

2022年3月期

決算説明会

～ ビジネスに寄り添うITパートナー ～

株式会社 システムリサーチ[®]

(東証プライム: 3771)

目次

会社概要

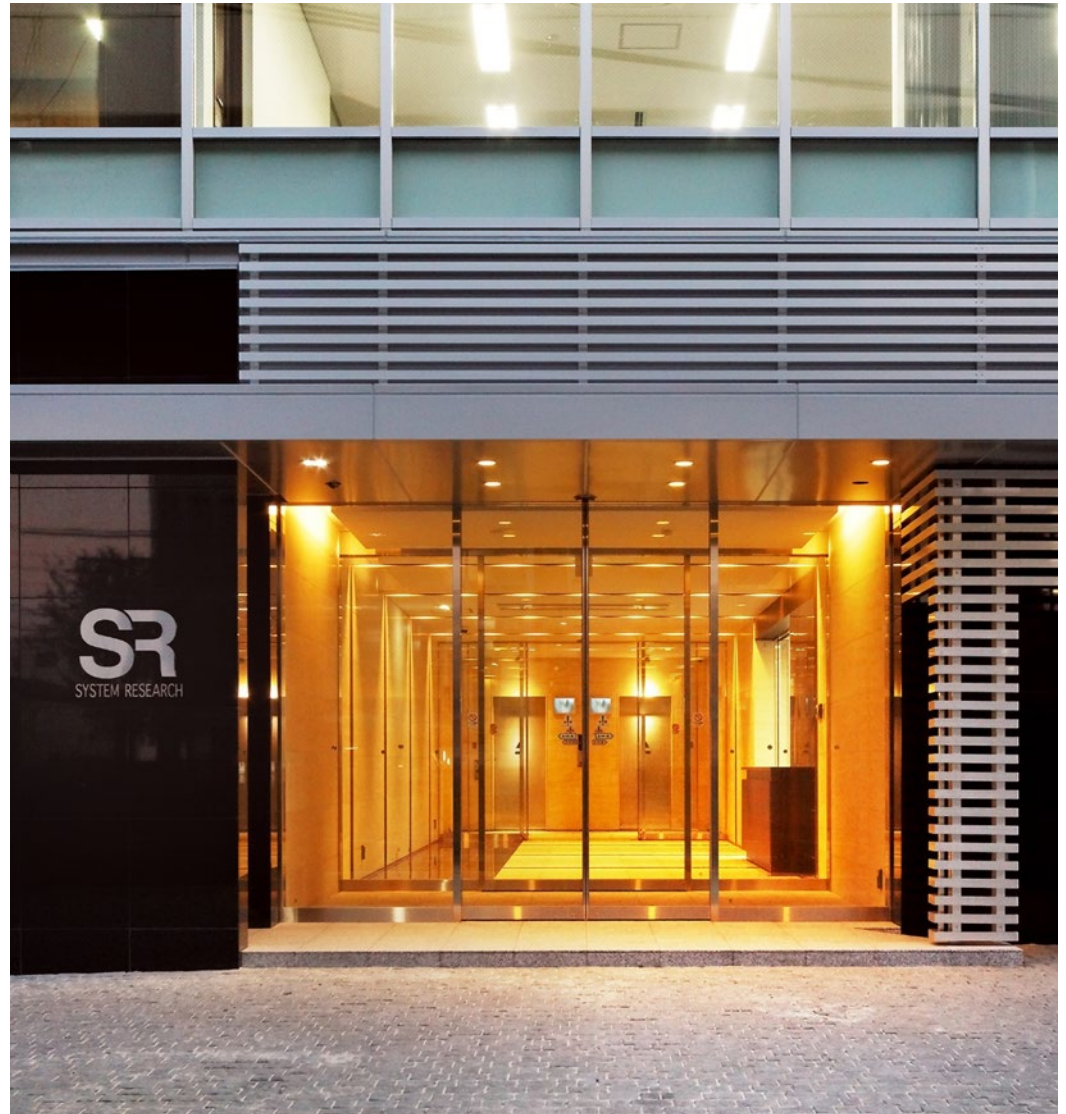
2022年3月期 通期業績

2023年3月期 業績見通し

中期経営計画と取組み

ソリューション紹介

ご参考資料



本社ビル・正面から(中村区岩塚本通)

目次

会社概要

2022年3月期 通期業績

2023年3月期 業績見通し

中期経営計画と取組み

ソリューション紹介

ご参考資料



本社ビル(中村区岩塚本通)

会社概要

設立	1981年3月(昭和56年3月)
上場証券取引所	東証プライム * 2016年12月東証一部上場
代表者	代表取締役会長 山田敏行 代表取締役社長 平山 宏
資本金	5億5,015万円
連結従業員数	1,424名、平均年齢33.3歳 (2022年4月1日現在)
連結子会社	株式会社ソエル ゼネラルソフトウェア株式会社
主な株主	山田敏行(16.35%) 日本マスタートラスト信託銀行(9.55%) (2022年3月31日現在)

子会社事業の展開(障がい者自立支援)

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 北野 孝司
- ④設 立 日：2012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
 - ・障がい者雇用義務の達成



(株)ソエルのHP
<https://sowell.co.jp/>

子会社事業の展開(ゼネラルソフトウェア株式会社)

2022年1月7日、当社はゼネラルソフトウェア株式会社の発行済全株式を取得し、連結子会社といたしました。

- ①商 号:ゼネラルソフトウェア株式会社
- ②所 在 地:東京都千代田区神田猿樂町2-1-14
- ③代 表 者:代表取締役 秋山 政章
- ④設 立:1980年2月25日
- ⑤資 本 金:50,000千円
- ⑥出資比率:当社100%
- ⑦事業内容:ソフトウェアの設計、開発検査
サポートデスク



ゼネラルソフトウェア(株)のHP
<http://www.gsc-net.co.jp/>

事業所・営業拠点

連結従業員数:1,424名

単体従業員数 : 1,308名



主要拠点



営業拠点

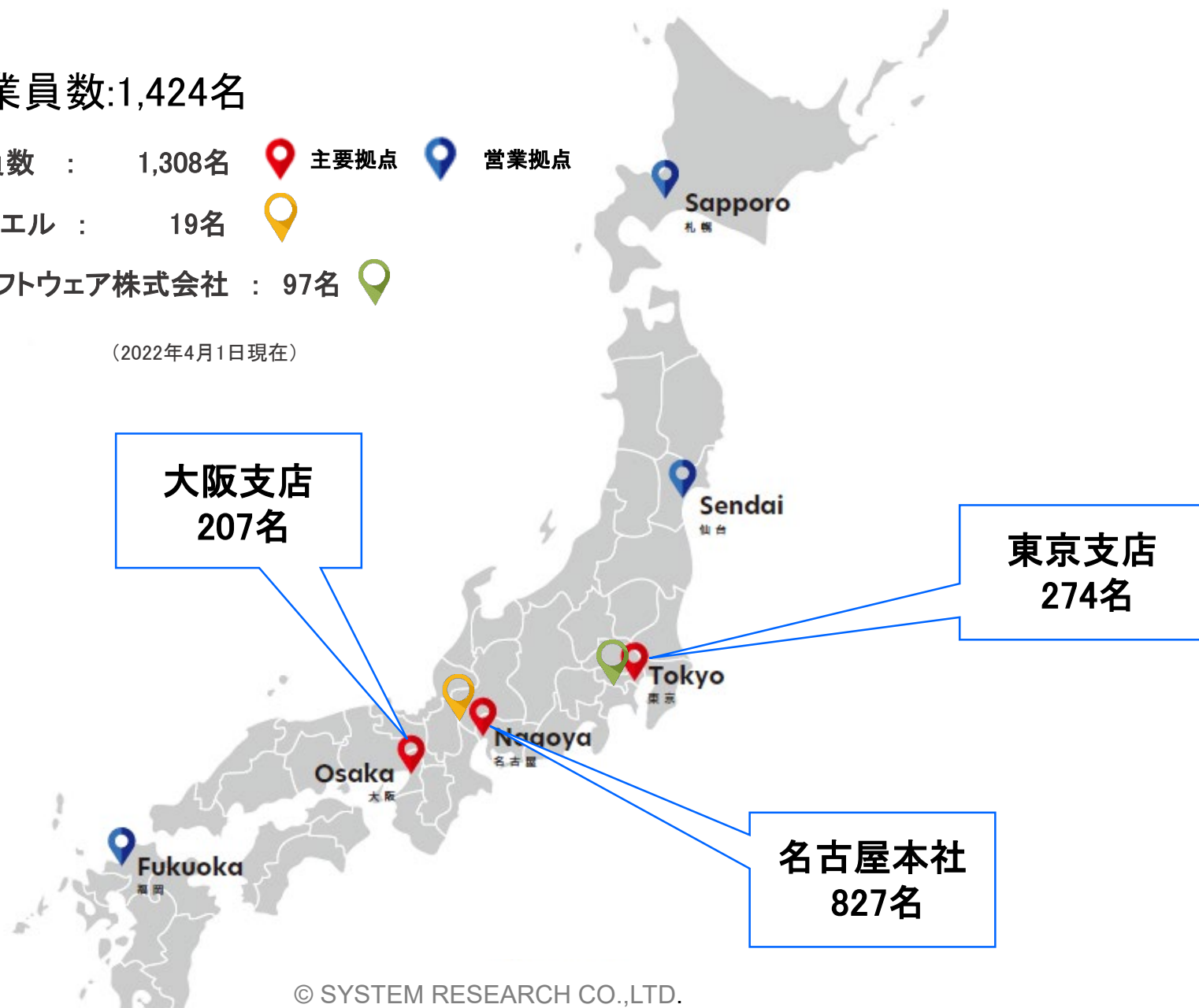
株式会社ソエル : 19名



ゼネラルソフトウェア株式会社 : 97名



(2022年4月1日現在)



事業内容

ビジネスに寄り添うITパートナーとして、
幅広い業界のお客様に最適なサービスをお届けします。



主な取引先【売上高上位10社】

(単位: 百万円)

取 引 先	2022年3月期 通期	
	販売金額	構成比
(株)トヨタシステムズ (トヨタ自動車子会社) ※	2,958	16.0%
SCSK(株)	1,240	6.7%
(株)日立製作所	938	5.1%
富士通(株)	829	4.5%
(株)豊通シスコム (豊田通商子会社) ※	667	3.6%
コベルコシステム(株) (神戸製鋼子会社)	509	2.7%
ヤマトシステム開発(株) (ヤマト運輸子会社)	499	2.7%
(株)エスケイエム (豊田自動織機子会社) ※	490	2.6%
豊田通商システムズ(株) (豊田通商子会社) ※	389	2.1%
名港海運(株)	368	1.9%
その他	9,514	51.6%
合計	18,405	100%

※ はトヨタグループです。売上高のうち約3割がトヨタグループ向けです。

目次

会社概要

2022年3月期 通期業績

2023年3月期 業績見通し

中期経営計画と取組み

ソリューション紹介

ご参考資料

ビジネスに寄り添う IT パートナー

我々の使命はソリューションを通じてお客様のビジネスに貢献することです。

“お客様のビジネスに寄り添う”

そのためにはお客様の良き理解者となることが何より大切です。

お客様から信頼して選んでいただける、

そしてその信頼に応えていける

IT パートナーとして共に歩んでまいります。



2022年3月期 実績サマリー(連結)

(単位:百万円)

売上高前年同期比**13.9%増**で過去最高売上。営業利益、経常利益ともに過去最高を記録。

	売上高比 (%) 2021年3月期 通期 (2020/4～2021/3)	売上高比 (%) 2022年3月期 通期 (2021/4～2022/3)	前年同期増減比
売上高	16,158	18,405	+13.9%
売上総利益	21.4% 3,466	22.3% 4,118	+18.7%
営業利益	9.7% 1,567	11.2% 2,078	+32.6%
経常利益	9.8% 1,589	11.4% 2,113	+32.9%
親会社株主に帰属 する当期純利益	6.7% 1,089	8.1% 1,492	+36.9%

2022年3月期 総括 ①

(単位:百万円)

区 分	2021年3月期 通期	2022年3月期 通期	増減比
	売上高	売上高	
S I サ ー ビ ス	6,234	7,191	+15.3%
ソフトウェア開発	9,181	10,383	+13.0%
ソフトウェアプロダクト	339	316	△6.9%
商 品 販 売	244	305	25.0%
W E B サ ー ビ ス 等	158	208	31.8%
合 計	16,158	18,405	13.9%

請負案件の受注が増加

リピートオーダーの確保と準委任契約での新規案件確保

新規顧客を獲得できず苦戦

巣ごもり需要を反映し、好調。

2022年3月期 総括 ②

(単位:百万円)

	2022年3期 通期 (2021/4～2022/3)	前年同期 増減比
売上高	18,405	+13.9%
売上原価	14,287	+12.5%
売上総利益	4,118	+18.7%
販売管理費	2,039	+7.3%
営業利益	2,078	+32.6%
経常利益	2,113	+32.9%
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,492	+36.9%

原価管理で赤字プロジェクトの減少



売上総利益増加

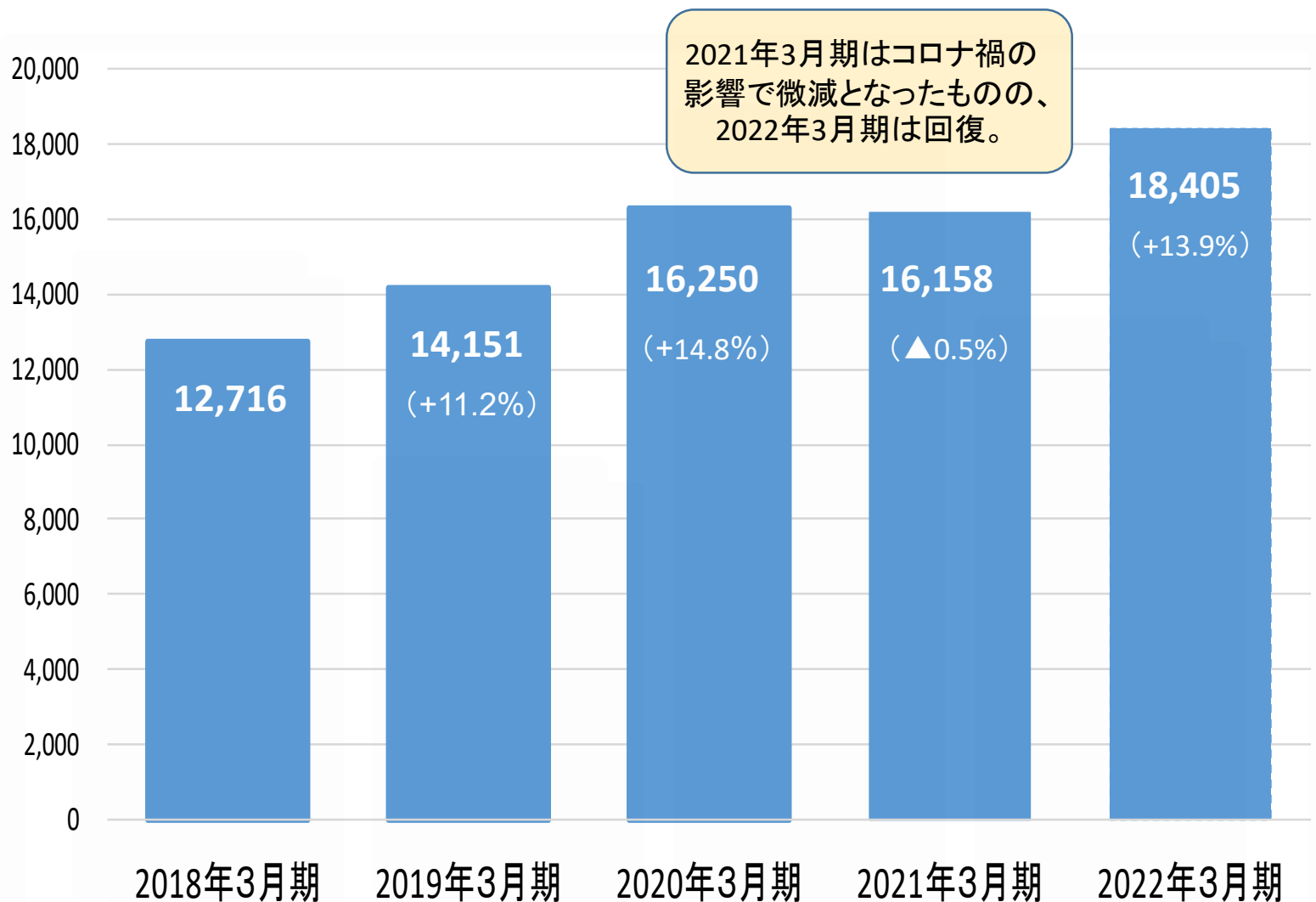
経費削減策の実施



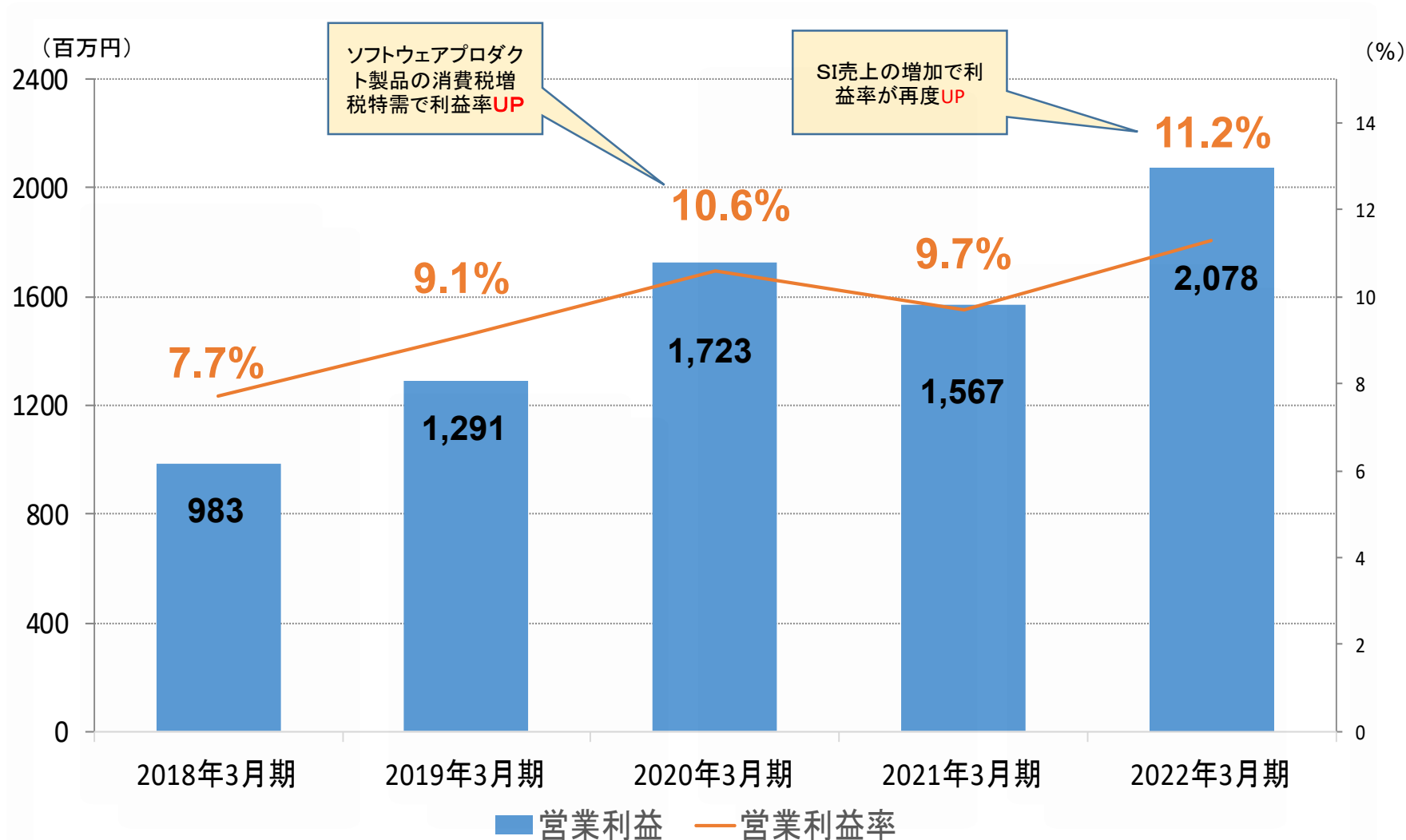
営業利益増加

通期売上高の推移(連結)

(百万円)



営業利益・営業利益率の推移(連結)



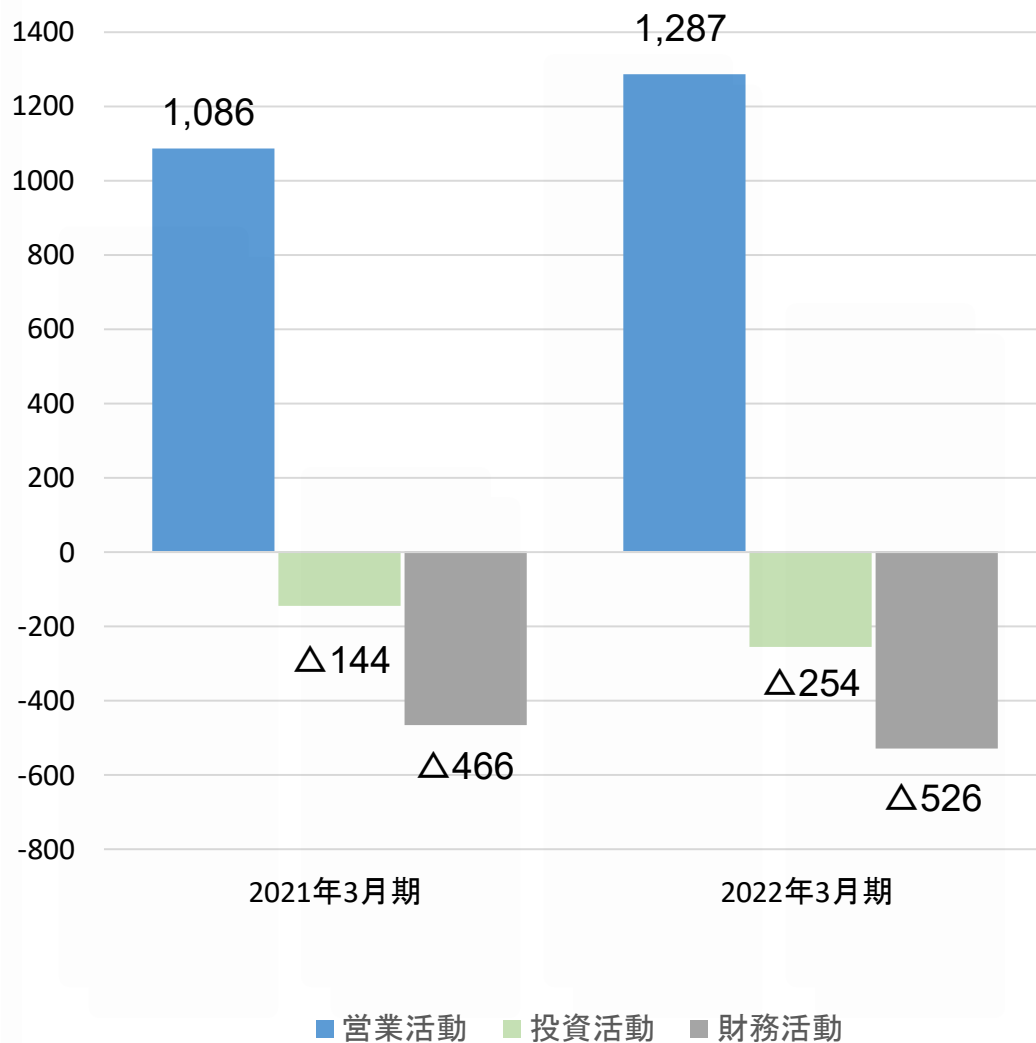
連結バランスシート(サマリー)

(百万円)

	2021年3月末	2022年3月末	前期末比増減
現金および預金	5,843	6,349	505
売掛金	3,162	3,972	809
たな卸資産	90	7	△83
その他の流動資産	85	86	19
有形固定資産	1,011	976	△35
無形固定資産	122	431	308
投資その他の資産	882	1,061	160
資産合計	11,200	12,884	1,684
買掛金	617	821	204
短期有利子負債	805	780	△25
未払法人税等	296	445	149
その他の流動負債	1,713	2,036	323
長期有利子負債	622	622	0
その他の固定負債	—	43	43
負債合計	4,054	4,750	695
純資産	7,145	8,134	988
負債純資産合計	11,200	12,884	1,684

連結キャッシュ・フロー

(百万円)



目次

会社概要

2022年3月期 通期業績

2023年3月期 業績見通し

中期経営計画と取組み

ソリューション紹介

ご参考資料



- 売上高200億円以上 営業利益20億円以上
- 社員数の10%程度 130名以上の新卒採用
- NV50(Next Vision50)の取り組みテーマの推進

環境変化に適応し、成長を継続できる競争力、組織能力をひきあげる。

2023年3月期業績見通し(連結)

(百万円)

【通期】	2022年3月期 実績	2023年3月期 見通し	前期比増減	
売上高	18,405	21,171	2,766	+15.0%
営業利益	2,078	2,287	208	+10.0%
経常利益	2,113	2,316	202	+9.5%
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,492	1,221	△270	△18.1%

確定拠出年金への移行に伴う
特別損失363百万円

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。

	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期 予想
EPS(1株当たり当期純利益)	148.06円	130.32円	178.52円	125.32円
ROE(株主資本利益率)	21.22%	16.22%	19.55%	12.45%
1株当たり配当金	50.0円	60.0円	60.0円	60.0円

※ 2022年3月期の配当金につきましては、当初(2021年5月発表)予想の年間1株当たり50円から60円に配当予想の修正をしております。

目次

会社概要

2022年3月期 通期業績

2023年3月期 業績見通し

中期経営計画と取組み

ソリューション紹介

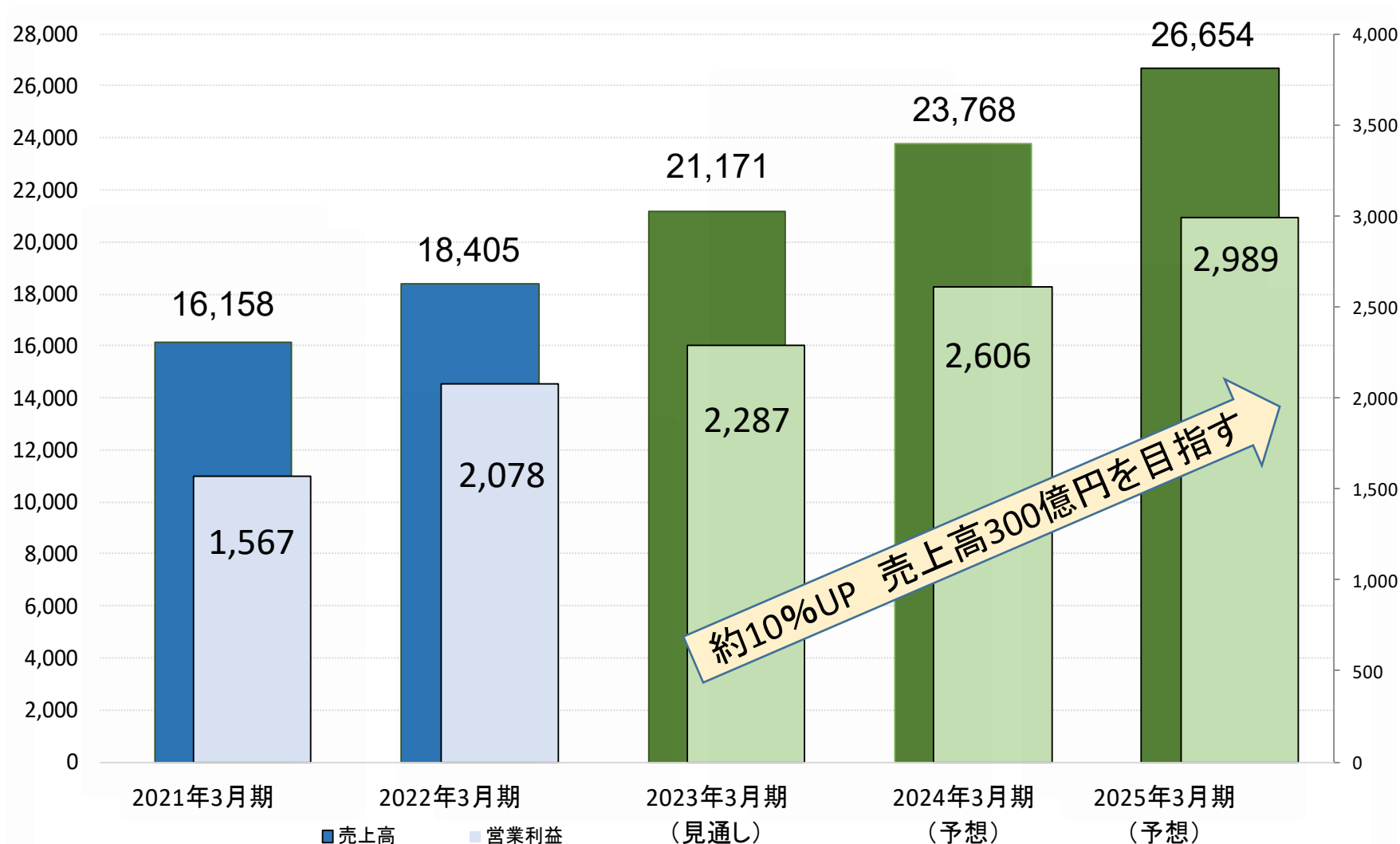
ご参考資料



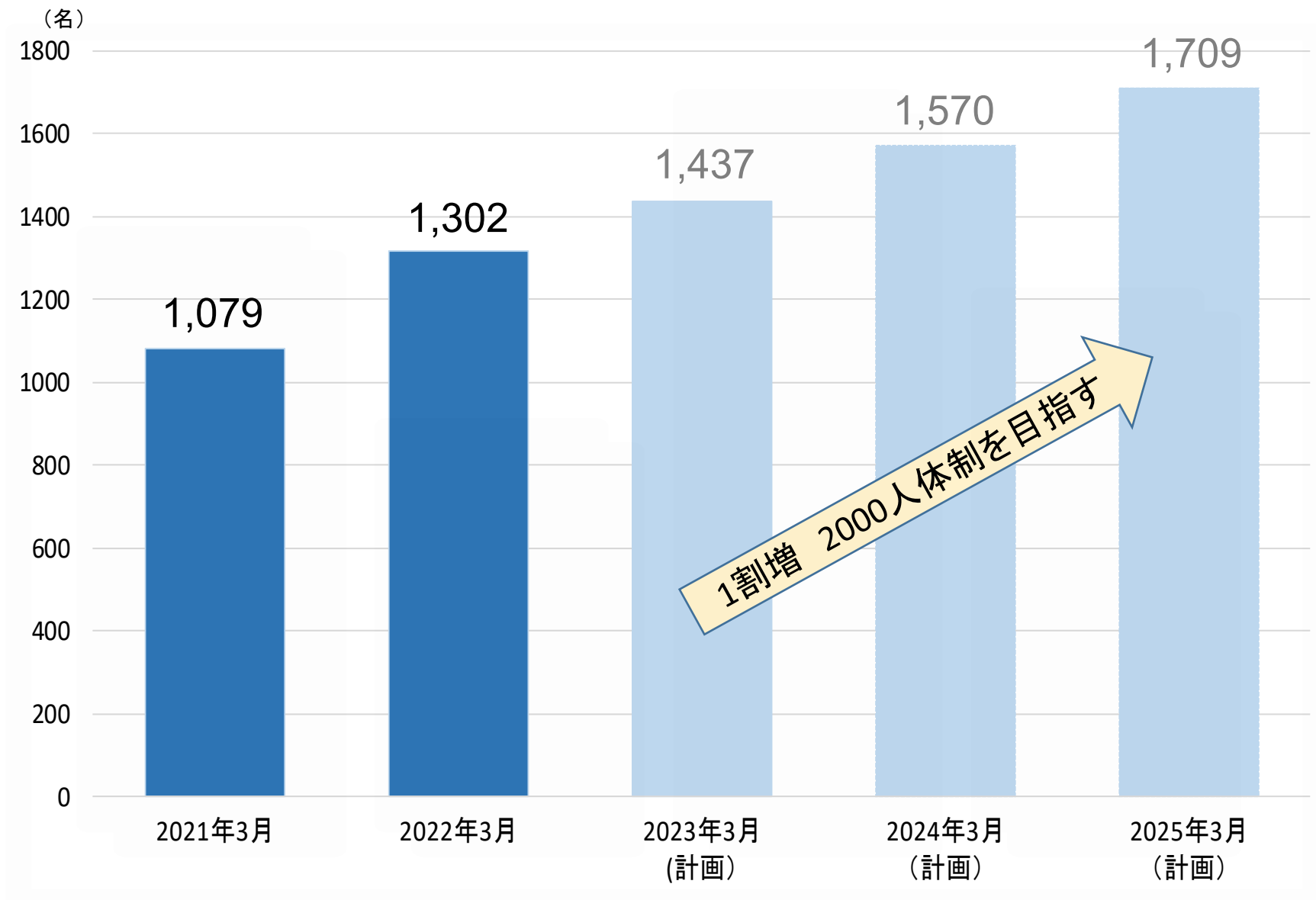
中期(3カ年)経営計画(売上高・営業利益:連結)

(百万円)

(百万円)



来期以降の連結従業員数の計画



中長期経営目標（Next Vision 50th）

5つの取り組み ～1st Stage～

目指すべき姿を見据えたテーマ

01
POINT

SI事業の拡大（特に東京・大阪マーケット）

02
POINT

ポストSI事業へのチャレンジ（第2のコア事業）

03
POINT

デジタルトランスフォーメーション(DX)時代の技術対応

04
POINT

バックオフィスのMDGレベルアップ[°]（マネジメント・デジタル化・ガバナンス）

05
POINT

エンゲージメントを高める新キャリアパス制度

サステナビリティにおける取り組み

ダイバーシティ&インクルージョンの推進

SDGsとの関係(注力項目)



主な取り組み

多様な個性の活躍推進(女性、障がい者、LGBT、シニア等)
社員の長期的なキャリア形成を支援する風土改革・意識醸成
キャリア研修の企画／実施

健康経営への取り組み

SDGsとの関係(注力項目)



主な取り組み

多様な働き方(ワーク・ライフ・バランス)の推進
グッドジョブチャレンジ(長時間労働の抑制、有休取得率の向上)の継続
メンタルヘルス教育の実施

DX時代の技術対応

SDGsとの関係(注力項目)



主な取り組み

DX技術を用いた付加価値創造へのチャレンジ
DX技術者の育成
PM育成カリキュラムの推進

安心・安全・豊かな暮らしへの取り組み

SDGsとの関係(注力項目)



主な取り組み

PRM(プロジェクト・リスク・マネジメント)活動の強化
情報セキュリティ、個人情報保護、法令順守
環境負荷低減(省エネの推進)

働き方改革への取り組み

【システムリサーチ健康宣言】

1. 社員一人ひとりとその家族の健康が全ての基盤とし、社員の健康保持・増進を経営の最重要課題として取り組みます。
2. 社員一人ひとりがいきいきと働くことができる安全で快適な職場づくりを推進します。

「健康経営優良法人2022(大規模法人部門)」に認定されました



【数字で見る取り組み結果】

- ・ 平均残業時間 : 15時間36分
- ・ 有給休暇取得率 : 77.1%
- ・ 育児休業取得率 : 女性100% 男性47.4%
- ・ 離職率 : 4.5%

目次

会社概要

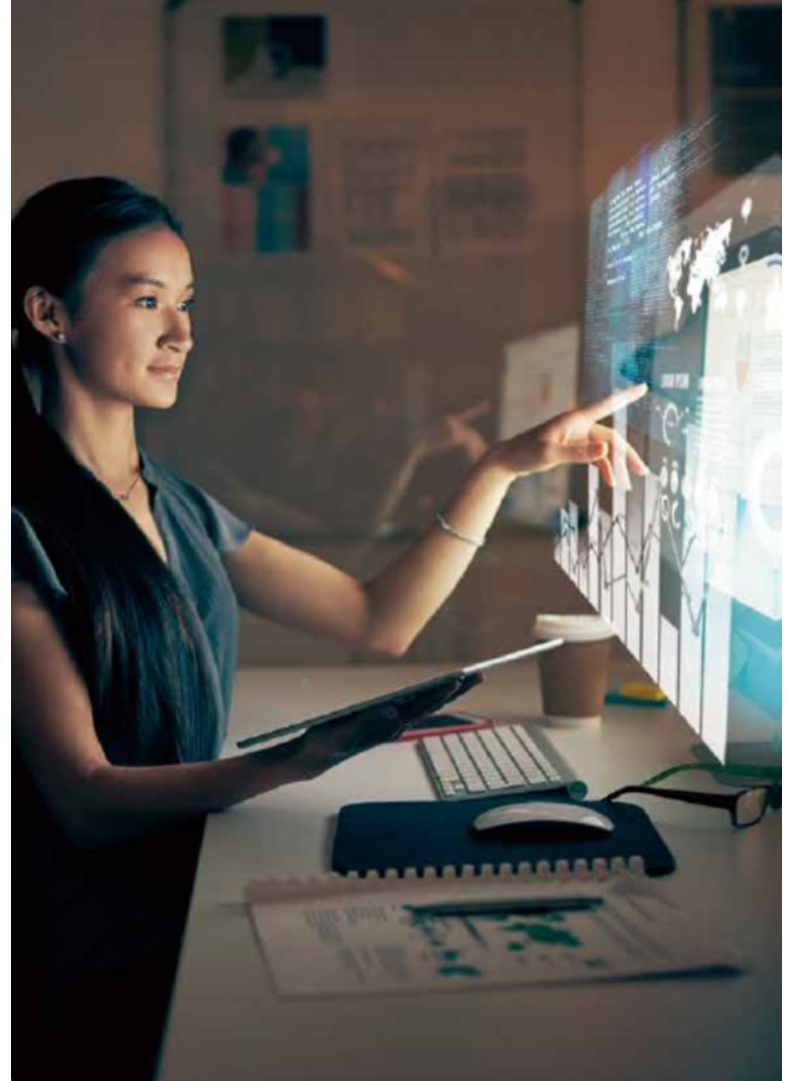
2022年3月期 通期業績

2023年3月期 業績見通し

中期経営計画と取組み

ソリューション紹介

ご参考資料



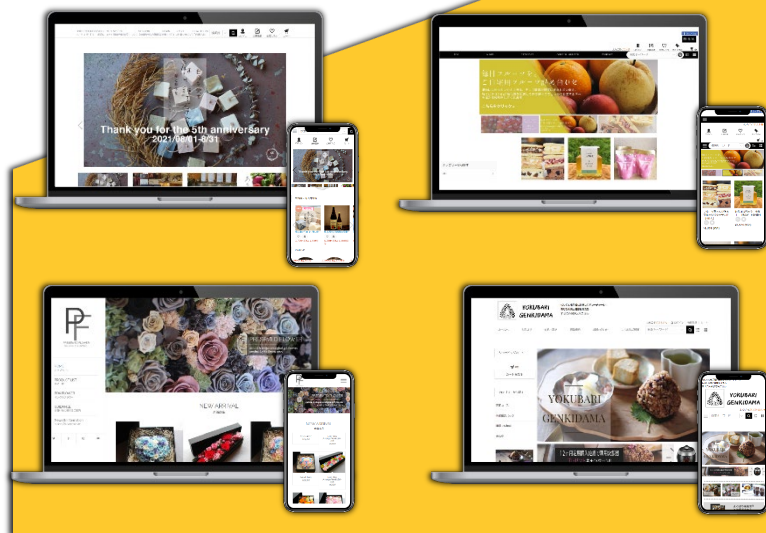
EC支援サービス

ネットショップ作成・運用Webサービス

イージーマイショップ

- ・思いどおりのネットショップを手軽に作成
- ・累計30,000店舗の実績
- ・セット販売、オーダーメイド商品、ダイナミックプライシング、サブスクリプション対応 など独自機能が豊富

 **easy my shop**
イージーマイショップ



専用決済サービス

イージーペイメント

- ・初期費、月額固定費無料
- ・業界最低水準の手数料率
- ・クレジットカード、コンビニ、バーチャル口座決済に対応

月額固定費・導入費

イージーマイショップの
お得な決済サービス

クレジットカード コンビニ 銀行振込

0円

イージーペイメント

VISA Mastercard JCB Diners Club PAYCOMET LAWSON FamilyMart Seicomart 7-Eleven

¥0 導入費、固定費ゼロ リボ払い／分割払い対応（クレジットカード）	24 リボ払い、分割払い対応 VISA Mastercard JCB Diners Club PAYCOMET	24 コンビニ支払い LAWSON FamilyMart Seicomart 7-Eleven
銀行振込 入金確認、消込作業不要で運用らくらく	安心のセキュリティ 「カード情報の非保持化」 「3Dセキュア(本人認証)」対応	チャージバック保険 「チャージバック補償団体保険」に対応 (別途加入が必要)

イリイソリューション

業務ソフト開発実績40年以上のノウハウを活かし、財務・給与などのバックオフィス系からCTI・通販といったフロント系まで、多くのお客様にご導入頂いています。



通販系

通販業向け販売管理・CRM



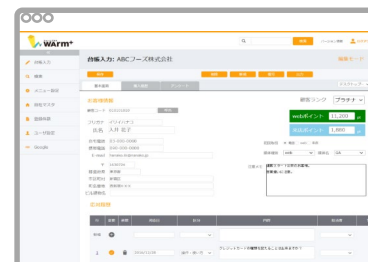
CTI・コールセンター系

アドオン型CTI



CRM

クラウド型CRM



BIGシリーズ

オンプレ型 顧客管理



BtoB型販売管理



給与計算から年末調整まで管理



仕訳伝票入力から決算処理まで管理



AIソリューション

チャットボット

AI導入エントリーパック

お問い合わせ業務はチャットボットにおまかせ！

CASE STUDY

エンジニア



機械から異音するのだけど・・・

○ボタンを押した後△△してください。
マニュアルは [こちら](#)



軍手をしている場合も「このマニュアルを聞いて」と
音声で指示することもできます。

社内



商品はどこに発注したらいいの？

商品の発注は、[こちら](#)の連絡先に電話
してください。



「社内からの問い合わせが多く、手荒れが多い」と
いった部署の方にお勧めです。問い合わせる側の方も
即時のレスポンスを得ることができます。

コールセンター



登録情報の変更方法が知りたい。

○○と××がありますがどちらに変更し
ますか？変更の際は氏名と生年月日を必
ず確認してください。



応答時間の短縮や回答スキルのばらつきの軽減が期待
できます。社内で培ったノウハウを基に社外向けの
チャットボットを構築することもできます。

接客・販売



英語でこの商品の説明をしたい。

This service is the most...



AIであれば多言語対応もラクラクです！外国人観光客
のスムーズな対応も期待できます。

専門技術者による学習データの作成



3つの手法を駆使した高い回答精度

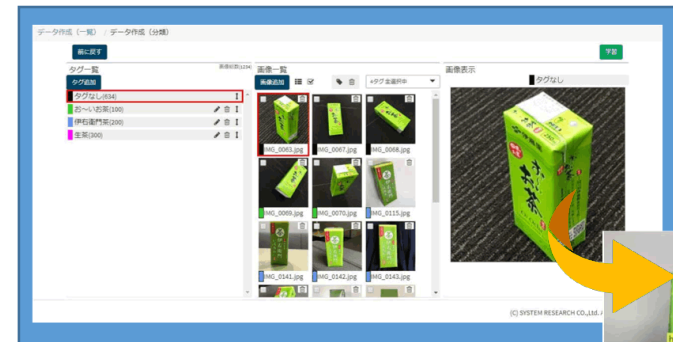
1. Natural Language Classifier (一問一答形式)
2. Discovery (複数回答など柔軟な対応が可能)
3. Assistant (自然な流れで会話をを行う)

画像認識

MODEWO

商品の検品や仕分けなどの目視業務をAIがサポート

AIによるDeep Learningで画像判定を行います。
製造ラインの不良品検出や荷物の仕分けなど、
物流倉庫の自動化などにご利用いただけます。



MODEWO 3つの特長



AIによる画像認識

AIによるDeep Learningを利用した
画像判定を行う仕組みをご提供します。



簡単なユーザーインターフェイス

簡単なユーザーインターフェイスで、
AI（頭脳部分）の構築やチューニング
をお客様で行うことができます。



デバイスフリー

画像判定を行うために使うデバイスを
柔軟に選ぶことができます。

ドキュメントソリューション

ペーパーレス化推進

デジペーパー

大量の「紙」と「入力業務」を電子化！

お名前	山田	太郎
生年月日	42年 5月 25日	年齢 52歳
性別	男	会社員
ご住所	〒453-0861 愛知県名古屋市中村区岩塚本通	
電話		
Email		

購入製品	単価 (円)	数量 (個)	小計 (円)
------	--------	--------	--------



お名前	山田	太郎
生年月日	42年 05月 25日	年齢 52歳
性別	男	会社員
ご住所	〒453-0861 愛知県名古屋市中村区岩塚本通	
電話		
Email		

購入製品	単価 (円)	数量 (個)	小計 (円)
------	--------	--------	--------



ペーパーレス・デジタル化

手書きしていた作業日報や発注書など、既存の帳票雛型をそのままデジタル化・ペーパーレス化することが可能です。タブレットでの入力も可能です。



システム連携

既存の基幹システムやデータベースとの連携が可能です。現場で入力した日報を、基幹システムにインポートといった使い方ができます。



高い認識精度

文字の形だけではなく、筆順や前後文字との関係性も踏まえて認識するため、手書き文字のテキスト化には圧倒的な正確さを誇ります。



写真の添付や書き込み

タブレットやスマートフォンに表示した帳票上で、写真の貼付けや手書きメモの書き込みなども自由に行えます。

その他ソリューションサービス

ドキュメントソリューション



RPA



BI



業務パッケージ

LAWGUE



”FLEXSCHE”および”フレクシェ”は株式会社フレクシェの登録商標です。

WinActor®はNTTアドバンステクノロジー株式会社の登録商標です。

目次

会社概要

2022年3月期 通期業績

2023年3月期 業績見通し

中期経営計画と取組み

ソリューション紹介

ご参考資料



Appendix(1) 連結損益計算書

2022年3月期

(単位:百万円)

科 目	単体		連結	
	金額	百分比	金額	百分比
売 上 高	18,158	100.0%	18,405	100.0%
売 上 原 価	14,069	77.4%	14,287	77.6%
売 上 総 利 益	4,088	22.5%	4,118	22.3%
販 売 費 及 び 一 般 管 理 費	2,017	11.1%	2,039	11.0%
営 業 利 益	2,070	11.4%	2,078	11.2%
経 常 利 益	2,098	11.5%	2,113	11.4%
当 期 純 利 益	1,525	8.4%	1,494	8.1%

Appendix(2)連結貸借対照表

2022年3月期

(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	5,559	6,349	買掛金	821	821
売掛金	3,853	3,972	短期有利子負債	780	780
たな卸資産	7	7	未払法人税等	443	445
その他の流動資産	76	86	その他の流動負債	1,935	2,036
有形固定資産	973	976	長期有利子負債	622	622
無形固定資産	118	431	その他の固定負債	—	43
投資その他の資産	2,063	1,061	純資産	8,049	8,134
資産合計	12,653	12,884	負債純資産合計	12,653	12,884

Appendix(3) 業務区分別売上構成・前期比(連結)

(単位:百万円)

区 分	2021年3月期		2022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	6,234	38.5%	7,191	39.0%	956	15.3%
ソ フ ト ウ エ ア 開 発	9,181	56.8%	10,383	56.4%	1,202	13.0%
ソ フ ト ウ エ ア プ ロ ダ ク ト	339	2.1%	316	1.7%	△23	△6.9%
商 品 販 売	244	1.5%	305	1.6%	61	25.0%
そ の 他 (W E B サ イ ト 運 営 等)	158	0.9%	208	1.1%	50	31.8%
合 計	16,158	100%	18,405	100.0%	2,247	13.9%

Appendix(4) 中期(3カ年)経営計画(連結)

(単位:百万円)

項 目	2023年3月期(計画)	2024年3月期(予想)	2025年3月期(予想)
売 上 高	21,171	23,768	26,654
営 業 利 益	2,287	2,606	2,989
経 常 利 益	2,316	2,632	3,013
当 期 利 益	1,221	1,803	2,067

業務区分	2023年3月期(計画)	2024年3月期(予想)	2025年3月期(予想)
S I サ ー ビ ス	8,767	9,878	11,150
ソフトウェア開発	11,481	12,792	14,306
ソフトウェアプロダクト	346	497	551
商 品 販 売	234	253	269
そ の 他	341	347	377
合 計	21,171	23,768	26,654

Appendix(5)沿革

- 1981年 3月 会社設立
- 1987年 2月 大阪支店を開設
- 1989年 2月 東京支店を開設
- 1990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
- 1992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
- 2001年 3月 経済産業省よりSI企業として認定を受ける
- 2002年 3月 ISO9001の認証を取得
- 2004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)
- 2004年 4月 厚生労働省から一般労働者派遣事業の認可取得
- 2005年 6月 JASDAQ証券取引所(現東京証券取引所)に上場
- 2006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
- 2011年11月 本社移転(新社屋/名古屋市中村区内)
- 2012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)
- 2014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)
- 2015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
- 2016年 3月 東京証券取引所市場第二部へ市場変更
- 2016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
- 2016年12月 東京証券取引所市場第一部銘柄に指定
- 2022年 1月 ゼネラルソフトウェア(株)の株式を取得し、子会社化



※ 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（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: <https://www.sr-net.co.jp/ir> E-Mail: ircontact@sr-net.co.jp

© SYSTEM RESEARCH CO.,LTD.