

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

Tizen、HTML5 への積極投資を推進

◆2013年3月期の決算概要

当期の業績については、売上高は316億62百万円(前期比3.4%増)、営業利益は22億44百万円(同23.2%増)、経常利益は22億92百万円(同19.5%増)、当期純利益は12億3百万円(同33.0%増)となった。

営業利益は目標としてきた28億円に対して6億円弱の未達となった。その主な要因としては、子会社(株)GaYaにおいて、新コンテンツをブラッシュアップするため、リリース時期を昨夏から3月に変更したことによるものが約1億円。金融関係の開発案件で不採算プロジェクトが発生したことによるものが約1億30百万円。また、関東を中心に組込み系のエンジニアを確保できず、スマートフォン関連の旺盛な受注に応えることができなかったことや、評価案件が当初の見込みを下回ったことが約3億円のマイナス要因となった。

セグメント別の業績については、ソリューションデザイン事業の売上高は133億43百万円(前期比7.3%増)、営業利益は15億70百万円(同3.9%増)、ITサービス事業の売上高は44億4百万円(同10.9%減)、営業利益は3億75百万円(同387.1%増)、ソリューション営業の売上高は135億86百万円(同4.2%増)、営業利益は3億34百万円(同4.4%増)、クラウド事業の売上高は3億34百万円(同34.4%増)、営業利益は20百万円(同20.7%減)、コンシューマサービス事業の売上高は44百万円(同9.8%減)、営業利益はマイナス72百万円(同38百万円増)となった。

ソリューションデザイン事業については、プロダクトソリューション分野では、通信キャリアからの基地局や端末の品質評価、プラットフォーム開発や性能改善などの受注が好調であった。一方、メーカーからの開発系の受託が伸び悩んだほか、中国においてもSE不足により旺盛な受注に応えきれず多くの失注が発生している。

サービスソリューション分野では、ゲームのプラットフォームやコンテンツの開発が好調に推移したほか、地方競馬場に対する自社製デジタルサイネージの導入が順次進んでいる。

金融ソリューション分野では、統合対応など大型案件の受注に努めたものの、損保向け案件で不採算プロジェクトが発生したことにより苦戦を強いられた。

ITサービス事業およびソリューション営業については、事業統合以降、順調に生産性・収益性が向上している。以前は両事業を合わせて3億円程度の利益水準にとどまっていたが、当期は7億円以上の利益を確保することができた。今後は円安の進行に伴う仕入れ値上昇への対応が課題となると考えている。

クラウド事業については、引き続き利益よりも売上規模の拡大を優先し、商品構成の拡充、営業力の増強、プロモーション活動の強化等を積極的に進めてきた。そのため営業利益は若干の減少となったが、売上高は34.4%の成長を達成している。また、新たに(株)ネオジャパンと業務提携し、同社のグループウェア「desknet's NEO」の販売をスタートしている。

コンシューマサービス事業については、本年3月22日に第2弾ゲーム「カジキ Hit!」をリリースしている。また、先週には同タイトルのAndroidアプリ版をリリースしたほか、再来週までにiOSアプリ版をリリース予定である。

◆今後の取り組み

今期の投資額については約 11 億円を予定している。2013 年 3 月期を初年度とする 3 力年の中期計画では総額 20 億円の投資を計画しているが、1 年目は 3 億円程度の投資額にとどまっており、2 年目の今期が本格的な投資のスタートとなる。

その主体となるのが Tizen である。理由としては、主流の iOS や Android は Apple や Google に利益が集中するビジネスモデルとなっており、通信キャリアや端末メーカーが自由にスマートフォンやアプリを開発し、独自の機能やサービスを追加できないため、多くのキャリア、メーカーが Tizen 等のオープンソースを用いた第 3 のプラットフォーム創出を模索していることである。また、Tizen は Web ページ作成の次世代言語「HTML5」に対応しており、HTML5 で書かれたアプリはどのような端末でも動作するため、新しいサービスを追加する際に、端末ごとにアプリを作り替える必要がなくなり、コンテンツ制作のコストを大幅に削減できる。当社は大手通信キャリア認定アプリベンダーとして、ソフト開発会社としては唯一 Tizen プラットフォーム上で開発を行っており、Tizen 関連開発の経験が豊富であることも挙げられる。

今後のスケジュールとしては、今秋および来春に開催されるスマートフォン&モバイル EXPO に照準を合わせて自社製端末の開発を進めている。われわれは頂上作戦と呼んでいるが、国内で初めて Tizen を載せた端末を出すことで、Tizen 搭載端末あるいは周辺アプリの開発に関する国内のリーディングカンパニーを目指していく。

また、端末の垣根をなくすことができる HTML5 に注目し、JavaScript を含めて HTML5 のノウハウ蓄積に努めている。

ターゲットとするマーケットとしては、第 1 に自動車業界への参入を考えている。また、Tizen は複雑な Flash 等を動作させないことなどから、Android に比べ GPU のパワーをそれほど必要としない。したがって Android 搭載端末と比べ大きくコストを落とすことができるため、アジア市場においても浸透する可能性が十分にあると考えている。

今期予定している投資額のうち、約 60% が Tizen、HTML5 への投資となる。

その他の投資先については、慢性的なリソース不足の解消に向け、引き続きニアショア拠点の拡充に努めていく。具体的には、札幌、広島、福岡開発センターのさらなる拡充を図るほか、オートモーティブ関連市場への進出を視野に名古屋地区に新たな開発拠点を立ち上げる予定である。

なお、オフショア拠点における SE 単価が日本と同水準にまで高騰する中、福岡のように優秀な技術者が多く非常にコストが安い地域は、5 年後、10 年後にはアジア向けのオフショア拠点になる可能性もあると考えられることから、引き続き積極的に開発拠点の地方展開を進めていきたい。

ソリューション営業については、パソコンやサーバ、ソフトの販売のみならず、仮想化/VDI 等の付加価値サービスの売上拡大を図っていく。また、従前のようにシステム開発部門あるいは Sier に技術的な案件を依頼・外注するのではなく、技術系営業マンの拡充により内製化し、営業部の強化を図っていく。

クラウドについては、Google Apps と cloudstep の組み合わせにより、グループウェア、営業支援システム、業務支援システムが一体となったシンプルなクラウドサービスの提供を目標に、ポータル、掲示板、Web データベース等の新商材や、営業・業務支援システム等の新サービスの研究開発を進めていく。特にニーズの高い掲示板については、当社グループで 2,000 名が利用している周知システムの商品化・ライセンス化を図っていく。

海外事業については、現地に販売・流通網を持つ財閥系企業や大手工業団地運営会社、海外進出支援コンサルティング会社等との業務提携を進めるなど、現在は有力なパートナーとのパイプづくりに努めている。今年いっぱいには投資が先行する見込みだが、その後は Google Apps + cloudstep、あるいは desknet's を中心に SaaS サービスを展開していきたい。

SNS ゲームコンテンツについては、今期は「カジキ Hit!」のプラットフォーム横展開を積極的に進めていく。GREE では Android アプリ版を 5 月 7 日に公開したほか、iOS アプリ版も来週中には承認される見通しである。さらに Mobage、mixi モバイルでも順次公開を予定しているほか、Yahoo!モバゲー(PC)への参加も検討中である。

◆2014年3月期通期の業績予想

今期の業績については、売上高は320億76百万円(前期比1.3%増)、営業利益は19億10百万円(同14.9%減)、経常利益は19億31百万円(同15.7%減)、当期純利益は10億75百万円(同10.6%減)を見込んでいる。今後に向けた積極的な投資を行うことから、各種利益は前期を下回る見込みである。

セグメント別の業績については、旧ソリューションデザイン事業の売上高は130億42百万円(前期比2.3%減)、営業利益は11億70百万円(同25.5%減)、ITサービス事業の売上高は45億15百万円(同2.5%増)、営業利益は2億96百万円(同20.9%減)、ソリューション営業の売上高は135億37百万円(同0.4%減)、営業利益は2億78百万円(同16.9%減)、クラウド事業の売上高は5億2百万円(同50.4%増)、営業利益は16百万円(同17.3%減)、コンシューマサービス事業の売上高は4億69百万円(同943.1%増)、営業利益は1億63百万円(同324.1%増)、海外事業の売上高は9百万円、営業利益はマイナス40百万円を見込んでいる。

◆質疑応答◆

キャリアの機種種の絞り込みによるモバイル事業への影響について伺いたい。また、海外メーカーとのビジネスについても伺いたい。

キャリアから主に受注している仕事がプラットフォームの開発のため、案件は減るどころか増えており、今期はキャリア向け案件は増加していく計画である。国内メーカーの仕事は昨年に比べると縮小していくと考えているが、キャリアからの仕事を受注することで十分カバーできる。

また、海外メーカーに関しても、商談やコンペへの参加など受注活動は引き続き行っているが、海外メーカーは主に本国で開発検証をしているので、案件自体はそれほど大きくない。なお、海外メーカーとの取引に対しては円安がプラスに働くものと考えているが、円安の影響が今後我々にどう働くか？ということはこれからということになる。

金融ソリューション事業で発生した不採算プロジェクトの影響は今後も残るのか。

不採算プロジェクトに関しては既に撤退を決定している。不採算プロジェクトの影響として今期は30百万円の持ち出しとなるが、それ以降に影響が残ることはない。

ゲームコンテンツが利益を生む時期を伺いたい。

第2四半期までは投資が先行し、第3四半期から大きく利益を生む見込みである。

(平成25年5月20日・東京)

* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見ることができます。

<http://www.systema.co.jp/pdf/library/20130520.pdf>