

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



過去最高の売上高、営業利益を達成し、 有利子負債を大幅に削減

◆平成18年3月期連結業績

売上高は130億28百万円（前期比14.5%増）、営業利益は8億51百万円（同54.7%増）、経常利益は8億45百万円（同51.7%増）、当期純利益は4億30百万円（同261.3%増）。

営業利益率は、前期比1.7ポイント改善して6.5%となった。有利子負債は前期比8億10百万円減の1億20百万円と、過去最低レベルになった。採算管理、生産性改善が進み、販管費率は0.9ポイント改善して12.5%になったが、リストラ等は一切行っていない。社員数は108名増加して1,635人になった。前期は2.7%だったROEは、過去最高の9.3%となった。

前下期と当下期を比較すると増収減益となっているが、これは3月に全社員を対象として臨時賞与を支給したためである。2003年に、創業以来初めて社員のボーナスを大幅カットしたが、これを補てんした形になる。悪いときは我慢していただくが、良いときにはきちんと報いることが社員に分かっていただけたと思う。それに先立ち、一昨年は、ほとんどの純利益を配当金に回し、株主の皆様へ3円の増配を実施した。また、1対1.3の無償株式分割を実施した。

☆売上高分析

事業別ではアウトソーシングが約60%、顧客別では金融関連が約50%、契約形態別では直接契約が約85%を占めるのが、当社の特徴である。

したがって、金融機関のIT投資が冷え込むと当社も悪くなり、金融機関が元気になると当社も恩恵を被る。金融関連は3割以上がみずほグループで、みずほ以外に入るときには、セキュリティー等の関係から大手ベンダー等の戦略的パートナーの下に入って技術提携をする形を採っている。大手ベンダーは分類上は情報・通信に入るので、それを加味すると、金融関連が占める割合はさらに高くなる。

また、直接契約が85%、残りが戦略的パートナーとの提携で、お客様の条件が良くなると、時間差なく当社の業績に反映する。

システム導入後、24時間365日運用管理をサポートするITO（ITアウトソーシング事業）、コア業務以外のデータ入力、バックオフィス、配送、電話等の各業務を請け負うBPO（ビジネスプロセスアウトソーシング事業）の2分野で、売上全体の約60%を占める。

事業別売上高は、SI（システムインテグレーション）が45億66百万円（前期比5億41百万円増）、ITOが55億11百万円（同9億4百万円増）、BPOが20億35百万円（同84百万円増）、コンサルティング・アンド・セキュリティーが9億16百万円（同1億23百万円増）で、全事業部門で増収を達成した。約8億円の大型アウトソーシング案件の新規受注等により、ITOが好調に推移した。コンサルティング・アンド・セキュリティーも、システムの安全対策や個人情報保護法に対する社会的関心の高まりにより、受注が好調だった。

顧客別売上高は、金融（銀行・保険関連）が67億26百万円（同4億96百万円増）、情報・通信・サービスが40億69百万円（同12億57百万円増）、その他が22億33百万円（同1億3百万円減）。

◆業界動向と当社の状況

情報サービス産業は、通信事業者における積極的なシステム投資や金融業界の再編に伴う構築需要等を反映し、業界全体の売上高は回復傾向が続いている。経済産業省の統計によると、2005年度情報サービス産業全体の売上高は、4月、12月を除く10カ月、前年同月比増加となっており、業態別では、受注ソフトウェアは4月を除くほかの月が、またアウトソーシングは11月、12月を除く10カ月、それぞれ前年同月比増加となっており、2003年から続いた低迷期は脱却したとみることができる。

当社事業においても、SI事業は前期比13.4%増となって改善から成長段階に入り、ITO事業は19.6%増、BPO事業は4.3%増となって継続的な成長が期待できる。

当社の顧客別では、製造業関連と団体・公共関連は前期比マイナスとなったものの、情報・通信・サービス

関連は同44.7%増、金融関連は7.9%増と好調に推移している。銀行は、公的資金を返済すれば自由度がさらに増し、IT投資にさらに積極的になるだろう。エネルギー関連は同2.7%増と伸び悩んでいるが、自由化競争が激しくなるとIT投資による生産性向上がポイントになってくると考えられ、当社にとっては逆に追い風になるととらえている。

現在の最大の課題は技術者不足である。無理な人集めによる技術レベルの低下は不採算案件の増加につながることから、受注を抑えなければならず、需要が好調な割には業績予想を保守的にせざるを得ない状況となっている。

◆新中期経営計画 “Challenge to the 2008”

当社は独立系の情報サービス企業で、主事業はパッケージやソフトウェアの開発・販売ではなく保守・運用で、売上の中で労務費の占める割合が7割を超える。

1990年代のバブル崩壊後、ほとんどの同業他社が固定費削減のために運用・保守部門を切り離したが、当社は直接取引が85%あるために撤退できなかった。現在は保守・運用を行う会社が非常に少なくなり、特に百人以上の技術者を持つ会社は数えるほどしかない。営業利益率を見ると、開発中心の会社は平均3.5~4%前後であるが、当社は6.5%となっている。これは保守・運用を行うことにより安定的なキャッシュフローが生まれ、そこが下支えしているからである。開発中心の場合はハイリスク・ハイリターンで、不採算案件を抱えると利益率が大きく落ちてしまう。また、価格競争、国内外の競争社との戦いもあり、われわれ規模の会社が開発に参入するのは非常に危険である。したがって、当社は今強いところをしっかりと固め、さらに伸ばしていきたいと考えている。

2005年度の保守・運用要員ランキングを見ると、当社は912人、比率64.5%で、国内では断然トップである。これが当社の最大の強みで、ITOとBPOは、この強みを生かし、既存サービスを使って新規顧客を開拓していく。一方、SIは、新規顧客はあえて開拓せず、既存顧客を深耕していく。その理由の一つは技術者不足、もう一つは価格競争に巻き込まれて不採算案件を出すのを避けるためである。

3カ年計画達成の最大のポイントは、人材の確保・育成で、特に女性の開発技術者、運用運営技術者を積極的に採用していきたい。現在の女性比率は、ITOは15.2%、SIは19.4%だが、「25%運動」を展開し、2009年3月期にはITO、BPO共に25%まで引き上げることが目標である。女性を積極的に採用するのはコスト削減のためではなくて技術者を増やしたいからであり、男女間の賃金差はない。また、配属先を明確にして採用することにより、途中退職を食い止めたいと考えている。

財務指標としては、2009年3月期において売上高150億円、営業利益12億円、営業利益率8.0%、ROE11.0%、販管費率11.6%、従業員数1,730人、1人当たり売上高867万円、1人当たり営業利益69万円を目標としている。

営業利益率目標8.0%は低いと思われるかもしれないが、当社は1,600人の技術者によるサービス力でお客様の満足度を高める努力をしており、利益率を上げるには、ビジネスモデルを変えるか、労務費を削るかしかない。私は8%の営業利益率を出したら、社員に対する還元、株主様に対する配当政策は十分できると考えている。

◆2007年3月期業績予想

売上高137億円（前期比5.2%増）、営業利益8億90百万円（同4.6%増）、経常利益8億90百万円（同5.3%増）、当期純利益4億80百万円（同11.6%増）、営業利益率6.5%、EPS61.90円と予想している。

非常にコンサバティブな予想になっているが、この商品をつくって売り出すというのではなく、この技術者がいて、このニーズがあってマッチングする事業なので、技術者確保が見通せない限り、思い切った数字が出せない苦しさがある。

EPSが前期比6.70円減となっているのは、1対1.3の分割をしたためである。

◆CSR（社会的責任）経営について

IT業界は歴史も浅く、比較的参入しやすい分野だからこそ、モラルには気を付けなければならない。地道な仕事でも誇りを持って働き、損か得かではなく、正しいか正しくないかで判断することが必要である。昨今、IT業界における個人情報絡みの不祥事が続発しており、CSR体制づくりをわが社なりに急ピッチで進めている。

かなければならないと考えている。

具体的には、毎月のCSR会議開催、全社員への年2回のコンプライアンス勉強会の実施並びにコンプライアンスハンドブックの配布、Pマークの取得、社外コンプライアンス窓口の設置、社内コンプライアンスアンケートの実施等を実施している。また、ソフトウェア開発担当社員の心のケアにも非常に気を使っている。

ISO14001を2005年12月に取得し、地球環境問題にも取り組んでいきたいと考えている。その他、社員の子育てがしやすい環境づくりに尽力するとともに、小学生への情報教育推進活動、地域振興活動等にも積極的に参加している。

◆ 質 疑 応 答 ◆

ITOがあるからSIが受注しやすいという相乗効果はあるのか伺いたい。

相乗効果は非常に大きい。運用に強い会社は、いろいろな会社が手掛けたプログラムに全部手を出すことができる。SIからITOには行きにくいですが、ITOはSIに手を出しやすい。

去年まではBPOが破竹の勢いだったが、当期の業績を見るとITOの伸びが著しい。これはトレンドが変わったのか伺いたい。

アナリストや大手ベンダーが急に言い出してBPOがブームになった時代があったが、BPOもITOも昔からあった業務で、トレンドは変わっていない。BPOは日本ではほとんど普及しておらず、完全に成功している会社はないが、当社にとっては魅力的なマーケットと考えている。

(平成18年6月15日・東京)