Link People for Happiness

2015年3月期
業績概要
および
中期4カ年計画

2015年5月19日

株式会社システナ

証券コード：2317(東証一部)

Copyright © 2015 Systena Corporation All Rights Reserved.

会社概要

Link People for Happiness

【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	常務取締役	： 甲斐 隆文	社外取締役	： 鈴木 行生
代表取締役副社長	： 三浦 賢治	取　締　役	： 国分 靖哲	社外取締役	： 小河 耕一
専務取締役	： 淵之上 勝弘	取　締　役	： 杉山　一		

【従業員数】 単体： 1,841名　連結： 2,435名 （2015年４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

Copyright © 2015 Systena Corporation All Rights Reserved.

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）

Copyright © 2015 Systena Corporation All Rights Reserved.

海外グループ会社

●連結子会社

Systena (THAILAND) Co.,Ltd.

【資本金】　400万ﾀｲﾊﾞｰﾂ
【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）

Systena 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）

Systena 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）との合弁企業
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）

Copyright © 2015 Systena Corporation All Rights Reserved.

2015年3月期
業績概要
（連結）

＜前期比＞

Copyright ⓒ 2015 Systena Corporation All Rights Reserved.

業績概要（連結）＜前期比＞

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、売上、営業利益ともに大幅増。

（単位：百万円）

	当期実績		前期実績		前期比	
	金額	利益率	金額	利益率	増減額	増減率
売上高	**36,951**	**－**	33,969	－	**2,981**	**8.8%**
営業利益	**2,226**	**6.0%**	1,656	4.9%	**569**	**34.4%**
経常利益	**2,322**	**6.3%**	1,746	5.1%	**575**	**32.9%**
当期純利益	**940**	**2.5%**	1,797	5.3%	**▲857**	**▲47.7%**

Copyright © 2015 Systena Corporation All Rights Reserved.

業績概要

セグメント別売上高（連結）　＜前期比＞

（単位：百万円）

	当期実績		前期実績		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	**11,760**	**31.8%**	9,633	28.3%	**2,126**	**22.1%**
フレームワーク デザイン	**4,243**	**11.5%**	3,477	10.3%	**766**	**22.0%**
ITサービス	**5,134**	**13.9%**	4,584	13.5%	**550**	**12.0%**
ソリューション 営業	**15,193**	**41.1%**	15,748	46.4%	**▲554**	**▲3.5%**
クラウド	**459**	**1.3%**	505	1.5%	**▲45**	**▲9.0%**
コンシューマ サービス	**264**	**0.7%**	119	0.3%	**144**	**120.2%**
海外	**110**	**0.3%**	8	0.0%	**101**	**1,198.7%**
調整額	**▲214**	**▲0.6%**	▲107	▲0.3%	**▲106**	**－**
合計	**36,951**	**100.0%**	33,969	100.0%	**2,981**	**8.8%**

Copyright © 2015 Systena Corporation All Rights Reserved.

業績概要

セグメント別営業利益（連結）　＜前期比＞

（単位：百万円）

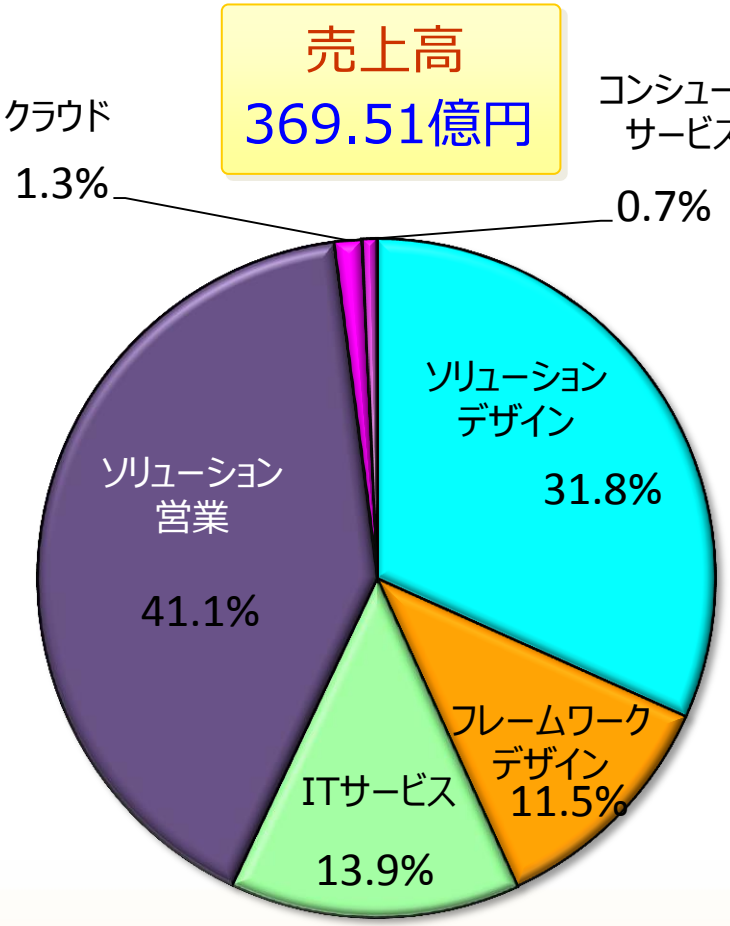
	当期実績		前期実績		前期比	
	金額	利益率	金額	利益率	増減額	増減率
ソリューション デザイン	**1,034**	**8.8%**	752	7.8%	**282**	**37.6%**
フレームワーク デザイン	**385**	**9.1%**	253	7.3%	**131**	**51.9%**
ITサービス	**303**	**5.9%**	301	6.6%	**2**	**0.8%**
ソリューション 営業	**479**	**3.2%**	373	2.4%	**105**	**28.4%**
クラウド	**38**	**8.3%**	42	8.5%	**▲4**	**▲11.0%**
コンシューマ サービス	**35**	**13.3%**	▲46	－	**81**	**※ 176.1%**
海外	**▲64**	**－**	▲45	－	**▲19**	**－**
調整額	**15**	**－**	25	－	**▲10**	**－**
合計	**2,226**	**6.0%**	1,656	4.9%	**569**	**34.4%**

※ 参考値として、前期実績の絶対値を用いて算出。

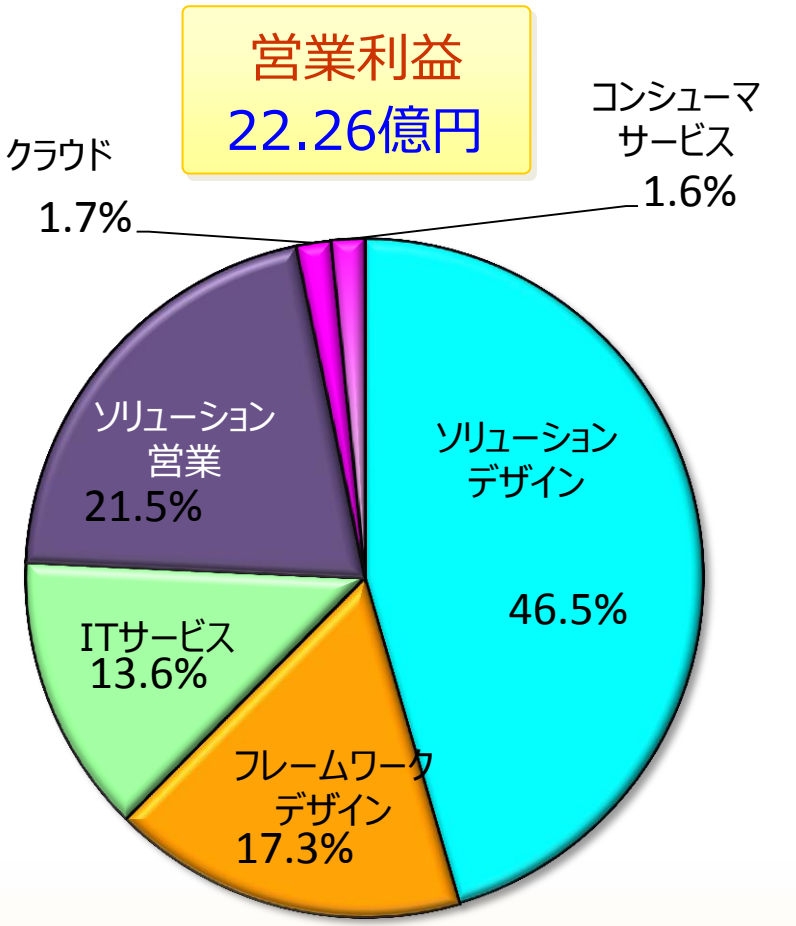
Copyright © 2015 Systena Corporation All Rights Reserved.

業績概要

セグメント別 売上高・営業利益 構成比



海外	0.3%
調整額	▲0.6%



海外	▲2.9%
調整額	0.7%

Copyright © 2015 Systena Corporation All Rights Reserved.

前期のポイントと今期見通し

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

Copyright © 2015 Systena Corporation All Rights Reserved.

1.ソリューションデザイン事業

前期のポイント

- ✓ 組込み系:モバイル端末開発縮小も、キャリア向けアプリ、大型車載システム開発が好調。
- ✓ Webシステム系:モバイル機器を使ったネットビジネス分野が牽引し、売上増加。

今期の見通し

売上 13,258 百万円 前期比 +12.7%　**営業利益 1,321** 百万円 前期比 +27.7%

1．車載システム開発へのシフト

- ➢ 車載関連、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．Webシステム開発のノウハウ ⇒ 社会インフラ開発へ

- ➢ 電力自由化に伴う運用システムなどのマーケットを開拓。
- ➢ マイナンバー制導入に伴うIT投資需要の取り込み。

3．自社サービスの充実と拡大

- ➢ 「Web Shelter」の拡販、モバイル機器を使った決済システムの決済事故未然防止システムサービスや、社内システムのクラウド化に欠かせない各種アプリの開発販売。

Copyright © 2015 Systena Corporation All Rights Reserved.

2.フレームワークデザイン事業

前期のポイント

✓大型生保案件、年度末スポット対応、銀行の次期システム構築案件が牽引し、売上拡大。

今期の見通し

売上　4,668百万円　前期比 +10.0%　　**営業利益　523**百万円　前期比 +35.7%

1．成長性、収益性の高い案件に注力！

➢金融機関の情報系・店舗系、マイナンバーに関わる投資案件をターゲットに上流工程からの受注を狙う。

2．本部間連携による、新たなサービス提供を進める！

➢ソリューション営業本部との連携を強化し、金融以外の幅広い業種に向けた新たなサービス展開につなげる。

Copyright © 2015 Systena Corporation All Rights Reserved.

3.ITサービス事業

前期のポイント

✓PC・タブレット端末導入やITトレーニングなどのXPスポット案件の新規受注が牽引し、売上拡大。（売　　上：前期比12%アップ
営業利益：前期比横バイ）

今期の見通し

売上　5,681百万円　前期比 +10.7%　　**営業利益　375**百万円　前期比 +23.6%

「シェア拡大、パイの拡大、売上拡大」から「より高収益」のビジネスモデルへ」

本業の「ヘルプデスク」「システムオペレーター」の恒久業務に加え、顧客の「海外進出支援」「ITコンサル」「ITプロジェクトマネジメント」などのハイレベルなサービスを展開し、利益率の向上を図る。

Copyright © 2015 Systena Corporation All Rights Reserved.

4.ソリューション営業

前期のポイント

- ✓ WindowsXPのサポート終了に伴う買替え需要の残存案件が、売上を牽引。
- ✓ 開発部門と連携、機器販売からインフラ構築、システム開発、保守運用に至る高付加価値のワンストップサービス案件が増大。

今期の見通し

売上 15,500百万円 前期比 +2.0%　　営業利益 463百万円 前期比 ▲3.4%

1．IT基盤構築ビジネスの強化
- ➢ アセスメントサービスから仮想化への提案を実施

2．サービスの拡販による収益力の強化
- ➢ オンプレミスからハイブリッドクラウドへの対応強化
- ➢ サービス売りによるストックビジネスの拡大

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）
- ➢ 大阪・名古屋営業所の強化拡大に伴う先行投資

- ● XP特需の反動と先行投資の影響で、利益額減少。

Copyright © 2015 Systena Corporation All Rights Reserved.

5.クラウド事業

前期のポイント

✓ 新サービス投入とサービス強化で差別化に成功、新規案件の獲得と既存顧客の契約更新が順調なるも、円安による仕入れコスト上昇を補えず。

今期の見通し

売上 500百万円 前期比 +8.7%　　**営業利益 20**百万円 前期比 ▲47.5%

1．販売力の強化

- 本部間連携による営業強化（35ページ「新企隊本部発足」参照）。

2．自社商材の拡充による付加価値向上

- 付加価値増強投資により、
  「Google Apps」+「cloudstep」＝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。
- 新規商材・新ソリューションの立ち上げ

3．ターゲットとなるマーケット

- クラウド化が遅れているグループウェアを導入済みの企業への販売に注力。
- グループウェアのクラウド化が定着してきた企業へ訴求し、ニーズを発掘。

● 自社商材の付加価値増強投資の影響で、利益額減少。

Copyright © 2015 Systena Corporation All Rights Reserved.

6.コンシューマサービス事業

前期のポイント

✓ 既存タイトルの運営に加え、大手SNSサイト運用会社との協業を実施。
⇒ 単年度黒字化達成

今期の見通し

売上 273 百万円 前期比 +3.4%　**営業利益 35** 百万円 前期比 ▲0.3%

1. 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
- dゲーム：喋る・動く機能を追加しライセンス提供中

2. PCブラウザゲーム市場の拡大
- Yahoo!Mobage向け育成ゲーム、2015/1Qリリース予定
- 新プラットフォームへの積極的横展開(現在２PF追加予定 2015/2Q)
- 他社カード素材をカードバトルゲームエンジンに載せ低コストでのタイトル投入
  ⇒2015/3Q投入予定

3. スマートフォンネイティブアプリへの挑戦
- 企画・販売で実績のあるパートナー企業と協業したタイトルを、2015/4Qリリース予定

● スマホネイティブアプリ開発に伴う先行投資の影響で、利益額横バイ。

Copyright © 2015 Systena Corporation All Rights Reserved.

7.海外事業① Systena (THAILAND) Co.,Ltd.

前期のポイント

✓ バンコク版レストラン検索アプリ『バングル』のサービス機能を拡大、
23,000超のダウンロードを獲得
⇒サービス課金開始し順調に顧客増加

今期の見通し

売上 40 百万円 前期比 +900.0% **営業利益 ▲40** 百万円 前期 ▲39百万円

1．「バングル」のブラッシュアップ

- 「口コミ」サイトから、電子チラシとしてのサービスに特化した販促
- PC向けWebサイトを4月にリリース
- 既存登録店の有償化、Webサイトでの広告収入獲得を推進

2．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

● 上期に先行投資完了を目標に、10月からの月間黒字化を目指す。

Copyright © 2015 Systena Corporation All Rights Reserved.

7.海外事業② Systena America Inc.

前期のポイント

- ✓ 大手通信キャリアやスマホメーカーの北米製品のローカライズ開発・検証支援を目的に、2014年１月に営業を開始。
- ✓ 新規に国内通信キャリア、メーカーからの受注し、カリフォルニア以外の拠点を設立。

今期の見通し

売上 250百万円 前期比 +142.7% **営業利益 ▲47**百万円 前期 ▲27百万円

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

- ➢ 既存案件：通信試験Lab構築案件、アプリ検証・フィールド検証を受注
- ➢ 日系企業・現地企業への営業強化による新規の獲得

２．日本発祥のアニメ文化、SNSゲーム、コンテンツの米国展開

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

- ● モバイル検証本格化により売上は伸長するも、コンテンツビジネス立ち上げに伴う先行投資により、利益はマイナス。

Copyright © 2015 Systena Corporation All Rights Reserved.

2016年3月期
通期業績予想
（連結）

Copyright ⓒ 2015 Systena Corporation All Rights Reserved.

通期業績予想（連結）

（単位：百万円）

	2016年3月期 業績予想		2015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	**40,000**	**－**	36,951	－	**3,048**	**8.3%**
営業利益	**2,650**	**6.6%**	2,226	6.0%	**423**	**19.0%**
経常利益	**2,650**	**6.6%**	2,322	6.3%	**327**	**14.1%**
当期純利益	**※2,015**	**5.0%**	940	2.5%	**1,074**	**114.3%**

※ 法令の改正による繰延税金資産の取崩しを考慮しない場合の予想値

Copyright © 2015 Systena Corporation All Rights Reserved.

通期業績予想
セグメント別売上高（連結）

（単位：百万円）

	2016年3月期 業績予想		2015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	**13,258**	**33.1%**	11,760	31.8%	**1,497**	**12.7%**
フレームワーク デザイン	**4,668**	**11.7%**	4,243	11.5%	**424**	**10.0%**
ITサービス	**5,681**	**14.2%**	5,134	13.9%	**546**	**10.7%**
ソリューション 営業	**15,500**	**38.8%**	15,193	41.1%	**306**	**2.0%**
クラウド	**500**	**1.2%**	459	1.3%	**40**	**8.7%**
コンシューマ サービス	**273**	**0.7%**	264	0.7%	**8**	**3.4%**
海外	**120**	**0.3%**	110	0.3%	**9**	**8.9%**
調整額	**0**	**0%**	▲214	▲0.6%	**214**	**—**
合計	**40,000**	**100.0%**	36,951	100.0%	**3,048**	**8.2%**

Copyright © 2015 Systena Corporation All Rights Reserved.

通期業績予想
セグメント別営業利益（連結）

（単位：百万円）

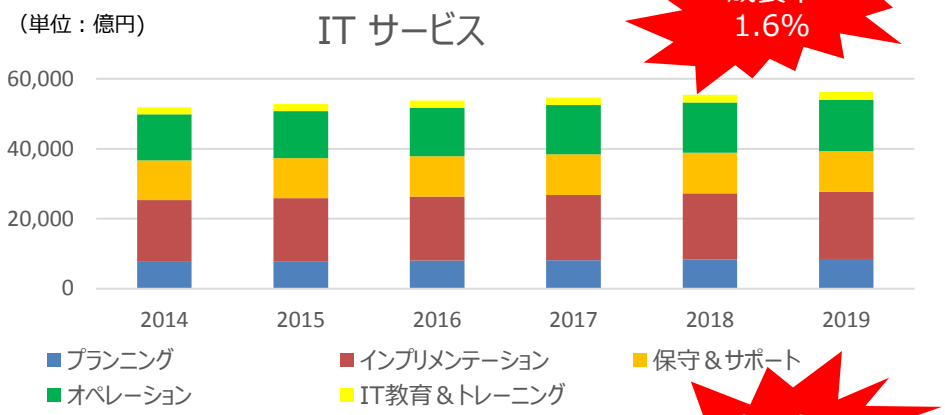
	2016年3月期 業績予想		2015年3月期 実績		前期比	
	金額	利益率	金額	利益率	増減額	増減率
ソリューション デザイン	**1,321**	**10.0%**	1,034	8.8%	**286**	**27.7%**
フレームワーク デザイン	**523**	**11.2%**	385	9.1%	**137**	**35.7%**
ITサービス	**375**	**6.6%**	303	5.9%	**71**	**23.6%**
ソリューション 営業	**463**	**3.0%**	479	3.2%	**▲16**	**▲3.4%**
クラウド	**20**	**4.0%**	38	8.3%	**▲18**	**▲47.5%**
コンシューマ サービス	**35**	**12.8%**	35	13.3%	**0**	**▲0.3%**
海外	**▲87**	—	▲64	–	**▲22**	—
調整額	**0**	—	15	–	**▲15**	—
合計	**2,650**	**6.6%**	2,226	6.0%	**423**	**19.0%**

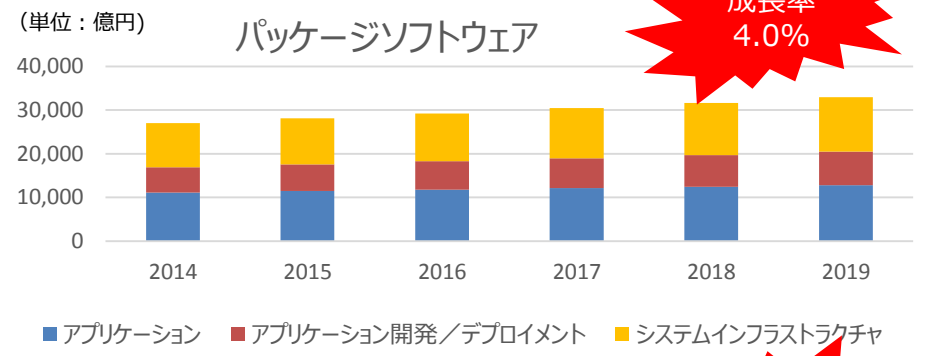
Copyright © 2015 Systena Corporation All Rights Reserved.

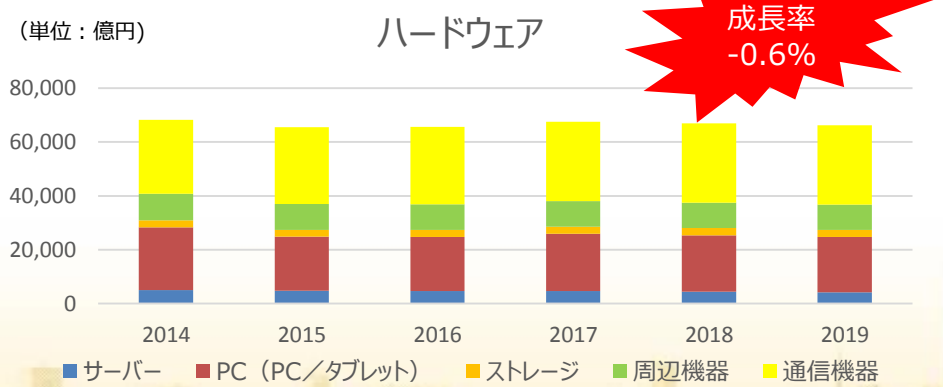
中期的な国内IT市場の分析

Copyright © 2015 Systena Corporation All Rights Reserved.

国内IT市場 製品別 支出額予測、2014年～2019年







- ✓ 2014年までのXP特需の反動で2015年はマイナス成長も、景気回復を背景に2019年まで市場規模は拡大予測。
- ✓ 成長する市場・分野、縮小する市場・分野があり、国内IT市場としては1.1%の低成長。

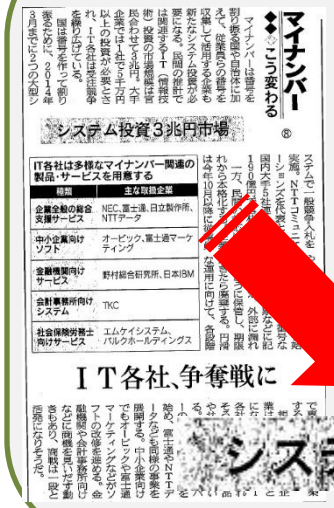
- ◆ **旬なキーワードのキャッチアップ**
  『スマートデバイスの拡大・プライベート・パブリック・クラウド』
  『マイナンバー』、『オリンピック』、『電力自由化』
- ◆ **システナが取り組むべき成長市場・分野**
  『自動車』、『ロボティクス』、『セキュリティ』、『アプリ』、
  『スマートデバイスを利用したEC決済』等

出典：IDC Japan, 2015年4月「国内製品別IT市場 2014年第4四半期までの実績と2015年～2019年の予測」(J15110301)

Copyright © 2015 Systena Corporation All Rights Reserved.

旬なキーワードのキャッチアップ

マイナンバーへの対応


マイナンバー
◆こう変わる
システム投資3兆円市場
IT各社は多様なマイナンバー関連の製品・サービスを用意する
IT各社、争奪戦に
システム投資3兆円市場

- 民間、金融、公共へのシステム対応支援、業務対応支援
- 『Web Shelter for My Number 』 の販売

日本経済新聞 （2015年4月17日）

電力自由化への対応

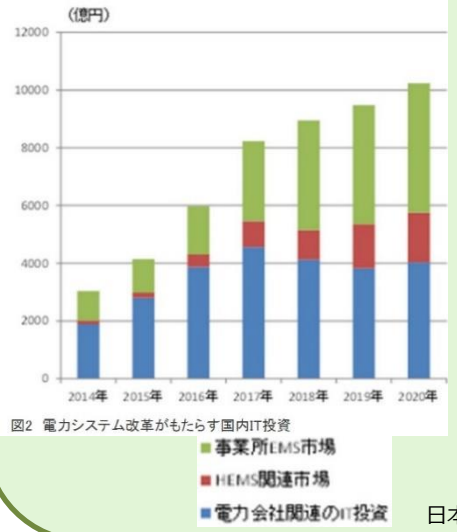


図2 電力システム改革がもたらす国内IT投資

- 電力会社関連のIT投資は、2014年の2,000億円から2017年に4,560億円に達し、2020年まで4,000億円以上のIT投資が続く。2020年の国内市場は1兆円超と見込まれ、この分野への技術支援に注力。
- 電力会社のIT投資後のHEMSや事業所EMS市場へIoTを核に参入。

日本経済新聞 （2014年9月10日）

東京オリンピックへの対応

東京五輪開催に伴う需要増加・経済波及効果の試算結果

	保守的		中間			投機的
	みずほ総研	東京都	日本総研	森記念財団都市戦略研究所（次頁参照）	三菱UFJモルガンスタンレー証券	大和証券
需要増加額	1.0兆円	1.2兆円	3.9~6.6兆円	9.8兆円	12.2兆円	NoData
経済波及効果（生産誘発額）	2.5兆円	2.9兆円	6.8~11.8兆円	19.4兆円	29.3兆円	150.0兆円

三菱総合研究所（2014年5月8日）

2020年東京オリンピックに向けて、ITを活用した様々な社会インフラの整備が進むため、このビッグチャンスを掴むべく以下のマーケットに注力。

- パブリック・セーフティ（セキュリティ）
- サービス・アプリケーション（モバイル）
- スマートデバイス
- 環境・エネルギー
- 電子決済
- 交通
- ロボティクス
- 地理空間情報活用
- デジタルサイネージ

Copyright © 2015 Systena Corporation All Rights Reserved.

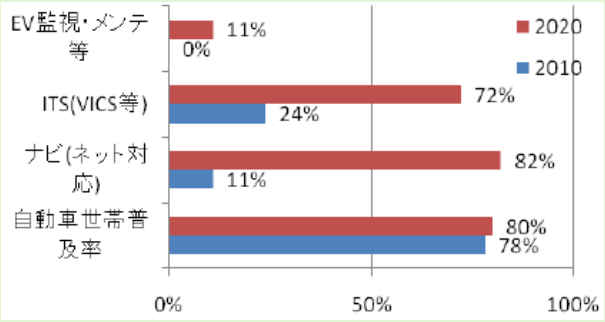
システナが取り組むべき成長市場・分野

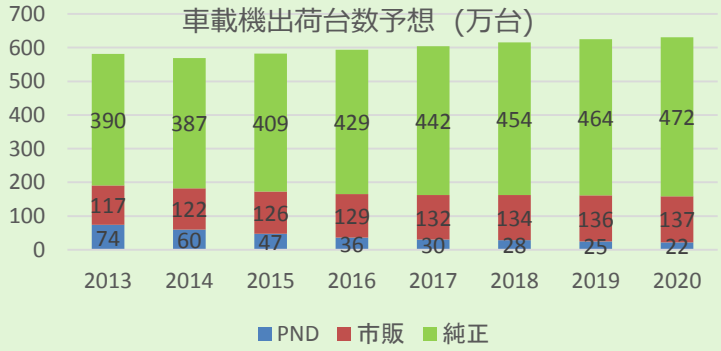
自動車業界への対応

車の自動運転による制御ソフトウェアの複雑化と今後益々普及する車載機、スマートデバイスと通信を使ったICT連携は当社の得意分野。

- 車載機の普及とスマートデバイス（通信）の連携
- 自動車とICTの連携アプリケーションやサービス
- 自動運転や自動ブレーキなどの制御
- Linuxベースの車載機や自動車制御の普及
- IoT

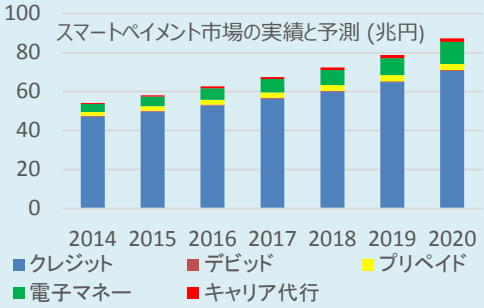
を攻める。





野村総合研究所調べ

スマートデバイスを利用したネットビジネスへの対応



野村総合研究所調べ

自社商材の販売を中心に今後益々伸びるEC及び電子決済マーケットに注力。

- セキュリティ(Web Shelter)
- ０２０（ミーム）
- サービス・アプリケーション
- スマートデバイス
- 電子決済
- 地理空間情報活用

自社商材・サービス＆グローバルビジネス

成長市場に向けて、自社の得意技術を商品化し、自社サービスとして、ラインナップを拡充・販売を促進。

cloudstep	B2Bクラウド・ソリューション製品群の拡充
Web Shelter【ウェブシェルター】	金融機関向け、企業向けスマートデバイス向けセキュリティ製品の拡充
Totally Vision デジタルサイネージ	24/365安定稼動が数多くの競馬場で実証済の高付加価値サイネージ
Systena O2O ミーム	リコメンデーション、ジオフェンシング、チラシ・クーポン 標準搭載の高機能O2Oプラットフォーム
Smart Attach M2Mプラットフォーム	日清紡グループ太陽光発電の遠隔監視システムのプラットフォームとして実績

今後は日本のコンテンツや文化の海外輸出、海外のシーズの日本・アジア展開支援などグローバルビジネスにも注力。

Copyright © 2015 Systena Corporation All Rights Reserved.

システナグループの経営目標と経営の基本方針

Copyright © 2015 Systena Corporation All Rights Reserved.

（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。

Copyright ⓒ 2015 Systena Corporation All Rights Reserved.

（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。

Copyright © 2015 Systena Corporation All Rights Reserved.

システナ
中期４カ年計画
（2016年3月期～2019年3月期）

Copyright © 2015 Systena Corporation All Rights Reserved.

ビジョン

新たな成長エンジンの再構築により、4年後の営業利益を**2.5倍**に！

重視する経営指標と2019年3月期の目標

（単位：百万円）

KPI	2015/3	2019/3
売上高	36,951	**56,000**
営業利益	2,226	**5,500**
EPS（円）	37	**130**
配当（円） 配当性向	30 81.0%	**52** **40%**以上
ROE	7.3%	**20%**

- ✓ **売上高**は、**560億円**を目指します。
- ✓ **営業利益**は、**55億円**を目指します。
- ✓ **年間配当**は、1株**52円**を目指します。
- ✓ **配当性向**は、**40%以上**を継続します。
- ✓ **ROE**は、**20%**を目指します。

新企隊本部発足（35ページ参照）に伴い、当本部の中期計画を織り込みました。その結果、5月7日発表の決算短信に記載した売上高520億、営業利益45億、1株当たり配当42円と比較して、売上高40億円、営業利益10億円、1株当たり配当10円が増額となっております。また、ROEの目標は19%から20%へ引き上げております。

Copyright © 2015 Systena Corporation All Rights Reserved.

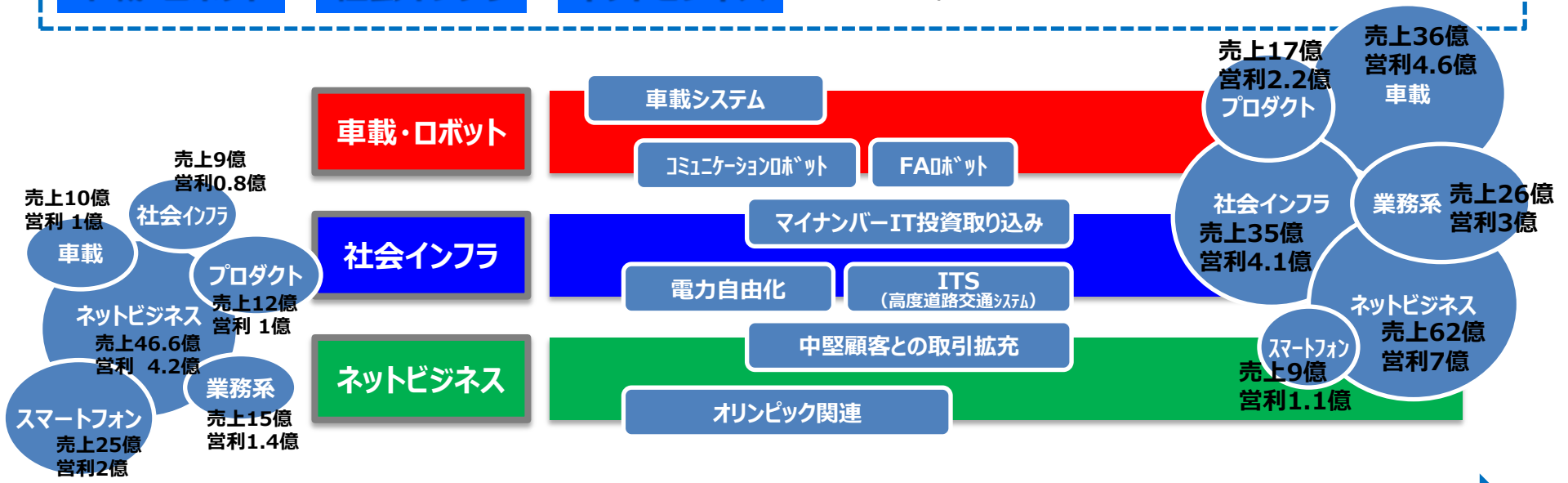
1.ソリューションデザイン事業

スマートフォンを中心とした製品開発・検証のノウハウを活かした **車載** **ロボット** と、

Webシステム開発・検証の実績をベースに、交通・電力といった **社会インフラ** へのシフトを推進。

ネットビジネスへの展開を進める顧客を中心に、**サービスそのものを作り出すビジネス支援** と合わせて

車載・ロボット 、**社会インフラ** 、**ネットビジネス** を中核事業化。



2015/3期

売上117.6億円

営業利益10.3億円

売上1.6倍　営業利益2.1倍へ
（車載・社会インフラは売上3.7倍、営業利益4.8倍へ）

2019/3期

売上185億円

営業利益22億円

Copyright © 2015 Systena Corporation All Rights Reserved.

2.フレームワークデザイン事業

①金融（保険・銀行）の開発実績・ノウハウを
　他業種向けの基幹システムへ水平展開。
②本部間協業を拡大、ストック型ビジネスへの転換を図る。

他業種へのサービス横展開

売上7.1億⇒20億　営利0.7億⇒2.8億

・ワークフロー開発
・長期保守（法改正対応など）

既存顧客基盤の拡充

保険　銀行　Infra基盤

売上34.5億⇒37億　営利3.1億⇒4億

一括案件　オフショア　PMO

本部間協業・新規サービスの拡大

売上0.4億⇒8億　営利0.03億⇒1.2億

移行、更改　アプリ・アセスメント　ビッグデータビジネス基盤

2015/3期		2019/3期
売上42億円	売上1.5倍、営業利益2.1倍へ	売上65億円
営業利益3.9億円	（本部間協業・新規サービスは売上20倍、営業利益40倍へ）	営業利益8億円

Copyright © 2015 Systena Corporation All Rights Reserved.

3.ITサービス事業

ヘルプデスク・システム運用保守で**培ったノウハウを違う側面**からアプローチすることによって、上流工程やサービス構築等の**より付加価値の高いサービスへ転換**するスキームを確立し、**継続的な売上・利益の向上**につなげていく。

付加価値の高いサービスへの進化

現在、**売上構成比30%・粗利率32%**のこれらサービスの売上構成比を、4年後に**70%超**に進化させることで、事業全体の**粗利率**を**23%**から**28%**へ。

- 海外拠点進出サービス
- ITサポート環境構築サービス
- 社内システム環境整備サービス
- インフラ最適化サービス
- プロジェクト推進サービス
- スマートデバイス運用支援サービス
- ITトレーニングサービス

営業強化
マネジメント強化

人材育成のスピードUP

リーダー育成 3年→1年

技術者の安定採用

870名→1,340名

470名増

採用強化

2015/3期		2019/3期
売上51.3億円	売上1.4倍　営業利益2.3倍へ	売上70億円
営業利益3億円		営業利益7億円

Copyright © 2015 Systena Corporation All Rights Reserved.

4.ソリューション営業

基本方針

総合営業としてSystenaをリード

～ 真のビジネスパートナーへ変革～

事業戦略

- ハイブリッド環境への対応強化
- ストックビジネスの拡大
- 本部間連携からのシナジー拡大

数値目標

- **既存ﾋﾞｼﾞﾈｽ**
  売上133億/営業利益3.3億 ⇒ **売上160億/営業利益4.8億**(利益率3%)
- **ｸﾗｳﾄﾞを利用したｲﾝﾌﾗｻｰﾋﾞｽ （ﾊｲﾌﾞﾘｯﾄﾞ/ｽﾄｯｸ）**
  売上 17億/営業利益1.3億 ⇒ **売上 28億/営業利益2.4億**(利益率9%)
- **ｸﾗｳﾄﾞを利用したSaasﾋﾞｼﾞﾈｽ （ﾊｲﾌﾞﾘｯﾄﾞ/ｽﾄｯｸ）**
  売上 0.5億/営業利益0.0億 ⇒ **売上 12億/営業利益0.8億**(利益率7%)

➢ **ｸﾗｳﾄﾞｻｰﾋﾞｽへの展開は、ﾌﾚｰﾑﾜｰｸﾃﾞｻﾞｲﾝ本部との連携がキーとなる。**

2015/3期 → **2019/3期**

2015/3期		2019/3期
売上151.9億円	営業利益率4%、サービス売上高40億＆売上比率20%	売上200億円
営業利益4.8億円		営業利益8億円

Copyright © 2015 Systena Corporation All Rights Reserved.

新企隊本部発足

目的

- ✓ 自社商材、自社サービス、自社コンテンツ等の高付加価値な事業創造を通じて、**ストックビジネスの拡大**を目的に、関係事業を集約し投資効率の向上と営業連携の強化を図る。
- ✓ 海外事業を早期に軌道に乗せることを目的に、海外子会社独自で事業活動を行うビジネスモデルから、システナ本体との連携を強化し、**ALLシステナの経営資源を有効活用**するビジネスモデルに転換、早期黒字化を推進。

新企隊本部

国内

プロダクトイノベーション事業部

売　上　5.5億 → **20億**
営業利益　0.7億 → **6億**

- ◆「cloudstep」シリーズの拡充と販売
- ◆「WebShelter」等のセキュリティ自社商品の拡充と販売
- ◆その他自社商品・商材の企画・販売

海外

ジャポニズムイノベーション事業部

売　上　3.7億 → **20億**
営業利益 ▲0.3億 → **4億**

- ◆日本文化に根付いたサービスの海外への展開支援（GaYa、タイ、アメリカとのシナジー）
- ◆米国のイノベーションの日本への展開（アメリカとのシナジー）

GaYa

2.6億 → **6億**
0.3億 → **1億**

- ◆ 自社コンテンツの企画・サービス・運営
- ◆ 日本の文化、コンテンツの発掘、創造と輸出促進

タイ

0.04億 → **2億**
▲0.3億 → **0.5億**

- ◆『バングル』など、自社コンテンツの企画・サービス・運営
- ◆ 現地でのITサービス事業の促進
- ◆ 日本の文化やコンテンツ・サービスの現地サービス支援
- ◆ アジア企業の日本進出支援

アメリカ

1.0億 → **12億**
▲0.2億 → **2.5億**

- ◆ 現地日本法人への技術支援
- ◆ 日本の文化やコンテンツ・サービスの現地サービス支援
- ◆ シリコンバレーのシーズ、ベンチャーのサービスやイノベーションの日本進出支援

2015/3期 → 2019/3期

自社商材・サービスと日本文化に根付くコンテンツを武器にしたグローバルビジネスで

売上40億円
営業利益10億円

Copyright © 2015 Systena Corporation All Rights Reserved.

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.systena.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。

Copyright © 2015 Systena Corporation All Rights Reserved.

補足資料：商品説明1

M2Mプラットフォーム「スマートアタッチ」

M2Mとは Machine to Machine（マシン・ツー・マシン）、機器間通信のことを示します。
機械と機械が通信ネットワークを介して、互いに情報をやり取りすることにより、
自律的に制御や動作を行うことで、データ収集や遠隔操作の処理を行います。

最近ではIoT（インターネット・オブ・シングス）というキーワードが出ており、
あらゆる機器がインターネットの世界に接続されるという流れの中で、
改めて、M2Mが注目されております。

弊社では約2年ほど前に「スマートアタッチ」という
M2Mプラットフォームをリリースしており、日本無線様、日清紡様にご採用頂きました。
現在では太陽光パネルの監視システムや、マンションの防犯カメラシステムで
商用利用して頂いております。

2016年3月期はIoTの流れを捉えるべく、「スマートアタッチ」を拡販していきたいと考えております。
そのためプラットフォーム（ソフト）だけではなく、ハードウェア（M2M用無線ルータ）とセットで
ソリューション提案できるように推進しております。

弊社グループのIDY社では、以前からM2M向け無線ルータを開発しており、
すでに約11万台が市場に出荷されている状況です。

このIDY社のM2Mルータと「スマートアタッチ」が連携することで、大手のSIerが仕掛ける非常に大規模なM2Mパッケージではなく、中規模のM2M向けに適したパッケージとなります。
「スマートアタッチ」によって、これから伸びていくIoT需要を取り込んでいきます。

Copyright © 2015 Systena Corporation All Rights Reserved.

補足資料：商品説明2

O2Oプラットフォーム「ミーム」

O2Oとは、Online to Offline（オンライン・ツー・オフライン）の意味で、
ネット上（オンライン）から、ネット外の実地（オフライン）での行動へと促す施策のことや、
オンラインでの情報から、オフラインでの購買行動に影響を与えるような施策のことを示します。

O2Oは、スマートフォンが普及した現在において、販売促進に関わる重要なキーワードです。

Webによる情報を見たユーザが、実際の店舗で物を購入するようにするため手を打つ際に
登場するのがO2Oのプラットフォームです。

よくあるO2Oの事例としては、
スマートフォンアプリで情報を配信して、その情報を元にお店に行くとポイントが貯まる、
といったようなことが家電量販店や紳士服チェーン店などで行われております。

当社では車載向けのTIZEN OSを開発していた際に、
車載メーカーへ提供するモビリティサービスの一つとして、
カーナビと連動させるO2Oプラットフォーム「ミーム」をリリースしました。

仕組みとしては、カーナビの地図上にお店の情報を表示して、
実際にそのお店にドライバーが行くように仕向けていくようなものです。

2015年5月現在、「ミーム」自体の商用利用事例はございませんが、
弊社ではこの「ミーム」がきっかけとなり、Tier1サプライヤー様、自動車メーカー様から
開発案件や研究試作案件を受注することができました。

Copyright © 2015 Systena Corporation All Rights Reserved.