



2014年4月1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 梅田 弘之
 (コード番号: 3826 東証第一部)
 問合せ先 取締役管理本部長 山田 ひろみ
 (TEL. 048-707-7061)

中期経営計画数値目標の修正に関するお知らせ

当社は、2013年3月19日に公表いたしました中期経営計画「Progress2013」(2013年度～2015年度中期経営計画)を下記のとおり修正することといたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 修正の理由

当社は、中期経営計画「Progress2013」において、①売上の拡大 ②開発、生産体制の強化 ③中国展開の事業化 ④ストック型ビジネスのさらなる伸長の4つを重点施策とし、2014年2月期を第1年度として目標達成に取り組んでまいりました。2014年4月1日に発表しましたとおり、2014年2月期の通期業績予想を修正いたしましたので、第1年度の業績見込、市場環境の変化、重点施策の進捗状況などを勘案し、中期経営計画の数値目標を修正いたしました。

2. 業績目標

(単位: 百万円)

	2014年2月期 (第1年度)				2015年2月期 (第2年度)				2016年2月期 (第3年度)			
	当初目標	業績見込	増減率	前期比増減率	当初目標	修正目標	当初目標からの増減率	前期比増減率	当初目標	修正目標	当初目標からの増減率	前期比増減率
売上高	2,920	3,553	21.7%	33.7%	3,220	3,640	13.0%	2.4%	3,550	4,300	21.1%	18.1%
営業利益	420	432	2.9%	6.4%	480	450	△6.3%	4.2%	600	645	7.5%	43.3%
営業利益率	14.4%	12.2%	-	-	14.9%	12.4%	-	-	16.9%	15.0%	-	-

2014年2月期の事業状況は、当社の主要4製品(ECサイト構築パッケージ「SI Web Shopping」、Web-ERP「GRANDIT」、開発支援ツール「SI Object Browser」、プロジェクト管理システム「SI Object Browser PM」)ともに好調であり、売上高は当初目標を2年前倒しで達成できる見込みとなりました。営業利益については、「GRANDIT」「SI Object Browser PM」の2製品は高い利益率を確保できましたが、「SI Web Shopping」の大規模プロジェクトで不採算案件が発生した影響などにより、売上高増加率に比べて営業利益の増加率は小幅となりますが、3年連続で過去最高の売上高、営業利益を更新する見込みです。また「Progress2013」では2013年度での東証二部への市場変更を目標に掲げておりましたが、2013年度で一気に東証一部へとステップアップすることができ、想定以上の目標達成となりました。

第2年度となる2015年2月期では、第1年度での急激な売上高拡大により、開發生産体制の整備が追い付かない部分があり、この遅れを取り戻すことに注力する計画としております。具体的には開発要員の増員と教育の強化、開発パートナーのレベルアップ、オフィス移転による開発環境の改善などを実施する予定です。また新製品開発と既存製品の機能強化も大規模に実施する計画としております。そのため2015年2月期は売上高成長率2.4%、営業利益増加率4.2%と当初計画に比べると小幅な成長計画となりますが、第3年度へつなげるための調整年度と位置づけております。

第3年度となる2016年2月期は、第2年度での開發生産体制の整備により、より一層の売上高成長と高利益体質の回復を実現する計画です。既存4製品の売上拡大のみならずO2Oマーケティングクラウドサービス「SI Mobile Portal（通称モバポタ）」や設計支援ツール「SI Object Browser Designer」などの新しい製品も業績に寄与してくることが見込まれるため、2016年2月期は売上高成長率18.1%の4,300百万円、営業利益は増加率43.3%の645百万円の達成を目標といたします。

3. 中期経営計画「Progress2013」の進捗状況と今後の施策

(1) 売上の拡大

2014年2月期は、当社の主要4製品（「SI Web Shopping」、「GRANDIT」、「SI Object Browser」、「SI Object Browser PM」）ともに好調でしたが、特に「GRANDIT」「SI Object Browser PM」の伸びが著しく、いずれも当初目標を1～2年前倒しして達成できる見込みとなっています。

第2年度となる2015年2月期では、開發生産体制の整備や製品開発に注力する方針であるため、売上高成長率はいったん緩やかにいたしますが、2016年2月期には開發生産体制も整い、また製品開発の効果も出てくることから、再び2桁成長を目指してまいります。また、「SI Object Browser Designer」や「SI Mobile Portal」などのクラウド製品も売上に寄与してくることが見込まれるため、売上高は4,300百万円（前年比18.1%増）の計画としております。

(2) 開発・生産体制の強化

「Progress2013」では、成長戦略に沿った開発・生産体制とするため、積極的な人材採用と社員の育成、開発パートナー企業の開拓を図ることを重点課題に掲げ進めてまいりました。2014年2月期では積極的な人材採用により、開発要員の期中平均人員は前年比13.7名増となりました。また、開発パートナーもオフショア開発を含めた新規開拓を進め、パートナー企業は前年比26.8%増となっております。

第2年度となる2015年2月期では、引き続き積極的な人材採用を実施するとともに、社員およびパートナーの育成に注力してまいります。また2014年4月1日に発表しましたとおり、本社をさいたま新都心に移転し、快適なオフィス環境で開發生産性を高めていく方針です。加えてプロジェクト管理システム「SI Object Browser PM」の更なる活用により失敗プロジェクトの撲滅とプロジェクト利益率の向上を図り、高品質なソリューションを安定的に提供できる体制を構築することを重点施策として取り組みます。

第3年度では第2年度で構築した体制を維持しつつ、成長戦略に沿って体制を拡充していく方針としております。

(3) 中国展開の事業化

「Progress2013」では、中国市場への本格的な販売展開のために、各製品を中国現地向けにローカライズ対応し、強力な現地販売パートナーとともに中国市場開拓を行っていく計画です。その第一弾として中国現地法人である大連百易軟件株式会社と「SI Object Browser シリーズ」の中国での総販売代理店契約を締結し、販売を開始しました。「SI Object Browser」は中国国内ではまだ製品知名度が低く業績に寄与できるほどではないものの、販売実績は上がってきていることから、今後の飛躍が期待できます。また「SI Object Browser ER」の最新バージョンも中国語版をリリースし、中国国内で発売を開始いたしました。2014年2月期では、大連でのオフショア開発も開始しており、販売と開発の両面から中国展開を進めております。

(4) スtock型ビジネスのさらなる伸長

2014年2月期は、各種製品の保守サービス、「SI Object Browser PM」のクラウド提供の拡大などにより着々とStock型の売上高を伸ばしており、Stock売上（保守売上＋クラウド売上）は、前年比14.8%増となる見込みです。一方、「SI Web Shopping」や「GRANDIT」で大規模なカスタマイズ案件が多かったことなどにより、フロー売上（パッケージ売上＋カスタマイズ開発売上）が前年比37.2%増と成長著しく、Stock化率（全社売上高に占める保守売上＋クラウド売上の比率）は13.3%程度となる見込みです。

2015年2月期以降は着実に保守売上が積みあがっていくことや、「SI Object Browser Designer」や「SI Mobile Portal」、今後リリースされる新製品などでクラウド売上を伸ばしていくことで、Stock化率を20%に向け高めていく計画としております。

(注) 上記予想値、目標値につきましては、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