Link People for Happiness

システナ
中期3カ年計画
（2013年3月期～2015年3月期）

2012年6月27日

株式会社システナ

証券コード：2317（東証一部）

Copyright © 2012 Systena Corporation All Rights Reserved.

会社概要

Link People for Happiness

【会社名】	株式会社システナ	【上場市場】	東証一部
【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】	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	常務取締役	：国分 靖哲	取　締　役	：杉山　一
代表取締役副社長	：三浦 賢治	常務取締役	：甲斐 隆文	社外取締役	：板谷 嘉之
専務取締役	：淵之上 勝弘	常務取締役	：小田 信也	社外取締役	：鈴木 行生

【従業員数】 単体：1,568名　連結：1,880名（2012年4月1日現在）

ソリューションデザイン事業
（旧モバイル高速データ通信事業 ＋ 旧情報システム事業）

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機器ソフト開発

サービスソリューション
- 成長分野へ新商材・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

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

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

Copyright © 2012 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】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（TBS）
【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）

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（HIS）
【資本金】　9,500万円
【出資比率】25％

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アプリケーション『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）との合弁企業
　所在地 ： 中国 北京市）

Copyright © 2012 Systena Corporation All Rights Reserved.

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。

Copyright ⓒ 2012 Systena Corporation All Rights Reserved.

『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システナとしての新商材・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。

Copyright ⓒ 2012 Systena Corporation All Rights Reserved.

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 ※2
コンテンツ	1.6	1.2	1.2	4.0
合計	9.6 ※1	5.2 ※3	5.2 ※3	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。

Copyright © 2012 Systena Corporation All Rights Reserved.

『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※、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。

※ 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。

Copyright © 2012 Systena Corporation All Rights Reserved.

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

Copyright ⓒ 2012 Systena Corporation All Rights Reserved.

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**

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

Copyright ⓒ 2012 Systena Corporation All Rights Reserved.

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

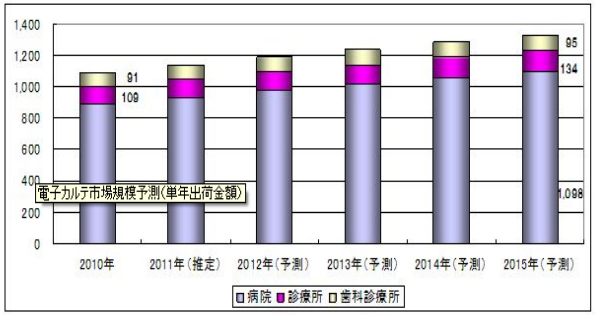
Copyright © 2012 Systena Corporation All Rights Reserved.

注力マーケットと新商材 （医療分野）

2011-2012年版 「電子カルテの市場動向調査」

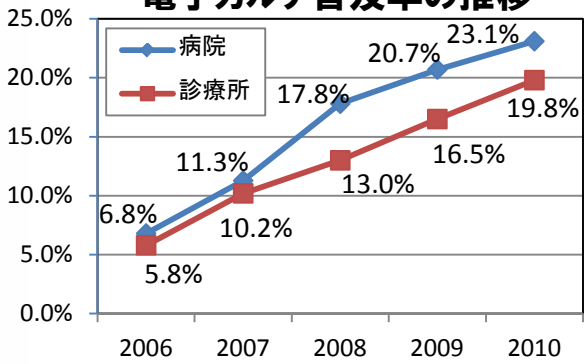
◆ 電子カルテ、2015年に1,327億円市場に
（病院向け1,098億円、診療所向け134億円、歯科診療所向け95億円）

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）

電子カルテ普及率の推移



◆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

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。

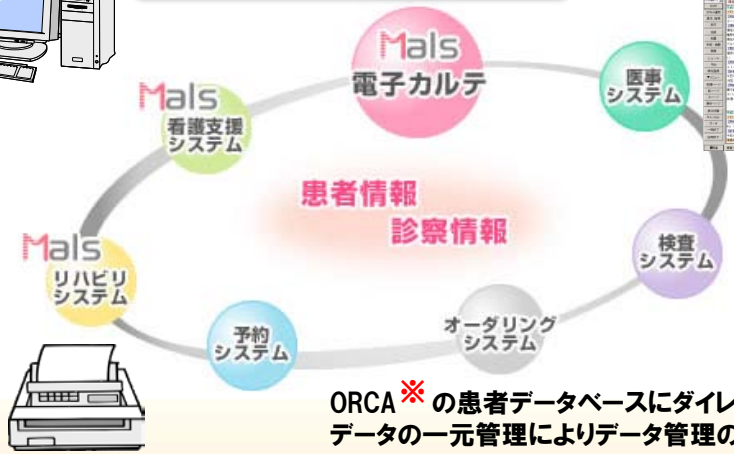
Mals Carte

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

医療機関への導入実績



カルテ表示・入力・修正

ORCA※の患者データベースにダイレクト書き込みを実施します。
データの一元管理によりデータ管理の精度が向上します。

※ 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。

Copyright © 2012 Systena Corporation All Rights Reserved.

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

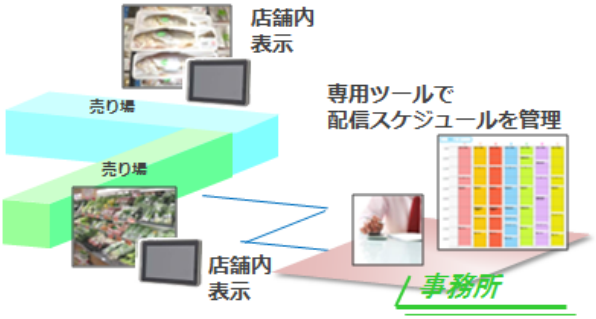
Totally Vision

公共施設への導入実績

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

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!!

見せたい情報を見せたいタイミングで効果的に配信。



店舗内の情報表示を
簡単にWeb化します。

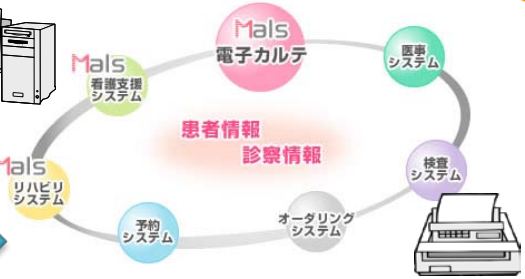
公共向けM2M ※ ソリューション

医療機器など

省電力Bluetooth

クラウド連携

電子カルテ連携



PC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。

Copyright © 2012 Systena Corporation All Rights Reserved.

注力マーケットと新商材 （エアー・クラウド）

セキュリティ製品

cloudstep

cloudstep MDM

NFC対応MDM（モバイルデバイスマネージメント）

業界初！

※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

NFCカードで
安心ロック

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）

携帯用HTML

マルチプラットフォーム

システナのアプリケーションプラットフォーム

SMOKE

Android、iOS両対応

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!

※ソフィアシステムズ社製
Sandgate4

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。

アプリ・コンテンツ自動評価

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ナ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。

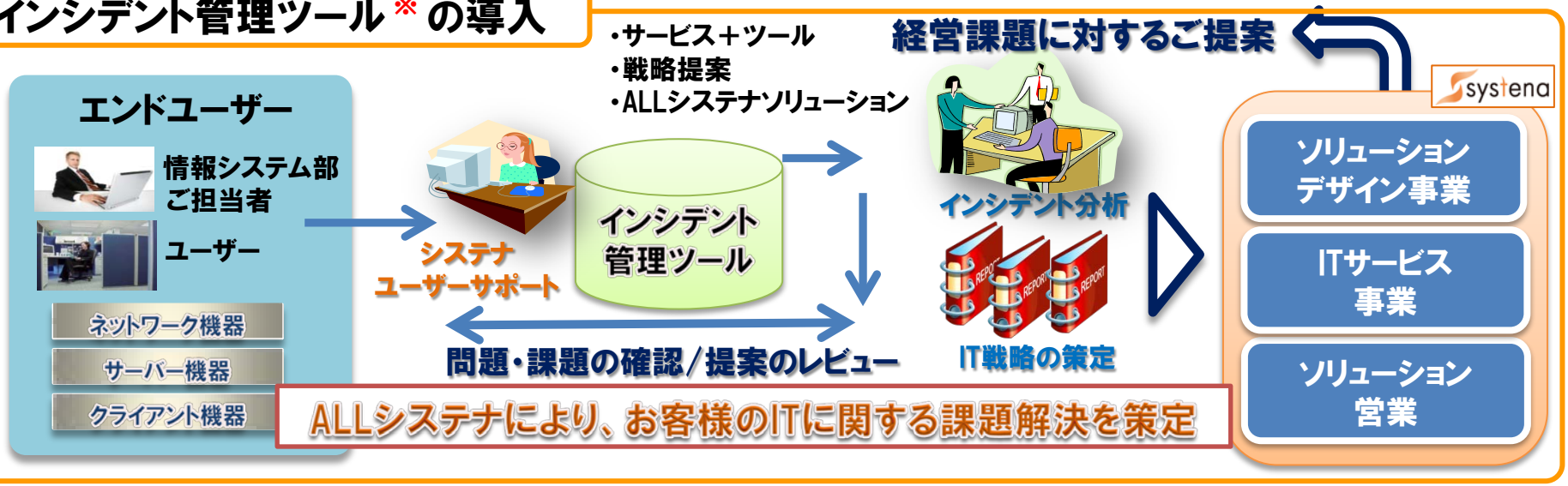
※ NFC（Near Field Communication）：10cm程度の至近距離でデータ通信を行う近距離無線通信の国際標準規格。

Copyright © 2012 Systena Corporation All Rights Reserved.

＜ITサービス事業＞

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



グローバルサービス

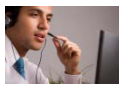
海外拠点を立ち上げる際のITインフラ環境構築をシステナ専門スタッフが支援します。

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

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

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

systena
- 調査員派遣
- 現地拠点調整



systena
- ITのご提案
- 機材調達

- 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。

Copyright © 2012 Systena Corporation All Rights Reserved.

＜ITサービス事業＞

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

Copyright © 2012 Systena Corporation All Rights Reserved.

＜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。

systena 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

オンサイトサービスのご提供

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

systena 大阪支社

BCP対策プロジェクトチーム

ナレッジの共有

運用手順の共有

スキルチェック

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、システナ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

専門スタッフがコンサルティング

調査結果を元に解決策をご提案

システナソリューション

Step1 問題をチェック

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

Step2 問題を解決する

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

NFC対応 Android/iOS向けMDMサービス
cloudstep MDM

Windows Azure

Copyright © 2012 Systena Corporation All Rights Reserved.

＜ソリューション営業＞

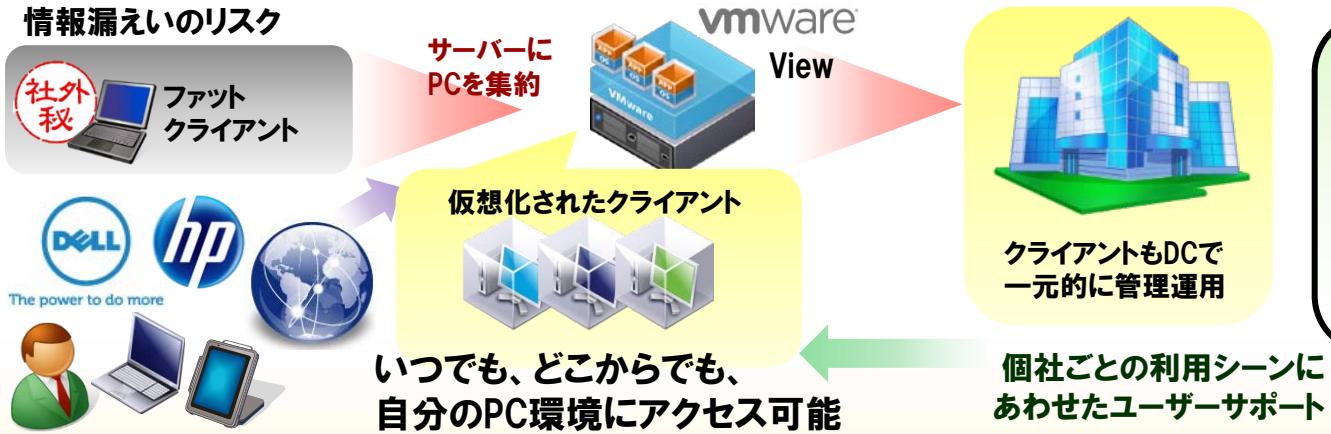
新サービス・新商材 （インフラ構築）

DC（データセンター）ソリューション

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。

Copyright © 2012 Systena Corporation All Rights Reserved.

＜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

Windows ＋ メーカー製DB

UNIX ＋ メーカー製DB

高コスト & 低パフォーマンス

マイグレーション

Linux ＋ OSS DB

オープンソースでDBを再構築
安定的なシステムを低コストで提供！

低コスト & 高パフォーマンス

高可用性システム

SteelEye LifeKeeper ＋ Novell

冗長構成（クラスター）

事業継続（ディザスタリカバリ）

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

Copyright © 2012 Systena Corporation All Rights Reserved.

＜ソリューション営業＞

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

システム開発

ハイブリッド環境の
システム開発

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

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

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

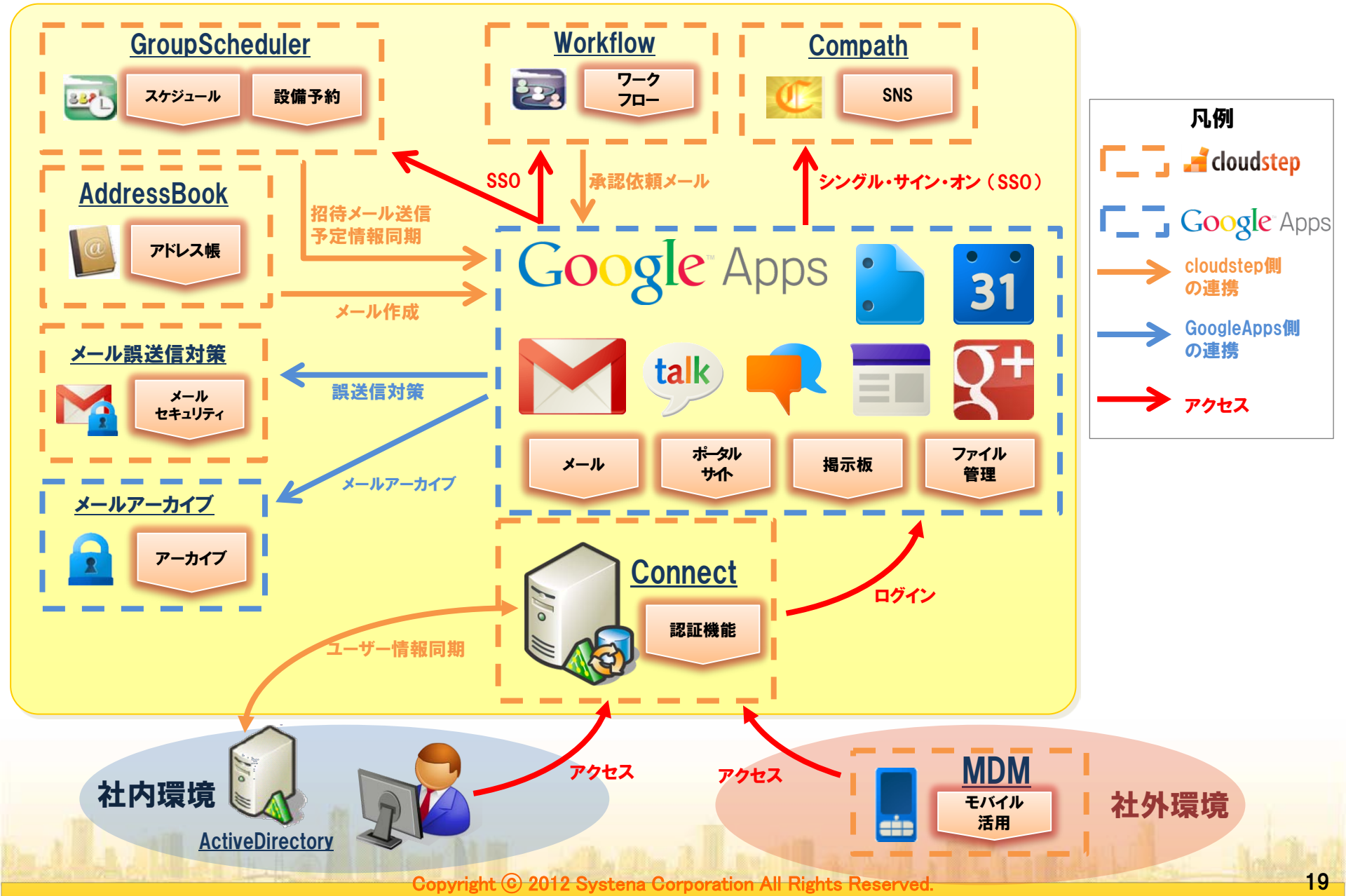
ユーザーの
ワークスタイルを革新
時間と場所からの解放

**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

Copyright © 2012 Systena Corporation All Rights Reserved.

＜クラウド事業＞
Google Apps/cloudstep ソリューションマップ

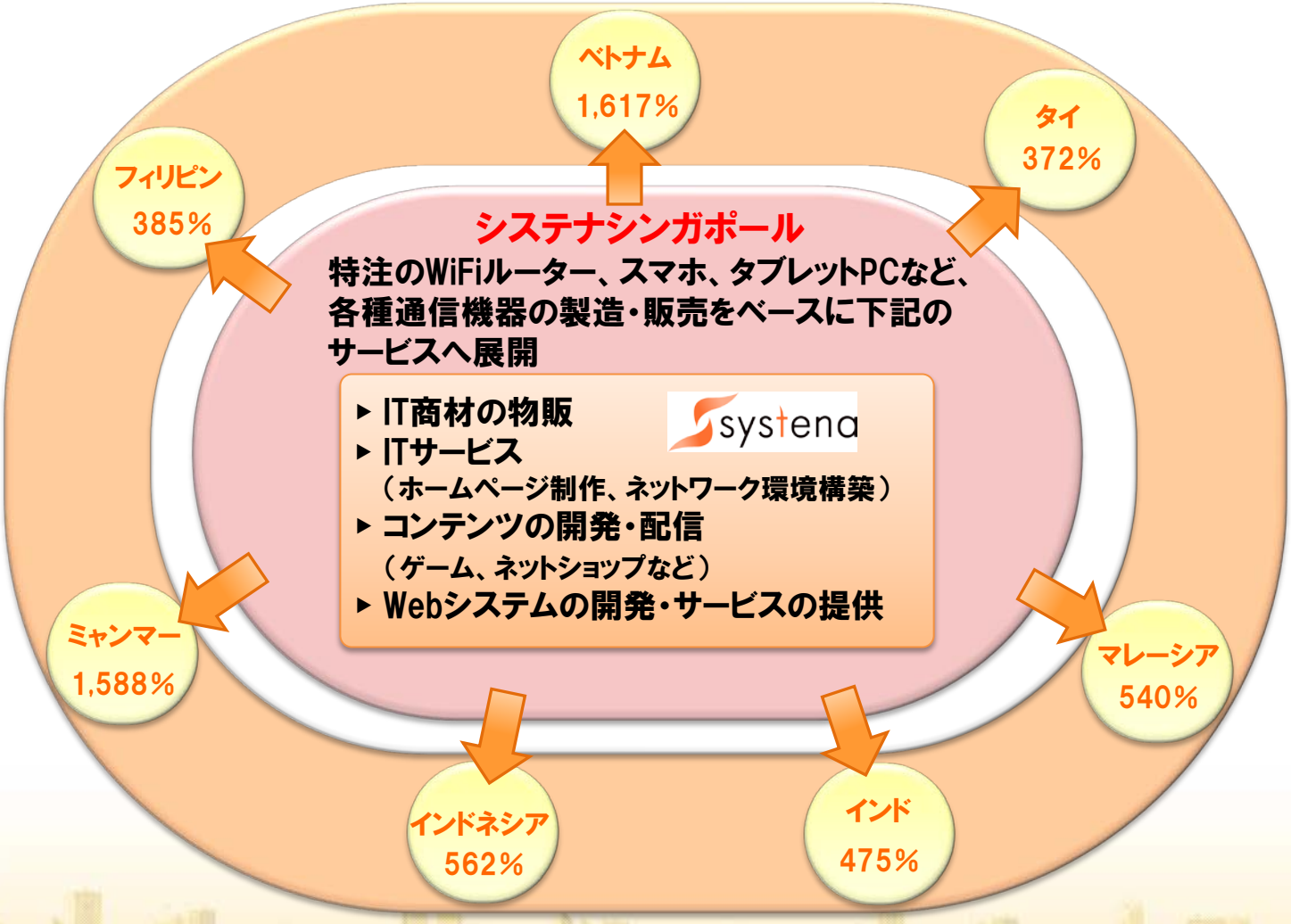


Copyright © 2012 Systena Corporation All Rights Reserved.

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

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（1990年⇒2010年）「IMF World Economic Outlook Database, September 2011より」

Copyright © 2012 Systena Corporation All Rights Reserved.

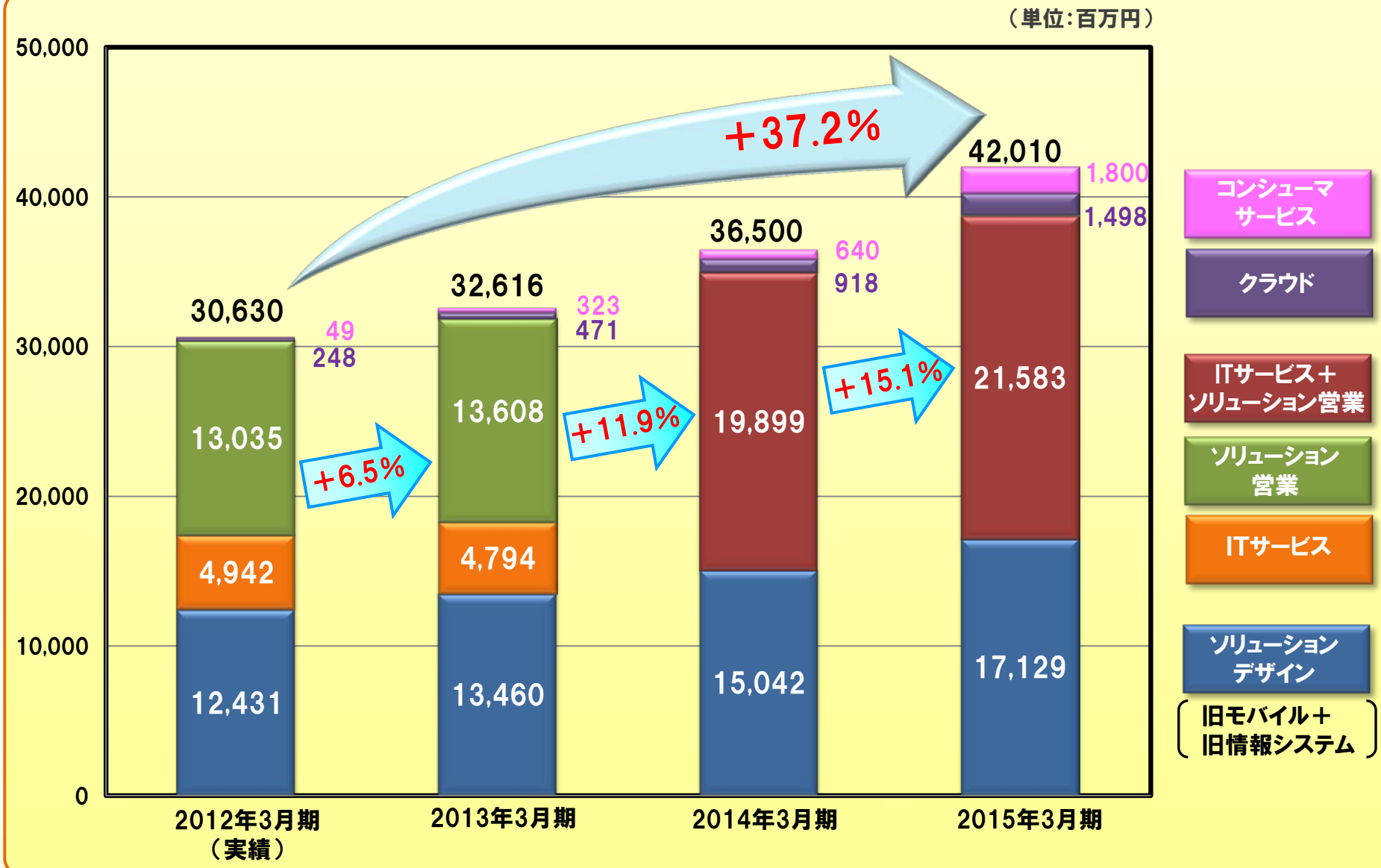
数値目標　中期3カ年計画

（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	1.4倍
営業利益	1,822	2,858	3,762	5,022	2.8倍
営業利益率	5.9%	8.8%	10.3%	12.0%	2.0倍

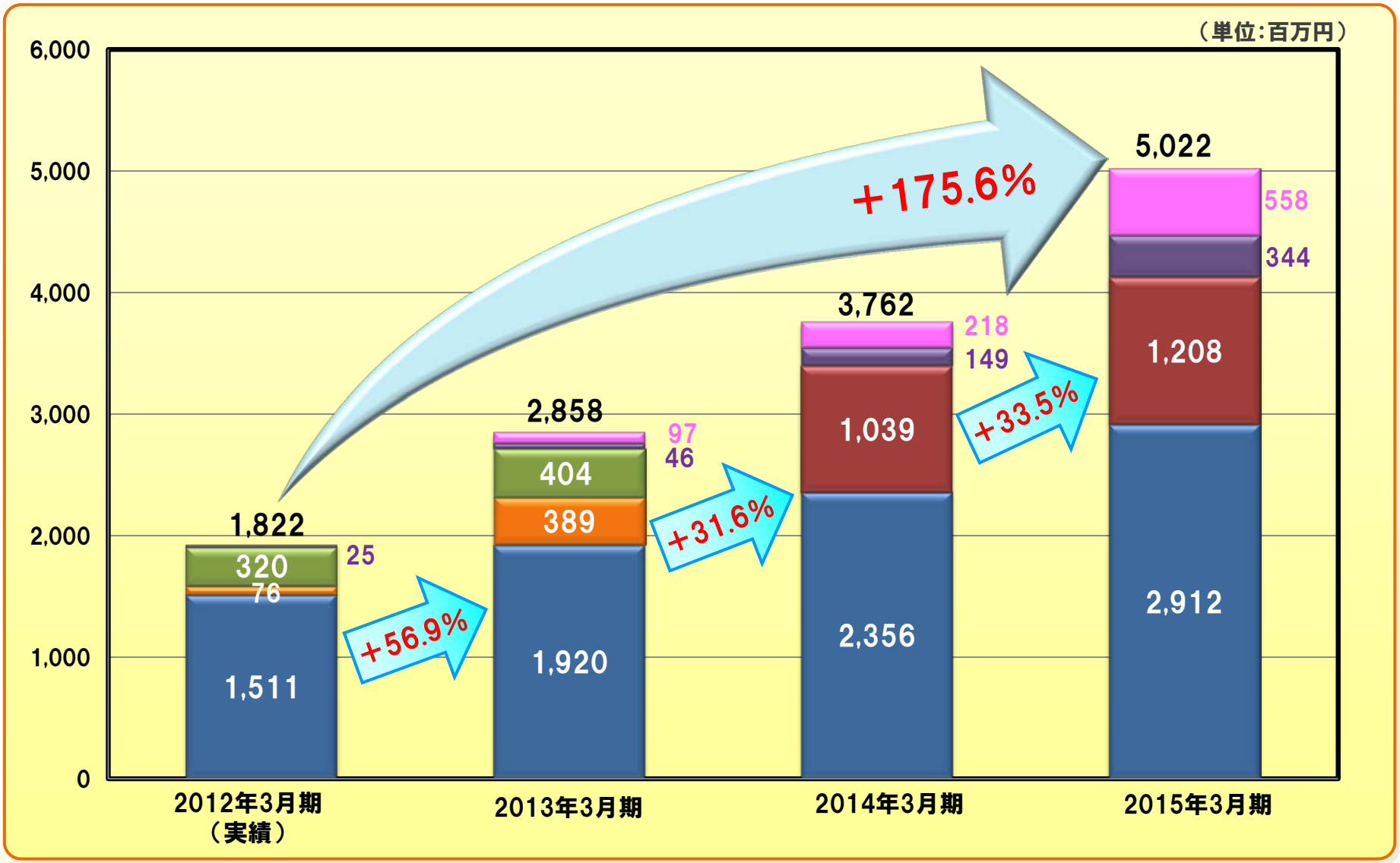
Copyright © 2012 Systena Corporation All Rights Reserved.

売上高　3カ年計画



Copyright © 2012 Systena Corporation All Rights Reserved.

営業利益　3カ年計画



Copyright © 2012 Systena Corporation All Rights Reserved.

事業戦略

Copyright © 2012 Systena Corporation All Rights Reserved.

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	2014年3月期	2015年3月期
	生き残り（統合/サバイバル）	新たな強みの創造（融合/チェンジ）	全面展開（成熟/シナジー）
プロダクトソリューション	新規顧客創造（メーカー）	開発領域拡大（家電・車載）	モバイル業界No.1企業
サービスソリューション	事業統合/新事業創造	統合からの発展 人月ビジネスからの脱却	ソリューションデザインの中核事業に
金融ソリューション	オフショアモデルの確立と種まき	オフショア領域拡大	オフショア開発No.1アドバイザー

Copyright © 2012 Systena Corporation All Rights Reserved.

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。

- 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。

●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。

- 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。

Copyright ⓒ 2012 Systena Corporation All Rights Reserved.

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。

- 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SIerとは異なる領域に注力し差別化を図る。

●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。

- 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。

●アプリ基盤設計・構築

- 金融系（損保、銀行）やSIer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。

- 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ナ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。

Copyright © 2012 Systena Corporation All Rights Reserved.

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。
- SIer、メーカーと一線を画す存在に。

Copyright © 2012 Systena Corporation All Rights Reserved.

ITサービス事業

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。

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

- 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

Copyright © 2012 Systena Corporation All Rights Reserved.

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ﾌﾟﾛﾀﾞ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

ALLシステナ総合営業

メーカー協業強化(ハード)

メーカー協業強化(ソフト)

アプリ保守運用サービスを基盤に成長

インフラ構築ビジネスの拡大

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

Copyright ⓒ 2012 Systena Corporation All Rights Reserved.

クラウド事業

累計 810社

新規拡販

2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期
150社	230社	250社

中堅企業に注力！

8（300～1,000ライセンスの中堅企業）：2（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

付加価値増強

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

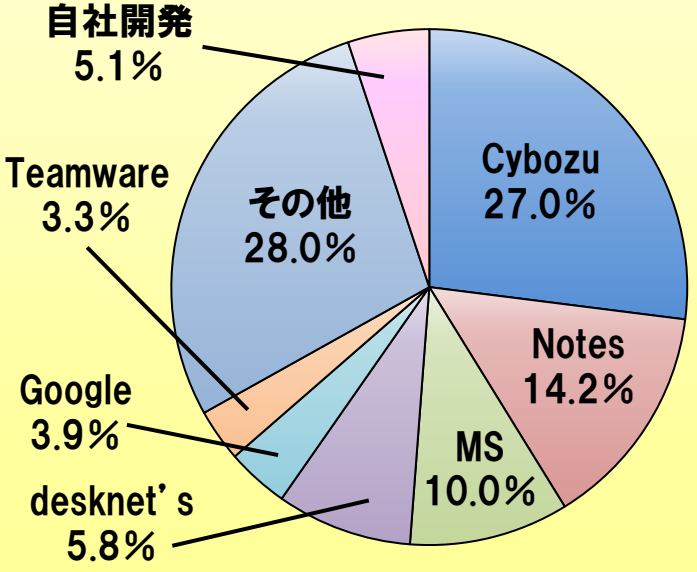
- 潜在ニーズを引出す

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）

【総額500億円市場】



Copyright © 2012 Systena Corporation All Rights Reserved.

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	
戦略 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	

Copyright © 2012 Systena Corporation All Rights Reserved.

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。

出だし好調！

【実績】

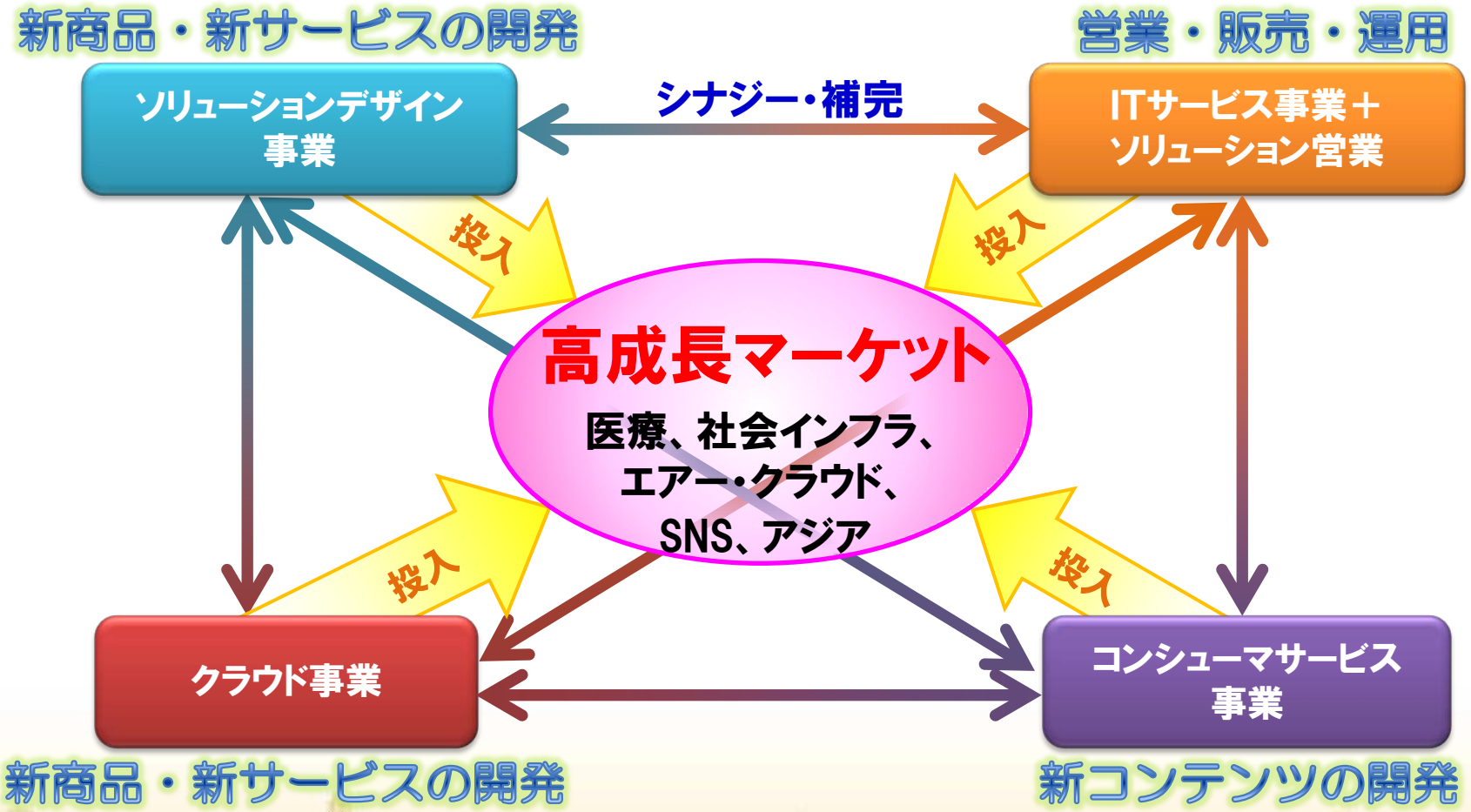
- 第一弾として4月27日に「アイドルメーカー」をGREEアプリで提供開始。
- 第二弾を7月末にリリース予定。

【QRコード】

Copyright ⓒ 2012 Systena Corporation All Rights Reserved.

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。



Copyright © 2012 Systena Corporation All Rights Reserved.

2013年3月期
業績予想

Copyright © 2012 Systena Corporation All Rights Reserved.

2013年3月期 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	ー	30,630	ー	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%

Copyright © 2012 Systena Corporation All Rights Reserved.

2013年3月期 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%

Copyright © 2012 Systena Corporation All Rights Reserved.

2013年3月期 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% ※
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。

Copyright © 2012 Systena Corporation All Rights 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 ⓒ 2012 Systena Corporation All Rights Reserved.