

2317 システナ

逸見 愛親 (ヘンミ ヨシチカ)

株式会社システナ社長

伸長する3分野へ経営資源を集中

◆会社概要

当社は12名の取締役・監査役がおり、うち半数が社外役員である。社外取締役は2名、監査役は常勤含め4名全員が社外監査役である。社外役員は全員当社とは異業種の証券、銀行、金融庁を出身とする人材や弁護士、税理士であり、ガバナンスについては、コーポレートガバナンス・コードが定められる以前から継続して重視している。

国内グループ会社として、子会社は4社である。(株)ProVisionは以前は携帯の評価を中心に行っていたが、現在はスマホアプリの評価をメインにグループ外からの受注が非常に伸びており、売上の7割以上を外販が占めている。東京都ビジネスサービス(株)は、障害者雇用を積極的に進めている子会社である。(株)GaYaは、スマホアプリ、オンラインゲーム、受託開発等コンシューマ向けのゲームを中心とした事業を行う子会社である。(株)IDYは、グループの中で唯一ハードを提供する子会社である。その他、持分法適用関連会社のHISホールディングス(株)は、北海道におけるニアショア開発の窓口となっている。

海外グループ会社は、タイのバンコクを拠点とするSystema (THAILAND) Co.,Ltd.、アメリカのサンフランシスコとカンザスを拠点とするSystema America Inc.、ベトナムのハノイを拠点とするSystema Vietnam Co.,Ltd.、中国の北京を拠点とするiSYS Information Technology Co.Ltd.の4社である。ベトナムと中国についてはオフショア開発の拠点として活用している。タイの子会社は南アジアの伸長を期待して作った拠点であり、現在はコンシューマ向けビジネスを立ち上げようとしている。アメリカの子会社は、モバイル機器や通信関連の開発・検証支援事業のほか、アニメ、SNSゲーム、コンテンツの米国展開、シーズ・ベンチャー企業と連携した最新技術・サービスの動向調査や協業など様々な事業に手を広げている。

◆2016年3月期第2四半期連結業績概要

当第2四半期連結業績は、売上高が前年同期比16.6%増、営業利益が同12.2%増、経常利益が同14.8%増、四半期純利益が同22.5%増となった。前上期はテレビCMを行っていなかったが、当上期はテレビCMなどの広告宣伝費を3億50百万円計上しており、この費用を考慮するとかなり営業利益を積み上げられたと考えている。なお、下期については1億円程度の広告宣伝費を使う予定である。

セグメント別では、以前、携帯電話を開発していたソリューションデザイン事業は、現在、車載機器やロボット、電力自由化に伴うシステム改版等に経営資源をシフトしている。顧客は製造業、社会インフラを手掛ける企業、ネットビジネスを手掛ける企業がメインである。フレームワークデザイン事業は、売上高が前年同期比39.4%、営業利益が同59.4%伸びている。金融系のシステム開発で培ったノウハウを活用し、販売部門と提携して金融以外のメインフレーム系リニューアル等を手がけており、リーマンショック以降ストップしていたIT投資の改版需要を取り込んで順調に成長している。ITサービス事業は、売上高が前年同期比15.5%、営業利益が同6.7%増である。ソリューションデザイン、フレームワークデザイン、ITサービスの3事業はIT投資が非常に旺盛で追い風が吹いている

状況である。パソコンやサーバーの販売等の物販を行うソリューション営業は消費税増税と Windows XP の買い換え需要が一段落した今、営業利益ベースでは同 20.3%ダウンしてはいるものの、売上高で前年同期比 6.6%増とかなり踏ん張っている状況である。物販だけでは儲からないため、アセスメントビジネス等その他のシステム開発、運用部門と一体になったビジネスを展開している。クラウド、コンシューマ、海外の各事業についてはまだ投資の段階である。

セグメント別に売上高と営業利益を見ると、最も利益に貢献しているのはソリューションデザイン事業で、続いてフレームワークデザイン、ソリューション営業、IT サービスの各事業となっている。

◆第2四半期のポイントと今期見通し

ソリューションデザイン事業の今期見通しは、売上高が前期比 12.7%増、営業利益が同 27.7%増である。同事業は、当第2四半期においてインターネットを使ったネットビジネス分野の好調に加え、地方開発拠点を活用した車載システム分野と、電力・航空といった社会インフラ分野およびロボット関連が牽引し、売上が拡大した。3年ほど前までこの部門の取引先はスマホを製造する電機メーカーが半分以上を占めていたが、現在は10%を切っている。代わってメインとなっているのが車載関連である。キーワードは自動運転で、まずは車の心臓部である車載機器のシステム開発が中心となっている。次がロボット関連であり、具体的にはソフトバンクの「Pepperくん」であり、大変な人気で現在は入手が困難な状況であるが、今後アメリカでも販売されるので子会社の Systema America Inc. でもそのメンテナンスや運用、保守に対応する予定である。「Pepperくん」はアプリを変えることで様々な用途に展開できるというコンセプトで作られたロボットであるが、ハードや通信、アプリの整合性等の問題が多発している。我々にとっては、すべてビジネスチャンスであるため、毎月倍増の勢いで伸びている部門となっている。また、電力自由化により末端から集計の仕方がすべて変わってくるため、10年程度で相当の投資がなされるとみており、そこにも入り込んでいきたいと考えている。

フレームワークデザイン事業の今期見通しは、売上高が前期比 10%増、営業利益が同 35.7%増である。金融機関の基幹系システム開発がメインだったが、銀行、生保、損保の統合が進み、徐々に開発から運用へとボリュームゾーンが転じている。統合の案件がなくなると運用だけではマーケットが小さくなるため、ソリューション営業部隊とともに物販に付随するシステム開発や、物流・流通系の顧客が所有する古いメインフレームに対するコンサルティング業務を始めている。非常に利益率も上がってきており、今後期待している事業である。

IT サービス事業の今期見通しは、売上高が前期比 10.7%増、営業利益が同 23.6%増である。同事業は、IT 投資に伴い、オペレーター、データ入力、インストラクター、ヘルプデスク等 IT に関わるものをほとんどすべて扱っている。マイナンバー対応が人海戦術段階に入っており、非常に引き合いが多く順調に伸びている。最近ではラボを立ち上げ、従来紙ベースであったマニュアルや会社案内に動画を入れて電子化することも行っている。女性が多い部門であるため、産休明けでも働けるよう、派遣ビジネスだけでなく、ラボに持ち帰って行える業務等も増やしている。

ソリューション営業の今期見通しは、売上高が前期比 2%増、営業利益が同 3.4%減となっている。当上期では積極的に営業マンを増やし、先行投資を行ったため、営業利益は 20.3%減となった。従来の右から左に大量に物を動かして利ざやを稼ぐ卸ビジネスから、資産管理段階からの営業アプローチやアセスメントサービスなどのソリューションの提供に営業の質を転換しており、機器販売からインフラ構築、システム開発、保守運用に至るワンストップサービスを開発部門と連携して提供するなど、当社成長の原動力となっている。将来的にはオールシステムナの営業として成長を牽引すると期待している。

クラウド事業では「Google Apps」という商品を扱っているが、円安でほとんど利ざやを稼げない状況であるため、「Cloudstep」(自社商材)を付加して販売している。当上期では、売上高が前期比 22%増、営業利益が同 34.4%増

となったものの、通期で営業利益がマイナスの見通しとなっているのは、「Cloudstep」のさらなる強化と、「Web Shelter」の機能強化に向けた投資のためである。

コンシューマサービス事業は、4年目によく黒字になり、今後も黒字を確保できるめどが立ってきた。プラットフォームとして利用しているのは主に DeNA と DMM である。基本は Web ゲームなのでパソコンでも動作するが、現在は Apple と Android のプラットフォームでネイティブなアプリが主流になってきている。当上期は、ネイティブアプリの開発に着手し、12月リリースを予定している。来期につながる大きな投資を行っているため、営業利益はマイナス3百万円であるが、通期では35百万円を確保する見通しである。

海外事業については、Systema (THAILAND) Co.,Ltd.がバンコクに進出した当時は自動車関連企業のネットワーク構築・保守サービスを事業の中心に考えていたが、南アジアのメルトダウンに伴い自動車関連企業が IT 投資を行う余裕がなくなっており、外食文化が発達しているタイには日本の飲食業が多数進出しているため、日本レストランをターゲットにした広告電子媒体ビジネスを展開している。従来の「ロコミ」サイトから電子チラシとしてのサービスに多少ビジネスモデルの転換を図って「バングル」をブラッシュアップし、本番リリースを12月から開始する。日本から進出したレストランより、成長して勢いのある国らしく地場の顧客がスポンサーとなる傾向にあり、現在はこちらにターゲットを変えている。

子会社 Systema America Inc.は、携帯・スマホメーカーの品質評価のために作ったが、メーカー側は非常に苦戦しており、ビジネス規模も限られる。それ以外のビジネスも作り出していくために、我々は新企業本部にこの海外事業を取り込み、日本発祥のアニメ文化、SNS ゲーム、コンテンツのアメリカ展開を狙っていく。現在、アメリカでもサービス展開している DMM のプラットフォームにコンテンツを1つ投入した段階である。また、子会社 IDY の作った Wi-Fi、LTE、Bluetooth での通信機能をすべて備えるルーターをアメリカ市場で販売していく計画である。来年1月のラスベガスの展示会にこのルーターを核として出展する計画もあり、パートナーとなる代理店を探しているところである。現在、これらの投資を積極的に行っており、通期の営業利益は赤字の見込みである。

◆2016年3月期通期連結業績予想

通期連結業績予想については、売上高400億円の目標に対して上期で200億円近くを計上しており、間違いなく達成できる見込みである。

人材確保につながるブランドカアップのために行った1年間のCM効果は大きく、同業他社が人材確保に苦戦する中、当社は採用基準を下げずに来年の新卒採用150名の目標に対して内定者は170名となった。しかし、若い人たちのテレビ離れが進んでいることがわかってきたため、現在はインターネットによる動画配信にシフトして同じ効果を低コストで得られるように考えている。広告宣伝費を上期の3億5000万円から下期は1億円程度とすることもあり、営業利益についても26億5000万円に対して30億円までの上積みを目指している。

セグメント別では、ソリューションデザイン、フレームワークデザイン、IT サービスは追い風にどう乗っていくかを現場の各部長に任せている。クラウド、コンシューマサービス、海外は新企業本部が統合して事業展開しており、投資段階であるため赤字予想となっている。

◆中期4カ年計画について

我々が戦うマーケットのうち今後10年で最も伸びる分野は、自動運転、スマートシティ、ロボットの3つである。自動運転については、名古屋を拠点に、スマホ・携帯関係の取引先である電機メーカーとともにビジネス展開している。スマートシティについては、北アフリカ、南アジア、南米等これからインフラ整備が必要な発展途上国とのチャンネルがないため、コンサルティング会社との取引等を開拓していきたい。ロボットについては、ソフトバンクの「Pepperくん」にならったビジネスモデルに先駆者として入り込んでいきたい。この3分野に経営資源を集中していく。

ソリューションデザイン事業は、サービスそのものを作り出すビジネス支援と、車載、ロボット、社会インフラ、ネットビジネスに経営資源をシフトしていく。

フレームワークデザイン事業は、現在の基幹業務として一番の顧客は金融であるが、さらに公共、食品、流通等他業種についても基幹システムをクラウド化していく。特に伸長3分野(自動運転、スマートシティ、ロボット)を扱う顧客を狙っていく。

IT サービス事業は、ソリューション営業およびフレームワークデザイン本部と一体となり展開している。女性が半数を占め、常に10名以上産休をとっている状況で、戦力となる女性を産休後もラボで吸収するよう努めている。ビューティフルイノベーション事業として美しい仕事を作っていこうというビジョンを掲げており、最もCM効果が発揮されている事業である。

ソリューション営業は、総合営業として Systema をリードしていく部門である。物販、システム、人材ビジネス等あらゆる営業に取り組んでいく。

新企隊本部を期初に立ち上げたが、セグメントは各旧本部に所属している状態である。スマホ向け不正送金・フィッシング詐欺対策アプリ「Web Shelter」が特に地方銀行で普及しており、今後爆発的に普及するとみている。プロダクトイノベーション事業部では、国内でまだ10%に満たないスマホでの振込や口座開設が将来的には大きなビジネスに育つとみており、これに付随する商品開発等への投資に力を入れている。ジャポニズムイノベーション事業部では、IT系のアニメやルーターを使ったロボット等、顧客の事業を手助けするビジネスから自社商材へ徐々に転換していく狙いである。新企隊本部のトップは当社の重役が専任しており、今後の当社グループの成長のために必要な投資を行い、注力していくので、投資家の皆様にはご理解いただきたい。

(平成27年11月10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.systema.co.jp/pdf/library/20151110.pdf>