ・ 2026年3月期は年配当金40.0円、配当性向28.0%を予想



注：22/3期は単独決算、23/3期より連結決算

出所：決算短信よりフィスコ作成

アイエックス・ナレッジ  
9753 東証スタンダード市場

2026年1月26日(月)  
<https://www.ikic.co.jp/ir.html>

## 会社概要

### 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

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。また、クラウド基盤構築、アジャイル開発、セキュリティ、AI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2025年3月末時点で連結では1,268名、単体では1,242名を数える。

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市場に上場した。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。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を子会社化するなど業容を拡大している。

2025年6月に、犬飼博文(いぬかいひろふみ)氏が新社長に就任した。犬飼氏は1987年に同社の前身である(株)アイエックスにエンジニアとして入社し、組み込みシステム開発に長らく携わり、現場を熟知した人物である。その後は、事業部門・営業部門の責任者、副社長を歴任し、同社初のプロパー社長となった。また、新社長の就任とともに組織体制の刷新が行われた。執行役員が3名増加し、事業部長クラスの若返りを図った。なお、四半世紀にわたって同社の成長を実現してきた安藤文男(あんどうふみお)氏は会長に就任した。

## 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、今後も安定成長が続くと予想されている。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。

アイエックス・ナレッジ

9753 東証スタンダード市場

2026年1月26日 (月)

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

#### 市場環境

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生かされることが期待できる。

NTTデータグループの佐々木社長は、同社発行の季刊誌（「IKIナレッジレポート2025年秋号」）における安藤会長との対談のなかで、2025年を「AIエージェント元年」と位置付けており、今後数年で社員や顧客のパートナーとしての役割が大きく変わる可能性があるとしている。具体例では、“たたき台となるプログラムの生産”は生成AIが得意だが、“徹底的な曖昧性の排除や試験”はヒトが責任を持って行う必要があると言う。新たな価値をデザインし、それを実装するなかで、品質を保証し責任を持ってデリバリーするという役割を一体感を持って担えるパートナーが求められると語っている。同社が大転換期の役割の変化をいかに先取りし、いかに円滑にシフトできるかに注目したい。

システムインテグレーターはSler（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Sler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)などが代表例である。中堅Slerにとっては、競合にも顧客にもなる。ユーザー系Sler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&テクノロジーズや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Slerにとっては、メーカー系Sler同様に競合にも顧客にもなる。なお、同社の属する独立系SlerにはBIPROGY<8056>やSCSK<9719>などがあり、ここが競合となる。

## 事業内容

### 「業種・顧客ポートフォリオ」「DX案件加速」「人材マネジメント力」が強み

#### 1. 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(株)(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。

## アイエックス・ナレッジ

9753 東証スタンダード市場

2026年1月26日 (月)

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

### 事業内容

2026年3月期中間期のサービス品目別売上構成比は、IT戦略立案やIT化推進などを支援する「コンサルティング」が9.2%、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「システム開発」が67.6%、運用業務のアウトソーシングサービスや運用業務効率化のための運用設計・基盤構築などを行う「システム運用」が23.2%、商品販売ほか0.0%となり、システム開発が占める割合が大きい。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」も提供しているが、これは「システム開発」に分類される。

また、エンドユーザー業種別売上構成比は、産業・サービス33.2%、金融・証券29.3%、情報・通信24.7%、社会公共・土木建築12.7%となっており、主要3業種のバランスが良い。「社会・公共」分野は、2024年3月期から「社会公共・土木建築」分野へと名称を変更した。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シーアンドエーコンピューターの業績が計上され、当該事業も伸長している。

## 2. 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。

2026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61.0%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<6701>グループ、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72.4%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位以降の顧客は入れ替わりも頻繁にあり、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。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しないエンドユーザーとの直接取引が維持されている点は、その証左と言える。

## 3. DX案件の実績が加速

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。2026年3月期中間期のDX案件売上高は、全社売上高の42.4%である5,237百万円となった。2023年3月期の24.9%から、2024年3月期の30.4%、2025年3月期の40.2%と、DX案件売上高構成比は一貫して上昇傾向にある。2026年3月期中間期は前年同期の39.2%から3.2ポイント上昇しており、DX化の加速がうかがえる。DXを行うスキルを持った人材が十分に確保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。高付加価値なDX案件の比率が4割を超えたことは、これまでの積極的な人材投資が結実し、同社の収益構造が着実にシフトしている証左と言える。



アイエックス・ナレッジ

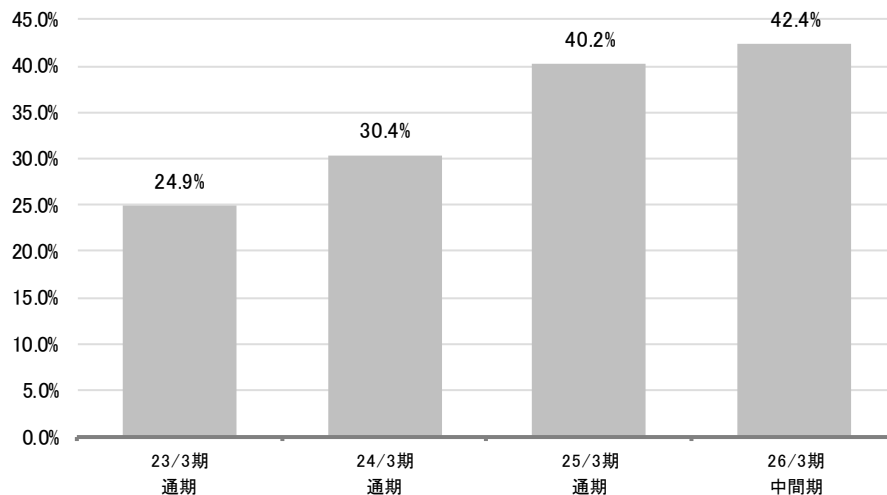
9753 東証スタンダード市場

2026年1月26日 (月)

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

事業内容

### DX案件売上高構成比



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 4. 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。これまで毎年継続的に80名前後の新卒採用を行っており、2025年4月にも82名が入社した。2026年4月入社の新卒社員の採用も前年並みを想定している。システムインテグレーター間の人材獲得競争はますます激化している。そのなかで1,000名規模以上の大手・中堅SIベンダーでは相対的に計画どおりの人材確保ができており、同社もその一角を占める。近年は事業会社（ユーザー企業）によるIT人材の直接採用も活発化し、業界を横断した獲得競争が展開されている。このような状況下で、同社はオンライン採用を効果的に活用し、従来は獲得が困難であった地方の優秀な人材の確保にも成功している。さらに、数年前から注力している中途採用も、即戦力確保の手段として定着している。

また、同社のパートナー企業は全国に200社を超え、プロジェクト組成や需要変動への対応において重要な役割を担っている。同社はパートナー企業と一体となった運営を重視しており、パートナー企業の従業員を含めた教育体制を構築している。また、戦略として掲げる「DXニーズへの対応」に向け、クラウドネイティブ人材の育成に注力している。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継続している。近年では、Microsoft Azureの技術者育成にも注力するほか、クラウド以外にも、アジャイル開発やセキュリティ、AIなど先進技術の習得に注力している。今後も顧客DXニーズへの対応力強化の一環として資格取得者を育成する計画である。

処遇の改善や働き方改革にも積極的に取り組んでいる。女性の就業環境整備、時間外労働の削減、テレワークの推進、健康経営（「健康経営優良法人2025」に継続認定）などの施策において成果が顕在化している。同社の平均勤続年数は15年2ヶ月と長く、その定着率の高さは職場の魅力を裏付けるとともに、長期的な顧客関係を維持するうえでの強みとなっている。

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

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



アイエックス・ナレッジ

9753 東証スタンダード市場

2026年1月26日 (月)

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

事業内容

## 5. 中長期のM&A加速

同社は、2024年10月で経営統合から25周年を迎えた。もともと2社の合併により誕生した経緯があり、その後も継続的にM&Aを実施した実績がある。M&Aの検討体制については、外部から提案された案件を個別に検討する受動的な体制から、経営戦略に基づき主体的な探索及び迅速な意思決定を行う体制へと刷新を図っている。

想定されるM&Aの形態としては、顧客業種の拡大（実例としてシーアンドエーコンピューター）、サービス提供エリアの拡大、DX関連の新技术強化などが挙げられる。同社は実質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戦略を推進するための資金余力を十分に備えている。

## 業績動向

### 2026年3月期中間期は、DX案件拡大で売上・利益ともに2ケタ成長

#### 1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の業績は、売上高が前年同期比11.2%増の12,354百万円、営業利益が同15.9%増の1,084百万円、経常利益が同16.7%増の1,145百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同23.3%増の823百万円と売上高・利益ともに2ケタ成長した。

売上高については、コンサルティング及びシステム開発では、金融機関や通信事業会社向けの開発案件が拡大した。システムマネージメントサービスにおいては、医療機関やセキュリティ事業会社向けの基盤・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、4業種すべてが増収となったが、特に情報・通信、産業・サービスの増収額が大きかった。顧客別ではNTTデータグループからの受注拡大が顕著であり、NECグループ、三菱UFJグループなどの売上高も上昇した。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。全社売上高の12,354百万円に対して、DX売上5,237百万円（42.4%※）となっており、DX案件受注が成長のドライバーとなっている。

※ DX関連売上高の全社売上高に対する構成比。

営業利益については、前年同期比15.9%増、営業利益率で0.4ポイント上昇の8.8%となった。増収による売上総利益の増加（前年同期比で204百万円増）に対して、戦略的な投資による販管費の増加（同55百万円増）が抑制されたことで営業増益となった。技術者の育成による単価の向上、プロジェクトモニタリング強化による適正な原価管理などが売上総利益増に寄与している。

アイエックス・ナレッジ

9753 東証スタンダード市場

2026年1月26日 (月)

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

業績動向

## 2026年3月期中間期の実績

(単位：百万円)

	25/3期中間期		26/3期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	11,114	100.0%	12,354	100.0%	1,240	11.2%
売上原価	8,824	79.4%	9,860	79.8%	1,035	11.7%
売上総利益	2,290	20.6%	2,494	20.2%	204	8.9%
販管費	1,354	12.2%	1,409	11.4%	55	4.1%
営業利益	935	8.4%	1,084	8.8%	149	15.9%
経常利益	980	8.8%	1,145	9.3%	164	16.7%
親会社株主に帰属する 中間純利益	667	6.0%	823	6.7%	155	23.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 2. 財務状況

安全性が高く、堅実な財務体質が特徴である。現金及び預金の残高は6,719百万円と潤沢である。有利子負債の残高は290百万円と低水準であり、実質無借金経営に近い。自己資本比率は69.1%と60%台を維持しており、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を十分に備えている。

## 2026年3月期は営業利益同3.1%増の1,925百万円を予想

### 3. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の業績については、売上高で前期比1.8%増の23,238百万円、営業利益で同3.1%増の1,925百万円、経常利益で同1.9%増の1,987百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同3.0%増の1,366百万円と期初予想を据え置き、堅調な増収及び営業増益を予想する。通期予想に対する中間期の進捗率は、売上高53.2%（前年同期は48.7%）、営業利益56.3%（前年同期は50.1%）と前期を上回るペースで順調に進捗している。

受注環境については、国内のIT需要はクラウドやAIなどの技術を活用したデジタル化（DX）による企業のビジネス変革の取り組みが継続するものの、欧米の政策動向や地政学リスクの長期化等の影響により、先行き不透明な状況が続くことが予想され、企業のIT投資への影響を注視していく必要がある。

営業利益は前期比3.1%増、営業利益率は8.3%（前期は8.2%）を見込む。売上総利益率が21.0%（前期比1.1ポイント上昇）と収益性が高まる要因は、DX案件の拡大に伴い、単価の高い有資格者が増えてきたことが挙げられる。販管費率は12.7%（同1.0ポイント上昇）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である。

アイエックス・ナレッジ  
9753 東証スタンダード市場

2026年1月26日 (月)  
<https://www.ikic.co.jp/ir.html>

#### 業績動向

これまでの人的資本の充実やDX対応力強化の取り組みがスキルアップや契約単価の向上につながっており、2026年3月期下期もこの好循環が継続するものと考えられる。戦略遂行のKPIであるDX案件売上高比率（2026年3月期中間期42.4%）及びクラウド関連取得資格数（2025年3月期669資格）のさらなる拡大に注目したい。

#### 2026年3月期の業績見通し

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期			
	実績	売上比	予想	売上比	前期比	中間期進捗率
売上高	22,828	100.0%	23,238	100.0%	1.8%	53.2%
売上原価	18,279	80.1%	18,358	79.0%	0.4%	53.7%
売上総利益	4,548	19.9%	4,880	21.0%	7.3%	51.1%
販管費	2,681	11.7%	2,955	12.7%	10.2%	47.7%
営業利益	1,867	8.2%	1,925	8.3%	3.1%	56.3%
経常利益	1,950	8.5%	1,987	8.6%	1.9%	57.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,326	5.8%	1,366	5.9%	3.0%	60.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 中期経営計画・トピック

### NTTデータより「コアビジネスパートナー」に認定

#### 1. 中期経営計画の概要

同社は、3ヶ年の中期経営計画を掲げ、随時ローリングを実施している。2028年3月期の業績目標は、売上高25,200百万円、営業利益2,238百万円を掲げている。3期間の年平均成長率は、売上高で3.3%、営業利益で6.2%を想定しており、利益成長を重視する計画となっている。売上高営業利益率は8.9%を目指す方針である。

グループパーパス「社会とITの未来をともにつなぐ (Connecting people one world)」の下、「中核事業の拡大」「次期成長事業の創出」「事業基盤の強化」といった中期経営方針を掲げている。「中核事業の拡大」においては、専門部隊による社内横断的な人材育成や業務支援を通じたクラウドネイティブな開発への対応力の強化に加え、グループ営業体制の強化やパートナー企業との連携強化により多様化する顧客ニーズに対応する計画である。DXニーズへの対応が進むなか、同社ではOJTによるAWSやMicrosoft Azureのスキルアップ、ERPビジネスをはじめとするクラウドベースサービスなどへの対応強化を継続する方針である。

成長のカギを握る人員の補強については、新卒採用（2025年4月に82名入社）、中途採用、及びパートナー企業の活用を含め、旺盛な需要を確実に取り込むための体制が整いつつある。

アイエックス・ナレッジ  
9753 東証スタンダード市場

2026年1月26日 (月)  
<https://www.ikic.co.jp/ir.html>

中期経営計画・トピック

## 2. NTTデータより「コアビジネスパートナー」に認定

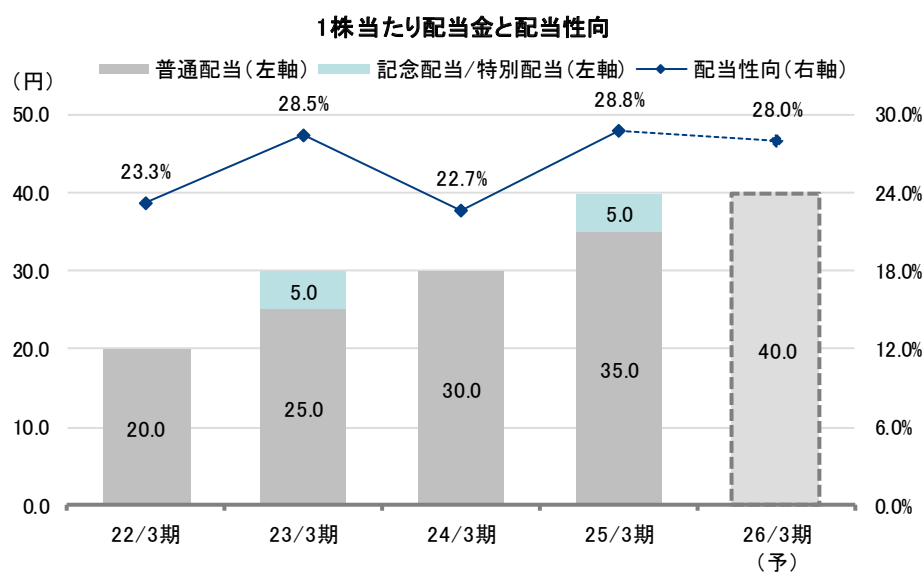
同社は、グループパーパスの実現に向けた技術力の向上及び顧客満足度の追求を継続しており、毎年多くの顧客企業から表彰や認定を受けている。2025年12月には、最大手顧客であるNTTデータより「コアビジネスパートナー」に認定された。「コアビジネスパートナー」は、NTTデータが事業のさらなる展開に向けて継続的な協力を期待する企業を選定する制度であり、2025年12月現在で認定企業は10社に限定されている。

今回の認定は、これまでの同社の実績に加え、高度な技術力や情報セキュリティへの取り組みが客観的に評価されたものである。NTTデータがパートナー企業に求める役割は、従来のシステム開発から、共創によるビジネス変革の支援へと変化することが予想される。最大手顧客との強固な信頼関係を維持しつつ、このような変化にいかに円滑にシフトできるかが今後の注目点となる。

## 株主還元

### 2026年3月期の年間配当金は前期比5.0円増の40.0円を予想

同社は株主還元について、経済環境の変動が激しい状況下にあることから、安定配当の維持を最優先としている。そのうえで、業績の推移及び将来の見通し、配当性向、配当利回り等を総合的に勘案し、配当額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。2026年3月期の年間配当金は、普通配当を前期比5.0円増配する40.0円（前期は記念配当5.0円を含め40.0円）、配当性向28.0%を予想する。今後も着実な利益成長を通じた株主還元の拡充が期待される。



出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 重要事項 (ディスクレーマー)

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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