

2317 システナ

逸見 愛親 (ヘンミ ヨシチカ)

株式会社システナ会長

既存ビジネスと新規事業が拡大して大幅な増収増益

◆会社概要

当社は、物販から開発・運用まで、コンピュータやネットワークに関連するあらゆる仕事に対応できる会社である。ソリューションデザイン事業は、車載などのプロダクト製品、通信事業者サービス開発・検証主体のプロダクトソリューション事業と社会インフラ、ネットビジネス、ロボット関連サービス開発・検証主体のサービスソリューション事業の2事業に分かれており、ソリューションデザイン事業は当社の中で最も収益性の高い事業となっている。フレームワークデザイン事業は金融系の開発である。金融系はメインフレームを中心とした業務用アプリが主力であるが、将来的に市場が縮小していくと見込まれるため、現在はメインフレームからサービス系への転換や金融系以外への展開を図っている。ITサービス事業は、もともと技術者の人材派遣であるが、現在は付加価値をつけた業務請負型に転換し2ケタ成長を続けており、営業利益率10%を出せる事業に育ってきている。ソリューション営業は物販を行っているが、現在はサービスとリンクさせることで、さらに収益性を向上させている。クラウド事業は、新規ビジネスであり、グーグルのクラウド型サービスの提供や導入支援を行ってきたが、現在では独自商材を投入し収益を上げている。コンシューマサービス事業は、スマートフォンやタブレット端末向けのゲームアプリの開発・運用を行っている。

国内には8つのグループ会社がある。(株)ProVisionは、評価・検証や運用業務を主力とする子会社である。以前はグループ内から受注した検証業務がほぼ売上の100%だったが、現在は売上の7~8割は外販である。社員の平均年齢は27歳で6~7割が女性であり、伸び盛りの子会社である。東京都ビジネスサービス(株)は、主に障害者を雇用してITサービスを提供している会社で、東京都が49%出資している。(株)GaYaはゲームコンテンツを作っており、(株)IDYは米国市場向けに特殊なルーターを販売している。

今年4月に3つの会社を設立しており、そのうち(株)インターネットオブシングスは、ストックビジネスへ転換するため、米国からライセンスを受けた商材を販売していく予定である。これらは、展示会で好評だったので、早ければ夏前にはホテル等を借りて当社ブランドだけの展示会を開催したい。(株)eペットは、ペットに関するサイトの企画・製作・運用を行う。(株)キャリアインテージは、人材の紹介や派遣などを行う。外資系など当社の顧客から人材に関する相談を受けることが多く、この会社を立ち上げた。

◆2016年3月期のポイントと今期見通し

2016年3月期は、増収増益となった。中でも大きく成長したのがソリューションデザイン事業とフレームワークデザイン事業である。営業利益はソリューションデザイン事業が前期比49.6%増、フレームワークデザイン事業80.5%増、ITサービス事業は46.5%増、クラウド事業は69.2%増と、それぞれ大幅増益となった。ただし、フレームワークデザイン事業の売上増加については、金融系の大型案件があったことが理由であるが、それらの効果は当期で終了した。

ソリューションデザイン事業は、以前は携帯電話の開発・品質検証が主力事業であったため、日系メーカーがほ

とんどスマートフォンを作らなくなった2011～2012年には減収減益が続いた。この間、ビジネスモデルを変更し、前期には再び成長期に入り、当期は大きく伸びた。今期も増収増益を計画している。ITサービス事業は、当期にマイナンバーの導入があったため、人材ビジネスが非常に忙しかった。今期は、上期は相変わらず人手不足が予想できるが、後半からは先が見えない状況である。

ソリューション営業は、今年の1～3月は、消費増税前の駆け込み需要期を上回る売上になっており、根本的に営業力が上がってきたと感じている。PCとサーバー、ソフトウェアを販売するだけでなく、フレームワークデザイン事業のプレゼンテーションやクラウドの新商品の紹介など、他の事業部の営業活動にも貢献している。利益率は3.0%程度だが、グループ全体にとって不可欠な営業チームである。クラウド事業は、当期の売上5億72百万円、営業利益64百万円であったが、今期は売上高が前期比49%増の8億53百万円、営業利益60百万円と見込んでいる。若干の先行投資が入るので、営業利益は横ばいを計画している。

コンシューマサービス事業は、当期に3タイトルを出したが、プラットフォームを利用させてもらっている顧客の仕切が7割近くと非常に高いため、今期は売上を追うより利益重視に方向転換する。当社が10年以上前に開発し、いったん売却して相手先から再度引き取ったタイトルで、今でも年間40百万円ほどの利益を出すものがあるが、5～6年前からバージョンアップしておらず、これをてこ入れし、本格的にモバイル展開することを考えている。

海外事業は、タイでリリースを計画しているレストラン向け検索サイトがあるが、去年の5～6月に新バージョンのリリースを中止し、1年かけて作り直した。日本のビジネスをそのまま持っていてもうまくいかないため、電子媒体に特化して、約3,500店の登録店を1,000店に絞り込み、当社で取材し、ランキングを付け、店から宣伝料をもらって宣伝を出すようなビジネスモデルにした。販促のための広告宣伝費は30百万円を計画しており、これはタイの物価を考慮して日本円に換算すると3億円程度に相当する。

米国については、IoTソリューションを日本に持ってくることを考えている。米国法人は、米国のベンチャー企業からライセンスを取得し、ローカライズして、日本で展開するための研究開発拠点という位置づけで、今期からスタートさせる。

◆システナグループの目標と方針

当社は、川下まで顧客に提供する商材を持っておらず、基本的にはBtoBで、顧客企業を支援するというのが当社グループのビジネスである。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ことを経営目標としている。ネットビジネスでは、1つのビジネスモデルが通じるのはせいぜい2～3年であり、常に破壊しながら創造していく必要がある。また、安定と成長、保守と革新、これら相反する課題をコントロールし、振り子の中心点に経営の軸足を置いたバランス経営をしていく。目標とする経営指標は、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である。

◆中期4カ年計画

昨年に策定した中期計画では、4年というスパンで最低限達成したい数値を目標に設定した。成長分野は自動運転、スマートシティ、ロボット、IoTソリューションで、これらの分野へ経営資源を集中し、2019年3月期を最終年度として、売上高560億円を目標としている。

ソリューションデザイン事業は、最終年度に売上高を1.6倍、営業利益を2.1倍にすることを目標にしている。フレームワークデザイン事業は、金融以外の他業種へのサービス横展開し、本部間協業および新規サービスを拡大し、ストック型ビジネスへの展開を図っていく。ITサービス事業は、人材不足の中、当社には優秀な人材が多いため2ケタ成長は可能と考えている。特にこの部門は女性が多く、産休から戻っても仕事に復帰できるよう、ラボを立ち上げて、時短で働ける環境を作っている。電子媒体化、クラウド化、当社センターでの運用、問い合わせサービスなど、1社から一連のサービスを受注できるようにしている。

ソリューション営業は、大手の顧客は購買部門が強すぎて価格の叩き合いになるため、あえて避けている。この部門の主力の顧客は売上1,000億円以下の企業で、そのような会社に対して、当社は資産管理の面を含めた提案をしている。

新企隊本部は3つのサービスを販売開始予定である。まず新しい商材として、プラズマ社のC2MというIoTソリューションを今年投入する計画である。このプラットフォームに子会社のIDYが作ったルーターを付けて、米国のガス会社や電力会社に供給しようとしているが、このルーターはWiFiと公衆網とブルートゥースの3つにつながり、わずか数十万円という値段なので、これを日本でも販売する。いくつか既に日本でも製品が出ているが、これは価格が1/10でパフォーマンスが10倍である。2つ目は「FIDO」という生体認証技術である。これを開発したストロングオーソ社は十数人規模の会社だが、非常に大きな顧客を持っている。3つ目は「リールコードメディア」という斬新な広告技術である。これを顔写真や名刺に入れておけば、フォーマットを崩さずに最大4つのデータを記憶できる。たとえば住所、ホームページ、電話、新製品サイトなどであり、これをスマートフォンで撮影するだけでアイコンが作られ、そのアイコンを押せば、たとえば新製品サイトを見ることができる。これは、BtoBを対象として、最初は条件を付けた無料のバージョンも提供しようと考えている。

中期経営計画は、2019年3月期に営業利益55億円を達成するという目標を立てている。そのうち45億円は既存事業で確保でき、残りの10億円は、新企隊の新商材で達成したいと考えている。

◆ 質 疑 応 答 ◆

既存事業で2019年3月期に営業利益45億円ということだが、2016年3月期は期初計画から5億円上振れで着地して、今期については金融のフレームワークデザイン事業で減益があるにせよ、貯金があるような状況だと思う。これらを踏まえると2019年3月期は45億円以上に上振れる可能性はあるのか、あるいは費用の部分についてある程度投資を行って、45億円で着地するという見方をすればよいのか、方針と見通しについてお聞きしたい。

まず、2019年3月期の45億円は最低限の数字だと考えている。今期単体で36億円が目標である。あと2年で9億円をどうするかという話だが、この9億円も研究開発費と広告宣伝費を省いたら目標達成かというレベルである。よって、45億円は絶対と言うかボトムの数値だと思っている。場合によっては既存事業だけで50億円はいけるのではないかと考えている。

新企隊本部について、2019年3月期の営業利益で10億円というのはかなり大きな金額だと思うが、足元いくつか動きが出てきていると思うので、それについての手ごたえ、進捗に対する評価をお聞きしたい。

新企隊が3年間で10億円作れるかという話だが、システナアメリカの社長は30億円と言っており、私は満更でもないと思っている。

実は先週出展したスマートフォン&モバイルEXPOは出した場所が悪く、あまりアピールができなかった。モバイルではなくてIoTで出すべきだった。元々モバイルでブースを確保していたので仕方がないが、来年からはIoTで出すことにしたい。あんな場所でやったのにもかかわらず、ピンポイントでFIDOを見に来たとか、IoTプラットフォームを見に来たとか、あと歩いている人は皆リールコードメディアに興味を示すし、感触は非常に良い。

現在、金融機関向けにWeb Shelterというセキュリティソフトも売っているが、これは年1億円以上の売上を作っている。今期は3億円の売上を見込み営業利益率は30%を目標にしている。これは主に地方銀行さんにご採用いただいているが、そこにFIDOの技術が入るということでメガバンクさんも興味を示されている。

IoTプラットフォームについては、米西海岸の某大都市でこのプラットフォームを使ってインフラを構築することが決まっている。今名前は明かせないが、この名前を出せばこの商品がいかにすごい商品かがわかると思う。

なお、新規隊本部として、10億円の利益を出そうとすると25億～30億円の売上が必要になる。

三浦新社長にお伺いしたい。新しく社長になられて当社の現状の課題をどう捉えており、今後どのように解決してシステナをさらに良い会社にしていきますよという意気込みについて教えて欲しい。

当社の課題は三つある。一つ目は人材の確保である。我々の主力事業であるソリューションデザイン事業は3年前にビジネスモデルを大きく転換し、今収益を伸ばしている。この部門は売上高の33%、営業利益の約50%を占める高収益体質で、BPを含めて毎月1,100工数が稼働している状態である。受注残を考えると2倍の工数が必要なので、優秀なエンジニアをしっかりと確保して数字に繋げていけるかが中計の実現の一つ目のカギと認識している。

二つ目は、魅力あるサービスの拡充を進めていくことである。わかりやすい例で言えば、キャリア様はMVNOの出現によって、サービスを拡充していかないと土管を中心としたビジネスになってしまってなかなか儲からなくなってしまう。我々にとっては、こういうところにチャンスがある。世界で活躍できる日本の業界としては、自動車を筆頭に、通信、エンベ系のところのポテンシャルが非常に高いと思う。そういったサービスや利用シーンが想像できるころへ我々がどれだけ技術力を提供できるのかが二つ目のカギだと思っている。これをクリアするために自動車ソフトウェア標準化団体JASPAR(Japan Automotive Software Platform and Architecture)へ加入したほか、AUTOSARへの加入およびハードルは高いがISO26262の取得を今期中に実現していきたいと考えている。

三つ目は、魅力ある新商材のグループ内での展開もさることながら、魅力ある新商材を営業部隊がどれだけ売っていけるかというのも既存ビジネスを広げていくうえで重要なカギになるのではないかと考えている。

これら三つの課題を解決して、中期計画の達成を実現していきたいと思う。

ソリューションデザイン事業の営業利益が今期5億円伸びるのは、車載・社会インフラ・IoTの拡大と書いてあるが、増益に最も大きく寄与するのはどの分野か？

どの分野も伸びるが、伸び率として大きいのは車載関連、金額で寄与が大きいのはIoTのところに記載しているネットビジネス分野、通信事業者サービスである。電力・交通などの社会インフラ系は息が長いので地道に伸びるし、ペッパーが主力のロボットも伸びる。ペッパーの新サービス(お客様の希望どおりペッパーが動くようにプログラムをして提供するサービス)も展示会で披露したが、ペッパーがうまく動かないお客さんもたくさんおり、期待している。

これらを考えると、伸びが本当に5億円で済むのかと思っている。

(平成28年5月16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/20160516.pdf>