



2025年4月14日

各位

会社名 株式会社システムインテグレータ
代表者名 代表取締役社長 引屋敷 智
(コード番号：3826 東証スタンダード)
問合せ先 経営サポート本部 経営企画部長 岩井 智史
(TEL. 048-600-3880)

「2年経営計画」ローリングに関するお知らせ

当社は、2024年4月15日に発表した「2年経営計画」について、前期の実績と最近の動向を踏まえ、ローリング方式により更新いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 2025年度「2年経営計画」(2025年度～2026年度)ローリングの背景

当社が前回公表した2024年度「2年経営計画」では、成長のための構造改革として、E-Commerce事業の合併会社化や開発・営業組織の機能強化のための大幅な組織再編を行ったことなどから、前年度実績(売上48.3億円、経常利益3.3億円)に対して減収減益となる計画数値(売上45.0億円、経常利益1.7億円)としておりましたが、売上と利益の両方で計画を上回る実績(売上47.6億円、経常利益3.0億円)となりました。

2024年度は、お客様の業務課題をシステムで解決する真の“システムインテグレータ”となることを掲げ、エンタープライズ領域をターゲットとし、「業務系システム」「AI」「開発ツール」の3つの事業ドメインに経営資源を集中して事業運営を行いました。

また、事業ポートフォリオの見直しを行い、E-Commerce事業やTOPSIC運営事業などのノンコア事業から撤退する一方、より幅広くお客様の課題やニーズに対応するために新たにSAP事業を開始しました。さらに、製造業向けソリューションを強化するため、新たに「スマート製造ソリューション部」を設置して生産管理システム「mcframe」の販売を開始し、株式会社システム開発研究所を完全子会社化しました。

このような最近の動向を踏まえ、「2年経営計画」をローリング方式により更新しました。

2. 長期ビジョンと「2年経営計画」の位置付け

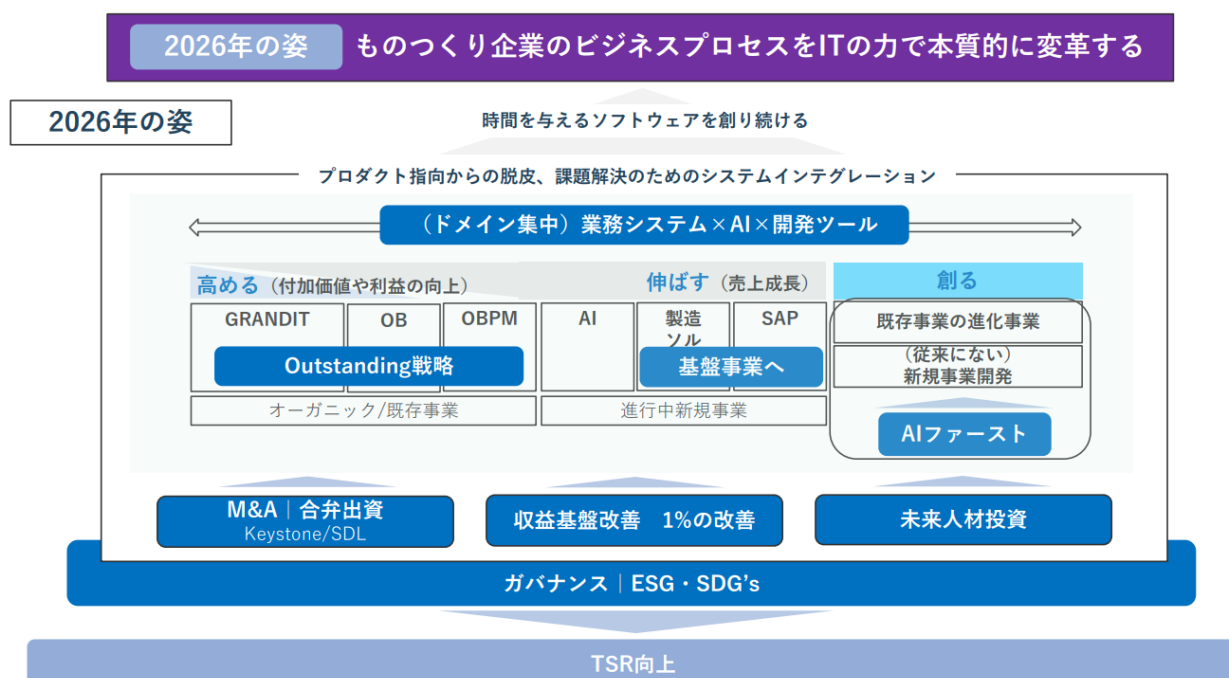
当社は、「ものづくり企業のビジネスプロセスをITの力で本質的に変革する」という長期ビジョンを掲げ、「時間を与えるソフトウェアを創り続ける」「プロダクト指向からの脱皮、課題解

決のためのシステムインテグレーション」を実現するため、2032年に売上高120億円、営業利益20億円（営業利益率16.6%）を目指しています。

今回発表する2年経営計画は、この長期ビジョン達成に向けた当面の短期目標です。当社は、2025年度から2026年度を「GRANDIT、OB、OBPM、SAPおよび製造ソリューションの各事業の安定基盤確立とAI活用創成期」と位置づけ、既存事業の進化と新規事業の創出に推進してまいります。

3. 「2年経営計画」の方針

当社は、本計画期間（2025年度～2026年度）において、以下の主要な方針に基づき事業活動を推進してまいります。



3.1 事業戦略

① 収益基盤改善：1%の改善

粗利率、販売費比率、管理費比率など、売上に対する各指標について、常に「（少なくとも）1%」をプラスの方向に改善する意識を持ち、収益基盤の強化を図ります。具体的には、2026年度までに粗利率を現在の32.6%から35.0%へ引き上げることを目指します。

② 事業ドメイン集中：業務系システム×AI×開発ツール

当社は「業務系システム」「AI」「開発ツール」の3つの領域に経営資源を集中させ、B to Bエンタープライズ向けソリューションの提供に注力します。これらの領域において競争優位性を確立し、持続的な成長を実現します。

③ AIファースト戦略

最新のAI技術を日々の業務に積極的に取り入れるとともに、各事業にAIを活用した新規事業を展開します。業務系システムや開発ツールでのビジネス領域でAIと取り込んだ先進的ビジネスの

創出を積極的に行っていきます。

④ Outstanding戦略（既存事業の進化）

「GRANDIT」「OBPM」「Object Browser」の既存3事業は、長期間当社の収益を支えていますが、さらなるサービス製品を進化させ次の10年を戦うための高次元ビジネスモデルを産み出していきます。

⑤ SAP事業、製造ソリューション事業の基盤事業化

SAP事業と製造ソリューション事業においても、時間を与えるソフトウェアを創り続けるミッションのもと当社らしい独自のビジネスモデルを構築し、それぞれ売上20億円を目指せる事業基盤を確立します。

3.2 投資戦略

① 新規事業開発

全社年間売上高の3～4%を継続的に投資し、当社独自のステージゲート制に基づいて新規事業を積極的に推進します。AI技術を活用した新サービスの開発や、既存事業の拡張に積極的に投資してまいります。

② M&A/合併出資（グループ戦略）

当社事業に機能補完的なシナジーがある企業との提携を積極的に推進します。規模拡大のみを目的とした買収ではなく、知識とスキルの補強を行い、質の向上と成長スピードを短時間で加速させるための提携を重視します。また、2025年3月に子会社化した「システム開発研究所」およびベトナム子会社「KEYSTONE」を含むグループ企業との相互補完関係を強化し、グループ各社の事業成長を支援します。

3.3 人材戦略

① 人材育成

未来に求められる「問題発見・予測・創造性」を持つ人材の育成を目指し、教育制度を整備するとともに積極的な人材育成投資を行います。SI版スキルマップを活用したキャリア育成を推進します。

3.4 その他戦略

① 株主還元、TSR向上

当社は、株主の皆様への利益還元を経営の重要課題と認識しており、配当性向30%以上を維持していくことを基本方針としています。今後も事業の利益性を高めて中長期的な株価の上昇を目指すとともに、継続的なEPSの増大と安定配当を実現してまいります。

② サステナビリティへの取り組み

企業の社会的責任を果たすため、さいたま、大阪、福岡の各拠点における地域社会への貢献活動への取り組みを推進します。

③ 経営の透明性維持と適切なガバナンス体制の構築

社内の各種データを整備し、数値経営を強化します。事業活動を定量化し、俯瞰的かつ客観的にモニタリングし、適時適切な意思決定を行ってまいります。

4. 2025年度「2年経営計画」(2025年度～2026年度)の数値目標

	2024年度 (実績)	2025年度 「2年経営計画」	2026年度 「2年経営計画」	2027年度 (当初の5年目標)
売上高 (前年度比)	48.3億円 (+7.8%)	55.0億円 (+13.9%)	63.0億円 (+14.5%)	71.0億円 (+12.7%)
営業利益 (利益率)	3.2億円 (6.6%)	4.5億円 (8.2%)	6.0億円 (9.5%)	7.1億円 (10.0%)

※2024年度は当社個別決算、2025年度以降は当社連結決算による数値です。

5. 2032年のグランドデザイン

当社は、2032年までの成長ステージを以下のように定義し、段階的な成長を目指します。

この間、「GRANDIT」「Object Browser」「OBPM」「SAP」「製造ソリューション」の各事業が収益基盤として安定成長し、2032年には売上高120億円、営業利益20億円の実現を目指します。

- ・2025-2026年：事業安定基盤確立とAI活用創作期
- ・2027-2029年：事業独立組織体の形成と競争意識の醸成期
- ・2030-2032年：事業独立組織体の戦略的拡大期

当社は「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」というミッションのもと、「社員全員が一流の技術者」「風通しのよい相互尊重の精神」「品質を犠牲にしない」「いつもお客さまのために」という価値観を大切に、今後も企業価値の向上に努めてまいります。

(注) 記載の予想値、目標値については、現時点で入手可能な情報に基づき、当社の判断で作成したものであり、将来の業績を保証するものではありません。今後の様々な要因により実際の業績等は変動することがありますのでご了承ください。

以上