Link People for Happiness

2012年3月期（第30期）
事業戦略

2011年6月28日

株式会社システナ

Copyright © 2011 Systena Corporation All Rights Reserved.

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
の組込み・制御ソフトウェアの設計・開発

情報システム事業

・生損保、銀行など金融機関向け基幹・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

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

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
など各種IT関連商品の企業向け販売

エアー・クラウド推進事業

・「Google Apps」、Microsoft「BPOS」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

・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

・グループ会社社員向け損害保険代理店

Copyright © 2011 Systena Corporation All Rights Reserved.

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】 84%

・情報端末のソフトウェア開発支援及び技術支援
・携帯端末・Webアプリケーションの品質検証、システムの保守・運用

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】 51%

データ入力、大量出力などIT分野におけるアウトソーシングサービスの提供

(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】 50%

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

(2010年11月設立)

株式会社IDY
【資本金】 5,500万円
【出資比率】 85.7%

携帯電話を含む無線インフラを中心とした各種通信デバイス・通信ソフトウェアの販売、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】 25%

・コンピューター及び関連機器商品の開発・販売
・コンピューター技術者及び技能者の要員提供

リトルソフト株式会社
【資本金】 2,200万円
【出資比率】 20%

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』の開発及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)との合弁企業
所在地:中国北京市)

Copyright © 2011 Systena Corporation All Rights Reserved.

2012年3月期
(2011年4月1日～2012年3月31日)
修正業績予想
(6月20日発表)

Copyright ⓒ 2011 Systena Corporation All Rights Reserved.

＜業績予想に関するトピックス①～開発系事業について＞

モバイルと情報システムの開発系事業はともに、
震災の影響で上期はエアポケットに突入
⇒軒並み開発案件の先送りの影響を受けている。

しかし、これは良いチャンスであると捉え、

- モバイルは、今までメーカー寄りのビジネスモデルであったが、
今後の携帯端末はAndroid OSを使うことで、メーカーからの開発案件は減少する代わりに、
当社独自でAndroid OS搭載端末を創造し、通信キャリアや他の業種（自動車や家電分野）へ提案することで、受け身から攻めのビジネスモデルへ転換。

  この戦略に沿って、現在、Android OS搭載端末の開発やAndroid OS搭載のスマートフォン向けアプリケーション開発を新規顧客に対し積極的に展開しており、現在多くの新規プロジェクトが立ち上がっている。

- 情報システムも、震災の影響で損保統合案件が先送りされているが、下期にはスタートする。

  このため、手が空いた上期に、おそらく今後価格競争が激化し、コストパフォーマンスの優れたところに受注が集中するであろうと予測し、中国での大規模開発を可能にすべく、iSYSの立ち上げと、受注に向けての営業強化を図っている。

Copyright © 2011 Systena Corporation All Rights Reserved.

＜業績予想に関するトピックス②～全事業の総括＞

- モバイル、情報システムともに、今期は先行投資の年であり、今後の収益拡大に向けてビジネスモデルを転換中であるため、前期より若干ではあるが減益となる。

- 一方、ソリューション営業とITサービスは、前期の構造改革効果で開発系事業の減益をカバーする勢いを見せている。

  両事業とも、販売管理費の大幅な圧縮と営業力の強化が実現し、単なる物販やオペレータ派遣のビジネスモデルを脱却。

  ↓

  ALLシステナの総合営業とALLシステナのサービスを提供する戦略的な前衛事業として再生してきている。

Copyright © 2011 Systena Corporation All Rights Reserved.

2012年3月期 第2四半期 修正業績予想（連結）

震災の影響が想定よりも軽微であったことと
構造改革の効果による生産性向上により業績予想を上方修正

（単位：百万円）

	2012年3月期 第2四半期 修正業績予想		2012年3月期 第2四半期 期初業績予想		比較増減		2011年3月期 第2半期 実績	
	金額	利益率	金額	利益率	増減額	増減率	金額	利益率
売上高	14,959	－	14,907	－	51	0.3%	19,208	－
営業利益	900	6.0%	518	3.5%	381	73.5%	996	5.2%
経常利益	924	6.2%	550	3.7%	373	67.8%	1,046	5.4%
四半期純利益	721	4.8%	496	3.3%	224	45.3%	1,085	5.7%

Copyright © 2011 Systena Corporation All Rights Reserved.

2012年3月期 通期 修正業績予想（連結）

第2四半期の業績を踏まえ、全事業部門において
利益が前回予想を上回る見込み

（単位：百万円）

	2012年3月期 通期 修正業績予想		2012年3月期 通期 期初業績予想		比較増減		2011年3月期 通期 実績	
	金額	利益率	金額	利益率	増減額	増減率	金額	利益率
売上高	33,499	－	33,535	－	▲36	▲0.1%	39,176	－
営業利益	2,590	7.7%	2,217	6.6%	372	16.8%	2,579	6.6%
経常利益	2,592	7.7%	2,292	6.8%	299	13.1%	2,661	6.8%
当期純利益	1,626	4.9%	1,444	4.3%	182	12.6%	2,957	7.5%

Copyright © 2011 Systena Corporation All Rights Reserved.

2012年3月期 通期 修正業績予想
セグメント別売上高（連結）

（単位：百万円）

	2012年3月期 修正業績予想		2012年3月期 期初業績予想		比較増減		2011年3月期 実績	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率	金額	構成比
モバイル高速データ通信	7,786	23.2%	7,995	23.8%	▲209	▲2.6%	7,381	18.8%
情報システム	6,004	17.9%	5,870	17.5%	134	2.3%	11,813	30.2%
ITサービス	5,265	15.7%	5,194	15.5%	71	1.4%	5,566	14.2%
ソリューション営業	14,278	42.6%	14,286	42.6%	▲8	▲0.1%	14,390	36.7%
エアー・クラウド推進	186	0.6%	150	0.5%	36	24.2%	70	0.2%
コンシューマサービス	82	0.3%	134	0.4%	▲51	▲38.4%	43	0.1%
調整額	▲105	▲0.3%	▲95	▲0.3%	▲9	—	▲89	▲0.2%
合計	33,499	100.0%	33,535	100.0%	▲36	▲0.1%	39,176	100.0%

Copyright © 2011 Systena Corporation All Rights Reserved.

2012年3月期 通期 修正業績予想
セグメント別営業利益（連結）

（単位：百万円）

	2012年3月期 修正業績予想		2012年3月期 期初業績予想		比較増減		2011年3月期 実績	
	金額	利益率	金額	利益率	増減額	増減率	金額	利益率
モバイル高速データ通信	1,354	17.4%	1,236	15.5%	118	9.6%	1,373	18.6%
情報システム	660	11.0%	567	9.7%	93	16.5%	807	6.8%
ITサービス	447	8.5%	372	7.2%	74	20.1%	308	5.5%
ソリューション営業	322	2.3%	263	1.8%	58	22.2%	202	1.4%
エアー・クラウド推進	▲15	—	▲36	—	20	—	▲72	—
コンシューマサービス	▲182	—	▲189	—	7	—	▲86	—
調整額	4	—	4	—	0	—	46	—
合計	2,590	7.7%	2,217	6.6%	372	16.8%	2,579	6.6%

Copyright © 2011 Systena Corporation All Rights Reserved.

＜業績予想に関するトピックス③＞

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

- 既存事業が好調な中で、3年後のLTE普及期に向けて先行投資を積極的に行う。

・キャリア案件強化　・ハードウェアへの取り組み

・オフショア体制強化　・認証マークへの取り組み

Copyright © 2011 Systena Corporation All Rights Reserved.

＜業績予想に関するトピックス④＞

情報システム事業

成熟分野から成長分野へシフト

- 成熟事業で社員の平均年齢も高く、成長事業への転換が困難な子会社と部門を売却。
- 一時的な体制縮小からグローバルな開発体制で生き残り勝つために中国合弁会社による オフショア開発を推進、成長力を高めていく。

Copyright © 2011 Systena Corporation All Rights Reserved.

＜業績予想に関するトピックス⑤＞

ITサービス事業

成長軌道確立の年

- 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。

Copyright © 2011 Systena Corporation All Rights Reserved.

＜業績予想に関するトピックス⑥＞

ソリューション営業

ＡＬＬシステナ精鋭の営業部隊となる

- 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。
- 中国レノボ社（直販ではなく間接販売で日本シェア拡大を企図）の国内最大級代理店を目指し取り組み強化。

※6月16日に、レノボ社の販売代理店2000社中、
販売台数上位6社として
「Excellent Reseller Award 2011」を受賞。

Copyright ⓒ 2011 Systena Corporation All Rights Reserved.

＜業績予想に関するトピックス⑦＞

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から、BCP対策や節電対策として、クラウドサービスへの移行を検討する企業が急増。
- 来るクラウドビジネスの普及期に向けて事業基盤・顧客基盤を確立すべく『Google Apps』、『BPOS』のライセンス販売を中心に新規取引顧客の開拓に注力。

Copyright © 2011 Systena Corporation All Rights Reserved.

＜業績予想に関するトピックス⑧＞

コンシューマサービス事業

GaYaサービスイン、アプリ開発本格化

- 子会社GaYaが、5月17日よりソーシャル・ネットワーキング・サービスを開始、スマートフォン向けアプリを1タイトルリリース。
- 年内に複数タイトルのアプリをリリースする計画、2億円を先行投資。
- 初年度50万人の会員登録を目標とし、今期末の単月黒字化を目指す。

Copyright © 2011 Systena Corporation All Rights Reserved.

2012年3月期
(2011年4月1日～2012年3月31日)
事業戦略

Copyright © 2011 Systena Corporation All Rights Reserved.

＜モバイル高速データ通信事業＞

いよいよ始まる
高速データ通信の時代は
混沌から爆発へ！

Copyright © 2011 Systena Corporation All Rights Reserved.

モバイル高速データ通信事業を取り巻く環境と今期反転への対策

■6月が底、9月から反転攻勢へ

● 震災の影響

各メーカーのAndroidスマートフォン初号機特需の終焉に震災の影響による部品調達難と2号機以降の端末ロードマップの見直しにより開発案件の一時凍結が重なり苦戦

● 更なるリスク

夏の節電により、開発スケジュールに遅延の可能性

● とはいえ
スマートフォン需要は底堅く、夏の節電さえ乗り切れば、反転へ

● 相反する目的：混沌の時代到来
キャリアはキャリア差別化を求め
メーカーはグローバル（汎用）化を目指す
共通目的はコストダウンのみ

各社、発電機を用意する等の対策で回避の見込み

チャンス拡大！

反転対策① キャリア戦略にのる

●キャリアの課題：
キャリア独自仕様や共通アプリ開発など、キャリア内製部分やメーカー依存部分がコスト高

⇒ システナが行うことにより、大幅なコストダウンが可能になることを提案。

●海外ベンダーの課題：
品質強化とコストダウンの両立

⇒ 中国合弁会社（iSYS）を利用して、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スキームを提案。

反転対策② 非携帯分野への積極進出

●デジタル家電
主筋である携帯電話向けのAndroidの活用が一段落するタイミングでデジタル家電などへの展開を加速。
Androidのノウハウを活用してデジタル家電に参入。

●自動車＆電気自動車
Android車載端末やカーエレを中心に発掘。
国内家電メーカーが電気自動車の開発を開始する可能性あり。
動向を見ながら積極参入を狙う。

Copyright © 2011 Systena Corporation All Rights Reserved.

高速データ通信社会に向けての取り組み

＜トピックス①＞ オフショア体制強化

●開発･検証支援
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とノウハウとiSYSの 開発力を合わせて、日本基準の高品質と圧倒的なコストダウンの両立を図る。

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。
⇒ 顧客の要望に対応えて、当社もグローバル展開に追随し、将来的な海外でのシェア拡大に向けて投資。

＜トピックス②＞ ハードウェアへの取り組み

キャリアはサンプル端末を含めて、安く早く端末を提供できるメーカーを模索。
ユーザーは各社のサービスの専用端末を含むモバイル連携を加速させており、ハードウェアも合わせて提供できることが一層の差別化と強みの創造に直結する。

子会社化したIDYのハードウェアプラットフォームのノウハウと、当社の強みであるAndroid OSのノウハウを活用した自社製品（モジュール単位含む）を提供する。

また海外から安くハードウェアを調達し、日本のマーケットに適したサービスを実現するためのソフトウェアを載せて販売、またはOEM提供を行う。

2015年
LTE普及期に向けて
先行投資

製品企画･自社開発

認証マークへの取り組み

●海外での検証強化と新評価スキームの開発
CETECOM社（ドイツ）と業務提携し、LTE含む各種無線通信プロトコルの各国認証からアプリケーション検証までを一括で行うスキームを開発中。

これにより、国内ベンダーの海外進出、または海外ベンダー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スキームの提案が可能に。

Copyright © 2011 Systena Corporation All Rights Reserved.

今年度から本格スタートした付加価値創造型提案ビジネス

(業績予想には織り込まず)

目標売上・利益

1. キャリア向けパッケージ開発への進出で、
   初年度売上4億・利益0.7億、3年後売上30億・利益6億

2. 認証マークビジネスで、
   初年度売上3億・利益0.5億、3年後売上25億・利益5億

3. ハイパー・エアー・クラウド事業 (p32 トピックス②IDY参照) で、
   初年度売上1.6億・利益0.03億、3年後売上10億・利益2億

Copyright © 2011 Systena Corporation All Rights Reserved.

＜情報システム事業＞

成長分野へ向け若返った組織で
新技術とグローバルへ躍進！

Copyright ⓒ 2011 Systena Corporation All Rights Reserved.

事業戦略 － 情報システム事業

今期初の事業環境

◆前期で成熟事業を売却◆
既に成熟事業に特化した分野を売却し、成長事業に資源を集中。

◆東日本大震災の影響◆
顧客の震災対応により案件が２Ｑまで延伸。
３Ｑより一気にスタートする見込み。

体制戦略

リソースの集約

成長分野への転換を図る為に市場のニーズに沿った短期大型開発対応に向けリソースを集中し体制を構築。

保険統合対応

電子書籍システム
Web広告配信システム

オフショア推進（中国合弁会社）

トータルソリューション提案（事業シナジー）

営業戦略

顧客基盤拡大

震災対応として営業部リソースは成長企業の新規取引先の拡大に集中。

既に新規大手２社と取引開始。
更に大手４社を開拓見込み。

利益戦略

システナ版開発プロセス標準完成！

開発効率のアップと開発リスクの削減が可能。
大幅なコストダウンによる収益性向上を図る。
オフショア開発での適用も図る。

グローバル市場へ進出し、勝つための基盤を創る！

Copyright © 2011 Systena Corporation All Rights Reserved.

オフショア開発推進 － 中国から始めるグローバル展開

金融機関の顧客においてもコストダウンとグローバル対応のニーズは近年急速に高まって来ている。
当社の持つ業務スキル、マネジメント力とiSYSの開発パワーを融合し、高品質と圧倒的なコストダウンにより領域拡大を図る。
顧客の海外展開は必然であり、当社も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展開を図る。

●ターゲット
・国内損保、海外現法
⇒大型統合案件

iSYS Information Technology Co.Ltd.

2011年
3月期

オフショアトライアル

今期より
開発開始
見込み！

2012年
3月期

売上目標：3億円

ホスト領域のモデル化

2013年
3月期

売上目標：15億円

海外拠点システム企画参入

中国以外のオフショア確立

2014年
3月期

売上目標：25億円

海外展開強化

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

Copyright © 2011 Systena Corporation All Rights Reserved.

トータルソリューション提案

金融機関の顧客から営業支援や代理店向けのスマートフォンやタブレット端末を活用したシステム構築の要望が高まっている。

当社の持つモバイル、ポータル、金融に関する開発スキルとマネジメント力に加え、iSYSの持つ開発力とIDYの持つ端末ハードウェア企画力を活かし、システム企画段階から保守までのトータルソリューションを提案することにより事業シナジーを生み出し、他社との差別化を図る。

事業間の相互営業展開として、各事業の顧客へ当社の持つ様々なソリューションを提案し顧客領域の拡大を図る。
（ネットビジネス系顧客への金融分野、金融系顧客へのポータル・モバイル分野等）

NEWシステナパワー

モバイル

モバイル設計・開発スキル

Android開発スキル

ポータル

ポータルサイト構築スキル

金融

金融業務知識

基幹系・周辺システム開発スキル

システナが持つユニークなスキーム！

オフショアパワー

iSYS

オフショア開発力

IDY

ハードウェア企画力

1 端末の企画提案

2 開発

3 保守

- 保険営業モバイル端末システム
- Webユーザー向け保険申込システム
- エリアマーケティングシステム

Copyright © 2011 Systena Corporation All Rights Reserved.

＜ITサービス事業＞

全員営業と更なる付加価値UPによる生産性向上を展開中

Copyright © 2011 Systena Corporation All Rights Reserved.

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（金融業、医薬業、物流業） 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も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！

Copyright © 2011 Systena Corporation All Rights Reserved.

＜ソリューション営業＞

営業力強化、業務効率化により
精鋭部隊へ変革中

Copyright © 2011 Systena Corporation All Rights Reserved.

事業戦略 ― ソリューション営業

総合営業への変革

～ ITを通じで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
  - 前期はITｻｰﾋﾞｽ事業を中心に248案件の協業を実施!
  - 今期はﾓﾊﾞｲﾙ・ｸﾗｳﾄﾞ事業の拡大を目指す!
- 全員営業　組織の強みを活かし、役割を超越した営業活動
  - ・仕入部隊　：仕入先(ﾒｰｶｰ・ﾍﾞﾝﾀﾞｰ)への営業強化!
  - ・ｴﾝｼﾞﾆｱ部隊：構築実績のある企業のﾘﾋﾟｰﾄ案件引き出し!

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)
- 社内ｼｽﾃﾑを中心とした5W1Hの第二弾ﾘｽﾄﾗｸﾁｬﾘﾝｸﾞを推進

市場開拓

- 医療・医薬、ｴﾈﾙｷﾞｰ・社会ｲﾝﾌﾗ分野の開拓
- ｿﾘｭｰｼｮﾝ領域の拡大 (仮想化、ﾊﾞｯｸｱｯﾌﾟ、構築後の運用ｻｰﾋﾞｽ)
- ｽﾎﾟｯﾄ取引からﾋﾞｼﾞﾈｽﾊﾟｰﾄﾅｰへ

営業利益率	2011年3月期実績	→	2012年3月期計画	→	【目標利益率】
	1.4%		2.3%		4%以上を目指す！

(IT系卸売業同業他社平均2.5%)

Copyright © 2011 Systena Corporation All Rights Reserved.

＜エアー・クラウド推進事業＞

来るエアーの時代を見据え
顧客数の拡大に注力

Copyright © 2011 Systena Corporation All Rights Reserved.

事業戦略 – エアー・クラウド推進事業

クラウドビジネスの本格化に向け、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3月期事業黒字化を目指す。

既存顧客70社の契約更新と年間150社の新規顧客を獲得する

＝商材の選択と集中＝

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

・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）
・70社/6,000ライセンスの販売実績と蓄積したノウハウを活かす

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
・8年に及ぶ「OpenCube」SIerとしての実績と蓄積したノウハウを活かす

＝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収集から活用へ
・「クラウドEXPO2011春」への出展により獲得したリード候補先約250社への集中営業
・SIerやNIerとの協業による営業チャネルの拡大

Copyright © 2011 Systena Corporation All Rights Reserved.

＜トピックス①＞

合弁会社「iSYS Information Technology Co.Ltd.」設立

●事業内容　モバイル/金融機関向けシステムを中心としたオフショア開発
●資本金　100万米ドル　(出資比率　システナ：35%、iSoftStone社※：65%)
●設立　2011年6月　●所在地　中国 北京市

- 当社の強みであるモバイル/金融関連のコンサルティング力、マネジメント力、営業力とiSoftStone社が持つ中国企業で有数のモバイル/金融関連の開発力を融合。
- 目的は、コストパフォーマンスに圧倒的に優れ、高水準で品質を維持する開発体制を整えることでグローバル競争力を強化する事。
- 国内外の顧客の強い要望に応えることにより、事業の飛躍的成長を推進。
- 中国オフショア開発で培った開発ノウハウを活かし、グローバル展開を図る。

●事業計画　【売上目標】
2012年3月期　：　オフショア開発のモデル化　3億円
2013年3月期　：　海外拠点のシステム企画参画　15億円
中国以外のオフショア確立
2014年3月期　：　海外展開強化　25億円

●顧客ターゲット
・国内損保会社と
その海外現地法人
・国内外通信キャリア、
メーカー

※「iSoftStone Holdings Limited」(ニューヨーク証券取引所上場)の連結子会社。
中国国内の10拠点をはじめ、欧米、日韓の拠点も合わせ10,000名の強力な開発力を持ち、特に金融や組込み分野で豊富な実績を保有。

Copyright © 2011 Systena Corporation All Rights Reserved.

<トピックス②> IDY

「株式会社IDY」子会社化 – ハイパー・エアー・クラウド事業の推進

●背景

クラウドサービスはコストダウンに直結するだけでなく、震災後更にデータの保全性の高さから注目度が高まっている。加えて、スマートフォンの普及が後押しし、企業が自社のサービスや業務をモバイル端末を利用して行う需要が高まってきた。

●サービスイメージ

モバイル端末を利用して様々なサービスを行う事業者に向けて、①安価でスピーディに顧客の要望に合わせたアプリケーションを載せた専用端末やサンプル端末の提供、②そのサービスを実現するためのサーバーサイドの開発と保守・運用をワンストップで提供。

モバイル高速データ通信事業
モバイルアプリ開発
専用端末の企画・開発・提供

情報システム事業
基幹システム・業務システム開発
Webシステム構築・開発

●目的

モバイル端末の開発から、情報システムの開発、機器の調達、24時間365日サポートまで手掛ける数少ない企業である当社が、IDYをグループ会社として取り込むことで、ハードウェアの提供が可能に。
これによりALLシステナの全ての事業を結びつけることで差別化と更なる強みを創造。

ITサービス事業
システム運用・保守
コールセンター・ヘルプデスク業務

ソリューション営業
PC・サーバー・周辺機器・ソフトウェアの提供
運用に最適なシステムの提案

Copyright © 2011 Systena Corporation All Rights Reserved.

＜財務･経理部門＞

●方針

バランスシートのスリム化を図る
（合併で膨張したバランスシートのぜい肉を削ぎ落とす）

●具体的施策

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）

●効果

▸ 無借金経営の実現

合併当初（実績）		2011年3月期末（実績）		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

合併当初（実績）		2011年3月期末（実績）		2012年3月期末（計画）		2013年3月期末（計画）
42.6%	⇒	58.1%	⇒	65%	⇒	70%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

Copyright © 2011 Systena Corporation All Rights Reserved.

株式会社GaYa
事業紹介

株式会社GaYa

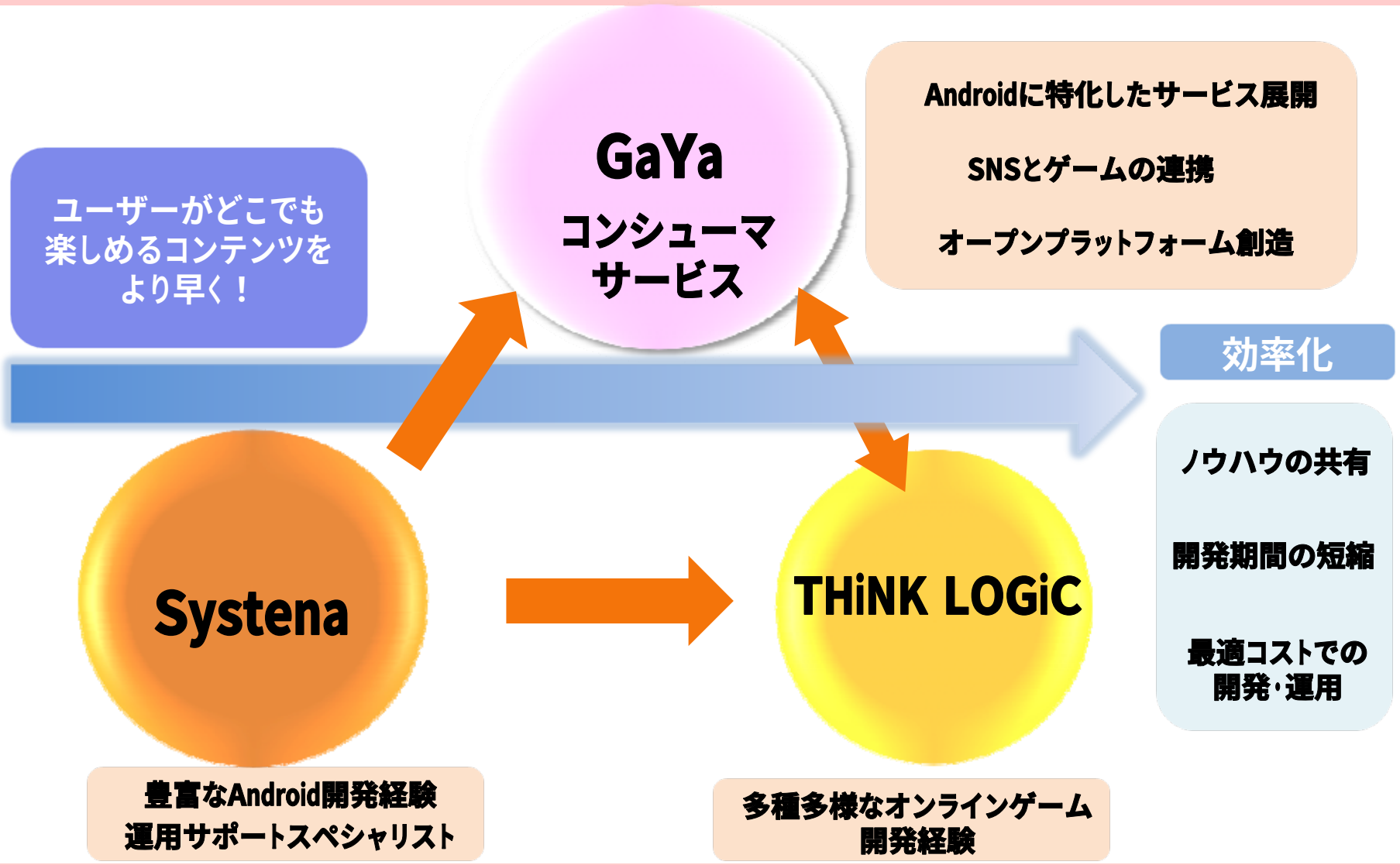
Copyright © GaYa Corp. all right reserved.

会社概要

社　名	株式会社GaYa	英訳名	GaYa　Corporation
所在地	〒220-8401 神奈川県横浜市西区みなとみらい3丁目3番1号　三菱重工横浜ビル 22階		
設　立	2010年 11月	資本金	75,000,000円
従業員数	6名 (単体)	株　式	非公開
事業内容	1：ソーシャルネットワーキング事業 ・Androidスマートフォン向けSNSの企画・設計・開発・運用 2：ソーシャルゲーム事業 ・Androidスマートフォン向けソーシャルゲームの 企画・設計・開発・運用		
関連会社	株式会社システナ 株式会社シンクロジック		

Copyright © GaYa Corp. all right reserved.

GaYaの強み



Copyright © GaYa Corp. all right reserved.

他社サービスとの違い

GaYaの最大の強み「モーションアバター3D」

他社のコンテンツ　⇒　2Dのパラパラアニメ

2Dアニメでアバターにモーションさせようとすると、数十枚から数百枚のアニメデータが必要。

シンクロジック社が長年培ってきた技術とAndroid開発で培ったシステナの技術でAndroid向け3Dエンジンを開発。

- 3Dエンジンを使うことで、数枚のアニメデータと数個の座標データでモーションさせる事が可能。
- 通信データ量を大幅に削減でき、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。

3Dエンジンプラットフォームが GaYaのビジネスの最大の強みであり、
この機能を最大限に使用したコンテンツが7月末投入予定の「ダンスゲーム」。

Copyright © GaYa Corp. all right reserved.

サービス一時中断の理由

- サービス開始当初は会員が少ないにもかかわらず、SNSアプリゲーム中心の戦略であったため、ゲームもSNSもつまらない物になってしまった。
- また、GaYaの最大の強みである3Dエンジンが十分に活かされていなかった。

この問題を解決すべく、

- **会員増を図る有力なコンテンツ**として、SNS内に「ペット育成ゲーム」と
- 一人で楽しめるスタンドアロンゲームであり、**3Dエンジンの強みを活かしたコンテンツ**として「ダンスゲーム」

を投入すべく開発中。

7月末の再サービスインを目指す。

Copyright © GaYa Corp. all right reserved.

GaYaのコミュニケーションプラットフォームについて

自社開発

スイーツゲーム

ペット育成ゲーム

ダンスゲーム

連続リリース

その他ゲーム

チャット

モーション
アバター

課金

新機能リリース

メール

その他SNSサービス

GaYaコミュニケーションプラットフォーム

Copyright © GaYa Corp. all right reserved.

SNS紹介

仮想空間「GaYa」

【GaYa公式サイト】　http://www.gaya-net.jp/

仮想空間「GaYa」で
「Me’o（ミィオ）」同志が
なめらかなモーション
であいさつしたり、
チャットしたり、
自宅に招待して
「おもてなし」したり。

更にゲームとの連動で
特別な衣装や
モーションを入手する
事も可能です。

Copyright © GaYa Corp. all right reserved.

モーションアバター紹介

モーションアバター
「Me’o（ミィオ）」は、
SNS上で作成できる
3Dアバターです。

細かな組み合わせ
を用意する事で
自分そっくりの
「Me’o（ミィオ）」が
簡単に作成できます。

Copyright © GaYa Corp. all right reserved.

モーションアバター紹介

Copyright © GaYa Corp. all right reserved.

コンテンツ紹介

ペット育成コンテンツ

※イメージは開発中の物です

GaYaの中では好きなペット（犬・猫）を飼うことが出来ます。

お散歩やブラッシングなどこまめにお世話をして芸を教えたり、勝手気ままにどこかへ行ってしまったり？

ログインするたびに新たな発見があるはずです。

Copyright © GaYa Corp. all right reserved.

コンテンツ紹介

Me’o（ミィオ）のスイーツショップ

「Me’o（ミィオ）のスイーツショップ」は、自分がスイーツショップのオーナーとなってお店を繁盛させて、店舗を大きくしたり、インテリアを自分の好みにアレンジしたり出来るゲームです。

目指せ地域No.1！

Copyright © GaYa Corp. all right reserved.

コンテンツ紹介

Me’o（ミィオ）のダンスゲーム（仮）

※イメージは開発中の物です

様々なジャンルの曲に合わせて出現する音符を、タイミング良くタップすれば「Me’o（ミィオ）」がカッコよく踊ります。

さらにスペシャルタップを決めればダンスもテンションも最高に盛り上がるでしょう。

このゲームでしか手に入らない衣装も登場します！

Copyright © GaYa Corp. all right reserved.

今後の展開

・年内に複数のコンテンツを追加

・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へつなげる

・雑誌連動企画等、PR活動を強化

Copyright © GaYa Corp. all right reserved.

ご清聴ありがとうございました。

株式会社システナ

http://www.systena.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。

Copyright © 2011 Systena Corporation All Rights Reserved.