

2 0 2 5 年 3 月 期
決 算 説 明 資 料

目次

- 1. 2025年3月期決算概要（連結）
 - :2025年3月期業績
 - :セグメント別業績

- 2. 2026年3月期連結業績予想と取組み
 - :2026年3月期通期業績予想
 - :セグメント別の取組み（見通し）

- 3. 中期経営計画（2026年3月期～2028年3月期）

- 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 決算概要（連結）

2025年3月期業績

2025年3月期決算概要（連結）

(百万円)

売上高及び段階利益	2025年3月期		前年比			
	実績	利益率	前年実績	利益率	増減額	増減率
売上高	83,621	—	76,940	—	6,680	8.7%
営業利益	12,067	14.4%	9,713	12.6%	2,353	24.2%
経常利益	11,855	14.2%	9,942	12.9%	1,913	19.2%
親会社株主に帰属する 純利益	8,480	10.1%	7,232	9.4%	1,247	17.2%

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)

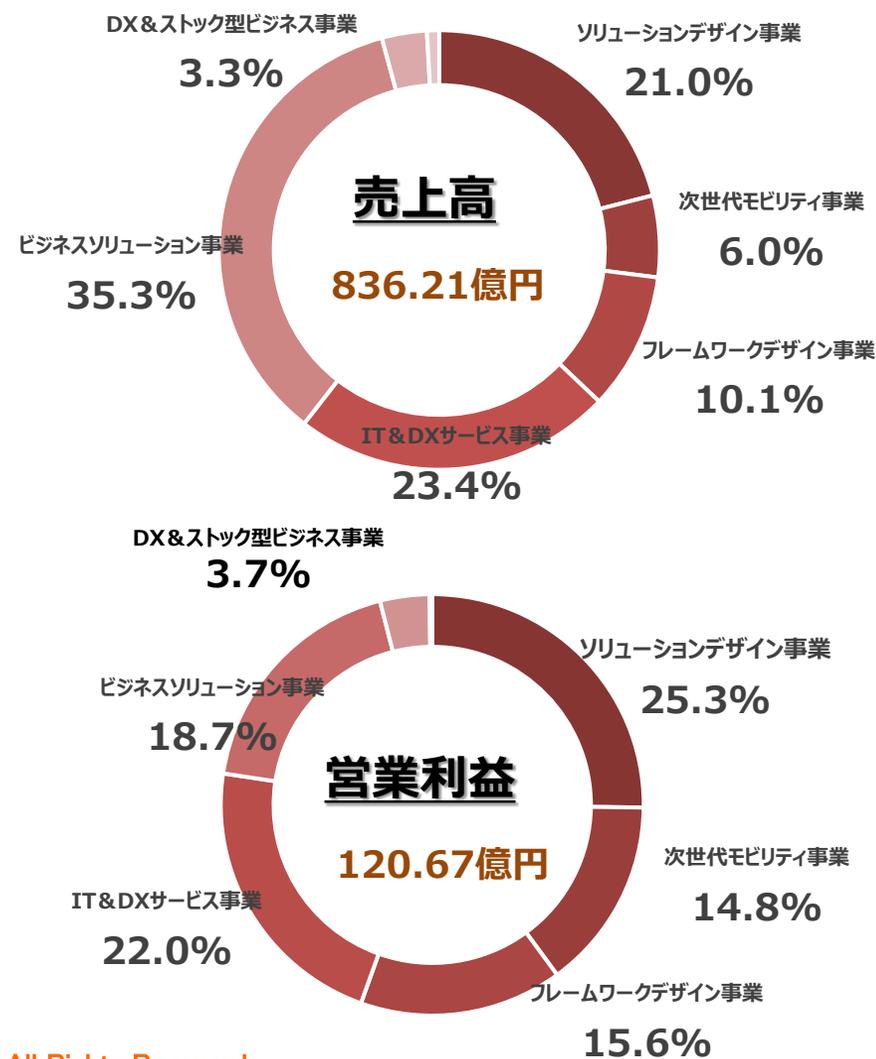
指標	2025年 3月期末	2024年 3月期末	増減
自己資本	32,464	38,099	△ 5,635
有利子負債	1,550	1,550	0
負債資本倍率	4.77%	4.07%	0.70%
自己資本比率	62.7%	70.5%	△7.8%

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	通期比較	通期
	通期実績	通期実績	増減率	利益率
ソリューションデザイン事業	18,642	17,565	△5.8%	17.4%
	2,215	3,048	37.6%	
次世代モビリティ事業	2,512	5,045	100.8%	35.3%
	642	1,779	177.1%	
フレームワークデザイン事業	6,901	8,482	22.9%	22.2%
	1,642	1,883	14.7%	
IT & DXサービス事業	18,297	19,750	7.9%	13.4%
	2,922	2,651	△9.3%	
ビジネスソリューション事業	27,481	29,729	8.2%	7.6%
	1,917	2,263	18.0%	
DX&ストック型ビジネス事業	2,231	2,783	24.7%	16.5%
	232	460	98.1%	
その他事業	1,292	797	△38.3%	△2.4%
	142	△ 19	—	

*（上段）売上高 （下段）営業利益

売上高・営業利益の構成比



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 : 17,565百万円 (△5.8%) / 3,048百万円 (+37.6%)

- ・ 当事業が最も得意とするIT課題解決支援や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
- ・ 顧客のビジネスを深く理解し、一緒に取り組むことで、顧客から高い評価をいただき単価の改善も達成
- ・ 顧客に伴走した活動を強化したことで、顧客ビジネス貢献する付加価値の高い案件の受注が伸長

■ 次世代モビリティ事業 : 5,045百万円 (+100.8%) / 1,779百万円 (+177.1%)

- ・ 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 : 8,482百万円 (+22.9%) / 1,883百万円 (+14.7%)

- ・ 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 : 19,750百万円 (+7.9%) / 2,651百万円 (△9.3%)

- ・ 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など業務プロセスの最適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、各種ツール導入後の運用推進や業務プロセス再構築といった包括的なサポートを行う伴走型PMOサービスの拡大に注力
- ・ 顧客のIT投資計画やITイベントを把握した上で、最適なサービスメニューを組み合わせた提案を推進
- ・ 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 : 29,729百万円 (+8.2%) / 2,263百万円 (+18.0%)

- ・ 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
- ・ 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
- ・ 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、来期の計画も増大しているため、更なる提案活動を強化

■ DX&ストック型ビジネス事業 : 2,783百万円 (+24.7%) / 460百万円 (+98.1%)

- ・ 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



2. 2026年3月期 連結業績予想と取組み

2026年3月期通期業績予想

2026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 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)
2026年3月期 通期業績予想 (A)	89,100	12,700	12,700	8,850	24.76
前期実績 (B)	83,621	12,067	11,855	8,480	23.17
増減額 (B-A)	5,478	632	844	369	
増減率 (%)	6.6%	5.2%	7.1%	4.4%	

セグメント別の取組み（見通し）

■ 次世代モビリティ事業

自動車のSDV（Software Defined Vehicle）化に伴い、モバイルとモビリティの経験を活かし、ソフトウェアTier1として新たな事業展開を目指す

- | | |
|-------------------------------|---|
| 1. モバイル技術を活かしたSDV開発へ注力 | ・ 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します。 |
| 2. 通信領域での知見を活かした車載通信分野への戦略的注力 | ・ 通信事業で培った無線通信制御、プロトコル設計、セキュリティ対策における豊富な経験を活かし、車載通信システムに注力します。 |
| 3. 通信技術とモバイル開発で車のブランド価値向上を支援 | ・ 通信技術とモバイル開発の経験を活かし、SDV開発を通じて車のブランド価値向上を支援。エンターテインメント、コネクティビティの進化で競争力を強化します。 |

■ プロジェクトマネジメントデザイン事業

付加価値の高い事業分野の創出を目指す

※ ソリューションデザイン事業から一部事業を移管

- | | |
|---------------------------|--|
| 1. 成長分野への積極展開 | ・ 主力としているIT課題解決支援やプロジェクトマネジメントとシステム開発を強みに各分野へ積極的に展開し、上流工程である企画を拡大することで、開発の実装以降のすべての工程で受注拡大と収益性向上していく |
| 2. 組織力強化 | ・ 顧客のDXやビジネスの拡大へ寄与するため、IT課題解決人材の採用と育成に投資していく |
| 3. 戦略・企画領域の拡大へ向けたより積極的な投資 | ・ 生成AIや最先端技術を取り入れた、顧客企業の新たなビジネスモデルや価値創造を支援するため、自社サービスへ積極的に投資を行う |

セグメント別の取組み（見通し）

■ デジタルインテグレーション事業

※ フレームワークデザイン事業から名称変更

業務システム開発におけるDXニーズを捉え、顧客の成長を支えるインテグレーションサービスを提供する

1. 徹底した顧客基盤の強化
 - ・ DXの本格化に向けた顧客ニーズを捉えて、継続的なビジネス拡大と、顧客基盤の強化を図る
2. 高付加価値ビジネスへのシフト
 - ・ 生成AIをフル活用した開発生産性の向上を実現し、システム開発における競争力を強化
 - ・ DX推進を支える、「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
3. ビジネスモデルの変革
 - ・ システム開発ノウハウをアセット化し、当社から価値を提供する能動型ビジネスモデルへ転換を進める

■ IT&DXサービス事業

顧客のニーズに対して提案するだけでなく、顧客の潜在的な課題を可視化（アセスメント）した上で、包括的なサービスを強化

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
 - ・ 各種ツールの導入支援や導入後の運用推進、業務プロセスの再構築といった伴走型のPMOサービスの更なる拡大
2. オファリングサービスの推進・強化
 - ・ サービス・プロダクト・ノウハウを組み合わせた最適なサービスメニューを提案し、顧客の企業価値向上をサポート
3. リスクマネジメントサービスの拡大
 - ・ 顧客のサービスリスクを把握予測し、解決のためのサービスをコンサル～テストの全工程分野でサービス業務を拡充

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 |



3. 中期経営計画 (2026年3月期～2028年3月期)

3. 中期経営計画

中期経営計画策定について

システナグループでは、新たに2028年3月期に向けて中期3カ年計画を策定しました。3年後の業績は売上高1,027億円、営業利益160億円、営業利益率15.6%を目標とします。この目標の達成に向けて、営業強化、ストック型ビジネスの拡充、成長分野への集中投資、既存事業のスクラップアンドビルドを行うとともに、人材への投資を通じた生産性向上に取り組んでまいります。

経営方針

システナグループでは、中期3カ年計画達成のため、事業セグメントの枠にとらわれることなく、今まで以上に本部間連携を強化し、「オールシステナ」体制で、生産性向上と、より付加価値の高いビジネスの拡大に注力してまいります。そのなかで、成長が鈍化するソリューションデザイン事業においては、引き続き各分野を深耕することで事業ドメインの再構築を行い、当事業が得意とする従来型の仕様策定ならびに設計工程に、各業界の専門知識を持つスペシャリストを採用することで、全工程のプロジェクトマネジメントと仕様設計を一体化したIT課題解決支援へと事業領域を拡大してまいります。

また、業界を問わず人材不足が深刻化しているなか、当社グループにおいても、優秀な人材確保が急務であり、引き続き、従業員の待遇改善や更なる賃金の引き上げを行い、特に技術力の高いエンジニアの採用、協力会社の発掘や収益確保のためのストック型ビジネスへの投資を積極的に取り組んでまいります。さらに、生産性の向上に加え、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に注力し、コスト増加分を早期に価格転嫁できるよう、推進してまいります。

重視する経営指標と2028年3月期の目標

	2025年3月期 実績	2026年3月期 業績予想	2027年3月期 計画	2028年3月期 計画
売上高（百万円）	83,621	89,100	94,700	102,760
営業利益（百万円）	12,067	12,700	13,800	16,000
営業利益率	14.4%	14.3%	14.6%	15.6%



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:4,182名/連結:5,799名
(2025年4月1日現在)

事業名	事業内容
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
プロジェクトマネジメントデザイン事業	▶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
デジタルインテグレーション事業	▶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	▶ITプロジェクト推進・PMO、DX支援、システム構築から運用、データ入力、大量出力、ソフトウェアテスト・DX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 ▶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	▶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

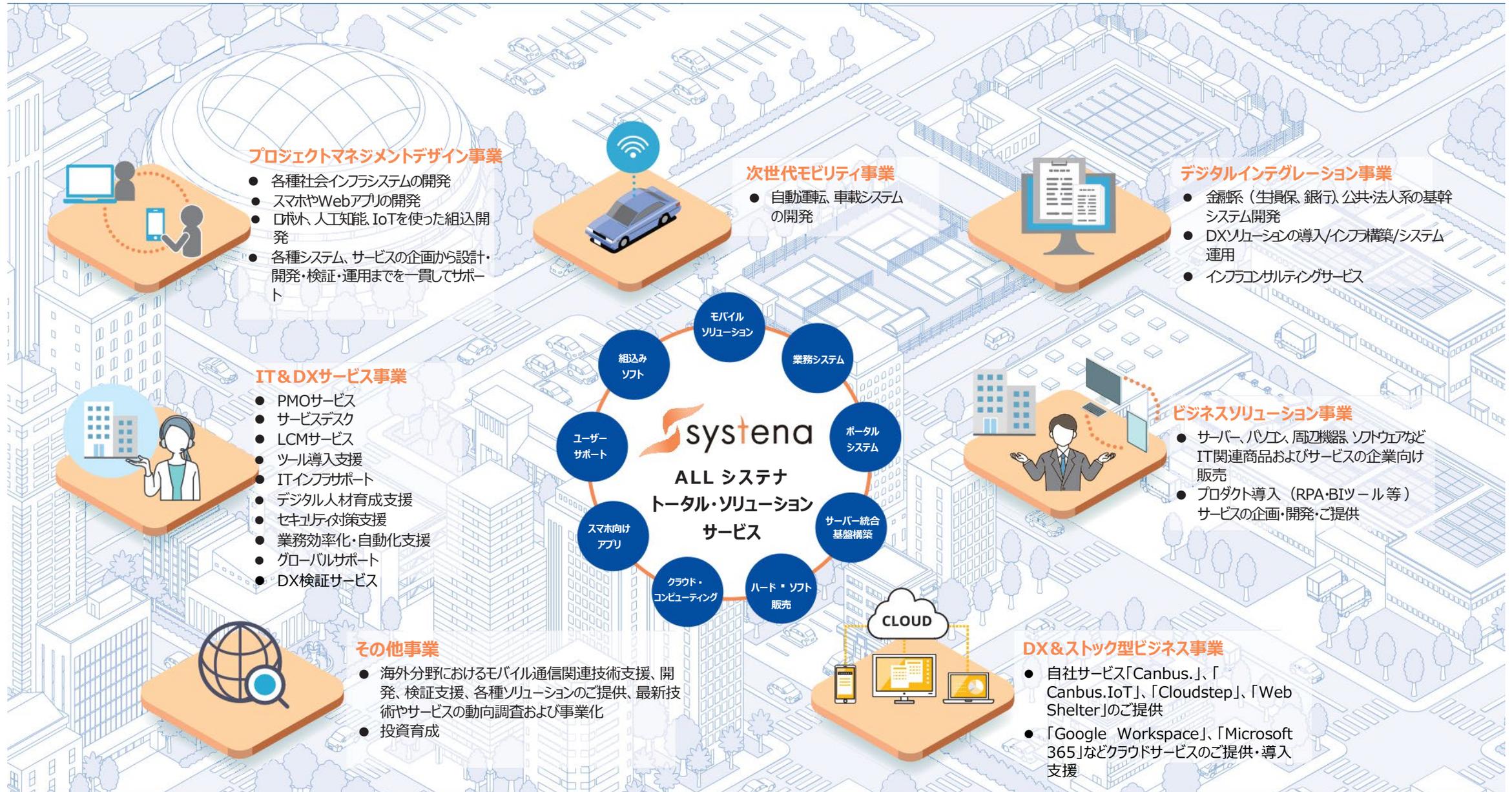
■ トピックス

■ 指名・報酬委員会を設置しました。

- ・ 取締役会の諮問機関として任意の指名・報酬委員会を設置しました
- ・ 取締役の指名（後継者計画を含む）、報酬等に係る取締役会の機能の独立性・客観性と説明責任を強化し、コーポレート・ガバナンスの充実を図ることを目的としております。
- ・ 指名・報酬委員会は、独立社外取締役を過半数とし、取締役会の決議により選任された取締役 3 名以上で構成いたします。

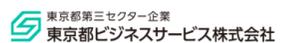
■ IRに関する専任部署を設置しました。

- ・ IRに関する専任部署として、経営管理部にIR室を設置しました。



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
 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%	・IoT® (IoT/M2M) 5Gゲートウェイ、LTEルーター、DCM端末およびIoT®向けアンテナ、5G・LTEフェムト基地局の開発と製造、販売
 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 株式会社ミンガル	1億円 100.0%	・事業協創によるクラウドサービスの企画・開発・販売・保守運用
 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
 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 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 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

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。

