

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 専務取締役  
(平成17年6月29日副社長就任)



## システム運用をコアコンピタンスとして 成長を目指す

### ◆ストックビジネスで安定した収益を維持

当社は今年3月、みずほ信託銀行の顧客情報6,800件を作業中に紛失した。こうしたSランクのトラブルに際しては、12時間以内に報告が上がり、ニュースリリースまでの対応を行うこととなっている。現在までに顧客情報が悪用された形跡はなく、解決に至っている。

当社は1969年に設立した独立系企業で、1998年に店頭上場した。独立系企業には、大手ベンダーの売上が多くを占める企業もあるが、当社の場合は顧客数が200程度、契約数の94%がエンドユーザーとのダイレクト契約となっている。業務内容は、ソフトウェア開発、システム導入後の運営管理サポート、データ入力等の事務代行、コンサルティングおよびセキュリティ業務である。ソフトウェア開発の売上高構成比は35%で、運営管理サポート、事務代行といったデータセンターを安定稼働させるための業務が、約6割を占めている。

過去5年の業績推移を見ると、2001年3月期の連結売上高は97億円、翌年には100億円を突破し、2005年3月期は113億78百万円となっている。利益に関しては、不採算案件の発生や、子会社の整理等により上下しているが、5年間、赤字決算は行っていない。システム開発業務はフロービジネスであり、価格プレッシャー等で赤字案件が発生する可能性があるが、当社が得意としている運用管理や事務代行はストックビジネスであり、安定した収益が継続する。

### ◆足元を固めるための減益

2005年3月期は増収減益となったが、足元を固めるための減益であり、計画どおりの結果だと言える。売上高は前期比で1億75百万円増となった。大手ベンダーが売上の多くを占める企業では、依然として価格プレッシャーが大きい。当社の範囲内では終結したとみている。売上原価が増加しているが、中でも外注費は前期比で2億15百万円増となっている。これは、仕事が回り始める前に外注を確保したことが要因であり、前向きな増加だと言える。

経常利益については、前期比で70百万円減となっている。特別損失として3億3百万円計上しており、そのうち、2億円は役員退職慰労引当金である。当期純利益は1億19百万円（前期比84百万円減）となった。配当については、12円の予定配当金に35周年の記念配当3円をプラスし、15円とする予定である。これにより、配当利回りは2.49%となる。

当社では、金融・保険関連への売上が全体の50%程度を占めており、中でもみずほグループへの売上比率が高い。前期まで金融関連への売上が減少傾向となっていたが、当期は1.2%増となっている。保険関連は4%減となったが、これは一昨年に明治生命と安田生命の統合案件という特需があったためであり、想定どおりとなっている。情報・通信・サービスについては1.8%増、その他の顧客（メーカー、航空会社、エネルギー関係など）についても1%増となった。

今後の方針として、ソフトウェア開発については、既存顧客の再投資を待つ、あるいは既存顧客内での横展開を図ることが、当社のソフトウェア開発の戦略となる。情報・通信・サービスの分野では、IBMやNTTデータをビジネスパートナーとして、運用の分野を拡大していきたいと考えている。

キャッシュフローについては、長期借入金を返済し、短期借入金に回している段階である。現在、将来的なことを考え、みずほグループと20億円のコミットメントラインを設定している。株価については安定しており、株主数2,263名のうち、2,203名が個人投資家となっている。

### ◆大手企業のシステム運用を開始

当社では、大手企業のアウトソーシングについて、大手アウトソーサーと業務委託契約を締結した。この大手企業では、システム関係の子会社を2社持っており、そのうち1社はソフトウェア開発専門、1社はシステム運用と事務代行を行っている。当社では、今回、システム運用部分について大手アウトソーサー経由でアウト

---

ソーシング契約を結び、従来システム運用を行っていた子会社から人材を受け入れた。当社の平均年齢は30歳で、ベテラン社員が不足している。この人材の移動は、運用技術者の確保と言うメリットがあると考えている。

この業務については、今年4月1日からサービスインしており、今期の計画に数字が含まれている。これは変形のM&Aであり、規模は8億円程度を見込んでいる。当社では、競争相手の少ないシステム運用というコアコンピタンスを中心として、業績を伸ばしていきたいと考えている。この業界の資産は人であり、買収に関しては慎重に進める必要があるが、3~4年のうちに、こうした形態を使って、連結子会社を増やしていきたいと考えている。

2006年3月期については、売上高で前期比8.1%増、当期純利益は3億10百万円を見込んでいる。配当金については、15円を維持する予定であり、配当性向は35%前後を目標としている。踊り場の時期は、ほぼ終わったとみており、コミットメントラインを利用しながら、ロールアップしていきたいと考えている。ソフトウェア開発を中心としている企業は、ソフトウェア開発で生き残りを賭けてくるとみており、その波には影響されないよう、当社としては、運用という面で競争力をつけていきたいと考えている。

当社はCSR経営に積極的に取り組んでおり、社員のモチベーションを維持するため、コミュニケーションを重視している。コンプライアンスについては、内部告発の窓口を㈱インテグレックスに外出ししている。また、社員のアンケートや会話集会といった形で、社員と接する機会を設けている。投資はすべて社員に向けられており、トレーニングのうち、三分の一程度がITトレーニング、三分の二はヒューマンリソースの研修となっている。

#### ◆ 質 疑 応 答 ◆

**システム運用に特化して成長を目指すということだが、今期の予想では、経常利益の伸びが2004年3月期の水準を超えないレベルとなっている。中長期では、大幅な成長を求めているのか。**

足元の状況では、技術者がフル稼働となっており、計画を上回る可能性はあるが、今期に関しては慎重に数字を出している。

**当期は、先行的な外注費が増加して減益となっているが、外注費が増加した効果は今期の業績としては出てこないのか。**

順調に進めば、この外注費は今期のプラスとなって出てくるが、案件がストップすることも考えられるため、中間期までは様子を見ている。

**変形的なM&Aという形で、大手企業の業務を引き継いだということだが、これは人材だけを移動させるということなのか。また、今後も特殊な業務ノウハウが必要な分野の案件を取っていくのか。**

金銭が入りしていないため、正確にはM&Aではない。今回のような変形のM&Aについては、出す側の企業との信頼関係が大事になるため、年に1件というペースでは難しいが、常にアプローチはしていく。今後は、プライムは取れないが、技術者・顧客を持っているといった企業を、10億~20億円の売上規模で取る可能性はある。

**競合会社について、教えてほしい。**

システム運用に関して1,000人の技術者を抱えて、稼働している企業というのは、少ないと考えている。大手アウトソーサーについては、アウトソーシングは行っているが、実際に作業をしているのは抱えている業者や子会社であることが多い。こうしたことから、一概に競合会社を挙げることが難しい。凸版の子会社でこうした業務を得意としている企業がある。

(平成17年6月28日・東京)