

# 2013年3月期 第2四半期業績概要 および 通期見通し

2012年11月20日  
株式会社システナ  
証券コード：2317（東証一部）

【会社名】	株式会社システナ	【上場市場】	東証一部
【設立】	1983(昭和58)年3月	【資本金】	15億1,375万円
【決算期】	3月	【発行済株式数】	281,800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 : 小田 信也	取締役 : 杉山 一 社外取締役 : 板谷 嘉之生 社外取締役 : 鈴木 行生
【従業員数】	単体 : 1,513名 連結 : 1,835名 (2012年10月1日現在)		

## 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ソフト開発

### サービスソリューション

- ▶ アプリ・コンテンツ開発、プラットフォーム設計・構築
- ▶ 成長分野へ新商材・新サービスを積極展開

### 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

## 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、大量出力などのITアウトソーシングサービスの提供

## 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
- ▶ 基盤構築、仮想化などIT機器に関わるサービスの提供

## クラウド事業

- ▶ 「Google Apps」、「Microsoft Office 365」など、クラウド型サービスの提供、導入支援
- ▶ 独自ソリューション「cloudstep」の提供

## コンシューマサービス事業

- ▶ スマートフォン向けソーシャルゲームの企画・開発・提供、受託開発・開発支援

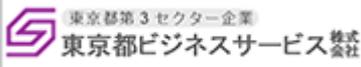
# グループ会社概要

## ●連結子会社



**株式会社ProVision**  
 【資本金】 8,500万円  
 【出資比率】 88.8%

モバイル端末ソフトの開発支援、モバイル端末ソフト・アプリの品質評価、システムの運用・保守



**東京都ビジネスサービス株式会社**  
 【資本金】 1億円  
 【出資比率】 システナ 51%  
 東京都 49%

データ入力、大量出力、メールング、発送代行、事務局代行、事務処理代行

〔東京都との共同出資による  
 重度障害者雇用モデル企業〕



**株式会社GaYa**  
 【資本金】 7,500万円  
 【出資比率】 65%

スマートフォン向けソーシャルゲームの企画・開発・提供、受託開発・開発支援



**株式会社IDY**  
 【資本金】 6,500万円  
 【出資比率】 76.7%

携帯端末を含む無線インフラを中心とした各種通信デバイス・通信ソフトの販売、無線通信に関わる各種開発

## ●持分法適用関連会社



**北洋情報システム株式会社**  
 【資本金】 9,500万円  
 【出資比率】 27.1%

システム構築、パッケージソフト開発・販売、情報機器の販売

(札幌を拠点としたニアショア開発)



**リトルソフト株式会社**  
 【資本金】 3,500万円  
 【出資比率】 20%

クラウド環境対応Webアプリ『LSクラウド・ウェア』の開発および同製品を軸としたシステム・インテグレーション・サービスの提供



**iSYS Information Technology Co.Ltd.**  
 【資本金】 100万米ドル  
 【出資比率】 35%

モバイルおよび金融機関向けシステムを中心としたオフショア開発

〔iSoftStone社(中国)との合併企業〕  
 所在地：北京

## 2Q業績概要(連結)

- ▶ **売上高・営業利益** : 事業間の連携強化による収益力の向上などにより増収・増益を達成。
- ▶ **四半期純利益** : 前期は事業譲渡益(3.8億円)を特別利益として計上。それを除くと増益。

(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				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	前年同期比 増減額 増減率		金額	利益率	差異額	差異率
売上高	15,446	—	14,731	—	714	4.9%	14,588	—	857	5.9%
営業利益	1,104	7.2%	830	5.6%	274	33.1%	938	6.4%	166	17.7%
経常利益	1,111	7.2%	887	6.0%	224	25.3%	941	6.5%	170	18.1%
四半期純利益	600	3.9%	726	4.9%	▲126	▲17.4%	503	3.5%	96	19.2%

## 2Q業績概要

### セグメント別売上高(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	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
ソリューション デザイン	6,583	42.6%	6,126	41.6%	456	7.5%
ITサービス	2,180	14.1%	2,640	17.9%	▲460	▲17.4%
ソリューション 営業	6,519	42.2%	5,844	39.7%	675	11.6%
クラウド	162	1.1%	135	0.9%	26	19.7%
コンシューマ サービス	24	0.2%	20	0.1%	3	18.0%
調整額	▲24	▲0.2%	▲36	▲0.2%	12	—
合計	15,446	100.0%	14,731	100.0%	714	4.9%

# 2Q業績概要

## セグメント別営業利益(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
ソリューション デザイン	777	11.8%	746	12.2%	30	4.1%
ITサービス	172	7.9%	11	0.4%	161	1,430.4%
ソリューション 営業	162	2.5%	146	2.5%	15	10.9%
クラウド	4	2.9%	21	15.8%	▲16	▲78.0%
コンシューマ サービス	▲20	▲85.3%	▲95	—	75	78.3% <sup>※</sup>
調整額	8	—	—	—	8	—
合計	1,104	7.2%	830	5.6%	274	33.1%

※ 参考値として、前第2四半期累計実績の絶対値を用いて算出。

# 足元の状況・注力ポイント(1)

## ソリューションデザイン事業 営業利益目標 1,920百万円

### ● プロダクトソリューション

- 基地局や端末の品質評価、プラットフォーム開発や性能改善などの案件受注が絶好調

**注力** ▶ オフショアからニアショア開発の流れに沿い、地方拠点を強化

### ● サービスソリューション

- ゲームプラットフォーム・ゲームコンテンツの開発が好調

- ・サーバーサイド
- ・プラットフォーム(Android、iOS、その他ケータイOS、GREEプラットフォームなど)
- ・端末サイド(スマホ、タブレットなど)

全範囲を網羅した開発を行えるのが当社の強み

ALL OK!

- 自社製デジタルサイネージを地方競馬場に順次導入中

**注力** ▶ ゲーム関連開発案件の受注拡大  
▶ デジタルサイネージの横展開、他業種への拡販

### ● 金融ソリューション

- 統合対応など大型案件の開発が好調
- ニアショア案件を獲得し開発開始

**注力** ▶ 好調な金融関連のシステム開発案件対応のため開発力強化中

## 足元の状況・注力ポイント(2)

### ITサービス事業

営業利益目標 389百万円

- ◎ 企業の合併・再編やWindows 7へのリプレースに伴う、ヘルプデスク、キッキングサービスの受注が堅調

注力

- ▶ グループのリソースをフル活用した「1クライアント複数サービスの提供」を積極的に展開、売上よりも利益率向上に注力

### ソリューション営業

営業利益目標 404百万円

- ◎ メーカー協業強化、ソリューションメニュー拡充、他事業との連携強化などにより、2Qで2ケタの増収・増益を達成するなど絶好調

注力

- ▶ メーカー協業、他事業連携を推進
- ▶ データセンター、仮想デスクトップなど新ソリューションの拡販

# 足元の状況・注力ポイント(3)

## クラウド事業

営業利益目標 46百万円

- ◎ 規模拡大を第1目標に、商品構成の増強、営業力・プロモーション活動の強化などに積極投資



注力

- ▶ ソリューションデザイン事業の独自商材をはじめ新商材を拡充し競争力増強中

## コンシューマサービス事業

営業利益目標 97百万円

- ◎ 今夏リリース予定であった第二弾ゲームのリリースを延期し、内容のブラッシュアップを実施中



注力

- ▶ 第二弾ゲーム 12月中旬リリース予定  
1億円の営業利益目標の達成は当ゲーム次第

# 通期業績予想(連結)

(単位:百万円)

	2013年3月期 通期業績予想		2012年3月期 通期実績		前期比	
	金額	利益率	金額	利益率	増減額	増減率
売上高	32,616	—	30,630	—	1,986	6.5%
営業利益	2,858	8.8%	1,822	5.9%	1,036	56.9%
経常利益	2,867	8.8%	1,918	6.3%	949	49.5%
当期純利益	1,667	5.1%	904	3.0%	763	84.4%

# 通期業績予想

## セグメント別売上高(連結)

(単位:百万円)

	2013年3月期 通期業績予想		2012年3月期 通期実績		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
ソリューション デザイン	13,460	41.3%	12,431	40.6%	1,029	8.3%
ITサービス	4,794	14.7%	4,942	16.1%	▲147	▲3.0%
ソリューション 営業	13,608	41.7%	13,035	42.6%	572	4.4%
クラウド	471	1.4%	248	0.8%	223	89.7%
コンシューマ サービス	323	1.0%	49	0.2%	273	548.9%
調整額	▲42	▲0.1%	▲77	▲0.3%	34	—
合計	32,616	100.0%	30,630	100.0%	1,986	6.5%

# 通期業績予想

## セグメント別営業利益(連結)

(単位:百万円)

	2013年3月期 通期業績予想		2012年3月期 通期実績		前期比	
	金額	利益率	金額	利益率	増減額	増減率
ソリューション デザイン	1,920	14.3%	1,511	12.2%	409	27.1%
ITサービス	389	8.1%	76	1.6%	312	406.3%
ソリューション 営業	404	3.0%	320	2.5%	83	26.1%
クラウド	46	9.8%	25	10.1%	20	82.8%
コンシューマ サービス	97	30.3%	▲111	—	209	187.7% <sup>※</sup>
合計	2,858	8.8%	1,822	5.9%	1,036	56.9%

※ 参考値として、2012年3月期通期実績の絶対値を用いて算出。

# 事業戦略

# ソリューションデザイン事業（全体）

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。

## 3つの事業領域

### 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、情報家電など組み込みソフト開発

### サービスソリューション

- ▶ アプリ・コンテンツ開発、プラットフォーム設計・構築
- ▶ 成長分野への新商材・新サービスを積極展開

### 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）

新規顧客創造  
（メーカー）

事業統合/新事業創造

ニアショアモデルの確立

## 2014年3月期

新たな強みの創造  
（融合/チェンジ）

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

ニアショア領域拡大

## 2015年3月期

全面展開  
（成熟/シナジー）

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

ニアショア開発  
No.1アドバイザー

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

# プロダクトソリューション — ソリューションデザイン事業

## モバイル関連

- ▶ 移動体通信キャリア案件拡大
- ▶ 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

## 組込みソフト関連

- ▶ 自動車系(ITS※・車載・カーナビ)、電力系(スマートグリッド)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

- ◎ オフショア開発からニアショア開発への流れに沿い地方拠点を強化

- ◎ 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**

# サービスソリューション — ソリューションデザイン事業

## 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強化
- ▶ 他社との協業によりM2M※分野、クラウドに注力

- 自社商材を活用し事業領域を拡大
- 中堅企業など大手SIerとは異なる領域に注力し差別化を図る
- 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

## 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

- 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
- 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

## プラットフォーム設計・構築

- ▶ 金融系(損保、銀行)やSIer経由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

- 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
- 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

※ 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。

## 金融ソリューション – ソリューションデザイン事業

### ニアショア推進

- ▶ **中国との関係悪化で  
ニアショア開発ニーズが急拡大**
- ▶ **機密性・難易度の高い分野が  
ターゲット**
- ▶ **ニアショアモデルのノウハウ蓄積**
- ▶ **ビジネスモデル化を推進**

### 収益性向上

- ▶ **高収益領域へシフト**
- ▶ **直契約ユーザーの深耕**
- ▶ **Web系・スマートデバイス関連の  
案件獲得に注力**

- ◎ **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**
- ◎ **メーカーやSIerとは一線を画す存在になる**

# ITサービス事業

## 重点施策

### 売上拡大

「選択と集中」、  
「採用・教育の強化」、  
「営業強化」により  
売上の拡大を図る

### グローバル力強化

- ▶ 「IT知識＋英語力」を持つ人材の採用・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  
(現場力、英語力、提案力、  
マネジメント力)  
を磨き上げ、差別化を図る

### ALLシステナのサービス提供

現場で業務を行っている強みを活かし、  
システナ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

- ▶ 新サービス、非常駐型サービスの拡充
- ▶ ビジネスパートナー、ソフトメーカーとの協業強化

お客様の「**戦略的パートナー**」へ  
ALLシステナ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

# 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 ～



ITプロダクト販売により顧客基盤を創出



<b>重点施策</b>	<b>売上拡大</b>	<b>営業職の 中途採用強化</b>	<b>付加価値 サービスの拡大</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ メーカー協業強化</li> <li>▶ リベート増大</li> <li>▶ 顧客数増大</li> <li>▶ 市場開拓 (医療など)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 売上拡大</li> <li>▶ 組織の活性化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ インフラ構築を核としたサービス展開</li> <li>▶ 他事業連携の強化</li> </ul>

# 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

戦略

パブリック

Google Appsを中心に  
付加ソリューション  
を充実

自社ソリューション  
『cloudstep』シリーズの拡大

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

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】

アミューズメント事業を展開する大手ユーザーから構築案件を受注し、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

#### 【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



【QRコード】



第二弾ゲーム 12月中旬リリース予定

# システナ

# 中期3カ年計画

(2013年3月期～2015年3月期)

**【第2版】**

2012年11月20日

株式会社システナ

証券コード：2317 (東証一部)

# 第1版(2012年5月9日発表)からの 主な変更点

▶ **新商材・新サービスの絞り込み**

▶ **海外事業**

- ・シンガポール統括拠点
- ・タイ営業支店

2013年3月  
立ち上げ

# 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質**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カ年計画』の骨子

◎ 最終年度は2015年3月期とする。

## ● 中期3カ年戦略目標

3カ年における**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 <sup>※2</sup>
コンテンツ	1.6	1.2	1.2	4.0
合計	9.6 <sup>※1</sup>	5.2 <sup>※3</sup>	5.2 <sup>※3</sup>	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カ年計画』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<sup>※</sup>、SNS、アジア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。

<sup>※</sup> 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シ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**



**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】

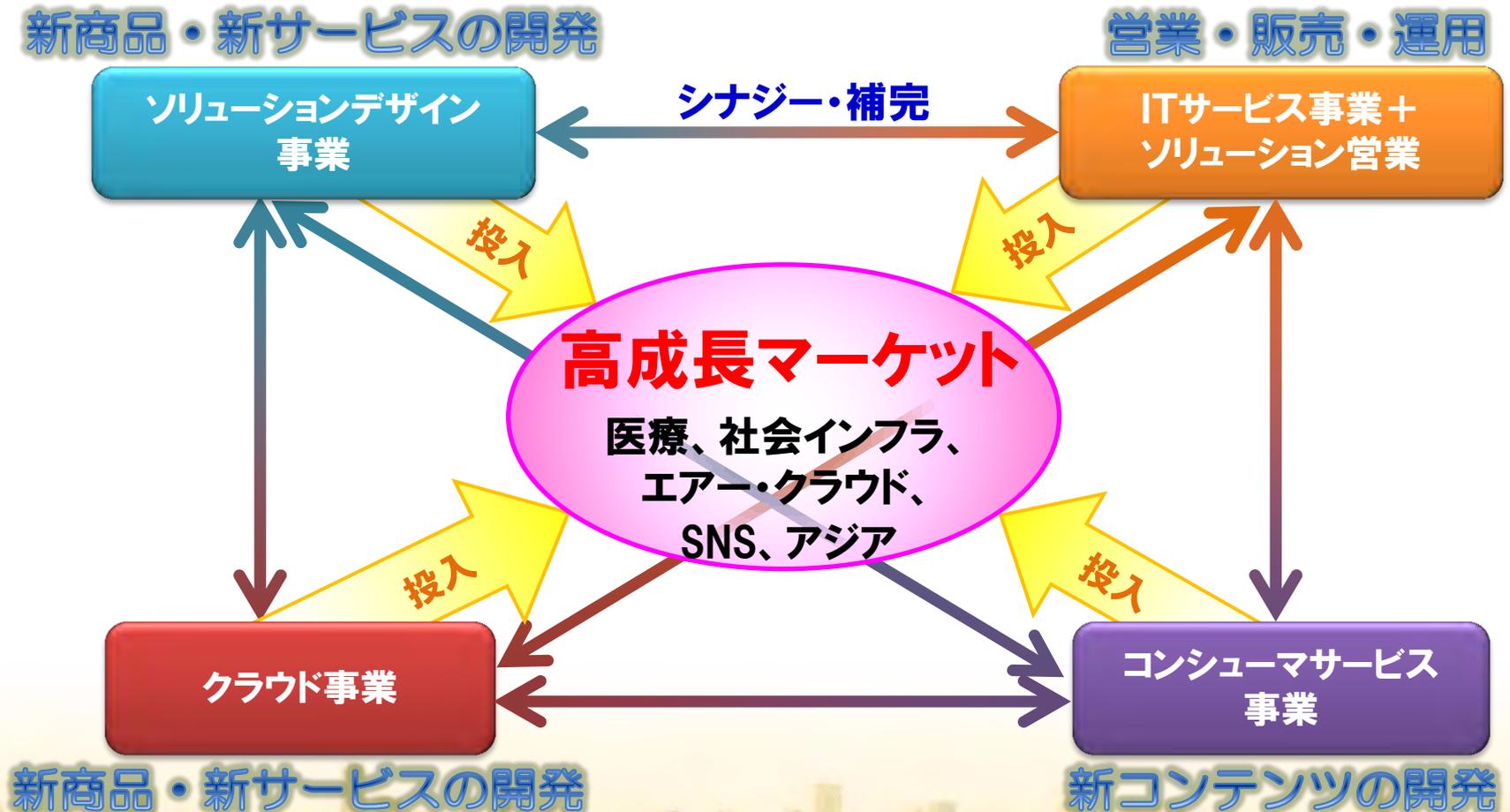
- ▶ **新商材・  
新サービス・  
新コンテンツ**
- ▶ **新ビジネス  
モデル**
- ▶ **海外市場**

収益の柱に育つ

# 成長エンジンのイメージ

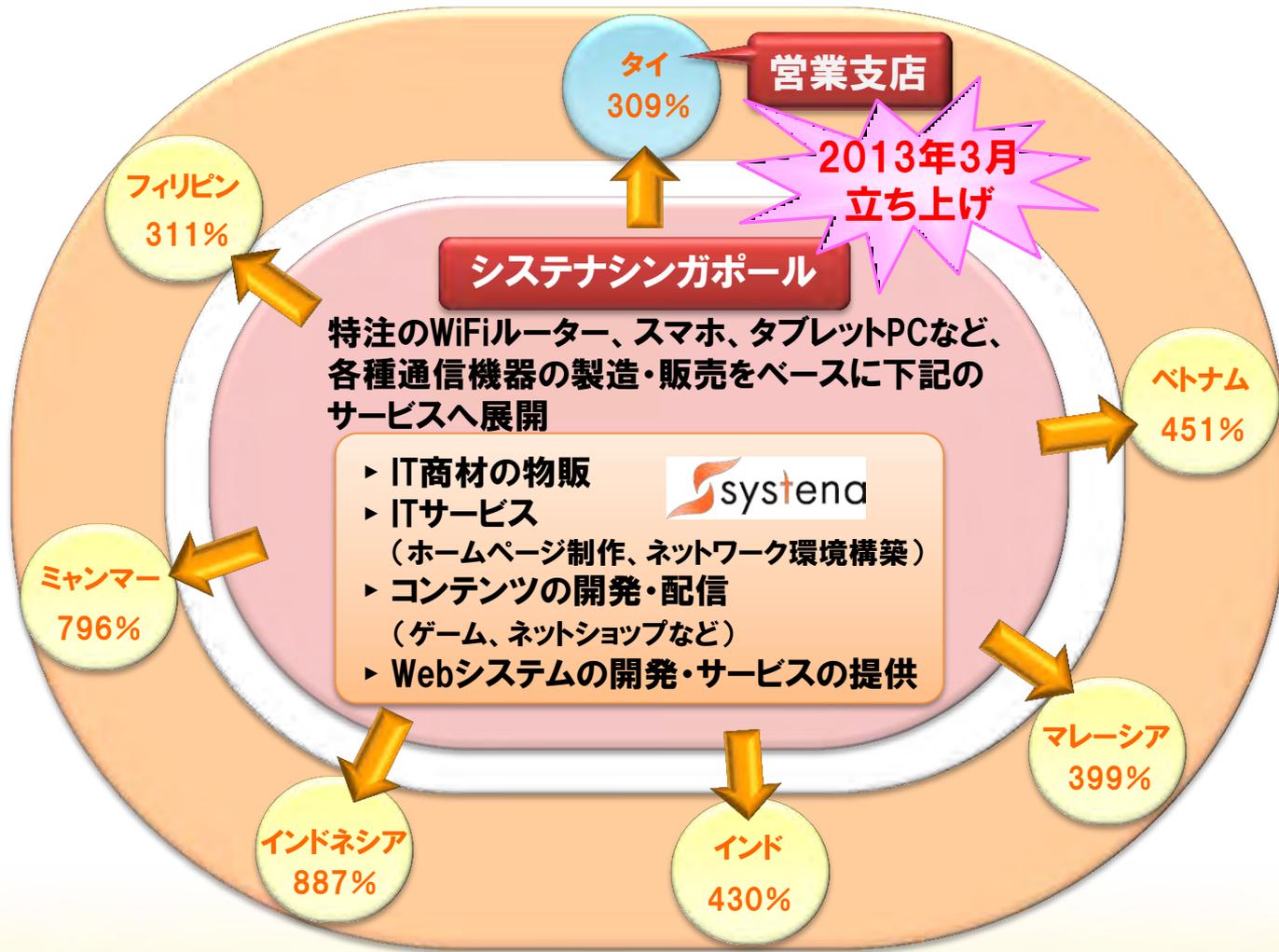
医療、社会インフラ、エアー・クラウド、SNS、アジアなどの高成長市場への  
新商材・新サービス・新コンテンツの投入により、

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。



# 海外事業（東南アジア戦略）

**目的： システナグループにアジアの成長を取込む**



**手段：**  
シンガポールに現地法人を設置。  
現地法人を拠点として東南アジアの各地域別に駐在員を配置し、ビジネスを開始する。

グループ会社のIDYのビジネスモデルを核にシステナのサービスを展開

**IDY**  
スマホやタブレットPC、WiFiルーターを中心とした通信機器をお客様の要望をくみ取り小ロットかつ安価に提供。

※ 数値は名目GDP成長率(1998年 ⇒ 2011年) 「IMF World Economic Outlook Database」より

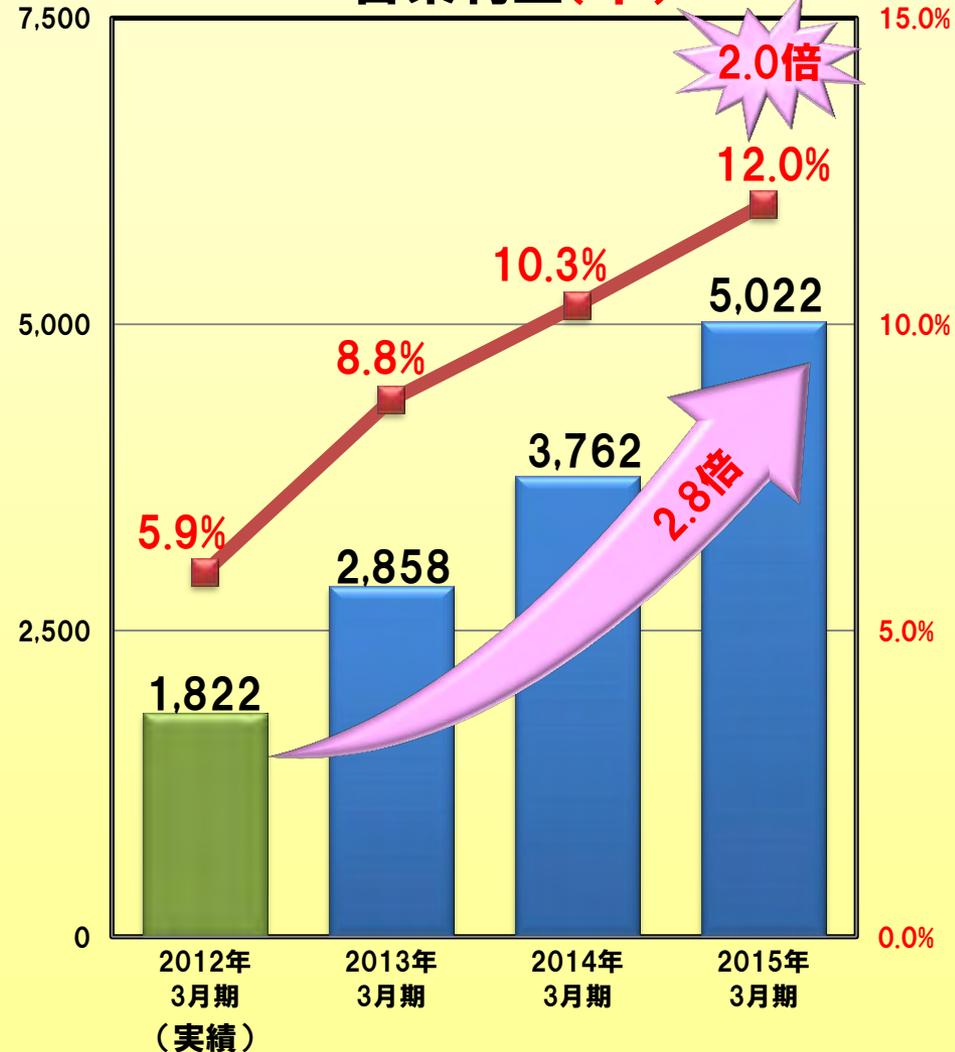
# 数值目標 中期3力年計画

(単位:百万円)

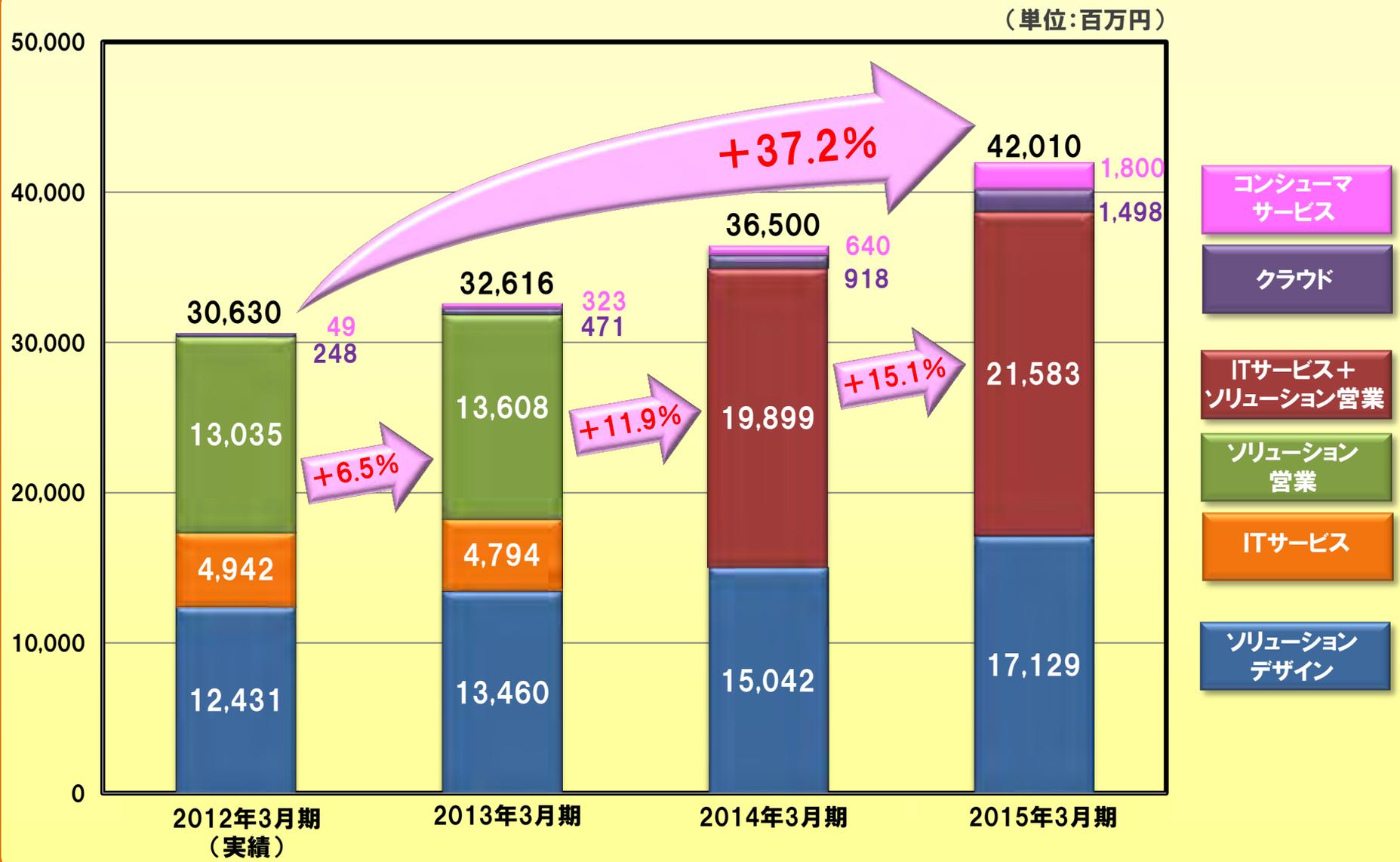
## 売上高



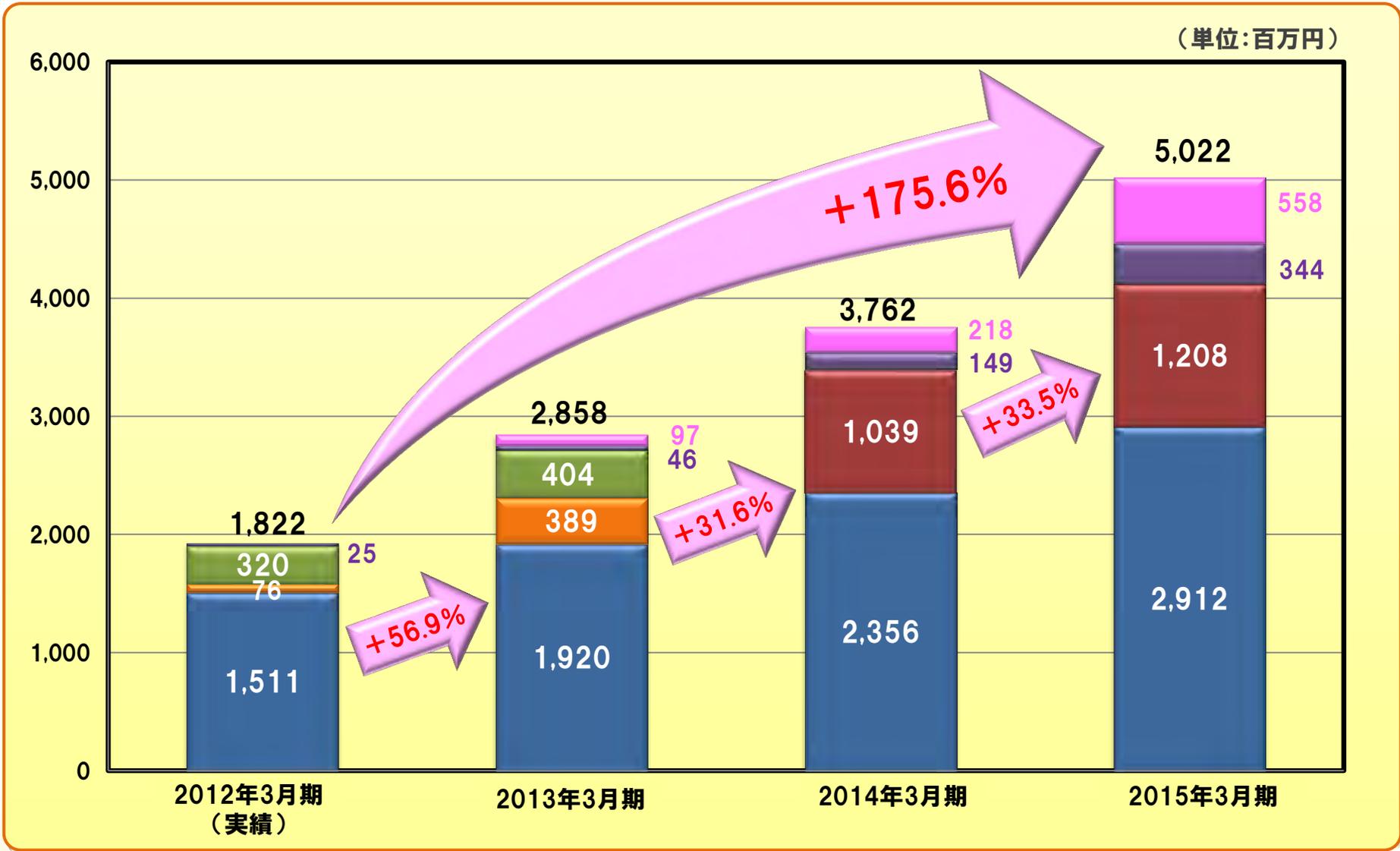
## 営業利益(率)



# セグメント別売上高 3カ年計画



# セグメント別営業利益 3カ年計画



# 新商材・新サービス のご紹介

# MDM / SNSソリューション (ソリューションデザイン事業)



## Mobile Device Management



NFC ※ 対応のモバイルデバイスマネジメント(MDM)  
 業務で使用するモバイル端末を安全かつ効果的に管理。  
 NFC対応により利便性が大幅に向上。  
 (機能制限の設定・解除をフンタッチで切替可能)



### 基本機能紹介

リモートロック機能

リモートワイプ機能

アプリ利用制限

パスワードポリシー設定

ログ管理

位置情報取得

業界初!

▶ NFCセキュリティロック

BCP対応

▶ 安否状況確認機能

▶ クラウド型ウイルス対策機能

### ● 様々な目的・課題に対応

- ▶ 業務で使用するモバイル端末の管理・運用を効率よく行いたい。
- ▶ セキュリティに関する設定を一括で設定したい。
- ▶ 業務上不要なアプリ・デバイスの利用制限を行いたい。
- ▶ 端末紛失・盗難時の情報漏洩を防ぎたい。
- ▶ MDMサービスを導入したいが、利便性は失いたくない。



## OpenLink

システナ狭域SNSソリューション

社内の情報と社員をつなぐエンゲージメントツールという切り口の新しいSNSプラットフォーム。

セキュアな環境で社内の機密を確保しながら、ノウハウと感動の共有で、社員のコミュニケーションを活性化。



SNS + IP電話 による  
ダイレクトSNS機能



OpenLinkはSNSだけではなく「IP電話」の機能を搭載。

企業内コミュニケーションをよりダイレクトかつスマートに。

豊富な機能で、業務の効率化・コミュニケーションの活性化を実現

SNSならではの機能により、社内コミュニケーションを活性化。

- ▶ 日記
- ▶ つぶやき
- ▶ コミュニティ



各種業務ツールを使用することで、データ・情報の共有がスムーズに。

- ▶ ファイル共有
- ▶ タスク管理
- ▶ メッセージ機能

### SNSエンジン「OpenPNE」を採用

豊富な採用実績のある「OpenPNE」をSNSエンジンに採用。  
システナとOpenPNE提供者の株式会社手嶋屋との連携により強力なサポート体制を実現。

企業向けFacebook型  
SNSソリューション

※ 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。

# M2M/デジタルサイネージ (ソリューションデザイン事業)

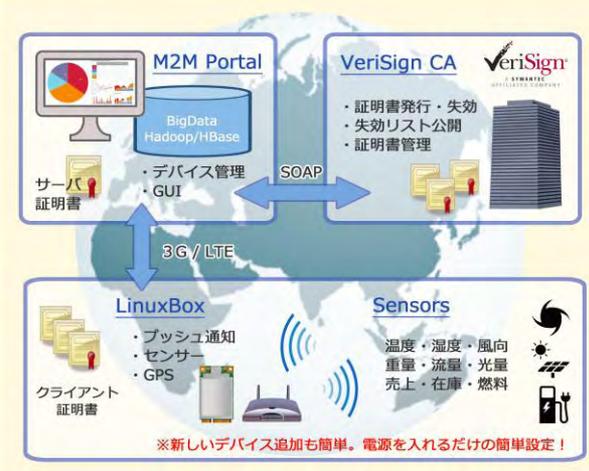
## SmartAttach

システナのM2Mプラットフォーム

M2M※におけるセキュリティ問題を解決するプラットフォーム。  
ベリサイン社の認証局と組み合わせてデバイスとデータの管理をプラットフォーム化。高セキュリティとコストダウンを実現。

機器側のフレームワークは、カスタマイズ性を重視した設計になっており、あらゆるサービスに対応可能。

必要に応じて通信モジュールの供給も可能。



### <医療機関における導入例>



医療データをスマホで集積。システナグループが保有する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に行う。

## Totally Vision

デジタルサイネージパッケージ

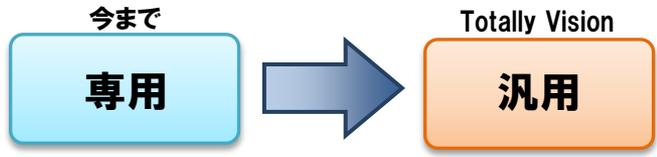
低コストで導入でき、簡単に操作できるデジタルサイネージ(電子看板)システム。

- ・公共施設にも採用されている高い信頼性
- ・モバイル端末と組み合わせた情報表示も可能



モバイル連携や狭域SNSへの展開が容易。

- ▶ 施設やサービスに応じたカスタマイズが容易。
- ▶ デザインテンプレートをExcelで変更することが可能。
- ▶ 簡単な操作で誰でも使用することができ、運用費を大幅に低減。



導入時だけでなく、導入後もコストを削減できる上、大きな訴求力が得られるのはTotally Visionの強み。

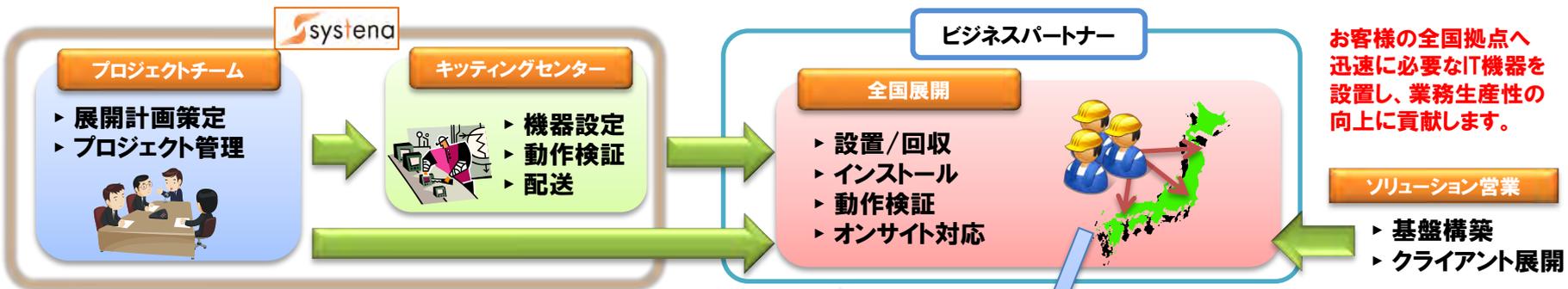
地方競馬場に続々導入中

※ 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。

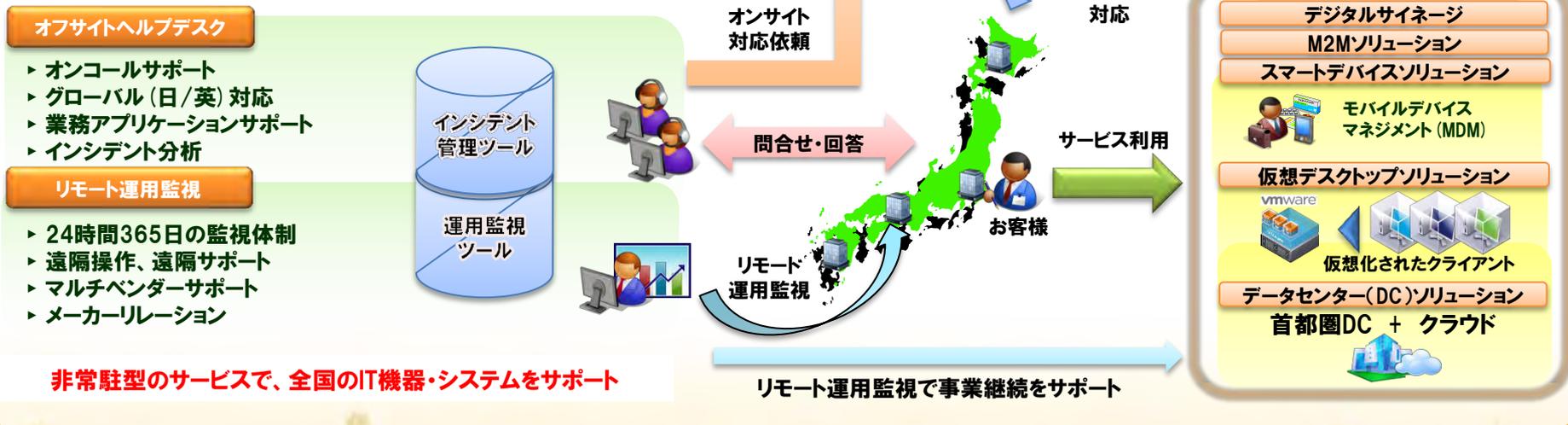
# 広域・リモート支援 (ITサービス事業)

## 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



# BCP/グローバル対応 (ITサービス事業)

## 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。



## 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システナの専門スタッフが支援します。



# インフラ構築 (ソリューション営業)

## DC (データセンター) ソリューション

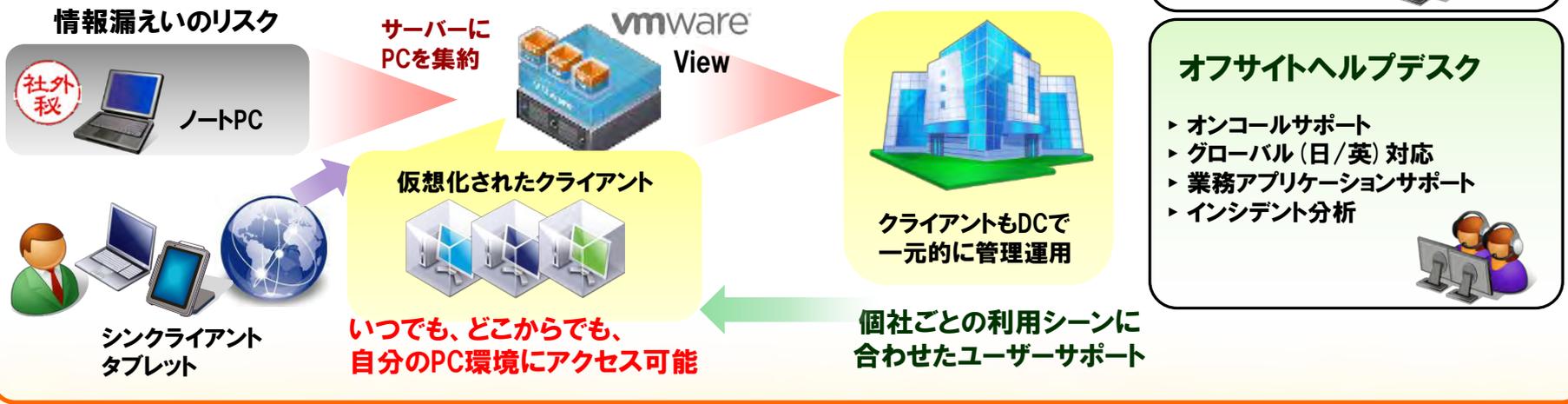
## ストックビジネスへ参入



### リモート監視サービス

- ▶ 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
- ▶ メーカーリレーション

## VDI (仮想デスクトップ) ※ ソリューション

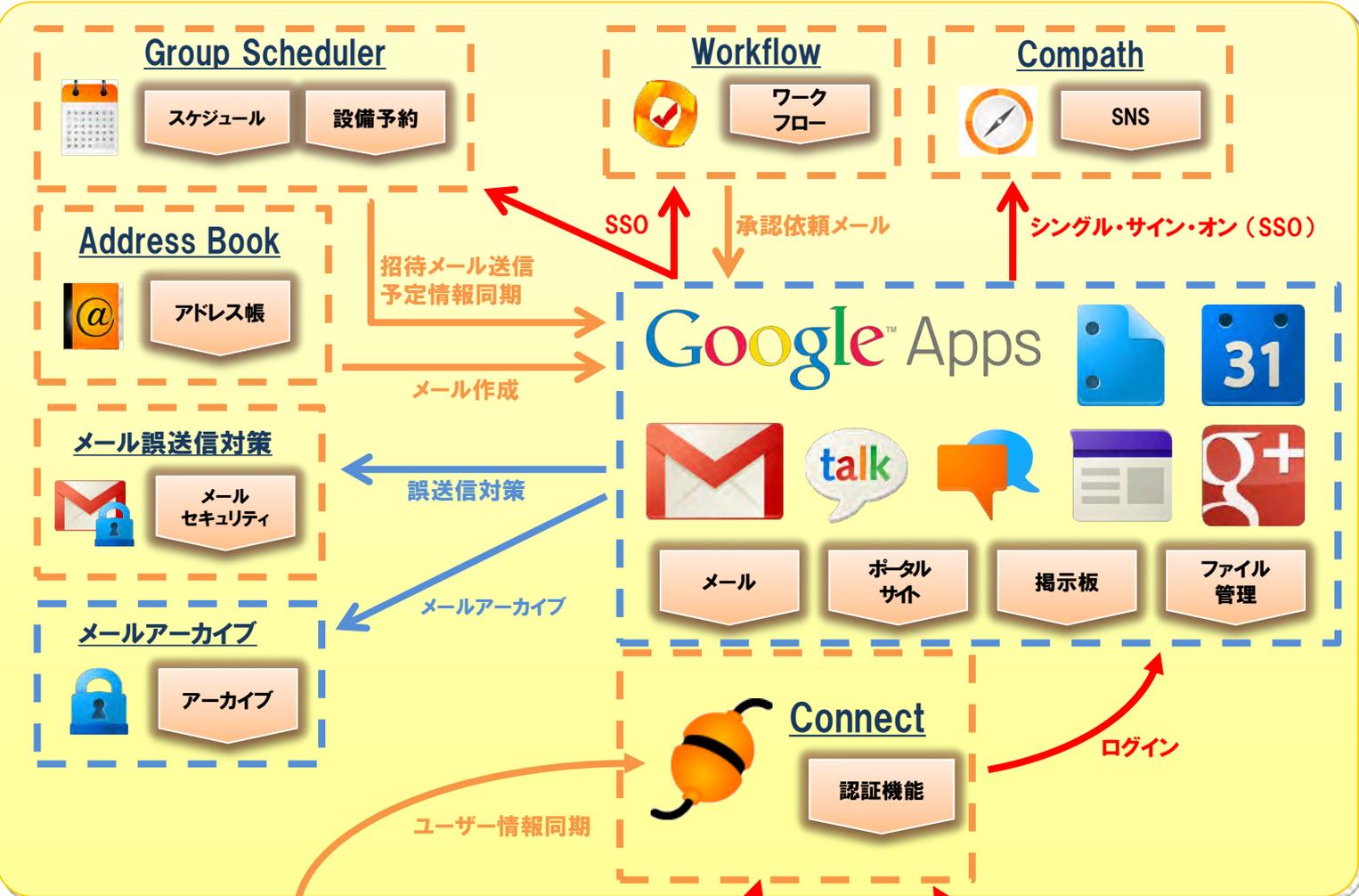


### オフサイトヘルプデスク

- ▶ 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

※ 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。

# Google Apps/cloudstep ソリューションマップ (クラウド事業)



**凡例**

- cloudstep
- Google Apps
- cloudstep側の連携
- Google Apps側の連携
- アクセス

**社内環境**

ActiveDirectory

**MDM**

モバイル活用

**社外環境**

# 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。