


2025年3月期第1四半期
決算説明資料

目次

- 1. 2025年3月期第1四半期決算概要（連結）
 - :2025年3月期第1四半期業績
 - :セグメント別第1四半期業績
- 2. 2025年3月期連結業績予想と取組み
 - :2025年3月期通期業績予想
 - :セグメント別の取組み（見通し）
- 会社概要
- 経営の基本方針と目標とする経営指標



**1. 2025年3月期
第1四半期決算概要（連結）**

2025年3月期第1四半期業績

2025年3月期第1四半期決算概要（連結）

(百万円)

売上高及び段階利益	2025年3月期		前年同期比			
	1Q 実績	利益 率	1Q 前年実績	利益 率	増減額	増減 率
売上高	19,746	—	18,734	—	1,011	5.4%
営業利益	2,643	13.4%	1,909	10.2%	733	38.4%
経常利益	2,651	13.4%	1,781	9.5%	870	48.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,816	9.2%	1,220	6.5%	596	48.9%

業績の概要（連結）

- ・ ソフトウェア開発ビジネス等におけるDX推進を支援するコンサル業務やPMO案件といった付加価値の高いビジネスの拡大を推進
- ・ 収益確保のためのストック型ビジネスに注力
- ・ 積極的な人材投資と継続的な待遇改善、優秀な人材の安定確保

主な財務指標

(百万円)

指標	2025年3月期 1Q末	2024年3月期末	増減
自己資本	34,850	38,099	△ 3,249
有利子負債	1,550	1,550	0
負債資本倍率	4.45%	4.07%	0.38%pt
自己資本比率	70.8%	70.5%	0.30%pt

セグメント別（売上高/営業利益 前年同期比）

■ ソリューションデザイン事業 : 4,455百万円 (▲5.1%) / 711百万円 (+125.2%)

- ・ 社会インフラ分野では、組込やWebの技術力を活かしソリューションを展開、電力、交通、衛星、防衛などのシステムリプレイスやDX化などの案件を獲得
- ・ ネットビジネス分野では、キャッシュレス決済、Fintech領域のサービス開発や生成AI、Web3の技術を活用した開発需要で引合いが増加
- ・ プロダクト分野では、スマートフォン、家電、ロボット、決済端末などの開発に加え、AIやIoTをキーワードに受注拡大
- ・ DXサービス分野では、業務プロセスやデータ活用の可視化・最適化、AIや自動化による業務効率化、ローコード・ノーコードツールを活用した開発が受注拡大

■ 次世代モビリティ事業 : 986百万円 (+95.5%) / 325百万円 (+310.9%)

- ・ モバイル開発で培った経験を活用して、IVI、CDCなど車載コックピット、車載ソフト開発の受注が拡大
- ・ SDVを支援する自社サービスへの積極的な投資と活動により引き合い増加
- ・ シェアリングやモビリティを通じた周辺サービスの引き合いも堅調

■ フレームワークデザイン事業 : 1,885百万円 (+16.4%) / 368百万円 (+4.6%)

- ・ 金融分野は基幹系システムの保守開発を中心に堅調に推移。
顧客接点強化に向けた新サービス開発、クラウド利活用など、DX関連案件の引合いが増加中。
- ・ 公共分野はマイナンバーを起点した開発案件が増加し、受注拡大に繋がる。
インフラ関連でもガバメントクラウドへの移行案件が拡大し、売上拡大を牽引。
- ・ ローコード開発を中心に、DXソリューション対応力を強化。
ラボ体制での保守・開発一体のサービスにより、顧客ニーズの獲得を進め、受注拡大に繋がる。

セグメント別（売上高/営業損益 前年同期比）

■ IT&DXサービス事業 : 4,702百万円 (+6.2%) / 579百万円 (▲5.4%)

- ・ 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サービスの引き合いが旺盛
- ・ 顧客のIT投資計画やITイベントに対する提案を強化したことで売上が増大
- ・ 売上・バリュー拡大の施策として、ITアウトソーシング事業の対応領域拡大にも着手
- ・ DX検証サービスでは、ネットビジネス/ゲーム領域顧客の知見を活かし、エンタープライズ領域顧客の深掘りと新規開拓を強化

■ ビジネスソリューション事業 : 7,049百万円 (+1.7%) / 597百万円 (+16.6%)

- ・ 円安や資源高、物価高など、先行き不透明感はあるものの、DXやAIの活用による競争力強化に向けた営業活動を強化
- ・ 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
- ・ Windows10のサポート終了(2025年10月)に伴うリプレイス案件は出てきているものの、後ろ倒しの傾向が強く、本格的な動き出しは下期以降と見られる
- ・ 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

■ DX&ストック型ビジネス事業 : 516百万円 (+16.1%) / 58百万円 (+111.5%)

- ・ 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を推進するための業務改革のPMOやインテグレーションが増加
- ・ 「Canbus.」以外にもDXを推進するサービスを増やし、顧客層の幅を広げるために広告宣伝活動を展開

売上高及び段階利益	2024年3月実績							2025年3月期	1Q比較
	1Q	2Q	上期	3Q	4Q	下期	通期	1Q実績	増減
売上高	18,734	18,787	37,521	19,619	19,800	39,419	76,940	19,746	1,011
営業利益	1,909	2,458	4,368	2,657	2,688	5,345	9,713	2,643	733
経常利益	1,781	2,553	4,334	2,760	2,846	5,607	9,942	2,651	870
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,220	1,756	2,976	1,868	2,388	4,256	7,232	1,816	596

前年同期比較（セグメント別）

(百万円)

事業セグメント	2024年3月期	2025年3月期	1Q比較	1Q
	1Q実績	1Q実績	増減率	利益率
ソリューションデザイン事業	4,695	4,455	▲ 5.1%	16.0%
	315	711	125.2%	
次世代モビリティ事業	504	986	95.5%	33.0%
	79	325	310.9%	
フレームワークデザイン事業	1,619	1,885	16.4%	19.5%
	351	368	4.6%	
IT&DXサービス事業	4,428	4,702	6.2%	12.3%
	612	579	▲ 5.4%	
ビジネスソリューション事業	6,929	7,049	1.7%	8.5%
	512	597	16.6%	
DX&ストック型ビジネス事業	445	516	16.1%	11.4%
	27	58	111.5%	
その他事業	208	238	14.6%	1.3%
	10	3	▲ 70.8%	

*（上段）売上高 （下段）営業利益

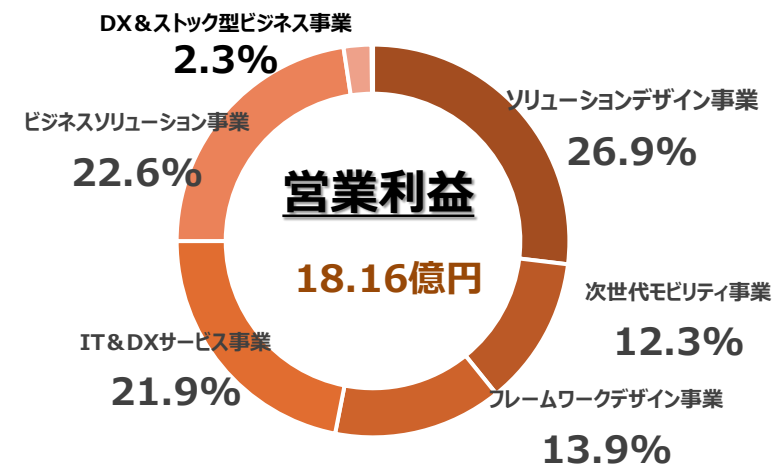
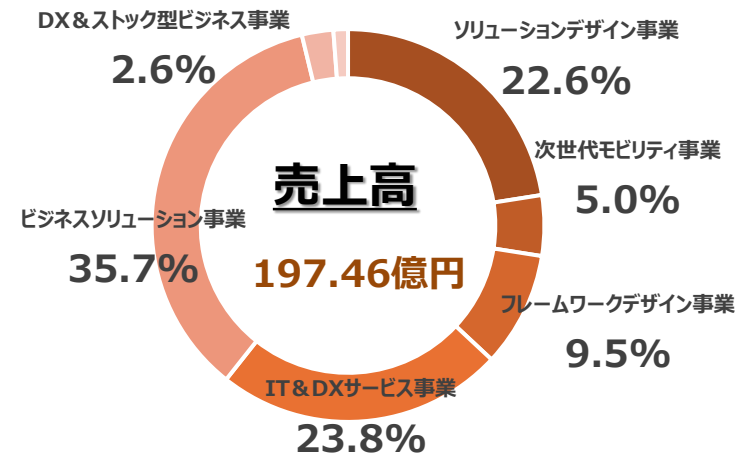
(百万円)


(参考) 2024年3月期 実績 * 外部売上のみ

	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	4,688	4,641	4,612	4,679
	315	488	575	835
営業利益	504	560	650	796
	79	123	187	252
	1,619	1,695	1,758	1,828
	351	454	452	383
	4,371	4,467	4,611	4,629
	612	755	805	749
	6,924	6,366	7,244	6,915
	512	455	532	417
	442	790	281	676
	27	131	▲ 2	74
	183	266	458	274
	10	50	107	▲ 26

*（上段）売上高 （下段）営業利益

売上高・営業利益の構成比





2. 2025年3月期 連結業績予想と取組み

2025年3月期通期業績予想

2025年3月期通期業績予想

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 四半期純利益	1株当たり 当期純利益
	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(円)
前回発表予想 (A)	85,000 ~100,000	8,500 ~10,000	8,500 ~10,000	5,900 ~7,300	15.23 ~18.84
今回修正予想 (B)	85,000 ~100,000	10,000 ~12,000	10,000 ~12,000	7,000 ~8,400	18.98 ~22.78
増減額 (B-A)	0	1,500 ~1,500	1,500 ~1,500	1,100 ~1,100	
増減率 (%)	0.0	14.3 ~17.7	14.3 ~17.7	15.1 ~18.6	
【ご参考】前期実績 (2024年3月期)	76,940	9,713	9,942	7,232	18.67

通期業績 主な変動ポイント

- ・ 利益について、成長事業へ経営資源をシフトしたことにより、契約単価が上昇したこと
- ・ 高付加価値の案件の受注が増加し、ほぼすべての事業で利益率が向上したこと

セグメント別の取組み（見通し）

■ ソリューションデザイン事業

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
 - ・ 「社会インフラ」、「ネットビジネス」、「プロダクト」の分野において高付加価値で需要がある 業務へ積極的に展開
 - ・ 「DXサービス」の分野において、AIや自動化による業務効率化、ローコードツール・ノーコードツールを活用した開発へも積極的に展開
2. 組織力強化
 - ・ さらなる高付加価値のサービス提供を目指し、パートナー企業とのアライアンスを強化
 - ・ 積極的に人材採用と教育に投資し、ITコンサルティングから開発、検証・性能評価、運用までのトータルソリューションでご顧客支援できる体制を強化

■ 次世代モビリティ事業

自動車のSDV (Software Defined Vehicle) 化に伴い、ソフトウェアTier1としての使命を果たす

1. SDVへの積極的な展開
 - ・ モバイル開発で培った経験を活用して、IVI、CDCなど車載コックピット、車載情報システムに注力
2. SDVを支援する自社サービスへの投資
 - ・ モバイルとモビリティの実績をもとにSDVを支援する自社サービスへの積極的な投資を行う
3. シェアリングなど周辺サービスへの展開
 - ・ 完成車へのSDV化支援だけでなく、シェアリングやモビリティを通じた周辺サービスへも積極的に展開

セグメント別の取組み

■ フレームワークデザイン事業

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し、開発ノウハウと先端技術を活用して、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

■ IT&DXサービス事業

サービスごとにフィールドを拡げながら顧客ビジネスの発展を支援するサービスの強化を目指す

1. 顧客のデジタルビジネスに向けたサービスの提供に注力
 - ・ 従来型ITサポートから各種システム移行・導入やビジネスプロセスの改善・再構築といったPMOサービスの更なる拡大
2. 標準化や自動化に向けたツール導入支援
 - ・ バックオフィス系部門の標準化・自動化のニーズに対するSaaSツール導入支援を推進
3. アジャイル型開発におけるDX検証サービスの拡大
 - ・ ネットビジネス/ゲームでのアジャイルテストサービスの知見を活かし、エンタープライズ領域顧客の深掘りと新規開拓を強化

セグメント別の取組み

■ ビジネスソリューション事業

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 |
| | ・ Win10EOL (End Of Life) に向けたサービスメニューの拡充 |
| 3. DX関連サービス拡大 | ・ 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. サービスの拡範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 |

■ DX&ストック型ビジネス事業

『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.の販促強化 | ・ 生成AIを取り込んだサービス強化とDX推進のディレクションを付帯し、顧客の需要を取り込み新規開拓を目指す |
| 2. Canbus.の認知度向上 | ・ イベント出展、パートナーとの共同イベント、SNSマーケティングなど様々な広告宣伝活動を行う |
| 3. サービス強化に伴う先行投資 | ・ ノーコードプラットフォームのCanbus.以外にも特化したサービスラインナップを増やし顧客層の幅を広げる |



会社概要

会社概要

- ・ 社名 株式会社システナ
- ・ 設立 1983（昭和58）年3月
- ・ 決算月 3月
- ・ 上場市場 東証プライム市場
- ・ 資本金 15億1,375万円
- ・ 発行済株式数 450,880,000株

- ・ 取締役
 - 代表取締役会長 逸見 愛親
 - 取締役社長 三浦 賢治
 - 専務取締役 逸見 真吾
 - 常務取締役 小谷 寛
 - 取締役 田口 誠
 - 取締役 藤井 宏幸
 - 社外取締役 小河 耕一
 - 社外取締役 伊藤 麻里
 - 社外取締役 逸見 圭朗
 - 社外取締役 黒崎 力蔵

- ・ 監査役
 - 常勤社外監査役 有田 敏二
 - 社外監査役 中村 嘉宏
 - 社外監査役 阿田川 博
 - 社外監査役 徳尾野 信成

- ・ 従業員数 単体:4,342名/連結:5,882名
(2024年7月1日現在)

事業名	事業内容
ソリューションデザイン事業	▶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
次世代モビリティ事業	▶完成車メーカーやサプライヤー向けを中心に、自動車業界へのエンジニアリングおよびMaaSなどの自社サービスの提供
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&DX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
DX&ストック型ビジネス事業	▶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
その他	▶海外分野として、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や最新技術やサービスの動向調査・事業化 ▶投資育成分野として、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

グループ会社

	グループ会社	資本金／出資比率	業務内容
国内連結子会社▶	 ProVision 株式会社ProVision	8,500万円 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
	 東京都第三セクター企業 東京都ビジネスサービス株式会社 東京都ビジネスサービス株式会社	1億円 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)
	 株式会社ティービーエスオペレーション 株式会社ティービーエスオペレーション	4,000万円 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
	 IDY 株式会社IDY	6,500万円 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
	 GaYa 株式会社GaYa	7,500万円 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
	 MINGAL 株式会社ミંગガル	1億円 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
国内持分法適用関連会社▶	 HiS Group HOKUYO INFORMATION SYSTEM HISホールディングス株式会社 HISホールディングス株式会社	9,500万円 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
海外連結子会社▶	 systema Systema America Inc.	2,800万米ドル 100%	・米国でのモビリティおよびモバイル関連のソフトウェア開発・検証支援事業、自社商材Canbus.を活用した企業のDX支援事業、スタートアップ活用コンセプト事業開発、米国における最新技術やサービスの動向調査および事業化
	 systema Systema Vietnam Co.,Ltd.	20万米ドル 100%	・ソフトウェア開発・品質評価 ・運用・保守 ・ITサービス全般
海外持分法適用関連会社▶	 STRONGKEY StrongKey, Inc.	765万米ドル 28.8%	・セキュリティ対策のためのデータの暗号化及びパスワードレス認証Webサーバーの開発・販売 ・FIDO認証、PKI、トークナイゼーションソリューションの開発・販売
	 ONE ONE Tech, Inc.	600万米ドル 50.0%	・製造業における製造工程やデータ監視の効率化を目的としたAIソリューション、MicroAI（エッジAI）の開発・販売



経営の基本方針と目標とする経営指標

■ 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！」

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。

■ 目標とする経営指標

1. 安定した高配当
2. 高い株主資本利益率
3. 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

【見通しに関する注意事項】

本資料には将来についての予想や見通しが含まれておりますが、これらは当社が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をご了承ください。

