

# 2017年3月期 業績予想 および 中期4カ年計画

2016年6月29日

株式会社システナ

証券コード : 2317(東証一部)

# 2017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）

|                       | 2017年3月期<br>業績予想 |      | 2016年3月期<br>実績 |      | 前期比   |      |
|-----------------------|------------------|------|----------------|------|-------|------|
|                       | 金額               | 利益率  | 金額             | 利益率  | 増減額   | 増減率  |
| 売上高                   | 45,800           | —    | 42,695         | —    | 3,104 | 7.3% |
| 営業利益                  | 3,474            | 7.6% | 3,172          | 7.4% | 301   | 9.5% |
| 経常利益                  | 3,475            | 7.6% | 3,208          | 7.5% | 267   | 8.3% |
| 親会社株主に<br>帰属する<br>純利益 | 2,303            | 5.0% | 2,249          | 5.3% | 53    | 2.4% |

# 通期業績予想

## セグメント別売上高（連結）

（単位：百万円）

|                 | 2017年3月期<br>業績予想 |        | 2016年3月期<br>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<br>デザイン | 16,950           | 37.0%  | 14,049         | 32.9%  | 2,901 | 20.7%  |
| フレームワーク<br>デザイン | 4,248            | 9.3%   | 5,191          | 12.2%  | ▲942  | ▲18.1% |
| ITサービス          | 6,343            | 13.8%  | 5,778          | 13.5%  | 564   | 9.8%   |
| ソリューション<br>営業   | 17,000           | 37.1%  | 16,832         | 39.4%  | 167   | 1.0%   |
| クラウド            | 853              | 1.9%   | 572            | 1.4%   | 280   | 49.0%  |
| コンシューマ<br>サービス  | 458              | 1.0%   | 388            | 0.9%   | 70    | 18.1%  |
| 海外              | 220              | 0.5%   | 209            | 0.5%   | 11    | 5.5%   |
| 投資育成            | 25               | 0.1%   | —              | —      | 25    | —      |
| 調整額             | ▲302             | ▲0.7%  | ▲326           | ▲0.8   | 24    | —      |
| 合計              | 45,800           | 100.0% | 42,695         | 100.0% | 3,104 | 7.3%   |

# 通期業績予想

## セグメント別営業利益（連結）

（単位：百万円）

|                 | 2017年3月期<br>業績予想 |       | 2016年3月期<br>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<br>デザイン | 2,032            | 12.0% | 1,548          | 11.0% | 484  | 31.3%  |
| フレームワーク<br>デザイン | 545              | 12.8% | 696            | 13.4% | ▲150 | ▲21.7% |
| ITサービス          | 562              | 8.9%  | 444            | 7.7%  | 118  | 26.7%  |
| ソリューション<br>営業   | 527              | 3.1%  | 497            | 3.0%  | 29   | 6.0%   |
| クラウド            | 60               | 7.1%  | 64             | 11.2% | ▲3   | ▲5.6%  |
| コンシューマ<br>サービス  | 41               | 9.1%  | 13             | 3.5%  | 28   | 210.5% |
| 海外              | ▲243             | —     | ▲115           | —     | ▲128 | —      |
| 投資育成            | ▲82              | —     | —              | —     | ▲82  | —      |
| 調整額             | 30               | —     | 23             | —     | 6    | —      |
| 合計              | 3,474            | 7.6%  | 3,172          | 7.4%  | 301  | 9.5%   |

# セグメント別概要

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

# 1.ソリューションデザイン事業

売上 16,950 百万円 前期比 +20.7%

営業利益 2,032 百万円 前期比 +31.3%

## 1. 車載システム開発、検証の拡大

- モバイル端末開発で培ったノウハウの活用、車載開発に必要なISO26262の取得、自動車関連の団体AUTOSAR/JasParへの加入を通じて車載関連開発の拡大を推進

## 2. 社会インフラ開発、検証の拡大

- 好調な社会インフラ関連は、売上増の開発に加え、企画、検証分野のマーケットを開拓

## 3. IoT(Internet of Things)関連の拡大

- インターネットを活用したネットビジネス分野、通信事業者サービス、IoT向けプロダクト開発における、IoT関連の開発・検証を開拓
- ネットビジネス向け開発ラボをIoT向け開発ラボとして強化

## 2.フレームワークデザイン事業

**売上 4,248** 百万円 前期比 ▲18.1%

**営業利益 545** 百万円 前期比 ▲21.7%

マイナス金利の影響から銀行を中心に予算執行遅れの懸念があり、成長分野への展開を進める。

### 1. 営業力強化

- 体制強化し、既存顧客の拡充、**販売間口の拡大**

### 2. 成長性、収益性の高い案件に注力！

- **流通小売の電子決済をキーワードとしたプロジェクト参画と拡大**

### 3. 本部間連携によるプロダクト導入のサービス展開を推進！

- **システム監視の自動化サービスやクラウド関連サービスを新規顧客開拓の商材として展開**

### 3.ITサービス事業

売上 6,343 百万円 前期比 +9.8%

営業利益 562 百万円 前期比 +26.7%

**「シェア拡大、パイの拡大、売上拡大」に加え  
「より高収益」なビジネスモデルへ展開**

従来の『ヘルプデスク』、『システムオペレーター』  
といった業務に加え、

顧客の『グローバル競争力の強化支援』、  
『ITアセスメント』、『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

|           |               |     |              |             |            |     |              |
|-----------|---------------|-----|--------------|-------------|------------|-----|--------------|
| <b>売上</b> | <b>17,000</b> | 百万円 | 前期比<br>+1.0% | <b>営業利益</b> | <b>527</b> | 百万円 | 前期比<br>+6.0% |
|-----------|---------------|-----|--------------|-------------|------------|-----|--------------|

### 1. ハイブリッド環境への取り組み強化

- オンプレミス（自社所有・運用）からハイブリッドクラウドへの対応強化

### 2. サービスの拡販による収益力の強化

- サービス部門の増強
- クラウド商材＋サービス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継続

## 5.クラウド事業

|           |            |     |               |             |           |     |              |
|-----------|------------|-----|---------------|-------------|-----------|-----|--------------|
| <b>売上</b> | <b>853</b> | 百万円 | 前期比<br>+49.0% | <b>営業利益</b> | <b>60</b> | 百万円 | 前期比<br>▲5.6% |
|-----------|------------|-----|---------------|-------------|-----------|-----|--------------|

### 1. 新サービスの投入

- 新しい顧客層をターゲットにした新自社商材の投入

### 2. 既存自社商材の強化・拡充による付加価値向上

- 「Cloudstep」を強化、より付加価値の高いサービスを提供

### 3. ターゲットとなるマーケット

- グループウェアを導入済みでクラウド化が遅れている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

- 新サービス開発に伴う先行投資の影響で、利益額減少。

## 6.コンシューマサービス事業

|    |     |     |            |      |    |     |             |
|----|-----|-----|------------|------|----|-----|-------------|
| 売上 | 458 | 百万円 | 前期比 +18.1% | 営業利益 | 41 | 百万円 | 前期比 +210.5% |
|----|-----|-----|------------|------|----|-----|-------------|



### 1. PCブラウザゲームのエンジン展開

- 他社からのライセンス取得により低コストでのタイトル投入  
⇒ 2Qリリース予定（ライセンス提供）

### 2. 海外市場の拡大

- 国内タイトルを北米向けにローカライズして投入  
⇒ 3Qリリース予定（ライセンス提供）

### 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  
3Q リリース予定

## 7.海外事業① Systema (THAILAND) Co.,Ltd.

|    |    |     |               |      |     |     |              |
|----|----|-----|---------------|------|-----|-----|--------------|
| 売上 | 40 | 百万円 | 前期比<br>+33百万円 | 営業利益 | ▲44 | 百万円 | 前期比<br>▲1百万円 |
|----|----|-----|---------------|------|-----|-----|--------------|

### 1. 「バングル」のブラッシュアップ

- ブランド認知及びDLユーザーの拡大を促進すべくプロモーションに注力
- 既存登録店の有償化、Webサイトでの広告収入獲得を推進
- 3rdベンダーとの連携による機能拡充（予約・スタンプ機能等）

### 2. 既存顧客に対するサービスメニュー拡大

- 既存顧客飲食店を中心に、「メニュー製作」「Web製作」等のサービスメニュー拡大による顧客単価の上昇を推進

- 今期上期まで先行投資に注力し、  
下期スタートから単月黒字化を目指す。

## 7. 海外事業② Systema America Inc.

|                   |            |                      |             |
|-------------------|------------|----------------------|-------------|
| <b>売上</b> 150 百万円 | 前期比 ▲14.3% | <b>営業利益</b> ▲200 百万円 | 前期比 ▲129百万円 |
|-------------------|------------|----------------------|-------------|

### 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

- 既存顧客は維持・縮小も、複数の新規顧客から新規案件受注

### 2. 複数のシーズ・ベンチャー企業と連携し最新技術・サービスの動向調査や協業を模索 → 日本での販売開始へ！

- 米国マカテ社・ストロングオース社・プラズマ社との日本独占販売契約締結
- 今期日本サービス開始に向け投資・活動強化

- 売上・営業利益ともにインキュベーション事業立ち上げに伴う先行投資によりマイナス。

# 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)

## 戦略

- ① 自動運転
- ② スマートシティ
- ③ ロボット
- ④ IoTソリューション

今後10年で最も伸びる分野に  
**経営資源を集中**させる。

### 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<br>実績 | 2016/3<br>実績 | 2017/3<br>業績予想 | 2019/3<br>目標  |
|---------|--------------|--------------|----------------|---------------|
| 売上高     | 36,951       | 42,695       | 45,800         | <b>56,000</b> |
| 営業利益    | 2,226        | 3,172        | 3,474          | <b>5,500</b>  |
| EPS (円) | 37           | 90.59        | 93.97          | <b>130</b>    |
| 配当 (円)  | 30           | 32           | 36             | <b>52</b>     |
| 配当性向    | 81.0%        | 35.3%        | 38.3%          | <b>40%以上</b>  |
| ROE     | 7.3%         | 17.2%        | 17.3%          | <b>20%</b>    |

✓ 売上高：**560億円**

✓ 営業利益：**2.5倍**

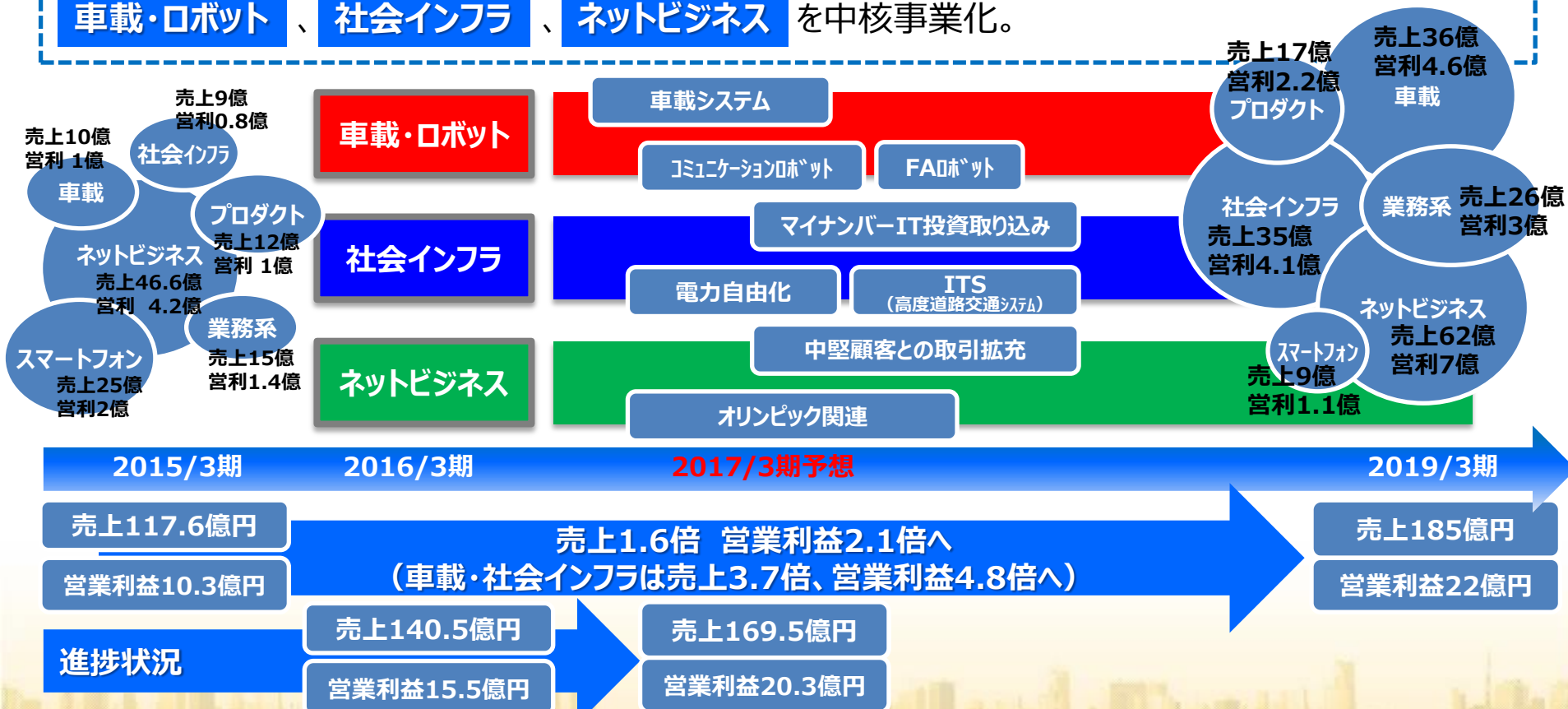
✓ 年間配当：1株**52円**

✓ 配当性向：**40%以上**

✓ ROE：**20%**

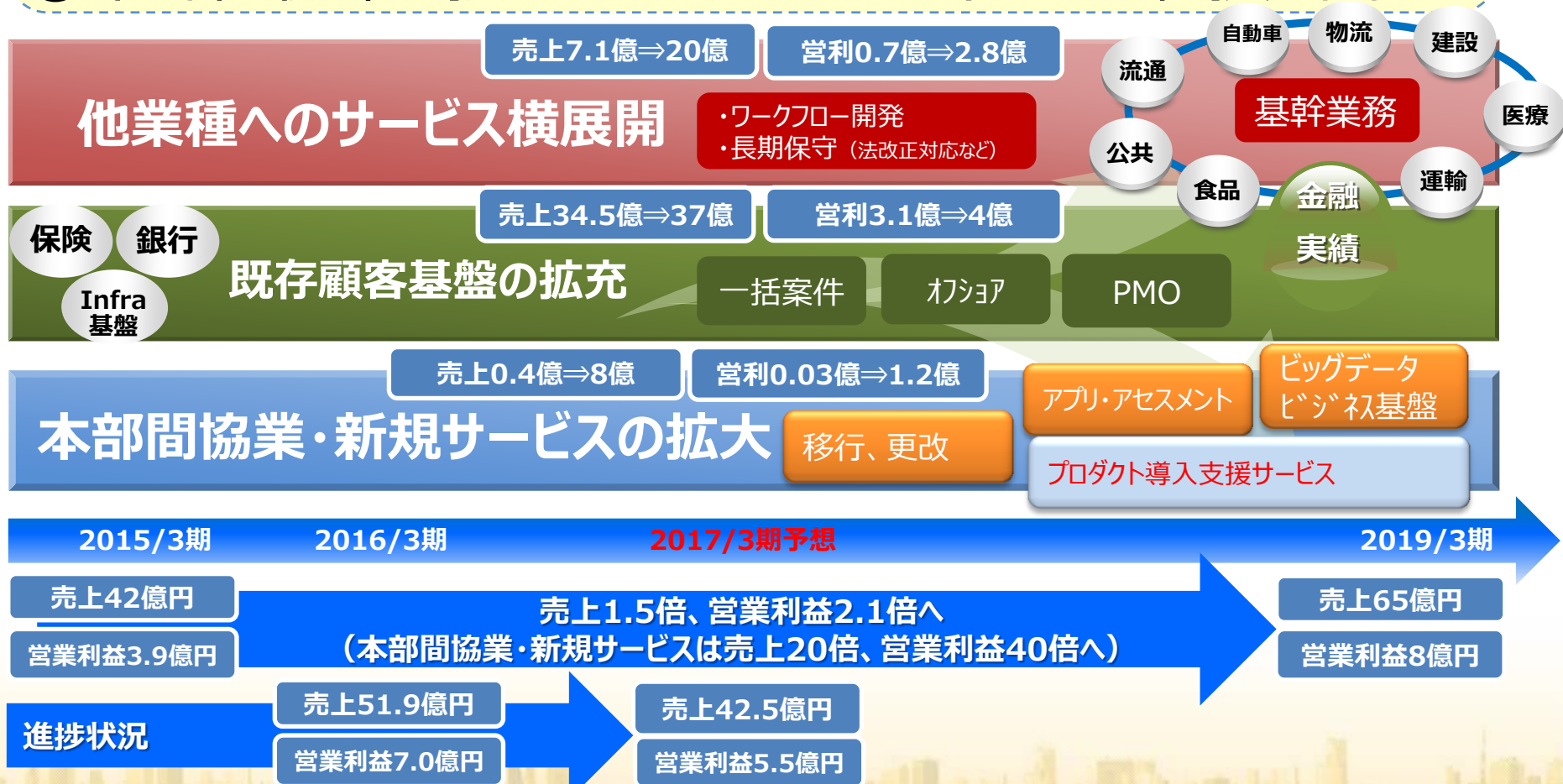
# 1.ソリューションデザイン事業

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**。

- ・グローバル競争力強化支援サービス
- ・ITサポート環境最適化サービス
- ・LABO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

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

2016/3期

2017/3期予想

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

売上57.8億円

売上63.4億円

進捗状況

営業利益4.4億円

営業利益5.6億円

## 4.ソリューション営業

### 基本方針

# 総合営業としてSystema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tock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%)

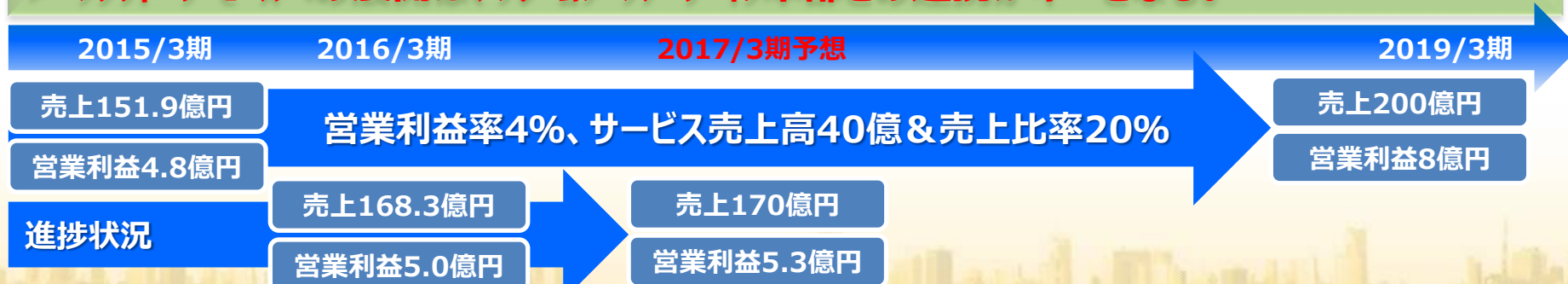
#### ■ クラウドを利用したインフラサービス (ハイブリッド/ストック)

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)

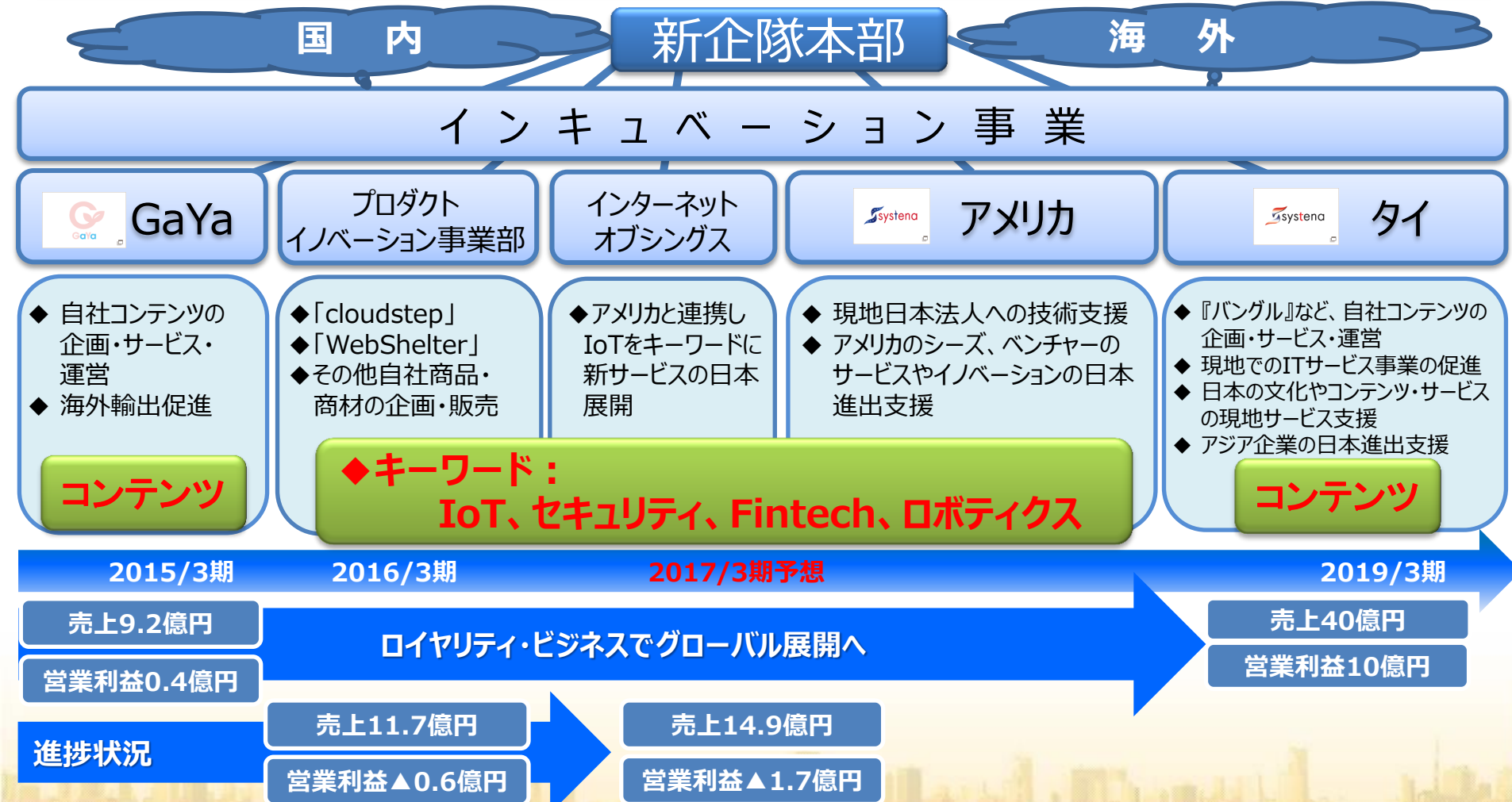
売上 0.5億/営業利益0.0億 ⇒ **売上 12億/営業利益0.8億**(利益率7%)

➤ 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。



# 5.新企隊本部

- 目的**
- ✓ IoT、セキュリティ、Fintech、ロボティクス、コンテンツをキーワードに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。



今期、以下 3 つのサービスを販売開始予定  
ロイヤリティ・ビジネスを来期以降の収益の柱へ！

| 社名                                                                                 | キーワード                                                                               | 概要                                                                                                                                                                                                                                                |
|------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |    | <p>全米屈指のIoTプラットフォームの日本独占販売契約締結！<br/>オールインワンのIoTプラットフォーム、導入すれば直ぐにIoTが始められます。</p> <p>米国の代表的な大都市のスマートシティ計画におけるIoTプラットフォームに選定（今秋プレスリリース予定）。</p> <p>その他、AT&amp;T、HP、米国大手石油会社、大手物流、大学、医療関係、建設会社などでIoTプラットフォームの採用実績豊富。</p>                               |
|  |  | <p>世界の中央銀行、大手金融機関、軍事機関が認めた認証 &amp; 暗号化ソリューションの日本独占販売契約締結！</p> <p>導入事例：某 西欧の中央銀行、某 中東の中央銀行、<br/>イベント切符業界で世界最大級のマーケット・メーカー、<br/>US最大級テレコム会社、APAC最大級テレコム会社等<br/>全世界の大手企業で採用。</p> <p>当社は暗号化ソリューションだけでなく、ヨーロッパや米国で話題の<br/>次世代認証システム（FIDO）を日本企業へ提案。</p> |

## 新企隊本部注力ポイント（その2）

| 社名                                                                               | キーワード                                                                             | 概要                                                                                                                                                                                                 |
|----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>シリコンバレー・ベンチャーによる、斬新なアドバタイズ・テクノロジー（広告技術）の日本独占販売契約締結！</p> <p>リールコードメディア（特許出願中）→ QRコードの進化版<br/>最大4つのあらゆるデジタルコンテンツを直感的につなげる新世代アドテク。</p> <p>広告、販促、名刺、パンフレット、マニュアル、ユーザサポートをユーザに直感的に繋げる新ソリューションです。</p> |

- ・ 5月11日～13日スマートフォン＆モバイルEXPOで各社と共同展示。
- ・ 今期中のサービスインに向けて日本語化、販売戦略立案中。
- ・ IoT、セキュリティ、Fintech、ロボティクスをキーワードに、新サービスについて今後随時アナウンスしてまいります。

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。