

システナ 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)

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 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。

戦略

- 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

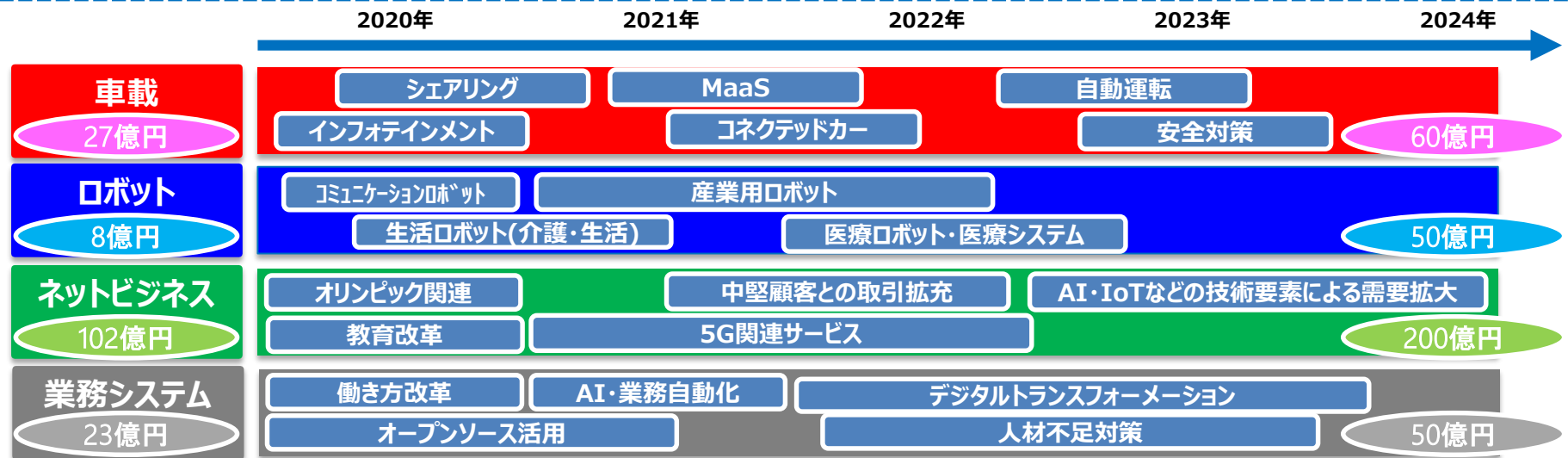
(単位：百万円)

KPI	19/3 実績	20/3 実績	21/3 業績予想	2024/3 目標
売上高	59,742	64,552	62,227	101,000 19/3比1.7倍
営業利益	6,902	8,163	7,634	15,200 同2.2倍
営業利益率	11.6%	12.6%	12.3%	15.0%
営業利益額/人	2.16	2.32	1.89	2.60 同20%増
ROE	24.6%	25.5%	20.6%	25%

- ✓ 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**。



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

2021/3期予想

2024/3期目標

売上53億円

売上57億円

営業利益8億円

営業利益10億円

売上1.8倍、営業利益2倍へ！！

売上94億円

営業利益16億円

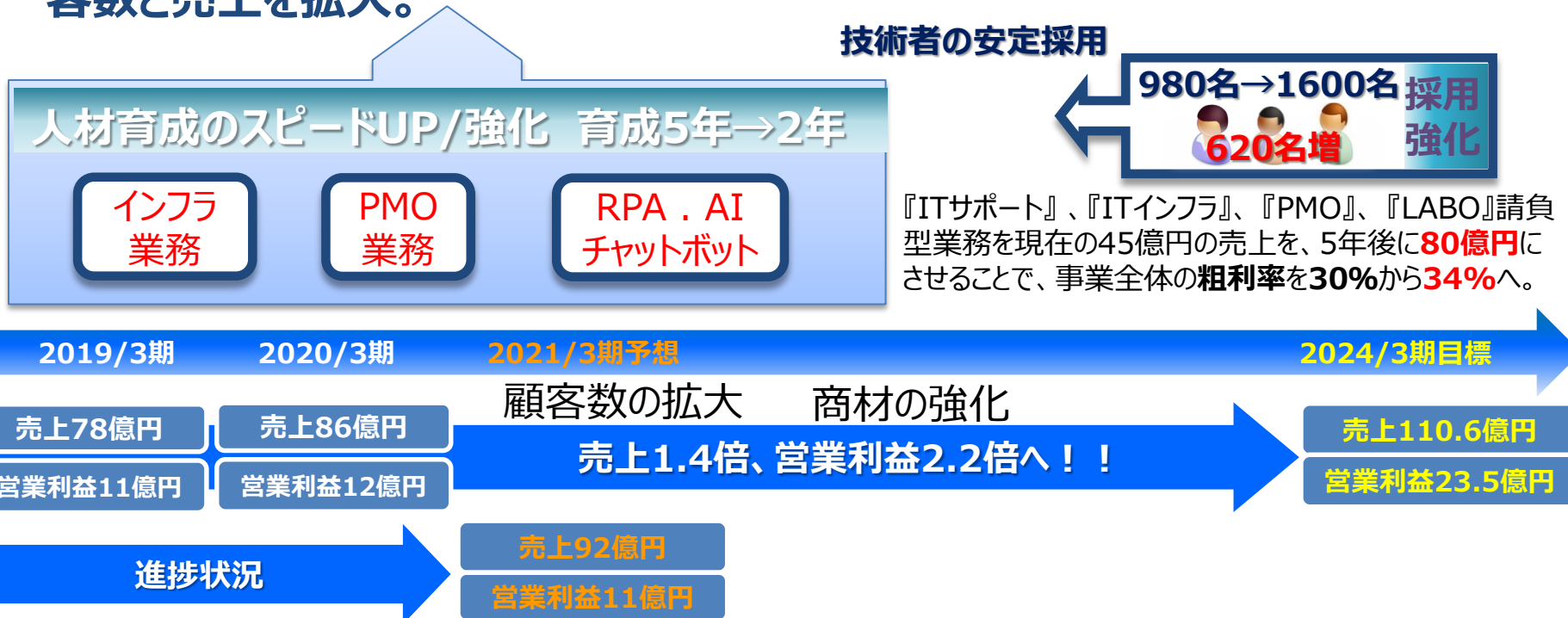
進捗状況

売上56億円

営業利益10億円

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**。



システ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

既存ビジネス

2024/3

+34%増

2019/3



サービスビジネス

2024/3

+176%増

2019/3



クラウドビジネス

2024/3

+341%増

2019/3



2019/3期

2020/3期

2021/3期予想

2024/3期目標

売上240億円

売上258億円

営業利益12億円

営業利益16億円

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23億円

進捗状況

売上220億円

営業利益12億円

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。**



2019/3期

2020/3期

2021/3期予想

2024/3期目標

売上11億円

売上14億円

営業利益2億円

営業利益2億円

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5億円

進捗状況

売上13億円

営業利益2億円

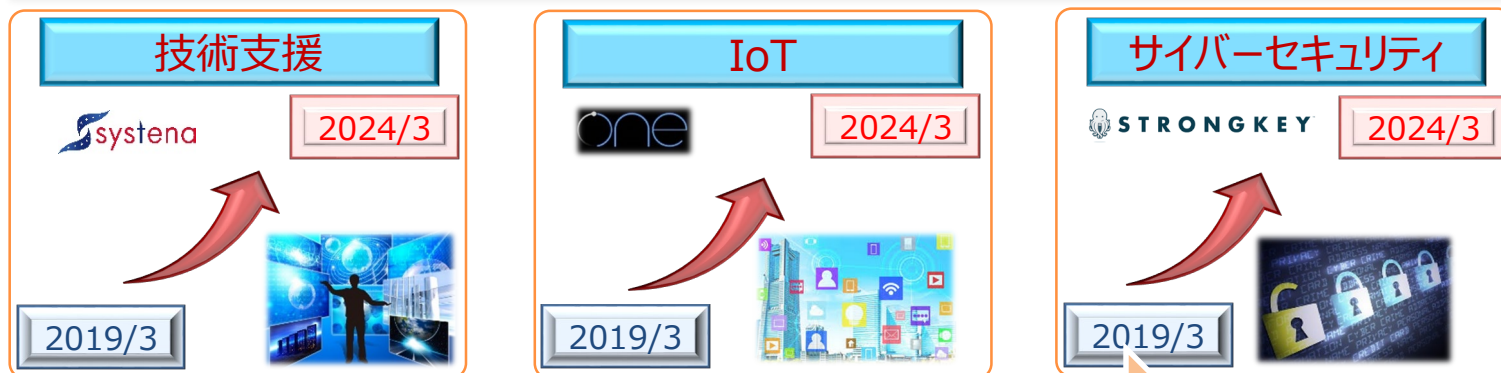
6. 海外事業 (Systema America Inc.)

- ✓ 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



システナ（日本）への貢献：売上15億円 営業利益8億円

2019/3期

2020/3期

2021/3期予想

2024/3期目標

売上1億円

売上1億円

営業利駅▲0.3億円

営業利益▲0.1億円

次なるテクノロジーとマーケットの発掘

売上6.4億円

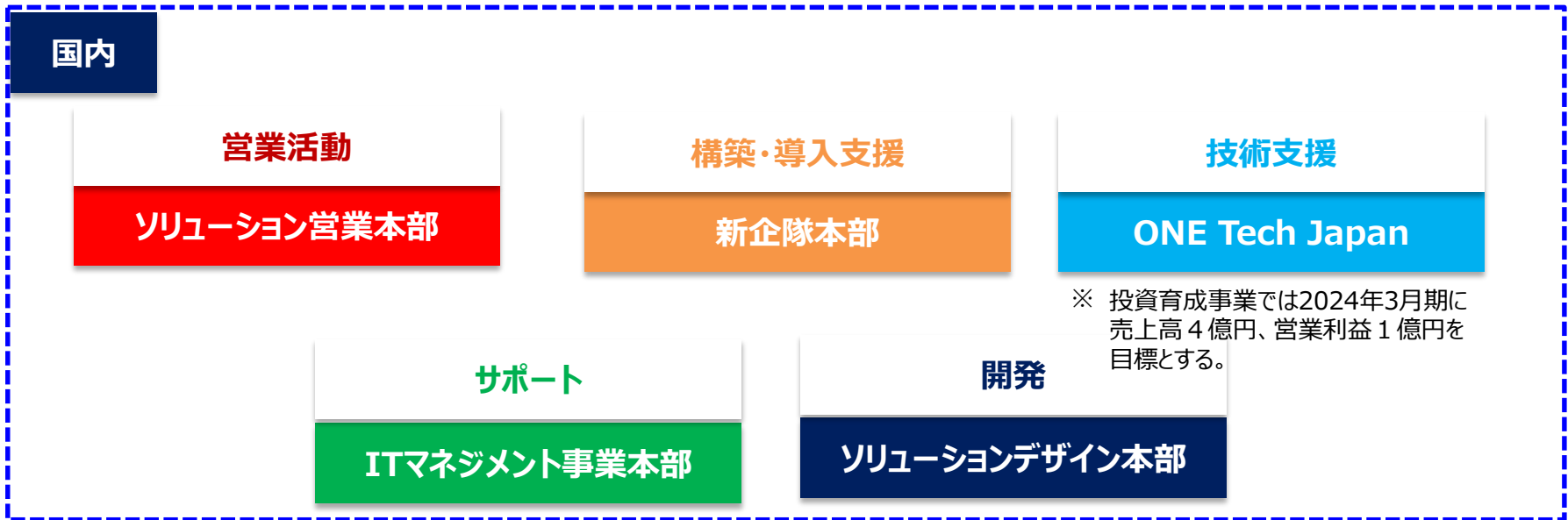
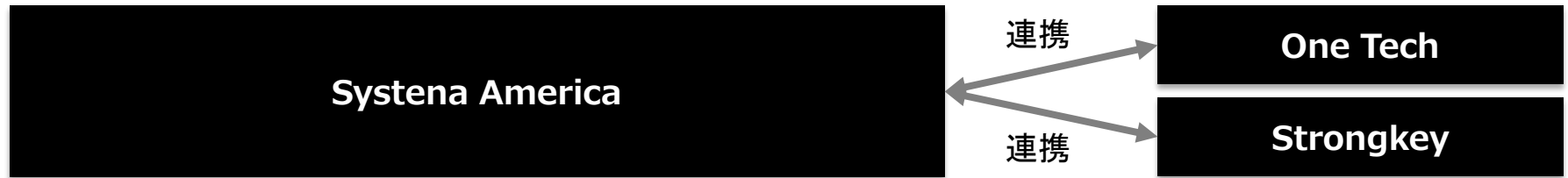
営業利益2.5億円

進捗状況

売上1.5億円

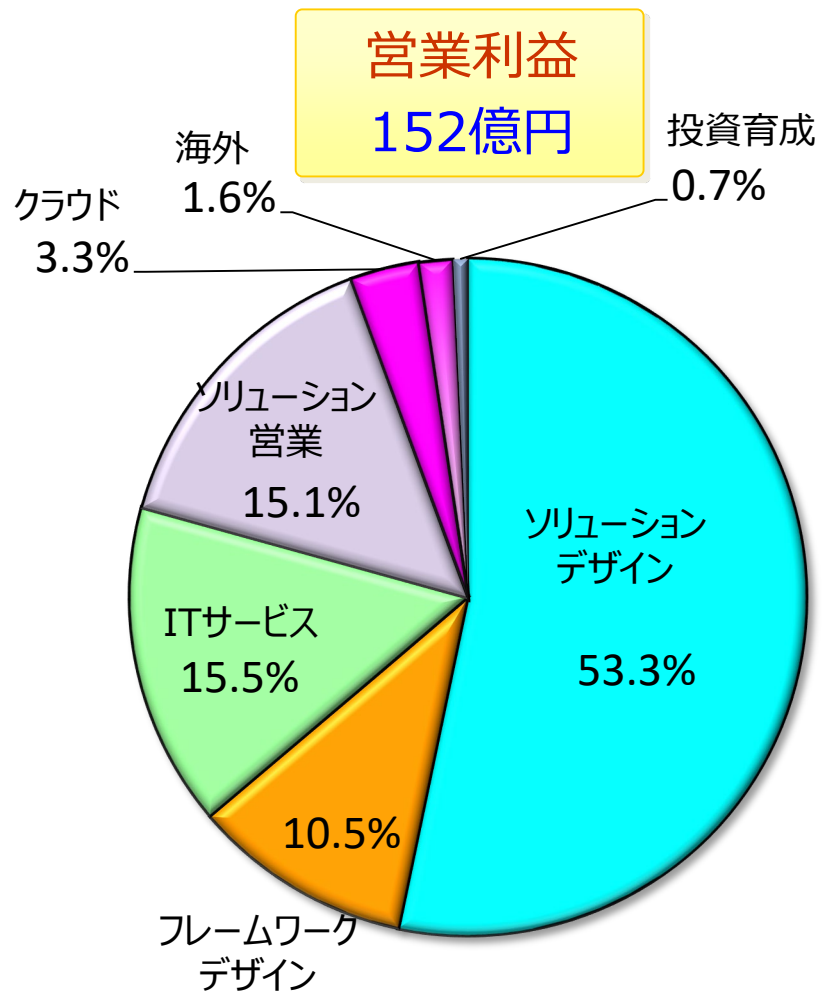
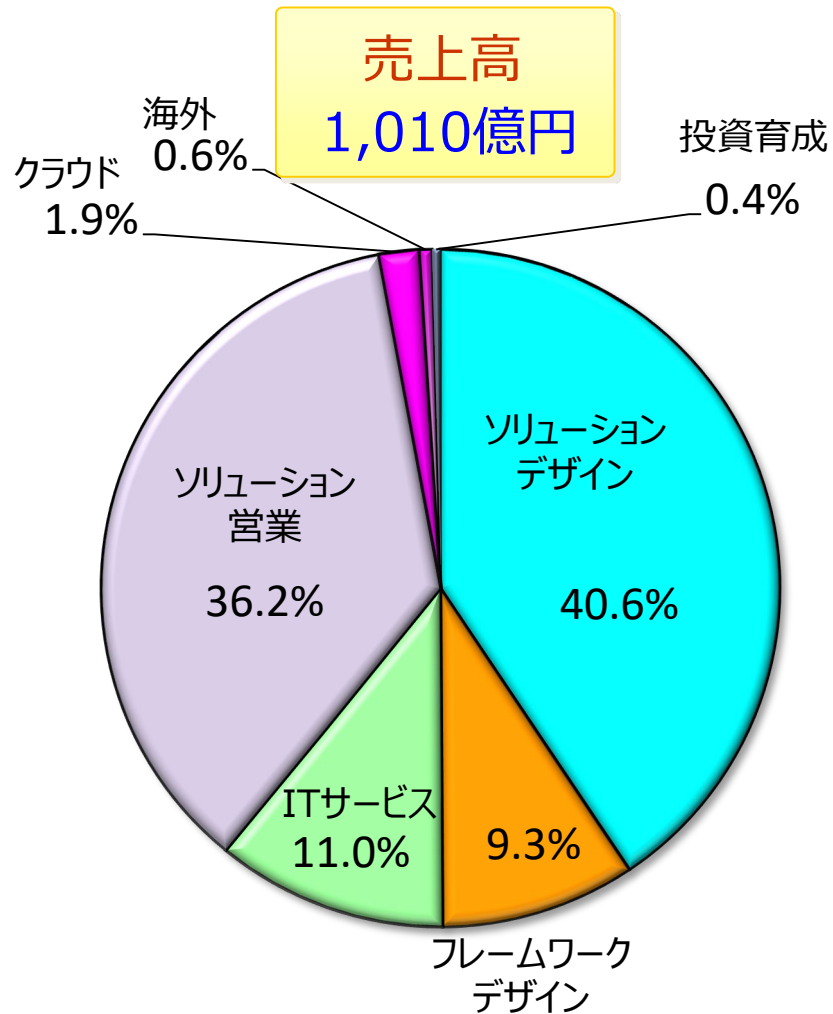
営業利益▲0.2億円

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.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。