

2013年3月期 第2四半期業績概要 および 通期見通し

2012年11月20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】	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 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 : 国分 靖哲 常務取締役 : 甲斐 隆文 常務取締役 : 小田 信也	取締役 : 杉山 一 社外取締役 : 板谷 嘉之生 社外取締役 : 鈴木 行生
【従業員数】	単体 : 1,513名 連結 : 1,835名 (2012年10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、プラットフォーム設計・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

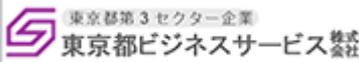
グループ会社概要

●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、メールング、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】 27.1%

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『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

2Q業績概要(連結)

- ▶ **売上高・営業利益** : 事業間の連携強化による収益力の向上などにより増収・増益を達成。
- ▶ **四半期純利益** : 前期は事業譲渡益(3.8億円)を特別利益として計上。それを除くと増益。

(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				当第2四半期累計 業績予想		業績予想比	
	金額	利益率	金額	利益率	前年同期比		金額	利益率	差異額	差異率
					増減額	増減率				
売上高	15,446	—	14,731	—	714	4.9%	14,588	—	857	5.9%
営業利益	1,104	7.2%	830	5.6%	274	33.1%	938	6.4%	166	17.7%
経常利益	1,111	7.2%	887	6.0%	224	25.3%	941	6.5%	170	18.1%
四半期純利益	600	3.9%	726	4.9%	▲126	▲17.4%	503	3.5%	96	19.2%

2Q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	6,583	42.6%	6,126	41.6%	456	7.5%
ITサービス	2,180	14.1%	2,640	17.9%	▲460	▲17.4%
ソリューション 営業	6,519	42.2%	5,844	39.7%	675	11.6%
クラウド	162	1.1%	135	0.9%	26	19.7%
コンシューマ サービス	24	0.2%	20	0.1%	3	18.0%
調整額	▲24	▲0.2%	▲36	▲0.2%	12	—
合計	15,446	100.0%	14,731	100.0%	714	4.9%

2Q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	777	11.8%	746	12.2%	30	4.1%
ITサービス	172	7.9%	11	0.4%	161	1,430.4%
ソリューション 営業	162	2.5%	146	2.5%	15	10.9%
クラウド	4	2.9%	21	15.8%	▲16	▲78.0%
コンシューマ サービス	▲20	▲85.3%	▲95	—	75	78.3% [※]
調整額	8	—	—	—	8	—
合計	1,104	7.2%	830	5.6%	274	33.1%

※ 参考値として、前第2四半期累計実績の絶対値を用いて算出。

足元の状況・注力ポイント(1)

ソリューションデザイン事業 営業利益目標 1,920百万円

● プロダクトソリューション

- 基地局や端末の品質評価、プラットフォーム開発や性能改善などの案件受注が絶好調

注力 ▶ オフショアからニアショア開発の流れに沿い、地方拠点を強化

● サービスソリューション

- ゲームプラットフォーム・ゲームコンテンツの開発が好調

- ・サーバーサイド
- ・プラットフォーム(Android、iOS、その他ケータイOS、GREEプラットフォームなど)
- ・端末サイド(スマホ、タブレットなど)

全範囲を網羅した開発を行えるのが当社の強み

ALL OK!

- 自社製デジタルサイネージを地方競馬場に順次導入中

注力 ▶ ゲーム関連開発案件の受注拡大
▶ デジタルサイネージの横展開、他業種への拡販

● 金融ソリューション

- 統合対応など大型案件の開発が好調
- ニアショア案件を獲得し開発開始

注力 ▶ 好調な金融関連のシステム開発案件対応のため開発力強化中

足元の状況・注力ポイント(2)

ITサービス事業

営業利益目標 389百万円

- ◎ 企業の合併・再編やWindows 7へのリプレースに伴う、ヘルプデスク、キッキングサービスの受注が堅調

注力

- ▶ グループのリソースをフル活用した「1クライアント複数サービスの提供」を積極的に展開、売上よりも利益率向上に注力

ソリューション営業

営業利益目標 404百万円

- ◎ メーカー協業強化、ソリューションメニュー拡充、他事業との連携強化などにより、2Qで2ケタの増収・増益を達成するなど絶好調

注力

- ▶ メーカー協業、他事業連携を推進
- ▶ データセンター、仮想デスクトップなど新ソリューションの拡販

足元の状況・注力ポイント(3)

クラウド事業

営業利益目標 46百万円

- ◎ 規模拡大を第1目標に、商品構成の増強、営業力・プロモーション活動の強化などに積極投資



注力

- ▶ ソリューションデザイン事業の独自商材をはじめ新商材を拡充し競争力増強中

コンシューマサービス事業

営業利益目標 97百万円

- ◎ 今夏リリース予定であった第二弾ゲームのリリースを延期し、内容のブラッシュアップを実施中



注力

- ▶ 第二弾ゲーム 12月中旬リリース予定
1億円の営業利益目標の達成は当ゲーム次第

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。

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、プラットフォーム設計・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）

新規顧客創造
（メーカー）

事業統合/新事業創造

ニアショアモデルの確立

2014年3月期

新たな強みの創造
（融合/チェンジ）

開発領域拡大
（家電・車載）

統合からの発展
人月ビジネスからの脱却

ニアショア領域拡大

2015年3月期

全面展開
（成熟/シナジー）

モバイル業界
No.1企業

ソリューションデザインの
中核事業に

ニアショア開発
No.1アドバイザー

プロダクト
ソリューション

サービス
ソリューション

金融
ソリューション

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

組込みソフト関連

- ▶ 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

- ◎ オフショア開発からニアショア開発への流れに沿い地方拠点を強化

- ◎ 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。

新商材を担ぐ

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強化
- ▶ 他社との協業によりM2M※分野、クラウドに注力

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

プラットフォーム設計・構築

- ▶ 金融系(損保、銀行)やSier経由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

- 自社商材を活用し事業領域を拡大
- 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
- 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

- 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
- 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

- 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
- 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

※ 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。

金融ソリューション – ソリューションデザイン事業

ニアショア推進

- ▶ **中国との関係悪化で
ニアショア開発ニーズが急拡大**
- ▶ **機密性・難易度の高い分野が
ターゲット**
- ▶ **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**
- ▶ **Web系・スマートデバイス関連の
案件獲得に注力**

- ◎ **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**
- ◎ **メーカーやSIerとは一線を画す存在になる**

ITサービス事業

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

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

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～



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

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

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】

アミューズメント事業を展開する大手ユーザーから構築案件を受注し、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

【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



【QRコード】



第二弾ゲーム 12月中旬リリース予定

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。