



第37期

## 株主通信

2018年4月1日～2019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

## 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.」、「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（株式会社インターネットオプシニングス）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。

当社は今年(2019年)、第38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。

今期は、2024年3月期を最終年度とする「中期5ヵ年計画」の初年度になります。最終年度の目標である売上高1,010億円(2019年3月期実績597億円)、営業利益152億円(同69億円)の達成に向けて、営業強化、自社工材・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。

この方針に従い、成長鈍化の事業は縮小撤退し、成長性の高い分野へ経営資源を迅速に移動させるとともに、北米ベンチャーへの積極投資を行い、暗号化セキュリティおよびIoTプラットフォームを海外事業の注力商材として推進中です。

競争の激しいIT業界ではありますが、「中期5ヵ年計画」の目標達成に向けて、しっかりと経営の舵取りを行ってまいります。

システナグループはこれからも、お客様の商売繁盛と社会インフラの整備をお手伝いさせていただくことで、日本経済の発展に貢献してまいります。

2019年6月

代表取締役会長  
**逸見 愛親**



当社は2019年4月に第38期に入りました。

2019年3月期は、2015年度からスタートした「中期4ヵ年計画」の最終年度でした。その4年間、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。結果、おかげさまで目標を大幅に上回る実績を残すことができ、大きな手応えを感じております。

そして今期、当社は新たな「中期5ヵ年計画」を始動いたしました。これからの5年間、より将来性が高く付加価値の高い事業分野へシフトしながら、さらなる発展に向けて事業を推進してまいります。各事業セクターそれぞれの課題、変革すべきポイントをしっかりと見定めて、大胆かつ繊細な経営の舵取りを行っていく所存です。

また、当社の従業員の共通の志である「経営理念・行動基準」は決して見失うことなく、常に価値判断の基準として大切に持ち続けます。つまりは、「誰かにエネルギーを与えるため」「誰かをハッピーにするため」にガンバル！この目的を果たすべく、全社一丸となって取り組んでまいります。これがシステナの取るべきビジネスの“王道”だと考えております。

今後ますます進化するシステナに、どうぞご期待ください。

2019年6月

代表取締役社長  
**三浦 賢治**



# 当期 (2019年3月期) の連結業績概要

2019年3月期を最終年度とする中期4ヵ年計画の当初目標 (売上高560億円、営業利益55億円) の達成に向けて、営業強化、自社商材・サービスの拡充、成長分野への集中投資を積極的に行いました。その結果、売上・利益ともに大きく伸長し、中計で掲げた数値目標を大幅に上回る実績となりました。

## 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大きな成長が見込まれる、ネットビジネス、eコマース、車載、IoT、ロボット/AI、業務システムの拡大に注力しつつ、あらゆるものがインターネットに繋がりITが新たな価値を生み出す潮流が加速する中、「業務改革」、「スマートデバイスの活用」など企業の新たなIT投資の恩恵を受け、ITサービス事業の業務範囲が大幅に拡大しました。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するとともに、更なるサービスメニューと自社商材の拡充を図り、システム設計から構築・開発・保守運用までのワンストップサービスを提供した結果、大幅な増収増益を達成しました。

#### ● 売上高



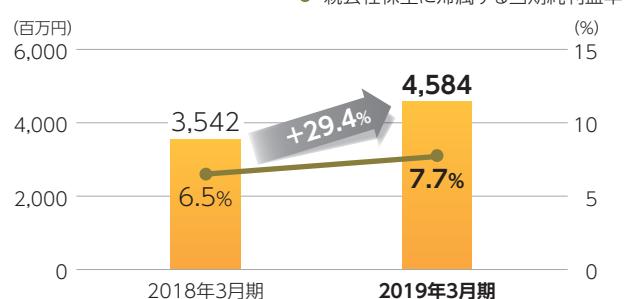
#### ● 営業利益 (率)



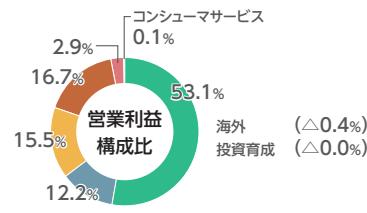
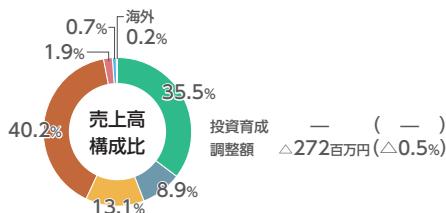
#### ● 経常利益 (率)



#### ● 親会社株主に帰属する当期純利益 (率)



## 各事業の概況



売上高 営業利益

ソリューションデザイン 21,214百万円 3,666百万円

**車載**：得意とする車載インフォテインメント関連が堅調に推移し、当社の強みである通信をキーワードに、ITS（高度道路交通システム）に関するアプリケーション開発やモビリティサービスに関わる新たな領域で受注を獲得しています。

**社会インフラ**：電力、交通、航空、宇宙、防衛を中心に事業を拡大してまいりましたが、事業範囲を広げすぎた結果、収益性に問題のある案件も発生している状況を踏まえ、高い収益性とより大きな成長が見込める、スマート駐車場などのIoTを使ったインフラ整備を推進する分野へ経営資源を移動した結果、この新規分野での売上を大きく伸ばしました。

**ネットビジネス**：通信キャリアの大規模基幹サービス開発、市場拡大を続けるECサイト開発に加え、2020年予定の教育改革に関わる開発・評価業務で売上を伸ばしました。

**スマートデバイス／ロボット／AI**：減少するスマートフォンの開発業務から撤退して品質検証業務に特化するとともに、「ロボット・情報家電」、「人工知能(AI)」、「IoT関連機器」の開発業務へシフトし、売上を伸ばしました。

**業務システム**：スクラッチ開発に加え、OSS（Open Source Software）を活用した短納期で低コストなサービスを提供し、顧客課題を柔軟に解決することで大きく売上を伸ばしました。

フレームワークデザイン 5,294百万円 841百万円

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。

ITサービス 7,827百万円 1,067百万円

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」や「ITインフラ構築」といった請負型業務へのシフトだけでなく、顧客のビジネスを変革するプロフィット部門への提案営業を通じて、高付加価値案件の受注が拡大し、事業拡大に不可欠な人材の拡充に関しても、順調に推移しました。

売上高 営業利益

ソリューション営業 24,032百万円 1,155百万円

「ITを活用した生産性の向上」、「働き方改革」をキーワードにモバイル、セキュリティ、クラウドを中心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。前期にあったPC大口リプレース案件の反動により、売上および営業利益の減少を見込んでいましたが、それらを上回るWindows7サポート終了に伴う更新需要を獲得し、サーバーソリューションでも計画を上回る受注を獲得しました。

クラウド 1,129百万円 197百万円

ビジネスアプリケーションプラットフォーム「Canbus. \キャンバスドット」を主力商材として積極投資と営業強化を行った結果、多くのお客様から引き合いをいただくとともに大型案件の受注に成功しました。

コンシューマサービス 397百万円 8百万円

前期末にリリースしたエンジン提供による新規タイトルの不振を受け、既存タイトルでの巻き返しを図るとともに、新たなタイトルを1本リリースし、新規タイトル2本の企画・開発・運営を受託しましたが、不振となったタイトルの補填には至りませんでした。

海外 120百万円 ▲31百万円

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StrongKey社の「暗号化と次世代認証セキュリティ・ソリューション」の次期からの日本での販売に向けて、日本語化や日本仕様の追加開発、マニュアル整備、マーケティング活動および営業戦略の立案を行い、雑誌広告を開始しました。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 一百万円 ▲3百万円

Canbus.の顧客向けに、IoTでIT経営を実現するためのデータ活用アプリケーション（Canbus.スマートフォンアプリ）を開発しており、このアプリとLoRaなどのネットワークを活用したサービスの収益化を狙っています。

## 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」の分野では、自動車関連企業との関係強化に加え、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の新領域獲得に向けた営業活動を積極的にを行い、事業を拡大していきます。「ネットビジネス」の分野では、得意とする通信キャリア、eコマース、電子書籍などのネットサービスに加え、オリンピック関連、活性化するキャッシュレス決済、2020年の教育改革、第5世代移動通信システム(5G)の本格開始に向けたサービス開発などで今後も市場拡大が見込まれるため、引き続きシステナベトナムを活用しながら収益の柱として注力していきます。「社会インフラ」の分野では、Webシステムや業務システム開発のノウハウを活かし、IoTを絡めたインフラ整備案件の獲得に加え、5G通信インフラ設備に関わる開発・検証の受注を拡大していきます。「スマートデバイス」の分野では、スマートフォン検証業務の実績をもとに、様々なシステムの品質検証の引き合いが多くなってきており、ますます進化するWebシステムを中心に品質検証を求められる分野への事業展開を図ります。「ロボット／AI」の分野では、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、介護や日常生活に関わる生活ロボットや産業用ロボット、医療ロボット向けの営業を強化していきます。AIについても、AIを活用したサービス開発の引き合いが引き続き旺盛であるため、技術

者の早期育成を行い受注拡大に繋げていきます。「業務システム」の分野では、企業の生産性向上・業務効率化の実現に向けての需要が増加する中、ベトナムオフショアの活用を拡大し、OSS(Open Source Software)のサービスメニューを拡張することで提案の幅を広げ、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いきます。

### フレームワークデザイン

当期大きく拡大した生損保、決済システムの開発業務のノウハウを活かし、成長性、収益性の高い分野への転換を進めるとともに、今後大きく拡大が見込まれる「デジタルトランスフォーメーション(ITの浸透により生活やビジネスなどあらゆる面が向上するという概念)」をキーワードとした案件の積極受注との両立を目指していきます。また、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では、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、顧客ニーズの更なる取り込みを目指していきます。

### ITサービス

企業統合や事業再編に伴うシステムの再構築、事業のグローバル展開および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、「AIチャットボット」、「RPA」といった業務効率化、自動化への対応は、各企業で急務となっています。このような状況の中、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、培ったノウハウを基に高い付加価値を有した「IT業務サポート」、「インフラ構築」、「グローバル支援」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の提供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り、加えて新商材の展開と拡充により顧客数の拡大を行います。併せて、「人」によるサービスを行う当事業においては、何より優秀な人材を育成し確保することが事業発展の基礎となるため、将来を見越した若手社員の採用・教育に力を入れるとともに、協力会社との関係強化も積極的に推進していきます。

## ソリューション営業

当期に大規模なクライアントPCのリプレース案件があったため、収益としては堅い数字を見込んでいますが、Windows7等のサポート終了による更新需要に加え、生産性向上、コスト削減、セキュリティ、働き方改革への取り組みは、多くの企業において経営課題として顕在化しています。

こうした中、自社においても積極的に投資を行い、これら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ります。また、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の向上の提案、クラウドを連携させたハイブリッド環境の提供、更には当社グループの持つ全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

「デジタルトランスフォーメーション」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新サービス『Canbus. \キャンバスドット』の販売強化を行います。既にセールス・プロモーションも奏功し、引き合いも増加し続けていますが、一層のサービス強化、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

米子会社は、出資先の米国のベンチャー企業と連携し、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、今後国内の大きなイベントを控え、ますます拡大する情報漏洩対策として、当社出資先（StrongKey社）のサイバーセキュリティ関連の製品を国内で販売開始・推進していきます。

## 投資育成

株式会社インターネットオブシングスは、Canbus.の顧客へIoTサービスを展開していきます。2019年4月施行の働き方改革法によって注目される業務改善の需要を見据えたオフィス向けIoTデバイスの開発を進めており、LoRaなどのネットワーク構築を含めて、IoTサービスの収益化を推進していきます。

株式会社GaYaは、既存タイトルの適正運営のほか、ゲームの企画・開発・運営を代行する受託案件の受注に加え、ゲーム開発の技術を利用した受託開発も視野に入れた受注活動を行います。※次期からコンシューマサービスは投資育成に含めます。

## 業績予想（連結）

（単位：百万円）

	2019年3月期		2020年3月期		増減率
	実績	利益率	業績予想	利益率	
売上高	59,742	—	63,147	—	5.7%
営業利益	6,902	11.6%	7,865	12.5%	14.0%
経常利益	6,706	11.2%	7,622	12.1%	13.7%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	4,584	7.7%	5,140	8.1%	12.1%

# 財務諸表 (連結)

## 連結貸借対照表 (要約)

(単位：百万円)

	当期末 2019年3月31日現在	前期末 2018年3月31日現在
流動資産合計	29,166	24,126
現金及び預金	14,376	9,320
受取手形及び売掛金	13,486	12,900
その他	1,302	1,903
固定資産合計	4,738	4,298
有形固定資産	588	529
無形固定資産	307	113
投資その他の資産	3,842	3,655
資産合計	33,904	28,424

	当期末 2019年3月31日現在	前期末 2018年3月31日現在
負債合計	13,312	11,204
流動負債	13,227	11,113
固定負債	85	91
純資産合計	20,592	17,220
株主資本	20,416	17,075
資本金	1,513	1,513
資本剰余金	5,390	5,390
利益剰余金	16,667	13,326
自己株式	△3,155	△3,154
その他の包括利益 累計額	△117	△148
非支配株主持分	292	293
負債純資産合計	33,904	28,424

## 連結損益計算書 (要約)

(単位:百万円)

	当期	前期
	自 2018年4月 1日 至 2019年3月31日	自 2017年4月 1日 至 2018年3月31日
売上高	59,742	54,320
売上原価	46,989	43,505
売上総利益	12,753	10,815
販売費及び一般管理費	5,850	5,644
営業利益	6,902	5,170
経常利益	6,706	5,147
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,584	3,542

## 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 2018年4月 1日 至 2019年3月31日	自 2017年4月 1日 至 2018年3月31日
営業活動による キャッシュ・フロー	7,028	4,380
投資活動による キャッシュ・フロー	△970	△1,429
財務活動による キャッシュ・フロー	△1,247	△1,171
現金及び現金同等物に 係る換算差額	12	△15
現金及び現金同等物の 増減額	4,823	1,763
現金及び現金同等物の 期首残高	9,357	7,593
現金及び現金同等物の 期末残高	14,180	9,357

## 配当について

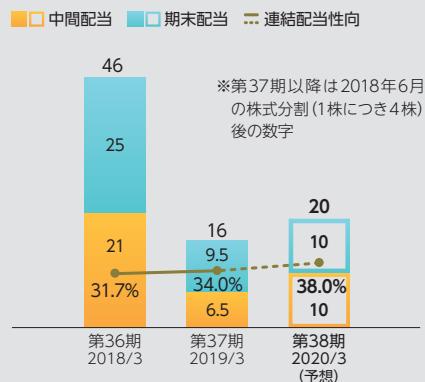
当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営上の重要課題の一つとして認識しており、安定配当の継続をベースとした上で、経営成績に応じた利益配分を行うことを基本方針としています。

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9.5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)



## 前中期4ヵ年計画目標達成のご報告 (2016年3月期～2019年3月期)

### ● 前中期4ヵ年計画を振り返って

株式会社システナとして初めて策定した中期4ヵ年計画(2016年3月期～2019年3月期)において、目標とした経営指標はすべて達成することができました。

計画当初、変化が激しく先行きが不透明な市場環境にあって、「新たな成長エンジンの構築により、4年後の営業利益を2.5倍に」をビジョンとして、今後10年で最も伸びる分野に経営資源を集中させ、活動してきました。

計画の最終年度となった2019年3月期実績では、目標に対し、売上高では3,742百万円増(6.7%増)の59,742百万円、営業利益では1,402百万円増(25.5%増)の6,902百万円、ROEでは、計画当初の7.3%から24.6%と大きく進捗し、計画にあった目標すべてについて達成することができました。

ソリューションデザイン事業、フレームワークデザイン事業、ITサービス事業、ソリューション営業を主軸に、各事業バランスのとれた成長に大きな手ごたえを感じており、今後の成長のベースとなる軸が出来上がったと考えています。

#### ストラテジー

- ① 自動運転
- ② スマートシティ
- ③ ロボット
- ④ IoTソリューション

今後10年で  
最も伸びる分野に  
**経営資源を集中**  
させる。

#### 重視する経営指標と2019年3月期実績 (単位:百万円)

KPI	2015/3 実績	2016/3 実績	2017/3 実績	2018/3 実績	2019/3 実績	当初目標	対目標比	
							増減額	増減率
売上高	36,951	42,695	46,255	54,320	<b>59,742</b> 1.6倍	<b>56,000</b> 1.5倍	3,742	6.7%
営業利益	2,226	3,172	3,693	5,170	<b>6,902</b> 3.1倍	<b>5,500</b> 2.5倍	1,402	25.5%
EPS (円)	37	90.59	89.68	145.26	<b>188.08</b> ※	—	—	—
配当 (円)	30	32	36	46	<b>64</b> ※	<b>52</b>	12	23.0%
配当性向	81.0%	35.3%	40.1%	31.7%	<b>34.0%</b>	<b>40%以上</b>		
ROE	7.3%	17.2%	15.7%	22.4%	<b>24.6%</b>	<b>20%以上</b>	◎	◎

※2018年6月1日を効力発生日として、普通株式1株につき4株の割合で株式分割を実施しましたが、当該株式分割を考慮しない額を記載しています。

## 新中期経営計画について 〈5カ年〉 (2020年3月期～2024年3月期)

### ● 経営の基本方針

「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！」という経営目標の実現のため、「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よくコントロールし、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ます。

### ● 経営の大方針

経営の大方針として、データ経営による生産性の向上を推進してまいります。自社開発のCanbus.プラットフォームにて構築したIT経営システムを使用して、勤や経験だけでなく、経営データの見え方のAI予測により数値化された経営情報をもとに、徹底した生産性の向上を図り、利益の最大化を目指します。

今後10年で最も伸びる分野である、オートモーティブ、キャッシュレス/決済、ロボット/IoT/RPA/クラウドなどに経営資源を集中し、自社プロダクツ、サービスを拡充していきます。



### ● 重視する経営指標と2024年3月期の目標

5年後の業績は、2019年3月期実績に対し、売上高では1.7倍の1,010億円、営業利益では2.2倍の152億円、ROEは25%を目標としてまいります。また、新たなKPIとした従業員1人当たりの営業利益額では、データ経営による生産性の向上により、20%増の260万円を目指します。

これまでシステナグループが育ててきたノウハウを最大限に活用し、各部門の垣根を越えたグループ全体での連携による「ALL Systema」で目標達成に向け邁進します。

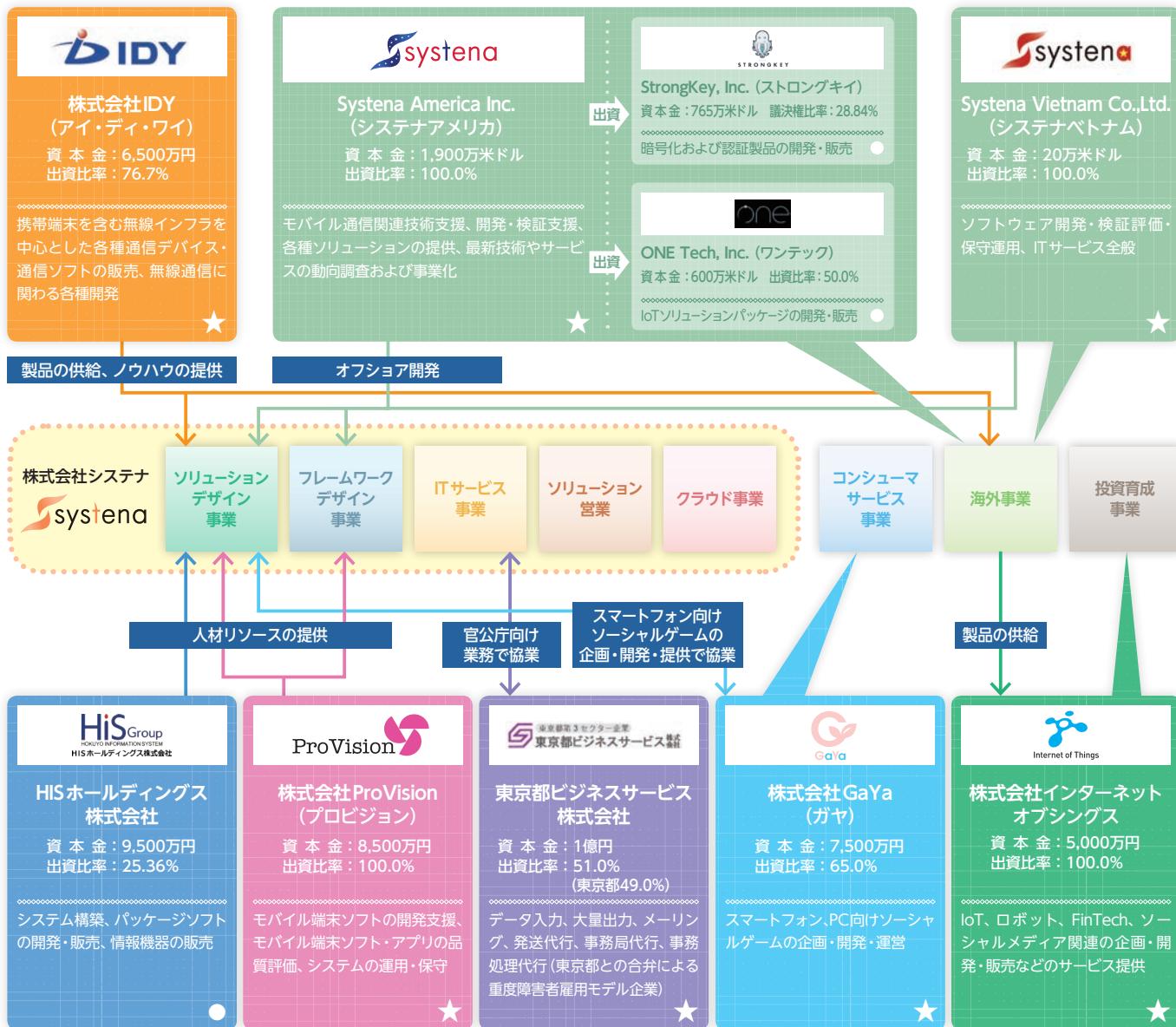
重視する経営指標と2024年3月期の目標 (単位: 百万円)

KPI	2019/3	2024/3
売上高	59,742	101,000 (1.7倍)
営業利益	6,902	15,200 (2.2倍)
営業利益率	11.6%	15.0%
営業利益額/人	2.16	2.60 (20%増)
ROE	24.6%	25%

▶ 2019年3月期の業績概要および新中期経営計画の詳細についてはWebをご覧ください。 <https://www.systema.co.jp/pdf/tanshin/20190515.pdf>

# グループ会社概要 (2019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 (2019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: 2,565名 連結: 3,430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)

## 役員 (2019年6月25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 (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)	佐藤 正男
監査役 (社外)	中村 嘉宏
監査役 (社外)	阿田川 博

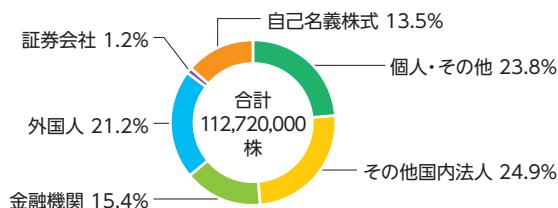
## 株式の状況 (2019年3月31日現在)

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	9,662名

## 大株主 (上位10名) (2019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	26,336,800	23.36
株式会社システナ (自己株式)	15,178,211	13.46
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	6,475,000	5.74
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	4,764,800	4.22
システナ社員持株会	3,072,700	2.72
GOVERNMENT OF NORWAY	1,608,200	1.42
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	1,451,474	1.28
BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES LUXEMBOURG/JASDEC/FIM/LUXEMBOURG FUNDS/UCITS ASSETS	1,450,000	1.28
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口5)	1,373,600	1.21
JP MORGAN CHASE BANK 385151	1,067,552	0.94

## 所有者別株式分布状況 (2019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 ( <a href="https://www.systema.co.jp/">https://www.systema.co.jp/</a> ) 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

### 「配当金計算書」について

配当金のお支払いの際にご送付しております「配当金計算書」は、租税特別措置法の規定に基づく「支払通知書」を兼ねております。確定申告を行う際は、その添付資料としてご使用いただくことができます。ただし、株式数比例配分方式をご選択いただいている株主様につきましては、源泉徴収税額の計算は証券会社等にて行われます。確定申告を行う際の添付資料につきましては、お取引の証券会社等にご確認をお願いします。なお、配当金領収証にて配当金をお受取りの株主様につきましても、配当金のお支払いの都度「配当金計算書」を同封させていただいております。確定申告をなされる株主様は大切に保管ください。

## 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 夕留ビルディング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	〒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	〒060-0003 札幌市中央区北三条西三丁目1番地6 札幌小暮ビル5F TEL: 011-208-1012 FAX: 011-208-1015
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
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



この印刷物は、FSC® 森林認証取得用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、10,600部を印刷するのに必要な電力量を161kWhと計算しています