

2349 エヌアイデイ (N I D)

～システム開発でバランス経営、生損保系情報システム開発が好調～

2014年6月4日

ジャスダック

ポイント

・業績は好調で、ピーク利益の更新が続こう。生損保系の情報システム開発が大きく貢献している。通信システム開発はモバイルからカーエレ、医療、社会インフラなどにシフトを図っている。今2015年3月期は、経常利益で1550百万円(前年同期比+3.3%)、当期純利益900百万円(同+39.1%)が達成でき、ROEも12%台に乗せてこよう。

・2014年3月期は1つの大型案件が中止となったため、特別損失が4億円ほど発生した。これまでと違った開発手法が、顧客との連携も含めて統合的に進展しなかった。双方の合意のもとでコスト負担を明確にし、特別損失として処理した。その分当期純利益は伸び悩んだが、一過性なので影響はない。

・当社は生損保系のシステム開発や航空系のシステム運用に強い情報サービス会社である。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も強みを発揮する。加えて、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し、リーマンショックや大震災の局面でも安定した収益力を見せ、売上経常利益率(今期予想9.2%)は業界でも上位に位置している。

・4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年度以降回復をみせているが、そのテンポは鈍い。2012年度は、情報システムやNID東北に不採算案件が発生したが、プロジェクト管理の徹底により、今は正常化している。業績向上は、情報システム開発が牽引している。一方で新しい分野にも取り組んでおり、医療機器や自動車関連企業の組み込みソフト開発などにも力を入れている。今後は、IoT(モノのインターネット)など革新的な技術を活かして、社会インフラにも事業領域を広げていく。

・同時に、新規の事業分野を確立すべく、アンドロイド系の当社独自のサービスプラットフォームであるNstylist(エヌスタイリスト)を活かした新しいサービスや、オープンイノベーションを軸に医療系システムサービスのベンチャー企業に資本参加するなど、いくつかの可能性を探っている。新しい芽がはっきりしてくれば、収益力は一段と好転しよう。当面は本業の安定した業績向上に注目したい。

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。

目次

1. 特色 エンベデッド(組み込み系)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. 中期経営方針 安定した収益力の向上に向け、ベストパートナーづくりを推進
4. 当面の業績 情報システム開発事業をリード役に、ピーク利益の更新が続こう
5. 企業評価 着実な経営を展開、収益力が向上

企業レーティング B

株価(14年6月3日) 1613円 時価総額 70億円 (4.37百万株)

PBR 0.83倍 ROE 12.2% PER 6.8倍 配当利回り 2.8%

(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	14824	871	899	328	86.9	45.0
2013.3	15531	1011	1090	585	154.8	45.0
2014.3	16119	1441	1500	646	170.9	45.0
2015.3(予)	16500	1520	1550	900	237.8	45.0
2016.3(予)	17000	1590	1620	940	248.3	45.0

(14.3ベース)

総資産 12204百万円 純資産 7386百万円 自己資本比率 60.5%

BPS 1951.3円

(注) ROE、PER、配当利回りは2015.3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 エンベデッド(組み込み系)のソフト開発力に強い

独立系のシステム開発会社

情報システム産業は、2012年のデータで19.3兆円の産業である。2.4万社の企業で94.6万人が働いている。その中で上場会社は125社ほどあり、当社は中堅に位置する。

NIDは、1967年に設立された独立系のシステム開発会社で、グループ4社で事業を運営し、社員数は1391名である。ジャスダックに上場して11年、安定した収益性をみせている。2年後の2016年度には創業50周年を迎える。今回の3カ年計画(毎年ローリング)ではベストパートナーづくりに一段と力を入れ、売上高経常利益率を目標の10%に近づけるべく努力している。

当社は4つの事務分野で、バランスのとれた事業を展開する。システム開発が売上高の59.6%を占め、そのうち通信システム開発が32.0%(開発要員400人)、情報システム開発が26.8%(同250)である。情報システムは全体の40.4%を占め、このうちネットワークソリューションが29.0%(同400人)、データエントリーが11.4%(同200人)である。

技術力と品質の高さが顧客満足度に貢献

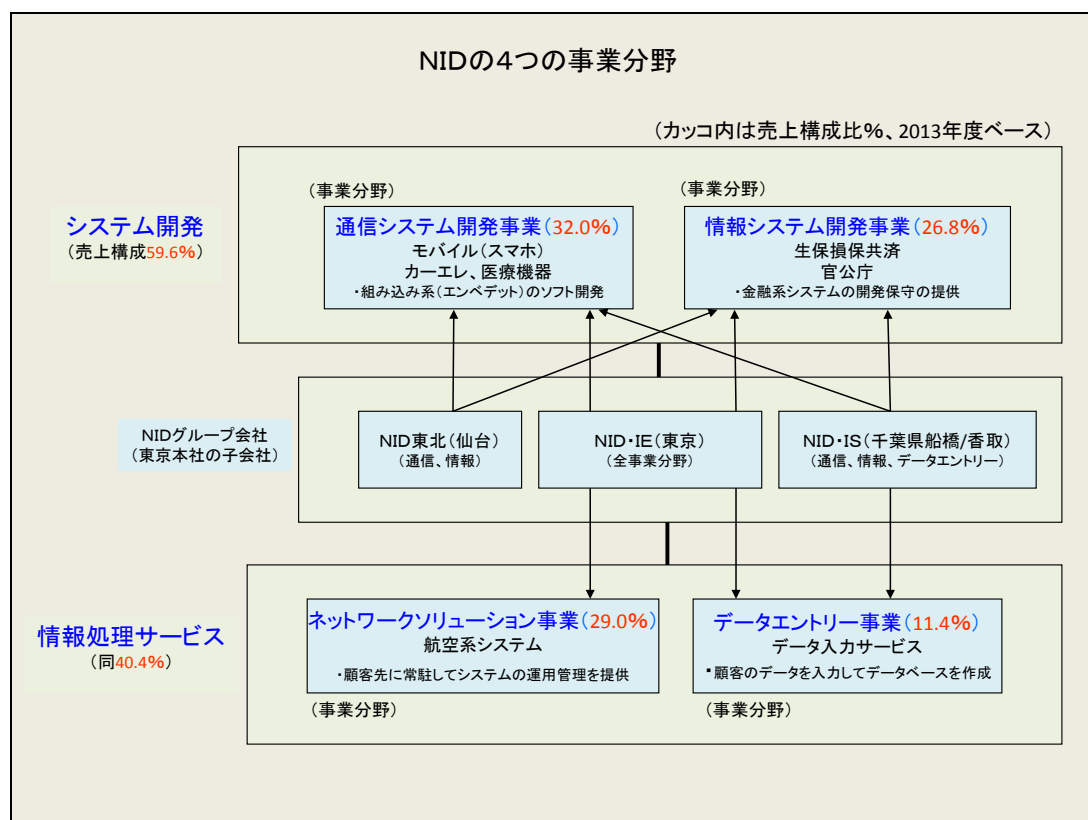
当社は4つの事業を手掛けている。システム開発分野の通信システム開発では、車(カーエレクトロニクス)、スマホ(モバイル)、医療機器に重点シフトしている。情報システム開発では、生損保、共済が中心で、銀行のシステム開発は手掛けていない。

情報処理サービス分野のネットワークソリューションでは、オペレーターからスタートしたが、基盤業務のシステム開発に関するサービスも増えている。主力の全日空(ANA)では200名以上が常駐して、24時間、365日オペレーションのサービスとシステム開発に当たっている。しかも、単なるオペレーターとして働くだけでなく、SE(システムエンジニア)の仕事も展開している。事業部長も週3回以上は現場に行ってマネジメントに当たっている。当社がベストパートナーとなっている代表格である。

データエントリー業務は、極めて伝統的な仕事であるが、いわば残存者利益が得られるような仕事で、医療のレセプト、損保のデータ、電力のデータなど、どうしても入力作業が必要な仕事を行っている。当社の出身地である千葉県香取(佐原)にあるデータエントリーでは120名の女性要員がデータ入力に従事しており、伝統的ビジネスではあるが全国でも有数の規模である。

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、データエント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。

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。



当社のビジョンは、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制を作り、キャッシュ・フロー経営に徹することである。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。

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、業界全体が不振であったが、当社はバランスの取れたシステム開発企業として、伸び悩みながらも良好な収益力をキープしてきたが、ここに来て業績が好転している。

基軸から離れない

鈴木清司社長(72歳)は「基軸事業から離れない」ことを重視している。これは「エクセレント・カンパニー」(トム・ピーターズ著)に出てくる優良企業の条件の1つである。事業の中身はいろいろ変化していくことが必要である一方で、基軸を失ってはならないという。通信システム、情報システム、ネットワークソリューションという3つの基軸をベースに、新しいことにも挑戦していくというスタンスである。

重視しているのは、CS(顧客満足度)の向上で、そのための環境作りとして、2012年の

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。

本社移転を機にクリーンルームを18室ほど新設した。ユーザーごとの開発チームがこのルームに集中して、システム開発に取り組み、よい成果を上げようとする。同時に、事業部間のシナジーも追求していく。

鈴木社長は、基幹事業のバランス経営で安定成長を目指しつつ、オープンイノベーションを志向している。現場や外部からいろいろな新規ビジネスの話が上がってくる。なかなか上手くいくものではないが、挑戦しなければ何も生まれないし、社員の士気にかかわる。

年間2~3億円のR&D費を投じて、新しいものに挑戦することを許容している。既存事業に集中して、売上高200億円、経常利益20億円を出せる会社にしても、それだけでは面白くないと考えている。新しい分野への挑戦が事業の可能性を引き出し、社員のやる気に結び付く、会社の存在感も高まってくる。

鈴木社長は自らの経験を踏まえて、顧客のニーズ、要請にいかに対応していくか、多少の無理をどう克服するかということが新しいイノベーションに結び付くと考えている。その営業力をいかに養っていくかが最大のポイントである。

基幹事業を軸としつつ、その中身は変化していこう。通信システム事業では、医療分野に力をいれているが、次はスマートシティ関連が伸びてくる可能性もある。情報システムでは、いかに顧客のニーズを掴んでいくか、そこからビジネスの発展は出てくる。ネットワークソリューションでは、クラウドが本格化しつつある。それへの対応が必須である。

トップマネジメントの後継という点では、2013年6月に小森孝一会長(創業者、80歳)から小森俊太郎専務(長男、49歳)に代表権を移した。後継者の育成も着実に進展している。

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

当社の歴史を見るといくつかの節目があった。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)と合併して、日本情報開発(NID)となった。北川氏は小森会長の叔父であり、日本における情報システム開発の草分けの一人で、合併会社(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きたが、パナソニックグループより、この分野のエンベデッド(組み込み系)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

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。

情報のシステム開発は13年度で売上の59.6%、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40.4%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、このバランスも取れている。

セグメント別事業分野と顧客動向

(百万円、%)

	2014.3		主要顧客・各グループ向け	主な事業分野
	売上高	営業利益		
通信システム事業	3625 [22.5]	193 <5.3	トヨタ、ソニー、パナソニック、キヤノン、フクダ電子 NTTデータ	自動車、スマホ、医療
情報システム事業	4007 [24.8]	583 <14.6	NKSJ、富国生命、森永乳業、全労済	生損保、流通
ネットワークソリューション事業	4679 [29.0]	329 <7.0	全日空、NKSJ、日本出版販売	運輸、製造、官公庁
NID・IS	2650 [16.4]	215 <8.1	キヤノン、ちばぎん、シャープ、東京電力	金融、スマホ、データ入力、BPO
NID東北	481 [3.0]	49 <10.3	東北電力、キヤノン	電力、製造
NID・IE	673 [4.2]	38 <5.7	富国生命、全労済、ソニー	システム開発、BPO
合計	16119 [100.0]	1441 <8.9		

(注)[]内は売上構成比、< >内は売上高営業利益率。

通信システム開発では、モバイル（パナソニックグループ、シャープ、ソニーモバイル）、自動車（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。また、医療情報関連でも実績を積んでおり、今後一段と力を入れていく。

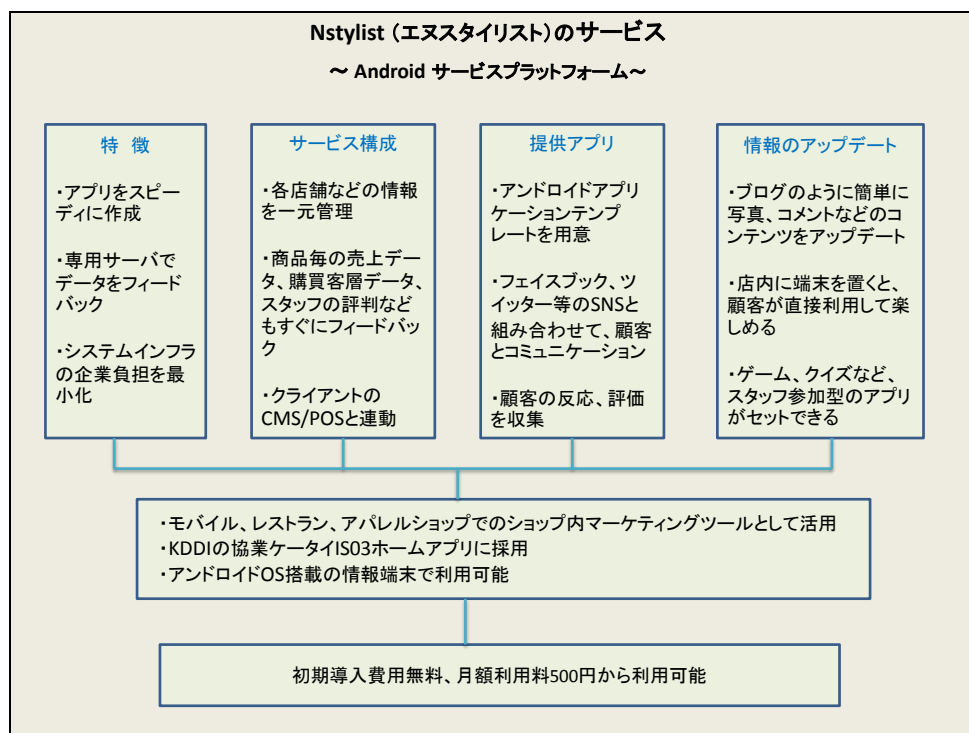
情報システム開発では、生保、損保などの保険分野（NKSJグループ〈日本興亜・損保ジャパン〉、富国生命グループ）のシステム開発を主力とする。ネットワークソリューションでは、全日空（ANA）の地上システムのオペレーションを任されており、1年365日、24時間200名が先方に常駐している。当社のユーザー別人員配置の規模ではトップクラスである。

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、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、従来は東北電力グループの仕事を手掛けているが、大震災後はそれ以外の分野にシフトしている。

日本の有力企業と安定した取引をしているので、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、

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。

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。



NIDプラットフォーム (Nstylist、エヌスタイリスト) の活用を推進

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2～3億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堡を作りたいと考えている。

その中で、Nstylist (エヌスタイルスト) を、アンドロイドサービスのプラットフォームとして開発した。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だけでなく、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。通信企業 (キャリア) などが使ったりしている。

アンドロイドタブレットやスマホにNstylistを搭載することによって、企業はニーズに対応したアプリサービスを簡単に作成できる。専用サーバーと端末がダイレクトに連携して、シームレスに情報管理を行うことができる。

この事業は、通信システム事業部の中で手掛けており、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。

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。

Nstylist はモバイルショップ、レストラン、旅行会社などからいろいろ引き合いはある。これをきっかけに、当社のシステム開発が信頼されて、それらの会社から仕事が入っている。現状では、Nstylist の直接収入より、その波及効果として本業の受注に結びつくというケースの方が多い。

3. 中期経営方針 安定した収益力の向上に向け、ベストパートナーづくりを推進

3つの重点施策 ～ ベストパートナーを増やす

重点施策は3つほどある。1つは、ベストパートナーとなる顧客を現状より一層増やすことである。当社の顧客には優良顧客が多いが、もう一步踏み込んだリレーションを作っていくために二桁のベストパートナー作りに力を入れている。従来の取引先であっても、新規の周辺プロジェクトで成果を上げ、品質で信頼を勝ち取っていくことをテーマにしている。基盤事業を安定的なコアとしながら、周辺事業で成長を狙っていくという考えである。

主要取引先 300 社中、上位 10 社で売上高の 58.3%、上位 20 社で 74.8%を占める。2014 年 3 月期は、7 年間トップにあった ANA (売上高比率 10.6%) を抜いて、NKSJ (同 12.7%) が個別売上高で No.1 となった。全労済、ソニー、富国生命、NTT、キヤノンなどが有力顧客である。

2つ目が市場への柔軟な対応である。スマホ、タブレット、自動車のインテリジェント化、ネットワーク化、金融システム再構築、クラウド化に対応していく。3つ目は、不採算プロジェクトの撲滅である。品質管理の徹底で不採算プロジェクトを減らすことである。ワースト 3 の不採算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。

人材の育成

市場は成熟気味ながら、その中の技術革新には勢いがあり、企業の盛衰も激しい。業界の仕事量は増えてきているが、単価は下がったままで、競争も厳しい。その中で、人手不足が目立ってきた。とりわけ足らないのが、システム開発のリーダーとなる PM (プロジェクトマネージャー) である。ここの人材をどう育てているのかで、競争力に差が出る。プロジェクトがうまく推進できないと、不採算案件となって、収益性にも響く。

当社は、システム技術者 1200 人に対して、協力会社で 500 人ほど使っている。外を増やせば、仕事を拡大することはできるが、仕事の質に対する不安も出てくる。こなれた分野と新規分野によって、外部人材の使い方は変わってくる。いずれにしても、本業で事業を拡大するには、人員の増強が不可欠である。

新人は昨年 40 人採ったが、今年は 60 人を計画する。名古屋での人材強化も考えて、同

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。

地での中途採用にも力を入れている。人材の育成は必須であり、とりわけプロジェクトマネージャーの強化は大きな課題であり、ここに力を入れていく。

NIDの組織の良さは、社内における競争と顧客との協業である。主要顧客からの信頼は厚い。社内における競争もギスギスしたものではなく、組織としての評価を重視している。

中期3ヵ年計画

	(百万円、%)				
	2013.3	2014.3	2015.3(計)	2016.3(計)	2017.3(計)
売上高	15531	16119	16500	17000	18000
通信システム事業	3720	3625	3700	3830	4230
情報システム事業	3405	4007	4030	4170	4300
ネットワークソリューション	4576	4679	4800	4900	5150
NID・IS	2551	2650	2720	2775	2870
NID東北	534	481	550	600	650
NID・IE	742	673	700	725	800
営業利益	1011	1441	1520	1590	1720
売上高営業利益率	6.5	8.9	9.2	9.4	9.6

(注)2014年5月に公表。(計)は会社計画、毎年ローリングしていく。

中期3ヵ年計画は毎年ローリング、売上高経常利益率10%が目標

事業戦略の基本は、4つの事業を軸としたバランス経営の推進と、新規ビジネスの立ち上げにある。毎年ローリングしている3ヵ年計画は、現状のビジネスを着実に伸ばしていく内容を中心としているので、堅実なものである。

2014年3月期の売上高営業利益率は8.9%、同経常利益率は9.3%まで高まった。6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ある。

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。

中期3ヵ年計画のテーマは、持続的成長に向けた次世代ビジネスモデルづくり

今回の3ヵ年計画では、2017年3月期で売上高180億円、営業利益17.2億円を目標にし、同利益率も9.6%としている。

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。

内容的には大きく2つある。その1つは、基幹事業の持続的成長と拡大戦略を軸とする。具体的には、1) ベストパートナーの増大、2) ICTの進化で基幹事業を変革、3) バランス経営と財務体質の強化である。

当社は、40年以上仕事している顧客が6社、30年以上が10社、20年以上が40社、10年以上が60社と、付き合いの長い会社が多い。その中で当社の3つ以上の事業部が仕事をしている顧客がNKSJ、全労済、富国生命である。こうした複数の部署が関わっていく顧客をベストパートナーとして増やしていく方針である。

ICTの進化では、IoT (Internet of Things、モノのインターネット) がこれから本格化してくる。生活の場やビジネスの場面で、さまざまな機器がインターネットに接続されてくる。スマートデバイスをプラットフォームに結び付けていく上で、当社の基幹事業も変革を迫られる。それを上手くビジネスに結び付けていくことが求められる。

またシステム開発におけるリスクマネジメント、危機管理については、一段と力を入れていく。大手といえども苦戦している面があるので、事業ポートフォリオのバランスと逆境にも耐えられる財務基盤を一層強固にしていこうとしている。

もう1つは、オープンイノベーションの継続的推進と次世代ビジネスモデルの構築である。優良パートナーとの協業や、プロダクトの開発と販売に力を入れていく。エンタメ系企業とのシステム開発にもトライしている。

基盤事業 (ネットワークソリューション、NID・IE) をベースに、安定成長分野の情報システムを主とし、将来の成長分野として通信システムの変革に力を入れて、オープンイノベーションによる新規事業作りにも挑戦するという連携である。

事業内容のシフト

今後の事業戦略では、3つの変化が注目される。1つは、通信システム事業において先行投資が続く。スマホでは、ケータイメーカーから通信キャリアへのユーザーシフトを進めている。実際キャリアの仕事が増えている。また、トヨタ向けの車載ビジネスや医療機器向けの需要開拓にも力を入れている。インフラの制御系システム開発にも可能性はある。

当社は20年前制御システム部をもっていた。社会インフラでは、鉄道、防災、原子力など社会インフラの充実がビジネスとして伸びていく。当社は日立とも取引がある。こうした分野を伸ばしていく。

かつてケータイが大きく伸びる局面では、この通信システム事業の収益性が最も高かったが、今は社会インフラなど次の展開にシフトするので、収益力の向上にはもう少し時間を要しよう。

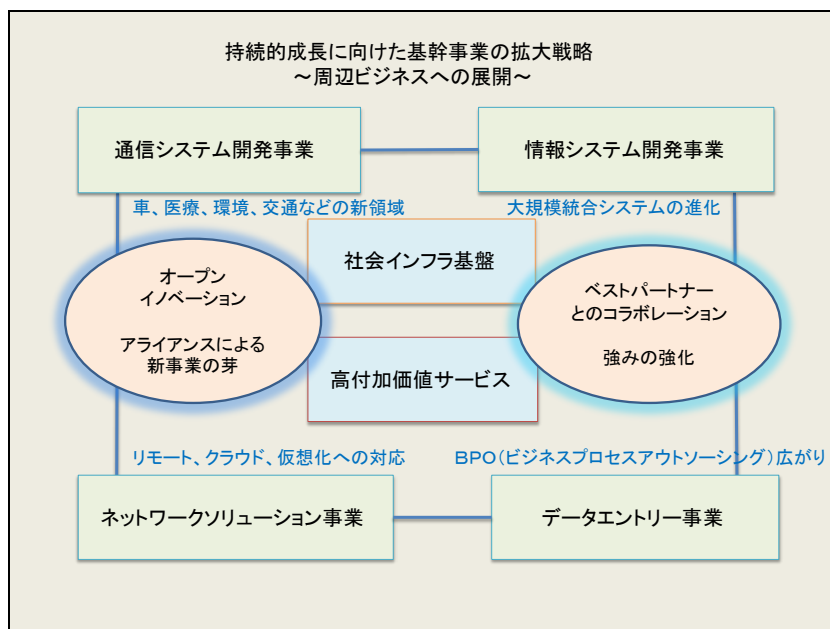
2つ目は、情報システム事業のビジネス拡大である。損保の大規模なシステム統合の仕事が活況である。これの運用の仕事にも展開できると安定性は一層高まる。

3つ目は、ネットワークソリューションにおけるSEビジネスの拡大である。システムの

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。

運用を事業のコアとしているが、ここでも単なる運用ではなく、新しい運用システムの開発ニーズが高まっている。運用の実態を知っている当社が、開発にあれば効率的である。

実際、主力の全日空(ANA)の運用ビジネスにおいては、ネットワーク SE、基盤 SE、業務 SE が、運用の要員とは別に、大量に開発に投入されている。これも事業の安定拡大に貢献しよう。今後はクラウドへの対応も必要になり、リモート監視センターも設置され始めた。



体質転換を目指す

当社の事業について、鈴木社長は「人ありき」と強調する。人員数に依存して売上が決まってくる傾向にあるからだ。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。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新規ビジネスの拡大も1つの課題である。

当社の本業をこなすには人が必要で、人が増えないと売上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が課題となるので、この方向には行かない。

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。開発が上手く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。

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。

重点施策では、営業力の強化として現場営業を徹底している。また、営業本部では、「とる営業」から、「生み出す営業」にシフトしている。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。

ここでは、もう少しパッケージ型のソフト、ASP（アプリケーションサービスプロバイダ）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。

オープンイノベーションを推進、本業にプラスの波及効果

2014年3月期の投資有価証券1660百万円のうち、344百万円は7社への出資金である。ベンチャー型企業への出資なので、リスクはあるが、将来の協業を視野にいれているものもある。

オープンイノベーションの推進に当たっては、ベンチャー型企業を見る目をいかに養いつつ、自らの変革に結び付けていくかという事業推進力も求められる。若手の人材を活用しつつ、投資判断やビジネスモデル構築に当たって、十分なリスクマネジメントの仕組みも必要であろう。

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立ち上げていくことに力を入れている。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たっては、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。

付加価値ビジネスでは、Nstylist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がある。ミドルプラットフォームとして、興味をもつユーザーはいるので一定の存在感はある。このNstylistのweb化を図って、スマートデバイスサービスプラットフォームとしての機能を強化していく。

また、Androidの待受けをメディア化する「VALiBO(バリボ)」は、今のところ有料ビジネスに発展させるのはユーザー数からみて難しいので、自社の広告ツールとして利用していくことになる。

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）は、着実に顧客数を増やしている。2014年3月期で累計100本が見えてきた。

米国のSencha（センチャ）のWebアプリ開発フレームワークの販売にも力を入れる。これは、Webアプリの開発を手軽に行えるようにするソフトウェアで、日本ではキヤノンのシ

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。

システム関連会社 CITS が販売代理店になっている。当社もその Sencha を使って、アプリ開発を受託するほか、独自のアプリを作成して、そのソフトの販売も行っていく。

新規ビジネスの領域ではいろいろトライしているが、まだ売上げ、利益面で大きく育ってきたものはない。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。

この分野は、当社が新しいことをやっていると、さまざまな場面でアピールできる。それが営業効果となって、既存ビジネスに10億円の売上げをもたらす副次効果は生んでおり、社員と事業部のやる気にも繋がっている。つまり、これらの開発、提携が波及効果を生み、当社のビジネスに結びついているので、一定の効果はもたらしているといえよう。

日本テクトを持分法へ

鈴木社長は、当社の体質をB to BからB to B to Cへ、じわりと広げたいと考えている。企業向けから消費者向けに一歩近づくためのプラットフォーム作りに力を入れ、それを活かして新しいビジネスを生み出そうとしている。

付加価値ビジネスのネタを現場から立ち上げようとしている。基本は、①市場性があること、②コンシューマ向けであること、③海外にも通用するものであること、においている。これらに合ったものを開発させようとしている。

ベンチャー企業との付き合い方では、まかせきりにするのではなく、新ビジネスが自社で責任をもてるようにすることに軸足をおいている。そのためには、アイデアを見抜く眼力をもって、うまく販売にむすびつけるプロモーション力が問われる。当社にとって挑戦的ではあるが、事業としての開花に向けて続けていく方針である。

2014年3月期に日本テクト(資本金2.9億円、社員32名)に資本出資した。資本の29%(1.8億円)を取得し、持分法適用の対象である。日本テクトは、産婦人科の病院、医院の産科ベッドサイドシステムをタブレットで提供している。また、認知症に関わる機能検査サポートシステムを提供する。医療関連のニッチ市場を開拓している。すぐに当社とのシナジーがあるわけではないが、当社の領域に近いところで面白いビジネスを展開している。

日本テクトでは、産院向けベッドサイドシステム(Medi Pac Mama)が比較的順調である。認知症の薬効のモニタリングシステム(CD-Navi)を大手製薬メーカーに伸ばそうとしている。2014年3月期は、会社全体として収支トントンであった。

財務体質は強固

バランスシートでは、キャッシュが順調に積み上がっている。現預金6090百万円と投資有価証券1660百万円を合わせると、70億円を超えている。1年分の固定費に見合う100億円を備えるべく財務基盤を強化したいという方向に進んでいる。あと3年でその水準に達することになる。

財務基盤の強化には、社長、会長の思いが入っている。かつて、お金には相当苦労した

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。

時期があり、現在は余裕があるといっても盤石な体制に持っていった上で、次の財務展開を図るという考えである。

4. 当面の業績 情報システム開発事業をリード役に、ピーク利益の更新が続こう

2012年3月期は不採算案件が増加

2012年3月期は売上高14824百万円(前年度比+1.3%)、営業利益871百万円(同-6.8%)、経常利益899百万円(同-9.5%)、当期純利益328百万円(同-26.5%)となった。

大震災の影響で東北電力関係の仕事は減少したが、カーエレクトロニクス、医療機器のシステム開発が増えた。東京電力の被災関連の事務手続きに関する仕事も増えた。しかし、この期は、6件の不採算案件が発生し、これが原因となって減益となった。従来から不採算案件の少ない会社であるが、受注案件に対するアウトソーシングの管理が不十分であったことによる。これによって、粗利益ベースで1億円程度のマイナスの影響が出た。

システム開発では、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。

2013年3月期は増益に転換

2013年3月期は売上高15531百万円(前年度比+4.8%)、営業利益1011百万円(同+16.2%)、経常利益1090百万円(同+21.2%)、当期純利益585百万円(同+78.1%)となった。

セグメント別にみると、通信システムでは、車とモバイルが伸び、車ではトヨタ関連が伸びている。情報システムでは、通信キャリア向けの新しい仕事が入っている。そのほかでもスマートTV、遠隔監視カメラ、電子書籍システムなど、新規の受注が相次いでいる。

情報システムは、今や当社の核となり、売上げ、利益とも好調だ。ネットワークソリューションはメインユーザーが順調で、エアライン主力企業向けのシステム開発がオンしてきた。コスト管理もうまく進んで利益が拡大した。

NID・ISは、データエントリーは低調であったが、本体で手掛けている東京電力の事務作業がそれをカバーした。NID東北は主力の東北電力関連の仕事が減っており赤字となった。NID・IEもSEの人材派遣が減少した。全体としては、本体は好調であったが、グループ子会社は低調であったが、本体が十分カバーした。

大手のユーザーではNKSJ(生損保)とANA(エアライン)向けがとりわけ好調であった。各々売上高の11%程度を占める。トヨタグループ、東電グループ、フクダ電子(医療機器)が伸びた。東電グループは、復興に伴う事務作業のBPO(アウトソーシング)が増えており、

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。

しばらくは続こう。一方、東北電力グループ、シャープグループ、地方自治体などでは減少した。

セグメント別実績

(百万円)

	2012.3		2013.3		2014.3	
	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	3391	96	3720	187	3625	193
情報システム事業	2984	291	3405	313	4007	583
ネットワークソリューション事業	4340	219	4576	305	4679	329
NID・IS	2567	167	2551	177	2650	215
NID東北	719	23	534	-44	481	49
NID・IE	819	83	742	63	673	38
合計	14824	871	15531	1011	16119	1441

情報システム、ネットワークソリューションが健闘

2014年3月期は順調であった。とりわけ情報システムが高収益を確保している。損保、共済、生保の仕事がスムーズに展開していることによる。

通信システムの収益は低調である。スマホの仕事が減っており、ここが苦戦している。シャープ、パナソニックの影響を受けて、モバイルが減少。中では、ソニーは健闘している。ドコモやKDDIのキャリア向けも増えている。トヨタ関連など自動車向けは着実に伸びているが、利益面での貢献はまだこれからである。また、分野としては、インフラ関連などにシフトしている。

情報システムでは、生損保、共済向けが好調である。前期はプロジェクトの不良もあったので、利益の伸びは高くなった。ネットワークソリューションでは、ANAなど主力顧客が安定しており、開発の仕事も入っている。

NID・ISのセグメントでは、東京電力の仕事（業務委託）が継続的に貢献している。NID・IEは派遣業務が金融業務で減少している。NID東北は、東北電力関連の減少を、東京の仕事などでカバーし、一応の回復をみせている。

大型案件の中止で特別損失が発生

2014年3月期の1Qに、大型案件の中止で特別損失が発生した。2年がかりの大型案件で、顧客の基幹システムをこれまでと違った開発手法でシステム構築をしようとしたが、先方との話し合いの中で止めることとなった。

顧客にこれまでの支払い分を返済し、当社の仕掛コストは当社側で負担することとした。総額436百万円を特別損失として処理した。今後、損害賠償などは発生しないので問題は

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。

ない。

今回の教訓としては、新しい案件に挑戦するのは意味のあることだが、1) コアのテクノロジーを外部に依存すると、ブラックボックスが発生して十分使いこなせない可能性がある、2) 新規のプロジェクトの立ち上げと推進には、業務遂行力とリスクマネジメントの点で、もう一段強固なフォーメーションが求められる、ということである。

分野別売上内訳

(百万円)

事業	各事業の主な分野							合計
	モバイル	カーエレクトロニクス	ホームエレクトロニクス	医療機器OA	社会インフラ	その他通信プロダクト		
通信システム	2013.3	1771	1003	94	489	141	222	3720
	2014.3	1433	813	153	462	299	466	3625
	[増減]	[-338]	[-190]	[+59]	[-27]	[+158]	[+244]	[-95]
情報システム	2013.3	2305	796	134	171			3405
	2014.3	2854	672	124	358			4007
	[増減]	[+549]	[-124]	[-10]	[+187]			[+602]
ネットワークソリューション	2013.3	1705	1012	728	314	246	572	4576
	2014.3	1745	1138	768	275	225	529	4679
	[増減]	[+40]	[+126]	[+40]	[-39]	[-21]	[-43]	[+103]
NID・IS	2013.3	940	502	419	307	219	166	2551
	2014.3	1041	483	357	288	295	187	2650
	[増減]	[+101]	[-19]	[-62]	[-19]	[+76]	[+21]	[+99]
NID東北	2013.3	328	132	73	1			534
	2014.3	248	67	142	23			481
	[増減]	[-80]	[-65]	[+69]	[+22]			[-53]
NID・IE	2013.3	253	218	110	40	122		742
	2014.3	212	193	101	32	137		673
	[増減]	[-41]	[-25]	[-9]	[-8]	[+15]		[-69]

2014年3月期は大幅増益となった

2014年3月期は、売上高 16119 百万円（前年度比+3.8%）、営業利益 1441 百万円（同+42.4%）。経常利益 1500 百万円（同+37.6%）、当期純利益 646 百万円（同+10.4%）となった。2007年のピーク利益を経常利益で7年ぶりに更新した。当期純利益の新規分野の特別損失が436百万円ほど発生したので、小幅増益に留まった。

セグメント別にみると、通信システムの利益率（対売上比）は5.3%と、かつての10%の水準にも戻っていない。モバイルの分野で日本のスマホが苦戦している影響が出ている。ソニー、KDDI、ドコモ、で一定の仕事は確保しているか、かつての勢いはない。期待の力

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。

一エレクトロニクスは、トヨタ関連は伸びているが、パナソニック関連が一時的にダウンした。一方、社会インフラ関係は着実に伸びている。

情報システムは好調で、利益率も14.6%と高水準になっている。NKSJの生損保のシステム総合関連が好調である。この他に製造や物流も伸びている。次は全労済の共済システムへ繋がるので、しばらく好調は続きそうである。

ネットワークソリューションは順調で、利益率も7.0%を確保している。ANAの大きなシステムは当社が一手にサポートしており、220人余りが常駐している。ユニークなところで経産省のクールジャパン機構向けトータルICT環境構築なども手掛けた。

NID・ISも順調で、8.1%の利益率を上げた。ここに属する全土連の水土里ネット会計システムが100本が見えてきて、ストック型のビジネスとして着実に増えている。

NID東北は、東北電力向けはピークから4分の1に落ちているが、東京の事業部と連携して製造業の仕事でカバーに入り、黒字を確保した。内部取引の分を除いて、10.3%の利益率で健闘している。

NID・IEは、生損保関連が減って苦戦している。利益率も5.7%に低下しているが、今後は車関連を伸ばして回復させていく方向だ。

NIDのセグメント別業績予想

(百万円、%)

	2013.3		2014.3		2015.3(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	3720 [24.0]	187 <5.0>	3625 [22.5]	193 <5.3>	3700 [22.4]	240 <6.5>
情報システム事業	3405 [21.9]	313 <9.2>	4007 [24.8]	583 <14.6>	4030 [24.4]	610 <15.1>
ネットワークソリューション事業	4576 [29.5]	305 <6.7>	4679 [29.0]	329 <7.0>	4800 [29.1]	350 <7.3>
NID・IS	2551 [16.4]	177 <6.9>	2650 [16.4]	215 <8.1>	2720 [16.5]	220 <8.1>
NID・IE	742 [4.8]	63 <8.5>	673 [4.2]	38 <5.7>	700 [4.2]	40 <5.7>
NID東北	534 [3.4]	-44 <-8.3>	481 [3.0]	49 <10.3>	550 [3.3]	60 <10.9>
合計	15531 [100.0]	1011 <6.5>	16119 [100.0]	1441 <8.9>	16500 [100.0]	1520 <9.2>

(注) []内は売上構成比、< >内は売上高営業利益率

2015年3月期も好調を継続し、ROEは大幅に好転

2015年3月期は、売上高16500百万円(前年度比+2.4%)、営業利益1520百万円(同+5.5%)、経常利益1550百万円(同+3.3%)、当期純利益900百万円(同+39.1%)を予想する。会社計画通りである。

当社は売上高経常利益率10%を目標に掲げているが、今期は9.4%の達成を目指している。このペースが続けば、2016年3月期も引き続き増益が見込めよう。

情報システムとネットワークソリューションは順調である。通信システムはモバイルの

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。

低調はあるとしても、自動車、医療、社会インフラ（日立や沖電気）が立ち上がってくる。

2015年3月期については、不採算プロジェクトが一巡し、業績は順調に拡大するので、当期純利益は大幅に増えよう。ROEも12%台に向上してこよう。

5. 企業評価 着実な経営を展開、収益力が向上

中期的なNIDの姿について

中期的なNIDの姿としては、売上高200億円、経常利益20億円、売上高利益率10%、当期純利益12億円として、ROE12%以上、EPS300円以上、BPS2500円以上となろう。これがみえてきた時点で、自己株式（12億円）の償却、または売り出しを行い、1:2の株式分割によって流動性を高める。そういう中で、1部上場への指定替えが進む、というのが順当な展開であろう。そのための体制を社内外で整えるというのが、50周年を迎える2016年度に向けてのテーマとなろう。配当についても配当性向30%以上、総還元性向50%程度が1つの基準となろう。

システム開発関連の上場企業比較

社名	NID	情報技術開発	ID	コア	SRA	NSD	富士ソフト
コード	2349	9638	4709	2359	3817	9759	9749
市場	JQ	JQ	東2	東1	東1	東1	東1
売上高(13年度)(億円)	161	206	176	194	351	403	1053
経常利益(億円)	15	11	8	3	33	51	66
売上高経常利益率(%)	9.3	5.5	4.4	1.8	9.5	12.6	6.2
株価(6/3)(円)	1613	809	675	721	1588	1336	2158
時価総額(億円)	70	72	54	107	242	644	727
PBR(倍)	0.83	0.69	0.82	1.34	1.11	1.30	0.79
ROE(%)	12.2	5.7	8.9	8.4	13.1	7.4	4.5
PER(倍)	6.8	11.6	8.9	15.9	8.5	17.0	15.6
配当利回り(%)	2.8	2.6	3.6	2.8	2.8	2.5	1.3

(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。富士ソフトは2013年12月期(9ヵ月ベース)。
株価指標はいずれも2013年度予想ベース。

業績向上を反映し、ROEも改善へ

システム開発業界をみると、NIDは売上高では125社中50位程度と中堅であるが、売上高経常利益率(9%台)でみると、上位にあり健闘している、バランス経営が利益率の面でも貢献している。

ここにきて利益水準が上がっている。2015年3月期は、当期純利益でも7年ぶりにピーク利益を更新しよう。ROEも12%台に高まってこよう。事業領域のシフトをじわりと進めている。新規分野への参入はまだ投資期にある。それでも全社的には着実な利益を上げており、フリーキャッシュ・フロー(FCF)はプラスを続けている。

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。

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。芽はいろいろあるが、育つかどうかはもう少し様子を見る必要がある。

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）。

なお、市場をジャスダックから東証 2 部に移るかどうかについては、会社側では特に急いでいない。独立系のシステム開発会社として、その存在感を安定的に示していくことを基本としている。

株主数は 1 年前の 500 人から 800 人に増えている。個人投資家が増えていることによる。自己株式を 58.4 万株（発行済株式数の 13.3%）ほど所有しているが、その活用については、いずれ検討する必要が出てこよう。経常利益で 20 億円がみえてくるようになれば、株主数を増やし、流動性を高めるような手立ても可能となるが、もう少し時間を要しよう。

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。6 月 3 日の株価でみると、PBR は 0.83 倍の水準にある。今後の展開としては、通信システム事業部の収益向上を実現させることが重要である。

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。現在の配当利回りは 2.8%程度であるが、業績の向上とともに将来的にはもう少し上げることも検討に値しよう。

2015 年 3 月期の予想でみると ROE12.2%、PER6.8 倍レベルにある。既存分野の業績向上が見えてきたので割安感は強い。株価は今後の業績の向上を織り込みながら、見直されていくことになろう。

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	2012.3	2013.3	2014.3	
売上高	14004	14583	15696	15578	14723	14638	14824	15531	16119	
営業利益	1023	1208	1335	1071	907	935	871	1011	1441	
経常利益	1054	1233	1371	1084	921	994	899	1090	1500	
当期純利益	529	635	769	585	538	447	328	585	646	
売上高営業利益率	7.3	8.3	8.5	6.9	6.2	6.4	5.9	6.5	8.9	
売上高経常利益率	7.5	8.5	8.7	7.0	6.3	6.8	6.1	7.0	9.3	
1株当たり当期利益(EPS)	121.2	145.8	181.8	154.8	142.2	118.3	86.9	154.8	170.9	
1株当たり配当	20.0	30.0	45.0	45.0	45.0	45.0	45.0	45.0	45.0	
従業員数	1276	1341	1366	1407	1463	1460	1439	1417	1391	

B/S	(百万円、%、円)									
	2006.3	2007.3	2008.3	2009.3	2010.3	2011.3	2012.3	2013.3	2013.3	
流動資産	7004	7691	6800	7241	7602	8216	8726	8682	8998	
現金及び預金	3954	4329	3630	3968	4133	4935	5553	5433	6090	
受取手形及び売掛金	2370	2671	2575	2473	2437	2419	2286	2437	2161	
固定資産	2364	2292	2638	2720	2671	2445	2382	3059	3206	
総資産	9367	9983	9438	9960	10273	10661	11108	11741	12204	
流動負債	2013	2198	2169	2038	1961	2001	2227	2159	2136	
固定負債	1992	2127	2199	2450	2493	2549	2616	2651	2681	
退職給付引当金	1653	1767	1863	2075	1985	2046	2104	2146	2161	
純資産	5362	5658	5069	5473	5818	6110	6264	6929	7210	
自己資本比率	57.2	56.7	53.7	54.9	56.6	57.3	56.4	59.0	60.5	
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	1,654.8	1,830.6	1,951.3	
自己資本当期利益率(ROE)	10.0	11.5	14.3	11.1	9.5	7.5	5.3	8.9	9.0	

C/F	(百万円)									
	2006.3	2007.3	2008.3	2009.3	2010.3	2011.3	2012.3	2013.3	2013.3	
営業キャッシュフロー	636	726	968	748	683	761	957	740	1154	
投資キャッシュフロー	-135	-123	-483	-213	-246	204	-148	-685	-320	
フリーキャッシュフロー	501	603	485	535	437	965	809	55	834	
財務キャッシュフロー	-73	-180	-1259	-172	-174	-176	-176	-176	-176	
現金・預金同等物の期末残高	3794	4216	3444	3807	4070	4860	5492	5371	6029	

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。