

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

スマートフォン分野への敏速な転換でアプリ受注が増加

◆会社概要

当社は 1967 年に独立系の情報サービス業として創立以来、システム開発と情報処理サービスの事業を展開している。社員はグループで現在 1,439 名。ジャスダックに上場して来年度で 10 周年になる。100%子会社の NID・IS、NID 東北、NID・IE の 3 社とエヌアイデイグループを構成している。事業内容は、システム開発分野が通信システム開発と情報システム開発。情報処理分野がネットワークソリューションとデータエントリーで、この 4 つを基幹事業とし、さらに第 5 の事業として付加価値ビジネスを展開していく。

通信システム開発は市場的にも厳しい環境にあるが、フィーチャーフォンからスマートフォンへ転換したモバイル関連のほか、カーエレクトロニクスと医療関係に重点を置いている。情報システム開発は、生保・損保・共済等保険に特化するほか、物流、地方自治体の仕事も受けている。ネットワークソリューション事業は、従来のオペレーターによる管理から、基盤 SE・運用 SE が顧客と一体になって仕事をする方向に移っている。ユーザーとしては航空会社のほか生保・損保、印刷・出版関係等幅広い取引先がある。データエントリー事業は、この業界自体が衰退ぎみの中、当社は規模的にも国内有数のデータエントリーセンターを保有しており、顧客とネットワークを結んで 100 名を超すキーオペレーターがさまざまなデータを毎日エントリーしている。

◆2012 年 3 月期の決算概要

2012 年 3 月期は売上高 148 億 24 百万円(前期比 1.3%増)、営業利益 8 億 71 百万円(同 6.8%減)、経常利益 8 億 99 百万円(同 9.5%減)、当期純利益 3 億 28 百万円(同 26.5%減)で、増収減益という結果になっている。

売上高増加の理由は、通信システム開発でモバイル関連と自動車と医療の売上が増えたことと、NID・IS が好調だったことによる。減益の原因になったのは 3.11 の東日本大震災により、電力関係で 80%以上の取引がある NID 東北が大きく影響を受けたことによる。また、上場以来、不採算プロジェクト(以下、不良プロジェクト)が非常に少ないことをアピールしてきたが、当期は残念ながら 6 件の不良プロジェクトが発生した。3 分の 2 が通信系で、ほぼ 1 億円の損失を与えている。厳しい受注環境への対応として発揮した積極性が裏目に出て、プロジェクトの外注管理が不十分であったことがこういう結果を招いたものとみている。当期純利益の減少は、減税による法人税等調整額が増えたことで 1 億 50 百万円ぐらいのマイナスが生じたことや、本年 8 月に予定している本社ビル移転のための費用が 50 百万円ぐらい増加したことによる。

貸借対照表ならびにキャッシュフローの状況としては、例年どおり財務的には健全な事業経営となっている。現金および現金同等物の残高が 54 億 92 百万円(前期比 6 億 33 百万円増)で、目標の 100 億円にはまだ遠いが、今期はもう少し行くとみている。

本体の各事業部と関連会社事業部の業績をそれぞれセグメント別に見ると、まず通信システム事業はモバイル関連と自動車と医療が増えたことで売上が上がった。モバイルは、フィーチャーフォンから早目に iPhone を中心としたスマートフォンに転換できことで、今までとは違う幅広い仕事が受注できている。一方不良プロジェクトが作用して営業利益は減少した。情報システム事業では特に生保・損保が安定した動きをしている。ネットワークソリューション事業の売上高減少は、1 件自治体の落札ができなかったことによる影響が大きい。NID・IS では開発もデータエントリーも順調に受注が増加し前期比プラスになっている。NID 東北は、震災の影響をかなり受けたことで売上高、営業利益とも減少した。人材派遣が主の NID・IE は健闘し非常に安定していた。

◆2013 年 3 月期の業績計画

今期の計画としては、売上が 153 億円(当期比 3.2%増)、営業利益が 10 億 50 百万円(同 20.5%増)、経常利益が 10 億 30 百万円(同 14.5%増)、当期純利益が 6 億 30 百万円(同 91.5%増)という目標で 4 月からスタートしている。

セグメント別の目標値は、通信システム事業が売上高 35 億円(前期比 1 億 8 百万円増)・営業利益 2 億円(同 1 億 3 百万円増)、情報システム事業が売上高 32 億 50 百万円(同 2 億 65 百万円増)・営業利益 3 億 30 百万円(同 38 百万円増)、ネットワークソリューション事業が売上高 45 億 50 百万円(同 2 億 9 百万円増)・営業利益 2 億 30 百万円(同 10 百万円増)と本体の 3 事業部で強気に計画している。関連会社ではまだ NID 東北が影響を受けるものとみなして抑え目に計画している。

中期 3 カ年計画の最終年 2015 年 3 月期には全体の売上高 165 億円、営業利益 13 億 30 百万円、営業利益率 8.1%を達成したい。

◆重点施策と事業戦略

今期は、まず不良プロジェクトの撲滅が重点施策となる。品質管理課がより厳しくチェックを行ない、見積もりの方法、プロジェクト管理の手法等、徹底的に強化していかなければならない。また第 5 の事業として、付加価値ビジネスとしてのプロダクト関連ビジネスの展開にも注力していく。さらに業務・経営の効率化を目標に、現在 4 カ所にある事業所を晴海に移転・集約の予定である。

事業戦略としては、当然 4 つの分野のバランス経営を中心にして、関連会社も含めた安定成長体質の確立を目指す。さらに、オープンイノベーションの手法を用いて推進している付加価値ビジネスへの投資を積極的に行っている。オープンイノベーションとは、他社と協働することでより新しく革新的なサービスを創出する手法のことであり、シリコンバレーではベンチャー企業と大企業との協働で多くの新サービス創出の事例が知られている。

具体的には、通信システム事業では、スマートフォン向けの「Nstylist」、S 社と協働で開発した「VALiBO」を定着させること。さらにまだ緒についたばかりであるが、リアルカードでデジタル・コンテンツが購入できる「Decoca」の展開を進める。これらはコンシューマービジネスであるため、スマートフォン利用者向けの広報が重要となる。それには時間も資金もかかるが、全力で取り組んでいきたい。情報システム事業としては G 社と協働で、ツールを活用した基幹システムの開発を実施している。流通・自治体で 2 案件を受注しており、今後も受注活動を進めていく。関連会社では NID・IS が全土連(全国土地改良事業団連合会)と共同開発した「水土里ネット会計」を全国へ普及させているところである。また経産省が助成金を出して進めている一般社団法人 TERAS へも参加している。現在民間 7 社が資本参加しているが、今後組み込みのソフトも大きく変わり、情報システムとネットワークでつながって大規模になってくる。それに対応するソフトウエアツールを現在開発しているところである。基幹ビジネスとこの付加価値ビジネスの両面の成長促進を今後の事業展開の柱としていく考えである。

(平成 24 年 5 月 17 日・東京)