

## 2349 エヌアイデイ

小森 俊太郎 (コモリ シュンタロウ)

株式会社エヌアイデイ代表取締役専務

### 基幹 4 事業とオープンイノベーションに注力する

#### ◆会社概要

当社は、1967年、京葉計算センターとして設立された。その後、1972年に、コンピューターマーケティングと合併して日本情報開発となり、1994年に社名をエヌアイデイに変更し現在に至る。

本店営業所は現在、晴海にあり、資本金は6億5,335万円、社員数はグループ全体で1,366名である。事業内容はシステム開発と情報処理サービスの2つとしている。

エヌアイデイグループは、エヌアイデイ本体と連結子会社 NID・IS、NID 東北、NID・IE の4社で構成されている。NID・IS は船橋でシステム開発事業と情報処理サービス事業、および香取支店でデータエントリー事業を行っており、NID 東北は仙台でシステム開発事業を、NID・IE は新宿百人町で派遣を中心にシステム開発事業と情報処理サービス事業を行っている。

システム開発には、通信システム開発(モバイル、カーエレクトロニクス、医療、社会インフラ等)、情報システム開発(生損保、共済、官公庁、物流、製造等)、プロダクト・アライアンス関連の3つがあり、情報処理サービスには、ネットワークソリューション(ネットワークの構築・運用・保守等のトータルサービス)、データソリューション(データエントリー等)の2つがある。

業績の推移をみると、2008年のリーマンショック、2011年の東日本大震災の影響により数年間は低迷したものの、おおむね右肩上がりとなって、一昨年から通常のトレンドに戻ってきている。

#### ◆2015年3月期決算概要

昨年は政府の経済政策や金融政策等が奏功し、円安株高傾向が続いて企業の収益や雇用に改善がみられた一方、個人消費は消費税増税等の影響が長引いている。この環境下、情報処理サービス業では企業のIT投資が増加し、市場は緩やかに伸長している。

エヌアイデイグループの2015年3月期決算の概況は、売上高162億28百万円(前期比0.7%増)、営業利益14億15百万円(同1.8%減)、経常利益15億58百万円(同3.9%増)、当期純利益7億91百万円(同22.3%増)となり、売上高、経常利益、当期純利益は過去最高を更新した。

当社のセグメントは、エヌアイデイ本体の通信システム事業、情報システム事業、ネットワークソリューション事業の3つと、関連子会社 NID・IS、NID 東北、NID・IE の3社、合計6つのセグメントから構成されている。

セグメント別業績をみると、通信システム事業ではモバイルが減少したものの、カーエレクトロニクスと医療が伸長し、売上高37億91百万円(前期比4.6%増)、営業利益2億63百万円(同36.1%増)となった。2014年の不採算案件がなくなったため利益は大幅増となっている。

情報システム事業では、損保関連の大型プロジェクトが一段落したため、売上高38億33百万円(同4.4%減)、営業利益5億80百万円(同0.5%減)の減収減益となったが、新規顧客を開拓するなど、健闘したと考えている。

ネットワークソリューション事業では、運輸業や生損保等の主要顧客からの受注が堅調に推移し、売上高48億

55 百万円(同 3.8%増)、営業利益 3 億 68 百万円(同 11.9%増)となった。

NID・IS では、システム開発は堅調に推移したが、データエントリーは電力関連の受注が減少し、売上高 25 億 25 百万円(同 4.7%減)、営業利益 2 億 16 百万円(同 0.6%増)となった。

NID 東北では、震災の影響で落ち込んでいた電力関連の受注が回復し売上は大幅増となったが、一部不採算案件が発生し、売上高 6 億 26 百万円(同 30.1%増)、営業利益は 6 百万円(同 86.3%減)となった。

NID・IE では、派遣法改正の影響により生損保主要顧客からの受注が減少し、売上高 5 億 96 百万円(同 11.5%減)、営業利益 39 百万円(同 3.2%増)となっている。

## ◆業績計画

2016 年 3 月期の連結業績は、売上高 165 億円(前期比 1.7%増)、営業利益 15 億 50 百万円(同 9.5%増)、経常利益 16 億 50 百万円(同 5.9%増)、当期純利益 9 億 25 百万円(同 16.9%増)を計画している。

個人消費はまだ弱い部分もあるが、基本的には各種政策に後押しされて景気は緩やかに回復し、IT 投資も堅調に推移すると予想される。ただ、IT 技術者が不足しており、人材確保が急務だと考えている。なお、2015 年 4 月、日本テクトの株式を全株売却し、同社は持分法適用会社から除外した。

セグメント別では NID 東北の営業利益が大幅増となっているが、これは前年に不採算案件があった影響である。

中期 3 カ年計画は、売上・利益とも緩やかな右肩上がり推移すると想定している。

## ◆事業戦略

事業戦略は、基幹 4 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という従来の戦略を引き継ぐ。基幹 4 事業の持続的成長では、「バランス経営」と「ベストパートナー」をキーワードに、顧客とのリレーションをさらに強化して収益の安定化を推進する。

バランス経営では、4 つの事業とグループ 4 社による 2 重のバランス経営を行い、収益基盤を強化、リスクによる下ぶれを最小限にしていきたい。また、当社では取引年数 10 年以上の顧客の売上高が約 90%を占めており、このような優良顧客、ベストパートナーとの継続的取引のためにもリソースを増やしていかなければならない。

また、新しいエンジンの創出を目指すにはイノベーションが欠かせないが、当社は、時代の変化に即応し、他社との協業の可能性を生かすため、オープン型を選択している。

プロダクト・アライアンス関連のトピックスとしては、5 月に東京ビッグサイトで行われた「第 5 回スマートフォン & モバイル EXPO(春)」に出展し、前回より 150%増の来場者で賑わった。中でも注目を集めたのは、ウェアラブル LIVE 中継ソリューションと Linkify(リンクファイ)FOR PUBLISHERS である。ウェアラブル LIVE 中継ソリューションはグラスを使った営業支援ツールで、自宅など店外にいる顧客に店内の中継画像を提供しながら会話ができる店舗・ショールーム向けソリューションである。Linkify は慶応 SFC 出身者が創業したベンチャー企業(株)Studio Ousia が開発したもので、当社はここに出資している。これは、文章内のキーワードやテキストを自動で解析・リンク化し関連記事へのアクセスにつなげるというソリューションである。切手拡張 App((株)トルク)は、動画サムネイルを郵便切手に配し、マーカーとして認識することで動画を閲覧することができる AR ソリューションである。

その他、グローバルギャップ取得を IT システムで支援する農業向け生産情報管理システムを手がける(株)ファームアライアンスマネジメントにも出資している。同社には JR 西日本が 44%出資し、当社は IT 分野で協業を視野にマイナー出資に参加している。

基幹 4 事業のうち、データソリューションとネットワークソリューションは基盤分野、情報システム開発は安定成長分野、通信システム開発は将来の成長分野と考えている。情報システム開発は現在最も需要が多く、利益率も 15%程度と高いところにある。この利益率を落とさずに拡大成長させることが、今後の課題の一つである。一方、GE の

製造業回帰やインダストリー4.0 などの話題からもわかるように、今後製造業にとってはシステム投資、ソフトウェア投資が必須になると思われ、通信システム開発は今後成長していくと期待している。そして、オープンイノベーションについては第5の事業にしていく位置付けで、今後の事業を展開していく。

ビジョンについても「専門店経営でユーザー価値を満足させるベスト・パートナーに!!」を継続する。そして、「品質」「生産性」「ビジネスボリューム」の3つの点で顧客満足度を最大化し、業績拡大を図っていきたい。目標とする経営指標も、引き続き売上高経常利益率10%、自己資本当期純利益率15%を目指していきたい。

(平成27年5月27日・東京)

\* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見るができます。

[http://www.nid.co.jp/up\\_pdf/20150527155727\\_1.pdf](http://www.nid.co.jp/up_pdf/20150527155727_1.pdf)