

株式会社システムインテグレータ 2023年2月期第1四半期決算補足資料

2023年2月期第1四半期決算

2023年2月期第1四半期決算概要

✓ 前事業年度でのE-Commerce事業の大型案件中断の影響とERP事業のエンジニア育成コスト増などの影響により減収・減益

【単位：百万円】

	22/02 1Q実績	23/02 1Q実績	前期比増減 率 (%)	22/02 実績	23/02 予想	前期比増減率 (%)
売上高	1,086	1,034	△4.8%	4,817	5,000	3.8%
売上総利益	429	300	△30.1%	1,684	—	—
販管費	273	298	9.1%	1,097	—	—
営業利益	156	2	△98.4%	587	600	2.2%
経常利益	156	3	△98.0%	588	603	2.4%
四半期（当期）純利益	109	1	△99.4%	391	426	8.9%

2023年2月期第1四半期決算 貸借対照表

【単位：百万円】

資産の部	2022/02	2023/02 1Q	主な増減内容	負債の部	2022/02	2023/02 1Q	主な増減内容
現金・預金	1,631	1,786	顧客との契約による 認識債権	買掛金	150	112	保守契約等の前受け代金
売掛金	864	362		前受金	340	-	
契約資産	-	464		契約負債	-	421	
仕掛品	169	7		その他	375	450	
その他	136	182		負債合計	866	985	
流動資産合計	2,801	2,803		純資産の部			
有形固定資産	70	80		資本金	367	367	
ソフトウェア	464	423		剰余金他	2,389	2,294	
投資その他資産	243	248		自己株式	△42	△90	市場買付けによる増加
固定資産合計	778	753		純資産合計	2,714	2,571	
資産合計	3,580	3,556		負債純資産合計	3,580	3,556	

2023年2月期第1四半期決算 セグメント一覧

- 【E-Commerce事業】 前事業年度の大型案件中断の影響で減収減益
 【Object Browser事業】 Object Browserのライセンスが伸び悩み売上高微減、減益
 【ERP事業】 売上高は微増、人員増加によるコスト増で減益
 【AI事業】 開発導入がスタートし売上高増、損失縮小

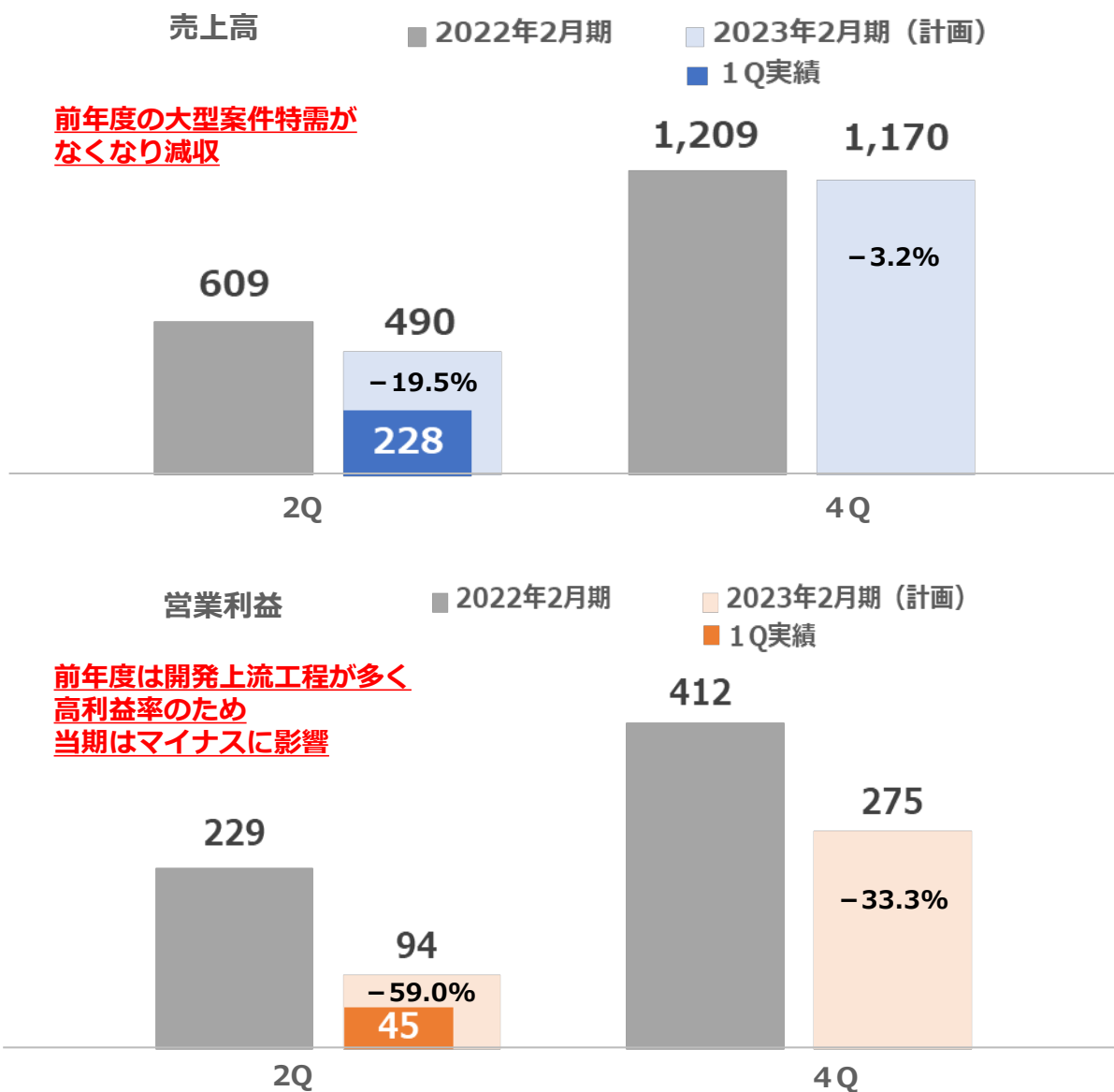
【単位：百万円】

事業	2022/02 1Q		2023/02 1Q		前年同期比増減率	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
E-Commerce事業	328	133	227	44	△30.7%	△66.6%
Object Browser事業	176	41	164	35	△6.7%	△14.8%
ERP 事業	567	37	615	△ 37	8.3%	—
AI 事業	3	△ 27	15	△ 12	326.9%	—
その他 (TOPSIC+新製品開発)	10	△ 27	11	△ 27	10.3%	—
合計	1,086	156	1,034	2	△4.8%	△98.4%

セグメント別業績

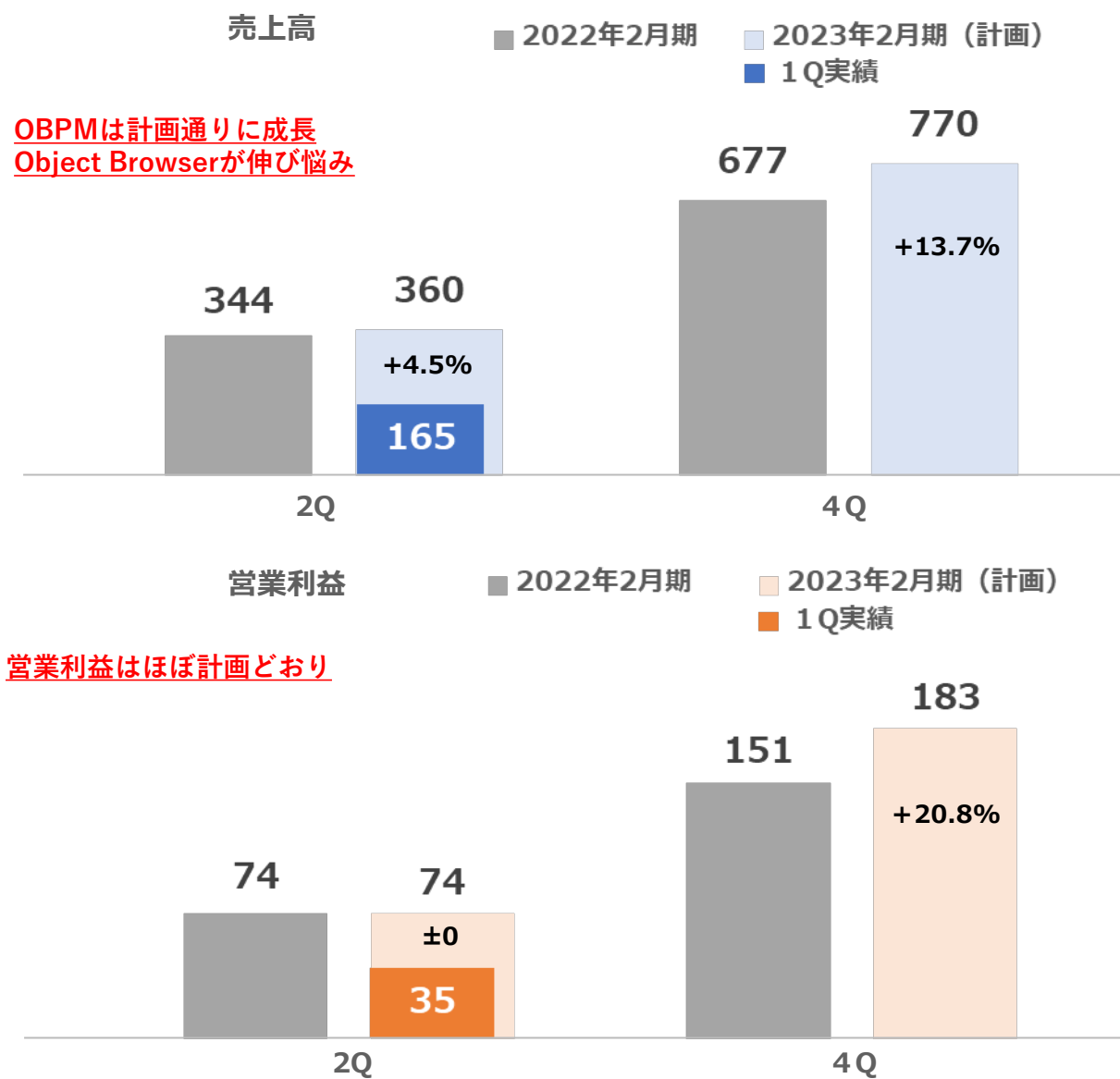
E-Commerce事業

単位：百万円



Object Browser事業

単位：百万円



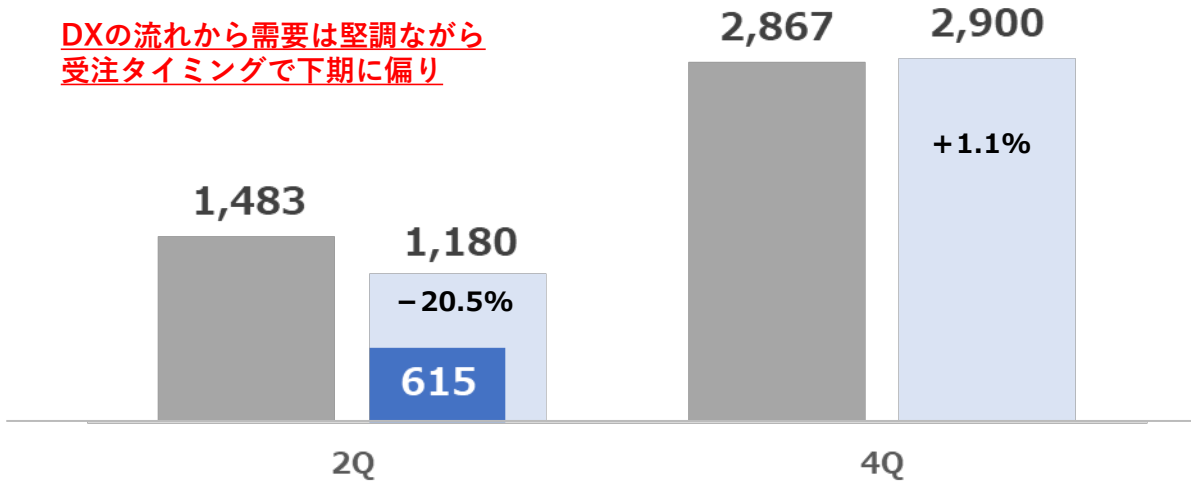
セグメント別業績

ERP事業

単位：百万円

売上高 ■ 2022年2月期 ■ 2023年2月期 (計画) ■ 1Q実績

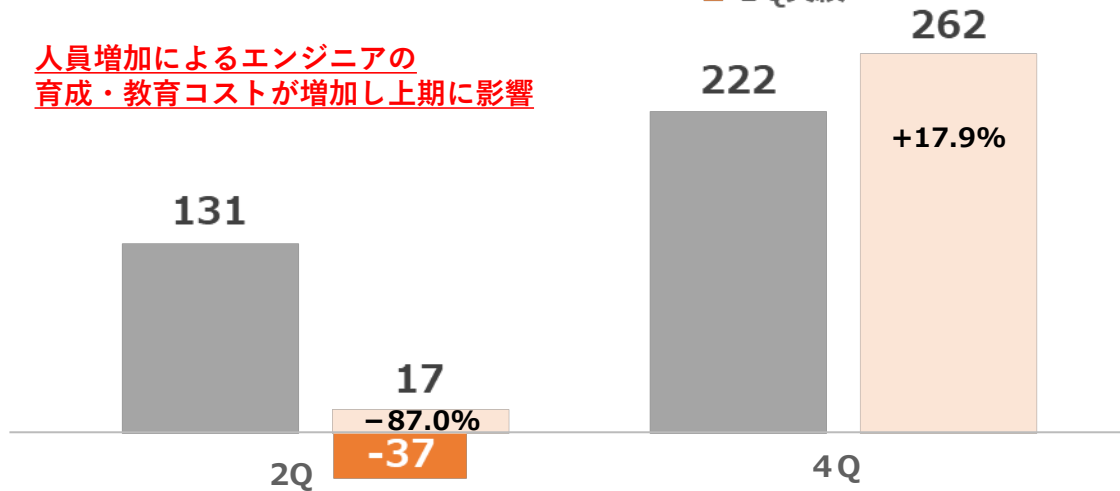
DXの流れから需要は堅調ながら
受注タイミングで下期に偏り



営業利益

■ 2022年2月期 ■ 2023年2月期 (計画) ■ 1Q実績

人員増加によるエンジニアの
育成・教育コストが増加し上期に影響

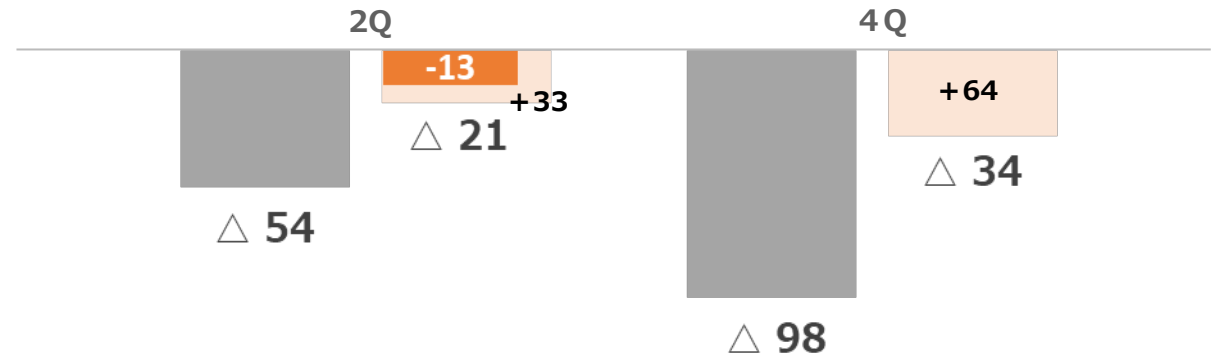
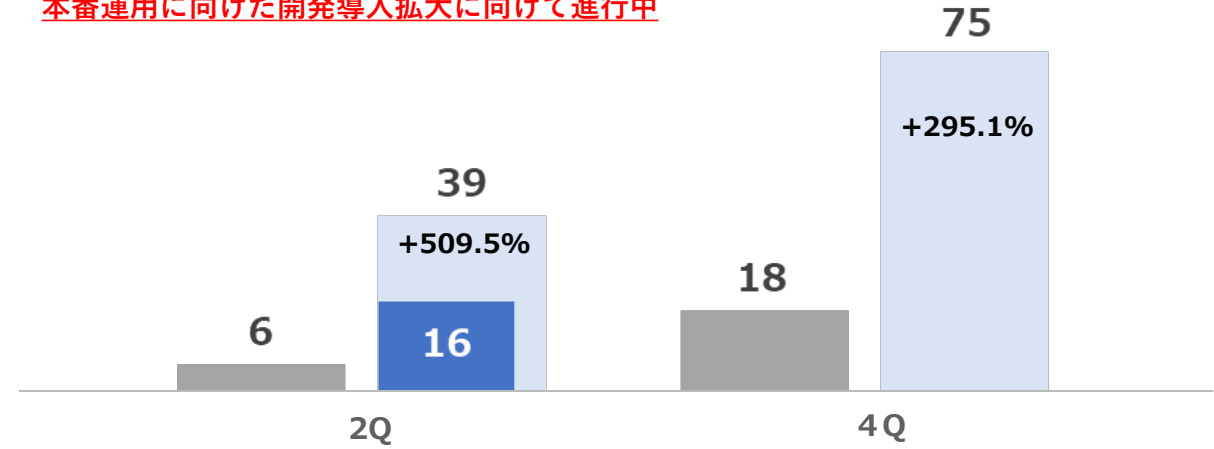


AI事業

単位：百万円

売上高 ■ 2022年2月期 ■ 2023年2月期 (計画) ■ 1Q実績

本番運用に向けた開発導入拡大に向けて進行中



AI事業への先行投資は継続

営業利益

■ 2022年2月期 ■ 2023年2月期 (計画) ■ 1Q実績

セグメント別業績

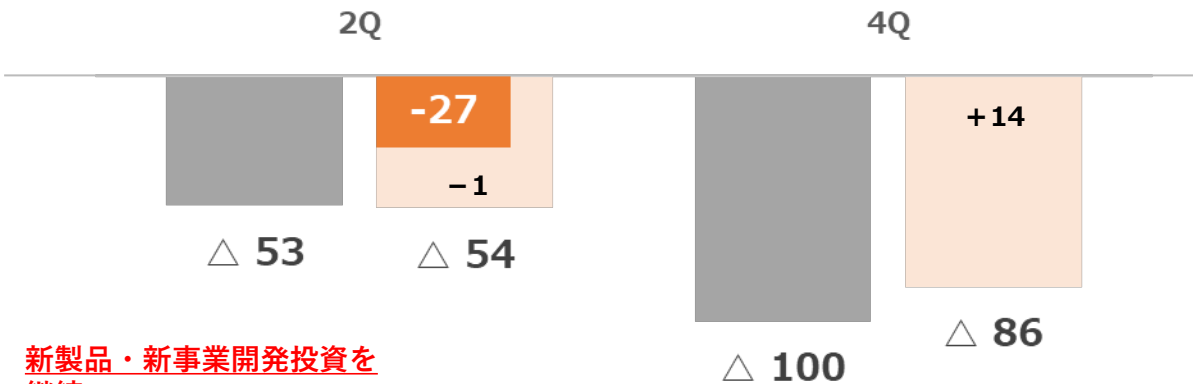
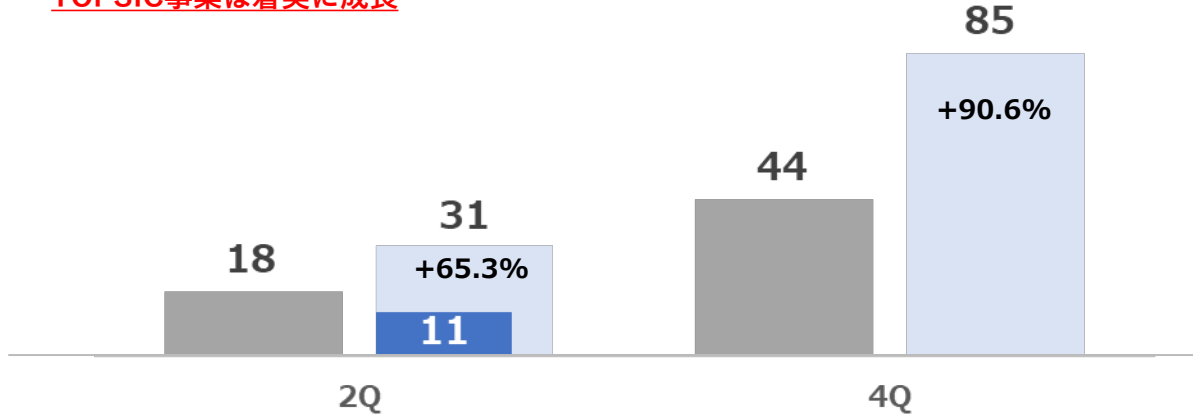
単位：百万円

その他事業

単位：百万円

売上高 ■ 2022年2月期 ■ 2023年2月期（計画） ■ 1Q実績

TOPSIC事業は着実に成長



新製品・新事業開発投資を継続

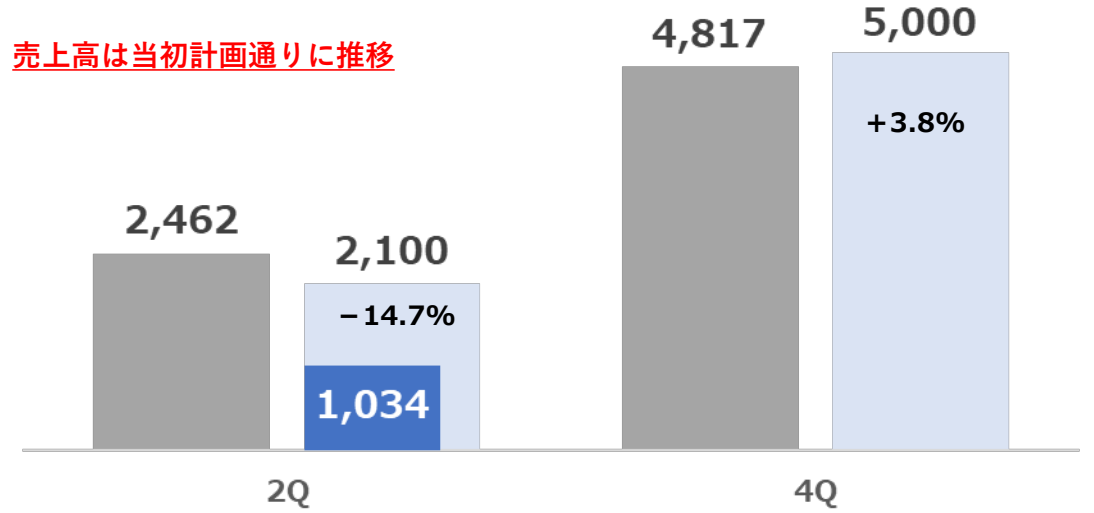
営業利益 ■ 2022年2月期 ■ 2023年2月期（計画） ■ 1Q実績

全社

売上高

■ 2022年2月期 ■ 2023年2月期（計画） ■ 1Q実績

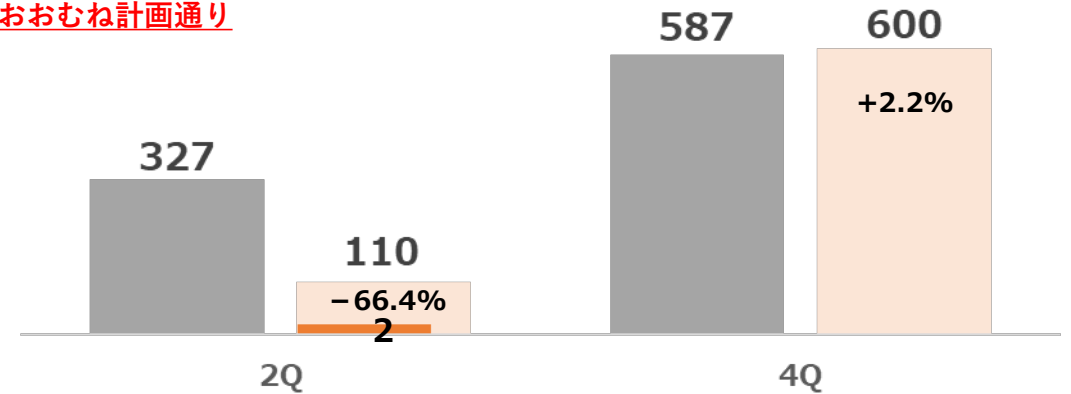
売上高は当初計画通りに推移



営業利益

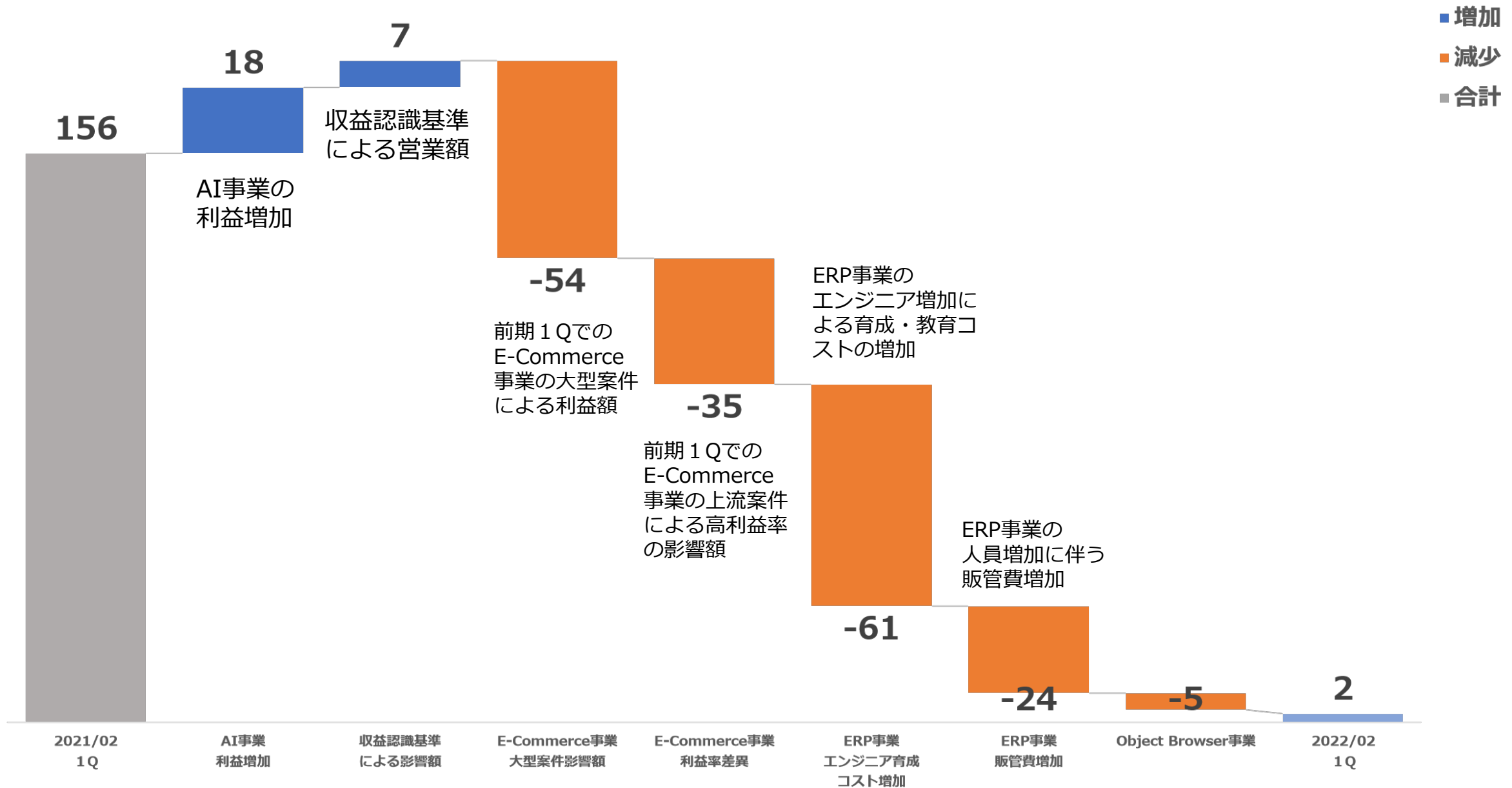
■ 2022年2月期 ■ 2023年2月期（計画） ■ 1Q実績

営業利益もおおむね計画通り



営業利益増減図（前年同四半期比較）

単位：百万円



2023年2月期第1四半期の取り組み

SDGsに対する考え方と取り組み

- SDGsワーキンググループを発足して、当社が貢献できることを全社員から意見を集めて取り組んでいます。

当社製品が社会にもたらす価値



ERPやOBPM、開発支援ツールなどの製品で労働時間を短くし、長時間残業をなくして健康的な生活を過ごせる社会に貢献しています。



TOPSICサービスにより、日本および海外の技術者スキル向上に貢献しています。



ERPやOBPMなどの製品で労働時間を短くし、長時間残業をなくしてエネルギー消費削減に貢献しています。



AI（人工知能）による異常検知システムにより、非人間的な目視検査作業から人々を解放しています。



AI（AISIAシリーズ）により、これまで人手で行っていた作業を人工知能に代替えし、デジタルトランスフォーメーションに役立てています。



イノベーションな自社製品を自社でも利用しており、日本でトップクラスの合理化を実践するモデルカンパニーとなっています。



多様性（ダイバーシティ）を重視し、女性はもとより、障害者や外国人を積極的に採用しています。

当社の取り組み

働きやすい環境づくりを実践し、法定外残業時間6.3時間/月、年次有給休暇取得率78.0%、社員定着率91.55%を実現しています。

教育方針にもとづいた質の高い教育制度を充実させています。

育児支援制度を充実させ育児休業取得率100%を実現しています。育児・介護支援企業として「プラチナくるみん」「トモニン」企業にも認定されています。さらに女性の活躍が評価され「荻野吟子賞」も取得しています。

労働時間短縮を実現し、夜間や休日のエネルギー消費を削減しています。

「長く快適に働ける上場企業ランキング」の上位に入っており、働きがいと経済成長を両立させています。また、2017年に「テレワーク先駆者百選」に選ばれており、早い段階からテレワークを推進しています。

イノベーションな自社製品を自社でも利用しており、日本でトップクラスの合理化を実践するモデルカンパニーとなっています。

多様性（ダイバーシティ）を重視し、女性はもとより、障害者や外国人を積極的に採用しています。

SDGsに対する考え方と取り組み

EC事業を通じた SDGs支援プログラム

2021年8月から、ECビジネスを通じてSDGs達成を目指すEC事業者に、当社の「SI Web Shopping」ライセンスを特別価格で提供するSDGs支援プログラムを開始しました。



埼玉県・さいたま市 SDGs

埼玉県SDGsパートナー及びさいたま市SDGs認証企業に登録されております。



子ども食堂ポータル

2021年9月から、埼玉県内の子ども食堂を支援する取り組みとして、子ども食堂のホームページを作成する活動を開始。2022年6月時点で、12か所の子ども食堂のホームページを作成しました。



働きやすい環境づくり

子育て、介護支援

- 「埼玉県あったか子育て企業賞」
- 「多様な働き方実践企業」ゴールド認定
- 「子育てサポート企業（プラチナくるみん企業）」認定



育児休業社員の復職率 **93%**
 育児休業取得実績 女性**15名** 男性**13名**
 育児在宅勤務実績 女性**12名** 男性**17名**

*2022年6月時点累計取得者数

働き方改革

- 埼玉県主催「第13回さいたま輝き荻野吟子賞」受賞
- 平成29年度「テレワーク先駆者百選」（総務省）

有給取得率 **78.0%**
 法定外平均残業時間 **6.3時間/月**
 定着率：**91.55%** ※2021年度実績
 テレワーク活用率 **100%**

【県知事と記念写真】



参考資料

会社紹介

会社名

株式会社システムインテグレータ

設立

1995年3月14日

拠点

本社（さいたま新都心）、大阪支社、東京営業所、福岡支社準備室

売上高

48億1,755万円（2022年2月期）

証券取引所

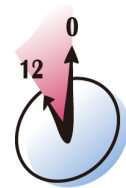
東証スタンダード市場（証券コード：3826）

決算期

2月

社員数

247名（役員含む）※2022年4月1日現在



時間を奪うのではなく、時間を与えるソフトウェアを創り続ける

System Integrator

代表取締役社長 CEO

引屋敷 智（ひきやしき さとし）

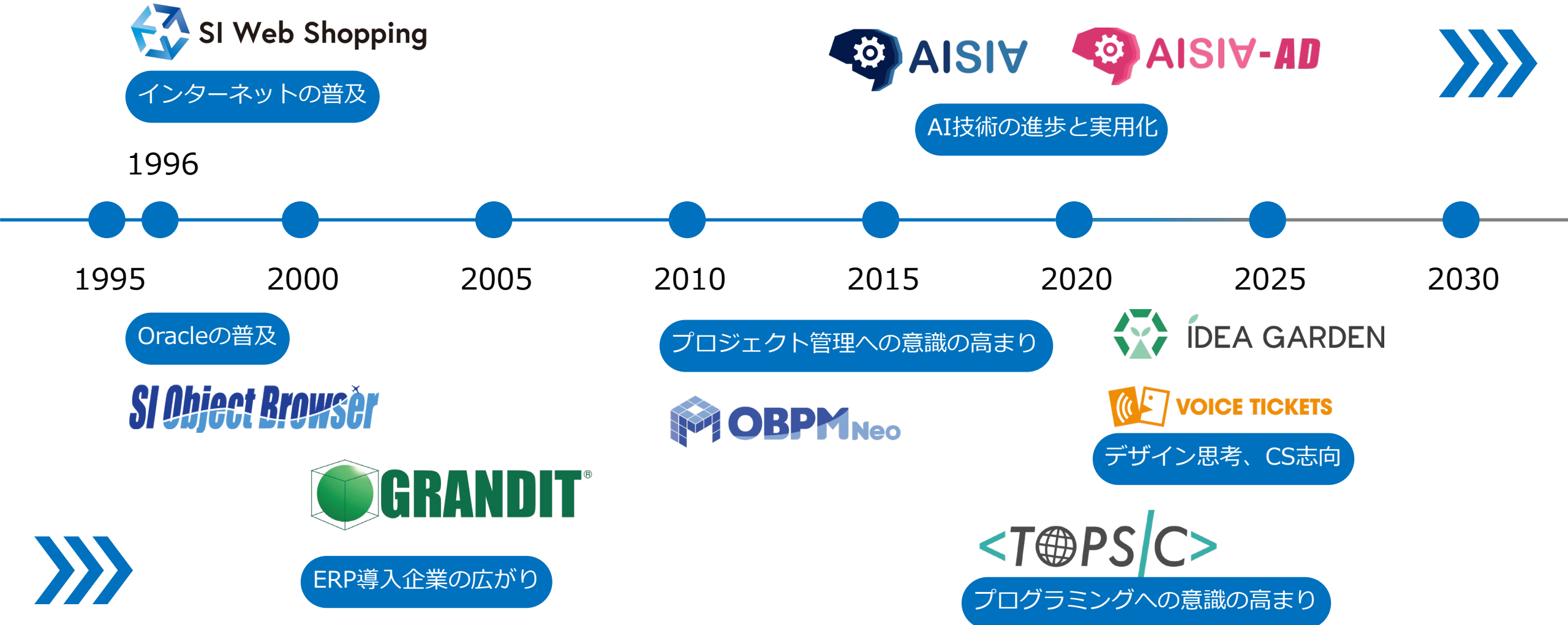
【略歴】

- 1989年4月 住商コンピューターサービス(株)（現SCSK(株)）入社
- 2000年4月 Sumitronics Asia Holding Pte Ltd 入社
- 2002年3月 当社取締役 就任
- 2016年5月 当社常務取締役就任
- 2022年3月 代表取締役社長 CEO（現任）



事業方針

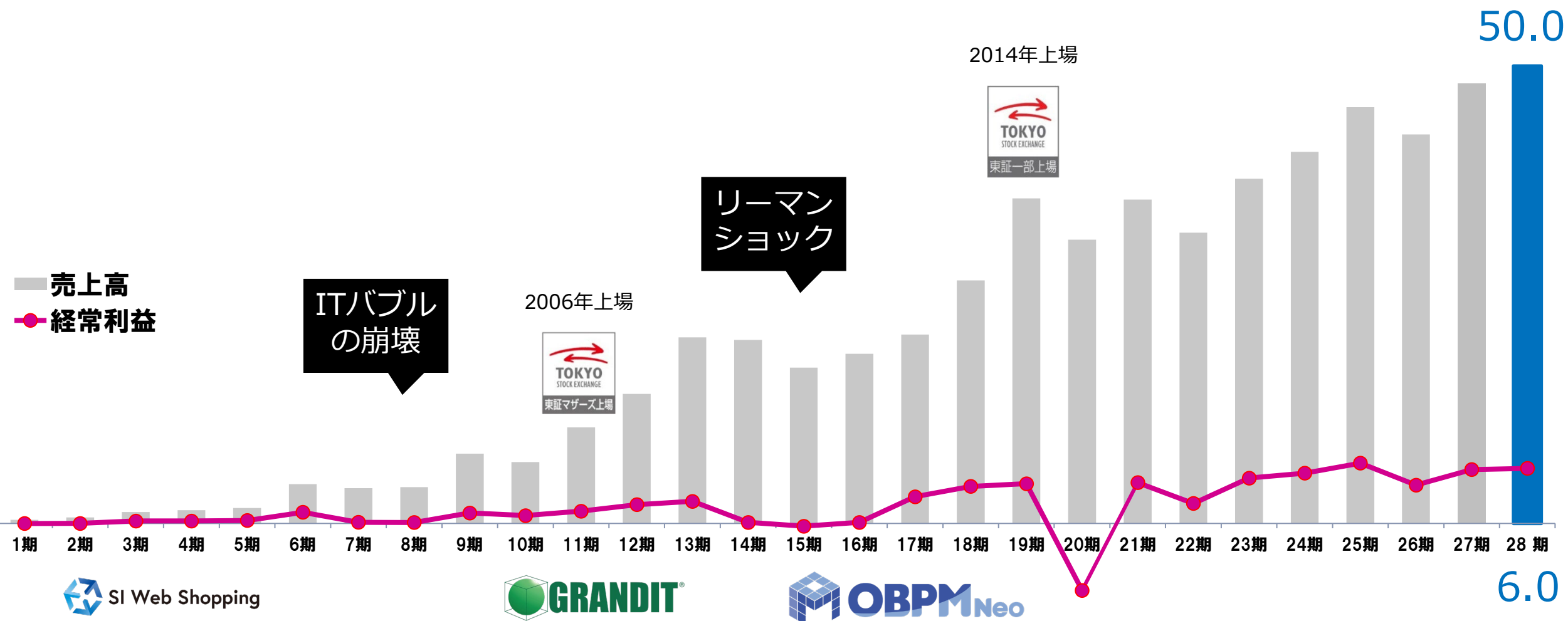
- 時代のニーズに合致した自社プロダクトを提供することが当社の事業方針
- クラウドサービス化構築の転換期



創業からの業績推移

- 好不調を乗り越えながら着実に成長し続けている
- 27期は増収増益を達成、28期は過去最高の売上高および増益を予定

単位：億円



E-Commerce事業概要

SI Web Shopping

特徴・強み

- 日本初のECサイト構築パッケージ
- ソースコード公開型での販売モデル
- 1,100社を超える導入実績

ビジネスターゲットを大規模EC事業者に絞りECサイト、管理業務システムをコンサルテーションから開発、運用までをインテグレーション

当社のお客様（一部）

あたらしい自由。



●●● sanwacompany



事業環境

- 内製化のニーズ増
- ターゲットセグメントの売上増
- DXでのBtoB EC需要増

システム開発の内製化が進んでおり、特にEC事業者は多くの独自プロモーションや最新テクノロジーを取り込むため、随時機能変更、追加を必要としている。

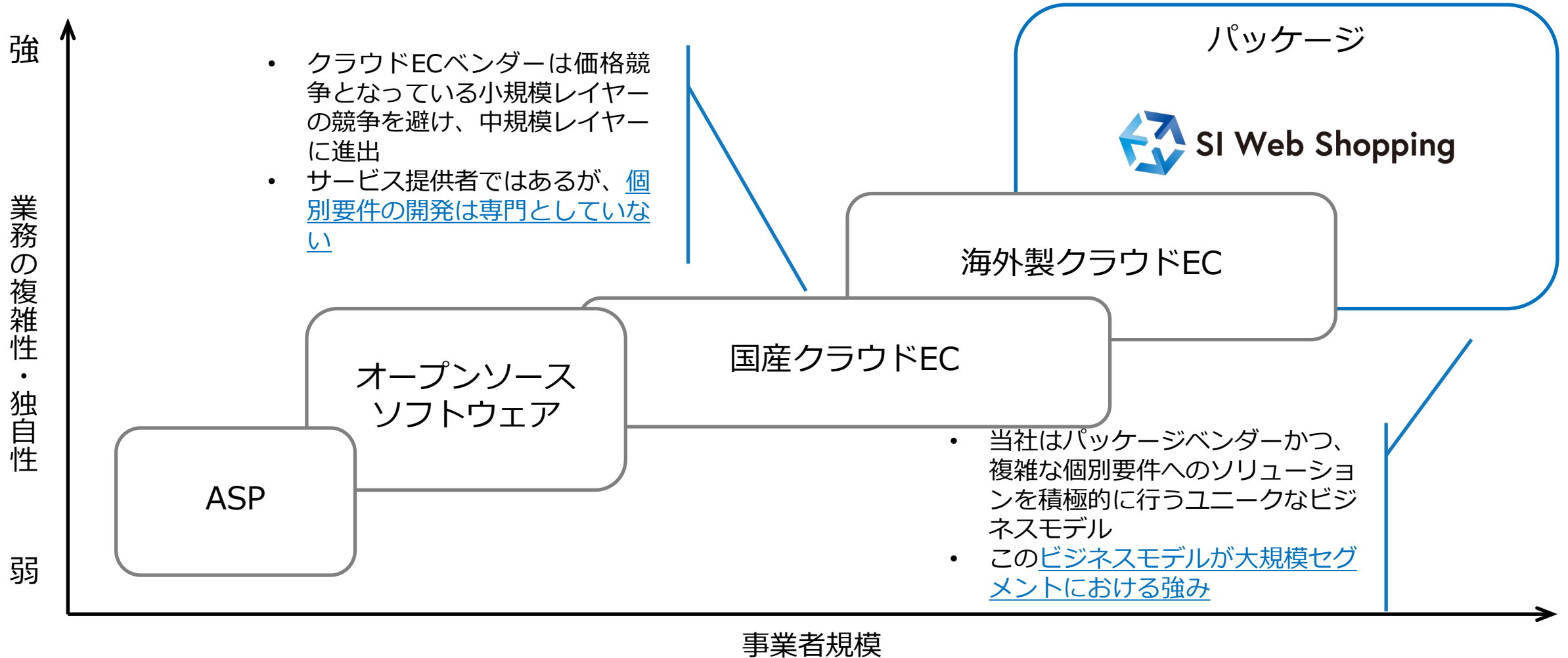
今後の見込み

- EC市場は今後も拡大
- 2024年ISDN終了に向け、BtoB ECの需要増
- 越境ECの需要増

世界BtoC市場のEC化率は18%、日本は8%、およそ17兆円程度。今後もEC化率、越境販売が増加すると予想されECサイト構築の需要は堅調に推移すると考える。

E-Commerce事業 主要プロダクト パーセプションマップ

- 近年クラウドECベンダーの中規模事業者レイヤーへの参入が進み競争が激化
- 当社は強みである大規模事業者向けのノウハウを武器に、お客様のビジネスの成長を支援



ERP事業概要



特徴・強み

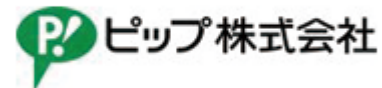
- 中堅企業向けERPで高いシェア
- GRANDITコンソーシアムで実績No1（アワード受賞6回）
- 大規模案件に強い

リリースから18年を迎えWebで使えるERPとして「GRANDIT」のブランドは確立されている。生産管理まで含む数少ない国産ERPとして需要が高

当社のお客様（一部）



FUJITSU SEMICONDUCTOR LIMITED



事業環境

- DX化の基盤構築としてシステム統合へのニーズは高まり
- ERPもSaasやクラウドのサービス型が増えている
- 高額な海外ERPからのリブレース増

Saas型ERPは小規模事業者用であったが最近では中規模事業者向けサービスが増えつつあり、そこへのニーズも高まっている。

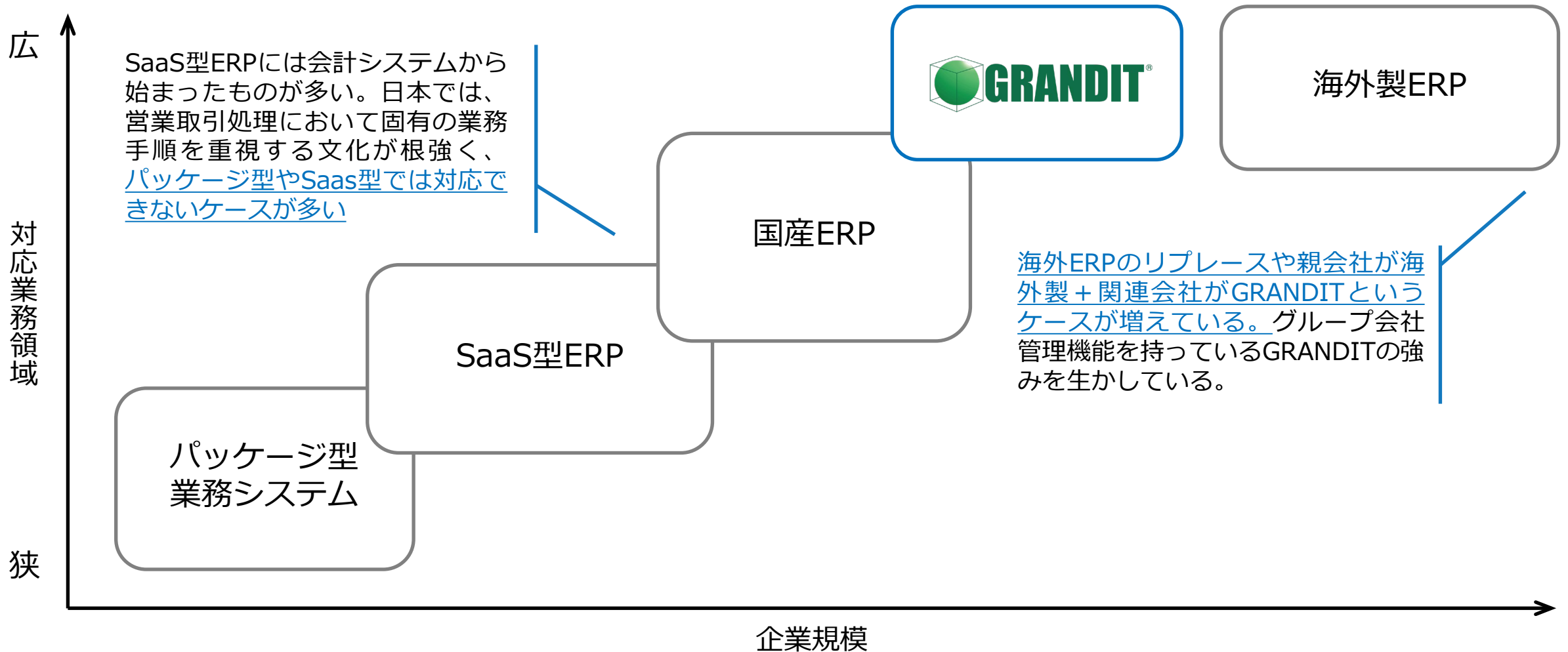
今後の見込み

- 買い取り→IaaS→SaaSに移行
- 事業変化に合わせて短期導入を要望される
- IT/業務エンジニアの育成課題

どの調査会社も2025年頃までは確実な成長予想となっている。企業のデジタル化、自動化の重要な基盤となりDX化の出発点となる。

ERP事業 主要プロダクト パーセプションマップ

- SaaS型ERPの伸び率が大きいものの中規模以上のレイヤーでは固有業務への対応をカスタマイズやアドオンで行うためIaaS型あるいはオンプレ型のERPが多く採用されている。



Object Browser (PM) 事業概要



特徴・強み

- プロジェクト管理統合型システム
- 計画、進捗（プロセス）、原価、品質の全てを管理対象
- 12年間で導入実績約200社

ライセンス販売、導入だけではなく、導入済み200社の運用方法からも学んだ実践経験に基づく「プロジェクト成功」のコンサルテーション導入モデル

当社のお客様（一部）



事業環境

- 企業の採算管理単位が細分化
- まだまだExcelでのジョブ管理止まりのユーザーが多い
- プロセス管理に特化した製品・サービスが急増

システム開発の内製化などでIT企業だけではなくユーザー企業での導入も増える。製造業でも量産モデルから（一部）個別受注生産モデルが増え、設計プロジェクトなどでの需要が増える。

今後の見込み

- プロジェクト管理特化型が管理領域を拡大しOBPM領域に迫る
- SaaS型が主流となる
- 導入して成果を出すフェーズ

ライセンス提供して終わりではなく、「プロジェクトを成功させるツール」としてPMO支援サービスなど運用コンサルティングを付帯させたビジネスが必要とされる。

Object Browser (PM) 事業 主要プロダクト パーセプションマップ

- プロジェクト管理ツールはほぼSaaS型サービスが主流となっている。
- OBPMもオンプレ型から生まれ変わり「OBPM Neo」としてSaaSモデルでの提供を本格化している。

- ジョブ/進捗管理向けツールも原価や採算の管理機能を実装して管理対象領域を拡げている
- 業務管理、ジョブ/進捗管理の両方の領域をカバーしているが、機能の網羅性と専門性を高めていくことで、IT業界以外の業種、業界に拡販を狙う

ERP
販売管理システム



ジョブ管理
プロジェクト進捗

← 業務管理システム機能重視 (販売システム包含)

ジョブ/進捗管理システム機能重視 →

Object Browser事業 ソリューション群

- データベース開発ツール「SI Object Browser」「SI Object Browser ER」は、国内4,000社、累計ライセンス45万を超える同ツールのデファクトスタンダード製品となっている。

SI Object Browser

特徴
・
強み

- ノーコードデータベース開発支援ツール
- 46万ライセンスの実績
- Oracle、MS-SQL Server、Postgres、My SQLなど国内主要データベースほぼすべてに対応

今後の
見込み

- 同等レベルの無償ツールあり、ユーザー要望の迅速な製品反映を行う
- カスタマーサクセスを注力し、チャーンレートの改善、1社あたりのアカウント数増を目指す

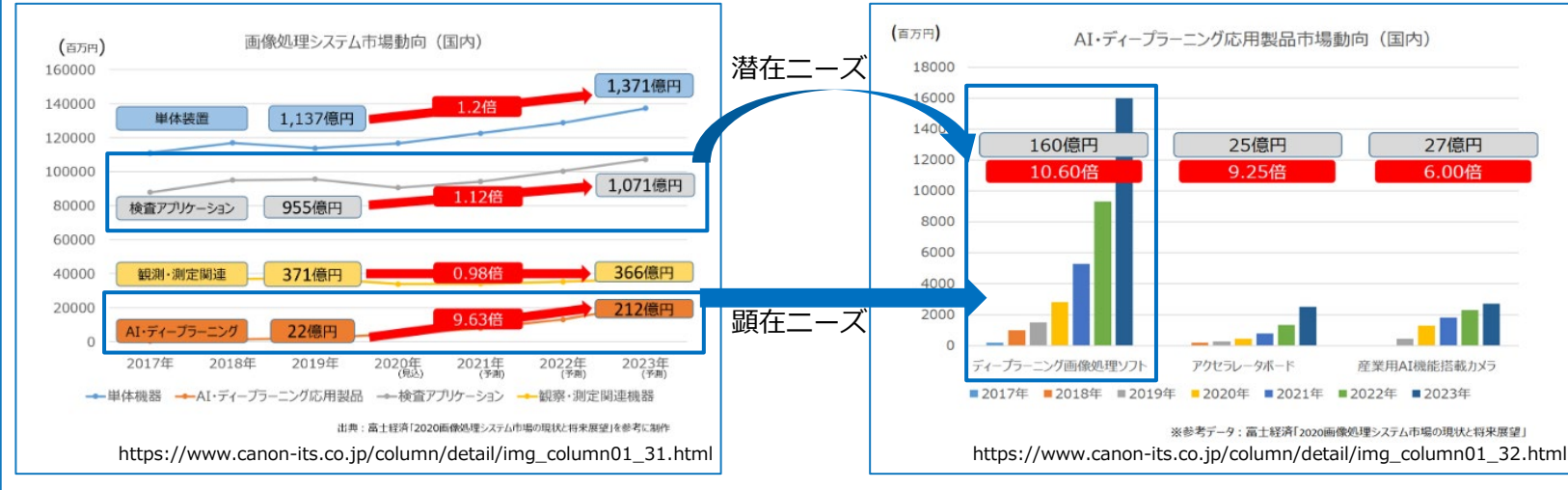
SI Object Browser ER

- 国内4,000社以上の実績
- 直観的なマウス操作によりER図を作成
- 主要DBと直接連携し、テーブルの作成や、ER図の逆生成、同期が可能

- DXにおけるデータ活用重視の観点からデータベース設計の重要性について再啓蒙活動を行う
- カスタマーサクセスを注力し、チャーンレートの改善、1社あたりのアカウント数増を目指す



AI 外観検査の市場性



事業戦略

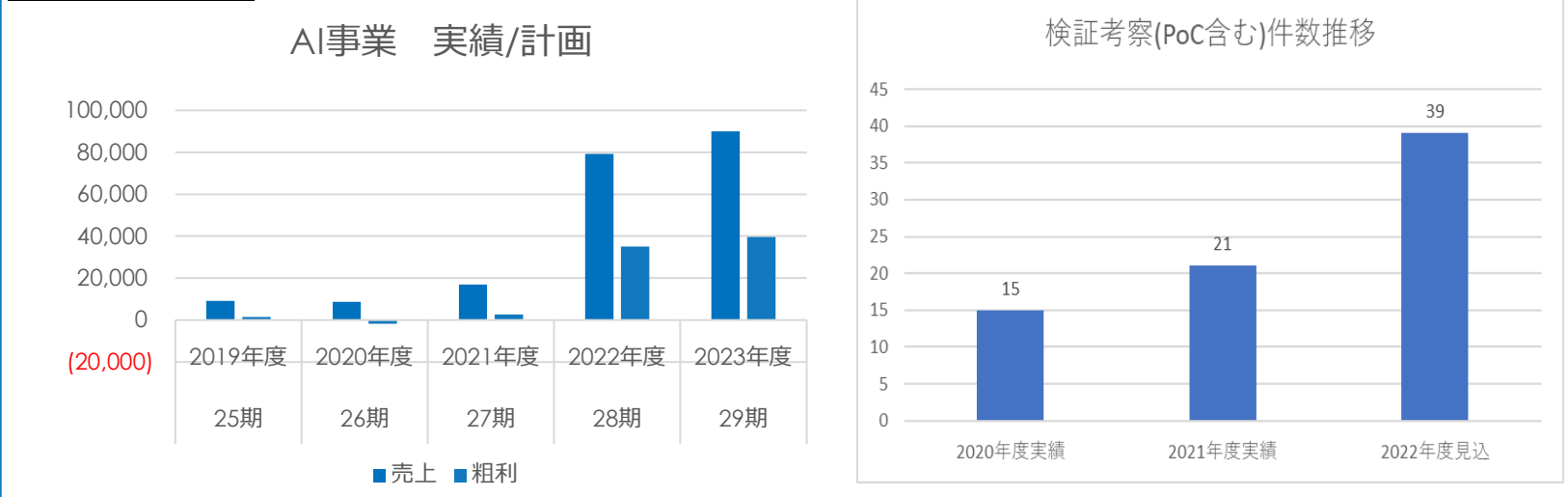
顕在ニーズ

- 既存学習ベースの検査機では外観検査で期待効果が得られていない
- ディープラーニング（学習なし）での画像データ検査で課題解決を目指す。
- すでにAI組み込みの検査機で検証しているが制約多く上手く行ってない。

潜在ニーズ

- 検査機による外観検査だけでは検査精度が高まらないため検査機の後には、検査機で取得した画像データを利用してディープラーニングによる検査を行う。

現状と今後の見込



- 検証考察依頼件数も年々増え、「AIによる外観検査の可能性」認知は高まっている。
- 検査機や人に代わるのではなく、「AIで補完しさらなる品質向上」を目的とした潜在ニーズは大きく検査アプリケーションや検査機市場に従属する市場性を有すると考えている。
- 外観検査でも過去に検証経験のあるWEB（シート）、フィルム、印刷面、ウェハー、飲料容器などを注ターゲットとした販売促進を行っている。
- しかし日本ではまだまだAIによる自動化は認知活動を行っていくフェーズと考えている。

新規事業

- 新規事業については、事業スタートから年数も浅くまだ黒字化されていない。
- 市場ニーズを分析しながらアジャイル型の販売戦略で早期黒字化を目指すとともに継続性判断を適時に行う。

特徴・強み

今後の見込み



プログラミングのスキル判定テストを行いエンジニア評価に活用

スキル競技会や教育現場への普及によるユーザー数増加を目指す



Hintメソッドを活用したアイデア創出プラットフォーム

アイデアソンなどのイベント企画により認知度向上を狙う



顧客の声（VoC）を収集、蓄積し、Saasやサブスクのチャーンレート（解約率）低減するツール

Saasやサブスクのビジネスモデル事業者に対して販促を推進する

時間を奪うのではなく、時間を与えるソフトウェアを創り続ける

System Integrator

※本資料掲載の情報・画像など、すべてのコンテンツの無断複写・転載を禁じます。

将来見通しに関する注意事項

本資料は投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。
本資料に記載されている計画、見通し、戦略につきましては、作成時点において入手可能な情報に基づく将来に関する見通しであり、様々な不確実性が内在しています。実際の業績は経営環境の変更等によりこれら見通しと大きく異なる可能性があります。

株式会社システムインテグレータ