



Bridge Report システナ (2317)

	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 1-2-20 汐留ビルディング 14階	
	事業内容	スマートフォンやタブレットなどのモバイル端末ソフトの開発支援・品質評価を行うモバイル高速データ通信事業と金融機関・ネットビジネス企業向けシステム開発を行う情報システム事業が融合しソリューションデザイン事業を展開。システムの運用・保守、クラウド型サービスの提供・導入支援、スマートフォン向けゲームの開発・提供も手掛ける。IT関連商品の企業向け販売を行うソリューション営業の営業力をグループ全体に浸透させ、販売から開発、運用・保守まで総合力をアップ。	
	決算月	3月	
HP	http://www.systemena.co.jp/		

逸見 愛親 社長

— 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	
63,600円	281,800株	17,922百万円	6.6%	1株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
3,000.00円	4.7%	5,918.27円	10.7倍	47,073.13円	1.4倍

*株価は6/22終値。

— 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	当期純利益	EPS	配当
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(実)	30,630	1,822	1,918	904	3,062.90	2,900.00
2013年3月(予)	32,616	2,858	2,867	1,667	5,918.27	3,000.00

*予想は会社予想。

—目次—

- [1. 会社概要](#)
- [2. 中期3カ年計画](#)
- [3. 2012年3月期決算](#)
- [4. 2013年3月期業績予想](#)
- [5. 今後の注目点](#)

今回のポイント

- ・12/3 期は「選択と集中」の経営方針の下、重複事業や成長が見込めない事業の売却・縮小等を進めたため売上が減少。利益面では、子会社の東京都ビジネスサービス(株)の貸倒引当金計上や、同じく子会社の(株)IDY と(株)GaYa の先行投資が負担となった。
- ・13/3 期は前期比 6.5%の増収、同 49.5%の経常増益予想。ソリューションデザイン事業(当期よりモバイル高速データ通信事業と情報システム事業を統合)やソリューション営業の売上が増加。先行投資が続いていたクラウド事業及びコンシューマサービス事業も大きく伸び、損益も大幅に改善することなどにより同 56.9%の営業増益。
- ・10年4月の合併以後2年間、構造改革を進めてきた。結果として財務体質が改善され、成長市場への経営資源の統合と集中も完了した。13/3 期から始まる中期3カ年計画においては攻めの経営に転じ、最終の15/3 期に売上高420億円、営業利益50億円の達成を目指している。

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、ポータルサイト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、システムプロとカテナのシステム開発事業を情報システム事業として統合すると共に、システムプロの主力事業であったモバイル高速データ通信事業との連携を推進。2012年4月、モバイル高速データ通信事業と情報システム事業を統合し、ソリューションデザイン事業を発足。IT 関連商品の企業向け販売を行うソリューション営業の営業力をグループ全体に浸透させ、システムの運用・保守、ヘルプデスクを行う IT サービス事業、クラウド型サービスの提供・導入支援を行うクラウド事業、スマートフォン向けゲームの開発・提供を行うコンシューマサービス事業などの各事業の強みを連結し、販売から開発、運用・保守までのトータル・ソリューション・サービスを展開。グループは、同社の他、連結子会社4社、持分法適用会社3社。

【事業内容】

ソリューションデザイン事業

モバイル高速データ通信事業と情報システム事業を統合し、13/3 期より新たにソリューションデザイン事業としてセグメントした。プロダクトソリューション、サービスソリューション、及び金融ソリューションの3つのソリューションに分かれ、プロダクトソリューションでは主にモバイル端末ソフトの開発支援・品質評価及び自社端末開発、或いは、車載システムや情報家電向けの組み込みソフト開発を手掛け、サービスソリューションではアプリ・コンテンツ開発、アプリ基盤設計・構築をベースに成長分野へ新商材・新サービスを展開する。また、金融ソリューションでは金融系(生損保及び銀行)基幹システムの開発を手掛ける。モバイル端末のほぼ全ての工程に係る技術とノウハウ、オープン系技術、更には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。

クラウド事業(エアー・クラウド推進事業から名称変更)

パブリック・クラウドに特化し、代表的なクラウド型グループウェア「Google Apps for Business(以下、Google Apps)」やワープロソフト等の Office 製品やサーバ製品をクラウド型で提供する「Microsoft Office 365」のコンサルティングや導入支援を行うと共に、同社の独自サービス「cloudstep」の提供を行う。「cloudstep」とは、「Google Apps」や「Microsoft Office 365」等のクラウドサービスの使い勝手を向上するための業務アプリケーションや運用者向けの管理ツール等を、同社独自のソリューションとして展開するサービス群。

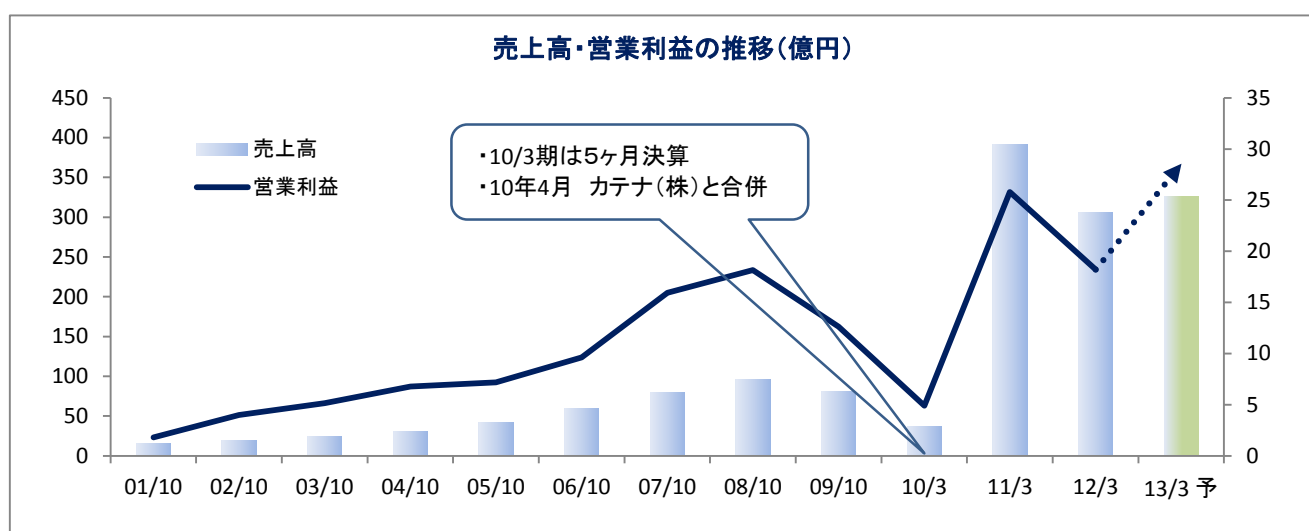
コンシューマサービス事業

(株)GaYaと(株)ProVisionの連結子会社2社の事業領域である。(株)GaYaが手掛けるスマートフォン向けのBtoB、BtoCビジネス企業向けの開発支援(機器の選定からクラウドシステムの提案まで360度対応可能な体制を構築済み)やSNS向けゲームコンテンツの開発(大手SNSサイトへの提供)に係る収益、及び(株)ProVisionが手掛けるグループ会社社員向けサービスに係る収益が柱である。尚、(株)ProVisionはソリューションデザイン事業におけるAndroidスマートフォン向けアプリの動作チェック(全機種対応)を主力事業としている。

【沿革】

1983年3月にマイクロコンピュータのソフト開発を目的としたヘンミエンジニアリング(株)として設立(84年2月、システムプロに商号変更)。80年代後半にかけて通信分野へ展開し、1988年2月に日本初の対戦型オンラインゲーム「麻雀クラブ」を開発。96年4月には、対戦型オンラインゲームで培った通信系ファームウェアの技術とノウハウを活かし移動体通信端末ソフトの受託開発を開始した。更に2000年9月には、モバイルコンピューティングの需要拡大を踏まえ、携帯電話向けコンテンツの開発販売チームを編成。モバイル端末向け組込みソフトの仕様策定・開発・品質評価全般において他社を圧倒、車載システムや情報家電向けの組込みソフト開発にも展開。ポータルサイト構築等のシステムインテグレーション事業も評価が高い。07年2月には、金融機関向け基幹システムの開発に強みを持つカテナ(株)と資本・業務提携(持分法適用関連会社化、同年12月の増資引受けにより、出資比率が29.8%から35.9%へ上昇)。10年4月にカテナ(株)を吸収合併し、商号をシスプロカテナへ変更。同年7月に商号をシステナに変更した。

資本政策では、02年8月、大証ナスダックジャパン市場に上場。04年11月の東証2部上場を経て、05年10月に東証1部指定となった。



【グループ企業の概要】

連結子会社	出資比率	事業内容
(株)ProVision	88.8%	モバイル端末ソフト開発支援、同ソフト・アプリの品質評価、システム運用・保守
東京都ビジネスサービス(株)	51%	データ入力、大量出力等(東京都との共同出資の重度障がい者雇用モデル企業)
(株)GaYa	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、受託開発等
(株)IDY	76.7%	各種通信デバイス・通信ソフトウェアの開発・販売
(株)ティービーエスオペレーション		東京都ビジネスサービス(株)の子会社
持分法適用会社	出資比率	事業内容
北洋情報システム(株)	25%	システム構築、パッケージソフト開発・販売(北海道を拠点とするニアショア開発)
リトルソフト(株)	20%	クラウド対応 Web アプリ「LS クラウド」の開発及び「LS クラウド」を用いた SI
iSYS Information Technology Co.,Ltd.	35%	モバイル及び金融機関向けシステムを中心としたオフシア開発(中国北京市)

2. 中期3カ年計画

(1) 計画の概要

同社は2010年4月の合併以後2年間、構造改革を進めてきた。結果として財務体質が改善され、成長市場への経営資源の統合と集中が完了し、攻めの経営の準備が整った。

13/3期は「種まきの年」と位置付け、①人材採用強化、②新商材・新サービス・新コンテンツの開発、③業務提携・M&A 戦略の強化、④新ビジネスモデルへの挑戦、⑤海外進出と開発拠点強化に取り組む。①人材の採用については、これまでのシステムエンジニア中心の採用に加え、営業職の採用を強化させており、②新商材・新サービスの開発については、事業毎に培ってきた技術とノウハウを結集し、「ALL システナ」のシナジーを強化するため、ソリューションデザイン事業とソリューション営業の連携強化、ITサービス事業とソリューション営業の統合を進めていく。14/3期は新商材・新サービス・新コンテンツ・新ビジネスモデルの「芽生えの年」とし、最終の15/3期は、これらが収益の柱に育つ「開花の年」との位置付けで、売上高420.1億円(12/3期比1.4倍)、営業利益50.2億円(同2.8倍)、営業利益率12.0%(同2倍)を目指している。

売上高・営業利益計画

(単位:百万円)

	12/3期 実績	13/3期 予想	前期比	14/3期 計画	前期比	15/3期 計画	前期比
売上高	30,630	32,616	+6.5%	36,500	+11.9%	42,010	+15.1%
営業利益	1,822	2,858	+56.9%	3,762	+31.6%	5,022	+33.5%
営業利益率	5.9%	8.8%	-	10.3%	-	12.0%	-

(2) 新商材・新サービス

ソリューションデザイン事業

計画達成に向けた注力分野は、医療分野、社会インフラ分野、及びエアー・クラウド分野の3分野。このうち、医療分野については、グループ会社の北洋情報システム(株)が持つ電子カルテシステム事業を強化・育成する。競合商品は、日本医師会標準レセプトシステム「ORCA」と接続するために1億円程度の開発費用が必要となるが、北洋情報システム(株)のパッケージには接続機能が標準で搭載されており、他社の半値以下で提供できる。前期の導入実績は4件で、引き続き注力していく考え。

社会インフラ分野については、デジタルサイネージ「Totally Vision」、公共向けM2M(Machine-to-Machine)ソリューションに取り組んでいる。「Totally Vision」は、既に公共施設に導入されており、今月には別の公共施設への導入が完了する。公共向けM2Mソリューションについては、電子メーカーと共同で被災地向けのシステムを手掛けている。尚、M2Mとは、ネットワークに接続された機械(Machine)と機械(Machine)が相互に情報交換し、自動的に監視、管理、配信を行うサービス。現在、地図情報や気象情報等がクラウドサービスとして提供されている。

また、エアー・クラウド分野については、旧モバイル高速データ通信事業で培ったノウハウをパッケージにして販売し、プロダクトの提案を通して顧客のシステム開発案件を受注し、導入までの一括請負につなげていく。

IT サービス事業

インシデント管理ツールの顧客企業への導入に取り組んでいく。インシデント管理ツールはヘルプデスクに寄せられる問合せをデータベース化し、問題解決の円滑化を図るツールであり、単にヘルプデスク業務の請負ではなく、情報や顧客の要望を管理する事で新たな商材を生み出し顧客に提案していく。この他、グローバルサービスとしては、顧客が海外に拠点を立ち上げる際の IT インフラ環境構築を支援していく他、広域・リモート支援として、成長が期待できる BCP 対策サービスにも注力し、パートナーと共に全国展開を図っていく(全国に拠点を持つパートナーと業務提携しており、サービスを全国展開するための下地ができていく)。また、足元で遠隔サポートサービスも受注が伸びている。

ソリューション営業

DC(データセンター)ソリューション、VDI(仮想デスクトップ)ソリューションに取り組んでいく。DC ソリューションは、データセンターを安価で借り上げ、顧客のデータセンターを移設するものであり、営業部隊を新設し、積極的に展開していく。VDI ソリューションは、PC 環境を仮想化してサーバに集約したもので、合併後のシナジー効果が生きる商材である。また他の新商材として、オープンソースソリューション、モバイルデバイスソリューション、MS クラウドソリューションにも取り組んでいく。特に MS クラウドソリューションは、システム開発、リモート監視、ヘルプデスクを一括してサポートするものであり、「ALL システナ」の集大成となるビジネスである。

この他、クラウド事業については、「Google Apps」のソリューションと自社独自ソリューションの「cloudstep」を融合し、グループウェアのマーケットでシェアアップを図る。

(3)事業戦略

今後の事業戦略として、IT サービス事業では、「お客様の戦略的パートナー」を目指し、グローバル力の強化、差別化、「ALL システナ」のサービス提供等に取り組んでいく。ソリューション営業では、総合営業への変革を目指し、営業職の中途採用強化、付加価値サービスの拡大等を推進。また、クラウド事業では 500 億円程度の規模を有するグループウェア市場が最大のターゲットとなる。これまでは単なるコミュニケーションツールであった Google Apps が、自社開発の「cloudstep」と組み合わせる事でグループウェアとしての機能を充実させる事ができたため、これを武器にパブリック・クラウドからプライベートクラウドへ切り込んでいく。

コンシューマサービス事業では、大手 SNS サイト向けゲームコンテンツを毎年 6 タイトル開発・提供する予定である。4 月 27 日に、第 1 弾として「アイドルメーカー」を GREE アプリで提供開始した。第 2 弾は 7 月末にリリースする予定で、第 3 弾についても企画が進んでいる。GREE との連携により、収益につながる導線をゲームに盛り込んでいく。ヒット作と呼ばれるのは、月間売上が 10 百万円を超えるものと言われており、3 年間で 3~5 タイトルヒットさせれば、目標を達成できる計算だ。

セグメント別売上高・利益計画

(単位:百万円)

	12/3 期 実績	13/3 期 予想	前期比	14/3 期 計画	前期比	15/3 期 計画	前期比
ソリューションデザイン	12,431	13,460	+8.3%	15,042	+11.8%	17,129	+13.9%
IT サービス	4,942	4,794	-3.0%	19,899	+8.1%	21,583	+8.5%
ソリューション営業	13,035	13,608	+4.4%				
クラウド	248	471	+89.9%	918	+94.9%	1,498	+63.2%
コンシューマサービス	49	323	+559.2%	640	+98.1%	1,800	+181.3%
調整額	-77	-42	-	-	-	-	-
連結売上高	30,630	32,616	+6.5%	36,500	+11.9%	42,010	+15.1%
ソリューションデザイン	1,511	1,920	+27.1%	2,356	+22.7%	2,912	+23.6%
IT サービス	76	389	+411.8%				
ソリューション営業	320	404	+26.3%	1,039	+31.0%	1,208	+16.3%
クラウド	25	46	+84.0%	149	+223.9%	344	+130.9%
コンシューマサービス	-111	97	-	218	+124.7%	558	+156.0%
連結営業収益	1,822	2,858	+56.9%	3,762	+31.6%	5,022	+33.5%

3. 2012年3月期決算

(1) 連結業績

(単位: 百万円)

	11/3期	構成比	12/3期	構成比	前期比
売上高	39,176	100.0%	30,630	100.0%	-21.8%
売上総利益	7,175	18.3%	5,893	19.2%	-17.9%
販管費	4,596	11.7%	4,070	13.3%	-11.4%
営業利益	2,579	6.6%	1,822	5.9%	-29.4%
経常利益	2,661	6.8%	1,918	6.3%	-27.9%
当期純利益	2,957	7.5%	904	3.0%	-69.4%

※数値には(株)インベストメントブリッジが参考値として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)。

前期比 21.8%の減収、同 27.9%の経常減益

売上高は前期比 21.8%減の 306.3 億円。売上高の減少は「選択と集中」の経営方針の下、重複事業の売却、成熟事業の売却・縮小等を進めた結果であり想定範囲内。

営業利益は同 29.4%減の 18.2 億円。子会社で東京都との共同出資による重度障がい者雇用モデル企業である東京都ビジネスサービス(株)が計上した貸倒引当金 3.4 億円(新規取引先との間で支払いが実行されない売掛金があり、現在、必要な法的手続きを行っている)や、スマートフォン向けソーシャルゲーム開発の(株)GaYa 及び通信デバイスなどハード開発を手掛ける(株)IDY の両子会社における先行投資が利益を圧迫した。

特別損益の悪化と法人税率引き下げ等の影響による繰延税金資産の取崩額の増加(3.7 億円→15.7 億円)で、当期純利益は 9.0 億円と同 69.4%減少した。尚、前期はカテナ(株)との合併後の資産売却に伴い固定資産売却除却益や関係会社株式売却益など特別利益 11.4 億円を計上する一方、固定資産売却除却損や資産除去債務など当別損失 3.1 億円を計上。当期は事業譲渡益等で特別利益 4.8 億円、固定資産除却損で特別損失 1 百万円を計上した。

配当は 1 株当たり 300 円増の期末 1,600 円となった(上期末配当と合わせて 2,900 円)。

(2) セグメント別動向

セグメント別売上高・利益

(単位: 百万円)

	11/3期	構成比	12/3期	構成比	前期比
モバイル高速データ通信	7,381	18.8%	6,484	21.1%	-12.2%
情報システム	11,813	30.1%	5,947	19.4%	-49.7%
IT サービス	5,566	14.2%	4,942	16.1%	-11.2%
ソリューション営業	14,390	36.7%	13,035	42.5%	-9.4%
エアー・クラウド推進	70	0.2%	248	0.8%	+251.4%
コンシューマサービス	43	0.1%	49	0.2%	+13.7%
調整額	-89	-	-77	-	-
連結売上高	39,176	-	30,630	-	-21.8%
モバイル高速データ通信	1,373	54.2%	850	46.7%	-38.1%
情報システム	807	31.9%	661	36.3%	-18.1%
IT サービス	308	12.2%	76	4.2%	-75.1%
ソリューション営業	202	8.0%	320	17.6%	+58.4%
エアー・クラウド推進	-72	-2.8%	25	1.4%	-
コンシューマサービス	-86	-3.4%	-111	-6.1%	-
調整額	46	-	-	-	-
連結営業利益	2,579	-	1,822	-	-29.4%

※ 構成比は連結調整前

モバイル高速データ通信事業

売上高は前期比 12.2%減の 64.8 億円、セグメント利益は同 38.1%減の 8.5 億円。当セグメントの主要顧客は通信キャリアと移動体端末メーカーである。12/3 期は通信キャリア向けの売上が増加したものの、移動体端末メーカー向けの開発案件が減少。第 3 四半期(10-12 月)を底に第 4 四半期(1-3 月)には引き合いが大幅に増加したが技術者確保に苦戦し需要に追いつかなかった。利益面では、売上の減少による限界利益の減少に加え、(株)IDY が先行投資の段階であり、59 百万円の営業損失となった事も響いた。

主要顧客の移動体端末メーカーがコスト削減を強化している事に加え、スマートフォンでは従来の通信キャリア別での端末開発と異なり、共通のプラットフォーム(Android)での各通信キャリアへの端末提供が可能になったため開発案件が急速に縮小した。(ただ、通信キャリアへの品質担保の観点から、品質検証案件は堅調に推移した)。もう一方の主要顧客である通信キャリアでは、通信インフラの充実やサービス及び品質の差別化への取り組みを反映して、企画・開発、基地局や端末の品質検証案件を中心に売上が増加した。また、Android の非携帯分野では、家電や車載端末の案件がスタートした他、コンシューマ向けアミューズメント系サービスの一括受注、更には当社情報システム事業の主要顧客である金融系企業を含む様々な業種の企業から、スマートフォンやタブレット(以下、スマートデバイス)を使ったソリューションの提案依頼が増え始めた。この他、デジタルサイネージソリューション「Totally Vision」が公共施設に採用される等、新規事業の芽も出始めた。

情報システム事業

売上高は前期比 49.7%減の 59.4 億円、セグメント利益は同 18.1%減の 6.6 億円。大手損保会社の統合案件への参画拡大等があったものの、連結子会社の売却及び事業譲渡の影響で売上・利益共に減少したが、利益率が 6.8%から 11.1%に改善した。

IT サービス事業

売上高は前期比 11.2%減の 49.4 億円、セグメント利益は同 75.1%減の 76 百万円。単体は大幅な増益であったが、東京都ビジネスサービス(株)が計上した貸倒引当金(3.4 億円)が響いた(単体は、売上高 29.7 億円、セグメント利益 3.4 億円)。

ソリューション営業

売上高は前期比 9.4%減の 130.3 億円、セグメント利益は同 58.4%増の 3.2 億円。主要顧客である製造系企業を中心に IT 投資が手控えられ売上が減少したものの、より付加価値の高い戦略商材の販売強化や物販営業からソリューション営業への変革のための営業力の強化及び利益率の向上に向けた取り組みが成果をあげた。具体的には、BCP(business continuity plan: 事業継続計画)対策への取り組みを強化し、アセスメントから、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の展開や、PC メーカーとの協業による、Windows 7 へのリプレース提案に IT サービス事業との連携によるキッティングサービスの付加等が利益率の改善につながった。

エアー・クラウド推進事業

売上高は前期比約 3.5 倍の 2.4 億円、セグメント利益 25 百万円(前期は 72 百万円の損失)。クラウド型サービスを利用して企業等に業務アプリケーションを SaaS(Software as a Service)として提供する当事業は、東日本大震災の影響による BCP 対策が企業システムのクラウド化を促した事で引き合いが急増。特にクラウド型での利用に適したコミュニケーションツールである「Google Apps」(独自ドメインで Gmail や Google カレンダー等の Google 製品を使えるようにする Google 提供のサービス)関連の案件が増加した他、「Google Apps」と同社の独自サービスである「cloudstep」シリーズの中のワークフロー、グループ・スケジューラーといった「Google Apps」では実現できないソリューションサービスを組み合わせる提供することにより、競合他社との差別化が進み、複数の大型案件の受注に成功した。

「cloudstep」とは、「Google Apps」や「Microsoft Office 365」等のクラウドサービスの使い勝手を向上するための業務アプリケーションや運用者向けの管理ツール等を、同社独自のソリューションとして展開するサービス群。

コンシューマサービス事業

(株)GaYa は Android 搭載スマートフォン向けゲームの開発を主力としていたが、現在、スマートフォン向けの BtoB、BtoC ビジネスを行う顧客向けの受託開発・開発支援(機器の選定からクラウドシステムの提案まで 360 度対応可能な体制を構築済み)と SNS 向けゲームコンテンツの開発(大手 SNS サイトへの提供)へ事業をシフトさせており、現在、先行投資の段階にある。このため、12/3 期の当セグメントは売上高 49 百万円(前期は 43 百万円)、セグメント損失 111 百万円(同 86 百万円の損失)となった。

(株)GaYa は、大手 SNS サイトへのゲームコンテンツ提供を事業の柱に育てるべく年間6タイトルを目標に開発・提供を行っていく。

(3) 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

財政状態

(単位:百万円)

	11年3月	12年3月		11年3月	12年3月
現預金	5,188	4,289	仕入債務	2,836	3,552
売上債権	7,734	7,991	短期有利子負債	3,375	2,307
繰延税金資産	1,680	1,190	未払金・未払費用	1,159	975
流動資産	15,336	14,327	長期有利子負債	677	118
有形固定資産	3,057	2,763	負債	9,761	8,285
無形固定資産	1,052	909	純資産	14,692	13,586
投資その他	5,006	3,870	負債・純資産合計	24,453	21,871
固定資産	9,117	7,544	有利子負債合計	4,052	2,425

※ 有利子負債＝借入金＋社債＋リース債務

期末総資産は前期末比 25.8 億円減の 218.7 億円。10 年 4 月の旧カテナ(株)との合併に伴い肥大化した総資産のスリム化を進めており、重複した事業や成熟事業の売却・縮小等を進めると共に有利子負債の削減に努めた(借入金だけで、11/3 期及び 12/3 期の 2 期で 60 億円削減)。

キャッシュ・フロー

(単位:百万円)

	11/3 期	12/3 期	前期比	
営業キャッシュ・フロー	2,949	2,211	-738	-25.0%
投資キャッシュ・フロー	1,619	513	-1,106	-68.3%
フリー・キャッシュ・フロー	4,568	2,724	-1,844	-40.4%
財務キャッシュ・フロー	-5,690	-3,525	+2,165	-
現金及び現金同等物期末残高	5,088	4,287	-801	-15.7%

営業 CF が減少する中、リストラに伴う資産売却が前期ほどではなかったため投資 CF も減少した。引き続き財務の健全化に取り組み、フリーCF を上回る有利子負債の削減を進めた事で現金及び現金同等物の期末残高は 42.8 億円と前期末比 8.0 億円減少した。

4. 2013年3月期業績予想

連結業績

(単位:百万円)

	12/3期 実績	構成比	13/3期 予想	構成比	前期比
売上高	30,630	100.0%	32,616	100.0%	+6.5%
営業利益	1,822	5.9%	2,858	8.8%	+56.9%
経常利益	1,918	6.3%	2,867	8.8%	+49.5%
当期純利益	904	3.0%	1,667	5.1%	+84.4%

前期比 6.5%の増収、同 49.5%の経常増益予想

先行投資が続いていたクラウド事業及びコンシューマサービス事業の売上が大きく伸びる他、スマートフォンや Android の非携帯分野を中心にソリューションデザイン事業や物販営業からソリューション営業への体質改善が進むソリューション営業の売上も増加する。一方、IT サービス事業では売上の減少を見込んでいるが、これはキッティング業務をソリューション営業に移管した影響や前期の東京都ビジネスサービス(株)の実績に係争中の案件の売上約 5 億円が含まれていたため。係争中の案件の支払いが行われれば、営業利益を最大で 3.4 億円押し上げる。配当は 1 株当たり 100 円増配の年 3,000 円を予定。

セグメント別売上高・利益

(単位:百万円)

	12/3期 実績	構成比	13/3期 予想	構成比	前期比
ソリューションデザイン	12,431	40.6%	13,460	41.3%	+8.3%
IT サービス	4,942	16.1%	4,794	14.7%	-3.0%
ソリューション営業	13,035	42.6%	13,608	41.7%	+4.4%
クラウド	248	0.8%	471	1.4%	+89.7%
コンシューマサービス	49	0.2%	323	1.0%	+548.9%
調整額	-77	-	-42	-	-
連結売上高	30,630	-	32,616	-	+6.5%
ソリューションデザイン	1,511	83.0%	1,920	67.2%	+27.1%
IT サービス	76	4.2%	389	13.6%	+406.3%
ソリューション営業	320	17.6%	404	14.1%	+26.1%
クラウド	25	1.4%	46	1.6%	+82.8%
コンシューマサービス	-111	-6.1%	97	3.4%	-
連結営業利益	1,822	100.0%	2,858	-	+56.9%

※ 売上高の構成比は連結調整前

5. 今後の注目点

2年に及んだ構造改革の成果で、経営資源を統合して成長市場へ集中していくための体制が整備されると共に、財務の健全化も進んだ。13/3期から始まる中期3カ年計画の最終目標はアグレッシブなものとなったが、いずれの取り組みにおいても、既に目標達成のためのシーズ(種)を有している。この種を育て、開花させる事ができれば、結果(計画の達成)は自ずとついてくる。

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) 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。