

# 第42期 決算説明資料



お客様の価値観を共有するパートナー  
Value Engagement Partner

**Si&C** 株式会社 システム情報

# 目次

---

- I. 2021年9月期 決算ハイライト
- II. トピックス
- III. 2022年9月期 業績予想
- IV. 中長期経営計画（抜粋）

## 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 決算ハイライト

# I-1. 決算概要（連結）

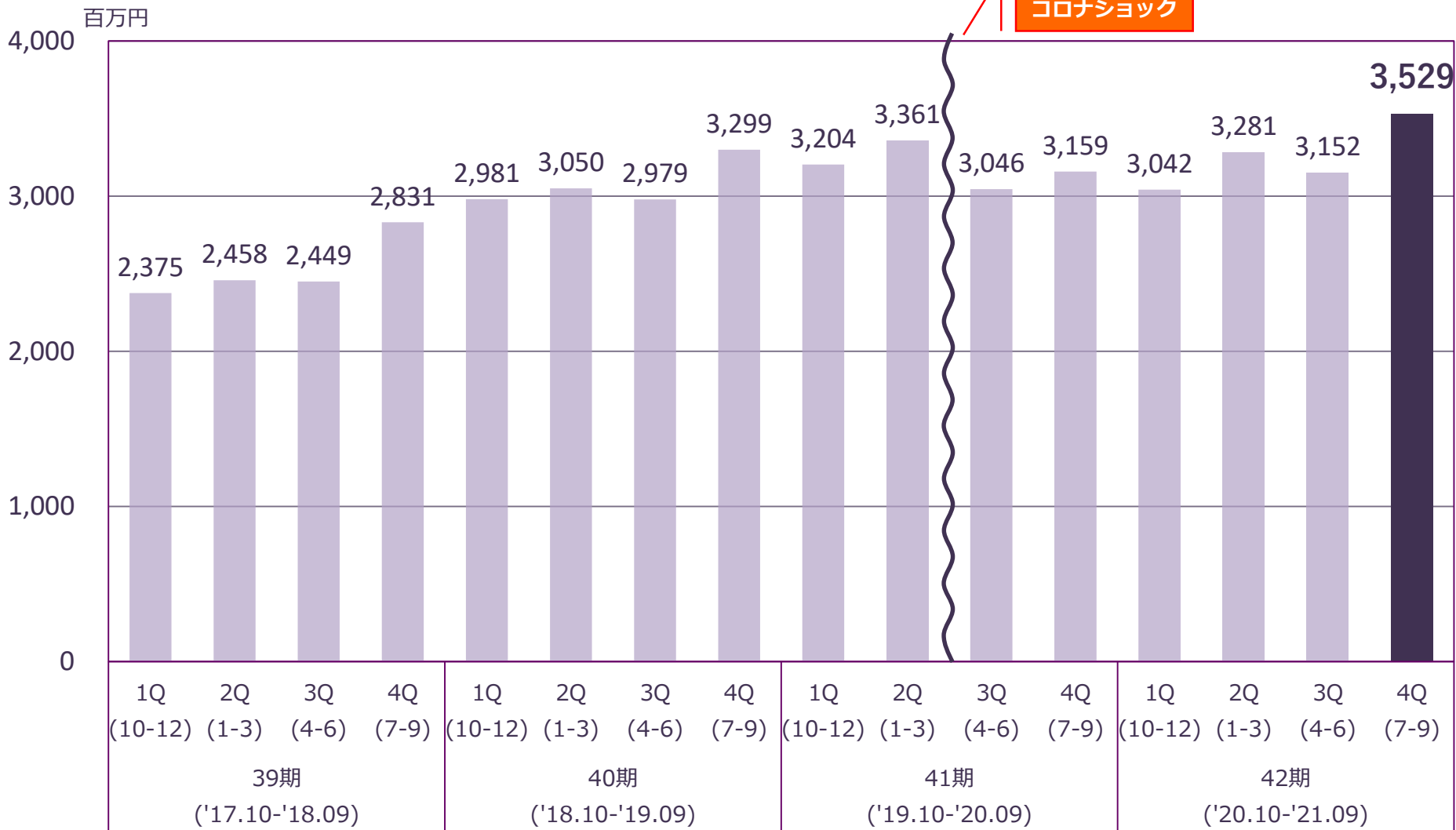
## 連結損益計算書

単位：百万円

科目	2020年9月期		2021年9月期		前年 同期比
	金額	売上高比	金額	売上高比	
売上高	12,771	100.0%	<b>13,004</b>	<b>100.0%</b>	<b>1.8%</b>
売上総利益	2,701	21.1%	<b>2,781</b>	<b>21.4%</b>	<b>3.0%</b>
販売費及び 一般管理費	1,211	9.5%	<b>1,163</b>	<b>8.9%</b>	△ <b>4.0%</b>
営業利益	1,489	11.7%	<b>1,618</b>	<b>12.4%</b>	<b>8.7%</b>
経常利益	1,509	11.8%	<b>1,631</b>	<b>12.5%</b>	<b>8.1%</b>
当期純利益	1,015	7.9%	<b>1,095</b>	<b>8.4%</b>	<b>7.9%</b>
1株当たり 当期純利益 (円)	43.43	—	<b>46.88</b>	—	<b>7.9%</b>

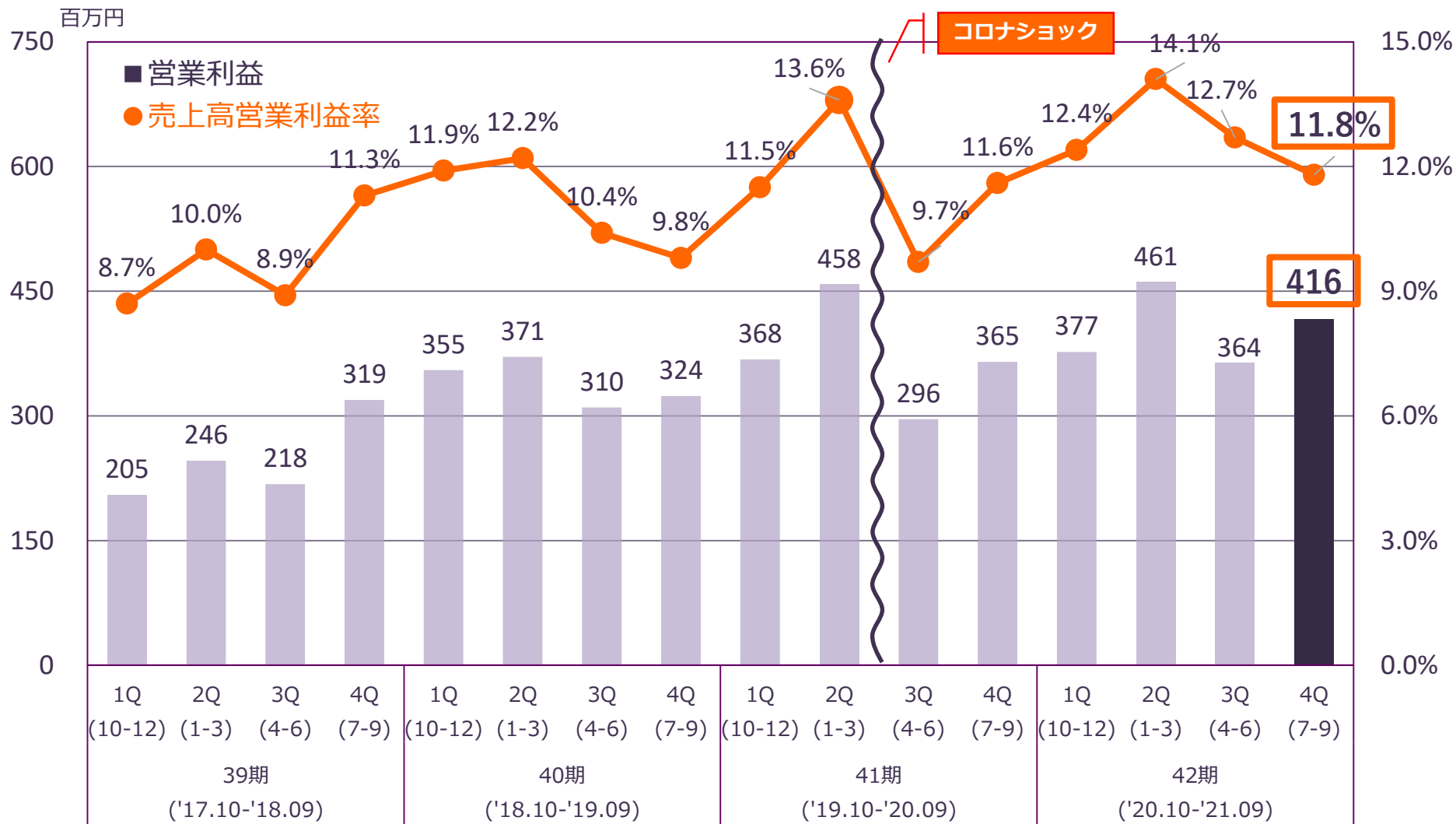
# I-2-①. 四半期推移

## 四半期売上高推移



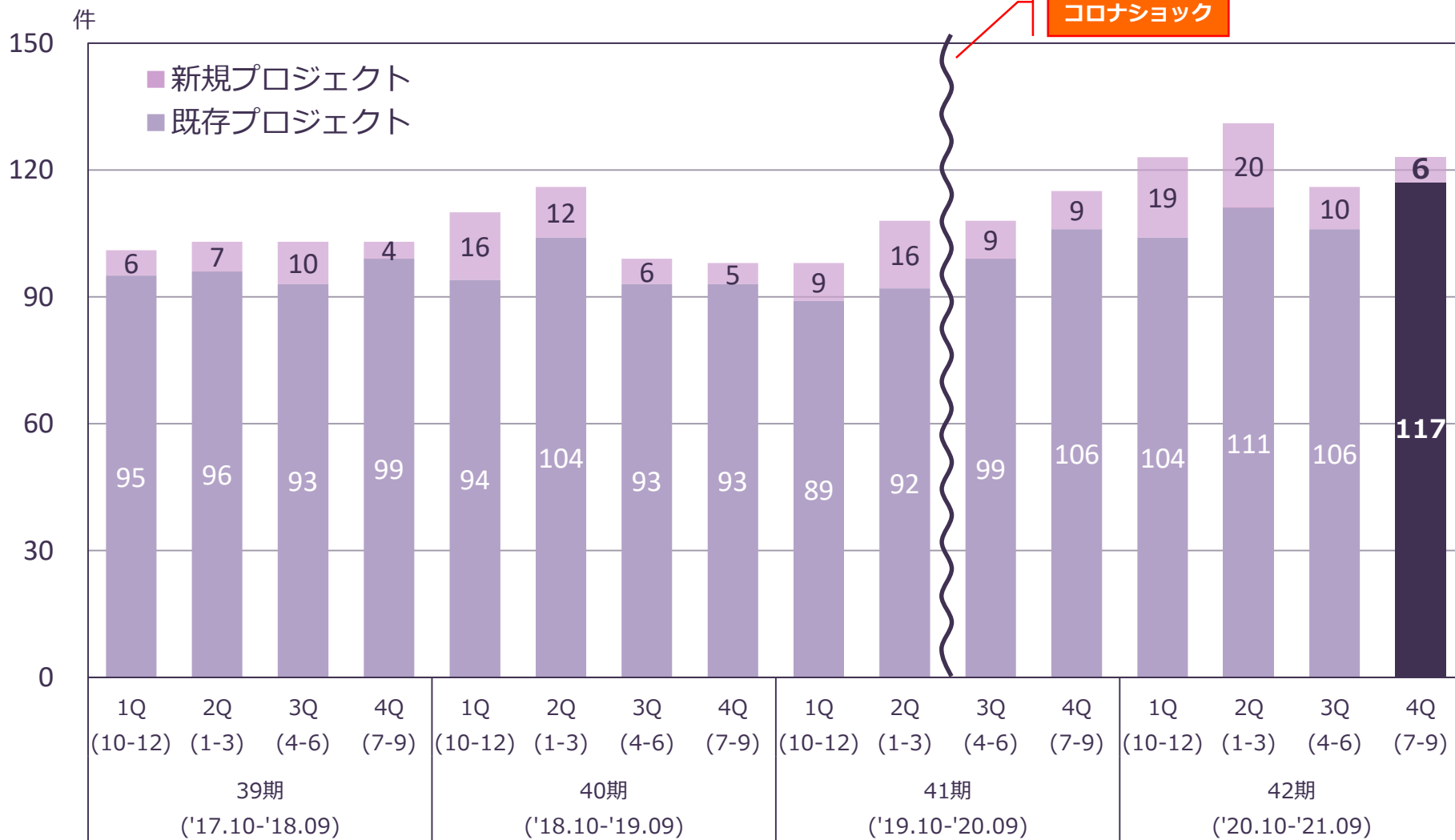
# I-2-②. 四半期推移

## 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

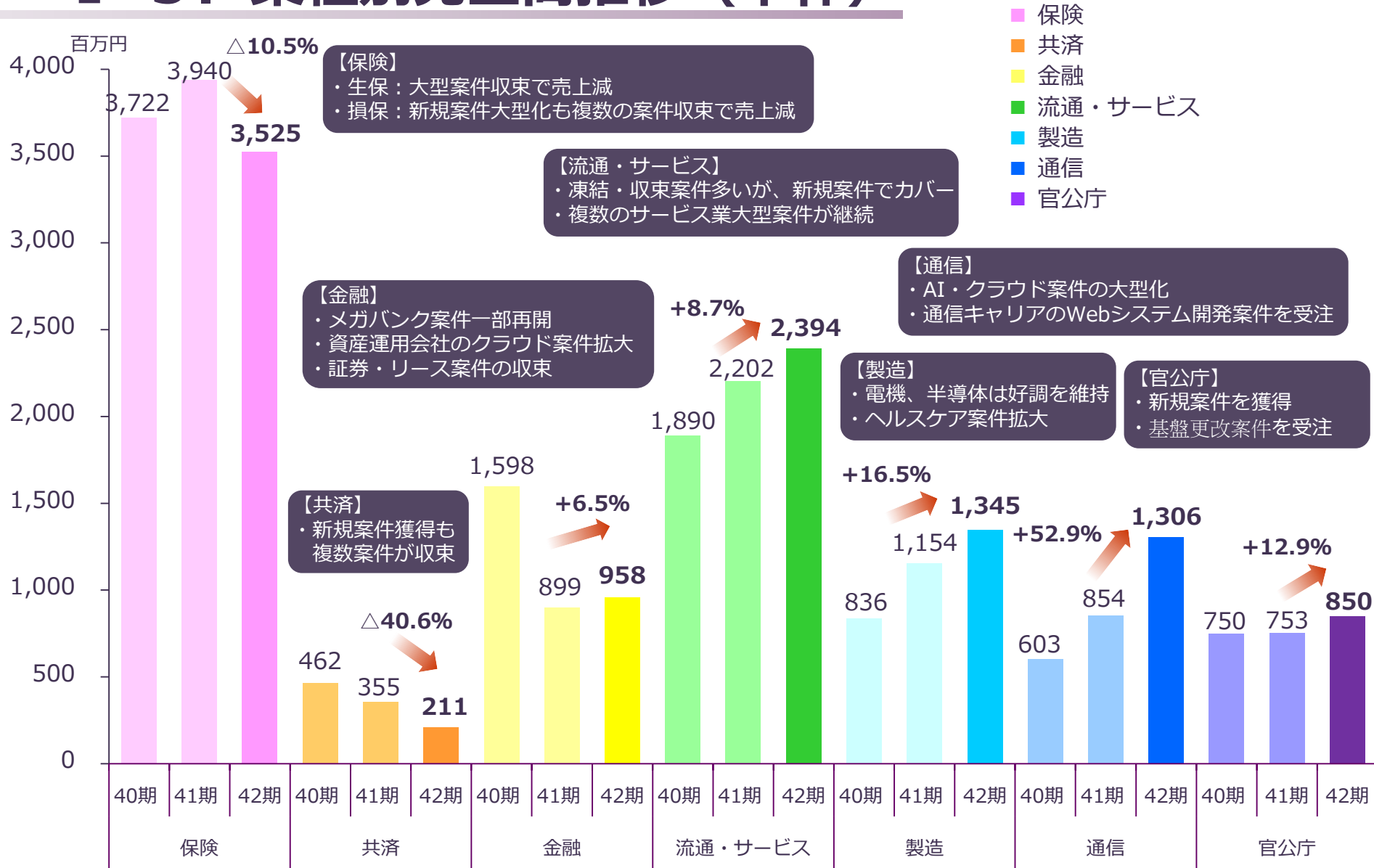
- ◆ ウィズコロナ下での  
プロジェクト再開・新規案件稼働の増加
- ◆ 事業の強化や変革を推進するための  
DX関連の需要がクラウドを中心に増加
- ◆ 新規プロジェクトの次期以降の継続案件が増加
- ◆ テレワーク推進による販管費抑制の定着

上場以降  
8期連続

売上高、営業利益・経常利益・当期純利益  
及び各利益率も過去最高を更新

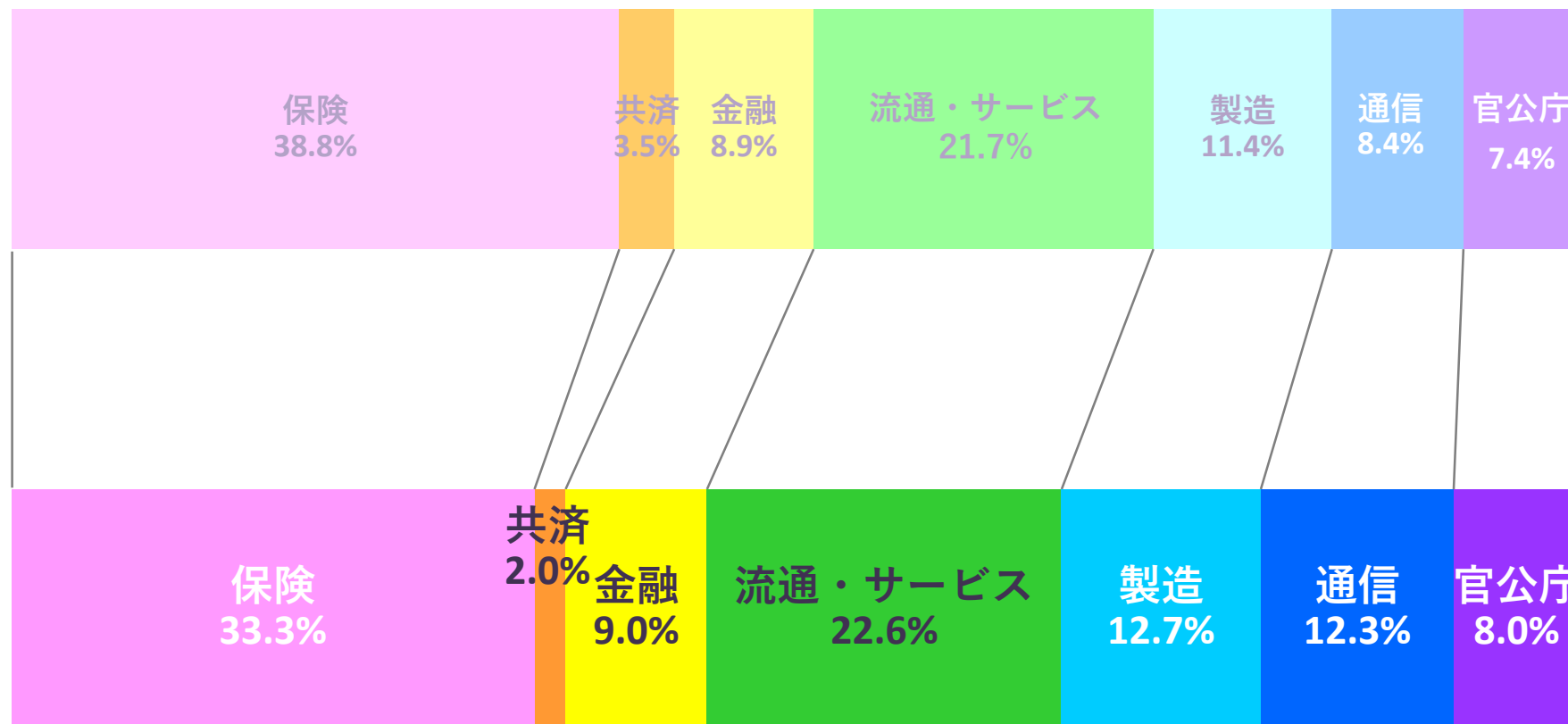


# I-3. 業種別売上高推移 (単体)



# I-4. 業種別売上高比率（単体）

41期 売上高合計 10,158百万円



42期 売上高合計 10,587百万円

# I-5. 財政状態（連結）

## 連結貸借対照表

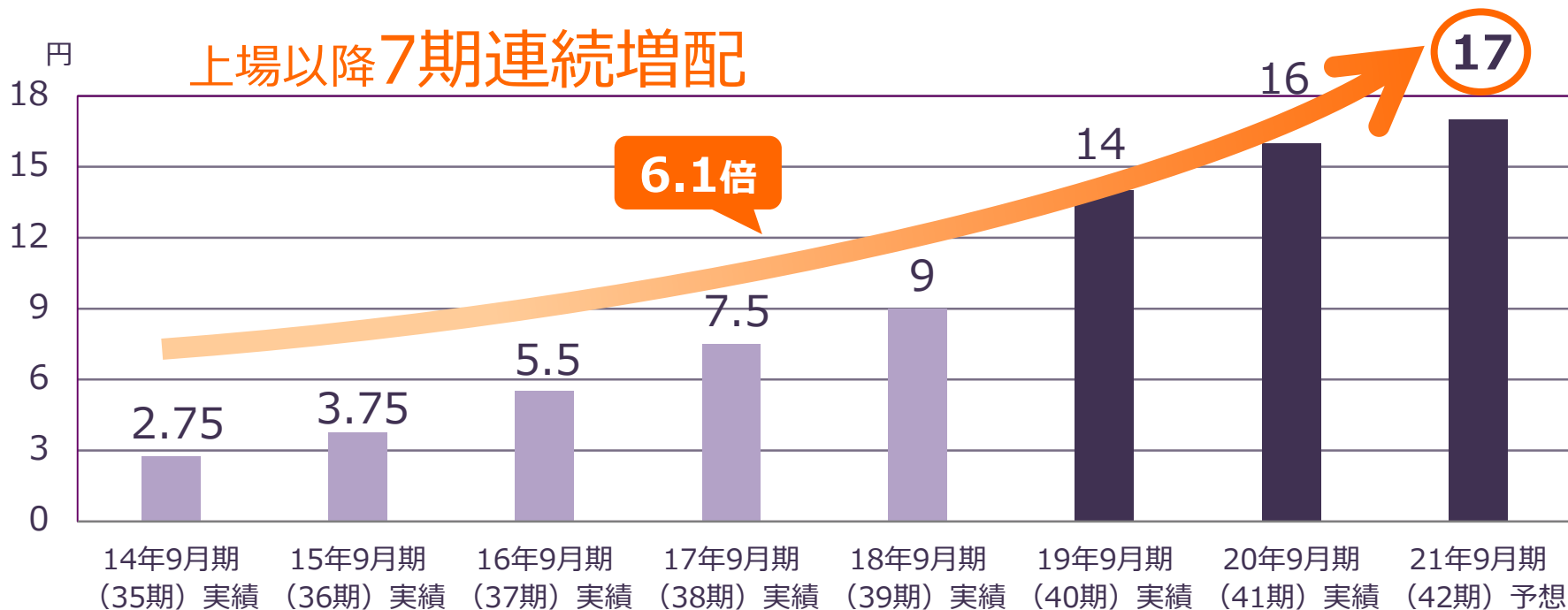
単位：百万円

	2020年9月期	2021年9月期	増減	増減要因
流動資産	4,622	<b>5,568</b>	946	(+) 現預金、売掛金
固定資産	1,345	<b>1,478</b>	133	(+) 投資その他の資産
資産合計	5,968	<b>7,047</b>	1,079	
流動負債	1,714	<b>1,784</b>	70	(+) 買掛金、賞与引当金 (-) その他流動負債
固定負債	210	<b>442</b>	232	(+) 長期借入金
負債合計	1,925	<b>2,226</b>	301	
純資産合計	4,042	<b>4,820</b>	778	(+) 利益剰余金
負債純資産合計	5,968	<b>7,047</b>	1,079	

自己資本比率 68.4%

# I - 6 . 配当・株主還元の方針

配当性向目安  $\xrightarrow{30\%}$   $\xrightarrow{35\%}$



配当金額	22	15	22	15	18	14	16	17
配当性向	30.6%	31.4%	31.0%	32.2%	30.3%	36.1%	36.8%	36.3%

▲  
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**

**(2021年6月～2021年11月)**

## Ⅱ-1. トピックス

### 新市場区分「プライム市場」に適合

2022年4月4日 東証の市場区分が再編

プライム市場

スタンダード市場

グロース市場

プライム市場上場維持基準

項目	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	売買代金	流通株式比率
基準	800人以上	2万単位以上	100億円以上	1日平均売買代金 0.2億円以上	35%以上

当社は全ての数値基準をクリア ⇒ 11月12日申請決議

プライム市場上場企業として取組む今後の主要課題

サステナビリティへの対応、  
ダイバーシティへの取組み、取締役会機能の強化等

## II-2. トピックス

### 「JPX日経中小型株指数」構成銘柄に3年連続選定

JPX日経インデックス400のコンセプトを中小型株に適用

投資者にとって投資魅力の高い会社

- 定量的評価：3年平均 自己資本利益率（ROE）・3年累積営業利益
- 定性的評価：3名以上の独立した社外取締役の選任等

**200銘柄選定**（毎年8月定期入替）



**JPX-NIKKEI Mid Small**

## II-3. トピックス

# 最新バージョンCMMI V2.0での CMMIレベル5 継続達成（4回目）

更なる顧客基盤の拡大及び  
不採算プロジェクト発生リスクの低減

今後のビジネスの拡大及び  
収益の向上に寄与

社内外から要求の高いアジャイル開発  
を中心に継続的な改善を推進

### 【今期間の主な改善内容】

- ①アジャイル開発プロセスの拡充
- ②プロジェクト・ファシリテーション
- ③UX（User Experience）を中心とした上流工程の強化
- ④人材育成



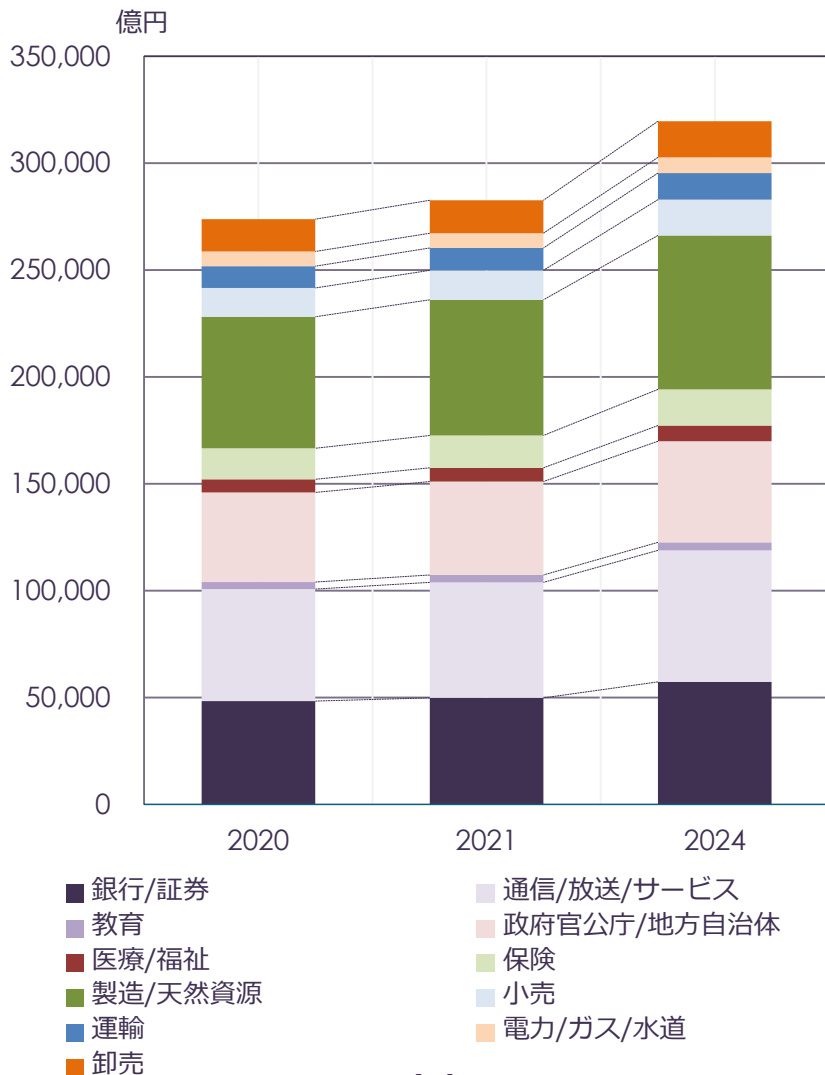


## Ⅲ. 2022年9月期 業績予想

# Ⅲ-1. 業界動向

## Gartner※ 『日本の業種別IT支出予測』

※ガートナー・ジャパン  
IT分野を中心とした調査・  
助言を行う米企業



業種	年間成長率 (2020)	年間成長率 (2021)	年間成長率 (2019-2024)
銀行/証券	1.2%	3.3%	3.7%
通信/放送/サービス	0.5%	2.7%	3.4%
教育	7.6%	7.2%	4.1%
政府官公庁/地方自治体	3.9%	4.5%	3.3%
医療/福祉	-1.0%	4.1%	3.1%
保険	-0.9%	4.0%	2.8%
製造/天然資源	-8.8%	3.1%	1.3%
小売	-11.2%	2.0%	1.9%
運輸	-11.3%	2.9%	1.5%
電力/ガス/水道	2.2%	1.6%	2.1%
卸売	-6.3%	1.6%	0.8%

- 2021年の前年比成長率は3.2%
- 2019年から2024年までの5年間の年平均成長率は2.6%増

## Ⅲ-2. 2022年9月期業績予想（連結）

### 連結損益計算書

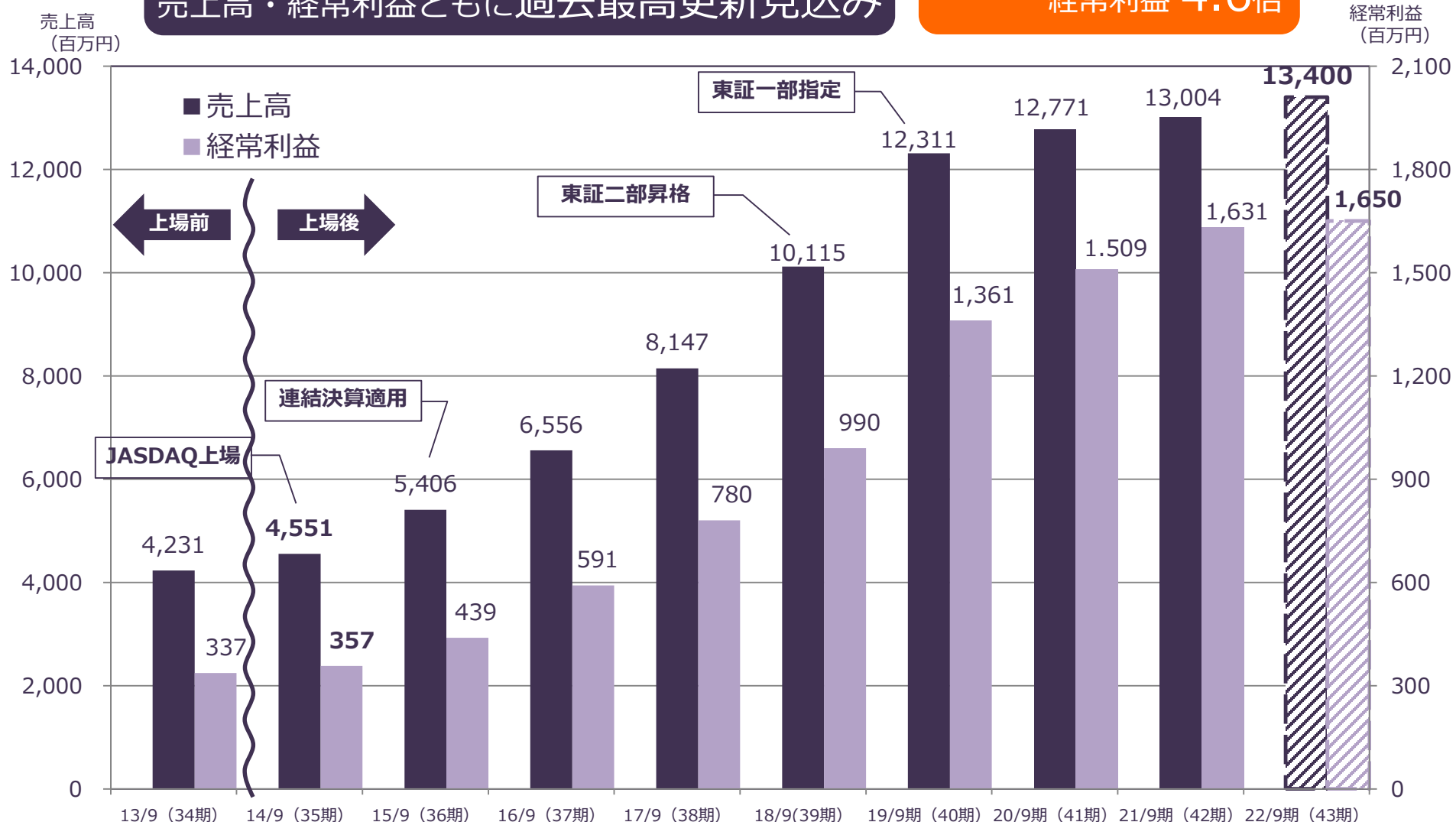
単位：百万円

科目	2021年9月期 (実績)		2022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	13,004	100.0%	<b>13,400</b>	<b>100.0%</b>	<b>3.0%</b>
営業利益	1,618	12.4%	<b>1,628</b>	<b>12.1%</b>	<b>0.6%</b>
経常利益	1,631	12.5%	<b>1,650</b>	<b>12.3%</b>	<b>1.1%</b>
当期純利益	1,095	8.4%	<b>1,120</b>	<b>8.4%</b>	<b>2.2%</b>
1株当たり 当期純利益	46.88	-	<b>47.92</b>	-	<b>2.2%</b>

# Ⅲ-3. 業績推移 (売上高・経常利益)

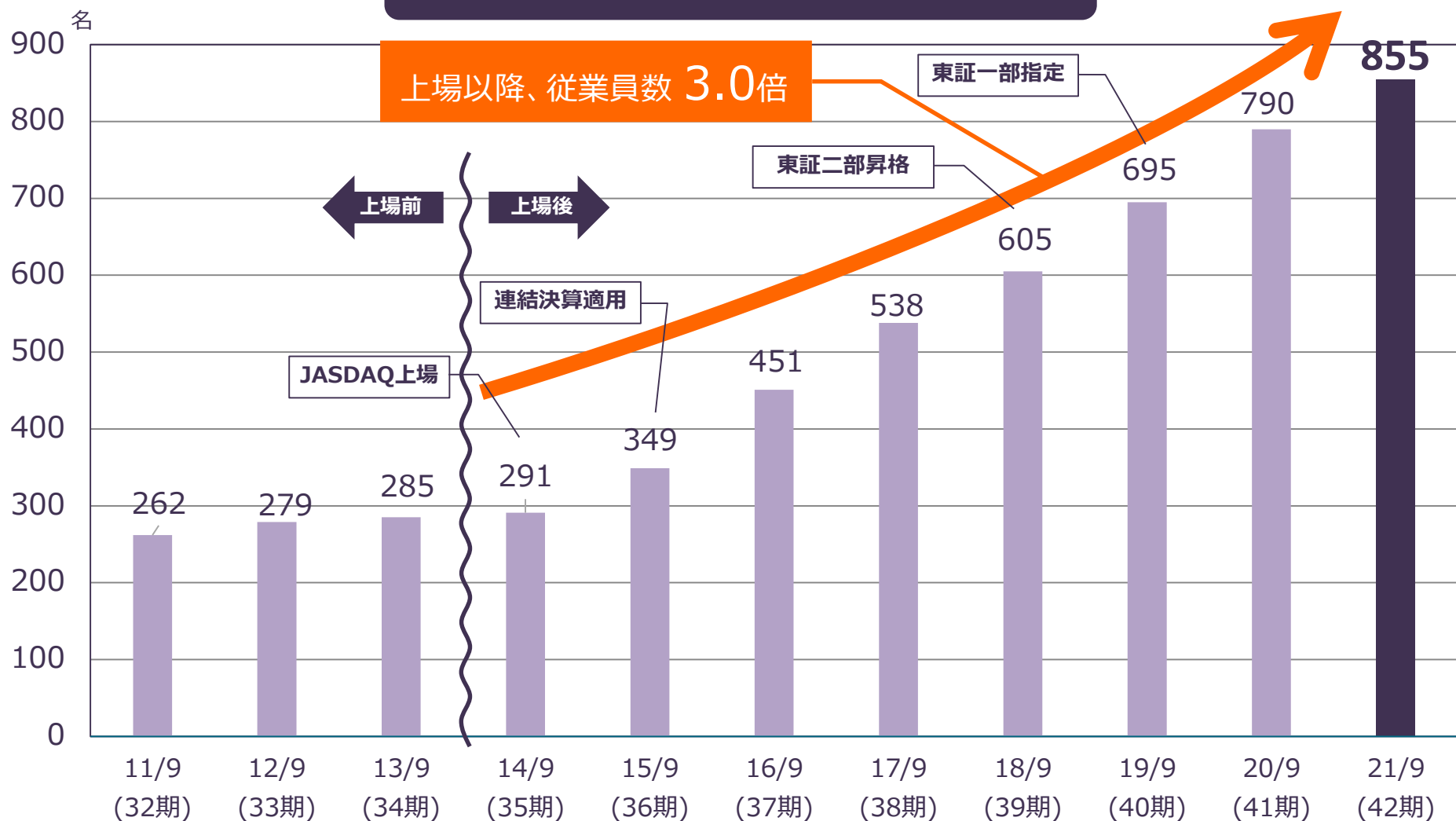
上場以降 9 期連続増収増益  
 売上高・経常利益ともに過去最高更新見込み

上場以降、売上高 2.9倍  
 経常利益 4.6倍



# Ⅲ-4. 従業員数推移

M&A及び積極的な中途採用の実施



## **IV. 中期経営計画（抜粋）**

# 中期経営計画 (2021年10月-2026年9月) の全体像



## 中期経営VISION

### Value Engagement Partner

- **DX**により新たな価値を提供
- **ESG**経営により新たな価値を創出

## VISION達成に向けた基本方針

- **DX Solution Partner**への進化
- 高付加価値人材の創出
- 持続可能な社会の実現

## 基本方針に沿った重点施策

- 営業力・技術力の強化
- 新規事業の創出
- エコシステムの確立
- 研修・育成改革の実現と社会への還元
- 働き方改革の実現

# 重点施策

営業力・技術力の強化

- ・プロジェクトマネジメントの更なる強化（SICP Advanced の確立）

新規事業の創出

- ・DX人材（先端デジタル技術等）の育成
- ・社会課題（SDGs）を解決するソリューションの創出

エコシステムの確立

- ・業種・業態の垣根を超えたエコシステムの形成

研修・育成改革の実現と社会への還元

- ・研修・人材育成制度の抜本的見直し
- ・次世代を担う子供達やIT弱者に向けた教育への取り組み

働き方改革の実現

- ・多様な働き方を支援する仕組みの導入（テレワーク、休職復職支援等）
- ・人事評価制度の見直し（社員の挑戦を評価）



# 財務目標

- 高付加価値人材の創出に注力し、持続的な企業価値向上を目指す

## 第47期（2026年9月期）経営目標

売上高

**180億円以上**

※年間平均成長率（CAGR）6%以上

営業利益率

**12.0%以上**

配当性向

**35%以上**

# 財務投資戦略

- 積極的な内部強化投資でDX提供価値の向上や新技術の獲得を目指す

成長投資		
内部強化	人材	<ul style="list-style-type: none"><li>・ DX人材を獲得するための投資推進</li><li>・ プロフェッショナル人材育成投資の推進</li></ul>
	R&D	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 最先端テクノロジーの研究</li><li>・ 新規事業の市場投入を加速するための応用研究</li></ul>
M&A		<ul style="list-style-type: none"><li>・ 技術、ノウハウの獲得や共同事業推進 するような戦略的M&amp;Aの実行</li></ul>

# ＜参考資料＞



① 当社の概要

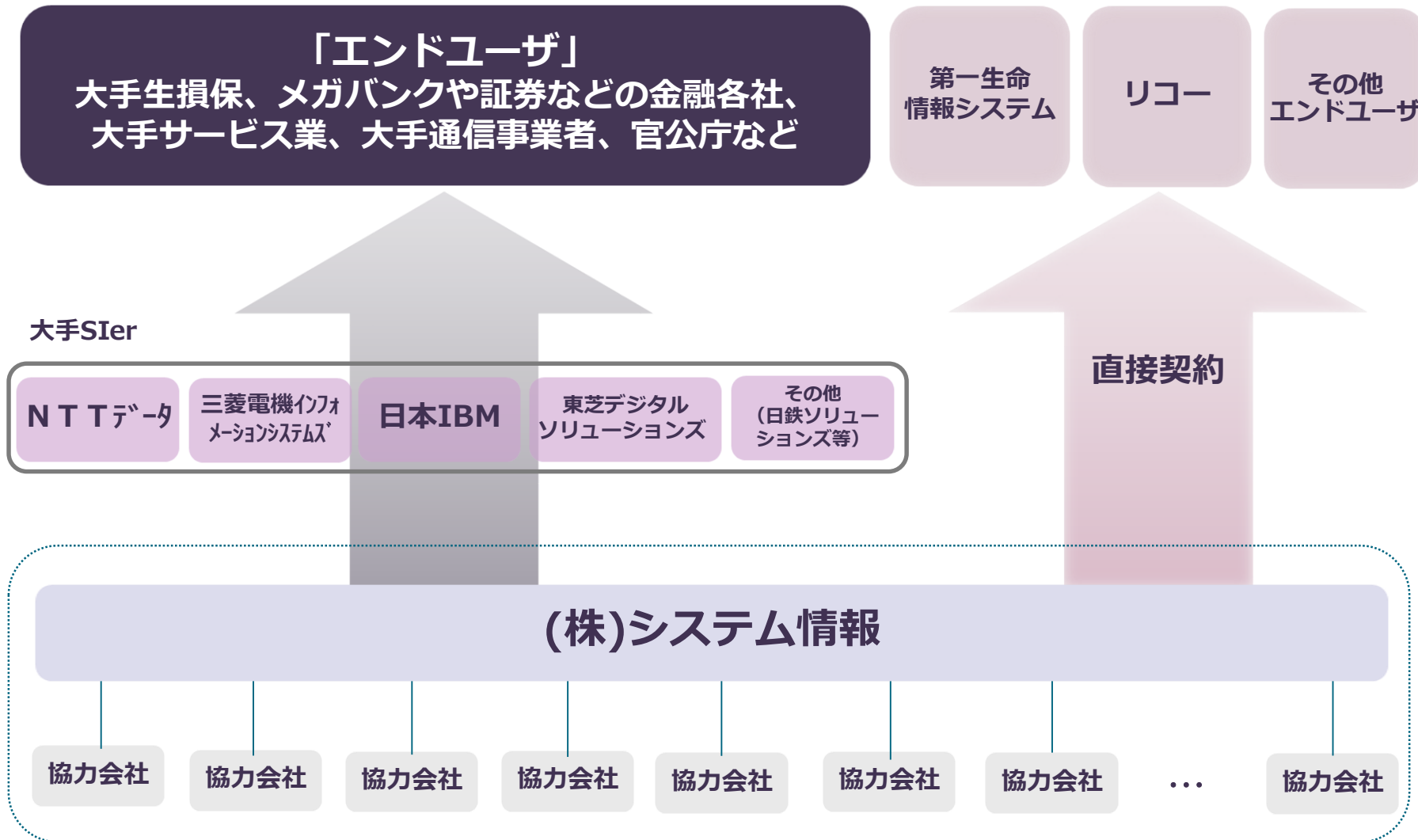
② 持続的成長に向けた継続的取組み

# ①-1. 会社概要

社名	<b>株式会社システム情報</b>
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（11.4%）、松原春男（8.4%）、鈴木隆司（6.4%）、東京中小企業投資育成（株）（6.1%）、日本マスタートラスト信託銀行（5.3%）、（財）松原奨学財団（4.3%）（2021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）、東芝デジタルソリューションズ（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）、（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）、日本ユニシス（株）、日本光電工業（株）
資格	<b>CMMI®レベル5</b> （2012年達成、2015年、2018年、 <b>2021年9月継続達成</b> ） 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

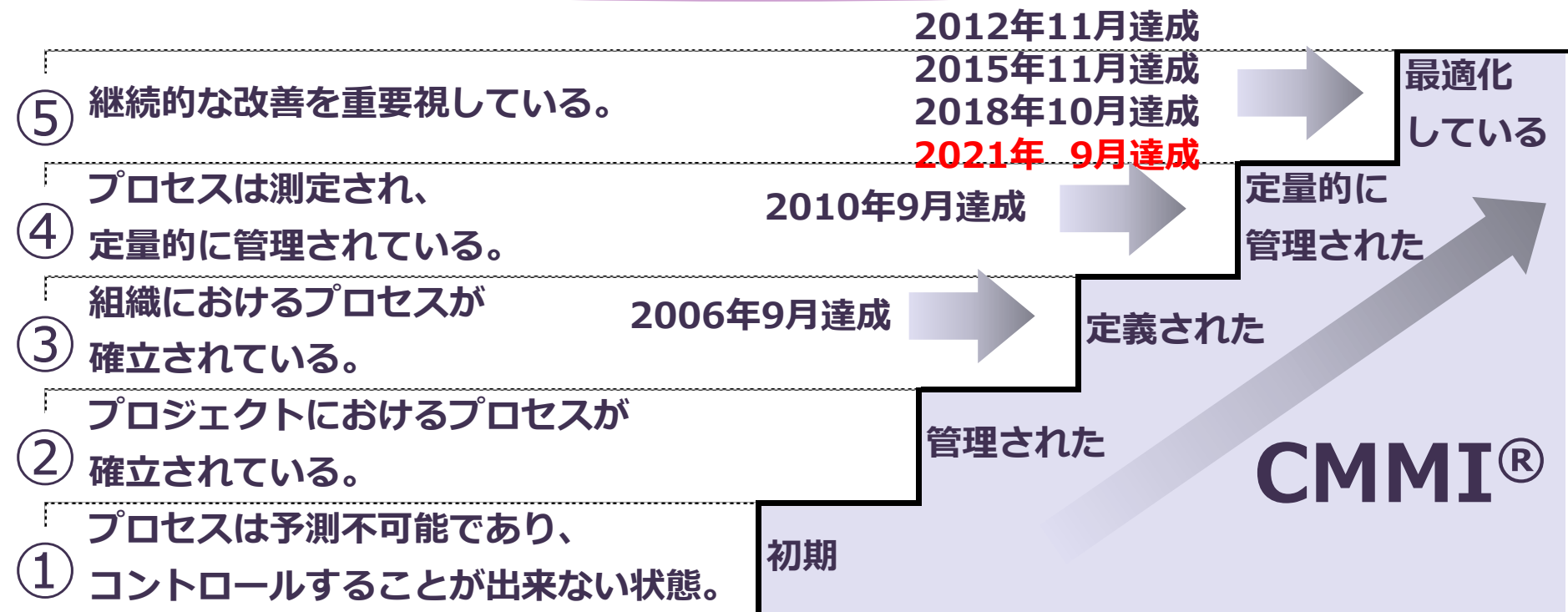
## 当社の業務範囲

# 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9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



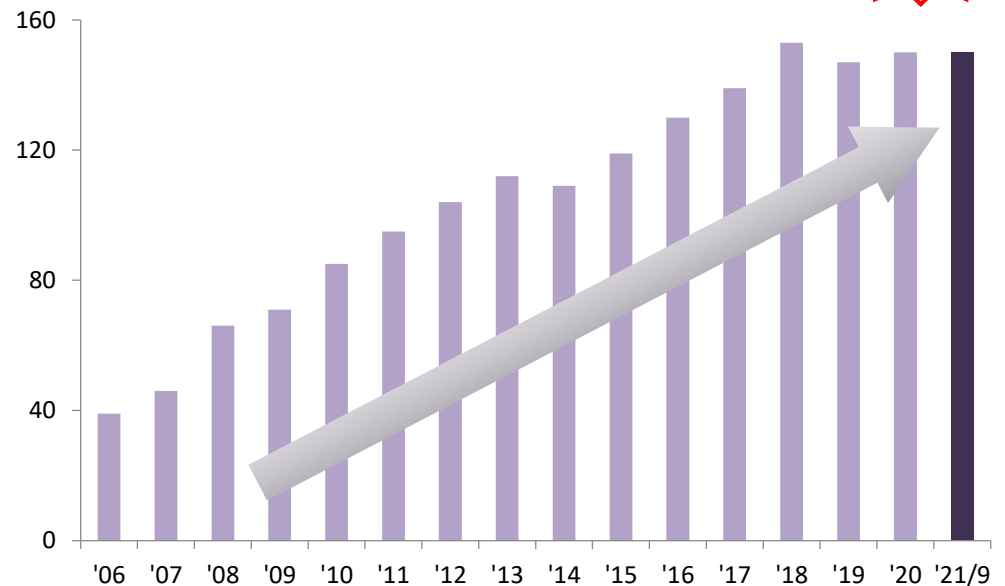
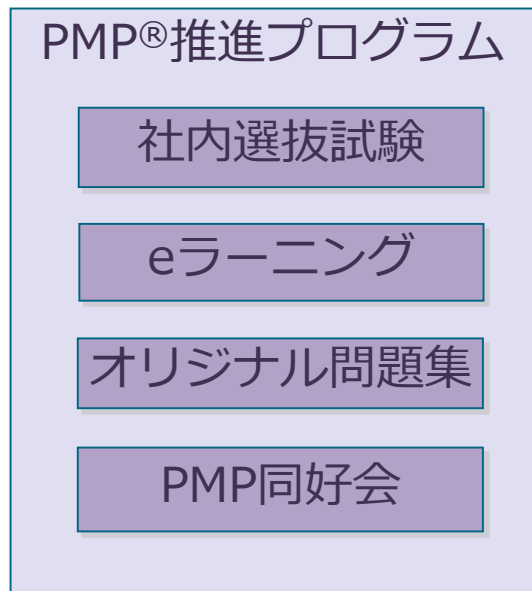
# ①-4-3. 差別化の原動力 (PMP®)

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

150名  
(27%)



# 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※  
(27%)

※2021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）
- 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  
855名

※2021年9月30日現在

株式会社システム情報  
従業員数：547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：265名  
(2015年10月買収時：46名)

(株) SIC デジタル  
従業員数：43名  
(2015年10月買収時：35名)

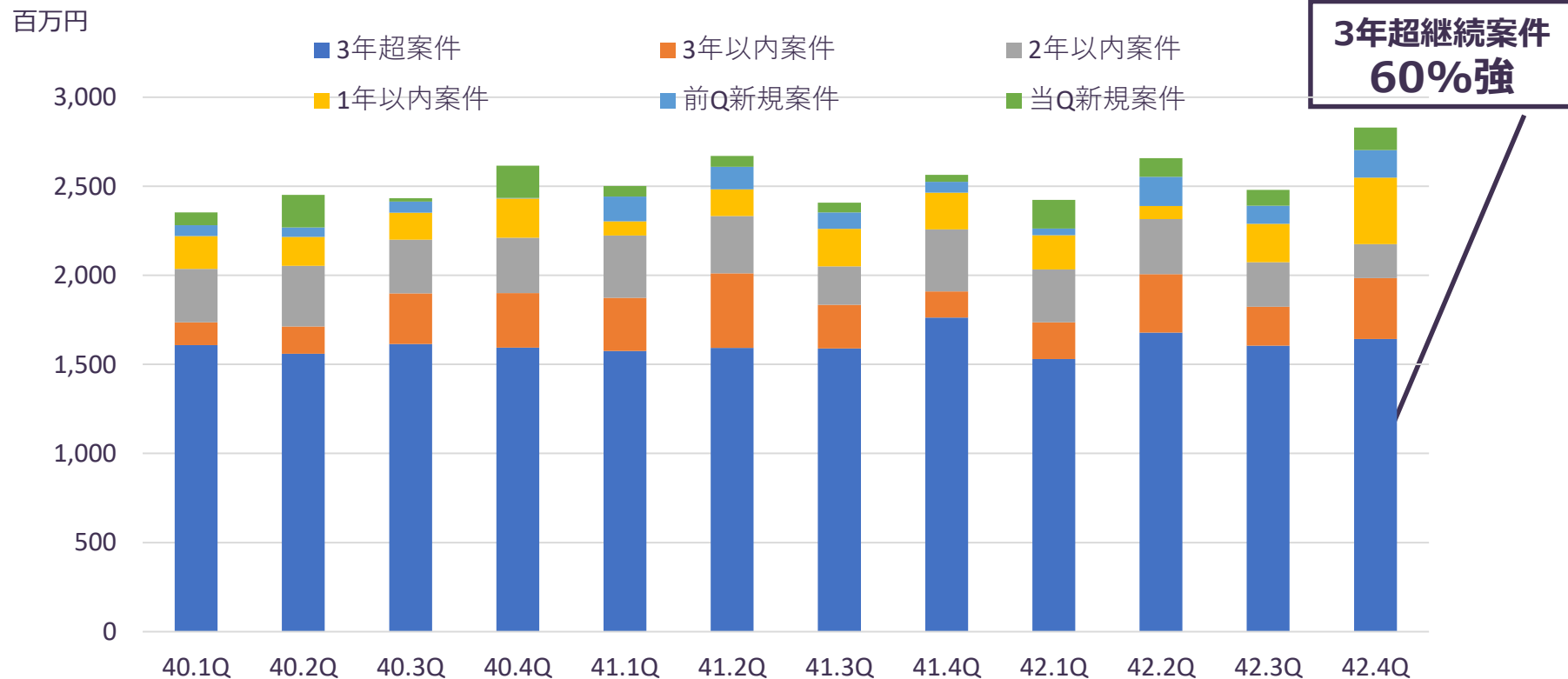
(株) シンクスクエア  
従業員数：25名  
(2017年3月買収時：28名)

## 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

S I ビジネスにおける継続案件と新規案件



## 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

### 43期採用計画

DX強化に向けた人材育成支援組織を新設

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>

<https://www.sysj.co.jp/contact/contact-form>