

**2018年3月期
第2四半期業績概要
および
中期4カ年計画**

2017年11月14日
株式会社システナ
証券コード : 2317(東証一部)

【会社名】	株式会社システナ	【上場市場】	東証一部
【設立】	1983（昭和58）年3月	【資本金】	15億1,375万円
【決算期】	3月	【発行済株式数】	28,180,000株
【取締役】	代表取締役会長：逸見 愛親 代表取締役社長：三浦 賢治 専務取締役：淵之上 勝弘	常務取締役：甲斐 隆文 取締役：河地 伸一郎 取締役：田口 誠	社外取締役：鈴木 行生 社外取締役：小河 耕一
【監査役】	常勤監査役(社外)：菱田 亨	社外監査役：佐藤 正男、中村 嘉宏、浜野 正男	
【従業員数】	単体：2,248名	連結：3,004名	(2017年10月1日現在)

ソリューションデザイン事業

- ▶ 自動運転・車載システム、各種プロダクト製品、通信事業者サービスの企画・設計・開発・検証支援
- ▶ ネットビジネス、業務用アプリ、Webサービス、社会インフラ関連システム、IoT、人工知能、ロボット関連サービスの企画・設計・開発・検証支援

フレームワークデザイン事業

- ▶ 金融系（損保・生保・銀行）、産業系、公共系、その他の基幹システムの開発
- ▶ 基盤系システムの開発

ITサービス事業

- ▶ システムやネットワークの運用・保守・監視、ヘルプデスク・ユーザーサポート、データ入力、大量出力などのITアウトソーシングサービスの提供

ソリューション営業

- ▶ サーバー、パソコン、周辺機器、ソフトウェアなどIT関連商品の企業向け販売
- ▶ 基盤構築、仮想化などIT機器に関わるサービスの提供

クラウド事業

- ▶ 自社サービス「Canbus.」、「Cloudstep」、「Web Shelter」の提供
- ▶ 「G Suite」、「Microsoft Office365」などクラウド型サービスの提供、導入支援

コンシューマサービス事業

- ▶ スマートフォンやタブレット向けゲームコンテンツの企画・開発・販売

海外事業

- ▶ モバイル通信関連技術支援、開発・検証支援、各種ソリューションの提供。
- ▶ 最新技術やサービスの動向調査および事業化。

投資育成事業

- ▶ 子会社2社（インターネットオプシニングス、キャリアリンクージ）から成る新規事業

● 連結子会社

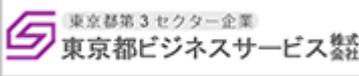


株式会社ProVision

【資本金】 8,500万円
【出資比率】 100%

- ・モバイル端末ソフトの開発支援
- ・モバイル端末ソフト・アプリの品質評価
- ・システムの運用・保守

(ソリューションデザイン事業)
(フレームワークデザイン事業)



東京都ビジネスサービス株式会社

【資本金】 1億円
【出資比率】 システナ 51%
東京都 49%

- ・データ入力、大量出力
- ・メーリング、発送代行
- ・事務局代行、事務処理代行

(東京都との共同出資による
重度障害者雇用モデル企業)

(ITサービス事業)



株式会社IDY

【資本金】 6,500万円
【出資比率】 76.7%

- ・携帯端末を含む無線インフラを中心とした各種通信デバイス・通信ソフトの販売
- ・無線通信に関わる各種開発

(ソリューションデザイン事業)

● 持分法適用関連会社



HISホールディングス株式会社

【資本金】 9,500万円
【出資比率】 25.6%

- ・システム構築、パッケージソフト開発・販売、情報機器の販売
- ・札幌を拠点としたニアショア開発

(ソリューションデザイン事業)



株式会社GaYa

【資本金】 7,500万円
【出資比率】 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

(コンシューマサービス事業)



株式会社インターネットオブシングス

【資本金】 5,000万円
【出資比率】 100%

- ・IoT、ロボット、Fintech、ソーシャルメディア関連の企画・開発・販売などのサービス提供

(投資育成事業)



株式会社キャリアリンク

【資本金】 5,000万円
【出資比率】 100%

- ・有料職業紹介事業、人材育成および能力開発のための研修ならびに業務アウトソーシング等

(投資育成事業)

● 連結子会社



Systema America Inc.

【資本金】 1,900万米ドル
【出資比率】 100%

- ・モバイルおよび通信関連開発・検証支援
- ・自社商材を活用したソリューション
- ・SNSゲーム等のコンシューマ事業
- ・TIZENなど第三のOSを搭載したスマートデバイスやオートモーティブデバイスの研究開発
- ・米国における最新技術やサービスの動向調査および事業化。

(海外事業)



Systema Vietnam Co.,Ltd.

【資本金】 20万米ドル
(約42億VND)
【出資比率】 100%

- ・ソフトウェア開発・検証評価・運用・保守
- ・ITサービス全般

(ソリューションデザイン事業)
(フレームワークデザイン事業)



Systema (THAILAND) Co.,Ltd.

【資本金】 400万タイバーツ
【出資比率】 100%

- ・IT機器の販売
- ・ITサポートビジネスおよびソリューションの提供

[清算中]

(海外事業)

2018年3月期 第2四半期連結業績 (2017/4/1~9/30)

2Q業績概要（連結）

ソフト開発は車載、社会インフラ中心に好調継続。ネットビジネス顧客のIoT関連システムの構築・検証にも注力。ソリューション営業は各事業との連携強化によりシステムインテグレーターに進化。クラウドは自社商材・サービスの拡充進む。これらの結果、大幅な**増収・増益**を達成。

(単位：百万円)

	当第2四半期 実績		前第2四半期 実績		前年同期比	
	金額	利益率	金額	利益率	増減額	増減率
売上高	25,145	—	21,694	—	3,450	15.9%
営業利益	2,168	8.6%	1,687	7.8%	480	28.5%
経常利益	2,168	8.6%	1,627	7.5%	541	33.3%
親会社株主に 帰属する 四半期 純利益	1,532	6.1%	1,057	4.9%	475	44.9%

セグメント別売上高（連結） <前年同期比>

（単位：百万円）

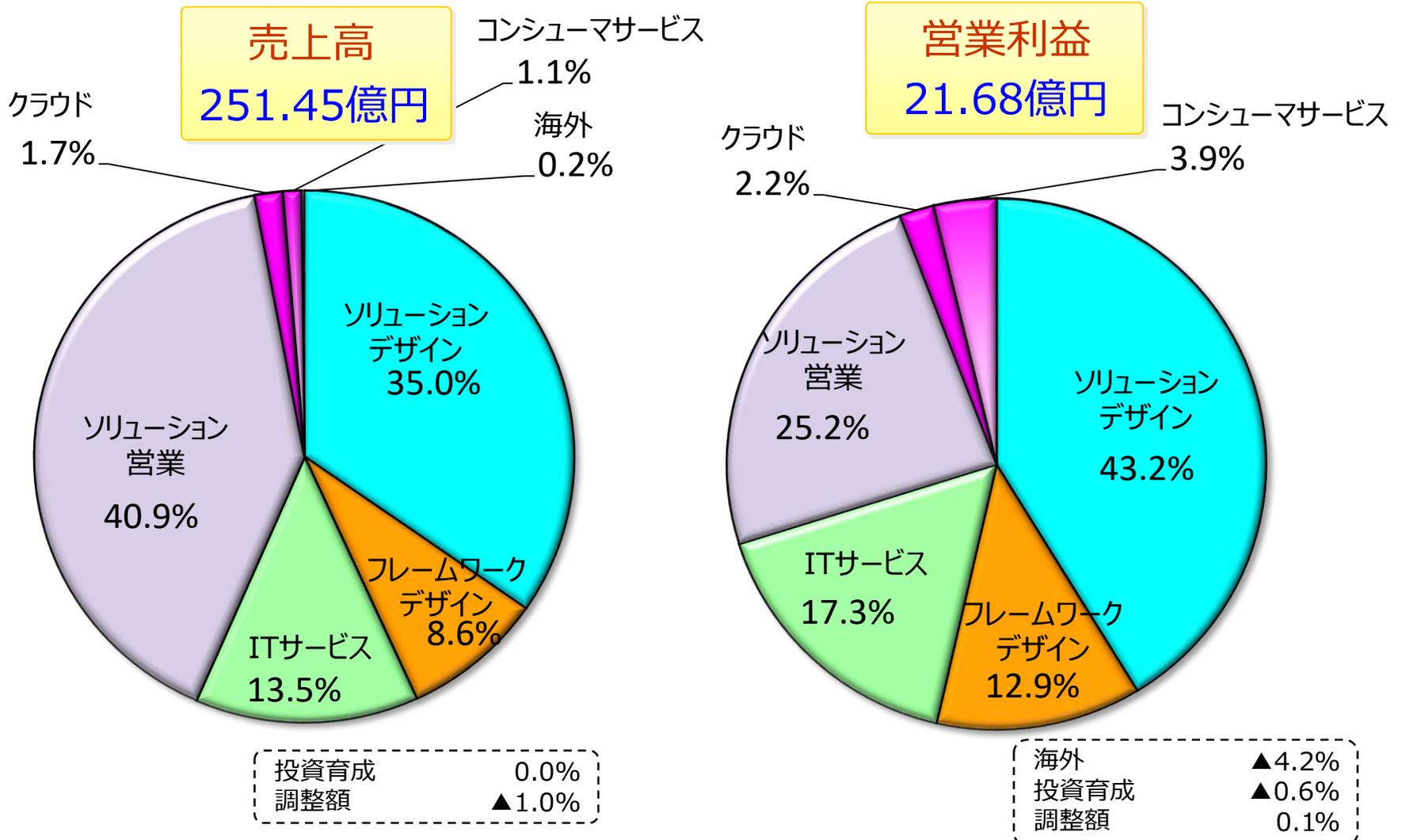
	当第2四半期 実績		前第2四半期 実績		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
ソリューション デザイン	8,792	35.0%	8,075	37.2%	716	8.9%
フレームワーク デザイン	2,166	8.6%	2,098	9.7%	67	3.2%
ITサービス	3,399	13.5%	3,047	14.1%	351	11.5%
ソリューション 営業	10,274	40.9%	8,002	36.9%	2,271	28.4%
クラウド	438	1.7%	388	1.8%	49	12.7%
コンシューマ サービス	265	1.1%	138	0.6%	126	91.3%
海外	49	0.2%	71	0.3%	▲22	▲31.2%
投資育成	4	0.0%	1	0.0%	2	196.3%
調整額	▲244	▲1.0%	▲130	▲0.6%	▲113	—
合計	25,145	100.0%	21,694	100.0%	3,450	15.9%

セグメント別営業利益（連結） <前年同期比>

(単位：百万円)

	当第2四半期 実績		前第2四半期 実績		前年同期比	
	金額	利益率	金額	利益率	増減額	増減率
ソリューション デザイン	937	10.7%	839	10.4%	97	11.6%
フレームワーク デザイン	280	12.9%	277	13.2%	2	0.9%
ITサービス	374	11.0%	290	9.5%	83	28.8%
ソリューション 営業	546	5.3%	365	4.6%	181	49.6%
クラウド	48	11.0%	59	15.4%	▲11	▲19.5%
コンシューマ サービス	83	31.5%	▲31	—	115	—
海外	▲90	—	▲92	—	2	—
投資育成	▲13	—	▲36	—	22	—
調整額	2	—	15	—	▲12	—
合計	2,168	8.6%	1,687	7.8%	480	28.5%

セグメント別 売上高・営業利益 構成比



1. ソリューションデザイン事業
2. フレームワークデザイン事業
3. ITサービス事業
4. ソリューション営業
5. クラウド事業
6. 海外事業
7. コンシューマサービス事業

第2四半期のポイント

売上 8,792 百万円 前年同期比 +8.9% 営業利益 937 百万円 前年同期比 +11.6%

成長分野である車載、社会インフラ、インターネットサービスでのシステム開発およびIoT(Internet of Things)事業を進める顧客からの受注増が牽引し**売上が前年同期比8.9%増**。

今期の見通し

売上 18,152 百万円 前期比 +7.3% 営業利益 2,187 百万円 前期比 +14.8%

「**車載システム**」、「**社会インフラ**」、「**インターネットサービス**」、「**ロボット**」での成長と**IoT・AI(人工知能)**を軸とした事業展開を推進。

1. 車載システム事業 ~成長性の高い分野の受注に注力！~

- 車内空間の快適性向上に向けた**情報分野**（インフォテインメント）の受注拡大。
- 乗用車、路線バスなどの**安全分野**（自動運転）をキーワードとしたプロジェクト拡大とノウハウの蓄積。
- エコカー（HV・EV）の普及に向けた**省燃費分野**（エンジンECU）の受注拡大。

2. 社会インフラ事業 ~スマートシティ関連の案件受注に注力！~

- **航空管制システム**の受注拡大と、**交通・電力・防衛・xEMS**開発プロジェクトへの展開。
- **公共事業**関連を得意とする顧客への展開。

3. インターネットサービス事業 ~選択と集中で高収益な分野に注力！~

- 大手通販企業の**eコマース・ペイメント分野**の受注拡大と受託開発ラボの拡充。
- スマートデバイスを活用した**Webビジネス分野**の受注拡大。
- **IoT・AI**をキーワードとしたインターネットサービスプロジェクトへの展開。

4. ロボット事業 ~サービスロボット分野に注力！~

- サービスロボットを活用した**ソリューション開発**および**コンサルティング**の拡大。
- **IoT・AI**をキーワードとしたロボット活用プロジェクトへの展開。

第2四半期のポイント

売上 2,166 百万円 前年同期比 +3.2% 営業利益 280 百万円 前年同期比 +0.9%

既存顧客の保険・銀行システムの制度改定や品質強化案件等で追加受注があり、堅調に推移。また本部間連携を軸にツール導入支援サービスの販促活動の結果、引き合いが増加。

今期の見通し

売上 4,650 百万円 前期比 +10.5% 営業利益 644 百万円 前期比 +7.9%

収益性の高い案件へのシフトと高品質・高生産性による競争力強化

1. 成長性、収益性の高い案件の受注に注力！

- 損保会社向けシステム再構築案件の受注と体制構築。
- 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と拡大。

2. 本部間連携・プロダクトベンダーとの協業によるサービス展開！

- プロダクトベンダーの営業・マーケティングチャネルの活用。
- クラウドおよびデータ分析関連、運用自動化ツールなど、ツール導入支援サービスの販促強化。

第2四半期のポイント

売上 3,399 百万円 前年同期比 +11.5% 営業利益 374 百万円 前年同期比 +28.8%

顧客のプロフィット部門に対する営業強化や社内IT部門への『仮想化デスクトップ導入』『Windows10導入』、それに伴う『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売上・利益を牽引。

今期の見通し

売上 6,990 百万円 前期比 +9.8% 営業利益 775 百万円 前期比 +19.0%

「シェア拡大、パイの拡大、売上拡大」に加え
「より高収益」なビジネスモデルへ展開

高付加価値案件の分野へと経営資源をシフト。

- 『ヘルプデスク』、『システムオペレーター』という従来の人材動員力を強みとした受注から、プロジェクトで培ったノウハウ、英語対応を基に高い付加価値を有した『ITサポート』、『ITインフラ』、『PMO』、『LABO』といったサービス単位での請負型業務を展開。
より顧客のビジネス展開に直結したサービス提供に変革。
また、新サービス・新商材の拡充による収益力を向上

第2四半期のポイント

売上 10,274 百万円 前年同期比 +28.4% 営業利益 546 百万円 前年同期比 +49.6%

- ✓ IT市場はサーバー・ストレージ等、システム系ハードウェアが低迷したが、Windows10へのPCリプレースを中心に回復傾向。
- ✓ 「働き方改革」をキーワードにモバイル・セキュリティ・クラウドを中心に需要喚起。
- ✓ 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が拡大。

今期の見通し

売上 17,800 百万円 前期比 +0.2% 営業利益 760 百万円 前期比 +7.1%

1. ハイブリッド環境への取り組み強化

- 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

2. サービスの拡販による収益力の強化

- サービス部門の増強
- ALL Systemaの全てのサービスを提供
- クラウド商材+サービスによるストック型ビジネスの拡大
- 新商材・新ソリューションの立ち上げ（サービス案件の評価・検証）

3. 株式会社インターネットオブシングスとの連携強化

- セキュリティをキーとしたIoT関連商材の販売、構築（IDY、SA）

※SA : Systema America Inc.

第2四半期のポイント

売上 438 百万円 前年同期比 +12.7%

営業利益 48 百万円 前年同期比 ▲19.5%

新サービス「Canbus.」提供開始。情報システム部門だけでなくプロフィット部門なども提案先として見込め提供開始から4ヶ月で利用社数200社を超える引き合い。

今期の見通し

売上 950 百万円 前期比 +19.0%

営業利益 112 百万円 前期比 ▲1.8%

Cloudstep、Web Shelterに続く新しい自社商材の提供により事業拡大を図っていく。

- ① 新サービス「Canbus.」の提供開始と拡販に向けた体制強化
 - 営業力強化、開発力強化、サポート力強化のため優秀な人材の採用。
- ② 新サービス「Canbus.」のプロモーション
 - 積極的なクロスメディア戦略で認知度向上、案件化を行う。
- ③ Cloudstep、Web Shelterの機能的、情緒的サービスの強化
 - 既存顧客への顧客満足度向上によるサービス継続率向上と新規獲得へ向け、機能強化とサポートなど情緒的サービスの強化を行う。エンジニアの増員により早期の実現を図る。

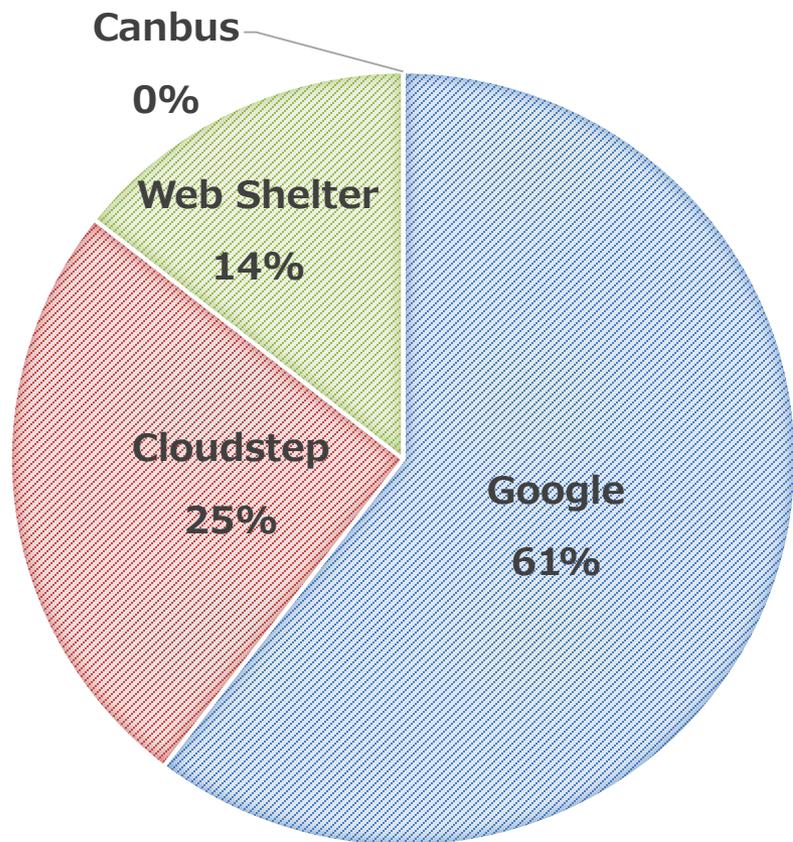
自社サービスを中心とした高付加価値ビジネスへの転換を目指す。

※ Canbus.の正式名称はCanbus./キャンバスドットです

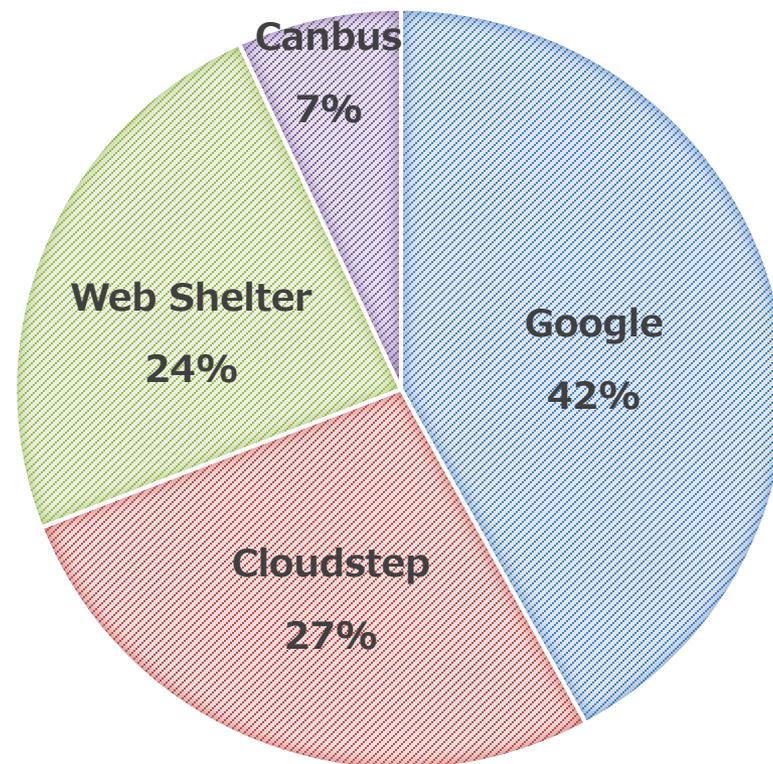
5. クラウド事業 ②

= 自社サービスの売上構成比 =

2017/3期



2018/3期計画



39%



58%

第2四半期のポイント

売上 37 百万円 前年同期比 ▲14百万円 営業利益 ▲73 百万円 前年同期比 ▲8百万円

- ✓ 5月のシリコンバレー・6月のニューヨークでのIoT Expo出展時に得た、米国、欧州、中東、アジア、中南米の政府や各企業からのリードに対して営業全面展開
- ✓ 当社のLoRaWANプロダクトを各国の周波数にチューンナップしてPoC案件を平行して実施中
- ✓ 米国他州日系製造業からのIoTや技術支援の引き合いが旺盛

今期の見通し

売上 551 百万円 前期比 +463百万円 営業利益 ▲50 百万円 前期比 +108百万円

1. LoRaWANを利用したIoTソリューションをグローバル展開

- 米国のIoT Expoで当社IoTソリューションを展示し米国内外での販売強化
- LoRaWAN機器、センサー、IoT Gatewayの販売強化

2. 米国他州日系製造業の技術支援

- 既存顧客は維持・縮小も、新たな日系製造企業から新規案件獲得を目指す

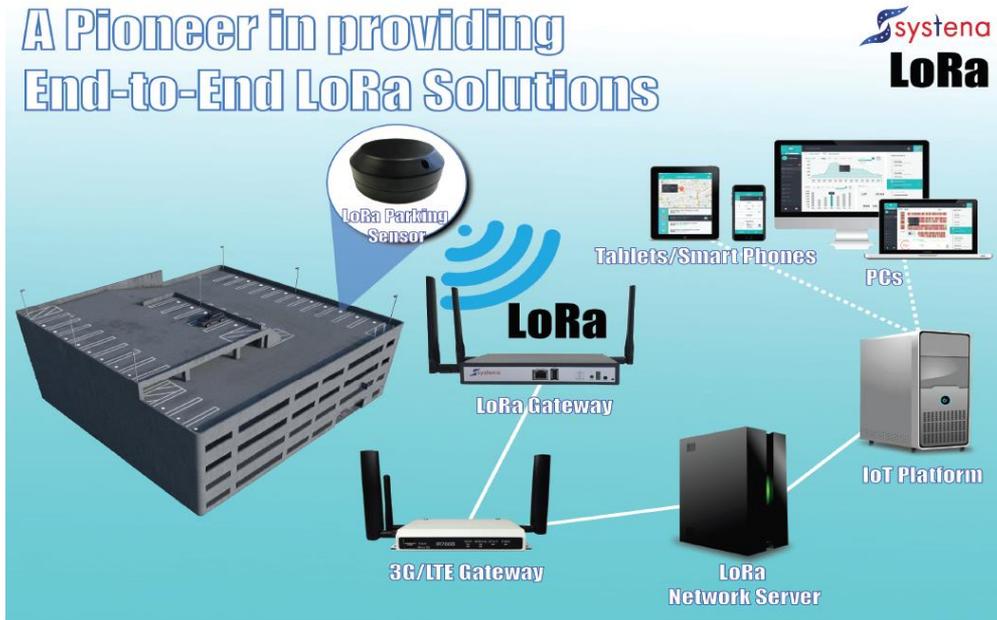
3. 米国ベンチャーのIoT、セキュリティ関連製品を日本で販売

4. 米国ベンチャー 2社との海外での事業展開を含めて新ビジネスを推進中

=注力ポイント=

End to End LoRa IoTソリューションの業界リーディングカンパニーとして、全世界から多数の引合いを獲得。

A Pioneer in providing
End-to-End LoRa Solutions



<スマートパーキングでの例>

さらなる攻勢に出るため、3Qで
以下のスマートパーキングに特化
した展示会と世界最大のIoT
Expoに出展

10月3日～5日
NPA 2017
(全米パーキング協会)

11月29日～30日
IoT TECH EXPO
(シリコンバレー)

第2四半期のポイント

売上 265 百万円 前年同期比 +91.3% **営業利益 83** 百万円 前年同期比 +115百万円

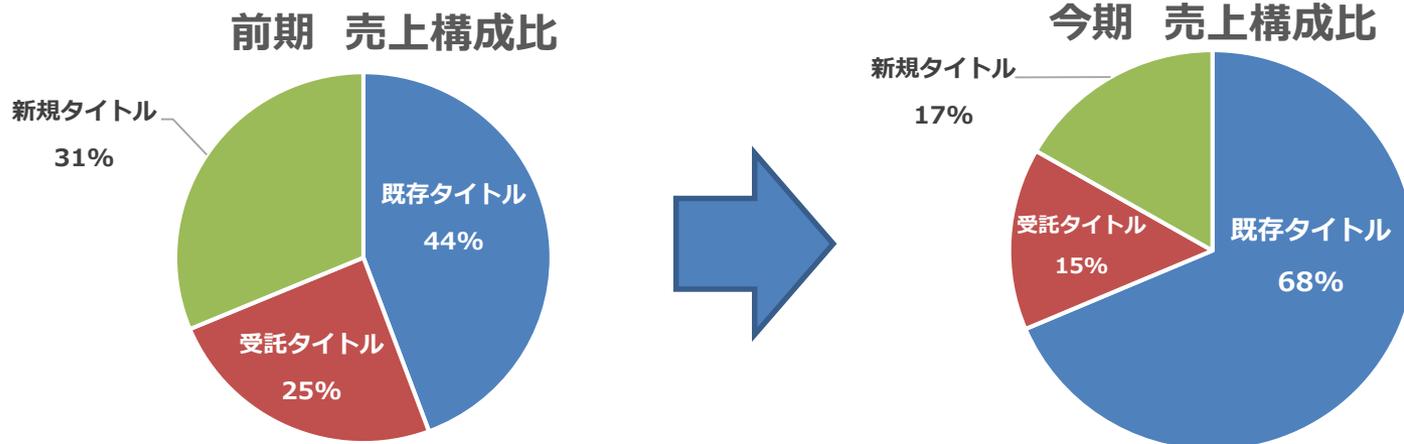
- ✓ 協業アプリ「アルテイル クロニクル」にてTVCM、人気IPコラボ企画を実施。
⇒ 露出強化によりユーザー増、月間最高売上を更新

今期の見通し

売上 367 百万円 前期比 +8.8% **営業利益 26** 百万円 前期比 +33百万円

1. 基盤収益の安定化

- 既存および受託タイトルの合計売上比率を全体の80%以上とし、新規タイトル頼りからの脱却を図る。



今期の見通し

2. 受託タイトルの継続と開拓

- 現行2タイトルの継続的改善を進め、3Q以降も運営が続けられるタイトルへ成長
- 3タイトル目の受注へ向け、ノウハウをもとに開拓を加速中
⇒受注成約、10月より稼働開始



3. 新規タイトルへの挑戦

- 強みである企画・開発に時間とコストをかけ、大規模タイトル1本を
2017/4Qにリリース予定
⇒前期より新規タイトル数を減らし、コストインパクトの減少を図る⇒鋭意開発中



2018年3月期 業績予想 (連結)

業績予想 (連結)

(単位：百万円)

	2018年3月期 業績予想		2017年3月期 実績		前期比	
	金額	利益率	金額	利益率	増減額	増減率
売上高	49,253	—	46,255	—	2,998	6.5%
営業利益	4,404	8.9%	3,693	8.0%	711	19.3%
経常利益	4,416	9.0%	3,407	7.4%	1,008	29.6%
親会社株主に 帰属する 純利益	3,011	6.1%	2,197	4.8%	813	37.1%

セグメント別売上高（連結）

（単位：百万円）

	2018年3月期 業績予想		2017年3月期 実績		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
ソリューション デザイン	18,152	36.9%	16,913	36.6%	1,238	7.3%
フレームワーク デザイン	4,650	9.4%	4,207	9.1%	442	10.5%
ITサービス	6,990	14.2%	6,365	13.8%	624	9.8%
ソリューション 営業	17,800	36.1%	17,772	38.4%	27	0.2%
クラウド	950	1.9%	798	1.7%	151	19.0%
コンシューマ サービス	367	0.8%	337	0.7%	29	8.8%
海外	580	1.2%	128	0.3%	451	350.7%
投資育成	57	0.1%	2	0.0%	54	2267.1%
調整額	▲293	▲0.6%	▲269	▲0.6%	▲23	—
合計	49,253	100.0%	46,255	100.0%	2,997	6.5%

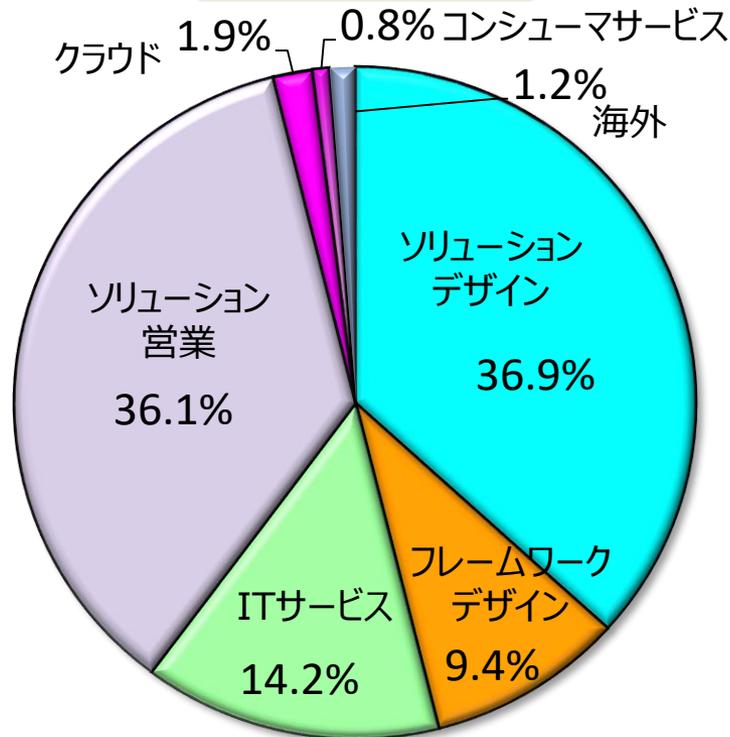
セグメント別営業利益（連結）

（単位：百万円）

	2018年3月期 業績予想		2017年3月期 実績		前期比	
	金額	利益率	金額	利益率	増減額	増減率
ソリューション デザイン	2,187	12.0%	1,904	11.3%	282	14.8%
フレームワーク デザイン	644	13.8%	596	14.2%	47	7.9%
ITサービス	775	11.1%	651	10.2%	123	19.0%
ソリューション 営業	760	4.3%	709	4.0%	50	7.1%
クラウド	112	11.8%	114	14.3%	▲2	▲1.8%
コンシューマ サービス	26	7.1%	▲7	▲2.3%	33	—
海外	▲71	—	▲205	—	134	—
投資育成	▲30	—	▲99	—	69	—
調整額	1	—	30	—	▲29	—
合計	4,404	8.9%	3,693	8.0%	710	19.3%

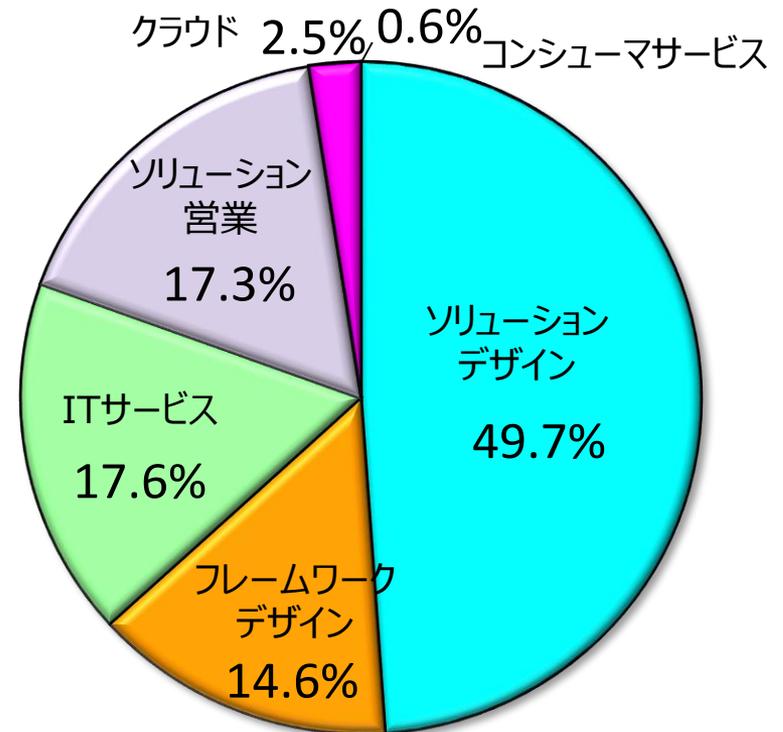
セグメント別 売上高・営業利益 構成比

売上高
492.53億円



投資育成 0.1%
調整額 ▲0.6%

営業利益
44.04億円



海外 ▲1.6%
投資育成 ▲0.7%
調整額 0.0%

システナグループの 経営目標と 経営の基本方針

「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！」
これがシステナグループの経営目標です。

その実現のために、『破壊と創造』、『安定と成長』、『保守と革新』、これら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ます。

- 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

その実現のために、安定と成長のバランスを重視した経営の基本方針に則り、高収益体質を目指していきます。

システナ

中期 4 年計画

(2016年3月期～2019年3月期)

ストラテジー

- ① 自動運転
- ② スマートシティ
- ③ ロボット
- ④ IoTソリューション

今後10年で最も伸びる分野に
経営資源を集中させる。

重視する経営指標と2019年3月期の目標

(単位：百万円)

KPI	2015/3 実績	2016/3 実績	2017/3 実績	2018/3 業績予想	2019/3 目標
売上高	36,951	42,695	46,255	49,253	56,000
営業利益	2,226	3,172	3,693	4,404	5,500
EPS (円)	37	90.59	89.68	123.46	130
配当 (円)	30	32	36	42	52
配当性向	81.0%	35.3%	40.1%	34.0%	40%以上
ROE	7.3%	17.2%	15.7%	19.2%	20%

✓ 売上高：**560億円**

✓ 営業利益：**2.5倍**

✓ 年間配当：1株**52円**

✓ 配当性向：**40%以上**

✓ ROE：**20%**

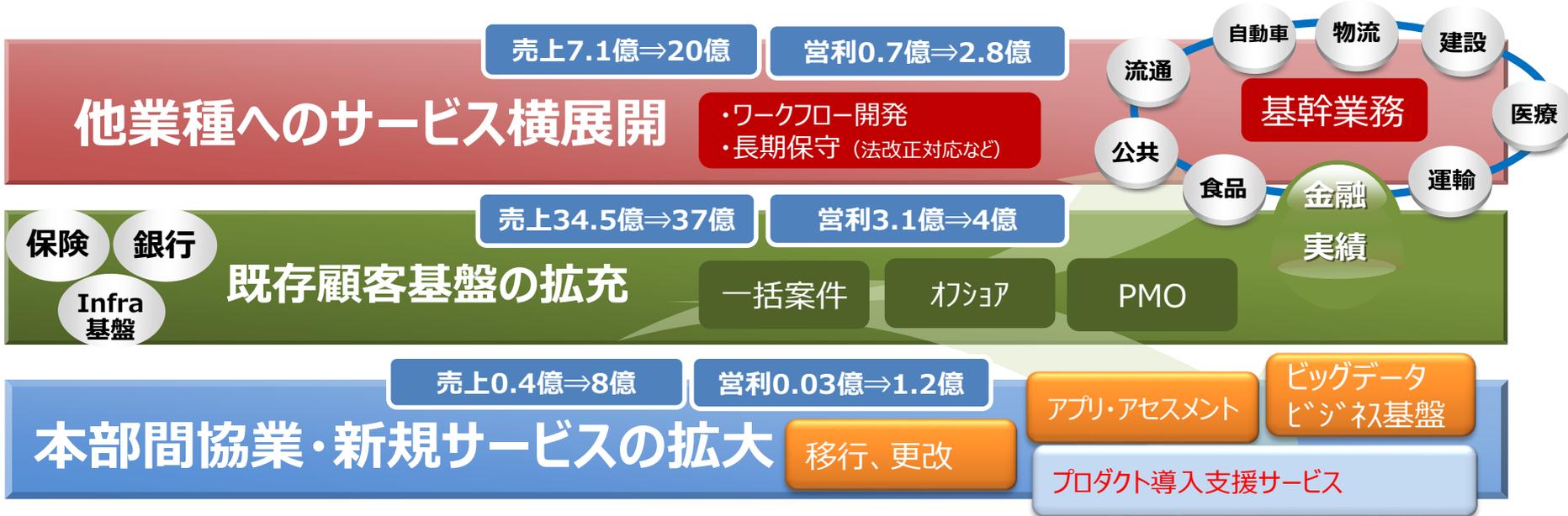
1. ソリューションデザイン事業

スマートフォンを中心とした製品開発・検証のノウハウを活かした **車載** **ロボット** と、
 Webシステム開発・検証の実績をベースに、交通・電力といった **社会インフラ** へのシフトを推進。
 ネットビジネスへの展開を進める顧客を中心に、 **サービスそのものを作り出すビジネス支援** と合わせて
車載・ロボット、**社会インフラ**、**ネットビジネス** を中核事業化。



2. フレームワークデザイン事業

- ①金融（保険・銀行）の開発実績・ノウハウを他業種向けの基幹システムへ水平展開。
- ②本部間協業を拡大、ストック型ビジネスへの転換を図る。



ヘルプデスク・システム運用保守で**培ったノウハウを違う側面**からアプローチすることによって、上流工程やサービス構築等の**より付加価値の高いサービスへ転換**するスキームを確立し、**継続的な売上・利益の向上**につなげていく。

付加価値の高いサービスへの進化

現在、**売上構成比30%・粗利率32%**のこれらサービスの売上構成比を、4年後に**70%超**に進化させることで、事業全体の**粗利率を23%から28%へ**。

- ・グローバル競争力強化支援サービス
- ・ITサポート環境最適化サービス
- ・LABOサービス
- ・インフラ最適化サービス
- ・プロジェクト推進サービス

強化
マネジメント
営業強化

人材育成のスピードUP

リーダー育成
3年→1年



技術者の安定採用

870名→1,340名
470名増



採用強化



基本方針

総合営業としてSystemaをリード ～ 真のビジネスパートナーへ変革～

事業戦略

- 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
- 本部間連携からのシナジー拡大

数値目標

■ 既存ビジネス

売上133億/営業利益3.3億 ⇒ **売上160億/営業利益4.8億**(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/営業利益1.3億 ⇒ **売上 28億/営業利益2.4億**(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)

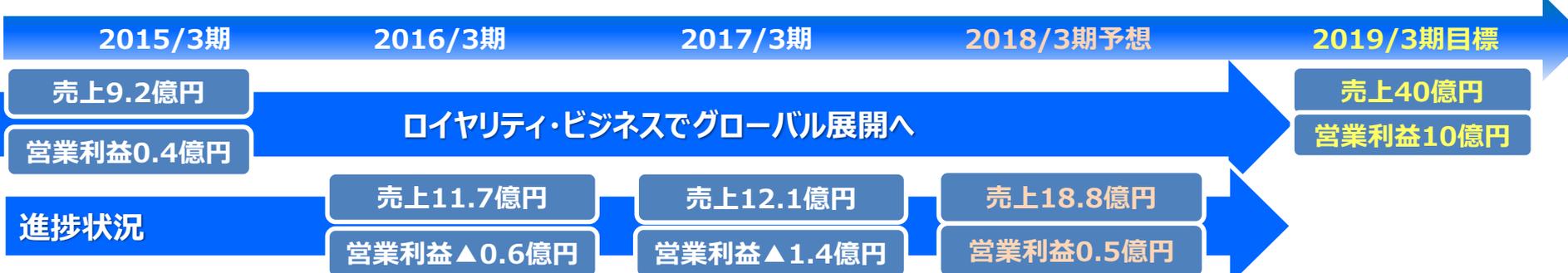
売上 0.5億/営業利益0.0億 ⇒ **売上 12億/営業利益0.8億**(利益率7%)

➤ **クラウドサービスへの展開は、フレームワークデザイン本部との連携がキーとなる。**



5. 新企隊本部

- 目的**
- ✓ 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に高付加価値な事業創造を通じて、**ストックビジネスの拡大**を目的に、関係事業を集約し投資効率の向上と営業連携の強化を図る。
 - ✓ 海外事業を早期に軌道に乗せることを目的に、海外子会社独自で事業活動を行うビジネスモデルから、システム本体との連携を強化し、**ALLシステムナの経営資源を有効活用**するビジネスモデルに転換、早期黒字化を推進。



今期、以下2つのサービスを販売開始予定。ロイヤリティ・ビジネスを来期以降の収益の柱へ！

社名	キーワード	概要
		<p>全米屈指のIoTプラットフォームの日本独占販売契約締結！ オールインワンのIoTプラットフォーム、導入すれば直ぐにIoTが始まります。</p> <p>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。 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、豪州最大畜産会社などでIoTプラットフォームの採用実績豊富。</p>
		<p>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締結！</p> <p>導入事例：某 西欧の中央銀行、某 中東の中央銀行、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全世界の大手企業で採用。</p> <p>当社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。</p>

デジタル社会を、幸せな社会へ。 ITサービスのシステナ



<https://www.systemena.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。