

第42期第2四半期 決算説明資料

2021年5月26日

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

目次

- I. 2021年9月期 第2四半期決算ハイライト
- II. 2021年9月期 業績予想
- III. トピックス
- 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 持続的成長に向けた継続的取組み



**I . 2021年9月期 第2四半期
決算ハイライト**

I-1. 決算概要（連結）

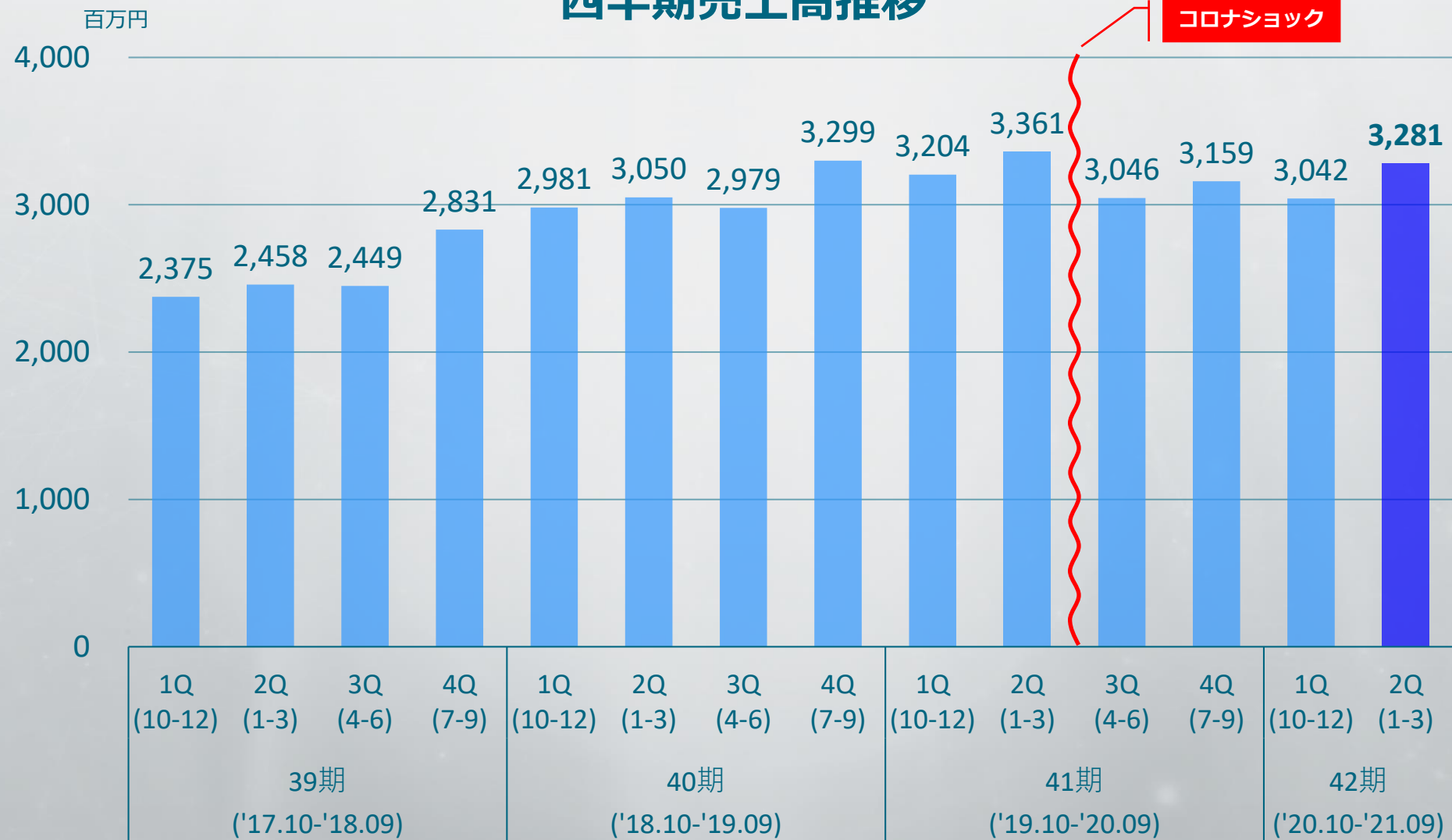
連結損益計算書

単位：百万円

科目	2020年9月期 第2四半期		2021年9月期 第2四半期		前年 同期比
	金額	売上高比	金額	売上高比	
売上高	6,565	100.0%	6,323	100.0%	△3.7%
売上総利益	1,417	21.6%	1,380	21.8%	△2.6%
販売費及び 一般管理費	590	9.0%	542	8.6%	△8.1%
営業利益	826	12.6%	838	13.3%	1.4%
経常利益	827	12.6%	847	13.4%	2.3%
当期純利益	557	8.5%	542	8.6%	△2.8%
1株当たり 当期純利益（円）	23.86	—	23.20	—	△2.8%

I-2-①. 四半期推移

四半期売上高推移



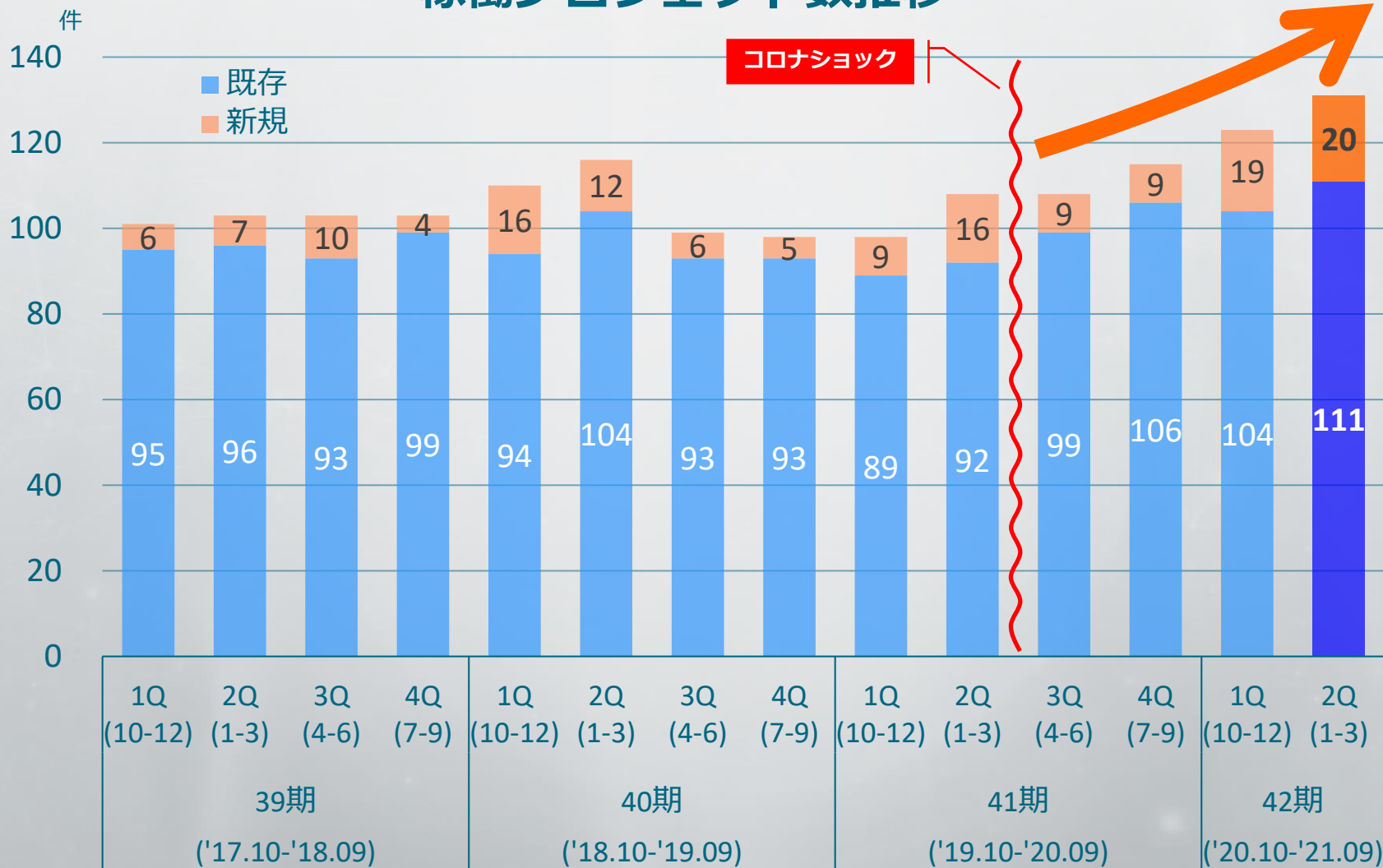
I-2-②. 四半期推移

四半期営業利益・利益率推移



I-2-③. 四半期推移

稼働プロジェクト数推移



I-2-④. 決算のポイント

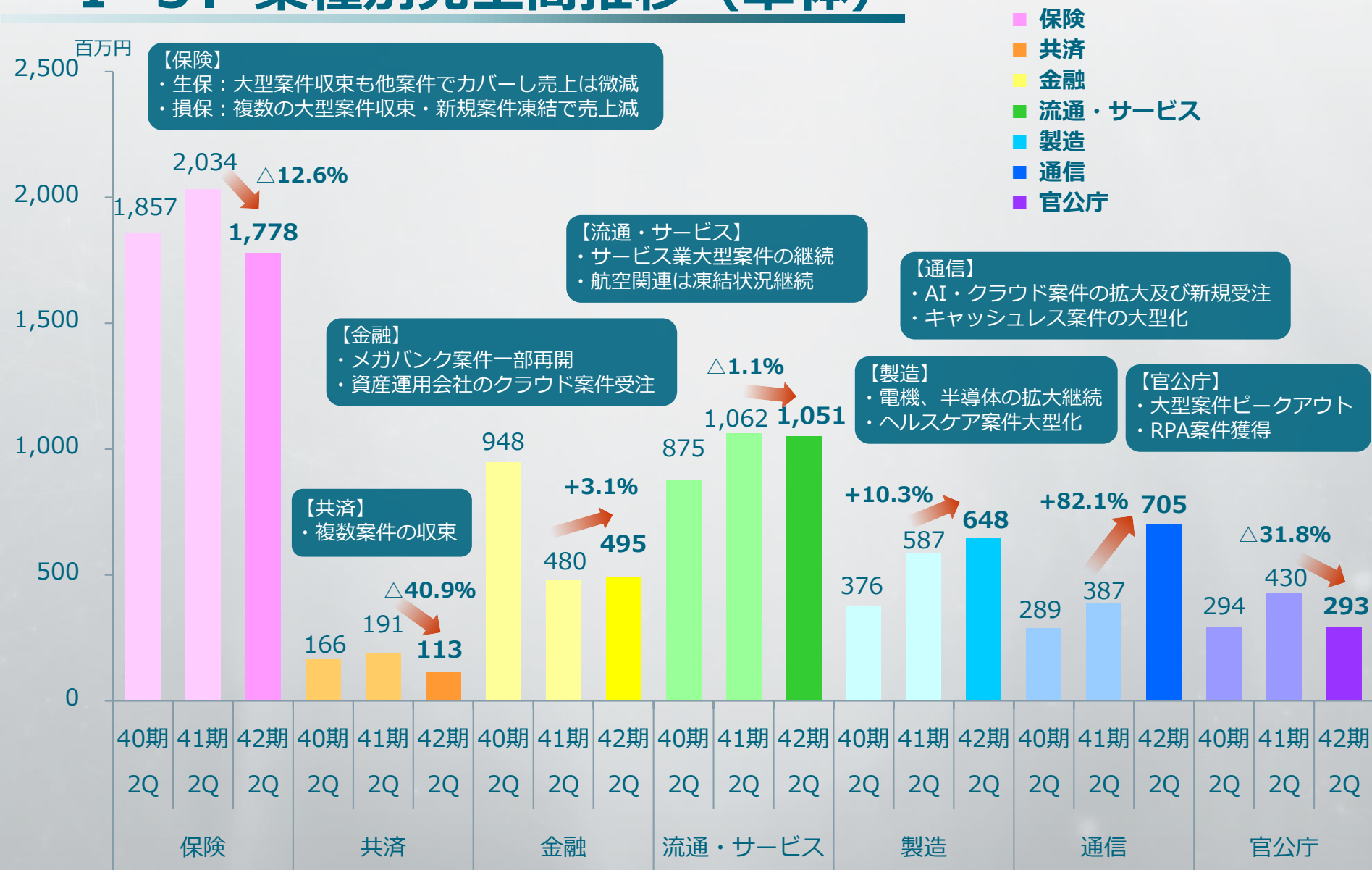
- ◆ 新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の影響残る
一部で**プロジェクト凍結・延伸・縮小化継続**
- ◆ 一方、リモートワーク・BCP対策浸透でクラウド化が加速
クラウド案件が増大（新規受注案件の過半）
- ◆ 稼働プロジェクト数は着実に増加（**件数は過去最高**）
- ◆ 採用費・旅費交通費等の**販管費減少**



- ・ 減収だが売上高は回復傾向（AI・クラウド案件がカバー）
- ・ 営業利益・経常利益・各利益率ともに過去最高を更新※

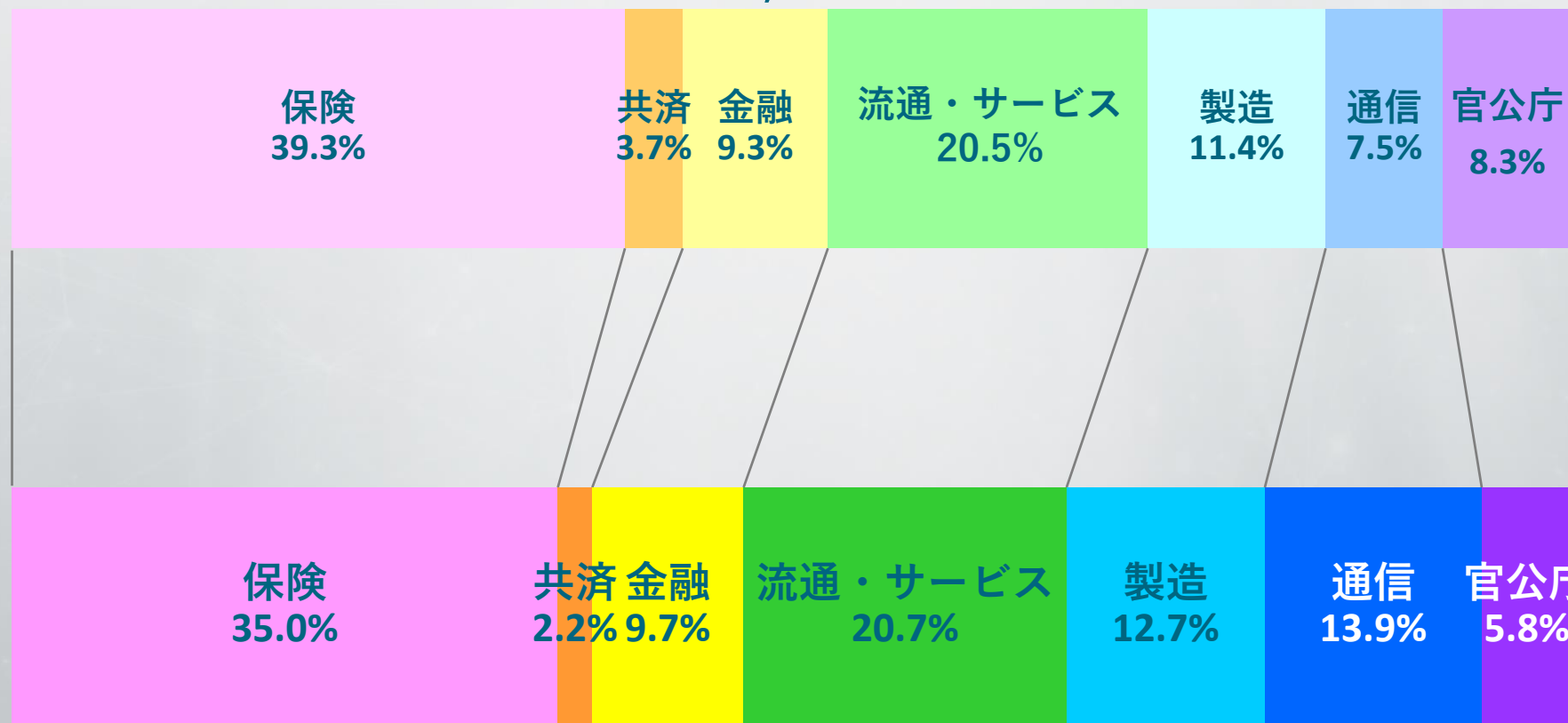
※当期純利益は吸収合併による特別損失（約18百万円）発生の影響で前年同期比微減

I-3. 業種別売上高推移 (単体)



I-4. 業種別売上高比率（単体）

41期第2四半期 売上高合計 5,171百万円



42期第2四半期 売上高合計 5,082百万円

I - 5. 財政状態（連結）

連結貸借対照表

単位：百万円

		2020年9月期	2021年9月期 第2四半期	増減	増減要因
流動資産		4,622	5,002	380	(+) 現預金、仕掛品
固定資産		1,345	1,292	△53	(-) のれん、投資有価証券
資産合計		5,968	6,295	327	
	流動負債	1,714	1,696	△18	(+) 賞与引当金 (-) その他流動負債
	固定負債	210	418	208	(+) 長期借入金
負債合計		1,925	2,115	190	
純資産合計		4,042	4,179	137	(+) 利益剰余金
負債純資産合計		5,968	6,295	327	

自己資本比率 **66.4%**

Ⅱ. 2021年9月期 業績予想

Ⅱ-1. 下期（21/4～21/9）の展望と課題

展望

- ◆ リモートワーク定着で凍結・延伸案件が徐々に再開（保険・金融等）
- ◆ コロナ禍の影響が小さい業種（製造・通信等）のDX投資は継続
- ◆ レガシーシステムの刷新／更新需要は旺盛（官公庁等）
- ◆ 今後数年間にわたるRPAビジネスの成長持続可能性大

課題

- ✓ 大型案件再開時の体制整備（迅速かつ最適なチーム編成）
- ✓ コロナ禍がもたらした変化のスピードへの対応力（人材育成）
- ✓ DX対応力の強化（ファシリテーション※1・デザイン思考※2等）

※1 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

※2 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

Ⅱ-2. 2021年9月期業績予想（連結）

通期予想は据置

連結損益計算書

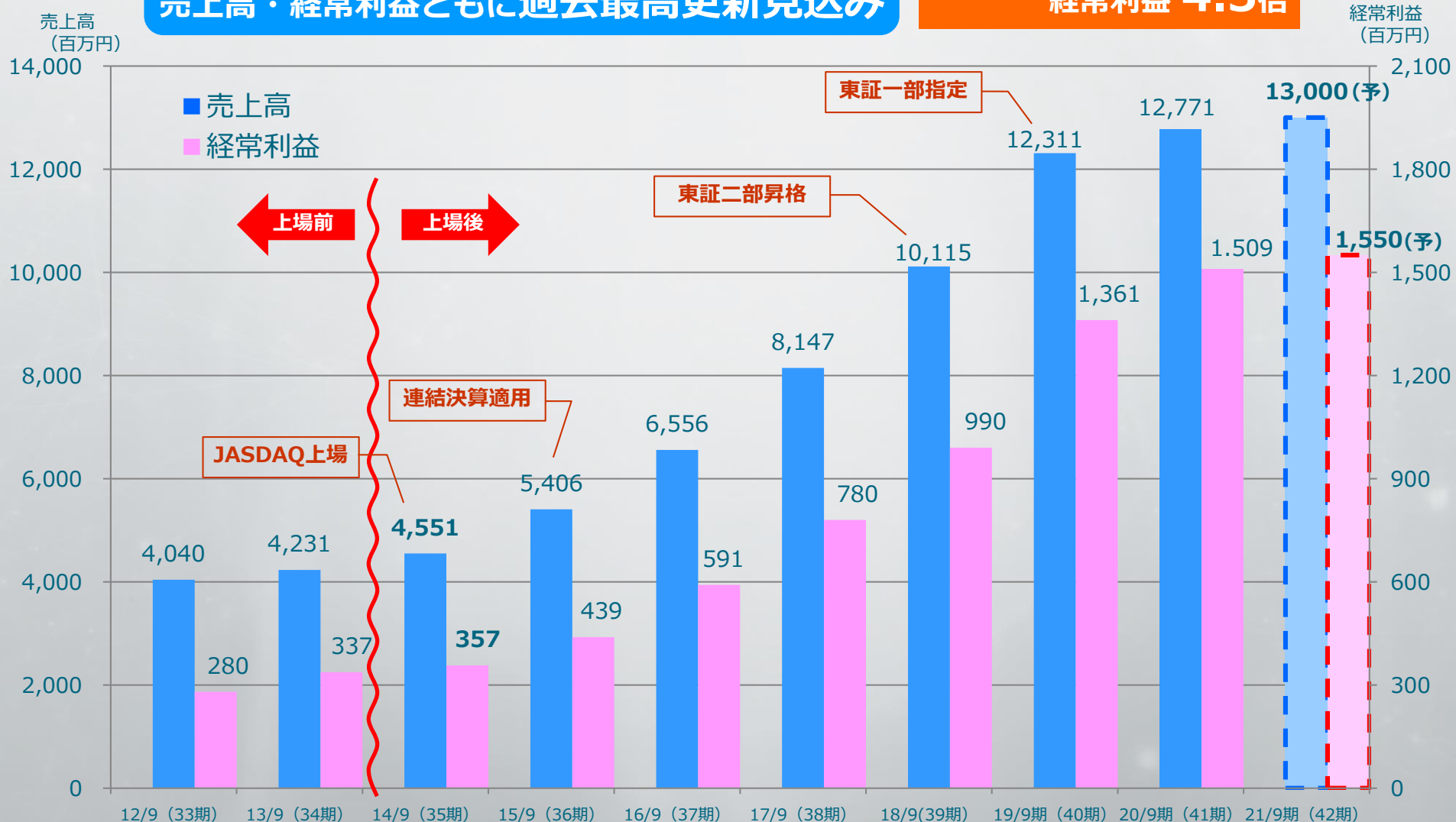
単位：百万円

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%

Ⅱ-3. 業績推移 (売上高・経常利益)

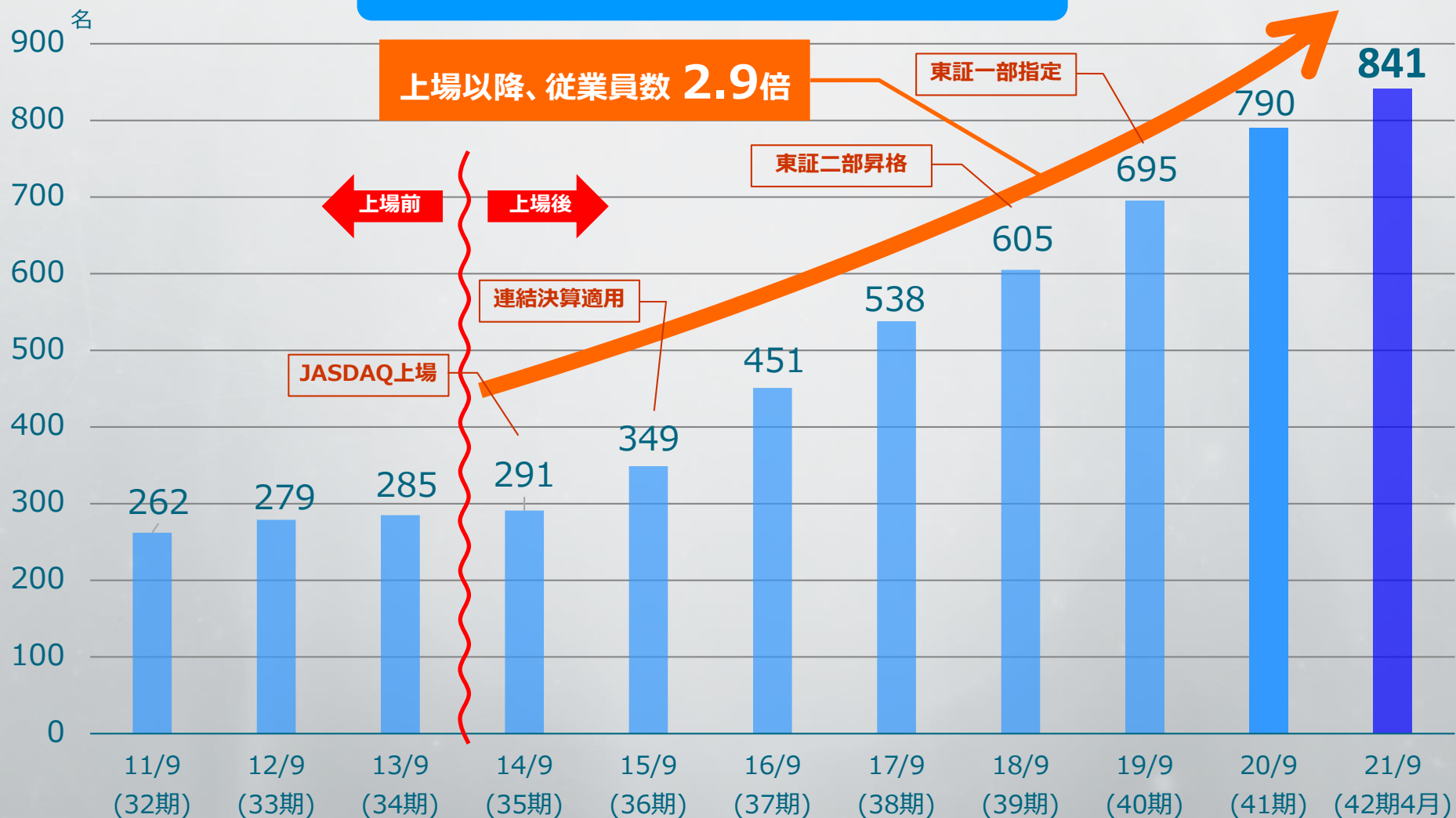
11期連続増収・10期連続増益
売上高・経常利益ともに過去最高更新見込み

上場以降、売上高 2.9倍
経常利益 4.3倍



Ⅱ-4. 従業員数推移

M&A及び積極的な中途採用の実施



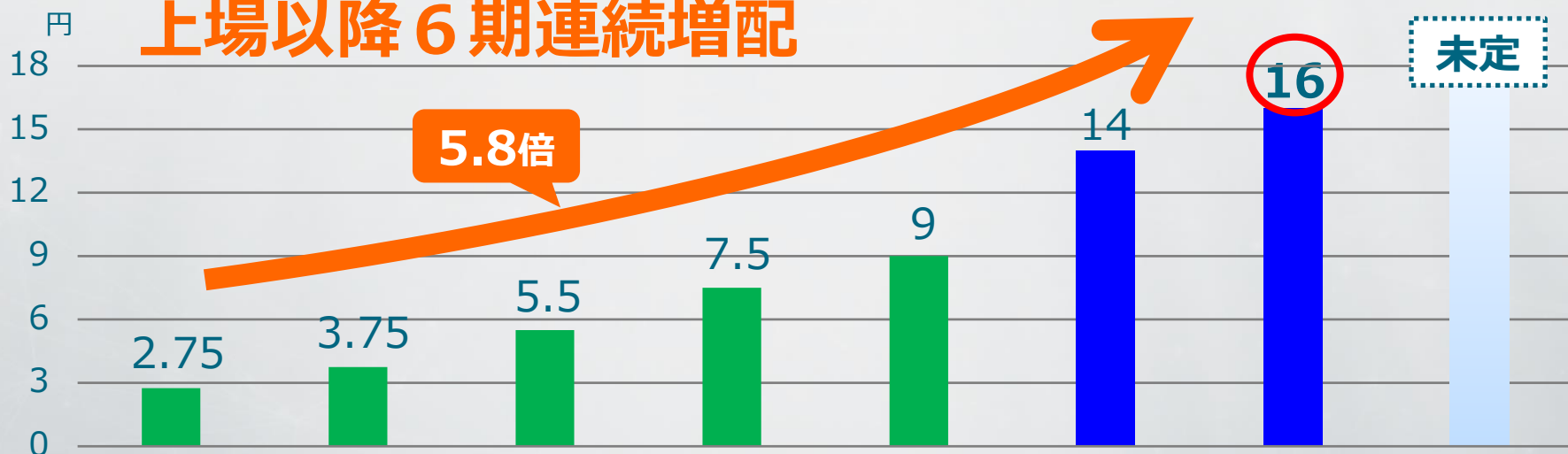
Ⅱ-5. 配当・株主還元の方針

配当性向目安

← 30% →

← 35% →

上場以降 6 期連続増配



	14年9月期 (35期) 実績	15年9月期 (36期) 実績	16年9月期 (37期) 実績	17年9月期 (38期) 実績	18年9月期 (39期) 実績	19年9月期 (40期) 実績	20年9月期 (41期) 実績	21年9月期 (42期) 未定
配当金額	22	15	22	15	18	14	16	未定
配当性向	30.6%	31.4%	31.0%	32.2%	30.3%	36.1%	36.8%	未定

▲ 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。

2021年9月期（第42期）の配当は未定とさせていただきます



**Ⅲ. トピックス
(2020年12月～2021年5月)**

株式会社シンクスクエアを吸収合併

- 2017年3月1日 (株)シンクスクエアをM&Aにより子会社化
- クラウド分野に強み (クラウドベンダーの導入支援・自社クラウドサービス提供)
- クラウドサービスの提供に関する協業を実施 (シナジー効果を発揮)
- 業績は順調に拡大 (20/9期 売上高691百万円 経常利益50百万円)



競争力向上のため、マルチクラウド対応力の強化や、
変化のスピードに迅速かつ柔軟に対応する必要性ありと判断



DXビジネスの拡大による顧客ニーズの多様化に対応

Ⅲ-2. トピックス

CMMI®レベル5 継続達成に向けたプロジェクトを発足

- CMMI®レベル5は2021年10月で3回目の満了（2012年、2015年、2018年に各達成）
- 国内企業でレベル5達成はわずか7社（35ページご参照）
- 4回目の継続達成に向けて社内プロジェクトを発足



CMMI®レベル5評定メンバ（前列中央：鈴木社長）

<鈴木社長コメント>

CMMI®レベル5を継続する価値は、事業環境が変化し、会社も変化する中で、組織の事業目標達成に向けて組織のプロセスを改善し続けることにある。また、CMMI®を活用することで、アジャイル開発を始めDX対応の着実性が高まる。

- ◆ 最上位のレベル5は「継続的な改善」が必須
- ◆ 前は「アジャイル開発の標準プロセス」を策定
- ◆ 今回のテーマは「UX（ユーザエクスペリエンス）※」
- ◆ 評定メンバが評価及び更なる改善の提言を実施

※ユーザーがどのような人で、どのような行動を取っているかを踏まえて、ユーザーに提供する体験を考えること。UXに関するツールや考え方をSICP（当社開発標準）に取り込む予定。

**CMMI®レベル5継続達成と更なる
プロセス改善の成果実現に注力**

米国Scaled Agile, Inc.とのパートナー契約締結

- ◆ Scaled Agile, Inc. (SAI) は世界有数のビジネスアジリティのフレームワークであるSAFe® (Scaled Agile Framework®) を提供
- ◆ 当社はBronze PartnerとしてScaled Agile Partner Networkに加入

当社の目指すところ

1. コンサルティングサービスの強化

- ・ SAFe®を活用した、より堅牢で 広範囲に渡るプラクティスの提供
- ・ SAFe®導入に関わる課題解決の支援

2. アジャイルやSAFe®を適用したプロジェクトへの対応強化

社内SEを教育、アジャイルやSAFe®を適用したプロジェクトをリードできる人材を育成

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-3-①. 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



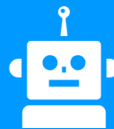
AI ソリューション

<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)



RPA ソリューション

<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」

IV-3-②. ソリューションビジネスへの取組み

自社開発製品



AI
ソリューション

AI Meeting

音声認識ソリューション

音声認識技術を活用し、
話者の発話内容を
リアルタイム認識し、データ化

議事録の自動生成や
自動翻訳機能を搭載
リモート会議や視覚障害者
などのコミュニケーション支援に
活用



Cloud
ソリューション



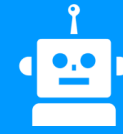
Telekumo

Tele-Work Cloud Service

テレワーク活用・ 導入支援サービス

クラウド型仮想デスクトップ^上
にテレワークに必要なサービス・
機能を搭載

お客様の状況に合わせた
最適なサービス・機能構成も
ご提案可能



RPA
ソリューション

Chatora
with AI Inside

手書き帳票 データ化サービス

AIの画像認識技術を活用し、
手書き文字を高速かつ正確に
読み取りデータ化

書類処理業務の稼働を
大幅に削減することが可能

RPAによる自社システム等
へ自動投入も可能



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)

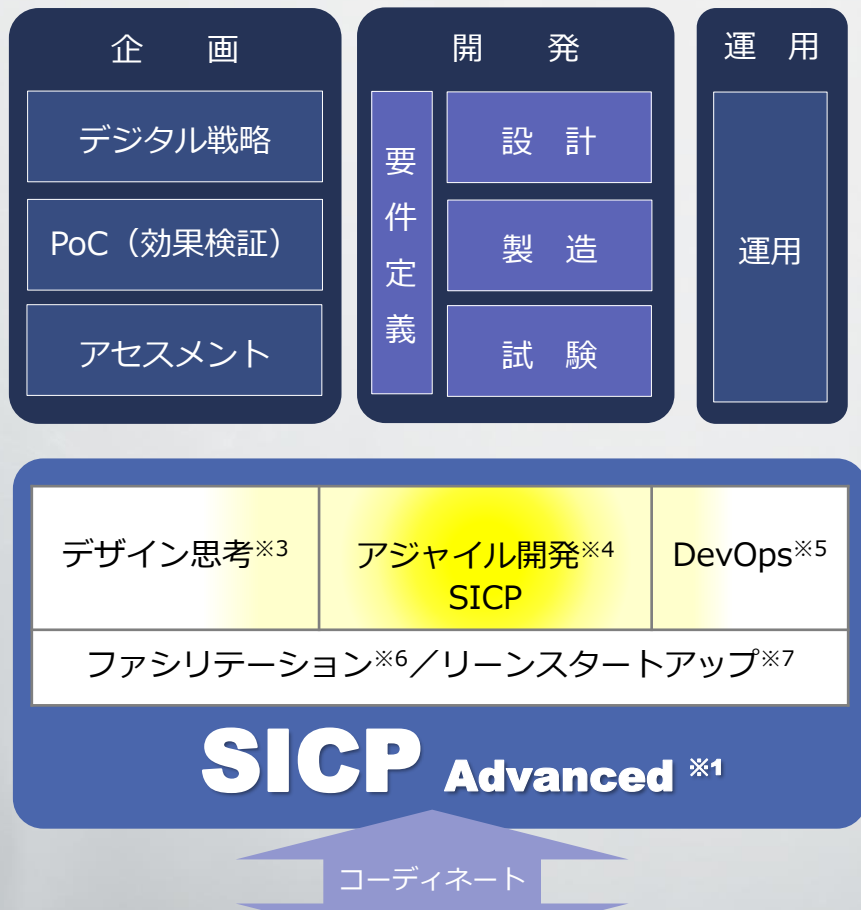
エコシステム※2

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

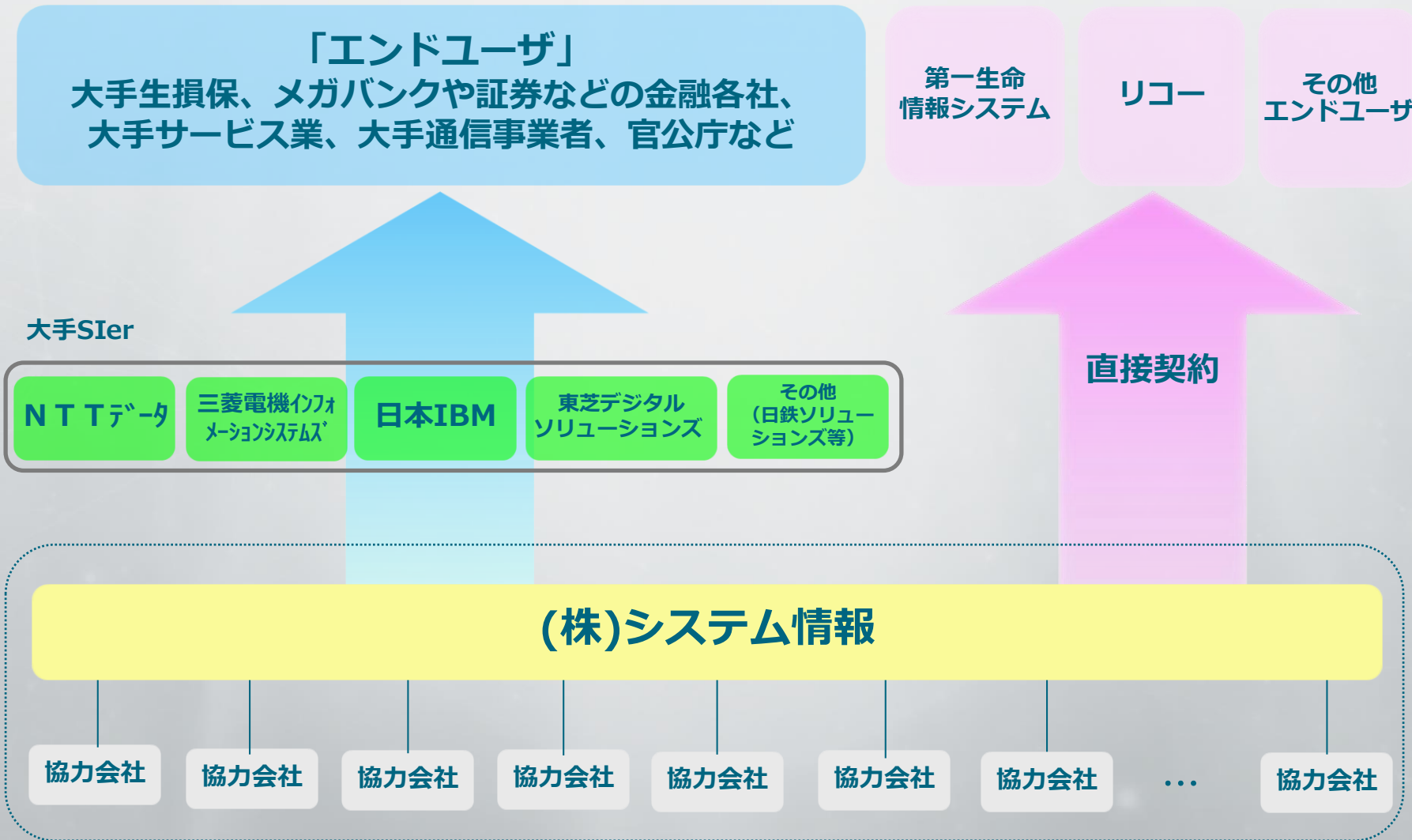
② 持続的成長に向けた
継続的取組み

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（2021年3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（8.8%）、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%）、日本マスター・トラスト信託銀行（3.3%）（2021年3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）、日鉄ソリューションズ（株）、東芝デジタルソリューションズ（株）、（株）リコー、日本アイ・ビー・エム（株）、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. SIビジネスの事業領域

	新規開発フェーズ	保守フェーズ
コンサルティング	アプリケーション開発 【主な開発言語】 Java 70% .NET 15% 他	保守開発
	インフラ設計構築	運用保守 (オペレータ等)
	ネットワーク設計構築	インフラ保守
		ネットワーク保守

当社の業務範囲

①-4-1. 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



①-4-2. 差別化の原動力 (CMMI®)

CMMI®レベル5 国内達成企業

2021年4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

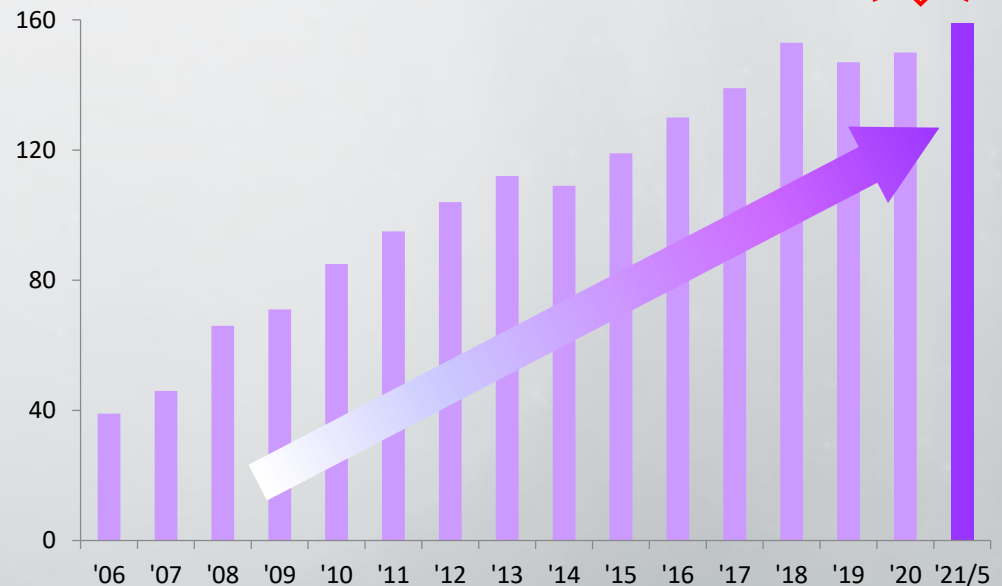
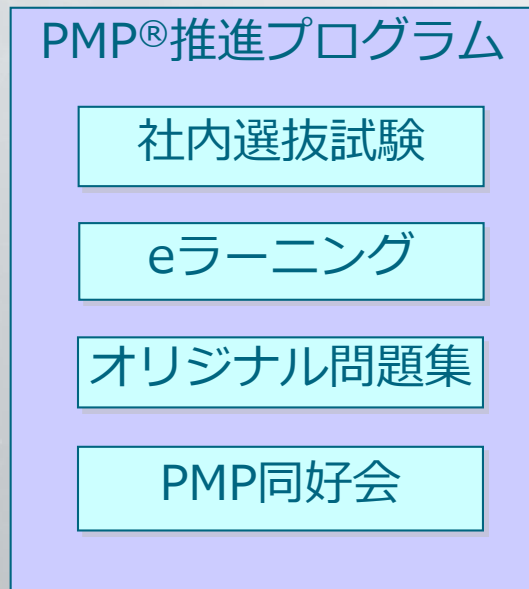
(注) 出典 : CMMI Institute 「Published Appraisal Results」 より

①-4-3. 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

159名※
(29%)

※2021年5月20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）
- 日本ユニシス株式会社（SI リーディングパートナー）
- 三菱電機インフォメーションシステムズ株式会社（MDISソフトウェアパートナーズ）
- 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
841名

※2021年4月30日現在

株式会社システム情報

従業員数：551名※

※（株）シンクスクエアからの転籍25名を含む

2021年4月1日
クラウド対応力強化のため吸収合併

(株) エーエスエル

従業員数：244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

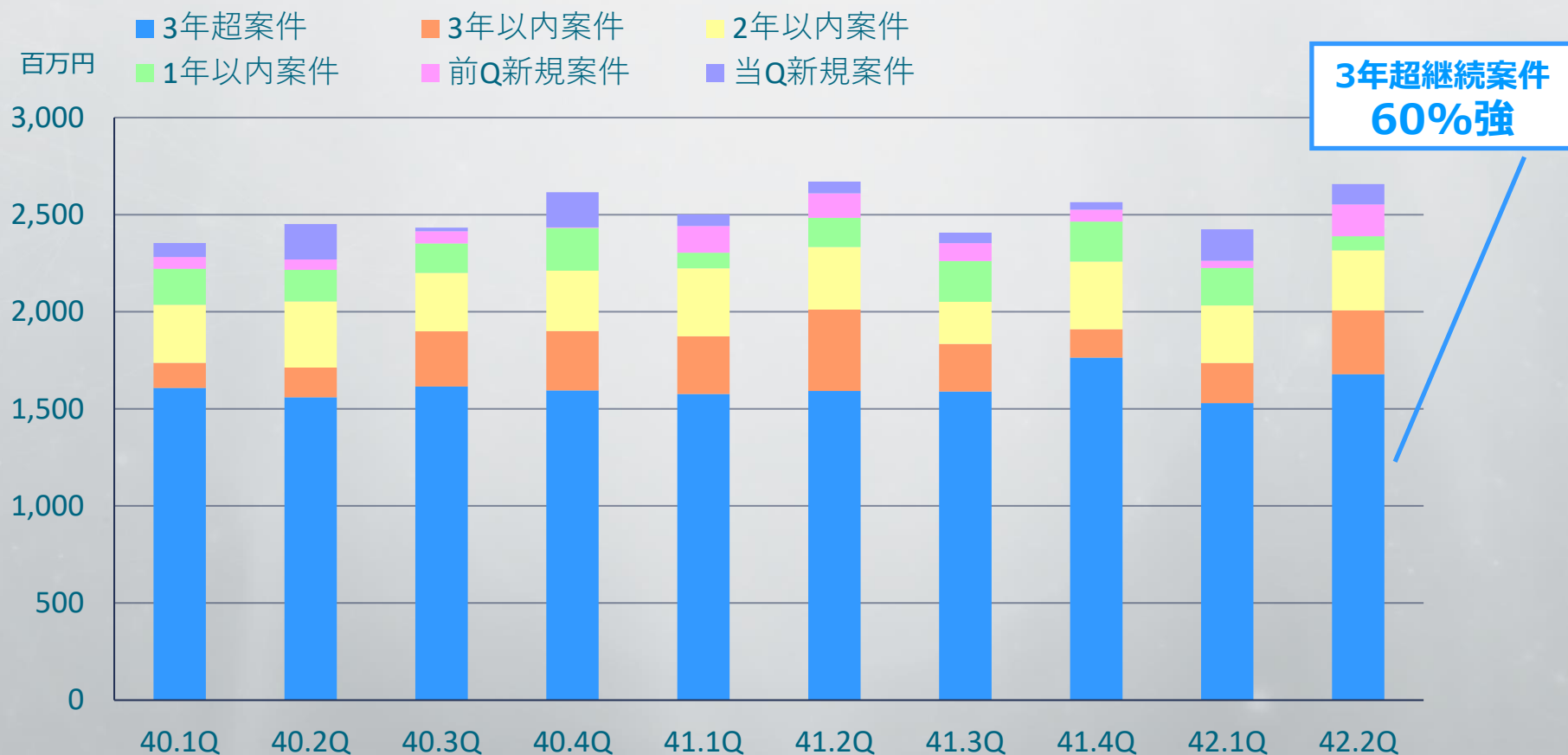
従業員数：25名
(2017年3月買収時：28名)

②-1. 持続的成長に向けた継続的取組み

ストックビジネス※拡大に注力

※長期間に亘って継続する案件

継続期間別売上高四半期推移（単体ベース/SIのみ）



②-2. 持続的成長に向けた継続的取組み

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

②-3. 持続的成長に向けた継続的取組み

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**

42期採用計画

グループ全体で**100名採用目標**



実績：81名（2021年4月30日時点）：**進捗良好**

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