



**<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**

2011年8月31日

**株式会社システナ**

証券コード：2317 (東証一部)

# 事業概要

## モバイル高速データ通信事業

- ▶ 携帯電話・スマートフォンを中心としたモバイル端末の企画、仕様策定、設計・開発、品質評価
- ▶ 航空機・自動車・デジタルカメラ・複合機などの組み込み・制御ソフトウェアの設計・開発
- **主要顧客**：通信キャリア、メーカー

## 情報システム事業

- ▶ 金融機関向け基幹・周辺システムの設計・開発
- ▶ ポータルサイト、電子書籍などネットビジネス向けシステムの構築・開発
- **主要顧客**：生損保、銀行、ネットビジネス事業会社

## ITサービス事業

- ▶ システムやネットワークの運用・保守・監視、ヘルプデスク・ユーザーサポート
- ▶ データ入力、大量出力、メーリング、発送代行、事務局代行、事務処理代行
- **主要顧客**：電機メーカー、外資系企業、官公庁

## ソリューション営業

- ▶ サーバー・パソコン・周辺機器・ソフトウェアなどIT関連商品の企業向け販売
- **主要顧客**：電機メーカー、外資系企業

## エアー・クラウド推進事業

- ▶ 「Google Apps」、「Microsoft Office 365」など、クラウド型サービスの提供、導入支援

## コンシューマサービス事業

- ▶ Androidスマートフォン向けアバターSNS・ソーシャルゲームの企画・開発・運営

# 2012年3月期

(2011年4月1日～2012年3月31日)

# 事業戦略

# モバイル高速データ通信事業

## 3年後の飛躍に向けた**先行投資**の年

▶ 光ケーブル並みの無線高速データ通信(LTE等)の普及期に向けて**先行投資**を積極的に行う。



# 事業戦略 – モバイル高速データ通信事業 ①

## ① 非携帯分野への積極展開

- 無線高速データ通信は、家電や自動車も席卷 ⇒ 顧客層の拡大

スマートフォンやタブレット端末だけでなく、テレビ、ビデオカメラ、デジカメ、冷蔵庫、エアコン、自動車をはじめとする身近なあらゆる機器に無線が搭載され様々なサービスが展開される

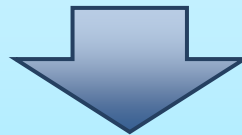
⇒ 我々のマーケットが拡大

チャンス拡大!



## ② ハードウェアへの取り組み

- ソフトとハードの一体提供による事業ドメインの拡がり
- キャリアは安く早く端末を提供できるメーカーを模索  
 企業ではモバイル端末を利用した自社サービスの需要が増加  
 ⇒ IDYの子会社化により、ハードウェアの提供が可能に



- ▶ 要望に沿ったアプリケーションを導入した端末を安価でスピーディに提供
- ▶ サーバー側のシステム開発と保守・運用もワンストップで提供

## ③ クラウド・ソリューションへの展開 (エアー・クラウド)

### ● ALLシステナ・サービスの展開

情報システムの顧客である、金融機関や各種企業への営業支援ソリューションなどをハードウェアとクラウドシステム、端末アプリケーション、保守・運用、機器導入等を含めてALLシステナ・サービスを展開



## ④ グローバルへの展開はオフショア体制強化から

### ● 競争力強化

- ▶ 端末メーカーはグローバル化を目指し、コストダウンに邁進
  - ⇒ 当社のマネジメント力・ノウハウとiSYSの開発力を融合、高品質と圧倒的なコストダウンの両立
- ▶ 国内メーカーは新興国向け機種は現地で開発を行う方針
  - ⇒ 海外シェア拡大に向けて、顧客のグローバル展開に追随
- ▶ グローバルマーケットの市場調査

2015年のLTE普及期に向けて先行投資



## ⑤ ゲーム・コンテンツへの展開

### ● マーケット創造

- ▶ Androidスマートフォンのノウハウを生かし、ゲーム・SNS・コンテンツへの展開
- ▶ 他社サービス(仮想アミューズメントサイト)の開発・運用支援のみならず自社コンテンツのサービスにも挑戦



# 情報システム事業

## コスト競争力を高め

## グローバルマーケットへ進出

- ▶ **グローバルな受注と開発体制で  
生き残り勝つために  
中国合併会社によるオフショア開発を推進、  
成長力を高めていく。**

# オフショア推進 - 中国から始めるグローバル展開

顧客のコストダウンとグローバル対応ニーズが急速に高まっている。

当社の業務スキル・マネジメント力とiSYSの開発力を融合し、高品質と圧倒的なコストダウンにより領域を拡大。

中国オフショアで培ったノウハウを活かし、顧客の海外展開に追従しグローバルへ展開。

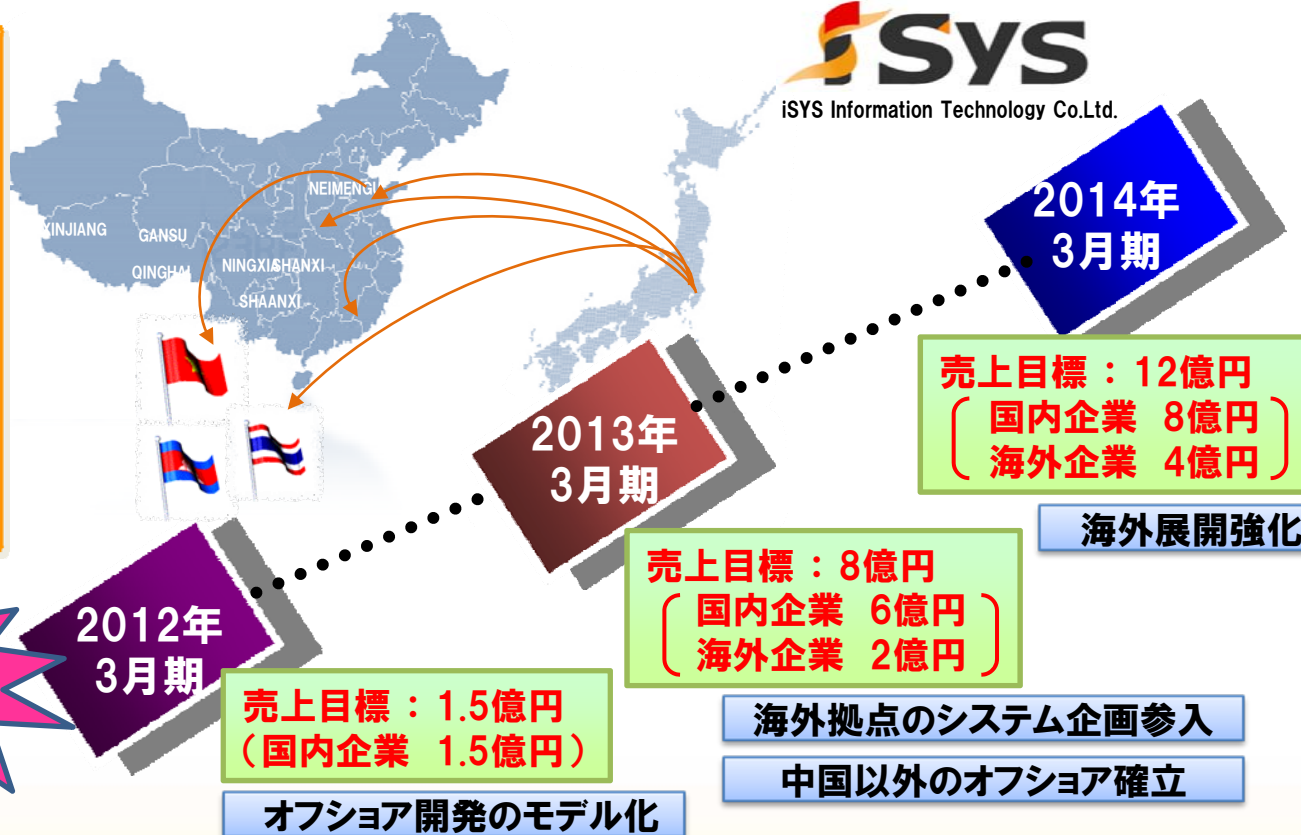
## ●顧客ターゲット

### ▶ 国内企業

生損保、銀行、  
ネットビジネス事業会社、  
通信キャリア、メーカー

### ▶ 海外企業

グローバル展開を図っている国内生損保の  
海外現地法人、  
海外通信キャリア、メーカー



受注確定！  
開発スタート！

オフショア開発コンサル実施中

海外進出企業向けパッケージ展開

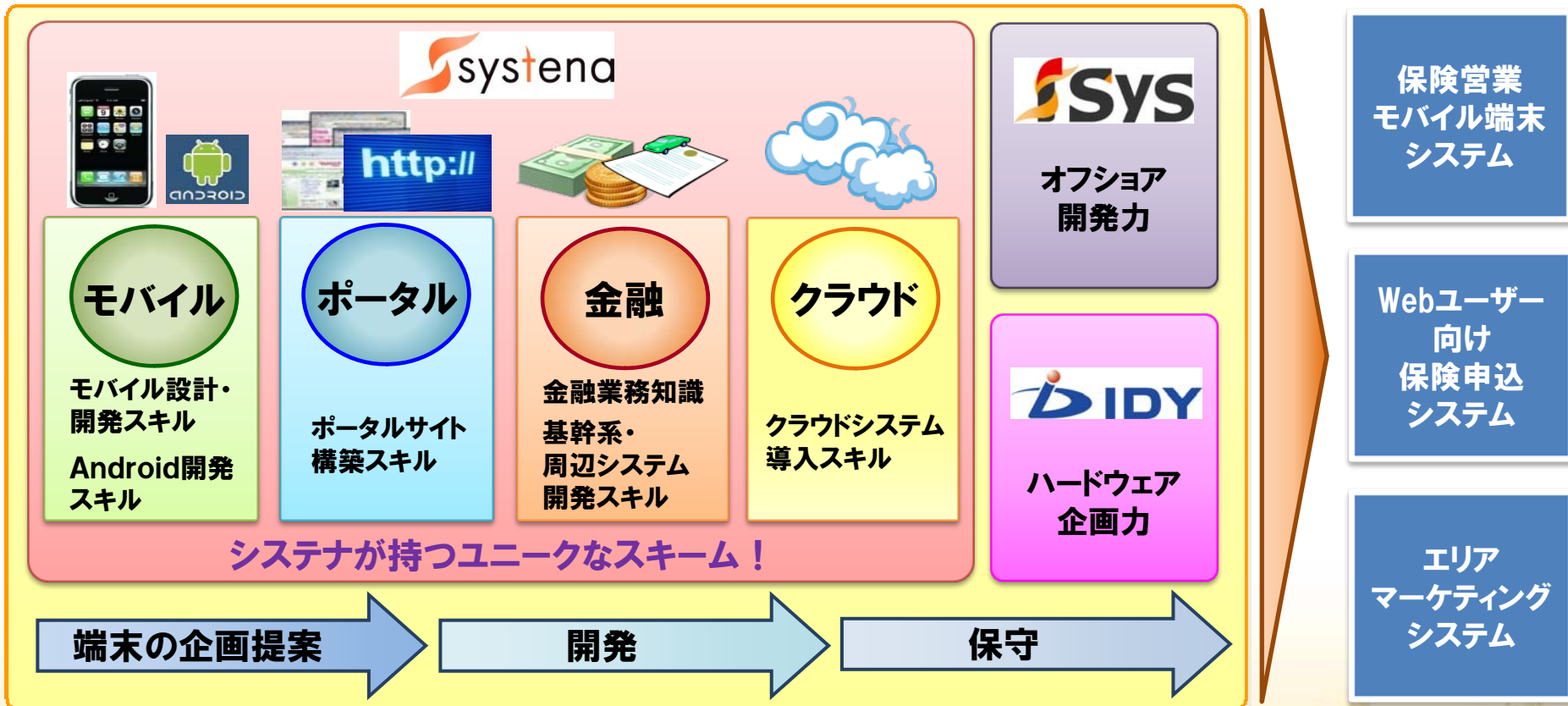
中国国内向け案件へノウハウ提供



# 情報システムの金融系顧客への エアー・クラウド・ビジネスモデルの提案

生損保など金融系顧客で、  
営業や代理店向けにスマートフォンやタブレットの端末を活用したシステムのニーズが高まっている。

当社の**モバイル**、**ポータル**、**金融**、**クラウド**に関するスキルとマネジメント力に加え、**iSYS**の開発力と**IDY**のハードウェア企画力を活用し、Android搭載スマートフォンやタブレット端末とクラウドを連動させたシステムを、企画から保守までのトータルソリューションで提供。



# ITサービス事業

## 派遣型ビジネスから脱却し、収益力をUP

- ▶ **営業力の強化**と更なるコストダウンによる**生産性向上**を展開中。
- ▶ 東日本大震災以降、拠点を首都圏から西日本に分散する需要が増加、東京本社と大阪支社で連携し、**首都圏で培ったノウハウを西日本に展開**。
- ▶ **前期を上回る利益を計画、成長軌道確立へ**。

# 事業戦略 - ITサービス事業

営業力の強化と更なる付加価値UPによる生産性の向上を展開中！

## 外資系を中心にグローバル企業をターゲット

- ・「IT+英語」ニーズに対応した帰国子女の採用強化
- ・全社員が営業 ⇒ 契約範囲外のビジネスチャンス獲得活動

**営業力の強化**  
(更に磨きを掛ける)

- ▶ 顧客の選択と集中  
⇒ 注力業界(金融、医薬品、物流)
- ▶ 他事業との連携強化  
⇒ ソリューション営業の顧客を中心に需要を獲得

**生産性の向上**

- ▶ 教育のスピード化  
⇒ 拡充人員の早期戦力化
- ▶ 顧客業態別の組織へ再編成

**付加価値UP**

- ▶ 1社1サービスから1社複数サービスの提供
  - ▶ リモート対応、オンデマンドサービスの拡大
- 利益率の  
押上げ

ピンチを  
チャンスに変える

東日本大震災の影響により、外資系企業を中心に活動の拠点を西日本に分散する需要が増加 ⇒ 東西2拠点体制の確立  
⇒ 当社の東京本社と大阪支社で連携しITサービスを提供

営業  
利益率

2011年3月期実績  
5.5%

2012年3月期計画  
8.5%

【目標利益率】  
10%以上を目指す！

# ソリューション営業

卸売ビジネスから脱却し、  
**ALLシステナ精鋭**の営業部隊となり、  
**グループ全体の収益力UPに貢献**

- ▶ **営業力強化・業務効率化を推進、ALLシステナ精鋭の営業部隊へ変革中。**
- ▶ **大手製造業や外資系企業を中心とした優良な顧客基盤に対して、ITサービスを絡めたサービス営業を強化し、収益性の向上を図ることにより前期を上回る利益を計画。**

# 事業戦略 - ソリューション営業

## 総合営業への変革 ～ ITを通じてお客様の事業を支援していく～

**既存事業を磨き、足元を固め、成長戦略の実現を目指す！**

### 営業力強化

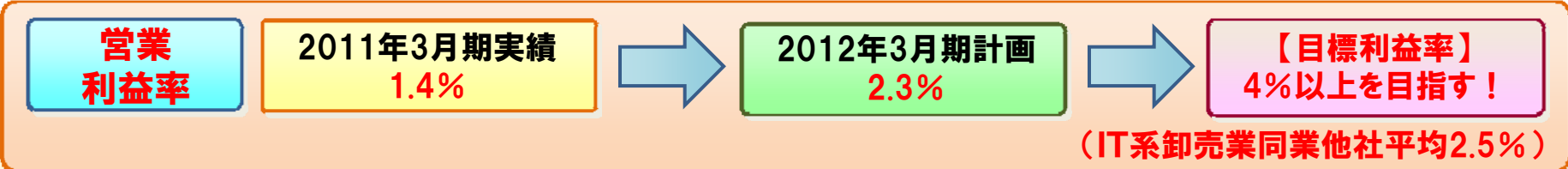
- ▶ ALLシステナ営業の強化
  - ・PCやサーバーを販売したら、その後の開発・運用・保守も取る！
- ▶ 収益性の高い商材に特化
  - ・中国レノボ社のノートPC販売絶好調！
  - レノボ社の販売代理店2,000社中、販売台数上位6位として「Excellent Reseller Award 2011」を受賞
- ▶ リベート交渉の強化

### 生産性向上

- ▶ 業務の効率化、平準化（仕入・商品販売工数の削減）

### 市場開拓

- ▶ 医療・医薬、エネルギー・社会インフラ分野の開拓
- ▶ 領域の拡大（仮想化、バックアップ、構築後の運用サービス）
- ▶ スポット取引からビジネスパートナーへ



# エアー・クラウド推進事業

## 新規顧客の開拓に注力

- ▶ 東日本大震災の影響を背景に、市場は黎明期から普及期に移行。
- ▶ クラウドビジネスの成長期に向けて更なる事業基盤・顧客基盤を確立すべく、**新たな自社商材・サービスの提供**により明確な差別化を図り、**新規取引顧客の開拓に注力**。

# 事業戦略 – エアー・クラウド推進事業

クラウドビジネスの成長期に向け、**新規顧客の開拓**に注力し  
顧客基盤・事業基盤を確立させ**2012年度リセラーNo.1**を目指す。

既存顧客70社の契約更新と年間150社の新規顧客の獲得

## = 商材の選択と集中 =

コミュニケーションツール  
Google「Google Apps」  
Microsoft「Office 365」

- ・認知度が高まり、利用企業は中小企業から**中堅大企業へ拡大**
- ・**震災の影響**によりクラウド化の検討が急務(省電、BCP対策)
- ・従業員千人以上の企業に注力し**ユーザー数の大幅増加**を狙う

コラボレーションツール  
自社サービス「cloudstep」  
NTTデータ「OpenCube」

- ・**ワークフロー機能**をクラウド化しても問題ないとの意識が定着
- ・組織内で**リアルタイム**に情報を流通させる効率化ニーズが増大
- ・自社サービス「cloudstep」に**新たなソリューションサービス**を投入

## = 営業力強化 =

- ▶ 70社/6,000ライセンスの販売実績で培ったノウハウを活用し「**Speed & 勝率Up**」
- ▶ 競合他社との差別化を一層図るべく「cloudstep」シリーズの**ラインナップを強化**
- ▶ Google Apps向け**3rdベンダーとの協業**による販売チャネルの拡大とサービスの拡大

# 子会社で行うコンシューマサービス事業

## GaYaの最大の強み「**モーションアバター3D**」

他社コンテンツ ⇒ 2Dのパラパラアニメ

アバターにモーションさせるには、数十枚から数百枚のアニメデータが必要。

当社グループの培ってきた「オンラインゲームの技術」と「Androidの技術」で  
**Android端末向け3Dエンジン**を開発。

3Dエンジンは、**数枚のアニメデータと数個の座標データだけでモーション可能。**

⇒ **通信データ量を大幅削減、通信コストの低減と高速化を実現。**

**無線通信を使うスマートフォンで圧倒的に有利**

- ▶ Android搭載スマートフォン向けゲームSNSおよびゲームアプリ3タイトルの正式サービス・アイテム課金を8月16日開始。
- ▶ 今後は、大手スマートフォン向けゲームポータル会社との連携を強化。





# モーションアバター紹介



# 今後の展開

- ▶ **大手スマートフォン向けゲームポータル会社との連携**
- ▶ **SNS機能を随時追加**
- ▶ **コンテンツとSNS機能の充実でユーザー数を拡大**
- ▶ **魅力的なアイテムをSNS・ゲームで連携させ収益につなげる**
- ▶ **雑誌連動企画等、PR活動を強化**

# 2012年3月期

(2011年4月1日～2012年3月31日)

## 業績予想

# <業績予想に関するトピックス>

## ① モバイル高速データ通信

震災の影響による開発案件の先送りにより、5月～7月はエアポケットに突入していたが、8月から持ち直し、下期は急回復。

## ② 情報システム

損保の統合案件が、いよいよ下期にスタート。  
中国オフショアによる大規模開発が可能となる*iSYS*の立ち上げにより、他社とのコスト競争力強化でV字回復。

## ③ ITサービス、ソリューション営業

構造改革の成果で大幅に収益力UP!

## ④ エアー・クラウド推進

3年目にして黒字化達成!

# 2012年3月期 業績予想(連結)

(単位:百万円)

	当期業績予想		前期実績		前期比	
	金額	利益率	金額	利益率	増減額	増減率
売上高	33,499	—	39,176	—	▲5,677	▲14.5%
営業利益	2,590	7.7%	2,579	6.6%	10	0.4%
経常利益	2,592	7.7%	2,661	6.8%	▲68	▲2.6%
当期純利益	1,626	4.9%	2,957	7.5%	▲1,330	▲45.0%

## ●当期純利益の減少要因

- ・前期は、子会社株式や固定資産売却で11億円の特別利益
- ・法人税が、前期の4億円から当期は14億円へ増加

# 2012年3月期 業績予想 セグメント別売上高(連結)

(単位:百万円)

	当期 業績予想		前期実績		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
モバイル高速 データ通信	7,786	23.2%	7,381	18.8%	405	5.5%
情報システム	6,004	17.9%	11,813	30.2%	▲5,809	▲49.2%
ITサービス	5,265	15.7%	5,566	14.2%	▲300	▲5.4%
ソリューション 営業	14,278	42.6%	14,390	36.7%	▲112	▲0.8%
エアー・クラウド 推進	186	0.6%	70	0.2%	115	163.5%
コンシューマ サービス	82	0.3%	43	0.1%	38	88.8%
調整額	▲105	▲0.3%	▲89	▲0.2%	▲15	—
合計	33,499	100.0%	39,176	100.0%	▲5,677	▲14.5%

## ●情報システム事業の減少要因

成熟事業となり成長事業への転換が困難な子会社と部門を売却

(前期実績に含まれている売上高：55億円 [子会社 27億円、部門 28億円])

# 2012年3月期 業績予想 セグメント別営業利益(連結)

(単位:百万円)

	当期 業績予想		前期実績		前期比	
	金額	利益率	金額	利益率	増減額	増減率
モバイル高速データ通信	1,354	17.4%	1,373	18.6%	▲19	▲1.4%
情報システム	660	11.0%	807	6.8%	▲146	▲18.2%
ITサービス	447	8.5%	308	5.5%	138	44.9%
ソリューション営業	322	2.3%	202	1.4%	119	59.1%
エアー・クラウド推進	▲15	—	▲72	—	57	—
コンシューマサービス	▲182	—	▲86	—	▲95	—
調整額	4	—	46	—	▲42	—
合計	2,590	7.7%	2,579	6.6%	10	0.4%

## ●モバイル高速データ通信

LTE普及期に向けた先行投資による利益減はあるものの、Androidスマートフォンの開発・評価案件の受注は堅調に推移

## ●情報システム、ITサービス、ソリューション営業

売上高は減少するものの、構造改革の推進、収益改善策の実施により利益率は大幅に改善

# 財務・株式について



# 財務方針

- **方針**： **バランスシートのスリム化を図る**  
 (昨年4月の合併で膨張したバランスシートのぜい肉を削ぎ落とす)
- **施策**： **有利子負債の削減**  
 (繰延税金資産の活用および営業キャッシュ・フローで返済)
- **目標**： ▶ **無借金経営の実現**

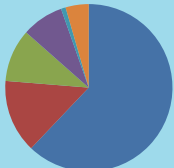
2010年4月1日 (合併当初借入金)	2011年3月期末	2012年3月期末 (計画)	2013年3月期末 (計画)
8,368百万円	→ 3,978百万円	→ 1,000百万円	→ 0円

▶ **自己資本比率70%以上の実現**

2010年4月1日 (合併当初比率)	2011年3月期末	2012年3月期末 (計画)	2013年3月期末 (計画)
42.6%	→ 58.1%	→ 65.0%	→ 70.0%以上

- **有利子負債返済後のキャッシュ・イン**：  
 今後のグローバル化を見据えた**積極的なM&A**などに活用

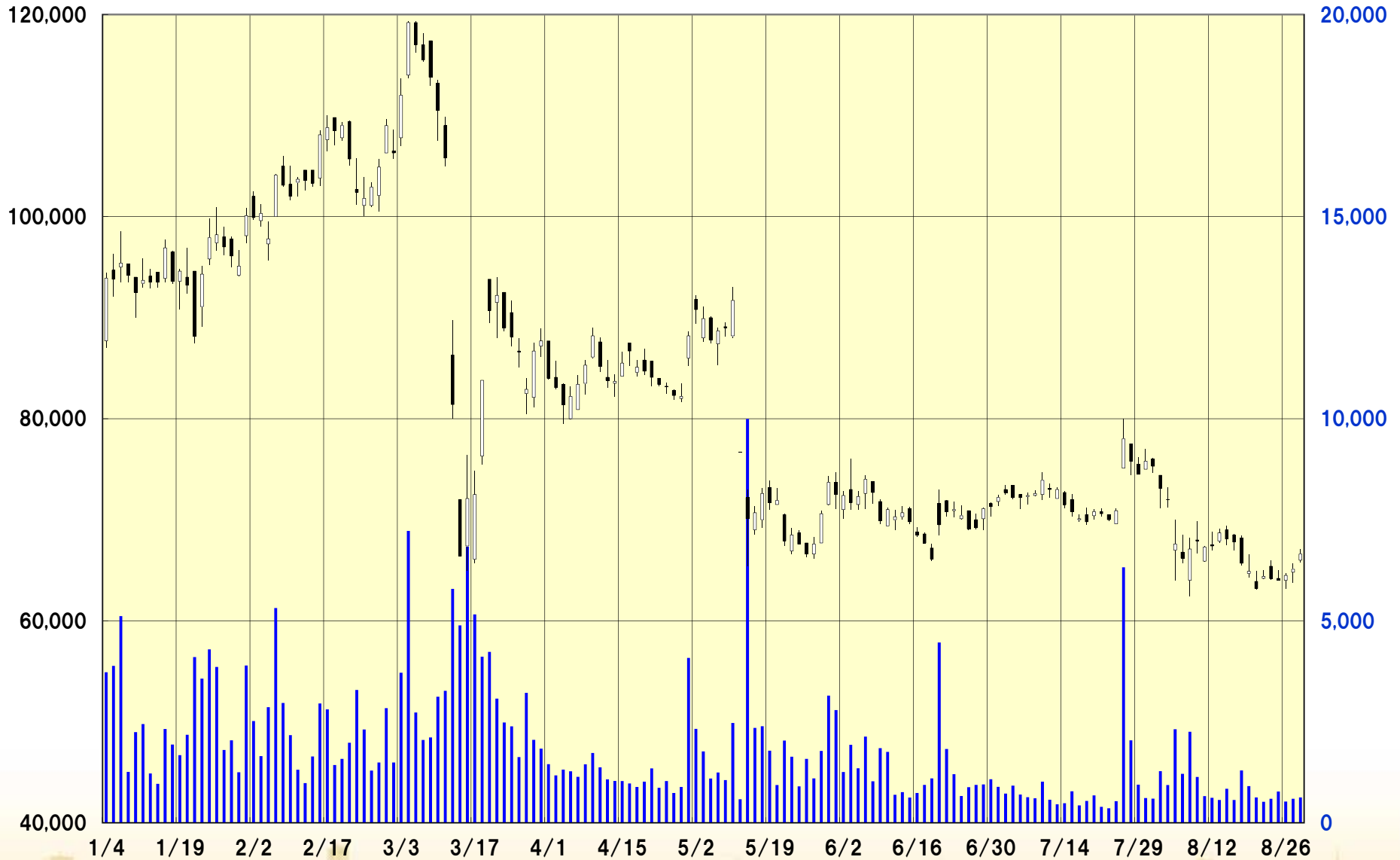
# 株式情報

業種	情報・通信
上場市場	東証一部 (2004年11月 東証二部上場 2005年10月 東証一部指定)
証券コード	2317
決算期	3月
売買単位	1株
発行済株式総数	302,168株 ※ 8月30日現在 (自己株式を除く)
株価	66,600円 ※ 8月30日終値
時価総額	201億円 ※ 8月30日終値ベース
配当利回り	3.9% ※ 当期予想ベース
株主数	11,272名 ※ 3月31日現在
株主構成	 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 個人・その他 (62.1%)</li> <li>■ 金融機関 (14.2%)</li> <li>■ その他国内法人 (10.2%)</li> <li>■ 外国人 (8.1%)</li> <li>■ 証券会社 (0.9%)</li> <li>■ 自己名義株式 (4.5%)</li> </ul> <p style="text-align: right;">※3月31日現在</p>

# 株価推移

株価  
(単位:円)

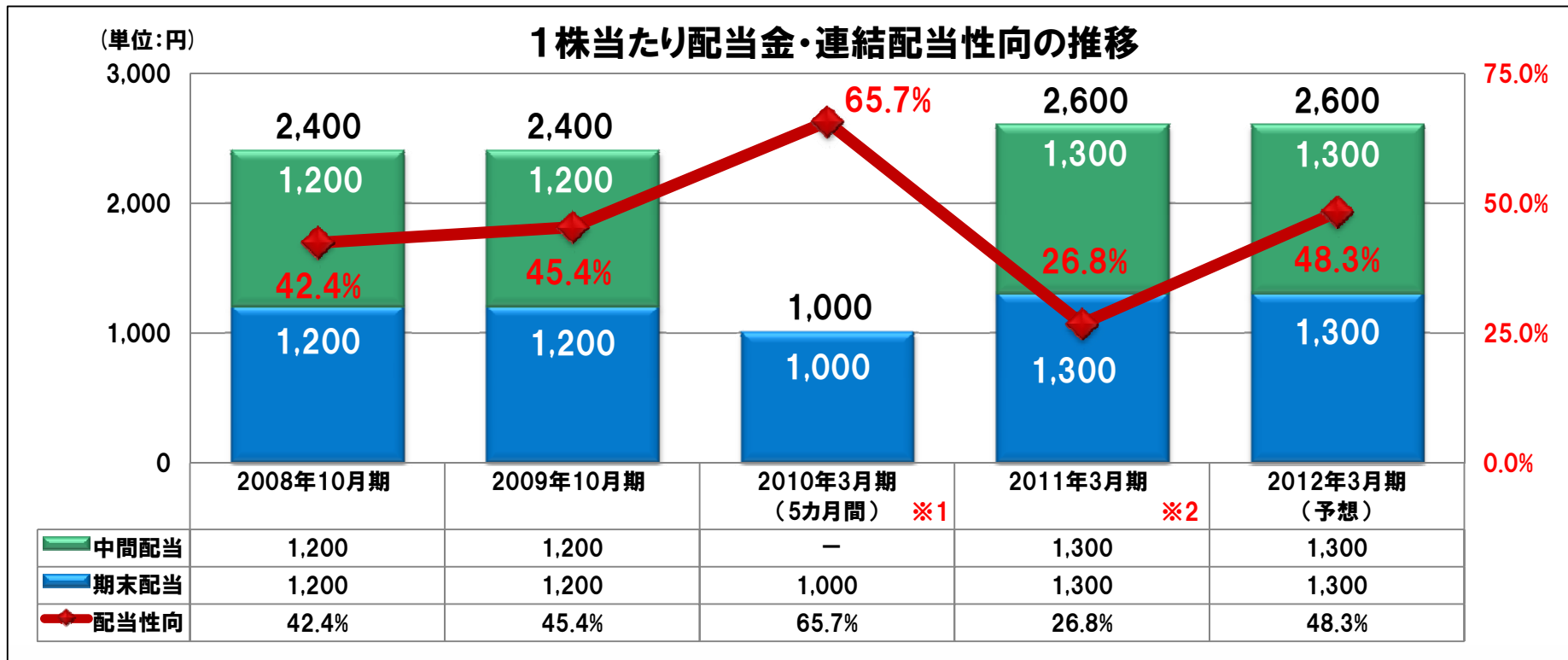
出来高  
(単位:株)



# 株主還元方針

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題の一つとして認識しており、安定的で継続性のある配当に配慮し、業績に応じて行うことを基本方針としております。

各期の経営成績の状況等を勘案して、配当性向40%を目標に、株主の皆様への利益還元策を積極的に行ってまいります。



※1 : 2010年3月期は、決算期変更に伴う5か月間の変則決算のため、期末配当のみ。

※2 : 2011年3月期の中間、期末の1株当たり配当金は、合併記念配当を100円ずつ含む。

# 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。