

	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	
435円	357,455,827株	155,493百万円	24.0%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
13.0円	3.0%	28.98円	15.0倍	103.21円	4.2倍

*株価は2/6終値。26年3月期第3四半期決算短信より。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)	90,200	14,500	14,900	10,360	28.98	13.00

・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。

・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3四半期決算の概要、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3四半期決算概要](#)
 - [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3Q(累計)の売上高は前年同期比15.7%増の700億63百万円。25年3月期に業績のけん引役となった次世代モビリティ事業が依然好調を維持している他、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もそれぞれ2桁増収。プロジェクトマネジメントデザイン事業のみが減収。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、カバーした形だ。売上高総利益率は26.4%と前年同期から1.2pt改善。売上高販管費率は同0.9pt低下の9.9%となった。
- 業績予想に変更は無い。26/2期の売上高は前期比7.9%増の902億円、営業利益は同20.2%増の145億円を予想している。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推進を目指す。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などに取り組む一方、採用方針については、経験者採用に軸足を移すことで教育・研修の効率化と採用ミスマッチの低減を図っていく方向に変化する。配当は前期比1円/株増の13.00円/株を見込む。予想配当性向は44.9%。
- 第3四半期の進捗率は売上高77.7%、営業利益79.7%。例年と比較するとどちらも高水準である。現時点では業績予想に変更は無いが、好調が継続している収益性の極めて高い次世代モビリティ事業を中心に、最終第4四半期にどこまで売上・利益を積み上げていくことができるか注目していきたい。

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4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いく考え。

1-1 事業内容

「次世代モビリティ事業」「プロジェクトマネジメントデザイン事業」「デジタルインテグレーション事業」「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。各セグメントの事業内容や主力分野の変化に伴い、26年3月期において「報告セグメント」の組替と一部名称の変更を行っている。

◆次世代モビリティ事業

完成車メーカーやサプライヤー向けを中心に、自動車業界へのエンジニアリングおよびMaaSなどの自社サービスの提供を主な業務とする。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&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51.0%-東京都49.0%	・データ入力、大量出力、メーリング、発送代行、事務代行、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)
	株式会社ティーイーエスオペレーション	株式会社ティーイ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100.0%	・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 Ga Ya 7,500万円 100.0%	・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
	MINGAL	株式会社ミંગ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	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
	THINKLOGIC	株式会社シンクロジック 3,750万円 GaYa32.0%	・PC・スマートフォン向けオンラインゲーム開発、組み込みソフトウェア開発、オープン系ソフトウェア開発
海外連結子会社▶	systema	Systema America Inc. 2,800万米ドル 100.0%	・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 100.0%	・ソフトウェア開発・品質評価 ・運用・保守 ・ITサービス全般
	ProVision VN	ProVision VN Co.,Ltd. 20万米ドル ProVision100.0%	・日本国内向けおよび海外向けソフトウェア開発リソースのアウトソーシング事業 ・海外向けデジタルコンテンツの開発および販売事業
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)

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	90,200	94,700	102,760
営業利益(百万円)	12,067	14,500	13,800	16,000
営業利益率	14.4%	16.1%	14.6%	15.6%

2. 2026年3月期第3四半期決算概要

2-1 連結業績

	25/3期3Q(累計)	構成比	26/3期3Q(累計)	構成比	前年同期比
売上高	60,564	100.0%	70,063	100.0%	+15.7%
売上総利益	15,268	25.2%	18,474	26.4%	+21.0%
販管費	6,553	10.8%	6,911	9.9%	+5.5%
営業利益	8,714	14.4%	11,563	16.5%	+32.7%
経常利益	8,600	14.2%	12,404	17.7%	+44.2%
四半期純利益	5,917	9.8%	8,603	12.3%	+45.4%

*単位:百万円。四半期純利益は、親会社株主に帰属する四半期純利益。

前年同期比15.7%の増収、同32.7%の営業増益

売上高は前年同期比15.7%増の70億63百万円。25年3月期に業績のけん引役となった次世代モビリティ事業が依然好調を維持している他、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もそれぞれ2桁増収。プロジェクトマネジメントデザイン事業のみが減収。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、カバーした形だ。売上高総利益率は26.4%と前年同期から1.2pt改善。売上高販管費率は同0.9pt低下の9.9%となった。

2-2 セグメント別動向

	25/3期 3Q	構成比・利益率	26/3期 3Q	構成比・利益率	前年同期比
次世代モビリティ	3,943	6.5%	5,476	7.8%	+38.9%
プロジェクトマネジメントデザイン	11,632	19.2%	11,597	16.6%	-0.3%
デジタルインテグレーション	6,468	10.7%	7,579	10.8%	+17.2%
IT&DX サービス	15,339	25.3%	16,548	23.6%	+7.9%
ビジネスソリューション	20,982	34.6%	26,777	38.2%	+27.6%
DX&ストック型ビジネス	1,913	3.2%	1,990	2.8%	+4.0%
その他	573	0.9%	581	0.8%	+1.4%
調整額	-290	-	-488	-	-
連結売上高	60,564	100.0%	70,063	100.0%	+15.7%
次世代モビリティ	1,412	35.8%	2,312	42.2%	+63.7%
プロジェクトマネジメントデザイン	1,823	15.7%	2,571	22.2%	+41.0%
デジタルインテグレーション	1,432	22.1%	1,867	24.6%	+30.4%
IT&DX サービス	2,044	13.3%	2,311	14.0%	+13.0%
ビジネスソリューション	1,691	8.1%	2,394	8.9%	+41.6%
DX&ストック型ビジネス	325	17.0%	150	7.5%	-53.8%
その他	-15	-	-44	-	-
連結営業利益	8,714	14.4%	11,563	16.5%	+32.7%

*単位:百万円

次世代モビリティ事業

売上高 54 億 76 百万円(前年同期比 38.9%増)、営業利益 23 億 12 百万円(同 63.7%増)

自動車業界における SDV 化の加速を背景に、コックピット領域からバックエンドに至るまでソフトウェア開発需要が拡大した。国内主要完成車メーカーとの直接取引が順調に推移したほか、米国子会社を通じた北米市場での案件創出も進展。UX デザインやアジャイル開発の強みを活かし、最上流の企画・要件定義段階から一貫して支援できる体制を構築したことで、受注と稼働の安定化を実現した。引き続きモビリティソフトウェアの Tier1 相当の役割を見据え、体制・プロセスの強化と国内外の連携を並行して進め、同事業のサービス提供範囲の拡大を図る方針だ。

プロジェクトマネジメントデザイン事業

売上高 115 億 97 百万円(前年同期比 0.3%減)、営業利益 25 億 71 百万円(同 41.0%増)

次世代通信および AI 領域において、実行体制の強化に向けたリソース再配置を実施した。通信分野ではシステムインフラ基盤の刷新に伴う移行支援を、AI 分野では生成 AI を活用したプラットフォーム再構築や PoC(概念実証)といった上流工程への関与を拡大した。戦略策定から現場での実務完遂までを一気通貫で支援する「実行型」の推進体制が評価され、収益性は高水準で推移した。

デジタルインテグレーション事業

売上高 75 億 79 百万円(前年同期比 17.2%増)、営業利益 18 億 67 百万円(同 30.4%増)

金融・公共・法人の各分野で DX ニーズを確実に捕捉し、業績の拡大につなげた。金融分野では、保険領域を中心に基幹システムのモダナイズ案件が拡大し、セグメントの売上を牽引した。公共分野では中央省庁関連の案件が堅調に推移し、法人分野においてもホストマイグレーションや生成 AI 活用案件が伸長した。生成 AI を活用した AI 駆動開発による生産性向上にも着手し、技術力の強化を一層推進している。

IT&DX サービス事業

売上高 165 億 48 百万円(前年同期比 7.9%増)、営業利益 23 億 11 百万円(同 13.1%増)

企業のデジタルビジネス化に向けた投資意欲の高まりを受け、業務プロセスの最適化や「伴走型 PMO サービス」への引き合いが継続している。DX 検証サービスにおいてはエンタープライズ領域へのシフトを進めた。特例子会社での BPO 業務も適材適所化により受注が拡大した。

BRIDGE REPORT



ビジネスソリューション事業

売上高 267 億 77 百万円(前年同期比 27.6%増)、営業利益 23 億 94 百万円(同 41.6%増)

2025年10月のWindows 10サポート終了に伴うPCリプレース案件が大幅に増加した。あわせて、クラウドへのリフト&シフト案件やRPA、セキュリティ関連のシステムインテグレーション受注も堅調に推移した。

DX&ストック型ビジネス事業

売上高 19 億 90 百万円(前年同期比 4.0%増)、営業利益 1 億 50 百万円(同 53.8%減)

ノーコード DX プラットフォーム『Canbus.』において、大手企業からの導入が好調に推移したほか、医療業界向けパッケージの受注も着実に積み上がった。利益面では、将来の契約数拡大を見据えた開発機能の強化や、顧客基盤の拡充に伴うサポート体制の維持・強化を優先的に進めた結果、減益となった。

その他事業

売上高 5 億 81 百万円(前年同期比 1.4%増)、営業損失 44 百万円(前年同期は 15 百万円の損失)

米国子会社における車載関連の開発受注が着実に増加したほか、株式会社 GaYa では『競馬伝説』シリーズの運営活性化に向けた施策が奏功した。グループ全体のシナジー強化と受託開発のPMO支援も安定した。

2-3 財政状態とキャッシュ・フロー

◎BS

	25年3月	25年12月		25年3月	25年12月
現預金	21,860	24,297	仕入債務	9,063	6,761
売上債権	18,605	18,149	短期借入金	1,550	1,550
商品	2,053	758	未払金・未払費用	2,530	2,946
流動資産	44,184	47,001	未払法人税	2,167	1,910
有形固定資産	1,321	1,353	賞与引当金	2,068	922
無形固定資産	169	171	負債	18,812	16,119
投資その他	6,087	4,965	純資産	32,950	37,372
固定資産	7,578	6,490	負債・純資産合計	51,762	53,492

*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9月末の総資産は前期末比17億29百万円増の534億92百万円。資産サイドでは、流動資産において現預金が増加した一方、固定資産において投資有価証券が減少。負債は、仕入債務の減少などで同26億92百万円減の161億19百万円。純資産は、同44億22百万円増の373億72百万円。自己資本比率は69.0%と前期末比6.3ポイント上昇。

BRIDGE REPORT



◎キャッシュ・フロー

	25年3月期3Q	26年3月期3Q	増減
営業CF	4,843	7,619	+2,776
投資CF	287	1,186	+899
フリーCF	5,130	8,805	+3,675
財務CF	-13,975	-4,303	+9,672
現金・現金同等物	21,253	25,985	+4,732

*単位:百万円

税金等調整前四半期純利益の増加等で営業CFのプラス幅は拡大。有価証券の取得による支出が前年同期より減少したことなどから投資CFのプラス幅も拡大し、フリーCFは大幅なプラス。自己株式の取得による支出が大幅に減少し財務CFのマイナス幅は縮小。キャッシュポジションは上昇した。

2-4 トピックス

(1)AI データセンター構想の共同検討を開始

2025年12月、Super Micro Computer, Inc.(米国カリフォルニア州)および三重県志摩市と、次世代AIサーバを活用した分散型データセンター構想に関する共同検討を開始したと発表した。AI社会における膨大な計算需要の増大に対応するとともに、地域インフラを活用した環境配慮型データセンターの新モデルを創出することを目的としている。

各主体が明確な役割分担のもとで連携し、事業化に向けた検討を進める。志摩市は、データセンター用地や休眠施設の提供などのインフラ支援、および立地に対する補助制度の提案・運用を、SUPERMICRO社は、NVIDIA GPUを搭載した水冷式AIサーバおよびコンテナ型データセンターを供給し、高効率な冷却技術と安定稼働を支える技術支援を行う。システナは、AIサーバの設置・工事・運用・保守を含むシステムインテグレーションを統括し、企業のAIインフラ導入を支援する。また、SUPERMICRO社の水冷GPUサーバ技術を活用し、自社のクラウドインテグレーション事業およびAIプラットフォーム事業とのシナジーを図りながら、地方分散型AIインフラ事業の検討と構想推進を担う。

(2)「PMO アワード™ 2025」にて「優秀賞」を受賞

2025年12月、一般社団法人日本PMO協会が主催する「PMO アワード™ 2025」において、「優秀賞」を受賞した。

「PMO アワード™ 2025」は日本におけるプロジェクトマネジメントオフィス(PMO)の普及と発展を目的として、優れたPMO活動の表彰を通じてベストプラクティスを共有する国内唯一のAward。

システナでは、個人の経験に依存しがちな「属人的なスキルやノウハウ」を再現性のある「組織知」へと転換することを目的に、人材育成体系の抜本的な改革を推進してきた。主な取り組みとしては、実績・経験等の個人知の言語化による必要スキル整理、人材指標及び育成体系の策定によるキャリアパス明確化、階層別研修の開発・実施と受講者間のネットワーク形成など。こうしたPMO人材の育成を通じた組織力の強化と、その手法の応用可能性の高さが評価され、2025年度の「優秀賞」に選出された。

(3)「スポーツエールカンパニー2026 ブロンズ」に認定

2026年1月、スポーツ庁が認定を行う「スポーツエールカンパニー2026」に認定された。今年で6年連続の認定。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いることが評価され、昨年に引き続き「Bronze(ブロンズ)」認定となった。

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	進捗率
売上高	83,621	100.0%	90,200	100.0%	+7.9%	77.7%
営業利益	12,067	14.4%	14,500	16.1%	+20.2%	79.7%
経常利益	11,855	14.2%	14,900	16.5%	+25.7%	83.2%
当期純利益	8,480	10.1%	10,360	11.5%	+22.2%	83.0%

*単位:百万円

前期比 7.9%の増収、同 20.2%の営業増益予想

業績予想に変更は無い。売上高は前期比 7.9%増の 902 億円、営業利益は同 20.2%増の 145 億円を予想している。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推進を目指す。

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などに取り組む一方、採用方針については、経験者採用に軸足を移すことで教育・研修の効率化と採用ミスマッチの低減を図っていく方向に変化する。

配当は前期比 1 円/株増の 13.00 円/株を見込む。予想配当性向は 44.9%。

3-2 セグメント別の取組み

※前回レポート(26年3月期上期)を再掲

(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・評価設計まで一気通貫で支援。

(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利活用、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)後のインフラビジネスの強化。

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提案を強化し、導入時のインテグレーション支援もセットで拡大。

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。

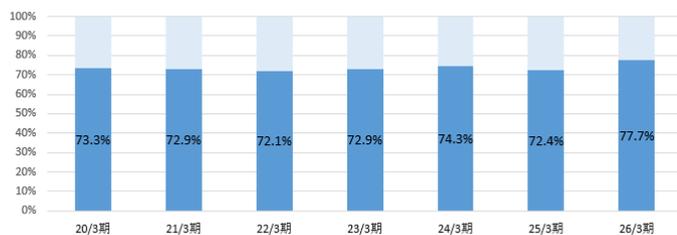
3. DX/AI の伴走支援の強化

・システム部門や DX 推進部門の支援をはじめ、AI 活用のユースケースの選定および PoC 支援から全社導入までの一連の伴走サービスを展開。

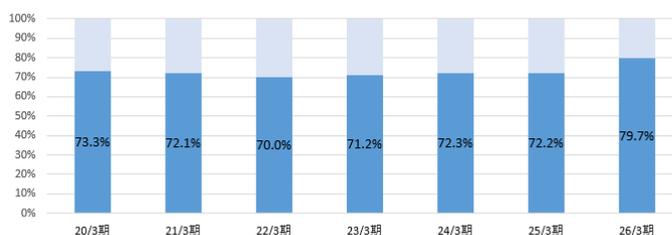
4. 今後の注目点

第3四半期の進捗率は売上高 77.7%、営業利益 79.7%。例年と比較するとどちらも高水準である。現時点では業績予想に変更は無いが、好調が継続している収益性の極めて高い次世代モビリティ事業を中心に、最終第4四半期にどこまで売上・利益を積み上げていくことができるか注目していきたい。

第3四半期進捗率（売上高）



第3四半期進捗率（営業利益）



* 20/3期から25/3期は通期実績に対する第3四半期（累計）の比率

<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/

【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

【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

「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

「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。

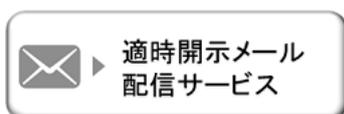
「ディスクロージャーポリシー」 <https://www.systema.co.jp/ir/management/disclosure.html>

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.

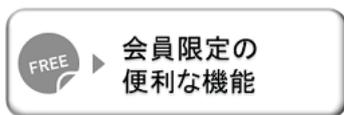
ブリッジレポート(システナ:2317)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



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。

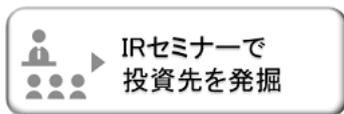
[>> ご登録はこちらから](#)



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](#)