

＜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8月23日

会社概要 (2010年6月30日現在)

会社名	株式会社システナ (Systema Corporation)		
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 (8月1日付)	代表取締役社長 : 逸見 愛親 常務取締役 : 国分 靖哲 常務取締役 : 小田 信也 代表取締役副社長 : 三浦 賢治 常務取締役 : 甲斐 隆文 取締役相談役 : 平本 謹一 専務取締役 : 淵之上勝弘 常務取締役 : 杉山 一 社外取締役 : 板谷 嘉之		
従業員数	単体 2,161名 (技術者80%) ; 連結 2,755名 (契約社員含む)		
上場市場	東証一部 (2005年10月昇格)		

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アプリケーション『LSクラウド・ウェア』の開発およびシステム・インテグレーション・サービスの提供

2011年3月期第1四半期 (2010年4月1日～2010年6月30日) 業績概要

2011年3月期第1四半期 業績概要 (連結)

(単位:百万円)

	当第1四半期 実績		前第1四半期 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	9,500	—	8,892	—	608	+6.8%
売上原価	7,719	—	7,533	—	185	+2.5%
売上総利益	1,781	18.8%	1,358	15.3%	422	+31.1%
販管費	1,285	—	993	—	292	+29.4%
営業利益	496	5.2%	365	4.1%	130	+35.7%
経常利益	546	5.7%	388	4.4%	157	+40.7%
純利益	670	7.1%	318	3.6%	351	+110.3%

※ 前第1四半期実績の数値は、システムプロ(2009年5月～7月)、カテナ(2009年4月～6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。

2011年3月期第1四半期 セグメント別業績 (連結)

(単位: 百万円)

	売上高		営業利益	
	金額	構成比	金額	利益率
モバイル高速データ通信	1,690	17.8%	300	17.8%
情報システム	3,010	31.7%	158	5.3%
ITサービス	1,547	16.3%	104	6.8%
ソリューション営業	3,263	34.3%	▲42	▲1.3%
エアー・クラウド推進	7	0.1%	▲18	—
コンシューマサービス	10	0.1%	▲17	—
調整額	▲29	▲0.3%	11	—
合計	9,500	100.0%	496	5.2%

2011年3月期第1四半期 資産の状況 (連結)

(単位: 百万円)

	2010年3月31日 現在		2010年6月30日 現在		増減額	トピックス
	金額	構成比	金額	構成比	金額	
流動資産合計	3,776	44.9%	16,274	57.2%	12,497	前期末に比べ、カテナとの合併により現預金・債権・固定資産が大きく増加。中でも、繰延税金資産が流動・固定合わせて60億円増加しており、今年度以降、毎期支払うべき資金を内部留保できる効果があるため、当社グループのキャッシュ・フローに大きなプラスとなります。 有形固定資産については、土地・建物を時価評価した上で合計で約40億円増加。この増加した土地・建物についても、売却を進めることによって、仮に簿価で売却できたとすれば、引き継いだ借入金の圧縮が可能となります。 合併において「のれん」が13億円増加。
現金及び預金	1,407	16.7%	6,110	21.5%	4,703	
受取手形及び売掛金	1,960	23.3%	8,082	28.4%	6,121	
繰延税金資産	143	1.7%	1,222	4.3%	1,079	
その他	265	3.2%	858	3.0%	593	
固定資産合計	4,637	55.1%	12,139	42.8%	7,501	
有形固定資産	215	2.6%	4,593	16.2%	4,378	
無形固定資産	11	0.1%	1,358	4.8%	1,346	
投資その他の資産	4,410	52.4%	6,186	21.8%	1,776	
資産合計	8,414	100.0%	28,413	100.0%	19,998	

2011年3月期第1四半期 負債・純資産の状況 (連結)

(単位:百万円)

	2010年3月31日 現在		2010年6月30日 現在		増減額	トピックス
	金額	構成比	金額	構成比	金額	
負債合計	2,149	25.6%	14,753	51.9%	12,603	買掛金等の債務が増加しましたが、中でも大きな増加要因は 借入金 の増加 (約79億円) です。
流動負債	1,652	19.7%	12,048	42.4%	10,395	
固定負債	496	5.9%	2,705	9.5%	2,208	
純資産合計	6,265	74.4%	13,659	48.1%	7,394	合併により、 資本剰余金が59億円、 利益剰余金が4億円 (当第1四半期利益6億円、 前期利益剰余金の配当▲2億円) 増加。 前年度末に比べ 自己資本比率は74.0%から 44.9%になりましたが、 資産の売却や借入金の圧縮、 今後の利益計画により 自己資本比率の向上を目指して まいります。
株主資本	6,232	74.0%	12,772	44.9%	6,540	
資本金	1,513	18.0%	1,513	5.3%	0	
資本剰余金	1,428	16.9%	7,362	25.9%	5,933	
利益剰余金	3,872	46.0%	4,321	15.2%	449	
自己株式	▲582	▲6.9%	▲425	▲1.5%	157	
評価・換算差額等	▲8	▲0.1%	▲18	▲0.0%	▲9	
少数株主持分	42	0.5%	905	3.2%	863	
負債・純資産合計	8,414	100.0%	28,413	100.0%	19,998	

※ 財務に関する中期経営計画につきましては、35ページにてご説明いたします。

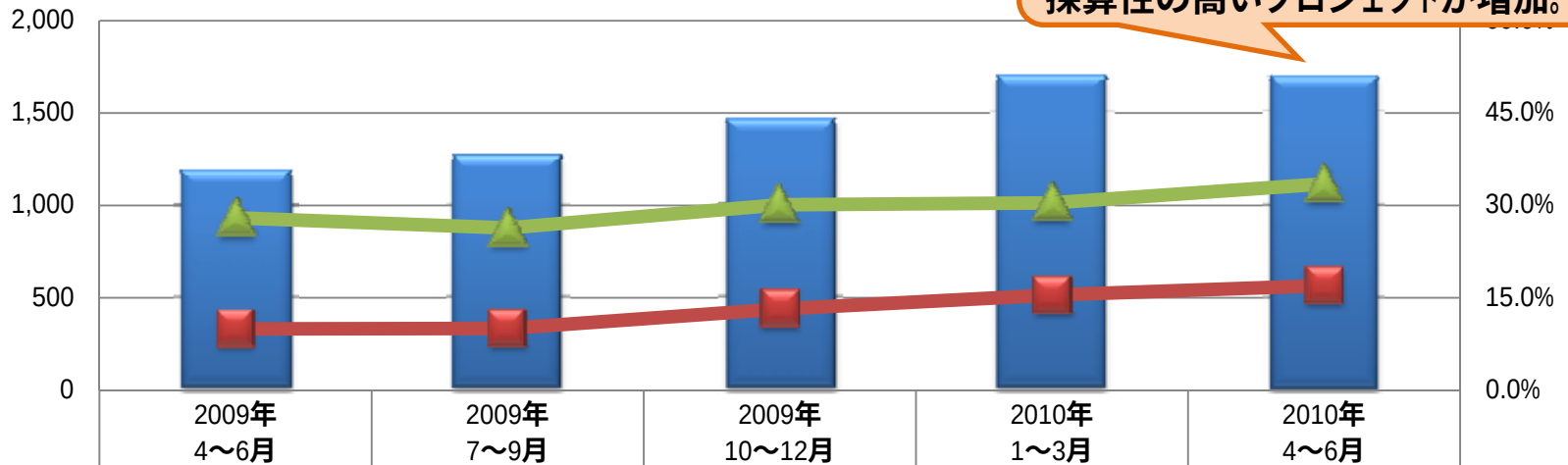
各事業の売上利益の推移 と足元の状況

モバイル高速データ通信事業 (連結)

四半期毎売上利益推移

収益性の改善が顕著
新技術関連の案件を多数獲得し、
採算性の高いプロジェクトが増加。

(単位: 百万円)



売上高	1,187	1,269	1,463	1,698	1,690
粗利益	331	334	439	515	566
粗利率 (%)	28.0%	26.3%	30.1%	30.4%	33.5%

Android案件を中心に好況、指名受注により高収益プロジェクトが増加
キャリア向け受注トピックス:

次世代プラットフォームやLTE向け端末の仕様/開発案件やフェムトセル (小型基地局) 評価を含むインフラ評価案件を獲得。またAndroid向け評価スキームの考案プロジェクトが立ち上がる。

メーカー向け受注トピックス:

開発案件はAndroidを中心に絶好調。評価案件はIUTSを中心に獲得。

情報システム事業 (連結)

四半期毎売上利益推移

(単位: 百万円)

4,000

3,000

2,000

1,000

0

2009年
4～6月

2009年
7～9月

2009年
10～12月

2010年
1～3月

2010年
4～6月

■ 売上高

3,203

3,267

3,045

3,602

3,010

■ 粗利益

606

679

562

558

653

■ 粗利率 (%)

18.9%

20.8%

18.5%

15.5%

21.7%

体制強化により利益率改善
利益重視を目的に体制強化を図り、
前年同期比で2.8%改善。

当期より本格的なオフショア開発に向けた準備と体制強化を開始。

銀行向け受注トピックス:

基幹業務システムの大規模案件の受注により順調に推移。

決済業務における制度改定対応等、自社持ち帰り案件を受注し当期よりスタート。

保険向け受注トピックス:

生保システム共同化案件が順調に拡大中。今後、損保統合案件も開発本格化の見込み。

Web系受注トピックス:

電子書籍の取次システムの開発実績を強みに継続受注中。今後、拡大の見込み。

ITサービス事業 (連結)

四半期毎売上利益推移

(単位:百万円)

2,000

1,500

1,000

500

0

2009年
4～6月

2009年
7～9月

2009年
10～12月

2010年
1～3月

2010年
4～6月

■売上高

■粗利益

▲粗利率 (%)

1,235

1,295

1,672

1,418

1,547

198

201

333

220

325

16.0%

15.5%

19.9%

15.5%

21.0%

前年同期比で大幅増

生保向け大口案件、官公庁向け
データ入力業務の受注などにより、
前年同期比で大幅増。

顧客の業績回復により前年同期比で終了案件は大幅に減少。

金融機関向け受注トピックス:

前期下期に受注した生保向け大口案件が実稼働を開始。

官公庁向け受注トピックス:

連結子会社にて前期末に受注したデータ入力業務により、前年同期比大幅増。

ソリューション営業 (連結)

四半期毎売上利益推移

低採算の販売を圧縮
収益重視の方針から
低採算の販売を圧縮した
ことに加え、外資系企業
向け販売の収益性が急速に悪化。

(単位: 百万円)

6,000

4,000

2,000

0

10.0%

5.0%

0.0%

2009年
4～6月

2009年
7～9月

2009年
10～12月

2010年
1～3月

2010年
4～6月

■ 売上高

3,404

3,741

3,832

5,096

3,263

■ 粗利益

270

252

250

354

228

■ 粗利率 (%)

7.9%

6.7%

6.5%

6.9%

7.0%

収益の改善に向けた構造改革を実施中。※

製造業向け受注トピックス:

主要顧客である大手電機メーカーからの受注は好調。

外資系企業向け受注トピックス:

IT設備投資の抑制、およびメーカー直販傾向が顕著になり、売上・利益共に減少。

※ 構造改革の詳細につきましては、28ページにてご説明いたします。

2011年3月期 (2010年4月1日～2011年3月31日) 業績予想

2011年3月期 業績予想 (連結)

(単位:百万円)

	第2四半期 ※1		通期	
	金額	利益率	金額	利益率
売上高	19,282	—	42,602	—
営業利益	875	4.5%	2,388	5.6%
経常利益	916	4.8%	2,424	5.7%
純利益	925	4.8%	2,079	4.9%
1株当たり純利益	2,982.25円	—	6,705.64円	—
1株当たり配当金 ※2	1,300円	—	2,600円	—

※1 : 8月4日付にて第2四半期業績予想を修正いたしました。

※2 : 1株当たり配当金は年間2,600円(第2四半期末1,300円、期末1,300円)を予定しており、
 その中には1株当たり年間200円(第2四半期末100円、期末100円)の合併記念配当が含まれております。

2011年3月期 セグメント別業績予想 (連結)

(単位:百万円)

		第2四半期 ※1		通期	
売上高		金額	構成比	金額	構成比
		19,282	100.0%	42,602	100.0%
	モバイル高速データ通信	2,936	15.2%	6,273	14.7%
	情報システム	6,181	32.1%	13,780	32.4%
	ITサービス	2,729	14.2%	5,289	12.4%
	ソリューション営業	7,389	38.3%	17,115	40.2%
	エアー・クラウド推進	29	0.1%	103	0.2%
	コンシューマサービス	16	0.1%	41	0.1%
営業利益 ※2		金額	利益率	金額	利益率
		875	4.5%	2,388	5.6%
	モバイル高速データ通信	509	17.3%	975	15.5%
	情報システム	314	5.1%	1,149	8.3%
	ITサービス	112	4.1%	85	1.6%
	ソリューション営業	▲17	▲0.2%	246	1.4%
	エアー・クラウド推進	▲24	—	▲30	—
	コンシューマサービス	▲19	—	▲30	—
	調整額	0	—	▲7	—

※1 8月4日付にて第2四半期業績予想を修正いたしました。

※2 全社費用を各事業に配賦したことにより、5月13日に開示いたしました「2010年3月期業績概要および中期計画」資料に記載しました営業利益の内訳数値を変更しております。

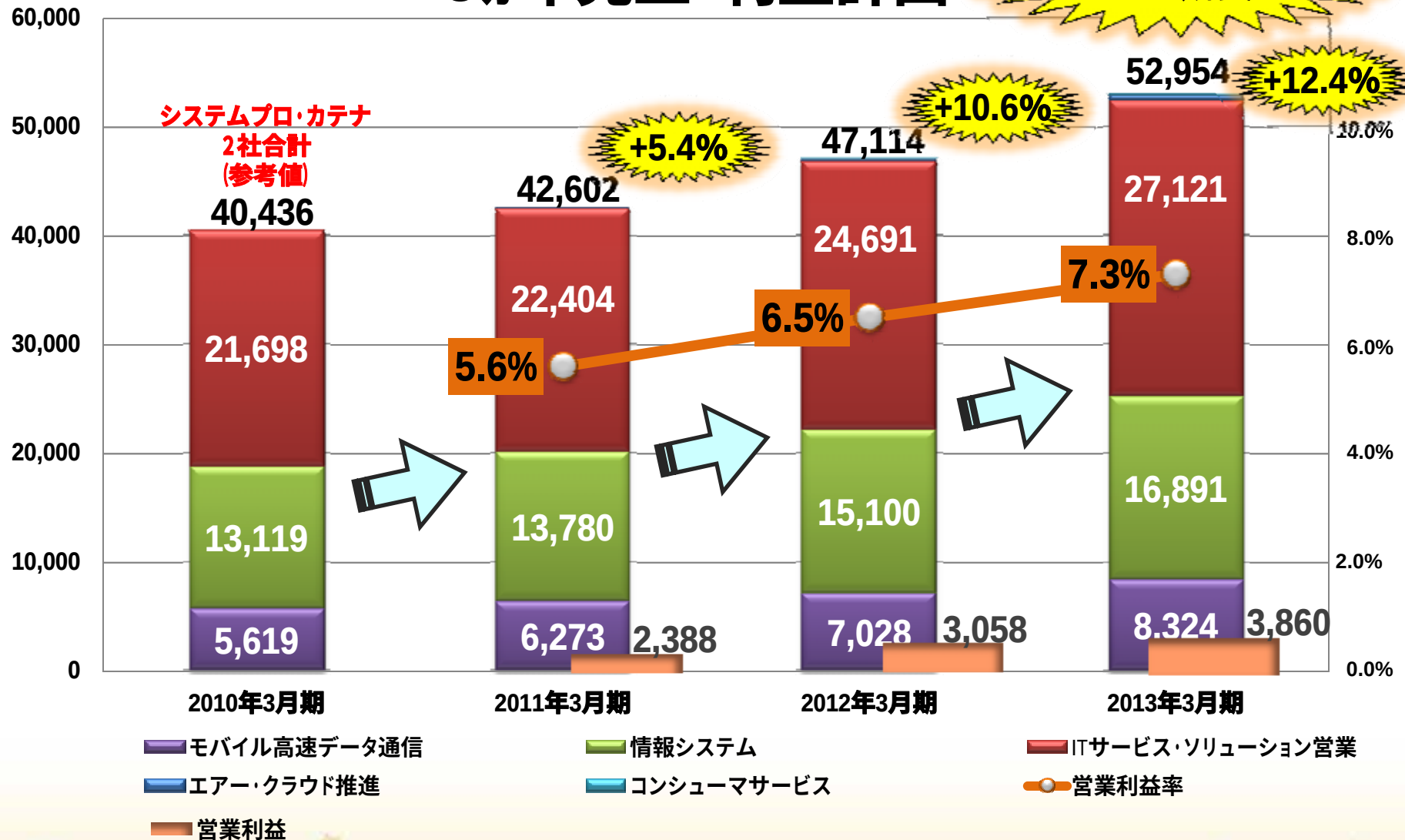
中期経営計画

(2011年3月期～2013年3月期)

中期経営計画 3カ年売上・利益計画

2010/3~2013/3
30%成長

(単位: 百万円)



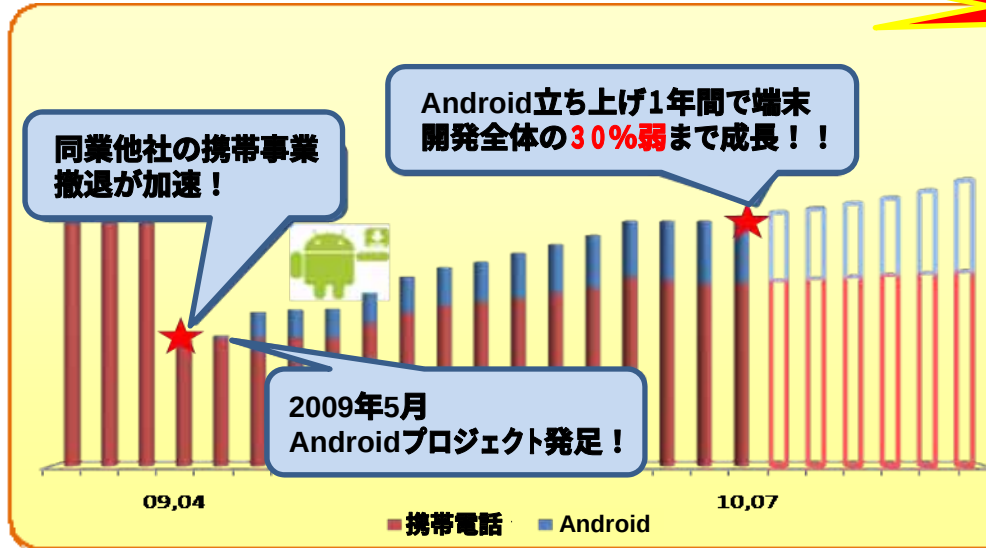
＜中期経営計画＞

モバイル高速データ通信事業

メタルからエアーへ！
(同軸ケーブル) ⇒ (無線)

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



Android案件拡大！

● 既存クライアント

他社が撤退・縮小する中で、当社は“復活支援”を旗印に、継続して顧客支援を実施。
(多くのクライアント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。

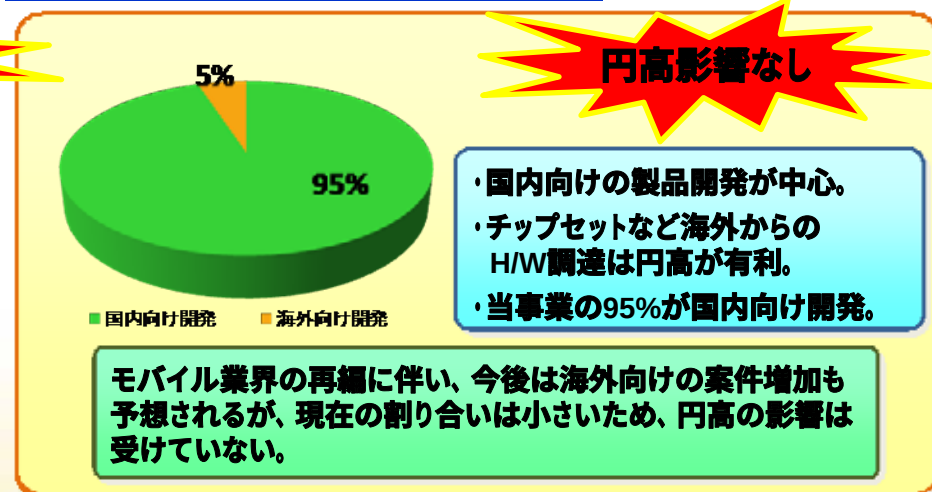
● 新規クライアント

既存クライアント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、新たなクライアントよりスマートフォン開発の案件引き合いが急増。

■モバイル業界再編からの受注拡大へ



■現在のモバイル業界は内需型



ロードマップー モバイル高速データ通信事業

エアー
の時代

エアーの時代に向けての準備期間



通信

3.5世代

3.9世代 (データ通信端末 ⇒ ユビキタス端末へ)
LTE・UMB・WiMAX 等

LTE
普及期

世界観

携帯の世界

高速データ通信
いつでもどこでもの世界

真のユビキタス
の世界

サービス

デコメール
音楽・動画配信 (低速)
地デジTV (ワンセグ)
ブラウザ・アプリ (低速)
コンシェルジュ (低速)

音楽・動画配信 (高速・高音質画質)
地デジTV (フルセグ・高画質)
ブラウザ・アプリ (リッチ・高速)
コンシェルジュサービス (リッチ・GPS連携)
フェムトセル・FMC

PC・家電・自動車 と 携帯融合
あらゆる製品が無線に繋がる

戦略

携帯端末へ
経営資源集中と
非携帯への種まき

次世代端末ノウハウ蓄積 (Android・LTE・Flash・Webkit)
非携帯分野への参入
自社企画の模索とサービスへの展開

ユビキタスへ
全面展開

既存機種 + Android端末
次世代端末準備案件

既存機種は減少傾向も
Android端末 + 次世代端末案件 の拡大
非携帯案件の開拓

次世代端末案件の飛躍
非携帯案件の深耕

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

28期 2010/03 29期 2011/03 30期 2012/03 31期 2013/03 5年後 2015

目標

お客様に
有益な存在

お客様に
必要不可欠な存在

業界に
有益な存在

業界に
必要不可欠な存在

戦略 戦術

全ての携帯系クライアント内
シェアNo.1の確立

非携帯分野での存在価値の確立

携帯・非携帯問わず全ての
クライアント内シェアNo.1の確立

自社企画サービス・製品の提案

自社企画サービス・製品の採用

自社企画モノの
普及

中期計画

売上倍増計画 (5カ年)



売上倍増計画 (5カ年) – モバイル高速データ通信事業



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が加速。当社のAndroidノウハウを活用してデジタル家電参入を行う。

○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のサービス開始に伴いサービスコンテンツの拡充、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だけではなく、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サービスの提供を行う。

エアー・シンク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て自社製品 (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

**開発体制のグローバル化の
流れに乗る！**

**それが生き残り、勝つための
唯一の方法**

情報システム事業

●対処すべき課題

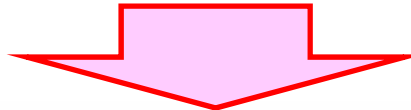
外注要員および外注費の比率が高い。

<現状>

- ・外注比率 : 41.5% (2010年7月現在)
- ・売上高・外注費比率 : 39.1% (2011年3月期第1四半期実績)

●課題解決のための施策

- ・外注依存体質から脱却し、内製化を促進する。
(2年後に外注比率および売上高・外注費比率30%を目標)
- ・海外のソフトウェアEMS会社との積極的な資本業務提携により
オフショア開発拠点を早急に立ち上げる。
(2年後にオフショア率30%を目標)
- ・外注の生産性について、社員の生産性を基準に選別を行い、
同等の生産性が発揮できる外注会社に切り替えることで、
生産性の改善を実施中。



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 業務領域の拡大ー 情報システム事業

合併により業務領域が拡大

銀行業

生保業

金融系 (B to B)
+
Web系 (B to C)

損保業

Web系
システム開発

金融系業務知識とWeb系開発・基盤技術を融合。
多くの業種・業界、幅広いお客様へ最適なシステムをご提供いたします。

中期経営計画イメージ (戦略) – 情報システム事業



ロードマップ



目標

オフショア率10%

オフショア率20%

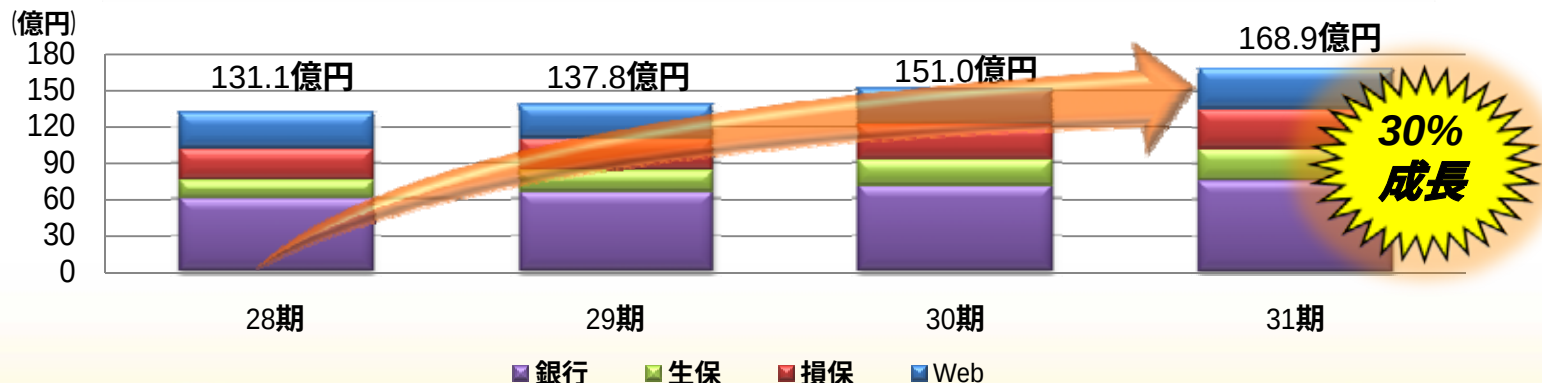
オフショア率30%

戦略

開発グローバル化に向けて、マネジメントSEの採用・教育強化

エア・シンククライアント・サービス実現への準備

中期計画



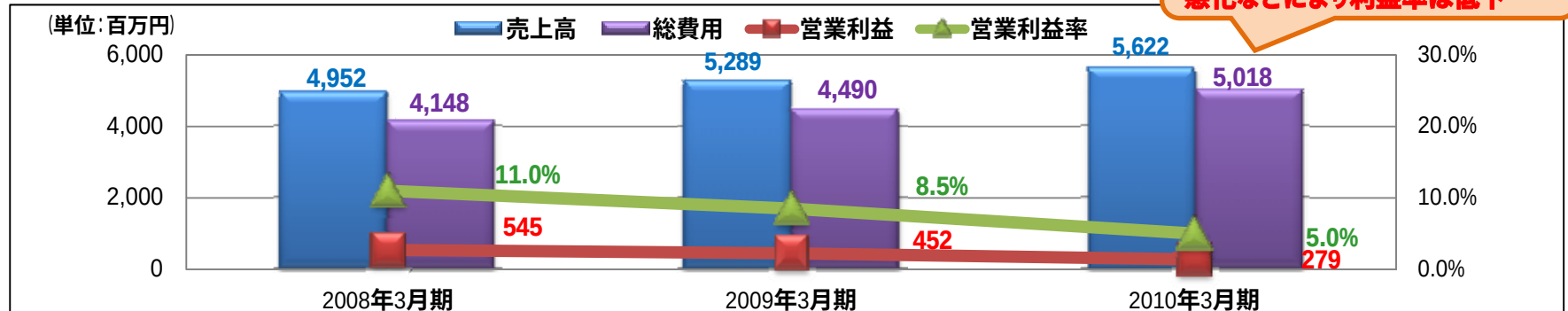
＜中期経営計画＞

ITサービス事業・ソリューション営業

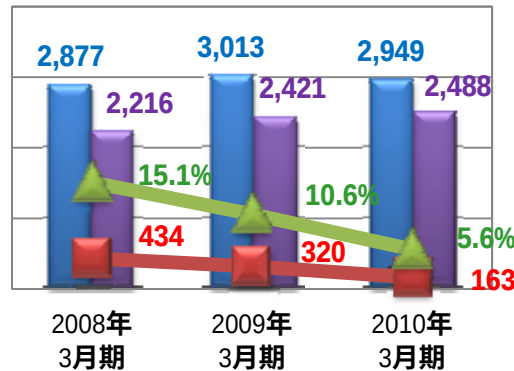
卸売業・人材派遣業から脱皮し、
IT関連の総合付加価値創造業へ
転換

ITサービス事業

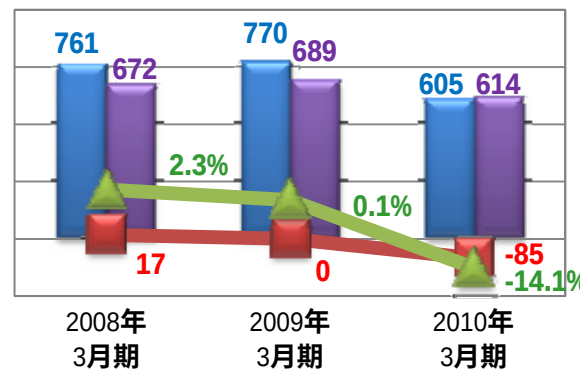
●業績推移 (ITサービス事業全体)



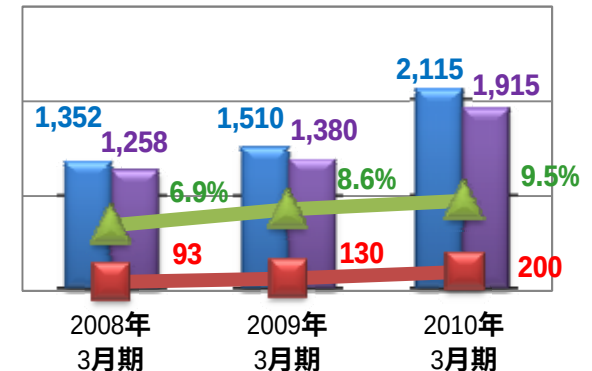
・運用関連 (ITマネジメント事業部)



・事務関連 (ヒューマンウェア事業部)



・入力関連 (東京都ビジネスサービス)



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」へ変革する！

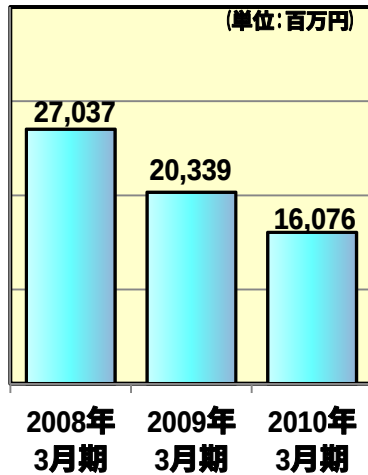
益々高まる英語ニーズ ⇒ 英語力と海外業務に精通する技術者の採用と教育を強化する。

グループ全体の効率化 ⇒ ヒューマンウェア事業部の業務を子会社の東京都ビジネスサービスへ移管。同様の業務を複数の事業部門で行う無駄を省き、固定費削減を目指す。

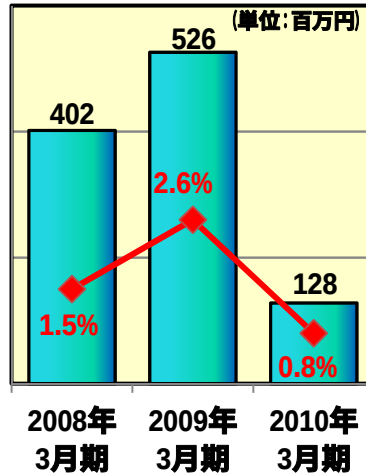
顧客および業務の選択と集中を推し進め、今期 (2011年3月期) 1.6%まで悪化することを見込んでいる営業利益率を3ヵ年中期経営計画の中で4%に改善し、最終的には10%以上を目指す！

ソリューション営業

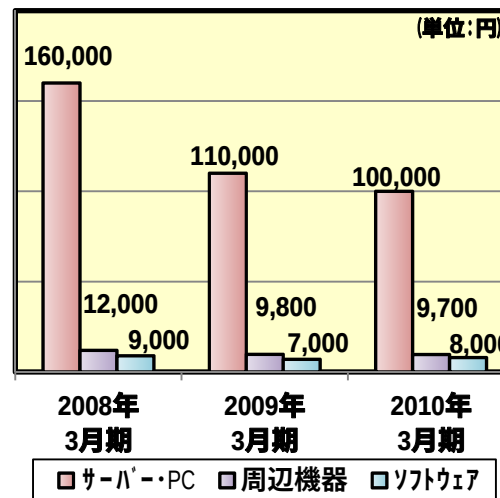
売上高の推移



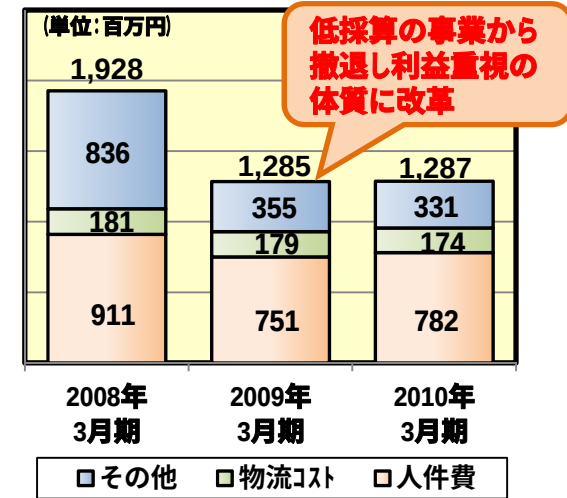
営業利益 (率) の推移



商品カテゴリー別販売単価の推移



総費用の推移



●対処すべき課題

<外部要因>

安値競争の定着化。

<内部要因>

売上規模の縮小に合わせた固定費の削減が進んでいない。

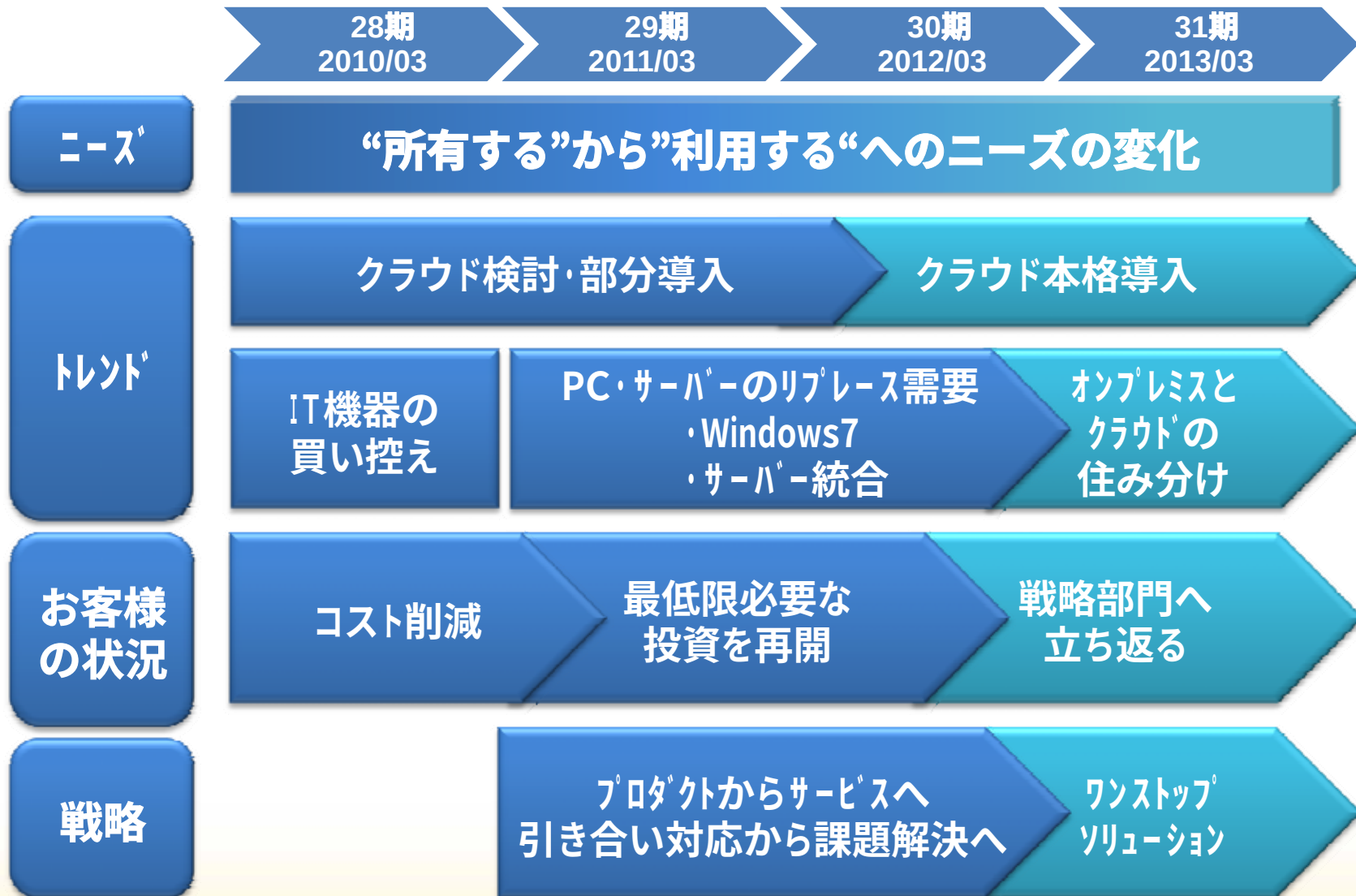
●課題解決のための施策

顧客・取扱商品の見直しを図り、効率化を進め、利益率の向上を実現する。

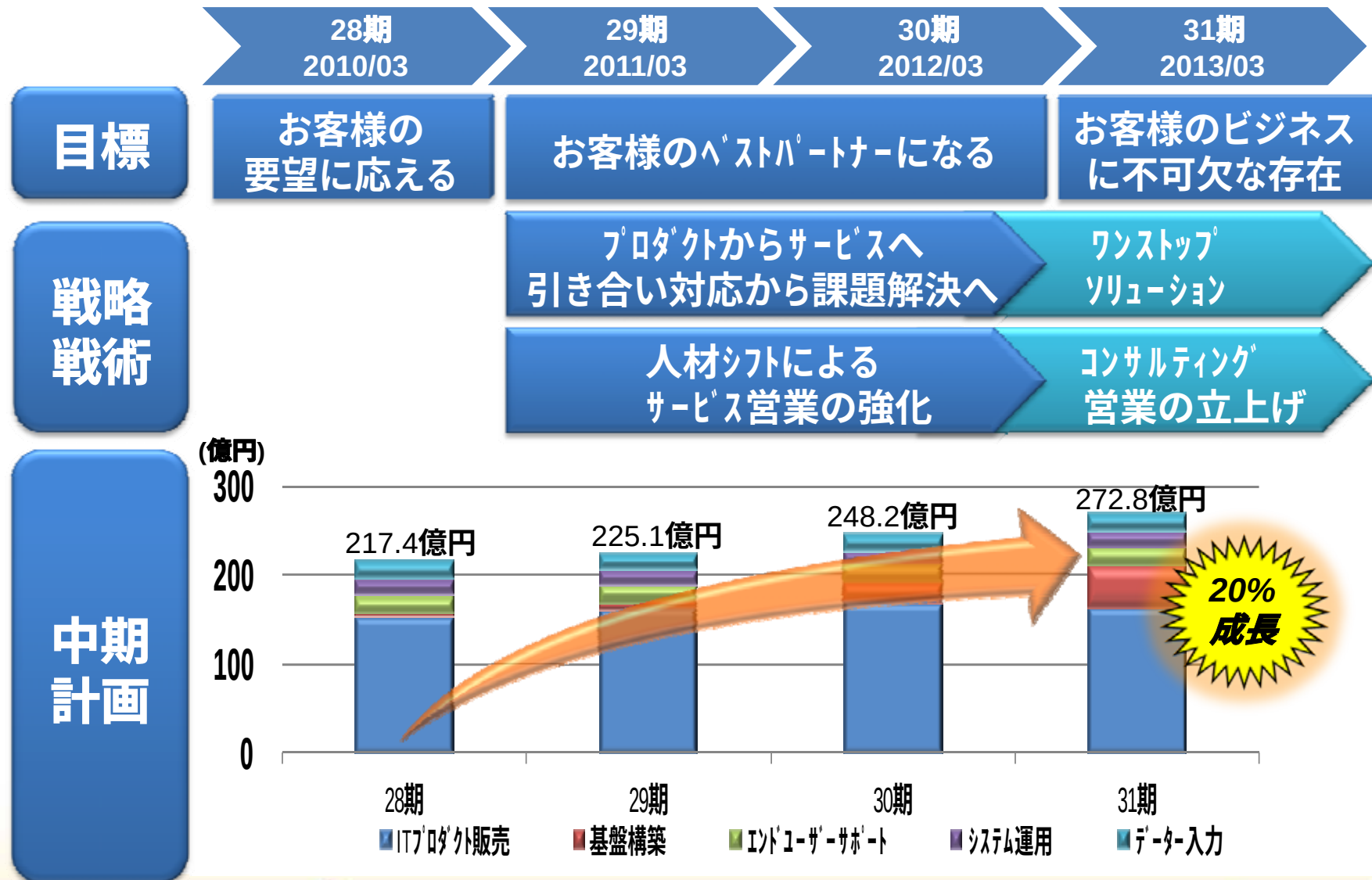
適材適所の配置転換を行い、体制の再構築を図り、生産性の向上を実現する。

上記施策により課題を解決させることなどにより、前期 (2010年3月期) に0.8%まで悪化した営業利益率を3か年中期経営計画の中で2.5%に改善し、最終的には5%以上を目指す！

マーケット・ロードマップ – ITサービス事業・ソリューション営業



中期経営計画イメージ (戦略) - ITサービス事業・ソリューション営業



＜中期経営計画＞ エアー・クラウド推進事業

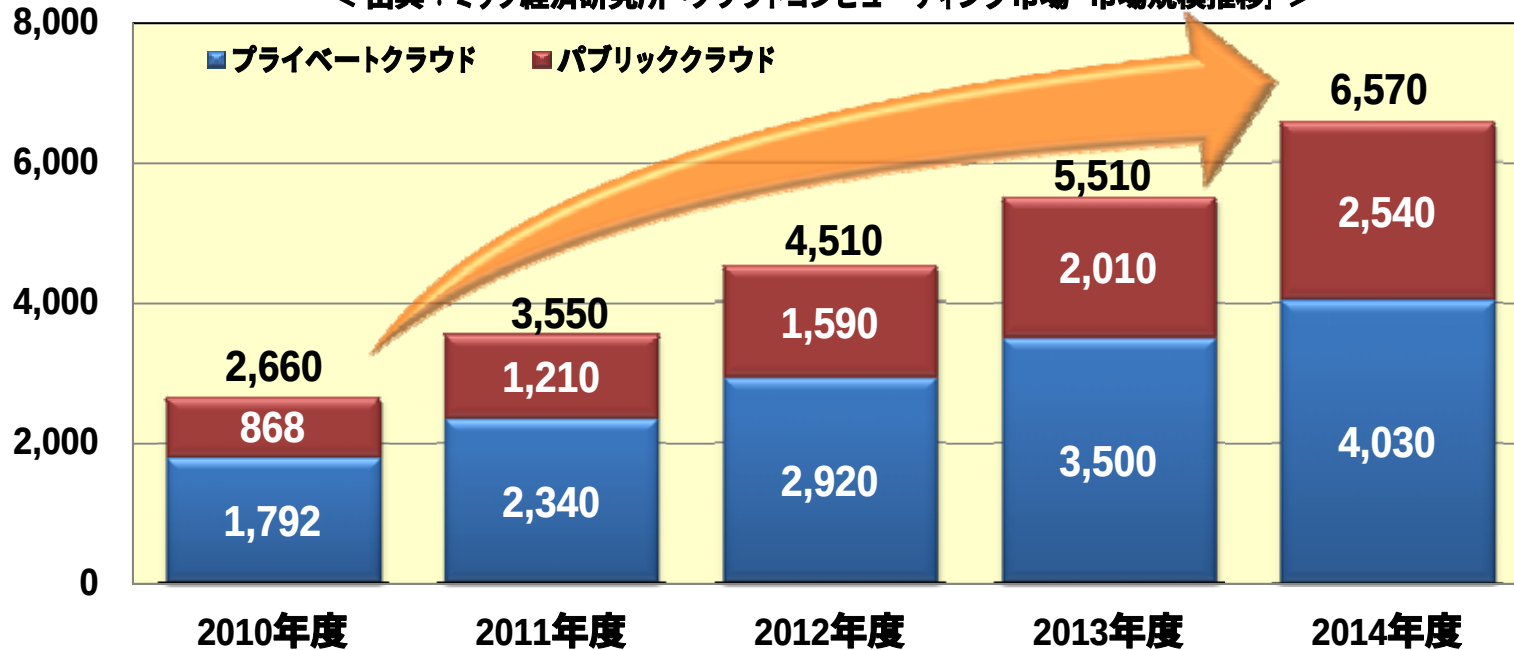
エアーの時代を見越した
先行投資によるノウハウの蓄積

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

(単位: 億円)

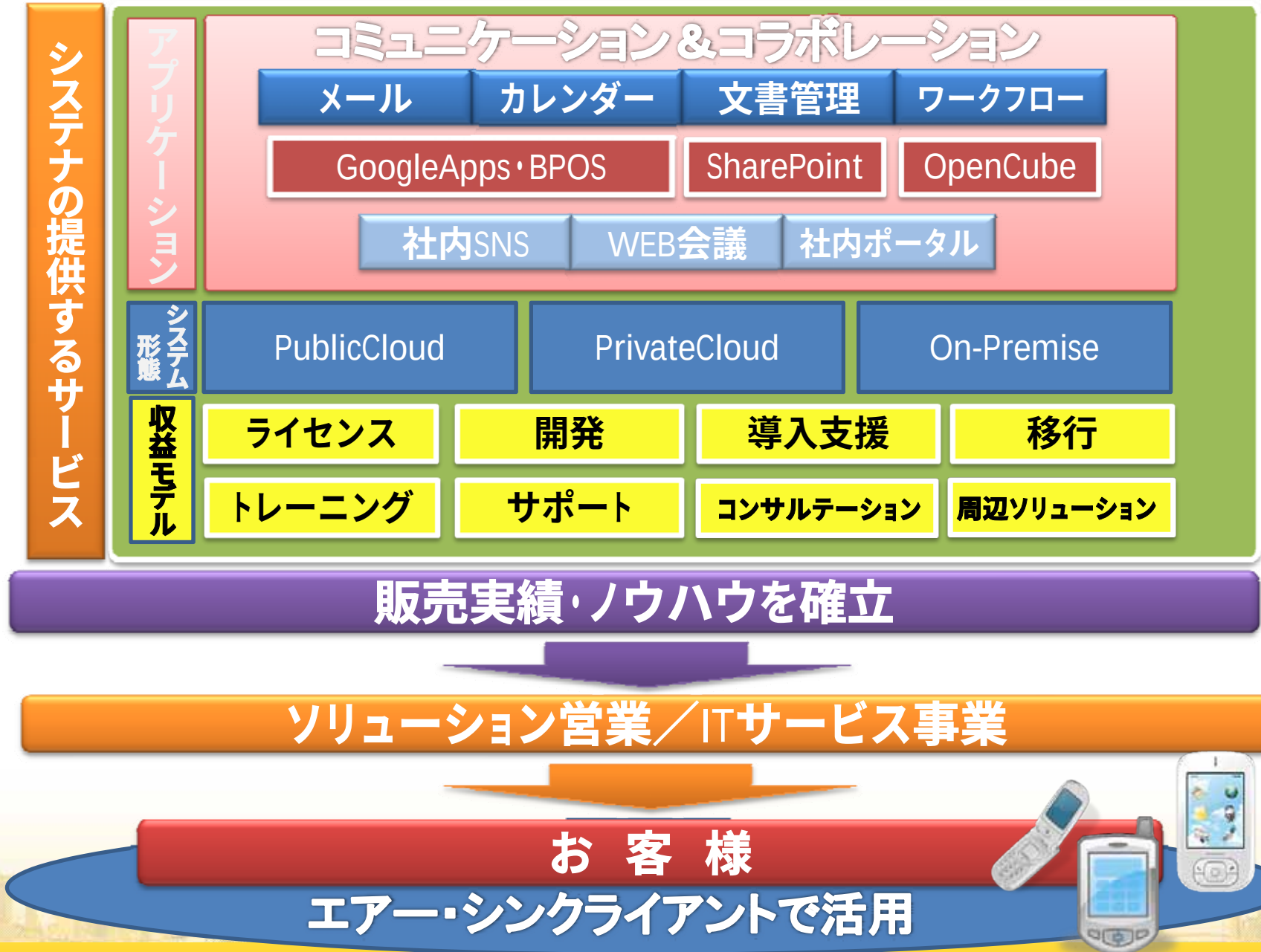
< 出典: ミック経済研究所「クラウドコンピューティング市場 市場規模推移」 >



中期計画



ビジネスモデル – エアー・クラウド推進事業

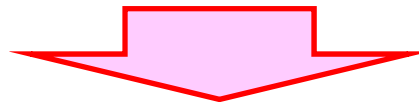


＜中期経営計画＞

管理部門

システムプロが培ってきた高生産性モデルに統合

- 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



- 統合時の人員数の4割削減 および 委託業務の全面削減に成功。
更なる効率化や業務統合により、今期中に計5割以上の削減を推進中！
- 原価管理システムの導入により、事業部門やチーム別の収益状況を管理。
高付加価値化、高収益体質化を推進！

＜中期経営計画＞

財務・経理部門

●財務目標

・自己資本比率 : 60.0%
(2011年3月期第1四半期実績 : 44.9%)

・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 : 40.0%

3ヵ年の中期計画を考慮した**3年後の自己資本比率**について、カテナから引き継いだ不動産の売却を進めるとともに、繰延税金資産の活用で得たキャッシュを借入金の圧縮に使用し、当第1四半期末時点の44.9%から**60.0%まで引き上げる**こと、更には、**総資本回転率(売上高÷総資本)**を**1.8回転**にすることを目標としてまいります。

また、3ヵ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、借入金の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、有効に活用してまいります。

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。