

## TOKYO IPO PCIホールディングス(株) 3918・東証1部



### ■ PCIホールディングス株式会社 (東証1部: 3918)

(純粋持株会社である当社並びに連結子会社に直近、子会社化した株式会社シスウェーブを含め、ソフト開発会社4社を傘下にもつ。ソフトウェア開発、自社ソリューションの開発・保守・IT技術者の派遣等の情報サービス事業を営む。特に自動車、家電などの組み込みソフト開発に強み。IoT / IoE 開発を手掛ける。)

■ 設立 2005年4月 資本金 10億3,741万円

■ 本社:東京都江東区 社員数 870名

(※資本金・社員数は2016年9月末現在。)

	売上高 (百万円)	営業利益 (百万円)	経常利益 (百万円)	*当期利益 (百万円)	*配当金 (円)	EPS (円)	*株価 (円)	*PER (倍)
FY09/15	7,853	547	544	330	80	117.55	-	-
FY09/16	8,504	590	591	403	*50	118.79	2,416	20.3
FY09/17 予	9,000	630	635	420	50	111.89	2,416	21.5

\*百万円以下は切り捨て \*当期純利益=親会社株主に帰属する当期純利益

\*2016/4/1 で 1:2 株式分割 \*11/29 株価終値ベース。

\*配当金: 09/15 当該株式分割前の配当金の額。FY09/16 普通配 40円、記念配当 10円。

## トップ対談 インタビュー 特別編

11月10日、2016年9月期決算を発表。2016年9月期の連結業績は、売上高85億4百万円(前期比108.3%)、営業利益5億9千万円(同107.9%)、経常利益5億9千1百万円(同108.6%)、当期純利益4億3百万円(同121.8%)といずれも計画値を上回った。来期予想も順調な見通しで、5期連続の増収が見込まれる。

その背景には、好調なIT投資需要があること、各セグメントにおいて順調に売上高を伸ばし、研究開発や新卒採用といった先行投資、市場変更に係る諸費用を吸収し、各利益も計画値を上回って着地した。来期より売上への寄与が期待される「V-Low マルチメディア放送『i-dio』」、「V2X(車車間通信技術)」、「デジタルサイネージ」等、IoT/IoEの技術分野において先駆者として着実に歩みを進めている。今後の成長戦略やM&A等について尋ねた。

「M&Aによる成長戦略と新規事業分野が加速」



インタビュアー：  
株式会社フィナンテック  
代表取締役社長 甲斐 昌樹

PCIホールディングス株式会社  
代表取締役社長 天野 豊美

甲斐：昨年 IPO されて、早くも東証 1 部へ。あらためまして、おめでとうございます。  
東証 1 部へ市場変更されたことによる環境の変化はありますか？

天野：ありがとうございます。マザーズと東証 1 部の違いはとても大きいと感じています。  
「やっと大人の会社になったな。」という実感があります。ビジネスチャンスは大きく増えました。

甲斐：そうですね。特に近年 AI や IoT/IoE 分野へ政府の IT 政策の指針もあり、引き続き需要は拡大傾向にあり、御社にとってはフォローの風が吹いていると思います。一方で技術者の人材不足というお悩みもあるのではないのでしょうか？

## TOKYO IPO PCIホールディングス(株) 3918・東証1部

天野：はい。当社にとって、国家的な IT 投資の流れは大きなビジネスチャンスであり、前期は、早期より研究開発に取り組んできた IoT/IoE ソリューション分野が大きく伸びてきました。但し、やはり人手不足による機会損失もありますね。IoT/IoE 分野の技術者は、最先端技術を必要とするため、まだ世の中の的にもそこまで多くは存在しないのですが、当社グループは、エンベデッド（自動車等の組込みシステムにかかるソフトウェア開発）分野の人材を育成し、エンベデッド系の技術者を IoT/IoE 分野へシフトしています。しかし、そうすることで、既存のエンベデッド分野の人材が不足するという事態が発生します。

甲斐：なるほど。安定的な収益基盤ではありますが、人材は難しい課題ですね。人材不足を補うためには、ビジネスパートナーとの連携強化や人の新規採用、M&A による人材獲得といった戦略になるのでしょうか？

甲斐：東証 1 部となったことで、これから成長拡大のための M&A を積極化できるチャンスでもありますね。御社は、元来、旧知の間柄である IT 関連会社の社長同志による友好的な M&A を実施し、資本参加や株式取得、株式交換により完全子会社化を進めることで、取引先や企業規模を拡大し、大きく成長をしてこられたという背景があったと思います。

天野：はい、そうですね。まず、現段階の優先順位としてはビジネスパートナーとの連携強化です。当社においてビジネスパートナーとの連携は、ここ 2 年程で力を入れ始めた戦略ですので歴史は浅いです。また、単なる人材確保ということだけでなく、技術的に要求レベルの高い提携先にもマッチするような優れた人材を獲得するということであり、なかなか至難の業です。東証 1 部への市場変更ができたことで今後の成長拡大も視野に入れた、ビジネスパートナーとの連携強化、他社とのアライアンス、M&A など、積極的な成長投資を進めることができるチャンスが視野に入ってきました。

## TOKYO IPO PCIホールディングス(株) 3918・東証1部

甲斐：M&A を成功させるにおいて。その秘訣は？

天野：元々、私は「人は公平」だという考えを持っています。

やはり M&A を成功させるにおいては、トップ同士の考え方が合うかどうかことが最も大事。統合する側が、手足を縛ること、上から目線での対応は絶対によくない。そのような姿勢では、絶対に M&A 後の統合効果は得られず、結果的に M&A は失敗に終わります。当社は昔から「合従“連合”」ですから。また、PCI ホールディングスという名の通り、経営のシナジー効果を高める目的で設立されたホールディングス体制をとることで、関連子会社が事業活動に専念できる環境を提供しています。ホールディングスの機能は、各子会社の資金調達および、統合した企業ごとに企業文化が異なっても、それを調整できる役割を担うことで、各社の特性をうまく生かすことができます。



## TOKYO IPO PCIホールディングス(株) 3918・東証1部

甲斐：なるほど、いいですね。御社にとってシナジーがある先となると、ICT技術の業界だけでなく、メーカー、例えば半導体メーカーなども対象になるのでしょうか？

海外では、半導体大手のクアルコムがオランダのNXPセミコンダクターの買収といった話がありましたが、ずばり、御社がM&Aをするとしたら、どのような先を対象としますか？

天野：まだお話できる具体的な対象先はないですが、半導体でもソフトウェア開発というよりは、ICチップ等の技術を持つような先が当社の得意とするエンベデッドソリューション事業やIoT/IoEソリューション事業に通じる場所ですね。やはり、M&Aをするとした場合、買い手側としても、対等な関係で臨む姿勢が必要だと考えています。過去に行った例として、「給与や待遇は変えないけれども、業績はコミットしてください。」といった条件で、ホールディングスが資金提供する代わりに、数値はコミットしてもらう。とてもフェアな関係です。各分野において得意とするところで自由に大きく勝負してもらうといった環境を築くようにしています。

甲斐：本当、理想的ですね。ビジネスチャンスはさらに拡大していますね。

既存ビジネスが安定的な収益基盤であり、そこにIoT/IoE分野の積み上がりは期待できそうです。M&Aによる人材の獲得も解消されると、さらに今後の収益に対するインパクトがありそうですね。

甲斐：業績に関しては、IoT/IoEの新規事業分野の積み上がりが好調のようですね。

売上構成比において新規事業分野は10%近くに伸びています。また、車業界も好調ですし、エンベデッドソリューション事業は参入障壁が高いと思います。ビジネスソリューション事業は、マイナス金利やFintechにより、金融機関のシステム投資の動向はいかがでしょう？

## TOKYO IPO PCIホールディングス(株) 3918・東証1部

天野：確かに、東証1部に市場変更をしてさらに信用度が増すことでビジネスチャンスは増えましたね。まず、安定的な収益を支えるエンベデッドソリューション事業ですが、大手取引先からは継続的に受注を頂いており、安定した収益が積み上がる仕組みになっています。車という、安全性においても厳しい信頼性が求められ、命に関わる部分でもあるので、簡単に提携先の入れ替わりはない、参入障壁が高いビジネスです。ビジネスソリューション事業は、金融機関やメーカーを対象にITシステム開発を行っておりますが、マイナス金利により業界のシステム投資の積極化は、国策がないと今すぐ大規模なシステム投資が進めるというわけではないですね。ただ、例えばみずほグループがOneみずほとして統合し、大手金融機関のグループ統合は進んでいます。システムを統合しないと新商品の開発や提供するサービスが遅れるということもあり、各社とも今すぐ大きなシステム変更をしないまでも、乗り遅れるわけにはいかない事情があると思います。



天野：新規事業のIoT/IoEソリューション事業に関しては、V-Lowマルチメディア放送関連の売上が来期以降寄与してくるかと考えています。カーナビや車載器へV-Lowマルチメディア放送の受信機が搭載されるのですが、来年モデルのカーナビから搭載されるとなると、来年、再来年に大きく業績に寄与しそうです。カーナビへの搭載台数に応じて収入が入る仕組みです。

## TOKYO IPO PCIホールディングス(株) 3918・東証1部

甲斐：なるほど。来年、再来年は面白くなりそうですね。そこに M&A。高い技術力。御社が得意とする自動車関連もどんどん電装化が進みますね。自動運転を含め。

天野：EV 開発にシフトされていくのは確実ですね。我々はそこをターゲットにしているのでよいポジションにあると思います。来年はさらに伸びるとは思いますが、現段階では新規事業の計画の数値は読みにくい。V2X は来年の 4 月以降で売上が見込めそうです。

V2X ユニットを使った神戸市の市バスを情報通信基地とする実証実験が高い評価を受け、神戸市を中心に他の自治体にも浸透しそうです。これに関しては、開発投資は既に終わっているので刈取りの時期になりますね。

甲斐：なるほど。そうすると利益率が向上し、粗利の構成比も変わる。楽しみです。

Fintech 関連は世間でもいろいろ言われていますが、Fintech 分野への積極的な投資はいかがでしょう？

天野：今までは、すべての銀行が決済を握ってきましたが、国際的な資金の動きといえますね。そういう点では、SWIFT（銀行間の国際金融取引に係る事務処理の機械化、合理化および自動処理化を推進するため、参加銀行間の国際金融取引に関するメッセージをコンピュータと通信回線を利用して伝送するネットワークシステム）がありますが、ビットコインの台頭により、インターネットで決済が完了するようになりますね。

現段階のビジネスソリューション分野では、金融、特に銀行、証券がメインとなりますが、これから IoT/IoE 分野に早くから着手してきた先行者メリットを生かしていきたいですね。

甲斐：AI のビジネスチャンスはどうでしょうか？金融業界でも AI 化は進んでいます。ファンドの世界も AI による運用や、AI 化は進みそうです。

天野：AI という言葉は、もう我々の業界では数十年前から言われていました。

ただスーパーコンピューターが 1 台何千万円と言われていた時代、コンピュータの計算速度の問題などレガシーシステムからオープン系システムまで進化してきたという背景があります。AI ですが、米国の大統領選挙の結果までは読めなかったようですね。トランプ氏の暴言もメディアでいわれていましたが、ビジネスに直結するためには朝令暮改で、大きく発言内容と態度が変わりましたね。

## TOKYO IPO PCIホールディングス(株) 3918・東証1部

甲斐：米国の大統領選に関しては、トランプ氏が大統領になり、株式市場では大混乱でしたが、インフラ投資は積極化しそうですね。株式市場が大暴落したのはAIによる株式の売りだったり…。AIの開発も結局のところは人が進めるものですから、ITの技術者ニーズはまだ高い。



甲斐：やはりそういった意味でも人の採用は重要ですし、御社の研究開発とは、人ですね。来年は何名採用を予定していますか？

天野：来年の新卒は40~50名の採用を予定しています。

本当はもっと欲しいところですが、新卒を育てて、会社の風土を作っていきたいと思っています。離職率は業界平均より少ないことが強みです。特に業務における悩みを聞くように心がけています。あと、会社が東証1部上場企業になったということも安心感に大きく影響していると思います。入社してくる人が期待しているのは、将来的な安定感だと思います。労働時間や労働環境の整備にも配慮しています。OJTはきっちりと3ヶ月。この業界は、特に技術力が必要な世界ですから、しっかりOJTをしないといけない。



## TOKYO IPO PCIホールディングス(株) 3918・東証1部

甲斐：3ヶ月の負担は大きいですね。1億程度はかかるかもしれないですが、その分、戦力化するのも早いですね。

天野：M&Aにも通じますが、私は、「元々人間は公平だ」という考え方がありますので、会社は自己実現の場で、社員一人ひとりが幸せになるために、自己実現と会社全体をよくすることで、自分に返ってくると考えてもらえるような企業文化が浸透しています。

甲斐：過去のM&A変遷と社長のお人柄から、M&Aも上手くいくと思います。人を育てて、同じ目線でのM&A。来期はいよいよIoT/IoEの刈取りの時期。とても楽しみです。このような将来的な話をもっと投資家の方に伝えていきたいですね。まだまだ話が尽きません。

