



## Bridge Report シスプロカテナ (2317)

|   |   |  |  |
|---|---|--|--|
| <br>逸見 愛親 会長 | 会社名   | シスプロカテナ株式会社  |  |
|   | 証券コード   | 2317   |  |
|   | 市場  | 東証1部   |  |
|   | 業種  | 情報・通信  |  |
|   | 社長  | 逸見 愛親  |  |
|   | 所在地   | 横浜市西区みなとみらい 2-2-1  |  |
|   | 事業内容  | 10年4月に(株)システムプロとカテナ(株)が合併して誕生。携帯電話向けソフト開発・技術支援、金融機関・企業向けシステム開発、IT関連商品の企業向け販売を中心にシステムの運用・保守、クラウド型業務アプリの開発等も手掛ける |  |
|   | 決算月   | 10月  |  |
| HP  | <a href="http://www.systempro.co.jp/">http://www.systempro.co.jp/</a> |  |  |

### — 株式情報 —

| 株価        | 発行済株式数(自己株式を控除) | 時価総額      | ROE(実) | 売買単位       |        |
|-----------|-----------------|-----------|--------|------------|--------|
| 55,400円   | 310,168株        | 17,183百万円 | 5.5%   | 1株         |        |
| DPS(予)    | 配当利回り(予)        | EPS(予)    | PER(予) | BPS(実)     | PBR(実) |
| 2,600.00円 | 4.7%            | 6,705.64円 | 8.3倍   | 27,872.64円 | 2.0倍   |

\*株価は6/4終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。

### — 連結業績推移 —

(単位:百万円、円)

| 決算期         | 売上高    | 営業利益  | 経常利益  | 当期利益  | EPS      | 配当       |
|-------------|--------|-------|-------|-------|----------|----------|
| 2007年10月(実) | 7,930  | 1,595 | 1,555 | 849   | 3,681.71 | 1,400.00 |
| 2008年10月(実) | 9,603  | 1,816 | 2,153 | 1,275 | 5,661.90 | 2,400.00 |
| 2009年10月(実) | 8,161  | 1,261 | 1,258 | 1,180 | 5,285.51 | 2,400.00 |
| 2010年3月(実)  | 3,636  | 490   | 536   | 340   | 1,522.92 | 1,000.00 |
| 2011年3月(予)  | 42,602 | 2,388 | 2,424 | 2,079 | 6,705.64 | 2,600.00 |

\*予想は会社予想。決算月変更のため、10/3期は5ヶ月決算。

シスプロカテナの2010年3月期決算について、ブリッジレポートにてご報告致します。

### — 目次 —

- [1. 会社概要](#)
- [2. 2010年3月期決算](#)
- [3. 2011年3月期業績予想](#)
- [4. 中期経営計画\(11/3期~13/3期\)](#)
- [5. 取材を終えて](#)

## 今回のポイント

・5ヶ月決算となった10/3期は売上高が3,636百万円、経常利益が536百万円。次世代プラットフォームやAndroid(携帯端末向けOS)関連の増加で移動体高速データ通信システムの売上がピーク時並みの水準に回復。情報システムサービスもインターネットコンテンツ開発が堅調に推移した。

・11/3期は売上高が42,602百万円、経常利益が2,424百万円。モバイル高速データ通信事業が伸びる他、オープンシステムによる金融機関向け勘定システムの開発等で情報システムも堅調な推移が見込まれる。配当は、1株当たり合併記念配200円を含む2,600円を予定。

・カテナのシステム開発事業を取り込んだ事で、技術基盤・顧客基盤の両面から情報システム事業の強化が進んだ。今後は旧システムプロの提案力・営業力を活かして旧カテナの顧客資産の深耕が進み、こうした実績が新たな顧客の開拓につながっていくものと考えている。

## 1. 会社概要

データ通信系のファームウェア(主に携帯電話端末や基地局向けの組み込みソフト)開発に強みを持ち、情報システム構築等のシステムインテグレーション事業を育成中だった(株)システムプロが、持分法適用会社だったカテナ(株)を吸収合併し、2010年4月1日にシスプロカテナ(株)として再スタートを切った。新会社は、システムプロの情報システムサービス事業とカテナの金融を中心とするシステム開発事業を連携させると共に、システムプロの移動体高速データ通信システム事業との融合を図り、ユビキタス時代のエアー・シンクライアント・サービス(後述)の実現を目指している。

### <事業内容>

事業は、モバイル高速データ通信事業、情報システム事業、ITサービス事業、ソリューション営業事業、及びエアー・クラウド事業に分かれる。

#### モバイル高速データ通信事業(旧システムプロの移動体高速データ通信システム事業)

移動体通信キャリア、端末メーカー、及び端末メーカーにソフトウェア製品をライセンスしているソフトウェア開発販売会社(サードパーティー)を顧客とし、携帯電話端末の仕様策定、新機能の設計・開発及び評価を行っている。メール機能、ブラウザ機能、マルチメディアプレーヤー機能、デジタルテレビ機能、GPS機能等で実績が豊富。

#### 情報システム事業(旧システムプロの情報システムサービス事業+旧カテナのシステム開発事業)

ネットショッピングや人材派遣等のポータルサイト構築といったオープン系システムを得意とする旧システムプロの情報システムサービス事業と基盤システムの構築や金融機関の基盤業務アプリケーション開発に強みを持つ旧カテナ(株)とのシステム開発事業を統合。オープン系技術と金融分野の業務知識及び基盤系技術を融合した事業展開により新たな領域の開拓を進めていく考え。

#### ITサービス事業(旧カテナのITサービス事業)・ソリューション営業事業(旧カテナのソリューション営業事業)

システム運用、データ入力、及びエンドユーザサポート等のITサービス事業と、ITプロダクト(サーバ、PC、周辺機器、ソフトウェア)の販売やシステムインテグレーションを手掛けるソリューション営業事業は共に旧カテナの事業である。今後は、両事業が一体となって営業展開を進め、他の事業とも連携しながら、「所有するから利用する(クラウド等)へのニーズの変化」に対応する事で事業の拡大と高付加価値化を図る。

#### エアー・クラウド事業(新規事業)

ユビキタス社会の中で生産性を飛躍的に向上させるシステムとして同社が起案したエアー・シンクライアント・サービスを展開していく。同サービスは、スマートフォン等のユビキタス端末と移動体通信網でクラウドシステムを構築しリアルタイムの相互データ通信を実現する。通信回線やサーバ、パソコンを自前で用意する必要の無いクラウドシステムのため、初期投資を抑える事ができ、かつ、いつでもどこでも使いたい時に必要なだけ業務用ソフトウェアを低料金で使う事ができる。旧システムプロが強みとする移動体通信のノウハウと、旧カテナが営業展開するクラウドコンピューティングのシステムインテグレーションを融合させ事業を進めていく。

## 2. 2010年3月期決算

### (1) 2010年3月期(11-3月)業績

(単位:百万円)

|       | 連結          |       |        | 個別          |       |        |
|-------|-------------|-------|--------|-------------|-------|--------|
|       | 10/3期(5ヶ月間) | 予想    | 予想比    | 10/3期(5ヶ月間) | 予想    | 予想比    |
| 売上高   | 3,636       | 3,338 | +8.9%  | 3,448       | 3,141 | +9.8%  |
| 売上総利益 | 1,019       | 938   | +8.6%  | 946         | 915   | +3.4%  |
| 販管費   | 528         | 535   | -1.4%  | 465         | 481   | -3.2%  |
| 営業利益  | 490         | 402   | +22.0% | 481         | 434   | +10.8% |
| 経常利益  | 536         | 481   | +11.4% | 521         | 469   | +11.1% |
| 当期純利益 | 340         | 335   | +1.2%  | 332         | 307   | +8.2%  |

#### 連結・個別共に予想を上回る着地

カテナ(株)との合併を控え、10/3期は5ヶ月間の変則決算となった。次世代プラットフォームやAndroid(米グーグルが提供する携帯端末向けOS)関連の案件増で移動体高速データ通信システムの売上がピーク時並の水準に回復。情報システムサービスではインターネットコンテンツ開発が堅調に推移した。利益面では、コスト削減が順調に進んだ事や全般に保守的な予想だった事もあり、営業利益が大きく予想を上回った。配当は1株当たり1,000円を予定している。

#### セグメント別売上高・売上総利益

(単位:百万円)

|                | 連結          |       |        | 個別          |       |        |
|----------------|-------------|-------|--------|-------------|-------|--------|
|                | 10/3期(5ヶ月間) | 予想    | 予想比    | 10/3期(5ヶ月間) | 予想    | 予想比    |
| 移動体高速データ通信システム | 2,629       | 2,461 | +6.8%  | 2,504       | 2,326 | +7.6%  |
| 情報システムサービス     | 1,007       | 876   | +14.9% | 944         | 815   | +15.8% |
| 売上高            | 3,636       | 3,337 | +8.9%  | 3,448       | 3,141 | +9.8%  |
| 移動体高速データ通信システム | 765         | 719   | +6.4%  | 700         | 707   | -1.0%  |
| 情報システムサービス     | 254         | 219   | +16.0% | 246         | 208   | +18.3% |
| 売上総利益          | 1,019       | 938   | +8.6%  | 946         | 915   | +3.4%  |

### (2) セグメント別動向(10/3期のカテナの実績を合算)

10/3期のカテナの実績を合算した11/3期以降の新セグメントベースでの実績は次のとおりである。

#### ① モバイル高速データ通信事業

(単位:百万円)

|        | 09年1-3月 | 4-6月  | 7-9月  | 10-12月 | 10年1-3月 |
|--------|---------|-------|-------|--------|---------|
| 売上高    | 1,639   | 1,187 | 1,269 | 1,463  | 1,698   |
| 売上総利益  | 553     | 331   | 334   | 439    | 515     |
| 売上総利益率 | 33.8%   | 28.0% | 26.3% | 30.1%  | 30.4%   |

キャリア向けでは、次世代プラットフォームの仕様・開発案件やスマートフォン向けアプリケーションの検討案件の獲得が進んだ他、評価案件も案件数が増加した。また、端末メーカー向けでは、Android関連を中心に受注が伸びた他、IUTS(Intellectual User Test by Systempro:同社が開発した不具合削減のための戦略的評価スキーム)を中心に不具合削減に向けた提案営業も成果を挙げ新規案件の獲得が進んだ。

#### ② 情報システム事業

(単位:百万円)

|        | 09年1-3月 | 4-6月  | 7-9月  | 10-12月 | 10年1-3月 |
|--------|---------|-------|-------|--------|---------|
| 売上高    | 3,864   | 3,203 | 3,267 | 3,045  | 3,602   |
| 売上総利益  | 857     | 606   | 679   | 562    | 558     |
| 売上総利益率 | 22.2%   | 18.9% | 20.8% | 18.5%  | 15.5%   |

銀行向けでは、大規模大型案件が寄与した他、制度改定等で既存業務も堅調に推移。保険向けも統合案件の開発が始まり増収に寄与した。また、新体制の発足に向け、収益体質の強化も進んだ。

## ③IT サービス事業

(単位:百万円)

|        | 09年1-3月 | 4-6月  | 7-9月  | 10-12月 | 10年1-3月 |
|--------|---------|-------|-------|--------|---------|
| 売上高    | 1,356   | 1,235 | 1,295 | 1,672  | 1,418   |
| 売上総利益  | 271     | 198   | 201   | 333    | 220     |
| 売上総利益率 | 20.0%   | 16.0% | 15.5% | 19.9%  | 15.5%   |

官公庁向けスポット案件(社会保険庁向けのデータ入力)の寄与で09年10-12月期に売上が多く伸びた反動で10年1-3月期の売上が減少したものの、生保向けの大口案件の受注に成功する等、全般に堅調な受注が続いており売上高は計画を上回った。

## ④ソリューション営業事業

(単位:百万円)

|        | 09年1-3月 | 4-6月  | 7-9月  | 10-12月 | 10年1-3月 |
|--------|---------|-------|-------|--------|---------|
| 売上高    | 4,864   | 3,404 | 3,741 | 3,832  | 5,096   |
| 売上総利益  | 356     | 270   | 252   | 250    | 354     |
| 売上総利益率 | 7.3%    | 7.9%  | 6.7%  | 6.5%   | 6.9%    |

大手電機メーカーを中心に大手製造業からの受注が回復し10年1-3月期の売上が大きく増加した。米HP社のBlade Server(ブレードサーバ)を用いたシステム構築等が好調に推移した模様。

## 3. 2011年3月期業績予想

## (1)連結業績予想

(単位:百万円)

|       | 11/3期 上期 | 構成比    | 11/3期 下期 | 構成比    | 11/3期 通期 | 構成比    |
|-------|----------|--------|----------|--------|----------|--------|
| 売上高   | 19,282   | 100.0% | 23,320   | 100.0% | 42,602   | 100.0% |
| 売上総利益 | 3,163    | 16.4%  | 4,017    | 17.2%  | 7,180    | 16.9%  |
| 販管費   | 2,483    | 12.9%  | 2,309    | 9.9%   | 4,792    | 11.2%  |
| 営業利益  | 679      | 3.5%   | 1,709    | 7.3%   | 2,388    | 5.6%   |
| 経常利益  | 698      | 3.6%   | 1,726    | 7.4%   | 2,424    | 5.7%   |
| 当期純利益 | 857      | 4.4%   | 1,222    | 5.2%   | 2,079    | 4.9%   |

次世代プラットフォーム向けやAndroid関連を中心にモバイル高速データ通信事業の伸びが見込まれる他、オープンシステムによる金融機関向け勘定システムの開発等で情報システムも堅調に推移する見込み。利益面では、本社移転費用2億円、地代家賃の増加1.4億円、及びのれん償却費2.4億円(12億円を5年償却)等、一時的な要因も含めてコスト増を見込んでいる。配当は、1株当たり合併記念配200円(上期末100円、期末100円)を含む2,600円(上期末1,300円、期末1,300円)を予定。

## セグメント別売上高

(単位:百万円)

|               | 11/3期 上期 | 構成比    | 11/3期 下期 | 構成比    | 11/3期 通期 | 構成比    |
|---------------|----------|--------|----------|--------|----------|--------|
| モバイル高速データ通信事業 | 2,936    | 15.2%  | 3,337    | 14.3%  | 6,273    | 14.7%  |
| 情報システム事業      | 6,181    | 32.1%  | 7,599    | 32.6%  | 13,780   | 32.4%  |
| IT サービス事業     | 2,729    | 14.2%  | 2,560    | 11.0%  | 5,289    | 12.4%  |
| ソリューション営業事業   | 7,389    | 38.3%  | 9,726    | 41.7%  | 17,115   | 40.2%  |
| エアークラウド       | 29       | 0.1%   | 74       | 0.3%   | 103      | 0.2%   |
| コンシューマーサービス   | 16       | 0.1%   | 25       | 0.1%   | 41       | 0.1%   |
| 連結売上高         | 19,282   | 100.0% | 23,320   | 100.0% | 42,602   | 100.0% |



## セグメント別営業利益

(単位:百万円)

|               | 11/3 期 上期 | 構成比   | 11/3 期 下期 | 構成比   | 11/3 期 通期 | 構成比   |
|---------------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|
| モバイル高速データ通信事業 | 789       | 26.9% | 909       | 27.2% | 1,698     | 27.1% |
| 情報システム事業      | 880       | 14.2% | 1,320     | 17.4% | 2,200     | 16.0% |
| IT サービス事業     | 253       | 9.2%  | 304       | 11.9% | 557       | 10.5% |
| ソリューション営業事業   | 114       | 1.5%  | 329       | 3.4%  | 443       | 2.6%  |
| エアークラウド       | -19       | -     | -2        | -     | -21       | -     |
| コンシューマーサービス   | -19       | -     | -11       | -     | -30       | -     |
| 消去            | -1,318    | -     | -1,141    | -     | -2,459    | -     |
| 連結営業利益        | 679       | 3.5%  | 1,709     | 7.3%  | 2,388     | 5.6%  |

※ 営業利益の構成比は営業利益率

## 4. 中期経営計画(11/3 期~13/3 期)

## 3カ年売上・利益計画

(単位:百万円)

|                     | 11/3 期 | 構成比    | 12/3 期 | 構成比    | 前期比     | 13/3 期 | 構成比    | 前期比     |
|---------------------|--------|--------|--------|--------|---------|--------|--------|---------|
| モバイル高速データ通信事業       | 6,273  | 14.7%  | 7,028  | 14.9%  | +12.0%  | 8,324  | 15.7%  | +18.4%  |
| 情報システム事業            | 13,780 | 32.3%  | 15,100 | 32.0%  | +9.6%   | 16,891 | 31.9%  | +11.9%  |
| IT サービス・ソリューション営業事業 | 22,404 | 52.6%  | 24,691 | 52.4%  | +10.2%  | 27,121 | 51.2%  | +9.8%   |
| エアークラウド             | 103    | 0.2%   | 295    | 0.6%   | +104.9% | 618    | 1.2%   | +109.5% |
| コンシューマーサービス         | 41     | 0.1%   | 0.0%   | 0.0%   |         | 0.0%   | 0.0%   |         |
| 連結売上高               | 42,602 | 100.0% | 47,114 | 100.0% | +10.6%  | 52,954 | 100.0% | +12.4%  |
| 営業利益                | 2,388  | 5.6%   | 3,058  | 6.5%   | +28.1%  | 3,860  | 7.3%   | +26.2%  |

13/3 期に売上高約 530 億円、営業利益 39 億円の達成を目指している。事業別の取り組みは次の通り。

## モバイル高速データ通信事業



(説明会資料より)

ユビキタス社会の到来を見据えて(2015年にはLTE等の次世代通信が普及期に入ると見られている)、次世代端末や次世代スマートフォンの開発支援に積極的に取り組むと共に、今後、無線通信の標準装備が想定される家電や自動車等の非携帯分野での開発支援にも力を入れていく。また、Android関連の豊富な経験を活かした自社企画製品

(端末やモジュール)の開発と販売及び OEM 供給、更にはエアー・シンクライアントを活用したサービスやアプリケーション等の新しい分野にも展開していく。

### 売上構成のイメージ

|                | 11/3 期 | 12/3 期 | 13/3 期 | 14/3 期 |
|----------------|--------|--------|--------|--------|
| 携帯開発           | 96.7%  | 90.0%  | 87.2%  | 48.0%  |
| 非携帯開発(家電・自動車等) | 3.3%   | 4.0%   | 5.3%   | 16.0%  |
| 製品企画・自社製品      | -      | 3.0%   | 3.8%   | 22.0%  |
| サービスプロバイダ      | -      | 3.0%   | 3.8%   | 14.0%  |

### 情報システム事業

旧カテナとのシステム開発事業部では、銀行、生損保等の金融機関を主要顧客としてソフトウェアの開発を行っていた。世界同時不況の影響を受けて、現在の顧客の IT 投資は低調だが、凍結・先送りされた案件も含めて顧客の IT 投資の潜在需要は旺盛。今後、金融系システムの統合対応や共同センター化等の大型案件の需要も見込まれることから、同社では中長期的には拡大基調で推移すると見ている。金融系の業務知識と基盤系技術及びオープン系技術を融合し、優良な顧客資産の活用と新規開拓、更には新規領域への展開を図る。

|      |   |
|------|---|
| 銀行   | 勘定系システムの再構築、今年度より始まる地銀・営業店システムの更新需要の取り込み、Web バンキングへの参画                  |
| 生保   | 外資系生保の IT 投資活が発化してきた事に加え、投資抑制を続けている国内生保もシステム再構築の検討を開始。損保系生保子会社の再編も始まった。 |
| 損保   | システム再構築が始動。合併に伴うシステム統合の開始。  |
| 新規領域 | 基盤開発案件の増加、情報共有にクラウド技術を展開、グループウェアからクラウドへ。                                |

### 業種別売上高

|       |       |
|-------|-------|
| 銀行    | 40.8% |
| 生保    | 16.7% |
| 損保    | 12.5% |
| その他金融 | 11.7% |
| 公共    | 4.8%  |
| 製造    | 2.1%  |
| その他   | 11.4% |

### 契約先別売上高

|                   |       |
|-------------------|-------|
| エンドユーザー           | 14.7% |
| エンドユーザー系システム子会社   | 37.6% |
| 大手メーカー・大手 Sier 経由 | 40.7% |
| その他               | 7.0%  |

### 取引暦別売上高

|               |       |
|---------------|-------|
| 20 年以上顧客      | 53.0% |
| 15 年以上 20 年未満 | 15.7% |
| 15 未満         | 31.3% |

### IT サービス事業及びソリューション営業事業

システム運用、データ入力、及びエンドユーザサポート等の IT サービス事業と、IT プロダクト(サーバ、PC、周辺機器、及びソフトウェア)の販売やシステムインテグレーションを手掛けるソリューション営業事業が一体となって営業展開を進め、情報システムサービス事業とも連携しながら、「所有するから利用する(クラウド等)へのニーズの変化」に対応する事で事業の拡大と高付加価値化を図る。

### サービスメニュー

|                    |   |
|--------------------|---|
| 基盤構築サービス           | Blade Server 及び Storage の導入・設定・構築、仮想化技術の設計・導入・設定、BCP ソリューションの提案・導入等             |
| オフサイトヘルプデスク        | Microsoft Windows・Office オペレーション、テクニカルサポート・障害対応、業務アプリケーションサポート等                 |
| リモート運用サービス         | 死活監視、リソース監視、ログ監視、サービス監視、システム変更や拡大に対応したサーバやネットワークの機器構成管理、オペレーション、バックアップ、システム再導入等 |
| LCM(ライフサイクルマネジメント) | IT 機器の購入から資産管理、キitting、ヘルプデスク、変更管理、廃棄までを一貫してサポート。コンプライアンス遵守、資産有効活用、コスト削減にも貢献    |

## エアークラウド事業

クラウド型サービスの代表的なサービスである Google の企業向けサービス「Google Apps Premier Edition」の販売を通じ、企業内コミュニケーションのコンサルテーションを行う共に、IT サービス事業における「導入支援・インストラクション・ヘルプデスク」業務等のサービス提供をエアークラウドで行っていく。また、中長期的には、業務システムがクラウド型のシステムに移行していく中、顧客が最適なシステムを選択出来るよう、自社でのサービス企画・開発を推進していく。

## エアークラウド事業のロードマップ



(説明会資料より)

## 5. 取材を終えて

次世代プラットフォームやスマートフォンの市場拡大等でモバイル高速データ通信事業の見通しは明るい。また、システムプロ時代は後発ゆえに苦戦が続いた情報システム事業もカテナのシステム開発事業を取り込んだ事で技術基盤及び顧客基盤の強化が進んだ。情報システムの開発では過去の取引実績がものを言うため、新参者が事業を拡大するのは容易ではなく、これまでの同社はモバイル高速データ通信事業で培った提案力や営業力を十分に活かす事ができなかった。また、旧カテナにしても、受動的な営業にとどまっていたため、優れた顧客資産を有効活用できていなかった。今後は旧システムプロの提案力・営業力を活用する事で旧カテナの顧客資産の深耕が進み、こうした実績が新たな優良顧客の開拓につながっていくものとする。また、システムインテグレーションや運用・保守、或いはデータ入力等、IT サービス事業やソリューション営業事業のシナジーも期待できる事から、今回の合併により同社の中長期的なポテンシャルが格段に高まったと考える。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2010 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

BRIDGE REPORT

ブリッジレポート



ブリッジレポート(シスプロカテナ:2317)の バックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、[www.bridge-salon.jp/](http://www.bridge-salon.jp/)でご覧になれます。