

経営方針 および 2015年3月期 事業戦略

2014年6月25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】	28,180,000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 : 甲斐 隆文 取締役 : 国分 靖哲 取締役 : 杉山 一	社外取締役 : 鈴木 行生 社外取締役 : 小河 耕一
【従業員数】	単体 : 1,656名 連結 : 2,200名 (2014年6月1日現在)		

ソリューションデザイン事業

クオリティデザイン事業

- ▶ スマホアプリやWebアプリの性能評価・品質検証
- ▶ サービスプロバイダー向けのサーバー監視・運用サービス

サービスソリューション事業

- ▶ スマホアプリやWebアプリの開発
- ▶ スマートデバイスを利用したネットビジネスの企画から設計・開発・運用までを一貫してサポート

金融・基盤システム事業

- ▶ 金融系（損保・生保・銀行）システムの開発
- ▶ 基盤系システムの開発

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

- ▶ スマートフォンやタブレットをターゲット機器とした、ゲームコンテンツの企画・開発・販売

国内グループ会社

● 連結子会社

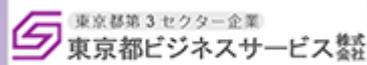


株式会社ProVision

【資本金】 8,500万円
【出資比率】 100%

- ・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

(クオリティデザイン事業)
(サービスソリューション事業)
(金融・基盤システム事業)



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)

(ITサービス事業)



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

(コンシューマサービス事業)



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

(サービスソリューション事業)

● 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

(クオリティデザイン事業)
(サービスソリューション事業)



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
- ・同製品を軸としたSIサービスの提供

(クラウド事業)

海外グループ会社

● 連結子会社



Systema (THAILAND) Co.,Ltd.

【資本金】 400万タイバーツ
【出資比率】 49%

- ・IT機器の販売
- ・ITサポートビジネスおよびソリューションの提供

(海外事業)



Systema America Inc.

【資本金】 100万米ドル
【出資比率】 100%

- ・モバイルおよび通信関連開発・検証支援
- ・自社商材を活用したソリューション
- ・SNSゲーム等のコンシューマ事業
- ・TIZENなど第三のOSを搭載したスマートデバイスやオートモーティブデバイスの研究開発
- ・米国における最新技術やサービスの動向調査および事業化。

(海外事業)



Systema Vietnam Co.,Ltd

【資本金】 20億58百万VND
(約1,000万円)
【出資比率】 100%

- ・ソフトウェア開発・検証評価・運用・保守
- ・ITサービス全般

(海外事業)

● 持分法適用関連会社



iSYS Information Technology Co.Ltd.

【資本金】 100万米ドル
【出資比率】 35%

モバイル向け・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

(金融・基盤システム事業)
(クオリティデザイン事業)
(サービスソリューション事業)

システナグループの 経営目標と 経営の基本方針

(1) 経営の基本方針

**「日本を代表するIT企業となり、
日本経済を底辺から支える！」**

これがシステナグループの経営目標です。

その実現のために、『破壊と創造』、『安定と成長』、『保守と革新』、これら相反する課題をバランス良くコントロールし、常に振り子の中心点に経営の軸足を置いた、バランス経営を基本方針としています。

(2) 目標とする経営指標

- 安定した高配当
- 高い株主資本利益率
- 高い売上高営業利益率

その実現のために、安定と成長のバランスを重視した経営の基本方針に則り、高収益体質を目指していきます。

(3) 経営戦略

**新たな成長エンジンの再構築を行い、これにより
3年後の営業利益を、2014年3月期対比で2倍に！**

具体的な経営戦略～ハードからソフトへの質の転換

- 今までは、携帯電話・スマートフォンの開発や評価がメイン事業であり、パソコンやサーバーの販売と、金融システム等の基幹システムの構築が主な業務、今後は、**スマートフォンを利用したサービスの検証や、サービスそのものを作り出すビジネス支援が新たな市場**
- ネットビジネスへの展開を加速させる顧客を中心に、伸び盛りの新興企業や中堅企業への営業展開も積極的に行い、大口顧客からの発注量で業績が左右される体質から、**中堅顧客層の厚みが増した、安定した経営体質へと変革**

事業戦略

～2015年3月期～

1. ソリューションデザイン
2. 慢性的なリソース不足解消に向けたニアショア・オフショア
拠点拡充
3. 金融・基盤システム
4. ITサービス
5. ソリューション営業
6. クラウド
7. 海外（タイ子会社、米国子会社）
8. SNSゲームコンテンツ（株）GaYa

ソリューションデザイン事業～新たなビジネスモデルの構築

1. 組込からサービスの開発・検証へ

- 60%を超えていたスマートフォンやタブレット等の組込ソフト開発・検証を前期末に20%に縮小、マーケットの拡大が見込まれるスマートフォンやタブレットを使ったサービス等のアプリケーションやサーバサイドの開発・検証へシフト。

注力

▶ その他名古屋地区を中心に自動車関連の受注に注力。

2. 大手顧客からの大口受注偏重から中堅顧客の受注拡大へ

- 大手メーカーやキャリアからの大口受注偏重による事業計画の誤謬を抑えるために、大手顧客以外にも中堅ネット・サービス企業からの受注拡大に注力し、バランスのとれた安定的な受注モデルへ変換。

注力

▶ 前下期からの営業活動が実り、中堅・新進ネット・サービス企業からの新規受注が増大。

3. 自社サービスの充実と拡大

- スマホ向けフィッシング詐欺防止ソリューション「Web Shelter」を筆頭に、デジタルサイネージ、MDM等の拡販と新商品開発にも注力し、ストックビジネスを拡大。

注力

▶ 「Web Shelter」は金融機関3行への導入も決まり、10行が検討中、今期中に20行の採用を目指す。
⇒ 自社商材で年間1億円のストックビジネスが視野に！

慢性的なリソース不足解消に向けた ニアショア・オフショア拠点拡充

札幌・名古屋・広島・福岡の開発センターのさらなる拡充

ベトナムでのオンサイト・オフサイト開発の垂直立上げ

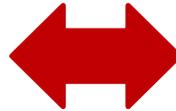


市場

旺盛なシステム
開発需要

システナ

リソース不足が受
注の制約要因



オフショア開発

- ・ベトナムを活用
することで技術者
の動員力と価格メ
リットを両立



ニアショア開発

- ・コストパフォーマンス
の向上に加え、
地方では動員力も
up!



オフショア拠点
ニアショア拠点
拡充

トピックス

名古屋営業所を新設、自動車関連案件を順調に受注開始

金融・基盤システム事業～組織改革終了⇒売上拡大へ

既存顧客拡大・横展開拡大・新規顧客獲得の3大注力ポイント

既存顧客拡大

拡大見込みの高い顧客へ注力！

- ニアショアを活用し、開発規模拡大
- システム更改の実績を基に、顧客内の他領域開発へ進出
- PMOチームを立ち上げ、業務システム開発以外の分野へ

横展開拡大

横展開を行い、新たなPJ立上げを狙う！

- ベンダーとのさらなる信頼関係の確立により、別エンドユーザのシステム開発への参画を狙う

新規開拓

新規顧客の開拓で売上を上積み！

- オープン系保険業務ノウハウを武器に、新規顧客へ進出
- 新規ベンダーから、銀行系案件の更なる獲得を狙う
- SD本部、ITM事業本部との協業により、一気通貫のシステム構築実績を作る

ITサービス事業～**ビジネスモデルの再構築終了⇒売上拡大へ**

- ▶ **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。**
- ▶ **「新規顧客開拓、シェア拡大、パイの拡大、売上拡大」優先に舵を切り、事業推進。**

- ◎ 他部門の顧客に対するシステム運用・ヘルプデスク・インストラクター等の幅広いITサービスの提案による受注増。
- ◎ 英語対応、チーム対応による高付加価値、高収益案件の獲得に注力。
- ◎ WindowsXPのサポート終了に伴うWindows7への切り替え需要への対応など、PCキitting案件の受注拡大。

**伸び盛りの企業との新規取引拡大により、
顧客数、案件数、稼働工数を増やす！**

ソリューション営業～付加価値サービスの収益拡大

<注力ソリューション商材・サービス>

◎ Windows Server 2003 リプレース

アセスメントソリューション



IT環境事前調査・分析
改善提案の実施

ユーザー認証ソリューション



アクティブディレクトリの導入
基幹システムとの連携

ファイルサーバーソリューション



ファイルサーバー、NASの導入
データ移行サービス

データベースソリューション



基幹システムの更改・刷新
DBチューニング、保守サービス

◎ 仮想化

サーバー仮想化ソリューション



仮想化基盤の構築
vSphere, Hyper-V

VDIソリューション



PC環境の仮想化移行
VM View, MS VDI

アプリ仮想化ソリューション



旧OS対応アプリの延命
VM ThinApp

仮想ストレージソリューション



ストレージの仮想化統合
ソフトウェア型ストレージの構築

◎ ストレージ、バックアップ、クラウド

ストレージソリューション



スケール外型ストレージの導入
HP, DELL, EMC, NetApp

バックアップソリューション



バックアップ環境の改善
重複排除, レプリケーション

データセンターソリューション



事業継続の実現
免振, 電源冗長, セキュリティ

クラウドソリューション



IaaS上での基盤構築
自社SaaSの提供

◎ 新規取組み

ネットワークソリューション



LAN・WAN環境の構築
HP, Cisco, Fortinet

セキュリティソリューション



情報漏えい・セキュリティ対策
ログ監視, ウイルス対策

OSSソリューション



Linuxによるシステム構築
UNIXのダウンサイジング

Systema as a Service



Systemaによる
定額課金サービスラインナップ

ソリューション営業～ピックアップ・ソリューション

VDIソリューション

PC環境の仮想化移行 : VMware View, MS VDI

通常のPCと違い、VDI端末にはHDDを持たせずサーバ側に保存するため、端末自体にはデータは保存されません。よって**情報漏えいや盗難リスクを低減するソリューション**です。特に、店舗展開を行う事業や端末を持ち歩くユーザー（モバイルユーザー）が、セキュリティ対策として導入を行うケースが増えています。

アプリ仮想化ソリューション

旧OS対応アプリの延命 : VMware ThinApp

WinXPからWin7への移行で一番の問題点が、アプリケーションの対応です。Win7にしてしまうとアプリケーションの再構築が必要となり、多くの投資を要します。そこで、ThinAppをWin7端末上で使用することで、WinXP対応のアプリケーションが動作するようになります。よって**アプリケーションへ投資することなく、最小限の費用で現状の環境を維持できます。**

OSSソリューション

Linuxによるシステム構築、UNIXのダウンサイジング

汎用機やUNIXマシンで構築した高額なシステムを、Linuxで再構築することで、**コストダウンを実現するソリューション**です。Linuxで構築したシステムをFI本部・ITM本部と組んで、保守・運営まで行うことをビジネスモデルとしています。

クラウド事業～**自社商材拡充**

人材投資： 営業力強化、開発力強化のための投資

付増
加強
価投
値資

- ・新サービス「ポータル」の開発費
- ・cloudstepシリーズのサービス&機能強化の開発費
- ・新サービス立ち上げの研究開発費



「Google Apps」と「cloudstep」の組み合わせにより、
システナ版グループウェアが一体となったシンプルなクラウドサービスを提供

ターゲットとなるマーケット

クラウド化の遅れているグループウェアを導入している企業



このマーケットを攻めて業績を一気に伸ばす!

海外事業①

Systemena(Thailand)

事業目的

- ◎ 東アジアの成長をシステナグループに取り込む！
- ◎ 2年で黒字化を目指す。

・前下期から営業開始、受注済ビジネスのブラッシュアップと新サービスの開発

監視カメラサービス及びサーバー構築の受注に成功、引き合い多数。

- ➔ 既存顧客をフォローしサービスレベルの向上を図り、メイン商材へ
- ➔ バンコクグルメサイト「バングル」のサービスを6月に開始

・バンコクグルメサイト「バングル」のサービス開始

日系飲食店の進出が増加する中、バンコクでの飲食情報はフリーペーパーなど紙媒体が中心。タイ人、日本人の垣根を取り外した、レストラン検索サイトを開発。スタート時の登録飲食店数は3,000件を超え、既存サービスと比較しても圧倒的な量。サービスの質の向上を図ると共に、日系飲食店を中心に営業に注力。

・「監視カメラ」をベースとしたセキュリティソリューションの事業体制の構築

日系の工場や飲食店を中心に、タイ人スタッフ管理を目的に引き合いが増加し受注に成功。既存顧客のフォローを徹底し、サービスレベルの向上を図ると共に、周辺ソリューションニーズの開拓に注力。

・地場有力パートナー企業との連携によるサーバーソリューションの展開

地場で実績豊富なサーバーソリューション企業と連携し、日系企業内の新規サーバー販売。構築及び既存システムのリプレースの受注実績を基に拡販に注力。

海外事業②

「Systemena America Inc.」設立 資本金 100万米ドル

設立の目的と現状

- ◆ 米国に進出した日本の大手通信キャリアや、北米市場向けデバイスやサービスを展開するメーカー向けに、米国でのモバイルや通信関連の**開発・検証支援事業**を展開
 - ➡ キャリア案件：通信試験Lab構築案件受注、秋～冬に検証業務開始予定
 - ➡ メーカー案件：アプリ検証・フィールド検証を受注
 - ➡ 両案件とも2014年1月業務開始
- ◆ FirefoxやTIZENなど第三のOSを搭載したスマートデバイスやオートモーティブデバイスの**研究開発**
- ◆ 最新技術・サービスの動向調査や**インキュベーションセンター**としての活用
- ◆ SNSゲーム、自社商材コンテンツを利用した**スマホアプリ**の展開

子会社の概要

所在地：米国カリフォルニア州レッドウッド市
 代表者：淵之上 勝弘（当社専務取締役）
 設立年月日：平成25年11月1日
 出資比率：当社100%

SNSゲームコンテンツ事業 ((株)GaYa)

・釣りゲームのエンジン展開



GREE、Mobage、dゲーム、mobcast、ヤマダゲームに合計7タイトルを展開



・カードバトルゲームのエンジン展開

⇒ DMM等、多数プラットフォームへライセンス提供中
 ⇒ Mobage : 本格カードバトルゲームとして
 2014/1/27公開(ライセンス提供)



・PCブラウザゲーム市場への挑戦

⇒ Yahoo!Mobageへ新規タイトルを投入、複数PFへ展開
 2014/2Qリリース予定

・App StoreとGoogle playへのネイティブアプリ投入計画中

2015年3月期 業績予想 (連結)

業績予想 (連結)

(単位：百万円)

	2015年3月期 業績予想		2014年3月期 実績		前期比	
	金額	利益率	金額	利益率	増減額	増減率
売上高	35,000	—	33,969	—	1,030	3.0%
営業利益	2,200	6.3%	1,656	4.9%	543	32.9%
経常利益	2,217	6.3%	1,746	5.1%	470	27.0%
当期純利益	1,369	3.9%	1,797	5.3%	▲428	▲23.8%

業績予想 セグメント別売上高 (連結)

(単位：百万円)

	2015年3月期 業績予想		2014年3月期 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	11,755	33.6%	9,633	28.4%	2,121	22.0%
金融・基盤 システム	4,164	11.9%	3,477	10.2%	686	19.7%
ITサービス	5,278	15.1%	4,584	13.5%	693	15.1%
ソリューション 営業	12,900	36.8%	15,748	46.4%	▲2,848	▲18.1%
クラウド	530	1.5%	505	1.5%	24	4.9%
コンシューマ サービス	250	0.7%	119	0.3%	130	108.5%
海外	200	0.6%	8	0.0%	191	2258.0%
調整額	▲77	▲0.2%	▲107	▲0.3%	30	—
合計	35,000	100.0%	33,969	100.0%	1,030	3.0%

業績予想

セグメント別営業利益 (連結)

(単位：百万円)

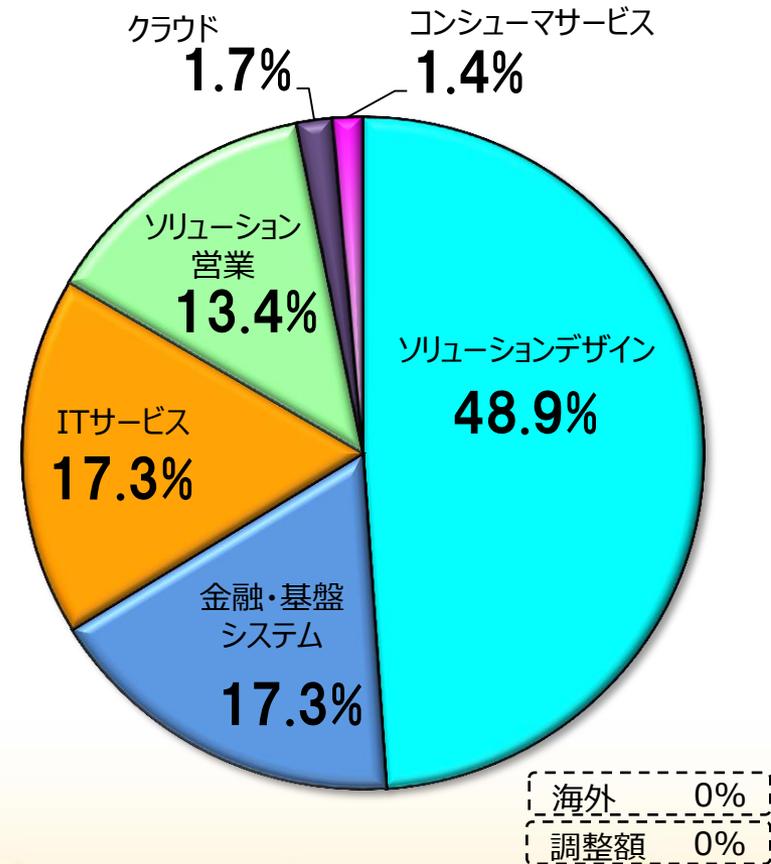
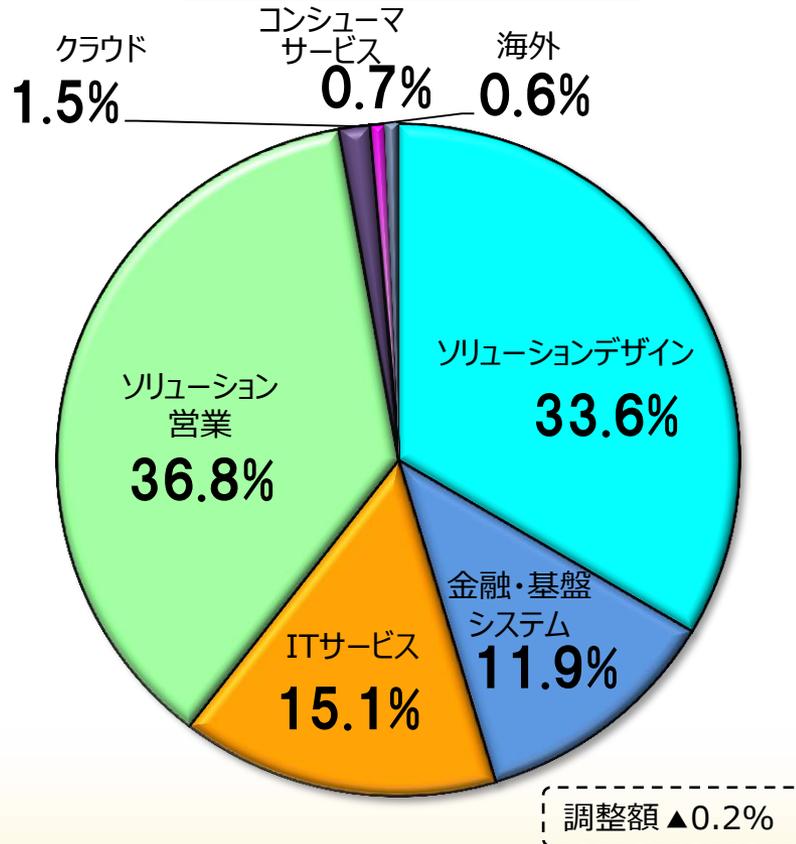
	2015年3月期 業績予想		2014年3月期 実績		前期比	
	金額	利益率	金額	利益率	増減額	増減率
ソリューション デザイン	1,076	9.2%	752	7.8%	323	43.0%
金融・基盤 システム	380	9.1%	253	7.3%	126	49.8%
ITサービス	380	7.3%	301	6.6%	78	26.2%
ソリューション 営業	296	2.3%	373	2.4%	▲77	▲20.7%
クラウド	38	7.2%	42	8.5%	▲4	▲11.1%
コンシューマ サービス	30	12.0%	▲46	—	76	—
海外	0	—	▲45	—	45	—
調整額	—	—	25	—	▲25	—
合計	2,200	6.3%	1,656	4.9%	543	32.9%

業績予想

セグメント別 売上高・営業利益 構成比

売上高
350億円

営業利益
22億円



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。