
SIから総合ITサービス商社目指す「63歳IPO社長」の頭の中

MITホールディングス(4016)の鈴木浩社長に聞く

富田 康夫

2021/02/03 19:00



鈴木 浩(すずき・ひろし)／1957年生まれ。ソフトウェア企業勤務を経て、1990年にシステムイオ設立に参加し取締役任に。2003年に同社社長就任。2004年システムイオ関西事業部を分社化し現NetValue設立、会長に。2007年に現ビーガルを子会社化し会長就任。2009年に当社設立(撮影:尾形文繁)

開発・運用保守・インフラ構築などシステムインテグレーション(SI)サービスや、デジタルブック・CAD・顔認証をはじめソリューションサービスを展開するMITホールディングス(4016)。2020年11月25日に東証ジャスダック市場に上場した。鈴木浩社長に今後の戦略を聞いた。

——創業から持ち株会社(ホールディングス)設立に到る経緯をお聞かせください。

もともと情報処理を学んでいたことから、ソフトウェア企業にエンジニアとして就職した。そこで金融機関向けのシステム開発や運用管理を担当。そのほかにも当時の社会保険庁の年金システムや、NTTのデジタル電子交換機システムの開発に10年ほど携わった。ただ、急成長が期待できるIT業界で、新しい技術を取り入れながら力を十分発揮していくには独立したほうがいいという考えに至り、同様の志を共有する仲間と1990年にシステムイオを立ち上げた。

その後、新たなプロジェクトに対応するために関西事業部を立ち上げる中で、地域に根差した経営が必要ということで同事業部を分社化し、現在のNetValueを設立した。以降、システムイオの傘下に何社か会社を設立し、統廃合もしたが、親会社・子会社という関係性で企業を運営していると、判断のスピード感に欠ける点や、社員目線ではやや風通しの悪い面もあったようだ。そこで、各事業会社が横並びで競争しようということになり、持ち株会社のMITホールディングスを2009年に設立した。

——今回のIPOの狙いは。

創業から考えると30年かかって上場したことになるが、上場というのは1つのステップであり、いちばん重要なのは今後50年先、100年先までどうやって成長させていくかだ。IPOに伴う審査を通じて、ガバナンスやコンプライアンスを含めて企業組織体制を強化することで透明性が増す。当然、副次的な効果として知名度向上や、経営センスを備えた優秀な人材の獲得にも期待している。

IPOまでの30年は成長への準備期間と考えている。改めてここからスタートアップするという自由な感覚で仕事をして、従来以上の成長を目指す。

AI顔認証やドローンも

——SIサービスに注目したのは？

若いころから、どう考えても将来的にはコンピューター社会になるということが頭にあり、プログラミングも含めてIT関連の仕事が非常に好きで頑張ることは苦でなかった。最初に共同で会社を立ち上げたとき、私は年金系などのシステム、当時の代表は通信関連の

料金計算システム、もう1人が郵政省の郵便貯金システムをそれぞれ担当していた。今でも公共、通信、金融といった業種が得意分野となっている。

——1月13日に発表した2020年11月期決算について。

2020年11月期は、売上高38億5100万円（前期比0.2%増）、営業利益1億3500万円（同13.0%増）、経常利益1億3600万円（同20.9%増）、純利益7900万円（同32.1%増）となった。SIサービス事業は昨年3月ぐらいまで順調に推移していたが、4月以降は新型コロナウイルスの影響でシステム開発案件の凍結や延伸が発生し、新規案件の受注が減少した。ただ、7、8月以降は回復基調となっている。一方、直接取引のエンドユーザーの新規開拓に注力したことで、中小規模事業者向けの受注は増加した。

ソリューションサービス事業のうち、（設計支援ツールの）CADビジネスは自治体向けが多くを占めるため、2、3月以降のコロナ影響による営業活動停滞や、対面型CAD研修会の延期・中止などが響いて売上高は減少した。ただ、延伸分を含めて受注額自体は順調な推移となっている。電子書籍は、誰でも簡単にデジタルブックが制作・配信できるサービスの「Wisebook」がリモートワークの拡大などもあり順調な成長をみせた。全体業績も利益ベースでは成長軌道に沿った数値を確保できた。



世界と戦える一流の知的アスリート集団を目指すのが経営ビジョンだ（撮影：尾形文繁）

——今2021年11月期の業績見通しは。

2021年11月期は、売上高41億5000万円（前期比7.8%増）、営業利益1億4400万円（同6.1%増）、経常利益1億4000万円（同2.3%増）、純利益8700万円（同10.0%増）を見込んでいる。SIは得意分野の公共に加え、電力を中心としたエネルギー関連の受注が順調に伸びており、売上高計画の達成は十分可能とみている。さらに、エンドユーザーからの直接取引案件獲得により利益率向上を図る。

ソリューションでは、これまで商材の整備や販売ネットワーク作りに注力していた電子書籍の契約が順調に積み上がっており、今期は売上高で前期比59%増を見込む。CADでは今期中に3DCADの新製品投入を計画。顔認証でも、クロスキャット(2307)と共同で非接触検温・AI顔認証打刻による勤怠管理ソリューションの提供を開始している。新型コロナ感染拡大により顔認証システムへの関心は高まっている。ドローン事業では、操縦技術を身につけるための教室（講習会）を大学や高校などを対象に強化していきたい。

中小事業者のDX推進をサポート

——グループ企業の事業内容と今後の展望を具体的に教えてください。

SI会社は2社ある。継続的に社会インフラ系のシステム開発を充実させるため、それぞれの社内で計画的にエンジニアをシフトして骨太にしていく。それと平行してほかのさまざまな分野にもチャレンジする。エンジニア獲得策を強化し、民間入札案件にも積極的に参加する。中小規模事業者向けのDX（デジタルトランスフォーメーション）推進サポートにも注力し、エンドユーザーの開拓を目指す。

ビーガルのソリューション事業では、デジタルブックを制作・配信できる「Wisebook」がすでに英語、フランス語、中国語などに対応しており、新型コロナが落ち着いたタイミングで海外展開も積極化したい。CADについては、3DCADを投入することで、国土交通省が推進するi-Constructionにも対応できるようになり、当社のシェア拡大につながる。

——他社に負けない強みは。

当社の規模でホールディングスにしているケースはまだ少ないのではないかと。単なる吸収合併で親会社の色に染めるのではなく、それぞれの企業文化や地域性も生かしたビジネスを全国規模で展開しているのが強みといえる。すべて社会インフラに密着したサービスを提供しているし、大手ではできないきめ細かいサービスを地域特性に合わせて提供できるのも強みだ。

——克服すべき経営課題は？

上場したとはいえまだ認知度は低いので、どうやってそれを向上させるかが課題の1つ。それ以外の課題でビジネスに直結しているのは、エンジニア不足の解消だ。今後は独自のエンジニア育成策を構築して、未経験者を含めた人材確保を図る。エンジニアを提供してもらえるパートナー企業も拡大したい。営業力、マーケティング力を強化することや、直接取引のエンドユーザー開拓も課題だ。

5年後の売上高50%増を目指す

——中期的な経営計画や企業の将来像を教えてください。

5年後（2025年11月期）にグループ全体の売上高を現在（前2020年11月期）から50%増加させる中で、ソリューションサービスの売上高構成比率を10%から30%に拡大することを目指している。

長期的には、知的アスリート集団によるライフサポーターグループとして総合ITサービス商社になることを目指している。そのために最初にやるべきことは、喜んでもらえるサービスを拡充していくこと。ホールディングスの強みを生かし、多様性を意識した企業グループを構築する。新型コロナが収束すれば、ミャンマーの子会社を拠点にして、東南アジアを中心に海外展開も積極化したい。

――株主還元の考え方は。

当然ながら、事業規模の拡大により株価を安定的に上昇させていくことが最優先だ。成長への投資を図りながらの株主還元という意味では、配当の充実がいちばん重要だと思うので、配当性向をまずは30%に近づけるのが現在の目標だ(前期15.3%)。

(東洋経済 記者)