



デジタル社会を、
幸せな社会へ。
ITサービスのシステナ

第33期

株主通信

平成26年4月1日～平成27年3月31日

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

サービスソリューション事業

スマホアプリやWebアプリの開発をはじめ、スマートデバイスを利用したネットビジネスの企画から設計・開発・運用までを一貫してサポートしています。

クオリティデザイン事業

スマホアプリやWebアプリの性能評価・品質検証、サービスプロバイダー向けのサーバー監視・運用サービスを行っています。

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

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、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

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

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、通信キャリア、通信機器メーカー

「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」、 これがシステナグループの経営目標です。

代表取締役社長
逸見 愛親



当社は当期で会社設立33年目を迎えることができました。これもひとえに株主の皆様の日頃のご支援、ご鞭撻の賜物と厚く御礼申し上げます。

当社グループは、経営目標実現のために、『破壊と創造』、『安定と成長』、『保守と革新』、これら相反する課題をバランス良くコントロールし、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おります。

安定した高配当、高い株主資本利益率と売上高営業利益率を重要な経営指標としており、その達成のために、安定と成長のバランスを重視した経営の基本方針に則り、高収益体質を目指してまいります。

現在、当社グループの主力事業は8つのカテゴリーに分かれます。

1つ目は、サーバーシステムからパソコンやモバイル機器、更には各種ストレージ機器、各種ソフトウェアプロダクトをどこよりも早くリーズナブルな価格でご提供するとともに、単なる物販屋ではなく、技術力を武器

にした、システナグループの総合営業として、お客様の商売繁盛をご支援するソリューション営業。

2つ目は、情報機器を駆使しなければ、今やビジネスが成り立たなくなったオフィスで、各種オペレーション業務やユーザーサポート業務、更にはお客様のIT機器の資産管理や海外進出サポート業務を請け負うオフィスワークコンシェルジュサービスをご提供するITサービス事業。

3つ目は、スマホアプリやWebアプリの性能評価・品質検証、サービスプロバイダー向けのサーバー監視・運用サービス、社会インフラを構築するシステムの検証および運用保守サービスを行うクオリティデザイン事業。

4つ目は、高度化する自動車の心臓部となる車載器の開発や検証、電力システムの開発運用、スマホアプリやWebアプリの開発検証、モバイル機器を使った各種決済のセキュリティシステムの開発販売など、モバイル通信技術を核とした、各種機器やネットサービスの企画から設計・開発・運用までを一貫してサポートするサービスソリューション事業。

5つ目は、各種金融システムの開発や運用保守、各種業務システムの開発から運用まで一貫したサービスの提供、システムの心臓部であるサーバー群のシステム構築運用を手掛けるフレームワークデザイン事業。

6つ目は、クラウド型社内システムの提供・導入支援、および独自サービス「cloudstep」にてお客様の各種業務の効率化と快適なコミュニケーションシステムをご提案するクラウド事業。

7つ目は、スマートフォンやタブレットPCをターゲット機器とした、ゲームコンテンツの企画・開発・販売を行うコンシューマサービス事業。

8つ目は、成長著しいASEAN諸国やIT先進国の北米にて、モバイル機器を使った情報システムやゲームコンテンツ、アニメ、日本食レストラン等の、日本特有のサービスや商品にて海外進出している企業を、ITサービスでサポートする海外事業です。

これら8つの事業を推進するにあたって、私たちが大切に思っていることがあります。

私たちは、物を売るだけの営業ではなく、単純なマニュアル業務だけを行うオペレーターではなく、ただ作るだけの技術者であってはならないと考えています。

営業は、お客様のご要望に迅速にお応えするために、自分自身と組織体を鍛え抜き、オペレーター・ヘルプデスク要員や管理部門スタッフは、おもてなしの心を育て、ともに働く人々の笑顔を作り、技術者は、最適な品質とコストパフォーマンスに優れたものづくりのための技を磨くこと

で、お客様の商売が繁盛するお手伝いをさせていただく。

お客様の商売繁盛とITを駆使した社会インフラの整備をお手伝いさせていただくことで、結果的に日本経済発展のために貢献したい。これが私たちの経営理念に基づく「仕事観」です。

「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に、更なる飛躍を目指してまいります。

上記経営方針のもと、当社グループは、新たな成長エンジンの再構築を行い、これにより4年後の営業利益を第33期対比で2.5倍にすべく、取り組んでまいります。

具体的な経営戦略は、金融関連等のシステム構築や運用で得たノウハウを武器にする技術者と、携帯電話・スマートフォンの開発と評価で培ったノウハウを武器にする技術者、これら経験豊富な技術者を、より高い成長が見込めるマーケットへ速やかに移動し、新たな成長軌道に乗せることであります。

また、35年の長きにわたり、パソコンやサーバー等の情報機器販売を行ってきた物販部門は、システナグループの総合営業となり、重要な経営資源である開発・運用サービスを、機器販売と絡めて提供して行くことで、収益性の向上に努めてまいります。

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お願い申し上げます。

平成27年6月

当期 (平成27年3月期) の連結業績概要

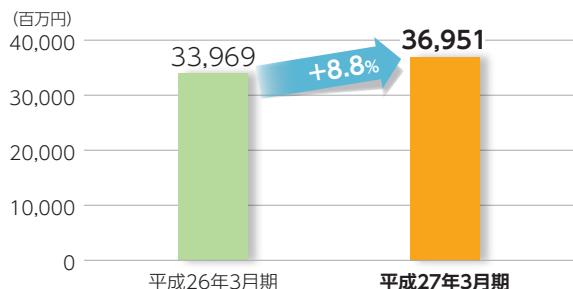
当期をビジネスモデルの再構築の期と位置づけ、ハードからソフトへの質の転換と安定した経営体質への変革を強力に推進しました。陳腐化したビジネスモデルを一新し、サービスを絡めたソリューション営業と、付加価値の高いITマネジメントビジネス、成長著しいスマホアプリ、自動車関連市場やセキュリティ分野への経営資源の再配置ならびにビジネスモデルの転換を図りました。

業績概況

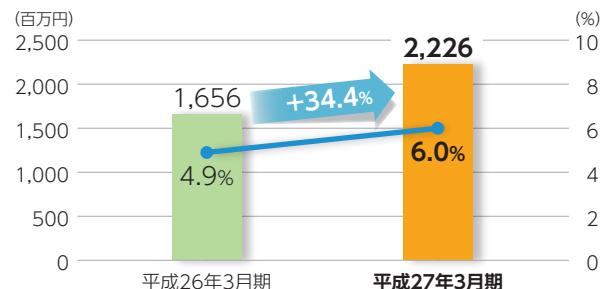
売上高・営業利益・経常利益・当期純利益

新規顧客の増加と収益力の向上により、売上、利益ともに好調に推移しましたが、平成27年度税制改正 (法人実効税率の引き下げおよび欠損金の控除限度額の縮小) に伴い、繰延税金資産を取崩したことにより、当期純利益は減益となりました。

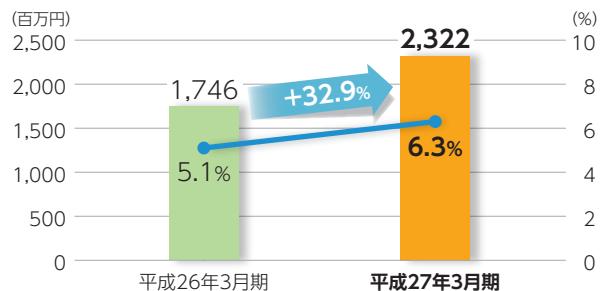
● 売上高



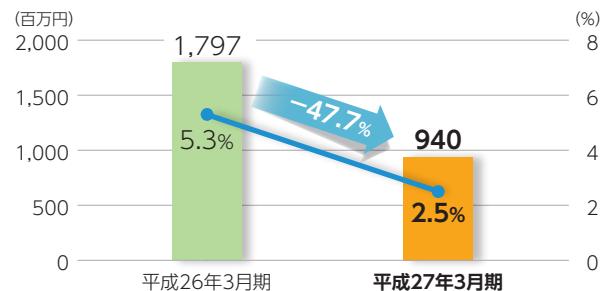
● 営業利益 (率)



● 経常利益 (率)



● 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、車載関連、情報家電やホームセキュリティで大きく売上を伸ばしました。また、通信キャリアにおけるインターネットサービスをはじめ、社会インフラ、インターネットを利用したサービス、教育といった成長分野でも売上が増加しています。

・クオリティデザイン

スマートデバイスやWebサービスの分野で培った豊富なノウハウと実績を活かし、成長分野の電力・防災・航空・交通などの社会インフラやロボティクスなどの新規分野に参画し、受注を増やしました。

フレームワークデザイン

金融を中心に既存顧客内のほかシステム構築案件への横展開を推し進め、更に成功プロジェクトのノウハウを活かした新規案件の獲得に注力した結果、下期から大手保険、銀行案件で引き合いが増加、要員の確保も順調に進み、受注拡大につながりました。

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、クライアントPCのリプレイス対応などのスポット案件や、社内システムサポートの長期継続案件など、新規受注が増加し、取引の拡大につながりました。

ソリューション営業

Windows XP機種への買い換え需要の反動で、パソコン国内出荷の前年割れが続く中、回復基調にある製造系企業を中心に営業力の強化とクライアント・サーバーソリューションのサービス拡大、更にはシステム開発部門やITサービス部門との連携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ました。

コンシューマサービス

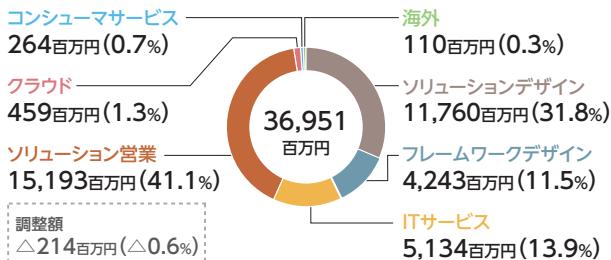
既存タイトル運営に加え、他社からの運営巻き取り、大手SNSサイト運営会社との協業を行い、新規ゲーム開発・運営を受託し、取引の拡大を行いました。

海外

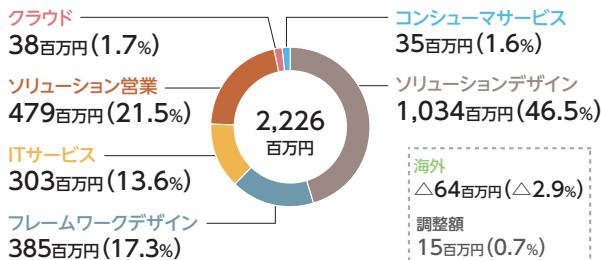
タイ子会社は、バンコク版レストラン検索アプリ「バングル」のアクセスユーザー数が確実に増加しており、今後は、有料店登録に向けての営業強化とコンテンツ充実を図り、黒字化を目指します。

米国子会社は、カリフォルニアに加えて、カンザスにオフィスを設立し、現地での採用を拡大し体制を強化しています。今後も現地雇用と拠点設立の促進等、積極的な投資を続けます。

●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28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

携帯端末・スマートフォン開発ビジネスへの依存度を更に引き下げ、市場拡大が続くスマートデバイスを利用したネットビジネス分野や自動車関連分野、社会インフラ分野へのシフトを進めます。

>>サービスソリューション事業

スマートフォンの急速な普及を追い風に、企業向け・コンシューマー向けスマートデバイスソリューションおよびネットビジネスの分野からの受注が大きく伸長するものと見込んでいます。

また、iOS、Android、サーバー開発といったネットビジネス分野で培ったノウハウを活かし、通信事業者や自動車関連企業からの受注拡大、業務システム開発のノウハウを活かし、電力自由化関連、マイナンバー関連といった社会インフラ分野での受注拡大を目指します。

加えて、金融機関のセキュリティ意識の高まりにより、スマートフォン向け不正送金・フィッシング詐欺対策アプリ『Web Shelter』の複数導入を見込んでいます。

>>クオリティデザイン事業

上流工程のプロジェクト管理・企画・仕様定義と下流工程の品質管理業務については、成長分野である電力・防災・航空・交通などの社会インフラ、ロボティク

ス、車載業務などを積極的に進めていきます。

また、モバイル検証とスマホアプリ品質検証の分野では、海外展開を積極的に進める顧客への支援を強化していきます。

▶フレームワークデザイン事業

金融機関における大型投資やマイナンバーに関わる投資を背景に案件は増えてきています。既存顧客の更なる拡充を図りながら、ソリューション営業本部との連携による他業種向けのサービス提供も着実に進めます。

また、旺盛な需要に応えるべく、ビジネスパートナーとの一層の連携とオフショアの活用を推進し、リソースの確保を図っていきます。

▶ITサービス事業

企業のIT投資の活発化、増加著しい企業統合や事業再編に伴うシステム再構築、海外等の新拠点への事業展開を背景に、ヘルプデスク等の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と推測します。

このような状況の中で当事業は、他部門との連携を強化し、引き続き“1クライアント複数サービスの提案”を合言葉に、「ALLシステナ体制」による一貫したサービスを提案し、顧客の事業推進をサポートすることにより、更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、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ていきます。

▶ソリューション営業

Windows XPを搭載する機種からの買い替え需要に対する反動減が続くことが予測されますが、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IT投資が見込まれます。

こうしたお客様の課題解決のために、取扱商品とIT基盤構築を中心としたソリューションメニューの拡充を図り、当社グループの持つ全てのサービスを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、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、更なる差別化を図るため、引き続き、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により、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ます。新規タイトルのほか、協業によるスマホアプリの開発を計画しています。

▶海外事業

タイ子会社は、新たにモバイルアプリサービス『バンブル』のWeb版をリリースします。また、タイ人向けのプロモーションを積極的に行い、飲食店の有料加盟店を更に拡大し、事業基盤の確立を進めます。

米国子会社は、スマートフォン開発メーカーやコンテンツプロバイダーの米国進出に伴う技術支援と平行して、新たに現地企業からの開発・検証支援の受注を目指します。

また、シリコンバレーを中心としたシーズ・ベンチャー企業の日本・アジア進出への投資・支援、日本のベンチャー企業やアプリケーション・サービスの米国市場進出の支援にも取り組んでいきます。

■業績予想（連結）

（単位：百万円）

	平成27年3月期		平成28年3月期		増減率
	実績	利益率	業績予想	利益率	
売上高	36,951	—	40,000	—	8.3%
営業利益	2,226	6.0%	2,650	6.6%	19.0%
経常利益	2,322	6.3%	2,650	6.6%	14.1%
当期純利益	940	2.5%	— ※	— ※	— ※

※法人税率の引き下げが見込まれる中で、繰延税金資産の取崩し額が当期純利益に与える影響を、現時点で見積もることは困難なため当期純利益予想は公表していません。なお、法令の改正による繰延税金資産の取崩しを考慮しない場合、当期純利益の予想値は2,015百万円、当期純利益率は5.0%、増減率は114.3%になります。

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27年3月31日現在	前期末 平成26年3月31日現在
流動資産合計	17,563	15,207
現金及び預金	6,025	5,235
受取手形及び売掛金	9,887	8,465
その他	1,650	1,505
固定資産合計	3,862	5,047
有形固定資産	372	389
無形固定資産	53	311
投資その他の資産	3,436	4,346
資産合計 ①	21,425	20,255

	当期末 平成27年3月31日現在	前期末 平成26年3月31日現在
負債合計	8,314	7,115
流動負債	8,229	7,025
固定負債	85	90
純資産合計	13,110	13,139
株主資本	12,781	12,824
資本金	1,513	1,513
資本剰余金	5,397	5,397
利益剰余金	7,896	7,721
自己株式 ②	△2,025	△1,807
その他の包括利益 累計額	64	23
少数株主持分	264	291
負債純資産合計	21,425	20,255

財務諸表に関するトピックス

- ① 資産合計は、受取手形及び売掛金1,421百万円の増加、現金及び預金789百万円の増加、投資その他の資産に含まれる繰延税金資産1,179百万円の減少などにより、前期末と比較して1,170百万円増加しました。
- ② 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。

取得期間	取得した株式数	取得価額
平成26年 5月 9日～平成26年 9月30日	211,700株	151百万円
平成26年10月29日～平成27年 3月31日	79,500株	66百万円
合計	291,200株	217百万円

連結損益計算書 (要約)

(単位:百万円)

	当期	前期
	自平成26年4月1日 至平成27年3月31日	自平成25年4月1日 至平成26年3月31日
売上高	36,951	33,969
売上原価	30,163	27,970
売上総利益	6,787	5,999
販売費及び一般管理費	4,561	4,342
営業利益	2,226	1,656
経常利益	2,322	1,746
当期純利益	940	1,797

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26年4月1日 至平成27年3月31日	自平成25年4月1日 至平成26年3月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,757	1,490
投資活動によるキャッシュ・フロー	△367	1,336
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,651	△1,578
現金及び現金同等物に係る換算差額	88	13
現金及び現金同等物の増減額	826	1,263
現金及び現金同等物の期首残高	5,135	3,872
現金及び現金同等物の期末残高	5,962	5,135

配当について

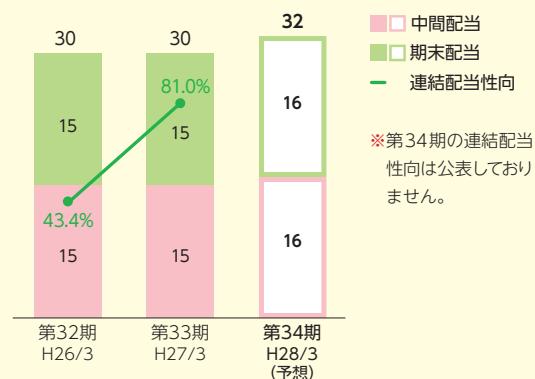
当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題の一つとして認識しており、安定的で継続性のある配当に配慮し、業績に応じて行うことを基本方針としています。

具体的には、各期の経営成績の状況等を勘案して、配当性向40%以上を目標に、株主の皆様への利益還元策を積極的に行ってまいります。

上記の方針のもと、当期の期末配当につきましては、1株当たり15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32円(中間配当16円、期末配当16円)を予定しています。

1株当たり配当金の推移 (単位:円)



中期4カ年計画 (平成28年3月期～平成31年3月期)

システナグループでは、更なる飛躍を目指し、中期4カ年計画を策定しました。

新たな成長エンジンの再構築により、

4年後の営業利益 **2.5倍** を目指します!

目標

売上高

369億円 → **560** 億円

営業利益

22億円 → **55** 億円

EPS

37円 → **130** 円

年間配当 (1株)

30円 → **52** 円

配当性向

81.0% → **40%** 以上

ROE

7.3% → **20%**

事業別の戦略

●ソリューションデザイン事業

- ①スマートフォンを中心とした製品開発などのノウハウを活かした車載・ロボット事業を推進します。
- ②Webシステム開発などの実績をベースに、交通・電力といった社会インフラ事業を推進します。
- ③ネットビジネスに注力する顧客を中心にビジネス支援を推進します。

●フレームワークデザイン事業

- ①金融機関での開発実績・ノウハウを他業種向けの基幹システムへ展開します。
- ②各事業本部間での協業を拡大し、ストック型ビジネスへの転換を図ります。

●ITサービス事業

ヘルプデスク・システム運用保守で培ったノウハウを活かし、海外拠点進出支援やITサポート環境の構築など付加価値の高いサービスへの進化を図ります。

●ソリューション営業

「ハイブリッド環境への対応強化」「ストックビジネスの拡大」「事業本部間の連携によるシナジー拡大」により、総合営業としてシステナをリードします。

●「新企隊本部」発足

自社商材・サービスと日本文化に根付いたコンテンツなどを武器にしたグローバルビジネスにより、「ストック型ビジネスの拡大」「海外事業の早期黒字化」を推進します。

詳しくはホームページをご覧ください。 http://www.systema.co.jp/ir/management_policy/business_plan.html

システナ TVCM

Unsung Hero 編

Social Good 編

結婚式 編

広くシステナを知っていただくために、 テレビCMを放映しています。

システナグループの魅力は、まさにそこで働く「人」。
ですから、Unsung Hero編、Social Good編では、
本物の社員一人ひとりがCMの主人公として登場します。
真剣で、ひたむきで、時には笑顔で働く姿を、フィーチャーしました。
クールで理屈っぽいデジタル社会のイメージと違い、
システナは「人のぬくもりを感じる」会社であることを
一番に伝えたいと考えました。



Unsung Hero 編

(平成26年10月1日から放映中)

平成26年10月1日から放映している第1弾のCMです。
バックに流れる音楽は、当社の理念にもつながる「誰かに笑顔になってもらうことの喜び」を表現した、槇原敬之さんの『僕が一番欲しかったもの』です。



Social Good 編

(平成27年4月8日から放映中)

Unsung Hero編の別バージョン。
様々な職種の作業風景を増やし、システナの事業内容をよりイメージできるような映像に仕上げました。
バックに流れる音楽は、槇原敬之さんの『Elderflower Cordial』です。



結婚式 編

(平成27年5月26日から放映中)

デジタル社会は、便利だ。
でも、本当に人々を幸せにしているのか。
いつのまにか、デジタルに囚われてしまうときもないか。
ITはもっと幸せをつくれるはずだ。
そう思い続けるシステナの理念をCMとして表現しました。
バックに流れる音楽は、槇原敬之さんの『僕が一番欲しかったもの』です。

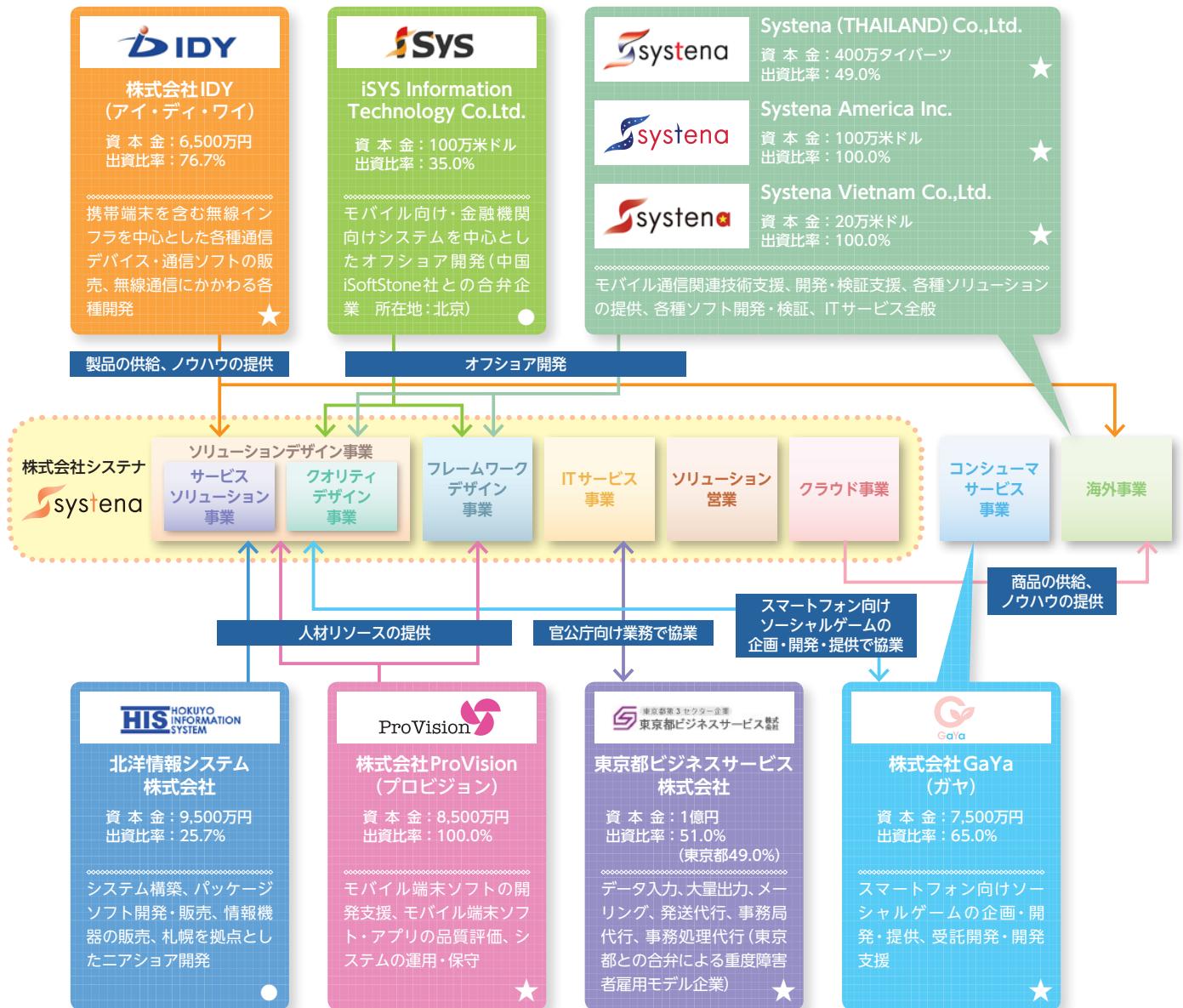


CMはフジテレビ系列「めざましテレビ」「すぽると」、テレビ東京系列「YOUは何しに日本へ？」など、多数の番組に提供しています。

詳しくはホームページをご覧ください。<http://www.systema.co.jp/about/gallery.html>

グループ会社概要 (平成27年4月1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27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: 1,841名 連結: 2,435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) ユビキタスネット社会推進協議会 Oracle Partner Network 日本コンピュータシステム販売店協会 (JCSSA) itSMF Japan 無線LANビジネス推進連絡会 新世代M2Mコンソーシアム 日本情報技術取引所 (JIET) Tizen Association Partner Program

役員 (平成27年6月24日現在)

代表取締役社長	逸見 愛親
代表取締役副社長	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	杉山 一
取締役	河地 伸一郎
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

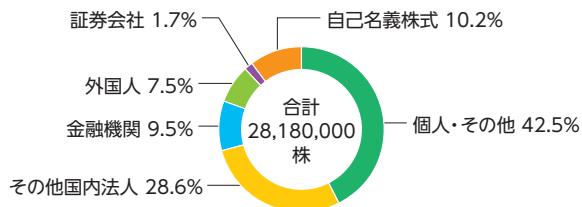
株式の状況 (平成27年3月31日現在)

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	9,451名

大株主 (上位10名) (平成27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	7,141,200	25.34
株式会社システナ (自己株式)	2,877,400	10.21
システナ社員持株会	1,132,600	4.01
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	520,600	1.84
ガヤ・アセットマネージャー有限会社	434,000	1.54
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	357,500	1.26
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505224	316,900	1.12
国分 靖哲	308,300	1.09
三浦 賢治	282,800	1.00
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口1)	206,100	0.73

所有者別株式分布状況 (平成27年3月31日現在)



ホームページのご案内

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

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 証券代行部	
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、11,000部を印刷するのに必要な電力量を167.0kWhと計算しています