

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

情報システム事業が好調で増収増益

◆会社概要

現在、情報サービス産業は、企業数 2 万 3,900 社、売上高 19 兆 3,000 億円と見られている。その中に 3 月決算の上場企業が 125 社あり、景気は上昇基調にあるものの単価下落により利益は厳しい状況である。不採算案件や、プロジェクトマネージャーレベルの技術者不足が課題となっている。

当社は独立系の情報サービス業として 1967 年に設立された。現在の事業内容は情報処理サービスとシステム開発である。2003 年 1 月、ジャスダック取引所に上場し、100%出資の子会社として NID・IS(千葉)、NID 東北(仙台)、NID・IE(新宿)の 3 社がある。

情報処理サービスにはネットワークソリューションとデータエントリーがある。ネットワークソリューションでは顧客コンピューター室の運用管理、ネットワーク・サーバーの構築・支援、インターネットサービス、セキュリティサービスなどを行っており、データエントリーでは、紙ベースのデータ入力のほか、イメージエントリーや BPO なども行っている。

システム開発には通信システム開発と情報システム開発がある。通信システム開発のユーザーは、モバイル、カーエレクトロニクス、医療、社会インフラ(原発、鉄道、防災等)などであり、情報システム開発のユーザーは、生保、損保、共済、物流・製造などである。

◆2014 年 3 月期決算概要

2014 年 3 月期の業績は、売上高 161 億 19 百万円、営業利益 14 億 41 百万円、経常利益 15 億円、当期純利益 6 億 46 百万円となった。情報システム事業の受注が好調で増収増益となり、売上高、営業利益、経常利益は過去最高となったが、当期純利益は 2 年越しで進めていた新規分野プロジェクトの中止により 4 億円強の特損を出し、前期比 10.4%の伸びにとどまった。

創立以来の業績推移をみると、最初の 30 年では業績は安定的に推移し、その後、モバイルの仕事を始めたのを起点に堅調に業績を伸ばし、リーマンショック後、数年間の足踏み状態が続いたが、前期当たりから上向き傾向に転じ、今期は最高益を更新した。

貸借対照表においては、現金および預金と投資有価証券が増加している。投資有価証券の内訳は、出資 3 億 44 百万円、J-REIT9 億 38 百万円、投資信託 2 億 53 百万円、その他 1 億 25 百万円となっている。

◆セグメント別業績

通信システム事業の売上高は前期比 2.5%減となり、利益も前期比増ではあったがまだ復調していない。モバイルをはじめとする組込関連の受注が減少し、カーエレクトロニクスも不調であった。一方で社会インフラの受注は増加している。

情報システム事業では生損保顧客からの受注が大きく貢献し、共済関連も順調である。また、製造・物流関連

の受注も安定的に推移している。

ネットワークソリューション事業は年間契約が多く堅調に推移する部門であるが、今期は経済産業省の支援を受けたクールジャパン機構様向けにトータルな ICT 環境の構築も行った。これは、当社にとって新たに取り組んだプロジェクトで、音響・映像系など異業種企業と協業で行ったものである。

一方、関連会社の NID・IS では昨年よりも開発とエントリーが安定してきた。特筆すべきは水土里ネット会計であろう。これは全土連(全国土地改良事業団体連合会)と提携して開発したものであるが、毎年保守費用収入が発生するという利点がある。

NID 東北は、メインユーザーの東北電力からの受注が東日本大震災の影響で減少しており、昨年は赤字に陥った。今期はグループ間の連携や営業強化を図り、減収ながらも黒字にすることはできた。今後も新規顧客獲得に注力していく。

NID・IE は人材派遣事業であるが、3 年問題の影響で生損保関連顧客からの受注が減少し苦戦しているが、今後は新規顧客獲得により回復していくと見ている。

◆業績計画

2015 年 3 月期の業績は、売上高 165 億円、営業利益 15 億 20 百万円、経常利益 15 億 50 百万円、当期純利益 9 億円を計画している。セグメント別では特に通信システム事業と NID 東北で利益を増やせるよう努力していきたい。

中期 3 年計画においては、2017 年 3 月期に売上高 180 億円、営業利益率 9.6%を予定している。これは堅実な数字だと考えており、必ず達成したい。なお、当社は営業利益率 10%を目標としているが、これはこの業界ではトップクラスに入る、かなり高い目標である。

◆事業戦略

事業戦略としては「基幹 4 事業の持続的成長と拡大戦略」「オープンイノベーションの継続的推進と次世代のビジネスモデルの構築」という 2 つの戦略を推進していく。

コア事業である基幹 4 事業の持続的成長と拡大については 3 つの戦略がある。まず、ベストパートナーを増やすことである。現在、情報システム開発・ネットワークソリューション・データエントリーなど複数の事業分野で取引のあるユーザーは、3 業種が 3 社、2 業種が 2 社ほどである。今後はこれを倍増させたい。また、40 年以上取引のあるユーザーが 6 社、30 年以上が 10 社あり、それぞれ 90%以上が 10 年以上継続して取引がある。このようなベストパートナーを増やすためには、専門性を活かした現場力で顧客ニーズを満足させることが最重要課題であろう。

2 番目の戦略は、ICT の進化を見据えて基幹事業の変革を推進することである。モバイル、クラウド、ビッグデータ、ソーシャルといった第 3 のプラットフォームと呼ばれる市場を逃さないようにしていきたい。特に注目しているのはエンベデッド(組込み)と IoT(モノのインターネット)である。最近では自動車をはじめ、自動販売機、スマホ・タブレット、建設機械、製造機械、医療機械等をクラウドでサーバーにつなぐというようなことが行われている。マイクロソフトも展示会で「Windows Embedded」という組込みの OS を提案していた。今後かなり大きな市場になると思われるため、当社の通信システム事業で対応していきたいと考えている。

3 番目の戦略は、バランス経営と財務体質の強化である。危機管理能力を高め、事業活動や投資の危機を予見し未然に防ぐ体制をつくることは、会社の将来にとって大変重要なことだと考えている。近年では大手企業でも安易な投資などによって倒産したり合併されたりすることがある。中堅事業体である当社としては、そのようなことがないよう努力していきたい。

また、オープンイノベーションの継続的推進と次世代のビジネスモデルの構築については、エンタメ系や医療関係など、優良パートナーとの協業を推進しているところであり、全土連と協業で開発した土地改良区向け会計シス

テムはその成功例である。成功までたどり着くのはなかなか難しいが、社内だけで新しいものを生み出すのは限界があり、今後もプロダクトの開発・販売を継続していくべきだと考えている。

4 つの基幹事業のうち、ネットワークソリューションとデータエントリーは基盤分野に属するものである。ネットワークソリューションは年間契約が多く安定性が高い。データエントリーは事業者が減少傾向にある中、当社は日本で有数のセンターを維持している。利益率は微々たるものだが、事業の入り口となっているので今後も継続していきたい。情報システム開発は安定成長分野であり、しばらくはこの状況が続くであろう。通信システム開発は現在苦戦しているが、将来成長する分野だと考えている。組込みや IoT、また自動車や医療等に注力し、来るべき時に備えたい。そして、オープンイノベーションを継続的に推進し、第 5 の事業となる付加価値ビジネスを開発していきたい。また、この 4 つの基幹事業をワンストップで提供できるよう、事業の連携を図っていききたいと考えている。

以上のような戦略を遂行し、少々の不況には動じない企業体質をつくり上げていく。

(平成 26 年 5 月 23 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見ることができます。

http://www.nid.co.jp/up_pdf/20140526110002_1.pdf