

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	
1,228円	24,385,460株	29,945百万円	22.4%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
13.00円	1.1%	38.98円	31.5倍	694.14円	1.8倍

*株価は05/31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	DPS
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(実)	54,320	5,170	5,147	3,542	145.26	46.00
2019年3月(予)	56,045	6,012	5,714	3,802	38.98	13.00

* 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)。

* 2018年6月、1株を4株に分割(2019年3月期予想EPSに反映)。

システナの2018年3月期決算概要などを、ブリッジレポートにてご報告致します。

- [1. 会社概要](#)
- [2. 2018年3月期決算](#)
- [3. セグメント別動向と見通し](#)
- [4. 2019年3月期業績予想](#)
- [5. 今後の注目点](#)

今回のポイント

・18/3期は前期比17.4%の増収、同40.0%の営業増益。車載・社会インフラを中心にソリューションデザイン事業の売上が同11.4%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一段と向上し、営業利益率が9.5%と1.5ポイント上昇した。

・19/3期は前期比3.2%の増収、同16.3%の営業増益が見込まれ、7期連続の増収、5期連続の営業増益。営業利益は4期連続で過去最高を更新する見込み。大型案件の反動を織り込んだソリューション営業を除く全ての事業セグメントで前期比増収が見込まれ、開発投資や人材投資を吸収する。配当は、1株当たり上期末65円、期末65円の年13円を予定している(予想配当性向33.4%)。2018年6月1日を効力発生日として、1株を4株に分割した。株式分割を考慮すると、実質年52円となり、6円の増配(4期連続の増配)。

・2015年の発表当時はハードルの高さを感じた中期4ヵ年計画の目標が手の届くところに来た。19/3期の業績予想は開発投資や人材投資等の先行投資を織り込む等、例年通り保守的。このため業績予想の達成(=中期4ヵ年計画の目標達成)の確度は高いと考える。ただ、今となっては、売上高1,000億円、営業利益100億円を目指す20/3期以降に視線を移すべきだろう。19/3期のポイントは、中期4ヵ年計画の目標達成よりも、米StrongAuth社と展開するセキュリティ事業と米Plasma社及び合弁会社ONE Tech社とのIoTプラットフォーム事業の進捗である。どれだけ実績を積み上げる事ができるか注目していきたい。

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9社及び持分法適用会社3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)インターネットオブシングス	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)
StrongAuth, Inc.	20%	暗号化及び認証製品の開発・販売
ONE Tech, Inc.	50%	IoTソリューションパッケージの開発・販売

※ 連結子会社は、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ペットの2社。持分法適用会社 StrongAuth, Inc.及び ONE Tech, Inc.は Systema America Inc.を通して出資。

【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(18/3 期売上構成比 34.7%)、フレームワークデザイン事業(同 8.5%)、IT サービス事業(同 12.9%)、ソリューション営業(同 42.1%)、クラウド事業(同 1.8%)、コンシューマサービス事業(同 0.9%)、海外事業(同 0.1%)及び投資育成事業(同 0.0%)に分かれる(調整額△1.0%)。

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、ソーシャルメディア関連の企画・開発・販売・サービス提供を手掛けている。

2. 2018年3月期決算

(1) 連結業績

(単位:百万円)

	17/3期	構成比	18/3期	構成比	前期比	期初予想	予想比
売上高	46,255	100.0%	54,320	100.0%	+17.4%	49,253	+10.3%
売上総利益	9,154	19.8%	10,815	19.9%	+18.1%	-	-
販管費	5,460	11.8%	5,644	10.4%	+3.4%	-	-
営業利益	3,693	8.0%	5,170	9.5%	+40.0%	4,404	+17.4%
経常利益	3,407	7.4%	5,147	9.5%	+51.1%	4,416	+16.6%
当期純利益	2,197	4.7%	3,542	6.5%	+61.2%	3,011	+17.6%

※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 17.4%の増収、同 40.0%の営業増益

売上高は前期比 17.4%増の 543 億 20 百万円。車載や社会インフラを中心に主力のソリューションデザイン事業の売上が同 11.4%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ている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、全ての事業で収益性が改善し、営業利益が 51 億 70 百万円と同 40.0%増加。投資有価証券評価損・売却損の減少による営業外損益の改善や税負担率の低下(35.5%→30.8%)で当期純利益は 35 億 42 百万円と同 61.2%増加した。

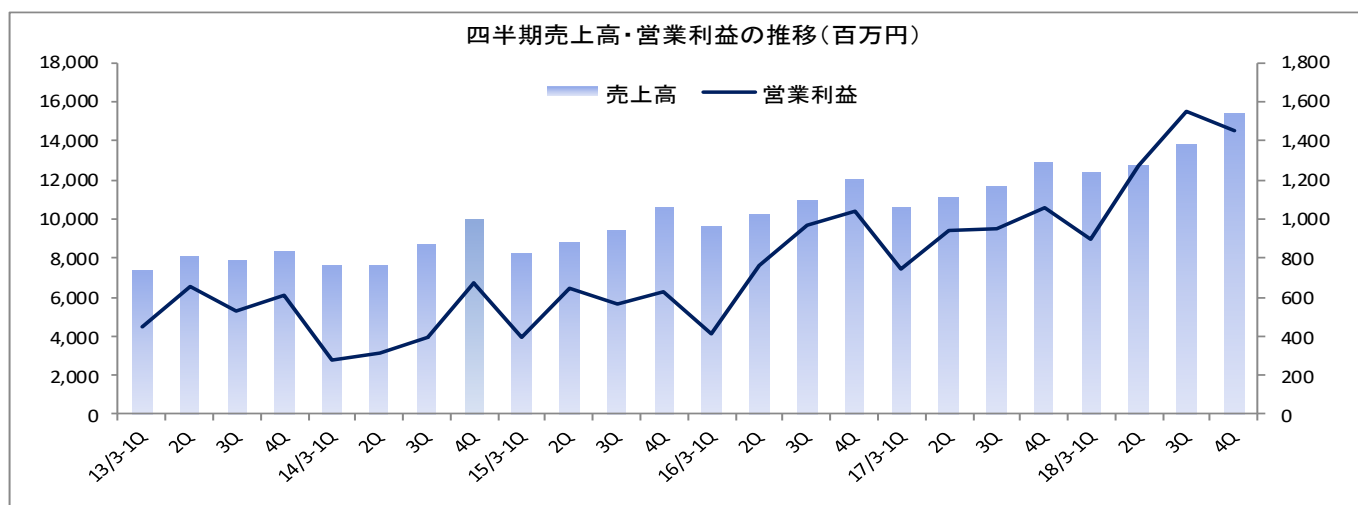
期初予想との比較では、ソリューション営業での大規模なクライアント PC リプレース案件の寄与で売上が上振れし、売上の上振れに加え、全ての事業で想定以上に収益性が改善した事で利益も期初予想を上回った。4 月 20 日に期初予想を上方修正しており、修正値に沿った着地となった。

期末配当は、1 株当たり 7 円増配の 25 円を予定している。通期で 10 円増配の 46 円となり、配当性向 31.7%。

セグメント別売上高・利益

(単位:百万円)

	17/3期	構成比	18/3期	構成比	前期比
ソリューションデザイン	16,913	36.6%	18,833	34.7%	+11.4%
フレームワークデザイン	4,207	9.1%	4,600	8.5%	+9.3%
IT サービス	6,365	13.8%	7,010	12.9%	+10.1%
ソリューション営業	17,772	38.4%	22,885	42.1%	+28.8%
クラウド	798	1.7%	972	1.8%	+21.8%
コンシューマサービス	337	0.7%	501	0.9%	+48.6%
海外事業	128	0.3%	72	0.1%	-44.0%
投資育成事業	2	0.0%	5	0.0%	+133.9%
調整額	-269	-0.6%	-559	-1.0%	-
連結売上高	46,255	100.0%	54,320	100.0%	+17.4%
ソリューションデザイン	1,904	51.6%	2,657	51.4%	+39.5%
フレームワークデザイン	596	16.1%	662	12.8%	+11.0%
IT サービス	651	17.6%	820	15.9%	+26.0%
ソリューション営業	709	19.2%	997	19.3%	+40.6%
クラウド	114	3.1%	155	3.0%	+36.0%
コンシューマサービス	-7	-	65	1.3%	-
海外事業	-205	-	-172	-	-
投資育成事業	-99	-	-19	-	-
調整額	30	0.8%	5	0.1%	-
連結営業利益	3,693	100.0%	5,170	100.0%	+40.0%



(2) 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

財政状態

(単位:百万円)

	17年3月	18年3月		17年3月	18年3月
現預金	7,713	9,320	仕入債務	5,510	5,259
売上債権	10,755	12,900	未払金・未払費用	1,327	1,507
たな卸資産	2,556	1,301	未払法人税・消費税等	794	1,410
流動資産	22,352	24,805	賞与引当金	845	1,108
有形固定資産	595	529	有利子負債	1,550	1,550
無形固定資産	30	113	負債	10,273	11,204
投資その他	2,228	2,975	純資産	14,934	17,220
固定資産	2,854	3,619	負債・純資産合計	25,207	28,424

期末総資産は前期末と比べて32億17百万円増の284億24百万円。現預金、投資有価証券(8億82百万円→20億82百万円)、純資産の他、期末が金融機関の休日だったため売上債権も増加した。自己資本比率59.5%(前期末58.2%)。

キャッシュ・フロー(CF)

(単位:百万円)

	17/3期	18/3期	前期比	前期比
営業キャッシュ・フロー(A)	2,243	4,380	+2,137	+95.3%
投資キャッシュ・フロー(B)	-464	-1,429	-965	-
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	1,779	2,951	+1,172	+65.9%
財務キャッシュ・フロー	-835	-1,171	-336	-
現金及び現金同等物期末残高	7,593	9,357	+1,764	+23.2%

利益の増加やたな卸資産の減少による運転資金の減少で営業CFが43億80百万円と前期比95.3%増加。米国での暗号化・認証製品企業やIoT/パッケージ企業への投資等で投資CFは増加したが、29億51百万円のフリーCFを確保した。財務CFは自己株式の取得と配当金の支払いによる。

ROE分析

	14/3期	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期
ROE	14.16%	7.32%	17.22%	15.73%	22.43%
売上高当期純利益率	5.29%	2.54%	5.27%	4.75%	6.52%
総資産回転率	1.69回	1.77回	1.93回	1.92回	2.03回
レバレッジ	1.59倍	1.62倍	1.70倍	1.72倍	1.70倍

* ROE = 売上高当期純利益率 × 総資産回転率 × レバレッジ

3. セグメント別動向と見通し

ソリューションデザイン事業

18/3 期は売上高 188 億 33 百万円(前期比 11.4%増)、営業利益 26 億 57 百万円(同 39.5%増)。インターネットサービス関連のシステム開発が堅調に推移する中、成長分野と位置付ける、車載(インフォテインメント)、ロボット、AI、IoT 関連の売上が増加した。車載では、自動車と通信の融合に伴い車載テレマティクス分野の受注も増えている。

19/3 期予想は売上高 212 億 16 百万円(前期比 12.7%増)、営業利益 32 億 75 百万円(同 23.2%増)。車載、社会インフラ、インターネットサービス及びロボットを事業の柱として展開を進めていく。車載では、車内空間の快適性向上に向けたインフォテインメント(情報)分野や車載テレマティクス分野に加え、安全(自動運転)分野、省燃費(エンジン ECU)分野等での受注拡大に取り組む。社会インフラでは、航空管制システム、交通・電力、防衛、xEMS、公共事業関連、インターネットサービスでは、大手通販企業の e コマース・ペイメント分野、スマートデバイスを活用した Web ビジネス分野及び IoT・AI をキーワードとしたプロジェクトに力を入れる。ロボットでは、サービスロボットを活用したソリューション開発及びコンサル、IoT・AI をキーワードとしたロボット活用プロジェクトに展開していく。

フレームワークデザイン事業

18/3 期は売上高 46 億 00 百万円(前期比 9.3%増)、営業利益 6 億 62 百万円(同 11.0%増)。既存顧客の保険システムの追加受注や決済等の新規領域での案件取り込みに加え、業務自動化ツール導入サービスの寄与もあり、売上が増加し、収益性が改善した。

19/3 期予想は売上高 51 億 00 百万円(前期比 10.9%増)、営業利益 7 億円(同 5.7%増)。収益性の高い案件へシフトすると共に、品質と生産性の向上で競争力を強化する。足元、損害保険会社のシステム再構築案件が堅調に推移する中、決済サービスをキーワードとしたプロジェクトへの参画に力を入れている。本部間連携やプロダクトベンダーとの協業(営業・マーケティングチャネルの活用)により、クラウド、データ分析及び運用自動化ツール等を強化する。オフィス増床や人員増強で営業利益率が 13.7%と 0.7 ポイント低下する。

IT サービス事業

18/3 期は売上高 70 億 10 百万円(前期比 10.1%増)、営業利益 8 億 20 百万円(同 26.0%増)。当事業は、従来、顧客の社内 IT 部門に対してヘルプデスク等のサービスを提供していたが、高付加価値化と共に同一顧客のプロフィット部門に対する営業に力を入れており、徐々に成果が現れてきた。18/3 期は、社内 IT 部門への仮想化デスクトップや Windows10 の導入案件に加え、プロフィット部門でのスマートデバイスの導入等の高付加価値なスポット案件が寄与した。

19/3 期予想は売上高 77 億 78 百万円(前期比 11.0%増)、営業利益 10 億 01 百万円(同 22.0%増)。「シェア拡大、パイの拡大、売上拡大」を追求すると共に、高収益なビジネスモデルの構築に取り組む。高収益化に向けては、「ヘルプデスク」、「システムオペレーター」といった人員動員力を強みとしたビジネスを脱し、これまでに培ってきたノウハウや英語対応力を活かせる「IT サポート」、「IT インフラ」、「PMO(Project Management Office: プロジェクトの統括的な管理やサポートを行うための機能)」、「LAB(研究開発)」といったサービス単位での請負型業務にシフトしていく。

ソリューション営業

18/3 期は売上高 228 億 85 百万円(前期比 28.8%増)、営業利益 9 億 97 百万円(同 40.6%増)。サーバー・ストレージ等のシステム系ハードウェアの低迷が続いているが、セキュリティ強化の一環としての Windows10 への大型 PC リプレース案件の取り込みで成功した。また、「働き方改革」をキーワードに、「モバイル」、「セキュリティ」、「クラウド」を中心にした需要喚起が奏功した他、ロードマップの把握から、IT 機器の導入、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も拡大した。

19/3 期予想は 205 億円(前期比 10.4%減)、営業利益 8 億 93 百万円(同 10.4%減)。大型 PC リプレース案件が 18/3 期の収益押し上げ要因になった事を踏まえて、保守的に減収・減益予想とした。オンプレミス(自社所有運用)からハイブリッド(オンプレミス+クラウド)にシフトする顧客ニーズへの対応を強化する考えで、サービス部門の人員を増員すると共に ALL システム体制による営業活動を展開する。また、クラウド事業で開発した自社商材とサービスを組み合わせる顧客ニーズに応じつつストックビジネス化を図る他、(株)インターネットオブシングスとの連携を強化してセキュリティをキーワードとする IoT 関連商材の拡販にも取り組む。

クラウド事業

18/3 期は売上高 9 億 72 百万円(前期比 21.8%増)、営業利益 1 億 55 百万円(同 36.0%増)。展示会出展やプロモーションによる販促を本格化した新サービス「Canbus. (キャンバストット)」が横浜銀行に採用される等で増収に寄与した。「Canbus.」は「部門からはじめる IT 経営」をコンセプトとし、散在していたデータを資産に変え、あらゆる部門の IT 経営を促進するクラウドデータベースである。情報システム部門だけでなくプロフィット部門等での利用も見込める。

19/3 期予想は売上高 10 億円(前期比 2.8%増)、営業利益 1 億円(同 35.5%減)。「Canbus.」、「Cloudstep」、「Web Shelter」といった自社商材の販売を強化し高付加価値ビジネスへの転換を推進する。この一環としての営業やエンジニアの増員、更には自社商材ブラッシュアップのための開発費が負担になる。「Canbus.」については、拡販に向け、営業、開発及びサポートの人員を増員すると共に積極的なクロスメディア戦略を展開する。「Cloudstep」、「Web Shelter」については、顧客満足度向上によるサービス継続率向上と新規獲得に向け、機能とサポートの両面を強化すると共にエンジニアを増員する。

海外事業(Systema America Inc.)

18/3 期は売上高 72 百万円(前期比 56 百万円減)、営業損失 1 億 72 百万円(同 32 百万円増)。米 StrongAuth 社への 20%出資が完了し、世界各国に向けてセキュリティサービスの営業を本格化した。また、One Tech 社を設立(米 Plasma 社との合弁会社)して IoT ビジネスでのソリューションパッケージ化を開始した。Plasma 社とは、End to End の IoT ソリューションでの PoC(Proof of Concept: 概念実証)案件も展開中である。

19/3 期予想は売上高 1 億 90 百万円(前期比 1 億 17 百万円増)、営業利益 4 百万円(同 1 億 76 百万円増)。StrongAuth 社、One Tech 社を通じた新ビジネスを推進する他、Plasma 社との協業による End to End IoT ソリューションと LoRaWAN 機器・センサー、IoT Gateway の販売を米国内外で強化する。

尚、今回出資した StrongAuth 社は暗号化及び認証製品の開発・販売を手掛けている。一方、合弁会社(50%出資)の One Tech 社(ONE Tech, Inc.)は総合 IoT ソリューションパッケージの開発・販売を手掛ける。

コンシューマサービス事業

18/3 期は売上高 5 億 01 百万円(前期比 48.6%増)、営業利益 65 百万円(前期比 72 百万円増)。TVCM や人気 IP コラボ企画等、露出強化が奏功し、協業アプリ「アルテイルクロニクル」のユーザー数(250 万 DL)が増加し、月間売上が過去最高を更新した。売上が増加する中、新規タイトルの開発を絞り込んだため開発費が減少し営業損益が黒字転換した。既存タイトルと受託タイトルで売上の 80%以上を確保し、新規タイトル依存からの脱却による収益の安定化に取り組んでおり、その成果が顕在化してきた事も 18/3 期の特徴。17/3 期の売上構成比は、新規タイトル 31%、既存タイトル 44%、受託タイトル 25%だったが、18/3 期は、それぞれ、8%、75%、17%。

19/3 期予想は売上高 4 億 84 百万円(前期比 3.4%減)、営業利益 31 百万円(前期比 52.3%減)。第 3 四半期に受託タイトルのリリースを予定しており、現在、顧客要件を基にしたシステム構築に取り組んでいる。この他、第 4 四半期に新規タイトルとして、ソーシャルゲームの王道ゲーム 1 タイトルのリリースを予定している。売上を保守的にみている事と、上記 2 タイトルに係る先行投資負担を織り込んだ。

19/3 期セグメント別売上高・利益

(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	21,216	37.8%	+12.7%	3,275	15.4%	+23.2%
フレームワークデザイン	5,100	9.1%	+10.9%	700	13.7%	+5.7%
IT サービス	7,778	13.9%	+11.0%	1,001	12.9%	+22.0%
ソリューション営業	20,500	36.6%	-10.4%	893	4.4%	-10.4%
クラウド	1,000	1.8%	+2.8%	100	10.0%	-35.5%
コンシューマサービス	484	0.9%	-3.4%	31	6.4%	-52.3%
海外事業	190	0.3%	+163.7%	4	2.1%	-
投資育成事業	21	0.0%	+272.9%	8	38.1%	-
調整額	-244	-0.4%	-	0	-	-
合計	56,045	100.0%	+3.2%	6,012	10.7%	+16.3%

4. 2019年3月期業績予想

(1) 連結業績

(単位:百万円)

	18/3期 実績	構成比	19/3期 予想	構成比	前期比	中期4ヵ年計画 19/3期目標	予想比
売上高	54,320	100.0%	56,045	100.0%	+3.2%	56,000	+0.1%
営業利益	5,170	9.5%	6,012	10.7%	+16.3%	5,500	+9.3%
経常利益	5,147	9.5%	5,714	10.2%	+11.0%	-	-
当期純利益	3,542	6.5%	3,802	6.8%	+7.3%	-	-

7期連続の増収、5期連続の営業増益。4期連続の営業最高益更新を見込む

大型案件の反動を織り込んだソリューション営業を除く全ての事業セグメントで前期比増収が見込まれ、売上高が560億45百万円と同3.2%増加。開発投資や人材投資を吸収して営業利益は60億12百万円と同16.3%増加する見込み。

配当は、1株当たり上期末6.5円、期末6.5円の年13円を予定している(予想配当性向33.4%)。2018年6月1日を効力発生日とする1:4の株式分割を考慮すると、実質年52円となり、6円の増配(4期連続の増配)。

現在進行中の中期4ヵ年計画(16/3期~19/3期)において19/3期の目標としていた、売上高560億円、営業利益55億円を上回り、配当及びROEも目標を達成する見込み。

(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こと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。

重視する経営指標と19/3期予想

(単位:百万円、円)

	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期 予	中期4ヵ年計画 19/3期目標
売上高	36,951	42,695	46,255	54,320	56,045	56,000
営業利益	2,226	3,172	3,693	5,170	6,012	5,500
EPS	37	90.59	89.68	145.26	155.91	-
DPS(配当)	30	32	36	46	52	52
配当性向	81.0%	35.3%	40.1%	31.7%	33.4%	40%以上
ROE	7.3%	17.2%	15.7%	22.4%	20.9%	20%以上

* 19/3期EPS及びDPSは2018年6月の株式分割を反映せず。

(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22億円の達成を目指しており、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(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)を見込んでいたが、ソリューションデザイン事業全体では、18/3期において早くも中期4ヵ年計画目標を達成した(売上高188.33億円、営業利益26.57億円)。19/3期では、売上高、営業利益ともにさらなる拡大(19/3期業績予想は、売上高212.16億円、営業利益32.75億円)を目指している。

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(グローバル競争力強化支援、ITサポート環境最適化、LABO 運営、インフラ最適化、プロジェクト推進等)への転換を図る事で、19/3 期に売上高 70 億円、営業利益 7 億円の達成を目指していたが、18/3 期において早くも中期 4 ヵ年計画目標を達成した(売上高 70.1 億円、営業利益 8.2 億円)。19/3 期では、売上高、営業利益ともにさらなる拡大(19/3 期業績予想は、売上高 77.78 億円、営業利益 10.01 億円)を目指している。

ソリューション営業

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ことで、19/3 期に売上高 200 億円、営業利益 8 億円の達成を目指していたが、18/3 期において早くも中期 4 ヵ年計画目標を達成した(売上高 228.85 億円、営業利益 9.97 億円)。19/3 期では、前期に生じた大型案件の駆け込み需要を除いた堅めの計画を立てている(19/3 期業績予想は、売上高 205 億円、営業利益 8.93 億円)。

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)。

ロイヤリティ・ビジネスを 20/3 期以降の収益の柱とするべく、19/3 期は以下 2 事業を開始する。

暗号化及び認証製品の開発・販売を手掛けている米 StrongAuth 社と、世界の中央銀行、大手金融機関、軍事機関が認めた認証&暗号化ソリューションの日本独占販売契約を締結し、20%の出資を行った。某西欧の中央銀行、某国軍事機関、国際機関、イベント切符業界で世界最大級のマーケット・メーカー、US 最大級テレコム会社、APAC 最大級テレコム会社等で導入実績がある等、全世界の多くの大手企業で採用されている。システナグループは暗号化ソリューションだけでなく、ヨーロッパや米国で話題の次世代認証システム(FIDO)を日本企業へ提案していく。

また、全米屈指の IoT プラットフォームを持つ米 Plasma 社と合弁会社 ONE Tech, Inc.を米国に設立した。オールインワンの IoT プラットフォームを利用したビジネスを日本・米国で加速させる。Plasma 社は、米国の代表的な大都市のスマートシティ計画における IoT プラットフォームに選定されている他、その他、AT&T、HP、米国大手石油会社、大手物流、大学、医療関係、建設会社、豪州最大畜産会社等、IoT プラットフォームの採用実績が豊富だ。

セグメント別売上高・利益

(単位:百万円)

	18/3期 実績	構成比	19/3期 予想	構成比	前期比	中期4ヵ年計画 19/3期目標	予想比
ソリューションデザイン	18,833	34.7%	21,216	37.8%	+12.7%	18,500	+14.7%
フレームワークデザイン	4,600	8.5%	5,100	9.1%	+10.9%	6,500	-21.5%
IT サービス	7,010	12.9%	7,778	13.9%	+11.0%	7,000	+11.1%
ソリューション営業	22,885	42.1%	20,500	36.6%	-10.4%	20,000	+2.5%
クラウド	972	1.8%	1,000	1.8%	+2.8%		
コンシューマサービス	501	0.9%	484	0.9%	-3.4%		
海外事業	72	0.1%	190	0.3%	+163.7%	4,000	-
投資育成事業	5	0.0%	21	0.0%	+272.9%		
調整額	-559	-1.0%	-244	-0.4%	-	-	-
連結売上高	54,320	100.0%	56,045	100.0%	+3.2%	56,000	+0.1%
ソリューションデザイン	2,657	51.4%	3,275	54.5%	+23.2%	2,200	+48.9%
フレームワークデザイン	662	12.8%	700	11.6%	+5.7%	800	-12.5%
IT サービス	820	15.9%	1,001	16.6%	+22.0%	700	+43.0%
ソリューション営業	997	19.3%	893	14.9%	-10.4%	800	+11.6%
クラウド	155	3.0%	100	1.7%	-35.5%		
コンシューマサービス	65	1.3%	31	0.5%	-52.3%		
海外事業	-172	-	4	0.1%	-	1,000	-
投資育成事業	-19	-	8	0.1%	-		
調整額	5	0.1%	0	0.0%	-	-	-
連結営業利益	5,170	100.0%	6,012	100.0%	+16.3%	5,500	+9.3%

5. 今後の注目点

成長分野への経営資源のシフトを進め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、高付加価値化も進みつつある。この結果、2015年の発表当時はハードルの高さを感じた中期4ヵ年計画の目標が手の届くところに来た。19/3期の期初予想は開発投資や人材投資等の先行投資を織り込むなど例年通り保守的。このため業績予想の達成(=中期4ヵ年計画の目標達成)の確度は高いと考える。

ただ、今となっては、売上高1,000億円、営業利益100億円を目指す20/3期以降に視線を移すべきだろう。19/3期のポイントは、中期4ヵ年計画の目標達成よりも、米 StrongAuth 社と展開するセキュリティ事業と米 Plasma 社及び合弁会社 One Tech 社とのIoTプラットフォーム事業の進捗である。19/3期に、どれだけ実績を積み上げる事ができるか注目していきたい。

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】

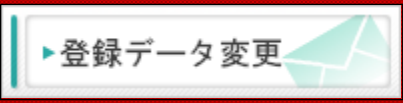
当社は、取締役の利益相反取引・競業取引を取締役会の付議・報告事項としており、取引毎に取締役会による事前承認・結果の報告を実施しております。

【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。


 ▶ 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.

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。