

株式会社システムナ

証券コード：2317

第40期

株主通信

2021年4月1日～2022年3月31日

Link People for
Happiness



 systemena

事業概要

7つの事業が連携しALLシステナとして、ITに関する幅広い領域で企画から保守までの**トータル・ソリューション・サービス**を提供しています。

売上高 **65,272** 百万円

営業利益 **9,106** 百万円

経常利益 **8,578** 百万円



トータル・ソリューション・サービス

企画・提案

設計

開発・構築

導入

教育

ヘルプデスク

運用・保守

各事業の概況

ソリューションデザイン事業



自動運転・車載システム、通信事業者サービス、社会インフラ関連システム、スマートフォンやWebアプリなどの開発、ロボット・人工知能・IoTを使った組み込み開発など各種システム、サービスの企画から設計・開発・検証・運用までを一貫してサポートしています。

主要顧客：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

フレームワークデザイン事業



金融機関（損保・生保・銀行）をはじめ、産業系・公共系などの幅広い業種向けに、基幹・周辺システムの開発および基盤系システムの設計・構築を行っています。

主要顧客：損保、生保、銀行、一般事業法人

ITサービス事業



システムやネットワークの運用・保守・監視、ヘルプデスク・ユーザーサポート、データ入力、大量出力、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・品質評価など、ITに関する様々なアウトソーシングサービスを行っています。

主要顧客：電機メーカー、銀行、外資系企業、官公庁、インターネットビジネス企業

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、ソフトウェアなどのIT関連商品を企業向けに販売しています。また、基盤構築、仮想化など、IT機器に関連した最新のサービスやプロダクト導入サービス（RPA・BIツールなど）の企画・開発・提供をしています。

主要顧客：電機メーカー、外資系企業をはじめとする一般事業法人

クラウド事業



自社サービス『Canbus./キャンバスドット』、『Cloudstep』、『Web Shelter』の提供および『Google Workspace』、『Microsoft 365』などクラウド型サービスの提供・導入支援を行っています。

主要顧客：一般事業法人（中堅から大企業まで）

海外事業



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、最新技術やサービスの動向調査および事業化を行っています。

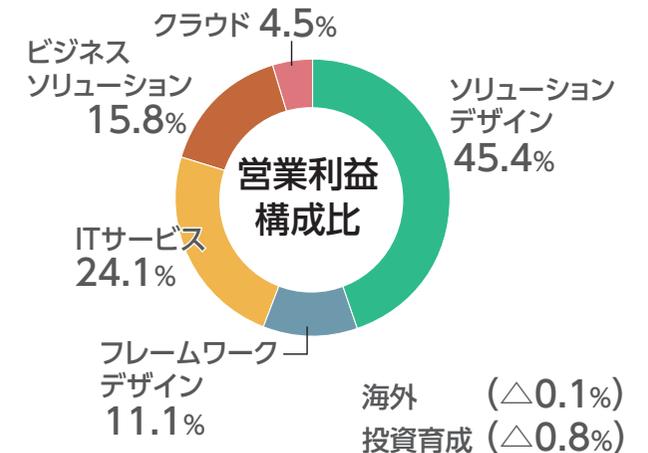
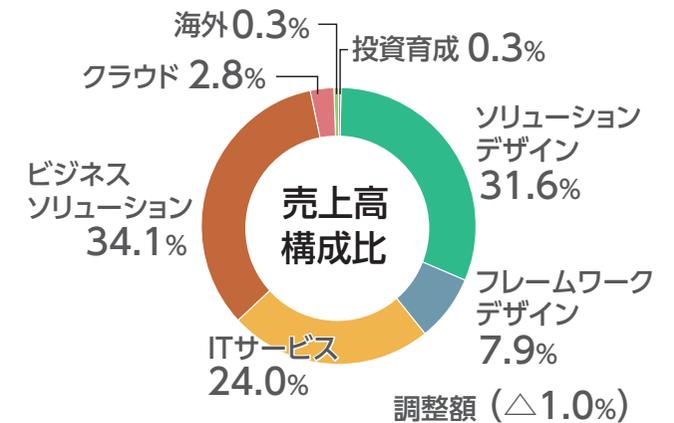
主要顧客：日系企業、アメリカ企業、通信キャリア、通信機器メーカー

投資育成事業



子会社（株式会社ONE Tech Japan）を通じてIoTサービスを中心とした新規事業を行っています。

子会社（株式会社GaYa）を通じて、スマートフォン向けソーシャルゲームの企画・開発・提供を行っています。



当連結会計年度において経営管理区分を見直し、次のように報告セグメントの区分を変更しております。「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しております。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」に区分変更しております。



代表取締役社長
三浦 賢治

ごあいさつ

当社は2022年4月より第41期に入りました。多くの株主様に支えられ、今のシステナがあることに、あらためて感謝いたします。

私たちを取り巻く世界情勢は、新型コロナウイルス感染症の感染拡大に加えて、ウクライナでの紛争の影響もあって、より不安定かつ不透明な状況であります。世界規模で進んだ分業化がもたらす逆流は、インフレ化の大きな波となって押し寄せる様相を呈しており、足元の経済状況にも多大な影響を与えてくるであろうと予測されます。

そうした状況のなかで推進していた第二次中期経営計画ですが、想定される経営環境に対応したオールシステナの経営資源の再配置と投資計画を織り交ぜた骨太の計画に再編成し、2025年を最終年度とする中期経営計画に刷新しました。

主力4セクターはそれぞれ事業の強みを最大限に活かしつつ連携し、また投資計画についても進取性と特徴をもたせて、ニューノーマルの世界に向けた新たな一歩を力強く歩みだしております。

システナはこれまでの40年の歴史で培った経験、知見、ノウハウを活かして時代の変化に柔軟に対応してまいります。

お客様や株皆様のご期待に真摯にお応えしながら、様々な改革とより将来性と付加価値の高い事業への転換を図るとともに、常に時代の半歩先を行くオールシステナの魅力ある成長エンジンを創造してまいります。

今後も「基本に忠実に」業務に取り組み、お客様の事業をしっかりとご支援し、日本経済を底辺から支えてゆく所存でございます。

「経営理念・行動基準」に掲げている通り、「世の中にエネルギーを与えるため」「誰かをハッピーにするため」に、これからも全社一丸となって取り組んでまいります。

株主の皆様におかれましては、引き続きご支援とご鞭撻を賜りますよう、よろしく申し上げます。

経営環境と経営方針

当社は今年(2022年)、第41期を迎えることができました。これもひとえに株主様の日頃のご支援とご鞭撻の賜物であり、心から感謝申し上げます。

世界を未曾有の混乱に陥れた新型コロナウイルスですが、ワクチン接種率の向上とともに重症化リスクも軽減し、いよいよアフターコロナに向けて積極経営に舵を切る時が近づいております。しかしながら、新たな脅威として、ウクライナ紛争が勃発し、サプライチェーンの混乱から、半導体を始めあらゆる商材が不足し、世界は一気に高インフレ社会へと変貌しております。

デフレとインフレでは、経営手法もビジネススタイルも大きく変わります。物の価値が下がるデフレ時は後発有利ですが、インフレ時の経営は先手必勝が有効な戦略と考えます。しかし、高コストのインフレ下でやみくもに先手を取りに行けば命取りになります。

どこで先手を取るかが重要なポイントであり、今まで以上に経営資源の配分と投資分野の高度な選択と集中が必要であると考えます。

このような経営戦略に沿って、当社の経営の基本方針である事業のスクラップ&ビルドを更に加速し、成長分野の中でも強みを活かし、勝てるマーケットへの経営資源の迅速な投入を行ってまいります。

当社は、2025年3月期を最終年度とする中期経営計画を推進中ですが、激変した経営環境においても目標を変えることはありません。目標である売上高1,010億円、営業利益152億円の達成に向けて、インフレを恐れるのではなく、逆に飛躍のチャンスに変えてまいります。

システナグループ総力を挙げて、新型コロナウイルスで傷ついた日本経済の再生のために、全力で取り組み、貢献してまいります。

末筆になりましたが、新型コロナウイルスにより亡くなられた方々のご冥福を心よりお祈り申し上げますとともに、ウクライナ紛争の早期解決と、世界が平和であることを心より願っております。



代表取締役会長
逸見 愛親



システナの価値創造のあゆみ

中長期的な取り組みについて

代表取締役社長 三浦 賢治



システナは時代とともにスクラップ・アンド・ビルドを繰り返すなかで、ひとつの色に染まらず、その技術をしっかりと継承してまいりました。

御社は「当社事業はサービス業である」と標榜していらっしゃいます。その考えに至るまでの御社の歩みについてお聞かせください。

当社の前身であるヘンミエンジニアリング株式会社の設立は、今から約40年前の1983年です。前後しますが、「ジャパン・アズ・ナンバーワン」(1979年刊)、「NOと言える日本」(1989年刊)など、今では考えられないタイトルの書籍が出版された時代です。

そして、時代はやがてMS-DOSなどパソコン、組み込みソフトの黎明期に入り、そのなかで当社はアッセンブラなど機械言語に自身の強みを見出していきます。

さらにスーパーコンピュータに続いて、オフィスコンピュータ…、オフィスのなかにコンピュータが現れて、そしてラップトップが一般に普及するとともにパーソナ

ルコンピュータに時代は移っていく。つまり、ITが身近になった時代です。そして、コンピュータの小型化とともにLSIや半導体が世の中に一気に出てきました。LSIや半導体とは何かと申しますと、要はICチップにソフトウェアを焼き付けた装置です。冷蔵庫にそのICチップを組み込んで、温度をソフトウェアが管理してくれるなど、家電製品は飛躍的に機能が向上しました。同様にICチップの進化によって、ウォークマンのようにオーディオ再生装置を小型化し、ポータブルに持ち歩ける世の中がやってきたのです。そして、そこには新しい仕事と市場があり、技術により差別化を図ることができました。そのような技術者は当時世の中に多くおりませんでしたから、技術者一人ひとりが輝ける時代でした。

その後、当社が大きく成長したのは、携帯電話の進

歩です。それが現在のソリューションデザイン事業です。しかし、2007年のiPhone登場で、国内携帯メーカーは低迷期に入ります。そうすると、企業はその技術を使って経営資源の再配置を図らないといけなくなります。要素技術は一緒ですから、今スマホの中に入っているお財布機能や車のインパネの中に入っている車載機能へと変わっていったのです。つまり、メーカーも事業を起こしたり畳んだりしているわけです。そうしたなかで、付加価値をつけてビジネスを継続するためには、当社においても1回壊して、優位性を加えて再構築することを当たり前のこととして行わないといけません。これが当社の呼ぶ「スクラップ・アンド・ビルド」で、トライ・アンド・エラーとは大きく意味が異なり、むしろ価値における破壊と創造という意味合いが強いかと思

います。

当社が1991年のバブル崩壊、2000年のITバブル崩壊、2008年からのリーマンショックを乗り越え、生き残ってきたのは、このスクラップ・アンド・ビルドを繰り返してきたからです。そして、当社は時代とともにスクラップ・アンド・ビルドを繰り返すなかで、ひとつの色に染まらず、その技術は姿とかたちを変えながらしっかりと継承してきたといえます。そしてもうひとつ、お客様との一朝一夕でない付き合いで培ってきた信用、信頼という財産が当社にはあります。もともとシステナは黒子としてお客様に寄り添って、お客様が製品を世の中に出していくことをずっと支援してきました。当社が花形的なプロジェクトを受注できているのは、お客様が求めるところの一番近くにいつもいたからであり、長いお客様との信用・信頼関係のなかで、真のビジネスパートナーとして、システナが認められている証であると思っています。日本のものづくりを長年担ってきた製造業においてシステナと働きたいと仰ってくださるファンづくりをこれまでも行ってきましたし、これからも行っていきたくと思っています。

こうして年月を経て、IT技術は今や電気、ガス、水道と肩を並べるインフラになってきています。それとともに、我々の技術用途も広がってきています。生存確認、老老介護、過疎化なども含めて、様々なことを担うようになってきています。そのため、都市部より地方自治体ではITの導入が喫緊の課題となっています。また、昨今お年寄りの運転による交通事故が増えています。オートパイロットであれば起こっていません。ITは様々な分野において、今後より一層社会的な役割と責任を担い、人の命を救うことにつながっていくでしょう。

御社の40年の歩みを語っていただきましたが、40年後の御社のあるべき姿についてお聞かせください。

今の新入社員が定年の時は、だいたい2060年ごろでしょう。彼らに当社でどのように貢献して欲しいかと申しますと、漠とした言葉ですが、システナには強い組織であってほしいと思います。強さとは変化に対してしなやかに対応できる能力です。2060年はどんな時流になっているかわかりませんが、必ずITが必要とされていることだけは容易にわかります。そのとき何が必要とされているか、使われているトレンドは何か、それを探り当てられる企業が変化に対応して生き残るでしょう。柔軟に対応できるシステナであってほしいですし、その土台を今作っているつもりです。そして、40年後の世界においても様々な局面で当社が求められるためには、これまで長年取り組んできたお客様に寄り添うという姿勢をさらに進化させる必要があります。企業は拡大が進むと、とかくその原点を忘れがちです。

ですから、こうしたことを自ら戒める意味も含めて、会長の逸見がよく申しております「自分たちはサービス業だ」という言葉を噛みしめる必要があります。真摯にサービス業というものを考えると、技術力だけでなくお客様に寄り添うマインドも含めた、サービスの提供が非常に重要だと思うのです。つまり、ちまたにあふれているITのうたい文句であるテクノロジー、フューチャーではなく、当社に地下水脈のように連綿と流れている、逸見が作ったサービスの精神です。だからこそ、どんなところへも転戦していけるのです。そして、常にお客様に寄り添ってきた当社の姿勢は、大きな強みになっています。

そうしたなか、今、世の中がコロナを起点にして大きく変わってきています。それによって、人にフォーカスされたり、より持続可能なものが要求されてくるなかにおいても、ITはインフラになってきているといえます。テレビ

やマスメディアではなく、一人ひとりが発信する能力が非常に高まっています。それは何かといえば、ラストワンマイルです。当社は、ITインフラにおいてプロダクトと人々をつなぐラストワンマイルを担うとともに、お客様に寄り添うサービスを通じて「困ったときにはシステナ」と呼ばれるよう、さらなる深化に取り組んでまいります。

では、御社の人材投資についてのお考えをお話してください。

我々が設備投資を行う先はまず人材になります。今回、当社は大量採用に踏み切りましたが、当社独特の機動力の現れと自負しています。当社事業はサービス業ですから、当社は「おはようございます」の挨拶から始まり「ありがとうございました」、「お疲れ様でした」など、心の通った関係を非常に重要視し、創業以来今の今まで継承してきましたし、これからも継続してまいります。

また、当社は、お客様が何を目標そうとしているのかということをも最も重要視しています。お客様が何をしたいのかしっかりとヒアリングして、それを実現するために提案します。それは、お客様の1歩先を行くというよりは、ほんの半歩先を行く感じです。当社はそうした気遣いのできる人材を求めています。

最後に株主の皆様メッセージをお願いします。

当社は時代の変化に機動力をもって末長く応えていきたいと考えている会社です。上場以来、掲げた目標はいつも達成してまいりました。そして、時代が変わるなか、メインの事業をこれだけスクラップ・アンド・ビルドできる会社も少ないと思います。今後の中期経営計画、そしてさらに活躍するフィールドが広がることをぜひご覧いただきたいと思っています。

株主の皆様には今後とも末永いご支援を賜りますようお願い申し上げます。

人材に対する取り組みについて



日本の人口が減少し少子高齢化が加速していく現代日本において、当社は永続的な成長を常に考えながら事業を営んでいます。

人材採用は、短期的な視点でのニーズもありますし、現在推進している中期経営計画の達成にも結びついていますが、10年後、20年後を視野に入れた未来のシステナの中核社員や幹部候補も見据えて、しっかり資本を投下して採用・育成していくことが大きなテーマになっています。

現在、人口減少・少子高齢化によって様々な社会問題が出てきています。消費者、すなわち顧客の減少により企業の業績が減退する問題、労働者の減少による人手不足と、それに伴い生活者の利便性や安全性が損なわれていく問題、また様々な社会保障制度の維持など、それらを解決していく方法としてIT化があります。つまり、IT化を推進する大きな目的は、企業や社会が抱える問題を解決し、便利で安全な社会を維持すること、更にはより良い世の中を創造していくことにあります。当社ではそれを担う人材を育成していくことが、ひいては社会貢献に結びつくと考え、積極的に取り組んでいます。そして、様々な業界、企業の生産性向上、事業拡大、新しい製品やサービスの創出を積極的にご支援させていただいています。

現在、約6,000社を超えるお客様から日々様々なご相談を

いただいておりますが、すべてのお客様のご要望にお応えするだけの力が当社にはまだ十分に備わっていませんので、人材をしっかりと確保し育成していかなければなりません。

そして、問題解決が当社の役割である以上、問題を抱えているお客様の本当の意図を掴んで解決へと導くことができなければ、どんなに高度なシステムを作っても意味がありません。また、コミュニケーションを取りながらチームでプロジェクトを進めていく中で、仕事を成功に導くためにはヒューマンスキルが重要です。IT技術力だけ優れていればいいわけではなく、幅広く人と関わりながら、ものごとを的確に判断し進めていける人材の育成に取り組んでいます。そういった人材の育成は非常に時間がかかりますが、多種多様な人がチームを組んで連携するからこそ、総合力のあるチームになります。それは「仕事力」とも呼べるものです。業界・職種に関係なく「仕事のできる人」はどの分野にも存在しますが、それはやはり、総合力で解決していく人だと考えます。若い人たちにそうした力をどう身につけていってもらうかが大きなポイントになります。当社では技術研修のみならず、ヒューマンスキル研修、マネージメント研修、リーダーシップ研修など、様々な角度の研修カリキュラムを用意しています。

当社がこうした人間的な部分を非常に重視するのは、仕事をするうえで当社は自らをサービス業と考えていることにも

よります。自分たちは、目の前のお客様や困っている人に手を差し伸べて、問題を解決するサービス職なんだという意識を持って、言動でも表さなければなりません。そのためには、話しやすい雰囲気を作ってお客様の悩み相談に乗り、相手の立場に立って考え、的確な解決策を提案することができる人材が求められます。当社の社員教育も、そのような人材の育成を意識して行っています。

また、これらの考え方を基盤とした社風を醸成し、愛社精神と一体感をどう育むかも重要です。社員一人ひとりが帰属意識を強く持ち、団結した会社を作っていくには、共通の目標が必要です。当社の社員全員の共通の目標は、経営理念です。そして、社員みんなが本気でその経営理念の実現に向けて仕事に取り組む、その気運を作っていくことが、非常に大切です。共通の目標、志が、人をしっかりと結びつけ、仕事へのモチベーションを高めていきます。

ITは単なる手段です。当社が目指すのは、たくさんの人を元気にすること、笑顔にすること、ハッピーにすることです。どんな仕事も結局そのためにあると私たちは思っています。これはごく当たり前のことなのですが、とかく忘れがちです。常にそれを忘れないように、私たちは経営理念、行動基準を掲げて、日々自らに言い聞かせ、実践しています。

コーポレートコピー

Link People for Happiness

経営理念

心に残る仕事を通じて、
お客様に愛され、
社会に親しまれ、
日本のあしたにエネルギーを！
システナは日本を代表する IT 企業となり、
世界経済の発展に貢献します。

行動基準

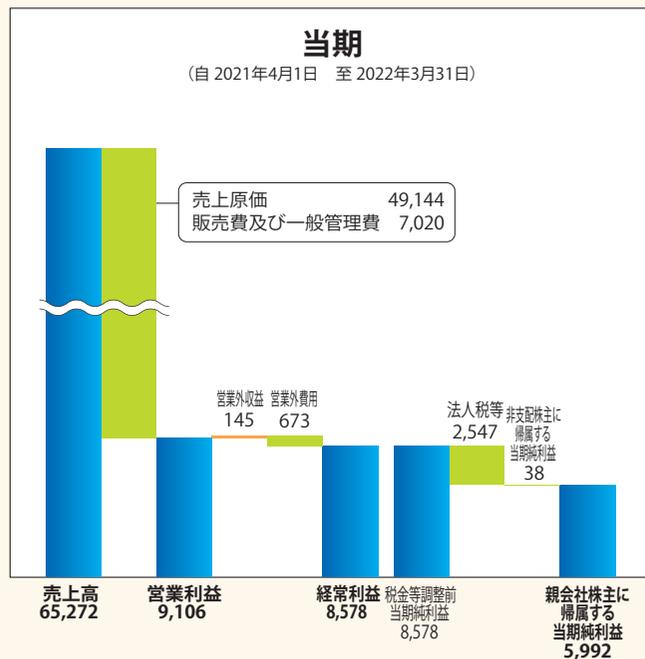
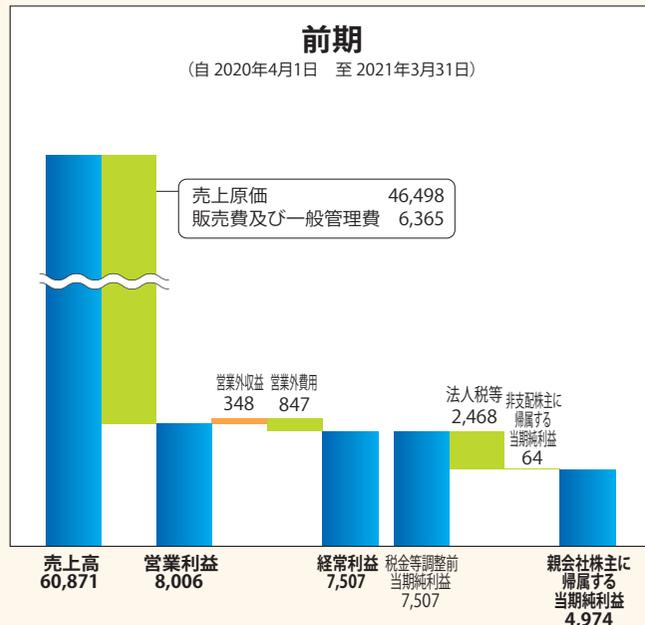
おもてなしの「心」を育て、
ものづくりの「技」を磨き、
やりきるための「体」をつくる。
私がガンバレば、ハッピーになる人がきつという。



財務諸表(連結)

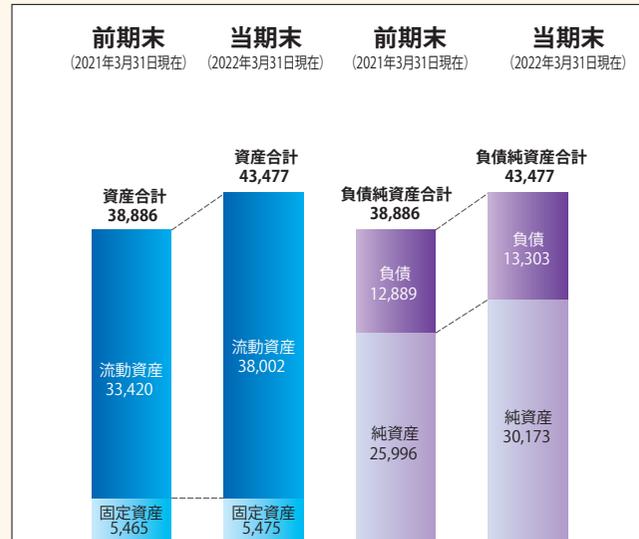
連結損益計算書の概要

(単位:百万円)



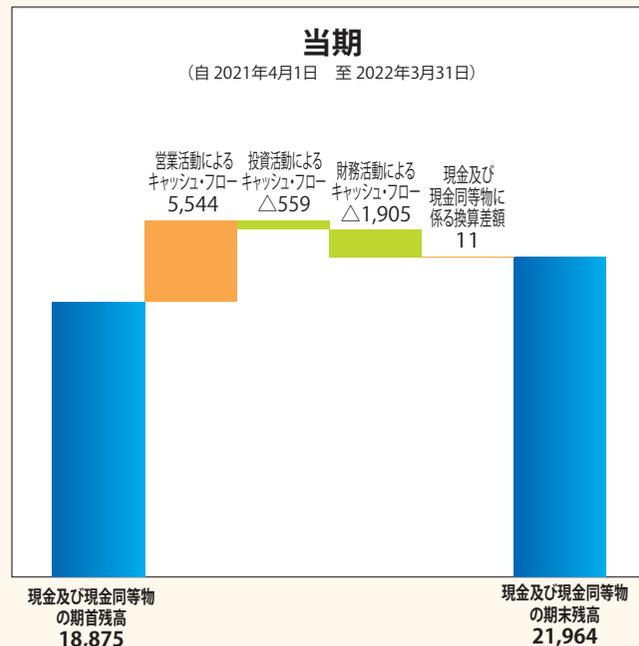
連結貸借対照表の概要

(単位:百万円)



連結キャッシュ・フロー計算書の概要

(単位:百万円)



会社の概況

会社概要 (2022年4月1日現在)

社名 株式会社システナ
 設立 1983(昭和58)年3月
 資本金 15億1,375万円
 従業員数 単体：4,117名
 連結：5,545名
 加盟団体 Oracle Partner Network
 日本コンピュータシステム販売店協会(JCSSA)
 情報サービス産業協会(JISA)
 日本情報技術取引所(JIET)
 JASPAR(Japan Automotive Software Platform and Architecture)
 MONETコンソーシアム

役員 (2022年6月23日現在)

代表取締役会長 逸見 愛親
 代表取締役社長 三浦 賢治
 取締役 田口 誠
 取締役 藤井 宏幸
 取締役 逸見 真吾
 取締役 小谷 寛
 取締役(社外) 鈴木 行生
 取締役(社外) 小河 耕一
 取締役(社外) 伊藤 麻里
 常勤監査役(社外) 菱田 亨
 監査役(社外) 中村 嘉宏
 監査役(社外) 阿田川 博
 監査役(社外) 徳尾野 信成

グループ会社概要 (2022年3月31日現在)

グループ会社との連携による総合力の強化により、事業の拡大を図っています。

★印は連結子会社、●印は持分法適用関連会社

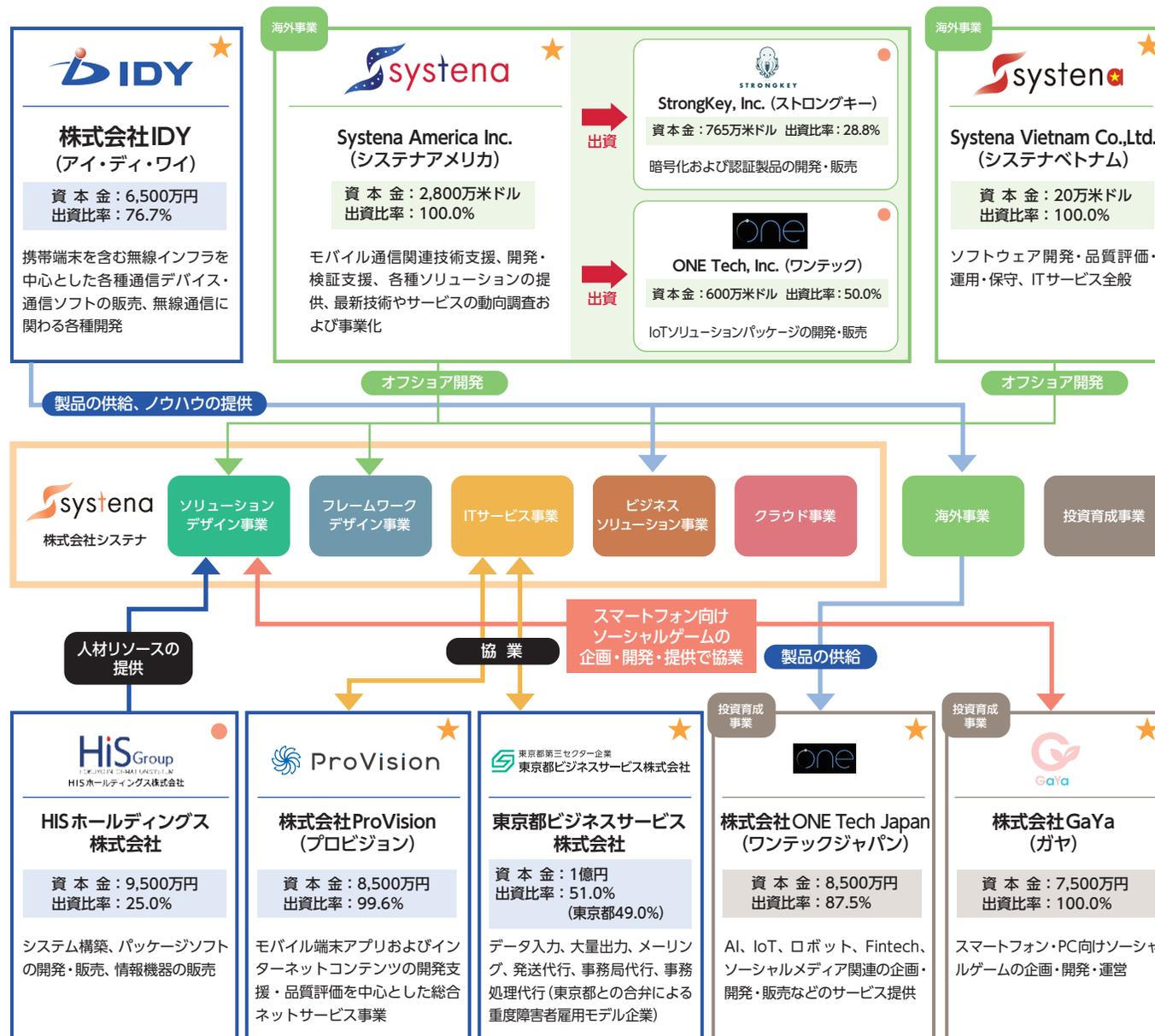
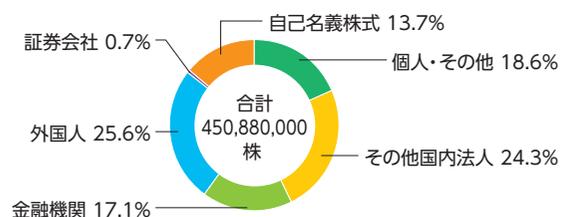
株式の状況 (2022年3月31日現在)

発行可能株式総数	1,478,400,000株
発行済株式の総数	450,880,000株
株主総数	10,406名

大株主 (上位10名) (2022年3月31日現在)

株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
SMSホールディングス有限会社	104,147,200	23.09
株式会社システナ (自己株式)	61,871,488	13.72
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	43,916,500	9.74
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	22,668,800	5.02
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140044	17,334,500	3.84
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE MONDRIAN INTERNATIONAL SMALL CAP EQUITY FUND, L.P.	14,033,500	3.11
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	10,545,462	2.33
システナ社員持株会	9,876,400	2.19
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505103	6,712,848	1.48
BBH FOR FINANCIAL INV TRUST GRANDEUR PEAK INTERNATIONAL STALWARTS FD	5,535,500	1.22

所有者別株式分布状況 (2022年3月31日現在)



事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで	
定時株主総会	毎年6月	
基準日	定時株主総会	毎年3月31日
	期末配当	毎年3月31日
	中間配当	毎年9月30日
	なお、その他必要がある場合は、あらかじめ公告して基準日を定めます。	
単元株式数	100株	
株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社	
郵便物送付先	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部	
電話照会先	TEL: 0120-782-031 (フリーダイヤル) ● 株式に関するお手続き https://www.smtb.jp/personal/procedure/agency/	
		
上場金融商品取引所	東京証券取引所プライム市場	
証券コード	2317	
公告方法	電子公告により、当社ホームページ (https://www.systema.co.jp/) に掲載いたします。ただし、電子公告を行うことができない事故、その他やむを得ない事由が生じた場合は、日本経済新聞に掲載いたします。	



住所変更、単元未満株式の買取、配当金受取方法の指定等のお申出先について

株主様の口座のある証券会社にお申出ください。なお、証券会社に口座がないため特別口座が開設されました株主様は、特別口座の口座管理機関である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。

未払配当金の支払いのお申出先について

株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。

三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
TEL: 0120-782-031 受付時間 平日 9:00~17:00

株式会社システナ

本社

〒105-0022 東京都港区海岸一丁目2番20号 汐留ビルディング14F
TEL: 03-6367-3840 (代表) FAX: 03-3578-3012 (代表)

横浜事業所

〒220-8123 横浜市西区みなとみらい二丁目2番1号 横浜ランドマークタワー23F
TEL: 045-640-1401 FAX: 045-640-1461

大阪支社

〒530-0013 大阪市北区茶屋町19番19号 アプローチタワー18F
TEL: 06-6376-3537 FAX: 06-6359-7012

名古屋事業所・名古屋営業所

〒450-0002 名古屋市中村区名駅四丁目23番13号 名古屋大同生命ビル13F
TEL: 052-526-2580 FAX: 052-526-2583

札幌開発センター

〒060-0042 札幌市中央区大通西三丁目6番地 北海道新聞社ビル北一条館4F
TEL: 011-208-1012

福岡開発センター

〒812-0013 福岡市博多区博多駅東三丁目14番1号 T-Building HAKATA EAST 11F
TEL: 092-477-7401

広島開発センター

〒730-0015 広島市中区橋本町10番10号 広島インテス4F
TEL: 082-577-1100

竹芝デザインスタジオ

〒105-0022 東京都港区海岸一丁目9番18号 国際浜松町ビル2F

川崎デザインスタジオ

〒210-0024 川崎市川崎区日進町1番地14 JMFビル川崎01 5F

神戸イノベーションラボ

〒650-0032 神戸市中央区伊藤町119 大樹生命神戸三宮ビル3F

松山イノベーションラボ

〒790-0006 愛媛県松山市南堀端町5番地8 オフセビル9F

詳細なIR情報をはじめ、サービスのご案内、コンプライアンスへの取り組みなど最新の情報をご覧ください。ぜひご利用ください。

ホームページのご案内

<https://www.systema.co.jp/>



Facebookのご案内

<https://www.facebook.com/systema.servicesolution/>



この印刷物は、FSC® 森林認証紙と植物油インキを使用して印刷されています。