

システナ 中期3カ年計画

（2013年3月期～2015年3月期）

2012年5月9日

株式会社システナ

証券コード：2317（東証一部）

経営方針

● 経営の基本方針

当社グループは、「**ビジネスチャンスは現場にあり**」、「**情報収集はボトムアップ**」、「**組織運営はトップダウン**」の『**システナ経営三原則**』を柱に、経営資源の「**選択と集中**」を図り、陳腐化したビジネスモデルを排除し、成長分野へ積極的に挑戦することを経営の基本方針としています。

● 目標とする経営指標

当社グループは、**株主資本利益率**と**売上高営業利益率**を重要な経営指標としており、「得意な技術とノウハウを成長分野へ選択し集中する」という基本方針に則り、高い成長率と高収益体質を目指し、**同種の業態を持つ業界の中で成長率と利益率のトップ**を目指します。

『中期3カ年計画』の骨子

◎ 最終年度は2015年3月期とする。

● 中期3カ年戦略目標

3カ年における**売上高の成長率35%以上・営業利益2.5倍以上**、**新商材＋新サービス＋新コンテンツ＋海外事業の売上構成比**を全売上の**20%以上**を目標とする。

● 目標達成のためのグランドデザイン

事業ごとに独自に培われていた技術とビジネスノウハウを結集し、ALLシステムとしての新商材・新サービスを開発し、これを戦略的商材の中心として位置付け、成長市場に投入することで、戦略目標を達成する。

● 目標達成のための具体的な戦術

- ▶ グランドデザイン実現のために、現有の経営資源だけでなく、海外からの商材やリソースを積極的に活用するとともに、自社が持つビジネスモデルに加え、必要に応じて、海外進出およびM&Aを積極的に展開。
- ▶ そのための資金として、3年間で**総額20億円**の投資を計画。

20億円の投資の内訳

(単位:億円)

	2013年3月期 (初年度)	2014年3月期 (2年目)	2015年3月期 (3年目)	合計
人材投資	2.0	1.0	1.0	4.0
新商材	3.0	1.5	1.5	6.0
海外投資	3.0	1.5	1.5	6.0 ※2
コンテンツ	1.6	1.2	1.2	4.0
合計	9.6 ※1	5.2 ※3	5.2 ※3	20.0

※1 初年度の9.6億円の投資の内、人材投資2.0億円、コンテンツ1.6億円、新商材の内1.0億円、合計4.6億円は人件費コストとして業績予想に織り込み済。

残りの投資5億円が業績に重要な影響を与える場合は速やかに開示します。

※2 ① 新興国でのWi-Fiビジネスを計画。スマホ(\$50～)もルータ(\$50)も自力で作れる実力を武器に展開を計画。
② シンガポールを拠点として、アジアで展開するSNSサービス事業者へのコンテンツ供給を検討。

※3 2年目、3年目は基本的にランニングコスト。

『中期3カ年計画』の戦術

● ソリューションデザイン事業

「モバイル高速データ通信事業」と「情報システム事業」を統合。

新商材の開発と新サービスの開拓のための人的投資、ソフトウェアプロダクトの開発、外部からの調達を目的としたM&Aやライセンス契約が投資の中心。

● ITサービス事業・ソリューション営業

- ▶ ITサービス事業とソリューション営業は今後3年間で統合を進め、顧客が必要とするIT資産の調達から維持管理、償却まで、一貫してサポートできる体制を整備。
- ▶ 自社に無いデータセンターなどの設備は、必要に応じて社外の経営資源をM&A、ライセンス契約、業務提携にて調達。
- ▶ 株主資本利益率と売上高営業利益率の向上を目指す。

● 新商材・新サービス・新コンテンツの投入市場

高成長が期待できる医療、社会インフラ、エアー・クラウド※やSNSマーケットがターゲット。この分野への人的投資と新商材・新サービスの開発投資を積極的に行う。

※ エアー・クラウド： スマートフォンやタブレットとクラウドシステムを連動させ、リアルタイムに業務支援を行うことを目的としたビジネスモデル。当社の造語。

2010.4合併から2012.3まで

合併して2年で構造改革完了

▶ **財務体質改善**

借入金 83億円 → 23億円

▶ **成長市場への経営資源の統合と集中
攻めのための準備完了**

2013年3月期(31期)

【種まきの年】

▶ 人材採用強化(営業・技術)

▶ 新商材・新サービス開発

事業ごとに独自に培われていた技術とノウハウを結集し、ALLシステナのシナジー強化

- ・ソリューションデザイン事業とソリューション営業の連携強化
- ・ITサービス事業とソリューション営業の統合

▶ 新コンテンツ開発

▶ 業務提携・M&A戦略強化

▶ 新ビジネスモデルへの挑戦

ストックビジネスへの挑戦

▶ 海外進出と開発拠点強化

積極投資
年間10億円の投資

人材の付加価値UP！

**当社独自の戦略的商材
を成長分野へ投入**

2014年3月期(32期)

【芽生えの年】

- ▶ **新商材・新サービス・
新コンテンツ
の芽生え**
- ▶ **新ビジネスモデル
の芽生え**

育成ビジネスへの
ステップアップ

2015年3月期(33期)

【開花の年】

- ▶ **新商材・
新サービス・
新コンテンツ**
- ▶ **新ビジネス
モデル**
- ▶ **海外市場**

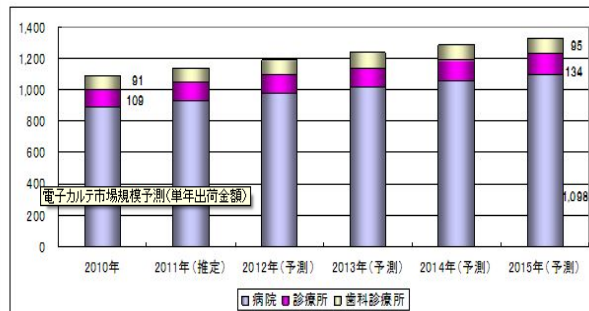
収益の柱に育つ

注力マーケットと新商材（医療分野）

2011-2012年版「電子カルテの市場動向調査」

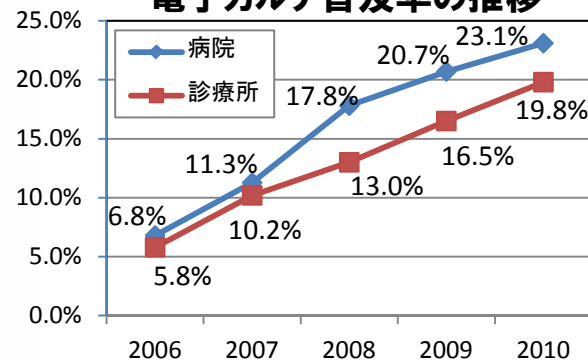
- ◆ 電子カルテ、2015年に1,327億円市場に
（病院向け1,098億円、診療所向け134億円、歯科診療所向け95億円）

電子カルテ市場規模予測(単年出荷金額) 単位:億円



※歯科診療所に電子カルテ、カルテコン、レセコン含む。(シード・プランニング作成)

電子カルテ普及率の推移



- ◆ 5年後には普及率35～45%
電子カルテ普及本格期突入

- ◆ 電子カルテ導入への追い風
- ① 30-40歳代の医師はITリテラシー（IT活用力）が高く、新規開業時に電子カルテ導入
 - ② 勤務医時代に病院で電子カルテを使用した世代が増加

電子カルテ導入が自然な流れに

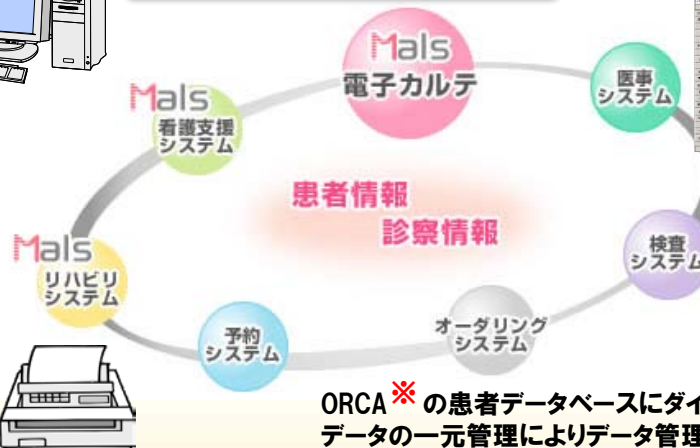
電子カルテシステム

北洋情報システムが持つ電子カルテシステムの投資育成にグループとして本腰を入れて取り組む。

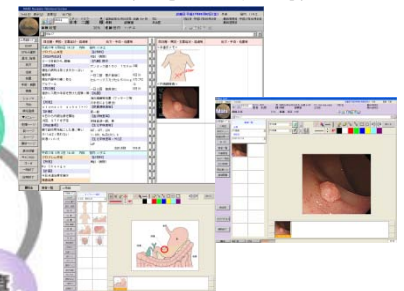
医療機関への導入実績

Mals Carte

日本医師会標準レセプトソフトと連携
請求書・領収書発行 診療行為確認



カルテ表示・入力・修正



ORCA※の患者データベースにダイレクト書き込みを実施します。
データの一元管理によりデータ管理の精度が向上します。

※ ORCA (Online Receipt Computer Advantage) : 医療のIT化を目的とした日本医師会による進化型オンラインレセプトコンピュータシステム。

注力マーケットと新商材（社会インフラ）

デジタルサイネージ

目的に応じたカスタマイズは誰でも簡単に。運用コストを低減。

Totally Vision

公共施設への導入実績

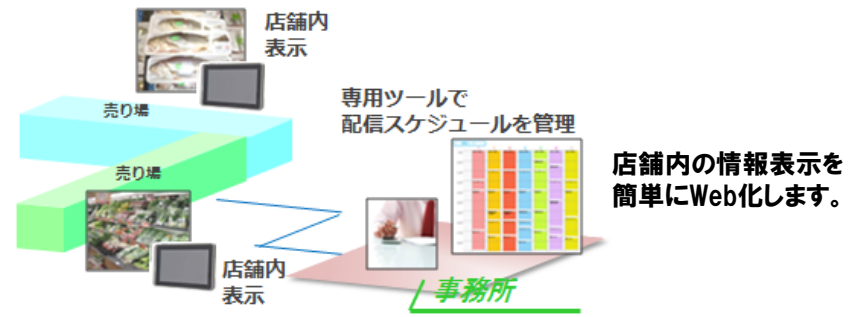
デジタルインスタコミュニケーションシステム（店舗内広告配信）

Totally Vision インスタパッケージ

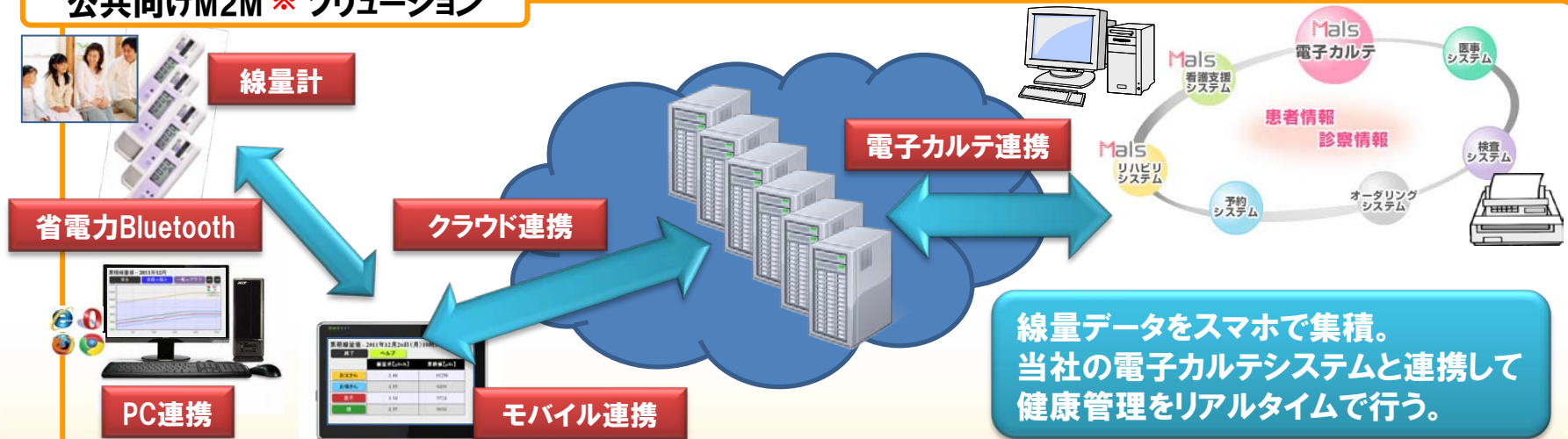
コストを押さえて表示システムを刷新します！ モバイルと組み合わせた新たな情報表示が可能！！



見せたい情報を見せたいタイミングで効果的に配信。



公共向けM2M ※ソリューション



線量データをスマホで集積。
当社の電子カルテシステムと連携して
健康管理をリアルタイムで行う。

※ M2M (Machine-to-Machine) : ネットワークに繋がった機器同士が相互に情報を交換し、自動的に最適な制御を行うシステム。

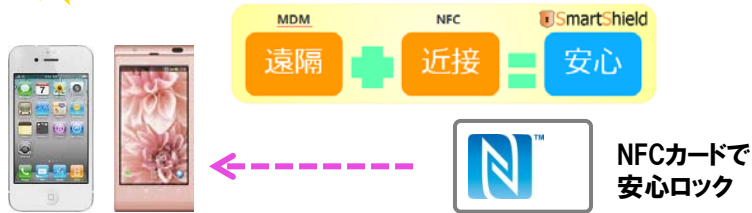
systema 注力マーケットと新商材 (エアー・クラウド)

NFC対応 Android/iOS向けMDMサービス

SmartShield

業界初!

※ NFC対応により利便性が大幅に向上!
「遠隔」と「近接」でもしもの安心を守ります



セキュリティ製品

システナのアプリケーションプラットフォーム

Android、iOS両対応

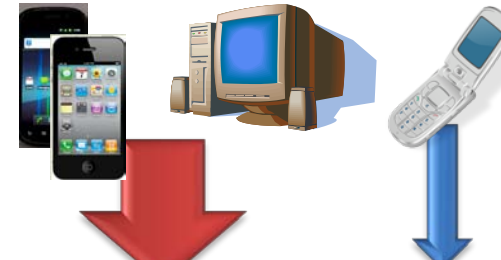
SMOKE

アプリをコンテンツ化してコストを削減
目的に応じたUIをHTML/CSSで作成出来ます!



SMOKEを使用することにより短期間の開発が可能になり、開発コストを低減できます。

マルチプラットフォーム



HTML5

携帯用HTML

- ・セキュリティを確保した上で、金融証券の閲覧が可能
- ・シングルサインオン機能
- ・Push機能によるリアルタイム性の確保
- ・マルチプラットフォーム対応 (iOS、Android、Windows)

金融機関向けエアー・クラウド

Webページ表示検証サービス

WebCaptureService for Android



Android向けアプリ試験自動化ツール

Autoroid



コンテンツやアプリケーションをシステナ検証サービスで最適化。
スマートフォンの機種による差異を事前に評価できます。

アプリ・コンテンツ自動評価

※ NFC (Near Field Communication) : 10cm程度の至近距離でデータ通信を行う近距離無線通信の国際標準規格。

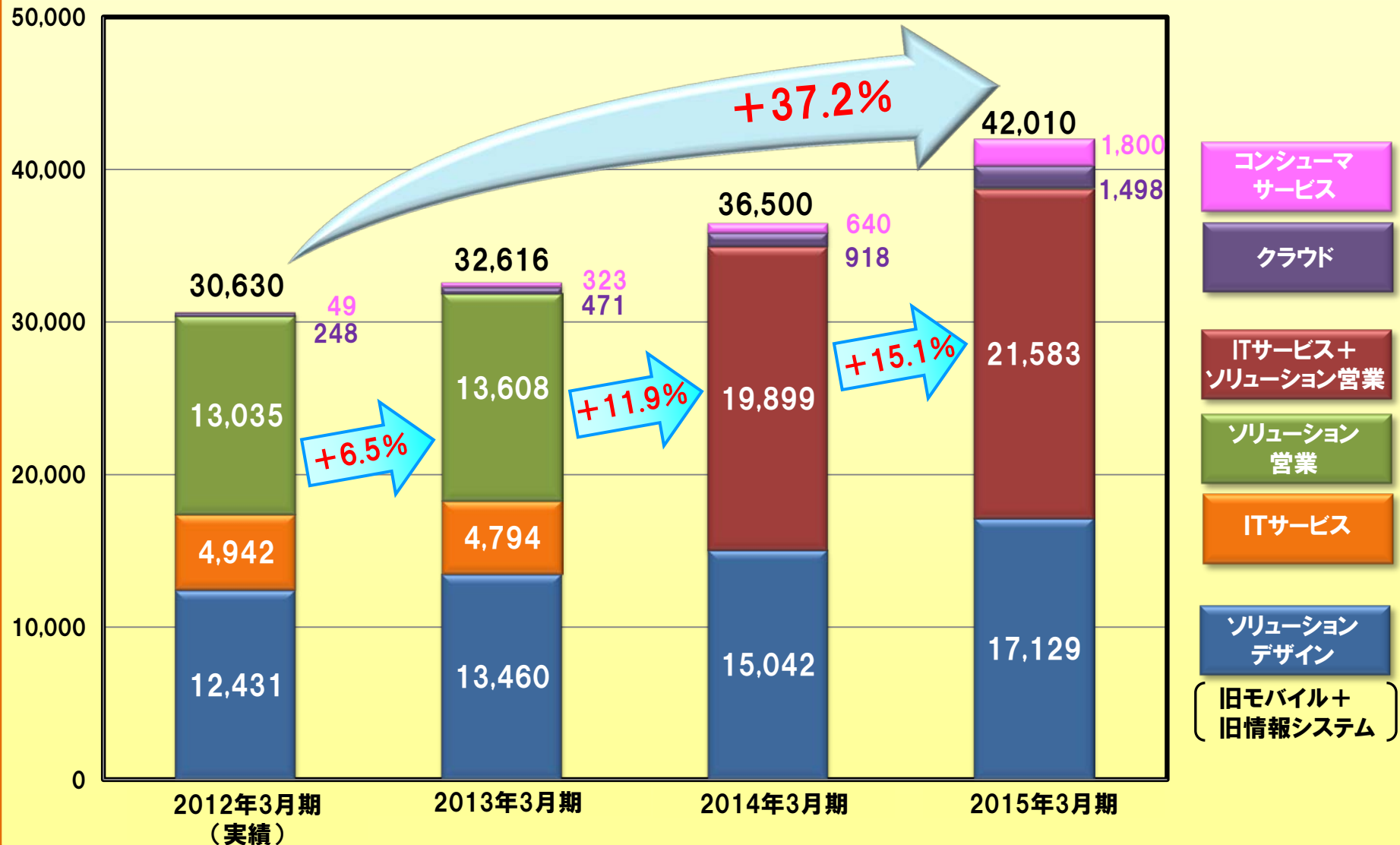
数値目標 中期3力年計画

(単位:百万円)

	2012年3月期 (実績)	計画		
		2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期
売上高	30,630	32,616	36,500	42,010 1.4倍
営業利益	1,822	2,858	3,762	5,022 2.8倍
営業利益率	5.9%	8.8%	10.3%	12.0% 2.0倍

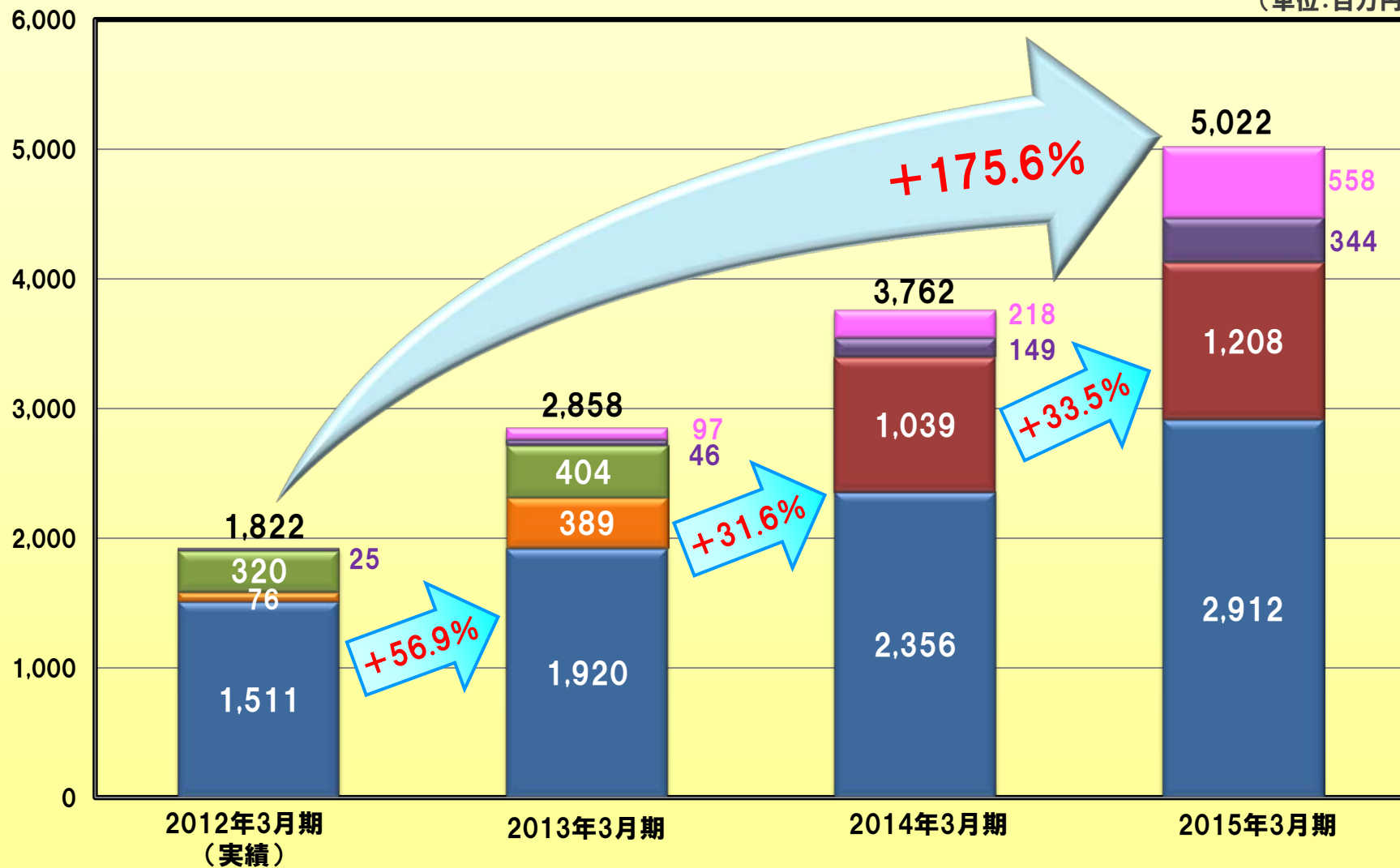
売上高 3カ年計画

(単位:百万円)



営業利益 3力年計画

(単位:百万円)



事業戦略

ソリューションデザイン事業

スマートフォンやタブレットの普及に伴い、これらのデバイスを利用したサービスやシステムの企画開発の需要が急拡大。

こうした案件の対応効率を極大化し、今後の主力事業として成長させるため、「モバイル高速データ通信事業」と「情報システム事業」を統合、「ソリューションデザイン事業」を発足。

プロダクトソリューション

- ▶ モバイル端末ソフト開発支援・品質評価、自社製端末開発
- ▶ 車載システム、情報家電など組込み機器ソフト開発

サービスソリューション

- ▶ 成長分野への新商材・新サービスを積極展開

金融ソリューション

- ▶ 金融系（損保・生保・銀行）基幹システムの開発

2013年3月期

生き残り
（統合/サバイバル）

新規顧客創造
（メーカー）

事業統合/新事業創造

オフショアモデルの確立
と種まき

2014年3月期

新たな強みの創造
（融合/チェンジ）

開発領域拡大
（家電・車載）

統合からの発展
人月ビジネスからの脱却

オフショア領域拡大

2015年3月期

全面展開
（成熟/シナジー）

モバイル業界
No.1企業

ソリューションデザインの
中核事業に

オフショア開発
No.1アドバイザー

プロダクト
ソリューション

サービス
ソリューション

金融
ソリューション

ソリューションデザイン事業 – プロダクトソリューション

●モバイル関連

- ▶ キャリア案件拡大
キャリアを中心にシェア拡大を目指す。
- ▶ 新規メーカーの案件獲得。
- ▶ 生産性の向上により利益率を確保。



- ▶ 各メーカーのオフショア推進に対応。
- ▶ オフショアを活用した現地開発経験の蓄積とビジネスモデルの確立によりデザインハウスへ進化。

●組み込み関連

- ▶ 自動車系(ITS※・車載・カーナビ)、電力系(スマートグリッド)などの開発・評価を中心に案件を受注。
- ▶ 既存顧客からの横展開を中心に新規領域への参入を目指す。



- ▶ モバイル開発の実績を基に組み込みソフト開発・評価のノウハウと経験を積むことで顧客の信頼を獲得。
- ▶ 実績や提案によるシェア拡大でロイヤルクライアント化を目指す。

※ ITS (Intelligent Transport Systems) : 交通の輸送効率や快適性の向上などを目的とした高度交通システム。

ソリューションデザイン事業 – サービスソリューション

●システムインテグレーション

- ▶ 自社開発システムの拡販と他領域への営業を展開。
- ▶ 他社との協業によりM2M分野、クラウドに注力。



- ▶ 自社商材を活用し事業領域を拡大。
- ▶ 他社との協業を通じてM2M分野（医療、モニタリングサービス、スマートグリッド）などの事業に進出。
- ▶ 中堅企業など大手Slerとは異なる領域に注力し差別化を図る。

●アプリ・コンテンツ開発

- ▶ 新規ゲーム、新規サービス案件の獲得。
- ▶ 提案型営業の確立による新規顧客の開拓。
- ▶ 広告代理店、商社などとの協業による営業強化。



- ▶ ワンストップソリューションによるサービス事業者への事業支援を拡大。
- ▶ 常駐型ビジネスから一括受託ビジネスへシフトし高収益化を図る。

●アプリ基盤設計・構築

- ▶ 金融系（損保、銀行）やSler経由の基盤構築案件を中心にアプリ基盤案件の潜在需要を掘り起こし、受注拡大を推進。
- ▶ 市場の基盤技術者ニーズに応えるため、技術者を計画的に育成するための教育を実施。



- ▶ アプリ基盤とオープン系金融ソリューションのノウハウを融合し他領域に進出。
- ▶ ソリューション営業との連携を強化し、機器の調達などシステムが提供できるサービスをワンストップで提案することで、競争力を増強。

ソリューションデザイン事業 — 金融ソリューション

オフショア強化

- ▶ オフショアモデルを確立。
- ▶ オフショア受託顧客の領域拡大。
- ▶ 新規顧客への営業強化。

ニアショア推進

- ▶ 機密性・難易度の高い分野を対象としたニアショアモデルのノウハウ蓄積。
- ▶ ビジネスモデル化を推進。

収益性向上

- ▶ 高収益領域へシフト。
- ▶ 直契約ユーザーの深耕により、Web系・スマートデバイス関連の案件を受注。



- ▶ オフショア/ニアショア収益モデルを確立。
アドバイザー的な営業展開により新規顧客の獲得を図る。
- ▶ 他社との圧倒的なコスト差別化を図り、シェア拡大を実現。
- ▶ Sler、メーカーと一線を画す存在に。

ITサービス事業

お客様の「戦略的パートナー」へ

ALLシステナのサービスを提供する戦略的集団となり、
お客様のビジネスの継続的成長を支えるITアウトソーサーとなる。

重点施策

売上拡大

推進してきた
「選択と集中」、
「教育の強化」、
「採用基準の厳密化」
を基に売上拡大を
図る。

グローバル力強化

「IT知識＋英語力」を
保有する人材の採用・
教育を強化。
外資系企業やグローバル
化を目指す国内企業の
ニーズに対応。

差別化

経営資源を磨き上げ
差別化を図る。
▶ 現場力
▶ 英語力
▶ マネジメント力
▶ 提案力

ALLシステナのサービス提供

現場で業務を行っている強みを活かし、
システナが持つ全てのサービスを提供。
▶ 1クライアント複数サービスの提供
▶ 他事業との連携強化

サービスの強化

▶ サービス対価ビジネスの拡充
▶ メーカーとの協業強化
▶ ビジネスパートナーとの協業強化

ソリューション営業

総合営業への変革

～ ITを通じてお客様の事業を支援していく ～

2012年3月期

2013年3月期

2014年3月期

2015年3月期

ITプロダクト販売により顧客基盤を創出

選択と集中

ソリューション領域拡大・サービス営業強化

ALLシステム総合営業

メーカー協業強化(ハード)

メーカー協業強化(ソフト)

アプリ保守運用
サービスを基盤に
成長

新たな事業の創出

インフラ構築ビジネスの拡大

重点施策

売上拡大

- ▶ メーカー協業強化
- ▶ リベート増大
- ▶ 顧客数増大
- ▶ 市場開拓(医療など)

営業職の 中途採用強化

- ▶ 売上拡大
- ▶ 組織の活性化

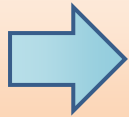
付加価値 サービスの拡大

- ▶ インフラ構築を核としたサービス展開
- ▶ 他事業連携の強化

累計
810社

新規
拡販

2013年3月期
150社



2014年3月期
230社



2015年3月期
250社

中堅企業に注力！

8

(300～1,000ライセンスの中堅企業)

2

(1,000ライセンス以上の大手企業)

Google Appsの単体販売からcloudstepを組合せた

グループウェアサービス提供へ

cloudstepシリーズを武器にして

システナとして担ぐプロダクトのシェアを
拡大させる

個社別のSI案件に注力

潜在ニーズを引出す

サービス提供力の強化

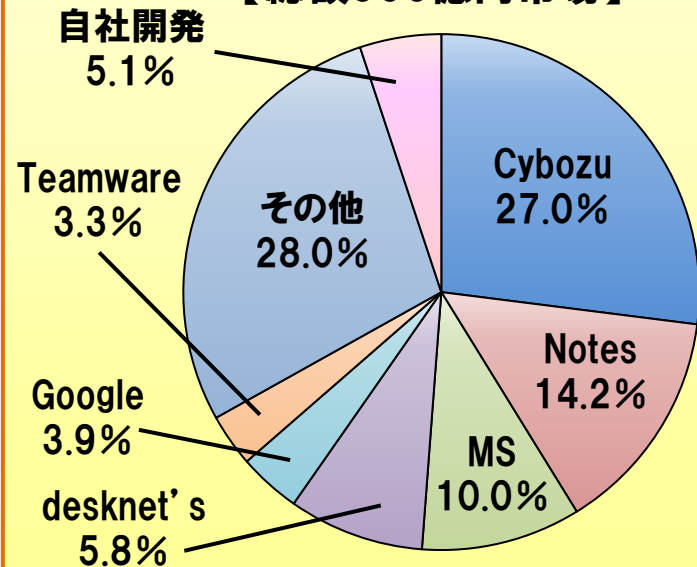
プロモーション
強化

プライベートクラウド
開発への取組み

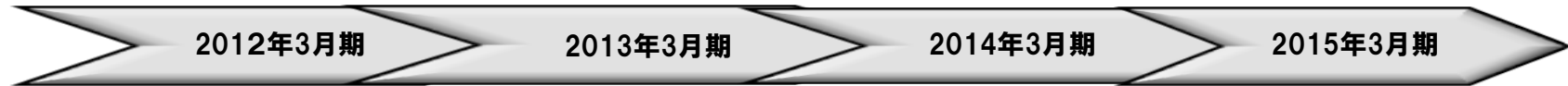
付加
価値
増強

グループウェア市場動向 (キーマンズネット調べ)

【総額500億円市場】



クラウド事業



クラウド
の役割

コミュニケーションツール
(メール・カレンダー)

グループウェアとして機能充実
基幹システムとの連携

パブリッククラウドから
プライベートクラウドへ

クラウドで
提供
される
サービス

メール、カレンダー、
モバイル、ワークフロー、
認証基盤、誤送信対策

掲示板、高度なワークフロー、勤怠管理、経費精算、
社内ポータルサイト、ファイル共有
をパブリッククラウド型で
サービスを利用
スマホ・タブレットの活用

パブリッククラウドで実現できない
サービスを**プライベートクラウド型**で利用

戦
略

パ
ブ
リ
ク

Google Appsを中心に
付加ソリューション
を充実

自社開発によるcloudstepシリーズの拡大
3rdベンダーとのアライアンスによる
サービス拡充

クラウド型グループウェア
提供企業No.1へ

プ
ラ
イ
ベ
ー
ト

Amazon EC2
ノウハウ取得

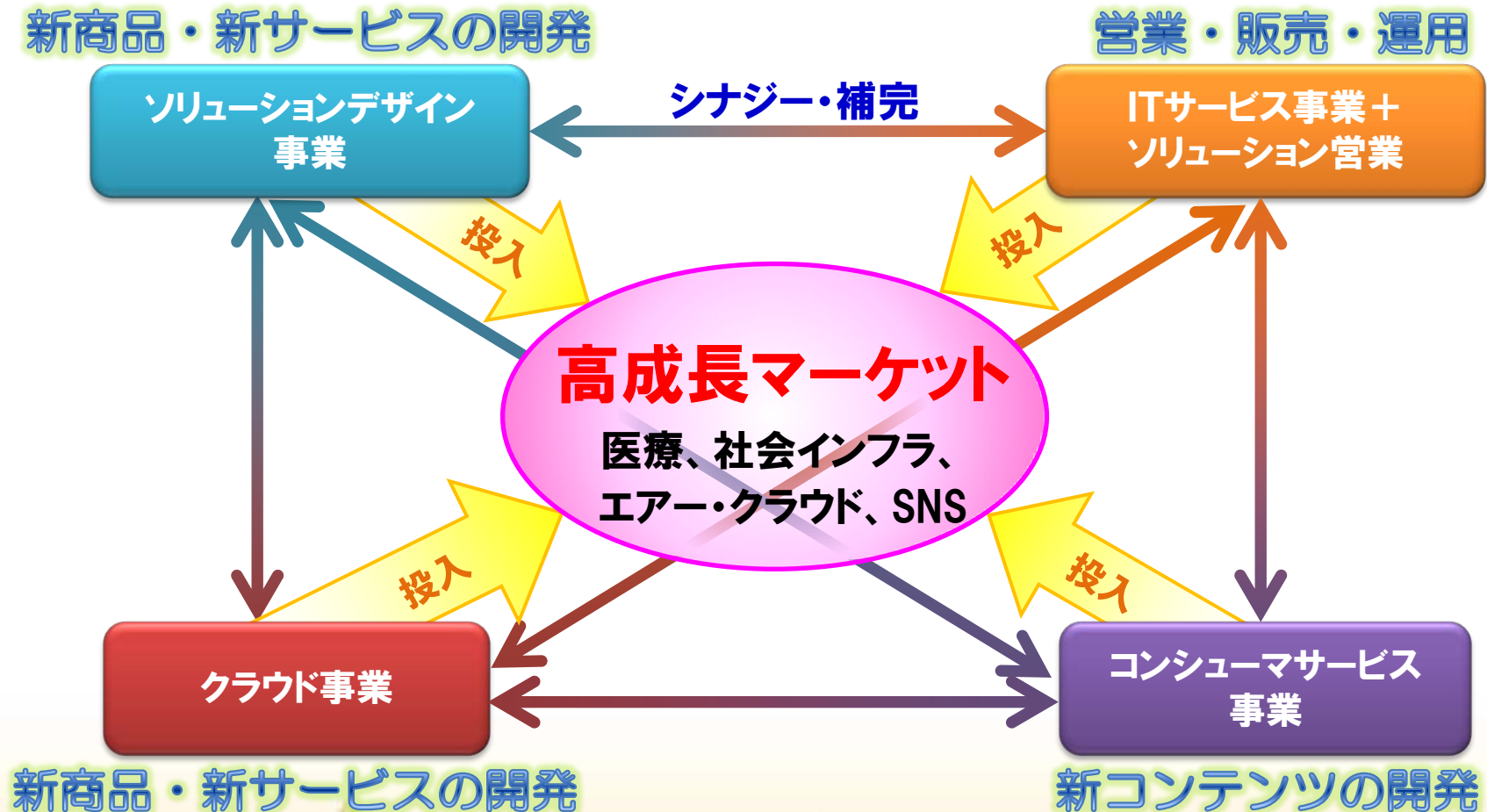
自社開発によるcloudstepシリーズの拡大に
合わせ、MS Azure、Nifty、IIJ等の複数のクラウド
プラットフォーム開発のノウハウ取得

オンプレミス型システム
のクラウドへの移行案件
の受注本格化



成長エンジンのイメージ

医療、社会インフラ、エアー・クラウド、SNSなどの高成長市場への
新商材・新サービス・新コンテンツの投入により、
3年間で売上高成長率35%以上、営業利益2.5倍以上を達成する。



株式会社システナ

<http://www.systema.co.jp/>

本資料に記載されている業績予想及び将来の事象に関する記載は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、多分に不確定な要素を含んでおります。
実際の業績等は、経済・事業環境の変化など様々な要因により変動することがありますので、ご了承ください。