

船越真樹 (フナコシ マサキ)

株式会社インフォメーション・ディベロップメント社長



## NCS社のM&A効果を活かし、 さらに収益性を高める

### ◆第3四半期の連結業績概況

今期の現在までを振り返って、①最重要課題として、2006年12月に連結子会社化した日本カルチャソフトサービス（NCS）を利益の上がる会社にする取り組み、②5社になった会社企業群の二重経費を避けるため、総務部・購買部門など管理部門をIDに統合、③内部統制のシステムづくり、という3点に注力してきた。

また、コンプライアンスも継続して行い、毎年の社員意識調査で出てくる社員満足度を経営活動の参考にしている。今回からはNCS社員も意識調査の対象に加えている。

第3四半期の連結業績は、売上高129億18百万円（前年同期比29.1%増）、営業利益8億28百万円（同43.0%増）、経常利益8億18百万円（同40.6%増）、純利益3億95百万円（同19.3%増）となり、1株当たり純利益は前年同期より10円弱増え52.75円となっている。

売上高は、前年同期を上回ったものの計画比では2.4%下回った。営業利益は、子会社化したNCSが大きく寄与し、ID本体や他の子会社も生産性確保で貢献して計画比38.1%増、経常利益は同39.2%増、純利益は同25.8%増と、それぞれ計画を上回っている。また、NCSの事業見直しのため中間期に63百万円の特別損失を計上し、不採算事業の見直しは順調に推移している。

有利子負債は、連結子会社の負債が増え11億35百万円となったが、今期末には5億30百万円まで圧縮できる見通しである。

売上高を分析すると、事業別、顧客別、契約形態別に三つの強みが挙げられる。

事業別では、全体の約60%を占めるITO（構成比52.6%）とBPO（同7.4%）が、ソフト開発（同36.2%）を上回って、コア事業となっているのが特徴である。情報サービス産業協会2007年版調査によれば、ソフト開発を主体とする会社287社に対しBPO・ITOを主体とする会社は25社しかない。このことから分かるように、当社のコア事業では競合他社が少なく、業界が整理されている。

顧客別では、金融機関の売上構成比が55.4%を占めているのが特徴で、中間期に比べ若干増えている。

契約形態別では、戦略的パートナーの13.3%に対し、直接契約が86.7%を占めている。

顧客別の売上高状況は、NCS買収の影響もあって、金融機関が前年同期比29.1%増、情報・通信・サービスが同32.2%増、その他が同22.4%増と好調な伸びをみせている。

さらに詳しい増収要因を見ると、単体ではSI事業増収1億94百万円、ITO事業増収3億60百万円、BPO事業増収31百万円とそれぞれ増収となっている。NCS以外の連結子会社は若干苦戦し1億43百万円の減収となった。NCS買収による増収の寄与は24億67百万円だが、NCSの寄与がなくても増収は維持できている。

営業利益の詳しい増益要因としては、増収に伴う増益が1億86百万円、生産性向上による原価率の0.5%改善で47百万円増、販管費率の0.1%改善で16百万円増などが挙げられる。

NCSの状況については、売上高の計画は26億51百万円であったが、リストラしている不採算事業の売上が入ってこないことから、実績は24億86百万円となった。一方、営業利益の計画値は、97百万円（営業利益率3.7%）だったが、実績では2億6百万円（同8.3%）となり、不採算事業から撤収したことで、利益の流出に歯止めが掛かり増益になった。

株主の状況については、外国法人が前期末比0.8%微増している。

### ◆業界動向と同業他社の状況について

経済産業省の調査による情報サービス業界の動向（2007年第3四半期）は、受注ソフトウェア0.7%増、システム等管理運営（ITO）4.1%増、計算事務等情報処理（BPO）2.7%増となっている。これに対し当社実績は、前年同期比でSI37.7%増、ITO30.1%増、BPO3.4%増であり、業界動向に比べ大幅に伸びている。

金融機関の顧客が多い当社にとって、金融機関のIT投資動向が注目される。昨年12月の日銀短観によると、金融機関の投資は順調であるが、銀行系に比べ、信金などのソフトウェア開発投資が減少している。現在、動

---

きが顕著なのは生損保で、保険金支払いに関する煩雑な事務をシステムで補うため、ソフトウェア開発投資が増えている。

同業他社の決算状況を分析すると、開発主体の会社はダイナミックで売上のロットも大きいのが、不採算案件が発生すると、売上も利益も落ちる危険をはらんでいる。その点、当社のようなITO・BPOのストックを主体としている会社は、比較的安定していると言える。

#### ◆通期の見通し

通期の業績予想については、NCSの不採算案件見直し経費の予想が難しかったこともあり、期初は増収減益の計画であったが、先が見えてきたことから、今回業績予想の上方修正を行った。

売上高は期初の計画どおり181億40百万円（前期比23.5%増）であるが、営業利益は期初予想9億50百万円から10億90百万円（同6.4%増）に、経常利益は期初予想9億40百万円から10億90百万円（同6.4%増）に、当期純利益は期初予想4億80百万円から5億50百万円（同0%）にそれぞれ上方修正し、1株当たり当期純利益も63.35円の予想から74.06円になる見込みである。

配当金は、1株当たり18円と変わらず、予想連結配当性向は24.3%、予想単体配当性向は27.8%になる見通しである。

1998年から2007年までのITO&BPO売上とSI売上を比較すると、経営資源の投資をSIからITO&BPOに切り替えた2000年ごろから差がつき始め、その後はかなり差が出ている。ソフトウェア開発は、金融機関のIT投資における新規開発案件の動向に左右されるが、運用は一度稼働させたシステムを中止することはないので、大きく売上がアップすることはないものの経費が削られることもない。新規顧客を確保することにより、SIの約1.5倍の売上を上げている。

今期は、内部統制システム強化の一環として、内部統制の円滑な運用を図るため、子会社（NCSとSD）の経理、購買部門をIDに統合した。これにより経費が掛かると見込んで、当初は販管費率を13.1%で計画していたが、統合がスムーズに移行し、販管費率が12.6%に抑えられたことは大きく評価できる。

#### ◆今後の方向性—成長戦略について

今後の成長戦略として、第1に、営業・生産拠点の拡大にNCSのM&A効果を活用していく。NCSは、JAバンクの関係で全国に拠点がある。これをIDグループとしてどのように効率的に拡大していくかが課題である。現在IDグループでは、5拠点で5プロジェクトが共同受注で進められており、今まで東京だけであったIDは、NCSを窓口にして地方大都市での営業活動も展開できるようになった。

第2に、オフショア開発で始めた中国のID武漢は、為替損で数十万円の赤字となったが、次のステップアップに向け増資を含めて設備投資を行い、中国のパートナーを入れ100名程度の生産体制を準備している。また、華中科技大学にID奨学金を設立しており、来年からは中国での人材確保を積極的に行っていく予定である。

現在の中国市場では、まだアウトソーシングの考え方は乏しいが、内陸部にデータセンターができ始めており、今後アウトソーシングの流れが出てくるのは確実である。ID武漢は、オフショア開発に使うだけでなく、ID武漢の人材を日本に送り込んでITO・BPOの運用要員を育成し、また中国に送り返してIDと同様の事業を中国で展開できるようにしていきたい。

第3に、今後の最大の課題は人材の確保である。当社は、男女の差別なく働くことができ、女性比率は、業界平均の17%の倍近い33.7%である。また、さまざまな施策により、退職率は業界平均の20%に比べ格段に低い8.9%に抑えている。退職率を下げることはお客様に提供する品質アップにつながっている。

昨年4月に策定した3カ年中期経営計画については、増収減益の発表をした2008年度は増収増益に修正し、2009年度以降は再度練り直しを行い、2010年3月期には200億円突破を目指したいと考えているが、ここに来て幾つかの懸念材料が出てきている。

まず、5%と予想していた来年のIT投資の伸びは、2~3%にとどまるかもしれない。このほか、高品質維持に必要な優秀な人材を確保するには、諸物価上昇に伴う労務費アップも考えざるを得ない。社員への利益還元も必要であり、一歩踏み込んだ待遇改善を行う予定である。こういった厳しい環境の中で、中期経営計画で掲げる2010年の営業利益率7.5%達成は決して容易であるとは言えないが、社内整備、事業の採算性向上等に積極的に取り組み、達成を目指している。

---

最後に、CSRについては、実際にどのような活動をしているかが重要である。当社は、プライバシーマーク認証取得に加え、ISO9001、ISMSの認証も取得している。環境保護への取り組みは、ISO14001認証取得のほかチーム・マイナス6%に参加するなど、厳しく粘り強く取り組んでいる。また、社会への還元策の一つとして、文化・教育への支援活動も、ID奨学金、全国小学校ホームページ大賞への協賛、シニア向けパソコン教室の開催、芸術活動への支援など、できる範囲で取り組んでいると自負しており、今後も継続していく。

(平成20年1月30日・東京)