

BRIDGE REPORT



	株式会社システナ(2317)
	

取締役社長 三浦 賢治

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
390 円	357,455,837 株		139,407 百万円	24.0%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
12.0 円	3.1%	24.76 円	15.8 倍	90.82 円	4.3 倍

*株価は 5/23 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 25 年 3 月期実績。DPS、EPS は 26 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)
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(実)	83,621	12,067	11,855	8,480	23.17	12.00
2026 年 3 月(予)	89,100	12,700	12,700	8,850	24.76	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 月期決算の概要、2026 年 3 月期の見通しなどをご報告致します。

目次

[今回のポイント](#)

[1. 会社概要](#)

[2. 2025 年 3 月期決算概要](#)

[3. 2026 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 期の売上高は前期比 8.7%増の 836 億 21 百万円、営業利益は同 24.2%増の 120.67 億円。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が、第 3 四半期時点からは増収幅を落としたものの、引き続きけん引役となっている。利益面では、苦戦していたソリューションデザイン事業が通期でも大幅な回復を見せた。なお、売上高総利益率は 25.1%と前期から 1.6pt 改善。売上高販管費率は同 0.2pt 低下の 10.7%となった。
- 26/3 期通期の会社計画は、売上高が前期比 6.6%増の 891 億円、営業利益は同 5.2%増の 127 億円の予想。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、新たに掲げた 3 カ年の中期経営計画の 1 年目の目標を達成することを目指す。売上高営業利益率は 14.3%と前期とほぼ同水準の計画。なお、配当見通しは上期 6 円、期末 6 円の年間 12 円と前期比同額を期初段階では想定している(予想配当性向 48.5%)。
- オールシステナを推進するにあたり、今期計画及び中計では、障壁とならないよう、あえて各事業毎の売上高や利益等の目標値を発表していないと説明会で言及があった。キーワードとして掲げているオールシステナの具体的な事例については説明会の中で補足がなされ、同社も手応えを感じている通り順調であることがうかがえた。一方、中計最終年度に向けて、人材採用と育成も 1 つの鍵になる旨の説明もあったが、こちらについては同業他社との奪い合いの面もあるため、今後一段の制度拡充などが求められるかもしれないと弊社では見ている。

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 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。

1-1 事業内容

2025 年 3 月期から、「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tock型ビジネス事業」「その他事業」の 7 セグメントとしている。ただし、2026 年 3 月期からはさらに「ソリューションデザイン事業」から一部事業を移管し「プロジェクトマネジメントデザイン事業」、「フレームワークデザイン事業」から「デジタルインテグレーション事業」へとさらに変更している(※「3-2 セグメント別の取組み」「3-1 連結業績」の項目を参照)。

◆ソリューションデザイン事業(25/3 期構成比 21.0%)

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tock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(25/3 期構成比 6.0%)

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(25/3 期構成比 10.1%)

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(25/3 期構成比 23.4%)

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(25/3 期構成比 35.3%)

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)。

◆DX & スtock型ビジネス事業(25/3 期構成比 3.3%)

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tock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。

BRIDGE REPORT



◆その他(25/3 期構成比 0.9%)

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。

1-2 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▶	ProVision 株式会社 Pro Vision	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 東京都市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、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 I D Y	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 M@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 G a Y a	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
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 ・札幌を拠点としたニアシア開発
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.	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、トークン化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

(同社資料より)

1-3 中期経営計画(2026 年 3 月期~2028 年 3 月期)

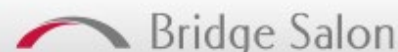
同社では、新たに 2028 年 3 月期に向けて中期 3 年計画を策定した。中計最終年度である 2028 年 3 月期の業績は売上高 1,027 億円、営業利益 160 億円、営業利益率 15.6%を目標としている。この目標の達成に向けて、営業強化、ストック型ビジネスの拡充、成長分野への集中投資、既存事業のスクラップアンドビルドを行うとともに、人材への投資を通じた生産性向上に取り組んでいく方針である。

■経営方針の詳細

中期 3 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する。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いく。

また、業界を問わず人材不足が深刻化しているなか、同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いく。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いく。

BRIDGE REPORT



■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 月期予想	2027 年 3 月期予想	2028 年 3 月期予想
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%

2. 2025 年 3 月期決算概要

2-1 通期連結業績

	24/3 期	構成比	25/3 期	構成比	前期比
売上高	76,940	100.0%	83,621	100.0%	+8.7%
売上総利益	18,078	23.5%	20,978	25.1%	+16.0%
販管費	8,364	10.9%	8,910	10.7%	+6.5%
営業利益	9,713	12.6%	12,067	14.4%	+24.2%
経常利益	9,942	12.9%	11,855	14.2%	+19.2%
親会社株主帰属利益	7,232	9.4%	8,480	10.1%	+17.2%

*単位:百万円

前期比 8.7%の増収、同 24.2%の営業増益

雇用・所得環境の改善を背景に、経済は緩やかな回復が続いた。その一方で、世界情勢の影響によるエネルギーコストや原材料価格の高止まりが続いており、さらには欧米諸国での政策金利の引き上げによる為替相場の変動、米国のトランプ政権の動向等景気の先行きは依然不透明な状況が続いている。このような中、同社グループは経営資源の再配置や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ティング業務やPMO案件といった付加価値の高いビジネスの拡大を推進。なお、上述の通り、2025年3月期より「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。

売上高は前期比 8.7%増の 836 億 21 百万円。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が、第3四半期時点からは増収幅を落としたものの、引き続きけん引役となっている。また、フレームワークデザイン事業、DX&ストック型ビジネス事業も好調を維持。

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通期でも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。この結果、全体としては営業利益ベースで同 24.2%増の 120.67 億円での着地となった。なお、売上高総利益率は 25.1%と前期から 1.6pt 改善。売上高販管費率は同 0.2pt 低下の 10.7%となった。

2-2 セグメント別動向

	24/3 期	構成比・利益率	25/3 期	構成比・利益率	前期比
ソリューションデザイン	18,642	24.2%	17,565	21.0%	-5.8%
次世代モビリティ	2,512	3.3%	5,045	6.0%	+100.8%
フレームワークデザイン	6,901	9.0%	8,482	10.1%	+22.9%
IT&DX サービス	18,297	23.8%	19,750	23.4%	+7.9%
ビジネスソリューション	27,481	35.7%	29,729	35.3%	+8.2%
DX&ストック型ビジネス	2,231	2.9%	2,783	3.3%	+24.7%
その他	1,292	1.7%	797	0.9%	-38.3%
連結売上高	76,940	100.0%	83,621	100.0%	+8.7%

BRIDGE REPORT



ソリューションデザイン	2,215	11.9%	3,048	17.4%	+37.6%
次世代モビリティ	642	25.6%	1,779	35.3%	+177.1%
フレームワークデザイン	1,642	23.8%	1,883	22.2%	+14.7%
IT & DX サービス	2,922	16.0%	2,651	13.4%	-9.3%
ビジネスソリューション	1,917	7.0%	2,263	7.6%	+18.0%
DX & ストック型ビジネス	232	10.4%	460	16.5%	+98.1%
その他	142	11.0%	-19	-	-
連結営業利益	9,713	12.6%	12,067	14.4%	+24.2%

*単位: 百万円

ソリューションデザイン事業—売上高 175 億 65 百万円(前期比 5.8%減)、営業利益 30 億 48 百万円(同 37.6%増)

例外なくプロジェクト単位での棚卸しを行った結果、経営資源を他事業へ再配置することになった部分もあり、売上高は減少した。その一方で、主力かつ最も得意とする IT 課題解決支援やプロジェクトマネジメント案件、システム開発においては採算性が一段と向上した。さらに、大手キャリア等を中心に顧客のビジネス課題に深く関わり、共に解決に取り組むことで高い評価を獲得し、円滑なコミュニケーションや業務改善を推進したことで、付加価値の高い案件の受注にも繋がった。また、顧客伴奏型の活動を強化したことで、顧客ビジネスに貢献する付加価値の高い案件の受注も進んだ。

次世代モビリティ事業—売上高 50 億 45 百万円(前期比 100.8%増)、営業利益 17 億 79 百万円(同 177.1%増)

従来の情報表示系システムに加え、情報系以外の機能に関する開発案件についても新たに複数受注した。また、新たな完成車メーカーからの受注を獲得したことも大きな成果となっている。モバイル開発で培った経験と技術を活かして、IVI*1、CDC*2 など車載コックピット、車載ソフト開発の受注が大きく拡大している。また、SDV(ソフトウェア・デファインド・ビークル)を支援する自社サービスへの積極的な投資と活動も引き合いの増加に繋がっている。特に下期、システナアメリカとの共同プロジェクトもスタートするなど、受注・開発ともに活発な期となった。

*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 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 84 億 82 百万円(前期比 22.9%増)、営業利益 18 億 83 百万円(同 14.7%増)

金融分野では、生損保の契約管理システムや銀行の勘定系システムといったミッションクリティカルな基幹システム開発で確固たる実績を築いており、近年では、クラウド移行やシステムマイグレーションといった DX ニーズの高まりに応じ、関連案件が着実に増加している。公共分野では、マイナンバー制度を背景とした中央省庁関連案件が引き続き伸長しており、システム更改、インフラ構築、運用保守といった広範な領域で事業を拡大している。地方自治体においても DX 推進の動きが活発化しており、当事業の成長エンジンとしての役割を担っている。

法人分野では、ローコード開発ツールを活用した迅速な技術支援サービスと、顧客の DX 推進を加速するシステム開発案件の獲得に注力しており、システム企画から開発後の運用保守まで一貫したラボ体制によるサポートが、高い評価と競争力強化に繋がっている。さらに、生成 AI の活用においては、業務効率化はもとより、開發生産性の向上にも積極的に取り組み、技術力の強化を追求した。エンドユーザー、大手企業向けのプロジェクトに関しては、ローコードの開発ツールを活用した技術支援サービスが特に大きく貢献し、エンドユーザーに関しては 35 社 38 プロジェクトの受注が新規で獲得できた。

総合して、良いポートフォリオで、利益性に富んだプロジェクトをチョイスして受注できた、そういった体制の基盤がつくれた期となった。

IT & DX サービス事業—売上高 197 億 50 百万円(前期比 7.9%増)、営業利益 26 億 51 百万円(同 9.3%減)

新たなビジネスモデル創造や DX 化推進を進める中で、業務の標準化や自動化などの業務プロセスの改善ないし最適化に関する引き合いが旺盛となっている。単に顧客のニーズに対して提案するのではなく、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包括的なサポートを行う伴走型の 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 イベントを把握した上で、最適なサービスメニューを組み合わせ、顧客内での新たな部門や新規顧客の開拓も進めた。

BRIDGE REPORT



DX 検証サービス事業においては、ネットビジネス/ゲーム領域顧客の状況が厳しい中、リソースの取り合いにも歯止めをつけるため、賃金の見直しおよび採用活動を強化。また、エンタープライズ領域の既存顧客深堀りと新規開拓を進めた他、ソリューションデザイン事業の経営資源の再配置という文脈の中で、エンタープライズ系の評価をやっている部隊も子会社のプロビジョンに移管した。子会社のプロビジョンを中心として経営改革を進めている最中ということもあり、利益面ではやや苦戦した。

ビジネスソリューション事業一売上高 297 億 29 百万円(前期比 8.2%増)、営業利益 22 億 63 百万円(同 18.0%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。具体的には、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、受注が増加。

全体的に後ろ倒しになっていた Windows10 のサポート終了(2025 年 10 月)に伴うリプレースや周辺のツール刷新案件に関しても、第 4 四半期から売上に貢献してきた。2026 年 3 月期もこうした計画は増えており、提案活動を進めている。

DX&ストック型ビジネス事業一売上高 27 億 83 百万円(前期比 24.7%増)、営業利益 4 億 60 百万円(同 98.1%増)

顧客の人材不足ニーズに合わせて DX 推進を伴走支援するディレクションサービスと、ノーコード DX プラットフォーム『Canbus.』を掛け合わせた引き合いが旺盛で、受注が増加した。また、新たに『Canbus.』を軸として協業を開始したパートナー企業からの公共系案件も増加しており、売上を押し上げる要因となっている。今後はさらに、顧客の人材不足課題への支援の拡大を軸に、『Canbus.』×「生成 AI」や業種・用途に特化したパッケージ販売を通じてストック型ビジネスの拡大に繋げていく方針だ。

その他事業一売上高 7 億 97 百万円(前期比 38.3%減)、営業損失 19 百万円(前期は 1 億 42 百万円の利益)

米国子会社では、車載インフォテインメント関連のビジネスを中心に「次世代モビリティ事業」と連携した営業活動を継続した結果、複数の国内完成車メーカーや Tier1 企業からの新規受注を実現。ゲーム開発等では、スマホゲーム『競馬伝説 PRIDE』において、特定の競走馬を入手・編成する事で戦力強化ができる新機能「クロスフェイト」を実装し、ゲームの更なる奥行を拡張した。受託ゲーム開発では参画中案件の PMO 支援、全体の工数管理を行うことで安定した運用を実現し、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た。

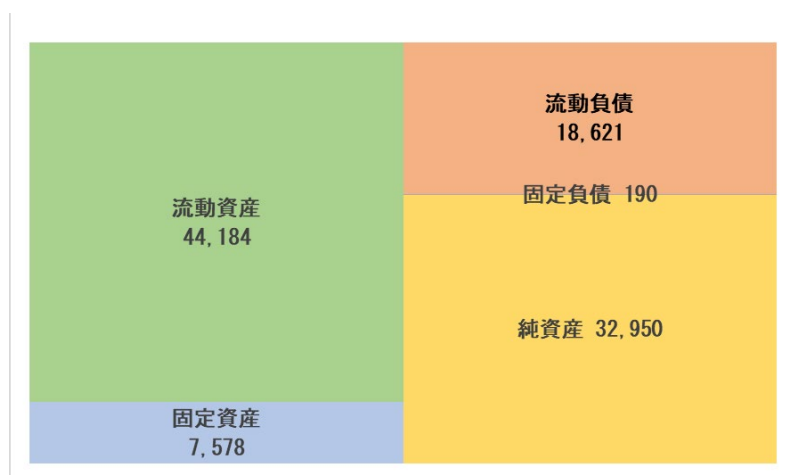
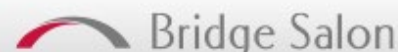
2-3 財政状態

◎BS

	24 年 3 月	25 年 3 月		24 年 3 月	25 年 3 月
現預金	30,168	21,860	仕入債務	6,438	9,063
売上債権	14,916	18,604	未払金・未払費用	2,463	2,530
商品	1,216	2,053	未払法人税	1,656	2,167
流動資産	48,088	44,184	賞与引当金	1,872	2,068
有形固定資産	1,395	1,321	有利子負債	1,550	1,550
無形固定資産	254	169	負債	15,437	18,812
投資その他	4,299	6,087	純資産	38,601	32,950
固定資産	5,950	7,578	負債・純資産合計	54,038	51,762

*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。

BRIDGE REPORT



*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。

25 年 3 月末の総資産は前期末との比較で 22 億 76 百万円減の 517 億 62 百万円。資産サイドでは、流動資産において現預金大幅に減少。また、投資有価証券の増加も目立った。負債は、同 33 億 75 百万円増の 188 億 12 百万円。主に買掛金の増加が背景。純資産は、同 56 億 51 百万円減の 329 億 50 百万円。自己資本比率は 62.7%と前期末比 7.8 ポイント下落。

キャッシュ・フロー(CF)

	24/3 期	25/3 期	前期比	
営業キャッシュ・フロー(A)	9,036	7,979	-1,057	-11.7%
投資キャッシュ・フロー(B)	-251	-2,576	-2,325	-
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	8,785	5,403	-3,382	-38.5%
財務キャッシュ・フロー	-3,504	-14,024	-10,520	-
現金及び現金同等物四半期末残高	30,092	21,464	-8,628	-28.7%

* 単位:百万円

CF の面では、売上債権や棚卸資産の増加等を背景に営業 CF が前期比で減少したものの、税金等調整前当期純利益の増加が一定の下支えとなった。一方、投資 CF は、有価証券の取得による支出の増加や投資有価証券の売却による収入の剥落により、大きくマイナス幅が拡大した。財務 CF については、自己株式の取得影響により、大幅なマイナスとなっている。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 28.7%減少した。

2-4 最近のトピックス

(1)指名・報酬委員会の設置

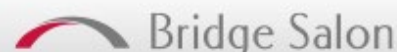
2025 年 3 月 27 日付で、取締役の指名(後継者計画を含む)、報酬等に係る取締役会の機能の独立性・客観性と説明責任を強化し、コーポレート・ガバナンスの充実を図ることを目的として、取締役会の諮問機関として任意の指名・報酬委員会を設置することを決議したと発表。

・委員会の役割

指名・報酬委員会は、取締役会の諮問・委任に応じて、次の事項について審議し、取締役会に対して答申を行う。

(1)取締役の選任および解任に関する株主総会議案(2)執行役員等の経営幹部の選任および解任に関する事項(3)前 2 号を決議するために必要な基本方針、規則および手続等の制定、変更、廃止(4)取締役および執行役員等の経営幹部の個人別の報酬等を決議するために必要な基本方針、規則および手続等の制定、変更、廃止(5)取締役の報酬限度額等を決議するために必要な基本方針、規則および手続等の制定、変更、廃止(6)その他、取締役および執行役員等の経営幹部の選任及び解任並びに報酬等に関して指名・報酬委員会が必要と認めた事項

BRIDGE REPORT



・委員会の構成

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 名以上で構成する。委員長は指名・報酬委員会の決議により、委員の中から選定。

(2)TwoFive と迷惑メール対策ソリューションで連携

同社と株式会社 TwoFive は、なりすましメール対策ソリューションの提供において連携を開始したと 2025 年 5 月 8 日付で発表している。これによりシステナは、TwoFive が開発・提供するクラウド型 DMARC 解析サービス「DMARC/25 Analyze」を活用し、なりすましメール対策を支援する。

なお、「DMARC(Domain-based Message Authentication, Reporting and Conformance)」とは、なりすましメール対策として、官民挙げて普及促進に尽力している、送信ドメイン認証の業界標準技術である。送信元のメールアドレスが正規のドメインであるかどうかを判定し、なりすましメールを検知・ブロックできる。

3. 2026 年 3 月期業績予想

3-1 連結業績

	25/3 期 実績	構成比	26/3 期 予想	構成比	前期比
売上高	83,621	100.0%	89,100	100.0%	+6.6%
営業利益	12,067	14.4%	12,700	14.3%	+5.2%
経常利益	11,855	14.2%	12,700	14.3%	+7.1%
親会社株主帰属利益	8,480	10.1%	8,850	9.9%	+4.4%

*単位:百万円

前期比 6.6%の増収、同 5.2%の営業増益予想

26/3 期通期の会社計画は、売上高が前期比 6.6%増の 891 億円、営業利益は同 5.2%増の 127 億円の予想。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、新たに掲げた 3 カ年の中期経営計画の 1 年目の目標を達成することを目指す。具体的には、既にソリューションデザイン事業を解体して、同事業で関わっていたプロジェクトを他の事業本部に移す、経営資源の再配置をダイナミックに実行している。その結果、今期からセグメントが「ソリューションデザイン事業」から「プロジェクトマネジメントデザイン事業」、「フレームワークデザイン事業」から「デジタルインテグレーション事業」へと変化。また、次世代モビリティ事業については、事業部ではなく新設本部として展開していく。

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いく。コスト増加分の早期価格転嫁を推進していく計画だ。売上高営業利益率は 14.3%と前期とほぼ同水準の計画。

なお、配当見通しは上期 6 円、期末 6 円の年間 12 円と前期比同額を期初段階では想定している(予想配当性向 48.5%)。

3-2 セグメント別の取組み

(1)次世代モビリティ事業

方針: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する。

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する。

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する。

(2)プロジェクトマネジメントデザイン事業(※ ソリューションデザイン事業から一部事業を移管)

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

・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。

(3)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)

方針: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。

(4)IT &DX サービス事業

方針: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。

(5)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。

BRIDGE REPORT

**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。

(6)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

- ・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。

4. 今後の注目点

オールシステナを推進するにあたり、今期計画及び中計では、障壁とならないよう、あえて各事業毎の売上高や利益等の目標値を発表していないと説明会で言及があった。キーワードとして掲げているオールシステナの具体的な事例については説明会の中で補足がなされ、同社も手応えを感じている通り順調であることがうかがえた。一方、中計最終年度に向けて、人材採用と育成も 1 つの鍵になる旨の説明もあったが、こちらについては同業他社との奪い合いの面もあるため、今後一段の制度拡充などが求められるかもしれないと弊社では見ている。

また、米国の関税問題などの影響が大きい自動車業界だが、業績けん引役である次世代モビリティ事業において引き続き高成長を持続できるか否か。加えて、デジタルインテグレーション事業では、公共系分野の大型プロジェクトが少しずつ収束してくる予想を同社として持っているなか、それらを金融分野及び法人分野で目論見通りカバーできるかの 2 点を注視したい。

<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。

BRIDGE REPORT

**<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別計測への取り組みを開始し、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

BRIDGE REPORT



(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、適切にリスク管理、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。

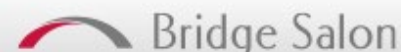
【原則 5-1 株主との建設的な対話に関する方針】

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。

BRIDGE REPORT



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逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)