

	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	<a href="https://www.systema.co.jp/">https://www.systema.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	
476円	357,455,827株	170,148百万円	24.0%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
12.0円	2.5%	26.30円	18.1倍	92.01円	5.2倍

\*株価は8/1終値。26年3月期第1四半期決算短信より。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は25年3月期実績。

## 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)	89,600	13,500	13,500	9,400	26.30	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2026年3月期第1四半期決算の概要、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. 2026年3月期第1四半期決算概要](#)

#### [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

- 26/3期第1四半期の売上高は前年同期比14.2%増の225億53百万円、営業利益は同33.0%増の35億16百万円。前期も業績のけん引役となった次世代モビリティ事業が第1四半期から絶好調となっている他、デジタルインテグレーション事業、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もそれぞれ2桁増収を達成している。利益面では、DX&ストック型ビジネス事業とその他事業が苦戦したものの、次世代モビリティ事業を筆頭に主力事業が軒並み大幅増収を達成し、カバーした格好となっている。
- 26/3期通期の会社計画を修正。第1四半期決算と同時に売上高を従来の891億円から896億円、営業利益は127億円から135億円、経常利益は127億円から135億円、親会社株主に帰属する当期純利益は88億50百万円から94億円にそれぞれ引き上げた。売上高営業利益率は14.3%と前期とほぼ同水準の計画だったが、上方修正に伴い15.1%と向上した。なお、配当見通しは上期6円、期末6円の年間12円と前期比同額を見込む期初段階の想定に変更はない(予想配当性向45.6%)。
- 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他、高付加価値の案件の受注が増加したことを背景に通期予想を上方修正した。第1四半期からの修正はサプライズが強かったとみられ、株価の面でも大きなインパクトとなった。成長投資が先行しているDX&ストック型ビジネス事業については、数字上は苦戦気味に映るだろうが、トップラインの伸びが復活してきており、安心感に繋がっている印象だ。具体的な成果について、中間決算の説明会で確認したいところである。

## 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。ただし、2026年3月期からは「ソリューションデザイン事業」から一部事業を移管して「プロジェクトマネジメントデザイン事業」へ、「フレームワークデザイン事業」は「デジタルインテグレーション事業」へとセグメント名称を変更している。

#### ◆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。同社の携帯電話/スマートフォン開発におけるAndroid/iOSなどのオープンプラットフォーム開発の長年積み上げた実績、つまりモバイル開発で進めてきたアジャイル手法やアプリケーションフレームワークを採用した開発は、SDV開発に必要なものとなっており、ソフトウェアTier1として様々な完成車メーカーやメガサプライヤーに技術力を提供している。

#### ◆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。通信キャリア、通信機器メーカー、インターネットビジネス企業を主要顧客とし、長年にわたるモバイル端末の開発で培った豊富なノウハウと実績を基に、電力・防災・航空・交通などの社会インフラ、情報家電やホームセキュリティ、スマートデバイスやWeb サービスなど、様々な分野で成長中である。あらゆる分野で企画から開発・検証、ITコンサルティングやITサービスまで提供できるトータルソリューションが強み。

#### ◆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の他、基盤系システムの開発を手掛ける。高い信頼性を求められる金融系システム開発において、半世紀以上にわたり蓄積してきたノウハウ・経験と実績を武器に、金融以外の業種においてもソリューションを提供する。昨今では、基幹系システムの開発から、顧客のビジネス変革を支えるDX推進へ業務範囲を広げている。中央省庁案件の継続的な獲得も強み。

#### ◆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を行う。リソースをコア業務へ集中する企業の動きが活発化するなか、個々のサービスを提供するだけではなく、ALLシステムによるトータル・ソリューション・サービスの提供で、IT戦略の実現サポートが可能な点が強み。

#### ◆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やRPAソリューションの提供を行う。

## BRIDGE REPORT



## ◆DX&amp;ストック型ビジネス事業

自社サービス「Canbus.」、「Cloudstep」、「Web Shelter」の提供。さらに「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」の提供を行う。

## ◆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。また、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複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 ID Y 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
	Gaya	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
国内持分法適用関連会社▶	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 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
海外連結子会社▶	systema	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	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	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

(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カ年計画を策定した。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。

#### ■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	89,600	94,700	102,760
営業利益(百万円)	12,067	13,500	13,800	16,000
営業利益率	14.4%	15.1%	14.6%	15.6%

## 2. 2026年3月期第1四半期決算概要

### 2-1 連結業績

	25/3期1Q	構成比	26/3期1Q	構成比	前年同期比
売上高	19,746	100.0%	22,553	100.0%	+14.2%
売上総利益	4,917	24.9%	5,951	26.4%	+21.0%
販管費	2,274	11.5%	2,435	10.8%	+7.1%
営業利益	2,643	13.4%	3,516	15.6%	+33.0%
経常利益	2,651	13.4%	3,747	16.6%	+41.3%
親会社株主帰属利益	1,816	9.2%	2,589	11.5%	+42.6%

\*単位:百万円

#### 前年同期比14.2%の増収、同33.0%の営業増益

春季賃上げによる個人消費の持ち直しや、堅調なインバウンド需要に支えられ、経済は緩やかな回復基調を維持した。一方で、中東情勢の緊迫化に伴う原油価格の再上昇や、歴史的な円安水準の継続が輸入物価を押し上げ、企業収益や個人消費の重石となる懸念も高まった。また、米国をはじめとする主要国での金融政策の動向や、世界的なサプライチェーンの再編に向けた動きなど、依然として先行きは不透明な状況が続いている。このようななか、同社グループは、外部環境の変化に迅速に対応すべく、経営資源の再配置や生産性の向上に努めた。収益基盤を強化するため、安定的な収益が見込めるストック型ビジネスに引き続き注力するとともに、ソフトウェア開発ビジネスにおいては、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積極的に推進した。

売上高は前年同期比14.2%増の225億53百万円。前期に続き、今期も「報告セグメント」の組替と一部名称の変更を実施している。前期も業績のけん引役となった次世代モビリティ事業が第1四半期から絶好調となっている他、デジタルインテグレーション事業、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もそれぞれ2桁増収を達成している。

利益面では、DX&ストック型ビジネス事業とその他事業が苦戦したものの、次世代モビリティ事業を筆頭に主力事業が軒並み大幅増収を達成し、カバーした格好となっている。この結果、全体としては営業利益ベースで同33.0%増の35億16百万円での着地となった。なお、売上高総利益率は26.4%と前年同期から1.5pt改善。売上高販管費率は同0.7pt低下の10.8%となった。

## 2-2 セグメント別動向

	25/3期 1Q	構成比・利益率	26/3期 1Q	構成比・利益率	前年同期比
次世代モビリティ	1,086	5.5%	1,785	7.9%	+64.4%
プロジェクトマネジメントデザイン	3,864	19.6%	3,964	17.6%	+2.6%
デジタルインテグレーション	2,051	10.4%	2,382	10.6%	+16.2%
IT&DX サービス	4,994	25.3%	5,375	23.8%	+7.6%
ビジネスソリューション	7,082	35.9%	8,453	37.5%	+19.4%
DX&ストック型ビジネス	516	2.6%	622	2.7%	+20.3%
その他	238	1.2%	135	0.6%	-43.3%
連結売上高	19,746	100.0%	22,553	100.0%	+14.2%
次世代モビリティ	361	33.2%	731	41.0%	+102.3%
プロジェクトマネジメントデザイン	578	15.0%	848	21.4%	+46.7%
デジタルインテグレーション	401	19.6%	539	22.6%	+34.3%
IT&DX サービス	636	12.7%	678	12.6%	+6.5%
ビジネスソリューション	603	8.5%	707	8.4%	+17.4%
DX&ストック型ビジネス	58	11.2%	30	4.8%	-48.7%
その他	3	1.3%	-20	-	-
連結営業利益	2,643	13.4%	3,516	15.6%	+33.0%

\*単位:百万円

## 次世代モビリティ事業—売上高 17 億 85 百万円(前年同期比 64.4%増)、営業利益 7 億 31 百万円(同 102.3%増)

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している。「電動化」「自動化」「コネクテッド化」「シェアリング」などの開発潮流を背景に、コックピット(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した。また、長年培ってきた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によって、急増する需要に対応することが可能となり、取りこぼしなく受注・売上を伸ばさせている。今後も SDV (Software Defined Vehicle) 本格化を見据え、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・拡張していく方針だ。

\*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)

\*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)

## プロジェクトマネジメントデザイン事業—売上高 39 億 64 百万円(前年同期比 2.6%増)、営業利益 8 億 48 百万円(同 46.7%増)

旧ソリューションデザイン事業から一部事業を移管した同セグメントにおいては、開発力とマネジメント力を掛け合わせた、強みである「実行型プロジェクトマネジメント」で案件が増加した。また、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た。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した。加えて、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横連携により相乗効果を発揮している点は今後も期待感が持てそうだ。

### デジタルインテグレーション事業—売上高 23 億 82 百万円(前年同期比 16.2%増)、営業利益 5 億 39 百万円(同 34.3%増)

旧フレームワークデザイン事業から名称変更した同事業においては、金融分野で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した。保険分野とネットバンキング案件でも引合いが増加中のようだ。また、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、事業の主力分野に成長している。なお、大手企業向けの受託開発案件の受注も進展。ラボ体制による保守・開発一体のサービスに加え、生成 AI を活用した高生産性施策の提案も進み、受注拡大に繋がっている。

### IT&DX サービス事業—売上高 53 億 75 百万円(前年同期比 7.6%増)、営業利益 6 億 78 百万円(同 6.5%増)

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や運用推進、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した。顧客の潜在的な課題を可視化(アセスメント)した上で、最適なメニューを組み合わせたオファリングサービスで、顧客内での新たな部門や新規顧客の開拓を推進。さらに、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した。

### ビジネスソリューション事業—売上高 84 億 53 百万円(前年同期比 19.4%増)、営業利益 7 億 7 百万円(同 17.4%増)

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した。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引き続き増大している。また、想定より案件顕在化が遅れていた 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した。

### DX&ストック型ビジネス事業—売上高 6 億 22 百万円(前年同期比 20.3%増)、営業利益 30 百万円(同 48.7%減)

「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している。さらに、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。ただし、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向けた積極投資を継続しており利益面では苦戦している。

### その他事業—売上高 1 億 35 百万円(前年同期比 43.3%減)、営業損失 20 百万円(前年同期は 3 百万円の利益)

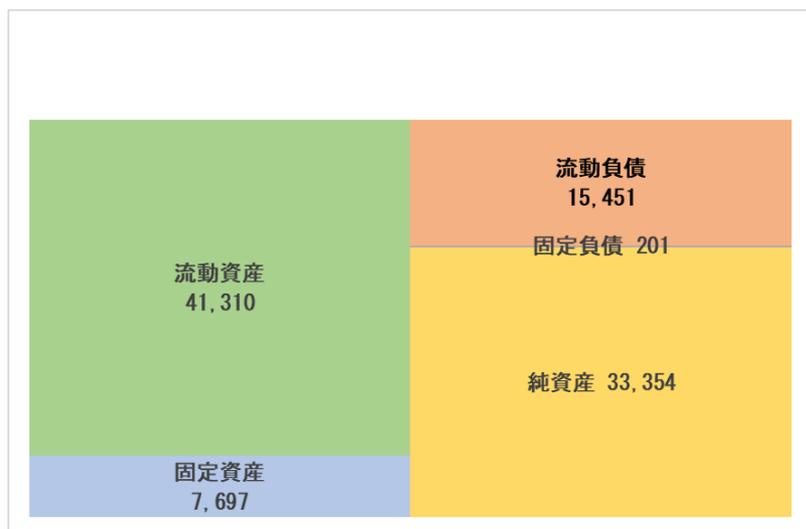
米国子会社では、次世代モビリティ事業と連携して営業活動を拡大させており、車載インフォティメント関連の開発業務を中心に着実に受注が増加した。完成車メーカーやサプライヤー向けに、日本と米国のそれぞれで日米連携を取りながらシステム開発を行い、業務の開発領域も拡大している。ゲーム開発等では、PC・スマホ向けゲーム『競馬伝説』シリーズの運営やスマホ・タブレット向けアプリの設計・開発を行っており、スマホゲーム『競馬伝説 PRIDE』において、リリース 3 周年を記念して新たな強化要素「併せ特訓」を実装し、豪華キャンペーン・ガチャをリリースした。受託ゲーム開発では主に開発案件の PMO 支援、全体の工数管理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注は順調に推移した。

## 2-3 財政状態

### ◎BS

	25年3月	25年6月		25年3月	25年6月
現預金	21,860	20,392	仕入債務	9,063	7,245
売上債権	18,605	17,056	未払金・未払費用	2,530	2,862
商品	2,053	1,907	未払法人税	2,167	850
流動資産	44,184	41,310	賞与引当金	2,068	981
有形固定資産	1,321	1,292	有利子負債	1,550	1,550
無形固定資産	169	151	負債	18,812	15,653
投資その他	6,087	6,253	純資産	32,950	33,354
固定資産	7,578	7,697	負債・純資産合計	51,762	49,007

\*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。

25年6月末の総資産は前期末との比較で27億55百万円減の490億7百万円。資産サイドでは、流動資産において現預金、受取手形、売掛金及び契約資産が減少。負債は、同31億59百万円減の156億53百万円。これは主に買掛金、未払法人税等、賞与引当金の減少が背景である。純資産は、同4億4百万円増の333億54百万円。自己資本比率は67.1%と前期末比4.4ポイント上昇。

## 2-4 最近のトピックス

### (1)「Canbus.」を第5回デジタル化・DX推進展に出展

同社は、2025年6月4日(水)～6月6日(金)の3日間、東京ビッグサイトで開催された「デジタル化・DX推進展」内の専門展示会「AI活用支援 EXPO」に出展した。出展の見どころは以下の通り。

#### ◇問い合わせ業務を効率化する「Canbus.AI」

「Canbus.AI」は、蓄積された業務データやノウハウからAIが瞬時に回答を生成するサービスだ。バラバラな業務データをノーコードプラットフォーム「Canbus.」に集約することで、AIが質問の意図を正確に理解し、自社規定や業務に精通した最適な回答を瞬時に生成することができる。これにより、問い合わせ業務の効率化と顧客満足度向上を実現可能だ。

#### ◇AI-OCRによる書類管理の効率化

契約書をはじめとする紙書類をAI-OCRでデータ化し、Canbus.に取り込むことで簡単に文書データベースを構築する。PDFはもちろん、画像ファイルも取り込み可能。さらに、Canbus.申請フォームにExcel、Word、テキストファイルが添付された場合でも、AIが解析し自動で項目とテキストを抽出する。これにより、これまで困難だった書類や画像内のキーワード検索や過去書類の参照が容易になり、必要な情報を瞬時に確認することが可能となる。請求書、領収書、報告書など、多様な紙書類に対応。

#### ◇製造現場向けプラットフォーム×AIによる製造現場の効率化

「Canbus.AI」と製造現場向けプラットフォーム「Canbus.Factory」との連携により、過去の設備トラブルに関する報告書や対応手順などのナレッジをAIが即座に提案。類似の事象発生時に、原因特定と復旧を迅速化し、生産ラインの停止時間を最小限に抑えることが可能。

#### ◇情報システム部門の「人材不足」を解決する「Canbus.Lab」

「Canbus.Lab」は、情報システム部門において深刻化している人材不足という課題に対し、業務効率化と生産性向上を支援するサービス。IT部門をチーム体制でバックアップするアウトソーシング支援と、高度な専門知識を提供するアドバイザー支援を組み合わせ、お客様のニーズに合わせた柔軟なソリューションを提供。

## (2)東海事業所の移転

2024年10月に東海地方での事業拡大、地域経済の活性化、雇用促進を目的として東海事業所を開設して以来、多くの顧客に支持されたことで、事業が着実に成長している。なお、同事業所について2025年7月14日付で、事業拡大のため下記の通り移転したと発表している。今回の移転により事業所を拡張し、モビリティ分野におけるソフトウェア開発を一層強化していく方針だ。

所在地:愛知県豊田市御幸本町1丁目

移転日:2025年7月14日

## 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%	89,600	100.0%	+7.2%
営業利益	12,067	14.4%	13,500	15.1%	+11.9%
経常利益	11,855	14.2%	13,500	15.1%	+13.9%
親会社株主帰属利益	8,480	10.1%	9,400	10.5%	+10.8%

\*単位:百万円

### 通期予想を上方修正。前期比7.2%の増収、同11.9%の営業増益予想

26/3期通期の会社計画を修正。第1四半期決算と同時に売上高を従来の891億円から896億円、営業利益は127億円から135億円、経常利益は127億円から135億円、親会社株主に帰属する当期純利益は88億50百万円から94億円にそれぞれ引き上げた。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だったが、上方修正に伴い15.1%と向上した。

なお、配当見直しは上期6円、期末6円の年間12円と前期比同額を見込む期初段階の想定に変更はない(予想配当性向45.6%)。

### 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

・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する。

### 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・評価設計まで一貫通貫で支援。

#### (2) プロジェクトマネジメントデザイン事業

方針: 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。

##### 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する。

##### 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を拡充する。

#### (3) デジタルインテグレーション事業

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、同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。

### 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。

## 4. 今後の注目点

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他、高付加価値の案件の受注が増加したことを背景に通期予想を上方修正した。第1四半期からの修正はサプライズが強かったとみられ、株価の面でも大きなインパクトとなった。成長投資が先行している DX&ストック型ビジネス事業については、数字上は苦戦気味に映るだろうが、トップラインの伸びが復活してきており、安心感に繋がっている印象だ。具体的な成果について、中間決算の説明会で確認したいところである。

また、米国との関税問題については、交渉で15%合意となった(日本時間の8月7日午後1時過ぎ発動予定)。自動車への追加関税についても引き下げとなる公算だが、依然油断はできない状態である他、日産自動車は経営再建計画「Re:Nissan」を発表するなど、依然として業界全体が慌ただしく、次世代モビリティ事業が成長エンジンとなっている同社としても推移を注視しておく必要がある。

## <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:2025年6月20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>

#### 【原則 2-4. 女性の活躍促進を含む社内の多様性の確保】

##### 【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/](https://www.systema.co.jp/sustainability/esg_society/)

#### 【原則 3-1. 情報開示の充実】

##### 【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。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)

#### 【原則 4-1. 取締役会の役割・責務(1)】

##### 【補充原則 4-1③ 最高経営責任者等の後継者の計画】

当社は、指名・報酬委員会を設置し、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ておりますが、現在のところ後継者計画は策定しておりません。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。

### <開示している主な原則>

#### 【原則 1-4 政策保有株式】

当社は、原則、政策保有株式として上場株式を保有しない方針であります。しかし、企業価値向上に向けて戦略上重要な協業および取引関係の維持発展等が認められる場合は、取締役会において個別銘柄ごとに保有目的、保有意義等を検証し、保有の適否を判断しております。

#### 【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](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](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

取締役候補者の選任・指名に当たっては、指名・報酬委員会の委員長が実績・人格・見識・能力等を総合的に判断した上で指名・報酬委員会に提案し、指名・報酬委員会において、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び、取締役会にその意見を提示しております。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](https://www.systema.co.jp/ir/library/general_meeting.html)

「有価証券報告書・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。

【原則 4-10 . 任意の仕組みの活用】

【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】

当社は、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ております。詳細は当報告書「II-1 機関構成・組織運営等に係る事項任意の委員会の設置状況、委員構成、委員長(議長)の属性」の補足説明に記載のとおりです。

【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15名で構成され、うち8名が社外取締役または社外監査役であり、いずれも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。

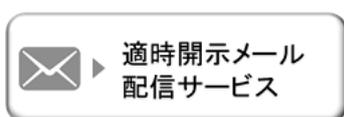
「ディスクロージャーポリシー」<https://www.systema.co.jp/ir/management/disclosure.html>

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.

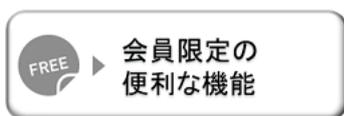
ブリッジレポート(システナ:2317)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、[www.bridge-salon.jp/](http://www.bridge-salon.jp/) でご覧になれます。



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。

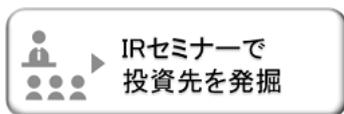
[>> ご登録はこちらから](#)



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](#)