



株式会社システナ

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

イベント概要

[企業名]	株式会社システナ		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2019 年 3 月期業績概要および新中期経営計画		
[決算期]	2018 年度 通期		
[日程]	2019 年 5 月 15 日		
[ページ数]	38		
[時間]	17:15 – 18:00 (合計：45 分、登壇：39 分、質疑応答：6 分)		
[開催場所]	103-0026 東京都中央区日本橋兜町 3-3 兜町平和ビル 2 階 第 2 セミナールーム (日本証券アナリスト協会主催)		
[会場面積]	145 m ²		
[出席人数]	60 名		
[登壇者]	2 名 代表取締役社長 三浦 賢治 (以下、三浦) 常務取締役 甲斐 隆文 (以下、甲斐)		
[アナリスト名]*	大和証券株式会社	上野 真	

*質疑応答の中で発言をしたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



登壇

司会：それでは定刻となりましたので、ただ今より株式会社システナ様の 2019 年 3 月期決算説明会を開催させていただきたいと思ひます。まず最初に会社からお迎えしておりますお二方をご紹介します。

まず代表取締役社長、三浦賢治様でいらっしゃいます。常務取締役、甲斐隆文様でいらっしゃいます。

本日は三浦社長からご説明いただくことになっておりますが、ご説明が終わりましたらいつものように質疑応答の時間とさせていただきたいと思ひます。三浦社長、よろしくお願いいたします。

三浦：いつも大変お世話になっております。システナの三浦でございます。本日はご多用中のところ、たくさんの皆様にお集まりいただきまして誠にありがとうございます。

定刻となりましたので早速ですが、2019 年 3 月期の業績概要のご説明と、それと併せまして新しく中期経営計画を発表させていただいておりますので、そちらの概要をこの場でご説明させていただければと思ひます。どうぞよろしくお願いいたします。

会社概要

【会社名】 株式会社システナ 【設立】 1983（昭和58）年3月 【決算期】 3月 【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 【監査役】 常勤監査役(社外)：菱田 亨 【従業員数】 単体：2,565名 連結：3,430名（2019年4月1日現在）	【上場市場】 東証一部 【資本金】 15億1,375万円 【発行済株式数】 112,720,000株 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 社外監査役：佐藤 正男、中村 嘉宏、浜野 正男
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

2

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

まず、会社概要でございますが変わってございません。従業員数が今年の4月に新入社員が入ってまいりまして、グループで3,430名ということになっております。中核4セクター、ソリューションデザイン、フレームワークデザイン、ITサービス、ソリューション営業ということで、変わってございません。育成事業のクラウド事業、海外に関しても変わってございません。

国内グループ会社

●連結子会社

ProVision
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)

IDY
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 Group
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)

GaYa
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)

インターネット オプシニングス
株式会社インターネット オプシニングス

【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)

3

国内グループ会社に関しましても、フォーメーションを変えてございません。

海外グループ会社

●連結子会社

Systema
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
- ・自社高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)

●持分法適用関連会社

StrongKey
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)

Systema
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
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

4

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

海外に関しましても、翌ページに記載しておりますとおリ変わってございません。

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。

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

6

早速ですが、2019 年 3 月期の連結の業績概要についてご説明させていただきます。既にリリースさせていただいたとおり、ソフトウェア開発やネットビジネス、特に E コマース、車載、IoT、ロボット/AI 中心に好調を継続しております。

IT サービスに関しましても業務範囲が大幅に拡大しておりまして、お客様の裾野を広げているような状態で、併せてソリューション営業とのタイアップも好調に進んでおります。ソリューション営業につきましては、営業部隊がシステムインテグレーション事業に注力してきております。クラウド事業に関しましても、育成事業の中で積極的に展開して結果も出しておりまして、結果的に大幅な増収増益を達成しております。

当期の実績数字は、ここにありますとおり、597 億の売上、営業利益に関しましては 69 億ということで、前期比は売上 10%の伸長、営業利益に関しては 33.5%伸長しております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



ポイント①

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。		

7

次のページに、特に中核事業であります4セクターにつきまして、大きな売上利益を達成したポイントを簡単に記載してあります。

主力のソリューションデザイン事業に関しましては、前中計から参入しましたオートモーティブ、あとは我々が基本的に得意としておりましたインターネットサービス事業、ここでのシステム開発がとてもよく伸びまして、数字を作ってきております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

ポイント①

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。		

7

また投資分野でもありますロボット、AI、IoT 関連、こちらも旺盛な状況で、売上 12.6%の増、営業利益にしましては 38%増加し、全社の利益に大きく貢献してくれています。

フレームワークデザイン事業ですが、ここは前中計のスタート時は大手メガバンク様と大手生損保様の売上が 100%の構成でしたが、その既存事業に加え、新たにネット銀行さん、決済系、こういった新規領域へ舵を切って売り上げを拡大させました。その中でも、自動化ツールRPA、ライセンス販売等の導入支援、こちらを新たにスタートさせまして受注を拡大しております。

IT サービスにしましては、もともとお客様の社内システム部門が主力のお客様先でしたが、お客様のプロフィット部分に対しての営業強化、または社内 IT に関しては Windows10 のリプレイスに注力してまいりました。

あとは働き方改革の追い風と申しますか、新たな需要ということで移動体端末、タブレットを中心としたスマートデバイスの導入、こういったところのセキュリティデバイス管理といった高付加価値のスポット案件も売上利益を牽引してくれております。

ソリューション営業にしましては、同じく Windows7、2008 のサポート終了に伴うシステムの改版、ここが非常に大きく増大しました。特に前中計の最終年度であります 37 期にしまして、減収減益の計画を掲げていたのですが、地力がついてきまして、非常にリニアに数字を積み上げてくれた結果、ソリューション営業部隊に関しても増収増益という結果が出せました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

ポイント②

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、 複数の単月黒字化を達成 ！				

8

育成の柱でありますクラウド事業に関しましては、新サービス Canbus.の受注が好調と書いてありますが、順調な滑り出しというところです。こちらでも働き方改革の一環で、GSuite の案件とリンクさせた Cloudstep の受注が受注増に大きく貢献してくれております。

海外事業に関しましては、まだまだ利益に関しては投資段階ではありますが、自社プロダクツ、サービスの核となるセキュリティ商材、あとは One Tech 社との IoT のプラットフォーム商材が非常に固まってまいりまして、皆様のお手元にもありますように、雑誌広告媒体にもご紹介できるようになったというのが実績でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



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

9

こういったポイントを踏まえまして、各セグメントごとの売上構成はこういった形になっております。

ソリューションデザイン事業の利益が大きく貢献してきておりますし、残りの三つのフレームワークデザイン、IT サービス、ソリューション営業の中核事業に関しても前年対比二桁増、ソリューション営業に関してもふたを開けてみると地力がついてきた結果、売上利益は計画を大きく上回るというところで着地することができました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



セグメント別営業利益（連結）＜前期比＞

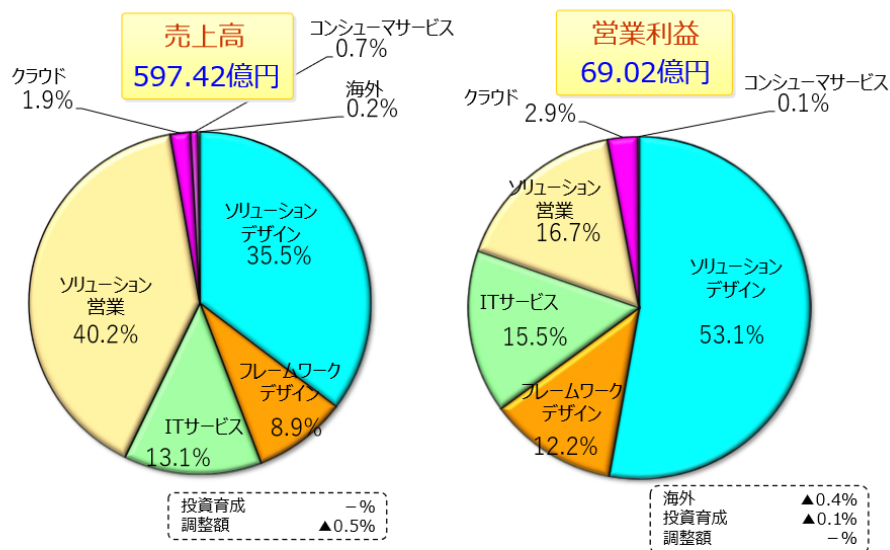
（単位：百万円）

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

10

営業利益に関しても、次のページに記載のとおりでございます。

セグメント別 売上高・営業利益 構成比



11

セグメント別の売上利益の構成比の円グラフでございますが、大体こんな形に今現在のシステナグループはなっております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

売上高では、ソリューションデザインとソリューション営業が35%ずつの比率となり、双璧をなすと計算していたのですが、ソリューション営業がお客様とのリレーションを非常に深くして地力がついてきているため、40%を超える売上構成になっております。

営業利益に関しましては、新たに前中計でスタートしたオートモーティブのマーケット及びネットビジネスの利益性の高い案件を抱えているこのソリューションデザイン事業が、前期の構成比率よりも、4~5ポイント躍進しまして53%となり、構成比はこんな形になっております。

システナになりまして初めて策定した中期4カ年計画の最終年度がこの2019年3月期でございますので、この4カ年中計の達成状況を振り返ってみたいと思います。

4年前、ソリューションデザイン事業は移動体を中心とした利益性の高い案件を受注して売上利益を牽引してきておりましたが、皆さんご存知のとおり、マーケット状況も大きく変わり、我々の持っているテクノロジーをどこに舵を切っていったらいいだろうと考えた結果、前中計は成長エンジンを新たに創造していこうというキーワードでスタートしました。

中期4カ年計画 達成状況

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	59,742	56,000	3,742	6.7%
営業利益	2,226	3,172	3,693	5,170	6,902 3.1倍	5,500 2.5倍	1,402	25.5%
EPS (円)	37	90.59	89.68	145.26	※188.08	—	—	—
配当 (円)	30	32	36	46	※64	52	12	23.0%
配当性向	81.0%	35.3%	40.1%	31.7%	34.0%	40%以上		
ROE	7.3%	17.2%	15.7%	22.4%	24.6%	20%以上	◎	◎

※ 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)

13

そのときに設定した戦略がここに書いている四つの文言です。

修正も何もしないで、4年前に設定したそのままだと記載しておりますが、オートパイロット、スマートシティ、ロボット、IoTソリューション、サービス、あとはコアテクノロジー、これから伸びる成長産業の業界だということに舵を切ろうということで進めてまいりました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

我々が得意としております最も伸びる分野に経営資源を集中させようというところで4カ年中計がスタートして、そのときに当初目標として設定しておりましたのがこの黄色で表示した当初目標でございます。2015年3月期、ここの数字ですね。これをベースにして考えて、売上は1.5倍の560億円、営業利益は2.5倍の55億円を目指そうと計画しました。

EPSは一つの指標として記載しているとおりでございますが、配当性向は40%以上ということをやっと上場以来掲げておりますので、52円を想定して頑張っていこうと決めました。

ROEに関しては当初7.3%だったのですが、20%以上を目指してやっていこうということで4カ年中計をスタートしました。2019年3月期においてここに掲げてあります実績のとおり、売上に関しては、1.6倍の597億円、利益に関しては3.1倍の69億円となりました。

ROEに関しては25ポイント弱に高まりました。新たな成長エンジンを創造していこうということでシステナになってから初めてスタートさせた前中計において、大きく我々は手応えを感じたというところがございます。

おかげさまをもちまして、ベースとなる軸ができあがったかなと考えております。

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	63,147	—	59,742	—	3,404	5.7%
営業利益	7,865	12.5%	6,902	11.6%	962	13.9%
経常利益	7,622	12.1%	6,706	11.2%	915	13.6%
親会社株主に 帰属する 純利益	5,140	8.1%	4,584	7.7%	555	12.1%

15

今年の4月から2020年3月期となり新しい期がスタートしております。新しくスタートした新中計の内容に関しては、一番最後にご説明いたします。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



まずは2020年3月期、我々で言うと38期になりますけれども、こちらの業績予想をお話しさせていただきます。

売上は630億円、前年対比で5.7%、営業利益に関しては78.6億円、13.9%の伸びを計画しております。

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。		

16

各セクターごとのポイントを先ほどの振り返りよりは詳しく記載しております。ソリューションデザイン事業は4年前、新たなセグメント、成長するマーケットに大きく舵を切ろうということでスタートして、大きな手応えを感じております。

今期はさらにそこを拡充し、手薄になっているところを補完し、さらに伸びるオートモティブのマーケットの中でも、さらにブルーオーシャンのところに、布石を打っていきます。ボルダリングでいうところのルートを新たに見据えて、そこをキャッチアップしていこうという計画を今期立てております。

新たな成長エンジンの創造ということで、前中計の中に社会公共のセクターを入れておりましたが、あえて今期、38期からは脇に置いて、代わりに業務システムを新たな柱とすべく、業界カットではなく技術カットでさらに力を入れていこうと考えております。

ここはオープンソースを使ったシステム改版で、我々と同じ業種業態のIT業界もそうですが、皆さんお使いのITシステムがもうだいぶ古くなっており、働き方改革の要請もあり、インフラの再構築、減価償却も終わって、さらにモビリティも活用したスピード経営に変えていかなければいけ

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

ないということで、それに耐えうるシステム構成に 2020 年を境に改版しないといけないという案件のご相談が増えております。それをこのオープンソースを使ってオフショアとリンクさせながら、受注を拡大していこうと今新しく育てております。

ロボット以外に関しましても、コミュニケーション系の開発支援とサポートが中心でしたが、もっともっと違う FA であったり、クリーンアップであったり、介護であったり、そういった分野との連携を踏まえたロボット AI にシフトしていこうと考えております。

インターネットサービスに関しては、この中でも一番パイが大きく伸びると考えているところですが、決済、E コマース、あとはオリンピック等々で見られるような会員管理やエクステンジ、こういった需要を梃にしてさらに伸ばしていこうと考えています。

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. オールシステナ連携、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。

17

フレームワークデザインは、ソリューションデザイン事業に追いつけ追い越せで、前中計をスタートさせて 2 年ほど経ったところから、私から大きく指示を出し、新たなお客様で 30%から 40%ぐらい売上を作ろうということで進めてきましたが、こちら手応えを大きく感じてきております。

DX、デジタルトランスフォーメーション、あとは RPA、業務自動化、ボット、クラウドなどをキーワードに新しいお客様を開拓してきております。

非常にここは順調に成長してきておりまして、直近の数字で言うと、32%の売上が新たなお客さまからの売上となっております。副産物ということではないのですが、我々は既存事業のお客様をないがしろにしているわけではございませんので、これはシステナじゃないとだめだろうというよう

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

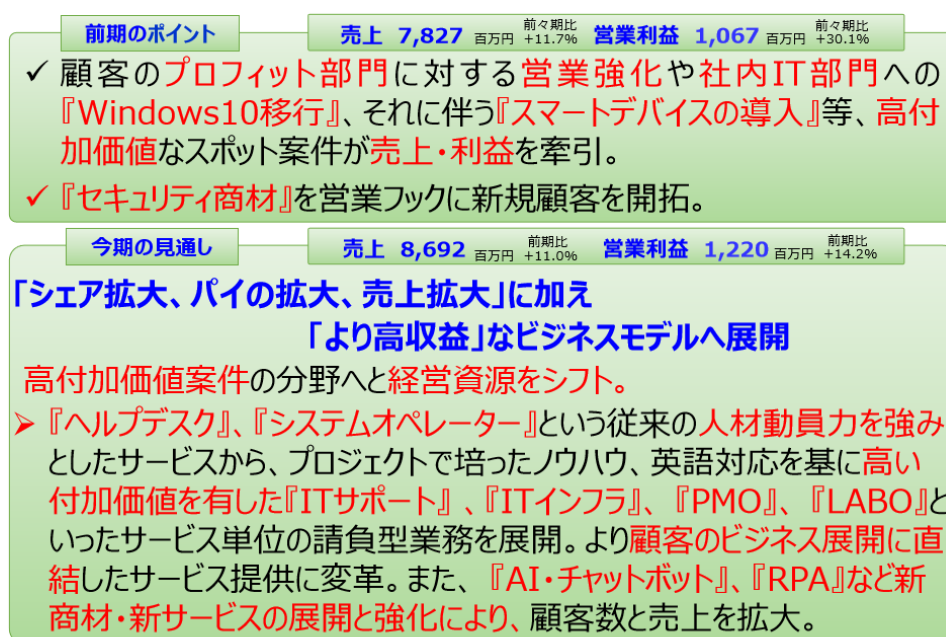


な案件を、既存事業のところでも選択と集中したうえで、営業活動させていただいているという状況です。

そういった背景がありますものですから、何でもかんでも受注するということではなく、非常に利益性の高いもの、またはレガシーからオープンソースを使ったり、新たな取り組みでシステム改版を行うもの、未来につながるものとまたそういった保守、そういった案件を選択集中できる形になってきております。

それらも踏まえて利益率を押し上げてきているので、さらにここを伸ばしていこうと考えております。

3. ITサービス事業



18

IT サービスでございます。ここも同じく、前中計で手応えを感じてきておりますので、さらにプロフィット部門、営業部隊のお客様とタイアップできる形でサービスの拡充を図っていきたいと思っております。

このサービスの拡充はスマートデバイスの導入や、ボットを採用しての自動化やセキュリティ商材を中心とした情報リテラシーを高めていくサービスを中心に、単価を上げたり、顧客数や売上を拡大したりしております。

このお客様は旧カテナ社の持っていたお客様がベースとなっておりますので、非常にビッグカンパニーであり、一言で言うとオールドカンパニーというふうになるのかもしれませんが、とても裾野が広いお客様のバックオフィス系を担当させていただいております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

そういった関係もありまして、我々のサービスを導入していただこうと一生懸命頑張っておりますが、まだまだ IT サービス事業の全体を 100 とすると、20%ぐらいしか我々のサービスや自動化などの導入が進んでおりません。まだまだ受注残が足りない状態でございますので、この裾野を広げているお客様へのサービス提供をさらに 30%、40%と広げていきたいと考えております。

4. ソリューション営業

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		

19

ソリューション営業でございます。こちら先ほどお客様のシステム改版の案件をいただくということが非常に大きくなっているとお話ししましたが、まず、いの一番にしなければいけないのが、どんなシステム構成にしようかということになります。どんな設備投資、今 PC を導入したらいいのかというところで、いの一番に動かなければいけないのはこの部隊でございます。

最近の PC の需要も、薄利多売とは言いましても、お客様が使う PC のレベルが非常に高くなってきております。もちろん FA という非常に安価で、粉塵に強いとか、壊れないとか、そういったところを重視するのですが、非常にデザイン性が強いとか、高演算処理能力の PC など、非常にハイスペックのマシンを要求するお客様が多くなってきております。

あとは、バックヤードでいいますと、全部クラウドに持っていくのではなくて、自分のところでハイブリッド型のサーバー構成を持ちたいとか、今まで我慢して何とかオンプレで頑張ってきたり、全部クラウドに持っていこうと試みたのだけれども、コールドデータ、ビッグデータが重すぎて、従量課金制で費用面が逼迫してきたので、そういったところを何とか分けてやれるハイブリ

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

ッド型のシステム構成はないかということで、ハイパーコンバージドを我々が導入させていただいている案件や事例が多くなってきています。

そういった形を見れば分かるように、ただの物販、モノ売りというところから、他のソリューションデザイン、フレームワークデザインの開発部隊とリンクしたオールシステナの SI の営業部隊に成長してきているのが実態でございます。

ここの営業部隊が技術部隊、約 50 名を超えるインフラ構築部隊を 4 年前から一生懸命育成してきました。

ここの部隊のサービス売りの売上構成が 4 年前、5 年前だとほぼゼロから 5%未満だったのですが、それが現在では、20%を超える形になってきています。この部隊は非常に粗利が高くて、単純物販の構成でいくと利益が低いのですけれども、こういった自社のサービス部隊の高利益体質が押し上げてくれた結果、営業利益率が 5%、6%という状況になってきております。

ソリューション営業には、さらにオールシステナの SI の総合営業を目指してもらおうということで、自社商材の海外との連携、他部門との連携を強化していきたいと考えております。

5. クラウド事業

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。		

20

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



クラウド事業は、Canbus.、これは自社導入しているのですが、IT 経営、ここを中心に DX の案件を喚起していこうと考えております。お客様にいいものですから使ってくださいという前に、まず自社の中で使っていこうと、磨きをかけている状態です。

まずは働き方改革の延長線上でグループウェアを導入してから、Canbus.のほうも需要喚起していこうという戦略で考えております。

6. 海外事業 (Systema America Inc.)

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. StorngKey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。				

21

海外に関しては、やっと売る商材が明確になりまして、この商材で営業攻勢をかけていく元年になると考えています。アメリカマーケット及びヨーロッパ、あとは IT プラットフォームで言うといろいろなところからの引き合いが非常に大きくなってきています。

特にアメリカ国内における PoC、実証実験の受注だけでもシステナアメリカだけでは対応しきれないくらいに増えてきています。

ユーザー企業群も非常に大きな総合デパートや、政府機関などの客が多いので、これらの安心、安定した実績をもとに日本マーケットにも展開していくという準備も含めて 38 期からスタートしていきたいと考えております。

これらを踏まえまして、セグメント別の売上が次のページに載せている表のとおりでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

通期業績予想（連結）

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

※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。

22

利益構成に関しては次のページを計画しております。

通期業績予想（連結）

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

※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。

23

サポート

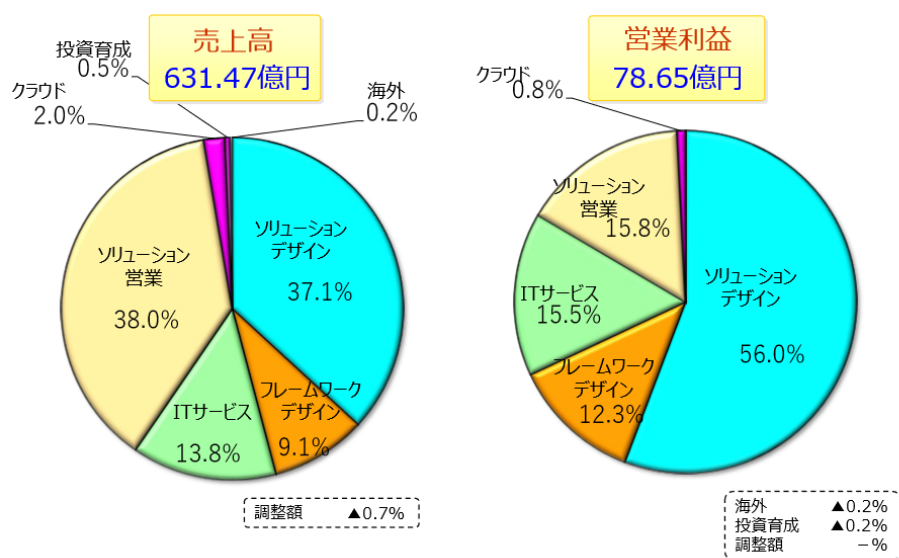
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



セグメント別の売上高と営業利益の構成はこのとおりになっております。まずは第1期目の中期経営計画のスタートとして、投資と経営資源のさらなる移動を手堅くやってこうと考えているのが38期です。

通期業績予想（連結）

セグメント別 売上高・営業利益 構成比



24

続きまして、冒頭で申し上げましたように、新しく中期経営計画5カ年、今回はバージョンツーということで発表させていただいております。簡単な内容ではありますが、そちらの説明を最後にさせていただきます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

(1) 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。

26

我々の経営指標、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！、これが経営目標と、これは変えてございません。

経営資源のさらなる儲かるところへのシフト、我々の持っているセグメント、プロジェクト単位も含めてスクラップアンドビルドでどんどん成長分野に経営資源に投資していこうという姿勢は、これもさらに強くしていきたいと考えております。

(2) 目標とする経営指標

- 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。

27

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

目標とする経営指標に関しましても変えてごさいません。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、これを重視して進めていきたいと考えております。

新中期 5 ヵ年計画



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。

Copyright © 2010 – 2019 Systema Corporation All Rights Reserved.

28

それでこの 5 ヵ年の中計の大方針なのですが、ここに書いてありますようにデータ経営による生産性向上と銘打っております。中身に関してはもう既にプレスリリースさせていただいておりますが、クラウド事業で自社開発し、今、導入している Canbus.、こちらを使ってリアルタイムに経営指標を見ていきます。

プロジェクト単位で稼働、利益率、進捗基準、そういったものを早期に把握して、より見える化した数値化データを経営情報として徹底して活用していき、1 人当たりの社員の生産性の向上に結びつけて、利益の最大化をこの中計 5 ヵ年で目指していきたいと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



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	101,000 (1.7倍)
営業利益	6,902	15,200 (2.2倍)
営業利益率	11.6%	15.0%
営業利益額/人	2.16	2.60 (20%増)
ROE	24.6%	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。

Copyright © 2010 – 2019 Systema Corporation All Rights Reserved.

29

その上での新しいストラテジーですが、今後10年で最も伸びる分野、特にここに書いてありますオートモーティブ、キャッシュレス/決済、RPA/クラウド、一番利益性に寄与してくれるであろう自社プロダクツ、自社サービス、こちらを拡充する、そんな中計にしていきたいと考えております。

これをベースにKPIを出させていただいております。売上高に関しましては1.7倍の1,000億を超えていこうと。営業利益に関しましては2.2倍の152億、営業利益率に関しましては15%を目指していきます。

あとは新しく出しておりますけれども、データ経営を用いることによって1人当たりの営業利益額を新しいKPIとして見ていきたいと考えており、20%増を新中計で目指していこうと考えております。

ROEに関しましても今24.6%ですけれども、引き続きこちらはキープした形でさらに伸ばしていきたいと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

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。**



Copyright © 2010 - 2019 Systema Corporation All Rights Reserved.

30

各セクターの概要のポイントを次ページ以降載せております。ソリューションデザイン事業に関しましては、どんなマイルストーンがあるのかを各ソリューションデザインを100とするとセクター、車載ロボット、ネットビジネス、業務システムということで載せてあります。

ここに書いてあるイベント、マイルストーン、キーテクノロジー、こちらを押さえた形でさらに高利益体質にもっていかうと思っています。

また、ソリューションデザイン事業の技術者の確保、新卒の採用も含めて、オフショアのメンバーのさらなるレベル向上、こういったところも投資していきます。

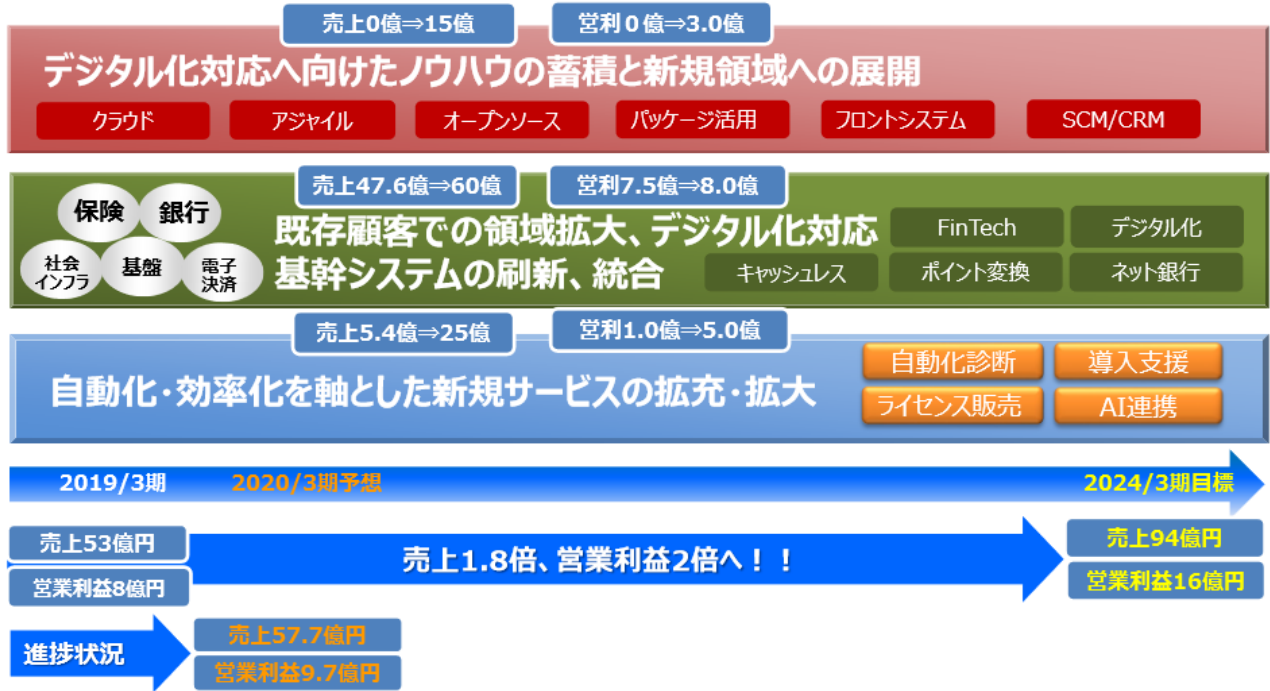
また、開発フロアも手狭になっておりますので、さらなる開発センター、ラボの拡充にも投資していきたいと思っております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

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。**



Copyright © 2010 – 2019 Systema Corporation All Rights Reserved.

31

フレームワークデザインに関しましても DX の対応、こちらを外さないように、今非常に手応えを感じてきております。エクスチェンジ Fin Tech、ネット銀行及びデジタル化というところをパッケージやオープンソースも活用しながら伸ばしていきます。レガシーと言われている売上構成比率をフィフティフィフティにもっていき、さらに既存事業に関しても非常に高い利益率のプロジェクト受注ができておりますので、さらにここも裾野を広げていきたいと考えております。

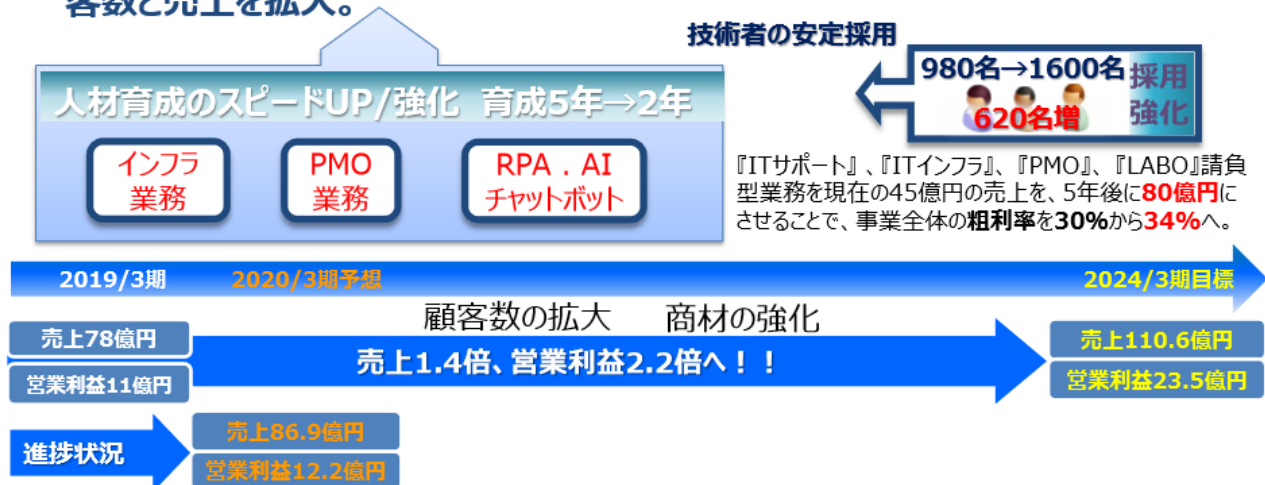
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

3. ITサービス事業

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**。



Copyright © 2010 - 2019 Systema Corporation All Rights Reserved.

32

IT サービスにつきましてもポイントは既にお話させていただいたとおりですが、まだまだ我々のお客様全体のうちの 20%もいないような状態でございますので、ここをもっともっと裾野を広げて、我々がこれから掲げる自社プロダクツ、セキュリティ、IoT のプラットフォームをどんどんお客様に紹介して、さらなる利益性の高いプロジェクトにしていきます。

あとは動員力ではなくて、お客様の本当にバックオフィス全体をソリューション営業部隊と一緒にアウトソーシングしていただけるようなサービス事業にさらに成長を遂げていき、利益性の高いものにしていこうと考えております。

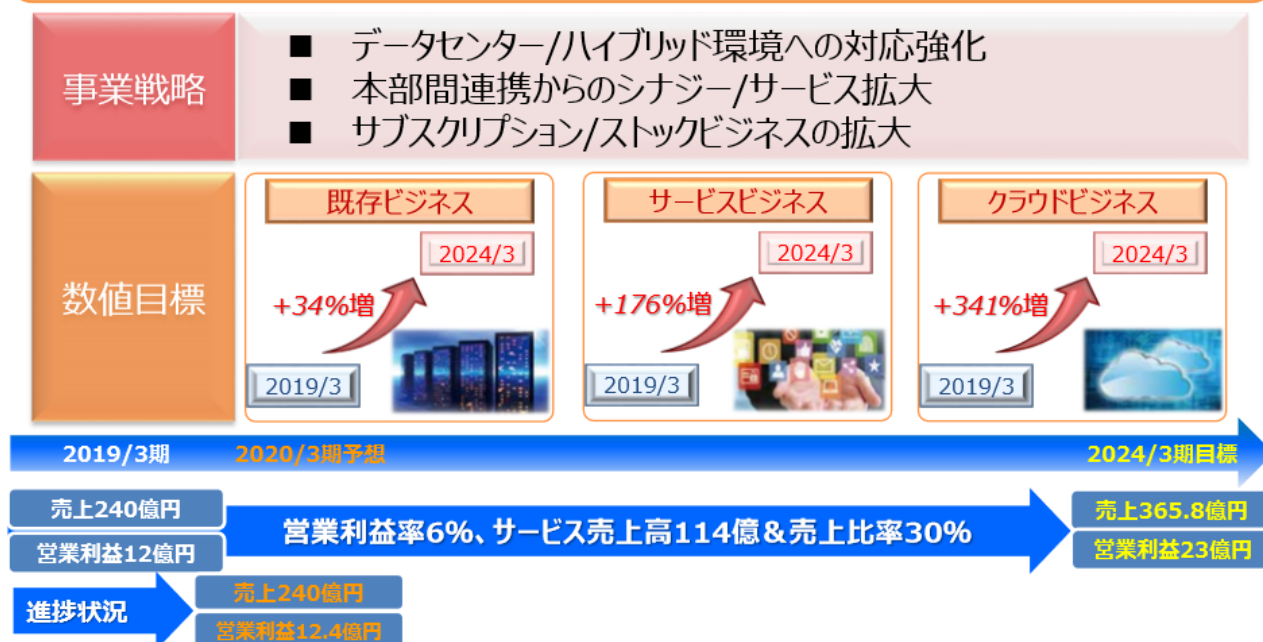
障害者雇用をしている東京都ビジネスサービス株式会社という我々の子会社もあるのですが、このプロジェクトも非常に特殊な受注体制や、一日の長で業界の中でもリードオフでしている案件もありますので、さらにこういったサービス全体をオールシステナとして拡充していった底上げもやっていきたいと考えています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

4. ソリューション営業

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。



Copyright © 2010 – 2019 Systema Corporation All Rights Reserved.

33

ソリューション営業部隊でございます。こちらの既存ビジネスが PC、サーバーの販売と、その導入と考えていただければと思います。

我々ここは外せないというか、非常に大切なドアノックツールでございますので、全体の売上構成の大体 35%を占めておりますが、パイを広げつつもこの比率は変えないで、さらに進めていこうと思っています。

既存ビジネスをベースとしながら、利益性の高いサービスのビジネス、クラウドビジネス、こういったところをさらに2倍3倍と伸ばしていこうと考えています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

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**。



Copyright © 2010 – 2019 Systema Corporation All Rights Reserved.

34

クラウド事業でございますが、一言で言うと自社サービスを一生懸命つくりだしたのはこのセクターでございます。Canbus.をこれから全面に打ち出していきたいと考えております。

付加価値の高いサブスクリプションモデルを推進と書いてありますが、その柱プラス業務系のSI、メーカーさんとのタイアップ、協業案件というのをクラウド事業が営業まではやって、開発に関してはフレームワークデザイン事業やソリューションデザイン事業に流すスキームを作っていくのもおもしろいかなと考えております。

まずは当面はこの Canbus.のクオリティアップと導入支援、いろいろな対応ができるようなクラウドデータベースに育て上げていくというのが当面の投資で、投資元年 38 期になると思いますけれども、そこをキープしていきたいと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

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。



Copyright © 2010 – 2019 Systema Corporation All Rights Reserved.

35

海外事業でございます。PoCをやっている技術支援、ここは何とか効率化を図って、単黒のベースとなる、非常に堅い技術支援の売上を作りつつ、IoTプラットフォーム、あとはストロングキーのサイバーセキュリティをキーとしたプロダクト、この販売をぜひ軌道に乗せていきたいというところでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

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。

Copyright © 2010 – 2019 Systema Corporation All Rights Reserved.

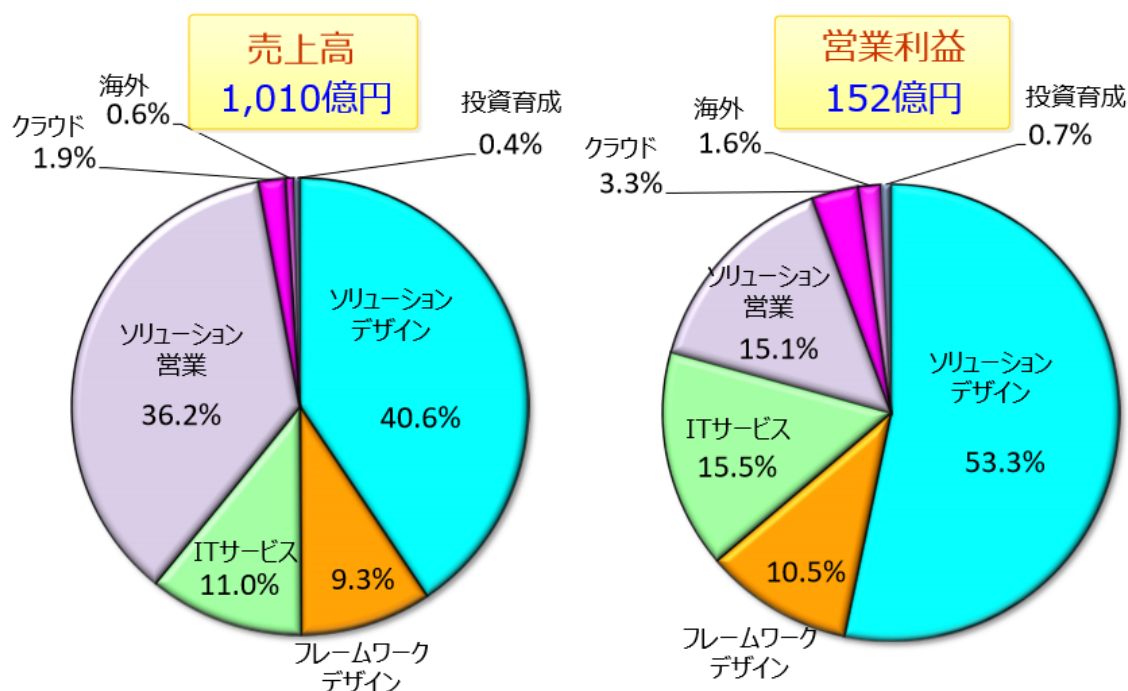
36

それを連携させていくのも次のページに記載してありますように、システナアメリカ単体でやってもなかなか難しいので、国内でそれぞれの中核であるセクターとリンクさせながら、営業活動、構築・導入支援、技術支援、開発サポートを行っていきます。大体 3,000 数百名の規模の会社でこれだけのセクターを持っている事業体は稀有ではないかと個人的には思っております。

そういったところで、ゆりかごから墓場までではありませんが、これだけ売ればいいというわけではなくて、全ての支援体制をお客様に提供していき、その上で海外事業と連携を進めていきたいと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



Copyright © 2010 – 2019 Systema Corporation All Rights Reserved.

37

次のページには構成比を出しております。一応5年後の数字計画としてもやはりソリューションデザインが売上・利益ともにウエイトが大きいと思っております。

投資することもソリューションデザイン事業は多いのですが、それを上回る比率で売上利益を、たたき出せるのではないかと考えております。

いずれにしても、このKPIを目指して進めていき、今期はこの第2期中期経営計画がオールシステムナで取り組んでいく元年にしたいと考えております。

各セクターそれぞれ強みがおかげさまでできました。各セクターの利益性も非常に高くなってきておりまして、次の投資の商材、サービスも控えております。

ただ、これをセクターごとで売るのではなくて、今申し上げましたように営業部隊、サポート部隊、開発部隊、またはさらにそのサービスを拡充していく部隊、つくっていく部隊というオールシステムナの力を結集して新たなステージに第2期の新中期経営計画、数字をつくっていくとともに、伸張させていきたいというのが我々の思いでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

非常に手応えを 2019 年 3 月期をゴールとした前中計では感じておりますので、今お話をさせていただいた新しい中計でも皆様のご期待に応えるべく、一丸となって頑張っていきたいと思っております。今後ともどうぞご期待いただければと思います。

つたない説明でございましたけれども、以上で私からのご説明を終わらせていただきます。

ご清聴ありがとうございました。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



質疑応答

司会：三浦社長、どうもご説明ありがとうございました。それでは残りの時間、20 分ぐらいでございますが、質疑応答のセッションに入らせていただきたいと思います。

ご質問のある方、挙手していただければ係の者がマイクを持ってまいります。

1 点ちょっとご留意いただきたいことがございまして、申し上げます。この IR ミーティングはこれからの質疑応答部分を含めまして全文を書き起こして公開する予定となっております。したがって、ご質問の際、会社名、氏名を名乗られた場合はそのまま公開されることになります。

もし匿名を希望される場合はそういうことで、質問される場合に名前をおっしゃらないでいただければと思います。それはお任せいたしますが、一応ちょっとそこだけご留意、お願いいたします。

それではご質問あられる方、いらっしゃいますでしょうか。ちょっとお待ちください。

上野：ご丁寧な説明、どうもありがとうございました。大和証券、上野でございます。

御社のリソースの増加分と増収のご計画のほうなのですが、その過去のデータを見ますと今年度の説明会資料にある従業員数、連結従業員数、3430 人なのですが、6.9%増えていまして。

リソースの増加と生産性の向上単価と考えると、売上高、もうちょっと伸びているのではないかと思うのですが、何かこの 7%近い従業員増に対して、例えば今回、外注さん、そんなに増えないよですとか、もしくはリソースは増えたのだけれども、例えば将来の自社コンテンツのために働くと短期的な売上高にならないとか、何か理由があるのか、単にバッファを置いているのか、どちらでしょう。

三浦：おっしゃるとおり、1 人当たりの社員の生産性というところで、20%増を目標ということで置いております。

今の受注残、あとは 5 年後の計画しております事業の伸びから考えると、売上が少ないと思われるかもしれません。

特にオフショアのリソースの確保に重点を置いておりますし、もう一つは我々のやっている仕事の内容に関しても大分この第 1 期目の中計で変わってきています。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

何かというと、「システナさん、品質も担保できるようにこれ全部つくってね。」という仕事が今までは多かったのですが、ロボット、AIとかオートモーティブも含めて、こういうのをつくりたいのだけれども、どうコーディネートしていきましょうとか、コードを打つという仕事の比率が非常に少なくなって、プロジェクトをマネジメントする、SIする、コーディネートしていくという仕事が増えてきています。

非常に利益性の高い仕事に我々のプロパーがシフトしてきているのが今、現在進行形です。

これを進めていかないとオフショアにリソースを展開できないので、ここはここでしっかりやっていくのですが、5年後のでき上がりのバランスとして、もう少し協力会社さんも増やしていかないといけないかもしれません。海外のオフショアの拠点ももう少し増やしていかないといけないだろうという投資もこの計画の中に入れてあります。

そこでスナップショットで切ってみると大体 20%ぐらいの 1 人当たりの生産性の向上が出てきたというのが正直なところでございます。

上野：そうしますと、今おっしゃっている AI、ロボットなどの事前準備、プロジェクトは直接お金にならないけれども、おいおい付加価値を上げるような部分が増えていくので、これからの趨勢で見ると売上高の伸び率はこういう感じですけども、下のボトムに近い利益のほうは採算性の向上でより高い伸びですかね。

三浦：非常に高くなってくると思います。特に自社プロダクト、自社サービスを使うところの利益は粗利から見ると数字が全然違います。

上野：ちなみに今、自社プロダクト、全セグメントでまとめて幾ら、みたいなデータはどこかにありますか。

三浦：残念ながらそれはまだ用意していないのですが、今、自社サービスを特に中心としている IT サービス部門が取り込みが早い本部になっています。この IT サービス部門の利益率、利益額を見てみると、大体その伸びが見えてくるのではないかなと感じております。

上野：わかりました。ありがとうございました。

もう一つだけ、中計に向けてなのですが、もちろん今のお話で、売上高の増加にレバレッジかからないということになってきますと、中計の売上高を達成するには単純計算だと 5,700 人ぐらいの連結従業員が必要になってしまうのですが、これは考え方としては間違っていないですか。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



三浦：考え方としては間違っておりませんが、特に今、人手不足でございますので、新人をさらに採用していくこともこの計画に入れています。当然のことながら新人はすぐ売上と利益に大きく直結して結びつくというよりは、どちらかと言うと育てなければいけないという投資対象でございますので、6,000 名を超えるぐらいの、アバウトな数字ですけれども、それぐらいの従業員数は必要ということになると思います。

上野：では、中計の達成は 4,500 とかそういうレベルで可能なのですか。

三浦：いや。そういったわけではございません。先ほど 5,700 人とと言われていましたけれども、それにプラス 1,000 とかいうぐらいの、大体の感触で今考えております。

上野：その倍近い従業員数になる場合の、もともと御社は採用は得意なのですが、これは感触としてはこれだけの大量増員というのは、年々なのですけれども、そんなに 4 年先ですので、まあできそうだなとは思っていらっしゃるのですか。

三浦：そうですね。はい。

上野：わかりました。ありがとうございました。

司会：ありがとうございました。ほかにご質問あられる方いらっしゃいますでしょうか。

それでは、ご質問がありませんようですので、これをもちまして決算説明会を終了させていただきますと思います。社長、どうもありがとうございました。

三浦：どうもありがとうございました。

司会：皆様、どうもお疲れさまでございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com