

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

システムインテグレータ

3826 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2022 年 11 月 22 日 (火)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst Yuzuru Sato



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2023 年 2 月期第 2 四半期累計業績の概要	01
2. 2023 年 2 月期業績の見通し	01
3. 中期経営計画について	02
■ 事業概要	03
1. Object Browser 事業	04
2. E-Commerce 事業	05
3. ERP 事業	06
4. AI 事業	08
5. その他	09
■ 業績動向	10
1. 2023 年 2 月期第 2 四半期累計業績の概要	10
2. 事業セグメント別動向	12
3. 財務状況と経営指標	16
■ 今後の見通し	17
1. 2023 年 2 月期業績の見通し	17
2. 事業セグメント別見通し	18
3. 中期経営計画	20
■ 株主還元策と SDGs への取り組み	22
1. 株主還元策	22
2. SDGs への取り組み	23

要約

開発体制強化とストックビジネスの積み上げにより 成長路線への復帰を図る

システムインテグレータ<3826>は独立系のソフトウェア開発会社で、「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」をコーポレート・スローガンに企業の生産性向上に寄与するソフトウェア・サービスの開発・販売を行っている。データベース開発支援ツール「SI Object Browser」や統合型プロジェクト管理ツール「SI Object Browser PM（以下、OBPM Neo）」等の Object Browser 事業のほか、E-Commerce 事業、ERP 事業、AI 事業などを展開している。また、働き方改革や育児支援等に積極的に取り組んでおり、社員からの評価も高い企業として知られている。

1. 2023 年 2 月期第 2 四半期累計業績の概要

2023 年 2 月期第 2 四半期累計（2022 年 3 ～ 8 月）の業績は、売上高で前年同期比 11.7% 減の 2,174 百万円、経常利益で同 64.2% 減の 117 百万円と減収減益となったが、おおむね会社計画（売上高 2,100 百万円、経常利益 112 百万円）どおりに着地した。大型案件の中断により E-Commerce 事業が減収減益となったほか、2023 年 2 月期は下期偏重の収益計画となっている ERP 事業も積極的な人材育成投資を行ったことで減収減益となった。育成中の AI 事業については、ディープラーニング異常検知システム「AISI V-AD（Anomaly Detection）」の検証考察（PoC= 概念実証を含む）案件が徐々に増え始めており、黒字化に向けて、本格運用件数を増やす段階に入っている。

2. 2023 年 2 月期業績の見通し

2023 年 2 月期の業績は、売上高で前期比 3.8% 増の 5,000 百万円、経常利益で同 2.4% 増の 603 百万円と期初計画を据え置いた。E-Commerce 事業が減収減益となるものの、Object Browser 事業や ERP 事業で増収増益を見込んでいるほか、AI 事業も損失が縮小する見通しだ。Object Browser 事業についてはストック型ビジネスである「OBPM Neo」の契約件数増加が増収増益要因となる。なお、同社はソフトウェア設計支援ツール「SI Object Browser Designer（以下、OBDZ）」やプログラミングスキル判定サービス「TOPSIC」、カスタマーサクセス支援ツール「VOICE TICKETS（ボイチケ）」、アイデア創出プラットフォーム「IDEA GARDEN」など複数の事業に取り組んでいるが、収益力の強化を目的に、今後も収益化が困難と判断した事業については撤退または売却することを 2023 年 2 月期中に決定する方針だ。一方で、ERP 事業等の拡大に向けて開発体制の強化を進めていく。具体的には、2022 年 5 月に福岡支社を開設したほか、同年 10 月にベトナムに子会社を新設した。それぞれ 10 名強の体制だが今後も継続的に人員を増員する計画で、課題とされてきた人的リソース不足の解消に取り組んでいく。

システムインテグレータ

3826 東証スタンダード市場

2022 年 11 月 22 日 (火)

<https://www.sint.co.jp/ir/index.html>

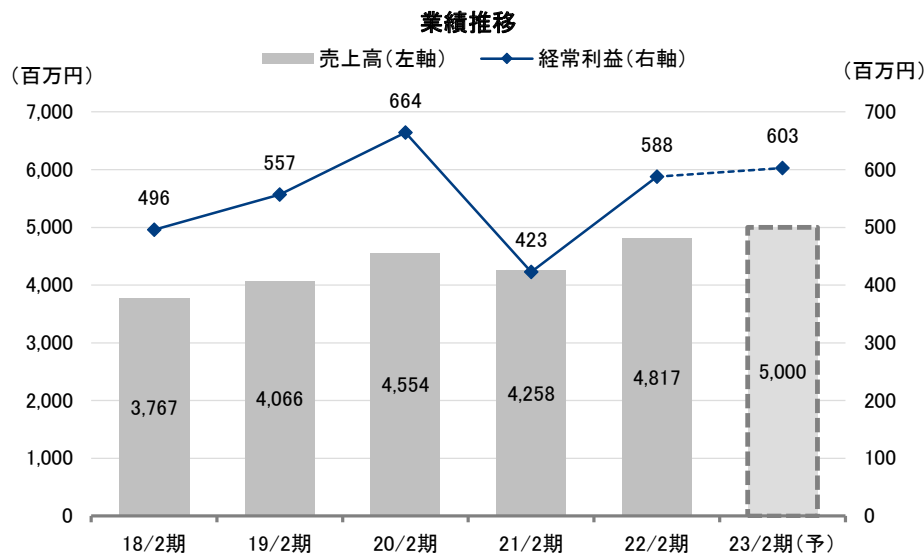
要約

3. 中期経営計画について

2022 年 2 月期からスタートした 3 ヶ年の中期経営計画「SDGs Mind 2021」では、基本方針として、既存事業の拡大、海外開発拠点の確立、新規事業の開発や収益化、社員のスキル向上、全社的な合理化に取り組んでいる。業績目標値については、最終年度の 2024 年 2 月期に売上高 5,700 百万円、経常利益 803 百万円を掲げている。主力 3 事業が収益をけん引していくと見られ、なかでも ERP 事業は開発体制の強化を進めていることもあり、順調に拡大していくものと予想される。また、Object Browser 事業については、IT 業界向けに「OBPM Neo」の拡販活動を強化することで成長を目指す。現在、同製品の顧客数は 238 社（2022 年 8 月末時点）だが、ターゲットとなる企業数は 2,000 社以上あり開拓余地は大きいと見ている。また、E-Commerce 事業は自社製品の拡大に加え、2022 年 5 月よりソリューションパートナー契約を締結したアドビ（株）の「Adobe Commerce」を拡販していく。ラインナップ拡充により多様な顧客ニーズに応えることが可能となり、事業規模の一段の拡大が期待される。

Key Points

- ・ 2023 年 2 月期第 2 四半期累計業績は減収減益となるも、会社計画どおりの進捗
- ・ 2023 年 2 月期業績は Object Browser 事業、ERP 事業の拡大により 2 期連続の増収増益を目指す
- ・ 中期計画最終年度となる 2024 年 2 月期は主力 3 事業が揃って伸長し、過去最高益更新を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

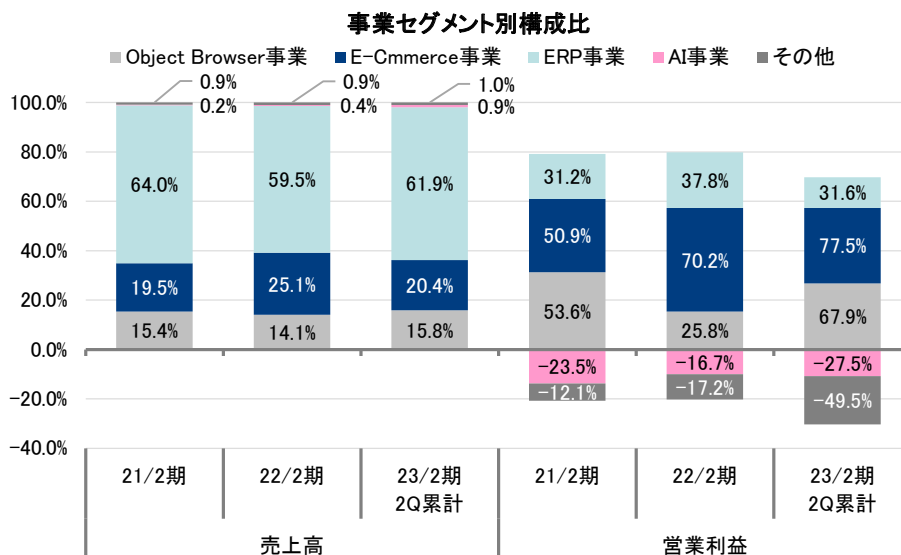
事業概要

「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」 独立系ソフトウェア開発会社

同社は 1995 年設立の独立系ソフトウェア開発会社で、自社開発したソフトウェアのパッケージ販売及び保守サービスのほか、クラウドサービス（SaaS）での提供も行っている。新製品に関しては基本的にクラウドサービスでの事業展開を志向している。現在の主力製品には、データベース開発支援ツール「SI Object Browser」や統合型プロジェクト管理ツール「OBPM Neo」のほか、EC サイト構築パッケージ「SI Web Shopping」、Web-ERP パッケージ「GRANDIT」等がある。事業セグメントに関しては、Object Browser 事業、E-Commerce 事業、ERP 事業、AI 事業のほか、新規事業をその他として区分開示している※。

※ AI 事業は 2023 年 2 月期より ERP・AI 事業から独立して開示した。

直近 3 期間の事業セグメント別構成比の推移について見ると、売上高は ERP 事業が全体の約 6 割を占めており、残りを Object Browser 事業、E-Commerce 事業でほぼ 2 分する格好となっている。一方、営業利益は E-Commerce 事業と Object Browser 事業で大半を占め、投資段階にある AI 事業やその他の新規事業の損失を吸収する格好となっている。各事業の内容は以下のとおり。



注：22/2 期以前の ERP 事業及び AI 事業の構成比は決算説明会資料より算出

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

事業概要

1. Object Browser 事業

Object Browser 事業ではデータベース開発支援ツール「SI Object Browser」やデータベース設計支援ツール「SI Object Browser ER」（以下、「Object Browser」シリーズ）のほか、統合型プロジェクト管理ツール「OBPM Neo」、アプリケーション設計ツール「OBDZ」等のソフトウェア製品の開発販売を行っている。「Object Browser」シリーズは従来、パッケージ販売（ライセンス販売＋保守サービス）のみだったが、2021 年 2 月より SaaS 型（サブスクリプションモデル）での販売※も開始している。「OBPM」については、2021 年 3 月より SaaS 型の「OBPM Neo」にリニューアルし、オンプレミス版の販売を終了している。また、「OBDZ」については SaaS 型で提供している。

※ 契約期間は 1 年、2 年、3 年の年間契約（保守料含む）。バージョンアップは無償。for Oracle のみ。



出所：決算補足資料より掲載

売上構成比は「Object Browser」シリーズが 4 割強、「OBPM Neo」が 6 割弱となっている。「Object Browser」シリーズは 1997 年の発売以来、2 万社、46 万ライセンスの導入実績があり、国内の主要データベースのほぼすべてに対応していることからデファクトスタンダードとなっている。売上高の 30% 超が保守サポート等のストック収入となっており、売上高は比較的安定しているほか、高いブランド力を持つため販売費用もほとんどかからず、売上総利益率も 80% 超と高収益製品となっている。競合製品として無料ソフトが出ているが、機能面での差があるため直接的な影響は受けていない。

一方、「OBPM Neo」は開発プロジェクトの進捗状況を統合管理（スケジュール、コスト、要員、品質、採算等の管理）することで不採算プロジェクトの発生を未然に抑止し、開発部門の生産性向上を支援するツールである。国内で唯一、PMBOK※に準拠しており、2008 年の発売以降は中堅規模の IT 企業を中心に順調に導入社数を増やし、2022 年 8 月時点で導入社数は 238 社となっている（うち、オンプレミス版の顧客数は 4 割弱）。大手 IT 企業はプロジェクト管理ツールを内製化しているが、最近では「OBPM Neo」の認知度向上や品質の高さが評価され、部門内で導入を検討する企業も増えている。一方、中小企業は Excel 等の市販ソフトや無料ソフトを使用しているケースが多い。2021 年 3 月より販売開始した「OBPM Neo」は月額課金モデルのため、当初はオンプレミス版と比較して売上規模が小さく利益率は低いところからスタートしているが、導入件数の積み上げにより 3 年程度でオンプレミス版並みの利益率（売上総利益率で 70% 程度）になると想定される。

※ PMBOK (Project Management Body of Knowledge) とは、プロジェクトマネジメントに関するノウハウや手法を体系立ててまとめたもの。1987 年にアメリカの非営利団体 PMI が「A Guide to the Project Management Body of Knowledge」というガイドブックで発表してから徐々に知られるようになり、現在はプロジェクトマネジメントの世界標準として世界各国に浸透している。

システムインテグレータ

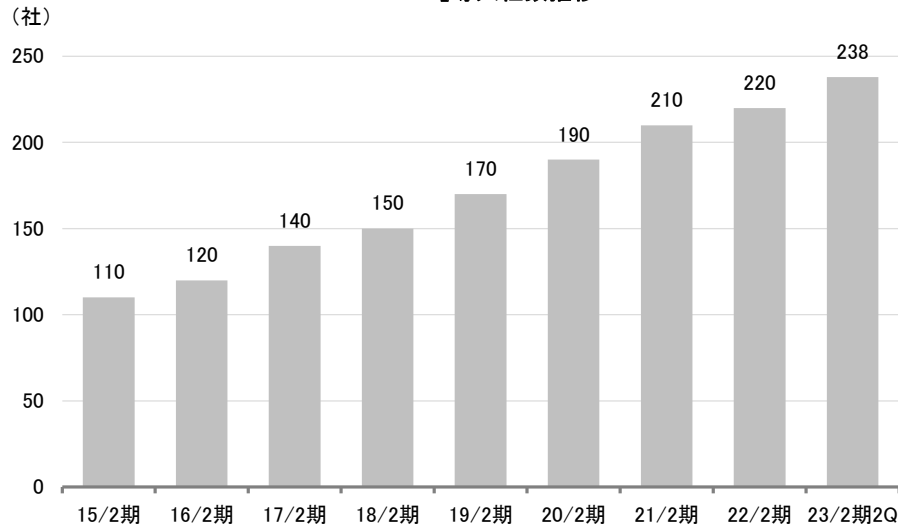
3826 東証スタンダード市場

2022 年 11 月 22 日 (火)

<https://www.sint.co.jp/ir/index.html>

事業概要

「OBPM Neo」導入社数推移



出所：ホームページ、決算説明会資料よりフィスコ作成

「OBDZ」はソフトウェア開発の上流工程である基本設計・詳細設計をシステム化し、合理化・標準化することで設計工程における生産性及び品質向上を支援するツールで、ソフトウェア開発分野における CAD とも言える製品である（特許取得済み）。従来は、エンジニアが Excel や Word で個々に設計書を作成していたため、仕様変更が発生した場合などのメンテナンス、変更管理が難しく、手戻りミスによる開発遅延の原因にもなっていたが、「OBDZ」で設計書を統合管理することでこうした課題を解決する。このため用途としては、基幹業務システム等の大規模なウォーターフォール型※のシステム開発に向いている製品と言える。2013 年のリリース以降、機能改良を重ね、2019 年 6 月には完全 Web 化のフルモデルチェンジを行い、パフォーマンス速度も従来比 1.5 倍と大幅に向上した製品をリリースした。導入社数は 40 社超程度と伸び悩んでおり、さらなる機能強化が課題となっている。

※ ウォーターフォール型とは、システム開発を「基本計画」「外部設計」「内部設計」「プログラム設計」「プログラミング」「テスト」という工程に分けて順に段階を経て行う開発手法を指す。前の工程には戻らない前提のため、下流から上流へは戻らない水の流れにたとえてウォーターフォールと呼ばれている。

2. E-Commerce 事業

E-Commerce 事業では、日本初の EC サイト構築パッケージ「SI Web Shopping」を主力製品として販売している。「SI Web Shopping」の特徴は、大規模 EC サイトに強いことにある。具体的には、売上金額が数百億円規模となる大量のトランザクション処理に対応可能なスケーラビリティと、高いセキュリティ機能を有している。また、スマートフォン等のモバイル対応機能や多言語対応、その他顧客ニーズに応じた機能をカスタマイズで追加できるほか ERP など既存システムとの連携も可能となっている。1996 年の発売以降累計で 1,100 社以上の EC サイトを構築しており（アクティブ稼働数は 1 割弱）、EC サイト構築における豊富なノウハウや高い技術力が同社の強みとなっている。

システムインテグレータ

3826 東証スタンダード市場

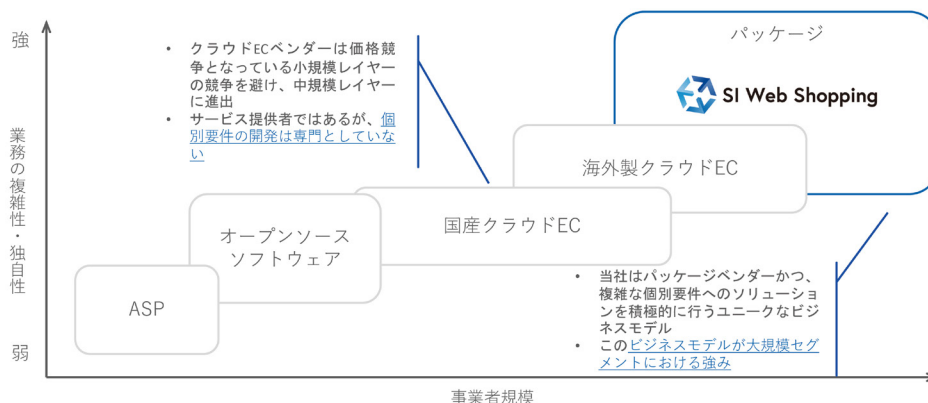
2022 年 11 月 22 日 (火)

<https://www.sint.co.jp/ir/index.html>

事業概要

EC サイト構築パッケージ業界でのポジションは、BtoC の大規模事業者向けに限定すれば同社と、ソフトウェアホールディングス <3371> の子会社である (株) ecbeing (構築実績で 1,400 社超)、E ストア <4304> の子会社である (株) コマース 21 (同 300 社超) の 3 社でほぼ寡占状態となっていたが、このうち ecbeing は中規模案件に軸足を移しているようで、大規模案件における同社のシェアは上昇傾向にあると見られる。また、ここ最近では EC サイト構築パッケージに他の業務システムとの連携機能を付加するといったニーズが増えてきたこともあり、1 件当たりの受注単価も従来の数千万円規模から 1 億円超と大型化する傾向にある。

E-Commerce 事業の主要プロダクト パーセプションマップ



出所：決算説明会資料より掲載

3. ERP 事業

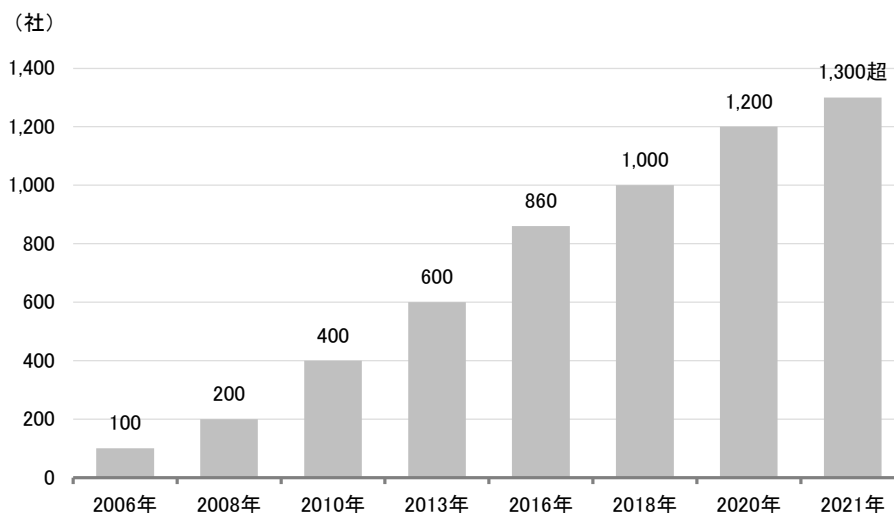
ERP 事業では、Web-ERP パッケージ「GRANDIT」の開発、導入販売を行っている。「GRANDIT」は 13 社の IT 企業が参画したコンソーシアム方式で運営されている ERP パッケージのことで、同社は 2004 年のコンソーシアム結成時より「GRANDIT」の企画・開発に携わり、普及拡大に貢献してきた。「GRANDIT」の顧客ターゲットは年商数百億円規模の中堅企業から最近は大企業向けの実績も増え始めており、導入社数はコンソーシアム全体で 1,300 社超まで拡大している。「GRANDIT」の特徴は、完全 Web ベースであるためバージョンアップ時におけるクライアント側でのメンテナンス作業が不要なこと、またスマートデバイスにも対応可能なほか、ハードウェアに依存しないため Web が動作する環境であればどこでも利用が可能である点が挙げられる。さらに、「GRANDIT」は 13 社それぞれの技術ノウハウが製品開発に活かされているため幅広い業種に対応可能で機能面での競争力も高く、生産管理まで含む数少ない国産 ERP として需要が高まっている。2020 年 6 月にリリースした最新版の「GRANDIT3.1」では、API 機能を標準提供し、SFA など営業支援システムとの相互連携を実現するなど日々進化を続けている。

システムインテグレータ
3826 東証スタンダード市場

2022 年 11 月 22 日 (火)
<https://www.sint.co.jp/ir/index.html>

事業概要

「GRANDIT」導入社数推移



出所：GRANDIT(株) 会社資料よりフィスコ作成

同社の導入実績は百数十社とコンソーシアムのなかでトップの実績を誇っており、販売実績 No.1 の企業に与えられる「GRANDIT AWARD Prime Partner of the Year」についても過去 6 回受賞している。同社の強みは、「GRANDIT」の基本機能を補完するアドオンモジュールとして製造業向けの「生産管理アドオンモジュール」や「工事管理アドオンモジュール」のほか、ソフトウェア業界向けには「OBPM Neo」と連携させた「プロジェクト管理テンプレート (IT テンプレート)」などを自社開発するなど、幅広いソリューションに対応できる開発力を持つことが挙げられる。さらに、RPA や AI と組み合わせた業務自動化提案力や AWS、Microsoft Azure 等のパブリッククラウドベースでのインテグレーションサービスにも対応可能となっている。

ERP の国内市場規模は、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）を契機に経営のデジタルトランスフォーメーション (DX) の動きが活発化するなかで着実に拡大を続けている。今後についても、ERP の最大手である SAP<SAP> が既存システムの保守サポートを 2027 年度で終了することを発表しており、大手企業を中心に既存システムの次世代 ERP への移行、または他の ERP に切り替える動きが継続するものと見られ、年率 10% 近い成長が続くものと予想される。

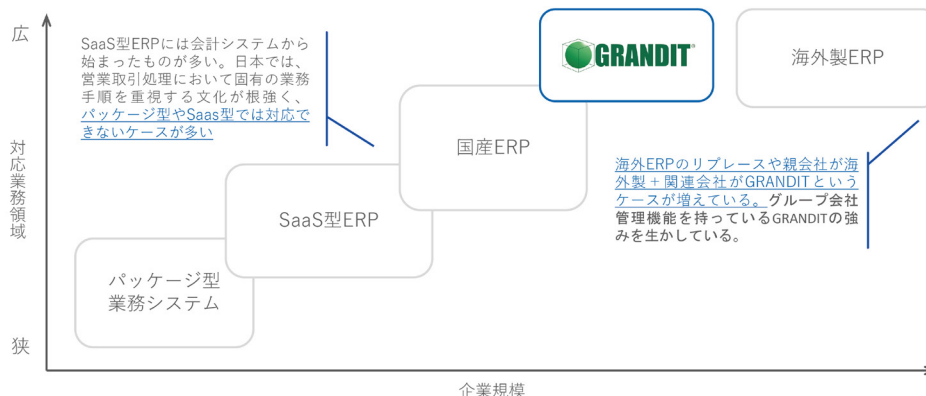
ERP ベンダーは顧客規模別に棲み分けが進んでおり、大企業向けでは SAP や Oracle<ORCL> など外資系が強い。同社の顧客対象は中堅企業が中心で、競合品は富士通 <6702> の「GLOVIA」やオービック <4684> の「OBIC7」などが挙げられる。ただ、ここ最近は大企業からの受注も増えてきており、1 件当たりの受注単価も 3 ～ 5 億円と大型化する傾向にある。売上総利益率は製品構成や仕様などによって変わるため一概には言えないが平均すると 20% 台後半の水準となり、営業利益率では 10% 前後の水準となる。一方、プロジェクトの延伸や改修作業が生じた場合は、利益率が低下したり不採算プロジェクトとなるリスクもある。なお、「GRANDIT」についても 2019 年 3 月から SaaS 型（サブスクリプションモデル）での提供を開始しているが、中規模以上の開発案件ではカスタマイズの要望が多いため実績としては少なく、オンプレミス型や IaaS 型での販売が主流となっている。

システムインテグレータ
3826 東証スタンダード市場

2022 年 11 月 22 日 (火)
<https://www.sint.co.jp/ir/index.html>

事業概要

ERP 事業の主要プロダクト パーセプションマップ



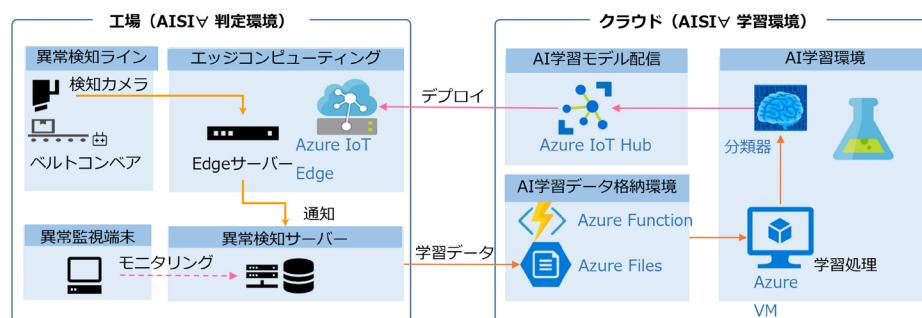
出所：決算説明会資料より掲載

4. AI 事業

AI 事業では、最新の画像認識技術を使用したディープラーニング異常検知システム「AISI V -AD」を 2018 年 10 月にリリースしており、現在は本格導入に向けた PoC 作業を複数社で進めている段階にある。同システムは製造ラインで人が目視検査していた工程を、ディープラーニング技術を用いて自動化することにより大幅な省力化を実現するシステムである。「AISI V -AD」のディープラーニング技術は、Microsoft の Azure を利用した学習環境によって、異常・正常を見分けられる AI モデルを作成する。異常検知処理は、製造ラインに流れてくる製品をカメラで撮影し、エッジコンピュータにより高速でリアルタイムに判定する。検査対象物や要求精度が顧客によって異なるため、個々の案件ごとに AI モデルを開発し、PoC を実施しながら仕様を固めていく。PoC 実施のインニシャル費用は約 400 万円となる。

実際の製造ラインに導入する際には、「AISI V -AD」のライセンス費用 480 万円と開発費用（要件定義～導入支援、教育）1,000 万円にハードウェア機器約 400 万円が必要となり、開発導入期間の目安は 4～6 ヶ月としている。同社の ERP 製品の顧客は製造業向けが多く、ERP 導入で蓄積した業務ノウハウやネットワークを武器に顧客開拓を進めていく戦略だ。

AISI V -AD の利用イメージ



出所：決算補足資料より掲載

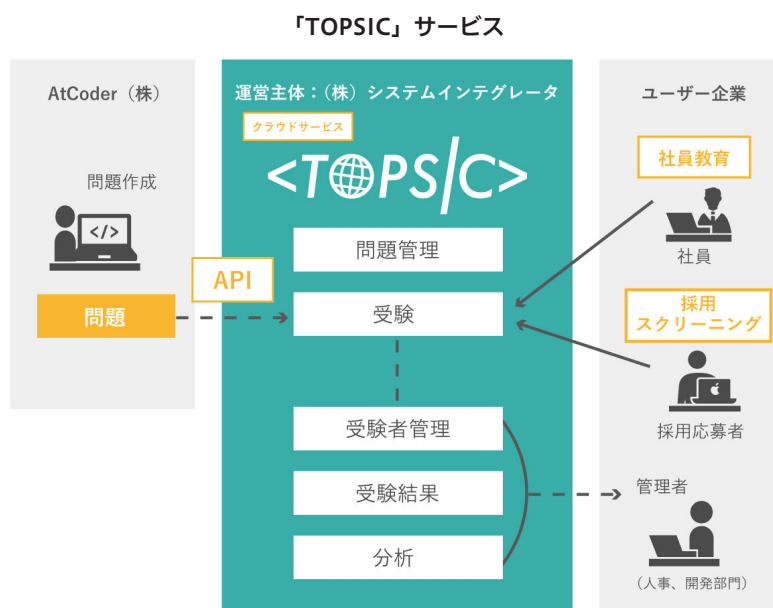
事業概要

5. その他

その他には「TOPSIC」のほか、2021 年秋にリリースした「VOICE TICKETS」「IDEA GARDEN」など 3 つの新規サービスが含まれる。

(1) TOPSIC

2018 年 1 月にリリースしたプログラミングスキル判定サービス「TOPSIC」は、プログラミング言語に依存しない共通スキルであるアルゴリズム力を問う問題を難易度別（6 段階）に組み合わせてオンラインで出題・採点し、受験者のスキルレベルをチェックするサービス「TOPSIC-PG」からスタートした。2021 年 2 月には業務系でよく使われているデータベース関連の言語である SQL のスキルチェックを行うサービス「TOPSIC-SQL」を開始している。企業における技術者採用時のスクリーニングや社員向け教育研修ツールとして、また、外注先企業を選定する際のスキルチェック用としての利用を見込んでいる。多言語に対応しているため、外国人エンジニアの採用やオフショア企業選定の際にも活用できるメリットがある。



出所：ホームページより掲載

料金プランは、従量制(回数課金)と定額制(人数課金)に分かれている。従量制の場合はスタンダードプラン(一般企業向け)で年間基本料 3.8 万円と受験 1 回当たり 1.9 万円、定額制の場合はスタンダードプランで年間基本料 30 万円と利用人数に応じた年間利用料が付加される(学校向けはスタンダードプランの 1 割で提供)。プログラミングスキル判定サービスの競合としては、(株) ギブリーの「track (トラック)」がある。「TOPSIC」との違いは、カバーする範囲が上流の設計分野からプログラミング分野まで広範囲にわたるほか、試験機能だけでなく学習機能を備えていることが挙げられる。このため、サービス料金が同社よりもやや高めの設定となっている。手軽にエンジニアのプログラミングに関するスキルチェックを行いたい場合は、「TOPSIC」の方が使い勝手が良いと思われる。また、スキルチェックと連携した就職・転職サービス事業や e-ラーニング事業を展開している paiza (株) が運営する「paiza」は 2022 年 3 月末時点で約 50 万人が登録しており、ビジネスモデルは異なるものの競合の 1 つと言える。

事業概要

なお、同社は「TOPSIC」の認知度向上も兼ねて、2018 年から「TOPSIC」を用いた企業・学校対抗プログラミングコンテスト「PG Battle」を開催している。1 チーム 3 人制で、出題された問題を解くプログラムを 90 分間に 4 つ書いて、オンライン提出するというもので、3 人の合計点数と所要時間を競う。第 1 回大会は企業・学校合わせて 260 チーム、780 名が参加し、2022 年 10 月に開催された第 5 回大会では 378 チーム、1,134 名が参加した。

(2) VOICE TICKETS

2021 年 10 月に販売開始したカスタマーサクセス支援ツール「VOICE TICKETS」は、インターネット上で提供されるサービスを利用するエンドユーザー（以下、利用者）の声を集めて蓄積・管理するツールである。利用者はサービス画面上に設置された「VOICE TICKETS」のアイコンまたはリンクをクリックすることで、サービス・製品に対する要望や不満を投稿でき、サービス事業者はこれらの投稿を進捗別に分類して管理することができる。利用者からのフィードバックを収集・管理することで、サービス事業者はサービス・製品の改良や解約率低減のための施策を打つことが可能となる。対象顧客は SaaS 事業者だけでなく、サービス・製品を提供する幅広いインターネットサービス事業者を想定している。年間の利用料金は、登録される Voice ※の数に応じて 60 万円、120 万円、360 万円のプランがある。

※ 利用者の生の声は Row Voice として蓄積され、そこから事業者がピックアップしたものが Voice として登録される。

(3) IDEA GARDEN

2021 年 11 月に販売開始したアイデア創出プラットフォーム「IDEA GARDEN」は、社員一人ひとりが新事業や新商品のアイデアを出し、そのアイデアを社内で共有、蓄積・管理し、企画の形に仕上げていく仕組みを提供する。「社員のアイデアを企業経営に活かす」という目的を実現するためのツールであり、業種を問わず利用が可能となる。年間の利用料金は、登録可能アイデア数や Garden 数（アイデア管理ボード数）によって、60 万円、120 万円、360 万円のプランがあり、1 ヶ月の無料体験プランも用意している。

業績動向

2023 年 2 月期第 2 四半期累計業績は減収減益となるも、会社計画どおりの進捗

1. 2023 年 2 月期第 2 四半期累計業績の概要

2023 年 2 月期第 2 四半期累計業績は、売上高で前年同期比 11.7% 減の 2,174 百万円、営業利益で同 64.8% 減の 115 百万円、経常利益で同 64.2% 減の 117 百万円、四半期純利益で同 61.0% 減の 80 百万円と減収減益となったが、おおむね期初計画どおりの進捗となった。

システムインテグレータ

3826 東証スタンダード市場

2022 年 11 月 22 日 (火)

<https://www.sint.co.jp/ir/index.html>

業績動向

2023 年 2 月期第 2 四半期累計業績

(単位：百万円)

	22/2 期 2Q 累計		期初計画	23/2 期 2Q 累計			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前年同期比	計画比
売上高	2,462	-	2,100	2,174	-	-11.7%	3.5%
売上総利益	882	35.8%	-	732	33.7%	-16.9%	-
販管費	554	22.5%	-	617	28.4%	11.3%	-
営業利益	327	13.3%	110	115	5.3%	-64.8%	4.7%
経常利益	329	13.4%	112	117	5.4%	-64.2%	5.2%
四半期純利益	206	8.4%	78	80	3.7%	-61.0%	3.1%

注：23/2 期 2Q 累計実績は、「収益認識に関する会計基準」等の適用により売上高で 6 百万円、営業利益及び経常利益で 31 百万円の増額要因となっている

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は、主力の E-Commerce 事業や ERP 事業の落ち込みにより減収となった。E-Commerce 事業は顧客事由により前期に受注した大型案件の開発が中断したこと※、ERP 事業については繁忙状況が続いているものの下期に納品時期が集中することが減収要因となっている。

※ 売上高で 10 億円超のリプレイス案件が顧客の事業戦略見直しによって中断となったが、今後再開される可能性も残っている。

売上総利益率は前年同期比 2.1 ポイント低下の 33.7% となった。E-Commerce 事業の受注減や新卒を含めた積極的な人材採用を進めたことにより、エンジニアの稼働率が前期の 80% 台から 70% 台に低下したことが主因だ。また、販管費は人件費や教育研修費の増加により、同 11.3% 増加した。2022 年春の新卒採用は 20 人（前年は 6 人）と過去最多となり、第 2 四半期末の従業員数は前期末比 27 人増の 246 人となった。なお、同社は ERP 事業の旺盛な需要に対応すべく、開発体制の強化を目的に 2022 年 5 月に福岡支社を開設した。12 人の体制でスタートし今後 50 人体制まで拡大し、開発生産力で 20%（約 6 億円相当）増強することを目指している。

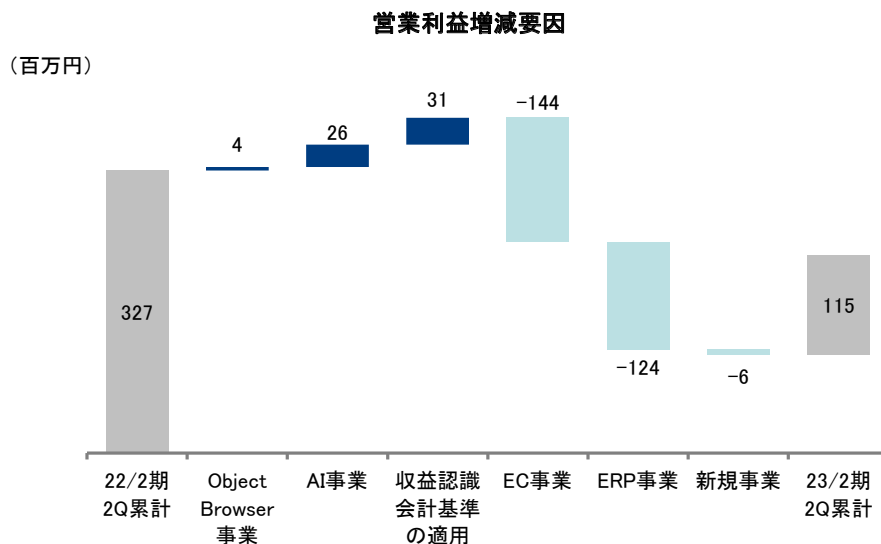
営業利益の増減要因の内訳を見ると、増益要因は Object Browser 事業で 4 百万円、AI 事業の受注増で 26 百万円、「収益認識に関する会計基準」等の適用に伴う影響で 31 百万円※となり、減益要因として E-Commerce 事業の大型案件中断によるマイナス影響 86 百万円及び稼働率低下で 58 百万円、ERP 事業におけるエンジニアの育成・教育費用の増加 77 百万円及び人員増に伴う販管費増加で 47 百万円、新規事業への投資で 6 百万円となっている。

※ 主に ERP 事業で 28 百万円、E-Commerce 事業で 3 百万円、その他事業で 1 百万円の増加要因、AI 事業で 3 百万円、Object Browser 事業で 1 百万円の減少要因となった。

システムインテグレータ
3826 東証スタンダード市場

2022 年 11 月 22 日 (火)
<https://www.sint.co.jp/ir/index.html>

業績動向



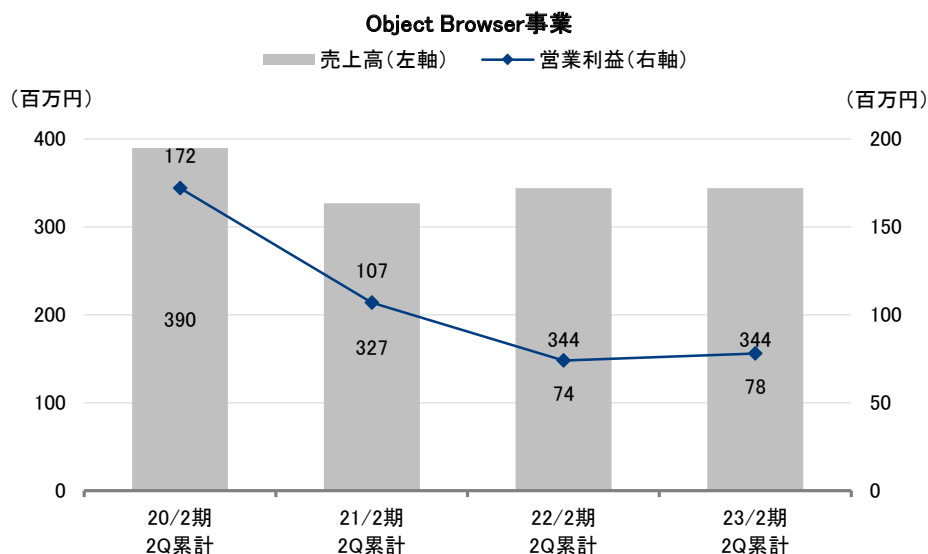
出所：決算補足資料よりフィスコ作成

ERP 事業は製造業向けを中心に好調を継続

2. 事業セグメント別動向

(1) Object Browser 事業

Object Browser 事業の売上高は前年同期比 0.1% 減の 344 百万円、営業利益は同 4.8% 増の 78 百万円となり、おおむね会社計画(売上高 360 百万円、営業利益 74 百万円)どおりとなった。売上高は「Object Browser」シリーズの伸び悩みにより微減となったものの、利益面では「OBPM Neo」の契約件数増加により増益となった。



出所：決算短信よりフィスコ作成

システムインテグレータ

3826 東証スタンダード市場

2022 年 11 月 22 日 (火)

<https://www.sint.co.jp/ir/index.html>

業績動向

「Object Browser」シリーズは、ソフトウェア開発の生産性を向上させるツールとして業界で幅広く利用されており、同社の安定収益源となっている。2022 年 7 月には、最新バージョンである「SI Object Browser for SQL Server 22」をリリースした。Windows11、Windows Server2022、SQL Server2019 に対応したほか、顧客から要望が多かった機能を追加するなど利便性向上を図っている。

統合型プロジェクト管理ツール「OBPM Neo」は、2021 年 3 月よりクラウドサービス（月額課金サービス）へのリニューアルを実施した。既存顧客（オンプレミス型契約）のリプレイスが順次進んでいることもあり、一時的に売上高が伸び悩む状況が続いているものの、導入社数は前期末の 220 社から 238 社と順調に増加した。オンプレミス型の契約件数は前期の約 5 割から 4 割弱まで低下しているが、一部カスタマイズ機能を加えて提供している大口顧客の切り替えについては、「OBPM Neo」で同様の機能を追加後に移行作業を進める予定にしている。このため、完全にクラウドサービスに切り替わる時期は 2025 年 3 月以降を目途としている。新たな取り組みとしては、2022 年 6 月より初期導入費用が無料となる「セルフプラン」※1 の提供を開始したほか、同年 7 月には顧客のプロジェクトをオンラインで監視し、問題を早期発見・改善するサービス「リモート PMO サービス」※2 の提供を開始した。IT 業界ではエンジニアだけでなく PM 人材の不足も課題となっており、「リモート PMO サービス」はこうした課題を解決するソリューションとなる。

※1 顧客自身で導入作業を行うプランで、契約から最短 3 日でサービスの利用が可能となる。月額料金（税抜）はライセンス数（10～30 ライセンス）により 5 万円、7.5 万円、9 万円の 3 プランを用意している。

※2 「OBPM Neo」のユーザー限定サービスとなり、月額料金（税抜）はサポートするプロジェクト数により、30 万円、55 万円、95 万円の 3 プランを用意している。

ソフトウェア設計支援ツール「OBDZ」は、2019 年 6 月からクラウドサービスとして販売を開始し、設計作業の生産性を大幅に向上させるツールとして拡販に取り組んでいる。しかしながら、導入社数は 40 社超の水準にとどまるなど伸び悩んでおり、機能強化が課題となっている。このため、事業の継続の可否を含めて今後検討していく。

(2) E-Commerce 事業

E-Commerce 事業の売上高は前年同期比 27.3% 減の 442 百万円、営業利益は同 61.1% 減の 89 百万円となり、会社計画（売上高 490 百万円、営業利益 94 百万円）に対しても下回る結果となった。既述のとおり、前期に受注した大型案件が顧客事由により中断となったことに加えて、新規受注案件の成約に至るまでの期間が長期化していることも一因となった。

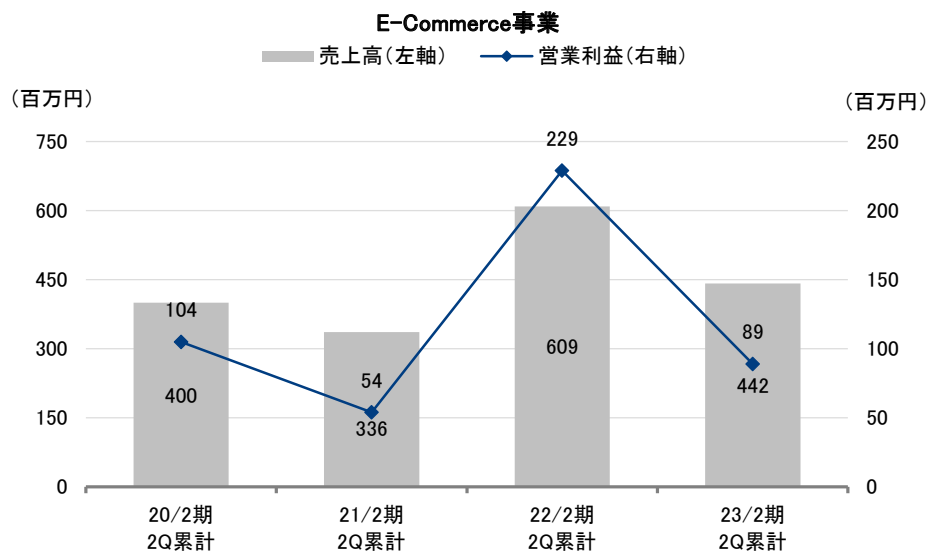
システムインテグレータ

3826 東証スタンダード市場

2022 年 11 月 22 日 (火)

<https://www.sint.co.jp/ir/index.html>

業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

新たな取り組みとして、2022 年 5 月にアドビとデジタルコマース基盤「Adobe Commerce」の国内販売に関するソリューションパートナー契約を締結し、営業活動を開始している。「Adobe Commerce」は単一のプラットフォームで BtoC と BtoB の両チャネルに対応できるほか、マルチブランドの運営もスムーズに行えるなど利便性の高さが特徴で、国内ではまだ販売実績が少ないものの、海外では BtoB や BtoC のグローバル企業に多数採用されている。同社では当初、BtoB や BtoC の中小企業をターゲット顧客として想定していたが、展示会に出展したところ中堅企業や大企業からの引き合いも多かったことから、現在はターゲット顧客を広げて営業活動を行っている。「Adobe Commerce」はカスタマイズすることも可能だが、同社では手離れの良い標準品として販売し、カスタマイズの希望がある顧客には自社製品を提案する考えで、今後 3 年間で 10 億円の売上目標を掲げている。

(3) ERP 事業

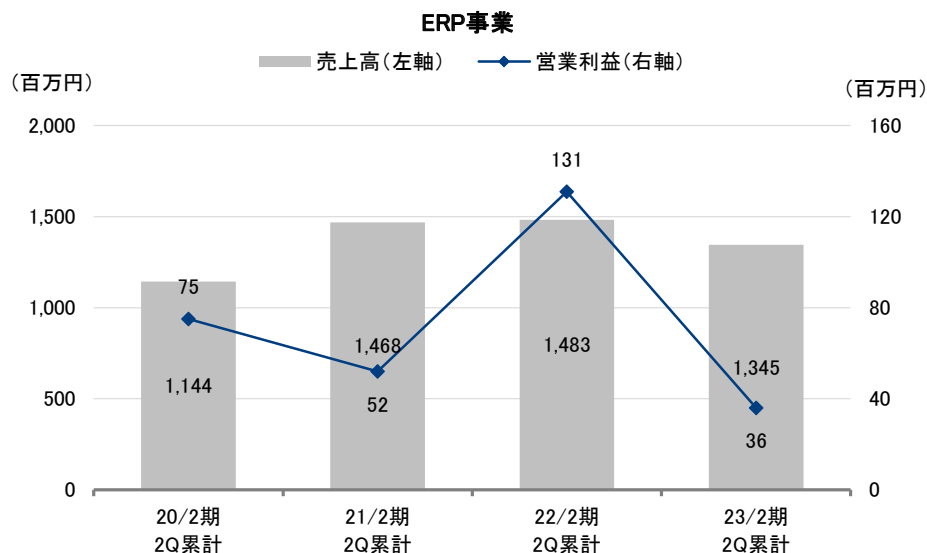
ERP 事業の売上高は前年同期比 9.3% 減の 1,345 百万円、営業利益は同 72.3% 減の 36 百万円となったが、会社計画（売上高 1,180 百万円、営業利益 17 百万円）に対してはいずれも上回った。既述のとおり、2023 年 2 月期は下期に納品予定となっている案件が多いため、第 2 四半期までの売上高は前年同期を下回る水準となったものの、受注環境は製造業を中心に引き続き旺盛で、開発リソース不足により見積もり提案を辞退するケースも出ているほどだ。2021 年以降、サプライチェーンリスクの高まりもあって、部材の調達や生産及び在庫管理などの重要性が増しており、ERP の導入や刷新を検討する企業が増えていることが背景にある。

このような状況を受け、同社では新卒採用数を増やしたほか、福岡支社を開設し開発体制の強化に取り組んだ。積極的な人材投資を行った結果、利益面では一時的に減益要因となったが、今後これらの人材が戦力化することで収益は拡大していくものと期待される。なお、同社では新卒社員が平均的な利益を生み出すまでに 3 年程度の経験が必要と見ている。利益貢献するまでの期間が長いようにも思えるが、ERP の開発では顧客ごとに要求される事項が異なるため、一定の開発経験が必要なためだ。

システムインテグレータ
3826 東証スタンダード市場

2022 年 11 月 22 日 (火)
<https://www.sint.co.jp/ir/index.html>

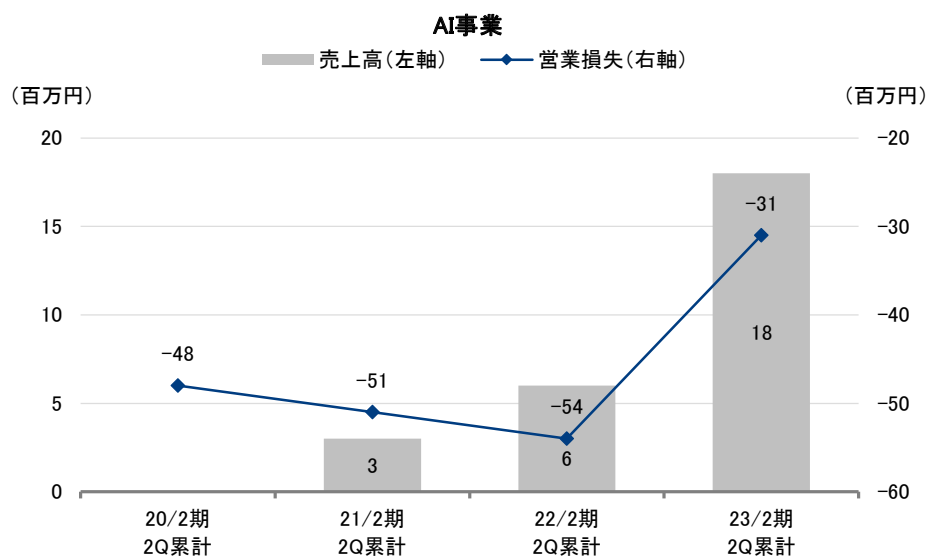
業績動向



注：21/2 期 2Q 累計以前の値は決算説明会資料より算出
出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

(4) AI 事業

AI 事業の売上高は前年同期比 191.6% 増の 18 百万円、営業損失は 31 百万円（前年同期は 54 百万円の損失）となった。会社計画（売上高 39 百万円、営業損失 21 百万円）に対しては未達となったものの、着実に売上高が増加している。AI によるディープラーニング外観検査システムとして「AISI V -AD」の検証考察（PoC 含む）件数が増加したほか、製造ラインへの導入が 1 件開始され増収要因となった。引き合いのある対象検査物としては、フィルム製品のほか輸送機器用部品、ペットボトルのキャップ、電設資材など幅広く、本番運用に向けた開発導入も複数着手しているようで、下期以降の売上増が期待できる。



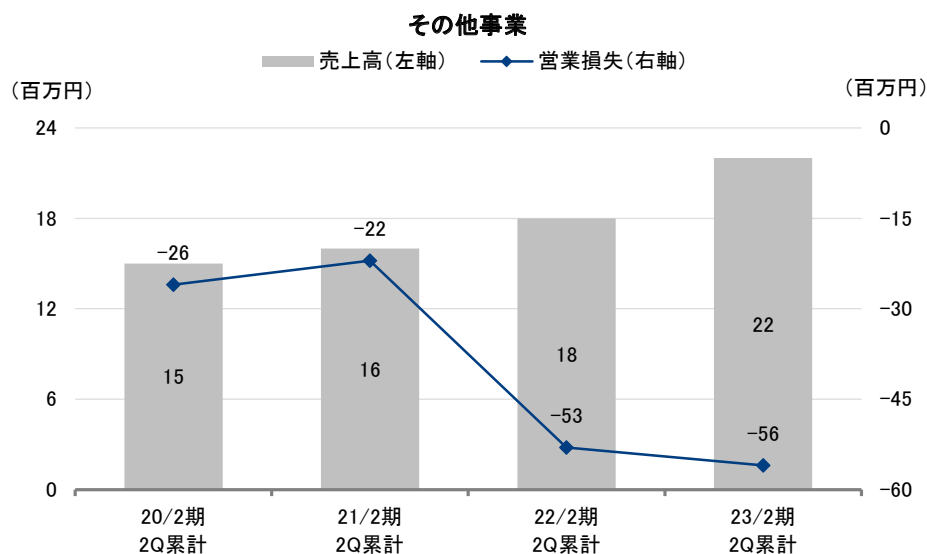
注：21/2 期 2Q 累計以前の値は決算説明会資料より算出
出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

(5) その他

その他の事業の売上高は前年同期比 19.4% 増の 22 百万円、営業損失は 56 百万円（前年同期は 53 百万円の損失）となり、会社計画（売上高 31 百万円、営業損失 54 百万円）に対しては売上高が未達となった。プログラミングスキル判定サービス「TOPSIC」は、アルゴリズム能力を問う「TOPSIC-PG」に加えて、2021 年 2 月よりデータベース言語である SQL のスキルを判定する「TOPSIC-SQL」のサービス提供を開始したことで、契約社数が着実に増加し増収となった。また、2021 年秋に販売を開始した「VOICE TICKETS」「IDEA GARDEN」については、それぞれ 1 百万円程度の売上計上となった。利益面では、開発費用の負担により損失計上が続いている。なお、収益力の強化を目的に、今後も収益化が困難と判断した新規事業については撤退または売却することを 2023 年 2 月期中に決定する方針を明らかにしている。

トピックスとしては、Salesforce AppExchange でアプリを提供している約 200 のサービス事業者に向けて、アプリ上で VoC（顧客の声）を収集できる「ボイチケ for Salesfoerce」の提供を 2022 年 6 月に開始した。また、「IDEA GARDEN」では経営コンサルティング会社を通じて拡販活動を進めている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

無借金経営で財務内容は良好

3. 財務状況と経営指標

2023 年 2 月期第 2 四半期末の総資産は前期末比 19 百万円増加の 3,600 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が 274 百万円増加した一方で、売上債権が 69 百万円、仕掛品が 138 百万円それぞれ減少した。仕掛品の減少については、「収益認識に関する会計基準」等の適用による影響が大きい（契約期間にわたり収益が認識される）。固定資産では、減価償却の進展に伴いソフトウェア資産が 69 百万円減少した。

システムインテグレータ

3826 東証スタンダード市場

2022 年 11 月 22 日 (火)

<https://www.sint.co.jp/ir/index.html>

業績動向

負債合計は前期末比 94 百万円増加の 960 百万円となった。買掛金が 29 百万円減少した一方で、未払法人税等が 24 百万円、前受金及び契約負債が 99 百万円増加した。また、純資産合計は同 74 百万円減少の 2,639 百万円となった。四半期純利益 80 百万円を計上した一方で、配当金の支払 121 百万円及び自己株式の取得 47 百万円が減少要因となった。

経営指標を見ると、自己資本比率は前期末の 75.8% から 73.3% と若干低下したものの、無借金経営を継続しているほか現金及び預金も過去最高水準に積み上がっており、財務内容は良好と判断される。積極的な人材投資などにより業績は一時的に悪化したものの、主力 3 事業の回復や新規事業の見直しにより今後は回復基調に転じるものと予想される。

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	20/2 期末	21/2 期末	22/2 期末	23/2 期 2Q 末	増減額
流動資産	2,589	2,544	2,801	2,880	78
（現金及び預金）	1,296	1,473	1,631	1,906	274
（仕掛品）	134	329	169	31	-138
固定資産	698	953	778	719	-59
総資産	3,288	3,498	3,580	3,600	19
負債合計	1,024	1,066	866	960	94
（受注損失引当金）	0	231	-	16	16
（有利子負債）	-	-	-	-	-
純資産合計	2,264	2,431	2,714	2,639	-74
（利益剰余金）	1,536	1,686	1,988	1,973	-15
【経営指標】					
（安全性）					
流動比率	255.7%	238.5%	325.5%	302.5%	-23.0pt
自己資本比率	68.9%	69.5%	75.8%	73.3%	-2.5pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023 年 2 月期業績は Object Browser 事業、ERP 事業の拡大により 2 期連続の増収増益を目指す

1. 2023 年 2 月期業績の見通し

2023 年 2 月期の業績は売上高で前期比 3.8% 増の 5,000 百万円、営業利益で同 2.2% 増の 600 百万円、経常利益で同 2.4% 増の 603 百万円、当期純利益で同 8.9% 増の 426 百万円と期初計画を据え置き、2 期連続の増収増益を目指す。第 2 四半期までの進捗率は売上高で 43.5%、営業利益で 19.2% と低く、景気の先行き不透明感も強まるなかで計画の達成について楽観視はできない環境ではあるが、下期は主力 3 事業を中心に収益が向上するものと見ている。

システムインテグレータ

3826 東証スタンダード市場

2022 年 11 月 22 日 (火)

<https://www.sint.co.jp/ir/index.html>

今後の見通し

2023 年 2 月期業績見通し

(単位：百万円)

	22/2 期		23/2 期		2Q 進捗率
	実績	前期比	計画	前期比	
売上高	4,817	13.1%	5,000	3.8%	43.5%
営業利益	587	40.9%	600	2.2%	19.2%
経常利益	588	39.0%	603	2.4%	19.5%
当期純利益	391	33.4%	426	8.9%	18.9%
1 株当たり当期純利益 (円)	35.50		38.66		

出所：決算短信よりフィスコ作成

特に、福岡支社開設に続き 2022 年 10 月からベトナム子会社も稼働開始するなど開発体制の強化に取り組んでおり、ERP 事業の売上増に貢献するものと期待される。このうちベトナム子会社については、本社勤務のベトナム人エンジニア（10 名弱）を希望に応じてベトナム子会社に移籍させるとともに、現地採用を進めることで 3 年後に 50 名程度の開発体制を構築する計画となっている。なお、外注費率については現在の 5 割前後を適正水準としており、今後も同水準を維持する方針だ。また、2023 年 4 月の新卒採用計画については、18 名（うち、ベトナム 3 名）を予定している。

E-Commerce 事業の落ち込みを Object Browser 事業と ERP 事業でカバー

2. 事業セグメント別見通し

事業セグメント別業績見通し

(単位：百万円)

	20/2 期 実績	21/2 期 実績	22/2 期 実績	23/2 期 計画	前期比
売上高	4,554	4,258	4,817	5,000	3.8%
Object Browser 事業	767	657	677	720	6.4%
E-Commerce 事業	829	831	1,209	1,050	-13.2%
ERP 事業	2,905	2,724	2,867	3,090	7.8%
AI 事業	9	8	18	80	344.4%
その他	42	36	44	60	36.4%
営業利益	661	416	587	600	2.2%
Object Browser 事業	326	223	151	185	22.5%
E-Commerce 事業	205	212	412	225	-45.4%
ERP 事業	278	130	222	313	41.0%
AI 事業	-95	-98	-98	-34	-
その他	-54	-50	-100	-89	-
営業利益率	14.5%	11.4%	12.2%	12.0%	-0.2pt
Object Browser 事業	42.6%	34.2%	22.4%	25.7%	3.3pt
E-Commerce 事業	24.8%	25.5%	34.1%	21.4%	-12.7pt
ERP 事業	9.6%	4.8%	7.7%	10.1%	2.4pt
AI 事業	-	-	-	-	-
その他	-	-	-	-	-

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

システムインテグレータ

3826 東証スタンダード市場

2022 年 11 月 22 日 (火)

<https://www.sint.co.jp/ir/index.html>

今後の見通し

(1) Object Browser 事業

Object Browser 事業は売上高で前期比 6.4% 増の 720 百万円、営業利益で同 22.5% 増の 185 百万円と増収増益を見込んでいるものの、期初計画（売上高 770 百万円、営業利益 183 百万円）に対して売上高をやや引き下げた。「Object Browser」シリーズについては前期比横ばい水準を想定し、「OBPM Neo」の新規顧客獲得並びに解約件数の低減により増収を見込んでいる。利益面では「OBPM Neo」の増収効果により増益を見込んでいる。

「OBPM Neo」の顧客獲得施策としては、IT 業界だけでなく製造業やエンジニアリング業界などに顧客ターゲットを拡げてきたが、2023 年 2 月期は IT 業界に注力する方針に切り替えた。IT 業界では、プロジェクト管理の際にスケジュール管理やコスト管理、要員管理などを個別に行っている企業が多く、導入余地があると判断したためだ。同社では、対象企業数は 2,200 ～ 2,300 社あり、このうち約 1 割が「OBPM Neo」を導入していると見ている。当面の導入目標数として 400 社を掲げており、「Object Browser」シリーズの顧客 2 万社への営業を進める。一方、解約率については 2022 年 2 月期に 10% 弱まで上昇したが、サポート体制を強化するなどして 2023 年 2 月期第 2 四半期累計は 7% 台まで低減しており、さらなる引き下げを目指す。

(2) E-Commerce 事業

E-Commerce 事業の売上高は前期比 13.2% 減の 1,050 百万円、営業利益は同 45.4% 減の 225 百万円とし、期初計画（売上高 1,170 百万円、営業利益 275 百万円）から引き下げた。第 2 四半期までの受注活動が当初想定よりもやや苦戦したことが要因だ。ただ、受注残は積み上がってきているようで、下期以降に上向くものと予想される。新たな取り組みとして販売を開始した「Adobe Commerce」の引き合いも好調であることから、自社開発品と比較して利益率は低くなるものの収益貢献が期待される。

なお、これまで BtoC の大規模 EC 事業者をターゲットにしていたが、BtoB の EC 市場もここ数年で急成長しており、カスタムニーズの強い顧客に対しては同社の開発力が活かせるものと判断し、中堅規模以上の BtoB の EC 事業者の顧客開拓を進めている。BtoB 市場領域での開拓に成功すれば、売上成長ポテンシャルもさらに高まるものと期待される。

(3) ERP 事業

ERP 事業の売上高は前期比 7.8% 増の 3,090 百万円、営業利益は同 41.0% 増の 313 百万円とし、期初計画（売上高 2,900 百万円、営業利益 262 百万円）から上方修正した。受注状況が引き続き好調なほか、福岡支社やベトナム子会社の稼働により開発体制の強化が進んだことが要因だ。利益面では、増収効果に加え、生産性の向上が増収要因となっている。

2021 年 11 月に提供開始した業種特化型クラウド ERP サービス「GRANDIT SaaS」は、IT 企業モデルを皮切りに、今後も製造業、工事・エンジニアリング業など対象業種モデルを順次リリースすることで、中小企業も含めて顧客ターゲットを拡大する予定となっている。

システムインテグレータ

3826 東証スタンダード市場

2022 年 11 月 22 日 (火)

<https://www.sint.co.jp/ir/index.html>

今後の見通し

(4) AI 事業

AI 事業の売上高は前期比 344.4% 増の 80 百万円、営業損失は 34 百万円とし、期初計画（売上高 75 百万円、営業損失 34 百万円）から売上高を引き上げた。「AISI V-AD」の製造ライン向けシステム導入を複数件予定していること、PoC などの検証考察案件数も増加傾向にあることが増収要因となる。ただ、製造ラインへの導入が順調に拡大していくかどうかは不透明な状況であることから、収益化の時期については 3 年後の 2026 年 2 月期と従来から 1 年先送りしている。

(5) その他

その他事業の売上高は前期比 36.4% 増の 60 百万円、営業損失は 89 百万円とし、期初計画（売上高 85 百万円、営業損失 86 百万円）から売上高を引き下げた。売上高の内訳としては、「TOPSIC」を約 60 百万円から 40 百万円強に、「VOICE TICKETS」「IDEA GARDEN」で各 10 百万円からそれぞれ若干引き下げた。一方、新製品・新事業開発として約 90 百万円を計画するなど、引き続き先行投資期間と位置付けている。

中期経営計画最終年度となる 2024 年 2 月期は主力 3 事業が揃って伸長し、過去最高益更新を目指す

3. 中期経営計画

同社は、2022 年 2 月期より中期経営計画「SDGs Mind 2021」をスタートしている。計画名に SDGs を取り入れた理由は、同社の 2 つの経営理念と SDGs の考え方が合致するためだ。1 つは、コーポレート・スローガンとして「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」ことを掲げている点にあり、もう 1 つは、同社が存在する意味として、「存続することではなく、社会に価値を提供し続けること」を掲げている点にある。業績目標については、最終年度となる 2024 年 2 月期に売上高で 5,700 百万円、経常利益で 803 百万円を掲げ、4 期ぶりの過去最高益更新を目指している。

中期経営計画の業績目標

(単位：百万円)

	21/2 期	22/2 期		23/2 期		24/2 期		年平均 成長率
	実績	計画	実績	当初目標	修正計画	当初目標	修正計画	
売上高	4,258	4,850	4,817	5,500	5,000	6,200	5,700	10.2%
経常利益	423	636	588	776	603	966	803	23.8%
売上高経常利益率	10.0%	13.1%	12.2%	14.1%	12.1%	15.6%	14.1%	

注：当初目標は 2021 年 4 月公表、修正計画は 2022 年 4 月公表の値。

年平均成長率は 21/2 期から 24/2 期の 3 ヶ年平均成長率

出所：会社リリースよりフィスコ作成

事業セグメント別では、2023 年 2 月期に一旦落ち込む E-Commerce 事業も含めて 2024 年 2 月期は主力 3 事業で増収増益を見込んでいる。新規事業については年間 2 億円程度の損失を予定しているものの、集中と選択により損益改善が期待できる。一方、売上高経常利益率については、「OBPM Neo」のクラウドシフトの影響が一巡する Object Browser 事業を中心に上昇が見込まれる。業績目標を達成するためには、E-Commerce 事業の受注回復及び ERP 事業の開発体制強化、不採算案件の撲滅がカギを握ると弊社では見ている。

システムインテグレータ

3826 東証スタンダード市場

2022 年 11 月 22 日 (火)

<https://www.sint.co.jp/ir/index.html>

今後の見通し

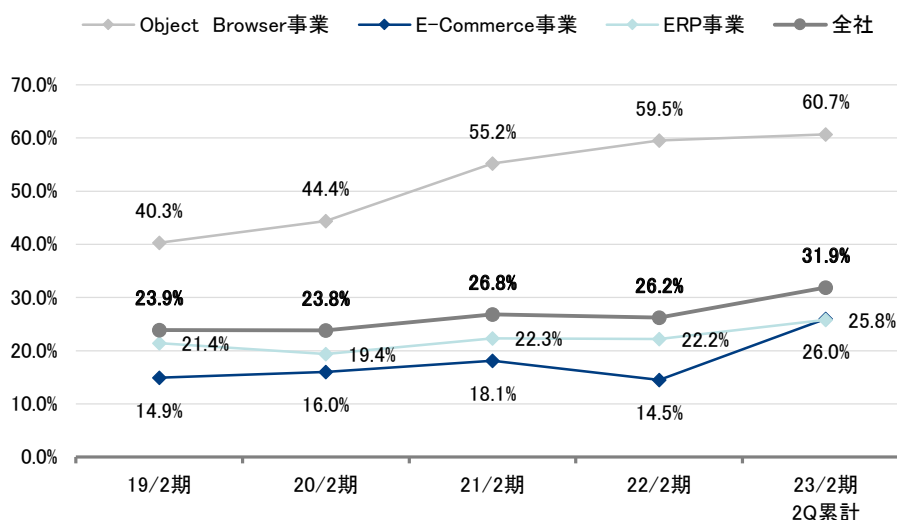
業績目標を達成するための重点施策として、同社は以下の 5 点に取り組んでいる。

(1) 既存事業

既存事業においては、ブランド力の向上による顧客数の拡大や、事業内の新事業化に取り組むことで、年率 2 ケタの売上成長を目指す。事業内の新事業化の一例としては、ERP 事業における「GRANDIT」と他社製品である生産スケジューラ「Asprova (アsproバ)」を組み合わせることでソリューション提案力を強化し、受注拡大につなげている。E-Commerce 事業では、「Adobe Commerce」をラインナップに加えたことで多様な顧客ニーズを取り込み、高成長につなげていく。

また、安定した収益基盤を構築するため、「OBPM Neo」や「TOPSIC」などのストック売上比率を引き上げていく。2023 年 2 月期第 2 四半期累計のストック売上比率は 31.9% と前期の 26.2% から上昇した。事業セグメント別で見ると、Object Browser 事業は「OBPM Neo」の伸長により同 59.5% から 60.7% に上昇し、今後も拡大傾向が続く見通しだ。また、E-Commerce 事業は新規導入案件が減少した影響で同 14.5% から 26.0% に、ERP 事業は同 22.2% から 25.8% にそれぞれ上昇している。両事業ともにカスタム要求の高い製品を主力としているため、新規導入案件の増加がストック売上比率低下の要因となるが、ERP 事業はサブスクリプションモデルの「GRANDIT SaaS」が伸長すれば中期的に上昇していくと予想される。

ストック型ビジネスの比率



出所：決算補足資料よりフィスコ作成

(2) 海外展開

海外展開については、既述のとおり 2022 年 10 月に、開発体制の強化を目的にベトナムに開発子会社を設立した。ベトナムはエンジニアの件費が比較的安価であるため、ERP 事業や E-Commerce 事業のオフショア拠点としてコスト競争力の強化につながると期待される。ただ、ベトナムには現地企業だけでなく外資系 IT 企業も多く進出しており、採用が予定どおり進むかがカギを握る。一方、海外市場での販売については、ベトナム子会社を軌道に乗せてから開始する考えで、「OBPM Neo」などの製品・サービス展開を視野に入れている。

(3) 新規事業

AI 事業の「AISI V -AD」については、2023 年 2 月期より生産ラインでの実用化が始まっており、今後は PoC を積み重ねながら導入実績の積み上げを図る。「AISI V -AD」以外の新規事業のうち、今後も収益化が困難と判断したものは撤退または売却することを 2023 年 2 月期中に決定する方針だ。継続となった事業については、継続的な機能強化や認知度向上に向けたマーケティングにより収益化を目指す。

(4) 社員のスキル向上

ここ数年、案件の大規模化、複雑化が進む ERP 事業や E-Commerce 事業では、受注処理能力の拡大や収益性向上を図るために、エンジニアの体制強化とスキル向上が重要な経営課題となっている。このため新卒社員も含めてエンジニアの研修・教育に注力すると同時に、プロジェクトマネージャーの育成にも取り組む方針だ。

(5) アジア TOP の合理化企業

エンジニアの生産性向上に貢献する様々なツールを開発・提供しているほか、社内でも全社横断的な業務改革ワーキンググループを組織して生産性の向上に取り組んでいる。長期的にはアジア TOP の「働きたい会社」になることを目指している。

■ 株主還元策と SDGs への取り組み

配当は業績連動型で配当性向 30% を基準、株主優待でコシヒカリを贈呈

1. 株主還元策

同社は企業価値の向上を図るため、株主還元にも積極的に取り組んでいる。配当方針は業績連動型とし、配当性向 30% を基準としている。2023 年 2 月期の 1 株当たり配当金は前期比 1.0 円増配の 12.0 円（配当性向 31.0%）を予定している。利益成長が続けば今後も増配が期待できる。

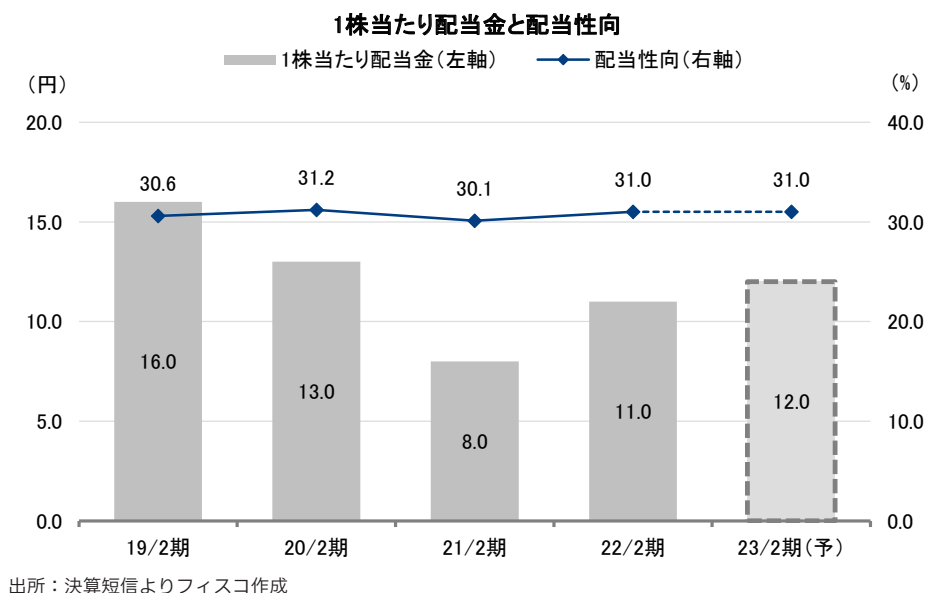
また、自己株式の取得についても適宜実施している。直近では、2022 年 4 ～ 5 月に取得株式数 10 万株、取得総額約 47 百万円の自己株式を取得した。

そのほか、同社は株式を中長期的に保有する安定株主づくりを目的として、株主優待制度も導入している。対象条件は毎年 2 月末及び 8 月末の株主名簿に同一株主番号で記載があり、200 株以上を保有する株主となる。優待品は減農薬・減化学肥料で栽培された新潟産の新米コシヒカリであり、200 株以上 1,000 株未満で 1kg、1,000 株以上 4,000 株未満で 2kg、4,000 株以上 16,000 株未満で 5kg、16,000 株以上で 10kg を毎年秋の収穫後に発送している。

システムインテグレータ
3826 東証スタンダード市場

2022 年 11 月 22 日 (火)
<https://www.sint.co.jp/ir/index.html>

株主還元策と SDGs への取り組み



SDGs に積極的に取り組む企業として評価

2. SDGs への取り組み

同社は SDGs への取り組みを推進すべく、2022 年 2 月期より新たに SDGs ワーキンググループを発足し、同社で貢献できることを社員から意見を集めて整理・体系化している。ERP 事業や Object Browser 事業などで提供する製品・サービスにより、業務効率の向上と働きやすい環境づくりを実践しているほか、「TOPSIC」の提供により、国内外の技術者のスキル向上に貢献している。

社員の働く環境の改善に向けては、女性が働きやすい制度の構築や障がい者雇用及び外国人雇用など、ダイバーシティの推進に積極的に取り組んでいるほか、育児・介護が必要な社員を対象とした在宅勤務制度を 2007 年より導入している。育児休業取得社員の復職率は 93% と高く、男性社員の育児休業取得や育児在宅勤務なども推奨している。このほか、2023 年 2 月期有給休暇取得率は約 90% 見込み（前期は 78.0%）、社員定着率は業界平均を上回る 90% 超などから、働きやすい職場環境に取り組んでいることが窺われる。

また、社会貢献活動として 2021 年 9 月より埼玉県内の子ども食堂を支援しており、各食堂のホームページを無料で作成している（2022 年 8 月末時点で 12 ヶ所のホームページを開設し、4 ヶ所を作成中）。今後も同活動を継続するとともに、他県にも拡大する方針だ。

システムインテグレータ
3826 東証スタンダード市場

2022 年 11 月 22 日 (火)
<https://www.sint.co.jp/ir/index.html>

株主還元策と SDGs への取り組み

これらの取り組みが評価され、埼玉県より 2012 年に「多様な働き方実践企業」のゴールド認定を取得したほか、2021 年には「埼玉県 SDGs パートナー」に登録された。また、厚生労働省からは、2017 年に「仕事と介護を両立する企業（トモニン）」、2019 年に「子育てサポート企業（プラチナくるみん）」の認定を取得している。そのほか、テレワークに積極的に取り組む企業として、2017 年に総務省の「テレワーク先駆者百選」にも選定されている。テレワーク活用率は 100% となっており、コロナ禍においても生産性については影響を受けていない。同社のこうした取り組みは学生等からも評価されているようで、人手不足が深刻化する IT 業界のなかでは比較的順調に優秀な人材の採用ができています。

SDGs への取り組み

グローバル 目標	同社製品が社会にもたらす価値	同社の取り組み
	ERPやOBPM Neo、開発支援ツール等の製品で労働時間を短くし、長時間残業を無くして健康的な生活を過ごせる社会に貢献。	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91.6%を実現。
	TOPSICサービスにより、国内外の技術者スキル向上に貢献。	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る。
	ERPやOBPM Neoなどの製品で労働時間を短くし、長時間残業を無くしてエネルギー消費削減に貢献。	育児支援制度を充実させ育児休業取得率100%、復職率93%を実現。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。さらに女性の活躍が評価され「荻野吟子賞」も取得。
	AI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する。	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。
	AI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し、DXに貢献。	「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、働き甲斐と経済成長を両立。また、2017年に「テレワーク先駆者百選」に選ばれるなど、早い段階からテレワークを推進。
		イノベー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現するモデルカンパニーとなっている。
		多様性（ダイバーシティ）を重視し、女性はもとより、障がい者や外国人を積極的に採用。

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp