

## 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

### 通信システム事業の受注改善で増収増益

#### ◆会社概要

当社は 1967 年に独立系の情報サービス業としてスタートした。事業内容は、システム開発と情報処理サービスで、社員数はグループ全体で現在 1,398 名である。2003 年 1 月にジャスダック取引所に上場した。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。ほかに出資企業が現在 8 社、そのうち連結に関連するのは 1 社である。

事業内容の 1 つ目、情報処理サービスはネットワークソリューションとデータエントリーに分けられる。ネットワークソリューションは顧客のコンピューター室の運用、ネットワーク構築・支援等を行っている。ベストパートナーの全日空には 210 名体制で常駐しており、24 時間 365 日ノンストップで運用管理等を行う最重要部門である。データエントリーは、関連会社 NID・IS のデータセンターとして、派遣も含め 200 名体制で入力業務等を行っている。

2 つ目のシステム開発は、通信システム開発と情報システム開発に分けられる。通信は、モバイル、車、医療等組込系のソフトウェア開発業務、情報は生保、損保、共済等保険関係に絞り込んで業務を行っている。

取引先ユーザーは、データエントリーが 120 社、ほか 60 社ずつで、グループ全体では 300 社程度である。当社の特徴の 1 つに「優良な顧客との長期にわたる継続的な取引」があるが、このうち 120 社程度が 10 年以上の取引となっている。これがグループ全体の売上の 90%を占めており、安定した事業展開の 1 つの要因となっている。

#### ◆2015 年 3 月期第 2 四半期決算概要

当第 2 四半期の業績は、売上高 77 億 75 百万円、営業利益 6 億 77 百万円、経常利益 7 億 11 百万円となった。経常利益率 9.2%は、独立系の情報サービス業ではかなり良好な数字である。四半期純利益については、前年同期に開発案件中止に伴う損失計上があったため、当上期の伸び率が大きくなっている。貸借対照表はほとんど変化なく、出資と J-REIT により投資が増えているのと、キャッシュフローが若干伸びているが、健全な財務状況を保っている。

セグメントは、本体の事業部の通信システム、情報システム、ネットワークソリューションと、関連会社の NID・IS、NID 東北、NID・IE があり、6 つに分かれている。過去 5 年間の推移を見ると、ネットワークソリューションと情報システムが堅調に推移し、通信は幾分波があるが、6 つのセグメントが平均的に事業実績を残している。

通信システム事業は、モバイル関連の受注が減少し、車と医療関連が増加している。情報システム事業は、生保、損保、共済とも順調に推移しており、食品関係メーカーのプロジェクト(製造関連)が増えている。ネットワークソリューション事業は、利益・売上とも順調に伸びている。関連会社の NID・IS は、製造業関連の受注が減少している。NID 東北は、昨年が底とみており電力関連が伸びてきたが、利益面では一部不採算案件が発生した。NID・IE は、派遣法改正の影響で若干苦戦しているものの、車関係が増えつつある。

当グループの顧客上位 20 社の傾向を見ると、去年は製造業がかなりダウンしたが、今年は復調してきており、これからアップしていくと見ている。情報システム事業の主要顧客である生損保・共済関連は昨年と変わらず堅調である。医療系が急激に伸びており、今後 2 社程度新しい取引が出てくる。車関係は現在の主要顧客 2 社にもう 1 社加わる予定である。上位 10 社で売上の 60%程度、20 社で 80%弱を占めている。上位 3 社は入れ替わる可能性はあるもののほとんど差はなく、当グループは堅実に事業展開を行っている。

### ◆2015 年 3 月期通期の業績計画

2015 年 3 月期通期の連結業績予想は、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 億円とした。ROE の過去 5 年間の平均は 8%で、経常利益率もここ 2 年伸びている。

セグメント別で見ると、通信が伸びているのは去年が不調だったためで、トータルで安定して事業展開していく当社のバランス経営のよさがある。

中期 3 カ年計画では、営業利益率 9%台後半を目標としている。

### ◆事業戦略

当社の事業戦略は、基幹 4 事業(コア事業)の持続的成長と、オープンイノベーションの継続的推進を 2 つの柱としている。

基幹 4 事業の持続的成長を実現するためには、1 番目に、ベストパートナーを増やすことである。2 番目に、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。第 3 のプラットホームと呼ばれるモバイル、クラウド、ビッグデータ、ソーシャルに加えて、IoT(モノのインターネット)が事業内容に入ってくると予測している。3 番目は、バランス経営と財務体質の強化である。

ガートナーの 2015 年以降の IT 分野を展望した記事によると、1 つ目に、2018 年までに、デジタル・ビジネスに必要なビジネス・プロセス・ワーカーの数は従来のモデルの 50%で済む一方、主要なデジタル・ビジネス業務は 500%増える。2 つ目に、コンピュータ・アルゴリズムで考案された、重大で破壊的なデジタル・ビジネスが登場する。3 つ目に、業務運用の総合保有コスト(TCO)は、スマート・マシンと産業化されたサービスによって 30%削減されるなどと言われている。NID もこのような変化を捉えて事業を行っていききたい。

オープンイノベーションの継続的推進として、医療、人工知能、農業関係への出資、AR、ビッグデータ解析、IoT、エンターテインメントにおける協業がある。人工知能は慶應大学発のベンチャー企業 Studio Ousia(スタジオ・ウーシア)への出資、ビッグデータ解析は東大の人工知能研究グループが中心となって起業した PKSHA Technology(パークシャ・テクノロジー)との協業である。オープンイノベーションは、今後出資より協業のほうが可能性は出てくると見込んでいる。IoT はこれからであるが、エンターテインメントは映像とキャラクター関係の企業との協業に着手している。プロダクト開発・販売は自社のもので、特に NID・IS が特定保健指導支援システムと水土里ネット会計に注力しており、全国の自治体その他に積極的な営業を展開していく。現在、前者は 13 機関、後者は 63 団体で、今後全国展開で拡大していくとかなりの利益源となる。ほかに、GPS-R は既に世界 120 カ国で 16 万ダウンロードを達成しており、今後も継続していく。これらのオープンイノベーションで第 5 の事業を目指していきたい。

当社の事業展開としては、コア事業のネットワークソリューションとデータエントリーが安定した売上と収益を上げる基盤分野で、現在は情報システム開発が安定成長分野である。通信システム開発はこれから伸びる将来の成長分野で、第 5 の事業がオープンイノベーションである。これらがそろるとかなりの数字が出せる事業体になる。

われわれの事業は BtoB であるから、絶対に失敗のないよう品質向上を心がけながら、人材も教育して高めながら事業展開していく必要がある。顧客満足度、安定と成長、キャッシュフロー重視の 3 つを事業の柱として、当社

のよさ、強さを生かしながら選択と集中を考えていく。当社のよさというのは、非常にいい顧客が継続して取引を行っていること、バランスがとれていること、社内において個人ではなく組織的な競争を真剣に行っていることである。この企業体質を大事にしながら、品質を高めて事業展開していきたい。

(平成 26 年 11 月 27 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/20141128111223\\_3.pdf](http://www.nid.co.jp/up_pdf/20141128111223_3.pdf)