



株主通信 vol.12

JASDAQ
証券コード：2349

47th YEAR

Nippon Information Development Co.,Ltd.

株式会社 エヌアイデイ 第47期 決算報告

2013年4月1日～2014年3月31日

Uビジネス時代に新たなステージで挑戦し続けるNID

ITの発展を根底から支える技術力とノウハウ。

NIDでは、4つの事業+付加価値ビジネスで最先端の技術を提供しています。

当社グループは、ヒューマンウェアをコンセプトに、最先端の組込み技術をはじめ、3つの領域・5つの分野でソリューションを展開。お客様の業務効率化と生産性の向上に貢献できるシステムの開発・構築から運用に至るまで、幅広い分野でサービスを提供しています。



株主の皆様におかれましては、平素より当社グループに格別のご理解とご支援を賜り、誠にありがとうございます。

ここに当社グループ2013年度(平成25年度第47期)の連結決算概況をご報告申し上げます。

国内の景気が緩やかに回復する中、当社グループの属する情報サービス業界においては、クラウドコンピューティングやスマートフォン、タブレット端末の普及拡大により、関連分野の市場成長が期待されております。企業のIT投資も回復基調にあります。競争は激化しており、依然として厳しい状況で推移しております。

こうした状況の中、当社グループは、基幹4事業を中心に、市場の変化に柔軟に対応するとともに、各事業間で有機的な連携を図りながら、顧客満足度が最大となるようなサービスの提供に取り組みました。また、これらに加えて付加価値ビジネスへも取り組み、ITを取り巻く急速な環境の変化に的確に対応するために、ITの新たな活用方法や価値の高いサービス等、独自のプロダクトやソリューションの創出を目指しております。

この結果、売上高16,119百万円(前期比3.8%増)、営業利益1,441百万円(同42.4%増)、経常利益1,500百万円(同37.6%増)となりました。

当期は、売上高、営業利益、経常利益において、過去最高を更新いたしましたが、今後も安定的な成長を続けられるよう、さらに精進してまいります。

株主の皆様におかれましては、一層のご理解ご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

平成26年6月



代表取締役社長 鈴木 清司



バランス経営と顧客満足度の追求により、
3期連続で増収するなど、
大きく成長しました。

代表取締役社長
鈴木 清司

Q 2013年度を振り返って、 いかがでしたか。

**売上高、営業利益、経常利益が
過去最高を更新しました。**

2013年度は、売上高と営業利益、経常利益が2007年度を大きく上回り、過去最高を更新することができました。情報システム事業の受注が好調に推移したほか、ネットワークソリューション事業も主要顧客からの受注が安定して推移したことが成長を大きく牽引しました。また、通信システム事業で緩やかに業績が上向くとともに、NID・ISも好調に推移しました。さらに、NID東北が赤字から脱却し黒字化しました。しかし、情報システム事業で取り組んでいた新規

開発案件の中止に伴う特別損失の増加により、当期純利益は過去最高益を更新するには至りませんでした。

業績の好調さは、市場環境の回復以上に情報システム事業において損保顧客における統合化のピークだったことが影響しました。さらに基幹4事業で市場の変化に柔軟に対応するとともに、各グループ間で有機的な連携を図りながら、プロジェクト管理の徹底と業務効率化を高めたことが奏功しました。

これら基幹事業のほかに、引き続き第5の事業創出に向けて、オープンイノベーションによる付加価値ビジネスを推進しています。増収増益を達成できた

のは、当社グループが長年にわたって追求してきた二重のバランス経営による安定した収益力によるも

のだと考えます。今後もこれを強みに、安定した成長を持続させていきます。



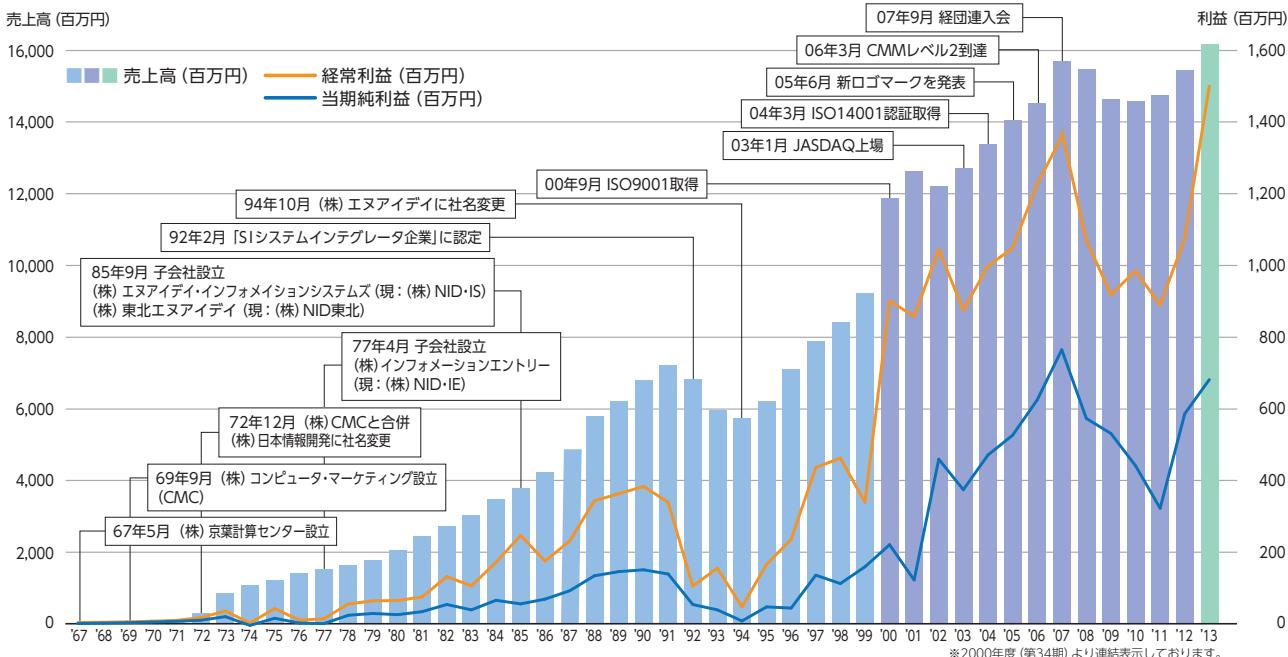
今後の市場トレンドと事業方針について お聞かせください。

常に市場の先を見据え、経常利益率10%へ果敢に挑戦します。

IT市場は、モバイルとビッグデータ、クラウド、ソーシャルで構成される第3のプラットフォームの時代を迎えており、大きな変化が起こっています。

通信システム事業では、モバイルがスマートフォンやタブレットへ移行し、キャリアやメーカーから一般ユーザー企業へと顧客層が多岐にわたってきました。また、自動車と医療機器分野でのIT化がさらに加速しています。そして原子力や列車、防災、消防など、以前から得意としてきた制御系分野も、クラウド

業績推移



化に伴ってビルなどの社会インフラ全般へと広がりがつつあります。これらの変化は、あらゆる業種においてビジネス構造を激変させる可能性があり、大きなチャンスだと認識しています。

情報システム事業は、今後も好調を維持していくと考えています。ネットワークソリューション事業は、堅実で安定した事業ですが、主力の全日本空輸様では運用中心からネットワークSEや業務SE、基盤SEなどへ事業領域が急速に広がってきています。今後

はほかの顧客企業へも、こうした専門性を活かした高付加価値サービスの提供を加速させていきたいと考えています。

これまでの業績は、第3世代携帯電話の基地局の受注を契機にそれまで地味だったトレンドを一変させ、急速に売上を伸ばして上場を果たしました。今後も市場にすばやく反応し、目標である経常利益率10%を目指します。

■ 事業戦略

1 基幹4事業(コア事業)の持続的成長と拡大戦略

■ ベストパートナーを増やす

専門性を活かした現場力(業務執行力)で顧客ニーズを満足させる

■ ICTの進化を見据えて基幹事業の変革を推進

第3のプラットフォーム(モバイル、クラウド、ビッグデータ、ソーシャル)
エンベデッド(組込み) & IoT(モノのインターネット)

■ バランス経営と財務体質の強化

危機管理能力を高め、事業活動や投資の危機を予見し未然に防ぐ

2 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

■ 優良パートナーとの協業

エンタメ系、土地改良区向け会計システム、Sencha、医療

■ プロダクトの開発・販売

 水土里ネット会計

 Stylist

Sencha





これからの重点施策と2014年度の見通しを教えてください。

2014年度も順調に推移し、売上高は165億円となる見通しです。

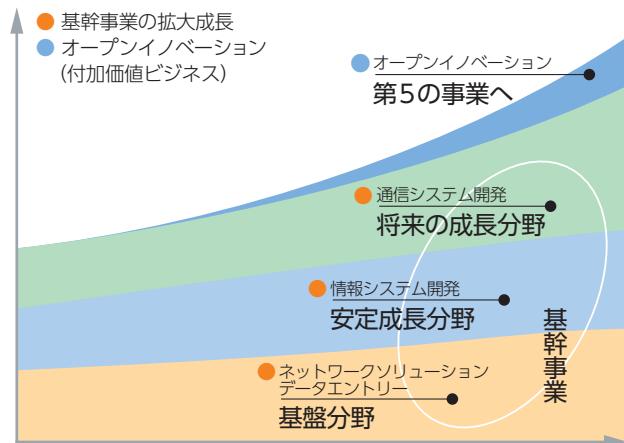
情報システム事業では、システム統合がピークを迎えているものの、安定的に推移すると考えています。さらに、ベストパートナーを増やしていくことで、より継続的な成長が見込めるでしょう。また通信システム事業は、市場の変化に伴ってビジネスチャンスも増えることから、さらなる伸長を期待しながら事業に邁進していきます。ネットワークソリューション事業は、引き続き安定して成長する見通しです。これにより、連結売上高165億円、経常利益15億

50百万円、経常利益率9.4%を見込んでいます。

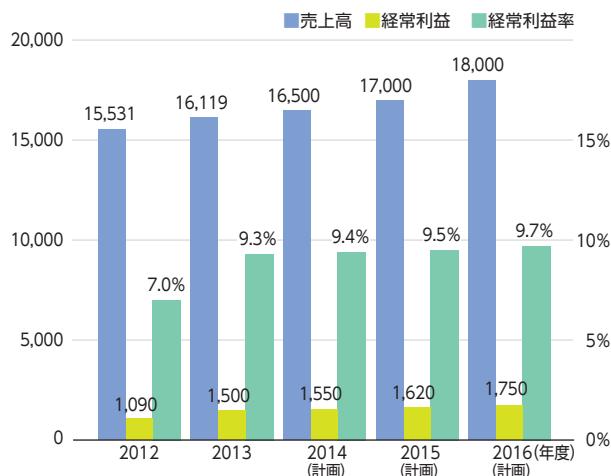
これまでと同様に、基幹事業をいかに持続的に成長させ、経営基盤を安定させていくかが、皆様から会社を預かる経営者の責務であると考えています。4つの基幹事業を重視したバランス経営とオープンイノベーションによる新規事業の創出に邁進するとともに、キャッシュ・フロー重視で景気に左右されない健全な財務体質を目指します。

自らが先行して変革を推進し、顧客満足度と企業価値の向上に取り組んでいきます。どうぞご期待ください。

今後の事業展開



連結業績予測(単位:百万円)



特集

なぜNIDはお客様に選ばれ続けるのか？

顧客第一主義を徹底する「現場力」が、信頼として結実しています。

**10年以上の継続取引企業が、
売上の約90%を占めています。**

お客様との長期にわたる継続的な取引が、NIDグループ最大の特長と強みのひとつです。

たとえば、航空会社や生損保会社などで40年以上にわたって取引を継続いただいている顧客企業は約6社におよびます。また、30年以上の取引企業が約10社、20年以上の取引企業も約40社となり、売上高に占める10年以上取引がある優良顧客企業の比率は約90%になります。

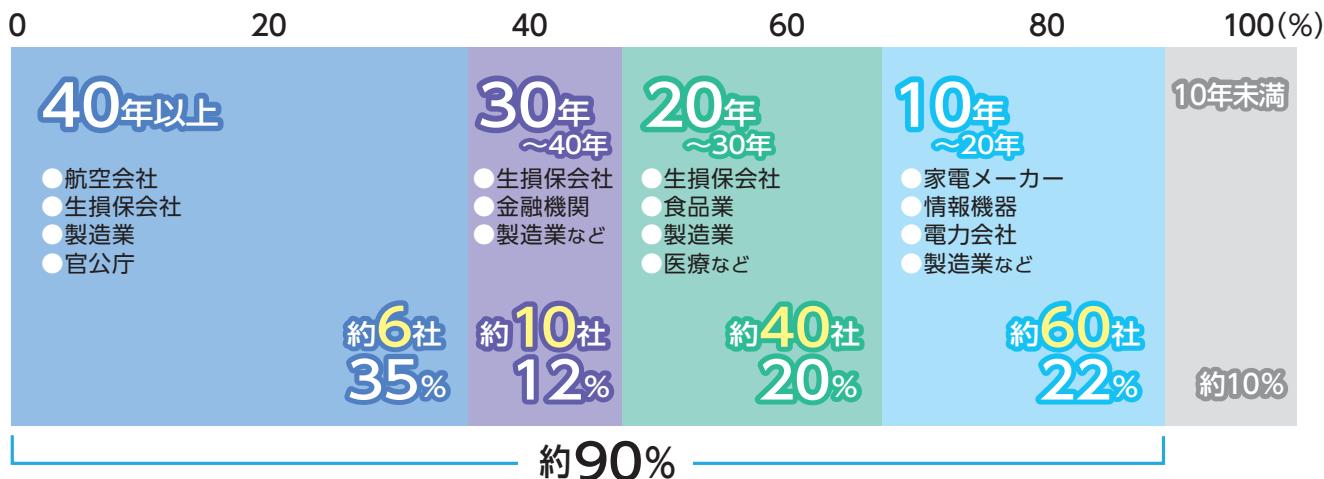
市場変化が激しいIT業界において、独立系中堅ベンダーのNIDグループが、これほど長期的に取引を継続していただけののは、高い技術力に裏付けられた信頼の証です。

**選ばれ続ける理由は、
ユーザーオリエンテッド志向の現場力。**

NIDグループのビジネスには、常にお客様の立場でサービスを提供する「顧客第一主義」の考え方が根底に流れています。

プロジェクトリーダーをはじめ、多彩な専門スタッフがお客様に寄り添い、一丸となってお客様が抱える課題に取り組み、最適なソリューションを提供しています。場合によってはお客様よりもお客様の立場で考えて行動する、ユーザーオリエンテッド志向の強い姿勢が品質へダイレクトに反映し、お客様から選ばれる理由となっています。その高い現場力が、顧客満足度の源泉です。

■ 取引年数別売上高比率





プロジェクトごとに仕切られた高セキュリティのクリーンルーム。
信頼獲得に一役買っています。



プロジェクトリーダーの指導のもと、若手社員も現場力を培っています。

技術力

選ばれる理由の最大要因は、専門性の高い技術力です。得意分野にフォーカスした専門技術者集団として、提案型のきめ細かなサービスを提供。特に組込み系や制御系プロジェクトでは、お客様と一体となって業務を推進。長い継続的な取引によって、お互いにノウハウを蓄積することができ、これによって生産性も大きく向上させています。このサイクルを好転させることで、技術力はさらに磨きがかかり、お客様から大きな信頼を獲得しています。

高品質

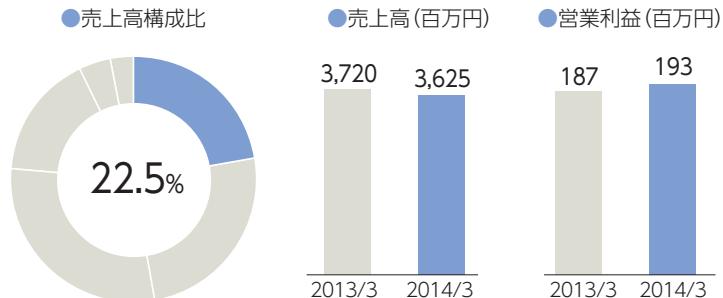
顧客第一主義において最も大切なのは、お客様の要請や潜在ニーズに即に対応していくことです。たとえば、ネットワークソリューション事業では、運用だけでなく、仮想化やクラウドなどの技術トレンドに応えながら、SE領域まで提供サービスを拡大しています。また、あるプロジェクトで取引関係にある顧客企業にも、周辺プロジェクトへの提案によって新規案件を獲得しながら、信頼を勝ち取っています。その結果として、お客様が望む品質をお届けできます。

顧客満足

長くお取引いただいている顧客企業ほど、高い信頼と顧客満足を得ています。それは、専門的な技術力と品質の確かさを強力な武器に、お客様と一体となって解決策を探り、卓越したサービスを提供しているからです。そして、これらを支えているのが、常にお客様目線で業務に取り組む技術者たちの現場力です。高い責任感で業務を遂行し、生産性を着実に高めていく。実直に地道な作業を続けることで、NIDグループは顧客満足面でお客様から高い評価をいただいています。

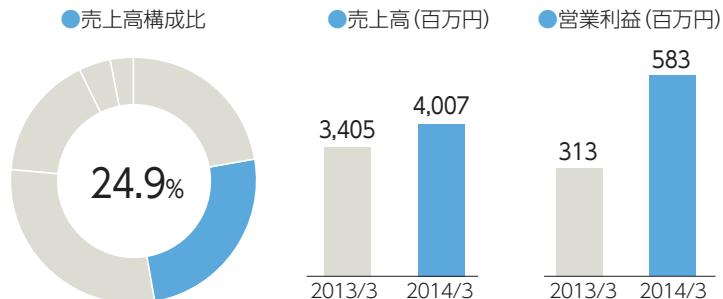
通信システム事業

当事業では、モバイル関連をはじめとする組込み関連の受注が減少いたしました。この結果、売上高は3,625百万円(前期比2.5%減)、営業利益193百万円(同3.2%増)となりました。



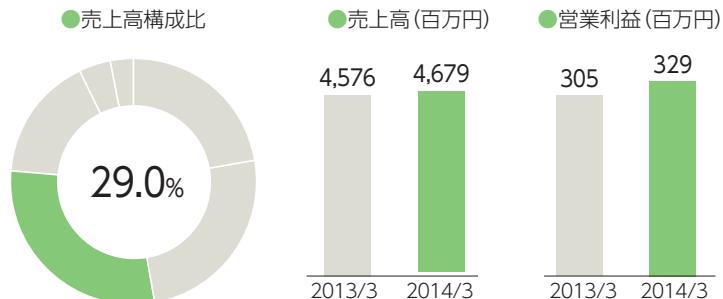
情報システム事業

当事業では、生損保、共済関連の主要顧客からの受注が増加いたしました。また、プロジェクト管理の徹底で利益面の改善を図りました。この結果、売上高は4,007百万円(前期比17.7%増)、営業利益583百万円(同86.0%増)となりました。



ネットワークソリューション事業

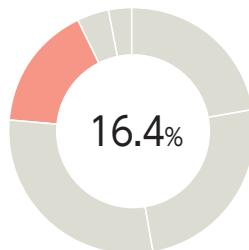
当事業では、運輸業や生損保等の主要顧客からの受注が安定的に推移いたしました。この結果、売上高は4,679百万円(前期比2.2%増)、営業利益329百万円(同7.6%増)となりました。



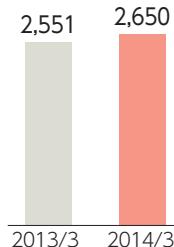
NID・IS

当事業では、システム開発の受注が増加いたしました。また、データ入力関連の受注も電力関連の顧客を中心に安定的に推移いたしました。この結果、売上高は2,650百万円(前期比3.9%増)、営業利益215百万円(同21.1%増)となりました。

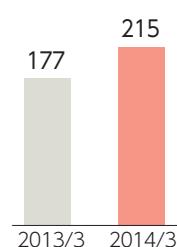
●売上高構成比



●売上高(百万円)



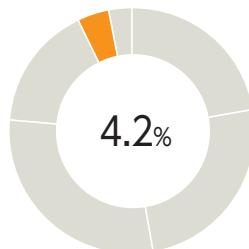
●営業利益(百万円)



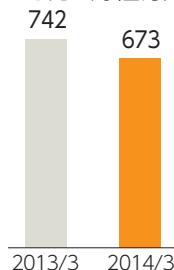
NID・IE

当事業では、生損保関連の主要顧客からの受注が減少いたしました。この結果、売上高は673百万円(前期比9.2%減)、営業利益38百万円(同39.5%減)となりました。

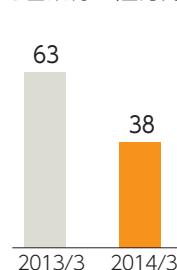
●売上高構成比



●売上高(百万円)



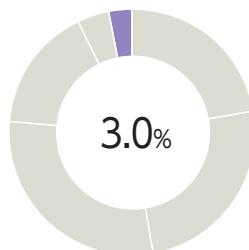
●営業利益(百万円)



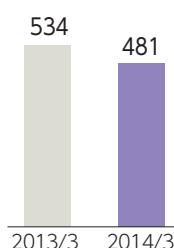
NID東北

当事業では、電力関連の主要顧客からの受注が減少する中、グループ間の連携や営業の強化を図り、首都圏を含めた新規顧客獲得に努めました。この結果、売上高は481百万円(前期比9.9%減)となりましたが、セグメント間の内部売上高が増加したことにより、営業利益49百万円(前期は44百万円の営業損失)となりました。

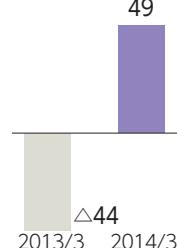
●売上高構成比



●売上高(百万円)



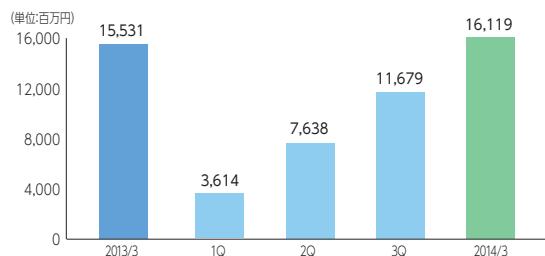
●営業利益(百万円)



財務ハイライト(連結)

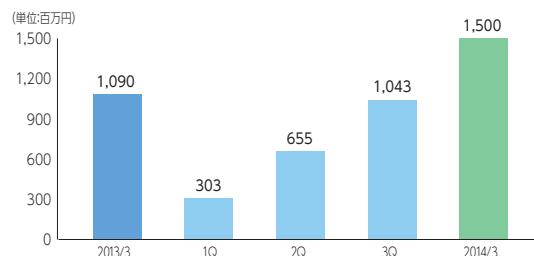
売上高 **16,119**百万円

当期の売上高は161億19百万円(前期比3.8%増)となりました。主な要因は、生損保・共済関連の主要顧客からの受注が好調であったこと、情報システム事業とネットワークソリューション事業の受注が安定的に推移したことによるものです。



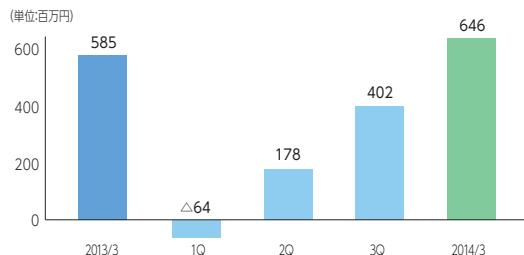
経常利益 **1,500**百万円

当期の経常利益は15億円(前期比37.6%増)となりました。主な要因は、情報システム事業、ネットワークソリューション事業の売上増とプロジェクト管理の徹底による利益改善などがあげられます。



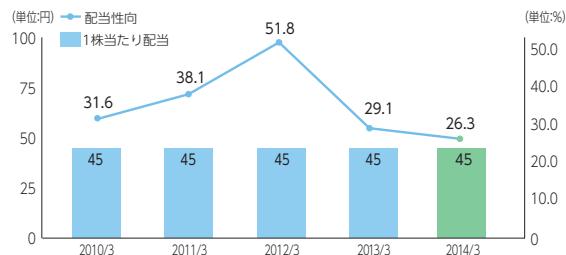
当期純利益 **646**百万円

当期の当期純利益は6億46百万円(前期比10.4%増)となりました。主な要因は、新規事業として取り組んだ開発案件の中止に伴う特別損失の増加、経常利益の増加などによるものです。



1株当たり配当/配当性向 **45円/26.3%**

株主の皆様へ利益還元を行うことを経営の最重要課題の一つと位置づけ、安定した配当を継続していくことを基本方針としております。当期末の配当につきましても、前期と同額の1株につき45円の配当を決定いたしました。今後も安定した配当を継続できるような堅実な経営に努めてまいります。



連結財務諸表

連結貸借対照表（要約）

（単位：千円）

科 目	当期	
	（平成26年3月31日現在）	（平成25年3月31日現在）
資産の部		
流動資産	8,998,317	8,682,404
固定資産	3,206,640	3,059,294
有形固定資産	242,189	415,674
無形固定資産	152,526	213,054
投資その他の資産	2,811,924	2,430,565
資産合計	12,204,957	11,741,699
負債の部		
流動負債	2,136,215	2,159,944
固定負債	2,681,960	2,651,939
負債合計	4,818,176	4,811,884
純資産の部		
株主資本	7,210,700	6,734,333
資本金	653,352	653,352
資本剰余金	488,675	488,675
利益剰余金	7,295,103	6,818,669
自己株式	△ 1,226,430	△ 1,226,363
その他の包括利益累計額	176,081	195,481
純資産合計	7,386,781	6,929,814
負債純資産合計	12,204,957	11,741,699

連結損益計算書（要約）

（単位：千円）

科 目	当期		前期	
	（自 平成25年4月 1日 至 平成26年3月31日）	（自 平成24年4月 1日 至 平成25年3月31日）	（自 平成24年4月 1日 至 平成25年3月31日）	（自 平成23年4月 1日 至 平成24年3月31日）
売上高	16,119,498	15,531,922		
売上原価	12,898,825	12,696,796		
売上総利益	3,220,673	2,835,125		
販売費及び一般管理費	1,779,404	1,823,296		
営業利益	1,441,268	1,011,829		
営業外収益	84,938	87,731		
営業外費用	25,919	9,160		
経常利益	1,500,287	1,090,400		
特別利益	65,196	—		
特別損失	488,771	130,326		
税金等調整前当期純利益	1,076,712	960,073		
法人税、住民税及び事業税	415,165	369,014		
法人税等調整額	14,761	5,169		
少数株主損益調整前当期純利益	646,785	585,889		
当期純利益	646,785	585,889		

連結キャッシュ・フロー計算書（要約）

（単位：千円）

科 目	当期		前期	
	（自 平成25年4月 1日 至 平成26年3月31日）	（自 平成24年4月 1日 至 平成25年3月31日）	（自 平成24年4月 1日 至 平成25年3月31日）	（自 平成23年4月 1日 至 平成24年3月31日）
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,154,998	740,049		
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 320,237	△ 685,035		
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 176,740	△ 176,167		
現金及び現金同等物の増減額	658,019	△ 121,153		
現金及び現金同等物の期首残高	5,371,465	5,492,618		
現金及び現金同等物の期末残高	6,029,485	5,371,465		

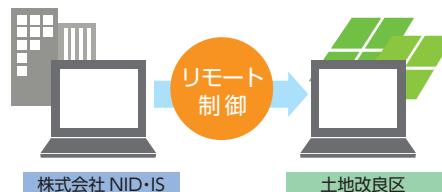
水土里ネット会計

「水土里ネット会計」は、農林水産省が定めた「土地改良区会計基準」に即した土地改良区向けの複式簿記会計システムです。これは、「全国水土里ネット（全国土地改良事業団体連合会）」と当社グループのNID・ISが共同開発を行ってきたもので、それぞれのノウハウを活かして、土地改良区の複式簿記導入を支援します。

水土里ネットとは

正式名称を「土地改良区」という農家の組織で（全国に約6000組織）、農地の整備や農業水路の維持管理を行っているほか、住民の方と連携した地域づくりや地域農業の振興のための活動を行っています。

リモート保守でサポート



- 株式会社NID・ISと土地改良区との間でインターネットを利用し、リモート保守でサポートすることによりシステム上の問題を一緒に解決することができます。
- 問い合わせや会計システムのバージョンアップなど、即時に対応できるので安心して活用できます。



GPS-R for iPhone

119か国、16万ダウンロードを達成！
世界中の人々にご利用いただいています。

当社グループのNID・ISが開発した「GPS-R」は、場所で作動する新しいタイプのリマインダーです。目的地に近づくと、様々なアクションによって、そこでやらなければならないことを知らせてくれるアプリです。2008年のリリース以来、119か国、16万ダウンロードを達成するなど、ロングセラーとなっています。



地図上にピンをドロップし、リマインダーを設定。ここでは「東京駅」で「乗り換え」をすと設定。居眠りをして乗り過ごすことを防ぎます。



目的地に近づいた際の通知の方法を選べます。乗り換えは忘れたくないけど周囲に迷惑にならないようにしたいので、バイブレーションをオンに。



リマインダーは複数登録できます。自分に通知するだけでなく、設定した場所に到着したら家族や友達に自動でメールを送ったりTwitterに投稿したりもできます。

会社概要 (2014年3月31日現在)

社名 株式会社エヌアイデイ
 英社名 (Nippon Information Development Co., Ltd.)
 所在地 〒104-6029
 (本社) 東京都中央区晴海 1-8-10
 晴海アイランドトリトンスクエア X棟 29階
 TEL:03-6221-6811(代)
 FAX:03-6221-6812

設立 1967年(昭和42年)5月
 資本金 6億5,335万円

役員
 (2014年6月25日現在)
 取締役会長 小森孝一
 代表取締役社長 鈴木清司
 代表取締役専務 小森俊太郎
 常務取締役 馬場常雄
 取締役 北雅昭
 取締役 田辺学
 取締役 下山和郎
 取締役 盛満敏昭
 取締役 石井廣清
 常勤監査役 千保郁夫
 監査役 菅井源太郎
 監査役 石引庄一

(注) 1. 濱田氏は社外取締役であります。
 2. 菅井氏及び石引氏は社外監査役であります。

社員数 単体925名 連結1,391名
 事業内容 (システム開発事業) 通信システム開発
 情報システム開発
 (情報処理サービス事業) ネットワークソリューション
 データエントリー
 その他

関連会社 (株)NID・IS
 (株)NID 東北
 (株)NID・IE

主要取引銀行 三菱東京UFJ銀行
 みずほ銀行
 りそな銀行
 三井住友銀行
 三菱UFJ信託銀行
 千葉銀行
 佐原信用金庫

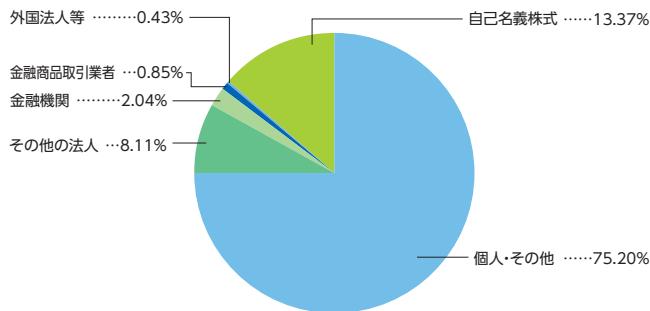
株式の状況 (2014年3月31日現在)

(1)発行可能株式総数 17,479,320株
 (2)発行済株式の総数 4,369,830株
 (3)株主数 799名
 (4)大株主

株主名	当社への出資状況	
	持株数(株)	出資比率(%)
小森俊太郎	628,960	14.39
株式会社エヌアイデイ	584,279	13.37
小森孝一	549,282	12.56
エヌアイデイ従業員持株会	407,896	9.33
株式会社クリエートトニーワン	233,700	5.34
小澤忍	150,032	3.43
鈴木清司	101,992	2.33
一般財団法人小森文化財団	100,000	2.28
馬場常雄	71,850	1.64
菅井源太郎	71,292	1.63

※比率は、株主名簿をもとに有価証券報告書と整合性をとっています。

所有者別株式分布状況



※比率は、株主名簿をもとに有価証券報告書と整合性をとっています。

【商標について】記載されている製品名などの固有名詞は、各社の商標または登録商標です。

株 主 メ モ	
事業年度	4月1日～翌年3月31日
期末配当金受領株主確定日	3月31日
定時株主総会	毎年6月
株主名簿管理人 特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 TEL 0120-232-711 (通話料無料)
上場証券取引所	東京証券取引所 JASDAQ市場
公告の方法	電子公告により行う 公告掲載URL http://www.nid.co.jp/kessan.html (ただし、電子公告によることができない事故、その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に公告いたします。)

(ご注意)

- 株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にでもお取次ぎいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いたします。

株式会社 エヌアイディ

〒104-6029 東京都中央区晴海 1-8-10
晴海アイランドトリトンスクエア X棟 29階
TEL:03-6221-6811 (代) FAX:03-6221-6812

<http://www.nid.co.jp>

株主様向け
アンケート

株主の皆様の声をお聞かせください

当社では、株主の皆様の声をお聞かせいただくため、アンケートを実施いたします。お手数ではございますが、アンケートへのご協力をお願いいたします。

下記URLにアクセスいただき、
アクセスコード入力後に表示される
アンケートサイトにてご回答ください。
所要時間は5分程度です。

 <http://www.e-kabunushi.com>
アクセスコード 2349

いいかぶ

検索 



空メールによりURL自動返信

kabu@wj.m.jpへ空メールを送信してください。(タイトル、本文は無記入)アンケート回答用のURLが直ちに自動返信されます。



携帯電話からもアクセスできます

QRコード読み取り機能のついた携帯電話をお使いの方は、右のQRコードからもアクセスできます。



- アンケート実施期間は、本書がお手元に到着してから約2ヶ月間です。

ご回答いただいた方の中から
抽選で薄謝(図書カード500円)
を進呈させていただきます



※本アンケートは、株式会社 a2media (イー・ツー・メディア) の提供する「e-株主リサーチ」サービスにより実施いたします。(株式会社 a2media についての詳細 <http://www.a2media.co.jp>) ※ご回答内容は統計資料としてのみ使用させていただきます、事前の承諾なしにこれ以外の目的に使用することはありません。

- アンケートのお問い合わせ TEL:03-5777-3900 (平日 10:00~17:30)
「e-株主リサーチ事務局」 MAIL:info@e-kabunushi.com



見やすく読みまちがえにくい
ユニバーサルデザインフォントを
採用しています。