

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

基幹事業と付加価値ビジネスの融合で、 新たな事業展開を図りたい

◆事業内容

当社は、1967年に独立系IT事業者として設立し、情報処理サービス事業とシステム開発事業を行っている。2003年1月にジャスダック取引所に上場した。100%出資のグループ会社は、NID・IS、NID 東北、NID・IEの3社がある。NID・ISはシステム開発事業と情報処理サービス事業を行っており、主な取引ユーザーにちばぎんグループ、東京ガスグループ、キャノングループなどがある。NID 東北はシステム開発事業のみで、東北電力グループが売上高の80%を占めている。NID・IEは派遣事業を行い、富国生命グループ、全労済グループなどが主な取引ユーザーである。

事業内容は、情報処理サービス事業のネットワークソリューション、データエントリー、システム開発事業の通信システム開発、情報システム開発の4つを基幹事業とし、さらに付加価値ビジネスである。

ネットワークソリューション事業は、お客さまのコンピューター室の運用・管理、セキュリティサービス、ネットワークの構築支援などを中心に提供している。ユーザーとしては、航空会社、生保、損保、出版、百貨店、地方自治体、公共放送など幅広い取引先がある。データエントリー事業では、主に自治体、金融関係の入力業務を行っている。

通信システム開発事業は、「モバイル&エンベデッド(組込み技術)」をキーワードに、カーエレクトロニクス分野、モバイル分野、ホームエレクトロニクス分野などで組込み系ソフトウェアの開発を提供している。カーエレクトロニクス分野では、安全制御などの駆動系とナビ・オーディオなどの情報系を得意とする。トヨタグループ、パナソニックグループが主な取引ユーザーで、受注が伸びている分野である。モバイル分野では、京セラ、シャープ、パナソニックグループ、ソニーエリクソン、ドコモ、KDDIなどの取引ユーザーがあり、スマートフォンのアプリケーション需要が増加している。また、医療分野の取引ユーザーが3社に増え、売上も伸びている。

情報システム開発事業は、生保、損保をはじめとする金融系企業の基幹システムや共済事業、物流管理などの情報システムに関する分析、設計、開発、保守を提供している。

◆2012年3月期第2四半期の決算概要

海外景気減速の影響や急激な円高進行などにより、先行きが不透明な状況ではあるが、取引ユーザーへの現場営業を強化し、「とる営業」から「生み出す営業」への転換を図り、さらに付加価値ビジネスにも取り組み、新たな事業拡大を目指している。

このような状況のもとで、当上期はNID 東北が東日本大震災の影響を強く受け、電力関連の案件が延期されるなど、グループ全体に与えるマイナスの影響を懸念したが、通信システム、NID・IS、NID・IEの伸びがNID 東北のマイナス分を補完し、売上、損益ともに前年同期を上回る形で着地した。これは、当社のバランス経営の強みが生かされた結果である。

昨年度は、投資したベンチャービジネスの失敗などにより1億90百万円の評価損があったが、今期は順調に推移しており、当四半期連結累計期間の業績は、売上高72億17百万円(前年同期比1.3%増)、営業利益3億68

百万円(同 1.3%増)、経常利益 3 億 77 百万円(同 1.6%増)、純利益 2 億 18 百万円(同 136.7%増)となった。キャッシュフローが 52 億円に届いたものの、まだ目標の半分であり、一層の努力を要すると考えている。ただ、財務的には事実上の無借金であり、健全な経営を実現できている。

セグメント別の業績は、自動車関連とスマートフォンが伸びた通信システム事業、システム開発の受注が増えた NID・IS、顧客との関係を強化した NID・IE は、売上、利益ともにプラスとなった。一方、官公庁などの受注が減少した情報システム事業とネットワークソリューション事業、そして東日本大震災の影響を受けた NID 東北は減収減益となった。トータルで見ると、増収増益が 3 事業、減収減益が 3 事業となり、当社グループらしいバランス経営の強みが出ている。ユーザー別の売上を見ても、売上高トップ 10 企業の合計が全体の 60%という結果で、非常にバランスの取れた売上形成になっている。

また、今期の通期連結業績計画は、売上高 147 億円、営業利益 10 億 10 百万円、当期純利益 6 億円という年度初めの目標を変えていない。中期 3 カ年計画として、営業利益率は 2013 年 3 月期 7.1%、2014 年 3 月期 7.9%を見込んでいるが、8%達成を急務と考えている。それには、付加価値ビジネスをいかに具現化するかが課題である。

◆下期の重点施策は付加価値ビジネスの推進

今期下期は、受注獲得、プロダクト関連ビジネスの展開、品質管理の徹底を重要課題としている。特に品質管理においては、毎年不良プロジェクトが発生し、年間 40 百万円から 50 百万円のマイナスを生み出している。今期は、業績の悪いプロジェクト管理者と徹底的に議論するなどして、不良プロジェクトの撲滅に努めたい。

次に事業戦略だが、当社グループは、4 つの基幹事業のバランス経営を柱に付加価値ビジネスも展開しており、この付加価値ビジネスの推進に注力している。

付加価値ビジネスは、オープンイノベーションの推進を掲げ、パートナーとのアライアンスビジネス、iPhone・Android などのアプリケーション開発、当社独自のプロダクト製品である Android 向けサービスプラットフォーム「Nstylist」の販売を柱としている。これらに毎年 2 億円から 3 億円を投資しているが、今期は利益増が目標である。

現在、進行中のプロジェクトが 4 つある。1 つ目は、通信システム事業と S 社による「Nstylist」を利用した Android 端末向けの新サービスの開発である。採用例として、KDDI における JAL マイルフォン、Giants ケータイ、Tigers ケータイのホームアプリ、WOWOW の人気番組「Railway Story」のホームアプリなどがある。「Nstylist」の強みは、開発期間が短縮できる、画面構成が簡単に構築できる、Android のバージョンアップを意識せずに開発できるなどであるが、単独販売が難しく、これを利用した新しい開発へと方向転換したいと考えている。

2 つ目は、情報システム事業部と G 社との基幹システム開発ツールを利用した共同開発である。3 つ目は、NID・IS と全土連で共同開発した土地改良区向け複式簿記会計システム「水土里ネット会計」の販売である。全土連は全国に 1,500 の事務所があり、すでに十数本が売れているが、目標を 500~600 本として営業活動を展開している。4 つ目は、経産省の助成金と民間出資で設立した一般社団法人 TERAS への参加で、組込み系のソフトウェアツールの開発を行っている。今後の組込みソフトには、トレーサビリティ技術とモデリングが重要視されると考えているが、TERAS への参加は新しい技術の習得も狙いの 1 つである。ベンチャー企業との協業はリスクも高いが、積極的に推進していきたい。

また、付加価値ビジネスを第 5 の柱とすべく、オープンプラットフォームを利用したさまざまな情報機器へ搭載できるサービスプラットフォーム「Nstylist」の展開に注力している。販売中の Android 向けの「Nstylist」を第一弾として、今後は iPhone、Windows phone など、あらゆる OS に対応できるようにしていきたい。

◆新しい事業展開で利益率 10%を目指す

今後は、財務体質を健全にするのは当然のことながら、新しい分野に投資し、将来の当社グループに役立つような事業を展開していきたい。方向性としては、基幹事業と付加価値ビジネスをプラスして事業展開を図りたいと考えている。それを実現することで、利益率 10%のIT企業を目指す。早く実際の数字目標として出せるように努力したい。世界経済が不安定さを増す中、先を見通した経営努力を肝に命じている。

(平成 23 年 11 月 17 日・東京)