

Link People for Happiness



第29期

株主通信

平成22年4月1日～平成23年3月31日

システナでは、企画・設計からユーザーサポートまで、ITに関する幅広いサービスをOne Stopで提供しています。



営業力・技術力・ITサービスを軸に、各分野に展開

エア・クラウド企画・設計		システムインテグレーション	システム導入	インストール	運用	ヘルプデスク		
モバイル企画・設計	モバイル開発・評価						システム開発	保守
システム企画・提案	システム設計							
サーバー・ネットワーク提案・設計	サーバー・ネットワーク基盤構築						ユーザーサポート	
パソコン・サーバー関連商品販売								ITアシスタント・データ入力・事務代行

One Stop Solution

モバイル 高速データ通信事業	情報システム事業	ITサービス事業	ソリューション営業	エア・クラウド推進事業
-------------------	----------	----------	-----------	-------------

経営理念

心に残る仕事を通じて、
お客様に愛され、
社会に親しまれ、
日本のあしたにエナジーを！

お客様や社会に必要とされる存在となり、日本経済の発展に貢献します。



代表取締役社長

逸見 愛親 Yoshichika Hemmi

ごあいさつ

創業30周年を迎え、気持ちも新たに日本経済の再生に取り組んでまいります。

株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

このたびの東日本大震災により被災されました皆様には、心からお見舞い申し上げます。

当社はこのたび、多くの皆様のご支援により、創業30周年を迎えることができました。

大型コンピュータを使った基幹システムの開発が花盛りの時代に創業した当社は、日本のパソコン流通とソフトウェア流通の先駆者として重要な役割を果たすとともに、大規模基幹システムの開発から、産業機器や通信機器のソフトウェア開発までを手がけることで、めまぐるしく変化する情報革命の時代を乗り越えてまいりました。現在は、大規模なサーバーシステムからパソコンやモバイル機器まで、お客様のご要望にお応えするIT商品販売、各種オペレーション業務を一括で請け負うオフィスコンシェルジュサービス、ネットビジネス向けECサイトやポータルサイトの構築、金融機関向けを中心とする基幹システムの開発、携帯電話やスマートフォンの開発支援といったサービスの提供や、システム・モバイル機器の

開発を幅広く手がけております。

当社の社員は、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。IT技術力を使ってお客様のご要望にお応えするだけでなく、本当の意味でお客様や社会に必要とされる存在となる。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、結果的に日本経済の発展のために貢献する。これが私たちの「理念経営」に基づく「仕事観」です。

このたびの震災で被災された皆様が、少しでも早く元の生活に戻られることを心から願うとともに、私どもができることは、日本経済を少しでも早く復活させ、経済発展を通じて多くの雇用を生み出すことであると考えております。今後は、モバイル高速データ通信やクラウドビジネスを成長分野と位置づけ、経営資源の集中投下と事業の選択と集中を進め、全力で日本経済再生に取り組んでまいります。

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。

当期 (平成23年3月期) の概要

経済に先行き不透明感のある中、全社的な構造改革を進めるとともに、成長分野へ経営資源を集中したことにより、計画を上回る利益を計上することができました。

当期の業績について

当期におけるわが国経済は、円高、デフレ等の影響に加え、東日本大震災の多大な影響により、先行き不透明な状況が続きました。

その中で当社グループは、「成長するマーケットと、無くてはならない事業に特化し、経営資源を集中することで収益重視の経営を行う」という経営戦略のもと、経営の効率化および成長事業分野の推進を積極的に行ってまいりました。

この結果、売上高は39,176百万円、営業利益は2,579百万円、経常利益は2,661百万円、当期純利益は2,957百万円となり、利益面においてはすべて期初計画を上回る実績となりました。

業績概要 (連結)

	当期	期初計画	差異率
売上高	39,176	42,602	△8.0%
営業利益	2,579	2,388	8.0%
経常利益	2,661	2,424	9.8%
当期純利益	2,957	2,079	42.2%

(単位: 百万円)

セグメント別の業績について

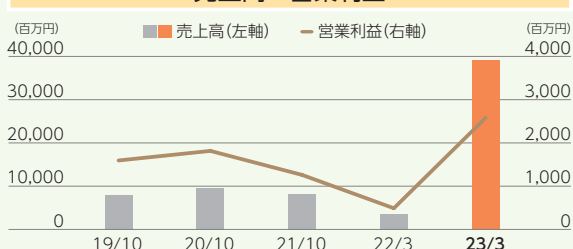
モバイル高速データ通信事業

モバイル端末を中心にデジタル製品の開発工程全般に携わる当事業は、Androidプラットフォームを搭載したスマートフォンの市場拡大により、極めて好調に推移しました。Androidが飛躍的に伸び、市場をけん引する中、当社グループの携帯電話の豊富な開発実績、他社に先行して取り組んできたAndroid開発のノウハウの蓄積・実績により、Android端末の開発・評価案件の受注が大幅に増加しました。さらに、営業力強化やエンジニアの生産性向上に取り組んだ結果、売上高は目標を上回る7,381百万円となりました。

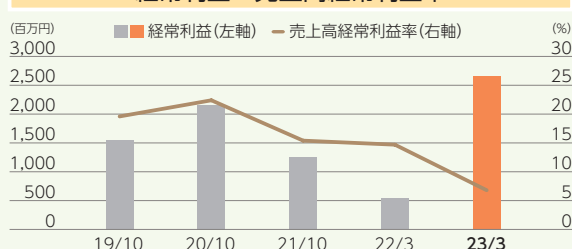
情報システム事業

金融機関の基幹・周辺システムの開発とコンシューマ向けポータルサイトの構築・開発に携わる当事業は、顧客企業のIT投資が引き続き抑制傾向にあり、一層のコスト削減を要求される厳しい環境にありましたが、当社グループは原価管理の徹底、稼働率向上に向けた営業強化等に取り組み、収益性は急激に改善し利益体質へ転換しつつあります。しかしなが

売上高・営業利益



経常利益・売上高経常利益率



※平成22年3月期は、決算期変更に伴う5ヶ月間の変則決算

ら、期待されていた大型案件の本格的な開始時期がずれ込むなどの要因により、売上高は当初の目標を下回り、11,813百万円となりました。

ITサービス事業

システムの保守・運用、ユーザーサポートなどを行う当事業は、顧客企業からの単価抑制の要請は最悪期を脱したものの、引き続き厳しい環境にありました。このような中、当社グループは、顧客のITアウトソーシング需要の掘り起こしや、お客様視点の強化など、収益構造の改革に取り組みました。また、事業の選択と集中、組織のフラット化などの構造改革を積極的に進め、より戦略的に動ける組織編成にしたことで収益の改善が進み、売上高は5,566百万円となりました。

ソリューション営業

IT関連商品の法人向け販売および外資・中堅企業向けを中心としたシステムインテグレーションを行う当事業は、IT投資の先行き不透明感から、取り扱う商材を選別し、より付加価値の高い商材に特化するとともに、当社の持つすべての商品とサービスを絡めた総合営業への転換を図るなど、抜本的な構造改革を推進しました。この結果、主要顧客である大手電機メーカーや外資系企業からの受注も徐々に回復し、売上高は14,390百万円となりました。

エアー・クラウド推進事業

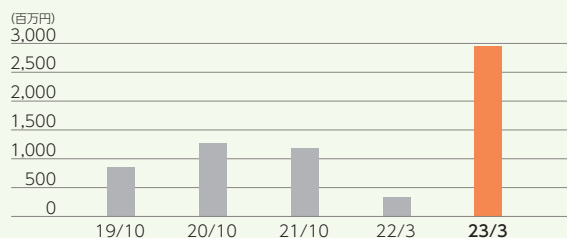
クラウド型サービスを利用して携帯電話やスマートフォンなどの携帯端末との連携に取り組む当事業は、メールやカレンダーなどのコミュニケーション機能をクラウド型サービスで利用する企業が増加する中、『Google Apps』の販売ノウハウの蓄積が進み、累計契約先数が100社を超えました。しかしながら、クラウドビジネスが単独で黒字の事業として成立するためには、さらなる市場の成熟が必要な状況にあり、売上高は70百万円となりました。

セグメント別業績(連結)

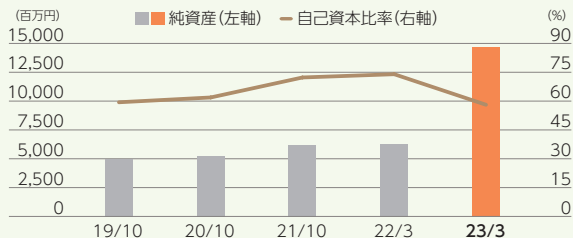
(単位:百万円)

セグメント	売上高		営業利益	
	金額	構成比	金額	利益率
モバイル高速データ通信	7,381	18.8%	1,373	18.6%
情報システム	11,813	30.2%	807	6.8%
ITサービス	5,566	14.2%	308	5.5%
ソリューション営業	14,390	36.7%	202	1.4%
エアー・クラウド推進	70	0.2%	△72	—
コンシューマサービス	43	0.1%	△86	—
調整額	△89	△0.2%	46	—
合計	39,176	100.0%	2,579	6.6%

当期純利益



純資産・自己資本比率



トピックス

平成22年4月、システムプロとカテナの合併によりスタートを切ったシステナは、成熟事業であるため成長事業に転換することが困難となった子会社・部門の売却を進めるとともに、成長事業分野の推進のための子会社設立やM&Aなど、事業の拡大に向けて積極的に取り組みました。
新たにグループに加わった会社のうち、3社をご紹介します。

システナグループの動き

平成22年4月 システムプロとカテナが合併し、「シスプロカテナ株式会社」として新たにスタート

6月 「リトルソフト株式会社」の株式を取得、持分法適用関連会社化

7月 商号を「株式会社システナ」に変更

7月 本社を東京都港区に移転

11月 スマートフォン向けアバターSNS・ソーシャルゲームの企画・開発・運営を行う子会社「株式会社GaYa」を設立

平成23年2月 連結子会社「アドバンスト・アプリケーション株式会社」の株式を譲渡

4月 情報システム事業の一部を事業譲渡

4月 「株式会社IDY」の株式を取得、連結子会社化

6月 オフショア開発を行う合弁会社「iSYS Information Technology Co.Ltd.」を中国国内に設立



スマートフォン向けアバターSNS・ソーシャルゲームの企画・開発・運営を行う子会社「株式会社GaYa」を設立

急激に拡大するスマートフォン向けのコンテンツ市場をターゲットに、スマートフォンに特化したアバターSNS・ソーシャルゲームの企画・開発・運営を行う「株式会社GaYa」を平成22年11月に設立しました。

平成23年5月、Android搭載スマートフォン向けアプリ「Me'o (ミオ) のスイーツショップβ版」およびモーションアバターを搭載したソーシャル・ネットワーキング・サービス「GaYa」をリリース。年内に8タイトルのゲームアプリのリリースを予定、初年度50万人の登録会員を目標に平成24年3月期末時点での単月黒字化を目指します。



仮想空間
「GaYa」

「Me'o (ミオ) の
スイーツショップ」

GaYa公式Webサイト
<http://www.gaya-net.jp/>





「株式会社IDY」の株式を取得、連結子会社化

平成23年4月に無線デバイスを搭載したハードウェアプラットフォームの開発や通信ドライバの開発を行う「株式会社IDY」の株式を取得し、連結子会社化しました。

IDYの持つ通信関連のハードウェア技術を取り込むことにより、モバイル端末製品の試作やOEM提供を行うことが可能になりました。当社グループのすべての事業と

連携することにより、モバイル端末を利用して様々なサービスを行う事業者に向けて、顧客の要望に合わせたアプリケーションを載せた専用端末やサンプル端末を安価でスピーディに提供するとともに、サーバーサイドの開発と保守・運用をワンストップで提供する「ハイパー・エアー・クラウド事業」を積極的に推進します。

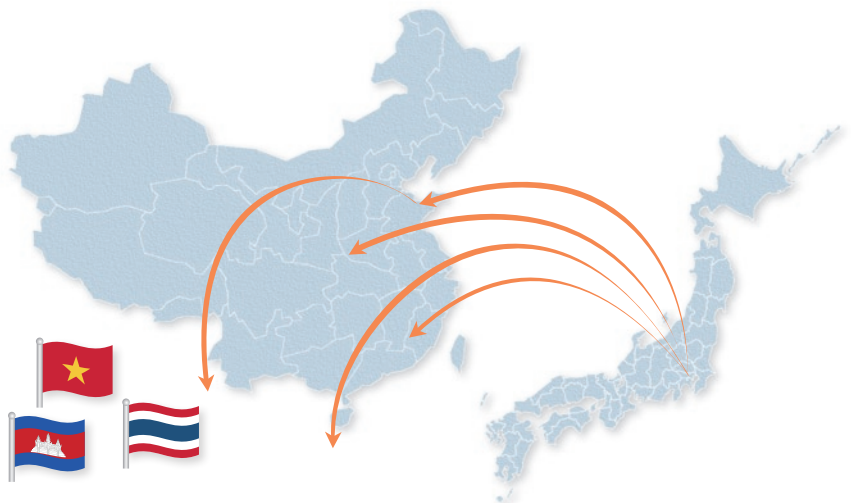


オフショア開発を行う合併会社 「iSYS Information Technology Co.Ltd.」を中国国内に設立

中国企業との合併によるオフショア開発会社「iSYS Information Technology Co.Ltd.」を中国国内に設立しました。

コストダウンのためにオフショア開発を推進する顧客が増える中、コストパフォーマンスに圧倒的に優れ、高水準の品質を維持する開発体制を整えることでグローバル競争力を強化し、事業の飛躍的成長を推進します。

さらには、中国オフショア開発で培った開発ノウハウを活かし、グローバルな事業展開を図っていきます。



次期 (平成24年3月期) のセグメント別事業戦略

次期 (平成24年3月期) は、東日本大震災の被害による経済活動への影響から、しばらくは先行き不透明な状況が続くと予想されますが、当社グループは「選択と集中」の経営方針に基づき、長年培ってきた技術力を武器に、今後発展が見込まれる成長分野を選択し、経営資源を効果的に重点投資することで利益の最大化を図ります。

モバイル高速データ通信事業・・・「3年後の飛躍に向けた**先行投資**の年」

平成23年3月期に大きな伸びを見せたスマートフォンは、端末メーカーのAndroidスマートフォン初号機の特需が一巡し、震災の影響による部品調達難も加わって、一時的なエアポケットが生じている状況です。しかし需要には底堅いものがあり、今夏の節電を乗り切れば、市場は再び活性化することが見込まれます。また、キャリアがさらなる差別化を求め、メーカーがグローバル (汎用) 化を目指す中で、コストダウンが共通のニーズとして浮上しており、当社にとってビジネスチャンスが拡大することが想定されます。

こうした中、以下の4つの戦略により、3年後のLTE※普及期に向け、先行投資を積極的に実施します。

さらにデジタル家電、電気自動車等の非携帯分野についても参入を狙います。

戦略1 キャリア案件強化

現在、キャリアは独自仕様や共通アプリ開発などで、内製部分を中心としてコスト高になる課題を抱えており、この領域を当社が対応することで大幅なコストダウンが可能となるよう提案していきます。

また、海外ベンダーにとっても、品質強化とコストダウンの両立が大きな課題となる中、当社ではiSYSを活用して、日本参入に向けた商材、品質基準の変化に合わせた新たなスキームを提案していきます。

戦略2 ハードウェアへの取り組み

キャリアのニーズにマッチするようなサンプル端末を安く早く作るなど、ソフトウェアとハードウェアを合わせて提供することにより、従来当社ではできなかったサービスが可能になると考えています。今後、子会社IDYの得意とするハードウェアプラットフォームと、当社の強みであるAndroid OSのノウハウを活用した自社製品 (モジュール単位含む) を提供していきます。

また、海外から安くハードウェアを調達し、日本のマーケットに適したソフトウェアを搭載しての販売やOEM提供を行っていきます。

戦略3 オフショア体制強化

端末メーカーのグローバル化を目指したコストダウンへの取り組みに対応するため、オフショア体制を強化していきます。当社のノウハウ、マネジメント力と、iSYSの開発力を合わせ、高品質と圧倒的なコストダウンの両立を目指します。

また、国内メーカーが、新興国向け機種について現地開発を行う方針であることから、これらのニーズに対応して当社もグローバル展開を進め、将来的な海外シェア拡大を目指していきます。

※LTE (Long-Term Evolution) : 光ファイバーに匹敵する高速な無線の通信方式

戦略4 認証マークへの取り組み

当社は、海外での検証強化と新評価スキームの開発を進めています。現在、ドイツのCETECOM社と業務提携し、LTEを含む各種無線通信プロトコルの各国認証からアプリケーション検証までを一括で行うスキームを開発中で、これ

により国内ベンダーの海外進出、または海外ベンダーの日本参入に向けた商材、品質基準の変化に合わせた新たなスキームの提案が可能になります。

情報システム事業・・・「成熟分野から成長分野へシフト」

当事業では、成熟事業となり、成長事業への転換が困難な子会社と部門を売却し、今後の成長事業に資源を集中することで、新たな成長力確保に向けた事業戦略を展開しています。具体的な施策としては、市場のニーズに沿った短期大型

開発に対応できる「体制戦略」、成長企業の新規取引先の拡大に注力し顧客基盤拡大を目指す「営業戦略」、システム版開発プロセス標準にのっとり「利益戦略」を展開し、グローバル市場で勝つための基盤を創造していきます。

体制戦略**リソースの集約**

成長分野への転換を図るため、市場のニーズに沿った**短期大型開発への対応**に向け、リソースを集中し体制を構築

営業戦略**顧客基盤拡大**

- 営業リソースは成長企業の**新規取引先の拡大に注力**
- 新規大手2社と取引開始
- さらに大手4社を開拓見込み

利益戦略**システム版
開発プロセス標準の完成**

- 開発効率のアップと開発リスクの削減が可能
- 大幅なコストダウンによる収益性の向上を図る
- オフショア開発への適用も図る

保険統合対応

電子書籍システム
Web広告配信システムオフショア推進
(中国合弁会社)トータルソリューション提案
(事業シナジー)

■ トータルソリューション提案

現在、金融機関のお客様で、営業支援や代理店向けのスマートフォンやタブレット端末を活用したシステム構築のニーズが高まっています。この動きに対応し、当社が持つモ

バイル、ポータル、金融の開発スキルとマネジメント力に加え、iSYSの持つ開発力とIDYの持つハードウェア企画力を活かし、システム企画から保守までのトータルソリューションを提案することで他社との差別化を図っていきます。

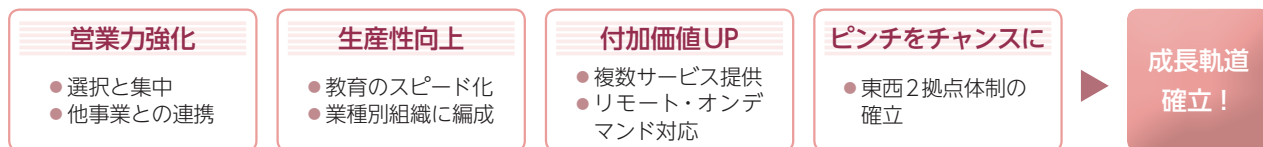


ITサービス事業・・・「成長軌道確立の年」

当事業では、営業力の強化、さらなるコストダウンによる生産性向上に取り組んでいます。英語力のある人材の採用、教育のスピード化により、グローバル企業をターゲットに全社員が営業となり、契約範囲外のビジネスチャンス獲得を目指すほか、金融・医薬・物流業界を注力分野として積極的な営業を展開、1社1サービスから1社複数サービスの提供、

リモート対応、オンデマンドサービスの拡大など付加価値向上を図っています。震災以降、拠点を首都圏から西日本に分散する需要が増加しており、当社も大阪支社と連携し、ノウハウを西日本に展開しています。

このような施策により、ピンチをチャンスに変え、成長軌道の確立を目指します。



ソリューション営業・・・「ALL システナ精鋭」の営業部隊となる」

当事業では、ITを通じてお客様の事業を支援する「総合営業への変革」を図っており、既存事業を磨き、足元を固めることで成長戦略の実現を目指します。仕入れ部隊は仕入先（メーカー、ベンダー）への営業強化、エンジニア部隊は構築実績のある企業からのリピート案件引き出しなど、ALL システナの精鋭部隊による営業を強化し、モバイルやクラウド事業などの拡大に取り組みます。

また、大手製造業や外資系企業を中心とした優良顧客に対し、ITサービスを絡めたサービス営業を強化しています。医療・医薬、エネルギー・社会インフラ分野の開拓や、仮想化・バックアップ・構築後の運用サービスなどソリューション領域の拡大により、スポット取引からビジネスパートナーへの転換を図り、収益性の一層の向上を実現します。

総合営業への変革

営業力強化

ALL システナ営業強化

生産性向上

業務効率化・平準化

市場開拓

医療・医薬、エネルギー・社会インフラ分野

エア・クラウド推進事業・・・「新規顧客の開拓に注力」

当事業では、クラウドビジネスの普及期に向けて事業基盤・顧客基盤を確立すべく、『Google Apps』、『BPOS』などのライセンス販売を中心に新規顧客の開拓に注力しています。震災の影響から、事業継続対策や節電対策として、クラウドサービスへの移行を検討する企業が急増しており、70社/6,000

ライセンスの販売実績で培ったノウハウを活用し、「クラウドEXPO2011春」への出展により獲得したリード候補先約250社への集中営業、さらにはSlerやNlerとの協業により営業チャネルの拡大を図るなど、需要を確実に取り込んでいきます。

商材の選択と集中

コミュニケーションツール

Google 『Google Apps』 Microsoft 『BPOS』

- 認知度が高まり、利用企業は中小企業から中堅・大企業へ拡大
- 震災の影響によりクラウド化の検討が急務（節電、事業継続対策）
- 70社/6,000ライセンスの販売実績と蓄積したノウハウを活かす

コラボレーションツール

自社サービス 『cloudstep』 NTTデータ 『OpenCube』

- ワークフロー機能をクラウド化しても問題ないとの意識が定着
- 組織内でリアルタイムに情報を流通させる効率化ニーズが増大
- 8年におよぶ『OpenCube』Slerとしての実績と蓄積したノウハウを活かす

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23年3月31日現在	前期末 平成22年3月31日現在
流動資産合計	15,336	3,776
現金及び預金	5,188	1,407
受取手形及び売掛金	7,734	1,960
繰延税金資産	1,680	143
その他	732	265
固定資産合計	9,117	4,637
有形固定資産	3,057	215
無形固定資産	1,052	11
投資その他の資産	5,006	4,410
資産合計	24,453	8,414

	当期末 平成23年3月31日現在	前期末 平成22年3月31日現在
負債合計	9,761	2,149
流動負債	8,761	1,652
固定負債	999	496
純資産合計	14,692	6,265
株主資本	14,224	6,232
資本金	1,513	1,513
資本剰余金	7,362	1,428
利益剰余金	6,250	3,872
自己株式	△901	△582
その他の包括利益 累計額	△10	△8
少数株主持分	478	42
負債純資産合計	24,453	8,414



トピックス

- 合併により前期末に比べ、資産・負債・純資産ともに大きく増加しました。
- カテナ株式会社から引き継いだ不動産関連の固定資産のうち事業戦略上不要な物件の売却を進め、同社から引き継いだ有利子負債の返済に充当しました。
その結果、当期末の有利子負債残高は合併直後に比べ半減(43億円減)し、実質無借金(現預金の額が有利子負債の額を上回ること)となりました。
- 自己資本比率は前期末の74.0%から、合併により42.6%になりましたが、資産・負債の圧縮を進めたことにより、当期末に58.1%と15.5ポイント向上しました。

連結損益計算書(要約)

(単位:百万円)

	当期 自平成22年4月1日 至平成23年3月31日	前期 自平成21年11月1日 至平成22年3月31日
売上高	39,176	3,636
売上原価	32,001	2,617
売上総利益	7,175	1,019
販売費及び一般管理費	4,596	528
営業利益	2,579	490
経常利益	2,661	536
当期純利益	2,957	340

連結包括利益計算書(要約)

(単位:百万円)

	当期 自平成22年4月1日 至平成23年3月31日	前期 自平成21年11月1日 至平成22年3月31日
少数株主損益調整前 当期純利益	2,989	341
その他の包括利益	△1	0
包括利益	2,988	341

連結キャッシュ・フロー計算書(要約)

(単位:百万円)

	当期 自平成22年4月1日 至平成23年3月31日	前期 自平成21年11月1日 至平成22年3月31日
営業活動による キャッシュ・フロー	2,949	△303
投資活動による キャッシュ・フロー	1,619	△64
財務活動による キャッシュ・フロー	△5,690	△59
現金及び現金同等物の 増減額	△1,120	△427
現金及び現金同等物の 期首残高	1,407	1,834
合併に伴う現金及び 現金同等物の増加額	3,486	—
新規連結に伴う現金及び 現金同等物の増加額	1,315	—
現金及び現金同等物の 期末残高	5,088	1,407

※当社は決算期を毎年10月31日から毎年3月31日に変更しており、決算期変更の経過期間となる前期は5ヶ月間の変則決算となっております。

株主還元方針

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おります。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%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。

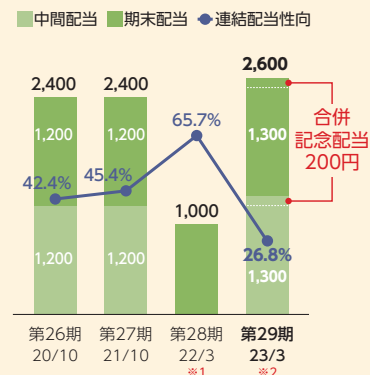
当期の期末配当につきましては、公表のとおり中間配当と同様、普通配当1,200円に合併記念配当100円を加え、1株当たり1,300円とさせていただきます。

平成24年3月期の配当につきましては、中間・期末ともに1株当たり1,300円、年間2,600円の配当を実施する予定とさせていただきます。

※1 平成22年3月期は、決算期変更に伴う5ヶ月間の変則決算のため、期末配当のみとなっております。

※2 平成23年3月期の中間・期末配当には、それぞれ合併記念配当100円を含んでおります。

1株当たり配当金の推移 (単位:円)



グループ会社概要 (平成23年6月28日現在)

グループ会社との連携により、事業の拡大・推進に取り組んでいます。



連結子会社	関連する事業
 株式会社ProVision (プロビジョン) 資本金：8,500万円 出資比率：84.0%	携帯端末のソフトウェア開発支援および技術支援、携帯端末・Webアプリケーションの品質検証、システムの運用・保守 <ul style="list-style-type: none"> モバイル高速データ通信事業 情報システム事業
 東京都ビジネスサービス株式会社 資本金：1億円 出資比率：51.0%	データ入力、大量出力など情報通信分野におけるアウトソーシングサービスの提供 東京都との合併による重度障害者雇用モデル企業 <ul style="list-style-type: none"> ITサービス事業
 株式会社GaYa (ガヤ) 資本金：7,500万円 出資比率：50.0%	スマートフォン向けアバターSNS・ソーシャルゲームの企画・開発・運営 <ul style="list-style-type: none"> コンシューマサービス事業
 株式会社IDY (アイ・ディ・ワイ) 資本金：5,500万円 出資比率：85.7%	携帯電話を含む無線インフラを中心とした各種通信デバイス・通信ソフトウェアの販売、無線通信にかかわる各種開発 <ul style="list-style-type: none"> モバイル高速データ通信事業
持分法適用関連会社	関連する事業
 北洋情報システム株式会社 資本金：9,500万円 出資比率：25.0%	コンピュータおよび関連機器商品(ソフトウェア)の開発・販売、コンピュータ技術者および技能者の要員提供 <ul style="list-style-type: none"> モバイル高速データ通信事業
 リトルソフト株式会社 資本金：3,500万円 出資比率：20.0%	クラウド環境対応Webアプリケーション『LSクラウド・ウェア』の開発および同製品を軸としたシステムインテグレーションサービスの提供 <ul style="list-style-type: none"> エアー・クラウド推進事業
 iSYS Information Technology Co.Ltd. 資本金：100万米ドル 出資比率：35.0%	モバイルおよび金融機関向けシステムを中心としたオフショア開発 iSoftStone Holdings Limitedとの合併により、中国国内に設立 <ul style="list-style-type: none"> モバイル高速データ通信事業 情報システム事業

● 会社概要 (平成23年4月1日現在)

社名	株式会社システナ
設立	昭和58年3月
資本金	15億1,375万円
従業員数	単体：1,689名 連結：2,060名
加盟団体	日本Linux協会 モバイルコンピューティング推進コンソーシアム (MCPC) クアルコム社 BREW Developer Alliance Program ユビキタスネット社会推進協議会 Open Embedded Software Foundation (OESF) Oracle Partner Network Symbian Foundation 情報サービス産業協会 (JISA) 日本コンピュータシステム販売店協会 (JCSSA)

● 役員 (平成23年6月28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	国分 靖哲
常務取締役	甲斐 隆文
常務取締役	杉山 一
常務取締役	小田 信也
取締役(社外)	板谷 嘉之
常勤監査役	川口 幸久
監査役	原 徹
監査役(社外)	沼尾 雅徳
監査役(社外)	佐藤 正男
監査役(社外)	中村 嘉宏

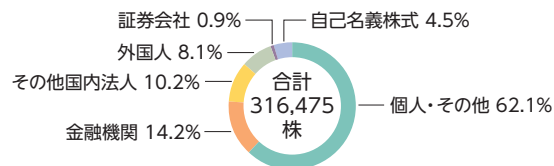
● 株式の状況 (平成23年3月31日現在)

発行可能株式総数	924,000株
発行済株式の総数	316,475株
株主数	11,272名

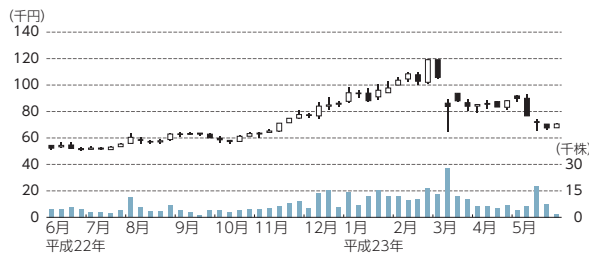
● 大株主 (上位10名) (平成23年3月31日現在)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
逸見愛親	52,272	16.51
SMSホールディングス有限公司	16,740	5.28
株式会社システナ	14,307	4.52
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	13,029	4.11
システナ社員持株会	11,135	3.51
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	9,665	3.05
ガヤ・アセットマネージャー有限公司	8,740	2.76
MELLON BANK, N.A. TREATY CLIENT OMNIBUS	5,800	1.83
逸見さとみ	3,700	1.16
THE BANK OF NEW YORK - JASDECTREATY ACCOUNT	3,644	1.15

● 所有者別株式分布状況 (平成23年3月31日現在)



● 株価チャート・出来高推移



株主メモ

決算期	3月31日		
定時株主総会	毎年6月		
基準日	定時株主総会の議決権	3月31日	
	期末配当金	3月31日	
	中間配当金	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。		
株主名簿管理人	東京都港区芝三丁目33番1号 中央三井信託銀行株式会社		
郵便物送付先 (電話照会先)	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 中央三井信託銀行株式会社 証券代行部 TEL: 0120-78-2031 (フリーダイヤル) 取次事務は中央三井信託銀行株式会社の全国各支店ならびに日本証券代行株式会社の本店および全国各支店で行っております。		
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、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中央三井信託銀行株式会社にお申出ください。

旧カテナ(株)株主様のための特別口座の口座管理機関

大阪府中央区北浜四丁目5番33号

住友信託銀行株式会社

郵便物送付先(電話照会先)

〒183-8701 東京都府中市日鋼町1番10

住友信託銀行株式会社 証券代行部

TEL: 0120-176-417 (フリーダイヤル)

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中央三井信託銀行株式会社にお申出ください。

「配当金計算書」について

配当金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)

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

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

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

ホームページのご案内

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ください。ぜひご利用ください。



この冊子は、植物油インキを使用し、環境にやさしい「水なし印刷」で印刷しています。