

逸見 愛親 (ヘンミ ヨシチカ)

株式会社システムプロ会長



V字回復に向けて 経験豊富なエンジニアを積極採用

◆2つの事業を融合させ、モバイルソリューションへ展開

社長 三浦賢治

当社は、横浜ランドマークタワーに本社を置き、東京支社、大阪支社の3拠点で組込系の移動体高速データ通信システム事業、オープン系の情報システムサービス事業を展開している。取締役は社外取締役1名を含む8名であり、営業部門においてカテナとのシナジーを創出するため、今年1月末にカテナの顧問を常務取締役に招いた。従業員数は701名、全体の9割強をエンジニアが占めている。移動体高速データ通信システム事業は、4割が通信キャリアとの直接取引、残りが端末メーカーとの取引となっている。情報システムサービス事業は、エンドユーザとの取引が半分弱、残りが大手SIerとジョイントで行っているプロジェクトの売上である。

連結子会社のProVisionは、従業員数が252名、主に移動体通信端末ソフトウェアの品質検証、評価のシナリオ作成を担当している。持分法適用会社は、カテナ、ジークレスト、北洋情報システムの3社である。カテナは、金融機関向けシステム開発、ヘルプデスク、運用・保守に強みを持っている。ジークレストは、オンラインゲームを提供しており、インターネットのスピード化、サービスの拡充といったマーケットの要請に対応するため、当社から分社した。現在、サイバーエージェントと共同で事業を運営している。北洋情報システムは、札幌に本社を置く社員数約200名の開発会社である。移動体通信、各種オープン系ソリューションに強みを発揮しており、当社の開発部門のニアショア拠点となっている。

期初の売上比率は、移動体高速データ通信システム事業が65%、情報システムサービス事業が35%であったが、足元では移動体高速データ通信システム事業の売上比率が70%に近づいている。移動体高速データ通信システム事業では、次世代基地局の設置に伴う受注、iPhoneなど次世代高速データ通信端末の受注に注力している。また、情報システムサービス事業では、カテナやオラクルとのパートナーシップを生かして、エンドユーザ向けWebシステム開発のコンペ案件の受注に力を入れている。今後は、これら2つの事業を融合させたモバイルソリューションへの展開を図っていきたい。

◆平成21年10月期第2四半期累計業績

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、取引先の絞り込みが行われたものの、上期の受注は比較的安定していた。現状も各社の利益が好調な中、秋冬モデルのラインナップ拡充、次世代への投資が行われているが、発注先を絞り込む可能性もあるため、当社としては、次世代端末の評価や技術トレンドの提案だけではなく、トータルの予算を20～30%削減する提案を行い、大型受注を獲得したいと考えている。端末メーカーについては、厳しいスタートを余儀なくされたが、秋冬モデルやアンドロイド関連で強い引き合いがあるため、これを受注できるように提案活動を進めている。サードパーティについては、厳しい状況が続いているため、人員を通信キャリアや新規の端末メーカーに割り当てている。

情報システムサービス事業を取り巻く環境として、エンドユーザ系については、取引先の絞り込みが一巡した。また、限られた予算の中でクオリティを維持する「一括受託化」の波が継続している。大手SIerについては、グループ再編に伴うプロジェクトの中断・凍結・スライドが大きく影響した。新規顧客開拓については、規模は小さいが、今期に入って5件の新規案件を獲得している。カテナと共同で進めているクラウドコンピューティングについては、立ち上がりの段階で6社から引き合いが来ており、来期以降に向けてソリューション展開などに取り組んでいる。

平成21年10月期第2四半期累計期間の連結売上高は、前年同期比1.1%減となった。内訳としては、移動体高速データ通信システム事業が前年同期比3.2%増、情報システムサービス事業は顧客のIT投資減などが影響し、前年同期比9.2%減となった。売上総利益については、移動体高速データ通信システム事業が前年同期比7.4%減となった。単価の抑制はなかったが、前年同期にはKDDI、シャープなどの大型案件があり、今期は通常の受注状況に戻ったためである。一方、情報システムサービス事業は前年同期比8.9%増となった。前年同期は三

つの赤字プロジェクトが発生したが、今期はなく、単価の抑制も微弱であった。営業利益は前年同期比7.9%増となった。セキュリティ事業を展開していたトラスティッド・ポイントを清算し、同社の赤字分を解消したことが要因である。一方、経常利益は前年同期比13.8%減となった。これは、前年同期はカテナの持分法投資損益が1億30百万円のプラスであったが、今期は60百万円強のマイナスとなったことによる。純利益についても、この影響で前年同期比11.3%減となった。

単体については、経常利益段階まで連結とほぼ同様の状況であるが、純利益は前年同期比30%増となった。これはトラスティッド・ポイントの特損（約3億円）の影響がなくなったためである。

グループの状況として、ProVisionについては、現在、教育に力を入れており、単なるテスターではなく、評価のシナリオをつくることのできる人員を育成している。また、外販の強化についても、徐々に成果が表れている。カテナについては、「Google Apps」の正規販売代理店となったため、シナジーを創出していきたいと考えている。ジークレストでは、顧客の囲い込みとコンテンツの拡充を図っており、売上高が単月で2億円を突破するなど、着実に実績を出しつつある。北洋情報システムについては、発注量が目減りしているが、7～8月以降は、当社から通信キャリアの案件を発注する予定である。

◆情報システムサービス事業部の新規顧客が増加

専務 淵之上勝弘

今後の事業戦略として、移動体高速データ通信システム事業部については、LTEの各キャリアのスケジュールが出揃ってきた。平成22年7月のイーモバイルを皮切りに、平成24年にかけて、ドコモ、ソフトバンク、KDDIがサービスインする予定となっている。当社としては、次世代端末に繋がる要素技術である、アンドロイド、Flash、Webkit等を使った次モデル開発や次世代への研究開発の受注を中心に事業を発展させていきたいと考えている。

業務内容別の現況としては、LTE端末に向けたプラットフォームの開発、アンドロイドを含む先進的な端末、非携帯、品質検証が好調である。仕様策定は若干苦戦しているが、組込部門では、衛星通信、海上、家電、STBといった非携帯の案件を獲得しつつあり、V字回復が期待できる。工程別の比率は、研究開発が11.7%、評価が40.4%となり、研究開発が期初計画を上回る見込みである。

情報システムサービス事業部では、景気が悪化する中、新規顧客からの受注が増加している。特に、Eコマース、Netビジネス、モバイルソリューションを手掛ける顧客が増加しており、通信キャリアのグループ会社では、モバイル連携の案件が増加している。最重点課題としては、カテナとのグループシナジーの最大化を掲げており、同社が持つ3,000社超の顧客データベースを利用して顧客の幅を広げていきたい。顧客別比率を見ると、エンドユーザが前期比で増加しており、Slerやメーカは厳しい状況が続いている。好景気時は、サービスの品質や量が価格を下回っても受注を獲得することができるが、現在のような不景気時は、価格を上回るサービスの品質・量が求められるため、今後は、価格競争力の強化を図っていきたいと考えている。

◆高い生産性による価格競争力を武器にシェアを拡大

会長 逸見愛親

通期の業績予想は、今年4月末に修正発表したものであり、顧客が発注を止めている時期であったため、弱気な計画となっている。7月からはフル稼働が予定されているため、この計画をボトムとして数字を積み上げていきたいと考えている。

連結の構成比の見込みとして、売上高については、移動体高速データ通信システム事業が伸びると見ている。組込系は、携帯バブルとカーエレクトロニクス的大幅な普及に伴って、新規参加が増加したが、最近の数カ月でほとんどが撤退した。当社は移動体通信の受注競争に勝ち抜いており、ほぼ敵がいないう状況である。粗利益については、前期とほぼ同程度の比率になる見込みである。単体の構成比については、売上・粗利益ともに、連結と差はないと見ている。

連結の人員計画については、期初計画を修正した。「リクナビ」などの大手媒体を使って大規模なキャンペーンを打ち、経験者を100名規模で採用したいと考えている。昨年末から3月にかけて、協力会社の約250名をリリースし、売上減少の要因となったが、内製化により利益率を維持することができた。再度、協力会社に依頼することも可能だが、組込系・オープン系を含めて「リクナビ」で募集を行っている企業は8社以下と非常に少ない状況であり、また、組込系のソフトエンジニアは、製品の核に近い部分を開発しているため、こういう時期でなければ動かない。当社としては、これをビッグチャンスと捉え、V字回復に向けて経験者を積極的に

採用していきたいと考えている。

重点施策としては、経験豊富なエンジニアを積極的に採用するほか、コスト意識を持ち、高い生産性とマネジメント力を持ったエンジニア集団を育成していく。高い生産性による価格競争力を武器にシェアを拡大し、景気回復時に成長スピードを加速させていきたい。

(平成21年6月11日・東京)