

2026年3月期第1四半期 決算説明資料

目次

- 1. 2026年3月期第1四半期決算概要（連結）
 - :2026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. 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）
- 会社概要
- 経営の基本方針と目標とする経営指標



1. 2026年3月期 第1四半期決算概要（連結）

2026年3月期第1四半期業績

2026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	2026年3月期		前年比			
	1Q実績	利益率	1Q前年実績	利益率	増減額	増減率
売上高	22,553	—	19,746	—	2,807	14.2%
営業利益	3,516	15.6%	2,643	13.4%	872	33.0%
経常利益	3,747	16.6%	2,651	13.4%	1,095	41.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,589	11.5%	1,816	9.2%	772	42.5%

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、ストック型ビジネスに注力
- ・ ソフトウェア開発ビジネスにおける生成AIの活用や企業のDX推進支援、高度なプロジェクト管理能力が求められる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）

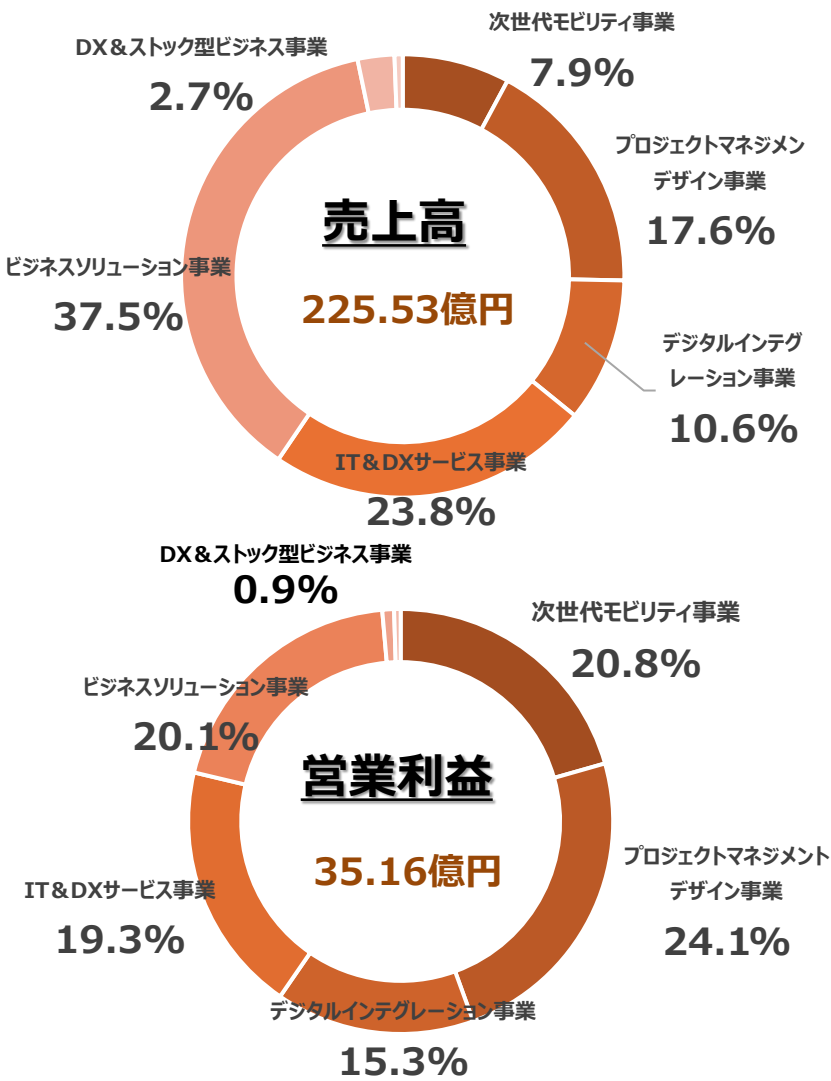
指標	2026年3月期末 1Q末	2025年 3月期末	増減
自己資本	33,354	32,464	890
有利子負債	1,550	1,550	0
負債資本倍率	4.65%	4.77%	-0.12%
自己資本比率	67.1%	62.7%	4.4%

前年同期比較（セグメント別）

事業セグメント	2025年3月期	2026年3月期	1Q比較	1Q
	1Q実績	1Q実績	増減率	利益率
次世代モビリティ事業	1,086	1,785	64.4%	41.0%
	361	731	102.3%	
プロジェクトマネジメント デザイン事業	3,864	3,964	2.6%	21.4%
	578	848	46.7%	
デジタルインテグレーション事業	2,051	2,382	16.2%	22.6%
	401	539	34.3%	
IT&DXサービス事業	4,994	5,375	7.6%	12.6%
	636	678	6.5%	
ビジネスソリューション事業	7,082	8,453	19.4%	8.4%
	603	707	17.4%	
DX&ストック型ビジネス事業	516	622	20.3%	4.8%
	58	30	△48.7%	
その他事業	238	135	△43.3%	—
	3	△ 20	—	

*（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）

■ 次世代モビリティ事業 : 1,785百万円（+64.4%） / 731百万円（+102.3%）

- ・ 自動車業界に特化した多層的サービス提供

完成車メーカーおよびメガサプライヤーを対象に、ソフトウェアエンジニアリング支援・プロジェクト支援・MaaS等の自社サービスを展開。

- ・ 車載ソフトウェア開発の変革における需要急増

「電動化」「自動化」「コネクテッド化」「シェアリング」などの潮流を背景に、コクピット（IVI^{*1}・HUD^{*2}・CDC^{*3}）からHVAC^{*4}・ADAS^{*5}まで幅広い領域で案件が拡大。

- ・ モバイル技術×戦略的リソース再配置による受注拡大

モバイル領域でのソフト開発力とグループ内リソースの再配置を活かし、急増する需要に応え、取りこぼしなく受注・売上を伸長。

- ・ SDV（Software Defined Vehicle）本格化を見据えたソフトウェアTier1ポジション強化へ

国内OEMとメガサプライヤーによるSDV開発の需要を捉え、ソフトウェアTier1としての地位を確立・拡張していく方針。

*1 IVI : In-Vehicle Infotainment（情報・娯楽の両要素の提供を実現する一体化された車載システム）

*2 HUD : Head-Up Display（人間の視野の中に周囲の光景に溶け込むよう重ね合せ情報を投影させる表示装置）

*3 CDC : Cockpit Domain Controller（コクピットの様々な機能を一つの電子制御ユニットに集約したもの）

*4 HVAC: Heating, Ventilation, and Air Conditioning（自動車の空調システム全体を指す言葉）

*5 ADAS: Advanced Driver-Assistance Systems（自動車に搭載されたセンサーやカメラなどを活用し、運転中の事故のリスクを低減したり、運転の負担を軽減したりする機能）

セグメント別（売上高/営業利益 前年同期比）

■ プロジェクトマネジメントデザイン事業 : 3,964百万円 (+2.6%) / 848百万円 (+46.7%)

※ ソリューションデザイン事業から一部事業を移管

- ・ 開発力とマネジメント力を掛け合わせた、当事業の強みである実行型プロジェクトマネジメントで案件が増加
- ・ 成長分野への選択と集中を進め、次世代通信、AI、モビリティの各領域におけるプロジェクトマネジメントに注力
- ・ 通信事業分野では、次世代通信ネットワークの開発支援を中心に、要件整理や進行管理に加え、技術調査・研究開発フェーズでも自社開発力を活かした対応を展開
- ・ AI事業分野では、インターネットサービスや決済系サービスを対象に、システム刷新や新サービス立ち上げにおけるマネジメント支援が拡大
- ・ モビリティ分野では、完成車メーカーにおけるSDV関連の大規模プロジェクトや開発・評価工程を担うPM、現場の業務改善を担うDX関連PMなど、支援領域が拡大、次世代モビリティ事業との連携により相乗効果を発揮

■ デジタルインテグレーション事業 : 2,382百万円 (+16.2%) / 539百万円 (+34.3%)

※ フレームワークデザイン事業から名称変更

- ・ 金融分野は基幹システムの開発業務に加え、クラウド利活用を伴うシステム更改案件が拡大。保険分野とネットバンキング案件で引合いが増加中
- ・ 公共分野はマイナンバーを起点した開発案件の拡大が続き、中央省庁関連の案件が堅調に推移。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が進む。ラボ体制による保守・開発一体のサービスに加え、生成AIの活用した高生産性施策の提案も進み、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 : 5,375百万円（+7.6%） / 678百万円（+6.5%）

- ・ 顧客のIT投資計画やITイベントを把握した上で、各種ツールの導入支援や導入後の利活用・運用推進、業務プロセス再構築といった伴走型のPMOサービスの更なる拡大に注力
- ・ 顧客の潜在的な課題を可視化（アセスメント）した上で、最適なサービスメニューを組み合わせたオフリングサービスで、顧客内での新たな部門や新規顧客の開拓を推進
- ・ DX検証サービス事業においては、ネットビジネス/ゲーム領域顧客でのこれまでの業務知見を活かし、エンタープライズ領域の既存顧客深掘りと新規顧客の開拓に注力

■ ビジネスソリューション事業 : 8,453百万円（+19.4%） / 707百万円（+17.4%）

- ・ 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

■ DX&ストック型ビジネス事業 : 622百万円（+20.3%） / 30百万円（△48.7%）

- ・ 「Canbus.」をベースとした製造業向け・医療業界向けパッケージを企画・開発し、新たな需要を取り込むべく積極展開を開始
- ・ 「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の引き合いは継続して増加
- ・ DX推進支援に携わる中で、「AI活用」の需要も旺盛で、トレーニング支援や精度検証などAI支援の引き合いも増加
- ・ サービス開発リソースの強化と共に、販売パートナーの拡大、マーケティングの強化など更なるストックビジネスの拡大に積極投資を継続



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 当期純利益	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)	89,100	12,700	12,700	8,850	24.76
今回修正予想 (B)	89,600	13,500	13,500	9,400	26.30
増減額 (B-A)	500	800	800	550	
増減率 (%)	0.6	6.3	6.3	6.2	
【ご参考】前期実績 (2025年3月期)	83,621	12,067	11,855	8,480	23.17

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たこと

2026年3月期通期業績予想

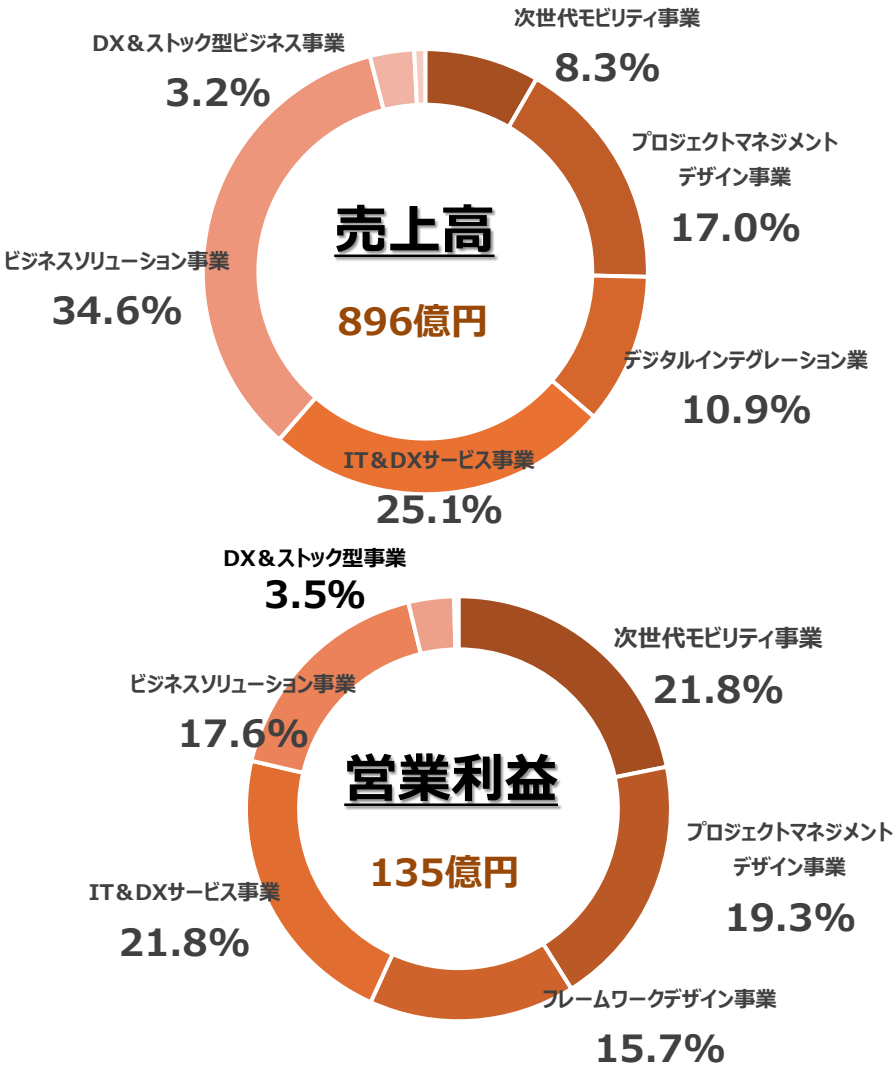
2026年3月期通期セグメント別業績予想

事業セグメント	(単位：百万円)			
	2025年3月期	2026年3月期	通期比較	通期
	通期実績	通期修正予想	増減率	利益率
次世代モビリティ事業	5,540	7,461	*1 34.7%	39.5%
	1,964	2,947	50.0%	
プロジェクトマネジメント デザイン事業	15,661	15,272	-2.5%	17.0%
	2,583	2,599	0.6%	
デジタルインテグレーション事業	8,815	9,805	11.2%	21.6%
	1,954	2,118	8.3%	
IT & DXサービス事業	20,439	22,479	10.0%	13.1%
	2,848	2,948	3.5%	
ビジネスソリューション事業	29,771	30,989	4.1%	7.7%
	2,274	2,373	4.3%	
DX & スtock型ビジネス事業	2,725	2,874	5.5%	16.4%
	460	469	2.0%	
その他事業	667	717	7.6%	6.0%
	△ 19	43	—	

* (上段) 売上高 (下段) 営業利益

* 1 約4億円の売上は、プロジェクトマネジメントデザイン事業に該当しますが、当該プロジェクトが次世代モビリティ事業関連のため、次世代モビリティ事業に計上しております。

売上高・営業利益の構成比



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 | ・ モバイル開発で磨いてきたUI/UXや設計・開発のノウハウを活かし、車載コックピット領域（IVI・HUD・CDCなど）のソフトウェア開発に深く関与し、高い付加価値を提供。 |
| 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 | ・ これまで通信事業者向けに展開してきたネットワーク制御・プロトコルスタック・セキュリティ実装の知見を、コネクティビティ機能の車載通信領域に応用。 |
| 3. SDV時代における通信技術とモバイル開発を融合し、ブランド体験の高度化を支援 | ・ SDV時代のクルマに求められる“つながる体験”を実現するため、通信とモバイル技術を融合したUX設計支援を推進。スマホ連携やデジタルキー、ポータル統合など、ブランドごとの一貫した体験設計を完成車メーカーにおいて支援。機能提供にとどまらず、「選ばれる体験」をつくるためのプロトタイプ・評価設計まで一気通貫で支援。 |

プロジェクトマネジメントデザイン事業

自社開発力を活かした対応を展開し、実行型プロジェクトマネジメントで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 | ・ 成長分野への選択と集中を進め、次世代通信、AI、モビリティの各領域におけるプロジェクトマネジメントに注力します。 |
| 2. 組織力強化 | ・ 開発力とマネジメント力を掛け合わせた、当事業の強みである実行型プロジェクトマネジメントを強みに、計画策定や管理に留まらず、進捗・品質・課題対応を一体で推進していくための人材育成と採用に投資します。 |
| 3. 次世代モビリティ事業との連携 | ・ 完成車メーカーにおけるSDV関連の大規模プロジェクトや開発・評価工程を担うPM、現場の業務改善を担うDX関連PMなど、次世代モビリティ事業との連携により相乗効果で支援領域が拡充します。 |

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

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。
・ 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.の業種特化型パッケージ企画 | ・ 製造業/医療業界向けのパッケージをリリースし、DX推進の必要性の高い業界に向けた支援の拡大 |
| 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. DXの伴走支援の強化 | ・ Canbus.シリーズの提供と合わせて推進支援の実施、およびAIインテグレーション支援の強化 |



会社概要

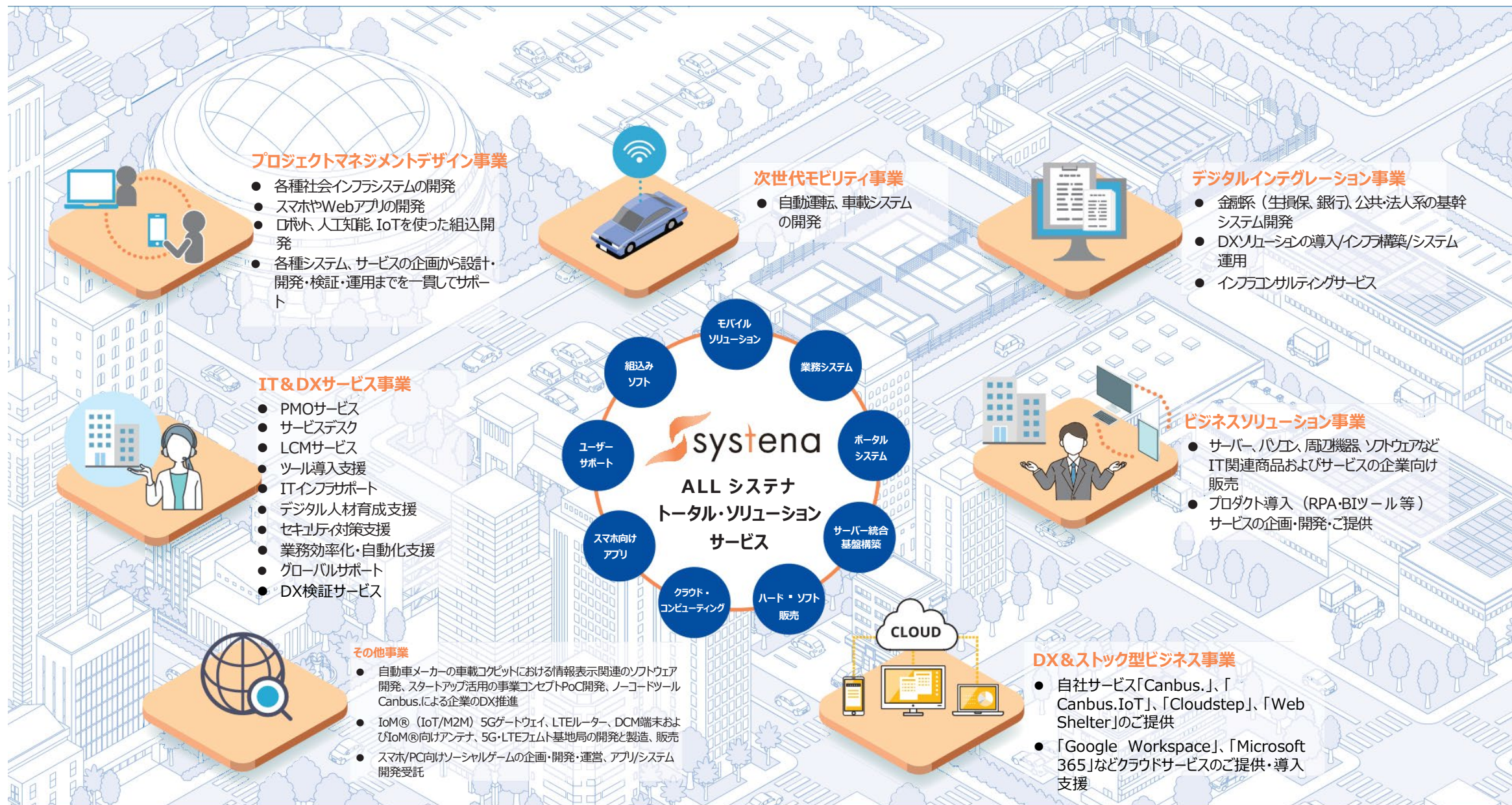
会社概要

- ・ 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
取締役	西川誠一郎
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
社外取締役	齊藤一典
- ・ 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:4,108名/連結:5,702名
(2025年7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	▶ 自動車メーカーの車載コックピットにおける情報表示関連のソフトウェア開発、スタートアップ活用の事業コンセプトPoC開発、ノーコードツールCanbus.による企業のDX推進 ▶ 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 ▶ スマホ/PC向けソーシャルゲームの企画・開発・運営、アプリ/システム開発受託



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	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%	・スマホ/PC向けソーシャルゲームの企画・開発・運営、アプリ/システム開発受託
	株式会社ミングル	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
 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 America Inc.	2,800万米ドル 100%	・自動車メーカーの車載コックピットにおける情報表示関連のソフトウェア開発、スタートアップ活用の事業コンセプトPoC開発、ノーコードツールCanbus.による企業のDX推進
	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 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 Systema

【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。

