

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



売上高と経常利益が2期連続で過去最高を更新

◆インフォメーション・ディベロップメント (ID) グループ

現在、IDグループには5社が属している。ID本体と、12月に買収した㈱日本カルチャソフトサービス、日本ユニシス㈱との合併会社㈱ソフトウェア・ディベロップメント (以下SD)、プロジェクト管理のコンサルティング会社㈱プライド、中国のオフショア開発拠点の会社艾迪系統開発 (武漢) 有限公司 (以下ID武漢) である。ID武漢は3年目にして単体で黒字となり、現在10名弱の現地技術者と現地のパートナー企業の人員20名を合わせた約30名の体制で、ID本体の開発を中心にした作業を行っている。

2007年3月期の決算ハイライトは以下の通りである。

①2期連続で売上高と経常利益が最高を更新。1998年の上場時には、IDグループの売上高は67億円で、経常利益は4億円強であったが、その後2000年対応、インターネットバブル期を通過して成長した。2003年3月期には低迷したが、今は次の成長局面に入ってきたと感じている。②営業利益率は7.0%、ROEは11.2%となった。ROEが10%を超えたのは、1999年の11%以来である。③㈱日本カルチャソフトサービスを連結子会社化した。今回は2月と3月の2カ月分の売上がIDグループの連結決算に入っている。④TDCソフトウェアエンジニアリング㈱の株式を取得し、業務資本提携を発表した。⑤期末配当は、3円増配の18円を予定している (6月26日開催の定時株主総会にて承認済み)。

貸借対照表について言えば、2002年3月期に有利子負債が17億円あったが、2006年3月期には1億18百万円となりほぼ完済した。ただし、2007年3月期には再び増加し、13億18百万円となった。これは、買収した子会社の日本カルチャソフトサービスの借り入れと社債による部分がほとんどであり、さらにTDCソフトウェアエンジニアリングの株式取得と、ID単体で借り入れを行った分が含まれている。

◆前期比、計画比共に増収増益を達成

IDには三つの特徴がある。一つ目は契約形態、二つ目は顧客、三つ目が事業内容に関する特徴である。まず契約形態についていえば、エンドユーザーとの直接取引が88%を占めていること。一昨年はもう少し比率が低かったが、今回伸びているのは、既存のお客様のIT投資が活発だったことが要因である。顧客の比率を見ると、金融機関が約53%で、ここ2~3年は同様の傾向にある。事業別の比率を見ると、運営業務の売上比率が50%を超えている。ここは特に強調したい点であるが、当社はソフトウェア開発よりも、開発後の運営管理業務、BPO (ビジネス・プロセス・アウトソーシング) をコアビジネスとしている。現在、運営業務とBPOの技術者は1,200名を超えている。

顧客別の売上高状況では、金融機関の伸びが前期比14.9%増で群を抜いている。情報・通信サービスが同13.2%増、その他が同5.6%増である。

売上高の増収要因は、まずID単体のソフトウェア開発事業の増収が4億円、さらにID単体のシステム運営 (ITO事業) の増収5億円である。残念ながら、ID本体のBPOにあるデータエントリーの部門で70百万円減となった。しかし、日本カルチャソフトサービス以外の子会社が70百万円増収となっている。さらに日本カルチャソフトサービスの2月、3月の売上で7億50百万円増収となり、結果として147億円の売上になった。営業利益については、増収に伴う増益が1億16百万円、原価率の0.1ポイント改善による増益が12百万円、販管費率0.4ポイント改善による増益が45百万円となり、結果として10億24百万円になった。以上のことから、当社は労働集約型といえる。工場の生産ラインからではなく、社員一人ひとりのサービスの提供によってキャッシュフローや付加価値は生まれる。特に原価率や販管費率の改善など、社員の生産性向上には非常に神経を尖らせている。当社では、原価率もしくは販管比率の1ポイントの改善が、1億円程度のコスト削減につながるからだ。

株主数は2,103名であり、残念ながら前期末比で166名減っている。内訳を見ると、個人株主が減って法人株主が増えているが、個人株主も増やしたいと思っている。

◆業界動向と当社のポジション

昨年の業界動向と当社の伸び率を比べると、受注ソフトウェア（SI）は、業界平均の13.3%増に対して18.5%であり、業界を上回っている。システム運営管理（ITO）では、同17.7%に対して17.7%と、ぴったり同じである。データエントリー（BPO）では、同1.8%減に対して5.4%減となっている。この減少は、各種文書の電子化が進み、手入力の作業自体が縮小しているためである。

売上に対するソフトウェア開発（SI）比率と、アウトソーシング（ITO）比率で位置付けすると、当社は、業界の中でも完全に運営のポジションを堅持している。運営業務を中心としている業者は少なく、これがIDの強みとなる。

主な同業他社の決算状況を見ると、数年前は多くが減収減益であったが、ここ2年は増収増益の傾向にある。このマーケット自体も不況ではないと言えるが、不採算案件等が出ると、増収でも減益になってしまうことがある。

◆Breakthrough 200！

2010年3月期に向けて作られた中期経営計画は、売上200億円突破を目標にしている。ただし、利益の方は増収減益となる。その理由としては、①日本カルチャソフトサービスののれん代64百万円の償却が今年から始まること。②日本カルチャソフトサービスの事業の再編成を行っているので、不採算案件からの撤収や不採算事業の撤退といったリストラの費用が生じること。③当社の投資は労務費、つまり従業員であるが、むやみに採用もできないので、既存の外注者や現社員を辞めさせないための投資が必要となり、外注費の値上げや、ボーナス、労務費、人件費の値上げを見込まなければならないことである。

2005年3月期も、ID本体の不採算案件からの撤収、不採算事業の撤退をして、増収減益になった。3年に1回ぐらいの割合で、大きく広がったプロジェクトの動向を見極めなくてはいけない時期があるような気がする。今回も3年前と傾向が似ているので、不採算案件の発生による業績への影響を極力回避するために、過去に手を付けたプロジェクト等を見直して、コントロールすることが必要だと考えている。

中期経営計画のキャッシュフローに関しては、有利子負債を3年後にはゼロに近づけたいと考えており、今期だけでも約9億円の返済をする予定である。

どのような方向で増収を広げていくかについては、M&Aは中期経営計画には入れていない。まず考えているのは、全国的規模での営業戦略である。もともとIDは東京一極集中だったが、日本カルチャソフトサービスを買収したことで全国に拠点ができた。つまり大手ベンダーなど戦略的パートナーと組むことによって、これから始まるデータセンター再編の案件も全国的規模で取り込める可能性がある。二つ目に、全国、さらに中国にも拠点があることで、東京での技術者不足を補うことができる。三つ目としては、金融機関の好調が今後も2～3年は続くと考えられることである。現在の勘定系の予算配分がこれからは情報系へ移っていくので、生保や損保も含めて、開発投資はまだ続くであろう。

さらに、販管費や原価率のポイントを下げするために、管理部門をIDに集約化させつつある。子会社の管理部門の機能をIDに集約して、二重にコストを掛けない流れをつくっている。これは、今後のJ-SOX法対応も踏まえ、親会社で一括管理した方がやりやすいという判断に基づくものであり、1年以内に実行しようと考えている。

中期経営計画の1年目は、日本カルチャソフトサービスの売上29億円が計上されるので増収の幅は大きい。2年目になるとそれが平準化して5～6%の増収となり、3年目も同様の形になるとみている。

利益配分に関するIDの考え方は、①企業価値拡大のための資金配分、②株主への利益還元、③財務安定性の確保の三つである。2007年3月期の18円の配当が承認されると、単体の配当性向は30.9%、連結の配当性向は25.0%となる。IDとしては、連結配当性向30%をメドに配当を実施する方向に持っていく方針である。2008年3月期にも18円の配当金を予想しており、そうなれば連結配当性向は28.4%、単体配当性向は35.0%になると見込んでいる。

◆CSR経営について

コンプライアンスに関しては、法令順守を徹底するため、さまざまな取り組みを行っている。特にコンプライアンス勉強会を年2回開催している。内部告発のヘルプラインは外部に設けており、パートナーも外注の方もそこへ電話ができるようになっている。従業員にはCSRアンケートを年1回行い、調査結果をフィードバック

クしている。

環境への取り組みとしては、ISO14001の認証を取得し、チーム・マイナス6%に加入している。文化・芸術・教育活動の支援については、クラシック音楽の活動支援、小学生のホームページ大賞（J-kids）への協賛、日本の古典芸能である新内浄瑠璃に関するホームページ作成等の支援、そして中国の華中科技大学に奨学金制度を設立している。社員、株主への還元はもちろんのこと、このような活動を通じて広く社会にもお返ししたいと考えている。

（平成19年6月14日・東京）