

## 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 の R&D 先行投資により非携帯分野へ進出

#### ◆各事業の概要

本年 12 月、プロダクトソリューション事業とサービスソリューション事業をソリューションデザイン事業として統合する。プロダクトソリューション事業では、モバイル端末ソフト開発支援・品質評価、自社製端末開発や車載システム、情報家電などの組み込みソフト開発を行っており、サービスソリューション事業では、アプリ・コンテンツ開発、モバイル端末や各種デバイス向けの新商材・新サービスの開発・販売を行い、成長分野へ積極展開している。近年、こうしたビジネスの垣根がなくなっているため、統合することとした。

金融・基盤システム事業では、金融系(損保・生保・銀行)システムの開発、基盤系システムの開発を行っている。IT サービス事業では、システムやネットワークの運用・保守・管理、ヘルプデスク・ユーザーサポート、データ入力、大量出力などの IT アウトソーシングサービスを提供している。ソリューション営業では、サーバー、パソコン、周辺機器、ソフトウェアなど IT 関連商品の企業向け販売や基盤構築、仮想化など IT 機器に関わるサービスの提供を行う。

クラウド事業は「Google Apps」や「Microsoft Office 365」など、クラウド型サービスの提供、導入支援を行っており、50～1000ID 程度の中堅・中小企業をターゲットとしている。あわせて独自ソリューション「cloudstep」を提供し、必要に応じてシステム構築も請け負う。コンシューマサービス事業では、スマートフォン向けソーシャルゲームの企画・開発・提供、受託開発・開発支援を行っている。

グループ会社のトピックスとしては、新たにシステナタイランド(タイ)を設立した。成長著しい東南アジア市場において、クラウドビジネスをメインに事業を立ち上げようとしており、3 年後をめどに黒字化したいと考えている。また、カリフォルニア(米国)にも子会社を設立したところである。得意先である通信キャリアの本格的な米国進出に合わせ、プロダクトソリューション、サービスソリューションをメインに立ち上げていく計画である。

#### ◆当第 2 四半期における部門別ポイント

2014 年 3 月期第 2 四半期連結業績は、売上高 152 億 98 百万円(当初計画比 1.3 %増)、営業利益 5 億 88 百万円(同 6.5%増)、経常利益 6 億 27 百万円(同 13.9%増)、四半期純利益 3 億 22 百万円(同 25.8%増)と、いずれも業績予想を上回る結果となったが、前年同期比では、売上高 1.0%減、営業利益 46.8%減、経常利益 43.6%減、四半期純利益 46.2%減と、大幅な減益となった。新プラットフォーム Tizen の研究開発投資を中心に積極投資を推進したため、先行投資負担により減益となっている。

セグメント別の状況として、売上高構成比は、ソリューションデザイン 30.9%、金融・基盤システム 10.9%、IT サービス 14.3%、ソリューション営業 42.4%、クラウド 1.6%、コンシューマサービス 0.2%となった。また営業利益構成比は、ソリューションデザイン 51.3%、金融・基盤システム 17.4%、IT サービス 14.5%、ソリューション営業 14.4%、クラウド 5.7%となっている。

ソリューションデザインでは、NTTドコモの iPhone 取り扱い開始に伴い、国内メーカーが撤退を決定した影響で、

今下期 8 億円程度の受注減が発生している。ソリューション営業、IT サービス、金融・基盤システムは計画通り進捗している。特にソリューション営業は、WindowsXP サポート終了に伴う買い換え需要や消費税率引き上げ前の駆け込み需要により、計画を上回って推移している。金融・基盤システムは現在、金融系企業でシステム統合が急速に進められていることから、順調に伸長している。

プロダクトソリューションでは、国内メーカーのスマホ商品ラインナップの減少による受注減をキャリアプラットフォーム開発・品質検証でカバーし、さらに足りない部分は、情報家電やエネルギー、インフラ、車載関連といった非携帯分野への進出・営業強化によって、ビジネスモデルを再構築していく考えである。また、国内外から大きな反響が寄せられている自社開発の日本初「Tizen タブレット」を、今後いかに成長させていくかが重要と考えている。

サービスソリューションの市場は、毎年 2 倍以上の勢いで拡大している。しかし、新興国へ急速に開発がシフトし、価格競争が激しくなっていることから、当社は今後、自社開発商品を中心にストックビジネスを推進していく方針である。9 月に発表したスマホ向けフィッシング詐欺防止ソリューション「Web Shelter」は、金融機関からの引き合いが旺盛で、複数の銀行での導入が検討されている。こうした自社商材を武器に、多少の時間はかかっても、営業利益率 3 割以上を目指すビジネスに育てていきたいと考えている。また新 OS 関連の研究開発に注力し、「Tizen IVI 用 O2O ソリューション」で自動車・カーナビ・家電メーカー、レンタカー会社などへの展開を推進していく。

金融・基盤システムは、不採算プロジェクトからの撤退が完了し、組織力の強化および受注案件の選択と集中を推進している。今期は目標を順調に達成する見込みである。

IT サービスでは、英語対応やチーム対応による高付加価値・高収益案件を獲得するなど、収益性の高いサービス提案に注力し、営業利益率 10% 以上を確保できるようになっている。今後は、グループのリソースをフル活用した「1 クライアント複数サービスの提供」を積極的に展開するとともに、人材を積極採用し、事業の拡大をテーマにしていく。

ソリューション営業では、円安で仕入原価が高騰し利益率は低下しているが、下期に入って、前述のとおり、需要が旺盛となっている。引き続き IT 基盤構築、クライアント PC の仮想化、サーバーの仮想化と同時に、他部門との連携によってサービスを付加し、サービス売上の増大に注力していく。

クラウドは、「cloudstep」の新サービス「cloudstep Share」追加による差別化が奏功し、大型案件を複数獲得している。既存顧客の契約更新も順調に推移し、増収増益を達成した。サービスソリューション事業の独自商材をはじめ新サービスを拡充し、競争力を増強中である。また中堅・中小企業をターゲットに、グループウェアのリプレースを推進している。

コンシューマサービスは、本年 8 月から月間黒字化を達成した。「釣りゲーム」のプラットフォーム横展開をはじめ、複数コンテンツを他ゲームメーカーへ提供している。

海外では、タイの現地法人が 11 月に営業を開始しており、飲食店などからの監視カメラ関連の引き合いが増加している。順調にいけば、2015 年 3 月期から黒字化することも考えられる。Google Apps や cloudstep などのクラウド型サービスの営業を推進し、地場タイ企業とのサービス開発や M&A によるパートナー協業を推進していく。

## ◆今後の事業戦略

「Tizen」とは、Linux ベースのオープンソースソフトウェアである。スマートフォンやタブレット等のモバイル OS としての利用の話が先行しているが、本来は IVI(車載インフォテインメント)、STB(セットトップボックス)といった様々な機器を対象としている。Google に権利が集中しているアンドロイドと違い、Tizen は完全にオープンなプラットフォームであり、車載 (IVI) 機自体として、また IVI とスマホを連携させるプラットフォームとして期待されている。Tizen については、インテルが PC の次のビジネスに向けて本気になってきている。また、自動車メーカーや Tier1 メーカーからも引き合いがきており、積極的に営業を展開しているところである。こうした Tizen への投資は、今後当社がストックビジネスを展開していくための転換点になると考えている。

R&D Tizen Project では、2016 年 3 月期までのターゲットとして、Tizen IVI を切り口に非携帯分野(特に自動車)への事業領域を拡大していく。また、アジアを中心に Tizen などのスマートフォン、タブレット端末の販売や、国内外向け各種端末の OEM 開発・生産を行っていく。同時に、狭域 SNS、MDM、M2M などの自社商材の販売も推進していく。

慢性的なリソース不足解消に向けたニアショア拠点拡充のための投資として、札幌・広島・福岡の開発センターの拡充を進めている。本年 10 月には、オートモーティブ関連市場に進出するために名古屋営業所を新設した。

クラウドの投資計画として、営業力強化、開発力強化のための人材投資を行っている。また新サービス「ポータル」の開発費、cloudstep シリーズのサービス&機能強化の開発費、新サービス立ち上げの研究開発費を投じ、GoogleApps と cloudstep の組み合わせにより、システム版グループウェアが一体となったシンプルなクラウドサービスを提供していく。

海外投資については、本年 11 月 1 日、Systema America Inc.(カリフォルニア州)を設立した。顧客の米国進出に伴う米国でのモバイルおよび通信関連の開発・検証支援事業の展開、Tizen など第三の OS を搭載したスマートデバイスやオートモーティブデバイスの研究開発、最新技術サービスの動向調査やインキュベーションセンターとしての活用、SNS ゲーム・自社商材コンテンツを利用したスマホアプリの展開を目的としている。

2014 年 3 月期の通期連結業績予想は、売上高 320 億 76 百万円(前期比 1.3%増)、営業利益 19 億 10 百万円(同 14.9%減)、経常利益 19 億 31 百万円(同 15.7%減)、当期純利益 10 億 75 百万円(同 10.6%減)を計画している。

## ◆ 質 疑 応 答 ◆

**今上期の Tizen 関連の売上金額がどれぐらいか伺いたい。**

上期で2億円の売上額である。下期は3億円の売上を見込んでおり、通期では5億円とみている。

**自動車業界が Tizen 採用を決めるきっかけと Tizen が搭載される時期を伺いたい。**

自動車メーカーは、車に次々とコンピュータのマイクロチップが搭載されていく中で、今までのリアルタイム OS では制御が不可能という結論に達しており、今現在急速に Linux ベースの OS を搭載する方向に舵を切っている。

Linux オペレーティングシステムの普及をサポートする非営利のコンソーシアムであるリナックスファウンデーションには Automotive Grade Linux (以下「AGL」という。)という国内外の自動車メーカーが参加している自動車関連のグループがあり、そこでは今のところ公式に Tizen を使う方向で動きますというアナウンスがなされている。当社は、この度リナックスファウンデーションからの要請により、ソフトメーカーとして唯一 AGL に入会することになった。AGL に参加している自動車メーカーやハードメーカー等が自動車向け OS として要求する機能や仕様などを網羅的に解説したリファレンスマニュアルを当社がこれからまとめていくことになる。

以上のように自動車メーカーは Tizen を 100%採用すると決定した訳ではないが、その方向で動いている。なお、当社は Tizen が商用ベースで実際に搭載される時期を3年後と予想しており、それまでは研究開発的に動いていくと考えている。

**新設の米国子会社は、どのようなビジネスを中心にスタートするのか伺いたい。**

10 年来評価業務のメインベンダーとしてお取引をいただいているお客様が米企業を買収するにあたって、テストベンダーとしては当社のみが声がかかった。すでにそのお客様からまとまった受注も決まっているが、リスク分散のため、国内の他のベンダーからも、北米向け端末の開発・検証について数件受注予定である。

(平成 25 年 11 月 19 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/20131119.pdf>