

 取締役社長 三浦 賢治	株式会社システナ(2317)
	

企業情報

市場	東証プライム市場
業種	情報・通信
代表取締役会長	逸見 愛親
取締役社長	三浦 賢治
所在地	東京都港区海岸一丁目2番20号 汐留ビルディング 14階・16階
決算月	3月
HP	https://www.systema.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数(自己株式を控除)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
346円	376,279,176株	130,192百万円	20.0%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
12.0円	3.5%	18.98~22.78円	15.2~18.2倍	98.34円	3.5倍

*株価は8/6終値。発行済株式数は直近期末の発行済株式数から自己株式を控除。

*ROE、BPSは24年3月期実績。DPS、EPSは25年3月期予想。

連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS(円)	DPS(円)
2021年3月(実)	60,871	8,006	7,507	4,974	51.36	20.00
2022年3月(実)	65,272	9,106	8,578	5,992	15.47	-(*)
2023年3月(実)	74,526	9,844	9,955	7,317	18.89	8.00
2024年3月(実)	76,940	9,713	9,942	7,232	18.67	10.00
2025年3月(予)	85,000 ~100,000	10,000 ~12,000	10,000 ~12,000	7,000 ~8,400	18.98 ~22.78	12.00

・予想は会社予想。単位:百万円。

・2021年12月1日を効力発生日として、普通株式1株につき4株の割合をもって株式分割を実施。2022年3月期のEPSは当該株式分割を考慮。EPS、DPSとも当該株式分割に伴う遡及調整は行っていない。

・2022年3月期のDPS(*)は中間10.00円、期末3.50円だが、当該株式分割の実施により単純合計ができないため表示していない。

(株)システナの2025年3月期第1四半期決算の概要と2025年3月期の見通しについて、ブリッジレポートにてご報告致します。

目次

[今回のポイント](#)

[1. 会社概要](#)

[2. 2025年3月期第1四半期決算概要](#)

[3. 2025年3月期業績予想](#)

[4. 今後の注目点](#)

[<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

今回のポイント

- 25/3期第1四半期は前年同期比5.4%の増収、同38.4%の営業増益。ソリューションデザイン事業のみ減収となったが、今期からセグメントとして新たに独立させた次世代モビリティ事業を筆頭にその他全てのセグメントが増収となった。利益面では、不採算プロジェクトの影響が大きくなったことで前期に苦戦していたソリューションデザイン事業が大幅な回復を見せた他、増収にも大きく貢献した次世代モビリティ事業が利益面でも貢献した。
- 2024年7月31日付で上方修正を発表。25/3期通期の会社計画は、売上高のレンジは変わらないものの、営業利益が前期比3.0%増~23.6%増の100億円~120億円、経常利益が同0.6%増~20.7%増の100億円~120億円、親会社株主に帰属する当期純利益が同3.2%減~16.2%増の70億円~84億円と各利益のレンジ予想の下限と上限を引き上げた。なお、配当見直しは期初計画から変わらず、上期6円、期末6円の年間12円と前期比2円の増配を想定。
- 業績面では、前期の反動的な意味合いが強く、サプライズ感が強いわけではないものの、無事にソリューションデザイン事業が利益面で大幅な回復を見せたことは安心感に繋がっている。また、月次業績の発表も始まり、IR拡充の姿勢は評価されよう。今後の業績という視点では、Windows10のサポート終了というイベントが控えているビジネスソリューション事業において、下期あたりから案件が具体化してくることになりそうなので期待したい。

1. 会社概要

2010年4月1日に(株)システムプロが、持分法適用会社であったカテナ(株)を吸収合併して誕生。旧(株)システムプロのモバイル端末の設計・開発・検証に係る技術・ノウハウとオープン系技術、旧カテナ(株)の金融分野の業務知識及び基盤系技術を融合した事業展開により新たな領域の開拓を進めている。連結子会社9社及び持分法適用会社3社と共にグループを形成している。

【経営目標 — 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！】

経営目標実現のために、「破壊と創造」、「安定と成長」、「保守と革新」という、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る。

【目標とする経営指標】

目標とする経営指標として、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を掲げており、その実現に向け、経営の基本方針に則り、高収益体質を目指して行く考え。

1-1 事業内容

事業は、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、ITサービス事業、ビジネスソリューション事業(ソリューション営業から名称変更)、クラウド事業、海外事業及び投資育成事業に分かれる。グループ全体で、自動運転・車載システム、社会インフラシステム、Webビジネス向けシステム、IoT関連システムおよびロボット/AI、モバイル機器等のソフトウェアの開発・品質検証、金融機関向けシステム開発、システムの運用・ヘルプデスク、IT商品の販売およびシステムインテグレーション、クラウドサービスの提供やゲームコンテンツの開発など、システムの企画・設計・開発・導入から保守・ユーザーサポートまでのトータル・ソリューション・サービスを提供している。なお、セグメント情報については2024年3月期までの区分であり、2025年3月期からは各セグメントの事業内容や主力分野の変化に伴い、報告セグメントの組み換えと一部名称の変更を行っている(※「1-2 新セグメント」の項目を参照)。

ソリューションデザイン事業(24/3期構成比 27.6%)

モバイル端末開発で培ったノウハウを強みとする自動運転やテレマティクス等の「車載」、電力、交通、航空、宇宙、防衛等の「社会インフラ」、通信キャリア、Eコマース、教育、電子書籍等の「ネットビジネス」、スマートフォン、家電、ロボット等の「スマートデバイス/ロボット/AI」及びワークフローや受発注システム等の「業務システム」の5つのカテゴリーに経営資源を集中させている。いずれのカテゴリーも、IoT関連のシステムやサービスの開発や検証の引き合いが活発である。また、ベトナムの現地法人 Systema Vietnam Co., Ltd.が、ソフトウェア開発・検証評価・保守運用、ITサービス全般等を手掛けるオフショア拠点としての機能を担っている。顧客は、通信キャリア、通信機器メーカー、自動車メーカー、インターネットビジネス企業等。

フレームワークデザイン事業(24/3期構成比 9.0%)

国内外の生・損保や銀行を顧客として、金融系システム開発や基盤系システムの開発を行っている。生損保業務では、情報系、契約管理業務、保険料計算、代理店業務から営業管理業務に至るまで幅広い業務ソリューションの開発実績を有し、銀行業務では、メインフレームへの対応はもちろん、オープンシステムの分野においても、営業店系システムや対外系チャネルシステム等で豊富な開発実績を有する。以前は業務の大半を金融系システムの開発・運用が占めていたが、公共系、法人系のシステムの開発・運用も育ってきており、ITサービス事業やソリューション営業との連携による両事業が有する顧客へのクロスセル、或いはスマホアプリやWebアプリ等のソリューションでのソリューションデザイン事業との連携により、金融系の深耕と他業種への横展開を進めている。また、ソリューションデザイン事業と同様に Systema Vietnam Co., Ltd.がオフショア拠点としての機能を担っている。

ITサービス事業(24/3期構成比 23.8%)

システムやネットワークの運用・保守、ヘルプデスク、ユーザーサポート、データ入力、大量出力等のITアウトソーシングサービスを手掛ける。顧客は電機メーカー、金融機関、外資系企業、官公庁等。

ビジネスソリューション事業(24/3期構成比 37.0%、旧ソリューション営業事業)

ITプロダクト(サーバー、PC、周辺機器、ソフトウェア)の企業向け販売やシステムインテグレーションを手掛ける。ハード販売型のビジネスからサービス提供型のビジネスへシフトを進めており、ITサービス事業等とも連携して所有から利用(クラウド等)へと変化するニーズを取り込む事で事業拡大、高付加価値化を図っている。顧客は電機メーカー、外資系企業等。

クラウド事業(24/3 期構成比 2.7%)

クラウド型サービスの導入支援からアプリケーションの提供までを手掛けており、「Google Workspace」と同社開発の「Cloudstep」を組み合わせたシステナ版グループウェアのクラウドサービスや 2017 年 5 月にサービスを開始したクラウド・データベースサービス「Canbus.(キャンバスドット)」、スマートフォン向けフィッシング対策ソリューション「Web Shelter」などを提供している。現在、パブリック・クラウドに特化しているが、プライベート・クラウドへの対応も進めている。尚、「Cloudstep」とは、「Google Workspace」等のクラウド型サービスの使い勝手を向上させるための業務アプリケーションや運用者向け管理ツール等の総称。顧客は、中堅から大企業までの一般事業会社等。

海外事業(24/3 期構成比 0.2%)

米国の現地法人はモバイルや通信関連の開発・検証支援と米国の最新技術・サービスの動向調査・インキュベーションを二本柱とし、ベトナムの現地法人はソフトウェア開発・検証評価・保守運用、IT サービス全般等を手掛けるオフショア拠点との位置づけ。顧客は、日系企業、アメリカ企業、通信キャリア、通信機器メーカー等。

投資育成事業(24/3 期構成比 0.2%)

(株)GaYa がスマートフォン向けゲームコンテンツの開発・大手 SNS サイトへの提供及び他社が開発・リリースしたゲームの運営受託を手掛けている。

* 調整額▲0.5%

1-2 新セグメント

2025 年 3 月期からは、「ソリューションデザイン事業」「次世代モビリティ事業」「フレームワークデザイン事業」「IT & DX サービス事業」「ビジネスソリューション事業」「DX & ストック型ビジネス事業」「その他事業」の 7 セグメントとしている。

◆ソリューションデザイン事業

従来と名称自体は同様だが、「車載」「社会インフラ」「ネットビジネス」「スマートデバイス/ロボット/AI」「業務システム」だった 5 カテゴリーから、2025 年 3 月期より「車載」を「次世代モビリティ事業」として独立させている他、「DX サービス」についても自社サービス関連の業務を新設した「DX & ストック型ビジネス事業」のセグメントへ移管している。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・検証支援の他、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・検証支援を手掛ける。

◆次世代モビリティ事業

旧区分では、ソリューションデザイン事業の一部だったが、新たにセグメント化した。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を主な業務とする。

◆フレームワークデザイン事業

同事業については従来と大きな変更はない。業務アプリケーション開発を中心に、「金融(損保・生保・銀行)」「公共」「法人」それぞれの顧客に対して、基幹システム開発から、クラウド・DX ソリューションの導入支援、各種先進技術に対するテクニカルコンサルティングを提供。

◆IT & DX サービス事業

DX 系の案件が顕著に増加する中、従来の「IT サービス事業」から名称を変更した。システムの運用・保守・監視、ヘルプデスク・ユーザーサポート、PMO など、IT に関する様々なアウトソーシングサービスを主な業務とする。

◆ビジネスソリューション事業

同事業については従来と大きな変更はない。サーバー、パソコン、周辺機器、ソフトウェアなど IT 関連商品の法人向け販売および外資・中堅企業向けを中心としたシステムインテグレーションを主な業務とする(基盤構築、仮想化など IT 機器に関わるサービスの提供、RPA ソリューション等)。

BRIDGE REPORT



◆DX&ストック型ビジネス事業

既存のクラウド事業にソリューションデザイン事業の DX サービス分野の中の自社サービス関連業務を加え、名称も「クラウド事業」から「DX&ストック型ビジネス事業」に変更した。自社サービス「Canbus.」を軸に、「Cloudstep」「Web Shelter」等の提供を行う他、「Google Workspace」「Microsoft 365」等クラウド型サービスの提供、導入支援を手掛ける。

◆その他

旧セグメントでは、「海外事業」「投資育成事業」にあたる。海外分野としては、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・事業化を展開。また、投資育成分野としては、スマホやタブレット向けゲームコンテンツの企画・開発・販売を手掛ける。

1-3 グループ会社

■ 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▶	ProVison 株式会社 ProVison	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
	東京都市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、メールング、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 ・しよ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%	・士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 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 ・札幌を拠点としたアジア開発
海外連結子会社▶	systema Systema America Inc.	2,800万米ドル 100%	・米国でのモバイルおよびモバイル関連のソフトウェア開発・検証支援事業、自社素材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, Inc. 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. 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

(同社資料より)

2. 2025年3月期第1四半期決算概要

2-1 通期連結業績

	24/3期1Q	構成比	25/3期1Q	構成比	前年同期比
売上高	18,734	100.0%	19,746	100.0%	+5.4%
売上総利益	4,336	23.1%	4,917	24.9%	+13.4%
販管費	2,427	13.0%	2,274	11.5%	-6.3%
営業利益	1,909	10.2%	2,643	13.4%	+38.4%
経常利益	1,781	9.5%	2,651	13.4%	+48.9%
親会社株主帰属利益	1,220	6.5%	1,816	9.2%	+48.9%

*単位:百万円

前年同期比 5.4%の増収、同 38.4%の営業増益

雇用・所得環境が改善する中で、景気は緩やかな回復基調となっている一方、物価上昇、地政学リスクや海外主要各国の景気減速および国内外の金利の動向等の影響により、依然として先行き不透明な状況が続いている。このような中、同社グループは生産性の向上に加え、収益確保のためのストック型ビジネスに注力するとともに、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。また、引き続き積極的な人材投資と継続的な待遇改善を行い、新たな価値創造の源泉となる優秀な人材の安定確保への取組みを進めた。なお、上述の通り、今期より「報告セグメント」の組み換えと一部名称の変更を行っている。

売上高は前年同期比 5.4%増の 197 億 46 百万円。ソリューションデザイン事業のみ減収となったが、今期からセグメントとして新たに独立させた次世代モビリティ事業を筆頭にその他全てのセグメントが増収となった。

利益面では、不採算プロジェクトの影響が大きくなったことで前期に苦戦していたソリューションデザイン事業が大幅な回復を見せた他、増収にも大きく貢献した次世代モビリティ事業が利益面でも貢献し、それぞれ同 125.2%増、同 310.9%増と好調。この結果、全体としては営業利益ベースで同 38.4%増での着地となった。なお、売上高総利益率は 24.9%と前年同期から 1.8pt 改善。売上高販管費率も前年同期比 1.5pt 低下の 11.5%となった。

2-2 セグメント別動向

	24/3期1Q	構成比・利益率	25/3期1Q	構成比・利益率	前年同期比
ソリューションデザイン	4,695	25.1%	4,455	22.6%	-5.1%
次世代モビリティ	504	2.7%	986	5.0%	+95.5%
フレームワークデザイン	1,619	8.6%	1,885	9.5%	+16.4%
IT&DX サービス	4,428	23.6%	4,702	23.8%	+6.2%
ビジネスソリューション	6,929	37.0%	7,049	35.7%	+1.7%
DX&ストック型ビジネス	445	2.4%	516	2.6%	+16.1%
その他	208	1.1%	238	1.2%	+14.6%
連結売上高	18,734	100.0%	19,746	100.0%	+5.4%
ソリューションデザイン	315	6.7%	711	16.0%	+125.2%
次世代モビリティ	79	15.7%	325	33.0%	+310.9%
フレームワークデザイン	351	21.7%	368	19.5%	+4.6%
IT&DX サービス	612	13.8%	579	12.3%	-5.4%
ビジネスソリューション	512	7.4%	597	8.5%	+16.6%
DX&ストック型ビジネス	27	6.2%	58	11.4%	+111.5%
その他	10	4.9%	3	1.3%	-70.8%
連結営業利益	1,909	10.2%	2,643	13.4%	+38.4%

*単位:百万円

ソリューションデザイン事業—売上高 44 億 55 百万円(前年同期比 5.1%減)、営業利益 7 億 11 百万円(同 125.2%増)

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した。また、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。特に AI や IoT の分野での引き合い増が顕著なため、同領域に積極的に取り組んでいく方針である。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の受注が拡大した。なお、ネットビジネス分野において、一部の顧客で開発案件が収束したことから全体として売上は減少している。

次世代モビリティ事業—売上高 9 億 86 百万円(前年同期比 95.5%増)、営業利益 3 億 25 百万円(同 310.9%増)

自動車業界が 100 年に一度と表現される大変革を迎えている最中、「電動化」「自動化」「コネクテッド化」「シェアリング」の引き合いが増え、特に同社が得意とする IVI*1、HUD*2、CDC*3 など車載コックピットや情報表示に関するシステム開発での需要がますます高まったことから受注が増加した。また、「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だった。

*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 (コッ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)

フレームワークデザイン事業—売上高 18 億 85 百万円(前年同期比 16.4%増)、営業利益 3 億 68 百万円(同 4.6%増)

金融分野では、生損保や銀行業の顧客に向け基幹系システムの保守開発を中心に堅調に推移した。また、契約管理システムや勘定系システムなどの長期的なシステム開発業務に加え、クラウド利活用や顧客接点強化に向けた新規サービスの開発など、DX 関連案件の引き合いが増加している。公共分野では、中央省庁関連の案件を中心にプロジェクトの受注が進み、システム更改、インフラ構築、運用保守の各ビジネス領域が拡大しており、当期はマイナンバーを起点とした、システム開発のニーズが増加した。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。法人分野に向けては、ローコード開発ツールを活用した技術支援サービスと、DX 化に向けたシステム刷新を目的としたシステム開発の受注が増加した。システム企画段階からシステム開発後の運用保守まで、ラボ体制でシステムのトータルサポートを実現していることも受注拡大に繋がった。

IT&DX サービス事業—売上高 47 億 2 百万円(前年同期比 6.2%増)、営業利益 5 億 79 百万円(同 5.4%減)

競争力強化を目的とした各企業の IT 投資意欲が高まる中で、業務の標準化や自動化に関する引き合いが旺盛となっている。このような市況において、顧客の潜在的な課題を的確に捉え、各種ツールの導入やビジネスプロセスの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した。また、顧客の IT 投資計画や IT イベントに対して提案を強化したことも増収に寄与した。さらに、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 検証サービス事業においては、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へ舵を切り出し、既存顧客層の深掘りと新規開拓、それに伴う即戦力人材の調達および新たなパートナー企業開拓を強化した。他方で、障がい者活躍の推進については、成長を実感できる制度構築や環境整備に注力することで、得意を活かせる適材適所な人材配置や職域の拡大が進み、BPO 業務を中心に幅広いサービス案件の受注につながった。

ビジネスソリューション事業—売上高 70 億 49 百万円(前年同期比 1.7%増)、営業利益 5 億 97 百万円(同 16.6%増)

円安、原材料や物価の高騰など先行き不透明感はあるものの、DX や AI による生産性の向上やコスト削減、競争力強化に向けた案件が徐々に活性化している状況にある中、同社も営業活動を強化した。その結果、クラウドマイグレーションの手法の一つであるリフト&シフト案件をはじめとした、クラウド関連のシステムインテグレーション事業では数多くの案件を受注。また、RPA やデータ連携ツールを活用した企業のデジタル化に向けたシステム開発、保守運用案件、セキュリティサービスやサポートサービスについても多くの引き合いがあり、受注を増やした。クライアントビジネスに関しては、Windows10 のサポート終了(2025年10月終了)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なる本格的な動き出しは下期以降とみられるため、更に営業活動を強化していく。

DX&ストック型ビジネス事業—売上高 5 億 16 百万円(前年同期比 16.1%増)、営業利益 58 百万円(同 111.5%増)

ノーコード DX プラットフォーム「Canbus.」と生成 AI を活用した形での DX 推進の引き合いが増加している。また、それだけではなく既存顧客からは DX 推進のディレクションから、業務改革の PMO やインテグレーションまで事業の範囲が拡大している。加えて、「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した。なお、引き続き DX 推進は「Canbus.」を中心に、ライセンス販売だけではなく顧客の DX 化を推進すべく PMO サービスやディレクションを行い、「Canbus.」と AI を掛け合わせたサービスを強化し、ストック型のビジネスへ繋げていく方針である。

その他事業—売上高 2 億 38 百万円(前年同期比 14.6%増)、営業利益 3 百万円(同 70.8%減)

海外分野の米国子会社では、車載インフォティメント関連の検証ビジネスを中心に、「次世代モビリティ事業」と連携して営業活動を拡大させており、受注も増加。また、新たに日系の大手食品系企業から、米国で新たな事業に取り組むためのシステム開発も受注した他、スタートアップ企業が持つ要素技術の有効性を確認する PoC 開発検証業務、モバイルアプリ関連の開発業務も受注した。さらに、米国子会社の出資先である米国 ONE Tech 社では、独自開発した『MicroAI™』の製造業と通信会社への販売に注力し、もう一つの出資先である米国 StrongKey 社でも、FIDO 認証によるセキュリティ対策サービスやスマートホームの新通信規格「Matter」に対応させた PKI サービスの販売に注力し、売り上げを拡大した。

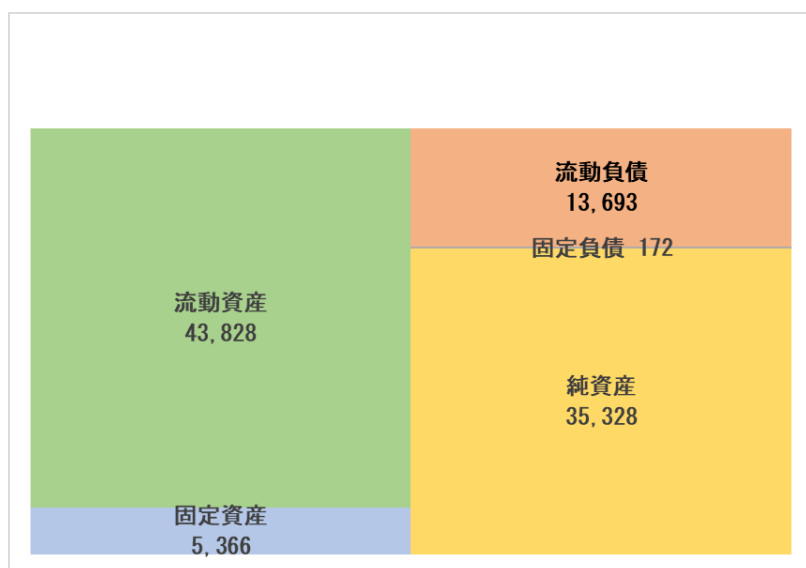
投資育成分野の GaYa 社は、PC・スマホ向けゲーム『競馬伝説』シリーズの運営やスマホ・タブレット向けアプリの設計・開発を行っている。スマホゲーム『競馬伝説 PRIDE』においてゲーム内シーズンの切り替えを行い、新イベントを開催し、6 月末にはリリース 2 周年を記念した豪華キャンペーン・ガチャをリリース。受託ゲーム開発では参画中 PJ の PMO 支援、全体の工数管理、およびリリースへ向けた開発に注力し、非ゲーム分野においても既存顧客からの受託開発は順調に推移している。

2-3 財政状態

◎BS

	24年3月	24年6月		24年3月	24年6月
現預金	30,168	24,366	仕入債務	6,438	6,147
売上債権	14,917	14,640	未払金・未払費用	2,463	2,891
商品	1,216	1,018	未払法人税	1,656	470
流動資産	48,088	43,828	賞与引当金	1,872	918
有形固定資産	1,395	1,352	有利子負債	1,550	1,550
無形固定資産	254	223	負債	15,437	13,866
投資その他	4,299	3,791	純資産	38,601	35,328
固定資産	5,950	5,366	負債・純資産合計	54,038	49,195

*単位:百万円。売上債権は受取手形と売掛金、契約資産の合計。



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

24年6月末の総資産は前期末との比較で48億43百万円減の491億95百万円。資産サイドでは、流動資産において現預金が減少。負債は、同15億71百万円減の138億66百万円。主に未払法人税等、賞与引当金の減少が背景。純資産は、同32億73百万円減の353億28百万円。自己資本比率は70.8%と前期末比0.3ポイント上昇。

2-4 最近のトピックス

◎アステリア社から「Platio Contribution Award」「Platio Project Award」の二冠受賞

同社は、企業内の多種多様なコンピューターやデバイスの間を接続するソフトウェアやサービスを開発・販売しているIT企業であるアステリア株式会社から「Asteria Partner Summit 2024」において、初代「Platio Contribution Award 2024」及び「Platio Project Award 2024」の二冠を受賞したことを2024年5月27日付で発表している。

「Platio Contribution Award 2024」では、「Platio」を用いたソリューションの構築・展開、及びAndroidタブレットに関するセミナーなどのプロモーション活動の協業を評価された。また、「Platio Project Award 2024」では、「Platio」を用いたプロジェクトで最も優れたソリューションを開発したパートナー企業として選定された。

◎クラウド勤怠管理システム「TimeTapps」がアルコール検知システム「アルキラー-NEX」、「アルキラー-Plus」との連携を開始

同社は、クラウド勤怠管理システム「TimeTapps」と、株式会社パイ・アールが提供するアルコール検知の総合プラットフォーム「アルキラー-NEX」、「アルキラー-Plus」とのサービス連携を開始したと2024年6月20日付で発表している。

事業用車両を運転する際には原則、乗車前と乗車後のアルコールチェックが日本の法律で義務化されている。また、勤怠管理の出退勤記録も乗車前と乗車後に行う必要があり、従業員の業務負荷が増加している。加えて、漏れなくアルコールチェックが行われているか確認するには、勤務状況と照らしあわせて確認する必要があり、管理者の業務負荷も増加しているのが現状である。こうした背景から、アルコール検知の総合プラットフォーム「アルキラー-NEX」、「アルキラー-Plus」のアルコール検知結果を、クラウド勤怠管理システム「TimeTapps」へ自動的に連携するように対応した。これにより、アルコールチェックと出退勤記録を同時に行うことが可能となる。

3. 2025年3月期業績予想

3-1 連結業績

	24/3期 実績	構成比	25/3期 予想	構成比	前期比
売上高	76,940	100.0%	85,000 ~100,000	100.0%	+10.5% ~+30.0%
営業利益	9,713	12.6%	10,000 ~12,000	10.0% ~14.1%	+3.0% ~+23.5%
経常利益	9,942	12.9%	10,000 ~12,000	10.0% ~14.10%	+0.6% ~+20.7%
親会社株主帰属利益	7,232	9.4%	7,000 ~8,400	7.0% ~9.9%	-3.2% ~+16.2%

*単位:百万円

レンジ予想形式は変わらずだが、通期予想を上方修正

25/3期通期の期初の会社計画は、売上が前期比10.5%増~30.0%増の850億円~1,000億円、営業利益は同12.5%減~8.1%増の85億円~105億円の予想。ただし、2024年7月31日付で上方修正を発表。売上高のレンジは変わらないものの、営業利益が同3.0%増~23.6%増の100億円~120億円、経常利益が同0.6%増~20.7%増の100億円~120億円、親会社株主に帰属する当期純利益が同3.2%減~16.2%増の70億円~84億円と各利益のレンジ予想の下限と上限を引き上げた。

売上の確保、人材の確保、投資という3側面に大きく、ダイナミックにシフトしていく方針を掲げていることから、短期的な積極投資を行うことに伴う不確定要素が多くなっている。そのため、合理的な数値の算出が困難であることから、業績予想はレンジ形式により開示することとしている。優秀な人材確保が急務であると認識しており、引き続き従業員の待遇改善を行い、特に技術力の高いエンジニアの採用や協力会社の発掘、M&A 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行っていく方針である。また、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出来る構造を構築していく。同方針が奏功したことで、契約単価が上昇、高付加価値案件の受注も増加し、ほぼすべての事業で利益率が向上したことが上方修正の背景となっている。

配当見通しは期初計画から変わらず、上期6円、期末6円の年間12円と前期比2円の増配を想定。

3-2 セグメント別の取組み

◎ソリューションデザイン事業

方針: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顧客支援できる体制を強化

◎次世代モビリティ事業

方針: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

◎フレームワークデザイン事業

方針: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

方針: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

◎ビジネスソリューション事業

方針: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

方針:『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

4. 今後の注目点

業績面では、前期の反動的な意味合いが強く、サプライズ感が強いわけではないものの、無事にソリューションデザイン事業が利益面で大幅な回復を見せたことは安心感に繋がっている。また、月次業績の発表も始まり、IR 拡充の姿勢は評価されよう。今後の業績という視点では、Windows10のサポート終了というイベントが控えているビジネスソリューション事業において、下期あたりから案件が具体化してくることに期待したい。

なお、報告セグメントの組み換えによって次世代モビリティ事業の好調さが明確になった点はポジティブである一方、自動車メーカーの認証不正が相次ぐなど、業界自体が揺れ動いている状況にある。中長期的な同事業の成長は間違いないものの、目的に成長減速感が生じないかは注視しておく必要があるだろう。また、2025年3月期については、前期の決算説明会の中でいくつかのポイントが示されていたが、その中でも「事業部毎の立て割りの経営スタイルから、『オールシステム』を体現するべく、横断的な売上を作っていく」ことがあった。この点については、具体的な成果が示されておらず、引き続き実績に注目したい。

<参考:コーポレート・ガバナンスについて>

◎組織形態及び取締役、監査役の構成

組織形態	監査役設置会社
取締役	10名、うち社外4名
監査役	4名、うち社外4名

◎コーポレート・ガバナンス報告書(更新日:2024年6月21日)

基本的な考え方

当社は、激しい経営環境の変化に対応し、経営の効率性を高めるために迅速な意思決定によるスピード経営を推し進め、持続的な事業発展と株主価値の増大および株主への継続的な利益還元を行っていくと同時に、株主、顧客、取引先、従業員および地域社会などのステークホルダー(利害関係者)との利害を調和させ、全体としての利益を最大化することを目指し、かつ、経営の健全性確保およびコンプライアンス(法令遵守)の徹底に努めるためにコーポレート・ガバナンスを強化させていきたいと考えております。このため、外部専門家(監査法人、主幹事証券会社、弁護士、社会保険労務士、司法書士等)やステークホルダーからの指摘や提言を真摯に受け止め、経営の公平性、透明性に関して更なる充実を図る所存であり、持ち前の当社の機動性を活かし、会社規模に応じた体制を構築し、株主などのステークホルダーを絶えず意識した上場企業として一層の自己改革を図り、コーポレート・ガバナンスの強化と適時適切な情報開示に努める所存であります。

<実施しない主な原則とその理由>

【補充原則 2-4① 中核人材の登用等における多様性の確保】

当社は、性別・年齢・人種・国籍・新卒中途などの属性に関わらず管理職への登用を行っており、実力に応じた処遇と適材適所を方針としています。詳細は以下のホームページをご覧ください。

「中核人材の多様性確保の考え方」https://www.systema.co.jp/sustainability/esg_society/

【補充原則 3-1③ サステナビリティについての取組み】

当社のサステナビリティに関する取組みは以下のホームページをご覧ください。なお、プライム市場上場会社のみ課されているTCFDまたはそれと同等の枠組みに基づく開示についての当社の対応をご説明いたします。

当社はITサービスの提供を社業としており、物品の製造など環境負荷の高い事業は行っておりませんので、現在のところ、気候変動問題が当社事業に重大な影響を及ぼすことは想定されません。しかしながら、地球環境が人類共通の財産であり未来からの大切な預かりものであるという認識に基づき、2004年からISO14001の認証を取得し、資源利用の低減とごみの排出削減に努めております。また、気候変動にかかる企業各社の対応のうちIT化にかかる部分はすべて当社の事業領域であり、当社の収益拡大は、お客様の業務効率化に貢献し、資源利用の低減とごみの排出削減へとつながり、地球環境保全に貢献します。このため、当社の成長が気候変動を抑えることにつながると考えております。なお、当社は2025年3月期から温室効果ガス排出量のScope1、2、3別計測への取組みを開始し、2026年3月期末までに温室効果ガスの排出削減目標を立てた活動を開始していく予定です。その過程においてTCFDまたはそれと同等の枠組みに基づく開示を必要に応じて検討してまいります。当社の環境に関する取組みは、以下のホームページをご覧ください。

「当社のサステナビリティに関する取組み」<https://www.systema.co.jp/sustainability/>

「当社の環境に関する取組み」https://www.systema.co.jp/sustainability/esg_environment.html

【補充原則 4-1③ 最高経営責任者等の後継者の計画】

当社は創業者である代表取締役が最高経営責任者として選択と集中の経営方針のもと経営の舵取りを直接行っているオーナー企業という発展段階にあり、現時点での後継者の計画については今後の事業環境および経営方針に左右されるため、最高経営責任者の専権事項とすることが当社の発展に向けた一番の方法であると考えております。このため、現在のところ取締役会は具体的な後継者計画の策定・運用には関与しておりません。今後、必要に応じて検討してまいります。

【補充原則 4-3③ 最高経営責任者を解任するための客観性、適時性、透明性のある手続きの確立】

当社は創業者でありオーナー経営者でもある代表取締役が最高経営責任者として経営の大きな方向性の舵取りを行い、業績等の適切な評価をもって社内を統率する体制を取っております。加えて代表取締役はいずれも独立役員の要件を満たした8名(社外取締役4名と社外監査役4名)の社外役員から牽制を受ける体制になっており、代表取締役を解任するような事態が生じた場合は独立役員からの提言をもとに取締役会にて議論のうえ、決定することで対処できると考えております。このため、現在のところ取締役会は最高経営責任者を解任するための客観性、適時性、透明性のある手続きの確立を行っておりません。今後、必要に応じて検討してまいります。

【補充原則 4-10① 任意の指名委員会・報酬委員会など、独立した諮問委員会の設置】

社外取締役4名と社外監査役4名の社外役員8名全員が東京証券取引所の定めに基づく独立役員の要件を満たしており、各々の独立役員が専門的な知見と豊富な経験を活かし、取締役会における特に重要な事項の審議に当たり、積極的に意見を述べるとともに、適時適切な助言が行われているため、現在のところ、独立した諮問委員会の設置は行っておりません。今後、必要に応じて検討してまいります。

<開示している主な原則>**【原則 3-1 情報開示の充実】****(1) 経営理念、経営戦略、経営計画**

当社は、経営理念や経営戦略、中期経営計画を策定し、開示しております。詳細は、当社ホームページに掲載しておりますので、ご参照ください。

「経営理念・行動基準」 <https://www.systema.co.jp/about/idea.html>

「経営目標と経営の基本方針」 https://www.systema.co.jp/ir/management/business_plan.html

「中期経営計画」 https://www.systema.co.jp/ir/management/business_plan.html

(2) コーポレートガバナンスに関する基本的な考え方と基本方針

本報告書「I. 1. 基本的な考え方」に記載しております。

(3) 取締役会が経営陣幹部・取締役の報酬を決定するに当たっての方針と手続

本報告書「II. 1. 【取締役報酬関係】」に記載しております。

(4) 取締役会が経営陣幹部の選解任と取締役・監査役候補の指名を行うに当たっての方針と手続

取締役候補の選任・指名に当たっては、取締役就業規程に基づき、代表取締役が実績・人格・見識・能力等を総合的に判断した上で取締役会に提案し、取締役会において、取締役会全体としての確かつ迅速な意思決定、適切なりスク管理、業務執行の監督ができる人員構成となるよう適任者を選んでおります。

取締役、監査役または執行役員を解任すべき事情が生じた場合には、取締役会が審議を行い、取締役、監査役に関してはその解任案を、執行役員に関してはその解任をそれぞれ決定することとしております。なお、取締役、監査役の解任は会社法等の規定に従って行います。

また、監査役候補者の選任・指名に当たっては、代表取締役が、実績・人格・見識・能力等を総合的に判断した上で取締役会に提案し、取締役会において財務・会計または法律に関する知見や経営監視の経験等のバランスを考慮し、候補者を選んでおります。なお、監査役候補者については監査役会の同意を得ることとしております。

(5) 取締役会が上記(4)を踏まえて経営陣幹部の選解任と取締役・監査役候補の指名を行う際の、個々の選解任・指名についての説明

社外取締役候補者および社外監査役候補者の選解任・指名理由、その他取締役および監査役の略歴・地位・担当等については、株主総会招集ご通知や有価証券報告書等で開示しております。詳細は、当社ホームページをご覧ください。なお、執行役員を解任すべき事情が生じた場合には、適時開示資料などにその理由を記載します。

「株主総会関連資料」 https://www.systema.co.jp/ir/library/general_meeting.html

「有価証券報告書・四半期報告書」 <https://www.systema.co.jp/ir/library/securities.html>

(6) 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

当社グループは、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を実現するために、資本収益性を意識した経営が重要であると考えています。人的資本への投資や事業ポートフォリオの変革等の取り組みを推進することで、経営資源の適切な配分を実現していきます。また、成長性・資本収益性・財務健全性の3つのバランスをとり、バランスシートの最適化を実現することで、中長期的な企業価値の向上を目指します。

【補充原則 4-11③ 取締役会全体の実効性についての分析・評価、その結果の概要】

当社の取締役会の出席メンバーは14名で構成され、うち8名が社外取締役または社外監査役かつ東京証券取引所の定めに基づく独立役員であります。取締役会の実効性についての分析・評価を行うにあたり、「取締役会評価のためのアンケート」を用いて、取締役および監査役全員による取締役会の構成及び運営について自己評価を実施するとともに、社外取締役および社外監査役による社外役員ミーティングでこのアンケート分析結果に対する討議を行いました。

アンケートによる自己評価の分析結果および社外役員ミーティングでの討議の結果、当社の取締役会は役員それぞれの知識、経験等を活かし中長期的視点からの継続的成長と株主価値向上に資する議論がなされており、経営の監督に十分な議論が行われていることが確認できましたので、これをもって当社取締役会の実効性は確保されているものと評価いたしました。

当社は原則として、取締役および監査役による自己評価を参考にしつつ、取締役会全体の実効性についての分析・評価を毎年実施し、実効性を維持するとともに効果的な議論がなされるよう更なる改善を進めてまいります。

【原則 5-1 株主との建設的な対話に関する方針】

当社は、株主との建設的な対話を促進するために、ディスクロージャーポリシーを定め、開示しております。詳細は、当社ホームページに掲載しておりますので、ご参照ください。

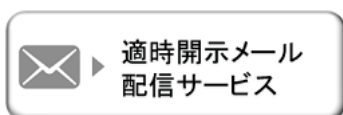
「ディスクロージャーポリシー」 <https://www.systema.co.jp/ir/management/disclosure.html>

また、そのための体制整備・取組については、本報告書「Ⅲ 株主その他の利害関係者に関する施策の実施状況」の「2.IR に関する活動状況」をご参照ください。

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は、当社に帰属します。なお、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

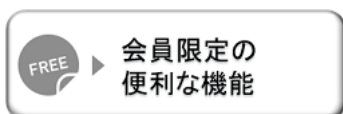
ブリッジレポート(システナ:2317)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



適時開示メール
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

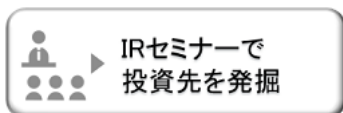
[>> ご登録はこちらから](#)



会員限定の
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



IRセミナーで
投資先を発掘

投資家向けIRセミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出会うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)