

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

当社独自の戦略的商材を成長分野へ投入

◆2013年3月期第2四半期業績概要と通期予想

営業利益、経常利益ともに前年同期比で大幅に上回った。四半期純利益は、前年同期に事業売却があり、特別利益が4億円ほどあったため、同17.4%下回っている。セグメント別売上高は、事業の柱であるソリューションデザイン事業が同7.5%伸びている。ITサービス事業は同17.4%落ちているが、選択と集中で収益性を上げている。ソリューション営業は、売上、利益とも2桁成長である。クラウド事業とコンシューマサービス事業はまだ先行投資の段階である。クラウド事業は収益性よりも規模拡大を第一目標として積極的な投資を行っている。コンシューマサービス事業は、春先に第1弾ゲームをリリースし、第2弾ゲームを現在開発しているところである。セグメント別営業利益は、ソリューションデザイン事業が前年同期比4.1%増、ITサービス事業が同1,430.4%増、ソリューション営業が同10.9%増であった。クラウド事業は前年同期を下回ったが、コンシューマサービス事業は前年同期から75百万円改善した。

通期の連結業績予想は、売上が326億16百万円、営業利益が28億58百万円である。セグメント別では、ソリューションデザイン事業の売上はほぼ見えている。営業利益目標は19億20百万円、内訳は関東が18億円、残りは大阪支社である。プロダクトソリューションはスマートフォンなどのモバイル端末ソフトの開発と品質評価がメインのビジネスである。国内の通信キャリアやメーカー向けが中心でiPhone関連の仕事は行っていない。国内メーカーは海外メーカーにシェアを奪われ厳しい状況にあるが、シェア奪回に向けて製品ラインナップを増やしているメーカーもあり、二極化している。ラインナップを増やしているメーカーの中では当社はトップシェアを保っている。また、キャリアのプラットフォーム開発や性能改善の業務も好調である。同業者がスマートフォンの開発から撤退し、自動車関連の開発にシフトした影響もあり、売上は当初計画を確実に上回るとみている。サービスソリューションは絶好調で、売上は目標に少し届かないが、利益率が大変良いため、利益は十分達成できる。当社は、情報システムとモバイルが連携したシステムの全ての領域を一括で開発することができるので、コンシューマ向けシステムの開発で1億円以上の案件を受注している。特にゲーム関連の開発と、地方競馬場に順次導入している独自商材のデジタルサイネージが好調である。金融ソリューションは、統合案件が活況で非常に好調である。ソリューションデザイン事業全体としては非常に好調なので、必要な人材を確保することができれば目標は達成できるとみている。

ITサービス事業は、売上が見えてないが、今年は昨年のような負の要因がないので、営業利益目標3億89百万円は達成できるとみている。ソリューション営業は、売上目標はクリアでき、クラウド事業も売上は達成できる。ソリューション営業の営業利益目標は4億円である。従来の物販型のビジネスモデルにITサービスを付加して提供することに取り組んでおり、ITサービス事業との連携が良くとれて収益性が上がってきている。クラウド事業は、営業利益目標46百万円だが、現時点では20百万円ぐらいが見えている。当事業は利益よりもシェア拡大を優先し、商材を増やすなど積極的に投資を行っている。コンシューマサービス事業は、第2弾ゲームを12月中にリリースする予定だが、1億円の営業利益目標の達成はこのゲームにかかっている。ヒットしたカードゲームが何十億円も

売上をあげるようなビジネスなので、当たるかどうかにかかっている。

◆事業戦略

ソリューションデザイン事業のプロダクトソリューションは、モバイル機器ソフトの開発、評価を行っており、金融ソリューションは、金融機関向けにメインフレームのシステム開発を行っている。サービスソリューションは、もともとはオープン系と呼ばれる Web 系システムの開発を中心に行っていたが、モバイルや大型のデータベースを用いた基幹系のシステムも作れる新しい部門を作った。コンシューマ向けでモバイルから基幹システムまで全ての領域の開発ができる会社が少ないので、ここは非常に大きな商機がある。新商材も多数開発し、販売している。クラウド事業は今月中旬からソリューションデザインの事業部門の中に入った。生き残り、強みを作り、全面展開をしていく。当社では、合併してから選択と集中を積極的に行ってきたが、人材も育ち、借入金もかなり圧縮し、組織も簡素化してきたので、今は逆にグローバルに展開しようとしている。プロダクトソリューションは、オフショアからニアショアの流れに沿って地方拠点(福岡、札幌、広島)を強化していく。中国は単価が非常に上がってきており、尖閣諸島の問題で渡航禁止も出ているため、中国の会社との開発協業は難しくなっている。サービスソリューションは、自社商材を活用して事業領域を拡大していく。特に M2M の分野が非常に伸びている。プラットフォームの設計・構築については、新しいプラットフォームの開発をキャリアから受託し開発を行っている。金融ソリューションは、上期、中国にあるオフショア合併会社の iSYS を使って損保会社の大型システムを受注し、かなりの工数を投入したが、当初赤字を出した。下期にはオフショアからニアショアにシフトしているが、営業利益目標 2 億円弱が 1 億円ほどショートする見込みである。それをサービスソリューションとプロダクトソリューションでカバーしている。ただ、案件自体は多く、統合案件はこれからも続くので、仕切り直して攻めていく。

IT サービス事業は、顧客を選別し、技術力や人間力を向上させて、3 年ほどかけて改革した。売上規模はほとんど変わってないが、1~2%だった営業利益率は 12~13%になり、収益力が著しく上がってきている。特にこの事業では、ニーズの高い英語力のある女性を積極的に採用している。

ソリューション営業が好調な最も大きな要因は、メーカーとの協業強化によるリピートの獲得である。また、仮想化案件の収益性も高い。データセンターを保有する会社と協業して紹介料を受け取るビジネスも始めている。これらが功を奏し、売上・利益ともに好調に推移している。

クラウド事業は、今まではパブリッククラウドしか扱わなかった。Google Apps はパブリッククラウドで不特定多数の人にサービスを提供している。プライベートクラウドは、データセンターを利用してプライベートな環境のクラウドシステムを構築するというものである。メーカーが得意なこのプライベートクラウドに進出するための商材を手に入れようとしている。第 4 四半期ぐらいから販売を開始し、足がかりを作る。自社ソリューションの販売としては、Google Apps ではサポートしていないグループウェア、セキュリティ、コミュニケーションツール等の機能について、グループ会社のリトルソフト(株)が開発した製品を販売しているが、当社のソリューションデザイン事業で独自に開発した商材も販売していくことにより、ストックビジネスも作り上げていこうとしている。

コンシューマサービス事業の第 1 弾ゲーム「アイドルメーカー」の売上は、目標の半分以下である。似たようなゲームが他にもあるのと、情報システム系の開発メンバーがコンテンツを作ったため、コンシューマ系の作り込みが弱くなってしまったことが敗因である。第 2 弾のゲームはカードゲームではなく、シミュレーションゲームと育成ゲームを足したような形の今までにないジャンルである。また、昨年 1 億円ほどかけてプラットフォームを開発しており、これは SNS やゲームサービス、ダウンロードサービスなどの機能を持つもので、ソリューションデザイン事業のエンターテインメント関連の顧客に提供した。

第 2 四半期が終わった時点で、連結の営業利益・経常利益達成率は 38%だが、通期目標は達成できるとみている。

◆中期3カ年計画トピックス

専務取締役 淵之上勝弘

海外事業について、当社はアジアをオフショアの拠点ではなく、マーケットとして捉えている。執行役員を送り込む計画で、引き継ぎがまだ終わっていないため、年内に立ち上げる予定から3カ月ほどスケジュールを遅らせているが、リサーチ調査等は先行して綿密に行っている。

新商材・新サービスについては、10月に開催されたスマートフォン&モバイル EXPOで当社の商材を10点あまり展示し紹介したところ、約650社の企業から引き合いを受けるなど、大きな反響を呼んでいる。一番引き合いが多いのは、MDM(モバイルデバイスマネジメント)の『cloudstep MDM』という製品である。これは業務で使用するスマートフォンやタブレットを安全かつ効果的に管理できるソリューションだが、業界初となる NFC セキュリティロック機能を標準で搭載しており、様々な企業から問い合わせをいただいている。次に問い合わせが多いのは、『SmartAttach』という製品である。これはM2Mにおけるセキュリティの問題を解決するプラットフォームで、ベリサイン社の認証局と組み合わせて、高セキュリティ・低コストでデバイスとデータの管理を行える製品である。『Totally Vision』は低コストで簡単に操作ができるデジタルサイネージシステムで、現在、地方競馬場に順次導入しており、オッズ情報やパドック情報、レース情報を配信するシステムとして利用されている。このシステムの大きな特長は、アナログの設備のまま TCP/IP を使ってデジタルのコンテンツを流せることと、標準でスマートフォンやタブレットに対して Wi-Fi でデータを飛ばせるところである。

IT サービス事業では、BCP 対策サービスが実績を上げてきている。震災以降、各企業が BCP 対策を強化しており、本社だけではなく、地方拠点における BCP 対策も当社が対応している。また、TOEIC のスコアが 700~900 点という女性を多く採用しており、企業が海外に拠点を立ち上げる際にサポートを行うサービスが好調である。

ソリューション営業で最も大きく収益を伸ばしているのは、仮想化ソリューションである。様々な OS を1台のマシンで仮想的に動かすというソリューションで、サーバーの台数を絞ることができコストダウンにつながる仕組みである。技術的に非常に難易度が高いため利益率が高い。また、データセンターのソリューションを今期から始めている。来期以降、収益を大きく伸ばしていくものとなる。

これらの新商材・新サービスが中期3カ年で売上を伸ばすだけでなく、収益率を上げ、収益を高めていく当社の戦略として大きく動いている。

◆質疑応答◆

ソリューションデザイン事業の品質評価はどのようにビジネスを行っているのか。また品質評価が好調な理由は。

以前は膨大なコストをかけて人海戦術で品質評価を行っていた。現在はあまりコストをかけることはできないが、品質は確保しなくてはならない。そこで当社が提案したのは、これまでのような評価のために抱えた人員ベースによる工数契約ではなく、テストの項目数そのものに対して課金を行い、顧客目線により無駄なコストの削減を実現する新スキームである。これに加え、ユーザー観点により商品価値を高めるための独自評価サービス『IUTS』による品質向上施策など複数の評価サービスを駆使することで他社を圧倒している。他社も評価の仕事を行っているが、昔ながらの人海戦術による方法なので、評価品質についてはテスターの能力に左右されがちである。メーカーはベトナムや中国の会社を使って海外で評価を行っているが、当社がそれを再評価することも多い。評価についてはかなりの受注残があり、第2四半期では評価の案件が一番好調だった。

プラットフォームの開発は大規模でリスクがあるのではないか。

モバイルのプラットフォームは当社独自のものを作っているわけではない。某キャリアが今後推進していくプラットフォームの一部を受託開発しており、また一部はメーカー経由で受託している。オープンソースを利用しており、リスクという意味では従前の受託開発と大きな違いはない。ただ、今まで世に出ていない未知のものなので、技術的に高難易度ではある。従来はパイロットメーカーが行っていた仕事だが、メーカーがスマートフォンのビジネスから撤退する中で、当社のようなソフト開発専門会社が開発を行うようになってきている。

(平成 24 年 11 月 20 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見るができます。

<http://www.systema.co.jp/ir/library/briefing.html>