

2359 コア

築田 稔 (ヤナダ ミノル)

株式会社コア社長

リンケージ戦略で新たなビジネスモデルへ転換

◆全般的な事業環境

会長 種村良平

今年は、政治の年ということで幕が開いた。中国、韓国等の経済動向は非常に悪くなった。また、エレクトロニクス関係の製品価格が1年前に比べほとんど半値になり、日本が想定しなかった影響が出てきている。次の世代の新しいモノを、どういう形で見つけ出すのかということが大きな課題である。それには世の中の「安心」、「安全」、高齢化社会への対応などに焦点をあて、ITを軸にして次の産業構造へと組みかえに挑戦していくことが必要である。

当社の関係で11校ある学校事情を聞くと、地方は非常に収入が少ない上失業者も多く、学校に入っても約5%の生徒が経済的な理由で退学をせざるを得ないという環境にある。介護や医療関係と併せてIT関連の資格をとるような四年制の専門学校では就職はいい。しかし、介護福祉士や理学療法士、歯科衛生士になるため、高校卒業後は東京へ来て勉強する方がいいという流れが出ている(地方が空洞化している)。他方で、一部の資金をベンチャー企業やエンゼルファンドに投資している先からわかる事情として、そこにも非常に冷たい風が吹いているように思える。新しく起業して挑戦していくのも非常に難しい世の中の現状はあるが、当社は宮崎の(株)コアファーム(100%出資の農業生産法人)で、新しい農業とITにも前向きに挑戦している。

◆2013年3月期第2四半期決算概要

社長 築田 稔

2013年3月期第2四半期、売上高は93億28百万円(前年同期比95.5%)、営業利益は2百万円、経常利益が20百万円、四半期純利益が19百万円と、非常に厳しい結果となった。事業セグメント別の損益概況では、エンベデッドソリューション事業は売上が前年同期比91.1%と落ち込んだが、ビジネスソリューション事業は同112.6%と伸長した。営業利益は、エンベデッドソリューション事業は昨年度の2億円と比べ、0.3億円とかなり落ち込み、ビジネスソリューション事業は前年並み、プロダクトソリューション事業はマイナス1億20百万円と大幅な減益となった。全体を総括すると、事業環境が大きく変化しており、エンベデッド系は受注額が不足し、プロダクトは今期ほとんどの事業会社で設備投資等が先送りされる状況にあった。加えて、大型案件の入札時期がずれの影響で、昨年をかなり下回る営業利益となった。

事業ポートフォリオ別に見ると、エンベデッドソリューション事業では携帯電話・通信端末で、昨年度伸長したAndroidスマートデバイス製品開発に海外勢が出てきたということもあり、今期はかなり弱含みになった。通信インフラもLTE関連等の開発案件が収束し、大幅にダウンした。これまで売上の牽引力となっていた半導体・液晶装置開発関係や情報家電等、従来型ビジネスの部分がかなり落ち込んだ。一方、自動車関係はエコカー、ハイブリット系が引き続き伸長した。この他、HEMS等エネルギー関係も、一部では大きな投資がなされ伸長したが、全体的には弱含みの状況にある。ビジネスソリューション事業は、地域需要がかなり冷え込んでいるが、従来水準を維持し

た。東京地区は、既存顧客の中でも主力の金融機関でシステムの更新案件が活発で、今期はほぼ安定した売上を見込んでいる。自動車、物流関係等主力メーカーの投資も順調に進み、拡大基調にある。加えて基幹業務システム開発を中心とした Web 化対応案件の受注が拡大し、順調に伸びている。プロダクトソリューション事業では、主力製品である「ITAM」(IT 統合資産管理)関連の受注が好調に推移し、売上が増加した。一方、開発支援ツールや製造業等のものづくりにかかわる周辺機器の売上は減少した。前年、特需案件で大幅に売上が伸長した電子テロップは、前年同期比約 6 割となった。この結果、当四半期純利益は、昨年の 1.6 億円に対し、受注量確保が未達であったことに加え、本社ビル等への中核事業拠点集約と耐震工事のための改修費用を計上した影響で 19 百万円となった。

◆通期見通し

社会全体の先行きリスク要因として、欧州債務危機、新興国、中国を中心とした経済減速、尖閣問題、政治の機能不全があげられる。IT 投資に影響を及ぼす課題は、少子高齢化、財政問題、デフレ、グローバル競争、業種別景況感の変化であり、これは「ものづくり」から「サービス」に移行しつつあることを表している。IT 投資をどこにどう行うかで、当社の狙いも少し変わってくる。既存事業では、大型案件やリピート案件が減少し、コスト要求が依然厳しい反面、スマートフォン、タブレット等クラウドを含めた新技術や、新たなインフラへの技術要求が非常に高くなっている。それらを「早く」、「安く」、「高品質」で提供してほしいというニーズが高まっている。このような顧客の課題を解決に導くソリューション提案が、今後の成長の基軸になるだろう。有望分野としては、7 月末に閣議決定された日本再生戦略 3 つの分野(グリーン、ライフ、農林漁業)があげられる。「グリーン」は環境エネルギー、「ライフ・健康」では医療・介護、「農林漁業」は独自産業化を中心に、あらゆる場面に IT の活用が期待される。現在当社は「M2M(Machine to Machine)」に注目し、事業化に注力している。将来的にはビッグデータが蓄積され、これを活用した新しいサービスやセキュリティにビジネスチャンスを見出しており、数年前から動いてきたことが少しずつ形になってきている。

当期の経営方針に「リンケージ戦略」を掲げ、「体質」、「構造」の改革をベースに、プロセスイノベーション、オールコア(全社)での営業強化の中で、グループ業績の回復・拡大、ビジネスモデルの転換、グローバルへの対応を目標に、既存事業では提案力・収益力を強化し、有望分野では新ソリューションを定義して新しいビジネスを創出していく。

◆2013 年 3 月期事業計画の進捗状況

2013 年 3 月期の事業計画は、当初目標をそのまま据え置いた。事業セグメント別売上高は、エンベデッドソリューション事業、ビジネスソリューション事業、プロダクトソリューション事業ともにほぼ前期並みだが、幾つか仕込んでいる入札案件や、下期に大型案件を控えている電子テロップ等を確実に積み上げて予算達成を目指していく。利益面では受注の拡大とともに、経費の見直し等を進めていく。

事業セグメント別の受注戦略として、エンベデッドソリューション事業は、通信端末や通信インフラはほぼ横ばいと見ている。車載関係はスマートカー等を含めて伸長する見込み。民生機器は非常に弱含みだが、GPS、Android を活用した取り組み等も積極的に行っていく。住宅関連機器向け受注案件は、クリーンエネルギー対応を含め伸びると予測している。情報家電、FA・装置制御関連は一部縮小、場合によっては撤退も考慮する必要があると見ている。ビジネスソリューション事業では、主力の金融ソリューションでは大手顧客向けの大型プロジェクトを継続しつつ、次世代技術を活用した情報系案件を拡大していく。製造・流通ソリューションでは、自動車メーカー向け基幹システムの受注拡大や、販売・物流管理システム向けのクラウド需要対応を進める。公共ソリューションでは、官公庁・自治体への入札を更に強化していく。Web ソリューションについては、スマートデバイス等を活用したソリューション提案を強化し受注拡大を狙いたい。プロダクトソリューション事業では、主力の「ITAM」の販社戦略、プロモ

ーション戦略を強化する。また、自治体、病院等でも IT 資産管理の需要が増してきているため、更に営業を強化していく。電子テロップは、民放各局、公営競技向けの案件を積極的に確保していく。Inter BEE(国際放送機器展 2012 年 11 月 14 日(水)から 3 日間開催)での案件獲得等と連動しながら進めていく。その他、M2M にかかわるツール類の販売強化を進めていきたい。

新たなビジネスモデルへの転換として、既存ビジネスについてはベース事業として安定した営業利益率の確保を行う一方、新規ビジネスでは製品・技術を軸とし、今まで蓄積したものを組み込んだ形でのソリューション提案を強化していく。また、M2M、クラウド等の新商材を事業化することで、医療、農業、環境分野での収益モデルを実現し、新規事業で 3 年以内に 30 億円の事業規模を目指す。

なお、当期の配当は期首予定通り 20 円配当を予定している。

◆戦略トピックス

①ソリューション営業の強化

自治体では災害時要援護者支援システム、公設遊具管理システム、医療系では Web 出退勤管理システム、離床センサーシステム、農業・環境では IT を活用したシステムを横展開した JGAP 対応営農システム、太陽熱ハイブリッド発電システムといった、当社事業の強みや特長を活かしたソリューションメニューの充実を図る。主力の「ITAM」は、官公庁・自治体での提案を強化している。4 月にソリューション統括本部を編成し、官公庁・自治体、医療関係に加え、11 月からは M2M の事業化で、エンベデッドソリューション事業においても営業・体制の強化を図っている。

②新たな収益モデル開発

GNSS 活用として、現在保有している商材を含め、高精度 GPS カメラへの搭載、建設機械、自動車への搭載等に着目し取り組んでいく。社会インフラは地震・津波観測、地滑りの監視、科学技術研究は、官公庁、大学等との連携を進めていく。準天頂衛星「みちびき」の USB 版の FPGA(プログラム可能な LSI チップ)を組み込んだサンプルを 10 数団体に販売をしている。組込み技術としては、ニッチな市場で、車中でスマートフォン、携帯とデータをやりとりする MirrorLink(モバイル機器と車載 AV 機器との通信規格)という技術や、ネットワークカメラ、ONVIF(ネットワークカメラ製品のインタフェース規格標準化)をサポートするチーム作りを進めている。帳票管理では、スマートフォン、タブレットを利用した点検検査ソリューション、DDM(ドキュメントデータマネジメント)ソリューションも市場に投入していく。

③M2M を軸とした新ビジネス

当社の M2M ソリューション&サービスとしてヘルスケア、保守管理サービス、アグリ ICT サービス、スマートハウスサービス等がある。これはあらゆるユーザーデバイスに当社が開発したセンサデバイス「ASURA シリーズ」を組み込み、同じく当社の開発した「ReviveTally®」という M2M プラットフォームにつなぐことにより、トータルな M2M ソリューションが実現できる。これらは ET2012(Embedded Technology2012 組込み総合技術展 2012 年 11 月 14 日(水)から 3 日間開催)に出展する。準天頂衛星「みちびき」の受信機のデモや、(株)コアファームからの情報を表示するなど、M2M ソリューションを全面に見せる形で展示する。これらから集まるビッグデータは、来年秋に竣工予定の新データセンターで集積し、各サービスにリンケージさせていく。こうしたインフラを提供することで、いろいろな形でサービスを構築し、活用するという流れを創造していく。

◆質疑応答◆

エンベデッドソリューション事業は、力強い大型案件等が見えているので計画を動かしてないのか。

確かに下期偏重で厳しい数値だが、現状の工数はほぼ空き工数なしの状態に進め、日本の大手半導体メーカーの案件等がしっかり確保できれば上向きの数値が出てくると見ている。

M2Mに関して、今年下期から、もしくは来期に向けて何か業績に寄与する案件があるか。

短期で実績に貢献するかというと、非常に厳しい面はある。下期にあるのは装置の監視、保守点検、健康器具などで、ここをシフトしていきたい。

M2Mを軸とした新ビジネスで、競合各社大手の企業に対してどこを差別化してビジネスを広げていくのか。

センサーデバイスはその基盤等も提供しているし、そこからデータセンター、アプリケーション側までトータルでサービスできる企業は少ないだろう。あとは、メーカーを選ばない独立系なので、ボードビジネスだけではなく、開発も含めた案件も、期待値としては出てきている。

来期に向けての取り組みを加速させるためには何が条件になってくるか。

やはり顧客の声をどう聞き取るかという部分はもっと強化しないとイケない。営業が一番で、異業種にいかに関点をとれるかという意味では、知名度を上げることも必要になる。

(平成 24 年 11 月 7 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。

<http://www.core.co.jp/ir/irdata.html>