

逸見愛親 (ヘンミ ヨシチカ)

株式会社システムプロ社長



選択と集中を進め、  
さらなる生産性向上を目指す

#### ◆事業概要およびグループについて

副社長 三浦賢治

当社は1983年に創業し、当期で25期目を迎えて、5月から下期がスタートした。現在従業員数は520名で約9割が技術者である。事業内容は、移動体通信端末ソフトウェア開発と品質検証の支援を行うモバイル・ネットワーク事業（構成比60%）と、BtoB、BtoC両方のWeb開発と品質検証の支援を行っているネットワーク・ソリューション事業（同40%）の二つに分かれている。

連結子会社はSIP技術を核としたシステムとセキュリティのソリューション開発を中心とする「フラグシップ」と、企業向け各種ソリューション開発と品質検証支援を行う「ProVision」の2社である。持分法適用関連会社としてはオンラインゲームコンテンツプロバイダである「ジークレスト」と、三菱商事が65%、当社が35%出資し情報セキュリティ商品開発・販売・サポートを行っている「リエンクリプション・テクノロジーズ」、札幌に本社があり移動体通信端末ソフトウェア開発および当社のオフサイトの開発拠点として協力をしてもらっている「北洋情報システム」、金融機関向けを中心にシステム開発と運用保守を行っており、当社が今年2月末に株主となった「カテナ」の4社である。当社は、「選択と集中!」をキーワードに事業戦略を組み立てている。

ソフトウェア制作業の市場規模39兆円のうち、当社のモバイル・ネットワーク事業が属している組み込み系の市場は、経産省の数字で2兆7,300億円であり前年比14%増と大きく成長している。当社は携帯電話に組み込まれているさまざまなソフトウェアに対して、研究開発、通信キャリア向け仕様策定および品質検証、メーカー向け仕様策定、設計開発および品質検証を中心として活動している。今後はカーエレクトロニクスを含めたユビキタスの展開、デザインハウス構想へと進めていこうと考えている。もう一つの柱であるネットワーク・ソリューション事業の属するソリューション市場の規模は、10兆5,708億円といわれる。今後はパッケージビジネスやデータベースを核としたトータルソリューション、セキュリティ分野でのSierの位置を確立していきたい。モバイルとソリューションの両事業ともユビキタスサービスの開発技術を豊富に持っているので、バックオフィス業務など周辺分野を含めたあらゆる製品開発支援・サービスを提供していくことが、当社のビジネスモデルである。

#### ◆今後の中期事業戦略

今後のユビキタス社会実現に向けて、次世代ネットワーク「オールIP化」(NGN)構想が核となると考えている。この100年に1度のビッグビジネスチャンスに対し、当社もオールIP化構想に沿って、現在持つ強みに加えシナジーも出して展開していきたい。

大きく分けて、ネットワークを構築するためにはなくてはならないコアである基盤要素技術と、ネットワーク上で動くアプリケーション開発技術の二つへの取り組みを進めていく。インフラとアプリケーション両方をサンドイッチ方式で押さえ、通信事業者・メーカー・サービス提供事業者のすべてにおいて、仕様策定から開発・品質検証まで当社が活躍できるフィールドとして取っていくことを事業戦略として掲げる。

#### ◆中期事業戦略：モバイル・ネットワーク事業

常務 淵之上勝弘

モバイル・ネットワーク事業はこの半期、非常に好調である。昨年のナンバーポータビリティ制度開始からキャリアが小ロット、多品種という戦略を取っており、当社のように研究開発・仕様策定・設計開発・品質検証の4段階全てにバランスよくかかわっている企業は一番波に乗っている状態にあると自負している。設計開発のみを行う他社はメーカーとしか接点がないが、当社は仕様策定や品質検証を行っているのでキャリアとの取引が濃密で、事業の半分が通信キャリアからの受注となっている。また独立系であることを利して、au・

---

DoCoMo・SBMからバランスよく受注している。当期は計画通りauの受注に力を入れておりキャリア別受注比率は36%、DoCoMoは同29%、予算を増やしているSBMは同35%となっている。

工程別受注比率では研究開発が7%、仕様策定が18%、設計開発が37%、品質検証が38%となっている。設計開発が8～9割を占めている他の組み込みソフト会社と当社は、業態が違っていると理解してもらいたい。auの仕事では次期プラットフォーム開発や共通アプリケーション開発などを受注しており、当社はなくてはならない企業になっていると思う。当然のことながらDoCoMoにも力を入れ、SBMも活発な動きを逃さないようにしたい。

#### ◆中期事業戦略：ネットワーク・ソリューション事業

ネットワーク・ソリューション事業においては、好調のうちに改革を遂げるといふ当社の企業風土により、課題に取り組んでいる。前年同期比27%伸びているので他社と比べればよいと思うが、当社はさらに成長するため現在さまざまな仕掛けをしている。内容はポータルサイト開発、品質検証、企業向けソリューション、モバイル・ソリューション、セキュリティ・ソリューションの5事業である。商品別受注比率では柱である3事業の品質検証24%、業務系システム開発29%、ポータルサイト開発31%であり、方式設計・基盤系が13%、現在リエングリプションとの融合により注力しているセキュリティが3%である。

今は受注の6割強が大手Sierからの二次請け案件であるが、今後は高収益と技術やノウハウの蓄積を目的にエンドユーザーからの直請けを志向していく。そのために、ブランド力や知名度の向上を目指す。現在は、中堅派遣会社のポータルサイト開発の受注を進めており、独自のJavaフレームワークを構築しその横展開を図っている。またORACLEとのパートナーシップをより強固にしてORACLE製品の活用と案件紹介・受注を拡大していく。そして大手・中小の流通系企業、印刷会社のCRM案件受注などを行い、まずは人材ビジネスと流通業に特化したSierへ脱皮していこうと考えている。

オールIP化構想に対しては、コアとなる技術開発の支援とインフラの品質検証支援に取り組んでいる。今後はモバイル・ソリューションの豊富な経験を生かし、小売・流通・サービス業向け開発支援やFOMAモジュールを使用した開発支援などを融合させて、ユビキタス社会に向けた種まきを行っていく。

グループ会社とのシナジーについては大きな動きが二つある。①リエングリプションはパッケージを売るビジネスから「安心・安全」を売る企業へと改革中で、今期末あるいは来期中間にはさまざまな展開について発表できると考えている。②カテナとは資本業務提携して3カ月であるが非常にスムーズに融合が進んでおり、新規事業の話も出てきている。こちらのシナジー効果についても、近々発表できるのではないかと思う。これらの変革により、ネットワーク・ソリューション事業が以前のように50%以上成長する力を取り戻せるようにしたいと考えている。

#### ◆2007年4月中間期決算概要と通期計画

社長 逸見愛親

2007年4月中間期の単体では、モバイルが絶好調（前年同期比49.9%増収）で、前年同期比33.2%の増収、経常利益は同51.1%の増益である。中間純利益も同52.5%増益、経常利益率は19%を出すことができた。経常利益率は20%回復を目標としていたが、当中間期は貸倒引当金等があったために目標を割っている。これがなければ20%を達成しており、ここ2年ほどの構造改革、設備投資の効果が上がってきた。90%が単体となっており、単体での増収増益がそのまま連結の結果である。持分法会社とのシナジーはまだ出てきていない。オールIP化の開発支援は、今ちょうど始まった状況である。

下期と通期を通じて、モバイル・ネットワーク事業の計画数字を上方修正した。一方ネットワーク・ソリューションについては計画を減額している。大手Sierの下でやっていく限界を感じ、選別受注により規模拡大から収益性向上へと改革を進めている。子会社の外販は右肩上がりであり、中でもモバイルは30～40%と順調に成長している。ソリューション分野もフラッグシップが、規模はまだ小さいが前年の2倍程度の伸びを続けている。

当中間期は売上原価率を前年同期比5ポイントほど引き下げることができたが、これは内製化によって生産性を上げたためである。下期は先行投資により、2ポイント程度上昇するとみている。ProVisionは生産性向上に大きく貢献してくれた。当中間期は応募総数900名の中からポテンシャルの高い人員を72名採用し、通期では150名の採用を予定している。当社の外注比率はプロパー 57.4%、ProVision等が17.2%とグループで約

---

75%を占めている。この内製化が高収益につながっていると考えている。営業利益率、経常利益率は来期売上高120億円を達成するため積極採用と教育コストを考えているため下期計画数字では少し下がるが、通期では18%以上を目指すつもりである。

単体の売上目標の60.2%が受注残となっており、通期の売上高予想は十分に達成できる見込みである。ネットワーク・ソリューション事業では選別受注の精度向上で、粗利益率を上げていきたい。

2005年に売上高・経常利益・配当を3年で3倍に上げるトリプルチャレンジプランを掲げた。売上高は今期が80億円、来期は120億円、来期利益が20億円という数字は達成可能と考えている。今期は貸倒損失58百万円、カテナの持分法投資損失23百万円などにより当期純利益を下げる要因があった。来期は経常利益率20%を達成し、当期純利益は本年度の2倍程度成長できるようにしたいと考えている。

(平成19年6月14日・東京)