



システム 中期3カ年計画

(2013年3月期～2015年3月期)

2012年5月9日

株式会社システム

証券コード：2317（東証一部）

経営方針

● 経営の基本方針

当社グループは、「ビジネスチャンスは現場にあり」、
「情報収集はボトムアップ」、「組織運営はトップダウン」の
『システナ経営三原則』を柱に、経営資源の「選択と集中」
を図り、陳腐化したビジネスモデルを排除し、成長分野へ
積極的に挑戦することを経営の基本方針としています。

● 目標とする経営指標

当社グループは、株主資本利益率と売上高営業利益率を
重要な経営指標としており、「得意な技術とノウハウを成長
分野へ選択し集中する」という基本方針に則り、
高い成長率と高収益体质を目指し、同種の業態を持つ
業界の中で成長率と利益率のトップを目指します。

『中期3力年計画』の骨子

◎ 最終年度は2015年3月期とする。

● 中期3力年戦略目標

3力年における**売上高の成長率35%以上・営業利益2.5倍以上**、
新商材+新サービス+新コンテンツ+海外事業の売上構成比を全売上の20%以上を目標とする。

● 目標達成のためのグランドデザイン

事業ごとに独自に培われていた技術とビジネスノウハウを結集し、ALLシステムとしての新商材・新サービスを開発し、これを戦略的商材の中心として位置付け、成長市場に投入することで、戦略目標を達成する。

● 目標達成のための具体的な戦術

- ▶ グランドデザイン実現のために、現有の経営資源だけでなく、海外からの商材やリソースを積極的に活用するとともに、自社が持つビジネスモデルに加え、必要に応じて、海外進出およびM&Aを積極的に展開。
- ▶ そのための資金として、3年間で**総額20億円**の投資を計画。

20億円の投資の内訳

(単位:億円)

	2013年3月期 (初年度)	2014年3月期 (2年目)	2015年3月期 (3年目)	合計
人材投資	2.0	1.0	1.0	4.0
新商材	3.0	1.5	1.5	6.0
海外投資	3.0	1.5	1.5	6.0 <small>※2</small>
コンテンツ	1.6	1.2	1.2	4.0
合計	9.6 <small>※1</small>	5.2 <small>※3</small>	5.2 <small>※3</small>	20.0

※1 初年度の9.6億円の投資の内、人材投資2.0億円、コンテンツ1.6億円、新商材の内1.0億円、合計4.6億円は人件費コストとして業績予想に織り込み済。
残りの投資5億円が業績に重要な影響を与える場合は速やかに開示します。

※2 ① 新興国でのWi-Fiビジネスを計画。スマホ(\$50~)もルータ(\$50)も自力で作れる実力を武器に展開を計画。
② シンガポールを拠点として、アジアで展開するSNSサービス事業者へのコンテンツ供給を検討。

※3 2年目、3年目は基本的にランニングコスト。

『中期3力年計画』の戦術

● ソリューションデザイン事業

「モバイル高速データ通信事業」と「情報システム事業」を統合。
新商材の開発と新サービスの開拓のための人的投資、ソフトウェアプロダクトの開発、
外部からの調達を目的としたM&Aやライセンス契約が投資の中心。

● ITサービス事業・ソリューション営業

- ▶ ITサービス事業とソリューション営業は今後3年間で統合を進め、顧客が必要とするIT資産の調達から維持管理、償却まで、一貫してサポートできる体制を整備。
- ▶ 自社に無いデータセンターなどの設備は、必要に応じて社外の経営資源をM&A、ライセンス契約、業務提携にて調達。
- ▶ 株主資本利益率と売上高営業利益率の向上を目指す。

● 新商材・新サービス・新コンテンツの投入市場

高成長が期待できる医療、社会インフラ、エアー・クラウド※やSNSマーケットがターゲット。
この分野への人的投資と新商材・新サービスの開発投資を積極的に行う。

※ エアー・クラウド：スマートフォンやタブレットとクラウドシステムを連動させ、リアルタイムに業務支援を行うことを目的としたビジネスモデル。当社の造語。

2010.4合併から2012.3まで

合併して2年で構造改革完了

▶ **財務体質改善**

借入金 83億円 → 23億円

▶ **成長市場への経営資源の統合と集中**

攻めのための準備完了

2013年3月期(31期)

【種まきの年】

▶ 人材採用強化(営業・技術)

▶ 新商材・新サービス開発

事業ごとに独自に培われていた技術とノウハウを結集し、ALLステナのシナジー強化

- ・ソリューションデザイン事業とソリューション営業の連携強化
- ・ITサービス事業とソリューション営業の統合

▶ 新コンテンツ開発

▶ 業務提携・M&A戦略強化

▶ 新ビジネスモデルへの挑戦

ストックビジネスへの挑戦

▶ 海外進出と開発拠点強化

積極投資
年間10億円の投資

人材の付加価値UP！

当社独自の戦略的商材
を成長分野へ投入

2014年3月期(32期) 【芽生えの年】

- ▶ 新商材・新サービス・
新コンテンツ
の芽生え

- ▶ 新ビジネスモデル
の芽生え

育成ビジネスへの
ステップアップ



2015年3月期(33期) 【開花の年】

- ▶ 新商材・
新サービス・
新コンテンツ

- ▶ 新ビジネス
モデル

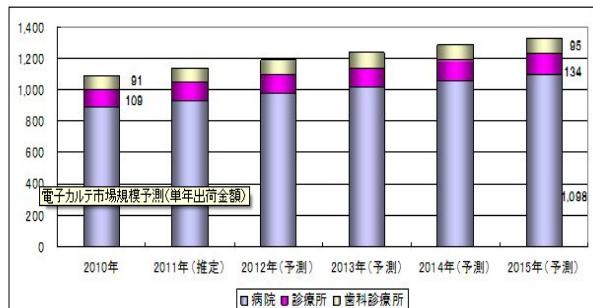
- ▶ 海外市場

収益の柱に育つ

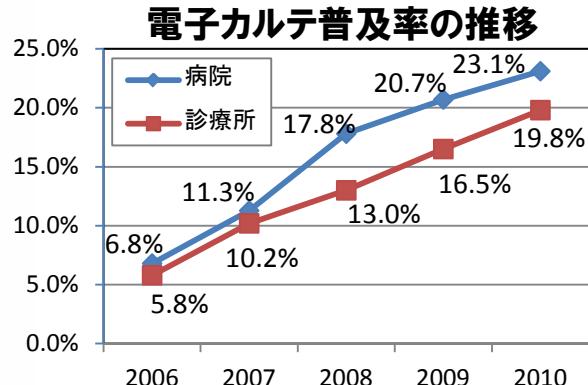
2011-2012年版「電子カルテの市場動向調査」

◆電子カルテ、2015年に1,327億円市場に
(病院向け1,098億円、診療所向け134億円、歯科診療所向け95億円)

電子カルテ市場規模予測(単年出荷金額) 単位:億円



※歯科診療所に電子カルテ、カルテコン、レセコン含む。 (シード・プランニング作成)



◆5年後には普及率35~45%
電子カルテ普及本格期突入

- ◆電子カルテ導入への追い風
- ①30~40歳代の医師はITリテラシー（IT活用力）が高く、新規開業時に電子カルテ導入
 - ②勤務医時代に病院で電子カルテを使用した世代が増加

電子カルテ導入が自然な流れに

電子カルテシステム

Mals Carte

日本医師会標準レセプトソフトと連携
請求書・領収書発行 診療行為確認



北洋情報システムが持つ電子カルテシステムの投資育成にグループとして本腰を入れて取り組む。

医療機関への導入実績



※ ORCA (Online Receipt Computer Advantage)： 医療のIT化を目的とした日本医師会による進化型オンラインレセプトコンピュータシステム。

注力マーケットと新商材（社会インフラ）

目的に応じたカスタマイズは誰でも簡単に。運用コストを低減。

デジタルサイネージ

Totally Vision

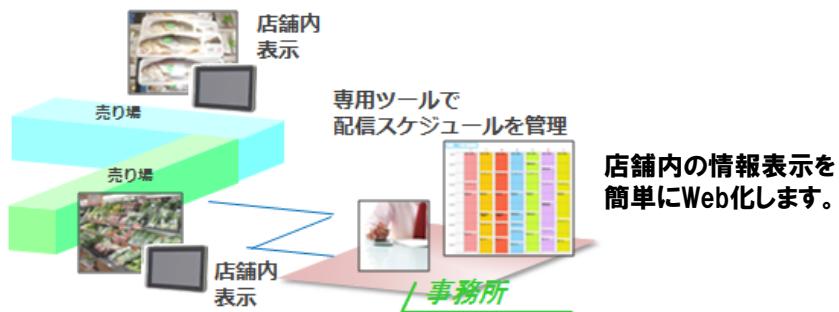
コストを押さえて表示システムを刷新します！モバイルと組み合わせた新たな情報表示が可能!!



デジタルインストアコミュニケーションシステム(店舗内広告配信)

Totally Vision インストアパッケージ

見せたい情報を見せたいタイミングで効果的に配信。



公共向けM2M ※ ソリューション



医療機器など

省電力Bluetooth

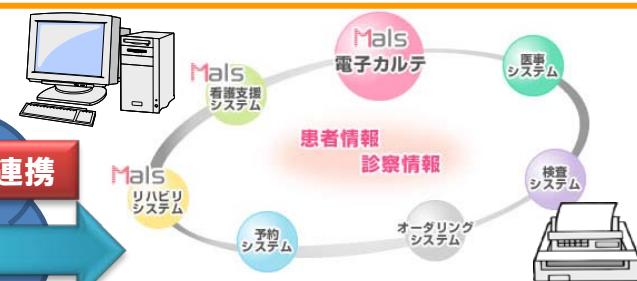
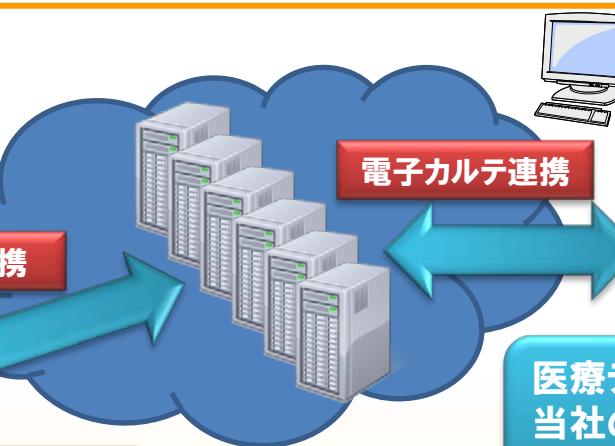


PC連携

クラウド連携



モバイル連携



医療データをスマホで集積。
当社の電子カルテシステムと連携して
健康管理をリアルタイムで行う。

※ M2M (Machine-to-Machine) : ネットワークに繋がった機器同士が相互に情報を交換し、自動的に最適な制御を行うシステム。

注力マーケットと新商材（エアー・クラウド）

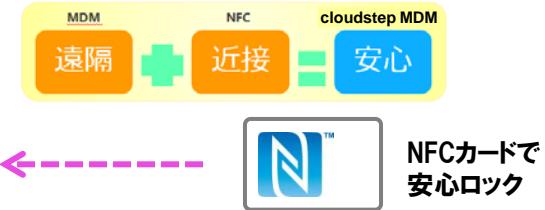


cloudstep MDM

NFC対応MDM（モバイルデバイスマネージメント）



※ NFC対応により利便性が大幅に向上！
「遠隔」と「近接」でもしもの安心を守ります



セキュリティ製品

システムのアプリケーションプラットフォーム

SMOKE

アプリをコンテンツ化してコストを削減
目的に応じたUIをHTML/CSSで作成出来ます！



Android、iOS両対応

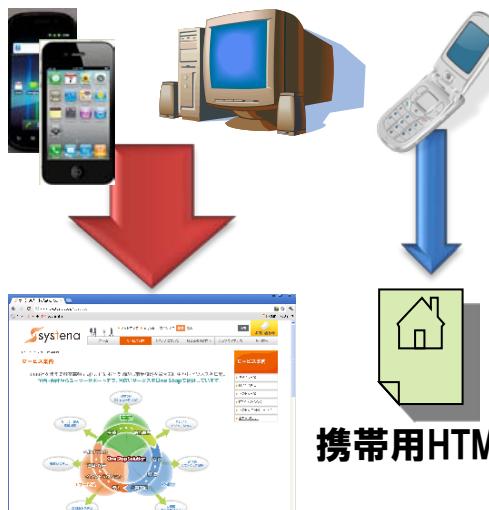


SMOKEを使用することにより短期間の開発が可能になり、開発コストを低減できます。

※ソフィアシステムズ社製
SandGate4

マルチプラットフォーム

※ NFC (Near Field Communication) : 10cm程度の至近距離でデータ通信を行う近距離無線通信の国際標準規格。



金融機関向けエアー・クラウド

- セキュリティを確保した上で、金融証券の閲覧が可能
- シングルサインオン機能
- Push機能によるリアルタイム性の確保
- マルチプラットフォーム対応（iOS、Android、Windows）

Webページ表示検証サービス

WebCaptureService for Android



Android向けアプリ試験自動化ツール

Autoroid



コンテンツやアプリケーションをシステム検証サービスで最適化。
スマートフォンの機種による差異を事前に評価できます。

アプリ・コンテンツ自動評価

新サービス・新商材（課題解決/グローバル対応）

インシデント管理ツール※の導入



- ・サービス+ツール
- ・戦略提案
- ・ALLステナソリューション

経営課題に対するご提案



- ソリューションデザイン事業
- ITサービス事業
- ソリューション営業

ALLステナにより、お客様のITに関する課題解決を策定

グローバルサービス



海外拠点を立ち上げる際のITインフラ環境構築をステナ専門スタッフが支援します。

環境調査

- ユーザーIT利用状況調査
- 現地のインフラ環境調査
- 立地条件
- 必須条件
- 交通機関 etc

- 調査員派遣
- 現地拠点調整

IT環境構築

- ネットワークインフラ構築
- 各種サーバー運用設計構築
- 監視・保守体制構築
- セキュリティ対策
- 運用ルール



- ITのご提案
- 機材調達

サービスの利用

- ネットワーク・サーバー運用
- 監視・保守の実施
- ハード・ソフト問合せ
- 各種障害対応
- レポートサービス

- ITサポート実施
- オンサイト定期メンテナンス対応

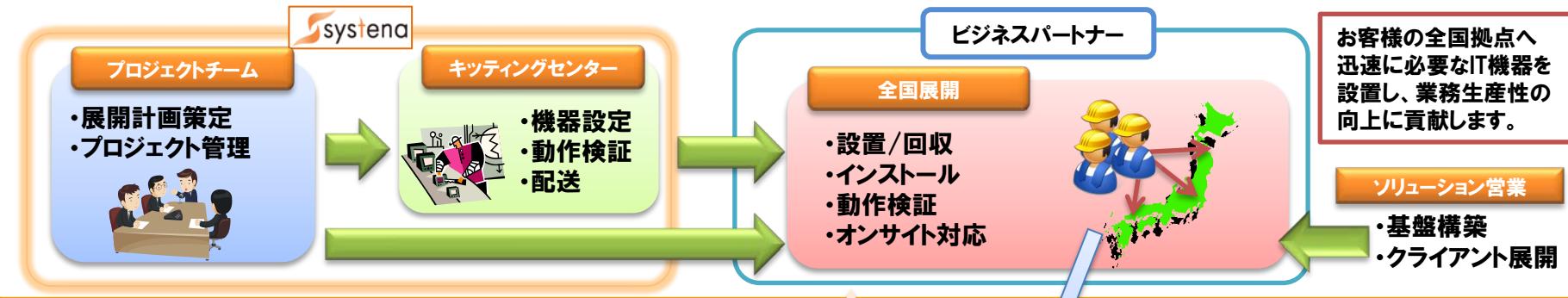
※ インシデント管理ツール：ITサービスの通常の利用を妨げる事象（インシデント）を管理するシステム。

ヘルプデスクに寄せられる問い合わせをデータベース化することにより、問題解決の円滑化を図る。

新サービス・新商材（広域・リモート支援）

全国展開サービス

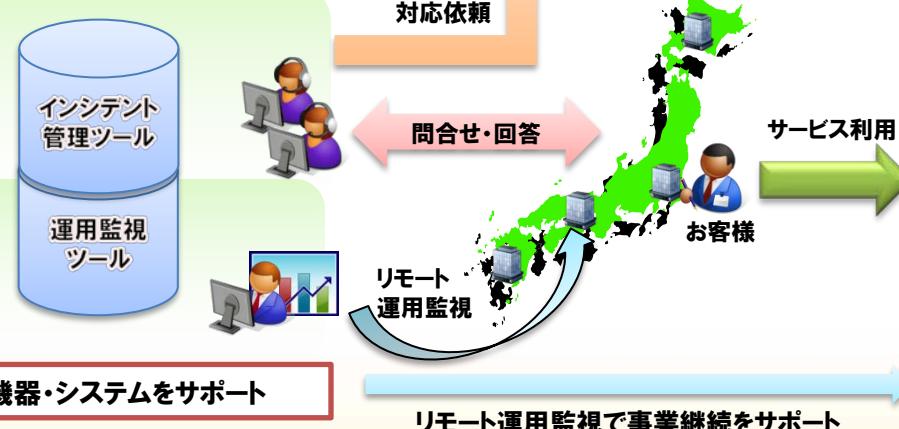
新規システムの導入やPC、サーバー、ネットワーク機器などの全国展開作業を代行し、確実な導入を支援します。



遠隔サポートサービス

- オフサイトヘルプデスク**
 - ・オンコールサポート
 - ・グローバル(日/英)対応
 - ・業務アプリケーションサポート
 - ・インシデント分析
- リモート運用監視**
 - ・24時間365日の監視体制
 - ・遠隔操作、遠隔サポート
 - ・マルチベンダーサポート
 - ・メーカー連携

非常駐型のサービスで、全国のIT機器・システムをサポート



- システムソリューション**
 - デジタルサイネージ
 - M2Mソリューション
 - スマートデバイスソリューション
 - モバイルデバイスマネジメント(MDM)
- 仮想デスクトップソリューション**
 - vmware
 - 仮想化されたクライアント
- データセンター(DC)ソリューション**
 - 首都圏DC + クラウド

<ITサービス事業>

新サービス・新商材（BCP/アセスメント）

BCP対策サービス

震災などの災害リスクに対する拠点分散時も、継続的にITサポートサービスを提供します。



東京本社

ITサポートサービス



- ・ユーザーサポート
- ・サーバー運用
- ・一次対応

オンラインサービスのご提供

東京オフィス



大阪オフィス



大阪支社と連携
本社機能を二重化し、災害時は本社機能を切換



systema 大阪支社

BCP対策プロジェクトチーム



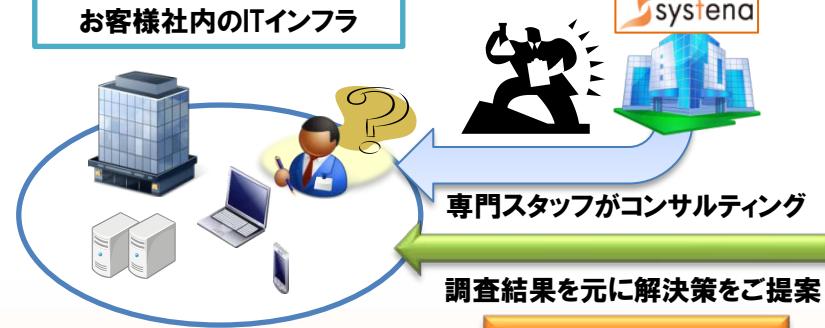
東京本社と同レベル
のITサービスを実現



ITアセスメントサービス

お客様の社内IT環境の悩みを解決するため、システムの専門スタッフが現地調査を行い、お客様の環境に最適なサービスを提案します。

お客様社内のITインフラ



Step1
問題を
チェック

Step2
問題を
解決する

ITアセスメントサービス

お客様のIT環境診断、調査、分析を行い
具体的な解決策を提案

IT機器
サーバー導入運用MDM
(モバイルデバイス管理)

クラウドソリューション

データセンター
ソリューション

cloudstep MDM

Windows Azure

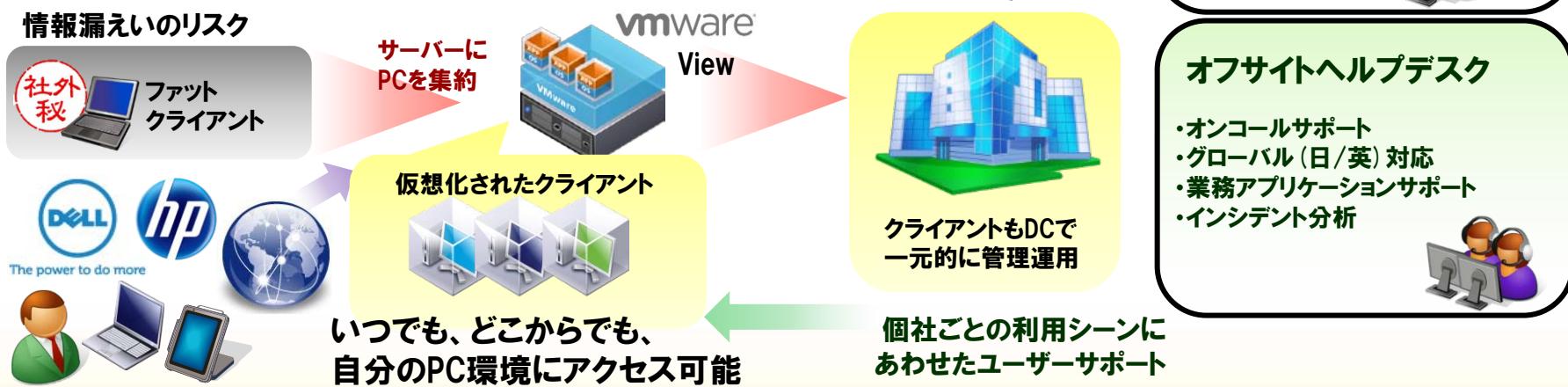


新サービス・新商材（インフラ構築）

DC（データセンター）ソリューション



VDI（仮想デスクトップ）※ソリューション



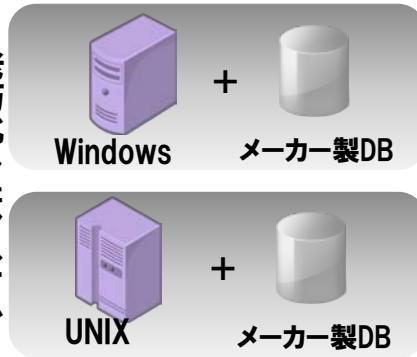
※ VDI (Virtual Desktop Infrastructure) : PCの環境を仮想化してサーバーに集約したもの。利用者はシンクライアント端末などからネットワークを通じてサーバー上の仮想マシンのデスクトップ画面を呼び出して使用する。

<ソリューション営業>

新サービス・新商材（インフラ構築＋アプリ開発）

オープンソースソリューション

老朽化したシステム


Novell.

高コスト & 低パフォーマンス

低コスト & 高パフォーマンス

高可用性
システム開発・運用
保守・サポート

システム開発



- ・インフラ設計構築支援
- ・オープンソースアプリ開発
- ・モバイルアプリ開発

モバイルデバイスソリューション

スマートデバイスの利用シーン拡大

モバイルデバイス用
アプリケーション開発

モバイルデバイスマネージメント (MDM)

紛失・盗難時の情報漏えい対策
不正利用の防止・運用管理の効率化

ITライフサイクルマネージメント

機器調達・在庫保管・キッティング
資産管理・修理対応・廃棄・ヘルプデスク

調達からアプリ開発、管理・運用まで
企業における最適なデバイス活用を
サポート！

リモート監視サービス
オフサイトヘルプデスク

- ・24時間365日の監視体制
- ・オンコールサポート
- ・グローバル(日/英)対応



新サービス・新商材（クラウド）

MSクラウドソリューション

企業のITシステムを最適にデザイン

- ・社内で管理するサーバー
- ・データセンターで運用するサーバー
- ・クラウド上で開発するアプリケーション
- ・パブリッククラウドの活用



最適な配置
最適な運用
最適なコスト

システム構築



- ・サーバー
- ・ストレージ
- ・ネットワーク
- ・アプリケーション

データセンター



IT環境調査

個社のIT環境調査
調査結果のレポート

Novell



自社内サーバールーム
Windows Server
Active Directory



Windows Azure

- クラウド上の開発基盤
- ・ワールドワイド対応
 - ・既存スキルでの開発
 - ・PaaS と IaaS の両対応

システム開発



ハイブリッド環境の
システム開発

Microsoft Office 365

- クラウド上のグループウェア
- ・Active Directoryによる認証
 - ・Officeとの親和性

リモート監視

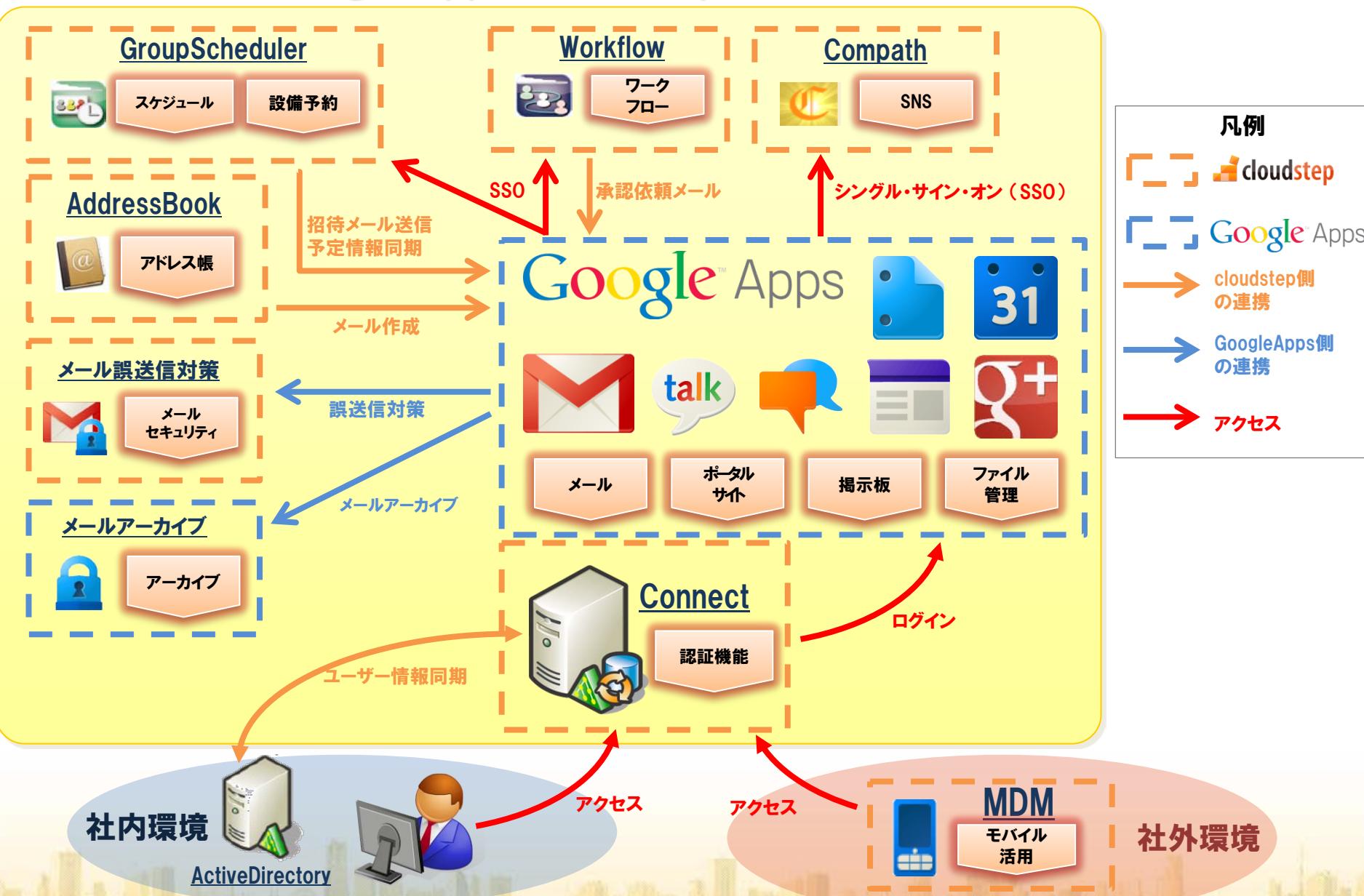


ハイブリッド環境の
運用監視

ヘルプデスク
ユーザートレーニング

多様化する
ユーザーを
サポート

Google Apps/cloudstep ソリューションマップ



數值目標 中期3力年計画

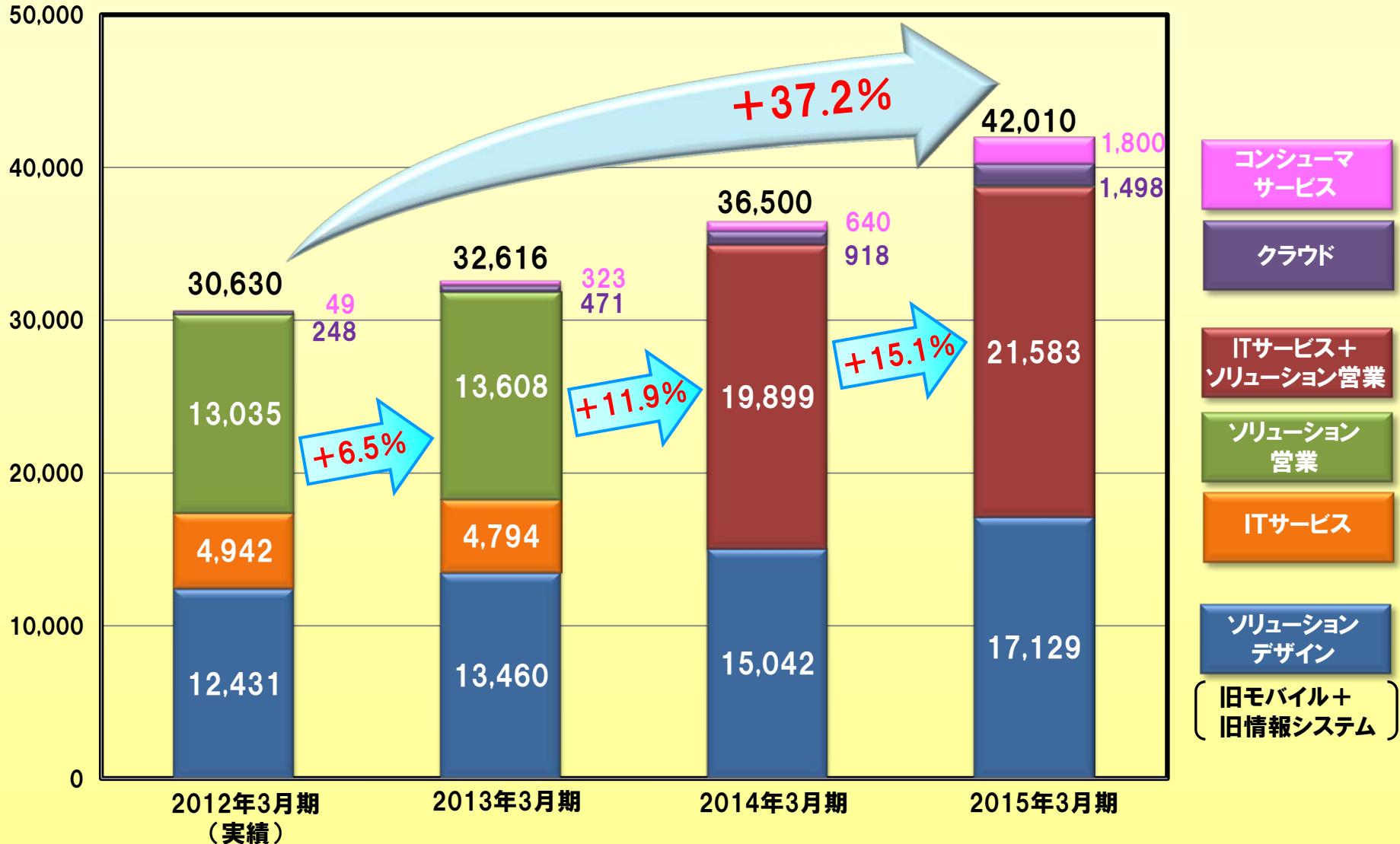
(単位:百万円)

	2012年3月期 (実績)	計画		
		2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期
売上高	30,630	32,616	36,500	42,010
営業利益	1,822	2,858	3,762	5,022
営業利益率	5.9%	8.8%	10.3%	12.0%

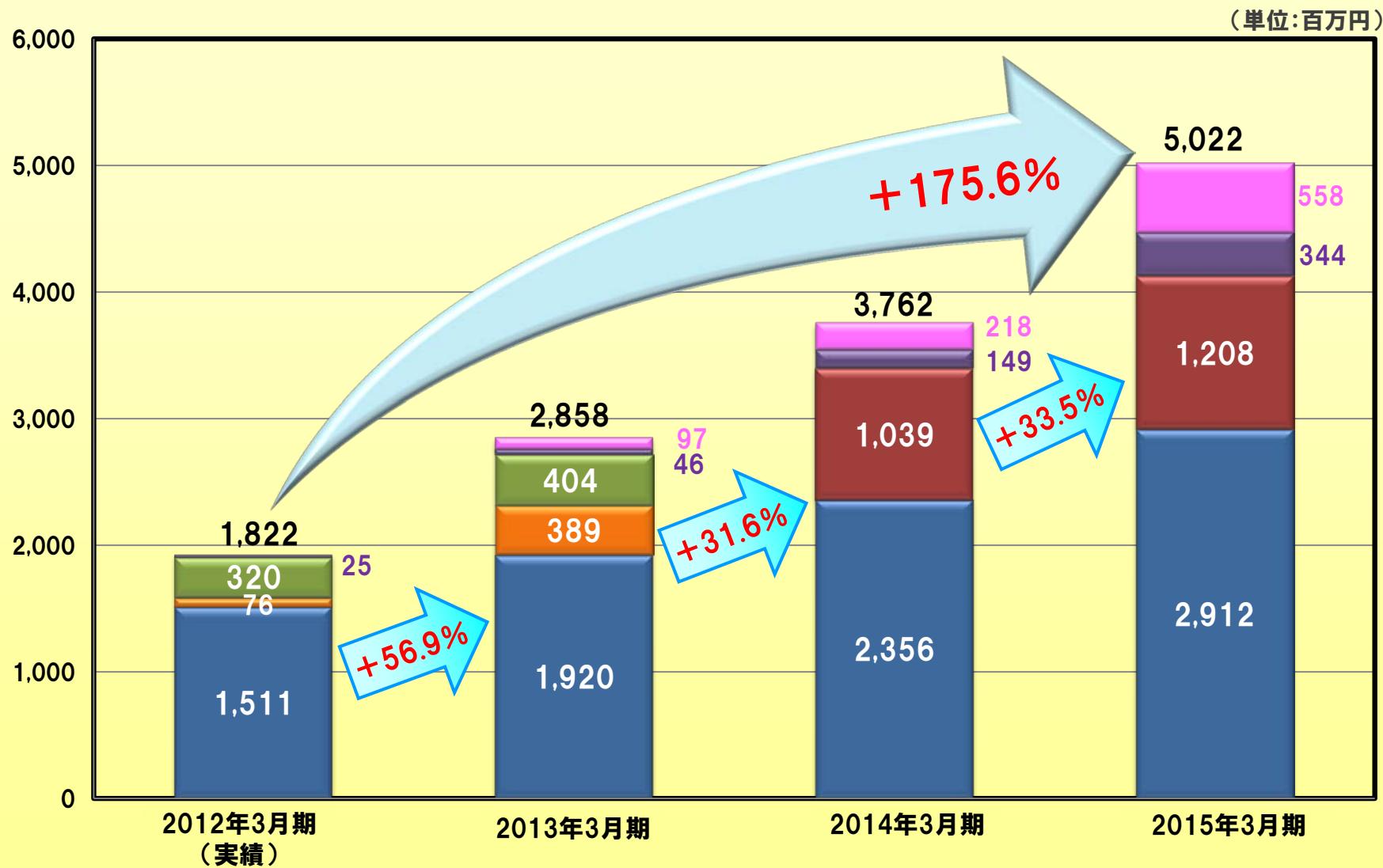


売上高 3カ年計画

(単位:百万円)



営業利益 3カ年計画



事業戦略

ソリューションデザイン事業

スマートフォンやタブレットの普及に伴い、これらのデバイスを利用したサービスやシステムの企画開発の需要が急拡大。

こうした案件の対応効率を極大化し、今後の主力事業として成長させるため、「モバイル高速データ通信事業」と「情報システム事業」を統合、「ソリューションデザイン事業」を発足。

プロダクトソリューション

- ▶ モバイル端末ソフト開発支援・品質評価、自社製端末開発
- ▶ 車載システム、情報家電など組込み機器ソフト開発

サービスソリューション

- ▶ 成長分野への新商材・新サービスを積極展開
- ▶ アプリ・コンテンツ開発、アプリ基盤設計・構築

金融ソリューション

- ▶ 金融系(損保・生保・銀行)基幹システムの開発

2013年3月期

生き残り
(統合/サバイバル)

2014年3月期

新たな強みの創造
(融合/チェンジ)

2015年3月期

全面展開
(成熟/シナジー)

プロダクト
ソリューション

サービス
ソリューション

金融
ソリューション

新規顧客創造
(メーカー)

事業統合/新事業創造

オフショアモデルの確立
と種まき

開発領域拡大
(家電・車載)

統合からの発展
人月ビジネスからの脱却

オフショア領域拡大

モバイル業界
No.1企業

ソリューションデザインの
中核事業に

オフショア開発
No.1アドバイザー

ソリューションデザイン事業 – プロダクトソリューション

●モバイル関連

- ▶ キャリア案件拡大
キャリアを中心にシェア拡大を目指す。
- ▶ 新規メーカーの案件獲得。
- ▶ 生産性の向上により利益率を確保。



●組込み関連

- ▶ 自動車系(ITS^{*}・車載・カーナビ)、電力系(スマートグリット)などの開発・評価を中心に案件を受注。
- ▶ 既存顧客からの横展開を中心に新規領域への参入を目指す。



- ▶ 各メーカーのオフショア推進に対応。
- ▶ オフショアを活用した現地開発経験の蓄積とビジネスモデルの確立によりデザインハウスへ進化。

- ▶ モバイル開発の実績を基に組込みソフト開発・評価のノウハウと経験を積むことで顧客の信頼を獲得。
- ▶ 実績や提案によるシェア拡大でロイヤルクライアント化を目指す。

^{*} ITS (Intelligent Transport Systems) : 交通の輸送効率や快適性の向上などを目的とした高度交通システム。

新商材を担ぐ

ソリューションデザイン事業 – サービスソリューション

●システムインテグレーション

- ▶ 自社開発システムの拡販と他領域への営業を展開。
- ▶ 他社との協業によりM2M分野、クラウドに注力。

●アプリ・コンテンツ開発

- ▶ 新規ゲーム、新規サービス案件の獲得。
- ▶ 提案型営業の確立による新規顧客の開拓。
- ▶ 広告代理店、商社などとの協業による営業強化。

●アプリ基盤設計・構築

- ▶ 金融系(損保、銀行)やSler経由の基盤構築案件を中心にアプリ基盤案件の潜在需要を掘り起こし、受注拡大を推進。
- ▶ 市場の基盤技術者ニーズに応えるため、技術者を計画的に育成するための教育を実施。

- 
- 
- 
- ▶ 自社商材を活用し事業領域を拡大。
 - ▶ 他社との協業を通じてM2M分野(医療、モニタリングサービス、スマートグリッド)などの事業に進出。
 - ▶ 中堅企業など大手Slerとは異なる領域に注力し差別化を図る。

- 
- 
- 
- ▶ ワンストップソリューションによるサービス事業者への事業支援を拡大。
 - ▶ 常駐型ビジネスから一括受託ビジネスへシフトし高収益化を図る。

- 
- 
- 
- ▶ アプリ基盤とオープン系金融ソリューションのノウハウを融合し他領域に進出。
 - ▶ ソリューション営業との連携を強化し、機器の調達などシステムが提供できるサービスをワンストップで提案することで、競争力を増強。

ソリューションデザイン事業 – 金融ソリューション

オフショア強化

- ▶ オフショアモデルを確立。
- ▶ オフショア受託顧客の領域拡大。
- ▶ 新規顧客への営業強化。

ニアショア推進

- ▶ 機密性・難易度の高い分野を対象としたニアショアモデルのノウハウ蓄積。
- ▶ ビジネスマodel化を推進。

収益性向上

- ▶ 高収益領域へシフト。
- ▶ 直契約ユーザーの深耕により、Web系・スマートデバイス関連の案件を受注。



- ▶ オフショア / ニアショア収益モデルを確立。
アドバイザー的な営業展開により新規顧客の獲得を図る。
- ▶ 他社との圧倒的なコスト差別化を図り、シェア拡大を実現。
- ▶ Sler、メーカーと一線を画す存在に。

ITサービス事業

お客様の「戦略的パートナー」へ

ALLシステムのサービスを提供する戦略的集団となり、
お客様のビジネスの継続的成長を支えるITアウトソーサーとなる。

重点施策

売上拡大

推進してきた
「選択と集中」、
「教育の強化」、
「採用基準の厳密化」
を基に売上拡大を
図る。

グローバル力強化

「IT知識 + 英語力」を
保有する人材の採用・
教育を強化。
外資系企業やグローバル
化を目指す国内企業の
ニーズに対応。

差別化

経営資源を磨き上げ
差別化を図る。

- ▶ 現場力
- ▶ 英語力
- ▶ マネジメント力
- ▶ 提案力

ALLシステムのサービス提供

現場で業務を行っている強みを活かし、
システムが持つ全てのサービスを提供。

- ▶ 1クライアント複数サービスの提供
- ▶ 他事業との連携強化

サービスの強化

- ▶ サービス対価ビジネスの拡充
- ▶ メーカーとの協業強化
- ▶ ビジネスパートナーとの協業強化

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～

2012年3月期

2013年3月期

2014年3月期

2015年3月期

ITプロダクト販売により顧客基盤を創出

選択と集中

ソリューション領域拡大・サービス営業強化

メーカー協業強化(ハード)

メーカー協業強化(ソフト)

インフラ構築ビジネスの拡大

ALLシステム総合営業

アプリ保守運用
サービスを基盤に
成長

新たな事業の創出

重点施策

売上拡大

- ▶ メーカー協業強化
- ▶ リベート増大
- ▶ 顧客数増大
- ▶ 市場開拓(医療など)

営業職の 中途採用強化

- ▶ 売上拡大
- ▶ 組織の活性化

付加価値 サービスの拡大

- ▶ インフラ構築を核
としたサービス展開
- ▶ 他事業連携の強化

クラウド事業

2013年3月期
150社

2014年3月期
230社

2015年3月期
250社

累計
810社

中堅企業に注力！

8

2

(300~1,000ライセンスの中堅企業) • (1,000ライセンス以上の大手企業)

Google Appsの単体販売からcloudstepを組合せた
グループウェアサービス提供へ

cloudstepシリーズを武器にして

システナとして担ぐプロダクトのシェアを
拡大させる

個社別のSI案件に注力

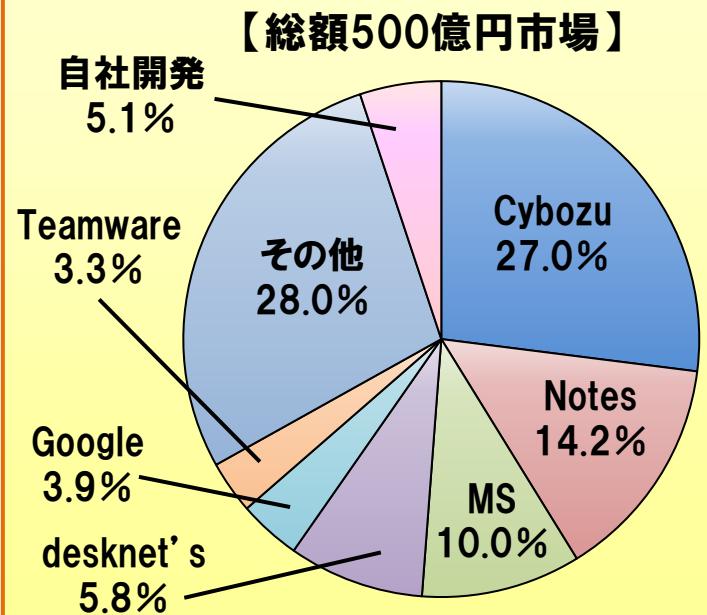
潜在ニーズを引出す

サービス提供力の強化

プロモーション
強化

プライベートクラウド
開発への取組み

グループウェア市場動向 (キーマンズネット調べ)



クラウド事業

2012年3月期

2013年3月期

2014年3月期

2015年3月期

真のクラウド時代への準備期間

クラウド
の役割

コミュニケーションツール
(メール・カレンダー)

グループウェアとして機能充実
基幹システムとの連携

パブリッククラウドから
プライベートクラウドへ

クラウドで
提供
される
サービス

メール、カレンダー、
モバイル、ワークフロー、
認証基盤、誤送信対策

掲示板、高度なワークフロー、勤怠管理、経費精算、
社内ポータルサイト、ファイル共有
をパブリッククラウド型で
サービスを利用
スマホ・タブレットの活用

パブリッククラウドで実現できない
サービスをプライベートクラウド型で利用

パブリック

Google Appsを中心に
付加ソリューション
を充実

自社開発によるcloudstepシリーズの拡大
3rdベンダーとのアライアンスによる
サービス拡充

クラウド型グループウェア
提供企業No.1へ

プライベート

Amazon EC2
ノウハウ取得

自社開発によるcloudstepシリーズの拡大に
合わせ、MS Azure、Nifty、IIJ等の複数のクラウド
プラットフォーム開発のノウハウ取得

オンプレミス型システム
のクラウドへの移行案件
の受注本格化

コンシューマサービス事業

事業の2本柱

●受託開発・開発支援

【受注実績】

アミューズメント関連事業を展開する大手ユーザーから構築案件を受注。
機器の選定から運用・保守まで、一貫した支援を提供。

●大手SNSサイト向けゲームコンテンツの開発・提供

毎年6タイトル開発予定。

【実績】

- ▶ 第一弾として4月27日に「アイドルメーカー」をGREEアプリで提供開始。
- ▶ 第二弾を7月末にリリース予定。

出だし好調！

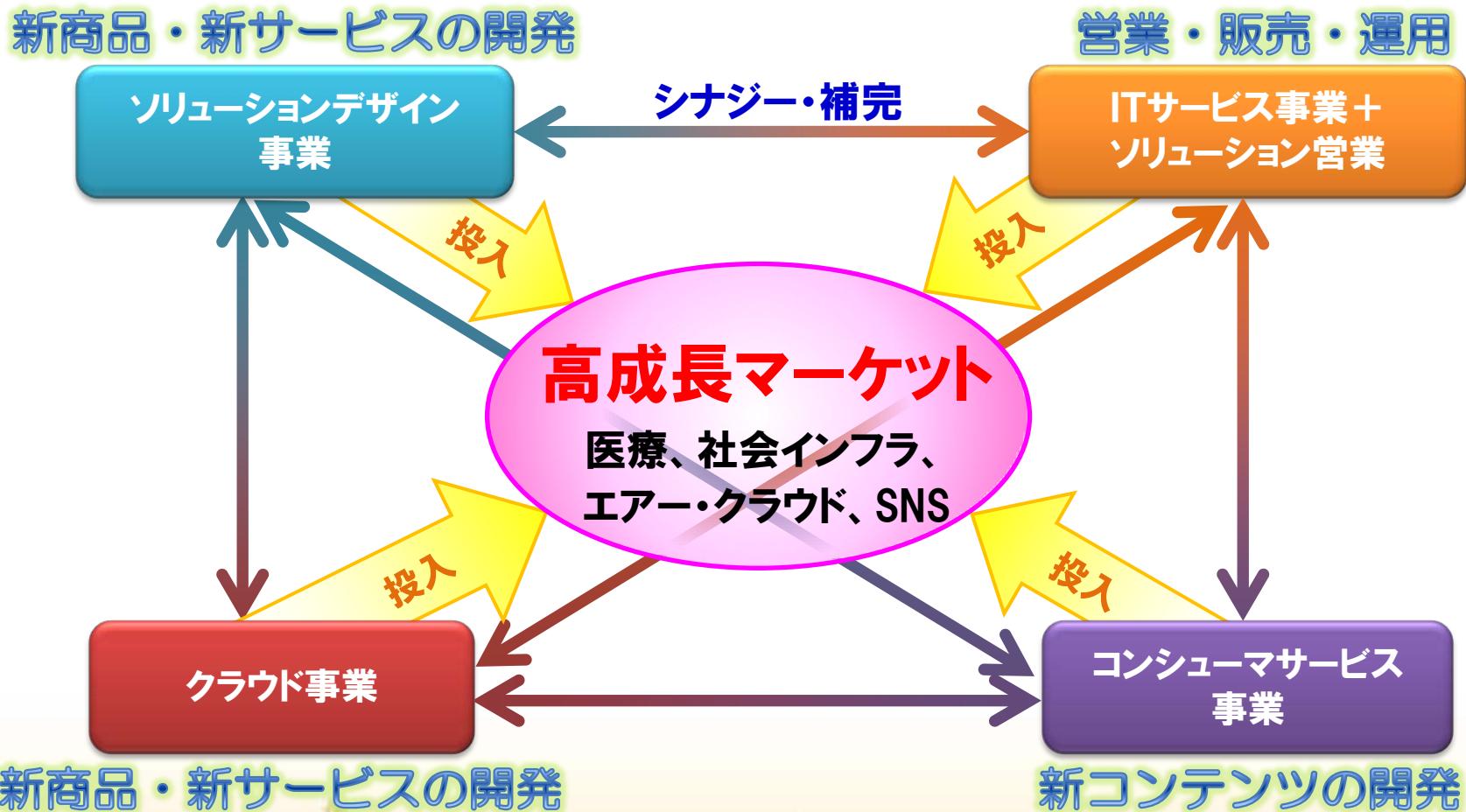


【QRコード】



成長エンジンのイメージ

医療、社会インフラ、エアー・クラウド、SNSなどの高成長市場への
新商材・新サービス・新コンテンツの投入により、
3年間で売上高成長率35%以上、営業利益2.5倍以上を達成する。





株式会社システム

<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所以ありますので、ご了承ください。