

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

構造改革が一巡、来期は 2 ケタの増益を目指す

◆エアー・クラウド推進事業が黒字転換

当社は、東証 1 部上場のシステムプロと東証 2 部上場のカテナが合併し、昨年 4 月に誕生した。利益の 40%強を占めるモバイル高速データ通信事業は、旧システムプロの事業である。主に携帯電話、スマートフォンの開発を行っており、メーカーやキャリアに対してソフトウェア開発、検証・評価、アプリケーションの企画などを提供している。情報システム事業は、旧カテナの金融機関向け基幹システムの開発、旧システムプロのポータルサイト開発やネットビジネス向けシステム開発が主力の事業である。IT サービス事業は、旧カテナの事業であり、元々はデータ入力から始まった。最近ではオペレータ派遣がメインとなっていたが、マーケットが縮小しているため、現在はヘルプデスク業務の割合を増加させている。

ソリューション営業は、旧カテナの物販営業部隊となっており、PC、サーバー、ソフトウェアの販売を行っている。従来は卸売のビジネスが中心であったが、現在はビジネスモデルを転換し、収益率が向上している。エアー・クラウド推進事業は、3 年前に立ち上げた事業で、今期に入って黒字転換した。コンシューマサービス事業では、Android スマートフォン向けのソーシャルゲームの開発を行っている。

連結子会社は 4 社である。ProVision は、本体への売上が大半を占めており、女性社員を中心にモバイル端末の評価を行っている。東京都ビジネスサービスは、障害者雇用を目的として 25 年前に設立された。東京都が 49%、当社が 51%を出資しており、データ入力を中心となっている。GaYa では、Android スマートフォン向けのソーシャルゲームの開発を行っている。昨年 11 月に設立し、まだ先行投資中だが、早期黒字化を目指しビジネスモデルの転換を進めている。IDY では、通信デバイスの開発・販売を行っており、ハードウェアを担当する位置付けで、今年 4 月に子会社化した。

持分法適用関連会社は 3 社となっている。北洋情報システムは、ニアショア開発を担当する位置付けである。リトルソフトでは、クラウド環境に対応するアプリケーションを開発している。中国でオフショア開発を担当している iSYS は、中国で第 3 位の大手ソフトウェア企業 iSoftStone 社との合併会社で 7 月に設立した。

◆単体の利益が大幅に増加

2012 年 3 月期第 2 四半期の連結売上高は、銀行向けのシステム開発を行っていた子会社や一部事業を売却した影響で、前上期比で 23.3%減少した。営業利益は 16.7%減、経常利益は 15.2%減、四半期純利益は 33.1%減となった。四半期純利益の減少は、繰延税金資産の取崩額を 6 億円計上したためである。単体については、売上高は 19.2%減となったが、営業利益は 39.2%増、経常利益は 35.3%増、四半期純利益は 16.6%増と利益は大幅に増加した。

セグメント別の状況(連結)として、モバイル高速データ通信事業については、売上高が前上期比 3.6%減、営業利益が 26.7%減となった。前期は、Android スマートフォンで海外のメーカーに後れを取った日本のメーカーが初号機の開発に力を入れたが、この特需が 3~4 月に一段落した。情報システム事業は、前述の子会社と一部事業の

売却により、売上高は 54.4%減となったが、収益改善策の実施により営業利益は 3.7%増となった。

IT サービス事業については、売上高は 8.4%減、東京都ビジネスサービスが 1 億 71 百万円の貸倒引当金を計上したことにより、営業利益は 92.4%減となった。ソリューション営業は、売上高が 13.3%減となったが、営業利益は大幅に改善している。前上期は 6 百万円の赤字であったが、当上期は 1 億 46 百万円の黒字となった。エアークラウド推進事業については、売上高が前上期の 16 百万円から 1 億 35 百万円に増加した。震災の影響が追い風となり、円高もプラス影響を与えた。営業利益についても、当初は通期で赤字を計画していたが、上期の段階で黒字化した。

コンシューマサービス事業は、売上高が 7.6%減となった。1 億円弱の先行投資を実施したため、営業利益はマイナス 95 百万円となっている。なお、当初予定していた広告宣伝費など 1 億円程度の投資は中止しており、これ以上、赤字が膨らむことはない。

単体の営業利益については、IT サービス事業は、オペレータ派遣から、付加価値の高いビジネスモデルに転換した結果、前上期の 38 百万円から 1 億 67 百万円に増加した。ソリューション営業についても、前上期の 4 百万円の赤字から 1 億 49 百万円の黒字に転換した。エアークラウド推進事業も黒字化しており、全体では前上期比で約 3 億 30 百万円の増益となった。

◆iSYS のオフショア案件獲得が順調

当上期の業績概要としては、モバイル高速データ通信事業については、Android スマートフォンの初号機の開発が一段落したのと震災の影響でエア・ポケットに入っていたが、秋冬モデルの開発がスタートし復調した。今後は、スマートフォンにキャリア仕様が入ってくるが、キャリア仕様はアプリケーションで実現することが中心となるため、特色を出すことが難しくなっている。その中で、ソフトウェア開発を得意とし、コンテンツビジネスも展開している当社として、キャリアやメーカーに対して来年の春・夏モデルの提案を行っていきたいと考えており、現在、ノウハウの蓄積のための先行投資を進めている。

情報システム事業では、高収益体質に転換したことに加え、iSYS を活用したオフショア案件の獲得が進んでいる。

IT サービス事業については、英語力と IT スキルのある人材がグローバル化を展開する企業内でサービスを提供するビジネスに注力したことで利益体質に転換した。ソリューション営業については、IT サービス事業と連携して、パソコンを新規導入する際に必要な設定を行うキッティング・サービスなどのサービス売上の増加やリピートの獲得で利益率は大幅に改善した。前上期の営業利益率はマイナス 0.1%であったが、当上期は 2.5%まで改善しており、3 年後には 4%を目指す。

エアークラウド推進事業については、震災後にクラウド型サービスのニーズが高まり、引き合いが大幅に増加した。コンシューマサービス事業では、Android スマートフォン向けの SNS ゲームポータルサイトを構築・投入したが、大手 SNS サービス会社の参入が想定よりも早く、苦戦している。今後はビジネスモデルを転換し、下期の黒字化を目指す。

子会社の状況として、ProVision については、本体のモバイル部門と連携して事業を推進しており、業績は順調である。東京都ビジネスサービスについては、元々信用力があり、優良顧客を持ち安定的に収益を上げる企業であったが、拡大路線に走った結果、新規取引先とのビジネスで、納品・検収が完了し請求済みにも関わらず、支払われない案件が発生した。現在、協議中だが、監査法人の指導により、当上期で 1 億 71 百万円の貸倒引当金を計上した。現在、本体主導で管理体制を強化している。GaYa については、当上期は営業損失 1 億 30 百万円の計画であったが、99 百万円の損失に抑えた。IDY については、赤字プロジェクトを抱えて 56 百万円の営業損失を計上したが、10 月で終息させた。現在、本体の管理体制を導入し、再発防止を徹底している。

◆トータルソリューションサービスで収益拡大を図る

連結の資産状況としては、繰延税金資産の取り崩しにより、投資その他の資産が 5 億円減少した。また、売掛金の回収などにより、受取手形および売掛金が 14 億円減少している。負債については、昨年 4 月に合併した時点で借入金約 80 億円あったが、当上期末で 22 億円程度まで圧縮した。当期末にはゼロにする予定であったが、自社株の取得を始めたため、最終的には残高が 20 億円程度になる見込みである。

通期の連結業績については、当初予想を修正していない。子会社の損失を、本体でカバーしていく。エアー・クラウド推進事業については、赤字を計画していたが、大幅に黒字転換し、営業利益 20 百万円程度で着地する見込みである。コンシューマサービス事業については、1 億 82 百万円の赤字を計画していたが、1 億円程度の赤字にとどまる見込みである。

事業方針として、モバイル高速データ通信事業では、組込み以外の開発売上の比率を高めていく。今期は部門売上の 5%を見込んでいるが、スマートフォン向けのアプリケーション開発などにより、3 年後には部門売上の 50%を目指す。情報システム事業については、iSYS のコストメリットを活用したオフショア開発により、シェア拡大を図る。

IT サービス事業では、英語力を駆使したヘルプデスク業務など、顧客のグローバル化に伴って市場拡大が期待される業務を中心にビジネスモデルを転換し、収益拡大を図る。現在は男女比 85 対 15 だが、3 年後には 50 対 50 にしたいと考えている。コンシューマサービス事業についても、確実に収益を確保できるビジネスモデルに転換する。スマートフォン向け B to B、B to C ビジネスを行う事業者に対して SNS サイト、ゲームサイト、EC サイトの構築などの開発支援を行っていくことや、大手 SNS のゲームサイトに対して、複数のゲームコンテンツを提供していくことを考えている。

今後の全体の戦略としては、スマホとクラウドとコストメリットをキーワードに、新たな収益モデルで稼いでいく。クラウド・ソリューション、グローバル・ビジネス、スマホ・ビジネスを 3 本柱として、各事業の強みを連結し、トータル・ソリューション・プロバイダを目指す。

来期に向けた取り組みとしては、子会社の拡大路線を修正させ、赤字を一掃して連結利益を増益に転換させる。また、トータルソリューションサービスの収益拡大に向けた営業を展開していく。具体的な成果としては、大手遊技場運営会社および公営競馬場から大規模 SI 案件を受注しており、大手生損保会社からもモバイルの SI 案件の引き合いを受けている。単体の営業利益は、今期 28 億円を計画しているが、来期はトータルソリューションサービスでの各事業部の売上が上乗せされ、子会社が収益に貢献する。合併から 2 年が経過し、前期の本体の構造改革、今期の子会社の構造改革で筋肉質となり、構造改革も一巡するため、来期は 2 ケタの増益を目指していく。

(平成 23 年 11 月 16 日・東京)