

2020年3月期 業績概要 および 中期経営計画

2020年5月12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、阿田川 博	
【従業員数】	単体：2,912名 連結：3,915名（2020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ONE Tech Japanが行うAI、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

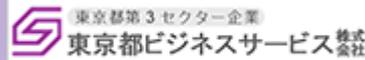


株式会社ProVision

【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)



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】 25.2%

- ・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ONE Tech Japan ※

【資本金】 8,500万円
【出資比率】 87.5%

- ・AI、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)

※ 2020年1月に株式会社インターネットオブシングスから社名変更

● 連結子会社



Systema America Inc.

【資本金】 2,800万米ドル
【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



2020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5G関連、インターネットサービス、デジタルトランスフォーメーション中心に好調持続。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、**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	64,552	—	59,742	—	4,809	8.1%
営業利益	8,163	12.6%	6,902	11.6%	1,260	18.3%
経常利益	7,871	12.2%	6,706	11.2%	1,165	17.4%
親会社株主に 帰属する 純利益	5,471	8.5%	4,584	7.7%	886	19.3%

ソリューションデザイン事業

売上 22,914 百万円 前期比 +7.9%

営業利益 4,059 百万円 前期比 +10.7%

- ✓ 業務システム事業において発生した不採算案件の影響も収束し、一時的に減少した売上・利益も、「5G関連」、「インターネットサービス」、「デジタルトランスフォーメーション(DX)」、「働き方改革」などにおけるシステム開発の引き合い・受注増により回復。
- ✓ 注力する分野での受注活動とプロジェクト管理体制の強化を継続。

フレームワークデザイン事業

売上 5,771 百万円 前期比 +9.0%

営業利益 1,057 百万円 前期比 +25.7%

- ✓ 既存金融分野は、大型保険システム開発がピークに至るも新規の金融、保険、業務システム開発が引き続き順調に進み、堅調に推移。
- ✓ 新規サービス分野は、業務自動化ソリューションのライセンス販売、それに伴う導入支援、開発支援等も順調に推移。

ITサービス事業

売上 8,650 百万円 前期比 +10.5%

営業利益 1,264 百万円 前期比 +18.4%

- ✓ 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**の『**Windows10移行**』、『**AI・RPA導入支援**』等、**高付加価値**な**スポット案件**が**売上・利益**を牽引。
- ✓ 『**AI関連サービス**』、『**ITトレーニング**』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 25,887 百万円 前期比 +7.7%

営業利益 1,622 百万円 前期比 +40.4%

- ✓ 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 **1,404** 百万円 前期比 +24.4%

営業利益 **209** 百万円 前期比 +5.8%

- ✓ 「デジタルトランスフォーメーション(DX)」や「データ経営」をキーワードに需要喚起した結果、「Canbus.」の受注が好調。
- ✓ 「働き方改革」や「テレワーク」をキーワードに「Canbus.」、「G Suite」、「Cloudstep」に関連するシステムインテグレーションが好調。

海外事業

売上 **147** 百万円 前期比 +22.6%

営業利益 **▲16** 百万円 前期比 +14百万円

- ✓ **ONE Tech社/ONE Tech Japan社とのサービス化検討・共同営業により、米日の様々な企業からAIやIoT(LoRa)を使った独自サービスの引合/受注が増加。**
- ✓ **複数の日系企業からソフト開発やサポート業務の受注が拡大。**
- ✓ **CCPA施行に併せて米国内でもStrongKey社のセキュリティサービスを営業展開。**
- ✓ **下期から営業黒字が定常化**

セグメント別売上高（連結） <前期比>

(単位：百万円)

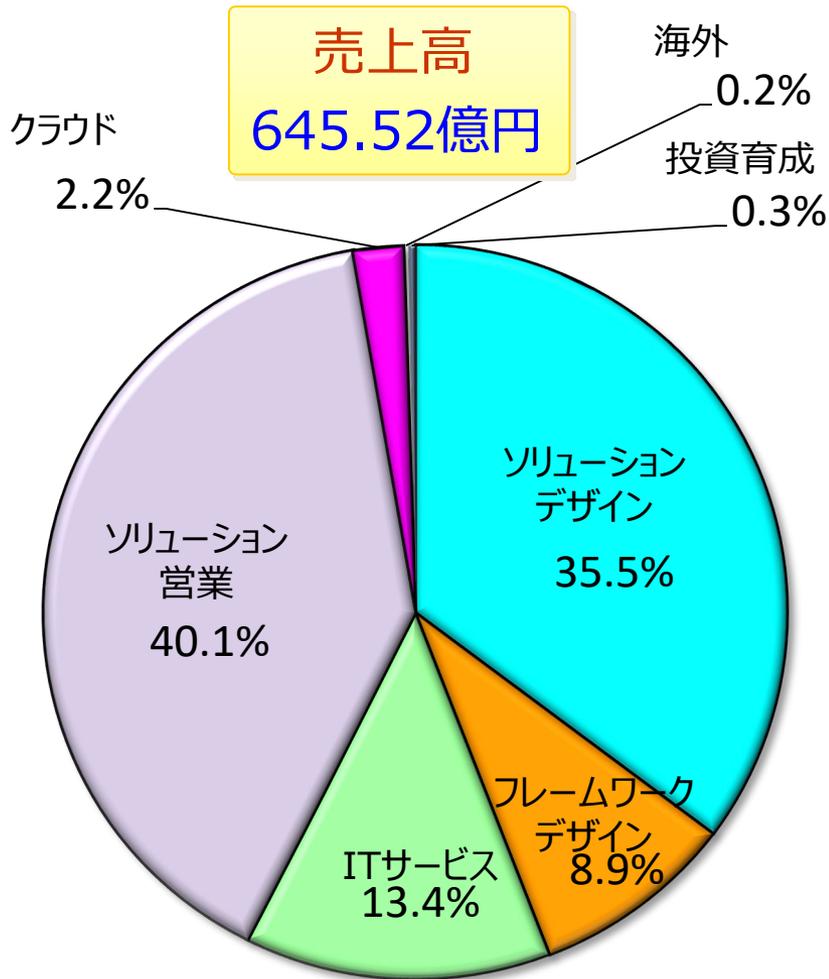
	当期実績		前期実績		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
ソリューション デザイン	22,914	35.5%	21,234	35.5%	1,679	7.9%
フレームワーク デザイン	5,771	8.9%	5,294	8.9%	476	9.0%
ITサービス	8,650	13.4%	7,827	13.1%	823	10.5%
ソリューション 営業	25,887	40.1%	24,032	40.2%	1855	7.7%
クラウド	1,404	2.2%	1,129	1.9%	275	24.4%
海外	147	0.2%	120	0.2%	27	22.6%
投資育成	213	0.3%	377	0.6%	▲163	▲43.4%
調整額	▲437	▲0.6%	▲272	▲0.4%	▲164	—
合計	64,552	100.0%	59,742	100.0%	4,809	8.1%

セグメント別営業利益（連結） <前期比>

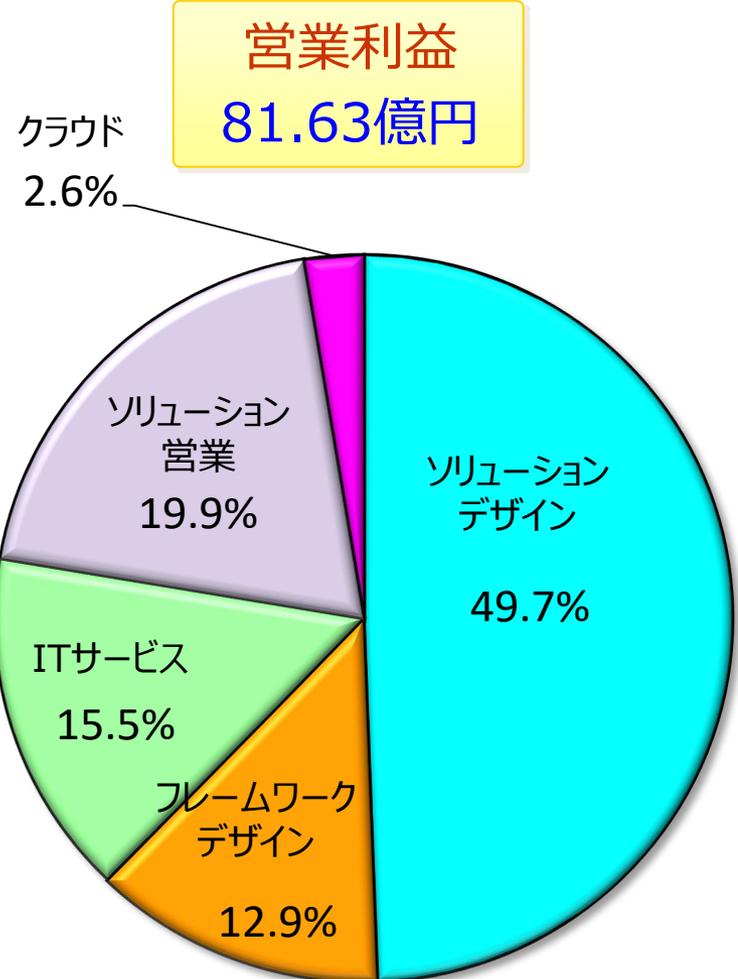
(単位：百万円)

	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	4,059	17.7%	3,666	17.3%	392	10.7%
フレームワーク デザイン	1,057	18.3%	841	15.9%	215	25.7%
ITサービス	1,264	14.6%	1,067	13.6%	196	18.4%
ソリューション 営業	1,622	6.3%	1,155	4.8%	467	40.4%
クラウド	209	14.9%	197	17.5%	11	5.8%
海外	▲16	—	▲31	—	14	—
投資育成	▲33	—	4	1.2%	▲38	—
調整額	—	—	—	—	—	—
合計	8,163	12.6%	6,902	11.6%	1,260	18.3%

セグメント別 売上高・営業利益 構成比



調整額 ▲0.6%



海外 ▲0.2%
投資育成 ▲0.4%

2021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)

	2021年3月期 業績予想		2020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	62,227	—	64,552	—	▲2,325	▲3.6%
営業利益	7,634	12.3%	8,163	12.6%	▲529	▲6.5%
経常利益	7,370	11.8%	7,871	12.2%	▲501	▲6.4%
親会社株主に 帰属する 純利益	4,967	8.0%	5,471	8.5%	▲504	▲9.2%

今期の見通し

売上 24,059 百万円 前期比 +5.0%

営業利益 4,106 百万円 前期比 +1.1%

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。
- 人工知能(AI)を活用した**車載向けサービスプラットフォーム**などの**モビリティサービス**の営業強化。

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。
- 新型コロナウイルス感染拡大で**働き方が変わる変革期**でのロボット・AI技術者育成から受注拡大。

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！~

- **キャッシュレス化に向けたサービス開発**の受注拡大と受託開発ラボの拡充。
- **5G・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。
- 開発、検証などの技術支援から**サービスを運営するためのディレクションや運用サービス**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) を活用したサービスメニュー拡張によるDX案件の受注拡大。

今期の見通し

売上 5,667 百万円 前期比 ▲1.8%

営業利益 1,010 百万円 前期比 ▲4.5%

コロナ感染拡大による市場動向が不透明も既存事業の継続/横展開、新規事業でのサービス拡充、営業方法を見直し推進。

1. 既存事業の継続、横展開

- 「保険／金融システム」、「業務システム」、「基盤構築」を軸としたプロジェクトの継続、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！

- 基幹システムの刷新、基盤構築（クラウド）案件受注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)」、「AI」、「セキュリティ」、「クラウド」、「遠隔操作」等のサービスを拡充、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。

4. 緊急事態宣言（外出自粛）の対応

- 事業継続に向けた時差出勤、シフト勤務、テレワーク、遠隔サポートの推進
- 展示会、セミナー、対面営業からWebセミナー、Web会議からのWeb営業へ

今期の見通し

売上 9,282 百万円 前期比 +7.3%

営業利益 1,116 百万円 前期比 ▲11.7%

1. 顧客のビジネス影響に合わせたサービス提供、アライアンスに注力

- 世界的な新型コロナウイルス感染拡大に伴うテレワーク促進。常駐型中心のワークスタイルから**テレワークやリモート体制をさらに強化**。テレワーク推進等のソリューションを提供すべく、各ベンダーとの**アライアンスに注力**。

2. インサイドセールスの活用による新商材・新サービスの展開の促進

- 『AI関連サービス』、『RPA』、『セキュリティ強化支援』、『ITトレーニング』など新たな市場、顧客、ニーズに対応する**商材をさらに強化**し、インサイドセールス等の活用を通じて、**サービスの創出と拡大・発展を促進**することで顧客数と売上を**拡大**。

3. 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』という人材動員型サービスから、**高い付加価値を有した『ITサポート』、『ITインフラ』、『PMO』、『DX関連サポート』、『クラウド導入/サポート』**の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**。

今期の見通し

売上 22,000 百万円 前期比 ▲15.0% 営業利益 1,199 百万円 前期比 ▲26.1%

Windows7のサポート終了に伴う特需案件の終息、及び新型コロナウイルス感染症の感染拡大による営業活動の縮小により、スタートとしては厳しい状況。

拡大した顧客基盤を元に既存事業の拡大と成長分野へと軸足をシフト

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とプロフィット部門への営業展開

2. ハイブリッド環境への取り組み強化

- ハイブリッド環境への対応強化と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ワンストップで提供

今期の見通し

売上 **1,327** 百万円 前期比 ▲5.5%

営業利益 **190** 百万円 前期比 ▲9.2%

「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.の認知度向上による引き合い増加

- DXやテレワークなどの働き方改革を実行する企業から業務効率化、生産性向上を目的とした業務システムの構築、リプレイス案件の受注増。

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**」を実施し、「**顧客満足度向上**」を実現する。

今期の見通し

売上 158 百万円 ^{前期比} +7.2%

営業利益 ▲22 百万円 ^{前期比} ▲5百万円

1. ONE Tech社/ONE Tech Japan社と協業しAI/IoTサービスの販売を拡大

- サービス導入実績のある同じ業界へ営業横展開。
- microAIや各IoTソリューションを米国内の複数展示会に出展し営業展開。

2. 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、ベトナムオフィスの活用。

3. StorngKey社製品を米国内でも販売強化

- 日本販売と平行して、2020年7月施行のCCPA (※) に合わせてカリフォルニアにブランチがある企業を対象にセキュリティ商材の販売を強化。

※ CCPAとは「California Consumer Privacy Act」の略で、消費者に自身の個人情報の取扱いをコントロールする権利を与えるためのカリフォルニアの州法。対象はカリフォルニア内の企業だけにとどまらず、一定の売上（\$25百万）を上げており、かつカリフォルニア州民の個人情報（名刺やメールアドレスなどを含む）などを取得したことのある企業は対象となる。

セグメント別売上高

(単位：百万円)

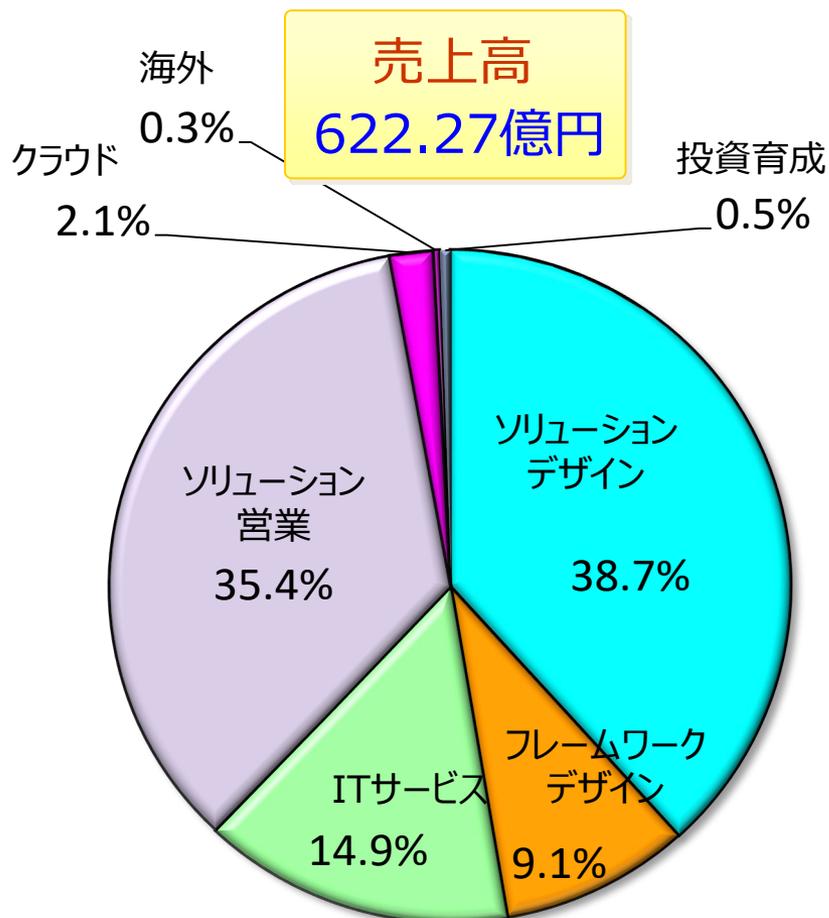
	2021年3月期 業績予想		2020年3月期 実績		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
ソリューション デザイン	24,059	38.7%	22,914	35.5%	1,144	5.0%
フレームワーク デザイン	5,667	9.1%	5,771	8.9%	▲104	▲1.8%
ITサービス	9,282	14.9%	8,650	13.4%	631	7.3%
ソリューション 営業	22,000	35.4%	25,887	40.1%	▲3,887	▲15.0%
クラウド	1,327	2.1%	1,404	2.2%	▲77	▲5.5%
海外	158	0.3%	147	0.2%	10	7.2%
投資育成	334	0.5%	213	0.3%	120	56.5%
調整額	▲600	▲1.0%	▲437	▲0.6	▲162	—
合計	62,227	100.0%	64,552	100.0%	▲2,325	▲3.6%

セグメント別営業利益

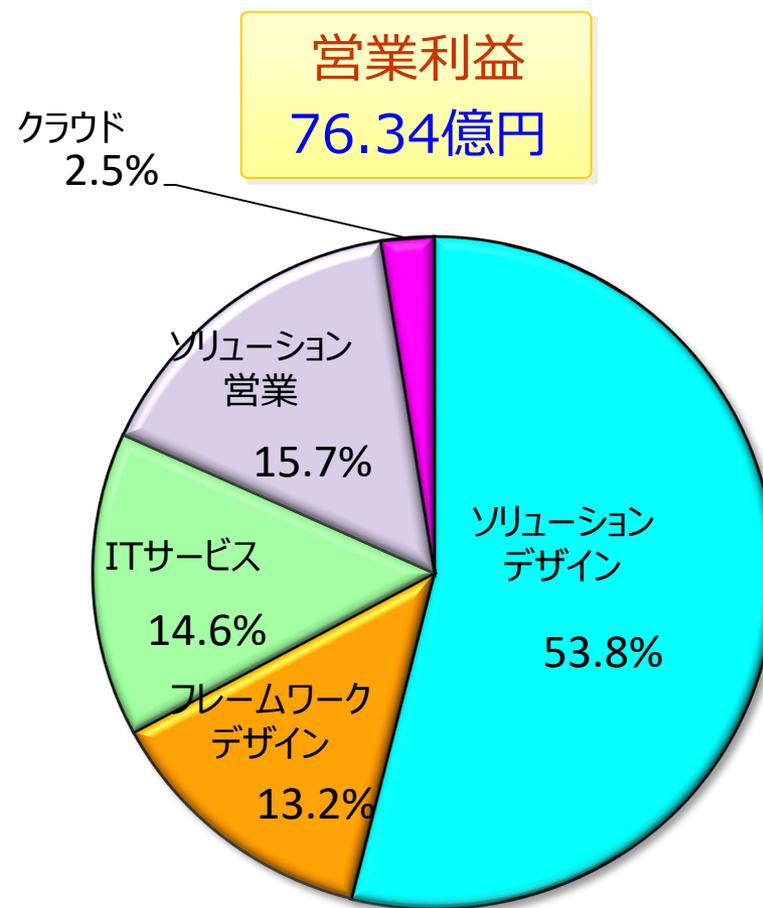
(単位：百万円)

	2021年3月期 業績予想		2020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	4,106	17.1%	4,059	17.7%	46	1.1%
フレームワーク デザイン	1,010	17.8%	1,057	18.3%	▲47	▲4.5%
ITサービス	1,116	12.0%	1,264	14.6%	▲148	▲11.7%
ソリューション 営業	1,199	5.5%	1,622	6.3%	▲423	▲26.1%
クラウド	190	14.3%	209	14.9%	▲19	▲9.2%
海外	▲22	▲13.9%	▲16	▲11.2%	▲5	—
投資育成	35	10.5%	▲33	▲15.7%	68	204.6%
調整額	—	—	—	—	—	—
合計	7,634	12.3%	8,163	12.6%	▲529	▲6.5%

セグメント別 売上高・営業利益 構成比



調整額 ▲1.0%



海外 ▲0.3%
 投資育成 0.5%
 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 中期経営計画

< 5 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

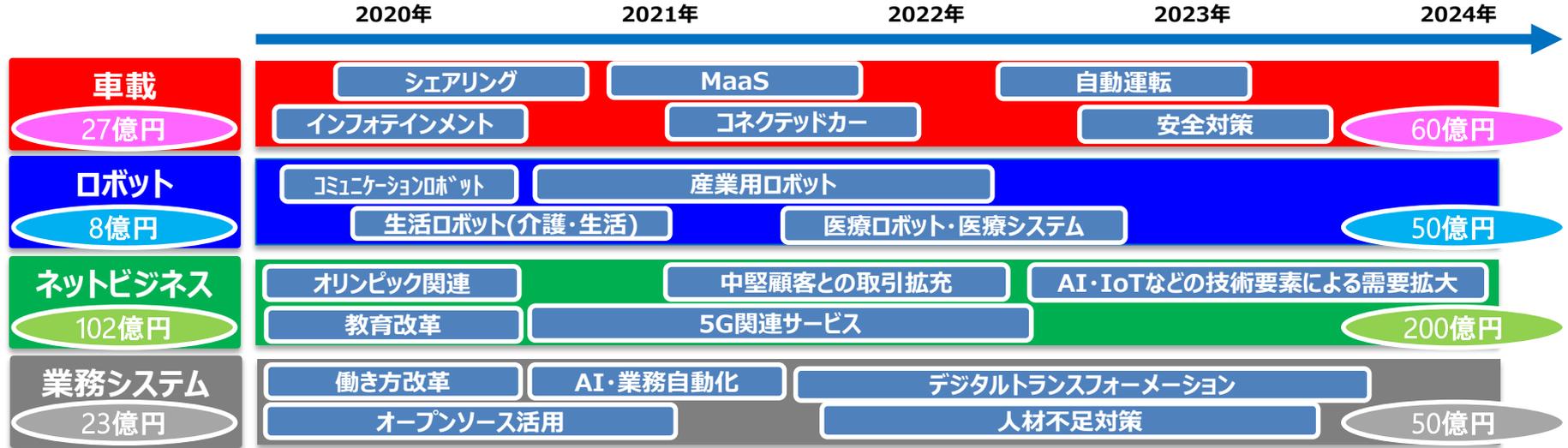
(単位：百万円)

KPI	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。**



2019/3期

2020/3期

2021/3期予想

2024/3期目標

売上212億円

売上229億円

売上1.9倍 営業利益2.2倍へ

売上409.5億円

営業利益37億円

営業利益40億円

営業利益81億円

進捗状況

売上240億円

営業利益41億円

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

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**。



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。

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

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

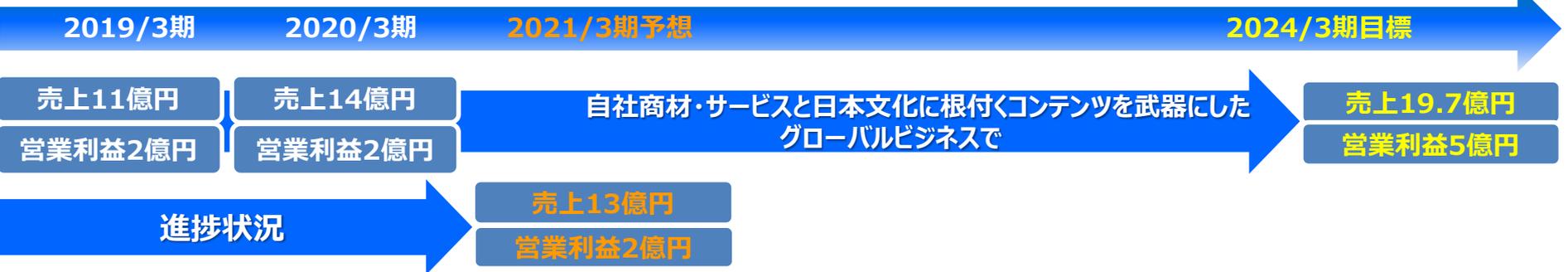
進捗状況

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。



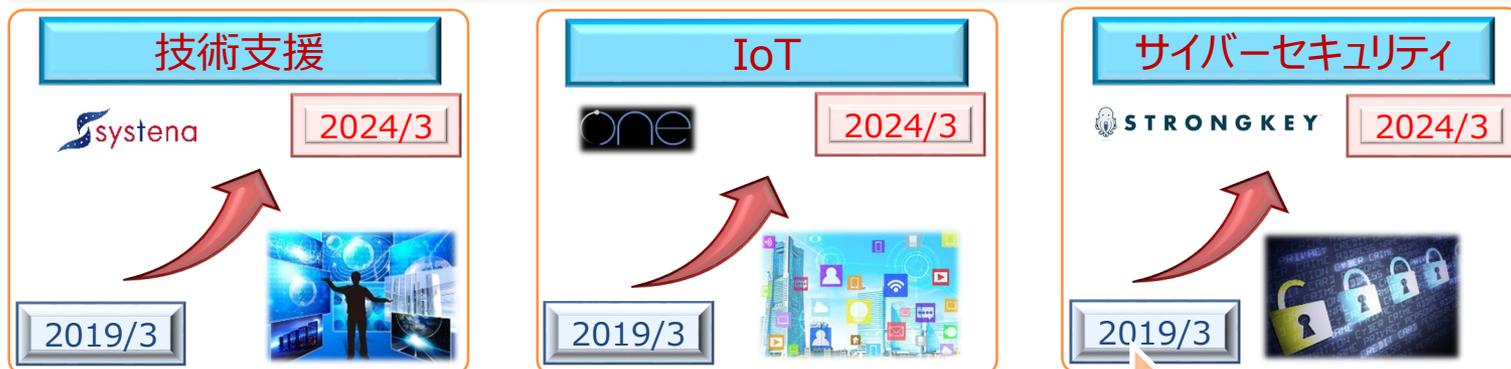
6. 海外事業 (Systema America Inc.)

- ✓ 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

次なるテクノロジーとマーケットの発掘

売上6.4億円

営業利駅▲0.3億円

営業利益▲0.1億円

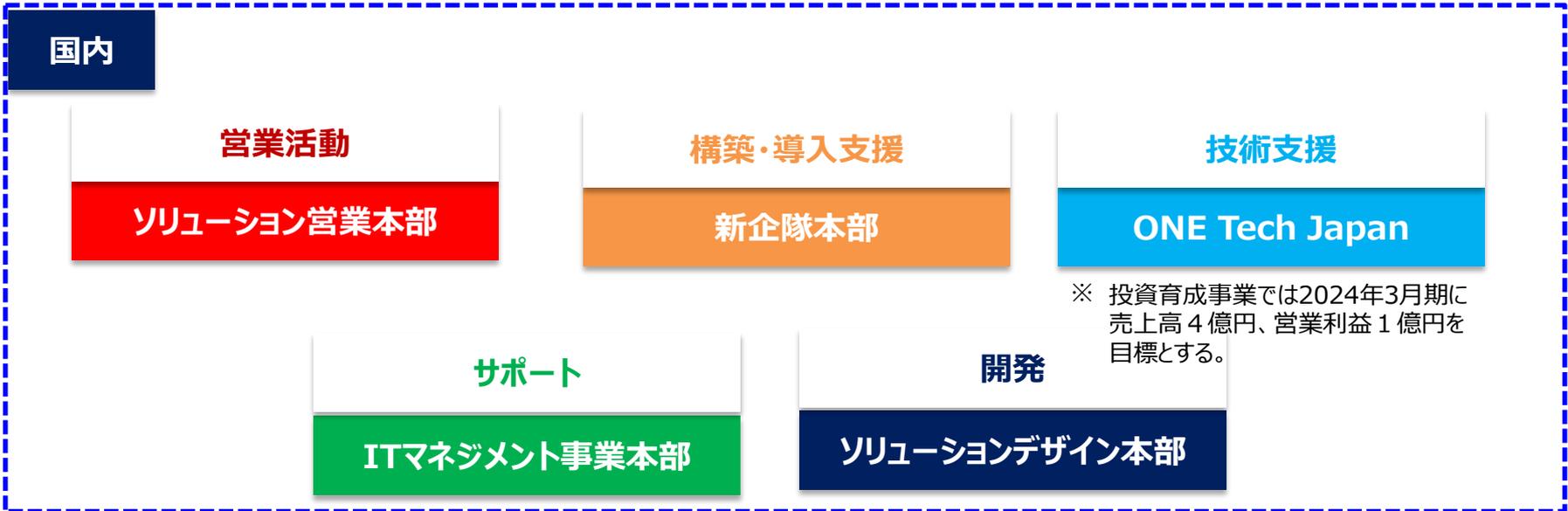
営業利益2.5億円

進捗状況

売上1.5億円

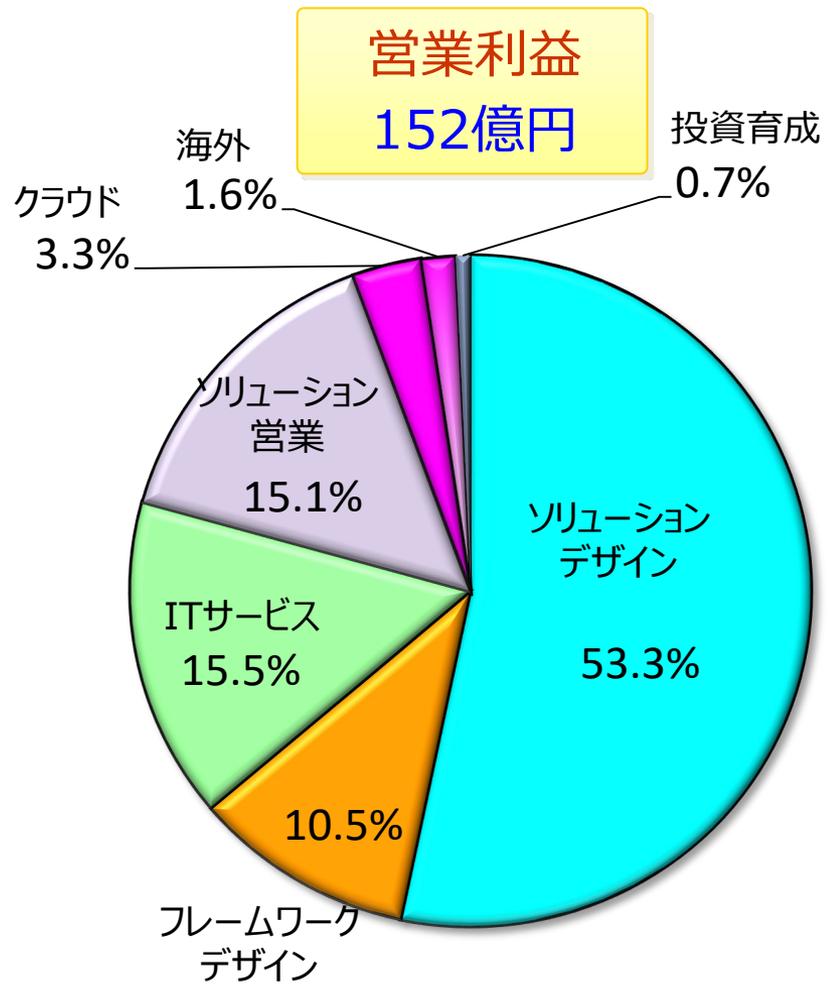
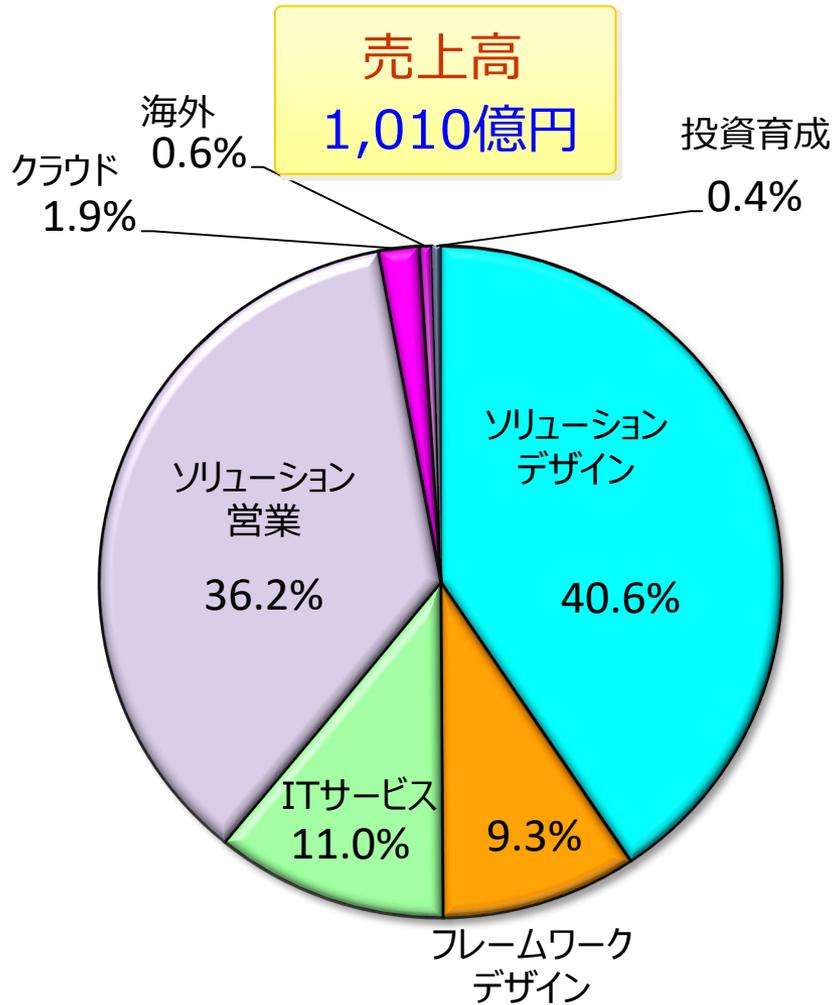
営業利益▲0.2億円

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。