

鈴木清司 (スズキ キヨシ)

株式会社エヌアイディ社長



モバイル&エンベデッドが好調で 過去最高益を達成

◆2008年3月期中間期業績

当社グループは、システム開発と情報処理サービスの2セグメントがある。システム開発は、モバイル&エンベデッドとして移動体通信や情報家電を手掛ける通信システム開発（技術者450名体制）と保険関係をメインにしている情報システム開発（250名体制）に分かれている。情報処理サービスは、委託型アウトソーシングを行っているネットワークソリューション（470名体制）とイメージエンタープライズや人材派遣のデータエンタープライズに分かれている。

今回の決算では連結・単体共に最高益を達成できた。通信システム開発事業のモバイル&エンベデッドのうち組込型ソフトウェアが売上・利益に大きく貢献した。また、当業界で業績が下振れするのは不良プロジェクトかM&Aの失敗が主な原因であるが、当中間期で不良プロジェクトはほとんどなかった。これは、従来のプロジェクト監視活動に加えて監査チームを作ったことが功を奏した。関連子会社の業績も順調であった。特にNID・IE社では、保険金等の支払い状況に関する検証作業を予定外のスポット業務として受注でき、これが業績に貢献した。

トピックスとして、今年は創立40周年を迎える。このため今期は最高益を堅持したいと考えている。また9月には経団連に入会できた。当業界の独立系としては6~7社しか加盟していない。これにより異業種との情報交換を通じて会社の意識をもっと高めると同時に、内部統制に対する社内の体制をより一層強化したい。

当中間期の連結業績は、売上高75億61百万円（前年同期比8.8%増）、経常利益5億83百万円（同13.8%増）、中間純利益3億27百万円（同14.9%増）となった。売上はシステム開発で4億円の増加、情報処理サービスで2億円の増加となった。

関連会社の状況としては、本体は増収増益、千葉に二つの事業所を持つNID・ISIは、売上は増加したが利益は前年同期比で若干減少した。特に影響のない程度であるが、理由は新入社員を昨年の13名から25名に増やしたためである。NID東北は横ばい、NID・IEはスポット業務で増収増益となった。

キャッシュフローで一つだけコメントしておきたいのは、財務活動キャッシュフローのマイナス3億22百万円である。これは、配当金支払いが1億29百万円、自己株式取得による支出1億92百万円の内訳になっている。自己株式は2億88百万円の3.1%となったので、現在取得をストップしているが、今後の状況によって機動性を発揮していく。

セグメント別では、上場時はシステム開発と情報処理サービスの売上比率がほぼ拮抗していたが、現在ではシステム開発事業が目標の60%に近づきつつある。

サブセグメント別売上では、通信システム開発で組込系が伸びて12.6%増となった。情報システム開発は5.1%増、ネットワークソリューションは4.1%増になった。通信系の中では、当社が組込系の中でも特に注力しているITS（カーエレクトロニクス）分野とデジタル無線分野が伸びた。デジタル無線については、列車無線MCAシステムの大型プロジェクトを手掛けており、これは今後共成長が継続すると思われる。情報系では生保が伸びている。また、ネットワーク構築支援で、当社が戦略として進めている基盤系SEの育成によって単価アップにつながったことも売上にも貢献した。

当社は、取引先の上位10社で売上の57%を占め、上位20社で75%を占める。したがって、現在常時取引のある会社が250社あるが、ほとんど20社を中心に事業実績が展開されていると言える。

◆2008年3月期通期予想

通期の連結業績は、期初予想どおり、売上高152億円、経常利益12億70百万円、当期純利益は7億20百万円を見込んでいる。予想を変更しなかったのは、米国のサブプライムローン問題と携帯電話のインセンティブ廃止の影響を考慮して慎重を期したためである。サブプライムローンは当社に直接的な影響は少ないと思うが、取引先にメーカーが多いので、為替の下落が影響する可能性はある。

システム開発事業において、モバイル関係は増加傾向が続いており、情報機器や医療機器も伸びている。ITSも堅調であり、現在50名の体制を来年には倍増したいと考えている。情報システム関係では、保険が今年から来年にかけて伸びると予想している。

◆2008年3月期下期の重点施策

通信システム開発ではカーエレクトロニクスに注力する。ある大手自動車メーカーとプラットフォームの先行開発を進めており、エンジンやブレーキ等のパワートレイン系およびナビやオーディオ等のマルチメディア系に焦点を当てている。またトップビューカメラECUおよびカーナビツールの開発も手掛けていく。

新幹線向けのデジタル無線地上局・車上局の開発を継続する。これは、従来行ってきた東京消防庁や香港空港、羽田・成田・関西空港のプロジェクトの延長線上で受注した案件である。

携帯電話の分野では、当社は最初に第3世代でP社グループとの取引が主体であったが、SH社グループ、SO社グループ、K社との取引も始まっている。これら4社の取引比率はバランスがよくなっており、事業内容も、P社グループでは基地局やプラットフォーム等のインフラ関係、SH社グループは画像系ソフトウェア、SO社グループは先行開発を含めた海外関係、K社は動画やカメラ関係といった違いが出ている。若干心配なのは、D社のスーパー3G開発が少し遅れ気味であることと、インセンティブ廃止がメーカーに与える影響であるが、バランスをとった水平展開で取引を行っているため、それほど影響はないだろう。状況によっては、カーエレクトロニクスのような需要旺盛な分野に早めに切り替えることもあり得る。

内部的な重点施策としては、人材確保がある。来年3月の採用予定は100名であり、このうち98名が内定しているため、ほぼ達成可能である。来期は128名を予定している。このために、学校訪問や会社説明会を頻繁に開催すると同時に、3週間の研修を受けるインターンシップを実施しており、現在5校の実績がある。

もう一つの課題は技術者教育の徹底である。現在最も注力しているのは、国が推進している「見える化」に対応したITSS（ITスキル標準）とETSS（組込系のスキル標準）である。これは、11職種の38分野にレベル分けをするものであり、今後当業界の技術優位性の尺度となる。また戦略技術者育成プログラムとして、外部講師を招いて組込系と通信制御について実習をやっている。ネットワークシステム運用管理のバイブルとなっているITILの教育も行っている。生保・損保のスペシャリストを育成するため、ユーザーを講師に迎えた業務知識修得は、今後も継続する。

内部統制については、経団連の行動基準でも決められているが、来年度からしっかりと実施できるように準備を進めている。

製品プロダクトの拡充については、全国紙に「消極的」と書かれたが、実際はそうではない。当社グループは製品プロダクトを8本出しており、開発中が1本ある。年間の経費は1億3000万円掛かっているが、実績は昨年2000万円くらいで今年も同程度である。したがって1億円の投資になっている。これは当社グループの種まき期間であり、売れる物を外部から持ってきたり、内部で開発したりして、しばらくは余裕の中で行っていく。これらは将来的に成果を出すための付加価値ビジネスと考えている。

重点施策の予算については、人材確保で1億円、技術者教育の徹底で2億円、製品プロダクトの拡充が1億3000万～1億5000万円、内部体制強化が5000万円となっている。

◆事業戦略

今後のIT業界では、専門技術者集団を作った会社が生き残ると思うので、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、カーエレクトロニクスとホームネットワークの専門技術者集団である。これと携帯電話や移動体通信との連携が、2010年以降の本格的なユビキタス時代に相乗効果を生み出すだろう。携帯電話はリスク事業という認識であるが、この技術を持っていなければユビキタス時代にIT事業者としてやっていけない。情報システム開発は生保、損保、共済の保険業務専門SE集団を作っていく。

ネットワークソリューションは、現在大手航空会社システムを中心に担当しているが、その中でネットワーク、ホスト、サーバーの専門技術を有する基盤SEが重要な事業の役割を担っていると認識している。これら組込系、保険、基盤系の専門技術者集団を育成することで、会社は得意技にこだわり、品質にこだわっていく。組込系は、ホスト系その他から簡単に移れるようなものではなく、長年にわたり制御系や無線やマイコンで経験を積んできた結果であり、このために当社の品質は高い評価を受けているので、これに徹底して注力し

ていく。もう一つは基本へのこだわりであり、M&Aの失敗がこの業界で目立つので、経営の基本に則ってパートナーを選んでいきたい。

最終的に技術力は企業価値そのものである。将来のIT業界は、医師や病院がネット上でランク付けされるのと同じように、必ず分野ごとの評価を受ける時代がやってくる。また「見える化」やユビキタス、次世代通信方式等により、業界は2010年から大きく変化していこう。このような中、技術力による優位性を持つことで、ベスト・パートナーになるのが当社の戦略である。

(平成19年11月19日・東京)