



I N V E S T O R S ' G U I D E 4 1 s t P E R I O D

第41期 株主通信

2020年4月1日 > 2021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。

株式会社システムリサーチは、2021年3月をもちまして創業40周年を迎えることができました。皆様の日頃のご支援にあらためて感謝を申し上げますとともに、ここに第41期(2020年4月1日から2021年3月31日まで)の取り組みについてご報告いたします。

2021年6月

代表取締役社長 平山 宏

社会の進化にIT技術で貢献する。 選り続けられる企業でありたい。

Q1 長期化するコロナ禍で、順調だった業績にも影響が出ているのでしょうか。

新型コロナウイルス感染症の影響は事態が長期化する中、お取引先の一部からはIT投資にも慎重にならざるを得ないという空気が生まれました。中核事業であるSIサービスを中心に、

新規開発案件の先送りなど、結果として当初の計画を下回ることとなりました。メンテナンスなど、リピート案件のシステム開発では当初の計画規模を維持しています。

利益面では、SIサービスにおける受注環境の悪化に加えて、昨年度、消費税増税対応版の特需があったソフトウェアプロダクト製品の売上減少による反動が影響しました。

Q2 “巣ごもり需要”などにより、ネットショップが好調だったと聞いているのですが。

テレワークの広がりや外出自粛により、家庭などで過ごす“おうち時間”が増え、ネットショップで買い物をするケースが増えています。

当社は10年近く前からネットショップを開設する「イージーマイショップ」や決済機能をもつ「イージーペイメント」などのEC支援サービスを行ってきました。ネットショップを立上げるオーナー様が増え、当期は大きな伸びを示しました。サブスクリプションと呼ばれる、「一定の料金を支払うことで、製品やサービスを一定期間利用できる」仕組みが好評の要因です。

Q3 期初に打ち出した方針はどのように取り組まれ、成果につながっているのでしょうか。

中長期目標としてNextVision50th 5つのテーマを方針として掲げました。

1つめの「SIサービス事業のさらなる拡大」については、コロナ禍の影響を受け、中部地区の自動車関連製造業における開発案件の伸びは期待値を下回りました。関西地区は横ばい、東京地区での開発案件は順調に伸びました。

2つめは「ポストSI事業へのチャレンジ」ですが、SI事業に続く次のコア事業の創出です。AI関連、DX関連に加えて、EC関連にも力を入れ、成果につながっています。人手に頼らなくてもビジネスが回る仕組みづくりが求められています。すべてを自社で賄うのではなく、他社とのアライアンスを含めビジネススキーム、コラボレーションを進めています。

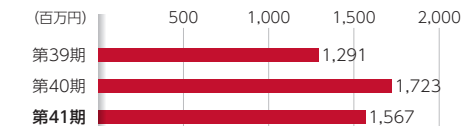
3つめの「DX時代への技術対応」については最新技術の研修はもちろんDX検定試験に挑むなどDX知識、技術力の向上と、PM育成カリキュラムも併せて総合的な技術力のレベルアップを計画的に推進しています。

4つめの「組織の拡大と管理体制の拡充」では社員数も1,000名を超え、2,000名に体制に向けて新卒130名を採用しまし

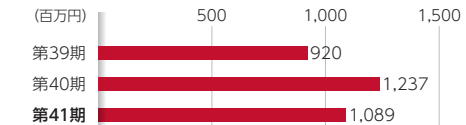
売上高



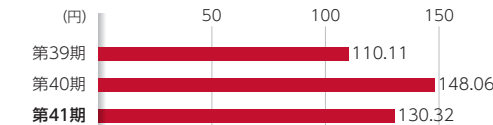
営業利益



親会社株主に帰属する当期純利益

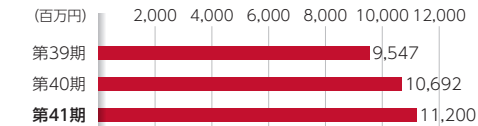


1株当たり当期純利益

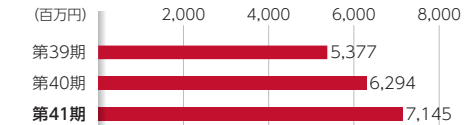


当社は、2019年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。第39期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり当期純利益を算定しております。

総資産



純資産



た。リモートワークやテレビ会議など業務環境のオンライン化を整備して、ペーパーレス推進やRPAによる自動化など業務プロセスのデジタル化を図っています。また、社員の安全、より働きやすい環境を目指して「健康経営優良法人」の認定への取り組みも始めました。

5つめの「エンゲージメントを高める新キャリアパス制度確立」は、一人ひとりのキャリアパスに沿って面談を行い、保有スキルを適正に評価、ステップアップに必要な研修教育を確認しています。社員と会社、社員同士に信頼関係が構築され、会社と社員が共に成長を共有できる仕組みを確立していきます。

Q4 DXによる“事業の変革”が話題にのぼっています。足元の課題をどのようにとらえていますか。

DX(デジタルトランスフォーメーション)は、IT化によって得られたデータなどを活用して、“事業の変革”の手段として用いるものです。わが国でもビッグデータやAIの活用が競争力になるという認識が広がっています。

ただ、それを進めるにはいくつか課題もあります。1つは「2025年の崖」と呼ばれる老朽化したシステムの更新問題です。つぎはぎで繕ってきたレガシーシステムに、限界が近づいています。そして、もう1つはIT分野の人材不足です。経済産業省の直近の試算では約40~80万人ものIT人材が不足するとされています。デジタル技術の活用を企業に要求されても、それを実現できるIT人材は、いきなり2倍3倍に増やすことはできません。経験を積み重ね、技術力を身に付けさせなければならないからです。当社のIT技術が社会の進化に貢献し、顧客からITパートナーとして選ばれられる企業でありたいと思います。

Q5 創立40年を迎えました。コロナ後の社会でどのように企業を舵取りされていきますか。

時代は大きく動いています。当社を取り巻く環境もコロナ禍を経て、さらに大きな変革期を迎えるものと予想しています。

現在、当社では地球で暮らすすべての人々の共通課題であるSDGs(Sustainable Development Goals:持続可能な開発目標)や経営の課題であるESG(環境 Environment 社会 Social 企業統治 Governance)に取り組むため、本年4月1日に「サステナビリティ推進委員会」を設けました。

SDGsの17の目標 169のターゲットについても、課題を絞って取り組むとともに、システムリサーチを取り巻く経営環境(社会問題、経済情勢、技術革新)を踏まえ、「継続的な利益確保」「企業価値向上」「雇用の安定」の3つを基本ポリシーとして舵取りを進めていかなければなりません。

Q6 株主様の声を経営に生かし、どのように反映させていこうとお考えでしょうか。

1年前の『第40期株主通信』に同封したアンケート結果を拝見すると、当社に対する期待の大きさが伝わってきます。

株主様からは、「当社のビジネスを知りたい」という率直なお声とともに、「株主還元方針」に対する期待も大きいようです。当社は2019年10月1日付けをもって普通株式1株を2株に分割したほか、当期は普通配当50円に創立40周年記念配当10円をプラスして60円とし、“6期連続の増配*”を達成しています。

今後も業績の向上と業績の向上と積極的な情報開示に努めるとともに、安定配当に留意してまいります。引き続き、皆様のご支援をよろしくお願い申し上げます。



*当社は2016年4月1日付、2019年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。

サステナブルな社会の実現に向けて

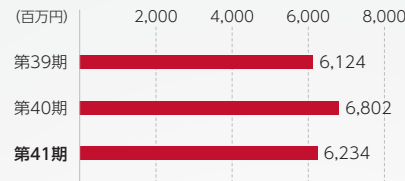
2015年9月の国連総会で、「持続可能な開発目標(SDGs)」が採択され、より良き将来を実現するため、貧困、食料、エネルギー、環境など17の目標に向けた取り組みがスタートしました。

当社グループが持続的に成長していくためには、事業を通じて社会の持続的な発展に貢献していくことが必要不可欠です。社会の一員としての責任を果たすべく、日々様々なサステナビリティの課題に取り組んでまいります。

SDGsとの関係(注力項目)	主な取り組み
	<p>【ダイバーシティ&インクルージョンの推進】</p> <ul style="list-style-type: none"> ●多様な個性の活躍推進(女性、障がい者、LGBT、シニア等) ●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 ●キャリア研修の企画/実施
	<p>【健康経営への取り組み】</p> <ul style="list-style-type: none"> ●多様な働き方(ワーク・ライフ・バランス)の推進 ●グッドジョブチャレンジ(長時間労働の抑制、有休取得率の向上)の継続 ●メンタルヘルス教育の実施
	<p>【DX時代の技術対応】</p> <ul style="list-style-type: none"> ●DX技術を用いた付加価値創造へのチャレンジ ●DX技術者の育成 ●PM育成カリキュラムの推進
	<p>【安心・安全・豊かな暮らしへの取り組み】</p> <ul style="list-style-type: none"> ●PRM(プロジェクト・リスク・マネジメント)活動の強化 ●情報セキュリティ、個人情報保護、法令順守 ●環境負荷低減(省エネの推進)

SIサービス業務

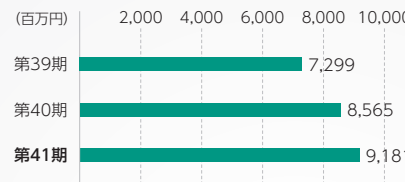
自動車関連製造業をはじめ主要顧客が新型コロナウイルス感染症拡大長期化などによる先行き不透明感から、IT投資の延期、縮小など受注環境が低調に推移したことにより、売上高は6,234百万円(前年同期比8.3%減)となりました。



売上高
6,234 百万円
前年同期比 **8.3%** DOWN

ソフトウェア開発業務

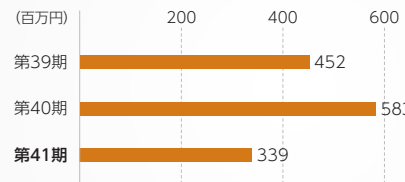
既存顧客からのメンテナンス業務などの継続受注を安定的に確保できたことにより新型コロナウイルス感染症の影響は少なく、売上高は9,181百万円(前年同期比7.1%増)となりました。



売上高
9,181 百万円
前年同期比 **7.1%** UP

ソフトウェアプロダクト業務

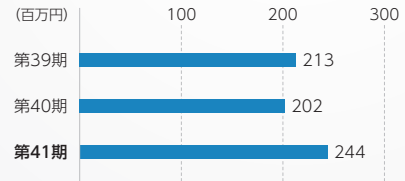
前年の消費税増税対応版特需の反動により、売上高は339百万円(前年同期比41.7%減)となりました。



売上高
339 百万円
前年同期比 **41.7%** DOWN

商品販売

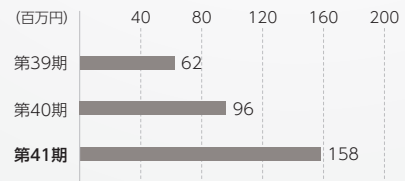
パソコン・情報機器、ソフトウェア等の商品仕入れ販売により、売上高は244百万円(前年同期比20.5%増)となりました。



売上高
244 百万円
前年同期比 **20.5%** UP

その他 (WEBサイト運営等)

WEBサイトの運営ならびにクラウドサービス(SaaS)等での売上高が新規オンラインショップ開設数、GMV(流通取引総額)が伸びたことにより、売上高は158百万円(前年同期比64.2%増)となりました。

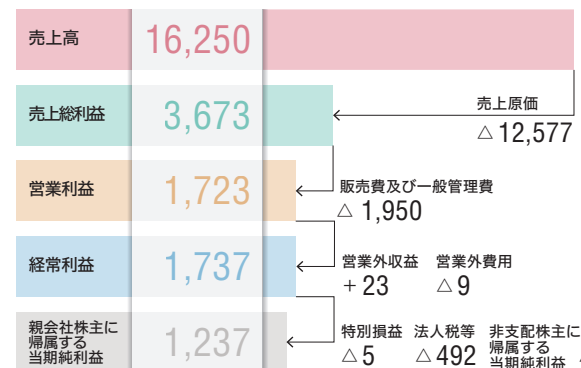


売上高
158 百万円
前年同期比 **64.2%** UP

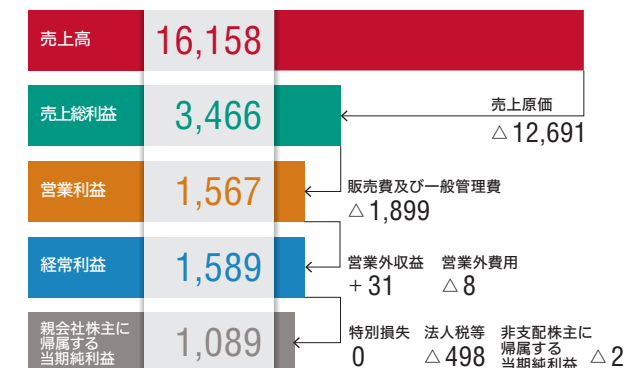
連結損益計算書の概要

(単位: 百万円)

第40期 2019年4月1日から2020年3月31日まで

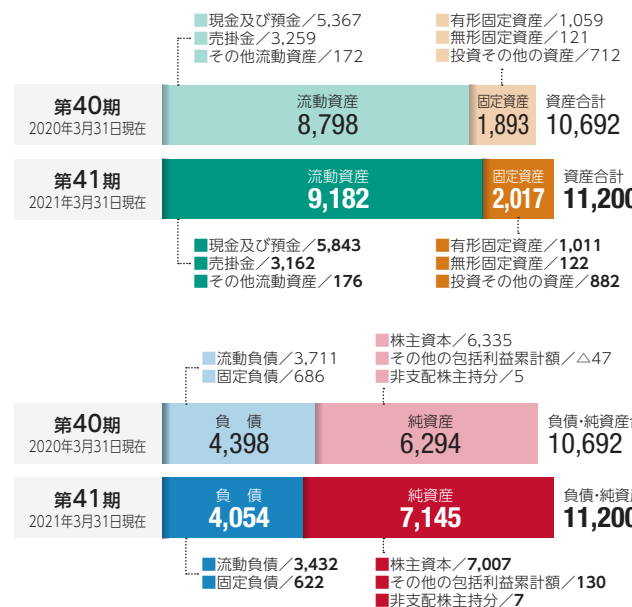


第41期 2020年4月1日から2021年3月31日まで



連結貸借対照表の概要

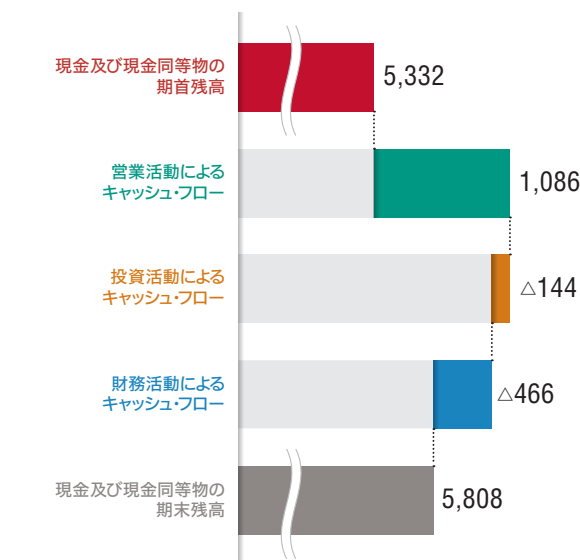
(単位: 百万円)



連結キャッシュ・フロー計算書の概要

(単位: 百万円)

第41期 2020年4月1日から2021年3月31日まで



◎特集／ECモール事業に進出

いいモノには、いい物語がある
創作品モール「あるる」立上げへつくり手の思いが詰まった商品を集め
これまでなかったECモールを設立

ECモール※といえばアマゾンや楽天を思い浮かべるかもしれませんが、でも、そこで取り扱うのはほとんどが量販品。今、私たちが準備しているECモールはつくり手の思いがたっぷり詰まった一点ものやオーダーメイドの商品がメイン。わくわくするショップが「ある」、つくり手のことが分かる「る」から創作品モール「あるる」と命名しました。

魅力ある商品やサービスをもちながら、規模が小さい、知名度が低いなどの理由で、埋もれている店舗は全国にあります。システムリサーチでは、そうした個性あふれる店舗の技術力やアイデアとともに、つくり手の人となりを丁寧に紹介し、「人(店舗)と人(購買層=潜在的なファン)」が集い、つながる場所を目指します。

ネットショップ作成・
運用支援で培った実績を糧に

システムリサーチがECモール？ 株主様の中には、大丈夫かとご心配される方もいると思います。実は、当社にはネットショップを開設する「イージーマイショップ」とその決済機能をもつ「イージーペイメント」を主軸としたEC支援サービスの実績があります。

最短15分でネットショップが開設可能な「イージーマイショップ」。サイト構築の専門知識がなくても商品特性や多彩な販売形態に対応できると評判で、2011年のサービス開始以来、すでに1万件以上の契約実績があります。もう一方の「イージーペイメント」は、イージーマイショップ専用の決済サービスとしてクレジット決済、コンビニ決済を選べ、9割以上のイージーマイショップ利用者にご契約いただいております。

産業システム事業部 産業システム1部

ECプロダクトグループ
シニアマネージャー

なかざわ ゆうじ

中澤 勇侍

「あるる」のテスト版とマスコットの「あるるウサギ」。ウサギはその姿から「跳躍」を、大きな耳はいち早く集める「情報」を象徴。ウサギは、スタッフの一人が手書きしたものだ。



<参加店舗一例>



▲オリジナルの絵本をつくる店舗

▲猫好きのグッズを集めた店舗(保護ねこがはたらく会社)

▲デザイナーから陶芸家になった店舗

ところで、いざネットショップを運営するとなると、2つのカベが立ちふさがるのをご存じでしょうか。1つは店舗の魅力をどのようにして発信し、継続した販売につなげられるか、2つめは社会的な信用をどうやって保証するのか、という難題です。

最近では、ネットショップを語った詐欺まがいの事案も多発しています。どんな人がやっているの？ 商品は本当に届くの？ 品質は大丈夫？ 返品はできるの？ など信用の裏付けとなるECモールの存在が不可欠となっているのです。「あるる」は、店舗と購入者の間に立ち、ECモールを活性化させる潤滑油の役割を担います。

1,000店舗を超えた初期出店数
10月の本格オープンに向けて最終調整中

「あるる」は、10月の本格オープンに備え、最終の詰め段階にあります。すでに「イージーマイショップ」などを通じてつながりのある全国の店舗オーナーに出店を募ったところ、これまでに1,000店舗以上、賛同していただきました。

「イージーマイショップ」利用店にPRを兼ねたテスト版のアドレスをお送りしたところ、評判も上々です。ただ、コンテンツとしては不十分な点もあり、細部の改善と調整を続け、「あるる」の大々的な公開にこぎつける計画です。

これまでに参加いただいている店舗には、お客様のオリジナルの絵本をつくる店舗、ペアリングの指輪をつくる店舗、木彫刻で看板を

つくる店舗、デザイナーから陶芸家になった店舗などユニークな店舗が集っています。猫好きのグッズを集めたある店舗では、購買金額によって飼い主のいない猫に「ごはん一杯分の寄付」を行う動物愛護の活動をされています。

“巣ごもり需要”を追い風に
EC分野の売上を5年で6倍にしたい

コロナ禍による“巣ごもり需要”から、ネットショップが活況を示しています。この1年の新規出店数は前年度比で158.4%増、流通額は170.6%増となっています。

システムリサーチでは、10年後に向けて策定したビジョン「Next Vision 50th」で、「ポストSI事業へのチャレンジ」をテーマの1つに掲げており、ECモールを含むECプロダクトグループの売上を5年で6倍にする計画です。

「あるる」の存在は、その中で大きなウエートを占めるとともに、社会的にも知られるECモールになれば、これまでBtoBの世界でしか知ることのなかったシステムリサーチの名が、BtoBtoCの分野でも認知を広げ、ビジネスに弾みがつくものと思われます。

ECプロダクトグループとしては、出店する店舗オーナーと信頼を結ぶとともに、利用者にも寄り添い、「あるる」を新しいネットショップの集合体に育てていく決意です。

※ECモール：インターネット上に設けた仮想商店街のこと。ECは電子商取引の略で、モールは商店街を指す。

会社概要

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(市場第一部)
従業員数	連結1,079名 単体1,064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

役員 (2021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	梅本 美恵
取締役	秋山 政章
取締役	渡邊 貴文
取締役 常勤監査等委員	上田 美代子
取締役 監査等委員(社外)	安井 悟
取締役 監査等委員(社外)	近藤 登
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

事前告知 当社ホームページの全面リニューアルについて

この度、当社のホームページを全面リニューアルいたしますので、事前にお知らせいたします。サイト構成の改善・情報の整理を行い、より快適にご覧いただけるようにいたします。

■ リニューアル実施日時

2021年6月29日(火) 予定

※株主・投資家の皆様のPC・スマートフォン環境等の状況により、リニューアル後のホームページに直ちに切り替わらない場合がございます。その場合はしばらく時間を置いて再度アクセスしていただきますようお願いいたします。

■ ご連絡事項

ホームページリニューアルに伴い、URLが下記の通り変更になります。

[現在] <http://www.sr-net.co.jp/>

[リニューアル後] <https://www.sr-net.co.jp/>

※http が https になります。



トップページ (予定)



IRサイト トップページ (予定)

主要な事業所

本社	名古屋市中村区
開発センター	名古屋市中村区
技術センター	名古屋市中村区
情報センター	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



本社



東京支店



大阪支店



開発センター

株式状況 (2021年3月31日現在)

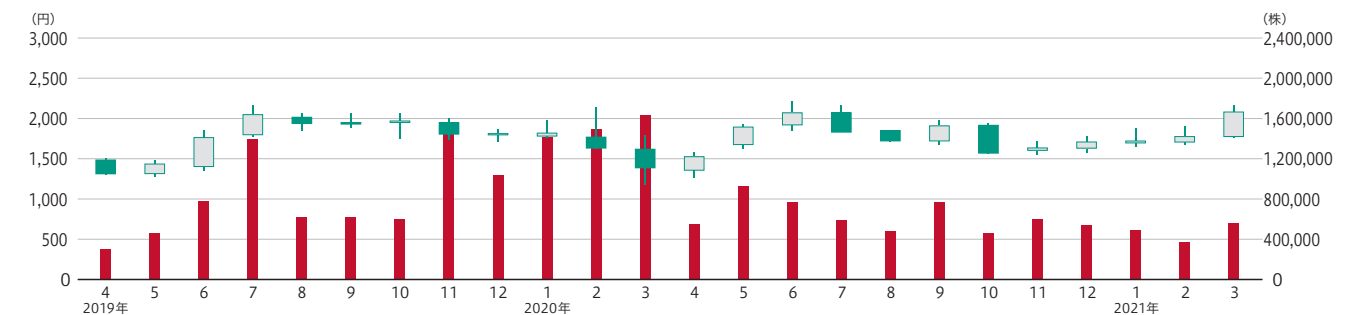
発行可能株式総数	27,200,000株
発行済株式の総数	8,360,000株
株主数	3,939名
単元株式数	100株

大株主の状況

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
山田敏行	1,366,400	16.34
システムリサーチ従業員持株会	576,164	6.89
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	448,400	5.36
伊藤範久	378,000	4.52
STATE STREET BANK AND TRUST CLIENT OMNIBUS ACCOUNT 0M02 505002	315,000	3.76
布目秀樹	228,000	2.72
株式会社豊通シスコム	200,000	2.39
大澤日出巳	183,000	2.18
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	166,900	1.99
BBH FOR FIDELITY PURITAN TR: FIDELITY SR INTRINSIC OPPORTUNITIES FUND	163,200	1.95

(注) 持株比率は、自己株式1,928株を控除して計算しております。

株価および出来高の推移



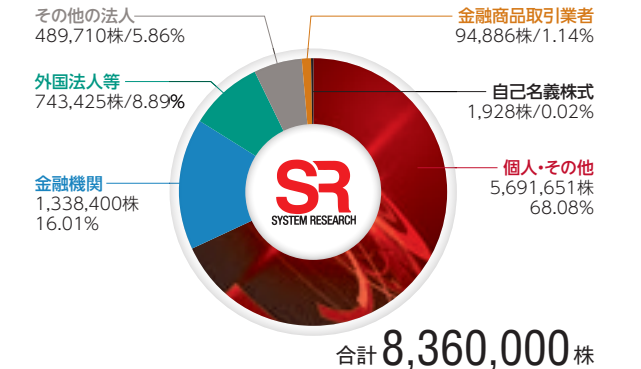
(注) 当社は、2019年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。分割前の株価は、株価の連続性を維持するため分割後の値に調整しております。

株式分布状況 (2020年3月31日現在)

■ 株主数構成比



■ 株式数構成比




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 【現在】 http://www.sr-net.co.jp/ir/announce.html 【リニューアル後】 https://www.sr-net.co.jp/ir/announce/
上 場 証 券 取 引 所	東京証券取引所（市場第一部）
証 券 コ ー ド	3771

(ご注意)

- 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。
- 特別口座に登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。
- 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。	
---------	---	---