

## 2317 シスプロカテナ

逸見 愛親 (ヘンミ ヨシチカ)

シスプロカテナ株式会社社長

### 合併によるシナジー効果で売上増加を図る

#### ◆市場は回復基調

4月1日に旧システムプロと旧カテナが合併し、シスプロカテナとなった。事業内容はモバイル高速データ通信事業、情報システム事業、IT サービス事業、ソリューション営業事業、および新規事業のエアークラウド事業である。連結子会社として ProVision、アドバンスト・アプリケーション、東京都ビジネスサービスの3社と、持分法適用関連会社として北洋情報システムがある。

2010年3月期の業績は旧システムプロの5カ月間の、移動体高速データ通信・情報システムサービスの2事業のみの実績であるが、売上・営業利益・経常利益・純利益ともに計画を上回った。

モバイル高速データ通信事業は2009年4~6月を底に回復している。これはGoogleが提供するOS「Android」のスマートフォン開発が予想以上に早く進行したのが大きな要因だが、当社がこの分野に先行投資していたことも奏功している。情報システム事業は、2009年はずっと下降傾向だったが、2010年に入ってから急回復してきた。旧カテナのITサービス事業では、データ入力は官公庁からの大口受注により順調、システム運用は減少、ヘルプデスクは横ばいという状況であったが、回復傾向にある。同じく旧カテナのソリューション営業事業では、ブレードサーバ構築が好調であった。今後は旧カテナのブランド力をいかして、ライフサイクルマネジメントという新しい事業を展開しシナジー効果を高めていきたい。

2011年3月期の連結業績予想は、売上高426億2百万円、営業利益23億88百万円、経常利益24億24百万円、純利益20億79百万円、1株当たり純利益6,705円、1株当たり配当は2,600円としている。セグメント別の売上構成比は、モバイル高速データ通信14.7%、情報システム32.4%、ITサービス12.4%、ソリューション営業40.2%、営業利益率は、モバイル高速データ通信27.1%、情報システム16.0%、ITサービス10.5%、ソリューション営業2.6%となっている(消去又は全社コスト除く)。特にモバイル高速データ通信が急伸すると考えている。

3カ年の中期経営計画の初年度となる2011年3月期は、営業利益を30億円程度と想定していたが、のれん償却や事業所家賃・光熱費、移転費用等のコスト負担により23億88百万円の計画とした。2012年3月期は、売上高471億14百万円、営業利益30億58百万円としているが、これは円高など市場の不透明感もあり堅めの予測となっている。営業・開発の拠点統合によるシナジー効果も織り込んでいない。2013年3月期には売上高は500億円を超え、営業利益38億60百万円を達成していきたいと考えている。

#### ◆モバイル高速データ通信事業について

専務 淵之上勝弘

モバイル高速データ通信事業は旧システムプロの移動体高速データ通信システム事業を引き継ぐものである。PCの通信規格はISDNからADSLへと進化してきたが、現在は光ファイバーが普及したことによって、YouTubeやUstream、GoogleやYahoo!などのインターネットサービスが隆盛している。無線についても2015年にはLTEが普及し、携帯端末で40メガ~100メガの通信速度が実現すると考えられる。この大きな変革期を迎え、当社としても

積極的なビジネス展開を図っていきたい。

現在、当社は Android 特需の恩恵を受けているが、今後はマイクロソフト社の Windows 7 Phone やドコモ社の LTE 初号機などが発売予定となっており、1~2 年後には LTE 特需が来ると予想している。また、SIM フリーの可能性や、家電・自動車など非携帯分野との融合も見据え、自社企画サービス・製品の開発・提供やシェア確保を目指していく。

## ◆情報システム事業について

専務 小田信也

情報システム事業は、旧システムプロの情報システムサービス事業と旧カテナのシステム開発事業からなり、銀行・生保・損保といった金融機関向けの基幹業務システムの開発を中心に事業を行っている。

現在、大手損保の合併に伴うシステム統合や生保のシステム再構築、外資系生保の次世代システムの開発など、大型案件が動いており、銀行においても勘定系システムの再構築や次世代顧客管理システムの開発などの需要が予想されている。今後は保守領域の拡大とストックビジネスに注力していく。金融機関のシステムのライフサイクルは周辺システムで約 5 年、メインフレームの基幹系システムでは 10~15 年と長く、安定した長期的ビジネスであると言える。

当事業は、合併により、旧カテナの強みである金融系業務知識と旧システムプロの強みであるオープン系・基盤系技術を融合したサービスを提供し、また新領域拡大への準備も推進していく。エンドユーザーベースの業種別売上高をみると、銀行・生保・損保・その他金融という金融系が 81.7%を占め、契約先別ではエンドユーザーおよびそのシステム子会社が 52.3%、大手メーカー・大手 SIer 経由が 40.7%と、受注先が非常に安定している。また、取引歴は 20 年以上が 53.0%、15 年以上まで含めると 68.7%に上り、盤石な顧客基盤を築いている。さらに、当社は IBM、NEC、NTT データ、富士通という 4 社のコアパートナーとなっており、今後も更に発注先の集約化が強まることが予想される中で、当社の強みを生かし、他社との差別化を図っていきたい。

中期経営計画の戦略としては、新会社の経営理念と行動基準に基づき、サービスレベルの向上と、営業力・商品力・管理力といった内部体制強化に取り組み、顧客サービスの再構築を推進していく。3 年後には顧客満足度 No.1 を目指していきたい。売上は 2011 年 3 月期に 137 億 80 百万円、3 年後の 2013 年 3 月期には 168 億 90 百万円という 30%の成長を目標としている。

## ◆IT サービス・ソリューション営業事業

副社長 杉山 一

当事業は旧カテナの事業を引き継ぎ、IT サービスはデータ入力、システムの運用・監視・保守、ヘルプデスク・ユーザーサポート等を担当しており、ソリューション営業は PC・サーバ・周辺機器・ソフトウェアなどの IT 関連商品の販売を主体とした情報インフラの構築を強みとしている。この 2 つのシナジーを高め、より強力なサービスを提供していくことが今年度の目標である。

2009 年は厳しい環境の中、顧客のコスト削減や IT 投資抑制の影響を大きく受けた。今年に入ってから需要は回復傾向にあり、クラウドへの関心の高まりや Windows7 に代表される新しいプラットフォームの導入など、動きが活発になってきている。

中期経営計画の戦略として、プロダクト販売からサービス提供への移行を推進する。そして、データ入力・システム運用・ヘルプデスクだけではなく顧客の課題解決をサポートするためのレベルアップを図り、差別化へつなげたい。そのために営業・技術等の人材をシフトしてサービス営業を強化し、採算性の悪いプロジェクトについては見直しを行っていく。

最近では Blade Server や EVA Storage、仮想化技術などのニーズが高まっているため、これらのビジネスを 3 年

間で 10 倍まで伸ばしていきたい。一方、クラウドに代表されるように、従来は顧客が購入していたシステムをサービスとして利用することが可能になってきたため、オンサイトだけではなく、リモートによるオフサイトでの運用監視・ヘルプデスクサービスも提供していく。さらに、ライフサイクルマネジメントという、IT 資産の導入から廃棄までをワンストップで提供するサービスも展開していく。以上の施策により、3 年後には当事業で 20%の成長を見込んでいる。

## ◆エアー・クラウド事業について

執行役員 渡辺立哉

エアー・クラウド事業は、クラウド型の業務ソリューションサービスを、移動体端末をクライアント端末として提供していくサービスである。エアーというモバイル高速データ通信を用いたクライアント端末とクラウド型サーバにより、さまざまなソリューションを提供していく。

現在は Google Apps の拡販を行っているが、今後は社内情報インフラに重点を置いてラインナップをそろえていきたいと考えている。また、Google Apps と連動した高付加価値機能の企画開発を推進し、クラウド型プラットフォーム Google App Engine でのアプリケーションも開発中である。

中小企業を中心としたエアー・シンクライアント型サービスの提案では、ノート PC、ポケット PC、携帯電話、スマートフォンに iPad が加わり、クライアント端末としては出そろってきたように思われ、今後はさまざまなクライアント端末に合わせた形で業務アプリケーションの内容やサービスの中身を見極めていく必要がある。単純に従来のオンプレミス型からクラウド型および移動体端末のサービスへ切り替えるのではなく、例えば企業内でのフリーアドレス制推進や在宅勤務など、エアー・シンクライアント型サービスを使うことで働き方を変えられるような企画開発の構想を進めていきたい。また、これについては当社単独ではなくサードベンダ等との協業を中心に推進していきたいと考えているところである。

## ◆質疑応答◆

**企業向け情報システム開発について、現在の受注状況を伺いたい。**

4 月の単体で最も伸びているのは情報システム部門で、金融機関向けのシステム開発が活発である。情報システム部門は、旧カテナが保有していた信用力・実績に、旧システムプロが得意とするデータベースやネットワーク構築、EC サイト構築などの新しい力が加わったことで、旧カテナの顧客からの受注が増えている。勘定系システム開発の長期案件もあり、安定した売上が見込めると考えている。システム開発の業界はどちらかというと受動的な面があるが、旧システムプロはロードマップを作成して事業戦略を立てるといった強みを持っており、3 年後を見据えて結果を出していきたい。多少の円高もシステム開発にはあまり影響しないと思われる。

(平成 22 年 5 月 25 日・東京)