

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

ソリューション営業がシステムインテグレーターに進化し、利益を牽引

◆大幅な増収増益を達成

10月1日現在の従業員数は、単体で2,248名、連結で3,004名となっている。国内グループ会社は7社、海外グループ会社は3社となっているが、海外グループ会社のSystema(THAILAND)CO.,Ltdについては、現在、清算中である。

2018年3月期第2四半期の概要として、ソフト開発においては、車載、社会インフラを中心に好調を維持しており、ネットビジネス顧客のIoT関連のシステム構築・検証にも注力した。ソリューション営業については、各事業との連携強化を継続しており、システムインテグレーターに進化中である。クラウド事業では、自社商材・サービスの拡充が進んだ。以上の結果、連結売上高は251億45百万円(前年同期比15.9%増)、営業利益は21億68百万円(同28.5%増)、経常利益は21億68百万円(同33.3%増)、四半期純利益は15億32百万円(同44.9%増)となり、大幅な増収増益を達成した。

セグメント別売上高を前年同期と比較すると、開発の主力であるソリューションデザイン事業は8.9%増となっている。金融を中心に開発を行っているフレームワークデザイン事業は3.2%増となっており、同時並行で新たなシーズの掘り起こしを行った。ITサービスも11.5%増と順調に推移している。ソリューション営業は100億円を超えるところまで大きく売上を伸ばし、前年同期比で28.4%増と全体の増収に貢献した。クラウド事業、コンシューマサービス事業については、規模は小さいものの、堅調に推移している。

営業利益についても増収に比例して大幅増益で着地している。ソリューションデザイン事業は前年同期比で11.6%増となった。フレームワークデザイン事業については、事業の組み換えを行っている最中であるが0.9%増で着地した。ITサービス事業は28.8%増となっており、裾野を広げながら増益を達成することができた。ソリューション営業は49.6%増となり、力強い成長を見せている。一方、クラウド事業は19.5%減となっており、自社商材の拡充に伴う開発費や展示会への出展など、先行投資費用が増加した。コンシューマサービス事業は黒字に転換しており、戦略変更の結果が出た。

◆安全分野に開発領域を拡大

ソリューションデザイン事業の状況としては、成長分野である車載、社会インフラ、インターネットサービスでのシステム開発やIoT関連の事業を進める顧客からの受注が売上高を牽引した。今後も車載システム、社会インフラ、インターネットサービス、ロボットの分野を柱として、さらなる成長を図る。当期のトピックスとして、車載システムについては、前期まで情報分野(インフォテイメント)のディスプレイオーディオを中心とした開発が多くを占めていたが、今期に入って安全分野(自動運転や先進運転支援システムなど)にも開発領域を拡大した。また、エコカーのパワートレイン系の開発も、名古屋を中心に受注が拡大している。

社会インフラについては、航空管制システムの開発需要が活況となっているが、最近では、防衛関連も新たな柱に加わった。また、鉄道、高速道路などの交通領域にも横展開している。インターネットサービスでは、モバイル

端末での決済、電子マネーなど、決済系の案件が増加傾向にある。ロボットについては、ペッパーを活用したサービスに関する開発案件が出てきた。

フレームワークデザイン事業では、新規展開しているカテゴリーの売上高構成比率 30%を目標に、内部の構造改革を進めている。従来、店舗を持つ銀行や生損保が顧客の中心であったが、最近では、ネット銀行、ポイントサービスを提供する企業、クレジットカード会社など、エクステンジ系の案件にシフトしている。当期は、既存顧客の保険・銀行システムの制度改定や品質強化案件等で追加受注もあったが、新規顧客に対するツール導入支援サービスの販促活動が徐々に実を結び、内部のスキルチェンジ、営業のスキルセットの改革を進めながら、利益を確保することができた。

IT サービス事業においても、従来の主力顧客であった社内IT部門からプロフィット部門への転換を進めている。当期は、デバイスの統合管理、Windows10の導入など、顧客の困りごとを解決するサービスに加え、仮想化デスクトップやスマートデバイスの導入など、高付加価値のスポット案件が売上・利益を牽引した。人材確保も計画通りに進んでいるため、今後はシェア拡大、売上拡大に加え、より高収益なビジネスモデルへの展開を図っていく。従来の人材動員力を強みとした受注から、LABO、IT サポート、IT インフラ、PMO といったサービスに転換し、顧客に常駐するプロジェクトで培ったノウハウをサービス提供に生かしていきたい。

◆新サービス「Canbus.」の提供を開始

ソリューション営業については、売上・利益ともに大きく伸びているが、市場が活況を呈しているわけではない。PC および PC 周辺サービスは、Windows10 へのリプレースなどもあってプラス成長となっているが、サーバ関連の市場はマイナス成長となっている。こうした中、業績を伸ばすことができた背景には、「ALL システナ」の営業部隊となるべく本部間協業を推進してきたことがある。「働き方改革」をキーワードとして、モバイル・セキュリティ・クラウドを中心に需要を喚起しており、単なる物販からシステムインテグレーターに大きく進化しつつある。

今期の取り組みとしては、ハイブリッド環境への取り組みを強化している。また、自社サービス・商材の拡大も図っており、IT サービス事業の人員が現場に常駐して運用をカバーするなど、相乗効果によって利益率が高い水準で推移している。下期もクラウド事業、IT サービス事業、開発部隊と連携し、顧客の IT 投資計画に則った営業展開を行っていく。

クラウド事業では、新サービス「Canbus.」の提供を開始した。大手地方銀行での採用が決まったため、これを皮切りに、金融機関への拡販を進めていく。展示会でも注目を集め、引き合いが増えているため、「Web Shelter」、「Cloudstep」と連携し、ラインナップを拡充していきたい。自社サービスの売上構成比は、前期の実績が 39%であったが、今期は 58%を目標としている。

海外事業の Systema America Inc.では、新商材の認知度を高めるべく、様々な展示会に出展しており、5 月のシリコンバレー、6 月のニューヨーク (IoT Expo) では多くのリードを得た。また、今期からは、実証実験の数を増やす取り組みを進めており、相当数の引き合いを得ている。中でも LoRaWAN を利用した IoT ソリューションは、米国での販売に手ごたえを感じているため、下期の業績につなげていきたい。

新たな取り組みとしては、米国のベンチャー企業 2 社への出資を決定した。1 社はセキュリティ商材を扱う新会社であり、当社が約 20%を出資する。また、50%の出資比率で合弁会社 O.N.E, Inc. (以下「O.N.E.」) を設立し、IoT プラットフォームの展開を開始する。

コンシューマサービス事業については、従来は自社タイトルにこだわっていたが、今期からは既存タイトル、実績のある企業とタイアップしたタイトルに注力することとした。前期は赤字を計上したが、基盤収益の安定化に向けて方針を転換した結果、当期は 83 百万円の営業利益を計上している。

通期の連結業績予想については、期初予想を変更していない。当社の経営目標は、「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！」である。今後もバランス良い経営資源の投下によって、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を目指す。

中期4カ年計画の戦略・目標数値に変更はない。最終年度となる2019年3月期の目標は、売上高560億円、営業利益55億円、年間配当52円、配当性向40%、ROE20%である。この数値の達成だけでなく、米国を中心とした新たなビジネスモデルの展開、ストックビジネスの拡充など、次期中期経営計画を見据えた種まきを行っていききたい。

◆ 質 疑 応 答 ◆

上期の業績は、社内目標に対してどれだけ上振れたのかお聞きしたい。

上期の社内的な目標に対して20%中盤から後半上振れている。主力のソリューションデザイン事業において、車載や社会インフラなどの伸びている事業に経営資源をさらに投下するため、今まで長きに渡りお付き合いしているが故に利益のキャップになっているプロジェクトや人材の流動性が低く風通しの悪いプロジェクトを整理しようと考え、ある程度抑えた計画を立てていたが、その転換が順調に進んだということが上振れの原因の一つ目である。二つ目は、先ほども申し上げたとおり、ソリューション営業部門がサービスの強化によって利益率を非常に押し上げてくれたことであり、それらのことが冒頭に申し上げた数字につながっている。

通期の業績予想を据え置いているが、下期に業績が低下する要因はあるか。

今後自社商材をさらに露出・アピールしていくため、テレビCMの制作をはじめ、Expoや展示会への出展などにしっかり投資をしていくが、売上と利益の計画にマイナスになるようなインパクトはないと考えている。

半年前の説明会と一番印象が違うと感じたのは新企隊本部である。年度末の時点では中期経営計画に対してちょっと遅れているという印象を持ったが、本日クラウド事業で横浜銀行が貴社サービスの利用を開始したとのプレスリリースがあり、海外に対しても子会社への増資や合併会社設立などのこ入れがあり、ゲームも好調ということで変化を感じている。新企隊本部を取り巻く事業の変化とどの点に我々が注目したらよいかをお聞きしたい。

「ALL システナ」で経営資源を有効に活用していくという方針のもと、特に新企隊本部は様々なサービスでニッチなところを狙っていくという色合いが強かったと思うが、事業を進めていく中で、どんな新商材やサービスを持って行ったらお客様が買ってくれるのかということが見えてきており、そういったサービスを商品化することが数字に変わってきている。

また投資効率があまり見えていなかったコンシューマサービス事業についても、新規ゲームタイトルを他社と共同して開発・営業し、露出度を上げることで利益率を向上させるなど、投資するものの中にも刈り取っていくサイクルがうまく回りだしているというのが大きなプラス要素である。

Systema America Inc.についても同じことが言える。暗中模索の中で様々なことをやってきたが、今まで苦労してやってきた結果、どこにフォーカスすれば良いかが明確になってきており、非常に手ごたえを感じている。ゆえに、先ほどご紹介したとおり、暗号化に特化した StrongAuth, Inc. (本社: 米国カリフォルニア州、CEO: Arshad Noor、以下「ストロングオース」) という会社の技術への投資を行うとともに、IoTプラットフォームの O.N.E という会社を合併で立ち上げ、攻勢をかける。

ストロングオースの方は、暗号化を通じて高セキュリティを担保する商材を提供している。ストロングオースが提供している暗号化の技術は世界各国で採用されており、ヨーロッパの中央銀行や NATO に加盟している軍などでも採用されている非常に実績のある技術だが、これを小型化し、中小企業でも導入可能な製品にして販売していく。

ストロングオースは良い技術を開発してお客様に喜んでいただいたが、我々が投資することで販売力を強化し、お客様に合わせた形で暗号化と認証のエンジンを供給していく方針で、アメリカ各州の消防および警察、地方行政機関、医療機関などの中で既に採用が決まっているところもある。サービスの内容を拡充して、もっと販路を広げていくことが我々の役割になってくるので、しっかり頑張っていきたい。

もう一つは Plasma Business Intelligence, Inc.(本社: 米国テキサス州、設立者兼 CTO: Yasser Khan、以下「プラズマ」と合併で立ち上げる O.N.E という新会社で、IoT プラットフォームの中でも、主にモバイルおよびデバイスに特化してクライアントソリューションを提供する IoT プラットフォームとする方向で考えている。特にキャリア様でそのキャリア様が提供しているセルラーフォンに O.N.E が提供するソフトウェアを常駐させれば、IoT プラットフォームのエンジンになる。キャリア様としてはその端末がどんな使われ方をしているのか、ネットの中でもどんな情報がやり取りされているのか、どんなセンサーの情報が来ているのかを非常に知りたがっているが、今までそういった情報を網羅的に収集できる仕組みはなかったため、これを提供しようということでプラズマと一緒に O.N.E という会社の設立を進めている。うれしい誤算というか副産物も出てきており、いまモバイルと申し上げたが同じことが車載にも言える。北米向けの自動車に搭載しているディスプレイオーディオでユーザーが使った SNS などの様々な情報を、この IoT プラットフォームを使って吸い上げることも可能になってくる。今動いているディスプレイオーディオが未来形に進化していく中で、自動車会社様やそれを使おうと考えているネット系のお客様から非常にたくさんのお問い合わせをいただいている。中には、我々の名古屋営業所に視察に来ていただき、実案件につながるまで進んで来ているものもある。こういったものを中心に Systema America Inc.をさらに強化していきたいと考えている。

(平成 29 年 11 月 14 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。

https://www.systema.co.jp/pdf/library/20171114_1.pdf