

< 日本証券アナリスト協会主催 >

# 個人投資家様向け 会社説明会資料

株式会社システナ

銘柄コード:2317(東証一部)

2010年12月17日

# 会社概要 (2010年9月30日現在)

【会社名】	株式会社システナ	【上場市場】	東証一部 (2005年10月昇格)
【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】	〒105-0022 東京都港区海岸1丁目2番20号 汐留ビルディング 14F		
【役員】	代表取締役社長 : 逸見 愛親 代表取締役副社長 : 三浦 賢治 専務取締役 : 淵之上勝弘	常務取締役 : 国分 靖哲 常務取締役 : 甲斐 隆文 常務取締役 : 杉山 一	常務取締役 : 小田 信也 取締役相談役 : 平本 謹一 社外取締役 : 板谷 嘉之
【従業員数】	単体 : 2,036名 連結 : 2,590名		

【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・クラウド推進事業	: 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の品質検証、保守・運用
- ・アドバンスト・アプリケーション(株) : 金融機関向けを中心としたシステム基盤の構築・基幹業務システムの開発
- ・東京都ビジネスサービス(株) : データ入力、大量出力、データベース顧客管理などIT関連サービスの提供

## 【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
- ・リトルソフト(株) : クラウド環境対応Webアプリ『LSクラウド・ウェア』の開発及びSIサービスの提供

# 2011年3月期第2四半期累計 (2010年4月1日 ~ 2010年9月30日) 業績概要

# 2011年3月期第2四半期累計 業績概要 (連結)

## < 前年同期比 >

(単位:百万円)

	当第2四半期 累計実績		前第2四半期 累計実績		前年同期比	
	金額	利益率	金額	利益率	増減額	増減率
売上高	19,208	-	18,734	-	473	2.5%
営業利益	996	5.2%	955	5.1%	40	4.3%
経常利益	1,046	5.4%	945	5.0%	100	10.7%
純利益	1,085	5.7%	1,124	6.0%	39	3.5%

前第2四半期累計実績の数値は、システムプロ(2009年5月~10月)、カテナ(2009年4月~9月)各々の連結数値を合算の上、連結調整を行った参考数値です。

# セグメント別売上高(連結) < 予算実績比 >

激しい値引き競争にさらされたソリューション営業において業績予想を下回ったが、モバイル高速データ通信がカバー。

(単位:百万円)

	当第2四半期累計 実績		当第2四半期累計 業績予想		業績予想比	
	金額	構成比	金額	構成比	差異額	差異率
モバイル高速データ通信	3,447	18.0%	2,936	15.2%	511	17.4%
情報システム	6,151	32.0%	6,181	32.1%	30	0.5%
ITサービス	2,881	15.0%	2,729	14.2%	151	5.6%
ソリューション営業	6,740	35.1%	7,389	38.3%	649	8.8%
エアー・クラウド推進	16	0.1%	29	0.1%	12	43.4%
コンシューマサービス	22	0.1%	16	0.1%	6	37.5%
調整額	51	0.3%			51	
合計	19,208	100.0%	19,282	100.0%	74	0.4%

8月4日に修正発表した業績予想と実績との比較です。

# セグメント別営業利益(連結) < 予算実績比 >

ITサービスは子会社の東京都ビジネスサービスの公共系特需により業績予想を上回ったが、システナ単体ではマイナス。

(単位:百万円)

	当第2四半期累計 実績		当第2四半期累計 業績予想		業績予想比	
	金額	利益率	金額	利益率	差異額	差異率
モバイル高速データ通信	608	17.6%	509	17.3%	99	19.5%
情報システム	290	4.7%	314	5.1%	23	7.6%
ITサービス	147	5.1%	112	4.1%	35	32.0%
ソリューション営業	6	0.1%	17	0.2%	10	-
エアー・クラウド推進	34	-	24	-	10	-
コンシューマサービス	27	-	19	-	8	-
調整額	19	-	0	-	19	-
合計	996	5.2%	875	4.5%	121	13.9%

8月4日に修正発表した業績予想と実績との比較です。



# 資産の状況(連結)

(単位:百万円)

	当第2四半期末 (2010年9月30日)		システムプロ前期末 (2010年3月31日)		比較増減
	金額	構成比	金額	構成比	増減額
流動資産合計	15,272	56.5%	3,776	44.9%	11,495
現金及び預金	5,522	20.4%	1,407	16.7%	4,115
受取手形及び売掛金	7,460	27.6%	1,960	23.3%	5,500
繰延税金資産	1,425	5.3%	143	1.7%	1,282
その他	862	3.2%	265	3.2%	597
固定資産合計	11,761	43.5%	4,637	55.1%	7,123
有形固定資産	4,555	16.8%	215	2.6%	4,339
無形固定資産	1,291	4.8%	11	0.1%	1,279
投資その他の資産	5,913	21.9%	4,410	52.4%	1,503
資産合計	27,033	100.0%	8,414	100.0%	18,618

## トピックス

カテナとの合併により  
現預金・債権・固定資産  
が大幅増。

繰延税金資産が  
流動・固定合わせて  
60億円増加。

【効果】

キャッシュ・フローの  
大きなプラス要因

有形固定資産が  
土地・建物を時価評価  
した上で約40億円増加。

【方針】

土地・建物の売却  
借入金圧縮

合併により「のれん」が  
13億円増加。

# 負債・純資産の状況(連結)

(単位:百万円)

	当第2四半期末 (2010年9月30日)		システムプロ前期末 (2010年3月31日)		比較増減
	金額	構成比	金額	構成比	増減額
負債合計	13,427	49.7%	2,149	25.6%	11,277
流動負債	11,348	42.0%	1,652	19.7%	9,695
固定負債	2,079	7.7%	496	5.9%	1,582
純資産合計	13,606	50.3%	6,265	74.4%	7,340
株主資本	12,711	47.0%	6,232	74.0%	6,479
資本金	1,513	5.6%	1,513	18.0%	-
資本剰余金	7,362	27.2%	1,428	16.9%	5,933
利益剰余金	4,736	17.5%	3,872	46.0%	864
自己株式	901	3.3%	582	6.9%	318
少数株主持分他	894	3.3%	33	0.4%	861
負債・純資産合計	27,033	100.0%	8,414	100.0%	18,618

## トピックス

合併により買掛金等の債務が増加。

借入金が64億円増加。  
(合併で74億円増加  
当上期に10億円返済)

資本剰余金が59億円、  
利益剰余金が8億円増加。

自己資本比率  
74.0% 46.9%



資産売却、借入金圧縮、  
今後の利益計画により、  
自己資本比率の向上を  
目指す！

財務に関する中期経営計画につきましては、31ページをご参照ください。



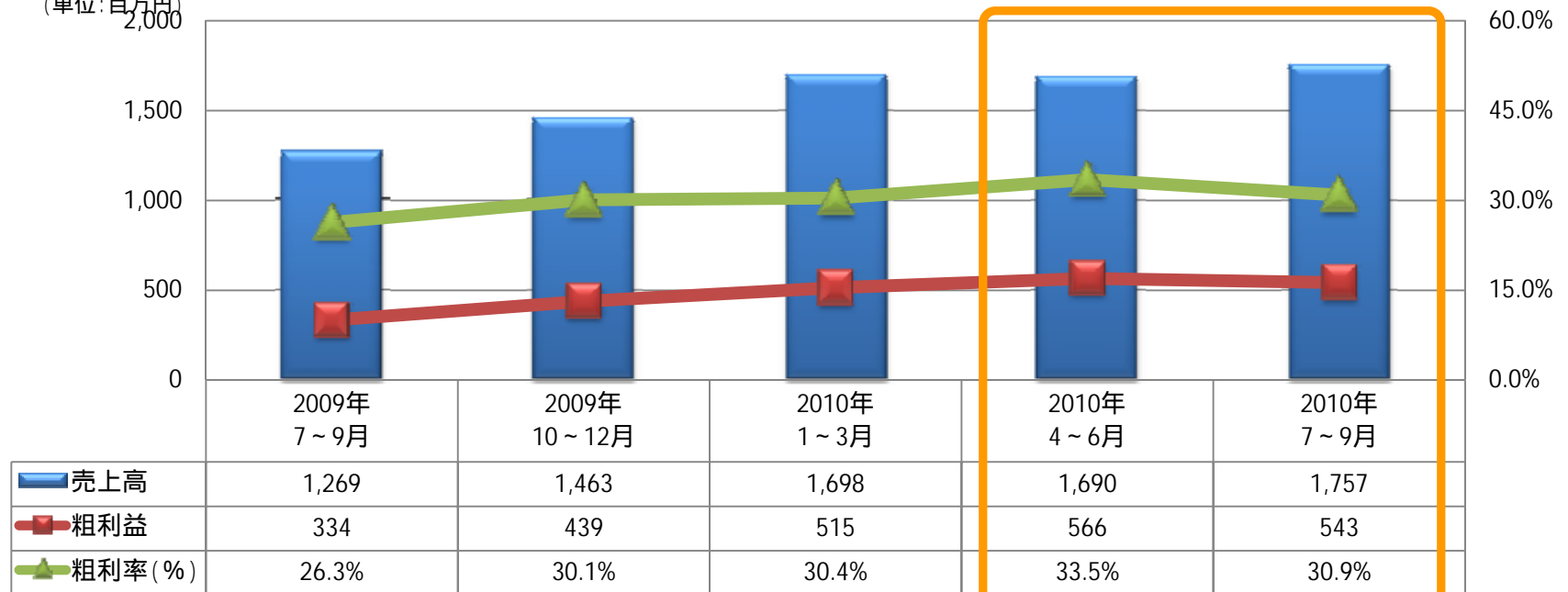
# 各事業の売上利益の推移 と足元の状況

# モバイル高速データ通信事業(連結)

スマートフォン市場の活性化により引き合いが集中

## 四半期毎売上利益推移

(単位:百万円)



他社に先行して取り組んできたAndroidの開発ノウハウの蓄積・実績やスマートフォンに積極的な顧客からの信頼の高さにより、当社グループに引き合いが集中。

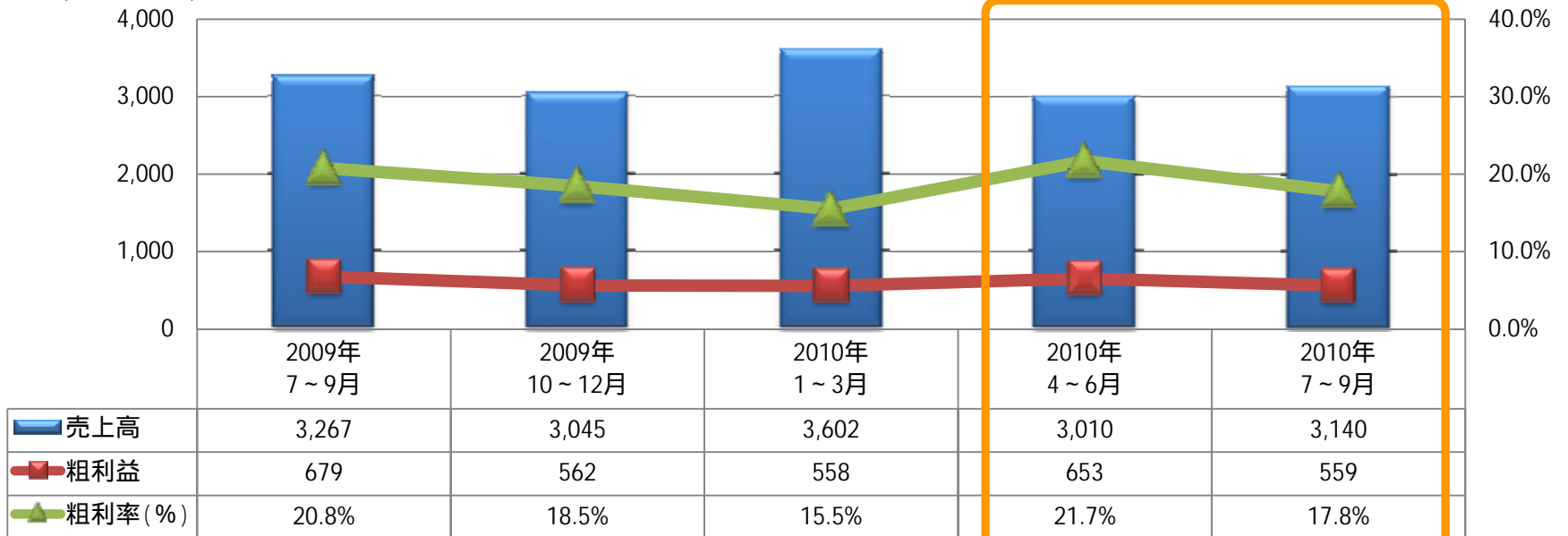
業界の事業再編において当社の顧客が主導権をとることなどから、当社グループの市場占有率は大きく伸長。

# 情報システム事業(連結)

原価管理の徹底により収益性改善

## 四半期毎売上利益推移

(単位:百万円)



### 金融機関向けシステム開発

顧客の情報化投資の抑制や赤字プロジェクトの発生により、収益が悪化したが、リカバリーと原価管理の徹底により、下期に向けて収益性の改善が始まる。

### インターネットビジネス向けシステム開発 <100%稼働中>

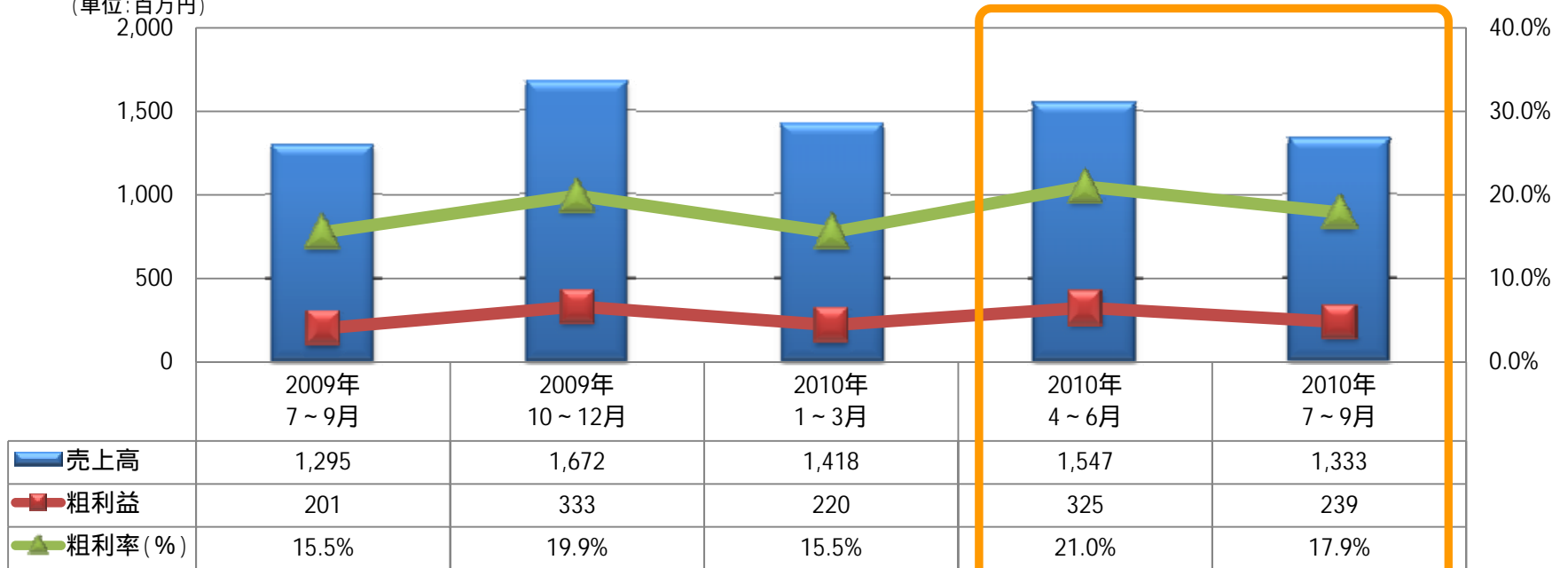
ポータル運営会社のシステム投資の増加や電子書籍市場の急拡大をとらえ、積極的に受注活動を展開。電子書籍システム開発が好調。

# ITサービス事業(連結)

厳しい環境の中、収益構造の改革を積極的に実施

## 四半期毎売上利益推移

(単位:百万円)  
2,000



第1四半期に官公庁向けの特需があったが、顧客からの単価ダウン要求が続く厳しい状況。

顧客の情報システム部門からのアウトソーシング需要の掘り起こしや、立ち直りの早い外資系ユーザーからのニーズにいち早く応えることで、収益構造の改革を実施。

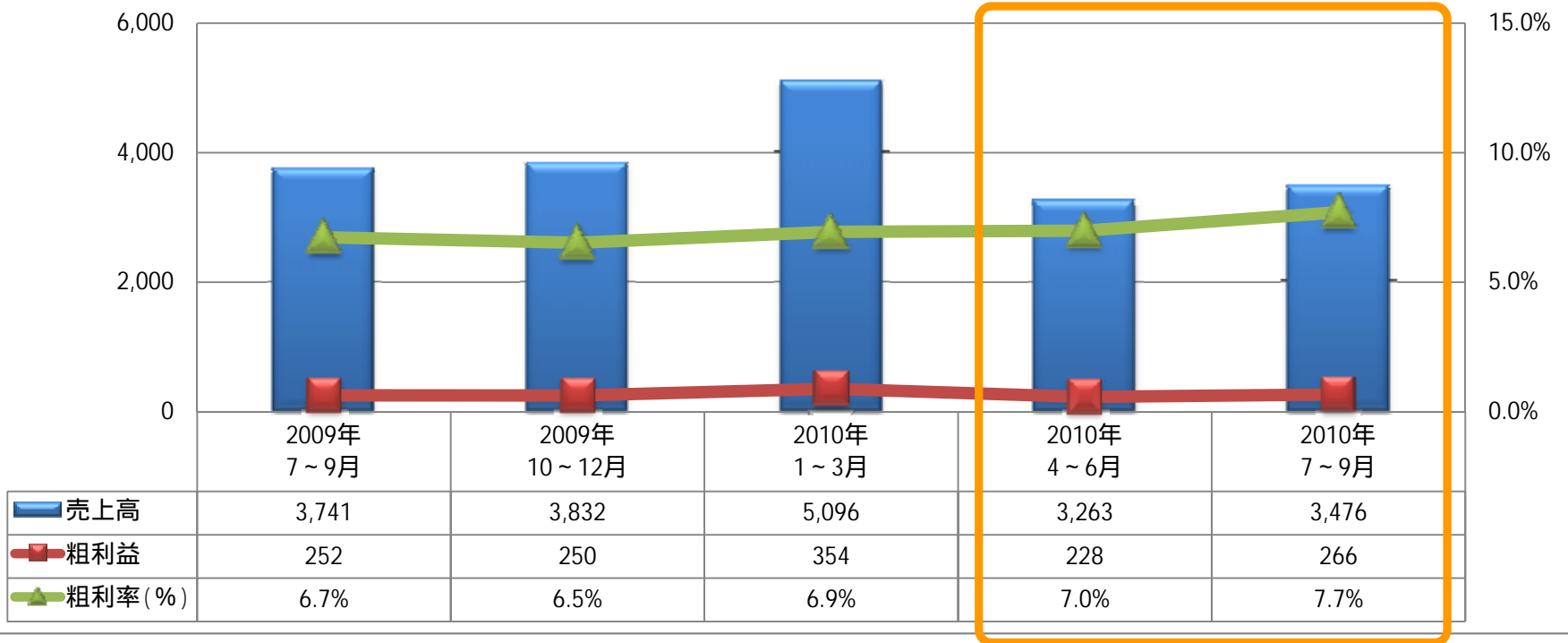
事業の選択と集中、組織のフラット化、最適な人員配置等の構造改革に積極的に取り組み、より戦略的に動ける組織編成に注力。

# ソリューション営業(連結)

価格競争の激化に対応するため構造改革を推進

## 四半期毎売上利益推移

(単位:百万円)



取り扱う商材を選別し、より**付加価値の高い商材に特化**。

顧客の課題解決のため、当社の持つ全ての商品とサービスを絡めた**総合営業への変貌**を図る。

主要顧客の大手電機メーカーや外資系企業からの**受注が徐々に回復**。

# 2011年3月期

(2010年4月1日 ~ 2011年3月31日)

## 通期業績予想



# 2011年3月期 通期業績予想 (連結)

情報システム事業の落ち込みをモバイル高速データ通信事業がカバーし通期業績達成見込み。

(単位:百万円)

	金額	利益率
売上高	42,602	-
営業利益	2,388	5.6%
経常利益	2,424	5.7%
当期純利益	2,079	4.9%
1株当たり純利益	6,816.93円	-
1株当たり配当金	2,600円	-

当期の中間配当は、1株当たり1,300円(合併記念配当100円を含む)に決定しました。  
 期末配当も、1株当たり1,300円(合併記念配当100円を含む)を予定しております。

# 中期経営計画

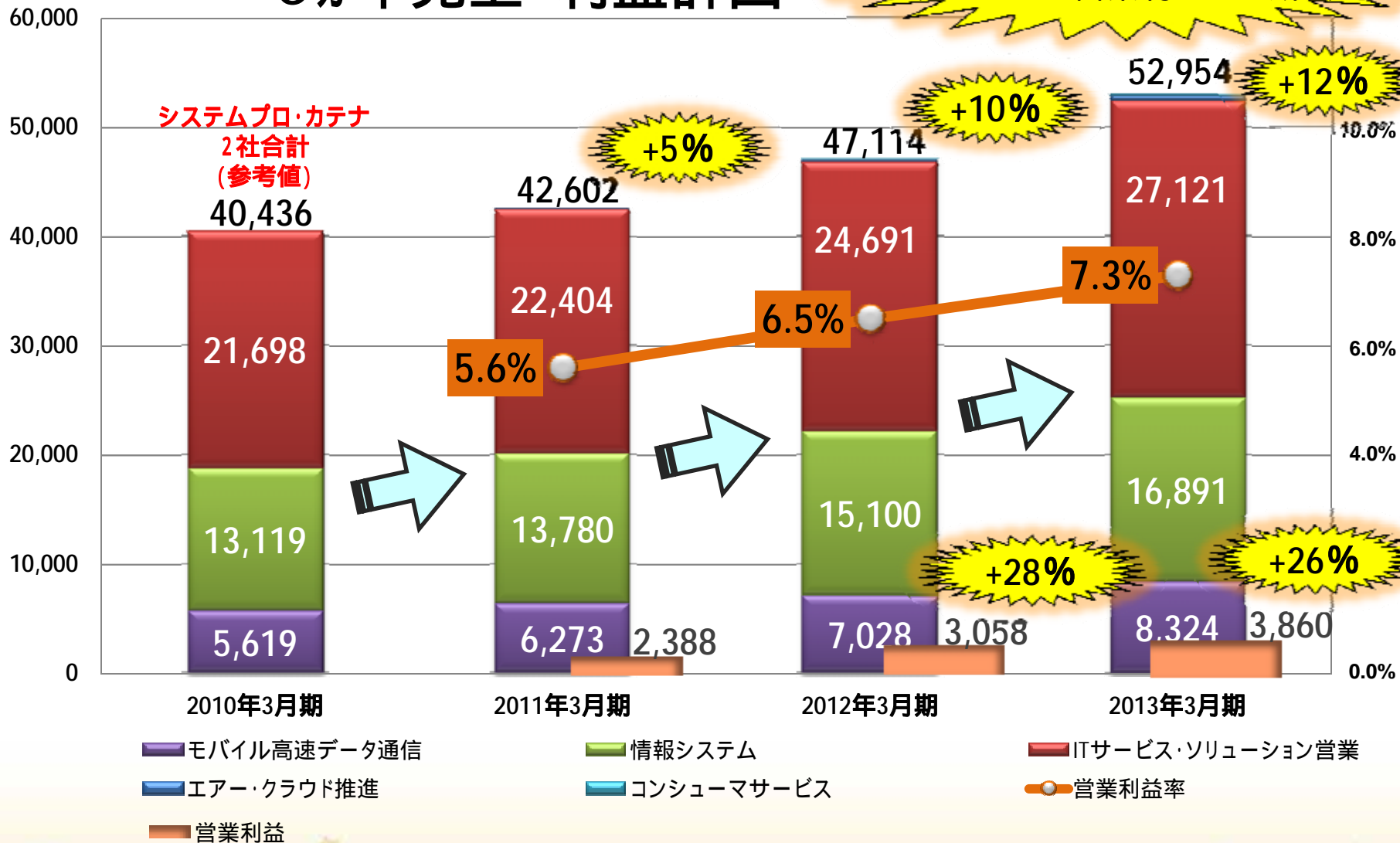
(2011年3月期～2013年3月期)

利益率を重視したビジネスモデルを強化し、収益性を向上させるための3ヵ年とする。

# 中期経営計画 3カ年売上・利益計画

2011/3 ~ 2013/3  
売上24%・営業利益60%成長

(単位:百万円)



## < 中期経営計画 >

# モバイル高速データ通信事業

いよいよ始まる

国産スマートフォンの時代！

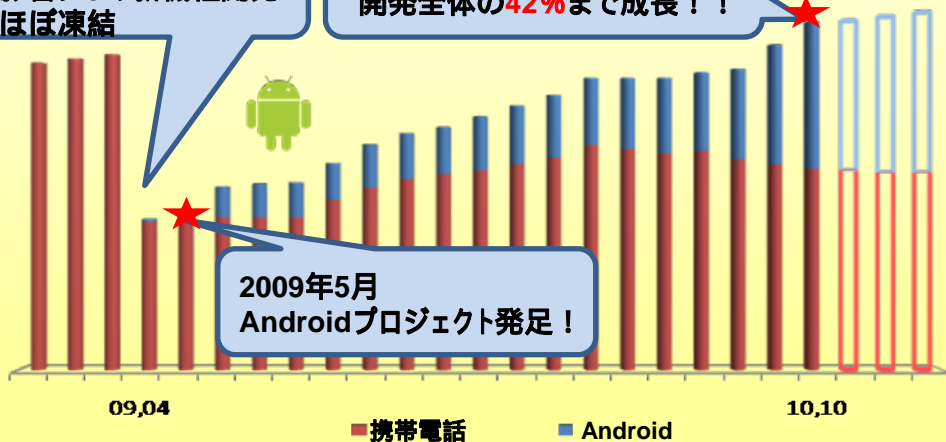
# モバイル高速データ通信事業の好調を支える要因

## 残存者利益からスマートフォン需要拡大へ

リーマンショックの影響により新機種開発ほぼ凍結

Android立ち上げ1年半で端末開発全体の42%まで成長！！

2009年5月  
Androidプロジェクト発足！



Android案件拡大！

### 既存顧客

他社が撤退・縮小する中で、当社は“復活支援”を旗印に、継続して顧客を支援。  
(多くの顧客内で子会社を除きシェアがNo.1に)  
そのため、スマートフォン需要が拡大しつつある現在、残存者利益から受注が大幅拡大。先行技術の習得が実現。

### 新規顧客

既存顧客での残存者利益からもたらされた先行技術の習得により、新たな顧客からスマートフォン開発案件の引き合いが急増。

## モバイル業界再編からの受注拡大へ

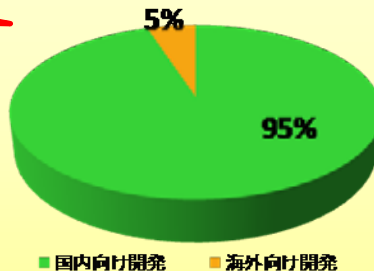
チャンス拡大！



au系、Android系で拡大のチャンス！

## 現在のモバイル業界は内需型

円高影響なし



- ・国内向けの製品開発が中心。
- ・チップセットなど海外からのH/W調達は円高が有利。
- ・当事業の95%が国内向け開発。

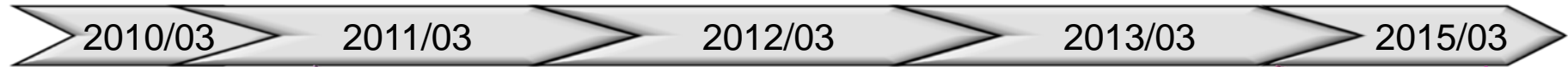
モバイル業界の再編に伴い、今後は海外向けの案件増加も予想されるが、現在の割合は小さいため、円高の影響は受けていない。

# ロードマップ - モバイル高速データ通信事業



エアーの時代に向けての準備期間

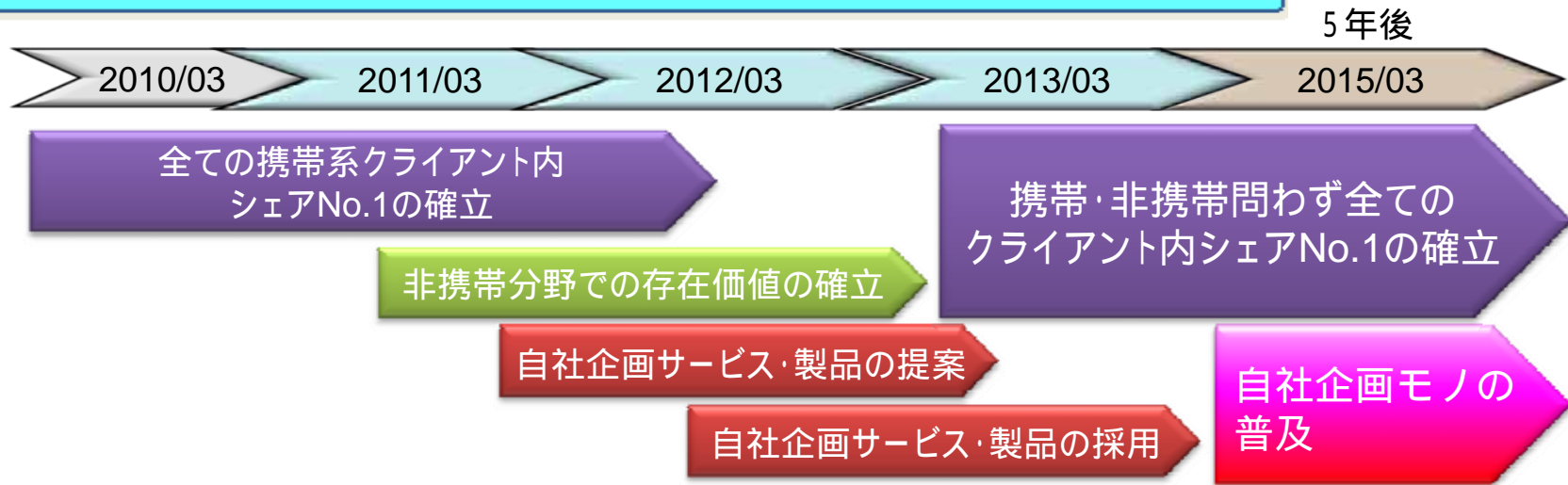
5年後



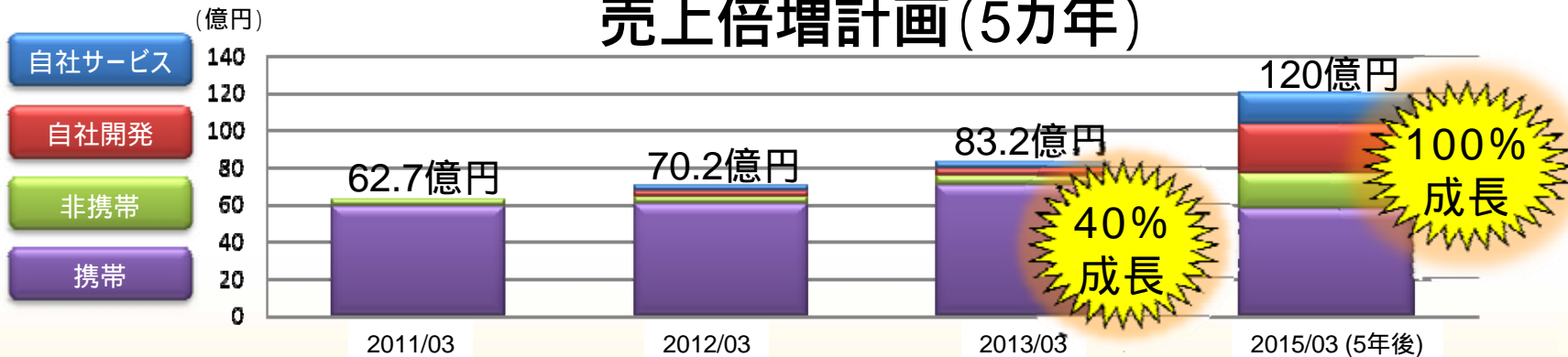


# 中期経営計画イメージ (戦略) - モバイル高速データ通信事業

今後大きな成長が見込まれるモバイル高速データ通信事業は  
3年後に40%、5年後には2倍の成長を目指す。



## 売上倍増計画 (5カ年)



戦略  
戦術

中期  
計画

# 合併によるシナジー効果が発揮されるモバイル事業

## カテナの営業力とシステムプロのモバイル技術力の融合



### 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。



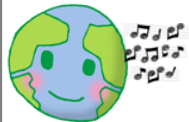
### 非携帯開発(家電/車)

#### 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を加速。Androidノウハウを活用してデジタル家電に参入。

#### 電気自動車

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サービス開始に伴いサービスコンテンツの拡充や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としてだけでなく、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もサービスの提供を行う。

エアー・シン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た自社製品(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、当社で日本マーケット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。

# < 中期経営計画 > 情報システム事業

グローバル競争の中で  
生き残り、勝つために  
収益モデルの構造改革推進中！

# 改革ロードマップ - 情報システム事業

「高収益事業」への回帰！



課題

施策

進捗状況

構造改革4本柱

<ul style="list-style-type: none"> <li>・外注比率: 41.5% (2010年7月)</li> <li>・外注費比率: 39.1% (当期1Q) の引き下げ</li> </ul>	外注依存体質から脱却し、内製化を促進 <b>2年後30%へ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・外注比率: 33.6%へ<b>7.9p</b>改善 (2010年10月)</li> <li>・外注費比率: 35.9%へ<b>3.2p</b>改善 (当期2Q累計)</li> </ul>
原価管理の徹底	旧システムプロの原価管理システムを導入し、PJ単位で徹底	目標利益率へ改善中
契約条件の厳密な精査	旧システムプロの受注稟議・受注監査の仕組みを導入し、受注管理を徹底	赤字プロジェクトは収束・改善
プロジェクトマネジメント力の向上	旧システムプロの稼働監査の仕組みを導入し、稼働管理を徹底	生産性向上によるコストパフォーマンスの改善



中期3ヵ年目標として、10%を割り込んだ営業利益率を10%以上に戻す！

## < 中期経営計画 >

# ITサービス事業・ソリューション営業

卸売業・人材派遣業から脱皮し、  
IT関連の**総合付加価値創造業へ**  
**転換中**



# 改革ロードマップ - ITサービス事業

単なる「人材提供ビジネス」から「高度なサービス提供をするスペシャリスト集団」へ変革！

構造改革3本柱

## 収益構造の改革

- ・取引顧客の選択と集中
- ・既存PJにおける要員配置の適材適所化
- ・未稼働要員の削減

損益分岐稼働率の引き下げ  
稼働率97%へ上昇

進捗状況

## 組織構造の改革

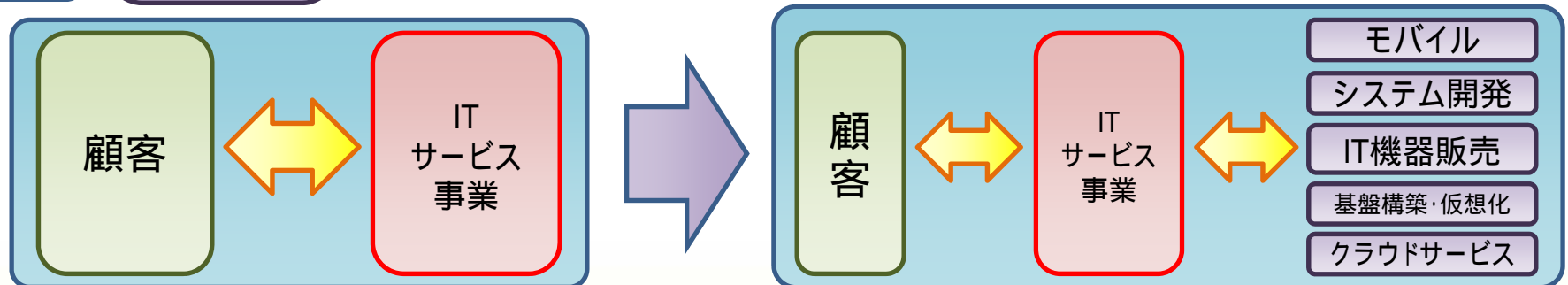
- ・組織階層のフラット化による情報伝達のスピード強化
- ・権限委譲による意思決定のスピード強化
- ・HW事業を子会社の東京都ビジネスサービスへ移管

低採算PJの縮小・撤退  
平均単価2万円Up

## 営業力の改革

- ・市場・競合・顧客分析に基づく顧客別競争戦略の策定
- ・他部門との連携強化による、総合サービス提案
- ・外資系企業のニーズに合わせ、帰国子女の採用強化

競争戦略が明確に  
後は攻めるのみ

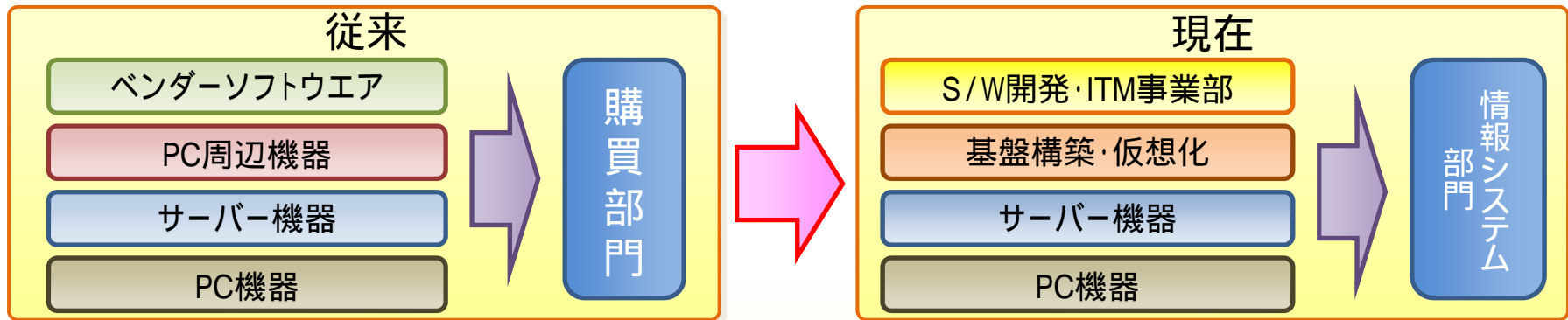
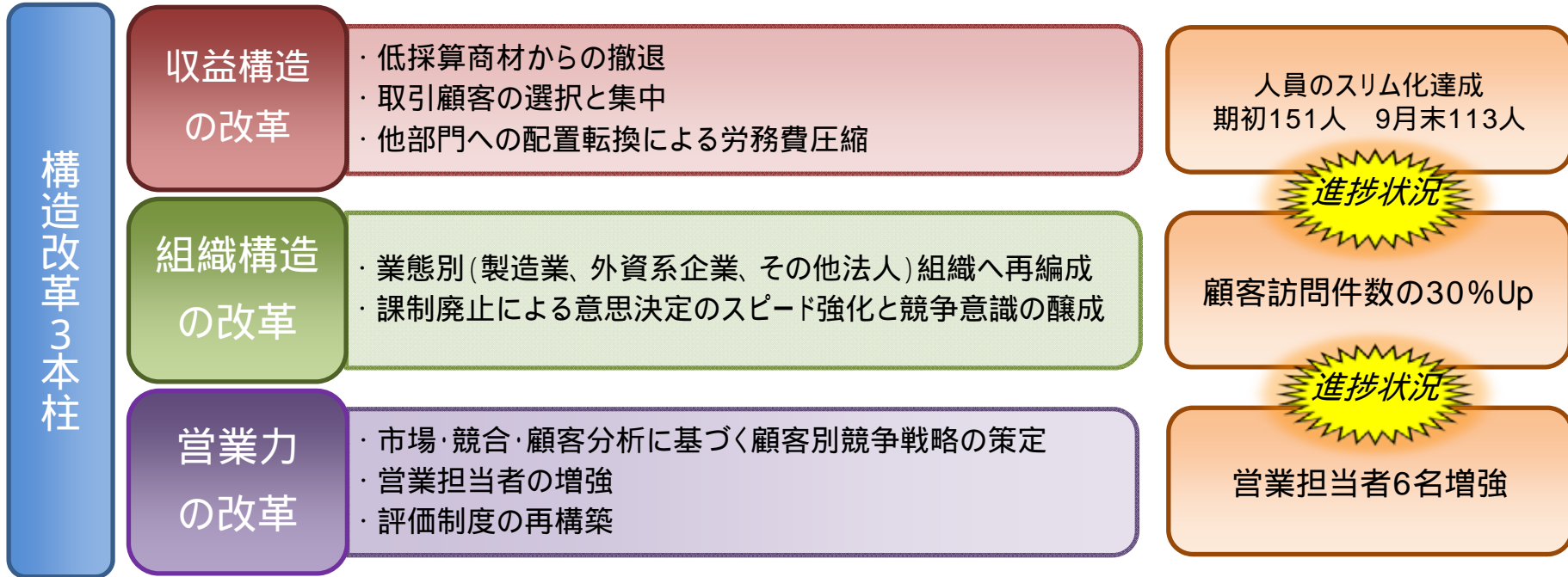


【単体ベース】 当上期の営業利益率 2.2%      通期の目標利益率 4.4%  
中期3ヵ年目標として、10%以上を目指す！



# 改革ロードマップ - ソリューション営業

単なる「物販営業」から「付加価値創造・総合営業」へ変貌！



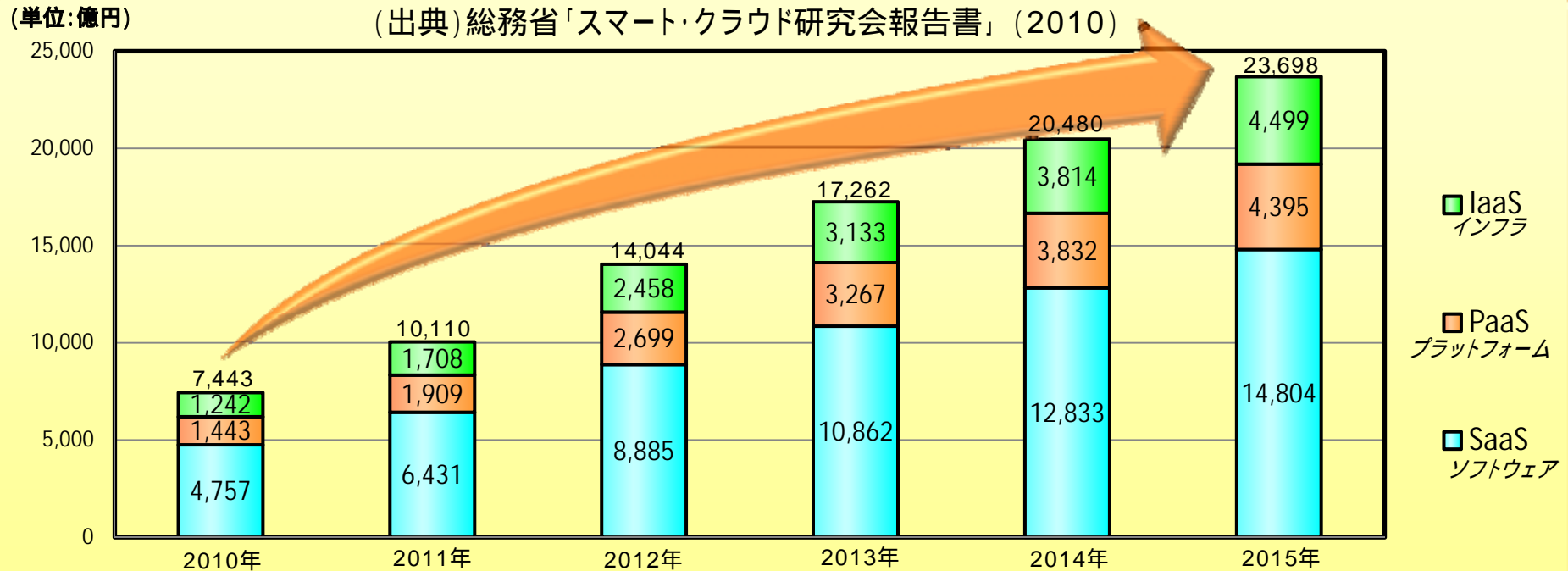
当上期の営業利益率 0.1%      通期の目標利益率 1.4%  
 中期3ヵ年目標として、4%以上を目指す！(IT系卸売業同業他社平均2.5%)

# < 中期経営計画 > エアー・クラウド推進事業

エアーの時代を見越した  
先行投資によるノウハウの蓄積

# ロードマップ - エアー・クラウド推進事業

## クラウド市場規模予測



## 中期計画



# ビジネスモデル - エアー・クラウド推進事業

## クラウドビジネスの幕開けは2年後

ユーザーはクラウドの必要性は感じているが、どのように考えて良いのか分からない  
 クラウドサービスの善し悪しが判断できない  
 自社のシステムのどのシステムがクラウドに向くのか分からない

### お客様のシステム診断を実施

出来る範囲からクラウドサービスに移行し、コストメリットを享受したい

時間を掛けてクラウド化するシステムを判断したい

クラウド化よりも、業務改善を優先したい

クラウドに移行し易いコミュニケーションツール  
 Google - Apps  
 マイクロソフト「BPOS」の拡販

自社における疑似クラウド環境を構築し、検証  
 自社サーバーの仮想化

文書管理、ワークフロー改善による業務効率化  
 マイクロソフト「SharePoint」  
 OpenCube「ワークフロー」

### 第2回「クラウドコンピューティングEXPO」に出展

2010年11月10日～12日 at幕張メッセ

コミュニケーション & コラボレーションをクラウドで！  
 Google - AppsとBPOSを徹底比較！！

約1,300人のブース来場！  
 450件の見込み情報！

# < 中期経営計画 >

## 管理部門

### 強い管理部門へ変革中！

- クラウドの活用 → システム維持管理コスト、人力作業の大幅削減
- 業務統合 → 同一業務の統合および縦割り組織の撤廃
- 収益管理の徹底 → システム化と業務統合による人員の再配置により、事業部門やプロジェクト別の収益管理を徹底

強い管理部門を作る

強い管理部門主導による事業部門の原価管理システムの構築を上期中に完了。  
 下期は各事業部門が高収益体質に変わりつつある。

# < 中期経営計画 >

## 財務・経理部門

### 財務目標

・自己資本比率 : 60%  
 (2011年3月期第2四半期実績 : 46.9%)

・総資本回転率 : 1.8回転  
 (システムプロ 2009年10月期実績 : 0.96回転  
 カテナ 2010年3月期実績 : 1.21回転)

・配当性向 : 40%

- ▶ 3年後の自己資本比率を、カテナから引き継いだ不動産の売却、繰延税金資産の活用で得たキャッシュで借入金を圧縮し、60%まで引き上げる。
- ▶ 総資本回転率(売上高÷総資本)を1.8回転にする。
- ▶ 3年で得たキャッシュに加え、現時点で積み立てしきれていない税金資産約20億円を含め、借入金完済後のキャッシュについては、今後のグローバル化を見据えた積極的なM & Aなどに有効に活用。



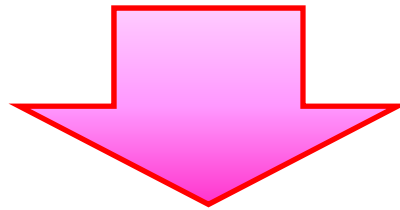
# <トピックス①> 合併効果が最も出ている大阪支社

関西圏は特に厳しい経済状況にも関わらず、システムプロとカテナの合併により、シナジー発現

システムプロの  
Web系を中心とした  
新しい技術力



カテナの営業力



逆風下で目標の2倍の営業利益を達成！！  
当第2四半期計画3,000万円      実績6,000万円



# <トピックス > 新子会社「株式会社GaYa」設立

## 事業内容

スマートフォン向けアバターゲームポータル企画・運営  
 既存のPCや携帯向けのアバターSNSとは異なり、  
 よりスマートフォンに特化したモーションアバターを軸に、  
 ゲームポータル機能を取り込んだサービスを提供していく。

## 資本金

50百万円（システナ出資比率 50%）

## 設立

2010年11月19日設立 2011年春サービス開始予定

## 設立の目的

- ▶ 今後拡大が予想される国内のAndroid搭載のスマートフォンをターゲットとし、アバターを用いたゲームポータルによるアイテム課金やゲーム内広告などのビジネスを展開。
- ▶ 国内移動体通信端末メーカーのスマートフォン事業をソフト面で間接的に支援。
- ▶ 国内スマートフォン市場におけるアバターゲームポータルの世界でトップシェアを目指す。

## シナジー効果

システナが持つAndroid搭載スマートフォンの開発ノウハウと、株式会社シンクロジック が持つオンラインゲーム開発の実績と経験を融合し、スマートフォンの特長を最大限に生かしたスマートフォン専門のアバターゲームポータルを立ち上げ、スマートフォンゲームポータルサイトでトップシェアの地位を築く。

オンラインゲームの開発を主要事業とする企業。SNSアプリや知名度の高いオンラインゲームの開発実績を保有。

# 株式会社GaYa サービス内容

## アバターゲームポータル

### マネタイズポイント

ポータルゲーム内のアイテムやアバター衣装や、ルーム内の家具などを有料アイテムとして販売。

販売自体は仮想通貨を用い、仮想通貨購入時に課金を行う。

### ゲームポータル機能

ミニゲーム

ソーシャルゲーム

本格ゲーム

### オープンプラットフォーム

OpenSocialに近い機能の提供。外部のコンテンツプロバイダが容易に参加しやすい仕組み。

### SNS機能

日記

ルーム

フレンド

サークル

チャット

密接に連携

### アバター機能

ワンタッチで滑らかに動くアバター

衣装やインテリアなどのアイテム販売

# ご清聴ありがとうございました。

## 株式会社システナ

<http://www.systema.co.jp/>

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。