

## 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

### 積極的な投資で第5の事業の体制を強化

#### ◆システム開発事業の売上が減少

現在、IT業界では厳しい状況が続いている。日経コンピュータによると、売上高100億円以上の規模のIT企業89社について第1四半期の結果は、売上が前年同期比4.7%減、利益が同66%減となっている。規模別では、3,000億円以上が前年同期比5%の売上増、同9%の利益減、1,000億~3,000億円が同8%の売上減、同34%の利益減となっており、1,000億円以下の企業は、ほとんどがマイナス基調に陥っている。第2四半期についても、既に関示されている数社では厳しい結果となっているが、当社グループについては、予想の範囲内に収まっており、我慢をして将来に向けた事業展開を図る段階であると認識している。

当社では、四つの事業を展開している。システム開発事業では、通信システム開発(モバイル関連、カーエレクトロニクス、ホームエレクトロニクスなど)、情報システム開発(生保・損保、共済、地方自治体など)を行っており、売上高構成比はこの二つで56.6%(前年同期比1.3%減)となっている。情報処理サービス事業では、ネットワークソリューションおよびデータエントリーを行っている。ネットワークソリューションでは、顧客のコンピュータ室の運用を受託しており、売上全体の32.2%を占める基幹事業となっている。データエントリーについては、子会社NID・ISのセンターにおいて、約100名のオペレーターが作業を行っているほか、NID・IEではOAオペレーターの人材派遣も行っている。

2010年3月期第2四半期の連結売上高は70億77百万円(前年同期比8.1%減)、営業利益は3億52百万円(同19.7%減)、経常利益は3億53百万円(同21%減)、四半期純利益は2億2百万円(同17.3%減)となっており、特に、ユーザーに製造業が多い通信システム開発の売上が減少した。

貸借対照表については、流動資産と固定資産が有価証券の振替により、変動している。キャッシュフローについては、期末残高が39億円となっており、前年同期比で約4億円増加した。財務的には健全な状態を維持しており、賞与期には3億円程度の短期借入が発生するが、3カ月以内で返済するため、期末には無借金となる。

#### ◆NID 東北の売上・利益が増加

セグメント別売上高は、システム開発事業が40億7百万円(前年同期比10%減)、情報処理サービス事業が30億69百万円(同5.4%減)となっている。営業利益については、システム開発事業が1億82百万円(同34.2%減)、情報処理サービス事業が1億69百万円(同5.1%増)となった。

事業部別・分野別で見ると、通信システム事業部については、売上高が前年同期比3億35百万円減、営業利益が同1億23百万円減となった。LTE(3.9世代)の受注増によりモバイル関連が増加したが、カーエレクトロニクスは半減している。また、ホームエレクトロニクスも苦戦した。情報システム事業部については、証券がゼロになったため、売上高が減少したが、それ以外の分野は順調で、営業利益は若干のプラスとなっている。

ネットワークソリューション事業部については、各分野で売上高がほぼ横ばいとなったが、営業利益は増加した。関連会社3社については、グループ内部の取引が減少している。NID・ISはNIDとの取引が大きいため売上高が

減少、NID 東北については、電力関連の受注が増加し売上・利益とも増加している。NID・IE については、売上高が 2 億 80 百万円減少しており、請負適正化の対応で協力会社を整理した影響が残っている。

第 2 四半期決算の総括としては、バランス経営の効果で、不況の影響を比較的軽微にとどめることができた。通信システム事業部では、IT 投資の減少により厳しい受注環境が続いており、単価も下落している。また、ユーザーや大手ベンダーが内製化に切り替えたことも、業績に影響した。NID・IS および NID・IE もやや苦戦しているが、情報システム事業部、ネットワークソリューション事業部、NID 東北は順調に推移している。

### ◆通信システム開発事業の営業に注力

通期の連結業績については、売上高 150 億円、営業利益 8 億 90 百万円、経常利益 9 億円、当期純利益 5 億 76 百万円を見込んでおり、当初予想を下方修正した。なお、10 月より、適格退職年金を確定拠出年金に移行しており、株価下落による影響はなくなる。セグメント別売上高予想は、システム開発事業が 84 億 87 百万円、情報処理サービス事業が 65 億 13 百万円となっている。

下期の重点施策としては、まず、既存ユーザーのフォローアップと新規ユーザーの確保を掲げている。特に、通信システム開発事業の営業に注力し、現場営業で顧客アプローチを強化していきたい。また、徹底したコスト管理により、ローコスト体質を確立する。社員の待遇を落とすことは考えていないため、無駄な制度を社内的に見極め、一般管理費を削減することで、単価の下落などに対応していきたい。不良プロジェクトの撲滅については、対策委員会や見積委員会などの体制を確立しており、横串を入れるように品質管理課を設置した効果が出てきている。

その他、専門技術者育成への投資、第 5 の事業への積極的投資も進めていく。

今後の業績トレンドとして、通信システム開発事業については、来年まで苦戦が続くが、その後は回復に向かうとみている。情報システム開発事業部およびネットワークソリューション事業部では、関連会社を含めて地方自治体との取引増加を図っており、今後も好調を維持するとみている。

### ◆技術力と品質で差別化を図る

事業戦略としては、「仕事を取る」営業から「仕事を作り出す」営業に方向を転換する。既に一部で効果が表れており、プロダクト製品をツールとした営業活動では、社内基幹システムの外販とともに、アプリケーションを受注することができた。また、携帯端末の自動評価システム「E-stas(エスタス)」の効果で、モバイルの LTE を受注している。アライアンスパートナーとの連携営業については、インフォニックス社の MVNO 事業との協業が実現した。地方自治体への積極的な営業も進めており、埼玉県および千葉県で売上高が 5 億円程度増加している。

第 5 の事業の体制強化については、パートナーとの協業ビジネス、iPhone 向けアプリケーション開発、既存プロダクト製品の拡販、スーパークリエイターの育成・確保に取り組んでいる。

パートナーとの協業ビジネスについては、アクロディア社と携帯電話関連プロダクトの共同開発を進めている。インフォニックス社との MVNO 事業については、三つのプロジェクトを受注しており、カオスウェア社とは携帯電話向け暗号化用ツールの販売で協業していく。iPhone 向けアプリケーションについては、現在、6 本をリリースしている。既存プロダクト製品については、特定保健指導支援ソフトウェア「MiEL(ミエル)」、携帯端末自動評価システム「E-stas(エスタス)」、RFID による資産管理台帳・連携システム「RF 棚卸くん」の拡販に取り組んでおり、社内基幹システムの外販にも力を入れていく。

総務省の電波政策懇談会より発表された「電波新産業創出戦略」によると、2020 年にはワイヤレス関連市場が 50 兆円規模まで拡大すると試算されている。特に、アプリケーションサービス分野(携帯電話向けゲーム市場、カーナビゲーション、RFID など)が伸びるとみられており、当社がこれまで付加価値事業として位置付けてきた「第 5 の事業」は、ここに当てはまる。当社には、無線技術者が多いため、今後も第 5 の事業の体制を強化していきたい。

当社の最大の目標は、顧客のベスト・パートナーになることである。他社と差別化を図るポイントは技術力と品質であり、これによって顧客満足度を向上させることが第一であると考えている。環境が厳しい中でも、当社では、カーエレクトロニクスが増員傾向となっており、ホームエレクトロニクスなどの分野でも減少は抑えられているが、今後もしばらくは厳しい状況が続くとみているため、会社全体をローコスト体質に変え、キャッシュフロー経営に徹していきたい。

(平成 21 年 11 月 24 日・東京)