

2024年3月期 第3四半期業績概要 および 中期経営計画

2024年2月6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】

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：4,181名 連結：5,703名（2024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、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

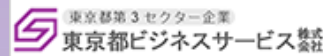


株式会社ProVision

【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3四半期業績概要 (連結)

<前年同期比>

3Q業績概要（連結）

コロナ禍からの経済社会活動の正常化が進み、インフレ抑制のための世界的な金融引き締めや不透明な国際情勢が景気の下押しリスクとなる中、ストック型ビジネスに一層注力するとともに、ソフトウェア開発ビジネス等においても付加価値の高いビジネスの拡大を推進した結果、売上高は前年同期比5.2%増の57,140百万円となりましたが、不採算プロジェクト発生の影響により、営業利益は同0.2%増の7,025百万円となりました。

（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	57,140	—	54,334	—	2,806	5.2%
営業利益	7,025	12.3%	7,013	12.9%	12	0.2%
経常利益	7,095	12.4%	7,185	13.2%	▲89	▲1.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	4,844	8.5%	4,908	9.0%	▲63	▲1.3%

ソリューションデザイン事業

売上 15,748

百万円

前年同期比
▲5.1%

営業利益 1,670

百万円

前年同期比
▲39.6%

- ✓ 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。
- ✓ デジタルトランスフォーメーション（DX）サービス分野で基幹システムの更改、自社サービスの受注が増加。今後も自社サービス開発を積極的に推進。
- ✓ ネットビジネス分野で上期に発生した不採算プロジェクトは収束したものの、その影響による機会損失、リソースが対応に割かれたことによる営業機会の逸失が発生。その余波により事業ポートフォリオに影響している状況。

フレームワークデザイン事業

売上 5,073

百万円

前年同期比
+13.1%

営業利益 1,258

百万円

前年同期比
+34.8%

- ✓ 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に加え、証券・決済分野への展開も強化。
- ✓ 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

13,614 百万円

前年同期比
+2.9%

営業利益

2,172 百万円

前年同期比
+14.9%

- ✓ 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**PMOサービス**の提供に注力し、**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

21,293 百万円

前年同期比
+13.1%

営業利益

1,659 百万円

前年同期比
+39.8%

- ✓ 円安や資源高、物価高など、先行き不透明感はあるものの、経済の正常化に向けた営業活動を強化。
- ✓ サーバー群のEOL(保守サポート終了)からサーバー本体、ストレージ、ネットワーク製品などハードウェア販売および**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 1,449 百万円 前年同期比 +7.5% 営業利益 256 百万円 前年同期比 ▲1.0%

- ✓ DX推進の加速とIT人材不足によりノーコードでDX化が容易な「**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。
- ✓ 生成系AIと「**Canbus.**」を活用したDX化の引き合いが旺盛。

海外事業

売上 100 百万円 前年同期比 ▲2.7% 営業利益 ▲18 百万円 前年同期比 +3百万円

- ✓ 大手テック企業以外は先行きが不透明な中で、一部の製造業でのシステム開発検証業務が減少するも、その他の企業からのシステム開発検証業務で受注増加。
- ✓ 日系企業がスタートアップ技術を検証するPoC開発検証業務でも継続して追加受注。
- ✓ グループ会社のStrongKeyでは、FIDO関連、スマートホーム統一規格（Matter）での引き合いが増加。

3Qセグメント別売上高（連結） <前年同期比>

（単位：百万円）

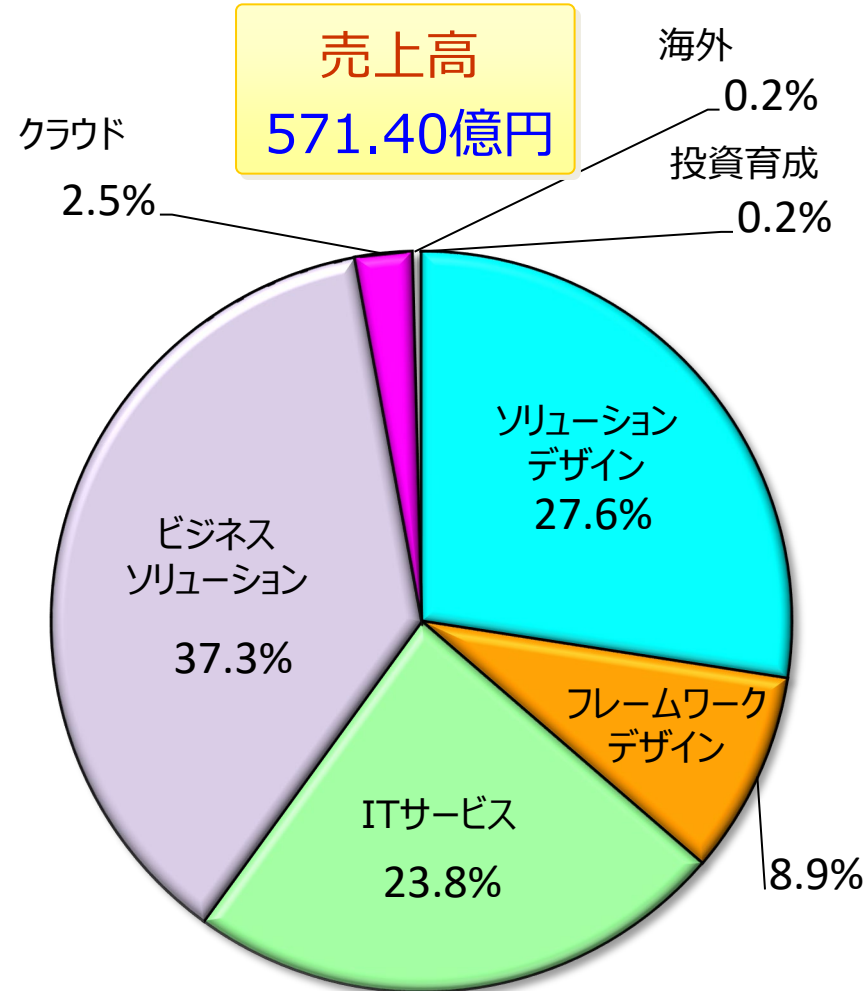
	当第3四半期実績		前第3四半期実績		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
ソリューションデザイン	15,748	27.6%	16,588	30.5%	▲840	▲5.1%
フレームワークデザイン	5,073	8.9%	4,485	8.3%	587	13.1%
ITサービス	13,614	23.8%	13,225	24.3%	388	2.9%
ビジネスソリューション	21,293	37.3%	18,826	34.6%	2,467	13.1%
クラウド	1,449	2.5%	1,347	2.5%	101	7.5%
海外	100	0.2%	103	0.2%	▲2	▲2.7%
投資育成	143	0.2%	258	0.5%	▲115	▲44.5%
調整額	▲282	▲0.5%	▲501	▲0.9%	218	—
合計	57,140	100.0%	54,334	100.0%	2,806	5.2%

3Qセグメント別営業利益（連結） <前年同期比>

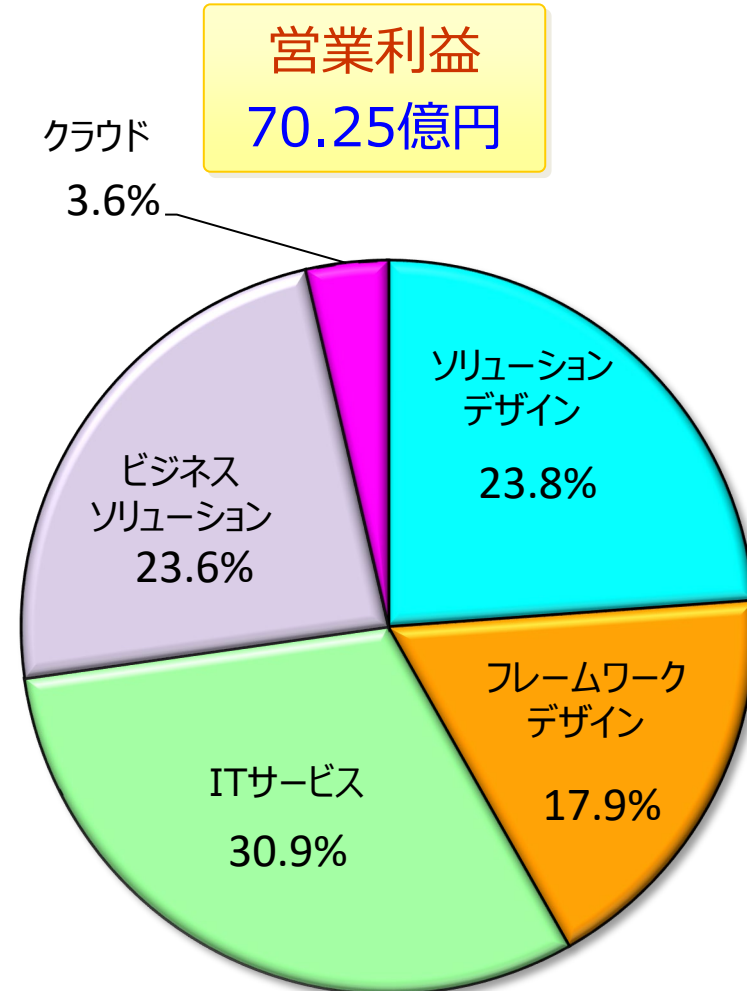
（単位：百万円）

	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	1,670	10.6%	2,765	16.7%	▲1,095	▲39.6%
フレームワークデザイン	1,258	24.8%	933	20.8%	325	34.8%
ITサービス	2,172	16.0%	1,891	14.3%	281	14.9%
ビジネスソリューション	1,659	7.8%	1,187	6.3%	471	39.8%
クラウド	256	17.7%	259	19.2%	▲2	▲1.0%
海外	▲18	▲18.3%	▲21	▲20.8%	3	—
投資育成	27	19.2%	▲2	▲0.9%	29	—
調整額	—	—	—	—	—	—
合計	7,025	12.3%	7,013	12.9%	12	0.2%

3Qセグメント別 売上高・営業利益 構成比



調整額 ▲0.5%



海外 ▲0.2%
投資育成 0.4%
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%
----	--------	-----	--------------	------	-------	-----	--------------

組織力強化に向けて抜本的な改善に取り組み、成長分野の更なる受注拡大を目指す。

1. 組織改編による組織力強化に向けた取り組み

- 不採算プロジェクトが発生しない仕組みづくり。
- 適材適所の配置による組織力強化。
- 待遇改善による人材の安定確保、採用強化。

2. 成長分野への積極展開

- 車載分野におけるEV化の需要、エネルギー需要の増加、人材不足によるDX化の需要から「車載」、「DXサービス」分野へ積極展開。
- 若手が業務経験を積むことができる新たなフィールドの拡充。

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. 既存顧客内の横展開営業で今まで未取引の部門を開拓

- **クライアント分析の強化**により、顧客のIT投資計画・ITイベントを把握し、営業アプローチを実施していく。

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分野への展開を旨指す。

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はなく、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

- DX化を進めるプロジェクトマネージャー、AIエンジニアをはじめとした「**人材強化**」を積極的に実施。

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テスト業務の拡大と横展開

- 長年に渡ってノウハウ蓄積してきた北米での自動車関連のシステムテスト実績を軸に拡大、横展開。

2. 日系企業のPoC開発技術支援拡大

- シリコンバレー日系企業が取り組む事業化検討のためのPoC開発業務の受注を拡大。

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、ドル円の為替相場を背景に、日本本社へのオフショア開発を積極営業展開。

4. DXサービス「Canbus.」の販売を拡大

- DX業務アプリ「Canbus.」の米国企業導入実績からの横展開。

5. グループ米国子会社との連携

- StrongKey、ONE Techとの営業チーム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)

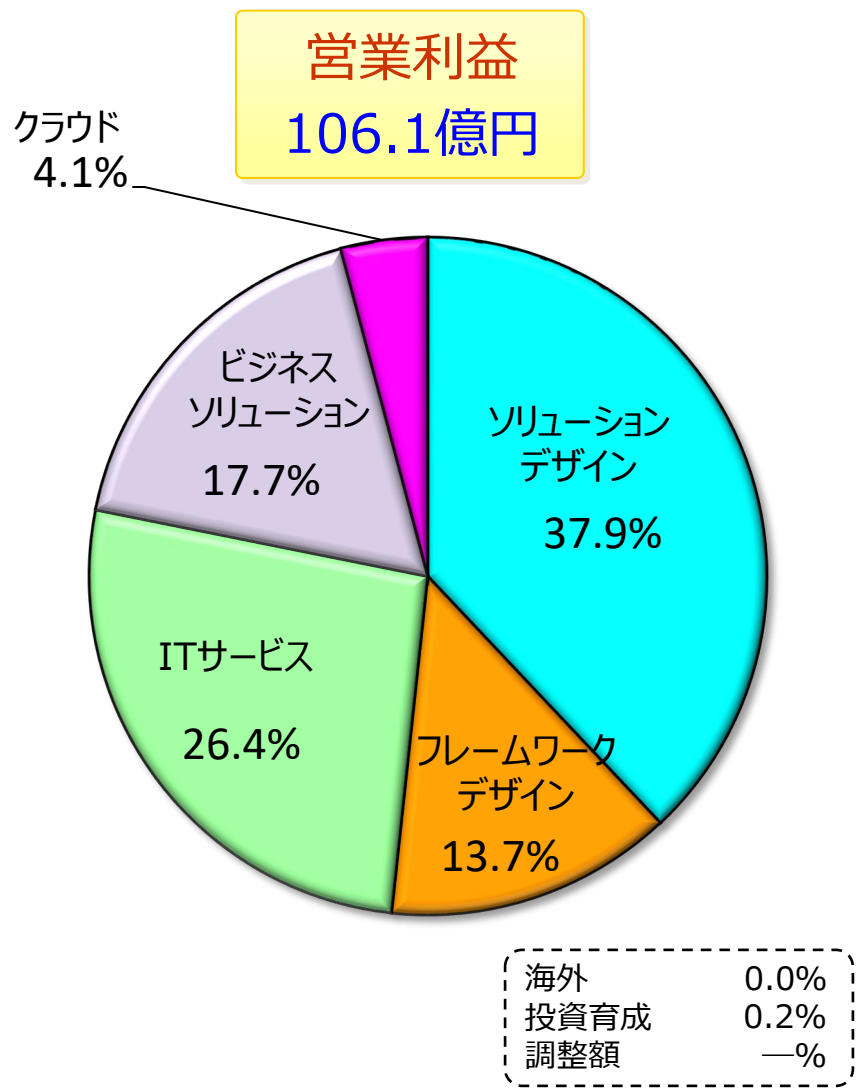
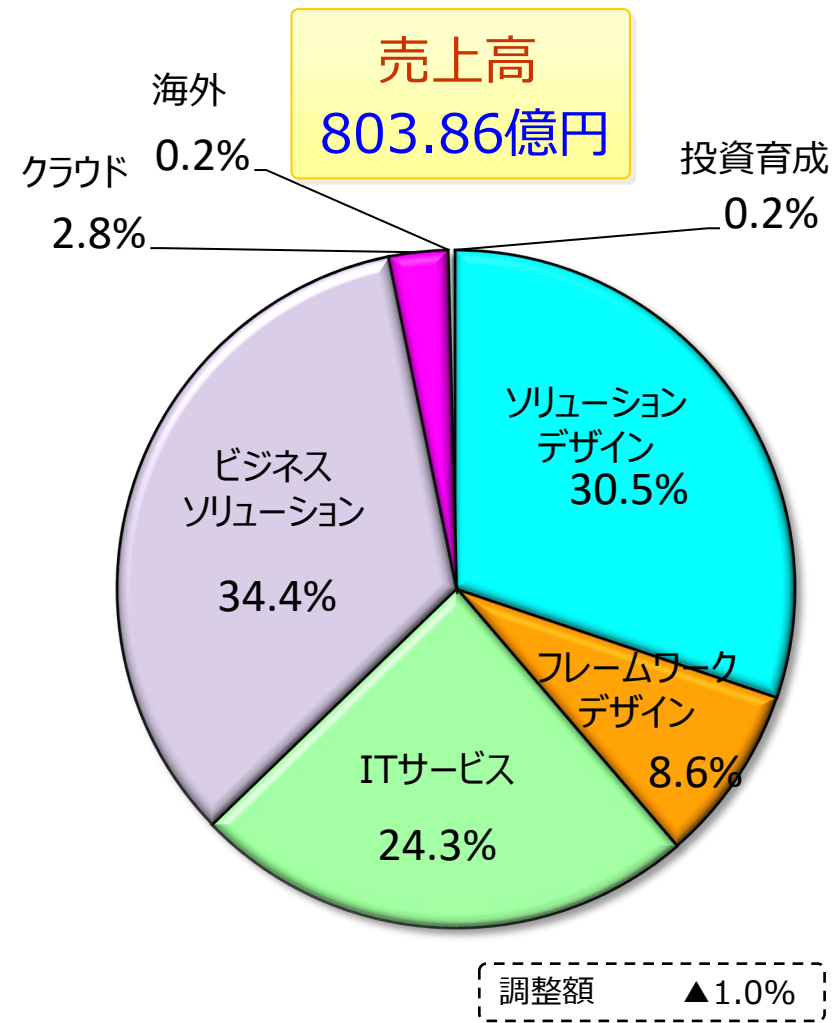
	2024年3月期 業績予想		2023年3月期 実績		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
ソリューションデザイン	24,500	30.5%	22,375	30.0%	2,124	9.5%
フレームワークデザイン	6,900	8.6%	6,095	8.2%	804	13.2%
ITサービス	19,413	24.2%	17,753	23.8%	1,659	9.3%
ビジネスソリューション	27,630	34.3%	26,510	35.6%	1,119	4.2%
クラウド	2,250	2.8%	2,007	2.7%	242	12.1%
海外	178	0.2%	134	0.2%	43	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。

システナ 中期経営計画 (2019年3月期～2025年3月期) 【2023年10月26日修正】

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。

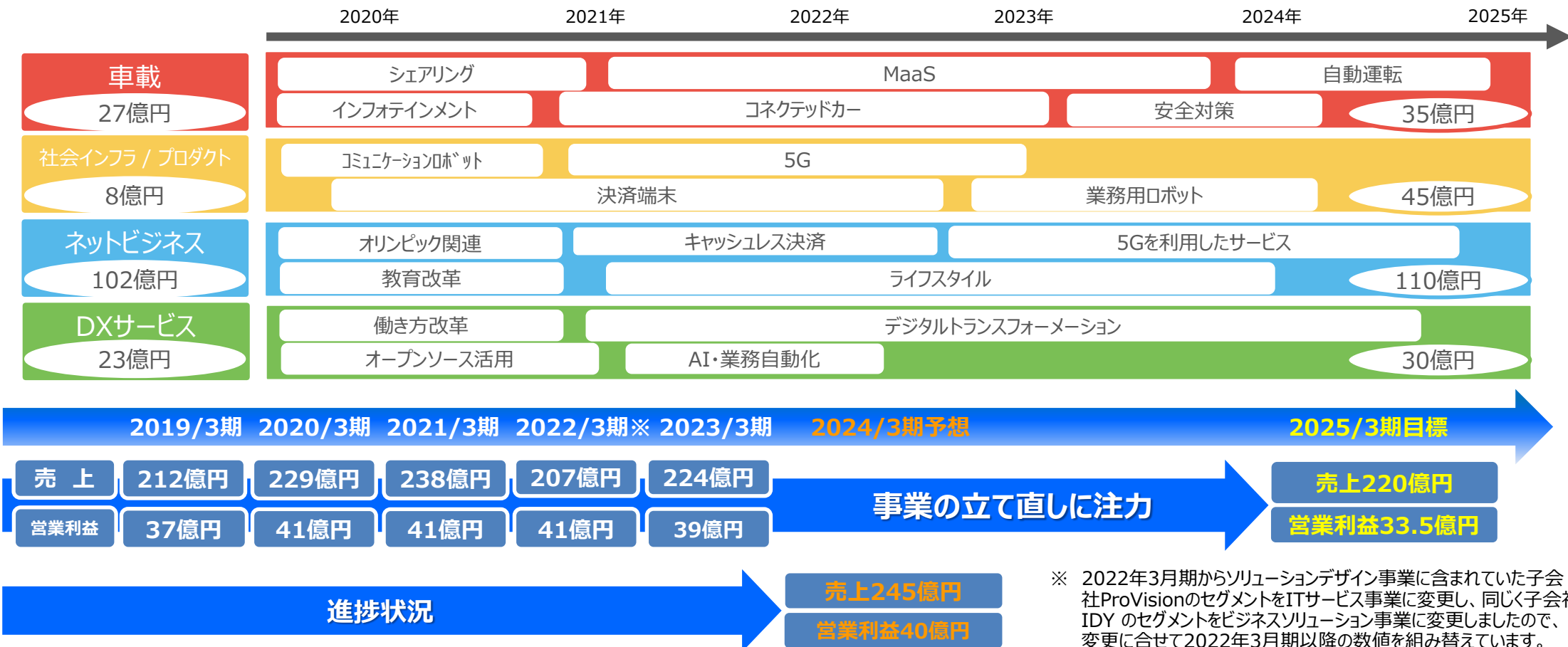
重視する経営指標と2025年3月期の目標

(単位：百万円)

KPI	19/3 実績	20/3 実績	21/3 実績	22/3 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	83,100 19/3比1.4倍
営業利益	6,902	8,163	8,006	9,106	9,844	10,610	11,730 同1.7倍
営業利益率	11.6%	12.6%	13.2%	14.0%	13.2%	13.2%	14.1%
ROE	24.6%	25.5%	20.6%	21.6%	22.9%	20.1%	20.7%

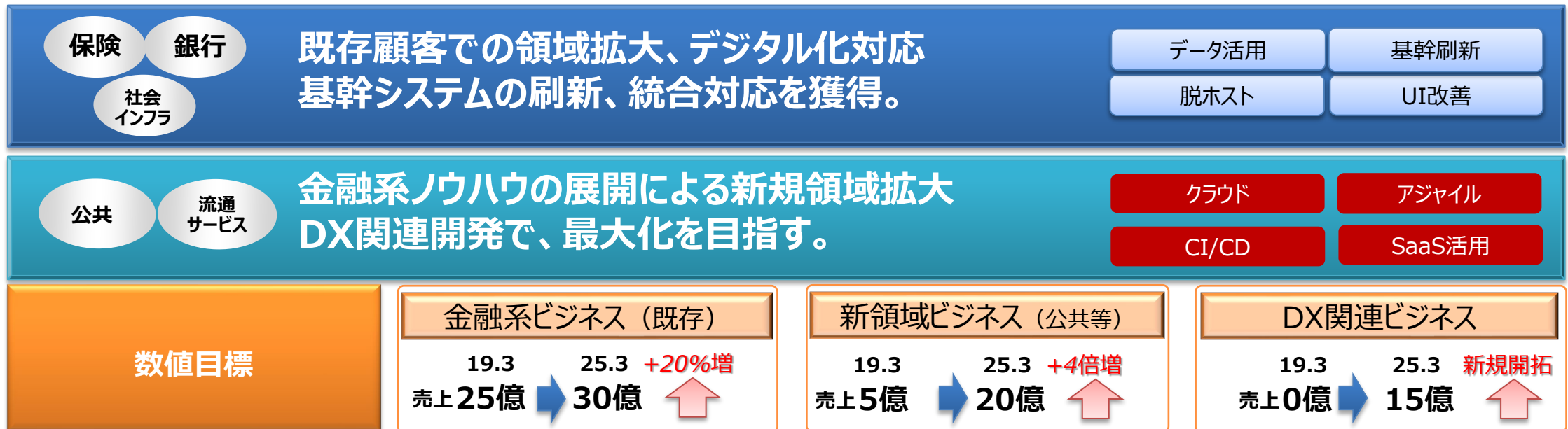
1. ソリューションデザイン事業

- ✓ 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。



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。



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、**90億円**へ。

・品質検証業務を現在の33億円の売上を、**70億円**へ。

2019/3期 2020/3期 2021/3期 2022/3期※ 2023/3期

2024/3期

2025/3期目標

売上

78億円

87億円

94億円

157億円

178億円

顧客数の拡大 ITサービスの強化

売上2.7倍、営業利益3.3倍へ！！

営業利益

11億円

13億円

14億円

22億円

25億円

売上211億円

営業利益36.5億円

進捗状況

売上194億円

営業利益28億円

※ 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

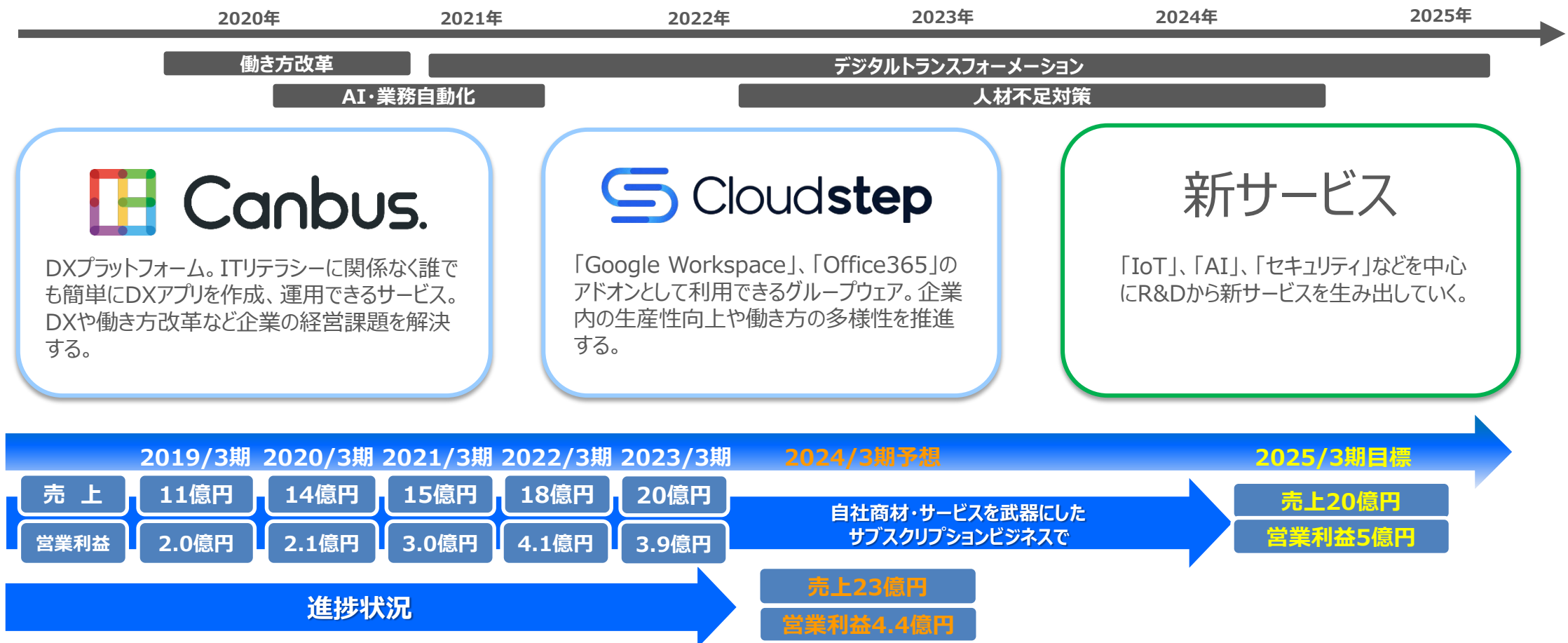
- ハイブリッド環境への対応強化
- DX事業のサービス拡大
- システナグループおよび本部間連携からのシナジー/サービス拡大

数値目標



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。



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

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

営業利益

▲0.3億円

▲0.2億円

0.07億円

▲0.09億円

▲0.29億円

次なるテクノロジーとマーケットの発掘

売上1.6億円

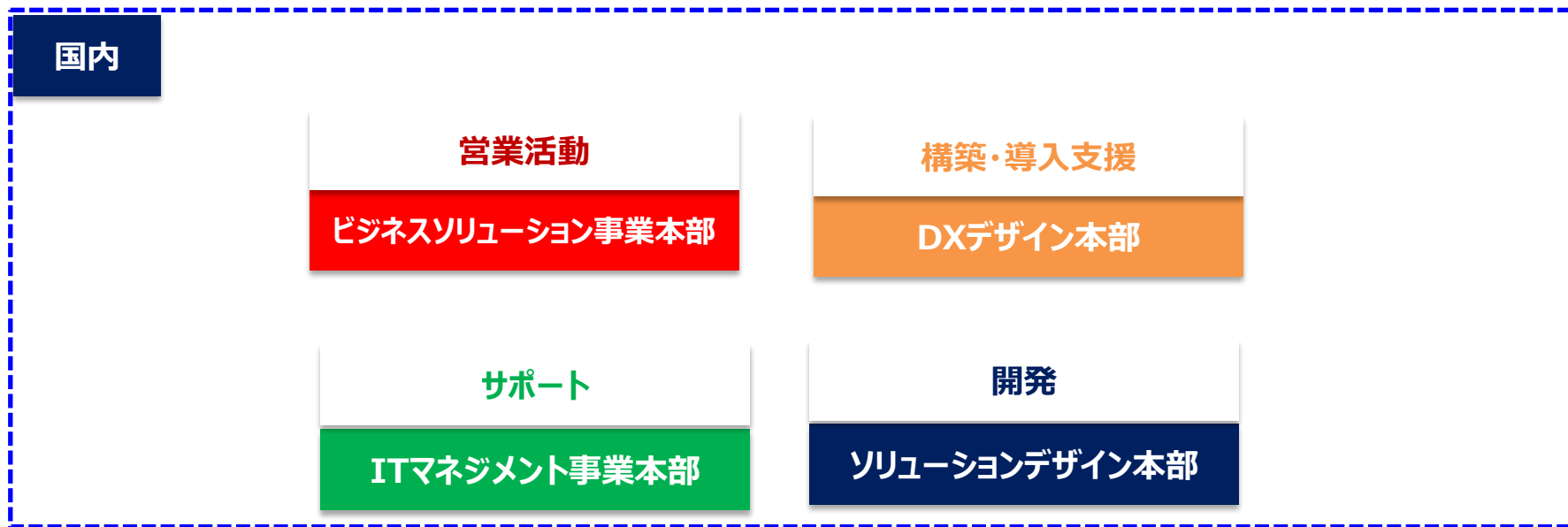
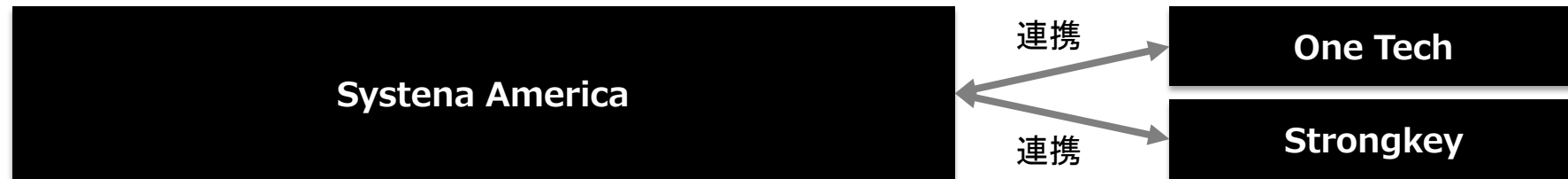
営業利益0億円

進捗状況

売上1.8億円

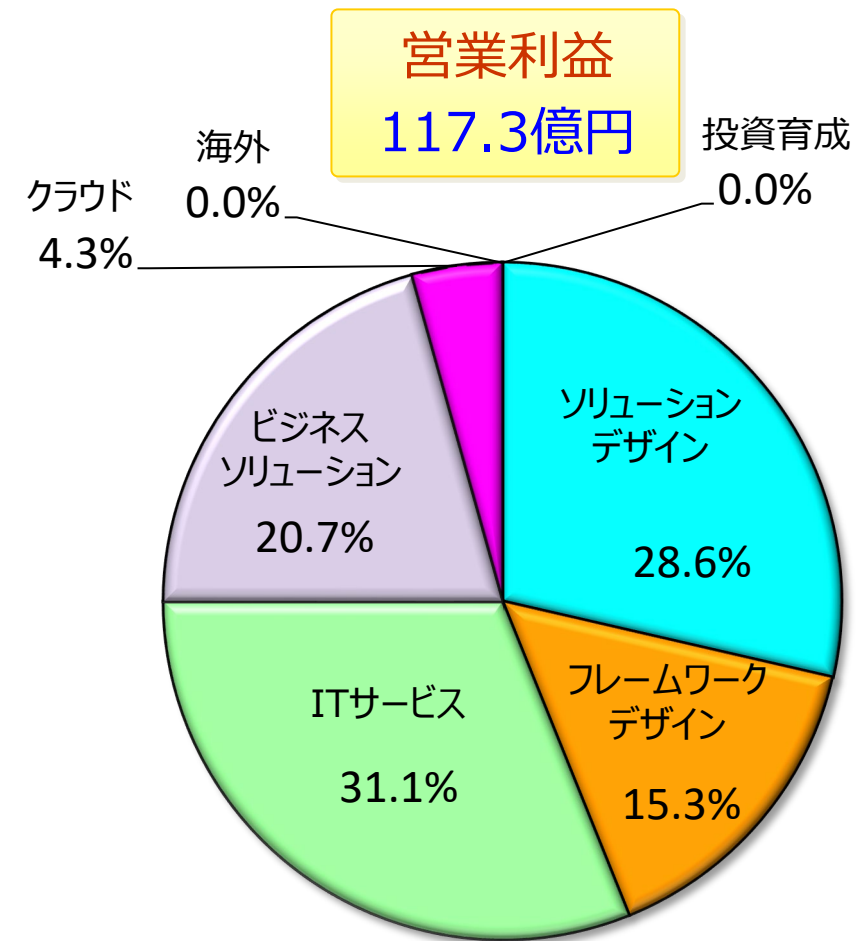
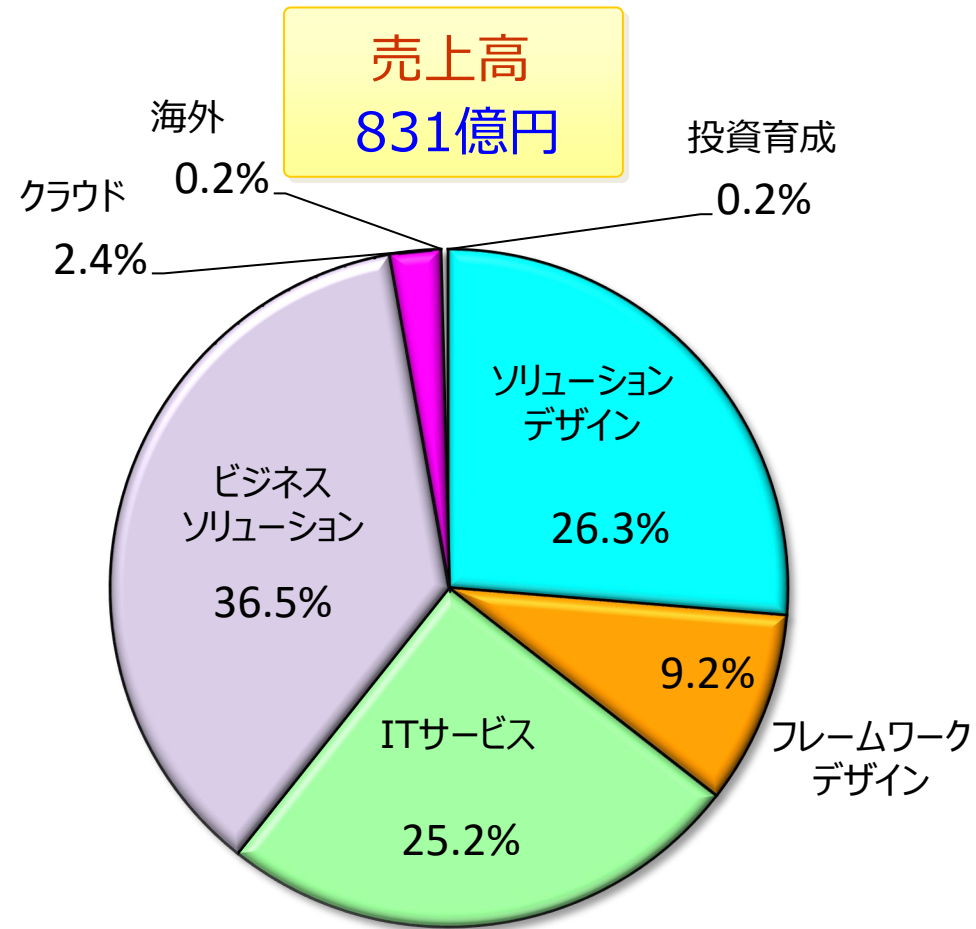
営業利益0.01億円

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 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。