

李 堅 (リ ケン)

株式会社SJホールディングス社長



日本向け開発が好調に推移し、 中国の売上規模が拡大

◆子会社2社の非子会社化により売上高は減少するも、金融関連プロジェクト等が好調で利益増加

2007年度中間期の連結業績は、売上高119億34百万円（前年同期比24.3%減）、営業利益8億97百万円（同11.3%増）、経常利益9億38百万円（同13.7%増）、中間純利益5億15百万円（同18.1%増）となった。期初計画の達成率は、売上高が97.4%、営業利益が98.5%、経常利益が110%、中間純利益が95.8%となっている。

事業の種類別売上高は、システム開発事業が92億79百万円、ソフトウェア製品が2億19百万円、情報関連商品が13億91百万円、その他事業が10億43百万円となった。アルファテック・ソリューションズ(株)を非子会社化したこと等により、システム開発が前年同期比で1割程度、情報関連商品が6割強減少している。その他事業については、メディア事業を売却したこと等により、1割強の減少となった。

所在地別で見ると、日本については、アルファテック・ソリューションズ(株)の非子会社化により売上高が88億11百万円となり、前年同期比で約50億円減少したが、金融関連のプロジェクトが好調に推移したため、営業利益は6億25百万円と若干の減少にとどまった。一方、中国については、日本向けの開発およびその他事業が順調に推移している。売上高は約6億円増加して31億22百万円、営業利益は約6割増加して6億13百万円となった。日本と中国の売上高比率は7：3、営業利益比率は5：5となっている。

◆コンピューター情報SI資格1級を取得し、中国向けSIを本格化

2007年度の経営目標として、国内においては、SIサービス分野「第2グループ」のトップランナーを目指し、既存事業を堅持しつつ、新たなビジネス領域の拡張を図っている。海外においては、ITサービス分野のトップランナーを目指すべく、着実なビジネスの拡大を実施しつつ、新たなビジネス領域の拡張を図っている。

目標達成に向けた施策として、国内部門では採用・教育の強化、開発管理体制の強化、高収益SI事業の開始、新規事業プロジェクトの設置に取り組んだ。中間期の進捗状況として、採用・教育の強化については、国内事業会社2社（SJおよびSJA）でスタッフの増強を図ることができた。開発体制の強化については、SJに開発管理部、SJAに品質管理本部を設置し、不採算案件を減少させる体制を整えている。高収益SI事業については、ERP事業への取り組みを開始した。全体に占める割合はまだ小さいが、増加率は高い。新規事業については、国内グループ会社のシナジーを図るため、グループ会社を横断するプロジェクトを設置して取り組んでいる。

海外部門では、エンジニアの大量採用、中国向けSIの本格化、グループ協業の開拓、新規事業の推進に取り組んでいる。中間期の進捗状況として、エンジニアの採用については、既に年間採用予定の350名を上回っている。中国向けSIについては、コンピューター情報SI資格1級を取得し、首都北京に子会社を設立した。グループ協業の開拓としては、金融向け機器販売が好調に推移しており、SIの事業子会社でも金融向けのSIを強化している。新規事業については、数社とのアライアンス交渉が進行中である。

◆中国ICカード産業優秀サプライヤー賞を受賞

その他の中間期の取り組みとしては、広告代理事業を中心とするコンテンツ・メディア事業を営む福建十方文化传播有限公司およびSJAの子会社である(株)ファルコンを非子会社化した。子会社のLDCEIについては、「中国ICカード産業優秀サプライヤー賞（Smart賞）」を受賞した。また、中国銀行の北京オリンピックのチケット購入時のカード決済端末のサプライヤーに選定されており、中国工商銀行の2007年度の金融POSサプライヤーにも選定された。これらは、来期の業績に寄与するとみている。オフショア向けの子会社LDNSIについては、業容を拡大するため、1,000名以上の開発者を収容することができる社屋へ移転した。11月には、政府および金融機関関連プロジェクトの受注窓口として、北京に子会社を設立した。

2010年度までに実施する重点施策として、国内部門では、コンサルタント、エンジニア、マーケティング担当者の積極採用および早期育成体制の強化を図る。また、人材の獲得およびビジネスのWIN/WINを目的と

したソフトウェア会社との資本・業務提携を実施する。

海外部門では、2010年度までにシステムエンジニアおよびプログラマーを3,000名に増員し、育成体制の強化を図る。また、中国を中心としたアジア諸国の有望IT企業との資本・業務提携を実施する。中国内日系企業へのソーシングサービス立ち上げプロジェクトチームも設置する。

グループ基盤については、ガバナンス体制の高度化・洗練化を推進しており、内部統制のシステム化も進めている。日中双方における資金調達および投融資の効率化等、資本・財務戦略の最適化も推進し、日中において優秀な人材を確保するグループ採用基本戦略を策定する。また、IR方針・体制を再構築し、グループを包括するブランド戦略の高度化と広報機能の強化を図る。加えて、グループ子会社にPMOを設置し、開発管理、品質管理を徹底していく。

2007年度の通期連結業績については、売上高293億54百万円（前期比16.7%減）、営業利益29億89百万円（同25.3%増）、経常利益28億72百万円（同21.1%増）、当期純利益17億1百万円（同25.8%増）を見込んでいる。

◆ 質 疑 応 答 ◆

アルファテック・ソリューションズ(株)および福建十方文化传播有限公司の業績を除く、前年同期実績との比較を教えてください。

2社の業績を除いた前年同期の売上高は102億20百万円、営業利益は7億2百万円、経常利益は7億13百万円となるため、当中間期の売上高は前年同期比16億55百万円増（16.1%増）、営業利益は1億94百万円増（27.7%増）、経常利益は2億24百万円増（31.4%増）となる。

日本の営業利益が微減にとどまった要因と、下期の見通しを教えてください。

日本の事業会社はSJとSJAの2社となっているが、SJAは二つの会社を統合して出来た企業であり、前期は2社の賞与の時期を合わせるため、引き当ての時期をずらした。これが1億30百万円程度の増加要因となっている。したがって、この要因を除くと、前年同期の営業利益は5億30百万円程度となり、実質的に当中間期は1億円の増益となっている。一方、SJの利益については、計画を下回った。現在、SJでは業務構造の転換を進めており、その過渡期にあるためである。従来、SJは収益の高いニッチな開発を受注することで高い収益を出していたが、前期から長期安定的な顧客に絞り込んでおり、当中間期は売上の75%を上位10社の顧客に集約している。顧客の質を変える転換期となっているため、収益は低くなっているが、今後は回復するとみている。

中国の日本向け開発は順調に伸びているが、一方で日本の開発が停滞している。この要因は何か。

SJは技術力と中国のオフショア会社をハンドリングすることで収益を出す会社だが、最近では、直接オフショアを行う企業が増加しており、こうした直接オフショアの業務は、中国の子会社がダイレクトで行っている。SJでは、前述の通り業務構造の転換を図っており、オフショアをハンドリングしつつ、国内ではレイヤーの高い業務を行う方向に切り替えているため、当中間期は停滞しているが、半年後にはある程度の結果が出ると考えている。

営業キャッシュフローが赤字となった要因を教えてください。

営業キャッシュフローは、前年同期が51百万円、当中間期がマイナス55百万円となっている。これはSJAにおいて、合併により退職金制度を変更し、退職給付引当金が約2億10百万円減少したことが要因である。

（平成19年11月19日・東京）