

2024年3月期 第1四半期業績概要 および 中期経営計画

2023年7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)：有田 敏二	社外監査役：中村 嘉宏、阿田川 博、徳尾野 信成	
【従業員数】	単体：4,380名 連結：5,933名（2023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

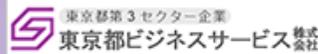


株式会社ProVision

【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)



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)

MINGAL

株式会社ミンガル

【資本金】 1億円
【出資比率】 60.0%

- ・土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)

● 持分法適用関連会社

● 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)



2024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	18,734	—	17,627	—	1,106	6.3%
営業利益	1,909	10.2%	1,821	10.3%	88	4.8%
経常利益	1,781	9.5%	1,879	10.7%	▲98	▲5.2%
親会社株主に帰属 する 四半期 純利益	1,220	6.5%	1,285	7.3%	▲64	▲5.0%

ソリューションデザイン事業

売上	5,223	百万円	前期比	▲1.9%	営業利益	364	百万円	前期比	▲47.1%
----	-------	-----	-----	-------	------	-----	-----	-----	--------

- ✓ 車載分野で次世代モビリティの開発需要が旺盛。今後も受注拡大に注力。
- ✓ ネットビジネス分野で不採算プロジェクトが発生も収束傾向。
- ✓ DXサービス分野で自社サービスの引合いが増加。今後も自社サービス開発を積極的に推進。
- ✓ ビジネスパートナーとの連携強化と積極的な採用により当事業全体の人員は増加。

フレームワークデザイン事業

売上	1,619	百万円	前期比	+13.9%	営業利益	351	百万円	前期比	+47.5%
----	-------	-----	-----	--------	------	-----	-----	-----	--------

- ✓ 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。ホストマイグレーション、クラウド化対応など新規領域展開が進む。
- ✓ 公共分野は中央省庁案件から、地方自治体向け案件へ展開先を広げ、アプリ開発、インフラ両面で引合いが増加。ビジネス拡大に繋がる。
- ✓ 法人分野では、ローコード開発を強化。DXラボを活用した保守・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	4,428	百万円	前期比 +2.6%	営業利益	612	百万円	前期比 +16.4%
----	-------	-----	--------------	------	-----	-----	---------------

- ✓ 事業ドメインごとの組織編制を行い、主力サービスを明確化。その中でPMOサービスの提案に注力し、**売上・利益を拡大**。
- ✓ 顧客のIT投資計画・ITイベントの把握のため、**クライアント分析の強化**に取り組み、今まで未取引の部門への営業を強化し、**既存顧客内の横展開**を実施。
- ✓ 将来を見越した次期ロイヤルクライアントの獲得に向けた**新規顧客の開拓**に注力

ビジネスソリューション事業

売上	7,048	百万円	前期比 +12.5%	営業利益	523	百万円	前期比 +45.8%
----	-------	-----	---------------	------	-----	-----	---------------

- ✓ 資源高や物価高など、先行き不透明感はあるものの、行動制限の緩和からウィズコロナに向けた営業活動を強化。
- ✓ 半導体不足から納品が遅れていたサーバ・ネットワーク製品の出荷も改善され、あわせてサービス案件の売上計上も増大。
- ✓ システムインテグレーション事業は、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 **422** 百万円 前期比 +7.7% 営業利益 **57** 百万円 前期比 ▲8.4%

- ✓ DX推進の加速により業務システムのリプレースのニーズが高まり、短期間でリプレースが可能な「**Canbus.**」の引き合いが増加。
- ✓ 「**Canbus.**」を利用中の顧客からDXを推進すべく業務改革の**PMO**や**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 **36** 百万円 前期比 +8.5% 営業利益 **▲2** 百万円 前期比 +7百万円

- ✓ 米国テック業界全体が低迷する中でも日系企業の**システム開発検証業務**を継続受注。
- ✓ 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**を繰り返し受注。
- ✓ DX支援として「**Canbus.**」をベースとした**カスタマイズ開発**の引き合いが増加。
- ✓ グループ会社のStrongKeyが業界を先駆けて、自社のセキュアネットワーク通信（PKI）を、**スマートホーム統一規格（Matter）**に対応させ、引き合いが急増。
- ✓ StrongKeyが米国**大手企業へ新たに採用**

1Qセグメント別売上高（連結） <前年同期比>

(単位：百万円)

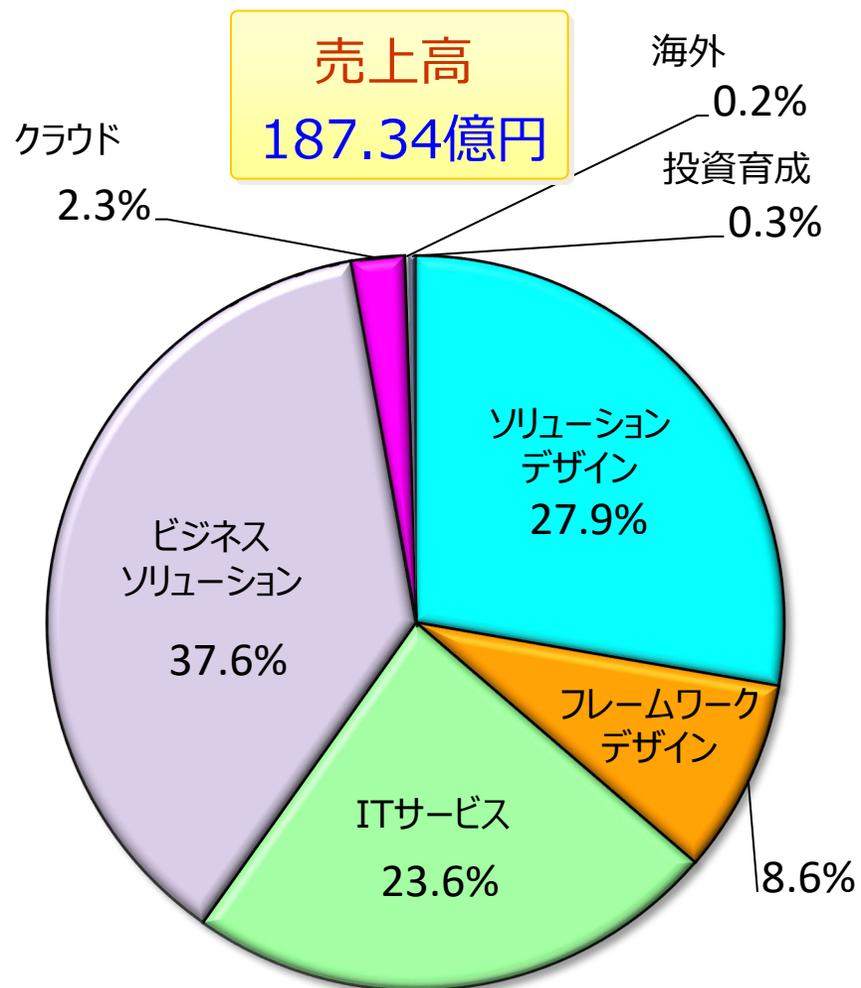
	当第1四半期実績		前第1四半期実績		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
ソリューションデザイン	5,223	27.9%	5,325	30.2%	▲102	▲1.9%
フレームワークデザイン	1,619	8.6%	1,422	8.1%	197	13.9%
ITサービス	4,428	23.6%	4,316	24.5%	111	2.6%
ビジネスソリューション	7,048	37.6%	6,267	35.6%	781	12.5%
クラウド	422	2.3%	392	2.2%	30	7.7%
海外	36	0.2%	33	0.2%	2	8.5%
投資育成	48	0.3%	33	0.2%	14	44.9%
調整額	▲92	▲0.5%	▲163	▲1.0%	71	—
合計	18,734	100.0%	17,627	100.0%	1,106	6.3%

1Qセグメント別営業利益（連結） <前年同期比>

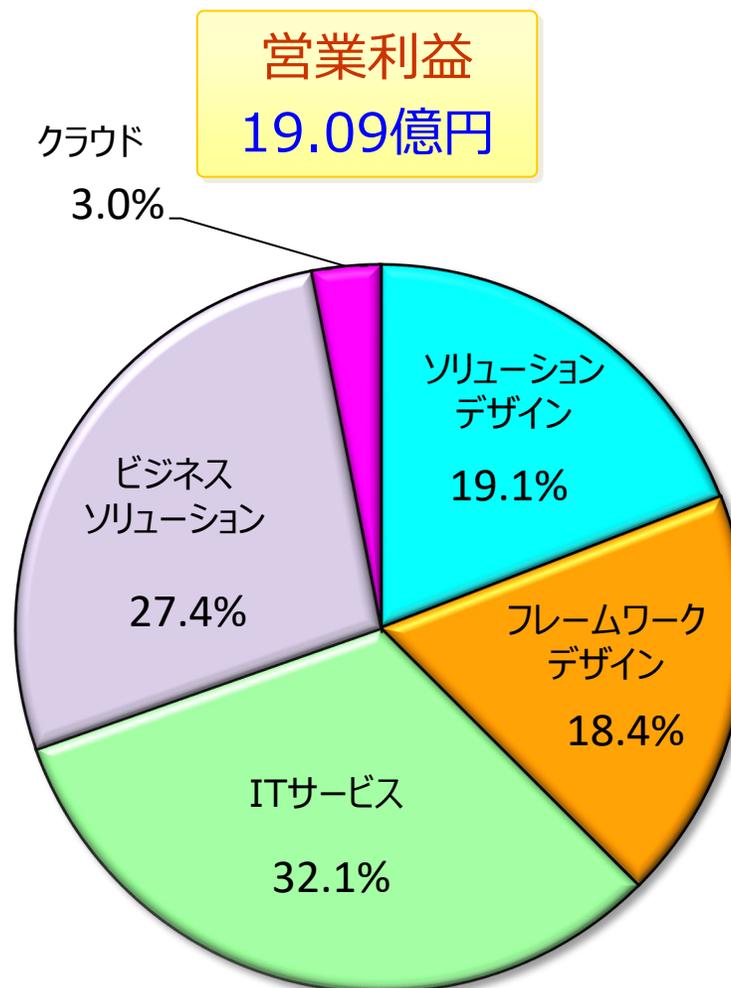
(単位：百万円)

	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	364	7.0%	689	13.0%	▲324	▲47.1%
フレームワークデザイン	351	21.7%	238	16.8%	113	47.5%
ITサービス	612	13.8%	526	12.2%	86	16.4%
ビジネスソリューション	523	7.4%	358	5.7%	164	45.8%
クラウド	57	13.7%	63	16.1%	▲5	▲8.4%
海外	▲2	▲7.0%	▲10	▲29.6%	7	—
投資育成	2	4.3%	▲45	▲136.0%	47	—
調整額	—	—	—	—	—	—
合計	1,909	10.2%	1,821	10.3%	88	4.8%

1Qセグメント別 売上高・営業利益 構成比



調整額 ▲0.5%



海外 ▲0.1%
投資育成 0.1%
調整額 -%

2024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)

	2024年3月期 業績予想		2023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	80,386	—	74,526	—	5,859	7.9%
営業利益	10,610	13.2%	9,844	13.2%	765	7.8%
経常利益	10,644	13.4%	9,955	13.4%	688	6.9%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	7,233	9.8%	7,317	9.8%	▲84	▲1.1%

今期の見通し

売上 24,500 百万円

前期比
+9.5%

営業利益 4,020 百万円

前期比
+2.4%

高付加価値分野への積極的な展開と人材採用で、さらなる受注拡大を目指す。

1. 成長分野への積極展開

- 「車載」、「社会インフラ」、「ネットビジネス」、「プロダクト」および「デジタルトランスフォーメーション（DX）サービス」などの将来性が高い分野を積極的に新規開拓。

2. DX案件の受注拡大

- プロジェクトのフェーズに合わせて「必要な支援」を「適した体制」で提供するDX推進支援サービス「DXデザインラボ」を活用し、顧客への付加価値の提供、受注拡大を目指す。

3. 人材の積極採用

- 長期的な成長を視野に積極的な人材採用や、パートナーとの協業を推進し、顧客へ高い付加価値の提供を目指す。

今期の見通し

売上 6,900 百万円 前期比 +13.2%

営業利益 1,450 百万円 前期比 +13.3%

**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／金融システム開発」、「基盤構築」を軸としたプロジェクトの継続と、「公共」、「法人」分野への積極展開を進め、強固な売上基盤を作る。

2. 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・技術両面での体制を強化。

3. 高付加価値案件の更なる拡大

- DXラボを強化し「ローコード開発」、「DXソリューション」に対応したサービスを拡充。付加価値向上に伴う競争力の強化で、収益性の更なる向上を狙う。

今期の見通し

売上 19,413百万円 前期比 +9.3%

営業利益 2,800百万円 前期比 +11.1%

DX需要に対し、サービス・市場・顧客において裾野を広げ、ビジネスフィールドの更なる拡大を目指す。

1. 顧客ビジネスの成長により直結したサービスの提供に注力

- クラウドソリューション等の各種ツール導入やビジネスプロセス改善に関するプロジェクトマネジメントサポートを行う**PMOサービスの提供に注力**。

2. 継続的な成長を支える新たな顧客の開拓

- アウトバウンドセールスに加えて、サービス紹介サイトやウェビナーなど**インバウンドセールス**の活用を**強化**。

3. アジャイル型開発におけるソフトウェアテストサービスの拡大

- Webアプリ/モバイルゲームでのアジャイルテストサービスの知見を活かし、**業務システム分野への積極展開**。

今期の見通し

売上	27,630	百万円	前期比	+4.2%	営業利益	1,874	百万円	前期比	+6.4%
----	--------	-----	-----	-------	------	-------	-----	-----	-------

資源高や物価高など、先行き不透明感はあるものの、行動制限の緩和からウィズコロナに向けた新たな取り組みやDXによる生産性の向上、競争力強化への投資は拡大。半導体の供給不足の影響は、徐々に改善されていく。

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. DX関連のサービス拡大

- システム開発他、マルチクラウド環境でのアプリケーションの再構築事業を強化

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

今期の見通し

売上 2,250 百万円 前期比 +12.1%

営業利益 439 百万円 前期比 +13.6%

『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、DX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. DX推進するためのプロジェクト推進サービスを提供

- Canbus.のようなサービス提供だけでなく、PMOからChatGPTの活用などDX推進するための「DXデザインラボ」を提供。

3. サービス強化に伴う先行投資

- 販売促進のために営業、開発、サポートの「**人材強化**」を積極的実施。

6. 海外事業 (Systema America Inc.)

今期の見通し

売上

178百万円 前期比
+43百万円

営業利益

1百万円 前期比
+30百万円

1. 自動車関連を中心とした日系製造業のシステム開発・検証業務の拡大と横展開

- 自動車関連のシステム開発・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開発案件の受注を拡大、横展開。

3. 日本の開発部隊との連携からの売上拡大

- 高止まりする米国の人件費、為替相場を背景に、日本オフショアやベトナムオフショアを積極営業展開。

4. 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。

5. グループ子会社との連携

- StrongKey、ONE Techとの営業面での連携も更に強化し、両社のサービスを含めて世界中の企業へ営業展開。

セグメント別売上高

(単位：百万円)

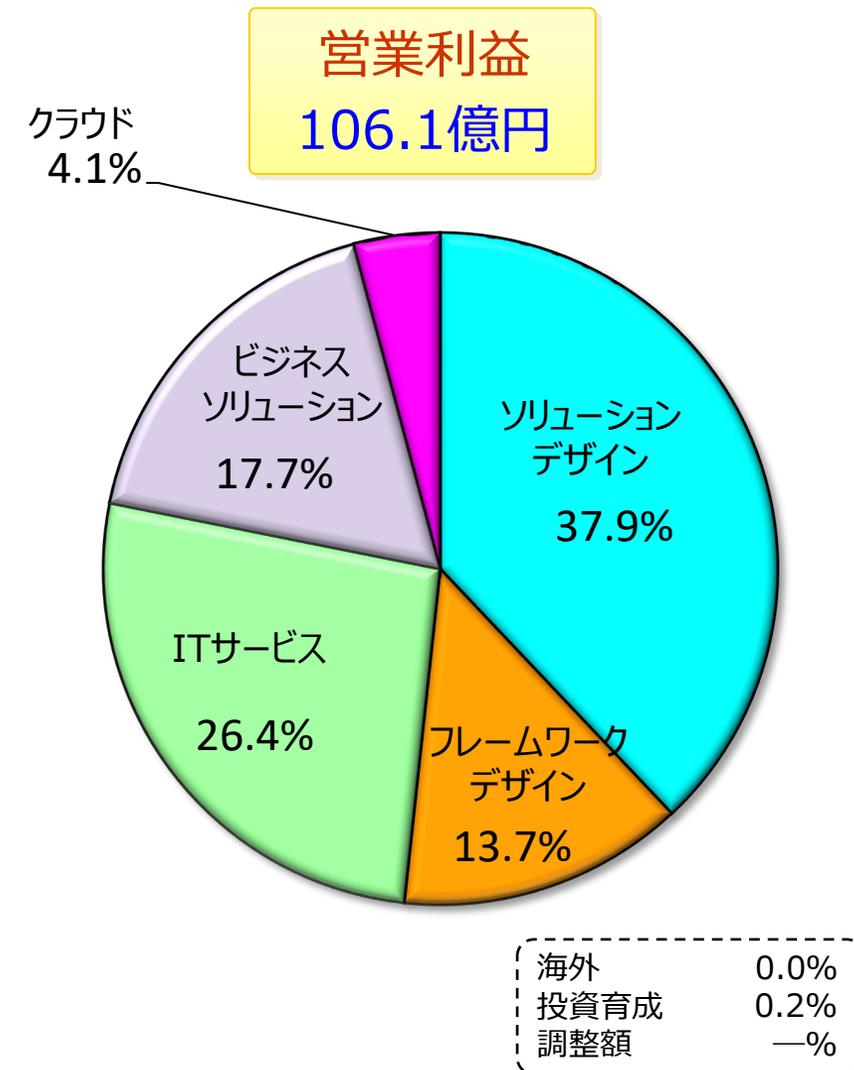
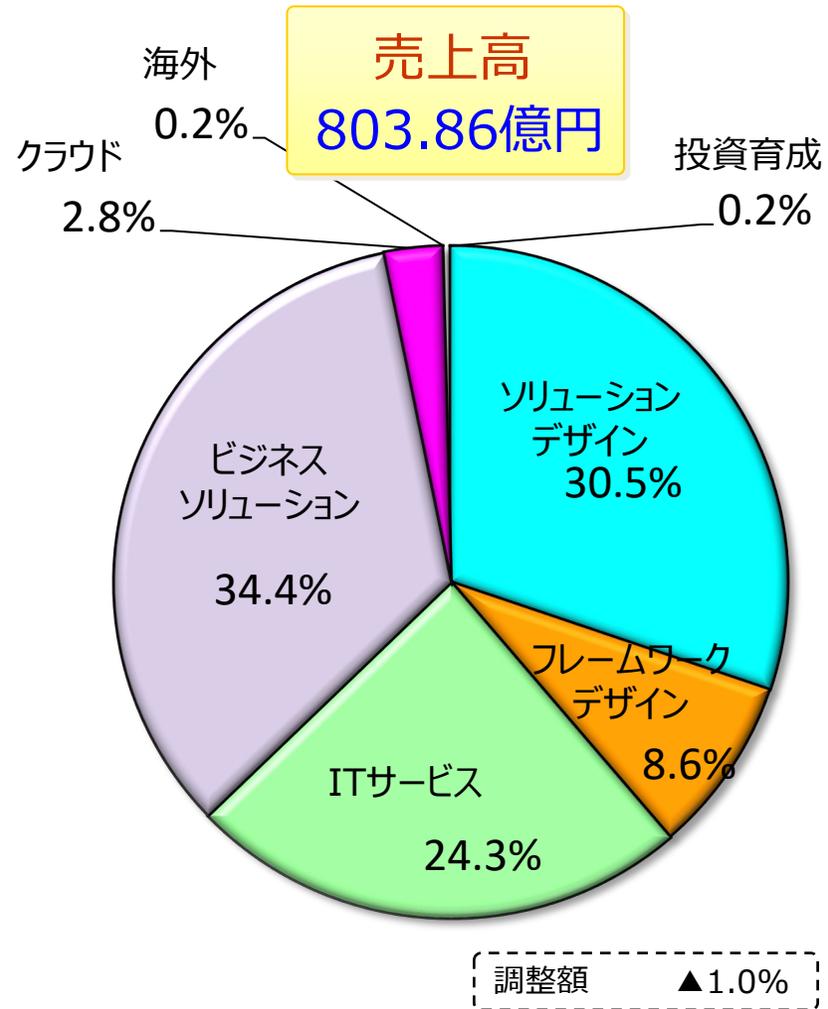
	2024年3月期 業績予想		2023年3月期 実績		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
ソリューションデザイン	24,500	30.5%	22,375	30.0%	2,124	9.5%
フレームワークデザイン	6,900	8.6%	6,095	8.2%	804	13.2%
ITサービス	19,413	24.2%	17,753	23.8%	1,659	9.3%
ビジネスソリューション	27,630	34.3%	26,510	35.6%	1,119	4.2%
クラウド	2,250	2.8%	2,007	2.7%	242	12.1%
海外	178	0.2%	134	0.2%	43	32.7%
投資育成	175	0.2%	309	0.4%	▲134	▲43.5%
調整額	▲660	▲0.8%	▲660	▲0.9%	0	0%
合計	80,386	100.0%	74,526	100.0%	5,859	7.9%

セグメント別営業利益

(単位：百万円)

	2024年3月期 業績予想		2023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	4,020	16.4%	3,926	17.5%	93	2.4%
フレームワークデザイン	1,450	21.0%	1,279	21.0%	170	13.3%
ITサービス	2,800	14.3%	2,521	14.2%	278	11.1%
ビジネスソリューション	1,874	6.8%	1,760	6.6%	113	6.4%
クラウド	439	19.5%	386	19.3%	52	13.6%
海外	1	0.6%	▲29	▲21.8%	30	—
投資育成	26	14.9%	▲0	▲0.2%	26	—
調整額	—	—	—	—	—	—
合計	10,610	13.2%	9,844	13.2%	765	7.8%

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。

システムナ

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。

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。

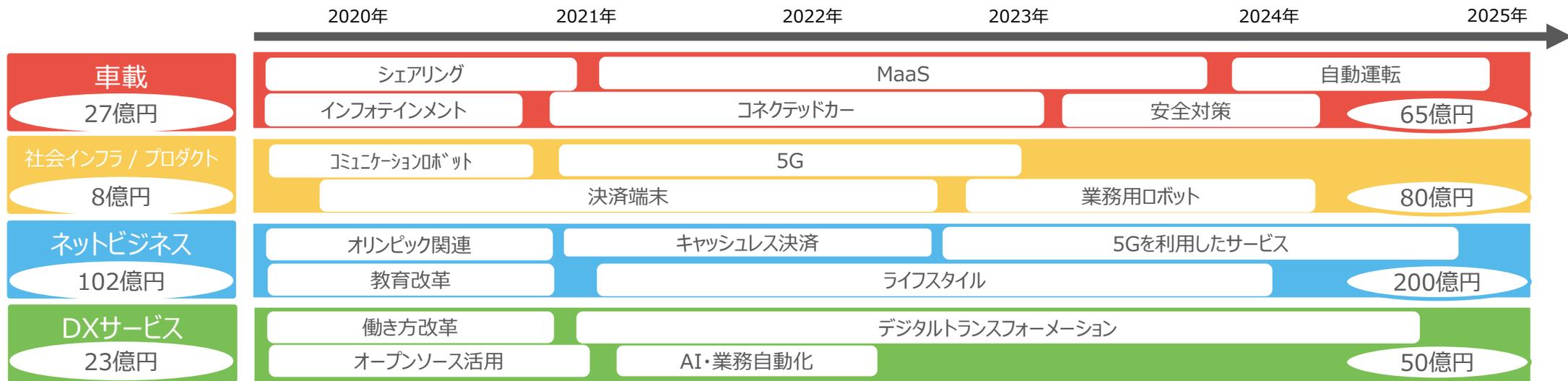
重視する経営指標と2025年3月期の目標

(単位：百万円)

KPI	19/3 実績	20/3 実績	21/3 実績	22/3 実績	23/3 実績	24/3 業績予想	2025/3 目標
売上高	59,742	64,552	60,871	65,272	74,526	80,386	101,000 19/3比1.7倍
営業利益	6,902	8,163	8,006	9,106	9,844	10,610	15,200 同2.2倍
営業利益率	11.6%	12.6%	13.2%	14.0%	13.2%	13.2%	15.0%
営業利益額/人	2.13	2.32	1.99	1.98	1.89	1.83	2.60 同20%増
ROE	24.6%	25.5%	20.6%	21.6%	22.9%	20.1%	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

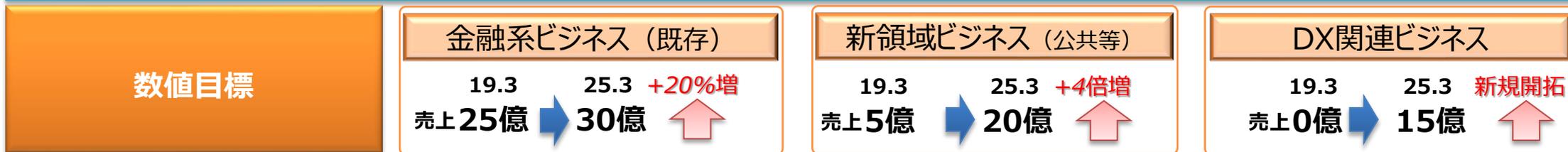
既存顧客での領域拡大、デジタル化対応
基幹システムの刷新、統合対応を獲得。

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



※ 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たため、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



・『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。



※ 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



※ 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。




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。



「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.)

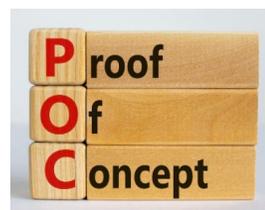
- ✓ 米国内の日系企業の技術支援、PoC開発、DXサービス「Canbus.」展開、BPO支援業務を行い、売上・利益の基盤を強固なものとする。
- ✓ AI (OneTech社)、セキュリティ (StrongKey社) の両社とのビジネス連携を強化し、3社で売上・利益の最大化を図る。

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

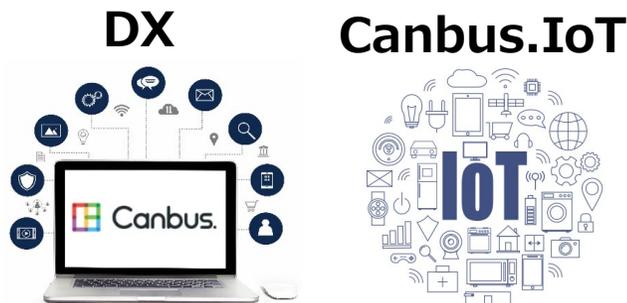
注力分野

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.



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

2024/3期予想

2025/3期目標

売上

1.2億円

1.5億円

1.9億円

1.7億円

1.3億円

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

▲0.29億円

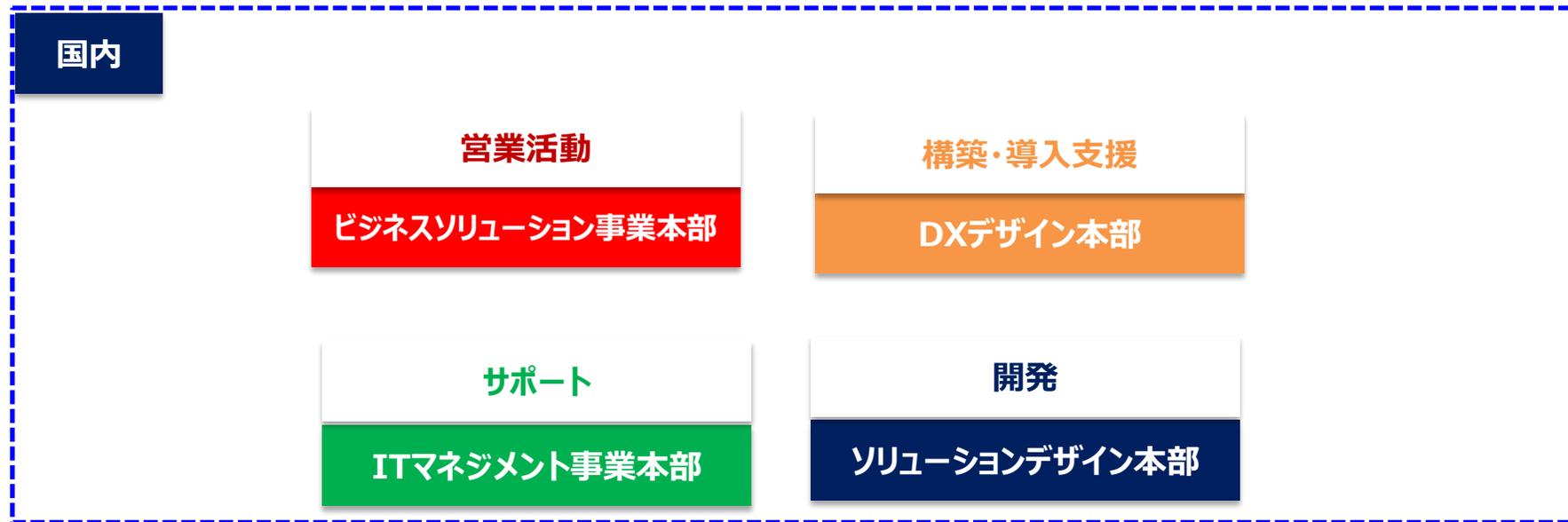
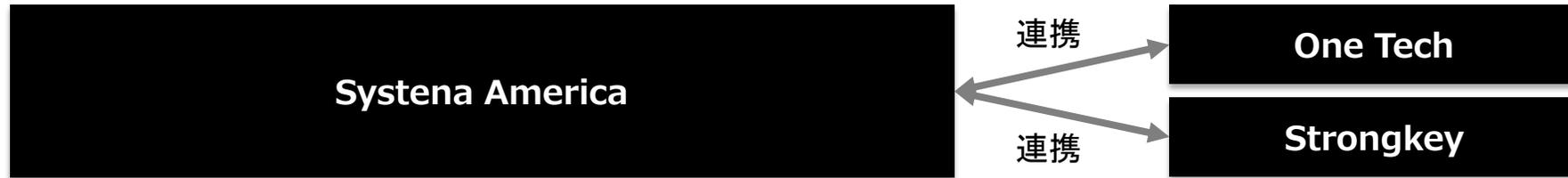
営業利益2.5億円

進捗状況

売上1.8億円

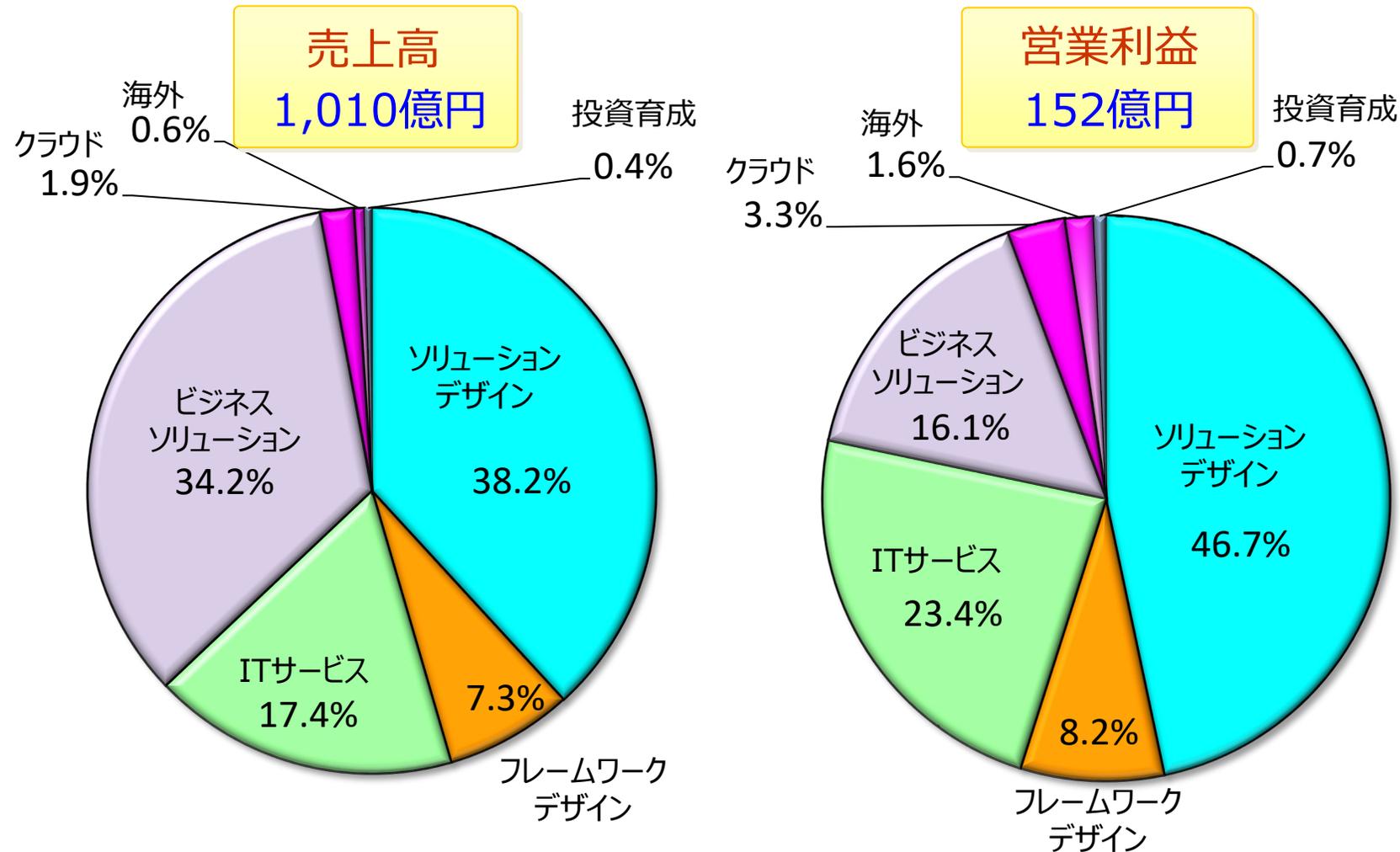
営業利益0.01億円

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.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。