

2024年3月期 決算説明資料

2024年5月13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：4,440名 連結：5,980名（2024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

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

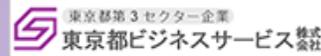


株式会社ProVision

【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
- ・メール、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)

● 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】 25.0%

- ・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)



2024年3月期 業績概要 (連結) <前期比>

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、売上高は前期比3.2%増の76,940百万円となりましたが、不採算プロジェクトの影響により、営業利益は同1.3%減の9,713百万円となりました。

(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	76,940	—	74,526	—	2,414	3.2%
営業利益	9,713	12.6%	9,844	13.2%	▲130	▲1.3%
経常利益	9,942	12.9%	9,955	13.4%	▲13	▲0.1%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	7,232	9.4%	7,317	9.8%	▲84	▲1.2%

ソリューションデザイン事業

売上 21,267 百万円 前期比 ▲5.0% 営業利益 2,717 百万円 前期比 ▲30.8%

- ✓ 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。
- ✓ DXサービス分野で基幹システムの更改、ローコード・ノーコードツールを活用した開発、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、対応にリソースが割かれたことによる営業機会の逸失が発生。当第4四半期より組織力の強化に向けて取り組んでおり、業績も改善傾向。

フレームワークデザイン事業

売上 6,901 百万円 前期比 +13.2% 営業利益 1,642 百万円 前期比 +28.3%

- ✓ 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。新サービス開発、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。
- ✓ 公共分野はマイナンバー、ガバメントクラウド関連案件を中心に引合いが増加。中央省庁から、地方自治体向け案件へ展開先を拡大し、受注増に繋がる。
- ✓ ローコード開発を中心に、DXソリューション対応を強化。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 18,297 百万円 前期比 +3.1% 営業利益 2,922 百万円 前期比 +15.9%

- ✓ 顧客の潜在的な課題に対し、各種ツール導入やビジネスプロセス再構築といった業務改善を支援する伴走型のPMOサービスの拡大に注力。
- ✓ 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、今まで未取引となっていた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 28,434 百万円 前期比 +7.3% 営業利益 2,054 百万円 前期比 +16.7%

- ✓ 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	2,119 百万円	前期比 +5.6%	営業利益	372 百万円	前期比 ▲3.7%
-----------	------------------	--------------	-------------	----------------	--------------

- ✓ 生成AIと「Canbus.」を活用したDX化の引き合いが旺盛。
- ✓ 「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。
- ✓ DMARC対応の需要が旺盛でGoogle、Microsoftの引き合いが増加。

海外事業

売上	129 百万円	前期比 ▲3.4%	営業利益	▲27 百万円	前期比 +1百万円
-----------	----------------	--------------	-------------	----------------	--------------

- ✓ 一部の製造業でのシステム開発検証業務が減少するも、その他のモビリティ関連企業から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開発検証業務でも繰り返し受注。
- ✓ 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。

セグメント別売上高（連結） <前期比>

(単位：百万円)

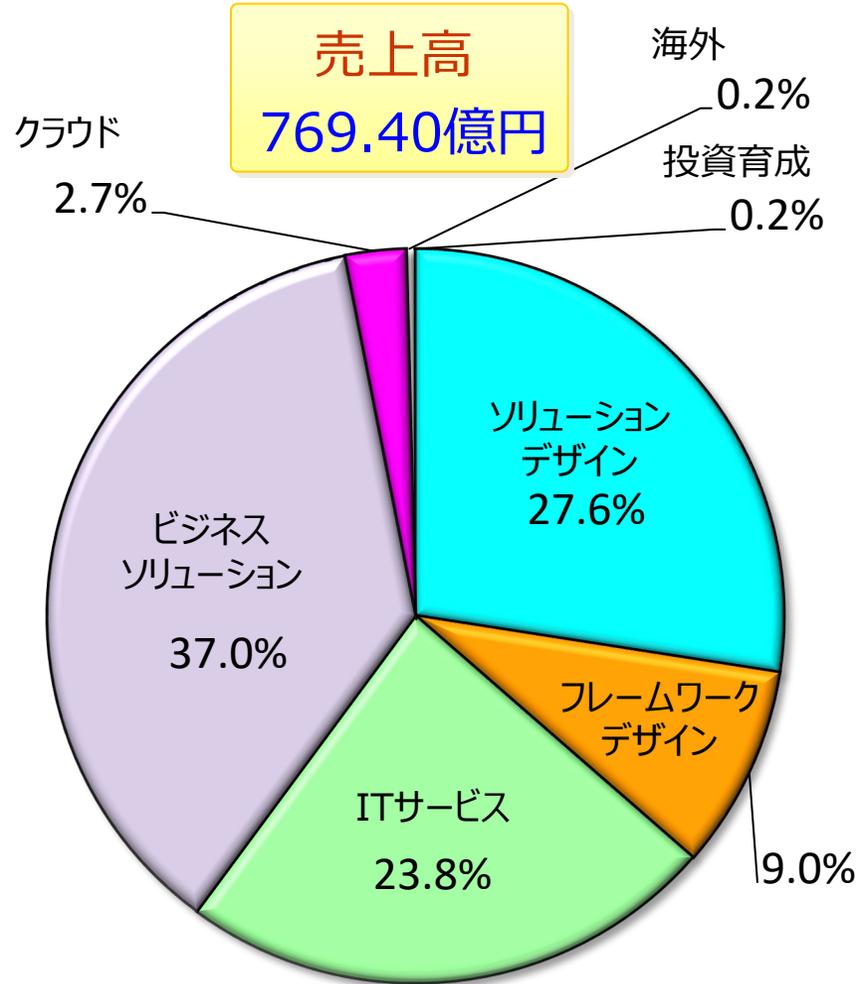
	当期実績		前期実績		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
ソリューションデザイン	21,267	27.6%	22,375	30.0%	▲1,108	▲5.0%
フレームワークデザイン	6,901	9.0%	6,095	8.2%	806	13.2%
ITサービス	18,297	23.8%	17,753	23.8%	544	3.1%
ビジネスソリューション	28,434	37.0%	26,510	35.6%	1,924	7.3%
クラウド	2,119	2.7%	2,007	2.7%	111	5.6%
海外	129	0.2%	134	0.2%	▲4	▲3.4%
投資育成	187	0.2%	309	0.4%	▲122	▲39.5%
調整額	▲396	▲0.5%	▲660	▲0.9%	263	—
合計	76,940	100.0%	74,526	100.0%	2,414	3.2%

セグメント別営業利益（連結） <前期比>

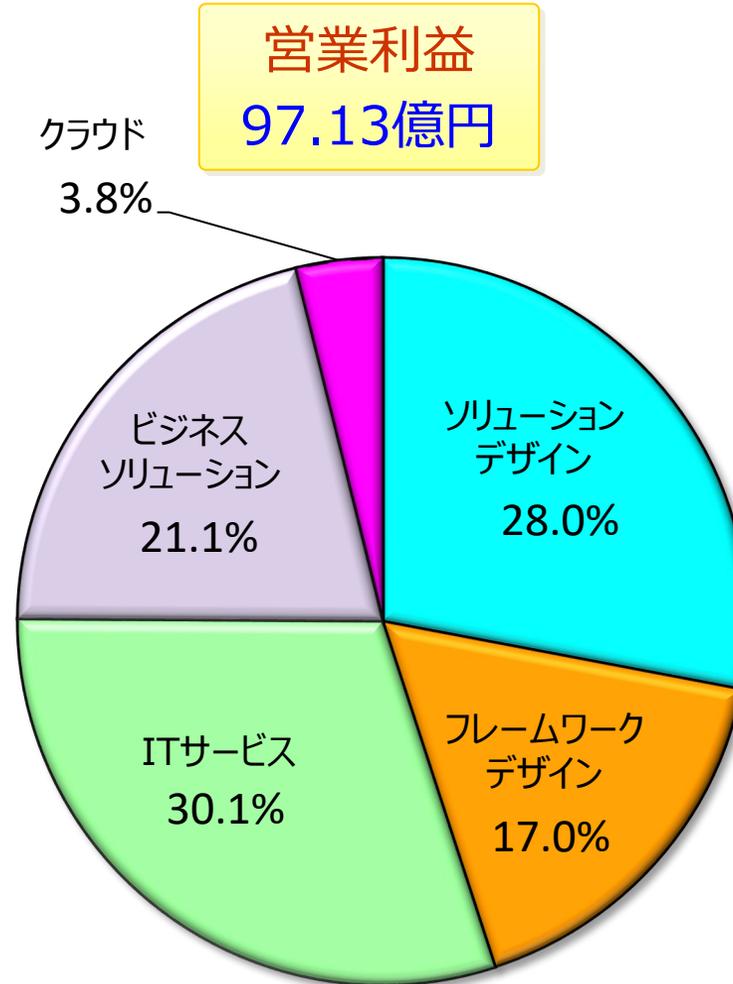
（単位：百万円）

	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	2,717	12.8%	3,926	17.5%	▲1,208	▲30.8%
フレームワークデザイン	1,642	23.8%	1,279	21.0%	362	28.3%
ITサービス	2,922	16.0%	2,521	14.2%	401	15.9%
ビジネスソリューション	2,054	7.2%	1,760	6.6%	293	16.7%
クラウド	372	17.6%	386	19.3%	▲14	▲3.7%
海外	▲27	▲21.6%	▲29	▲21.8%	1	—
投資育成	33	17.7%	▲0	▲0.2%	33	—
調整額	—	—	—	—	—	—
合計	9,713	12.6%	9,844	13.2%	▲130	▲1.3%

セグメント別 売上高・営業利益 構成比



調整額 ▲0.5%



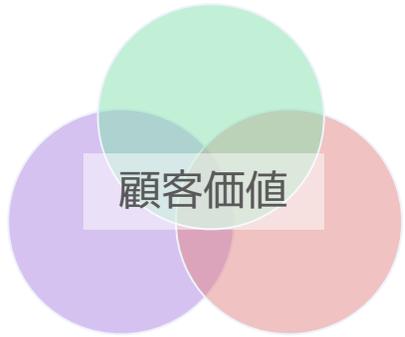
海外 ▲0.3%
投資育成 0.3%
調整額 -%

2025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)

	2025年3月期 業績予想		2024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	85,000~ 100,000	—	76,940	—	8,059~ 23,059	10.5%~ 30.0%
営業 利益	8,500~ 10,500	8.5%~ 12.4%	9,713	12.6%	▲1,213~ 786	▲12.5%~ 8.1%
経常 利益	8,500~ 10,500	8.5%~ 12.4%	9,942	12.9%	▲1,442~ 557	▲14.5%~ 5.6%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	5,900~ 7,300	5.9%~ 8.6%	7,232	9.4%	▲1,332~ 67	▲18.4%~ 0.9%



利益重視の経営



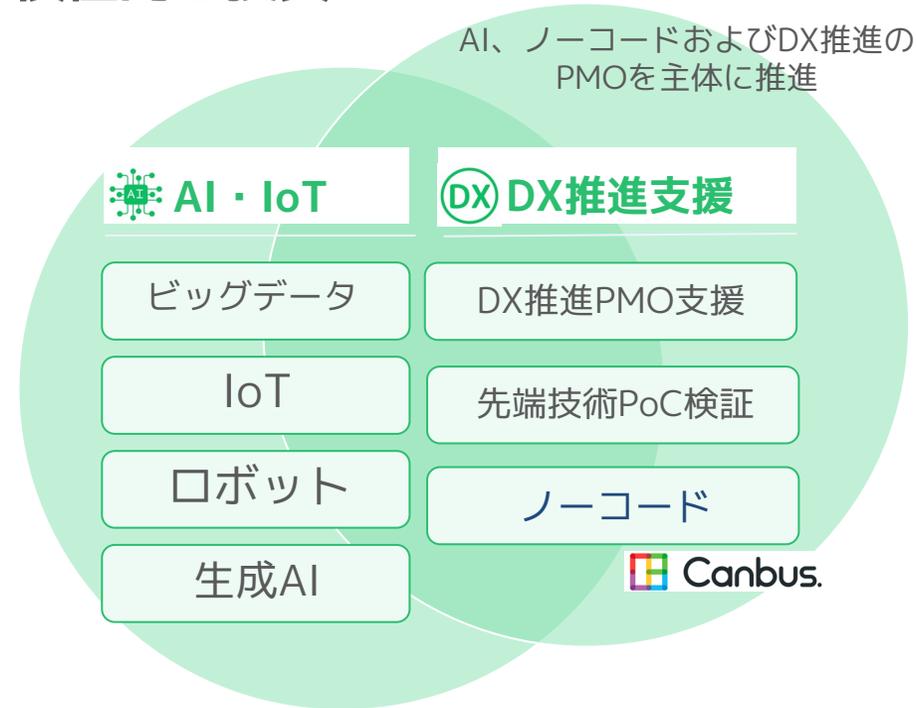
売上重視の経営

成長分野への積極的な投資

次世代モビリティ事業の立ち上げ



AI、ノーコードおよびDX推進のPMOを主体に推進



営業機会の創出
と
人材確保が課題

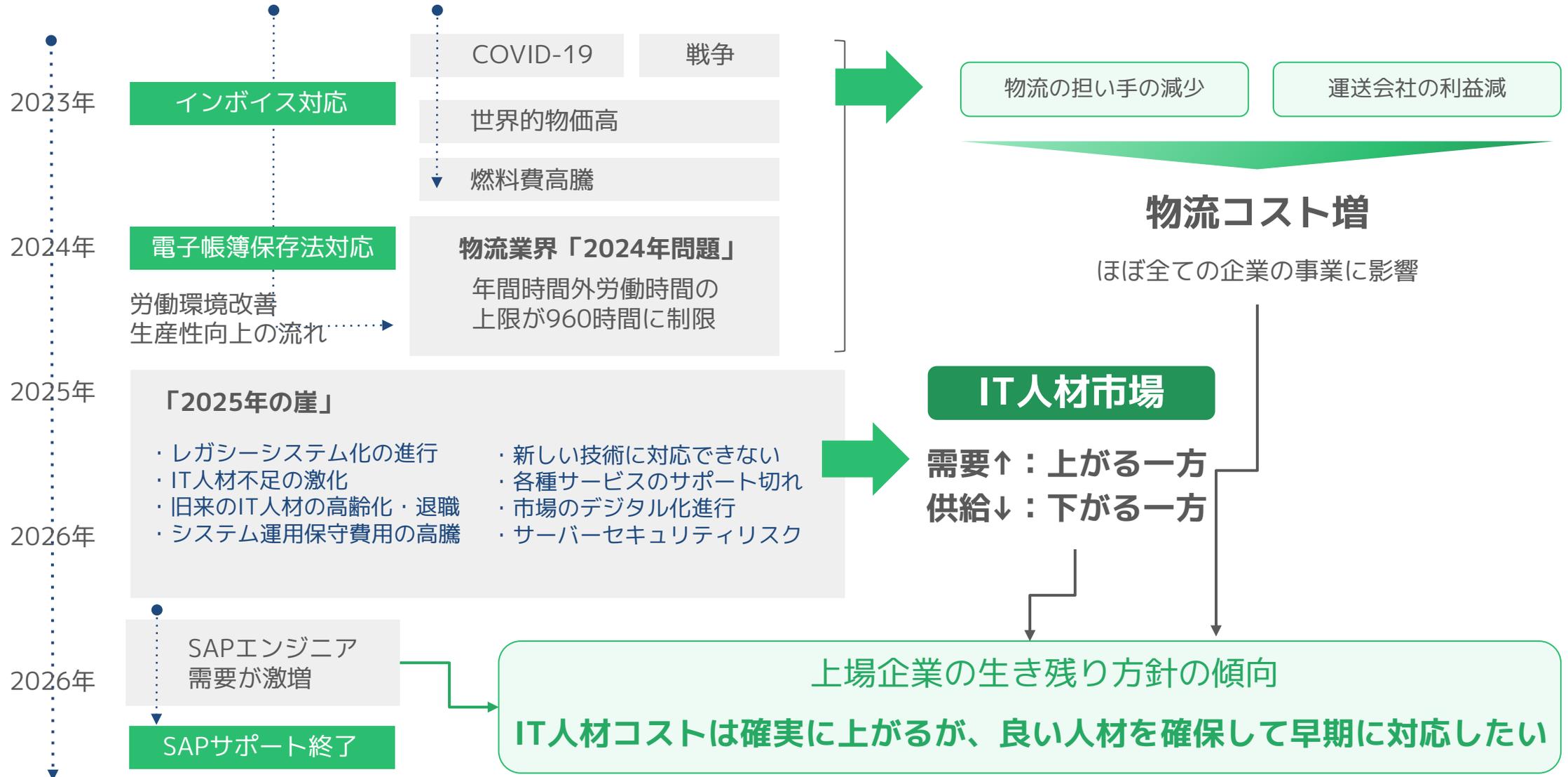
積極的な採用

待遇面の向上

魅力的な職場環境

魅力的な成長機会

DX支援人材の高騰が深刻で、早期に人材確保してスピーディーにDX化を進める流れが主流



主要取引の変遷として、その時代の先端テーマ案件が多い

生成系AI

ChatGPT
PoC支援

DX・テレワーク

戦争・原材料高騰

2025年の雇問題

SAPサポート終了

IT人材不足

ノーコード

デジタル人材教育

データ連携

自動化/業務改善

長時間労働規制

RPA

IoT

第一次産業
IoT

第二次産業
IoT

オフィス
IoT

会議室のIoT
トイレのIoT

クラウド

モバイル利用
クラウドGW

サイバーセキュリティ基本法

官民データ活用

働き方改革

DX推進（経産省ガイドライン）

2014年～2017年

2017年～2020年

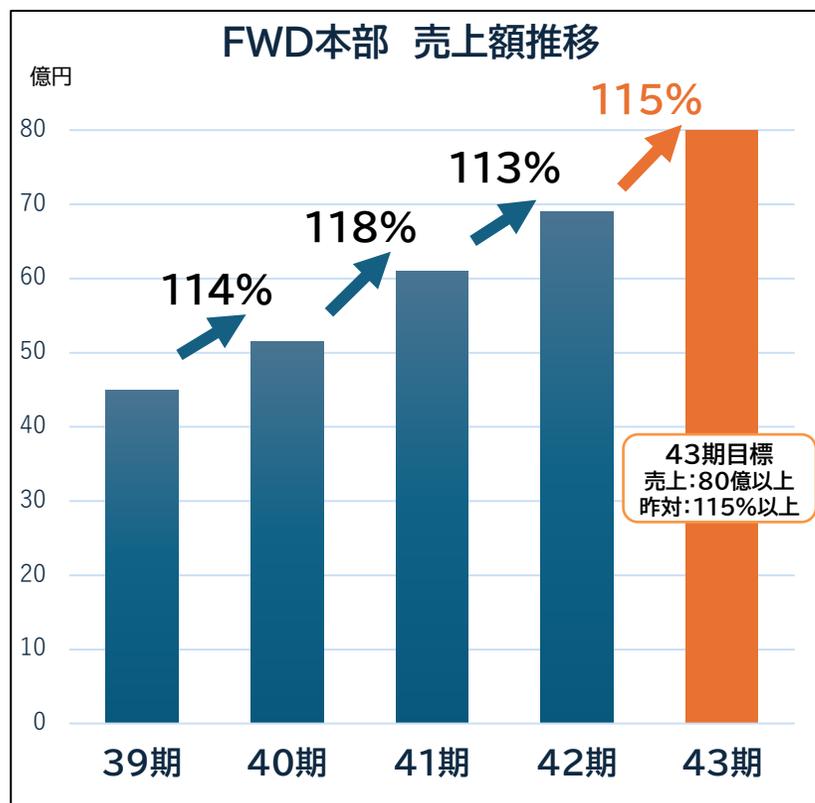
COVID-19

2020年～2023年

基本方針

インフレ下の経営戦略で**売上拡大を加速**！先進分野への積極投資で**新たな価値**を獲得！

FWD本部の事業概況と経営課題



現状

DX推進に対する人材ニーズの高まりに加え、マイナンバー、ガバメントクラウドなどの政策トレンドにより、金融分野依存から脱却。公共、法人分野への事業ポートフォリオ改善で売上拡大が継続
⇒**3期連続での二桁成長**

課題

人材育成のスピードが市場ニーズに追いつけず、**トップラインの上昇が鈍化**。
新卒育成以外手段を使い、リソース拡充を進める必要がある。

市場動向

- 1 IT人材ニーズの高止まり
- 2 クラウド中心のトレンド継続
- 3 先進技術ニーズの増化

全社方針と連動した、FWD本部事業戦略

事業シェア拡大成長分野へ積極投資

売上&バリュー重視の積極経営

IT人材確保に向けた採用スキームの構築

待遇向上と即戦力人材の確保

本部間連携による提案力の最大化

オールシステナ対応での提供価値拡大

マルチスキルを有した組織編制で競争力を強化

ワンストップサービスを実現する組織編制

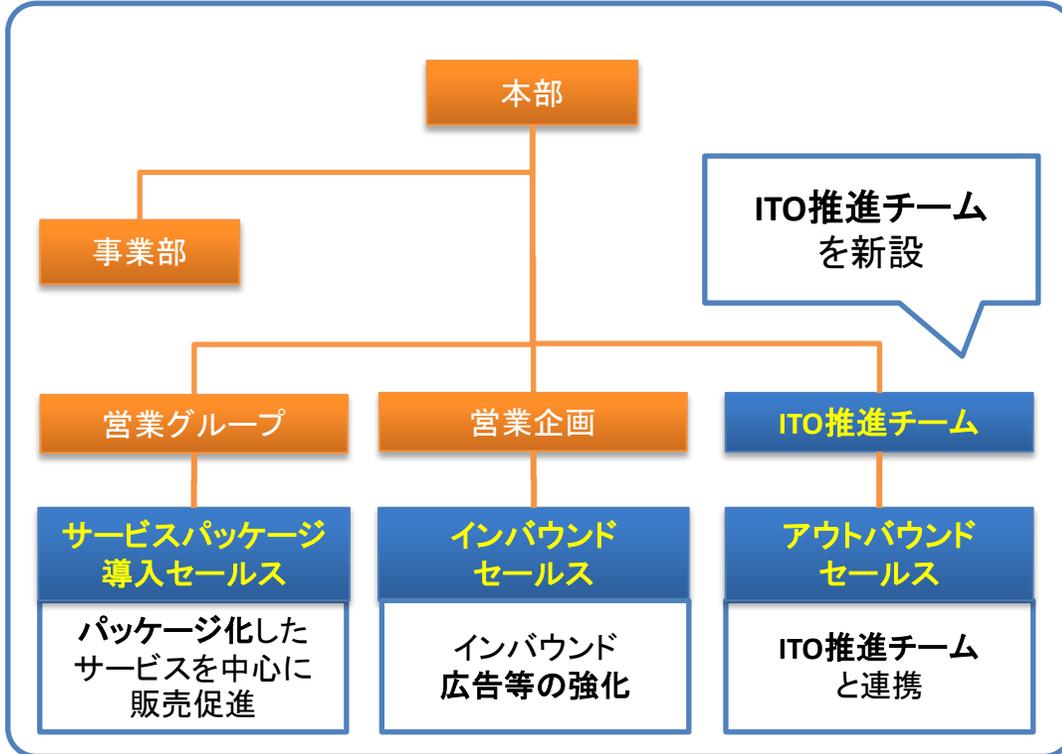
持続的成長とサービスバリューの最大化

①新たな事業の設立と営業体制の強化

ITMサービスバリューアップ施策

新設:

ITO *Information Technology Outsourcing



ITMサービス

IT事務

営業支援

システム構築サポート

システムOP

システム開発サポート

, etc.

項目	内容
サービスパッケージ導入セールス	サービスパッケージ導入セールスの体制強化 ・インシデント管理最適化サービス ・SaaSツール統合管理サービス ・人事・労務・会計システム効率化サービス ・データマネジメントサービス
インバウンドセールス	インバウンド施策の強化 ・展示会・セミナー・メルマガ ・案件紹介媒体 ・HP・LP・WPの強化 ・インターネット広告
アウトバウンドセールス	アウトバウンドセールスの体制強化

②購買機能の増強

ITMサービスバリューアップ施策

・特定の技術キーワードに強い
ビジネスパートナー(BP)との連携

ネットワーク

英語

金融

クラウド

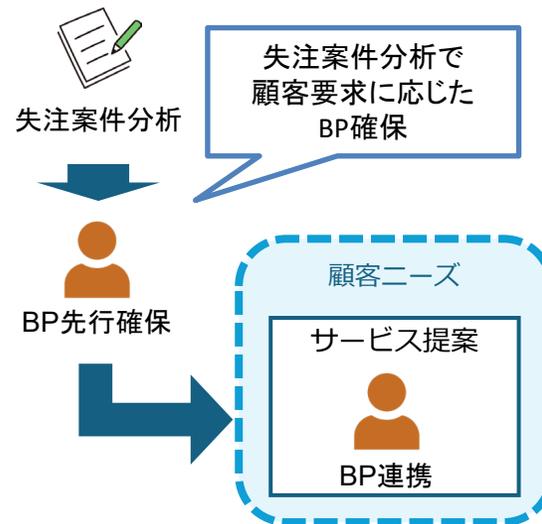
PMO

, etc.

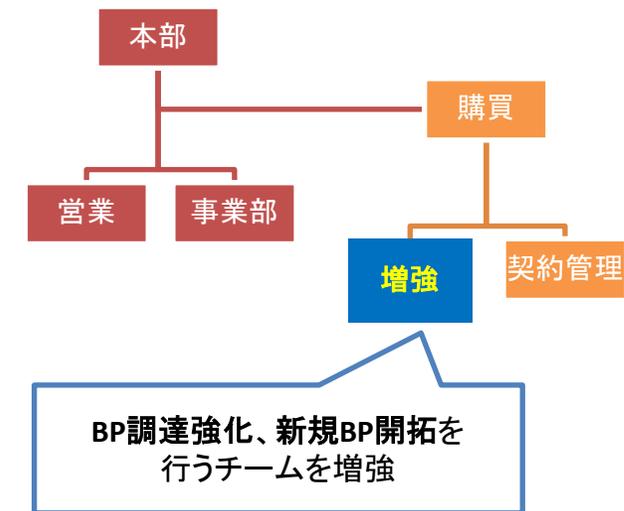
・再委託パートナーとの連携

	内容
高度トレーニング	プロンプト、システム構築、データサイエンティストなど
セキュリティ	生成AIガバナンス、SECプラットフォーム、脆弱性対応など

・BP先行確保による案件受注



・体制強化



SIビジネスで売上・利益・バリュー拡大

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. DX関連のサービス拡大 < 売上30% 成長 >

- 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
- ガバメントクラウド案件の拡大

2. ハイブリッド環境への取り組み強化 < 売上27% 成長 >

- クラウド事業への対応強化とサービスメニューの拡大
- Win10 EOL に向けたサポート強化

3. サービスの拡販による収益力の強化 < 売上135% 成長 >

- 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
- ALL Systemaの全てのサービスをワンストップで提供

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。



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。