

鈴木清司 (スズキ キヨシ)

株式会社エヌアイディ社長



厳しい環境で予算をほぼ達成し 今期から第5の事業へ投資

◆会社概要

当社は上場以来6年が経過し、前期（2008年3月期）創立40周年には売上・利益共に過去最高の業績を達成した。従業員は1,400名、関連会社は3社である。NID・IS社は千葉にあり、システム開発とデータエントリーが主要業務である。主要ユーザーは銀行、家電メーカー、精密機器メーカーなどである。NID東北社は仙台にあり、システム開発のみを行っており、80%以上が電力会社向けの開発業務である。NID・IE社はデータエントリーのOAオペレーション、事務要員派遣を行っており、主要ユーザーは共済、生損保関係などである。

当社にはシステム開発事業と情報処理サービス事業の2セグメントがあり、システム開発のセグメントには通信システム開発と情報システム開発の二つがある。通信システム開発はモバイル、カーエレクトロニクス、情報家電、デジタル無線、医療機器などの開発事業を行っている。情報システム開発には生保・損保の保険に特化した事業と官公庁・地方自治体向けの開発事業がある。情報処理サービスのセグメントは、システム運用管理からネットワーク構築・支援までのすべてをアウトソーシングで受注するネットワークソリューションと、各種ユーザーのデータを入力するデータエントリーの2事業がある。この4事業の売上比率は、通信系が37%、情報系が21%、ネットワークソリューションが29%、データエントリーが12%である。

◆2009年3月期業績について

売上高は155億78百万円で修正目標比97.4%、経常利益は10億84百万円で同95.9%となり、不満な部分はあるが厳しい環境の中でほぼ目標を達成できたと考えている。事業外では1億2百万円の退職年金引当金の積み増しをしたにもかかわらず、特に今回良かったのは、グループ会社も含めて全員に特別賞与0.1カ月を配布できたことである。これは当社のバランス経営の効果であり、通信系の業績が厳しい状況であったのに対して、データエントリーと人材派遣が80百万円の利益を上乗せした。配当については、昨年40周年で引き上げた配当金を維持して1株当たり45円である。

前年度が過去最高益であったため、前期比では売上が0.8%減、営業利益が同19.8%減となった。営業利益の減少分のうち、1億91百万円が通信システム開発、70百万円が情報システム開発であったが、これは、前半に通信系ではモバイルの業績が低下し、後半に証券システムの業務が終了したためである。通信系のうち半導体関連の受注はゼロになり、注力していた自動車関連は後半に半減した。ただし関連会社は、有力ユーザーを持っているため、3社とも堅実な業績であった。40年の事業実績を通して、通信系や制御系は、不況になると影響を受けやすいが成長する時は早いという特徴を熟知しており、この結果に特に驚いてはいない。

貸借対照表とキャッシュフローについては、剰余金があるので個々の数字が少しずつ伸びている。3月末のキャッシュフローは38億円であり、前期末が34億円で、資金的には増加している。現在でも増加しつつあるので、今期は40億～50億円のキャッシュフローで活動できると考えている。

◆2010年3月期通期計画

売上高160億円、経常利益11億円を目標とする。IT企業は低い予想を立てているところが多いが、当社は厳しい環境にあっても前期比でプラスを目指していく。このために、不良プロジェクトの撲滅とコスト管理によるリスク対策を徹底していく。コスト管理については、当社の業界では超過勤務の管理が最も効率化につながるため、徹底したコストの「可視化」を進めていきたい。

今期の重点施策は、対処法と将来に向けた投資の2種類を掲げている。当社は、データエントリー事業を除いた3事業において、常時取引のある顧客を180社ほど持っているが、このうち33社については、単価を下げて取引を行っており、単価下落の影響は月間7百万円、年間85百万円になる。これを早めに戻し、新しい受注につなげるために、既存ユーザーのフォローアップ活動を現場で展開していく。また新規ユーザーの獲得も進めていく。投資としては、現在のような状況では逆に優秀な人材を採用できるため、全国的に採用活動を展開していきたい。ただし、人数は若干絞る可能性がある。

当社の事業で最も必要としている人材は、新入社員のほかに、さまざまなアイデアを出し事業化できるスーパークリエイターである。現在の当社グループの部長や事業部長は、事業が順調な時期に育ってきているので、本当に厳しい時期を経験しておらず、まだ社内には自分で事業をやっているだけの人材が少ないので、採用し育成していきたい。また、専門技術者の育成に関しては、ETSSやITSSに準じて教育を徹底しているが、これをさらに進めていく。また第5の事業への積極的投資も進めていきたい。人材確保に1億円、技術者教育に2億円、第5の事業に2億50百万円を予算化している。

◆中期3カ年計画と事業戦略

3カ年計画は、売上を増やすことより、利益率10%に早く近づくことを目標としている。最終年度の売上目標は170億円、経常利益率は8.4%を設定している。

通信システム開発事業は、当社の優良ユーザーが各社マイナス計上をしており、IT投資がしにくい状況になっている。この傾向は、特に組込み系に表われており、今年も厳しさが続くと思われる。

しかし、日本経済と製造業は切り離せない関係で、必ず自動車や電気関係は上昇してくる。組込み系も、製品にソフトを組み込まないと競争に勝てないため復活してくるであろう。欧州では200億円を予算化して組込み系のプラットフォームを構築しようとしているくらいである。モバイルは、現在飽和状態であるが、スマートフォンを中心に、形を変えてさまざまな使い方が出てくる。情報システム開発事業は、当社の安定事業であり、保険や共済を中心に今後も安定した伸びを示していくであろう。ネットワークソリューションは、当社の基幹事業と考え、なだらかな成長ではあるが、崩れずに進んでいけると考えている。データエントリーや人材派遣は、これまでと同様に、補完する形で利益をもたらしてくれると期待している。

今回初めて紹介する第5の事業は、今まで「付加価値ビジネス」と呼んでいたものであり、今期から事業化を目指していく。今期の売上は28百万円、3年後には5億円を目指している。この第5の事業には、大きく三つの形態がある。

第1はシステムプロダクトである。例えばNID・IS社がつくった特定保健指導支援ソフトウェア「MIEL」は、当初はそれほど期待していなかったが11の病院や健康保険組合に販売できた。そのほか、携帯電話自動評価システム「E-stas」など6本くらいの製品がある。この中でも、特に、社内システムとして構築をしたNID・OAシステムがユーザーに販売できるまでになった。NID・OAは過去2回ほど他社製のERP導入に失敗したため、自分たちでシステムを設計したものである。従来のシステムプロダクトは、大半が法人向けで相当に開発費が掛かり、1製品だけで終わることが多く、これだけで利益を上げるのはかなり難しかった。しかし、このシステムを起点にして、さらにカスタマイズしていけばもっと売れるものと確信している。

第2はアライアンスビジネスであり、現在これに最も注力している。ネットで発表したとおり、当社は、携帯電話の機能とデザインを簡単にカスタマイズできるプラットフォームの開発を、アクロディア社など3社と協業で進めている。先日開催されたESECでも発表し、非常に評判が良かった。従来の携帯電話は相当なロット数が必要とされたが、この製品は少量多品種に対応できる。また画面を自由にデザインしたりウェブサービスとシームレスに連結して個人用と法人用とを自由に切り替えることができ、個人用でもさまざまなサークルや団体用として使い分けられる。今後は、キャリアからインフラを借りてサービスを提供するMVNO（Mobile Virtual Network Operator：仮想移動体サービス事業者）が日本でも増えてくると思われるが、このMVNO向けに最適のプラットフォームと予測している。これが売れると、その一部が当社の収入になる。現在は試作機であるが、来年4月からの発売予定である。

ほかに、カオスウェア社の暗号システムを使い、携帯電話を利用した画像データを蓄積・転送するシステムやニッコム社との協業など、アライアンスビジネスを積極的に進めていく。当社にはスーパークリエイターがいないため、その部分を得意としている会社と協業し、当社は得意の組込み技術を生かして製品をつくっていく。

第3はオープンプラットフォームであり、iPhone向けアプリの開発を強化する。これもESECで発表したのが、現在「GPS-R」、「Ki-Ri-e」を含め6本のアプリがある。今回「ToyMode」と「カメレ音」を新しく発売し、さらに「ToyMode」をグローバルに通用するようにバージョンアップしたものを近日中に発売する予定である。まだ無料版の本数が多く有料版はそれほど多くないが、やはりエンターテインメント性の優れたものを出せば事業化できることが今回の投資を通して理解できた。

これだけ厳しい環境の中で当期のような実績を出せたのは、当社にとって大きな自信となったので、今後も技術と品質に力を入れて事業の基軸から離れずにやっていく。来年、再来年になれば、また通信系も伸びてくるし、第5の事業も地に足の着いた企業活動ができるようになると考えている。

(平成21年5月21日・東京)