

**2023年3月期
第2四半期業績概要
および
中期経営計画**

2022年10月27日
株式会社システナ
証券コード : 2317(プライム市場)

【会社名】	株式会社システナ	【上場市場】	東証プライム市場
【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】	450,880,000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 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：3,886名 連結：5,306名（2022年10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

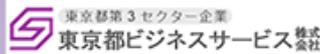


株式会社ProVision

【資本金】 8,500万円
【出資比率】 99.6%

- ・モバイル端末アプリおよびインターネットコンテンツの開発支援・品質評価を中心とした総合ネットサービス事業

(ITサービス事業)



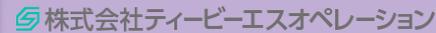
東京都ビジネスサービス株式会社

【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)



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)

● 持分法適用関連会社



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)



株式会社ミンガル

【資本金】 1億円
【出資比率】 60.0%

- ・士業に関するクラウドサービスの開発・販売・保守運用

(クラウド事業)



HISホールディングス株式会社

【資本金】 9,500万円
【出資比率】 25.0%

- ・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)

● 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



2023年3月期 第2四半期業績概要 (連結)

<前年同期比>

2Q業績概要（連結）

コロナ禍の影響が緩和され、経済社会活動の正常化が進む中、成長分野の中でも強みを活かし勝てるマーケットへの経営資源の迅速な投入を行い、新卒の積極採用の継続やオフィスの増床など、規模拡大のための投資も行った結果、売上高は前年同期比16.0%増の35,805百万円、営業利益は同14.9%増の4,435百万円となりました。

(単位：百万円)

	当第2四半期 実績		前第2四半期 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	35,805	—	30,876	—	4,929	16.0%
営業利益	4,435	12.4%	3,858	12.5%	576	14.9%
経常利益	4,497	12.6%	3,738	12.1%	759	20.3%
親会社株主に 帰属する 四半期 純利益	3,084	8.6%	2,518	8.2%	565	22.5%

ソリューションデザイン事業

売上 10,870 百万円 前年同期比 +11.9% 営業利益 1,705 百万円 前年同期比 +6.1%

- ✓「モビリティ」、「5G」、「キャッシュレス決済」を中心に車載事業、社会インフラ事業、ネットビジネス事業が堅調。
- ✓デジタルトランスフォーメーション関連の引き合い増加に伴い受注増。成長分野として積極的に新規開拓。
- ✓ITコンサルティング、ITサービスの受注増。引き合い旺盛のため今後も注力していく。

フレームワークデザイン事業

売上 2,937 百万円 前年同期比 +23.9% 営業利益 578 百万円 前年同期比 +37.3%

- ✓金融分野はDX関連案件を中心に引合いが増加し、売上拡大に繋がる。クラウド化対応、AI活用など新規領域展開を実施中。
- ✓公共分野では、マイナンバー関連の案件起点に、中央省庁案件への積極展開を実施中。アプリ、インフラ両面での拡大を実施中。
- ✓法人分野では、受託開発ビジネスを強化。開発ロボを活用した保守・開発一体のサービスにより、新規案件獲得が進む。

ITサービス事業

売上 8,755 百万円 前年同期比 +17.6% 営業利益 1,232 百万円 前年同期比 +29.3%

- ✓ 顧客のDX化を支援するITサポート、各種ツール導入やスマートデバイス導入等に関するプロジェクトマネジメントサポートを行うPMOサービスの展開に注力し、売上・利益を拡大。
- ✓ 「ITトレーニング」「セキュリティサービス」の商材を営業フックに、インバウンドセールスの活用を強化し、新規顧客を開拓。

ビジネスソリューション事業

売上 12,238 百万円 前年同期比 +16.9% 営業利益 723 百万円 前年同期比 +6.0%

- ✓ 新型コロナウイルス第7波、円安による商品価格の高騰、半導体の供給不足によるIT機器の調達難など、先行き不透明感はあるものの、ウィズコロナに向けて営業活動を強化。
- ✓ システムインテグレーション事業は、ハイブリット環境の構築、デジタル化に向けたクラウド環境への移行、システム開発、保守サービス案件を受注。
- ✓ ロードマップの把握から、IT機器の導入、インフラ構築、クラウドの活用、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 1,079 百万円	前年同期比 +7.6%	営業利益 226 百万円	前年同期比 +6.8%
----------------------------	----------------	----------------------------	----------------

- ✓ 昨今の働き方の変化により業務システムのリプレースのニーズが高まりローコード開発が可能な「**Canbus.**」の引き合いが増加。
- ✓ 「**Canbus.**」を利用中の顧客からデジタルトランスフォーメーションを推進すべく業務改革の**インテグレーション**が増加。
- ✓ **アライアンスの強化**で「**Canbus.**」の新規開拓が伸長。

海外事業

売上 70 百万円	前年同期比 ▲19.9%	営業利益 ▲12 百万円	前年同期比 ▲11百万円
-------------------------	-----------------	----------------------------	-----------------

- ✓ 日系製造業での**システム開発・検証業務**を安定受注。
- ✓ 日系企業がスタートアップ技術を検証する**PoC開発検証業務**の受注が堅調。
PoC開発の先の本開発へと繋げていく。
- ✓ 日本で着実に実績をつけてきた業務効率化DXサービス「**Canbus.**」の**米国企業**での引き合い・受注が増加。
- ✓ 高額なエンジニアリング費の中で、日本のエンジニアを活用した、**遠隔でのBPO**サービス「**Remo-oTe**」の引き合い・受注が増加。

2Qセグメント別売上高（連結） <前年同期比>

(単位：百万円)

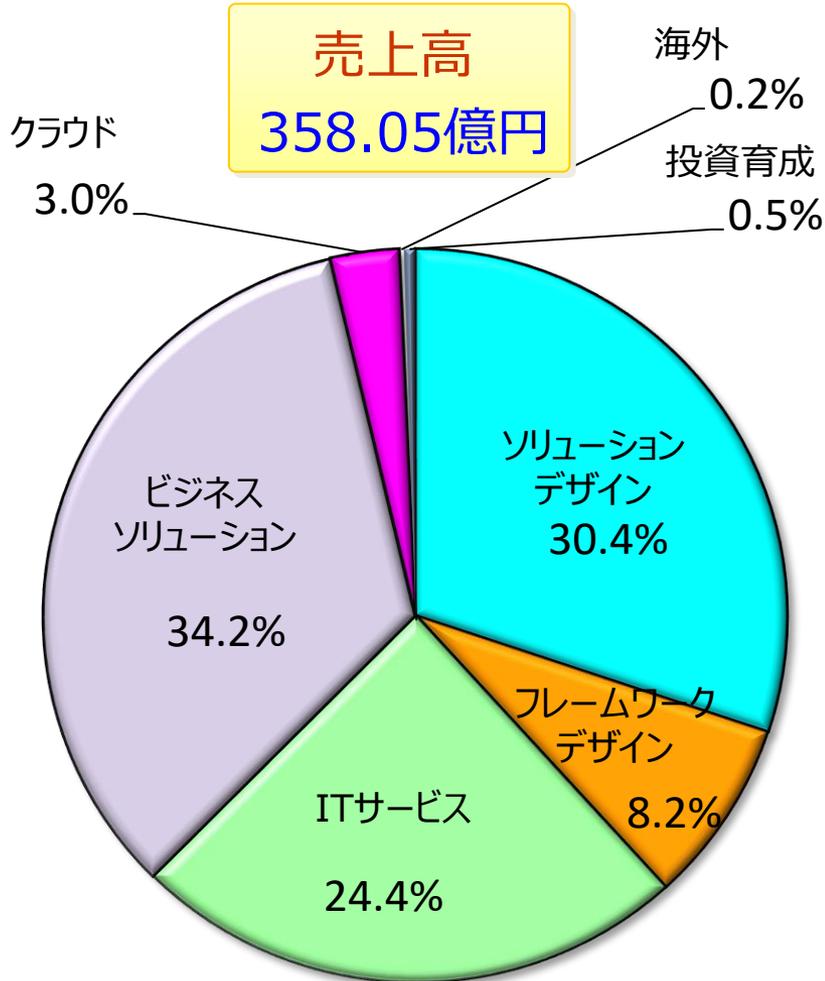
	当第2四半期実績		前第2四半期実績		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
ソリューション デザイン	10,870	30.4%	9,718	31.5%	1,151	11.9%
フレームワーク デザイン	2,937	8.2%	2,370	7.7%	566	23.9%
ITサービス	8,755	24.4%	7,443	24.1%	1,311	17.6%
ビジネス ソリューション	12,238	34.2%	10,472	33.9%	1,766	16.9%
クラウド	1,079	3.0%	1,003	3.3%	75	7.6%
海外	70	0.2%	88	0.3%	▲17	▲19.9%
投資育成	177	0.5%	87	0.3%	90	103.4%
調整額	▲323	▲0.9%	▲306	▲1.1%	▲16	—
合計	35,805	100.0%	30,876	100.0%	4,929	16.0%

2Qセグメント別営業利益（連結） <前年同期比>

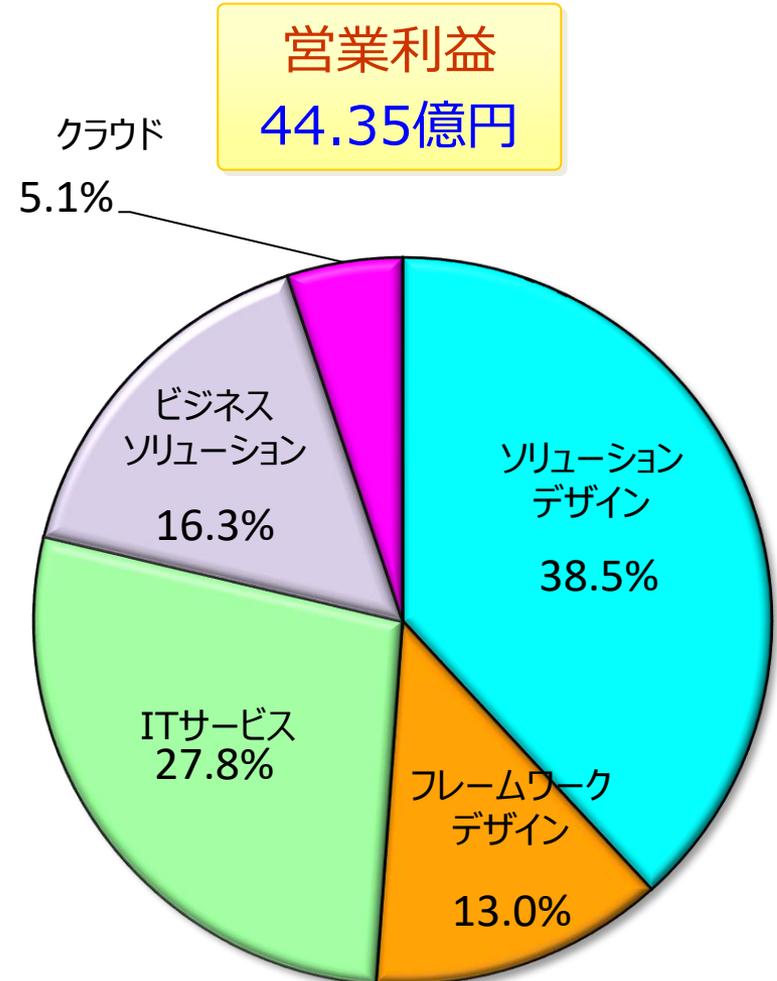
(単位：百万円)

	当第2四半期実績		前第2四半期実績		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	1,705	15.7%	1,606	16.5%	98	6.1%
フレームワーク デザイン	578	19.7%	421	17.8%	157	37.3%
ITサービス	1,232	14.1%	952	12.8%	279	29.3%
ビジネス ソリューション	723	5.9%	682	6.5%	40	6.0%
クラウド	226	21.0%	212	21.1%	14	6.8%
海外	▲12	▲17.8%	▲1	▲1.4%	▲11	—
投資育成	▲19	▲10.8%	▲15	▲18.3%	▲3	—
調整額	—	—	—	—	—	—
合計	4,435	12.4%	3,858	12.5%	576	14.9%

2Qセグメント別 売上高・営業利益 構成比



調整額 ▲0.9%



海外 ▲0.3%
投資育成 ▲0.4%
調整額 —%

2023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)

	2023年3月期 業績予想		2022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	71,450	—	65,272	—	6,177	9.5%
営業利益	10,280	14.4%	9,106	14.0%	1,173	12.9%
経常利益	10,280	14.4%	8,578	13.1%	1,701	19.8%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	7,000	9.8%	5,992	9.2%	1,007	16.8%

今期の見通し

売上 23,606 百万円

前期比
+14.2%

営業利益 4,759 百万円

前期比
+15.2%

選択と集中！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！

- 「モビリティ」、「5G」、「AI」、「IoT」、「キャッシュレス決済」、「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

- ITコンサルティングから運用まで顧客のサービスを全工程で支援。設計、開発、評価はもちろんさらに企画、運用とITコンサルからサービス運用まで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. 人材の積極的採用と教育体制の強化

- 長期的な成長を視野に積極的な人材採用、パートナーとの協業推進と教育体制の強化による早期戦力化に注力する。

今期の見通し

売上	5,850	百万円	前期比 +13.7%	営業利益	1,145	百万円	前期比 +12.8%
----	-------	-----	---------------	------	-------	-----	---------------

金融、公共、法人それぞれで、成長分野への積極的な展開を継続。開発ノウハウと先端技術を活用し、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」、「基盤構築」を軸としたプロジェクトの継続と、「公共」、「法人」分野への積極展開。

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（マイグレーション）、クラウドサービス活用など、DX案件の受注に向けた、営業・技術両面での体制強化

3. 高付加価値案件の更なる拡大

- 「受託開発」、「業務支援」、「DXソリューション」を切り口とした、サービスを拡充し、付加価値向上による収益性の向上を狙う。

今期の見通し

売上 18,172 百万円 前期比 +15.8%

営業利益 2,540 百万円 前期比 +15.6%

「ビジネスフィールドの拡大」のため、顧客・サービス・市場において裾野を広げ、高みを目指す。

1. 顧客DX化を支えるプロジェクトマネジメントサポート業務の拡大

- ITサポートの実績を活かし、経営資源を成長分野であるDXへ展開。PMOサービスを拡大し、業務内容を進化させる。

2. ソフトウェアテストサービス(QA業務)の拡大

- Web/アプリ/SNSゲームでのソフトウェアテストサービスの実績を活かし、顧客の業務システムQA業務の新規顧客開拓を積極展開。

3. 新たな顧客の開拓

- 従来からのアウトバウンドセールスに加え、サービス紹介サイトやウェビナーなど有益な情報を営業フックとしたインバウンドセールスの活用を強化することで、顧客数と売上を拡大。

① **人材の交流**



東京都ビジネスサービス

③ **拠点拡大**

② **サービスの拡充**



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「新規顧客/拠点数拡大/アライアンス強化/新サービス」

3社の強みを活かし顧客へ部門横断的にアプローチが出来る体制構築



ProVision

ゲーム/エンタメ領域、ネットビジネス領域に加え、エンタープライズ領域へのQA/開発ソリューションを拡大しながらも、システムナ/TBSサービスの強みを活かした新しい価値の創出とフィールド拡大を目指す



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



DX化が加速するネットビジネス領域を、ProVisionとの連携により開拓。TBSとの連携でビジネスの最適化をはかり、売上・利益を拡大。

今期の見通し

売上	22,491	百万円	前期比 +0.9%	営業利益	1,449	百万円	前期比 +0.9%
----	--------	-----	--------------	------	-------	-----	--------------

新型コロナウイルス感染症の長期化による投資抑制はあるものの、ウィズコロナに向けた取り組みやデジタルトランスフォーメーション(DX)への投資は拡大。半導体の供給不足の影響は、今期も続く見通し。

モノビジネスからサービスビジネスへと軸足をシフト

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メーカ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

- システム開発他、RPAやデータ連携ツールを含めたメニューの拡充

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

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 **1,916** 百万円 前期比 +6.2%

営業利益 **450** 百万円 前期比 +10.7%

『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

- Canbus.の**アライアンス強化**を積極的に行い、認知度向上と新規開拓を促進する。

2. 海外展開を目指した先行投資

- Systema America Inc. と連携して海外での新規開拓を目指す。

3. 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 151 百万円 ▲25百万円
前期比

営業利益 1 百万円 +10百万円
前期比

1. 日系製造業のシステム開発・検証業務の拡大と横展開

- 取引中のシステム開発・検証業務で顧客満足を高めて拡大、横展開。

2. 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開発案件の受注を増やし、日本品質を確保した日本やベトナムオフショアの活用。

3. DXサービス「Canbus.」の販売を拡大

- 日本以外の海外企業へ、業務のワークフローやペーパーレスなどDXサービス化の支援として、「Canbus.」の受注増加。

4. BPOサービス「Remo-oTe」の販売を拡大

- 高騰する米国の人件費を背景に、リモートかつ時間単位で利用可能なチケット制BPOサービス「Remo-oTe」の受注増加。

5. AI/IoTサービスの販売を拡大

- コールドチェーン、スマートファクトリーサービスを軸に、AIやIoT(LoRa)を使ったサービスを営業展開。

セグメント別売上高

(単位：百万円)

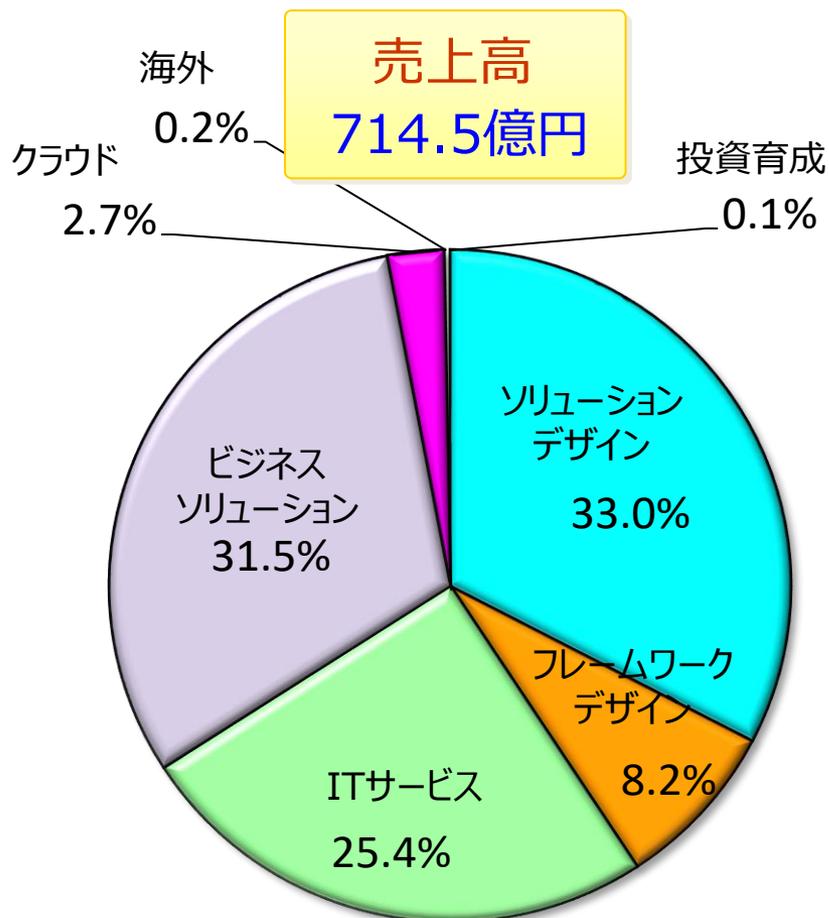
	2023年3月期 業績予想		2022年3月期 実績		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
ソリューション デザイン	23,606	33.0%	20,663	31.6%	2,942	14.2%
フレームワーク デザイン	5,850	8.2%	5,143	7.9%	706	13.7%
ITサービス	18,172	25.4%	15,690	24.0%	2,481	15.8%
ビジネス ソリューション	22,491	31.5%	22,290	34.1%	200	0.9%
クラウド	1,916	2.7%	1,804	2.8%	111	6.2%
海外	151	0.2%	176	0.3%	▲25	▲14.2%
投資育成	98	0.1%	171	0.3%	▲73	▲43.0%
調整額	▲834	▲1.1%	▲668	▲1.0%	▲165	—
合計	71,450	100.0%	65,272	100.0%	6,177	9.5%

セグメント別営業利益

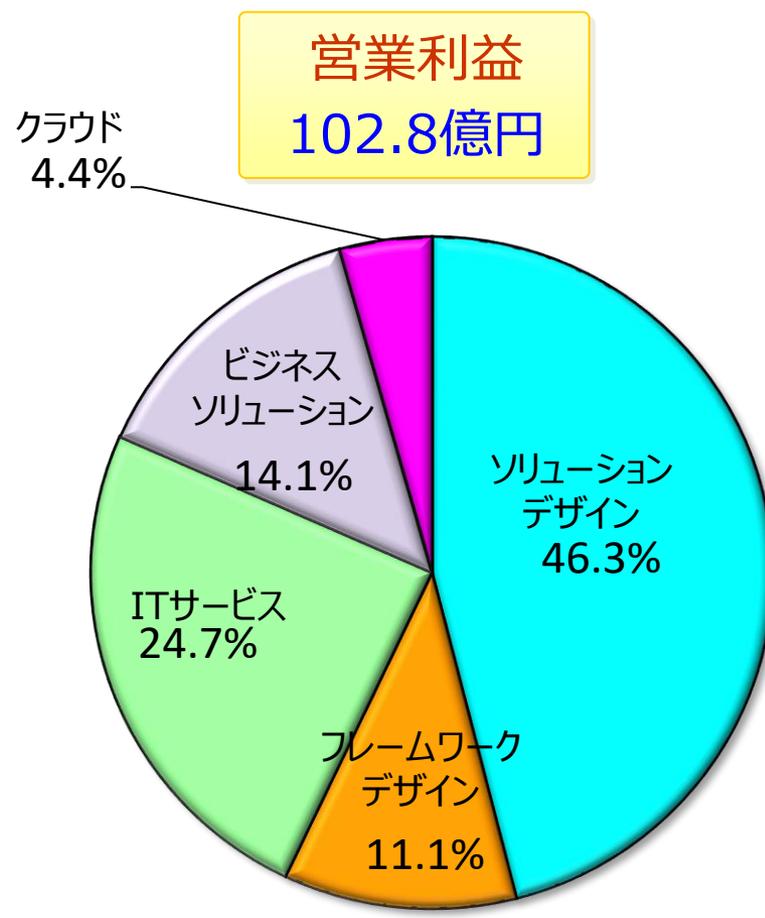
(単位：百万円)

	2023年3月期 業績予想		2022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	4,759	20.2%	4,132	20.0%	626	15.2%
フレームワーク デザイン	1,145	19.6%	1,014	19.7%	130	12.8%
ITサービス	2,540	14.0%	2,197	14.0%	342	15.6%
ビジネス ソリューション	1,449	6.4%	1,436	6.4%	12	0.9%
クラウド	450	23.5%	406	22.5%	43	10.7%
海外	1	0.7%	▲9	▲5.3%	10	—
投資育成	—	—	▲72	▲42.4%	72	—
調整額	▲64	—	—	—	▲64	—
合計	10,280	14.4%	9,106	14.0%	1,173	12.9%

セグメント別 売上高・営業利益 構成比



調整額 ▲1.1%



海外 0.0%
投資育成 -0.6%
調整額 ▲0.6%

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。

システムナ 中期経営計画 (2019年3月期～2025年3月期)

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。

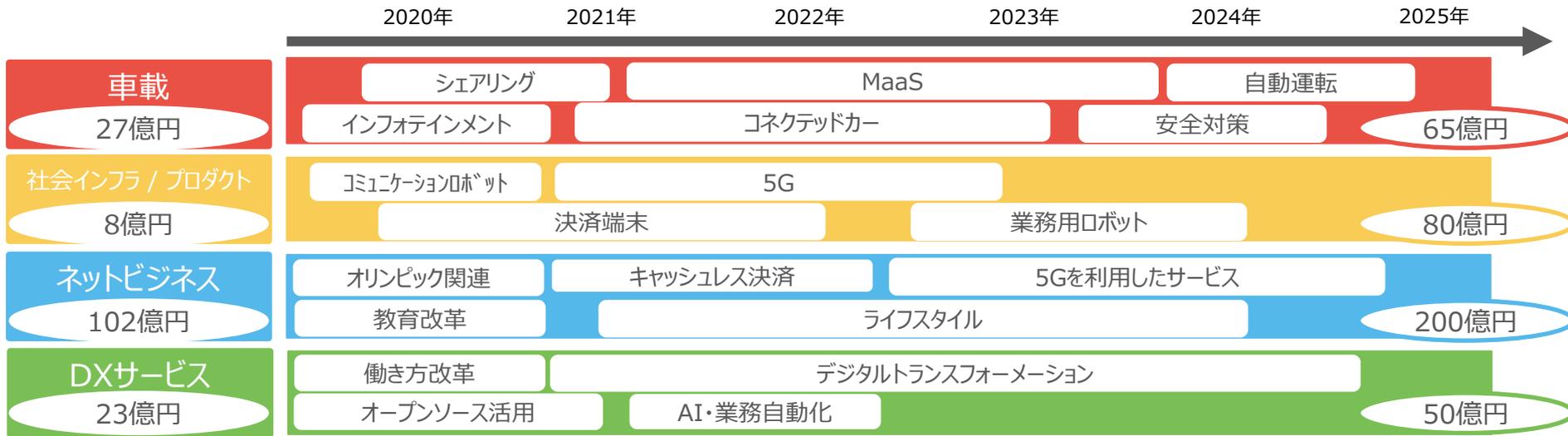
重視する経営指標と2025年3月期の目標

(単位：百万円)

KPI	19/3 実績	20/3 実績	21/3 実績	22/3 実績	23/3 業績予想	2025/3 目標
売上高	59,742	64,552	60,871	65,272	71,450	101,000 19/3比1.7倍
営業利益	6,902	8,163	8,006	9,106	10,280	15,200 同2.2倍
営業利益率	11.6%	12.6%	13.2%	14.0%	14.4%	15.0%
営業利益額/人	2.16	2.32	1.99	2.12	1.88	2.60 同20%増
ROE	24.6%	25.5%	20.6%	21.6%	22.0%	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※ 2023/3期予想

2025/3期目標

売上 53億円 58億円 51億円 51億円

営業利益 8.4億円 10.6億円 8.6億円 10.1億円

売上1.7倍、営業利益1.8倍へ！

売上75億円

営業利益12.5億円

進捗状況

売上58億円

営業利益11.4億円

※ 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※ 2023/3期

2025/3期目標

売上 78億円 87億円 94億円 156億円

営業利益 11億円 13億円 14億円 21億円

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35.5億円

進捗状況

売上181億円

営業利益25.4億円

※ 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



2019/3期 2020/3期 2021/3期 2022/3期※ 2023/3期予想 2025/3期目標

売上 240億円 259億円 214億円 222億円

営業利益 12億円 16億円 14億円 14億円

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24.5億円

進捗状況

売上224億円

営業利益14億円

※ 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。




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。



6. 海外事業 (Systema America Inc.)

- ✓ 米国内の日系企業の技術支援、PoC開発、DXサービス「Canbus.」展開、BPO支援業務を行い、売上・利益の基盤を強固なものとする。
- ✓ AI (OneTech社)、セキュリティ (StrongKey社) の両社とのビジネス連携を強化し、3社で売上・利益の最大化を図る。

事業戦略

- ・米国スタートアップ企業と日系企業のPoC開発、事業化支援拡大
- ・米国内日系企業へのDXサービス「Canbus.」、BPO導入強化
- ・自社プラットフォームCanbusを軸にしてCanbus IoTへ拡大

注力分野

PoC開発、技術支援



スタートアップPoC
ソフトウェア開発/検証

Canbus.

DX

Canbus.IoT



BPO(アウトソーシング)



-リモート型業務代行サービス-
Remo-oTe

2019/3期 2020/3期 2021/3期 2022/3期 2023/3期予想 2025/3期目標

売上

1億円

1億円

1.9億円

1.7億円

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

▲0.3億円

▲0.2億円

0.07億円

▲0.09億円

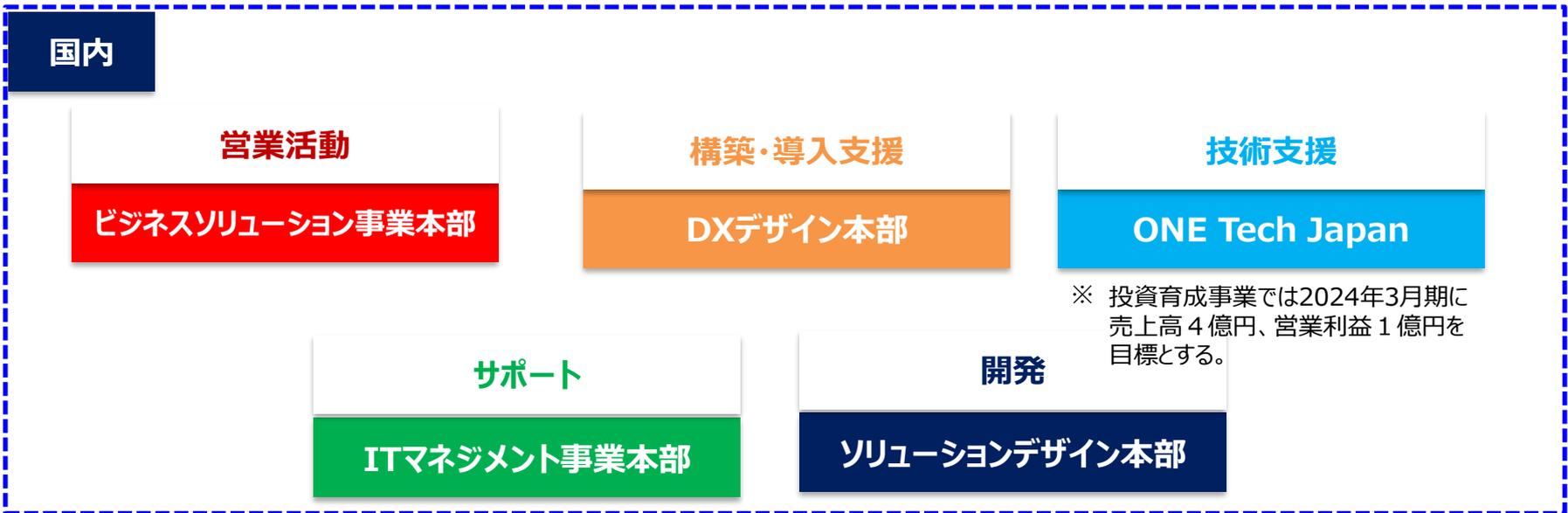
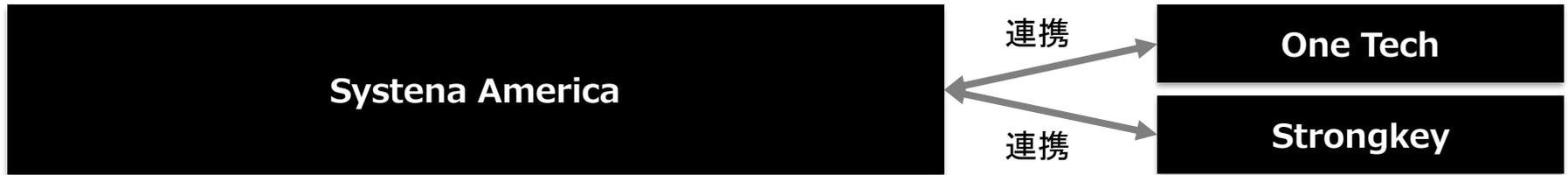
営業利益2.5億円

進捗状況

売上1.5億円

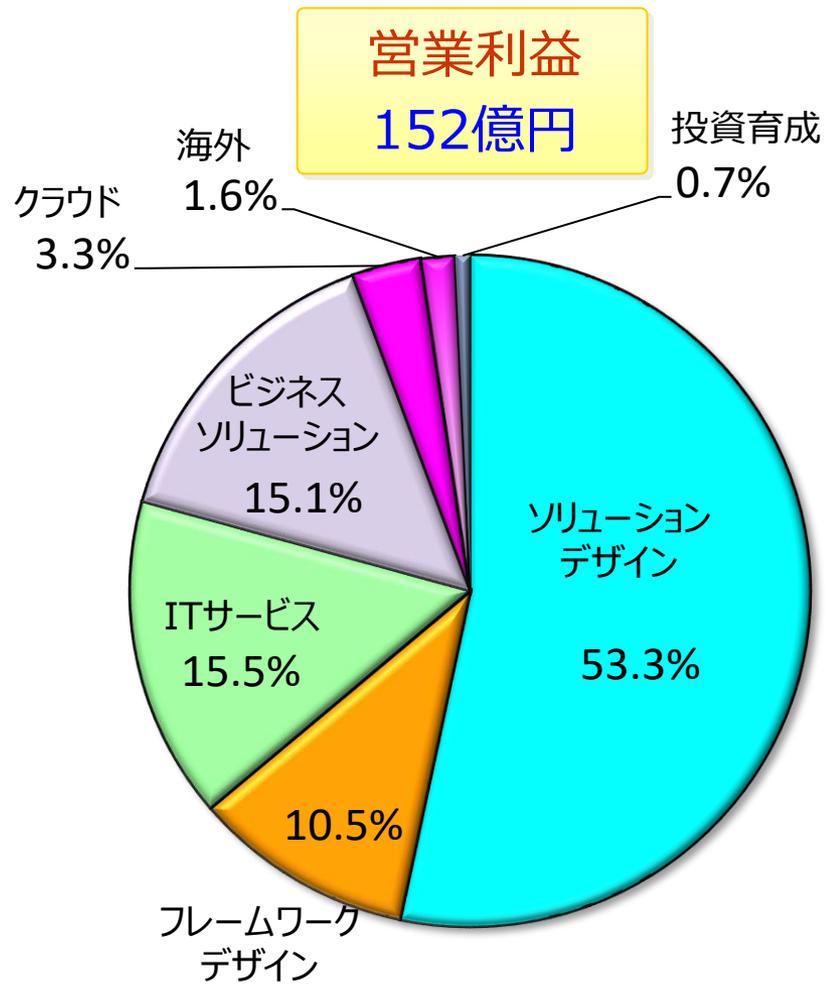
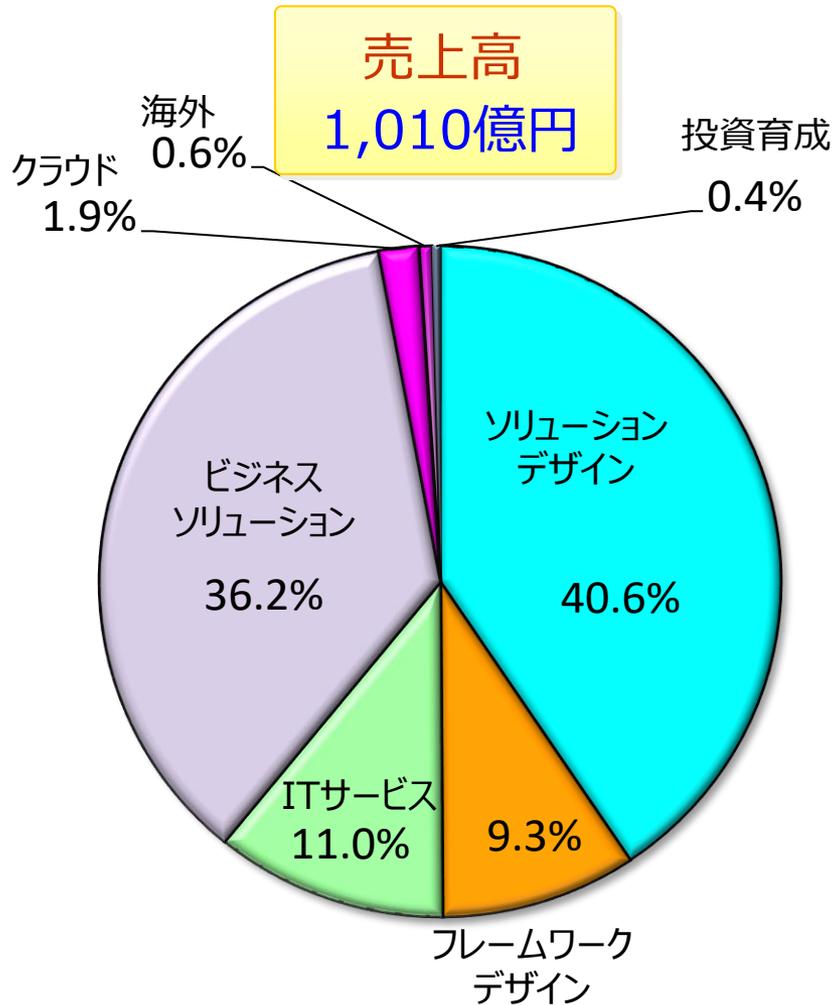
営業利益0.01億円

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 Systemena

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。