

2016年3月期 業績予想 および 中期4カ年計画

2015年6月24日

株式会社システナ

証券コード：2317(東証一部)

2016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)

	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

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	8.3%

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%

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。

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。

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。

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。

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。**

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 ▲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

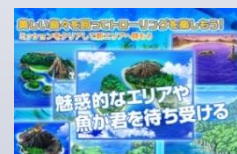
2. PCブラウザゲーム市場の拡大

- 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 2 PF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。**



7. 海外事業① Systema (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。

7. 海外事業② Systema 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。

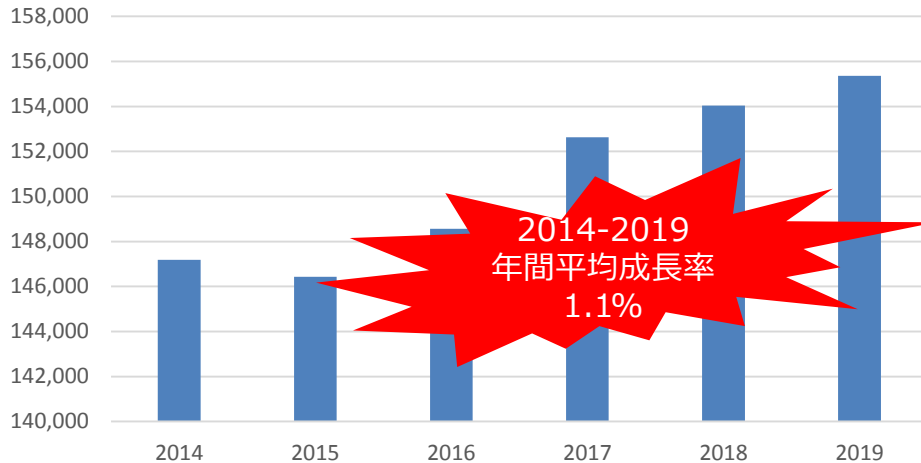
中期的な国内IT市場の分析



国内IT市場 製品別 支出額予測、2014年～2019年

(単位：億円)

国内IT市場 規模予測



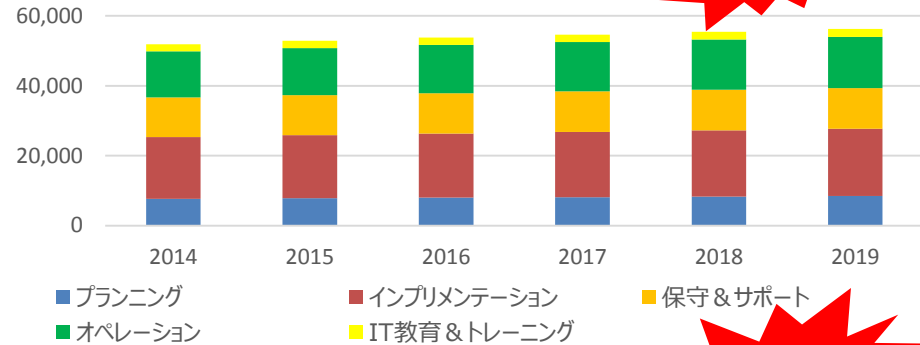
- ✓ 2014年までのXP特需の反動で2015年はマイナス成長も、景気回復を背景に2019年まで市場規模は拡大予測。
- ✓ 成長する市場・分野、縮小する市場・分野があり、国内IT市場としては1.1%の低成長。



- ◆ **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

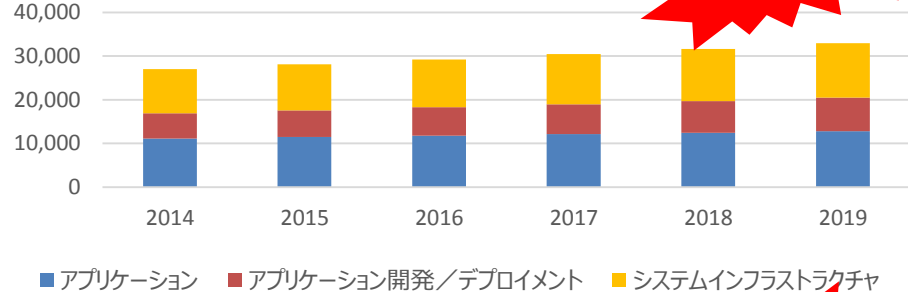
(単位：億円)

IT サービス



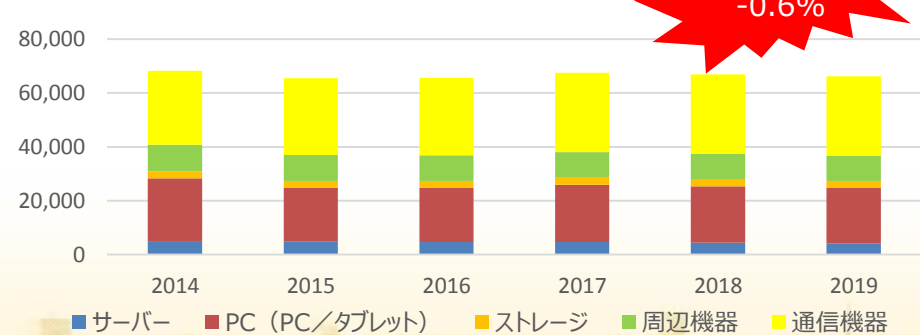
(単位：億円)

パッケージソフトウェア

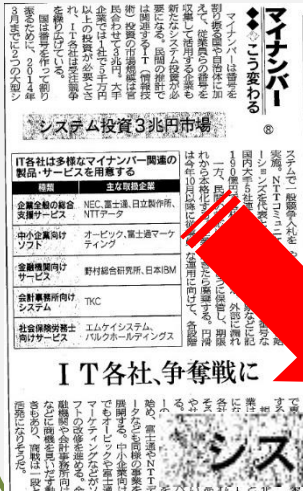


(単位：億円)

ハードウェア



マイナンバーへの対応



・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



- ・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)

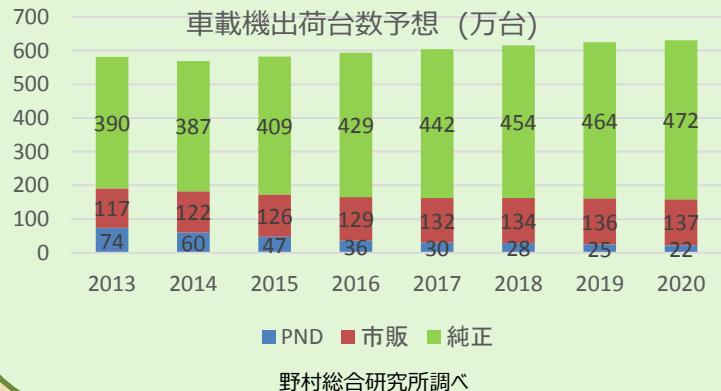
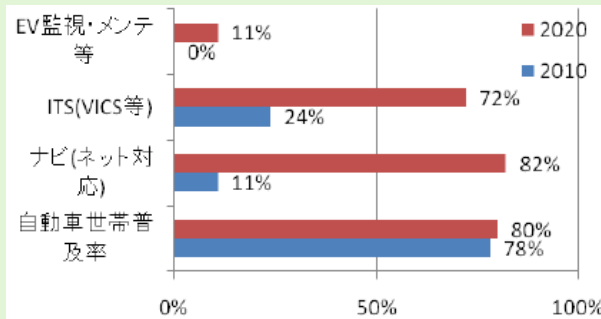
2020年東京オリンピックに向けて、ITを活用した様々な社会インフラの整備が進むため、このビッグチャンスをつかむべく以下のマーケットに注力。

- ・ 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

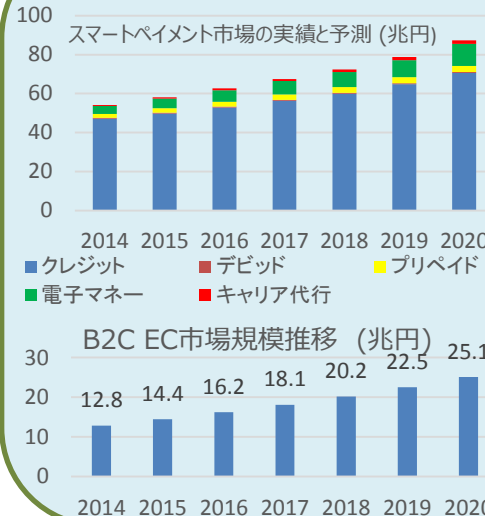
自動車業界への対応

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。



スマートデバイスを利用したネットビジネスへの対応



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)
- ・O2O (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

Systema 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。

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。

システナ

中期 4 年計画

(2016年3月期～2019年3月期)

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)

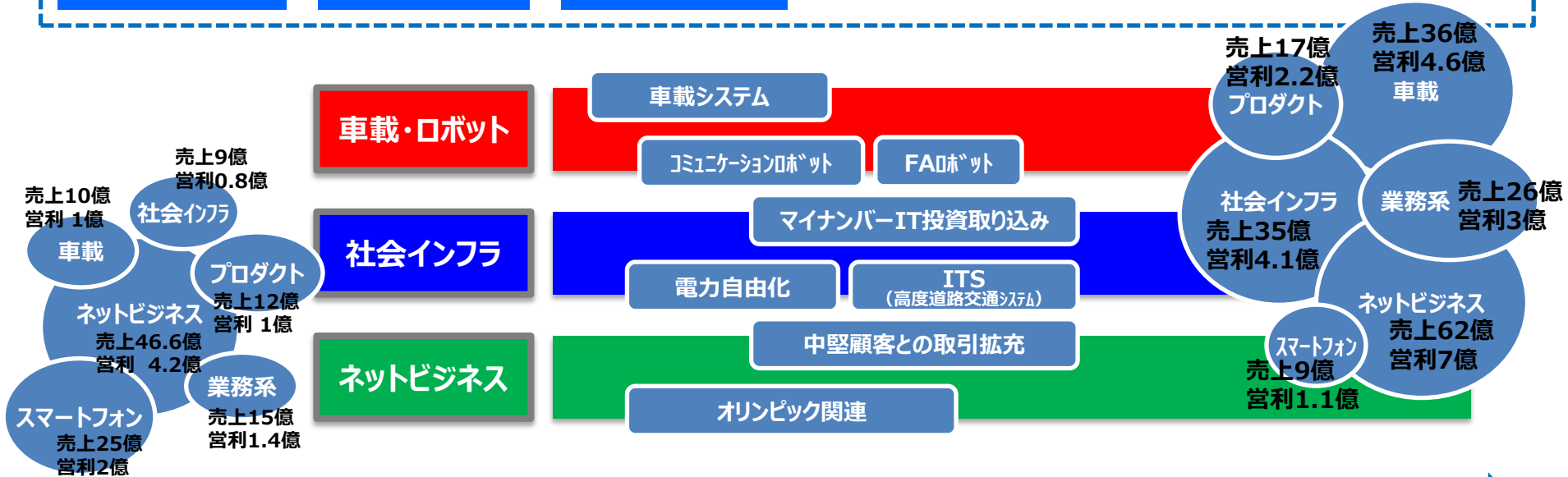
KPI	2015/3	2019/3
売上高	36,951	56,000
営業利益	2,226	5,500
EPS (円)	37	130
配当 (円)	30	52
配当性向	81.0%	40%以上
ROE	7.3%	20%

- ✓ 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。

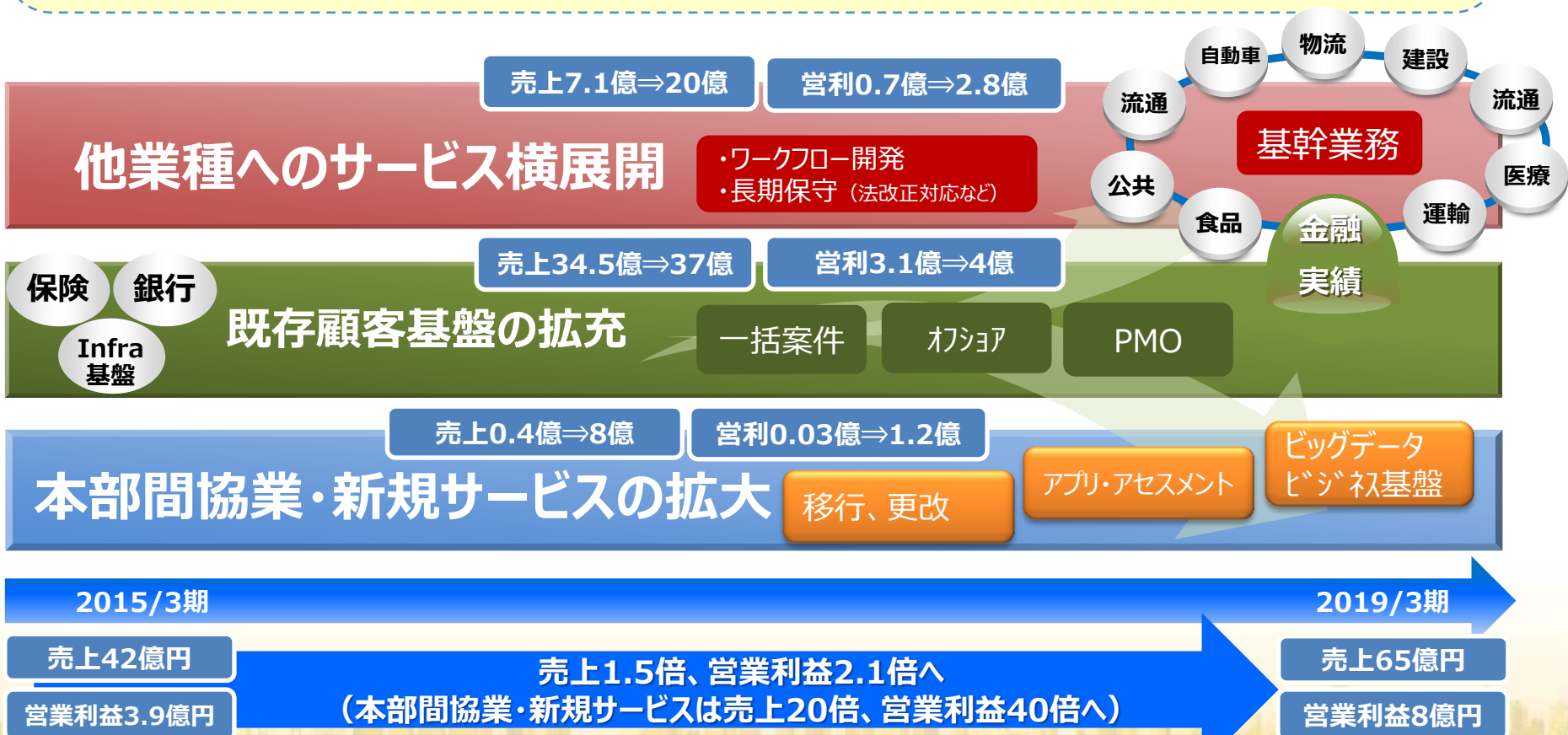
1. ソリューションデザイン事業

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。



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。



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

強化
マネジメント
営業強化

人材育成のスピードUP

リーダー育成
3年→1年



ヘルプデスク



システム運用



キッティング

技術者の安定採用

870名→1,340名

470名増



採用強化

2015/3期

売上51.3億円

営業利益3億円

売上1.4倍 営業利益2.3倍へ

2019/3期

売上70億円

営業利益7億円

4.ソリューション営業

基本方針

総合営業としてSystemena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

- **既存ビジネス**
 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%)
 - クラウドを利用したインフラサービス (ハイブリッド/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%)
 - クラウドを利用したSaaSビジネス (ハイブリッド/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%)
- **クラウドサービスへの展開は、フレームワークデザイン本部との連携がキーとなる。**

2015/3期

売上151.9億円

営業利益4.8億円

営業利益率4%、サービス売上高40億&売上比率20%

2019/3期

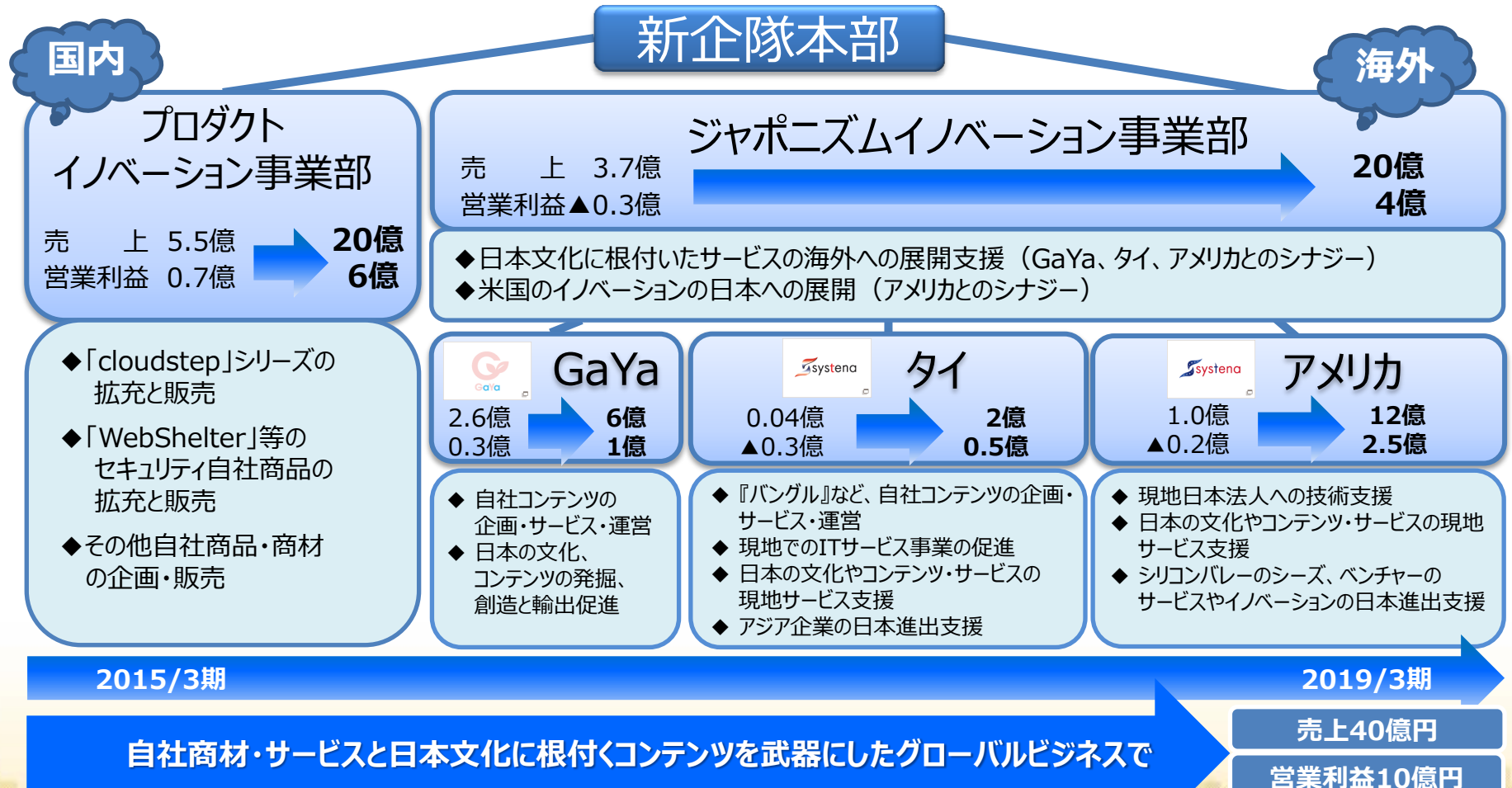
売上200億円

営業利益8億円

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、システムナ本体との連携を強化し、**ALLシステム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。



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。

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が注目されています。

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。

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。