

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

売上総利益が改善し、当初予想を上回る利益を達成

◆2019年3月期第2四半期の決算概要

当社グループは、当社と連結子会社3社で構成される。連結子会社はすべて100%子会社となっており、NID・MIは千葉県千葉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、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。なお、NID・MIは先般、本社を千葉県船橋市から千葉市海浜幕張へと移転をした。

2019年3月期第2四半期の連結売上高は87億8百万円(前年同期比1.0%増)、営業利益は8億48百万円(同9.9%増)、経常利益は9億40百万円(同10.0%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益は6億31百万円(同9.7%増)となった。

期初予想比では、売上高が2.2%未達となったものの、営業利益は26.7%増、経常利益は30.7%増、親会社株主に帰属する四半期純利益は26.4%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およびネットワークソリューションの採算性が改善したことによる売上総利益の1億3百万円増(売上総利益率1.7%改善)、販管部門の人件費が予想を下回ったこと、予定していた投資の一部の下期への繰り延べによる販管費の77百万円減、投資有価証券の運用益による営業外損益の42百万円増である。これらにより、税引前利益ベースで予想比2億20百万円増となった。

セグメント別に前年同期比を見ると、売上高はエンベデッドソリューション、フィナンシャルシステム、ネットワークソリューションがプラス、ICTイノベーション、その他事業がマイナスとなり、営業利益はエンベデッドソリューション、フィナンシャルシステム、ネットワークソリューションがプラス、ICTイノベーション、その他事業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18百万円、売上総利益の改善65百万円(原価率低減による18百万円の改善・不採算案件減少による47百万円の改善)が上げられる。一方で販管費が7百万円増加し、全体で前期比76百万円増となった。

連結貸借対照表については前期末と比較して大きな変動はないが、負債純資産合計は、主に利益剰余金の4億12百万円増により、172億44百万円(前期比3億77百万円増)となった。連結キャッシュ・フローについては、営業活動の結果得られた資金が8億29百万円となり、堅調に推移している。投資活動の結果支出した資金は3億77百万円となった。財務活動の結果支出した資金に大きな変動はない。この結果、現金および現金同等物の期末残高は前期末比で2億32百万円増加し、81億73百万円となった。

◆セグメント別経営成績の概要

エンベデッドソリューション事業は、トヨタグループ、パナソニックグループ、キヤノングループ、フクダ電子グループなどが主要顧客であり、当期の売上高は15億52百万円(前年同期比11.9%増)、営業利益は1億3百万円(同178.7%増)となった。前年同期発生した不採算案件の影響がなくなったことから増収増益となった。一方、一括案件

の収束から主力のカーエレクトロニクス分野の売上高が大幅に減少しており、FA・装置制御や社会インフラの増収分でカバーしきれず当初予想は下回った。

ICT イノベーション事業は、ソニーグループ、東北電力グループ、森永乳業グループなどが主要顧客であり、当期の売上高は17億64百万円(同6.8%減)、営業利益は1億23百万円(同23.7%減)となった。主力のモバイル分野の売上高が大幅に減少し、社会インフラ分野、企業システム分野も減少するなど厳しい状況にある。

フィナンシャルシステム事業は、全労災グループ、SOMPOグループ、フコク生命グループ、みずほフィナンシャルグループなどが主要顧客であり、当期の売上高は21億50百万円(同4.7%増)、営業利益は3億68百万円(同12.5%増)となった。主力の生保・損保分野が堅調に推移し、さらには情報・サービス分野が大幅に伸びたことで、営業利益は大幅な達成となった。

ネットワークソリューション事業は、ANAグループ、SOMPOグループ、IBMグループ、NHKグループ、伊藤忠グループなどが主要顧客であり、当期の売上高は25億20百万円(同0.6%増)、営業利益は2億15百万円(同18.2%増)となった。主力の運輸・通信分野が堅調に推移したことに加え、生産性改善の効果もあり、営業利益は大幅に増加した。

その他事業は、売上高が7億19百万円(同7.9%減)、営業利益が35百万円(同17.3%減)となった。データソリューション分野ではスポット案件終了の影響を埋めきれず、人材派遣分野も十分な要員確保ができなかったことから、減収減益となった。

◆中期経営計画が順調に進捗

当期は、中期経営計画「Smile2020」の折り返し地点となるが、2020年3月期の売上高200億円、営業利益20億円に向けた進捗状況は順調である。

AI戦略は、研究開発プロジェクトの一部が収益化しており、下期以降の営業活動を本格化させる。具体的には、自然言語解析エンジンの自社開発による見通しが立ったため、下期はこのエンジンを使った営業活動を進める予定である。また、この分野の人材は引き合いが多いため、引き続き人材育成を積極的に進めていく。

クラウド・インテグレーション戦略については、引き続き拡大傾向にある。

IoT&スマートファクトリー戦略については、IoT分野が堅調に推移している。また、データサイエンティストの育成については、上期に9名の育成を行い、うち3名が実務で稼働中である。

自動車CASE戦略については、先進運転支援システム、自動運転システムに対して旺盛な引き合いがあり、これを受注に結び付けることが目下の課題である。この分野は引き続き旺盛な引き合いがあると見ているため、顧客の要請に応えられるよう引き続き努力していく。

プライムアカウント戦略は、顧客信頼の獲得に努めた結果、複数の主要顧客で売上高前年比増を達成することができた。今後も顧客別アカウントプランの充実により、顧客内でのプレゼンス向上を推進していく。これにより、顧客との更なる関係強化を実現させる。

◆通期では前向きな投資により、増収減益を見込む

通期の連結売上高は189億円(前期比5.5%増)、営業利益は17億円(同6.9%減)、経常利益は18億円(同10.7%減)、当期純利益は12億40百万円(同9.0%減)を見込んでおり、当初の計画は変えていない。営業利益は前期比1億26百万円減を予想している。要因は、2億17百万円の販管費増を見込んでいるためだ。販管費増の内訳は、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15百万円となっており、これらによって減益を見込んでいる。

◆セグメント別下期見通し

エンベデッドソリューション事業は、上期の未達分を考慮し通期予想を下方修正した。引き続きカーエレクトロニクス分野、メディカル分野、社会インフラ分野に注力していく。

ICT イノベーション事業は、モバイル分野で厳しい受注環境が続いていることから通期予想を下方修正した。ただし、モバイル分野の中でも IoT 分野は伸びているため、この分野に注力し、下期の予算達成を目指す。社会インフラ分野および企業システム分野は、上期に減収となったものの、下期は堅調に推移すると見ている。

フィナンシャルシステム事業は、下期の売上高予想を上方修正し営業利益予想を下方修正した。通期予想については、売上高・営業利益ともに上方修正している。

ネットワークソリューション事業は、下期の予想を若干下方に修正した。通期はほぼ予定通りに進む見込みであり、通期予想は上方修正した。

その他事業は、調達面で厳しい状況が続いているため通期予想を下方修正した。引き続き業務改善、生産性の改善に努めていく。

◆株式3分割の実施

株式関連施策として、投資家層の拡大、株式の流動性向上を図る目的で、1対3の株式分割を12月1日付で実施する。配当については当初予想を年間60円としていたが、株式分割後換算で20円となる。

◆質疑応答◆

人材の確保について、現状を教えてください。

人員数は、2017年3月末で1,376名、2018年3月末で1,412名、2018年9月末で1,465名となった。2020年3月期の新卒採用は、当社単体で61名、グループ全体で90名を計画しており、年々、増加している。一方、中途採用は厳しい状況にあり、前期は年間10名を採用したが、今期は現時点で3名にとどまっている。

人手に頼らない分野の見通しを伺いたい。

取締役 石井 廣

現在は、「グラスライブ・コネク」の利用料が数十ライセンスより発生しており、営業展開も継続している。これに加えて、AIに関する研究機関を設立し、技術者を育成中である。こうした中、下期からは独自開発したチャットボット(自然言語解析エンジン)をベースにしたサービスで営業を展開させる予定である。画像解析エンジンについても要素技術が出揃ってきたため、市場ニーズに合わせてサービスにつなげていきたい。なお、中期経営計画ではAIに関する売上目標を設定しているが、その数字は開示していない。

(2018年11月14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/52_2Qpresen.pdf