

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

将来を見据えた付加価値ビジネスへの投資を継続

◆2013年3月期第2四半期の決算概要

当上期の業績については、売上高は74億11百万円(前年同期比2.7%増)、営業利益は3億25百万円(同11.9%減)、経常利益は3億40百万円(同9.8%減)、純利益は1億4百万円(同52.2%減)となった。

通信システム事業、情報システム事業の受注が好調に推移したことにより増収となったが、本社および3事業所の移転費用、子会社(株)NID東北の減益、一部不採算プロジェクトの発生、旧ビルの原状回復に係る特別損失、金融系株式の減損等により減益となった。

貸借対照表の状況としては、流動資産は、現金および預金の減少2億15百万円、売掛金の減少3億28百万円、仕掛品の増加72百万円等により83億5百万円(前期末比4億20百万円減)となった。固定資産は、本社移転に伴う有形固定資産の増加1億80百万円、投資有価証券(J-REIT)の増加2億27百万円等により28億12百万円(同4億29百万円増)となった。負債は、買掛金の増加2億11百万円、未払法人税等の減少1億77百万円等により49億2百万円(同58百万円増)となった。純資産は、配当金の支払いによる利益剰余金の減少66百万円等により62億15百万円(同49百万円減)となった。

キャッシュフローについては、営業活動によるキャッシュフローは5億55百万円の収入(前年同期は5億95百万円の収入)、投資活動によるキャッシュフローは5億99百万円の支出(前年同期は78百万円の支出)、財務活動によるキャッシュフローは1億72百万円の支出(前年同期は1億72百万円の支出)、現金および現金同等物の上期末残高は52億75百万円(前期末比2億17百万円減)となった。

投資有価証券の取得や移転に係る支出により現預金が減少したが、引き続き健全な財務状態を維持している。

セグメント別の業績については、通信システム事業の売上高は18億32百万円(前年同期比1億48百万円増)、営業利益は77百万円(同11百万円増)となった。自動車、医療関連の受注が増加したほか、フィーチャーフォンからスマートフォンへの移行に伴いモバイル関係の受注が増加したことにより増収増益となった。

また、情報システム事業の売上高は14億69百万円(前年同期比99百万円増)、営業利益は86百万円(同21百万円減)となった。生損保や共済、流通、製造業の受注が増加したことにより増収となった。一方、不採算プロジェクトが発生した影響により減益となった。

また、ネットワークソリューション事業の売上高は22億22百万円(前年同期比39百万円増)、営業利益は1億16百万円(同26百万円増)となった。官公庁関連の受注は減少したものの、運輸・製造業の受注が安定的に推移したことにより増収増益となった。

また、NID・ISの売上高は12億30百万円(前年同期比33百万円減)、営業利益は75百万円(同8百万円増)となった。システム開発の受注は減少したものの、電力関連のBPO、データ入力関連の受注が増加したことにより増益となった。

また、NID東北の売上高は2億75百万円(前年同期比33百万円減)、営業利益はマイナス42百万円(同38

百万円減)となった。震災の影響により電力関連顧客の IT 投資が延期・抑制されたほか、不採算プロジェクトが発生した影響などにより減収減益となった。

また、NID・IE の売上高は 3 億 80 百万円(前年同期比 26 百万円減)、営業利益は 35 百万円(同 6 百万円減)となった。官公庁関連の受注が減少したことにより若干業績を落としたものの、引き続き安定的に推移している。

そのほか、本年 8 月に完了した 4 事業所の移転については、考えていた投資額を上回ったが、集約化により事業の導線が確立されたほか、業務効率化、生産性向上、コミュニケーションの迅速化等の効果を発揮している。また、新たにクリーンルーム 18 室を設置したことにより、セキュリティ等の観点から顧客の信頼性向上に寄与するものと考えている。

◆2013 年 3 月期の見通し

通期の業績については、売上高は 153 億円(前期比 3.2%増)、営業利益は 10 億 50 百万円(同 20.5%増)、経常利益は 10 億 30 百万円(同 14.5%増)、当期純利益は 5 億円(同 52.0%増)を見込んでいる。不採算プロジェクト、移転費用等のマイナス要因が上期で出揃ったほか、足元の受注も堅調に推移していることから、当期純利益以外は期初計画を変更していない。

セグメント別の業績については、通信システム事業の売上高は 35 億円(前期比 1 億 8 百万円増)、営業利益は 2 億 20 百万円(同 1 億 23 百万円増)、情報システム事業の売上高は 32 億 50 百万円(同 2 億 65 百万円増)、営業利益は 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の売上高は 45 億 50 百万円(同 2 億 9 百万円増)、営業利益は 2 億 40 百万円(同 20 百万円増)を見込んでいる。

また、NID・IS の売上高は 25 億円(前期比 67 百万円減)、営業利益は 1 億 80 百万円(同 12 百万円増)、NID 東北の売上高は 6 億 50 百万円(同 69 百万円減)、営業利益はゼロ(同 23 百万円減)、NID・IE の売上高は 8 億 50 百万円(同 30 百万円増)、営業利益は 80 百万円(同 3 百万円減)を見込んでいる。

◆重点施策と事業戦略

今後の重点施策については、1 点目に、リスク管理の徹底により不採算プロジェクトの撲滅に努めていく。具体的には、日々の管理業務において管理者責任を強く意識し、あわせてプロジェクトメンバーの強化を図ることで、見積りのミス、管理上のミス、顧客との打ち合わせ上の齟齬を解消していく。

2 点目に、他社とのパートナーシップ推進、ならびに「VALiBO」、「Nstylist」、「Decoca」等を中心とした新規業務分野への展開を強化していく。

今後の事業戦略については、引き続きグループ各社が一体となった基幹事業のバランス経営を推進していく。加えて、10 年、20 年先を見据え、財務体質を堅持しつつ資金的な余裕の中で付加価値ビジネスへの投資を行っていく。

事業別の戦略については、通信システム開発に関しては、フィーチャーフォンからスマートフォンへの移行が進む中、従来の携帯電話メーカーからキャリア、エンドユーザーへ営業活動のシフトを進めていく。また、「VALiBO」や「Nstylist」等、モバイル分野でのアプリ開発を継続していく。また、今後のクラウド化やスマートシティ構想などを見据え、情報系と組込系の連携を進めていく。

情報システム開発に関しては、基幹業務アプリ開発ツール「iRYSHA」の活用により生産性向上を図り、あわせて新たな分野への展開を進めていく。現在すでに 2 社のシステム構築に携わっているほか、年末から来年にかけて損保関連の大規模統合システムの構築に参加する予定である。

ネットワークソリューションに関しては、移転を機にリモート監視センターを設置し受注獲得に努めているほか、引き続きクラウドへの対応を進めている。また、数年前に開始したコンピュータ室の運用管理業務は、当初のオペレーター業務から SE 業務へ移行し非常に順調に伸びている。引き続きネットワーク SE、基盤 SE、業務 SE による

専門性を活用し、もう1ランク上の高付加価値サービスを提供すべく努力していきたい。

データエントリーに関しては、従来のパンチ業務に加え、BPO 業務を推進することでトータルなサービスの提供に努めていく。

付加価値ビジネスの状況については、「Nstylist」は数社で採用が進んでいる。

また、9ブランドで開始した「VALiBO」は、12月に新規3ブランドを追加予定である。同時に、利便性向上のための機能強化も実施しダウンロード数を伸ばしたい。また、現在は無料でサービスを提供しているが、来期より有料化の折衝を行う方針である。

「Decoca」については、大手芸能プロダクション所属のタレントを起用したプロモーションを展開している。

「iRYSHA」については、同ツールを活用した共同開発を2件受注している。

「水土里ネット会計」については、全国約1,600カ所の土地改良区向けに現在34本を販売している。今後200～300本まで拡大すれば業績にも寄与するものと期待している。

(平成24年11月15日・東京)

* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見ることができます。

http://www.nid.co.jp/up_pdf/20121115165513_f.pdf