

2317 システナ

三浦 賢治 (ミウラ ケンジ)

株式会社システナ社長

今後の成長を期しIoT 対応を強化

◆上期業績は大幅な増収増益を達成

当社は、6月の株主総会で新たに2名の取締役が選任され、常勤取締役7名、非常勤取締役2名の計9名体制となった。増員した取締役はソリューションデザイン事業とソリューション営業をそれぞれ率いており、中期計画を達成するための体制強化の一環である。また、4月に投資育成事業として、子会社(株)インターネットオブシングス、(株)eペット、(株)キャリアリンクの3社を新設した。いずれも今後成長が見込まれるマーケットやビジネスを対象とした事業であり、次世代の部門経営者を育成する観点で人材を配属した。これらの結果、国内グループ会社は8社、海外グループ会社は、タイ、アメリカ、ベトナム、中国の4社である。

2017年3月期第2四半期(上期)の業績は、売上高が216億94百万円(前年同期比9.6%増)、営業利益が16億87百万円(同44.4%増)、経常利益が16億27百万円(同30.0%増)、四半期純利益が10億57百万円(同4.0%増)であった。

セグメント別の売上高は、ソリューションデザイン事業が80億75百万円(前年同期比22.1%増)、一方、フレームワークデザイン事業は20億98百万円(同20.8%減)となったが、計画を90百万円上回っている。運用・保守・ヘルプデスク等のバックオフィス系の業務を行っているITサービス事業は30億47百万円(同9.4%増)、ソリューション営業は80億2百万円(同8.8%増)、クラウド事業は3億88百万円(同41.2%増)となった。中核事業はおしなべて好調な業績であったが、次代に向けた投資段階の各事業部門は、コンシューマサービス事業が1億38百万円(同12.0%減)、海外事業が71百万円(同39.6%減)、投資育成が1百万円となっている。

セグメント別の営業利益では、ソリューションデザイン事業が躍進し8億39百万円(前年同期比53.8%増)となった。フレームワークデザイン事業は2億77百万円(同2.0%減)となったが、計画比ではプラス60百万円である。ITサービス事業は2億90百万円(同95.1%増)、ソリューション営業は3億65百万円(同87.1%増)、クラウド事業は59百万円(同100.1%増)と伸長した。コンシューマサービス事業はマイナス31百万円、海外事業はマイナス92百万円、投資育成はマイナス36百万円となっている。

◆中核事業は収益性が向上

ソリューションデザイン事業では、成長分野である車載、航空管制、インターネットサービスでのシステム開発およびIoT事業を進める顧客からの開発・検証の受注増などが牽引し、売上・利益共に大きく拡大した。車載システムの開発・検証は、スマートフォン開発の豊富な経験を生かし、コックピットのインフォテイメント化関連および自動運転関連が増加した。これが当事業の売上の約16%を占めるまでに拡大し、1年ほど前に投資事業としてスタートして育ててきたが、そろそろ育成事業の段階に入ってきているという手応えを感じているところである。主に関東では、ディスプレイオーディオを中心に大規模開発を行っているが、カーメーカー様や仕向け先のメーカー様によってガラケーや他の組込機器開発の経験が生きるLinuxCでの開発やAndroidスマートフォン開発の経験が生きるAndroidJavaでの開発などがあり、幅広い技術での開発に対応できることが当社の強みになっている。また、数字

的にはまだまだ小さいがエンジンコントロールユニットやパワステ、エアサス、走行安定といった制御回りの開発も担当している。今後の注力ポイントとしては、カーメーカー様における各種ソフトウェアの受入検証業務の立ち上げを進めていく。当社は、これまで通信事業者側での携帯・スマートフォン端末の受入検証を強みとしてきており、このノウハウを強みとして開発業務だけではなく受入検証業務も同等に伸ばしていきたい。社会インフラ開発・検証は、エネルギーの有効活用や電力の見える化等に関わるエネルギーマネジメントシステム開発業務が売上を牽引している。加えて次世代航空管制システム開発の受注も旺盛で今上期の売上利益を押し上げている。これらの結果、社会インフラ開発・検証分野は当事業の売上の約 10%まで拡大し、こちらも順調に投資段階から育成事業へと成長しているという手応えを感じている。今後は、エネルギーマネジメントシステム開発業務、航空管制システム開発に加えて、陸上交通系のインフラシステム開発を社会インフラ開発分野の柱として育てていく。インターネットサービス開発は、通信事業者のコアサービス開発が引き続き好調で、新たに研究開発案件も受注した。また、ネット教育関連のシステム開発や ISP/ASP のデジタル化が加速しており、オークション出品支援システム、クラウド化ネットサービスの拡充、既存サービスのブラッシュアップなど、多くの受注残があり、これらは当事業の売上の約 45%を占める。IoT・ロボット・AI(人工知能)への取り組みでは、既存顧客の IoT 関連システムの構築・検証に注力した。ロボット分野は、まだまだ当社としては投資段階だが、様々な業種のお客様からご相談をいただく中で、ロボットに何を期待するか、そして何をやらせるか、現在の技術でそれが実現できるのかなどのノウハウを蓄積し、今後のシーズとして事業を伸ばしていきたいと考えている。

フレームワークデザイン事業は、金融系の開発・保守を行っている。顧客の 6~7 割は生保・損保で各社の統合が進み一段落ついたところであり、残り 3~4 割を占める銀行もマイナス金利の影響等により、プロジェクトの予算執行の遅れが懸念される。下期も厳しい状況が続く見通しであるが、成長分野への展開を進めていく。まずは営業力強化の一環として、大手 Sier との連携を強化し、既存取引部署からの横展開を図り販売間口の拡大を推進する。また、流通小売やカード・ペイメント分野の決済サービスをキーワードとしたプロジェクトへの参画と拡大を図る。さらに、本部間連携を強化し、クラウド関連のプロダクトに加え、ビッグデータ分析・ビジネスインテリジェンスツールの導入支援を新規顧客開拓のための商材として展開していく。

IT サービス事業では、売上に直結する営業販促ツールなどの導入を望む顧客が増加し、従来の社内サポート部門よりも営業等プロフィット部門の案件が増えている。上期は、顧客のビジネス部門に対する IT 業務サポートや「仮想化デスクトップ導入支援」、それに伴う「スマートデバイスの導入」など、高付加価値なスポット案件が売上・利益を牽引した。引き続き、より高収益なビジネスモデルへと展開を進め、これまでのヘルプデスクやシステムオペレーター等の人材動員力を強みとした受注から、顧客のビジネス展開に直結した高付加価値なサービスの請負型業務を推進する。これに伴い業務の幅が広がっているため、プロジェクトをマネジメントするリーダーの育成も進めていく。

ソリューション営業では、各事業間の連携を強化することで、単なる物販からシステムインテグレーターへと進化させている。IT 市場ではサーバー等ハードウェアが低迷するなか、セキュリティ、モバイル、クラウドといったキーワードで需要喚起を行うとともに、顧客のロードマップを把握し、顧客と共に IT 投資計画を推進する営業展開を進めている。また、オールシステム体制の総合営業により、IT 機器の導入からシステム開発、その後の保守運用まで行うワンストップサービスが強みとなっている。今後は、ハードウェアを所有せずに利用することを望む顧客のニーズに応え、オンプレミス(自社所有・運用)のサーバーとクラウドサービスの連携によるハイブリッド環境への対応を強化していく。また、収益力を強化すべく、利益率の高いサービス部門を増強するとともに、クラウド商材とそのサービスによるストックビジネスの拡大を図る。新商材としては、6 月にサイオステクノロジー社と連携し、ハイブリッド BCP サービスをリリースした。また、インターネットオブシングスとの連携を強化し、自社商材の販売を推進していく。

クラウド事業では、新商材「スマートフォン通帳」、新しいセキュアな認証システム「FIDO 認証」による引き合いが

堅調に推移した。また、グーグルG Suite のグループウェアの補完機能である「Cloudstep」をリリースしたところ、複数の新規大型案件を獲得した。また、G Suite のみでは差別化を図れないこともあり、新商材の製品サポートの部門を新たに立ち上げ、アップセル／クロスセルに成功した。今後も、新サービス開始による提案力の向上を図っていく。「スマートフォン通帳」は、金融系業界誌にも掲載されたことで注目されており、現在は主に地銀に提供しているが、他のマーケットへの展開についても検討を進めていく。

◆投資育成事業も順調に進展

今期新設した子会社 3 社のなかでも、特にインターネットオブシングスは、IoT、ロボット、FinTech、ソーシャルメディア関連など、当社グループの今後の注力事業およびマーケットで企画・開発・販売などを行っていく非常に戦略性の高い子会社である。米国のマカテ社、ストロングオース社、プラズマ社と日本独占販売契約を締結し、その商材を中心とした提案を開始した。現在、大手広告代理店、大手音楽事務所、イベント会場(スタジアム)、印刷会社など、さまざまな企業とのコラボレーション展開を進め、ReelCodeMedia ソリューションを軸とした企画を推進している。プロモーション活動として、10月に幕張メッセで開催されたクラウドコンピューティング EXPO、米国サンタクララで開催された IoT Tech Expo に出展し好評であった。11月からテレビ CM も開始し、来年1月に米国で開催される CES への出展を決めている。IoT ビジネスは、日本よりも先に、国土の広いアメリカで普及が進む可能性がある。社会インフラや第一次産業でのビジネスを狙い、利用実績を積んでいきたい。現在、商材の付加機能の拡充や AWS 対応・ASP 対応などを進めており、モデルケースとしてのリリースは1月の CES をターゲットにしている。

海外事業に関し、Systema America Inc.では、プラズマ社、ストロングオース社、マカテ社とのブリッジ的な役割を担いつつ、実績を作っていく。Systema(THAILAND) Co.,Ltd では、レストラン検索アプリ「バングル」をリリースし、9万件超のダウンロードを獲得した。サービス課金も開始しており、登録企業は約 100 社となった。下期はさらに 150 社の獲得を目指す。

コンシューマサービス事業は、これまでに 2 タイトルをリリースしたが苦戦している。下期はさらに 2 タイトルのリリースを控え、鋭意製作中である。

◆通期予想は据え置き

通期の業績予想は変更しておらず、達成を目標に下期の取り組みを進めていく。

中期 4 力年計画は、現在 2 年目の上半期が終わったところである。最終年度である 2019 年 3 月期に、売上高は 560 億円、営業利益は初年度 2015 年 3 月期実績の 2.5 倍となる 55 億円が目標である。この目標も変更しておらず、シーズを育てながら目標達成を目指していく。

◆質疑応答◆

フレームワークデザイン事業の上期業績が、5 億 50 百万円の減収に対し 5 百万円の減益にとどまっている要因は何か。また、IT サービス事業も増収率以上の大幅な増益となっている要因は何か。

フレームワークデザイン事業は、前期上期に赤字プロジェクトの影響が大きかったため、今期の利益率が平常値である。IT サービス事業では、顧客のプロフィット部門に営業をかけ、付加価値の高い案件を集中的に受注できた結果である。

(平成 28 年 11 月 8 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見るができます。

<http://www.systema.co.jp/pdf/library/20161108.pdf>