

# INVESTORS' GUIDE 44<sup>TH</sup> PERIOD

第44期 株主通信

2023年4月1日 > 2024年3月31日





ごあいさつ

株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

内外で厳しい経済環境が続くなかで、当社グループはこの1年も堅調に推移し、業績を伸ばすことができました。

ここに第44期(2023年4月1日から2024年3月31日まで)の取り組みをご報告させていただきます。

2024年6月

代表取締役社長 **平山 宏**

# 旺盛なIT投資を 追い風にさらなる挑戦を続ける

**Q1** 企業のデジタル化が追い風となっています。業績は好調のようですね。

当期も売上・利益ともに増収増益となりました。人手不足への対応や業務の省力化・合理化のニーズから、企業様はIT投資に意欲的です。当社では企業の基幹システムを多く取り扱っていますが、レガシーシステムから最新の環境に対応できるものにスラッチ&ビルドし、クラウド化やセキュリティを強化した、新しいシステムに移行する動きが強まっています。

また、当期はイリイプロダクトのインボイス制度対応のほか、ロボットで業務を自動化・効率化するRPAの導入支援も業績に寄与しました。

**Q2** IT投資需要が旺盛となるなか、プロジェクトのリスク管理も重要になってきます。

プロジェクトを成功に導くには、早期にリスクを取り除き、対策を打つことが重要となります。2019年4月からPRM(プロジェクト・リスク・マネジメント)の仕組みを立ち上げ、見積り作成時やプロジェクト進行の各タイミングで、どこにリスクがあるかを特定し対策を打つ仕組みをシステムとして回しています。リスクを見える化し、各段階でチェックするため、トラブルプロジェクトの抑止効果も期待でき、不採算プロジェクトの減少に繋がり、生産性向上に大きく寄与しています。結果として5年前は2億円近くあった不採算プロジェクトの赤字が、直近事業年度では、1千5百万円程度に抑えることができました。

**Q3** 「創作品モール あるる」や「インボイス制度」対応など独自のプロダクト&サービスも活発になっていますね。

「創作品モール あるる」は、テレビCMやSNS活用の効果もあってSNS登録者数が増加し、アクセス数・流通額とも大幅増加しています。参加店舗は当社のネットショップ作成・運用クラウドサービス「イージーマイショップ」を使用しており、こちらの契約数は13,000件

を超え、流通総額は約100億円まで伸びました。  
また、2023年10月にインボイス制度がスタートしました。イリイプロダクトの販売管理ソフトユーザーの90%がインボイス制度に対応したことにより、売上の増加に繋がりました。

なお、当社では新しい商品・サービスの創出に向け毎年SRコンテストを実施しています。本年度はリアルとメタバースで同時に実施するハイブリッド開催に挑戦しました。今回は11チームが参加し、AI技術を用いたサービスを考案するチームが半数以上を占めました。  
実際にサービス化に向けて本格的に動き出したチームもあります。

**Q4** 各地で人手不足が深刻化しています。システムリサーチではどのような人事戦略で人材の確保と育成に努めていますか。

IT産業を支えるのは人、まさに人材です。当社では、以下の4つの切り口で取り組みを推進しています。

1. 採用施策。社員の紹介制度であるリファラル採用を継続し、本年も内定・入社がありました。また、退職しても一度だけ復帰することができるカムバック制度も設けています。キャリアを積んだ社員が再入社し、管理職として活躍しているケースもあります。
  2. 人材育成。通常の技術研修とは別に「PM育成」「DXビジネス人材育成」なども行っています。
  3. キャリアパス制度。社内公募やFA(フリーエージェント)制度により職務選択の自由度を高め、チャレンジの機会を増やすことで、能力開発の実現と離職率の軽減につなげています。
  4. 両立支援策。「不妊治療休業制度」「サポート休暇」を導入し、本年は「育児時短勤務制度」の期間延長も行います。直近事業年度では、女性の継続雇用割合\*が95.5%となり、女性役務者の割合も8.9%に増えています。
- これらの取り組みを複合的におこなうことで採用を強化し、優秀な人材確保に努め、社員一人ひとりの成長を後押ししています。

\*継続雇用割合は、10事業年度およびその前後の事業年度に新卒採用された社員のうち継続雇用されている者の割合です。

**Q5** システムリサーチの基本ポリシーは、「継続的な利益確保」「企業価値の向上」「雇用機会の安定」にあります。今後に向けた意気込みをお聞かせください。

当社は「Next Vision 50th」のもと、売上1,000億円、利益率20%、社員数3,000人を長期目標とし、まずは2026年3月期の売上300億円、2027年4月に2,000人体制を目指しています。

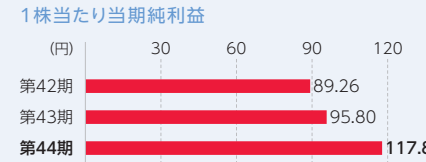
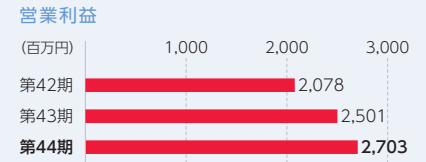
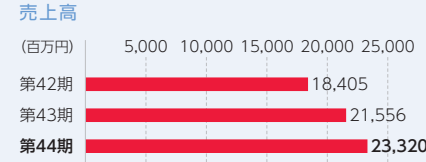
カギを握るのが人材の確保です。毎年社員数の1割以上の新卒者を積極的に採用し、育てています。  
働きやすい環境も社員にとって大切です。2024年4月に新オフィス「第1開発センター」をオープンしました。

また、本年3月末日の株主様を対象に普通株式1株を2株に株式分割しました。株主様の約6割は個人株主様です。新NISAも追い風となり、個人株主様がさらに増えることを期待しています。最近は機関投資家様とのミーティングも確実に増えています。

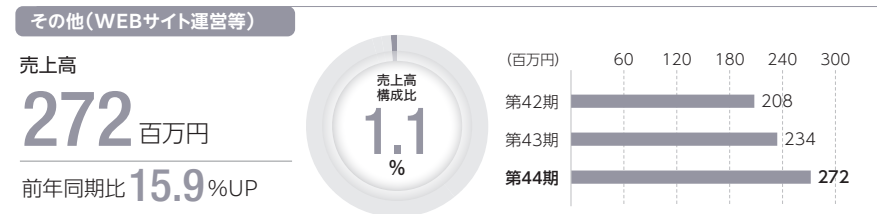
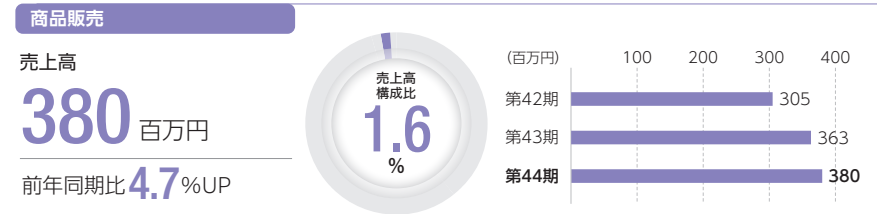
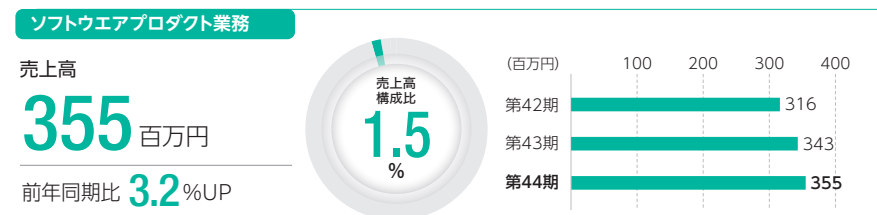
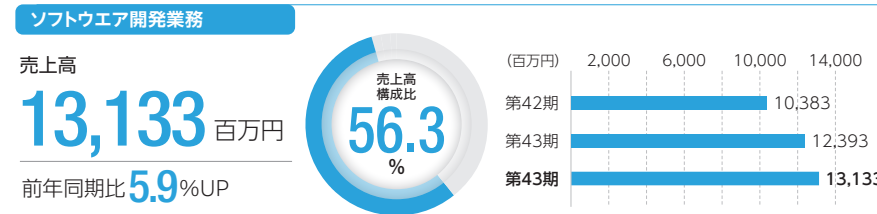
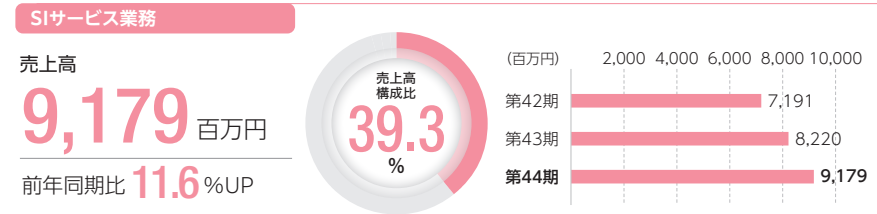
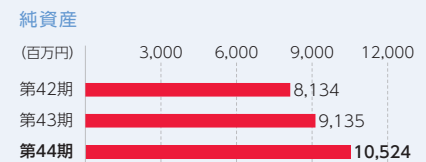
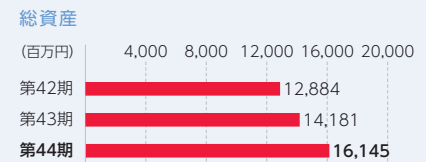
株主の皆様のご期待に応えられるよう、引き続き、全社一丸となって業務に専念してまいります。



Financial Highlights

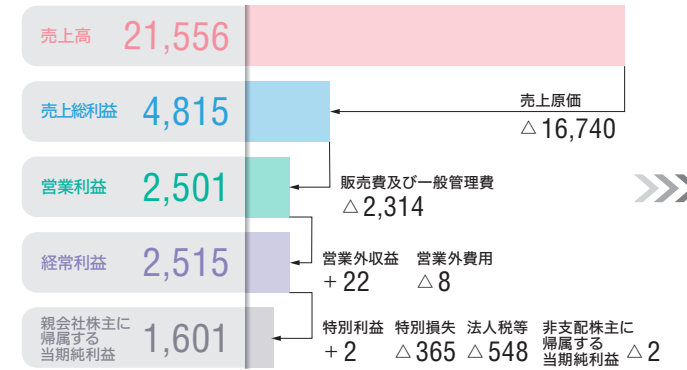


(注)当社は、2024年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合をもって株式分割を行いました。前々連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期純利益を算定しております。

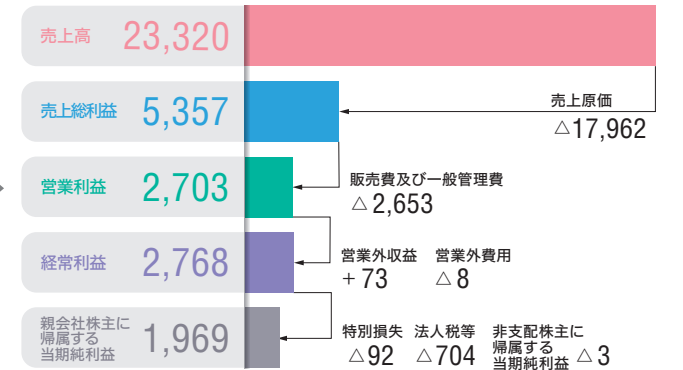


■ 連結損益計算書の概要 (単位: 百万円)

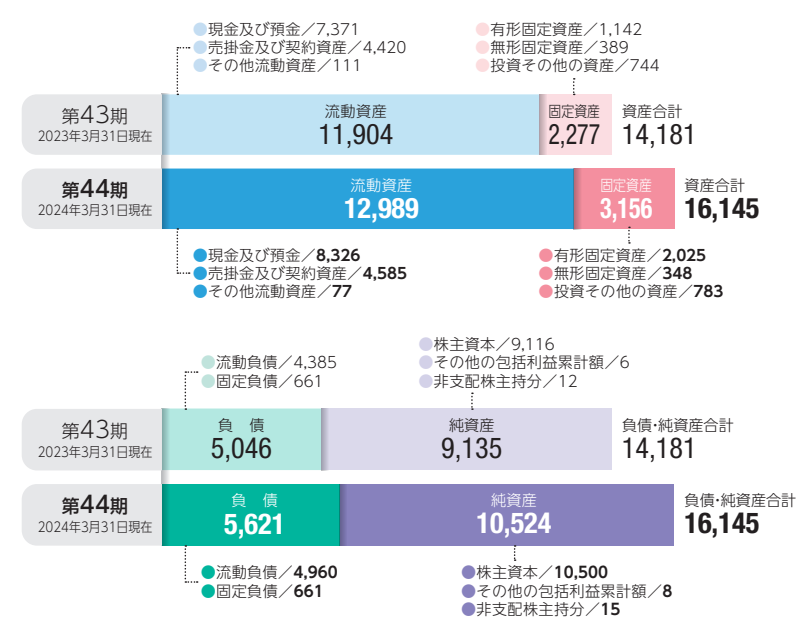
第43期 2022年4月1日から2023年3月31日まで



第44期 2023年4月1日から2024年3月31日まで

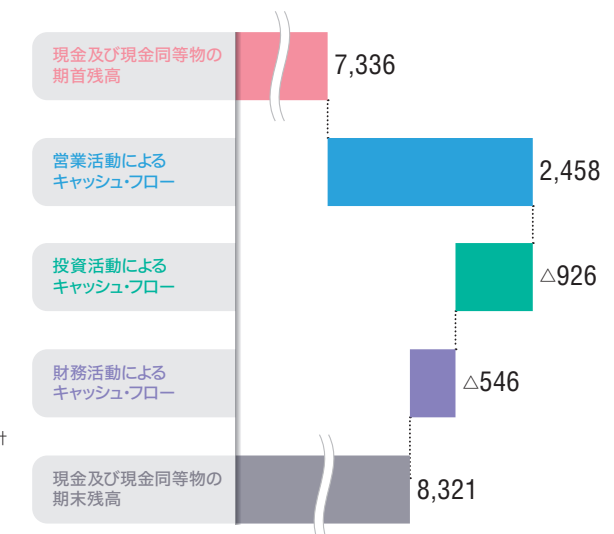


■ 連結貸借対照表の概要 (単位: 百万円)



■ 連結キャッシュ・フロー計算書の概要 (単位: 百万円)

第44期 2023年4月1日から2024年3月31日まで





## 新オフィス「第1開発センター」を開設

2024年4月に新オフィス「第1開発センター」を開設しました。中長期目標『Next Vision 50th』で掲げる社員数2,000名体制(2027年4月予測)に向け、オフィスの老朽化や事業成長への対応と同時に、今後の更なる事業拡大に向けた取り組みを加速し、採用活動を強化いたします。来夏には、「第2開発センター」を開設予定です。

### 新オフィス「第1開発センター」について



新オフィスは、敷地面積624平方メートル、鉄骨造り地上3階建てです。延床面積は1,484平方メートルとなり、技術部門の社員が最大270人程度勤務します。



屋上には、環境負荷低減(省エネの推進)に向けた取り組みとして、太陽光パネルを設置しています。



執務スペースは、フリーアドレスを採用し、自由でフレキシブルな働き方が可能になりました。



フロアには遮音性に優れたオンライン用の個別ブースを設置し、周囲の音を気にすることなくWeb会議に集中できる環境を整えました。

## サステナブルな社会の実現に向けて

### 子育てサポート企業として「くるみん認定」を取得

当社は2023年6月29日付で厚生労働省より「くるみん認定」を取得しました。

#### 「くるみん認定」とは

次世代育成支援対策推進法に基づき、一般事業主行動計画を策定した企業のうち、計画に定めた目標を達成し、一定の基準を満たした企業に対し、厚生労働省が「子育てサポート企業」として認定します。



テーマ	取り組み内容
働きやすい環境の整備	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 法定以上の育児短時間勤務制度(小学校6年生まで対象)を導入 ※2024年度より、中学校3年生まで対象を拡大</li> <li>● プロジェクト担当者・担当部門・本社部門が工程管理・確認するPRM(プロジェクト・リスク・マネジメント)を運用*1</li> <li>● 1時間単位での年次有給休暇制度を導入</li> <li>● 「不妊治療休業」「サポート休暇」を導入</li> <li>● テレワーク勤務規程の策定および推進</li> <li>● ワークフローシステム開発・導入により各種申請書類等をペーパーレス化</li> <li>● RPA導入により手動業務を自動化し業務を効率化 他</li> </ul>
社員の長期的なキャリア形成を支援する風土改革・意識醸成	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 社内の「子育て社員の声」を社内のポータルサイト「社内掲示板」に四半期に1度発信</li> <li>● 管理職を対象に「ダイバーシティマネジメント研修」を実施</li> <li>● 入社4年目以降の女性社員を対象に「キャリアデザイン研修」を実施</li> <li>● 健康経営基本方針・健康宣言を策定および常時携行用にカード化 他</li> </ul>

\*1 PRMとは、プロジェクトにおけるリスクマネジメントのチェックポイントをもとに、担当部門と本社部門が一体となり、リスク把握とQCD(品質・コスト・納期)報告の内容を確認することで、適切な対処に努める取り組みです。PRMを運用することで、プロジェクトトラブルによる超過勤務が抑制されます。



特集 Special Feature

明日を担う  
人材育成



# プロジェクトマネジメントを主導できる会社に！ PM（プロジェクトマネージャー）育成強化への 取り組み

経営課題の解決にITを活用する動きが加速していますが、プロジェクトを主導するPMの育成が重要になってきますね。

プロジェクトには必ず達成すべき目標（ゴール）があります。そのゴールをお客様と共有し、達成に導くためには高いプロジェクトマネジメント力が不可欠です。IT投資需要が強まる中、開発案件は基幹システムの刷新や最新デジタル技術を活用したソリューション適用など、より高度で複雑なものになっています。また、「Next Vision 50th」の達成に向けた事業拡大に伴い、新たな案件獲得や役割を高めていくことが求められます。

当社は3年前からこうした状況に対応するべく、プロジェクトマネジメントを主導できる会社に成長するため、これまで培ってきた経験やノウハウを詰め込んだ独自のPM育成カリキュラムを構築し、全社を挙げてPMの育成・増強に取り組んでおります。

PMの役割は、お客様や協力会社などの全ての関係者に対し、プロジェクトの進み具合や課題に対する正確な現状把握と先の見通しや対策などを自ら情報発信し、働きかけることです。こうしたプロジェクトの要となる人材を育てていくことがお客様のゴール達成のカギとなります。

PM育成のカリキュラムの内容が肝心ですね。

PM育成カリキュラムは3か年計画で行われます。目指す姿は、「100人月\*」のシステム開発プロジェクトを担えるPMです。育成対象は、20代後半から40代前半くらいまでの幅広い人材から多様な経験を持つメンバーを選します。所属長による任命後、上司からPMの心得を学び、基礎研修でPMの包括的な知識を体系的に習得したのち、プロジェクトにアサインされ、「プロジェクト計画（見積もり作成）」や「プロジェクト進行（品質・コスト・納期の進捗管理）」、問題発生時への対応などについてOJTで実践的に学びます。

また、PM育成カリキュラムにはもう1つの重要な観点としてPRM

（プロジェクト・リスク・マネジメント）があります。元々は担当部門である経営企画部が行っていましたが、現場部門も含め共通のチェックポイントを共有するため、従来の方法を見直し、2019年より全社共通の新たな仕組みとして運用しています。PM育成カリキュラムにも組み込むことで、プロジェクトにおけるリスク管理を適切に行えるようPM育成のサポートをしています。

このように、当社のPM育成は、本人任せにするのではなく、本人とその上司、経営企画部とが一体となって推進し、育てていく風土が確立されています。

\*人月は工数管理に使われる単位で、基本的に1人月は「1日8時間・1ヵ月20日働くこと」を前提とします。「100人月」は、20人で5ヵ月かかるプロジェクトや25人で4ヵ月かかるプロジェクトのことを差します。



執行役員  
自動車システム事業部  
事業部長

中川 智



経営企画部  
経営企画グループ  
マネージャー

藤田 正勝

PRM（プロジェクト・リスク・マネジメント）はどのような役割を果たしますか？

年間に約60件の「プロジェクト計画（見積もり作成）」の確認、月間に約20件の「プロジェクト進行（品質・コスト・納期の進捗管理）」の確認を行っています。PRMでは、過去の失敗例を教訓にプロジェクトの計画段階と、その後の進行段階において現場部門と経営企画部とでリスク把握とQCD（品質・コスト・納期）報告の内容を確認することで適切な対応に努めています。

発見したリスクはすぐに対策検討を行い、必要に応じてお客様とも共有し、対策案を提示することでスピーディーに解決策を導き出すことができず、問題が起きてしまってからでは遅いため、問題になる前にいかにリスクの芽を摘み、正常なプロジェクト運営を主導していけるかが重要です。

また、結果的にトラブルプロジェクトの抑止効果もあり、不採算プロジェクトの減少に繋がっています。実際にリスク管理のルールが決められて以降、一定規模以上の案件において不採算となったプロジェクトはありません。

PM育成の成果を具体的に教えてください。

これまでに1期生17名、2期生18名、3期生24名の計59名がPM育成カリキュラムを受講しています。本年3月に1期生から4名がPMとしての成果を認められ、修了証書を授与されました。第45期は、4期生として18名が参加します。



PM育成カリキュラムを受講した社員の声

研修を通してマネジメントに関する知識を体系的に学ぶことができました。また、3年間の実務を通じて実際にプロジェクトの各工程を管理することで、常にリスクを意識し、PDCAを回すことが習慣になっていくことを実感しました。昨年度には100人月超案件を担当し、度重なる要件変更により想定外の規模増加となりましたが、お客様を含めた週次報告により、リスクの早期検知と課題への早期対策を講じることで大きなトラブルも無く、プロジェクトを完遂することができました。

カリキュラム体系

導入教育	【社外研修】	【社内研修】		
計画段階	見積り	PJ計画		
進行段階	PRM	進捗管理	変更管理	品質管理
		課題管理	コスト管理	リスク管理

プロジェクトは、途中で予想外の困難に直面するケースも少なくありません。PMの仕事はこうした困難に真っ向から立ち向かい、お客様と課題を共有しつつ、メンバーを巻き込んで解決策を探らなければなりません。また、状況によっては目標を再設定し、すべての関係者に協力してもらえるよう働きかける必要があります。

こうしたQCD（品質・コスト・納期）を意識したプロジェクトマネジメントの仕事は全ての仕事に共通するものであり、プロジェクトマネジメントの型を習得することは、SIサービスを主力事業とする当社にとって極めて重要な意味を持ちます。お客様と向き合い、寄り添うことのできるPMを一人でも多く輩出できるよう今後も全社一丸で粘り強く取り組んでまいります。



会社概要

(2024年3月31日現在)

会社名	株式会社システムリサーチ
英訳名	SYSTEM RESEARCH CO., LTD.
本社所在地	名古屋市中村区岩塚本通二丁目12番
会社設立	1981年(昭和56年)3月
資本金	5億5,015万円
上場証券取引所	東京証券取引所(プライム市場)
従業員数	連結1,442名 単体1,421名
主な事業内容	① SIサービス業務 ② ソフトウェア開発業務 ③ ソフトウェアプロダクト業務 ④ 商品販売 ⑤ その他(WEBサイト運営等)

役員

(2024年6月25日現在)

代表取締役会長	山田 敏行
代表取締役社長	平山 宏
取締役 役	梅本 美恵
取締役 役	渡邊 貴文
取締役 役	五十棲 一智
取締役 常勤監査等委員	上田 美代子
取締役 常勤監査等委員	鳥居 文孝
取締役 監査等委員(社外)	安井 悟
取締役 監査等委員(社外)	越川 靖之
取締役 監査等委員(社外)	鈴木 仁
取締役 監査等委員(社外)	鈴木 春美

主要な事業所

本社	名古屋市中村区
第1開発センター	名古屋市中村区
情報センター	名古屋市中村区
開発センター	名古屋市中村区
東京支店	東京都新宿区
大阪支店	大阪市西区



株式状況

(2024年3月31日現在)

発行可能株式総数	27,200,000株
発行済株式の総数	8,360,000株
株主数	4,013名
単元株式数	100株

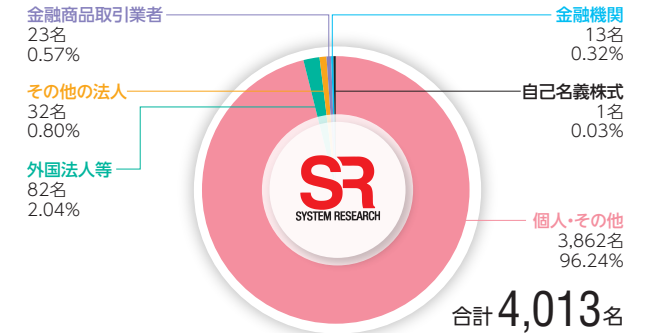
大株主の状況

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
山田敏行	1,368,100	16.36
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	743,300	8.89
システムリサーチ従業員持株会	537,864	6.43
STATE STREET BANK AND TRUST CLIENT OMNIBUS ACCOUNT OM02 505002	318,600	3.81
伊藤範久	311,000	3.72
大澤日出巳	180,000	2.15
布目秀樹	173,000	2.06
株式会社日本カस्टディ銀行(信託口)	158,800	1.90
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	147,000	1.75
株式会社豊通シスコム	146,100	1.74

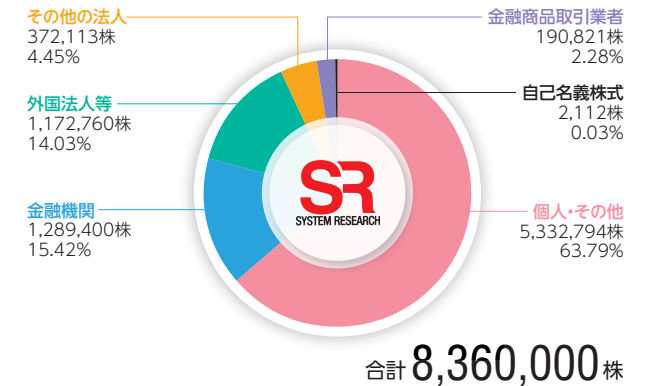
(注) 持株比率は、自己株式2,112株を控除して計算しております。

株式分布状況

■ 株主数構成比



■ 株式数構成比



ホームページのご案内

ホームページでは、当社の企業活動全般の情報をご用意しております。株主・投資家の皆様向けの情報として、決算発表資料等を適時掲載しております。

【ホームページアドレス】  
<https://www.sr-net.co.jp/>



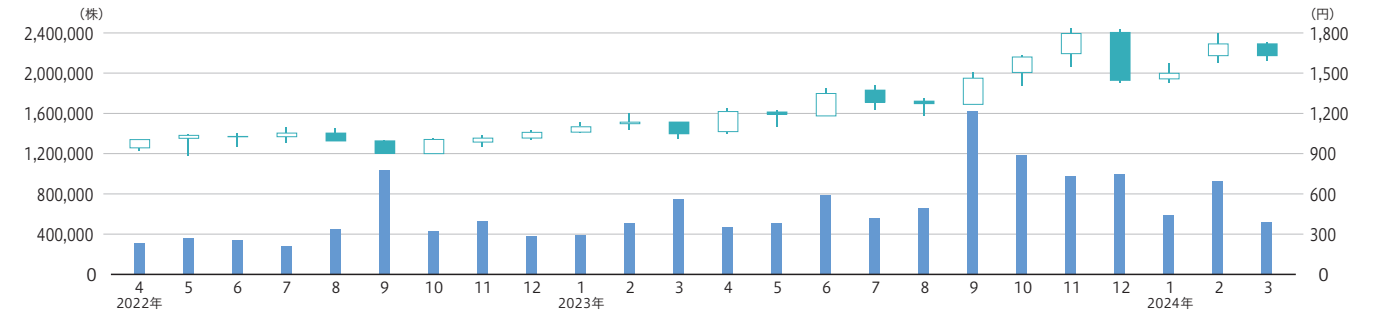
■ トップページ



■ IRサイト トップページ



株価および出来高の推移



(注) 当社は、2024年4月1日付で株式1株につき2株の株式分割を行っております。分割前の株価は、株価の連続性を維持するため分割後の値に調整しております。


## 株主メモ

決 算 期	毎年3月31日
定 時 株 主 総 会	毎年6月
基 準 日	毎年3月31日
株 主 名 簿 管 理 人	東京都千代田区丸の内1丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内1丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社
同 連 絡 先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 東京都府中市日鋼町1-1 電話 0120-232-711 (通話料無料) 郵送先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
単 元 株 式 数	100株
公 告 方 法	電子公告により行います。ただし、やむを得ない事由により 電子公告ができない場合、日本経済新聞に掲載します。 公告掲載アドレス ( <a href="https://www.sr-net.co.jp/ir/announce/">https://www.sr-net.co.jp/ir/announce/</a> )
上 場 証 券 取 引 所	東京証券取引所 (プライム市場)
証 券 コ ー ド	3771

### (ご注意)

- 1.株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。  
株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 2.特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。
- 3.未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

## 株主優待のご案内

株 主 優 待	毎年9月末日現在の当社株主名簿に記載または記録された100株以上保有の株主様を対象にクオカード1,000円分を贈呈いたします。	
---------	---	---