

システナ

中期3カ年計画

(2013年3月期～2015年3月期)

【第2版】

2012年11月20日

株式会社システナ

証券コード：2317 (東証一部)

第1版(2012年5月9日発表)からの 主な変更点

- ▶ **新商材・新サービスの絞り込み**
 - ▶ **海外事業**
 - ・シンガポール統括拠点
 - ・タイ営業支店
- } 2013年3月
立ち上げ

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】

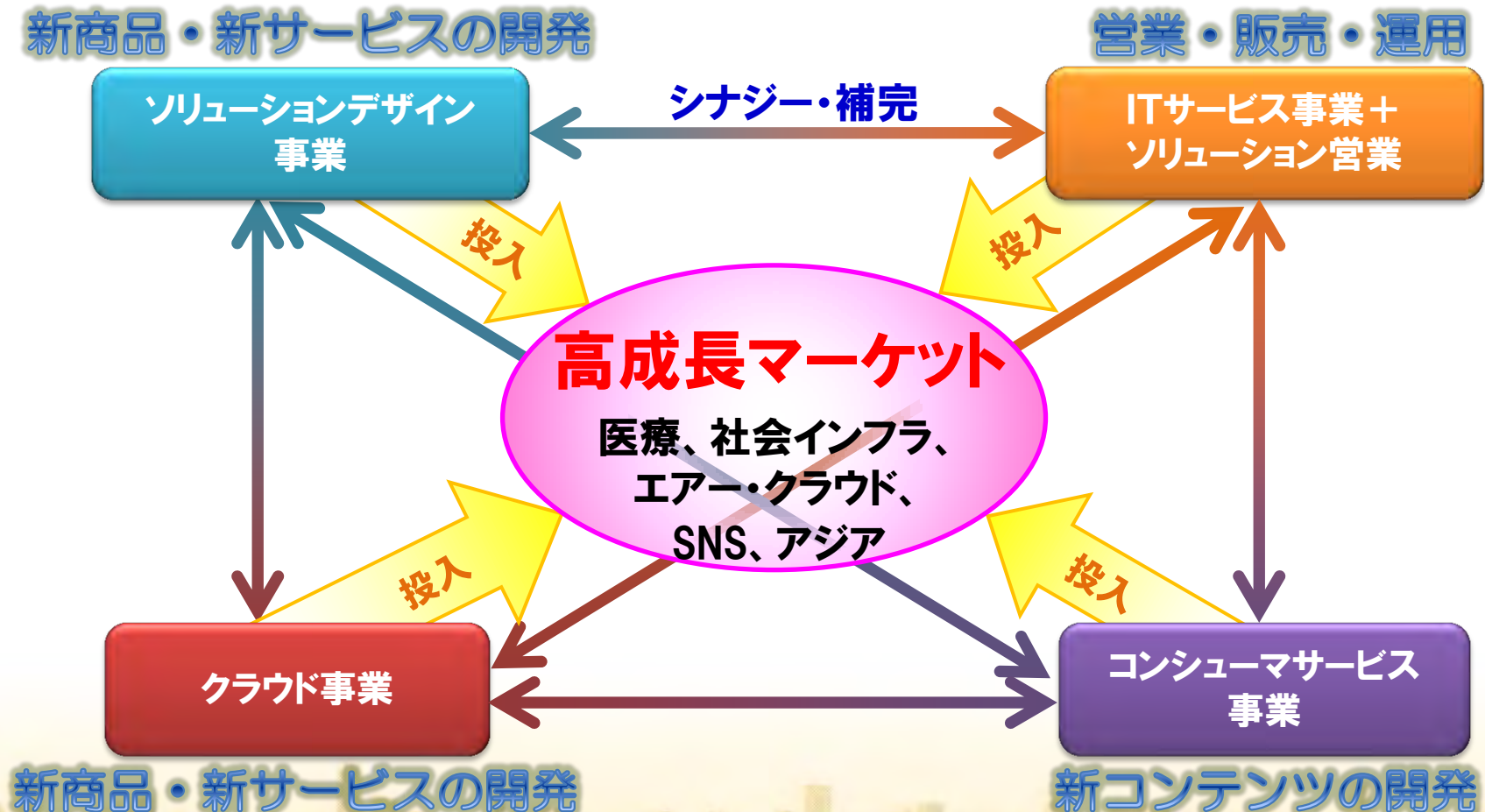
- ▶ **新商材・
新サービス・
新コンテンツ**
- ▶ **新ビジネス
モデル**
- ▶ **海外市場**

収益の柱に育つ

成長エンジンのイメージ

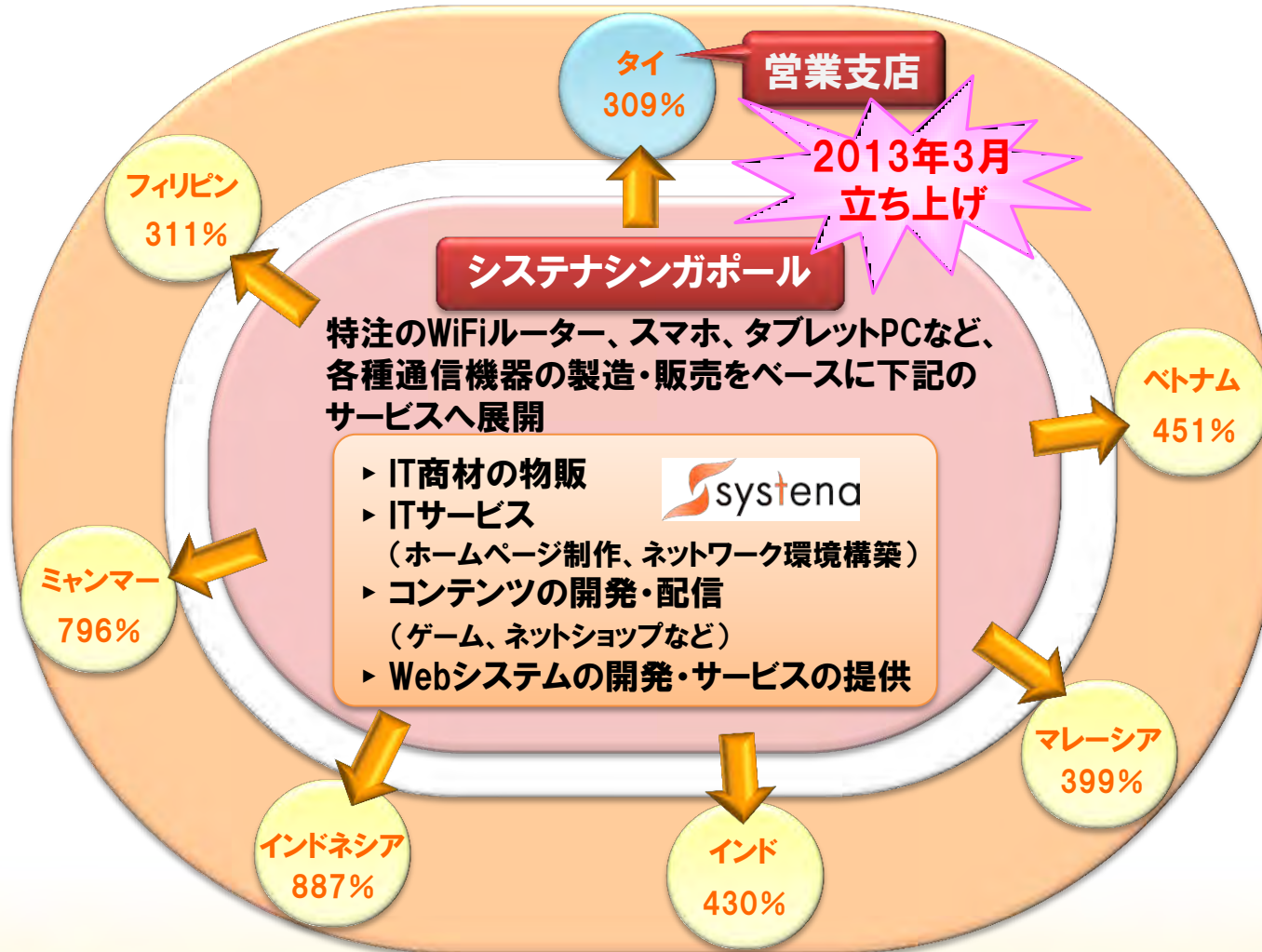
医療、社会インフラ、エアー・クラウド、SNS、アジアなどの高成長市場への
新商材・新サービス・新コンテンツの投入により、

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。



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



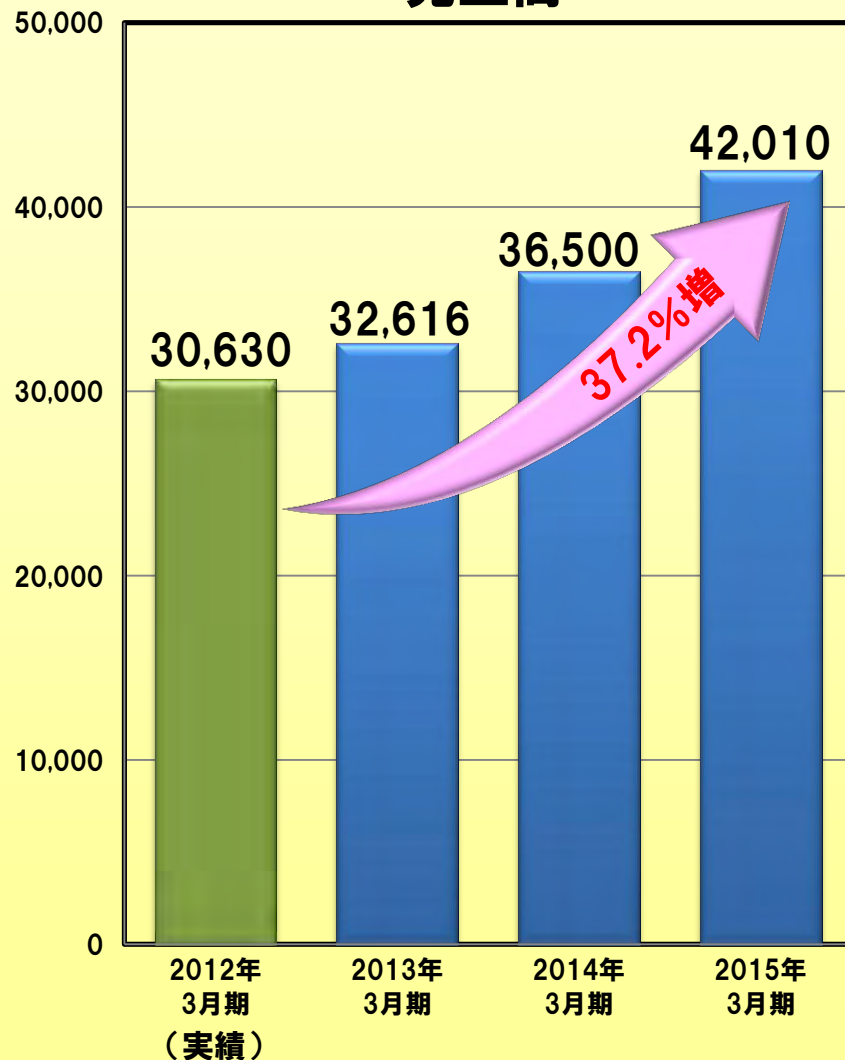
スマホやタブレットPC、WiFiルーターを中心とした通信機器をお客様の要望をくみ取り小ロットかつ安価に提供。

※ 数値は名目GDP成長率(1998年 ⇒ 2011年) 「IMF World Economic Outlook Database」より

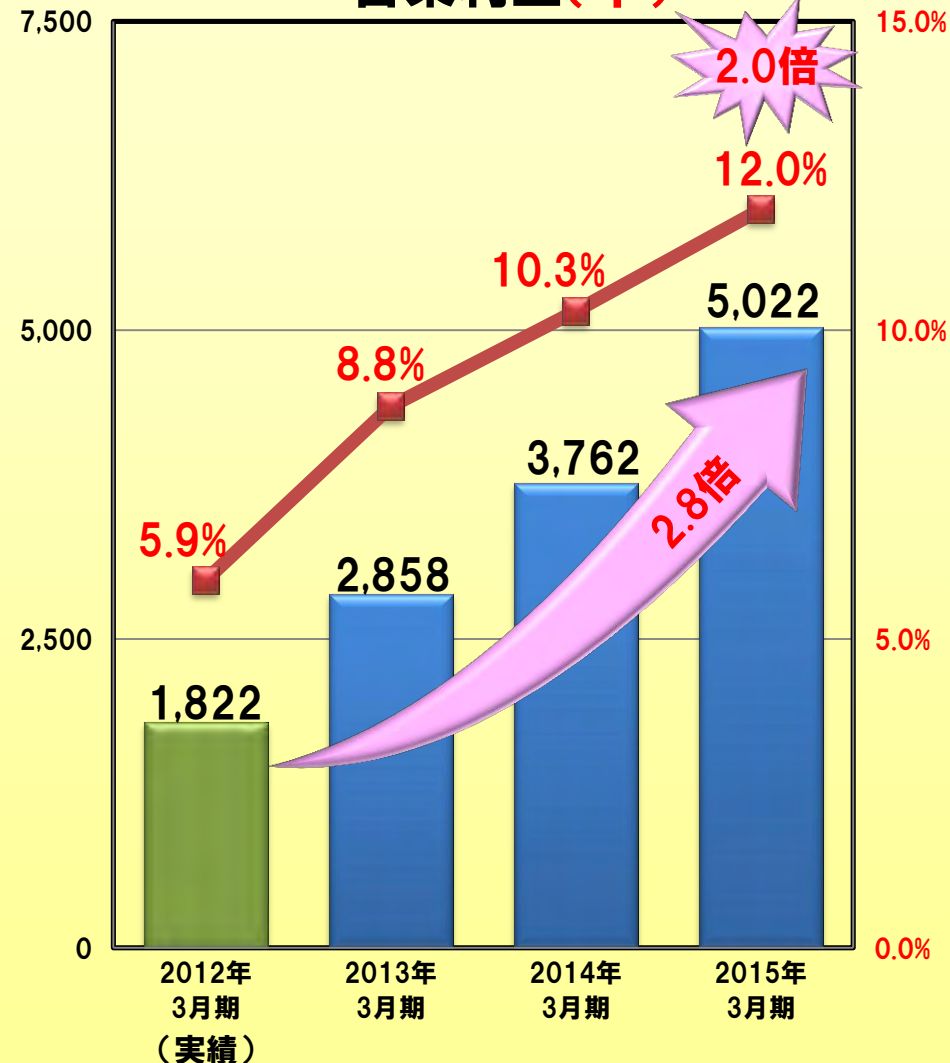
数値目標 中期3力年計画

(単位:百万円)

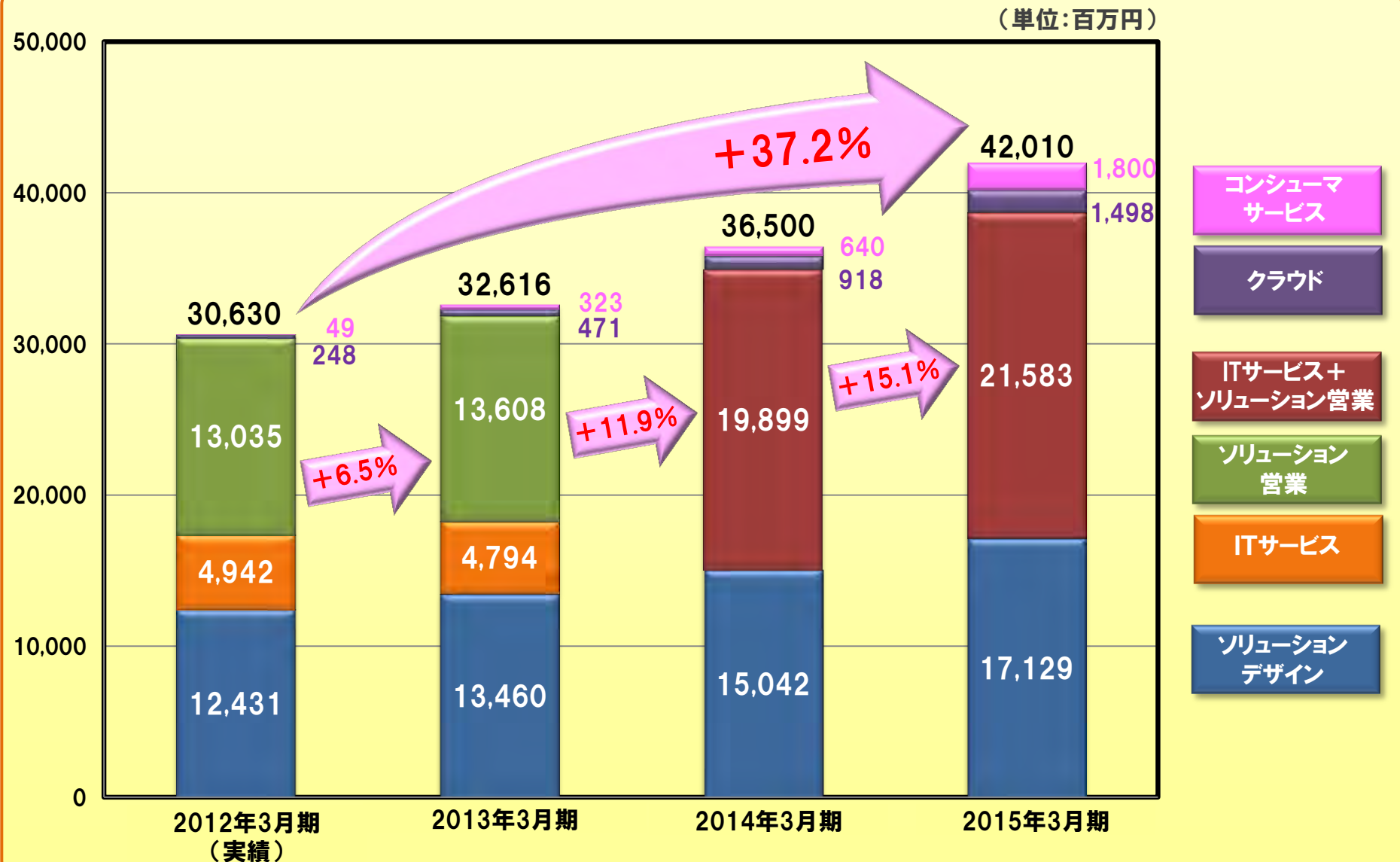
売上高



営業利益(率)

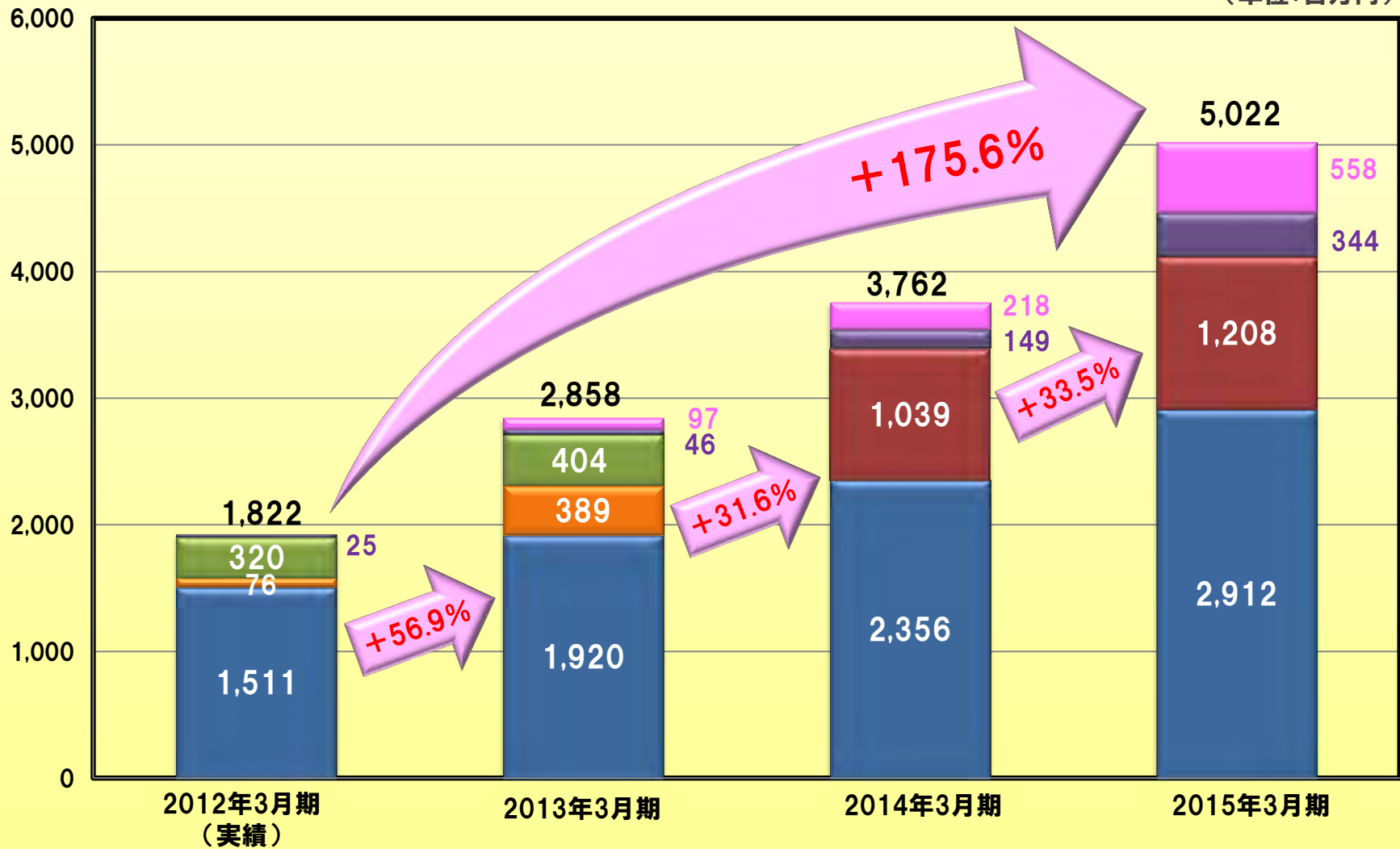


セグメント別売上高 3カ年計画



セグメント別営業利益 3カ年計画

(単位:百万円)



新商材・新サービス のご紹介

MDM / SNSソリューション (ソリューションデザイン事業)



Mobile Device Management



NFC ※ 対応のモバイルデバイスマネジメント(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。
(機能制限の設定・解除をワンタッチで切替可能)



基本機能紹介

リモートロック機能

リモートワイプ機能

アプリ利用制限

パスワードポリシー設定

ログ管理

位置情報取得

業界初!

▶ NFCセキュリティロック

BCP対応

▶ 安否状況確認機能

▶ クラウド型ウイルス対策機能

● 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。



OpenLink

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。



SNS + IP電話 による
ダイレクトSNS機能



OpenLinkはSNSだけではなく
「IP電話」の機能を搭載。

企業内コミュニケーションを
よりダイレクトかつスマートに。

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

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。

- ▶ 日記
- ▶ つぶやき
- ▶ コミュニティ



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。

- ▶ ファイル共有
- ▶ タスク管理
- ▶ メッセージ機能

SNSエンジン「OpenPNE」を採用

豊富な採用実績のある「OpenPNE」をSNSエンジンに採用。
システナとOpenPNE提供者の株式会社手嶋屋との連携により
強力なサポート体制を実現。

企業向けFacebook型
SNSソリューション

※ 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。

M2M/デジタルサイネージ (ソリューションデザイン事業)

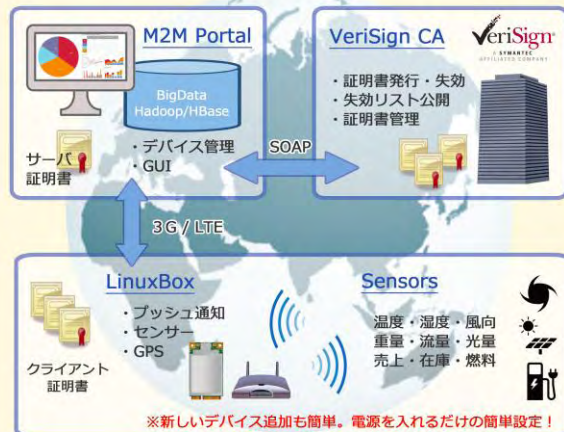
SmartAttach

システナのM2Mプラットフォーム

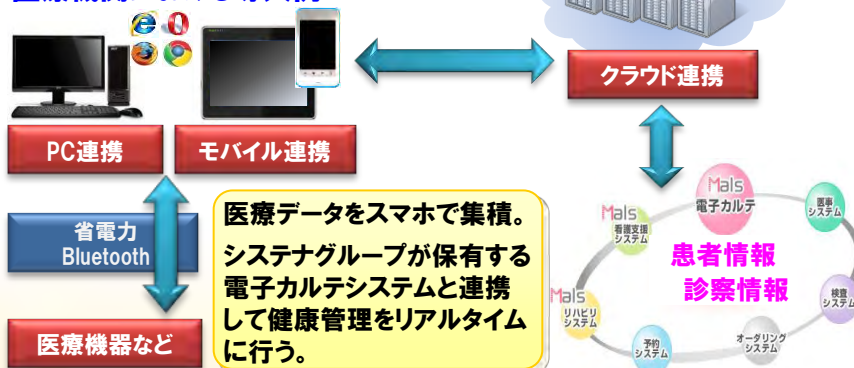
M2M※におけるセキュリティ問題を解決するプラットフォーム。
ベリサイン社の認証局と組み合わせてデバイスとデータの管理を
プラットフォーム化。高セキュリティとコストダウンを実現。

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。



<医療機関における導入例>



Totally Vision

デジタルサイネージパッケージ

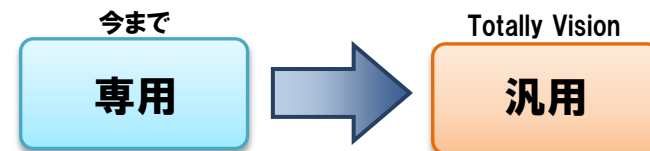
低コストで導入でき、簡単に操作できるデジタルサイネージ
(電子看板)システム。

- ・公共施設にも採用されている高い信頼性
- ・モバイル端末と組み合わせた情報表示も可能



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、運用費を大幅に低減。



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。

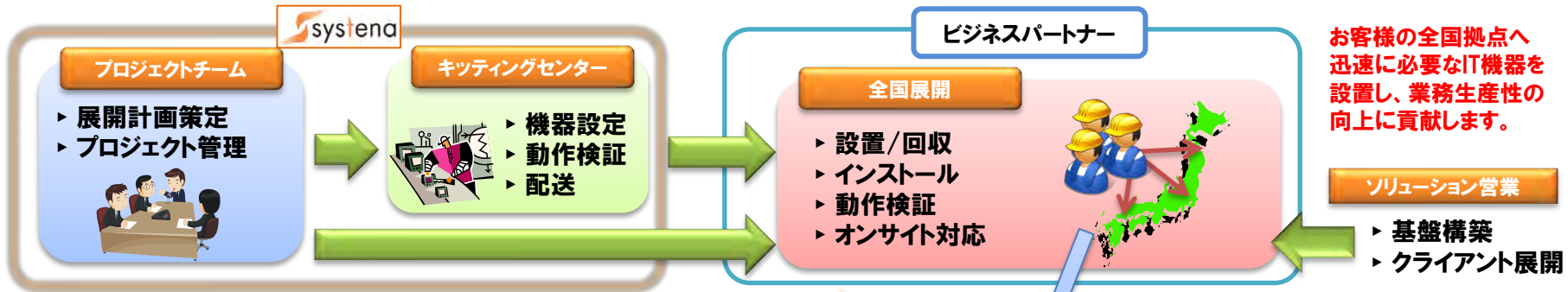
地方競馬場に続々導入中

※ 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。

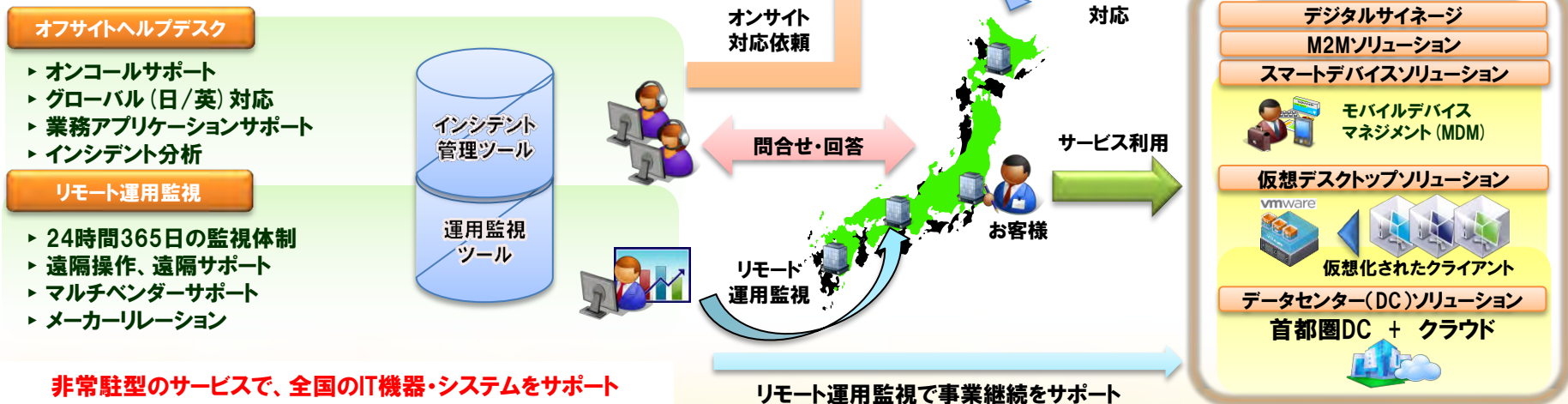
広域・リモート支援 (ITサービス事業)

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/グローバル対応（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。



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の専門スタッフが支援します。



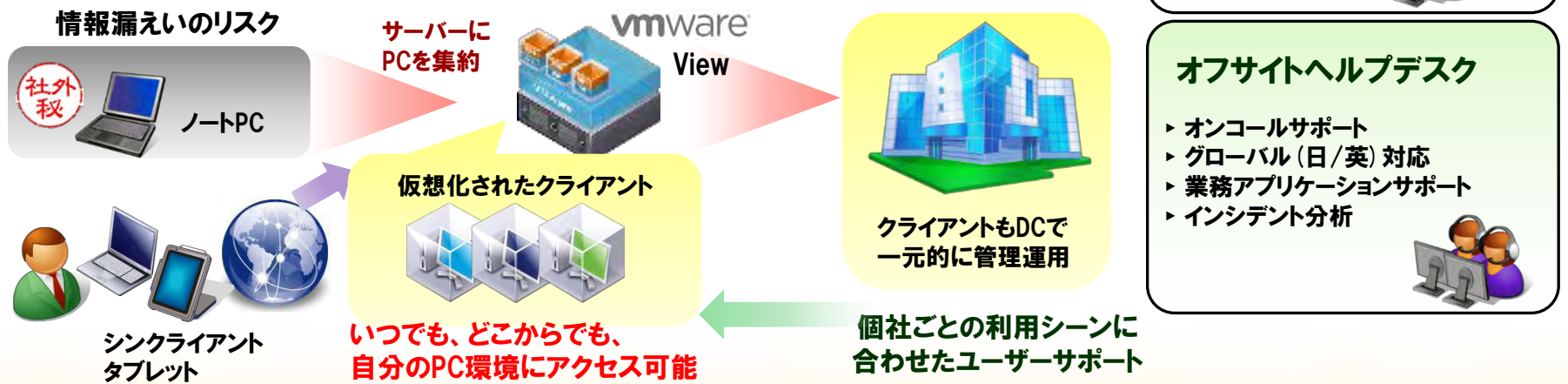
インフラ構築（ソリューション営業）

DC（データセンター）ソリューション

ストックビジネスへ参入

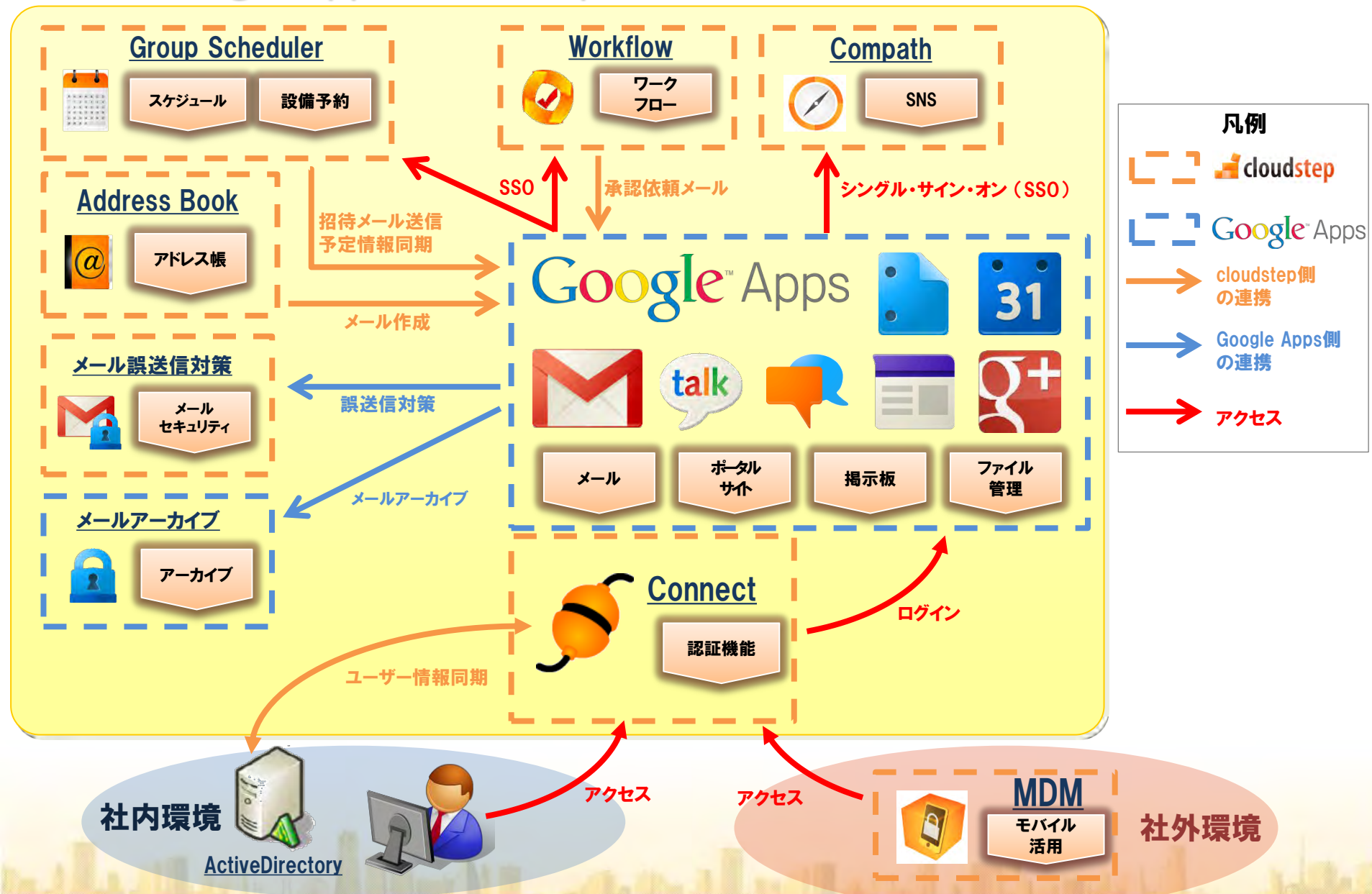


VDI（仮想デスクトップ）※ソリューション



※ 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。

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



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。