



2021年4月14日

各位

会社名 株式会社システムインテグレータ
代表者名 代表取締役社長 梅田 弘之
(コード番号: 3826 東証第一部)
問合せ先 取締役管理本部長 山田ひろみ
(TEL. 048-600-3880)

新中期経営計画発表のお知らせ

当社は、2021年度をスタートとする新たな中期経営計画「SDGs Mind 2021」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

1. 中期経営計画「Break 2018」(2018年度～2020年度)の結果

当社は、ソフトウェア開発支援ツール群の提供事業「Object Browser 事業」、EC サイト構築支援事業「E-Commerce 事業」、ERP 導入支援事業「ERP 事業」の3事業を主要事業として事業展開しております。既存3事業で安定的な収益を確保しながら、画像認識 AI サービスやプログラミングスキル判定サービスなど、新規事業にも取り組んでおります。

中期経営計画「Break 2018」では、5つの重点施策、①「既存事業のシェア拡大」②「海外拠点の確立」③「AI 事業の確立」④「社員のスキル向上」⑤「国内 TOP の合理化企業」に取り組ましました。

最初の2年は、既存3事業が順調に拡大し、社員のスキル向上のための教育投資や、合理化推進のためのシステム投資などを積極的に実施いたしました。また、海外拠点については、ベトナム拠点の設置に向け、ベトナム人社員の採用を行い、AI事業については顧客とPoC(技術検証)を実施するなど、中期経営計画の目標達成に向けて着実に進捗することができました。

しかし、最終年度である2020年度において、新型コロナウイルスの感染拡大により、顧客企業の購買意欲が減退し、既存事業のうち高い利益率を誇る「Object Browser事業」の売上高が大幅に減少してしまいました。また、売上規模の大きいERP事業において、大型の不採算プロジェクトが発生し、2020年度で受注損失引当金231百万円を計上することとなり、業績面においては、売上高、経常利益とも前期比マイナスとなり、最終年度において急激な失速となってしまいました。

「Break 2018」の計画と実績

(単位: 百万円)

| | 2018年度 | | | 2019年度 | | | 2020年度 | | |
|-------|--------|-------|-------|--------|-------|-------|--------|-------|--------|
| | 計画 | 実績 | 計画比 | 計画※ | 実績 | 計画比 | 計画※ | 実績 | 計画比 |
| 売上高 | 4,000 | 4,066 | 1.7% | 4,600 | 4,554 | △1.0% | 5,200 | 4,258 | △18.1% |
| 経常利益 | 503 | 557 | 10.9% | 603 | 664 | 10.2% | 753 | 423 | △43.7% |
| 経常利益率 | 12.6% | 13.7% | - | 13.1% | 14.6% | - | 14.5% | 10.0% | - |

※2019年4月12日に業績目標の修正を行っており、修正後の計画値で記載しております。

2. 新中期経営計画「SDGs Mind 2021」の基本方針

当社は、ソフトウェアの力で世界中の人々を幸せにしたいというポリシーのもと、「時間を与えるソフトウェアを創り続ける」ことをミッションとしております。この理念は国連が掲げる持続可能な開発目標「SDGs」の精神に沿うものです。

これからの当社は、世の中に価値を提供し続けることで社会および世界に貢献する存在であることを強く意識して、新中期経営計画「SDGs Mind 2021」を策定いたしました。

「SDGs Mind 2021」では以下の5つを重点施策として取り組んでまいります。

(1) 既存事業の拡大とブランド力向上

既存の主要3事業を引き続き2桁成長する事業として拡大していきます。

既存製品やサービスは十分に収益力のある製品・サービスですが、これに依存し過ぎることなく、ベンチャーマインドで既存事業においても時代の変化、顧客ニーズをとらえた姉妹サービスや関連製品を積極的に企画・展開していくことで2桁成長を目指します。

また、マーケティングの強化で当社の製品・サービスの知名度、ブランド力を向上させ、市場に浸透させることにも取り組みます。

(2) 海外展開

新型コロナウイルスの世界的な感染拡大により、一時的に中断したベトナムのオフショア開発拠点設置に向け再スタートします。これまでに採用したベトナム人社員はブリッジエンジニアとして活躍できる人材に育ってきており、ベトナム開発拠点で優秀な外国人エンジニアを採用することで開発力を強化いたします。

また販売面においても、これから成長が見込めるアジア市場に当社製品・サービスを投入し、海外展開に再チャレンジいたします。

(3) 新事業の収益化

2018年10月にサービスを開始した画像認識AI「AISIⅴ（アイシア）」事業の収益化を実現します。現在複数社で実施しているPoC（技術検証）により、徐々に画像認識AIの製造現場への導入ノウハウがたまってきています。製造現場導入の成功事例を増やし、AI事業の収益化を実現します。

また時代のニーズを先読みした新しいクラウドサービスの企画・開発にもチャレンジしていきます。

(4) 社員のスキル向上

当社は「社員全員が一流の技術者」という社是を掲げ、この方針のもと社員には各種教育、スキル向上のチャンスや手段を提供しています。しかし技術力やスキル向上は会社が与えるものではありません。当社は、社員自らが向上する意志を持ち、一人ひとりがコアコンピタンスを持つような会社組織を作ってまいります。

(5) アジア TOP の合理化企業

当社は、効率化のためのシステム投資は惜しまず実施します。絶え間ない業務改善で国内 TOP の合理化モデル企業となり、この3年間ではアジア TOP の合理化モデル企業を目指します。長期的にはアジア TOP の「働きたい会社」になることを目指しています。

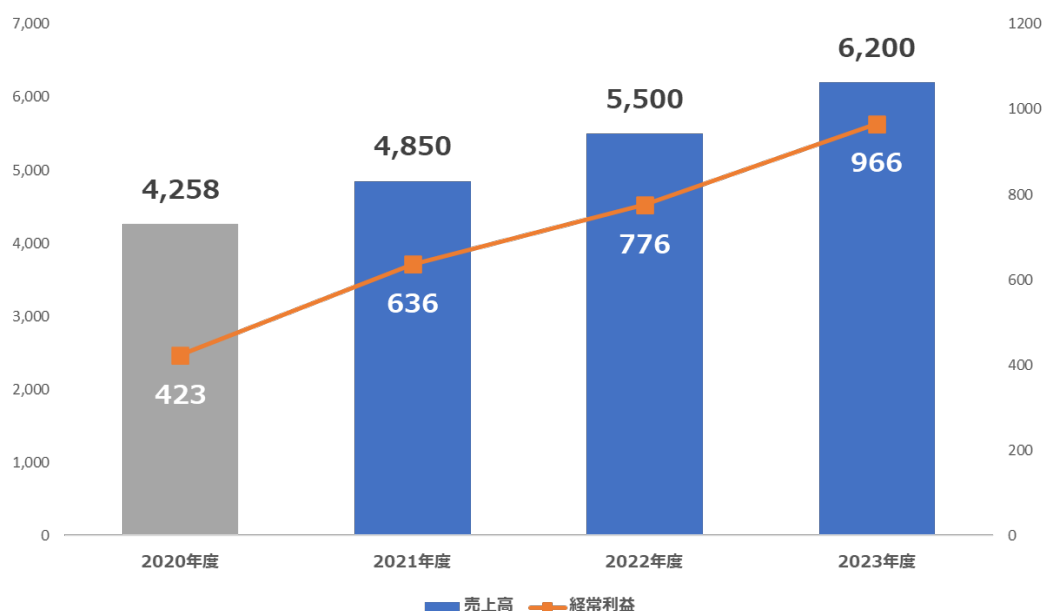
3. 業績目標

2021年度は、昨年度に発生した大型不採算案件を終わらせ、プロジェクト管理手法やリスクの早期検出の仕組みなどについて、あらためて見直しを実施します。引き続き事業環境は良いことから前期比では増収・増益を見込んでいます。ベトナム拠点については、2022年の事業開始に向けて拠点の設置を実現させます。AI事業についても本格導入を開始し収益化を進めていきます。

これらにより、2021年度の売上高は前期比13.9%増の4,850百万円、経常利益は前期比50.1%増の636百万円、2022年度からはコロナショックの影響もなくなるものと見込み、売上高成長率は13.4%、経常利益は前期比22.0%増、2023年度は、売上高成長率は12.7%、経常利益は前期比24.5%増を計画しております。

(単位：百万円)

| | 2020年度 (2021年4月14日発表) | 2021年度 | | 2022年度 | | 2023年度 | |
|-------|--------------------------|--------|------------|--------|------------|--------|------------|
| | | 目標 | 前期比 増減率 | 目標 | 前期比 増減率 | 目標 | 前期比 増減率 |
| 売上高 | 4,258 | 4,850 | 13.9% | 5,500 | 13.4% | 6,200 | 12.7% |
| 経常利益 | 423 | 636 | 50.1% | 776 | 22.0% | 966 | 24.5% |
| 経常利益率 | 10.0% | 13.1% | - | 14.1% | - | 15.6% | - |



(注) 上記予想値、目標値につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき、当社の判断で作成したものであり、将来の業績を保証するものではありません。今後の様々な要因により実際の業績等は変動することがありますので、ご了承ください。

以上