



第39期

株主通信

2020年4月1日～2021年3月31日

デジタル社会を、
幸せな社会へ。
ITサービスのシステナ

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



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

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。

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

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。

2021年6月

代表取締役会長

逸見 愛親



当社は今年（2021年）、第40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。

2020年4月7日、政府から最初の緊急事態宣言が発令され1年以上の歳月が経ちましたが、今なお世界は新

型コロナウイルスの変異株による感染拡大に見舞われております。感染拡大が完全に終息するには、まだ数年の歳月が必要であり、その間に人々の生活習慣や経済活動の形態は激変することが考えられます。ビジネススタイルも大きく変わり、感染リスクを減らすために、対面営業からWeb会議システムや動画配信サービスを利用したネット営業が主流となり、社員はテレワークによる在宅勤務が当たり前になってきています。テレワークを中心とする事業活動において重要なのは、「待っていたら何も事が進まない」ということです。自ら考え、自ら行動し、自ら参加していかなければ取り残されてしまいます。それができる社風を、引き続きしっかりと醸成してまいります。

今はまだ、新型コロナウイルス蔓延の収束時期が見通

2021年6月

代表取締役社長

三浦 賢治



当社は2021年4月より第40期に入りました。

「中期5カ年計画」の2年目であった第39期ですが、社会は新型コロナウイルスという脅威に直面し、日本経済も大きなダメージを受けました。その様な経済環境の急激な変化の中、お客様の事業環境の再構築や、IT投資計画の見直しに関するご相談、ご要望をたくさんいただきました。我々はそういったお客様のリクエストにお応えし、コロナ禍における各方面の事業推進または改善に最大限の努力を図ってまいりました。

当社は、このウィズコロナという大きな世界的変革の

せない状況ですが、急速に進むワクチン接種によりいずれは収束に向かいます。コロナ収束後、止まっていた需要が爆発することは明らかであり、その波に乗って飛躍できるかは、今何をするかで決まります。このような時期だからこそ、優秀な人材を積極採用し、攻めの組織に改革してまいります。そして、働き方が変化する中で生まれるビジネスチャンスを逃さず、新サービスと新商品の開発に注力し、適応力に優れた人材の育成を進めてまいります。

当社では、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」を推進中ではありますが、2021年3月期は新型コロナウイルスの蔓延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ました。このような状況に鑑み、中期経営計画の達成年度を1年延

中で培った多くのノウハウを活かし、既存事業の強みはそのまま伸ばし、更にはアフターコロナを見据えたビジネスモデルに即した経営資源の再配置を行い、新たな成長エンジンを創造してまいります。

このような状況を踏まえ、改めて中期経営計画を練り直し、「中期5カ年計画」の最終年度を1年延長し2025年3月期とすることにいたしました。目標数値に変更はありません。

引き続き、お客様や株主様のご期待に真摯にお応えしながら、新たな成長エンジンの創造と、より将来性と付加価値の高い事業への転換を図ってまいります。

ばし、新たに2025年3月期を最終年度として取り組んでまいります。目標である売上高1,010億円、営業利益152億円に変更はありません。この目標達成に向けて、営業強化、自社商材・自社サービスの拡充、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経営方針として積極展開してまいります。

システナの歴史は逆境との闘いの歴史であり、逆境をバネにして更なる成長を達成してまいりました。今回もアフターコロナの波に乗り、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感染症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。

コロナ禍にあっても当社は動じることなく「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。また、コロナ収束後の景気回復を見据え、経営基盤を築いてまいります。

「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。

時代の変化に柔軟に対応しながら益々進化するシステナに、どうぞご期待ください。

当期 (2021年3月期) の連結業績概要

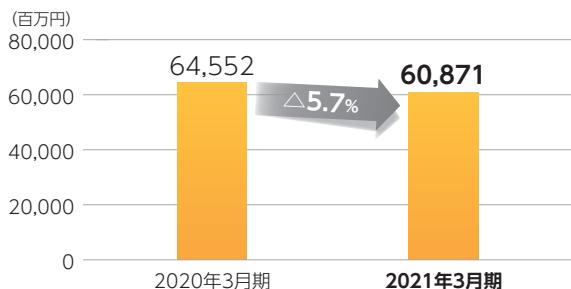
2019年に策定した2024年3月期を最終年度とする「中期5カ年計画」を推進中ですが、当期は新型コロナウイルス感染拡大による経済活動の停滞などの影響で、減収を余儀なくされました。このような状況に鑑み、中期計画の達成年度を1年延ばし、新たに2025年3月期を最終年度として取り組んでまいります。計画目標である、売上高1,010億円、営業利益152億円に変更はありません。この目標達成に向けて、営業強化、自社商材・自社サービスの拡充、成長分野への集中投資、既存事業のスクラップアンドビルドを経営方針とし、積極展開してまいります。

業績概況

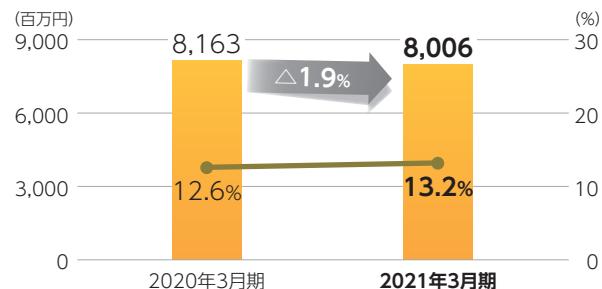
売上高・営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益

新型コロナウイルス感染拡大を受けた緊急事態宣言に伴い経済活動が制限される中、リモート営業、テレワークによるITサポートやソフトウェア開発支援などにより事業活動を推進しました。その結果、業績は下期から回復に転じましたが、新規案件立ち上がりの遅れが響き、売上高は前期比5.7%減の60,871百万円、営業利益は同1.9%減の8,006百万円となりました。

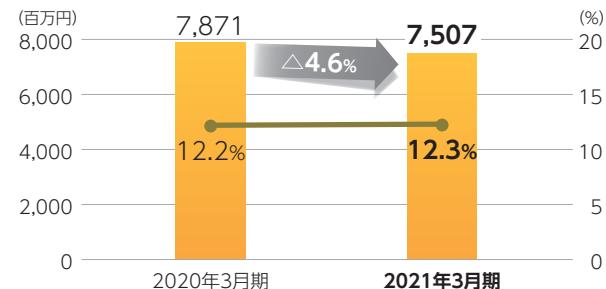
● 売上高



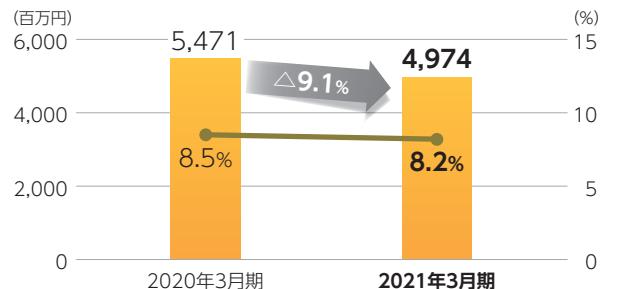
● 営業利益 (率)



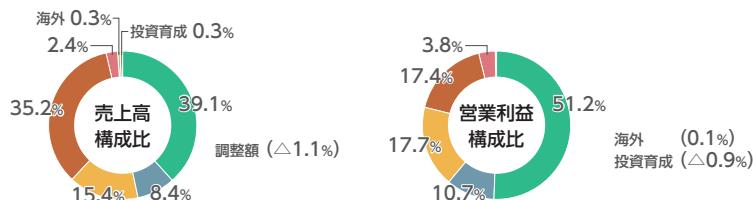
● 経常利益 (率)



● 親会社株主に帰属する当期純利益 (率)



各事業の概況



ソリューションデザイン 売上高 23,819百万円 営業利益 4,099百万円

車載:得意とする車載インフォテインメント関連が順調に推移し、車載および通信分野での経験を駆使した技術力が競合他社との差別化となり、モビリティサービス関連での受注が伸張し、一時的に鈍化傾向にあったECU(電子制御ユニット)の開発案件も回復傾向となっています。

社会インフラ:5G関連案件で売上を大きく伸ばしました。特に5Gのインフラ整備の引き合いは増加傾向にあり、また5G関連の付加価値を模索するPoC(概念実証)の引き合いも堅調でした。

ネットビジネス:通信キャリアの5Gに向けたサービスの構築、eコマースや個人データの利活用に関連するシステム開発・検証が堅調に推移しました。特にeコマースでは、キャッシュレス決済システム開発案件の受注が拡大しました。また、教育分野についてはGIGAスクール構想実現に向けたサービス強化の引き合いが旺盛でした。

スマートデバイス/ロボット/AI:IoTでのPoC案件の引き合いが増加傾向にあります。

業務システム:デジタルトランスフォーメーションの実現に向け需要が増加する中、顧客課題を柔軟に解決することで売上を伸ばしています。新型コロナウイルス感染拡大(コロナ禍)により働き方の急速な変化が求められる中で、システム対応に迫られた企業からの引き合いが旺盛でした。

フレームワークデザイン 売上高 5,105百万円 営業利益 860百万円

既存顧客を中心とした金融分野と、業務自動化(RPA)ソリューションを中心とした新規サービス分野にカテゴライズし、双方の顧客ニーズを捉えて受注に繋がっていますが、新型コロナウイルス感染拡大による営業機会の減少、新規案件の延伸・中断のカバーには至らず、減収減益となりました。

ITサービス 売上高 9,384百万円 営業利益 1,417百万円

新たな市場およびニーズに対応する商材や強みを持つ協力会社とのアライアンスを強化し、プロモーション活動強化によりサービス展開を促進することで顧客数と売上を拡大しました。また、事業拡大に不可欠な人材の拡充も、Webと対面での面接の併用により採用活動が順調に進みました。

ソリューション営業 売上高 21,432百万円 営業利益 1,392百万円

テレワーク環境の整備を支援すべくテレワークに必要な機器の販売、構築、導入支援など、幅広いサービスを提供してまいりましたが、前期に高い伸びとなったWindows7搭載PCの更新需要の反動減により、減収減益となりました。

クラウド 売上高 1,484百万円 営業利益 300百万円

新型コロナウイルス感染拡大の影響を受け新規案件受注活動が一時的に停滞したものの、テレワークなど働き方改革が急務の企業から『Canbus.』の引き合いを多くいただき、受注が堅調に推移しました。

海外 売上高 188百万円 営業利益 7百万円

米国子会社は、コロナ禍下でも積極的な営業によりAIやIoT案件、特に日系企業からスタートアップ企業の要素技術を使ったPoC開発の新規受注が継続し、当期の営業黒字化を達成しました。また、同社の出資先である米国ワンテック社は、独自開発の『MicroAI™』を複数のチップセットメーカーに供給し、民生機器、産業機器、車載関連などで数多く普及している各種デバイスやセンサーに『MicroAI™』を使ってエンドユーザーのIoTアプリケーションに機械学習のメリットを提供しています。ワンテック社はこうした独自開発のAIソリューション普及に向けて、複数のMCUメーカーとアライアンスを組み、共同営業展開などを行っています。

投資育成 売上高 178百万円 営業利益 △71百万円

株式会社ONE Tech Japanは、米国ワンテック社の『MicroAI™』を使ったIoTソリューションの開発を行っています。当期はワンテック社と連携して、日本国内のチップベンダーのエコシステムへのAI技術の展開に取り組みました。株式会社GaYalは、自社開発したSNSゲームの運営やスマホ・タブレット向け業務アプリの設計・開発を行っています。業務アプリの開発は順調に推移しており、今後は海外オフショア開発も視野に入れながら拡大へ向け進めます。ゲーム事業においては計画通り新規タイトル2本をリリースしましたが、いずれも売上が伸びなかったことに加え、3Dグラフィック等の制作コスト増により、費用先行となりました。

次期(2022年3月期)の見通し

セグメント別の 見通しと施策

ソリューションデザイン

「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／人工知能(AI)」、「DXサービス(旧 業務システム)」分野を事業の柱とし、地方拠点を活用したニアショア開発やベトナムでのオフショア開発をこれまで以上に推進して、更なる受注拡大と収益性の向上を図ってまいります。

「車載」分野は、自動車関連企業との関係強化や得意とする車載インフォテインメント、テレマティクスおよびECU(電子制御ユニット)の開発に加え、5G、AIのノウハウを強みとしてモビリティサービスの事業を拡大するとともに、引き続き、PoCにも積極的に取り組んでまいります。

「ネットビジネス」分野は、5Gの本格普及期を迎え、通信キャリアサービス、eコマース、電子書籍などのネットサービスや、オリンピック関連、キャッシュレス決済、GIGAスクール構想などの市場拡大が見込まれます。この分野は市場拡大とともに開発、品質検証などの技術支援だけでなく、サービスを運営するためのディレクションや運用などサービス支援の引き合いも多く、積極的に取り組んでまいります。

「社会インフラ」分野は、5Gのインフラ設備に関わる開発、品質検証に加え、エリア拡大に向けたメンテナンス、運用保守などのサービスを拡充してまいります。また、IoT、AIのノウハウを活用し、PoCにも積極的に取り組んでまいります。

「スマートデバイス」分野は、これまでのスマートフォン品質検証業務の実績をもとに、スマートフォン、ゲーム機、決済端末など様々な製品の開発、品質検証に加え、WebサービスやIoT関連の品質検証の引き合いも増加していることから、5GやIoT、AIなどに関わるサービスの品質検証業務を積極的に展開してまいります。

「ロボット/AI」の分野においては、得意とするコミュニケーションロボットのノウハウを活かし、引き続き介護や日常生活に関わる生活ロボット、産業用ロボット、医療ロボット向けの営業を強化してまいります。また、新型コロナウイルス感染拡大(コロナ禍)の影響で働き方が変わる中、RPAやロボットの需要が増加していくものと見込んでおり、ロボットの技術支援およびサービス支援を行って受注拡大に繋げてまいります。

「DXサービス」分野は、コロナ禍の影響で企業の生産性向上・業務効率化が急務となっています。こうした需要が増加する中、顧客のBtoBシステムのDX化を進めるだけでなく、顧客の顕在的・潜在的な課題に対してより幅広い自社サービスと自社プロダクトを展開することで他社との差別化を行い、受注拡大と収益性の向上を図ってまいります。

当事業における新型コロナウイルス感染症への対応状況や事業活動への影響は、各事業分野でテレワークでの業務にシフトしたことにより、事業継続に向けてリスクを低減できている状況ではありますが、短期的にはテレワークでは難しい業務支援においては一時的に受注延伸が発生しうる状況にあります。特に車載事業、社会インフラ事業、ロボット/AI事業の一部の業務において懸念されます。また業務システム分野は、顧客の経費削減や投資抑制の影響を受けやすく同様に短期的には受注延伸が懸念されます。一方で、ネットビジネスや5G関連業務については今日の状況でも引き合いは堅調に推移しています。このような状況の中、当事業では選択と集中を行い、より需要の大きい分野へのシフトを目指してまいります。

フレームワークデザイン

コロナ禍の終息が見通せず市場動向が不透明な中、現行業務の継続と今後の積極的な事業展開に向けて、市場動向に合わせた営業活動と人材育成を進めます。

既存のシステム開発領域では、現在進行している生損保・金融分野の基幹システム開発支援業務に加え、小売、流通、イン

ターネットサービス事業者への対応を拡大し、当社の開発ノウハウを活かした事業展開を積極的に進めてまいります。インフラ（基盤構築）領域では、ニーズが活況な状態が続いているクラウド関連案件の獲得を軸に、積極展開を継続してまいります。

両分野とも、コロナ禍によって一般化したテレワーク、リモート作業等のプロジェクト運営方法を駆使して、業務継続とビジネス拡大を実現してまいります。また、今後大きく拡大が見込まれる「DX」に向けては、基幹系システムの刷新（メインフレームマイグレーション）、クラウドネイティブシステム（サーバレスシステム）の受注を目指し、既存クライアントと新規クライアントの両面での受注活動を積極的に進めてまいります。

営業対応については、引き続き、オンライン環境（リモート会議、Webセミナー等）を最大限に活用し、提案機会の拡大と顧客対応スピードの向上を図ってまいります。

新規ビジネスとしては、サービス型ビジネスの確立を目指してまいります。コロナ禍下でのビジネス継続を念頭に置き、「受託開発サービス」、「業務支援サービス」、「インフラ支援サービス」により、就業形態にとらわれないSIサービスの拡大に注力してまいります。

なお、新規サービス分野につきましては、更なる成長を加速させるため親和性の高いソリューション営業（2021年4月1日付でビジネスソリューション事業に名称変更）に移管しました。

ITサービス

「DX」促進や更なる働き方改革に取り組む企業が業界を問わず増加する中、従来のIT環境を再構築／最適化する動きも見え始め、新たなビジネスモデルを創造する企業に対してのITサポート業務等、ITアウトソーシング需要の拡張が見込まれます。

このような状況の中で主力事業は、従来の人材動員力を強みとした派遣サービスの提供から培ったノウハウを基に高い付加価値を有した「ITサポート」、「ITインフラ」、「PMO」とい

た請負型業務と環境変化に応じた顧客要望への対応実績を活かした「アセスメント」、「コンサルティング」のサービスなど、顧客のビジネス成長とそのスピードアップにより直結したサービスの提供に注力します。

ソフトウェアテストサービス（ソリューションデザイン事業に属していた株式会社ProVisionを当事業に移管）においては、BtoC向けにWeb／アプリを提供するお客様向け品質管理工程のコンサルティングからデバッグまでの全工程でのテストサービスに取り組むことにより、受注拡大と収益性の向上に取り組んでまいりました。今後はBtoC領域を拡大しつつも、ソフトウェアテストのノウハウを社会基盤を支えるBtoB向けのお客様にも提供することでサービス拡大に注力してまいります。

また、グループ企業・協力会社とのアライアンスによる新サービスやサポート範囲の拡充、インサイドセールス強化、地方拠点開設による営業強化を実施し、優秀な人材の積極的な採用・人材育成投資により、更なる事業の拡大と収益性の向上を図ってまいります。

ビジネスソリューション

コロナ禍によるテレワークが常態化する中、セキュリティ、生産性向上、そして働き方変革への取り組みが、多くの企業で経営課題として顕在化しています。また、こうした中、企業における「DX」の検討はより一層加速しています。

当事業としては、これら経済の課題およびお客様の経営課題の解決に向けたソリューションサービスの拡充を図ってまいります。具体的には、フレームワークデザイン事業においてRPAやデータ連携ツールを手掛けていた部署を期初に統合し、インフラからアプリケーション開発、データ連携に至る一貫したサービスを提供できる部門へと変革を進めています。これにより、システムの自動化による生産性向上の提案、従来型のインフラ基盤のモダナイズとクラウドを連携させたハイブリッド

次期 (2022年3月期) の見通し

環境の提供など、より付加価値の高いサービス提供が可能となります。今後もお客様へのサービス向上を進め、システムインテグレーターへと変革し、収益性の向上を図ります。

クラウド

コロナ禍により変革が求められる昨今の企業経営において、CRM (顧客管理) や採用管理、人材管理などリソース管理をはじめとする様々な業務をデータベース化し、データドリブな業務を実現する『Canbus.』の販売強化を推進しています。また既存顧客からはテレワークでの業務効率や生産性の向上に関するグループウェアなどコミュニケーション基盤の再構築の引き合いが増加しています。これらを踏まえ、テレワークの常態化などを見据え「DX」の実現が企業の急務となり加速するものと見込んでおり、引き続きサービス強化、認知度向上のための先行投資を行い、事業成長の礎を築いてまいります。既存サービスの『Cloudstep』についても、サービス強化を行い、更なる収益力の向上を目指します。

海外

米国子会社は出資先の米国ワンテック社と連携し、今後飛躍的な成長が見込めるIoTソリューションをコロナ禍終息後 (アフターコロナ) の米国内の展示会等を通じてリードを獲得しながら、米国企業を中心に販売してまいります。こうした投資先との協業案件の拡大、米国内の日系企業からの技術支援に対する底堅い需要をベースに、営業黒字の継続を目指してまいります。

新型コロナウイルス感染症への対応状況や事業活動への影響は、ワクチン接種が進む米国においては比較的早く経済活動が正常化することが予想されていますが、米国内の日系企業がコロナ禍において縮小・撤退した煽りを少なからず受けています。この対策としては、アフターコロナを見据えた日系企

業の動きをいち早く入手し需要の先取りを行うべく、顧客とのコミュニケーションを強化してまいります。また、コロナ禍終息後の顧客要求に対応すべく、コスト削減型や需要予測型のIoTラインナップの拡充と営業強化を行ってまいります。

投資育成

株式会社ONE Tech Japanはワンテック社のIoTエッジコンピューティングAI技術『MicroAI™』の普及に向けて、SDK (software development kit) や日本国内向けにローカライズした学習用コンテンツの準備を行っています。次期は『MicroAI™』が複数のチップベンダーのチップセットでサポートされることを受けて、ベンダーとの連携を行っていく予定です。

株式会社GaYaは、SNSゲームの企画・開発・運営事業と非ゲームアプリの設計・開発事業を推進してまいります。ゲーム企画・開発においては2022年4月以降の新コンテンツのリリースを目標に、業界の成熟化・コンテンツのリッチ化を踏まえお客様が求めるクオリティラインを見据えたタイトルの開発に投資を行う予定です。また、ゲーム開発の技術を利用した非ゲームアプリ開発事業においては、設計・開発からサポートまで含めたサービスを推進してまいります。

■ 業績予想 (連結)

(単位: 百万円)

| | 2021年3月期 | | 2022年3月期 | | 増減率 |
|-------------------------|----------|-------|----------|-------|------|
| | 実績 | 利益率 | 業績予想 | 利益率 | |
| 売上高 | 60,871 | — | 66,100 | — | 8.6% |
| 営業利益 | 8,006 | 13.2% | 8,300 | 12.6% | 3.7% |
| 経常利益 | 7,507 | 12.3% | 8,004 | 12.1% | 6.6% |
| 親会社株主に 帰属する 当期純利益 | 4,974 | 8.2% | 5,371 | 8.1% | 8.0% |

システナのサステナビリティ 永続的な雇用の創出を目指して



私たちシステナグループは、日本経済の発展に貢献することで心豊かな社会作り
に尽力することを経営理念としています。この経営理念のもと、持続可能な社会の
実現と当社の企業価値増大の両立を目指しています。

中でも、当社では事業の拡大による永続的な雇創出を続けていくことが最大の社会貢献であると考えて
います。お客様の事業活動をバックアップしていく中で、様々なバックボーンを持った人材がそれぞれの担当
するフィールドでその持てる能力を最大限に発揮し、新たな価値を創造し革新を生み出し活躍し続けていける
よう、ダイバーシティとワークライフバランスの充実に取り組んでいます。

また、世界的な新型コロナウイルス感染拡大（コロナ禍）により若年層の雇用に悪影響が出ていますが、当社
は積極採用を進めて新卒採用を増やし、IT業界未経験の優秀な若年層の中途採用も積極的に行っています。
当社はコロナ禍終息後の新たな飛躍に向けて彼らとともに成長していきます。

■ 売上高および営業利益推移と連結従業員数推移 (単位：百万円)

| KPI | 2015年度 | 2016年度 | 2017年度 | 2018年度 | 2019年度 | 2020年度 |
|-----------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 売上高 | 42,695 | 46,255 | 54,320 | 59,742 | 64,552 | 60,871 |
| 営業利益 | 3,172 | 3,693 | 5,170 | 6,902 | 8,163 | 8,006 |
| 連結従業員数* | 2,623 | 2,837 | 3,025 | 3,247 | 3,516 | 4,018 |
| 1人当たり売上高 | 16.3 | 16.3 | 18.0 | 18.4 | 18.4 | 15.1 |
| 1人当たり営業利益 | 1.2 | 1.3 | 1.7 | 2.1 | 2.3 | 2.0 |

※各年度3月31日現在の従業員数（パートおよび臨時雇用者も含む）

新コンテンツ「サステナビリティ」のご案内



2021年4月1日に、当社のサステナビリティ推進活動をまとめたコンテンツを
公開しました。環境 (Environment)、社会 (Social)、企業統治 (Governance) の
3つの観点から、事業活動を通じた取り組み方針や具体的な活動内容を紹介して
おります。ぜひご覧ください。 ▶ <https://www.systema.co.jp/sustainability/>



財務諸表 (連結)

連結貸借対照表 (要約)

(単位：百万円)

| | 当期末 2021年3月31日現在 | 前期末 2020年3月31日現在 |
|-----------|---------------------|---------------------|
| 流動資産合計 | 33,420 | 30,840 |
| 現金及び預金 | 19,037 | 14,925 |
| 受取手形及び売掛金 | 12,826 | 13,883 |
| その他 | 1,556 | 2,031 |
| 固定資産合計 | 5,465 | 5,115 |
| 有形固定資産 | 917 | 836 |
| 無形固定資産 | 307 | 303 |
| 投資その他の資産 | 4,240 | 3,976 |
| 資産合計 | 38,886 | 35,956 |

| | 当期末 2021年3月31日現在 | 前期末 2020年3月31日現在 |
|-----------------|---------------------|---------------------|
| 負債合計 | 12,889 | 13,000 |
| 流動負債 | 12,746 | 12,894 |
| 固定負債 | 143 | 106 |
| 純資産合計 | 25,996 | 22,955 |
| 株主資本 | 25,734 | 22,736 |
| 資本金 | 1,513 | 1,513 |
| 資本剰余金 | 6,010 | 6,045 |
| 利益剰余金 | 23,261 | 20,232 |
| 自己株式 | △5,052 | △5,055 |
| その他の包括利益 累計額 | △102 | △81 |
| 非支配株主持分 | 364 | 300 |
| 負債純資産合計 | 38,886 | 35,956 |

連結損益計算書 (要約)

(単位:百万円)

| | 当期 | 前期 |
|---------------------|------------------------------|------------------------------|
| | 自 2020年4月 1日 至 2021年3月31日 | 自 2019年4月 1日 至 2020年3月31日 |
| 売上高 | 60,871 | 64,552 |
| 売上原価 | 46,498 | 50,140 |
| 売上総利益 | 14,372 | 14,412 |
| 販売費及び一般管理費 | 6,365 | 6,248 |
| 営業利益 | 8,006 | 8,163 |
| 経常利益 | 7,507 | 7,871 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 4,974 | 5,471 |

連結キャッシュ・フロー計算書 (要約)

(単位:百万円)

| | 当期 | 前期 |
|----------------------|------------------------------|------------------------------|
| | 自 2020年4月 1日 至 2021年3月31日 | 自 2019年4月 1日 至 2020年3月31日 |
| 営業活動による キャッシュ・フロー | 7,205 | 4,831 |
| 投資活動による キャッシュ・フロー | △1,562 | △640 |
| 財務活動による キャッシュ・フロー | △1,983 | △3,145 |
| 現金及び現金同等物に 係る換算差額 | △5 | △4 |
| 現金及び現金同等物の 増減額 | 3,653 | 1,040 |
| 現金及び現金同等物の 期首残高 | 15,221 | 14,180 |
| 現金及び現金同等物の 期末残高 | 18,875 | 15,221 |

配当について

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営上の重要課題の一つとして認識しており、安定配当の継続をベースとした上で、経営成績に応じた利益配分を行うことを基本方針としています。

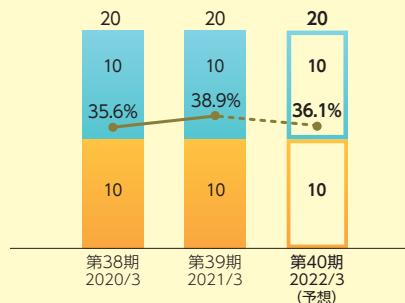
配当につきましては、各事業年度の業績および財務状況ならびに経営基盤の強化と今後の事業展開等を勘案し、連結配当性向40%以上を目標に積極的に実施していきます。

上記の方針のもと、当期の期末配当金につきましては、1株当たり10円とさせていただきます。

次期の配当金につきましては、1株当たり年間20円(中間配当10円、期末配当10円)を予定しています。

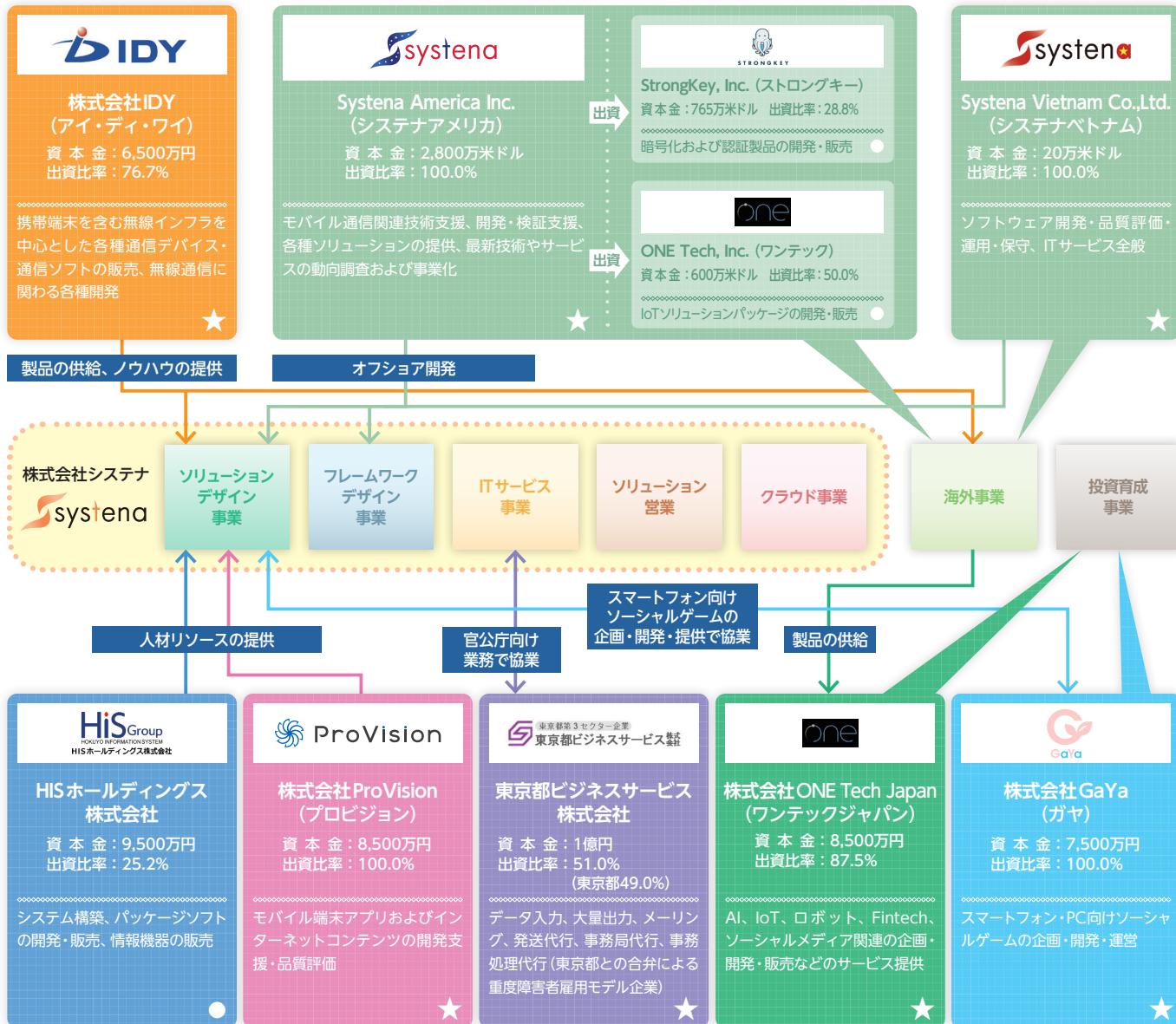
1株当たり配当金の推移 (単位:円)

■ 中間配当 ■ 期末配当 ... 連結配当性向



グループ会社概要 (2021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

会社の概況

会社概要 (2021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: 3,456名 連結: 4,650名 |
| 加盟団体 | モバイルコンピューティング推進コンソーシアム (MCPC) 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 (2021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 |
| 常務取締役 | 甲斐 隆文 |
| 常務取締役 | 河地 伸一郎 |
| 取締役兼上席執行役員 | 田口 誠 |
| 取締役兼上席執行役員 | 藤井 宏幸 |
| 取締役兼上席執行役員 | 逸見 真吾 |
| 取締役兼上席執行役員 | 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 |

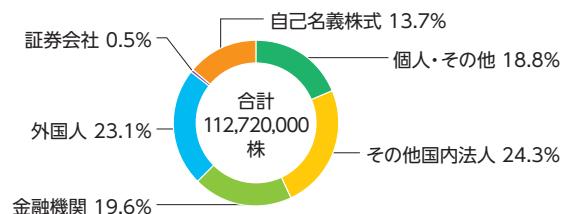
株式の状況 (2021年3月31日現在)

| | |
|----------|--------------|
| 発行可能株式総数 | 369,600,000株 |
| 発行済株式の総数 | 112,720,000株 |
| 株主数 | 8,433名 |

大株主 (上位10名) (2021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 | 26,036,800 | 23.09 |
| 株式会社システナ (自己株式) | 15,467,839 | 13.72 |
| 日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口) | 7,163,700 | 6.35 |
| 株式会社日本カストディ銀行 (信託口) | 6,102,100 | 5.41 |
| システナ社員持株会 | 2,556,200 | 2.26 |
| THE BANK OF NEW YORK MELLON 140044 | 2,539,400 | 2.25 |
| NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE MONDRIAN INTERNATIONAL SMALL CAP EQUITY FUND, L.P. | 2,322,600 | 2.06 |
| SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT | 2,094,608 | 1.85 |
| 株式会社日本カストディ銀行 (信託口9) | 1,666,400 | 1.47 |
| STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505103 | 1,502,994 | 1.33 |

所有者別株式分布状況 (2021年3月31日現在)



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/>

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いただけます。ぜひご利用ください。



| | | |
|-----------------------|--|---------|
| 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) | |
| 上場金融商品取引所 | 東京証券取引所市場第一部 | |
| 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

〒812-0011 福岡市博多区博多駅前二丁目17番8号 安田第4ビル4F
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 キューブ川崎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5-8 オフセビル9F



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。



この印刷物は、E3PAのゴールド基準に適合した地球環境にやさしい印刷方法で作成されています
E3PA: 環境保護印刷推進協議会
<http://www.e3pa.com>



この印刷物は、風力で発電されたグリーン電力にて刷版を出力、印刷されています。

※当印刷物の刷版出力に必要な電力量を0.9kWh、10,800部を印刷するのに必要な電力量を164kWhと計算しています