

第41期 決算説明資料

2020年11月27日

 **株式**
会社 システム情報
Value Engagement Partner

目次

- I. 2020年9月期 決算ハイライト
- II. トピックス
- III. 2021年9月期 業績予想
- IV. ソリューションビジネスへの取組み
- V. 中期ビジョン

参考資料

- ① 当社の概要
- ② 2021年9月期重点課題



**I . 2020年9月期
決算ハイライト**

I-1. 決算概要（連結）

連結損益計算書

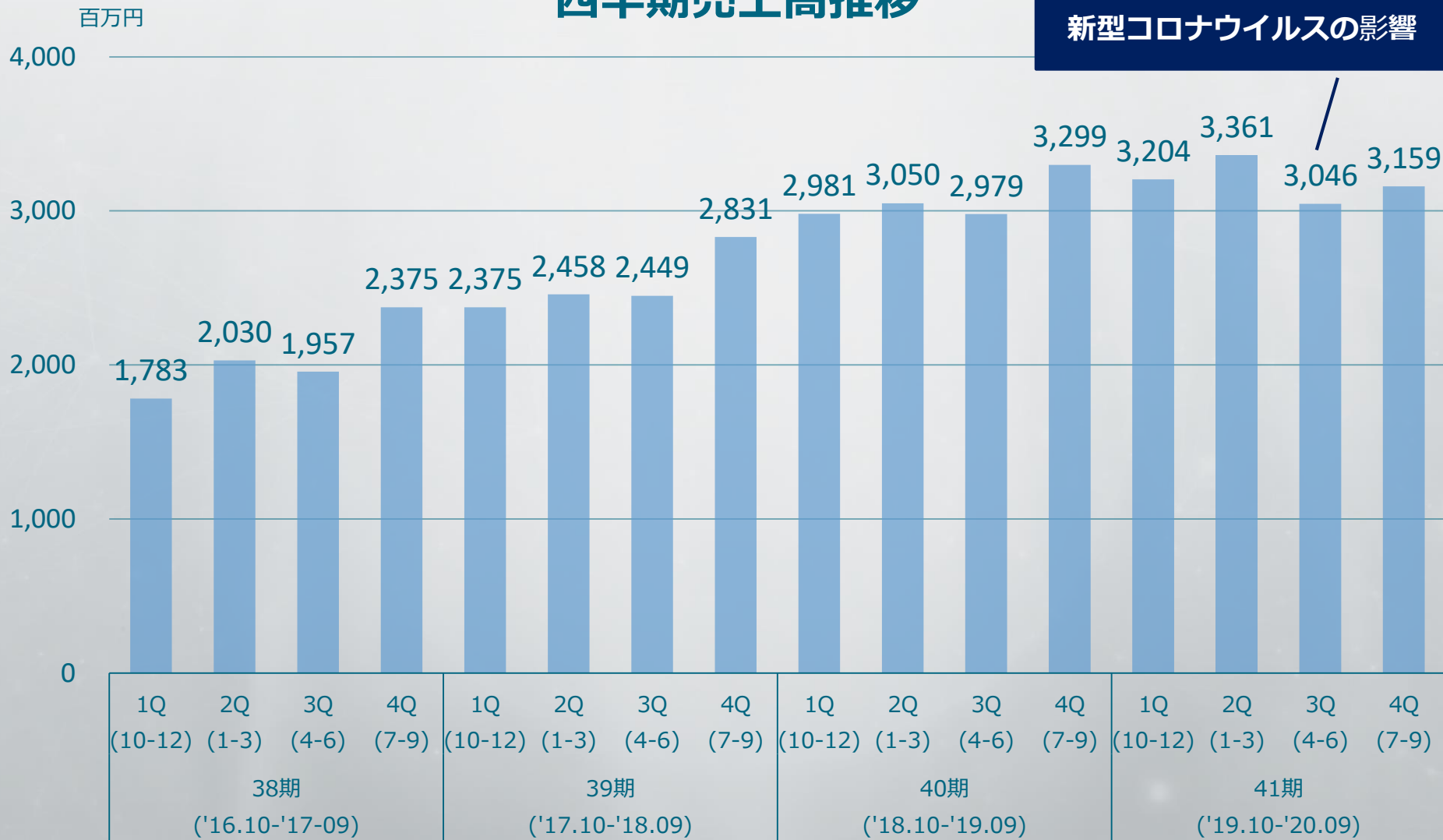
単位：百万円

科目	2019年9月期		2020年9月期		前年 同期比
	金額	売上高比	金額	売上高比	
売上高	12,311	100.0%	12,771	100.0%	3.7%
売上総利益	2,540	20.6%	2,701	21.1%	6.3%
販売費及び 一般管理費	1,177	9.6%	1,211	9.5%	3.0%
営業利益	1,363	11.1%	1,489	11.7%	9.2%
経常利益	1,361	11.1%	1,509	11.8%	10.9%
当期純利益	917	7.4%	1,015	7.9%	10.7%
1株当たり 当期純利益 (円)	38.79	—	43.43	—	12.0%

I-2-①. 四半期推移

四半期売上高推移

新型コロナウイルスの影響



I-2-②. 四半期推移

四半期営業利益・利益率推移

新型コロナウイルスの影響



I-2-③. 決算のポイント

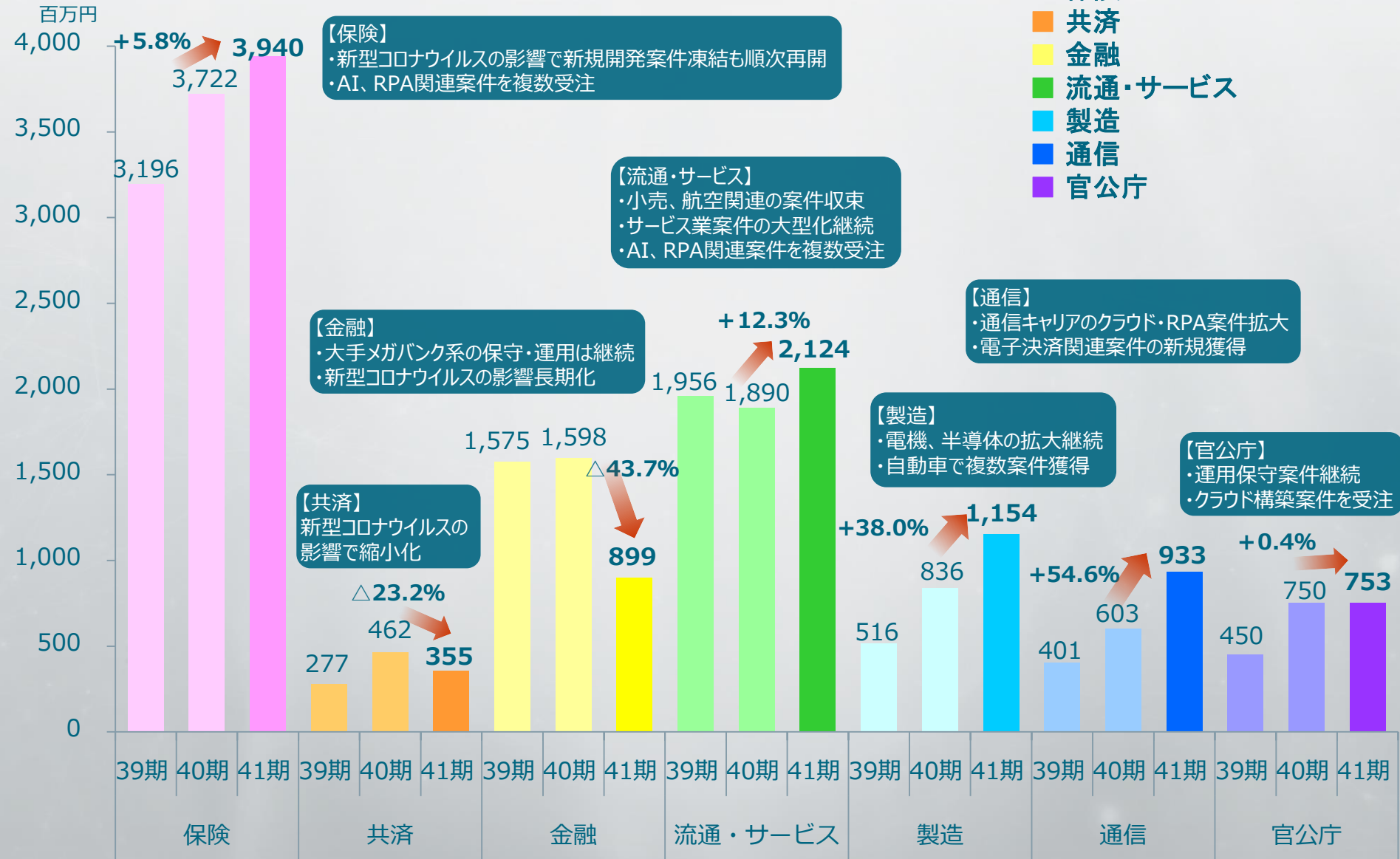
- ◆ 新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の影響が3Q以降発生
一部で**プロジェクト凍結・縮小化の動き**
- ◆ 一方、リモートワーク・BCP対策を契機にクラウド化が加速
ビッグデータ基盤構築・データ分析等の**クラウド案件が増大**
- ◆ 採用費増も他の**販管費を抑制**



- ・ 売上高の伸び鈍化も増収・増益を達成、過去最高を更新
- ・ 営業利益率・経常利益率ともに前期比向上、二桁を維持

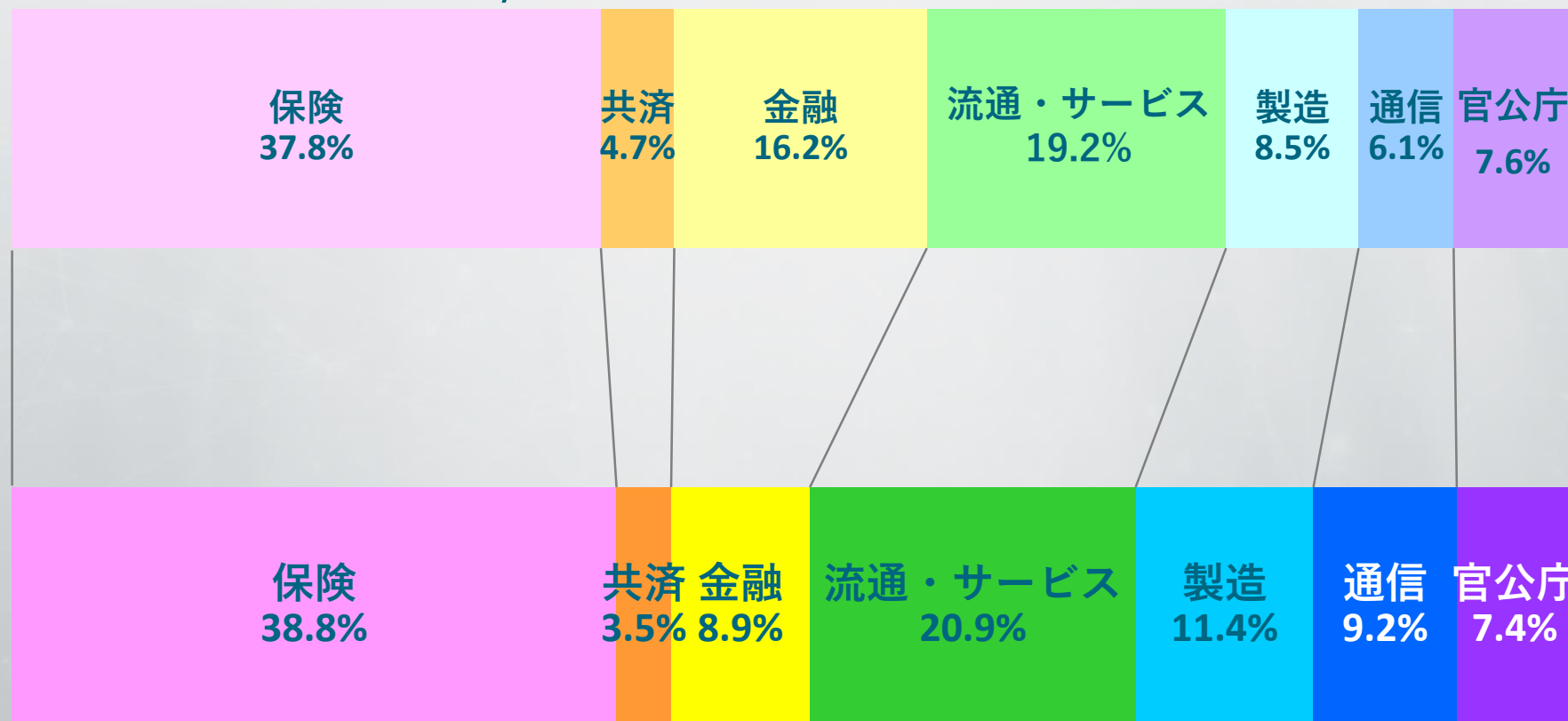
I-3. 業種別売上高推移 (単体)

- 保険
- 共済
- 金融
- 流通・サービス
- 製造
- 通信
- 官公庁



I-4. 業種別売上高比率（単体）

40期 売上高合計 9,862百万円



41期 売上高合計 10,158百万円

I - 5. 財政状態 (連結)

連結貸借対照表

単位：百万円

		2019年9月期	2020年9月期	増減	増減要因
流動資産		3,836	4,622	786	(+) 売掛金、現預金
固定資産		1,257	1,345	88	(+) 投資有価証券
資産合計		5,093	5,968	875	
	流動負債	1,673	1,714	41	(+) 未払法人税 (-) 買掛金
	固定負債	158	210	52	(+) 繰延税金負債
負債合計		1,832	1,925	93	
純資産合計		3,261	4,042	781	(+) 利益剰余金
負債純資産合計		5,093	5,968	875	

自己資本比率 **67.7%**

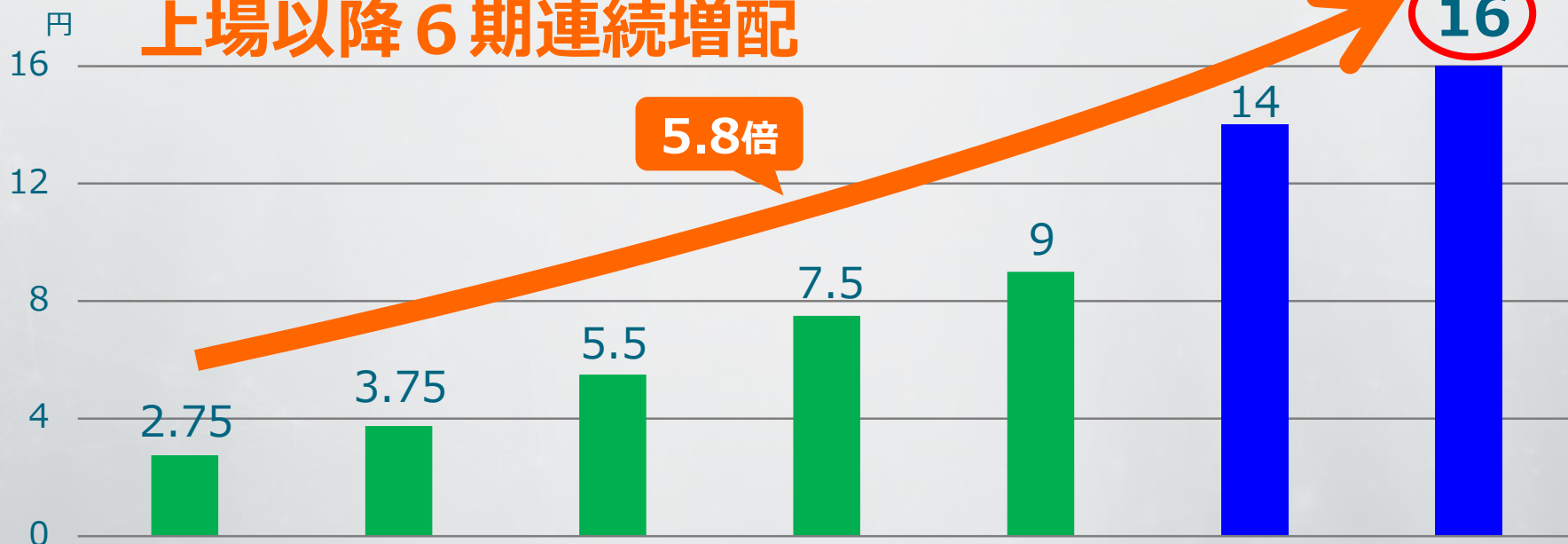
I - 6 . 配当・株主還元の方針

配当性向目安 ← **30%** → | ← **35%** →

上場以降 6 期連続増配

5.8倍

16



配当金額	22	15	22	15	18	14	16
配当性向	30.6%	31.4%	31.0%	32.2%	30.3%	36.1%	36.8%

▲ 株式分割 (1 : 2)

▲ 株式分割 (1 : 2)

▲ 株式分割 (1 : 2)

注) 当社は、2015年7月1日に1株を2株の割合で、2017年6月1日に1株を2株の割合で、2019年5月1日に1株を2株の割合で株式分割を行っております。配当金額については、当該株式分割を考慮して算定しています。



Ⅱ. トピックス
(2020年6月～2020年11月)

「JPX日経中小型株指数」構成銘柄に継続選定

JPX日経インデックス400のコンセプトを中小型株に適用

✓資本の効率的活用
✓投資者を意識した経営



投資者にとって
投資魅力の高い会社

200銘柄選定／当社は2年連続で選定

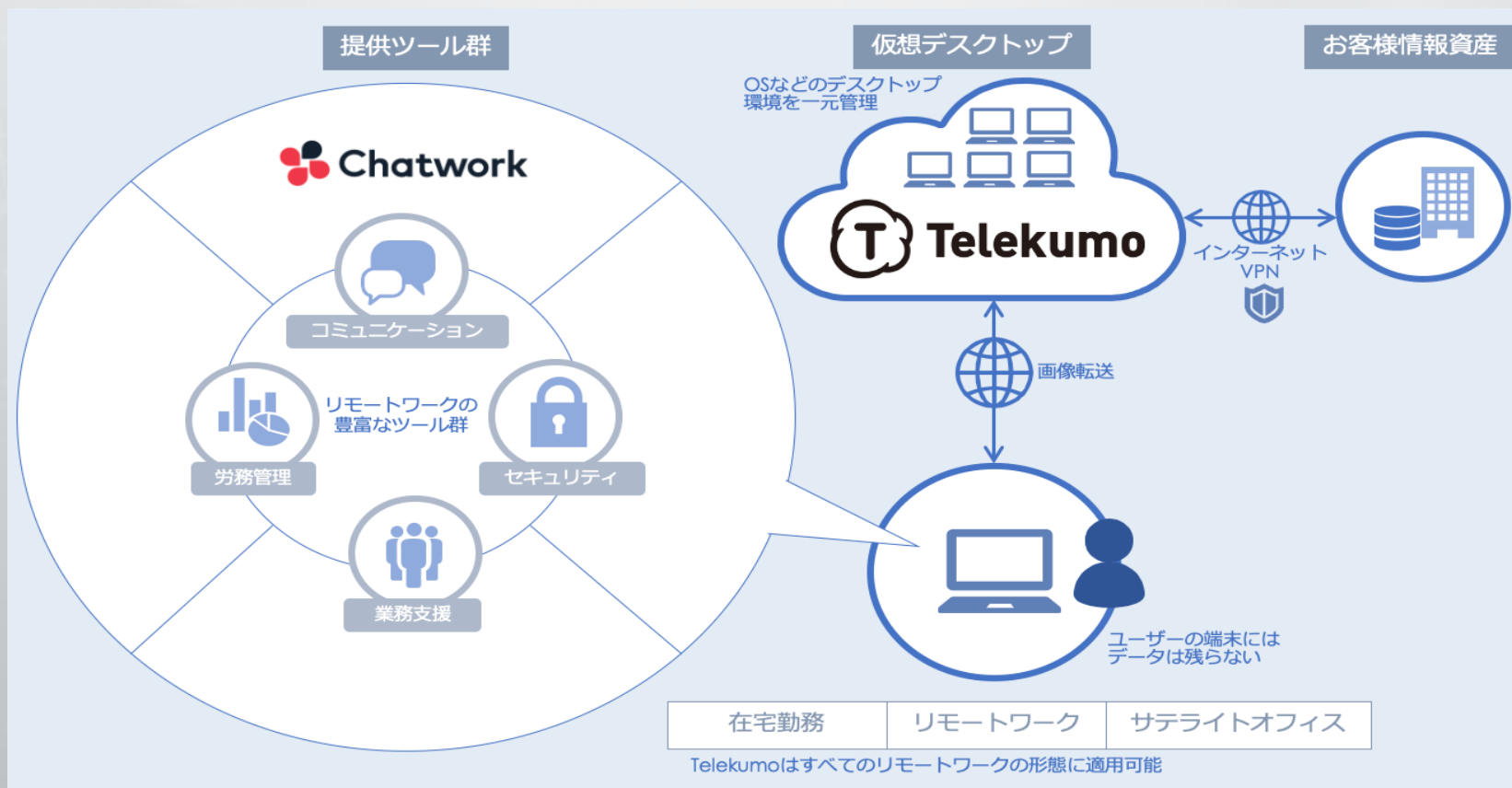


JPX-NIKKEI Mid Small

Chatwork株式会社と業務提携



～『Telekumo』の拡張オプションにChatworkを追加～
テレワーク環境下の「コミュニケーション向上」をサポート



NTT東日本と共同でテレワークに関する オンラインセミナーを開催

～コロナ禍で見えた新しい働き方「テレワーク環境の最適解」～

対象	<p>【テレワークに関して】</p> <ul style="list-style-type: none">➤ 社員間コミュニケーションに課題を感じている方➤ 対象者急増でIT部門の負担やコスト増を軽減したい方➤ セキュリティに不安を感じている方
タイムテーブル	<p>講演① NTT東日本 『コロナ禍における働き方改革』 ～当組織での取組み事例と課題～</p> <p>講演② システム情報 『ニューノーマルな働き方を支える テレワークソリューションの紹介』</p> <p>『Telekumo』 サービスを紹介</p>

松原春男前会長が「松原奨学財団」を設立

当社創業者

奨学金制度の概要 <一部抜粋>

- 日本国籍を有し日本国内の大学に在籍する学生30名以上に支給
- 学生一人当たり、月額3万円（年額36万円）程度の奨学金を支給
- 公益の増進に寄与するため、応募の機会を一般に開き、適切な者が公正に選考

当社普通株式1,000,000株を
財団に贈与（2020年9月9日）



松原氏は
筆頭株主から第2位株主へ

当社の考え方

- ◆ 財団設立は、国連が定めたSDGs（持続可能な開発目標）に合致した取組み
- ◆ 財団支援のためにも、今後も安定的かつ継続的な配当を実施していく方針

Ⅲ. 2021年9月期 業績予想

Ⅲ-1. 業界動向

IDC[※]調査

※ インターナショナルデータコーポレーションジャパン
(業務内容) IT業界における市場調査及びコンサルティング

国内ITサービス市場予測 2020年9月23日発表

- 2019年国内ITサービス市場は**5兆8,443億円** (前年比+3.0%)
- 2020年はCOVID-19の影響でマイナス成長
- 2021年以降はプラス成長に回帰
- 2019年～2024年の年間平均成長率は**1.3%**
- 2024年の市場規模は**6兆2,255億円**

ITサービス
事業者の役割

DXを支援する
パートナー

- ◆ COVID-19によって変化する社会環境への対応が急務
- ◆ ビジネスモデル変革を支援するサービスオフリングを整備
- ◆ 既存システムの刷新／更新案件への対応を推進

Ⅲ-2. 2021年9月期業績予想（連結）

連結損益計算書

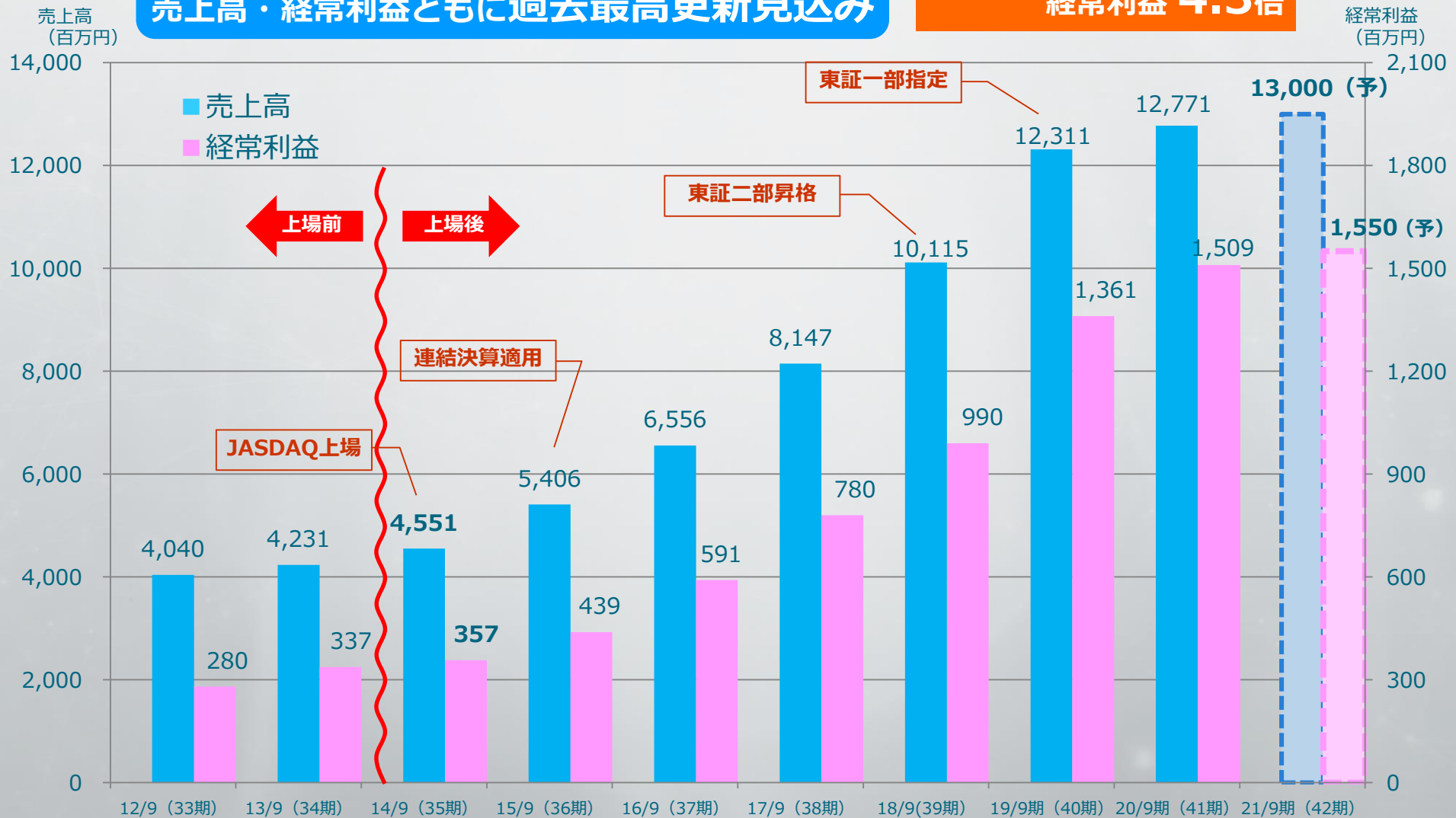
単位：百万円

科目	2020年9月期 (実績)		2021年9月期 (予想)		前期比 増減率
	金額	売上高比	金額	売上高比	
売上高	12,771	100.0%	13,000	100.0%	1.8%
営業利益	1,489	11.7%	1,550	11.9%	4.1%
経常利益	1,509	11.8%	1,550	11.9%	2.7%
当期純利益	1,015	7.9%	1,040	8.0%	2.5%
1株当たり 当期純利益	43.43	-	44.50	-	2.5%

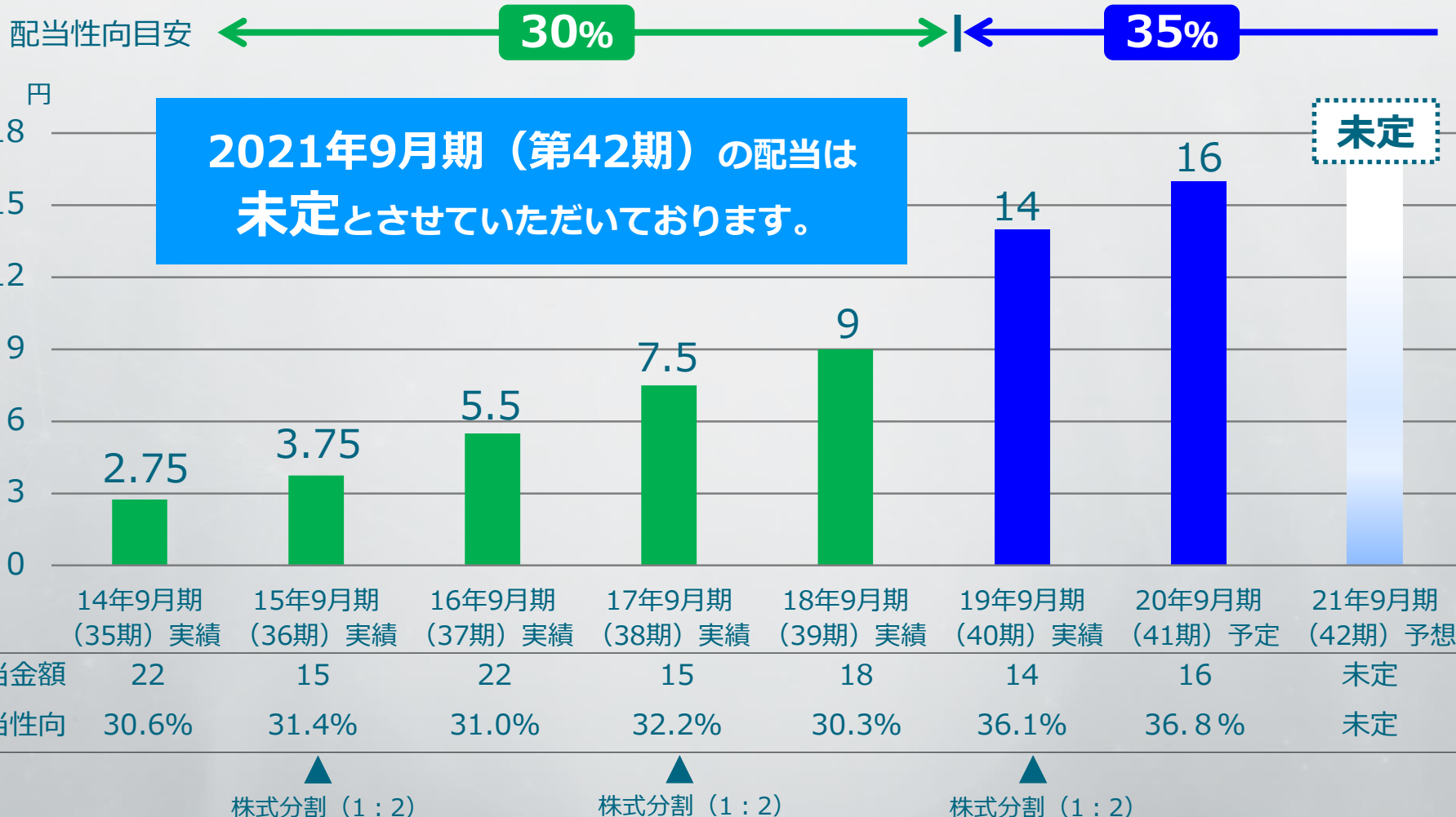
Ⅲ-3. 業績推移 (売上高・経常利益)

11期連続増収・10期連続増益
売上高・経常利益ともに過去最高更新見込み

上場以降、売上高 2.9倍
経常利益 4.3倍



Ⅲ-4. 配当・株主還元の方針



注) 当社は、2015年7月1日に1株を2株の割合で、2017年6月1日に1株を2株の割合で、2019年5月1日に1株を2株の割合で株式分割を行っております。配当金額については、当該株式分割を考慮して算定しています。

IV. ソリューションビジネスへの取組み



IV-1. DX成長戦略

DXによるビジネスモデル／プロセス変革

DX2.0

ビジネスモデル変革

ビジネスモデルそのものを変革するDX

エコシステムを目指した業務横断型
プラットフォームの構築

ソリューション企画

エコシステム

DX1.0

プロセス変革

インフラ変革

業務プロセス変革に寄与するDX

デジタル
フロント

エンドユーザ向け活動のデジタル化
予測分析・自動化に基づく課題解決など

デジタル
バック

顧客の企業内活動のデジタル化
BPM、RPA活用による業務効率化など

クラウドを中心としたインフラ高度化

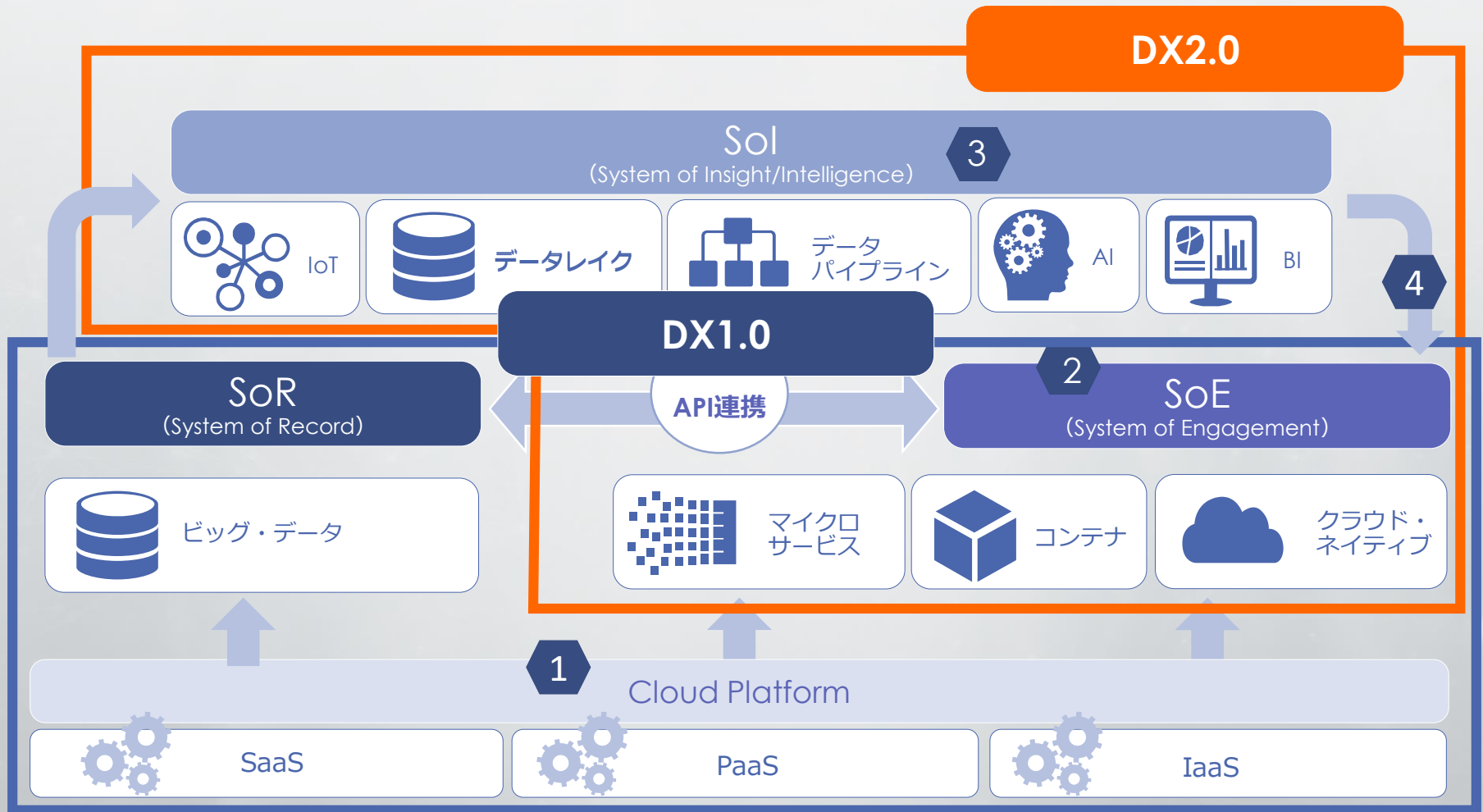
- ✓リフト&シフト支援
- ✓クラウドネイティブ基盤構築・独自サービスの提供
- ✓マルチクラウド環境における付加価値化（セキュリティ、自動化など）

AI

RPA

クラウド

IV-2. DX推進ビジネス連携モデル



DX推進ビジネス拡大イメージ

IV-3. ソリューションビジネスへの取組み

当社が提供する主なサービス



AI ソリューション

<具体的案件>

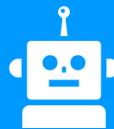
- ◆ 音声／自然言語認識AIによるリアルタイム議事録作成
- ◆ 画像認識AIによる物体検知・手書き自動入力
- ◆ データ分析AIによる資産検索・医療サポート

<具体的案件>

- ◆ 通信キャリア向けビッグデータ解析（AWS）
- ◆ 自販機OP改善・データ分析基盤構築（Azure）
- ◆ セキュリティサービス・サービスプラットフォーム構築（IBM Cloud）

<具体的案件>

- ◆ ライセンス販売（WinActor・SynchRoid・UiPath 他）
- ◆ シナリオ作成サポート・シナリオ作成／保守代行
- ◆ コグニティブ（AI）連携サービス／AI-OCR「Chatora」



RPA ソリューション



V. 中期ビジョン

V-1. 中期ビジョン～経営理念～

お客様の価値観を共有するパートナー

Value Engagement Partner

システム情報（SIC : SYSTEM INFORMATION CO., LTD.）の掲げる経営指針（SI&C指針）

SI&C 指針 ～私たちのあるべき姿～

Service

真の価値あるITサービスを
提供する企業

Innovation

デジタルシフトによる変革
のリーディングカンパニー

&

Co-creation

共創型のビジネスにより
新たな市場を創造する企業

V-2. 中期ビジョン～成長戦略～

DX (デジタルトランスフォーメーション) 推進に向けて (提供するサービス)

エコシステム※2

双方向型の
互恵関係による
コラボレーション

商 材
(プロダクト・
サービスなど)

サービス
(コンサルティング、
アセスメント・プロ
セス体系など)

事業活動
(生産・物流・
販売など)

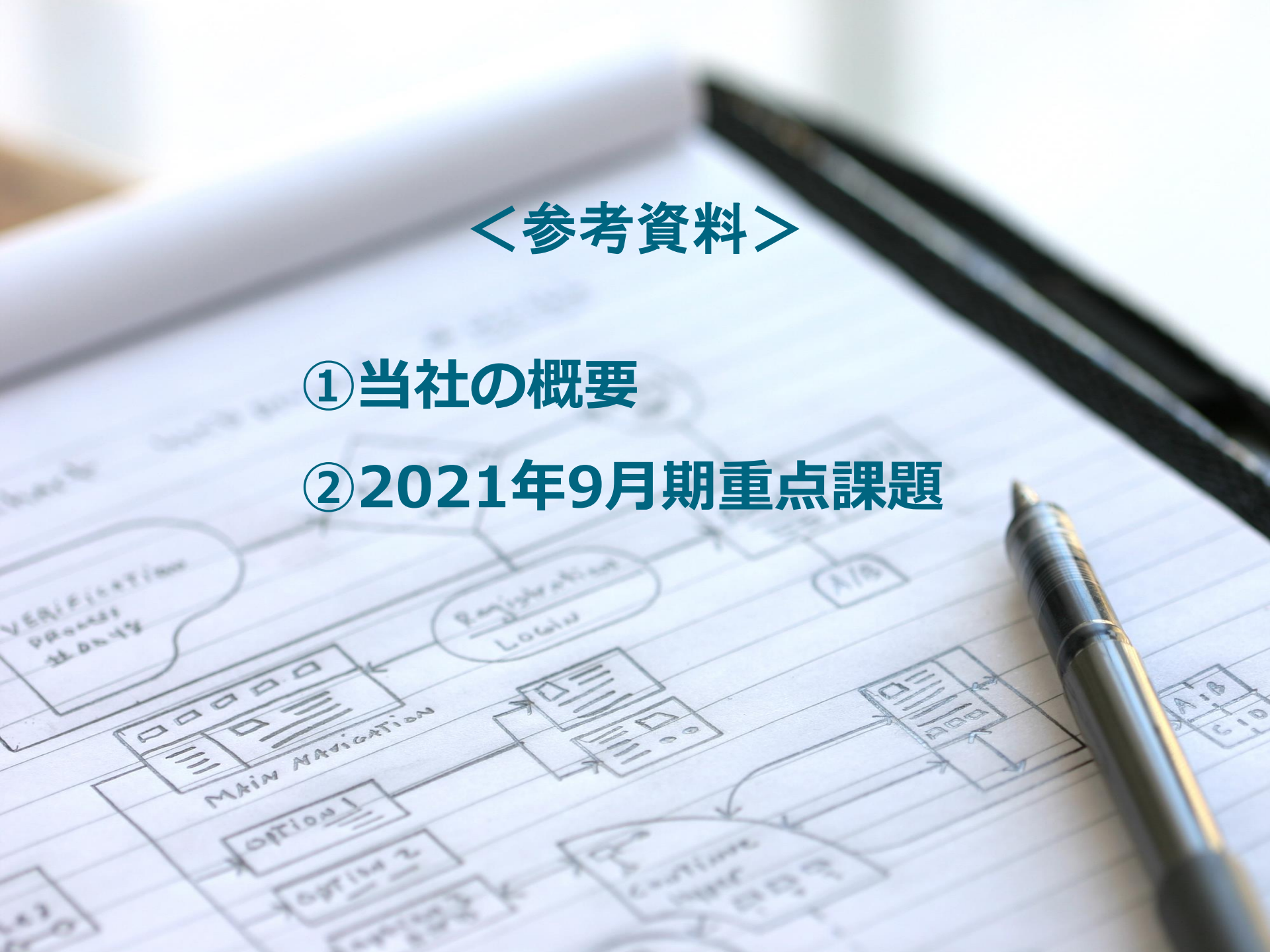


- ※1) SICP Advanced
従来のSICPにデザイン思考、リーンスタートアップ、アジャイル開発等を付加した拡張型当社開発標準
- ※2) エコシステム
複数の企業が商品活動や事業活動でパートナーシップを組み、互いの技術やサービス、資本を活かしながら業界の枠を超えて、広く共存共栄していくための生態系
- ※3) デザイン思考
デザイナーがデザイン業務で使う思考方法のプロセスを活用して、ビジネスなどにおける前例のない問題や未知の課題に対して最も相応しい解決を図るための思考法
- ※4) アジャイル開発
ソフトウェア工学において迅速かつ適応的にソフトウェア開発を行う軽量な開発手法群の総称
- ※5) DevOps
開発 (Development) と運用 (Operations) を組み合わせた造語で、開発担当者と運用担当者が連携して協力する開発手法。自動化ツール等を活用し、そのビジネス価値をエンドユーザーに継続的に提供し続けるための概念
- ※6) ファシリテーション
会議、ミーティングなどの集団活動による問題解決やアイデアの創造、教育や学習など、有能な人材の相互作用を促し、あらゆる知的創造活動を支援し、成果を出しやすい環境の構築を目的とした働きを意味する
- ※7) リンスタートアップ
コストをそれほどかけずに最低限の製品や、最低限のサービス、最低限の機能を持った試作品を短期間で作り、顧客に提供することで顧客の反応を観察する方法

<参考資料>

① 当社の概要

② 2021年9月期重点課題

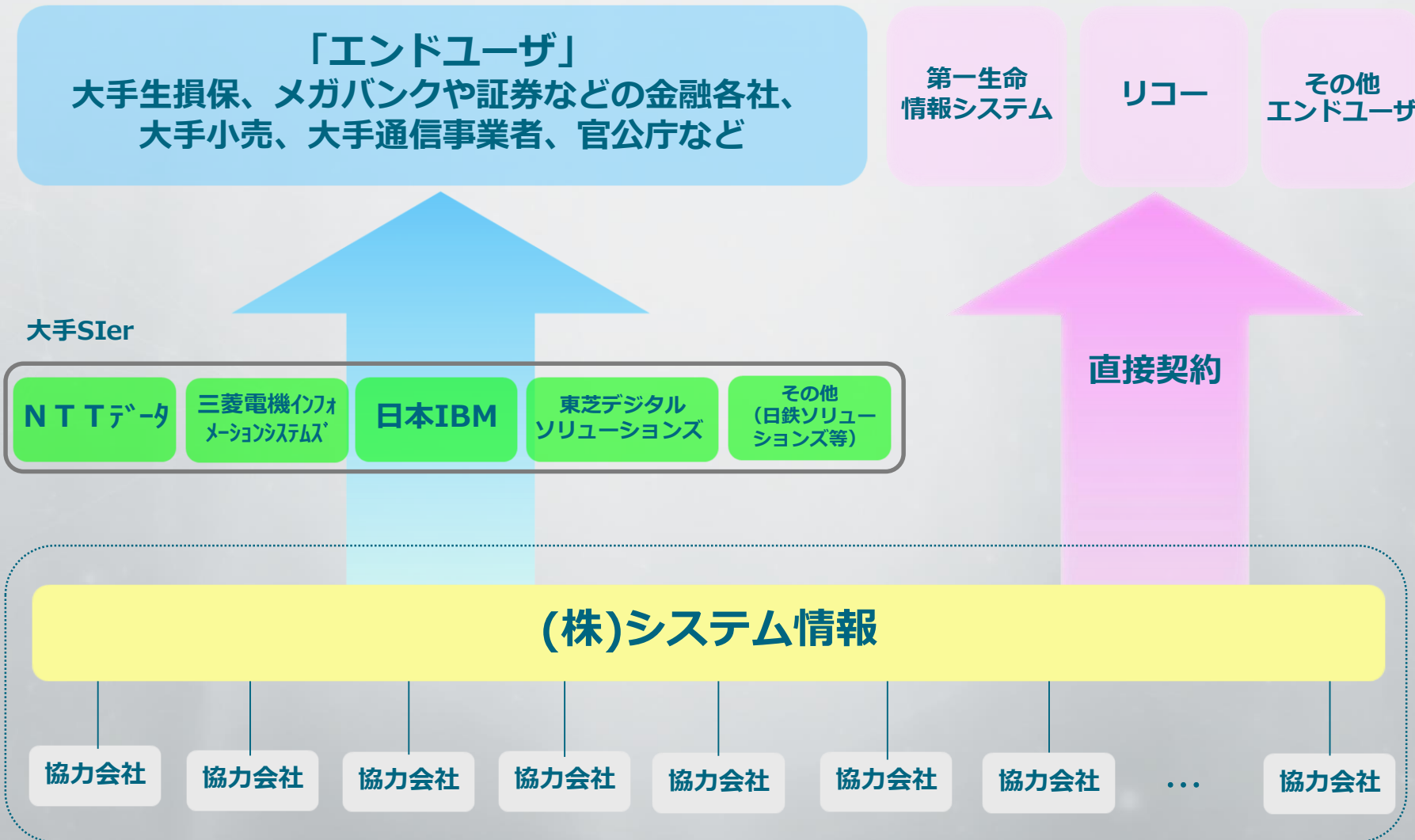


①-1. 会社概要

社名	株式会社システム情報
設立	1980年（昭和55年）1月
事業内容	受託ソフトウェア開発
所在地	東京都中央区勝どき1-7-3 勝どきサンスクエア7階
資本金	502,636千円（2020年9月末現在）
代表	代表取締役社長 鈴木 隆司
主な株主	（株）エイチエムティ（11.8%）、松原春男（9.3%）、鈴木隆司（6.4%）、東京中小企業投資育成（株）（6.1%）、（財）松原奨学財団（4.3%）（2020年9月末現在）
主要取引先	NTTデータグループ、第一生命情報システム（株）、三菱電機インフォメーションシステムズ（株）、東芝デジタルソリューションズ（株）、日本アイ・ビー・エム（株）、日鉄ソリューションズ（株）、（株）リコー、DXCテクノロジー・ジャパン（同）、日本光電工業（株）、日本ユニシス（株）
資格	CMMI®レベル5 （2012年11月達成、2015年11月、 2018年10月継続達成 ） ISO/IEC27001（情報セキュリティマネジメントシステム：ISMS）（2010年12月） ISO14001（環境マネジメントシステム）（2007年1月） プライバシーマーク（2005年12月）

①-2. SIビジネスの構造

【敬称略】

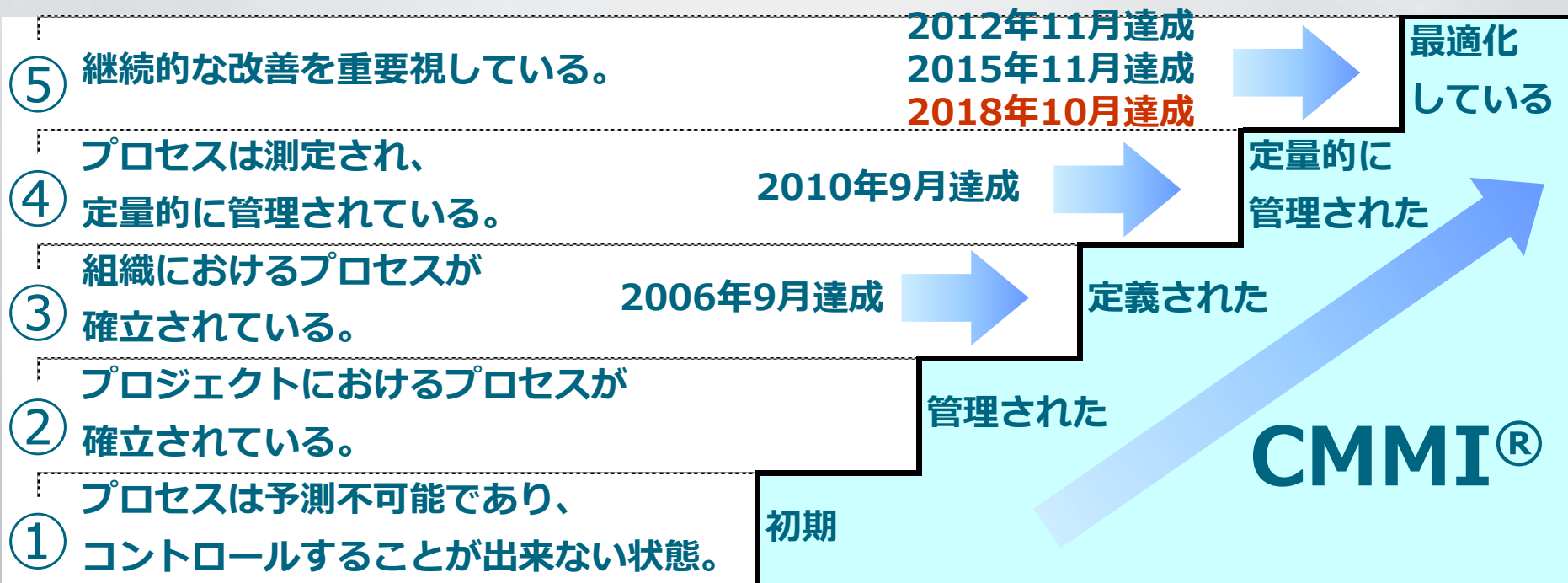


①-3-1. 差別化の原動力 (CMMI®)

CMMI®・・・開発能力(成熟度)を評価する国際標準

米国カーネギーメロン大学 (CMU) のソフトウェア工学研究所 (SEI) が開発したソフトウェア開発プロセスの能力成熟度モデル。組織のプロセス能力(成熟度)を5段階で評価し継続的な改善を促す、体系的なプロセス改善のためのモデル。現在ではソフトウェア開発能力を測る国際標準的な指標。

最高位レベル5に到達したプロジェクト管理力



①-3-2. 差別化の原動力 (CMMI®)

CMMI®レベル5 国内達成企業

2020年10月30日現在

◆株式会社システム情報

Software Development and Quality Management divisions

◆株式会社エヌ・ティ・ティ・データ

Social Insurance First Generalization Section, Social Welfare IT Service Division, Public Sector

◆三菱総研DCS株式会社

System development Div. and Support Div. incl. projects supported by Touhoku Diamond Computer Service Co., Ltd. and HR Solution DCS Co., Ltd.

◆株式会社ジャステック

Software Development and related Departments

◆株式会社クロスキャット

Public System Division #1, Public Business Department

◆株式会社小野測器

Software Development Center

◆株式会社富士通コンピュータテクノロジーズ

Embedded Software Development Group

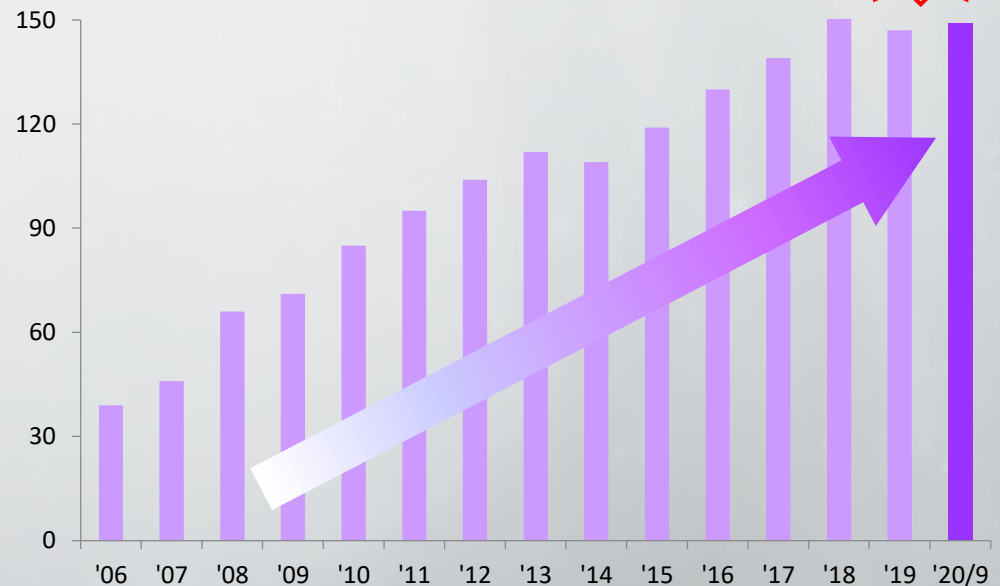
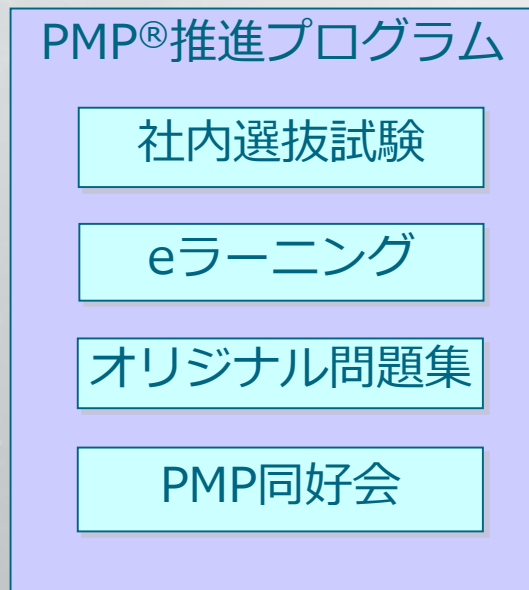
(注) 出典 : CMMI Institute 「Published Appraisal Results」 より

①-4. 差別化の原動力 (PMP®)

国際的資格 PMP® 保有者 群を抜く

米国 PMI (Project Management Institute) が認定するプロジェクトマネジメントに関する資格。
PMIが発行する知識体系ガイド (PMBOK = A Guide to Project Management Body of Knowledge) に
基づくプロジェクトマネジメントエリアに関する知識と理解度をはかることをその目的とする国際標準的な資格。

業界屈指のプロフェッショナル集団



①-5. 当社の強み

企業 : **CMMI® レベル5**
(Capability Maturity Model Integration)

個人 : **PMP® 資格**
(Project Management Professional)

お客様へ
品質保証を担保

(グローバルな資格)

NTTデータと並ぶ
資格保有率

150名※
(30%)

※2020年9月30日時点

開発標準 [**SICP**]
(SI&C System Integration Control Process)

ベースは
当社独自の開発標準

プロジェクト管理の徹底を推進

①-6. ビジネスパートナー契約

- 株式会社NTTデータ（ビジネスパートナー）
- 株式会社NTTデータ（WinActor販売特約店契約）
- 日本アイ・ビー・エム株式会社（コアパートナー）
- 日本アイ・ビー・エム株式会社
（IBM Watson IoT Platform エコシステム/ IBM Watson Premium Partner）
- 日本アイ・ビー・エム株式会社（IBM Cloud Partner League /for Data/for Solutions）
- 日本アイ・ビー・エム株式会社（IBM PartnerWorld Silver Business Partner）
- ソフトバンク株式会社（SynchRoid/AutomationAnywhere販売代理店契約）
- ソフトバンク株式会社（ONE SHIP ディベロップメント/インテグレーションパートナー）
- 東芝デジタルソリューションズ株式会社（RECAIUS SIパートナー）
- 株式会社FRONTEO（KIBIT Silverパートナー契約）
- AI inside株式会社（DX Suite 販売取次店契約）
- 米国AgileCxO.org, Inc（AgileCxOパートナー契約）
- アマゾン ウェブ サービス ジャパン株式会社（APNセレクトコンサルティングパートナー）
- アマゾン ウェブ サービス ジャパン株式会社（AWS Solution Provider Program）

①-7. グループ体制

当社グループ体制

合計
805名

2020年10月31日現在

株式会社システム情報

従業員数：509名

(株) エーエスエル

従業員数：225名
(2015年10月買収時：46名)

(株) SIC デジタル※

従業員数：46名
(2015年10月買収時：35名)

(株) シンクスクエア

従業員数：25名
(2017年3月買収時：28名)

※2019年4月1日
関西システムソリューションズ (株) から社名変更

②-1. 2021年9月期の重点課題

安定成長に向けた取組

SIer・エンドユーザとともにストックビジネス拡大に注力

ストックビジネス 長期間に亘って継続する案件

収益性向上への施策

プロジェクトレビューの実施（経営トップも参画、毎週実施）

プロジェクトの監視を徹底（問題点の把握、早急な対応）

不採算プロジェクト発生の未然防止

②-2. 2021年9月期の重点課題

クラウドシフトの支援

リモートワーク導入、BCP対策の視点でクラウド化が加速
クラウドの技術知見がベンダーの重要な選定要件

クラウドプラットフォームの拡大に注力*

※ AWS・Azure・Alibabaに加え、
Google Cloudにも注力

価値共創型ビジネスへのシフト

DXは業務プロセス変革に寄与するフェーズからビジネス
モデルそのものを変革するステージへ

DXビジネスを生み出す領域にリソースを集中

②-3. 2021年9月期の重点課題

人材の育成（資格取得支援体制の強化）

- PMP®資格取得率……………開発系社員の **50%超目標**
- 基本及び応用情報技術者…開発系若手社員 **必須目標**
- 高度情報技術者……………開発系中堅社員 **必須目標**

採用計画

グループ全体で **100名**採用目標

本資料には、当社の見通し、目標、計画、戦略などの将来に関する記述が含まれております。これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報に基づく判断および仮定に基づいており、判断や仮定に内在する不確定性および今後の事業運営や内外の状況変化等による変動可能性に照らし、将来における当社の実際の業績または展開と大きく異なる可能性があります。

本資料に記載されている社名、製品名等は各社の商標または登録商標です。

<IRに関するお問合せ>

株式会社システム情報 経営管理部

電話番号：03-5547-5705

E-mail：ir@sysj.co.jp