

2349 エヌアイデイ (N I D)

2012年3月7日

ジャスダック

ポイント

- ・2012年3月期は、不採算プロジェクトの影響を考慮し、業績を下方修正した。前年度比で-9.5%の経常減益となろう。主力の通信システムでモバイルやカーエレクトロニクス関連が伸びるものの、予定通り進捗しなかった仕事に手間取った。また、公共関連の仕事が減少し、大震災の影響で電力向けシステム開発が影響を受けた。
- ・当社は通信(モバイル)や車(カーエレクトロニクス)に組み込むソフト開発に強い情報サービス会社である。加えて、生損保のシステム開発やエアライン企業のシステム運用管理、さまざまなデータ入力サービスなど、4つの事業分野がバランスよく展開され、リーマンショック後の不況局面や、今回の大震災局面でも安定した収益力を見せている。
- ・2年前に赤字に陥った通信システム事業は2010年度に黒字化し、2011年度も回復を見せていたが、採算の低下を招いた。プロジェクト管理の徹底により、2013年3月期には正常化するので、業績は再び向上しよう。今後の業績回復のテンポは、通信システム事業がどこまで回復してくるかにかかっている。ケータイやカーエレクトロニクスが新しい世代に入ってくることで、その効果が期待できる。実際、アンドロイド(OS)の開発依頼は増えており、人材をかなりシフトさせている。新しい分野にも取り組んでおり、医療系の企業の組み込みソフト開発に力を入れている。
- ・第5の事業分野を確立すべく、オープンイノベーションを軸に、ベンチャー企業と組んで先行投資を行っている。アンドロイド系のサービスプラットフォーム、Nstylist(エヌスタイリスト)を活かした新しいサービスをこの2月からスタートさせた。スマートフォンの待ち受け画面を利用して広告収入を得ようというホームアプリ(VALiBO、バリボ)の提供である。このサービスは業界初で、サイバーエージェントが総販売代理店となって顧客の獲得に動く。当面、金額的なインパクトは大きくないので、2013年3月期の業績には効かないが、ユニークな展開である。
- ・こうしたアンドロイドのプラットフォーム作りは、会社の体質に変化をもたらそうという試みである。新しい芽がはっきりしてくれば、収益力は一段と好転し、会社目標の売上高経常利益率10%に近づいていくことができよう。

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

目次

1. 特色 モバイルとエンベデッドのソフト開発力に強い
2. 強み 四つの事業分野のバランスが強み
3. 中期目標 安定した収益力を確保
4. 経営戦略 “とる営業” から “生み出す営業” へ
5. 新規事業 業界初のスマホ向け待ち受け画面広告に参入
6. 当面の業績 いくつかの不採算プロジェクトが影響し減益に
7. 企業評価 着実な経営を展開

企業レーティング B

株価 (12年3月6日) 1430円 時価総額 62億円 (4.37百万株)
PBR 0.89倍 ROE 9.8% PER 9.0倍 配当利回り 3.1%

(百万円、円)

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	配当
2006.3	14004	1023	1054	529	121.2	20.0
2007.3	14583	1208	1233	635	145.8	30.0
2008.3	15696	1335	1371	769	181.8	45.0
2009.3	15578	1071	1084	585	154.8	45.0
2010.3	14723	907	921	538	142.2	45.0
2011.3	14638	935	994	447	118.3	45.0
2012.3(予)	14750	880	900	420	110.9	45.0
2013.3(予)	15500	1080	1100	600	158.5	45.0

(11.12ベース)

総資産 10674百万円 純資産 6088百万円 自己資本比率 57.0%

BPS 1608.3円

(注) ROE、PER、配当利回りは2013.3期予想ベース。

2006.3期のEPS、配当は株式分割(2:1)の調整済み。

担当アナリスト 鈴木行生

(日本ベル投資研究所 主席アナリスト)

企業レーティングの定義：当該企業の、①経営者の経営力、②事業の成長力・持続力、③業績下方修正の可能性、という点から定性評価している。A：良好である、B：一定の努力を要する、C：相当の改善を要する、D：極めて厳しい局面にある、という4段階で示す。

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

1. 特色 モバイルとエンベデッドのソフト開発力に強い

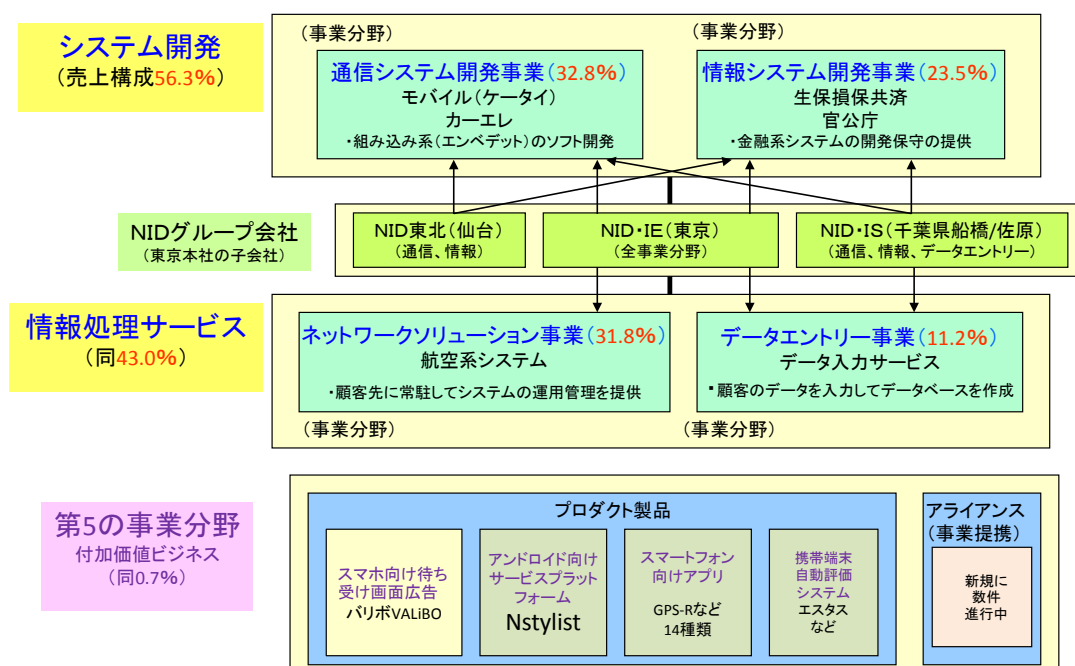
技術力と品質の高さが顧客満足度に貢献

独立系のシステム開発・情報サービス会社である。日本の情報サービス産業は22兆円規模で96万人が働く。株式市場にはITシステム関連の情報サービス企業が120社余り上場している。当社は、その中で金融機関などのユーザー系列やコンピュータなどのメーカー系列ではなく、独立系として独自に経営基盤を築いてきた。中堅の中では上位に位置し、社員数は1477名である。

事業分野は、通信システム開発、情報システム開発、ネットワークソリューション、データエンタリーの四つに分けられるが、それぞれの分野で技術力と品質が顧客に評価され、それが顧客満足度を高めている。当社(NID)はモバイル(ケータイ)とエンベデッド(組み込み技術型)のソフトウェア・システム開発に強いが、実は四つの事業ポートフォリオのバランスの良さが最大の特長である。

NIDの4つの事業分野

(カッコ内は売上構成比%、2010年度ベース)



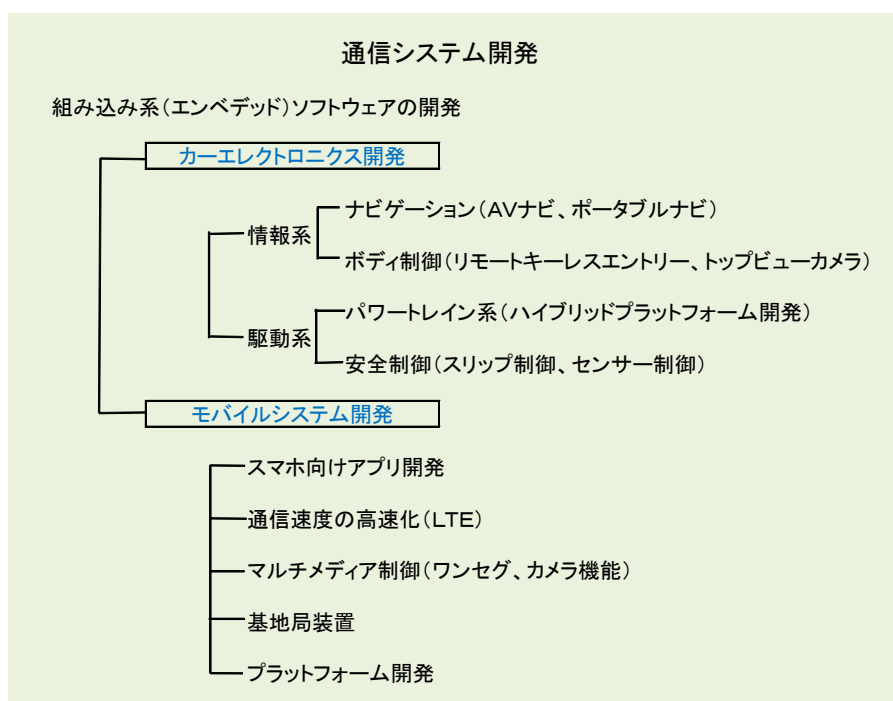
NIDのビジョンは顧客のベストパートナーになることである。実際、大手航空会社(ANA)など優良顧客と長く取引しており、高い信頼を得ている。経営の基本方針は、技術力と品質の高さを武器に差別化し、徹底したローコスト体質を作り、キャッシュ・フロー経営に

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

徹することである。そのために、技術者のレベルアップに最も力を入れており、各人の技術力をデータベース化して、品質と生産性の改善に結び付けようとしている。

直近の業績はやや伸び悩みである。リーマンショック後、情報システム業界はIT投資の抑制、単価の下落、大手ベンダー（システム会社）の内製化などによって、業界全体が不振にあった中で、当社はバランスの取れたシステム開発企業として、伸び悩みながら良好な収益力をキープしている。

既存分野を着実に伸ばすとともに、新しい事業分野への挑戦も試みている。第5の事業分野（当社で付加価値ビジネスと称する）が収益に貢献してくることが見えてくれば、収益力も一段と向上しよう。通信システム分野の収益回復と新分野の収益化に一定の努力を要するというので、今後の実行戦略の奏功が期待される場所である。



2. 強み 四つの事業分野のバランスが強み

優良顧客との長期取引で二重のバランス経営を展開

当社 45 年の歴史を見ると何度かの節目があった。創業はデータエントリー（入力業務）の京葉計算センター（現小森会長創設）としてスタートし、それが 72 年にシステム開発会社のコンピュータ・マーケティング（北川宗助氏創設）と合併し、日本情報開発（NID）となる。北川氏は小森会長の叔父であり、日本の情報システム開発の草分けの一人で、合併

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

会社 (NID) の社長を務めた。

その後の節目は、2000年にドコモの第三世代のケータイ(フォーマ)の基地局のソフトウェア、システム開発で大きく伸びた。もともと制御系のシステム開発をやっていたが、パナソニックグループより、この分野のエンベデッド(組み込み型)ソフト開発を受注、当社の技術力が評価され、ここで基盤を確立した。

現在は、4つの事業分野を運営し、二重のポートフォリオが構成されている。セグメント別では6つの事業部に分けているが、3つは本体で、3つは子会社で展開している。通信と情報のシステム開発は10年度で売上の57%(付加価値ビジネスを含む)、ネットワークとデータエントリーの情報処理サービスは同43%と、バランスが取れている。また、NID・IS、NID東北、NID・IEの3つの子会社がそれぞれ顧客と結びついて事業を展開しており、このバランスも取れている。

通信システム開発では、ケータイ(パナソニックグループ、京セラ、シャープ、ソニーエリクソン)、車(トヨタグループ)、家電(ソニー、キヤノン)向け組み込みソフトの開発を得意としている。特に、モバイル分野とカーエレクトロニクス分野のシステム開発に力を入れており、モバイルでは、スマートフォン向けアプリ開発、カーエレクトロニクスでは、ナビゲーション、ボディの情報系やパワートレイン、安全の駆動系のシステム開発が中心である。

セグメント別の生産性と顧客動向

	売上高 (百万円)	社員数 (人)	1人当たり売上高 (万円/月)	主要顧客、各グループ向け
通信システム事業	1683	253	111	トヨタグループ、ソニー、パナソニック、キヤノン、NTTデータ
情報システム事業	1369	206	111	NKSJ、富国生命、森永乳業、全労済
ネットワークソリューション事業	2182	424	86	全日空、NKSJ、日本出版販売
NID・IS	1264	312	68	キヤノン、ちばぎんグループ、シャープ、東京電力グループ
NID東北	309	79	65	東北電力グループ、キヤノン
NID・IE	406	130	52	富国生命、全労済

(注)売上高は2011.9(2Q累計ベース)

通信システム開発のエンジニアの分野別担当を人数で見ると、モバイルに170人、カーエレクトロニクスに100人、ホームエレクトロニクスに40人、医療情報に40人、デジタル無線に30人、その他に50人の計430人である。医療情報関連には今後一段と力を入れていく。

情報システム開発では、生保、損保などの保険分野(NKSJホールディングス<日本興亜・損保ジャパン>、富国生命)のシステム開発を主力とする。ネットワークソリューションでは、全日空(ANA)の地上システムのオペレーションを任されており、1年365日、24時間

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

200名が先方に常駐している。当社のユーザー別人員配置の規模ではトップである。

人材から見た事業分野体制

通信系システム開発		情報系システム開発		ネットワークソリューション	
モバイルシステム	170	生命保険	100	航空関連	200
カーエレクトロニクス	100	損害保険	80	損保・生保	110
ホームエレクトロニクス	40	共済	30	流通・出版	70
医療機器・情報機器	40	官公庁	20	官公庁	40
デジタル無線	30	物流その他	90	放送関連その他	65
その他	50				
合計	430	合計	320	合計	485

(注)担当している人員数

当社のルーツであるデータエントリーは金融や地方自治体向けに継続している。NID・ISは、千葉県の香取市（旧佐原市）にあり、データエントリーとソフト開発を手掛けている。データエントリーは金融機関や地方自治体からの依頼によるデータ入力で、伝統的な地味な作業ではあるが、一定の仕事はあり、現在120人程度が従事している。また、NID東北は仙台に拠点があり、8割は東北電力グループの仕事をしている。

取引別売上高では、トップの企業でも全体の10%にとどまる。上位10社で全売上高の60%、20社で80%と、日本の有力企業と安定した取引をしている。どこかが減少してもどこかでカバーするという安定感がある。有力企業としては、全日空、NKSJ、富国生命、キヤノン、ソニー、全労済、NTTグループ、シャープ、東北電力グループ、パナソニック、トヨタグループ、富士通、東京電力グループ、ちばぎんグループなどがあげられる。

3. 中期目標 安定した収益力を確保

業界競争は激化するもチャンスあり

ソフトウェア開発の業界競争が激しくなっている。独立系の動きをみていると、業績の悪化によって、企業再編に追い込まれている会社も出始めている。よほど頑張らないと、独立系が順調に生きていくのが難しい時代となりつつある。

鈴木清司社長は、不況でも利益の出る会社作りの基本として、①新しいビジネスモデルを作り、②差別化をし、③先んじて経営判断を下すこと、を掲げている。

通信システムは、モバイル、車、情報家電、医療などに伸びる可能性は十分ある。情報システムもクラウド化の中でチャンスは大きい。ネットワークソリューションは、SEの高度化がポイントとなる。データエントリーは、なくなる仕事なので着実に仕事を取っていく方針である。

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

売上高経常利益率 10%が目標

2011年3月期の売上高経常利益率は6.8%、ROEは7.5%で、3年前のピーク時（07年度）には売上高経常利益率8.7%、ROE14.3%であった。

会社は、財務目標としてROE15%、売上高経常利益率10%を掲げているが、最も重視しているのは経常利益率で、こちらが達成できればROEの目標は当然達成できると考えている。

利益率10%を達成するには、システム開発で13%程度の利益率を稼ぎ、情報処理サービスで6%ほど上げるという内容になる。システム開発の方が当社の得意分野として、高い収益を上げることか可能である。一方、情報処理サービスのネットワークソリューションの運用保守やデータエントリーはそれほど高いマージンが取れるわけではない。また、新しい付加価値分野に先行投資をしているので、そこが収益力を高めてくる必要がある。

結果として4つの分野が上手く行けば、全体で10%を超える利益率が達成できることになる。そうなれば、現在の純資産（61億円）が内部留保で積み上がっていったとしても、ROE15%は十分達成できるわけである。

中期3ヵ年計画

(百万円、%)

	2011.3	2012.3(予)	2013.3(予)	2014.3(予)
売上高	14638	14750	15500	16500
通信システム事業	2938	3200	3470	3900
情報システム事業	3009	3100	3200	3300
ネットワークソリューション事業	4661	4700	4800	4900
NID・IS	2172	2300	2450	2700
NID東北	1042	650	750	850
NID・IE	815	800	830	850
営業利益	935	1010	1100	1300
売上高営業利益率	6.4	6.8	7.1	7.9

(注)2011年6月に公表。毎年ローリングしていく。

中期3ヵ年計画の骨子

3年間の中期業績では、売上高経常利益率を8%程度に持っていくことを狙っている。ポイントは2つある。1つは付加価値ビジネスを第5の事業の柱にできるように、収益化することである。もう1つは、品質管理の徹底で不良プロジェクトを減らすことである。ワースト3の不良プロジェクトについては徹底的に議論して、今後の対策として手を打っている。

当社のビジネスの基本は4つの基幹事業のバランスをとりながら安定成長を目指すこと

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

である。加えて、年間2~3億円の新規投資を行って、付加価値ビジネスと名付けている新規事業を何としても立ち上げていくことにある。それに向けて、ベンチャー企業との協業には前向きであり、M&Aにも意欲をもっている。

付加価値ビジネスの追求に当っては、オープンイノベーションを推進していく。つまり他社と協業して、新しい分野を切り開いて行こうというものである。現在は4つのプロジェクトが動いている。①Nstylistという独自のミドルソフトウェア・プラットフォームの活用、②基盤システム開発ツールの活用、③土地改良区向け複式簿記会計システム（水土里ネット会計）、④一般社団法人TERASへの参画による組み込みソフトウェアツールの標準化の推進、である。

付加価値ビジネスは、2012年度1.5億円、2013年度3億円、3年後5億円の売上高を目指しており、3年後には黒字化させる。さらに、第5の事業となるには年商10億円以上になる必要がある。

今回の3カ年計画では、2014年3月期に売上高165億円、営業利益13億円、売上高営業利益率7.9%を目標に掲げている。リーマンショック前の営業利益のピーク13億円（売上高営業利益率8.5%、2008年3月期）への復帰が当面の目標である。中期3カ年計画は毎年5月に見直し、ローリングしている。今は少し慎重にみているが、将来は売上高200億円、経常利益率10%が一つの目標である。

当社の事業について、鈴木社長は「人ありき」と強調しているが、人に依存して売上が決まってくる傾向にある。よって、既存ビジネスが伸びるということは、一定の人員増を想定する必要がある。過去数年は年100人ペースで社員を採用してきたが、最近40人ペースに落としている。これからも、人材は育成しながら着実に増やしていく方針である。また、人員増に依存しない付加価値ビジネスの拡大も1つの課題である。

なお、中国などオフショアでのシステム開発は当面考えていない。開発が上手いかなかったときの対応が十分できないと判断していることによる。市場としての中国には注目しているが、中国にソフト開発の拠点を置いて協力会社を使うとか、中国に開発を任せるといったことは考えていない。大事なところは日本でやることによって、品質を確保するという方針である。

4. 経営戦略 “とる営業” から “生み出す営業” へ

新しいビジネスパートナー作り

通信システムについては事業部長に新しい人材を当てて改革に取り組んでいる。ユーザーにおける組み込みソフトの開発の在り方が変わっていくので、それに合った新しい仕組みを作っていく必要がある。ANAの常駐型ビジネスも単純なオペレーション管理ではない。

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

ネットワークにシステムエンジニアが入って新しいシステム開発に関わっていく。これによって付加価値を高めようとしている。

会社全体の重点施策としては、1) 営業力の強化、2) 受注単価の回復には時間を要するので社員の待遇を落とさない中でのローコスト化を図る、3) 不良プロジェクトを防止し撲滅する、4) 年間2億円の投資を続ける第5の事業分野としての付加価値ビジネスを強化する、ことに取り組んでいる。

当社の本業をこなすには人が必要で、人が増えないと売り上げも増えない構造を持っている。外注比率を現在の30%から50%に上げれば、現在の人員でも売り上げを200億円まで持っていくことはできるが、品質の確保と生産性の向上は課題である。

重点施策では営業力の強化として現場営業を徹底する。また、営業本部を作り、そこでは、「とる営業」から、「生み出す営業」にシフトさせようとしている。とる営業とは、システム開発やプロジェクトを顧客からとってくる（受注してくる）という従来タイプの営業であるが、生み出す営業は、アライアンス、プロダクト製品、地方自治体へのコンサル、などによって、仕事を新しく作り出すという意味を込めている。

そこでは、もう少しパッケージ型のソフト、ASP（アプリケーションソフト）のようなプロダクト型のビジネスを志向しようとしている。従来の受託型システム開発は仕事が増えると人も増えていくが、それとは対照的に製品の売り上げが増えても人件費はさほど増えずに、収益が比例的に増加するビジネスを考えている。これを付加価値ビジネスと捉えている。

いま力を入れている自社開発のシステム系プロダクト製品をツールとする営業は、それを通して営業の幅を広げようとしている。実際、ケータイなどの組み込みソフトウェアを自動評価するシステム（エスタス）を販売することを通して、ケータイの次世代システム（LTE技術の応用）の受注につなげていくという具合である。

さらにベンチャービジネスに参入して、仕事を作り出そうとしているのである。アライアンスによるパートナーとの協業についても、アライアンス先と連携して、そのシステム開発の仕事も取ってきている。

テラス(TERAS)では、組み込みソフトの第三者評価、トレーサビリティに関わってくる。個々の機器への組み込みソフト開発と、そのシステム機器の情報システムのつながりが現状のビジネスではわかれているが、これが新しい形になっていく可能性もある。

5. 新規事業 業界初のスマホ向け待ち受け画面広告に参入

プロダクト型アライアンスビジネスで付加価値を追求

当社の事業戦略は、バランス&キャッシュ・フローという考え方の実践である。事業分

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

野のバランスを図りつつ、キャッシュ・フローを重視していく。一方で、毎年2億円程度の新規投資で、新規事業を育てていく、という方針である。

第5の事業分野は2010年度で1億円の売上げにとどまっているが、これを伸ばそうとしている。この分野で新しいプラットフォームを作り、ロイヤリティ型ビジネスへの橋頭保を作りたいと考えている。アライアンスビジネスでは、基本的に自らも開発に加わり、仕事を分担すると同時に、将来それが売れば、そのロイヤリティをもらうというビジネスモデルであるライセンスビジネスをイメージしている。受託開発型の企業風土を変えようという意識を込めて、クリエイティブな部分に力を入れようとしている。当社はシステムを作りこむことには自信があるので、むしろ独自のアイデアをモノにするクリエイターの育成が課題であり、新しいソフトを創造する開発者を求めている。ケータイを中心とするワイヤレス市場は今後とも大幅に伸びるので、そこでの地歩を築きたいと考えている。

第5の事業分野は現在、既存の4事業分野の中でインキュベーション（育成）している。まだ年商は1億円レベルだが、2013年度には5億円規模のビジネスに育つことを意図している。

パートナーとのアライアンスでは、常にいくつか展開している。システム開発でR&Dを分担し、そこで力を養うと同時に、これらのプロダクトのロイヤリティ収入も狙っている。その他にも、新規に数件進行中である。

iPhone向けの自社アプリ（アプリケーション）も、GPS-R（ナビゲーション）、ToyMode（幼児向け）など14種類ほど出した。アプリの認知度をどう上げていくかに腐心しており、アンドロイド系も進めている。また、土地改良区向け複式会計システムのパッケージソフトも、全国土地改良事業団体連合会と共同開発した。この水土里ネット（ミドリネット）はNID・ISが取り組んでいる。やや特殊の分野であるが、一定の需要は見込めよう。いずれもどこまで戦えるかはこれからのやり方次第だが、会社の体質を変えようという挑戦である。

NIDプラットフォーム（Nstylist）の活用を推進

その中で、Nstylistをアンドロイドサービスプラットフォームの柱にしたいと力を入れている。これは、アンドロイド系のアプリが簡単に作れるプラットフォームである。アンドロイドの活用をモバイルではなく、タブレットやデジタルサイネージで活用する。簡単に画面を設定し、サーバーからデータも提供できる。すでに商談がいくつも始まっており、大手通信企業（キャリア）への採用も決まった。

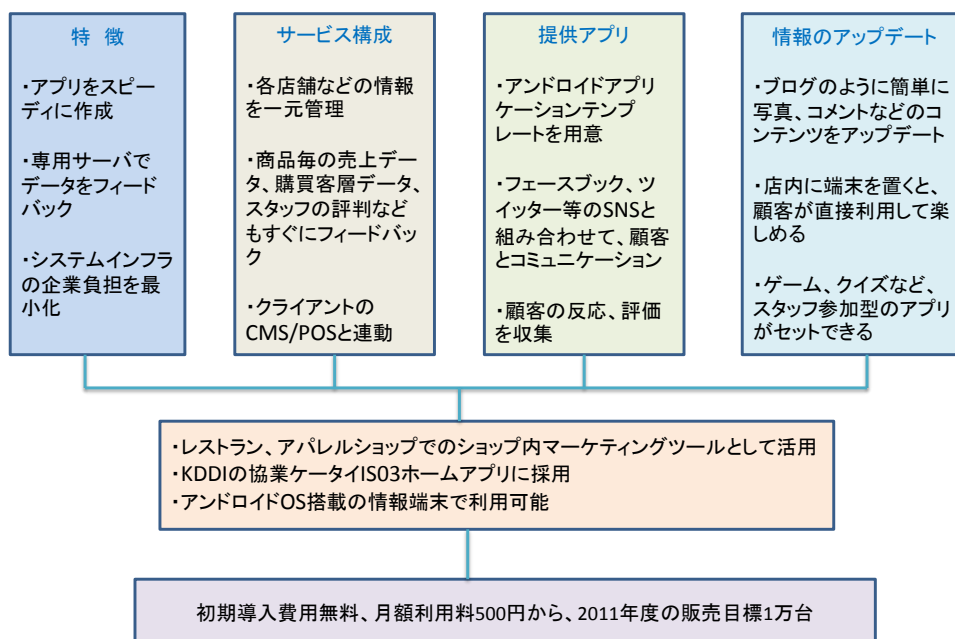
このNstylistがどこまで伸ばせるかがポイントである。使用料として、1システム当たり月額使用料をもらう。月額500円からで、その内容によって金額は増える。当面は1万台を目標に年商1億円を狙っている。

しかし、Nstylistをタブレットに応用して活用しようという展開はまだ時間がかかって

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

いる。現在、取り組んでいるのは、アンドロイド系のスマホ(スマートフォン)に Nstylist を活用しようというものである。

Nstylist (エヌスタイリスト)のサービス
～ Android サービスプラットフォーム～



この事業は、通信システム事業部の中で手掛けており、当期のコストは事業部の中で吸収して、新規事業を立ち上げていくという方式をとっている。上手いけば、Nstylist で数億円の利益が稼げる事業になり得るので、付加価値ビジネスの1つとして拡販に注力している。3年後に年商5億円になるかどうかポイントである。

ベンチャー型の投資や協業が、付随効果を生んでいる。そこでの人材を活かして、アンドロイドのアプリ、サービスを簡単に作れるプラットフォーム (Nstylist) というミドルウェアを独自で開発し、販売に繋げた。iPhone 向けのアプリも、それだけではヒット商品になっていないが、アプリを開発する力を広げている。アンドロイド系の開発では、仕事が受け切れないほど来ており、人材の補強を急いでいる。NID プラットフォーム (Nstylist) についても仕事が本格化しそうである。

このように新規事業への種まきを、事業部から独立させるのではなく、各事業部の中で実行することによって波及効果も得ようというのが、鈴木社長の基本的考え方である。

スマホの待ち受け画面 VALiBO(バリボ)を業界初サービス開始

この2月にバリボのサービスを開始した。バリボはバリューボードから名付けたネーミ

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

ングでスマホの待ち受け画面をうまく活用しようというものである。スマホを開いた時の待ち受け画面そのものをメディアとして利用する。

ユーザーは、自分の好きな画面を選んでセットすれば、ケータイをオンにした時、その画面を瞬時に最近の状態でみることができる。

このホームアプリはアンドロイドのスマホに無料でダウンロードできる。当社はNstlylistのプラットフォームをベースにしたこのバリボへの画面搭載料を、企業から月額料金としてもらう。

スマホの待ち受け画面は全員が見るし、自分で好みの写真や画像を置いているのが普通である。この画面を自分が一番気に入った企業の特別ページしておくことができる。この画面は9画面までワンタッチで動かすことができる。

まずは、8社9種類のアプリが提供されている。ANA(全日空)、アメーバ(SNS)、マクロミル(スマホ市場調査)、ポンパレ(格安クーポン)、じゃらん(旅)、アンドロナビ(アンドロイドのナビ)、JJ(女性ファッション雑誌)、時事通信(ニュース)、ソニーピクチャー(映画、DVD)である。

NIDのVALiBO(バリボ) ～アンドロイド・スマホの待ち受け画面アプリ～

- ・アンドロイド対応のスマホ向け待ち受け画面広告に活用
- ・企業が作成したWebサイトをホーム画面(待ち受け画面)に表示
- ・Ameba、時事通信、JJなど、幅広いオリジナル情報を1ページまるごとホーム画面に表示
- ・ボード以外のフリースペースには、今まで通りの自分好みのアプリをショートカットして配置できる
- ・ホーム画面は全部で9ページ、見たいボードを自由に設定する

Amebaの待受	ソニー・ピクチャーズエンタテインメントBD/DVD待受
andronavi待受	じゃらん待受
ANA待受け	ポンパレ待受
時事通信待受	マクロミル待受
JJ待受け など	

- * 企業は自分で画面のデザインを作り、1時間ごとに更新できる
- * 広告主の開拓は、サイバーエージェントが全面的に担当
- * 広告主の利用料金は、月額15万円から、その待ち受け画面の利用者数に応じた従量制課金、待ち受け画面1万人で35万円、5万人で85万円といった内容

各企業はバリボ向けの自社の画面を、Nstlylistを使って簡単に作れる。そこで、自分達の得意な情報やサービスでユーザーを引き付けることが出来る。

まず、バリボに参加する企業を集めるために、アメーバのサイバーエージェントに独占販売権を与えた。同社の販売力は定評があるので、顧客企業の集客力には期待できる。

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

待ち受け画面の使い手となるユーザーをどれだけ集めることができるか。ここがポイントである。こういうサービスがあること、それがおもしろくて、便利で役に立つことが知れ渡れば、ヒットするであろう。

当社にとっては、①バリボへの参加企業数が増えること、②バリボをダウンロードするユーザー数が増えること、が収入増に結び付く。増えれば増えるほど収入は拡大する。といっても、当面収入が多いわけではない。目標は3年後で当社の売上ベースで3億円を想定している。

課題は2つある。1つは、いかに認知度を高めていくかである。バリューアップと差別化のために、いろいろな企業と組んでいく予定である。もう1つはすぐに真似されて、バリボと同じようなサービスが出てこないかという点である。当社のプラットフォームであるNstylistを利用してバリボは作ってある。アンドロイドの技術者は今引っ張りだこであるが、他社が追いかけてくる前に先行して一定のリーダーシップをとってしまうことが必要である。当社のようなシステム開発会社が、新時代のスマホビジネスで一步先んじることによって新しいカルチャーを作ることができれば面白くなる。

6. 当面の業績 いくつかの不採算プロジェクトが影響し減益に

2012年3月期の業績は下方修正

2012年3月期の業績については下方修正した。3Qが終わったところで会社側が下げたので、これに合わせている。理由は、システム開発において何件かの採算低下プロジェクトが発生したことによる。

売上高の14750百万円は変えていないが、営業利益を1010百万円から880百万円へ、経常利益を1020百万円から900百万円へ、当期純利益を600百万円から420百万円へ、下方修正した。

システム開発では、例年当初の予定通りにいかずに、採算が悪化するプロジェクトが多少出るが、今回はそれがかなり影響する。不採算案件の発生を防止し、それをいかにマネージするかがシステム開発会社の力量である。今回は、通信システム事業と情報システム事業で予定外のものが発生した。システムの要件定義が十分でなく、アウトソーシング先でうまく作り込めなかったことによる。

大震災の影響も響く。NID東北のビジネスの8割は東北電力グループ関連の仕事であるが、この仕事量は減る。それでもNID東北は赤字にはならず済む。

当期純利益の下方修正は、法人税の引き下げが決まったことで、退職給与引当金の税効果会計の戻し入れが費用として発生する。これが150百万円程度影響してくることによる。

3Qのセグメント別業績

	2010.12(3Q累計)		2011.12(3Q累計)		
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	(増減)
通信システム事業	2032	52	2331	2	-50
情報システム事業	2133	188	2100	193	5
ネットワークソリューション事業	3462	190	3228	144	-46
NID・IS	1540	49	1880	102	53
NID・IE	612	30	615	64	34
NID東北	712	29	469	4	-25
合計	10494	540	10626	512	-28

(注)増減は営業利益の前年同期比増減額

カーエレやスマホ向けは健闘

カーエレクトロニクスでは、トヨタグループ向けやパナソニック向けが伸びている。その中身では、情報系はカーナビ、駆動系ではエンジン回りのシステム開発である。モバイルでは、ケータイメーカー向けは日本メーカーの苦戦で減少したが、スマホ（スマートフォン）のアプリに関する仕事が情報ユーザーから増えている。医療関係のソフト開発も増えつつある。このように通信システムは、回復が続いているが、収益的には一段の努力を要する。

情報システムは、生保、損保、共済が中心で保険が大半を占める。また、ネットワークソリューションでは、航空のほかに、生保、流通、出版などに当社の人材が常駐して、メンテナンス、開発に当たっている。この両事業とも、今回は地方公共団体の仕事が取れなかったことによって減少した。一方、NID 東北は減少したが、赤字にはならなかった。NID・IEは派遣の仕事が増加した。

2013年3月期は回復へ

2013年3月期については、売上高で155億円、営業利益で11億円程度は見込めよう。不採算プロジェクトの減少に加え、通信システム事業を使うので、営業利益の多少の変動はありうる。付加価値ビジネスと位置付けている新規事業はまだ収益には貢献しないので、もう少し様子を見る必要がある。その中で、バリボがどこまでたち上がるかが注目される所である。

2012年にはケータイが一段と高速化する3.9世代に入るため、LTE(ロングタームエボリューション)

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

ーション)と呼ばれる次世代ケータイの通信規格をベースにしたソフト開発が次第に本格化してくるものと期待できよう。

NIDのセグメント別業績

(マネジメントアプローチベース)	2011.3		2012.3(予)		2013.3(予)	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
通信システム事業	2938 [20.1]	136 <4.6>	3200 [21.7]	100 <3.1>	3500 [22.6]	250 <7.1>
情報システム事業	3009 [20.5]	307 <10.2>	3100 [21.0]	300 <9.7>	3300 [21.3]	350 <10.6>
ネットワークソリューション事業	4661 [31.8]	264 <5.7>	4700 [31.9]	230 <4.9>	4900 [31.6]	270 <5.5>
NID・IS	2172 [14.8]	99 <4.6>	2300 [14.8]	140 <6.1>	2300 [14.8]	150 <6.5>
NID・IE	815 [5.6]	47 <5.8>	800 [5.4]	80 <10.0>	800 [5.2]	70 <8.8>
NID東北	1042 [7.1]	74 <7.1>	650 [4.4]	30 <4.6>	700 [4.5]	20 <2.9>
合計	14638 [100.0]	935 <6.4>	14750 [100.0]	880 <6.0>	15500 [100.0]	1080 <7.0>

(注)[]内は売上構成比、< >内は売上高営業利益率

7. 企業評価 着実な経営を展開

規模よりも基盤固めで次世代につなぐ

新分野への投資については、資本参加、業務提携のいずれにしても、うまくいかなかった場合に本業の業績に大きく影響することなく吸収できるレベルに留めており、かなり慎重に進めている。

会社は、業績の安定性・持続性を重視している。技術と品質で顧客から評価されれば、事業は着実に伸びていくとみている。実際、それだけの力はある。一方で、新分野を切り開くことにも熱心で、従来の企業文化に挑戦するような布石も展開している。鈴木社長、小森会長のトップが慎重ながらも熱心である。売上高 200 億円、経常利益 20 億円、売上高経常利益率 10%に向けて、今は基盤を固める時であろう。中期目標の達成に向けて一定の努力を要するという点で、企業評価はBとする（企業評価については表紙の注を参照）。

当社はピーク時に経常利益で 14 億円を出している。現在でも経常利益で 15 億円～18 億円を出す力があるので、付加価値ビジネスが収益化してくれば、経常利益で 20 億円、ROE で 10～15%は十分期待できよう。

同業の独立系が 20 社ほどあるが、類似会社と比較すると、当社が作り上げてきた 4 事業のバランスが収益面でも発揮されている。3 月 6 日の株価でみると、PBR は 0.89 倍の水準まで戻してきた。これをさらに超えていくには、通信システム事業部の収益向上を実現さ

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

せることが重要である。2013年3月期の予想でみると、ROE9.8%、PERも9.0倍レベルにある。一段と評価されるには、既存分野の業績回復に加え、新事業分野で成長の芽をもう少しはっきりさせる必要がある。その意味で、株価は概ね妥当ゾーンにある。今後は業績の向上を織り込みながら、見直されていく局面に入っていこう。

配当は現在45円、安定配当を基本にして、業績に応じて増配していく方針である。配当金重視で、株主優待策については特に考えていない。業績の向上とともに早晩増配が視野に入っよう。現在の配当利回りは3.1%程度であるが、将来的にはもう少し上げることも検討に値しよう。

システム開発関連の上場企業比較

社名	NID	コア	SRA	ID	NSD	富士ソフト
コード	2349	2359	3817	4709	9759	9749
市場	JQ	東1	東1	JQ	東1	東1
売上高(10年度)(億円)	146	206	332	165	333	1347
経常利益(億円)	10	11	24	9	38	38
売上高経常利益率(%)	6.8	5.1	7.2	5.4	11.4	2.7
株価(3/6)(円)	1430	732	906	530	735	1612
時価総額(億円)	62	109	138	43	376	560
PBR(倍)	0.9	1.4	0.8	0.6	0.8	0.6
ROE(%)	6.9	8.9	9.2	7.4	4.0	1.6
PER(倍)	12.9	15.7	9.1	8.4	19.8	39.5
配当利回り(%)	3.1	2.7	4.4	4.0	3.4	1.2

(注) SRA: SRAホールディングス、ID: インフォメーション・ディベロップメント

株価指標はいずれも2011年度予想ベース。

NIDの財務指標

P/L	(百万円、%、円、人)					
	2006.3	2007.3	2008.3	2009.3	2010.3	2011.3
売上高	14004	14583	15696	15578	14723	14638
営業利益	1023	1208	1335	1071	907	935
経常利益	1054	1233	1371	1084	921	994
当期純利益	529	635	769	585	538	447
売上高営業利益率	7.3	8.3	8.5	6.9	6.2	6.4
売上高経常利益率	7.5	8.5	8.7	7.0	6.3	6.8
1株当たり当期利益(EPS)	121.2	145.8	181.8	154.8	142.2	118.3
1株当たり配当	20.0	30.0	45.0	45.0	45.0	45.0
従業員数	1276	1341	1366	1407	1463	1460

B/S	(百万円、%、円)					
	2006.3	2007.3	2008.3	2009.3	2010.3	2011.3
流動資産	7004	7691	6800	7241	7602	8216
現金及び預金	3954	4329	3630	3968	4133	4935
受取手形及び売掛金	2370	2671	2575	2473	2437	2419
固定資産	2364	2292	2638	2720	2671	2445
総資産	9367	9983	9438	9960	10273	10661
流動負債	2013	2198	2169	2038	1961	2001
固定負債	1992	2127	2199	2450	2493	2549
退職給付引当金	1653	1767	1863	2075	1985	2046
純資産	5362	5658	5069	5473	5818	6110
自己資本比率	57.2	56.7	53.7	54.9	56.6	57.3
1株当たり純資産(BPS)	1,228.0	1,310.7	1,339.3	1,445.8	1,537.1	1,614.1
自己資本当期利益率(ROE)	10.0	11.5	14.3	11.1	9.5	7.5

C/F	(百万円)					
	2006.3	2007.3	2008.3	2009.3	2010.3	2011.3
営業キャッシュフロー	636	726	968	748	683	761
投資キャッシュフロー	-135	-123	-483	-213	-246	204
フリーキャッシュフロー	501	603	485	535	437	965
財務キャッシュフロー	-73	-180	-1259	-172	-174	-176
現金・預金同等物の期末残高	3794	4216	3444	3807	4070	4860

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。