

# 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 >>>

2023 年 5 月 31 日 (水)

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 月期の業績概要  | 01 |
| 2. 2024 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             | 07 |
| 5. その他               | 08 |
| ■ 業績動向               | 09 |
| 1. 2023 年 2 月期の業績概要  | 09 |
| 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. 2024 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

### 2024 年 2 月期はエンジニアの育成と新たな収益の柱の開発に注力し、経営基盤の強化に取り組む

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む企業として、社外からも高い評価を受けている。

#### 1. 2023 年 2 月期の業績概要

2023 年 2 月期の業績は、売上高で前期比 6.9% 減の 4,486 百万円、経常利益で同 29.3% 減の 416 百万円と減収減益となった。売上高は E-Commerce 事業で前期に大型案件の特需があった反動や、E-Commerce 事業及び ERP 事業で新規受注活動に苦戦したことが減収要因となった。利益面では、顧客事由により大型 EC 開発案件が中断したことに加えて、エンジニアの育成・教育費用や人員増に伴う販管費の増加、稼働率の低下が減益要因となった。なお、同社は開発体制の強化を図るべく、2022 年 5 月に福岡支社を開設したほか、遠隔地でフルリモートワーク採用を開始、同年 10 月にはベトナムに子会社を新設した。福岡支社、ベトナム子会社ともに人員の採用は想定どおり進んでいるもので、今後 ERP 事業等で受注能力の拡大が進むものと期待される。

#### 2. 2024 年 2 月期業績の見通し

2024 年 2 月期の業績は、売上高で前期比 11.5% 増の 5,000 百万円、経常利益で同 4.4% 減の 398 百万円を見込む。売上高はインボイス制度対応案件の引き合いが旺盛な ERP 事業を中心にすべての事業で増収となる見通し。一方、営業利益は新たな収益の柱を作るための研究開発費用約 1 億円が減益要因となる。事業別では ERP 事業が増益に転じるほか、AI 事業の黒字化を見込む一方で、Object Browser 事業と E-Commerce 事業がそれぞれ減益となる見通し。Object Browser 事業では人件費の増加とアプリケーション設計ツール「Object Browser Designer（以下、OBDZ）」の撤退コスト計上が減益要因となり、E-Commerce 事業では他社製品の販売増に伴う利益率低下を見込む。なお、特別利益として投資有価証券売却益を計上する予定のため、当期純利益は前期比 20.0% 増の 336 百万円と増益に転じる見通しだ。

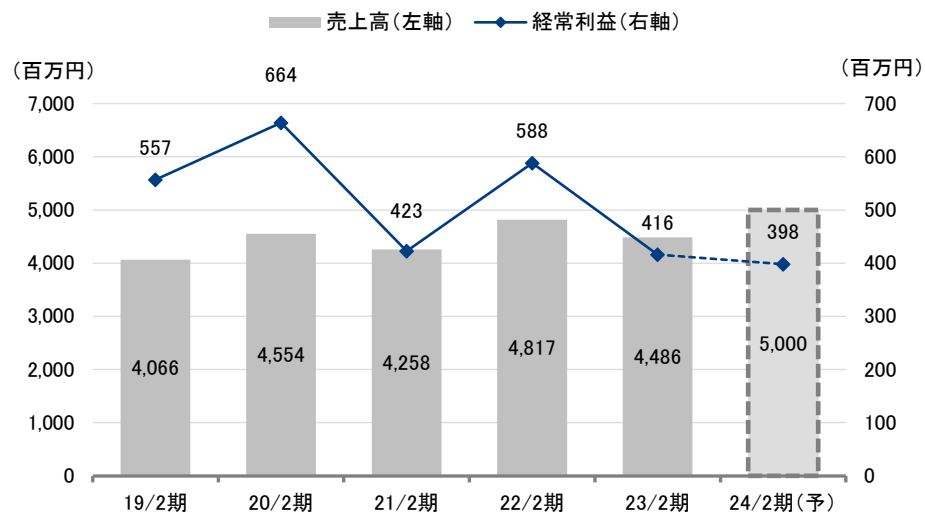
### 3. 中期経営計画について

同社は 2023 年 4 月に新たな中期経営計画を発表した。同社は従来 3 ケ年の中期経営計画を策定してきたが、E-Commerce 事業や ERP 事業の大型案件のリードタイムは 2 年程度のものが多いこともあり、今回から 2 カ年の中期経営計画を発表することにし、2025 年 2 月期に売上高で 5,500 百万円、経常利益で 536 百万円を目標に掲げた。基本戦略としては新規顧客開拓による既存事業の拡大に加えて、新規事業の開発と収益化、エンジニアの採用・育成による生産性向上や受注能力の拡大などに取り組み、2025 年 2 月期以降は年率 2 ケタ成長を継続できる経営基盤を構築する考えだ。また、長期目標として 10 年後の 2033 年 2 月期に売上高 12,000 百万円、営業利益 3,000 百万円を目指す。E-Commerce 事業や ERP 事業、AI 事業などの規模を拡大しながら、中堅以上の企業をターゲットに SaaS モデル（サブスクリプションモデル）の新規事業を育成し高成長を実現する。また、生産性向上や SaaS ビジネスの売上成長により、営業利益率も 2023 年 2 月期の 9.1% から 25% へ大幅上昇を目指す。ここ数年苦労していたエンジニアの採用・育成や新規事業の収益化が目標達成の鍵を握るものと弊社では見ている。

#### Key Points

- ・ 2023 年 2 月期は Object Browser 事業と AI 事業が増収となるも、主力の E-Commerce 事業、ERP 事業が減収に
- ・ 2024 年 2 月期業績は新規開発投資により営業減益となるが、売上高は 2 ケタ増収に転じる見通し
- ・ 2 カ年中期経営計画と中長期業績目標を発表、10 年後に売上高 120 億円を目指す

#### 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

システムインテグレータ  
3826 東証スタンダード市場

2023 年 5 月 31 日 (水)  
<https://corporate.sint.co.jp/ir>

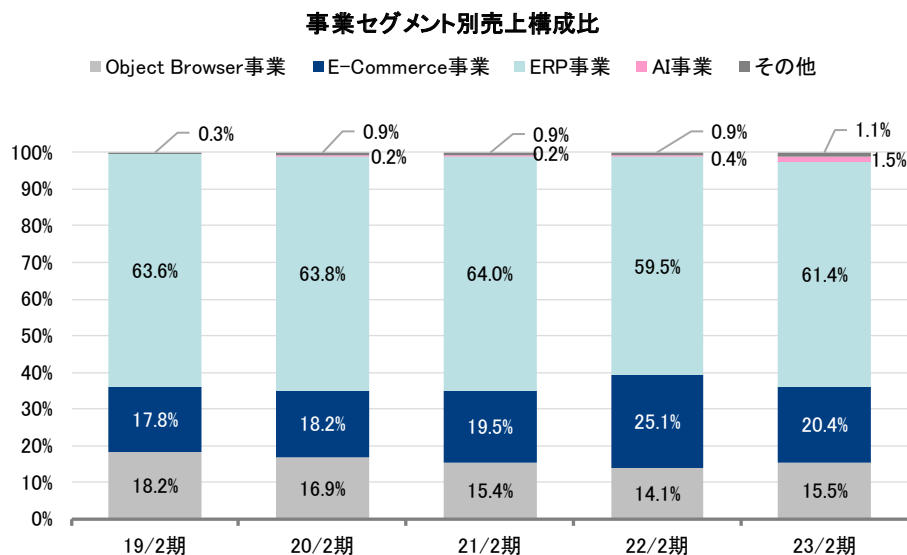
## ■ 事業概要

### 「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）を提供している。新製品に関しては基本的に SaaS モデル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された。

直近 5 期間の事業セグメント別売上構成比の推移を見ると、ERP 事業が全体の約 6 割を占め、残りを Object Browser 事業、E-Commerce 事業が 2 分する格好で、構成比に大きな変動はない。同社はここ数期間で AI 事業やその他の新規事業の育成に取り組んできたが、合計でも 3% 以下の水準にとどまっており、新たな収益柱の確立に苦戦しているともいえる。各事業の内容は以下のとおり。



注：20/2 期、21/2 期の 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

システムインテグレータ

3826 東証スタンダード市場

2023 年 5 月 31 日 (水)

<https://corporate.sint.co.jp/ir>

## 事業概要

## 1. Object Browser 事業

Object Browser 事業は、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」及びアプリケーション設計ツール「OBDZ」※の 4 製品で構成されている。

※ 2019 年に販売を開始した「OBDZ」は、想定よりも販売が伸びず収益化が困難と判断したためサービス終了を決定した。  
2024 年 2 月期中に既存顧客向けのサポートも終了する。

売上構成比は「Object Browser」シリーズが約 4 割、「OBPM Neo」が約 6 割である。「Object Browser」シリーズは 1997 年の発売以来、約 2 万社、48 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。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、売上総利益率は 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。従来はパッケージ販売（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 型での販売※も開始している。売上高の 30% 超は保守サポート等のストック収入で占められており、売上高も比較的安定して推移している。

※ 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。

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するなど、開発部門の生産性向上を支援するツールである。2008 年にオンプレミス版となる「OBPM」の開発・販売を開始し、2021 年 3 月に SaaS 版の「OBPM Neo」※<sup>1</sup> にリニューアルした。国内で唯一、PMBOK ※<sup>2</sup> に準拠していたことから中堅規模の IT 企業を中心に導入が進み、2023 年 2 月末時点の累計導入実績は約 240 社となっている。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。SaaS 版への移行によって一時的に収益が伸び悩む期間が 3 年程度続くとしており、これら影響が一巡すれば売上総利益率はオンプレミス版並みの 70% 程度になると想定される（2023 年 2 月期でオンプレミス版の顧客数は 4 割弱）。また、2022 年 6 月より「OBPM Neo Basic Edition」の初期費用が無料となる「セルフプラン」を、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「リモート PMO サービス」※<sup>3</sup> を開始している。

※<sup>1</sup> 月額利用料（税抜）は 20 ライセンスの場合、Basic Edition で 75,000 円、Limited Edition で 112,500 円、Enterprise Edition で 150,000 円。各種システムと連携するためのオプションサービス有り。

※<sup>2</sup> 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。

※<sup>3</sup> 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。

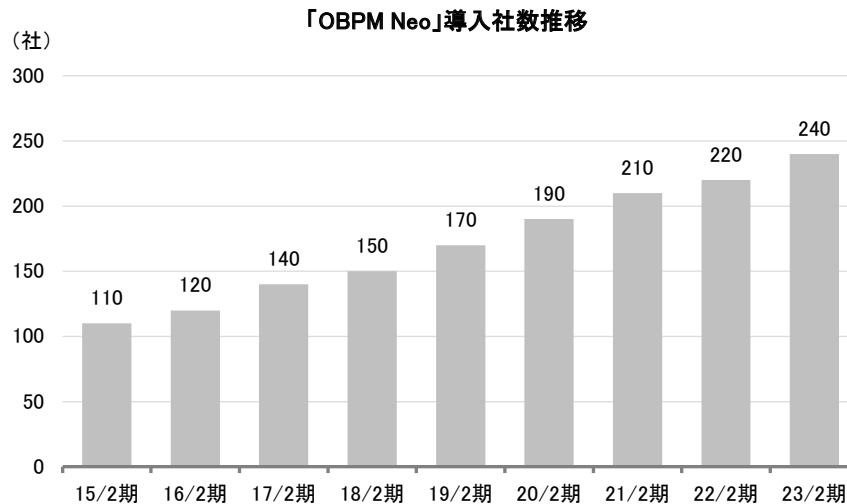
システムインテグレータ

3826 東証スタンダード市場

2023 年 5 月 31 日 (水)

<https://corporate.sint.co.jp/ir>

## 事業概要



出所：ホームページ、決算説明会資料よりフィスコ作成

## 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」を主力製品として開発・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、モバイル対応や多言語対応、そのほか顧客ニーズに応じた機能をカスタマイズで付加できるほか ERP など既存システムとの連携も可能である。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カスタマイズ対応できる高い技術力が同社の強みとなっている。

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 1,500 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る。ここ数年で大規模事業者が新規に EC サイトを構築する需要は一巡しているが、他社からのリプレース案件やレンタル・リース事業者及び宿泊事業者の予約サイトの構築案件を手掛けるケースが増えている。

そのほか、2022 年 5 月にアドビ（株）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」は単一プラットフォームで越境 EC や複数のサイト、ブランドの運営をスムーズに行える利便性の高さが特徴で、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。同社ではカスタマイズ要求のある開発案件については「SI Web Shopping」で、標準機能のみで対応できる案件については「Adobe Commerce」の導入提案を行い、顧客層を拡げることで事業規模を拡大する戦略である。

## システムインテグレータ

3826 東証スタンダード市場

2023 年 5 月 31 日 (水)

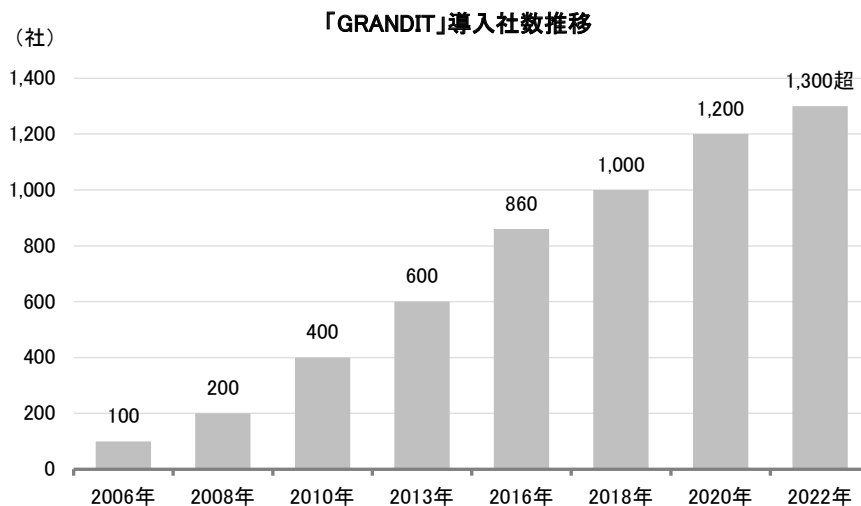
<https://corporate.sint.co.jp/ir>

### 事業概要

また、同年 7 月からは DX を目指す EC 事業者・小売業を支援する「EC & リテール DX サポート」の提供も開始している。これまで同社が蓄積してきた開発ノウハウを生かして、高品質な EC サイトを素早く立ち上げるだけでなく、その後の社内開発体制構築支援まで行う顧客伴走型のサービスである。将来的には同社のオフショア開発拠点となるベトナム子会社と顧客企業がラボ型開発契約を行い、顧客企業の社内開発を支援することを目指している。

### 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で、最近は大企業向けの実績も増え始め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 ベースでバージョンアップ時に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できる点が挙げられる。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 となっている。直近では 2022 年 11 月に中小企業向けクラウド ERP サービス「GRANDIT miraimil (ミライミル)」をリリースするなど、日々進化を続けている。



出所：GRANDIT(株) 会社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

2023 年 5 月 31 日 (水)

<https://corporate.sint.co.jp/ir>

### 事業概要

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「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である。

ERP の国内市場規模は、新型コロナウイルス感染症拡大を契機に経営のデジタルトランスフォーメーション (DX) 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。

### 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外観検査システム「AISIA-AD」を 2018 年 10 月にリリースした。製造ラインの外観検査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で、大幅な省力化を実現するシステムである。「AISIA-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 (概念実証) を実施しながら仕様を固めていく。

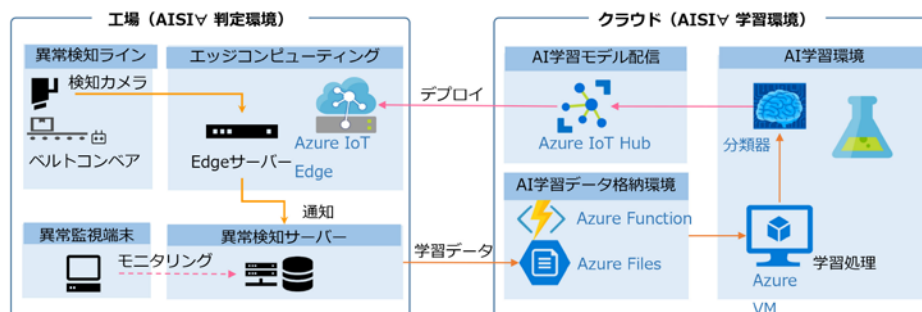
PoC 実施のイニシャル費用は約 400 万円で、実際の製造ラインに導入する際には、「AISIA-AD」のライセンス費用 480 万円と開発費用 (要件定義～導入支援、教育) 1,000 万円にハードウェア機器約 400 万円が必要となる。PoC の検証期間で 2 ～ 3 カ月、開発導入期間で 4 ～ 6 ヶ月が目安となる。同社の ERP 事業の顧客は製造業が多いため、ERP 導入で蓄積した業務ノウハウやネットワークを武器に顧客開拓を進める戦略だ。

システムインテグレータ  
3826 東証スタンダード市場

2023 年 5 月 31 日 (水)  
<https://corporate.sint.co.jp/ir>

## 事業概要

### AISI V -AD の利用イメージ



出所：決算補足資料より掲載

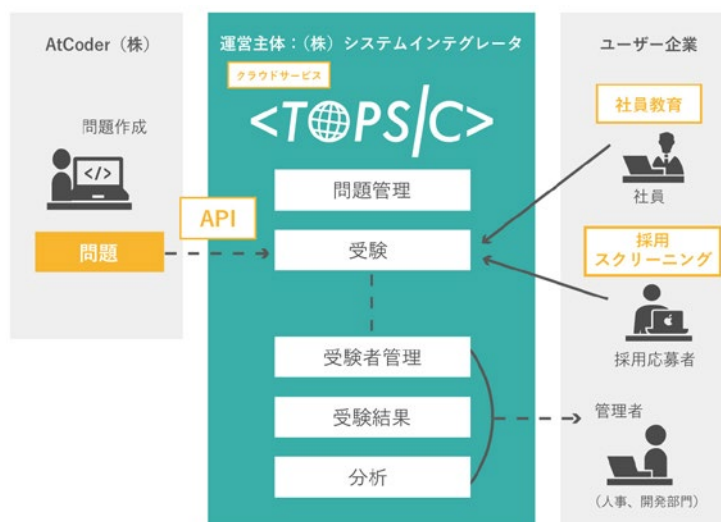
## 5. その他

その他事業には、2018 年 1 月に提供を開始したプログラミングスキル判定サービス「TOPSIC」のほか、2021 年秋にリリースしたカスタマーサクセス支援サービス「VOICE TICKETS」、アイデア創出プラットフォーム「IDEA GARDEN」の 3 つの新規サービスがある。このうち「VOICE TICKETS」については収益化が困難と判断し、事業撤退することを決定している。

### (1) TOPSIC

「TOPSIC」は、プログラミングの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、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、2021 年 2 月から業務系でよく使われ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」を開始した。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や、外注先企業を選定する際のスキルチェック用としてだけでなく、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。

### 「TOPSIC」サービス



出所：ホームページより掲載

## システムインテグレータ

3826 東証スタンダード市場

2023 年 5 月 31 日 (水)

<https://corporate.sint.co.jp/ir>

### 事業概要

料金プランは両サービスとも同様で、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）。2023 年 2 月末の導入社数は 103 社と着実に伸びている。利益率は作問を外部委託している「TOPSIC-PG」よりも社内で作成している「TOPSIC-SQL」のほうが高い。

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 Test(トラック・テスト)」があり、大手からベンチャー企業まで導入社数は 200 社以上で受験者数、問題数ともに業界トップとみられる。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。

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」を年 1 回のペースで開催しているほか、2022 年 7 月から SQL のコーディング力を競うイベント「TOPSIC SQL CONTEST」も開始した。「PG Battle」は 2022 年 10 月に開催された第 5 回大会で企業・学校合わせて 378 チーム、1,134 名が参加するまでになっている。また、「TOPSIC SQL CONTEST」も第 5 回大会まで開催し、会員登録数が 2023 年 2 月末時点で 1,314 人の規模まで成長している。

### (2) IDEA GARDEN

2021 年 11 月にサービスを開始した「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、業種を問わず利用できる。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。また、2023 年 3 月には対話型 AI ツールとして注目度が高まっている「ChatGPT」を活用した新機能「AI プレスト機能(β)」を実装し、チャット形式で AI とブレインストーミングを行いながら、誰でも簡単に短時間でアイデアをブラッシュアップすることが可能になった。「IDEA GARDEN」に対する関心度は高くセミナー参加や無料トライアルまでは進むものの、有料化に移行するケースはまだ少なく今後の課題となっている。

## 業績動向

### 2023 年 2 月期は新規受注の低迷と先行投資負担により減収減益に

#### 1. 2023 年 2 月期の業績概要

2023 年 2 月期の業績は、売上高で前期比 6.9% 減の 4,486 百万円、営業利益で同 30.7% 減の 406 百万円、経常利益で同 29.3% 減の 416 百万円、当期純利益で同 28.4% 減の 280 百万円と減収減益となったが、2023 年 1 月に下方修正した会社計画に対しては、いずれも上回って着地した。

システムインテグレータ  
3826 東証スタンダード市場

2023 年 5 月 31 日 (水)  
<https://corporate.sint.co.jp/ir>

業績動向

## 2023 年 2 月期業績

(単位：百万円)

|       | 22/2 期 |       | 23/2 期 |       | 23/2 期 |       | 23/2 期 |       |
|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|
|       | 実績     | 対売上比  | 期初計画   | 修正計画※ | 実績     | 対売上比  | 前期比    | 修正計画比 |
| 売上高   | 4,817  | -     | 5,000  | 4,400 | 4,486  | -     | -6.9%  | 2.0%  |
| 売上総利益 | 1,684  | 35.0% | -      | -     | 1,576  | 35.1% | -6.4%  | -     |
| 販管費   | 1,097  | 22.8% | -      | -     | 1,169  | 26.1% | 6.6%   | -     |
| 営業利益  | 587    | 12.2% | 600    | 340   | 406    | 9.1%  | -30.7% | 19.7% |
| 経常利益  | 588    | 12.2% | 603    | 345   | 416    | 9.3%  | -29.3% | 20.6% |
| 当期純利益 | 391    | 8.1%  | 426    | 239   | 280    | 6.2%  | -28.4% | 17.2% |

※ 2023 年 1 月同社発表値

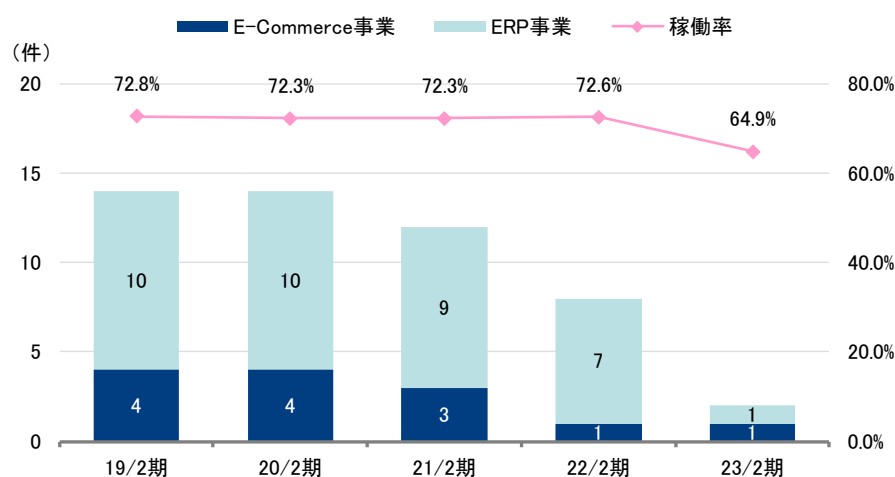
※ 23/2 期より「収益認識に関する会計基準」等を適用しており、売上高で 32 百万円の減少、営業利益、経常利益でそれぞれ 19 百万円の増加要因となっている。

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は、E-Commerce 事業において前期に大型案件の特需があった反動減や、E-Commerce 事業、ERP 事業ともに新規受注に苦戦したことが減収要因となった。E-Commerce 事業については 10 億円を超える大型案件（顧客の戦略変更により中断）があったため、新規受注活動を手控えていたことも影響した。ERP 事業については旺盛な需要が続いているものの、求められる案件の難易度が高まるなか社内で抱えるエンジニアのスキルとのミスマッチが生じ、受注を見送らざるを得ないケースがあったことも苦戦する要因となった。

一方で、新卒社員や経験の浅い中途社員を積極的に採用したこともあり、エンジニアの稼働率は前期の 72.6% から 64.9% と大きく低下したものの、開発効率の向上によって売上総利益率は前期比 0.2 ポイント上昇の 35.1% となった。販管費は人件費や教育研修費を中心に同 6.6% 増加、販管費率は同 3.3 ポイント上昇の 26.1% となり、営業利益率は同 3.1 ポイント低下の 9.1% となった。

## 新規案件数とエンジニア稼働率の推移



出所：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

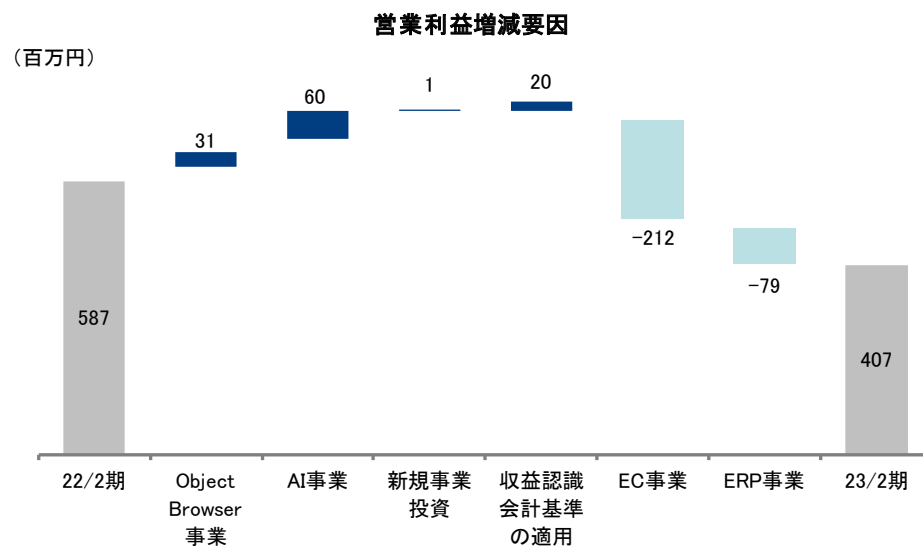
2023 年 5 月 31 日 (水)

<https://corporate.sint.co.jp/ir>

## 業績動向

営業利益の増減要因を見ると、増益要因は Object Browser 事業の利益増で 31 百万円、AI 事業の損失縮小で 60 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 20 百万円※等、減益要因は E-Commerce 事業の大型案件中断によるマイナス影響 173 百万円及び稼働率低下で 39 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 16 百万円及び人員増に伴う販管費増加で 63 百万円となっている。

※ 主に ERP 事業で 8 百万円、E-Commerce 事業で 7 百万円、AI 事業で 1 百万円、その他事業で 2 百万円の増加要因となった。



出所：決算補足資料よりフィスコ作成

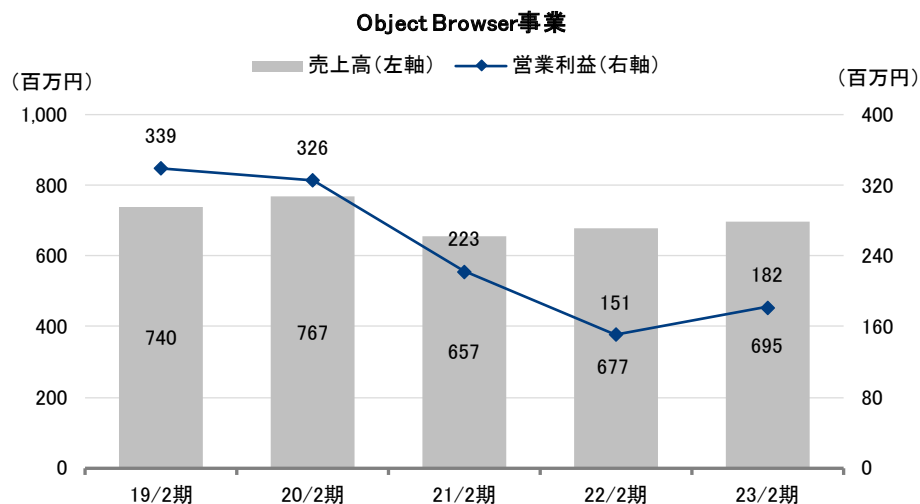
なお、開発体制の強化を目的に新卒・中途採用を積極的に実施した結果、期末従業員数は前期末比 14 名増の 233 名となった。2022 年 4 月の新卒社員数は前年比 16 名増の 23 名、中途採用は同年 5 月に福岡支社を開設したこともあり、リモートワーク採用も含めて 15 名と過去最高の採用数となった。また、オフショア拠点として同年 10 月にベトナム子会社を設立し、2023 年 2 月時点で 15 名の人員体制（1 名は日本から転籍）となっている。

## 2023 年 2 月期は Object Browser 事業と AI 事業が増収となるも、主力の E-Commerce 事業、ERP 事業が減収に

### 2. 事業セグメント別動向

#### (1) Object Browser 事業

Object Browser 事業の売上高は前期比 2.6% 増の 695 百万円、営業利益は同 20.1% 増の 182 百万円となり、会社計画※（売上高 690 百万円、営業利益 172 百万円）を若干上回った。売上高は「Object Browser」シリーズが伸び悩んだものの、「OBPM Neo」の契約件数増加により 2 期連続で増収となった。利益面でも、2021 年 3 月に買取モデルから SaaS モデル（月額課金モデル）にリニューアルした「OBPM Neo」の利益率が上昇したことにより 4 期ぶりに増益に転じた。



出所：決算短信よりフィスコ作成

「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、最新バージョンである「SI Object Browser for SQL Server 22」をリリースしたほか、「Oracle」以外の最新のデータベースや多様なプラットフォームへの対応を図るなど、顧客の要望を積極的に取り入れ、利便性の向上を図ることで売上を堅持した。

# システムインテグレータ

3826 東証スタンダード市場

2023 年 5 月 31 日 (水)

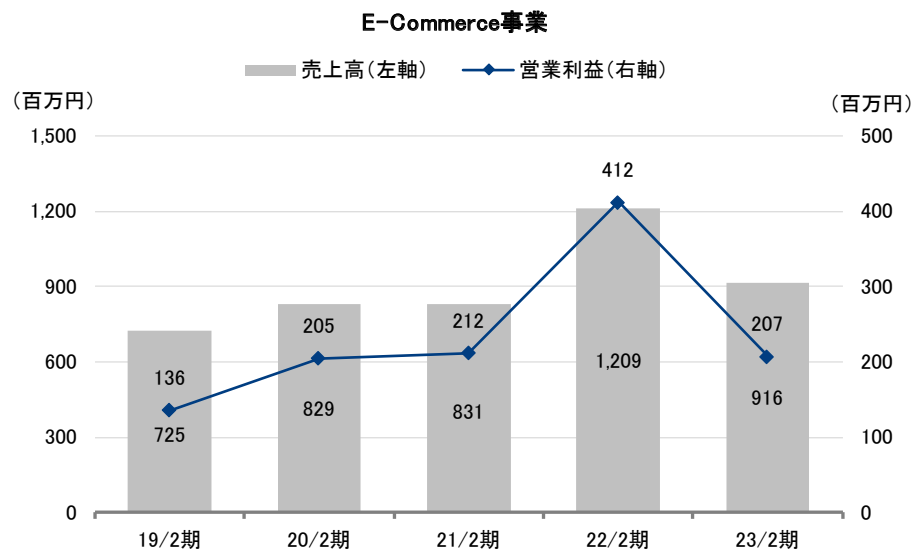
<https://corporate.sint.co.jp/ir>

## 業績動向

「OBPM Neo」は、既存顧客（オンプレミス型契約）の SaaS モデルへの切り替えが進んでいるほか、新規契約数も増加し、累計導入社数は前期末の 220 社から 240 社となった、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。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」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」の提供を開始した。まだ導入実績としては少ないものの、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いるため、こうした課題を解決するソリューションとして注目される。

## (2) E-Commerce 事業

E-Commerce 事業の売上高は前期比 24.2% 減の 916 百万円、営業利益は同 49.8% 減の 207 百万円となり、会社計画（売上高 900 百万円、営業利益 173 百万円）を若干上回った。既述のとおり、前期は大型案件の売上計上があったこと、並びに受注していた大型案件が顧客事由により中断となり、新規受注活動が遅れ低迷したことが減収減益要因となった。



出所：決算短信よりフィスコ作成

新たな取り組みとして、アドビのデジタルコマース基盤「Adobe Commerce」の販売を開始したほか、内製化支援サービス「EC & リテール DX サポート」を開始するなど、「SI Web Shopping」とのクロスセルに取り組んだ。「Adobe Commerce」については引き合いが多いものの、新たに EC サイトを立ち上げる事業者は少なく、カスタマイズを希望するケースが多いこともあり導入実績は 1 件にとどまった。ただ、レンタル・リース事業者や宿泊事業者の予約サイトなど従来とは異なる顧客層からの引き合いが増え、「SI Web Shopping」の商談につながるケースも出てくるなど、同事業における見込み顧客獲得に寄与している。

システムインテグレータ

3826 東証スタンダード市場

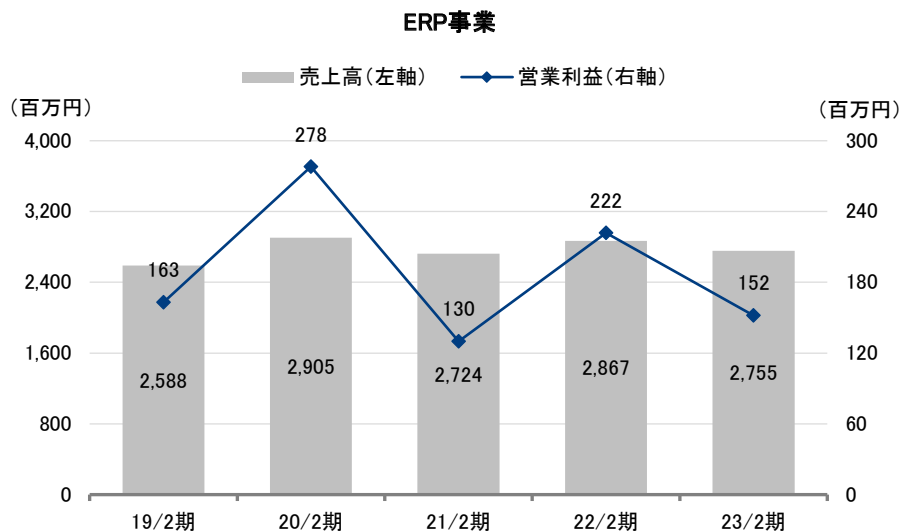
2023 年 5 月 31 日 (水)

<https://corporate.sint.co.jp/ir>

業績動向

### (3) ERP 事業

ERP 事業の売上高は前期比 3.9% 減の 2,755 百万円、営業利益は同 31.5% 減の 152 百万円となり、会社計画（売上高 2,700 百万円、営業利益 131 百万円）を若干上回った。企業の旺盛な DX 投資を背景に、ERP の需要も引き続き活況を呈していたものの、新規案件の規模や内容に応えられるだけの社内エンジニアのリソースが不足し受注できなかったことや、一部案件の開発中断が発生したことが減収要因となった。利益面では、減収に伴う売上総利益の減少に加えて、開発体制強化に向けた福岡支社の開設、及びエンジニアの新規採用に伴う人件費・教育費の増加が減益要因となった。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。ERP の開発では顧客ごとに要求事項が異なるため、一定の開発経験が必要とされるためだ。



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

新たな取り組みとして、商社・卸売業や IT・情報サービス業に特化した中小企業向けのクラウド ERP サービス「GRANDIT miraimil」や、2024 年 1 月に施行される改正電子帳簿保存法に適応した電子データ保存オプションの提供を開始した。2023 年 10 月からはインボイス制度も開始されるため、同制度対応案件の引き合いも活発化しており、小中規模案件の受注も取り込みながら収益回復を目指している。

### (4) AI 事業

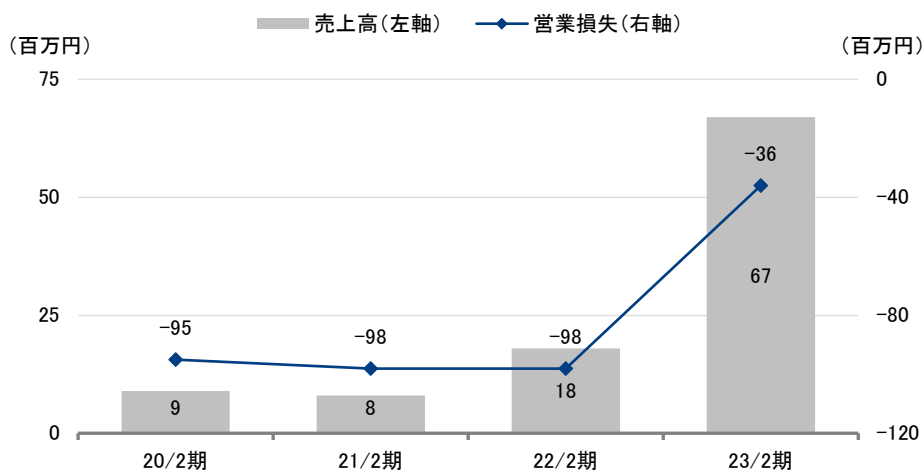
AI 事業の売上高は前期比 254.9% 増の 67 百万円、営業損失は 36 百万円（前期は 98 百万円の損失）となり、会社計画（売上高 60 百万円、営業損失 40 百万円）に対して若干上回った。ディープラーニング外観検査システム「AISIA-AD」の検証考察（PoC 含む）件数が増加したほか、製造ラインへの導入が 1 件開始され増収要因となった。引き合いのある対象検査物としては、フィルム製品のほか輸送機器用部品、ペットボトルのキャップ、電設資材など幅広く、早期収益化に取り組んでいく。

システムインテグレータ  
3826 東証スタンダード市場

2023 年 5 月 31 日 (水)  
<https://corporate.sint.co.jp/ir>

業績動向

### AI事業

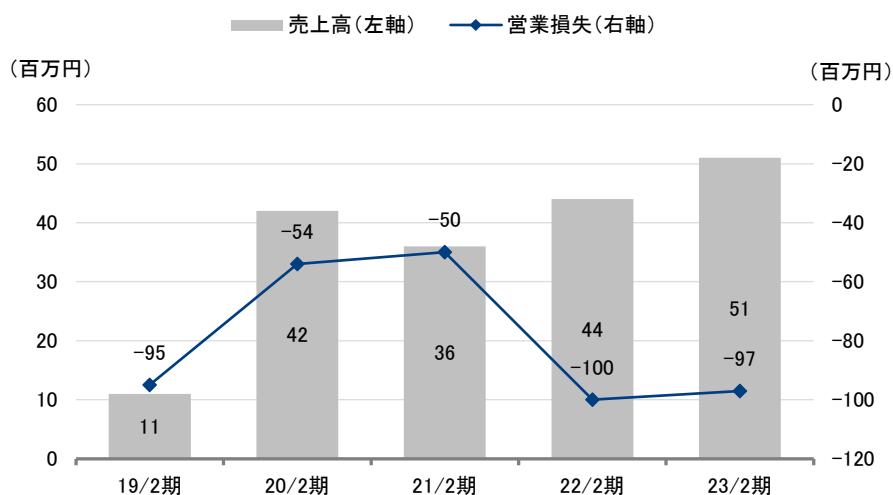


出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

### (5) その他

その他事業の売上高は前期比 15.1% 増の 51 百万円、営業損失は 97 百万円（前期は 100 百万円の損失）となり、おおむね会社計画（売上高 50 百万円、営業損失 96 百万円）どおりに着地した。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」の提供を開始したこともあり、契約社数が着実に増加し増収となった。また、2021 年 11 月に販売を開始した「IDEA GARDEN」については、若干の売上を計上した。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。

### その他事業



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 月期末の総資産は前期末比 199 百万円増加の 3,780 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では仕掛品が「収益認識に関する会計基準」等の適用の影響もあって 159 百万円減少したが、現金及び預金が増加した。固定資産では、ソフトウェア（ソフトウェア仮勘定含む）が 145 百万円減少した一方で、投資有価証券が 25 百万円増加したほかベトナム子会社の設立に伴い関係会社出資金 24 百万円を計上した。

負債合計は前期末比 44 百万円増加の 910 百万円となった。買掛金が 30 百万円、未払法人税等が 69 百万円それぞれ増加した。純資産合計は同 154 百万円増加の 2,869 百万円となった。利益剰余金が増加した一方で、自己株式が 47 百万円増加（減少要因）した。

経営指標を見ると、自己資本比率は前期末の 75.8% から 75.9% と 0.1 ポイント上昇した。無借金経営で現金及び預金も 19 億円強と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。収益性については ROE で前期比 5.2 ポイント低下の 10.0%、営業利益率で同 3.1 ポイント低下の 9.1% と 2 期ぶりに悪化したが、開発体制の強化など先行投資を実施した影響が大きく、これら投資の成果が今後顕在化するものと期待される。

#### 貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

|           | 20/2 期 | 21/2 期 | 22/2 期 | 23/2 期 | 増減額    |
|-----------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 流動資産      | 2,589  | 2,544  | 2,801  | 3,105  | 303    |
| （現金及び預金）  | 1,296  | 1,473  | 1,631  | 1,964  | 332    |
| （仕掛品）     | 134    | 329    | 169    | 10     | -159   |
| 固定資産      | 698    | 953    | 778    | 687    | -91    |
| 総資産       | 3,288  | 3,498  | 3,580  | 3,780  | 199    |
| 負債合計      | 1,024  | 1,066  | 866    | 910    | 44     |
| （受注損失引当金） | 0      | 231    | -      | -      | -      |
| （有利子負債）   | -      | -      | -      | -      | -      |
| 純資産合計     | 2,264  | 2,431  | 2,714  | 2,869  | 154    |
| （利益剰余金）   | 1,536  | 1,686  | 1,988  | 2,959  | 202    |
| 【経営指標】    |        |        |        |        |        |
| （安全性）     |        |        |        |        |        |
| 自己資本比率    | 68.9%  | 69.5%  | 75.8%  | 75.9%  | 0.1pt  |
| （収益性）     |        |        |        |        |        |
| ROE       | 21.3%  | 12.5%  | 15.2%  | 10.0%  | -5.2pt |
| 売上高営業利益率  | 14.5%  | 9.8%   | 12.2%  | 9.1%   | -3.1pt |

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2024 年 2 月期業績は新規開発投資により営業減益となるが、売上高は 2 ケタ増収に転じる見通し

#### 1. 2024 年 2 月期業績の見通し

2024 年 2 月期の業績は売上高で前期比 11.5% 増の 5,000 百万円、営業利益で同 3.6% 減の 392 百万円、経常利益で同 4.4% 減の 398 百万円、当期純利益で同 20.0% 増の 336 百万円となる見通し。売上高はすべての事業セグメントで増収を見込んでいる。営業利益で減益となるのは、新規製品開発のため研究開発費を 1 億円強計上することが主因だ（前期の研究開発費は 28 百万円）。また、当期純利益に関しては投資有価証券売却益を計上する予定のため、増益に転じる見通しとなっている。

#### 2024 年 2 月期業績見通し

(単位：百万円)

|                | 23/2 期 |      | 24/2 期 |      |       |
|----------------|--------|------|--------|------|-------|
|                | 実績     | 対売上比 | 計画     | 対売上比 | 前期比   |
| 売上高            | 4,486  | -    | 5,000  | -    | 11.5% |
| 営業利益           | 406    | 9.1% | 392    | 7.8% | -3.6% |
| 経常利益           | 416    | 9.3% | 398    | 8.0% | -4.4% |
| 当期純利益          | 280    | 6.2% | 336    | 6.7% | 20.0% |
| 一株当たり当期純利益 (円) | 25.62  |      | 30.78  |      |       |

出所：決算短信よりフィスコ作成

2024 年 2 月期の注力テーマとして、新規顧客開拓力の強化、開発エンジニアの確保と早期戦力化、インキュベーション事業の収益化（AI 事業やその他新規事業）、将来の収益柱となりうる新規主力事業の創出の 4 点を掲げている。人材投資については、2023 年 4 月に新卒社員 15 名（前年比 8 名減）、中途採用で 20 名程度の採用を予定しており、早期育成プログラムの導入により従来よりも短期間で戦力化を図る。福岡支社やベトナム子会社の採用も順調に進んでいるようである。

なお、開発中の新製品は企業の業務効率向上に寄与するサービスとなるようで、2022 年から開発に着手し 2024 年以降、機能ごと、段階的に SaaS モデルで提供する予定だ。このため、研究開発費のピークは 2024 年 2 月期になると見込まれる。

システムインテグレータ  
3826 東証スタンダード市場

2023 年 5 月 31 日 (水)  
<https://corporate.sint.co.jp/ir>

今後の見通し

## 2024 年 2 月期は ERP 事業が 2 ケタ増収増益に転じ、AI 事業で初の黒字化を目指す

### 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)

|                   | 23/2 期<br>実績 | 24/2 期<br>計画 | 前期比   |
|-------------------|--------------|--------------|-------|
| 売上高               |              |              |       |
| Object Browser 事業 | 695          | 742          | 6.7%  |
| E-Commerce 事業     | 916          | 989          | 8.0%  |
| ERP 事業            | 2,755        | 3,106        | 12.7% |
| AI 事業             | 67           | 97           | 44.0% |
| その他               | 51           | 66           | 28.6% |
| 事業利益              |              |              |       |
| Object Browser 事業 | 286          | 270          | -5.6% |
| E-Commerce 事業     | 321          | 294          | -8.4% |
| ERP 事業            | 499          | 612          | 22.6% |
| AI 事業             | -13          | 2            | -     |
| その他               | -75          | -73          | -     |

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

#### (1) Object Browser 事業

Object Browser 事業は売上高で前期比 6.7% 増の 742 百万円、事業利益※で同 5.6% 減の 270 百万円となる見通し。売上高は「Object Browser」シリーズ、「OBPM Neo」とともに契約件数の増加により増収を見込んでいる。「OBPM Neo」に関しては前期に上昇した解約率（2022 年 2 月期 6.5% → 2023 年 2 月期 13.4%）の低減施策を打つことも増収に寄与すると見ている。従来の営業組織では新規顧客開拓を行うチームと、契約した顧客の導入支援・サポートを行うチームに分けていたが、2023 年 3 月より組織を一体化し、顧客を獲得した営業スタッフが、その後の導入支援やサポートまでをフォローアップできるようにした。こうした取り組みにより、顧客満足度の向上を図り解約率の低減を図っていく。

※ 2024 年 2 月期より事業セグメント別利益は事業利益ベースで開示することにした。従来は共通費用を各事業セグメントの売上高に応じて配分し営業利益として開示していたが、各事業の収益状況をより正確に把握できるようにした。

一方、事業利益が減益見通しとなっているのは開発体制強化のための人件費増に加えて、2024 年 2 月期中にサービスを終了する「OBDZ」の撤退コスト 10 ～ 20 百万円を見込んでいるためだ。「OBDZ」を利用しているユーザーが若干残っており、サービス終了までのインフラ維持コストとなる。

同社では、IT 業界において「OBPM Neo」を導入する可能性のある企業は 2,200 ～ 2,300 社あり、開拓余地は大きいとみている。さらに、2023 年 2 月期にスタートした「リモート PMO サービス」も、PM 人材の慢性的な不足が続くため契約件数を伸ばしていくチャンスは十分にある。同社は「OBPM Neo」の当面の導入目標数として 400 社を掲げており、中期的に事業規模の一段の拡大を目指している。利益率についても買取モデルから月額課金モデルへのシフトが一巡する 2025 年 2 月期以降はさらに上昇するものと期待される。

## システムインテグレータ

3826 東証スタンダード市場

2023 年 5 月 31 日 (水)

<https://corporate.sint.co.jp/ir>

今後の見通し

### (2) E-Commerce 事業

E-Commerce 事業の売上高は前期比 8.0% 増の 989 百万円、事業利益は同 8.4% 減の 294 百万円となる見通し。「Adobe Commerce」の拡販に加えて、内製化支援サービス「EC & リテール DX サポート」の引き合いが増加してきており、増収を見込んでいる。ただ、「Adobe Commerce」など利益率の低い他社製品の販売にシフトすることで、利益ベースでは減益を見込んでいる。

### (3) ERP 事業

ERP 事業の売上高は前期比 12.7% 増の 3,106 百万円、事業利益は同 22.6% 増の 612 百万円と 2 ケタ増収増益となる見通し。足元の受注状況がインボイス制度対応案件を中心に好調に推移していることに加え、前期に福岡支社の開設やベトナム子会社の設立など開発体制を強化した効果もあって、売上高は 4 期ぶりに過去最高を更新する見込み。増収効果に加えてエンジニアの稼働率向上もあって、事業利益率も 18.1% から 19.7% に上昇する。

### (4) AI 事業

AI 事業の売上高は前期比 44.0% 増の 97 百万円、事業利益は 2 百万円（前期は 13 百万円の損失）と初の黒字化を目指す。「AISIA-AD」において製造ラインでの実運用に進む案件が数件見込まれるほか、PoC 案件も 10 件程度の受注を目指す。「ChatGPT」の普及により AI ソリューションに対する関心が再び高まっているようで、こうした需要を取り込んでいく。

なお、AI の有用性や導入への課題をユーザー自身で簡単に検証できる無料の AI 外観検査セルフチェックツール「ImageCheck AI」を 2023 年 4 月にリリースした。従来は PoC を行う前段階として、顧客の製造ラインの画像から AI モデルの検証を行う簡易検証サービスを有償（40 万円、検証期間 2 週間）で行っていたが、機密保持契約や画像授受データ、データの評価などを行う手間が発生するため生産性が上がらなかった。簡易検証を顧客自身で行うことができれば PoC までスムーズに進むと考え、同ツールを開発し無償で提供することにした。リリース後の反響は良かったものの、逆にツールの操作方法等に対する問い合わせ件数が増加するなど課題も出てきており、今後利便性向上を図るための機能改善を進める予定である。

### (5) その他

その他事業の売上高は前期比 28.6% 増の 66 百万円、事業損失は 73 百万円（前期は 75 百万円の損失）を見込んでいる。「TOPSIC」に関しては需要の旺盛な「TOPSIC-SQL」の拡販に向けて作問数を充実させていくほか、新機能としてスキルチェックの評価・判定をより客観的に行うためのアセスメント機能をリリース（無償）する予定で、サービスの拡充を図ることで導入社数を増やす方針だ。損益分岐点は 1 億円弱程度と見られ、3 ～ 4 年後の黒字化を目指す。

「IDEA GARDEN」については、セミナー開催等により認知度の向上と見込み顧客の獲得を行う先行投資段階との位置づけだ。2023 年 4 月には Open AI 社が開発した最新の自然言語処理モデル「GPT-4」を活用した「AI アドバイザー機能 (B)」を実装したほか、新機能としてアイデア創出への各社員の貢献度を可視化する「アイデア貢献ポイント」も実装した。AI 機能の実装によってプラットフォーム上でのアイデア創出活動の効率化が進むと見られる。リリース後の反響も大きいようで、今後は認知度の向上に加えて無料トライアルのユーザーをいかに有料契約にシフトできるかが収益化の鍵を握ると見られる。

## 2 カ年中期経営計画と中長期業績目標を発表、 10 年後に売上高 120 億円を目指す

### 3. 中期経営計画

同社は 2023 年 4 月に新たな中期経営計画を発表した。従来、中期経営計画は 3 カ年で策定してきたが、E-Commerce 事業や ERP 事業で、プロジェクト期間が 2 年程度の大型案件が増える傾向にあることから、今後は 2 カ年の中期経営計画を発表することにした。前中期経営計画で掲げた 5 つの施策（既存事業の拡大とブランド力の向上、海外展開、新規事業の収益化、社員のスキル向上、アジア TOP の合理化企業）を継承した 4 つの視点（ビジネス、人財と組織、マインド、システム）で再構築し、重点施策として取り組む方針だ。

#### (1) 重点施策

##### a) ビジネスの視点

ビジネスの視点からは、サステナブルなビジネスの実行と安定成長、10 年後に単体売上高で 20 億円規模となる新たなコアビジネスの創出、不採算事業の黒字化と事業収益力の向上、マーケティングと営業力の強化を重点施策として取り組む方針だ。

新たなコアビジネスとしては、中堅企業以上をターゲットに現在開発中の新製品に加えて、AI 技術を活用した新製品を 1 つ開発し、それぞれ 20 億円程度の事業規模に育成する考えだ。また、新規顧客開拓力の強化や解約率の低減を目的として 2023 年 3 月に「事業戦略本部」を新設し、各事業に分散していた新規顧客開拓担当者やマーケティング部門を集約化した。組織をまとめすることで連携力と総合力の向上を図っていく。

##### b) 人財と組織の視点

人財が成長の源泉であるとの考えのもと、社員個人の成長と会社の成長を両立させるための透明性のある人事制度の導入や働く環境の整備に取り組んでいく。具体的には、エンジニアとしての早期戦力化に向けた育成プログラムや人事ローテーション希望制度の導入、資格取得支援制度の充実、多様な働き方に対応した制度の改善・拡充などにより、従業員のエンゲージメント向上を図っていく。

##### c) マインドの視点

失敗から教訓を学び挑戦する行動様式を定着化させていくほか、フロンティアマインドの醸成と会社独自の企業カルチャーの形成に取り組んでいく。

##### d) システムの視点

経営情報基盤の構築と数値経営の推進、営業情報基盤の構築とデータドリブンの推進、情報システムの最適化とリカレント活用により、透明性のある経営と成果の最大化に取り組んでいく。

システムインテグレータ  
3826 東証スタンダード市場

2023 年 5 月 31 日 (水)  
<https://corporate.sint.co.jp/ir>

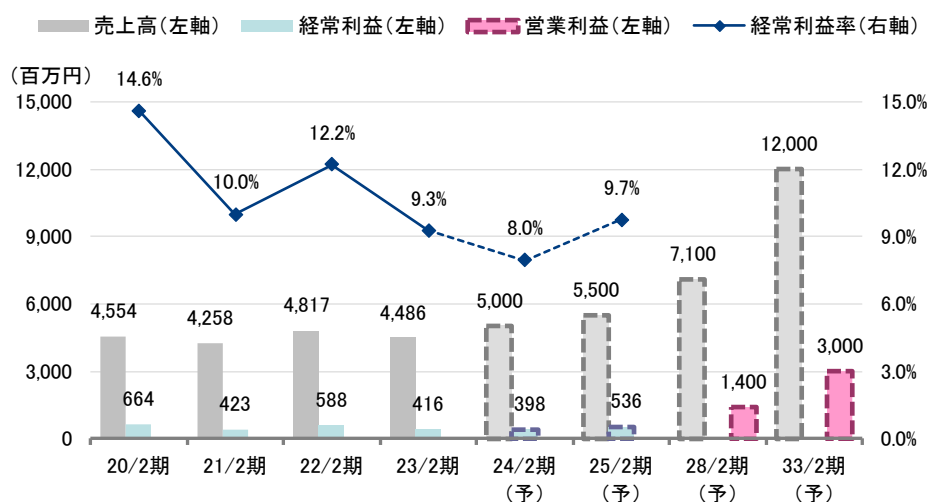
今後の見通し

## (2) 業績目標

2025 年 2 月期の業績目標としては、売上高で 5,500 百万円、経常利益で 536 百万円と 2 ケタ増収増益を目指す。2024 年 2 月期は開発投資の負担増により減益を見込むものの、2025 年 2 月期は増収効果と新規採用したエンジニアの戦力化による稼働率向上により 2 ケタ増益に転じる見通し。

また、中長期目標として 5 年後の 2028 年 2 月期に売上高で 7,100 百万円、営業利益で 1,400 百万円、10 年後の 2033 年 2 月期に売上高で 12,000 百万円、営業利益で 3,000 百万円を目指す。売上高は年率 10% 成長となり、営業利益率は生産性向上や付加価値の高い SaaS ビジネスの成長により 2023 年 2 月期の 9.1% から 25% の水準を目指す。E-Commerce 事業や ERP 事業といった既存コア事業を開発体制の強化により拡大しながら、AI 事業やその他新規事業の育成によって目標を達成する考えだ。なお、ベトナム子会社については現在 15 名体制だが、2024 年 2 月期中に 40 名体制とし、主に ERP 事業や E-Commerce 事業等のオフショア拠点として活用する計画である。

### 中長期の業績目標



出所：決算補足資料、決算短信よりフィスコ作成

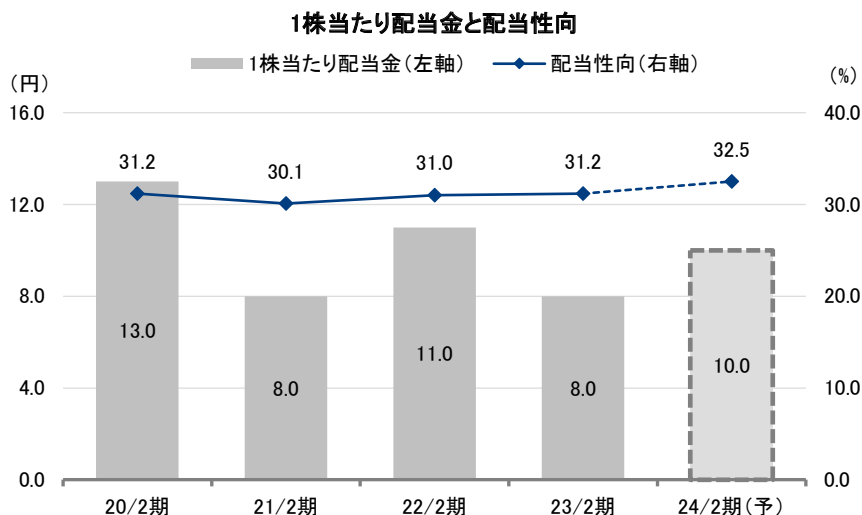
## ■ 株主還元策と SDGs への取り組み

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 株当たり配当金は減益となったため前期比 3.0 円減配の 8.0 円（配当性向 31.2%）となったが、2024 年 2 月期は同 2.0 円増配の 10.0 円（同 32.5%）とする予定だ。自己株式の取得についても適宜実施しており、直近では 2022 年 4～5 月に 10 万株を 47 百万円で取得した。

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、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。



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 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 への取り組みも積極的に推進している。具体的には、2021 年 8 月から、EC ビジネスを通じて SDGs 達成を目指す EC 事業者へ、同社の「SI Web Shopping」ライセンスを特別価格で提供する SDGs 支援プログラムを実施している。また、同年 9 月より本社を置く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無料で作成する活動を開始し、2023 年 2 月末で合計 15 サイトを作成した。

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・介護を行う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。女性社員の育児休業取得率は 100% で復職率も 93% と高く、男性社員についても育児休業取得や育児在宅勤務などを推奨している。また、フルリモートワークが可能な遠隔地勤務制度を導入するなど、働きやすい職場環境の整備に取り組んでいる。

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」及び「さいたま市 SDGs 認証企業」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。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るようで、離職率も 10% 以下と低水準となっている。

#### 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