

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。スマートフォン向けソフト開発・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	
79,400円	266,128株	21,131百万円	6.6%	1株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
3,000.00円	3.8%	6,100.28円	13.0倍	46,169.10円	1.7倍

*株価は2/15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	6,100.28	3,000.00

*予想は会社予想。10/3期は5カ月決算。13年4月1日付けで1株を100株に分割し、100株を1単元とする単元株制度を採用する。

システナの2013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. 2013年3月期第3四半期決算](#)
- [3. 2013年3月期業績予想](#)
- [4. 今後の注目点](#)

今回のポイント

・13/3 期 3Q(累計)は前年同期比 5.5%の増収、同 19.9%の経常増益。端末や基地局の品質検証・プラットフォーム開発・性能改善等の案件を中心に主力のソリューションデザイン事業の売上が伸びた他、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も増加。先行投資が続くクラウド事業を除く 4 事業で、利益が増加もしくは、損益が改善した。

・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。4Q も主力事業を中心に堅調な推移が見込まれ、未だ事業規模は小さいものの、新規事業のクラウドやコンシューマサービスも体制の整備が進む。配当は 1 株当たり 100 円増配の年 3,000 円を予定。

・今期の好業績の要因として、スマートフォン関連市場の拡大を追い風にした(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の好調と、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整備の進展を挙げることができる。家電や車載端末等へ事業領域が広がってきた事も注目材料。

1. 会社概要

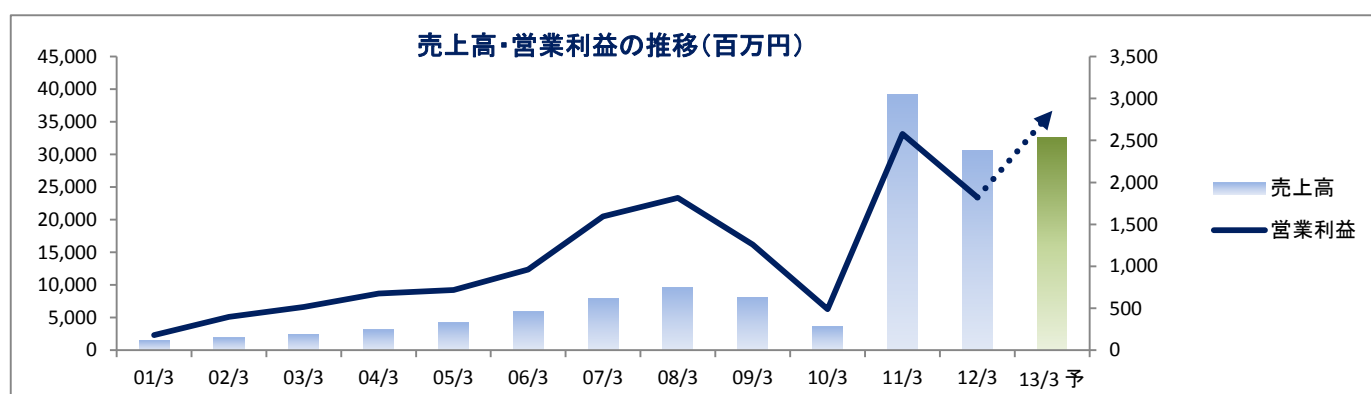
2010 年 4 月 1 日に(株)システムプロが、持分法適用会社だったカテナ(株)を吸収合併して誕生。旧(株)システムプロのモバイル端末のほぼ全ての工程に係る技術・ノウハウとオープン系技術、旧カテナ(株)の金融分野の業務知識と基盤系技術を融合した事業展開により新たな領域の開拓を進めている。グループは、同社の他、連結子会社 4 社、持分法適用会社 3 社。

【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、従来の Web 系(オープン系)システムの開発に加え、アプリやコンテンツの開発、プラットフォームの設計・構築、自社商材の開発・販売を強化している。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。

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。

【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。

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. 2013年3月期第3四半期決算

(1) 第3四半期(累計)連結業績

(単位:百万円)

	12/3期	3Q(累計)	構成比	13/3期	3Q(累計)	構成比	前年同期比
売上高		22,149	100.0%		23,367	100.0%	+5.5%
売上総利益		4,288	19.4%		4,516	19.3%	+5.3%
販管費		2,974	13.4%		2,879	12.3%	-3.2%
営業利益		1,313	5.9%		1,636	7.0%	+24.7%
経常利益		1,393	6.3%		1,669	7.1%	+19.9%
四半期純利益		601	2.7%		927	4.0%	+54.0%

※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 5.5%の増収、同 19.9%の経常増益

売上高は前年同期比 5.5%増の 233 億 67 百万円。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 サービス事業の売上が減少したものの、端末や基地局の品質検証・プラットフォーム開発・性能改善等の案件を中心に主力のソリューションデザイン事業の売上が伸びた他、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も増加した。

利益面では、先行投資が続くクラウド事業を除く 4 事業で、利益が増加もしくは、損益が改善。特に IT サービス事業は、前期に子会社東京都ビジネスサービスにおいて計上した貸倒引当金のマイナスがなくなったのに加え、業務の選択と集中を進め高付加価値業務にシフトした効果で利益が前年同期の 1 億 05 百万円から 2 億 60 百万円に増加した。四半期純利益の増益率が大きいのは税効果会計の影響による(法人税等調整額が減少)。

(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	3Q(累計)	構成比	13/3期	3Q(累計)	構成比	前年同期比
ソリューションデザイン		9,095	41.1%		9,958	42.6%	+9.5%
IT サービス		3,771	17.0%		3,262	14.0%	-13.5%
ソリューション営業		9,122	41.2%		9,925	42.5%	+8.8%
クラウド		181	0.8%		223	1.0%	+23.6%
コンシューマサービス		32	0.1%		34	0.1%	+7.8%
調整額		-54	-0.2%		-37	-0.2%	-
連結売上高		22,149	-		23,367	-	+5.5%
ソリューションデザイン		1,064	81.1%		1,176	71.9%	+10.6%
IT サービス		105	8.0%		260	15.9%	+146.3%
ソリューション営業		223	17.0%		225	13.8%	+0.9%
クラウド		20	1.5%		-1	-0.1%	-
コンシューマサービス		-100	-7.6%		-37	-2.3%	-
調整額		-	-		12	-	-
連結営業利益		1,313	100.0%		1,636	-	+24.7%

赤文字

ソリューションデザイン事業

売上高 99 億 58 百万円(前年同期比 9.5%増)、セグメント利益 11 億 76 百万円(同 10.6%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、端末や基地局の品質検証・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。一方、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強みを有する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両面で開発が伸びた。また、独自開発製品であるデジタルサイネージ「Totally Vision」は、地方競馬場からの受注が堅調に推移した。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、国内ニアショア開発を積極的に推進している。3 つの事業部全てにおいて、首都圏の技術者不足が受注の制約になっていることから、札幌や福岡で開発センターの立ち上げを準備す

るなど地方拠点の強化に取り組んでいる。

IT サービス事業

売上高 32 億 62 百万円(前年同期比 13.5%減)、セグメント利益 2 億 60 百万円(同 146.3%増)。子会社東京都ビジネスサービスが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の方針を修正した事等で減収となったが、営業体制を強化した上で、ソリューション営業の豊富な顧客に対し、収益性の高いサービスの提案に取り組んだこと、企業の合併再編におけるヘルプデスクや OS のアップグレードなどのスポット案件の獲得に注力したこと、海外進出企業やグローバル企業をサポートする「IT 知識+英語力」のサービス対応ができる人材の採用・教育をさらに強化したことなどにより、付加価値の高いサービスの受注が増加し利益率が大幅に向上した。

ソリューション営業

売上高 99 億 25 百万円(前年同期比 8.8%増)、セグメント利益 2 億 25 百万円(同 0.9%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てきた。具体的には、BCP 対策を軸にサービスメニューを拡充し、アセスメントから保守・運用まで一貫したシステム導入の提案を積極的に行った。また、パソコンの販売については、Windows 7 へのリプレイス提案にキティングサービスを付加し、他社と差別化を図ったことにより、前年を上回る事ができた。

クラウド事業

売上高 2 億 23 百万円(前年同期比 23.6%増)、セグメント損失 1 百万円(前年同期は 20 百万円の利益)。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。第 3 四半期累計期間では、独自に開発した「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」の利用も、中堅・大企業で増加した。また、オンプレミス型グループウェアの導入ニーズの高い顧客向けにネオジャパン社の「desknet's」の取り扱いを開始し、幅広いニーズに対応することが可能になった。今期は規模拡大を第一優先に営業力の強化、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など積極的な投資を行っている。

コンシューマサービス事業

売上高 34 百万円(前年同期比 7.8%増)、セグメント損失 37 百万円(前年同期は 1 億円の損失)。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、昨年 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。第 2 弾は、2 月下旬のリリースに向けて最終テストが進行中である。

(3) 財政状態

(単位:百万円)

	12年3月	12年12月		12年3月	12年12月
現預金	4,287	3,330	仕入債務	3,552	2,352
売上債権	7,991	7,437	短期有利子負債	2,272	2,123
繰延税金資産	1,190	1,531	未払金・未払費用	975	1,028
流動資産	14,327	12,792	長期有利子負債	77	14
有形固定資産	2,763	2,759	負債	8,285	6,966
無形固定資産	909	702	純資産	13,586	12,599
投資その他	3,870	3,311	負債・純資産合計	21,871	19,565
固定資産	7,544	6,773	有利子負債合計	2,349	2,137

第3四半期末の総資産は前期末比 23 億 06 百万円減の 195 億 65 百万円。有利子負債の削減が進み純有利子負債はゼロに。自己資本比率は 62.8%と同 2.2 ポイント改善した。

3. 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%

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

モバイル関連や金融機関の統合関連等でソリューションデザイン事業の売上が伸びる他、ソリューション営業も堅調な推移が見込まれる。また、未だ規模は小さいものの、先行投資の成果でクラウド事業の売上が大きく伸び、コンシューマサービス事業も黒字転換に向け第4四半期にゲームの第2弾がリリースされる予定。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円を予定している。

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%


 黒文字

【株式の分割及び単元株制度の採用】

12年4月に全国証券取引所の有価証券上場規程等が改正され、単元株式数が100株または1,000株以外の上場会社は、14年4月1日までに単元株式数を100株とする事が義務付けられた。これを踏まえて、同社は株式の売買単位を100株とするため、1株を100株に分割すると共に、100株を1単元とする単元株制度を採用する。

具体的には、13年3月31日を基準日(同日は株主名簿管理人の休業日につき、実質的には13年3月29日)として、同日最終の株主名簿に記載または記録された株主の所有する普通株式を、1株につき100株に分割する。また、上記株式分割の効力発生日である13年4月1日をもって単元株制度を採用し、単元株式数を100株とする。

4. 今後の注目点

今期の好業績の要因として、スマートフォン関連市場の拡大を追い風にした(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の好調と、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整備の進展を挙げることができる。また、家電や車載端末等、非携帯分野でも Android を搭載するケースが増えている事で同社のビジネスチャンスが拡大している事も注目材料。これまで携帯電話に限られていた技術やノウハウ等の利用範囲が広がった事で、成長要因が一つ増えた。今期の業績予想の達成には若干不安があるものの、成長軌道への回帰に向けた足取りは確かだ。

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) 2013 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。