

# 株式会社システムインテグレータ 2022年2月期第1四半期決算補足資料

2021年7月14日

# 2022年2月期第1四半期決算

# 2022年2月期第1四半期決算概要

- ✓一部新型コロナウイルスの影響は残っているものの、前年同期を大幅に上回る営業利益となった
- ✓E-Commerce事業は好調な事業環境を受けて、大幅な増収増益となった。

【単位：百万円】

	21/02 1 Q実績	22/02 1 Q実績	前期比増減 率 (%)	21/02 実績	22/02 予想 ※	前期比増減 率 (%)
売上高	914	1,086	18.9%	4,258	4,850	13.9%
売上総利益	338	429	26.9%	1,409	—	—
販管費	274	273	△0.5%	993	—	—
営業利益	64	156	144.4%	416	630	51.2%
経常利益	65	156	138.2%	423	636	50.1%
四半期（当期）純利益	45	109	142.4%	293	445	51.8%

# 2022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	2021/02	2022/02 1Q	主な増減内容	負債の部	2021/02	2022/02 1Q	主な増減内容
現金・預金	1,473	1,541		買掛金	159	134	
売掛金	613	632		受注損失引当金	231	232	
仕掛品	329	407	受注増による仕掛高の増加	その他	676	852	保守契約の増加による前受金増加
その他	128	211		負債合計	1,066	1,220	
流動資産合計	2,544	2,792		<b>純資産の部</b>			
有形固定資産	58	55		資本金	367	367	
ソフトウェア	569	530		剰余金他	2,113	2,153	
投資その他資産	325	313		自己株式	△49	△49	
固定資産合計	953	899		純資産合計	2,431	2,472	
資産合計	3,498	3,692		負債純資産合計	3,498	3,692	

# 2022年2月期第1四半期決算 セグメント一覧

- 【E-Commerce事業】 EC市場の拡大を背景とした堅調な需要と高い開発効率による増収増益
- 【ERP・AI事業】 不採算案件の解消により、通常の利益率へ回復。AIは引き続き先行投資段階。
- 【Object Browser事業】 OBPMのクラウドシフトによる利益単価の減少と償却費の増加。

【単位：百万円】

事業	2021/02 1Q		2022/02 1Q		前年同期比	
	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	168	16	328	133	95.2%	686.1%
ERP・AI事業	566	△ 0	571	9	1.0%	-
Object Browser事業	170	58	176	41	3.6%	△ 29.1%
その他 (TOPSIC+新製品開発)	9	△ 10	10	△ 27	6.7%	-
合計	914	64	1,086	156	18.9%	144.4%

# 2022年2月期セグメント別業績

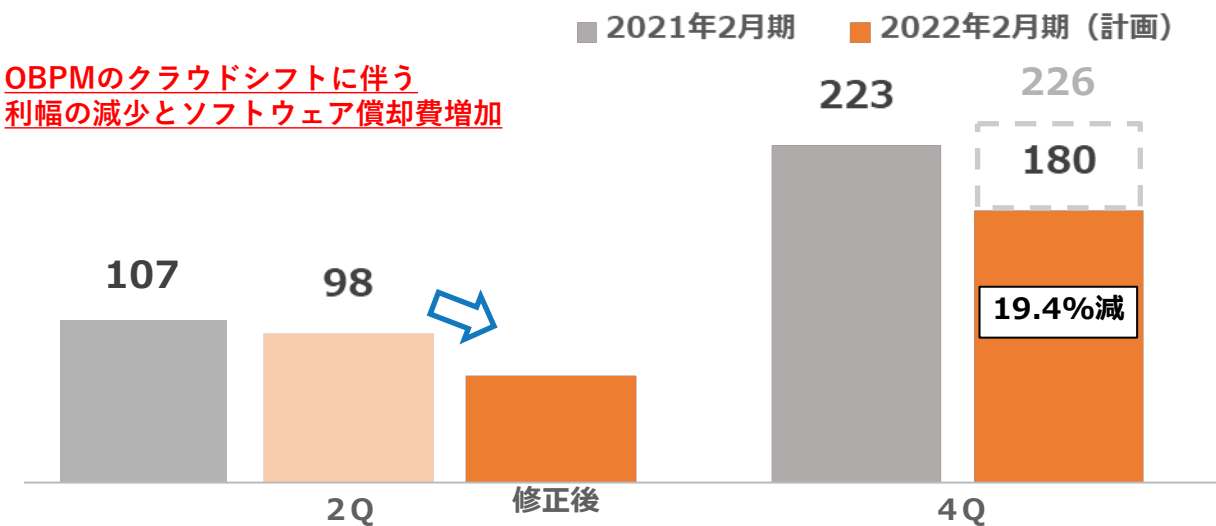
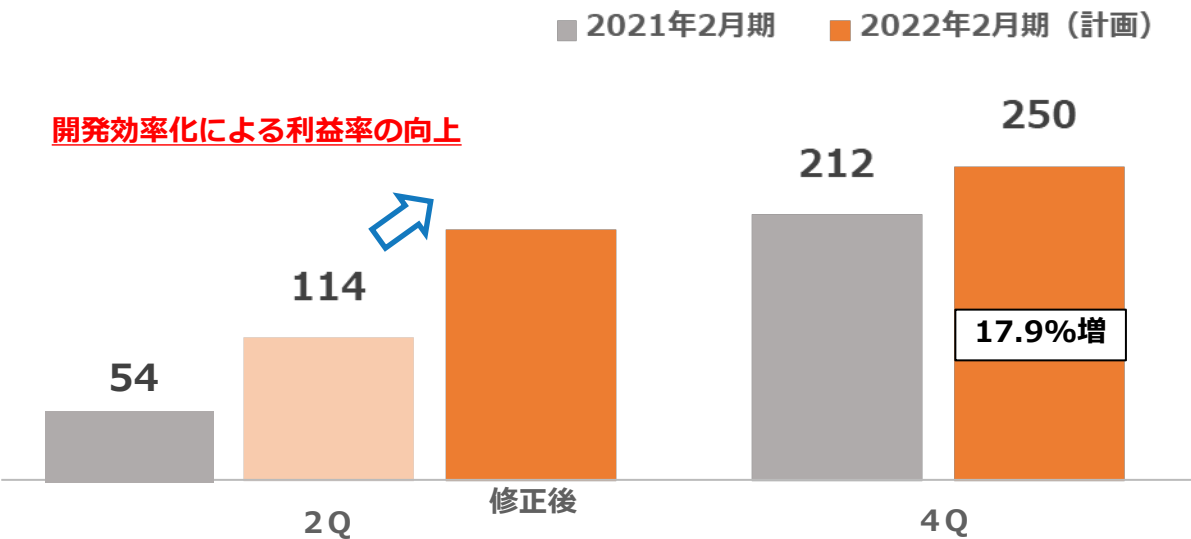
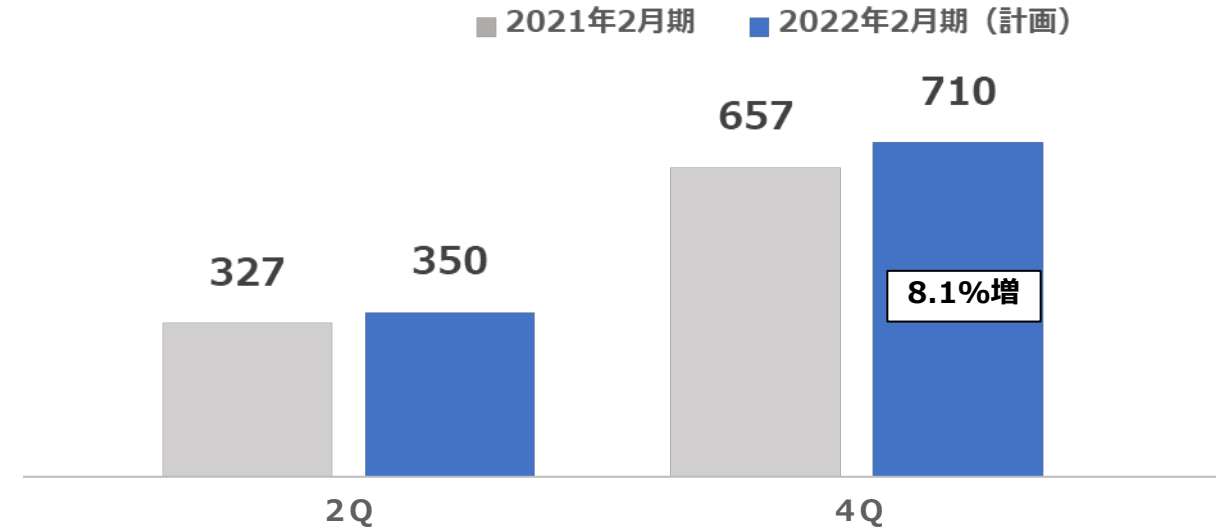
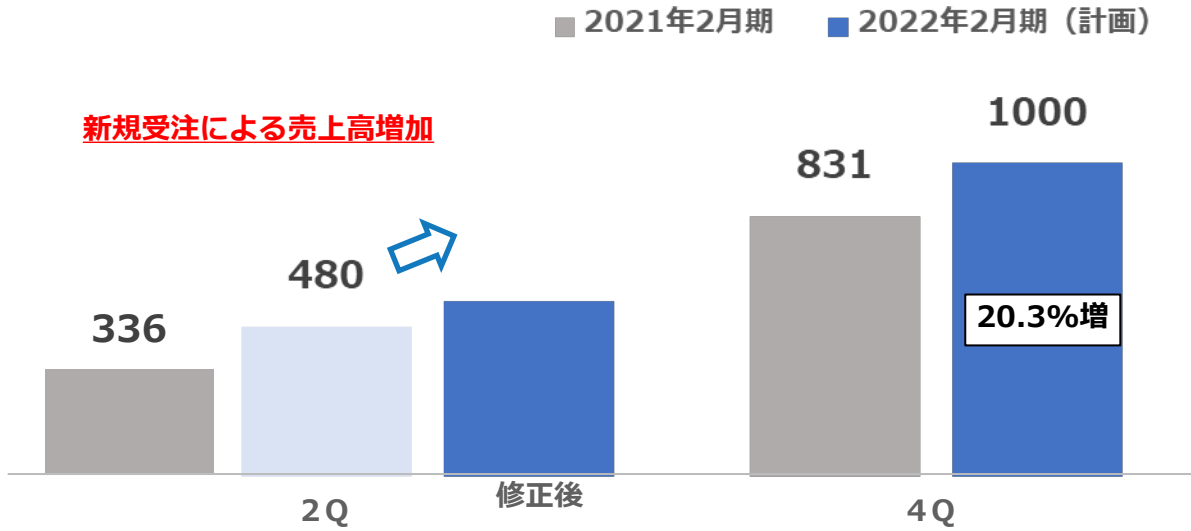
■ 売上高 ■ 営業利益 □ 対前期比

System Integrator

単位：百万円

## E-Commerce事業

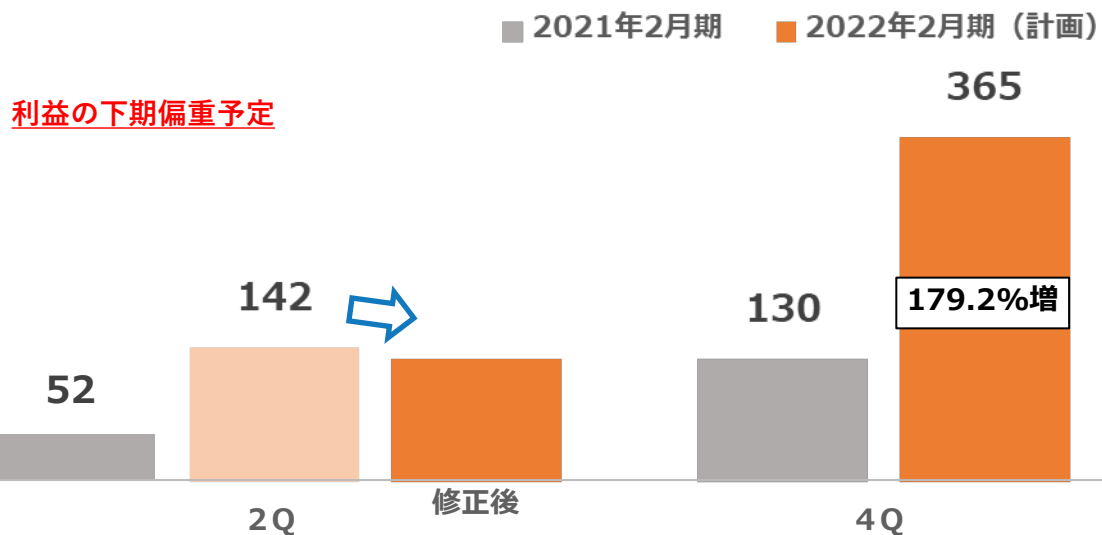
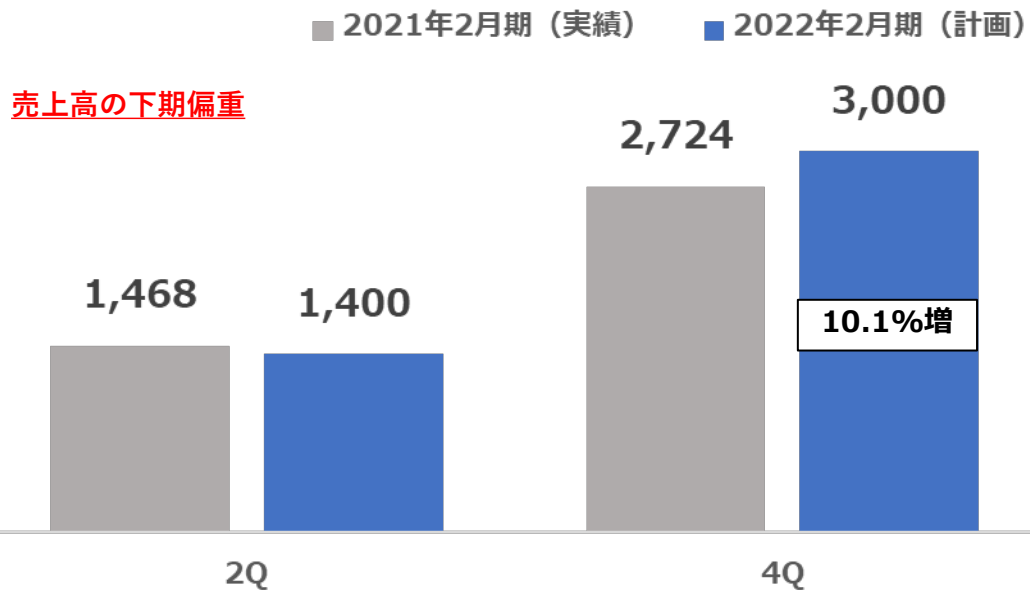
## Object Browser事業



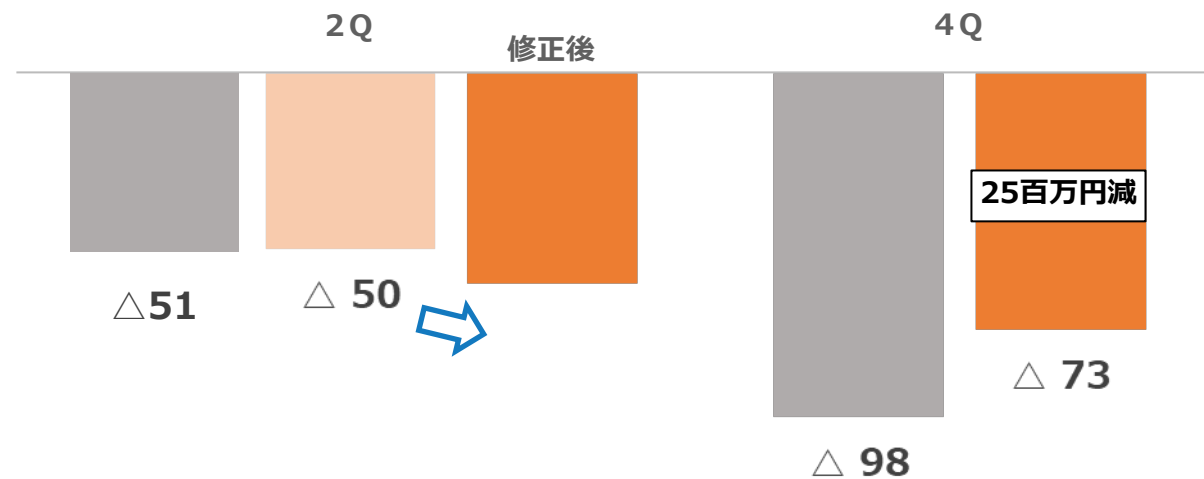
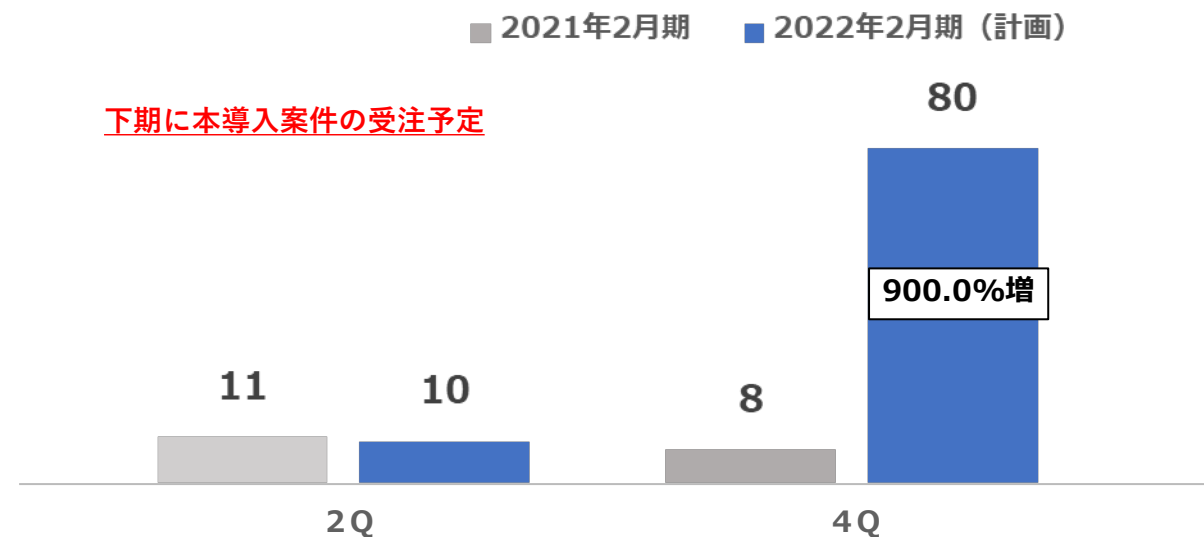
# 2022年2月期セグメント別業績

## ERP事業

■ 売上高 ■ 営業利益 □ 対前期比



## AI事業



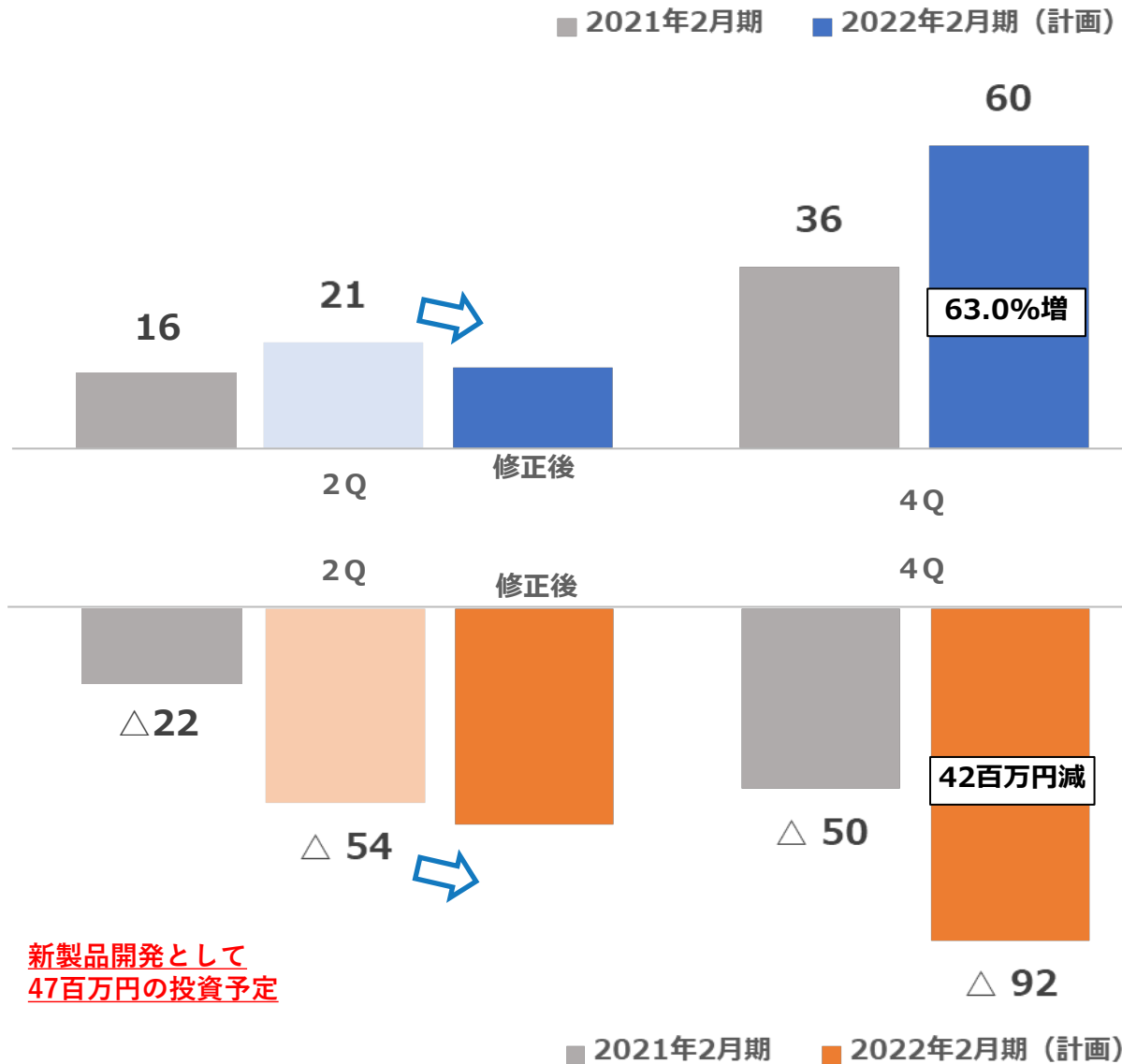
引き続きAI事業への先行投資を継続

■ 2021年2月期 ■ 2022年2月期 (計画)



# 2022年2月期セグメント別業績

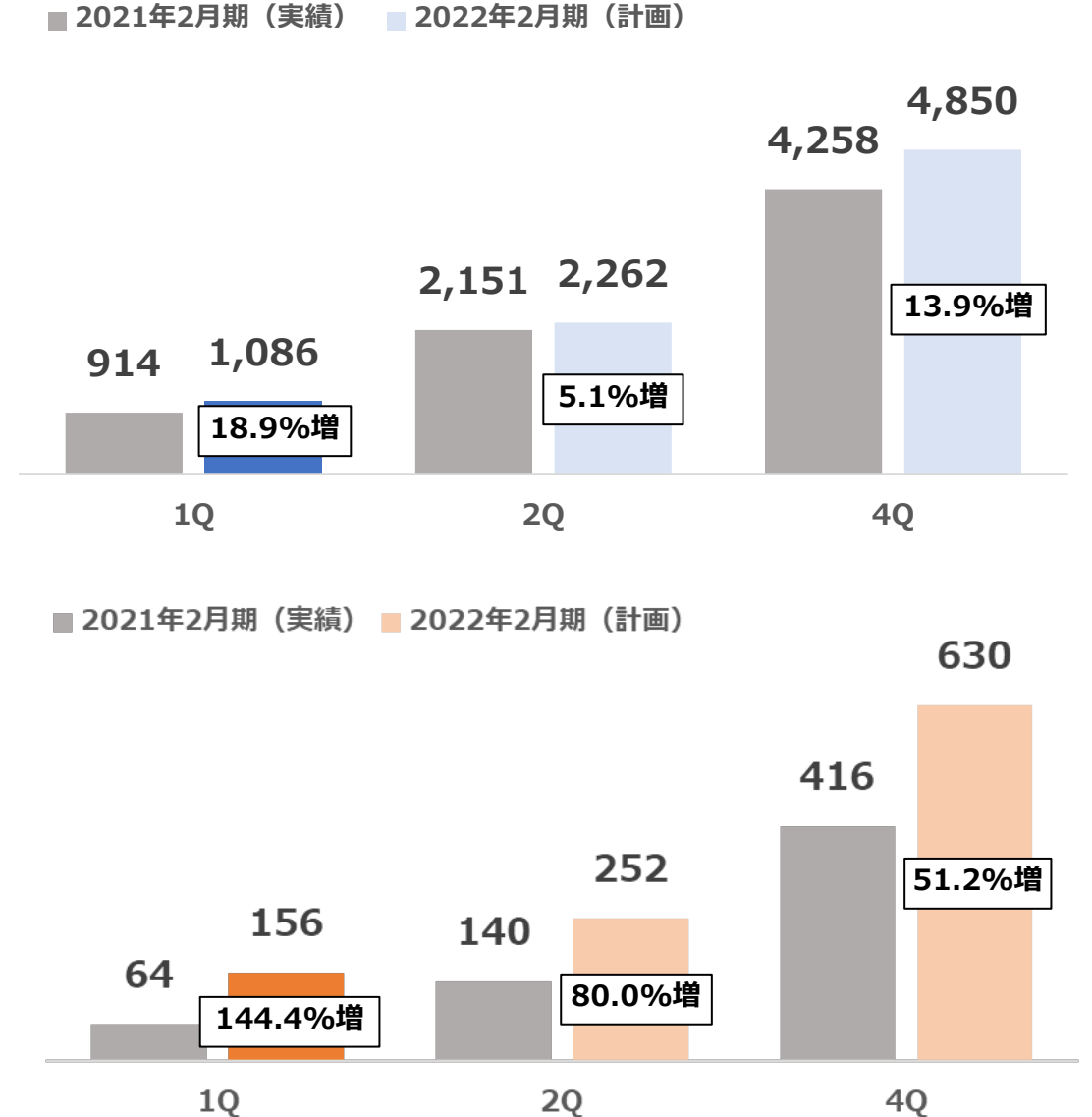
## その他事業



■ 売上高 ■ 営業利益 □ 対前期比

単位：百万円

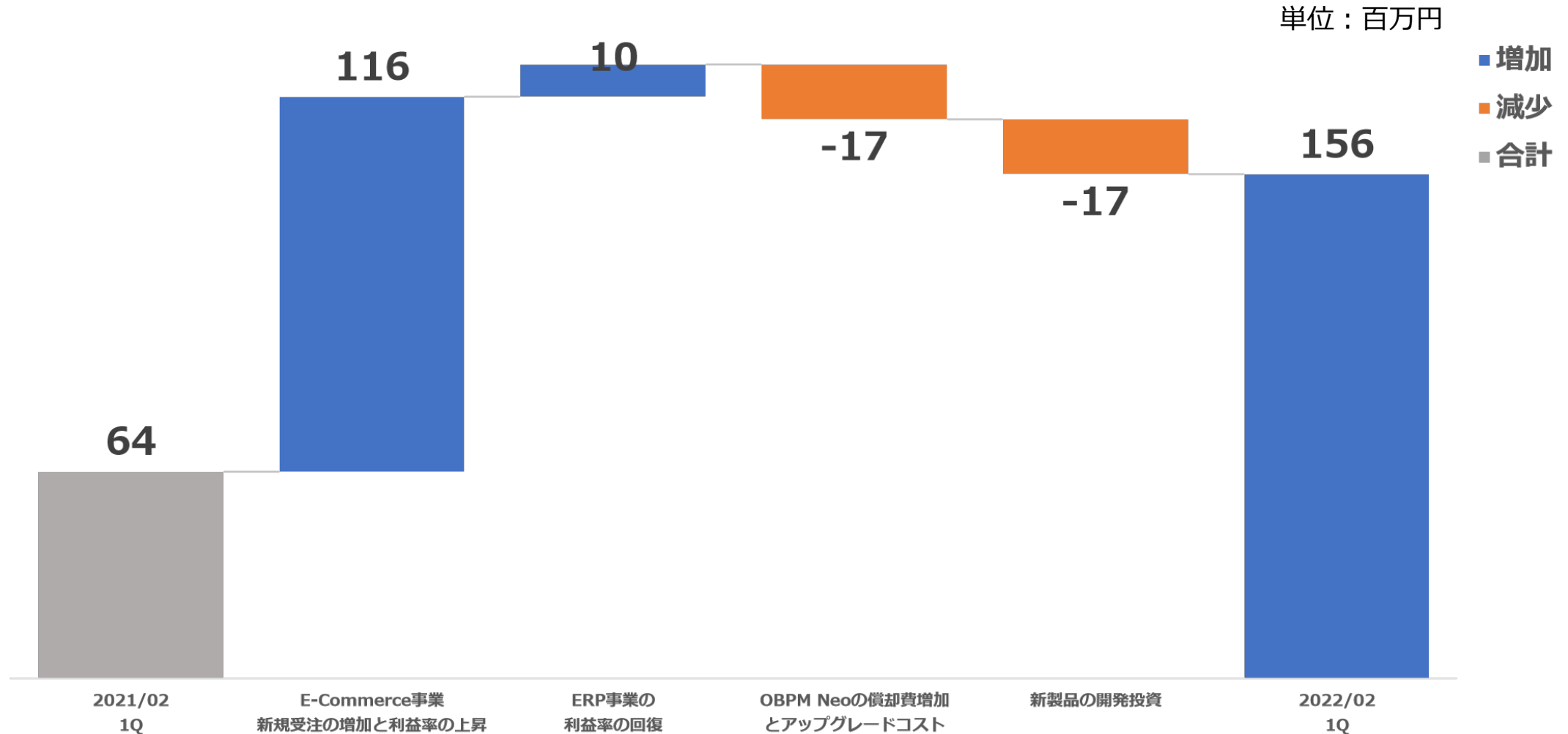
## 全社





# 営業利益増減図

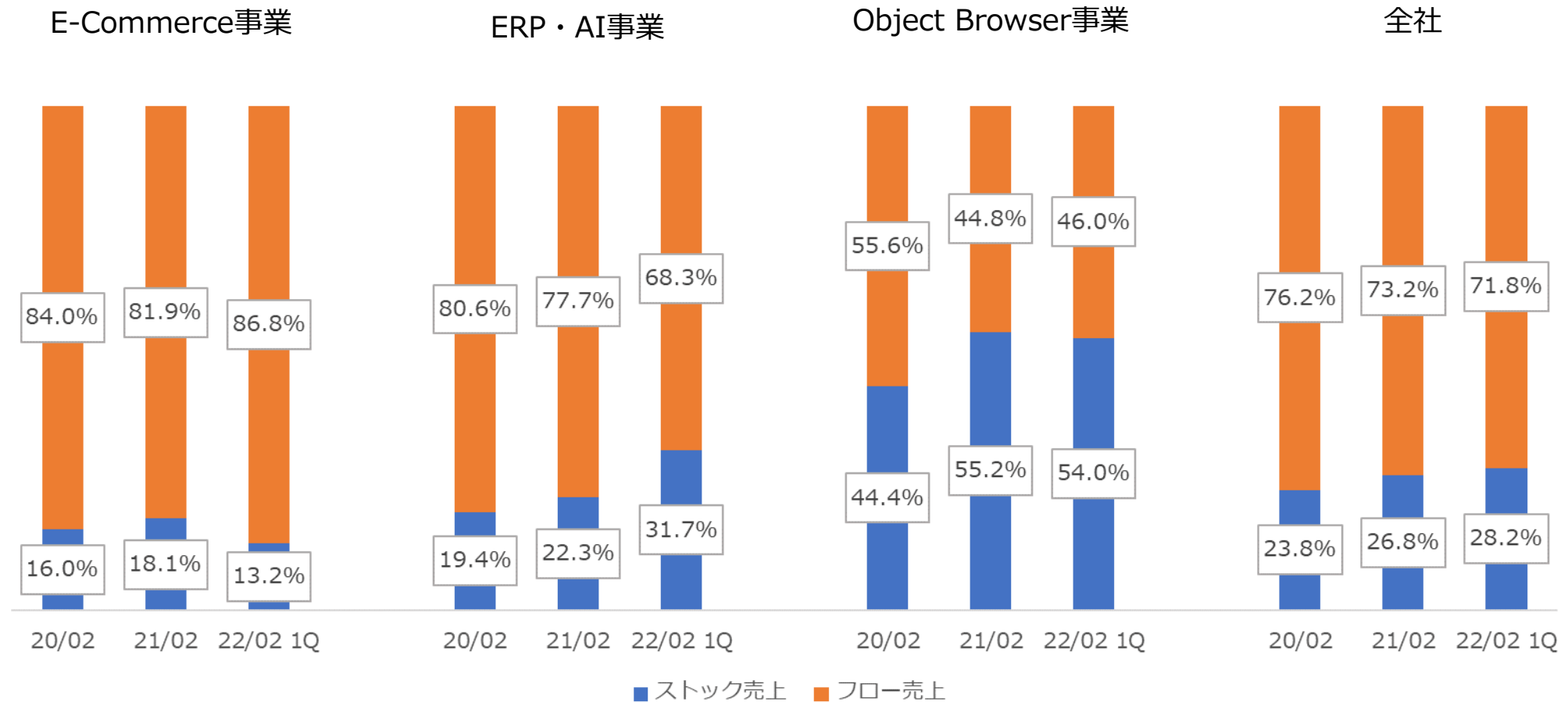
- ✓ E-Commerce事業の新規受注の増加及び開発効率化が営業利益の増加に大きく貢献した
- ✓ 新製品開発として17百万円の投資
- ✓ OBPM Neoの償却費増加とアップグレードの開発コストにより営業利益減となった



# 2022年2月期第1四半期の取り組み








# ストック型ビジネスの比率

- ✓ E-Commrece事業は前期末受注した大型案件の売上計上により、フロー収益比率が増加。
- ✓ Object Browser事業はOBPMneoへの切替作業により、一時的にフロー収益が増加。
- ✓ Object Browser事業を中心に全社的なストック収益比率は順調に増加しております。



# 当社のSDGsへの考え方と取り組み

単なるプロパガンダに終わらないように、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。

グローバル目標	当社製品が社会にもたらす価値	当社の取り組み
	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。	働きやすい環境づくりを実践し、法定外残業時間7.1時間/月、年次有給休暇取得率65.2%、社員定着率93.1%を実現しています。
	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。	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。
	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。	育児支援制度を充実させ育児休業取得率100%、復職率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。
	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。	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。
	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っています。	「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。
		イノベティブ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。

## 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 **100%**  
 育児休業取得実績 女性**12**名 男性**8**名  
 育児在宅勤務実績 女性**9**名 男性**8**名

\*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）

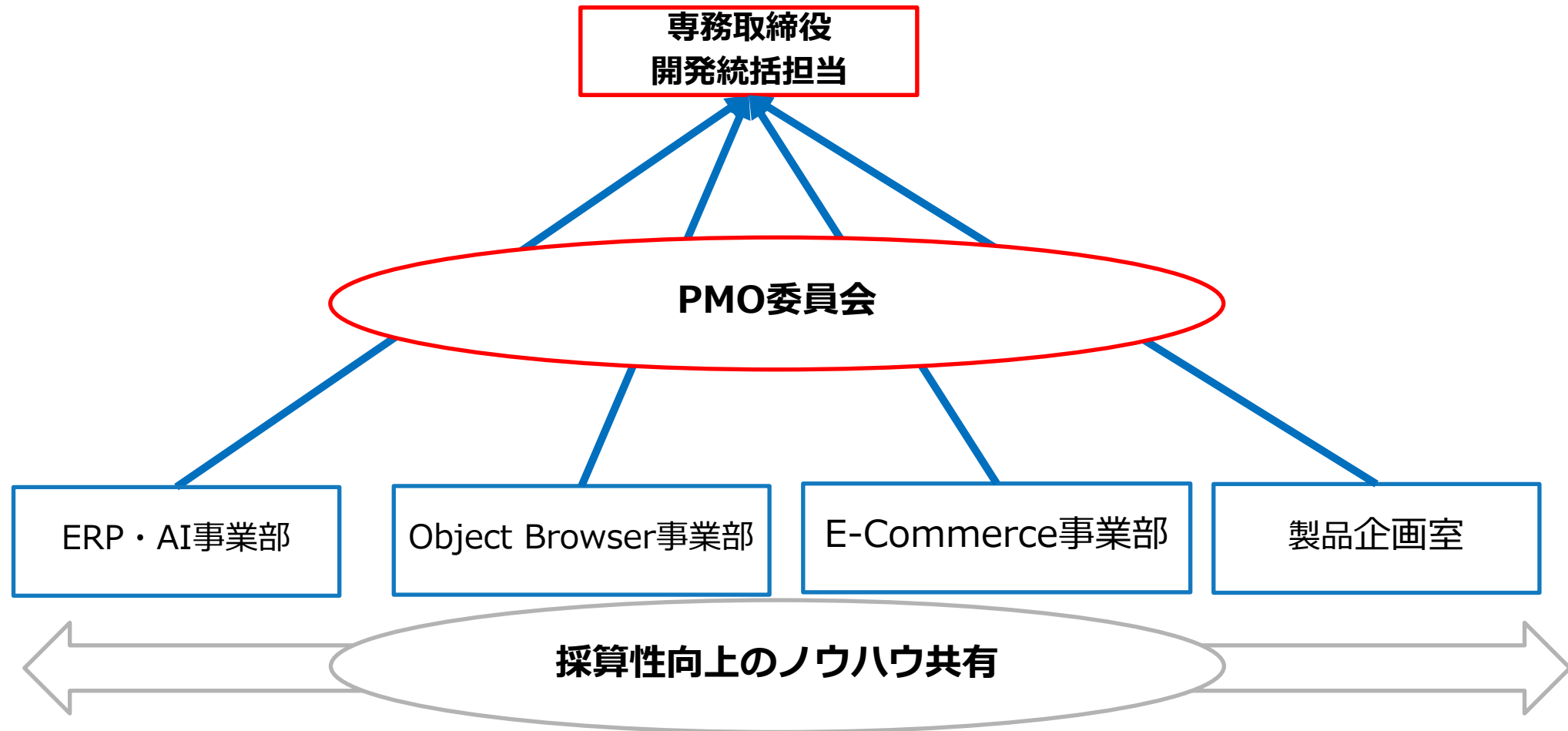
有給取得率 **65.2%**  
 法定外平均残業時間 **7.1**時間/月  
 定着率：**93.1%** ※2021年度実績  
 テレワーク活用率 **100%**

## 【県知事と記念写真】



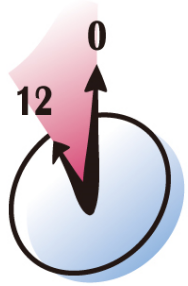
# 失敗プロジェクトの削減への対策

- ・ 経営の最優先課題に「失敗プロジェクトの削減」を掲げる
- ・ 専務取締役を担当役員として取り組み強化。



# 参考資料





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



## 代表者紹介

【 名 前 】 梅田 弘之 (うめだ ひろゆき)

【 略 歴 】

1980年4月 株式会社東芝 入社

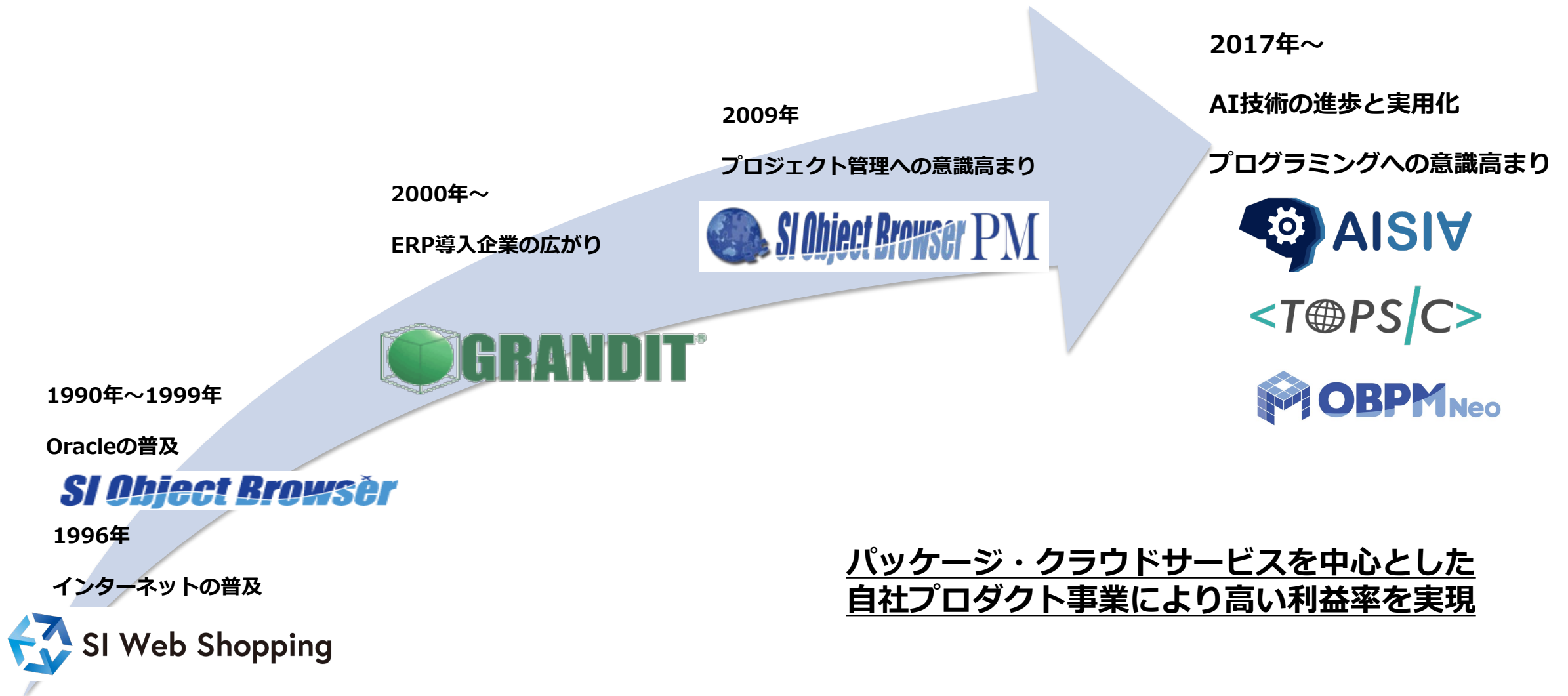
1989年8月 SCSK株式会社 入社

1995年3月 当社設立 代表取締役社長 就任

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（淀屋橋）、 東京営業所（恵比寿）、名古屋営業所（名古屋） 福岡支社準備室（博多）
売 上 高	42億5,875万円（2021年2月期）
証券取引所	東証第一部（証券コード：3826）
決 算 期	2月
役 職 員 数	218名（2021年7月1日現在・役員9名含む）

# 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

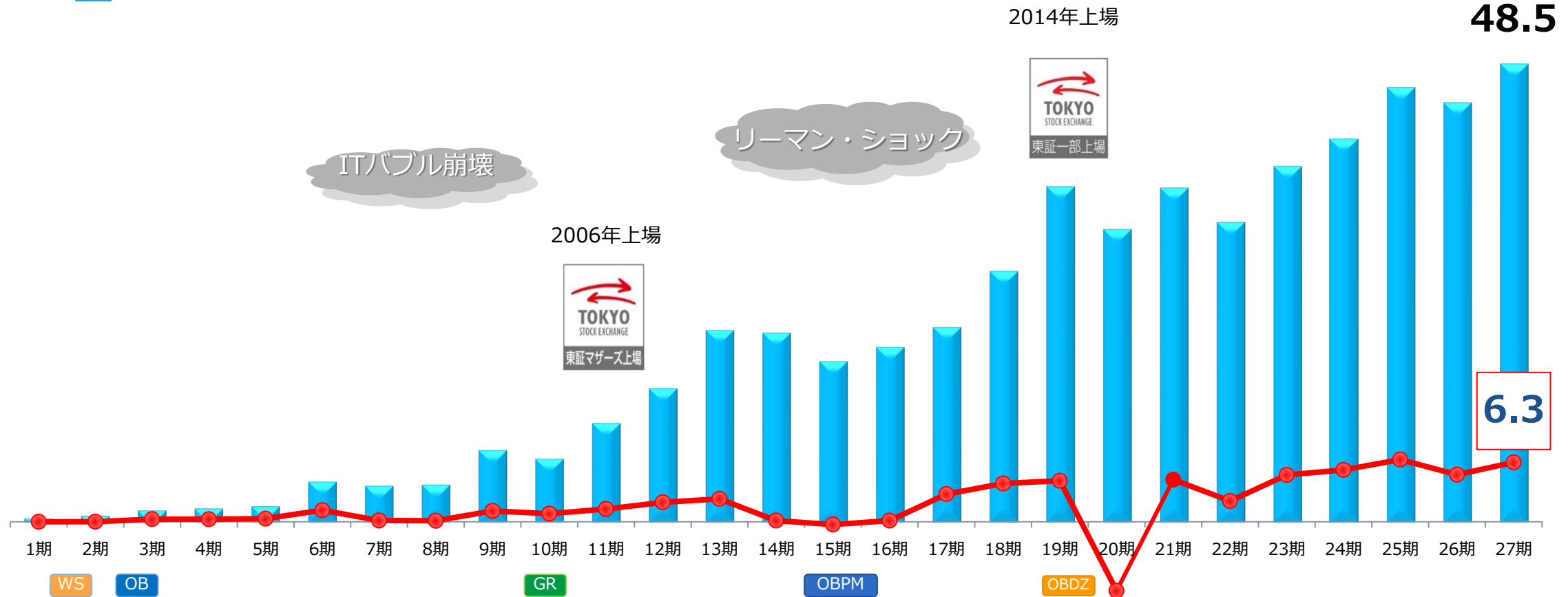


# 創業からの業績推移

- ・ 好不調を乗り越えながら着実に成長し続けている
- ・ 26期発生の不採算案件収束に伴い、27期は過去最高の売上高を予定

【億円】

■ 売上高 ● 経常利益



# 主要プロダクト

## <E-Commerce事業>



- 日本初のECパッケージ (Since 1996)
- 1100社以上の実績 (B to C / B to B)

### 【特徴】

- ・大規模サイトに強い…カスタマイズが多いが、高い技術力が評価されている
- ・エコシステムに対応…さまざまな製品、既存システムと連携
- ・プロジェクト管理力…失敗しない=利益率が高い

## <Object Browser事業>

**SI Object Browser** 【データベース開発支援ツール】

サブスクモデル開始

- 1万9千社/45万ライセンス導入

**SI Object Browser Designer** 【設計書ジェネレーター】

クラウドサービス

- 「ソフトウェア開発のCAD」(特許取得済み)



**OBPM Neo** 【統合プロジェクト管理システム】

クラウドサービス

- IT企業を中心に210社導入、製業への展開開始

## <ERP・AI事業>



完全Web対応のERP  
導入企業1200以上 (コンソーシアム全体)

### 【特徴】

- ・中堅企業向けERPで高いシェア
- ・GRANDITコンソーシアムで実績No.1 (過去6度アワード受賞)
- ・大規模案件に強い



ディープラーニングを使った  
AI異常検知システム

### 【特徴】

- ・人の目視検査を置き換え (新市場開拓)
- ・ディープラーニング画像認識に特化
- ・大手製造業を中心に展開

## <その他>

**<TOPS/C>**

【プログラミングスキル判定サービス】



TOPSIC-PG



TOPSIC-SQL

### 【特徴】

- ・エンジニア採用時のスキルチェック…新市場開拓
- ・プログラミング教育におけるスキルチェック
- ・プログラマーの祭典PG Battleが毎年規模拡大

クラウドサービス

# SI Web Shopping

## ■ ターゲットレンジ



## ■ 導入実績企業



## ■ 製品&事業特長

- ✓ 日本初のECサイトパッケージ
- ✓ 1,100サイトを超える導入実績
- ✓ 強固なセキュリティと高いシステムパフォーマンス
- ✓ EC黎明期より開発している豊富なノウハウ

# SI Object Browser

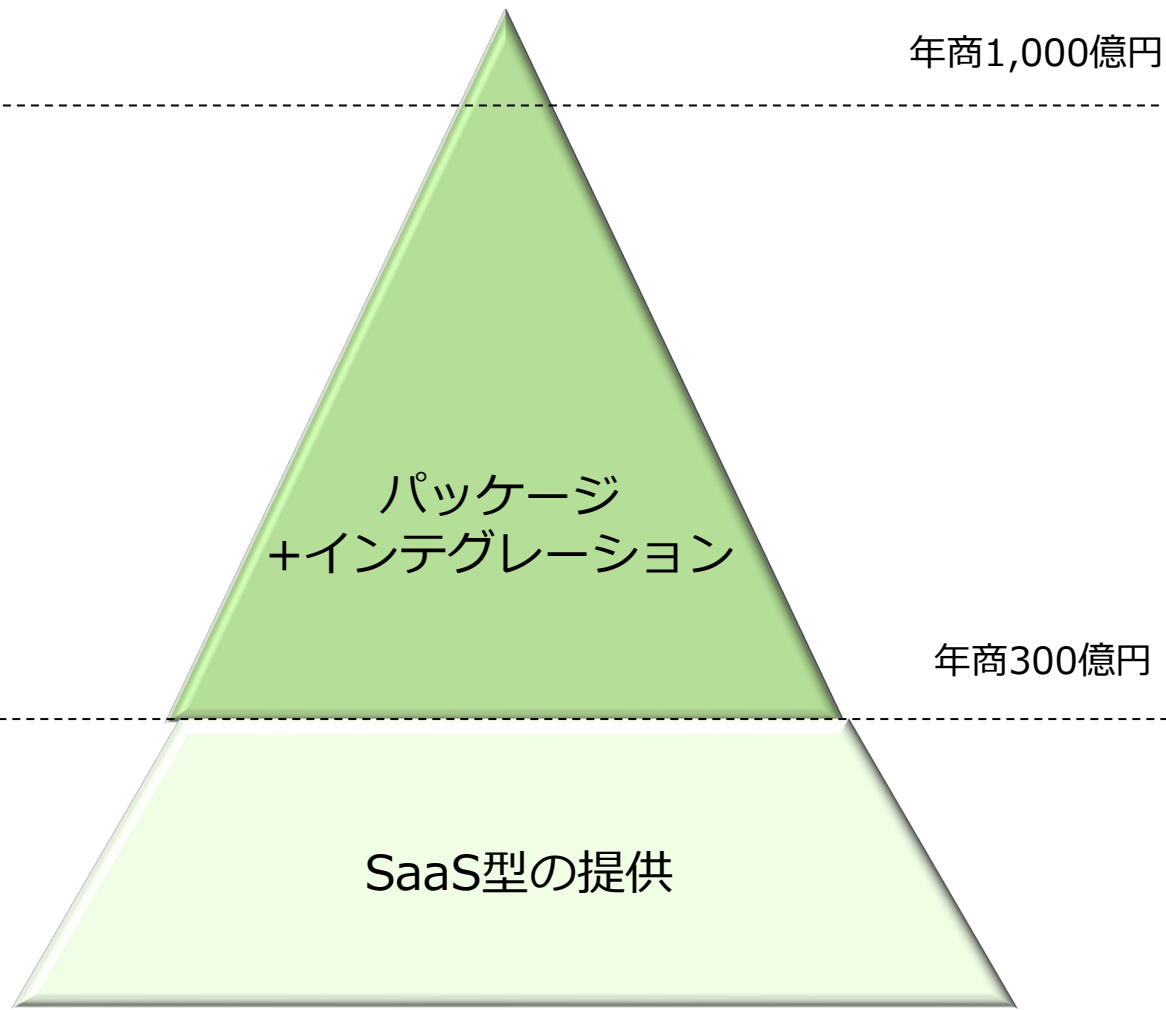
## ■製品ラインナップ

- ✓システム開発における各工程を効率化する支援ツール群
- ✓「Object Browser」と「Object Browser ER」の高い市場シェア（導入実績数1.9万社 45万ライセンス）
- ✓システム設計におけるCADツール「Object Browser Designer」（特許取得済）
- ✓「Object Browser PM」が事業成長のエンジン（導入実績数210社超）

## ■システム開発工程の全行程を合理化



## ■ ターゲットレンジ



## ■ 製品特長

✓ 中堅・準大手企業を中心に1,200社以上の導入実績

✓ 国内70社以上のパートナーを持つ高い販売推進力

✓ パッケージ販売+パッケージ保守の2つの  
収益モデル

※インテグレーションも同様の収益モデル

## ■ 当社の強み

✓ 開発当初より製品企画の中心として従事

✓ 豊富なノウハウによる多くの導入、販売実績

※GRANDIT AWARD通算6度受賞

✓ 利益率の高い独自アドオンモジュールを開発





## ■ 製品特長

✓ 採用や教育用に利用するプログラミングスキルを可視化、判定するクラウドサービス



TOPSIC-PG



TOPSIC-SQL



## ■ イベント事業



社会人、学生を対象に実施し、スポンサー企業28社\*、参加者1,337名まで成長

\*メディアスポンサー含む

# AISI▽ Anomaly Detection

## ■ 製品特長

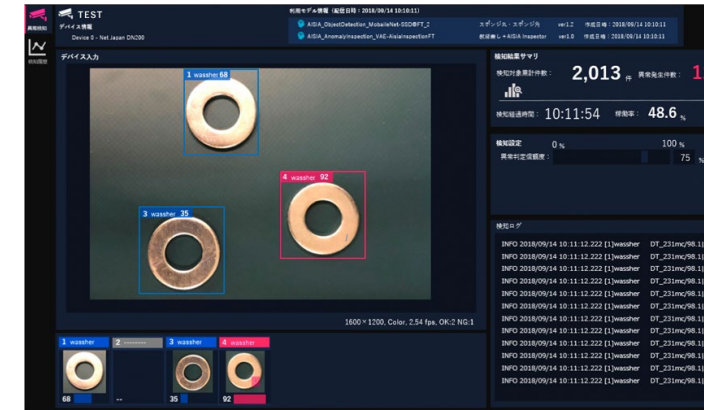
✓ディープラーニング技術を利用し、異常品の判別を行う外観検査システム

✓製造現場における異常品検査オペレーションの自動化を実現

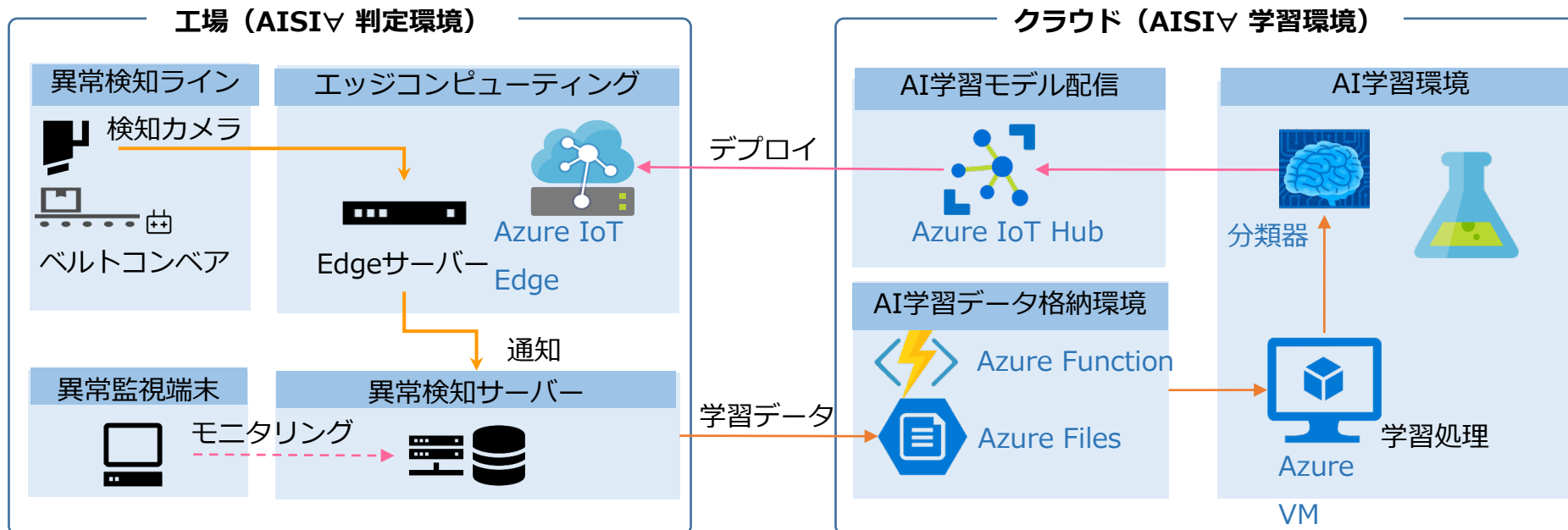
## ■ 販売戦略

✓ERP事業で得た業務ノウハウや顧客を共有することで、シナジー効果を狙う

✓今期に本格導入予定（2022年2月期）



※判別作業の画面  
青枠…正常品 赤枠…異常品





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