

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

付加価値の高いサービスへ、ビジネスモデルを革新

◆上期は大幅な増収増益を達成

当社では、前期に複数の日本の携帯メーカーがスマートフォンから撤退した影響を受け、主にスマートフォンの開発を行っていたソリューションデザイン事業のビジネスモデルの革新を前期下期から推進してきた。ソリューションデザイン事業を、スマートフォンアプリやウェブアプリの開発、スマートデバイス関連のサーバー構築などを行う「サービスソリューション事業」と、スマートフォンアプリやウェブアプリの品質評価、クラウドサーバーのデータ管理など開発以外のサービス・評価業務を行う「クオリティデザイン事業」に区分し、構造改革を行った。その結果、1年前はスマートフォンの開発が全体の約70%を占めている状況だったが、現在では全体の15%以下になっている。また、従来の「金融・基盤システム事業」は金融系以外の市場への進出を図るため「フレームワークデザイン事業」へ名称変更した。現状では、業務全体の7割を金融系システムの開発・運用が占めているが、10年程度かけて徐々に他業種へ展開していきたいと考えている。

海外事業に関しては、新たに立ち上げた Systema America Inc.が本格的に稼働を開始した。近いうちに、ソフトバンクが買収したプリントの本社があるカンザスシティに評価部隊のオフィスを立ち上げる予定である。

2015年3月期第2四半期の連結業績は、売上高169億78百万円(前年同期比11.0%増)、営業利益10億41百万円(同77.0%増)、経常利益10億89百万円(同73.8%増)、四半期純利益8億29百万円(同157.0%増)となった。陳腐化したビジネスモデルを一新し、付加価値の高い成長分野への経営資源の再配置とビジネスモデルの転換を図った結果、大幅な増収増益を達成した。

セグメント別売上高の状況としては、Windows XPからの乗り換え需要が継続し、ソリューション営業が69億3百万円(前年同期比6.5%増)と予想を上回って堅調に推移した。メーカー協業やサーバーの構築も行っており、仮想化サーバーの立ち上げでは、5年前の受注目標が年間3億円程度であったのに対し、現在では60億円程度の規模に拡大している。粗利益率も35~40%と高く、市場の追い風だけでなく実力がついてきたと感じている。

また、ソリューションデザイン事業は、構造改革の影響で収益改善にもっと時間を要すると思っていたが、通信キャリアを含め旺盛な受注状況であったため、54億55百万円(前年同期比15.3%増)と堅調な伸びとなった。

セグメント別売上高構成比は、ソリューション営業40.7%、ソリューションデザイン事業32.1%、ITサービス事業14.2%、フレームワークデザイン事業11.2%、クラウド事業1.3%、コンシューマサービス事業0.8%となった。

セグメント別営業利益については、コンシューマサービス事業が27百万円(同230.7%増)となり、4年目で黒字化を達成した。営業利益構成比は、ソリューションデザイン事業43.2%、ソリューション営業23.5%、フレームワークデザイン事業17.1%、ITサービス事業13.4%、コンシューマサービス事業2.7%、クラウド事業2.1%である。

◆事業概況と事業戦略

上期の事業概況として、ソリューションデザイン事業は、通信キャリアにおけるインターネットサービスの大型案件受注に加え、ネットビジネス分野(インターネットを利用したサービス、ゲーム、証券、教育)で好調に受注が伸び、

売上増となった。スマートシティといった社会インフラ関連の引き合いも好調となっている。また、複数の金融機関でスマートフォン向け不正送金・フィッシング詐欺対応アプリ「Web shelter」の導入が進んだ。

事業戦略については、まず組み込みからサービスの開発・検証への転換として、マーケットの拡大が見込まれるスマホやタブレットを使ったサービスなどのアプリケーションやサーバーサイドの開発・検証へのシフトを推進している。

また、大口受注偏重から中堅ネット・サービス企業からの受注拡大に注力し、バランスのとれた安定的受注モデルへの変換を推進していく。自社サービスでは、「Web Shelter」を筆頭にデジタルサイネージやMDM等の拡販と新商品開発に注力し、1億円のストックビジネスを実現したいと考えている。

フレームワークデザイン事業は、ソリューション営業本部と連携した提案活動により、インフラ周辺の調達からアプリケーション基盤構築、さらに開発までの一貫した大型のシステム更改案件を獲得している。

事業戦略として、ベトナムのオンサイト、オフショアの活用を促進し、要員不足を補い開発規模を拡大していく。またオープン系のノウハウを武器に、ソリューション営業本部と連携して新規顧客へ進出し、新規ベンダーから銀行系・金融系以外の案件獲得を狙っていく考えである。

IT サービス事業は、ビジネスモデルの再構築が終了し売上拡大の局面に入っている。企業合併に伴うシステム統合案件、PC・タブレット端末導入支援などのスポット案件、社内システムサポートの長期継続案件など、新規受注が好調に推移し売上が拡大した。市場では、大規模な顧客情報流出事件を受けて、派遣会社のSEを使うことを控える流れがあり、当社にとって追い風になっている。事業拡大に伴い社員の採用活動も順調に推移しており、大幅増員を実現した。

ソリューション営業は、当上期において1日たりとも目標を下回る日はなかったという状況で、今期下期も引き続き順調に推移している。Windows XPのサポート終了に伴うリプレース+サービス案件、ITマネジメント事業本部との連携による情報基盤+サポート案件が増加した。また、フレームワークデザイン本部を中心とした開発部門との連携も進み、機器販売からインフラ構築、システム開発、保守運用に至るワンストップサービス案件が増大している。

クラウド事業は、新サービス投入とサービス強化で競合他社との差別化を進め、新規案件の獲得および既存顧客の契約更新が順調であった。事業戦略として、自社商材拡充に向けた付加価値増強投資を行い、「Google Apps」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る。「cloudstep」の機能強化、改修、R&D開発リソースとしてベトナムオフショアを活用しており、開発費を抑制し利益面に貢献している。

コンシューマサービス事業では、自社タイトルの内容拡充、他社が開発・リリースしたタイトルの運営巻き取り、他プラットフォームへの横展開を実施し、単月黒字化が定着してきた。

海外事業について、まずSystema(Thailand) Co.,Ltd.は、クーデターの影響で停滞していたお客様のIT投資が再開してきており、ベトナムに設立した子会社との協業ビジネスが見えてきたところである。当上期は、バンコク版レストラン検索アプリ「バングル」のサービスを開始し、すでに1万7,000超のダウンロードを達成した。今後、「バングル」のタイ人向け広告宣伝を強化し、登録飲食店数の更なる増加を図るとともに、既存登録店の有償化を推進していく。また、「バングル」の実績をいかし、タイ日系サービス業からモバイルアプリ開発の案件引き合いが増加していることから、開発ビジネスの拡大につなげていきたい。

Systema America Inc.は、ソフトバンクのスプリント買収に伴う技術支援と国内メーカーの米国市場進出に伴う開発・検証支援を目的に、本年1月に営業を開始した。設立当初に見込んでいた受注のみならず、他の通信キャリアやメーカーからの受注にも成功し、第3四半期に開始する案件を受注している。とくに西海岸では投資意欲が旺盛なため、競合他社が進出する前に米国全土へ展開し、米国にある三つの認証機関と連携して市場を確保していく考えである。

◆ブランド戦略が奏功

ブランド戦略として、システナブランドの知名度向上による営業強化と採用強化を目的とし、2014年10月1日からテレビCMを放映している。これにより既存顧客の信頼度が向上し、特にソリューション営業やITサービス事業において新規顧客の獲得や営業チャネルの拡大に効果を発揮し、業績向上につながっている。採用に関しては、12月からYouTube動画広告といったネット上でのプロモーションを強化し、転職希望者へのアピールを図っていく。

2015年3月期通期の連結業績予想については、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。テレビCM効果もあって物販部門、ITサービス部門とも好調に推移しており、今期下期も計画を上回る業績を達成していきたいと思っている。

通期のセグメント別売上高予想として、ソリューションデザイン事業117億55百万円(前期比22.0%増)、フレームワークデザイン事業41億64百万円(同19.7%増)、ITサービス事業52億78百万円(同15.1%増)、ソリューション営業129億円(同18.1%減)、クラウド事業5億30百万円(4.9%増)、コンシューマサービス事業2億50百万円(同108.5%増)、海外事業2億円(同2,258%増)を計画している。

◆質疑応答◆

配当と投資のバランスについての考えを伺いたい。

投資に関しては、国内の開発力を補うオフショア先や、高齢化社会に対応したモバイルヘルスに関するベンチャー(米国)など、M&A案件をいくつか進めているが、なかなかまとまらない状況にある。配当は、基本的に配当性向40%を最低レベルとし、安定的に行っていきたい。無配にして積極投資することは考えていない。

事業展開する上で、ベンチマークとしている企業はあるか。

かつて目標とする会社はあったが、現状では見当たらない。事業の方向性として、国内での開発は利益率が低くなる一方のため、サービス系の事業を伸ばしていく方針である。コールセンターの立ち上げやIT資産管理など、顧客企業のあらゆるニーズに対応していきたいと考えている。

米国における事業の見通しを伺いたい。

評価の事業だけでは7億~8億円の売上規模にとどまるが、その他にもモバイルヘルス関連や、携帯端末の世界最大の販売会社ともコンタクトを図っている。そのビジネスモデルに関連した展開を考えているところである。

(平成26年11月17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/20141117.pdf>