

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 副社長

(平成18年1月1日社長就任)



## 着実な成長と安定した収益を目指す

### ◆過去最高の売上高を記録

2006年3月期中間期は、売上高・営業利益共に大幅な増加となり、売上高は過去最高を記録した。期初予想についても、売上高・営業利益共に達成しており、特にITO（ITアウトソーシング）事業と、低迷が続いていたSI（システムインテグレーション）事業が業績に貢献した。また、有利子負債を大幅に削減している。特別損失については、老朽社宅の減損で2億30百万円を計上している。当社は、システム運用で24時間365日技術者が稼働しているため、固定資産として7棟の社宅を保有しているが、そのうちの2棟を売却することにした。社員数は1,637名となっている。

当社の特色は、サービス売上、つまりITアウトソーシングとBPO（システム運用管理・事務代行等）が業務内容の約60%を占めていることである。ソフトウェア開発は、開発が終了した時点で撤退となるが、サービス部門はストックビジネスとなっており、当社の収益の土台を築いている。また、金融の売上が全体の約50%を占めており、直接売上契約比率が約85%となっていることも特色となっている。

当社では、現在、現金を使う案件がないため、営業キャッシュフローを負債の返済に充てている。今中間期の有利子負債は、前年同期比で6億50百万円減少し、3億37百万円となった。株主資本比率は60.5%となっており、安定した財務体質だと言える。

### ◆外注費、労務費等の増加を見込み、下期は消極的な予想

通期業績は、売上高126億30百万円、営業利益7億30百万円を見込んでいる。今上期の実績と比較して、下期の業績予想が若干消極的となっているが、これは、外注費が増加しているためである。発注側の予算は据え置きとなっているが、仕事量が大幅に増加して、パートナーの費用が増加しているのである。また、下期には3月納品の業務が増加するが、納期が短いため、安易に受注すると不採算案件につながってしまう。当社としては、こうした案件について、慎重に見極めて受注したいと考えており、これも消極的な予想の要因となっている。三つ目の要因は、労務費である。当社はサービス業であり、パッケージやゲームをつくって販売しているのではなく、技術者がグループを成して業務を行っている。過去3年間、業績が落ち込んで社員に我慢を強いてきたが、今期に入って業績が回復してきたため、社員への還元を考えたい。

足元の数字は順調に推移しており、現時点で不採算案件は発生していないため、売上高および営業利益は計画を達成できるとみている。上期に特別損失として計上した2棟の社宅については、年度末までに売却する方向で動いている。売却先等具体的な内容はまだ決定していないが、計上額の2億30百万円以上で売却した場合、特別利益として加算されるため、純利益については上振れする可能性が高い。営業利益率については5.8%を見込んでいるが、ソフトウェア開発の状況によっては、上振れする可能性もある。ソフトウェア開発は、単体ではピーク時に43億円の売上高を記録しているが、現在は34億～35億円程度となっている。不採算案件という不安要素もあるが、案件の増加により、利益率を押し上げることも可能だと考えている。

### ◆人材の確保・育成が今後の成長の鍵

本来であれば、中期計画を発表する時期に来ているが、当社としては、踊り場を脱却しつつあると判断しており、3月末の発表に向けて、マーケットや顧客の動向を確認しながら慎重に策定を行っている。当社は、ITアウトソーシングを中心に事業を展開している。アウトソーシング部門の技術者は1,000名程度となっており、専門誌の統計では、日本でトップである。中長期的な方向性としても、この特色を生かしていきたいと考えており、アウトソーシング部門をコアとして、5年プラスアルファをターゲットに、売上高で年率5～10%、営業利益率で同5～6%程度の成長を目指していく。

成長のシナリオとしては、アライアンスやM&Aを視野に入れ、既存のサービスを使って新規顧客を開拓していく。また、ソフトウェア開発部門では、新規サービスを取り入れることにより、既存顧客の深耕を図る。

---

当社では、こうした成長を目指す上で、人材の確保・育成が鍵になると考えている。現在、この業界以外でも、大手企業が採用の枠を広げており、IT部門の学生も減少しているため、今後、新規採用は困難になるとみている。そこで、ポイントとなるのは、女性の活用とマイスター（経験のある高齢者）の雇用である。女性の比率については、現在、ITOで16.4%、BPO（事務代行・データエントリー等）で98.9%となっている。ソフトウェア開発については、パートナーやID武漢を活用していくが、特にITOでは、外注を利用する範囲が狭いため、特にサービス部門での人材のマッピングが必要だと考えている。マッピングについては、厚生労働省と進めてきたワークシェアリングのプロジェクトがほぼ完了したため、今後はこれを活用していく。

従来は、社員数の増加によって成長していくシナリオだったが、今後はパートナーを活用し、マッピングによる人材育成で効率性および単価を向上させて、生産性を高めていきたい。以上のように、当社では、情報サービス事業を通じて、社会に貢献していきたいと考えている。

### ◆ 質 疑 応 答 ◆

**足元の状況として、金融の需要が強くなっているということだが、伸び率はどの程度なのか。**

今中間期の顧客別売上高は、金融が前年同期比で13.4%増、情報・通信・サービスが同41.1%増である。ただし、情報・通信・サービスのうち、大手ベンダーA社の業務については金融となっており、この中にも金融の売上高が含まれている。

**アウトソーシング事業およびSI事業における金融の比率を教えてください。**

アウトソーシング事業については7割程度、SI事業については5割弱が金融である。

**金融業務における、他社との違いを教えてください。**

サービス部門については、アプリケーションで差別化しており、業務知識を持った人材が多いことが大きな強みとなっている。開発部門は、サービス部門と比較すると若干弱いが、都市銀行よりも年金や資産運用、証券といった部分に強みを持っている。また、顧客と直接契約しているため、開発終了後もメンテナンスを行うことができることも強みである。

**金融機関では、銀行、保険会社等、どの方面に強みを持っているのか。**

B信託銀行とC銀行が36年前のファーストユーザーとなっていたため、そこから派生して、みずほグループへの売上比率が高い。

**アウトソーシングについて、価格面で引き下げ要請などはあるのか。**

直接契約を行っているため、引き下げ幅は少ない。また、単純な業務については下げざるを得ない場合もあるが、運用管理や運用コンサルティングなど付加価値の高い業務については、逆に上昇傾向となっている。

**将来的に5~10%程度の売上成長を目指すということだが、具体的な数値目標を教えてください。また、M&Aの実現等でさらに伸びる可能性はあるのか。**

5~10%程度の成長という目標には、M&Aを実施した場合の数値は含まれていない。具体的な数値を出すのは難しいが、第1ステップとして150億円、次のステップで200億円を目指していく。

（平成17年12月7日・東京）