



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	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	
75,000円	275,400株	20,655百万円	6.6%	1株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
3,000.00円	4.0%	6,041.17円	12.4倍	47,254.10円	1.6倍

*株価は12/18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	6,041.17	3,000.00

*予想は会社予想。

システナの2013年3月期上期決算について、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月期上期決算](#)
- [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 期上期は前年同期比 4.9%の増収、同 25.3%の経常増益。PC メーカーとの協業や IT サービス事業との連携強化等でソリューション営業の売上が大きく伸びた他、基地局を含めたスマートデバイス関連や Android の非携帯分野をけん引役に主力のソリューションデザイン事業の売上も増加した。収益性の改善も進み同 33.1%の営業増益。

・通期業績予想に変更はなく、前期比 6.5%の増収、同 49.5%の経常増益。主力事業が堅調に推移する見込み。また、未だ事業規模は小さいものの、クラウド事業の売上が大きく伸びる他、コンシューマサービス事業も近日リリースを予定しているスマートフォン向けソーシャルゲームの寄与による大きな伸びを見込んでいる。配当は 1 株当たり 100 円増配の年 3,000 円を予定。

・カテナ(株)を吸収合併して 2 年が経過し、ALL システナとしての体制が整ってきた事が今期の好業績の要因。特にソリューション営業は提案営業力が格段に強化された事で収益力の向上が顕著である。また、主力のソリューションデザイン事業を中心にその他の事業でも新商材・新サービスの開発・投入が相次いでいる事に加え、人材の育成や財務内容の改善も進んでいる。

1. 会社概要

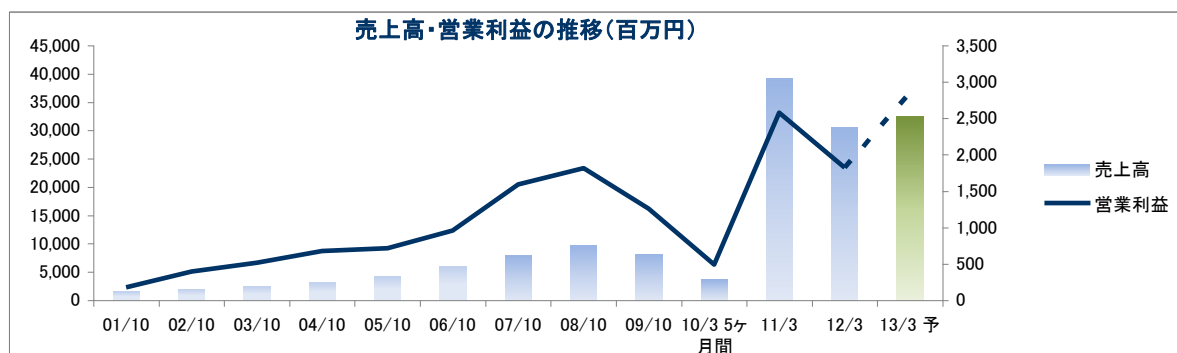
2010 年 4 月 1 日に(株)システムプロが、持分法適用会社だったカテナ(株)を吸収合併して誕生。旧(株)システムプロのモバイル端末のほぼ全ての工程に係る技術・ノウハウとオープン系技術、旧カテナ(株)の金融分野の業務知識と基盤系技術を融合した事業展開により新たな領域の開拓を進めている。グループは、同社の他、連結子会社 4 社、持分法適用会社 3 社。

【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、受託開発・開発支援等
(株)IDY	76.7%	各種通信デバイス・通信ソフトウェアの販売、無線通信に関わる各種開発
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%	クラウド環境対応Webアプリ「LSクラウド・ウェア」の開発及び「LSクラウド・ウェア」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ョア開発(中国北京市)

【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、88 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。その後、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に展開。その後、モバイル端末向け組み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し業容を拡大させた。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)。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。



【事業内容】

事業は、ソリューションデザイン事業(12/3 期調整前売上構成比 40.5%)、IT サービス事業(同 16.1%)、ソリューション営業(同 42.5%)、クラウド事業(同 0.8%)、コンシューマサービス事業(同 0.2%)に分かれ、営業利益ベースではソリューションデザイン事業の利益が全体の83.0%を占める。

ソリューションデザイン事業

当事業は、プロダクトソリューション、サービスソリューション、金融ソリューションの3事業部から成り、プロダクトソリューションは、モバイル機器ソフトの開発・評価を中心に車載システムや情報家電等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は、従来からのWeb系(オープン系)システムの開発に加え、モバイルや大型のデータベースを用いた基幹系のシステム開発を強化している。また、金融ソリューションは、金融機関向けにメインフレームのシステム開発を行っている。モバイルから基幹システムまで全ての領域の開発に対応できる会社は少なく、同社の強みとなっている。

ソリューション	概要
プロダクトソリューション事業部	<ul style="list-style-type: none"> ・モバイル端末ソフト開発支援・品質評価、自社製端末開発 ・車載システム、情報家電など組み込みソフト開発
サービスソリューション事業部	<ul style="list-style-type: none"> ・アプリ・コンテンツ開発、プラットフォーム設計・構築 ・成長分野へ新商材・新サービスを積極展開
金融ソリューション事業部	<ul style="list-style-type: none"> ・金融系(損保、生保、銀行)基幹システムの開発 コスト削減要求の強い案件に対しては中国オフショア合弁会社(iSYS)で対応し、機密性・保守性要求の高い案件については、グループ会社と連携した国内ニアショア開発で対応している。

IT サービス事業

システムやネットワークの運用・保守・監視、ヘルプデスク・ユーザーサポート、データ入力、大量出力等のITアウトソーシングサービスを手掛ける。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(サーバー、PC、周辺機器、ソフトウェア)の企業向け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

クラウド型サービスの提供及び導入支援を行っている。具体的には、代表的なクラウド型サービスである「Google Apps for Business(以下、Google Apps)」やOffice製品・サーバー製品をクラウド型で提供する「Microsoft Office 365」を扱っており、同社の独自サービス「cloudstep」とのセットでの提供に力を入れている。「cloudstep」とは、「Google Apps」や「Microsoft Office 365」等のクラウド型サービスの使い勝手を向上するために独自に開発した業務アプリケーションや運用者向けの管理ツール等の総称。

現在、パブリック・クラウドに特化しているが、プライベート・クラウドに対応する準備も進んでいる。

コンシューマサービス事業

連結子会社(株)GaYaが主体の事業。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・開発支援に係る収益がセグメントされている。

12/3 期セグメント別売上高・利益

(単位:百万円)

	売上高	構成比	営業利益	構成比
ソリューションデザイン	12,431	40.5%	1,511	83.0%
IT サービス	4,942	16.1%	76	4.2%
ソリューション営業	13,035	42.5%	320	17.6%
クラウド	248	0.8%	25	1.4%
コンシューマサービス	49	0.2%	-111	-6.1%
調整額	-77	-	-	-
合計	30,630	-	1,822	-

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

注力する新商材は、モバイルデバイスマネジメント「cloudstep MDM」、狭域SNS「OpenLink」、M2M(Machine-to-Machine)向けセキュリティ対策プラットフォーム「SmartAttach」、デジタルサイネージ「Totally Vision」。「Totally Vision」は既に地方競馬場での導入実績を有しており、複数の競馬場に順次導入を行っている。また、「cloudstep MDM」は業務で使用するモバイル端末を安全かつ効果的に管理するソリューションで、多くの引き合いを受けている。

ITサービス事業

顧客企業へのインシデント管理ツール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、単にヘルプデスク業務を請負うだけでなく、情報や顧客の要望を収集・分析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、注力する新サービスは、全国展開サービス、遠隔サポートサービス、BCP対策サービス、グローバルサービス。全国展開サービスは顧客の地方拠点のシステムやIT機器の導入を代行するサービスで、遠隔サポートサービスはリモート運用監視やオフサイトヘルプデスクにより非常駐でサポートを行うサービスである。グローバルサービスは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するサービスである。

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む。前者は、データセンターを保有する企業と協業し、顧客の自社内にあるシステムをデータセンターに移設・移植するものであり、営業部隊を新設し、積極的に展開している。また、VDIとはクライアントPCの環境をサーバーの仮想環境に集約するもの。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。

クラウド事業

「Google Apps」のソリューションと同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) 海外展開

システナグループにアジアの成長を取り込むべく(アジアをオフショアの拠点ではなく、マーケットとして捉えている)、第4四半期(1-3月)にシンガポールに現地法人(執行役員が常駐する)、タイに営業支店を立ち上げる予定。現在、現地調査等の準備を進めている。

3. 2013年3月期上期決算

(1) 上期連結業績

(単位:百万円)

	12/3期 上期	構成比	13/3期 上期	構成比	前年同期比	期初予想	予想比
売上高	14,731	100.0%	15,446	100.0%	+4.9%	14,588	+5.9%
売上総利益	2,878	19.5%	3,015	19.5%	+4.8%	-	-
販管費	2,048	13.9%	1,910	12.4%	-6.7%	-	-
営業利益	830	5.6%	1,104	7.1%	+33.1%	938	+17.7%
経常利益	887	6.0%	1,111	7.2%	+25.3%	941	+18.1%
四半期純利益	726	4.9%	600	3.9%	-17.4%	503	+19.2%

※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 4.9%の増収、同 25.3%の経常増益

売上高は前年同期比 4.9%増の 154 億 46 百万円。PC メーカーとの協業や IT サービス事業との連携強化等でソリューション営業の売上が大きく伸びた他、基地局を含めたスマートデバイス関連や Android の非携帯分野をけん引役に主力のソリューションデザイン事業の売上が増加した。営業利益は同 33.1%増の 11 億 04 百万円。規模拡大を念頭に先行投資が続くクラウド事業を除き、利益が増加もしくは、損益が改善。特に、選択と集中により付加価値の高い業務へシフトを進めた IT サービス事業の利益が前年同期の 11 百万円から 1 億 72 百万円に増加した。四半期純利益が減少したのは特別利益の減少による(前年同期は事業譲渡益 3 億 80 百万円など 4 億 67 百万円を特別利益に計上した)。

(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 上期	構成比	13/3期 上期	構成比	前年同期比
ソリューションデザイン	6,126	41.5%	6,583	42.6%	+7.5%
IT サービス	2,640	17.9%	2,180	14.1%	-17.4%
ソリューション営業	5,844	39.6%	6,519	42.1%	+11.6%
クラウド	135	0.9%	162	1.0%	+19.7%
コンシューマサービス	20	0.1%	24	0.2%	+18.0%
調整額	-36	-	-24	-	-
連結売上高	14,731	-	15,446	-	+4.9%
ソリューションデザイン	746	90.0%	777	71.0%	+4.1%
IT サービス	11	1.3%	172	15.7%	+1430.4%
ソリューション営業	146	17.6%	162	14.8%	+10.9%
クラウド	21	2.5%	4	0.4%	-78.0%
コンシューマサービス	-95	-11.5%	-20	-1.8%	-
調整額	-	-	8	-	-
連結営業利益	830	100.0%	1,104	-	+33.1%

ソリューションデザイン事業

売上高 65 億 83 百万円(前年同期比 7.5%増)、セグメント利益 7 億 77 百万円(同 4.1%増)。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事業部では、基地局や端末の品質検証・プラットフォーム開発・性能改善等の案件を中心に受注が伸びた他、Android の非携帯分野も家電や車載端末の案件が堅調に推移した。サービスソリューション事業部ではゲームプラットフォーム及びゲームコンテンツの開発が伸びた。サーバーサイド、端末サイドを問わず、全範囲の開発に対応できる事が同社の強みだ。また、独自開発製品であるデジタルサイネージ「Totally Vision」の地方競馬場への導入も始まった。金融ソリューション事業部では、統合対応など大型案件の開発が伸びた他、国内ニアシオア開発の案件を獲得し開発を開始した。

IT サービス事業

売上高 21 億 80 百万円(前年同期比 17.4%減)、セグメント利益 1 億 72 百万円(前年同期は 11 百万円)。付加価値の高い業務へのシフトを進めた結果、売上が減少したものの、利益率が改善し利益が大幅に増加した。企業の合併再編や Windows 7 へのリプレースに

伴うヘルプデスクやキittingサービスの受注が堅調に推移した。

ソリューション営業

売上高 65 億 19 百万円(前年同期比 11.6%増)、セグメント利益 1 億 62 百万円(同 10.9%増)。PC メーカーとの協業、IT 基盤構築を中心としたソリューションメニューの拡充、更には IT サービス事業との連携強化等の取り組みの成果が顕在化した。尚、PC メーカーとの協業では、単なる物売りではなくキittingサービス等を付加する差別化戦略が奏功しPCの販売台数が前年同期比67%増加した。また、ソリューションメニューの拡充では、DC(データセンター)ソリューションや VDI(仮想デスクトップ)ソリューション等をラインナップに加えた。

クラウド事業

売上高 1 億 62 百万円(前年同期比 19.7%増)、セグメント利益は 4 百万円(前年同期は 21 百万円の利益)。昨年の東日本大震災以降、BCP 対策の一環として企業システムのクラウド化が進んでいる上、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ている事が追い風になっている。この上期は、「cloudstep」シリーズのワークフローやグループスケジューラーを組み合わせる事で機能を拡張した「Google Apps」の利用が中堅・大企業で増加した。ただ、商品ラインナップの拡充、サービスの拡販に向けた営業力の強化、更にはホームページのリニューアルを中心としたプロモーション活動等、事業規模の拡大を図るべく実施した積極投資が利益を圧迫した。

コンシューマサービス事業

売上高 24 百万円(前年同期は 20 百万円)、営業損失 20 百万円(前年同期は 95 百万円の損失)。当事業では、事業主体である連結子会社(株)GaYa がスマートフォン向けゲームコンテンツの第一弾として、4月27日に「アイドルメーカー」をGREEアプリでリリースした。現在、第2弾のリリースに向けてブラッシュアップに取り組んでいる。

(3) 財政状態

(単位:百万円)

	12年3月	12年9月		12年3月	12年9月
現預金	4,287	3,667	仕入債務	3,552	1,995
売上債権	7,991	7,023	短期有利子負債	2,272	1,766
繰延税金資産	1,190	1,289	未払金・未払費用	975	980
流動資産	14,327	12,383	長期有利子負債	77	25
有形固定資産	2,763	2,764	負債	8,285	6,213
無形固定資産	909	763	純資産	13,586	13,328
投資その他	3,870	3,630	負債・純資産合計	21,871	19,541
固定資産	7,544	7,158	有利子負債合計	2,349	1,791

上期末の総資産は前期末比 23 億 30 百万円減の 195 億 41 百万円。有利子負債の削減が進み実質無借金。自己資本比率は 66.6%と同 6.0 ポイント改善した。

4. 2013年3月期業績予想

(1) 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%

通期業績予想に変更はなく、前期比 6.5%の増収、同 49.5%の経常増益

子会社の東京都ビジネスサービスにおいて、障害者雇用という原点に立ち返り、拡大路線から堅実経営に方針を修正したことなどにより、IT サービス事業の売上が減少するものの、その他のセグメントはいずれも増収。モバイル関連や金融機関の統合関連等でソリ

ユーザデザイン事業の堅調な推移が見込まれる中、未だ規模は小さいものの新規事業も、先行投資の成果でクラウド事業の売上が大きく伸びる他、コンシューマサービス事業も黒字転換に向け近日リリースを予定している第2弾ゲームに期待がかかる。また、売上が減少するITサービス事業も利益面では大きな寄与が見込まれる。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	100.0%	+56.9%

(2)事業戦略

ソリューションデザイン事業

プロダクトソリューションでは、モバイル関連でオフショアからニアショアの流れを取り込むべく地方拠点(福岡、札幌、広島)を強化していく他、車載向けの組み込みソフトの開発・評価の育成にも力を入れる。サービスソリューションでは、新しいプラットフォームの開発をキャリアから受託し開発を行っており、この他、独自開発のデジタルサイネージ「Totally Vision」など自社商材を活用した事業領域の拡大にも取り組む。金融ソリューションは、案件の多い統合案件へのニアショア対応を進めていく。

	2013年3月期 生き残り (統合/サバイバル)	2014年3月期 新たな強みの創造 (融合/チェンジ)	2015年3月期 全面展開 (成熟/シナジー)
プロダクト ソリューション	新規顧客創造 (メーカー)	開発領域拡大 (家電・車載)	モバイル業界 No.1企業
サービス ソリューション	事業統合/新事業創造	統合からの発展 人月ビジネスからの脱却	ソリューションデザインの 中核事業に
金融 ソリューション	ニアショアモデルの確立	ニアショア領域拡大	ニアショア開発 No.1アドバイザー

(同社資料より)

ITサービス事業

カテナとの合併以後、顧客を選別すると共に、技術力や人間力の向上に取り組んできた結果、合併時1~2%だった利益率が足元12~13%に改善する等、収益力の向上が著しい。今後は、「売上拡大」、「グローバル力強化」、「差別化」、「ALL システナのサービス提供」、及び「新サービス・非常駐サービスの拡充」の5項目を重点施策として取組み、顧客の戦略的パートナー(ITアウトソーサー)を目指す。

売上拡大	選択と集中、採用・教育の強化、営業強化により売上の拡大を図る。
グローバル力強化	「IT知識+英語力」を持つ人材の採用・教育を強化すると共に、外資系企業やグローバル化を目指す国内企業のニーズに対応する。
差別化	経営資源(現場力、英語力、提案力、マネジメント力)を磨き上げ、差別化を図る。
ALL システナのサービス提供	現場で業務を行っている強みを活かし、システナが持つ全てのサービスを提供する。また、1クライアント複数サービスの提供や他事業との連携も強化する。
新サービス・非常駐サービスの拡充	新サービスや非常駐型サービスの拡充に加え、ビジネスパートナーやソフトメーカーとの連携を強化する。

ソリューション営業

メーカーとの協業強化でリピートの獲得が進んでいる他、収益性の高い仮想化案件も順調に受注が拡大しており、足元・売上・利益共に好調である。営業人員の増強を進め、メーカーとの協業を強化する事で売上拡大を図る考え。また、インフラ構築を核としたサービスを展開し付加価値サービスを拡大させる。



クラウド事業

現在、パブリック・クラウドによるサービスを提供しているが、データセンターを利用してプライベートな環境のクラウドシステムを提供するプライベート・クラウドの準備を進めており、第4四半期(1-3月)には販売を開始したい考え。また、現在グループウェア、セキュリティ、コミュニケーションツール等、Google Appsではサポートしていない機能について、グループ会社のリトルソフト(株)が開発した製品を販売しているが、今後、ソリューションデザイン事業において開発した商材も販売していく。

尚、クラウド型グループウェアとその周辺ソリューションを強化するべく、12月12日にWebグループウェア「desknet's」を開発・販売する(株)ネオジャパンと業務提携した。(株)ネオジャパンは国内グループウェア市場において最大級の販売実績と3年連続顧客満足度No.1を誇るグループウェアサービスベンダーである。



コンシューマサービス事業

スマートフォン向けゲームの第1弾として4月に投入した「アイドルメーカー」は、既存のスマートフォン向けゲームと差別化ができておらず、満足の行く結果を残せなかったが、第2弾ゲームは、シミュレーションゲームと育成ゲームを融合した新ジャンルのゲームとして作り込みを進めている。

また、受託開発・開発支援サービスにおいて、独自に開発したSNSやゲームサービス、ダウンロードサービスなどの機能を持つプラットフォームをアミューズメント事業を展開する大手ユーザーに提供した。

【トピックス】 新商材及び新サービス

(1)新商材

新商材については、10月に開催された「スマートフォン&モバイル EXPO」において展示した商材(10点程度を展示)が好評で、多数の引き合いを受けている。最も引き合いが多いのは、MDM(モバイルデバイスマネジメント)の「cloudstep MDM」という製品。これは業務で使用するスマートフォンやタブレットを安全かつ効果的に管理できるソリューションであり、業界初となる NFC(後述)セキュリティロック機能を標準搭載している。また、M2M(後述)におけるセキュリティの問題を解決するプラットフォーム「SmartAttach」も引き合いが多い。この製品はベリサイン社の認証局と組み合わせる事で、高セキュリティかつ低コストでデバイスとデータを管理する。この他、低コストで簡単に操作ができるデジタルサイネージシステムで、現在、地方競馬場で導入が進んでいる「Totally Vision」も注目度が高い。競馬場では、オッズ情報やバドック情報、レース情報を配信するシステムとして利用されている。

このシステムの特徴は、アナログの設備のまま TCP/IP を使ってデジタルのコンテンツを送信できることと、標準でスマートフォンやタブレットに Wi-Fi(無線 LAN)でデータを送る事ができることである。尚、NFC(Near Field Communication)とは、10cm程度の至近距離でデータ通信を行う近距離通信の国際標準規格。また、M2M(Machine To Machine)とは、ネットワークにつながった機器同士が相互に情報を交換し、人の手を介さずに自動的に状況をチェックし最適な状態に設定を行うシステム。

(2)新サービス

新サービスについては、IT サービス事業において、BCP(Business continuity planning:事業継続計画)対策サービスが実績を上げている。東日本大震災以降、各企業が BCP 対策を強化しており、本社だけではなく、地方拠点においても BCP 対策を進める企業が増えている。また、企業が海外に拠点を立ち上げる際にサポートを行うグローバルサービス(TOEIC の高得点者による充実したサポート体制が強みとなっている)にも注力している。

ソリューション営業では VDI(仮想デスクトップ)ソリューションが好調だ。VDI ソリューションとは、クライアント PC の環境をサーバーの仮想環境に集約するソリューションで、クライアント PC はネットワーク経由でサーバーに接続して使用するため、更新などのメンテナンスが容易になるとともに情報漏洩リスクが低減できるため需要が多く、技術的に難易度が高いため利益率も高い。この他、DC(データセンター)ソリューションを今期から開始した。来期以降の収益貢献が見込まれる。

これらの新商材・新サービスは、売上面での貢献はもちろん、収益性の向上にもつながる事から、中期3カ年計画に達成に寄与するものと期待されている。

5. 今後の注目点

今期の好業績は、スマートフォン関連市場の拡大を追い風に(株)システムプロ時代からの強みであるプロダクトソリューションやサービスソリューション(いずれもソリューションデザイン事業)が好調である事に加え、カテナ(株)を吸収合併して2年が経過し、ALL システナとしての体制が整ってきた事が要因だ。特にソリューション営業は提案営業力が強化された事で収益力の向上が顕著である。また、主力のソリューションデザイン事業を中心にその他の事業でも新商材・新サービスの開発・投入が相次いでいる事に加え、人材の育成や財務内容の改善が進んでいる事も確認できた。

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のですが、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.