

INVESTORS' GUIDE

第46期 株主通信 2025年4月1日 → 2026年3月31日

46th
period





AI時代にこそ競争優位を “AIネイティブ”な 発想力で変革に挑む

ごあいさつ

株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り、心より御礼申し上げます。当社グループは、この1年も売上・利益共に10%以上の成長を遂げ、増収・増益を達成することができました。これもひとえに皆様のご支援の賜物と感謝申し上げます。ここに第46期(2025年4月1日～2026年3月31日まで)の取り組みをご報告させていただきます。今後ともご指導ご鞭撻のほど、よろしくお願い申し上げます。

2026年6月

代表取締役社長 **平山 宏**

Q1 事業環境の変化を踏まえた
2026年3月期の業績の振り返りをお願いします。

金融資本市場の変動や地政学リスクによる世界経済の減速懸念など、先行き不透明な状況が続く中、当社グループが属する情報サービス産業におけるIT投資需要は依然、拡大を続けています。当社においても主要顧客層である大手企業様のモダン化・DX化需要が引き続き堅調に推移しています。また、新規顧客の増加や案件の大型化もあり、当期の業績は売上、利益ともに過去最高を記録し、5年連続の増収・増益を達成しました。

Q2 AIの進化が進んでいますが、当社におけるAI活用進捗と事業への影響について教えてください。

昨今のAIの進化、台頭は、あらゆる産業においてビジネスモデルの変革が進み、AIをいかに効果的に活用し、AIと共に変革を図っていくかが問われる時代に突入していると実感しています。

当社が主力とするSIサービスにおいては、ソースコードの自動生成といった開発プロセスでのAI活用による生産性向上のインパクトは大きく、早晚、人からAIへの置き換えが加速していくでしょう。当社においても複数のプロジェクトにおいてプログラム開発フェーズで活用しております。

一方、基幹システムの開発は、お客様によって異なるシステム要件、高い専門性や調整力が求められ、AI代替が困難な高付加価値な業務領域です。さらに当社ではお客様と長きに渡って構築してきた信頼関係を基に、リピートオーダーをいただく顧客密着型のビジネスサイクルを実現している点も競争優位につながっており、ここに基幹システム開発が売上の約8割を占める当社の強みがあります。

また、AIはあくまでツールであって、最終的にシステムや製品がお客様のビジネス成果の最大化に貢献できるかが重要な視点となります。その観点では使いどころを見極め、効果的にAIを活用する“AIネイティブ”な発想こそが今後、求められる本質的なスキルといえるでしょう。

Q3 4月に新設された、CAIO及びAX[®]推進室の進捗をお聞かせください。

*AX(AI Autonomous and Automated Transformation)とは、AIを活用した自律化・自動化を通じて、業務プロセスや事業モデルを変革する取り組みを指す当社独自の概念です。

今後の競争力強化に向けては、AIを前提とした事業体制への転換が不可欠であり、AI活用を進化させたAXに経営・事業レベルで取り組み、迅速かつ柔軟な意思決定のため経営直轄のChief AI Officer(=CAIO)と独立専門組織の「AX推進室」を新設し、全社プロジェクトを発足させスピード感を持って推進中です。

当社のAXは、業務分析によるビジネスプロセス革新(=BPR)も取り入れ、「業務プロセス革新」、「システム・ソフトウェア開発革新」さらに「BPR+AXによる新プロデュースビジネス創出」の3軸での取り組みを既存事業に加えた

形で、経営革新に取り組んでおり、短期間での実現、企業価値向上に向けて計画通り推進しております。

Q4 AI活用ソリューションやプロダクト&サービス事業、他社とのアライアンスの進展について教えてください。

当社ではAIを活用したソリューション開発も加速しています。文書検索支援サービス「デジクエリ」を活用した名古屋大学医学部附属病院様との共同研究は引き続き継続しています。検索の仕組みに改良を加え、回答精度も向上しています。2025年11月には、AIチャットボットサービスの「パスビー」の提供を開始しました。イベントへの出展やタクシー広告の実施により、製品の認知度も高まりつつあります。

創作品モール「ある」は4周年を迎え、参加店舗は約700店舗になりました。ネットショップ作成・運用クラウドサービス「イージーマイショップ」はEC活用セミナーなどのカスタマーサクセス展開や独自の決済サービス「イージーペイメント」の拡充を通じ、流通総額は128億円超と前期を上回る(前期比14.1%増)など、安定した成長を続けています。

他社との連携ソリューションについても、当社のソリューションビジネスを牽引してきたRPA「UiPath[®]」やAI-OCR「DX Suite[®]」、生産スケジューラ「FLEXSCHE[®]」に加え、製造業の生産・販売・在庫・原価管理に関する基幹システムのノウハウを広く提供するため、ERP「mcfame[®]」のビジネスパートナーとしての活動も開始しています。

実績あるソリューションとの連携を進め、当社の技術開発力との掛け合わせで、お客様のニーズに最適化したサービス提供により、継続的な案件獲得につなげています。

*製品・サービス名は該当する各社の商標または登録商標です。

Q5 「Next Vision 50th」達成に向けた進捗についてお聞かせください。

当社では創業50周年を迎える2031年を見据え、中長期目標「Next Vision 50th」を掲げています。2027年3月期は、短期目標(1stステージ)の

売上「300億」の実現を見込むと同時に、中期目標(2ndステージ)「500億」に向けた初年度として、当社が次の成長フェーズに進むための基盤を固める重要な節目です。AX、DXを活用し、顧客の事業変革に踏み込み、「成長」に変換し、会社のポジションを上げていく決意です。

Q6 「名証IRエキスポ2025」の手応えとあらためて株主様へのメッセージをお願いします。

当社は東京証券取引所プライム市場に加え、2025年3月より名古屋証券取引所(名証)に重複上場しています。

2025年9月には「名証IRエキスポ2025」に出展しました。名証IRエキスポの来場者数は2日間で1万人超と過去最高を記録し、当社ブースで行ったミニ説明会では立ち見が出るほどの多くの方々に参加いただきました。自由面談でも多くのご質問を頂戴し、皆様から寄せられる高い関心を肌で感じるとともに、身の引き締まる思いです。

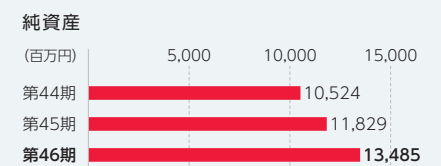
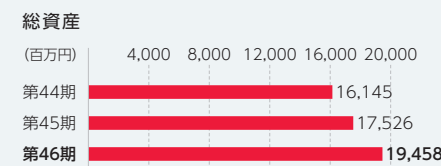
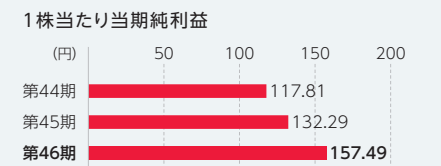
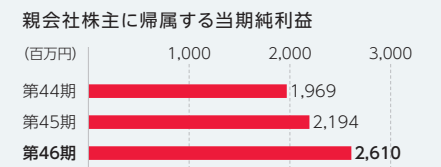
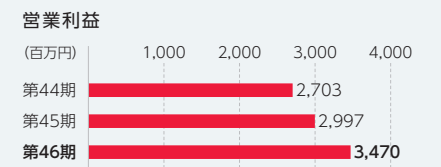
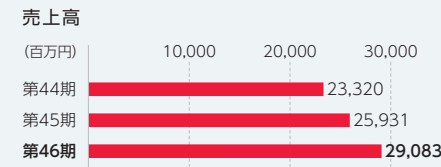
当社としても個人投資家をはじめ広くステークホルダーの皆様との対話・交流を促進し、持続的な成長と企業価値向上に努めていきたいと考えております。

また、中長期目標「Next Vision 50th」およびAX推進の取り組みを加速させ、リーディングカンパニーを目指すとともに、将来の成長を支える新たなビジネス創出へとつなげていきます。

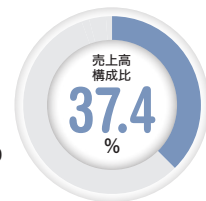
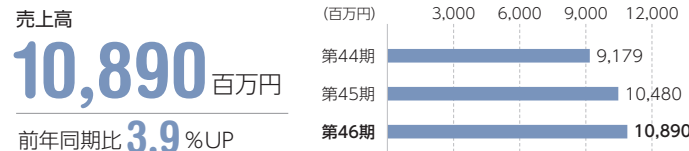
株主の皆様におかれましては、どうぞご期待、ご支援をよろしくお願い申し上げます。



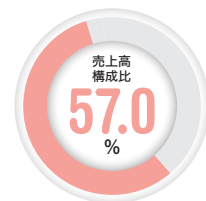
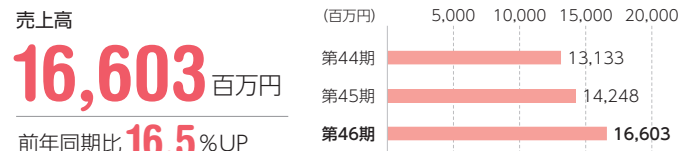
FINANCIAL HIGHLIGHTS



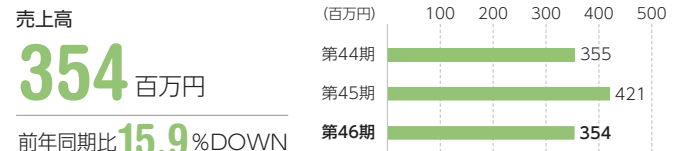
SIサービス業務



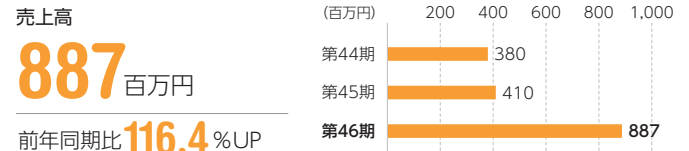
ソフトウェア開発業務



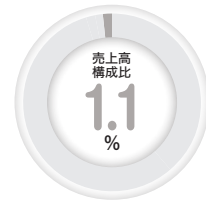
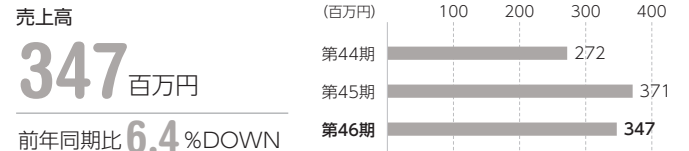
ソフトウェアプロダクト業務



商品販売

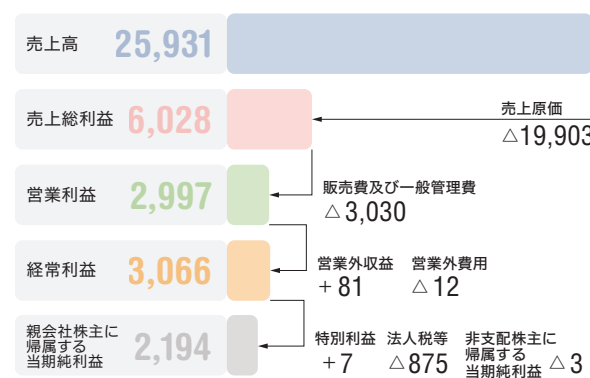


その他(WEBサイト運営等)

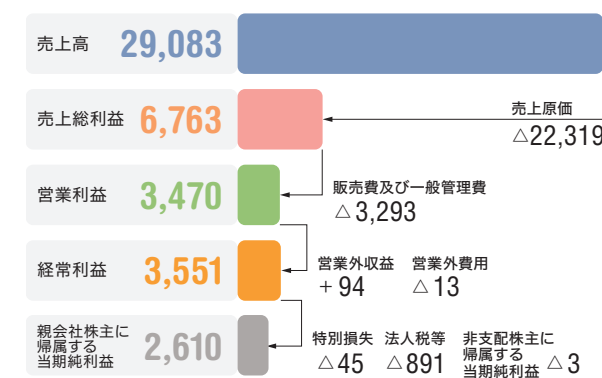


連結損益計算書の概要 (単位:百万円)

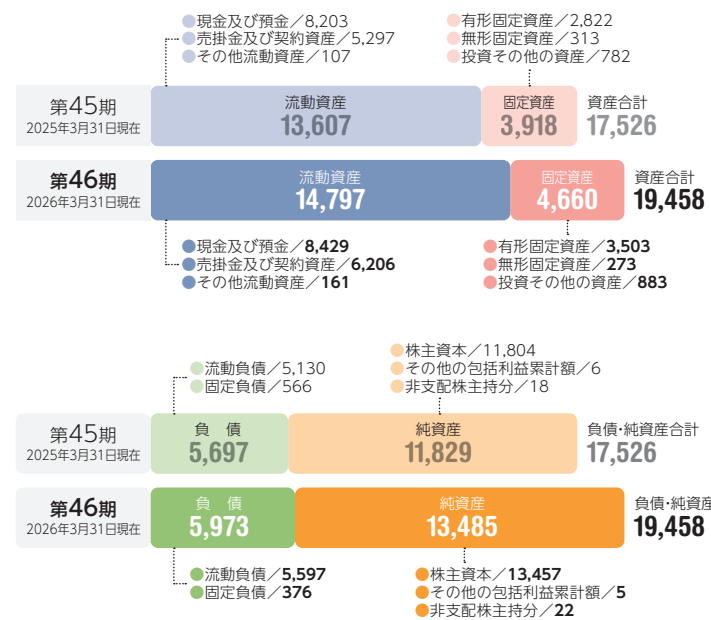
第45期 2024年4月1日から2025年3月31日まで



第46期 2025年4月1日から2026年3月31日まで

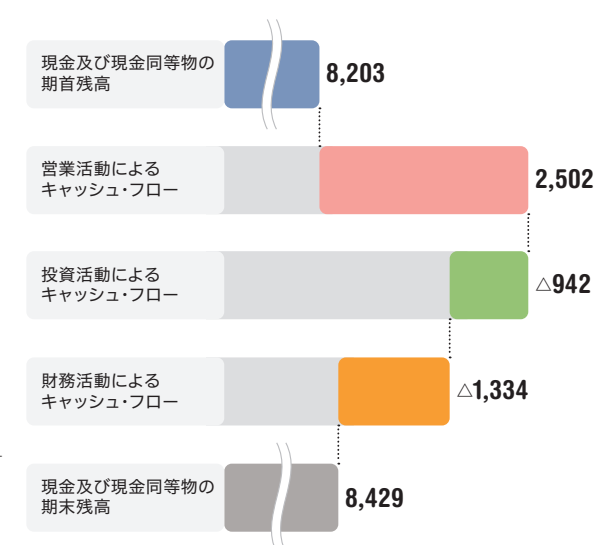


連結貸借対照表の概要 (単位:百万円)



連結キャッシュ・フロー計算書の概要 (単位:百万円)

第46期 2025年4月1日から2026年3月31日まで





社員から生まれたアイデアを未来の事業へ本気で育てる 「SRコンテスト」が生み出す 次世代ビジネスへの挑戦!

システムリサーチでは、中長期目標「Next Vision 50th」に掲げる取り組みの1つ、「Next事業への挑戦」の一環として、新規事業の創出を目的とする「SRコンテスト」を実施しています。2025年で5年目を迎えた同コンテストについて、運営に関わる3名にその進化や苦労談、目指す姿について聞きました。



「SRコンテスト」の取り組み内容と スタートされた背景を教えてください。

当社では、中長期目標「Next Vision 50th」に掲げる取り組みの1つに、「Next事業への挑戦」を掲げています。その実現に向けて構築した「新規事業創出フレームワーク」の一翼を担うのが「SRコンテスト」です。2021年に新たな取り組みとしてスタートし、当社の新規ビジネスとなり得るアイデアをビジネスプランにまとめ、発表する場として位置付けています。

目的は、AI時代の到来やエンジニア不足といった環境変化も見据え、従来の労働集約型のシステム開発(SI)に加え、製品やサービスなど人への依存度を抑えつつ継続的に価値を生み出す、次世代の中核事業を創出することにあります。各事業部単位で構成されたチームで発表を行い、アイデア・ビジネス性・技術・デモンストレーションの4つの観点に、参加者の評価も加味して審査を実施します。表彰されたチームのアイデアは、事業化に向けた審議会へと進みます。



スタートから5年間を経て 具体的にどのような変化や成果が 生まれましたか。

発表の中身、プレゼンテーションの質とともに、レベルが年々、確実に向上している実感があります。当初は「発表がゴール」というイベント的な

側面が強くありましたが、「事業化に向けた中間発表の場」という位置づけを明確化し、デモンストレーションでモックアップ(試作品)作成をコンテスト要件にするなど、審査や評価の精度を高めてきたことが、表現力の進化につながっているものと捉えています。

回を重ねるごとに、ユニークな動画やロボットを使ったデモなど、聞き手を惹きつける工夫も進化を遂げています。また、2023年からスタートしたリアルとメタバースによるハイブリッド開催も、大きな転換点になりました。

リアル会場とメタバース会場をつなぎ、本社・東京支社・大阪支社など多くの社員がリモートで参加するという、前例のない開催スタイルに、当初は悪戦苦闘でした。生じるタイムラグへの対応や、両会場の一体感をどう醸成するか。万一のトラブルへの備えなど、毎年、創意工夫や改善



第46期SRコンテスト メタバース会場の様子

を重ね、現在ではアンケートで8~9割の社員から好意的な反応が得られるようになりました。

さらに大きな成果としては、コンテストから実際に製品・サービスが生まれている点です。既にリリースされている、生成AIを活用した文書検索支援サービス「デジクエリ」やAIチャットボットサービス「パスビー」、インフラの構築・運用を効率化する「Terraform*ソリューション」などは、SRコンテストから生まれたソリューションとして、社会課題の解決に貢献するべく、さらなる展開を図っていきます。

現在では日常的に部門の専門領域と世の中の課題を掛け合わせ、新たなアイデアを創出しようとする風土も根付きつつあります。この5年間で、発表の場から、次の事業を育てる場へと着実に進化していると感じています。

*Terraformは、HashiCorpの登録商標または商標です。



アイデアを事業化につなげる 「新規事業創出フレームワーク」には どのような特徴がありますか。

SRコンテストのポイントとして、単なる社内イベントに終わらない点が挙げられます。「新規事業創出フレームワーク」においては、デザイン思考などを学ぶ「教育」に始まり、アイデアを創出し形にする「SRコンテスト」を経て、最終的には取締役や執行役員、事業部長が参加する「審議会」にかけて事業化の可否を判断する仕組みになっています。

選ばれた事業化候補アイデアも、審議会において「市場調査が足りない」といった評価を受け、見直しの上、再チャレンジを求められる場合もあります。コンテストで生まれたアイデアを絵に描いた餅で終わらせないよう、アイデア創出から事業化に至るまでの一貫したプロセスとしてつないでいる点が、当社の「新規事業創出フレームワーク」の大きな特徴です。



今後の課題と展望を教えてください。

運営側の課題としては、参加者の熱量をさらに高めていくためのハイブリッド開催におけるノウハウの向上です。オンライン参加者からの「発



<実行委員>

東京第2システム事業部 東京システム4部 第1グループ シニアマネージャー / 濱岡 充 (左)
取締役 / 渡邊 貴文 (中央)
産業システム事業部 産業システム1部 ERPソリューショングループ シニアマネージャー / 藤井 了輔 (右)

表内容を追いくい」といった様々なフィードバックに向き合い、創意工夫を重ねることで、リアル会場に劣らない臨場感を届け、視聴体験の向上につなげていきたいと考えています。

現状、発表者・審査員・参加者を合わせて200~300人規模でイベントを開催しており、当日の様子は後日、社内ポータルサイトにてメタバース会場の動画を公開することで、全社員がSRコンテストを体験できるようにしています。今後は、組織全体に事業創出のマインドを日常的に浸透させるとともに、本イベントの一層の活性化を図ります。

将来的には、コンテストで生まれたサービスを、メタバース上のブースで自由に見て回れるような展示会形式の実現など、新たな仕掛けも構想しています。

目指しているのは、SRコンテストを、社員一人ひとりが「自分たちの手で未来を変える」という手ごたえを実感できる場にあることです。ここから生まれた事業が将来的に当社の中核事業を担う存在となるよう、運営チーム全員でコンテストを盛り上げていきたいと考えています。



社員交流と多様な働き方を支える新オフィス「第2開発センター」を開設

2025年9月1日(月)に新オフィス「第2開発センター」を開設しました。当オフィスは地上5階建てで、社員一人ひとりのパフォーマンスを最大限に引き出すため、快適な執務環境と多様な働き方に対応できる設備を備えています。1階には、社員同士の交流を促進するカフェエリアおよび会議室を設置しました。2階から5階はシステム開発部門の執務エリア、屋上には第1開発センターに続き太陽光パネルを設置しています。

新オフィス「第2開発センター」について



カフェエリアには、飲料だけでなく食品やスナック類の自動販売機も設置しており、休憩やリフレッシュの場として多くの社員が活用しています。デザインは木目調を基調とし、温かみのある落ち着いた雰囲気を演出しています。



執務エリアはフリーアドレスを採用しています。各部門の特色や働き方に合わせて選定した什器やインテリアを配置し、それぞれに最適な空間づくりを実現しました。オープンミーティングスペースやコミュニケーションスペースも拡充し、部門間の連携や活発な意見交換を促進します。

子育てサポート企業として「プラチナくるみん」認定を取得

2025年9月12日付で厚生労働省より「プラチナくるみん」認定を取得しました。

「プラチナくるみん」認定とは

次世代育成支援対策推進法に基づき、一般事業主行動計画を策定した企業のうち、計画に定めた目標を達成し、一定の基準を満たした企業は「子育てサポート企業」として、厚生労働大臣から「くるみん」認定を取得できます。「プラチナくるみん」は、その中でより高い水準の取り組みを行っている企業に与えられる認定です。



■当社の主な取り組み内容

テーマ	取り組み内容
働きやすい環境の整備	<ul style="list-style-type: none"> ・ノー残業デーの実施 ・1時間単位での年次有給休暇制度の運用 ・年次有給休暇積立制度の運用 ・ワークフローシステム開発・導入により各種申請書類等をペーパーレス化 ・部門保管書類、契約書類をペーパーレス化 ・RPA導入により手動業務を自動化し業務を効率化 ・Azure OpenAI (AIチャットボットサービス)を全社導入 他
仕事と育児の両立支援	<ul style="list-style-type: none"> ・法定以上の育児短時間勤務制度の拡充 (対象を小学校6年生から中学校3年生まで拡大) ・産休・育休取得者を対象に管理職による復帰前サポート面談を実施 ・不妊治療休業制度の運用 ・サポート休暇の運用 (生理や不妊治療、介護などで就業困難なときに利用可能) 他
キャリア形成支援	<ul style="list-style-type: none"> ・管理職を対象に「ダイバーシティマネジメント研修」を実施 ・管理職を対象に「人事考課研修」を実施 ・入社4年目以降の女性社員を対象に「キャリアデザイン研修」を実施 ・チーフ以上を対象に「ハラスメント研修」を実施

会社概要

(2026年3月31日現在)

会社名	株式会社システムリサーチ
英訳名	SYSTEM RESEARCH CO., LTD.
本社所在地	名古屋市市中村区岩塚本通二丁目12番
会社設立	1981年(昭和56年)3月
資本金	5億5,015万円
上場証券取引所	東京証券取引所(プライム市場) 名古屋証券取引所(プレミアム市場)
従業員数	連結1,569名 単体1,548名
主な事業内容	① SIサービス業務 ② ソフトウェア開発業務 ③ ソフトウェアプロダクト業務 ④ 商品販売 ⑤ その他(WEBサイト運営等)

役員

(2026年6月25日現在)

代表取締役社長	平山 宏
取締役	梅本 美恵
取締役	渡邊 貴文
取締役	五十棲 一智
取締役	太田 吉信
取締役	中川 智
取締役 常勤監査等委員	鳥居 文孝
取締役 監査等委員(社外)	越川 靖之
取締役 監査等委員(社外)	鈴木 仁
取締役 監査等委員(社外)	鈴木 春美
取締役 監査等委員(社外)	水野 大

ホームページのご案内

ホームページでは、当社の企業活動全般の情報をご用意しております。株主・投資家の皆様向けの情報として、決算発表資料等を適時掲載しております。

【ホームページアドレス】
<https://www.sr-net.co.jp/>



トップページ



IRサイト トップページ



主要な事業所

本社	名古屋市市中村区
第1開発センター	名古屋市市中村区
第2開発センター	名古屋市市中村区
東京支社	東京都新宿区
大阪支社	大阪市西区



本社



東京支社



大阪支社



第2開発センター

株式状況

(2026年3月31日現在)

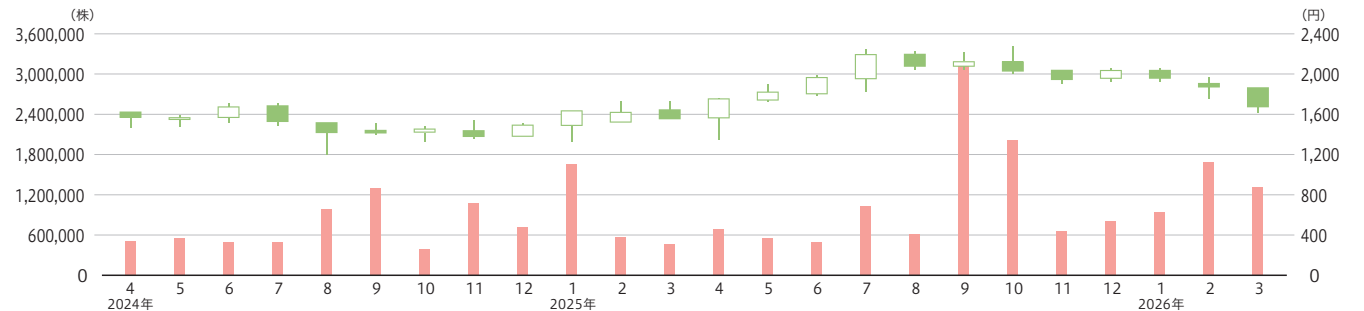
発行可能株式総数	54,400,000株
発行済株式の総数	16,720,000株
株主数	10,958名
単元株式数	100株

大株主の状況

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
山田 敏行	1,585,100	9.55
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,211,400	7.30
システムリサーチ従業員持株会	880,628	5.30
STATE STREET BANK AND TRUST CLIENT OMNIBUS ACCOUNT OM02 505002	637,200	3.84
SMBC日興証券株式会社	603,900	3.64
伊藤 範久	576,700	3.47
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	481,200	2.90
大澤 日出巳	358,000	2.15
DBS BANK LTD FOR PARKWAY CAPITAL FUND 700333	284,500	1.71
伊藤 まち子	266,000	1.60

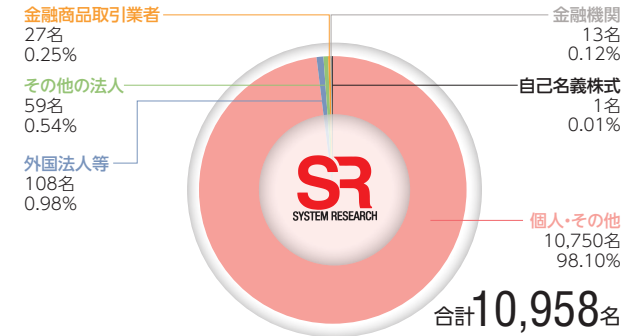
(注) 持株比率は、自己株式135,047株を控除して計算しております。

株価および出来高の推移

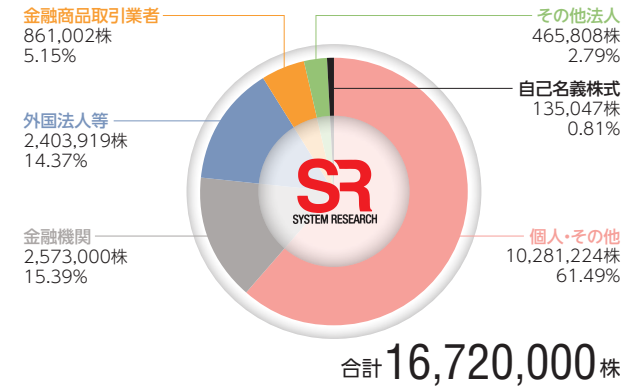


株式分布状況

株主数構成比



株式数構成比




株主メモ

決 算 期	毎年3月31日
定 時 株 主 総 会	毎年6月
基 準 日	毎年3月31日
株 主 名 簿 管 理 人	東京都千代田区丸の内1丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内1丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社
同 連 絡 先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 東京都府中市日鋼町1-1 電話 0120-232-711 (通話料無料) 郵送先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
単 元 株 式 数	100株
公 告 方 法	電子公告により行います。ただし、やむを得ない事由により 電子公告ができない場合、日本経済新聞に掲載します。 公告掲載アドレス (https://www.sr-net.co.jp/ir/announce/)
上 場 証 券 取 引 所	東京証券取引所(プライム市場) 名古屋証券取引所(プレミア市場)
証 券 コ ー ド	3771

(ご注意)

- 株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。
株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にでもお取次ぎいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

株主優待のご案内

株 主 優 待	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。	
---------	---	---