



個人投資家様向け会社説明会資料

株式会社システムリサーチ

(東証プライム・名証プレミア：3771)

01. 当社の概要
02. 事業内容
03. サステナビリティ
04. 業績について
05. 今後の見通し
06. 株主還元



01. 当社の概要



設立	1981年(昭和56年)3月
上場証券取引所	東証プライム市場 名証プレミア市場 *2016年12月東証一部上場 2025年3月名証重複上場
代表者	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	1,593名 平均年齢33.6歳(2025年12月31日現在)
連結子会社	株式会社ソエル
主な株主	山田敏行：9.55% 日本マスタートラスト信託銀行：7.03% (2025年9月30日現在)

ビジネスに寄り添うITパートナー

経営ビジョン

- プロフェッショナルとして顧客に頼られる存在になる
- 誇れる技術で得意分野を磨き、新たな価値を創造する
- 仕事を通じて成長し、社会への貢献と活躍を実感する

連結従業員数：1,593名

単体従業員数： 1,570名

株式会社ソエル： 23名

(2025年12月31日現在)



特例子会社 株式会社ソエルの事業

所在地：岐阜県大垣市今宿六丁目52番地18

出資比率：当社75%、株式会社ウェルテクノス25%

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

ソエルHP
二次元コード▶

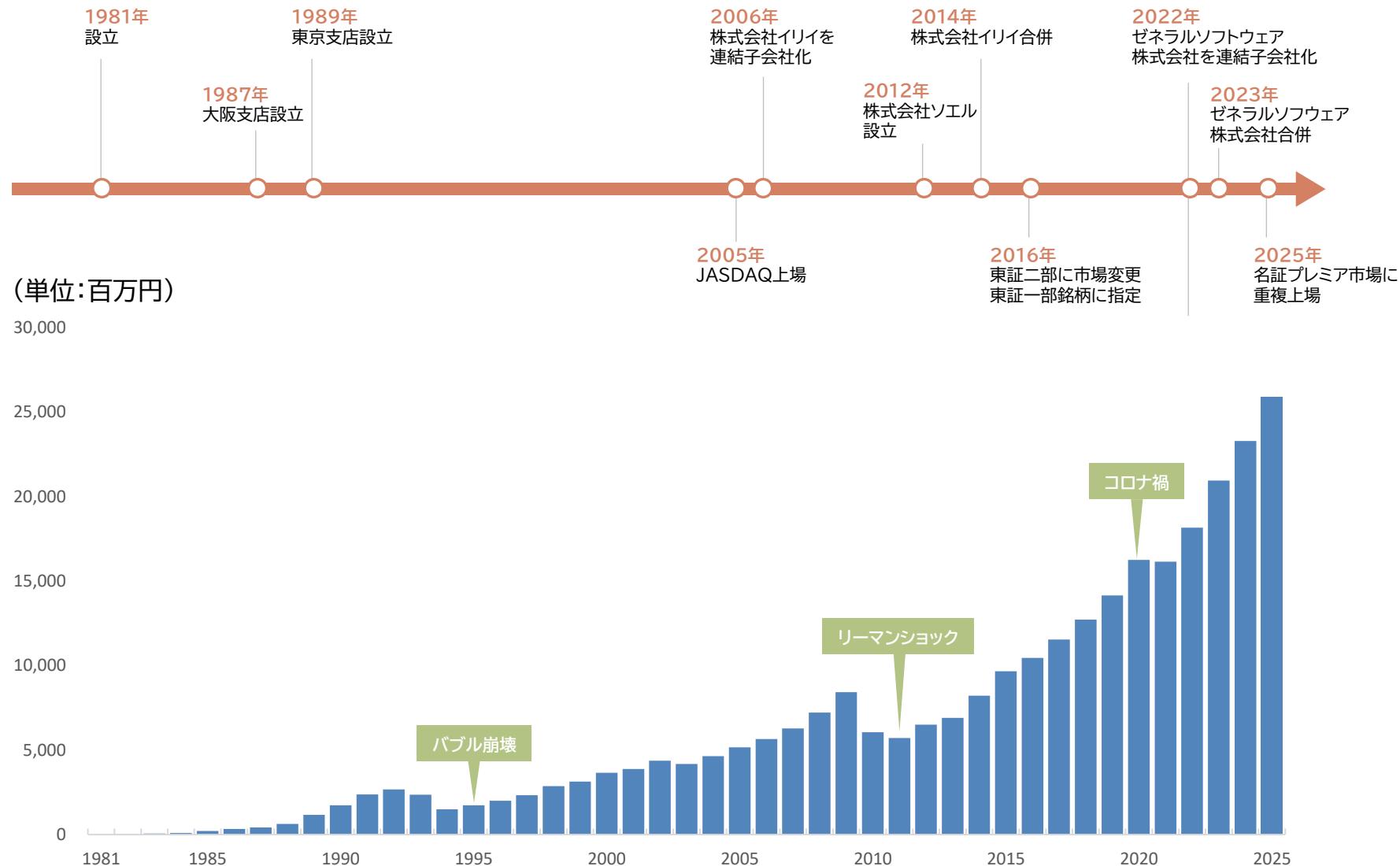


【ソエルの主な開発実績】

システム開発	<ul style="list-style-type: none">・企業内業務管理システム 開発・保守・IoTシステム開発・社会インフラ・制御システム
アプリ開発	<ul style="list-style-type: none">・グループウエアアプリ・名刺管理アプリ・ECサイト・カートアプリ
Web ソリューション	<ul style="list-style-type: none">・サイト管理・サーバー保守・セキュリティログチェック・ソフトウェアテスト支援・Web会議導入支援・ドキュメントPDF化



沿革（単体売上高の推移）



成長の継続要因① 顧客密着によるビジネスサイクル

SIサービス(一括請負契約)

システムのコンサルティング・設計・開発・テスト・導入



当社

成果物を納品



顧客

納品物の検収後に支払い

リピートオーダーで安定した収益を計上

ソフトウェア開発(準委任契約)

システム導入後の運用・保守・マイナーチェンジ



当社

IT技術を支援



顧客

時間報酬で支払い

成長の継続要因② 大手企業様との長きにわたる取引実績

コンピュータメーカー

富士通株式会社／株式会社日立製作所／
日本アイ・ビー・エム株式会社／東芝デジタルソリューションズ株式会社

トヨタグループ[®](全売上高の約3割)

トヨタ自動車株式会社／株式会社トヨタシステムズ／豊田自動織機グループ／豊田通商グループ／株式会社デンソー　他

大手SIer

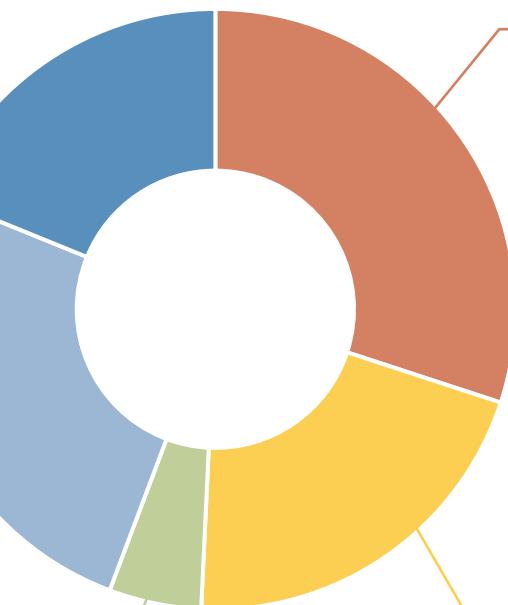
SCSK株式会社／伊藤忠テクノソリューションズ株式会社／TIS株式会社／日鉄ソリューションズ株式会社／株式会社NTTデータ東海

その他エンドユーザー

ヤマト運輸グループ／日本通運株式会社／名港海運株式会社／株式会社大同ITソリューションズ／日本ガイシ株式会社／株式会社ダイフク／オークマ株式会社／朝日インテック株式会社／三菱電機グループ／カゴメ株式会社／TOPPAN株式会社／ソフトバンク株式会社／株式会社パン・パシフィック・インターナショナルホールディングス

コンサル

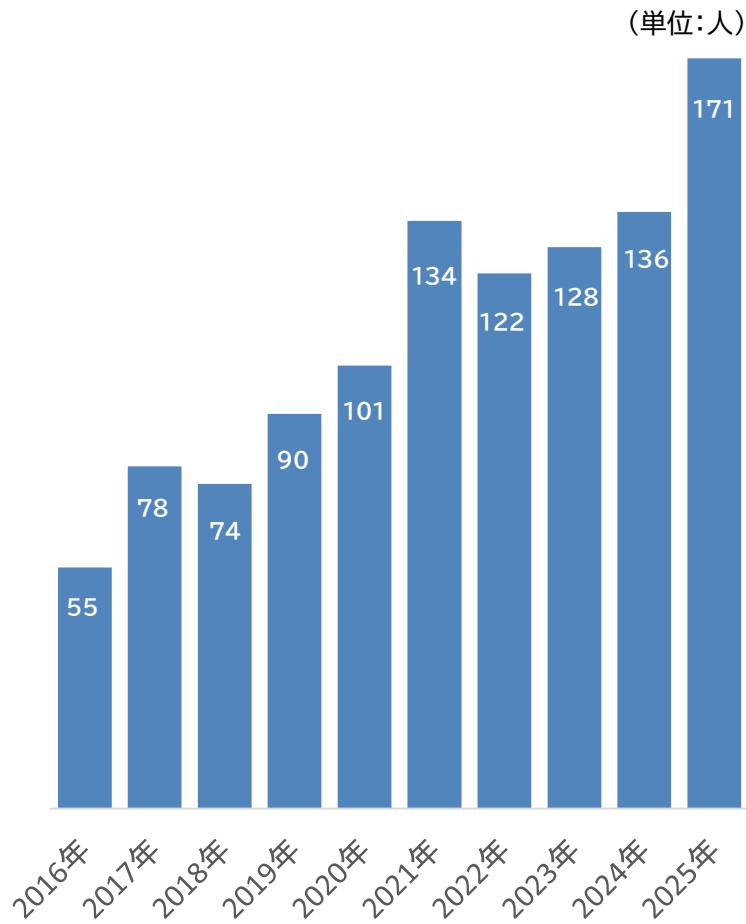
株式会社野村総合研究所／
株式会社ビジネスブレイン太田昭和



成長の継続要因③ 積極採用とキャリアアップ支援制度

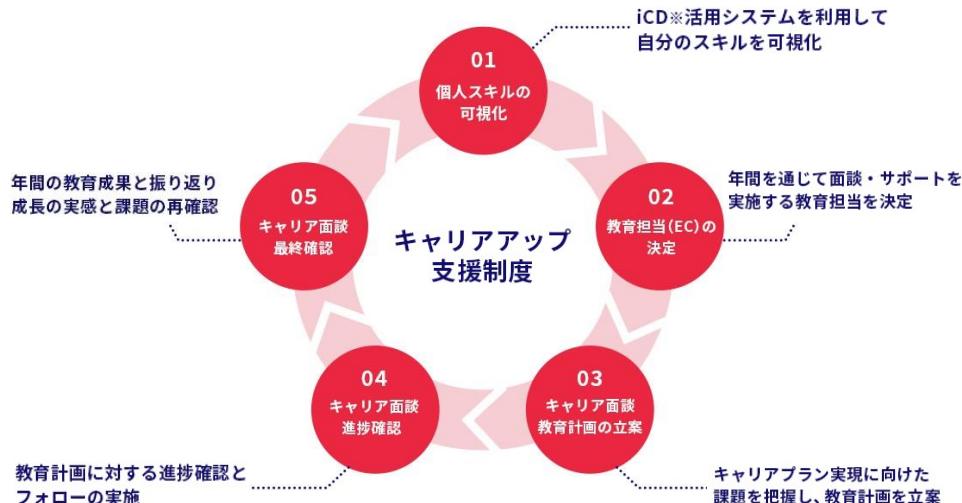
●過去10年間の新卒採用人数

文理不問、プログラム未経験者も採用



●社員のキャリアアップ支援制度と教育指針

個々のキャリアパスを設定し、多彩な教育カリキュラムと資格取得支援で、社員の成長とキャリアの実現を支援

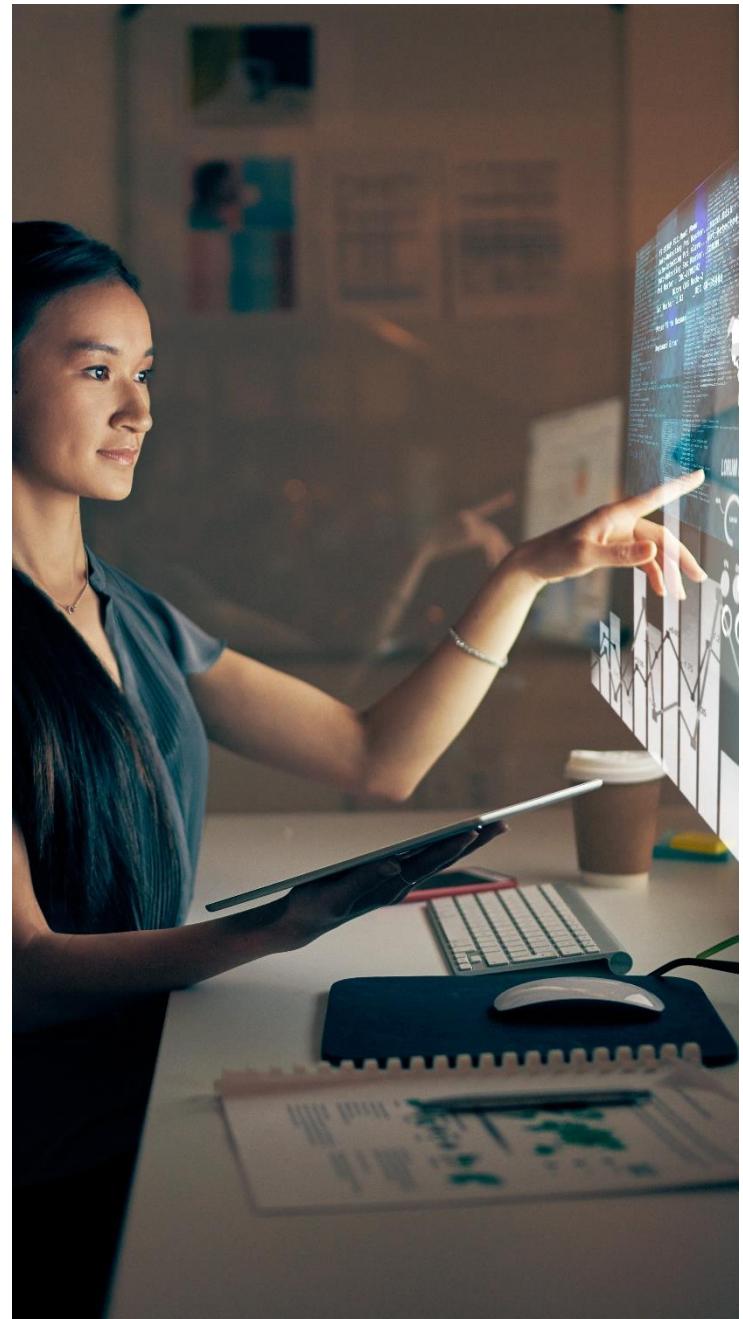


※ICDは、組織においてITを利用するビジネスに求められる業務(タスク)と、それを支えるIT人材の能力や素養(スキル)を「タスクディクショナリ」、「スキルディクショナリ」として体系化した辞書で、企業成長に必要なタスクとスキルを体系的に網羅しており、IT人材育成に利用するための物です。

教育指針

	<p>年間80時間の研修時間を推奨</p> <p>(2024年度実績・単体) 技術職社員一人あたりの平均研修受講時間：94時間49分</p>		<p>充実した研修で成長を支援</p> <p>(2024年度実績・単体) 研修費用：1.3億円</p>		<p>難易度に応じた国家資格手当を支給</p> <p>一時金ではなく、毎月支給</p>
--	--	--	---	--	---

02. 事業內容



お客様の経営課題に向き合い
培ったノウハウと高い技術で、満足いただけるサービスをご提供します。



01 自動車販売店の 販売情報管理システム

【クライアント】
大手自動車メーカー

全国の販売店(ディーラー)向け
商談見積、受発注管理システム
営業支援、顧客管理システム



02 宅配業の 荷物配送・管理システム

【クライアント】
大手宅配運送会社

伝票発行システム開発
配送伝票の代理発行システム

03 自動倉庫の制御・管理システム

【クライアント】
大手物流メーカー

物流センターの入荷から出庫までの
管理を自動化するシステム
在庫管理や搬送制御機能も備える



04 製鉄所の 操業管理システム

【クライアント】
大手製鉄メーカー

製鉄所での原材料受入から出荷まで
生産工程における設備・製造ラインの
操業・品質管理システム

05 IT業務分析とコンサルティング

【クライアント】

大手医療商材サプライヤー

IT業務分析とコンサルティング
その結果によるCTI導入やアプリ構築で
顧客体制強化・営業施策強化を支援



06 基幹システム向けインフラ基盤をAWS環境に構築

【クライアント】

大手サービス業

基幹システムの再構築に伴い、
AWS環境にインフラ基盤を構築

07 商社のERPシステム

【クライアント】

大手商社

販売/購買/会計業務領域向け
SAPシステムの導入・開発・VerUP作業。
子会社への導入展開も実施。



08 試作車生産情報管理システム のローコード開発

【クライアント】

大手自動車メーカー

ローコード開発ツール『Outsystems』
を用いた大規模アジャイル開発により
柔軟性の高いシステムをより早く提供。

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

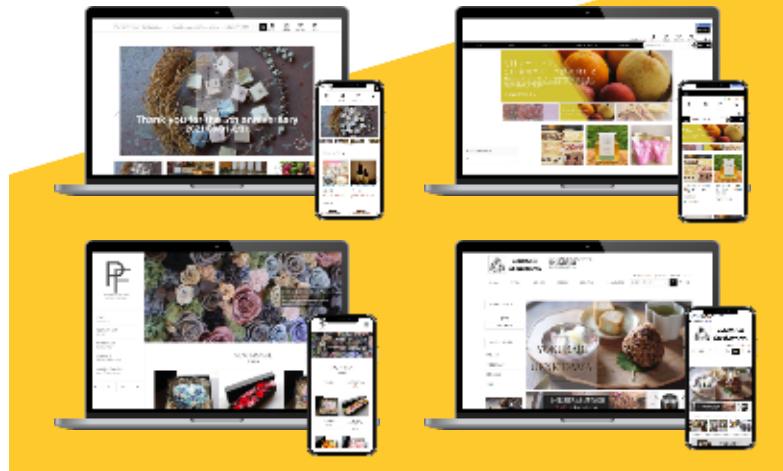
イージーマイショップ
二次元コード▶



- ・思いどおりのネットショップを手軽に作成
- ・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



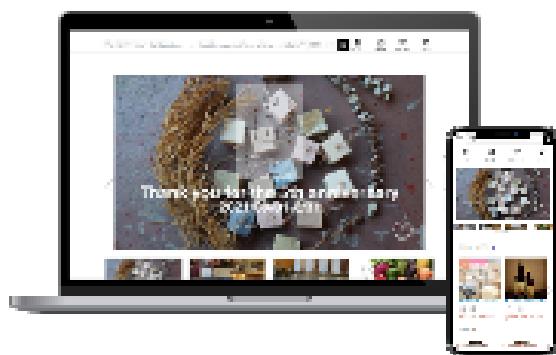
職人の想いがこもった作品に出会えるお買い物促進サイト

創作品モール「あるる」

創作品モール「あるる」
二次元コード▶



職人の創作品が
約40万点



イリイプロダクト（中小企業向け業務パッケージ）



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。



インボイス制度、電子帳簿保存法にも対応



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

イリイのクラウド

+スマカル 給与

オンプレ型 顧客管理

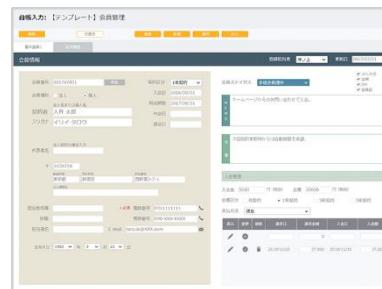
BIG 顧客管理 NEO

BtoB型販売管理

BIG 販売管理 NEO

仕訳伝票入力から
決算処理まで管理

BIG 財務会計 NEO



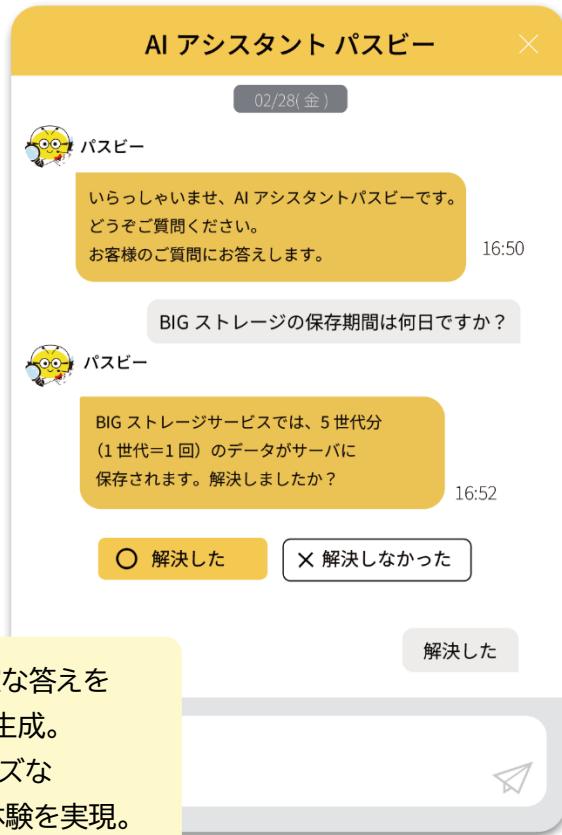
“調べる”から“対話”へ。 AIがナレッジの窓口に。

AIアシスタント パスピーとは？

パスピーは、社内外の問い合わせ対応を自動化するAIチャットボットサービスです。RAG技術と生成AIを組み合わせ、自社データで構築したナレッジベースから必要な情報を探し出し、自然でわかりやすい回答を生成して返します。



AIアシスタント
OOパスピー



2024年12月提供開始！

生成AIを活用した高度な文書検索支援サービス



チャットで質問



企業内情報から検索



生成AIが回答



チャット形式で質問すると、
生成AIが事前に取り込んだ社内文書から
必要な情報を要約/翻訳して回答します

回答の根拠となった文書も表示されますので、
スピーディに欲しい情報にたどり着くことができます

名古屋大学医学部附属病院様との共同研究を正式発表



医療機器に関する文書検索をデジクエリで効率化
医療従事者の業務負担を軽減し、より質の高い医療の提供へ

(左)名古屋大学 医学部附属病院 医療技術部 臨床工学技士 藤井 雄介

(中央)名古屋大学 未来社会創造機構 予防早期医療創成センター 准教授 大山 慎太郎

(右)株式会社システムリサーチ 代表取締役社長 平山 宏

2024年9月 ジェイアイ傷害火災保険様、日本アイ・ビー・エム様との
共同プレスリリースを発表！

破損したスーツケースの
画像アップロード



AIが破損の有無を判定



自動で保険金を支払い



顧客満足度向上

保険金受取までの日数

最短
3日 → 最短
即日

ジェイアイ傷害火災保険様のサービス開発を全面支援



スーツケースの破損判定を画像認識AIで自動化
顧客満足度向上と人的コスト削減に貢献

日本アイ・ビー・エム
IBM Maximo
Visual
Inspection
環境提供

システムリサーチ
AI専門チームが
技術サポート

ジェイアイ傷害火災保険
Web保険金請求
システム自社構築

(写真左より)日本アイ・ビー・エム株式会社 村田 大寛、株式会社システムリサーチ 毛利 茂弘、
ジェイアイ傷害火災保険株式会社 永井 拓也、日本アイ・ビー・エム株式会社 守友 彩子

その他ソリューション

ドキュメントソリューション



BI



インフラ



RPA



ERP



AI



業務パッケージ



開発基盤

Power Platform



BizBROWSER®

CRM



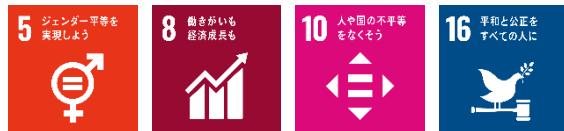
※会社名、製品・サービス名、ロゴマークは該当する各社の商号・商標または登録商標です。

03. サステナビリティ



ダイバーシティ エクイティ & インクルージョンの推進

■ SDGsとの関係(注力項目)

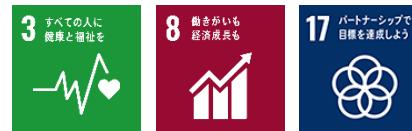


■ 主な取り組み

- ・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
- ・キャリアアップ支援制度(人材育成)

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、有給休暇取得率の向上)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)
- ・働きやすい労働環境の確保、人権の尊重(国連グローバル・コンパクトへ署名)

数字で見る取組結果(2025年3月末)



全役務者に占める
女性役務者割合

11.2%

目標値7.0%

女性の
継続雇用割合

95.2%

目標値80.0%

育児休業取得率

女性 男性

100% 53%

男性育児休業取得率
平均30.1%

(2023年厚生労働省調べ)

平均残業時間

14時間15分

有給休暇取得率

79.2%

離職率

8.4%

業界平均12.4%
(2024年厚生労働省調べ)

各種認定・認証(社外からの評価)



「DX認定事業者」
認定取得



「iCD活用企業認証
Gold★★」認証



[厚生労働省]
プラチナくるみん認定



IS 81 748 / ISO (JIS Q) 27 001

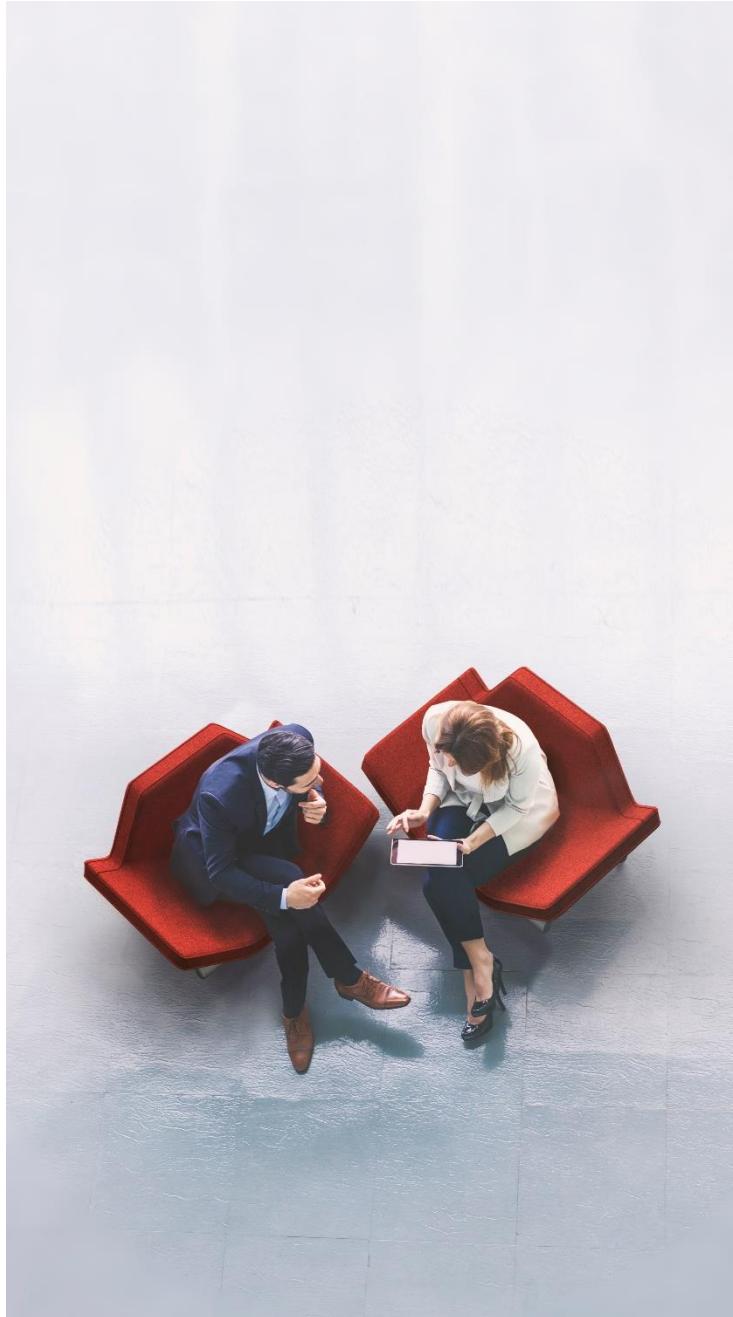
情報セキュリティ
マネジメントシステム取得

登録範囲：受託システムの設計、開発、導入、運用、監視、提案及び
保守サービス業務、並びに常駐派遣する要員の管理業務
(SEサービス業務)・プロダクト開発、保守サービス業務・
WEBサービス業務



[厚生労働省]
プライバシーマーク取得

04. 業績について



2026年3月期 第3四半期実績サマリー(連結)



(単位:百万円)

売上高前年同期比**11.4%**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 (%) 2025年3月期 第3四半期 (2024/4~2024/12)	売上高比 (%) 2026年3月期 第3四半期 (2025/4~2025/12)	前年同期増減比
売上高	19,213	21,420	+11.4%
売上総利益	4,325	4,876	+12.7%
営業利益	2,059	2,403	+16.7%
経常利益	2,121	2,436	+14.8%
親会社株主に 帰属する四半期純利益	1,554	1,785	+14.8%

2026年3月期 第3四半期売上(区分別)



(単位:百万円)

事業内容	売上区分	2025年3月期 第3四半期	2026年3月期 第3四半期	増減比	
		売上高	売上高		
SIサービス	SIサービス	7,720	8,094	+4.8%	請負案件の受注が増加
SIサービス	ソフトウェア開発	10,595	12,315	+16.2%	リピートオーダーの確保
ソフトウェアプロダクト	ソフトウェアプロダクト	318	265	▲16.5%	パッケージソフトの売上高減少
ソフトウェアプロダクト	商品販売	312	516	+64.9%	
ソフトウェアプロダクト	WEBサービス等	265	228	▲14.2%	
合計		19,213	21,420	+11.4%	

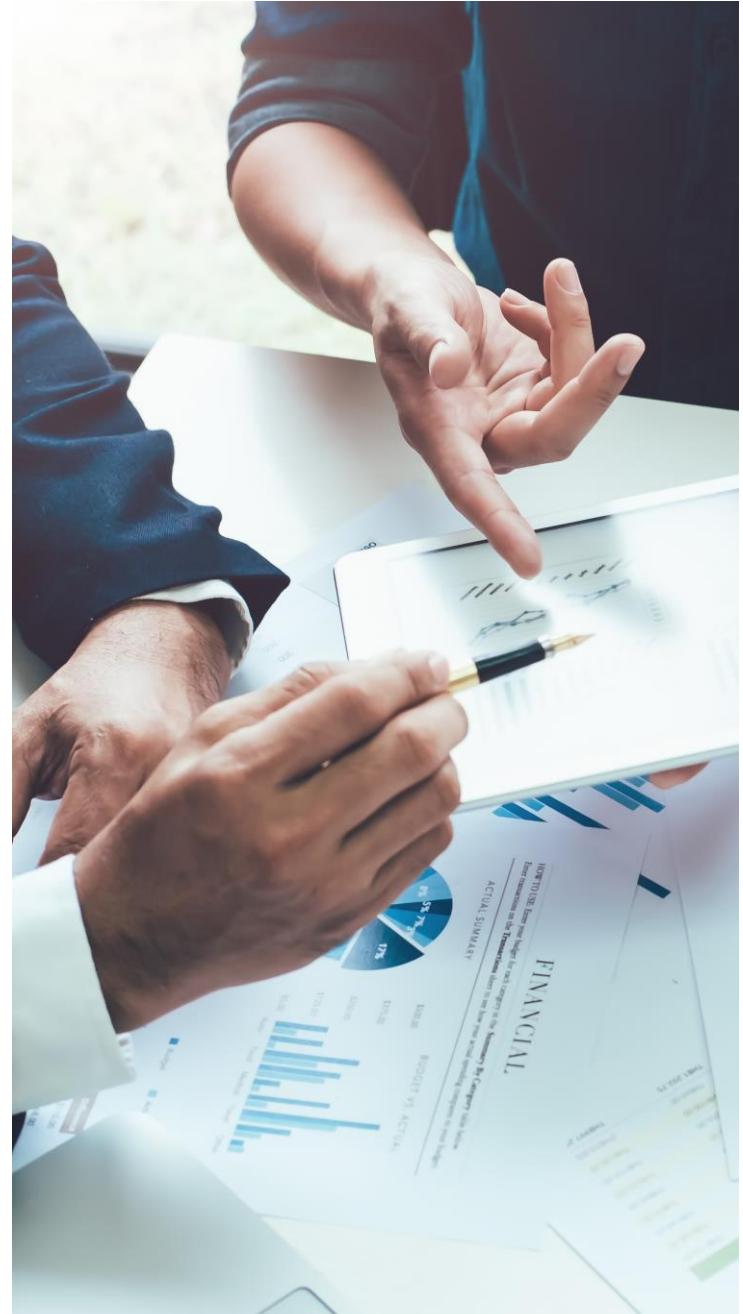
2026年3月期業績見通し(連結)



(単位:百万円)

【通期】	2025年3月期 実績	2026年3月期 見通し	前期比増減	
売上高	25,931	29,314	3,383	+13.0%
営業利益	2,997	3,445	448	+14.9%
経常利益	3,066	3,504	438	+14.3%
親会社株主に 帰属する当期純利益	2,194	2,535	341	+15.5%

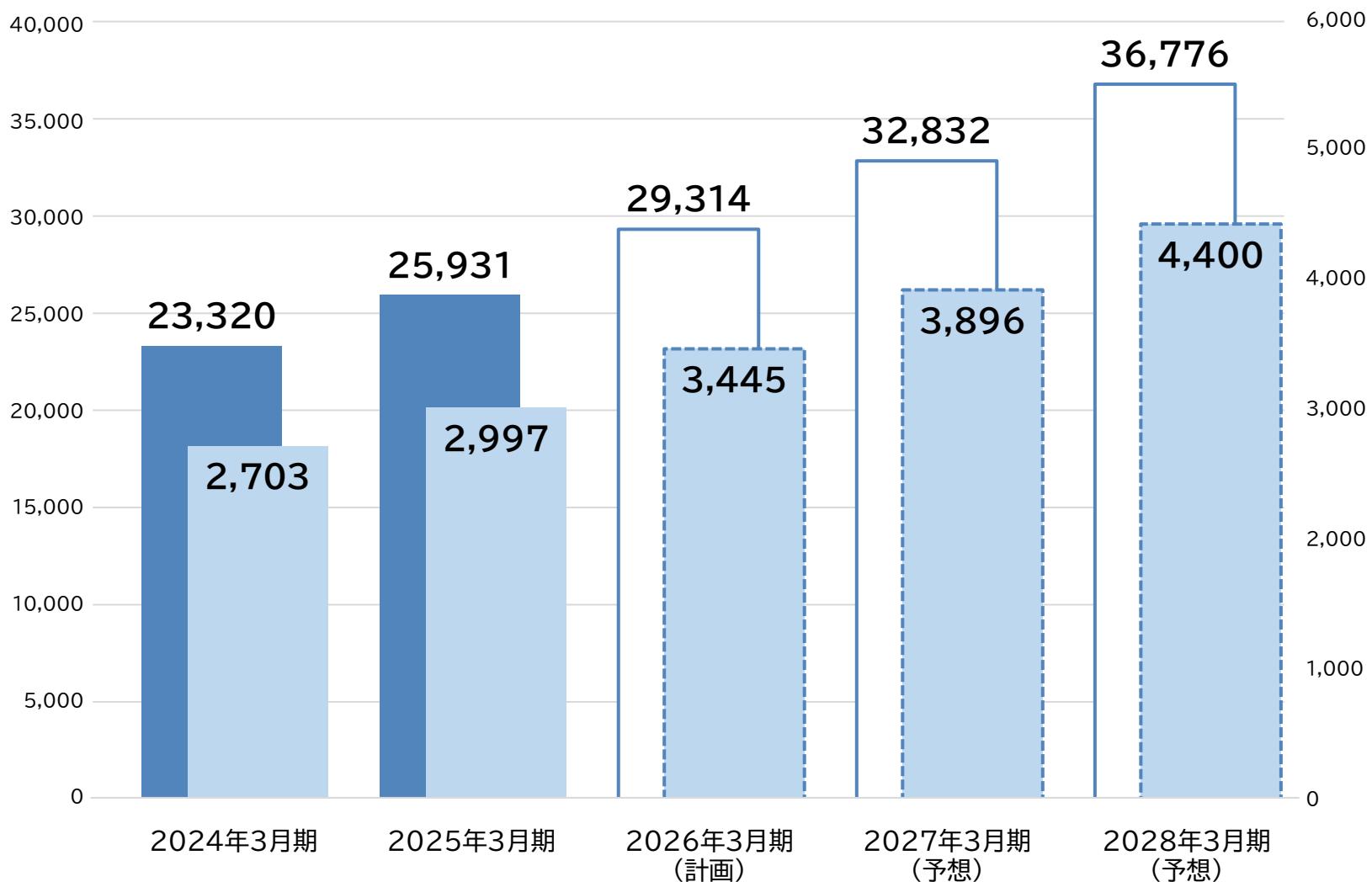
05. 今後の見通し



中期(3ヵ年)経営計画(連結売上高・連結営業利益)

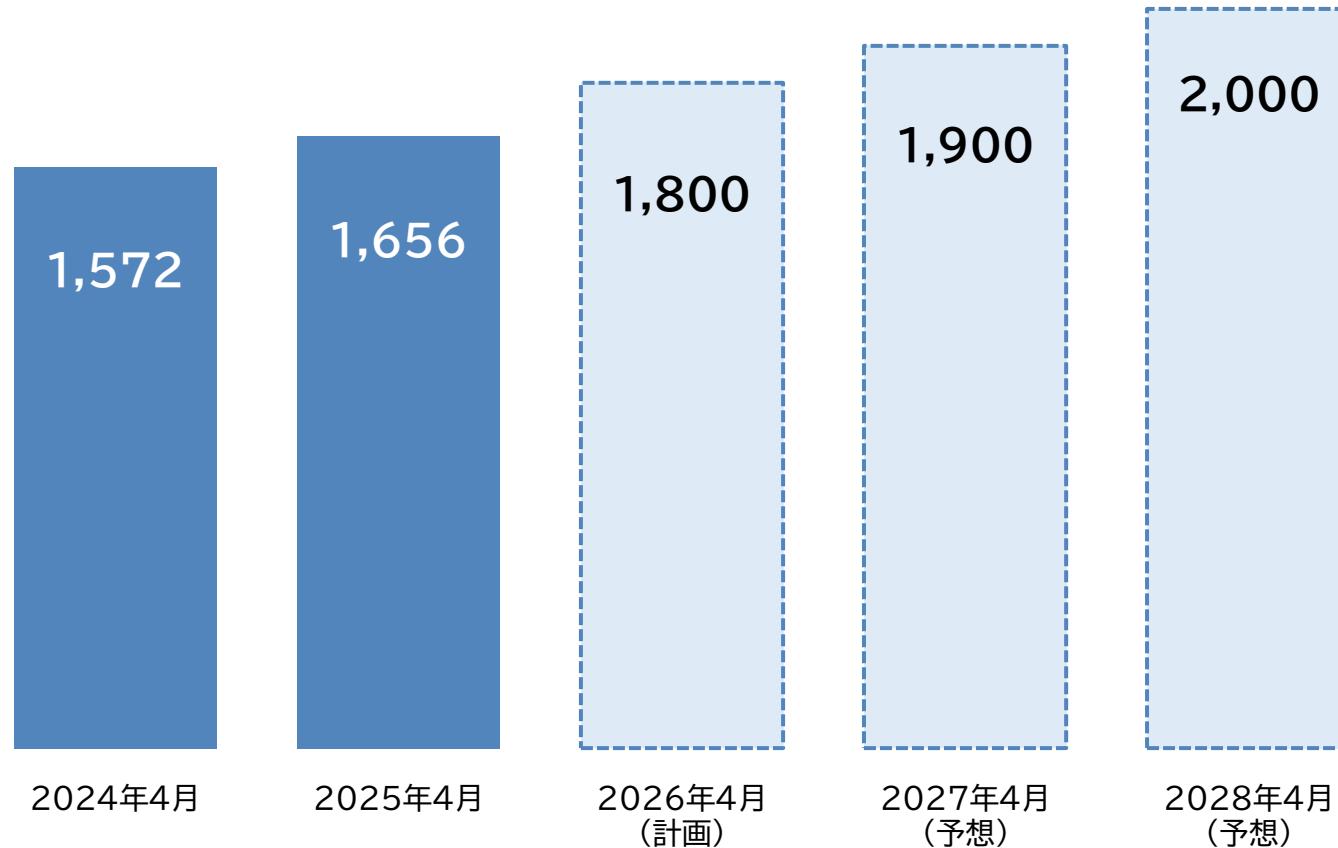
(単位:百万円)

■ 売上高 ■ 営業利益



中期(3カ年)経営計画(連結従業員数)

(単位:人)



We'll go for the goal.



Next Vision 50thは、外部環境（経済環境・技術革新）の変化を踏まえつつ、「継続的な利益確保」、「企業価値の向上」、「雇用機会の創出」を目指します。

5つの取り組み

従業員エンゲージメントの深化

経営理念やビジョンを共有し、社員の連帯感を高め
会社と社員が共に成長する仕組みを構築しドライブする

人的資本とバックオフィスの強化

社内DXの推進とセキュリティの強化・ガバナンス向上
ブランディングと採用強化で組織拡大をバックアップする



01 コア事業の拡大と高度化

中部に加え、関東・関西マーケットの優良顧客の獲得と得意分野の事業特化・ソリューションの拡充を図る

02 Next事業への挑戦

コア事業で培ったノウハウと知見を活かし次世代の中核事業となり得るビジネスの創出に挑戦する

03 新たな価値を創出する技術力

社会課題や経営課題の解決をデジタル技術で実現する
エンジニアリング力をデザインする

01 コア事業の拡大と高度化

SIソリューションで顧客のビジネスを支える

コア事業の拡大



中部地区の深耕と関東・関西地区のさらなる開拓

コア事業の高度化



強い営業

セールスマネジメント



目標	Goal
行動	Action
対人	Negotiation
解決	Solution

「既存顧客の深耕」+「新規顧客の開拓」

SIサービス × DXソリューション

事業特化

特定顧客に依存しないソリューションサービス

得意分野

顧客から選ばれる優位性のある得意分野

顧客密着

顧客に寄り添い欠かせないITパートナー

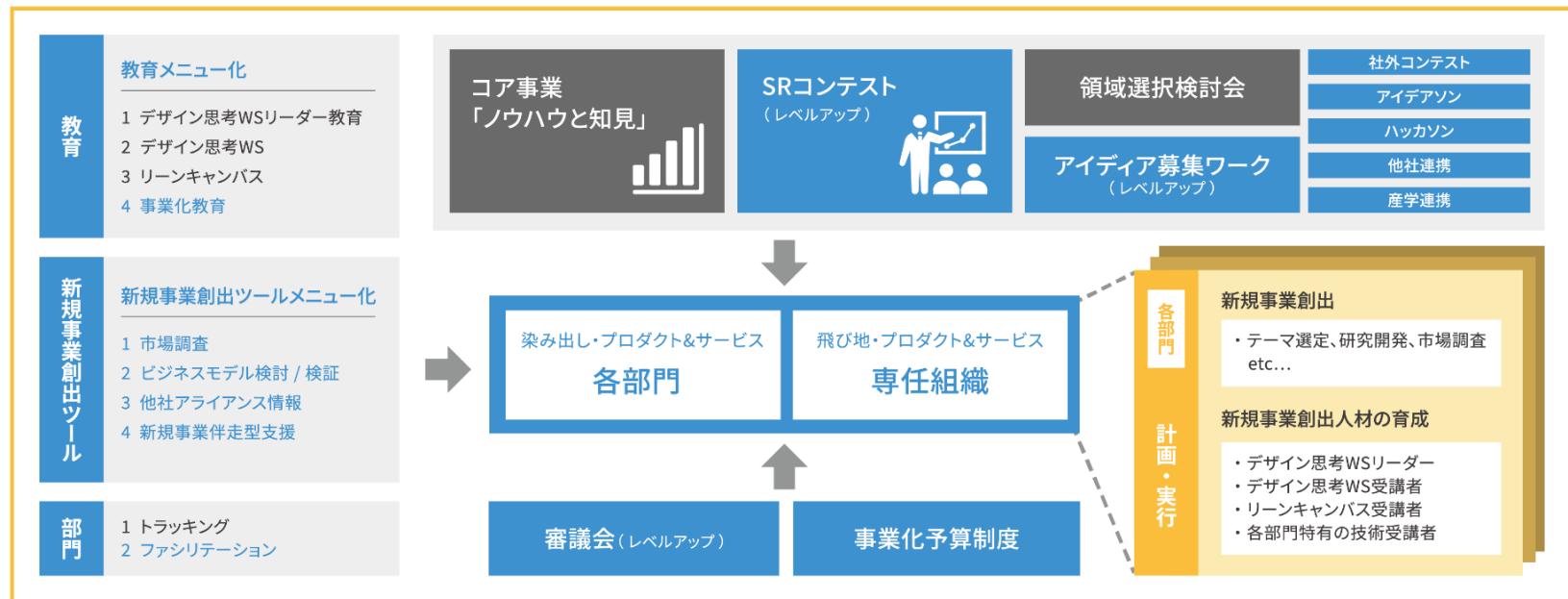
「マネジメントの強化」と「提案力向上」

02 Next事業への挑戦

innovation ^{ten by ten} 10 × 10 新規事業に挑戦する

新規事業創出フレームワーク

■ 新規事業 ■ 既存事業



次世代の中核事業

10億以上を目指せる新規事業を10創出する



03 新たな価値を創出する技術力

コアスキルでエンジニアリング力をデザインする

コアスキル

卓越したPM力



高度なITスキル



深い業務知識



取り組み

- SEコンベンション
- プロジェクトブック作成
- PM育成カリキュラム
- PRiMER*
- 技術戦略策定
- 資格取得(国家/ベンダー)
- 教育研修(社内・社外)
- ラーニングポータルサイト
- AI活用推進室



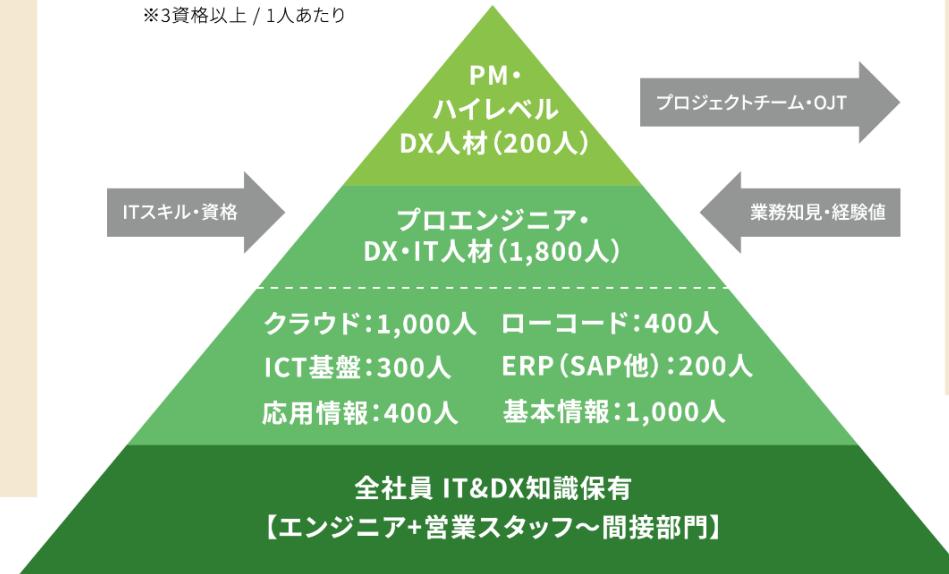
*プロジェクト・リスク・マネジメント

ベースとなる人材基盤

※iCDレベル4:30%以上

iCDレベル3以上:60%

※3資格以上 / 1人あたり



顧客(開発現場)とニーズ

- 流通
- エネルギー
- 製造
- 自動車
- 物流
- 鉄鋼
- 電機機器
- 公共インフラ

- コンサル
- DX案件
- モダナイズ
- 再構築
- 老朽更新



04 人的資本とバックオフィスの強化

2000人体制へ 組織拡大をバックアップする

Point!

1

人的資本の強化

■ 職場環境整備

- 働きやすい施策の導入
※実績例: カジュアルエブリディ
- 新事務所建設
- リモート環境の整備

■ ブランディング

- インナーブランディング
- アウターブランディング
- 統合報告書、人的資本開示

■ 採用強化

- 新入社員採用強化(社員数の10%採用)
- 中途社員採用強化(退職者充当率100%)
- 退職者抑制

攻めの管理部門



アグレッシブディフェンス
受身から能動へ イニシアティブを
発揮してディレクションする



データドリブンな意思決定
客観的・効率的・迅速な
意思決定を支援する



デジタルシフト・AIエージェント
デジタル化・AI活用による
効率化と属人化の解消

Point!

2

バックオフィスの強化

■ 社内DX・業務効率化

- 原則ペーパレス化
- 主要顧客電子取引
- 自動化(RPA活用)による効率化推進
- 社内データの完全BI化
- 本社業務へのソリューション導入拡大
(法務・採用等)

■ セキュリティ強化

- ゼロトラストでランサム対策レベル向上
- ISMS認証
- 監視や異常検知へのAI活用

■ ガバナンスの向上

- 全社リスク管理部門新設
- 取引先の全社統一窓口新設
- 本社管理部門主導型「人事/調達/法務」

05 従業員エンゲージメントの深化

会社と社員が共に成長する仕組みをドライブする

社員の連帯感向上

- 持続的事業の成長
 - 挑戦する組織・風土の醸成
 - ブランディング強化
- ※人的資本レポート
エンゲージメント
指標開示

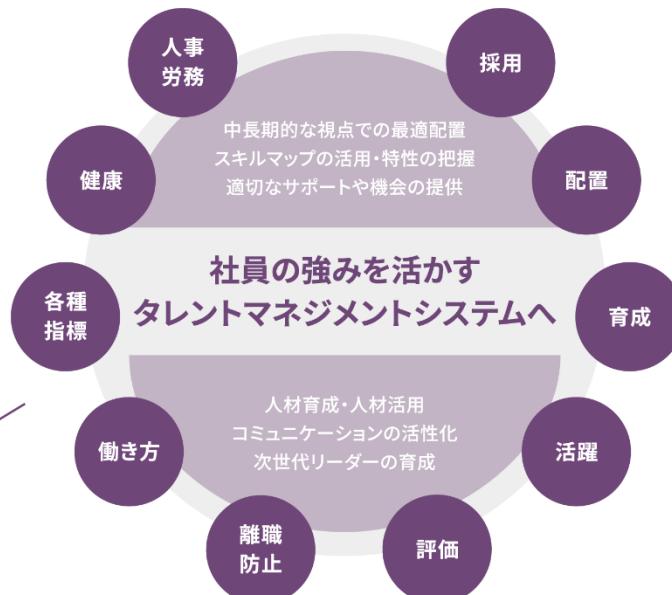


働きやすい環境

- 健康・安心・安全な環境の提供
 - 多様な働き方の実現
 - 生産性・効率化の追求
- ※健康経営優良法人の継続
くるみん認定
平均残業時間把握
年間有給休暇取得日数の把握



経営理念・経営ビジョンの共有 経営・人事戦略



個々の成長を支援

- e-Learning等機会提供
 - 学びの場の提供
 - 各種自己啓発プログラム
- ※教育の場
コミュニティの提供
研修時間の把握



▲ SRラーニングポータルサイト (SilCity)

フィードバックの強化

- 人材情報の可視化
- ジョブ・ポジションの明確化
- キャリアアップ支援制度

※iCD活用システム
ITSS教育訓練



業界をめぐる今後の展望と課題

今後の展望(事業環境の変化)

レガシーシステムのモダナイゼーション需要

- 大企業の74%に未だにレガシーシステムが残存。
「レガシーシステムモダン化委員会 総括レポート」(経済産業省)
- 事業経営の足枷となるレガシーシステムの刷新は企業の近々の課題で、需要は当面潤沢な状況が続く。

エンジニア不足

- 2030年にはIT人材が最大79万人不足する可能性。
「IT人材供給に関する調査レポート」(経済産業省)
- 人材獲得競争は今後さらに激化し、先端技術を扱うスキルを持つ人材を確保出来ないSIerは淘汰されていく。

生成AIの台頭

- 開発プロセスの自動化・効率化が進行し、エンジニア不足問題の解消と利益率向上に寄与。
- SIerが担っていた役割をAIが代替→受注件数の減少や単価の低下など収益減少リスクが発生。

- 
- 受託開発から、より高付加価値なサービスが提供出来るSIerへ
 - M&Aや経営統合による業界再編への対応

06. 株主還元



配当の方針につきまして

当社は、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、
継続的な安定配当を維持し、株主の皆様へ利益還元を行うことを
基本方針としています。

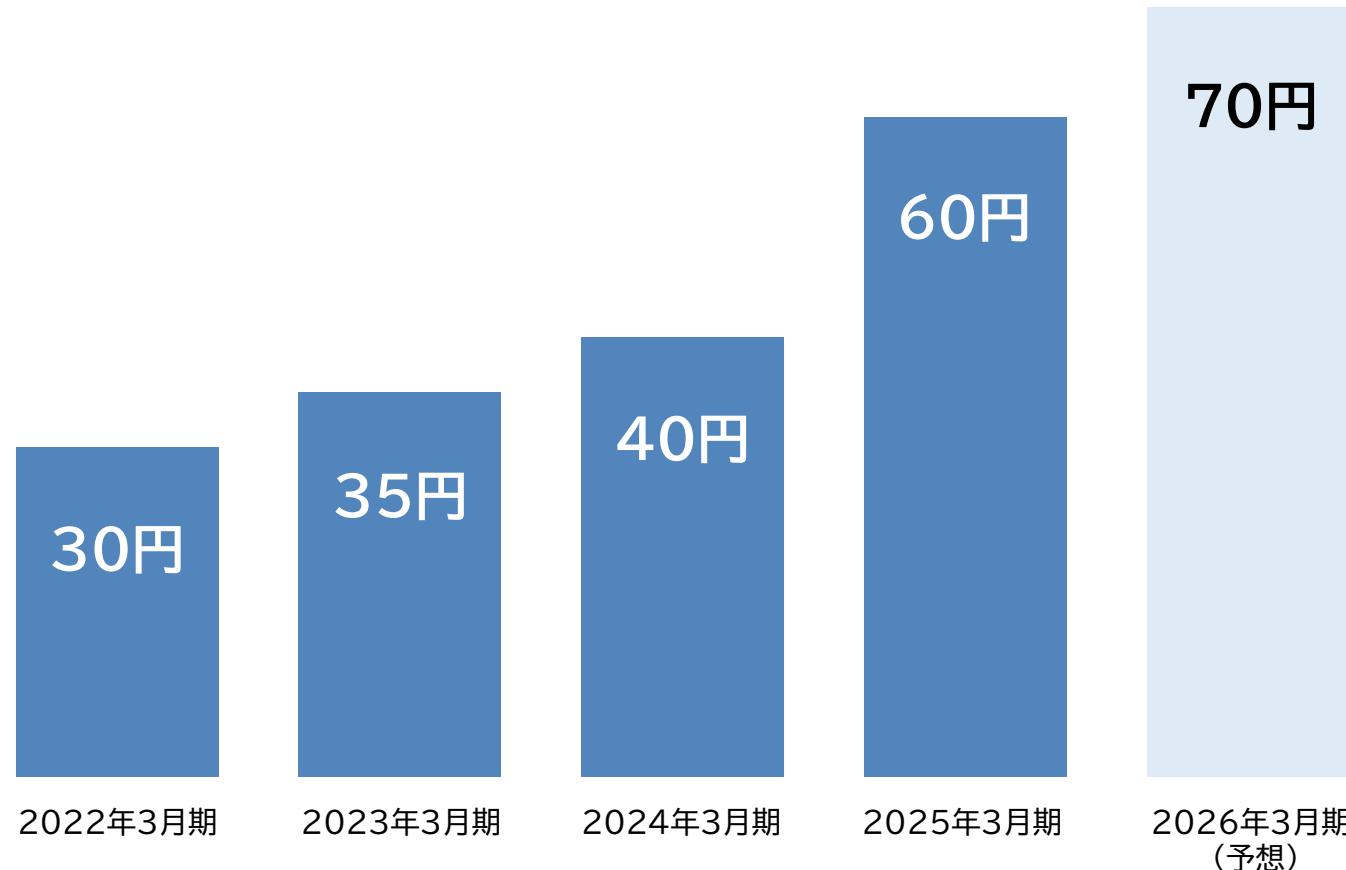
株主還元の一層の充実を図るべく、**配当性向40%**を目標としてま
いります。

株主優待制度

毎年9月末日現在の当社株主名簿に記載、
または記録された100株以上保有の株主
様を対象にクオカード1,000円分を贈呈
いたします。



一株当たり配当金(年間)の推移



(注) 当社は2024年4月1日付を持って、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。配当金額は2022年3月期の期初に株式分割が行われたと仮定して計算しております。

株価推移



(注) 当社は、2006年10月1日、2016年4月1日、2019年10月1日、2024年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合を持って株式分割を行いました。分割前の株価ならびに出来高は連続性を維持するため分割後の値に調整しております。



ビジネスに寄り添う ITパートナー



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。

IR情報メール配信サービス

<https://rims.tr.mufg.jp/?sn=3771>



お問い合わせ先

株式会社システムリサーチ(経営企画部 広報グループ)
〒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

