

		株式会社システナ(2317)
逸見 愛親 会長	三浦 賢治 社長	

## 企業情報

市場	東証プライム市場
業種	情報・通信
代表者	逸見 愛親、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
決算月	3月
HP	<a href="https://www.systemena.co.jp/">https://www.systemena.co.jp/</a>

## 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	
431円	387,396,212株	166,967百万円	21.6%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
8.0円	1.9%	18.07円	23.9倍	76.83円	5.6倍

\*株価は5/26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22年3月期実績、EPSは23年3月期予想。

\*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。

## 連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主帰属利益	EPS	DPS
2019年3月(実)	59,742	6,902	6,706	4,584	47.00	16.00
2020年3月(実)	64,552	8,163	7,871	5,471	56.22	20.00
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(予)	71,450	10,280	10,280	7,000	18.07	8.00

\*予想は会社予想。単位:百万円、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2022年3月期決算の概要と2023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. 中期経営計画\(19/3期~25/3期\)](#)
  - [3. 2022年3月期決算概要](#)
  - [4. 2023年3月期業績予想](#)
  - [5. 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

- 22/3期は前期比7.2%の増収、同13.7%の営業増益。半導体の供給不足によってIT機器の調達が困難な状況が継続しているビジネスソリューション事業と海外事業が期を通じて苦戦。ただし、主力のソリューションデザイン事業をはじめとして、セグメント別では2桁増収も目立つ好調な業績となり、全体としては増収を確保した。利益面では、高収益案件が増加傾向にあるソリューションデザイン事業が支え役となっている。クラウド事業についても、独自サービス「Canbus.」を中心に積み上げが進み増益に貢献。
- 23/3期通期の会社計画は、売上が前期比9.5%増の714億50百万円、営業利益は同12.9%増の102億80百万円の予想。主力であるソリューションデザイン事業を筆頭に、フレームワークデザイン事業、ITサービス事業の3セグメントで2桁の増収増益を計画している。一方、損益は好転する見通したが、海外事業は冴えない見通しだ。なお、売上高営業利益率は14.4%と前期比0.4ポイント上昇する計画。配当見直しは上期4円、期末4円の年間8円を想定。
- 世界的な半導体の供給不足に伴って、IT機器の調達が困難な状況が依然として続いていることで影響を受けているビジネスソリューション事業が回復しきれなかったものの、総合的な着地としては良好と言えるだろう。ただし、23/3期については、主力のソリューションデザイン事業を筆頭に基本的には堅実な成長が見込まれている反面、前回レポートでも懸念していた通り、モメンタムが鈍化していたクラウド事業に関する期初見直しはややネガティブな印象。とはいえ、ビジネスソリューション事業の見直しは逆にやや保守的な面もあると見ており、第1四半期で特にこの2事業の進捗を確認したいところ。

## 1. 会社概要

2010年4月1日に(株)システムプロが、持分法適用会社だったカテナ(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8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。当面の目標(中期経営目標)として、25/3期に連結売上高1,010億円、営業利益152億円(営業利益率15%)、一人当たり営業利益260万円、ROE25%を掲げている。

### 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。

#### ソリューションデザイン事業(22/3期構成比31.6%)

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(22/3期構成比7.9%)

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、業務自動化(RPA)、クラウド、データ分析、音声認識、画像認識などの新規事業が売上高の4割を占めるところまで育ってきており、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(22/3期構成比24.0%)

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(22/3期構成比34.1%、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(22/3 期構成比 2.8%)

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(22/3 期構成比 0.3%)

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(22/3 期構成比 0.3%)

戦略子会社(株)ONE Tech Japanが、AI、IoT、ロボット、FinTech、ソーシャルメディア関連の企画・開発・販売・サービス提供を手掛けている他、(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▲1.0%

## 1-2 グループ会社

### 国内グループ会社




#### ● 連結子会社

 **株式会社ProVision**

【資本金】 8,500万円  
【出資比率】 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

(ITサービス事業)


 **東京都ビジネスサービス株式会社**

【資本金】 1億円  
【出資比率】 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〕

(ITサービス事業)


 **株式会社ティービーエスオペレーション**

【資本金】 4,000万円  
【出資比率】 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

(ITサービス事業)

#### ● 持分法適用関連会社

 **HISホールディングス株式会社**

【資本金】 9,500万円  
【出資比率】 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

(ソリューションデザイン事業)

 **株式会社IDY**

【資本金】 6,500万円  
【出資比率】 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

(ビジネスソリューション事業)

 **株式会社GaYa**

【資本金】 7,500万円  
【出資比率】 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

(投資育成事業)

 **株式会社ONE Tech Japan**

【資本金】 8,500万円  
【出資比率】 87.5%

・AI、IoT、ロボット、Fintech、ソーシャルメディア関連の企画・開発・販売などのサービス提供

(投資育成事業)

(同社資料より)

## 海外グループ会社



### ● 連結子会社

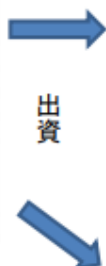
  
**Systema America Inc.**  
 【資本金】 2,800万米ドル  
 【出資比率】 100%  
 ・モバイルおよび通信関連開発・検証支援  
 ・自社商材を活用したソリューション事業、  
 ・SNSゲーム等のコンシューマ事業  
 ・スマートデバイスやオートモーティブデバイスの研究開発  
 ・米国における最新技術やサービスの動向調査・事業化。  
 (海外事業)

  
**Systema Vietnam Co.,Ltd.**  
 【資本金】 20万米ドル  
 (約42億VND)  
 【出資比率】 100%  
 ・ソフトウェア開発・品質評価・  
 運用・保守  
 ・ITサービス全般  
 (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)

### ● 持分法適用関連会社

  
**StrongKey, Inc.**  
 【資本金】 765万米ドル  
 【出資比率】 28.8%  
 ・暗号化および認証製品の開発・販売  
 (海外事業)

  
**ONE Tech, Inc.**  
 【資本金】 600万米ドル  
 【出資比率】 50%  
 ・IoTソリューションパッケージの開発・販売  
 (海外事業)



(同社資料より)

## 2. 中期経営計画(19/3期～25/3期)

同社は、2019年に策定した、2024年3月期を最終年度とする「中期5カ年計画」を推進中であったが、21/3期は新型コロナウイルスによる経済活動の停滞などの影響で、減収を余儀なくされた。このような状況に鑑み、中期計画の達成年度を1年延ばし、新たに2025年3月期を最終年度として従来の計画目標である、売上高1,010億円、営業利益152億円を目指すこととした。22/3期と23/3期は先行投資の時期となり、業績が本格的に拡大するのは、24/3期と25/3期となる見込み。

### 【経営の大方針ー データ経営による生産性向上ー】

- ・自社開発の Canbus.プラットフォームで構築した IT 経営システムを活用した精度の高い原価管理とリアルな損益の早期掌握を行う。
- ・経営データの見える化と AI 予測により数値化された経営情報をもとに、徹底した生産性の向上を図り、利益の最大化を目指す。

### 【ストラテジーと重視する経営指標及び25/3期目標】

今後10年で最も伸びる分野と位置付ける、オートモーティブ、キャッシュレス/決済、ロボット/IoT/RPA/クラウド、自社製品・自社サービスに経営資源を集中させる。

### 重視する経営指標と25/3期目標

重視する経営指標として、連結売上高、営業利益、営業利益率、一人当たり営業利益及び ROE を挙げており、25/3期の目標として、連結売上高1,010億円、営業利益152億円、営業利益率15%、一人当たり営業利益260万円、ROE25%を掲げている。

### 【セグメント別の目標と取り組み】

#### ソリューションデザイン事業

	19/3期実績	20/3期実績	21/3期実績	22/3期実績	23/3期予想	25/3期中計目標
売上高	212	229	238	206	236	395
営業利益	37	40	41	41	47	71

\*単位:億円。

\*22/3月期からソリューションデザイン事業に含まれていた子会社 ProVision のセグメントを IT サービス事業に変更し、同じく子会社 IDY のセグメントをビジネスソリューション事業に変更。変更に合わせて22/3期以降の数値を組み替えて記載。

25/3期に売上高395億円(19/3期212億円)、営業利益71億円(同37億円)を目指している。COVID-19の影響による社会的な需要増となっているネットビジネスに集中し業界の拡大を目指す。業界変革期にある車載事業は長期戦を視野に選択と集中を行う。また、顧客のビジネスモデルやプロセスの変革によりデジタルトランスフォーメーションの需要を喚起、システムインテグレーションだけでなく自社サービスの提供により事業拡大も目指す。

25/3期の分野別の計画は、車載の売上高が65億円(19/3期27億円)、社会インフラ/プロダクトの売上高が80億円(同8億円)、ネットビジネスの売上高が200億円(同102億円)、DXサービスの売上高が50億円(同23億円)。

車載は、現在の主力であるインフォテインメントやシェアリングに加え、MaaS、コネクテッドカー、更には自動運転や安全対策等、ビジネスチャンスが多い。社会インフラ/プロダクトでは、コミュニケーションロボットに加え、介護等の生活ロボット、産業用ロボット、医療用のロボットやシステムの開発需要が見込まれる。ネットビジネスでは、教育関連、5G関連サービス、更には AI・IoT等の技術領域が注目され、この他、業務システムにおいても、現在需要が多い働き方改革やオープンソース活用に加え、AI・業務自動化、DX、人材不足対策等の開発需要が期待できる。

#### フレームワークデザイン事業

	19/3期実績	20/3期実績	21/3期実績	22/3期実績	23/3期予想	25/3期中計目標
売上高	53	58	51	51	58	75
営業利益	8.4	10.6	8.6	10.1	11	12.5

\*単位:億円。

\*22/3月期からフレームワークデザイン事業に含まれていた新規サービス分野のセグメントをビジネスソリューション事業に変更。変更に合わせて22/3月期以降の数値を組み替えて記載。

25/3 期に売上高 75 億円(19/3 期 53 億円)、営業利益 12.5 億円(同 8.4 億円)を目指している。金融系システム開発のノウハウ展開と同時に、DX 対応へ向けた変革を実現し、新規と既存顧客への積極展開を図る。また、受託開発体制の強化、開発、インフラ、保守の総合支援を実現するとともに、DX 時代に向けた新たな成長エンジンを創出し、SaaS 活用開発へ展開する。保険・銀行・社会インフラでは、既存顧客において領域拡大、デジタル化対応の基幹システムの刷新、統合対応の獲得を目指す。公共・流通サービスでは、金融系ノウハウの展開により新規領域の拡大を図るとともに DX 関連開発で、最大化を目指す。

25/3 期の分野別の計画は、既存の金融系ビジネスが売上高 30 億円(19/3 期 25 億円)、公共等の新領域ビジネスが売上高 20 億円(同 5 億円)、DX 関連ビジネスが売上高 15 億円(実績なし)。

## IT サービス事業

	19/3 期実績	20/3 期実績	21/3 期実績	22/3 期実績	23/3 期予想	25/3 期中計目標
売上高	78	87	94	156	181	180
営業利益	11	13	14	21	25	35.5

\*単位:億円。

\*22/3 月期からソリューションデザイン事業に含まれていた子会社 ProVision のセグメントを IT サービス事業に変更。変更に合わせて 22/3 月期以降の数値を組み替えて記載。

25/3 期に売上高 180 億円(19/3 期 78 億円)、営業利益 35.5 億円(同 11 億円)を目指している。プロジェクトで培ったノウハウをもとに高い付加価値を有した「IT サポート」、「IT インフラ」、「PMO」の請負型業務と「アセスメント」、「コンサルティング」のサービスに注力する。また、「ソフトウェア品質保証サービスの拡大」、BtoBtoC「ソーシャルゲーム」、「ネットビジネス」等のエンターテインメント領域に加えて BtoB のエンタープライズ領域の拡大を目指す。これら領域において、アライアンスと新サービスの強化と拠点の拡大を通じてビジネスフィールドの拡大を図る。

25/3 期の分野別の計画は、「IT サポート」、「IT インフラ」、「PMO」、請負型業務が売上高 80 億円(25/3 期 45 億円)、品質検証業務が売上高 60 億円(同 33 億円)。

## ビジネスソリューション事業

	19/3 期実績	20/3 期実績	21/3 期実績	22/3 期実績	23/3 期予想	25/3 期中計目標
売上高	240	259	214	222	224	353.9
営業利益	12	16	14	14	14	24.5

\*単位:億円。

\*22/3 月期からフレームワークデザイン事業に含まれていた新規サービス分野およびソリューションデザイン事業に含まれていた子会社 IDY のセグメントをビジネスソリューション事業に変更。変更に合わせて 22/3 月期以降の数値を組み替えて記載。

25/3 期に売上高 353.9 億円(19/3 期 240 億円)、営業利益 24.5 億円(同 12 億円)を目指している。同社の総合営業として生産性向上・コスト削減・セキュリティ強化といった顧客の経営課題の解決に向けたソリューションサービスの提供に取り組む事で、付加価値ビジネスの創造と拡大を図り、顧客の事業を支える ICT パートナーへ変革し、継続的な売上・利益の向上に繋げて行く。25/3 期の数値目標は、既存ビジネスを 19/3 期比で 40%増、サービスビジネスを同 180%増、DX ビジネスを同 350%増。

## クラウド事業

	19/3 期実績	20/3 期実績	21/3 期実績	22/3 期実績	23/3 期予想	25/3 期中計目標
売上高	11	14	15	18	19	19.7
営業利益	2	2	3	4	4.5	5

\*単位:億円。

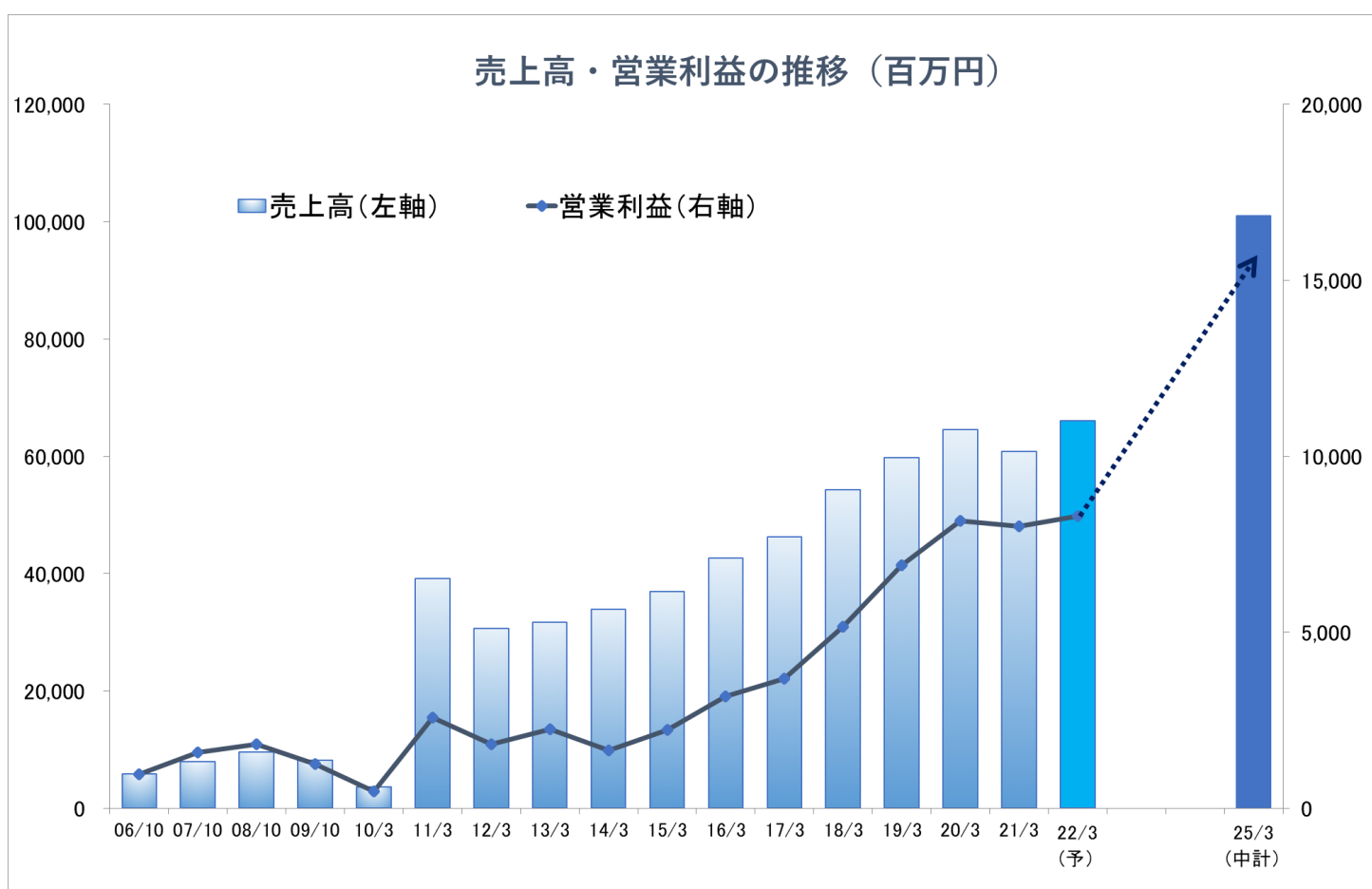
25/3 期に売上高 19.7 億円(19/3 期 11 億円)、営業利益 5 億円(同 2 億円)を目指している。DX を推進する DX プラットフォーム「Canbus.」によるサブスクリプションモデルを加速する。更に、テレワークなど働き方改革によるプロセスの変革を支援すべく「Cloudstep」と「Canbus.」による高付加価値型事業の成長を目指す。

## 海外事業

	19/3 期実績	20/3 期実績	21/3 期実績	22/3 期実績	23/3 期予想	25/3 期中計目標
売上高	1	1	1.9	1.7	1.5	6.4
営業利益	-0.3	-0.2	0.07	-0.09	0.01	2.5

\*単位:億円。

25/3 期に売上高 6.4 億円(19/3 期 1 億円)、営業利益 2.5 億円(同△0.3 億円)を目指している。米国内では日系企業の技術支援をベースにエッジAI分野において One Tech 社との共同営業を推進する。また、米国内の日系企業の技術支援、米国内での PoC、インキュベーション支援業務を行い、売上・利益の基盤を強固なものとする。



\*2010年3月期は、決算期変更に伴う5ヶ月間の変則決算。



### 3. 2022年3月期決算概要

#### 3-1 通期連結業績

	21/3期	構成比	22/3期	構成比	前期比
売上高	60,871	100.0%	65,272	100.0%	+7.2%
売上総利益	14,372	23.6%	16,127	24.7%	+12.2%
販管費	6,365	10.5%	7,020	10.8%	+10.3%
営業利益	8,006	13.2%	9,106	14.0%	+13.7%
経常利益	7,507	12.3%	8,578	13.1%	+14.3%
親会社株主帰属利益	4,974	8.2%	5,992	9.2%	+20.5%

\*単位:百万円。

#### 前期比 7.2%の増収、同 13.7%の営業増益

コロナ禍の他、期末にかけては、世界的にインフレ圧力が高まる中で、ロシアによるウクライナへの軍事侵攻に伴う資源・原材料高や急速な円高が経済の更なるリスク要因となるなかで、同社は引き続きリモート営業とテレワークでのITサポートやソフトウェア開発支援を中心に、事業活動を推進。また、新規案件の立ち上げに関しては、Webコンテンツを活用したインバウンドセールスによる新規顧客開拓に加え、顧客の出社比率上昇により対面での打ち合わせが増えた局面を積極的に捉え、営業展開を進めた。

売上高は前期比 7.2%増の 65 億 272 百万円。半導体の供給不足によって IT 機器の調達が困難な状況が継続しているビジネスソリューション事業と海外事業が期を通じて苦戦。ただし、主力のソリューションデザイン事業をはじめとして、セグメント別では 2 桁増収も目立つ好調な業績となり、全体としては増収を確保した。

利益面では、高収益案件が増加傾向にあるソリューションデザイン事業が支え役となっている。また、金融分野では DX 案件を中心に引き合いが増加傾向にあり、公共分野ではマイナンバー関連、法人分野では受託開発ビジネスが好調なフレームワークデザイン事業の貢献も大きかった。クラウド事業についても、独自サービス「Canbus.」を中心に積み上げが進み増益に貢献。なお、売上高総利益率は前期比で 1.1 ポイント改善の 24.7%。売上高対販管費率は同 0.3 ポイント上昇し 10.8%となった。

※当第 1 四半期より経営管理区分を見直し、「ソリューションデザイン事業」に区分されていた株式会社 ProVision の事業を「IT サービス事業」に、株式会社 IDY の事業を「ビジネスソリューション事業」にそれぞれ区分変更。また、「フレームワークデザイン事業」に区分されていた RPA などの新規サービス分野を「ビジネスソリューション事業」に区分変更している。

## 3-2 セグメント別動向

	21/3期	構成比・利益率	22/3期	構成比・利益率	前期比
ソリューションデザイン	19,163	31.5%	20,663	31.6%	7.8%
フレームワークデザイン	4,498	7.4%	5,143	7.9%	14.3%
IT サービス	13,662	22.4%	15,690	24.0%	14.8%
ビジネスソリューション	22,343	36.7%	22,290	34.1%	-0.2%
クラウド	1,484	2.4%	1,804	2.8%	21.6%
海外	188	0.3%	176	0.3%	-6.5%
投資育成	178	0.3%	171	0.3%	-3.6%
調整額	-647	-1.0%	-668	-1.0%	-
連結売上高	60,871	100.0%	65,272	100.0%	7.2%
ソリューションデザイン	3,624	18.9%	4,132	20.0%	14.0%
フレームワークデザイン	772	17.2%	1,014	19.7%	31.5%
IT サービス	1,873	13.7%	2,197	14.0%	17.3%
ビジネスソリューション	1,499	6.7%	1,436	6.4%	-4.2%
クラウド	300	20.2%	406	22.5%	35.3%
海外	7	4.0%	-9	-5.3%	-
投資育成	-71	-39.9%	-72	-42.4%	-
調整額	-	-	-	-	-
連結営業利益	8,006	13.2%	9,106	14.0%	13.7%

\*単位:百万円。

**ソリューションデザイン事業—売上高 206 億 63 百万円(前期比 7.8%増)、営業利益 41 億 32 百万円(同 14.0%増)**

「モビリティ」、「5G」、「キャッシュレス決済」を中心に車載事業、社会インフラ事業、ネットビジネス事業が堅調。アフターコロナを意識して DX 関連の引き合いが引き続き増加傾向にある。会社側も成長分野として、積極的に新規開拓しており、売上高の増加に繋がった。加えて、「Canbus.」を活用して、先行的に事業・プロジェクトの見える化(透明化)を進めた。

**フレームワークデザイン事業—売上高 51 億 43 百万円(前期比 14.3%増)、営業利益 10 億 14 百万円(同 31.5%増)**

金融分野では、もともとコロナ禍の不透明感に伴う大型プロジェクト縮小傾向が顕著だった。しかし、足元では DX 関連案件を中心に引き合いが増加。会社側は特にクラウド化対応、ネットバンキング等の新規領域に対して積極展開している。

公共分野では、マイナンバー関連の新規案件受注で拡大が進み、受注増に繋がっている。こちらの領域について会社側は、アプリ、インフラ両面での展開を積極的に図っている。

法人分野では、受託開発ビジネスを強化し、開発ラボを活用した保守開発が一体となったサービスにより、新規案件獲得が進む。

**IT サービス事業—売上高 156 億 90 百万円(前期比 14.8%増)、営業利益 21 億 97 百万円(同 17.3%増)**

顧客の事業推進を支援する IT サポートや従来の IT 環境の再構築・最適化が進む状況下でのアセスメント・コンサルティングサービス等、顧客の働き方を創造する高付加価値な案件が増えていることが引き続き主な要因となり、売上・利益の増加を牽引した。また、テレワークを推進する「IT トレーニング」「セキュリティサービス」を営業フックにメーカーとのアライアンスを強化し、新規顧客を開拓した。

**ビジネスソリューション事業—売上高 222 億 90 百万円(前期比 0.2%減)、営業利益 14 億 36 百万円(同 4.2%減)**

コロナ禍の長期化及び世界的な半導体の供給不足により、IT 機器の調達が困難な状況が依然として続いていることもあり、売上・利益ともに減少。しかし、システムインテグレーション事業では、基幹システムを載せた仮想基盤のリプレース及びハイブリッド環境の構築、DX 推進部ではデジタル化に向けたクラウド環境への移行、システム開発案件等を受注。加えて、ロードマップの把握から、IT 機器の導入、インフラ構築、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した。

### クラウド事業—売上高 18 億 4 百万円(前期比 21.6%増)、営業利益 4 億 6 百万円(同 35.3%増)

Google 社の「G Suite (ジー・スイート)」の価格改定を受けたライセンスのリセール(切り替え)の寄与も大きい。加えて、アフターコロナを見据えてデータドリブンな業務にシフトする企業から「Canbus.」の引き合いが増加した。また、「Canbus.」を利用中の既存顧客から DX を推進すべく、業務改革のインテグレーション案件が増加。

### 海外事業—売上高 1 億 76 百万円(前期比 6.5%減)、営業損失 9 百万円(同 16 百万円の損失)

PoC 開発については、緩やかに展示会などが開催され始めているものの、全体感としては停止している状況。ただし、米・日の企業や工場から、AI や IoT (LoRa) を使ったスマートファクトリー化案件の引き合いが好調。この他、日本で実績を積み上げている独自サービス「Canbus.」の米国での引き合い及び受注が増加した。また、コロナ禍及び人件費の高騰という背景から、遠隔での BPO サービス「Remo-ote」の引き合い・受注も増えた。

## 3-3 財政状態

### 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

	21年3月	22年3月		21年3月	22年3月
現預金	19,037	21,657	仕入債務	5,257	5,696
売上債権	12,826	14,322	未払金・未払費用	1,872	2,076
たな卸資産	834	1,151	未払法人税	1,681	1,525
流動資産	33,420	38,002	賞与引当金	1,227	1,348
有形固定資産	917	1,058	有利子負債	1,550	1,550
無形固定資産	307	278	負債	12,889	13,303
投資その他	4,240	4,138	純資産	25,996	30,173
固定資産	5,465	5,475	負債・純資産合計	38,886	43,477

\*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。

22年3月末の総資産は前期末との比較で45億90百万円増の434億77百万円。資産サイドでは、現預金、受取手形、売掛金及び契約資産が増加した。負債では、買掛金、未払法人税及び未払い費用が増加した。自己資本比率は68.5%と前期末で2.6ポイント上昇。

### キャッシュ・フロー

	21/3期	22/3期	前期比	
営業キャッシュ・フロー(A)	7,205	5,544	-1,661	-23.1%
投資キャッシュ・フロー(B)	-1,562	-559	+1,003	-
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	5,643	4,985	-658	-11.7%
財務キャッシュ・フロー	-1,983	-1,905	+78	-
現金及び現金同等物期末残高	18,875	21,964	+3,089	+16.4%

\* 単位:百万円

CFの面では、法人税等の支払い、売上債権やたな卸資産が増加したことなどにより営業CFが前期比で減少した。なお、投資CFのマイナス幅は縮小したものの、営業CFの減少幅が大きく、フリーCFも結果的に縮小した。一方、財務CFは前期と概ね同水準。以上の結果により、現金及び現金同等物期末残高は前期比16.4%増加した。

## 3-4 最近のトピックス

### 「健康経営優良法人2022大規模法人(ホワイト500)」に認定

同社は経済産業省主催の日本健康会議で認定を行う「健康経営優良法人2022大規模法人部門(ホワイト500)」に2年連続で認定されたと2022年3月14日付で公表している。同社は2017年から「システナ健康宣言」を掲げており、従業員が健康の意識を高め、会社が健康度を測り、健康で安心して働くことのできる職場環境の醸成を推進している。

なお、健康経営優良法人認定制度とは、日本健康会議が進める健康増進の取り組みをもとに、特に優良な健康経営を実践している大企業や中小企業等の法人を顕彰する制度で、今回の大規模法人部門では2,299法人(上位法人に「ホワイト500」の冠が付加)が認定された。

## 「スポーツエールカンパニー2022」に認定

スポーツ庁では従業員の健康増進の為にスポーツ活動の促進に積極的に取り組む企業を「スポーツエールカンパニー」として認定している。同社は従業員が心も体も生き生きと元気に仕事ができるよう、様々なイベントの実施やサークル活動の支援、体操・運動情報の配信等、積極的に取り組んでおり、2021年につき2年連続での認定となったことを2022年3月14日付で公表している。

## 4. 2023年3月期業績予想

### 4-1 連結業績

	22/3期 実績	構成比	23/3期 予想	構成比	前期比
売上高	65,272	100.0%	71,450	100.0%	+9.5%
営業利益	9,106	14.0%	10,280	14.4%	+12.9%
経常利益	8,578	13.1%	10,280	14.4%	+19.8%
親会社株主帰属利益	5,992	9.2%	7,000	9.8%	+16.8%

\*単位:百万円。

### 前期比 9.5%の増収、同 12.9%の営業増益予想

23/3期通期の会社計画は、売上が前期比 9.5%増の 714 億 50 百万円、営業利益は同 12.9%増の 102 億 80 百万円の予想。ビジネスソリューション事業については、コロナ禍に伴う投資抑制がやや残る他、半導体の供給不足の状況も続くと会社側は見ており、小幅な増収増益見込みとしている。しかし、主力であるソリューションデザイン事業を筆頭に、フレームワークデザイン事業、IT サービス事業の 3 セグメントで 2 桁の増収増益を計画している。一方、損益は好転する見通したが、海外事業は冴えない見通した。なお、売上高営業利益率は 14.4%と前期比 0.4 ポイント上昇する計画。

なお、配当見通しは上期 4 円、期末 4 円の年間 8 円を想定。

※同社は、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行っているため、前期の年間配当額について会社側は非表示としている。

### 4-2 セグメント別見通しと取組み

	22/3期	構成比・利益率	23/3期 予想	構成比・利益率	前期比
ソリューションデザイン	20,663	31.6%	23,606	33.0%	14.2%
フレームワークデザイン	5,143	7.9%	5,850	8.2%	13.7%
IT サービス	15,690	24.0%	18,172	25.4%	15.8%
ビジネスソリューション	22,290	34.1%	22,491	31.5%	0.9%
クラウド	1,804	2.8%	1,916	2.7%	6.2%
海外	176	0.3%	151	0.2%	-14.2%
投資育成	171	0.3%	98	0.1%	-43.0%
調整額	-668	-1.0%	-834	-1.1%	-
連結売上高	65,272	100.0%	71,450	100.0%	9.5%
ソリューションデザイン	4,132	20.0%	4,759	20.2%	15.2%
フレームワークデザイン	1,014	19.7%	1,145	19.6%	12.8%
IT サービス	2,197	14.0%	2,540	14.0%	15.6%
ビジネスソリューション	1,436	6.4%	1,449	6.4%	0.9%
クラウド	406	22.5%	450	23.5%	10.7%
海外	-9	-5.3%	1	0.7%	-
投資育成	-72	-42.4%	-	-	-
調整額	-	-	-64	-	-
連結営業利益	9,106	14.0%	10,280	14.4%	12.9%

\*単位:百万円。

◎ソリューションデザイン事業—売上高 236 億 6 百万円(前期比 14.2%増)、営業利益 47 億 59 百万円(同 15.2%増)  
選択と集中により、成長分野へ積極展開するとともに、付加価値の高い事業分野の創出を目指す。

#### ◆成長分野への積極展開

大口顧客である携帯キャリアの案件を中心に「モビリティ」、「5G」、「AI」、「IoT」、「キャッシュレス決済」、「DX」等、成長分野での新規開拓に積極的に取り組む。

#### ◆トータルソリューションへのシフト

IT コンサルテーションから運用まで顧客のサービスを全工程で支援する。従来の設計、開発、評価からさらに企画、運用と IT コンサルからサービス運用まで裾野を広げることで、顧客へ付加価値を提供し、高収益体質を目指す。

#### ◆サービス強化による新規開拓・新分野開拓

DX 関連のサービスを強化し、新事業を創出する。病院や医療従事者をターゲットにしたクラウド勤怠管理サービス「TimeTapps」、データ経営を支えるグループウェア「Palette」、無人おもてなし受付システム「WelTouch」、社内通貨システム「TenaPoint」、技術ノウハウを社内で共有できる「TENATECH」などの顧客にニーズを反映して開発した自社商材・サービスの拡大を目指す。更に、大阪府や愛媛県との事例のように、自治体の課題を解決する自社商材・サービスの開発を行い他の自治体へ横展開するとともに SI にもつなげていく。

◎フレームワークデザイン事業—売上高 58 億 50 百万円(前期比 13.7%増)、営業利益 11 億 45 百万円(同 12.8%増)

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。開発ノウハウと先端技術を活用し、受注の最大化を目指す。

#### ◆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」「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る。

#### ◆DX 案件の積極受注

基幹システム刷新(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・技術両面での体制強化。

#### ◆高付加価値案件の更なる拡大

「受託開発」、「業務支援」、「DX ソリューション」を切り口にサービスを拡充し、付加価値向上による収益性の向上を狙う。

◎IT サービス事業—売上高 181 億 72 百万円(前期比 15.8%増)、営業利益 25 億 40 百万円(同 15.6%増)

「ビジネスフィールドの拡大」のため、顧客・サービス・市場・役割において裾野を広げ、高みを目指す。

#### ◆既存事業の最適化、成長分野への展開

「IT サポート」の実績を活かし、経営資源を成長分野である DX へ展開。PMO・インフラを拡大し、業務内容を進化させる。

#### ◆ソフトウェア品質保証サービス(QA 業務)の拡大

「ソーシャルゲーム」、「ネットビジネス」等、受注が拡大しているエンターテインメント領域で培った「品質保証サービス」を活かし、既存領域の拡大とエンタープライズ領域での新規開拓に注力する。

#### ◆障がい者活躍の推進

1 人 1 人の特性や個性を理解し、活躍が実現できる環境の構築を推進し、BPO 事業を中心に幅広いサービスへの取り組みに注力。

◎ビジネスソリューション事業—売上高 224 億 91 百万円(前期比 0.9%増)、営業利益 14 億 49 百万円(同 0.9%増)

新型コロナウイルスの影響による投資抑制はあるものの、with コロナに向けた取り組みや DX への投資は拡大。半導体の供給不足の影響は、今期も続く見通しを持っている。

#### ◆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に取り組むと共に、プロフィット部門への営業展開を進める。

**◆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を強化する。

**◆DX 関連のサービス拡大**

システム開発他、RPA やデータ連携ツールを含めたサービスメニューの拡充を図る。

**◆サービスの拡販による収益力の強化**

フレームワークデザイン本部から DX 部隊を移動。All Systema の全てのサービスをワンストップで提供していく。

**◎クラウド事業—売上高 19 億 16 百万円(前期比 6.2%増)、営業利益 4 億 50 百万円(同 10.7%増)**

引き続きアフターコロナを見据えた業務改善と社内インフラ整備で引き合いが増加傾向となっている。「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。

**◆「Canbus.」の認知度向上・販促強化に向けた先行投資**

アライアンス強化を積極的に行い、「Canbus.」の OEM 提供を開始。

**◆サービス強化に伴う先行投資**

DX プラットフォームとして様々な業務を実現可能にすべく、製品力強化を行うとともに、サポート力を向上させるための人材強化を実施し、顧客満足度向上を実現する。

**◎海外事業—売上高 1 億 51 百万円(前期比 14.2%減)、営業利益 1 百万円(前期は 9 百万円の赤字)**

施策として、AI・IoT サービスの販売拡大、シリコンバレー日系企業とスタートアップ企業との PoC 開発技術支援拡大及び既存取引業務での受注範囲の拡大、「Canbus.」の営業開始を挙げている。

**◆AI・IoT サービスの販売拡大**

サービスの導入実績がある業界へ横展開すると共に、AI や IoT(LoRa)を使った独自のコールドチェーン、スマートファクトリーサービスを積極的に営業展開する。

**◆DX サービス「Canbus.」の販売を拡大**

米国現地企業の業務のペーパーレス化、DX サービス化の支援として、同製品の受注を増やす。

**◆シリコンバレー日系企業とスタートアップ企業との PoC 開発技術支援拡大**

シリコンバレー日系企業とスタートアップ企業との PoC 開発案件の継続受注を目指すと共に、ベトナムオフショアを活用してコストダウンを図る。

**◆BPO サービス「Remo-oTe」の販売を拡大**

高騰する米国の人件費を背景に、リモートかつ時間単位で利用可能なチケット制 BPO サービス「Remo-oTe」の受注を増やす。

## 5. 今後の注目点

世界的な半導体の供給不足に伴って、IT 機器の調達が困難な状況が依然として続いていることで影響を受けているビジネスソリューション事業が回復しきれなかったものの、総合的な着地としては良好と言えるだろう。なお、数字上は苦戦したビジネスソリューション事業についても、同社社長が説明会の中で「Microsoft クラウドサービス「Azure」のシステム構築の売上げも前期比 50%増」「中計の最終年度に向けて大きな手ごたえを感じる、根をはることができた」とコメントしている。

ただし、23/3 期については、主力のソリューションデザイン事業を筆頭に基本的には堅実な成長が見込まれている反面、前回レポートでも懸念していた通り、モメンタムが鈍化していたクラウド事業に関する期初見通しはややネガティブな印象。とはいえ、ビジネスソリューション事業の見通しは逆にやや保守的な面もあると見ており、第 1 四半期で特にこの 2 事業の進捗を確認したいところ。株主還元については、株式分割の影響でわかりにくくなっているのが残念だが、実質的に増配となっており、こちらについては株式市場を意識した動きとして、ポジティブに評価されよう。

## <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	11名、うち社外3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:2021年11月18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 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。以上のような考え方にに基づき、現在のところTCFDまたはそれと同等の枠組みに基づく開示には取り組んでおりません。今後、必要に応じて検討してまいります。なお、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](https://www.systema.co.jp/sustainability/esg_environment.html)

##### 【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会長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、代表取締役社長が最高執行責任者として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。加えて代表取締役役はいずれも独立役員要件を満たした7名(社外取締役3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3名と社外監査役4名の社外役員7名全員が東京証券取引所の定めに基づく独立役員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>

#### 【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15名で構成され、うち7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、新任社外取締役1名を除く社外取締役2名および社外監査役4名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。

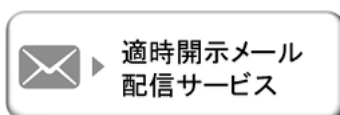
<https://www.systema.co.jp/ir/management/disclosure.html>

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.

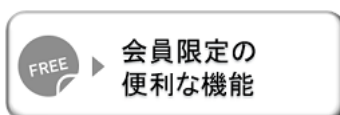
ブリッジレポート(システナ:2317)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、[www.bridge-salon.jp/](http://www.bridge-salon.jp/) でご覧になれます。



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。

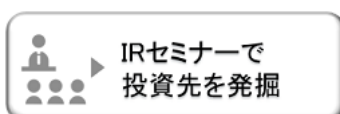
[>> ご登録はこちらから](#)



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逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)