

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

中期経営計画を着実に実行し、さらなる成長を目指す

◆2018年3月期決算概要

当社グループは、当社と連結子会社3社で構成される。子会社NID・MIは千葉県船橋市と香取市で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、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とICTイノベーションの2事業を、NID・IEは東京都新宿区でその他事業を展開している。

2018年3月期の業績は、売上高179億13百万円(前期比1.3%増)、営業利益18億26百万円(同0.4%減)、経常利益20億15百万円(同2.4%増)、親会社株主に帰属する当期純利益13億62百万円(同4.4%増)で営業利益を除いて増収増益となり、売上高、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益について過去最高を更新した。期初予想比では、売上高が0.5%未達となったものの、営業利益は12.8%増、経常利益は17.2%増、親会社株主に帰属する当期純利益は14.5%増となった。利益の上振れ要因は、フィナンシャルシステム事業での高採算スポット案件の獲得および生産性向上による売上総利益の99百万円増、予定していた投資の進捗ずれによる販管費の1億7百万円減、投資有価証券の運用益を予定以上獲得できたことによる営業外損益の88百万円増である。これらにより、税引前利益ベースで予想比2億90百万円増となった。なお、高採算案件について今期は見込んでおらず、投資の進捗ずれについては今期に実施予定である。

セグメント別に見ると、売上高はICTイノベーション、フィナンシャルシステムがプラス、エンベデッドソリューション、ネットワークソリューション、その他事業がマイナスとなり、営業利益はICTイノベーション、フィナンシャルシステム、その他事業がプラス、エンベデッドソリューション、ネットワークソリューションがマイナスとなった。

営業利益の増減要因として、増収による増加48百万円、売上総利益の改善47百万円(原価率低減による1億39百万円の改善・不採算案件による92百万円の悪化)が上げられる。一方で販管費が1億2百万円増加し、全体で前期比7百万円減となっている。

連結貸借対照表を見ると、負債純資産合計は主に利益剰余金11億43百万円増により168億67百万円(前期比12億98百万円増)となった。

連結キャッシュ・フロー計算書について、営業活動によるキャッシュ・フローは2016年3月期から順調に改善しており、当期は売上債権の回収が大きく影響した。投資活動によるキャッシュ・フローは、投資有価証券の売却および償還による収入が前期比減となり支出が増えている。財務活動によるキャッシュ・フローに大きな変動はなく、現金および現金同等物期末残高は79億40百万円となった。

エンベデッドソリューション事業の主な顧客は、トヨタグループ、パナソニックグループ、キャノングループ、フクダ電子グループ等である。売上高は29億56百万円(前期比1.1%減)、営業利益は1億44百万円(同48.3%減)で減収減益となった。主力のカーエレクトロニクス分野の売上高はほぼ横ばいであるが順調に推移しており、大幅減益の要因は不採算案件が発生したことである。

ICTイノベーション事業の主な顧客は、ソニーグループ、ANAグループ、東北電力グループ、森永乳業グループ

等である。売上高は 38 億 80 百万円(同 4.9%増)、営業利益は 3 億 65 百万円(同 10.3%増)で増収増益となった。主力のモバイル分野が大幅減となったが、社会インフラとホームエレクトロニクス分野で補填した。セグメント全体としては順調に推移している。

フィナンシャルシステム事業の主な顧客は、SOMPOグループ、全労済グループ、富国生命グループ、みずほフィナンシャルグループ等である。売上高は 44 億 62 百万円(同 4.4%増)、営業利益は 7 億 90 百万円(同 19.3%増)で増収増益となった。主力の生保・損保分野に受注が集中したことに伴い、営業利益も大幅増となった。

ネットワークソリューション事業の主な顧客は、ANA グループ、SOMPOグループ、日本 IBM、NHK グループ等である。売上高は 50 億 2 百万円(同 2.0%減)、営業利益は 4 億 3 百万円(同 13.0%減)で減収減益となった。主力の運輸分野は、前期多かったスポット案件分を当期取り切れず 2.1%減となった。金融・保険分野は、予定していた金融案件の受注がなく 8.4%減となった。大幅減益の要因は、生産性の改善に取り組んだものの販管費増の影響を大きく受けたことと、スポット案件が取り切れなかったことである。

その他事業の主な顧客は、SOMPOグループ、全労済グループ、日立グループ等である。売上高は 16 億 10 百万円(前期比 0.1%減)、営業利益は 1 億 17 百万円(同 35.3%増)で減収増益となった。データソリューション分野の減少分を人材派遣分野が補った。生産性向上と受注条件の改善を継続的行った結果、当期は利益面で大幅プラスとなり黒字化が定着した。

◆中期経営計画の進捗状況

当期より 2020 年 3 月期までの 3 カ年中期経営計画「Smile2020」をスタートした。計画策定時想定の世界環境および社会環境に大きな変化はなく、顧客動向としては「守りの IT」から「攻めの IT」投資へのシフトがいつそう強くなってきた。2020 年 3 月期の売上高 200 億円、営業利益 20 億円を財務目標とし、3 年間の伸び率は売上高 11.1%、営業利益 23.5%の予想である。1 年目終了時点では一部投資の遅れがあったものの、おおむね順調に進捗している。

AI 戦略では、大学やベンチャー企業等との協業により自然言語解析、画像解析等 4 件の研究開発案件に着手した。AI に関する知識・経験等を踏まえ、人材育成を加速し、中期的な収益化を目指す。

クラウド・インテグレーション戦略については、クラウド環境を利用した開発ニーズが旺盛で順調に進捗している。1 年目の計画は達成できており、次年度以降、開発だけでなく構築から保守まで一貫して顧客ニーズに応える体制を整え、受注拡大を目指す。

IoT&スマートファクトリー戦略では、大手メーカーより各種センサー関連案件を複数受注した。データサイエンティストに対する需要が旺盛で、育成を強化している。津田塾大学との協業により IoT サービス関連の研究開発に着手した。

自動車 CASE 戦略について、自動車市場は今後もさらに拡大するとみられ、大手国内メーカーからの受注伸長に努めていく。特に先進運転支援・自動運転に代表される車載エレクトロニクス関連を強化中である。

プライムアカウント戦略については、複数の主要顧客で売上高前年比増を達成した。

◆2019 年 3 月期通期見通し

2019 年 3 月期の連結業績予想は、売上高 189 億円(前期比 5.5%増)、営業利益 17 億円(同 6.9%減)、経常利益 18 億円(同 10.7%減)、親会社株主に帰属する当期純利益 12 億 40 百万円(同 9.0%減)で増収減益の計画である。

営業利益の増減要因として、増収による増加 2 億 10 百万円、売上総利益率 0.7 ポイント減によるマイナス 1 億 20 百万円、販管費増によるマイナス 2 億 17 百万円を見込んでいる。販管費の内訳は、新事業に対する積極的な投資として先端技術人材育成 90 百万円および研究開発強化 40 百万円、子会社 NID・MI 本社の移転費用 30 百

万円、社内システム整備 15 百万円となっている。子会社移転については、社員のモチベーションや顧客との関係性向上、人材獲得等のプラス効果がある。これらの一時的な販管費増は前向きの投資である。その結果、営業利益は前期比 1 億 26 百万円減の計画となる。

セグメント別の見通しとして、売上高は全セグメントで前期比プラス、営業利益はエンベデッドソリューション事業を除きマイナスの予想である。エンベデッドソリューションについては、不採算案件の影響がなくなるため 100.4% の大幅増益を計画している。

株主への利益還元は、経営の最重要課題の一つである。さらなる経営基盤の強化、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、安定的な配当を継続的することを基本方針としている。この基本方針を踏まえ、2018 年 3 月期は普通配を 5 円増額し年間配当 58 円とする。2019 年 3 月期は 2 円増配し年間配当 60 円の計画である。

◆津田塾大学との共同研究について

ICT イノベーション事業部長 小菅 宏

本年 5 月 21 日に「ソーシャルビッグデータコモンズ群流可視化実験」および「地域 AI Q&A システム」に関する津田塾大学との共同研究開始を発表した。2020 年の東京オリンピック・パラリンピックを目指し、外国人旅行者の動きやニーズに関する研究を行うものである。

一つは、外国人旅行者が Wi-Fi 使用の際入力した本人情報データにより移動経路等を可視化できるもので、人の行動パターンの予想に加え、Web 予約履歴オープンデータと移動記録情報を重ねることにより、公共施設や交通機関の動線予測等が可能となり、地域産業の発展に貢献する。群流(人の流れ)の可視化と、収集したオープンデータを融合させ新しいサービスを構築する取り組みである。

もう一つは、AI を活用し、外国人旅行者からのさまざまな問い合わせに自動応答するサービスの構築に向けた研究である。

◆質疑応答◆

今期の粗利率が下がる要因は何か。

前期はスポット案件が大きく寄与しましたが、当期計画にはこれを見込んでいないためです。

当期伸びている生保・損保は今後も継続的に伸長するとみているか。

マーケット環境は非常に厳しいものの、IT市場は依然として大きく、当社がシェアを伸ばすことが出来ると認識しております。現状 30 億円程度の売上が減るとは考えておらず、今後さらに重要なポジションを目指していきたい。

エンベデッドソリューション事業の不採算案件が発生した理由を教えてください。また、今期以降の対策について教えてください。

一部の案件で認識の齟齬により不採算案件が発生しました。対策については、見積り精度の向上および PMO 機能の強化ならびに PM 育成を継続的に強化していきます。

中計のクラウド・インテグレーション戦略とは具体的にどういった取り組みか。また、クラウドベースで提供できる製品を将来的に開発する可能性はないのか。

大手のクラウドサービスを利用して、顧客にソフトウェアや仮想サーバ・ネットワークなどのインフラをインターネット上のサービスとして提供する取り組みです。また、自社製品については、クラウド API の提供および SaaS での提供をターゲットとして検討しております。

中計の自動車 CASE 戦略の取り組みについて進捗を教えてください。

当社計画通りに進捗しています。一方、お客様からのニーズが当社計画以上に旺盛で、それに応えるべく専門技術者育成に努めております。

(2018年5月23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/51_presen.pdf