

鈴木清司 (スズキ キヨシ)

株式会社エヌアイディ社長



得意分野にフォーカスした専門技術者集団を目指す

◆4事業を柱としたバランス経営

当社は昭和42年に設立し、当期で創立40周年を迎えた独立資本の企業である。5年前にジャスダックに上場しており、グループは関連会社3社を含めた4社で構成されている。関連会社のNID・IS社は、千葉を事業の基点としており、南船橋と香取市に事業所を置いている。事業内容は、モバイル系および金融系のシステム開発で、C銀行グループ、JY銀行グループ、Tガス、C社、SH社等がメインユーザとなっている。NID東北社は、仙台に本社を置いており、T電力を中心としたシステム開発を行っている。NID・IE社では、OAオペレータ、プログラマー等の人材派遣を行っており、メインユーザはZ共済、F生命である。

当社グループの事業セグメントは、システム開発（通信システム開発、情報システム開発）と情報処理サービス（ネットワークソリューション、データエントリー）に分かれている。通信システム開発では、携帯電話を中心とした移動体通信、カーエレクトロニクス、ホームエレクトロニクス、医療等の組み込み系ソフトウェアの開発を行っており、ユーザーにはP社グループ、SH社、SO社、C社、K社等、優良企業がそろっている。情報システム開発では、生保・損保、共済といった保険を中心にビジネスを組み立てており、NK損保、F生命、Z共済、官公庁等がユーザーとなっている。ネットワークソリューションは、システム運用管理、ネットワーク構築支援、セキュリティ関連が中心となっている。データエントリーは、NID・IS社が行っており、最近では、単純なデータエントリーだけでなく、イメージエントリー業務も行っている。

当社グループの特徴としては、4事業を柱としたバランス経営が挙げられる。また、継続取引をしている優良顧客が多く、取引継続30年以上の顧客が売上全体の3分の1、10年以上の顧客が3分の2程度を占めている。「技術力=品質」を前面に出して事業活動を行っているため、顧客からの信頼性も高く、技術力は企業価値に、品質は顧客満足度につながっている。

◆連結・単体で売上・利益共に過去最高を達成

2008年3月期は、連結・単体で売上・利益共に過去最高を達成した。通信システム開発事業では、モバイル&エンベデッド（デジタル無線、ITS）が売上・利益共に好調となった。また、プロジェクト監視活動が奏功し、不良プロジェクトが減少している。ネットワークソリューション事業では、主要顧客からの受注が増加した。関連子会社の収益も好調に推移している。

当期のトピックスとしては、昨年9月に日本経済団体連合会に入会したことが挙げられる。現在、IT業界で入会している企業は20社程度、独立系は10社程度である。業績面では、4期連続の増収増益を達成し、1株配当金を30円から45円に増配している。

連結業績は、売上高156億96百万円（前期比7.6%増）、営業利益13億35百万円（同10.5%増）、経常利益13億71百万円（同11.2%増）、当期純利益7億69百万円（同21.1%増）となった。売上高経常利益率は8.7%程度となり、IT業界では高い水準を維持している。連結子会社の状況を見ると、NID東北社のみ、前期比で減益となっているが、全体としては順調な推移だといえる。

貸借対照表では、流動資産が前期比で11.6%減少しているが、これは自己株式（11億30百万円）および国債（3億円）の購入によるものである。

セグメント別売上高は、システム開発事業が91億61百万円（構成比58.4%）、情報処理サービス事業が65億35百万円（同41.6%）となっており、システム開発事業で60%、情報処理サービス事業で40%という目標に近づいている。前期実績との比較では、システム開発事業が8.5%増、情報処理サービス事業が6.5%増となった。営業利益については、システム開発事業が9億51百万円（構成比71.2%）、情報処理サービス事業が3億84百万円（同28.8%）となっており、システム開発事業の利益率が高いことが分かる。

事業部別で売上高を見ると、通信システム事業部ではモバイル関連が若干減少しているが、これは請負の適正化により、幕張で行っている業務（1億円程度）を関連会社との直接契約に切り替えたためである。デジタル無線、ITSは好調に推移した。情報システム事業部では、生保・損保が伸びている。ネットワークソリューション事業部では、運輸・通信業、金融保険業が好調となった。関連会社の業種別売上高については、内部売上が26億56百万円となっている。

◆各事業分野で専門技術者集団を形成

2009年3月期の連結業績は、売上高162億円（前期比3.2%増）、営業利益13億58百万円（同1.7%増）、経常利益13億85百万円（同1%増）、当期純利益8億17百万円（同6.1%増）を予想しており、全体的に伸び率が低くなっているが、これは景気動向のリスクを考慮した結果である。セグメント別売上高は、システム開発事業で96億50百万円（構成比59.6%）、情報処理サービスで65億50百万円（同40.4%）を見込んでいる。

今期の重点施策として、通信システム開発事業のカーエレクトロニクス分野では、パワートレイン系、マルチメディア系、ECU開発、カーナビツール開発に注力していく。デジタル無線では、今期は新幹線地上局・車上局、救急医療、空港無線を手掛けたが、今後は地域防災無線、地下鉄内無線等に展開していく。携帯電話については、これまでの基地局、プロトコルに加え、海外向けスマートフォン、マルチメディア系アプリケーションの開発を進める。また、アンドロイドの試行開発にも力を入れていく。

情報システム開発事業では、生保・損保、共済業務の体制を強化する。ネットワークソリューション事業では、顧客のベストパートナーとしての信頼確保に努めていく。また、基盤系SEを増強し、顧客のITIL（イギリス政府が策定したITマネジメントに関する体系的ガイドライン）導入プロジェクトに参画していく。

人材確保については、前期に100名、当期に103名を採用している。今期も学校訪問、会社説明会、インターンシップ等の採用活動を全国で展開し、133名を採用する予定である。技術者教育も徹底し、各事業分野での専門技術者集団を形成したいと考えている。具体的には、ETSS（組み込みスキル標準）、ITSS（ITスキル標準）、ITIL、生保・損保の業務知識の強化研修を実施する。また、プロダクト開発チームを組成し、専任スタッフを10名程度配置して、通信系プロダクトへの取り組みを進めていく。

◆積極的に投資を行い、付加価値ビジネスの体制を強化

今後の事業戦略としては、得意分野にフォーカスして専門技術者集団を目指す。通信システム開発ではエンベデッド技術者集団、情報システム開発では保険業務の専門SE集団、ネットワークソリューションでは基盤系SE集団を育成していく。

将来像としては、社名から事業内容が分かる企業になりたいと考えており、この将来像に向けた取り組みとして、付加価値ビジネスの体制を強化するため、プロダクト開発に積極的に投資を行うとともに、スーパークリエーターを発掘していく。現在のプロダクトは法人向けがほとんどだが、今後はコンシューマー向けの製品を拡充していきたい。以上のような取り組みにより、高利益体質を確立し、売上高経常利益率を10%以上に高めていく。

ビジョンとしては、高い専門性を追求する得意技へのこだわり、常に技術に磨きを掛ける品質へのこだわり、事業に軌軸を持つ基本へのこだわりにより、「専門店経営でユーザー価値を満足させるベストパートナー」を目指していく。

◆ 質 疑 応 答 ◆

不良プロジェクトが減少したということだが、具体的には、どのような対策を進めたのか。

不良プロジェクト委員会を設けて進捗状況をチェックし、品質管理課で側面からプロジェクトを管理した。不良になる原因としては、見積りミスの、プロジェクトマネージャーの管理ミスが挙げられる。不良プロジェクトを減少させるためには、プロジェクトマネージャーの育成が重要となるが、感性があるかないかで、大きな差が出る。感性は人から人へ伝えることが難しいため、リーダーにすべき人材を選択することが基本となる。

保険業務について、昨今のサブプライムローン問題による顧客の疲弊は認められるか。

保険については、現時点で大きな動きはない。

高利益体質を訴え過ぎると、クライアントから値下げ圧力が来ると思うが、対処法をどう考えているか。

情報系やネットワークソリューションで利益が急激に向上した場合は、可能性もあるが、通信系や付加価値ビジネスで利益を上げる分にはクレームは来ないとみている。

今期はシステム開発事業の営業利益の増加率が低い、この要因は何か。

当期は生産性の良い案件が多かったが、今期は新入社員の配属が増加するため、若干低く見積もっている。

（平成20年5月20日・東京）