



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	
1,163円	25,302,600株	29,427百万円	7.3%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
32.00円	2.8%	79.63円	14.6倍	508.93円	2.3倍

*株価は8/3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	DPS
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(実)	36,951	2,226	2,322	940	37.04	30.00
2016年3月(予)	40,000	2,650	2,650	2,015	79.63	32.00

*予想は会社予想。2016年3月期の当期純利益及びEPSは繰延税金資産の取り崩しが無かった場合の予想値。

システナの2016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4ヵ年計画\(16/3期～19/3期\)](#)
- [3. 2016年3月期第1四半期決算](#)
- [4. 2016年3月期業績予想](#)
- [5. 今後の注目点](#)

今回のポイント

・16/3期 1Q(4-6月)は前年同期比 17.0%の増収、同 18.0%の経常増益。車載関連の開発や海外展開する国内企業のモバイル検証支援を中心にソリューションデザイン事業の売上が同 21.5%増加した他、事業部間の連携強化が成果をあげたフレームワークデザイン事業や IT サービス事業の売上も伸びた。利益面では、「システナ」ブランドの浸透を目的としたテレビ CM や人員増強等の先行投資負担を吸収して営業利益が同 3.2%増加した。

・業績予想に変更はなく、通期で前期比 8.3%の増収、同 14.1%の経常増益。全てのセグメントで売上の増加を見込んでおり、特にソリューションデザイン事業や事業部間連携の成果が表れるフレームワークデザイン事業及び IT サービス事業で高い売上の伸びが見込まれる。収益性の改善も進み、営業利益が同 19.0%増加する見込み。配当は 2 円増配の年 32 円を予定(上期末 16 円、期末 16 円)。

・モバイル機器関連のネットビジネス分野、車載用組み込みソフト、電力自由化に伴う運用システム、東京五輪に向けてのインフラ整備関連、更にはマイナンバー関連等で旺盛な IT 投資需要が期待でき、ソリューションデザイン事業にとっては大きなビジネスチャンスである。実際、1Q は同事業の売上が前年同期比 21.5%増と大きく伸びた。また、物販中心で収益性に課題があったソリューション営業事業はフレームワークデザイン事業・IT サービス事業との連携が軌道に乗りつつあり、人員増強等の先行投資負担を吸収して 3 事業合計の営業利益が前年同期比 11.0%増加した。16/3 期のスタートは上々だ。

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設計・開発・検証に係る技術・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及び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 7 社及び持分法適用会社 2 社と共にグループを形成している。

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.	100%	米国現地法人。モバイル及び通信関連の開発・検証支援
Systema Vietnam Co.,Ltd.	100%	ベトナム現地法人。ソフトウェア開発・検証評価・運用・保守、IT サービス全般
持分法適用会社	出資比率	事業内容
北洋情報システム(株)	25.7%	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)
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)

※ 上記の他、東京都ビジネスサービス(株)の子会社(株)ティービーエスオペレーションが連結対象。

【会社の経営の基本方針 — 安定と成長のバランスを重視した経営 —】

経営目標は、「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」。その実現のために、「破壊と創造」、「安定と成長」、「保守と革新」と言う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。

【目標とする経営指標】

- ・安定した高配当
- ・高い株主資本利益率
- ・高い売上高営業利益率

目標とする経営指標として、安定した高配当、高い株主資本利益率、高い売上高営業利益率を掲げており、その実現に向け、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行く考え。当面の目標(中期経営目標)は、19/3 年に連結売上高 560 億円、営業利益 55 億円、ROE20%の達成と年間配当 1 株当たり 52 円の実施(配当性向 40%以上)。

【事業内容】

事業は、ソリューションデザイン事業、フレームワークデザイン事業、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。15/3期の売上構成比(外部売上ベース)は、ソリューションデザイン事業 31.8%、フレームワークデザイン事業 11.5%、IT サービス事業 13.9%、ソリューション営業 41.1%、クラウド事業 1.3%、コンシューマサービス事業 0.7%、及び海外事業 0.3%。

ソリューションデザイン事業

車載関連やスマートデバイス等の組み込みソフトの開発、スマホアプリや Web アプリの開発等を行う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・運用サービス等を行う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、情報家電、社会インフラ、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。

フレームワークデザイン事業

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実績を有し、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。現状では、業務の大半を金融系システムの開発・運用が占めているが、IT サービス事業やソリューション営業事業との連携による両事業が有する顧客へのクロスセル、或いはスマホアプリや Web アプリ等のソリューションでのソリューションデザイン事業との連携により、金融系の深耕と他業種への横展開を進めている。

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。顧客は電機メーカー、金融機関、外資系企業、官公庁等。

ソリューション営業事業

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)へと変化するニーズを取り込む事で事業拡大、高付加価値化を図っている。顧客は電機メーカー、外資系企業等。

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)」と同社開発の「cloudstep」を組み合わせたシステム版グループウェアのクラウドサービスを提供している。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。尚、「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。

コンシューマサービス事業

連結子会社(株)GaYa を中心とする事業である。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、PC/スマホの垣根を越えたマルチ対応ゲーム制作等を手掛けている。

海外事業

タイの現地法人 Systema (THAILAND) Co.,Ltd.、米国の現地法人 Systema America Inc.、及びベトナムの現地法人 Systema Vietnam Co.,Ltd.、の3社が事業を進めている。タイの現地法人(バンコク)は、製造業を中心に海外進出した顧客の社内インフラの整備と運用等からスタートしたが、14年6月にサービスを開始したバンコク版レストラン検索アプリ「バングル」が好評で、現在、収益化に向けた取り組みを進めている。米国の現地法人(カリフォルニア州)は、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ー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。また、タイの現地法人、米国の現地法人共に、日本の文化、コンテンツ、サービスの海外展開にも取り組んでいる。

一方、ベトナムの現地法人(ハノイ)は、ソフトウェア開発・検証評価・保守運用、IT サービス全般等を手掛けており、オフショアとしての位置付け。「バングル」関連のアプリ開発受託で、タイの現地法人との連携を強化している。

2. 中期4ヵ年計画(16/3期～19/3期)

【事業環境 2019年にかけて成長が続くが、市場・分野の見極めが必要】

調査会社によると、国内IT市場は、Windows XP 特需の反動が無くなる2016年から2019年にかけて景気回復を背景に成長が続く見込み。もともと、成長する市場・分野がある一方、縮小する市場・分野もあるため、市場全体の成長率は年率1.1%と低成長。このため、市場・分野の見極めがビジネスの明暗を分ける事になる。調査会社では、IT市場を、ITサービス、パッケージソフト、ハードウェアの3分野に分け、2019年にかけてのそれぞれの平均成長率を、1.6%、4.0%、△0.6%、としている

また、成長を取り込むためのキーワードとして、「スマートデバイスの拡大・プライベート・パブリック・クラウド」、「マイナンバー」、「オリンピック」、「電力自由化」等を挙げており、これら旬なキーワードへのキャッチアップが必要と言う。

【同社が取り組むべき市場・分野】

同社は上記を踏まえて、取り組むべき成長市場・分野を、「自動車」、「ロボティクス(ロボット工学)」、「セキュリティ」、「アプリ」、「スマートデバイスを利用したEC決済」等、としている。

「自動車」では、車載機の普及とスマートデバイスの連携(通信)、自動車とICTの連携アプリケーションやサービス、自動運転や自動ブレーキ等の制御、Linuxベースの車載機や自動車制御、及びIoTといった分野がターゲットとなる。「スマートデバイスを利用したEC決済」では、自社商材の販売を中心に更なる成長が見込まれるEC及び電子決済マーケットに注力していく考えで、セキュリティ(Web Shelter)、O2O(Online to Offline、ミーム)、サービス・アプリケーション、スマートデバイス、電子決済及び地理空間情報活用等がターゲットとなる。

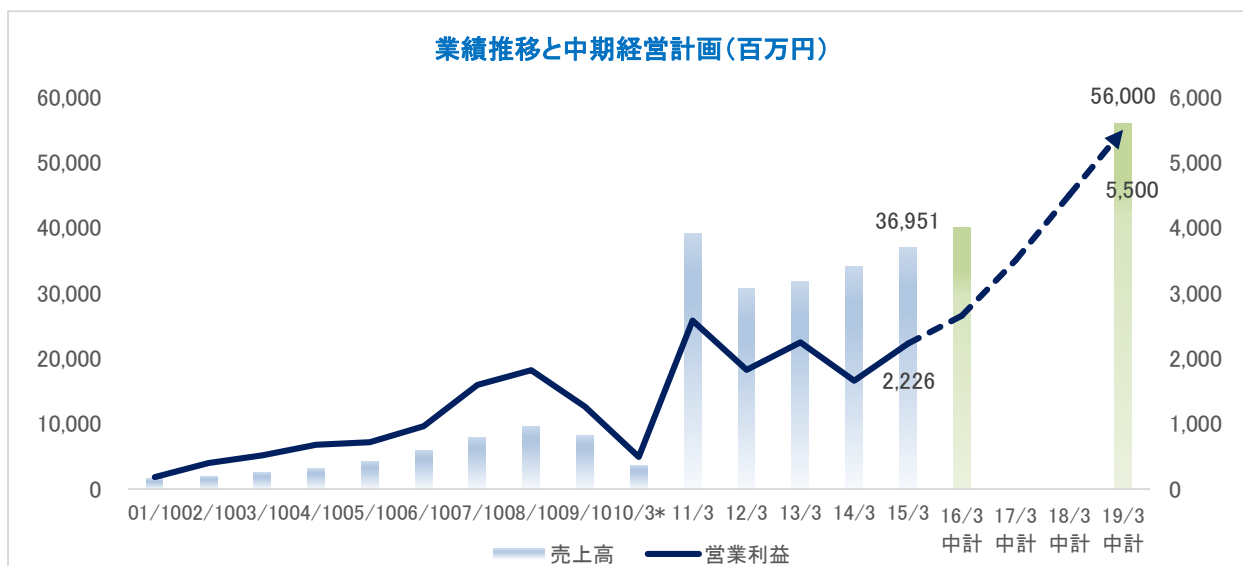
また、自社開発の製品・サービスやグローバルビジネスにも力を入れていく考えで、「cloudstep」におけるB2Bクラウド・ソリューション製品群の拡充、「Web Shelter」における金融機関向け、企業向けスマートデバイス向けセキュリティ製品の拡充、更にはリコメンデーション、ジオフェンシング、チラシ・クーポン標準搭載の高機能O2Oプラットフォーム「ミーム」や日清紡グループが運営する太陽光発電の遠隔監視システムのプラットフォームとして実績のあるM2Mプラットフォーム「Smart Attach」の拡販等を具体的な取り組みとして挙げている。

【中期4ヵ年計画(16/3期～19/3期)

— 成長エンジンの再構築により、4年後の営業利益を2.5倍に —

重視する経営指標(KPI)と2019年3月期の目標

売上高	56,000百万円 (15/3期 36,951百万円)	配当	52円 (15/3期 30円)
営業利益	5,500百万円 (同 2,226百万円)	配当性向	40%以上 (同 81.0%)
FPS	130円 (同 37円)	ROE	20% (同 7.3%)



ソリューションデザイン事業

19/3期の目標は売上高185億円、営業利益22億円(15/3期 売上高117億60百万円、営業利益10億34百万円)。セグメント全体で売上を1.6倍、営業利益を2.1倍に拡大させる考えで、車載・社会インフラについては売上3.7倍、営業利益4.8倍を見込んでいる。

フレームワークデザイン事業

19/3期の目標は売上高65億円、営業利益8億円(15/3期 売上高42億43百万円、営業利益3億85百万円)。売上を1.5倍、営業利益を2.1倍に拡大させたい考えで、本部間協業・新規サービスについては売上20倍、営業利益40倍を見込んでいる。

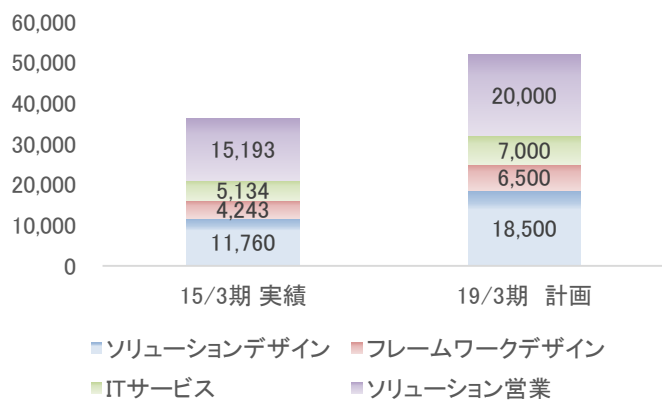
ITサービス事業

19/3期の目標は売上高70億円、営業利益7億円(15/3期 売上高51億34百万円、営業利益3億3百万円)。従来と異なる側面からアプローチする事で、海外拠点進出サービス、ITサポート環境構築サービス、社内システム環境整備サービス、インフラ最適化サービス、プロジェクト推進サービス、スマートデハイス運用支援サービス、及びITトレーニングサービス等の高付加価値サービス(32%程度の売上総利益率が見込める)の売上構成比を30%から70%超に引き上げる考え。これによりセグメント全体の売上総利益率が23%から28%に上昇する見込み。

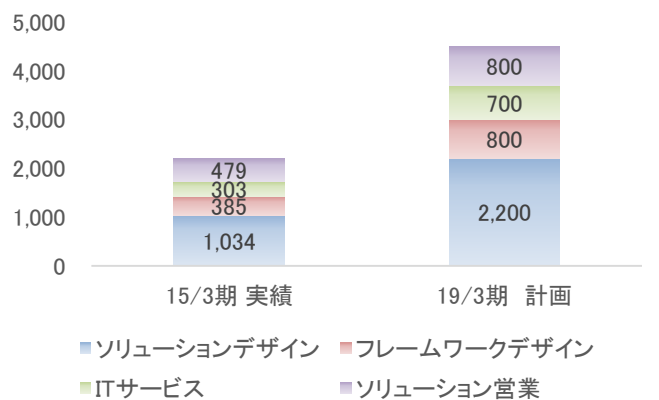
ソリューション営業

19/3期の目標は売上高200億円、営業利益8億円(15/3期 売上高151億93百万円、営業利益4億79百万円)。サービス売上高を40億円に引き上げ、売上構成比を20%とする事で、15/3期に3.2%だった営業利益率を4.0%に高める。当事業が総合営業としてシステナの全ての商材・サービスを販売していく事を基本方針とし、ハイブリッド環境への対応強化、ストックビジネスの拡大及び本部間連携によるシナジー拡大に取り組んでいく。

セグメント売上高の実績と中計最終計画
(百万円)



セグメント営業利益の実績と中計最終計画
(百万円)



【新企隊本部の発足】

自社商材、自社サービス、自社コンテンツ等の高付加価値な事業の創造によるストックビジネスの拡大と海外事業の早期黒字化を目的に、5月に新企隊本部を発足させた。新企隊本部の下に、プロダクトイノベーション事業部とジャポニズムイノベーション事業部が設置され、プロダクトイノベーション事業部にcloudstepやWebshelterその他の自社商材の企画・販売を集約し、ジャポニズムイノベーション事業部の配下に、(株)GaYa、Systema (THAILAND) Co.,Ltd.及びSystema America Inc.が、それぞれ配置された。

また、海外事業の早期黒字化に向けて、海外子会社とシステナ本体との連携を強化し、海外子会社独自で事業活動を行うビジネスモデルからALLシステナの経営資源を有効活用するビジネスモデルに転換する。具体的には、①既存事業の黒字化に加え、②連結子会社(株)GaYaを通じた日本発祥のアニメやゲームコンテンツの輸出支援、③シリコンバレーのシーズやベンチャー等のサービス及びイノベーションの日本・アジアへの展開支援、④ITマネジメント事業本部との連携によるアジア地域に進出する金融機関向けにITサービス事業等を展開していく。

新企隊本部は、自社開発製品及びサービスと日本文化に根付くコンテンツを武器にしたグローバルビジネスを展開し、19/3期に売上高40億円、営業利益10億円の収益寄与を目指している。

3. 2016年3月期第1四半期決算

(1) 第1四半期(4-6月)連結業績

(単位:百万円)

	15/3期 1Q(4-6月)	構成比	16/3期 1Q(4-6月)	構成比	前期比
売上高	8,197	100.0%	9,592	100.0%	+17.0%
売上総利益	1,458	17.8%	1,715	17.9%	+17.6%
販管費	1,062	13.0%	1,307	13.6%	+23.1%
営業利益	395	4.8%	408	4.3%	+3.2%
経常利益	411	5.0%	485	5.1%	+18.0%
当期純利益	405	4.9%	393	4.1%	-3.1%

※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 17.0%の増収、同 18.0%の経常増益

売上高は前年同期比 17.0%増の 95 億 92 百万円。車載関連の開発や海外展開する国内企業のモバイル検証支援を中心にソリューションデザイン事業の売上が同 21.5%増加した他、事業部間の連携強化が成果をあげたフレームワークデザイン事業や IT サービス事業の売上も伸びた。

営業利益は同 3.2%増の 4 億 08 百万円。増収効果で売上総利益率が 17.9%と 0.1 ポイント改善したものの、「システナ」ブランドの浸透を目的としたテレビ CM や人員増強等の先行投資を計画通りに行った事で販管費が 13 億 07 百万円と同 23.1%増加した。投資有価証券売却益 51 百万円を営業外収益に計上した事で経常利益が 4 億 85 百万円と同 18.0%増加したものの、税効果会計の影響(繰延税金資産の取り崩し)で四半期純利益は 3 億 93 百万円と同 3.1%減少した。

(2) セグメント別動向

(単位:百万円)

	15/3期 1Q(4-6月)	構成比・利益率	16/3期 1Q(4-6月)	構成比・利益率	前期比
ソリューションデザイン	2,602	31.8%	3,162	33.0%	+21.5%
フレームワークデザイン	936	11.4%	1,293	13.5%	+38.1%
IT サービス	1,157	14.1%	1,370	14.3%	+18.4%
ソリューション営業	3,367	41.1%	3,626	37.8%	+7.7%
クラウド	101	1.2%	121	1.3%	+20.2%
コンシューマサービス	58	0.7%	42	0.4%	-26.6%
海外事業	6	0.1%	61	0.6%	-
調整額	-32	-	-86	-	-
連結売上高	8,197	-	9,592	-	+17.0%
ソリューションデザイン	162	6.2%	195	6.2%	+20.3%
フレームワークデザイン	84	9.1%	92	7.1%	+8.7%
IT サービス	51	4.5%	56	4.1%	+9.0%
ソリューション営業	92	2.7%	104	2.9%	+13.5%
クラウド	4	4.1%	-1	-	-
コンシューマサービス	12	21.5%	-17	-	-
海外事業	-15	-	-22	-	-
調整額	3	-	1	-	-
連結営業利益	395	4.8%	408	4.3%	3.2%

※ 売上高の構成比は連結調整前。利益の構成比は利益率。

ソリューションデザイン事業

売上高 31 億 62 百万円(前年同期比 21.5%増)、営業利益 1 億 95 百万円(同 20.3%増)。このうち、各種ソフトウェアやサービスの開発を行うサービスソリューション事業は売上高 19 億 21 百万円(同 13.0%増)、営業利益 1 億 06 百万円(同 22.5%減)。車載関連の組み込みソフト開発やスマートフォン・タブレットを使ったサービス等のアプリケーション及びサーバサイドの開発・検証、電力自由化に

伴う運用システムやマイナンバー制導入に伴う社会インフラ関連の開発案件が増加しており、第1四半期は特に車載関連が伸びた。また、人手不足に悩む関東に本社を置く企業からのインターネットを利用したサービス・教育分野の開発案件等で、福岡、札幌、広島といったニアショア及びベトナムを活用したオフショア部隊の稼働率も向上。この他、自社開発の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、複数の金融機関に導入された他、他社のセキュリティシステムのエンジンとしての提供も進んだ。

一方、各種製品やソフトウェア開発のプロジェクト管理・企画・仕様定義・品質管理に携わるクオリティデザイン事業は売上高12億40百万円(同37.7%増)、営業利益88百万円(同260.1%増)。スマートデバイスやWebサービスの分野で培ったノウハウと実績を活かして、車載、ロボット、公共系、システム系、ネットワーク系の分野へと展開しており、第1四半期は海外展開する国内企業のモバイル検証支援の継続案件を中心に売上が増加した。

フレームワークデザイン事業

売上高12億93百万円(前年同期比38.1%増)、営業利益92百万円(同8.7%増)。保険システムの再構築やマイナンバー関連の開発を中心に売上が増加。ソリューション営業本部との連携も成果をあげ、将来のシステム再構築に向けた調査分析から手掛ける案件の受注に成功した。本部間連携を強化して、アセスメントからインフラ、システム構築、運用・保守までトータルなサービス案件の獲得に取り組んでいく考え。

ITサービス事業

売上高13億70百万円(前年同期比18.4%増)、営業利益56百万円(同9.0%増)。ヘルプデスクやシステムオペレーターといった恒久業務が堅調に推移する中、ソリューション営業本部の顧客に対してITサービス全般の提案を行った成果で、企業統合対応・ITトレーニング等のスポット案件や社内システムサポートの長期継続案件等で新規受注が増加した。また、社員の採用活動が順調に進み、計画を上回る大幅増員を達成した。

ソリューション営業事業

売上高36億26百万円(前年同期比7.7%増)、営業利益1億04百万円(同13.5%増)。回復基調にある製造系企業を中心に提案営業やサーバ・ストレージソリューションを強化している他、部門間連携による案件獲得にも力を入れている。第1四半期はシステム開発部門やITサービス部門との連携の成果もあり、機器販売からインフラ構築、システム開発、保守運用に至る高付加価値のワンストップサービス案件が増加した。

クラウド事業

売上高1億21百万円(前年同期比20.2%増)、営業損失1百万円(前年同期は営業利益4百万円)。「Google Apps」を中心とした事業から、より収益性の高い自社商品「cloudstep(後述)」を中心とした事業へのシフトを進めている。第1四半期はセキュリティ系の新サービス投入や既存サービス強化が差別化につながり、新規顧客の獲得と既存顧客の深耕につながった。尚、「cloudstep」とは、「Google Apps」や「Microsoft Office 365」などのクラウドサービスをより使いやすく、より安全に利用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

売上高42百万円(前年同期比26.6%減)、営業損失は17百万円(前年同期は営業利益12百万円)。当事業は、主に連結子会社(株)GaYaの事業領域である。第2四半期にスマートフォン向けネイティブゲームのリリースを予定しているため、第1四半期は端境期となり売上が減少。利益面では、リリース予定のタイトルへの投資が負担となった。

海外事業

売上高61百万円(前年同期は売上高6百万円)、営業損失22百万円(前年同期は営業損失15百万円)。当事業は未だ投資の先行段階にあり、2年後の黒字化を目指している。

Systema (THAILAND) Co.,Ltd.は、バンコク版レストラン検索サービス「ハングル」のWebサイトを5月にオープンした。1年以上の長期契約の有料顧客会員やバナー広告収入が順調に増加している。

一方、昨年1月に営業を開始したSystema America Inc.は、カンザスオフィスを設置し、現地採用による体制の整備を進めている。モバイルや通信関連の開発・検証支援事業に加え、日本発祥のアニメ文化、SNSゲーム、コンテンツの米国展開(コンテンツビジネス)を進めていく他、インキュベーションセンターとして最新技術・サービスの動向調査にも拠点を活用していく考え。

(2) 財政状態

(単位:百万円)

	15年3月	15年6月		15年3月	15年6月
現預金	6,025	5,900	仕入債務	3,996	3,086
売上債権	9,887	7,946	未払金・未払費用	1,148	1,296
たな卸資産	911	1,012	未払法人税等	316	52
流動資産	17,563	16,188	賞与引当金	764	444
有形固定資産	372	365	借入金	1,260	1,251
無形固定資産	53	52	負債	8,314	6,896
投資その他	3,436	3,436	純資産	13,110	13,147
固定資産	3,862	3,855	負債・純資産合計	21,425	20,043

季節要因としての配当金や法人税等の支払いによる現預金の減少で第1四半期末の総資産は200億43百万円と前期末に比べて13億82百万円減少した。流動比率237.7%(前期末213.4%)、固定比率30.1%(同30.2%)、自己資本比率64.2%(同60.0%)。

4. 2016年3月期業績予想

(1) 連結業績

(単位:百万円)

	15/3期 実績	構成比	16/3期 予想	構成比	前期比
売上高	36,951	100.0%	40,000	100.0%	+8.3%
営業利益	2,226	6.0%	2,650	6.6%	+19.0%
経常利益	2,322	6.3%	2,650	6.6%	+14.1%
当期純利益	940	2.5%	2,015	5.0%	+114.3%

上期及び通期の業績予想に変更はなく、通期で前期比8.3%の増収、同14.1%の経常増益を見込む

売上高は前期比8.3%増の400億円。全てのセグメントで売上の増加が見込まれ、特に車載関連やスマホ・タブレットを使ったサービス等のアプリ及びサーバサイドの開発・検証、電力自由化関連、マイナンバー関連等が伸びるソリューションデザイン事業、社内連携強化の成果が現れるフレームワークデザイン事業及びITサービス事業で高い売上の伸びを見込んでいる。

利益面では、利益率の高いソリューションデザイン事業やフレームワークデザイン事業の売上構成比の上昇等で営業利益が26億500百万円と同19.0%増加する見込み。当期純利益20億15百万円は繰延税金資産の取り崩し等がない事を前提としている。

配当は2円増配の32円を予定している(上期末16円、期末16円)。

セグメント別予想

(単位:百万円)

	売上高	構成比	前期比	営業利益	利益率	前期比
ソリューションデザイン	13,258	33.1%	+12.7%	1,321	10.0%	+27.7%
フレームワークデザイン	4,668	11.7%	+10.0%	523	11.2%	+35.7%
ITサービス	5,681	14.2%	+10.7%	375	6.6%	+23.6%
ソリューション営業	15,500	38.8%	+2.0%	463	3.0%	-3.4%
クラウド	500	1.2%	+8.7%	20	4.0%	-47.5%
コンシューマサービス	273	0.7%	+3.4%	35	12.8%	-0.3%
海外事業	120	0.3%	+8.9%	-87	-	-
合計	40,000	-	+8.3%	2,650	6.6%	+19.0%

5. 今後の注目点

モバイル機器を使ったネットビジネス分野、車載用組み込みソフト、電力自由化に伴う運用システム、東京オリンピックに向けてのインフラ整備関連、更にはマイナンバー制導入による公共・金融・業務システム改編等で旺盛なIT投資需要が期待でき、いずれもキーワードは「モバイルとの融合」。このため、モバイル分野の技術者集団であるソリューションデザイン事業にとって大きなビジネスチャンスである。実際、第1四半期はソリューションデザイン事業の売上が同21.5%増と大きく伸びており、ビジネスチャンスを確実に取り込んでいる事がわかる。また、パソコンやサーバ等の情報機器販売が中心で収益性に課題があったソリューション営業事業(物販部門)はフレームワークデザイン事業・ITサービス事業(開発・運用・支援サービス)との連携が軌道に乗りつつあり、人員増強等の先行投資負担を吸収して3事業合計の営業利益が前年同期比11.0%増加した。16/3期は順調なスタートを切ったと考える。

▶ 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)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) 2015 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。