

2019年3月期 第3四半期業績概要 および 中期4カ年計画

2019年2月4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：2,402名	連結：3,263名	(2019年1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プシニングスが推進する新規事業

● 連結子会社

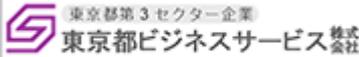


株式会社ProVision

【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)

● 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)

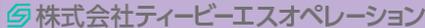


株式会社GaYa

【資本金】 7,500万円
【出資比率】 65%

- ・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。しょ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)

● 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
- ・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



StrongKey, Inc.

【出資額】 1,000万米ドル
【出資比率】 20%

- ・暗号化および認証製品の開発・販売

※ StrongAuthからStrongKeyに社名変更しました。

(海外事業)



出資



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.

【出資額】 300万米ドル
【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)

2019年3月期 第3四半期連結業績 (2018/4/1~12/31)

3Q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)

	当第3四半期 実績		前第3四半期 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	43,032	—	38,906	—	4,126	10.6%
営業利益	5,194	12.1%	3,715	9.5%	1,479	39.8%
経常利益	5,049	11.7%	3,706	9.5%	1,343	36.2%
親会社株主に 帰属する 四半期 純利益	3,391	7.9%	2,585	6.6%	805	31.2%

セグメント別売上高（連結） <前年同期比>

（単位：百万円）

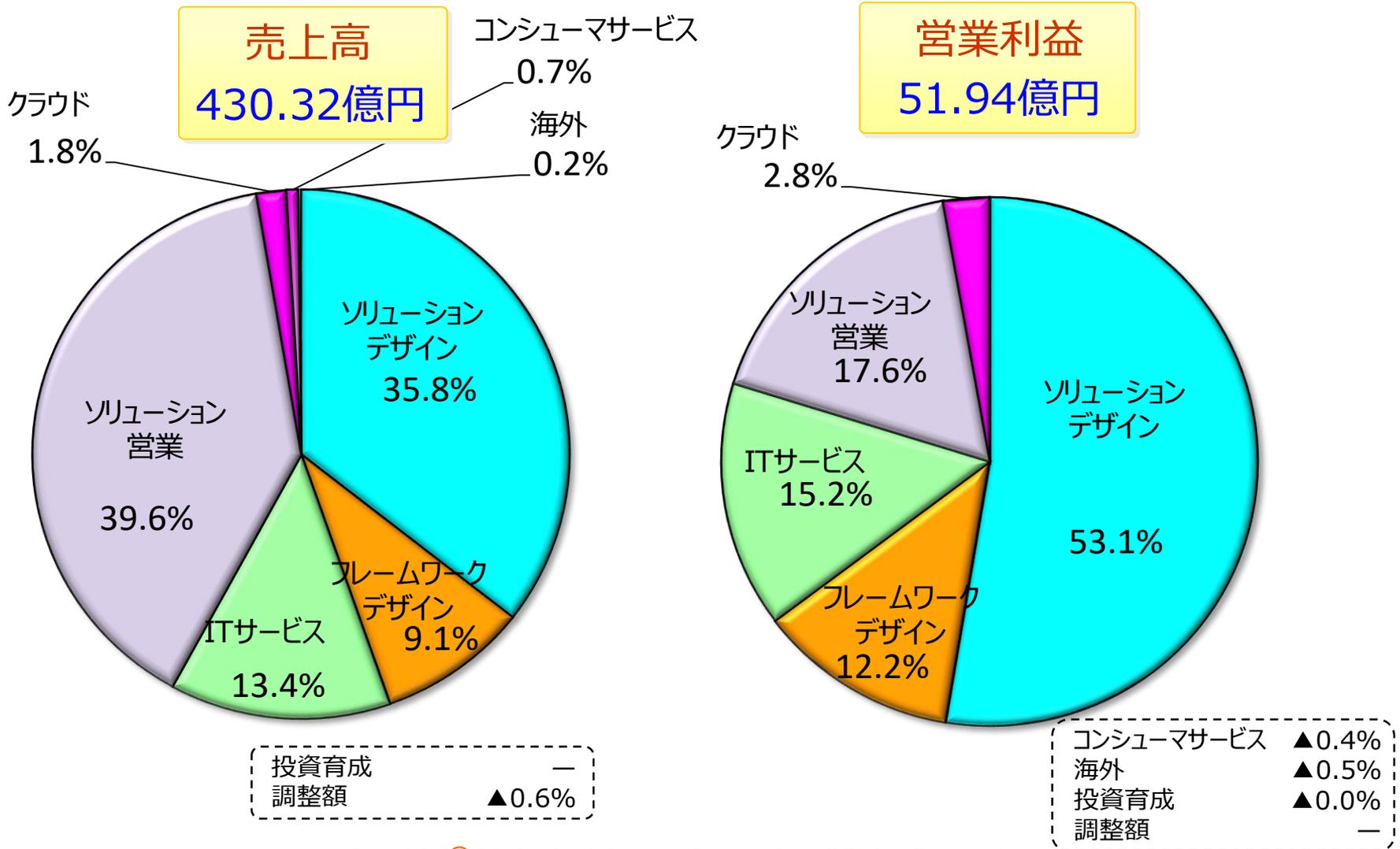
	当第3四半期 実績		前第3四半期 実績		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
ソリューション デザイン	15,423	35.8%	13,632	35.0%	1,790	13.1%
フレームワーク デザイン	3,910	9.1%	3,386	8.7%	523	15.5%
ITサービス	5,750	13.4%	5,181	13.3%	569	11.0%
ソリューション 営業	17,025	39.6%	16,037	41.2%	988	6.2%
クラウド	760	1.8%	640	1.7%	119	18.7%
コンシューマ サービス	283	0.7%	392	1.0%	▲109	▲28.0%
海外	83	0.2%	60	0.2%	22	38.2%
投資育成	0	—	5	0.0%	▲5	—
調整額	▲203	▲0.6%	▲431	▲1.1%	228	—
合計	43,032	100.0%	38,906	100.0%	4,126	10.6%

セグメント別営業利益（連結）＜前年同期比＞

（単位：百万円）

	当第3四半期 実績		前第3四半期 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	2,760	17.9%	1,784	13.1%	975	54.7%
フレームワーク デザイン	635	16.3%	472	14.0%	162	34.4%
ITサービス	791	13.8%	600	11.6%	191	31.9%
ソリューション 営業	916	5.4%	841	5.2%	74	8.8%
クラウド	144	19.0%	81	12.8%	62	76.8%
コンシューマ サービス	▲23	—	91	23.4%	▲115	—
海外	▲27	—	▲142	—	115	—
投資育成	▲2	—	▲18	—	16	—
調整額	0	—	3	—	▲3	—
合計	5,194	12.1%	3,715	9.5%	1,479	39.8%

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

第3四半期のポイント

売上	15,423	百万円	前年同期比 +13.1%	営業利益	2,760	百万円	前年同期比 +54.7%
----	--------	-----	-----------------	------	-------	-----	-----------------

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13.1%増、営業利益は同54.7%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。
- コネクテッドカーの普及に向けた**通信事業者**との連携強化。

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。

第3四半期のポイント

売上 3,910 百万円 前年同期比 +15.5% **営業利益 635** 百万円 前年同期比 +34.4%

既存顧客の金融分野は、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中。

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。

第3四半期のポイント

売上 5,750 百万円 前年同期比 +11.0% 営業利益 791 百万円 前年同期比 +31.9%

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3四半期のポイント

売上 17,025 百万円 前年同期比 +6.2%

営業利益 916 百万円 前年同期比 +8.8%

- ✓ 「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としたIoT関連商材の販売、構築（IDY、SA）

※SA : Systema America Inc.

第3四半期のポイント

売上 760 百万円 前年同期比 +18.7%

営業利益 144 百万円 前年同期比 +76.8%

- ✓ 新サービス「Canbus.」の**受注が好調**。WebやテレビCMによる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 1,000 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に**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

第3四半期のポイント

売上 73 百万円 前年同期比 +30百万円 営業利益 ▲28 百万円 前年同期比 +88百万円

- ✓ 既存顧客からの受注範囲拡大に加え、東海岸の大手日系企業からの新規案件をベトナムオフショア活用するなど、新たな取り組みを開始。
- ✓ システナ日本と連携を取り、StrongKey製品の日本を含めたアジア各国への販売に向けて積極営業展開。
※ StrongAuthからStrongKeyに社名変更しました。
- ✓ One Tech社として米国大手通信企業、日系大手製造業等へLPWAソリューションを積極営業展開。

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**
 - 既存顧客は維持拡大しつつ、新たな日系企業から更なる案件獲得を目指す。

第3四半期のポイント

売上 283 百万円 前年同期比 ▲28.0%

営業利益 ▲23 百万円 前年同期比 ▲115百万円

- ✓ 受託タイトルの開発に着手、順調に推移。
⇒完成後のマルチチャネリング対応も追加受注、来期へ向け深堀を進める
- ✓ 新規タイトル開発へリソースを集中し、計画を前倒して12月にリリース。
⇒順調な初動、投資回収は第4四半期を計画、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・深堀し、別タイトルの受託開発を獲得する
⇒新規獲得した案件に3Qより着手、順調に推移

2. 新規タイトルのリリース・運用

- 計画を前倒し、12月に王道ゲーム1本をリリース
⇒4Qでの投資回収を目指しコンテンツの拡充に注力

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)

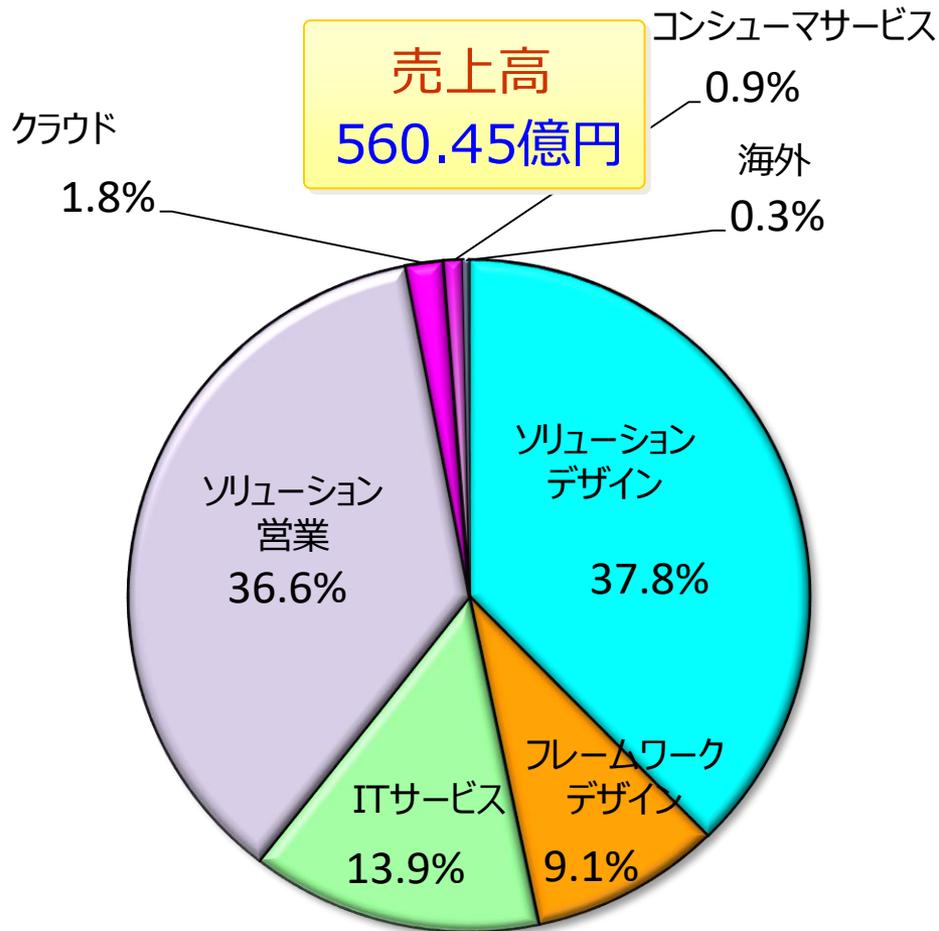
	2019年3月期 業績予想		2018年3月期 実績		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
ソリューション デザイン	21,216	37.8%	18,833	34.7%	2,382	12.7%
フレームワーク デザイン	5,100	9.1%	4,600	8.5%	499	10.9%
ITサービス	7,778	13.9%	7,010	12.9%	767	11.0%
ソリューション 営業	20,500	36.6%	22,885	42.1%	▲2,385	▲10.4%
クラウド	1,000	1.8%	972	1.8%	27	2.8%
コンシューマ サービス	484	0.9%	501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

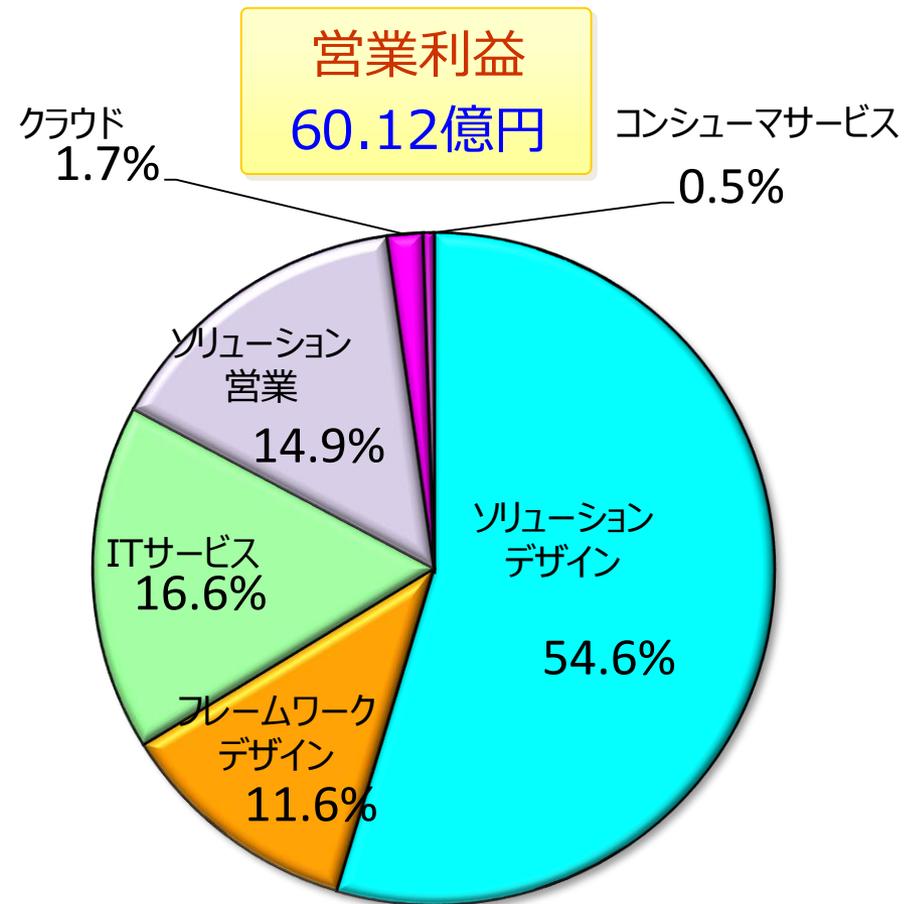
(単位：百万円)

	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



投資育成	0.0%
調整額	▲0.4%



海外	0.1%
投資育成	0.1%
調整額	▲1.0%

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。

システムナ

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。

(単位：百万円)

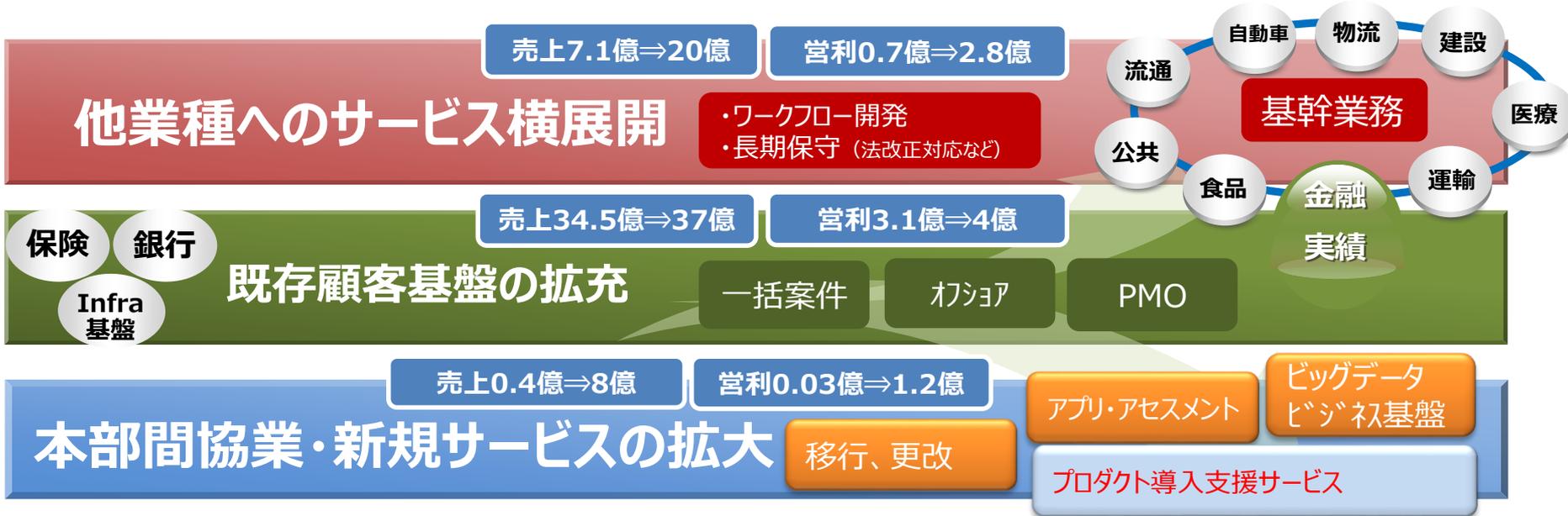
KPI	2015/3 実績	2016/3 実績	2017/3 実績	2018/3 実績	2019/3 予想	当初目標
売上高	36,951	42,695	46,255	54,320	56,045	56,000
営業利益	2,226	3,172	3,693	5,170	6,012	2.5倍 (5,500)
EPS (円)	37	90.59	89.68	145.26	※155.91	—
配当 (円)	30	32	36	46	※52	52円
配当性向	81.0%	35.3%	40.1%	31.7%	33.4%	40%以上
ROE	7.3%	17.2%	15.7%	22.4%	20.9%	20%以上

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。



- 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。



	2015/3期	2016/3期	2017/3期	2018/3期	2019/3期予想	当初目標
売上	42億円	売上1.5倍、営業利益2.1倍へ (本部間協業・新規サービスは売上20倍、営業利益40倍へ)				65億円
営業利益	3.9億円					8億円
進捗状況	売上51.9億円 営業利益7.0億円	売上42.0億円 営業利益5.9億円	売上46.0億円 営業利益6.6億円	売上51億円 営業利益7億円		

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



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	売上1.4倍				70億円
営業利益	3億円	営業利益2.3倍へ				7億円
進捗状況		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	

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、フレームワークデザイン本部との連携がキーとなる。**



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
	 	<p>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。</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&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 & 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.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。