

2018年3月期 業績概要 および 中期4カ年計画

2018年5月15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：2,416名 連結：3,210名（2018年4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（インターネットオブシングス）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)



東京都第3セクター企業
東京都ビジネスサービス株式会社

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は、清算いたしました。

● 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事業、
- ・SNSゲーム等のコンシューマ事業
- ・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)

● 持分法適用関連会社



StrongAuth, Inc.

【資本金】 1,025万米ドル
【出資比率】 20%

- ・暗号化及び認証製品の開発・販売

(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)



ONE Tech, Inc.

【資本金】 600万米ドル
【出資比率】 50%

- ・IoTソリューションパッケージの開発・販売

(海外事業)



※Systema (THAILAND) Co., Ltd.は、解散し清算中です。

2018年3月期 業績概要 (連結) <前期比>

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）

	当期実績		前期実績		前期比	
	金額	利益率	金額	利益率	増減額	増減率
売上高	54,320	—	46,255	—	8,064	17.4%
営業利益	5,170	9.5%	3,693	8.0%	1,477	40.0%
経常利益	5,147	9.5%	3,407	7.4%	1,739	51.1%
親会社株主に 帰属する 純利益	3,542	6.5%	2,197	4.8%	1,344	61.2%

セグメント別売上高（連結） <前期比>

（単位：百万円）

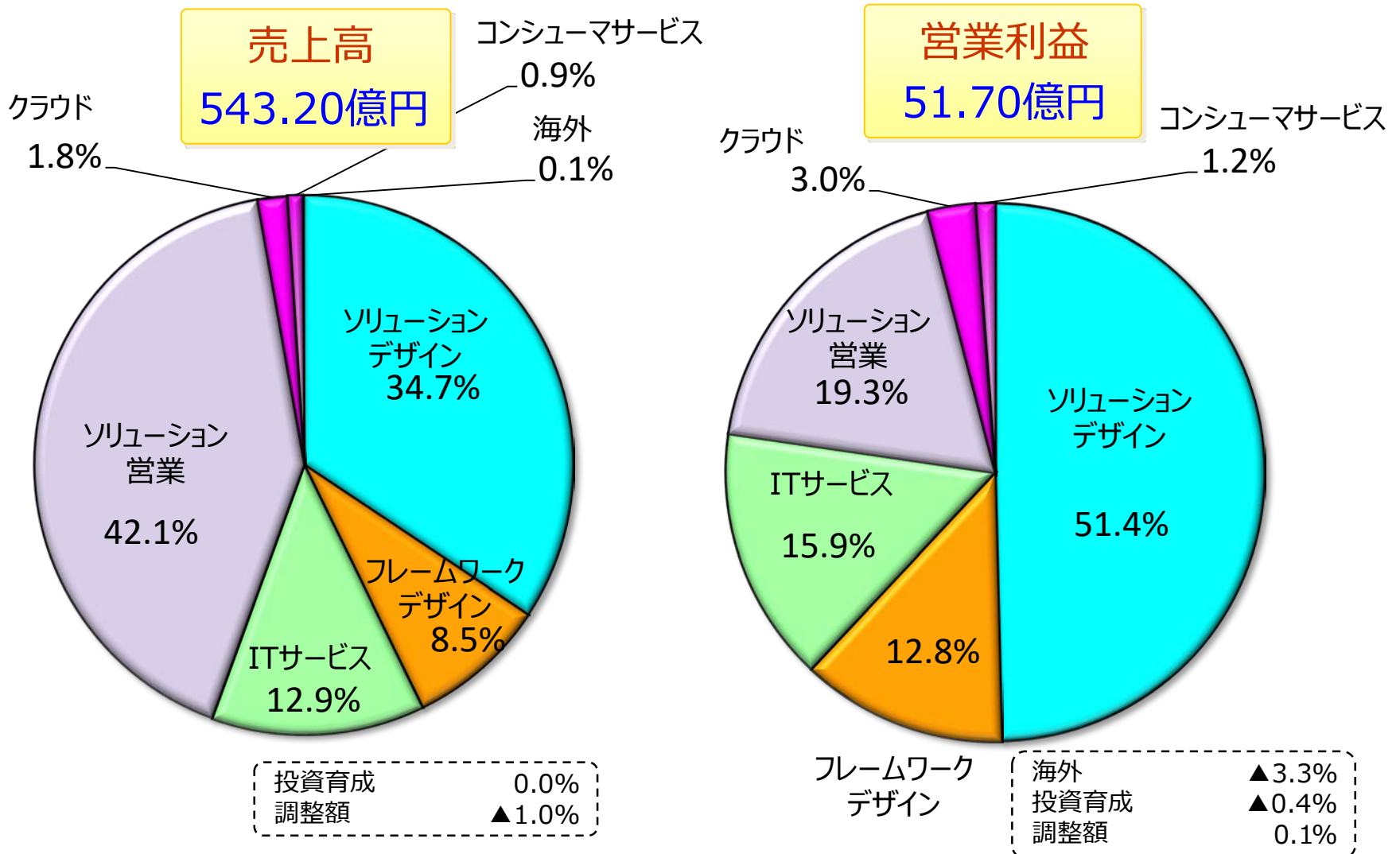
	当期実績		前期実績		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
ソリューション デザイン	18,833	34.7%	16,913	36.6%	1,920	11.4%
フレームワーク デザイン	4,600	8.5%	4,207	9.1%	392	9.3%
ITサービス	7,010	12.9%	6,365	13.8%	644	10.1%
ソリューション 営業	22,885	42.1%	17,772	38.4%	5,113	28.8%
クラウド	972	1.8%	798	1.7%	174	21.8%
コンシューマ サービス	501	0.9%	337	0.7%	164	48.6%
海外	72	0.1%	128	0.3%	▲56	▲44.0%
投資育成	5	0.0%	2	0.0%	3	133.9%
調整額	▲559	▲1.0%	▲269	▲0.6%	▲290	—
合計	54,320	100.0%	46,255	100.0%	8,064	17.4%

セグメント別営業利益（連結）＜前期比＞

（単位：百万円）

	当期実績		前期実績		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	2,657	14.1%	1,904	11.3%	752	39.5%
フレームワーク デザイン	662	14.4%	596	14.2%	65	11.0%
ITサービス	820	11.7%	651	10.2%	169	26.0%
ソリューション 営業	997	4.4%	709	4.0%	287	40.6%
クラウド	155	15.9%	114	14.3%	41	36.0%
コンシューマ サービス	65	13.0%	▲7	▲2.3%	72	—
海外	▲172	—	▲205	—	32	—
投資育成	▲19	—	▲99	—	79	—
調整額	5	—	30	—	▲25	—
合計	5,170	9.5%	3,693	8.0%	1,477	40.0%

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

1.ソリューションデザイン事業

前期のポイント

売上 18,833

百万円 前々期比
+11.4%

営業利益 2,657

百万円 前々期比
+39.5%

インターネットサービスでのシステム開発が堅調。成長分野の車載、ロボット、AI、IoT (Internet of Things) 事業も受注が旺盛な状況で**売上が前々期比11.4%増**。

今期の見通し

売上 21,216

百万円 前期比
+12.7%

営業利益 3,275

百万円 前期比
+23.2%

引き合いが旺盛な「インターネットサービス」を中心に事業展開を推進し、成長著しい「車載システム」、「ロボット」、「AI」、「IoT」での成長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、路線バス等の**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。

2.フレームワークデザイン事業

前期のポイント

売上 4,600

百万円

前々期比
+9.3%

営業利益 662

百万円

前々期比
+11.0%

既存顧客の保険システムの追加受注に加え、**決済等の新規領域**へのシフトも進み、**堅調に推移**。また本部間連携・プロダクトベンダーとの協業を軸に**業務自動化ツール導入サービス**において、ライセンス販売や導入支援の引き合いを取り込み、**受注拡大**。

今期の見通し

売上 5,100

百万円

前期比
+10.9%

営業利益 700

百万円

前期比
+5.7%

成長性、収益性の高い案件の受注拡大と新規事業への積極展開

1. 成長性、収益性の高い案件の受注拡大！

- 「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展開。
- 損保システムの次世代システム更改の受注拡大。

2. 本部間連携、メーカー連携を軸とした新規事業への積極展開！

- 「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、導入支援サービスの受注拡大。

前期のポイント

売上 7,010 百万円 前々期比 +10.1% 営業利益 820 百万円 前々期比 +26.0%

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『**Windows10移行**』、それに伴う『**スマートデバイスの導入**』等、**高付加価値**なスポット案件が**売上・利益**を牽引。また、『**セキュリティ商材**』を**営業フック**に新規顧客を開拓。

今期の見通し

売上 7,778 百万円 前期比 +11.0% 営業利益 1,001 百万円 前期比 +22.0%

**「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サービスから、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、**新商材の展開と拡充により、顧客数と売上の拡大。**

前期のポイント

売上 22,885 百万円 前々期比 +28.8%

営業利益 997 百万円 前々期比 +40.6%

- ✓ 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、セキュリティの強化施策の一環として、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 20,500 百万円 前期比 ▲10.4%

営業利益 893 百万円 前期比 ▲10.4%

1. ソリューション領域拡大への投資

- サービスメニューの拡充、リソース増強

2. 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

3. サービスの拡販による収益力の強化

- ALL Systemaの全てのサービスを提供
- アプリを機軸とした新たなワンストップサービスの立ち上げ

4. 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.

前期のポイント

売上 972 百万円 前々期比 +21.8%

営業利益 155 百万円 前々期比 +36.0%

新サービス「Canbus.」を横浜銀行が採用。展示会やテレビコマーシャルによるプロモーションも開始し販促強化。「データドリブン」や「IT経営」をキーワードに需要喚起。

今期の見通し

売上 1,000 百万円 前期比 +2.8%

営業利益 100 百万円 前期比 ▲35.5%

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



5月9日～11日：Japan IT Week春
第1回AI・業務自動化展
(東京ビックサイト)

IoTプラットフォーム、無線ゲートウェイ、LoRaソリューション、RPAツール、チャットボット等を展示し、多数の引き合いを獲得。

<展示内容>

- ・ブロックチェーンによるデータ保護プラットフォーム
- ・Smart Attach IoTプラットフォーム
- ・LoRaWAN Gateway
- ・LoRa対応センサー、LoRa対応ゲートウェイ
- ・新型無線ゲートウェイR720Bシリーズ
- ・IoT Light.
～ データ蓄積 & 見える化 サービス ～
- ・RPAツール
- ・チャットボットCoCobox



前期のポイント

売上 51 百万円 前々期比 ▲37百万円

営業利益 ▲146 百万円 前々期比 +11百万円

- ✓ StrongAuth社への20%出資が完了、世界各国に向けてSecurityサービスの営業強化を開始。
- ✓ One Tech社を設立（Plasma社との合併会社）、IoTビジネスでのソリューションパッケージ化を開始。
- ✓ Plasma社との協業を中心に、End to EndのIoTソリューションでのPoC案件を実施中。
- ✓ 米国日系製造業からのIoTや技術支援の引き合いが旺盛。

今期の見通し

売上 177 百万円 前期比 +125百万円

営業利益 5 百万円 前期比 +151百万円

1. StrongAuth社、One Tech社を通じた新ビジネスを本格開始

- StrongAuth（Security）、One Tech（IoT）でのビジネスを推進。

2. Plasma社と協業しEnd to End 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。

3. 米国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。

以下2社への投資、合併会社設立を通じて、IoT・Securityビジネスを本格開始



社名：ONE Tech, Inc.

出資比率：50.0%

事業内容：総合IoTソリューションパッケージの
開発・販売



社名：StrongAuth, Inc.

出資比率：20.0%

事業内容：暗号化及び認証製品の開発・販売



STRONGKEY

前期のポイント

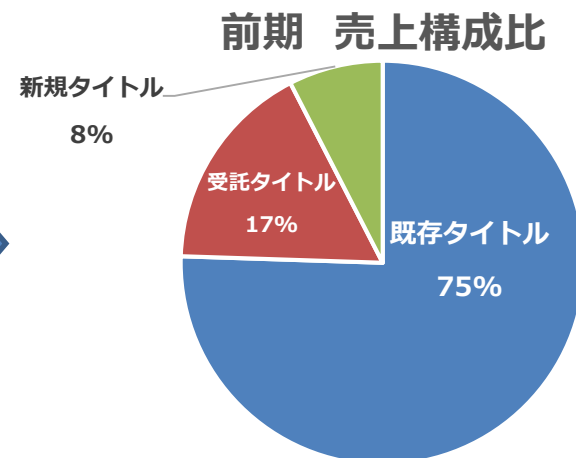
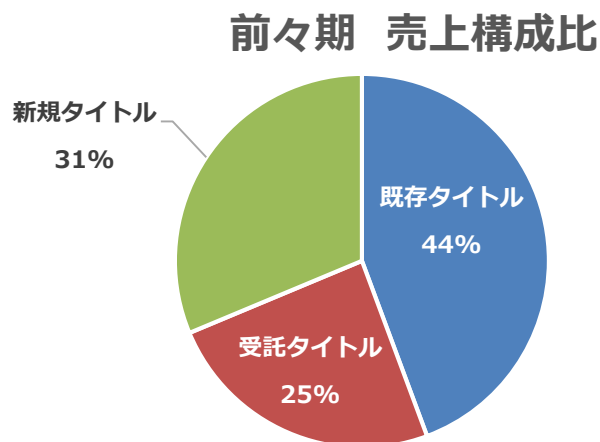
売上 501 百万円 前々期比 +48.6%

営業利益 65 百万円 前々期比 +72百万円

- ✓ 協業アプリ「アルティル 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、250万DL、月間最高売上を更新



- ✓ 既存・受託タイトルの合計売上比率を全体の80%以上まで拡大。
⇒ 安定的な収益を確保



今期の見通し

売上 484 百万円 前期比 ▲3.4%

営業利益 31 百万円 前期比 ▲52.3%

1. 受託タイトルのリリースと開拓

- 3Qリリースへ向け顧客要件を元に安定したシステムを構築し、リリースする。
- 実績を基に横展開し、別タイトルの受託開発を獲得する。

2. 新規タイトルのリリース

- ソーシャルゲームの原点に立ち返った王道ゲーム1本を2018/4Qにリリース予定
⇒ノウハウを活かした短期開発、スピードリリース



2019年3月期 通期業績予想 (連結)

通期業績予想（連結）

（単位：百万円）

	2019年3月期 業績予想		2018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	56,045	—	54,320	—	1,724	3.2%
営業利益	6,012	10.7%	5,170	9.5%	841	16.3%
経常利益	5,714	10.2%	5,147	9.5%	566	11.0%
親会社株主に 帰属する 純利益	3,802	6.8%	3,542	6.5%	259	7.3%

セグメント別売上高

（単位：百万円）

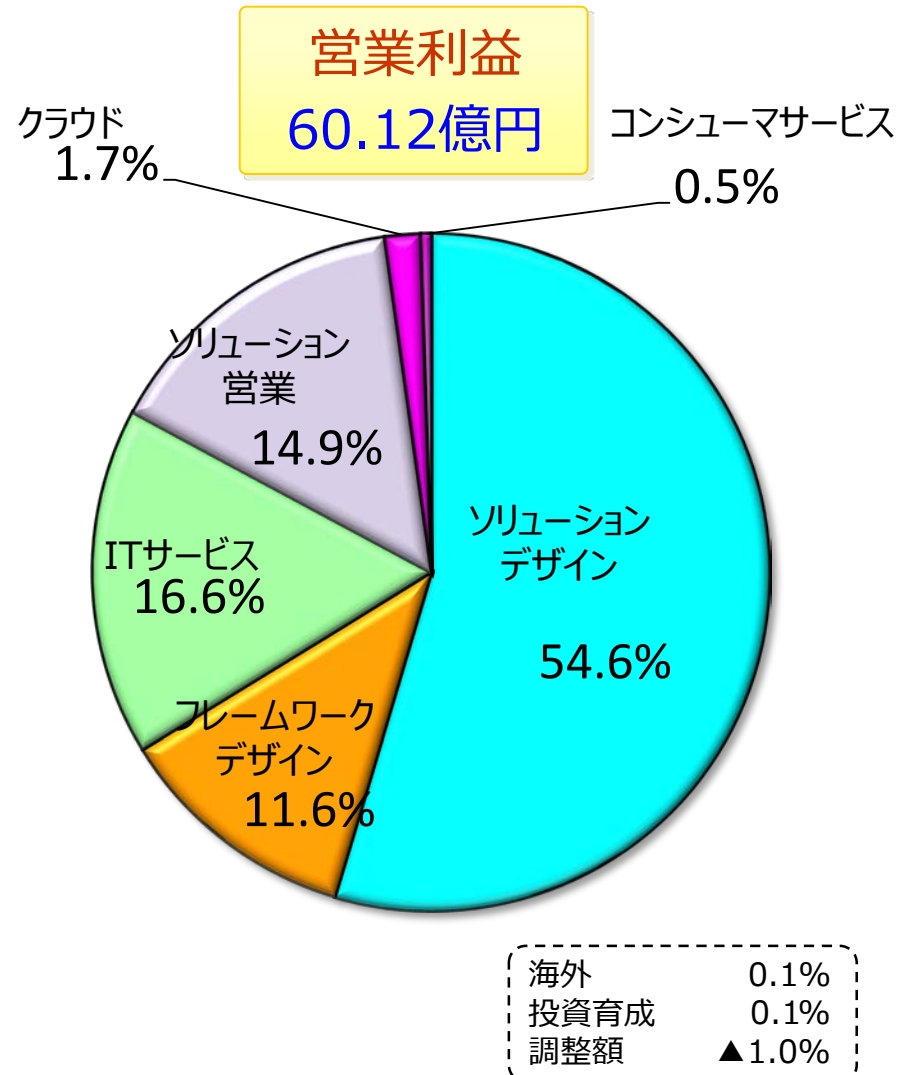
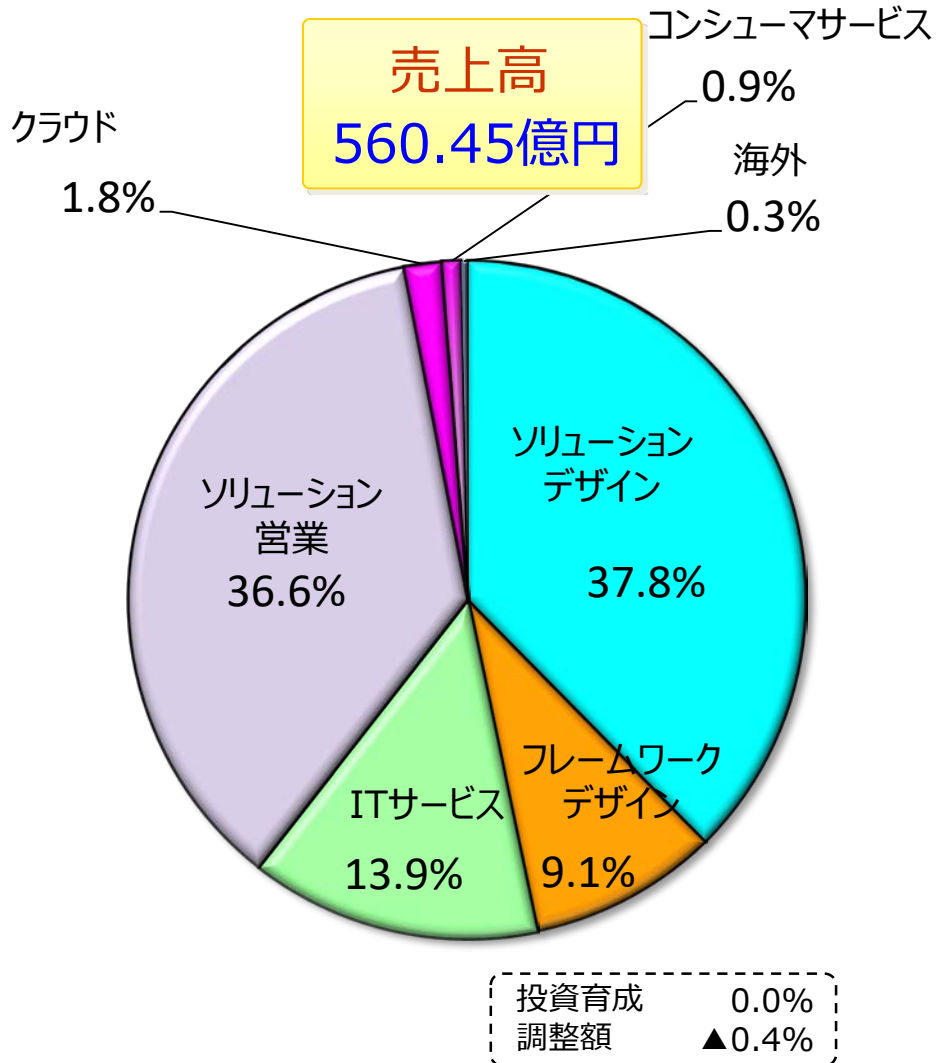
	2019年3月期 業績予想		2018年3月期 実績		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
ソリューション デザイン	21,216	37.8%	18,833	34.7%	2,382	12.7%
フレームワーク デザイン	5,100	9.1%	4,600	8.5%	499	10.9%
ITサービス	7,778	13.9%	7,010	12.9%	767	11.0%
ソリューション 営業	20,500	36.6%	22,885	42.1%	▲2,385	▲10.4%
クラウド	1,000	1.8%	972	1.8%	27	2.8%
コンシューマ サービス	484	0.9%	501	0.9%	▲17	▲3.4%
海外	190	0.3%	72	0.1%	117	163.7%
投資育成	21	0.0%	5	0.0%	15	272.9%
調整額	▲244	▲0.4%	▲559	▲1.0%	315	—
合計	56,045	100.0%	54,320	100.0%	1,724	3.2%

セグメント別営業利益

（単位：百万円）

	2019年3月期 業績予想		2018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	3,275	15.4%	2,657	14.1%	617	23.2%
フレームワーク デザイン	700	13.7%	662	14.4%	37	5.7%
ITサービス	1,001	12.9%	820	11.7%	180	22.0%
ソリューション 営業	893	4.4%	997	4.4%	▲104	▲10.4%
クラウド	100	10.0%	155	15.9%	▲55	▲35.5%
コンシューマ サービス	31	6.4%	65	13.0%	▲34	▲52.3%
海外	4	2.1%	▲172	▲240.0%	176	—
投資育成	8	38.1%	▲19	▲348.0%	27	—
調整額	0	—	5	—	▲5	—
合計	6,012	10.7%	5,170	9.5%	841	16.3%

セグメント別 売上高・営業利益 構成比



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月期の予想

※ 平成30年6月1日を効力発生日として、普通株式1株につき4株の割合をもって株式分割を行う予定ですが、当該株式分割を考慮しない額を記載しております。

(単位：百万円)

KPI	2015/3 実績	2016/3 実績	2017/3 実績	2018/3 実績	2019/3 予想	当初目標
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	2.5倍 (5,565)
EPS (円)	37	90.59	89.68	145.26	※155.91	—
配当 (円)	30	32	36	46	※52	52円
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

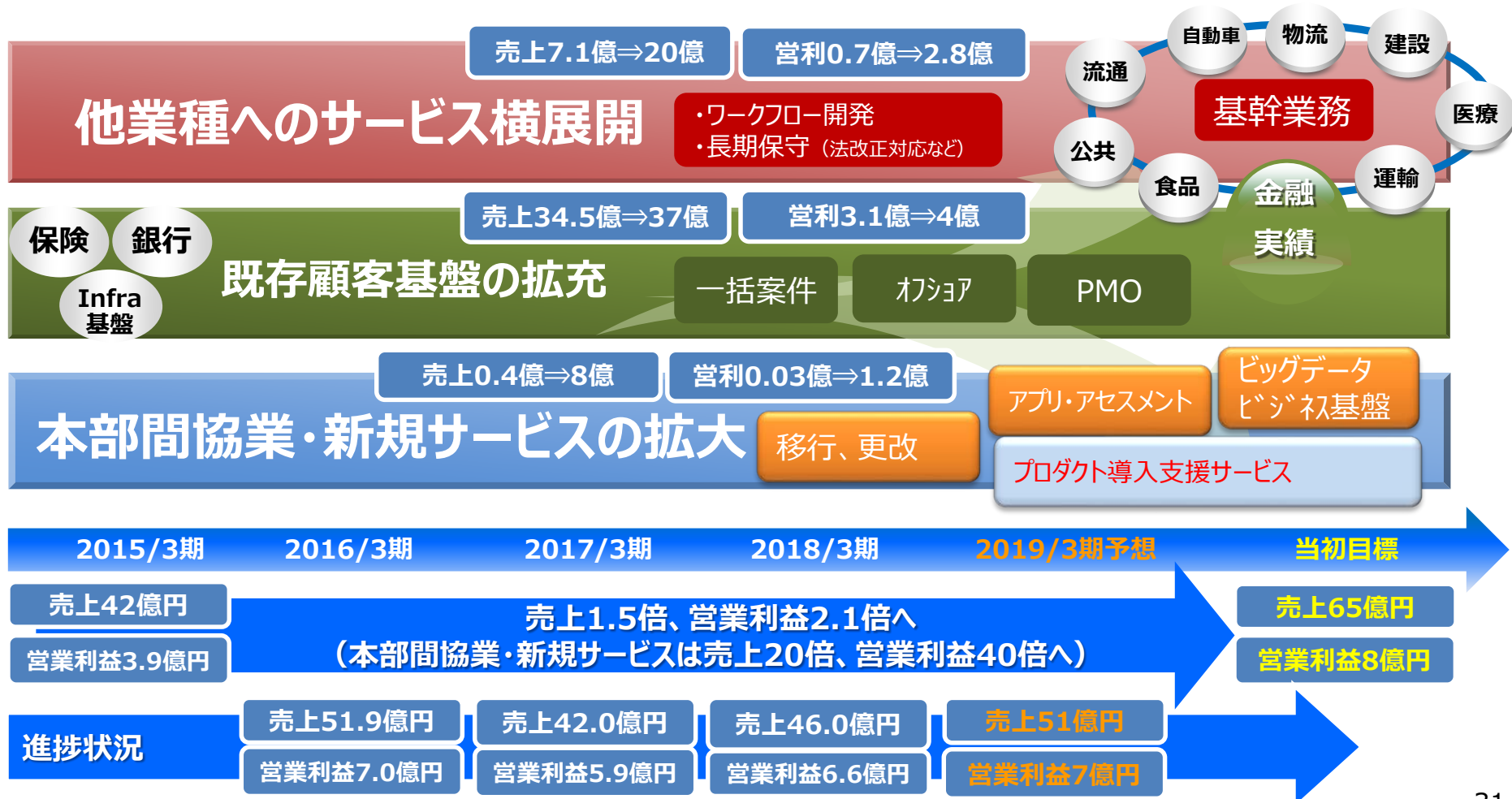
1. ソリューションデザイン事業

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。



3. ITサービス事業

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



ヘルプデスク



システム運用



キッティング

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tock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%)

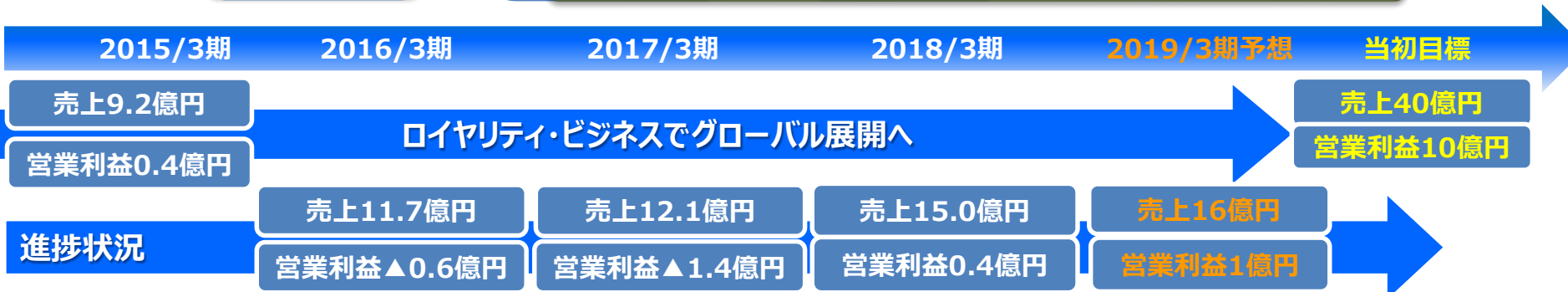
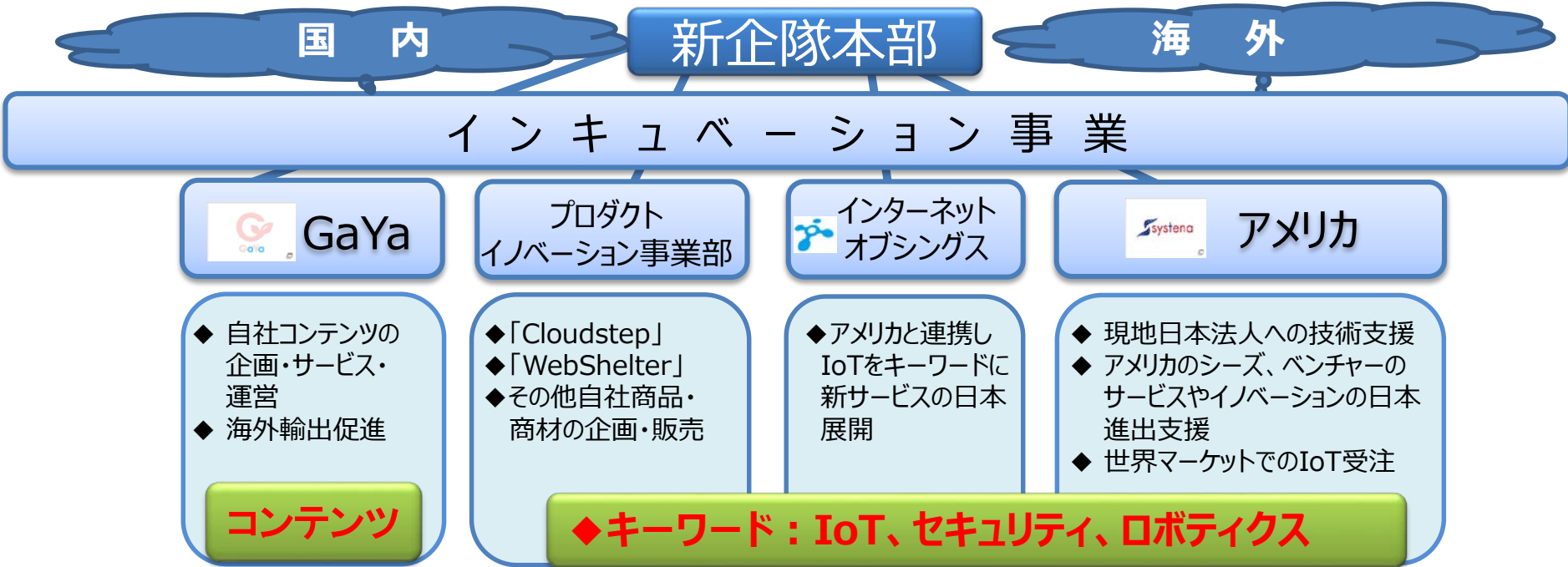
➤ クラウドサービスへの展開は、フレームワークデザイン本部との連携がキーとなる。



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
	 	全米屈指のIoTプラットフォームを持つPlasma社と合併会社 (ONE Tech Inc.)を米国にて設立！ 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・米国にて共同ビジネスを加速。 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。
		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！ 導入事例：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 全世界の大手企業で採用。 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。

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.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。