

逸見 愛親 (ヘンミ ヨシチカ)

株式会社システムプロ社長



## ソリューション事業を エンドユーザー志向に転換

### ◆移動体通信ソフトウェアの仕様、設計、開発、評価に特化

当社は1983年(昭和58年)3月に設立した。本社は横浜に置いており、大阪と東京に支社がある。従業員数は単体で671名、連結で947名となっており、モバイル・ネットワーク事業とネットワーク・ソリューション事業を展開している。モバイル・ネットワーク事業では、移動体通信端末ソフトウェアの仕様、設計、開発(プログラムの製造)、評価のすべてにかかわっており、特に上流および下流工程を得意としている。ネットワーク・ソリューション事業では、企業の情報システムの開発を行っており、ポータルサイトの開発を得意としている。

社歴は26年であるが、前半の10年程度は20～30人の小規模で事業を行っていた。その後、携帯電話やインターネットビジネスの普及に合わせて急成長し、2002年8月には大阪証券取引所のナスダックジャパン(現ヘラクレス)、2004年11月には東京証券取引所に上場している。

モバイル・ネットワーク事業では、以前はプログラムを書くことを主要業務としていたが、グローバル化の流れで、中国、インドのITエンジニアに押されてきたため、6年前から移動体通信端末ソフトウェアの仕様、設計、開発、評価に特化した。その結果、携わった端末の機種は300以上となり、現在では、キャリアの仕様SE以上のスキルを有するSEが当社の財産となっている。現在、携帯電話では、少品種・小ロットのコンセプトモデル(らくらくフォン、ディズニー携帯等)が増加している。プログラムは標準化・パッケージ化され流用されるため、開発業務のマーケットが縮小しているが、一方で仕様および評価業務は増加傾向となっており、この部分にフォーカスしていることが当社の強みとなっている。また、仕様策定、品質検証を強みとし上流と下流を押さえているため、中流の設計開発の部分においても競争力を発揮している。顧客別の業務内容を見ると、ワンセグ、GPS等、携帯電話の新機能を他社よりも早く手掛け、ノウハウを蓄積していることが分かる。

ネットワーク・ソリューション事業では、今期上期に、マッチングビジネスを行っている顧客からパッケージ開発を依頼されたが、マネジメント力不足や、開発の見積り精度の悪さ等により、上期は目標未達となり、通期業績を下方修正する要因となった。なお、今回手掛けたマッチングビジネスは人材派遣会社向けだが、カテナ社と協業して、これを不動産会社向けに展開したいと考えている。これまでは、ポータルサイトやモバイルソリューションビジネスのシステムの受託開発、技術支援を得意としていたが、今後は、開発したソフトウェアをパッケージ化・コンポーネント化し、それを流用して、特定の業種のクライアントに、ネットを使ってビジネスを広げる提案を行っていく。

### ◆トラスティッド・ポイントのビジネスモデルを転換

2008年10月期中間期の単体業績は、売上高43億9百万円(前年同期比34.8%増)、営業利益8億53百万円(同39.3%増)、経常利益8億44百万円(同38.8%増)、中間純利益4億10百万円(同26.6%増)となった。いずれも当初計画を下回っているが、前年同期比では二ケタの成長を達成している。連結の売上高は44億62百万円(同21.7%増)、営業利益は7億89百万円(同13.3%増)、経常利益は9億67百万円(同39.9%増)、中間純利益は5億46百万円(同49.9%増)となった。経常利益が営業利益を上回っているが、これは持分法関連会社(カテナ、G-Crest、北洋情報システム)が好調だったためである。

通期の売上高は、連結で96億33百万円(前期比21.5%増)、単体で93億25百万円(同34%増)を計画している。営業利益は連結で17億7百万円(同7.1%増)、単体で17億73百万円(同29.3%増)、経常利益は連結で20億4百万円(同28.9%増)、単体で18億31百万円(同30.3%増)、当期純利益は連結で11億73百万円(同38.2%増)、単体で10億12百万円(同25.4%増)を見込んでいる。なお、セキュリティ事業を行っている子会社のトラスティッド・ポイントにおいて、パッケージ販売から受託開発へビジネスモデルの転換を進めるため、約3億200万円の特別損失を今中間期において既に計上している。

連結売上高の見通しであるが、モバイル・ネットワーク事業については、端末のキャリアフリー化など、移動体通信業界が大きく変化しようとしているが、これまでの実績と経験、開発ノウハウを新たな分野に生かすべく、種まきを行っていく。ネットワーク・ソリューション事業については、パッケージ商品の開発にある程

---

度のメドが立ったため、これを使って、エンドユーザーに対してコンサルティングから入っていくビジネスに切り替えることができるかどうかポイントになる。なお、トラスティッド・ポイントのセキュリティビジネスについては、既に赤字を止める対策を打っており、ほぼメドが立っているため、下期の連結業績にマイナス影響を与えることはない。今後はカテナの販売ルートを活用して、受託開発にビジネスモデルの転換を図っていく。

#### ◆モバイル・ネットワーク事業で新たな強みを創造

当社では、2005年に3カ年の中期事業計画を策定しており、今期はその最終年度に当たる。来期からは、新たな中期事業計画をスタートさせるが、戦略として、モバイル・ネットワーク事業では、新たな強みの創造を掲げている。基地局への進出、実装・評価範囲の拡大、1機種丸受け体制（デザインハウス構想）、SIMフリー端末の実証検証・研究、Androidの実証検証・研究など、今後2年で次の飛躍の種をつくることができるかどうかポイントだと考えている。キャリア主導のサービスで伸ばして行くビジネスがなくなることはないが、端末メーカーは、キャリアからの販売奨励金がなくなるため、世界市場に打って出て、世界標準に準拠した端末を出していくしかない。当社としては、Android、シンビアン、Windows、Linux等、どのOSが勝っても生き残っていくことができるよう、次のビジネスチャンス进行研究していく。

カテナとのシナジーについては、同社が持つ3,500社程度の販売ルートを受託開発、パッケージ販売、業種を絞ったマッチングパッケージの提案等に生かしていきたい。また、カテナはサービスのビジネスも行っているが、当社は、モチベーションの高いサービス業の精神を持った技術者を育てることを得意としているため、こうした部分を新たな強みにしていきたいと考えている。

ソリューション事業の取り組むべき課題は、大手Sier向けの技術支援業務からエンドユーザー志向への転換であり、まずマッチングビジネスを不動産業界向けに提案していきたいと考えている。現在の不動産業界向け検索サイトでは、自分でデータを見つけに行く必要があるが、当社では、自分の欲しい情報が最新のデータとマッチングした場合にメールが送られてくる仕組みを考えており、業者にとっては顧客の取り込みがしやすい能動的なシステムを提案していきたい。個人情報扱うため、暗号化が重要であり、こうしたソリューションビジネスを展開できるかどうか、さらに成長し、収益力を高めるポイントだと考えている。

今期を最終年度とするトリプルチャレンジプランは、2005年10月期の実績値を3倍に増加させるというものであった。2008年10月期の目標値は、売上高110億80百万円、経常利益21億円、1株当たり配当金2,400円となっていたが、達成見込みは、売上高が96億30百万円（2.3倍）、経常利益が20億円（2.9倍）、1株当たり配当金が2,400円（3倍）となっている。経常利益および1株当たり配当金では目標を達成する見込みだが、これは持分法関連会社に助けられた結果であり、単体の経常利益は3億円の未達となる。この数字はボトムだと考えており、売上高で100億円以上、営業利益で20億円を達成できるよう、下期の業績向上に努めていきたい。

#### ◆ 質 疑 応 答 ◆

##### カテナとの業務・資本提携が早期に立ち上がった要因は何か。

第三者割当増資を引き受けると同時に、当社社長がカテナの特別顧問に就任し、経営指導を行った。それまでのカテナは、新規事業のウエートが高く、借入金が増加していたが、培ってきた経験と実績が生きる事業なのかを見極め、やめるかどうかを判断してもらった。結果として、収益性を重視して選択と集中を行い、本来カテナが行うべき事業に特化している。

##### 下期の売上予想を見ると、モバイル・ネットワーク事業の伸びが大きいですが、この要因は何か。

検収の都合で下期にずれ込んでいる案件が多く、その延長線上で伸びる計画になっている。また、NEC、シャープ、富士通など、当社の主力顧客がキャリア、機種を増やしたことから、直近の受注が増加している。KDDI、ソフトバンク等の通信キャリアについても、受注が旺盛となっている。

##### 通期の業績予想を下方修正した要因を教えてください。

売上高は、当初計画に対して13億円程度減少しており、内訳は、ネットワーク・ソリューション事業が6億70百万円減、モバイル・ネットワーク事業が6億30百万円減である。ネットワーク・ソリューション事業では、赤字プロジェクトを抱え、次期プロジェクトを立ち上げることができなかつたことが大きく影響した。モバイル・ネットワーク事業は、上期に評価の案件の2プロジェクトを失注したことが要因である。

（平成20年6月12日・東京）