

事業概要 8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

プロダクトソリューション事業※



車載システム、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・検証支援などを行っています。

サービスソリューション事業※



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、ロボット関連サービスの企画・設計・開発・検証支援を行っています。

主要顧客：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、自動車メーカー

フレームワークデザイン事業



金融機関をはじめ幅広い業種向けに、基幹・周辺システムの開発およびアプリケーションプラットフォームの設計・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、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



「Google Apps」、Microsoft Office 365」、独自サービス「cloudstep」などのクラウド型サービスの提供や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)

コンシューマサービス事業



グループ会社の株式会社GaYaが主体の事業で、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。

主要顧客：SNSサイト運営会社、一般個人ユーザー

海外事業



成長著しいASEAN諸国やIT先進国の北米において、モバイルデータ通信を使った各種ソリューションを提供しています。

主要顧客：日系企業、タイ企業、アメリカ企業、通信キャリア、通信機器メーカー

※ 平成28年4月から開発主体の「サービスソリューション事業」、検証主体の「クオリティデザイン事業」といった組織体制を見直し、事業ごとに専門性を高めるために、車載などのプロダクト製品、通信事業者サービス開発・検証を行う「プロダクトソリューション事業」、社会インフラ、ネットビジネス、ロボット関連サービス開発・検証を行う「サービスソリューション事業」に事業セグメントを変更しました。

平成28年4月1日、逸見 愛親が代表取締役会長に 三浦 賢治が代表取締役社長に、それぞれ就任いたしました。



代表取締役会長
逸見 愛親

代表取締役社長
三浦 賢治

この度、代表取締役会長に就任いたしました逸見愛親です。当社は今年、会社設立34年目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と厚く御礼申し上げます。

これまで社長を務めてまいりました私こと逸見は、今期から会長職となり、主に海外事業、新規事業の立ち上げおよび投資育成事業を統括していくことになりました。競争激しいIT業界において、システナグループをさらなる成長軌道にのせるため、新たな成長エンジンを生み出し、強みとなるビジネスモデルとして育成してまいります。

今後、飛躍的な成長が見込まれるIoT分野への経営資源のシフトを進めながら、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。

「私がガンバレば、ハッピーになる人がきつといる。」このスローガンのもと、さらなる飛躍を目指してまいります。

株主の皆様におかれましては、引き続きご指導ご鞭撻の程よろしく申し上げます。

平成28年6月
代表取締役会長 **逸見 愛親**

この度、代表取締役社長に就任いたしました三浦賢治です。株式会社システナは第35期に入り、平成22年のシステムプロとカテナの大合併からも早6年が経ちました。素晴らしい社員に恵まれ一枚岩の組織となり、株主様をはじめ多くのお客様、お取引先企業様に支えられて、順調に成長を遂げてまいりました。改めて深く御礼申し上げます。これまで創業社長として当社を創り上げてきました新会長の逸見の意志を引き継ぎ、今後も経営理念に則りしっかりと舵取りを行ってまいり所存です。

当社の仕事の一番の本質、それは「お客様のための想うこと」。IT企業と言いますと、どうしてもパソコンと向き合っただけの印象が強いですが、私たちが真に見つめるのは、お客様やエンドユーザーです。私たちが生業とするものは、人を笑顔にする「サービス業」だと考えています。お客様と正面から向き合い、その視線の先にいるエンドユーザー一人ひとりに思いを馳せることを大切にしているのです。

そしてお客様と共に向かう先は、まだ見ぬ新しいフロンティア。あらゆるモノやコトがインターネットで結ばれ、人々の生活に便利さと快適さ、そして様々な未知の可能性を生み出していく・・・、そんな夢のような社会がすぐそこまで迫っています。そのような社会を実現させる上で、これからの事業展開で重要となるキーワードは「IoT」「通信」「車載システム」「ロボット」「社会インフラ」だと考えています。

目の前の具体的な課題だけでも、例えば、日本が誇る自動車産業の進化をお手伝いすること、危険な作業

や介護の現場などで活躍が期待されるロボットの開発を加速させること、電力自由化がもたらす新たな生活基盤をIoT技術で支えること・・・など、挙げ始めたらキリがありません。

システナは、スマートフォン等の通信デバイスへの組み込みシステム、金融や業務系システム、Webやクラウドシステムなどの開発で培った技術、経験、ノウハウを持っています。IT機器の調達、そしてシステムやネットワークの構築から導入後のユーザーサポートまで、様々なITサービスを行うことができます。システナのあらゆる資産を活かし、ITが必要とされるあらゆるシーンで努力を惜しまず、お客様と二人三脚で歩み続け、目的を実現するまで諦めないことを誓います。

合言葉は「ALLシステナ」。各社員が自分の持ち場を極めるだけでなく、部門の垣根を越えて力を合わせ、お客様のために何ができるかを皆で考え、お客様の夢を叶えていく。お客様に選ばれ、愛され、その上で正しく利益を出して、社会に貢献する。これがシステナの採るべきビジネスの“王道”だと考えています。

システナはこれからも「日本のあしたにエナジーを」与えるために、全社一丸となって全力で取り組んでまいります。未来は足元にはありません。正面前方の少し上にあるのだと思います。だからこそ、私たちは顔を上げ、胸を張って、前へ進み続けます。

平成28年6月
代表取締役社長 **三浦 賢治**

当期 (平成28年3月期) の連結業績概要

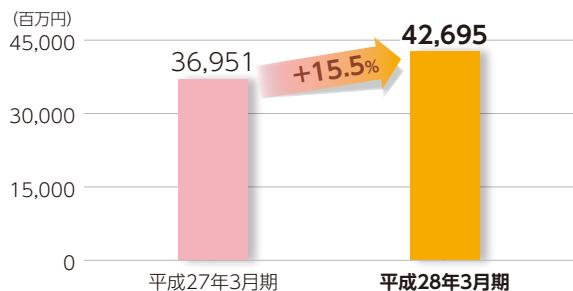
新たな成長エンジンの構築を行い、これにより4年後の営業利益を平成27年3月期対比で2.5倍にすべく、中期4ヵ年計画をスタートさせました。ストックビジネスの拡大を目的として、自社商材・サービスの拡充・積極展開を行い、加えてアメリカでIoTソリューション関連商材の研究開発業務に携わるシステムアメリカ社と連携し、IoT、FinTech、AdTechをキーワードにしたアメリカのベンチャー企業との協業を進め、日本でのビジネス展開に向けた取組みを加速させています。

業績概況

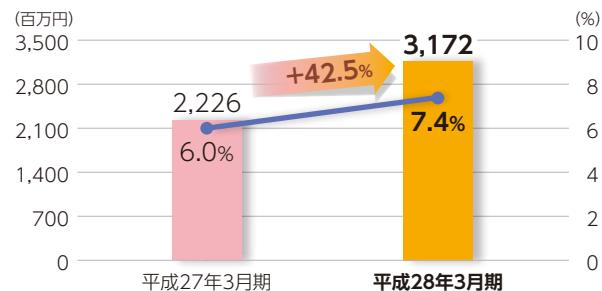
売上高・営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益

高成長が見込まれる自動運転・スマートシティ・ロボットに関連する分野に経営資源をシフトしつつ、現段階で最も勢いのあるスマホアプリの開発・検証、ネットビジネスや社会インフラの再構築に取組む顧客のシステム開発・保守運用、IoT関連システムの構築・検証に注力した結果、大幅な増収、増益を達成しました。

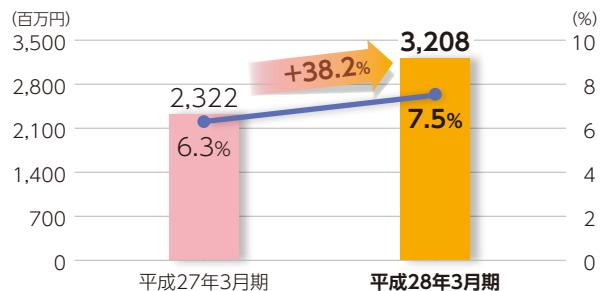
● 売上高



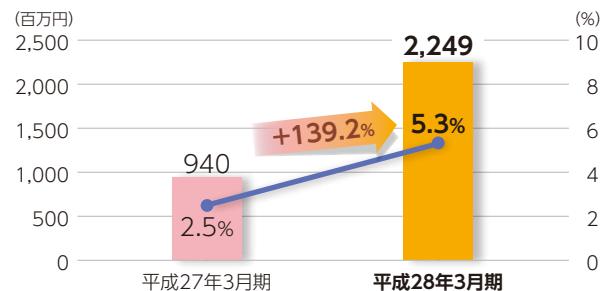
● 営業利益(率)



● 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

ソリューションデザイン

・サービスソリューション

開発リソースの成長分野へのシフトを推進しており、当期はその成長分野を事業の柱とすべく取り組んできました。特に組み込み分野では、当社の携帯端末開発の豊富な経験と実績が評価され、車載関連、情報家電やホームセキュリティで大きく売上・利益を伸ばしました。

・クオリティデザイン

スマートデバイスやWebサービスの品質検証で培った豊富なノウハウと実績を活かして、引き続き、車載、ロボット、公共系、システム系、ネットワーク系の分野へと展開し、受注を拡大しました。特に、車載、ロボットといった成長分野での旺盛な引き合いを受け、大きく売上・利益を伸ばしました。

フレームワークデザイン

期初からマイナンバー対応や銀行のシステム更改といった金融の大型案件で引き合いが増加、要員確保も順調に進み、受注を拡大、大きく売上・利益を伸ばしました。

ITサービス

既存のお客様のIT戦略のパートナーとして業務範囲を拡大するとともに、新規開拓にも積極的に取り組んだ結果、ITサポートの再構築案件やITトレーニング・動画サービスなど高付加価値案件が牽引し、大きく売上・利益を伸ばしました。

ソリューション営業

Windows XPサポート終了に伴う買い換え需要の反動減で、パソコンの国内出荷は前年割れが続く中、営業力の強化とサーバー・ストレージソリューションのサービス拡大、クラウドビジネスとの連携によるハイブリット対応、更には部門間連携の強化に取り組んだ結果、機器販売からインフラ構築、システム開発、保守運用に至る高付加価値のワンストップサービス案件が増加しました。

クラウド

クラウドのグループウェア市場競争激化と円安による仕入れ単価の高騰に伴い、主力取扱商品「Google Apps」を中心とした事業戦略から、より高採算の自社商品「Cloudstep」を中心とした戦略へのシフトを推進し、新サービス導入や既存サービスを強化した結果、競業他社との差別化に成功し、売上・利益を伸ばしました。

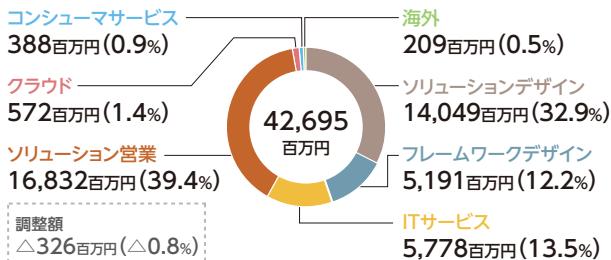
コンシューマサービス

国内向け新規タイトル3本、北米市場向け2本にエンジンを供給し取引の拡大を図った結果、売上高は順調に増加しましたが、来期へつながる新規タイトルへの先行投資により、利益額は減少しました。

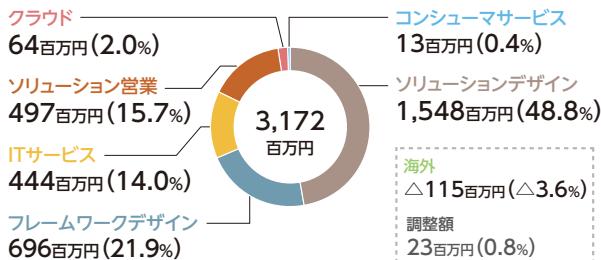
海外

タイ子会社は、バンコク版レストラン検索アプリ「バングル」の機能・デザインを刷新し、契約顧客数、アプリ利用ユーザー数を伸ばしました。今後は、さらなるユーザー獲得に向けたプロモーションの実施、コンテンツの充実を図り、契約顧客数を伸ばしていきます。アメリカ子会社は、カンザスオフィスにおけるスプリント・コーポレーション向けの無線通信の認証技術支援業務の受注をはじめ、カリフォルニアオフィスにおいても現地企業を中心に新規受注を獲得しました。加えて、アメリカのベンチャー3社との協業を通じたIoT、FinTech、AdTechをキーワードにした新技術・新サービスの日本へのビジネス展開に向けて、積極的な研究開発投資を行っています。

● セグメント別売上高(構成比)



● セグメント別営業利益(構成比)



次期(平成29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事業

ソリューションデザイン事業は、「車載」、「社会インフラ」、「ネットビジネス」、「通信事業者サービス」、「ロボット」分野を事業の柱に成長させるべく注力していきます。

また、開発主体の「サービスソリューション事業」、検証主体の「クオリティデザイン事業」といった組織体制を見直し、事業ごとに専門性を高めるために、車載などのプロダクト製品、通信事業者サービス開発・検証を行う「プロダクトソリューション事業」、社会インフラ、ネットビジネス、ロボット関連サービス開発・検証を行う「サービスソリューション事業」として、注力していきます。

●プロダクトソリューション事業

通信事業者や自動車関連企業からの引き合いに応えるために、各種車載関連団体への加入、技術者の確保・育成を進めていきます。

●サービスソリューション事業

Webシステム、業務システム開発のノウハウを活かし、電力自由化、航空、交通関連といった社会インフラ分野での受注拡大の他、ロボット分野の検証やロボティクス関連の新サービス開発を強化していきます。

●フレームワークデザイン事業

マイナス金利の影響を受け、新たな大型案件や設備投資予算の執行遅れ等、期初から不透明な状況が続いています。

このような状況のもと、既存顧客とのさらなる関係強化と将来への種まきを実現していく際に必要不可欠な人材の育成と営業力強化を図りながら、本部間連携をさらに強化し、金融機関への依存度を下げ、流通小売分野やFinTech・電子マネー等の成長分野へのシフトを図り、本格的成長へ邁進します。

●ITサービス事業

増加する企業統合や事業再編に伴うシステムの再構築、グローバルな事業展開を推進している企業への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。また、マイナンバー制度の導入や東京オリンピックの開催へ向けて、今後ITスキルを有した人材は不足するものと推測します。

このような状況の中で当事業は、縮小するマーケットである「社内ITサポート※」中心から「プロフィットIT※」および「ビジネスIT※」分野へと経営資源をシフトし、単なる人材派遣的なビジネスモデルから脱却し、自社独自のITサービスメニューと業務効率化プロダクトを武器に、さらなる事業の拡大と収益性の向上を図ります。

併せて、「人」によるサービスを行う当事業では、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、既存社員のスキルアップ教育も積極的に推進します。

※「社内ITサポート」とは、顧客の情報システム部門へのサービス提供のこと。

「プロフィットIT」とは、顧客のビジネス部門および主業務へのサービス提供のこと。

「ビジネスIT」とは、Slerとの協業による互いの強みを活かしたサービス提供のこと。

●ソリューション営業

企業のIT投資として、生産性向上・コスト削減、そしてセキュリティをキーワードに、システムの刷新、ハイブリッド環境の活用といった新たな投資が見込まれます。

これらのIT投資に対して、従来の基盤構築とクラウドを連携させたソリューションメニューの拡充を図り、そこに当社グループの持つすべてのサービスを提供する総合営業をさらに推進することで、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脱皮し、収益性の向上を図ります。

●クラウド事業

クラウドのグループウェア市場の競争激化が見込まれる中、さらなる差別化を図るため、前期に続き、高採算の自社商品「Cloudstep」を中心とした戦略へのシフトを推進します。そのため「Cloudstep」の強化と新サービスの投入を視野に入れ、収益力の向上を目指します。

●コンシューマサービス事業

株式会社GaYaにおいて、大手SNSサイト向けのゲームコンテンツを逐次リリースしていきます。次期は新規タイトルリリース、北米市場向けローカライズタイトルリリースの他、協業による国内向けスマホアプリのリリースを計画しています。

●海外事業

タイ子会社は、飲食店向け電子広告モバイルアプリサービス『バングル』の「予約機能」、「ユーザー投稿機能」等、サービス機能を見直し、加えてユーザーの使い

やすさと利便性向上を図るために、システムを一新するとともに、アプリを大幅にバージョンアップします。また、タイ人向けプロモーションを積極的に行いつつ営業強化を図ることで、飲食店の有料加盟店を拡大し、下期からの黒字化を目指します。

アメリカ子会社は、当初の計画では携帯端末開発メーカーやコンテンツプロバイダーのアメリカ進出に伴う技術支援を主業務としていましたが、次期から、今後飛躍的な成長が見込めるIoTソリューション関連の研究開発拠点と位置付け、IoT技術で世界をリードするアメリカ・カリフォルニア州のシリコンバレーで独自の技術を駆使して急成長しているシーズ・ベンチャー企業と組み、日本およびアジアでのIoTソリューション事業を加速させるべく取り組んでいきます。

具体的にIoT、FinTech、AdTechをキーワードにアメリカのベンチャー企業3社との協業も始まっており、今夏以降の日本へのビジネス展開に向けて今後も積極的な投資を続けていきます。

■業績予想（連結）

（単位：百万円）

	平成28年3月期		平成29年3月期		増減率
	実績	利益率	業績予想	利益率	
売上高	42,695	—	45,800	—	7.3%
営業利益	3,172	7.4%	3,474	7.6%	9.5%
経常利益	3,208	7.5%	3,475	7.6%	8.3%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	2,249	5.3%	2,303	5.0%	2.4%

財務諸表 (連結)

連結貸借対照表 (要約)

(単位:百万円)

	当期末 平成28年3月31日現在	前期末 平成27年3月31日現在		当期末 平成28年3月31日現在	前期末 平成27年3月31日現在
流動資産合計	19,269	17,563	負債合計	9,370	8,314
現金及び預金	6,720	6,025	流動負債	9,287	8,229
受取手形及び売掛金	9,901	9,887	固定負債	83	85
その他	2,646	1,650	純資産合計	13,561	13,110
固定資産合計	3,662	3,862	株主資本	13,340	12,781
有形固定資産	440	372	資本金	1,513	1,513
無形固定資産	40	53	資本剰余金	5,397	5,397
投資その他の資産	3,181	3,436	利益剰余金	9,372	7,896
資産合計	22,932	21,425	自己株式 ★	△2,942	△2,025
			その他の包括利益 累計額	△59	64
			非支配株主持分	280	264
			負債純資産合計	22,932	21,425

財務諸表に関するトピックス

★ 株主の皆様への一層の利益還元と経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行を可能にするため、自己株式を取得しました。

取得日／取得期間	取得した株式数	取得価額
平成27年8月5日	420,000株	492百万円
平成27年9月8日～平成27年12月31日	375,900株	425百万円
合計	795,900株	917百万円

連結損益計算書 (要約)

(単位:百万円)

	当期	前期
	自平成27年4月1日 至平成28年3月31日	自平成26年4月1日 至平成27年3月31日
売上高	42,695	36,951
売上原価	34,603	30,163
売上総利益	8,091	6,787
販売費及び一般管理費	4,919	4,561
営業利益	3,172	2,226
経常利益	3,208	2,322
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,249	940

連結キャッシュ・フロー計算書 (要約)

(単位:百万円)

	当期	前期
	自平成27年4月1日 至平成28年3月31日	自平成26年4月1日 至平成27年3月31日
営業活動による キャッシュ・フロー	2,719	2,757
投資活動による キャッシュ・フロー	△623	△367
財務活動による キャッシュ・フロー	△1,408	△1,651
現金及び現金同等物に 係る換算差額	△15	88
現金及び現金同等物の 増減額	671	826
現金及び現金同等物の 期首残高	5,962	5,135
現金及び現金同等物の 期末残高	6,634	5,962

配当について

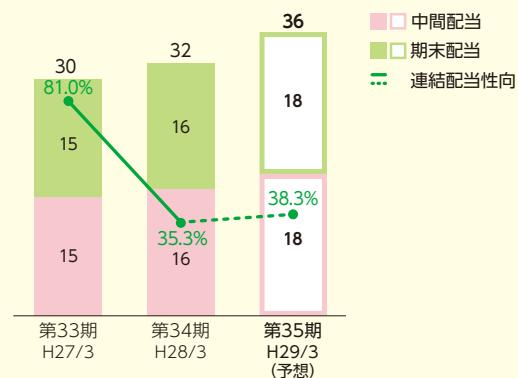
当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営上の重要課題の一つとして認識しており、安定配当の継続をベースとした上で、経営成績に応じた利益配分を行うことを基本方針としています。

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16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36円(中間配当18円、期末配当18円)を予定しています。

1株当たり配当金の推移 (単位:円)



TOPICS 最新システムを国内で独占販売！

パスワードレスの新認証方式 – FIDO 認証ソリューション –

金融機関へのスマートフォンセキュリティサービスで実績のあるシステナが、認証基盤において欧米で高い実績のあるアメリカのStrong Auth社との協業により、次世代認証方式として注目されるFIDO (Fast IDentity Online) 認証のセキュリティソフトウェアソリューション、アプライアンス製品を日本で独占販売します。

● [Web Shelter] + [FIDO 認証] によるユーザー保護

システナの「Web Shelter」は、スマートフォンからのwebアクセスにおけるフィッシングサイトへの誘導や不正送金、webサイトのなりすましなどのセキュリティ脅威をブロックします。ここに、FIDO 認証によるパスワードレス認証が加

わることによって、これまで懸念されていたパスワード認証による課題をクリアし、さらに強固なセキュリティ環境が構築されます。

Web Shelter でアプリ
起動時に危険をブロック！



FIDO 認証により、
指紋で簡単ログイン！

安全性が確保された
サービスの提供！



さらに！

既存サービスを活かして
最新の認証システムを構築可能！

ECサービス
会員登録



バンキングや
決済サービス



SNSなどの
共有サービス



スマートフォン&モバイル EXPO 春 に出展しました

平成28年5月11日から13日までの3日間、東京ビッグサイトで行われた「スマートフォン&モバイル EXPO 春」に出展しました。システナグループによるソリューションを「IoT」「Fintech」「デジタルマーケティング」「ビジネスアプリプラットフォーム」の4つのテーマに向けてご紹介しました。



多彩なコンテンツを簡単に配信 – Reel Code Media –

システナは、アメリカ・シリコンバレーのマカテ社との協業により、次世代のメディアコード「Reel Code Media (リアルコードメディア)」を日本で独占販売し、様々なシーン・業界の出版物やデザイン分野で、広く展開していきます。

▶ Reel Code Mediaの主な機能

- 画像イメージの4つのコーナーに4種類のコンテンツを添付可能
- 無料で無限にコンテンツ変更可能
- QRコードの読込
- 利用状況データの解析が可能



誰でも簡単にIoTサービスを構築可能 – SmartAttach Powered by C2M –

システナは、アメリカ国内で多くの企業が採用しているIoTプラットフォーム「C2M」を展開しているプラズマ社との業務提携により、システナのIoTプラットフォーム「SmartAttach」の機能拡張を行い、「SmartAttach Powered by C2M」として日本での独占販売を開始します。

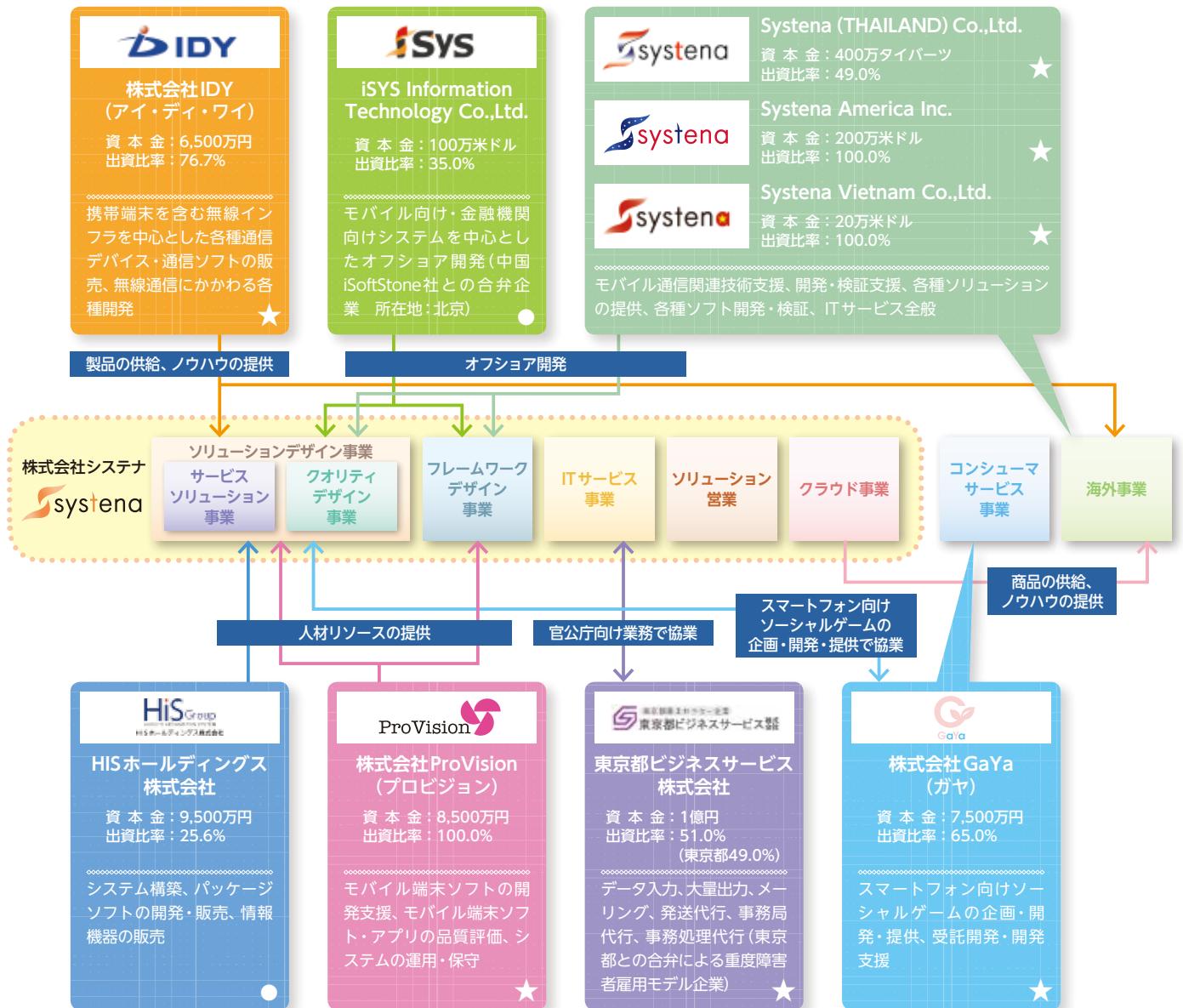
- 特長: 1** 「C2M」はIoTサービスに必要な機能をすべて搭載しているプラットフォーム！
- 特長: 2** ハードウェア／カスタマイズ／保守／運用までワンストップの対応が可能！
- 特長: 3** サービスの選択が可能だから導入のコストが抑えられる！

お客様の要望に応じて自由にカスタマイズ可能です。
様々な産業・分野にご活用いただけます。



グループ会社概要 (平成28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 (平成28年6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: 2,096名 連結: 2,811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) 日本スマートフォンセキュリティ協会 (JSSEC) Oracle Partner Network 日本コンピュータシステム販売店協会 (JCSSA) itSMF Japan 日本情報技術取引所 (JIET) Tizen Association Partner Program 自動車ソフトウェア標準化団体 Japan Automotive Software Platform and Architecture (JASPAR)

役員 (平成28年6月29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
専務取締役	淵之上 勝弘
常務取締役	甲斐 隆文
取締役	河地 伸一郎
取締役兼上席執行役員	石井 文雄
取締役兼上席執行役員	田口 誠
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)	浜野 正男

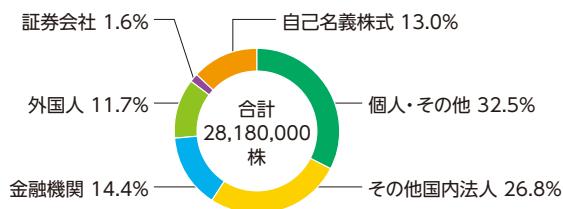
株式の状況 (平成28年3月31日現在)

発行可能株式総数	92,400,000株
発行済株式の総数	28,180,000株
株主数	7,456名

大株主 (上位10名) (平成28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	6,769,200	24.02
株式会社システナ (自己株式)	3,673,300	13.03
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	1,795,300	6.37
システナ社員持株会	1,045,200	3.70
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	564,900	2.00
BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES LUXEMBOURG/JASDEC/FIM/LUXEMBOURG FUNDS/LUCITS ASSETS	540,000	1.91
ギャ・アセットマネージャー有限会社	351,000	1.24
三浦 賢治	283,300	1.00
国分 靖哲	266,600	0.94
CHASE MANHATTAN BANK GTS CLIENTS ACCOUNT ESCROW	212,174	0.75

所有者別株式分布状況 (平成28年3月31日現在)



ホームページのご案内 <http://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組みなど最新の情報をご覧ください。



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 (http://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

「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 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 アプローズタワー18F TEL: 06-6376-3537 FAX: 06-6359-7012
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	〒060-0003 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	〒730-0032 広島県広島市中区立町2番23号 野村不動産広島ビル9階 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



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、8,500部を印刷するのに必要な電力量を129.0kWhと計算しています