

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

顧客満足を根底に据え、基幹事業と投資で安定・成長へ

◆独立系の情報処理・システム開発企業

当社は1967年に独立系情報サービス業としてスタートした。現在は情報処理サービスとシステム開発を基幹事業として展開している。100%子会社として、千葉の(株)NID・IS、仙台の(株)NID 東北、新宿の(株)NID・IEの3社を保有している。NID・IEにおいて派遣事業を、NID・ISの佐原事業所においてデータエントリーを手がけているほかは、本体とほぼ同じ事業内容であり、それぞれが協力し合いながら事業活動を行っている。

情報処理サービス事業はネットワークソリューション事業とデータエントリー事業に分かれる。ネットワークソリューション事業については、当初は顧客のコンピュータ室の運用を中心に行っていたが、社員の技術力と顧客の信頼度の向上に伴い、現在はSEサービスが増加している。航空会社、公共放送、出版、損保等から受注している。データエントリー事業については、事業者数が減少していることもあり、当社のデータセンターは全国でも有数規模の事業所となっている。

システム開発事業は通信システム開発事業と情報システム開発事業に分かれる。通信システム開発事業については、組込みソフトウェアの開発が主体で、スマートフォン、タブレット等のモバイル機器、自動車関連、医療機器が中心となっている。情報システム開発事業については、顧客を保険業界に集約し、損保、生保、共済を中心に受注している。

◆基幹3事業が堅調に推移し増収増益

2013年3月期の連結業績については、売上高は155億31百万円(前期比4.8%増)、営業利益は10億11百万円(同16.2%増)、経常利益は10億90百万円(同21.2%増)、当期純利益は5億85百万円(同78.1%増)となった。情報システム開発、通信システム開発、ネットワークソリューションの本体3事業は増収増益となったが、子会社は苦戦した。受注高は伸びているが、単価面は、まだ厳しい状況にある。

連結貸借対照表については、固定資産と純資産が増加している。固定資産の増加は、本社移転に伴う有形固定資産の増加と投資有価証券(J-REIT)の購入による。純資産の増加は、利益剰余金および有価証券評価差額金の増加による。

セグメント別の業績については、通信システム開発は増収増益となった。モバイル関連とトヨタグループを中心とする自動車関連の受注が増加し、また、プロジェクト管理の徹底により利益も改善した。情報システム開発も増収増益となった。ただし、管理不行届きにより不採算案件が増加したため、売上の増加に比べて利益の伸びが少ない。生損保や共済、流通、製造業の受注のピークが続いているので、当社グループの中核事業として活動できると考えている。ネットワークソリューションも増収増益となった。運輸・生損保等のメインユーザーと堅実に取引ができ、また、生産コストコントロールによって利益も伸びた。

子会社のNID・ISは、システム開発とデータエントリーの受注が減少したことにより厳しい結果となった。NID 東北

は、東日本大震災の影響でメインユーザーの電力関連顧客からの受注が減少し赤字となった。NID 本体との連携や現地新規ユーザーの開拓により業績回復に努めている。NID・IE は、営業努力不足で情報処理業からの受注が減少したことにより減収減益となった。

以上のように、本体の3事業部はまずまずの業績で着地し、NID・IS と NID 東北の業績がやや悪化した。NID・IE は、派遣事業としては健闘したほうだと考えている。過去5期の業績推移を見ると、6つのセグメントのうち、一つのセグメントが悪化すると、ほかのセグメントがそれをカバーしていて、全体ではバランスがとれている。ユーザー別売上シェアについては、1位と2位が11%台と拮抗し、6位までが5%台となっている。ユーザーについてもバランスがとれていて、これも当社が堅実な業績を上げられる要因だと考えている。

◆顧客満足度の向上が第一

2014年3月期の連結業績については、売上高は160億円(前期比3.0%増)、営業利益は11億70百万円(同15.6%増)、経常利益は12億円(同10.1%増)、当期純利益は7億20百万円(同22.9%増)を計画している。中期的には、2016年3月期に営業利益率8%超を目指している。

ユーザーの信頼を失うことなく安定して取引を行なうことがIT事業の生命線であるので、重点施策は「顧客満足度の向上」に尽きると考えている。2012年8月に事業所を移転・集約し、顧客満足度の向上、業務効率化、生産性向上、および社員間コミュニケーションの迅速化を目指している。特筆すべきはクリーンルーム(プロジェクトごとの専用ルーム)を18室新設したことで、セキュリティの強化と顧客ニーズへの迅速対応を図っている。ここで移転の効果を出したい。

事業戦略としては、子会社も含めた6つのセグメントで4つの基幹事業に注力し安定成長を目指す。加えて、付加価値ビジネスへも投資し、外部のサポートを受けながら当社の企画力と営業力を事業に活かしていきたい。この2つの戦略のバランスをとりながら、財務体質を強化し、成長していきたい。

基幹事業においては先行して変革を推進していく。通信システム開発については、今後メーカーからの受注が難しくなると予想されるため、キャリアやモバイルユーザーの取込みを図り、モバイル関連・自動車関連・医療関連の3本柱に注力していく。ネットワークソリューションについては、上級SEを育成して高付加価値ビジネスを展開していきたい。情報システム開発については、新規ユーザーの開拓や、スクラッチ開発からの脱却、ツールを活用した生産性向上にチャレンジしていく。データエントリーについては、大規模なデータ入力が見込まれるので、BPO(ビジネスプロセスアウトソーシング)を志向しながら、それに対応していきたい。

付加価値ビジネスについては、開発は続けているものの、現状はなかなかうまくいっていない。現在、モバイル系プロダクトとしてスマートフォン向けの「Nstylist」と「VALiBO」、情報系プロダクトとして「水土里ネット会計」を開発し販売している。モバイルアプリは宝くじのように大当たりする可能性を秘めていて、また、アプリ自体は売れなくても、チャレンジし続けることによって、社員の技術力が向上するだけでなく、スマートTV、スマート家電、スマートハウス等のアプリ開発の受注も増えるという波及効果も出てきているので、長い目で見ていき、辛抱強く開発を続けていきたい。

今後の事業展開としては、ネットワークソリューションとデータエントリーを基盤分野、情報システム開発を安定分野、通信システム開発を成長分野と位置付け、基幹事業の拡大成長を図るとともに、第5の事業として付加価値ビジネスの展開により事業を拡大していきたい。

今後の事業戦略としては、顧客満足度の向上、基幹事業と投資による安定と成長、および財務体質の強化を目指していく。顧客の満足がなければIT事業は成り立たないという考え方を根底に据えていく。基幹事業にこだわるのは、当社が45年間継続してきた事業であり、「中身はいろいろ変えても事業の基軸からは離れるな」という経営格言もある。また、歴史的に見ても、基軸から離れたIT事業者は皆、失敗している。したがって、当社の4つの基幹事業を大事にするという基本姿勢で今後も事業展開していきたい。

(平成 25 年 5 月 23 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見るができます。

http://www.nid.co.jp/up_pdf/20130523180423_f.pdf