

2317 システムプロ

三浦 賢治 (ミウラ ケンジ)

株式会社システムプロ社長

残存者メリットが大きくV字回復に自信

◆事業概要

当社は1983年設立、横浜ランドマークタワーに拠点を置いており、単体で約700名、連結で940名の従業員がいる。事業内容は、主力の移動体高速データ通信システム事業と情報システムサービス事業の2つである。

移動体高速データ通信システム事業は、移動体通信機器のソフトウェア開発支援や品質検証支援を行っており、通信キャリア向けは現在でも受注が旺盛である。特に某キャリアの次世代通信に向けた新プラットフォームの開発は当社が独占で受注する等、次世代をキーワードとした案件が増加している。その一方で、評価案件は若干目減りがあるが、激しい競争に勝ち残った結果、直近では受注確度の高い案件が多くなった。端末ベンダー向けは、このところAndroidの案件が活況を呈している。サードパーティ向けは現在でも低調であるが、次世代案件が若干出てきている。

情報システムサービス事業は、オープン系の企業向け各種ソリューション開発支援や品質検証支援を行っており、前期はきわめて厳しい状況が続いた。しかしポータル系のネットビジネスは新しい手を打っていかないとビジネスが成立しないため、必ず前向きな投資が出てくるはずであり、実際に2~3件引き合いがある。大手SI'er向けはかなり好転している。これは、この1年でコスト削減、納期短縮、効率化の名の下に採算を度外視したプロジェクトが増えて、それらの多くが問題に直面しており、そのような火消し案件の獲得が増加しているためである。新規顧客開拓では、さまざまな提案をして5~10社の新規顧客を獲得した。1件当たり5百万円から20百万~30百万円の小口案件であるが、現在は次案件に向けて動き出している。

◆2009年10月期業績概要

連結売上高は、上期が好調であったが5~6月に落ち込んだ影響で前期比15.0%減の81億61百万円となった。事業部別では、移動体高速データ通信システムが10.6%減の56億95百万円となった。特に売上の大きかったシャープやソフトバンクモバイルでのコスト削減が進んだことが影響した。情報システムサービスは23.6%減の24億65百万円となった。1年前に大口顧客のマイクロソフトがインドや中国でのオフショア開発に移行したため大きな影響があった。売上総利益は21.2%減の25億72百万円であった。販管費は子会社のトラスティッド・ポイントを清算したことにより減少した。この結果、営業利益は30.5%減の12億61百万円、経常利益は41.5%減の12億58百万円になった。経常利益については、持分法適用会社のカタナにおいて株式評価損を計上したため大幅な減少になった。当期純利益が7.5%減にとどまったのは、9月末に、サイバーエージェント社と共同出資していた戦略子会社ジークレストを売却したことにより10億37百万円の利益があったためである。単体業績は連結とほぼ同じ結果であるが、本社の増床分のコスト増とトラスティッド・ポイントの家賃が当社負担になったため販管費が前期比3.7%増となった。

グループ会社のProVision社は、空き工数が出たが、これを機会にスキルチェンジを実施し、評価員だけでなく

評価シナリオを作成できる SE への転身を図り、このために教育予算を投下した。現在は、情報システムサービス事業とカテナ社の運用保守の評価および端末メーカーやキャリアの評価でほぼ 100%近い稼働率に戻っている。当社のニアショアの拠点としている北洋情報システム社は札幌が本拠地で、よく健闘して売上がわずか 5~6%減にとどまった。

◆事業戦略

移動体高速データ通信システム事業は、15~20 社がこの業界でしのぎを削っているが、ほぼ 2~3 社に絞られてきている。今後は、旺盛なユビキタス端末や次世代端末に向けて受注を拡大していく計画である。自社商材の「IUTS」は、当社がこれまで培ってきた評価のノウハウをデータベース化したものであり、事業者やメーカーの視点だけでなくエンドユーザーの視点からも評価するためのシナリオである。5~6 月から提案を始めたが、5 カ月弱の期間に 70 百万円の案件を獲得した。たとえば某社は、今まで取引がなかったが、IUTS の提案で新しく口座を開設してもらっただけでなく、現在はこれを皮切りに次世代端末等の開発の商談もできるようになった。さらに、今までのノウハウをデータベース化するために、「不具合解析システム」というシナリオを作成できるデータベースシステムを開発中で、夏モデルや冬モデルの評価に向けて、来年 2~3 月に完成予定である。オープンプラットフォーム「Android」や「LTE」をベースにした次世代端末の開発は、残存者利益のためにさまざまな引き合いを受けており、Android については 2010 年以降に 100 名以上の開発要員を受注済みである。

情報システムサービス事業は、1~2 年前は大手 SI'er と共同で大型案件を手がけていたが、最近は短期・小型化しているため、エンドユーザーと大手 SI'er との受注比率は 50% ずつになっている。来年 4 月以降は、カテナが持つ非常に強力な営業部隊とのシナジーで、エンドユーザー開拓だけでなく、カテナの既存顧客に対して当社の社内インフラやネット系の開発を深耕していきたい。新規で立ち上げて強化していきたいのが「エア・シンクライアント」というビジネスである。これは当社の逸見会長の造語であり、Google Apps 等のクラウドコンピューティングとモバイル端末でさまざまなサービスを中堅・中小企業が利用できるようにするものである。たとえば店舗の受発注や売上集計・顧客情報集計等を iPhone で実現したり、トラックの配送効率を高めたりすることができる。カテナの営業力を利用しながら、IT 化の進んでいない中堅・中小企業に向けてサービスを展開していきたい。

◆通期業績予想

2010 年 10 月期の連結売上高は前期比 2.4%、単体売上高は 0.9%の微増を計画していたが、決算期を 3 月 31 日に変更するため、今期は 2010 年 3 月期(5ヶ月決算)となる。2010 年 3 月までの 5 カ月間で見ると、前年同期の売上が大きかったために、連結で 14.5%減、単体で 16.2%減となる。しかし、移動体高速データ通信事業では 4 月以降の V 字回復が見えてきており、情報システムサービス事業も第 1 四半期の仕事は固まっている。

◆カテナ(株)との合併について

会長 逸見愛親

先般発表したとおり、2010 年 4 月 1 日をもって当社とカテナ社が合併する。カテナ社は売上規模が当社の約 3 倍、利益は同程度、社員数が 1.5 倍あり、吸収するといっても当社の中に取り込むのは不可能である。同社は合併を続けながら大きくなってきたため、事業部制の縦割りになっており、横の連携がとれていない等の組織上の問題がある。このため、1 年間をかけて管理部門や事業部門を統合していこうと考えている。また、同社には 40 年近く築いてきた強固な顧客基盤があり、それをどれだけ上手に使っていくかが問題となる。

4 月 1 日の段階では、東京本部の下に旧カテナの組織を置き、横浜本社の下に旧システムプロの組織を置く予定である。当社の現社長である三浦が 42 歳なのに対してカテナ側は 40~50 歳の中堅管理職がたくさんいることもあり、現会長の逸見が社長に返り咲くことになった。カテナ社の平本副会長は銀行出身であり、カテナの大手顧

客であるみずほ銀行とのパイプが強いことから会長に就任してもらう。東京本部はカテナの杉山現社長が代表権のある副社長となって統率し、横浜本社は三浦現社長が代表権のある副社長として統率する。取締役は1月の定時株主総会で3人退任し、合併後は9名にスリム化する予定である。このように、まずは経営陣が融合し、次に管理部門、次に事業部門を統合することで合併メリットを出していく。現在カテナはさまざまな場所にオフィスが分散しているので、最終的には東京本部は品川か浜松町の高層ビルに集合させ、そこに横浜本社の機能も統合して東京本部を本社にする計画である。

システムプロは選択と集中をベースとした事業戦略で少しずつ確実にビジネスを進めてきており、移動体通信ではこれがかかなり成功した。競合他社は、今回の落ち込みで相当いなくなり、移動体通信を本業にしているのは当社くらいである。したがってパイが縮小したが、当社以外にやるところがないという状況ができあがった。たとえば、国内メーカーは次世代端末に向けて Android を試行しているが、当社は、国内の多くのメーカーで Android 開発に関わっており、このような会社は当社だけである。このような残存者メリットと Android の先行者メリットで4月以降にV字回復する自信がある。

情報システムサービス事業部は戦略的にエンドユーザーを攻めている。日本の情報システム市場は75%が金融と製造と公共で、サービス業と情報通信は25%弱しかない。逆に米国はサービスと情報通信で全体の2/3を占める。今後、国内では公共と製造がかかなり縮小すると思われるが、日本のサービス業や中堅・中小企業はパッケージでしかIT化されておらず、ネットの恩恵はほとんど受けていないのが現状である。しかし、将来的にはPOS端末の代わりにスマートフォンが使われ、エアを通じてクラウドコンピューティングとつながることで、ケーブルを介してサーバーやPCと物理的に接続する必要がなくなると思われる。このような時代になったら、カテナの物販は何を売るのかということが問題になるだろう。今売っているPCやサーバーやソフトウェアは10年後には売れなくなる。そうなるとソリューションを売ってストックビジネスをやるしかない。したがって、彼らの強力な営業力を中堅・中小企業やサービス業向けソリューション「エア・シンクライアント」に使っていくつもりである。

(平成21年12月15日・東京)