



第43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. 2022年9月期 決算ハイライト

II. 直近トピックス

III. 2023年9月期 業績予想

IV. DXへの取組み

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
- ③ ESG、SDGs、社会貢献活動

I . 2022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	2021年9月期		2022年9月期		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%	14,655	100.0%	12.7%
売上総利益	2,781	21.4%	3,126	21.3%	12.4%
販売費及び 一般管理費	1,163	8.9%	1,310	8.9%	12.7%
営業利益	1,618	12.4%	1,815	12.4%	12.2%
経常利益	1,631	12.5%	1,829	12.5%	12.1%
当期純利益	1,095	8.4%	1,242	8.5%	13.4%
1株当たり 当期純利益 (円)	46.88	—	53.36	—	13.8%

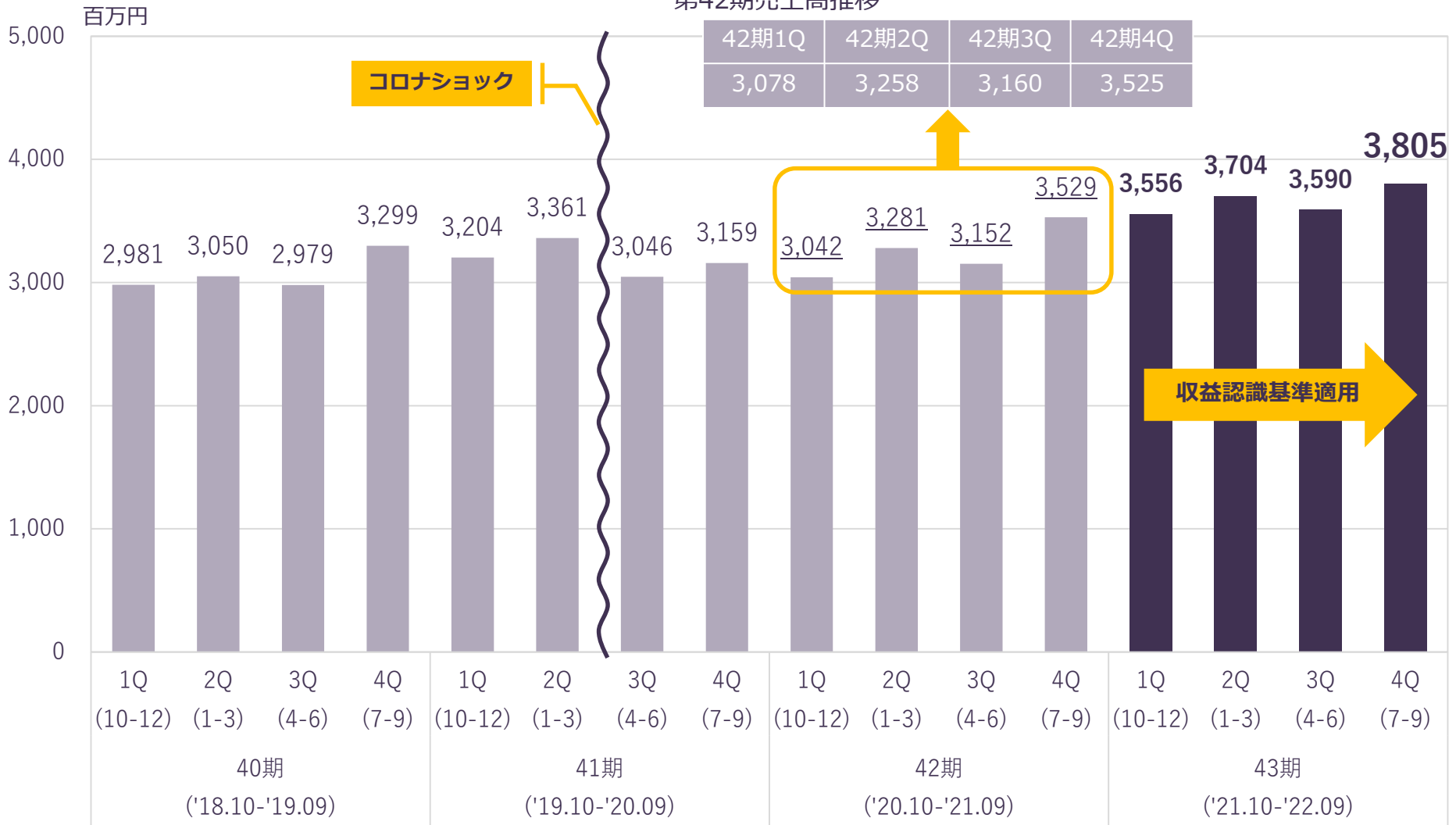
I-2-①. 四半期推移

四半期売上高推移

《ご参考》

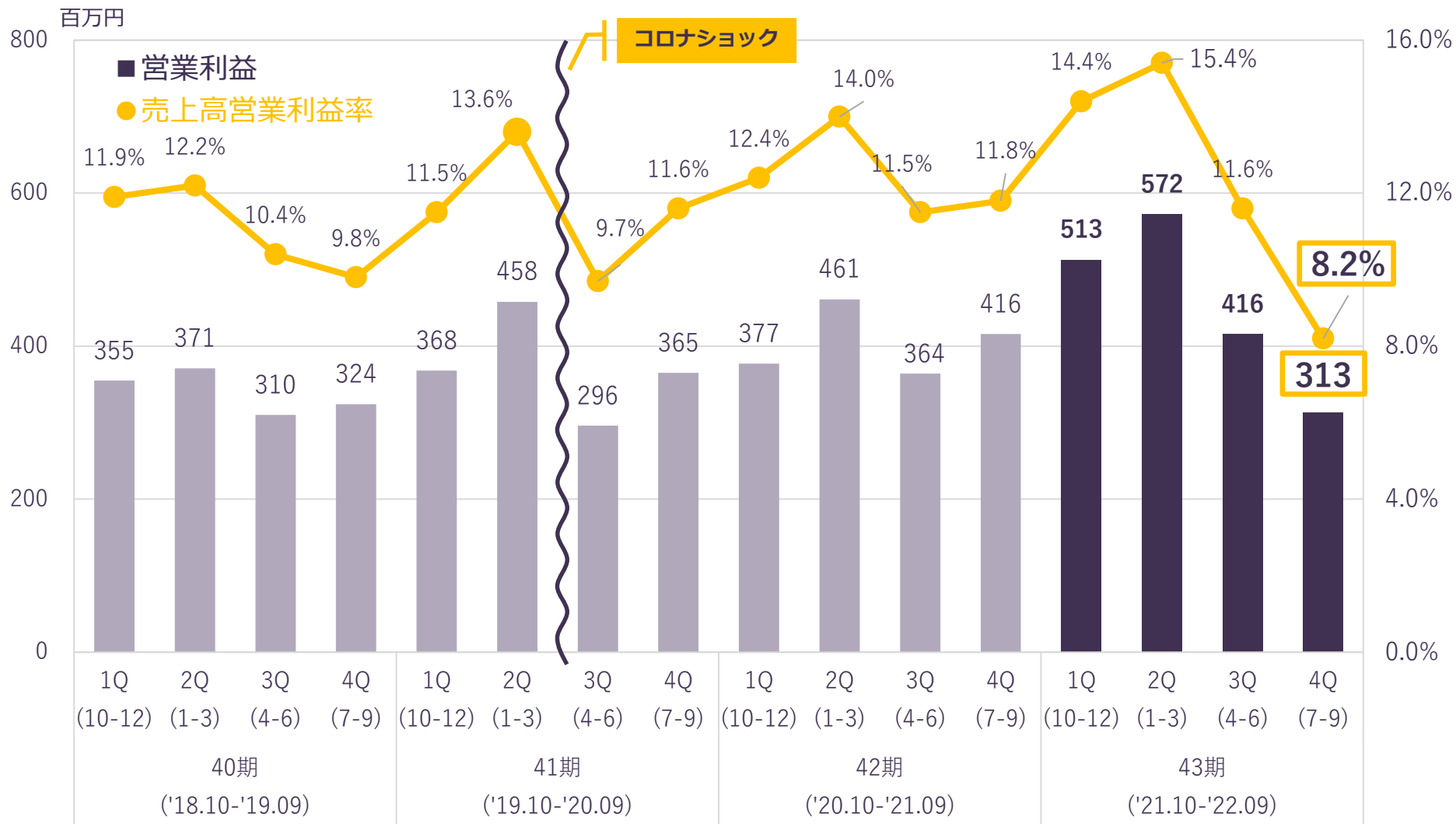
前期に遡って「収益認識基準」が適用された場合の第42期売上高推移

42期1Q	42期2Q	42期3Q	42期4Q
3,078	3,258	3,160	3,525



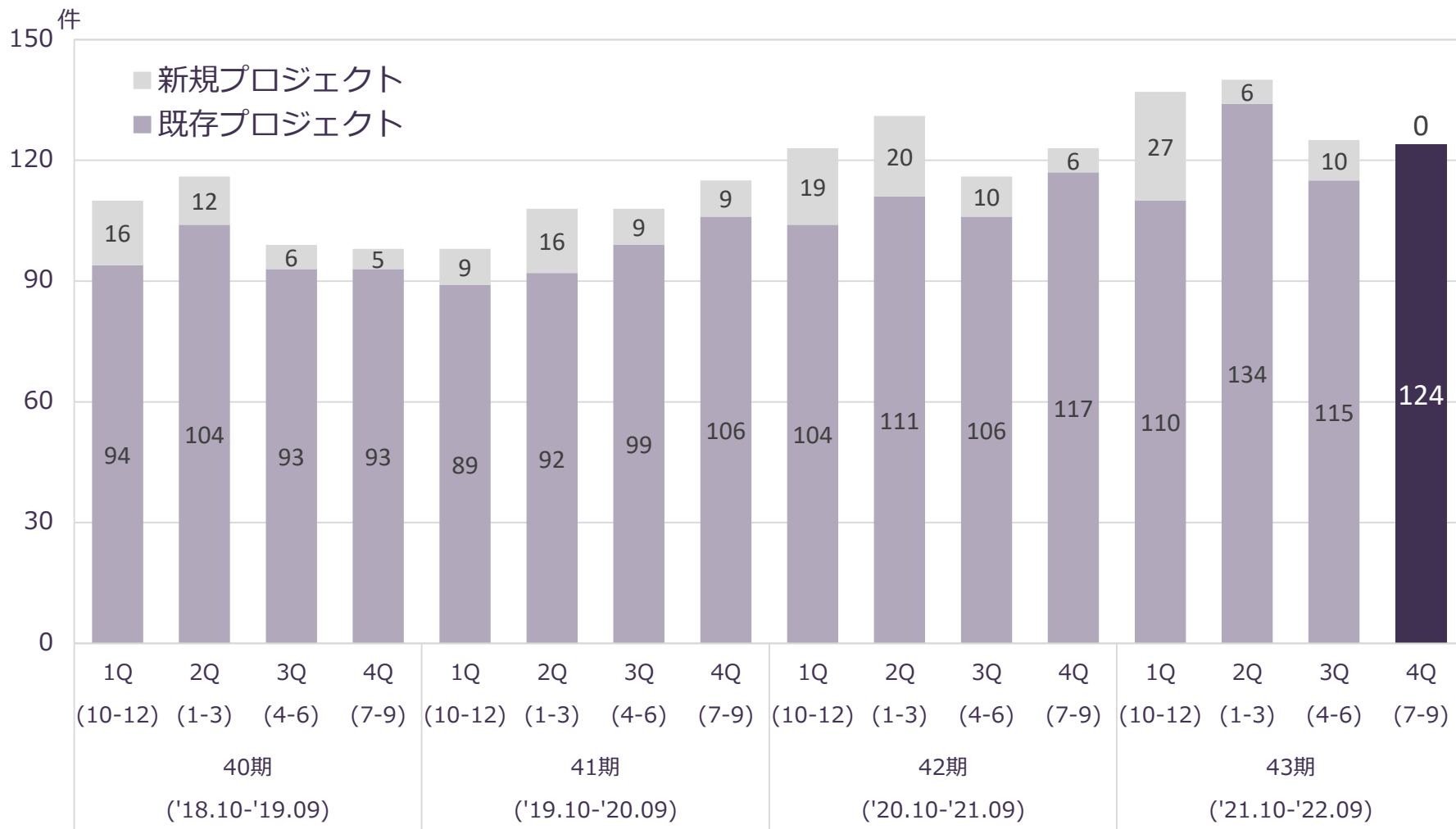
I-2-②. 四半期推移

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



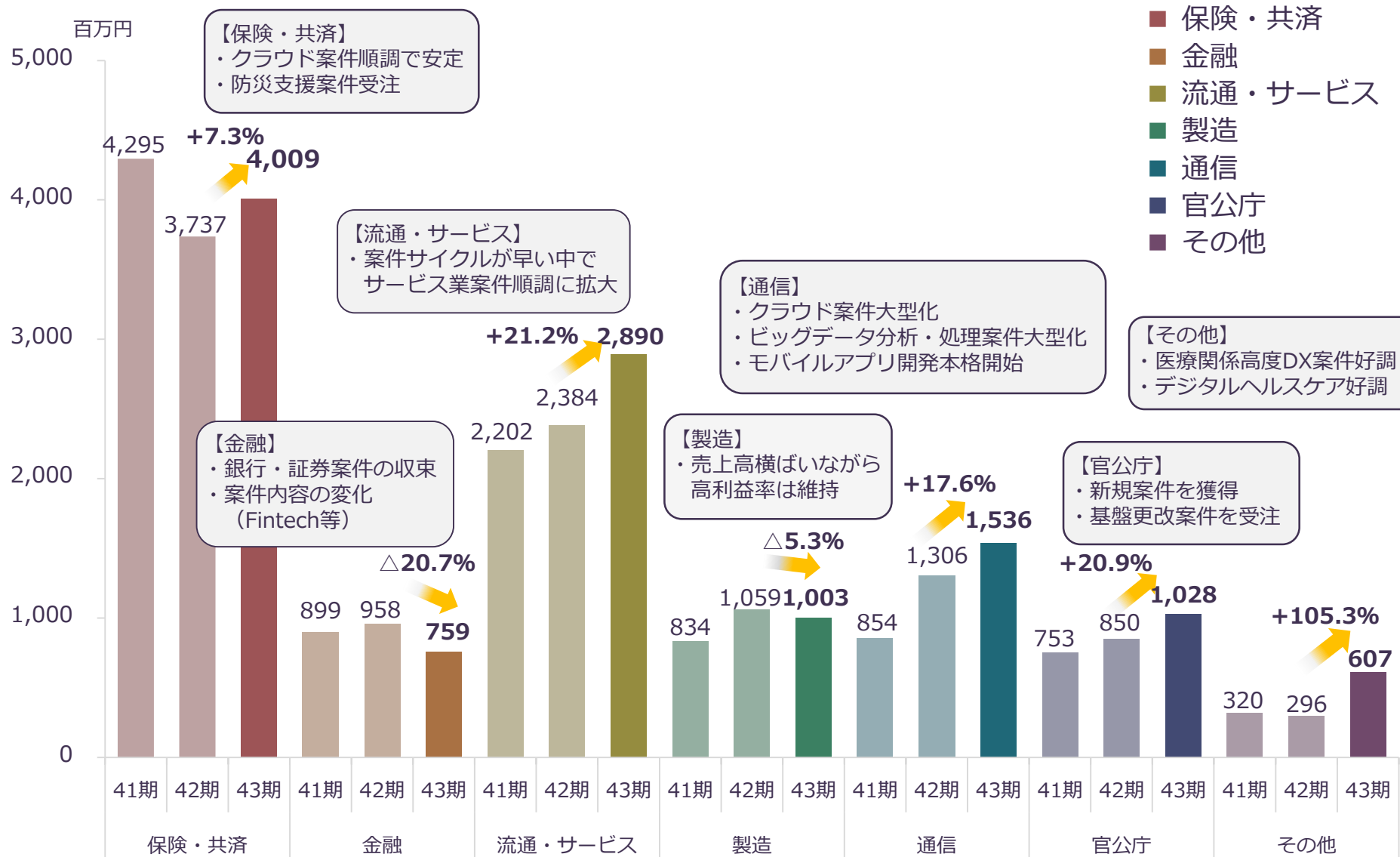
I-2-④. 決算のポイント

- ◆ 経済環境の不透明性、不確実性が増す中での
デジタル化加速・DX関連需要増大
- ◆ DX人材育成、DX専門組織のバックアップによる
DX提案強化での高度案件受注拡大
- ◆ 内部成長による企業価値向上に向けて
人財への適切な経営資本の配分



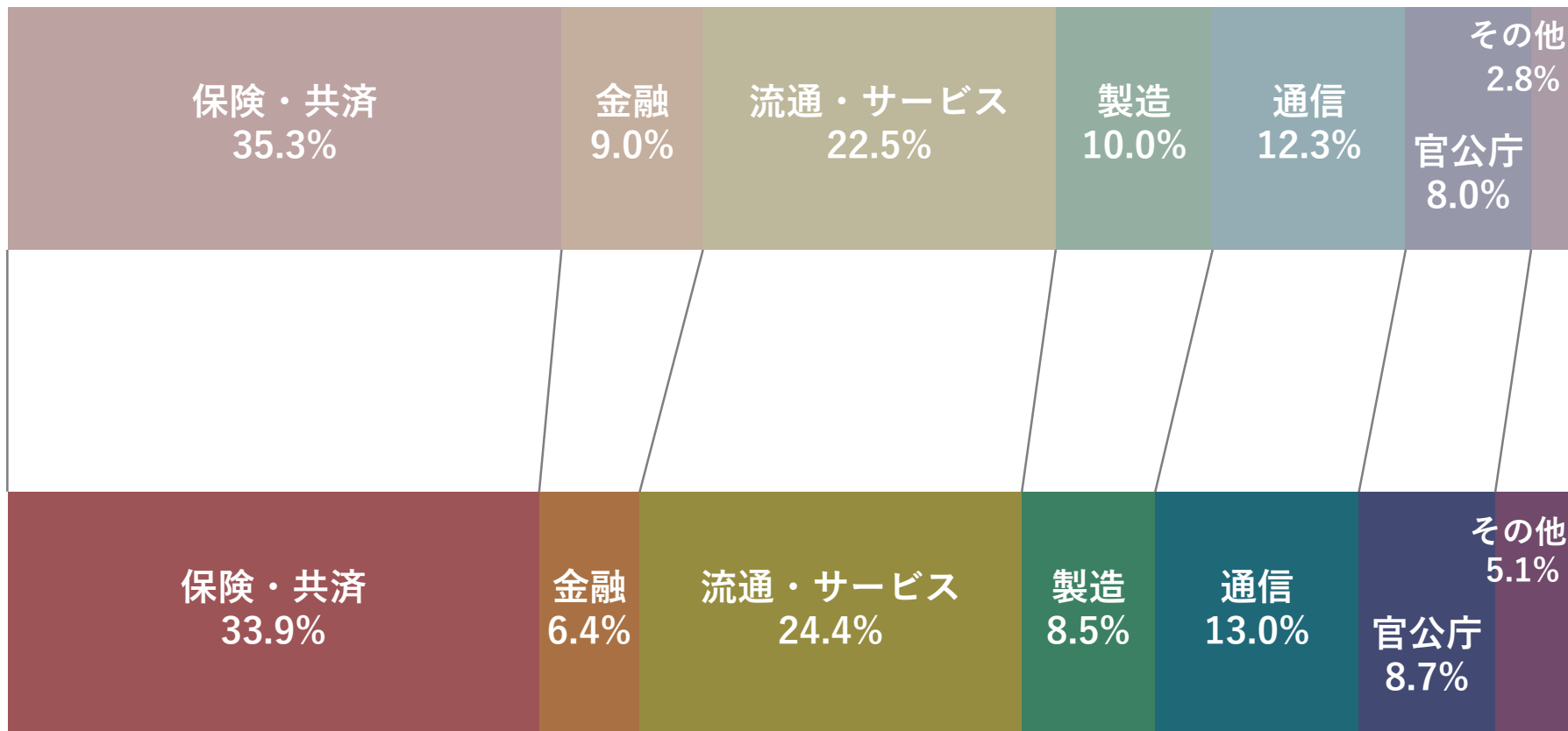
- ・ 四半期売上高は第2四半期で過去最高を更新、第4四半期で更に更新
- ・ 上半期で獲得した過去最高利益を、下半期に人財確保・教育へ投資
- ・ 年度での最高益は確保（内部成長と株主還元への適正配分）

I - 3. 業種別売上高推移 (単体)



I-4. 業種別売上高比率（単体）

42期 売上高合計 10,588百万円



43期 売上高合計 11,831百万円

I - 5. 財政状態（連結）

連結貸借対照表

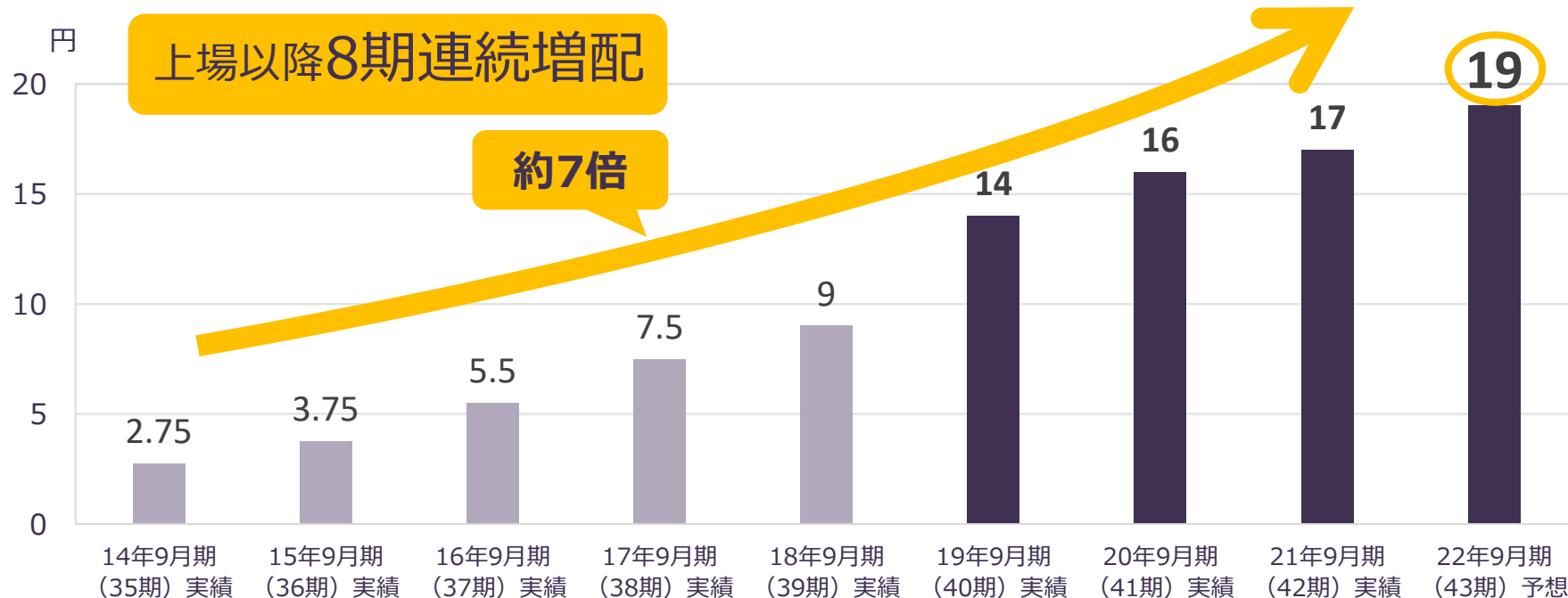
単位：百万円

	2021年9月期	2022年9月期	増減	増減要因
流動資産	5,568	6,139	570	(+) 売掛金及び契約資産
固定資産	1,478	1,656	178	(+) 投資その他の資産 (-) 無形固定資産
資産合計	7,047	7,795	748	
流動負債	1,784	2,098	314	(+) 買掛金 (+) 未払法人税等
固定負債	442	295	△146	(-) 長期借入金 ※一部は短期へ振替
負債合計	2,226	2,394	168	
純資産合計	4,820	5,400	580	(+) 利益剰余金 (-) 自己株式
負債純資産合計	7,047	7,795	748	

自己資本比率 **69.3%**

I - 6. 配当の実績

配当性向目安 30% → 35% →



配当金額	22	15	22	15	18	14	16	17	19
配当性向	30.6%	31.4%	31.0%	32.2%	30.3%	36.1%	36.8%	36.3%	35.6%
		▲		▲		▲			
		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. 直近トピックス

Ⅱ-1. トピックス：展示会

「AI・業務自動化展【秋】2022」に出展

2022年10月26日から同28日にかけて幕張メッセにおいて開催された、AI(人工知能)やRPA・チャットボットなど業務自動化ソリューションが出展する専門展に、当社も出展。

当社ブースも
注目度高く盛況！



【当社出展の見どころ】

- ① イメージスキャナー×AI-OCR×データ連携デモンストレーション展示
- ② データ連携ソリューションの事例展示
- ③ 多種多様なAI/Analytics活用事例の展示

Ⅱ-2. トピックス：コングロマリット・プレミアム

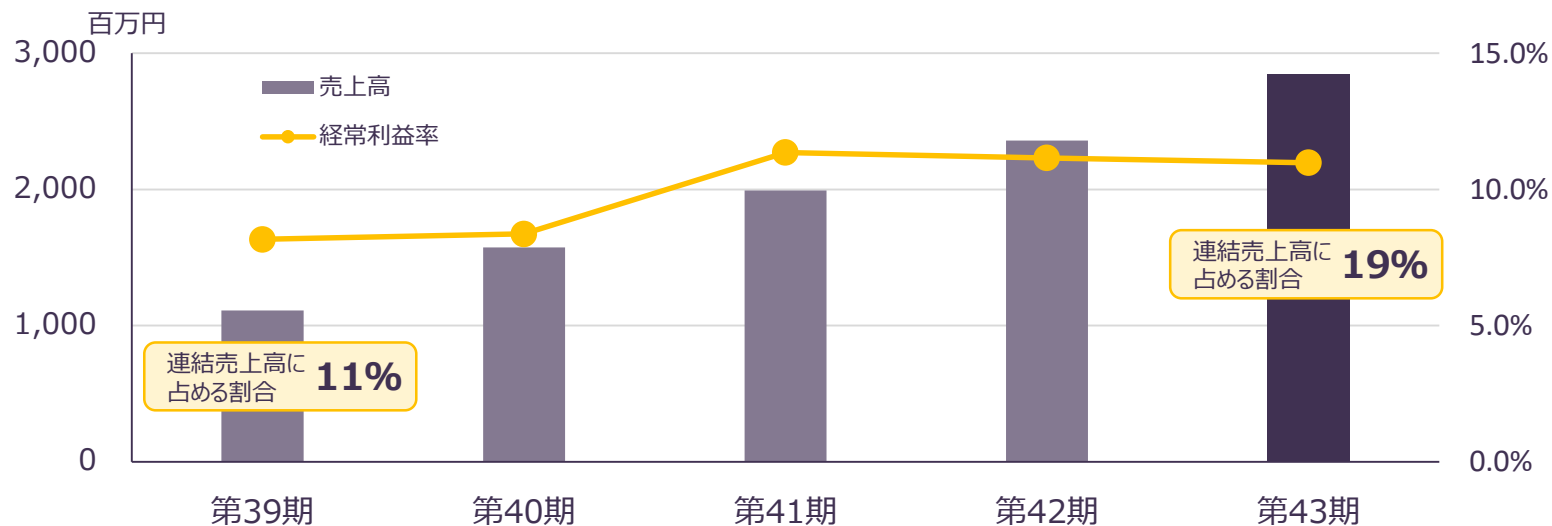
子会社「(株)エーエスエル」 「(株)SICデジタル」の業績拡大

第37期（2015年10月）に子会社化した
(株)エーエスエル（本社：東京）、**(株)SICデジタル**（本社：大阪）が順調に成長
連結売上高の**約2割**を占める存在に

親会社とは異なる顧客層を開拓し、
グループでシェアを拡大

グループ価値拡大へ、更なるM&A
も将来戦略の選択肢に

(株)エーエスエル・(株)SICデジタル合計の売上高及び経常利益率の推移



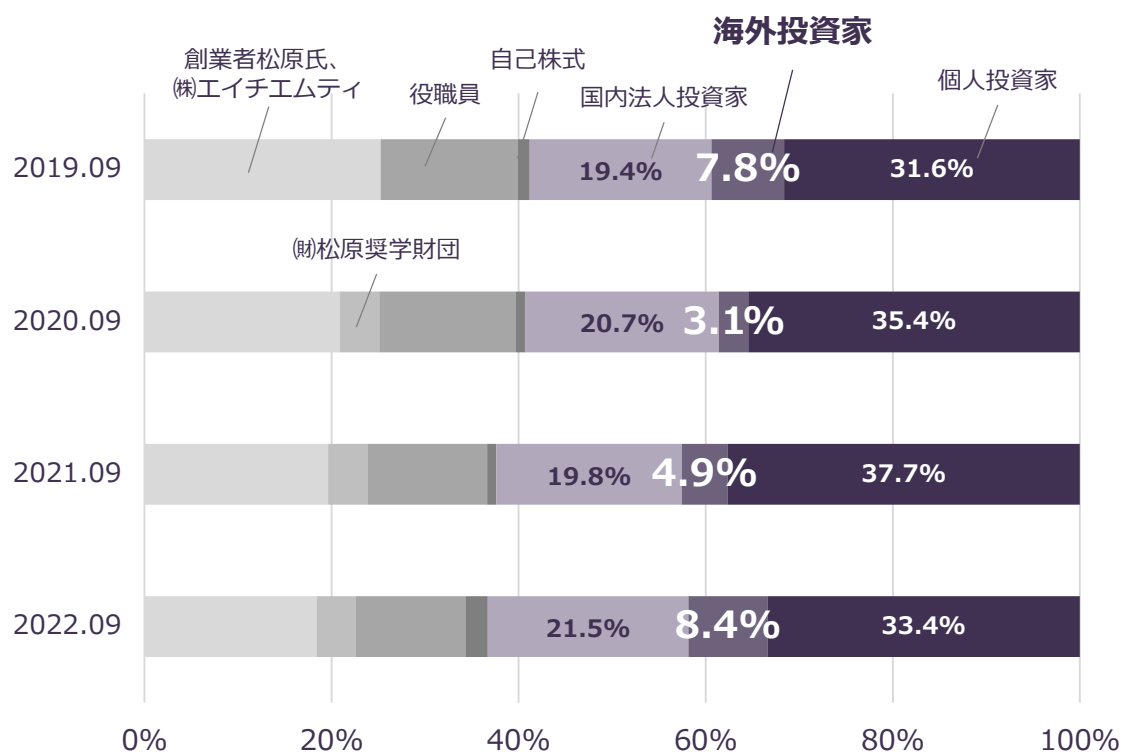
Ⅱ-3. トピックス：株式の状況

当社株主の外国人投資家比率が上昇

海外マネーからの注目度アップ

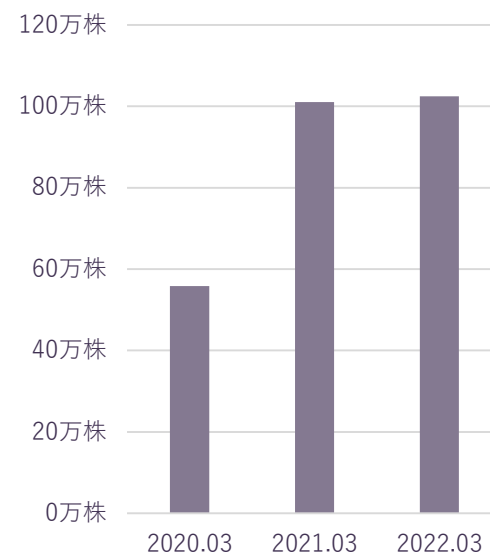
外国人投資家比率上昇に伴い**英文開示開始**

国内では**GPIF**(※)の
保有も**増加**



※ GPIF

日本の年金積立金管理運用独立行政法人で、長期的に安全かつ効率的な観点での運用を重視



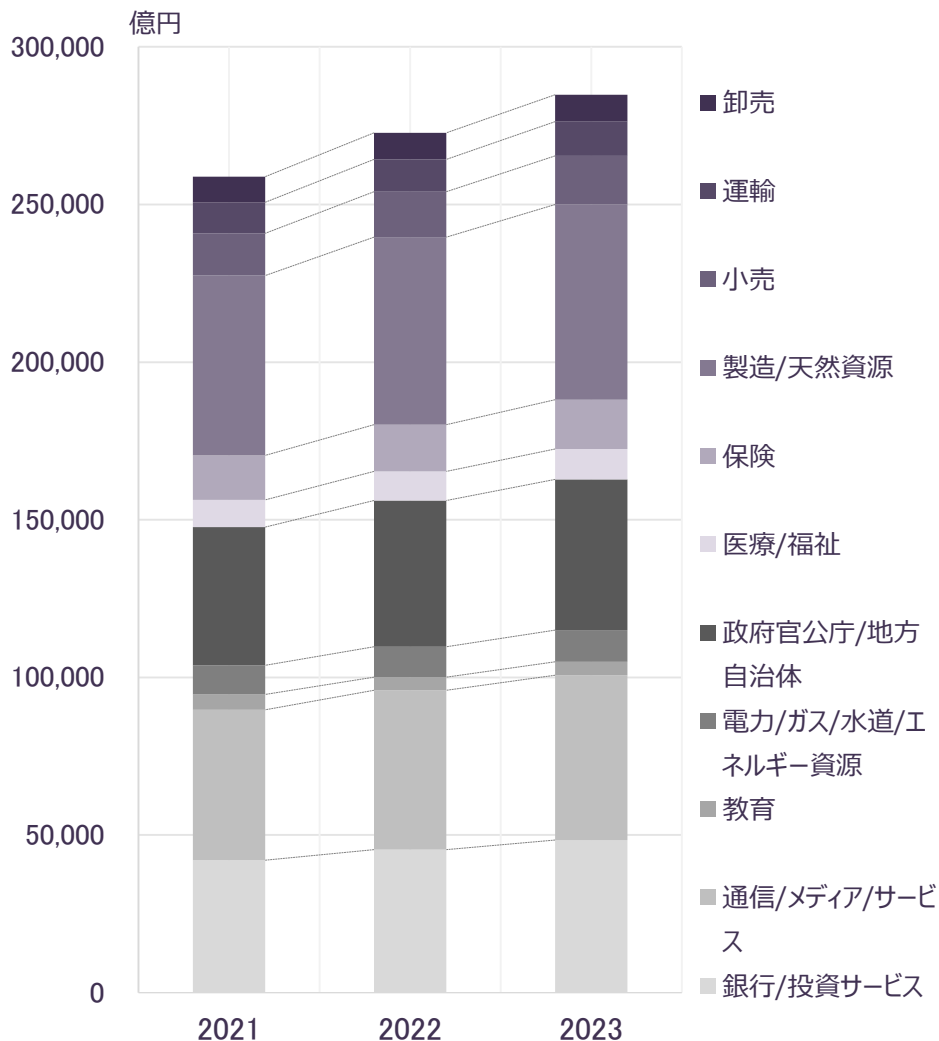
注) GPIF開示の各年度末保有全銘柄より抜粋

Ⅲ. 2023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 (2021)	年間成長率 (2022)	年間成長率 (2023)
卸売	-1.5%	3.6%	1.7%
運輸	-1.7%	4.5%	5.8%
小売	0.7%	7.4%	7.1%
製造/天然資源	2.2%	4.2%	4.1%
保険	3.9%	5.5%	5.1%
医療/福祉	2.2%	5.8%	5.1%
政府官公庁/地方自治体	8.0%	5.8%	3.1%
電力/ガス/水道/エネルギー資源	2.6%	4.9%	4.2%
教育	24.6%	-14.0%	1.4%
通信/メディア/サービス	-0.9%	5.9%	3.5%
銀行/投資サービス	5.2%	8.0%	6.7%

- ・ 2022年は教育を除く全業種でプラス成長
- ・ ビジネスがアナログからデジタルへと移行する中、ITはビジネスサポートの役割からビジネスそのものへ変化

Ⅲ-1. 2023年9月期業績予想（連結）

連結損益計算書

単位：百万円

科目	2022年9月期 (実績)		2023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	14,655	100.0%	15,500	100.0%	5.8%
営業利益	1,815	12.4%	1,720	11.1%	△ 5.3%
経常利益	1,829	12.5%	1,740	11.2%	△ 4.9%
当期純利益	1,242	8.5%	1,170	7.5%	△ 5.9%
1株当たり 当期純利益	53.36	—	50.78	—	△ 4.8%
1株当たりの配当金 及び配当性向	19.0円 (35.6%)		19.0円 (37.5%)		—

Ⅲ-2. 2023年9月期 上半期・下半期予測

2023年9月期 上半期・下半期予想

単位：百万円、%

科目	2023年9月期 (第44期) 上半期 (2022/10~2023/3)		2023年9月期 (第44期) 下半期 (2023/4~2023/9)		中期経営計画 (2021/10~2026/9)	
	予想数値	利益率	予想数値	利益率	予想数値	利益率
売上高	7,640	—	7,860	—		
営業利益	885	11.6%	835	10.6%		業績拡大・ 企業価値拡大へ
経常利益	890	11.6%	850	10.8%		
当期純利益	600	7.9%	570	7.3%		
区分	第44期上半期		第44期下半期		第45期以降	
【既存社員】 【キャリア人材】	継続的な人材教育					
【新入社員】 【第二新卒人材】	採用・教育投資 エンゲージメント向上				第45期以降 戦力へ	

Ⅲ-3. 2023年9月期の展望と通期見通しの前提

通期展望

- ◆ DX案件引き合いは、引き続き加速度的増加
- ◆ 上半期で事業拡大と利益率を重視して、下半期は将来のための投資育成に軸足を置くこと（拡大と育成）で、通期は減益を予想するものの配当金19円/株は維持予想、また、増収は確保し、売上高は過去最高更新予想
- ◆ DX Expert Academyによる若手育成加速と、DX技術本部のナレッジ共有によるDX提供価値の更なる拡大
- ◆ 特に、人材サービスやECサイト構築など、得意分野である「人材や消費ユーザーと事業者のマッチング」のDX化案件は更に拡大予定
- ◆ 限られたリソースの中での案件の選択と集中は継続

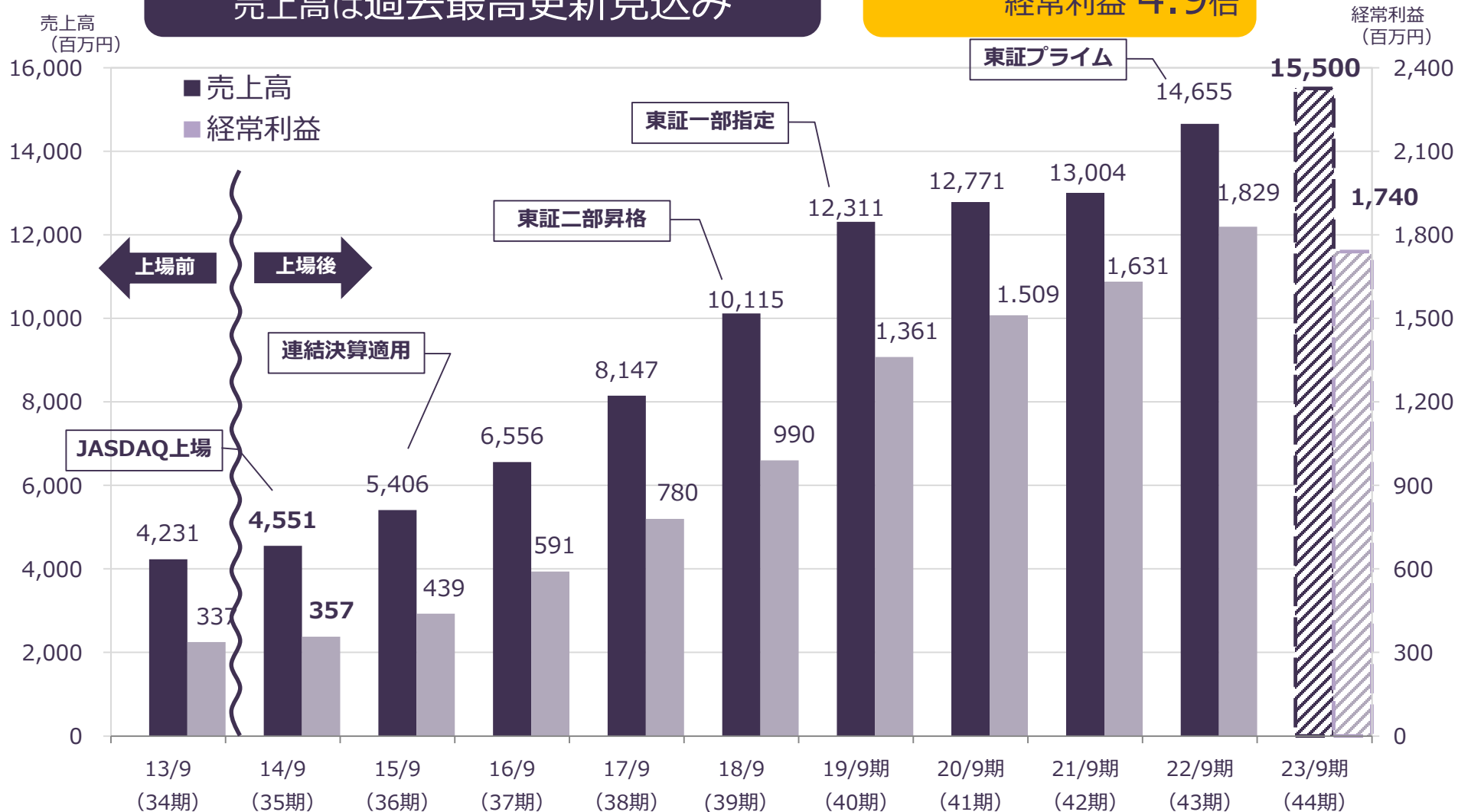
通期見通しの前提

- ◆ 年度を通じて、クライアント各業種のIT投資は前期並み
- ◆ 事業の人的リソース確保数は増加見込み（自社及び協力会社）
- ◆ 人件費は一定程度の上昇

Ⅲ-4. 業績推移 (売上高・経常利益)

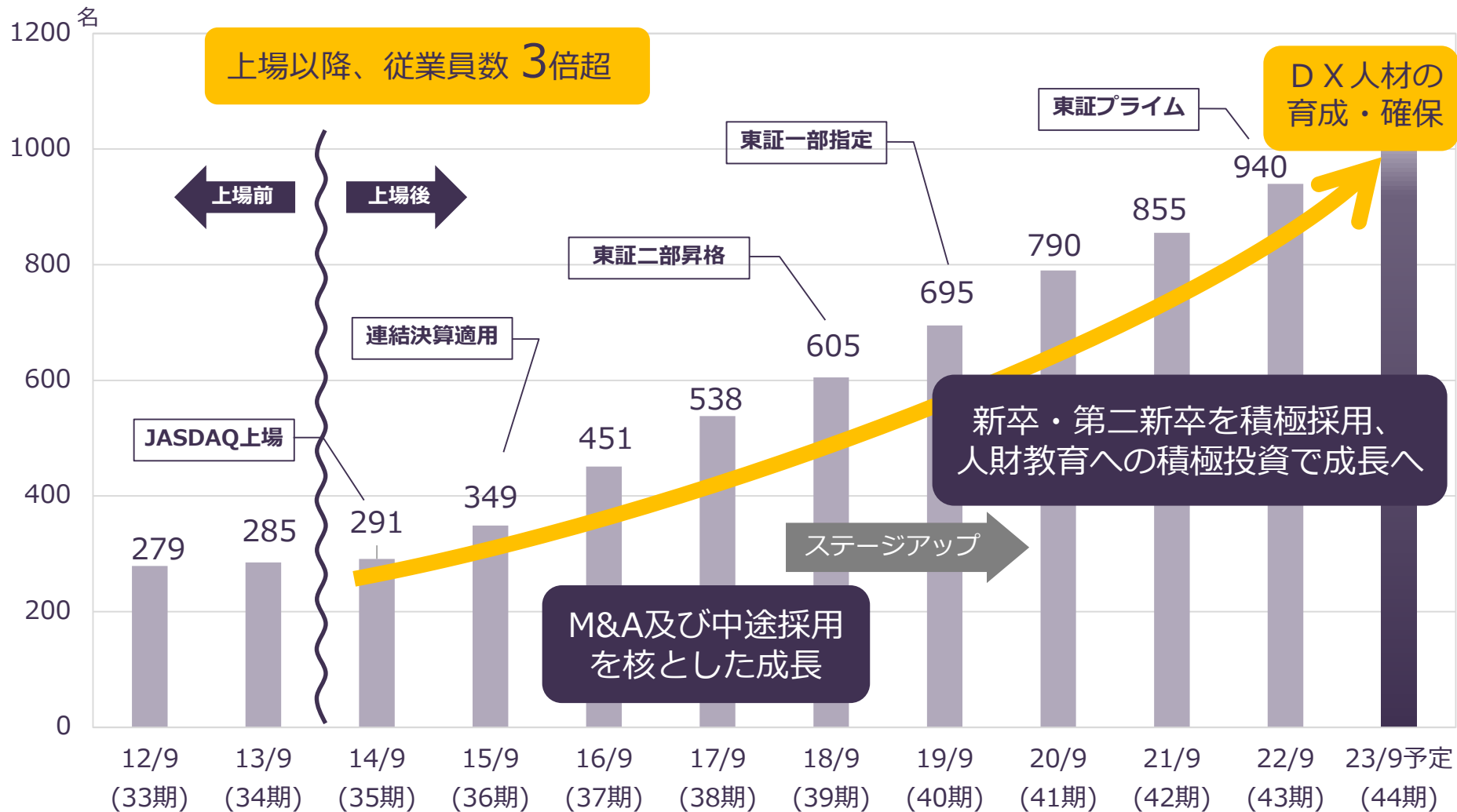
上場以降10期連続増収へ
売上高は過去最高更新見込み

上場以降、売上高 3.4倍
経常利益 4.9倍



Ⅲ-5. 従業員数推移

外部成長 (M&A & 中途採用) ⇒ **内部成長** (若手採用 & 教育投資)



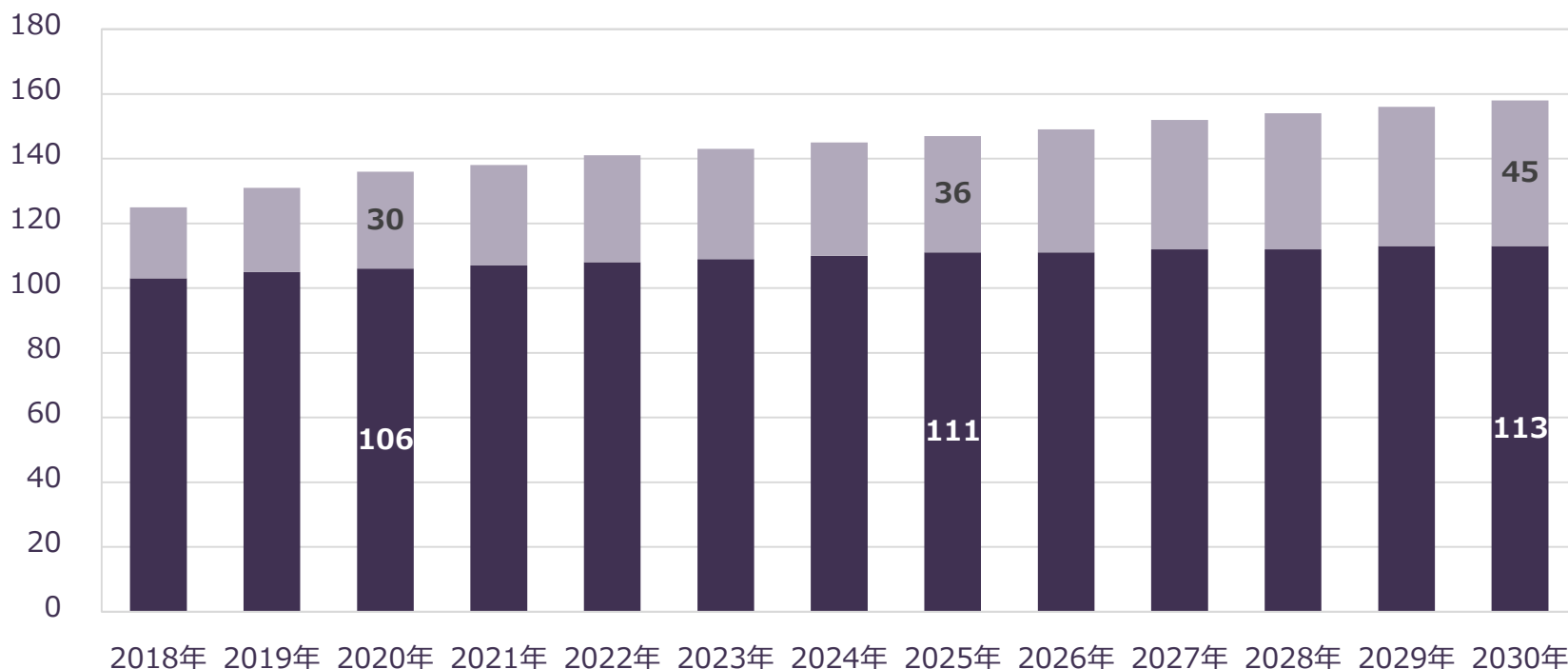
Ⅲ-6. IT人材需給の状況（経済産業省調査・試算）

IT人材の需給ギャップは大きい

経済産業省の試算では、2030年にIT人材は約45万人の不足、
IT需要の伸びが高位だった場合は約79万人の不足と試算

◆IT人材 供給と不足の試算（単位：万人）

■ 供給人材数 ■ 不足数



Ⅲ-7. 人的資本経営

IT人材に求められる創造性、多様性の追求

採用強化による優秀人材の確保

教育投資とエンゲージメント強化



IT人材需給がひっ迫している中、積極投資により、優秀人材から選ばれる会社へ

新しい価値の創造とイノベーション提言を自らできる中核人材へ

デザイン思考、ファシリテーション能力などのDX推進力強化

顧客ビジネス価値を拡大できる人材へ

アジャイル、クラウド等
必要資格取得も更に強化

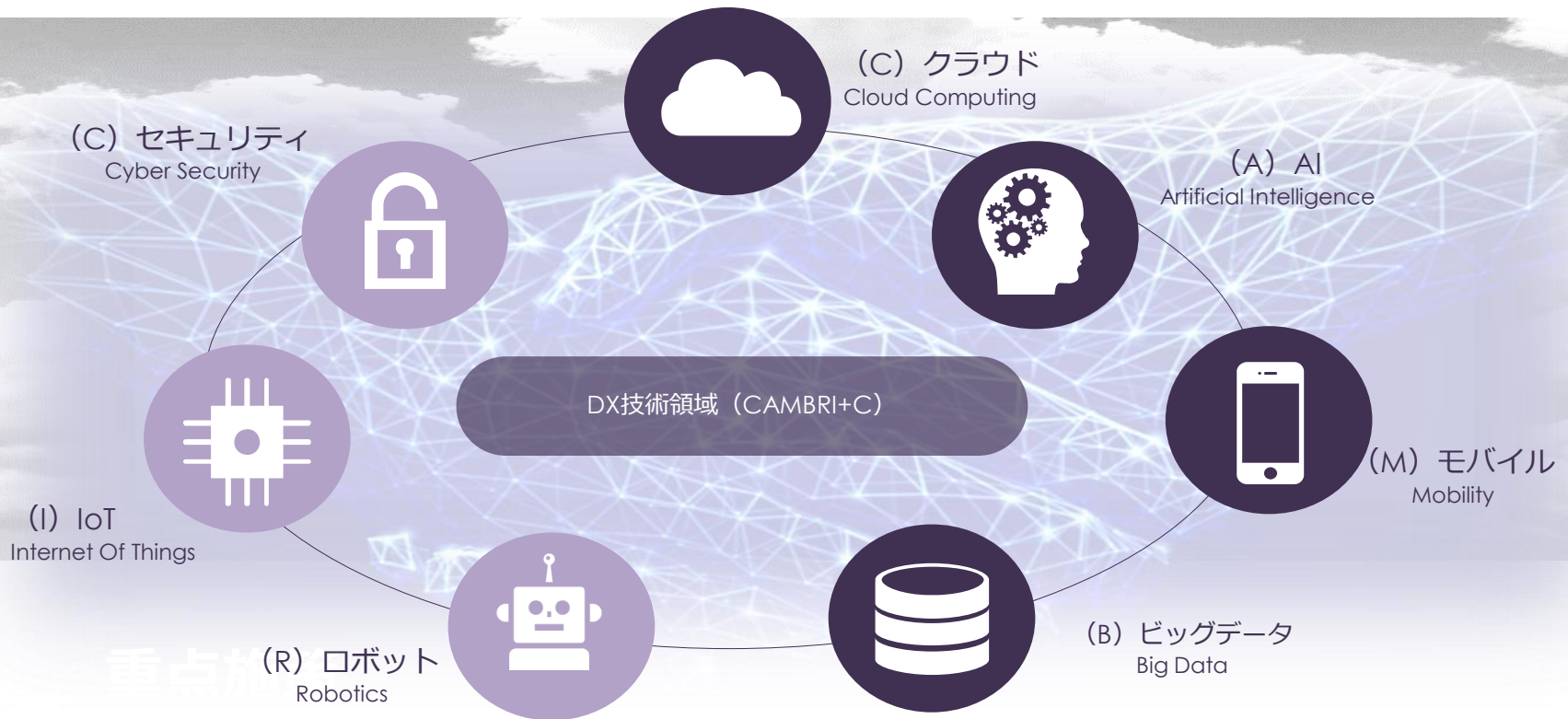
経営陣による陣頭指揮でのESG、サステナビリティ浸透

企業価値を最大化できる人材へ

IV. DXへの取組み

IV- 1 . DX技術領域「CAMBRIC」

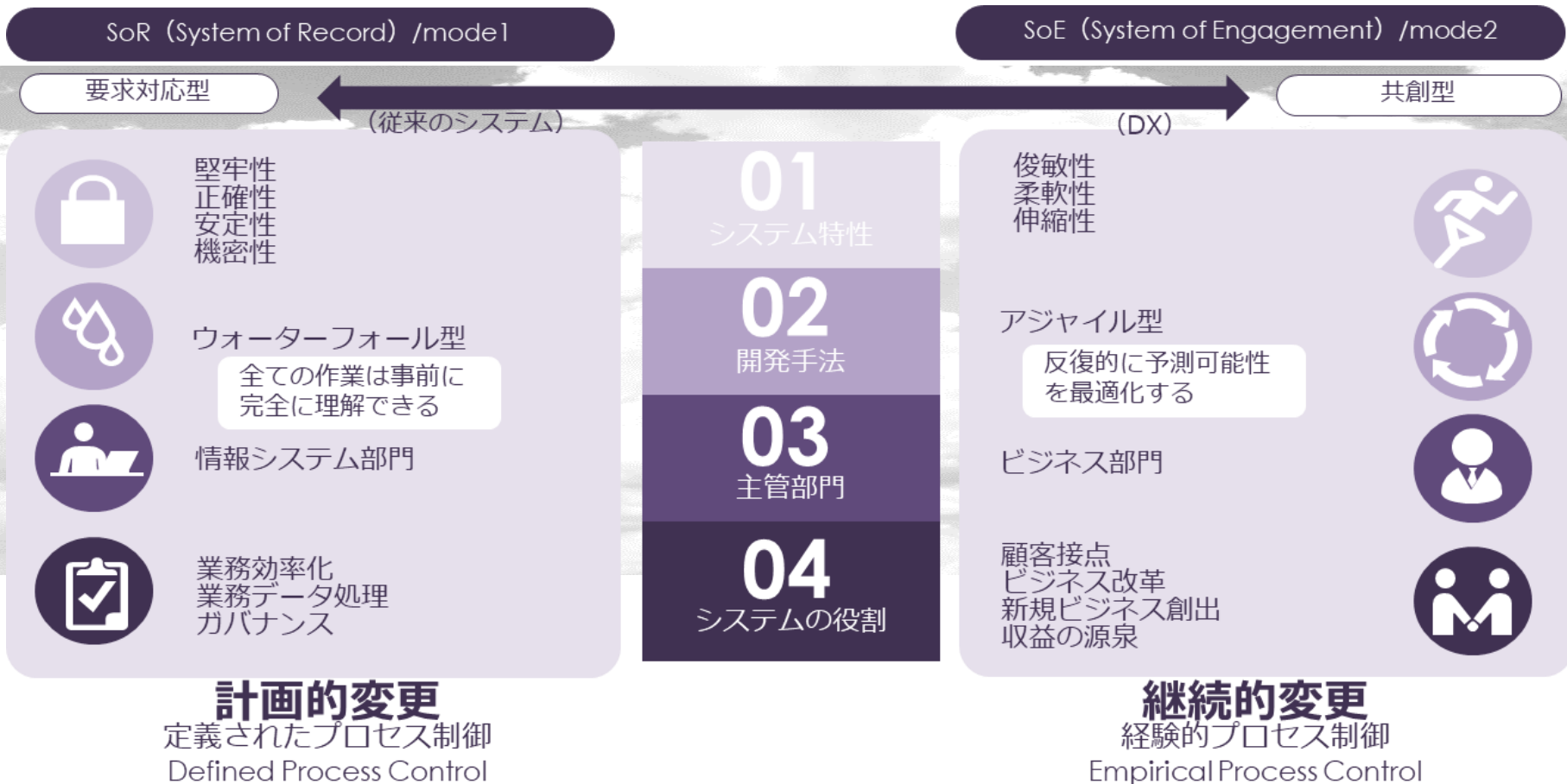
当社が確かな技術と実績を誇るCAMBRIC領域



● … R&D及びエコシステム形成に注力している領域

IV-2. ベストプラクティス：共創型ビジネス

DXに求められる「共創型」ビジネスの豊富な実績



IV-3-①. DX拡充に向けた組織力強化

アジャイルプロセスの拡充

- ◆ 当社開発標準「SICP^(*1)」にアジャイル開発^(*2)用の品質保証プロセスを作成
- ◆ 2018年に米国のアジャイル研究開発機関であるAgileCxO.org,Inc.と提携してアジャイル・コンサルティング・サービスを開始、2021年2月には大規模アジャイル用フレームワークであるScaled Agile Framework[®] (SAFe[®])^(*3)を提供するScaled Agile,Inc.とのパートナー契約を締結
- ◆ 実際にアジャイル体験を得るハンズオンセミナーを社内開発して実施
- ◆ 認定スクラムマスターや認定プロダクトオーナー^(*4)の資格保有者を増やすための支援強化

(*1) SICP (SI&C system Integration Control Process)

国際資格/標準である PMBOK[®]、CMMI[®]をベースに40年に及ぶ SI&C の開発ノウハウを注入して 作成した開発標準。SI&C では SICP を全てのプロジェクト開発に適用し、お客様より高い評価を得ている。

(*2) アジャイル開発

優先順位の高い機能から動くものを作り始めて短い時間で一部を完成させ、それを顧客やユーザに早く見てもらい、フィードバックを受けながらソフトウェアを成長させる一群の手法。アジャイルとは「機敏、俊敏」を意味する。

> 参考文献 「アジャイル開発とスクラム 平鍋健児、野中郁次郎 著」 p.4

(*3) SAFe[®] (Scaled Agile Framework[®])

リーン、アジャイル、DevOpsを大規模に実践するための、実証済みの原則、プラクティス、コンピテンシーがまとめられたオンラインのナレッジベース。Dean Leffingwell 氏が中心になって開発された。企業の規模の拡大に合わせてアジャイルを拡張するための体系的なアプローチを提供されており、アジャイルの段階的な拡大に対応している。当社は 2021 年より、SAFe[®]の著作権を保有する Scaled Agile, Inc. (米国コロラド、CEO:Chris James、以下、SAI) とパートナー契約を締結し、Scaled Agile Partner Network に Bronze Partner として加入している。

(*4) 認定スクラムマスター/認定プロダクトオーナー

スクラムマスターとは、アジャイル開発手法のうち、スクラムと呼ばれるフレームワークでの促進・支援役のこと。プロダクトオーナーとは、同スクラムにおけるプロダクトの責任者のこと。認定団体による研修を受講し、試験に合格することで認定スクラムマスターや認定プロダクトオーナーの資格を保有することができる。

IV-3-②. DX拡充に向けた組織力強化

プロジェクト・ファシリテーション

- ◆ プロジェクトを確実にゴールに導くカギは「ファシリテーション」力という考えのもと、プロジェクトを牽引する「プロジェクト・ファシリテーション」を当社開発標準「SICP (*1)」に定義
- ◆ 各種研修等を通じて、エンジニアのファシリテーション関連スキルが向上し、DXの本質である“顧客のビジネスに新たな価値”を生み出すことに寄与

UXを中心とした上流工程の強化

- ◆ DX拡大に必須なUX (*5)デザイン能力
- ◆ 当社開発標準「SICP (*1)」にUXのためのプロセスを定義し、ユーザを定義する「ペルソナ」、ユーザの体験をデザインする「カスタマージャーニーマップ」、アイデアを創出する「デザイン思考」、試作を重ねる「プロトタイピング」など、UXに関するツールや考え方を取込み

(*5) UX (User Experience)

ユーザが製品やサービスを通して得られる体験や経験のこと。ユーザの体験を改善することで、製品・サービスの質を向上させることを目的としている。

IV-4. DX推進を側面から支える『思考の整理棚』の活用

2022年6月に業務提携した“匠Business Place”が提供する『匠Method』を活用

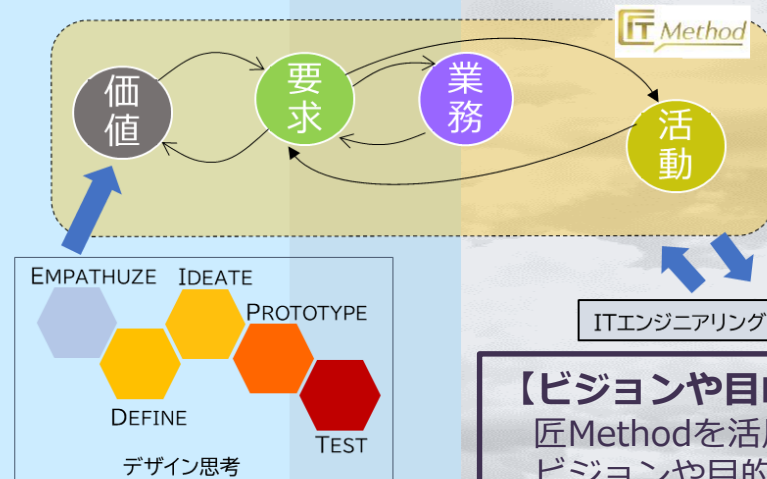
ビジネスデザイン思考(強化能力:描く力)

◇匠Methodの役割

- ・ビジネススピード重視
- ・未来価値の創造力強化
- ・意識改革
- ・ビジネス価値デザイン
- ・ビジネスモデルデザイン
- ・利害関係者の価値のバランス
- ・短時間でのアイデア創造
- ・アイデアの組み込みと検証
- ・ビジネス戦略
- ・業務デザイン
- ・活動デザイン

◇デザイン思考の役割

- ・アイデアの具現化
- ・ブレインストーミングによるアイデア発見
- ・共感による体験価値
- ・現場の真の問題解決
- ・問題解決のアイデア
- ・アイデアのテスト検証



システム思考(強化能力:作る力)

【ビジョンや目的の明確化】

匠Methodを活用し、組織やプロジェクトのビジョンや目的、ステークホルダーへの提供価値を明確にした上で、「デザイン思考」の適用領域を決める

【アイデアの価値の検証と創造】

- 「デザイン思考」でカタチにしたアイデアを、匠Methodのモデルに当てはめることにより、以下を検証する
- ・アイデアが当プロジェクト (or企業・組織) のどの自社戦略に繋がるのか、又は新たな戦略を創造する
 - ・そのアイデアによって、顧客企業や利用者、及びビジネス成功のための関係者にとっての価値につながるのか

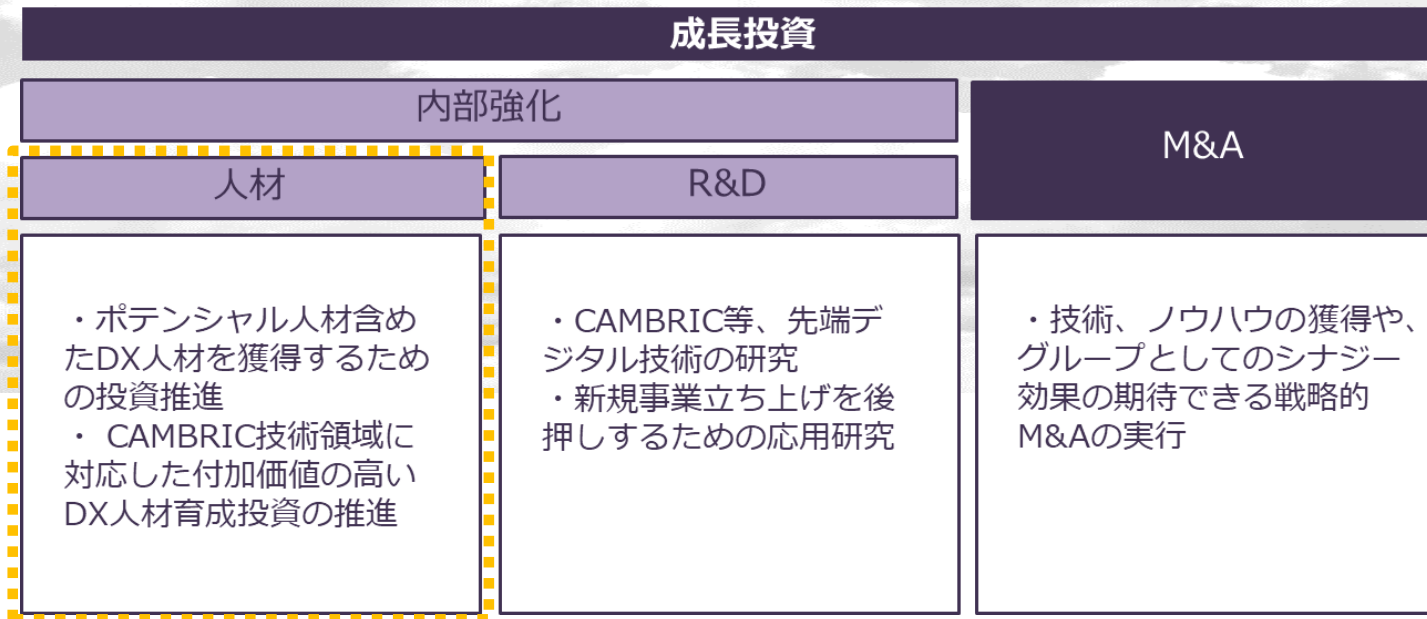
IV-5. DX人材強化に向けた施策

DX Expert Academy の創設

デジタル・ネイティブである「Z世代^(*1)」の積極採用及びDX教育の実施

(*1) Z世代：1990年代中盤以降に生まれた世代を指し、生まれた時点でインターネットが利用可能な、いわゆるデジタルネイティブの始まりの世代といわれる

中期経営計画における「人材育成」の位置づけ

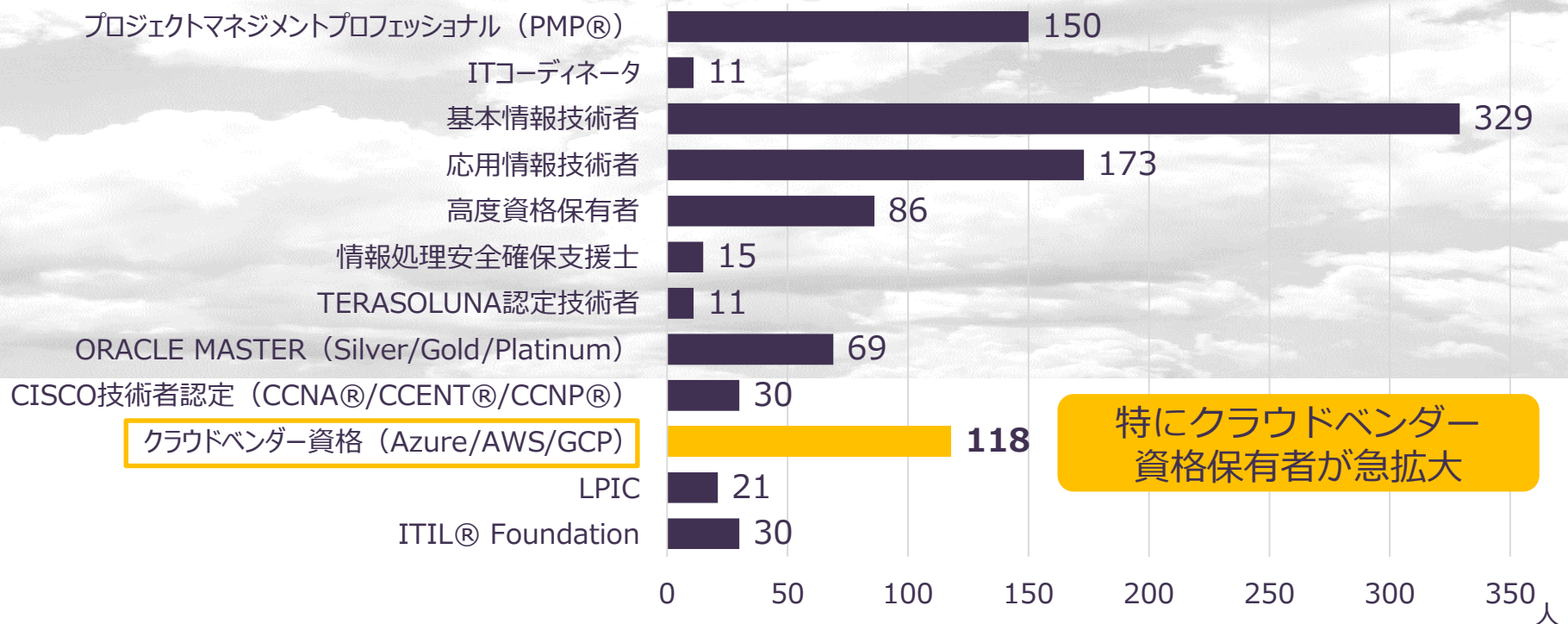


2021年11月12日開示 「中期経営計画（2021年10月-2026年9月）より

IV-6. DX拡充に向けたスキル強化

国家資格・ベンダー資格に至るまで、
様々なラインナップの資格保有者が在籍

◆保有資格のスキルマップ



IV-7-①. 実績豊富なDX技術領域/AI、IoT

AI、IoT活用支援サービス/導入から運用までワンストップ



AIを活用したさまざまなサービスを提供しております



IV-7-②. 実績豊富なDX技術領域/クラウド

クラウド活用支援サービス 多種多様なクラウドを組み合わせ、最適なビジネス環境を実現

お客様のDX（デジタルトランスフォーメーション）を推進するためには、市場の変化に素早く柔軟に対応するためのパブリッククラウドの活用が必要不可欠です。
当社はパブリッククラウドをフル活用していただくためのさまざまなサービスをご提供しております。



IV-7-③. 実績豊富なDX技術領域/ビッグデータ

データ分析・活用支援サービス 最適なBIツールの導入・分析・運用までをサポート

豊富なシステム構築実績を持つ当社では、お客様が保有しているデータの「価値」を最大限活用するための最適なBIツールを選定、データ分析により新たな価値を提供するための最適なシステムをご提案しております。

また、データサイエンティストとの協業によりビジネスのニーズとシステムおよびデータの整合性を図り、日々変化するニーズに応えた「データ駆動型」のビジネス戦略策定に対応しております。



＜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

③ ESG、SDGs、社会貢献活動

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（2022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%）、日本マスタートラスト信託銀行（株）（7.5%）、松原春男（7.5%）、東京中小企業投資育成（株）（6.2%）、鈴木隆司（5.8%）、（一財）松原奨学財団（4.3%）、当社従業員持株会（2.4%）（2022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）、日鉄ソリューションズ（株）、三菱電機インフォメーションシステムズ（株）、日本アイ・ビー・エム（株）、リコーITソリューションズ（株）、伊藤忠テクノソリューションズ（株）、DXCテクノロジー・ジャパン（同）、日本光電工業（株）
資格	CMMI®レベル5 （2012年達成、2015年、2018年、 2021年9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） Scaled Agile Framework®（SAFe®）（2021年2月）

①-2. SIビジネスの構造

エンドユーザ

※大手生損保、大手流通業・サービス業、各種通信事業者、官公庁など

大手SIer

プライム契約

(株)システム情報

当社品質

コンサルティング

CMMI®

SICP

CAMBRIC技術

プロジェクト・マネジメント

PMP

経験

当社人材

ファシリテーション・スキル

アジャイル

デザイン思考

ビジネス
パートナー

ビジネス
パートナー

ビジネス
パートナー

ビジネス
パートナー

ビジネス
パートナー

...

ビジネス
パートナー

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

インフラ設計構築

ネットワーク設計構築

保守開発

運用保守
(オペレータ等)

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（開発品質の進化）

CMMI達成の歩み

レベル3
2006年9月達成

レベル4
2010年9月達成

最高位：レベル5
2012年11月達成
2015年11月達成
2018年10月達成
2021年9月達成



CMMI DEV / 5SM

CMMIは米国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で、組織のプロセス能力を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です。

成熟度
レベル **5** 最適化している

『安定しており柔軟である。』企業組織は継続的な改善に焦点を合わせ、機会と変化に対して方向転換や対応ができるように構築されている。組織の安定性が、プラットフォームに機敏性と確信をもたらす。

成熟度
レベル **4** 定量的に管理された

『測定され制御されている。』企業組織は、定量的な実績の改善目標（予測可能）と共にデータで運営され、内外の利害関係者のニーズを満たすように調整する。

成熟度
レベル **3** 定義された

『受け身の対応ではなく、先を見越した対応。』組織全体の標準が、プロジェクト、プログラム、およびポートフォリオにわたって手引きを提供する。

成熟度
レベル **2** 管理された

『プロジェクトレベルで管理されている。』プロジェクトは、計画され、実施され、測定され、そして制御されている。

成熟度
レベル **1** 初期の

『予測不能で受け身の反応型である。』作業は完了するが、しばしば遅延と予算超過が発生する。

成熟度
レベル **0** 不完全な

『場当たりのでわからない。』作業が完了するか不明である。

①-4-2. 差別化の原動力 (SIビジネスへのCMMI®の活用)

新バージョンCMMI®V2.0での
レベル5達成国内企業は4社※のみ

※ 2022年10月31日現在

CMMI®V1.3との違い

評価において、CMMI®V2.0では、Governance（統治）とImplementation Infrastructure（実装のインフラ）の2つのエリアが新設され、プロジェクトを成功し続けるために必要な仕組み及び基盤があるか、ガバナンスを効かせているか、という点を独立して確認。



アジャイル開発の良さであるスピードや柔軟性を活かしつつ必要な品質を達成するために、当社開発標準である「SICP」にアジャイル用の品質保証のプロセスを策定



大規模アジャイル案件拡大の足掛かりに



①-4-3. 差別化の原動力 (CMMI®知見の更なる活用)

実績豊富なCMMIコンサルティング・サービス

CMMIリードアプレイザーや経験を積んだコンサルタントが、業務プロセス改善をサポート。IDEALSMモデル^(※)の改善サイクルに基づいたコンサルティングサービスを提供しております。

(※) IDEALSMモデル : SEI (Software Engineering Institute) が定めた業務改善アプローチで Initiating/Diagnosing/Establishing/Acting/Learningの5つのフェーズで構成



01 改善推進者のためのトレーニング

- CMMIトレーニング

02 ギャップ分析

- CMMIプラクティスとのギャップ分析

03 導入・展開支援

- 課題の優先順位の設定
- 計画策定

04 アプレイザル

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)

高い資格保有率

開発標準 [S I C P]
(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. グループ体制

当社グループ体制

合計
940名

※2022年9月末現在

株式会社システム情報
従業員数：566名

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：327名
(2015年10月買収時：46名)

(株) SIC デジタル
従業員数：47名
(2015年10月買収時：35名)

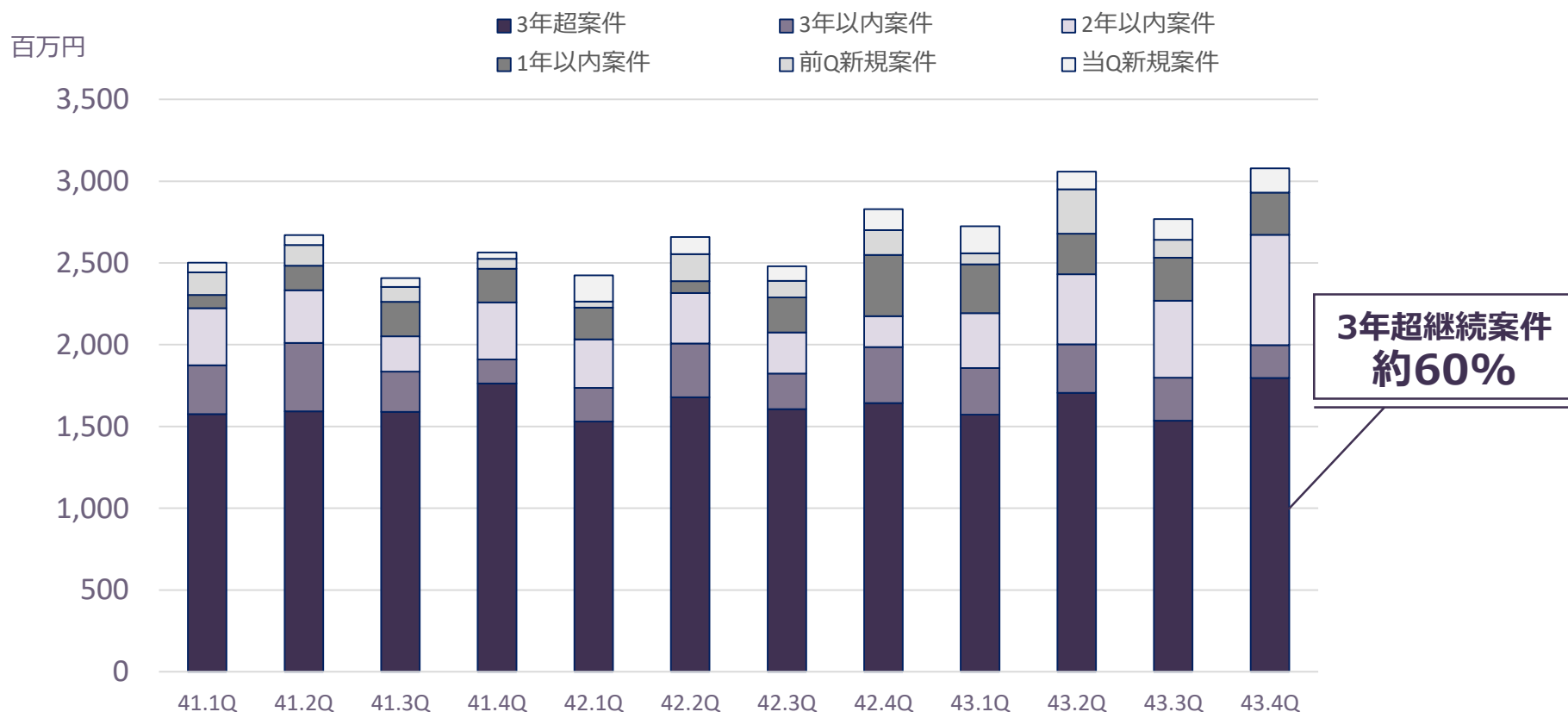
(株) シンクスクエア

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

SICP (*1) の拡大と定着
(アジャイル品質、UX (デザイン思考))

(*1) SICP (SI&C system Integration Control Process)

国際資格/標準であるPMBOK®、CMMI®をベースに40年に及ぶSI&Cの開発ノウハウを注入して作成した開発標準。
SI&CではSICPを全てのプロジェクト開発に適用し、お客様より高い評価を得ている。

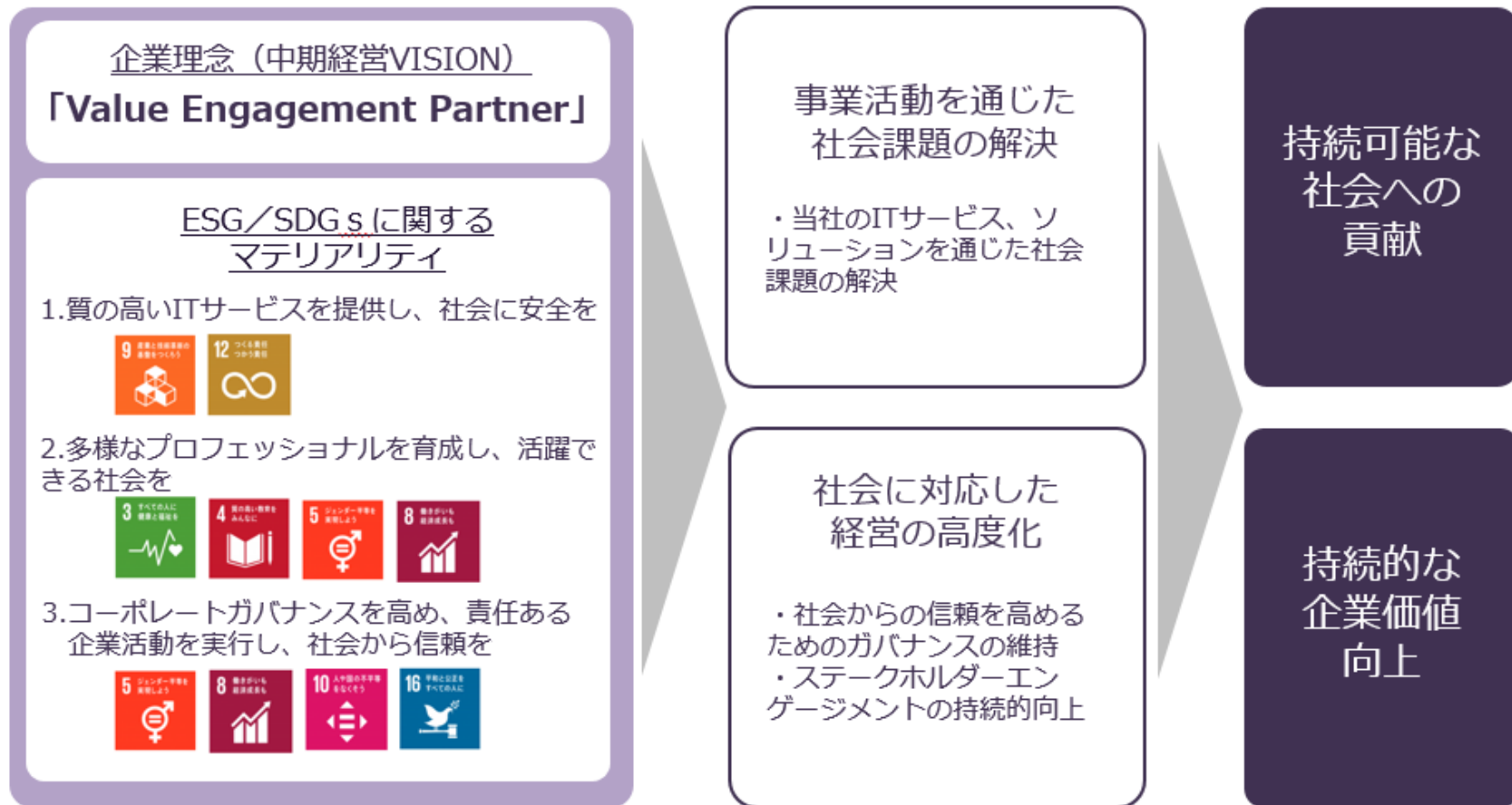
プロジェクトの品質監理の徹底

普遍的な取組み

不採算プロジェクト発生の未然防止による
高収益率の確保

③- 1. ESG・SDGsに関する取組方針

中期経営VISION「Value Engagement Partner」を基にした経営を通じ、社会的価値・経済的価値を創出し、持続的な企業価値向上だけでなく、持続可能な社会の実現に貢献することを基本方針の一つとして掲げております。I



③-2. 社会貢献活動

障がい者雇用の促進：わかばファーム



地域貢献活動

子ども食堂「おひさまキッチン」への支援



開発途上国における給食支援活動 TABLE FOR TWO Internationalへの支援



©TABLE FOR TWO

TABLE FOR TWO 主催の「おにぎりアクション2022」にも協賛
(2022年9月1日PR情報)

IT教育への取り組み：地域ICTクラブ活動



2018年に狭山市産業振興課ならびに地域企業と早稲田大学グローバルソフトウェアエンジニアリング研究所が連携して始めて以降、狭山市公民館と同研究所が連携しておこなっているICTクラブ活動に、当社取締役の鷲崎、フェローの小林が参画し、小中学生を対象にモノづくり体験を通じてプログラミングやICTを学習できる講座を支援しております

《各詳細》 <https://www.sysj.co.jp/company/company-approach-sustainability/sustainability-social-contributions>

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>