

4709 インフォメーション・ディベロプメント

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

ハイブリッド型技術者の育成とクラウドへの対応

◆顧客企業のIT投資減退や厳しい値下げ要請等により減収

当社グループは、当社と5つの子会社で構成されている。中国子会社のID武漢については、武漢でオフショア開発およびBPO、無錫支店で日系企業の中国現地法人のオペレーションを行っており、東京にも支店を設けている。

当社は、1998年11月にジャスダックに上場した。上場後の業績を見ると、営業利益率は4.8~8%で推移している。労働分配率の高い情報サービス業であるため、一定の利益を上回った場合、社員のモチベーションを維持することを目的として、3月に特別賞与を支給するが、過去5年で2回支給している。

当社グループでは、トータルITアウトソーシングサービス「i-Bos24®」を提供しており、システム運用管理、BPO、セキュリティ、プラットフォーム系開発といったITサービスに加え、アプリケーションソフトウェアの受託開発・保守、コンサルティング業務を行っている。

2011年3月期第2四半期の連結財務状況としては、流動資産が減少しており、賞与資金の調達などにより有利子負債が増加している。自己資本比率は60%程度を維持しているが、フリーキャッシュフローはマイナスとなった。売上高は80億44百万円(前年同期比6.8%減)、売上総利益は16億17百万円(同5.7%減)、営業利益は4億19百万円(同15%減)、経常利益は4億52百万円(同6.5%減)、四半期純利益は2億34百万円(同3.6%増)となり、1株当たり四半期純利益は31.59円(同1.11円増)となった。

単体については、昨年まで、リーマンショック以降のIT投資急減の影響は小さかったが、昨年の秋以降は受注残高が減少している。売上高は60億31百万円(前年同期比7.3%減)、売上総利益は12億34百万円(同7.3%減)、営業利益は3億52百万円(同25.3%減)、経常利益は4億15百万円(同17.4%減)、四半期純利益は2億30百万円(同17.9%減)となった。

連結売上高の増減要因としては、ストックビジネスであるシステム運営管理事業で39百万円の減収となっており、契約は続いているものの、値引き要請が強い。ソフトウェア開発事業の受注低調による減収は2億95百万円となっており、BPO事業の大口案件終了(2件)による減収は2億95百万円となった。1件は株券データの入力である。電子化実施以降も作業が残っていたが、秋以降は完全になくなっている。もう1件は、健康保険のレセプト入力であり、電子化が施行されたことから、契約が終了した。一方、セキュリティ、コンサルティング事業の受注増による増収は40百万円となっている。

◆受託入力業務から撤退

連結営業利益の増減要因としては、売上高の減少に伴う売上総利益の減少が98百万円となっている。当社はサービス業であるため、売上高が急激に減少しても、損益分岐点を下げることが難しい。原価の低減には努めているが、労務費は1億73百万円減、外注費は1億94百万円減にとどまった。一方、販管費の減少による増益は23百万円となっており、前期にC.A.T社株を一括償却したため、のれん償却額が36百万円減少した。

国内連結子会社の営業利益を見ると、日本カルチャソフトサービスは 89 百万円となっており、金融機関の運用業務により、安定した利益を上げている。ソフトウェア・ディベロプメントはマイナス 10 百万円となっており、前年同期比で赤字幅が拡大しているが、営業外収益として雇用助成金が計上されたため、経常利益の段階では黒字となった。プライドはマイナス 24 百万円となっており、上期は受注が獲得できなかったが、下期に入って受注残が増加しつつある。C.A.T は、前年同期に 28 百万円の赤字を計上したが、当上期は 1 百万円の黒字となった。

事業別売上高は、システム運営管理が 48 億 70 百万円(前年同期比 0.8%減)となった。ソフトウェア開発・保守は 26 億 2 百万円(同 10.2%減)となっており、日本経済の状況を反映している。BPOは 2 億 43 百万円(同 54.9%減)となり、その他事業を下回る規模まで減少した。なお、2 件の大口案件が終了したことから、12 月末で受託入力業務から撤退するが、ヘルプデスク、事務代行は継続していく。

顧客別売上高は、金融機関が 43 億 95 百万円(前年同期比 1 億 87 百万円減)、情報・通信・サービスが 23 億 21 百万円(同 2 億 15 百万円減)、その他が 13 億 26 百万円(同 1 億 89 百万円減)となった。

当社は、直接契約が 8 割以上を占めることが特徴となっている。

株主の状況として、株主数は 1,865 名となっており、前期末比で 63 名減少したが、大株主(TOP10)に変化はない。

◆情報サービス業界の動向

経済産業省の特定サービス産業動態統計調査によると、情報サービス産業の売上高は、リーマンショックが発生した 2008 年 9 月に前年同月比マイナスとなった。1990 年代前半のバブル崩壊では、26 カ月連続でマイナスとなったが、今回は 2009 年 6 月から 14 カ月連続でマイナスとなった後、8 月にプラスに転じた。ただし、9 月には再びマイナスとなっており、バブル崩壊の時期と流れが似ている。

同業他社の第 2 四半期の決算状況を見ると、ソフトウェア開発を主体としている企業は、前期に業績が落ち込んだため、前年同期比では増収増益となっている。ただし、急激な回復を見せているのは、昨年、不採算プロジェクトが発生した企業であり、市場が回復したとは言えない。一方、当社のように運用を主体としている企業は、1 年遅れで減収減益となっている。

情報サービス業の業況 DI 値を見ると、昨年春から企業規模に関わらずマイナス予想が続いている。今年春の段階では、秋から回復するというコメントが多かったが、現在でも回復には至っていない。この状況は、今後 1 年間継続とみている。

ただし、こうした状況の中でも、ビジネスチャンスは出てきており、その一つにクラウドコンピューティングが挙げられる。IT 産業は建築業界と同様、ユーザー企業、元請ベンダー、下請け企業という多重構造だが、ユーザーの IT 投資が激減しているため、元請ベンダーの範囲内で業務が完了してしまう。現在、構造転換が進みつつあり、その道具となるのがクラウドなのである。クラウド化により、当社のような中堅企業でも、直接ユーザーから業務を受注することができるため、クラウドのビジネスモデルを利用した新興企業が生まれてきている。今後は、さまざまな企業がそれぞれの役割で、直接プロジェクトに参加するモデルに変化していくとみている。

大量の情報を集積・分析・処理するデータセンターは、さまざまな分野でニーズがある。今後も公共、病院、交通、エネルギー、金融、個別企業など、さまざまな分野で利用が進むとみているが、当社では、エネルギーや金融といった分野に参画しており、特にエネルギー分野は大きな伸びが期待される。

◆ハイブリッド型の技術者を育成

当社グループの「i-Bos24®」には、仮想化技術、セキュリティ、プラットフォーム系開発など、クラウドの普及に伴って強みになる技術が含まれており、こうした技術に関連する分野に従事している人員は約 1,600 名となっている。一方、オペレーション、データ管理など、クラウドの普及に伴って縮小する業務の技術者は約 500 名となっており、

こうした技術者をハイブリッド型の技術者に育成することが今後のポイントだと考えている。

顧客展開としては、グループ全体の BOO 戦略(ビジネス・オペレーションズ・アウトソーシング)で既存顧客を深耕し、新規顧客を獲得していく。新規顧客については、プラットフォーム系およびセキュリティサービスから展開を図っていきたい。なお、2013年にはサーバの切り替えが集中し、設備投資が増加するが、環境に即したデータセンターにシフトする必要があるため、業界が復活するきっかけになるとみている。

グローバル展開については、中国がキーになると考えており、既存顧客の中国市場進出に際して IT サポートを提供していく。現在、ID 武漢の技術者が東京支店に 20~30 名配属されているが、来年は 100 名近くまで増加する予定となっており、当社としては、ID 武漢と協業して技術者不足に対応していきたい。

通期の連結業績予想については、4 月に公表した数値を修正していない。売上高は 175 億円(前期比 1.4%増)、営業利益は 10 億 50 百万円(同 23.4%増)、経常利益は 10 億 50 百万円(同 21.5%増)、当期純利益は 5 億 50 百万円(同 254.7%増)を予想している。なお、当社は売上高の 0.05%(10 百万円程度)を広告、環境、ユニセフ、子ども関連(児童心理学研究、J-KIDS など)、奨学金、芸術支援などに使用しており、さまざまな面で社会還元を行っている。

(平成 22 年 11 月 17 日・東京)