



Link People  
for Happiness

第30期

株主通信

平成23年4月1日～平成24年3月31日

システナでは、各事業が連携し企画・設計から保守・ユーザーサポートまで、**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

(旧モバイル高速データ通信事業+旧情報システム事業)

#### プロダクトソリューション

- モバイル端末ソフト開発支援・品質評価、自社製端末開発
- 車載システム、情報家電など組み込み機器ソフト開発

#### サービスソリューション

- 成長分野へ新商材・新サービスを積極展開
- アプリ・コンテンツ開発、アプリ基盤設計・構築

#### 金融ソリューション

- 金融系基幹システムの開発

主要顧客：通信キャリア、メーカー、生損保、銀行、ネットビジネス事業会社

### ITサービス事業

- システム、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、発送代行、事務局代行

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IT関連商品の企業向け提供

主要顧客：電機メーカー、外資系企業

### クラウド事業

(旧エアー・クラウド推進事業)

- 「Google Apps」、[Microsoft Office 365] などクラウド型サービスの提供・導入支援
- 独自サービス「cloudstep」の提供

### コンシューマサービス事業

- スマートフォン向けソーシャルゲームの企画・開発・提供、受託開発・開発支援



### トータル・ソリューション・サービス



## ごあいさつ

ITを駆使した社会インフラ整備の一翼を担うことで  
日本経済発展に貢献するとともに、さらなる飛躍を  
目指していきます。



代表取締役社長 逸見 愛親  
Yoshichika Hemmi

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。

東日本大震災、タイの大洪水、歴史的円高と厳しさを増す経営環境の中、株主の皆様をはじめ多くの皆様方に支えられ、今年で創業31年を迎えることができました。

当社の歴史は、第2の産業革命をもたらすといわれたマイクロコンピュータの登場からインターネットの急速な普及に至る、全世界を一瞬にして情報が駆け巡る情報革命の歴史と一致しています。私たちは、この間にその時代に必要とされる技術と商材をいち早く取り入れ、驚異的なスピードで変化している情報化の中で進化を遂げてきました。

現在、当社グループの主力事業は5つのカテゴリーに分かれます。

1つ目は、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、最新のクラウドシステムに至るまで、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、技術力を武器にしたきめ細かなサービスでお客様の事業を支援するソリューション営業。

2つ目は、各種オペレーション業務やユーザーサポート業務、さらにはお客様のIT機器の資産管理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、インターネットを利用したECサイト、ポータル

サイト、金融システムの開発およびタブレットPCやスマートフォンの開発支援と、これらのモバイル機器を利用した情報システムの企画から設計・開発まで一貫したサポート体制を取るソリューションデザイン事業。

4つ目は、クラウド型サービスの提供・導入支援および独自サービス「cloudstep」を展開するクラウド事業。

5つ目は、携帯電話やスマートフォンおよびタブレットPCをターゲット機器とした、ゲームコンテンツや各種コンテンツの企画・設計・開発から運用まで一貫したサービス提供を行うコンシューマサービス事業です。

当社グループは、これら5つの事業を推進するにあたって、単に物を売るだけの営業であったり、ただ作るだけの技術者であってはならないということがとても大切だと考えています。お客様のニーズに迅速かつ十二分にお応えするために、そしてお客様の商売が繁盛するお手伝いをさせていただくために、ITを駆使した社会インフラ整備の一翼を担うこと、その結果として日本経済発展に貢献することが、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う。」このスローガンのもと、創業32年目の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お願い申し上げます。

## 当期(平成24年3月期)の概要

合併から2年で財務体質の改善や経営資源の統合・集中など、さらなる飛躍に向けた構造改革が完了し、成長への準備が整いました。

### 当期の業績について

当期のわが国経済は、東日本大震災からの復旧・復興とともに緩やかな持ち直しの動きが見られたものの、欧州の債務問題、円高の長期化、タイの洪水の影響等により、厳しい状況で推移しました。

このような環境の中で当社は、合併直後に着手した全社的構造改革に継続して取り組みました。具体的には、この2年間で、経営の効率化や収益性の高い事業への選択と集中という方針のもと、事業の一部譲渡や子会社の売却などを行いました。また、コスト管理と生産性向上による採算管理を徹底することで収益力のアップを図りました。合併直後は83億円を超えていた有利子負債も、23億円強まで大幅に減少し、当社グループの財務体質は強固なものへと著しく改善しました。

これらの結果、売上高は30,630百万円、営業利益は1,822百万円、経常利益は1,918百万円、当期純利益は904百万円となりました。

### 合併から2年で構造改革が完了

借入金を2年間で60億円返済  
(合併時83億円 ⇒ 当期末23億円)

自己資本比率が18ポイント改善  
(合併時42.6% ⇒ 当期末60.6%)

### 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、主要顧客のモバイル端末メーカーがコスト削減を強化していることに加え、スマートフォンの登場で各通信キャリアに対し共通のプラットフォームでの端末の提供が可能になった影響で、開発案件は縮小傾向になりましたが、通信キャリアへの品質担保の観点から、品質検証案件は堅調に推移しました。

もう一方の主要顧客である通信キャリアでは、通信インフラの充実、サービスや品質の差別化に注力していることから、企画・開発、基地局や端末の品質検証案件を中心に順調に売上を伸ばしました。

Androidの非携帯分野である家電や車載端末の案件がスタートしたほか、様々な業種の企業から、スマートフォンやタブレットPCを使ったソリューションの提案依頼が増加するなど新規事業の芽も出始めており、売上高は6,484百万円、営業利益は850百万円となりました。

#### 情報システム事業

金融機関向けの基幹・周辺システムの開発や広告・ネットビジネス系企業のポータルサイト開発に携わる当事業は、受注領域の拡大に向け、新規顧客の開拓や既存顧客の深耕に注力するとともに、大手損保会社の統合案件への参画拡大、大手ポータルサイト運営会社への営業強化に取り組みました。顧客のコスト削減要望に対しては、中国オフショア合併会社のiSYSを活用したコストメリットと当社のマネジメント力の高さを提案・アピールすることで他社との差別化を図り、受注増につなげています。また、機密性・保守性の関係で海外へ持ち出しができません。

い案件に対応するため、グループ会社の北洋情報システムと連携したニアショア開発も新たに推進しています。構造改革の継続実施とプロジェクトマネジメントの強化により、高収益体質への転換も順調に進み、売上高は5,947百万円、営業利益は661百万円となりました。

### ITサービス事業

システムの保守・運用、ヘルプデスク・ユーザーサポートを主な業務とする当事業は、BCP（事業継続計画）対策を基軸としたリスク管理案件やシステム更新案件に対する営業力の強化、グローバル化対応を踏まえたITアウトソーシングの提案および「IT知識＋英語力」のサービス対応ができる人材の確保・育成に継続して取り組んだ結果、高付加価値の業務の受注が増加し、売上高は4,942百万円、営業利益は76百万円となりました。

### ソリューション営業

IT関連商品の法人向け販売や外資・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主な業務とする当事業は、より付加価値の高い戦略商材の販売強化、物販営業からソリューション営業への変革のための営業力強化に注力しました。具体的には、BCP対策への取り組みを強化し、アセスメントからサーバー仮想化、データバックアップ、保守・運用までの一貫したサービスの提供を推進しました。また、PCメーカーとの協業を進め、Windows 7へのリプレース提案にITサービス事業との連携によるキittingサービスを付加したことやメーカー各社との連携を強化し迅速にデリバリーを行ったことにより、販売台数やサービス売上を増やすことができ、売上高は13,035百万円、営業利益は320百万円となりました。

### 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企業等に業務アプリケーションをSaaS (Software as a Service) として提供する当

事業は、震災の影響によるBCP対策が企業の社内システムのクラウド化を促したことから、引き合いが急拡大しました。「Google Apps」の導入企業が大幅に増加する中で、当社の販売ノウハウの蓄積が進んだことに加えて、当社独自サービス「cloudstep」による「Google Apps」では実現できないソリューションサービスを組み合わせることで提供することにより、競合他社との差別化を図ったことから、大型案件を複数獲得できたことや既存顧客の契約更新も順調に進み、売上高は248百万円、営業利益は25百万円となりました。

### コンシューマサービス事業

子会社のGaYaにおいてAndroid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・運営を行っていましたが、他社の参入が予想以上に早かったことから、機器の選定からクラウドシステムの提案まで360度対応可能な体制で受託開発・開発支援を行うことやゲームコンテンツを開発し大手SNSサイトに提供することなど、確実に収益を確保できるビジネスモデルへ転換を図りました。まだ先行投資の段階であるため、売上高は49百万円、営業損失は111百万円となっています。

### 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	6,484	21.2%	850	13.1%
情報システム	5,947	19.4%	661	11.1%
ITサービス	4,942	16.1%	76	1.6%
ソリューション営業	13,035	42.6%	320	2.5%
エアークラウド推進	248	0.8%	25	10.1%
コンシューマサービス	49	0.2%	△111	—
調整額	△77	△0.3%	—	—
合計	30,630	100.0%	1,822	5.9%

# システナ中期3ヵ年計画 (平成25年3月期～平成27年3月期)

システナではこのたび、平成27年3月期までの中期3ヵ年計画を策定いたしました。

目標	売上高成長率 35%以上	営業利益 2.5倍以上	新商材 + 新サービス + 新コンテンツ + 海外事業 の売上構成比 全売上の20%以上
経営の 基本方針	「ビジネスチャンスは現場にあり」 「情報収集はボトムアップ」 「組織運営はトップダウン」 以上の『システナ経営三原則』を柱に、経営資源の「選択と集中」を図り、陳腐化したビジネスモデルを排除し、成長分野へ積極的に挑戦します。		
経営指標	当社グループは、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、「得意な技術とノウハウを成長分野へ選択し集中する」という基本方針に則り、高い成長率と高収益体質を目指し、同種の業態を持つ業界の中で成長率と利益率のトップを目指します。		

## 中期3ヵ年計画の骨子

### 1 中期3ヵ年目標

計画最終年度となる平成27年3月期において、平成24年3月期に比べ、グループ業績で売上高成長率35%以上、営業利益2.5倍以上を達成するとともに、新商材+新サービス+新コンテンツ+海外事業の売上構成比を全売上の20%以上とすることを戦略目標とします。

### 2 目標達成のためのグランドデザイン

各事業領域において独自に培われていた技術とビジネスノウハウを結集し、ALLシステナとしての新商材・新サービスを開発して戦略的商材の中心に位置付け、医療、社会インフラ、エアー・クラウド※、SNSなど、今後高い成長が期待できる市場へ投入することで、戦略目標を達成します。

### 3 目標達成のための具体的な戦術

グランドデザイン実現のため、現有の経営資源だけでなく、海外からの商材やリソースを積極的に活用するとともに、必要に応じて海外進出およびM&Aを積極的に展開します。そのために3年間で総額20億円の投資を計画しています。

※エアー・クラウド：スマートフォンやタブレットPCとクラウドシステムを連動させ、リアルタイムに業務支援を行うことを目的としたビジネスモデル。当社による造語。

## 中期3カ年計画 数値目標

(単位：百万円)

	実績	計画			
	平成24年3月期	平成25年3月期	平成26年3月期	平成27年3月期	
売上高	30,630	32,616	36,500	42,010	1.4倍
営業利益	1,822	2,858	3,762	5,022	2.8倍
営業利益率	5.9%	8.8%	10.3%	12.0%	2.0倍

## セグメント別事業戦略

## ソリューションデザイン事業

スマートフォンやタブレットPCなどスマートデバイスの普及に伴い、それらを利用したサービスやシステムの企画開発の需要が急速に拡大しています。こうした案件に対応すべく、「モバイル高速データ通信事業」で培ったAndroidを中心とするデバイス開発のノウハウと、「情報システム事業」で培ったネットワーク、ソフトウェア基盤、サーバーサイド開発のノウハウを融合し効率を極大化することにより、今後の当社の主力事業として成長させる目的で両事業を統合、「ソリューションデザイン事業」として発足させました。

当事業は、「プロダクトソリューション」、「サービスソリューション」および「金融ソリューション」の3つの事業領域に分かれます。

当事業では、主に新商材の開発、新サービス開拓への人的投資とソフトウェアプロダクトの開発ならびに外部からの調達を目的としたM&Aやライセンス契約への投資を積極的に推進していきます。

## ●ソリューションデザイン事業の3つの事業領域

## プロダクトソリューション

- モバイル端末ソフト開発支援・品質評価、自社製端末開発
- 車載システム、情報家電など組込み機器ソフト開発

## サービスソリューション

- 成長分野へ新商材・新サービスを積極展開
- アプリ・コンテンツ開発、アプリ基盤設計・構築

## 金融ソリューション

- 金融系（損保・生保・銀行）基幹システムの開発

## プロダクトソリューション

モバイル関連の分野では、通信キャリアを中心にシェアの拡大を目指すとともに、新規メーカーの案件も積極的に獲得していきます。また、各メーカーの海外進出に伴い、オフショア拠点を活用した現地開発経験の蓄積を活

かして独自のビジネスモデルを確立させ、デザインハウスへと進化していきます。

組込み関連の分野では、ノウハウ・経験を活かしてさらに実績を積むことでお客様の信頼を獲得し、シェアの拡大を図ります。具体的には、自動車関連・家電関連の開発・評価を中心に、新規領域への参入を目指します。

### サービスソリューション

事業統合のシナジーを最も発揮する当事業領域では、主に新商材の設計・開発を担います。アプリ基盤とオープン系金融ソリューションのノウハウを融合して他領域に進出し、ワンストップ・サービスを提供することで競争力を増強します。

システムインテグレーションの分野では、自社開発システムの拡販を進めるとともに、医療、モニタリングサービス、スマートグリッドといった領域へ事業の拡大を図ります。

アプリ・コンテンツ開発の分野では、ゲームやサービス案件の新規受注を進め、提案型営業を確立することで新規顧客を開拓するとともに、常駐型から一括受託型ビジネスへとシフトし、高収益化を図ります。

アプリ基盤設計・構築の分野では、金融系企業などでアプリ基盤案件の潜在需要を掘り起こし、受注の拡大を推進するほか、技術者の育成に注力します。

### 金融ソリューション

生損保・銀行などの金融系基幹システムの開発を担う当事業領域では、オフショア活用のノウハウと実績・経験を活かした営業展開を図るとともに、機密性・保守性の高い領域については、グループ会社と連携しニアショア開発を推進します。

## ITサービス事業、ソリューション営業

ITサービス事業とソリューション営業は、今後3年で統合を進め、お客様が必要とするIT資産の調達から維持管理、償却まで一貫してサポートできる体制を整備します。自社にないデータセンター等の設備は、必要に応じて社外の経営資源をM&Aやライセンス契約、業務提携にて調達します。

### ITサービス事業

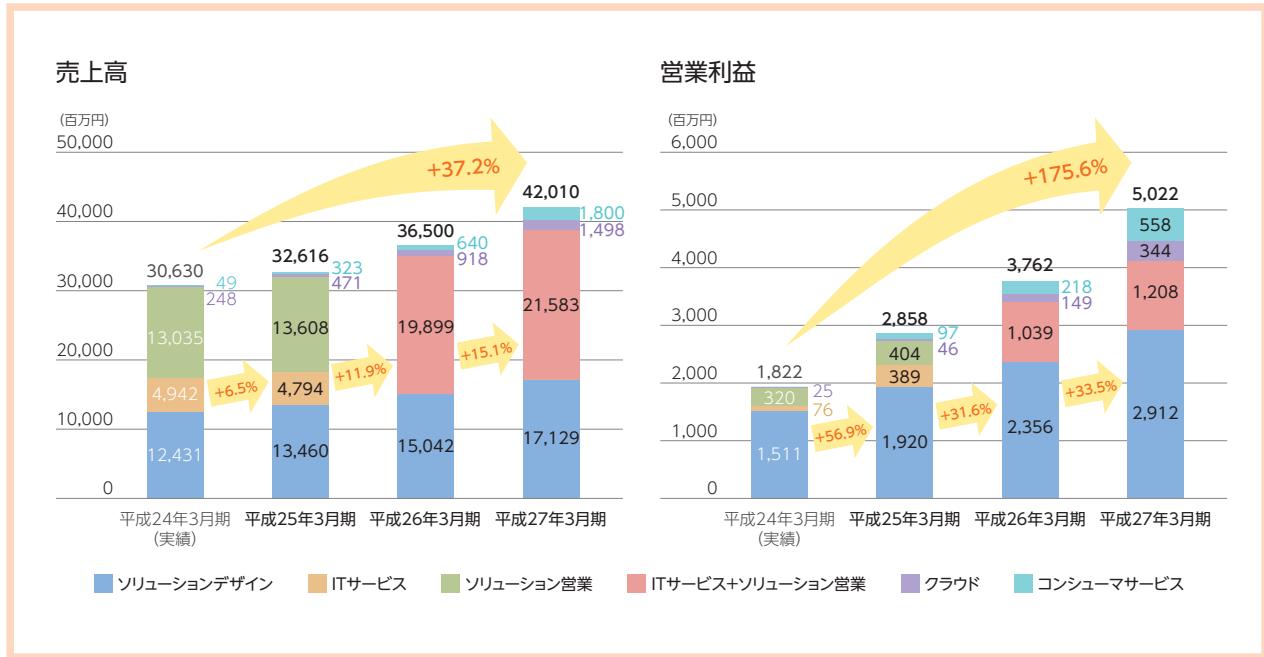
『1クライアント複数サービスの提案』を合言葉に、他事業と連携し、ニーズに応じてALLシステナのサービスを臨機応変に提供できる「戦略的パートナー」となり、お客様のビジネスの継続的成長を支えます。

重点施策として、これまで推進してきた「選択と集中」、「教育の強化」、「採用基準の厳密化」に引き続き取り組み、「IT知識+英語力」のサービス対応ができる人材の採用・教育を強化することにより、円高を背景に海外に進出する国内企業や外資系企業のニーズに対応し、さらなる事業の拡大と収益性の向上を図ります。また、メーカーやビジネスパートナーとの協業もさらに強化します。

### ソリューション営業

ITを通じてお客様の事業を支援していく「総合営業」への変革を図り、インフラ構築などのサービスの提供を強化します。ITプロダクトの販売により顧客基盤を創出するとともに、ソリューション領域の拡大、サービス営業の強化により、顧客の増大に努めるとともに、新たな事業創出・市場開拓も積極的に進めます。

## ■セグメント別中期3ヵ年計画



## クラウド事業

従来の「Google Apps」の単体販売から、「cloudstep」を組み合わせたグループウェアサービスの提供へとビジネスモデルを拡大し、新規拡販、特に中堅企業への営業に注力します。また、付加価値増強のための施策として、「cloudstep」シリーズを武器に、システナとして注力するプロダクトのシェアを拡大させるとともに、個社別のコンサルティングにより潜在ニーズを引き出し、確実な売上拡大につなげていきます。また、プロモーションに力

を入れるとともに、プライベートクラウド開発への取り組みを推進し、サービス提供力を強化していきます。

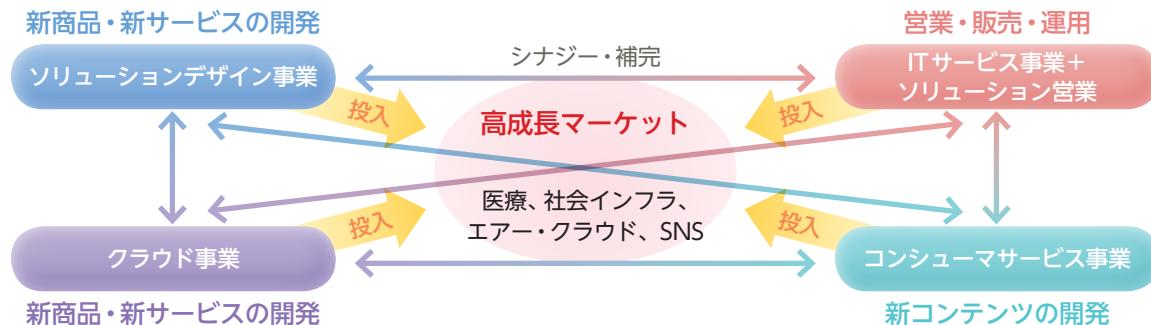
## コンシューマサービス事業

コンシューマサービス事業は、大手SNSサイトへのゲームコンテンツ提供を事業の柱に育てるべく、毎年6タイトルを目標に投入します。

今年は4月に第一弾の提供を開始しており、7月下旬に第二弾をリリースする予定です。

■中期3ヵ年計画における成長エンジンのイメージ

医療、社会インフラ、エア－クラウド、SNSなどの高成長市場への新商材・新サービス・新コンテンツの投入により、3年間で売上高成長率35%以上、営業利益2.5倍以上を達成。



平成25年3月期の見通し

平成25年3月期は、大震災復興支援の政策効果等を背景に景気の持ち直しが期待される一方、欧州政府債務危機や原油高から海外景気が下振れすることが懸念され、ITサービス産業市場においても電力供給の制約、原子力災害の影響、デフレや雇用情勢の悪化懸念等、先行き不透明な状況が続くものと思われます。

しかしながら当社グループの顧客企業のIT投資に対する足元の需要は大変旺盛であり、この需要を取り込むべく、上期において人材採用と新商材・新サービス開発およびM&A戦略への積極投資を強力に推し進めます。

平成25年3月期の連結業績は、売上高32,616百万円、営業利益2,858百万円、経常利益2,867百万円、当期純利益1,667百万円を見込んでおります。

セグメント別の見通しと施策

ソリューションデザイン事業

プロダクトソリューションにおいては、スマートデバイスの普及に伴い、国内メーカーが製品ラインナップの拡充、海外進出などの戦略を発表したほか、通信キャリアもLTEやWiMAXをはじめとする高速データ通信の普及により、マルチメディア放送やSNSサービスの拡充などに力を入れると予想され、業績は順調に推移すると見込んでいます。また、家電や車載端末などにAndroidが搭載されることに伴い、スマートフォン以外の業務の増大を予想しています。

サービスソリューションにおいては、企業向けのスマートデバイスソリューションやコンシューマー向けのアプリ・コンテンツサービスの需要が急拡大しています。それに加え、当社独自商材の種まきと営業展開を、商社や広告代理店等とのアライアンスを通じて促進していきます。

金融ソリューションにおいては、保険会社、信託銀行の統合対応などの大型案件が動く中、ホスト開発における当社のオフショア活用のノウハウや実績・経験を活かした営業展開を図ります。また、機密性・保守性の高い領域の開発については、グループ会社と連携し、国内ニアショア開発として、コストパフォーマンスを武器に新たな顧客サービスを提供していきます。また金融系顧客で急速に需要が高まっているスマートデバイスを活用した戦略的営業支援システムに対する受注活動を、本格的に推進します。

### ITサービス事業

経営変革に積極的な企業を中心に需要が回復しつつあり、特に昨年に続き需要が旺盛なBCP対策関連の営業強化を図ります。また、ソリューション営業と連携し、機器選定から基盤構築、運用・保守まで一貫した収益性の高いALLシステム体制のサービス提案を積極的に行います。

### ソリューション営業

顧客企業において、システムの刷新やセキュリティの強化、運用・管理コストの削減対策としてのシンクライアントの検討、ハイブリッドクラウドの活用など新たなIT投資が見込まれるため、この需要を確実に取り込むべく、仕入先との連携やソリューションメニューの拡充を図り、グループ全てのサービスを絡めた総合営業への変貌を図ります。第一歩として、主要顧客である大手電機メーカー

や外資系企業、成長分野である医療・医薬・社会インフラ事業分野のお客様に対し付加価値ビジネスの営業を強化し、収益性の向上を図ります。

### クラウド事業

クラウドシステムを利用する際に不可欠なユーザーID管理や、利用の急拡大が進むスマートデバイスでセキュアに利用するためのアクセス制御をつかさどる「認証基盤」を自社開発したことで競合他社とのさらなる差別化が進み、当社独自ソリューションでの顧客の囲い込みが可能となりました。また「Google Apps」のユーザー企業の増加に伴い、当社独自サービス「cloudstep」のみを単体でご契約いただくお客様も増加するものと見込んでおり、さらなる収益力向上を目指します。

### コンシューマサービス事業

大手SNSサイト向けのゲームコンテンツを毎年6タイトルリリース予定で、第一弾として4月27日に「アイドルメーカー」をGREEアプリで提供開始しました。また、第二弾も7月下旬にリリース予定と、順調な滑り出しとなっています。

### 業績予想(連結)

(単位:百万円)

	平成24年3月期		平成25年3月期		増減率
	実績	利益率	業績予想	利益率	
売上高	30,630	—	32,616	—	6.5%
営業利益	1,822	5.9%	2,858	8.8%	56.9%
経常利益	1,918	6.3%	2,867	8.8%	49.5%
当期純利益	904	3.0%	1,667	5.1%	84.4%

# 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24年3月31日現在	前期末 平成23年3月31日現在
流動資産合計	14,327	15,336
現金及び預金	4,287	5,188
受取手形及び売掛金	7,991	7,734
繰延税金資産	1,190	1,680
その他	857	732
固定資産合計	7,544	9,117
有形固定資産	2,763	3,057
無形固定資産	909	1,052
投資その他の資産 ①	3,870	5,006
資産合計	21,871	24,453

	当期末 平成24年3月31日現在	前期末 平成23年3月31日現在
負債合計 ②	8,285	9,761
流動負債	7,956	8,761
固定負債	329	999
純資産合計	13,586	14,692
株主資本	13,280	14,224
資本金	1,513	1,513
資本剰余金 ③	5,397	7,362
利益剰余金	6,369	6,250
自己株式 ③	—	△901
その他の包括利益 累計額	△14	△10
少数株主持分	321	478
負債純資産合計	21,871	24,453



### トピックス

- ① 投資その他の資産は、繰延税金資産1,083百万円の減少などにより、前期末と比較して1,135百万円減少しました。
- ② 負債は、借入金の返済(短期借入金534百万円減、長期借入金994百万円減)などにより、前期末と比較して1,475百万円減少しました。
- ③ 平成24年2月14日付で、自己株式34,675株を消却しました。これにより、発行済株式総数は281,800株となりました。資本剰余金と自己株式の変動は、自己株式の消却によるものです。

## 連結損益計算書(要約)

(単位:百万円)

	当期 自平成23年4月1日 至平成24年3月31日	前期 自平成22年4月1日 至平成23年3月31日
売上高	30,630	39,176
売上原価	24,736	32,001
売上総利益	5,893	7,175
販売費及び一般管理費	4,070	4,596
営業利益	1,822	2,579
経常利益	1,918	2,661
当期純利益	904	2,957

## 連結包括利益計算書(要約)

(単位:百万円)

	当期 自平成23年4月1日 至平成24年3月31日	前期 自平成22年4月1日 至平成23年3月31日
少数株主損益調整前 当期純利益	752	2,989
その他の包括利益	△4	△1
包括利益	747	2,988

## 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23年4月1日 至平成24年3月31日	前期 自平成22年4月1日 至平成23年3月31日
営業活動による キャッシュ・フロー	2,211	2,949
投資活動による キャッシュ・フロー	513	1,619
財務活動による キャッシュ・フロー	△3,525	△5,690
現金及び現金同等物の 増減額	△800	△1,120
現金及び現金同等物の 期首残高	5,088	1,407
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	4,287	5,088

## 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、1株当たり1,600円とさせていただきます。

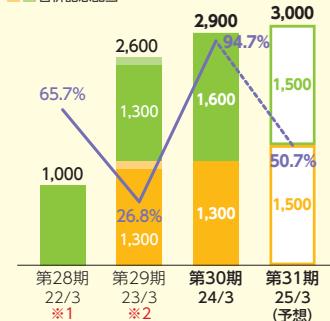
平成25年3月期の配当につきましては、中間・期末ともに1株当たり1,500円、年間3,000円の配当を実施する予定です。

※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)

■ 中間配当 ■ 期末配当 --- 連結配当性向  
■ 合併記念配当



# グループ会社概要 (平成24年3月31日現在)

グループ会社と連携し、事業の拡大・推進に取り組んでいます。

株式会社システナ 

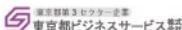
ソリューション  
デザイン事業

ITサービス事業

ソリューション営業

クラウド事業

コンシューマ  
サービス事業

連結子会社	関連する事業
 <p><b>株式会社ProVision (プロビジョン)</b> 資本金：8,500万円 出資比率：88.8%</p>	<p>モバイル端末ソフトウェアの開発支援・技術支援、モバイル端末・アプリケーションの品質検証、システムの運用・保守</p> <div style="text-align: right; margin-top: 10px;">  </div>
 <p><b>東京都ビジネスサービス株式会社</b> 資本金：1億円 出資比率：51.0% (東京都49.0%)</p>	<p>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</p> <div style="text-align: right; margin-top: 10px;">  </div>
 <p><b>株式会社GaYa (ガヤ)</b> 資本金：7,500万円 出資比率：65.0%</p>	<p>スマートフォン向けソーシャルゲームの企画・開発・提供、受託開発・開発支援</p> <div style="text-align: right; margin-top: 10px;">  </div>
 <p><b>株式会社IDY (アイ・ディ・ワイ)</b> 資本金：6,500万円 出資比率：76.7%</p>	<p>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</p> <div style="text-align: right; margin-top: 10px;">  </div>
持分法適用関連会社	関連する事業
 <p><b>北洋情報システム株式会社</b> 資本金：9,500万円 出資比率：25.0%</p>	<p>システム構築、パッケージソフトの開発・販売、情報機器の販売</p> <div style="text-align: right; margin-top: 10px;">  </div>
 <p><b>リトルソフト株式会社</b> 資本金：3,500万円 出資比率：20.0%</p>	<p>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</p> <div style="text-align: right; margin-top: 10px;">  </div>
 <p><b>iSYS Information Technology Co.Ltd.</b> 資本金：100万米ドル 出資比率：35.0%</p>	<p>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</p> <div style="text-align: right; margin-top: 10px;">  </div>

## ● 会社概要 (平成24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：1,568名 連結：1,880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) 日本スマートフォン協会 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 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24年6月27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	小田 信也
取締役	杉山 一
取締役(社外)	板谷 嘉之
取締役(社外)	鈴木 行生
常勤監査役	川口 幸久
監査役(社外)	佐藤 正男
監査役(社外)	中村 嘉宏

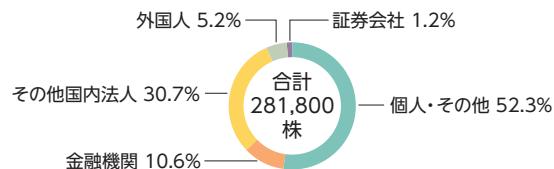
## ● 株式の状況 (平成24年3月31日現在)

発行可能株式総数	924,000株
発行済株式の総数	281,800株
株主数	11,285名

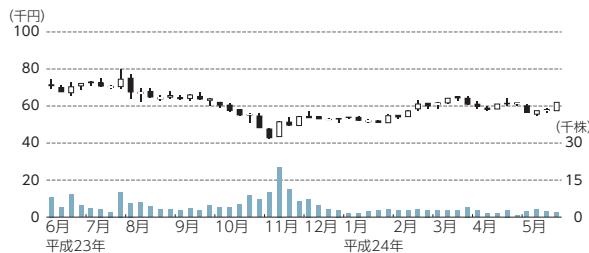
## ● 大株主 (上位10名) (平成24年3月31日現在)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
SMSホールディングス有限会社	71,412	25.34
システナ社員持株会	11,019	3.91
ガヤ・アセットマネージャー有限会社	8,740	3.10
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	7,075	2.51
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	5,919	2.10
MELLON BANK, N.A. TREATY CLIENT OMNIBUS	5,800	2.05
国分靖哲	3,068	1.08
三浦賢治	2,804	0.99
逸見由美子	2,494	0.88
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口1)	1,867	0.66

## ● 所有者別株式分布状況 (平成24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
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 (電話照会先)	〒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 TEL: 0120-782-031 (フリーダイヤル) 取次事務は三井住友信託銀行株式会社の本店 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 ( <a href="http://www.systema.co.jp/">http://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、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。

## ■ホームページリニューアルのお知らせ

このたび、ホームページをリニューアルいたしました。詳細なIR情報、サービスのご案内、コンプライアンスへの取り組みなど、さらに充実した内容の情報をご覧ください。

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

## 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

広島営業所  
〒739-0015 広島県東広島市西条栄町10-30 東広島Sea Place 504号室  
TEL: 082-495-1100



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、13,000部を印刷するのに必要な電力量を198kWhと計算しています