

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



IDグループ再編により 経営資源の集中と効率化を図る

◆今期第3四半期決算の概況

今期第3四半期連結決算は、売上高100億9百万円（前年同期比6.0%増）、営業利益5億79百万円（同15.2%減）、経常利益5億82百万円（同14.2%減）、純利益3億31百万円（同34.0%増）となった。売上高は計画比0.4%増となり、計画通りに推移しているといえる。また売上総利益は18億42百万円（同0.4%減）と横ばいであり、計画比も1.2%の微減と、ほぼ計画通りに推移した。販管費は12億62百万円（同8.2%増）と前年同期を上回ったが、計画比は3.2%減となった。販管費に関しては、会社の規模が大きくなるにつれて社員の教育費が増えたことに加え、チェック機能の強化のための組織づくりを進めてきたため、人件費等がやや上昇してしまい、その結果、営業利益、経常利益は前年同期比を下回った。純利益は、前期の特別損失が解消されたため、前年同期比、計画比共に上回る結果となった。

顧客別売上高では、金融分野が54億59百万円（同11.7%増）と好調に推移し、情報・通信・サービス分野は23億39百万円（同±0.0%）と横ばい、その他のエネルギー・製造・輸送・小売分野は12億65百万円（同3.6%減）と若干減少した。

売上動向を分析すると、三つの特徴が挙げられる。第1は、システムの運用、BPOが売上高全体の61.2%を占め、ソフトウェア開発の比率よりも高いことである。この業界にはソフトウェア開発を主体とする会社が非常に多いが、当社はデータセンターによる監視等の運用・メンテナンス業務を主とすることで、他社との差別化を図っている。第2は、金融関連の売上高比率が53.7%と5割を超えていることである。第3は、最終顧客との直接取引が全体の87%を占めていることである。その他、日本ユニシス、日本IBM、NTTデータの3社には、戦略的パートナーとして技術力を提供している。

現在の株主数は残念ながら60名減ったものの2,210名であり、目標としている2,200名は維持している。個人投資家の人数は減ったが、それ以外は若干増えている。大株主ベスト10は昨年3月末に比べ順位に変動はあるものの、顔ぶれは変わっていない。

◆今期通期の業績見通し

今期通期の業績は、売上高137億円（同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）を予想している。先ほど言ったように販管費の増加により営業利益や経常利益が予想を下回る可能性もあり、また3月はソフトウェア開発の納品時期であるため、計画通り、あるいは、それ以上の結果が出る可能性もあり、正直なところまだはっきりとした数字を申し上げられない。

今期は期初に1:1.3の株式分割を行った。また今年2月9日には今期末3円の増配を発表している。この株式分割と増配により恩恵を受け、単体での配当性向は30%を少し上回るのではないかと考えている。

◆IDグループ再編について

当社の借入金は昨年3月末時点でほぼゼロの状態になった。このため、それ以降資金を戦略的に運用するべく、グループ内の再編策を幾つか進めてきた。

第1は、連結子会社スペースリンク社の事業譲渡である。同社は資産管理のパッケージを製造販売していたが、パッケージ販売不振のため、今回思い切ってこの会社を清算し、IDが吸収することにした。現在清算期間中であり、3月末に清算が完了する予定である。この事業譲渡により、経営資源の集中、開発基盤の強化、事業展開の効率化が図られるであろう。

第2はTDCソフト社との業務資本提携である。TDCソフト社は1962年に設立された東証一部上場企業であり、資本金9億70百万円、売上高は137億円に及び、当社はTDCソフト社と業務提携すると同時に、同社の株式4%を取得した。この業務提携の目的は、ソフトウェア開発に強いTDCソフト社とメンテナンスと運用に強

いIDが提携することにより、相乗効果を生み出すことにある。

第3は、日本カルチャソフトサービス（NCS）社の連結子会社化である。NCS社は1977年創業、社員数約400名の会社で、ソフトウェア開発、運用、メンテナンスを事業内容としている。当社は昨年12月11日にNCS社の株式を100%取得した。NCS社は主に農林中央金庫とJAバンクの運用業務を行っており、その売上比率が約45%を占める。今回の買収のメリットとしては当社の強みである運用とメンテナンス部門でこうした大手の顧客を獲得できたことが挙げられる。さらに今後農林中央金庫の運用をベースに横展開が図れる可能性もあり、その効果は非常に大きいと考えている。その他地方の技術者を確保できたこともメリットとして挙げられる。当社は現在東京一極集中型であり、技術者は全部東京にいる。一方でNCS社は、盛岡・東京・名古屋・大阪・高松・松山・福岡にそれぞれソフトウェアの開発技術者と運用技術者を持っている。主要都市の技術者を確保したことによって、戦略的パートナーのNTTデータ、日本IBM、日本ユニシスといった全国展開を行っている大手ベンダーとのコラボレーションも可能になると考えている。ただしメリットの裏にはデメリットが付き物である。今まで当社には東京一極集中の人事管理制度しかなかったため、人的資源のシフトが今後の課題の一つである。

◆新IDグループの今後とその課題

今後の最大の課題は、この会社をいかにIDグループ化するかということである。この業界は「人」が基本であり、人が離れれば何もできなくなる。この点に細心の注意を払いながら、今後の事業を進めていきたい。

NCS社は1月末に単独決算することになっている。さらに2～3月も単独決算し、2～3月の2カ月分はIDの4月からの連結決算にも正式に組み入れる予定である。第3四半期決算発表の時点ではこれを加味していない。現在IDグループは社員数約2,100名、グループ売上高は約180億円弱である。NCS社の売上高は現在約42億円であり、私がIDに入社した12年前のID単体の規模とほぼ同じである。現在は手を付けやすい部分から統合を進めようという方針の下、経理部門の統一、IDへのアウトソーシングなどを進めている。

今回の買収に関してののれん代はIDの手元資金とコミットメントラインを利用した。このため次回の決算時には借入金が増加する。それらはのれん代として支払った部分だと考えていただきたい。今回は株式を利用した買収ではなく、キャッシュを使っている。

10年前は70億～80億円の売上があれば業界の百傑に入れたが、今IDは130億円だがそれでも百傑には入れない。それだけ市場が伸びているということである。将来的には売上高300億～500億円が必要ともいわれている。その売上高300億円を達成するには必ず200億円を通過しなければならない。当社としてもそういったチャンスには果敢に挑戦していきたいと思っている。

ただし、社員数2,000人ともなると、コンプライアンスの問題等、人的資源の問題も出てくる。コンプライアンス違反等があれば会社は一発で信用をなくし倒産してしまうため、ただ売上を伸ばせ、利益を伸ばせではなく、この点には十分注意してマネジメントしていきたい。

当社の売上は例外なくすべてPL（損益計算書）から生まれている。つまり、メーカーのように工場で製品をつくり、それを販売することによって利益が出るのではなく、この業界では人が、社員が、技術者がキャッシュを生んでいる。このため来期以降は利益率が下がるのではないかと懸念している。前年同期と比較して外注の件数は2倍になっている。これにより外注費が利益を圧迫することが予想される。さらにプロパー社員の労務費も転職を防ぐため一定水準を維持しており、これも利益を低下させる要因になると考えている。またNCS社ののれん代を10年償却し、その償却費が年間数千万円入ってくるため、利益率が変動し、今までの水準を維持できない可能性がある。

当社は2008年3月期の連結売上高150億円を目標とする中期経営計画を発表していた。しかしこのままでいくと目標の150億円を突破してしまうため、中期経営計画を立て直し、次の決算説明会で発表する予定である。新中期経営計画における利益配分に関する考え方はまだ正式にコミットしていないが、配当政策に対する一定の方針、方向性は盛り込みたいと考えている。一定の利益を上げ、それを社員に還元し、株主の方にも還元するという考え方を採っていきたい。今の市場の活況を考えると、今後利益がどんどん上がっていくビジネスモデルは考えられない。このため新中期経営計画は、利益を一定の水準で維持しながら、どうマーケットの要求に応えるか、ステークホルダーの要求に応えるかということを中心とした内容になるのではないかと考えている。

(平成19年2月21日・東京)