

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 | |
|--------|-----------------|------------|--------|---------|--------|
| 1,471円 | 97,541,840株 | 143,484百万円 | 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 | 37.7倍 | 694.14円 | 2.1倍 |

*株価は11/8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 | 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月期上期決算と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月期上期決算](#)
- [3. セグメント別動向と見通し](#)
- [4. 2019年3月期業績予想と中期4ヵ年計画\(16/3期～19/3期\)](#)
- [5. 今後の注目点](#)

今回のポイント

・19/3 期上期は前年同期比 8.2%の増収、同 49.2%の営業増益。ネットビジネス、e コマース、車載、IoT、ロボット・AI を中心に主力のソリューションデザイン事業が売上・利益(同 13.8%の増収・同 82.3%の増益)を伸ばす中、業務範囲が大幅に拡大している IT サービス、単純物販からシステムインテグレーションへのシフトが進むソリューション営業、自社商材の販売が拡大したクラウド等、主要事業の売上が収益性の改善を伴って増加した。

・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)。大型案件の反動を保守的に織り込んだソリューション営業を除く全ての事業で売上が増加し、開発投資や人材投資等の先行投資を吸収する。1 株当たり 6.5 円の期末配当を予定しており、上期末配当と合わせて年 13 円(予想配当性向 33.4%)。2018 年 6 月に 1 株を 4 株に分割しており、4 期連続の増配。

・今後 10 年間で最も伸びると言われている自動運転、スマートシティ、ロボット及びIoTソリューションの 4 分野に経営資源を集中させており、しかも 4 分野全てで当社がモバイルで培ってきた技術を活かす事ができる。人材確保が国内企業共通の悩みだが、同社においては、ベトナム子会社がオフショア拠点として機能し始めており、これに連動して国内の地方開発拠点がブリッジ SE として活性化する等で収益性の改善につながっている。加えて、成長分野に頼るだけでなく、ソリューション営業をシステナの全ての商材・サービスの総合営業として育成し、全ての事業の底上げと高付加価値化にも取り組んでいく考え。今期中期 4 カ年計画(16/3 期～)が終了するが、来期以降も高い成長が期待できそうだ。

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 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) |
| StrongKey, Inc. | 20% | 暗号化及び認証製品の開発・販売 ※StrongAuth, Inc.から社名変更 |
| ONE Tech, Inc. | 50% | 全米屈指の PF を持つ Plasma 社との合弁会社。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。持分法適用会社 StrongKey, 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(2018 年 6 月の株式分割を反映せず)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月期上期決算

(1) 上期連結業績

(単位: 百万円)

| | 18/3期 上期 | 構成比 | 19/3期 上期 | 構成比 | 前年同期比 |
|--------|----------|--------|----------|--------|--------|
| 売上高 | 25,145 | 100.0% | 27,210 | 100.0% | +8.2% |
| 売上総利益 | 4,967 | 19.8% | 6,047 | 22.2% | +21.7% |
| 販管費 | 2,798 | 11.1% | 2,811 | 10.3% | +0.5% |
| 営業利益 | 2,168 | 8.6% | 3,235 | 11.9% | +49.2% |
| 経常利益 | 2,168 | 8.6% | 3,131 | 11.5% | +44.4% |
| 四半期純利益 | 1,532 | 6.1% | 2,096 | 7.7% | +36.8% |

※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 8.2%の増収、同 49.2%の営業増益

売上高は前年同期比 8.2%増の 272 億 10 百万円。ネットビジネス、e コマース、車載、IoT、ロボット・AI を中心に主力のソリューションデザイン事業が同 13.8%増と伸びる中、大型保険システム開発や基盤構築案件の拡大でフレームワークデザイン事業が同 17.5%増と伸長。「ヘルプデスク」等の派遣型サービスから、「IT サポート」や「インフラ構築」といった請負型業務へのシフトを進める IT サービス事業も同 8.9%増加し、自社開発商材をけん引役にクラウドサービスは同 24.5%増と伸びた。

利益面では、ソリューションデザイン事業の利益率が 6.4 ポイント改善する等、高付加価値化の進展で主力サービスの利益率が改善。営業利益率が 11.9%と 3.3 ポイント改善し、中期 4 年計画の目標である 9.8%を超えた。営業外費用として新規事業育成に伴う持分法投資損失 1 億 20 百万円を計上した他、税負担率が上昇(29.2%→33.1%)したものの四半期純利益も同 36.8%増加した。

セグメント別売上高・利益

(単位: 百万円)

| | 18/3期 上期 | 構成比・利益率 | 19/3期 上期 | 構成比・利益率 | 前年同期比 |
|-------------|----------|---------|----------|---------|---------|
| ソリューションデザイン | 8,792 | 35.0% | 10,002 | 36.8% | +13.8% |
| フレームワークデザイン | 2,166 | 8.6% | 2,546 | 9.4% | +17.5% |
| IT サービス | 3,399 | 13.5% | 3,701 | 13.6% | +8.9% |
| ソリューション営業 | 10,274 | 40.9% | 10,299 | 37.8% | +0.3% |
| クラウド | 438 | 1.7% | 545 | 2.0% | +24.5% |
| コンシューマサービス | 265 | 1.1% | 205 | 0.7% | -22.5% |
| 海外事業 | 49 | 0.2% | 53 | 0.2% | +7.9% |
| 投資育成事業 | 4 | 0.0% | - | - | - |
| 調整額 | -244 | -1.0% | -143 | -0.5% | - |
| 連結売上高 | 25,145 | 100.0% | 27,210 | 100.0% | +8.2% |
| ソリューションデザイン | 937 | 10.7% | 1,709 | 17.1% | +82.3% |
| フレームワークデザイン | 280 | 12.9% | 386 | 15.2% | +38.0% |
| IT サービス | 374 | 11.0% | 496 | 13.4% | +32.5% |
| ソリューション営業 | 546 | 5.3% | 571 | 5.5% | +4.6% |
| クラウド | 48 | 11.0% | 100 | 18.3% | +108.1% |
| コンシューマサービス | 83 | 31.5% | -6 | - | - |
| 海外事業 | -90 | - | -20 | - | - |
| 投資育成事業 | -13 | - | -1 | - | - |
| 調整額 | 2 | - | - | - | - |
| 連結営業利益 | 2,168 | 8.6% | 3,235 | 11.9% | +49.2% |

(2) 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

上期末の総資産は前期末と比べて 24 百万円増の 284 億 49 百万円。借方では、回収が進み売上債権が減少する一方、現預金が増加。貸方では、仕入債務が減少する一方、純資産が増加した。自己資本比率 64.8%(前期末 59.5%)。

CF の面では、税金費用が増加したものの、税引前利益の増加と資金効率の改善で営業 CF が 36 億 02 百万円と前年同期比 52.2%増加した。投資 CF は有形・無形固定資産や投資有価証券の取得等で 5 億 27 百万円のマイナス。配当金の支払いで財務 CF もマイナスとなったが、現金及び現金同等物期末残高は 118 億 38 百万円と前年同期末比べて 24 億 43 百万円増加した。

財政状態

(単位:百万円)

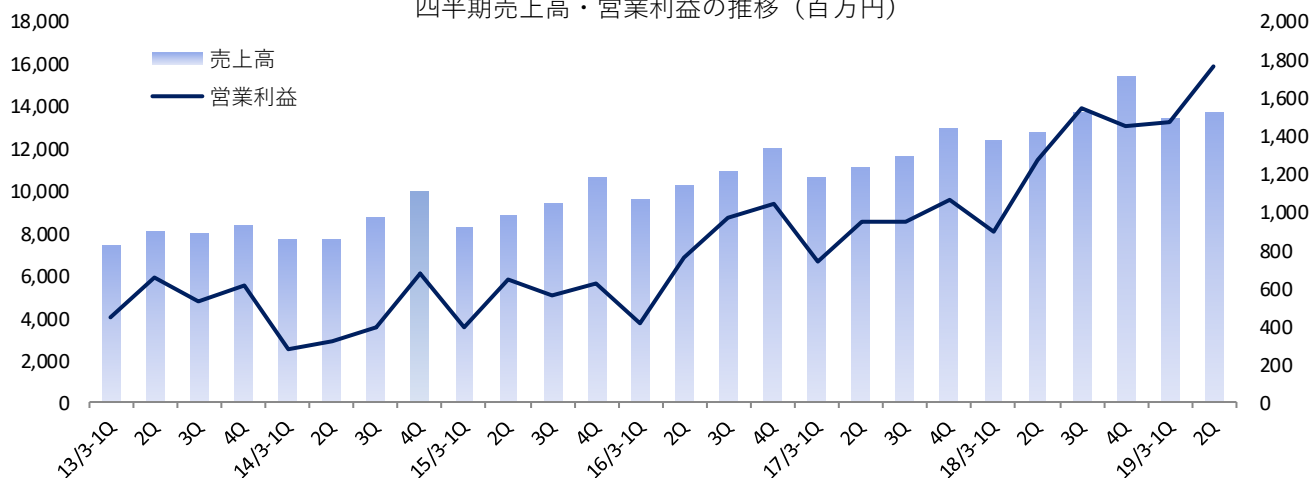
| | 18年3月 | 18年9月 | | 18年3月 | 18年9月 |
|--------|--------|--------|------------|--------|--------|
| 現預金 | 9,320 | 12,035 | 仕入債務 | 5,259 | 4,121 |
| 売上債権 | 12,900 | 10,444 | 未払金・未払費用 | 1,507 | 1,572 |
| たな卸資産 | 1,301 | 666 | 未払法人税・消費税等 | 768 | 855 |
| 流動資産 | 24,126 | 24,127 | 有利子負債 | 1,550 | 1,550 |
| 無形固定資産 | 113 | 260 | 負債 | 11,204 | 9,729 |
| 投資その他 | 3,655 | 3,502 | 純資産 | 17,220 | 18,720 |
| 固定資産 | 4,298 | 4,322 | 負債・純資産合計 | 28,424 | 28,449 |

キャッシュ・フロー(CF)

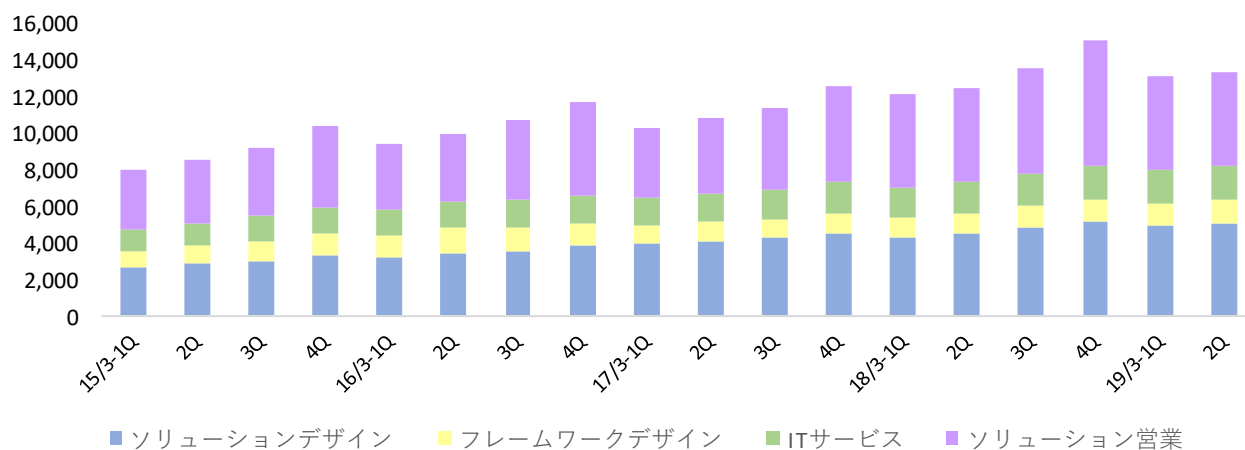
(単位:百万円)

| | 18/3期 上期 | 19/3期 上期 | 前年同期比 | |
|--------------------|----------|----------|--------|--------|
| 営業キャッシュ・フロー(A) | 2,366 | 3,602 | +1,236 | +52.2% |
| 投資キャッシュ・フロー(B) | 93 | -527 | -620 | - |
| フリー・キャッシュ・フロー(A+B) | 2,459 | 3,075 | +616 | +25.1% |
| 財務キャッシュ・フロー | -659 | -610 | +49 | - |
| 現金及び現金同等物期末残高 | 9,395 | 11,838 | +2,443 | +26.0% |

四半期売上高・営業利益の推移 (百万円)



主要事業の売上推移 (百万円)



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

売上高 100 億 02 百万円(前年同期比 13.8%増)、営業利益 17 億 09 百万円(同 82.3%増)。継続的に取り組んでいる選択と集中の成果で、ネットビジネス、eコマース、車載で収益性の高いシステム開発が増加。ベトナム子会社を活用したオフショア開発が軌道に乗りつつあり、ブリッジ SE として国内の地方開発拠点も活性化している。収益性の高いシステム開発の増加と開発面でのコスト低減及び率改善で営業利益率が 17.1%と 6.4 ポイント改善した。

通期予想は売上高 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)。車載システム、インターネットサービス、ロボットの売上が増加する。車載システムでは、インフォテイメント(情報・娯楽システム)やエコカー(HV・EV)のエンジン ECU といった成長分野で受注が増えており、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・ペイメント分野やスマートデバイスを活用した Web ビジネス分野といった高収益分野で受注が増えている。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やコンサルティングが拡大する。自動運転、IoT・AI をキーワードとしたインターネットサービス、RPA や AI をキーワードとしたロボット活用関連での営業を強化する。

フレームワークデザイン事業

売上高 25 億 46 百万円(前年同期比 17.5%増)、営業利益 3 億 86 百万円(同 38.0%増)。メガバンクの決済システムの開発が保守フェーズに向け収束する中、大型保険システムと基盤構築の拡大等で既存金融顧客向けの売上が増加。新規サービス分野の育成に向け、業務自動化ソリューションのライセンス販売や導入支援を中心に展示会やセミナー等のプロモーションを積極化した。プロモーション展開に伴い先行投資的な費用が増加したが、これを吸収して利益率が改善した。

通期予想は売上高 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のシフトを進めると共に、品質と生産性の向上で競争力を強化している。下期は、損害保険会社のシステム再構築案件を中心に堅調な推移が見込める中、「保険システム」、「決済」、「社会インフラ」を軸とした開発プロジェクトへの参画に力を入れていく。また、本部間連携やメーカーとの連携(営業・マーケティングチャネルの活用)により、業務自動化(RPA)、クラウド、データ分析等の商材を拡充し、ライセンス販売や導入支援サービスの拡大にも取り組んでいく。利益面では、展示会展覧や人員増強で営業利益率が 13.7%と 0.7 ポイント低下する見込み。

IT サービス事業

売上高 37 億 01 百万円(前年同期比 8.9%増)、営業利益 4 億 96 百万円(同 32.5%増)。人材動員力を強みとした「ヘルプデスク」、「システムオペレーター」等の従来の派遣型サービスから、「IT サポート」や「インフラ構築」といった付加価値の高い請負型業務へのシフトを進めている。この上期は提案営業の成果で顧客のプロフィット部門への「IT サポート」や「インフラ構築」、社内 IT 部門への「Windows10 移行」とそれに伴う「スマートデバイスの導入」等、高付加価値なスポット案件の受注に成功。「AI チャットボット」、「セキュリティ商材」を営業フックに新規顧客の開拓も進んだ。

通期予想は売上高 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)。顧客のビジネス展開に直結したサービス提供による質的な変革(高付加価値化・高収益化)と新商材の展開・拡充による顧客数の増加と売上の拡大に取り組んでいく。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」等、従来からの人員動員力を強みとしたビジネスを脱し、プロジェクトで培ってきたノウハウ、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)」、「LABO(研究開発)」といったサービス単位での請負型業務へのシフトを加速していく。

ソリューション営業

売上高 102 億 99 百万円(前年同期比 0.3%増)、営業利益 5 億 71 百万円(同 4.6%増)。「働き方改革」をキーワードにした、モバイル・セキュリティ・クラウドでの需要喚起に取り組んだ結果、モバイル PC を中心とした Windows7 から 10 への大型リプレース案件の受注に成功。懸念されていた前年同期の PC 大型リプレース案件の反動減を回避できた。ロードマップ(中長期の IT 投資計画)を把握し、タイムリーな提案で IT 機器の導入案件を受注し、インフラ構築やシステム開発につなげ、更には保守運用を受注する、という高付加価値なワンストップサービス案件が拡大している。

通期予想は 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や、ソリューション領域の拡大に向けたサービスメニューの拡充とリソース増強、オンプレミス(自社所有・運用)からハイブリッド環境への対応強化等の先行投資を計画しているため、保守的に減収・減益を予想している。ALL Systema による全ての

サービスの提供やアプリを基軸とした新たなワンストップサービスの立ち上げにより収益力の強化を図る。また、(株)インターネットオブシングスとの連携強化によるセキュリティをキーワードとした IoT 関連商材(IDY、米国子会社等の商材)の販売・構築にも取り組んでいく。

クラウド事業

売上高 5 億 45 百万円(前年同期比 24.5%増)、営業利益 1 億円(同 108.1%増)。展示会やテレビ CM 等のプロモーションによる「データドリブン(データの分析・活用)」や「IT 経営」をキーワードにした需要喚起が成果をあげ、ビジネスアプリケーションプラットフォーム「Canbus. (キャンバスドット)」の受注が伸びた。また、「働き方改革」の一環でグループウェアのクラウド化が進んでおり、「G Suite」や「Microsoft Office365」と連携する自社開発のグループウェア「Cloudstep」も堅調に推移した。

通期予想は売上高 10 億円(前期比 2.8%増)、営業利益 1 億円(同 35.5%減)。「Canbus.」の販売強化やブロックチェーン・AI・IoT といった新サービスの研究開発費負担を踏まえて減益予想としているが、「Canbus.」については、足元、Web プロモーションを中心とした販促活動の成果で引き合いが増加している。「Cloudstep」については、「G Suite」や「Microsoft Office365」との連携を深めたサービスを強化する。

海外事業(Systema America Inc. 以下、米国子会社)

上期の米国子会社は、売上高 46 百万円(前年同期比 9 百万円増)、営業損失 21 百万円(同 51 百万円改善)。ソリューションデザイン事業とのシナジーによる日系企業からの開発・評価案件の受注で単月の損益が黒字化した。StrongKey 社(セキュリティ)及び ONE Tech 社(IoT)とのビジネスを推進し、新規の顧客開拓に取り組んだ。

通期予想は売上高 1 億 77 百万円(前期比 1 億 25 百万円増)、営業利益 5 百万円(同 1 億 51 百万円増)。StrongKey 社及び ONE Tech 社との新規事業を本格的に開始する他、全米屈指の IoT プラットフォーム提供企業である Plasma 社との協業による End to End IoT ソリューションをグローバルに展開していく。後者については米国の IoT Expo にシステナの IoT ソリューションを出展し、米国内外での販売を強化する。また、LPWA 機器、センサー、IoT Gateway といった機器販売にも力を入れる。従来からの現地の日系企業向けビジネスについては、既存顧客を維持しつつ、技術支援により日系製造企業の新規開拓・案件獲得に取り組んでいく。

コンシューマサービス事業

売上高 2 億 05 百万円(前年同期比 22.5%減)、営業損失 6 百万円(前年同期は営業利益 83 百万円)。既存タイトルの売上が減少する中、新規タイトルの開発費が負担となり営業損失となった。

通期予想は売上高 4 億 84 百万円(前期比 3.4%減)、営業利益 31 百万円(同 52.3%減)。新規受注した受託タイトルの運営が第 3 四半期に始まる。また、第 4 四半期のリリースを予定していたソーシャルゲーム 1 タイトルのリリースを第 3 四半期に前倒しするべくリソースを集中して開発を進めている。

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月期業績予想と中期4ヵ年計画(16/3期～19/3期)

(1) 通期連結業績

(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% | - | - |

通期予想に変更はなく、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。

【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212億16億円、営業利益32億75億円。

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(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、展示会出展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。技術者を 15/3 期末の 870 名から 1,340 名に増員する。人材育成のスピードアップも図り、リーダーの育成期間を 15/3 期の 3 年から 1 年に短縮する。

ソリューション営業

システナの全ての商材・サービスを販売する総合営業として、Systema をリードしていく事業と位置付けている。事業戦略として、①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、②ストックビジネスの拡大、及び③本部間連携によるシナジー拡大、を挙げている。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。

数値目標

既存ビジネス

売上 133 億円、営業利益 3.3 億円 ⇒ 売上高 160 億円、営業利益 4.8 億円(利益率 3%)

クラウドを利用したインフラサービス(ハイブリッド&ストック)

売上 17 億円、営業利益 1.3 億円 ⇒ 売上高 28 億円、営業利益 2.4 億円(利益率 9%)

クラウドを利用した SaaS ビジネス(ハイブリッド&ストック)

売上 0.5 億円、営業利益 0.0 億円 ⇒ 売上高 12 億円、営業利益 0.8 億円(利益率 7%)

※ クラウドサービスは、フレームワークデザイン本部との連携により展開していく。

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 億 20 億円、営業利益 40 百万円)。

5. 今後の注目点

上期は主要事業がそろって売上・利益を伸ばし、前期の大型案件の反動が懸念されたソリューション営業も、大型案件の受注に成功し増収・増益となった。事業全般に取り組みの成果が現れているが、中でも目を引いたのが、ソリューションデザイン事業の利益率改善である。前年同期の利益率が悪かった訳ではなく、売上高と営業利益が過去最高を更新し続ける中で、6.4 ポイント改善した。ソリューションデザイン事業は今後 10 年間で最も伸びると言われている自動運転、スマートシティ、ロボット及びIoTソリューションの 4 分野に経営資源を集中させており、しかも 4 分野全てで同社がモバイルで培ってきた技術を活かす事ができる。例えば、車載の場合、従来からある内燃エンジン系の開発ではなく、EV、コネクティッド、自動運転等、強みである通信技術が必要な新しい分野にフォーカスして受注を伸ばしている。言い換えると、従来からある開発分野がレッドオーシャンであるのに対して、同社がフォーカスしている分野は成長分野であり、かつブルーオーシャンである。また、SE 派遣ではなく、収益性の高いプロジェクト単位の受託開発が増えている事も利益率改善の一因。受託開発と SE 派遣では利益率が大きく異なる上、受託開発は自助努力で収益性を高める事ができる。同社はクライアントからの評価の高まりで受託開発が増えている事とベトナム子会社の品質の向上を踏まえ、ベトナム子会社によるオフショア開発を強化している(従来の 3 倍の委託工数を目標にオフショア開発を増やしている)。ベトナム子会社でのオフショア開発の拡大に伴い、本社や横浜の開発拠点とベトナム子会社をつなぐブリッジ SE として国内の地方開発拠点が活性化し、更に収益性が高まる、という相乗効果も現れているようだ。

加えて、成長分野に頼るだけでなく、ソリューション営業をシステナの全ての商材・サービスの総合営業として育成し、全ての事業の底上げと高付加価値化にも取り組んでいく考え。ソリューション営業が総合営業として Systema をリードしていく事ができれば、成長速度が加速しよう。今期中期 4 ヵ年計画(16/3 期~)が終了するが、来期以降も高い成長が期待できそうだ。

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、永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>

▶ アラート申込み

システム上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。