

2019年3月期  
第2四半期業績概要  
および  
中期4カ年計画

2018年11月6日  
株式会社システナ  
証券コード：2317(東証一部)

# 会社概要

<b>【会社名】</b>	株式会社システム	<b>【上場市場】</b>	東証一部
<b>【設立】</b>	1983（昭和58）年3月	<b>【資本金】</b>	15億1,375万円
<b>【決算期】</b>	3月	<b>【発行済株式数】</b>	112,720,000株
<b>【取締役】</b>	代表取締役会長：逸見 愛親 代表取締役社長：三浦 賢治 常務取締役：甲斐 隆文	常務取締役：河地 伸一郎 取締役：田口 誠 取締役：藤井 宏幸	取締役：逸見 真吾 社外取締役：鈴木 行生 社外取締役：小河 耕一
<b>【監査役】</b>	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	
<b>【従業員数】</b>	単体：2,408名 連結：3,238名（2018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、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

- ▶ モバイル、スマートフォン、PC向けソーシャルゲームの企画・開発・運営

## 海外事業

- ▶ モバイル通信関連技術支援、開発・検証支援、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が推進する新規事業

# 国内グループ会社

## ●連結子会社



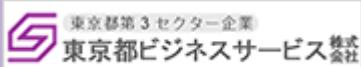
### 株式会社ProVision

【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%

- ・IoT・M2Mルータ、LTE・3G・WiMAX2+・PHSルータ、Wi-Fiボード、Android端末、ワイヤレスデジタルサイネージ、アンテナ等の設計・製造・販売

(ソリューションデザイン事業)



### 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%

- ・モバイル、スマートフォン、PC向けソーシャルゲームの企画・開発・運営

(コンシューマサービス事業)



### 株式会社ティービーエス オペレーション

【資本金】 3,000万円

【出資比率】 東京都ビジネス  
サービス100%

- ・障害者総合支援法に基づく就労移行支援事業及び就労継続支援事業。しうがい者等のための就労訓練事業

(IT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)

# 海外グループ会社

## ●連結子会社



## ●持分法適用関連会社



# 2019年3月期 第2四半期連結業績 (2018/4/1~9/30)

# 2Q業績概要（連結）

ソフト開発はネットビジネス、eコマース、車載、IoT、ロボット/AI中心に好調継続。ITサービスは業務範囲が大幅拡大。ソリューション営業は好調なシステムインテグレーション事業に注力。クラウドは自社商材の販売促進を積極的に展開。これらの結果、大幅な**增收・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	<b>27,210</b>	—	25,145	—	<b>2,065</b>	<b>8.2%</b>
営業利益	<b>3,235</b>	<b>11.9%</b>	2,168	8.6%	<b>1,066</b>	<b>49.2%</b>
経常利益	<b>3,131</b>	<b>11.5%</b>	2,168	8.6%	<b>962</b>	<b>44.4%</b>
親会社株主に 帰属する 四半期 純利益	<b>2,096</b>	<b>7.7%</b>	1,532	6.1%	<b>563</b>	<b>36.8%</b>

# セグメント別売上高（連結）<前年同期比>

(単位：百万円)

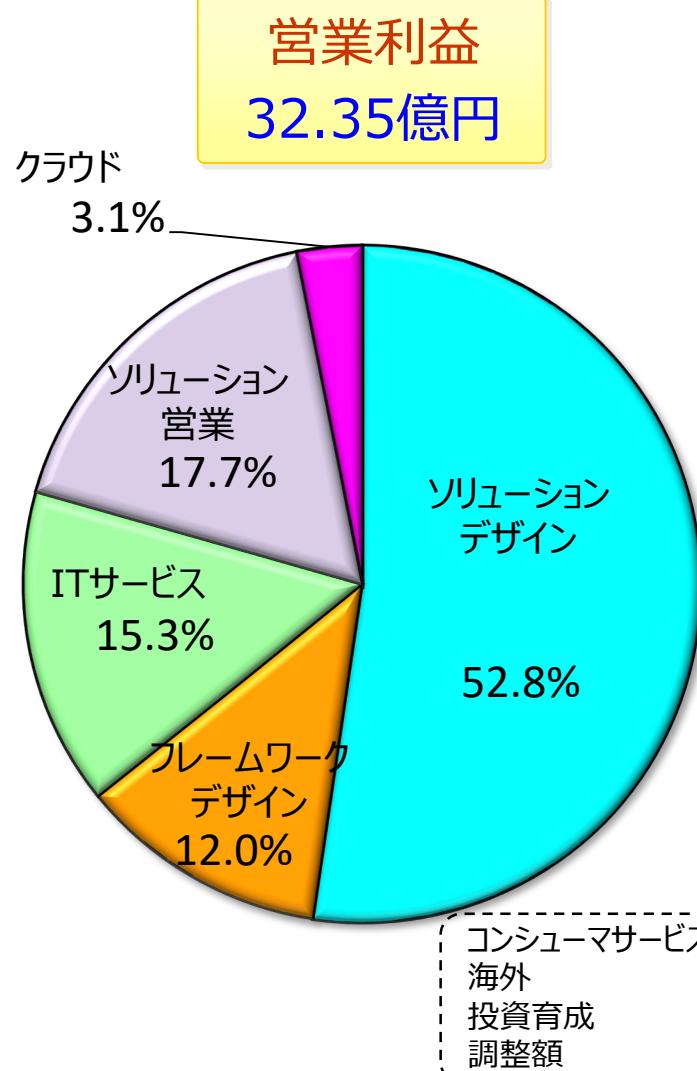
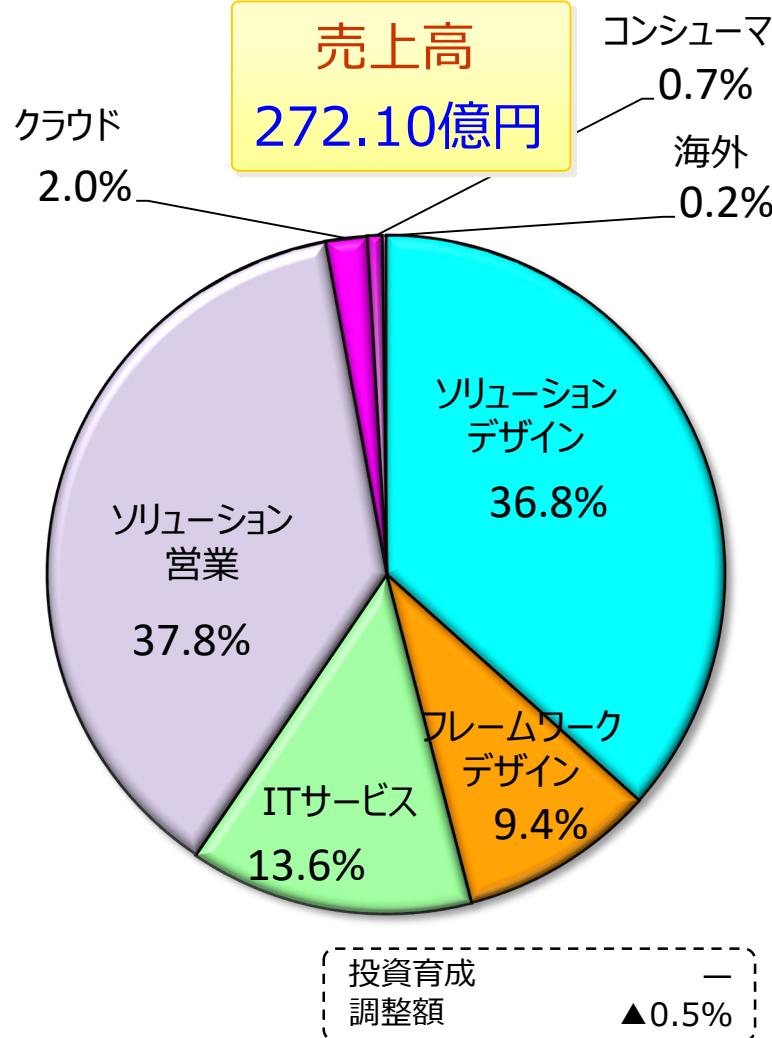
	当第2四半期 実績		前第2四半期 実績		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
ソリューション デザイン	10,002	36.8%	8,792	35.0%	1,209	13.8%
フレームワーク デザイン	2,546	9.4%	2,166	8.6%	379	17.5%
ITサービス	3,701	13.6%	3,399	13.5%	301	8.9%
ソリューション 営業	10,299	37.8%	10,274	40.9%	25	0.3%
クラウド	545	2.0%	438	1.7%	107	24.5%
コンシューマ サービス	205	0.7%	265	1.1%	▲59	▲22.5%
海外	53	0.2%	49	0.2%	3	7.9%
投資育成	—	—	4	0.0%	▲4	—
調整額	▲143	▲0.5%	▲244	▲1.0%	100	—
合計	27,210	100.0%	25,145	100.0%	2065	8.2%

# 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	1,709	17.1%	937	10.7%	771	82.3%
フレームワーク デザイン	386	15.2%	280	12.9%	106	38.0%
ITサービス	496	13.4%	374	11.0%	121	32.5%
ソリューション 営業	571	5.5%	546	5.3%	25	4.6%
クラウド	100	18.3%	48	11.0%	51	108.1%
コンシューマ サービス	▲6	▲3.0%	83	31.5%	▲89	—
海外	▲20	—	▲90	—	69	—
投資育成	▲1	—	▲13	—	12	—
調整額	0	—	2	—	▲2	—
合計	3,235	11.9%	2,168	8.6%	1,066	49.2%

## 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



第2四半期のポイント

売上 10,002 百万円 前年同期比 +13.8%

営業利益 1,709 百万円 前年同期比 +82.3%

成長分野へ選択と集中し、車載、インターネットサービスでのシステム開発が堅調。  
売上は前年同期比13.8%増、営業利益は同82.3%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%

システナベトナムを活用した**オフショア開発**を積極的に行い、**地方開発拠点**とのシナジー効果により、顧客からの需要に応える。

## 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. インターネットサービス事業 ~選択と集中で高収益分野に注力!~

- 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。

## 3. 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。
- **RPA・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



### 第2四半期のポイント

売上 2,546 百万円 前年同期比 +17.5% 営業利益 386 百万円 前年同期比 +38.0%

既存顧客の金融分野は、決済システム開発が保守フェーズに向け収束する中、大型保険システム開発の拡大および基盤構築案件の拡大等により引き続き堅調に推移。新規サービス分野では、業務自動化ソリューションのライセンス販売、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的に推進。

### 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。

### 3.ITサービス事業

#### 第2四半期のポイント

売上 3,701 百万円 前年同期比 +8.9% 営業利益 496 百万円 前年同期比 +32.5%

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』など、高付加価値なスポット案件が売上・利益を牽引。

また、『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%

#### 成長性、収益性の高いビジネスモデルへ展開

- 『ヘルプデスク』、『システムオペレーター』など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へ展開。  
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、顧客数と売上を拡大。

## 第2四半期のポイント

**売上 10,299** 百万円 前年同期比 +0.3%

**営業利益 571** 百万円 前年同期比 +4.6%

- ✓ 「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。
- ✓ 結果、前期に計上したPC大口リプレース案件の反動減を見込んでいたが、それを上回るモバイルPCを中心としたWindows7から10へのリプレース案件を獲得。
- ✓ 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テーマとした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 545 百万円 前年同期比 +24.5%

営業利益 100 百万円 前年同期比 +108.1%

- ✓ 新サービス「Canbus.」の受注が好調。展示会やテレビCMによるプロモーションを行い、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。
- ✓ 働き方改革の一環でグループウェアのクラウド化に伴い、「Cloudstep」の受注が堅調。

## 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%

### 1. Canbus.の販促強化による先行投資

- 顧客数を増やすためのWebプロモーションを中心とした販促活動による引き合い増加

### 2. サービス強化による収益力の強化

- G Suite、Office365との連携を深めたCloudstepシリーズのサービス強化

### 3. 新サービスの研究開発

- ブロックチェーン、AI、IoTといった新サービスに向けた研究開発

# 6.海外事業 Systema America Inc.



## 第2四半期のポイント

売上 **46** 百万円

前年同期比  
+9百万円

営業利益 **▲21** 百万円

前年同期比  
+51百万円

- ✓ ソリューションデザイン事業とのシナジーで、日系企業からの開発・評価案件受注により単月黒字化。
- ✓ StrongKey社、ONE Tech社とのビジネス推進による引き合い増加により新しい顧客基盤の獲得を推進中。

※ StrongAuthからStrongKeyに社名変更しました。

## 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. StrongKey社、ONE Tech社を通じた新ビジネスを本格開始

- StrongKey (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、米国内外で販売強化。
- LPWA機器、センサー、IoT Gatewayの販売強化。

### 3. 米国日系企業の技術支援

- 既存顧客は維持も、新たな日系製造企業から更なる案件獲得を目指す。

## 第2四半期のポイント

**売上 205** 百万円 前年同期比 ▲22.5%

**営業利益 ▲6** 百万円 前年同期比 ▲89百万円

- ✓ 既存コンテンツ運営におけるリソースを適正に配置、第1四半期を上回る収益を確保。
- ✓ 新規タイトル開発へリソースを集中し、開発期間の更なる短縮を図る。  
⇒先行投資により当四半期利益は減少。

## 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強化

- 実績を基に横展開し、別タイトルの受託開発を獲得する  
⇒受注決定、3Qから着手

### 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4Qリリース  
⇒リソースを集中し、3Qリリースを目指し鋭意開発中

# 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	<b>56,045</b>	—	54,320	—	<b>1,724</b>	<b>3.2%</b>
営業利益	<b>6,012</b>	<b>10.7%</b>	5,170	9.5%	<b>841</b>	<b>16.3%</b>
経常利益	<b>5,714</b>	<b>10.2%</b>	5,147	9.5%	<b>566</b>	<b>11.0%</b>
親会社株主に 帰属する 純利益	<b>3,802</b>	<b>6.8%</b>	3,542	6.5%	<b>259</b>	<b>7.3%</b>

# 通期業績予想（連結）

## セグメント別売上高

(単位：百万円)

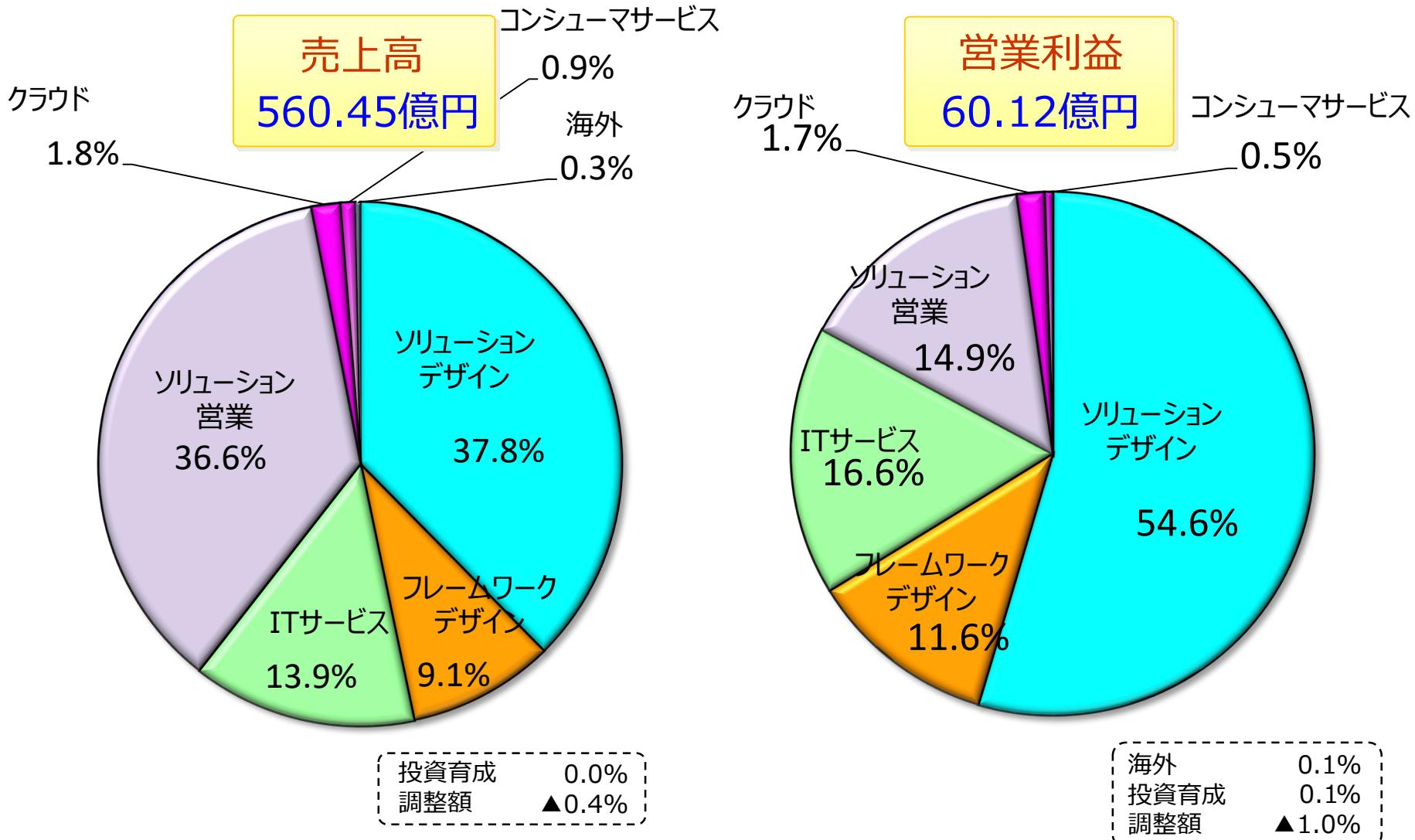
	2019年3月期 業績予想		2018年3月期 実績		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
ソリューション デザイン	21,216	37.8%	18,833	34.7%	2,382	12.7%
フレームワーク デザイン	5,100	9.1%	4,600	8.5%	499	10.9%
ITサービス	7,778	13.9%	7,010	12.9%	767	11.0%
ソリューション 営業	20,500	36.6%	22,885	42.1%	▲2,385	▲10.4%
クラウド	1,000	1.8%	972	1.8%	27	2.8%
コンシューマ サービス	484	0.9%	501	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！」  
これがシステム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。

# システム 中期4カ年計画 (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
- ④IoT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

(単位：百万円)

※ 平成30年6月1日を効力発生日として、普通株式1株を4株に分割しましたが、当該株式分割を考慮しない額を記載しております。

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 (5,500)
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

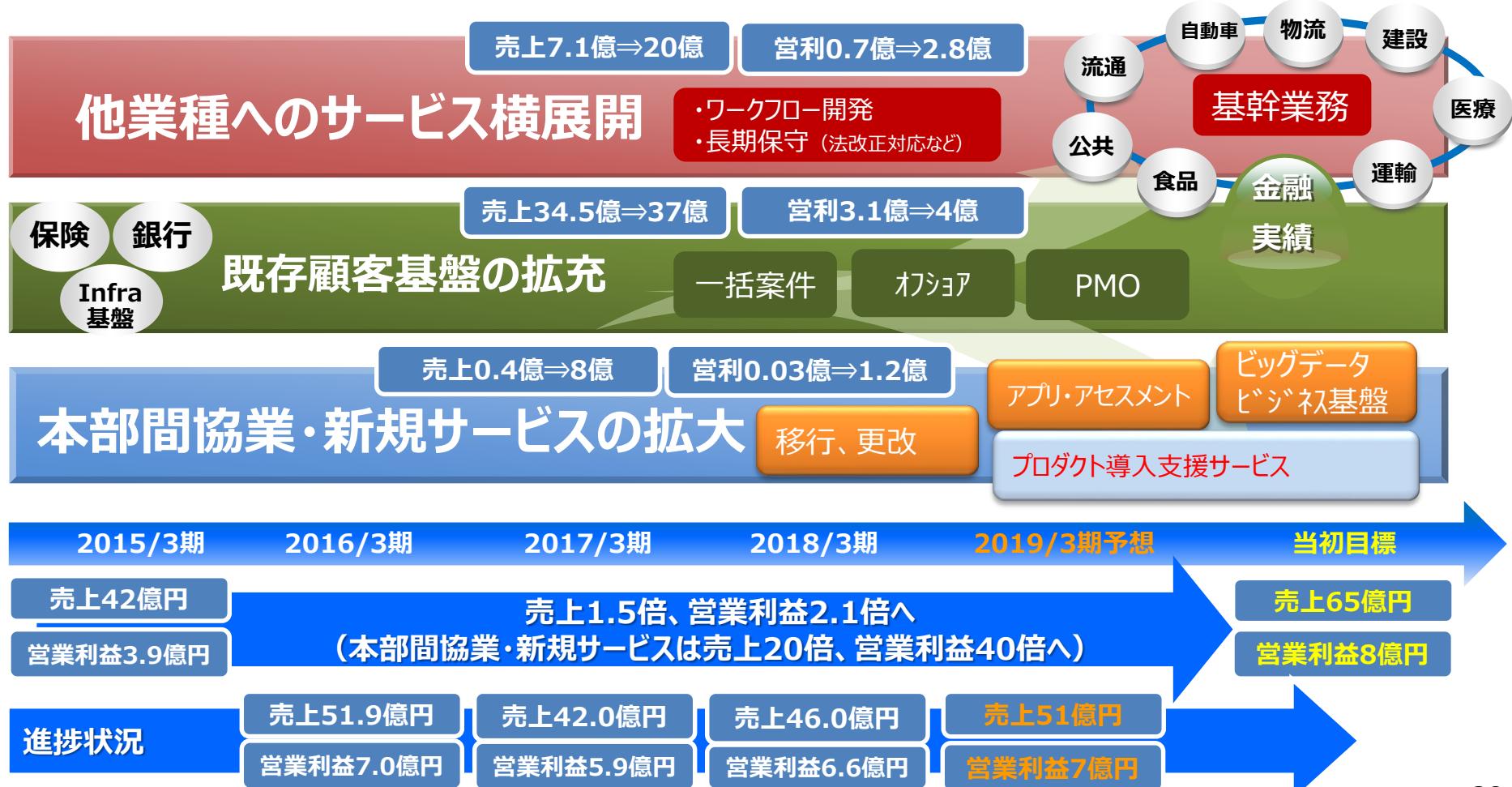
# 1. ソリューションデザイン事業

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



#### 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

2015/3期

2016/3期

2017/3期

2018/3期

2019/3期予想

当初目標

売上51.3億円

営業利益3億円

進捗状況

売上1.4倍 営業利益2.3倍へ

売上57.8億円

営業利益4.4億円

売上63.6億円

営業利益6.5億円

売上70.1億円

営業利益8.2億円

売上77.7億円

営業利益10億円

売上70億円

営業利益7億円

## 4. ソリューション営業

### 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、フレームワークでザイン本部との連携がキーとなる。

2015/3期

2016/3期

2017/3期

2018/3期

2019/3期予想

当初目標

売上151.9億円

営業利益率4%、サービス売上高40億&売上比率20%

売上200億円

営業利益4.8億円

営業利益8億円

進捗状況

売上168.3億円

営業利益5.0億円

売上177.7億円

営業利益7.0億円

売上228.8億円

営業利益9.9億円

売上205億円

営業利益8.9億円

## 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。



### インキュベーション事業



2015/3期

2016/3期

2017/3期

2018/3期

2019/3期予想

当初目標

売上9.2億円

営業利益0.4億円

売上40億円

営業利益10億円

ロイヤリティ・ビジネスでグローバル展開へ

売上11.7億円

売上12.1億円

売上15.0億円

売上16億円

営業利益▲0.6億円

営業利益▲1.4億円

営業利益0.4億円

営業利益1億円

進歩状況

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
One	 	<p>全米屈指のIoTプラットフォームを持つPlasma社と合弁会社(ONE Tech Inc.)を米国にて設立！</p> <p>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。</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&amp;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 &amp; 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。</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.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所以ありますので、ご了承ください。