

船越 真樹 (フナコシ マサキ)

株式会社インフォメーション・ディベロプメント社長



システム運営管理を成長分野と位置付け、 基盤系ソリューション分野で人材育成を図る

◆2009年3月期第3四半期（累計期間）の業績

(1) 当社グループについて

当社グループは、(株)インフォメーション・ディベロプメント (ID) を中心として、2006年12月に連結子会社化した(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・ディベロプメント (SD)、コンサルティング会社の(株)プライド、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)、そして昨年8月に連結子会社化した(株)シー・エイ・ティ (CAT) の6社から構成され、総社員数は約2,300人である。

当期新たにグループ入りしたCATはペーパー媒体を電子化して保存する技術を持つ、従業員40人弱の会社である。

(2) 第3四半期（累計期間）の決算状況

連結ベースでは、売上高133億28百万円（前年同期比3.2%増）、営業利益7億74百万円（同6.5%減）、経常利益7億76百万円（同5.2%減）、四半期純利益3億95百万円（同0.1%増）で計画未達成となり、四半期純利益は計画を18%下回った。前年同期比では営業利益・経常利益が減益となったものの、10月以降の急激な市場の変化からすると堅実な数字となった。連結財務状況については、昨年8月にCATの株式を取得したことにより、前期末より固定資産・有利子負債等が増え、投資キャッシュフローはマイナス4億24百万円となった。

ID単体ベースでは、売上高は計画を1.2%下回ったが、それ以外は計画および前年同期実績を上回った。売上高は前年同期比5.2%増、四半期純利益は同15.1%増の増収増益となった。

◆連結売上高の分析

(1) 事業別売上高の状況

システム運営管理は前年同期比5.1%増、ソフトウェア開発・保守は同0.2%増、BPOは同17.4%増と、主要3事業で増収となった。「その他」のみ同23.1%減となったが構成比が2.8%と小さいため、全体に大きな影響はなかった。

当社グループの売上構成は、35.2%がソフトウェア開発・保守事業で、53.6%がシステム運営管理事業、8.4%はBPO事業である。不況下でも中止されることの少ないストックビジネスが売上の約6割を占めているところが当社グループの強みである。

(2) 顧客別売上高の状況

金融機関の伸びは過去3年と比べると鈍化したものの、前年同期比4.6%増となった。情報・通信・サービスは前年同期とほぼ変わらず、その他の業種は同6.6%増となった。

(3) 契約形態別売上高の状況

直接契約比率は83.1%、戦略パートナー比率は16.9%である。

◆連結売上高増減の要因分析

ID単体では全事業部門において前年同期より増収となったが、子会社で減収となった。当四半期から連結算入されたCATは82百万円新規寄与したが、NCSは70百万円、SDは52百万円、PRIは38百万円の減収となった。

情報サービス業界では、戦略パートナーから仕事を請け負っている場合、景況が悪化すると突然案件を中止されることがある。当社グループは直接契約比率が高いうえ、ストックビジネスの売上比率も高いため不況の影響を受けにくい。子会社の一部では戦略パートナーの仕事が多く、当四半期においても子会社で案件の延期や中止が発生したため、連結売上高の計画値は未達成となった。

◆連結営業利益増減の要因分析

連結営業利益は、BS（基盤系ソリューション）部の育成費用（35百万円）やのれん償却費（18百万円）の販管費増加などにより、前年同期より54百万円の減益となった。BS部は2008年4月に創設された部署で、システム運営管理とソフトウェア開発の中間に位置する「基盤系業務」に精通した技術者を育成している。

また、NCSにおいて、ソフトウェア開発の売上が計画未達成となったことに伴い、営業利益が大きく減少した。ただし、現在事業の見直しやグループ内の業務提携を推進しており、来期への影響は少ないと思われる。

◆情報サービス産業の現状

情報サービス産業は、年間平均成長率が2006年は5.0%、2007年は3.5%、2008年は2.1%と下降傾向にあり、2008年3月期がピークの決算であったと判断している。この業界は1993年のITバブル崩壊と2003年のインターネットバブル崩壊の二度の苦境を経験したが、今回どこまで落ち込むか見当がつかず、さらに悪化するおそれがある。

同業他社の決算状況については、昨年11月ころからユーザーのIT投資が急激に冷え込んでいるため、当四半期は多くの企業が減収減益となり、通期業績予想を下方修正している。

また、日本経済の動向については、景況判断指数（BSI値）は新年度に少し改善するとみられているが、GDPは2009年上期から下期に向けてさらに低下すると予測されている。全産業プラス金融機関のソフトウェア投資計画も4年ぶりに減少に転じるとされている。

◆今後の方向性

(1) 通期の見通しと中期経営計画

このような厳しい事業環境ではあるが、当社グループの2009年3月期業績の見通しについては、計画値に向かって順調に進んでいるため、期初に発表した数字と変更はない。ただし、見通しについて最も懸念する事業は、ソフトウェア開発である。当社グループのソフトウェア開発事業のうち、三分の二は継続的な保守案件であるが、残りの三分の一は新規開発案件である。この三分の一がユーザーのIT投資削減の影響を受け、計画と乖離するおそれがある。

中期経営計画の連結業績目標については、現在の発表では「2010年3月期に売上約200億円を達成」としているが、昨年9月以降の外部環境が大きく変わったため、現在当計画を見直している。

(2) 成長戦略

来期も、システム運営管理を当グループの成長分野と位置付け、安定収益源として基盤強化に努める。また、引き続きBS部をはじめとする人材育成に投資し、サービスの品質向上を目指していく。具体的には以下の戦略がある。

①BOO戦略による既存顧客の拡大

BOO戦略とは川上から川下までの一括サービスを提供する戦略である。1社の顧客に対し複数の事業のサービスを提供できるよう、既存顧客の深耕を図る。なお、当期はそれまでソフトウェア開発の取引のみであった顧客2社において、1社はシステム運営管理事業に、1社はBPO事業に参入することができた。

②BS部の増員・強化

基盤系業務を担う人材のニーズは非常に高く、3カ年でグループ全体として100人の技術者育成を目指している。

③CATの新技术によるBOO戦略の推進

当期新たに連結子会社となったCATの新技术（文書電子化）によって、より一層のBOO戦略の推進を図る。なお、当期は大手電力会社の設計図を電子化する業務を受注している。

④女性比率を意識した人材採用と退職率改善対策の実施

当社の女性社員比率は昨年9月時点で33.8%と、他社に比べ非常に高い。また、2008年3月期の退職率は9.0%と、ここ数年減少傾向にあり、退職者の減少が品質向上につながっている。

⑤CSR経営

引き続き、グループ全体としてコンプライアンス意識の向上に努めるとともに、環境保護、文化・芸術支援活動等もできる範囲で支援していく。

(平成21年2月5日・東京)