



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	
738円	25,593,800株	18,888百万円	14.2%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
30.00円	4.1%	53.49円	13.8倍	502.00円	1.5倍

*株価は6/6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。ROE、BPSは前期末実績。

－ 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
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	4,404.00	3,000.00
2014年3月(実)	33,969	1,656	1,746	1,797	69.16	30.00
2015年3月(予)	35,000	2,200	2,217	1,369	53.49	30.00

*予想は会社予想。13年4月1日付けで1株を100株に分割。

システナの2014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. 2014年3月期決算](#)
- [3. 2015年3月期の事業戦略と業績予想](#)
- [4. 今後の注目点](#)

今回のポイント

- ・携帯電話・スマートフォンの開発や評価をメイン事業として業績を拡大させてきた同社だが、国内メーカーのスマホ撤退等、端末開発関連ビジネスの環境変化を踏まえて、スマートフォンを利用したサービスの検証やサービスそのものを作り出すビジネス支援に軸足を移していく考え。
- ・事業戦略上の過渡期となった 14/3 期は前年同期比 7.3%の増収、同 23.8%の経常減益。PC・サーバの販売好調で売上が増加したものの、TIZEN 関連の研究開発投資が負担となる中、国内メーカーのスマホ撤退で収益性の高いモバイル系が減速した。配当は 1株当たり 15 円の期末配当を予定(13 年 4 月 1 日付けで 1 株を 100 株に分割)。
- ・新たな経営方針と事業戦略の下で進められる 15/3 期は、前期比 3.0%の増収、同 27.0%の経常増益予想。Windows XP のサポート終了に伴う PC リプレース需要の一巡で売上高全体では小幅な伸びにとどまるが、体制整備が進むソリューションデザイン事業や大手 Sier のお客様先での開発に事業モデルを切り替えた金融・基盤システム事業の売上が収益性の改善を伴って伸びる。

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。連結子会社 6 社及び持分法適用会社 3 社と共にグループを形成。

連結子会社	出資比率	事業内容
(株)ProVision	100%	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
Systema America Inc.(米国)	100%	モバイル及び通信関連の開発・検証支援
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、金融・基盤システム事業、IT サービス事業、ソリューション営業、クラウド事業、コンシューマサービス事業、及び海外事業に分かれる。尚、ソリューションデザイン事業は 2014 年 4 月 1 日付けで、プロダクトソリューション事業とサービスソリューション事業を統合してソリューションデザイン事業として新たにセグメントした。

ソリューションデザイン事業

当事業は、スマホアプリや Web アプリの開発、スマートデバイスを利用したネットビジネスの企画から設計・開発・運用までを一貫してサポートするサービスソリューション事業と、スマホアプリや Web アプリの性能・評価・品質検証、サービスプロバイダー向けのサーバ監視・運用サービス等のクオリティデザイン事業に分かれる。スマートデバイスの開発企業やネットビジネス関連企業に加え、端末開発や Web 関連の開発で培った技術を活かしつつ、情報家電、公共事業、ホームセキュリティ、自動車業界等の非携帯端末分野、更には、エンドユーザの業務システム開発等、幅広くユーザーニーズを取り込んでいく考え。

金融・基盤システム事業

国内外の生・損保や銀行を顧客として、金融系システム開発や基盤系システムの開発を行っている。生損保業務では、情報系、契約管理業務、保険料計算、代理店業務から営業管理業務に至るまで幅広い業務ソリューションの開発経験を有し、銀行業務では、メインフレームへの対応はもちろん、オープンシステムの分野においても、営業店系システム及び対外系チャネルシステム等で豊富な開発実績を有する。

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。顧客は電機メーカ、金融機関、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。ハード販売型のビジネスからサービス提供型のビジネスへシフトを進めており、IT サービス事業等とも連携して所有から利用(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。顧客は電機メーカ、外資系企業。

クラウド事業

クラウド型サービスの導入支援からアプリケーションの提供までを手掛けており、「Google Apps for Business(以下、Google Apps)」と同社が開発した「cloudstep」の組み合わせによるシステム版グループウェアと一体となったシンプルなクラウドサービスを提供している。「cloudstep」とは、「Google Apps」等のクラウド型サービスの使い勝手を向上させるための業務アプリケーションや運用者向け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・クラウドへの対応も進めている。

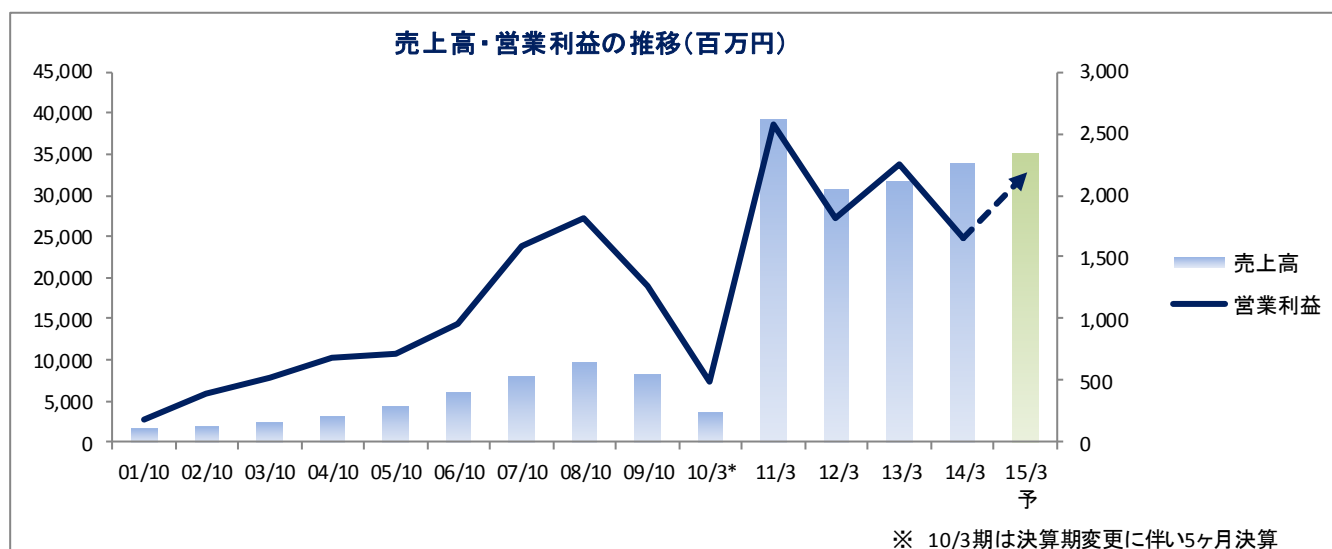
コンシューマサービス事業

連結子会社(株)GaYaを中心に事業を進めている。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。自社タイトルやエンジンの複数プラットフォームへの展開とPC/スマホの垣根を越えたマルチ対応ゲーム制作に取り組んでいる。

海外事業

タイの現地法人 Systema (THAILAND) Co.,Ltd.及び米国の現地法人 Systema America Inc.の連結子会社2社を中心に事業を進めている。タイの現地法人(バンコク)は、東アジアの成長をシステムナグループに取り込むべく、13年4月に設立され、10月に営業を開始した。監視カメラサービス事業とサーバ構築事業が立ち上がっており、14年6月にはバンコクグルメサイト「バングル」のサービスを開始する。2年での黒字化を目指している。

一方、米国の現地法人(カリフォルニア州)は13年11月に設立され、14年1月に営業を開始した。①米国に進出した国内大手通信キャリアや米国でデバイス及びサービスを展開するメーカ向けのモバイル及び通信関連の開発・検証支援、②Firefox や TIZEN 等、第3のOSを搭載したスマートデバイスやオートモーティブデバイスの研究開発、及び③SNS ゲームや自社商材コンテンツを利用したスマホアプリの展開等を事業領域とし、最新技術・サービスの動向調査やインキュベーションセンターとしての機能も担っている。



2. 2014年3月期決算

(1) 連結業績

(単位:百万円)

	13/3期	構成比	14/3期	構成比	前期比	予想	予想比
売上高	31,662	100.0%	33,969	100.0%	+7.3%	32,076	+5.9%
売上総利益	6,085	19.2%	5,999	17.7%	-1.4%	-	-
販管費	3,840	12.1%	4,342	12.8%	+13.1%	-	-
営業利益	2,244	7.1%	1,656	4.9%	-26.2%	1,910	-13.3%
経常利益	2,292	7.2%	1,746	5.1%	-23.8%	1,931	-9.6%
当期純利益	1,203	3.8%	1,797	5.3%	+49.4%	1,075	+67.2%

※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 7.3%の増収、同 23.8%の経常減益

売上高は前期比 7.3%増の 339 億 69 百万円。国内メーカーのスマホ撤退で端末開発関連の事業が苦戦したものの、Windows XP のサポート終了に伴う Windows 7 への切り替え需要および消費増税前の駆け込み需要の取り込みや事業部間の連携効果で、IT サービス事業やソリューション営業事業を中心に売上が増加した。

利益面では、TIZEN 関連の研究開発投資(約 6 億円)が負担となる中、原価率の高いハード関連の売上が増加する一方で収益性の高い端末開発関連の売上が減少したため、営業利益が 16 億 56 百万円と同 26.2%減少。ただ、受取賃料の増加等による営業外損益の改善と固定資産売却損(4 億 94 百万円)など特別損失 5 億 43 百万円の計上とともに繰延税金資産を計上したことから、当期純利益は 17 億 97 百万円と同 49.4%増加した。

(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)

	13/3期	構成比	14/3期	構成比	前期比
プロダクトソリューション	-	-	7,243	21.3%	-
サービスソリューション	-	-	2,390	7.0%	-
金融・基盤システム	-	-	3,477	10.3%	-
(旧)ソリューションデザイン	13,343	42.1%	13,111	38.6%	-1.7%
IT サービス	4,404	13.9%	4,584	13.5%	+4.1%
ソリューション営業	13,586	42.9%	15,748	46.4%	+15.9%
クラウド	334	1.1%	505	1.5%	+51.3%
コンシューマサービス	44	0.2%	119	0.3%	+166.6%
海外事業	-	-	8	0.0%	-
調整額	-50	-0.2%	-107	-0.3%	-
連結売上高	31,662	100.0%	33,969	100.0%	+7.3%
プロダクトソリューション	-	-	571	34.5%	-
サービスソリューション	-	-	180	10.9%	-
金融・基盤システム	-	-	253	15.3%	-
(旧)ソリューションデザイン	1,570	70.0%	1,006	60.7%	-36.0%
IT サービス	375	16.7%	301	18.2%	-19.7%
ソリューション営業	334	14.9%	373	22.5%	+11.4%
クラウド	20	0.9%	42	2.6%	+113.8%
コンシューマサービス	-72	-3.3%	-46	-2.8%	-
海外事業	-	-	-45	-2.7%	-
調整額	16	0.8%	25	1.5%	-
連結営業利益	2,244	100.0%	1,656	100.0%	-26.2%

プロダクトソリューション事業及びサービスソリューション事業(15/3期よりソリューションデザイン事業)

スマートデバイスを中心にデジタル製品の開発工程に携わるプロダクトソリューション事業は、大手通信キャリア向けのアプリケーション開発や品質検証が増加したものの、関西の家電大手など国内メーカーのスマホ撤退の影響をカバーできなかった。ただ、端末開発への依存を引き下げるべく、スマートデバイスを利用したネットビジネス向けのソリューション、iOS・Androidのネイティブアプリ開発と品質検証、エンドユーザの業務システム開発、更には、情報家電、公共事業、ホームセキュリティ、自動車業界等の非携帯端末分野向けの営業を強化した結果、セグメント売上高の60%を占めていた携帯端末開発・品質評価業務の売上が期末時点では20%に低下した。この他、セキュアブレイン社と共同開発したスマートフォン向け不正送金・フィッシング詐欺対策アプリ「Web shelter」が複数の金融機関に採用された。更なるシェア拡大に向け、拡販中である。

上記取り組みの結果、13年10月～11月を底に全般に回復基調にある。

金融・基盤システム事業

事業再編、適材適所の要員配置、更には受注案件の選択と集中を進め、不採算プロジェクトの撲滅に取り組むと共にプロジェクト管理を強化した。既存顧客の信頼回復にも努めた結果、保険案件で、大型案件のカットオーバー後の保守業務の同社への集約が進み、業務範囲が広がった。プロジェクトの不採算化リスクを回避するため、受託開発から大手SIerのお客様先での開発へ軸足を移すと共に、ニアショア活用に力を入れている。

ITサービス事業

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」を積極的に展開すると共に、売上拡大よりも利益重視の姿勢で受注活動に取り組んでいる。この一環として、他部門の既存顧客に対し、システム運用・ヘルプデスク・インストラクター等の幅広いITサービスの提案を行った結果、需要の掘り起こしが進み受注が増加。Windows XPのサポート終了に伴うWindows 7への切り替え需要の取り込みでPCキッティング案件も増加した。PCキッティングが一巡する15/3期は、「新規顧客開拓、シェア拡大、パイの拡大、売上拡大」優先に舵を切り、事業を推進する。

ソリューション営業事業

Windows XPのサポート終了に伴うリプレースでPC販売が大きく伸びた他、サーバ仮想化案件も増加した。PCリプレースでは、中堅・中小企業で全社レベルの一括リプレース案件が増加。PC販売に伴い発生した、IT基盤構築、クライアントPC仮想化、サーバ仮想化等のニーズの取り込みも進んだ。

クラウド事業

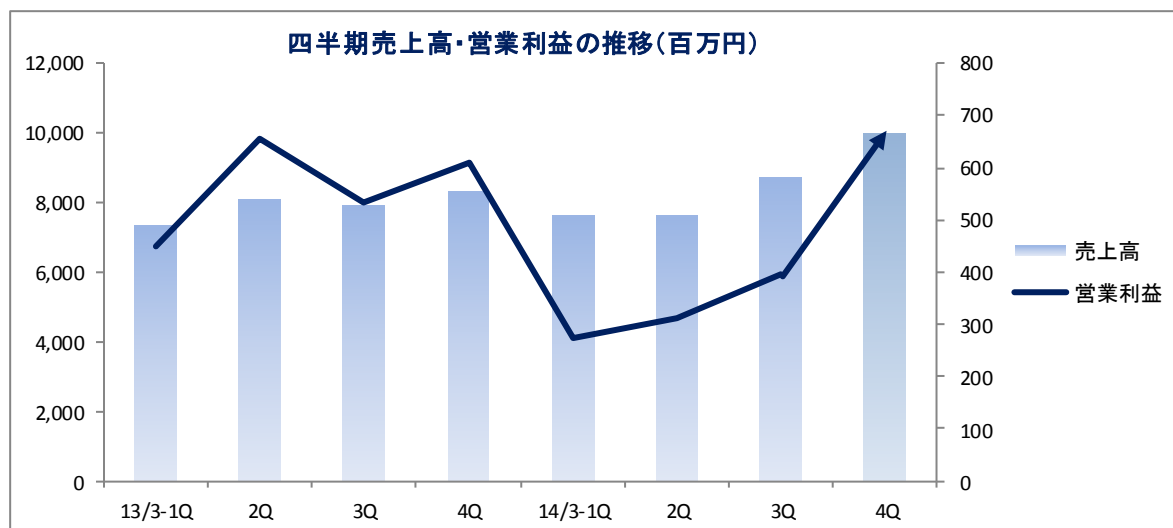
「cloudstep」シリーズの拡充による差別化で、複数のグループウェアのリプレース案件を獲得する事ができた(80百万円程度のストックビジネスに成長)。グループウェア案件で求められるサービスの開発に取り組むと共に、サービス全体の親和性・連携性を向上し、1社複数サービスの利用を拡大させていく。

コンシューマサービス事業

6タイトルのリリースを予定していたが、5タイトルのリリースにとどまった。ただ、5タイトルのうち2タイトルについては顧客ニーズに合わせてバージョンアップを行ない、残る3タイトルについては複数プラットフォームへ展開した結果、月間黒字化を達成した。自社タイトルやエンジンの複数プラットフォームへの展開とPC/スマホの垣根を越えたマルチ対応ゲーム制作に取り組んでいく事で黒字体質の定着を図る考え。

海外事業

タイ子会社では、監視カメラサービス及びサーバ構築案件の引き合いが増加している。パートナーとの連携を強化して監視カメラサービスの顧客フォローとサーバリプレースの営業を強化していく考え。また、スマホユーザ向けサービス「バングル」の開発が完了した。「バングル」はバンコクの飲食店も網羅したグルメサイトで、2014年6月にiOS、Android端末向けにサービスを開始する予定。一方、昨年11月に設立した米国子会社は1月に営業を開始し、日本の大手通信キャリア向けの営業と日本の端末メーカーの北米進出支援に取り組んでおり、既に受注実績も上げている。



(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)

	13年3月	14年3月		13年3月	14年3月
現預金	4,025	5,235	仕入債務	2,732	3,090
売上債権	7,580	8,465	未払金・未払費用	1,000	988
繰延税金資産	1,050	705	未払法人税等	50	28
流動資産	13,416	15,207	賞与引当金	850	689
有形固定資産	2,733	389	有利子負債	2,023	1,931
無形固定資産	621	311	負債	7,156	7,115
投資その他	3,233	4,346	純資産	12,848	13,139
固定資産	6,589	5,047	負債・純資産合計	20,005	20,255

※ 有利子負債=借入金+社債+リース債務

期末総資産は前期末に比べて2億50百万円増の202億55百万円。Windows XPのサポート終了に伴うPCリプレース需要の取り込み等に伴い売上債権・仕入債務が増加した他、純資産が増加した。一方、カテナ(株)との合併後には90億円前後の残高があった有利子負債は20億円を割り込み、実質無借金経営。自己資本比率は63.4%と前期末に比べて0.8ポイント改善した。

キャッシュ・フロー

(単位:百万円)

	13/3期	14/3期	前期比	前期比
営業キャッシュ・フロー(A)	2,569	1,490	-1,079	-42.0%
投資キャッシュ・フロー(B)	-626	1,336	+1,962	-
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	1,943	2,826	+883	+45.4%
財務キャッシュ・フロー	-2,376	-1,578	+798	-
現金及び現金同等物期末残高	3,872	5,135	+1,263	+32.6%

利益の減少とPCリプレース需要等への対応に伴う運転資金の増加で営業CFは減少したが、14億90百万円を確保。有形固定資産の売却で投資CFも13億36百万円の黒字となり、28億26百万円のフリーCFを確保した。財務CFのマイナスは有利子負債の返済と配当の支払いによる。

3. 2015年3月期の事業戦略と業績予想

同社は携帯電話・スマートフォンの端末開発や評価をメイン事業として業績を拡大させてきたが、国内メーカーのスマホ撤退等による事業環境の変化を踏まえて、スマートフォンを利用したサービスの検証やサービスそのものを作り出すビジネス支援に軸足を移していく考え。また、ネットビジネスへの展開を加速させる伸び盛りの新興企業や中堅企業へ、業種・業界を問わず顧客層を広げる事で、従来、大口取引先の開発動向に左右されがちだった収益体質の改善も図る。

このため、新たに策定した「日本を代表するIT企業となり、日本経済を底辺から支える！」との経営目標の下、「破壊と創造」、「安定と成長」、「保守と革新」と言う相反する課題にバランスをとりつつ取り組んでいく。具体的には、破壊と創造により事業戦略とビジネスモデルを再構築する事で顧客層を広げ、収益の安定と成長を実現していく。また、携帯電話・スマートフォンの開発・評価で培ってきた技術やノウハウを活かしつつ、情報家電、公共事業、ホームセキュリティ、自動車業界等の非携帯端末分野、更には、エンドユーザの業務システム開発等、幅広くユーザーニーズを取り込んでいく考え。

経営の基本方針	<p>・日本を代表するIT企業となり、日本経済を底辺から支える！</p> <p>このシステナグループの経営目標を実現するために、「破壊と創造」、「安定と成長」、「保守と革新」、これら相反する課題をバランス良くコントロールし、常に振り子の中心点に経営の軸足を置いた、バランス経営を基本方針としている。</p>
目標とする経営指標	<p>・安定した高配当</p> <p>・高い株主資本利益率</p> <p>・高い売上高営業収益率</p> <p>上記経営指標を達成するべく、安定と成長のバランスを重視した経営の基本方針に則り、高収益体質を目指していく。</p>
経営戦略	<p>・新たな成長エンジンの再構築を行い、これにより3年後の営業利益を平成26年3月期比で2倍に！</p> <p>これまでは、携帯電話・スマートフォンの開発や評価がメイン事業であり、パソコンやサーバの販売と、金融システム等の基幹システムの構築が主な業務。今後は、スマートフォンを利用したサービスの検証やサービスそのものを作り出すビジネス支援に軸足を移す。ネットビジネスへの展開を加速させる顧客を中心に、伸び盛りの新興企業や中堅企業への営業展開も積極的に行い、大口顧客からの発注量で業績が左右される体質から、中堅顧客層の厚みが増した、安定した経営体質へと変革。</p>

(1)15/3期の取り組みのポイント

収益の柱となるソリューションデザイン事業では、携帯電話・スマートフォンの端末(組込:エンベディッド・システム)の開発・検証からサービスの開発・検証へ軸足を移すと共に、顧客層を広げて中堅顧客からの受注拡大を図る。また、安定した収益が見込めるストック型ビジネスの育成に向け、クラウド事業の強化も含めて自社サービスの充実と拡大にも取り組む。

この他、慢性的なりソース不足解消に向けたニアショア・オフショア拠点の拡充や海外事業(タイ子会社、米国子会社)の基盤整備を進めると共に、SNSゲームコンテンツ(子会社(株)GaYa)のテコ入れを図る。

①ソリューションデザイン事業の注力ポイント

・携帯電話・スマートフォンの端末の開発や評価からサービスの開発・検証へ

マーケットの拡大が見込まれるスマートフォンやタブレットを使ったサービス等のアプリケーションやサーバサイドの開発・検証へシフトを進めた結果、従来60%を超えていたスマートフォンやタブレット等の組込ソフト開発・検証が14/3期末に20%程度に低下した。引き続きシフトを進めていくと共に、名古屋地区を中心に自動車関連の受注にも注力する。

・大手顧客からの大口受注偏重から中堅顧客の受注拡大へ

これまでは大手メーカーやキャリアからの大口案件を中心に事業を拡大させてきたため、特定顧客の開発動向で収益が大きく振れる事があった。このため、既存・新規の中堅ネット・サービス企業からの受注拡大に取り組み、バランスのとれた安定的な受注モデルへの転換を図る。前下期からの営業活動が実り、足下、中堅・新進ネット・サービス企業からの受注が増加傾向にある。

・自社サービスの充実と拡大

ストックビジネスの拡大に向け、新製品スマートフォン向けフィッシング詐欺防止ソリューション「Web Shelter」や、デジタルサイネージ、MDM等の拡販と新商品開発に注力する。「Web Shelter」は金融機関3行への導入が決まっており、現在、10行が検討中。15/3期中に20行への導入を目指している(これにより自社商材で年間1億円のストックビジネスが視野に入る)。

②慢性的なリソース不足解消に向けたニアショア・オフショア拠点拡充

システム開発需要は旺盛だが、リソース不足が受注の制約要因となっている。このため、国内開発センター(札幌、名古屋、西日本)の更なる拡充を図ると共に、オフショア拠点としてベトナムに子会社を設立してオンサイト・オフサイト開発を立ち上げる。また、名古屋では、自動車関連需要の取り込みを図るべく、営業所を開設した。開発センターとのシナジーを追求していく考え。

③クラウド

クラウド化が遅れているグループウェアの導入企業をターゲットとして、「Google Apps」と「cloud step」を組み合わせたシステム版グループウェアを中心とするシンプルなクラウドサービスを提供していく。営業力強化や開発力強化のための人材投資を行うと共に、新サービス「ポータル」の開発、「cloudstep」シリーズのサービスと機能強化、新サービス立ち上げ等で自社商材・サービスの拡充を図る。

④海外(タイ子会社、米国子会社)

タイ子会社(バンコク)は、監視カメラをベースとしたセキュリティソリューションの体制構築に取り組むと共に、地場有力パートナーとの連携によるサーバソリューションを展開していく。また、バンコクグルメサイト「バングル」のサービスを開始する。

タイ子会社は東アジアの成長をシステムグループに取り込むべく13年4月に、同年10月に営業を開始した。監視カメラサービス事業とサーバ構築事業が立ち上がっており、14年6月にはバンコクグルメサイト「バングル」のサービスを開始する。2年での黒字化を目指している。

監視カメラをベースとしたセキュリティソリューションの事業体制の構築

日系の工場や飲食店を中心に受注が増えている。タイ人スタッフの管理を目的としたもので、既存顧客へのフォローを徹底してサービスレベルの向上を図ると共に、周辺ソリューションニーズの掘り起こしに取り組んでいる。

地場有力パートナー企業との連携によるサーバソリューションの展開

地場で実績豊富なサーバソリューション企業と提携しており、日系企業内の新規サーバ販売、構築、及び既存システムのリプレースの実績を基に拡販に注力する。

バンコクグルメサイト「バングル」のサービス開始

タイ人、日本人の垣根を取り外したバンコク総合グルメサイトを開発した。スタート時の登録飲食店数は3,000件を超え、既存サービスと比較しても圧倒的な情報量を誇る(バンコクでの飲食情報はフリーペーパー等の紙媒体が中心)。サービスの質の向上を図ると共に、日系飲食店を中心に営業に力を入れている。

一方、米国子会社(カリフォルニア州)は13年11月に設立され、14年1月に営業を開始した。①米国に進出した国内大手通信キャリアや米国でデバイス及びサービスを展開するメーカ向けのモバイル及び通信関連の開発・検証支援、②FirefoxやTIZEN等、第3のOSを搭載したスマートデバイスやオートモーティブデバイスの研究開発、及び③SNSゲームや自社商材コンテンツを利用したスマホアプリの展開等を事業領域とし、最新技術・サービスの動向調査やインキュベーションセンターとしての機能も担っている。

既に①において、キャリア案件として通信試験Lab構築案件(秋～冬に検証業務開始予定)を、メーカ案件としてアプリ検証・フィールド検証を受注している。

⑤SNSゲームコンテンツ(子会社(株)GaYa)

釣りゲーム及びカードバトルゲームのエンジンを複数のプラットフォームから配信している。15/3期は、PCブラウザゲーム市場への新規タイトル投入(Yahoo!、Mobage)を予定している他、App StoreとGoogle playへのネイティブアプリの投入を計画中である。

尚、釣りゲームのエンジン提供は、GREE、Mobage、dゲーム、mobcast、及びヤマダゲームに合計7タイトル。カードバトルゲームのエンジン提供は、DMM、Mobage等。

(2) 通期連結業績

(単位:百万円)

	14/3 期 実績	構成比	15/3 期 予想	構成比	前期比
売上高	33,969	100.0%	35,000	100.0%	+3.0%
営業利益	1,656	4.9%	2,200	6.3%	+32.9%
経常利益	1,746	5.1%	2,217	6.3%	+27.0%
当期純利益	1,797	5.3%	1,369	3.9%	-23.8%

前期比 3.0%の増収、同 27.0%の経常増益予想

Windows XP のサポート終了に伴う PC リプレース需要の一巡でソリューション営業の売上が減少するため売上高全体では小幅な伸びにとどまるが、体制整備が進むソリューションデザイン事業や事業モデルを切り替えた金融・基盤システム事業の売上が収益性の改善を伴って大きく伸びる。タイ子会社や米国子会社が通期で寄与する海外事業やラインナップの拡充が進むコンシューマサービス事業は共に売上が損益分岐点に達する見込み。配当は 1 株当たり 15 円の期末配当を予定。

セグメント別売上高・利益

(単位:百万円)

	14/3 期 実績	構成比	15/3 期 予想	構成比	前期比
ソリューションデザイン	9,633	28.4%	11,755	33.6%	+22.0%
金融・基盤システム	3,477	10.2%	4,164	11.9%	+19.7%
IT サービス	4,584	13.5%	5,278	15.1%	+14.3%
ソリューション営業	15,748	46.4%	12,900	36.8%	-18.2%
クラウド	505	1.5%	530	1.5%	+4.1%
コンシューマサービス	119	0.3%	250	0.7%	+91.8%
海外事業	8	0.0%	200	0.6%	+2258.0%
調整額	-107	-0.3%	-77	-0.2%	-
連結売上高	33,969	100.0%	35,000	100.0%	+3.0%
ソリューションデザイン	752	45.4%	1,076	48.9%	+43.0%
金融・基盤システム	253	15.3%	380	17.3%	+49.8%
IT サービス	301	18.2%	380	17.3%	+26.2%
ソリューション営業	373	22.5%	296	13.4%	-20.7%
クラウド	42	2.6%	38	1.7%	-11.1%
コンシューマサービス	-46	-2.8%	30	1.4%	-
海外事業	-45	-2.7%	0	-	-
調整額	25	1.5%	-	-	-
連結営業利益	1,656	100.0%	2,200	100.0%	+32.8%

4. 今後の注目点

ここ数年は主力事業が事業環境の変化に翻弄された感があるが、新たな経営方針と事業戦略の下、成長軌道への回帰に向けた取り組みが本格化する。また、カテナ(株)との吸収合併で取り込んだ金融・基盤システム事業、IT サービス事業、ソリューション営業事業も、高収益化への継続的な取り組みは必要だが、体質改善が着実に進んでいる。クラウド事業や海外事業については、15/3 期に想定した収益をあげる事で施策が順調に進んでいる事を示す必要がある。一方、コンシューマサービスは更なる投資による事業拡大か、これまでの投資回収を最優先するか岐路にあり、15/3 期の結果がその判断材料となりそうだ。

中長期の成長力を考える上で、15/3 期は重要な期となる。

▶ アラート申込み

システナの適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

▶ 登録データ変更

既にご登録済みの方で、登録内容に変更がある場合や登録解除の方は、こちらよりご変更ください。



ブリッジサロン
公式 twitter アカウント

株式会社インベストメントブリッジの発行するブリッジレポートや投資家向け会社説明会の映像情報をつぶやいています。

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) 2014 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(システナ:2137)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。