



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	
730円	26,544,900株	19,378百万円	9.3%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
30.00円	4.1%	40.51円	18.0倍	472.13円	1.5倍

*株価は6/14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
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(実)	31,662	2,244	2,292	1,203	44.04	3,000.00
2014年3月(予)	32,076	1,910	1,931	1,075	40.51	30.00

*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。

システナの2013年3月期決算について、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月期決算](#)
- [3. 2014年3月期業績予想](#)
- [4. 今後の注目点](#)

今回のポイント

・13/3期は前期比3.4%の増収、同23.2%の営業増益。プロダクトソリューションやサービスソリューション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伸び、開発部門やITサービス部門とのシナジーでソリューション営業の売上も増加。未だ事業規模は小さいものの、クラウド事業の売上も「Google Apps」(Googleが提供するクラウドサービス)を中心に増加した。

・14/3期は前期比1.3%の増収、同14.9%の営業減益予想。体制の整備等で売上の面で端境期を迎える中、13/3期から15/3期にかけての3カ年計画で進めている成長投資がピークを迎え、利益が圧迫される。配当は1株当たり年30円を予定(上期末15円、期末15円)。

・投資のポイントは、①R&D「Tizen」Project(Tizen関連投資+HTML5関連投資)、②リソース不足解消のための地方拠点拡充投資、③営業力強化投資(ソリューション営業)、④クラウド事業投資、⑤海外投資(タイ子会社)、及び⑥SNSゲームコンテンツ投資(子会社(株)GaYa)、の6項目。13/3期は3億円だった投資が11億円に増加する。

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5社、持分法適用会社3社。

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・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
Systema(THAILAND)Co.,Ltd.	49%	タイ現地法人。IT機器販売、ITサポートビジネス及びソリューションの提供
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」を用いたシステム・インテグレーション・サービスの提供
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)

【事業内容】

事業は、ソリューションデザイン事業(13/3期調整前売上構成比42.1%)、ITサービス事業(同13.9%)、ソリューション営業(同42.9%)、クラウド事業(同1.1%)、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70.0%を占める。

13/3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	13,343	42.1%	1,570	70.0%
ITサービス	4,404	13.9%	375	16.7%
ソリューション営業	13,586	42.9%	334	14.9%
クラウド	334	1.1%	20	0.9%
コンシューマサービス	44	0.2%	-72	-3.3%
調整額	-50	-0.2	16	0.8
合計	31,662	100.0%	2,244	100.0%

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、更には自社製端末開発を手掛け、サービスソリューションは、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系(生保、損保、銀行)システム開発や基盤系システムの開発を行っている。

尚、13年5月1日付けで上記のソリューションデザイン事業を、プロダクトソリューション事業、サービスソリューション事業、金融・基盤システム事業の3事業に再編したうえで、新たに海外事業をセグメントに加えた。14/3期からは、下記の4事業と合わせて8事業体制となる。

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。ハード販売からサービス提供へシフトを進めており、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

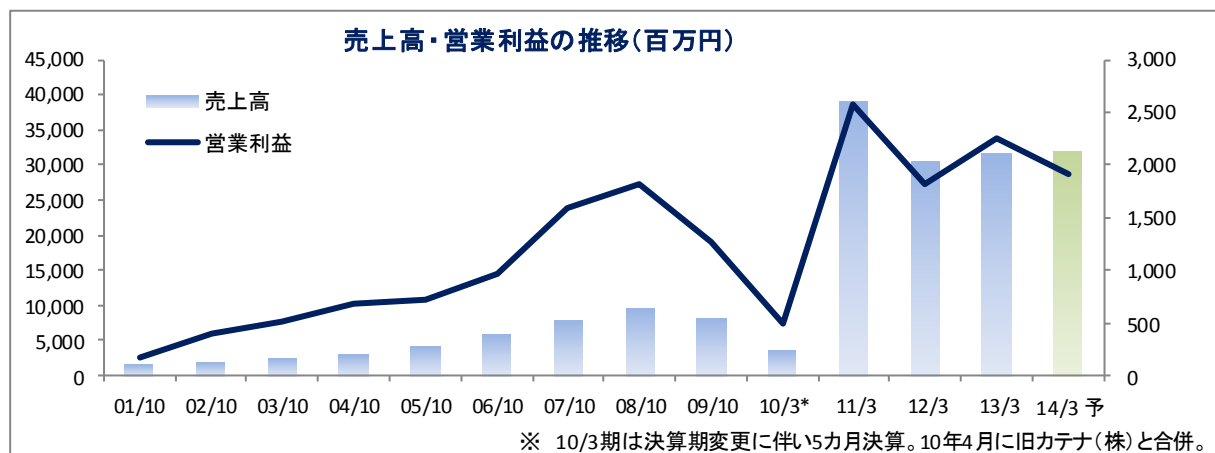
クラウド型サービスの提供及び導入支援を行っている。具体的には、代表的なクラウド型サービスである「Google Apps for Business(以下、Google Apps)」やOffice製品・サーバー製品をクラウド型で提供する「Microsoft Office 365」を扱っており、同社の独自サービス「cloudstep」とのセットでの提供に力を入れている。「cloudstep」とは、「Google Apps」や「Microsoft Office 365」等のクラウド型サービスの使い勝手を向上するために独自に開発した業務アプリケーションや運用者向けの管理ツール等の総称。現在、パブリック・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

【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。



2. 2013年3月期決算

(1) 連結業績

(単位:百万円)

	12/3 期	構成比	13/3 期	構成比	前期比	期初予想	予想比
売上高	30,630	100.0%	31,662	100.0%	+3.4%	32,616	-2.9%
売上総利益	5,893	19.2%	6,085	19.2%	+3.3%	-	-
販管費	4,070	13.3%	3,840	12.1%	-5.7%	-	-
営業利益	1,822	5.9%	2,244	7.1%	+23.2%	2,858	-21.5%
経常利益	1,918	6.3%	2,292	7.2%	+19.5%	2,867	-20.1%
当期純利益	904	3.0%	1,203	3.8%	+33.0%	1,667	-27.8%

※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 3.4%の増収、同 23.2%の営業増益

売上高は前期比 3.4%増の 316 億 62 百万円。主力のソリューションデザイン事業が増収をけん引。未だ事業規模は小さいものの、クラウド事業の売上が伸びた他、IT サービスとのシナジーでソリューション営業の売上も増加した。

営業利益は同 23.2%増の 22 億 44 百万円。ソリューションデザイン事業における独自製品開発やクラウド事業の拡大に向けた先行投資が負担となったものの、貸倒引当金(12/3 期に 3.4 億円を計上)の減少と生産性の向上による IT サービス事業の収益性改善等で吸収した。

尚、利益面での予実のかい離が大きくなったが、会社側ではその主な要因と影響額を、「リソース不足によりスマートフォン関連の旺盛な受注に応えることができなかったことや、評価案件が当初の見込みを下回ったことなど売上未達による利益の下振れ 3 億円、金融関連開発での不採算発生 1 億 30 百万円、子会社 GaYa において、新コンテンツをブラッシュアップするためにリリース時期を変更したことによる利益の下振れ 1 億円」と説明している。

(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	構成比	13/3 期	構成比	前期比
ソリューションデザイン	12,431	40.6%	13,343	42.1%	+7.3%
IT サービス	4,942	16.1%	4,404	13.9%	-10.9%
ソリューション営業	13,035	42.6%	13,586	42.9%	+4.2%
クラウド	248	0.8%	334	1.1%	+34.4%
コンシューマサービス	49	0.2%	44	0.2%	-9.8%
調整額	-77	-0.3%	-50	-0.2	-
連結売上高	30,630	100.0%	31,662	100.0%	+3.4%

ソリューションデザイン	1,511	82.9%	1,570	70.0%	+3.9%
IT サービス	76	4.2%	375	16.7%	+387.1%
ソリューション営業	320	17.6%	334	14.9%	+4.4%
クラウド	25	1.4%	20	0.9%	-20.7%
コンシューマサービス	-111	-6.1%	-72	-3.3%	-
調整額	-	-	16	0.8%	-
連結営業利益	1,822	100.0%	2,244	100.0%	+23.2%

ソリューションデザイン事業

売上高 133 億 43 百万円(前期比 7.3%増)、セグメント利益 15 億 70 百万円(同 3.9%増)。プロダクトソリューションでは、通信キャリアからの基地局や端末の品質評価、プラットフォーム開発や性能改善等の案件受注が伸びた。オフショア開発からニアショア開発への流れを受けて、地方(札幌、広島、福岡)の強化にも取り込んでいるが、リソース不足から失注も多かった。サービスソリューションは、ゲーム関連の受注拡大に取り組むと共に独自開発製品であるデジタルサイネージ「Totally Vision」の拡販に取り組んだ結果、プラットフォーム及びコンテンツの両面でゲーム関連の開発が伸びた他、「Totally Vision」の地方競馬場への導入も進んだ。尚、ゲーム開発では、サーバーサイド、マルチプラットフォーム、端末サイドと全範囲を網羅した開発を行う事ができる事が同社の強みだ。一方、金融ソリューションは不採算プロジェクトの発生により苦戦を強いられた。このため、金融ソリューションは、現在、事業の再構築を進めている。

IT サービス事業

売上高 44 億 04 百万円(前期比 10.9%減)、セグメント利益 3 億 75 百万円(同 387.1%増)。当事業では、グループのリソースをフル活用した「1 クライアント複数サービスの提供」を積極展開しており、併せて利益率重視の取り組みを進めている。売上が減少したのは、子会社東京都ビジネスサービスが拡大路線から堅実経営に方針を改めた結果。企業の合併・再編や Windows7 へのリプレースに伴うヘルプデスクやキッキングといった比較的採算の良いサービスの売上増と生産性の改善で、減収ながら利益が大幅に増加した。

ソリューション営業

売上高 135 億 86 百万円(前期比 4.2%増)、セグメント利益 3 億 34 百万円(同 4.4%増)。ALL システムの総合営業へと変革を進め、営業力の強化と付加価値サービスの拡大、他事業との連携を進めており、機器の販売からインフラ構築、アプリケーション開発、そして運用・保守を絡めた高付加価値のトータル・ソリューション・サービスの提供をすすめている。当期は上記の取り組みが成果をあげ、IT サービス事業とのシナジーによる OS のリプレース関連で売上が増加し、利益率も改善した。

クラウド事業

売上高 3 億 34 百万円(前期比 34.4%増)、セグメント利益 20 百万円(同 20.7%減)。現在、規模拡大を第 1 目標として、ソリューションデザイン事業で開発した独自商材の活用も含めた商材の拡充と営業力・プロモーション活動の強化に取り組んでおり、13/3 期は(株)ネオジャパンと業務提携して、同社製グループウェア「desknet's NEO」の販売を開始した。ただ、増収に寄与したのは、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」(Google が提供するクラウドサービス)。上記方針の下で進めた積極的な先行投資が負担となり減益となった。

コンシューマサービス事業

売上高 44 百万円(前期比 9.8%減)、セグメント損失 72 百万円(前年同期は 1 億 11 百万円の損失)。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 弾の「カジキ Hit!」は拡張された仕様を取り込むため、リリースが 3 月 22 日となり 13/3 期業績への寄与は限定的だった。

(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)

	12年3月	13年3月		12年3月	13年3月
現預金	4,287	4,025	仕入債務	3,552	2,732
売上債権	7,991	7,580	短期有利子負債	2,307	2,002
繰延税金資産	1,190	1,050	未払金・未払費用	975	1,000
流動資産	14,327	13,416	長期有利子負債	118	21
有形固定資産	2,763	2,733	負債	8,285	7,156

無形固定資産	909	621	純資産	13,586	12,848
投資その他	3,870	3,233	負債・純資産合計	21,871	20,005
固定資産	7,544	6,589	有利子負債合計	2,425	2,023

※ 有利子負債＝借入金＋社債

期末総資産は前期末比 18 億 66 百万円減の 200 億 05 百万円。10 年 4 月の旧カテナ(株)との合併以降、取り組んでいる重複事業や成熟事業の売却・縮小が進展。これに伴い有利子負債の削減も進んでいる。既に実質無借金経営の状態にあり、自己資本比率は 62.6%と同 2.0 ポイント改善した。

CF の面では、たな卸資産の削減等で資金効率の改善が進み、営業 CF の黒字が増加。リストラに伴う資産売却が減少する中、定期預金の預け入れや投資有価証券の取得が増加したため、投資 CF がマイナスとなったが、19 億 43 百万円のフリーCF を確保した。

キャッシュ・フロー

(単位:百万円)

	12/3 期	13/3 期	前期比	
営業キャッシュ・フロー(A)	2,211	2,569	+358	+16.2%
投資キャッシュ・フロー(B)	513	-626	-1,139	-
財務キャッシュ・フロー	-3,525	-2,376	+1,149	-
現金及び現金同等物期末残高	4,287	3,872	-415	-9.7%

3. 2014年3月期業績予想

(1) 連結業績

(単位:百万円)

	13/3 期 実績	構成比	14/3 期 予想	構成比	前期比
売上高	31,662	100.0%	32,076	100.0%	+1.3%
営業利益	2,244	7.1%	1,910	6.0%	-14.9%
経常利益	2,292	7.2%	1,931	6.0%	-15.8%
当期純利益	1,203	3.8%	1,075	3.4%	-10.6%

前期比 1.3%の増収、同 14.9%の営業減益

14/3 期は 13/3 期から 15/3 期にかけての 3 カ年計画で進めている成長投資がピークを迎え、利益が圧迫される。売上高は前期比 1.3%増の 320 億 76 百万円。クラウドやコンシューマサービスの売上が伸びるものの、事業の再構築を進めている金融・基盤システムの売上が減少する他、R&D「Tizen」Project への研究開発人員投入による人材リソース不足でプロダクトソリューションの売上が伸び悩む。また、ハード販売からサービス販売への移行を進めるソリューション営業も端境期となり、売上がわずかに減少する。

営業利益は同 14.9%減の 19 億 10 百万円。人材投資、「Tizen」Project(後述)関連の研究開発、クラウド事業投資、海外投資(タイ子会社)、SNS ゲームコンテンツ投資等、来期以降の成長に向けた投資が重なり利益を圧迫する。

セグメント別売上高・利益

(単位:百万円)

	13/3 期 実績	構成比	14/3 期 予想	構成比	前期比
プロダクトソリューション	-	-	7,556	23.6%	-
サービスソリューション	-	-	2,343	7.3%	-
金融・基盤システム	-	-	3,142	9.8%	-
(旧)ソリューションデザイン	13,343	42.1%	13,042	40.7%	-2.3%
IT サービス	4,404	13.9%	4,515	14.1%	+2.5%
ソリューション営業	13,586	42.9%	13,537	42.2%	-0.4%
クラウド	334	1.1%	502	1.6%	+50.4%
コンシューマサービス	44	0.2%	469	1.4%	+943.1%
海外	-	-	9	-	-

調整額	-50	-0.2%	-	-	-
連結売上高	31,662	100.0%	32,076	100.0%	+1.3%
プロダクトソリューション	-	-	790	41.4%	-
サービスソリューション	-	-	182	9.5%	-
金融・基盤システム	-	-	198	10.4%	-
(旧)ソリューションデザイン	1,570	70.0%	1,170	61.3%	-25.5%
IT サービス	375	16.7%	296	15.5%	-20.9%
ソリューション営業	334	14.9%	278	14.6%	-16.9%
クラウド	20	0.9%	16	0.9%	-17.3%
コンシューマサービス	-72	-3.3%	163	8.5%	-
海外	-	-	-40	-2.1%	-
調整額	16	0.8%	25	1.3%	-
連結営業利益	2,244	100.0%	1,910	100.0%	-14.9%

(2)事業戦略 積極投資を継続

同社は 13/3 期から 15/3 期にかけて 20 億円の投資を計画しており、13/3 期は 3 億円の投資を実施した。14/3 期は 11 億円の投資を計画しており、投資のポイントとして、①R&D「Tizen」Project (Tizen 関連投資+HTML5 関連投資)、②リソース不足解消のための地方拠点拡充投資、③営業力強化投資(ソリューション営業)、④クラウド事業投資、⑤海外投資(タイ子会社)、⑥SNS ゲームコンテンツ投資(子会社(株)Gaya)、の 6 項目を挙げている。

①R&D「Tizen」Project (Tizen 関連投資+HTML5 関連投資)

iOS、Android に次ぐ、第 3 の OS として期待がかかる「Tizen」を搭載した端末の開発に取り組んでおり、「第 3 回スマートフォン&モバイル EXPO 秋」(2013/10/23~25)に 10.1 インチのタブレット端末を出品する予定。この端末は Tizen2.0 以上を搭載し、Wi-Fi&ブラウジング機能を有し、同社が独自開発したアプリを実装する。また、「第 4 回スマートフォン&モバイル EXPO 春」(2014/5/14~16)においては、Tizen IVI(In-Vehicle Infotainment: 車載インフォテインメント)に向けた PR の一環として、Tizen と Firefox OS の両 OS を搭載した端末に同社が独自開発したアプリを実装して出品する予定。14/3 期に 11 億円の投資を計画している事は既に説明した通りだが、この 60%を「Tizen」及び「HTML5」への投資が占める。

「Tizen」とは、

「Tizen」とは、Linux ベースの OSS(オープンソースソフトウェア)。スマートフォンやタブレット等のモバイル OS としての話が先行しているが、本来は、MI、STB(セットトップボックス)といった様々な機器を対象としている。

モバイル端末の OS としては Android のシェアが高いが、Google に権利が集中している Android と違い、「Tizen」は完全にオープンなプラットフォームのため、通信キャリアや端末ベンダーが自由にソースコードを修正でき、独自の機能やサービスを付加できる。また、Web(HTML5)ベースの OS のため、端末にサービスを付加する際に端末毎にアプリを開発する必要がなく、コンテンツの制作コストを大幅に削減できる。iOS も含めて、Apple や Google に利益が集中するビジネスモデルへの反発もあり、多くのキャリア、ベンダー、業界がオープンソースによる第 3 の OS を模索しており、パソコンに次ぐビジネスの育成に力を入れている Intel、海外も含めた通信キャリア、自動車業界等が注目しており、特に自動車業界は、車載(IVI)機、或いは IVI とスマホを連携させるプラットフォームの両面から強い関心を示している。

また、同社は某大手通信キャリアから、メーカー以外のソフト開発会社としては初めて「認定アプリベンダー」に認定され、ソフトベンダーとして唯一、Tizen プラットフォーム上で開発を行っており、Tizen 関連開発で既に豊富な経験を有する。

尚、HTML は Web 上の文書を記述するためのコンピュータ言語で、HTML5 はその最新バージョン。Web アプリケーションのプラットフォームとしての機能やマルチメディア要素が実装されている。

下請開発から脱却すると共に事業領域を拡大

アジアを中心にスマートフォンやタブレット端末を販売していく他、国内向けには各種端末の OEM 開発・生産を考えている。狭義 SNS、MDM、M2M、サイネージ等の自社商材販売にも取り組み、これらをテコに下請開発からの脱却を図りたい考え。また、Tizen IVI を切り口に非携帯分野(特に自動車)へも事業領域を拡大させていく。ターゲット顧客は、Tizen アソシエーション参加企業及び Automotive Grade Linux 参加企業。

②リソース不足解消のための地方拠点拡充投資

システムの開発需要は旺盛だが、同社においてはリソース不足が受注の制約要因になっている。これまで活用していたオフショア開発は技術者の動員力が最大のメリットだが、単価の上昇がここに至る懸念材料。一方、ニアショア開発はコストパフォーマンスが向上しており、地方では動員力も向上している。このため、同社はニアショア拠点である札幌、広島、福岡の開発センターの更なる拡充に努める考え。また、オートモーティブ関連市場への進出を視野に、名古屋地区に新たな拠点を開設する予定である。

③営業力強化投資(ソリューション営業)

現在、ソリューション営業はハードの販売が中心だが、仮想化・VDI、基盤構築、データセンター、部門間協業等、付加価値サービスを強化していく考え。この一環として、営業マンを増員(20名採用)する。総合営業、サービス営業、プロダクト営業等、営業の底上げを図り、プリセールス、総合営業を育成・増強していく。

④クラウド事業投資

自社商材の提供による付加価値の高いストックビジネスを確立するべく、営業力強化、開発力強化に向けた人材投資と自社商材の開発投資を進めている。自社商材については、新商材「ポータル」、「掲示板」、「ウェブデータベース」の開発に取り組んでおり、新サービスとして予定している「営業支援システム(SFA)」や「業務支援システム」の研究開発も進行中。「Google Apps」と上記自社商材やサービスを取り込んだ「cloudstep」シリーズの組み合わせにより、グループウェア+営業支援システム+業務支援システムが一体となったシンプルなクラウドサービスを提供し、ソリューション営業との連携により顧客の囲い込みを行っていく。

⑤海外投資(タイ子会社)

13年4月、タイの首都、バンコクに現地法人を設立した。東アジアで最もコストパフォーマンスが高く、安心して使えるクラウドサービス売り込んでいく考え。現地の有力パートナーとのパイプ作りが不可欠なため、現在、販売・流通網を持つ財閥系企業や大手工業団地運営会社、日系企業の海外進出支援コンサルタント会社等、有力なビジネスパートナーの選定を進めている。

また、現地では、日系企業の規模拡大に伴う現地スタッフの増加やタイ企業のグローバル化により、企業の情報セキュリティに対するニーズも増加しており、2年前の洪水被害を機にクラウドシステムに対するニーズも高まっている。このため、国内で実績があり、かつクラウド型の代表サービスである「Google Apps+cloudstep」やグループウェア「desknet's NEO」を中心に SaaS サービスの販売・サポート体制の構築にも取り組んでいく。

⑥SNS ゲームコンテンツ投資(子会社(株)GaYa)

3月にブラウザ版で提供を開始した「カジキ Hit!」のプラットフォームの横展開を行う。GREEにAndroid及びiOS向けのネイティブアプリを投入することに加え、Mobage、mixi モバイルでも順次公開を予定しているほか、Yahoo!モバゲー(PC)への提供も検討している。

4. 今後の注目点

今秋には Tizen を搭載した独自開発の端末が登場する。リソース不足解消のための地方拠点拡充投資は旺盛なシステム開発需要に応えると共に、アプリを含めた上記端末関連の開発要員の増強にもつながる。また、営業力の強化は、自社開発の端末とアプリ、更にはクラウドを組み合わせたソリューションを展開する上で不可欠。タイ子会社はこれらのビジネスを成長市場で展開するための拠点となる。SNS ゲームコンテンツの開発も含めて、いずれの投資も下請開発からの脱却と事業領域を拡大につながるもので、首尾一貫している。

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/ でご覧いただけます。