

2025年3月期第3四半期 決算説明資料

目次

- 1. 2025年3月期第3四半期決算概要（連結）
 - :2025年3月期第3四半期業績
 - :セグメント別第3四半期業績
- 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3四半期決算概要（連結）**

2025年3月期第3四半期業績

2025年3月期第3四半期決算概要（連結）

(百万円)

売上高及び段階利益	2025年3月期		前年同期比			
	3Q 実績	利益 率	3Q 前年実績	利益 率	増減額	増減 率
売上高	60,564	—	57,140	—	3,424	6.0%
営業利益	8,714	14.4%	7,025	12.3%	1,688	24.0%
経常利益	8,600	14.2%	7,095	12.4%	1,504	21.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	5,917	9.8%	4,844	8.5%	1,072	22.1%

業績の概要（連結）

- ・ 経営資源の再配置や生産性の向上
- ・ 収益確保のためのストック型ビジネスに注力
- ・ 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

主な財務指標

(百万円)

指標	2025年3月期 3Q末	2025年3月期 3Q末	増減
自己資本	30,062	30,237	△ 175
有利子負債	1,550	1,550	0
負債資本倍率	5.16%	5.13%	0.03%
自己資本比率	66.6%	66.7%	△0.1%

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 : 13,214百万円 (△5.3%) / 2,202百万円 (+59.7%)

- ・ 主力としているプロジェクトマネジメント案件およびシステム開発の採算性が向上
- ・ 人材の再配置や効率的な活用を行うことで、顧客の課題解決のための提案を推進し、採算性が向上

■ 次世代モビリティ事業 : 3,598百万円 (+109.7%) / 1,283百万円 (+229.3%)

- ・ 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が増加
- ・ システナアメリカとの共同プロジェクトを開始

■ フレームワークデザイン事業 : 6,136百万円 (+21.0%) / 1,361百万円 (+8.2%)

- ・ 金融分野は基幹システムの開発業務に加え、クラウド利活用、CX向上に向けた新サービス開発など、DX関連案件の引合いが増加し、堅調に推移
- ・ 公共分野はマイナンバーを起点した開発案件が拡大が続き、受注拡大が継続。地方自治体向けのDX案件も増加し、当事業の主力分野に成長
- ・ 大手企業向けの受託開発案件の受注により、売上が拡大。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 : 14,501百万円 (+6.5%) / 1,877百万円 (△13.6%)

- ・ 新たなビジネスモデルを創造する企業から業務の標準化や自動化に関する引き合いが旺盛
- ・ 顧客の潜在的な課題を可視化（アセスメント）した上で、各種ツールの導入後の運用推進やビジネスプロセスの再構築といった伴走型PMOサービスの拡大に注力
- ・ 顧客のIT投資計画やITイベントに対して新たなサービスメニューの提案を推進
- ・ DX検証サービスでは、ネットビジネス/ゲーム領域顧客の状況が厳しい中、これまでの知見を活かし、エンタープライズ領域の既存顧客深掘りと新規開拓を強化

■ ビジネスソリューション事業 : 20,916百万円 (+1.7%) / 1,679百万円 (+12.0%)

- ・ 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も増大、第4四半期および来期の計画も増大しているため、更なる提案活動を強化
- ・ 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 : 1,913百万円 (+25.6%) / 325百万円 (+106.3%)

- ・ 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
- ・ 特定業種向け、特定の用途に特化した形で、「Canbus.」のラインナップの幅を広げるためにサービス企画を推進
- ・ 「Canbus.」×「生成AI」や、「Canbus.」×パートナー商材など「Canbus.」を軸とした新たなサービスラインナップを発表し、新規開拓を強化

売上高及び段階利益	2024年3月実績							2025年3月期 3Q 実績	3Q比較 増減
	1Q	2Q	上期	3Q累計	4Q	下期	通期		
売上高	18,734	18,787	37,521	57,140	19,800	39,419	76,940	60,564	3,424
営業利益	1,909	2,458	4,368	7,025	2,688	5,345	9,713	8,714	1,688
経常利益	1,781	2,553	4,334	7,095	2,846	5,607	9,942	8,600	1,504
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,220	1,756	2,976	4,844	2,388	4,256	7,232	5,917	1,072

前年同期比較（セグメント別）

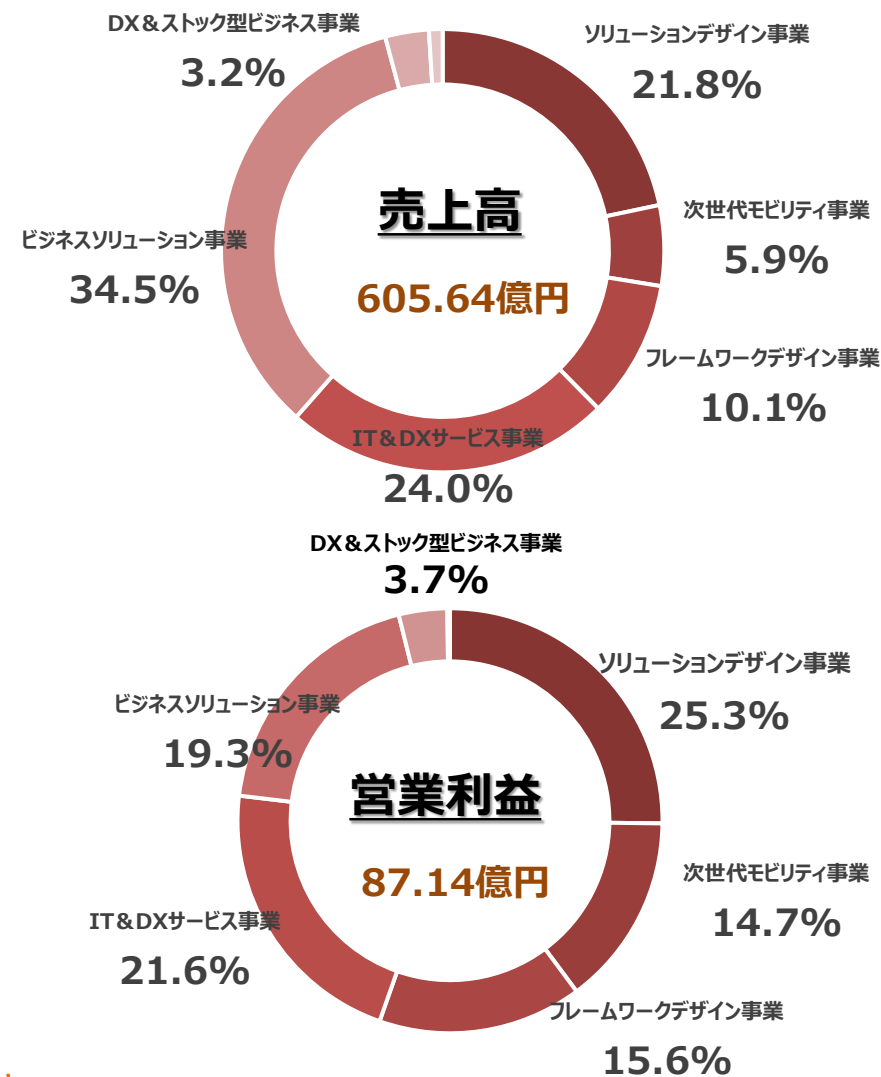
事業セグメント	2024年3月期	2025年3月期	3Q比較	3Q
	3Q実績	3Q実績	増減率	利益率
ソリューションデザイン事業	13,958	13,214	△5.3%	16.7%
	1,379	2,202	59.7%	
次世代モビリティ事業	1,715	3,598	109.7%	35.7%
	389	1,283	229.3%	
フレームワークデザイン事業	5,073	6,136	21.0%	22.2%
	1,258	1,361	8.2%	
IT&DXサービス事業	13,614	14,501	6.5%	12.9%
	2,172	1,877	△13.6%	
ビジネスソリューション事業	20,562	20,916	1.7%	8.0%
	1,499	1,679	12.0%	
DX&ストック型ビジネス事業	1,523	1,913	25.6%	17.0%
	157	325	106.3%	
その他事業	996	573	△42.4%	△2.6%
	168	△15	△109.0%	


*（上段）売上高 （下段）営業利益

(参考) 2024年3月期 実績* 外部売上のみ				
1Q	2Q	3Q	4Q	
4,688	4,641	4,612	4,679	
315	488	575	835	
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 ~90,000	11,000 ~12,000	11,000 ~12,000	7,700 ~8,400	21.04 ~22.95
今回修正予想 (B)	81,500	11,500	11,425	8,000	21.85
増減額 (B-A)	△3,500 ~△8,500	500 ~△500	425 ~△575	300 ~△400	
増減率 (%)	△4.1 ~△9.4	4.5 ~△4.2	3.9 ~△4.8	3.9 ~△4.8	
【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、ソリューションデザイン事業および次世代モビリティ事業を中心に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 | ・ 主力としているプロジェクトマネジメント案件とシステム開発を強みに各分野へ積極的に展開していく |
| 2. 組織力強化 | ・ 顧客のDXや生産性向上へ寄与するため、デジタルコンサルティング人材の採用と育成に投資していく |
| 3. デジタルコンサルティングへ向けたより積極的な投資 | ・ コストパフォーマンスに優れたサービスを提供し、新規顧客の獲得を積極的に行う |

■ 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化支援だけではなく、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（見通し）

■ 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（見通し）

■ 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 | ・ Canbus.シリーズとして、特定業種向け・特定用途向けのサービス企画および販促活動を行う |



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 425,880,000株

- ・ 取締役

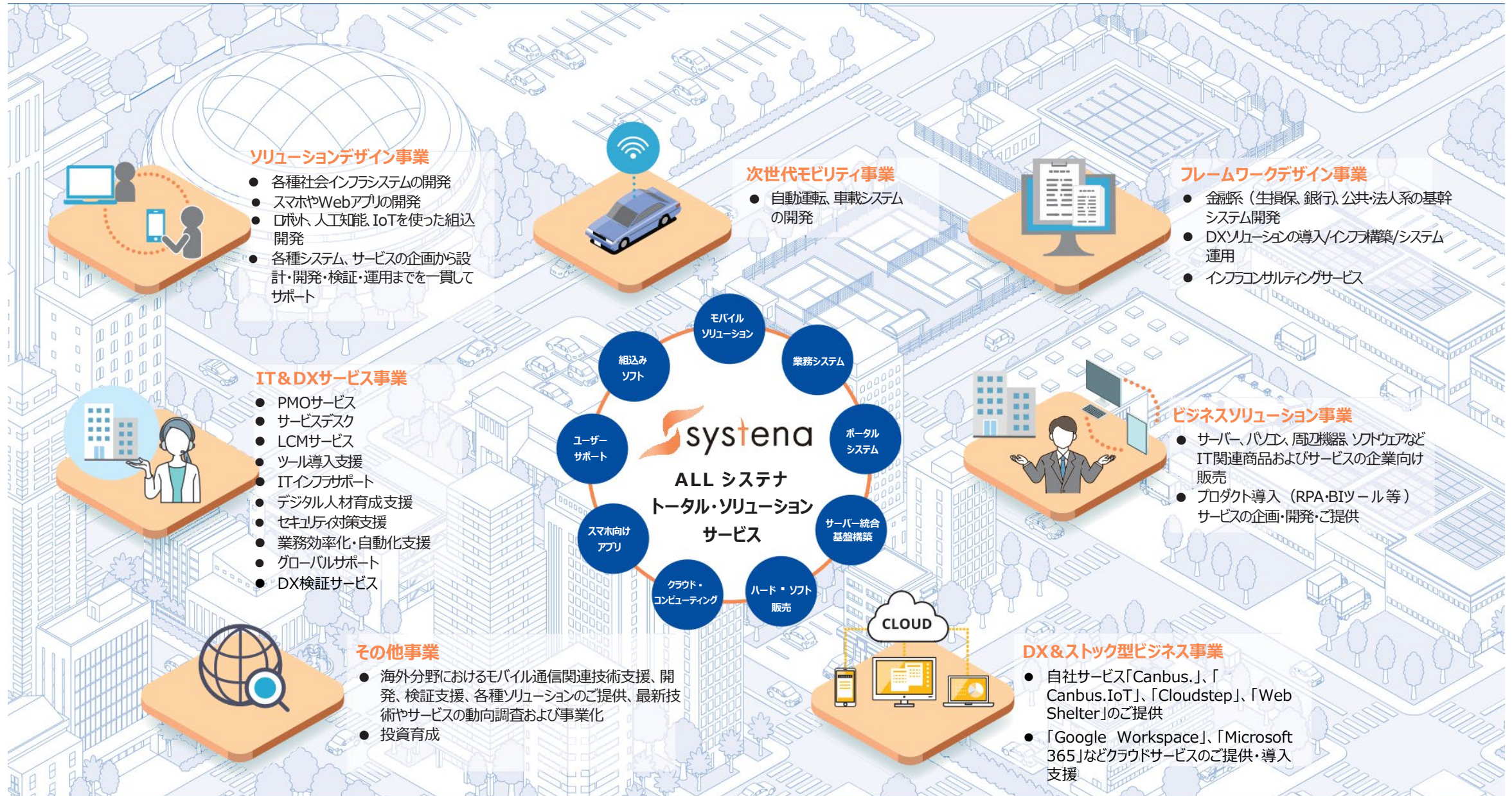
代表取締役会長	逸見 愛親
取締役社長	三浦 賢治
専務取締役	逸見 真吾
常務取締役	小谷 寛
取締役	田口 誠
取締役	藤井 宏幸
社外取締役	小河 耕一
社外取締役	伊藤 麻里
社外取締役	逸見 圭朗
社外取締役	黒崎 力蔵

- ・ 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


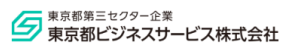





- ・ 従業員数 単体:4,123名/連結:5,632名
(2025年1月1日現在)

事業名	事業内容
ソリューションデザイン事業	<ul style="list-style-type: none"> ▶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	<ul style="list-style-type: none"> ▶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	<ul style="list-style-type: none"> ▶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	<ul style="list-style-type: none"> ▶PMO、サービスデスク・ユーザーサポート、インフラサポート、システムの運用・保守、データ入力、大量出力、ソフトウェアテスト・QA、DX支援などの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	<ul style="list-style-type: none"> ▶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	<ul style="list-style-type: none"> ▶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 ▶DX推進を支援するPMOおよびディレクションサービスとしての「Canbus.Lab」の提供
その他	<ul style="list-style-type: none"> ▶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

国内連結子会社 ▶

グループ会社	資本金／出資比率	業務内容
 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	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	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
 株式会社IDY	6,500万円 76.7%	・IoM® (IoT/M2M) 5Gゲートウェイ、LTEルーター、DCM端末およびIoM®向けアンテナ、5G・LTEフェムト基地局の開発と製造、販売
 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
 株式会社ミンガル	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
 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
 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の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 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
 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 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

国内持分法適用関連会社 ▶

海外連結子会社 ▶

海外持分法適用関連会社 ▶



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。

