

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 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・インター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/	

— 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	
62,400円	278,444株	17,375百万円	6.6%	1株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
3,000.00円	4.8%	5,977.00円	10.4倍	46,185.41円	1.4倍

*株価は8/15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	5,977.00	3,000.00

*予想は会社予想。

システナの2013年3月期第1四半期決算について、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. 中期3カ年計画](#)
- [3. 2013年3月期第1四半期決算](#)
- [4. 2013年3月期業績予想](#)
- [5. 今後の注目点](#)

今回のポイント

・13/3期1Q(4-6月)は前年同期比2.4%の減収、同10.9%の経常減益だが、これは前期実績に子会社・東京都ビジネスサービス(株)における現在係争中の案件の売上高および利益が含まれているためであり、実質は増収・増益である。主力のソリューションデザインが堅調に推移した他、BCP対策を軸にサービスメニューを拡充したソリューション営業の売上も増加した。

・業績予想に変更は無く、通期で前期比6.5%の増収、同49.5%の経常増益。ソリューションデザイン事業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、連結ベースの利益率改善も進む。配当は1株当たり100円増配の年3,000円を予定。

・1Qは先行投資負担が利益を圧迫したものの、カテナ(株)を吸収合併して3年目に入り、ALLシステナとしての総合営業体制が確立されつつある。2Q(7-9月)はほぼ1Q同様の推移となる見込みだが、下期以降、取り組みの成果が売上高及び利益に反映されてくる見込み。

1. 会社概要

2010年4月1日に(株)システムプロが、持分法適用会社だったカテナ(株)を吸収合併して誕生。旧(株)システムプロのモバイル端末のほぼ全ての工程に係る技術・ノウハウとオープン系技術、旧カテナ(株)の金融分野の業務知識と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る。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本部」と「情報システム事業本部」を統合し、13/3期より新たにセグメントした。スマートデバイスを中心にデジタル製品の開発工程全般に携わるプロダクトソリューション、旧モバイル高速データ通信事業のスマートデバイスソリューション、SI業務と旧情報システム事業のオープン、Web、基盤業務を融合したサービスソリューション、金融系(生損保及び銀行)基幹システムの開発を手掛ける金融ソリューションの3つのソリューションに分かれる。

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

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

連結子会社である(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、SNS向けゲームコンテンツの開発・提供に係る収益が主にセグメントされている。

2. 中期3カ年計画

現在、15/3 期を最終とする「中期 3 カ年計画」が進行中である。医療、社会インフラ、エアー・クラウド、SNS、アジアマーケット等の高成長市場への新商材・新サービス・新コンテンツの投入により、3 年間で売上高成長率 35%以上、営業利益 2.5 倍以上の達成を目指している。

(1) 計画の概要

同社は 2010 年 4 月のカテナ(株)との合併以降、構造改革を進めてきた。結果として財務体質が改善され、攻めの経営に転じる準備が整った。

初年度の 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しており、②新商材・新サービスの開発については、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及び IT サービス事業とソリューション営業の統合を進め「ALL システナ」のシナジーを高めていく。続く 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)の達成を目指す。

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%

(2) 新商材・新サービス

ソリューションデザイン事業

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。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の投資育成に取り組む。同製品は競合商品と異なり、日本医師会標準レセプトシステム「ORCA」との接続機能を標準搭載しているため、初期投資を抑える事ができる(競合商品の半値以下での提供が可能。前期の導入実績は 4 件)。社会インフラ分野については、デジタルサイネージ「Totally Vision」と公共向け M2M(Machine-to-Machine)ソリューションに取り組んでいる。「Totally Vision」は既に公共施設での導入実績を有し、M2M ソリューションについても、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。また、旧モバイル高速データ通信事業で培ったノウハウを活かしたエアー・クラウド分野では、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の顧客が海外に拠点を立ち上げる際の IT インフラ環境の構築を支援や広域・リモート支援としての 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。

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。前者は、DC を安価で借り上げ、顧客の DC 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。また、VDI とは PC 環境を仮想化してサーバに集約するもの。VDI ソリューションは合併後のシナジー効果が期待できる商材である。この他、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。

クラウド事業

「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. 2013年3月期第1四半期決算

(1) 第1四半期(4-6月)連結業績

	12/3期 1Q(4-6月)	構成比	13/3期 1Q(4-6月)	構成比	前年同期比
売上高	7,541	100.0%	7,363	100.0%	-2.4%
売上総利益	1,465	19.4%	1,417	19.2%	-3.3%
販管費	982	13.0%	968	13.1%	-1.4%
営業利益	483	6.4%	448	6.1%	-7.3%
経常利益	510	6.8%	455	6.2%	-10.9%
当期純利益	491	6.5%	250	3.4%	-49.0%

※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)。

前年同期比 2.4%の減収、同 10.9%の経常減益

売上高は前年同期比 2.4%減の 73.6 億円、営業利益は同 7.3%減の 4.4 億円となったが、これは前期実績に子会社・東京都ビジネスサービス(株)における現在係争中の案件の売上高および利益が含まれているためであり、実質は増収増益である。主力のソリューションデザインが堅調に推移した他、BCP 対策を軸にサービスメニューを拡充したソリューション営業の売上も増加した。受取賃料の減少による営業外収益の減少や、事業譲渡益(380 百万円)が無くなった事による特別利益の減少で四半期純利益は 2.5 億円と同 49.0%減少した。

(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)

	12/3期 1Q(4-6月)	構成比	13/3期 1Q(4-6月)	構成比	前年同期比
ソリューションデザイン	3,147	41.7%	3,255	44.2%	+3.4%
IT サービス	1,537	20.4%	1,057	14.4%	-31.2%
ソリューション営業	2,810	37.3%	2,969	40.3%	+5.7%
クラウド	52	0.7%	82	1.1%	+58.7%
コンシューマサービス	10	0.1%	10	0.2%	-4.8%
調整額	-17	-	-12	-	-
連結売上高	7,541	-	7,363	-	-2.4%
ソリューションデザイン	391	81.0%	331	73.9%	-15.3%
IT サービス	93	19.3%	55	12.3%	-41.1%
ソリューション営業	54	11.2%	68	15.2%	+25.5%
クラウド	2	0.4%	-1	-0.2%	-161.4%
コンシューマサービス	-58	-12.0%	-7	-1.6%	-
調整額	-	-	1	-	-
連結営業利益	483	100.0%	448	-	-7.3%

ソリューションデザイン事業

売上高 32.5 億円、セグメント利益 3.3 億円

3 つのソリューションが堅調に推移したものの、先行投資負担が利益を圧迫した。プロダクトソリューション(旧モバイル高速データ通信事業の組込み開発・評価業務)については、通信キャリアにおいて、端末の企画・開発、基地局・端末の品質検証、更にはプラットフォーム開発や性能改善等で受注が伸びており、開発案件が縮小傾向にある端末メーカー向けも、通信キャリアへの品質担保の観点から減らす事ができない品質検証案件が堅調に推移した。また、Android の非携帯分野では、Android スマートフォン開発の豊富な実績とノウハウが評価され、家電や車載端末の案件がスタートした。

事業統合のシナジーが最も期待されるサービスソリューション(旧モバイル高速データ通信事業のスマートデバイスソリューション、SI 業務及び旧情報システム事業のオープン、Web、基盤業務)においては、従来の SI、オープン、Web、基盤業務が押し並べて堅調に推移。また、デジタルサイネージソリューション「TotallyVision」が、高知競馬場での試験導入及び名古屋競馬場での本導入と順調に進んだ(今後、北海道、兵庫、高知での本格導入も予定されている)。また、スマートデバイ

スと高速無線通信の急速な普及を追い風に企業(特に金融機関)向けのスマートデバイスソリューションやコンシューマー向けのアプリ・コンテンツサービスも順調だった。

金融ソリューション(旧情報システム事業の金融系HOST開発・保守)では、保険会社の統合対応等の大型案件が進捗している。

この他、従来からの中国オフショア合併会社(iSYS)に加え、機密性・保守性の高い領域における開発向けにグループ会社との連携による国内ニアショア開発の提供も開始した。

ITサービス事業 売上高 10.5 億円、セグメント利益 55 百万円

前述の子会社・東京都ビジネスサービスにおける減少要因により前年同期比で減収・減益となったが、BCP(事業継続計画)対策を念頭に置いたシステム更新提案、リスク管理案件に対する営業強化、更にはソリューション営業本部の顧客に対する機器選定から基盤構築、運用・保守までの ALL システム体制の収益性の高いサービス提案に注力した結果、OS のアップグレード案件やスマートデバイス端末の導入案件等の取り込みに成功した。

ソリューション営業 売上高 29.6 億円、セグメント利益 68 百万円

クライアントPC及びサーバの仮想化やバックアップサービスにITサービス事業のリモート保守運用サービスを付加する等、BCP対策を軸にサービスメニューを拡充した。この効果が現れた他、メーカーとの協業により、Windows7へのリプレースとキッティングサービスをセットにした提案がPCの販売増につながった。

尚、国内パソコン出荷台数が減少する中で、同社のPC販売は前年同期比35%増加。特にレノボ社製品の販売に関しては、レノボ・ジャパン(株)から優秀販売店上位6社(販売台数で国内5位)に選ばれ、「Lenovo Excellent Reseller Award」を受賞した。

クラウド事業 売上高 82 百万円、セグメント損失 1 百万円

東日本大震災によるBCP対策をきっかけに企業システムのクラウド化が進んだ事や、クラウドサービスそのものの利用メリットを実感した顧客が積極的にクラウド化を推進した事等で引き合いが増加した。主力取扱商品の「Google Apps」(クラウド型での利用に適したメールやカレンダーに代表されるコミュニケーションツール)は既存グループウェアからの全面移行を目的として導入する企業が増えているため、ワークフロー、グループスケジューラーの機能拡張や組織階層型アドレス帳、認証基盤等の新たな機能を追加した同社の独自サービス「cloudstep」シリーズとのセット販売の強化に取り組んでいる。

コンシューマサービス事業 売上高 10 百万円、セグメント損失 7 百万円

今期はSNSゲームを6タイトルのリリースを計画している。開発は順調に進んでおり、1本目を4月27日にリリースし、2本目を9月中にリリースする予定。

(3) 財政状態

(単位:百万円)

	12年3月	12年6月		12年3月	12年6月
現預金	4,287	4,065	仕入債務	3,552	2,559
売上債権	7,991	6,983	短期有利子負債	2,272	2,308
繰延税金資産	1,190	1,274	未払金・未払費用	975	1,115
流動資産	14,327	13,131	長期有利子負債	77	35
有形固定資産	2,763	2,748	負債	8,285	7,321
無形固定資産	909	840	純資産	13,586	13,177
投資その他	3,870	3,778	負債・純資産合計	21,871	20,498
固定資産	7,544	7,367	有利子負債合計	2,349	2,343

4. 2013年3月期業績予想

通期連結業績

(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%

業績予想に変更は無く、通期で前期比6.5%の増収、同49.5%の経常増益が見込まれる

「ほぼ予想通りに推移している」として、業績予想に変更は無かった。

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の非携帯分野が好調な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)の実績に係争案件の売上約5億円が含まれていたため。係争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	40.5%	13,460	41.2%	+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	42.5%	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%

5. 今後の注目点

カテナ(株)を吸収合併して3年目に入り、事業部門間の連携強化が進んでおり、ALLシステナとしての総合営業体制が確立されつつある。第2四半期(7-9月)は、第1四半期とほぼ同様の推移となる見込みだが、下期以降、これまでの取り組みの成果が売上高及び利益に本格的に反映されてくる見込み。

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。