



Technology × Open Innovation

2023年9月期 [第42期] 本決算補足資料

株式会社システムソフト

TYO : 7527

2023年11月10日

- 2023年9月期 決算概要
- 2023年9月期 セグメント毎の報告
- 2024年9月期 業績予想
- Appendix

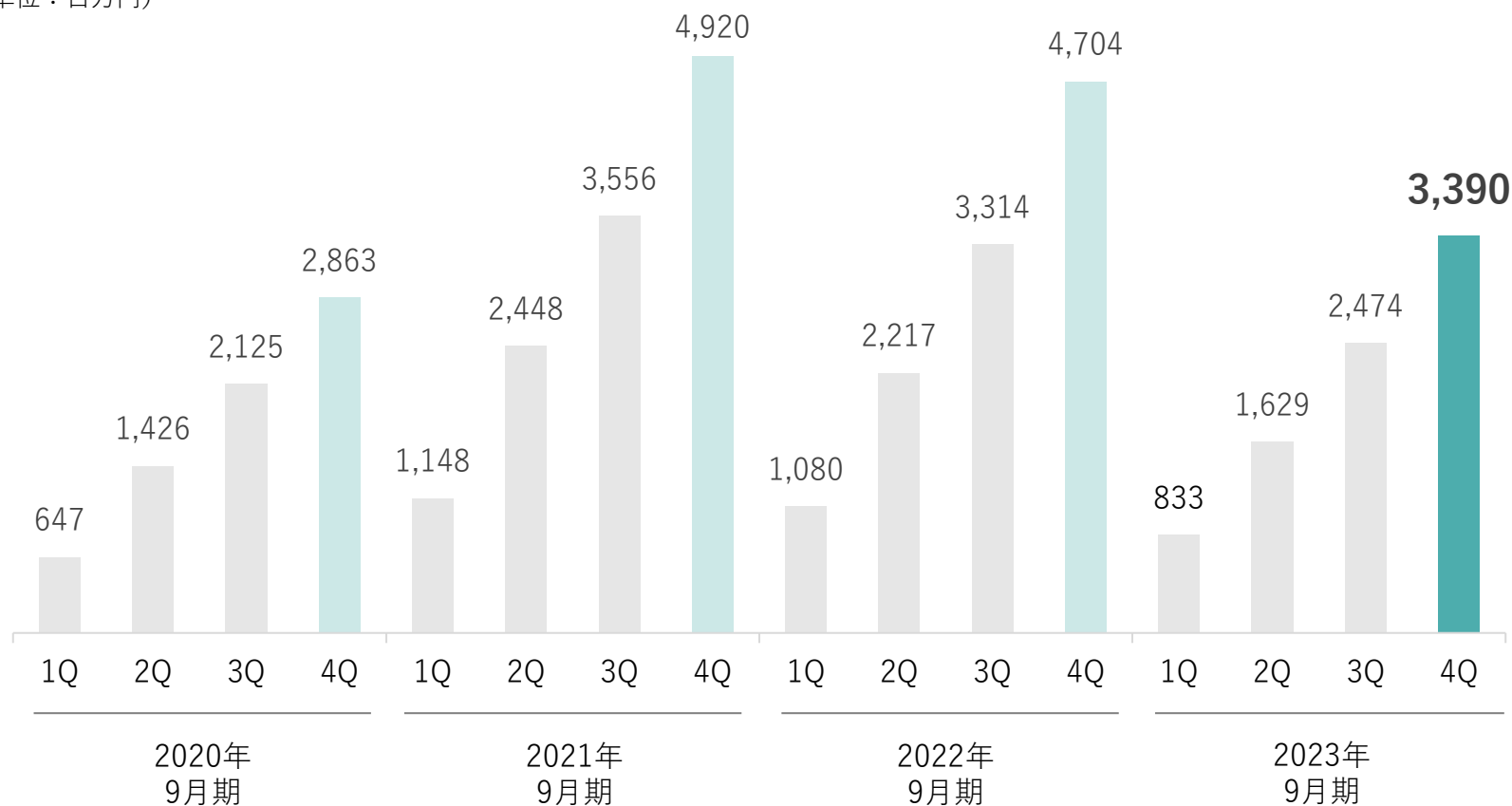
2023年9月期 決算概要

契約形態の変更やSaaS事業の有償化時期の見直しにより、
2023年9月期は減収減益にて着地

(単位：百万円)	2022年9月期		2023年9月期		前期比
	額	率	額	率	
売上高	4,704	100%	3,390	100%	72.1%
売上総利益	1,336	28.4%	984	29.0%	73.7%
販売管理費	953	20.3%	829	24.5%	87.0%
営業利益	382	8.1%	155	4.6%	40.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	201	4.3%	93	2.8%	46.6%

システム開発における一部案件の契約内容変更により 売上高は通年で減少

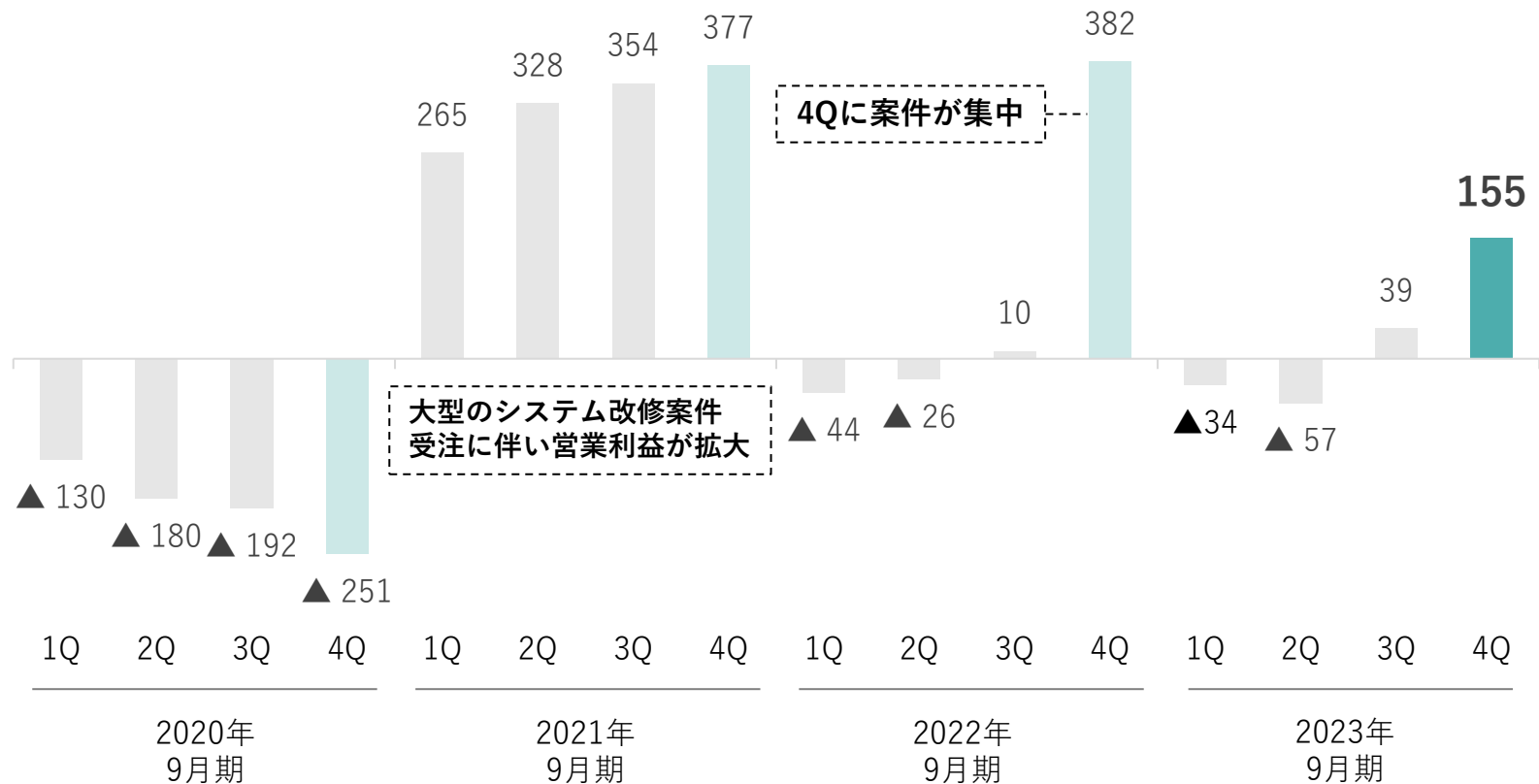
（単位：百万円）



営業利益 四半期推移（累計期間）

上期のビハインドを下期で積み上げ

（単位：百万円）



貸借対照表

(単位：百万円)	2022年4Q	2023年4Q	増減
流動資産	3,994	3,610	▲384
固定資産	3,230	3,131	▲98
流動負債	775	599	▲176
固定負債	583	360	▲222
純資産	5,865	5,782	▲83
資本金	1,706	1,706	0
資本剰余金他	4,226	4,150	▲76
総資産	7,224	6,742	▲482

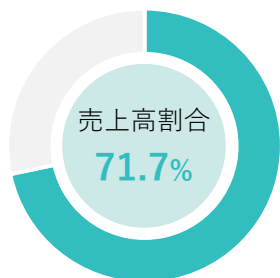
2023年9月期

セグメント毎の報告

テクノロジー事業とオープンイノベーション事業の2本柱

テクノロジー

不動産事業者向けSSクラウドシリーズや
大手企業、公共向けのシステム開発を担う



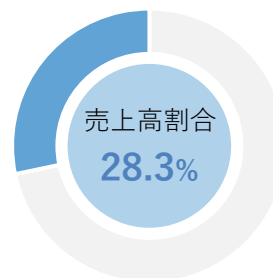
SaaS・RPA
SSペイメント



システム開発・
ソリューション

オープンイノベーション

企業間連携によるエコシステムの創造や
地方創生、ナレッジ共有に力を入れる

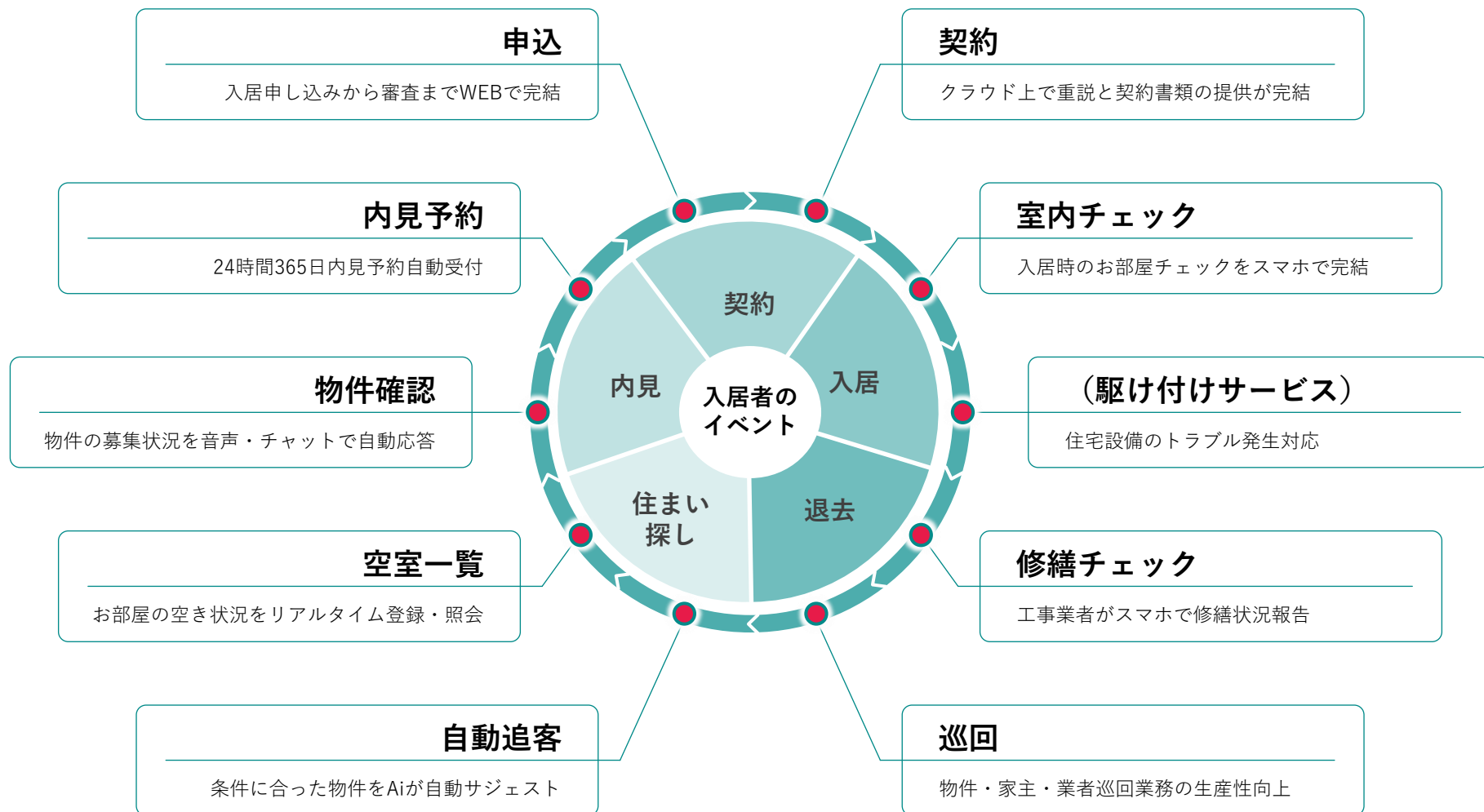


fabbit (DX連携)



コンサルティング

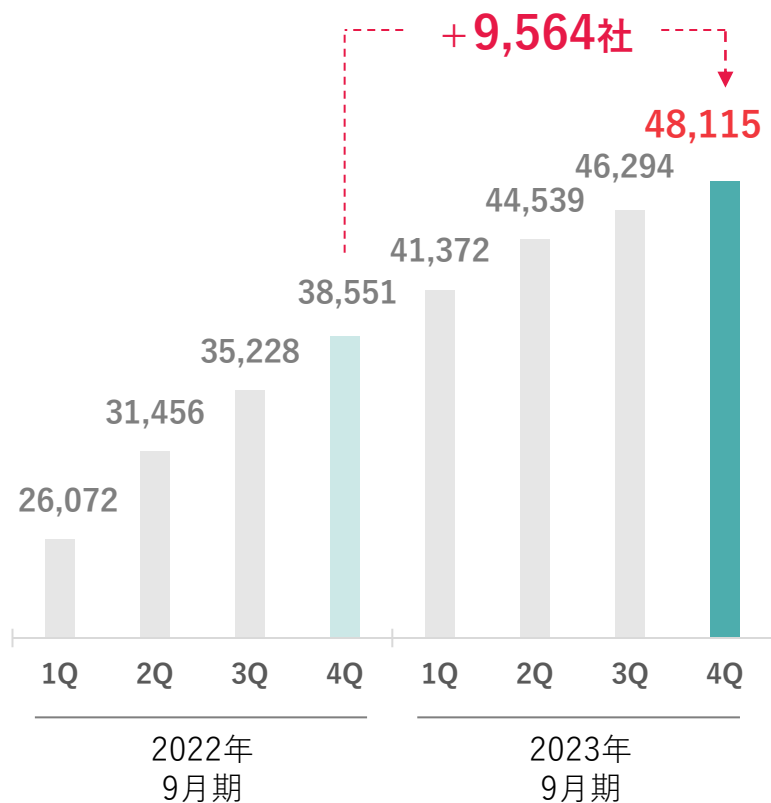
不動産×テクノロジーの“リーテック”を推進



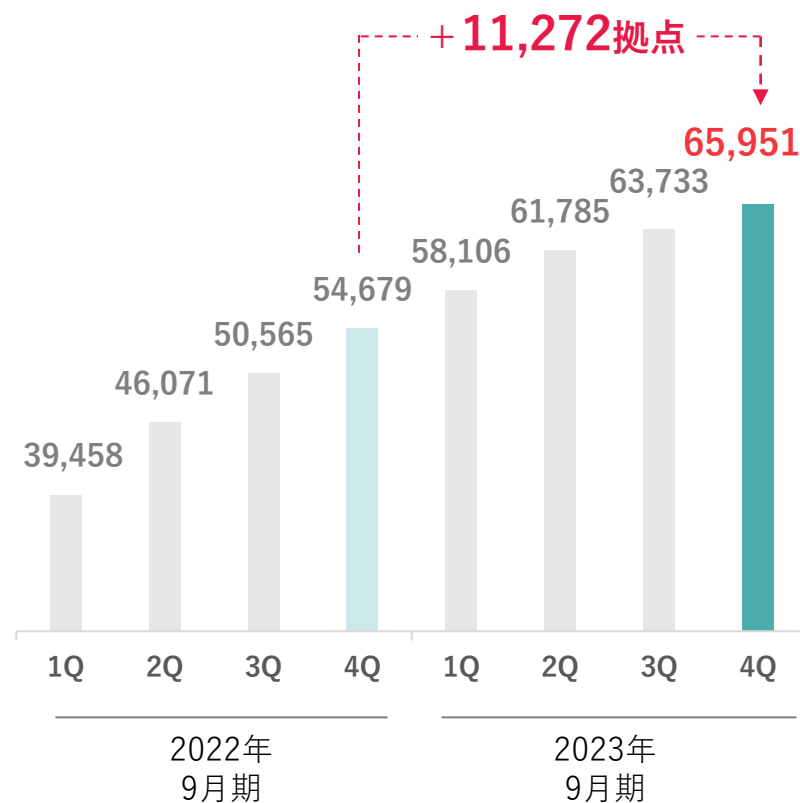
SSクラウドシリーズ利用状況

積極的な営業活動により、日本最大級※の導入実績を実現

利用企業数（累計）



利用拠点数（累計）



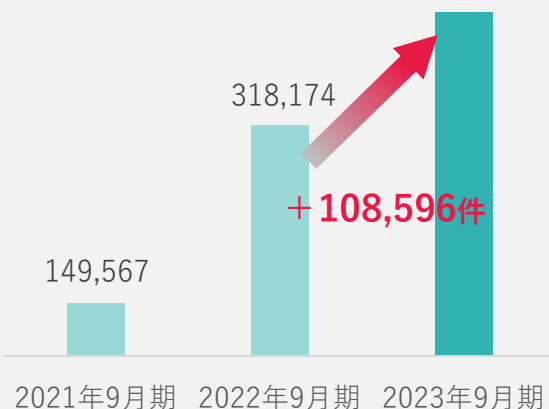
「累計利用拠点数」は、クラウド毎の株式会社と管理会社の利用拠点数を単純に合計した数字です。（管理会社は、お申込みいただいた中で本店、支店、営業所、店舗をカウント）
「累計利用企業数」は、クラウド毎の株式会社と管理会社の利用企業社数を単純に合計した数字です。
※当社調べによる

SSクラウドシリーズとの連携で さらに業務効率を向上させるサービスを展開

振込代行サービス

総件数（2021年9月期～2023年9月期）

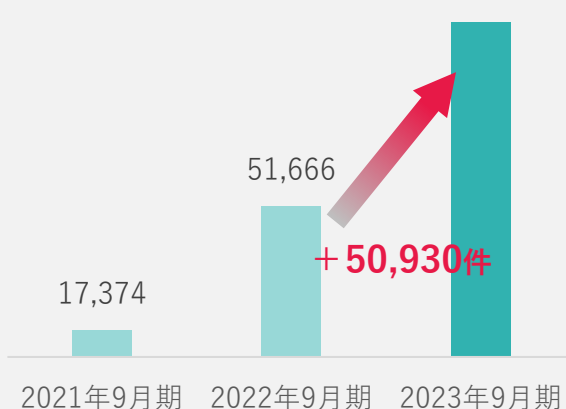
426,770 件



口座振替サービス

総件数（2021年9月期～2023年9月期）

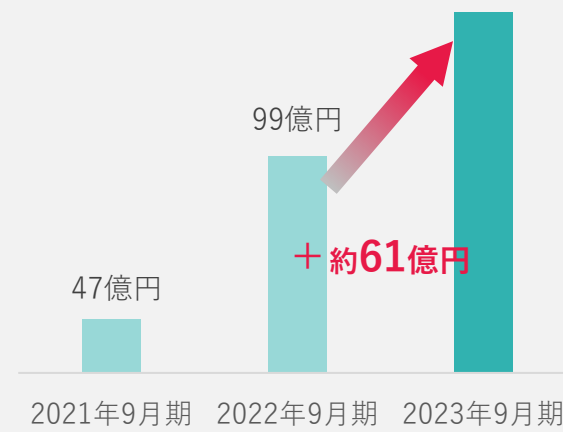
102,596 件



クレジットカード 決済サービス

総決済金額（2021年9月期～2023年9月期）

約 **160** 億円



導入費用・月額費・口座開設不要
振込手数料の大幅削減

記載・押印ミスの確認不要
口座振替にかかる手数料を大幅に削減

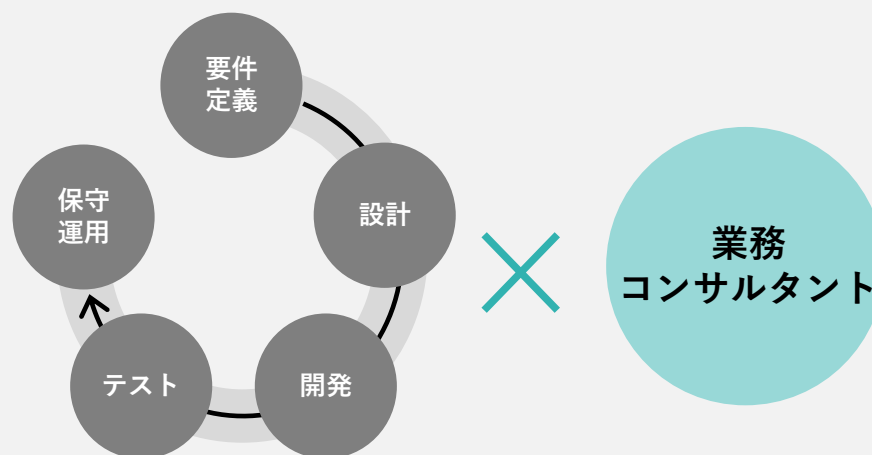
不動産賃貸に関わる敷金や礼金など
入居一時金をクレジットカードで
決済するサービス

※本商品は運営会社にお客様を紹介するサービスです。

開発から保守・運営まで一気通貫のサービスを 幅広い業種のユーザーニーズに合わせて提供

ワンストップサービス×コンサル

一般的なシステム開発の工程に、長年の経験やノウハウ、ナレッジ等からなるコンサルティングの強みを乗ずることで、より顧客満足度の高い開発が可能



導入企業一例



銀行

規定集管理システム

行内で利用される大量の規定やマニュアルを電子化。

業務効率向上とコスト削減に貢献。



損害保険

基幹業務システム

ホストシステムを中心とした基幹業務システム。

安定性と正確さが求められる高度なシステムの構築。



小売・販売

ECサイト構築システム

プロジェクトや商品追加、在庫管理、アクセス解析による効果測定まで可能なパッケージ。



メーカー

営業支援システム

営業活動や成績を管理し、より効果的な営業・経営戦略の策定に活用可能なシステム。



学校法人

学事支援システム

学校のホームページをはじめ、単位取得状況や休校・補講情報のお知らせなどが可能なポータルシステム。



2024年9月期 業績予想

システム開発事業の一部契約形態変更等による開発規模の縮小 SaaS事業の有償化時期・範囲は慎重に検討

(単位：百万円)	2023年9月期 実績	2024年9月期 業績予想
売上高	3,390	3,000
営業利益	155	130
経常利益	135	110
親会社株主に帰属する 当期純利益	93	65

2024年9月期は中長期的な成長に向けた強化期間として 社内整備、強化を進める

業務体制の強化

システム開発

- 当社が従来から強みとしてきた**開発分野**における案件を拡大
- **契約形態の柔軟化**による契約確度の向上
- 業務効率化、コストコントロールによる**利益率**の向上

不動産業者向けSaaS

- 引き続きシェア拡大に向け積極的な営業活動を推進

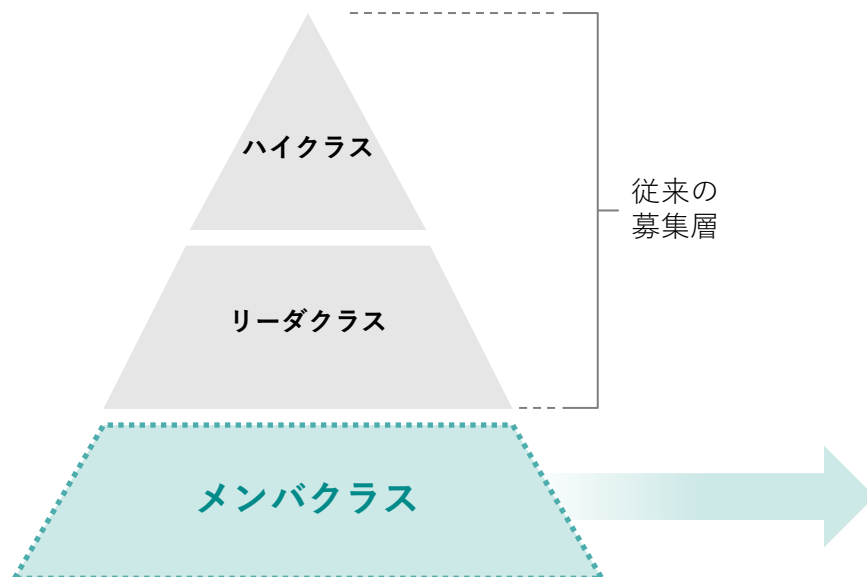
人材投資

- 堅調なシステム開発需要に応える**人材確保**を推進
 - ✓採用サイトリニューアル、採用窓口の拡大等実施済み
- 採用人材のリスクリングを含む**育成**制度を拡充、育成速度の向上

中長期的な成長を支える人材確保・育成を強化

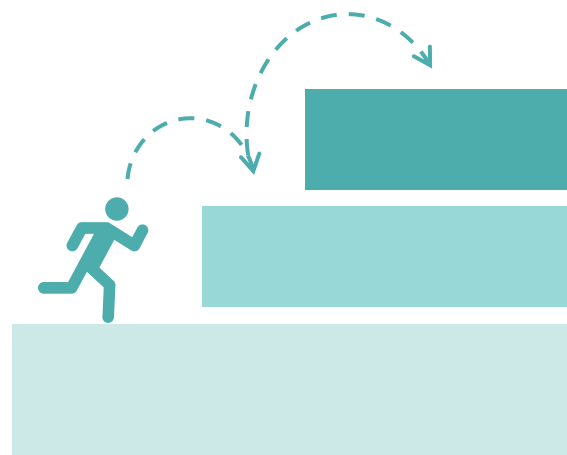
採用枠の拡大

エンジニアを中心に広く募集



スキルのアップの強化

入社後の社員教育、
研修制度等の充実化



募集枠を広く設け人材確保を進めるとともに、
社員還元や教育制度の整備拡充により成長環境を構築

Appendix

STRATEGY

テクノロジー

様々な種類のSaaSを展開、
高いシェアを獲得



サービスの質を高め
有料プランのリリース

オープン イノベーション

日本最大級1万人を超える
fabbit会員との提携・協業



主にSaaS技術や
ビジネスモデルの取り込み



新たな価値を。

中長期成長イメージと足もとの施策

全社

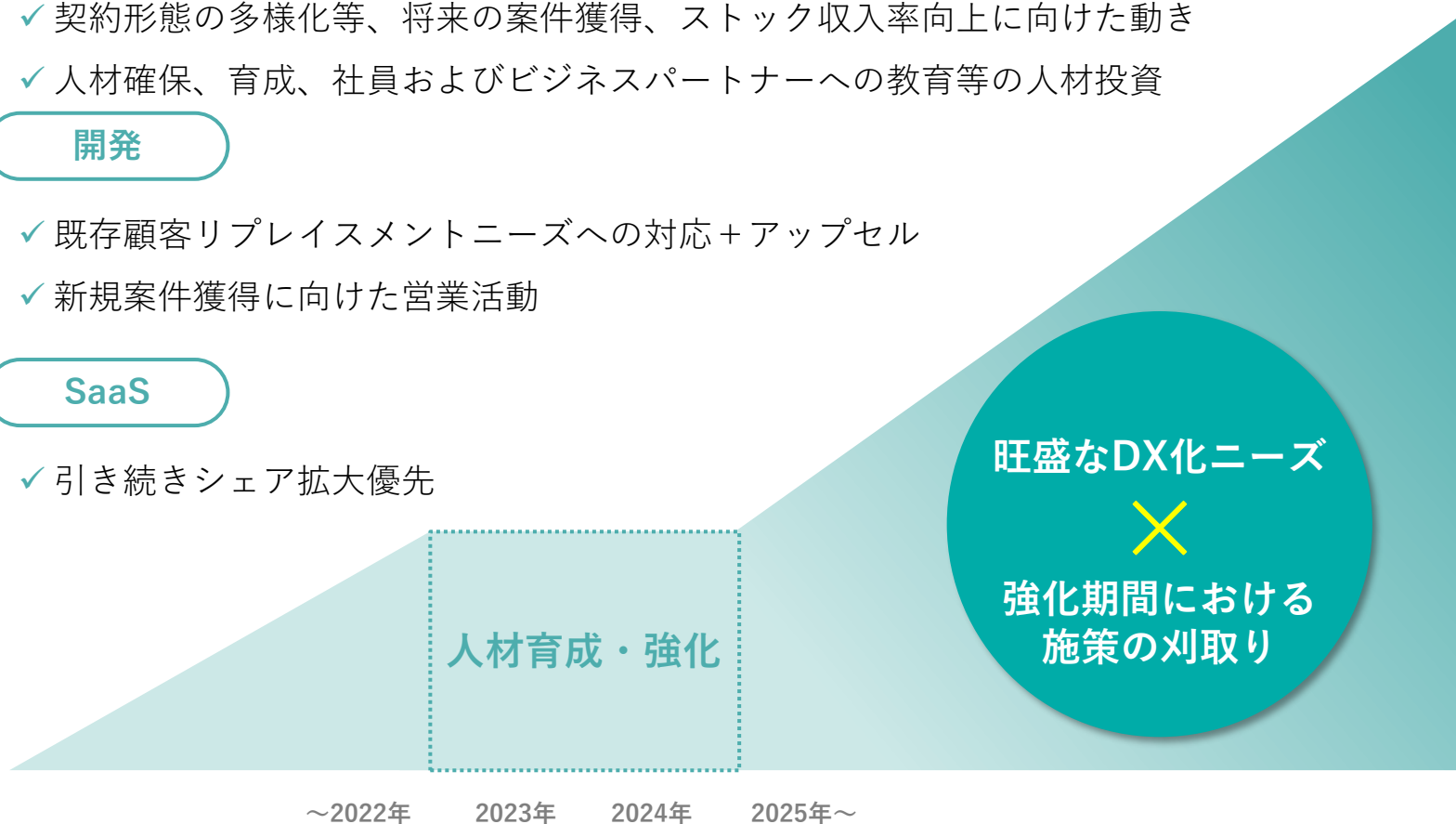
- ✓ SESの新規領域への拡大
- ✓ 契約形態の多様化等、将来の案件獲得、ストック収入率向上に向けた動き
- ✓ 人材確保、育成、社員およびビジネスパートナーへの教育等の人材投資

開発

- ✓ 既存顧客リプレイスメントニーズへの対応＋アップセル
- ✓ 新規案件獲得に向けた営業活動

SaaS

- ✓ 引き続きシェア拡大優先



Technology × Open Innovation

Systemsoft

本資料は、株式会社システムソフト（以下、「当社」といいます）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。また、本資料に記載されている計画や見通しは作成時点における情報に基づき当社が判断し予測したものです。今後の経営環境の変化により、計画や見通しが大きく変動する場合があります。その場合には本発表の内容の更新・修正の義務は負うものではありません。以上を踏まえ、投資家の皆様にはご自身のご判断にて投資くださいますようお願い申し上げます。