

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

システムズ・デザイン

3766 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 8 月 13 日 (水)

執筆：客員アナリスト

松本章弘

FISCO Ltd. Analyst **Akihiro Matsumoto**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2025 年 3 月期の業績概要	01
2. 2026 年 3 月期の業績見通し	01
3. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応の進捗状況	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	06
1. セグメント情報	06
2. システム開発事業	07
3. アウトソーシング事業	09
4. 優位性	10
■ 業績動向	11
1. 2025 年 3 月期の業績概要	11
2. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	15
1. 2026 年 3 月期の業績見通し	15
2. 第 8 次中期経営計画の進捗状況 ～資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応～	16
■ 株主還元策	21

システムズ・デザイン

3766 東証スタンダード市場

2025 年 8 月 13 日 (水)

<https://www.sdcj.co.jp/ir.html>

要約

本社移転も含め人的資本投資を拡充し、成長基盤を確保 新たな収益基盤確立に向け共創戦略を加速する

システムズ・デザイン <3766> は、1967 年の創業以来、日本の IT 産業の黎明期から IT ビジネスを展開している独立系システムインテグレーター (Sler) である。事業領域は、情報システムの企画、開発、運用から業務のアウトソーシングまで幅広く手掛けており、様々な企業のビジネスを IT の分野からトータルにサポートしている。独立系 Sler ならではの強みを生かし、特定のメーカーや製品の制約を受けることなく、製造、物流、通信サービス、医療、官公庁、文教など幅広い分野にわたって、顧客からの厚い信頼を獲得している。

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高 9,609 百万円 (前期比 1.6% 増)、営業利益 454 百万円 (同 13.3% 減)、経常利益 477 百万円 (同 15.1% 減)、親会社株主に帰属する当期純利益 297 百万円 (同 12.9% 減) と増収減益となった。主要顧客のシステムリプレースが収束するなかで、システムリプレース周辺案件の獲得や既存顧客のグループ企業の新規獲得を進め、同社始まって以来の大規模開発案件も受注した。ローコード開発ツールや Salesforce・SAP・クラウドなどの開発プラットフォームを活用したソリューションビジネスをはじめ、子会社業績やアウトソーシング事業が堅調に推移し、加えて受注単価の改善もあり増収を確保した。損益面においては、開発ツールを活用した開発生産性の向上などにより粗利は改善したが、本社移転、従業員の給与水準引き上げなど、将来に向け積極的な人的資本投資の拡充を図ったことから減益となった。

2. 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の連結業績は、売上高 10,058 百万円 (前期比 4.7% 増)、営業利益 572 百万円 (同 25.9% 増)、経常利益 588 百万円 (同 23.1% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益 375 百万円 (同 26.3% 増) と増収増益を見込む。システム開発事業においては、様々な業種で蓄積したノウハウを生かして、新規顧客獲得や他社との共創による新サービス創出など、事業領域を広げ業種別戦略を強化する。ローコード開発ツールや Salesforce・SAP・クラウドなどの開発プラットフォームを活用したソリューションビジネスも並行して拡充する。アウトソーシング事業においても、オンサイトビジネスの強化、低収益ビジネスの見直しに加え、2024 年 8 月に業務提携したマンションマネジメント事業を営むクラシテ (株) (サンネクスタグループ <8945> の子会社) と AI を活用した次世代の分譲マンション向けコールセンターサービスの共同開発など、新たなビジネスモデルへの変革を進める。損益面では、人的資本投資や SDGs 推進に向けた投資を継続的に進めるが、本社移転費用がなくなることもあり増益を見込む。

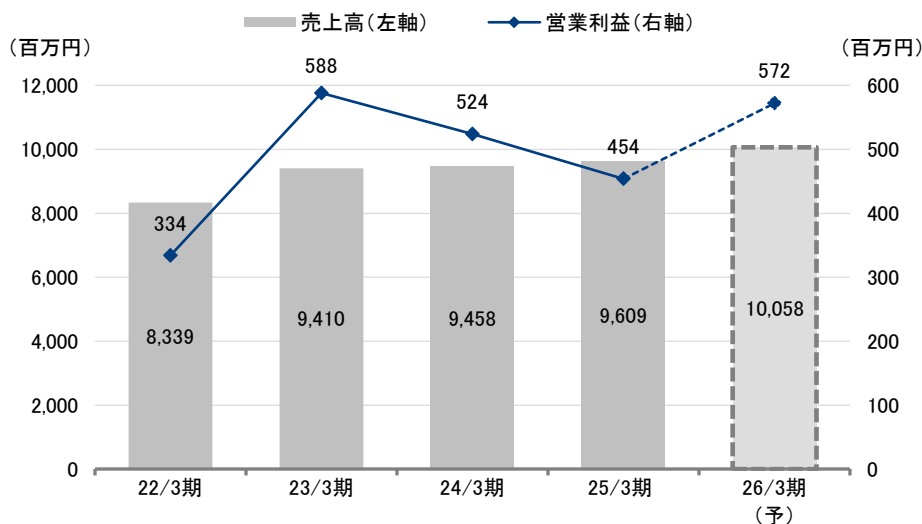
3. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応の進捗状況

同社は、2024 年 5 月に「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」を第 8 次中期経営計画（2024 年 3 月期～2026 年 3 月期）の施策に反映させた。1.0 倍に達しない PBR（株価純資産倍率）を改善するため、ROE（自己資本利益率）と PER（株価収益率）を改善する 4 つの戦略を展開している。中期経営計画の基本方針に掲げる成長戦略と非財務戦略に加え、財務戦略として資本政策の見直し、IR 戦略として IR 活動の一層の強化を進めた結果、PBR は 2025 年 3 月期末では株価の上昇に支えられ 0.76 倍まで改善した。さらに足許の株価上昇により 0.9 倍前後まで改善してきている。KPI として設定した売上高経常利益率、ROE は、2025 年 3 月期で 5.0%、6.6% と前期より低下したが、2026 年 3 月期は 5.8%、8.0% と中期経営計画の目標である 5.0% 以上、8.0% 以上を達成する見通しだ。新たに導入した指標 DOE（純資産配当率）は 2025 年 3 月期で 3.4% を確保し、2026 年 3 月期は 5.0 円増配し 3.6% と目標の 3.5% 以上を確保する見込みだ。

Key Points

- ・ 2025 年 3 月期は本社移転を含め人的資本投資によるコスト先行により増収減益
- ・ 2026 年 3 月期は本社移転コスト剥落し増収増益、中期経営計画の目標達成見込み
- ・ 新たな収益基盤の確立に向け、共創による新サービス創出加速を目指す

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

システムズ・デザイン
3766 東証スタンダード市場

2025 年 8 月 13 日 (水)
<https://www.sdcj.co.jp/ir.html>

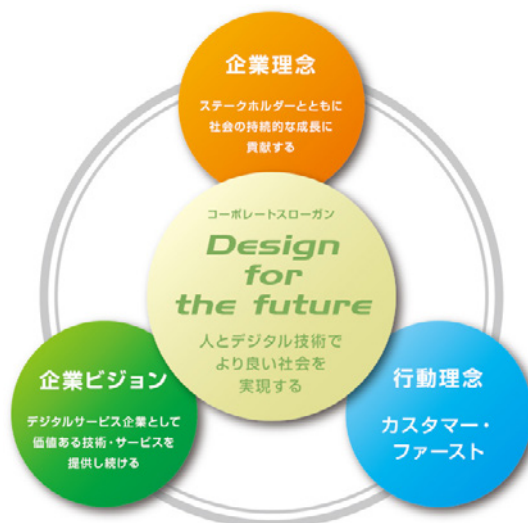
会社概要

システム開発事業とアウトソーシング事業の融合により 企業価値をより一層高める

1. 会社概要

同社は、システム開発事業とアウトソーシング事業の2つを柱に、顧客の情報化や業務効率化を支援するデジタルサービス企業である。1967年の創業以来、市場環境や顧客課題の変化に柔軟に対応し、新しい技術とサービスを常に提供しながら事業を拡大し、sdcグループとして顧客の課題をワンストップで解決できる体制を確立している。2022年には、社会の持続的な成長に対する企業の責任が高まるなかで、さらなる変革を進めるため、企業理念、企業ビジョン、行動理念を見直した。創業以来の経営理念として使われてきた「カスタマー・ファースト」を行動理念として再定義するとともに、従業員にとってより理解のしやすい指標となるよう、コーポレートスローガンを「Design for the future 人とデジタル技術でより良い社会を実現する」と新たに策定した。「人とデジタル技術」とすることで、デジタル技術を適用すべきところと人がサービスを提供すべきところを見極め、適切で最適なサービスを提供するという思いを込めた。企業理念は「ステークホルダーとともに、社会の持続的な成長に貢献する」とし、企業ビジョンは「デジタルサービス企業として、価値ある技術・サービスを提供し続ける」とした。新コーポレートスローガンは、社員と企業のエンゲージメントであり、社員と企業の一体化を図るものである。企業理念、企業ビジョン、行動理念とともに、全社員で共有化するため、基本デザインは社内公募し、社員証とともに携帯できるようリーフレットを配布し、社員一人ひとりがいつでもどこでも身近に見られるようにしている。また、同時に経営方針も見直し、「透明性を高め、企業倫理に基づく公正で健全な企業であり続ける」、「市場環境及び顧客課題の変化に対し、適時対応する」「デジタルサービス企業として、各事業の発展と維持向上を図るとともに、事業の融合により、企業価値をより一層高める」とした。

コーポレートスローガン・企業理念・企業ビジョン・行動理念



出所：同社ホームページより掲載

会社概要

2. 沿革

同社の創業は 1967 年であり、日本の IT 産業の黎明期から IT ビジネスを展開してきた。事業領域は、情報システムの企画、開発、運用から業務のアウトソーシングまで幅広く手掛けており、様々な企業のビジネスを IT の分野からトータルにサポートしている。独立系 Sier ならではの強みを生かし、特定のメーカーや製品の制約を受けることなく、製造、物流、通信サービス、医療、官公庁、文教など幅広い分野にわたって、顧客からの信頼を獲得している。2024 年 10 月には本社を東京都杉並区から、現在の新宿区に移転した。

近年では M&A も実施し、新しい事業領域への進出も進めている。2006 年にはシステム開発の受託を手掛ける (株) アイデスを子会社化 (2019 年には全株式を譲渡)、2015 年にはアプリケーションパッケージ製品である「HaiSurf (ハイスーフ)」シリーズなどの開発・販売を手掛けるシェアードシステム (株) を子会社化、2016 年にはコールセンター運営などを手掛ける (株) アイカムを子会社化、2018 年には ID カードの受託発行などを手掛ける (株) フォーを子会社化した。また、2024 年 3 月には位置情報を起点とする現場情報の集約・分析ツール「iField」を提供するマルティスプ (株) と資本業務提携を行った。持分法適用会社とならないマイノリティ投資を行うとともに、「iField」の販売代理店契約を締結し、事業領域の拡大を目指している。

同社の筆頭株主は (株) Kawashima であり、発行済株式 (自己株式を除く) の総数に対する所有株式数の割合は 36.65% (2025 年 3 月 31 日現在) である。Kawashima は、ピー・シー・エー <9629> の創業者親族が代表を務める資産管理会社であり、ピー・シー・エーの筆頭株主でもある (ピー・シー・エーの発行済株式 (自己株式を除く) の総数に対する所有株式数の割合は 40.93% (2025 年 3 月 31 日現在))。また、現在のシステムズ・デザイン代表取締役である隈元裕 (くまもと ひろし) 氏は、ピー・シー・エーの社外取締役も務めている。同社とピー・シー・エーにおいては、事業上のつながりもある。同社は、ピー・シー・エーからシステム開発、並びにパッケージソフトウェアの製造・配送及びコールセンター業務を請け負っている。また、同社の山梨県竜王町にあるプロダクトセンターと山梨事業所は、ピー・シー・エーの土地・建物の一部を賃借している。同社のピー・シー・エーに対する取引実績は 2025 年 3 月期において売上高 1,052 百万円 (総売上高の 10.9%) と 2023 年 3 月期から 10 億円程度、シェア 11% 程度を維持している。

システムズ・デザイン

3766 東証スタンダード市場

2025 年 8 月 13 日 (水)

<https://www.sdcj.co.jp/ir.html>

会社概要

沿革

年月	事項
1967年 3月	システムズ・デザイン（株）を設立 東京都荒川区町屋
1972年 8月	千代田電子計算（株）を設立し、データソリューションサービス専門会社として発足
1983年10月	山梨千代田計算（株）を設立
1986年 4月	デジタルリンクス（株）を設立
1989年 4月	（株）福博デジタルリンクスを設立し、データソリューションサービス専門会社として発足
1990年 6月	（株）福博エス・ディー・シーを設立し、システム開発専門会社として発足
1993年 7月	デジタルリンクス（株）を吸収合併
1999年 2月	（株）福博デジタルリンクス及び（株）福博エス・ディー・シーへの出資を解消
2000年10月	システムズ・デザイン（株）、千代田電子計算（株）、山梨千代田計算（株）を合併、商号をシステムズ・デザイン（株）とする。同時に、大阪営業所を大阪支社（現 大阪事業所）へ改組し、山梨営業所の設置等の機構改革を実施
2004年 6月	プライバシーマーク取得
2005年 3月	ジャスダック証券取引所（現 東京証券取引所スタンダード市場）に株式を上場
2006年 4月	（株）アイデスの株式取得（子会社化）
2011年11月	ISO9001 の認証を取得（アウトソーシング事業部）
2012年12月	ISO27001 の認証を取得（システム事業部・管理本部）
2015年 7月	シェアードシステム（株）の株式取得（子会社化）
2016年 5月	（株）アイカムの株式取得（子会社化）
2018年 7月	（株）フォーの株式取得（子会社化）
2019年 2月	（株）アイデスの全株式譲渡
2021年11月	ISO27001 の認証を取得（全事業所に拡大）
2022年 4月	東京証券取引所スタンダード市場に移行
2024年 3月	マルティスープ（株）と資本業務提携
2024年10月	従業員の働きがいを高めるとともに優秀な人材の確保を実現するため、東京都新宿区に本社移転

出所：同社ホームページ、会社リリースよりフィスコ作成

システムズ・デザイン

3766 東証スタンダード市場

2025 年 8 月 13 日 (水)

<https://www.sdcj.co.jp/ir.html>

事業概要

システム開発事業とアウトソーシング事業を展開

1. セグメント情報

同社グループは、同社と子会社 3 社により構成されている。セグメントは、システム開発事業、アウトソーシング事業の 2 つである。子会社は 3 社により構成され、そのうちシェアードシステムはシステム開発事業を行っており、アイカムとフォーはアウトソーシング事業を担っている。

セグメント情報

区分	事業の内容
システム開発事業	
システムインテグレーション	情報システムの調査分析・企画からシステム開発、インフラ構築、保守・メンテナンスまでの一貫したサービスを提供している
ソリューション	ソフトウェアを利用したソリューションや、Web やネットワーク、さらにハンディターミナルやスマートフォンに対応したミドルウェアパッケージソフト等を提供している
アウトソーシング事業	
コンタクトセンターサービス	コールセンターサービスとして、インバウンド・アウトバウンドにかかわらず、顧客の要請に応える多彩なサービスを提供している
ビジネスプロセッシングサービス	個別システムの企画から、開発・運用までのサポートをはじめ、その前後処理を含めたトータルなアウトソーシングまで幅広いサービスを提供している
データエントリーサービス	オペレーターによるデータ入力業務のほか、ドキュメントの電子化や、電子データのファイル形式変換を行っている
ライブラリーサービス	大学図書館・研究機関図書館等の大規模な文書管理に関して、図書データ作成からデータ入力、管理・運用スタッフの派遣まで、トータルなサービスを提供している
プロダクトサービス	パッケージソフトウェア等の媒体制作に伴う CD-ROM の大量プレス、梱包資材の調達・印刷から実際の梱包作業までを一貫してサポートしている
ID/IC カード発行ソリューションサービス	自社開発のカード発行システムを用いた ID/IC カードの受託発行、及び ID/IC カード発行システムの販売・保守を行っている

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

子会社の状況

社名	設立	資本金 (百万円)	主な事業内容	議決権の所有割合 または被所有割合 (%)	売上高
シェアードシステム(株)	1990年1月	10	・ IT コンサルティングサービス ・ トータルシステムインテグレーション サービスなど	100	2022年3月：542百万円 2023年3月：569百万円 2024年3月：533百万円 2025年3月：560百万円
(株)アイカム	2002年4月	10	・ コンタクトセンターの運営など	100	2022年3月：1,777百万円 2023年3月：1,972百万円 2024年3月：2,064百万円 2025年3月：2,056百万円
(株)フォー	1990年11月	10	・ ID カード発行システムの開発・販売・保守、発行受託など	100	2022年3月：193百万円 2023年3月：213百万円 2024年3月：250百万円 2025年3月：329百万円

出所：有価証券報告書、同社資料よりフィスコ作成

システムズ・デザイン

3766 東証スタンダード市場

2025 年 8 月 13 日 (水)

https://www.sdcj.co.jp/ir.html

事業概要

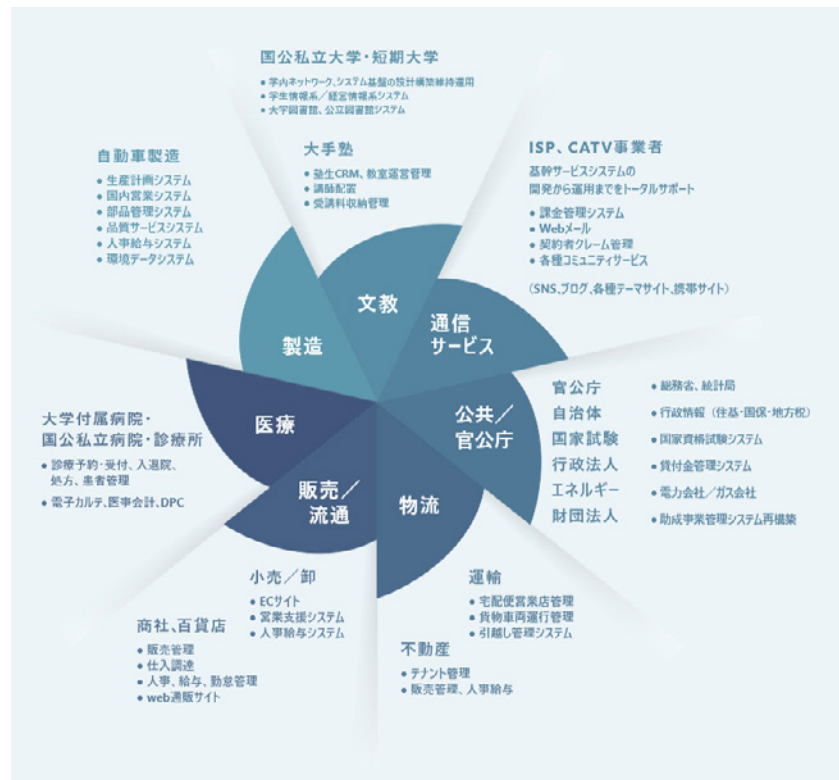
2. システム開発事業

システム開発事業では、企業向け情報システムの企画、開発から運用までをトータルにサービスするシステムインテグレーション(SI)を提供する。システムの開発については、フルオーダーメイド開発だけではなく、企業のニーズに応じて「楽々シリーズ」※¹などのローコード開発ツール※²・Salesforce※³・SAP※⁴・クラウドなどの開発プラットフォームを活用したパターンメイドのソリューションの提案や、Web や情報ネットワークなどのインフラ構築、ハンディターミナルやスマートフォンに対応したミドルウェアパッケージソフトなどを提供している。

- ※¹ 楽々シリーズ：ローコード開発プラットフォーム「楽々 Framework3」と電子ワークフローシステム「楽々 WorkflowII」を中心とした、業務システム構築を支援する製品群の総称です。楽々 Workflow、楽々 Framework は、住友電気工業（株）の登録商標です。
- ※² ローコード開発ツール：最小限のプログラミングでソフトウェアやアプリケーションを短期間で開発することを支援するツール。企業の DX 推進に伴い、迅速で柔軟にアプリケーションの開発を行う必要性が生じており、近年、注目が集まっている。
- ※³ Salesforce：米国 Salesforce の提供するクラウドベースの CRM（顧客関係管理）プラットフォームであり、営業、マーケティング、カスタマーサービスなどの業務効率化のツールを提供する。
- ※⁴ SAP：ドイツ SAP が提供する ERP システム（Enterprise Resource Planning システム：企業の様々な業務プロセスを統合管理するシステム）。

システム開発の主な事例としては、自動車メーカーの基幹系システム、医療機関向けの電子カルテシステム、通信サービス事業向けのシステム基盤、物流事業向けの基幹系システムなどがある。主な取引先としては、本田技研工業 <7267>、富士通 <6702>、（株）オプテージ（関西電力 <9503> 子会社）、SG システム（株）（SG ホールディングス <9143> 子会社）、（株）オーグス総研（大阪ガス <9532> 子会社）などである。

開発実績



出所：同社ホームページより掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

システムズ・デザイン | 2025 年 8 月 13 日 (水)

3766 東証スタンダード市場 | <https://www.sdcj.co.jp/ir.html>

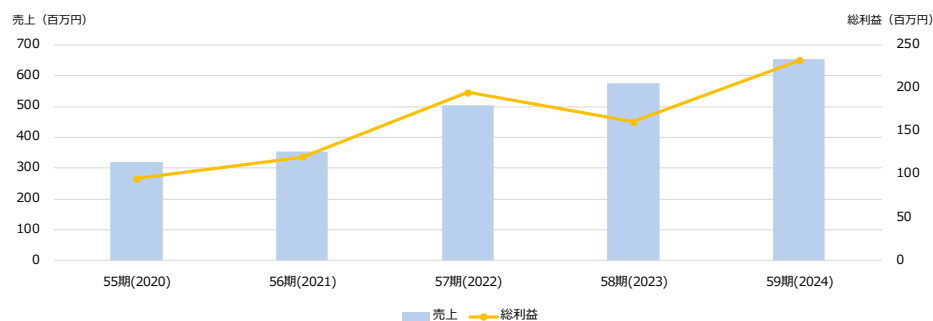
事業概要

国内 ICT 市場においては、企業の基幹系システムの老朽化、レガシーシステム化が「2025 年の崖」※として大きな課題となっており、システム更新のニーズが高まっている。同社においては、新しい IT 技術や DX に対応したシステムのオープン化、クラウド化などのモダナイゼーションを伴うシステムリプレースの受注に注力している。

※ 2025 年の崖：経済産業省が 2018 年の DX レポートで提起した概念。2025 年には既存の IT システムが老朽化、肥大化、複雑化、ブラックボックス化し、これがビジネスの柔軟性や競争力を低下させるとともに、IT 人材不足が拡大しシステムの維持・更新が困難になる問題。これが解決されないと、2025 年以降最大で年間 12 兆円の経済損失が発生する可能性があるとしている。

なかでも、ローコード開発ツールなどを活用したソリューションサービスを積極的に展開している。開発生産性を高めて企業のシステム導入時間・コストの最適化を実現すると同時に、同社の収益性の向上にも寄与している。ロイヤルカスタマーからもローコード開発ツールを使って自社システムを開発したいとの要望が数多く寄せられている状況のようだ。同社は、住友電工情報システム（株）のローコード開発プラットフォームである「楽々 Framework3」及びノンプログラミングのワークフローシステム「楽々 Workflow II」の正規販売代理店となっている。2022 年 11 月には「楽々 Workflow II」を活用した電子署名連携サービスの提供、2023 年 7 月には「楽々 Framework/Workflow インフラ基盤構築」及び「楽々 Framework/Workflow インフラ老朽化対応・製品バージョンアップ」サービスの提供、2024 年 8 月には「楽々 WorkflowII」と「駅すばあと API」連携サービスの提供を開始するなど、当該ツールをサービス・最新技術・業務アプリへ拡大し、DX ツールとして展開するべく取り組んでいる。同社としては、そのほか Salesforce・SAP・クラウドなど既存の開発プラットフォームをツールとして活用し、企業の DX などへのソリューション提供に注力し、新たな収益基盤を拡充する。これらのツールの活用は、一から要件定義を行いオーダーメイドで構築するシステムと異なり、システムエンジニアのリーダー確保が厳しくなっている現状を打開する手段としても有効である。IT 人材確保の対応策としては、同社では国内のパートナーへの外注だけでなく、国外のパートナーも活用する方針だ。

ローコード及びソリューションの売上高、総利益の推移



出所：同社提供資料より掲載

開発ツールとしては、子会社のシェアードシステムが、ハンディターミナルや業務用スマートフォン、タブレットを利用するシステムに最適化されたミドルウェアパッケージソフト「HaiSurf（ハイサーフ）」シリーズ、Android 端末に特化して処理速度とデータ量の大幅削減を実現した「Rundlax（ランドラクス）」を開発し、その販売、保守・サポートを行っている。シェアードシステムは、流通業向けシステムの受託開発によって業界の有力企業を中心とした顧客基盤を持つ。「HaiSurf」「Rundlax」は、ハンディターミナルが多用される倉庫業務で数多く利用され、通販、日用雑貨、自動車、医薬品を中心に国内外の導入企業は 1,000 社以上となる。業界トップクラスの導入実績を誇り、国内だけでなくベトナム、タイ、シンガポールをはじめとする東南アジアに加え、北米、ドイツ、オーストラリアといった世界各国にも展開している。

事業概要

2024 年 3 月に資本業務提携したマルティスープは、地図・位置情報プラットフォーム構築や多岐にわたる測位技術、取得した位置情報と業務情報のデータ分析に強みを持ち、位置情報を起点とする現場情報の集約・分析ツール「iField」を提供している。同社では、「iField」の販売を通じて企業との接点を増やし事業領域を拡大するとともに、同社グループの流通などのシステムとのシナジー発現を狙う。

また、同社は社長直轄の DX 推進室を設置し、新規事業のシーズ探索とそのための先進 IT 技術（AI やデータサイエンスなど）の開発を進めている。2023 年 3 月からスタートした東京大学との「ヘルスケア分野における疾病予防プログラムの共同研究」は教授陣の異動もあり、残念ながら 2 年間で終了したが、同社では、従来から富士通の病院向けパッケージソフト（電子カルテ、医療会計など）導入を支援し、アウトソーシング事業では国保連合会や医師会と取引があり、ヘルスケアの知識・ノウハウを有する IT エンジニアや医療機関・健康関連団体とのネットワークを有効活用できる素地がある。今回の AI や統計を駆使しながらのヘルスケア分野における疾病予防の共同研究で得られたノウハウ、知見を生かして、成長著しいヘルスケア分野（特に健康・保健領域）における新サービス創出も検討している。そのほか、新規ビジネス創出チームを結成し、IoT ベンチャー企業と連携して AI を活用した DX 関連サービスの開発を進めている。

3. アウトソーシング事業

アウトソーシング事業では、情報システムの運営にかかるライフサイクルコストを軽減し、顧客の経営資源を最適化するための様々なアウトソーシングサービスを提供している。具体的には、コールセンターや IT サポートを中軸として、業務のアウトソーシングを行うビジネスプロセスアウトソーシング（BPO）サービスを提供している。

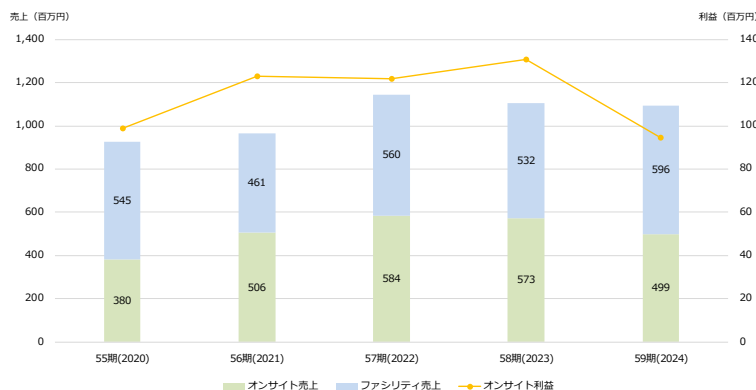
主な事例としては、コールセンターによる商品の問い合わせ対応や販促業務、商品の在庫・出荷管理業務、特定健診・保健指導の提出用データファイルの作成、紙書類やイメージ画像のデータエントリー、図書館の文書・データ管理業務、マイナンバー関連業務、PC のキittingやヘルプデスク、情報資産管理業務などがある。特に、子会社のアイカムは、少額短期保険関連で自社にコールセンターを持つことから運営ノウハウを有しており、コールセンターの構築やコンサルティングサービスなどを手掛けている。

アウトソーシング事業では、IT 活用サービス（キitting作業代行、IT 管理、ヘルプデスクなど）のファシリティ事業からオンサイト事業への移行を進めている。ファシリティ事業は、受託業務の“持ち帰り”であるため、業務運営のためのファシリティ（施設・設備・什器など）を整えなければならず、固定経費がかかる。一方、オンサイト事業は、顧客サイドのファシリティが活用できるため、オンサイト事業へ移行すれば、固定費圧縮のメリットがある。現時点では顧客企業からもオンサイトの要望が多いようである。本社移転を機にオンサイト事業への移行を進めたが、人員配置や業務管理の難しさで新規拡大については苦戦した。今後は、こうした課題の解消に取り組みつつ、さらなる移行を推進し、収益性改善を実現していく。

システムズ・デザイン | 2025 年 8 月 13 日 (水)
3766 東証スタンダード市場 | <https://www.sdcj.co.jp/ir.html>

事業概要

オンサイト・ファシリティ売上高、オンサイト利益の推移



出所：同社提供資料より掲載

4. 優位性

顧客ニーズに合わせた最適なサービスの提供と、長年培ってきた業務ノウハウによる顧客との厚い信頼関係が同社の優位性である。独立系 Sler ならではの強みを生かし、特定のメーカーや製品の制約を受けることなく、常に顧客にとって最適な IT ソリューションの提供に努めてきた。その結果、製造、物流、通信サービス、医療、官公庁、文教など幅広い分野にわたって、顧客からの厚い信頼を獲得している。また、同社では、システム開発事業、アウトソーシング事業の 2 つの事業を持つ強みを生かし、コンサルティングからシステムの企画、設計、開発、システム基盤構築、システム維持運用、BPO まで、ワンストップでのサービス提供や、必要な領域に限定したサービス提供も可能となっている。さらに、顧客密着型サービスとして、多くの顧客企業でオンサイトサービスを提供している。「クライアント企業と密にコミュニケーションがとれる」「レスポンスが早い、迅速に対応できる」といったメリットがあり、さらなる拡大を目指している。

同社のサービス群

システム開発事業

 システム開発・運用 保守ソリューション	 インフラ構築・運用 保守ソリューション	 素々Frameworkを利用 したシステム開発・ 保守サービス	 素々Workflowを利用 したシステム開発・ 保守サービス	 テレワーク環境導入 支援サービス
---	---	--	---	--

アウトソーシング事業

 BPOサービス	 ワンストップサー ビス	 PCライフサイクルサ ポートサービス	 コンタクトセンター サービス	 プロダクトサービス
 文書管理サービス	 特定健診・保健指導 の電子化サービス	 データエントリー サービス	 ライブラリー サービス	

出所：同社ホームページより掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

2025 年 3 月期は、本社移転など人的資本投資拡充し増収減益

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高 9,609 百万円（前期比 1.6% 増）、営業利益 454 百万円（同 13.3% 減）、経常利益 477 百万円（同 15.1% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 297 百万円（同 12.9% 減）と増収減益となったが、期初計画に対しては、売上高は 3.9% 下回ったものの、システム開発事業の利益率改善により営業利益、経常利益、当期純利益はそれぞれ 10.1%、13.0%、23.2% 上回った。主要顧客のシステムリプレースが収束するなかで、システムリプレース周辺案件の獲得や既存顧客のグループ企業の新規獲得を推進し、同社始めて以来の大規模開発案件も受注した。ローコード開発ツールや Salesforce・SAP・クラウドなどの開発プラットフォームを活用したソリューションビジネスをはじめ、シェアードシステム及びフォーの両子会社業績やアウトソーシング事業が堅調に推移し、加えて受注価格の改善もあり増収を確保した。

損益面においては、開発ツール活用による開発生産性の向上などにより粗利率は 22.3% と前期を 0.2 ポイント上回り、粗利は同 2.8% 増加した。一方、成長基盤を確保するため、本社移転、従業員の給与水準引き上げや採用増、教育研修の充実など人的資本投資・研究開発投資の拡充を進め、販管費は同 8.2% 増となった。コスト増を粗利の増加では吸収できず各段階で減益となったが、将来に向けた先行投資による一時的なものである。

2025 年 3 月期業績

(単位：百万円)

	24/3 期		修正計画	25/3 期		
	実績	売上比		実績	売上比	前期比
売上高	9,458	100.0%	10,000	9,609	100.0%	1.6%
営業利益	524	5.5%	412	454	4.7%	-13.3%
経常利益	562	6.0%	422	477	5.0%	-15.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	341	3.6%	241	297	3.1%	-12.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別業績では、システム開発事業が、売上高 5,256 百万円（前期比 1.6% 増）、営業利益 332 百万円（同 10.3% 減）となった。主要顧客のシステムリプレース後の周辺案件の獲得や既存顧客のグループ企業への営業展開による新規顧客獲得に注力した。また、ローコード開発ツールなどを活用したソリューションビジネスも引き続き順調に伸長した。子会社では、シェアードシステムのパッケージソフト「HaiSurf」「Rundlax」の販売が需要の増加する物流倉庫のハンディターミナル向けに順調に推移し、売上高は前期比 5.0% 増となった。

システムズ・デザイン

3766 東証スタンダード市場

2025 年 8 月 13 日 (水)

<https://www.sdcj.co.jp/ir.html>

業績動向

アウトソーシング事業については、売上高 4,352 百万円 (同 1.5% 増)、営業利益 122 百万円 (同 20.6% 減) となった。定額減税関連の受注が増加したほか、アイカムの業績が堅調に推移し増収となった。2024 年 8 月に業務提携したクラシテとは AI を活用した次世代コールセンター構築に向けた共同開発をスタートさせたが、それを機に、クラシテを含むサンネクスタグループから不動産関連コールセンター業務をアイカムが受託した、また、アウトソーシング事業部が同グループから年末調整業務を受託した。本社を新宿三井ビルディングに移転するに当たり代田橋にあったファシリティセンターを廃止し、他のセンターに統合するなど効率化を進めたが、オンサイトビジネスは顧客の求めるタイミングでのリーダー派遣が調整できずに苦戦を強いられ、ヘルプデスク、キッティングなどの人員確保が課題となっている。また、フォーの ID カード発行システム、発行業務の受託も順調に推移し、売上高は前期比 31.4% 増となった

一方、いずれのセグメントにおいても、本社移転に伴うコスト増に加えて、昨年実施した正社員の基本給与引き上げや契約・パート社員の個別給与引き上げ、教育研修の充実など、人的資本投資を拡充したことにより減益となった。

セグメント別の業績推移

(単位：百万円)

	21/3 期	22/3 期	23/3 期	24/3 期	25/3 期	増減額	前期比
売上高	7,967	8,339	9,410	9,458	9,609	150	1.6%
システム開発事業	4,128	4,331	5,208	5,171	5,256	84	1.6%
アウトソーシング事業	3,838	4,007	4,201	4,286	4,352	66	1.5%
営業利益	212	334	588	524	454	-69	-13.3%
システム開発事業	109	190	398	370	332	-38	-10.3%
アウトソーシング事業	102	143	190	153	122	-31	-20.6%
営業利益率	2.7%	4.0%	6.3%	5.5%	4.7%	-	-
システム開発事業	2.7%	4.4%	7.6%	7.2%	6.3%	-	-
アウトソーシング事業	2.7%	3.6%	4.5%	3.6%	2.8%	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

同社の収益性については、不採算案件の影響で 2020 年 3 月期には売上総利益率が 13.5% にまで低下した。ただ、その後はプロジェクト管理の強化などもあり、足元では売上総利益率は 20% を超え、従来水準まで戻ってきている。2025 年 3 月期の売上総利益率は 22.3% (前期は 22.1%) であり、受注単価の見直し、開発ツール活用による開発の生産性向上など原価低減に向けた取り組みが奏功し、前期を上回って推移した。生産性については、従業員数の増加により 2025 年 3 月期の 1 人当たり売上高が 1,801 万円 (前期は 1,819 万円) と前期を下回ったが、1 人当たり売上総利益は 403 万円 (同 402 万円) と前期を上回った。2023 年 3 月期のシステムリプレイスといった大型案件が収束したこと、アウトソーシング事業の比率が高まったことが要因となって水準は下がっているが、いずれも 2022 年 3 月期以前の水準を超えており、事業の選択と集中による高付加価値化のトレンドは変わっていないと見てとれる。

システムズ・デザイン

3766 東証スタンダード市場

2025 年 8 月 13 日 (水)

<https://www.sdcj.co.jp/ir.html>

業績動向

連結業績と連結経営指標の推移

(単位：百万円)

	21/3 期	22/3 期	23/3 期	24/3 期	25/3 期
売上高	7,967	8,339	9,410	9,458	9,609
売上原価	6,336	6,578	7,332	7,369	7,461
売上総利益	1,631	1,760	2,078	2,089	2,147
販管費	1,419	1,426	1,489	1,564	1,693
営業利益	212	334	588	524	454
売上総利益率	20.5%	21.1%	22.1%	22.1%	22.3%
営業利益率	2.7%	4.0%	6.3%	5.5%	4.7%
従業員数 (人)	503	504	518	522	545
1 人当たり売上高 (万円)	1,611	1,656	1,841	1,819	1,801
1 人当たり売上総利益 (万円)	329	349	407	402	403

注：1 人当たり売上高・売上総利益は、期中平均の従業員数に按分して算出

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

2. 財務状況と経営指標

(1) 連結貸借対照表

2025 年 3 月期末における資産の残高は 6,394 百万円となり前期末比 66 百万円の増加となった。流動資産は 38 百万円の減少となったが、これは主に現金及び預金の減少 289 百万円、大規模開発案件の受注に伴う受取手形及び売掛金等の増加 167 百万円、短期貸付金の増加 100 百万円（長期貸付金から短期貸付金に振替したもの）によるものである。固定資産は 105 百万円の増加となったが、これは投資有価証券の増加 31 百万円、保険積立金 161 百万円の増加、長期貸付金の減少 100 百万円によるものである。負債の残高は 1,778 百万円となり、同 90 百万円の減少となった。流動負債は 123 百万円の減少となったが、これは主に未払法人税等の減少 29 百万円、本社移転費用引当金の減少 25 百万円、その他に含まれる預り金の減少 42 百万円、未払消費税の減少 50 百万円によるものである。固定負債は 32 百万円の増加となったが、これは主にリース債務の増加 12 百万円、役員株式報酬引当金の増加 8 百万円、退職給付にかかる負債の増加 12 百万円によるものである。純資産合計は 4,616 百万円となり、同 157 百万円の増加となった。これは主に利益剰余金の増加 161 百万円によるものである。財政状況に関しては、自己資本比率は 72.2% と前期末を 1.7 ポイント上回り、健全な財政状況を維持している。また、流動比率においても 397.6% と前期末を 33.7 ポイント上回り、高い水準を維持している。

システムズ・デザイン

3766 東証スタンダード市場

2025 年 8 月 13 日 (水)

<https://www.sdcj.co.jp/ir.html>

業績動向

連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	21/3 期	22/3 期	23/3 期	24/3 期	25/3 期	増減額
流動資産合計	4,003	4,146	4,720	4,867	4,829	-38
現金及び預金	2,341	2,430	2,849	3,229	2,939	-289
受取手形及び売掛金等	1,361	1,584	1,726	1,472	1,639	167
その他	299	132	144	166	249	83
固定資産合計	1,353	1,293	1,203	1,460	1,565	105
有形固定資産	284	297	256	238	333	94
無形固定資産	395	309	233	149	71	-78
投資その他の資産	673	686	713	1,071	1,160	89
資産合計	5,356	5,440	5,924	6,328	6,394	66
流動負債合計	1,185	1,061	1,214	1,337	1,214	-123
買掛金	41	42	51	46	52	6
1 年以内返済予定の長期借入金	-	-	-	-	-	-
受注損失引当金	80	-	-	-	47	47
その他	1,062	1,018	1,163	1,291	1,157	-134
固定負債合計	506	500	513	531	563	32
長期借入金	-	-	-	-	-	-
その他	506	500	513	531	563	32
負債合計	1,691	1,561	1,728	1,868	1,778	-90
有利子負債	-	-	-	-	-	-
株主資本合計	3,630	3,842	4,172	4,436	4,603	167
その他の包括利益累計額	34	36	23	23	13	-10
純資産合計	3,664	3,878	4,195	4,459	4,616	157
負債純資産合計	5,356	5,440	5,924	6,328	6,394	66
自己資本比率 (%)	68.4%	71.3%	70.8%	70.5%	72.2%	-
自己資本当期純利益率 (%)	4.7%	6.4%	9.4%	7.9%	6.6%	-
流動比率 (%)	337.8%	390.8%	388.7%	363.9%	397.6%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) 連結キャッシュ・フロー計算書

営業活動によるキャッシュ・フローは 122 百万円の収入（前期は 859 百万円の収入）となった。これは主に税金など調整前当期純利益 454 百万円、のれん償却 74 百万円の収入、売上債権及び契約資産の増加 167 百万円、預り金の減少 42 百万円、未払消費税の減少 50 百万円、法人税等の支払 182 百万円による支出によるものである。投資活動によるキャッシュ・フローは 271 百万円の支出（前期は 396 百万円の支出）となった。これは主に保険積立金の積立 161 百万円、新オフィスの付属設備など有形固定資産の取得 129 百万円、投資有価証券の取得 49 百万円による支出、不稼働資産となっていた保養所の売却 22 百万円、前本社ビルの敷金・保証金の回収 48 百万円による収入によるものである。財務活動によるキャッシュ・フローは 141 百万円の支出（前期は 84 百万円の支出）となったが、これは主に配当金の支払 136 百万円によるものである。その結果、現金及び現金及び現金同等物は 289 百万円減少したが、引き続き無借金で手元資金は成長投資の余力を十分に残している。

システムズ・デザイン

3766 東証スタンダード市場

2025 年 8 月 13 日 (水)

<https://www.sdcj.co.jp/ir.html>

業績動向

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	21/3 期	22/3 期	23/3 期	24/3 期	25/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	453	229	562	859	122
減価償却費	24	24	26	25	33
のれん償却額	85	85	85	85	74
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-9	-91	-88	-396	-271
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	444	138	473	463	-148
財務活動によるキャッシュ・フロー	-48	-49	-54	-84	-141
現金及び現金同等物の増加額	395	88	419	379	-289
現金及び現金同等物の期首残高	1,945	2,341	2,430	2,849	3,229
現金及び現金同等物の期末残高	2,341	2,430	2,849	3,229	2,939

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2026 年 3 月期は売上高 100 億円を突破し、増収増益の見込み

1. 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の連結業績は、売上高 10,058 百万円（前期比 4.7% 増）、営業利益 572 百万円（同 25.9% 増）、経常利益 588 百万円（同 23.1% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 375 百万円（同 26.3% 増）と増収増益を見込む。システム開発事業においては、既存顧客からの受注継続とそのグループ企業からの新規案件獲得及び他社との共創による新サービス創出や、自動車、医療、流通、社会・公共インフラなど同社がロイヤルカスタマーを抱える業種別に蓄積してきたノウハウを生かしながら、顧客や事業領域を広げていく。また、「楽々シリーズ」等のローコード開発ツールや Salesforce・SAP・クラウドなどの開発プラットフォームを活用したソリューションも拡充する。さらに、2025 年 3 月期に受注した大規模開発案件などの品質管理を担う経験豊富なエンジニアの確保が重要な課題となる中、同社ではオフショアでの受託開発先のコアパートナー化や、受託開発先の教育コストの支援などにより人材確保を進め、課題解決を目指している。アウトソーシング事業においては、事業の拡大に対応できるリーダー人材の確保体制を整備しつつ、オンサイトビジネスの比率を高め、ビジネスモデルの変革を進める。他社との共創による新サービス創出にも積極的に投資しており、2025 年 3 月期に業務提携したクラシテとの AI を活用した次世代の分譲マンション向けコールセンターサービスの共同開発に着手した。また、新規ビジネス創出チームを設置し IoT ベンチャー企業との連携による AI を活用した DX 関連サービス開発や、社内発の新規事業企画を通じて、新たな事業領域への挑戦を進めている。損益面では、給与アップ、教育研修の充実などの人的資本投資や SBT 認定取得※など SDGs 推進に向けた投資を継続的に進めるが、本社移転費用がなくなることもあり増益を見込む。

※ 世界の気温上昇を抑制するために企業が算出・設定した CO₂ 排出量削減目標である SBT (Science Based Targets) を認定する SBTi (世界自然保護基金 (WWF)、CDP (旧 カーボン・ディスクロージャー・プロジェクト)、世界資源研究所 (WRI)、国連グローバル・コンパクト (UNGC) による共同イニシアティブ) に対してコミットメントレターを提出し、認定を取得することを表明し、申請手続を現在進めている。

システムズ・デザイン

3766 東証スタンダード市場

2025 年 8 月 13 日 (水)

<https://www.sdcj.co.jp/ir.html>

今後の見通し

2026 年 3 月期の連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/3 期		26/3 期		前期比
	実績	売上比	計画	売上比	
売上高	9,609	100.0%	10,058	100.0%	4.7%
営業利益	454	4.7%	572	5.7%	25.9%
経常利益	477	5.0%	588	5.8%	23.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	297	3.1%	375	3.7%	26.3%

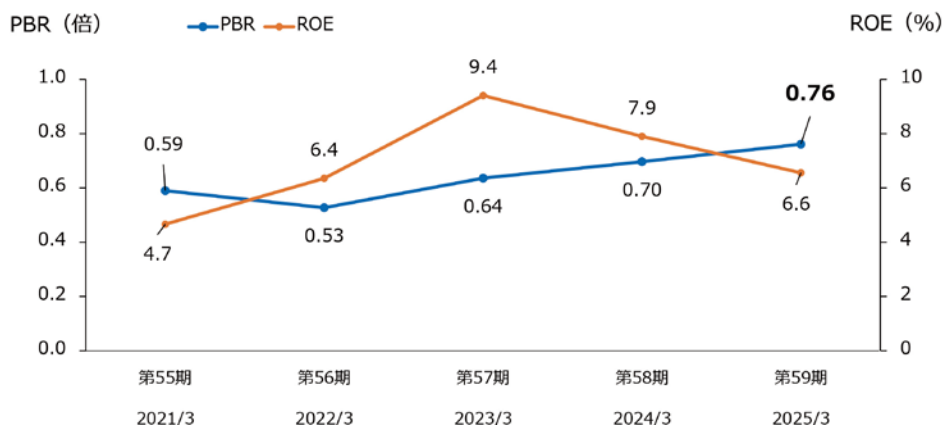
出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 第 8 次中期経営計画の進捗状況 ～資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応～

同社グループは、2024 年 3 月期より第 8 次中期経営計画(2024 年 3 月期～2026 年 3 月期)をスタートしており、計画の策定に先立ち、企業理念、企業ビジョン、行動理念を見直している。中期経営計画は、地球規模で広がりを見せるサステナビリティ (SDGs) を強く意識して策定しており、「ONEsdc - ステークホルダーとともに、新たなステージへ -」を中期スローガンとし、「安定的収益を拡大する」「社会の持続的な成長に貢献する」を中期ビジョンとして掲げている。また、第 7 次中期経営計画 (2021 年 3 月期～2023 年 3 月期) から継続するもの、新たに加えるものを整理して、「成長事業を拡大する」「新たな収益基盤を確立する」「コンプライアンスを徹底する」「社員の働きがいを高める」「SDGs を推進する」とした 5 つの中期基本方針を定め、数値目標として売上高経常利益率 5.0% 以上、ROE8.0% 以上を掲げた。

一方、東証がプライム市場・スタンダード市場の上場企業に対して求める PBR1 倍以上を達成するため、同社は 2024 年 5 月「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」を取締役会で決議し、中期経営計画の施策に反映させた。同社グループの PBR は過去 5 年間でおおむね 0.6 ～ 0.7 倍強で推移しており、1 株当たり純資産の増加に対して株価の上昇が弱いことが要因となっている。

PBR・ROE の推移



出所：決算説明資料より掲載

今後の見通し

具体的には、PBR を構成する「ROE × PER」を改善するべく 4 つの戦略を展開する。ROE を改善するために、中期経営計画の基本方針に掲げる成長戦略（成長事業を拡大する、新たな収益基盤を確立する）の各種施策を推進するとともに、財務戦略として資本政策を見直した。PER を改善するために、中期経営計画の基本方針に掲げる非財務戦略（社員の働きがいを高める、SDGs を推進する）の各種施策を推進するとともに、IR 戦略として IR 活動を一層強化する。

(1) 財務戦略と目標 (KPI)

前事業年度より財務戦略として資本政策を見直した。今後は減配を実施せず増配または維持する「累進配当方針」を掲げ、新たに財務指標として DOE を採用している。2026 年 3 月期の財務目標 (KPI) には、中期経営計画で掲げている売上高経常利益率 5.0% 以上、ROE8.0% 以上、DOE3.5% 以上としている。DOE は、2023 年 3 月期実績 2.0% の 75% 増となるよう設定した。2025 年 3 月期は、将来の成長に向けた人的資本投資、サステナビリティ関連投資の拡充などの影響で売上高経常利益率は 5.0%（前期 6.0%）、ROE は 6.6%（同 7.9%）と一時的に落ち込んだが、2026 年 3 月期には目標値を上回る見通しだ。

中期経営計画の数値目標 (KPI)

(単位: %)

	24/3 期 実績	25/3 期 実績	26/3 期	
			見通し	中計目標
売上高経常利益率	6.0	5.0	5.8	5.0 以上
ROE	7.9	6.6	8.0	8.0 以上
DOE	3.2	3.4	3.6	3.5 以上

出所: 有価証券報告書よりフィスコ作成

(2) 成長戦略

中期経営計画の基本方針である「成長事業を拡大する」と「新たな収益基盤を確立する」を着実に実行する。具体的施策としては、システム開発事業においては、業種別戦略の強化、ローコード開発ツール・Salesforce・SAP・クラウドを活用したソリューションビジネスの拡充、自社ノウハウ・他社ノウハウを活用した新しいサービスの企画を進める。アウトソーシング事業においては、オンサイトビジネス強化、低収益ビジネスの見直し、新たなビジネスモデルへの変革を進める。

システムズ・デザイン

3766 東証スタンダード市場

2025 年 8 月 13 日 (水)

<https://www.sdcj.co.jp/ir.html>

今後の見通し

第 7 次中期経営計画においては、ロイヤルカスタマーへの集中、低収益案件の極小化、高収益案件へのシフトなど選択と集中を進めた結果、利益率の改善や、強みとするビジネス領域、重要顧客の明確化を実現した。同社においては、新規・既存を問わず顧客側から「楽々 Framework3」など特定の開発ツールを使用して自社システムを開発したいという要望も多く、多くの開発ツールやアプリケーションを提供することで顧客基盤、事業領域を拡大・成長できると考えている。また、グループ会社ののれん償却も進んできたことから、第 8 次中期経営計画期間においては M&A 及びマイノリティ投資の活用による共創戦略を推進する。統合プロセスに時間・コストと労力を要する M&A よりも効率良く共創できるマイノリティ投資を優先して進めていく。2024 年 3 月にはマルティスूपにマイノリティ投資を行った。マルティスूपの持つ位置情報を起点とした現場情報の集約・分析ツール「iField」の販売代理店契約締結も、その方針に沿ったものである。そのほか、収益基盤確立に向けて、共創戦略に基づく新たなサービスの創出にも注力している。業務提携先のクラシテと AI を活用した次世代の分譲マンション向けコールセンターサービスの共同開発に着手した。さらに、新たに設置した新規ビジネス創出チームは、IoT ベンチャーとの連携による DX 関連サービスの開発も進めている。東京大学と進めていたヘルスケア分野での共同研究で蓄積した知見・ノウハウを活かし、今後は同社の顧客である医療関係団体などとのビジネス創出も想定している。また、各事業部においても独自に現在のビジネスの知見を生かした新サービスの検討が自発的に進みつつあり、人的資本投資の効果が徐々に形になってきたと言えよう。

(3) 非財務戦略

中期経営計画の基本方針である「コンプライアンスを徹底する」「社員の働きがいを高める」「SDGs を推進する」の実行により、持続的な企業価値の向上を図り、成長基盤を構築する。具体的な施策としては、人的資本投資の拡充、健康経営の推進、本社移転などの職場環境改善、人事制度などの見直し、従業員持株会の活性化（奨励金を 5% から 10% に拡充：2024 年 4 月実施済）、ダイバーシティ & インクルージョンの推進、脱炭素社会などの実現に寄与する ESG 投資の継続推進、SBT 認定取得に向けた気候変動に伴う温室効果ガス排出量削減の推進、障がい者雇用支援などをはじめとする地域貢献の推進となる。

基本方針の 1 つである「コンプライアンスを徹底する」については、同社グループでは、企業倫理に基づく公正で健全な企業であり続けるため、コンプライアンス違反を発生させない体制整備に継続して取り組むとともに、コンプライアンス意識の維持向上のための教育を継続して実施している。7 年前の法令違反（マイナンバーの無断再委託）による社会的信用の失墜は、担当事業部門はもとより全社員の胸に深く刻まれている。同社では、再発防止はもちろん、コンプライアンスの水準を一層高めるために、あらゆるコンプライアンス対策を総動員して取り組んできた。特に目を引くのは「Compliance Day」と「個人情報保護士」である。苦境期のことはビジネスが順調・好調になると、忘れてしまいがちになる。「Compliance Day」（1 年に 1 回）では、担当事業部門を中心に、当時のことを振り返り、常にコンプライアンスに対する意識を新たに、そしてさらに強固なものにしていく。また、個人情報を扱う資格である「個人情報保護士」を担当事業部門の役職者以上は全員取得しており、縦連携、横連携による双方向コミュニケーションを促進し、内部統制を強化していることが窺える。

システムズ・デザイン

3766 東証スタンダード市場

2025 年 8 月 13 日 (水)

<https://www.sdcj.co.jp/ir.html>

今後の見通し

基本方針「社員の働きがいを高める」については、第 7 次中期経営計画以降、処遇体系の見直し、時間単位有給休暇、看護休暇、育児による短時間勤務などの制度拡充、再雇用制度の柔軟化、本社オフィス環境の整備、大阪支社移転、教育研修内容の見直し、2023 年 3 月期末には特別一時金の支給などを実行してきた。第 8 次中期経営計画においても、引き続き 2023 年 10 月より正社員の給与水準を引き上げ、2025 年度からは地域手当も導入、契約社員・パート社員も個別に引き上げを実施した。人材確保においては、新卒採用に向けた学校への直接訪問、会社紹介動画の同社サイトへの掲載、キャリア採用に向けた YouTube 動画の作成、Instagram での情報発信などを進め、2025 年 4 月も第 2 新卒も含めて新卒 29 名を採用した。人材育成面では、(株)ベネッセコーポレーションが提供する Udeemy の E ラーニングの受講や資格取得を奨励する制度などを整備するとともに、等級別ラーニングパスを昇級要件とする仕組みを導入し、継続的なエンジニア育成、リスクリテラシー文化の醸成を進めている。中堅人材に対してはプロジェクトマネジメント力を高める OJT に注力するとともに、より得意な分野を生かすための教育やローテーションを組織横断的に実施することで、多様な人材が活躍できるようにしている。また、外部機関と組んで管理職研修の独自プログラムを作成し実施している。DX 人材の育成に向けては、デジタル技術やビジネススキルの習得を目的とした研修の実施や、DX リテラシー教育に取り組んでいる。また、社員の自主的な学びの動きも広がっている。2023 年 3 月期に社員が自主的に立ち上げた AI について学ぶワーキンググループは、発足メンバーは 3 名、うち 1 名が AI エンジニア向けの E 資格を取得していたが、2025 年 3 月にはメンバーが 9 名に拡大し DX 推進室と協働する体制に発展した。現在、社内には、E 資格をはじめとする AI 関連資格保持者が 11 名、データ分析系資格保持者が 4 名となった。こうした人的資本投資の拡充とともに、同社とシェアードシステムは、2024 年 3 月期に企業全体で健康づくりに取り組む「健康企業宣言」を行い、両社とも健康保険組合連合会東京連合会より「銀の認定」を取得した。さらに両社は、東京都の「心のバリアフリー」サポート企業としても認定登録された。これは、すべての人が平等に参加できる社会や環境について考え、必要な行動を続ける「心のバリアフリー」の従業員に対する意識啓発に取り組む企業として認められたことを示すものである。そのほか、2024 年 10 月には新宿三井ビルディングへ本社を移転した。様々な働き方ができる職場環境を整備するとともに、リモートワークで不足がちなコミュニケーションの活性化、生産性向上、従業員のエンゲージメント向上につなげ、併せて優秀な人材の確保、リテンション対策を実現する。さらに、福利厚生面では、2024 年 4 月に従業員持株会の奨励金を 5% から 10% に拡充したところ、持株会会員数が約 40% アップするなど活性化につながった。

システムズ・デザイン

3766 東証スタンダード市場

2025 年 8 月 13 日 (水)

<https://www.sdcj.co.jp/ir.html>

今後の見通し

基本方針「SDGs を推進する」については、2024 年 2 月にサステナビリティ基本方針を定め、SDGs の取り組みを加速している。基本方針は、「当社グループは、コーポレートスローガンである「Design for the future 人とデジタル技術でより良い社会を実現する」のもと、顧客課題の解決につながる技術・サービスの提供を通じて、社会の持続的な成長に貢献してまいります」とした。2024 年 9 月には中期経営計画の 5 つの基本方針とも密接に結びいた 5 つのマテリアリティ（重要課題）を特定し、サステナビリティ推進委員会を新設した。マテリアリティは、「豊かな地域環境・自然資本の維持への貢献」「価値ある技術・サービスの持続的提供」「多様な人財の育成、働きがいの向上」「地域連携、健全なバリューチェーンの確立」「透明性の高い健全なガバナンスの実践、強化」とし、各マテリアリティの解決に向けた取り組み事項や KPI とその目標を定めた。「多様な人財の育成、働きがいの向上」の取り組み事項である、「ダイバーシティ & インクルージョンの推進」においては、2025 年目標としていた女性管理職比率 15% 以上を同年 4 月に達成し、新たに 2028 年までに単体で 20% 以上、連結で 25% 以上とする目標を設定した。脱炭素社会などの実現に寄与する ESG 投資については、2025 年 3 月期に東京都が発行する ESG 債券への投資を継続実施している。気候変動に伴う温室効果ガス排出量削減については、Scope1、2、3 の温室効果ガス排出量算定を完了、当該算定結果をもって 2025 年 7 月に申請を行い、2025 年中には SBT 認定を取得する計画だ。Scope1、2 については 2035 年までに排出量の 63%、Scope3 については 37.5% の削減を目指す。障がい者雇用支援などをはじめとする地域貢献の推進については、本社の移転に伴い、障がい者の相談に対応できる専門スタッフが駐在するサテライトオフィスを提供する（株）HANDICAP CLOUD のエラビバというサービスを活用している。この他、行政と連携して障がい者の職場実習を支援することによる参加者の就労促進や、2025 年 4 月に開催した全社キックオフミーティングにおいて行政が運営する障がい者福祉施設で生産された菓子類を提供するなどの活動を継続している。

サステナビリティを高める取り組み



出所：決算説明資料より掲載

(4) IR 戦略

情報開示の拡充、株主・投資家との対話の促進などの IR 活動を強化し、投資家との期待ギャップの解消に努めるとともに、投資家からの意見などについて経営への反映を図る。具体的な施策として、IR 情報の積極発信（非財務情報の発信、同社サイトのサステナビリティ関連ページのリニューアル、リリース頻度の向上）、IR 情報の内容拡充（決算説明会資料の拡充、IR 動画の作成、同社サイトの充実）、投資家面談の促進（対象先及び実施回数の拡大）、面談情報の活用（取締役・監査役への情報共有促進）を推進している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

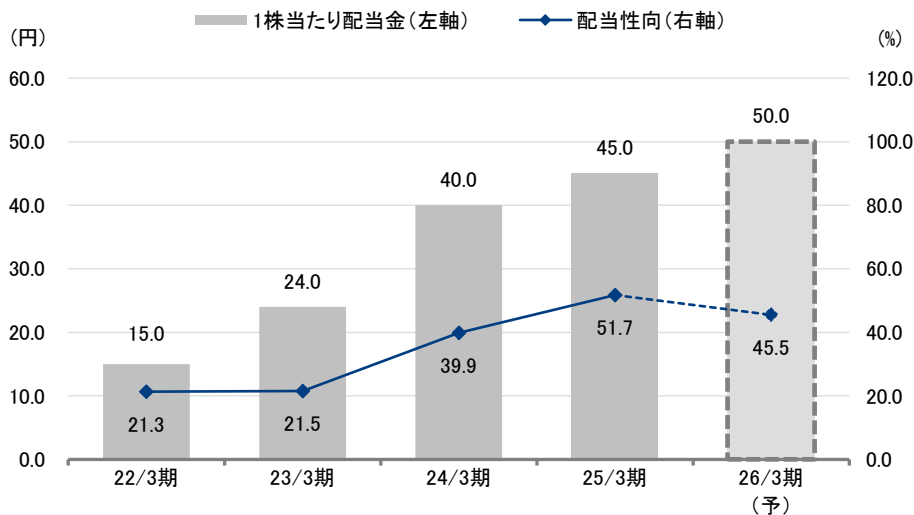
株主還元策

2025 年 3 月期は前期比 5.0 円増配 2026 年 3 月期も同 5.0 円増配し、利益還元を充実する

同社は、株主に対する利益還元を重要な経営課題の 1 つと位置付け、「安定配当の継続」を基本方針としていたが、2024 年 5 月に株主への利益還元をより一層充実させるという観点から配当方針を見直し、今後は減配を実施せず増配または維持する「累進配当方針」を原則としたうえで、新たに DOE 目標を設定し 3.5% 以上を目指すこととした。一方、内部留保については、引き続き業務の一層の効率化を図るための設備投資、優秀な人材の確保・育成といった社内体制の充実などの経営基盤の強化に充当し、業容の拡大に取り組み、企業価値の増大を通じ、株主への利益還元を充実させることを基本としている。

こうした方針に基づき、2025 年 3 月期の配当は、普通配当を前期比 5.0 円増配し 45.0 円とした。配当性向は 51.7% と前期を 11.8 ポイント上回った。DOE は 3.4% と前期を 0.2 ポイント上回った。2026 年 3 月期の配当予想も、利益還元をより一層高めるために、普通配当を前期比 5.0 円増配し 50.0 円（配当性向 45.5%、DOE3.6%）としている。

1株当たり配当金と配当性向



出所：決算短信よりフィスコ作成

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは堅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