

**2019年3月期  
業績概要  
および  
新中期経営計画**

2019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】	112,720,000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 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
【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：2,565名 連結：3,430名（2019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
- ▶ RPAソリューションの提供

## 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

## 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・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行うIoTサービスを中心とした新規事業
- ▶ 子会社GaYaが行うスマホやタブレット向けゲームコンテンツの企画・開発・販売

## ● 連結子会社

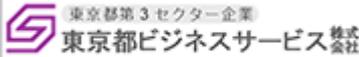


**株式会社ProVision**

【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】 25.36%

- ・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

(投資育成事業)



**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)

## ● 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・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)

## ● 持分法適用関連会社



**StrongKey, Inc.**

【資本金】 765万米ドル  
【議決権比率】 28.84%

- ・暗号化および認証製品の開発・販売

(海外事業)



**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)



出資



# 2019年3月期 業績概要 (連結) <前期比>

# 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**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	<b>59,742</b>	—	54,320	—	<b>5,422</b>	<b>10.0%</b>
営業利益	<b>6,902</b>	<b>11.6%</b>	5,170	9.5%	<b>1,731</b>	<b>33.5%</b>
経常利益	<b>6,706</b>	<b>11.2%</b>	5,147	9.5%	<b>1,559</b>	<b>30.3%</b>
親会社株主に 帰属する 純利益	<b>4,584</b>	<b>7.7%</b>	3,542	6.5%	<b>1,042</b>	<b>29.4%</b>

## ソリューションデザイン事業

売上 **21,214** 百万円 前期比 +12.6% 営業利益 **3,666** 百万円 前期比 +37.9%

車載システムやインターネットサービスでのシステム開発が特に好調。成長分野のロボット、AIも受注が旺盛な状況で売上12.6%増、営業利益37.9%増。

## フレームワークデザイン事業

売上 **5,294** 百万円 前期比 +15.1% 営業利益 **841** 百万円 前期比 +27.0%

- ✓ 既存顧客の保険システムの追加受注に加え、基盤構築案件の拡大、**決済等の新規領域**へのシフトも進み、**堅調に推移**。
- ✓ 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**。

## ITサービス事業

売上 **7,827** 百万円 前期比 +11.7% 営業利益 **1,067** 百万円 前期比 +30.1%

- ✓ 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。
- ✓ 『**セキュリティ商材**』を営業フックに新規顧客を開拓。

## ソリューション営業

売上 **24,032** 百万円 前期比 +5.0% 営業利益 **1,155** 百万円 前期比 +15.9%

- ✓ Windows7、WindowsServer2008のサポート終了に伴い、システム案件が増大。
- ✓ 「**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。

## クラウド事業

売上 **1,129** 百万円 前期比 +16.1% 営業利益 **197** 百万円 前期比 +27.6%

- ✓ 新サービス「Canbus.」の**受注が好調**。Webプロモーションを行い、販促強化。「デジタルトランスフォーメーション(DX)」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**受注増**。

## 海外事業

売上 **120** 百万円 前期比 +66.8% 営業利益 **▲31** 百万円 前期比 +141百万円

- ✓ StrongKey社のSecurityサービスの日本販売に向けて**雑誌に広告を掲載**
- ✓ One Tech社と共同で日系大手自動車部品製造業の**IoTビジネス開発を受注**
- ✓ 複数の日系企業から**IoTやソフトウェア開発を受注**し、ベトナムオフショアを活用
- 上記の取り組みにより、**複数回の単月黒字化**を達成！

# セグメント別売上高（連結） <前期比>

(単位：百万円)

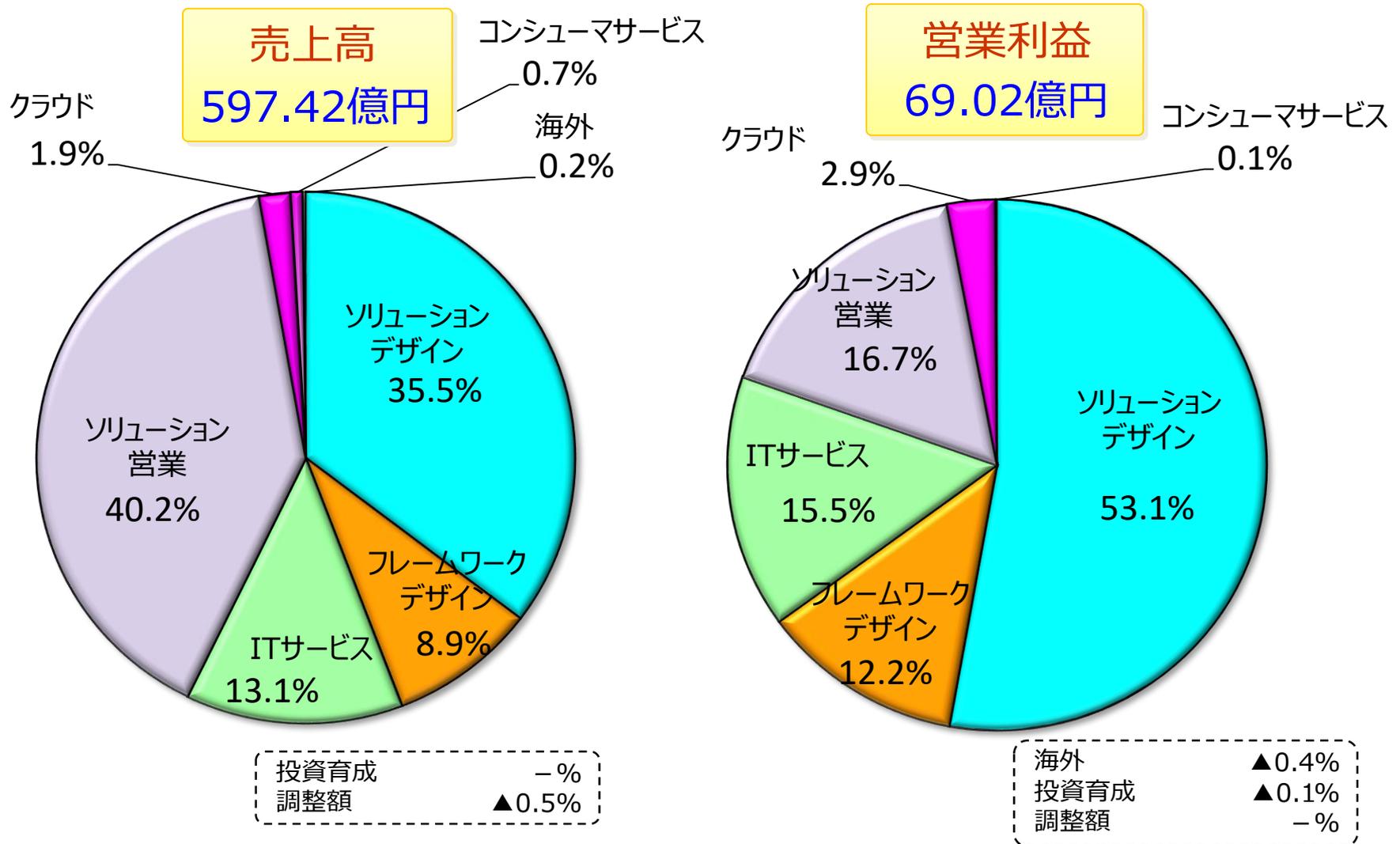
	当期実績		前期実績		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
ソリューション デザイン	<b>21,214</b>	<b>35.5%</b>	18,833	34.7%	<b>2,380</b>	<b>12.6%</b>
フレームワーク デザイン	<b>5,294</b>	<b>8.9%</b>	4,600	8.5%	<b>694</b>	<b>15.1%</b>
ITサービス	<b>7,827</b>	<b>13.1%</b>	7,010	12.9%	<b>817</b>	<b>11.7%</b>
ソリューション 営業	<b>24,032</b>	<b>40.2%</b>	22,885	42.1%	<b>1,147</b>	<b>5.0%</b>
クラウド	<b>1,129</b>	<b>1.9%</b>	972	1.8%	<b>156</b>	<b>16.1%</b>
コンシューマ サービス	<b>397</b>	<b>0.7%</b>	501	0.9%	<b>▲103</b>	<b>▲20.6%</b>
海外	<b>120</b>	<b>0.2%</b>	72	0.1%	<b>48</b>	<b>66.8%</b>
投資育成	—	—	5	0.0%	<b>▲5</b>	—
調整額	<b>▲272</b>	<b>▲0.5%</b>	<b>▲559</b>	<b>▲1.0%</b>	<b>287</b>	—
合計	<b>59,742</b>	<b>100.0%</b>	54,320	100.0%	<b>5,422</b>	<b>10.0%</b>

# 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	<b>3,666</b>	<b>17.3%</b>	2,657	14.1%	<b>1,008</b>	<b>37.9%</b>
フレームワーク デザイン	<b>841</b>	<b>15.9%</b>	662	14.4%	<b>178</b>	<b>27.0%</b>
ITサービス	<b>1,067</b>	<b>13.6%</b>	820	11.7%	<b>247</b>	<b>30.1%</b>
ソリューション 営業	<b>1,155</b>	<b>4.8%</b>	997	4.4%	<b>158</b>	<b>15.9%</b>
クラウド	<b>197</b>	<b>17.5%</b>	155	15.9%	<b>42</b>	<b>27.6%</b>
コンシューマ サービス	<b>8</b>	<b>2.0%</b>	65	13.0%	<b>▲56</b>	<b>▲86.5%</b>
海外	<b>▲31</b>	—	▲172	—	<b>141</b>	—
投資育成	<b>▲3</b>	—	▲19	—	<b>16</b>	—
調整額	—	—	5	—	<b>▲5</b>	—
合計	<b>6,902</b>	<b>11.6%</b>	5,170	9.5%	<b>1,731</b>	<b>33.5%</b>

# セグメント別 売上高・営業利益 構成比



# 中期 4 年計画の 達成状況 (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月期実績

※ 2018年6月1日を効力発生日として、普通株式1株につき4株の割合で株式分割を実施しましたが、当該株式分割を考慮しない額を記載しています。

(単位：百万円)

KPI	2015/3 実績	2016/3 実績	2017/3 実績	2018/3 実績	2019/3 実績	当初目標	対目標比	
							増減額	増減率
売上高	36,951	42,695	46,255	54,320	<b>59,742</b> 1.6倍	<b>56,000</b> 1.5倍	3,742	6.7%
営業利益	2,226	3,172	3,693	5,170	<b>6,902</b> 3.1倍	<b>5,500</b> 2.5倍	1,402	25.5%
EPS (円)	37	90.59	89.68	145.26	※ <b>188.08</b>	—	—	—
配当 (円)	30	32	36	46	※ <b>64</b>	<b>52</b>	12	23.0%
配当性向	81.0%	35.3%	40.1%	31.7%	<b>34.0%</b>	<b>40%以上</b>		
ROE	7.3%	17.2%	15.7%	22.4%	<b>24.6%</b>	<b>20%以上</b>	◎	◎

# 2020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)

	2020年3月期 業績予想		2019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>63,147</b>	—	59,742	—	<b>3,404</b>	<b>5.7%</b>
営業利益	<b>7,865</b>	<b>12.5%</b>	6,902	11.6%	<b>962</b>	<b>14.0%</b>
経常利益	<b>7,622</b>	<b>12.1%</b>	6,706	11.2%	<b>915</b>	<b>13.7%</b>
親会社株主に 帰属する 純利益	<b>5,140</b>	<b>8.1%</b>	4,584	7.7%	<b>555</b>	<b>12.1%</b>

# 1. ソリューションデザイン事業

## 前期のポイント

売上 **21,214** 百万円 前々期比 +12.6%

営業利益 **3,666** 百万円 前々期比 +37.9%

車載システムやインターネットサービスでのシステム開発が特に好調。成長分野のロボット、AIも受注が旺盛な状況で**売上12.6%増、営業利益37.9%増**。

## 今期の見通し

売上 **23,450** 百万円 前期比 +10.5%

営業利益 **4,408** 百万円 前期比 +20.2%

引き合いが旺盛な「インターネットサービス」を中心に事業展開し、注力する「車載システム」の順調な事業拡大と「ロボット」、「AI」での成長を軸として事業を推進。

### 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。

### 2. ロボット・AI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。

### 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！~

- **eコマース・ペイメント分野**および**教育システム**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。
- ベトナムでのオフショアを活用した受注規模の拡大。

### 4. 業務システム事業 ~アライアンスビジネスに注力！~

- **OSS** (Open Source Software) を活用した短納期で低コストなサービスへの展開。
- OSSのサービス拡張、ベトナムオフショア活用による受注規模の拡大。

## 2. フレームワークデザイン事業

### 前期のポイント

売上 5,294 百万円 前々期比 +15.1% 営業利益 841 百万円 前々期比 +27.0%

- ✓ 既存顧客の保険システムの追加受注に加え、基盤構築案件の拡大、**決済等の新規領域**へのシフトも進み、**堅調に推移**。
- ✓ 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 5,770 百万円 前期比 +9.0% 営業利益 968 百万円 前期比 +15.1%

## 既存事業での成長性、収益性の高い案件への横展開と新規事業での積極受注の両立

### 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」、「基盤構築」を軸としたプロジェクトへの横展開。

### 2. デジタルトランスフォーメーション（DX）をキーワードとした案件の積極受注

- 次期成長エンジンの構築に向けたノウハウの蓄積、営業ルートの確立。

### 3. オールシステム連携、メーカー・代理店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」、「音声認識」、「画像認識」等のサービスを拡充し、本部間・メーカー・代理店との連携を強化し、ライセンス販売・導入支援サービスの受注を拡大。

#### 前期のポイント

売上 7,827 百万円 前々期比 +11.7% 営業利益 1,067 百万円 前々期比 +30.1%

- ✓ 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。
- ✓ 『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 8,692 百万円 前期比 +11.0% 営業利益 1,220 百万円 前期比 +14.2%

「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、『AI・チャットボット』、『RPA』など新商材・新サービスの展開と強化により、顧客数と売上を拡大。

## 前期のポイント

売上 24,032 百万円 前々期比 +5.0% 営業利益 1,155 百万円 前々期比 +15.9%

- ✓ Windows7、WindowsServer2008のサポート終了に伴い、システム案件が増大。
- ✓ 「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 24,000 百万円 前期比 ▲0.1% 営業利益 1,242 百万円 前期比 +7.5%

### 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
- クラウドパートナーとのアライアンス強化

### 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提供

### 4. Systema America.Inc.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

## 前期のポイント

売上 1,129 百万円 前々期比 +16.1%

営業利益 197 百万円 前々期比 +27.6%

- ✓ 新サービス「Canbus.」の**受注が好調**。Webプロモーションを行い、販促強化。「デジタルトランスフォーメーション(DX)」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**受注増**。

## 今期の見通し

売上 1,230 百万円 前期比 +8.9%

営業利益 64 百万円 前期比 ▲67.6%

「Canbus.」を中心とした自社サービスの売上拡大を目指して「**認知度向上**」、「**製品力強化**」、「**顧客満足度向上**」へ先行投資を行い、需要を喚起する。

### 1. Canbus.の認知度向上、販促強化による先行投資

- DXや働き方改革など業務や経営課題を中心に、Webプロモーションなど業界特化したアプローチを行い、オフラインでブランド力を向上させる活動を行う。

### 2. サービス強化による先行投資

- 様々な業務を実現可能にすべく、製品力強化を行うとともにサポート力を向上させるための人材強化を実施する。

## 前期のポイント

売上 120 百万円 前々期比 +66.8% 営業利益 ▲31 百万円 前々期比 +141百万円

- ✓ StrongKey社のSecurityサービスの日本販売に向けて雑誌に広告を掲載
- ✓ One Tech社と共同で日系大手自動車部品製造業のIoTビジネス開発を受注
- ✓ 複数の日系企業からIoTやソフトウェア開発を受注し、ベトナムオフショアを活用
- 上記の取り組みにより、複数回の単月黒字化を達成！

## 今期の見通し

売上 150 百万円 前期比 +24.8% 営業利益 ▲15 百万円 前期比 +16百万円

### 1. StrongKey社製品の販売を本格開始

- GDPR等の規制強化に合わせてSecurity商材の販売強化。

### 2. One Tech社と協業しEnd to End IoTソリューションをグローバル展開

- 複数の米国のIoT Expoで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

- 取引中の日系企業からの継続案件受注と新規案件の獲得。

## セグメント別売上高

(単位：百万円)

	2020年3月期 業績予想		2019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	<b>23,450</b>	<b>37.1%</b>	21,214	35.5%	<b>2,235</b>	<b>10.5%</b>
フレームワーク デザイン	<b>5,770</b>	<b>9.1%</b>	5,294	8.9%	<b>475</b>	<b>9.0%</b>
ITサービス	<b>8,692</b>	<b>13.8%</b>	7,827	13.1%	<b>864</b>	<b>11.0%</b>
ソリューション 営業	<b>24,000</b>	<b>38.0%</b>	24,032	40.2%	<b>▲32</b>	<b>▲0.1%</b>
クラウド	<b>1,230</b>	<b>2.0%</b>	1,129	1.9%	<b>100</b>	<b>8.9%</b>
海外	<b>150</b>	<b>0.2%</b>	120	0.2%	<b>29</b>	<b>24.8%</b>
投資育成	<b>305</b>	<b>0.5%</b>	397	0.7%	<b>▲92</b>	<b>▲23.3%</b>
調整額	<b>▲450</b>	<b>▲0.7%</b>	▲272	▲0.5%	<b>▲177</b>	<b>—</b>
合計	<b>63,147</b>	<b>100.0%</b>	59,742	100.0%	<b>3,404</b>	<b>5.7%</b>

※今期から、コンシューマサービスは投資育成に含めております。

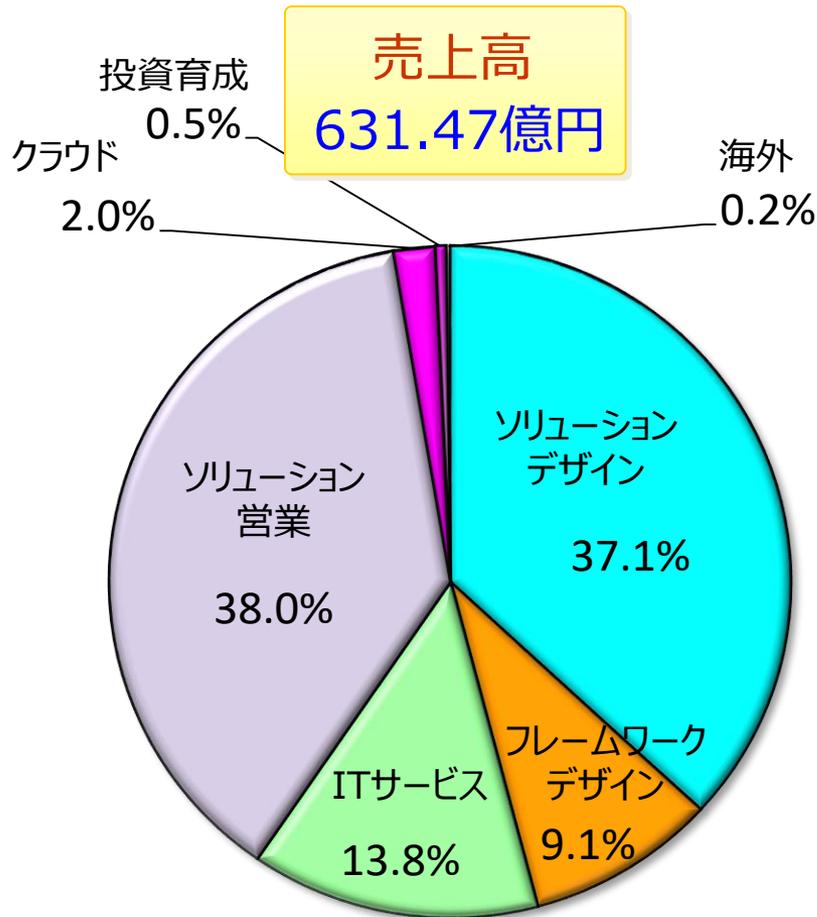
## セグメント別営業利益

(単位：百万円)

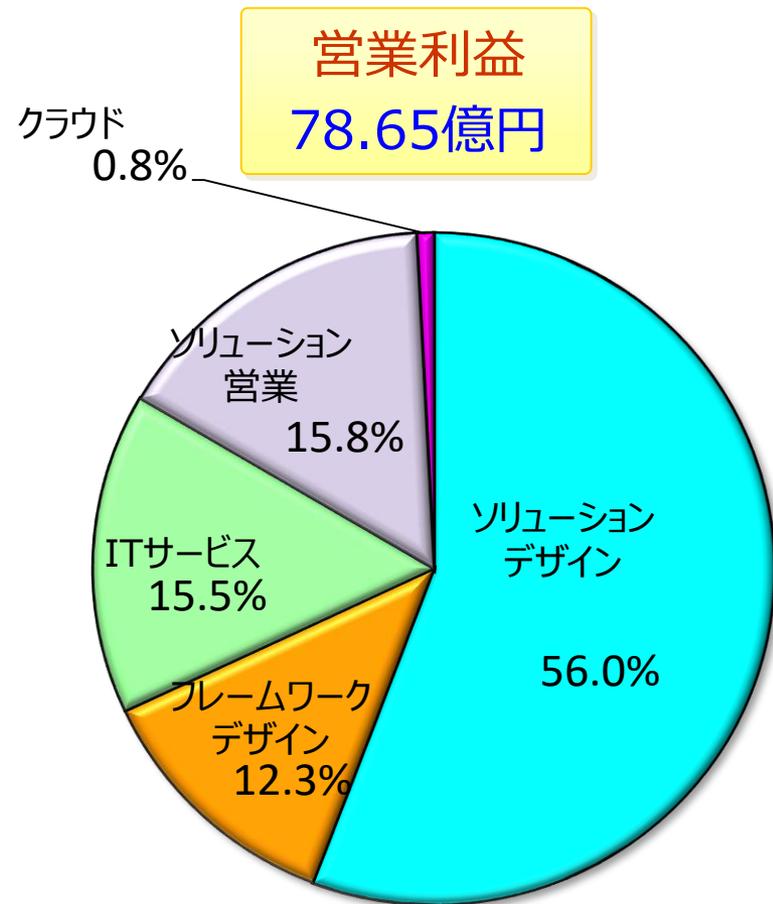
	2020年3月期 業績予想		2019年3月期 実績		前期比	
	金額	利益率	金額	利益率	増減額	増減率
ソリューション デザイン	<b>4,408</b>	<b>18.8%</b>	3,666	17.3%	<b>741</b>	<b>20.2%</b>
フレームワーク デザイン	<b>968</b>	<b>16.8%</b>	841	15.9%	<b>126</b>	<b>15.1%</b>
ITサービス	<b>1,220</b>	<b>14.0%</b>	1,067	13.6%	<b>152</b>	<b>14.2%</b>
ソリューション 営業	<b>1,242</b>	<b>5.2%</b>	1,155	4.8%	<b>86</b>	<b>7.5%</b>
クラウド	<b>64</b>	<b>5.2%</b>	197	17.5%	<b>▲133</b>	<b>▲67.6%</b>
海外	<b>▲15</b>	<b>▲10.0%</b>	▲31	—	<b>16</b>	—
投資育成	<b>▲22</b>	<b>▲7.2%</b>	5	1.3%	<b>▲27</b>	<b>▲520.4%</b>
調整額	—	—	—	—	—	—
合計	<b>7,865</b>	<b>12.5%</b>	6,902	11.6%	<b>962</b>	<b>13.9%</b>

※今期から、コンシューマサービスは投資育成に含めております。

## セグメント別 売上高・営業利益 構成比



調整額 ▲0.7%



海外 ▲0.2%  
投資育成 ▲0.2%  
調整額 -%

# 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まいります。

# システナ 新中期経営計画 ＜5カ年＞ (2019年3月期～2024年3月期)

## 経営の大方針

# データ経営による生産性向上

- 自社開発のCanbus.プラットフォームで構築したIT経営システムを活用した精度の高い原価管理とリアルな損益の早期掌握。
- 経営データの見える化とAI予測により数値化された経営情報をもとに、徹底した生産性の向上を図り、利益の最大化を目指します。

## ストラテジー

- ① オートモーティブ
- ② キャッシュレス/決済
- ③ ロボット/IoT/RPA/クラウド
- ④ 自社製品・自社サービス

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2024年3月期の目標

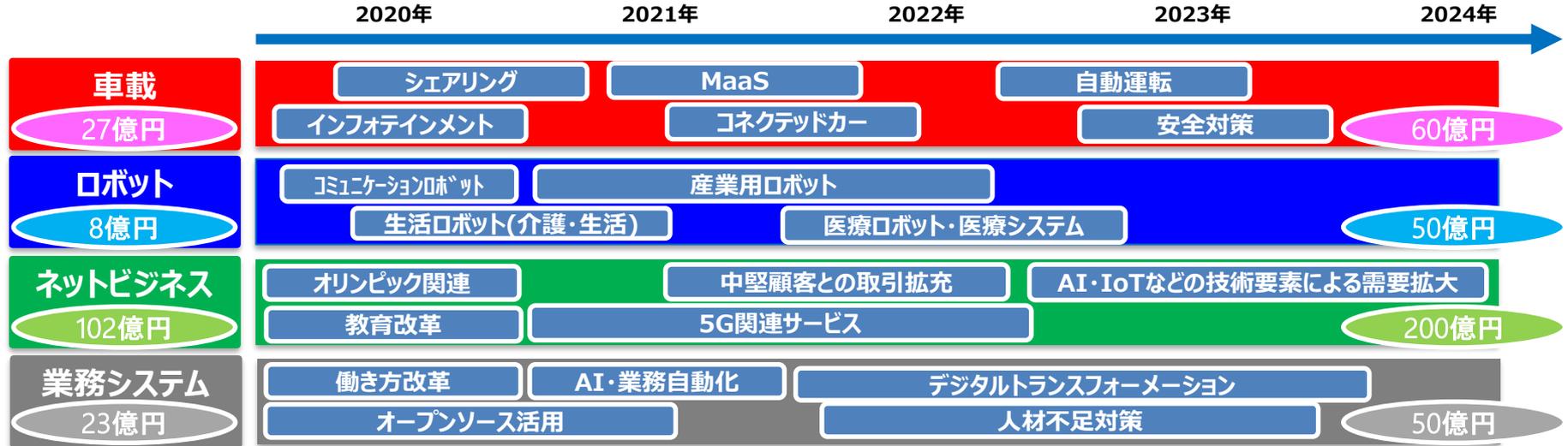
(単位：百万円)

KPI	2019/3	2024/3
売上高	59,742	<b>101,000</b> (1.7倍)
営業利益	6,902	<b>15,200</b> (2.2倍)
営業利益率	11.6%	<b>15.0%</b>
営業利益額/人	2.16	<b>2.60</b> (20%増)
ROE	24.6%	<b>25%</b>

- ✓ 売上高は、**1,010億円**を目指します。
- ✓ 営業利益は、**152億円**を目指します。
- ✓ 営業利益率は、**15%**を目指します。
- ✓ 一人当たり営業利益額は、**260万円**を目指します。
- ✓ ROEは、**25%**を目指します。

# 1. ソリューションデザイン事業

- ✓ 中核事業に成長した**車載の業務経験**と**ネットビジネスで培った技術力**を活かした技術支援で幅広い業界への**事業拡大を目指す**。
- ✓ 人材不足等で**需要が期待されるロボット産業**についても**豊富な開発実績**をもとに**事業拡大を目指す**。
- ✓ 人材不足やDX、レガシーシステムの刷新等に起因する**業務系システム開発の実績を増やし、業務系での事業拡大も目指していく**。



2019/3期

2020/3期予想

2024/3期目標

売上212億円

営業利益37億円

売上1.9倍 営業利益2.2倍へ

売上409.5億円

営業利益81億円

進捗状況

売上234.5億円

営業利益44.1億円

## 2. フレームワークデザイン事業

- ✓ 今まで蓄積した**金融保険関連のノウハウの展開**と同時に**デジタル化対応へ向け**た**ノウハウの蓄積、新規/既存顧客への積極展開**を図る。
- ✓ **自動化を軸としたサービスの拡充と拡大**。

売上0億⇒15億

営利0億⇒3.0億

デジタル化対応へ向けたノウハウの蓄積と新規領域への展開

クラウド

アジャイル

オープンソース

パッケージ活用

フロントシステム

SCM/CRM

売上47.6億⇒60億

営利7.5億⇒8.0億

既存顧客での領域拡大、デジタル化対応  
基幹システムの刷新、統合

保険

銀行

社会  
インフラ

基盤

電子  
決済

FinTech

デジタル化

キャッシュレス

ポイント変換

ネット銀行

売上5.4億⇒25億

営利1.0億⇒5.0億

自動化・効率化を軸とした新規サービスの拡充・拡大

自動化診断

導入支援

ライセンス販売

AI連携

2019/3期

2020/3期予想

2024/3期目標

売上53億円

営業利益8億円

売上1.8倍、営業利益2倍へ！！

売上94億円

営業利益16億円

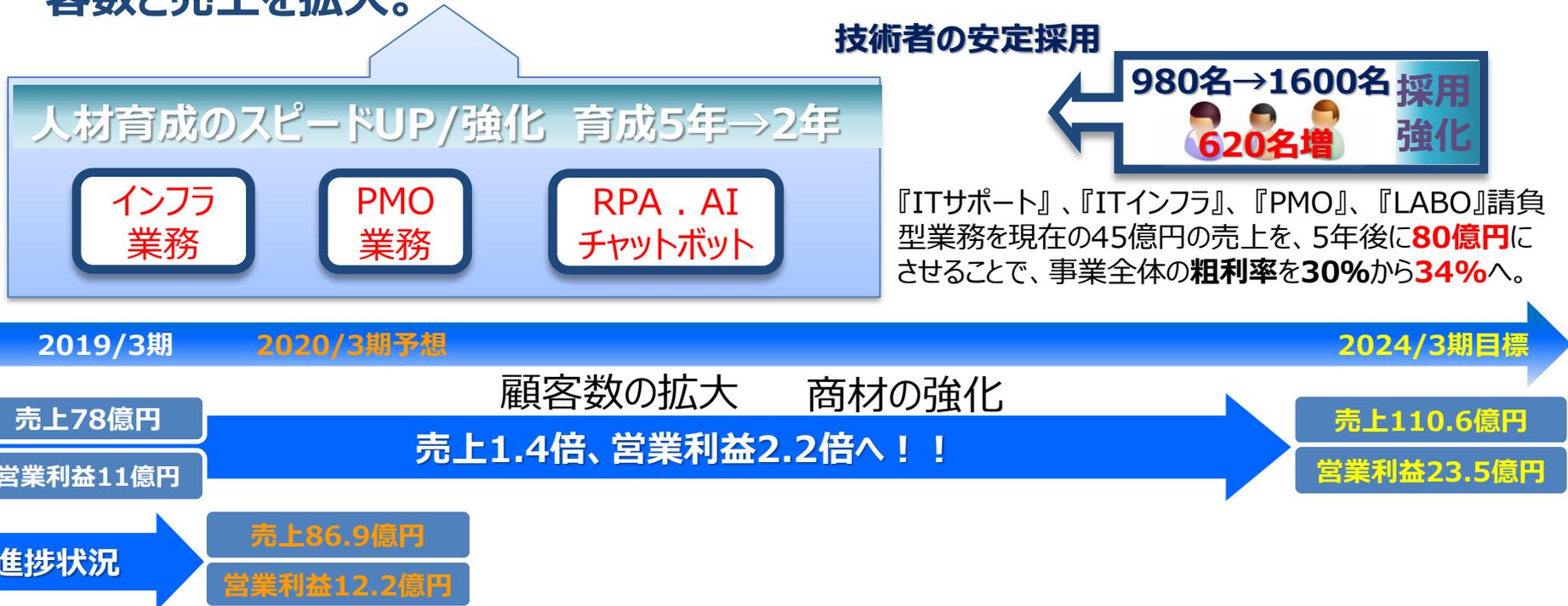
進捗状況

売上57.7億円

営業利益9.7億円

**顧客と新しいビジネスモデルを創出・推進し、その経験/実績から新たなチャレンジを続け企業価値を上げる変革集団となる。**

- プロジェクトで培ったノウハウ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の**請負型業務を展開**。
- 市場のトレンドが短命化し、目まぐるしく変化する中、より**顧客のビジネス展開に直結**すべく、不可欠な部分とトレンドに合致する形のサービス提供に変革。
- 直近では、『AI・チャットボット』、『RPA』など**新商材・新サービスの展開へ注力し、顧客数と売上を拡大**。



## 4. ソリューション営業

システムナの総合営業として生産性向上・コスト削減・セキュリティ強化といったお客様の経営課題の解決に向けたソリューションサービスの提供を行うことで、付加価値ビジネスの創造と拡大を図り、“**お客様の事業を支えるICTパートナー**”へと変革し、**継続的な売上・利益の向上**に繋げて行く。

### 事業戦略

- データセンター/ハイブリッド環境への対応強化
- 本部間連携からのシナジー/サービス拡大
- サブスクリプション/ストックビジネスの拡大

### 数値目標



2019/3期

2020/3期予想

2024/3期目標

売上240億円

営業利益率6%、サービス売上高114億&売上比率30%

売上365.8億円

営業利益12億円

営業利益23億円

売上240億円

営業利益12.4億円

進捗状況

# 5. クラウド事業

- ✓ 「Canbus.」を中心とした付加価値の高いサブスクリプションモデルを推進
- ✓ 「Canbus.」の強みを活かし「業務系SI」で高付加価値型事業の成長を目指す。
- ✓ AI、IoTなどの技術要素の研究開発を行い、新サービスを拡充、一層の成長を目指す。

2020年

2021年

2022年

2023年

2024年

働き方改革

AI・業務自動化

デジタルトランスフォーメーション

人材不足対策



## Canbus.

ビジネスアプリプラットフォーム。ITリテラシーに関係なく誰でも簡単に業務アプリが作成、運用できるサービス。DXや働き方改革など企業の経営課題を解決すべく訴求する。



## Cloudstep

「G Suite」、「Office365」のアドオンとして利用できるグループウェア。企業内の生産性向上や働き方の多様性を訴求する。

## 新サービス

「IoT」、「AI」、「セキュリティ」などを中心にR&Dから新サービスを生み出していく。

2019/3期

2020/3期予想

2024/3期目標

売上11億円

自社商材・サービスと日本文化に根付くコンテンツを武器にしたグローバルビジネスで

売上19.7億円

営業利益2億円

営業利益5億円

進捗状況

売上12.3億円

営業利益0.6億円

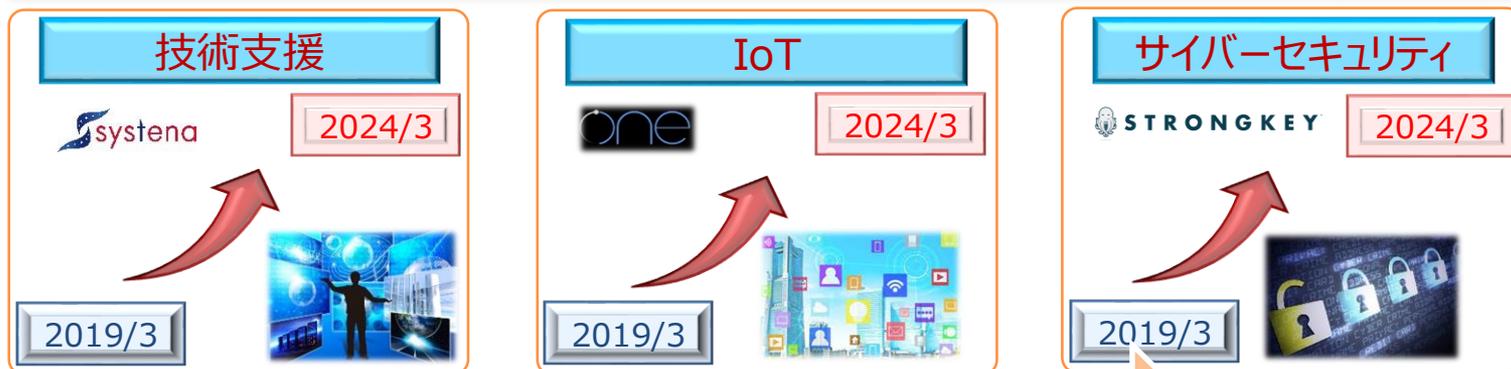
# 6. 海外事業 (Systema America Inc.)

- ✓ 米国内では日系企業の技術支援をベースに、益々広がるIoT分野においてOneTech社との共同受注の拡大を目指す。
- ✓ StrongKey社のサイバーセキュリティ製品等最新技術の提供を通じて、日本国内の公共機関・企業の情報漏洩対策支援を行うとともに、次なるテクノロジーとマーケットの発掘を行う。

## 事業戦略

- 米国内日系企業への技術支援の強化
- 米国・グローバルでのIoT案件受注拡大
- 日本国内でのサイバーセキュリティ対策支援の強化

## 注力分野



システム (日本) への貢献 : 売上15億円 営業利益8億円

2019/3期

2020/3期予想

2024/3期目標

売上1億円

営業利▲0.3億円

次なるテクノロジーとマーケットの発掘

売上6.4億円

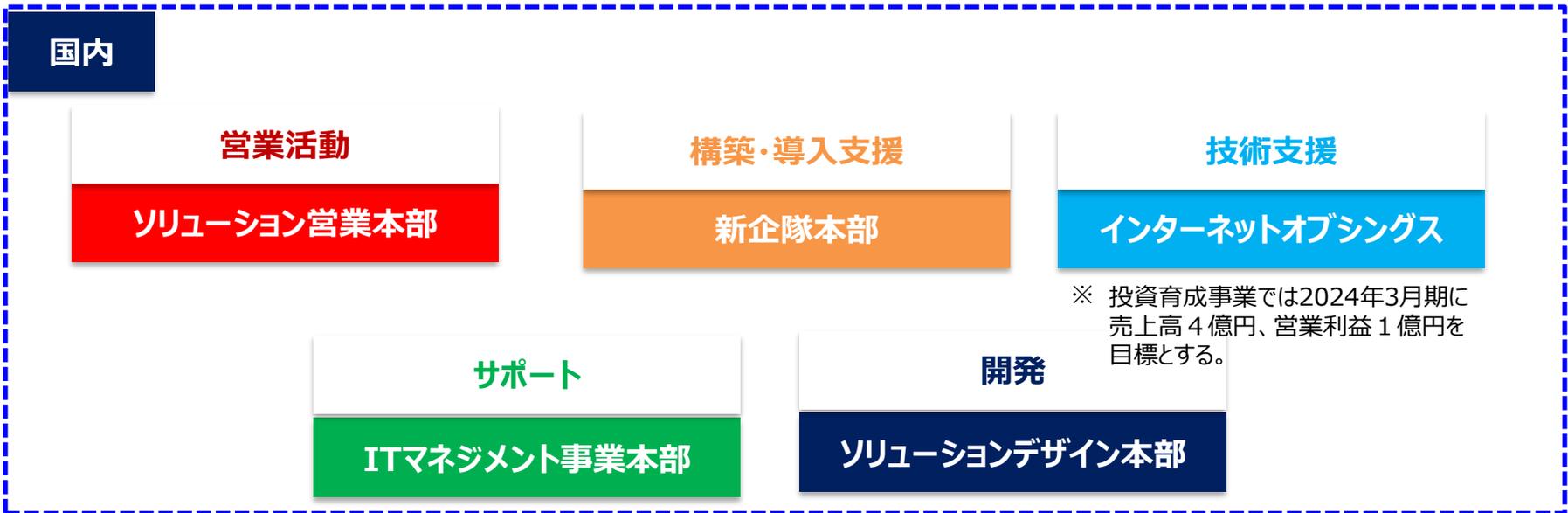
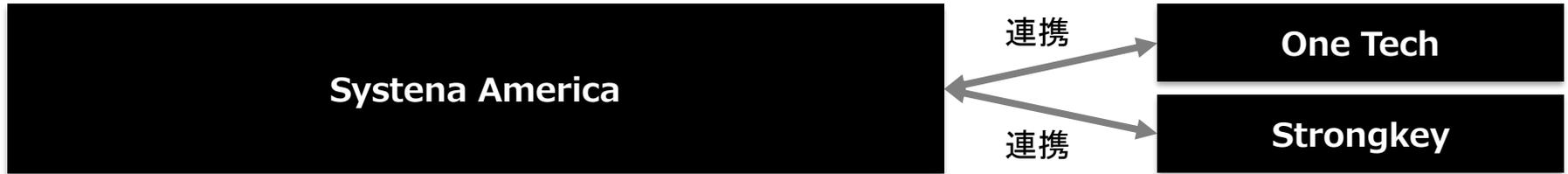
営業利益2.5億円

進捗状況

売上1.5億円

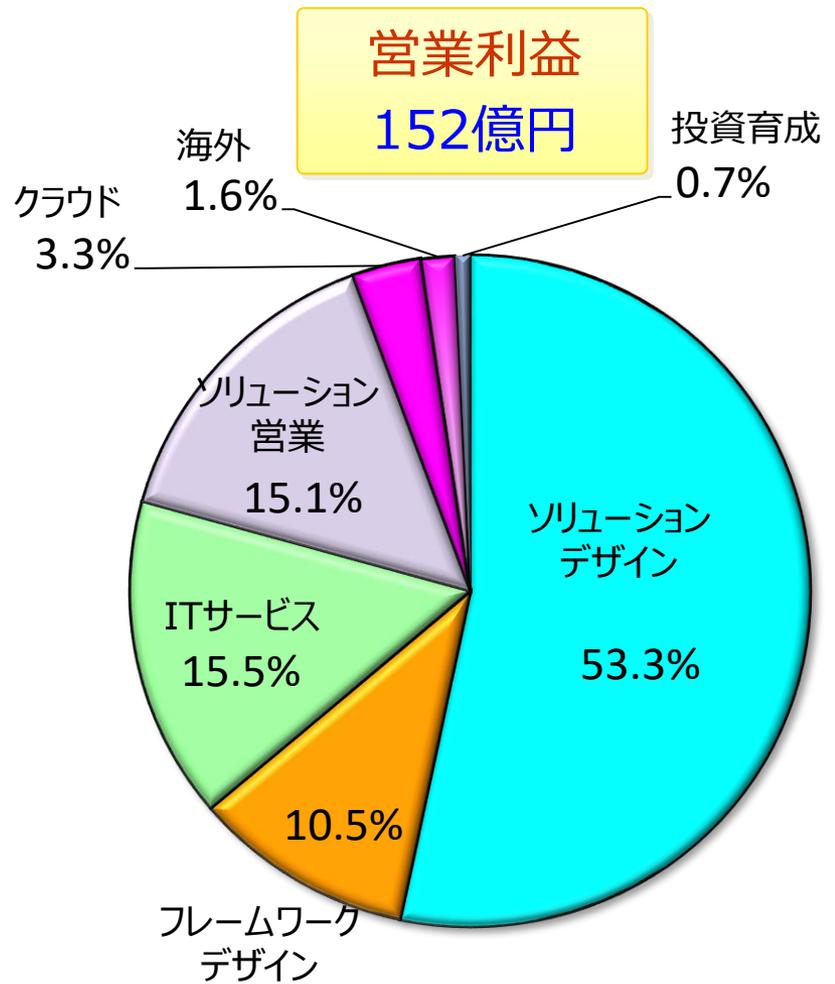
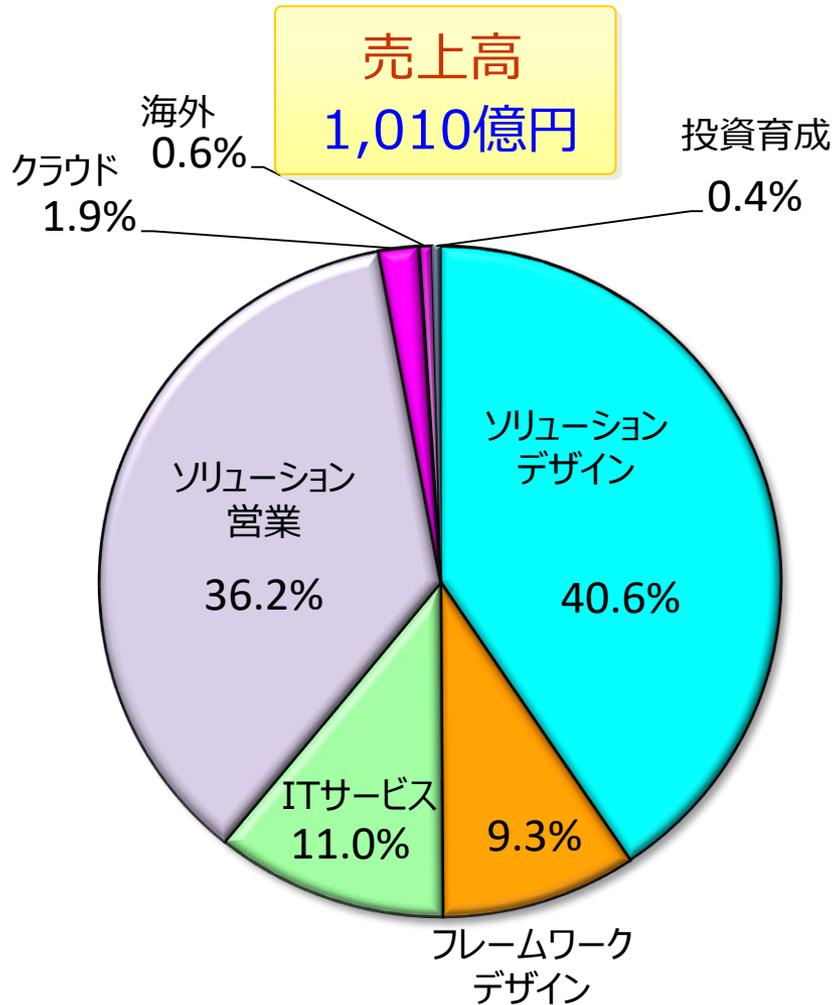
営業利益▲0.2億円

# 7. 海外事業との連携



各本部での強みを結集してAll Systemaで日本展開を目指す。

# 2024年3月期 セグメント別 売上高・営業利益 構成比





**ALL Systema**

# 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。