

## 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

### 技術変化の潮目をチャンスとしてさらなる飛躍をはかる

#### ◆売上、利益ともに過去最高額を更新

当社は1967年5月千葉県の香取市で創業し、今年度50周年を迎えた。事業内容は、エンベデッドソリューション、ICTイノベーション、フィナンシャルシステム、ネットワークソリューション、その他事業の5つである。当社グループは、親会社エヌアイデイと連結子会社3社の合計4社で構成される。子会社NID・MIは千葉県船橋市・香取市でエンベデッドソリューション事業、ICTイノベーション事業、フィナンシャルシステム事業、その他事業を、NID東北は宮城県仙台市でエンベデッドソリューション事業とICTイノベーション事業を、NID・IEは新宿でその他事業を行っている。

2017年3月期の期首に三つの施策を挙げた。一つ目は注力分野を決めてリソースを集中すること、二つ目は人材育成強化、三つ目がPM育成推進である。注力分野については、主要企業グループでおおむね計画どおり達成できた。人材育成強化、PM育成推進については単年度で終わるものではなく、引き続き継続する。さらに下期の説明会においても施策を三つ追加した。一つ目が、先端技術研究室の新設、二つ目が開発用クリーンルームの増設、三つ目が技術者獲得や技術者教育研修である。それぞれ実施し、今後も継続する。

当期の売上高は176億83百万円(前期比3.4%増)、営業利益は18億34百万円(同18.7%増)、経常利益は19億67百万円(同14.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は13億4百万円(36.3%増)である。売上、利益ともに過去最高額を更新した。

営業利益のプラス要因として、増収に伴う増加が1億22百万円、売上総利益率改善による増加が1億90百万円となっている。売上総利益率改善の内訳は、前期に発生した不採算案件の減少が1億47百万円、生産性向上と取引条件の改善が43百万円である。マイナス要因としては、販管費が前期比22百万円増となっている。これを差し引きし、前期比2億90百万円増の18億34百万円となった。

セグメント別に見ると、エンベデッドソリューション事業以外のすべてのセグメントで増収増益となった。エンベデッドソリューション事業については、2016年11月16日に業績見通しを修正し、売上高29億72百万円、営業利益2億3百万円としたが、下期は回復基調となり、結果として売上は29億90百万円で微増、営業利益は2億79百万円と大幅に上振れした。理由として、大手自動車メーカーの一括案件を受注したこと、発表時よりも利益の高いスポット案件を順調に受注したことがある。しかし、上期の減収減益を取り戻すまでは至らず、通期では減収減益であった。分野別売上構成ではカーエレクトロニクス以外が大きくマイナスで、特にメディカルシステムが大きく落ち込んだ。カーエレクトロニクスの受注については今期も引き続き伸びると予想している。

ICTイノベーション事業については、売上高37億円(前期比17.5%増)、営業利益3億31百万円(同36.6%増)の増収増益となった。前期の不採算プロジェクトがなくなったことが主な要因である。分野別売上構成では、企業システムと社会インフラが大きく伸びている。企業システムに関しては、運輸関係の顧客からの一括案件を受注したことで売上が増加したが、今期はその分が剥落する。社会インフラについては、電力関係の顧客からの受注が影響しており、今期も続くと予想している。

フィナンシャルシステム事業については、売上高は42億74百万円(前期比0.4%増)でほぼ横ばいであったが、営業利益は6億62百万円(同11.3%増)で大幅増となった。利益率が高いスポット案件を受注したことが増益の要因である。売上に関しては、今年度も大きな変動はなく順調に推移するとみている。

ネットワークソリューション事業については、売上高51億5百万円(前期比4.0%増)に対して営業利益は4億63百万円(同22.9%増)と大幅に伸びた。運輸関係のスポット案件を受注したことが主な要因である。さらに官公庁の案件において契約条件の変更、生産性の向上などにより利益改善ができた。スポット案件については当期のみの案件であるため、今期の受注が課題である。

その他事業については、売上高が16億12百万円(前期比4.5%増)、営業利益は前期6百万円の赤字から86百万円の黒字となった。増収効果と生産性の改善、契約条件の変更が重なりプラスに転じた。今期も安定的に推移するとみている。

## ◆中期経営計画「Smile2020」

創業50年を迎え、今期は51期目となる。この節目の年に次なる成長を目指して中期経営計画「Smile2020」をスタートした。顧客の状況がさまざまに変化する中で、迅速に会社のモデルを変えていくことを主眼とした3カ年計画である。「Smile2020」には、この計画を3年後に完遂できたときには、顧客はもちろん株主、協力会社、社員すなわち当グループのステークホルダー全員が笑顔になるような計画にしたいという思いを込めた。

近年、外部環境が良好だったこともあり、2期連続で増収増益を達成し、また昨年度は目標値であった営業利益率10.0%をクリアすることができた。しかし、外部環境の変化は待たなしの状態であり、新たな環境に適応するためのさらなる投資が必須である。

今後取り組むべきテーマとしてまず、市場環境、顧客動向、社会環境などの外部環境に対する取り組みがある。現在のビジネスモデルではギャップが生じている。そのギャップをいかに埋めて新しいモデルを構築できるかが中期経営計画の最大のテーマである。技術の変化はピンチではなくチャンスである。過去にも、携帯電話の登場で生じた変化にいち早く適応することで会社が一段と成長した経験があり、今回もまたIoT、AI、ビックデータ、クラウドといった技術の変化に適応し会社を変革していきたい。

注力分野はAI戦略、クラウド・インテグレーション戦略、IoT&スマートファクトリー戦略、自動車CASE(コネクティビティ、オートノマス、シェアード、エレクトリック)戦略、プライムアカウント戦略、デジタルトランスフォーメーション戦略の6つで、ここに集中的にリソースを割いていく。6つは別々に動くのではなく、AI、クラウド、IoTはキーテクノロジーとして相互に関係しながら動いていく。

中期経営計画後は、縦軸に生産性、横軸にストック性を取るとすると、生産性、ストック性のいずれも上昇するような形をイメージしている。ここでいうストック性とは、一度導入したら簡単には乗り換えられないようなサービスのことで、現在のわれわれのビジネスで近いのはネットワークの運用、システムの保守となる。事業の方向性として生産性、付加価値が高く、リピートの続く事業を増やしていく。生産性向上の方法はさまざまあり、コスト削減やビジネスプロセスの再構築、あるいは新しい技術や開発手法の変更、ビジネスモデルの再構築などが挙げられるが、従来日本企業では改善によるコスト削減やビジネスプロセスの再構築に注力するケースが多かった。われわれとしては同様の取り組みを続けるとともに、新しい技術や開発手法の変更、イノベーションによるビジネスモデル開発にチャレンジしていきたい。

中期経営計画の財務目標は、2020年3月期の売上高200億円、営業利益20億円、営業利益率10.0%である。

## ◆2018年3月期の見通し

中期計画の1年目となる今期の連結業績予想は、売上高を180億円(前期比1.8%増)、営業利益を16億20百万円(同11.7%減)、経常利益を17億20百万円(同12.6%減)、親会社株主に帰属する当期純利益を11億90

百万円(同 8.8%減)とし、増収減益の計画である。環境変化に迅速に対応するために先行投資を行い、持続的成長につなげる。

営業利益減のプラス要因として、増収に伴う増加が 65 百万円ある。マイナス要因としては売上総利益率低下の 70 百万円、販管費の増加による 2 億 9 百万円がある。販管費の内訳は、研究開発費の強化、技術者教育、社内システムの環境整備で約 1 億円、また 50 周年ということで社内の組織活性化事業を予定しており約 50 百万円、さらに 10 月の NID 東北の事務所移転、等で約 50 百万円を計上している。

セグメント別の見通しでは、エンベデッドソリューション事業以外はほぼ横ばいの売上予想である。エンベデッドソリューション事業の伸長は、カーエレクトロニクスの分野で引き続き好調を見込んでいるためである。注力すべきは、ICT イノベーション事業とネットワークソリューション事業である。フィナンシャルシステム事業とその他事業に関しては巡航速度で進むとみている。営業利益については、減益の最大の要因は販管費の増加である。特にネットワークソリューション事業は 28.9%減と大幅に落ち込んでいるが、このセグメントに販管費が多く配分されることが大きな要因である。また、スポット案件の剥落により、粗利率で約 1.5%減となっている。その他の事業においては粗利率に変化はない。

株主への利益還元は、経営の最重要課題の一つである。経営基盤の強化、積極的な事業展開、組織・運営効率の向上および財務体質の強化をはかりつつ、各期の業績、将来の事業展開、配当性向等を勘案しながら、安定的な配当を継続することを基本方針としている。この基本方針を踏まえ 3 円増額し、それに 50 周年の記念配の 5 円を加え、2017 年 3 月期の年間配当金は 58 円の予定である。

## ◆ 質 疑 応 答 ◆

**減益の要因として、スポット案件の剥落以外にも悪い兆しはあるのか。**

昨年度は社会情勢的に投資に対して慎重な姿勢を感じたが、今期は今の段階で特にそういった状況にあるとはみていない。

**エンベデッドソリューション事業の中で自動車関連の売上のウエイトが上がっているが、社会のニーズの変化への対応は可能であるのか。**

可能であるというよりは可能にしなければならない。技術の進歩におくれないようにするために先端技術研究室をつくった。当社の顧客は自動車業界の中でも要求が厳しく、進歩のスピードを緩めないよう進めていく。

**営業利益率 10.0%を維持するための方策を聞きたい。**

営業利益率 10.0%は最低限の目標であり、これを定着させることは大きな課題である。これを維持するためには、稼働率を下げないことが重要となる。フローの仕事だけではばらつきが生まれ、その間の稼働率が下がるため、ストック型のビジネスを取り込み、平準化させていく。既存の顧客だけでなく新規の顧客の開拓も必須である。新規の顧客と取引するに当たっては、新しい技術が生まれてきたタイミングが大きなチャンスとなる。このタイミングに乗りおくれないように投資を行い、新規顧客の開拓を進める。

(平成 29 年 5 月 24 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/Portals/0/ir\\_pdf/50presen.pdf](http://www.nid.co.jp/Portals/0/ir_pdf/50presen.pdf)