

改革の精神

# The **S**pirit of **R**evolution

**SR**<sup>®</sup> 株式会社 システムリサーチ<sup>®</sup>  
SYSTEM RESEARCH

## 平成26年3月期決算説明会

### Catch the Needs

<http://www.sr-net.co.jp>

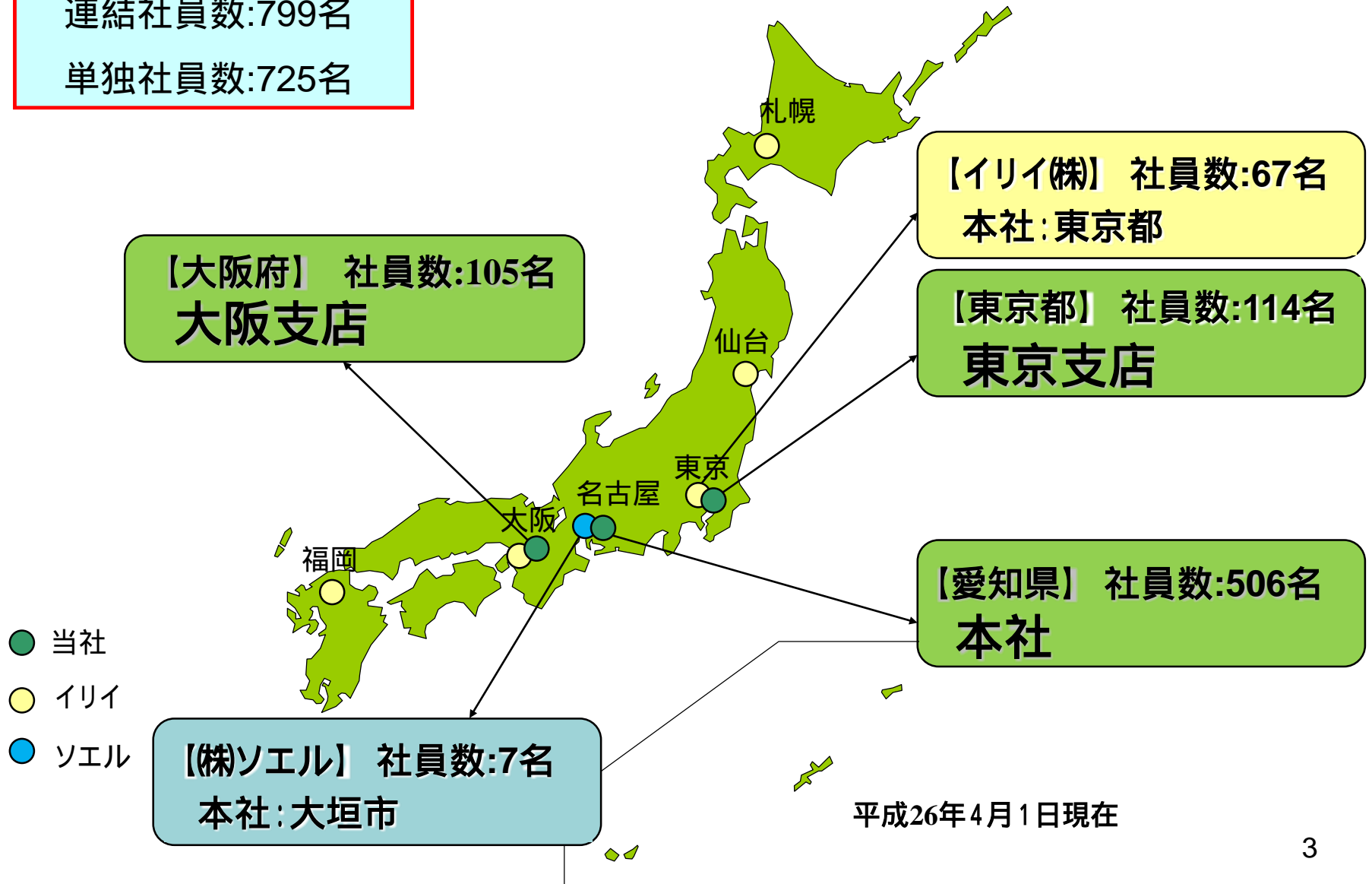
平成26年5月

東京証券取引所(JASDAQ市場)  
証券コード3771

【設 立】	昭和56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 業務及びインターネット関連事業等
【従 業 員】	665名(単独)(平成26年3月31日現在) 平均年齢32.7歳 (平成26年3月31日現在736名(連結))
【連結子会社】	2社(イリイ株,株ソエル)
【主な株主】	山田敏行、従業員持株会

連結社員数:799名

単独社員数:725名



## SIサービス業務

顧客の情報化ニーズから情報システムを提案・開発・構築する事業

## ソフトウェア開発業務

特定ユーザ向けの「オーダーメイド型」のプログラム作成やソフトウェア保守等

## 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、販売および保守等



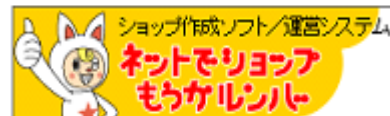
## 商品販売

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



# 当社の主な取引先

## 直接取引先

### 自動車関連

トヨタコミュニケーションシステム  
豊通シスコム、豊田通商  
エスケイエム(豊田自動織機)  
豊田ハイシステム、ジェイテクト  
トヨタ自動車



### 機械製造業関連

オークマ、ダイフク、富士機械製造

### 鉄鋼特殊鋼関連

スターインフォテック(大同特殊鋼)  
日鉄住金テックスエンジ  
コベルコシステム(神戸製鋼)



### その他

カゴメ、ヤマハ、トクラス、ユニー  
日本ガイシ、ヤマトシステム開発  
中日新聞社、スミセイ情報システム  
日立製作所、名港海運、井澤金属  
スギ薬局、トヨタマップマスター  
アビリオ債権回収、ロブテックス

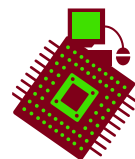


## 間接取引先

### メーカー系



東芝ソリューション、東芝情報システム  
富士通アドバンストエンジニアリング  
NECソリューションイノベータ  
日立製作所、日立ソリューションズ  
日立システムズ、日本IBM、富士通  
富士通システムズ・ウエスト  
三菱電機メカトロニクスソフトウェア  
USOL中部  
富士電機ITソリューション



### SI系



TIS、インテックソリューションパワー  
ニッセイ情報テクノロジー、SCSK  
伊藤忠テクノソリューションズ  
中央エンジニアリング、クオリカ  
ヴィンクス、ライトウェル、NTT各社

ロジックス、メニコン、宮川工機、凸版印刷、日本通運  
システナ、名北工業、川重商事、中電CTI

特殊電気、ユニチカ情報システム、ユー・エス・エス  
ニデック、その他官公庁

## コアビジネス



- 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の展開。

(EZ-Stock、easy myShop、Sales48、イリイ社製品(Simplex、CTIコネクター等))\*

- 自動車関連業務に特化している。
- 製造業関連等のFA業務(生産、物流)、制御業務に特化。
- システム開発とメンテナンスに注力(約70%のリピート率)。
- 戦略として業務特化、業種特化を目指している、SEの専門家集団。

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。



## 業務・業種の特徴

- 当社の売上高のうち、約27%(2,188百万円(前期比約22%増))がトヨタ自動車本体の業務であり、トヨタグループ全体では約44%となっている。
- 主要業務のうち約13%がトヨタ系カーディーラーのパッケージ開発である。自動車産業におけるCRM,SCM\*の開発業務に強みを持つ。(前期比93%増)
- 製造業関連等のFA業務(生産、物流)、制御系業務に特化しており、これらのノウハウを結集したコアパッケージを保有し、高品質・短納期・低コストを実現している。

CRM:カスタマ・リレーションシップ・マネジメント、SCM:サプライ・チェーン・マネジメント

# 決算概況

ことわりがない限り表・グラフ等は単体実績です。



# 営業成績

決算年月		平成24年3月期	平成25年3月期	平成26年3月期
売上高		6,499百万円	6,909百万円	8,216百万円
営業利益		280百万円	341百万円	459百万円
経常利益		290百万円	333百万円	457百万円
当期純利益		140百万円	192百万円	275百万円
純資産額		2,343百万円	2,432百万円	2,603百万円
総資産額		5,309百万円	5,177百万円	5,457百万円
一株当たり 情報	純資産額	1,121.47円	1,164.14円	1,245.65円
	配当額	50.00円	50.00円	50.00円
	当期純利益	67.19円	91.88円	131.63円
自己資本比率		44.1 %	46.9 %	47.6 %
自己資本 当期純利益率		6.0%	8.0%	10.9%

注) 平成26年3月期は売上・営業利益・経常利益・当期利益とも増収増益となりました。

# 資産推移

(単位:百万円)

科目	平成25年3月期	平成26年3月期	増減額
現金及び預金	1,523	1,380	143
売上債権	1,328	1,888	559
たな卸資産	106	40	65
その他の流動資産	193	197	3
有形固定資産	1,235	1,196	39
無形固定資産	217	179	37
投資その他の資産	573	575	1
資産合計	5,177	5,457	279

注) 現金及び預金の減少は売上債権が増加した為です。

# 負債・純資産推移

(単位:百万円)

科 目	平成25年3月期	平成26年3月期	増減額
買掛金	242	269	26
短期有利子負債	758	839	81
未払金・未払費用	289	268	21
その他の流動負債	578	600	21
長期有利子負債	695	706	10
その他の固定負債	180	171	9
純資産	2,432	2,603	170
負債純資産合計	5,177	5,457	279

注) 買掛金の増加は、売上に伴う外注費増加によります。

短期・長期有利子負債の増加・・・折り返し融資の実行が例年より増加しました。

純資産の増加・・・利益が増加したことによります。

# 損益計算書

(単位:百万円)

科 目	平成25年3月期		平成26年3月期		前期比
	金額	百分比	金額	百分比	増減率
売 上 高	6,909	100.0%	8,216	100.0%	18.9%
売 上 原 価	5,699	82.5%	6,836	83.2%	19.9%
売 上 総 利 益	1,209	17.5%	1,380	16.8%	14.1%
販売費及び一般管理費	868	12.5%	921	11.2%	6.0%
営 業 利 益	341	4.9%	459	5.6%	34.7%
経 常 利 益	333	4.8%	457	5.6%	37.2%
当 期 純 利 益	192	2.7%	275	3.3%	43.2%

注) 平成25年3月期 キャリア形成促進助成金(4月1日から9月30日まで)6百万円を含んでおります。

平成26年3月期 成長分野等人材育成支援奨励金(4月1日から9月30日まで)6百万円を含んでおります。

# 受注状況

## 【 SIサービス業務 】

(単位:百万円)

	平成25年3月期 (実績)	平成26年3月期 (実績)	前 期 比	
			増減額	増減率
受 注 高	4,057	4,893	835	20.6%
受 注 残 高	644	558	86	13.4%

## 【 ソフトウェア開発業務 】

(単位:百万円)

	平成25年3月期 (実績)	平成26年3月期 (実績)	前 期 比	
			増減額	増減率
受 注 高	2,981	3,193	211	7.1%
受 注 残 高	282	269	12	4.4%

注) 受注高、受注残高には商品販売等、その他は含めておりません。

# 製造原価内訳

## 【 製造原価 】

(単位:百万円)

科 目	平成25年3月期	平成26年3月期	前 期 比	
	(実績)	(実績)	増減額	増減率
労 務 費 ( 構 成 比 )	3,462 (60.0%)	3,687 (54.4%)	225	6.5%
外 注 費 ( 構 成 比 )	2,031 (35.2%)	2,787 (41.2%)	755	37.2%
経 費 ( 構 成 比 )	274 (4.8%)	296 (4.4%)	22	8.0%
当 期 総 製 造 費 用	5,768	6,771	1,003	17.4%
期首・期末仕掛品等	107	37	144	—
当 期 製 品 製 造 原 価	5,661	6,808	1,147	20.2%



# 販管費内訳

(単位:百万円)

科 目	平成25年3月期 (実績)	平成26年3月期 (実績)	前 期 比	
			増減額	増減率
人 件 費 ( 構 成 比 )	629 (72.5%)	690 (75.0%)	61	9.7%
そ の 他 経 費 ( 構 成 比 )	239 (27.5%)	230 (25.0%)	8	3.6%
合 計	868	921	52	6.0%

## ① 売上高上位10社

(単位:百万円)

販売先	平成25年3月期		平成26年3月期		増減	
	販売金額	構成比	販売金額	構成比	金額	率
(株)富士通システムズ・ウエスト	584	8.5%	1,145	13.9%	561	96.1%
(株)トヨタコミュニケーションシステム	1,074	15.6%	1,003	12.2%	70	6.6%
(株)豊通シスコム	442	6.4%	418	5.1%	23	5.4%
豊田ハイシステム(株)	224	3.2%	394	4.8%	170	76.0%
ヤマトシステム開発(株)	264	3.8%	389	4.7%	124	47.1%
東芝ソリューション(株)	271	3.9%	365	4.5%	94	34.8%
(株)富士通アドバンスエンジニアリング	341	5.0%	263	3.2%	78	22.9%
(株)スターインフォテック	207	3.0%	257	3.1%	49	24.0%
(株)日立製作所	92	1.3%	250	3.1%	157	169.9%
(株)エスケイエム	160	2.3%	246	3.0%	85	53.5%
その他の	3,245	47.0%	3,482	42.4%	236	7.3%
合計	6,909	100.0%	8,216	100.0%	1,307	18.9%

## セグメント別売上構成・前期比

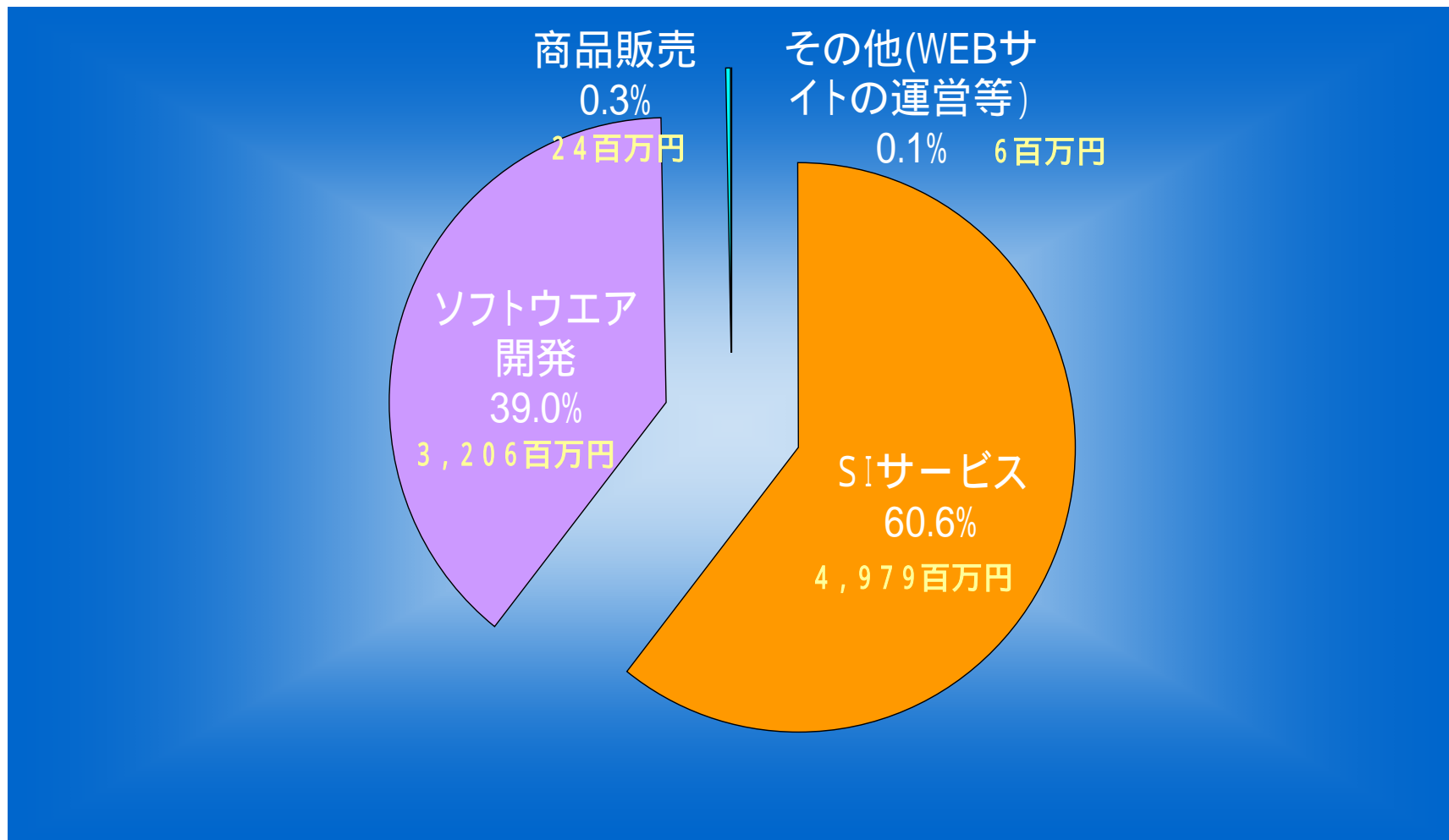
(単位:百万円)

区 分	平成25年3月期	平成26年3月期	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	3,898	4,979	1,081
	56.4%	60.6%	27.7%
ソフトウェア開発	2,972	3,206	233
	43.0%	39.0%	7.8%
商 品 販 売	31	24	7
	0.5%	0.3%	24.0%
そ の 他 (WEBサイト運営等)	6	6	0
	0.1%	0.1%	00.0%
合 計	6,909	8,216	1,307
	100.0%	100.0%	18.9%

注) SIサービス業務・ソフトウェア開発業務とも前期比増加となりました。

## ③ セグメント別売上構成

平成26年3月期



# 連結貸借対照表

平成26年3月期

(単位:百万円)

科目	金額 (SR)	金額 (子会社)	金額 (連結)	科目	金額 (SR)	金額 (子会社)	金額 (連結)
現金及び預金	1,380	411	1,791	買掛金	269	27	296
売上債権	1,888	214	2,101	短期有利子負債	839	40	879
たな卸資産	40	10	50	未払金・未払費用	268	26	293
その他の流動資産	197	41	237	その他の流動負債	600	246	846
有形固定資産	1,196	10	1,207	長期有利子負債	706	-	706
無形固定資産	179	81	260	その他の固定負債	171	27	199
投資その他の資産	575	27	251	純資産	2,603	429	2,679
資産合計	5,457	796	5,900	負債純資産合計	5,457	796	5,900

注) SRと伊イとの金額の合計額と連結の金額との差異の内容は、下記のとおりであります。  
 投資その他の資産・・・関係会社株式(イリイ336百万円 ソエル15百万円)  
 純資産・・・資本連結手続きにより相殺消去された関係会社純資産額351百万円

# 連結損益計算書

平成26年3月期

(単位:百万円)

科 目	SR		子会社		連結	
	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比
売 上 高	8,216	100.0%	896	100.0%	9,103	100.0%
売 上 原 価	6,836	83.2%	387	43.2%	7,214	79.3%
売 上 総 利 益	1,380	16.8%	508	56.8%	1,888	20.7%
販売費及び一般管理費	921	11.2%	397	44.3%	1,318	14.5%
営 業 利 益	459	5.5%	111	12.5%	570	6.3%
経 常 利 益	457	5.5%	119	13.3%	576	6.3%
当 期 純 利 益	275	3.3%	98	10.9%	374	4.1%

注) SRと子会社との金額の合計額と連結の金額との差異の内容は、下記のとおりであります。

売上高・売上原価の科目・・・親子間取引 9百万円

子会社の営業外収益には 6百万円の雇用助成金が含まれています。



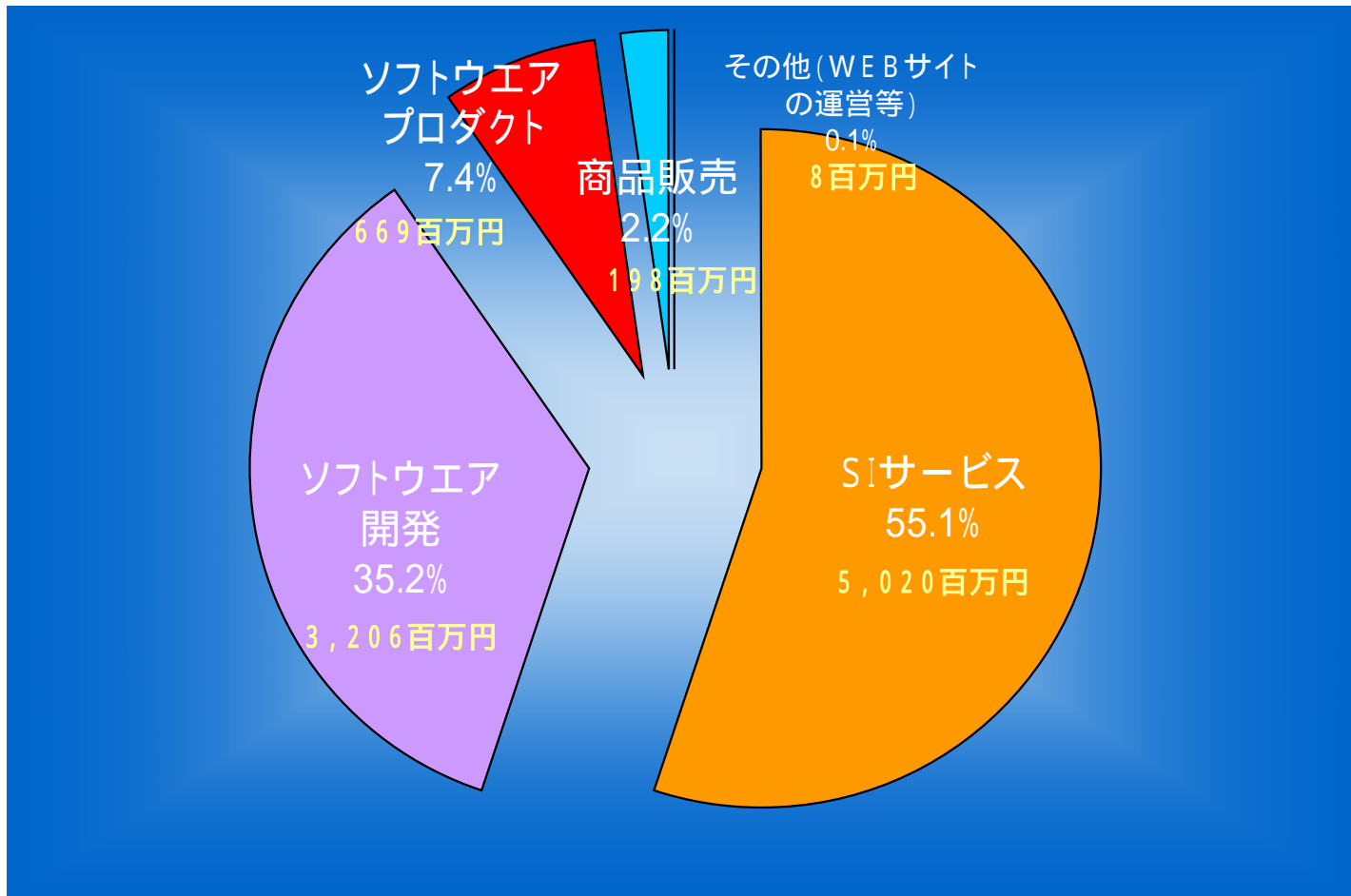
## セグメント別売上構成・前期比(連結)

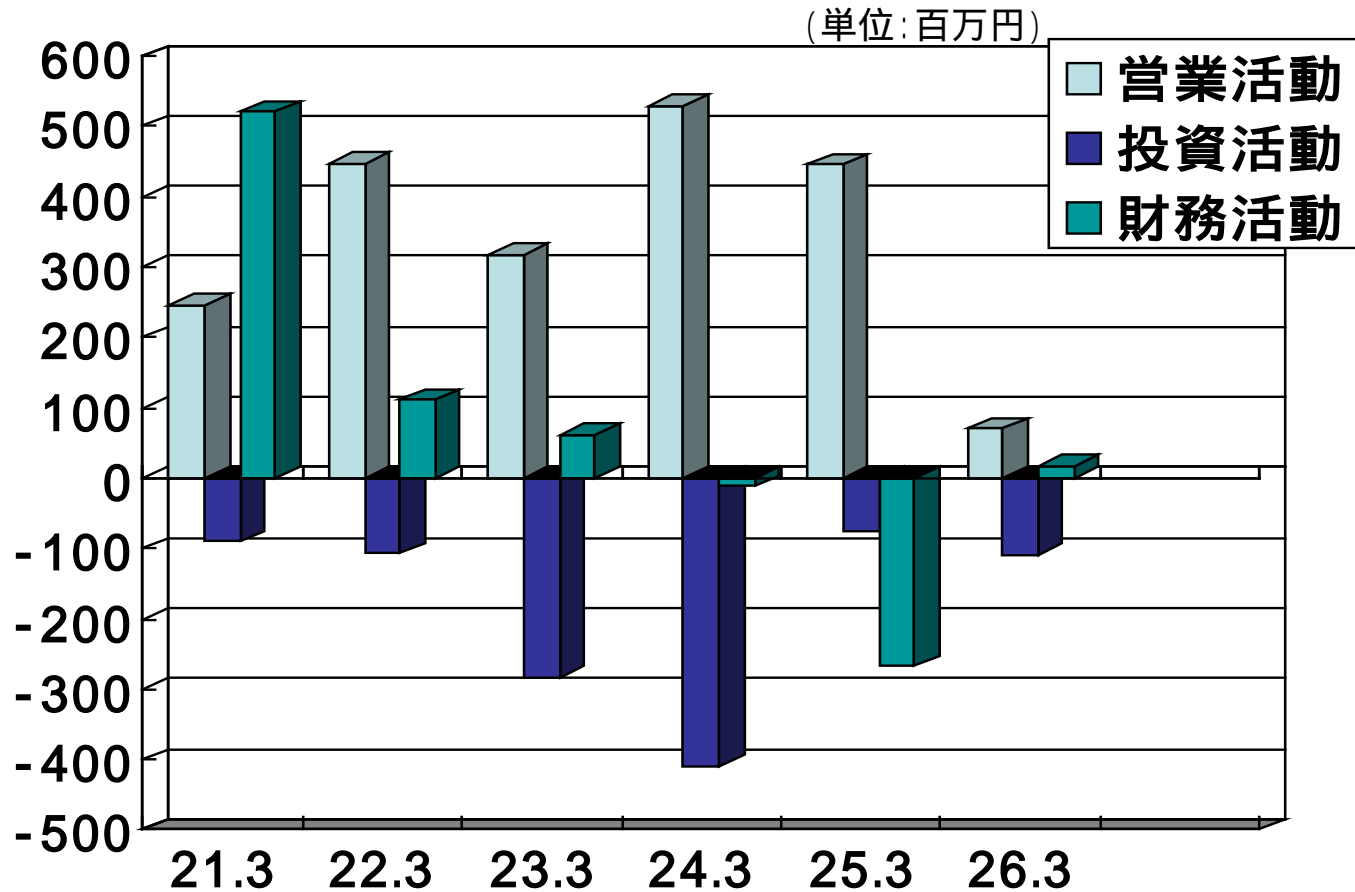
(単位:百万円)

区 分	平成25年3月期	平成26年3月期	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	3,969	5,020	1,050
	52.0%	55.1%	26.4%
ソフトウェア開発	2,972	3,206	233
	39.0%	35.2%	7.8%
ソフトウェアプロダクト	542	669	127
	7.1%	7.4%	23.5%
商 品 販 売	139	198	58
	1.8%	2.2%	42.2%
そ の 他 (WEBサイト運営等)	5	8	2
	0.1%	0.1%	48.7%
合 計	7,629	9,103	1,473
	100%	100%	19.3%

## セグメント別売上構成(連結)

平成26年3月期





### 投資活動の主な変動

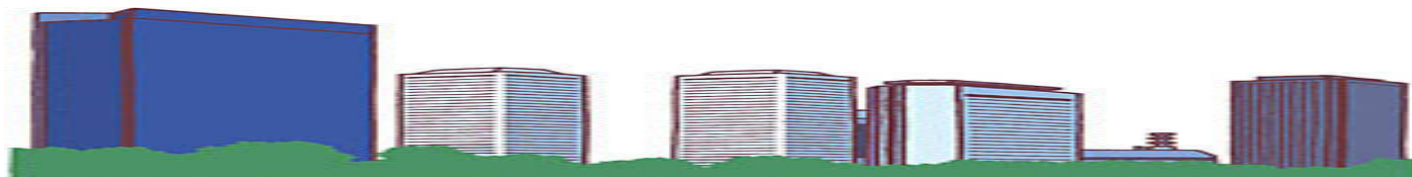
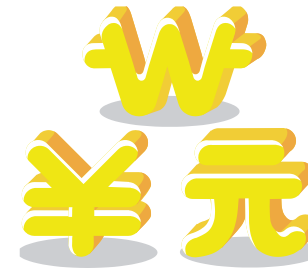
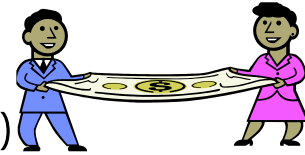
23.3期 岩塚本通りの建物建設仮勘定等176百万円とソフトウェア(新基幹システム等105百万円)の増加

24.3期 岩塚本通りの建物建設費用等351百万円とソフトウェア(新基幹システム等58百万円)の増加

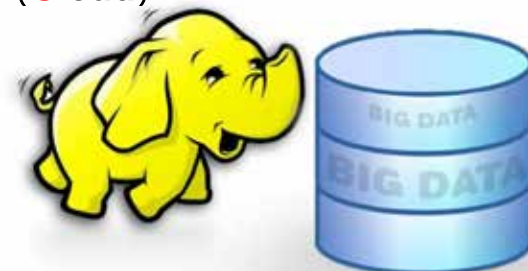
# 経営戦略

(平成27年3月期)

- アベノミクスへの期待や株価上昇に伴う消費マインドの改善。(年度前半)
- 雇用・所得環境の改善と、消費税率引き上げ前の駆け込み需要。(年度後半)
- 企業収益の回復を受けて、設備投資の持ち直し。
- 貿易収支は東日本大震災以降3年にわたって赤字。
- 国内企業物価は2014年2月には前年比 1.8%まで上昇。
- 消費者物価は景気回復に伴う需給バランスの改善などにより2014年2月には1.3%となった。
- 中国(尖閣諸島)、韓国(竹島)、ロシア(北方領土)との領土問題や政治的な摩擦。
- 新興国におけるインフレ懸念と経済の減速懸念(中国は2013年6月に短期金利が一時13%を超えて急騰、デフォルトに陥るなどの信用不安が高まり、不安定な状態)。
- NISAの口座開設数は323万人、うち投資した人は77万人で5,000億円。
- オーストラリアとのEPAは4月7日決着したが、TPPについてはアメリカと調整難航。



- WindowsXPのサポート終了(2014年4月9日)、次はWindows Server2003のサポート終了(2015年7月)
- 消費税率改定と軽減税率(2014年4月に8%、2015年10月に10%)。
- 「共通番号制度」(マイナンバー)の2016年度からの導入。
- IFRSの適用時期は2017年3月期より。
- 第3のプラットフォーム\*の台頭。(SMACとも呼ぶ)  
ソーシャルサービス(Social Service)      モバイル(Mobile)クラウド  
ビッグデータ・アナリティクス(Big Data Analytics)\*\*      クラウド(Cloud)\*\*\*
- タブレット端末、スマートフォン\*、ウルトラブック\*の利用拡大。
- 広がり続けるスマホの業務利用。  
私物のスマホ利用[BYOD\*\*\*\*]



第3のプラットフォーム(3rd Platform)とは、調査会社の米IDCが提唱しているコンセプトで、「クラウド」「ビッグデータ」「モビリティ」「ソーシャル」の4要素によって形成される情報基盤のこと。なお、第1のプラットフォームはメインフレーム、第2のプラットフォームはクライアント/サーバーを指す。

ビッグデータ・アナリティクス(Big Data Analytics) : 「巨大なデータの分析」。画像、音声などさまざまな形式のデータが含まれ、既存の通常の技術では処理や管理が困難であるほど、巨大で複雑なデータの集合を分析する技術。

クラウド(Cloud Computing) : 従来は、手元のコンピュータで管理・利用していたようなソフトウェアやデータなどをインターネットなどのネットワークを通じてサービスの形で必要に応じて利用する方式。

BYOD(Bring your own device) : 私的IT機器の業務利用。



## 売上高

(平成27年3月期)

項目	単体	連結
売上高	86億40百万円	94億40百万円
営業利益	6億64百万円	7億12百万円
経常利益	6億53百万円	7億02百万円
当期利益	3億59百万円	3億85百万円

## 中期事業計画の達成に向けて

### (1) ソリューションビジネスの拡大を目指す

- ・社内のソフト資産のコア商品化、自ら開発、自ら値付けできる市場を開拓。
- ・顧客にとって廉価、高機能、短納期でのシステム提案は最大の魅力。
- ・ハード、ソフト、ネット、クラウドの総合的なソリューションの提供と保守を目指す。
- ・高い利益率を目指す。



### EZ - Stock (イージーストック/在庫管理・倉庫管理システム)



在庫の見える化で業務改善を支援。

代理店(システム構築会社)、金融機関等との連携。

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。)

### Sales 48 (セールス・フォー・アンド・エイト/Webオーダーシステム)



四つのLINK((1)商品、(2)顧客、(3)貴社、(4)既存システム)。

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

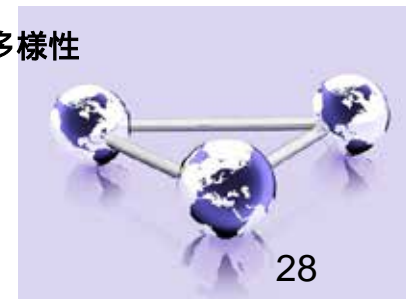
(3)業務の自動化による作業の効率化、(4)導入コストを安価に設定

(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)。

大手会計ソフト会社との連携。



## 中期事業計画の達成に向けて

### (2) ストックビジネスを拡大して、経営基盤の安定化を目指す

- ・システムの新規開発需要に左右されない安定した仕事の確保を目指す。
- ・ニッチな分野の受託計算業務、アウトソーシング業務、ソフトの保守メンテナンス業務。
- ・クラウド、SaaS\*、ASP\*\*等のネット関連のサービス業務。



### (3) 新しいウェブ関連ビジネス、コンテンツビジネスの事業化を目指す

- ・スマートフォン、タブレット端末、ウルトラブック\*\*\*利用のサービスの事業化。
- ・ウェブ関連ビジネス(二番煎じも可)での企画、開発、事業化を目指す。

#### 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)



安価で簡単にECサイトを開設。  
個人事業主や小売店等を対象。



SaaS (Software as a Service) : ソフトウェアの機能のうち、ユーザが必要とするものだけをサービスとして配布し利用できるようなソフトウェアの配布形態。

ASP (Application Service Provider) : ビジネス用のアプリケーションソフトをインターネットを通じて顧客にレンタルする事業者のこと。

ウルトラブック (Ultrabook) : 2011年5月にIntel社が提唱した薄型軽量で安価な次世代ノートパソコンの構想。

## 中期事業計画の達成に向けて

### (4) ダウンサイジングとマイグレーションサービスの拡大

- ・リホスト(ソフトをそのまま移行)、リライト(言語の置き換え)、リビルト(システムを見直す)への対応を提案型で展開(コスト削減が最大のテーマ)。
- ・特殊なデータベース、簡易言語、ツール、OS等を対象に営業展開。



### (5) ソフトの組込み系分野の拡大を目指す

- ・顧客の製造工場は海外へ出ても、新商品関連の組込みソフト開発は国内に残る。  
(特に自動車関連)

### (6) 東京地区、大阪地区の拡大を目指す

- ・中途採用の増員や、支店・営業所の設置、M & Aをベースに考える。

### (7) 「売上より利益重視」を基本方針に、每期、営業利益率を向上させる

- ・拡大しながら、営業利益率を6%から10%へ。
- ・契約条件の改善を目指す。



### (8) 5か年計画で、社員数1,000名、売上100億円、営業利益率10%を目指す

- ・生き残るためには、最低限1,000名以上の規模が必要。

安定した経営を継続するための新しい儲かる仕組みづくりを目指す。

～ 営業面 ～

- (1) **柱がSIだけでは不安、各部門、新しい価値創造に向けチャレンジ**
  - ・各部門1テーマでいいから新しい目標にチャレンジして必ず結果を出す。
- (2) **部門の月別売上高1億円以上、営業利益率10%以上を目指す**
  - ・每期必ず営業利益率を1%向上させる。
- (3) **拡大あるのみ、縮小に均衡はなく、縮小は衰退の始まり**
  - ・新人を含め每期10名ずつ技術者を増やす。
- (4) **生産コストの低減化と生産性の大幅な向上を目指す**
  - ・技術者一人ひとりがプロとして自らの仕事の正確性と密度をあげる。
  - ・技術者の早期レベルアップを図るため、「セル生産方式」の実践。
- (5) **営業は共に成長できる優良顧客の開拓を目指す**
  - ・御用聞きの営業では駄目、シーズ・ニーズを捉えた営業提案が不可欠。
  - ・優良顧客とはお互いの存在価値を認め、商取引は対等な立場で、共に成長できる顧客。



安定した経営を継続するための新しい儲かる仕組みづくりを目指す。

～ 管理面 ～

- (1) **赤字プロジェクト・低採算プロジェクト(営業利益率5%以下)を無くす**
  - ・マネジメント不足、責任感の欠如、技術力不足等が原因。
  - ・PMBOK\*に従ったプロジェクトマネジメントの実施。
- (2) **経費削減対策の継続と無駄の排除**
  - ・外注費、超過勤務、不要不急の経費等。
- (3) **待機者ゼロを目指し、教育の徹底でスキルアンマッチ無くす**
  - ・スキルアンマッチは教育失敗の言い訳に過ぎない。
- (4) **超過勤務60時間以上無くす**
  - ・事前許可を得る。時間管理は自己責任。
  - ・サービス残業はしない。



PMBOK(Project Management Body of Knowledge):プロジェクトマネジメントに関する知識体系。



安定した経営を継続するための新しい儲かる仕組みづくりを目指す。

～ 管理面 ～

(5) 人材のグローバル対応

・まずは英語、英会話。

(6) 65歳定年時代への対応

(7) (株)ソエルとの連携

・障害者雇用専門のシステム開発子会社。

・ニアショア先としての連携。

# 中期経営計画

(平成27年3月期～平成29年3月期)

# 中期(3カ年)経営計画(連結)

(単位:百万円)

項目	平成27年3月期(計画)	平成28年3月期(予想)	平成29年3月期(予想)
売上高	9,440	10,050	10,900
営業利益	712	884	1,065
経常利益	702	872	1,051
当期利益	385	479	578

セグメント	平成27年3月期(計画)	平成28年3月期(予想)	平成29年3月期(予想)
SIサービス	5,166	5,475	5,824
ソフトウェア開発	3,445	3,696	4,146
ソフトウェアプロダクト	714	766	812
商品販売	107	105	109
その他	5	7	8
合計	9,440	10,050	10,900

# 配当政策

- 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(約30%)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。

## 将来事象に関する注意事項

本説明会にて提供した情報につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき作成したものであり、今後様々な要因により予想数値と異なる可能性がありますことをご承知おきください。

IR担当窓口 企画広報室

執行役員 小池 貴司

TEL : (052) 413-6820(代)

FAX : (052) 413-6821

E-mail : [ircontact@sr-net.co.jp](mailto:ircontact@sr-net.co.jp)

# 補足資料

～ 会社概要・沿革等 ～

## ～今日までの歩み～

1981年～1984年	創業期	人脈の大切さ、人とのつながり									
1985年～1993年	第一成長期 (株式公開を目指す)	<table border="0"> <tr> <td>1991年</td> <td>24億円(売上高)</td> <td>341名(従業員)</td> </tr> <tr> <td>1992年</td> <td>27億円(売上高)</td> <td>390名(従業員)</td> </tr> <tr> <td>1993年</td> <td>23億円(売上高)</td> <td>337名(従業員)</td> </tr> </table>	1991年	24億円(売上高)	341名(従業員)	1992年	27億円(売上高)	390名(従業員)	1993年	23億円(売上高)	337名(従業員)
1991年	24億円(売上高)	341名(従業員)									
1992年	27億円(売上高)	390名(従業員)									
1993年	23億円(売上高)	337名(従業員)									
1994年～1996年	低迷期	<table border="0"> <tr> <td>1994年</td> <td>15億円(売上高)</td> <td>271名(従業員)</td> </tr> <tr> <td>1995年</td> <td>17億円(売上高)</td> <td>230名(従業員)</td> </tr> <tr> <td>1996年</td> <td>20億円(売上高)</td> <td>214名(従業員)</td> </tr> </table> <p>バブル崩壊、経営悪化(メインバンクの存在)</p>	1994年	15億円(売上高)	271名(従業員)	1995年	17億円(売上高)	230名(従業員)	1996年	20億円(売上高)	214名(従業員)
1994年	15億円(売上高)	271名(従業員)									
1995年	17億円(売上高)	230名(従業員)									
1996年	20億円(売上高)	214名(従業員)									
1997年～1999年	混迷期	経営改善									
2000年～2003年	第二成長期	株式公開に向けて									
2004年～2005年	上場審査開始										
2005年6月13日	JASDAQ上場	念願の上場を実現									
2008年9月～	リーマンショック	米国発の金融不安が世界的に拡大、企業業績悪化									
現 在	第三成長期	<p>事業規模の拡大を目指す</p> <p>100億円(売上高) 10億円(営業利益)</p>									

## ～事業展開～

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を開設 (現本社ビル)
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11年 6月	開発センターを新ビルへ移転
平成13年 3月	経済産業省より <b>SI企業</b> として認定を受ける
平成14年 3月	<b>ISO9001</b> の認証を取得
平成16年 1月	<b>ISMS</b> (情報セキュリティマネジメントシステム)認証取得 (現 <b>ISO27001</b> )
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18年11月	東京支店移転
平成20年 6月	第三者割当増資実施 (東芝ソリューション(4.78%)、豊通シスコム(2.39%))
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、障害者を中心に ソフトウェア開発を行う会社「株式会社ソエル」を設立



本社(名古屋市)  
技術センター(名古屋市)  
開発センター(名古屋市)  
情報センター(名古屋市)



大阪支店



東京支店



# 補足資料(2)

～子会社～

## イリイ(株) スローガン ステップUP ~企業・組織・個人のランクUP~



### ○ Simplex

- ・継続的機能強化(新機能の定期的VersionUPによる顧客満足度確保。中小ユーザー獲得のための製品内容再構成。)
- ・販売力強化(全国拠点での販売。アライアンス先の拡大。自己完結型パートナーの獲得拡大。)

### ○ BIG + CTI

- ・安定販売の継続(国民総背番号制 / 消費税率(10%)への確実な対応による顧客維持。PBXメーカーとの良好な関係の維持。安定的なVersionUP。)
- ・新BIG CTIコネクタ(BIGとSimplexの統合。OEM供給の模索。)

### ○ Cloud & Smart

- ・スマートデバイス対応(イリイドメイン製品との連携アプリ開発。イリイ独自製品の企画開発。)
- ・SI案件からの収益(保守の継続と金額交渉。SI案件の確実な獲得。)

### ○ 正確性の確保

- ・正確な情報提供(製品多様化に伴う正確な製品情報の提供。サービスメニューの細分化。)
- ・業務の正確性(見積書の精度向上。取引内部処理の正確性。コンプライアンスの厳守。)

## Y イリイの主なパッケージ

### 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。

### 小～中規模向け通販システム



電話受付時に受注伝票をポップアップ。住所や氏名等は表示された情報を確認するのみで、通話中に受注処理がすばやく行えます。

### 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れ替えは不要。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(株)のHP

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



## Y 特例子会社 (株)ソエルの事業

商号: (株)ソエル

所在地: 岐阜県大垣市今宿六丁目52番地18

設立日: 平成24年12月25日

資本金: 2,000万円

出資比率: 当社75% (株)ウェルテクノス25%

### 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/>