

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

人材・新商材・新サービス開発への積極的投資で基盤強化図る

◆2014年3月期の業績

当期は連結で売上高 339 億 69 百万円(前期比 7.3%増)、営業利益 16 億 56 百万円(同 26.2%減)、経常利益 17 億 46 百万円(同 23.8%減)、当期純利益は 17 億 97 百万円(同 49.4%増)という結果になった。

売上高は前期比では約 23 億円の増で、要因としては、ソリューション営業が消費増税前の駆け込み需要でパソコンの販売が、通常、月間で 3 億~4 億円くらいのところ、3 月には 1 日 2 億円になる日もあり、トータルで 21 億 61 百万円増加したことが大きい。しかし薄利多売で利益率は低く、営業利益では 38 百万円の増加である。

営業利益は目標 19 億円に対して約 2 億 50 百万円の未達となったが、これはコンシューマ向けの会社 GaYa がマイナス 47 百万円という結果で、計画との差異がマイナス 2 億円生じたことが主な要因である。

セグメント別では、ソリューションデザイン事業と金融・基盤システム事業合計で売上高 131 億 10 百万円(前期比 1.7%減)・営業利益 10 億 5 百万円(同 36.0%減)、IT サービス事業が売上 45 億 84 百万円(同 4.1%増)・営業利益 3 億 1 百万円(同 19.7%減)、ソリューション営業が売上 157 億 48 百万円(同 15.9%増)・営業利益 3 億 73 百万円(同 11.4%増)、クラウド事業が売上 5 億 5 百万円(同 51.3%増)・営業利益 42 百万円(同 113.8%増)、コンシューマサービス事業が売上 1 億 19 百万円(同 166.6%増)・営業利益マイナス 46 百万円、海外事業が売上 8 百万円・営業利益マイナス 45 百万円となっている。

ソリューションデザイン事業の減益は、大手スマホメーカーの撤退の影響により計画比で約 2 億円下回ったことが主な原因である。スマートフォン、携帯アプリの開発がメインの同事業は営業利益 9 億 72 百万円を計画していたが、結果は 7 億 52 百万円で未達となった。ソリューション営業は 2 億 78 百万円の計画に対して約 3 億 73 百万円でプラス。IT サービス事業も 2 億 96 百万円の計画に対し 3 億 1 百万円の結果でプラス。金融・基盤システム事業も計画 1 億 98 百万円に 2 億 53 百万円でやはりプラスという結果である。連結子会社の事業であるコンシューマサービスはリリースの遅れが足を引っ張ったが、単体ベースでは、本体の事業が好調だったため、計画比約 29 百万円の未達にとどまった。携帯事業が振るわなかった分を他の事業がカバーした形である。

◆事業概況と注力ポイント

事業全体の中では、ソリューションデザイン事業が、国内メーカーのスマートフォンからの撤退の影響を受けている。現在はスマートフォン系が 20%で、他はネットビジネス、モバイルソリューション、既存の顧客の社会インフラ、防衛等への展開で占めている。

それに付随して組織の改造も行い、プロジェクトチームを少人数に分けて迅速な行動決定を可能にした。また営業力強化のため増員も行った。その結果第 4 四半期から今期にかけては取引先も毎月 5 社程度増え、新しいビジネスを展開する事業へと変革しつつある。

金融・基盤システム事業は、赤字のプロジェクトを減らすため選択と集中の強化を図り、約 10%の営業利益を確

保することができた。

IT サービス事業は主として人材派遣ビジネスで、英語は出来るが技術スキルが不足しているといった市場に埋もれている人材の掘り起こしを行い、教育した上で人手不足の企業に営業をかけている。当期は45億円の売上で3億円の営業利益となったが、今期はこれを上回る利益を計画している。

ソリューション営業では、消費税増税後もまだWindowsXPのサポート切れの影響による需要が続いており、大きなダウンはないとみている。さらに付加価値を上げ、構築と合わせてサーバを提供するなど、ビジネスモデルの変革を図っている。

クラウド事業は、「cloudstep」に関して、今まで資本関係のある他社が担当していた開発をすべて自社で行う体制に変えつつある。人件費の関係から、他の自社商材も含めてベトナムのラボを使って現地で開発と運用を手がける形態にしていきたい。

コンシューマサービス事業低調の最大の原因は、SNS ゲームの市場が飽和状態になっていることにある。ここにフォーカスした Web ゲームアプリをネイティブに書き換えているが、計画どおりのタイトルを出せなかったことが敗因となった。現在有為な人材の確保などで立て直しを図っている。

海外事業のうちタイに設立した Systema (THAILAND) Co., Ltd.は、監視カメラとサーバの構築をメインとしているが、政情不安定の中でビジネスが困難になっていることから、グルメサイト「バングル」の本サービスを近々開始する。現在3,000店舗が登録してヒット数も相当ある。幾つかのオプションをつけて1店舗から月間日本円で3,000～8,000円の収入となる。

◆経営目標と経営の基本方針

当社は上場以来「選択と集中」を基本方針とし、移動体通信で強みがあったときは営業利益率 22～23%を出してきた。しかし今後は「破壊と創造」、「安定と成長」、「保守と革新」を掲げて、対立する課題をバランスよくコントロールする経営形態にしていく計画である。さらにこの方針を打ち出すに当たって、社員の意識を高めるためのスローガンとして「日本を代表する IT 企業となり、日本経済を底辺から支える!」という目標を定めている。そして最終製品の提供ではなく、顧客の業務の裏方に回ってシステムの作成・運用、システム構築のサーバやソフトの提供というビジネスを行っていく方針である。

具体的な経営指標としては「安定した高配当」、「高い株主資本利益率」、「高い売上高営業利益率」、この三つを掲げて実践に努めていく。戦略的にはハードからソフトへの質の転換を目指す。

◆2015年3月期通期の業績予想

今期は売上高 350 億円(前期比 3.0%増)、営業利益 22 億円(同 32.9%増)、経常利益 22 億 17 百万円(同 27.0%増)、当期純利益 13 億 69 百万円(同 23.8%減)を計画している。

セグメント別では、営業利益の半分を稼ぎ出すのがソリューションデザイン事業で、10 億 76 百万円としている。この部門のストックビジネス、あるいは他社新規クライアントへの横展開はもう少し高い数字を裏で追いかけているが、ここ2年間目標が実現できなかったことを踏まえて確実的な数値にしている。

◆アメリカ立ち上げの経過

専務取締役 淵之上 勝弘

昨年11月に Systema America Inc.を設立し、カリフォルニア州レッドウッドシティにオフィスを立ち上げた。大手通信キャリアからの要請で事業の支援を行うほか、日本メーカーを中心に、北米向けのスマートフォンの検証や、カメラのローカライズ等の業務も行っている。ここでは現地で各社と情報共有する中で先々楽しみにしていることを簡単に紹介したい。

一つ目は日本やアジアのメーカーは、如何に北米でスマートフォンのシェアを取るかについての入り口を某大手通信キャリアに求めており、そこと最もつきあいの深いベンダーとして当社が注目されている。日本、アジア、中国、台湾を始めとするメーカー様から様々な相談をいただいております、今後の大きなビジネス展開につなげられればと考えています。

二つ目は、欧米企業は医療分野に着目しており、高齢化が進んでいる日本を実験市場として様々なアプリを出した上で、その次に来る欧米市場、その7年から10年後に来るといわれる中国市場で最終的に刈り取りを目指している。IT系企業も医療を向いてビジネスを模索し始めており、当社は様々なところから無線と医療を融合させた仕事の相談をいただいている。例えば、米国カリフォルニアでは、モバイルとヘルスを結びつけ、ウェアラブル端末から体の様々なデータを取り込み、ビッグデータ解析をした結果をかかりつけ医に通知して予防治療に役立てていくということに国の予算をつぎ込んで研究している。このような動きに乗って医療分野でも先々のビジネスにつなげていければと考えています。

◆ 質 疑 応 答 ◆

大手キャリアの米国ラボ立ち上げを支援するために、貴社がアメリカに子会社を設立したとお聞きしたが、大手キャリアが今後アメリカでどういうビジネスを行おうとしているかについて、詳しくお聞きしたい。

他社の事業モデルや経営方針に関することに触れるのは控えたいが、当社としては、日本において当社が行っている大手キャリアの技術支援をメインとしたビジネスモデルを北米でも実践する予定である。

Tizen OS の見通しと、貴社における Tizen の関連事業の展開について伺いたい。

Tizen OS は、端末に関して言えば、大手キャリアが手を引いた段階で国内での芽はないと考えている。では海外はというと、パルセロナで2月にモバイル EXPO があったが、欧米ではアジアの OS とみており、興味を持っていない。やはり海外でも Tizen OS は難しいと考えている。

ただし、Android は脆弱性の責任の所在が問題になっており、Android を採用した自動車メーカーのグループもあるが、当社は大きな自動車メーカーは採用を躊躇すると考えており、今その自動車メーカーに対して Tizen プラットフォームとそれに乗ったIVIでセキュリティを兼ねた提案を行っている。しかし、自動車の場合は5年に1回のフルモデルチェンジなので、5年後に我々が投入した技術や提案した話が花開くということであり、今期の業績に影響はない。

また、先週東京ビックサイトで行われたモバイル EXPO に出展したが、そこで当社が前面に出したのは、Tizen OS ではなく、アメリカのモジラ財団が提供する Firefox OS である。我々が開発したタブレット端末にも Firefox OS を載せているが、Firefox OS を載せた端末の販売を検討されているお客様もあり、Firefox OS にはビジネスの可能性があると考えている。

Tizen には約6億円を投入したが、広告宣伝費として考えたら短期的には多少高いが、下は Tier5 から上は Tier1 まであり、Tier2 から Tier1 にあがるのに、最低でも10年はかかるという自動車産業界の中で、当社は既に Tier2 のメーカーと取引を開始しており、広告宣伝費としての効果はかなりあったと考えている。

(平成26年5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/20140519.pdf>