

トップに直撃

大興電子通信

[8023・東2]

松山晃一郎

代表取締役社長 CEO兼COO



顧客2万社の強固な事業基盤
業務のパッケージ化に強み

大興電子通信は、富士通の大手パートナーとして情報通信機器の販売及び、工事、保守、システム開発を手掛けるシステムインテグレータだ。同社は2022年の創立70周年に向けて、中期経営計画「D'sWAY」を推進。これまで取り組んできた構造改革と体質改善により、業績は増収増益基調へ転じ、自己資本比率も目標の30%を早期に達成した。具体的な取り組みについて松山晃一郎社長に聞いた。

大興電子通信は、システム構築からハードウェアの保守まで一貫体制で企業のICT化をサポートしている。取引先は、製造業、流通・サービス業を中心に累計2万社を超える。既存顧客からのリピート受注が9割に及び、なかには50年以上続く取引先もある。

長年の直接取引で強固な事業基盤を築いてきた。また2800社を超すパートナー企業との連携で、コンサルから保守運用までワンストップでの提供を実現している。

事業部門は、メーカーのOA・通信機器を販売する「情報通信機器」部門と、システム開発、保守、工事などを行う「ソリューションサービス」部門の2つ。うち売上の7割以上を担う現在の主力は、後者のソリューションサービスをさらに細かくみると、企業の要望に合ったシステム・ソフトウェアを開発する「ソフトウェアサービス」が総売上の半分以上を占める。

同社が得意とするのは、複雑な業務や生産工程をテンプレート化し、自社ソリューションとしてパッケージ化することだ。取扱製品は、国内シェアNo.1の個別受注生産

度からだ。

松山社長は就任が決まった時に、50個の会社の課題を挙げて取り組むことを宣言したという。

「それまでずっと書き溜めていた課題を整理しながら解決してきたのが、この5年くらいのことです」（同氏）

利益率、自己資本比率が2倍に
従業員満足度向上で離職率低下

21年3月期の連結業績は、売上高362億7300万円、営業利益11億2600万円。20年3月期にWindows10への移行と消費税改正の特需があったため前期比で見ると減収減益だが、特需を差し引けば、16年度以降は順調に増収増益基調にある。営業利益率は16年度の1・4%から3・1%に、自己資本比率も同14%から34・2%といずれも2倍以上伸長した。

■中期経営構想『D's WAY』全体像



【大興電子通信】株式データ			
コード	8023	市場	東証2部
直近株価	435円	(21.12/21終値)	
昨年来高値	593円	(21.3/23)	
昨年来安値	431円	(21.12/21)	
時価総額	60.2億円		
PER	6.7倍	配当利回り	2.76%
PBR	0.70倍	決算	3月

2021年3月期 連結業績			前期比
売上高	362億7300万円		12.0%減
営業利益	11億2600万円		45.8%減
経常利益	11億9600万円		43.1%減
当期純利益	▲4億5200万円		—
2022年3月期 連結業績予想			前期比
売上高	380億円		4.8%増
営業利益	13億円		15.4%増
経常利益	13億1000万円		9.5%増
当期純利益	8億8000万円		—



い未来を描けなければ、お客様の方に向きません。当たり前のことをやってただけですが、できていなかったのです。まず全社で取り組みました」（同氏）

給与を業界水準まで引き上げるなど待遇改善を行った結果、離職率の低下につながった。それ以前は離職者が入社する人数よりも多かったが、取り組みを始めて3年で逆転した。

ストック&特化ビジネスを拡大
しあわせを追求するICT企業へ

2ndステージから推進しているのが事業構造の改革だ。事業毎に、21年度の年間売上目標を設定し、高収益事業の

拡販と成長性の高い事業への投資を行っている。

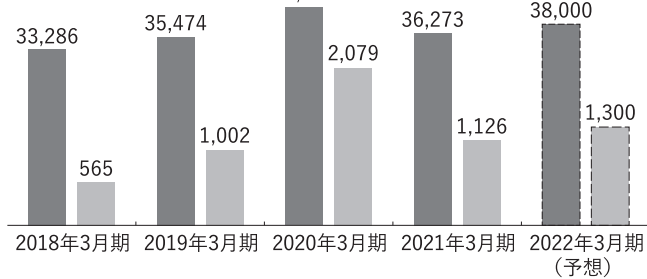
まず、クラウドや保守サービスのストックビジネスは、目標値140億円に対し、20年実績で132億円と94%を達成。今後も収益比率35%の維持が目標だ。次に自社ソリューションの特化ビジネスは、目標値50億円に対し35・5億円と70%の達成率。

「これ以外にも見積みもフェーズですごく丁寧にやっていますので、抜け漏れやトラブルが減り利益率が改善しました」（同氏）

そのほかIoTなど新規ビジネスの立ち上げ、セキュリティ製品の拡充、さらにM&Aによるグループ拡大なども

■売上高と営業利益の推移

単位：百万円



売上も減少していった。「当時は汎用機やオフコンが高額だったため、保守やSEサービスがタダという時代でした。それがハード単価が下がり、物売りだけではビジネスが成立しなくなった。保守やSEを有償化していく歴史の中で、当社はお客様向けのソフトウェアを作ることを経年やってきたわけです」（同氏）

その後パッケージ化に注力してきたが、システムトラブルがあったりと業績不振が続いた。回復したのは、松山氏が社長に就任した2016年

着実に進め、一方で利益率の低い公共事業からは一部撤退をした。21年3月期は最終赤字となっているが、主因はこの撤退による特別損失だ。

最終の3rdステージでは、「しあわせを追求するICTサービス企業」をビジョンに掲げ、次の10年へと繋ぐ取り組みを推進している。

「社員が満足して、お客様に満足していただき、次の投資へ回すとともに株主様にも還元できるサイクルがきます。そのスタートは社員なので、次の10年もチームDAIKOとして強いメンバーを作っていくことを軸に、色々なことに取り組みたいです」（同氏）