

# 平成27年3月期 決算説明会



株式会社 **システムリサーチ**<sup>®</sup> (証券コード:3771 JASDAQ)

平成27年5月

Catch the Needs

## ・ 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	776名(連結)(平成27年3月31日現在) 平均年齢32.2歳 (平成27年3月31日現在766名(単体))
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

# 会社概要(営業拠点)

平成27年3月31日現在

連結従業員数:776名

単体従業員数:766名

【大阪府】 社員数:99名  
大阪支店

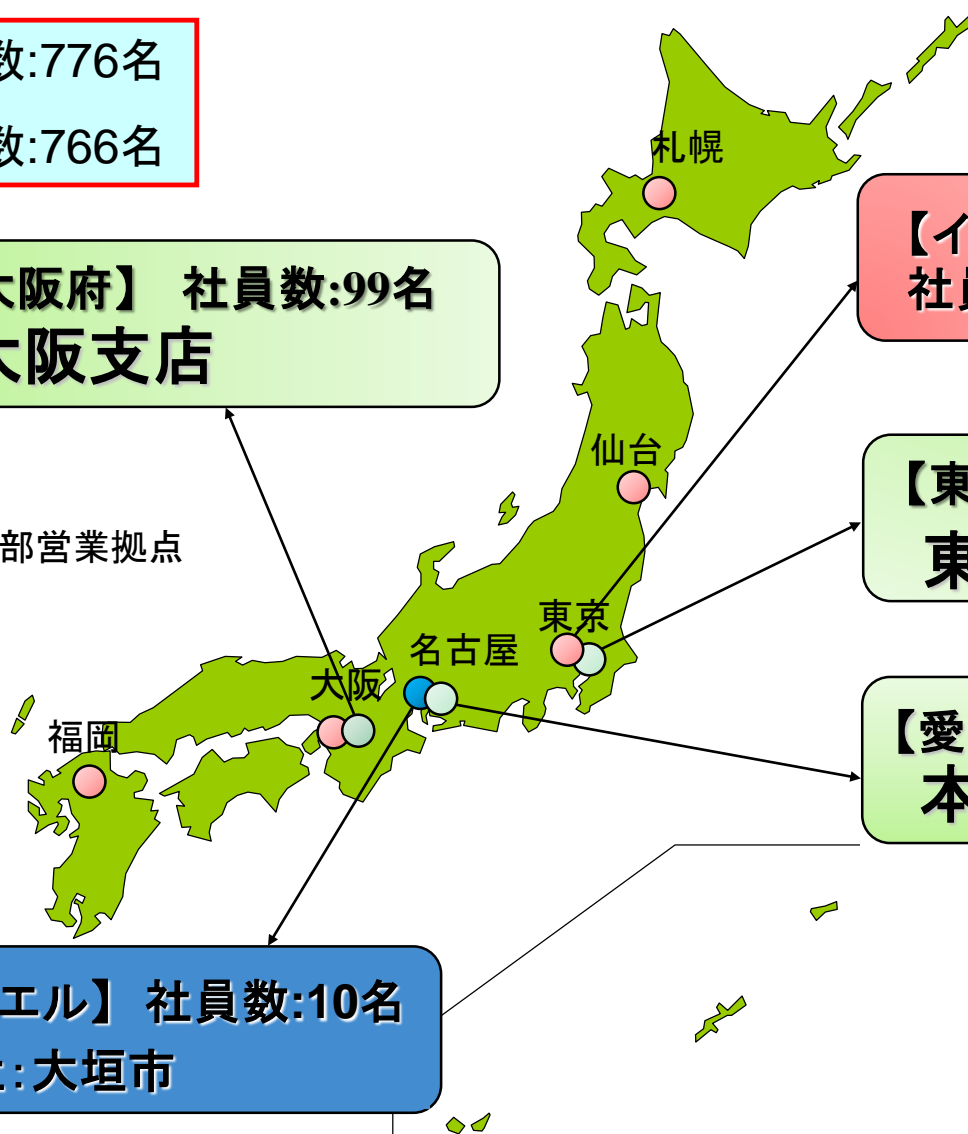
【イリイソリューション部】  
社員数:62名

【東京都】 社員数:117名  
東京支店

【愛知県】 社員数:488名  
本社

【(株)ソエル】 社員数:10名  
本社:大垣市

- 当社主要拠点
- イリイソリューション部営業拠点
- ソエル



# ・ 会社概要 (事業内容)

## ✦ 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

## ✦ 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

# ・ 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="92 307 535 375">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、その他輸送機器関連会社</p>	<p data-bbox="975 307 1418 375">メーカー系</p> <p data-bbox="975 375 1860 728">東芝ソリューション、(株)富士通システムズ・ウエスト、IT系メーカー、外資系コンピュータメーカー</p>
<p data-bbox="92 588 535 656">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 1418 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="92 728 535 796">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 535 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>

## ・ 当社の強み(コアビジネス)

- 自動車関連業務に強み
- 製造業関連等のFA業務(生産、物流)、制御業務に強み
- 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
- 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、イリイソリューション部製品(Simplex、CTIコネクテル等))



※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コネクテル: 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。

## ・ 当社の強み（業務・業種の特徴）

### ➤ 当社の売上高のうち、約23%がトヨタ自動車本体の業務、トヨタグループ全体では約40%

- ・平成25年3月期は1,787百万円（構成率25.8%）、グループ全体2,996百万円（同43.3%）
- ・平成26年3月期は2,188百万円（同26.6%）、グループ全体3,591百万円（同43.7%）
- ・平成27年3月期は2,191百万円（同22.7%）、グループ全体3,847百万円（同39.8%）

### ➤ 主要業務のうち約8%がトヨタ系カーディーラーのパッケージ開発

- ・平成25年3月期は574百万円（構成率8.3%）
- ・平成26年3月期は1,109百万円（同13.5%）
- ・平成27年3月期は786百万円（同8.1%）

### ➤ 自動車産業におけるCRM,SCM\*の開発業務に強み

※ 単体での構成率です。

※ 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

# I - 1 . 経営環境

## 日本経済

- 政府の経済政策や金融政策、日銀による量的緩和などの政策がうまく機能し、企業収益や雇用情勢に改善が見られるなど、緩やかな回復基調で推移してきました。また、自動車製造業をはじめとする大企業を中心に賃上げが浸透しており、個人消費も回復基調となりましたが、人手不足など依然として先行き不透明さが残りました。
- 日銀が発表した平成27年3月の短観(企業短期経済観測調査)によれば、大企業製造業における業況判断指数(DI)はプラス12ポイント、自動車製造業はプラス15ポイントと、12月の前回調査と同じ結果となりました。

## 情報サービス業界の状況

- 経済産業省の特定サービス産業動態統計によれば、平成27年2月の情報サービス業の売上高合計は、前年同月比0.7%増と19か月連続の増加となりました。主力の「受注ソフトウェア」は、同3.5%増加、「ソフトウェアプロダクツ」は同13.9%減少、「システム等管理運営受託」は同4.6%増加となりました。



# I - 2 . 平成27年3月期 総括

	〈 平成27年3月期 連結実績 〉	〈 平成28年3月期 業績見通し 〉
・ 売上高	10,019百万円 (前期比 10.0%増)	11,044百万円 (前期比 10.2%増)
・ 売上総利益	1,986百万円 (前期比 5.1%増)	
・ 営業利益	650百万円 (前期比 13.9%増)	887百万円 (前期比 36.4%増)
・ 経常利益	660百万円 (前期比 14.6%増)	881百万円 (前期比 33.4%増)
・ 当期純利益	409百万円 (前期比 9.3%増)	529百万円 (前期比 29.4%増)

## 平成27年3月期 業績推移

- ・ 売上は当初の予想値より579百万円増加し、売上原価は691百万円増加となった。
- ・ 販売管理費は、ほぼ計画通りに抑えることができたが、営業利益は当初予想を下回った。

## 当社の主要顧客・主要業種の業績

- ・ 当社グループの売上高のうち、22.7% (2,191百万円、前期比 0.1%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39.8% (3,847百万円、前期比約7.1%増) の売上構成比となった
- ・ 主要業務のうち8.1% (786百万円、前期比29.1%減) がトヨタ系カーディーラーのパッケージ開発で、引き続き堅調に推移
- ・ ソフトウェア開発業務においては、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
- ・ イリイのソフトウェアプロダクト製品(パッケージソフト)は、WindowsXPサポート終了と、消費税改正による特需が終了し、出荷本数が伸び悩み

※WindowsXP: マイクロソフト社のOS(基本ソフト)

## Ⅱ－1. 平成27年3月期 実績サマリー

(単位:百万円)

	売上高比		前期比	売上高比		前期比
	平成26年3月期 通期 (H25/4～26/3)	平成27年3月期 通期 (H26/4～27/3)		平成28年3月期 通期見通し (H26/4～27/3)	前期比	
売上高	9,103	10,019	+10.0%	11,044	+10.2%	
売上原価	79.2% 7,214	80.1% 8,033	+11.3%	78.2% 8,641	+7.5%	
売上総利益	20.7% 1,888	19.8% 1,986	+5.1%	21.7% 2,402	+20.9%	
販売管理費	14.4% 1,318	13.3% 1,336	+1.3%	13.7% 1,514	+13.3%	
営業利益	6.2% 570	6.4% 650	+13.9%	8.0% 887	+36.4%	
経常利益	6.3% 576	6.5% 660	+14.6%	7.9% 881	+33.4%	
当期純利益	4.1% 374	4.0% 409	+9.3%	4.7% 529	+29.4%	

## Ⅱ－２．受注高・受注残高（連結）

(単位:百万円)

### 【実績:SIサービス業務】

	平成26年3月期	平成27年3月期	前期比	
	(実績)	(実績)	増減額	増減率
受注高	4,933	6,257	1,323	+26.8%
受注残高	558	1,122	563	+100.9%

### 【実績:ソフトウェア開発業務】

	平成26年3月期	平成27年3月期	前期比	
	(実績)	(実績)	増減額	増減率
受注高	3,193	3,973	780	+24.4%
受注残高	269	603	333	+123.8%

注) 受注高、受注残高には商品販売、その他は含めておりません。

## Ⅱ－3. 営業実績

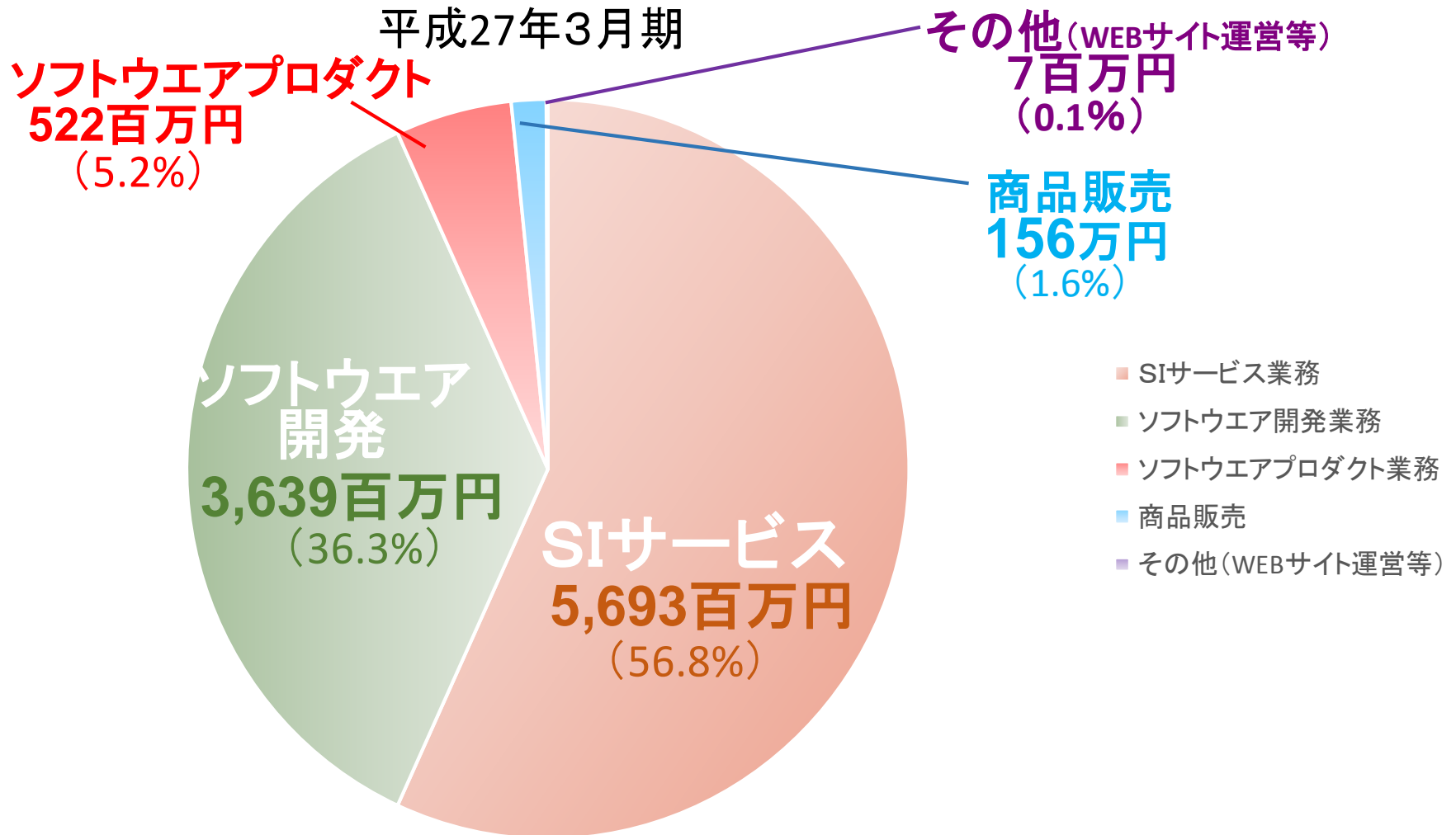
(単位:百万円)

### 【売上高上位10社】(SR単体)

販売先	平成26年3月期		平成27年3月期		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	1,003	12.2%	1,269	13.1%	265	+26.4%
(株)富士通システムズ・ウエスト	1,145	13.9%	876	9.0%	△268	△23.5%
東芝ソリューション(株)	365	4.4%	742	7.6%	376	+103.1%
織機メーカー系列情報子会社	394	4.7%	521	5.4%	127	+32.2%
(株)豊通シスコム	418	5.0%	494	5.1%	75	+18.0%
運輸業 情報子会社	389	4.7%	342	3.5%	△46	△12.0%
織機メーカー系列子会社	246	3.0%	270	2.7%	23	+9.5%
コンピュータメーカー系列	263	3.2%	268	2.7%	5	+2.0%
大手IT会社	154	1.8%	267	2.7%	112	+73.1%
製鋼業情報子会社	257	3.1%	241	2.5%	△15	△6.2%
その他	3,577	43.5%	4,361	45.1%	783	+21.9%
合計	8,216	100%	9,656	100%	1,440	+17.5%

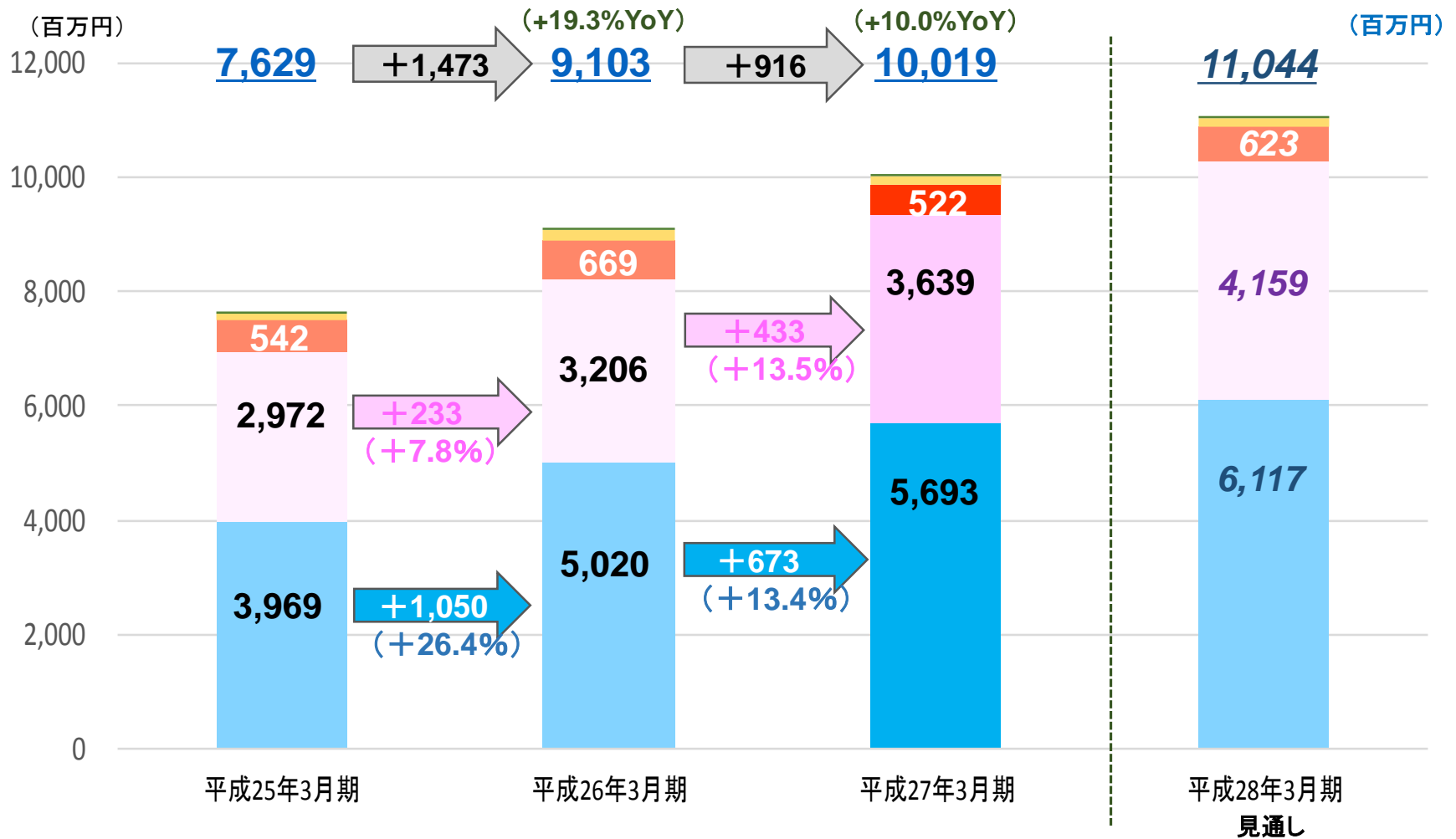
注) 単体での販売金額と構成比です。構成比は切り捨てて表示しております。

## Ⅱ－4. 業務区分別の状況

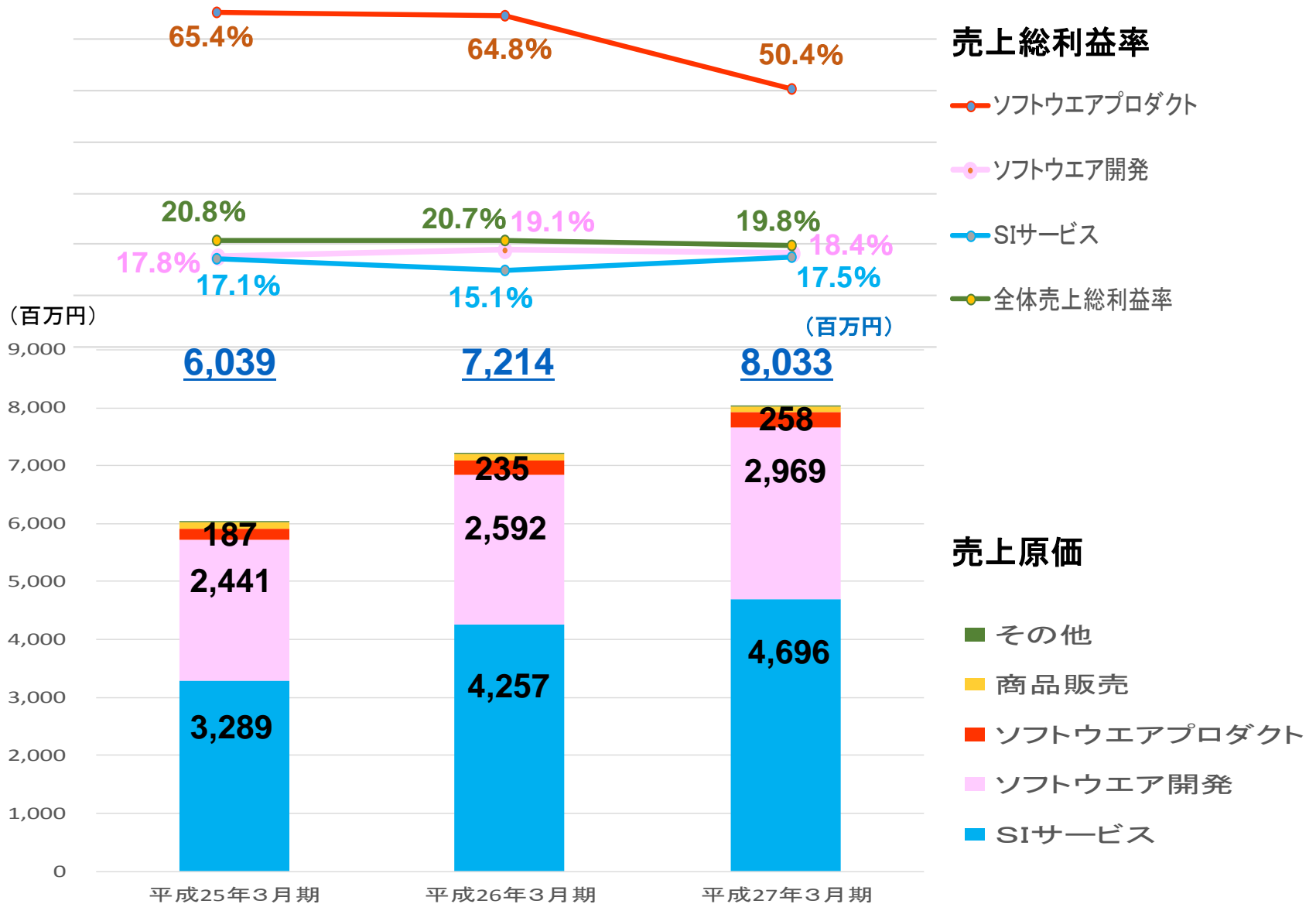


## Ⅱ-5. 売上高の推移

YoY=前期比

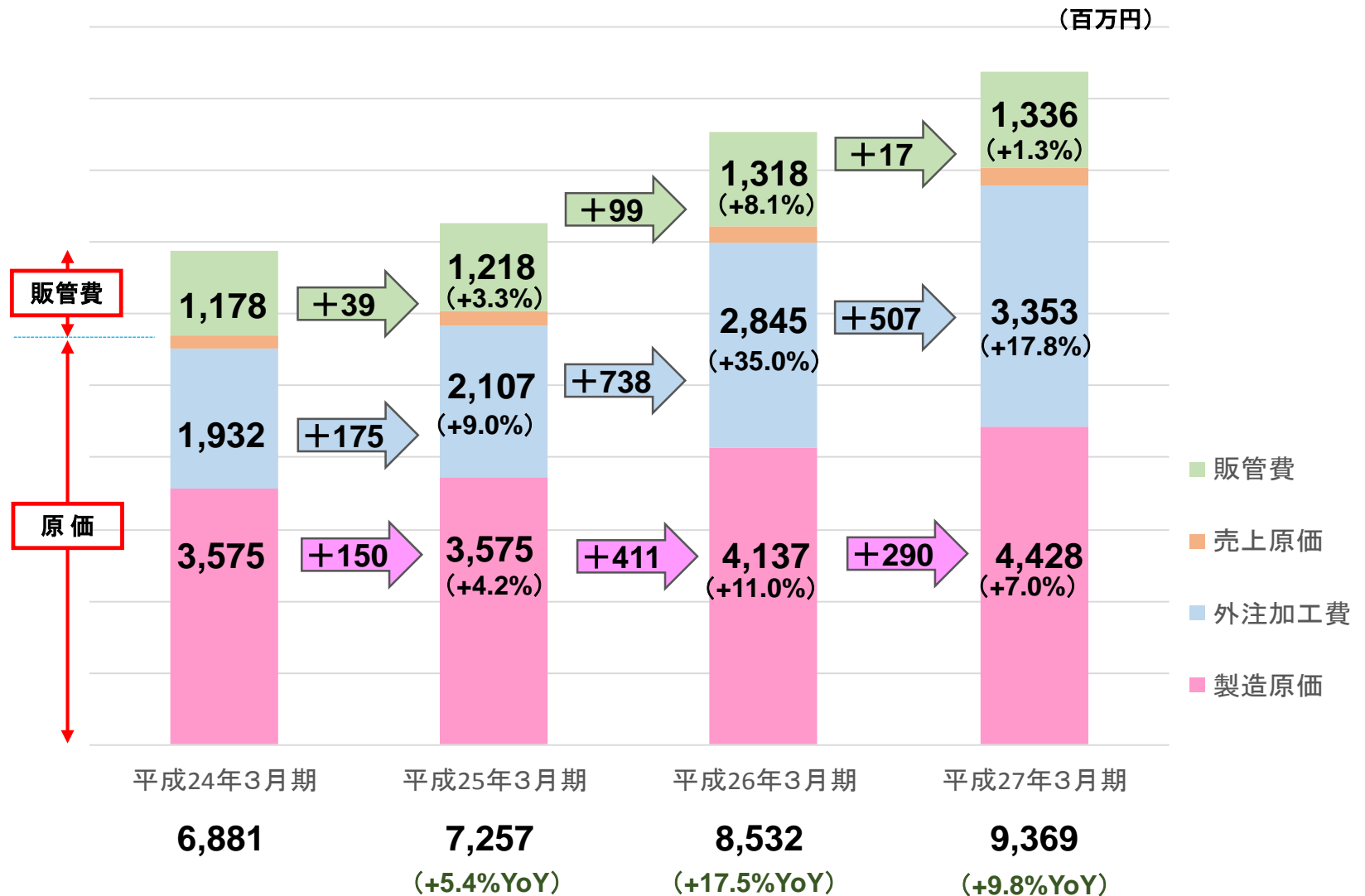


## Ⅱ－6. 売上原価・売上総利益の推移



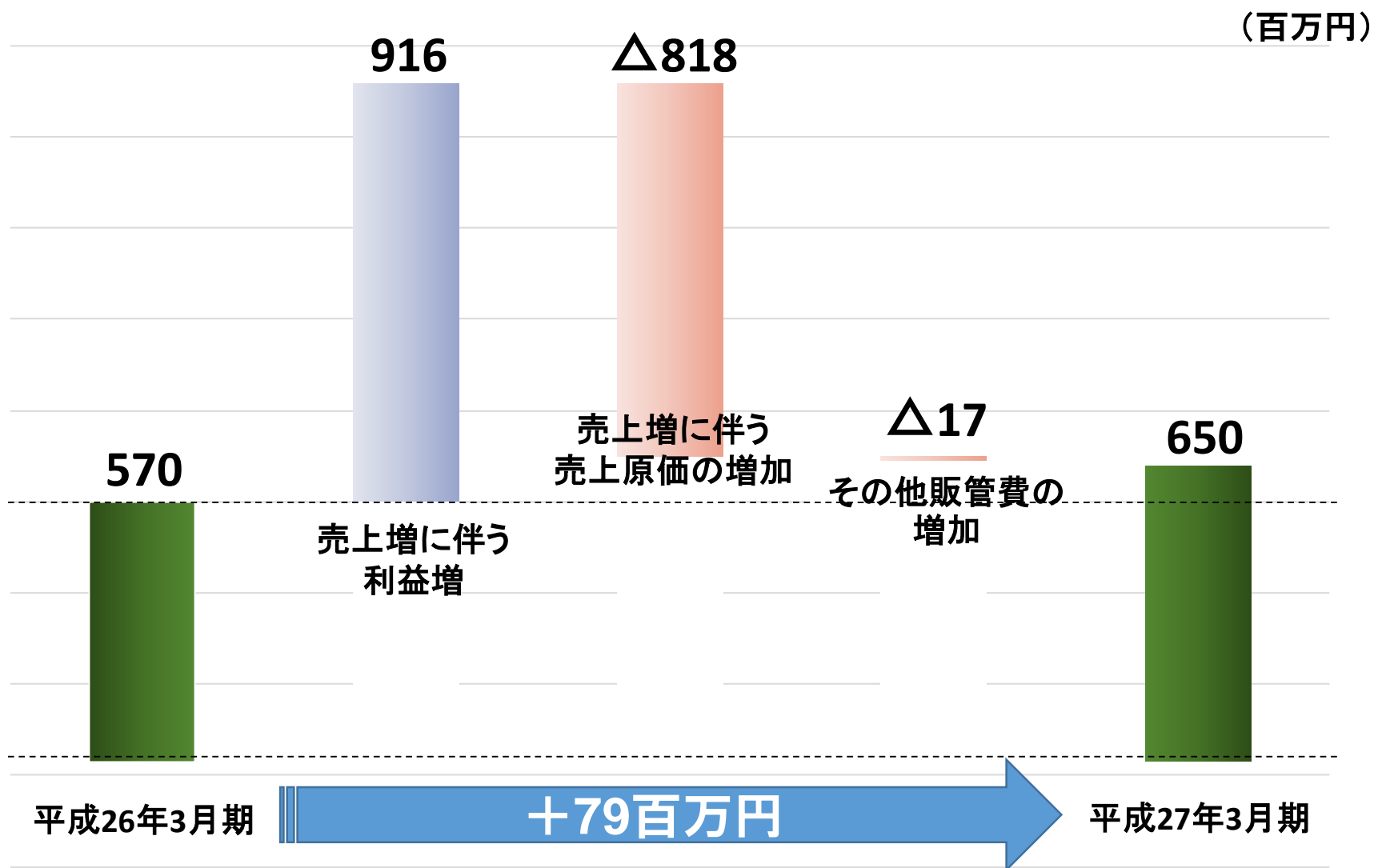
# Ⅱ－7. 営業費用の推移

YoY=前期比

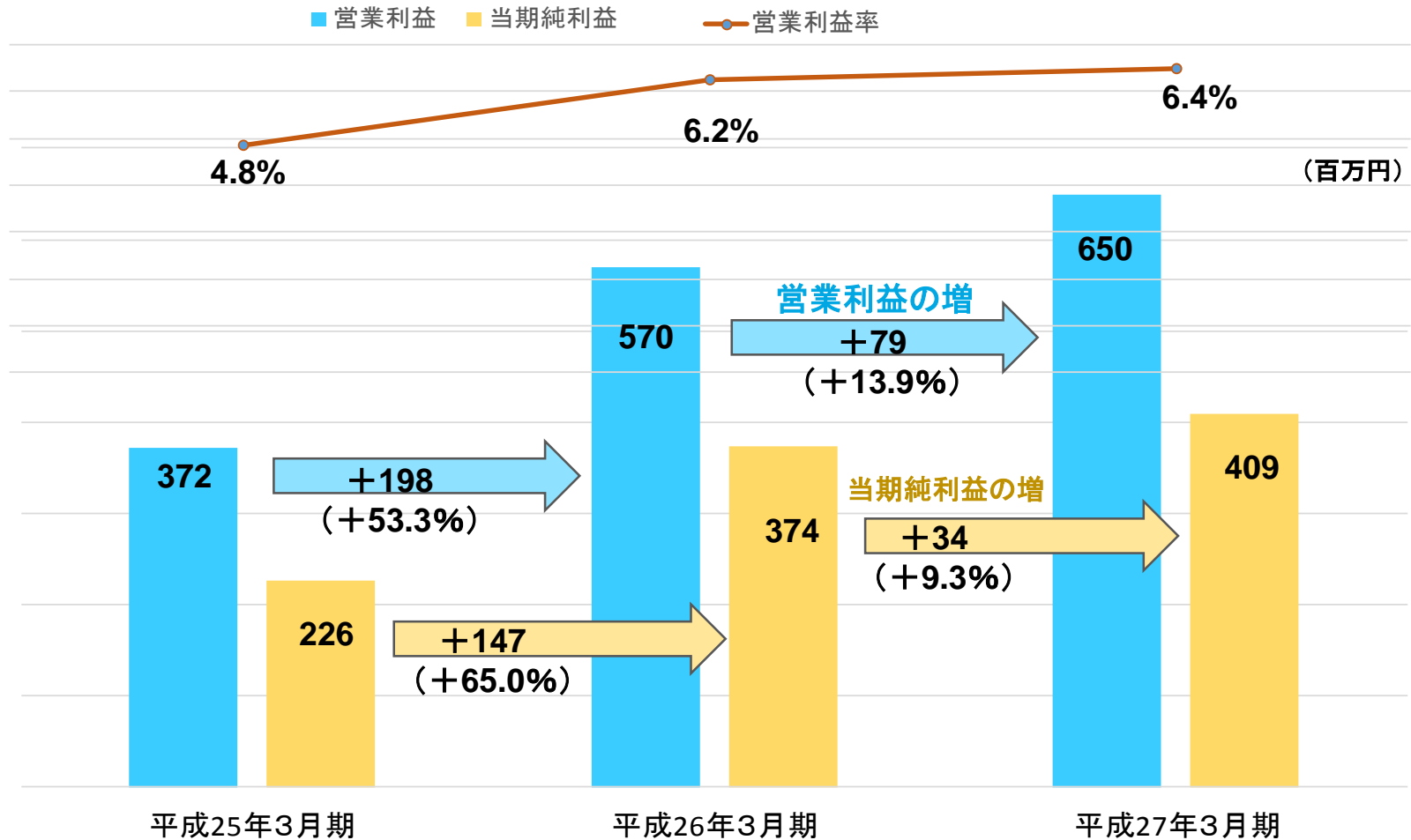




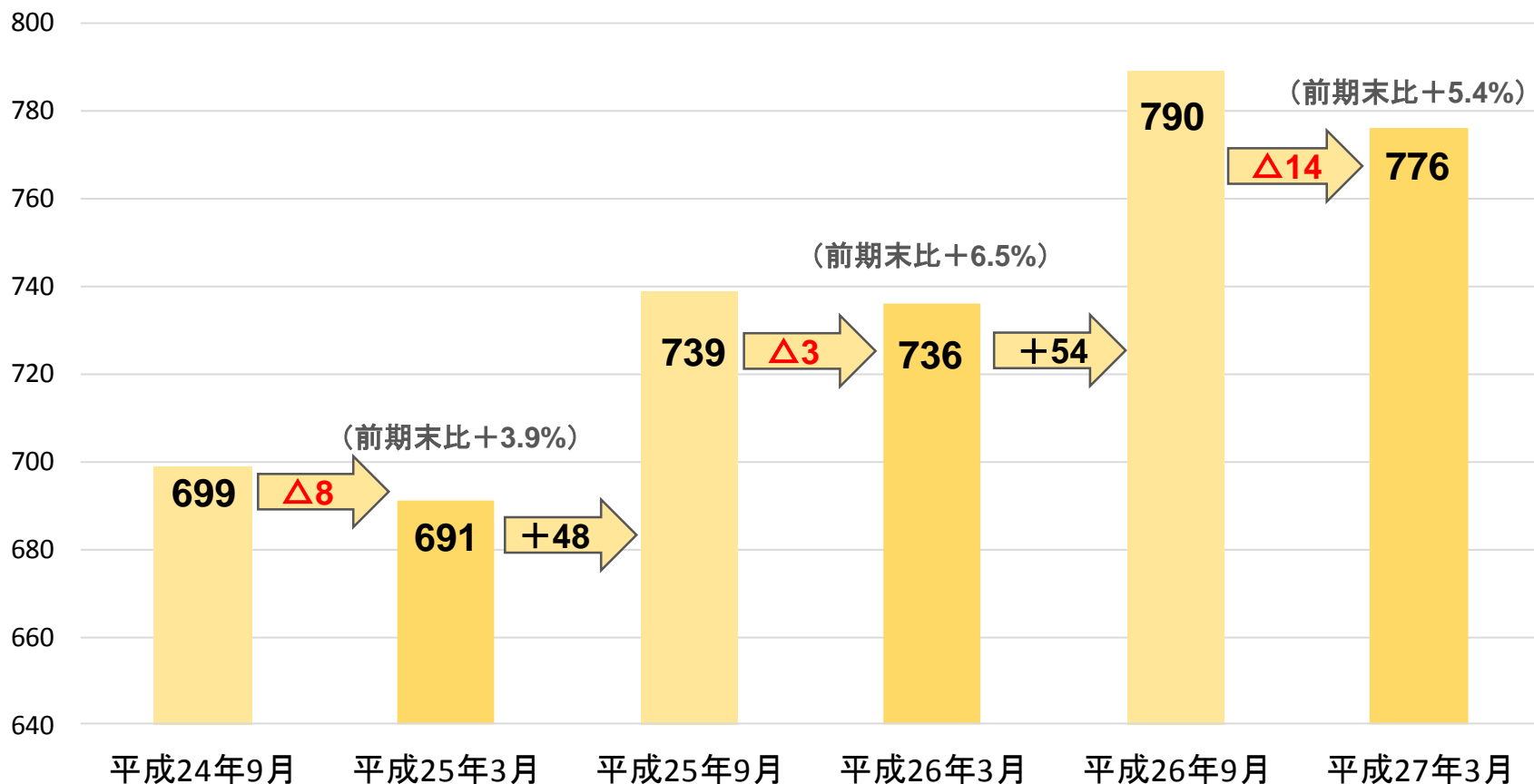
## Ⅱ - 8. 営業利益について



## Ⅱ－9. 営業利益・当期純利益の推移



## Ⅱ－10. 連結従業員数の推移

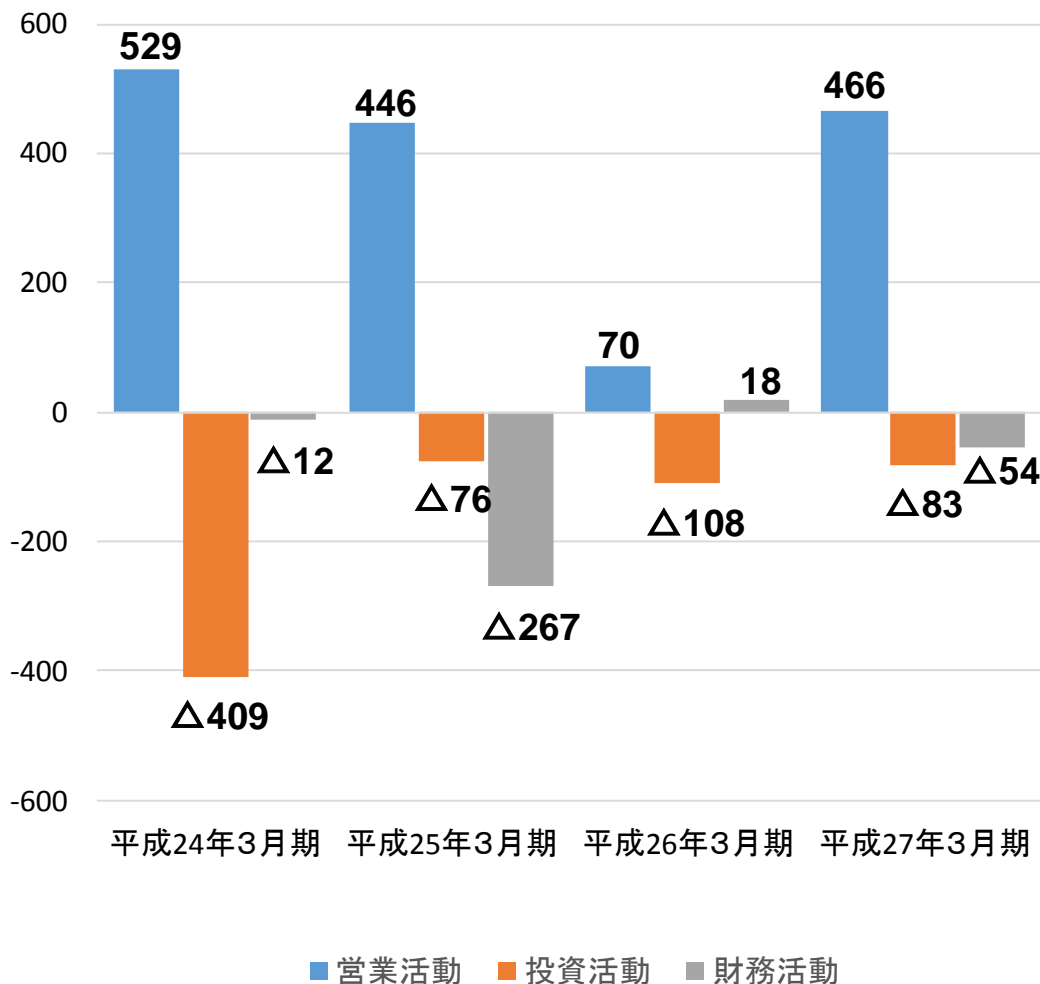


## Ⅱ－11. 連結バランスシート(サマリー)の状況

	平成26年3月末	平成27年3月末	前期末比増減	(百万円)
現金および預金	1,791	2,120	+328	
売上債権	2,101	2,302	+200	
たな卸資産	50	73	+22	
その他の流動資産	237	270	+33	
有形固定資産	1,207	1,183	△23	
無形固定資産	260	212	△47	
投資その他の資産	251	496	+245	
<b>資産合計</b>	<b>5,900</b>	<b>6,660</b>	<b>+759</b>	
買掛金	296	309	+13	
短期有利子負債	879	887	+8	
未払金・未払費用	293	326	+33	
その他の流動負債	846	1,038	+196	
長期有利子負債	706	747	+41	
その他の固定負債	199	96	△103	
<b>負債合計</b>	<b>3,220</b>	<b>3,405</b>	<b>+184</b>	
<b>純資産</b>	<b>2,679</b>	<b>3,254</b>	<b>+574</b>	
<b>負債純資産合計</b>	<b>5,900</b>	<b>6,660</b>	<b>+759</b>	

## Ⅱ－12. 連結キャッシュ・フローの状況

(百万円)



### ■ 平成27年3月期 主内訳

#### 営業キャッシュフロー

	主内訳	前期比
当期純利益	632	+57
減価償却費	148	+1
棚卸資産	△22	△98
売上債権	△212	△374
法人税等支払額	△229	△89

#### 投資キャッシュフロー

	主内訳	前期比
有形固定資産の取得	△28	+1
無形固定資産の取得	△55	+23

#### 財務キャッシュフロー

	主内訳	前期比
長・短期		
借入れによる収入	+2,040	+40
長・短期借入金		
返済による支出	△1,989	△113
配当金の支払	△104	前年同

# Ⅲ－1. 平成28年3月期 連結業績見通し

【通期】

(百万円)

	平成27年3月期 実績	平成28年3月期 見通し	前期比増減	
売上高	10,019	11,044	+1,024	+10.2%
営業利益	650	887	+237	+36.4%
経常利益	660	881	+221	+33.4%
当期利益	409	529	+120	+29.4%
1株当たり 当期純利益	195.74円	253.38円	—	—

【上半期】

(百万円)

	平成27年3月期 上半期 実績	平成28年3月期 上半期 計画	計画比増減	
売上高	4,712	5,043	+330	+7.0%
営業利益	221	280	+58	+26.1%
経常利益	221	277	+55	+25.3%
当期利益	120	166	+45	+37.7%

## Ⅲ－2. 36期基本方針(1/2)

- ① **赤字プロジェクト・低採算(営業利益率5%以下)プロジェクトを発生させないよう体制強化を図る**
  - ・管理者(PM、PL)の人材育成と獲得
  - ・管理手法、プロセスを理解し、見直すことは重要な課題である
  - ・工数管理のできる専任のリーダーを配置し、工数が明確になるまでは準委任(SES等)契約とする
- ② **契約条件の見直しと改善**
  - ・契約の各ステップ単位で見積書と発注書の取り交わしを確実にする
  - ・利益の源泉を絶えず考え、単価交渉、見積交渉に知恵を絞る
- ③ **優良顧客の獲得を重点的に実行**
  - ・優良顧客とはお互いの存在価値を認め、取引は対等な立場を尊重し共に成長できる企業
  - ・大手Sierとの取引はなくすことはできないが、2次請けであることを意識し改善策を考える
- ④ **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
  - ・同時に生産コストの低減を図るため、オフショア、ニアショアを利用する

## Ⅲ－2. 36期基本方針(2/2)

### ⑤ ITコンサルティング業務への参入のため基礎知識を持つ

- ・分野の方向性を探る(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の技術取得と実践

### ⑥ ソリューションビジネスの更なる拡大

- ・コンサルタントよりさらに踏み込んだビジネスとして捉え、顧客に早く、安く、高機能なシステムを提供することができるようなビジネスを意識する

### ⑦ スtockビジネスの拡大

- ・開発業務は当面枯渇することはないが、安定的に利益を確保できるビジネスは必要
- ・保守メンテナンス業務、運用の維持メンテナンス業務、アウトソーシング業務等を拡大する

### ⑧ 組込み系ビジネスの拡大

- ・当面は派遣による開発が中心だが、流れは請負型に向かっている。
- ・どの分野を拡大かという判断は難しいが、製品が開発される以上、必ずソフトウェアが必要である
- ・経験者を増やし早期に重要事業となるよう体制を作る

### ⑨ 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でもある
- ・「第3のプラットフォーム」に関する多様なビジネスに乗り遅れないようにしなければならない



## IV-1. 中期(3カ年)経営計画(連結)

(単位:百万円)

項目	平成28年3月期(計画)	平成29年3月期(予想)	平成30年3月期(予想)
売上高	11,044	11,910	12,840
営業利益	887	1,035	1,159
経常利益	881	1,025	1,144
当期利益	529	615	687

セグメント	平成28年3月期(計画)	平成29年3月期(予想)	平成30年3月期(予想)
SIサービス	6,117	6,544	7,115
ソフトウェア開発	4,159	4,500	4,823
ソフトウェアプロダクト	623	762	790
商品販売	133	88	90
その他	9	13	20
合計	11,044	11,910	12,840

## Appendix(1) 連結損益計算書

平成27年3月

(単位:百万円)

科目	SR単体		連結	
	金額	百分比	金額	百分比
売上高	9,656	100.0%	10,019	100.0%
売上原価	7,825	81.0%	8,033	80.1%
売上総利益	1,831	18.9%	1,986	19.8%
販売費及び一般管理費	1,131	11.7%	1,336	13.3%
営業利益	699	7.2%	650	6.4%
経常利益	703	7.2%	660	6.5%
当期純利益	488	5.0%	409	4.0%

## Appendix(2) 連結貸借対照表

平成27年3月

(単位:百万円)

科目	金額 (SR単体)	金額 (連結)	科目	金額 (SR単体)	金額 (連結)
現金及び預金	2,108	2,120	買掛金	310	309
売上債権	2,300	2,302	短期有利子負債	887	887
たな卸資産	73	73	未払金・未払費用	325	326
その他の流動資産	265	270	その他の流動負債	1,037	1,038
有形固定資産	1,183	1,183	長期有利子負債	747	747
無形固定資産	214	212	その他の固定負債	67	96
投資その他の資産	423	496	純資産	3,196	3,254
資産合計	6,572	6,660	負債純資産合計	6,572	6,660

## 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26年3月期		平成27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	5,020	55.1%	5,693	56.8%	673	13.4%
ソフトウェア開発	3,206	35.2%	3,639	36.3%	433	13.5%
ソフトウェアプロダクト	669	7.4%	522	5.2%	△147	△22.1%
商 品 販 売	198	2.2%	156	1.6%	△42	△21.4%
そ の 他 (WEBサイト運営等)	8	0.1%	7	0.1%	△0	△9.1%
合 計	9,103	100%	10,019	100%	916	10.0%

## 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

## 子会社イリイ(株)は平成26年10月1日に吸収合併しました

### ☆ 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。

#### 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。

イリイソリューション部のHP  
<http://www.ilii.co.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設立日：平成24年12月25日
- ④資本金：2,000万円
- ⑤出資比率：当社75% (株)ウェルテクノス25%
- ⑥目的
  - ・障がい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](mailto:ircontact@sr-net.co.jp)