

平成29年3月期 第2四半期決算説明会



株式会社 **システムリサーチ**[®] (東証二部 : 3771)

平成28年11月

Catch the Needs

・ 目次

- P 2 . 会社概要
- P11. 平成29年3月期 第2四半期業績
- P23. 平成29年3月期 業績見通しと基本方針
- P31. 中期経営計画
- P34. Appendix

I . 会社概要

I - 1 . 会社概要

設立	昭和56年3月(西暦1981年3月)
所在地	名古屋市中村区岩塚本通二丁目12番
代表者	代表取締役社長 布目秀樹
資本金	5億5,015万円
事業内容	SIサービス業務、ソフトウェア開発業務、 ソフトウェアプロダクト業務およびインターネット 関連業務等
従業員	845名(連結)(平成28年9月30日現在) 平均年齢33.2歳
連結子会社	1社(株式会社ソエル)
主な株主	山田敏行、従業員持株会

I - 2 . 東証二部へ市場変更

当社は、
平成17年6月にJASDAQ証券取引所（現東京証券取引所）に上場し、
平成28年3月30日をもって、
東京証券取引所第二部に
市場変更しました。



今後も皆様方のご期待にお応えすべく、持続的成長と企業価値の向上を目指す所存でございますので、引き続き変わらぬご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

I - 3 . 沿革

- 昭和56年 3月 会社設立
- 昭和62年 2月 大阪支店を開設
- 平成元年 2月 東京支店を開設
- 平成 2年 8月 ソフトウェア開発業務拡大に伴い、開発センター(現情報センター)開設
- 平成 4年 5月 SIサービス事業強化のため、NBセンター(現技術センター)開設
- 平成13年 3月 経済産業省よりSI企業として認定を受ける
- 平成14年 3月 ISO9001の認証を取得
- 平成16年 1月 ISMS(情報セキュリティマネジメントシステム)認証取得(現ISO27001)
- 平成16年 4月 厚生労働省から一般労働者派遣事業の認可取得
- 平成17年 6月 JASDAQ証券取引所(現東京証券取引所)に上場
- 平成18年10月 松下電器産業(株)(現 パナソニック(株))よりイリイ(株)の株式を取得し、子会社化
- 平成23年11月 本社移転(新社屋/名古屋市中村区内)
- 平成24年12月 障害者の安定的な職場の確保を図るため、障害者を主体とするソフトウェア開発会社「株式会社ソエル」を設立(特例子会社)
- 平成26年10月 連結子会社であるイリイ(株)を吸収合併(イリイソリューション部)
- 平成27年 1月 東京支店およびイリイソリューション部を東京都新宿区西新宿に移転
- 平成28年 3月 東京証券取引所市場第二部へ市場変更
- 平成28年 4月 大阪支店およびイリイソリューション部(大阪)を大阪市西区靱本町に移転

I-4. 会社概要(営業拠点)

平成28年9月30日現在

連結従業員数:845名

単体従業員数:833名

- 当社主要拠点
- イリイソリューション部営業拠点
- 株式会社ソエル



【(株)ソエル】社員数:12名
本社:大垣市



【大阪支店】
社員数:105名



【イリイソリューション部】
社員数:53名

【東京支店】
社員数:134名



【本社】(愛知県)
社員数:541名

I - 5 . 会社概要 (事業内容)

SIサービス業務

請負契約にて、顧客の情報化ニーズに応え、情報システムを提案・開発・構築

ソフトウェア開発業務

大手企業を中心に、準委任契約や派遣契約による常駐型等による企業の基幹業務のシステム開発やメンテナンス業務

ソフトウェアプロダクト業務

不特定ユーザー向けのプログラム作成、販売および保守
CTIとCRMを中心に展開

商品販売

情報機器、ソフトウェア等の商品仕入販売

その他

WEBサイトの運営等

I - 6 . 会社概要(主な取引先)

直接取引先(エンドユーザ)	間接取引先(2次請け)
<p data-bbox="92 307 537 375">自動車関連</p> <p data-bbox="92 375 975 588">トヨタコミュニケーションシステム、豊通シスコム、その他 輸送用機器関連会社</p>	<p data-bbox="975 307 1420 375">メーカー系</p> <p data-bbox="975 375 1860 728">東芝ソリューション、富士通システムズ・ウエスト、IT系メーカー、重電系メーカー、総合電機メーカー、外資系コンピュータメーカー</p>
<p data-bbox="92 588 537 656">機械製造関連</p> <p data-bbox="92 656 975 728">工作機械メーカー</p>	<p data-bbox="975 728 1420 796">SI系</p> <p data-bbox="975 796 1860 1072">保険会社系列SI会社、独立系SI会社、銀行系SI会社、商社系SI会社、キャリア系SI会社</p>
<p data-bbox="92 728 537 796">鉄鋼特殊鋼関連</p> <p data-bbox="92 796 975 1072">鉄鋼会社系列情報子会社、特殊鋼会社系列情報子会社 など</p>	<p data-bbox="92 1072 537 1140">その他</p> <p data-bbox="92 1140 1860 1340">食品メーカー、大手小売業、楽器メーカー、電気機器メーカー、住宅設備メーカー、陶業窯業メーカー、大手運輸業、金融・保険、海運会社、カーナビ・ITS(高度道路交通システム)関連会社、公共エネルギー関連会社、商事会社、印刷会社、中古車流通業、繊維メーカー、その他官公庁</p>

I-7. 当社の強み(コアビジネス)

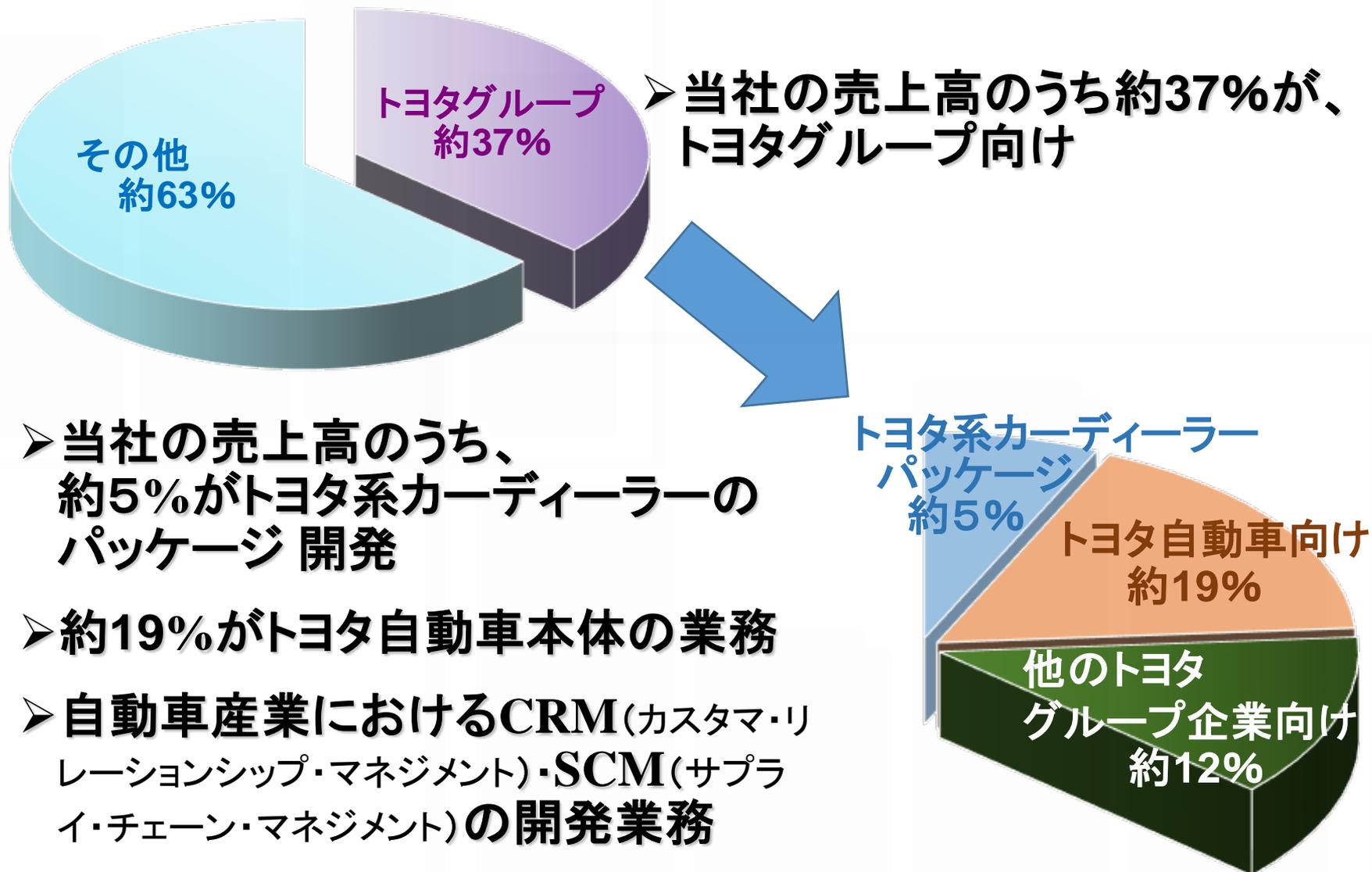
- 中部地区での35年の実績から、当地に本社を置く大手企業から信頼も厚く、今後とも共に繁栄できるポジション
- 製造業における(生産、物流、制御)各システム開発を展開
- 「システム開発」と「メンテナンス」共に注力することにより、安定したリピートオーダーを獲得
- 業務特化、業種特化を目指している、SEの専門家集団
- 中堅企業向けソリューションビジネス、パッケージビジネスを展開

(EZ-Stock、easy myShop、Sales48、イリイソリューション部製品(WArm+、Simplex、CTIコネクター等))



※EZ-Stock:在庫管理・倉庫管理システム、easy myShop:ネットショップ構築・作成システム、Sales48:Webオーダーシステム、Simplex:通販業者向け販売/顧客管理システム、CTIコネクター:Webシステムやアプリケーションに、電話着信情報を引き渡すシステム。

I-8. 当社の強み(業務・業種の特徴)



※ 平成29年3月期 第2四半期単体での構成率です。

Ⅱ. 平成29年3月期 第2四半期業績

Ⅱ－1. 平成29年3月期 第2四半期実績サマリー(連結)

(単位:百万円)

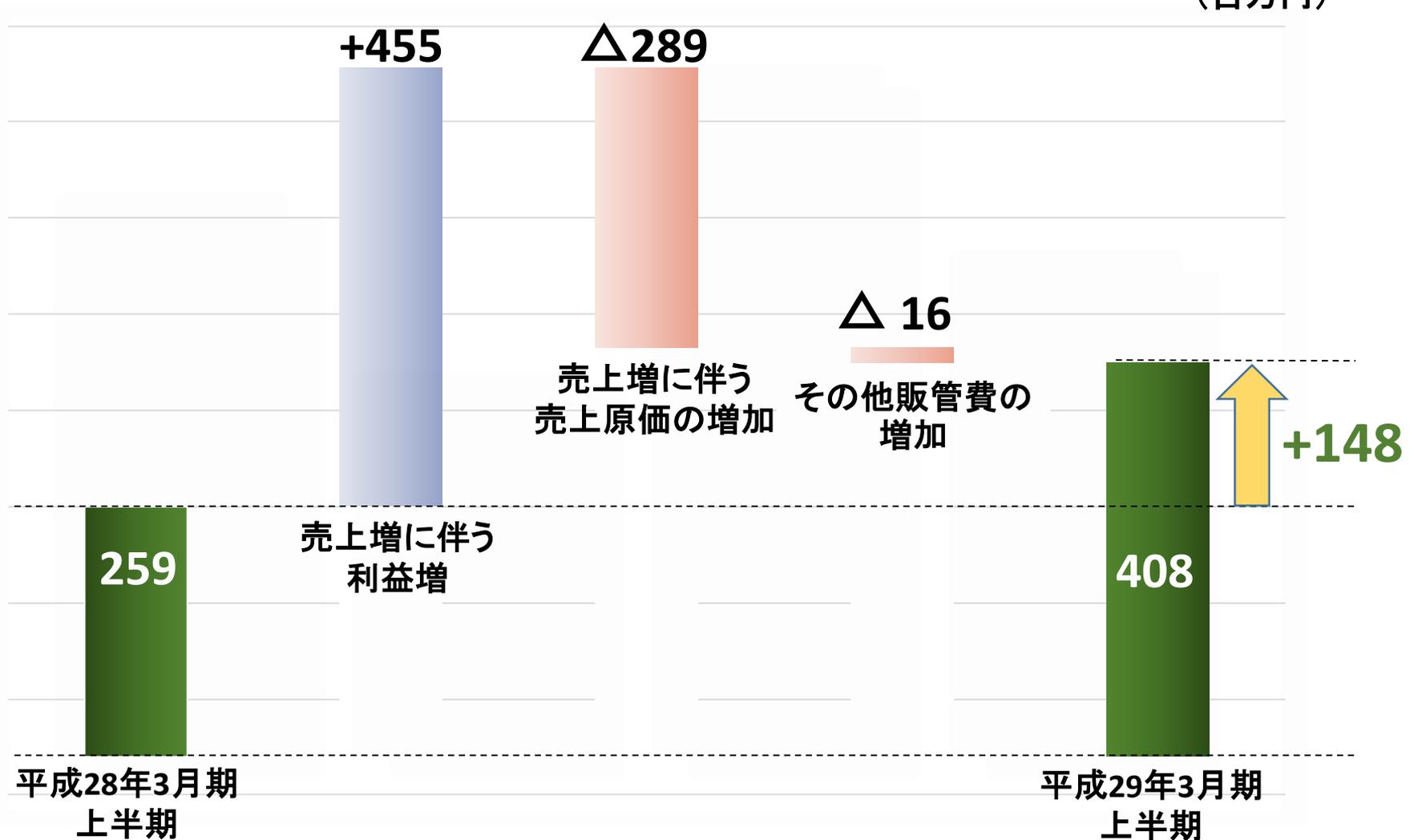
	売上高比 (%) 平成28年3月期 第2四半期 (H27/4～27/9)	売上高比 (%) 平成29年3月期 第2四半期 (H28/4～28/9)	前年同期比
売上高	5,008	5,464	+9.0%
売上原価	80.3% 4,025	78.9% 4,315	+7.2%
売上総利益	19.6% 983	21.0% 1,148	+16.8%
販売管理費	14.4% 723	13.5% 740	+2.3%
営業利益	5.1% 259	7.4% 408	+57.4%
経常利益	5.4% 274	7.4% 404	+47.7%
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	3.6% 184	5.0% 277	+50.3%

Ⅱ－２．平成29年3月期 第2四半期 総括

- 全体の売上高は、前年同期比9.0%増
- SIサービス業務の売上高は、前年同期比2.2%減の2,707百万円：
顧客の要求に対応できる技術者がひっ迫したことなどが要因
- ソフトウェア開発業務の売上高は、前年同期比24.4%増の2,481百万円：
既存顧客からの継続受注を安定的に確保でき堅調に推移したことと、新規顧客などからの案件を積極的に受注できたことが要因
- 営業利益は前年同期比57.4%増、経常利益も前年同期比47.7%増：
高い技術者稼働率を維持し、PRM(プロジェクト・リスク・マネジメント)活動の充実により、品質管理・採算管理を強化し、プロジェクト当たりのコスト削減が奏功

Ⅱ-3. 営業利益について(連結)

(百万円)



Ⅱ－4. 業務区分別受注状況

【実績：SIサービス業務】

(単位:百万円)

	平成28年3月期 第2四半期 (実績)	平成29年3月期 第2四半期 (実績)	前年同期比	
			増減額	増減率
受注高	2,986	3,618	632	+21.1%
受注残高	1,339	2,069	730	+54.5%

【実績：ソフトウェア開発業務】

	平成28年3月期 第2四半期 (実績)	平成29年3月期 第2四半期 (実績)	前年同期比	
			増減額	増減率
受注高	2,057	2,641	583	+28.3%
受注残高	665	816	150	+22.5%

注) 当社グループの主要業務区分の受注高、受注残高を連結で表示しております。

Ⅱ－5. 営業実績

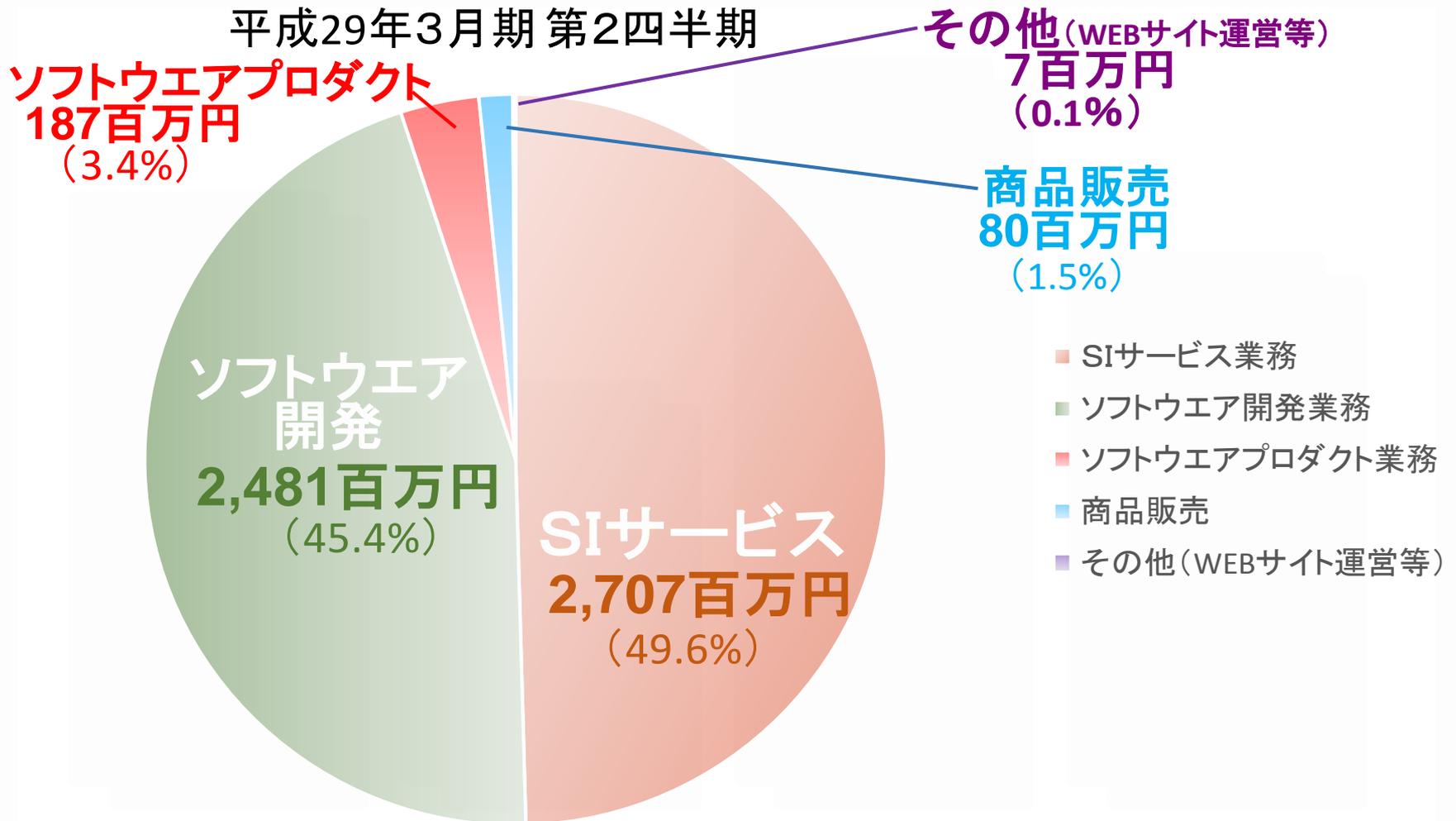
(単位:百万円)

【売上高上位10社】

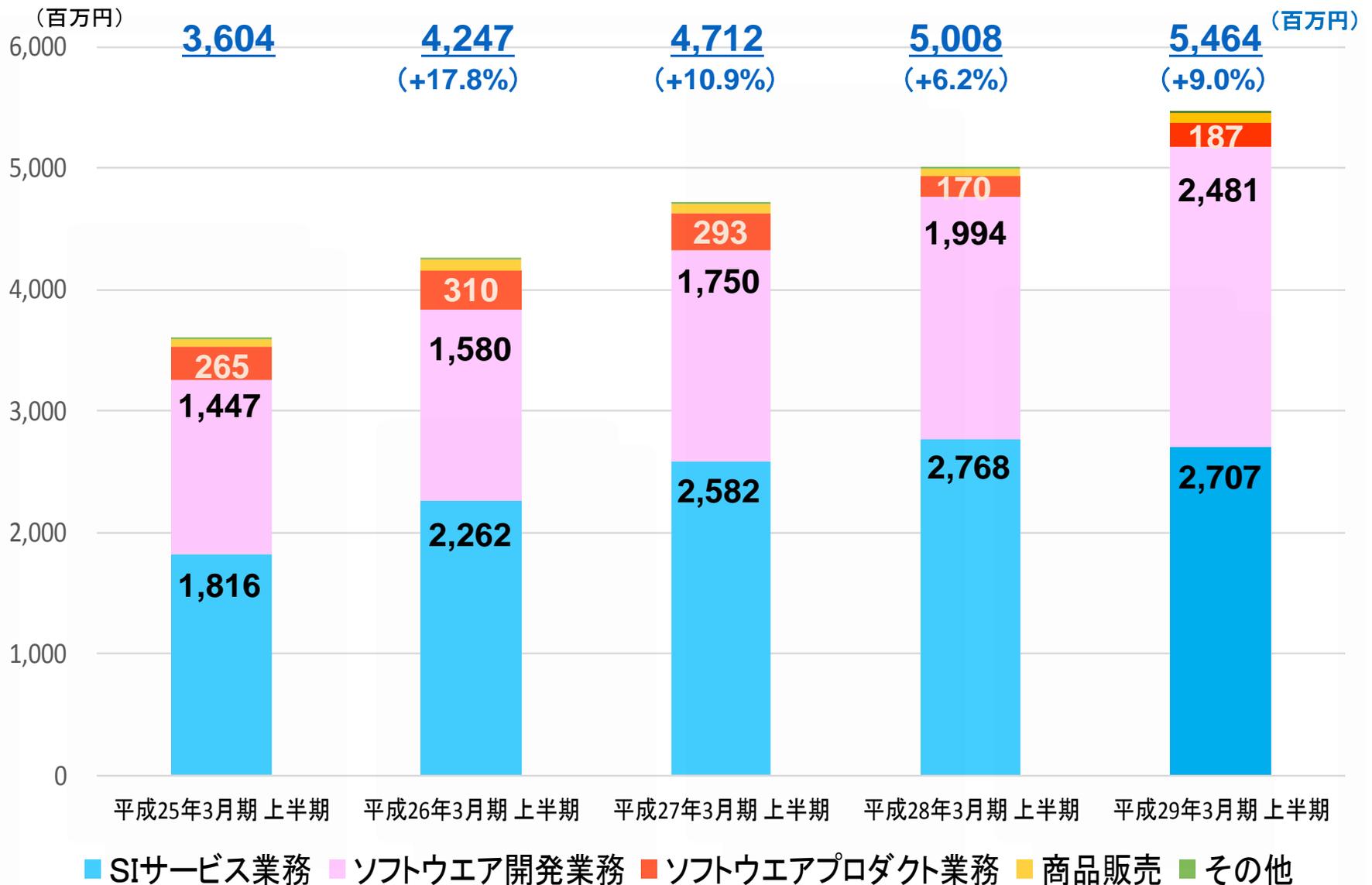
販売先	平成28年3月期 第2四半期		平成29年3月期 第2四半期		増減	
	販売金額	構成比	販売金額	構成比	金額	伸率
(株)トヨタコミュニケーションシステム	623	12.4%	702	12.8%	78	+12.6%
(株)富士通システムズ・ウエスト	323	6.4%	442	8.1%	119	+37.0%
総合電機メーカー	154	3.0%	252	4.6%	98	+63.7%
商社系IT会社	101	2.0%	210	3.8%	108	+106.7%
運輸業情報子会社	153	3.0%	205	3.7%	52	+33.9%
(株)豊通シスコム	250	4.9%	198	3.6%	△51	△20.7%
織機メーカー系列子会社	127	2.5%	187	3.4%	60	+47.1%
東芝ソリューション(株)	360	7.1%	179	3.2%	△181	△50.2%
織機メーカー系列情報子会社	182	3.6%	171	3.1%	△10	△5.9%
特殊鋼会社系列情報子会社	114	2.2%	97	1.7%	△17	△14.9%
その他	2,616	52.2%	2,815	51.5%	198	+7.6%
合計	5,008	100%	5,464	100%	455	+9.0%

注) 連結での構成比です。

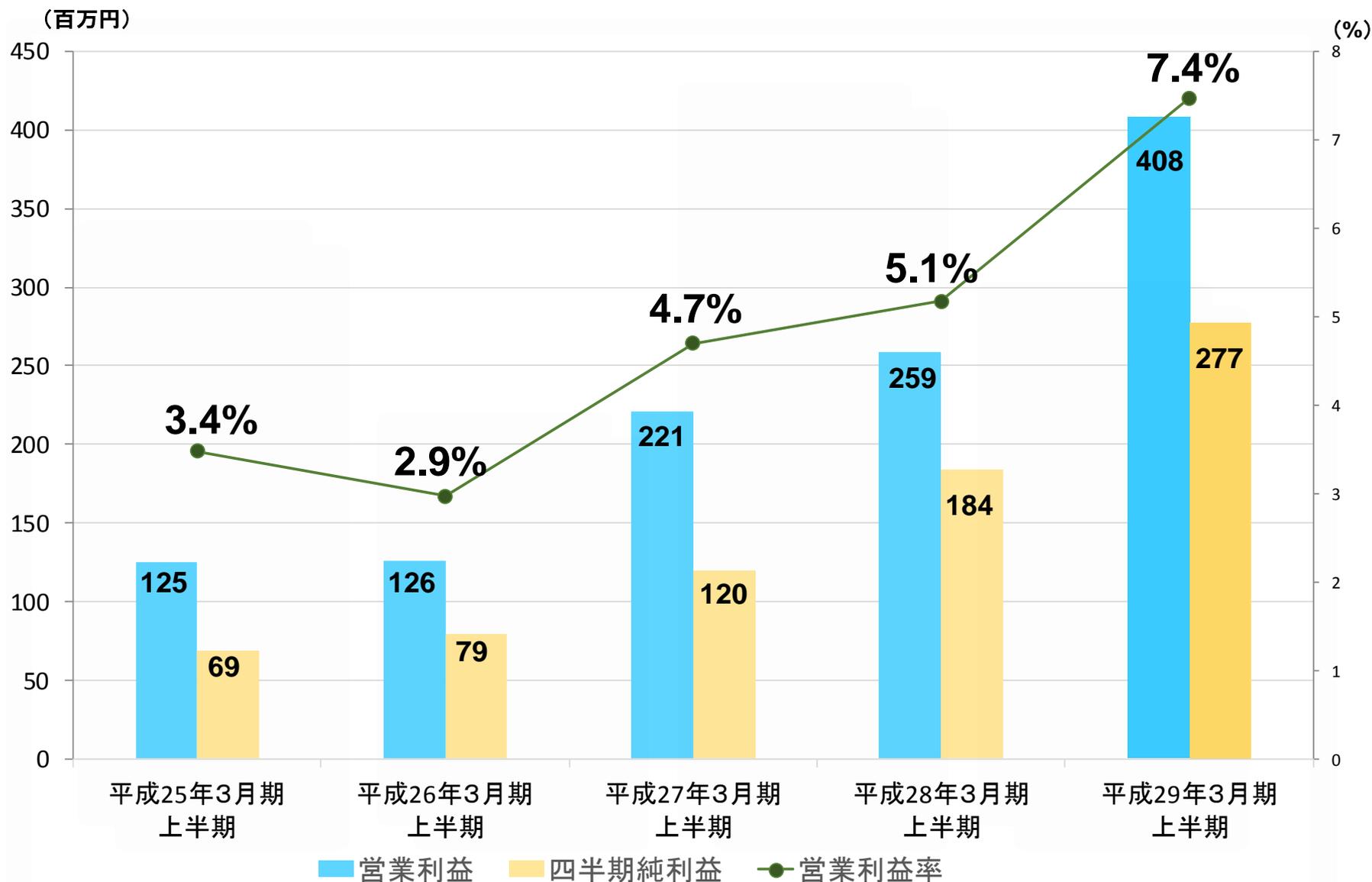
Ⅱ－6. 業務区分別売上高の状況(連結)



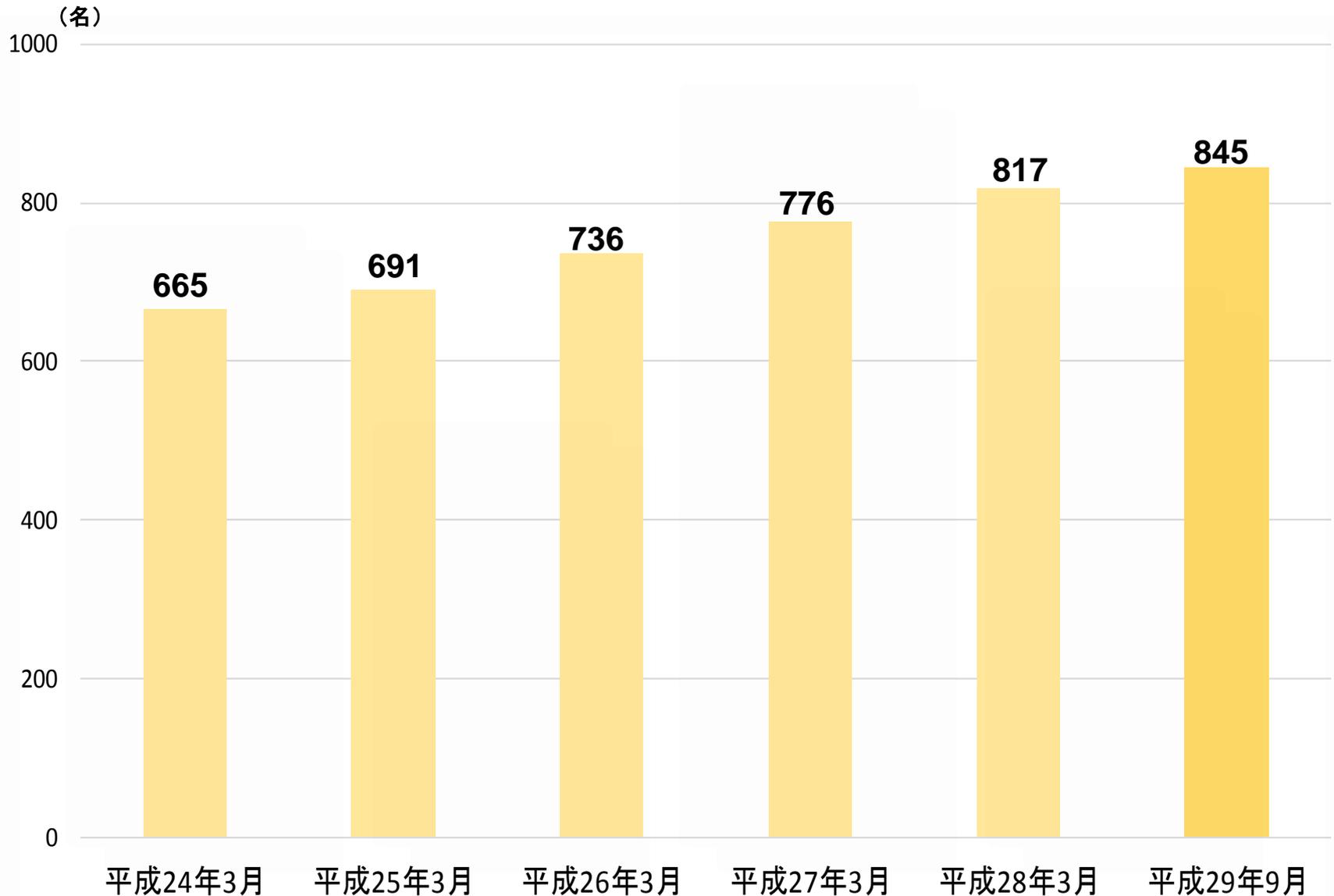
Ⅱ－7. 売上高の推移(連結)



Ⅱ－8. 営業利益・四半期純利益の推移(連結)



Ⅱ－9. 連結従業員数の推移

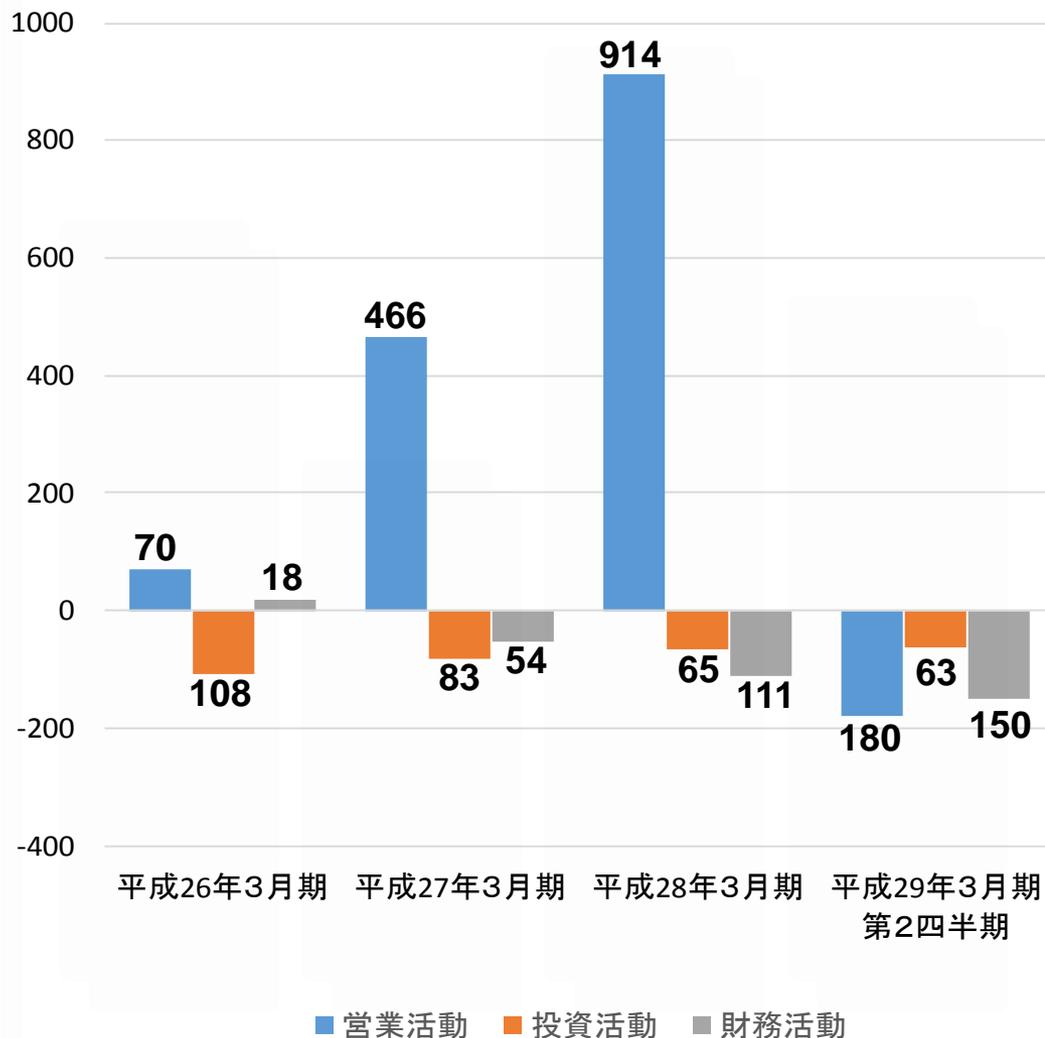


Ⅱ - 10. 連結バランスシート(サマリー)

	平成28年3月末	平成28年9月末	前期末比増減	(百万円)
現金および預金	2,857	2,462	△395	
売上債権	2,135	2,294	+159	
たな卸資産	105	250	+144	
その他の流動資産	252	257	+4	
有形固定資産	1,143	1,146	+2	
無形固定資産	177	190	+12	
投資その他の資産	430	464	+34	
資産合計	7,103	7,066	△37	
買掛金	363	414	+50	
短期有利子負債	883	991	+107	
未払法人税等	189	143	△45	
その他の流動負債	1,254	1,079	△174	
長期有利子負債	745	611	△133	
その他の固定負債	64	66	+2	
負債合計	3,500	3,306	△193	
純資産	3,603	3,759	+156	
負債純資産合計	7,103	7,066	△37	

Ⅱ - 11. 連結キャッシュ・フロー

(百万円)



■平成29年3月期 第2四半期 主内訳

営業キャッシュフロー

	主内訳	前年同期比
当期純利益	396	+122
減価償却費	66	△6
賞与引当金	△109	△63
退職給付に係る資産の増減額	△14	+18
棚卸資産	△144	△79
売上債権	△122	△28
法人税等支払額	△170	△40

投資キャッシュフロー

	主内訳	前年同期比
有形固定資産の取得	△24	△23
無形固定資産の取得	△38	△16

財務キャッシュフロー

	主内訳	前年同期比
長・短期 借入れによる収入	+750	△90
長・短期借入金 返済による支出	△775	+12
配当金の支払	△125	△20

Ⅲ. 平成29年3月期 業績見通しと基本方針

Ⅲ－1. 平成29年3月期（連結）業績見通し

【通期】	平成28年3月期 実績	平成29年3月期 見通し	前期比増減		(百万円)
			増減額	増減率	
売上高	10,465	11,379	+913	+8.7%	
営業利益	863	960	+96	+11.1%	
経常利益	847	956	+108	+12.8%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	562	620	+57	+10.2%	
1株当たり当期純利益	134.62円	148.39円	—	—	

(注) 当社は、平成28年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合をもって株式分割を行いました。前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期純利益を算定しております。

【上半期】	平成29年3月期 上半期 計画	平成29年3月期 上半期 実績	計画比増減		(百万円)
			増減額	増減率	
売上高	5,408	5,464	+55	+1.0%	
営業利益	348	408	+59	+17.1%	
経常利益	347	404	+57	+16.4%	
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	226	277	+51	+22.6%	

Ⅲ ー2. 37期基本方針(平成29年3月期) (1/2)

① 赤字プロジェクト・低採算プロジェクト縮小の体制強化

- ・管理者(PM、PL)の人材育成と獲得
- ・管理手法、開発プロセスの見直しと、第三者による検証の実施
- ・工数管理の徹底、専任リーダーの適正配置

② 人材の確保と育成、パートナー企業との連携強化

- ・新卒、中途採用と教育の強化、パートナー企業の囲い込み

③ 契約条件の見直しと改善

- ・契約の各ステップ単位での見積書、発注書の取り交わし
- ・リピートオーダー時の、単価交渉、見積交渉での創意

④ 優良顧客の獲得を重点的に実行

- ・優良顧客と対等な立場での取引を通じ、共生と発展を図る
- ・大手Sierとの取引(二次請け)の受注条件の改善

⑤ 生産性の向上を目指す

- ・業種、業務への特化、専門化、部品化、共通化等をキーワードとして生産性を高める
- ・オフショア、ニアショアの活用によって生産コストの低減を図る

Ⅲ ー 3. 37期基本方針(平成29年3月期) (2/2)

⑥ ITコンサルティング業務への参入のための体制整備

- ・分野、方向性の絞り込み(パートナーからマネージャー、コンサルタント、アナリストまで)
- ・BPECの技術高度化と実践

⑦ スtockビジネスの拡大

- ・保守メンテナンス業務、運用業務、アウトソーシング業務の拡大

⑧ ソリューションビジネスの更なる拡大

- ・顧客に対し機動的に、安価な高機能システムを提供できるビジネスを高く意識

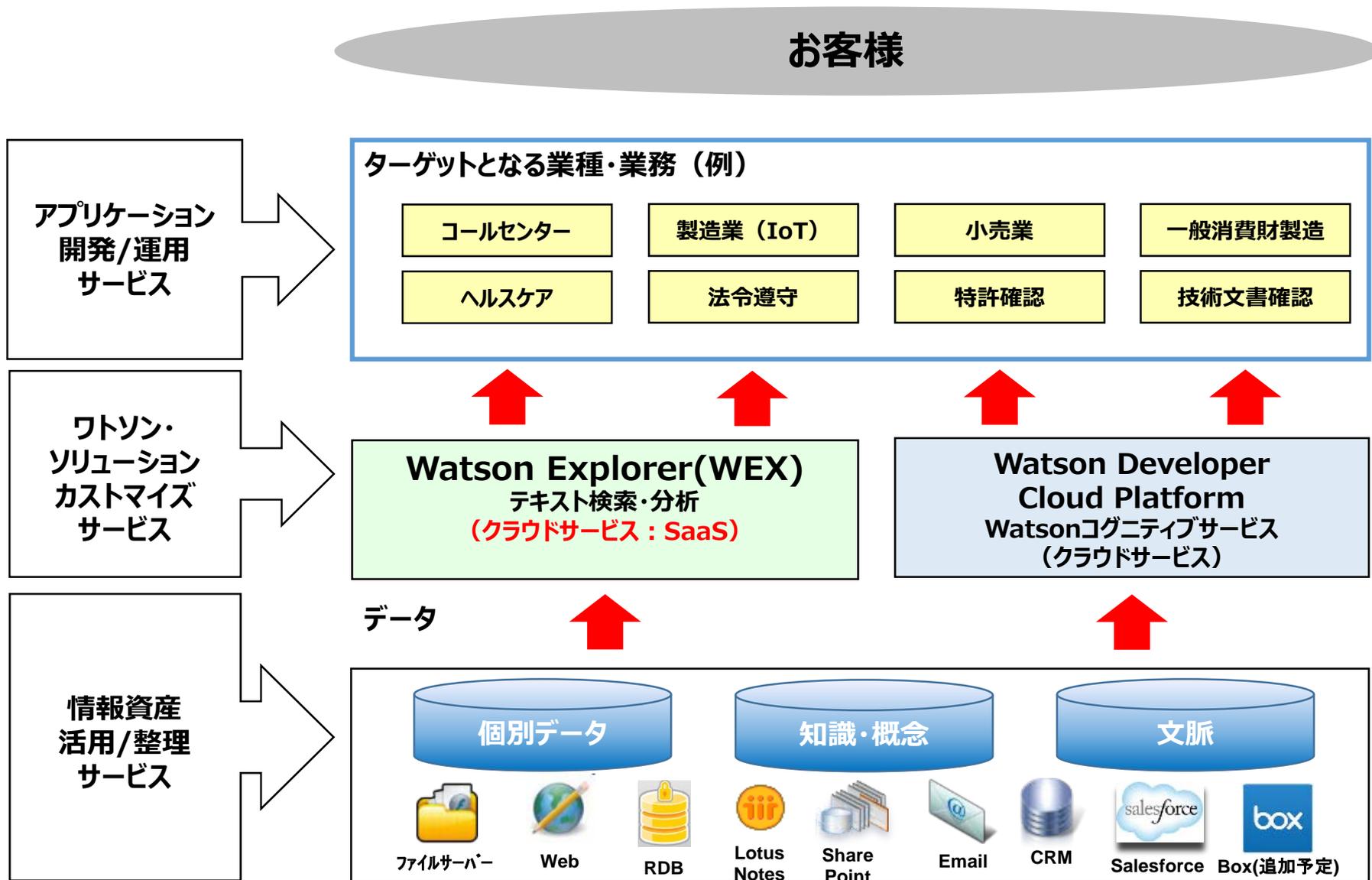
⑨ 組込み系ソフトウェアビジネスの拡大

- ・拡大分野(機械系、車載系など)を見据え、専門化できる技術者を育成
- ・経験者を増やし早期に重要事業となるよう体制作り

⑩ 新しいトレンドを理解し新規参入できる体制を作る

- ・IoTとビックデータの利用、アイデアをビジネスにできるチャンス
- ・「第3のプラットフォーム」に関する多様なビジネストレンドに着実に乗っていく

Ⅲ - 4. AIを活用したデータサイエンス事業

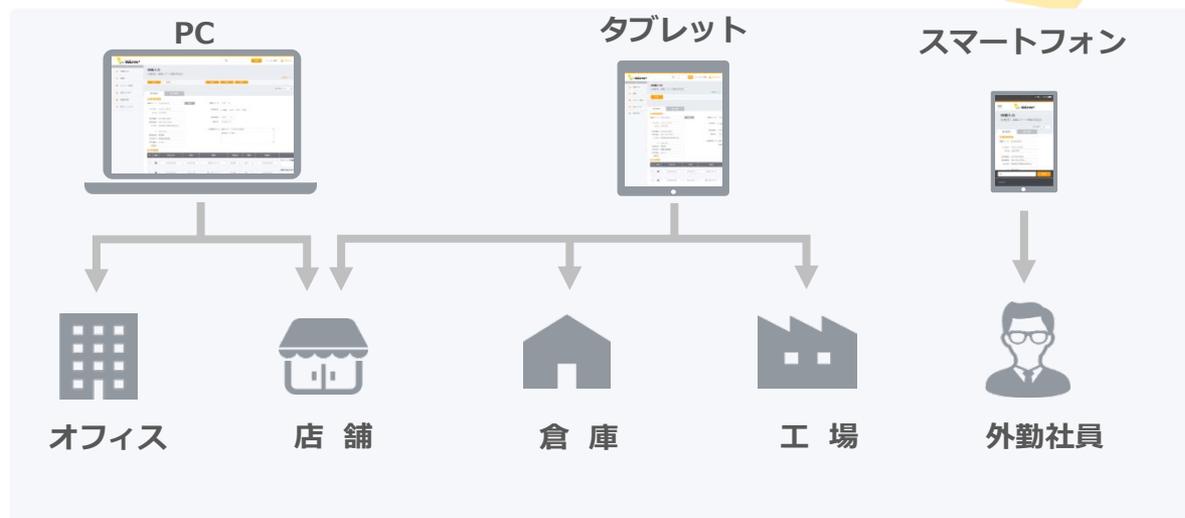


Ⅲ - 5. CRMソリューション



ウォームプラス WARM+ CRMソリューション 最適クラウドCRM登場

ロケーションフリーで顧客情報をリアルタイム共有
ノウハウを凝縮したCTI機能を、リーズナブルな価格でご提供！



多彩な導入実績！

- ・ハウスクリーニング管理
- ・高齢者緊急通報システム
- ・宴会場の予約
- ・料亭
- ・ポイントカード管理
- ・宅配便集荷受付
- ・タクシー会社
- ・防災設備メンテナンス
- ・医院の受付
- ・メーカーのコールセンター
- ・自動車整備会社

通話録音も！



- 1 CRMのノウハウを凝縮
- 2 多彩な導入実績
- 3 よりフレキシブルなCTI機能



Ⅲ - 6. 基幹システムのERPパッケージ化(企画)

基幹システム パッケージの特徴

- ◆ 当社の原価管理（工事進行基準）ノウハウを凝縮
- ◆ 見積から受注・販売、プロジェクト管理、原価管理までを一気通貫
- ◆ ワークフロー（電子承認）による内部統制機能
- ◆ クラウドにてサブスクリプションによる提供
- ◆ Webベースの柔軟なインターフェイス

ターゲットとなる業種・業務

- ◆ ソフトウェア開発業
- ◆ エンジニアリング企業
- ◆ 建設業
- ◆ コンサルティング業

他システムとの連動

- ◆ 経理・財務システムとの連携
- ◆ 給与システムとの連携
- ◆ CRMシステムとの連携
- ◆ 入室管理やタイムレコーダーからの取り込み

見積・販売
管理

勤怠・工数
管理

プロジェクト
管理

原価管理

予実績
損益管理

交通費・出
張精算

営業管理

ワークフロー(電子承認)

IT統制基盤

Ⅲ - 7. 37期グッドジョブチャレンジ

「グッドジョブチャレンジ2016」
キャンペーン実施中

期間2016年4月1日～2017年3月31日

- ①ノー残業デーの実施強化
- ②事前承認残業の徹底
- ③有給休暇の取得率の向上
- ④不採算プロジェクトの撲滅

IV. 中期経営計画

IV-1. 中期(3カ年)経営計画(連結)

(単位:百万円)

項目	平成29年3月期(計画)	平成30年3月期(予想)	平成31年3月期(予想)
売上高	11,379	12,174	13,024
営業利益	960	1,079	1,203
経常利益	956	1,075	1,198
当期利益	620	699	779

業務区分	平成29年3月期(計画)	平成30年3月期(予想)	平成31年3月期(予想)
S I サービス	6,118	6,492	6,975
ソフトウェア開発	4,599	4,970	5,285
ソフトウェアプロダクト	550	592	638
商品販売	101	106	109
その他	8	11	14
合計	11,379	12,174	13,024

IV - 2. 株主還元

- 株主への配当につきましては、当社の株式を長期的かつ安定的に保有していただくため、安定配当を維持していくことを念頭におき、当期の収益状況や今後の見通し、配当性向などを総合的に勘案して決定すべきものと考えております。

	平成26年3月期	平成27年3月期	平成28年3月期	平成29年3月期 予想
EPS(1株当たり当期純利益)	179.06円	195.74円	269.25円	148.39円
ROE(株主資本利益率)	14.71%	13.79%	16.42%	16.02%
1株当たり配当金	50.0円	50.0円	60.0円	30.0円
配当性向	27.92%	25.54%	22.28%	20.22%

(注) 当社は、平成28年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合をもって株式分割を行いました。上表は、平成28年3月期までは、当該株式分割前の実際の株式数、配当の額での記載となります。

▪ Appendix

Appendix(1) 連結損益計算書

平成29年3月期 第2四半期

(単位:百万円)

科 目	単体		連結	
	金額	百分比	金額	百分比
売 上 高	5,461	100.0%	5,464	100.0%
売 上 原 価	4,308	78.8%	4,315	78.2%
売 上 総 利 益	1,153	21.1%	1,148	21.7%
販売費及び一般管理費	741	13.5%	740	13.5%
営 業 利 益	411	7.5%	408	8.2%
経 常 利 益	407	7.4%	404	8.0%
四 半 期 純 利 益	279	5.1%	277	5.3%

Appendix(2) 連結貸借対照表

平成29年3月期 第2四半期

(単位:百万円)

科目	金額 (単体)	金額 (連結)	科目	金額 (単体)	金額 (連結)
現金及び預金	2,447	2,462	買掛金	414	414
売上債権	2,294	2,294	短期有利子負債	991	991
たな卸資産	249	250	未払法人税等	143	143
その他の流動資産	258	257	その他の流動負債	1,036	1,079
有形固定資産	1,146	1,146	長期有利子負債	611	611
無形固定資産	174	190	その他の固定負債	85	66
投資その他の資産	522	464	純資産	3,809	3,759
資産合計	7,092	7,066	負債純資産合計	7,092	7,066

Appendix(3) 業務区分別売上構成・前期比(連結)

(単位:百万円)

区 分	平成28年3月期 第2四半期		平成29年3月期 第2四半期		増 減	
	売上高	構成比	売上高	構成比	売上高	増減比
S I サービス	2,768	55.3%	2,707	49.6%	△61	△2.2%
ソフトウェア開発	1,994	39.8%	2,481	45.4%	+486	24.4%
ソフトウェアプロダクト	170	3.4%	187	3.4%	+16	9.5%
商 品 販 売	70	1.4%	80	1.5%	+10	14.7%
そ の 他 (W E B サ イ ト 運 営 等)	3	0.1%	7	0.1%	+4	116.4%
合 計	5,008	100%	5,464	100%	+455	9.0%

Appendix(4) 当社開発のパッケージ

○EZ-Stock (イージーストック/在庫管理・倉庫管理システム)



- ①在庫の見える化で業務改善を支援
- ②代理店(システム構築会社)、金融機関等との連携
- ③他社製品(FLEXSCHE*(生産スケジューラ)、BPEC**(業務の見える化))との連携
(*FLEXSCHEはフレクシェ社の登録商標。**BPECはBPデザイナーズ社の業務改善手法)

○Sales48 (セールス・フォー・アンド・エイト/Webオーダーシステム)



- ①四つのLINK((1)商品、(2)顧客、(3)貴社、(4)既存システム)
- ②八つの特徴((1)BtoBに特化した受注サイト、(2)在庫状況などリアルタイムで更新、(3)業務の自動化による作業の効率化、(4)導入コストを安価に設定、(5)ネットマーケティングの仕組みを完全に網羅、(6)業務の拡大に合わせてカスタマイズ、(7)社内環境に合わせた導入形態の多様性、(8)現在の実務に合わせた連携機能の充実)
- ③大手会計ソフト会社との連携

○easy myShop (イージーマイショップ/ネットショップ構築・運用システム)

- ①安価で簡単にECサイトを開設
- ②個人事業主や小売店等を対象



Appendix(5) イリイソリューション部

☆ イリイソリューション部の主なパッケージ

中～大規模向け通販システム



顧客管理機能で見込顧客をデータベース化。アウトバウンド機能で効率のよい新規顧客獲得へのアプローチが可能です。

クラウド型CRMシステム



ロケーションフリーに、顧客情報をリアルタイム共有でき、小規模なコンタクトセンターへフレキシブルにフィットします。

アプリ+web連携CTI



現在ご使用中の販売管理システムや顧客管理システムにシームレスに連携するCTIオプションです。

コールセンター向けシステム



簡易FAQやオペレータ管理、リアルタイムモニタなど、コールセンターのノウハウをパッケージに凝縮。

顧客情報管理システム



1台～数十台のコールセンターでご利用頂いているイリイのベストセラー。導入ノウハウを生かしたカスタマイズもご提案します。

通話録音システム



交換機や電話機の入替は不要。短期間・低リスクでの導入をサポート。レンタルサービスもご用意しています。

イリイソリューション部のHP
<http://www.ilii.jp/>

Appendix(6)子会社事業の展開

☆ 特例子会社 (株)ソエルの事業

- ①商号：(株)ソエル
- ②所在地：岐阜県大垣市今宿六丁目52番地18
- ③代表者：代表取締役 服部義典
- ④設立日：平成24年12月25日
- ⑤資本金：2,000万円
- ⑥出資比率：当社75% (株)ウェルテクノス25%
- ⑦目的
 - ・障害者に対する自立支援と生きる喜びの場を提供
 - ・企業の社会的貢献の一環
 - ・障害者雇用義務の達成
 - ・ニアショアとしての育成



(株)ソエルのHP
<http://sowel.co.jp/>



The Spirit of Revolution

確かな情報と確かな技術で新しい時代を切り開く

※ 本資料についてのご注意

- ・本資料は、当社グループの業績およびグループ事業戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社の株式の購入や売却を勧誘するものではありません。
- ・本資料に記載されている当社グループの将来予測に関する事項は、現時点における情報に基づき判断したものであり、予想に内在する不確定要因や今後の事業運営における状況変化等により変動することがあります。
- ・なお、いかなる目的であれ、本資料を無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします。
- ・文中に記載の会社名、製品名は各社の登録商標または商標です。

※ お問い合わせ先

株式会社 システムリサーチ（企画広報室）

〒453-0861 名古屋市中村区岩塚本通二丁目12番

TEL: 052-413-6820 URL: <http://www.sr-net.co.jp/ir> E-Mail: ircontact@sr-net.co.jp