



Bridge Report システナ (2317)

 逸見 愛親 社長	会社名	株式会社 システナ	
	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	東京都港区海岸一丁目2番20号 汐留ビルディング 14階	
	事業内容	10年4月に(株)システムプロとカテナ(株)が合併。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	3月	
	HP	http://www.systema.co.jp/	

— 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	
57,400円	283,238株	16,257百万円	28.9%	1株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
2,900.00円	5.1%	4,005.24円	14.3倍	47,377.12円	1.2倍

*株価は2/17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(実)	39,176	2,579	2,661	2,957	9,692.34	2,600.00
2012年3月(予)	33,499	2,419	2,421	1,183	4,005.24	2,900.00

*予想は会社予想。10/3期は5ヶ月決算。10年4月1日付けで、持分法適用会社カテナ(株)を吸収合併。

システナの2012年3月期第3四半期決算について、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. 2012年3月期第3四半期決算](#)
- [3. 2012年3月期通期予想](#)
- [4. 今後の戦略](#)
- [5. 取材を終えて](#)

今回のポイント

・2012年3月期第3四半期は、前年同期比23.5%減収、同26.8%営業減益となった。構造改革などによりシステナ単体の収益性は大きく改善したものの、連結ベースでは事業重複の排除、非成長事業の譲渡によって減収となったこと、新たに設立、株式取得した連結子会社がまだ先行投資段階にあることなどから、営業減益となった。

・2012年3月期は前期比14.5%減収、同6.2%営業減益を見込む。特需一巡のモバイル高速データ通信事業を情報システム事業、ソリューション営業がカバーする形となりそうである。子会社に対する管理体制も整備し、来期以降の業績拡大に向けた足固めを図る。年間配当額は1株2,900円を計画。

・カテナ(株)の吸収合併から今期で2年が経過した。前期の本体の構造改革に続き、今下期は子会社の構造改革を着実に実行していくことで、筋肉質な企業体質を作り上げていくことを目論んである。構造改革が一巡してくれば、2桁増益実現も可能と会社側は考えている。厳しい競争が予想されるものの、スマートフォン、クラウド、ソーシャルメディアと今後の急速な市場拡大が期待されるマーケットを対象に、ALLシステナの総合力でマーケットを開拓していく同社の取り組みに注目したい。

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り、2010年7月1日に社名を新たに(株)システナに変更した。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機関向け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・シンクライアント・サービスの実現を目指している。

<事業内容>

モバイル高速データ通信事業

携帯電話・スマートフォンを中心にモバイル端末全般の開発工程(企画、仕様策定、設計・開発、品質評価など)に携わる。主要顧客はモバイル端末メーカーおよび通信キャリア。メール機能、ブラウザ機能、マルチメディアプレイヤー機能、デジタルテレビ機能、GPS機能等での実績が豊富。ここもとはAndroidプラットフォームの非携帯分野への組み込みや制御ソフトウェアの設計・開発にも注力している。

情報システム事業

金融機関(生損保、銀行等)の基幹・周辺システムの開発を手掛けるほか、ネットビジネス事業会社向けに電子書籍システムやコンシューマ向けポータルサイト構築といったオープン系システムなども手掛ける。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

システムの保守・運用、データ入力、及びヘルプデスク・ユーザーサポートを手掛ける。主要顧客は電機メーカー、外資系企業、官公庁等。

ソリューション営業

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。ITサービス事業と一体となって営業展開を進め、所有から利用(クラウド等)へのニーズの変化に対応する事で事業拡大、高付加価値化を図っている。主要顧客は電機メーカー、外資系企業。

エア・クラウド推進事業

パブリック・クラウドに特化し、代表的なクラウド型サービスである『Google Apps for Business』や、『Microsoft Office 365』の提供、コンサルティング、導入支援を行うとともにシステナ独自サービス『cloudstep』の提供を行う。

コンシューマサービス事業

子会社(株)GaYaが手掛けるスマートフォン向けアバターSNS・ソーシャルゲームの企画・開発・運営。

2. 2012年3月期第3四半期決算

(1) 第3四半期連結業績

	Q1(3ヶ月)	Q2(3ヶ月)	Q3(3ヶ月)	構成比	前年同期比	9ヶ月累計	構成比	前年同期比
売上高	7,541	7,190	7,418	100.0%	-24.0%	22,149	100.0%	-23.5%
売上総利益	1,465	1,413	1,410	19.0%	-24.2%	4,288	19.4%	-18.7%
販管費	982	1,066	926	12.5%	-12.8%	2,974	13.4%	-14.5%
営業利益	483	347	483	6.5%	-39.5%	1,313	5.9%	-26.9%
経常利益	510	377	506	6.8%	-38.5%	1,393	6.3%	-25.5%
純利益	491	235	-125	-1.7%	赤転	601	2.7%	-70.7%

*数値には、㈱インベストメント・ブリッジが算出した数値が含まれており、実際の数値と誤差が生じている場合があります(以下同じ)。

連結子会社の構造改革推進、貸倒引当計上などが重石に

2012年3月期第3四半期は、前年同期比23.5%減収、同26.8%営業減益となった。単体ベースでは、情報システム事業の一部譲渡により前年同期比19.3%減収となったものの、収益性の大幅な改善もあり、営業利益段階では同1.6%増と堅調に推移した。

連結ベースでは事業の重複を排除し、効率化を図るために前第4四半期において連結子会社アドバンス・アプリケーション(株)株式の持分を全て売却したほか、成長が見込みにくい事業を譲渡したこともあり、マイナス成長となった。収益面では、連結子会社(株)GaYa及び(株)IDYがまだ先行投資段階にあることに加え、同じく連結子会社である東京都ビジネスサービス(株)が貸倒引当金171百万円を計上したことが連結利益を圧迫した。なお、四半期純利益については、第3四半期の課税所得に関わる繰延税金資産の取崩額946百万円に加え、法人税率引き下げに関する法律が施行されたことによる繰延税金資産の取崩額356百万円を税金費用として計上したことが全体業績の足を引っ張ったとのこと。

(2) セグメント別動向

	Q1(3ヶ月)	Q2(3ヶ月)	Q3(3ヶ月)	構成比又は 利益率	前年同期比	9ヶ月累計	構成比又は 利益率	前年同期比
モバイル高速データ通信事業	1,756	1,566	1,557	21.0%	-24.0%	4,879	22.0%	-10.9%
情報システム事業	1,391	1,413	1,411	19.0%	-23.3%	4,215	19.0%	-52.5%
ITサービス事業	1,537	1,103	1,131	15.2%	-48.2%	3,771	17.0%	-10.1%
ソリューション営業	2,810	3,034	3,278	44.2%	-14.0%	9,122	41.2%	-12.5%
エアー・クラウド推進事業	52	83	46	0.6%	-10.9%	181	0.8%	+570.4%
コンシューマサービス事業	10	10	12	0.2%	+318.2%	32	0.1%	-3.0%
内部取引高又は振替高調整額	-17	-19	-18	-0.2%	-	-54	-0.2%	-
連結売上高	7,541	7,190	7,418	100.0%	-24.0%	22,149	100.0%	-23.5%
モバイル高速データ通信事業	241	205	206	13.2%	-53.8%	652	13.4%	-38.1%
情報システム事業	149	151	111	7.9%	-48.4%	411	9.8%	-18.6%
ITサービス事業	93	-82	94	8.3%	+28.8%	105	2.8%	-52.3%
ソリューション営業	54	92	77	2.3%	-13.5%	223	2.4%	+168.7%
エアー・クラウド推進事業	2	19	-1	-2.2%	-96.4%	20	11.0%	黒字転換
コンシューマサービス事業	-58	-37	-5	-41.7%	-54.5%	-100	-312.5%	赤字継続
連結営業利益	483	347	483	6.5%	-39.5%	1,313	5.9%	-26.9%

*売上高構成比は連結調整前をベースに算出。

モバイル高速データ通信事業

前年同期比10.9%減収、同38.1%営業減益で着地した。震災のみならず、タイの洪水、急速な円高の進行、更には韓国・台湾・中国等のメーカーとの競争が激化するなど、厳しい環境が続いた。加えて、各移動体端末メーカーが開発機種数を絞り込んだこともあり、開発案件は縮小傾向となった。一方、通信キャリアでは通信インフラの充実、サービスや品質の差別化に注力していることもあり、企画・開発、通信インフラや移動体通信端末の品質検証案件は順調に拡大した。

受注縮小基調が強まった中、注力分野であるAndroidプラットフォームの非携帯分野での展開は進展を見せた。各電機メーカーがタブレット端末やテレビなどの家電に加え、ナビゲーションシステムを始めとする車載端末への搭載

を発表しているが、同社は Android スマートフォン開発のノウハウの蓄積と実績が評価され、アミューズメント系コンテンツサービスを一括で受注したほか、家電・車載端末案件、スマートフォンを利用したコンシューマ向け・企業向けのサービス開発・システム評価等のビジネスモデルの育成・拡大などが進んだ。第3四半期では開発案件受注縮小をカバーしきれなかったが、今後の動向には期待したい。

なお、連結子会社(株)IDY の受託開発案件において不採算プロジェクトが発生したことから、連結での売上高営業利益率が13.4%(前年同期実績19.2%)に低下した。しかし、システナ本体の管理体制を同社に導入するなど様々な対応策は打たれており、今後については不採算案件が多発するリスクは小さいだろう。

情報システム事業

前年同期比52.5%減収、同18.6%営業減益となった。連結子会社の売却および事業譲渡による減収に加え、東日本大震災の影響もあり減収となったものの、収益面では、前期から取り組んでいる構造改革と収益改善策(契約条件の精査、原価管理の徹底、稼働率向上に向けた営業強化など)実施の継続もあり、売上高営業利益率は前年同期比4.1ポイント改善の9.8%まで高まってきた。

金融機関系顧客は総じてシステム投資の選択と集中、開発計画の見直しやコスト削減を前面に押し出す姿勢が強かった。このような厳しい環境下においても、同社は大手損保会社の統合案件への参画拡大、大手ポータルサイト運営会社への営業強化などに取り組んできた。受注活動においては、中国 iSoftStone 社(NY証券取引所上場)とのオフショア合弁会社 iSYS を活用したコストメリットと同社のマネジメント力を提案することで他社との差別化を図っている。そのほか、期初から推進してきたモバイル高速データ通信事業との連携強化により、主要顧客である金融機関向けに Android 端末を利用したエアークラウドビジネスモデル(スマートフォンやタブレット端末とクラウドシステムを連動させることで、販売員の業務支援を行うもの)を提案するなど、事業領域の拡大にも積極的に取り組んでいる。

ITサービス事業

前年同期比10.1%減収、同52.3%営業減益となった。震災の影響や電力供給の制約に加え、世界経済の低迷及び株安、円高もあったことから、IT投資に対するマインドは冷えきったままである。しかし、BCP(事業継続計画)対策を基軸としたリスク管理案件やシステム更新案件への営業を強化したこと、グローバル化対応を中心とした IT アウトソーシングの提案などが功を奏し、単体業績は前年同期比13.9%減収、同91.8%営業増益となった。BCP 対策を中心とした営業力強化についても、ソリューション営業部隊と連携することで基盤構築から運用・保守までの一貫したサービス提案を行なった。外資系企業やグローバル化を目指す国内企業向けには、前期より「1クライアント複数サービスの提案」を合言葉に「IT知識+英語力」のサービス提供が可能な人材の獲得、教育の強化に取り組んできたことが、グローバル展開を志向する企業ニーズとうまくマッチし、収益性の改善に結びついた。但し、連結子会社の東京都ビジネスサービス(株)が新規取引先からの回収が滞っている売掛金の一部を貸倒引当金として計上したこともあり、連結ベースでは大幅な減益に転じている。

ソリューション営業

前年同期比12.5%減収、同168.7%営業増益となった。震災やその後の円高などもあり、主要顧客である製造系企業を中心にIT投資の抑制基調が続いた。このような環境下、同社は事業の継続をキーワードにした BCP 対策への取組みの強化、サーバの仮想化、データバックアップ、保守運用までの一貫したサービスを展開するなど、より付加価値の高い商材を選別した事業を推進。同時に PC メーカーと協業し、Windows 7 へのリプレイス提案と共にキッティングサービス(PC を新規導入する際に必要となる OS のセットアップ、ソフトウェアのインストール、メモリ・ハードディスクの増設、ネットワークの接続、プリンタの設定、メールの設定など PC を実際に使用できる状態にする作業)を付加することに取り組んだ。その結果、PC の販売台数及びサービス売上が伸長した。開発部門と連携したトータル・ソリューション・サービスの事例も拡大基調にある。

エアー・クラウド推進事業

前年同期比 570.4%増収となり、収益面では会社計画よりも早い黒字化実現となった。東日本大震災を機に、ユーザー企業でクラウド型サービスに対するニーズが高まっていることが背景にある。一昨年から取り組んできた「Google Apps」の販売ノウハウが蓄積されてきたこと、「Google Apps」で実現できないソリューションサービスをオリジナルサービス「cloudstep」シリーズで提供してきたことが競合他社に対する差別化となり、大型案件獲得に繋がっている。

コンシューマサービス事業

前年同期比 3.0%減収となり、営業赤字幅も若干拡大した。スマートフォンに特化したアバターSNS・ソーシャルゲームの企画・開発・運営事業を展開する(株)GaYaにおいて昨年8月にAndroid搭載スマートフォン向けゲーム3タイトルの正式サービスを開始した。しかし、他社の参入が想定以上に早かったことを受け、より確実に収益確保できるビジネスモデルへと転換を図っている。具体的には、スマートフォン向けSNSサイト構築、ゲームサイト構築、ECサイト構築、Android搭載スマートフォン向けモーション3Dアバター技術に加え、iPhoneアプリ開発体制も整えることで、スマートフォン向けBtoB、BtoCビジネスを展開するユーザー企業の開発支援を展開している。そのほか、新たなゲームコンテンツを開発し、SNSゲームを展開する大手SNSサイトへの提供も行なっている。

(3)財政状態

総資産は前期末比 3,627 百万円減の 20,826 百万円となった。売掛金の回収などにより売上債権が同 1,152 百万円減少したこと、繰延税金資産の取崩などにより、投資等が同 800 百万円減少したことなどが理由。

有利子負債の削減等により、負債計は前期末比 2,354 百万円減の 7,407 百万円となった。自己株式の増加に伴い、純資産は同 1,273 百万円減少した。

	11/3	11/12		11/3	11/12
流動資産	15,336	12,822	流動負債	8,761	6,902
手元流動性	5,188	4,477	買入債務	2,836	2,430
売上債権	7,734	6,582	短期有利子負債	3,335	2,596
棚卸資産	408	453	その他	2,590	1,876
その他	2,006	1,310	固定負債	999	505
固定資産	9,117	8,003	長期有利子負債	643	224
有形固定資産	3,057	2,810	その他	356	281
無形固定資産	1,052	987	純資産	14,692	13,419
投資等	5,006	4,206	総資産	24,453	20,826

3. 2012年3月期通期予想

	11/3期	構成比	12/3期 従来予想	12/3期 修正予想	構成比	前期比
売上高	39,176	100.0%	33,499	33,499	100.0%	-14.5%
営業利益	2,579	6.6%	2,590	2,419	7.2%	-6.2%
経常利益	2,661	6.8%	2,592	2,421	7.2%	-9.0%
純利益	2,957	7.5%	1,626	1,183	3.5%	-60.0%

来期に向けて足場固めを図る

2012年3月期会社計画は前期比 14.5%減収、同 6.2%営業減益の予想。第3四半期決算の開示に合わせ、12年3月期会社計画が若干下方修正されている。連結子会社である東京都ビジネスサービス(株)において貸倒引当金を計上したこと、繰延税金資産の取崩しを行うこと、が理由。繰延税金資産の取崩しについては、「経済社会の構造の変化に対応した税制の構築を図るための所得税法等の一部を改正する法律」及び「東日本大震災からの復興のための施策を実施するために必要な財源の確保に関する特別措置法」に基づき、13年3月期以降に適用される法人税率が再計算されることが理由。単体の業績はほぼ計画通りに推移していること、キャッシュ・フロー及び財務の状況を鑑み、年間配当額は 2,900 円とする計画(従来計画は 2,600 円)。

特需が一巡したモバイル高速データ通信事業のマイナスを、情報システム事業、ソリューション営業を中心にカバーしていく戦略には大きな変更はない。子会社に対する管理体制も整備することで、来期以降の拡大に向けた足場固めを図っていく計画である。

なお、東京都ビジネスサービス㈱における新規取引先から支払いが実行されない売掛金の残高(一部は第2四半期末に引当済)171百万円が貸倒引当金に計上される可能性がある。

4. 今後の戦略

逸見社長は同社の目指す姿をスマホ・クラウド・コストメリットをキーワードに新たな収益モデルで稼ぐ「トータル・ソリューション・サービス」と掲げている。これは、「クラウド・ソリューション」、「グローバル・ビジネス」、「スマホ・ビジネス」の3つを軸に、各事業の強みを連携させることで、ITの企画から構築、検証、導入、教育、保守、サポートに至るまでのトータル・ソリューションを実現させることが狙いである。

来期に向けた具体的な取り組みとしては、まず子会社の拡大路線を修正し赤字を一掃することである。既に取り組んでいることではあるが、今後も引き続き経営改革に取組み、来期以降の増益実現にむけた礎を築く計画。次にトータル・ソリューション・サービスの収益拡大に向けた営業展開を図っていくことである。

3つのキーワード

【クラウド・ソリューション】

パブリック・クラウドに特化し、コンサルティングから導入支援まで、ALLシステナが保有するスキルとマネジメント力に加え、iSYS(オフショア)、北洋情報システム㈱(ニアショア)の開発力を生かしたコストメリットとIDYのハードウェア企画力を活用する。Android搭載スマートフォンやタブレット端末とクラウドを連動させたシステムを企画から保守までのトータル・ソリューションで提供し、顧客のIT化を通じたコストダウンに貢献していくことを狙う。

【グローバル・ビジネス】

業務スキル・マネジメント力とiSYSの開発力を融合し、高品質と圧倒的なコストダウンにより領域拡大を図る。中国で培ったノウハウを活かし、顧客の海外展開に追従する形でグローバル展開も進めていく。

【スマホ・ビジネス】

爆発的な広がりを見せるスマホおよびソーシャルメディア市場を対象に、グループで培ってきたオンラインゲーム開発、Androidスマートフォン開発、課金・顧客管理、コンテンツ配信システム開発、金融や各種企業向け大規模システム開発、機器導入から保守・運用のノウハウを総合的に提供することで、圧倒的な競争力を持つ開発支援が可能。

これらのサービスを「ALLシステナ総合営業」の名の下、全事業部門が全てのサービスを提案・提供する総合営業部隊となって、企画・提案から構築、導入、教育、保守・運用、サポートまでのワンストップサービスの窓口となるべく変革を進めていく。

5. 取材を終えて

カテナ㈱の吸収合併から2期が経過した。本体の構造改革に取り組んだ前期に続き、今期は子会社の構造改革を実行している。この取り組みが計画通りに進捗すれば、筋肉質の企業体質が出来上がると会社側は考えている。構造改革一巡後の来期は2桁増益を視野に入れているとのことである。厳しい競争も予想されるが、スマートフォン、クラウド、ソーシャルメディアといった急拡大しているマーケットを対象に、ALLシステナの総合力でマーケットを開拓していくことのできる事が同社の大きな強みとなるだろう。具体的には来期のトータル・ソリューション・サービスによる案件受注の実績に期待したい。

BRIDGE REPORT

ブリッジレポート



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) 2012 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(システナ: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/ でご覧になれます。