

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

ユーザーオリエンテッドなシステムの開発を目指す

◆当社の事業内容

エヌアイデイグループは、当社と関連会社(100%出資)3社で構成されている。関連会社のNID・ISはシステム開発と情報処理サービスの事業を行っており、分野としてはモバイル関連や金融関係で、主な取引ユーザーは千葉銀行グループ、東京ガスグループ、千葉県庁などである。NID東北はシステム開発事業のみで、主な取引ユーザーは売上高の90%近くを占める東北電力グループである。NID・IEは派遣事業を行っており、主な取引ユーザーは全労済グループ、富国生命グループなどである。

事業内容はシステム開発(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)と付加価値ビジネスで、システム開発は売上の56.5%、情報処理サービスが売上の43.5%という比率になっている。

その中で、通信システム開発は売上比率が31.9%であり、現在、スマートフォン、iPadなどの高機能次世代端末やいずれ出てくる第4世代の携帯を目標にしたモバイル関連と、急成長を見せている自動車関連に集約してビジネス展開を行なっていく考えである。情報システム開発の売上比率は23.4%であり、こちらでも生・損保、共済、官公庁に絞り込んでビジネス展開しており、現在の事業実績では、情報システム開発がグループの中では利益も売上も共に伸びている。

情報処理サービスでは、ネットワークソリューション分野が売上比率32.4%、データエントリーが11.1%となっている。

◆2011年3月期第2四半期の決算概況

売上高71億27百万円、営業利益3億64百万円、経常利益3億71百万円、純利益92百万円という結果で、売上高・経常利益とも前年度に対しては伸びているが、計画値を下回った。特別損失として約1億93百万円を計上したが、これは付加価値ビジネスとして1億円ほど投資した先が民事再生となったことに加え、93百万円は保有している金融関係の株価が50%以下になったことによるものである。売上損益とも情報システム事業が伸び、関連会社がその分下がったが、前年度よりは少し伸びている。IT事業全体が他の産業と違ってまだまだ苦戦している中では、満足とは言えないがまあまあ結果ではないかと考えている。

バランスシートとキャッシュフローについては、財務的に依然堅実である。バランスシートの固定資産は有価証券の関係で前期末に比べ1億78百万円ほど減っているが全体に影響するほどではなく、キャッシュフローの残高は前期末に比べ増加し46億93百万円となっている。

セグメント別の概況としては、新しい事業セグメントにて説明すると、エヌアイデイ本体の3事業はほぼ順調で、関連会社が前年度より若干減収という形になっている。

まずNID・ISはデータエントリーの売上が若干減少し、システム開発もやや苦戦という傾向にある。NID東北は、中間期に不採算案件があったものの、東北電力グループの売上は前年同様を維持しており、年度としては回帰す

るものと考えている。派遣事業が主なNID・IEは現在やや苦戦という状況で、関連会社3社それぞれ黒字で展開してはいるが前年より若干減収となった。エヌアイデイ本体では、情報システム事業が好調に推移している。通信システム事業は前年かなり減収であったが、今期については戻ってきつつあり、これから下期に向かって少なくとも前年よりは良くしていきたい。エヌアイデイグループの今後はこの通信システム事業がいかに回帰するかにかかっているとも言える。

◆2011年3月期通期事業計画

通期の計画は、年度初めの計画をそのまま修正なしで、売上高155億円、売上総利益27億85百万円、営業利益10億30百万円、経常利益10億50百万円としている。純利益だけは、この上期のいわゆる特別損失によって4億80百万円と少し低目にみているが、売上・経常利益とも計画通りに推移すると考えている。セグメントでは情報システム事業がかなり伸びており、NID・IEが低目になっているほかは例年通りであると予想している。

◆2011年3月期下期の重点施策

現在非常にIT事業の営業は難しくなっている。全体的にユーザーが絞り込みをしている傾向があるためで、エヌアイデイグループとしては営業の考え方を従来の「とる単純な営業活動」から「生み出す営業」に変えていきたい。「生み出す営業」というのは、付加価値ビジネスで計画しているアライアンスパートナーとの連携の営業強化や、iPhone、iPad、Androidなどの新しいモバイルプロダクトおよび従来型のプロダクトの再活用やこれをツールとした営業活動で顧客層を広げていこうとする考えであり、現在社内で検討を行なっている。

具体的には、従来エヌアイデイ独自で作成した特定保健指導支援ソフトウェア「MiEL」、携帯端末自動評価システム「E-stas」などのプロダクト製品をリニューアルして、今までとは異なるユーザーに営業展開を行なうことである。

特にMiELは携帯電話を使った健康管理のシステムで、従来は病院や病院関係の保険組合などをターゲットにしてきたが、これを一般の大企業や保険会社のような独自に保険組合がある先に向けて顧客層を広げると、逆に一般的なIT事業に関しても同時に営業が展開できるのではないかと考えている。

エヌアイデイグループでは大規模な不良プロジェクトは発生していないが、やはり時々小さなものは出てくる。これはIT事業をやっている上では避けられない面もあるが、できる限りゼロに近づけたい。こうした不良プロジェクトで利益が減るようなことを撲滅することが、われわれが事業を継続する上での命題であると考えている。

◆エヌアイデイグループの事業戦略

事業戦略としては大きく2つの考え方がある。一つはバランス経営で、4つの事業分野がうまく補完し合って経営を行ってきたことである。さらに関連会社3社もそれぞれ順調で、この両者の組み合わせでバランスをとってきたことがエヌアイデイの強みとなっている。具体的には、保険(生損保・共済)、運輸(航空)、自治体、モバイル、自動車(ITS)、電力という6つの分野に集約し、基幹事業として力を入れていきたい。また付加価値ビジネスとして設けている3つの要素、つまりパートナーとのアライアンスビジネス、iPhone、iPad、Androidなどのスマートフォンのアプリケーション開発、そしてプロダクトの再活用と製造・販売、これらをさらに大きく展開していきたいと考えている。

それからもう一つ、アライアンスビジネスで経験したことに加えて、これからはエヌアイデイ独自のプラットフォームを作るという考え方をとっていく。この背景としては、一つはコンバージェンス(収斂:複数の物を一箇所に集める)と言われるもので、携帯とPCが一緒になって誕生してくるであろう次世代高機能端末の流れがある。もう一つがクラウド化による情報端末とサーバーとの関係がある。この2つの流れに共通なアプリケーションが簡単にできるようなミドルソフトウェア(アプリケーションとOSの中間[ミドル]に位置付けられるソフトウェア)の作成を目指している。

第一段階として、Android で使われている高機能端末も含めた新しい端末にこのプラットフォームを乗せると、容易にアプリケーションが開発できるミドルソフトウェアを考えている。まだ完成していないが、この 11 月に行われる「MCPC モバイルソリューションフェア 2010」に現時点の製品を出展することになっている。これをもう少し発展させ情報家電、自動車などにこのミドルソフトウェアを乗せると、OS や機器の違いに関係なくアプリケーションが開発できる。それを最終目標として投資をし、開発を進めているところである。

基幹事業のバランス経営と付加価値ビジネスへの投資、この比率をチェックしながら財務体質を強化して安定成長につなげていきたい。そしてエヌアイデイグループとしては、品質と技術力を生かして顧客のベストパートナーになることを目指し、また顧客に対するサービスを徹底してユーザーオリエントド(顧客志向:顧客の利便性・満足度を第一におく考え方)の気持ちで事業を展開すると同時に社員の待遇も落とさず、配当もできるだけ維持していきたいと考えている。

(平成 22 年 11 月 16 日・東京)