

1992 神田通信機

神部 雅人 (カンベ マサト)

神田通信機株式会社 代表取締役社長

日神電子を100%子会社化し連結決算

◆会社概要

当社は、「社会貢献」、「改革、成長」、「明朗、誠実、協力」を経営理念として掲げ、情報通信ネットワークインフラの構築、業種別ソフトウェアの開発、照明制御システム構築、コンタクトセンター等のビジネスを、北海道から九州までの主要拠点14カ所で事業展開しており、平成29年には創業70周年を迎える。

事業展開している市場は、官公庁・公共施設、一般企業、医療福祉分野、学校関連が中心であり、ICTを活用した新たな社会を創出したいと考えている。365日24時間受付のコンタクトセンターで、ホテル、鉄道、商業施設といった休日がないお客様への緊急対応ができる体制があり、最近では金融機関、市役所、教育機関、病院、老人ホームなどでも土日運営が必要となっており、コンタクトセンターの需要は増加している。

また、当社は技術力を重視しており、「技術の神田」として更なる技術力向上を目指し、会社の資格取得はもちろん、社員の資格取得も奨励している。

◆2016年3月期決算概要

2015年3月期は単体だったが、昨年4月に日神電子を子会社化し、2016年3月期は連結の業績となっている。売上高は60億72百万円、営業利益は2億58百万円、経常利益は3億10百万円、当期純利益は4億25百万円であった。特徴的だったのは、計画に対して売上高が90%にとどまり減収増益になったことと、日神電子の子会社化が数字的に大きく貢献したことだ。神田通信機単体の営業利益率はまだ低いが、日神電子と連結した結果、連結での営業利益率は4.2%となった。当期純利益には負ののれん関連1億96百万円が含まれているにもかかわらず、予定利益を確保することができた。

建設事業における不採算案件を排除したことにより売上は減少したが、売上原価率は2ポイントほど改善して73.5%となったことも利益確保の要因だ。

日神電子は、資産のほとんどを現金および現金同等物で持っている会社であるため、貸借対照表においては流動資産が増加し、キャッシュフローの現金および現金同等物の期末残高は11億80百万円まで増加した。また、日神電子の子会社化とそれに伴う自社株買いの影響により、投資活動キャッシュフローが4億5百万円と突出している。

一方、神田通信機単体の2016年3月期業績は、売上高44億61百万円(前期は42億25百万円)、営業利益1億21百万円(同68百万円の赤字)、経常利益1億50百万円(同45百万円の赤字)、当期純利益1億20百万円(同66百万円の赤字)と、利益については黒字転換することができた。しかし、単体営業利益率は2.7%の低水準にあり、不採算案件排除の推進により赤字は脱却したが、更なる売上拡大が必要だ。

単体売上をセグメント別にみると、建設事業82.5%、情報事業16.2%、賃貸事業1.3%となっている。現在注力している照明制御や、日神電子が扱う無線や監視カメラ等の売上は建設事業に入るため、情報事業の割合は減少傾向だ。情報事業では、世の中の流れが自社サーバー所有からクラウド利用へと変化しており、当社としてもクラ

ウドビジネスに注力するとともに収益性の改善が必要と考えている。

また、保守料・保守工事は約 18 億円で、売上の 40.2%を占めており、当社にとって安定性の指標だが、今後は全体の売上を更に伸ばしていく必要がある。

◆2017 年 3 月期事業計画

当社の中で今後成長のスピードを上げていきたい事業は、社会福祉協議会向けソフトウェア「こころ」、無線 LAN、一斉情報共有システム「Apica」、コンタクトセンター(受託)等だ。また、芽が出たばかりの状態にある事業はクラウドシステムやセキュリティ監視であり、さらに、種をまいたばかりの可視光通信、Office365、クラウド PBX 事業等がある。

一方、ある程度成熟した事業としては、照明制御、ネットワーク、医療福祉、コンタクトセンター、財務会計、社協、メンテナンス等があり、今後更に成長を促進していく。ここでの成長戦略は、主に「省エネ調光システムの伸長」、「ネットワーク・無線 LAN システム拡販」、「医療・福祉市場へのシェア拡大」、「独立法人向け財務会計のシェア拡大」の 4 点と考えている。

省エネ調光システムや演出照明システムは、照明制御事業に含まれ、パナソニックが市場を席卷する中、堅調に売上推移しているため、今後更に注力していく。

ネットワーク・無線 LAN システムについては、スマホやタブレットの普及に伴い急速に普及しているが、当社が得意市場としている工場、病院、福祉施設等では、まだ導入が遅れている。当社はパラマウントベッドと協業し、医療現場で無線 LAN を利用した仕組みづくりなども行っているが、最近では標的型メールなどが問題となっていて、単に無線 LAN がつながるというだけではなく、セキュリティレベルの高いシステムが求められるようになっている。

また、独立行政法人化が加速しているため、そこを対象にした財務会計のアプリケーションを開発した。システムはクラウド環境対応で、今夏から販売を開始する予定だ。

以上の戦略を遂行し、2017 年 3 月期の業績は、売上高 62 億円、営業利益 1 億 72 百万円、経常利益 2 億 14 百万円、当期純利益 1 億 30 百万円を計画している。売上は大幅な増加は見込めず、利益は不本意ながら減少する見通しだ。理由としては、過去に取った受注残の内容があまり良くない案件があること、また商品力を高めるためにソフトのバージョンアップコスト等を見込む予定であることが挙げられる。

利益をセグメント別にみると、建設事業で利益を稼ぐ構造は変わらず、情報事業の赤字が若干改善されるように見えるのは、人員を他部門へシフトした影響だ。賃貸事業では、茨城県藤代町にスーパーができるので、収益が戻ってくる予定だ。

通信事業における製品戦略では、音声通話、ビデオ・Web 会議、メール、SNS等のユニファイドコミュニケーション導入が進み、ワークスタイルに適したコミュニケーションが変わっていく。また、無線 LAN システムでは医療センサー付きベッドや、タブレット端末を使った工場での管理方法、倉庫でのバーコードリーダー、学校のデジタル教材、ホテルの館内 Wi-Fi 等での需要が非常に伸びてきている。

情報事業における製品戦略としては、まず、社会福祉協議会向けアプリケーション「こころ」においては、成年後見人が社会問題となっており、ジェノグラム(家族図)機能を追加する。これは現場で求められる機能であり、「こころ」拡販に注力していきたい。財務会計アプリケーション「見える会計」では、クラウド環境への対応機能を追加する。また、一斉情報共有の「Apica」はアンドロイド対応のみだったが、新たに iOS 対応を可能にする。さらに、CTI システム「DBconneCTIon」では、発着信管理機能をラインアップに追加し、商品力アップを図っていく。

照明制御事業では光演出調光と省エネ調光に取り組んでいる。光演出調光では、日々のスケジュール、および心地よさや機能性といった用途に合わせて光空間を演出できる。当社は建設業だが、こうした分野では女性も活躍しており、施工例も徐々に増えてきている。省エネ調光は、快適さを損なわずに消費電力抑制や照明器具の寿命延長を図り、維持管理コストを削減しようとするもので、市場規模としては、圧倒的に省エネ調光が多く、シェア

拡大に取り組んでいる。照明制御は事業の一つの柱にしていきたいと考えており、LED NEXT STAGE、JECA FAIR(電設工業展)などにも積極的に出展し、知名度アップに努めている。

◆チャレンジ 70 の展開

今期は創立 70 周年に向けた中期経営計画の最終年度だ。チャレンジ 70 では、通信、照明制御、情報を 3 本柱として取り組んでいるが、特に情報事業の「こころ」は、全国に 1,700 以上ある社会福祉協議会のうち 200 件の受注を目指している。

中期経営計画における当初の売上目標は、2015 年 3 月期 52 億円、2016 年 3 月期 61 億円、2017 年 3 月期 70 億円としていたが、2015 年 3 月期実績 42 億 25 百万円、2016 年 3 月期実績 60 億 72 百万円と下回っており、2017 年 3 月期の売上目標は 62 億円に下方修正する。なお、利益についてはほぼ予定どおりの着地となる見込みだ。

当社に不足しているのは、稼ぐ力、環境変化への対応、グループ戦略による相乗効果であると考えており、目標提示、目標達成へのシナリオづくり、人づくりを通して、これらの課題に取り組んでいきたいと思っている。

◆質疑応答◆

配当についての考え方を伺いたい。

2015 年 3 月期は赤字決算のため無配だったが、2016 年 3 月期は 3 円に復配しており、今期も継続する予定だ。資本における繰越剰余金の改善と安定継続配当を優先したいと考えている。

ベンチマークについて伺いたい。

通信事業では工事ベンダーとしてハードメーカーが競合しているが、最近ではモバイル化の進行に伴ってキャリアも市場に参入してきている。ハードウェアとソフトウェアをつなぐインフラが当社施工の強みであり、構築力とサポート力で事業を拡大していきたい。新規参入である照明制御事業では、最大手のパナソニックは自社照明器具のみ動作保証としているが、当社の照明制御システムは、国際標準規格 DALI 仕様であれば、どちらの照明器具メーカーでも利用可能という汎用性を持った製品戦略で、実績を伸ばしつつある。

(平成 28 年 6 月 15 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見ることができます。

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