

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

主力事業中心に好調を継続、大幅な増収・増益を達成

◆2018年3月期業績概要

4月1日現在の従業員数は、連結で3,210名と3千人を超える陣容になった。国内子会社は、(株)キャリアリンクを清算したため5社となり、国内持分法適用会社は1社となった。海外子会社は、タイのバンコクに本社を置いていたSystema(THAILAND)Co., Ltd.は清算中のため、オフショアの開発拠点であるベトナムのSystema Vietnam Co.,Ltd.とアメリカのSystema America Inc.の2社となった。前期に当社がSystema America Inc.に約15億円追加出資し、海外事業強化を目的としてSystema America Inc.を通じて、新たに2社に出資を行った。1社目はStrongAuth, Inc.といい、FIDOを使った暗号化及び認証製品の開発・販売を目的とした会社で、1,000万米ドルを出資して20%の株式を取得した。2社目がIoTのプラットフォームを提供しているPlasma Business Intelligence, Inc.と合併で新規に設立したONE Tech, Inc.という会社で、IoTのソリューションパッケージを開発して提供しようとしており、資本金は600万米ドルで出資比率は50%である。この両社についてはまた後ほどご説明したいと思っている。当期はこの陣容でスタートする。

続いて既に発表した前期の数字だが、ソフトウェア開発を中心に既存事業は好調に推移しており、非常に手ごたえを感じている。ソリューションデザイン事業はネットビジネスに関わるお客様のECサイト開発やIoT関連システムの開発・構築・検証に注力している。ソリューション営業は、各事業との連携強化によりシステムインテグレーターに進化。クラウド事業は自社商材・サービスの拡充を進めた。

これらの結果、売上高543億20百万円(前期比17.4%増)、営業利益51億70百万円(同40.0%増)、経常利益51億47百万円(同51.1%増)、当期純利益35億42百万円(同61.2%増)と大幅な増収増益を達成した。

セグメント別売上高は、特にソリューション営業が前期比28.8%増となり、トップラインを力強く引き上げた。もう1つの柱であるソリューションデザイン事業も、前期比11.4%増と躍進している。残りの2つの中核事業であるフレームワークデザイン、ITサービスにおいても2桁前後の伸びを達成、規模は小さいが、クラウド、コンシューマサービスにおいても大幅な伸びを達成した。海外事業は現在、投資段階にある。

セグメント別営業利益は、3年前から事業ドメイン改革を進めているソリューションデザイン事業が、大きな手ごたえを感じられる躍進を達成し、26億57百万円(前期比39.5%増)となった。ソリューション営業は40.6%増。ITサービス事業、クラウド事業もそれぞれ大幅増となった。

前期はソリューション営業の売上高構成比が42.1%となり、トップラインを大きく引き上げた。営業利益に関しては、ソリューションデザイン事業の構成比率が51.4%となっている。

◆セグメント別前期のポイントと今期見通し

まずは開発の主力部隊であるソリューションデザイン事業は、インターネットサービスでのシステム開発が堅調で、成長分野の中では特に車載、ロボット、AI、IoT関連の受注が旺盛であり、受注残も積み増してきている。今期は、この4つの柱に経営資源を更に投下していきたい。車載システム事業のポイントは、強みであるインフォテイン

メントの受注が今期も増加する見込みである。前期からは安全分野(自動運転)にもプロジェクトを拡大し、ノウハウを蓄積中。それ以外にもエコカーの普及に向けた ECU(電子制御ユニット)の受注を拡大する。まだ売上への貢献はないが、前期にキャリアと組んだコネクティッドカー関連のプロジェクトを受注し、今期の売上寄与が期待される。社会インフラ事業も堅調に推移。航空管制システムで培ったノウハウを鉄道・高速道路など他の交通関連、電力、防衛、エネルギーマネジメントシステム開発プロジェクトへと順調に展開・拡大している。インターネットサービス事業は、大手通販企業のeコマース・ペイメント分野での受注や、スマートデバイスを活用したWebシステム開発の受注残が増加している。IoT・AI をキーワードとした実証実験を中心とする未来への投資プロジェクトも展開中である。ロボット事業に関しては、サービスロボットを活用したソリューション開発、コンサルティングが増加している。すべての注力セグメントにおいて好調な手ごたえが感じられ、今期も前期以上の成長を見込んでいる。

フレームワークデザイン事業は大手銀行・生損保向け事業が中心だが、前期は既存顧客の保険システムの追加受注及び決済等の新規領域へのシフトが進み、堅調に推移した。新たな取り組みとして、プロダクトベンダーとの協業を軸に、業務自動化ツールを導入。ライセンス販売、導入支援の引き合いを取り込み、受注も拡大しつつある。今期は特に、成長性、収益性の高い案件の受注拡大と新規事業への積極展開を図る。保険システム、決済、社会インフラを軸とした開発プロジェクトへ展開し、業務自動化、クラウド、ビジネスインテリジェンスツールを中心としたデータ分析等の商材を更に拡充して、高利益体質にもっていききたい。

IT サービス事業はオペレーティング業務を中心にサービス展開していたが、人材の動員力からお客様のプロフィット部門へと営業展開を転換。そのための商材として、高いソフトウェアのサポート力及び新規セキュリティ商材のインストラクション業務、既存顧客に対するスマートデバイスの導入、働き方改革支援等を中心に、新たなサービスを高付加価値で提供している。今期は更に裾野を広げ、シェア拡大を進めるため、高付加価値分野へと経営資源をシフトしていく。人材動員を必要とするヘルプデスク、システムオペレーター等はチャットボットや一時切り分けの自動化を導入し、人材を集約化。複数のプロジェクトを1カ所の LABO で行うなど、より高収益なビジネスモデルをお客様と一緒に作り上げ、展開している。新商材の拡充により今期は営業利益を 10 億円の大台に乗せていく。

ソリューション営業については、IT 市場はサーバー・ストレージ等システム系ハードウェアが低迷したが、「働き方改革」をキーワードにモバイル・セキュリティ・クラウドを中心に需要を喚起し、営業展開してきた。顧客の IT 投資のロードマップを把握し、IT 機器の導入、インフラ構築、システム開発、保守運用に至る高付加価値のワンストップサービス案件が拡大し、大きく売上が躍進した。今期はソリューション領域拡大への投資を加速する。ハイパーコンバージドなどハイブリッド環境への取り組みを強化し、自社商材の販路拡充を図る。前期と比較して今期は堅実な数字を予想しているが、本部間協業を中心に販路を拡大し、営業利益率をアップさせる取り組みを進めていく。

クラウド事業はシステナグループの中でも新規プロダクト、サービスの創出を担っている。新サービス「Canbus.」をリリースし、横浜銀行に採用された。テレビコマーシャルを開始し、販促を強化。さらに、事例を拡大するべく営業展開を行っている。今期は「Cloudstep」、「Web Shelter」に続く自社商材「Canbus.」の拡販に注力し、高付加価値ビジネスへの転換を目指す。5月に東京ビッグサイトで開催された Japan IT Week 春「第7回 IoT/M2M 展」では大きな反響があり、多数の引き合いを獲得した。

海外事業は、前期において StrongAuth 社への 20%出資が完了。世界各国に向けたセキュリティサービス事業を強化し、今期中に FIDO を使った商材をリリースしていきたい。また、Plasma 社と合弁会社 One Tech 社を設立し、IoT ビジネスでのソリューションパッケージ化を開始した。現在、実証実験を中心に案件をスタートさせている。

コンシューマサービス事業は前期、人気 IP コラボ企画を実施し、黒字に転換した。既存・受託タイトルの比率や新規タイトルのバランスをとりながら、今期も利益重視で進めていく。売上の構成比は小さいが、さまざまな形での営業展開を図り、実績をもとに今後の横展開を目指す。

◆2019年3月期通期業績予想

今期は売上高 560 億 45 百万円(前期比 3.2%増)、営業利益 60 億 12 百万円(同 16.3%増)、経常利益 57 億 14 百万円(同 11.0%)をボトムとして進めていく。セグメント別の売上高では、ソリューション営業は堅めの計画で、そのほかは主力であるソリューションデザイン事業を中心に順調な推移を予想している。

セグメント別営業利益は、ソリューションデザイン事業では収益性の高い分野に経営資源をシフトする。フレームワークデザイン事業は、中期経営計画が終了する今期までに新規クライアント、新サービス、決済の売上比率 30%を目標にしていたが、前期に既に達成した。今期は利益を更に積み上げる土台づくりの 1 年にしていきたい。クラウド事業に関しては、生み出した利益をすべて露出度向上のための投資に充てる。

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！」であり、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 カ年計画では、戦略として「自動運転」、「スマートシティ」、「ロボット」、「IoT ソリューション」の 4 つの柱をおき、今後 10 年で最も伸びる分野に経営資源を集中させている。各事業とも、自社商材、自社サービスを拡充し、利益率の高い次の計画につなげていきたい。

◆質疑応答◆

ソリューションデザイン事業の前期業績では、四半期を追うごとに収益性が改善しており(営業利益率 1Q:7.7% → 2Q:13.5% → 3Q:17.5% → 4Q:16.8%)、事業内の構成も変わってきた結果、第 3 四半期・第 4 四半期の営業利益率は、17~18%に上がっている。しかし、2019 年 3 月期通期業績予想では、17~18%より若干低い 15%という営業利益率になっている。これは何か下がる理由があるのか、もしくはさらに上昇していくための要因はあるのかお聞きしたい。

毎年 4 月に入社してくる新卒社員は第 1 四半期、第 2 四半期にはコスト負担となり収益を押し下げるが、徐々に収益に貢献してくる。第 3 四半期、第 4 四半期に向けて営業利益率が改善しているのは、前期で言えば 173 名の新卒社員が入社し、その 8 割をソリューションデザイン事業に配属しているのも、この影響が最も大きい。

なお、先ほども申し上げたとおり中核事業には非常に手ごたえを感じている。「車載システム」、「ロボット」、「AI」、「IoT」の 4 本の柱にはさらに注力していく。

前期に引き続き、スマートデバイスや業務システムから車載などの高利益プロジェクトへシフトしていこうと考えていて、ある程度の数字は織り込んでいる。ただし、ここにきてスマートデバイスの分野でもeコマース、決済端末、IoT 関連の開発などのシーズが出てきており、車載のように成長分野の一環になるかもしれないものも含めて、これらのプロジェクトにも将来の成長の種があるのではないかと思ひ、そのバランスを見ながら進めようと考えている。

一方で人工ビジネスにあまり頼らない形で利益率を伸ばすことができないかと考え、Canbusを使って経営資源の見える化を行っている。他の本部は自社プロダクトとか自社サービスを使って利益率の体質改善が行われてきているが、ソリューションデザイン本部はどちらかというと技術力本位で差別化を図ってきたという王道と言えれば王道をやっている部隊でもあるので、もう少し R&D 費用をかけて商材開発、プロダクト開発といった先行投資を行ってきたい。

フレームワークデザイン事業では、収益性の高い案件の比率が期末時点で30%ぐらいに増えているとお聞きしたが、当事業も過去をみると大体営業利益率が14%ぐらいであり、2019年3月期通期業績予想でも14%ぐらいと、事業の中身が変わっている割には利益率が数字として落ちてこないのは、その一方でPoCなどを含めながらやっているということなのかどうかお聞きしたい。

おっしゃるとおり実証実験の案件も増やしてきているので、そういった関係も若干あるが、本部運営に携わる幹部クラス的人员移動による販管費の負担増に加えて、オフィスの増床などの先行投資も行っている。PoCの実証実験となるとセキュリティの確保が必要であったりするため、そういった増床により減価償却等も発生し、結果、営業利益率が前期とあまり変わらないという形に見えていると思う。

ソリューション営業について、過去において案件がしっかり取れてきていたのは、資料にもあった顧客のロードマップを把握して、刺さる提案をしていたことによるものと思うが、ロードマップを把握している顧客層は、まだまだ開拓できる余地があるのか、あるいはもう開拓しきっている状態のどちらなのかお聞きしたい。

新規クライアントは年200社程度である。特に我々がターゲットとしているのはSMB (Small and Medium Business) であり、ご存知の通りSMBのお客様のIT投資というのは周りを見ながらバランスを取りながら進めていく傾向が若干あり、大手様のように一気にガッと変えるということはなかなかしない。順繰り順繰りやっていく。今期はPCを導入して、来期はサーバーを導入してセキュリティを担保するというお客様がとても多い。そういったIT投資のロードマップに従って我々もサービス提供していきたいという戦略は変わらない。

ただ先ほども申し上げたが前期は、大型案件の駆け込み需要が非常に多く、私も読みがはずれてこんなに上がるかというぐらい大型案件が出てきたので、今期はパイを取るというよりは、自社商材や自社サービスを拡充して、先ほどお話ししたハイパーコンバージドをそろそろお客様に導入していただくとか、セキュリティ商材を踏まえて実証事例を作っていこうだとか、次にさらに飛躍するための土台を作っていきたい。

中期経営計画達成の確度が高まっていると思うが、次の中期経営計画の貴社の成長ドライバーはどのようなところに置かれているのかお聞きしたい。

現在手ごたえを感じているところをさらに強化していこうと考えている。そこにさらに他社の追随を許さない形でプロダクトとサービスを絡めていきたい。次の中期経営計画は、消費税増税・東京オリンピック等々の影響をどう見切っていくかということで鋭意思案中である。大きな目標の売上1,000億円、営業利益100億円というのは、利益に関して言うと射程圏に見えてきていると思っている。ROEの目標値も含めて力強いものを出していきたい。ただし、中期経営計画として発表するかどうかはまだ決めていないので、ご理解いただきたい。

(2018年5月15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/20180515.pdf>