

2349 エヌアイデイ

鈴木 清司 (スズキ キヨシ)

株式会社エヌアイデイ社長

第5の事業としてアライアンスビジネスを推進

◆厳しい環境下でも収益目標を達成

当社では、システム開発と情報処理サービスを展開している。システム開発のうち、通信システム開発は、モバイル、自動車、情報家電、デジタル無線といった組込み系が中心となっている。情報システム開発は、生損保、共済、食品・流通、官公庁などがユーザーである。

情報処理サービスのネットワークソリューションは、コンピュータ室の運用管理、ネットワークの構築支援が中心となっている。代表的なユーザーである航空会社では、技術者が365日業務にあたっており、全般的な運用管理を任されている。その他のユーザーとしては、公共放送、出版会社などがある。データエントリーは、当社のルーツとなる事業であり、現在、金融関連、地方自治体を中心に展開している。

2010年3月期の売上構成比は、システム開発が57.1%となっており、前期比で1.2ポイント低下した。システム開発の構成比低下は、数年ぶりのことであり、通信システム開発の減少が主な要因である。

当期の決算トピックスとしては、厳しい環境下においても、収益目標を達成することができた。NID本体でみると通信システム事業部は厳しい結果となったが、情報システム事業部は好調に推移し、利益率が11%を超えている。基幹事業であるネットワークソリューション事業部については、安定した実績を残すことができた。関連会社については、3社とも計画を若干下回っている。注目すべきプロジェクトとしては、さいたま市の統合運用システムを受注しており、さらに東北電力グループ、トヨタグループがあげられる。

連結売上高は147億23百万円(前期比5.5%減)、営業利益は9億7百万円(同15.3%減)、経常利益は9億21百万円(同15%減)、当期純利益は5億38百万円(同8.1%減)となった。売上高の内訳としては、システム開発が前期比6億60百万円減、情報処理サービスが1億80百万円減となっており、受注の減少、単価の引き下げ、稼働率の低下が主な要因である。なお、単価の引き下げについては、グループ全体で1億50百万円程度の影響を受けており、このうち1億20百万円が通信システム開発事業であった。

貸借対照表については、流動資産が前期比で3億60百万円増加しているが、これは有価証券が固定資産から振り替えられたためである。純資産は3億45百万円増加しており、財務的には順調に推移している。現金および現金同等物の期末残高は40億70百万円(前期比2億60百万円増)となった。

分野別売上高の状況として、通信システム事業部については、モバイル関連が増加したものの、自動車関連、デジタル無線、情報家電は30~40%程度減少した。情報システム事業部では、地方自治体および生保・損保が増加している。ネットワークソリューション事業部では、地方自治体が増加し、その他の分野も安定して推移した。関連会社3社については、グループ内部からの受注が減少したものの、電力関連が大幅に増加した。

◆不良プロジェクトを撲滅

2011年3月期の連結業績は、売上高155億円、営業利益10億30百万円、経常利益10億50百万円、当期純利益6億23百万円を計画している。新卒採用の抑制、制度の見直しなどでコストを下げると同時に、受注獲得に力を入れ、計画の達成を目指す。セグメント情報の開示については、今期からマネージメントアプローチに基づく開示とし、NID通信システム事業、NID情報システム事業、NIDネットワークソリューション事業、NID・IS、NID東北、NID・IEに変更する。なお、NID通信システム事業にはNIDのプロダクト部、NID・ISにはNIDの業務部が含まれている。

セグメント別の業績予想として、NID通信システム事業については、売上高31億50百万円を見込んでいる。営業利益については、前期は24百万円の赤字を計上したが、今期は70百万円の黒字を達成したいと考えている。NID情報システム事業では売上高31億円、営業利益3億20百万円、NIDネットワークソリューション事業では売上高46億50百万円、営業利益2億70百万円、NID・ISでは売上高26億円、営業利益2億10百万円、NID東北では売上高11億円、営業利益1億円、NID・IEでは売上高9億円、営業利益60百万円を見込んでいる。

今期の重点施策としては、営業力の強化、不良プロジェクトの撲滅、徹底したコスト管理を掲げた。営業力の強化については、3本部制への組織変更に伴って営業統括部を営業本部に格上げし、責任を明確化する。また、アライアンスパートナーとの連携営業も強化していきたい。不良プロジェクトについては、例年20百万～30百万円程度であったが、2010年3月期は50百万円強に増加した。今期は事業本部において、プロジェクト監視の強化、見積・プロジェクト管理の強化を徹底し、不良プロジェクトをゼロに近づけたいと考えている。

◆「とる営業」から「生み出す営業」へ

中期3カ年計画の目標数値として、売上高については、2011年3月期が155億円、2012年3月期が160億円、2013年3月期が167億円となっており、6つの事業体でそれぞれ4～5%の増加を見込んでいる。経常利益率については、現在、6%台に落ち込んでいるが、2011年3月期には6.8%、2012年3月期には7.5%、2013年3月期には8.1%まで回復させたいと考えている。

事業戦略としては、戦略的営業活動により「とる営業」から「生み出す営業」に転換していく。アライアンスパートナーとの連携営業を中心として、プロダクト製品をツールとした営業活動、地方自治体への積極的な営業活動を展開していきたい。官公庁・団体に対する売上高は、グループ全体で15億80百万円程度だが、このうち6億80百万円が地方自治体である。従来、地方自治体からの受注は、単価的に厳しい状況であったが、少ない予算の中でもIT投資を積極的に進める地方自治体が増加してきたため、これまでと異なる観点から営業を展開していきたい。

第5の事業としては、3社とアライアンスビジネスを展開している。インフォニックス社は、MVNO/MVNE事業を展開している企業であり、昨年12月に約1億円の資本参加を行った。同社からは、「Tigers ケータイ」、「GIANTS ケータイ」が発売されたが、営業およびアプリケーション開発で連携しており、将来的にはロイヤリティビジネスへの展開を図っていく。MVNO事業は回線をキャリアから借り、独自の携帯電話でサービスを提供する事業となっており、今後に期待できる。

アクロディア社と進めていた共同開発については、まだ市場が狭いと判断し、見直しを行った。今後は、マルチOSに対応したアプリケーションプラットフォームの共同開発を行い、OSやハードに縛られないグローバルな市場展開を目指す。携帯電話だけでなく、情報家電、ゲーム機など、多様な機器をターゲットとしていきたい。

カオスウェア社とのアライアンスビジネスでは、「PhotoCipher」を開発した。これは、携帯電話で撮影した画像・動画を暗号化し、安全に送信・保管するための新ソリューションとなっており、地方自治体の営業に活用できると考えている。

◆第5の事業で売上高5億円を目指す

iPhone向けアプリケーションについては、これまでグループ全体で70百万円程度を投資してきた。直接の売上・利益にはつながっていないが、「GPS-R」については、アンドロイド版を含めて世界で9万本程度ダウンロードされている。新たに開発したアプリケーションとしては、QRコードを利用して商品の情報などを取得する「PopApp」、有名写真家の作品をデータベース化した「写真集」があり、幼児向けソフト「ToyMode」では中国語版も販売し、アンドロイド向けを計画している。

既存プロダクト製品としては、携帯端末自動評価システム「E-stas」、社内基幹システムの外販となる「経営革新」、特定保健指導支援ソフトウェア「MiEL」、RFIDによる資産管理台帳・連携システム「RF 棚卸くん」などがある。

今後の業績トレンドとして、通信システム事業は2012年3月期から上昇傾向になり、情報システム事業は引き続き堅調に推移すると見ている。ネットワークソリューション事業、関連会社3社については、急激な伸びは見込めないが、安定して成長すると予想している。第5の事業については、2010年3月期の売上高が83百万円であったが、今期は1億50百万円を見込んでおり、2012年3月期には3億円、2013年3月期には5億円まで増加する見込みである。

当社は、バランス経営とキャッシュフロー経営を重視している。今後も売上至上主義ではなく、堅実に事業を展開していきたいと考えており、基幹事業では、関連会社を含めて安定成長を目指す。第5の事業では、プラットフォーム(携帯電話、情報家電、ゲーム機)を作り、グローバル市場でロイヤリティビジネスを展開していく。

(平成22年5月21日・東京)