

Bridge Report システナ (2317)

 逸見 愛親 会長	 三浦 賢治 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			
会長	逸見 愛親			
社長	三浦 賢治			
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	自動運転・車載システム、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	https://www.systemena.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	
3,870円	24,385,549株	94,372百万円	15.7%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
46.00円	1.2%	123.46円	31.3倍	660.06円	5.9倍

*株価は02/01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
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(実)	42,695	3,172	3,208	2,249	90.59	32.00
2017年3月(実)	46,255	3,693	3,407	2,197	89.68	36.00
2018年3月(予)	49,253	4,404	4,416	3,011	123.46	46.00

*予想は会社予想。2016年3月期より当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益(以下、純利益については同様)。

システナの2018年3月期第3四半期決算の概要と通期の見通しについて、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カ年計画\(16/3期~19/3期\)](#)
- [3. 2018年3月期第3四半期決算](#)
- [4. 2018年3月期業績予想](#)
- [5. 今後の注目点](#)

今回のポイント

・18/3期3Q(累計)は前年同期比16.8%の増収、同41.0%の営業増益。主力のソリューションデザイン事業の売上が同10.2%増加する中、フレームワークデザイン事業やITサービス事業等との連携強化でシステムインテグレーターとして事業が拡大したソリューション営業の売上が同28.8%増と伸長。フレームワークデザイン事業、ITサービス事業、更には自社商材・サービスの拡充が進んだクラウドの売上も増加した。利益面では、主力事業の収益性が改善し、営業利益率が9.5%と1.6ポイント上昇した。

・通期予想に変更はなく、前期比6.5%の増収、同19.3%の営業増益予想。4期連続の営業増益、3期連続の営業最高益更新が見込まれる。期末配当は1株当たり7円増配の25円を予定しており、従来の21円から引き上げた。通期では、上期末配当と合わせて10円増配の46円となる。

・業績は順調に推移しており、通期予想に対する進捗率は、売上高79.0%(前年同期実績72.0%)、営業利益84.4%(同71.4%)、経常利益83.9%(同73.7%)、純利益85.9%(同73.2%)。18/3期の着地は、売上高・営業利益共に1割程度上振れすると思われ、中期4ヵ年計画(16/3期～19/3期)の達成が見えてきた。配当予想の引き上げは会社側の自信を反映したものと考える。

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11社及び持分法適用会社1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
(株)インターネットオープニングス	100%	IoT、ロボット、FinTech、ソーシャルメディア関連の企画・開発・販売等のサービス提供
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、各種ソリューション提供。最新技術やサービスの動向調査および事業化
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
HISホールディングス(株)	25.6%	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)

※ 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、(株)e ペット、(株)キャリアリンクージ、Systema (THAILAND) Co.,Ltd。

【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」とい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、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期に連結売上高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(17/3 期売上構成比 36.6%)、フレームワークデザイン事業(同 9.1%)、IT サービス事業(同 13.8%)、ソリューション営業(同 38.4%)、クラウド事業(同 1.7%)、コンシューマサービス事業(同 0.7%)、海外事業(同 0.3%)及び投資育成事業(同 0.0%)に分かれる(調整額△0.6%)。

ソリューションデザイン事業 (株)システナ、(株)ProVision、(株)IDY、HISホールディングス(株)、Systema Vietnam Co.,Ltd. モバイル端末開発で培ったノウハウを強みとする自動運転やテレマティクス等の「車載」、電力、交通、航空、宇宙、防衛等の「社会インフラ」、通信キャリア、E コマース、教育、電子書籍等の「ネットビジネス」、スマートフォン、家電、ロボット等の「スマートデバイス/ロボット/AI」及びワークフローや受発注システム等の「業務システム」の5つのカテゴリーに経営資源を集中させている。いずれのカテゴリーも、IoT関連のシステムやサービスの開発及び検証の引き合いが活発である。また、ベトナムの現地法人Systema Vietnam Co.,Ltd.が、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るオフショア拠点としての機能を担っている。

フレームワークデザイン事業 (株)システナ、(株)ProVision、Systema Vietnam Co.,Ltd.

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。また、ソリューションデザイン事業と同様にSystema Vietnam Co.,Ltd.がオフショア拠点としての機能を担っている。

IT サービス事業 (株)システナ、東京都ビジネスサービス(株)

システムやネットワークの運用・保守、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 (株)システナ

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 (株)システナ

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、「G Suite」と同社開発の「Cloudstep」を組み合わせたシステナ版グループウェアのクラウドサービスや本年5月にサービスを開始したクラウド・データベースサービス「Canbus. \キャンバスドット」、スマートフォン向けフィッシング対策ソリューション「Web Shelter」などを提供している。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、「G Suite」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 (株)GaYa

連結子会社(株)GaYaを中心とする事業である。(株)GaYaは、スマートフォン向けゲームコンテンツを開発し、大手 SNS サイトへ提供している他、他社が開発・リリースしたゲームの運営受託も手掛けている。

海外事業 Systema America Inc. Systema Vietnam Co., Ltd.

米国の現地法人はモバイルや通信関連の開発・検証支援と米国の最新技術・サービスの動向調査・インキュベーションを二本柱とし、ベトナムの現地法人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るオフショア拠点との位置づけ。

投資育成事業

2016年4月1日に設立した戦略子会社(株)インターネットオブシングスが、IoT、ロボット、FinTech等の企画・開発・販売を手掛けている。

2. 中期4ヵ年計画(16/3期～19/3期)

【ストラテジー — 自動運転、スマートシティ、ロボット、IoTソリューションの4分野に注力 —】

今後10年間で最も伸びる分野に経営資源を集中させていく考えで、具体的なターゲットとして、自動運転、スマートシティ、ロボット及びIoTソリューションの4分野を挙げている。4分野は、いずれも無線通信技術が不可欠な事から同社の強みを活かす事ができる。また、ロボットはAIの領域でもあり、今後、幅広い用途や需要が期待でき、この分野でいち早く技術とノウハウの蓄積を図る事の意義は大きい。

【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、19/3期の営業利益を2.5倍に —】

(1) 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%)
EPS	130円 (同 37円)	ROE	20% (同 7.3%)

(2) 主要セグメントの目標と取り組み

ソリューションデザイン事業

車載・ロボット、Webシステム開発・検証の実績を活かした交通・電力といった社会インフラへの展開及びネットビジネスの支援(新たなサービスの創造を支援する)等で、19/3期に売上高185億円、営業利益22億円(15/3期 売上高117.6億円、営業利益10.3億円)の達成を目指している。セグメント全体で売上高を1.6倍、営業利益を2.1倍に拡大させる考えで、中核となる車載・ロボットと社会インフラについては、合計で売上高3.7倍、営業利益4.8倍を見込んでいる(売上高19億円、営業利益1.8億円 → 売上高71億円、営業利益8.7億円)。

フレームワークデザイン事業

金融(保険・銀行)での開発実績やノウハウを活かして他業種の基幹システム関連等へ水平展開(ワークフロー開発や長期保守)を進めると共に、本部間協業の拡大によるストック型ビジネスへの転換を図り、19/3期に売上高65億円、営業利益8億円(15/3期 売上高42.4億円、営業利益3.9億円)の達成を目指している。売上を15/3期比1.5倍、営業利益を同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倍を目指している。

ITサービス事業

ヘルプデスクやシステム運用保守で培ったノウハウの活用と本部間協業により高付加価値サービスへの転換を図る事で、19/3期に売上高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)の達成を目指している。高付加価値サービスとは、海外進出支援、ITサポート環境構築、社内システム環境整備、インフラ最適化、スマートデバイス運用支援等。

ソリューション営業

19/3期に売上高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)の達成を目指している。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、オンプレミスのサーバーとクラウドサービスとの連携による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。

新企隊本部

新企隊本部を発足させた目的は二つあり、一つは、IoT、セキュリティ、FinTech、ロボティクス、コンテンツをキーワードとする高付加価値な事業創造を通じて、ストックビジネス(ロイヤリティ・ビジネス)の拡大を図る事。この一環として、関係事業を集約し投資効率の向上と営業連携の強化に取り組む。もう一つは、海外事業を早期に軌道に乗せる事。早期の黒字化に向け、海外子会社独自で事業活動を行うビジネスモデルから、システナ本体との連携強化によるALLシステナの経営資源を有効活用するビジネスモデルへの転換を図る。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(15/3期 売上高9.2億円、営業利益0.4億円)。17/3期は海外子会社が発掘した米国のベンチャー企業と日本での独占販売契約を締結した。18/3期はIoTプラットフォーム「C2M」(プラズマ社)と次世代認証システム「FIDO」(ストロングオース社)の国内事業が本格化する。

3. 2018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)

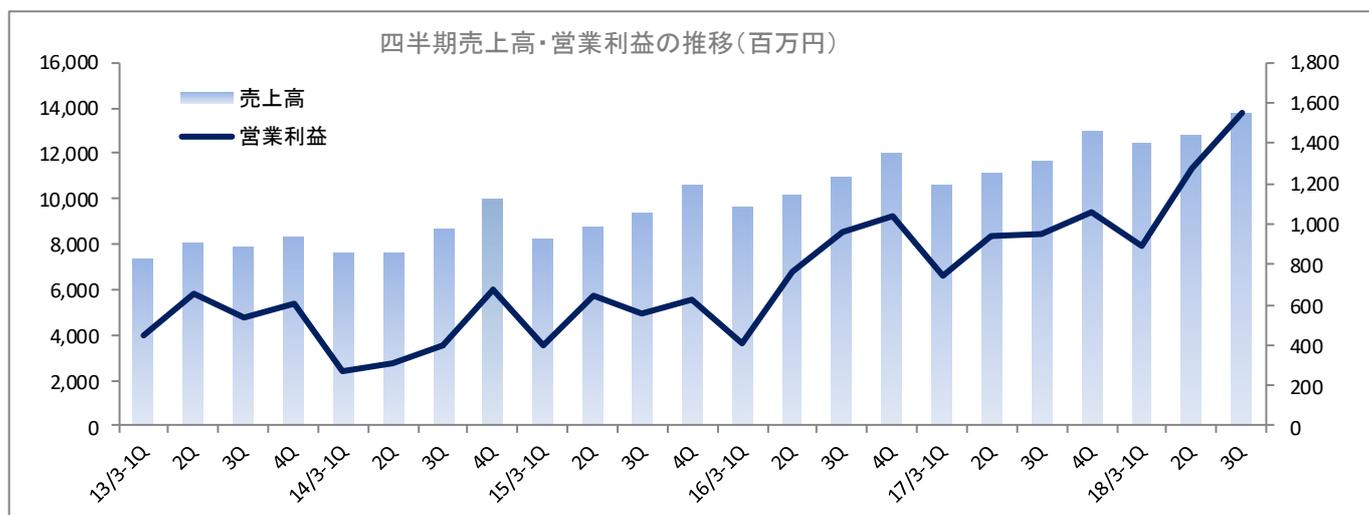
	17/3期 3Q(累計)	構成比	18/3期 3Q(累計)	構成比	前年同期比
売上高	33,314	100.0%	38,906	100.0%	+16.8%
売上総利益	6,664	20.0%	7,869	20.2%	+18.1%
販管費	4,029	12.1%	4,154	10.7%	+3.1%
営業利益	2,635	7.9%	3,715	9.5%	+41.0%
経常利益	2,510	7.5%	3,706	9.5%	+47.6%
四半期純利益	1,608	4.8%	2,585	6.6%	+60.8%

※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)。

前年同期比 16.8%の増収、同 41.0%の営業増益

売上高は前年同期比 16.8%増の 389 億 06 百万円。強みであるモバイル関連技術を活かして、「車載」、「社会インフラ」、「ネットビジネス」、「スマートデバイス/ロボット/AI」及び「業務システム」の 5 つのカテゴリーに展開しているソリューションデザイン事業の売上が同 10.2%増加する中、フレームワークデザイン事業や IT サービス事業等との連携強化でシステムインテグレーターとして事業が拡大したソリューション営業の売上が同 28.8%増と伸長。フレームワークデザイン事業、IT サービス事業、更には自社商材・サービスの拡充が進んだクラウドの売上も増加した。

利益面では、ソリューションデザイン事業を中心に主力事業の収益性が改善し、営業利益が 37 億 15 百万円と同 41.0%増加。持分法投資利益の増加や投資有価証券評価損・売却損の減少で営業外損益も改善し、経常利益が 37 億 06 百万円と同 47.6%増加した。



(2) セグメント別動向

(単位:百万円)

	売上高	構成比	前年同期比	営業利益	構成比	前年同期比
ソリューションデザイン	13,632	35.0%	+10.2%	1,784	48.0%	+30.8%
フレームワークデザイン	3,386	8.7%	+8.6%	472	12.7%	+9.4%
IT サービス	5,181	13.3%	+10.7%	600	16.2%	+29.8%
ソリューション営業	16,037	41.2%	+28.8%	841	22.6%	+58.1%
クラウド	640	1.6%	+16.7%	81	2.2%	+8.8%
コンシューマサービス	392	1.0%	+79.4%	91	2.4%	-
海外事業	60	0.2%	-39.5%	-142	-3.8%	-
投資育成事業	5	0.0%	+302.3%	-18	-0.5%	-
調整額	-431	-1.1%	-	3	0.1%	-
合計	38,906	100.0%	+16.8%	3,715	100.0%	+41.0%

ソリューションデザイン事業

売上高 136 億 32 百万円(前年同期比 10.2%増)、営業利益 17 億 84 百万円(同 30.8%増)。自動運転、車載インフォテインメント、テレマティクス、及び ECU(電子制御ユニット)の開発といった車載分野では、端境期にあった車載インフォテインメント関連で EV 向け大型の案件受注が確定した他、当期から取り組んでいる自動運転案件が拡大し、コネクテッドカー関連の受注にも成功。事業領域が広がっている。

電力、交通、航空、宇宙、防衛等の社会インフラ分野は、航空システム関連の開発業務が一段落したものの、電力及び公共関連が堅調に推移する中、防衛関連の受注が大幅に増加した。

通信キャリア、E コマース、教育、電子書籍等、ネットビジネスに関わる分野では、通信キャリアの大規模基幹サービス開発や EC サイト開発が増加した他、訪日客増加を背景に決済サービスの開発・評価業務も増加した。

スマートフォン、家電、ロボット等、プロダクト開発に関わる分野では、スマートフォンの開発・検証業務が期初予想通り縮小傾向で推移したものの、注力しているロボット及び家電開発、人工知能(AI)関連開発及び IoT 関連機器の開発の増加でカバーした。

業務システム分野は、安倍政権が進める働き方改革への対応の一環として、業務改善や業務効率化に向けた IT 投資が増加傾向にあり、この恩恵を受けている。

フレームワークデザイン事業

売上高 33 億 86 百万円(前年同期比 8.6%増)、営業利益 4 億 72 百万円(同 9.4%増)。既存顧客の保険システム開発の追加受注に加え、シフトを進めている非金融業種の基幹システム関連での売上も増加。本部間連携やプロダクトベンダーとの協業による業務自動化ツール導入サービスの売上も増加した。

IT サービス事業

売上高 51 億 81 百万円(前年同期比 10.7%増)、営業利益 6 億円(同 29.8%増)。「IT サポート」や「インフラ構築」等での高付加価値案件が増加した他、英語での「グローバルサポート」業務も新規受注案件を中心に売上が増加した。また、働き方改革に対応した「IT トレーニング」、情報セキュリティに対するリスクマネジメントとしての「セキュリティ訓練・教育」や「Windows10 導入」等のサービスの売上も増加した。

ソリューション営業

売上高 160 億 37 百万円(前年同期比 28.8%増)、営業利益 8 億 41 百万円(同 58.1%増)。クラウド環境への対応強化やオンプレミスサーバーとクラウドサービスとの連携によるハイブリッド対応の強化に取り組んだ結果、クラウドと絡めたモバイル端末のリプレース案件が増加した。また、システム開発部門との連携の成果でアプリケーション開発を含めたシステム開発の受注にも成功した。

クラウド事業

売上高 6 億 40 百万円(前年同期比 16.7%増)、営業利益 81 百万円(同 8.8%増)。「G Suite」や「Microsoft Office 365」と連携するグループウェア「Cloudstep」や金融機関向けスマートフォン不正送金・フィッシング詐欺対策アプリ「Web Shelter」といった自社開発商品の売上が増加。2017 年 5 月にサービスを開始したクラウドデータベース「Canbus.(キャンバスドット)」の立ち上げ費用を吸収して営業利益も増加した。

コンシューマサービス事業

売上高 3 億 92 百万円(前年同期比 79.4%増)、営業利益 91 百万円(前年同期は営業損失 47 百万円)。2016 年 11 月にリリースした協業タイトル「アルテイルクロニクル」が堅調に推移した。同タイトルは、リリース以降、月次売上の最高更新が続いている。

海外事業

売上高 60 百万円(前年同期比 39.5%減)、営業損失 1 億 42 百万円(前年同期は営業損失 1 億 40 百万円)。当事業は未だ投資の段階であり、来年度以降の黒字化を目指している。

米国子会社は、システナ本体及びグループ会社の(株)インターネットオブシングスと連携し、日本での独占販売権を持つ、①プラズマ社の「IoT プラットフォーム」(米国西海岸の大都市でスマートシティ計画に採用される等、多くの採用実績を有する)、②ストロングオース社の「暗号化と次世代認証セキュリティ・ソリューション」(世界各国の中央銀行、大手金融機関、軍事機関等、グローバルで多くの導入実績を有する)の販売に向けて、日本語化や日本仕様の追加開発を進めている。ストロングオース社とは、資本業務提携をテコに、中東などイスラム圏を除くアジアにおける独占販売及び米国での共同ビジネスも進めている。

また、現在、PoC(Proof of Concept/概念実証)段階にある「LoRaWAN」を利用した IoT ソリューションが、展示会等への出店効果で、世界各国の企業から、スマートパーキング、スマートファクトリー、スマートファーム等の用途で多数の引き合いを受けている。

尚、LoRa とは、IoT の目的である様々なデータの「収集」、「管理」、「最適化」を実現するために必要なネットワーク技術 LPWA (Low Power Wide Area) の一つ。LPWA は IoT の課題となる、省電力で広域をカバーする安価なネットワーク構築を実現するための技術の総称である。LoRa は数ある LPWA の中でも、他の規格に比べて「少ない送信電力でも通信距離が長い(10km 程度)」、「通信チップの値段が安い」と言った優位性を有し、オープンな環境が整備されているため実証実験が進んでいる。

投資育成事業

売上高 5 百万円(前年同期比 302.3%増)、営業損失 18 百万円(前年同期は営業損失 65 百万円)。(株)インターネットオブシングスは、IoT ソリューションとセキュリティを中心とした新規事業創出を目的に、国内外のベンチャー企業と連携し、IoT やセキュリティに関するソフトウェア技術の開発を進めている。

一方、(株)キャリアリンクは、有料職業紹介事業の収益化に取り組んできたが、黒字化及び事業継続は困難と判断し、2017 年 12 月 31 日をもって解散した。

四半期セグメント売上高・利益

(単位:百万円)

	17/3-1Q	2Q	3Q	4Q	18/3-1Q	2Q	3Q
ソリューションデザイン	3,966	4,109	4,292	4,546	4,329	4,463	4,840
フレームワークデザイン	1,036	1,062	1,019	1,090	1,066	1,100	1,220
IT サービス	1,515	1,532	1,635	1,683	1,623	1,776	1,782
ソリューション営業	3,841	4,161	4,453	5,317	5,134	5,140	5,763
クラウド	175	213	160	250	187	251	202
コンシューマサービス	73	65	81	118	129	136	127
海外事業	42	29	28	29	31	18	11
投資育成事業	1	0	0	1	0	4	1
調整額	-72	-58	-47	-92	-110	-134	-187
連結売上高	10,580	11,114	11,620	12,941	12,393	12,752	13,761
ソリューションデザイン	353	486	525	540	335	602	847
フレームワークデザイン	125	152	155	164	117	163	192
IT サービス	134	156	172	189	153	221	226
ソリューション営業	187	178	167	177	290	256	295
クラウド	19	40	16	39	6	42	33
コンシューマサービス	-14	-17	-16	40	38	45	8
海外事業	-52	-40	-48	-65	-38	-52	-52
投資育成事業	-17	-19	-29	-34	-9	-4	-5
調整額	7	8	7	8	1	1	1
連結営業利益	742	945	948	1,058	895	1,273	1,547

(3) 財政状態

(単位:百万円)

	17年3月	17年12月		17年3月	17年12月
現預金	7,713	8,471	仕入債務	5,510	4,923
売上債権	10,755	10,744	未払金・未払費用	1,327	1,511
たな卸資産	2,556	2,148	賞与引当金	845	544
流動資産	22,352	22,994	有利子負債	1,550	1,550
有形固定資産	595	536	負債	10,273	9,771
投資その他	2,228	2,547	純資産	14,934	16,381
固定資産	2,854	3,158	負債・純資産合計	25,207	26,152

第3四半期末の総資産は 261 億 52 百万円。現預金や投資有価証券を中心に前期末と比べて 9 億 45 百万円増加した。自己資本比率 61.5%(前期末 58.2%)。

4. 2018年3月期業績予想

通期連結業績

(単位:百万円)

	17/3期 実績	構成比	18/3期 予想	構成比	前期比
売上高	46,255	100.0%	49,253	100.0%	+6.5%
営業利益	3,693	8.0%	4,404	8.9%	+19.3%
経常利益	3,407	7.4%	4,416	9.0%	+29.6%
当期純利益	2,197	4.8%	3,011	6.1%	+37.1%

業績予想に変更はなく、通期で前期比6.5%の増収、同19.3%の営業増益予想

6期連続の増収、3期連続の過去最高売上高の更新が見込まれ、利益面では、新規事業育成や新規顧客開拓に伴う先行投資やブランド強化に向けた投資を吸収して、4期連続の営業増益、3期連続の営業最高益更新が見込まれる。

期末配当については、1株当たり3円増配の21円を予定していたが、7円増配の25円に引き上げた。通期では、上期末配当と合わせて10円増配の46円となる。

セグメント別見通し

(単位:百万円)

	17/3期 実績	構成比(利益率)	18/3期 予想	構成比	前期比
ソリューションデザイン	16,913	36.6%	18,152	36.9%	+7.3%
フレームワークデザイン	4,207	9.1%	4,650	9.4%	+10.5%
ITサービス	6,365	13.8%	6,990	14.2%	+9.8%
ソリューション営業	17,772	38.4%	17,800	36.1%	+0.2%
クラウド	798	1.7%	950	1.9%	+19.0%
コンシューマサービス	337	0.7%	367	0.8%	+8.8%
海外事業	128	0.3%	580	1.2%	+350.7%
投資育成	2	0.0%	57	0.1%	+2267.1%
調整額	-269	-0.6%	-293	-0.6%	-
連結売上高	46,255	100.0%	49,253	100.0%	+6.5%
ソリューションデザイン	1,904	11.3%	2,187	12.0%	+14.8%
フレームワークデザイン	596	14.2%	644	13.8%	+7.9%
ITサービス	651	10.2%	775	11.1%	+19.0%
ソリューション営業	709	4.0%	760	4.3%	+7.1%
クラウド	114	14.3%	112	11.8%	-1.8%
コンシューマサービス	-7	-	26	7.1%	-
海外事業	-205	-	-71	-	-
投資育成	-99	-	-30	-	-
調整額	30	-	1	-	-
連結営業利益	3,693	8.0%	4,404	8.9%	+19.3%

5. 今後の注目点

成長分野へ経営資源をシフトしつつ、主力である通信キャリアをはじめとしたネットビジネスの顧客のIoT関連システムの構築・検証業務に注力しているソリューションデザイン事業の売上が収益性の改善を伴いながら増加しており、旧カテナ事業も、ALL システナ体制による営業強化の成果が顕在化しつつあり、事業の高付加価値化も進みつつある。この結果、業績は順調に推移しており、通期予想に対する進捗率は、売上高 79.0%(前年同期実績 72.0%)、営業利益 84.4%(同 71.4%)、経常利益 83.9%(同 73.7%)、純利益 85.9%(同 73.2%)。18/3期の着地は、売上高・営業利益共に1割程度上振れすると思われ、中期4ヵ年計画(16/3期~19/3期)の達成が見えてきた。配当予想の引き上げは会社側の自信を反映したものと考えられる。

参考:コーポレート・ガバナンスについて

◎組織形態及び取締役、監査役の構成

組織形態	監査役会設置会社
取締役	8名、うち社外2名
監査役	4名、うち社外4名

◎コーポレート・ガバナンス報告書

更新日:2017年06月27日

基本的な考え方

当社は、激しい経営環境の変化に対応し、経営の効率性を高めるために迅速な意思決定によるスピード経営を推し進め、持続的な事業発展と株主価値の増大および株主への継続的な利益還元を行っていくと同時に、株主、顧客、取引先、従業員および地域社会などのステークホルダー(利害関係者)との利害を調和させ、全体としての利益を最大化することを目指し、かつ、経営の健全性確保およびコンプライアンス(法令遵守)の徹底に努めるためにコーポレート・ガバナンスを強化させていきたいと考えております。

このため、外部専門家(監査法人、主幹事証券会社、弁護士、社会保険労務士、司法書士等)やステークホルダーからの指摘や提言を真摯に受け止め、経営の公平性、透明性に関して更なる充実を図る所存であり、持ち前の当社の機動性を活かし、会社規模に応じた体制を構築し、株主などのステークホルダーを絶えず意識した上場企業として一層の自己改革を図り、コーポレート・ガバナンスの強化と適時適切な情報開示に努める所存であります

<実施しない主な原則とその理由>

【原則1-2 株主総会における権利行使】

【補充原則1-2-4】

現在、当社の株主における機関投資家や海外投資家の比率は相対的に低いため、現行の書面投票制度で支障はないと考えております。今後とも当該投資家の保有比率の動向を踏まえ、議決権の電子行使を可能とするための環境作り(議決権電子行使プラットフォームの利用等)や招集通知の英訳を検討してまいります。

<開示している主な原則>

【原則1-4 いわゆる政策保有株式】

当社は、政策保有株式として上場株式を保有しない方針であります。なお、旧カテナ株式会社との合併により引き継いだ政策保有株式については、平成29年3月期において全株売却いたしました。

【原則1-7 関連当事者間の取引】

当社は、取締役の利益相反取引・競業取引を取締役会の付議・報告事項としており、取引毎に取締役会による事前承認・結果の報告を実施しております。

【原則5-1 株主との建設的な対話に関する方針】

当社は、株主との建設的な対話を促進するために、ディスクロージャーポリシーを定め、開示しております。詳細は、当社ホームページに掲載しておりますので、ご参照ください。https://www.systema.co.jp/ir/management_policy/disclosure.html

また、そのための体制整備・取組については、本報告書「Ⅲ 株主その他の利害関係者に関する施策の実施状況」の「2.IR に関する活動状況」をご参照ください。

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) 2018 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

▶ 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。

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。