

## 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

### 大きな成長が見込まれるモバイル高速データ通信事業

#### ◆利益面で業績予想を上回る実績を計上

2011年3月期第2四半期累計の連結売上高は、前年同期比2.5%増となった。営業利益は同4.3%増、経常利益は同10.7%増となっている。前年同期に旧システムプロがオンラインゲームの開発・販売を行っているジークレストを売却し、特別利益を計上したため、純利益は同3.5%減となったが、この特殊要因を除くと営業利益と同水準の増益率となる。なお、前年同期の数値は、システムプロ(2009年5~10月)、カテナ(2009年4~9月)の連結数値を合算の上、連結調整を行った参考数値である。

売上高・営業利益の四半期推移を見ると、第2四半期はともに前年同期比で減少している。主な要因としては、情報システム事業の金融系システム開発において赤字プロジェクトが発生した上、その影響で新規プロジェクトの立ち上がりが遅れたことなどである。

第2四半期累計実績を8月4日に上方修正した業績予想と比較すると、売上高は0.4%減、営業利益は13.9%増、経常利益は14.2%増、純利益は17.4%増となっている。同様にセグメント別売上高については、モバイル高速データ通信事業が17.4%増、情報システム事業が0.5%減、ITサービス事業が5.6%増、ソリューション営業が8.8%減、エアークラウド推進事業が43.4%減となっており、激しい値引き競争にさらされたソリューション営業が予想を下回ったものの、モバイル高速データ通信事業でカバーすることができた。営業利益については、モバイル高速データ通信事業が19.5%増、情報システム事業が7.6%減、ITサービス事業が32%増となっている。

資産の状況としては、カテナとの合併により、現預金、債権、固定資産が大幅に増加した。中でも、流動・固定合わせ約60億円増加した繰延税金資産は、今期以降、每期支払うべき資金を内部留保できる効果があるため、当社グループにおけるキャッシュ・フローに大きなプラスとなる。また、有形固定資産は、土地・建物を時価評価した上で約40億円増加したが、借入金の圧縮に向けて売却を進めており、期末の段階では50億円程度まで借入金を圧縮する予定である。一方、負債の状況としては、合併によって借入金が74億円増加したが、9月末までに10億円を返済した。なお、この返済にはビジネスで確保した利益を充当している。資産の売却や借入金の圧縮、今後の利益計画により、自己資本比率の向上を目指している。今後は、不動産の売却により加速的に返済が進み、1年後には実質無借金経営が実現できるとみている。

#### ◆Androidの開発の引き合いが集中

モバイル高速データ通信事業では、業界の事業再編で主導権を取っているのが、当社の顧客であることから、当社グループの市場占有率が大きく伸長した。特にAndroidの開発については、他社に先行して取り組んできたため、スマートフォンに積極的な顧客からの信頼が高く、当社グループに引き合いが集中している。

情報システム事業の状況として、金融機関向けシステム開発については、顧客の情報化投資の抑制や赤字プロジェクトの発生により収益が悪化していたが、原価管理の徹底、契約条件の精査に力を入れたことから、改善に向かいつつある。一方、インターネットビジネス向けシステム開発については、100%稼働しており好調である。3月

までは設備投資が抑制されていたが、電子書籍市場の急拡大に伴い、関連するシステム開発の依頼が増加した。

IT サービス事業では、事業の選択と集中、組織のフラット化、最適な人員配置などの構造改革に積極的に取り組んでいる。第 2 四半期までは構造改革を優先したため、売上・利益が減少しているが、下期は急回復する見込みである。

ソリューション営業では、サーバーやパソコンなどの販売を行っているが、本部長に若手を起用し、組織を活性化させた。価格競争の激化に対応するための構造改革を推進したことで、当第 2 四半期累計の営業利益は 6 百万円のマイナスとなったが、下期には 2 億 20 百万円を確保する予定である。

通期の連結業績は当初予想を据え置き、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、当期純利益 20 億 79 百万円を見込んでいる。情報システム事業の落ち込みを、モバイル高速データ通信事業がカバーすることにより通期業績予想を達成する見込みである。また情報システム事業は、赤字プロジェクトが収束に向かっており、モバイル高速データ通信事業でも Android の開発依頼が増しているため、業績予想数値を更に上回ることは可能だと考えている。

### ◆利益率重視のビジネスモデルを強化

当社では、今期から 3 カ年の中期経営計画をスタートさせた。利益率を重視したビジネスモデルを強化し、収益性を向上させるための 3 カ年とし、売上高で 24%、営業利益で 60%の成長を目指す。

モバイル高速データ通信事業は、リーマンショックの影響で新機種開発が凍結され、昨年 4 月に案件が半減したため、5 月から Android プロジェクトを発足させた。これが功を奏し、立ち上げから 1 年半で端末開発全体の 42% を占めるまでに成長しており、全体の案件数もピーク時と同水準まで回復した。また、モバイル業界の再編も受注の拡大につながっている。2012 年までは、国産スマートフォンの特需が続くとみている。当事業は成長分野であるため、売上倍増計画として、3 年後に 40%、5 年後には 2 倍の成長を掲げた。旧カテナの営業力と旧システムプロのモバイル技術力を融合し、合併によるシナジー効果を発揮していきたい。特に、自動車、家電、印刷といった非携帯分野には、旧カテナが強みを持っているため、積極的な参入を狙う。

情報システム事業では、グローバル競争の中で生き残り、勝つために、収益モデルの構造改革を推進している。上期の営業利益率は 4.7%であったが、通期では 7%まで改善させ、中期 3 カ年で 10%以上に戻していきたい。具体的な施策として構造改革 4 本柱を掲げた。まず第一に外注依存体質から脱却し、内製化を促進していく。2010 年 7 月の外注比率は 41.5%、第 1 四半期の外注費比率は 39.1%であったが、2 年後には 30%まで引き下げたいと考えている。2010 年 10 月の段階では外注比率が 33.6%となっており、外注費比率も第 2 四半期累計で 35.9%まで改善した。第二に旧システムプロの原価管理システムを導入し、プロジェクト単位で原価管理を徹底していく。第三に契約条件を厳密に精査するため、旧システムプロの仕組みを導入しており、赤字プロジェクトが収束・改善に向かっている。第四にプロジェクトマネジメント力の向上として、旧システムプロの稼働監査の仕組みを導入しており、生産性の向上により、コストパフォーマンスが改善してきた。

IT サービス事業およびソリューション営業については、卸売業・人材派遣業から脱皮し、IT 関連の総合付加価値創造業への転換を図っている。進捗状況として、IT サービス事業では、取引顧客の選択と集中など収益構造の改革を実施し、稼働率が 97%に上昇した。また、組織階層のフラット化など組織構造の改革を行い、低採算プロジェクトの縮小・撤退により平均単価が 2 万円上昇した。営業力の改革としては、市場・競合・顧客分析に基づく顧客別競争戦略を策定した。特に、外資系企業との取引増加にともない、英語力のある技術者のニーズが高まっているため、高い英語力を持つ人材の採用を強化している。また、資産管理のアウトソーシングなど事業領域の拡大を図っている。

ソリューション営業では、収益構造の改革として、低採算商材からの撤退、取引顧客の選択と集中、他部門へ

の配置転換による労務費圧縮に取り組み、人員を期初の 151 人から 113 人にスリム化した。組織構造の改革としては、業態別組織に再編成したことなどにより、顧客訪問件数が 30%増加した。営業力の改革としては、顧客別競争戦略の策定に加え、営業担当者の増強を図っている。当上期の営業利益率はマイナス 0.1%であったが、通期では 1.4%を目標とし、中期 3 年間で 4%以上を目指していく。ちなみに、IT 系卸売業同業他社の平均は 2.5%である。

#### ◆新規事業としてエアー・クラウド、アバターゲームポータルを推進

エアー・クラウド推進事業では、エアーの時代を見越した先行投資でノウハウを蓄積し、2 年後に 100%成長、3 年後に 150%成長を目指す。現在ユーザーは、クラウドの必要性は感じているものの、クラウドサービスの善し悪しが判断できていない。自社のどのシステムがクラウドに向くのか分からない状況である。そこで当社は、顧客のシステム診断を実施し、3 つのタイプに分類した上で、タイプに合わせた提案を行っている。

できる範囲からクラウドサービスに移行し、コストメリットを享受したい顧客には、「Google Apps」やマイクロソフトの「BPOS」などのクラウドに移行し易いコミュニケーションツールを提案している。時間をかけてクラウド化するシステムを判断したい顧客には、疑似クラウド環境を構築し検証を行うことができるように、自社サーバーの仮想化を提案している。クラウド化よりも業務改善を優先したい顧客には、文書管理やワークフローの改善による業務効率化を目的とした、マイクロソフトの「SharePoint」や OpenCube のワークフローを提案している。

管理部門では現在、旧システムプロの仕組みを導入し、「強い管理部門」への変革を進めている。

財務・経理部門では 3 年計画として、カテナから引き継いだ不動産の売却や繰延税金資産の活用で得たキャッシュで借入金を圧縮し、自己資本比率を 60%まで引き上げることを目標にしている。また総資本回転率 1.8 回転、配当性向 40%も目標にしている。

最後に、当上期のトピックスとしては、大阪支社において、カテナとの合併効果が表れており、関西圏の経済状況が厳しい中、目標の 2 倍の営業利益を達成した。また、スマートフォン向けアバターゲームポータルを企画・運営する新子会社として GaYa を設立する。昨年、コンテンツビジネスから撤退したが、スマートフォンを更に普及させるためにはコンテンツを充実させる必要があり、国内の Android 端末メーカーを後押ししたいという思いで、再度、この分野に進出することとした。オンラインゲームに関するノウハウを持つスタッフは揃っているため、早期に立ち上げ、1 年後には国内スマートフォン市場におけるアバターゲームポータルの世界でトップシェアを目指す。

(平成 22 年 11 月 17 日・東京)