

2016年3月期 第2四半期業績概要 および 中期4カ年計画

2015年11月10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】	28,180,000株
【取締役】	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 : 甲斐 隆文 取締役 : 杉山 一 取締役 : 河地伸一郎	社外取締役 : 鈴木 行生 社外取締役 : 小河 耕一
【監査役】	常勤監査役(社外) : 菱田 亨	社外監査役 : 佐藤 正男、中村 嘉宏、浜野 正男	
【従業員数】	単体 : 1,890名 連結 : 2,563名 (2015年10月1日現在)		

ソリューションデザイン事業

クオリティデザイン事業

- ▶ スマホアプリやWebアプリの性能評価・品質検証
- ▶ サービスプロバイダー向けのサーバー監視・運用サービス

サービスソリューション事業

- ▶ スマホアプリやWebアプリの開発
- ▶ スマートデバイスを利用したネットビジネスの企画から設計・開発・運用までを一貫してサポート

フレームワークデザイン事業

- ▶ 金融系（損保・生保・銀行）、産業系、公共系、その他の基幹システムの開発
- ▶ 基盤系システムの開発

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

- ▶ スマートフォンやタブレットをターゲット機器とした、ゲームコンテンツの企画・開発・販売

● 連結子会社

国内グループ会社

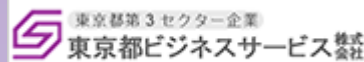


株式会社ProVision

【資本金】 8,500万円
【出資比率】 100%

- ・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

(クオリティデザイン事業)
(サービスソリューション事業)
(フレームワークデザイン事業)



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
- ・メーリング、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)

(ITサービス事業)



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

(コンシューマサービス事業)



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

(サービスソリューション事業)

● 持分法適用関連会社



HISホールディングス株式会社

【資本金】 9,500万円
【出資比率】 25.7%

- ・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

(クオリティデザイン事業)
(サービスソリューション事業)

海外グループ会社

● 連結子会社



Systema (THAILAND) Co.,Ltd.

【資本金】 400万タイバーツ
【出資比率】 49%

- ・IT機器の販売
- ・ITサポートビジネスおよびソリューションの提供

(海外事業)



Systema America Inc.

【資本金】 200万米ドル
【出資比率】 100%

- ・モバイルおよび通信関連開発・検証支援
- ・自社商材を活用したソリューション
- ・SNSゲーム等のコンシューマ事業
- ・TIZENなど第三のOSを搭載したスマートデバイスやオートモティブデバイスの研究開発
- ・米国における最新技術やサービスの動向調査および事業化。

(海外事業)



Systema Vietnam Co.,Ltd.

【資本金】 20万米ドル
(約42億VND)
【出資比率】 100%

- ・ソフトウェア開発・検証評価・運用・保守
- ・ITサービス全般

(海外事業)

● 持分法適用関連会社



iSYS Information Technology Co.Ltd.

【資本金】 100万米ドル
【出資比率】 35%

モバイル向け・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

(フレームワークデザイン事業)
(クオリティデザイン事業)
(サービスソリューション事業)

2016年3月期 第2四半期連結業績 (2015/4/1~9/30)



業績概要（連結）

経験豊富な技術者を、旺盛なIT投資需要が見込めるマーケットへ速やかに移動し、新たな成長軌道へ乗せるための取組みを進めた結果、**16.6%増収**、**CM費用3.48億円の増加をこなし12.2%増益**を達成。

（単位：百万円）

	当第2四半期 実績		前第2四半期 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	19,788	—	16,978	—	2,810	16.6%
営業利益	1,168	5.9%	1,041	6.1%	127	12.2%
経常利益	1,251	6.3%	1,089	6.4%	161	14.8%
親会社株主に 帰属する 四半期 純利益	1,015	5.1%	829	4.9%	186	22.5%

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	6,613	33.4%	5,455	32.1%	1,157	21.2%
フレームワーク デザイン	2,648	13.4%	1,900	11.2%	748	39.4%
ITサービス	2,787	14.1%	2,412	14.2%	375	15.5%
ソリューション 営業	7,358	37.2%	6,903	40.7%	454	6.6%
クラウド	275	1.4%	225	1.3%	49	22.0%
コンシューマ サービス	157	0.8%	130	0.8%	27	21.0%
海外	118	0.6%	29	0.2%	88	298.8%
調整額	▲170	▲0.9%	▲78	▲0.5%	▲91	—
合計	19,788	100.0%	16,978	100.0%	2,810	16.6%

業績概要

セグメント別営業利益（連結）

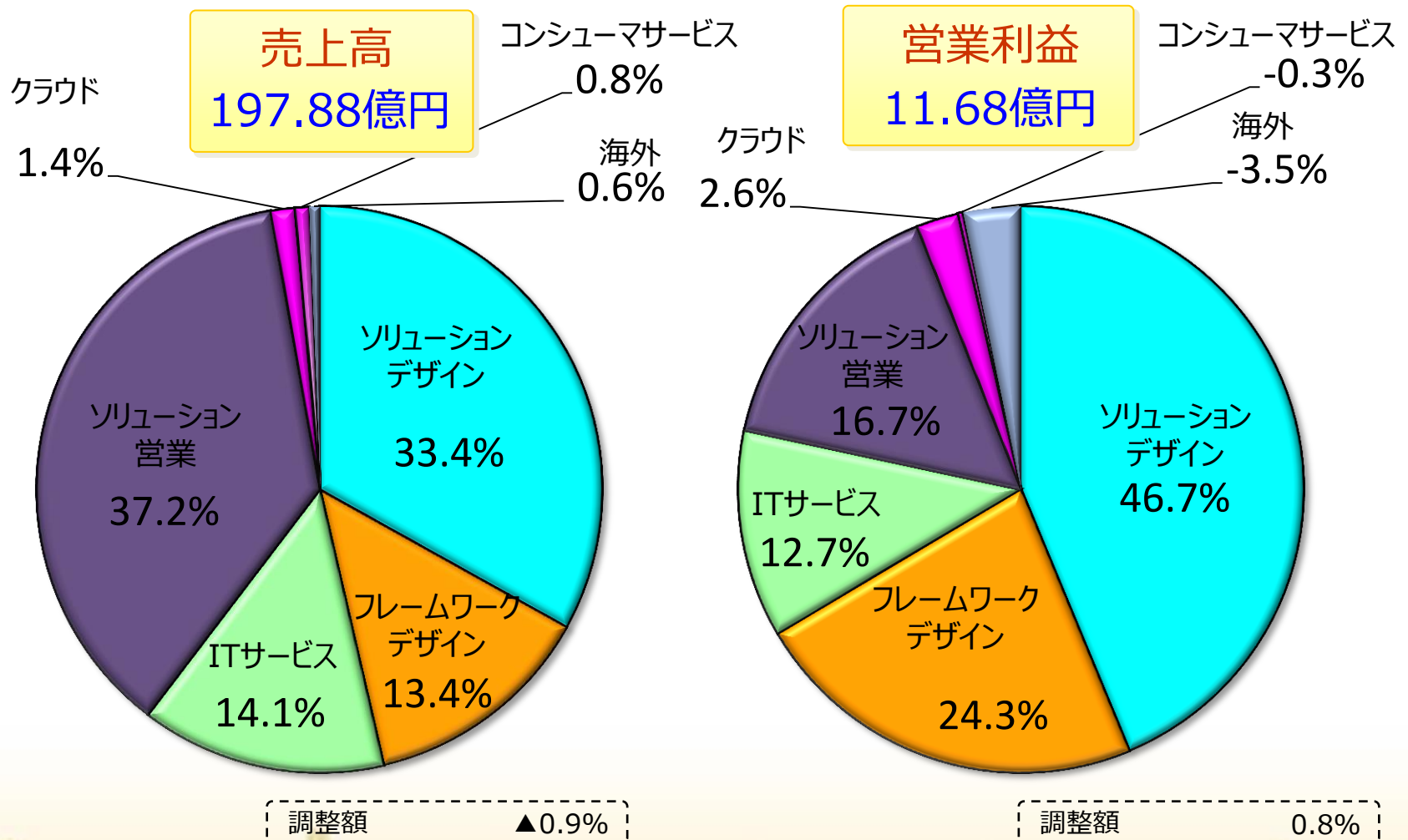
<前年同期比>

（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	545	8.3%	449	8.2%	96	21.4%
フレームワーク デザイン	283	10.7%	177	9.4%	105	59.4%
ITサービス	148	5.3%	139	5.8%	9	6.7%
ソリューション 営業	195	2.7%	244	3.5%	▲49	▲20.3%
クラウド	29	10.8%	22	9.8%	7	34.4%
コンシューマ サービス	▲3	—	27	21.3%	▲31	▲112.2%
海外	▲40	—	▲28	—	▲11	—
調整額	8	—	7	—	1	—
合計	1,168	5.9%	1,041	6.1%	127	12.2%

業績概要

セグメント別 売上高・営業利益 構成比



第2四半期のポイントと今期見通し

1. ソリューションデザイン事業
2. フレームワークデザイン事業
3. ITサービス事業
4. ソリューション営業
5. クラウド事業
6. コンシューマサービス事業
7. 海外事業①②

1.ソリューションデザイン事業

第2四半期のポイント

売上 6,613 百万円 前年同期比 +21.2%

営業利益 545 百万円 前年同期比 +21.4%

- ✓ インターネットを使った**ネットビジネス分野**の好調に加え、地方開発拠点を活用した**車載システム分野**と、**電力・航空**といった**社会インフラ分野**および**ロボット関連**が牽引し、売上拡大。

今期の見通し

売上 13,258 百万円 前期比 +12.7%

営業利益 1,321 百万円 前期比 +27.7%

1. 成長分野へのシフト

- **車載関連**、スマホやタブレットを使ったサービス等のアプリケーションやサーバーサイドの開発・検証へのシフトを推進。
- **ロボット**の急速な普及に伴い、関連するサービス企画、検証へのシフトを推進。

2. Webシステム開発のノウハウ ⇒ 社会インフラ開発へ

- **電力自由化**、**航空**、**オリンピック関連**などの**社会インフラ**のマーケットを開拓。

3. 自社サービスの充実と拡大

- 順調に契約が進む「**Web Shelter**」をベースに、「**スマートフォン支店開設サービス**」を販売開始。当社の強みである**スマートフォン＋セキュリティ**を活かして自社サービスの拡充を推進。

2.フレームワークデザイン事業

第2四半期のポイント

売上 2,648 百万円 前年同期比 +39.4% 営業利益 283 百万円 前年同期比 +59.4%

- ✓金融・保険分野のシステム再構築とマイナンバー対応において業務領域を拡大、**売上大幅伸長**。

今期の見通し

売上 4,668 百万円 前期比 +10.0% 営業利益 523 百万円 前期比 +35.7%

1. 成長性、収益性の高い案件に注力！

- 金融機関の情報系・店舗系や公共案件をターゲットに**上流工程からの受注**を狙う

2. 本部間連携による、新たなサービス提供を進める！

- 従来の金融以外の新規顧客に対して、**アセスメントサービス**および**プロダクト**（マイクロソフト製品、監視パッケージ）の展開を開始

3.ITサービス事業

第2四半期のポイント

売上 2,787 百万円 前年同期比 +15.5% 営業利益 148 百万円 前年同期比 +6.7%

✓ヘルプデスクの再構築案件やITトレーニング・動画サービスなど付加価値の高いスポット案件が売上を牽引。

今期の見通し

売上 5,681 百万円 前期比 +10.7% 営業利益 375 百万円 前期比 +23.6%

「シェア拡大、パイの拡大、売上拡大」に加え
「より高収益」なビジネスモデルへ展開

本業の『ヘルプデスク』、『システムオペレーター』といった恒久業務に加え、顧客の『グローバル競争力の強化支援』、『ITアセスメント』、『ITプロジェクトマネジメント』などのハイレベルなサービスを展開し、利益率の向上を図る。

4.ソリューション営業

第2四半期のポイント

売上 7,358 百万円 前年同期比 +6.6% 営業利益 195 百万円 前年同期比 ▲20.3%

- ✓ Server・Storageソリューションのサービス案件が売上を牽引。
- ✓ 開発部門と連携、機器販売からインフラ構築、システム開発、保守運用に至る高付加価値のワンストップサービス案件が拡大。

今期の見通し

売上 15,500 百万円 前期比 +2.0% 営業利益 463 百万円 前期比 ▲3.4%

1. IT基盤構築ビジネスの強化

- アセスメントサービスから仮想化への提案を実施

2. サービスの拡販による収益力の強化

- オンプレミス(自社所有・運用)からハイブリッドクラウドへの対応強化
- サービス売りによるストックビジネスの拡大

3. ソリューション領域の拡大・新規クライアントの発掘

- 新商材・新ソリューションの立ち上げ(サービス案件の評価・検証)
- 大阪・名古屋営業所の強化拡大に伴う先行投資

- XP特需の反動と先行投資の影響で、利益額減少。

5.クラウド事業

第2四半期のポイント

売上 275 百万円 前年同期比 +22.0% 営業利益 29 百万円 前年同期比 +34.4%

- ✓ 新規大型案件の獲得に成功。
- ✓ 円安による仕入れコストを販売価格に転嫁、契約更新も順調。
- ✓ サービス強化による顧客単価向上も奏功。

今期の見通し

売上 500 百万円 前期比 +8.7% 営業利益 20 百万円 前期比 ▲47.5%

1. 販売力の強化

- 本部間連携による営業強化（28ページ「新企隊本部発足」参照）

2. 自社商材の拡充による付加価値向上

- 付加価値増強投資により、
「Google Apps」+「Cloudstep」= システナ版グループウェアが一体となった
シンプルクラウドサービスを提供。
- 新規商材・新ソリューションの立ち上げ

3. ターゲットとなるマーケット

- クラウド化が遅れているグループウェアを導入済みの企業への販売に注力。
- グループウェアのクラウド化が定着してきた企業へ訴求し、ニーズを発掘。

6.コンシューマサービス事業

第2四半期のポイント

売上 157 百万円

前年同期比
+21.0%

営業利益 ▲3 百万円

前年同期
27百万円

- ✓ 既存タイトルの運営に加え、他社へのライセンス提供による2タイトルをリリース。
⇒ どちらも好調、さらに3Qに向け仕込中

今期の見通し

売上 273 百万円

前期比
+3.4%

営業利益 35 百万円

前期比
▲0.3%

1. カードバトルゲームのエンジン展開

- DMM等、多数プラットフォームへライセンス提供中
- dゲーム：喋る・動く機能を追加しライセンス提供中

2. PCブラウザゲーム市場の拡大

- Yahoo!Mobage向け育成ゲーム、2015/6月リリース済(ライセンス提供)
- 他社からのライセンス取得により低コストでのタイトル投入

⇒2015/7月、9月リリース済(ライセンス提供)

3. スマートフォンネイティブアプリへの挑戦

- 新規アプリを鋭意制作中、2015/3Qリリース予定
- 企画・販売で実績のあるパートナー企業と協業したタイトルを、2015/4Qリリース予定

- スマホネイティブアプリ開発に伴う先行投資の影響で、利益額横バイ。



7. 海外事業① Systema (THAILAND) Co.,Ltd.

第2四半期のポイント

売上 3 百万円 前年同期 0 百万円 営業利益 ▲23 百万円 前年同期 ▲19 百万円

- ✓ バンコク版レストラン検索アプリ『**バングル**』のサービス機能拡大及びWebサイト版のリリースにより、**32,000超のダウンロード**を獲得
⇒ **サービス課金開始**し順調に顧客増加

今期の見通し

売上 40 百万円 前期比 +900.0% 営業利益 ▲40 百万円 前期 ▲39 百万円

1. 「バングル」のブラッシュアップ

- 「ロコミ」サイトから、電子チラシとしてのサービスに特化した販促
- アプリ版のデザイン変更によるユーザービリティ向上を11月リリース予定。
- 既存登録店の有償化、Webサイトでの広告収入獲得を推進

2. クラウド型業務アプリサービスの販売拡大

- 日系・非日系のSierとの協業による「GoogleApps」及び「CloudStep」のライセンス販売を強化

- 上期に先行投資完了を目標に、1月からの月間黒字化を目指す。

7. 海外事業② Systema America Inc.

第2四半期のポイント

売上 104 百万円

前年同期
29百万円

営業利益 ▲17 百万円

前年同期
▲9百万円

- ✓ 大手通信キャリアやスマホメーカーの北米製品のローカライズ開発・検証支援を目的に、2014年1月に営業を開始。
- ✓ 日系・米系通信キャリア、メーカーから受注し、カリフォルニア・カンザスに拠点を設立。

今期の見通し

売上 250 百万円

前期比
+142.7%

営業利益 ▲47 百万円

前期
▲27百万円

1. 米国でのモバイルや通信関連の開発・検証支援事業を展開

- 既存案件：日本企業のアプリ検証・フィールド検証を継続受注
10月からSprintとの直契約開始
- 日系企業・現地企業への営業強化による新規の獲得

2. 日本発祥のアニメ文化、SNSゲーム、コンテンツの米国展開

3. 複数のシーズ・ベンチャー企業と連携し最新技術・サービスの 動向調査や協業への模索開始

- モバイル検証本格化により売上は伸長するも、コンテンツビジネスやインキュベーション事業立ち上げに伴う先行投資により、利益はマイナス。

2016年3月期 通期業績予想 (連結)

通期業績予想（連結）

（単位：百万円）

	2016年3月期 業績予想		2015年3月期 実績		前期比	
	金額	利益率	金額	利益率	増減額	増減率
売上高	40,000	—	36,951	—	3,048	8.3%
営業利益	2,650	6.6%	2,226	6.0%	423	19.0%
経常利益	2,650	6.6%	2,322	6.3%	327	14.1%
当期純利益	※ 2,015	5.0%	940	2.5%	1,074	114.3%

※ 法令の改正による繰延税金資産の取崩しを考慮しない場合の予想値

通期業績予想 セグメント別売上高（連結）

（単位：百万円）

	2016年3月期 業績予想		2015年3月期 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	13,258	33.1%	11,760	31.8%	1,497	12.7%
フレームワーク デザイン	4,668	11.7%	4,243	11.5%	424	10.0%
ITサービス	5,681	14.2%	5,134	13.9%	546	10.7%
ソリューション 営業	15,500	38.8%	15,193	41.1%	306	2.0%
クラウド	500	1.2%	459	1.3%	40	8.7%
コンシューマ サービス	273	0.7%	264	0.7%	8	3.4%
海外	120	0.3%	110	0.3%	9	8.9%
調整額	0	0%	▲214	▲0.6%	214	—
合計	40,000	100.0%	36,951	100.0%	3,048	8.3%

通期業績予想 セグメント別営業利益（連結）

（単位：百万円）

	2016年3月期 業績予想		2015年3月期 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	1,321	10.0%	1,034	8.8%	286	27.7%
フレームワーク デザイン	523	11.2%	385	9.1%	137	35.7%
ITサービス	375	6.6%	303	5.9%	71	23.6%
ソリューション 営業	463	3.0%	479	3.2%	▲16	▲3.4%
クラウド	20	4.0%	38	8.3%	▲18	▲47.5%
コンシューマ サービス	35	12.8%	35	13.3%	0	▲0.3%
海外	▲87	—	▲64	—	▲22	—
調整額	0	—	15	—	▲15	—
合計	2,650	6.6%	2,226	6.0%	423	19.0%

システナ

中期 4 年計画

(2016年3月期～2019年3月期)



戦略

- ① 自動運転
- ② スマートシティ
- ③ ロボット

今後10年で最も伸びる分野に
経営資源を集中させる。

重視する経営指標と2019年3月期の目標

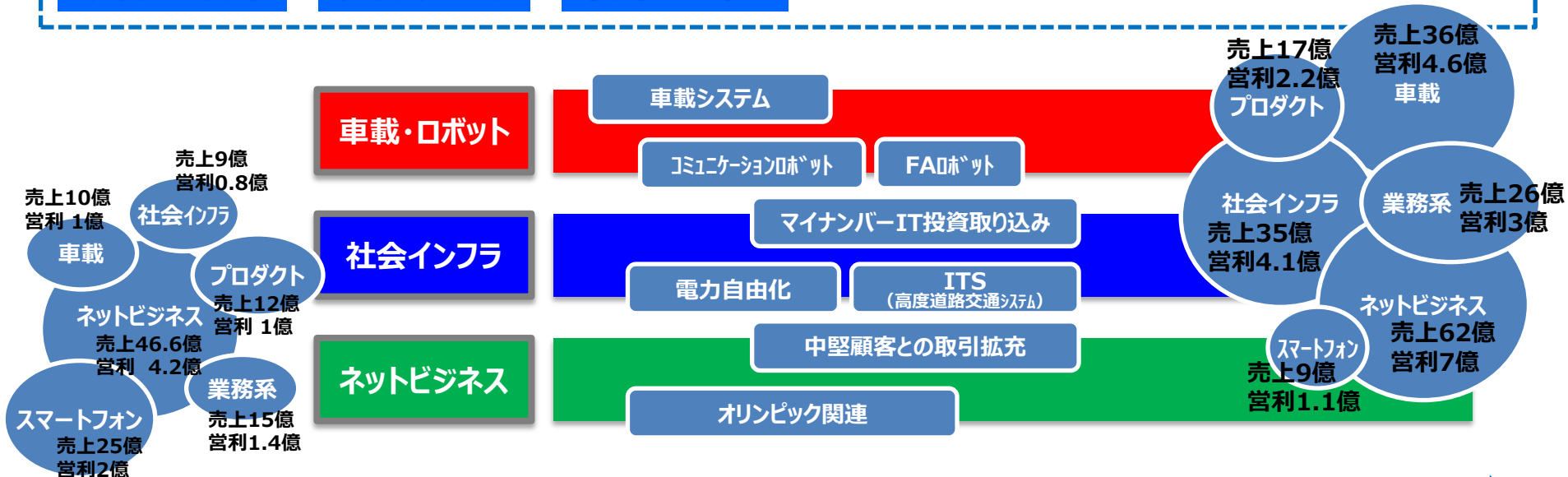
(単位：百万円)

KPI	2015/3	2019/3
売上高	36,951	56,000
営業利益	2,226	5,500
EPS (円)	37	130
配当 (円)	30	52
配当性向	81.0%	40%以上
ROE	7.3%	20%

- ✓ 売上高は、**560億円**を目指します。
- ✓ 営業利益は、**2.5倍**を目指します。
- ✓ 年間配当は、1株**52円**を目指します。
- ✓ 配当性向は、**40%以上**を継続します。
- ✓ ROEは、**20%**を目指します。

1.ソリューションデザイン事業

スマートフォンを中心とした製品開発・検証のノウハウを活かした **車載** **ロボット** と、
 Webシステム開発・検証の実績をベースに、交通・電力といった **社会インフラ** へのシフトを推進。
 ネットビジネスへの展開を進める顧客を中心に、 **サービスそのものを作り出すビジネス支援** と合わせて
車載・ロボット、**社会インフラ**、**ネットビジネス** を中核事業化。



2015/3期

売上117.6億円

営業利益10.3億円

売上1.6倍 営業利益2.1倍へ

(車載・社会インフラは売上3.7倍、営業利益4.8倍へ)

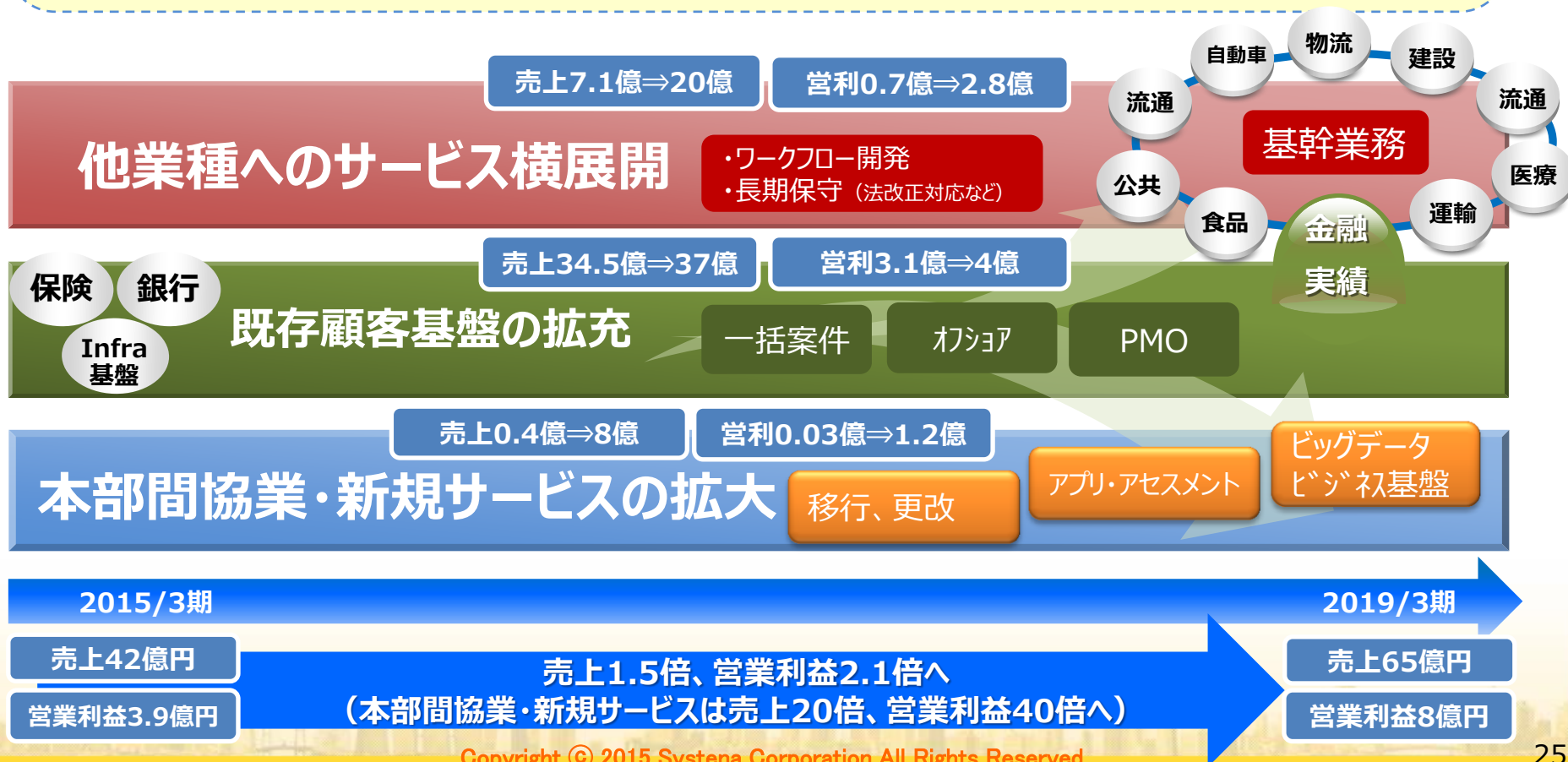
2019/3期

売上185億円

営業利益22億円

2.フレームワークデザイン事業

- ①金融（保険・銀行）の開発実績・ノウハウを他業種向けの基幹システムへ水平展開。
- ②本部間協業を拡大、ストック型ビジネスへの転換を図る。



3.ITサービス事業

ヘルプデスク・システム運用保守で**培ったノウハウを違う側面**からアプローチすることによって、上流工程やサービス構築等の**より付加価値の高いサービスへ転換**するスキームを確立し、**継続的な売上・利益の向上**につなげていく。

付加価値の高いサービスへの進化

現在、**売上構成比30%・粗利率32%**のこれらサービスの売上構成比を、4年後に**70%超**に進化させることで、事業全体の**粗利率を23%から28%へ**。

- ・海外拠点進出サービス
- ・ITサポート環境構築サービス
- ・社内システム環境整備サービス
- ・インフラ最適化サービス
- ・プロジェクト推進サービス
- ・スマートデバイス運用支援サービス
- ・ITトレーニングサービス

強化
マネジメント
営業強化

人材育成のスピードUP

リーダー育成
3年→1年



ヘルプデスク



システム運用



キッティング

技術者の安定採用

870名→1,340名

470名増



採用強化

2015/3期

売上51.3億円

営業利益3億円

売上1.4倍 営業利益2.3倍へ

2019/3期

売上70億円

営業利益7億円

4.ソリューション営業

基本方針

総合営業としてSystemaをリード

～ 真のビジネスパートナーへ変革～

事業戦略

- ハイブリッド環境への対応強化
- スtockビジネスの拡大
- 本部間連携からのシナジー拡大

数値目標

■ 既存ビジネス

売上133億/営業利益3.3億 ⇒ **売上160億/営業利益4.8億**(利益率3%)

■ クラウドを利用したインフラサービス (ハイブリッド/ストック)

売上 17億/営業利益1.3億 ⇒ **売上 28億/営業利益2.4億**(利益率9%)

■ クラウドを利用したSaaSビジネス (ハイブリッド/ストック)

売上 0.5億/営業利益0.0億 ⇒ **売上 12億/営業利益0.8億**(利益率7%)

➤ **クラウドサービスへの展開は、フレームワークデザイン本部との連携がキーとなる。**

2015/3期

売上151.9億円

営業利益4.8億円

営業利益率4%、サービス売上高40億&売上比率20%

2019/3期

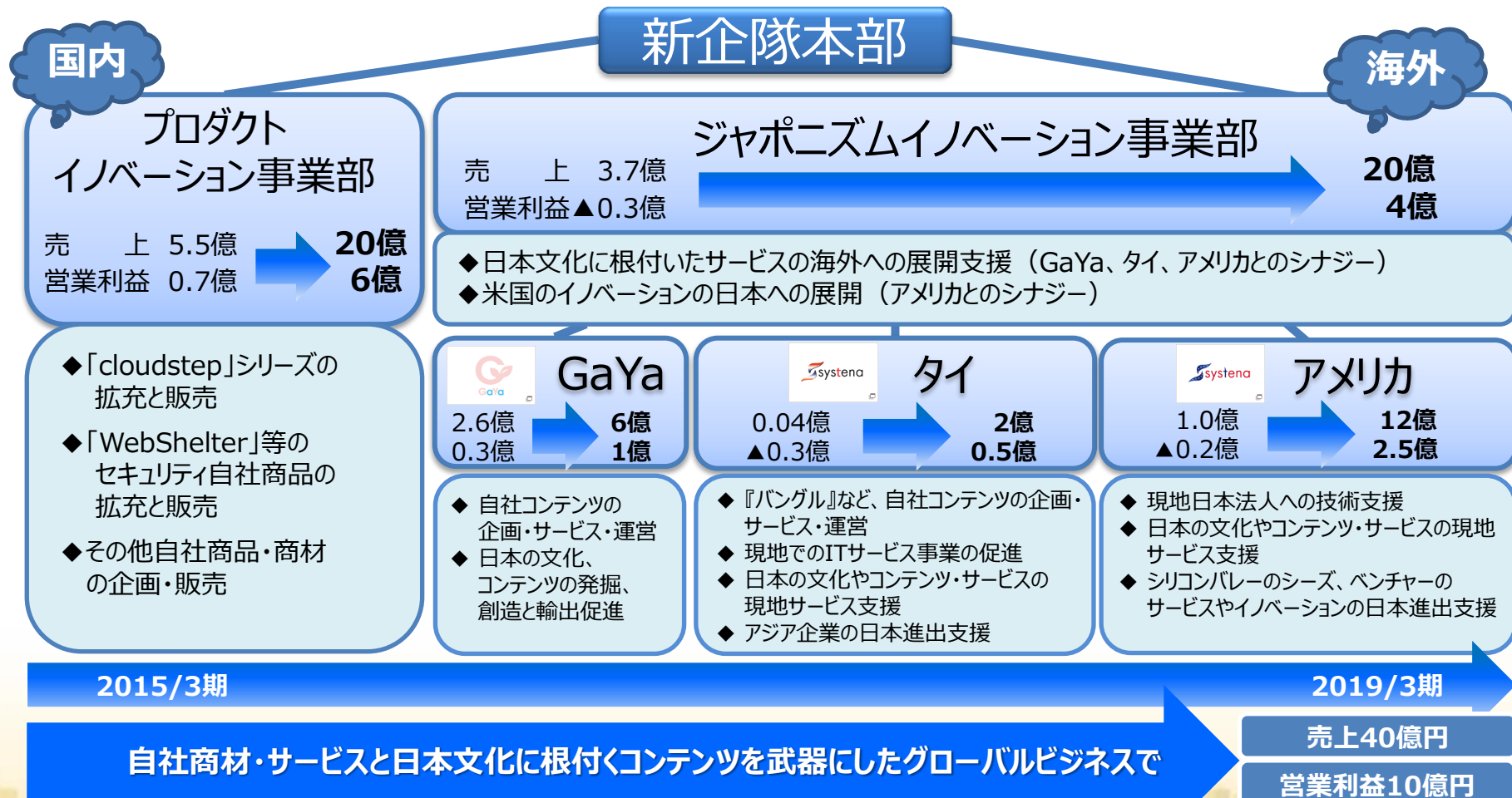
売上200億円

営業利益8億円

新企隊本部発足

目的

- ✓ 自社商材、自社サービス、自社コンテンツ等の高付加価値な事業創造を通じて、**ストックビジネスの拡大**を目的に、関係事業を集約し投資効率の向上と営業連携の強化を図る。
- ✓ 海外事業を早期に軌道に乗せることを目的に、海外子会社独自で事業活動を行うビジネスモデルから、システム本体との連携を強化し、**ALLシステムナの経営資源を有効活用**するビジネスモデルに転換、早期黒字化を推進。



デジタル社会を、幸せな社会へ。
ITサービスのシステナ

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。