

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社長

市場の変化と顧客ニーズへ柔軟に対応し増収増益を達成

◆2016年3月期の決算概況

当社は1967年に設立され、今期で50期目を迎える。事業内容はシステム開発および情報処理サービスである。株主数は1,308名(2016年3月末現在)で、前期比173名増となっている。

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・MI(2016年4月1日付けで、NID・ISより商号変更)、NID東北、NID・IEの4社で構成している。NID・MIは千葉県船橋市・香取市でシステム開発事業と情報処理サービス事業、NID東北は宮城県仙台市でシステム開発事業、NID・IEは東京都新宿区で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。

2016年3月期決算の概況は、売上高171億2百万円(前期比5.4%増)、営業利益15億44百万円(同9.1%増)、経常利益17億17百万円(同10.2%増)、親会社株主に帰属する当期純利益9億57百万円(同21%増)となり、売上、利益ともに過去最高を更新した。

セグメントは、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、NID・IE、NID・IS、NID東北の6つで構成している。

通信システム事業は、売上高43億95百万円(前期比15.9%増)、営業利益3億30百万円(同25.5%増)となった。モバイルとカーエレクトロニクス的大幅な増収により、利益も増加した。情報システム事業は、売上高38億11百万円(同0.6%減)、営業利益5億13百万円(同11.6%減)で、減収減益となった。売上減に対して利益減の幅が大きいが、一部案件における収益性の低下が影響した。ネットワークソリューション事業は、売上高49億11百万円(同1.2%増)、営業利益3億77百万円(同2.4%増)であった。主要顧客の航空会社、生損保からの受注が堅調に推移し、わずかながら増収増益で着地した。NID・ISは、売上高25億37百万円(同0.5%増)、営業利益2億6百万円(同4.8%減)であった。減益の主な要因は販管費の増加による。NID・IEは、売上高5億54百万円(同6.9%減)、営業利益37百万円(同4.3%減)であった。数年来、減収減益の傾向が続いており、立て直しをはからなければならないと認識している。NID東北は、売上高8億91百万円(同42.1%増)、営業利益97百万円(同1330.9%増)であった。電力関連の主要顧客からの受注が大幅に回復したことから、増益となった。決算全体としてはよかったが、セグメントごとにみると収益にばらつきがあり、課題の残る年であった。

◆事業部と新技術組織を再編

経営基本方針は、企業理念「ヒューマンウェア」のもと、事業を通じ、顧客に喜んでもらい、会社と社員が豊かになり、すべてのステークホルダーとよりよい関係を築くこと、としている。経営基本方針の達成のため、「顧客志向の徹底」、「最終現場への意識の徹底」、「自ら学ぶ意識の徹底」という3つを重点方針に定めている。

事業環境は、景気の先行きに不透明感が増大しているが、IT投資の環境は業種によるばらつきがあるものの、堅調に推移する見通しである。一方、外部のパートナーを含め、技術者の不足感は継続するものとみている。

主要施策の方向性としては、当社の強みを活かせる領域を集中的に強化していく。それによって、売上拡大、リ

スク管理向上、生産性向上を目指す。

主要施策の一つ目として、4月に事業部を再編した。従前の事業本部は、システム開発の通信システム事業部、情報システム事業部、そして情報処理のネットワークソリューション事業部であった。それを4事業部制に変更し、システム開発は、エンベデッドソリューション事業部、ICTイノベーション事業部、フィナンシャルシステム事業部の3事業部とし、情報処理はネットワークソリューション事業部とした。

例えば、ICTイノベーション事業部においては、都内4区(中央区、港区、千代田区、江東区)で実施する自転車シェアリングシステムを担当している。これまでは利用者側は通信システム事業部が、管理側は情報システム事業部が担当していたが、ICTイノベーション事業部の新設で担当を一本化した。事業再編により、複数の主管部署による顧客の混乱を解消できる。

新技術組織も再編した。従前は、新技術のサポートや研究は、管理本部の情報管理室、事業本部のプロダクト開発室、営業本部のプロダクト課の3部署で行っていたが、営業本部のR&D推進室に一本化した。

今後は、4つの事業部で既存技術を発展・進化させながら、品質向上をサポートするために品質管理室において、プロセス適正化とプロジェクトマネージャー育成を強化する。その一方で、R&D推進室において新技術・新プロダクトの研究・開発を行い、当社のリソースでは不足する部分は外部のパートナーや資本提携等で進めていく。

注力分野に関しては、エンベデッドソリューション事業部は、カーエレクトロニクス、医療、公共インフラである。今後は特にコネクテッドカーを取り巻く技術をサポートしていく。今期は、自動車大手に100名超体制を構築する。ICTイノベーション事業部は、端末・電気系メーカー、社内システム向け、IoT・ビッグデータ活用などである。今期は、通信機器大手で100名超体制を構築し、食品大手でシェアNo.1を目指す。フィナンシャルシステム事業部は、金融全般がターゲットで、特に当社が得意とする生損保、共済に注力していく。さらにクレジット、証券、そして銀行へ事業領域を広げていきたい。今期は、共済大手においてシェアNo.1を目指す。ネットワークソリューション事業部は、システム基盤、システム運用管理、クラウド、セキュリティに注力しており、主要顧客は航空大手で、今期はシェアNo.1を目指す。また、クラウドによる新しいサービスを付加することで、顧客の価値向上に寄与したい。今期はシステム運用管理だけではなく、開発案件も既に受注しており、事業領域を広げる大事な年だと認識している。

R&D推進室では、先進的なクラウドやプラットフォーム型ビジネスを研究していく。プロダクト関連では、ウェアラブル端末のソリューション開発を行っている。メガネ型の端末機「グラスライブ・コネクト」の開発が終了し、西武百貨店で試験運用している。正式販売は6月からの予定である。

当社グループの強みは、大規模かつ長期的なプロジェクトを完遂する能力である。それを活かして取引拡大を目指す。

主要施策の二つ目は、人材育成である。2013年3月期を1とした場合の1人当たりの売上高は、4年で1.2倍に伸びている。今後、業績を伸ばしていくためには、技術者のプロジェクトマネジメント力の強化が不可欠と考え、その教育に力を入れていく。

◆2017年3月期の計画概要

2017年3月期の連結業績は、売上高175億円(前期比2.3%増)、営業利益15億75百万円(同2%増)、経常利益16億75百万円(同2.5%減)、親会社株主に帰属する当期純利益11億50百万円(同20.2%増)としている。

新セグメント別は、エンベデッドソリューション事業(旧通信システム事業のカーエレクトロニクス・医療・公共インフラ、NID・ISとNID東北のシステム開発を統合)が売上高32億36百万円、営業利益3億32百万円、ICTイノベーション事業(旧通信システム事業のモバイル関連、旧情報システム事業のWEBシステム、NID・ISとNID東北のシステム開発を統合)が売上高36億28百万円、営業利益3億28百万円、フィナンシャルシステム事業(旧情報システム事業の金融システムとNID・ISのシステム開発を統合)が売上高42億83百万円、営業利益5億4百万円、ネットワークソリューション事業が売上高48億31百万円、営業利益3億61百万円、データソリューション・プ

ロダクト・人材派遣等(旧通信システム事業のプロダクト、NID・IS のデータソリューションと NID・IE を統合)が売上高 15 億 22 百万円、営業利益 48 百万円としている。ネットワークソリューション事業は積み上げ型の事業で、毎年堅い業績予想ができるため、更に力を入れて、安定的な成長を目指したい。データソリューション事業に関しては、利益率の改善が課題である。

中期 3 カ年計画により、2018 年 3 月期は売上高 182 億円、営業利益 17 億 20 百万円、2019 年 3 月期は売上高 190 億円、営業利益 18 億 20 百万円を目指す。目標とする経営指標を今期より営業利益率に変更し、営業利益率 10%を目指す。株主還元施策は、今期の年間配当 50 円を予定している。

トピックスとして、経営理念体制のリニューアルに伴い、「できるわけある」というコーポレートメッセージを掲げた。当社は創業以来、新しいことにチャレンジすることで道を切り拓いてきた。「できるわけない」で終わらせるのではなく、「できるわけ」を求め、「ある」を見つけていくという価値観を再認識する。

連結子会社の NID・IS は、2016 年 4 月 1 日より NID・MI へと商号を変更し、新たなスタートを切った。MI は、Marketing と Innovation の頭文字をとった。

経営指標の推移をみると、2012 年 3 月期の ROE は 5.3%だったが、徐々に改善し、当期は 11%に増加した。

◆ 質 疑 応 答 ◆

グラスライブ・コネクトは、どのような分野で引き合いがあるのか。

不動産関係の顧客から引き合いがある。現在は、西武百貨店に試験運用してもらっているが、他の小売業の顧客からも引き合いがある。販売が決定したら、これらに集中して営業していきたい。

若くて優秀な人材をどのように処遇していくのか。

教育と人事制度が必ずしもリンクしていない部分がある。頑張ったことが人事に反映されないとモチベーションが上がらないため、この部分は改善していく。また、技術者は高度なスキルの仕事を求めるため、会社としてやりがいのある仕事を用意することも課題だと認識している。総務部を中心にプロジェクトチームを作り、処遇も含め、働き方の改善に取り組んでいる。

プロジェクト管理で特に注意していることは何か。

契約の段階が重要だと考えている。200 かかるところを 100 で受注してしまうと、取り返しのつかないことになる。また、10 百万円程度の小さなプロジェクトの場合、優秀な人物が 1 人いると、プロジェクトマネジメントというスキルがなくても、やり切ってしまう。しかし、50 百万円から 1 億円のプロジェクトとなると、携わる人数も多く、仕事の領域も増えるため、1 人の能力では改善できなくなる。そこで、重要になるのがプロジェクトマネジメント力である。昨今、受注の金額が大きくなっているため、プロジェクトマネジメント力を強化していきたい。

(平成 28 年 5 月 25 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/Portals/0/images/ir/up_pdf/20160525.pdf