

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



人材教育や既存顧客への深耕策を進め 堅実な成長を図る

◆2009年3月期第1四半期の連結業績概況

(1) 当社グループについて

当社グループは、本体の(株)インフォメーション・ディベロップメントを中心として、2006年12月に買収した(株)日本カルチャソフトサービス (NCS)、日本ユニシス(株)との合併会社である(株)ソフトウェア・ディベロップメント (SD)、コンサルティング会社の(株)プライド、そして、中国でオフショア開発・採用を行う艾迪系統開発 (武漢) 有限公司 (ID武漢) の、4つの連結子会社からなる。それに加えて、本年8月20日には、(株)シィ・エイ・ティ (CAT) の株式を58.5%取得し、連結子会社化する予定である。

(2) 第1四半期の損益状況

連結ベースでは、売上高は42億37百万円 (前年同期比3.0%増)、営業利益は1億26百万円 (同15.4%減) で増収減益となった。一方、単体ベースでは、売上高が32億97百万円 (同7.3%増)、営業利益が1億9百万円 (同6.7%増) の増収増益となった。

連結ベースで減益となった主な要因は、子会社のNCSにおいて、一部事業所の開発業務が受注不調に終わったことや、人員増加により労務費が増大したことである。ただし、前期の第1四半期における前年同期比減益率が28%であったことを考えれば、新人採用で労務費が増大する第1四半期としては減益幅をうまく抑えることができたと考えている。

減益要因への対処として、地方拠点の計画の練り直しや要員の再配置を、当第1四半期決算終了後即時に行っている。

◆売上高の分析

(1) 売上構成比による分析

①事業別売上構成比の状況

コア事業であるシステム運営管理事業の売上が売上高全体の54.7%を占めている。これは受注が止まることのないストック商売なので、この部分の運用が大きく寄与して、新人を抱えているにもかかわらず増収増益となった。

前期末は売上高の4割弱を占めていたソフトウェア開発・保守事業は、ソフトウェア開発案件の出だしが不調であるため34.4%にとどまっている。

②顧客別売上構成比の状況

金融機関は54.9%、情報・通信・サービスおよびその他は45.1%で、前期末から大きな変動はない。

③契約形態別売上構成比の状況

プライム契約が83.2%、戦略パートナー契約が16.8%で、前期末とほとんど相違はない。

(2) 売上高の前期比増減による分析

①事業別売上高の状況

システム運営管理事業は前年同期比3.1%増となったが、ソフトウェア開発・保守事業は開発案件の出だしが遅れていることにより、同1.8%増の微増にとどまっている。

一方、BPO (データエントリーおよび加工) 事業は同14.8%増となり、計画どおりにスタートしている。

その他事業は同14.4%減となっているが、これはセキュリティ対策のコンサルティング業務等が若干の計画未達になっているためであり、数字的には1億円前後にすぎない。

②顧客別売上高の状況

金融機関は、システム投資単位が大きいため前年同期比10.8%増となったが、情報・通信・サービスが同5.8%減、その他が同3.5%減となった。個々の産業または顧客によって出足に非常に差がついている。

◆情報サービス業の現状

情報サービス産業は、他の産業と同様に原油高や原材料高の影響を受け、今期に入って極端に減速している。

第1四半期を終えた段階で大部分の企業が前年同期比減益となったことから、2008年3月期の決算をピークに、市場は踊り場に差し掛かったと考えている。

ちなみに、情報サービス産業協会の加盟企業約700社のうち、売上高100億円以上の企業は173社あり、当社グループは売上高180億32百万円で第128位となっている（2008年3月期現在）。

◆2009年3月期の見通し

(1) 2009年3月期連結業績予想

第1四半期終了時点で中間および通期計画に変更はなく、通期の売上高は190億円にもっていきたいと考えている。今後は、不採算案件を発生させないために、新入社員をいかに稼働させていくかがポイントとなる。特に7～9月は、子会社の地方拠点でアイドリングが生じている社員の再配置が課題である。

(2) シィ・エイ・ティの子会社化について

本年8月20日に㈱シィ・エイ・ティを連結子会社化する予定である。その目的は、新規顧客の獲得ではなく、アナログデータのデジタル化やペーパーの電子化保存の技術等、当社にはないBPOのソリューションを取り込むことによって、当社の既存顧客を中心により付加価値の高いサービスを提供することにある。正式な連結算入は10月1日以降で、同社の業績が反映されるのは下期の決算以降となるが、同社の昨年度の売上は5億円程度であるので、当面は大きく影響しないと考えている。

◆今後の方向性～成長戦略と中期経営計画

(1) 既存顧客の拡大～グループ全体のBOO戦略で既存顧客へ深耕

当社グループは、主として、システム運営管理、ソフトウェア開発・保守およびBPOの3つの事業を展開しているが、既存顧客すべてに3事業全部を展開できていないわけではない。市場が足踏み状態のときに新規顧客を追い求めていくと、必ず価格競争・安値受注に陥ってしまい、その後には不採算案件が待っている。そこで、1つの既存顧客に対して複数のサービスを埋めていくBOO戦略（ビジネス・オペレーションズ・アウトソーシング）への取り組みが必要になると考えている。

(2) 中国子会社の活用

中国にある子会社のID武漢を、オフショア開発とともにIDへの人材供給の拠点としても活用していく。現在、正社員は15名であるが、パートナー等を含めると50～60名体制の生産能力を有している。既に複数の顧客についてオフショア開発を進めており、人材供給の面でも、10月1日付で、新卒社員が同社経由で入社する予定である。

(3) 女性比率を意識した人材採用と退職率改善対策の実施

退職率については、2007年3月期は8.9%、2008年3月期は9.0%と、2期連続して一ケタ台を達成した。退職率が低いということは、技術の蓄積による高品質維持につながるもので、引き続き一ケタ台を維持していきたい。

新卒採用については、システム運営管理やBPOは女性に向いている業務でもあるので、女性を積極的に採用して活用している。グループ全体における2009年4月の新規採用予定者数は125名であり、そのうちの女性比率は4割を超える。

パートナー（外注）については、利益率が高い内製化にシフトさせていき、外注比率は25%以下を目指していく。ソフトウェア開発においては、新入社員がまだ戦力化していない部分を補うため、外注比率が25%以上となっているが、下期にかけて調整していく。

(4) 中期経営計画における業績目標

2010年3月期には売上高200億円を突破する計画で進めていく。これは、半年前であれば消極的と言われかねない目標額である。しかし、最近は投資動向の変化の速度が上がり、1カ月で動向が変わってしまうので、常にアンテナを張り巡らせておかないとならない状況である。そこで、特に今期および来期は、堅実な目標を設定して、不採算案件を発生させないよう着実に進めていかなければならないと考えている。

(5) CSR経営について

当社では、従業員に対するアンケート調査を年1回実施している。景気が良いときは悪い情報は入ってこないが、業績が足踏み状態にあるときは、従業員の士気にもかかわるので、満足度調査が非常に貴重になってくる。したがって、特に今年の調査は重視していきたい。このアンケート調査の結果は、グループ会社も含めて全社員に公表している。また、コンプライアンスを重視し、内部告発の窓口は第三者に完全委託をしている。

（平成20年8月6日・東京）