

2022年3月期 第1四半期業績概要 および 中期経営計画

2021年7月29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 取 締 役：小谷 寛	社外取締役：鈴木 行生 社外取締役：小河 耕一 社外取締役：伊藤 麻里
【監査役】	常勤監査役(社外)：菱田 亨	社外監査役：中村 嘉宏、阿田川 博、徳尾野 信成	
【従業員数】	単体：3,423名 連結：4,667名（2021年7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

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、情報端末のソフトウェア開発支援および技術支援、携帯端末・Webアプリケーションの品質検証などのITアウトソーシングサービスの提供

ビジネスソリューション事業

- ▶ 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
- ▶ RPAソリューションの提供

クラウド事業

- ▶ 自社サービス「Canbus.」、「Cloudstep」、「Web Shelter」の提供
- ▶ 「Google Workspace」、「Microsoft 365」等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

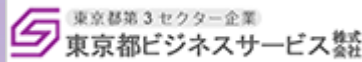


株式会社ProVision

【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

(ITサービス事業)



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)



株式会社ティービーエスオペレーション

【資本金】 4,000万円
【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)



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

(ビジネスソリューション事業)



株式会社GaYa

【資本金】 7,500万円
【出資比率】 100%

- ・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)

● 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・品質評価・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
【出資比率】 28.8%

- ・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



2022年3月期 第1四半期業績概要 (連結)

<前年同期比>

1Q業績概要（連結）

（単位：百万円）

	当第1四半期 実績		前第1四半期 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	15,331	—	14,856	—	475	3.2%
営業 利益	1,755	11.4%	1,765	11.9%	▲9	▲0.6%
経常 利益	1,702	11.1%	1,831	12.3%	▲128	▲7.0%
親会社株主に 帰属する 四半期 純利益	1,144	7.5%	1,246	8.4%	▲102	▲8.2%

ソリューションデザイン事業

売上 4,753

百万円

前年同期比
+2.0%

営業利益 695

百万円

前年同期比
+9.4%

- ✓「5G」、「GIGAスクール構想」、「キャッシュレス決済」を中心に受注旺盛。
- ✓「デジタルトランスフォーメーション(DX)」、「AI」、「IoT」など成長分野へ積極展開。

フレームワークデザイン事業

売上 1,136

百万円

前年同期比
▲1.4%

営業利益 153

百万円

前年同期比
▲10.9%

- ✓ 金融分野は大型プロジェクト縮小傾向が収まるも、先行きの不透明感から、新規開発案件の開始が遅れており、本格回復には至らず。
ただし、DX関連案件の引合は増加傾向にあり、積極展開を実施中。
- ✓ 公共分野では、マイナンバー関連、基盤構築関連案件でプロジェクト拡大が進み、受注増に繋がっている。DX関連案件へも積極展開中。
- ✓ 流通／サービス分野では、受託開発ビジネスを強化し、開発ラボを活用した保守開発サービスにより、新規案件獲得が進む。

ITサービス事業

売上 3,646 百万円 前年同期比 +13.2%

営業利益 448 百万円 前年同期比 +2.1%

- ✓ 顧客の**事業推進**を支援する**ITサポート導入**や**クラウドソリューション導入**が加速する状況化での**モバイル環境構築**等、顧客の働き方を創造する**高付加価値**な案件により、**売上・利益**を拡大。
- ✓ テレワークを推進する「**ITトレーニング**」、「**セキュリティサービス**」を営業フックにメーカーとの**アライアンス**を強化し、新規顧客を開拓。

ビジネスソリューション事業

売上 5,495 百万円 前年同期比 ▲1.9%

営業利益 404 百万円 前年同期比 ▲19.5%

- ✓ 前年同期に高い伸びとなったWindows7搭載PCの更新需要およびテレワーク需要の反動減により、売上は減少したものの、システムインテグレーション事業はセキュリティおよびVDI環境の構築やHCI案件を中心に拡大。
- ✓ 期初統合したDX推進部との連携により、デジタル化に向けたクラウド環境への移行案件、さらにはシステム開発案件も受注。
- ✓ **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**案件が増大。

クラウド事業

売上 375 百万円 前年同期比 +37.8% 営業利益 67 百万円 前年同期比 +174.7%

- ✓アフターコロナを見据えて**データドリブン**な業務にシフトする企業から「**Canbus.**」の引き合いが増加。
- ✓テレワークに適したグループウェアの再構築を検討する企業から引き合いが増加し、「**Cloudstep**」が堅調

海外事業

売上 40 百万円 前年同期比 ▲16.6% 営業利益 ▲3 百万円 前年同期比 ▲8百万円

- ✓ 米・日の企業から**AIやIoT(LoRa)**を使った独自のコールドチェーンサービス、スマートファクトリー化案件の引き合い・受注が増加。
- ✓ シリコンバレー日系企業とスタートアップ企業との**開発案件**の引き合い・受注が増加。
- ✓ 当社エンジニアによるアウトプットの質が高く、**競合他社から当社に業務**を移行中。新たに**テキサス州ダラス**でも業務を開始。

1Qセグメント別売上高（連結） <前年同期比>

（単位：百万円）

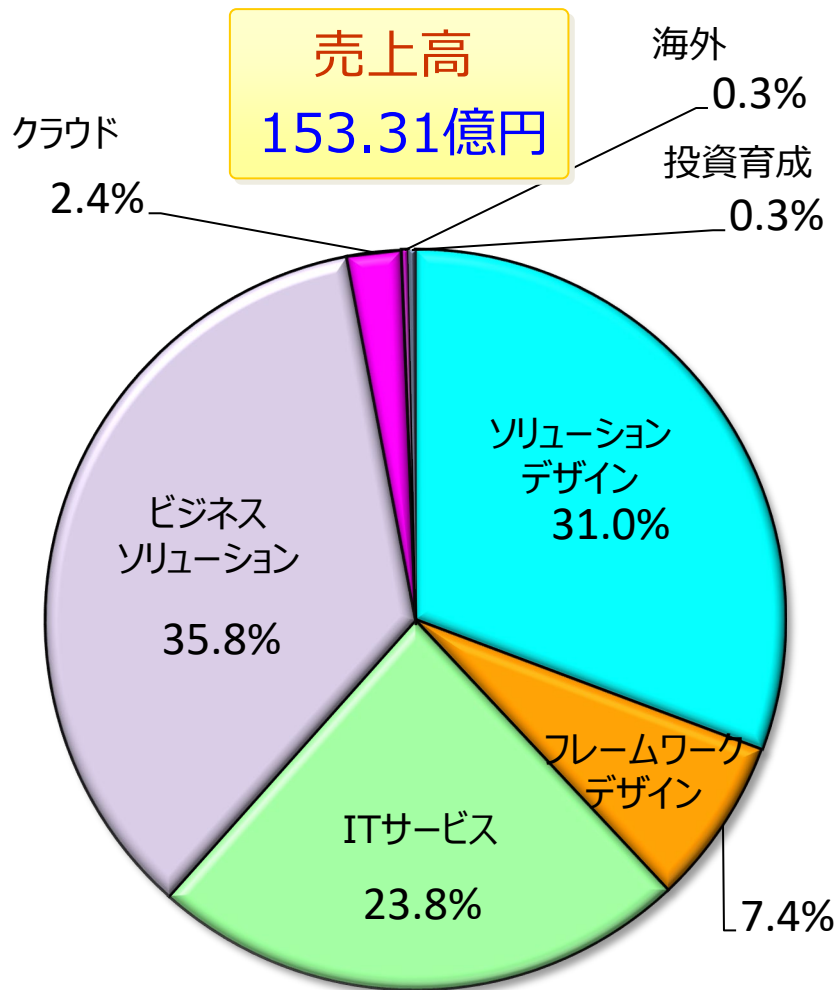
	当第1四半期実績		前第1四半期実績		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
ソリューション デザイン	4,753	31.0%	4,660	31.4%	92	2.0%
フレームワーク デザイン	1,136	7.4%	1,151	7.8%	▲15	▲1.4%
ITサービス	3,646	23.8%	3,222	21.7%	424	13.2%
ビジネス ソリューション	5,495	35.8%	5,600	37.7%	▲104	▲1.9%
クラウド	375	2.4%	272	1.8%	102	37.8%
海外	40	0.3%	49	0.3%	▲8	▲16.6%
投資育成	40	0.3%	45	0.3%	▲4	▲10.1%
調整額	▲157	▲1.0%	▲146	▲1.0%	▲11	—
合計	15,331	100.0%	14,856	100.0%	475	3.2%

1Qセグメント別営業利益（連結） <前年同期比>

（単位：百万円）

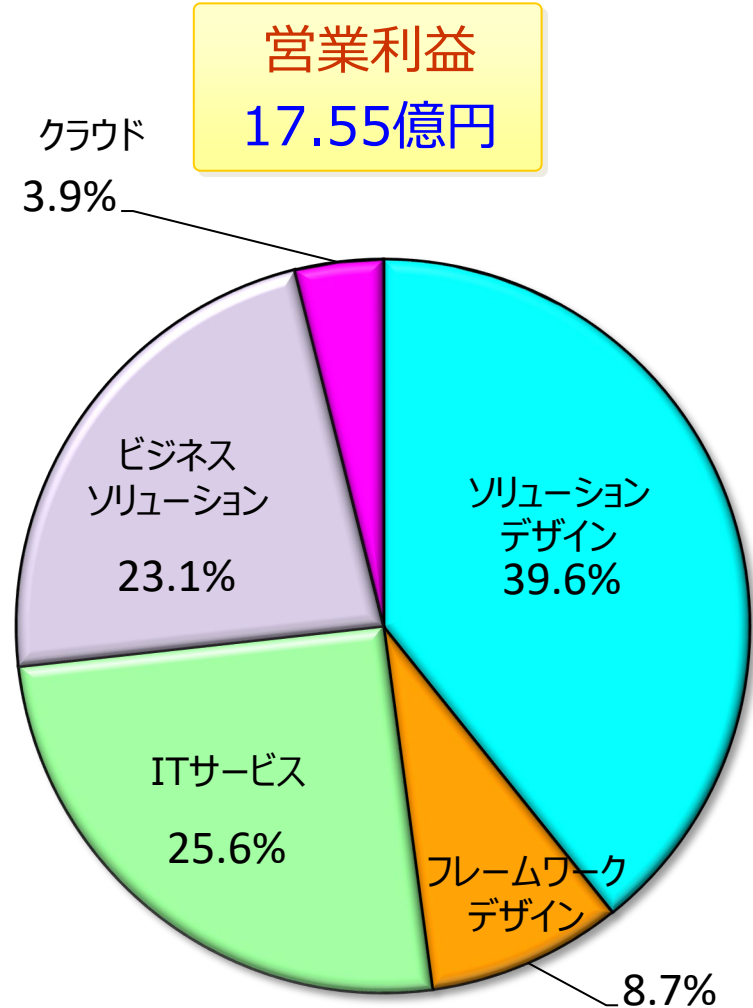
	当第1四半期実績		前第1四半期実績		前年同期比	
	金額	利益率	金額	利益率	増減額	増減率
ソリューション デザイン	695	14.6%	636	13.6%	59	9.4%
フレームワーク デザイン	153	13.5%	172	15.0%	▲18	▲10.9%
ITサービス	448	12.3%	439	13.6%	9	2.1%
ビジネス ソリューション	404	7.4%	502	9.0%	▲97	▲19.5%
クラウド	67	18.0%	24	9.0%	42	174.7%
海外	▲3	▲9.0%	5	10.7%	▲8	—
投資育成	▲12	▲29.5%	▲15	▲33.5%	3	—
調整額	0	▲0.3%	—	—	0	—
合計	1,755	11.4%	1,765	11.9%	▲9	▲0.6%

1Qセグメント別 売上高・営業利益 構成比



調整額

▲1.0%



海外

▲0.2%

投資育成

▲0.7%

2022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）

	2022年3月期 業績予想		2021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	66,100	—	60,871	—	5,228	8.6%
営業利益	8,300	12.6%	8,006	13.2%	293	3.7%
経常利益	8,004	12.1%	7,507	12.3%	496	6.6%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	5,371	8.1%	4,974	8.2%	396	8.0%

今期の見通し

売上 20,750 百万円 前期比 +8.3%

営業利益 3,870 百万円 前期比 +6.8%

選択と集中！成長分野への積極展開。付加価値の高い事業分野の創出を目指す。

1. 成長分野への積極展開注力！

- 「MaaS」、「5G」、「GIGAスクール構想」、「AI」、「IoT」、「デジタルトランスフォーメーション」などの将来性が高い分野を積極的に新規開拓。

2. トータルソリューションへのシフト

- 企画から運用まで顧客のサービスを全工程で支援。従来の設計、開発、評価からさらに企画、運用と裾野を広げることで顧客へ付加価値を提供し、高収益体質を目指す。

3. サービス強化により新規開拓、新分野開拓

- デジタルトランスフォーメーション関連のサービスを強化し、新事業の創出を目指す。

※ 今期からソリューションデザイン事業に含まれていたProVision（今期業績予想：売上50億円、営業利益5億円）のセグメントをITサービス事業に変更し、IDY（今期業績予想：売上3.42億円、営業利益0.16億円）をビジネスソリューション事業へセグメント変更しましたので、変更に合わせて前期（2021年3月期）実績のセグメント数値を組み替えて、前期比を算出しています。

1-2. ソリューションデザイン事業

(大阪支社におけるDXサービスへの取り組み例のご紹介)

導入実績:32社

クラウド勤怠管理サービス

TimeLapps

- ・柔軟なカスタマイズ
- ・費用対効果
- ・完全導入サポート



働き方改革関連法施行によりデジタルで
厳密な稼働管理が必要(紙やExcelの管理NG)

導入実績:4社

データ経営を支えるグループウェア

Palette

- ・モバイル対応
- ・相互コミュニケーション強化
- ・業務の見える化



在宅テレワークでも目標管理や業務の
見える化、密なコミュニケーションをしたい

導入実績:4社

無人おもてなし受付システム

WelTouch

- ・来訪者一元管理
- ・チャット自動通知
- ・簡単導入



販管部門の業務効率化によるコスト削減を
図りたい

2020/11/30
リリース

2021/05/31
リリース

NEW 自社商材・サービス:2商材

社内通貨システム

TenaPoint

- ・感謝の見える化
- ・リアルタイム性

社員のモチベー
ションを高めたい

オンライン百科事典

TENA TECH

- ・生産性向上
- ・技術コミュニケーション

会社のノウハウを
資産化したい

顧客課題

取組中

大阪府

スマートシティパートナーズ
フォーラムに参加中



スマートヘルスシティ、高齢者にやさしいまちづくり、
ものづくり2.0、インバウンド・観光の再生、移動が
スムーズなまちづくり、子育てしやすいまちづくり

取組中

愛媛県・松山市

松山に拠点開設(2021年6月)
愛媛県・松山市と産学連携で
課題解決を目指す



ITを活用して若者流出による人口減少を
抑制したい、IT人材1万人を育成したい、
農園の跡継ぎ問題を解決したい

大阪支社

神戸イノベーションラボ

松山イノベーションラボ

自社商材・サービス拡充

関西で各企業・自治体の課題を自社商材・サービス
で解決し、当社の企業価値を高める!



今期の見通し

売上 5,121 百万円 前期比 +13.8%

営業利益 867 百万円 前期比 +12.2%

金融分野を核とした既存事業と、新規事業領域への展開の両面で、成長分野に注力し、受注の最大化を目指す。

1. 既存事業の最大化と成長分野への展開

- 「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と横展開。

2. デジタルトランスフォーメーション(DX)案件の積極受注！

- 基幹システムの刷新、基盤構築(クラウド)案件の受注に向けた、営業・技術両面での体制強化

3. サービス型ビジネスの拡大

- 「受託開発」、「業務支援」、「クラウド展開」を切り口とした、サービスを拡充。本部間・サービスベンダーとの連携を強化し、受注を拡大。

※ 今期からフレームワークデザイン事業に含まれていた新規サービス分野（今期業績予想：売上10億円、営業利益1.1億円）をビジネスソリューション事業にセグメント変更しましたので、変更に合わせて前期（2021年3月期）実績のセグメント数値を組み替えて、前期比を算出しています。

今期の見通し

売上 15,383 百万円 前期比 +12.6%

営業利益 1,950 百万円 前期比 +4.1%

顧客の「DX」促進や更なる働き方改革に取り組む企業が業界を問わず増加。需要が高まる以下内容対応に注力。

- ・従来のIT環境の再構築／最適化
- ・新たなビジネスモデルを創造する企業に対してのITサポート業務の拡張

1. 高付加価値案件への更なる注力

- 人員動員型サービスの提供で培ったノウハウをもとに、高い付加価値を有した「ITサポート」、「ITインフラ」、「PMO」の請負型業務と環境変化に応じた顧客要望への対応実績を活かした「アセスメント」、「コンサルティング」のサービス等、より顧客のビジネス成長とそのスピードアップに直結したサービスの提供に注力。

2. ソフトウェア品質保証サービス(QA業務)の拡大

- 「ソーシャルゲーム」、「ネットビジネス」等、受注が拡大しているエンターテインメント領域で培った「品質保証サービス」を活かし、既存領域の拡大とエンタープライズ領域の新規開拓に注力。

3. 新規顧客開拓・ビジネスモデル創造

- 人材育成投資とグループ企業・協力会社とのアライアンスによる新サービスやサポート範囲の拡充、インサイドセールス強化、地方拠点開設によるサービスと営業強化を実施。

※ 今期からソリューションデザイン事業に含まれていた子会社ProVision（今期業績予想：売上50億円、営業利益5億円）をITサービス事業にセグメント変更しましたので、変更に合わせて前期（2021年3月期）実績のセグメント数値を組み替えて、前期比を算出しています。

3-2. ITサービス事業（攻めのシナジー）

① 人材の交流



攻め



東京都ビジネスサービス

③ 拠点拡大

② サービスの拡充



ProVision

フィールドの拡大

裾野を広げる レイヤーアップ

④ 営業強化

新しい価値の創造「新サービス/新規顧客/拠点数拡大/アライアンス強化」



ProVision

ソーシャルゲーム、ネットビジネス等、エンターテインメント領域の拡大に加えて、**システムナの業務知識を活かし、エンタープライズ領域拡大**を目指す。



東京都ビジネスサービス

障がい者200名体制確立に向けた新たな取り組みとして**システムナ、ProVisionの顧客への障がい者業務、支援コンサルティング業務の拡大**



品質検証業務、入札業務をトータル的に展開、地方拠点へチャレンジし、**PMO業務の拡大**を目指す。

今期の見通し

売上 23,835 百万円 前期比 +6.7% 営業利益 1,634 百万円 前期比 +9.0%

新型コロナウイルス感染拡大による投資抑制はあるものの、デジタルトランスフォーメーション(DX)やテレワーク常態化への取り組みは拡大。

既存事業の拡大と成長分野へ軸足をシフト

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. デジタルトランスフォーメーション(DX)関連のサービス拡大

➤ RPAやデータ連携ツールを含めたサービスメニューの拡充

4. 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

※ 今期からフレームワークデザイン事業に含まれていた新規サービス分野（今期業績予想：売上10億円、営業利益1.1億円）とソリューションデザイン事業に含まれていた子会社IDY（今期業績予想：売上3.42億円、営業利益0.16億円）をビジネスソリューション事業へセグメント変更しましたので、変更に合わせて前期（2021年3月期）実績のセグメント数値を組み替えて、前期比を算出しています。

4-2. ビジネスソリューション事業のシナジー

お客様のIcTの課題をプロダクトの導入から構築、開発、サポートまで
ワンストップでご提供します

● プロダクトセールス事業

サーバー、パソコン、周辺機器、
ソフトウェア、Microsoft 365
などIT関連商品およびサービス
の企業向け販売

取り扱い:

1,200社 200万アイテム
各社とのアライアンス強化

● ソリューション事業

- ・ サーバ仮想化 / HCIインフラ
- ・ VDIソリューション
- ・ 認証基盤ソリューション
- ・ ストレージソリューション
- ・ セキュリティソリューション
- ・ バックアップ事業継続ソリューション

ハードメーカーをはじめ、各社とのアライ
アンス強化からサービスメニュー拡大

トータル
ソリューション
サービス

● DX事業

- ・ RPAソリューション
- ・ データベースマイグレーション
- ・ モダナイゼーション
- ・ クラウドソリューション
- ・ BIソリューション
- ・ SoC/マネージドサービス

MS社とのアライアンス強化およびソリュー
ションメニューの拡充

● IDY社との連携

- ・ 5G エッジゲートウェイ
- ・ M2Mソリューション
- ・ ネットワーク回線サービス



IDY社の持つ製品の販売およびソリュー
ションメニューの拡充

1万社を超えるお客様に対してライフサイクルをサポート

今期の見通し

売上 1,500 百万円 前期比
+1.1%

営業利益 100 百万円 前期比
▲66.7%

アフターコロナを見据えた業務改善、社内インフラ整備で引き合い増加傾向。『Canbus.』を中心とした自社サービスへの積極的な先行投資を行い、デジタルトランスフォーメーション分野への展開を目指す。

1. Canbus.の認知度向上、販促強化に向けた先行投資

- 手軽にデジタルトランスフォーメーションに取り組めるように**サービスの強化**を行いつつ、**アライアンス強化**を積極的に行い、**新規開拓を目指す**。

2. サービス強化に伴う先行投資

- DXプラットフォームとして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 230 百万円 前期比 +22.2%

営業利益 8 百万円 前期比 +6.1%

1. 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。
- AIやIoT(LoRa)を使ったコールドチェーン、スマートファクトリーサービスを積極的に営業展開。

2. シリコンバレー日系企業とスタートアップ企業とのPoC開発技術支援拡大

- シリコンバレー日系企業とスタートアップ企業とのPoC開発案件の獲得、ベトナムオフショアの活用。

3. 既存取引業務での受注範囲の拡大

- 当社エンジニアの高いアウトプット品質、顧客目線での柔軟な対応、提案力により、競合他社担当分を当社に移管する流れが加速。

4. 「Canbus.」の営業を開始

- 日本で着実に実績をつけてきた弊社独自サービス「Canbus.」の米国展開を開始。

セグメント別売上高

（単位：百万円）

	2022年3月期 業績予想		2021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	20,750	31.4%	19,163	31.5%	1,586	8.3%
フレームワーク デザイン	5,121	7.7%	4,498	7.4%	622	13.8%
ITサービス	15,383	23.3%	13,662	22.4%	1,720	12.6%
ビジネス ソリューション	23,835	36.1%	22,343	36.7%	1,491	6.7%
クラウド	1,500	2.3%	1,484	2.4%	15	1.1%
海外	230	0.3%	188	0.3%	41	22.2%
投資育成	211	0.3%	178	0.3%	32	18.4%
調整額	▲930	▲1.4%	▲647	▲1.0%	▲282	—
合計	66,100	100.0%	60,871	100.0%	5,228	8.6%

※ 今期からソリューションデザイン事業に含まれていた子会社ProVision（今期業績予想：売上50億円、営業利益5億円）のセグメントをITサービス事業に変更し、同じく子会社IDY（今期業績予想：売上3.42億円、営業利益0.16億円）のセグメントをビジネスソリューション事業に変更し、フレームワークデザイン事業に含まれていた新規サービス分野（今期業績予想：売上10億円、営業利益1.1億円）のセグメントをビジネスソリューション事業に変更しましたので、変更に合わせて2021年3月期実績の各セグメント数値を組み替えています。

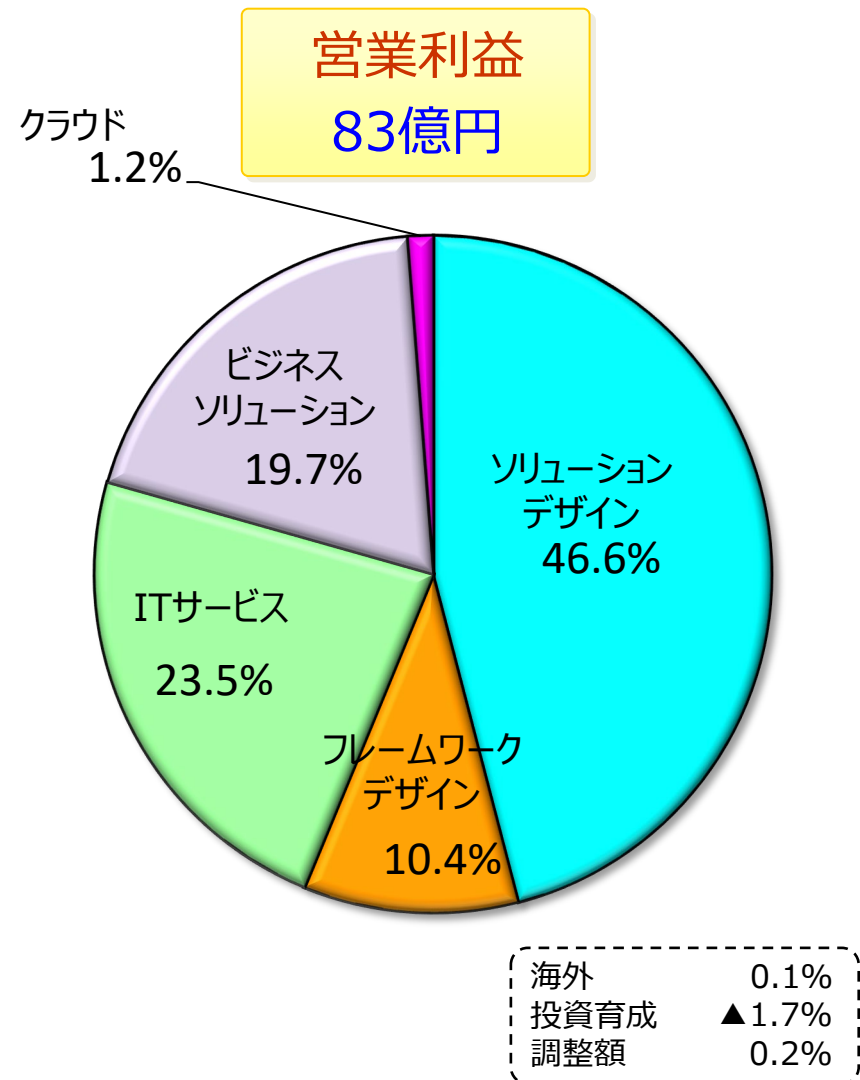
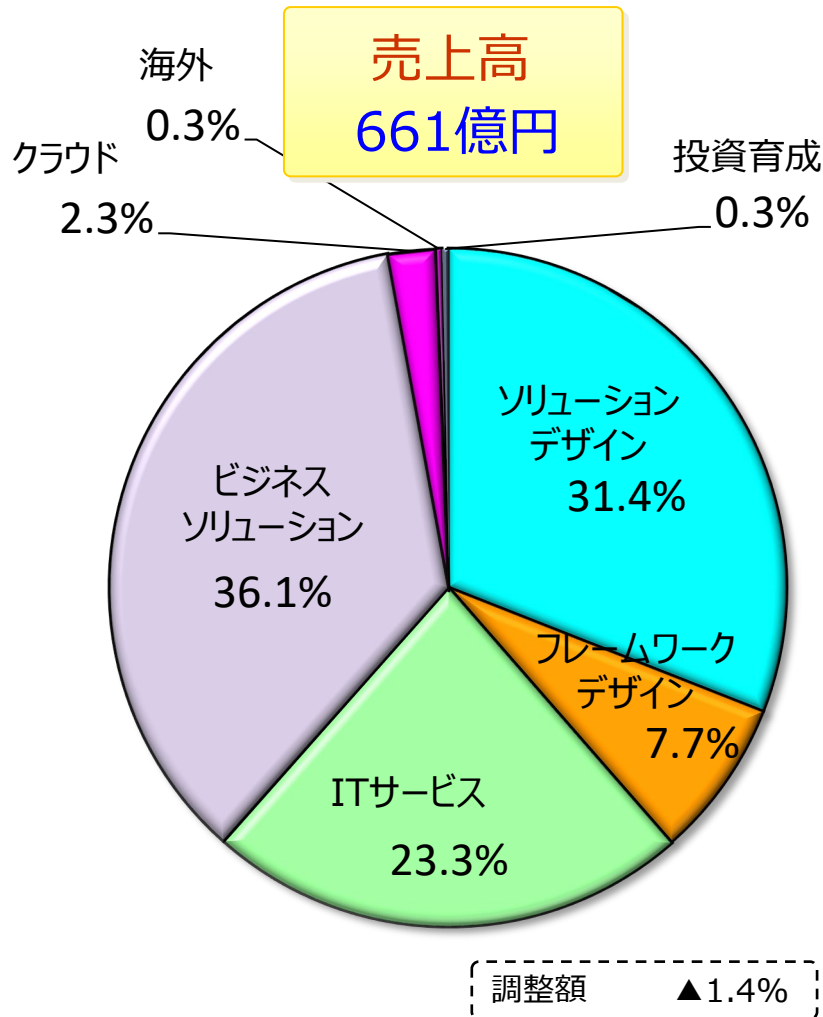
セグメント別営業利益

（単位：百万円）

	2022年3月期 業績予想		2021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	3,870	18.7%	3,624	18.9%	245	6.8%
フレームワーク デザイン	867	16.9%	772	17.2%	94	12.2%
ITサービス	1,950	12.7%	1,873	13.7%	76	4.1%
ビジネス ソリューション	1,634	6.9%	1,499	6.7%	134	9.0%
クラウド	100	6.7%	300	20.2%	▲200	▲66.7%
海外	8	3.5%	7	4.0%	0	6.1%
投資育成	▲142	▲67.3%	▲71	▲39.9%	▲70	—
調整額	13	—	—	—	13	—
合計	8,300	12.6%	8,006	13.2%	293	3.7%

※ 今期からソリューションデザイン事業に含まれていた子会社ProVision（今期業績予想：売上50億円、営業利益5億円）のセグメントをITサービス事業に変更し、同じく子会社IDY（今期業績予想：売上3.42億円、営業利益0.16億円）のセグメントをビジネスソリューション事業に変更し、フレームワークデザイン事業に含まれていた新規サービス分野（今期業績予想：売上10億円、営業利益1.1億円）のセグメントをビジネスソリューション事業に変更しましたので、変更に合わせて2021年3月期実績の各セグメント数値を組み替えています。

セグメント別 売上高・営業利益 構成比



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 (2019年3月期～2025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。

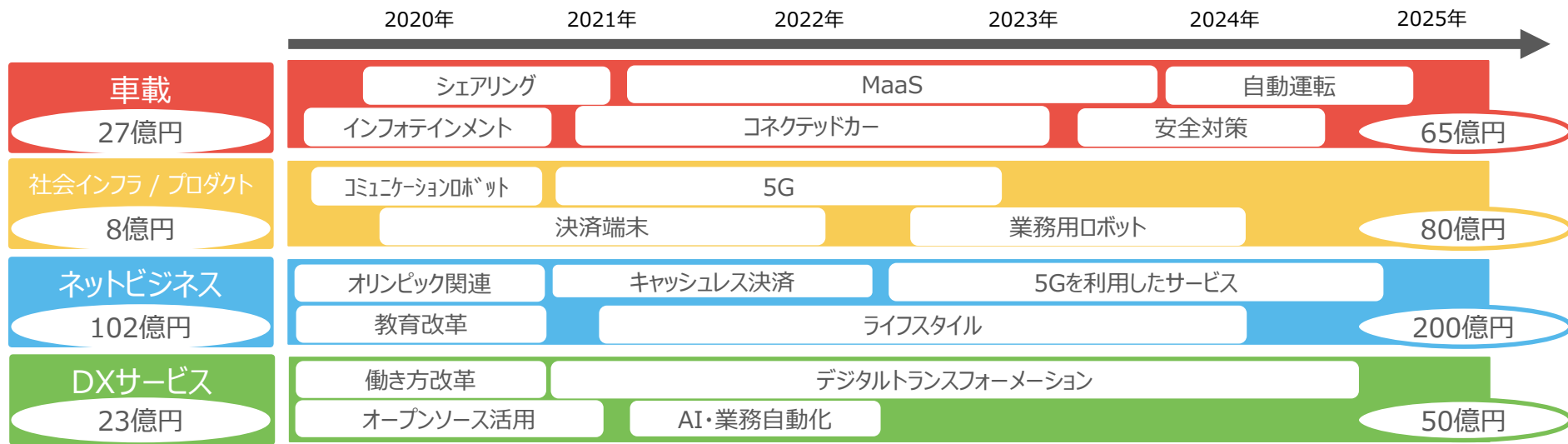
重視する経営指標と2025年3月期の目標

(単位：百万円)

KPI	19/3 実績	20/3 実績	21/3 実績	22/3 業績予想	2025/3 目標
売上高	59,742	64,552	60,871	66,100	101,000 19/3比1.7倍
営業利益	6,902	8,163	8,006	8,300	15,200 同2.2倍
営業利益率	11.6%	12.6%	13.2%	12.6%	15.0%
営業利益額/人	2.16	2.32	1.99	1.70	2.60 同20%増
ROE	24.6%	25.5%	20.6%	19.6%	25%

1. ソリューションデザイン事業

- ✓ COVID-19の影響による社会的な需要増となっているネットビジネスに集中し業界の拡大を目指す。業界変革期にある車載事業は長期戦を視野に選択と集中を行う。
- ✓ 顧客のビジネスモデルやプロセスの変革によりデジタルトランスフォーメーションの需要増加。システムインテグレーションだけでなく自社サービスの提供により事業拡大も目指す。



※ 2022年3月期からソリューションデザイン事業に含まれていた子会社ProVisionのセグメントをITサービス事業に変更し、同じく子会社IDYのセグメントをビジネスソリューション事業に変更しましたので、変更に合わせて2022年3月期以降の数値を組み替えています。

2. フレームワークデザイン事業

- ✓ 金融系システム開発のノウハウ展開と同時に、DX対応へ向けた変革を実現！
新規/既存顧客への積極展開を図る。
- ✓ 受託開発体制の強化、開発、インフラ、保守の総合支援を実現。
- ✓ DX時代に向けた、新たな**成長エンジンの創出**！SaaS活用開発へ展開。

保険 銀行
社会
インフラ

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、統合対応を獲得。

データ活用

基幹刷新

脱ホスト

UI改善

公共

流通
サービス

金融系ノウハウの展開による新規領域拡大
DX関連開発で、最大化を目指す。

クラウド

アジャイル

CI/CD

SaaS活用

数値目標

金融系ビジネス（既存）

19.3 25.3 +20%増
売上25億 → 30億

新領域ビジネス（公共等）

19.3 25.3 +4倍増
売上5億 → 20億

DX関連ビジネス

19.3 25.3 新規開拓
売上0億 → 15億

2019/3期

2020/3期

2021/3期

2022/3期予想

2025/3期目標

売上53億円

売上58億円

売上51億円

売上1.7倍、営業利益1.8倍へ！

売上75億円

営業利益8.4億円

営業利益10.6億円

営業利益8.6億円

営業利益12.5億円

進捗状況

売上51億円

営業利益8.7億円

※ 2022年3月期からフレームワークデザイン事業に含まれていた
新規サービス分野のセグメントをビジネスソリューション事業に
変更しましたので、変更に合わせて2022年3月期以降の数
値を組み替えています。

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のビジネス成長とそのスピードアップに直結したサービス提供する変革集団となる

- 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』の**請負型業務**と「**アセスメント**」「**コンサルティング**」のサービスに注力
- 『ソフトウェア品質保証サービスの拡大』BtoBtoC「ソーシャルゲーム」「ネットビジネス」等の**エンターテイメント領域**に加えてBtoBの**エンタープライズ領域**の拡大。
- システナグループのサービス・拠点・人材のシナジー強化。

ビジネスフィールドの拡大

アライアンス/新サービス強化・拠点拡大

ITサポート
業務

インフラ
業務

PMO
業務

品質検証
業務

・『ITサポート』、『ITインフラ』、『PMO』、請負型業務を現在の45億円の売上を、**80億円**へ。

・品質検証業務を現在の33億円の売上を、**60億円**へ。

2019/3期

2020/3期

2021/3期

2022/3期予想

2025/3期目標

売上78億円

売上87億円

売上94億円

顧客数の拡大 ITサービスの強化

売上2.1倍、営業利益3倍へ！！

売上180億円

営業利益11億円

営業利益13億円

営業利益14億円

営業利益35.5億円

売上154億円

営業利益20億円

進捗状況

※ 2022年3月期からソリューションデザイン事業に含まれていた子会社ProVisionのセグメントをITサービス事業に変更しましたので、変更に合わせて2022年3月期以降の数値を組み替えています。

4. ビジネスソリューション事業

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

- ハイブリッド環境への対応強化
- DX事業のサービス拡大
- システナグループおよび本部間連携からのシナジー/サービス拡大

数値目標

既存ビジネス

2025/3

+40%増

2019/3



サービスビジネス

2025/3

+180%増

2019/3



DXビジネス

2025/3

+350%増

2019/3



2019/3期

2020/3期

2021/3期

2022/3期予想

2025/3期目標

売上240億円

売上259億円

売上214億円

営業利益率6%、サービス売上高114億&売上比率30%

売上353.9億円

営業利益12億円

営業利益16億円

営業利益14億円

営業利益24.5億円

進捗状況

売上238億円

営業利益16億円

※ 2022年3月期からフレームワークデザイン事業に含まれていた新規サービス分野およびソリューションデザイン事業に含まれていた子会社IDYのセグメントをビジネスソリューション事業に変更しましたので、変更に合わせて2022年3月期以降の数値を組み替えています。

5. クラウド事業

- ✓ デジタルトランスフォーメーションを推進するDXプラットフォーム「Canbus.」によるサブスクリプションモデルを加速。
- ✓ テレワークなど働き方改革によるプロセスの変革を支援すべく「Cloudstep」と「Canbus.」による高付加価値型事業の成長を目指す。

2020年

2021年

2022年

2023年

2024年

2025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.

DX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DXアプリを作成、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る。



Cloudstep

「Google Workspace」、「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推進する。

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

2021/3期

2022/3期予想

2025/3期目標

売上11億円

売上14億円

売上15億円

営業利益2億円

営業利益2億円

営業利益3億円

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15億円

営業利益1億円

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、**益々広がるエッジAI分野においてOneTech社との共同受注の拡大を目指す。**
- ✓ 米国内の日系企業の技術支援、米国内でのPoC、インキュベーション支援業務を行い、売上・利益の基盤を強固なものとする。

事業戦略

- 米国内日系企業への技術支援の強化
- 米国・グローバルでのエッジAIを利用した、IoT案件をONE Techと共同受注

注力分野



2019/3期

2020/3期

2021/3期

2022/3期予想

2025/3期目標

売上1億円

売上1億円

売上1.9億円

売上6.4億円

営利▲0.3億円

営利▲0.2億円

営利0.07億円

営業利益2.5億円

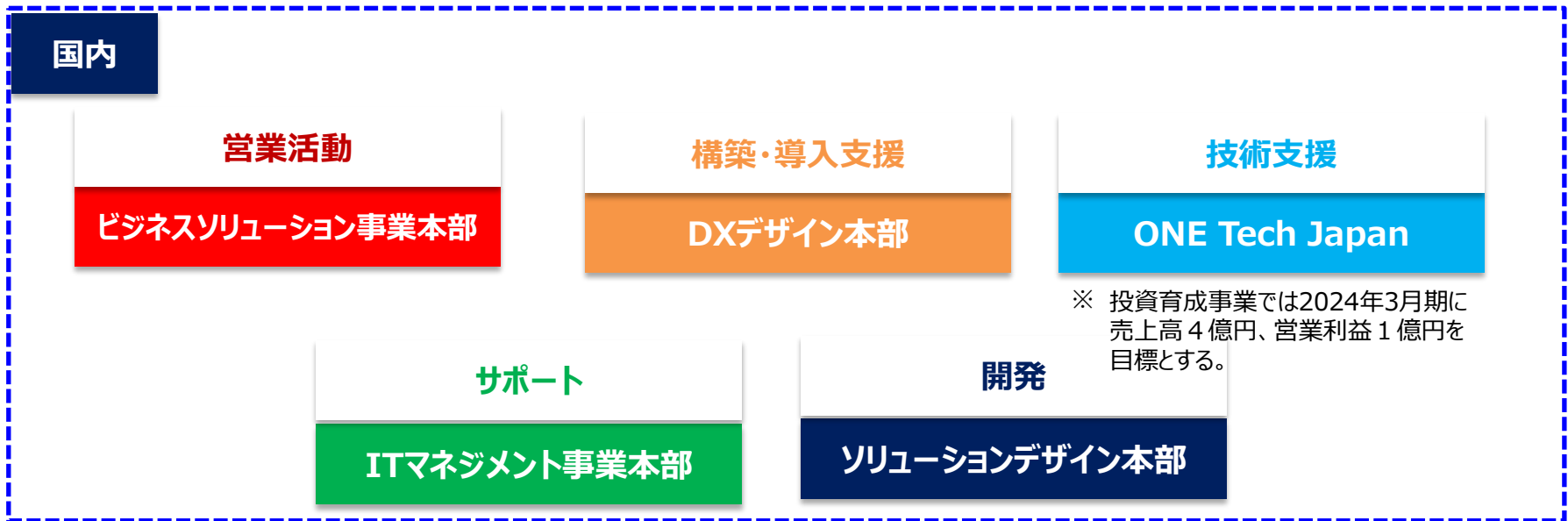
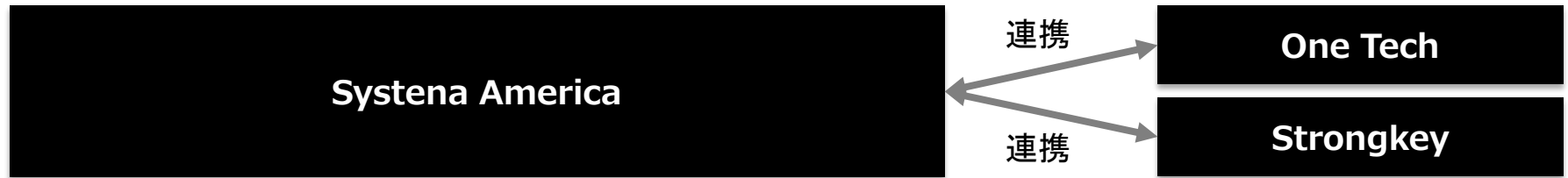
次なるテクノロジーとマーケットの発掘

進捗状況

売上2.3億円

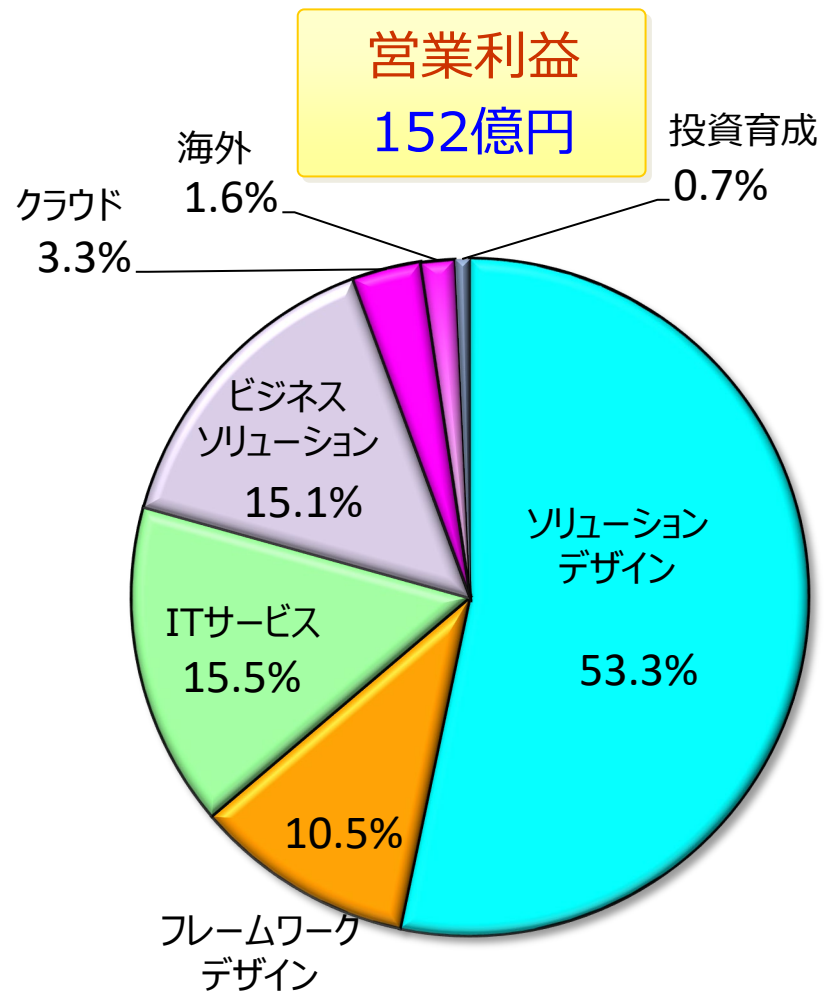
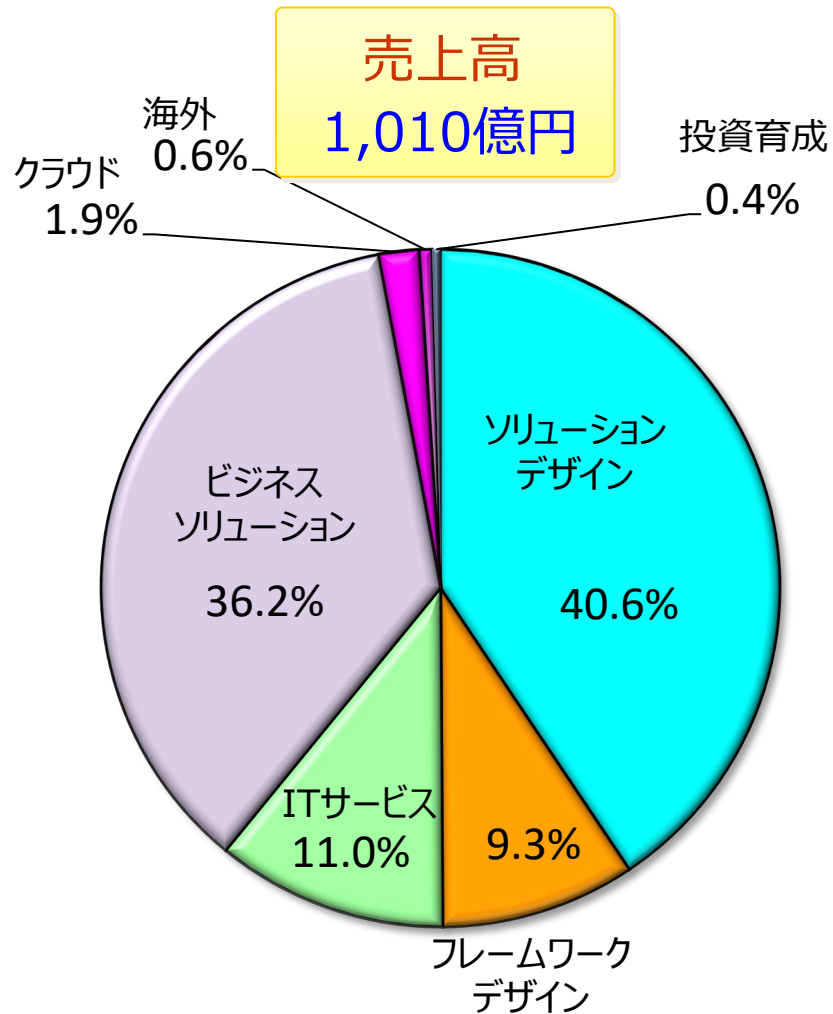
営業利益0.08億円

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。

2025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。