

逸見 愛親 (ヘンミ ヨシチカ)

株式会社システムプロ社長



次世代基地局、非携帯分野へ事業をシフト

◆全事業の60%を占める移動体高速データ通信システム事業

会社概要の主な変更点としては、従業員数が連結で937名となっており、前期末と比較して150名程度増加した。連結子会社では、トラスティッド・ポイント（セキュリティ事業）を清算している。また、カテナの持株比率が第三者割当増資の引受けで5%増加した。

当社では、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を展開している。移動体高速データ通信システム事業は、組込み系となっており、マイクロコンピュータのプログラムをICチップに焼き、携帯電話やデジタルカメラに組み込むもので、一度出荷してしまうと、簡単にプログラムを書き替えることができない。現在、組込み系の市場は3.27兆円程度だと言われているが、当社では、移動体高速データ通信システム事業（主に携帯電話）が全事業の60%を占めている。

情報システムサービス事業は、基幹系の大規模コンピュータを使った金融系システムから、パソコンを使った事業者向けシステムまで裾野が広いが、中でも当社では、ネットショッピング、人材派遣など、インターネットを使ったビジネス（ポータルサイトなど）を展開している事業者向けシステムの受託開発に注力している。

移動体高速データ通信システム事業の見通しとしては、携帯電話が飽和状態となり、キャリアは携帯端末ではなく、基地局に設備投資を行っている。音声通話にメールとブラウザが加わり、インターネットアクセスが可能となったが、まだユビキタス社会には一歩も踏み出していない状況である。本格的にユビキタスの幕が開くのは2010年以降であり、各メーカーも、2010年以降にフォーカスして設備投資と研究開発を進めている。こうした状況の中、当社においても、2010年以降に出てくるユビキタスの端末にフォーカスし、基地局側の評価業務、次世代の高速通信網に乗る携帯端末の開発に事業をシフトしていきたいと考えている。

情報システムサービス事業については、顧客側の投資が止まっている状況だが、ポータルサイトの開発やネットビジネスを展開している顧客は、膨大なデータベースを持っている。当社では、オラクルの協力を得て、ネットワークと大規模なデータベースを連動させたプラットフォームの開発を行っているため、今後は、こうした部分のメンテナンス、新規開発に戦力を集中させていく。

◆カテナの収益性が向上し、連結の利益に寄与

平成20年10月期の単体業績は、前期比で売上高が33.5%増、営業利益が35.9%増、経常利益が36.9%増、当期純利益が30.9%増となった。なお、情報システムサービス事業の売上高は単体で前期比41%増となっているが、これは吸収合併した連結子会社フラグシップの売上高（約9億円）が含まれているためであり、連結では5.5%増となる。

連結業績は、前期比で売上高が21.1%増、営業利益が13.9%増、経常利益が38.5%増、当期純利益が50.2%増となった。純利益の増加率が高いが、これは前期に事業清算した顧客があり、約1億円の貸し倒れが発生したためである。当期は赤字プロジェクトが発生したものの、貸し倒れは発生していない。また、持分法適用会社のカテナが順調に推移したことも、純利益の増加に寄与した。カテナは基幹系システムの開発・運用を手掛けており、景気に大きく左右されないため、今期も利益に貢献するとみている。

グループの状況として、ProVisionについては、本体からの受注が約9割を占めている。現在は携帯電話の評価が事業の中心となっているが、今後は、現在のようにメーカーが開発したものをキャリアがすべて評価することはなくなっていくと考えられる。評価の仕事が完全になくなることはないが、こうしたことを考慮し、今後、ProVisionでは、カテナとの協業の中で、システムの運用、ネットワークの保守、OAのサポートデスクなどへの展開を図っていく。ProVisionは無借金で、平均年齢も25.5歳程度と若い。また、当社が豊富に持っている評価のプロジェクトのノウハウも蓄積されているため、業界の中でも高いコストパフォーマンスを武器にして、パイが三分の一になっても、そのすべてを取るつもりで引き続き事業を継続していく。

持分法適用会社は、カテナ（持分比率35.7%）、G-Crest（同30.1%）、北洋情報システム（同25%）の3社である。カテナについては、選択と集中の事業戦略に則って、収益性を見込める事業に特化した結果、利益率が向上し

た。G-Crestでは、オンラインゲーム事業を行っている。中でも「競馬伝説」は、月間の売上高が50百万円程度まで伸びており、ライセンスフィーが必要ないコンテンツであるため、粗利益が60～70%となっている。先行投資も終了したため、今期も利益に貢献するとみている。北洋情報システムは北海道の会社であり、オフサイトの開発拠点となっている。関東の企業よりもコストパフォーマンスが高く、海外の企業よりも信頼がいただけるパートナーである。

◆情報システムサービス事業の価格競争力向上を図る

移動体高速データ通信システム事業を取り巻く環境として、通信キャリアについては、足元の利益が好調となっている。各社が3.9Gへのインフラ整備を進めており、当社も比較的安定した受注を獲得している。一方、端末ベンダーは、売上・利益共に下方修正している。機種数とコストの大幅な削減が図られており、端末ベンダーにライセンスしているサードパーティに影響が出ている。こうした状況が当社に与える影響としては、受注減、値引き要求、受注タームの短縮が挙げられる。

情報システムサービス事業を取り巻く環境として、ポータル（人材系を含む）、エンドユーザーについては、足元の業績にばらつきがある。業績が順調な顧客においても、先行きの業績動向に対する不安から、コスト削減、開発ストップが日常茶飯事になっており、当社にも受注ストップ、受注減、値引き要求といった影響が出てきている。大手Sler、メーカーについては、おおむね業績が不調になっており、当社においても、受注減、値引き要求、受注タームの短縮といった影響が出ている。

移動体高速データ通信システム事業では、これまで携帯端末へ経営資源を集中させてきたが、今後3年間は、次世代インフラ、基地局の整備にシフトし、次世代端末ノウハウを蓄積するとともに、非携帯分野へも参入していく。平成21年10月期の売上計画を工程別に見ると、開発が前期比で若干減少し、仕様策定が増加している。評価については、業界全体で発注量が減少しているが、当社はフリー評価という点で強みを持っており、前期比で増加させる計画である。キャリア別の売上比率については、その他（サードパーティ）が減少した分、docomo向け、au向けが増加するが、全体として大きな変化はない。

情報システムサービス事業の今後の戦略としては、カテナの取引先（3,000社超）を利用した企業向けソリューション、好不況の影響を受けにくい基幹系システムの保守・運用業務を展開し、グループシナジーの最大化を図る。当事業は、移動体高速データ通信システム事業ほど、大きな強みは持っていないが、マーケットは圧倒的に広いと、現場に常駐するプロジェクトを中心に選別受注していきたい。今期の顧客別売上比率を見ると、エンドユーザーが前期の34.5%から28.7%に減少し、Slerが29.1%から40.7%に増加する計画となっている。Slerの下請けでは、ノウハウが残らず、マネジメント力も付かないため、エンドユーザーへのシフトを進めてきたが、エンドユーザーでは一括発注が増加しており、無理に取りに行くと赤字受注となる。そこで、強みを生かした事業展開に切り替えた。現在、サービスの品質・量が価格を下回っている会社は淘汰されている。好景気時には、こうした会社でも成り立っていたが、不景気時には、納得できる価格でサービスの品質・量を提供できる会社に仕事が集中する。したがって、当社では、現在の不景気をチャンスだととらえており、ローコストオペレーションとサービスの質・量の最大化で価格競争力をアップさせていきたいと考えている。

◆平成21年10月期の業績予想

今期の単体売上高は94億30百万円（前期比1.5%増）を見込んでいる。前期は40%増を目標としながら、33.5%増にとどまり、上場以来、初めて売上の下方修正を発表したため、今期は必達の数字を掲げた。営業利益は18億65百万円（同0.1%増）、経常利益は19億35百万円（同0.6%増）、当期純利益は11億85百万円（同12.1%増）を見込んでいる。売上高および粗利益の構成比については、大きな変化はなく、安値競争で相手のシェアを取っていく戦略は考えていない。

連結業績については、売上高97億62百万円（前期比1.6%増）、営業利益19億15百万円（同5.5%増）、経常利益24億45百万円（同13.6%増）、当期純利益16億67百万円（同30.7%増）を見込んでいる。

連結の技術者の人員計画としては、まず当社単体で新卒を61名採用しており4月に入社する。離職率は6%程度となっており、自然減に任せているが、退職者には業界の経験の浅いスタッフが多いため、大きな影響はないとみている。子会社のProVisionは自然減のみで、採用の計画はない。以上の結果、全社の技術者数は前期末比17名増の890名となる見込みである。

（平成20年12月11日・東京）