企業の 従業員満足度向上と事業構造改革で利益が倍増 CT化をト タルサポ するS e

[8023・東2]

松山晃一郎

大興電子通信

代表取締役社長 CEO兼COO

PROFILE●まつやま・こういちろう 1965年11月生まれ。88年近畿大商 経卒、大興電子通信入社。2004年流 通営業部長、09年関西支店長、12年 公共システム本部副本部長、13年執 行役員公共ビジネス統括本部長、15 年上席執行役員CCOコーポレート本 部長などを経て、16年代表取締役社 長C00経営革新本部長。18年代表 取締役社長CEO兼COO(現任)。

ジ化に強み な事業基盤

取扱製品は、 自社ソリ

は50年以上続く取引先もある。ト受注が9割に及び、なかにえる。既存顧客からのリピース業を中心に累計2万社を超 ョレ 高の半分を占める。 をさらに細かくみると、 の要望に合ったシステム・ ウェアサー ヮービス部門だ。[刀は、後者のソリ

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

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

構築からハ

ードウェアの保守

大興電子通信は、

システ

まで一貫体制で企業のICT

取り組みについて松山晃一郎社長に聞いた。

化をサ

いる。

取引

製造業、

流通・サ

2022年の創立70周年に向けて、中期経営計画「Di

部門の2つ。うちずリューションサービ

門と、システム開発、保する「情報通信機器」部 のOA・通信機器を販売 を実現している。 事業部門は、 ューションサービス」、工事などを行う「ソ うち売上の カー

レート化し、自社ソリューシ雑な業務や生産工程をテンプ ンとしてパッケージ化す 同社が得意とするのは、 トウェアを開発する「ソフ は、後者のソリューシ割以上を担う現在の主 ビス」が総売上 ロゴーション ロボーション 企業 ソ

業務のパッケージ顧客2万社の強用

また2800社を超す。 でワンストップでの提問コンサルから保守運用 企業との 連携で 提供

長年の直接取引で強固な

90年代ハードウェアの単価が下落富士通総合ディーラーで拠点拡大

ーバーに移行し単価が下落。 りェアがオフコンからPCサ けかしその後、主力のハード 伴い売上は過去最高を記録。 ネッ た。90年代に入るとインタ 約を締結以降、 トが普及し、 953年に設立した同社 総合ディー W n d

導入・拡販を進めています。水「FCAPは長崎県を中心に 思います」(松山晃一郎社長) た分野も今後狙っていけると タル化できていない。こういっ られていますが、なかなかデジ 何本上がったという情報が取 産資源確保のため魚がどこで A P ション開発にも注力する。 など、 ニッチなソリュ

単位:百万円

33,286

も減少

ーとして全国に拠点を拡大し 64年に富士通と特約店契 0

mpass」など、信ソリューション「 システム「P はじめ、小ち c u s 売・購買支援システム そのほか漁業協同組合向け販 型の製品を多数ライ R e t クラウド型情報配 業務特化 ーンアップ F Ċ 0 ■売上高と営業利益の推移 ■ 売上高 営業利益

35,474

41,217

2,079

が社長に就任した2016年いた。回復したのは、松山氏いた。回復したのは、松山氏いた。を業績不振が続いた。との後パッケージ化に注力 中で、当社はお客様向けのソSEを有償化していく歴史の やってきたわけです」 が成立しなくなった。保守や り、物売りだけではビジネスた。それがハード単価が下が ビスがタダという トウェアを作ることを長年 時代で (同氏)

高額だったため、 保守 やSEサ

「当時は汎用機やオフコン

[大興電子通信] 株式データ 市場 東証2部 8023 435円 (21.12/21終値) 直近株価 昨年来高值 593円 (21.3/23) 昨年来安値 431円 (21.12/21) 時価総額 60.2億円 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%增 営業利益 13億円 15.4%增 13億1000万円 9.5%增 経常利益 当期純利益 8億8000万円 値動き 600 550

2%といずれも2も同14%から34・

にある。

営業利益

SIMQ with P 活動における目標の完遂(Stot 従業員満足度向上 経営指標の見える化とコクビット経営 業務システムの負荷軽減とシステムの最適化

調に増収増益基調

特需を差し引けば

ると減収減益だが、

特化ビジネス、新規ビジネスでの収 新規顧客、顧客内新規の受注拡大 ストック比率の向上 人員体制の強化

16年度以降は順

利益を出し社会に貢献する

お客さまに満足していただける

創江70周年に向け、中期経営構想を推進

土 台 の 継続的強化 お客さま第一 / 高品質サービスの提供 / 従業員満足 / 財務基盤強化

社員が安心して働ける

率は16年度の1

■中期経営構想『D's WAY』全体像

4%から3

自己資本比率

D's WAYとは

果たし続けること

Base

D's WAY ロードマップ

Aによるグルー プ拡大なども

をした。21年3月期は最終赤低い公共事業からは一部撤退 字となっているが、 主因はこ

時に、50個の会社の課題を挙 松山社長は就任が決まった

16年のスターb 画「D,sWA

A Y

中期経営計

前のことをやっただけですが、様の方に向きません。当たり

投資を行っている。拡販と成長性の高い

いる。

まず、

クラウド

-や保守サ

から2年毎に、

という。

「それまでず

っと書き溜め

ロードマップで施策を打ち出安定成長と3つのステージの

氏) 社で取り

土台づくり、収益基盤強化、

できて

いなかったのでまず

組みました」

同

目標値140億円に対し、20ビスのストックビジネスは、

20

げて取り組むことを宣言した

従業員満足度向上で離職率低下利益率、自己資本比率が2倍に

現場の

処遇や仕事に満足して明る

取り組みを始めて3年で逆転する人数よりも多かったが、

する人数よりも多かったが、た。それ以前は離職者が入社

円と70%の達成率。 目標値50億円に対し35・5億

「これ以外にも見積もり

つフ

場の社員です。彼らが自「顧客満足度を高めるの

は

21年3月期の

売 上

創立 **70** 周年

らい

のことです」

だのが、

従業員満足度向

決してきたのが、

この5年く

1 s

ステ

ジで取り組

果、離職率の低下につながっげるなど待遇改善を行った結

ユーションの特 維持が目標だ。

ンの特化ビジネスは

次に自社ソリ

達成。今後も収益比率35%の年実績で132億円と94%を

ていた課題を整理しながら解

した。

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

っていくことを軸に、色々なKOとして強いメンバーを作 資へ回すとともに株主様にもに満足していただき、次の投 還元できるサイクルができま 「社員が満足して、 次の10年 取り組みた もチ トは社員なの ム D A i

11億2600万 Windows10 への移行と消費税 への移行と消費税

0万円、営業利益 高362億730 連結業績は、

2022

『しあわせを追求

2020-2021

2ndステ

ージから推進し

そのほかI

oTなど新規ビ

善しました」(同氏)

しあわせを追求するICT企業ストック&特化ビジネスを拡大

7 エ

トラブルが減り利益率が改ていますので、抜け漏れやェーズですごく丁寧にやっ

事業毎に、21年度の年間売上ているのが事業構造の改革だ

目標を設定し、

高収益事業の

ティ製品の拡充、 ジネスの立ち上

さらにMo

&

セキュリ

企業

3rd するICTサービス

の撤退による特別損失だ。 してい 1,300 1,126 .,002 った。 565 次の投 -ジでは 2018年3月期 2019年3月期 2020年3月期 2021年3月期 2022年3月期 (予想)

36,273

а

38,000

り販売管理

0 運を