

2015年3月期 第2四半期業績概要 および 事業戦略

2014年11月17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 : 1,685名 連結 : 2,247名 (2014年10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

フレームワークデザイン事業

- ▶ 金融系（損保・生保・銀行）、産業系、公共系、その他の基幹システムの開発
- ▶ 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

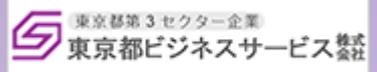


株式会社ProVision

【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)
(フレームワークデザイン事業)



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】 25.7%

- ・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】 20万米ドル
(約42億VND)
【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

(フレームワークデザイン事業)
(クオリティデザイン事業)
(サービスソリューション事業)

2015年3月期 第2四半期連結業績 (2014/4/1~9/30)

業績概要（連結）

陳腐化したビジネスモデルを一新し、付加価値の高い成長分野への経営資源の再配置とビジネスモデルの転換を図った結果、大幅な増収・増益を達成。

（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	増減額	増減率	金額	利益率	差異額	差異率
売上高	16,978	-	15,298	-	1,680	11.0%	16,224	-	754	4.7%
営業利益	1,041	6.1%	588	3.8%	452	77.0%	704	4.3%	337	47.9%
経常利益	1,089	6.4%	627	4.1%	462	73.8%	714	4.4%	375	52.6%
四半期純利益	829	4.9%	322	2.1%	506	157.0%	472	2.9%	357	75.8%

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	5,455	32.1%	4,729	30.9%	725	15.3%
フレームワーク デザイン	1,900	11.2%	1,666	10.9%	233	14.0%
ITサービス	2,412	14.2%	2,182	14.3%	229	10.5%
ソリューション 営業	6,903	40.7%	6,483	42.4%	419	6.5%
クラウド	225	1.3%	243	1.6%	▲18	▲7.5%
コンシューマ サービス	130	0.8%	39	0.2%	90	228.4%
海外	29	0.2%	—	—	29	—
調整額	▲78	▲0.5%	▲48	▲0.3%	▲30	—
合計	16,978	100.0%	15,298	100.0%	1,680	11.0%

業績概要

セグメント別営業利益（連結）

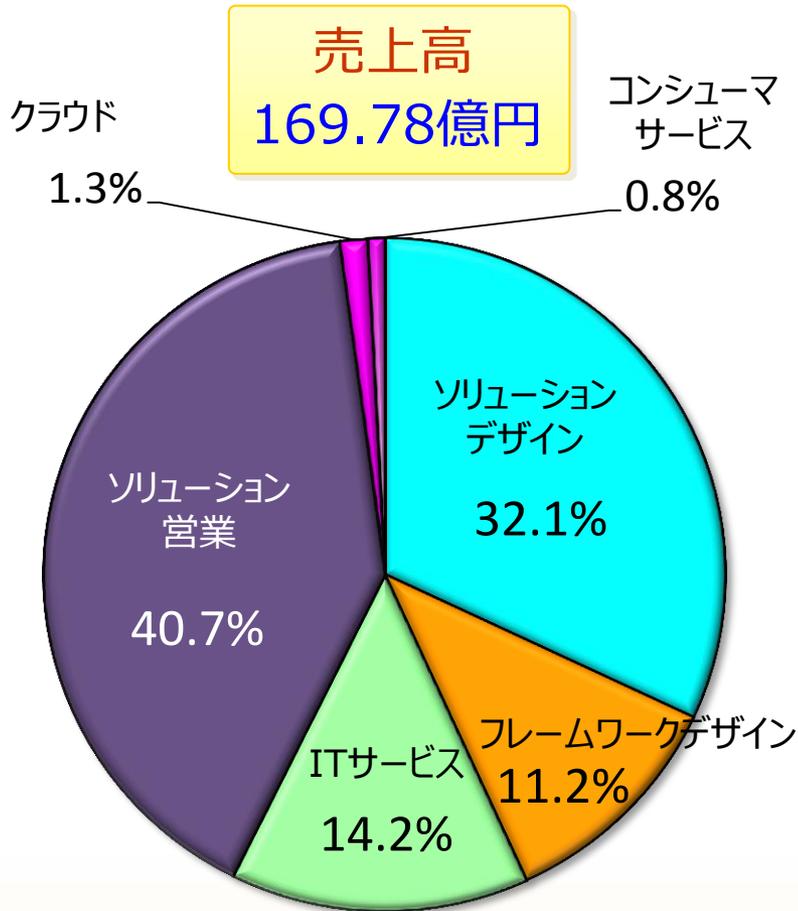
<前年同期比>

（単位：百万円）

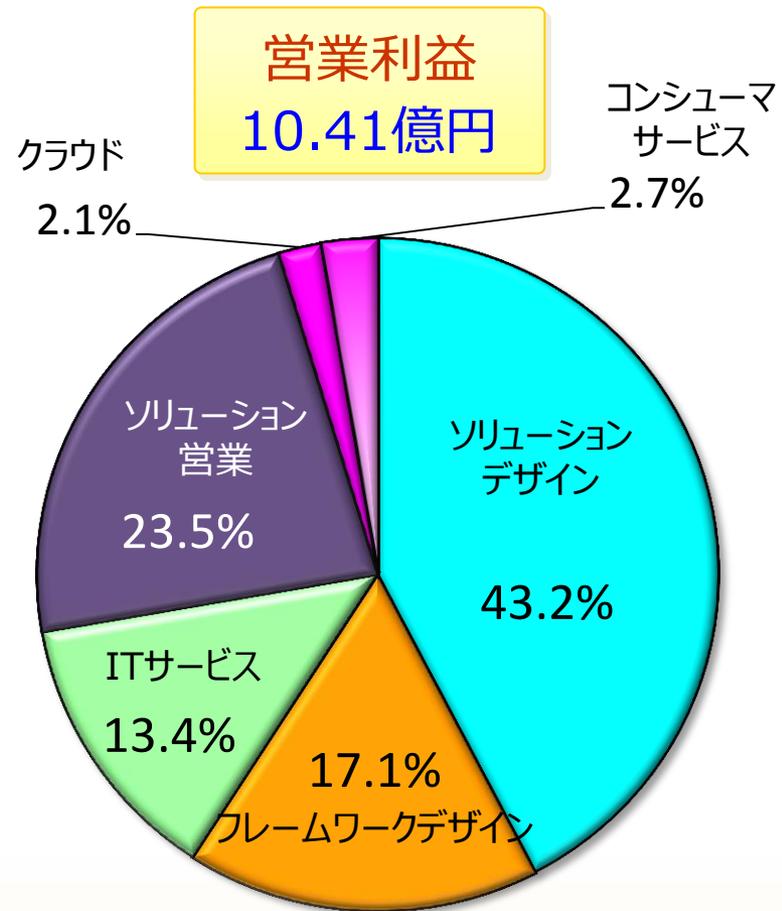
	当第2四半期累計 実績		前第2四半期累計 実績		前年同期比	
	金額	利益率	金額	利益率	増減額	増減率
ソリューション デザイン	449	8.2%	302	6.4%	147	48.7%
フレームワーク デザイン	177	9.4%	102	6.1%	75	74.0%
ITサービス	139	5.8%	85	3.9%	54	64.0%
ソリューション 営業	244	3.5%	84	1.3%	160	189.6%
クラウド	22	9.8%	33	13.7%	▲11	▲33.5%
コンシューマ サービス	27	21.3%	▲21	▲53.5%	48	230.7%
海外	▲28	—	▲10	—	▲17	—
調整額	7	—	12	—	▲4	▲38.7%
合計	1,041	6.1%	588	3.8%	452	77.0%

業績概要

セグメント別 売上高・営業利益 構成比



海外
調整額 0.2%
▲0.5%



海外
調整額 ▲2.7%
0.7%

事業概況と事業戦略

1. ソリューションデザイン事業
2. フレームワークデザイン事業
3. ITサービス事業
4. ソリューション営業
5. クラウド事業
6. コンシューマサービス事業
7. 海外事業①②
8. ブランド戦略

1. 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

2Q事業概況

- 通信キャリアにおけるインターネットサービスの大型案件受注に加え、ネットビジネス分野（インターネットを利用したサービス、ゲーム、証券、教育）で好調に受注を増やし、売上増加。社会インフラ関連の引き合いも好調。
- 組込み系は、モバイル端末開発の縮小が進む中、豊富なノウハウと実績が評価され、情報家電・ホームセキュリティ・車載・ロボット関連の引き合いが増加。
- 複数の金融機関でスマートフォン向け不正送金・フィッシング詐欺対策アプリ「Web Shelter」の導入開始。
- モバイル検証は海外へも展開。国内通信キャリアやメーカーの海外進出支援で引き合い増、北米向け受注伸長。

事業戦略

1. 組込みからサービスの開発・検証へ

- スマートフォンやタブレット等の組込みソフト開発・検証を縮小、マーケットの拡大が見込まれるスマホ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ーサイドの開発・検証へのシフトを推進。

2. 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の変換を推進。

3. 自社サービスの充実と拡大

- 「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注力し、これら自社商材で今期1億円のストックビジネスを実現。

4. 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

- 旺盛なシステム開発需要に対して、リソース不足が受注の制約要因のため、札幌・名古屋・広島・福岡の開発センターの拡充に注力。
- スマートフォンアプリケーション開発を中心にベトナムでのオフショア規模を拡大。

2.フレームワークデザイン事業～組織改革終了⇒売上拡大へ

2Q事業概況

- 既存顧客案件の拡充、既存顧客内の他システム構築案件への横展開を推進、売上拡大。
- ソリューション営業本部と連携した提案活動により、インフラ周りの調達からアプリケーション基盤構築、さらに開発までの一貫した大型のシステム更改案件を実施。

事業戦略

1. 既存顧客では、拡大見込みの高い顧客に注力！

- ベトナムのオンサイト、オフショアの活用を促進、要員不足を補い開発規模拡大へ。
- システム更改の実績を基に、顧客内の他領域開発へ進出。
- システム化計画、要件定義等の上流工程からの参画を狙う。

2. 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、別エンドユーザーのシステム開発へ参画。

3. 新規顧客の開拓で売上を上積み！

- オープン系のノウハウを武器に、ソリューション営業本部と連携し、新規顧客への進出を狙う。
- 新規ベンダーから、銀行系・金融系以外の案件獲得を狙う。
- ソリューションデザイン本部、ITマネジメント事業本部との協業により、一気通貫のシステム構築を拡大。

3.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

2Q事業概況

- ソリューション営業本部の豊富な顧客+新規顧客開拓により、企業合併に伴うシステム統合案件、PC・タブレット端末導入支援などのスポット案件、社内システムサポートの長期継続案件など、新規受注が好調に推移し、売上拡大。
- 事業拡大に伴う社員の採用活動が順調に推移、計画上回る大幅増員を実現。

事業戦略

1. 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」を積極展開

- 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。

2. 「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

- 既存顧客に加えて新規顧客の開拓を積極的に進めると共に、社員の採用と教育にも力を入れ、着実にシェアを拡大。
- 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。
- クライアントPCの入れ替えや増設、タブレット端末の導入支援など、PCキッティング、トレーニング案件の受注拡大。
- 開拓したSIer・メーカー・情報システム子会社に関して、顧客ビジネスの受注支援も行き横展開を進める。

4. ソリューション営業～付加価値サービスの収益拡大

2Q事業概況

- Windows XPのサポート終了に伴うリプレース+サービス案件の獲得により売上増加。
- ITマネジメント事業本部との連携により、情報基盤+サポート案件が増大。
- フレームワークデザイン本部を中心とした開発部門との連携も進み、機器販売からインフラ構築、システム開発、保守運用に至るワンストップサービス案件が増大。

事業戦略

1. 営業力の強化

- クライアントビジネスからサーバー・ストレージビジネスへの展開
- 総合営業への変革（アプリケーションサービスの拡大）
- サービス売上の増大
- 採用強化

2. 付加価値の高い注力ソリューション商材・サービスの拡販による収益力の強化

- スポット取引からビジネスパートナーへの変革
- クラウドビジネスとの連携強化

3. ソリューション領域の拡大・新規クライアントの発掘

- 新規商材・新ソリューションの立ち上げ（サービス案件の評価・検証）
- 他本部連携による新規クライアント開拓

5.クラウド事業～自社商材拡充

2Q事業概況

新サービス投入とサービス強化で競合他社との差別化に拍車、新規案件の獲得と既存顧客の契約更新が共に順調。

事業戦略

1. 販売力の強化

- ソフトバンクテレコム社との協業強化。

2. 自社商材の拡充による付加価値向上

- 営業力強化・開発力強化のための人材投資。
- 自社商材拡充に向けた付加価値増強投資を行い、「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。
- cloudstepの機能強化、改修、R&D開発リソースとしてベトナムオフショアを活用。

3. 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をターゲットとして、業績を一気に伸ばす!

6.コンシューマサービス事業

2Q事業概況

自社タイトルの内容拡充、他社が開発/リリースしたタイトルの運営巻き取り、他PFへの横展開を実施し取引の拡大に注力。**単月黒字定着**。

事業戦略



1. 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

2. 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ライセンス提供中



3. PCブラウザゲーム市場への挑戦

- 育成ゲームエンジンを新規開発しライセンス提供。2014/11月リリース予定
- Yahoo!Mobage向けに改良し、2014/4Qリリース予定

7. 海外事業① Systema (THAILAND) Co.,Ltd.

2Q事業概況

- バンコク版レストラン検索アプリ『**バングル**』のサービスを開始、**既に17,000超のダウンロード**を獲得 ⇒ **下期からサービス課金開始**。
- 『**バングル**』の実績を活かし、タイ日系サービス業からモバイルアプリ開発の案件引合が増加しつつあり、開発ビジネス拡大を狙う。

事業戦略

1. バンコクグルメサイト「**バングル**」のブラッシュアップ

- サービス向上を図るべく新機能開発を推進すると共に、タイ人向け広告宣伝を強化。
- 登録飲食店数のさらなる増加を図ると共に、既存登録店の有償化を推進。

2. 地場有力パートナー企業との連携によるPC,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、日系企業へサーバーを販売、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。

3. ベトナムオフショア開発会社と連携した、アプリ開発受託

- タイ日系サービス業を中心に『**バングル**』アプリをプラットフォームとしたアプリ開発を推進。

7. 海外事業② Systemena America Inc.

2Q事業概況

- 国内大手通信キャリアの米国通信キャリア買収に伴う技術支援と国内メーカーの米国市場進出に伴う開発・検証支援を目的に、本年1月に営業を開始。
- 設立当初見込んでいた大手通信キャリアとメーカーからの受注のみならず、**他の通信キャリア、メーカーからの受注に成功。3Q開始(4Qから大型化)案件受注**

事業戦略

- 1. 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、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
 - 今後の業務拡大に備え、米国内別地域への拠点設立を計画
- 2. Firefox、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**
- 3. 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**
- 4. 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**

8.ブランド戦略

システナブランドの知名度向上による、営業強化と採用強化を目的として、2014年10月1日から**テレビCM**を開始。

足元の状況

☆**テレビCM放映により、既存顧客の信頼度がUP!**

- 特に**ソリューション営業・ITサービス事業**においては、**新規顧客の開拓や営業チャネルの拡大にもプラス**の効果



業績向上につながっている。

- 採用関係は、12月からYouTube動画広告など**ネットでのプロモーションを強化**し、転職希望者へのアピールを図る。

2015年3月期 通期業績予想 (連結)

通期業績予想 (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%

通期業績予想 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%
フレームワーク デザイン	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%

通期業績予想

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%
フレームワーク デザイン	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%

ご清聴ありがとうございました。

デジタル社会を、幸せな社会へ。
ITサービスのシステナ

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。