

李 堅 (リ ケン)

株式会社SJホールディングス社長



日本・中国共に既存事業が好調に推移

◆2006年度中間決算と事業体制

事業セグメント別売上では、主力のシステム開発事業が前年同期比でほぼ倍増と順調に伸びている。地域別売上では、日本で前中間期が約75億円、当中間期が約131億円であり、中国では前中間期が約12億円、当中間期が約30億円である。中国は、数字としてはまだ小さいが比較的速いスピードで伸びている。

前中間期末から当中間期末までのグループ体制の変化は次のとおりである。日本側では、今年の5月にオフィス統合を行い、グループ全体で品川シーサイドに移転した。また(株)ティー・シー・シーと(株)アイビートを今年4月に統合し、社名を(株)SJアルピーヌとした。昨年12月に、アルファテック・ソリューションズ(株)を取得しており、今期からフルに連結対象となっている。

中国側は4社体制となっている。このうち2社は既存の会社であり、一つは日本向けのシステム開発を行っている南京の会社、もう一つは中国国内向けSIの安徽省の会社である。3社目は、銀行などの金融機関向けの機器や端末、簡易ATMやPOSや税収レジスターといった製品事業を行っている福建省の会社である。4社目は、媒体およびインターネットの広告代理などのメディア事業を行っている。

◆現状の課題

上期は、日本と中国で順調だった部分と誤算だった部分があった。順調だったのは、日本も中国も同じで既存事業の部分であった。すなわち日本ではサン・ジャパンとSJアルピーヌであり、中国では南京の会社と安徽省の会社である。中国においては、日本向け開発と中国向けSIの両方とも順調であった。

誤算については、第1に、グループ全体が大きくなったことも寄与して案件の大型化が実現できたが、その代わりに設計の工程自体が長期化したことである。サン・ジャパンは、設計等の上流工程では中国との協業によるコストメリットは限定的で、むしろ開発工程で大きく利益が出るというスタイルだった。案件が大型化すると、トータルとしては利益に寄与するが、設計工程では利益の効果が十分出ない。したがって設計の長期化が上期の業績に若干影響を与えた。

第2に、上期で不採算案件が全くないわけではなく、中間決算で50百万円弱の損失を計上したことである。

第3に、昨年12月に新たにグループ入りした会社がサン・ジャパンやSJアルピーヌに比べて収益性が低く、立ち上がりが遅かったことである。現在徐々に軌道に乗りつつあるが、第1四半期は赤字で、上期全体では黒字転換したが、グループ全体への貢献度をのれん代も合わせて計算すると、必ずしもプラスの効果にならなかった。SJアルピーヌを統合した時には約1年半をかけて現場の交流や共同営業やプロジェクトの共同受注などを行った。新しくグループ入りした会社は、それまで大手の子会社だったこともあり、そのような事前活動が十分にできなかったために立ち上がりが遅れたといえる。

第4に、最終利益が計画より大きく上回る予定だったが、引越による特損が考えていたより大きかった。また統合した会社が、急落したオンライン証券取引会社の株式を保有しており、投資の評価損を計上しなければならなかった。両方の特損を合わせると約1億円弱になる。これがなければ、中間純利益は5億50百万円であったはずである。

中国については、金融関連製品事業は中国人民銀行、中国銀行、建設銀行、中国農業銀行、中国交通銀行等のいわゆる中国メガバンク等を顧客にしているが、中国の事業年度は1～12月で、入札制をとっているため、売上が年末にかなり極端に片寄る傾向にある。このため、9月末の中間期として見た場合には十分な数字が出ているわけではないが、全体としては心配ないと思う。メディア事業の会社については前期並みの業績である。

◆年間経営目標達成のための諸施策

マネジメント組織の整備とスタッフの増強を下期から来期にかけて行っていく。今期は、外部から経営者を呼んだり、スタッフを招聘したりした。これらは、当然コスト増加の要因となるが、グループ組織の拡大に伴

い必要なことである。また、年間経営目標として掲げた「開発・サービス・インフラ機能のシナジーによる総合力の強化」および「経営者を含む優秀な人材の獲得」についても、今期はかなり力を入れている。「重要顧客とのさらなる関係の強化」は、NTTデータやHPのコアパートナー資格取得に注力している。「グループ内における重複機能の合理化」は、TCCとアイビートの統合をはじめ、他の事業会社でも重複した機能を共通化する努力を続けている。

海外部門では、SI部門が公共、通信、電力の分野で好調であったが、特に経営目標に掲げた「公共大型プロジェクト受注の拡大」は目標どおり受注することができた。「決済支払機事業の拡大、金融SI等の立ち上げ」については、有力大手中国企業との提携を進めており、基本合意の覚書を取り交わし、詳細な交渉に入っている。「日本向けソフトウェア開発体制の規模拡大」は、前期から毎年約200名のエンジニアの新卒採用を行っている。新卒採用は2年目から戦力化するので、今後の事業拡大の下支えとなる。

◆業績見通し

前述のように、日本側で四つ、中国側で一つの誤算があった。ただし、これらの誤算は大きなものではない。設計の長期化については、プロジェクト自体がスタートしているので、十分リカバリーできる。不採算案件は、今のところ下期までは尾を引いていない。また新規に取得した会社も、下期は上期より業績が上向いている。金融関連製品事業も、下期に入ってから順調に伸びている。このように下期は月次ベースで順調に推移しているので、当初の通期計画は変更する必要がないと判断した。

社内の評価指標は売上ではなく利益に絞っており、特に子会社に対して売上のノルマを課しているわけではない。例えば、日本国内で粗利益率が5%以下の機器収入は、手数料のみを計上し売上には入れない方針をとっている。

◆ 質 疑 応 答 ◆

日本のSI事業はどのような業種で伸びているのか。

主に金融と通信、およびBtoBの電子商取引という三つの分野で堅調に推移している。金融は業界としてのニーズが高く、通信は当社の株主であるNTTコムウェアを中心としたNTTグループでいわゆるNGNと呼ばれている次世代ネットワークの案件が好調である。EDIでは、NTT PCコミュニケーションズと共同で流通業界向けのプロジェクトを手掛けている。

中国の利益率が大きく改善している理由は何か。

税務署のシステムを受注したために利益の上積みがあった。利益率が高い日本向けの開発も好調であった。

中国子会社を統合して香港で上場させる計画があったが、その後進捗はどうなっているか。

以前から、中国事業に必要な資金は中国現地での調達を考えており、現在のところ上場するなら上海よりは香港の方が良いだろう。日本の証券会社を主幹事にして準備を進めている。その証券会社は既に現地で実績を持っており、話は具体化してきている。時期は、もともと2007年12月期を計画していたので、前倒しになるかもしれないが、この時期には確実に上場できるであろう。

中国については今後どのような成長イメージを持っているか。

広告・メディア事業は現状維持の方針である。ノウハウ不足なので、現在のところは大きなリスクは冒さず、次のチャンスを模索する。金融と公共は車の両輪にするつもりである。公共は政府に照準を合わせる。金融は、提携によって金融関連製品事業を強化するので来期には成果が出せるであろう。日本では金融向けのSIやソフトウェア開発が約4割を占めているが、中国では税務局のプロジェクトを除けばこの分野は全く手掛けていない。来期に銀行向けSIがスタートできるように準備している。提携による金融関連製品としては、金融機関向けの特許プリンターなども検討している。中国での売上は、今期は約80億円、来期は150億円を見込んでおり、それを達成するための手段は既に講じてきている。日本向けのシステム開発は、大きなニーズがあるので順次拡大していきたい。

(平成18年11月17日・東京)