

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

情報システム事業の受注好調により増収増益を達成

◆2014年3月期第2四半期の決算概要

当上期の業績は、売上高 76 億 38 百万円(前年同期比 3.1%増)、営業利益 6 億 51 百万円(同 100.4%増)、経常利益 6 億 55 百万円(同 92.5%増)、純利益 1 億 78 百万円(同 71.5%増)となった。情報システム事業の受注が好調に推移したことが増収要因である。新規事業として取り組んだ開発案件の中止に伴う損失の影響で特別損失は前年同期比 2 億 74 百万円増となったが、経常利益の増加等により増収増益を達成した。

貸借対照表については、投資有価証券が 2 億 20 百万円増加し 15 億 21 百万円となったが、内訳は資金運用等 11 億 61 百万円(J-REIT9 億 27 百万円、その他 2 億 34 百万円)、出資等 3 億 59 百万円である。

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 75 百万円の収入、投資活動によるキャッシュフローは 2 億 89 百万円の支出、財務活動によるキャッシュフローは 1 億 74 百万円の支出となり、現金および現金同等物の期末残高は前期末より 1 億 11 百万円増加し、54 億 82 百万円となった。

◆セグメント別業績

通信システム事業の売上高は 15 億 54 百万円(前年同期比 2 億 77 百万円減)、営業利益 38 百万円(同 39 百万円減)となった。モバイル関係など組込関連の受注が不調であったことが減収要因である。主要顧客である携帯電話メーカーからの受注は減少したが、携帯電話キャリアの受注は増加傾向にある。また、社会インフラ関係のシステムについても引き合いが増えている。

情報システム事業の売上高は 19 億 19 百万円(同 4 億 49 百万円増)、営業利益 3 億円(同 2 億 13 百万円増)となった。生損保や共済関連の主要顧客からの受注が増加し、増収増益を達成した。また、プロジェクト管理の徹底により利益面も改善した。

ネットワークソリューション事業の売上高は 23 億 9 百万円(同 87 百万円増)、営業利益 1 億 54 百万円(同 37 百万円増)となった。航空関係や生損保の主要顧客からの受注が安定的に推移し、増収増益となった。

NID・IS の売上高は 13 億 26 百万円(同 95 百万円増)、営業利益 1 億 10 百万円(同 35 百万円増)となった。システム開発や電力関連の BPO の受注が好調に推移し、増収増益となった。

NID 東北の売上高は 1 億 80 百万円(同 95 百万円減)、営業利益 12 百万円となった。電力関連顧客からの受注が減少したことにより減収となったが、収益性改善に努めた結果、前年同期の営業損失から脱却し、黒字化した。

NID・IE の売上高は 3 億 47 百万円(同 33 百万円減)、営業利益 12 百万円(同 22 百万円減)となった。生損保の BPO 等が派遣法の関連で減少したが、新たにカーナビ評価の BPO で受注が増加しており、今後の売上に寄与するとみている。

◆2014年3月期通期の業績計画

通期の業績については、売上高 160 億円(前期比 3.0%増)、営業利益 12 億 90 百万円(同 27.5%増)、経常利益 13 億円(同 19.2%増)、当期純利益 5 億円(同 14.7%減)を見込んでいる。

セグメント別の計画については、情報システム事業とネットワークソリューション事業は引き続き堅調な推移をするとみている。通信システム事業は売上高 35 億 80 百万円(前期比 1 億 40 百万円減)、営業利益 2 億 10 百万円(同 22 百万円増)、情報システム事業は売上高 37 億円(同 2 億 94 百万円増)、営業利益 5 億円(同 1 億 86 百万円増)、ネットワークソリューション事業は売上高 48 億円(同 2 億 23 百万円増)、営業利益 3 億 10 百万円(同 4 百万円増)を見込んでいる。

また、NID・IS は売上高 26 億 10 百万円(同 58 百万円増)、営業利益 1 億 90 百万円(同 12 百万円増)、NID 東北は売上高 5 億 30 百万円(同 4 百万円減)、営業利益 40 百万円、NID・IE は売上高 7 億 80 百万円(同 37 百万円増)、営業利益 40 百万円(同 23 百万円減)を見込んでいる。

◆重点施策と事業戦略

今後の重点施策として、「顧客のベストパートナーとして」、「市場への柔軟な対応」、「リスク管理の徹底」の 3 点を掲げている。

「顧客のベストパートナー」とは、われわれと顧客の双方から見た場合のベストパートナーという意味である。200 数十社の顧客のうち、40 年以上の継続取引が 5 社で売上高の 29%、30 年以上の継続取引が 10 社で 15%を占めている。20 年以上の継続取引については、グループ売上の 65%を占めている。長期にわたる継続取引先が多いことが当社の特徴であり、ベストパートナーの数を増やすことにより安定した事業活動ができると考えている。

「市場への柔軟な対応」については、アベノミクスやオリンピック日本開催の影響により市場環境が好調になることが考えられる一方、IT 産業の急激な市場変化への対応が求められる。スマートフォン、タブレットビジネスの伸長や自動車のインテリジェンス化、ネットワーク化が加速しており、金融業界においてもクラウド対応によりシステム構築が複雑化している。当社はそのような市場の変化に対し、柔軟に対応していく。

「リスク管理の徹底」については、不採算プロジェクトの減少に注力する。

事業戦略としては、まず六つのセグメントで基幹事業のバランス経営に取り組んでいく。また、優良なパートナーとの技術的な提携を推進し、スマートフォン、タブレットのアプリ開発、プロダクトの製造・販売など付加価値ビジネスによりエヌアイディグループの事業活動をさらに活発化させたい。

基幹事業の戦略については、通信システム開発はスマートフォン、タブレット関連に重点を置いた営業活動を推進し、携帯メーカーからキャリアへ、エンドユーザーへと幅を広げていく考えである。また、社会インフラ的な開発分野も新たに加えていく。

情報システム開発に関しては、損保関連や共済事業のシステム開発が増加する見込みである。大規模統合システム構築に注力し、事業基盤をより盤石なものへ進化させていきたい。

ネットワークソリューションに関しては、従来の運用技術者との取引だけではなく、ネットワーク SE、基盤 SE、業務 SE による専門性を生かした高付加価値なサービスを提供する。

データエントリーに関しては、データセンターにおける入力に加え、BPO でトータルなサービスを提供する。データエントリーの市場規模は縮小傾向にあるが、全国的に業者数が減っている中、その状況を生かしながら事業を継続して展開していく。以上四つの基幹事業については先行して変革を推進していく。

付加価値ビジネスの状況については、「Nstylist」は機能の刷新と Web 化を図り、新たなサービスモデルの創出を計画中である。「VALiBO」は新たにラインナップを追加したが、有料化が困難な一面もあり、資金は投入せずに新たな分野を検討し、バージョンアップをしていきたい。「水土里ネット会計」は販売累計 50 本を達成した。2014 年 4 月の販売見込みが 30 本であり、100 本を目標に販売を強化している。これら付加価値ビジネスにより過去 3 年

間において 10 億円程度の新たなビジネスが生まれ出された。基幹事業の拡大成長と付加価値ビジネスの展開によって、今後も安定と成長を目指す。ベストパートナーとして顧客満足度を高め、キャッシュフロー重視で不況下・好況下にかかわらず事業を発展させられる企業体にしていきたいと考えている。

(平成 25 年 11 月 20 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/20131120164229_3.pdf