

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

強固な顧客基盤と技術力を活かし、増収増益を達成

◆2017年3月期第2四半期決算概要

当社は1967年の創業から今年で50周年を迎える。当社と連結子会社3社でエヌアイデイグループを形成し、顧客にサービスを提供している。

決算状況は、売上高82億47百万円(前年同期比1.1%増)、営業利益7億53百万円(同35%増)、経常利益8億6百万円(同20.5%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益5億38百万円(同15.9%増)となった。営業利益は前年同期と比べ1億96百万円ほど増加したが、これは増収に伴う増加分と売上総利益率改善による1億85百万円増が積み上がった結果である。この1億85百万円は、大部分が不採算案件減少によるものであり、そのほか生産性向上、取引条件の改善等が要因となっている。

財務状況を見ると、資産と負債は前期末と比較して大きな変動はなかった。純資産は、親会社株主に帰属する四半期純利益5億38百万円の計上による増加と、剰余金の配当1億89百万円による減少等により、合計94億20百万円となっている。この結果、自己資本比率が前期末の64%から65.4%となった。また、営業活動によるキャッシュフローが5億76百万円と大幅に増加している。これは増益に加えて、未払消費税等の支払額が大幅に減少したことによる。最終的に現金および現金同等物は67億3百万円となった。

◆セグメント別業績概要

エンベデッドソリューション事業はカーエレクトロニクス、FA・装置制御、社会インフラ、メディカルシステム、その他の5つのカテゴリで構成されている。経営成績は、売上高12億80百万円(前年同期比18.1%減)、営業利益69百万円(同55.2%減)となり、すべてのカテゴリで減収となった。顧客という観点でみると、自動車大手への売上は前年同期とほぼ変わらず安定的に推移している。ただ、他の顧客で発生した開発遅延による工数増の影響、一括案件終了後の新規案件獲得の不調から最終的に減収減益であった。

ICTイノベーション事業はモバイル、企業システム、社会インフラ、ホームエレクトロニクス、その他の5つで構成されている。経営成績は、売上高16億63百万円(前年同期比16.8%増)、営業利益1億40百万円(同572.1%増)となり、すべてのカテゴリで増収を達成した。通信機器大手、運輸大手、電力大手の案件に注力したことによる売上増と、受注条件改善、昨年度の不採算案件の終了により大幅な増収増益となった。

フィナンシャルシステム事業は生保・損保、クレジット・証券、情報・サービス、その他の4つのカテゴリに分かれる。経営成績は、売上高20億29百万円(前年同期比0.9%増)、営業利益2億77百万円(同14.3%増)となった。生保・損保のカテゴリにおいて、損保関連の案件縮小、生保関連に一部案件の終了があり売上はマイナスとなった。共済関連の大型案件受注により回復をはかったが、最終的にはカバーしきれず前年度比マイナスに終わった。ただ、クレジット、サービス分野は、クレジット向け案件や郵政向け案件を獲得することにより増収となった。最終的にトータルでは、売上は同水準を維持し、利益は生産性向上、受注条件の改善が功を奏しプラスで終わった。

ネットワークソリューション事業の категорияは 6 つあり、運輸、金融・保険、製造、官公庁・団体、卸売・小売、その他となっている。経営成績は、売上高 25 億 32 百万円(前年同期比 4.3%増)、営業利益 2 億 29 百万円(同 31.4%増)であった。運輸関連は大手案件に注力したことにより増収となり、官公庁関係も堅調に推移し、売上は前年同期比増で推移した。これに伴い収益は受注条件等の改善もあり大幅にプラスとなった。

その他事業は 3 つの category から成り、データソリューション、人材派遣、プロダクトである。データソリューションは NID グループ創業時からの事業であり、50 年間継続している。売上高は 7 億 41 百万円(前年同期比 2.2%増)、営業利益は昨年度赤字であったが、当第 2 四半期は 23 百万円の黒字となった。既存顧客への売上が堅調に推移したこと、生産性改善、受注条件改善に努めたことが結果につながった。厳しい状況であるが、業務改善の効果がつつあり、さらなる改善に今後も努めていく。

◆2017 年 3 月期通期見通し

日本経済は昨今の円高、海外景気の下振れ等により状況は厳しさを増しつつある。企業の IT 投資は引き続き拡大傾向にあるが、伸び率は鈍化している。これを受けて下半期以降の事業環境は一層厳しくなると予想される。

期首に 3 つの主要施策を掲げた。1 つ目は注力分野を絞ること、2 つ目は人材育成、3 つ目はプロジェクトマネージャー育成の推進である。この方針は下半期も継続する。

さらに下半期は 3 点の追加投資を実施する。1 点目は、10 月 1 日に新技術分野研究を強化する目的で先端技術研究室を新設したが、まずは AI 分野にターゲットを絞り活動を開始している。2 点目は、大手自動車メーカーとの取引拡大を目的とし、セキュリティを強化した開発用クリーンルームを当社オフィスがあるトリトンスクエア X 棟 40 階に増床した。3 点目は、技術者教育研修と中途採用の強化である。この 3 点に総額約 88 百万円の投資を見込む。

連結業績予想は、期初の予想と変更なく、売上高 175 億円、営業利益 15 億 75 百万円、経常利益 16 億 75 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 11 億 50 百万円となっている。

セグメント別業績見通しは、エンベデッドソリューション事業では、下期も厳しい状況が継続すると予想される。円高や景気減速から案件の縮小、先送りの影響が始まっている。また、新規一括開発案件の受注状況の不調から、見通しを下方修正した。この事業は顧客に製造業が多く円高の影響を受けやすい。ただ、カーエレクトロニクスの強化は会社の方針として推進するため、短期的には厳しくとも長期的な視点で取り組んでいく。下期は大手自動車メーカーから一括大型案件を受注している。この案件を成功させ、今後のカーエレクトロニクス分野のさらなる拡大につなげていく。

ICT イノベーション事業は、上期は不採算案件の影響がなくなり予想どおりに推移した。しかし製造業の顧客により下期は受注状況等が厳しくなると予想され、売上予想を微修正した。実際に一部顧客の案件縮小は見込まれるが、下期も引き続き通信機器大手、運輸大手、電力大手に注力していく。また、現在開発中の大手航空会社の一括案件を成功させ、この案件終了後に新規案件を獲得することが重要課題となる。

フィナンシャルシステム事業では、一部顧客の受注減少による影響が見込まれるが、上期に受注した共済大手の大型案件があり、売上、利益は前期並みを予想している。大型の一括案件を成功させ、先送りされた案件をこの後獲得することにより、上積みが可能である。

ネットワークソリューション事業では、上期の契約が下期も継続される事業形態となっている。上期売上は予想より大幅増収となったが、下期も継続推移することが予測される。営業利益は、追加投資の影響があるも、事業モデルとしては下期も順調な推移が見込まれる。

その他事業の上期は、生産性向上や契約条件の見直しにより、予想を上回るペースで推移した。下期も同様の形で業務改善しながら事業を推進する。

◆「J-Stock 銘柄」への選定

「J-Stock 銘柄」は、上場 759 社のうち 82 社で構成され、この構成銘柄に当社株式が選定された。今回の選定を機に JASDAQ 市場を代表する企業として、より一層の企業価値向上に努めていく。

株主への利益還元は当社経営の最重要課題の 1 つである。経営基盤強化や事業展開、組織運営の効率化、財務体質強化等のバランスを考えながら、安定配当を継続することを当社の基本方針としている。このような方針に基づき、今後の業績見通しを勘案しながら、株主への利益還元を総合的に推進していきたい。

◆ 質 疑 応 答 ◆

御社の AI は本業強化型か、新規事業立ち上げ型か。

基本的には本業強化型として、今の業務につながっていく分野の AI ととらえていただきたい。AI は世間をにぎわしているが、ディープラーニングの活用により、画像認識や音声認識の分野では飛躍的に精度が上がった。これからの発展が期待される分野に自然言語解析の分野がある。当社はまずこの分野に注力していく。一つには、コア技術を持つベンチャー企業とタイアップして、当社のエンドユーザーに向けたコンピューターの日本語解析サービス提供を目指して取り組み始めている。もう一つは、当社は大手自動車メーカーと連携して事業を進めているが、車業界には自動運転の波が押し寄せている。その自動運転の一つに画像認識がある。カメラで撮ったセンシングデータを正確にスピードよく理解することが肝になるが、そこにもディープラーニング技術が生かされている。大きくこの 2 つの分野を今考えている。ただ、今先行しているのは自然言語であり、現場レベルで若干画像認識もやり始めている。

その分野の人材育成は進んでいるのか。

まさに今、技術者を育てているところである。

採算性向上と一括案件の増加をどのようにはかっていくのか。

ある技術、分野には、それに見合うコストが当然あるので、技術者の転換などをはかりながら、その採算性を見直している。一括に関しては顧客の要望が増えて来ている。受け手としてはリスクがあり、一昨年の不採算案件のように大変な痛手となるおそれもあるが、出来る限り対応して受注量の増加をはかっていきたい。

一括での受注は従来の価値向上に結びつくのか。

多数の一括案件が受注可能になると、トップラインが上がり、当然会社の付加価値も上がる。そちらに、バランスをとりながら注力していきたい。

(平成 28 年 11 月 16 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/ir_pdf/50_2Qpresen.pdf