

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・販売等も手掛ける			
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	
1,369円	97,541,840株	133,535百万円	22.4%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
13.00円	0.9%	38.98円	35.1倍	177.36円	7.7倍

*株価は08/17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
2015年3月(実)	36,951	2,226	2,322	940	9.26	30.00
2016年3月(実)	42,695	3,172	3,208	2,249	22.65	32.00
2017年3月(実)	46,255	3,693	3,407	2,197	22.42	36.00
2018年3月(実)	54,320	5,170	5,147	3,542	36.32	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(EPSを遡及修正)。

システナの2019年3月期第1四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。

- [1. 会社概要](#)
- [2. 2019年3月期第1四半期決算](#)
- [3. 2019年3月期業績予想](#)
- [4. 今後の注目点](#)

今回のポイント

・19/3期1Q(4-6月)は前年同期比8.7%の増収、同63.9%の営業増益。ソリューションデザイン事業等、主要事業の売上が収益性の改善を伴って増加。海外事業や投資育成事業での先行投資を吸収して営業利益率が10.9%と3.7ポイント改善した。2018年6月に1株を4株に分割した。

・通期予想に変更はなく、前期比3.2%の増収、同16.3%の営業増益。7期連続の増収、5期連続の営業増益が見込まれる(営業利益は4期連続の過去最高更新)。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%)。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)。

・通期予想に対する進捗率は、売上高24.0%(通期実績ベースの前年同期22.8%)、営業利益24.4%(同17.3%)、と順調。主要事業の売上が収益性の改善を伴って増加しており、内容を伴った売上の増加である。このため、中期4ヵ年計画の目標を上回る売上・利益を目指す今期予想の達成に不安は少ない。収益性の高いクラウド事業、米StrongAuth社と展開するセキュリティ事業、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等、中期4ヵ年計画の先を見据えた取り組みに注目していきたい。

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. 2019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)

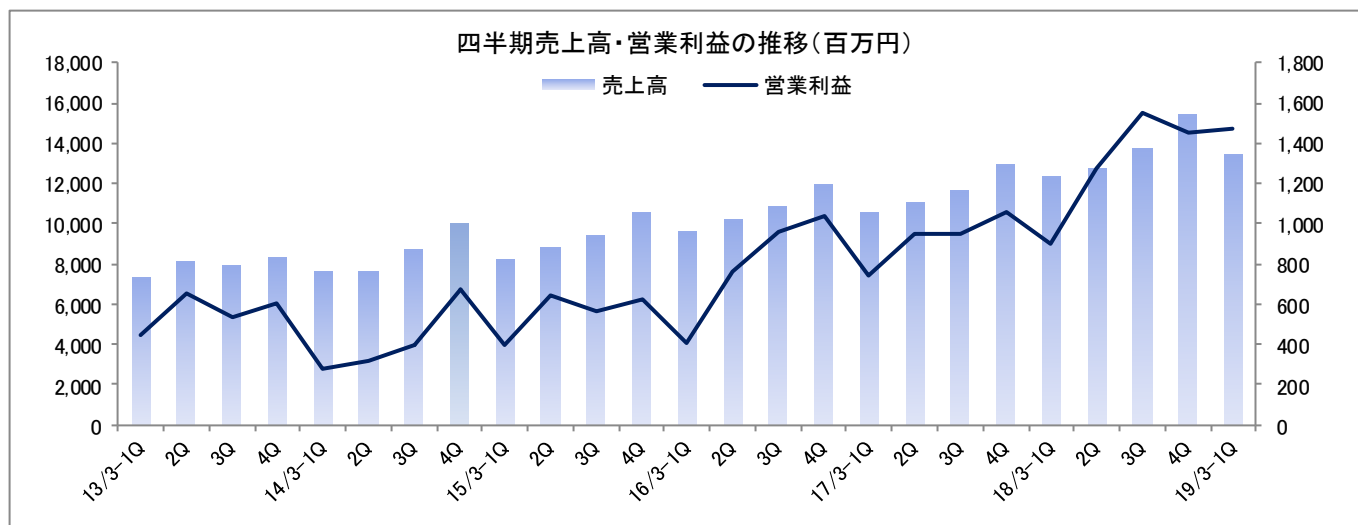
	18/3期 1Q(4-6月)	構成比	19/3期 1Q(4-6月)	構成比	前年同期比
売上高	12,393	100.0%	13,476	100.0%	+8.7%
売上総利益	2,380	19.2%	2,953	21.9%	+24.1%
販管費	1,484	12.0%	1,485	11.0%	+0.1%
営業利益	895	7.2%	1,468	10.9%	+63.9%
経常利益	920	7.4%	1,419	10.5%	+54.3%
四半期純利益	619	5.0%	943	7.0%	+52.3%

※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 8.7%の増収、同 63.9%の営業増益

売上高は前年同期比 8.7%増の 134 億 76 百万円。主力のソリューションデザイン事業の売上が、「車載」、「ネットビジネス」、「業務システム」を中心に同 13.4%増加した他、新サービスの売上が順調に伸びたフレームワークデザイン事業の売上が同 17.4%増、派遣型業務から請負型業務へのシフトを進めている IT サービス事業の売上が同 12.0%増等、主力事業の売上が揃って増加。

営業利益は同 63.9%増の 14 億 68 百万円。主力事業は、いずれも収益性の改善が進み、海外事業や投資育成事業での先行投資を吸収して営業利益率が 10.9%と 3.7 ポイント改善した。



(2) セグメント別動向

(単位:百万円)

	18/3期 1Q(4-6月)	構成比	19/3期 1Q(4-6月)	構成比	前年同期比
ソリューションデザイン	4,329	34.9%	4,908	36.4%	+13.4%
フレームワークデザイン	1,066	8.6%	1,251	9.3%	+17.4%
IT サービス	1,623	13.1%	1,818	13.5%	+12.0%
ソリューション営業	5,134	41.4%	5,225	38.8%	+1.8%
クラウド	187	1.5%	227	1.7%	+21.0%
コンシューマサービス	129	1.0%	116	0.9%	-10.3%
海外事業	31	0.3%	20	0.1%	-36.5%
投資育成事業	0	0.0%	-	-	-
調整額	-110	-	-91	-	-
連結売上高	12,393	100.0%	13,476	100.0%	+8.7%

	18/3期 1Q(4-6月)	構成比	19/3期 1Q(4-6月)	構成比	前年同期比
ソリューションデザイン	335	37.4%	715	48.7%	+113.3%
フレームワークデザイン	117	13.1%	179	12.3%	+52.9%
IT サービス	153	17.1%	221	15.1%	+44.5%
ソリューション営業	290	32.5%	323	22.1%	+11.4%
クラウド	6	0.7%	37	2.6%	+503.7%
コンシューマサービス	38	4.3%	7	0.4%	-81.9%
海外事業	-38	-	-16	-	-
投資育成事業	-9	-	-0	-	-
調整額	1	0.1%	-	-	-
連結営業利益	895	100.0%	1,468	100.0%	+63.9%

(2)セグメント別動向

ソリューションデザイン事業

売上高 49 億 08 百万円(前年同期比 13.4%増)、営業利益 7 億 15 百万円(同 113.3%増)。収益性重視の観点から IoT を使ったインフラ整備関連にフォーカスして受注活動を行った「社会インフラ」の売上が減少したものの、「車載」、「ネットビジネス」及び「業務システム」の売上が伸びた他、スマートフォンから、ロボット・AI・IoT をキーワードとした開発業務へのシフトを進めている「スマートデバイス/ロボット/AI」も堅調に推移した。利益面では、増収効果に加え、「社会インフラ」の収益性改善もあり、営業利益が同 2.1 倍に拡大した。「車載」は強みを持つ車載インフォテインメント関連で売上が伸びた事に加え、自動車と通信の融合を背景に IT・通信関連企業からの受注も増加した。「社会インフラ」は、電力、交通、航空、宇宙、防衛と多業種にわたり事業を拡大させてきたが、事業範囲の拡大に伴い収益性に問題のある事業が散見されるようになってきた。このため、収益性が高く更なる拡大が見込める IoT を使ったインフラ整備関連への経営資源の移動を行っている。「ネットビジネス」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。電子決済の普及に伴う決済サービスの開発・評価業務の引き合いも増加している。「ネットビジネス」の受注増で、スマートフォンアプリ開発を得意とするシステナベトナムの稼働率も上昇した。「スマートデバイス/ロボット/AI」は、スマートフォンの開発・検証業務から、「ロボット及び情報家電」、「人工知能(AI)」、「IoT 関連機器」の開発業務へのシフトを進めている。減少するスマートフォン開発を、ロボット、AI、IoT をキーワードとした開発業務でカバーして堅調に推移した。「業務システム」は、業務改善や業務効率化に向けた IT 投資を取り込み売上が増加した。今後は、スクラッチ開発だけではなく OSS(オープンソースソフトウェア)を活用した開発の拡大やシステナベトナムのオフショア活用の提案による案件の取込みにも力を入れていく。

フレームワークデザイン事業

売上高 12 億 51 百万円(前年同期比 17.4%増)、営業利益 1 億 79 百万円(同 52.9%増)。大型保険システム開発の拡大及び決済システムの追加受注等で既存金融分野が堅調に推移する中、新規サービス分野である業務自動化ソリューションのライセンス販売が増加した。業務自動化ソリューションは、導入支援サービスのメニュー化を図り、展示会やセミナー等のプロモーションとトライアル導入を推進した事が受注拡大につながった。

IT サービス事業

売上高 18 億 18 百万円(前年同期比 12.0%増)、営業利益 2 億 21 百万円(同 44.5%増)。従来の派遣サービスから請負型業務へのシフトが進んでおり、「IT サポート」や「インフラ構築」等で高付加価値化が進んだ他、英語で対応する「グローバルサポート」業務の新規受注も増加した。また、「働き方改革」に対応した「IT トレーニング」や「e ラーニング」、「セキュリティ導入支援・訓練・教育」、「Windows10 移行」、「スマートデバイス導入」等で新規の顧客獲得も進んだ。

ソリューション営業

売上高 52 億 25 百万円(前年同期比 1.8%増)、営業利益 3 億 23 百万円(同 11.4%増)。モバイルソリューションサービスの拡充及びクラウドとオンプレミスサーバーによるハイブリッド環境のサービス強化に取り組んだ結果、クラウドと絡めたモバイル PC のリプレース案件が増加した他、サーバーソリューションの案件獲得も進んだ。

クラウド事業

売上高 2 億 27 百万円(前年同期比 21.0%増)、営業利益 37 百万円(同 503.7%増)。機能強化で差別化が進み、「G Suite」や「Microsoft Office365」と連携するグループウェア「Cloudstep」を中心に売上高が増加した。クラウドデータベース「Canbus.(キャンバスドット)」の販売拡大にも取り組んでいく考え。

コンシューマサービス事業

売上高1億16百万円(前年同期比10.3%減)、営業利益7百万円(同81.9%減)。協業タイトル「アルテイルクロニクル」において人気バーチャル・シンガー「初音ミク」とのコラボ企画や、6月にリリース13周年を迎えた「競馬伝説 Live!」において川崎競馬場でのリアルイベントを実施する等、既存コンテンツの露出強化及び投資を実施したものの、好調だった前年同期の反動もあり減収減益。

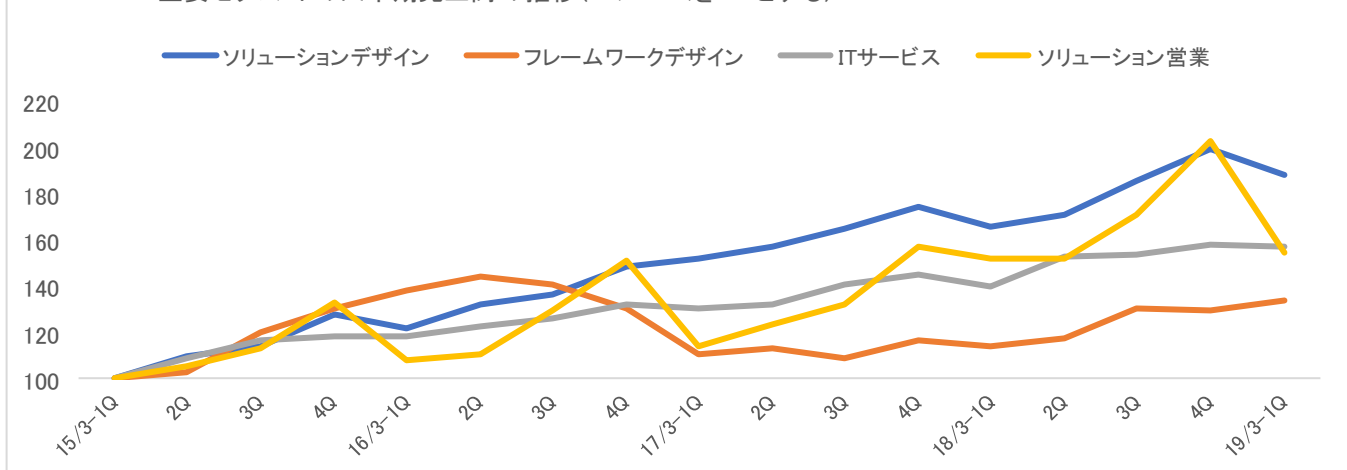
海外事業

売上高20百万円(前年同期比36.5%減)、営業損失16百万円(前年同期は営業損失38百万円)。米国子会社が、システナ本体及び(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、プラズマ社の「IoTプラットフォーム」と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」の販売に向けて、日本語化や日本仕様の追加開発を続けている。加えて、「IoTプラットフォーム」では、プラズマ社との合弁会社 ONE Tech, Inc.を通じて米国内外企業に対する営業活動を強化しており、「暗号化と次世代認証セキュリティ・ソリューション」では、下期からの日本・アジアでの販売に向けてマニュアル整備、営業戦略立案に取り組んだ。

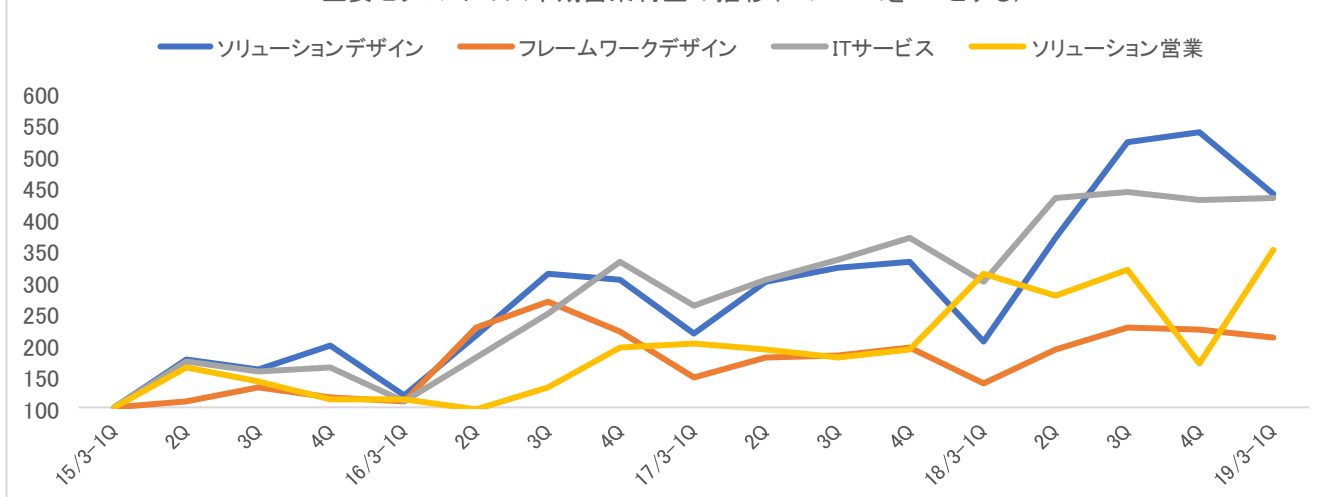
投資育成事業

第1四半期は売上高及び損益の計上がなかった。当事業では、(株)インターネットオブシングスがクラウドデータベース「Canbus」の顧客向けに、IoTでIT経営を実現するためのデータ活用アプリケーション(Canbus.スマートフォンアプリ)の開発を進めている。このスマートフォンアプリとLPWA(LoRa等)のIoTネットワークを活用したIoTサービスを育成したい考え。

主要セグメントの四半期売上高の推移(15/3-1Qを100とする)



主要セグメントの四半期営業利益の推移(15/3-1Qを100とする)



3. 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%	-	-

業績予想に変更はなく、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。

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、配当性向及びROEも目標達成が見込まれる。

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)。

(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。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考え。

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。

(3) 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いたが、18/3期に達成した(売上高188億33百万円、営業利益26億57百万円)。19/3期予想は、売上高212億16百万円、営業利益32億75百万円。

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(15/3期比1.5倍)、営業利益8億円(同2.1倍)の達成を目指している。本部間協業・新規サービスについては売上20倍(0.4億円→8億円)、営業利益40倍(0.3億円→1.2億円)を目指している。19/3期予想は売上高51億円、営業利益7億円。収益性の高い案件へのシフトと品質・生産性の向上が進んでおり中期4ヵ年計画の利益目標の達成は手の届くところにあるが、オフィス増床や人員増強による先行投資を優先する。

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期に達成した(売上高70億10百万円、営業利益8億20百万円)。19/3期予想は売上高77億78百万円、営業利益10億01百万円。

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ている。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み、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、駆け込み需要の大型案件の寄与もあり、18/3期に達成した(売上高228億85百万円、営業利益9億97百万円)。19/3期予想は売上高205億円、営業利益8億93百万円。大型案件の反動を想定して保守的な予想となったが、中期4ヵ年計画の目標を上回る。

新企業本部

新企業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9億20百万円、営業利益40百万円)。

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期は新たに2事業を開始

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、軍事機関が認めた次世代認証システム(FIDO)の日本独占販売契約を締結すると共に20%の出資を行った。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。システナグループの総力をあげて、「FIDO」を核とする暗号化ソリューションに取り組んでいく。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。Plasma社のIoTプラットフォームは、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おり、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、大手企業での採用実績も豊富。システナグループはONE Tech, Inc.をハブとして、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。

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%	4,000	-
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%		
投資育成事業	5	0.0%	21	0.0%	+272.9%		
調整額	-559	-	-244	-	-	-	-
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%	1,000	-
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%	-		
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%

4. 今後の注目点

通期予想に対する進捗率は、売上高 24.0% (通期実績ベースの前年同期 22.8%)、営業利益 24.4% (同 17.3%)、経常利益 24.8% (同 17.9%)、当期純利益 24.8% (同 17.5%) と順調。主要事業の売上が収益性の改善を伴って増加しており、順調に進捗しているだけでなく、内容も良い。このため、中期 4 ヵ年計画の目標を上回る売上・利益を目指す今期予想の達成に不安は少ない。来期以降は、売上高 1,000 億円、営業利益 100 億円を目指す事になるが、そのためには、収益性の高いクラウドの成長を速度させると共に、米 StrongAuth 社と展開するセキュリティ事業や米 Plasma 社及び合弁会社 One Tech 社との IoT プラットフォーム事業等、新規事業を育成していく必要が有る。中期 4 ヵ年計画の先を見据えた取り組みに注目していきたい。

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	9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:2018年06月26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。

<開示している主な原則>

【原則 3-1 情報開示の充実】

(1) 経営理念、経営戦略、経営計画

当社は、経営理念や経営戦略、中期経営計画を策定し、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。

「経営理念・行動基準」

<https://www.systema.co.jp/about/idea.html>

「経営目標と経営の基本方針」

https://www.systema.co.jp/ir/management/business_plan.html

「中期 4 ヵ年計画」

https://www.systema.co.jp/ir/management/business_plan.html

【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/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。


東証コーポレート・ガバナンス情報サービス: <http://www2.tse.or.jp/tseHpFront/CGK010010Action.do?Show=Show>

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

 ▶ アラート申込み

システム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。