

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

中期3カ年計画で売上高成長率35%以上・営業利益2.5倍以上を目指す

◆借入金圧縮され、財務体質が改善

2012年3月期の連結業績について、売上高の減少は、合併後の選択と集中の経営方針に従い、重複事業の売却、成長が見込めない事業の売却・縮小などを進めた結果であり、想定範囲内であった。営業利益が未達となった最大の要因は、子会社の東京都ビジネスサービスにおける貸倒引当金の計上である。新規取引先との間で支払いが実行されない売掛金があり、現在、必要な法的手続きを行っている。また、子会社のGaYaおよびIDYにおける先行投資も利益に影響した。モバイル高速データ通信事業については、国内メーカーがAndroid OSを搭載したスマートフォンの投入を積極化させたため、当社も要員を集中させたが、iPhoneやGALAXYなどの海外メーカーの製品に大きく差をつけられた。国内メーカーは現在、巻き返しを図っており、今期は堅調である。

当期純利益の未達要因としては、前期実績には合併に伴って膨らんだ固定資産や子会社を売却したことによる特別利益が含まれていたこと、法人税引き下げなどの影響により、繰延税金資産の取崩額が前期比で約12億円増加したことが挙げられる。なお、合併当時に83億円あった借入金は、当期末時点で23億円に縮小しており、財務体質は大きく改善している。

2013年3月期の連結売上高は前期比6.5%増を見込んでおり、営業利益、経常利益、当期純利益については、V字回復を計画している。セグメント別の売上見通しとしては、先行投資が続いていたクラウド事業およびコンシューマサービス事業が大きく成長する見込みである。また、モバイル高速データ通信事業と情報システム事業を統合したソリューションデザイン事業で8.3%増、ソリューション営業で4.4%増を見込んでいる。ITサービス事業では3%減を予想しているが、これはキッティング業務をソリューション営業に移管したことおよび前述の東京都ビジネスサービスにおける係争中の案件の売上が、前期実績に約5億円含まれていたことによる反動であり、単体では前期を2億円程度上回る予定である。なお、東京都ビジネスサービスの係争中の案件の支払いが行われれば、最大3億43百万円が営業利益に上乗せされる。

◆成長分野へ積極的に挑戦

2013年3月期を初年度とする中期3カ年計画の基本方針としては、「ビジネスチャンスは現場にあり」、「情報収集はボトムアップ」、「組織運営はトップダウン」という「システナ経営三原則」を柱に、成長分野へ積極的に挑戦していく。株主資本利益率と売上高営業利益率を重要な経営指標とし、同種の業態を持つ業界の中で成長率と利益率のトップを目指していきたい。

戦略目標としては、3カ年における売上高成長率35%以上、営業利益率2.5倍以上、新商材+新サービス+新コンテンツ+海外事業の売上構成比20%以上を掲げた。事業ごとに培われていた技術とビジネスノウハウを結集することで、新たな商材、サービス、コンテンツを開発し、これらを成長市場に投入していく。

このグランドデザインを実現するため、3年間で総額20億円の投資を計画している。初年度となる2013年3月期は9億60百万円の投資を予定しており、内訳は、人材投資が2億円、新商材が3億円、海外投資が3億円、

コンテンツが1億60百万円である。このうち、4億60百万円は業績予想に織り込んでいるが、残りの5億円が業績に重要な影響を与える場合は速やかに開示する。

中期3カ年計画の戦術として、ソリューションデザイン事業については、スマートフォンや携帯電話などの組込系ソフトウェアの開発や金融機関向けを中心とした基幹系システムの開発について、顧客から信頼され、ポジションを作ってきたため、これらを組み合わせ、今後成長する分野に舵を切っていく。

ITサービス事業とソリューション営業については、今後3年間で統合を進め、IT資産の調達から維持管理、償却まで、一貫してサポートできる体制を整備していく。また、電力不足や震災の影響でデータセンターのニーズが増加しているため、新たなビジネスとして取り込んでいきたい。

新商材、新サービス、新コンテンツの投入市場としては、医療、社会インフラ、エアー・クラウド、SNS マーケットなどがターゲットとなる。エアー・クラウドとは、スマートフォンやタブレットとクラウドシステムを連動させ、リアルタイムに業務支援を行うことを目的とした当社独自のビジネスモデルであり、ソリューションデザイン事業での取り組みも、このエアー・クラウドがメインとなる。

◆2013年3月期は「種まきの年」

当社では、2010年4月の合併から2年間、構造改革を進めてきた。結果として財務体質が改善され、成長市場への経営資源の統合と集中が完了し、攻めの準備が整った。

2013年3月期は、「種まきの年」と位置付け、人材採用強化、新商材・新サービス・新コンテンツの開発、業務提携・M&A戦略の強化、新ビジネスモデルへの挑戦、海外進出と開発拠点強化に取り組む。人材の採用については、これまでシステムエンジニアが中心であったが、現在は営業職を増加させている。新商材・新サービスの開発については、事業ごとに独自に培われていた技術とノウハウを結集し、「ALL システナ」のシナジーを強化するため、ソリューションデザイン事業とソリューション営業の連携強化、IT サービス事業とソリューション営業の統合を進めていく。2014年3月期は、新商材・新サービス・新コンテンツ・新ビジネスモデルの「芽生えの年」とし、最終年度の2015年3月期は、これらが収益の柱に育つ「開花の年」と位置付けていく。

◆新商材・新サービスおよび事業戦略

ソリューションデザイン事業の注カマーケットのうち、医療分野については、グループ会社の北洋情報システムが持つ電子カルテシステムの投資育成を進める。他の同類パッケージは、ORCA(日本医師会標準レセプトソフト)と接続するために1億円程度の開発費用が必要だが、当社のパッケージには標準で搭載されており、他社の半値で提供することができる。昨年の導入実績は4件となっており、今後も力を入れていきたい。

社会インフラ分野については、デジタルサイネージ「Totally Vision」、公共向け M2M ソリューションに取り組んでいる。「Totally Vision」は、すでに公共施設に導入されており、今月には別の公共施設への導入が完了する。公共向け M2M ソリューションについては、電子メーカーと共同で被災地向けのシステムを手掛けている。

エアー・クラウド分野については、旧モバイル高速データ通信事業で保有していたノウハウをパッケージにして販売する。パッケージの販売だけが目的ではなく、こうしたプロダクトを提案することで、顧客のシステム開発案件を受注し、導入まで一括して請け負うことができると考えている。

IT サービス事業の新サービスとしては、まず、インシデント管理ツールの顧客企業への導入を図っていく。ヘルプデスクに寄せられる問合せをデータベース化し、問題解決の円滑化を図るツールとなっており、単にヘルプデスク業務を請け負うのではなく、情報や顧客の要望を管理することで、新たな商材を生み出し、顧客に提案していきたい。グローバルサービスとしては、顧客が海外に拠点を立ち上げる際の IT インフラ環境構築を支援していく。広域・リモート支援としては、全国に拠点を持つパートナーと業務提携し、サービスを全国展開する下地を作った。特に成長が期待できる BCP 対策サービスに経営資源を集中させ、パートナーと共に全国展開を図っていく。また、遠

隔サポートサービスも展開しており、受注が右肩上がり伸びている。

ソリューション営業の新商材としては、DC(データセンター)ソリューション、VDI(仮想デスクトップ)ソリューションに取り組んでいる。DCソリューションは、データセンターを安価で借り上げ、顧客のデータセンターを移設するものであり、営業部隊を新設し、積極的に展開していく。VDIソリューションは、PC環境を仮想化してサーバーに集約したもので、合併後のシナジー効果が生きる商材である。また他の新商材として、オープンソースソリューション、モバイルデバイスソリューション、MSクラウドソリューションに取り組んでいる。中でもMSクラウドソリューションは、システム開発、リモート監視、ヘルプデスクを一括してサポートするものであり、「ALL システナ」の集大成となるビジネスである。

クラウド事業については、「Google Apps」のソリューションと当社独自ソリューションの「cloudstep」を掛け合わせ、グループウェアのマーケットに食い込んでいく。

以上の取り組みにより、中期3カ年計画の最終年度となる2015年3月期の売上高420億10百万円(2012年3月期比1.4倍)、営業利益50億22百万円(同2.8倍)、営業利益率12.0%(同2倍)を目指す。

今後の事業戦略として、ITサービス事業では、「お客様の戦略的パートナー」を目指し、グローバル力の強化、差別化、「ALL システナ」のサービス提供などに取り組む。ソリューション営業では、総合営業への変革を目指し、営業職の中途採用強化、付加価値サービスの拡大などを推進する。クラウド事業では、総額500億円のグループウェア市場が最大のターゲットとなる。これまでは単なるコミュニケーションツールであったGoogle Appsが、自社開発の「cloudstep」と組み合わせることでグループウェアとしての機能を充実させることができたため、これを武器に、パブリッククラウドからプライベートクラウドへ切り込んでいく。

コンシューマサービス事業では、大手SNSサイト向けゲームコンテンツを毎年6タイトル開発する予定である。4月27日に、第1弾として「アイドルメーカー」をGREEアプリで提供開始した。第2弾は7月末にリリースする予定となっており、第3弾についても企画が進んでいる。GREEと打合せを重ね、収益につながる導線をゲームに盛り込んでいく。ヒット作と呼ばれるのは、月間売上が10百万円を超えるものと言われており、3年間で3~5タイトルヒットさせれば、目標を達成できると考えている。

(平成24年5月25日・東京)