

<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

2012年9月6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 嘉之生
	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：1,546名 連結：1,858名（2012年7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機器ソフト開発

サービスソリューション

- ▶ アプリ・コンテンツ開発、アプリ基盤設計・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



東京都第3セクター企業
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)



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
 【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)との合併企業)
 所在地：北京

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機器ソフト開発

サービスソリューション

- ▶ アプリ・コンテンツ開発、アプリ基盤設計・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）

2014年3月期

新たな強みの創造
（融合／チェンジ）

2015年3月期

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

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。



- ▶ 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。



- ▶ 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。

<足元> スマホのキャリア向け開発案件・品質検証案件が活発

※ 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。

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Sler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Sler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。

<足元> 好調

- ▶ デジタルサイネージ案件
- ▶ コンシューマー向けコンテンツサーバーシステム

金融ソリューション — ソリューションデザイン事業

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。
- ▶ Sler、メーカーと一線を画す存在に。

<足元> 金融機関の統合案件が活発

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

「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

<足元> 前年並だが利益率は向上

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プロダ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システム総合営業

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

新たな事業の創出

インフラ構築ビジネスの拡大

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

<足元> 絶好調

- ▶ 企業のIT投資が活発に
- ▶ 他事業との連携で利益率UP

クラウド事業



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
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

<足元> 商品構成の増強・規模拡大に注力



-
- -
 -

システナ 中期3カ年計画

(2013年3月期～2015年3月期)

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。

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。

『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。

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

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**

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】

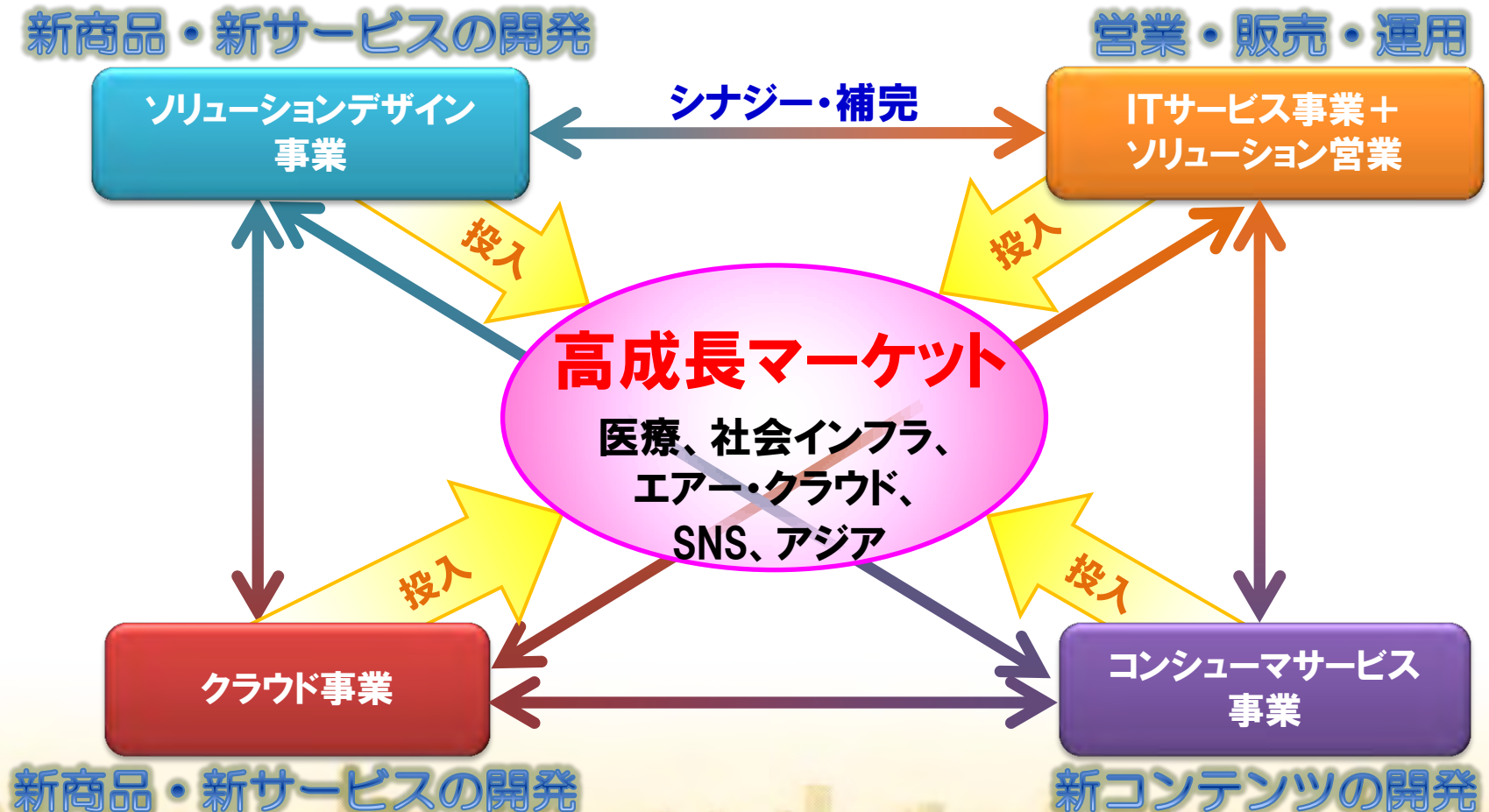
- ▶ **新商材・
新サービス・
新コンテンツ**
- ▶ **新ビジネス
モデル**
- ▶ **海外市場**

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。



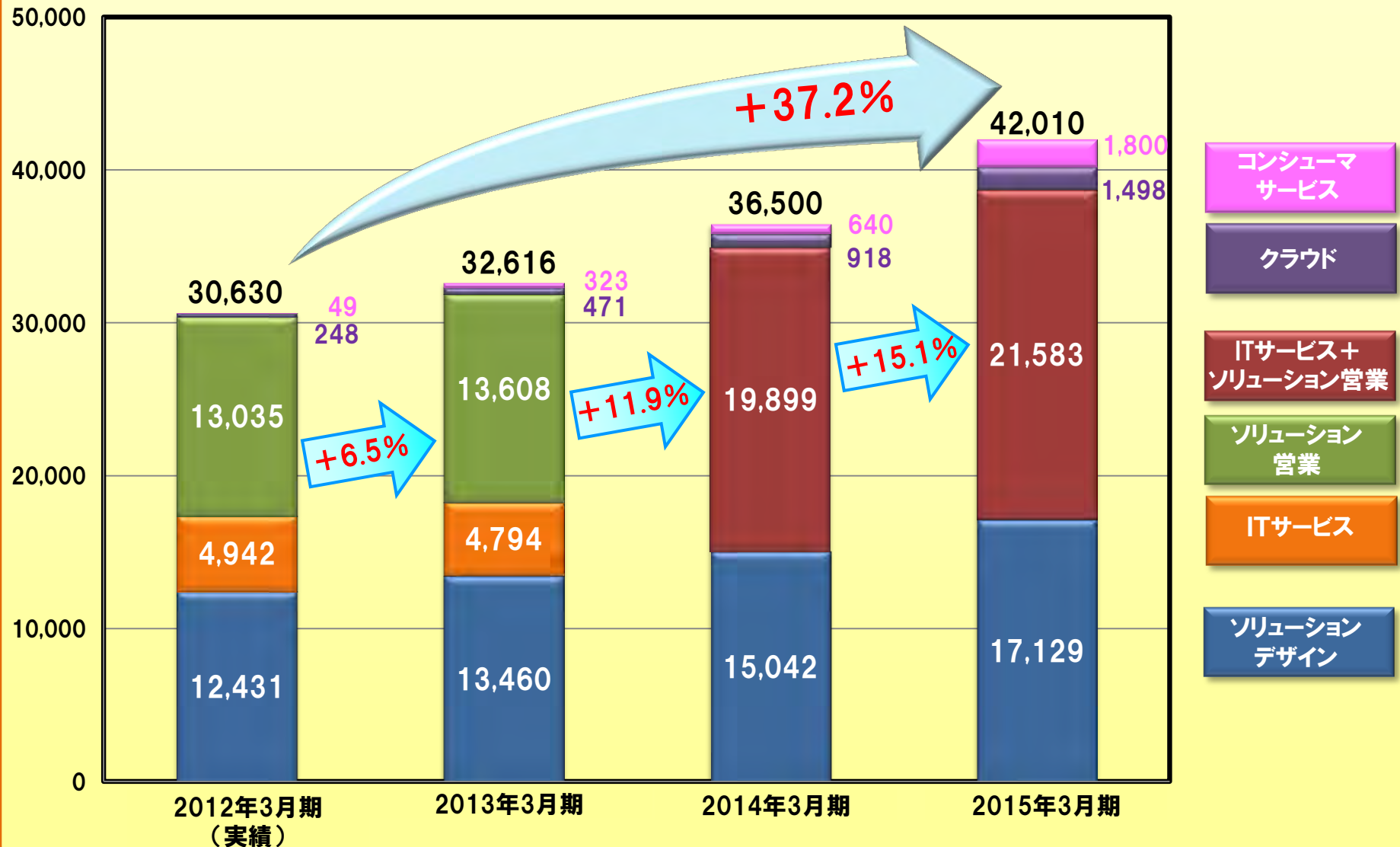
数値目標 中期3力年計画

(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

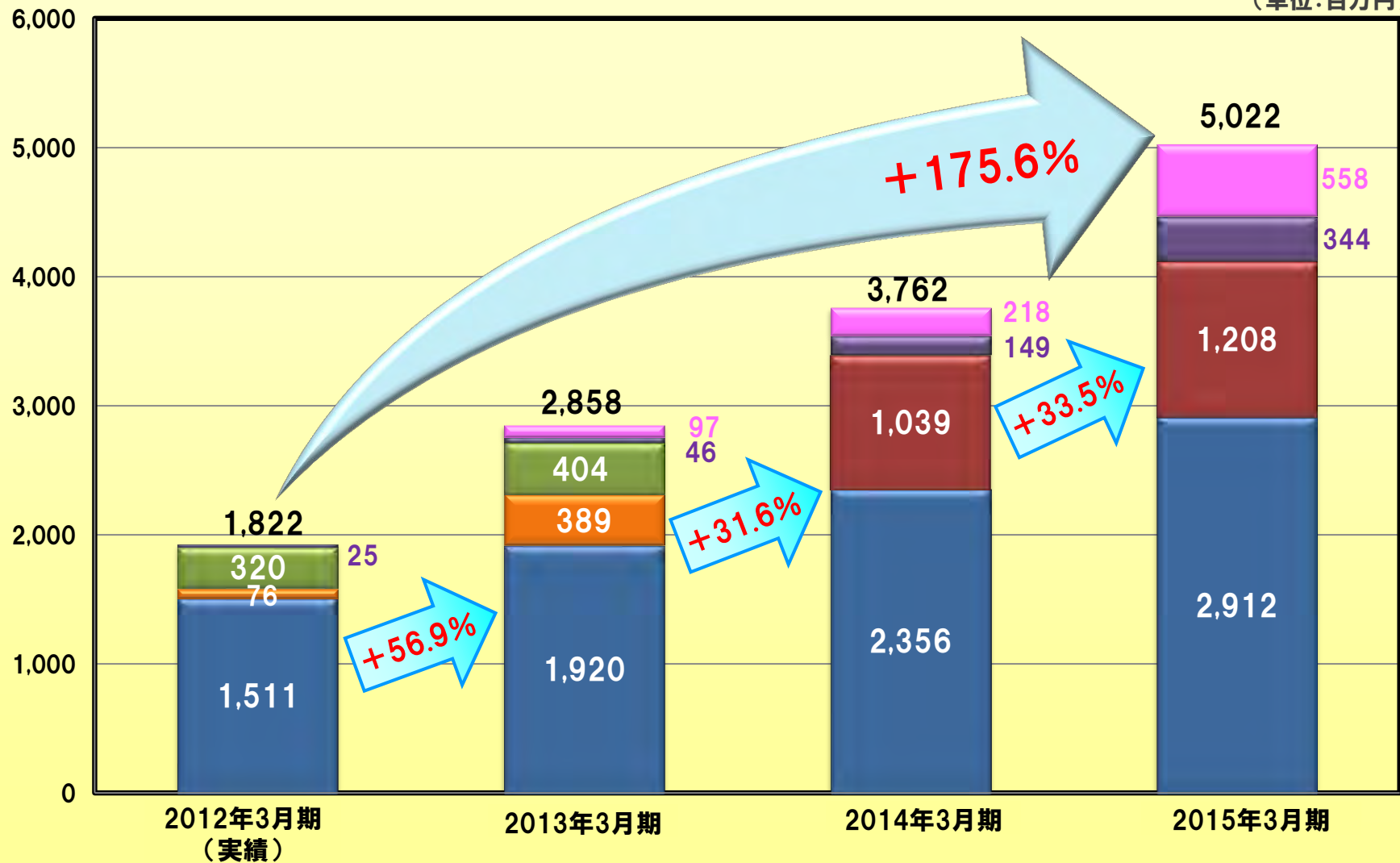
売上高 3カ年計画

(単位:百万円)



営業利益 3力年計画

(単位:百万円)

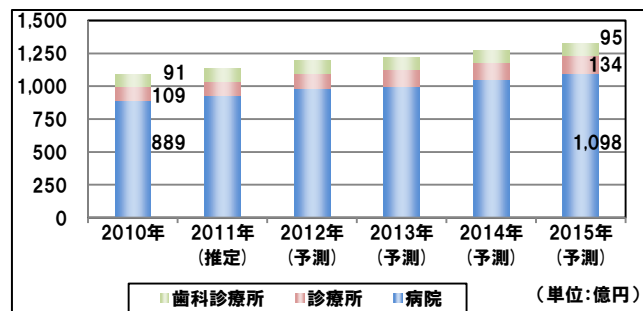


新商材・新サービス のご紹介

電子カルテ（ソリューションデザイン事業）

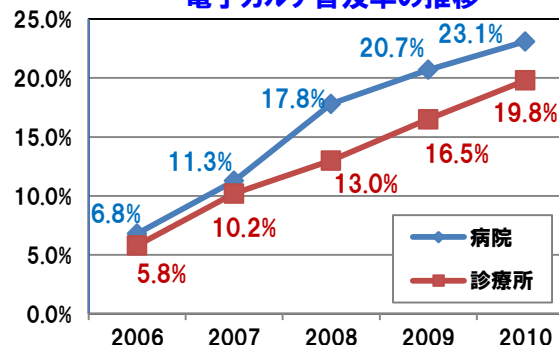
2011-2012年版「電子カルテの市場動向調査」

- ◆ 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）



※ 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・プランニング調べ）

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
 - ① 30～40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を導入
 - 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

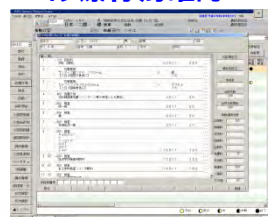
グループ会社の北洋情報システムが保有する電子カルテシステムの投資育成にグループとして本腰を入れて取り組む。

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



導入費用1,000万円～3,000万円のクラウド型システム 【ターゲット】200床規模の病院・クリニック

※ 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。

アプリフレームワーク/MDM (ソリューションデザイン事業)

SMOKE <Systema MObile K Environment / スモーク>

タッチパネルなどの組み込み機器に最適なアプリフレームワーク
アプリをコンテンツ化してコストを削減。
目的に応じたユーザーインターフェース(UI)をHTML/CSSで作成。



組み込み機器 + SMOKEで開発コストを削減

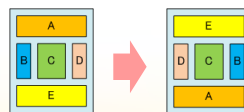
各種Webインターフェースが利用可能

- ▶ PCサイト向けのJavaScriptライブラリをそのまま利用可能。
- ▶ 数値のグラフ化やアニメーション効果を容易に実現。
- ▶ プログラミングではなくコンテンツ作成の要領で使えるため作成コストが低減。

組み込み機器でもWebとの親和性を確保

- ▶ UIはHTML/CSSで作成されるためアプリ本体をコンパイルすることなく入れ替え可能。
- ▶ Google Playを利用せずにUIを更新したり、複数のUIを作成して手軽にユーザーに配布したりすることが可能。

デザイン・機能の
変更が自由に。



組み込み機器の
可能性が広がります。



NFC ※ 対応のモバイルデバイスマネージメント(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。
「遠隔」「近接」で、もしもの安全を守ります。

業界初!



リモートロック機能

ログ管理

リモートワイプ機能

位置情報取得

アプリ利用制限

安否確認

パスワードポリシー設定

NFCによるセキュリティ強化

●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。

※ 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。

SNS（ソリューションデザイン事業）



InPath（企業向けSNS）

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。

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

- ▶ ファイル共有、タスク管理、メッセージ機能といった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。
- ▶ ウォール・つぶやき・いいねなど、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。

○ スケジュール



○ 情報共有



○ タスク管理



○ メモ帳



企業向けFacebook型SNSソリューション



ComPath

システナ狭域SNSソリューション



TwitterなどのSNSサービスは情報がオープンになってしまうため業務では使いにくいといった声から生まれたクローズドな環境で利用できる社内向けリアルタイムコミュニケーションツール。

Android、iPhone、PC、フィーチャーフォンなどマルチプラットフォームに対応。



タイムライン表示、グループ管理機能だけでなく、プッシュ配信、既読・未読管理、位置情報取得といった業務活用に便利な機能を用意。

○ プッシュ配信



○ 写真添付



○ 検索



○ 既読・未読管理



○ 位置情報取得



企業向けTwitter型SNSソリューション

デジタルサイネージ/M2M (ソリューションデザイン事業)

Totally Vision

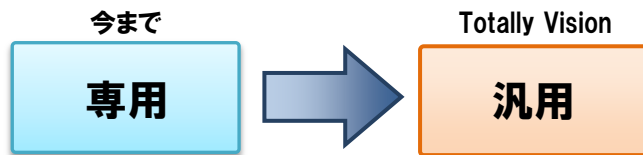
デジタルサイネージパッケージ

コストを抑えて表示システムを刷新。
モバイル端末と組み合わせた新たな情報表示が可能。



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、運用費を大幅に圧縮。



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

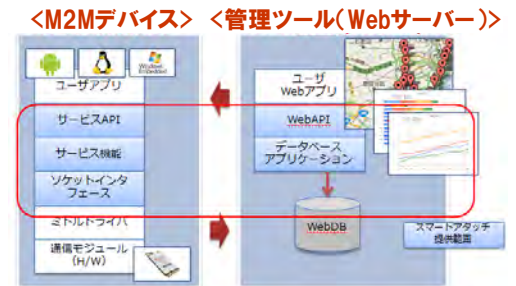
SmartAttach

システナのM2Mプラットフォーム

M2M※の導入障壁を下げるプラットフォーム。
デバイスとデータの管理をプラットフォーム化し、導入から運用までの
コストを大幅に削減。

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。



<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。



※ 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。

品質検証 ① (ソリューションデザイン事業)



WebCaptureService for Android

スマホ向けサイト自動キャプチャサービス

複数のAndroid端末で表示・レイアウトの違いをチェック。
スマートフォン時代における新たな課題を解決。



Webページの表示・レイアウトを端末毎に検証することで
問題点が一目瞭然

Android端末は解像度・バージョン違いなど、多種多様な環境があり、
表示・レイアウトの差異をチェックするのは、非常に労力がかかる。



複数の端末による
表示・レイアウト
チェックを代行



タブレットを含む
各種端末により
表示・レイアウトを
チェック



受注好調



Autoroid for Android

Androidアプリ向けソフトウェアテスト自動化ツール

イベント実行・キャプチャ取得の自動化により、テストをスムーズに実施。



基本的な操作・イベントの実行を全てPCから実施することで
テストをスピーディに行うことが可能。

- ▶ 充実した機能を簡単操作でテストすることが可能。
- ▶ シナリオ機能の利用で「長時間」、「繰り返し」テストも容易。
- ▶ ワンシナリオで複数機種のテストが可能。
- ▶ 資料作りにも役立つキャプチャ機能にも対応。

受注好調

品質検証 ② (ソリューションデザイン事業)

MultiDeviceTesting

スマートフォン全機種評価サービス

スマートフォン向けにサービスを提供する際の2つの大きな問題点

機種依存の問題

OSのバージョンの問題

機種購入や通信費を含む維持費用が莫大に必要。



システナでは、OSのバージョン違いも含めた全機種を保有。

モバイル端末評価のスペシャリストにより検証を実施。

(日単位、月単位など柔軟な対応が可能。)

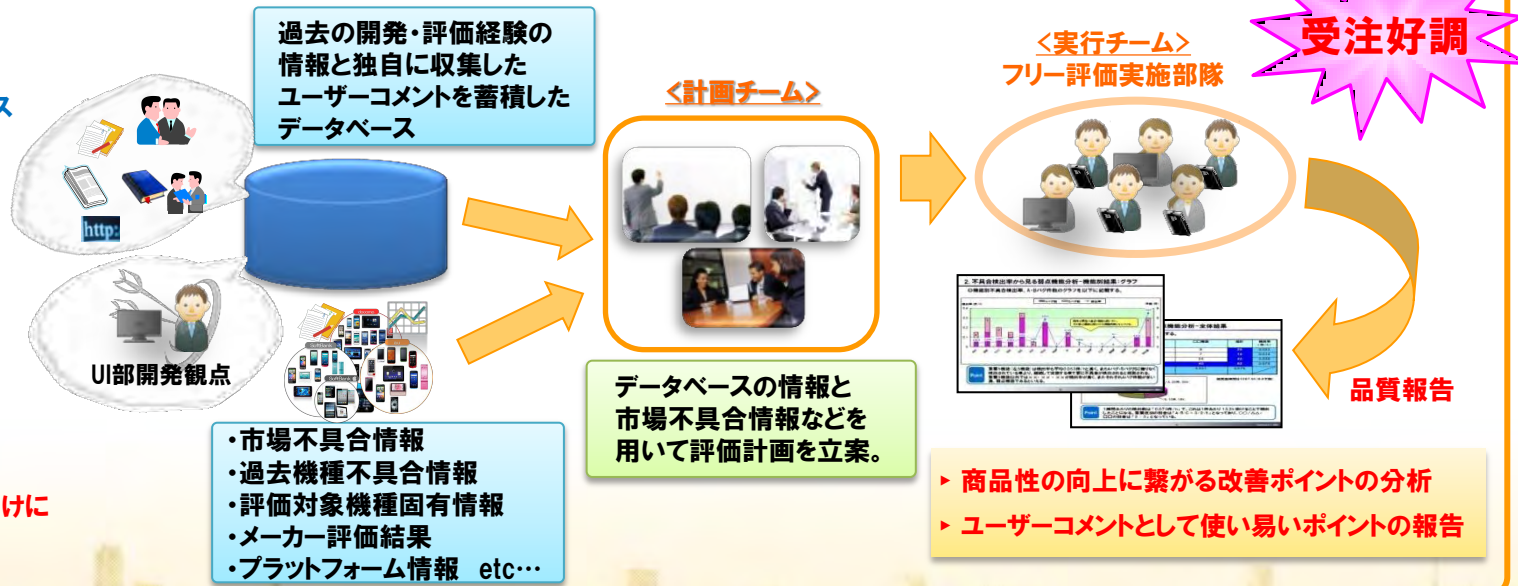


戦略的ユーザー試験サービス

各種情報を分析し観点を抽出した上で実施する
システナ独自の戦略的
ユーザー試験サービス。

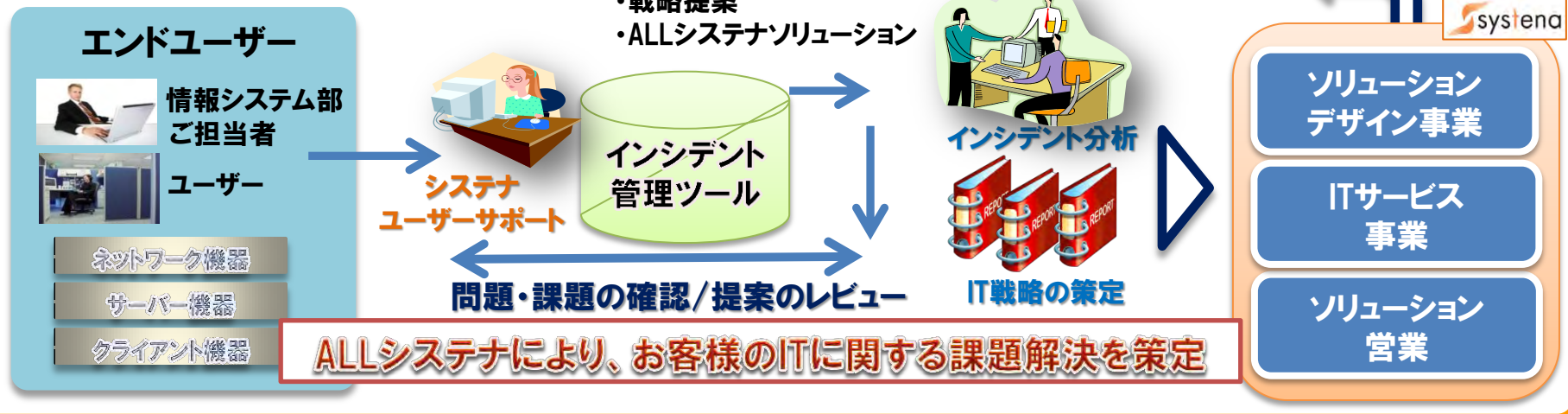
市場クレームにつながる
不具合を撲滅。

通信キャリア、
モバイル端末メーカー向けに
4年以上の実績を保有。



課題解決/グローバル対応 (ITサービス事業)

インシデント管理ツール※の導入



グローバルサービス

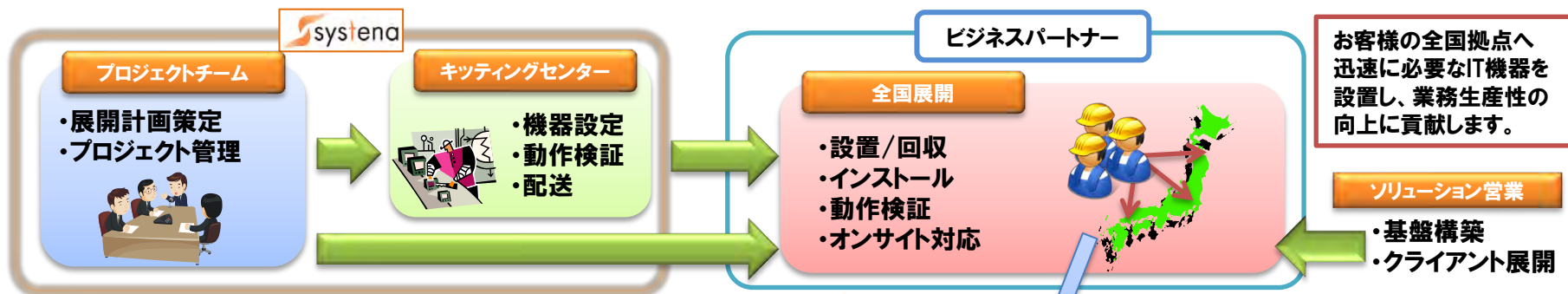


※ インシデント管理ツール：ITサービスの通常の利用を妨げる事象(インシデント)を管理するシステム。
ヘルプデスクに寄せられる問い合わせをデータベース化することにより、問題解決の円滑化を図る。

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/アセスメント (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。



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。



Step1
問題を
チェック

Step2
問題を
解決する

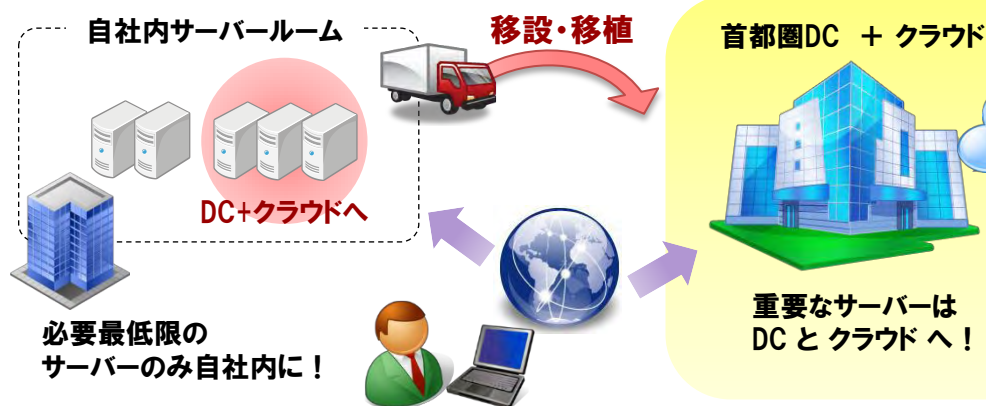
ITアセスメントサービス

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



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



ストックビジネス参入



ハイブリッド運用監視

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

情報漏えいのリスク



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



個社ごとの利用シーンにあわせたユーザーサポート

※ 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。

インフラ構築＋アプリ開発（ソリューション営業）

オープンソースソリューション



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ジメント

機器調達・在庫保管・キitting
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



クラウド（ソリューション営業）

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



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

システム開発



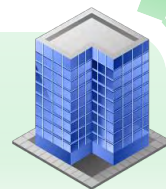
ハイブリッド環境の
システム開発

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



自社内サーバールーム

Windows Server™
Active Directory



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®



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

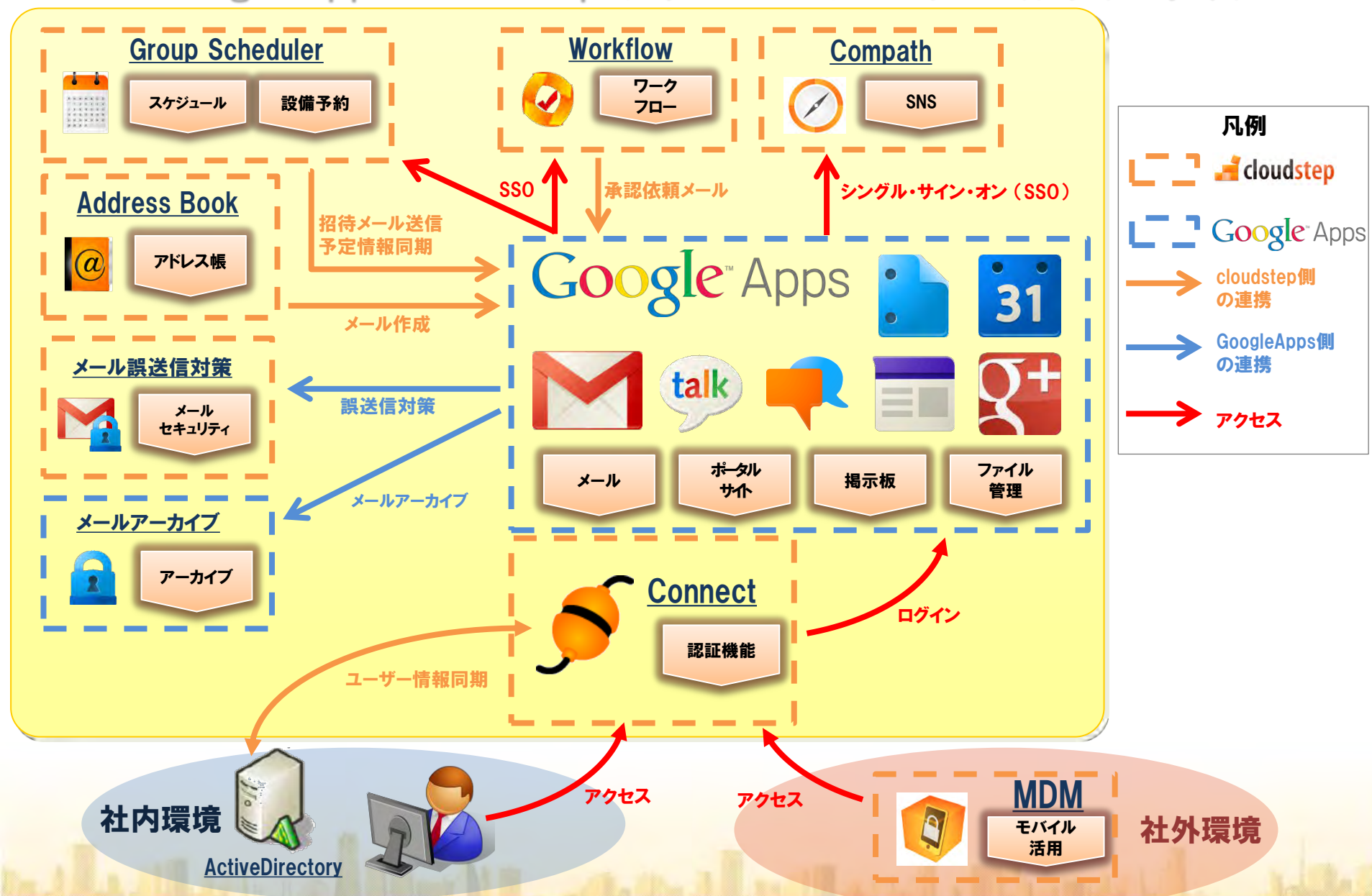
ヘルプデスク

ユーザートレーニング



多様化する
ユーザーを
サポート

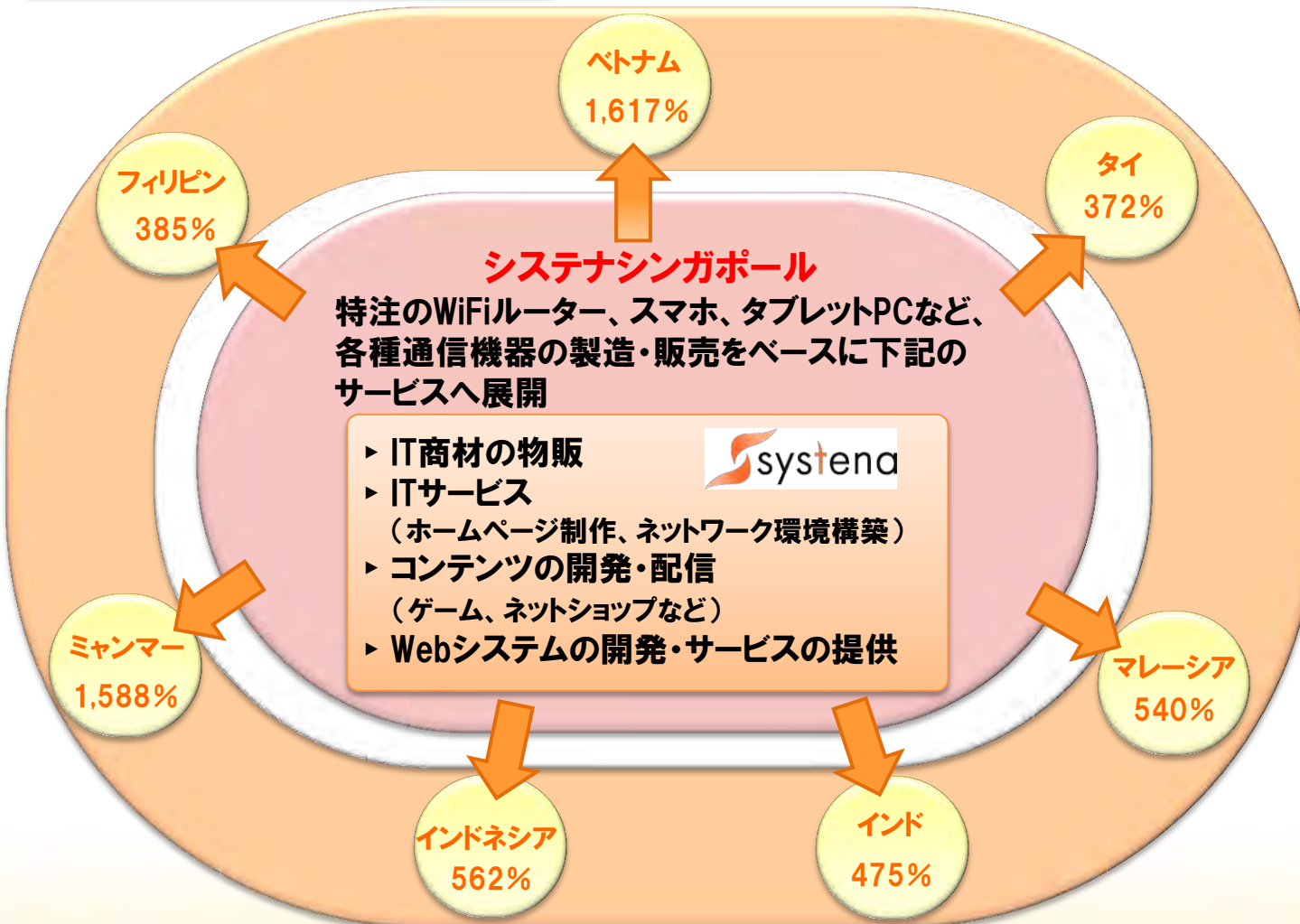
Google Apps/cloudstep ソリューションマップ (クラウド事業)



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」

2013年3月期 通期業績予想

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%※
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。

株式・株主還元について

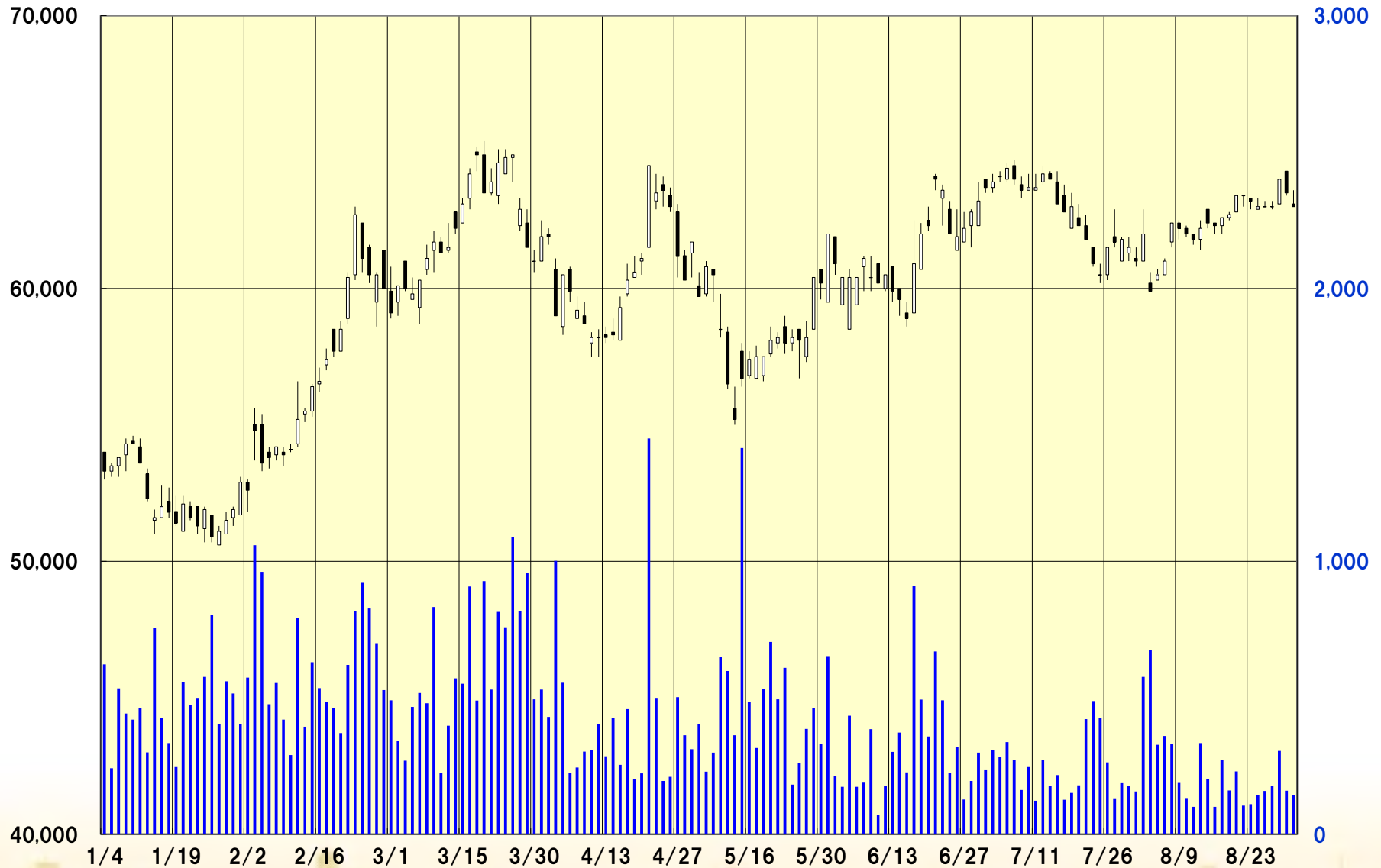
株式情報

業種	情報・通信
上場市場	東証一部 (2004年11月 東証二部上場 2005年10月 東証一部指定)
証券コード	2317
決算期	3月
売買単位	1株
発行済株式総数	281,800株 ※ 8月31日現在 (自己株式5,426株を含む)
株価	63,000円 ※ 8月31日終値
時価総額	177億円 ※ 8月31日終値ベース
配当利回り	4.76% ※ 当期予想ベース
株主数	11,285名 ※ 3月31日現在
株主構成	 - 個人・その他 (52.3%) - 金融機関 (10.6%) - その他国内法人 (30.7%) - 外国人 (5.2%) - 証券会社 (1.2%) ※3月31日現在

株価
(単位:円)

株価チャート

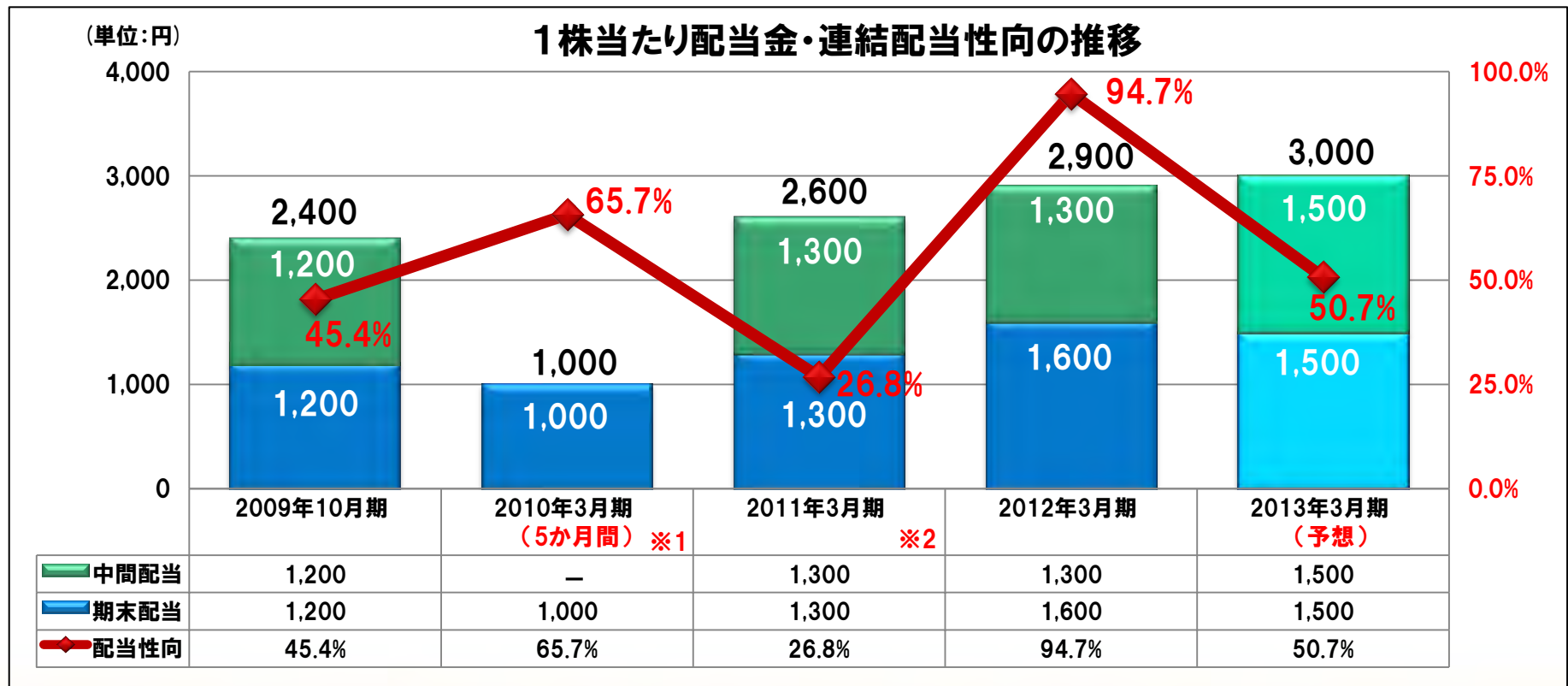
出来高
(単位:株)



配当方針

安定的で継続性のある配当に配慮し、業績に応じて行うことを基本方針としています。

経営成績の状況等を勘案して、配当性向40%を目標に、株主の皆様への利益還元を積極的に行ってまいります。



※1 : 2010年3月期は、決算期変更に伴う5か月間の変則決算のため、期末配当のみ。

※2 : 2011年3月期の中間、期末の1株当たり配当金は、合併記念配当を100円ずつ含む。

自己株式の取得状況

- ▶ 取得期間 : 2011/11/15～2012/2/29
- ▶ 取得した株式数 : 20,368株
- ▶ 取得価額 : 1,063百万円

※2012年2月14日、自己株式34,675株を全て消却。

- ▶ 取得期間 : 2012/5/15～2012/9/30
- ▶ 取得株 : 6,800株、410百万円

※継続中

2012年8月31日現在

- ▶ 取得した株式数 : 5,426株
- ▶ 取得価額 : 325百万円

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。