

株式会社システナ

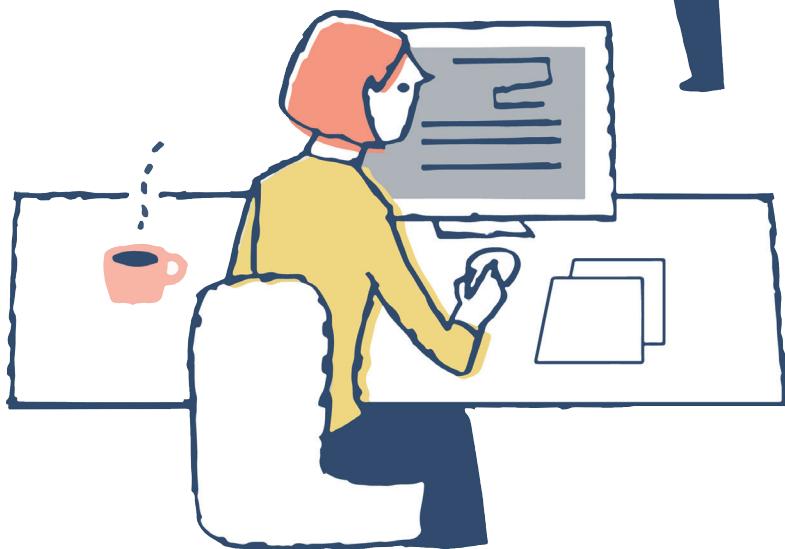
証券コード：2317

デジタル社会を、
幸せな社会へ。
ITサービスのシステナ

第38期

株 主 通 信

2019年4月1日～2020年3月31日



 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



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・構築を行っているほか、法人向けにプロダクト導入（RPA・BIツールなど）サービスの企画・開発・提供をしています。

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

ソリューション営業



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を提供しています。

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『G Suite』、『Microsoft Office 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。

※ 2020年1月に株式会社インターネットオプシンクスから社名変更

2020年6月

代表取締役会長
逸見 愛親



当社は今年(2020年)、第39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。

当社では、2024年3月期を最終年度とする「中期5カ年計画」に取り組んでおります。最終年度の目標である売上高1,010億円(2020年3月期実績645億円)、営業利益152億円(同81億円)の達成に向けて、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中期経営方針として積極展開してまいります。

さてこのような中、全世界は新型コロナウイルスにより未曾有の危機に瀕しており、当社においても経営環境は激変しております。

緊急事態宣言によりフェイス・トゥ・フェイスの事業活動が制限される中、Web会議システム導入や

2020年6月

代表取締役社長
三浦 賢治



当社は2020年4月より第39期に入りました。

新たな「中期5カ年計画」の開始年度であった第38期は、お客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、より利益性の高い事業への転換を図ってまいりました。5年間をかけて、より将来性と付加価値の高い事業分野へシフトしながら、更なる発展に向けて事業を推進してまいります。

テレワーク環境を整備し、社員の「働き方改革」を推進中です。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。

いつ終息するか分からない未曾有の危機ですが、世界中の人々が終息に向けて戦っています。人々は感染拡大を防ごうと懸命に耐えています。医療従事者の方々は一人でも多くの命を救おうと必死で働いてくれています。世界中の医学者がワクチン開発に邁進しています。

社会は新型コロナウイルスという脅威に直面し、経済も大きなダメージを受けていますが、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。

多くのお客様、お取引先企業様、株主様に支えられ、今のシステナがあることに、改めて感謝いたします。

この惨事も必ず終息します。その時、止まっていた各企業の事業活動は一気に吹き上がります。それまで当社は潤沢な内部留保にて社員とその家族を守り、このような時だからこそ、優秀な人材を積極採用するとともに飛躍に向けた投資を行ってまいります。

システナの歴史は逆境との戦いの歴史でした。逆境をバネにして更なる成長を達成してきました。今回も粛々と危機対応プログラムを実行してまいります。

システナグループは、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。

「経営理念・行動基準」に掲げているとおり、「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 (2020年3月期) の連結業績概要

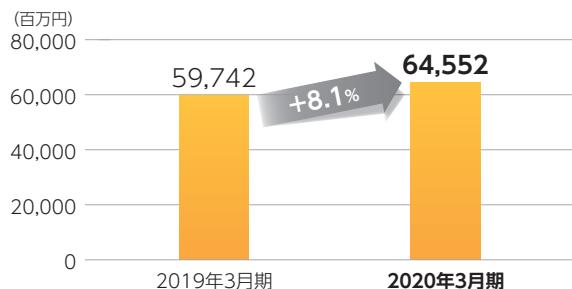
2024年3月期を最終年度とする中期5カ年計画(連結売上高1,010億円、営業利益152億円、営業利益率15%、ROE25%)の達成に向けて、営業強化、自社商材・自社サービスの拡充、成長分野への集中投資、既存事業のスクラップアンドビルドを行うとともに、米国でのIoTビジネスと暗号化セキュリティ事業を推進しています。

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

ソフトウェア開発では、引き続き大きな成長が見込まれる、車載、ネットビジネス、IoT、ロボット/AI、業務システムの拡大に注力しつつ、ニアショア開発・オフショア開発の活用による受注拡大と収益性の向上に取り組み、業務自動化ソリューションなど今後拡大の見込まれる収益性の高い案件への積極展開を行いました。ITサービス事業は、より顧客のビジネスの成長に直結した高付加価値サービスの提供にシフトすることで、事業が拡大し収益性が向上しました。加えて引き続き好調なシステムインテグレーション事業に注力した結果、増収増益を達成しました。なお、当期における新型コロナウイルス感染拡大の影響は軽微でした。

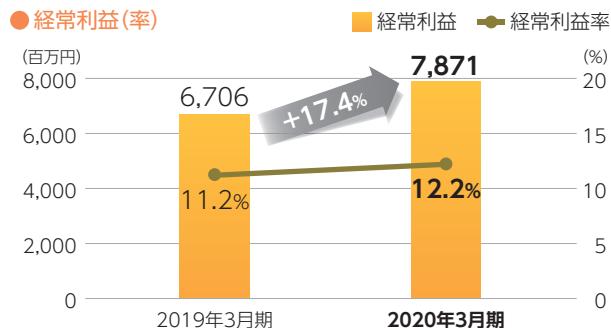
● 売上高



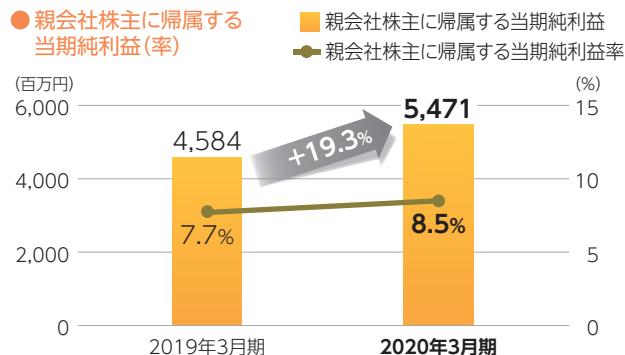
● 営業利益(率)



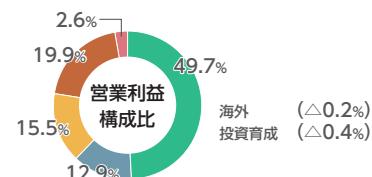
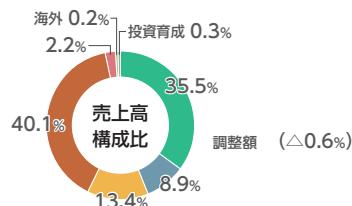
● 経常利益(率)



● 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 22,914百万円 営業利益 4,059百万円

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、車載事業の経験と通信事業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を獲得しています。

社会インフラ:引き続き5G通信のインフラ整備に関わる業務で売上を大きく伸ばしました。また、IoT機器を活用したスマート駐車場やスマートガス、シェアリングサービスなど収益性の高い分野で売上が増加しています。

ネットビジネス:通信キャリアの5Gに向けたサービス改修や、eコマースに関わるキャッシュレス決済、個人データの利活用に関連するシステム開発・検証で堅調に推移しています。

スマートデバイス/ロボット/AI:スマートフォンの開発業務は「ロボット・情報家電」、「人工知能(AI)」、「IoT関連機器」へのシフトを推進しています。特に「ロボット・情報家電」分野では、得意とするコミュニケーションロボットの開発・検証に加え、省人力化に向けた業務用途ロボットなど新分野で受注を拡大しています。

業務システム:デジタルトランスフォーメーション(DX)の実現に向け需要が増加する中、ベトナムオフショア拡大やオープンソース・ソフトウェアのサービスメニュー拡張による短納期・低コストのサービスで顧客課題を柔軟に解決し、売上を伸ばしました。

フレームワークデザイン 売上高 5,771百万円 営業利益 1,057百万円

既存顧客を中心とした金融分野と、業務自動化ソリューション(RPA)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拡大に繋げています。金融分野は、大型保険システム開発がピークから収束期に入るも、新規の金融、保険、基盤、業務システム開発の受注が進み堅調に推移しました。新規サービス分野は、RPAツールのライセンス販売、関連するプロダクトツール販売、それに伴う開発支援、導入支援が順調に拡大しました。

ITサービス 売上高 8,650百万円 営業利益 1,264百万円

人材動員力を強みとした従来の派遣型サービスから、「ITサポート」、「ITインフラ構築」、「LABO」といった請負型業務へのシフトに加え、顧客のプロフィット部門を中心に戦略的IT活用を支援する「PMO」に注力した結果、高付加価値案件の受注が拡大しました。

ソリューション営業 売上高 25,887百万円 営業利益 1,622百万円

「ITを活用した生産性の向上」と「働き方改革」をキーワードに、モバイル、セキュリティ、クラウドを軸とした需要を喚起するソリューションの構築、部門間連携の強化に取り組みました。Windows7搭載機の更新需要や働き方改革関連法施行に伴う需要を捉え、PC販売やWeb会議システムに付随する関連製品販売は高い伸びとなりました。

クラウド 売上高 1,404百万円 営業利益 209百万円

働き方改革などを推進する大手企業から「Canbus.」の引き合いを多くいただき、受注が堅調に推移する中、ライセンス販売だけでなく、業務系システムのリプレースやシステム連携などインテグレーションも数多く受注しました。また、当期末には新型コロナウイルス感染拡大によりテレワーク環境の整備を急ぐ企業から「Canbus.」、「G Suite」、「Cloudstep」の受注が発生しました。

海外 売上高 147百万円 営業利益 △16百万円

米国子会社は、大手製造業顧客からの継続受注をベースに新規IoT案件受注も増加し、2019年9月から単月営業黒字が定着しています。また、世界各国の中央銀行、大手金融機関、軍事機関など、グローバルで多くの導入実績があるストロングキー社の「暗号化と次世代認証セキュリティ・ソリューション「Tellaro」」の日本での販売本格化に向けて、販売代理店との契約締結や戦略的パートナーシップの構築など、マーケティング活動に注力しています。これらをテコとして、日本のみならず、アジア・米国での共同ビジネスに弾みをつけてまいります。

投資育成 売上高 213百万円 営業利益 △33百万円

米国ワンテック社のIoTエッジコンピューティングAI技術「MicroAI™」の日本での販売を推進するため、販売促進活動を行っています。ゲームコンテンツの開発・運営では、ゲーム以外のシステム設計・開発も受注すべく、当社の開発部門と協力し、要件定義・開発支援を行いました。

◎ 次期 (2021年3月期) の見通し

新型コロナウイルス感染拡大への 対応状況や事業活動への影響について

当社では、今回の新型コロナウイルス感染拡大の問題が取りざたされ始めた2月から「感染防止」および最悪の事態を想定した「事業継続」の施策を進めてまいりました。

本社ほか各事業拠点では、社内のすべての居室入口に手指消毒用のアルコール除菌液を設置、マスクの着用も推奨し、感染予防に努め、特に人が一定数以上集まる場においては、会社からマスクの配布を行うとともにできる限り人と人との距離を置き、接触や発声による感染の防止に注力しました。

産業医と社内常駐保健師からの指導に基づき、毎日の検温などの健康管理に関しても社員に対し継続的に指示し、体調不良者は初期段階から出勤を停止して社内でのクラスター発生防止のための徹底した措置を行っています(6月2日現在、当社内で新型コロナウイルス感染者は確認されておりません)。

併せて、テレワーク実施のため、ノートPC等ハードウェアの調達、社内システムへのリモートアクセスツールやWeb会議システムの導入も進め、在宅勤務可能な社員は順次、テレワークに移行しています。また、国の施策や要請に応じた柔軟な勤務体系を実現すべく、各種社内規程の改定を行い、社員の勤務時間の自由度を向上させています。

さらに、業務の作業場所の分散による情報セキュリティリスクを軽減するため、社員教育の強化およびテレワーク環境構築のガイドラインとルールの明確化を行いました。

4月中旬からは病院と提携して社員専用のオンライン診療を実現し、感染者を出さないための施策のみならず、万一の場合に早期発見、早期対応ができる仕組みを整備しました。

これら施策により、現在、当社では平常時と同等な業務の継続が可能となっています。

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／AI」、「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および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いきます。

「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、自動車と通信の融合に伴い参入する企業への技術支援、人工知能(AI)を活用した車載向けサービスプラットフォーム開発など、モビリティサービスをはじめとした新領域獲得に向けた営業活動を積極的に行い、事業を拡大していきます。

「ネットビジネス」分野は、5G通信の本格的普及期を迎え、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、開催が延期されたオリンピック・パラリンピック関連、活性化するキャッシュレス決済、デジタル化が進む教育関連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・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いきます。

「社会インフラ」分野は、5G通信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いきます。また、5G通信の普及に伴いスマートシティなどのインフラサービスの市場拡大も見込まれるため、これまでのWebシステムや業務システム開発のノウハウに加え、IoT、AIなどの要素技術を活かして受注を拡大していきます。

「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通信や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いきます。

「ロボット/AI」分野は、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ます。また、新型コロナウイルス感染拡大の影響で働き方が変わる中、これまで人間が担ってきた作業がRPAをはじめとしたロボットに置き換わる変革期であることを踏まえ、ロボット/AIの技術者育成を行い受注拡大に繋げていきます。

「業務システム」分野は、企業の生産性向上・業務効率化の需要が増加する中、この分野を最も得意とする大阪社がベトナムオフショアの活用を拡大し、顧客の顕在的・潜在的な課題に対して自動化・AIなどの独自サービスやオープンソース・ソフトウェアのサービスメニューを拡張することで提案の幅を広げ、受注拡大と収益性の向上を図っていきます。

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、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通信関連業務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いきます。

フレームワークデザイン

新型コロナウイルス感染拡大による市場動向が不透明の中、

現行業務の継続、今後の積極展開に向けたサービスの拡充、市場動向に合わせた社員教育と営業活動を進めていきます。

既存ビジネスは、現在進行している生損保、金融、業務システム、基盤構築等のプロジェクトは時差出勤、シフト勤務、テレワーク等を駆使して業務を継続するとともに、ノウハウを活かした既存領域の横展開も積極的に進めていきます。また、今後大きく拡大が見込まれる「DX」をキーワードとした基幹システムの刷新、クラウドによる基盤構築案件等の受注を目指し、既存クライアントと新規クライアントの両面での営業活動を積極的に進めていきます。当面は対面の営業が難しいことが予想されるため、電話営業、WebセミナーやWeb会議での営業を中心に進めています。

新規ビジネスとして取り組んでいる、業務自動化ツール、クラウド関連ツール、データ分析等のライセンス販売および導入支援サービスは、前期までの営業の中心であった展示会・セミナー等の実施が難しい中、専用サイトの開設、Webセミナー・Web体験会からの集客、Web会議での営業へと転換していきます。導入支援サービスもお客様先での常駐作業が難しい場合に備え、遠隔サポートできるサービスを積極的に推進していきます。今後の拡大に向けて顧客のニーズの更なる取り込みを狙い、サービス拡充（AI、セキュリティ、クラウド、遠隔操作等）に必要な取り扱い機器・ツールを増やすとともに、オールシステナ連携および各メーカー・代理店との連携を強化した営業展開を行っていきます。

全般として新型コロナウイルス感染拡大による外出自粛の長期化に備え、テレワークへの移管、営業のWeb対応、遠隔サポート（新サービスの拡充）の充実を進めていきます。

ITサービス

顧客の「DX」促進や働き方改革に取り組む企業が業界を問わず増加する中、変化への適応を支えるユーザーサポート業務等のITアウトソーシング需要の増加が見込まれます。特に、

◎ 次期 (2021年3月期) の見通し

「クラウドサービス」、「AIチャットボット」、「RPA」の各企業への積極的な導入が進んでいる状況です。

このような状況の中で当事業は、従来の人材動員力を強みとした「ヘルプデスク」、「システムオペレーター」といった派遣サービスの提供から、培ったノウハウをもとに高い付加価値を有した「ITサポート」、「ITインフラ」、「PMO」、「DXサポート」、「クラウド導入／サポート」といった一括請負型の、より顧客のビジネス成長に直結したサービスにシフトすることで、更なる事業の拡大と収益性の向上を図っていきます。

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、世界的な感染拡大を背景に、顧客の状況変化に合わせたサービス提供が求められてくることから、この変化に対応すべく、常駐型中心のワークスタイルからテレワークやリモートでのサービス提供へと迅速かつ柔軟に対応できる体制をさらに強化しています。併せて、新たな働き方や業務フロー変革、セキュリティ意識の長期的な見直しが見込まれるため、各ベンダーとのアライアンス強化、インサイドセールス強化をすることで、テレワーク推進等のソリューションの更なる拡充を推進していきます。

ソリューション営業

Windows7のサポート終了に伴う大規模なクライアントPCのリプレース案件が一段落したため、収益としては堅い数字を見込んでいますが、生産性向上、コスト削減、セキュリティ、そして働き方改革への取り組みは、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、新型コロナウイルス感染拡大により、テレワークの増加および「DX」の検討はより一層加速しています。

当部門としては、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いきます。具体的にはテレワークにおけるセキュアでシームレスなインフラ環境の構築、従来のインフラ基盤のモダナイズを行

いシステムの自動化による生産性向上の提案、またクラウドを連携させたハイブリッド環境の提供、さらには当社グループのすべてのサービスを連携させ提供する総合営業を推進することで、付加価値ビジネスの創造と拡大を行い、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

「DX」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、ITを駆使した組織／部門運営が可能となるサービス『Canbus.』の販売強化を推進しています。直近では、新型コロナウイルス感染症の影響により、新規案件の停滞が顕著に出てきており先行き不透明な状況ですが、一方で新たに実施したWebプロモーションが奏功しインバウンドでの引き合いが増加傾向です。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働き方改革や「DX」が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いきます。既存サービスの『Cloudstep』、『Web Shelter』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いきます。併せて、今後国内外の大きなイベントを控え、情報漏洩対策への需要の高まりに対応すべく、出資先のストロングキー社のサイバーセキュリティ関連製品の日本国内販売を推進していきます。これら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、第38期下期からの営業黒字基調の継続を目指していきます。

新型コロナウイルス感染拡大への対応状況や事業活動への影響は、単年度の課題として、①米国の外出禁止令による従業員、顧客、投資先とのコミュニケーションロス、②顧客の事業活動中断や先行き不透明感による営業活動の停滞、③受注済み案件における納品の延期、④収束までの案件の一時的な中断、等が考えられます。

対策としては、いずれもセキュリティを確保した上でWeb会議、コミュニケーションツール、開発環境共有ツール等を利用し、平常時よりも従業員、顧客、投資先企業との連携を密に取ることで、品質問題・開発遅延の防止、継続受注への取り組み、投資先企業との新規営業情報の共有と共同営業を行っています。また、すべての受注済みIoT案件の納期については顧客と合意しており、新型コロナウイルス問題収束後速やかに現地での設置・納品の予定となっています。たとえ一部案件が新型コロナ収束まで一時的に中断したとしても、顧客の要望も強いことから、収束後は案件再開により単月営業黒字への回復は可能と考えられます。

また中期経営計画に与える影響としては、ワンテック社の『MicroAI™』とストロングキー社『Tellar』の販売計画の遅延が考えられますが、この機会をプラスと捉え、現在両社とも製品のブラッシュアップを行い、より魅力的な製品開発を推進するとともに、マーケティングや第三者とのパートナーシップを強化しています。また、新型コロナウイルス問題収束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ラインナップの強化と営業強化を現在行っています。

投資育成

株式会社ONE Tech Japanは米国ワンテック社のIoTエッジコンピューティングAI技術『MicroAI™』の販売を日本で推進していきます。『MicroAI™』の商用実績の早期実現に向けて

第38期から取り組んでいるPoCの成果を得るべく、ワンテック社との連携を強化します。また、新型コロナウイルス感染拡大による今後の当社活動の影響を抑えるために、インターネット上のセミナーやWebページの更新によるオンライン上の販売促進活動に注力していきます。

株式会社GaYaは、既存事業のソーシャルゲームの企画・開発・運営に加え、ゲーム開発の技術を利用した非ゲームアプリ開発を展開していきます。タブレット端末の業務利用が益々拡大していく中、業務アプリ・ソフトウェアの設計、開発からサポートまで含めたサービスを推進していきます。

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、既存ゲーム運営はテレワーク対応が可能であり、影響は軽微です。一方、新規ゲーム開発は多少の開発遅れが懸念されることから、Web会議等によるメンバー間のコミュニケーション強化と進捗管理を行い、影響を最小限に抑えるよう対応しています。また、非ゲーム案件は顧客との納期・開発スケジュールの調整を完了したため、影響は軽微となっています。

以上のことから、次期の連結業績は、売上高62,227百万円、営業利益7,634百万円、経常利益7,370百万円、親会社株主に帰属する当期純利益4,967百万円を見込んでいます。

■ 業績予想（連結）

（単位：百万円）

| | 2020年3月期 | | 2021年3月期 | | 増減率 |
|-----------------|----------|-------|----------|-------|-------|
| | 実績 | 利益率 | 業績予想 | 利益率 | |
| 売上高 | 64,552 | — | 62,227 | — | △3.6% |
| 営業利益 | 8,163 | 12.6% | 7,634 | 12.3% | △6.5% |
| 経常利益 | 7,871 | 12.2% | 7,370 | 11.8% | △6.4% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 5,471 | 8.5% | 4,967 | 8.0% | △9.2% |

◎財務諸表(連結)

連結貸借対照表(要約)

(単位:百万円)

| | 当期末 2020年3月31日現在 | 前期末 2019年3月31日現在 |
|-----------|---------------------|---------------------|
| 流動資産合計 | 30,840 | 29,166 |
| 現金及び預金 | 14,925 | 14,376 |
| 受取手形及び売掛金 | 13,883 | 13,486 |
| その他 | 2,031 | 1,303 |
| 固定資産合計 | 5,115 | 4,738 |
| 有形固定資産 | 836 | 588 |
| 無形固定資産 | 303 | 307 |
| 投資その他の資産 | 3,976 | 3,842 |
| 資産合計 | 35,956 | 33,904 |

| | 当期末 2020年3月31日現在 | 前期末 2019年3月31日現在 |
|-----------------|---------------------|---------------------|
| 負債合計 | 13,000 | 13,312 |
| 流動負債 | 12,894 | 13,227 |
| 固定負債 | 106 | 85 |
| 純資産合計 | 22,955 | 20,592 |
| 株主資本 | 22,736 | 20,416 |
| 資本金 | 1,513 | 1,513 |
| 資本剰余金 | 6,045 | 5,390 |
| 利益剰余金 | 20,232 | 16,667 |
| 自己株式 | △5,055 | △3,155 |
| その他の包括利益 累計額 | △81 | △117 |
| 非支配株主持分 | 300 | 292 |
| 負債純資産合計 | 35,956 | 33,904 |

連結損益計算書 (要約)

(単位:百万円)

| | 当期 | 前期 |
|---------------------|------------------------------|------------------------------|
| | 自 2019年4月 1日 至 2020年3月31日 | 自 2018年4月 1日 至 2019年3月31日 |
| 売上高 | 64,552 | 59,742 |
| 売上原価 | 50,140 | 46,989 |
| 売上総利益 | 14,412 | 12,753 |
| 販売費及び一般管理費 | 6,248 | 5,850 |
| 営業利益 | 8,163 | 6,902 |
| 経常利益 | 7,871 | 6,706 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 5,471 | 4,584 |

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 2019年4月 1日 至 2020年3月31日 | 自 2018年4月 1日 至 2019年3月31日 |
| 営業活動による キャッシュ・フロー | 4,831 | 7,028 |
| 投資活動による キャッシュ・フロー | △640 | △970 |
| 財務活動による キャッシュ・フロー | △3,145 | △1,247 |
| 現金及び現金同等物に 係る換算差額 | △4 | 12 |
| 現金及び現金同等物の 増減額 | 1,040 | 4,823 |
| 現金及び現金同等物の 期首残高 | 14,180 | 9,357 |
| 現金及び現金同等物の 期末残高 | 15,221 | 14,180 |

● 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。

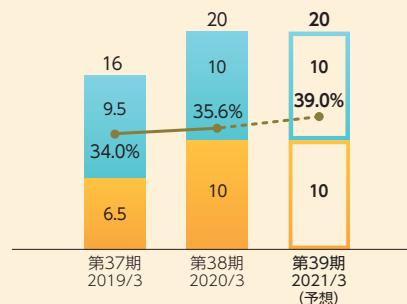
配当につきましては、各事業年度の業績および財務状況ならびに経営基盤の強化と今後の事業展開等を勘案し、連結配当性向40%以上を目標に積極的に実施していきます。

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。

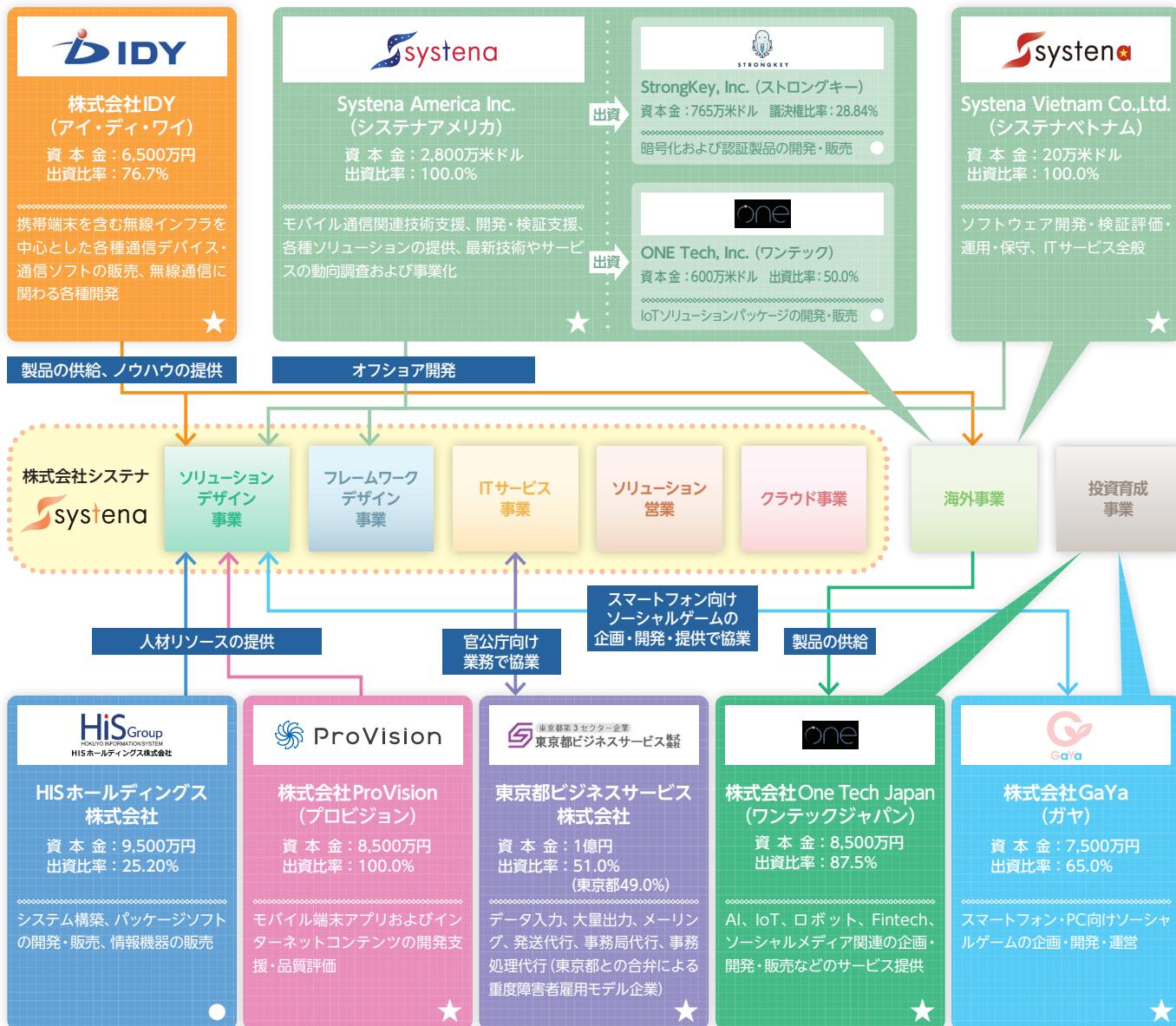
1株当たり配当金の推移 (単位:円)

■ 中間配当 ■ 期末配当 ... 連結配当性向



◎ グループ会社概要 (2020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 (2020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: 2,912名 連結: 3,915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) Tizen Association Partner Program JASPAR (Japan Automotive Software Platform and Architecture) MONETコンソーシアム |

役員 (2020年6月24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 | 石井 文雄 |
| 取締役 (社外) | 鈴木 行生 |
| 取締役 (社外) | 小河 耕一 |
| 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 |

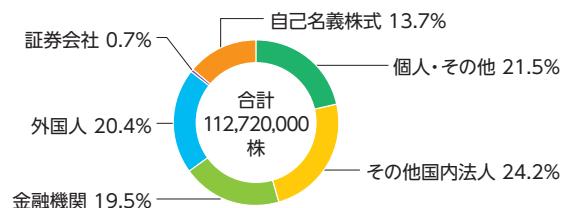
株式の状況 (2020年3月31日現在)

| | |
|----------|--------------|
| 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 | 11,178名 |

大株主 (上位10名) (2020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 | 25,916,800 | 22.99 |
| 株式会社システナ (自己株式) | 15,467,811 | 13.72 |
| 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口) | 7,804,600 | 6.92 |
| 日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口) | 6,437,100 | 5.71 |
| システナ社員持株会 | 2,618,800 | 2.32 |
| SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT | 2,549,108 | 2.26 |
| 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口5) | 1,424,800 | 1.26 |
| JP MORGAN CHASE BANK 385151 | 1,252,396 | 1.11 |
| BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES LUXEMBOURG/JASDEC/FIM/LUXEMBOURG FUNDS/UCITS ASSETS | 1,230,000 | 1.09 |
| STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505103 | 1,221,425 | 1.08 |

所有者別株式分布状況 (2020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

〒453-0002 名古屋市中村区名駅4丁目23番13号 名古屋大同生命ビル14F

名古屋営業所

〒460-0008 名古屋市中区栄一丁目2番7号 名古屋東宝ビル4F
TEL: 052-209-5460 FAX: 052-209-5463

札幌開発センター

〒060-0042 札幌市中央区大通西3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 FAX: 092-477-7403

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
TEL: 078-771-9303



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、12,300部を印刷するのに必要な電力量を187kWhと計算しています