

2010年3月期業績概要 および 中期経営計画

シスプロカテナ株式会社
銘柄コード:2317、東証1部
2010年5月25日

1. 会社概要（2010年4月1日現在）

7月1日付で株式会社システナに変更予定

会社名	シスプロカテナ株式会社（SysproCatena Corporation）		
設立	1983年 3月24日	資本金	15億1,375万円
決算期	3月	発行済株式数	316,475株
本社所在地	〒220-8123 横浜市西区みなとみらい2-2-1 横浜ランドマークタワー23F		
役員	取締役会長：平本 謹一 代表取締役社長：逸見 愛親 代表取締役副社長：三浦 賢治 代表取締役副社長：杉山 一	専務取締役：淵之上勝弘 専務取締役：小田 信也 常務取締役：国分 靖哲 常務取締役：甲斐 隆文	取締役（社外）：板谷嘉之
従業員数	単体 2,205名（技術者80%）； 連結 2,883名（契約社員含む）		
上場市場	東京証券取引所 市場第一部（2005年10月昇格）		

事業内容	モバイル高速データ通信事業（移動体通信機器ソフトウェア開発支援・品質検証支援）
	情報システム事業（金融機関及び企業向けシステム開発）
	ITサービス事業（システムの保守・運用、ヘルプデスク及びITアシスタント）
	ソリューション営業（IT関連商品の企業向け販売）
	エアー・クラウド事業（クラウド型業務アプリケーションサービスの提供）

【連結子会社】

- (株)ProVision : 移動体通信端末ソフトウェア品質検証、保守・運用
- アドバンスト・アプリケーション(株) : 基盤システムの構築、金融機関の基盤業務アプリケーションを中心とした受託開発
- 東京都ビジネスサービス(株) : データ入力、大量出力、メーリングサービス、事務代行

【持分法適用関連会社】

- 北洋情報システム(株) : 移動体通信端末ソフトウェア開発、各種ソリューション開発

2. 業績・事業の現状

a. 2010年3月期 業績概要

(2009年11月1日～2010年3月31日)

b. 各事業の売上利益の推移と足元の状況

(旧システムプロ+旧カテナ)

c. 2011年3月期 業績予想

(2010年4月1日～2011年3月31日)

a. 2010年3月期 業績概要

(単位:百万円)

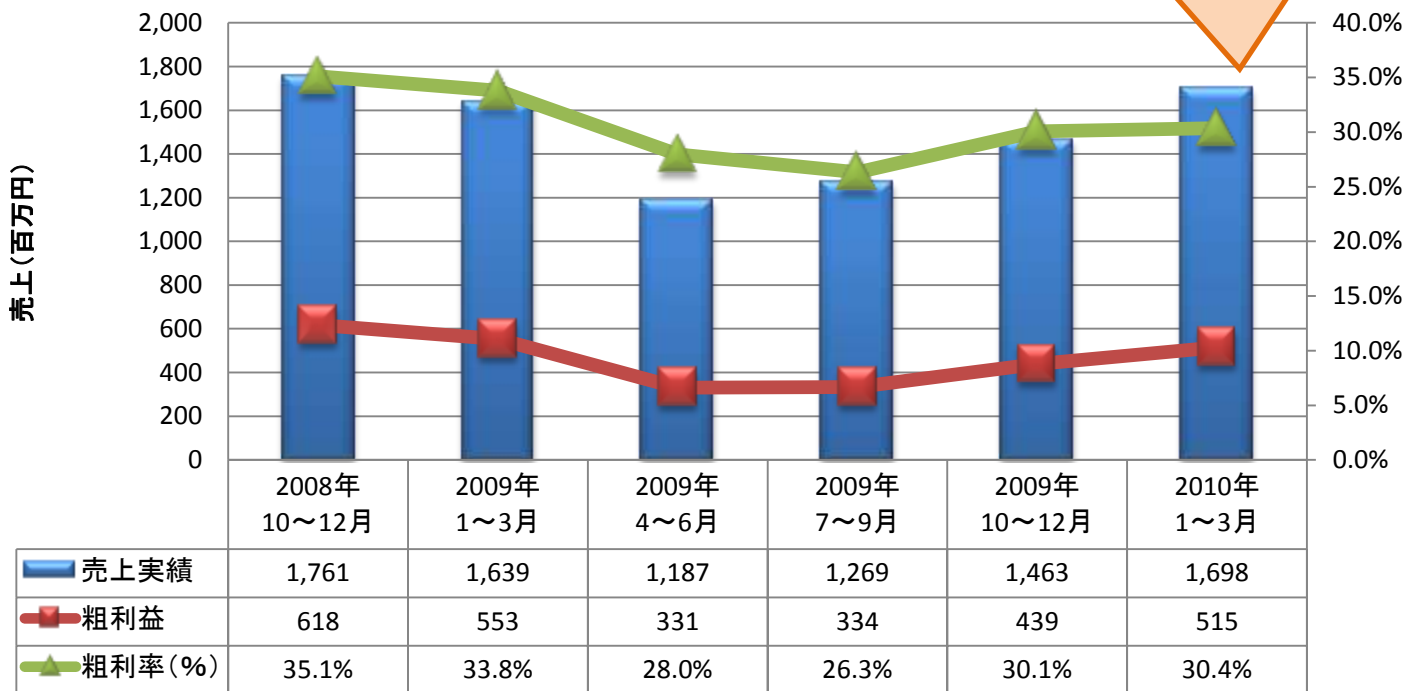
	連結 (5ヶ月間)			単体 (5ヶ月間)		
		計画	増減率 (%)		計画	増減率 (%)
売上高	3,636	3,338	+8.9	3,448	3,141	+9.8
移動体高速データ	2,629	2,461	+6.8	2,504	2,326	+7.6
情報システムサービス	1,007	876	+14.9	944	815	+15.8
売上原価	2,617	2,400	+9.1	2,502	2,226	+12.4
売上総利益	1,019	938	+8.6	946	915	+3.4
移動体高速データ	765	719	+6.4	700	707	▲1.0
情報システムサービス	254	219	+16.0	246	208	+18.3
売上総利益率	28.0%	28.1%	▲0.1p	27.5%	29.1%	▲1.6p
販管費	528	535	▲1.4	465	481	▲3.2
営業利益	490	402	+22.0	481	434	+10.8
営業利益率	13.5%	12.1%	+1.4p	14.0%	13.8%	+0.2p
経常利益	536	481	+11.4	521	469	+11.1
経常利益率	14.7%	14.4%	+0.3p	15.1%	14.9%	+0.2p
純利益	340	335	+1.2	332	307	+8.2
純利益率	9.3%	10.1%	▲0.8p	9.6%	9.8%	▲0.2p

b-1. モバイル高速データ通信事業

売上・利益ともに改善

2009年4～6月を底に急回復
ピーク時を超える勢い

四半期毎売上利益推移



2010/3月期最終結果として計画比2億弱のプラスにて着地。

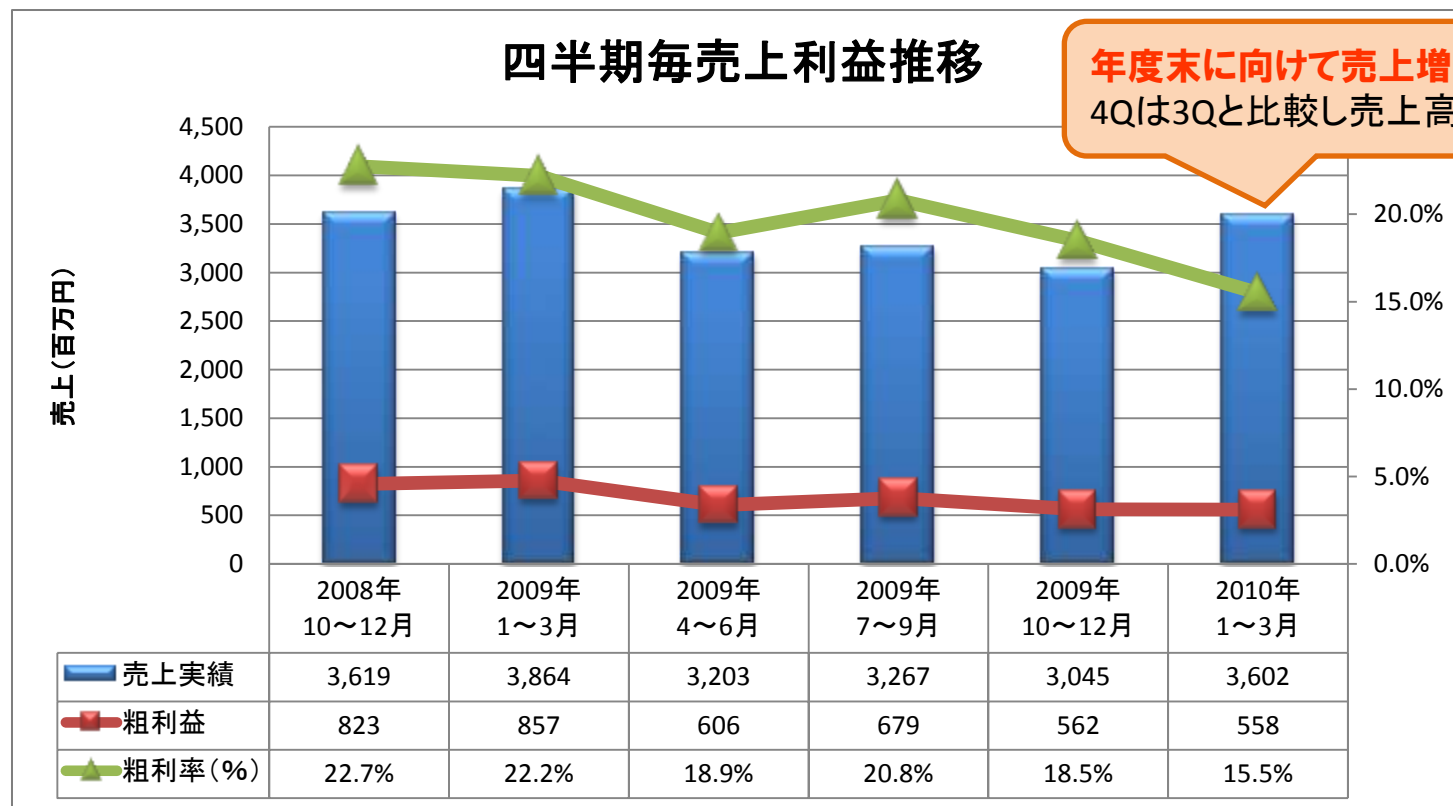
キャリア向け受注トピックス:

次世代プラットフォームの仕様/開発案件、スマートフォン向けアプリケーションの検討
案件獲得や評価案件増加が顕著

メーカー向け受注トピックス:

開発案件はAndroidを中心に受注が旺盛、IUTSを中心に新規案件の獲得

b-2. 情報システム事業 (旧システムプロの情報システムサービス事業+旧カテナのシステム開発事業)



年度末に向けて売上増加
4Qは3Qと比較し売上高18.3%増

2010/3月期第4四半期売上増加。来期拡大に向けて体制強化。
銀行向け受注トピックス:

大規模案件受注にて急速に拡大を開始。既存業務も制度改定対応などで増加。

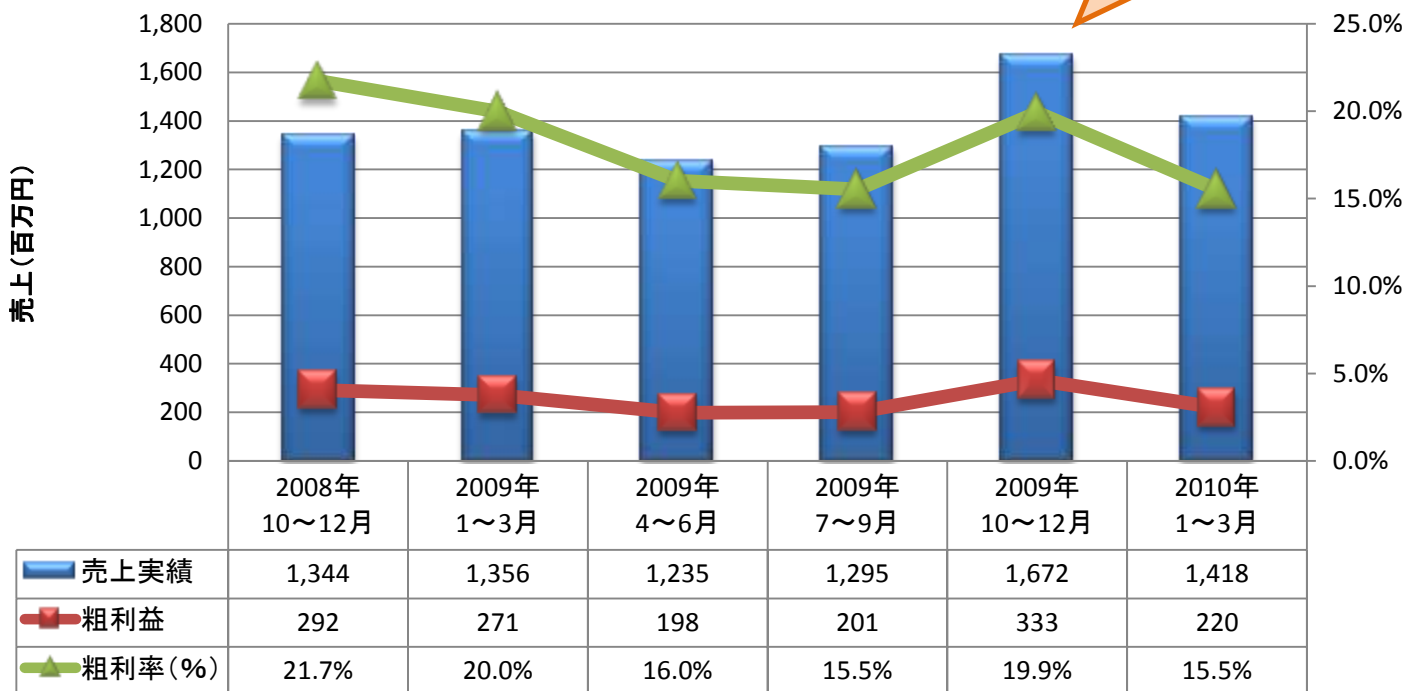
保険向け受注トピックス:

統合案件開始により順調に拡大中。体制強化も完了し利益体質に。

b-3. ITサービス事業

売上高対前期比増
3Qに官公庁向けで特需
売上高は前期対比6.3%増

四半期毎売上利益推移



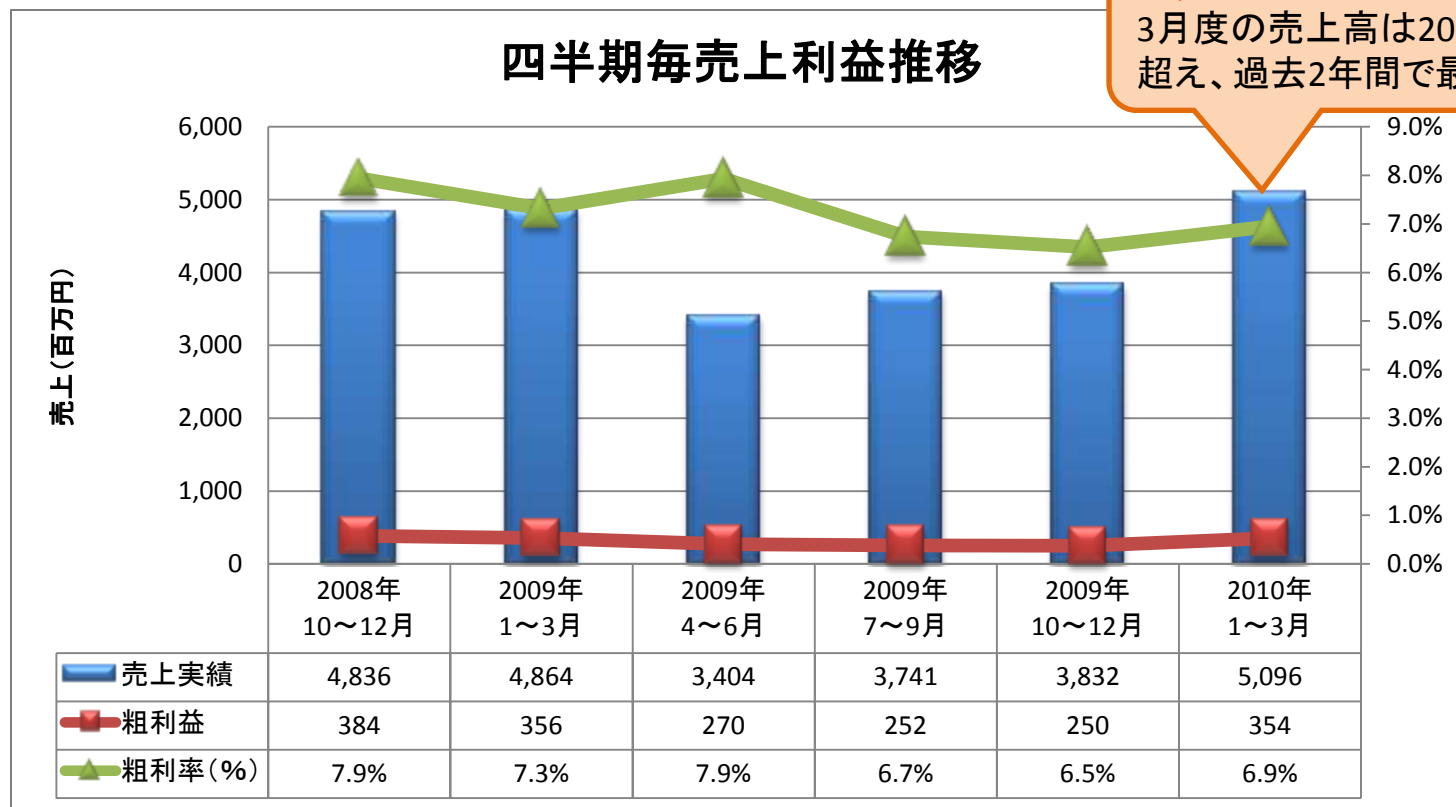
2010/3月期売上高・利益ともに計画比プラスにて着地。

金融機関向け受注トピックス: 2010/3月期下期に生保向け大口案件を受注。

官公庁向け受注トピックス: 連結子会社にて官公庁向けスポット案件を受注。

ITサービス事業全体で2010/3月期売上高は前期対比3億円(6.3%)増。

b-4. ソリューション営業



4Q売上高大幅増
3月度の売上高は20億円を超え、過去2年間で最高

売上高は5月で底を打ち、第4四半期は前期対比プラスで着地。
製造業向け受注ピックアップ:

大手電気メーカーを中心に大手製造業からの受注が第4四半期に大幅回復。

基盤構築事業の受注ピックアップ:

計画対比プラスで着地。技術力、営業力ともに強化でき、今後の仮想化需要に対応。

c-1. 2011年3月期 連結業績予想

(単位:百万円)

	第2四半期	通期
売上高	19,282	42,602
売上原価	16,119	35,422
売上総利益	3,163	7,180
総利益率	16.4%	16.9%
販管費	2,483	4,792
営業利益	679	2,388
営業利益率	3.5%	5.6%
経常利益	698	2,424
経常利益率	3.6%	5.7%
純利益	857	2,079
純利益率	4.4%	4.9%
1株当たり純利益	2,766.23円	6,705.64円
1株当たり配当金 ※	1,300円	2,600円

※ 1株当たり配当金は年間2,600円(第2四半期末1,300円、期末1,300円)、
うち1株当たり年間200円(第2四半期末100円、期末100円)の合併記念配当を予定しております。

c-2. 2011年3月期 連結セグメント別業績予想

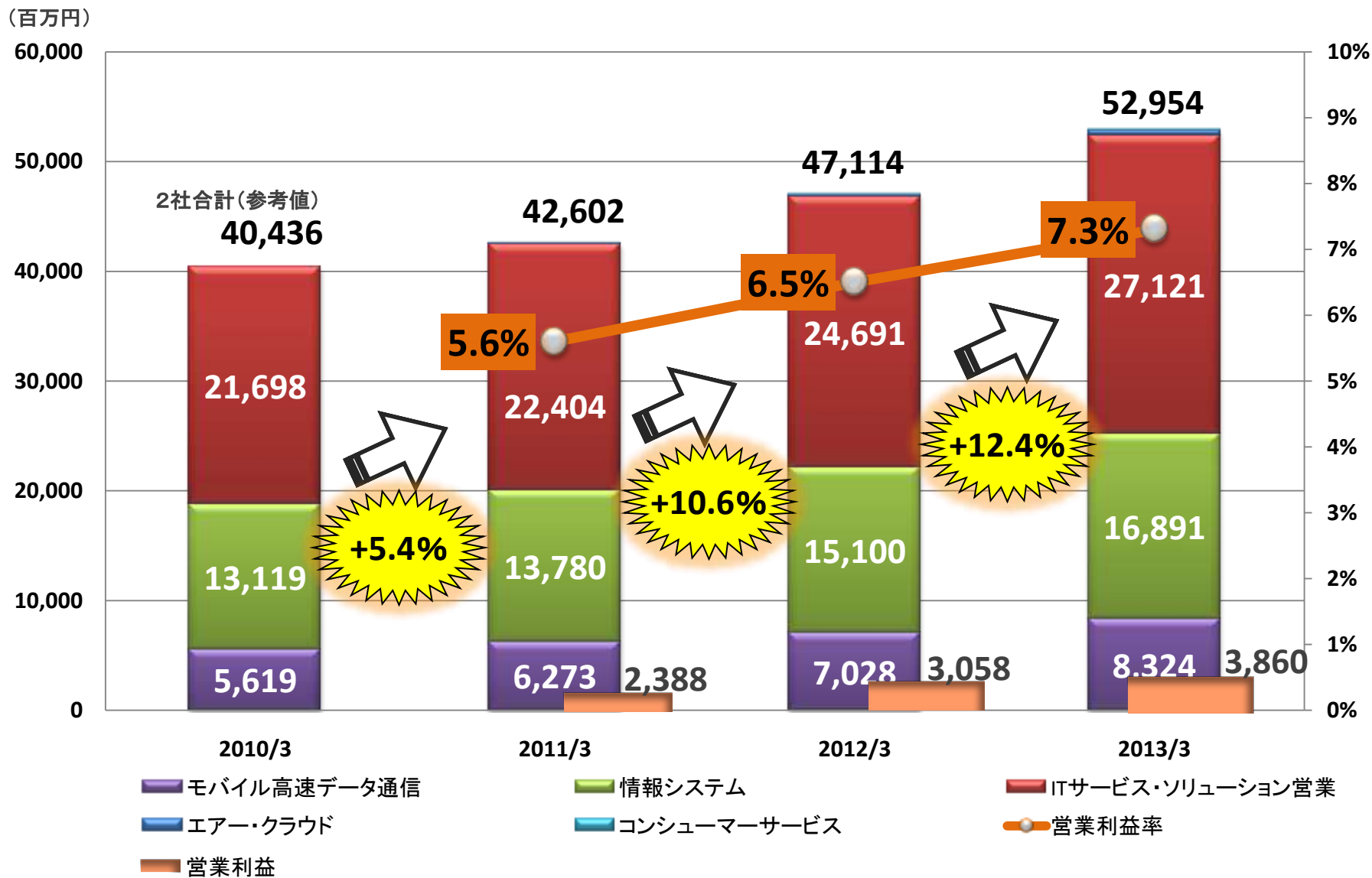
(単位:百万円、%)

	第2四半期		通期	
	金額	百分比	金額	百分比
売上高	19,282	100.0	42,602	100.0
モバイル高速データ通信	2,936	15.2	6,273	14.7
情報システム	6,181	32.1	13,780	32.4
ITサービス	2,729	14.2	5,289	12.4
ソリューション営業	7,389	38.3	17,115	40.2
エアー・クラウド	29	0.1	103	0.2
コンシューマーサービス	16	0.1	41	0.1
営業利益	679	3.5	2,388	5.6
モバイル高速データ通信	789	26.9	1,698	27.1
情報システム	880	14.2	2,200	16.0
ITサービス	253	9.2	557	10.5
ソリューション営業	114	1.5	443	2.6
エアー・クラウド	▲19	—	▲21	—
コンシューマーサービス	▲19	—	▲30	—
消去又は全社コスト	▲1,318	—	▲2,459	—

3. 中期経営計画

(2011年3月期～2013年3月期)

3カ年売上・利益計画



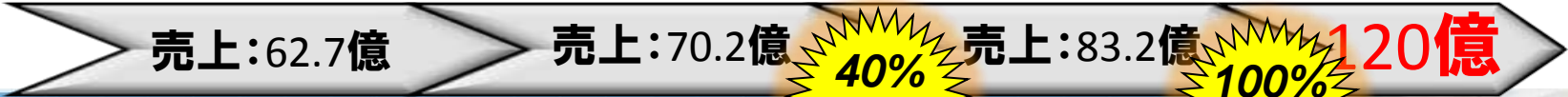
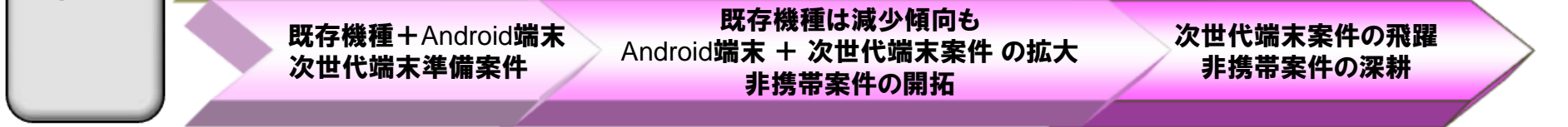
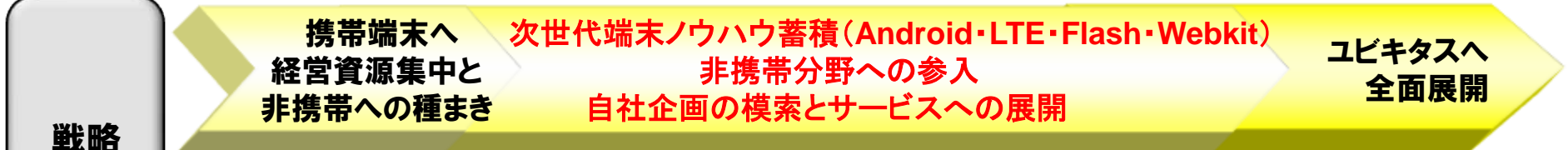
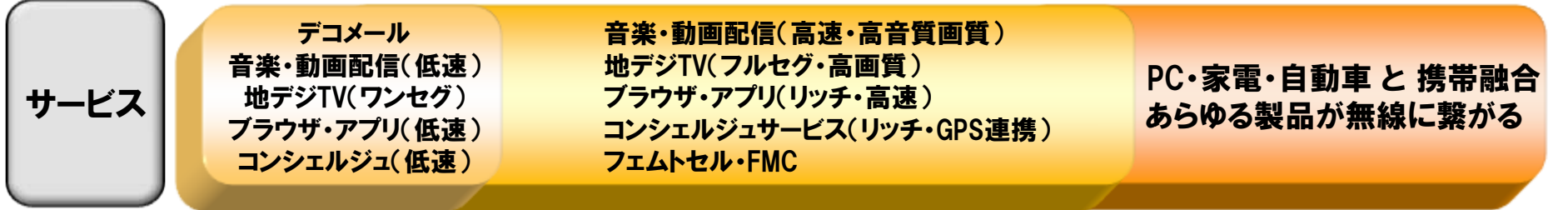
4. 各事業の計画の詳細

- モバイル高速データ通信事業
- 情報システム事業
- ITサービス・ソリューション営業事業
- エアー・クラウド事業

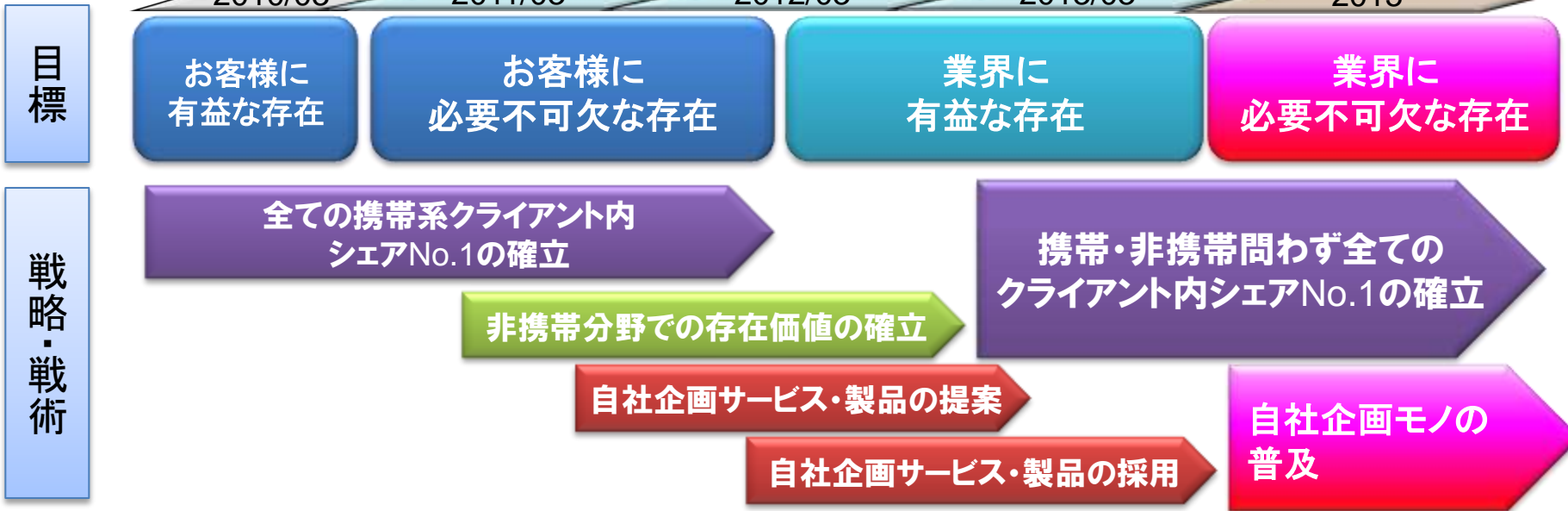
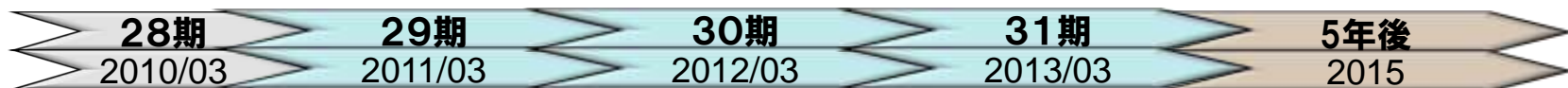
モバイル高速データ通信事業

(旧 システムプロの
移動体高速データ通信システム事業)

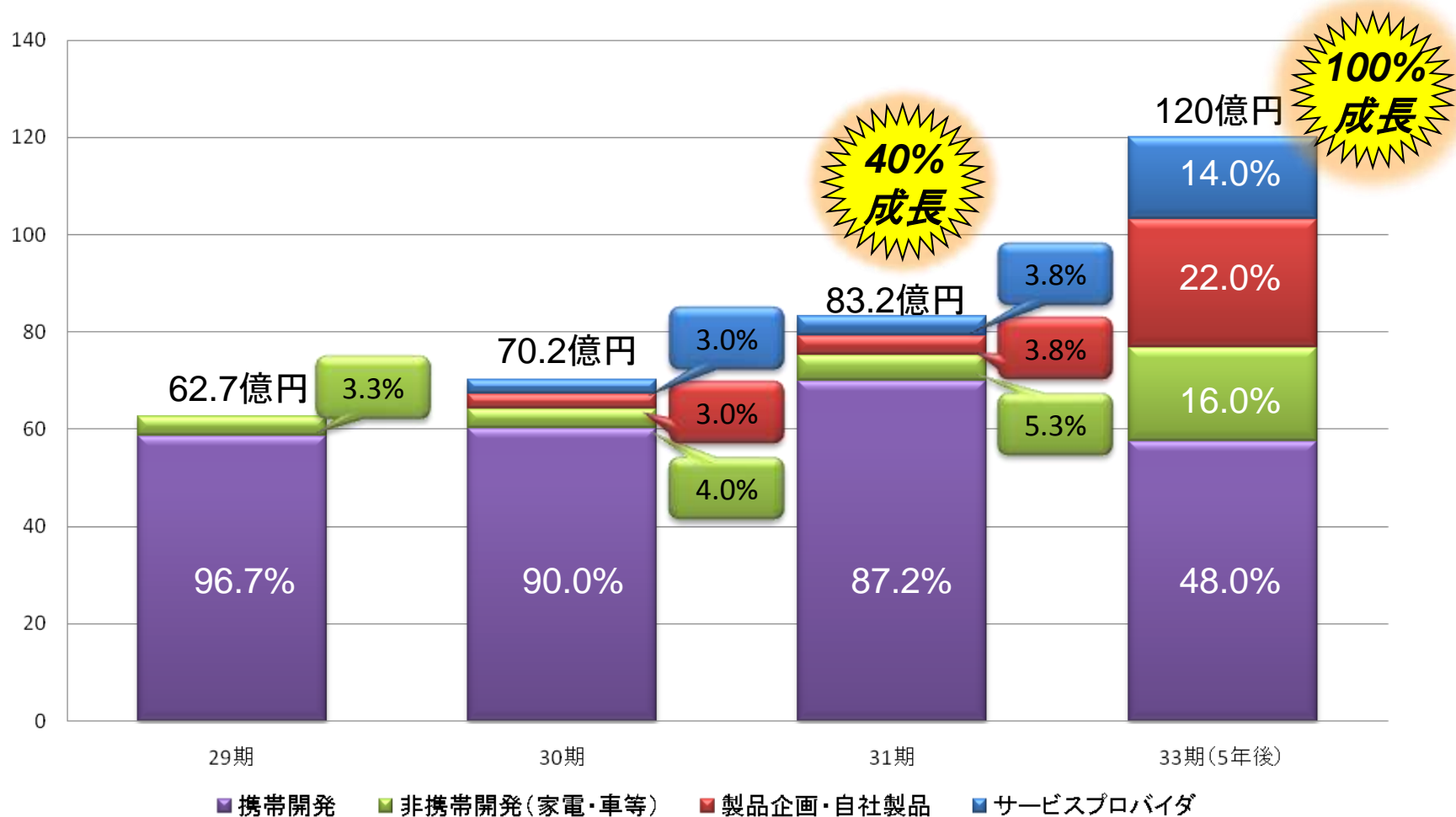
ロードマップ – モバイル高速データ通信事業



中期経営計画イメージ（戦略）－ モバイル高速データ通信事業



中期経営計画イメージ（詳細）－ モバイル高速データ通信事業



売上倍増計画(5カ年) - モバイル高速データ通信事業



売上倍増計画(5カ年) – モバイル高速データ通信事業



携帯開発

○開発支援

既存顧客内でのシェアは継続して上がるものの、OPPの安定化に伴い開発量は減少傾向。既存顧客でのシェア拡大と新規顧客の開拓が必須。

○新商材開発

国内ベンダまたは海外ベンダの日本参入に向けた商材、品質基準の変化に合わせた新たな評価商材の開発を実施。



非携帯開発(家電/車)

○デジタル家電

主筋であるAndroidの携帯電話向け活用も一段落するタイミングでデジタル家電などへの展開が加速。当社のAndroidノウハウを活用してデジタル家電参入を行う。

○車

国内家電メーカーが自社ブランドで**電気自動車**の開発を開始する可能性がある(推測)ため、既存顧客の動向を見ながら積極参入を狙う。



サービスプロバイダ

特にLTEのサービス開始に伴いサービスコンテンツの拡充、新規サービスが開始される中、コンテンツを開発、販売するコンテンツプロバイダだけではなく、サービス自体の開発、販売を行うサービスプロバイダとしてサービスの提供を行う。

エア・シンククライアントも活用したサービス企画も検討。



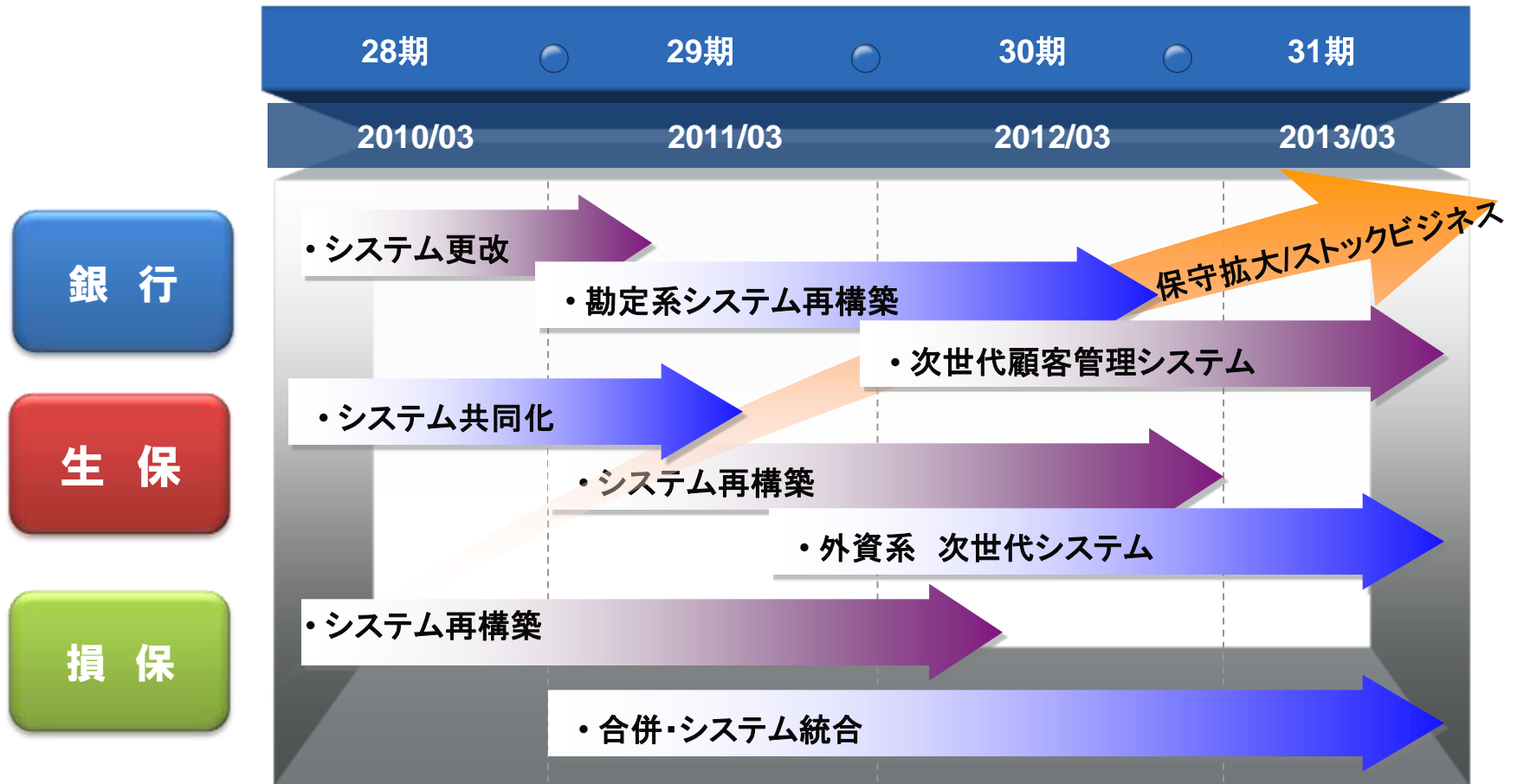
製品企画・自社開発

AndroidOSのノウハウを活用して自社製品(モジュール単位含む)の開発
および海外ハードウェアメーカーから安くハードを調達し、当社で日本市場に適したソフトウェアを載せて販売。またはOEM提供を行う。

情報システム事業

旧 システムプロの 情報システムサービス事業
+
旧 カテナの システム開発事業

ロードマップ – 情報システム事業



中期経営計画 業務領域の拡大－情報システム事業

合併により組織が強化

銀行

- ・勘定系システムの再構築。
- ・地銀・営業店システムの更改が今年度よりスタート。
- ・WEBバンキングへの参画。

損保

- ・システム再構築が開始。
- ・合併によるシステム統合開始。

金融+α

生保

- ・外資系生保はIT投資活況に。
- ・国内生保は、投資抑制継続。但し、システム再構築の検討が開始される見込み。
- ・損保系子会社生保の統合が開始。

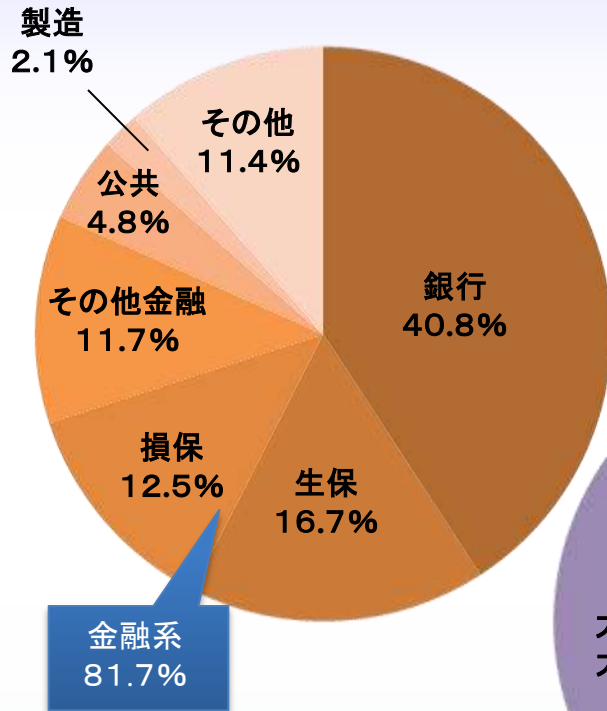
新規領域

- ・基盤開発案件の増加。
- ・情報共有にクラウド技術を展開。
- ・グループウェアからクラウドへ。

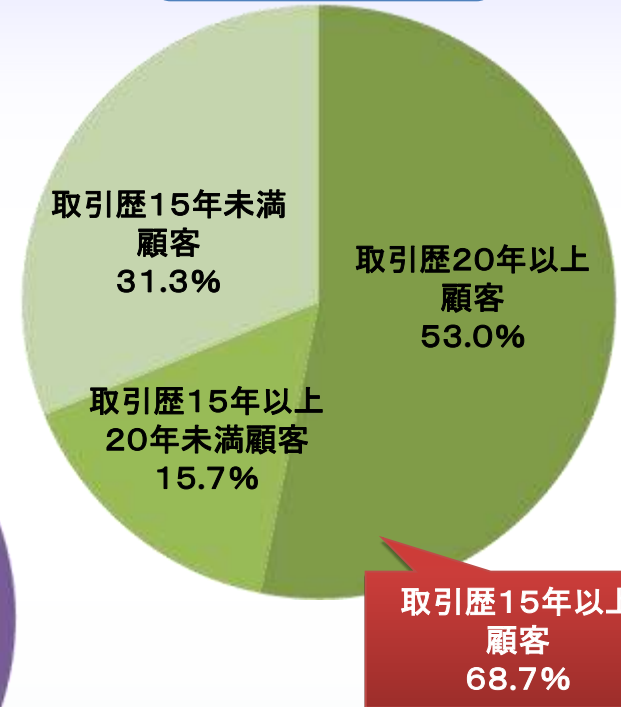
合併により金融系業務知識とオープン系・基盤系技術が融合。新たな領域に向けて準備完了。

中期経営計画 顧客基盤－情報システム事業

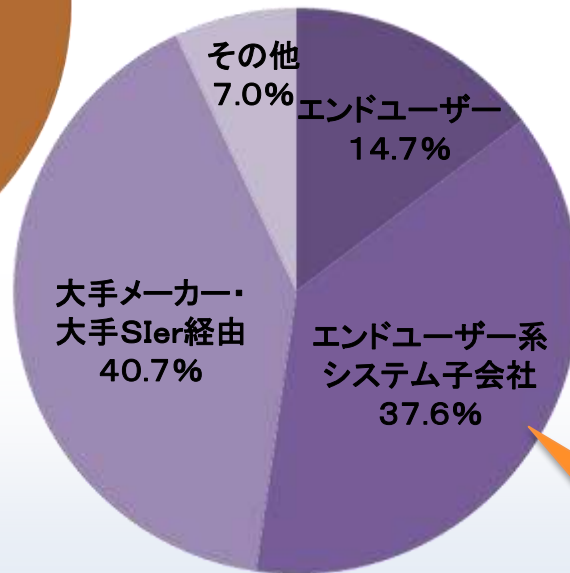
業種別売上高
(エンドユーザーベース)



取引歴別売上高



契約先別売上高



※2010年3月期累計実績

エンドユーザー
及びシステム子会社
52.3%

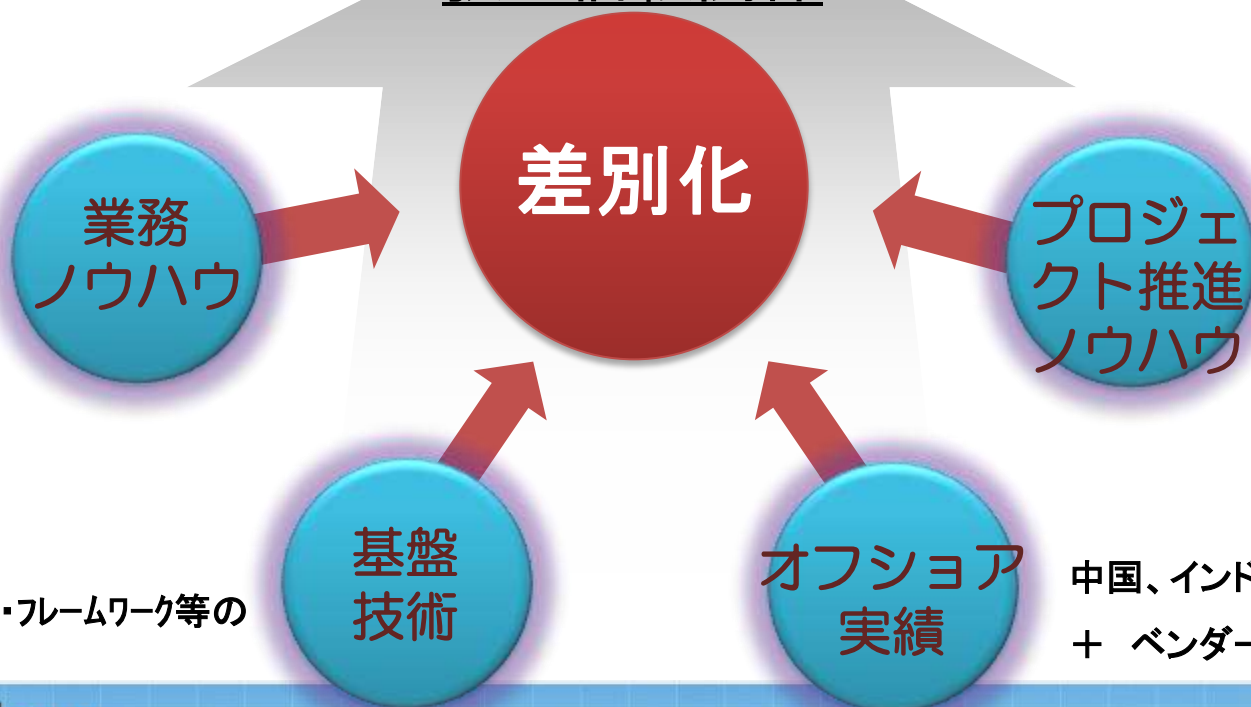
取引歴15年以上
顧客
68.7%

中期経営計画 売上拡大基盤－情報システム事業

顧客基盤を最大限に活用



パートナー制度による
強い信頼関係



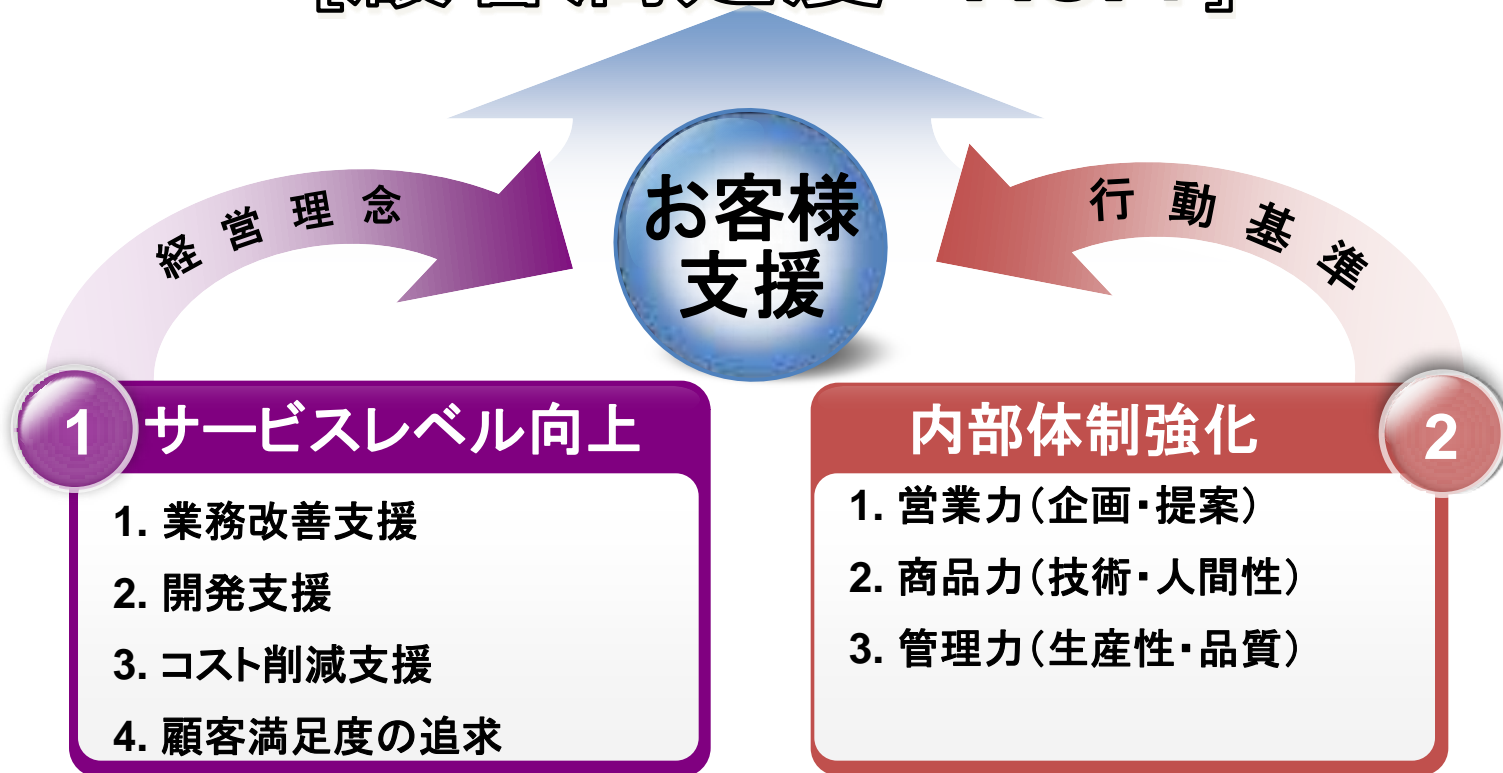
基盤・フレームワーク等の
知識

中国、インド、
+ ベンダーオフショアノウハウ

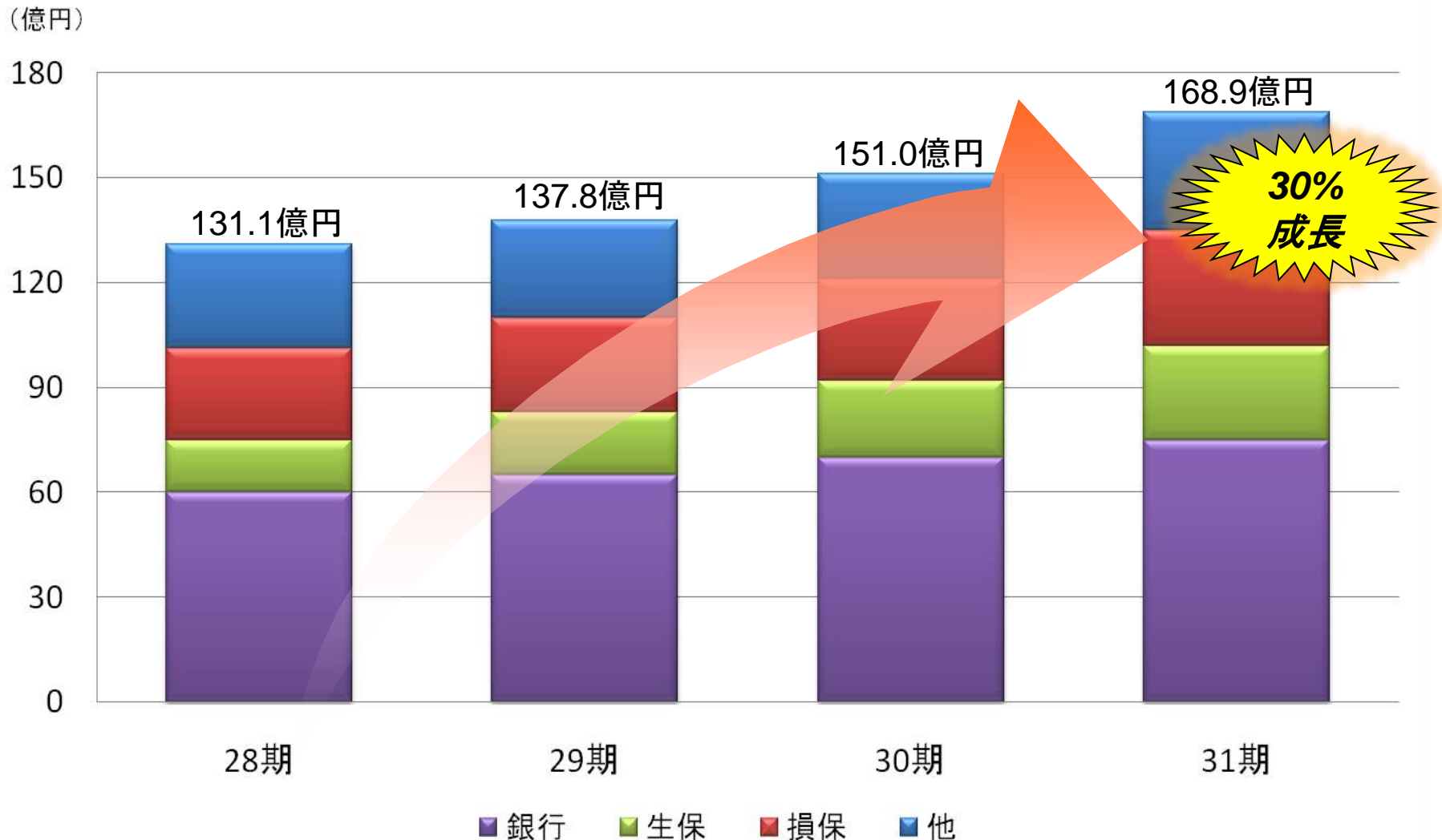
中期経営計画イメージ（戦略）－ 情報システム事業



〔顧客満足度 No.1〕



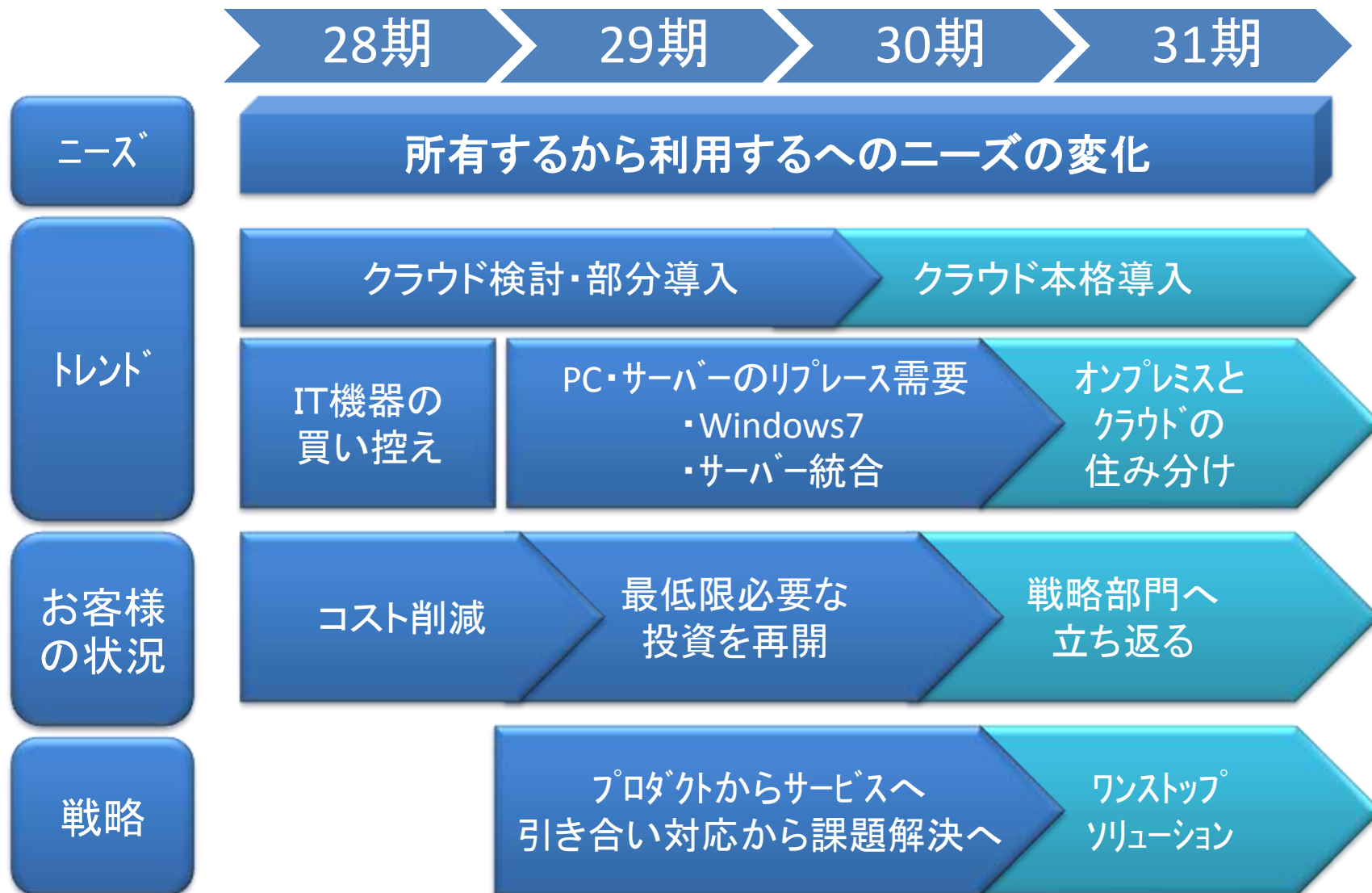
中期経営計画イメージ（詳細）－ 情報システム事業



ITサービス・ソリューション営業事業

旧 カテナの ITサービス事業/
旧 カテナの ソリューション営業事業

マーケット・ロードマップ – ITサービス・ソリューション営業事業



中期経営計画イメージ（戦略）－ ITサービス・ソリューション営業事業

28期

29期

30期

31期

目標

お客様の
要望に応える

お客様のベストパートナーになる

お客様ビジネス
に不可欠な存在

戦略
戦術

プロダクトからサービスへ
引き合い対応から課題解決へ

ワンストップ
ソリューション

人材シフトによるサービス営業
の強化

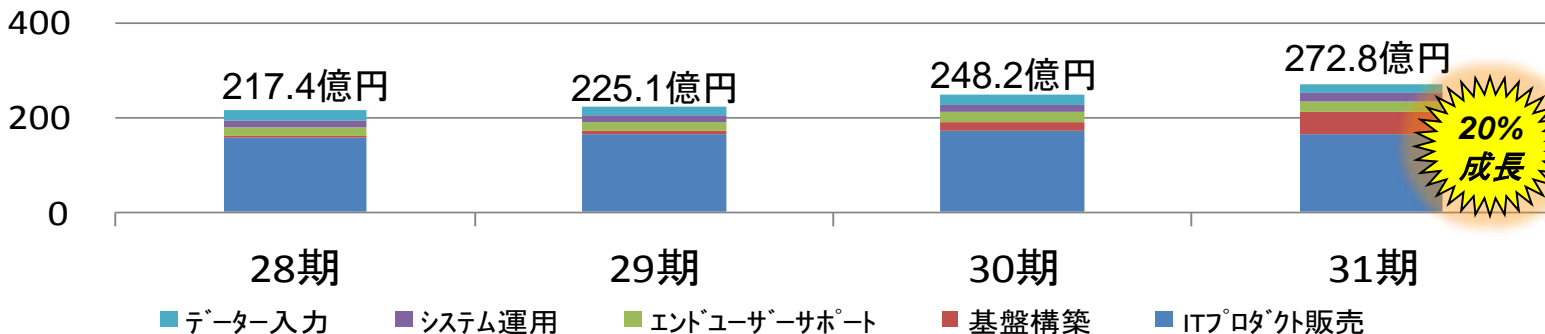
コンサルティング
営業の立上げ

中堅企業へ注力

サービスメニューの充実

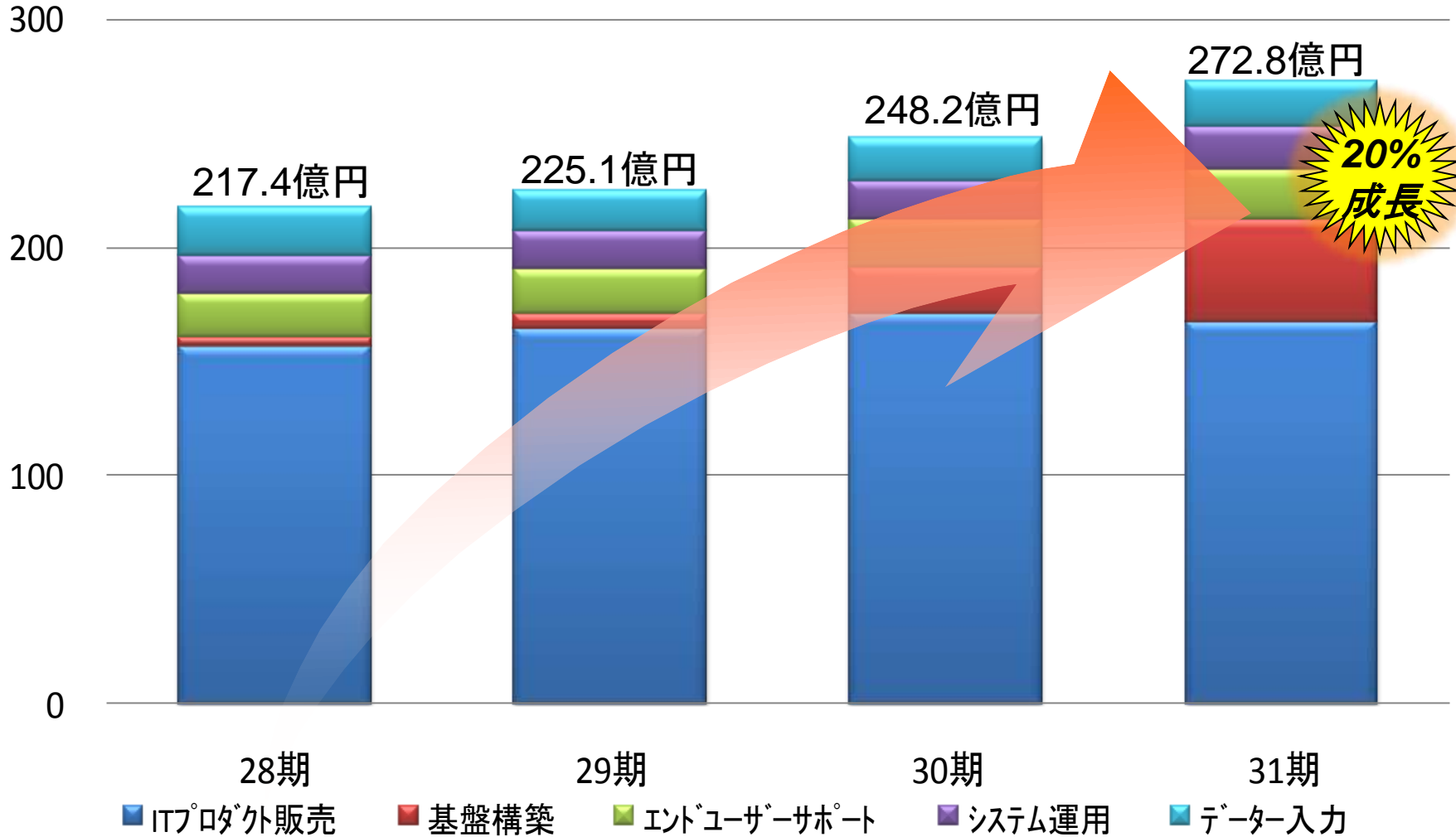
中期
計画

(億円)



中期経営計画イメージ（詳細）－ ITサービス・ソリューション営業事業

(億円)



ソリューション・サービスメニュー – ITサービス・ソリューション営業事業



基盤構築サービス

日本ヒューレット・パカード、マイクロソフトとの強い協業関係で、品質の高いサービスをご提供

- Blade Server、Storageの導入／設定／構築
- 仮想化技術の設計／導入／設定
- BCPソリューションのご提案／導入



オフサイトヘルプデスク

オンサイトでの豊富な経験から質の高いサービスをご提供

リモートアクセス等、迅速な対応を実現

- Microsoft Windows・Officeオペレーション案内
- テクニカルサポート・障害対応
- お客様固有の業務アプリケーションのサポート
- オンコールオンサイトサポートも用意



リモート運用サービス

24時間365日対応

“安心・安全”運用監視サービスをご提供

- 死活監視、リソース監視、ログ監視、サービス監視
- システム変更、拡大に対応したサーバーやネットワークの機器構成管理
- オペレーション、バックアップ、システム再導入



LCM(ライフサイクルマネジメント)

IT資産の適正かつ有効活用のために、PCライフサイクル管理をワンストップでご提供

- IT機器の購入から、資産管理、キitting、ヘルプデスク、変更管理、廃棄までをトータルにご提供
- コンプライアンスの遵守、資産の有効活用、コスト削減に大きく貢献

エアー・クラウド事業

新規事業

ロードマップ – エアー・クラウド事業



シスプロカテナ株式会社

7月1日をもって
新社名『株式会社システナ』
に変更予定

本資料に記載されている業績予想及び将来の事象に関する記載は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は、経済・事業環境の変化など様々な要因により変動することがありますので、ご了承ください。