



2026年6月22日

各 位

会 社 名 システムズ・デザイン株式会社  
代表者名 代表取締役社長 隈元 裕  
(コード ; 3766、東証スタンダード)  
問合せ先 取締役管理業務担当 長谷 賢一  
電 話 03-6737-5000

## 中期経営計画（2027年3月期～2029年3月期）策定のお知らせ

当社は、2027年3月期から2029年3月期までの3ヵ年を対象とする第9次中期経営計画を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

### 記

#### 1. 第9次中期経営計画について

当社は、第8次中期経営計画目標をいずれも達成することができましたが、その成果を受け、当社グループの更なる企業価値向上を加速化するため、今般、10年後のありたい姿を定めるとともに、具体的な成果を形として生み出す3ヶ年として、2027年3月期から第9次中期経営計画をスタートさせました。

本計画では、「ステークホルダーとともに、広がる価値をカタチに」をスローガンに、「成長戦略」、「財務・IR戦略」、「企業文化」の三つを重点戦略に定め、中期経営計画目標の達成を目指してまいります。

#### 2. 数値目標について

	第60期 2026年3月期 (実績)	第63期 2029年3月期 (第9次中計目標)	第70期 2036年3月期 (長期目標)
売上高	99.9億円	125億円以上	250億円以上
売上高営業利益率 (%)	6.0	6.5%以上	10.0%以上
ROE（自己資本利益率） (%)	8.3	10.0%以上	—
DOE（純資産配当率） (%)	4.0	5.0%以上	—

#### 3. その他

中期経営計画の詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以 上

**DESIGN FOR THE FUTURE**

人とデジタル技術でより良い社会を実現する

**sd**  
c  
SYSTEMS DESIGN CO., LTD.

## 第9次中期経営計画概要

システムズ・デザイン株式会社

東京証券取引所：スタンダード市場  
証券コード：3766



※QRコードは株式会社デンソーウェブの登録商標です。

[www.sdcj.co.jp](http://www.sdcj.co.jp)

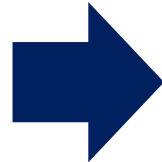
1. 第8次中期経営計画の振り返り	2
2. 第9次中期経営計画について	8
3. Appendix 会社概要	20

# 1. 第8次中期経営計画の振り返り

# 1. 第8次中期経営計画の振り返り

## ●第7次中期経営計画と第8次中期経営計画の基本方針

第7次中期経営計画  
2021年3月期～2023年3月期



第8次中期経営計画  
2024年3月期～2026年3月期

### ●基本方針

#### 事業方針

1. 事業の選択と集中を進める
2. 新しい価値を提案する

#### サステナビリティ方針

3. コンプライアンスを徹底する
4. 人材を育成・確保する
5. 働きがいのある環境を作る

### ●基本方針

1. 成長産業の拡大
2. 新たな収益構造の確立
3. コンプライアンスの徹底
4. 社員の働きがい
5. SDGsの推進

2026年3月期(第60期)

売上高経常利益率

目標 5%以上

実績 6.0% 達成

自己資本利益率  
(ROE)

目標 8%以上

実績 8.3% 達成

純資産配当率 (DOE)

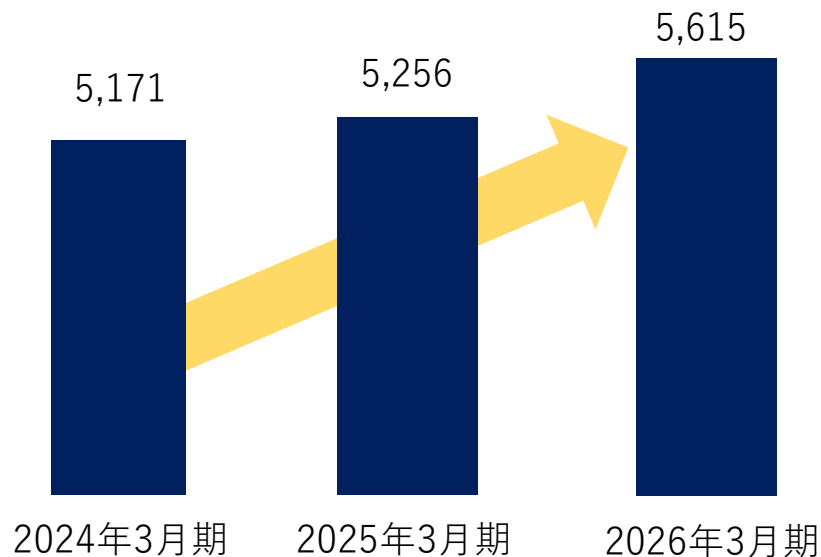
目標 3.5%以上

実績 4.0% 達成

# 1. 第8次中期経営計画の振り返り（システム開発事業）

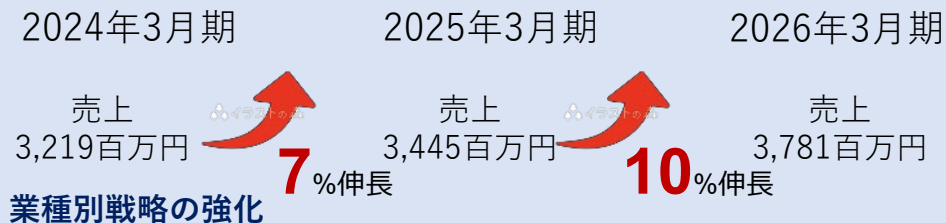
## 売上高の推移

売上高（百万円）



## 基本方針の取り組み

### 成長事業の拡大



### 新たな収益基盤の確立



コンプライアンス徹底  
コンプライアンス  
研修受講率

100% ⇒ 100%  
2024年3月期 2026年3月期

社員の働きがいを高める  
エンゲージメント  
タスクフォース  
離職率

9.3% ⇒ 8.4%  
2024年3月期 2026年3月期

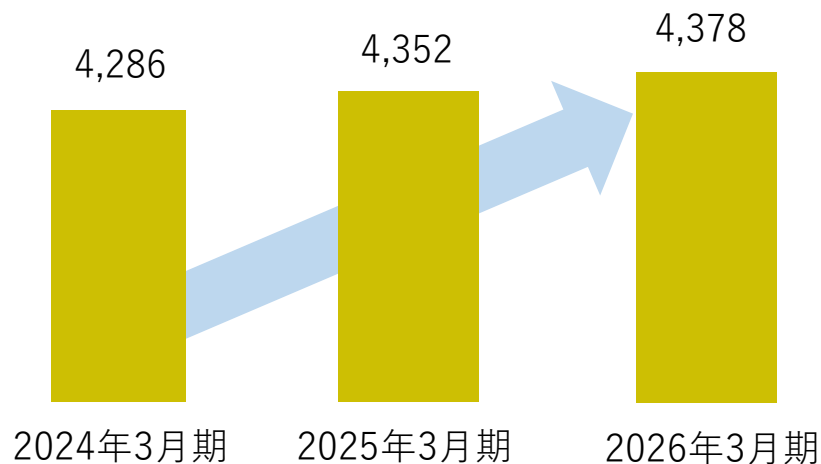
SDGsを推進する  
女性管理職比率

13.0% ⇒ 18.5%  
2024年3月期 2026年3月期

# 1. 第8次中期経営計画の振り返り（アウトソーシング事業）

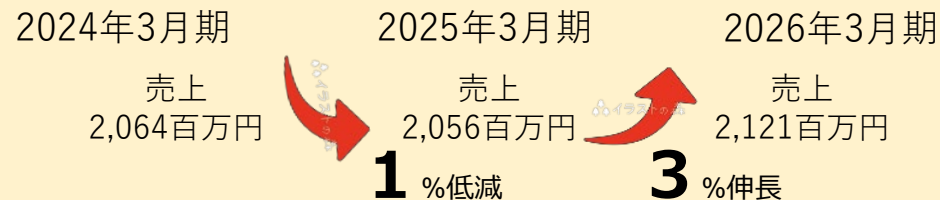
## 売上高の推移

売上高（百万円）



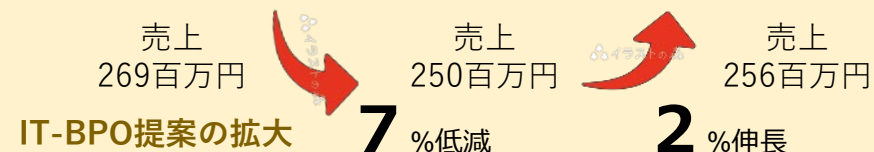
## 基本方針の取り組み

### 成長事業の拡大



### コールセンター事業の拡大

### 新たな収益基盤の確立



コンプライアンス徹底  
コンプライアンス  
研修受講率

100% ⇒ 100%  
2024年3月期 2026年3月期

社員の働きがいを高める  
エンゲージメント  
タスクフォース  
離職率

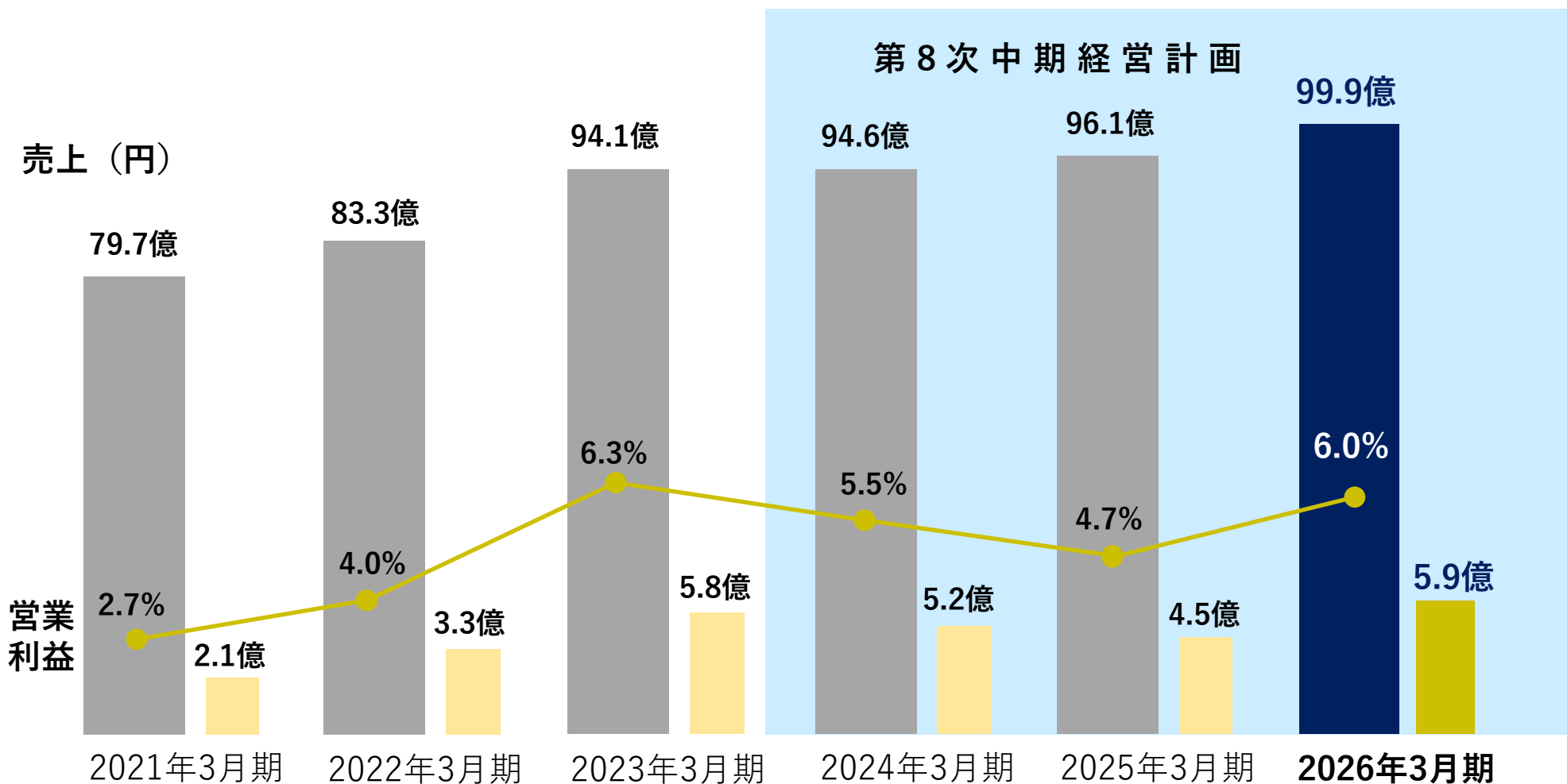
0.0% ⇒ 1.6%  
2024年3月期 2026年3月期

SDGsを推進する  
女性管理職比率

0.0% ⇒ 16.7%  
2024年3月期 2026年3月期

# 1. 第8次中期経営計画の振り返り

## ●過去最高売上高・営業利益達成

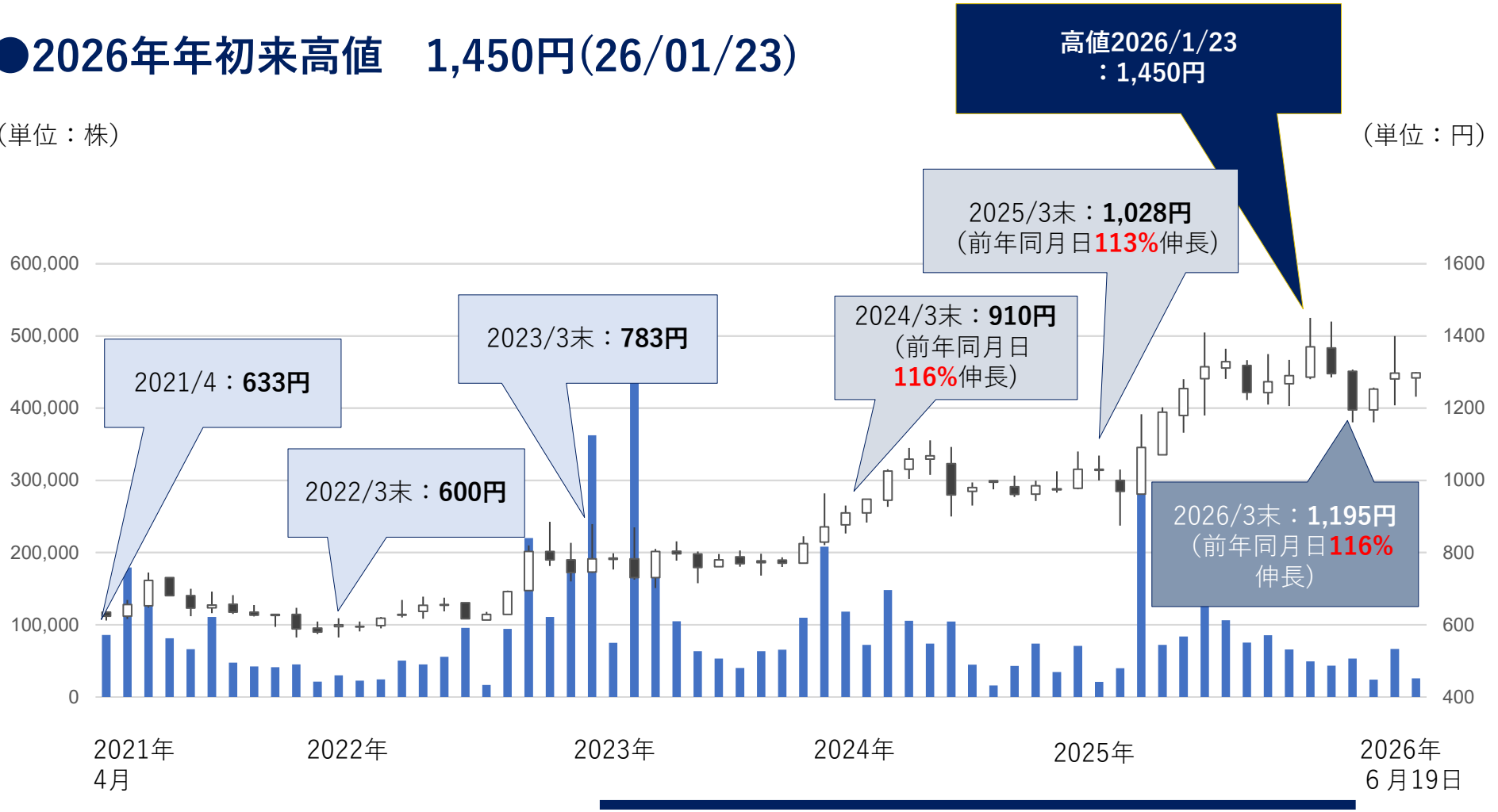


# 1. 第8次中期経営計画の振り返り（株価とPBRの推移）

●2026年年初来高値 1,450円(26/01/23)

(単位：株)

(単位：円)



第8次中期経営計画期間

PBR (倍)

0.53

0.64

0.70

0.76

0.85

0.93

## 2. 第9次中期経営計画について

### ●情報システム業界

#### 1. 市場の拡大（DXとAI）

あらゆる産業でデジタル化（DX）が必須となり、特に生成AIの業務導入が急速に進んでいます。市場全体は今後も強い成長が続きます。

#### 2. 構造的な危機（2025年の崖）

古いシステムの維持限界（2025年の崖）と、2030年に最大約79万人とされる深刻な人材不足が、業界最大の懸念事項です。

#### 3. 求められる変化（御用聞きからパートナーへ）

単純な開発作業（下請け）の価値は下がり、経営課題を技術で解決するコンサルティング能力や、クラウド・セキュリティの専門スキルを持つ人材の価値が圧倒的に高まります。

### ●アウトソーシング業界

#### 1. 市場の急拡大（2030年に約19兆円規模へ）

深刻な人手不足と「餅は餅屋へ」という意識の浸透により、バックオフィスから専門的なIT運用まで、外注需要が全産業で右肩上がりに成長しています。

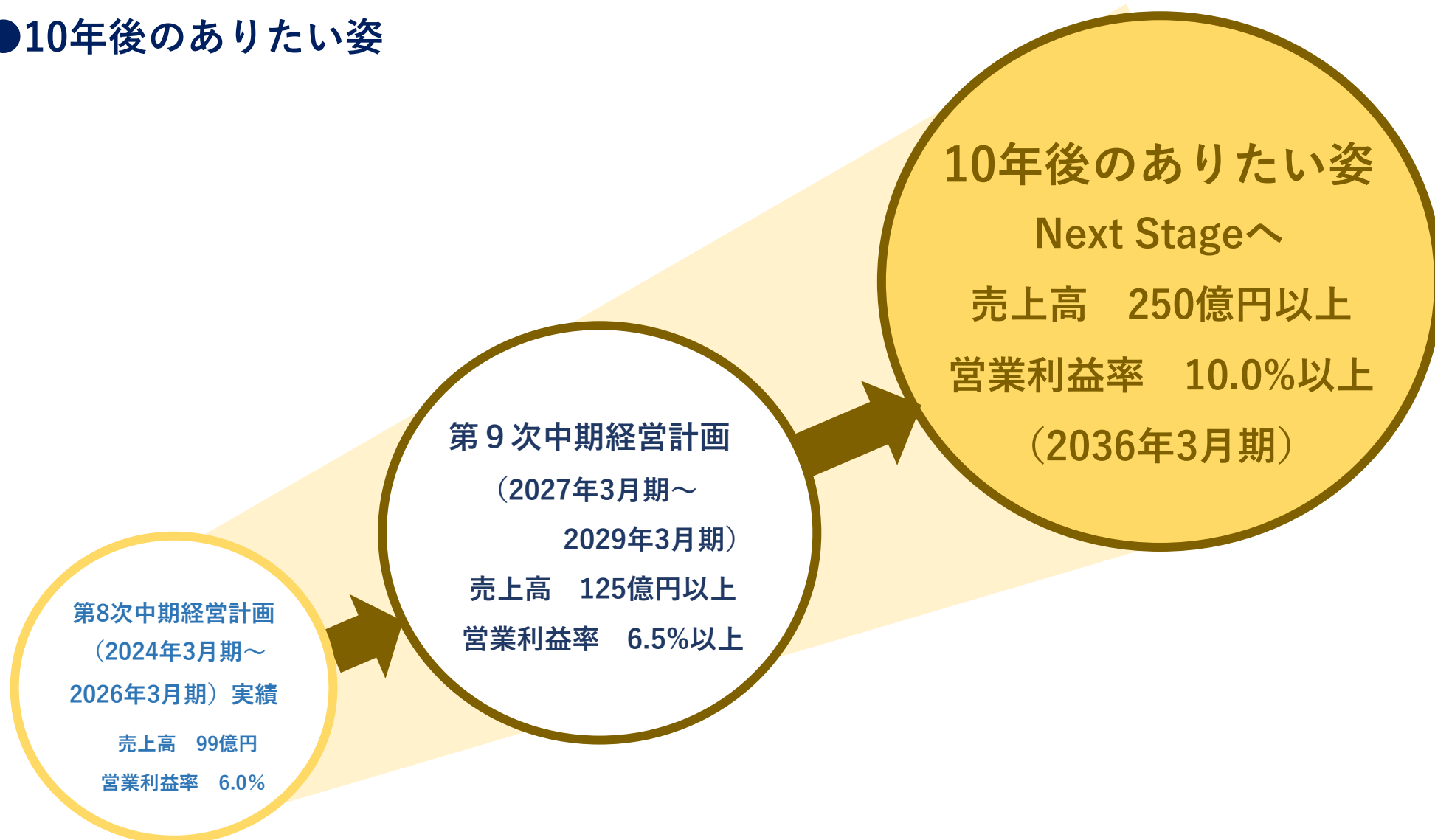
#### 2. 「労働集約型」から「AI・自動化型」への転換

単に「人が作業を代行する」モデルから、生成AIやRPAを活用して業務プロセス自体を効率化するサービス（AI BPO）へ進化しています。

#### 3. 付加価値の高度化

単なるコスト削減（安さ）ではなく、データ分析やDX推進など、企業の売上向上に直結する戦略的パートナーとしての役割が求められるようになっていきます。

### ●10年後のありたい姿



※目標数字は連結ベースです

### スローガン

**ONE sdc**

～ステークホルダーとともに、広がる価値をカタチに～

### ビジョン

- ・ 新たな収益基盤を拡大する
- ・ 社会の持続的な成長に貢献する

## 2. 第9次中期経営計画～重点戦略～

### ①事業戦略

#### 事業ポートフォリオ戦略

当社グループのポテンシャルの最大化

#### 顧客戦略

顧客基盤を深堀し、他領域他業種へ展開

#### ソリューション・サービス戦略

ソリューションラインアップの拡大  
サービスビジネス本格始動

#### リソース戦略

多角的なケーパビリティ拡大



### ③企業文化

人事戦略強化、働きがいの向上

多様な人財の活躍と健康経営推進

環境・社会への貢献の推進

透明性の高い健全なガバナンスの  
実践

AIの活用による業務改革

### ②財務・IR戦略

- ・ M & A、マイノリティ投資の活性化
- ・ 第9次中期経営計画内におけるPBR1倍割れ解消の必達

### 2029年3月期 目標

売上高：125億円以上

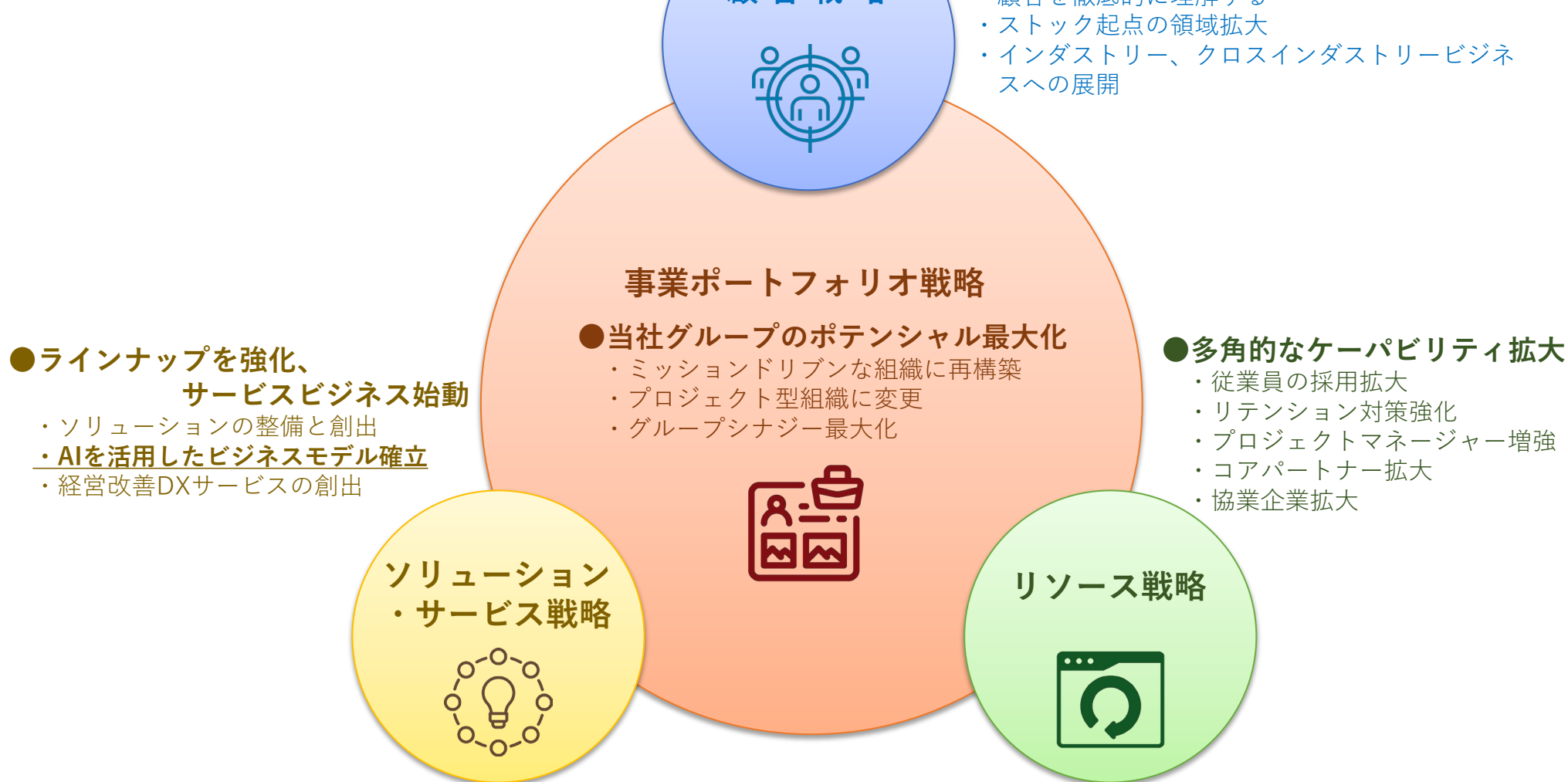
営業利益率：6.5%以上

ROE：10.0%以上

DOE：5.0%以上

PBR：1倍割れ解消の必  
達とさらなる向上

### ●事業戦略について



### ●事業戦略の詳細

#### 事業ポートフォリオ戦略

#### 当社グループのポテンシャル最大化

当社グループの強みを活かした組織構造に見直し、顧客ニーズに即対応できるような流動的な組織設計とし、持続的成長を実現します。また、子会社、協業企業とのシナジーを最大化することをミッションとする組織を組成します。

#### 顧客戦略

#### 顧客基盤を深耕し他領域・他業種へ展開

上流志向で顧客を徹底的に知り尽くし業務とシステムの改善に貢献します。また、強みである重点顧客とのリレーションを活かし、ストックビジネスを起点としたフロービジネスを創出し、それをストックビジネスにする好循環モデルを確立します。これらの実績を他社へ展開してまいります。

#### ソリューション・サービス戦略

#### ソリューションラインナップを強化・サービスビジネス本格始動

当社グループの強みであるソリューション(ローコード、ワークフロー、インフラ、パッケージヘルプデスク、キッキング、データエントリー、事務等)を活用して新規顧客を開拓します。また、ローコード開発の強みを拡張させAIを活用した開発効率化をソリューション化します。IoTベンチャーとの協業による経営改善DXサービス、社内業務ノウハウの活用による中小IT企業向け業務支援サービスを創出し、販売してまいります。

#### リソース戦略

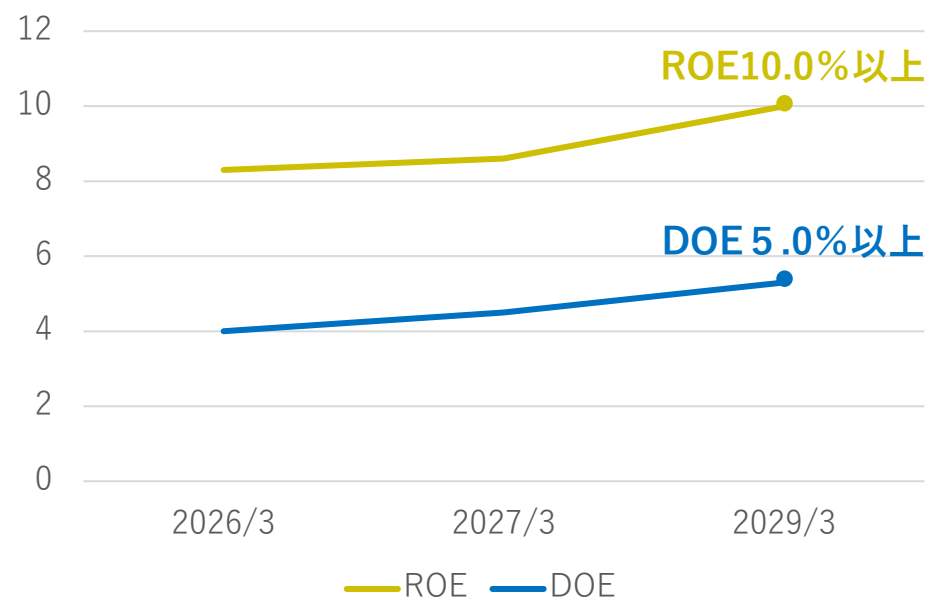
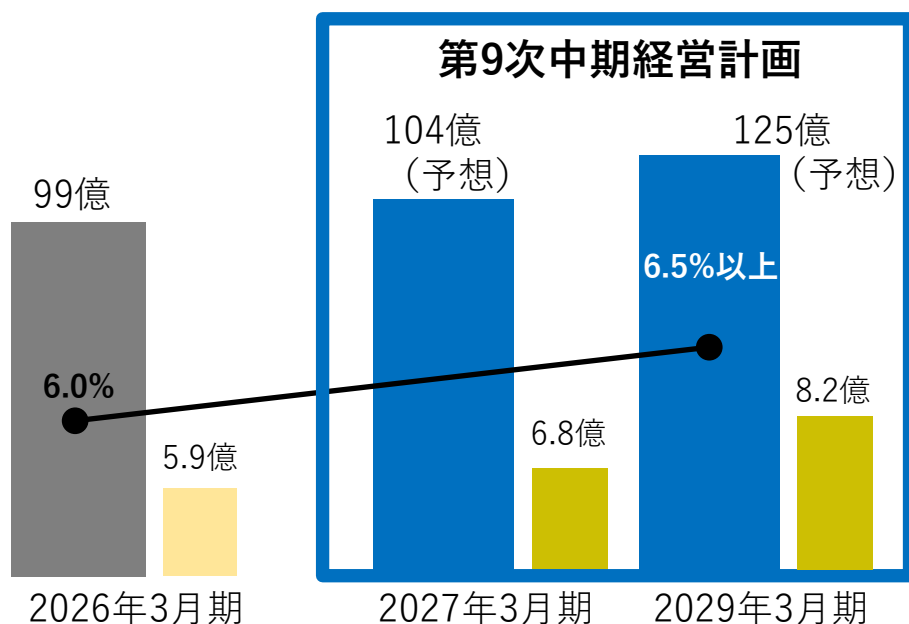
#### 多角的なケーパビリティ拡大

SEの中途/新卒採用は競争が激化しているので、業界未経験者の採用にも注力します。アウトソーシング事業では社員だけでなく柔軟な働き方に対応したパートの採用を拡大します。当社のケーパビリティを最大化するためにコアパートナー戦略を継続します。そのために必要となる高度人材育成に注力します。IoT企業、Salesforce構築にノウハウを保有する企業とのM&Aを促進します。

1. 連結売上高125億円以上、営業利益率6.5%以上、ROE10.0%以上、DOE 5.0%以上

2. M & A、マイノリティ投資の活性化 ⇒ 約7～15億円の成長投資を計画

3. PBR1倍割れ解消の必達とさらなる向上

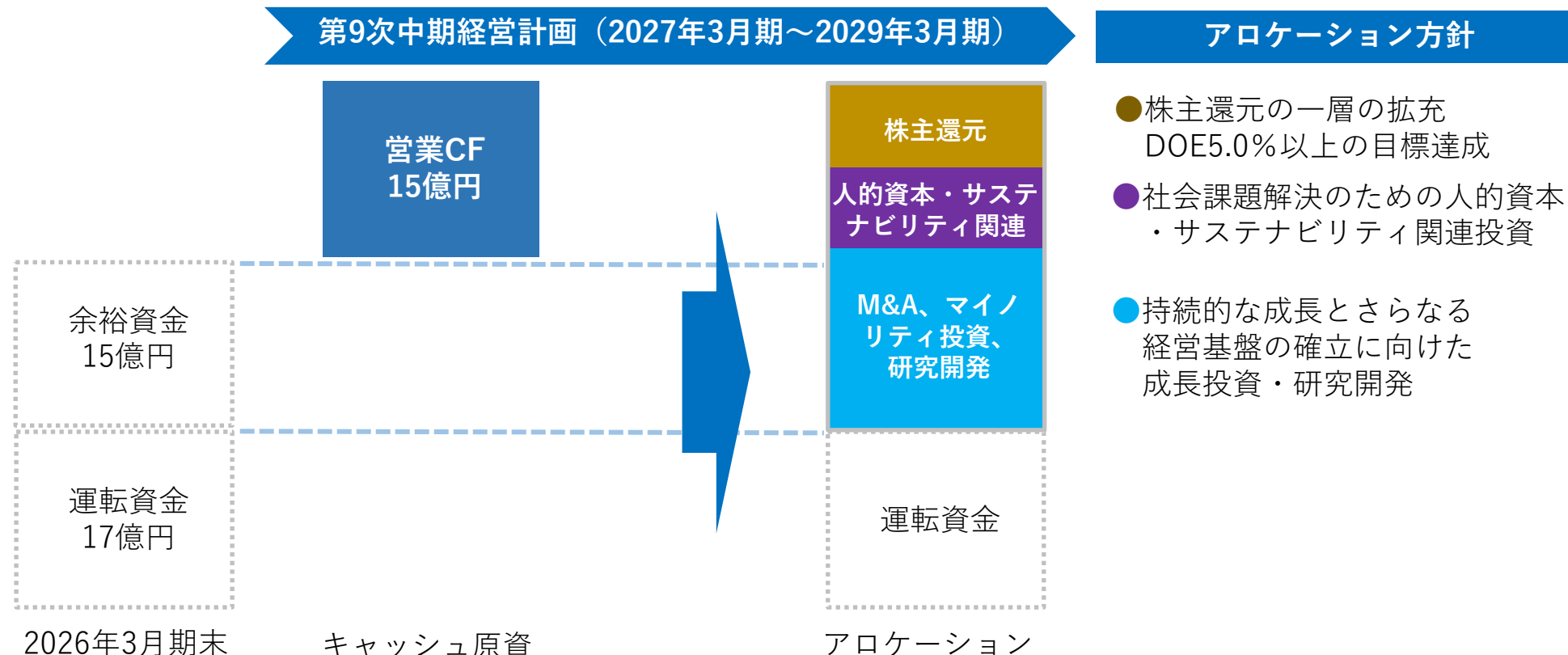


### ●キャッシュフローアロケーションについて

当社グループの現預金残高は、2026年3月期末において約32億円となっておりますが、そのうち17億円は経営の安全性も考慮した運転資金等であり、残り15億円を今後の成長投資に向けた余裕資金としております。

第9次中期経営計画（2027年3月期～2029年3月期）で想定しているのれん償却等を含む営業キャッシュフローは新たに約15億円を見込んでおり、合計約30億円の余裕資金を以下の目的に応じて充当していく方針です。

**持続的な成長を目指し、経営安全性を確保しながら、事業成長に必要な戦略的投資を実施予定**



### 人事戦略強化、働きがいの向上

- ・ 人財育成プログラムの確立
- ・ 従業員のモチベーションアップ

### 多様な人財の活躍と健康経営推進

- ・ ダイバーシティ・エクイティ & インクルージョンの推進
- ・ 健康経営の推進

### 環境・社会への貢献の推進

- ・ 温室効果ガスの削減に向けて取り組み推進
- ・ 地域社会との連携強化による価値創造

### 透明性の高い健全なガバナンスの実践

- ・ コンプライアンスの遵守
- ・ リスク管理体制の高度化

### AIの活用による業務改革

- ・ 業務効率改善によるQOLの向上
- ・ 情報の共有とナレッジ活用の強化





e-ラーニングによる学習で専門知識をインプット

\*udemyは株式会社ベネッセコーポレーションが提供するオンライン学習プラットフォームです。



教育体系を確立し、リスキリングを習慣化



人権デューデリジェンスの実施



温室効果ガス排出の削減  
SCOPE1.2.3の削減施策実施



コンプライアンス研修受講率  
100%の継続



AIを活用し業務効率UP  
自分時間の有効活用

## 2. 第9次中期経営計画～企業価値向上に向けて～

### 収益力 向上

- ・ 事業ポートフォリオ戦略
- ・ 顧客戦略
- ・ ソリューション/サービス戦略
- ・ リソース戦略

事業戦略

### 資本コスト 低減

- ・ ROE10.0%以上
- ・ DOE 5.0%以上：減配を実施せず増配または維持する「累進配当方針」を原則とする

財務・IR戦略

### IR活動

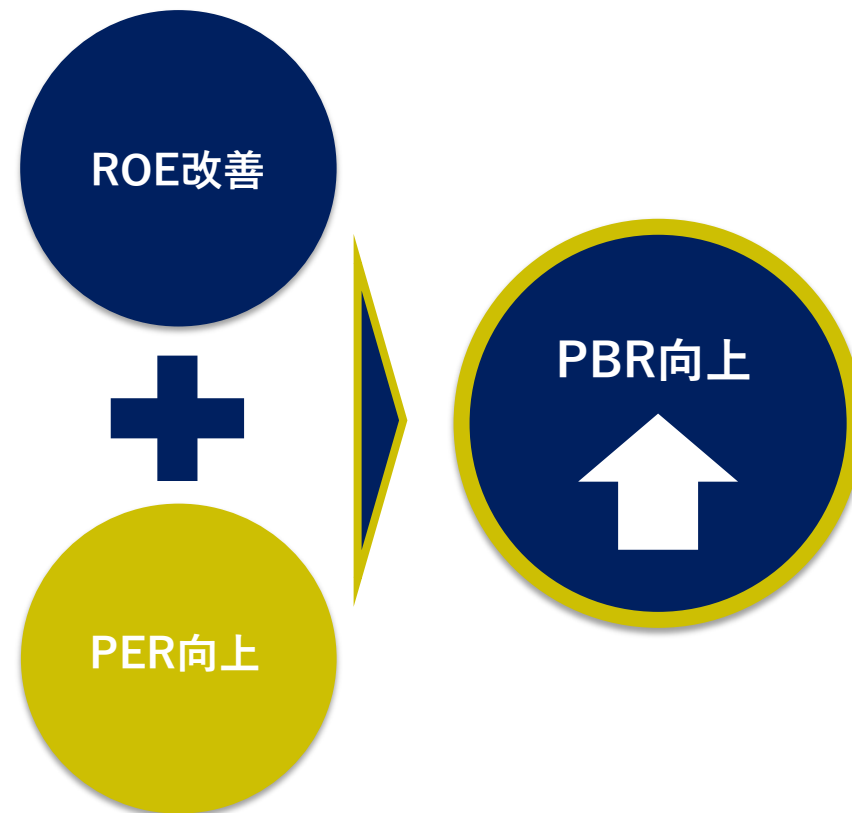
- ・ IR情報の積極発信、内容拡充
- ・ 投資家面談の促進、面談内容の経営への活用

財務・IR戦略

### 非財務 戦略

- ・ 人事戦略強化、働きがいの向上
- ・ 多様な人財の活躍と健康経営推進
- ・ 環境・社会への貢献の推進
- ・ 透明性の高い健全なガバナンスの実践
- ・ AIの活用による業務改革

企業文化



## 3. Appendix 会社概要



社名	システムズ・デザイン株式会社
設立	1967年3月
資本金	333,906千円
本社	東京都新宿区
従業員数	800名（2026年3月期連結 契約社員含む）
売上高	9,993百万円（2026年3月期）
営業利益	595百万円（2026年3月期）
事業内容	企業向け情報システムの企画・開発・運用 アウトソーシング事業

1967年	3月	情報処理業務を目的として、東京都荒川区町屋にシステムズ・デザイン株式会社を設立、データソリューション業務を開始
1970年	2月	業務の拡大に伴い、東京都港区麻布十番へ本社移転
1972年	8月	データソリューションサービス専門会社として、東京都渋谷区に千代田電子計算(株)を設立
1973年	9月	システムオペレーション業務の拡大に伴い大阪営業所を開設
1979年	12月	業務の拡大に伴い、東京都新宿区西新宿へ本社移転
1981年	7月	業務の拡大に伴い、大阪営業所を大阪市東区に移転
1986年	7月	業務の拡大に伴い、本社を東京都渋谷区西原に移転するとともに、IBM4341を導入、オンラインサービスを開始
1987年	4月	大阪営業所にFACOM M740/10を設置、システムオペレーション業務を拡充強化
1994年	1月	事業所の統合・合理化を図るため、本社を東京都渋谷区笹塚に移転
1996年	4月	業務の拡大に伴い、大阪営業所を大阪市北区に移転
2000年	10月	千代田電子計算(株)及び山梨千代田計算(株)を吸収合併、合併を機に事業本部制の導入、大阪営業所の支社への昇格、山梨営業所の設置等の機構改革を実施
2001年	4月	CTI業務アウトバウンドサービス（情報発信業務）の拠点を山梨に開設
2003年	11月	アッセンブリー事業の業務の拡大に伴い、山梨竜王センターに新社屋を増設
2004年	6月	プライバシーマーク取得
2005年	3月	ジャスダック証券取引所（現 東京証券取引所スタンダード市場）に株式を上場

2006年	2月	業務の拡大に伴い、東京都杉並区和泉へ本社移転
2012年	5月	業務効率化のため、東京都八王子市に渋谷エントリセンター(現八王子事業所)を移転
2014年	8月	業務効率化のため、東京都板橋区成増に成増事業所を開設
2015年	6月	業務の拡大に伴い、横浜事業所を神奈川県横浜市に開設（旧横浜事業所を分室化）
	7月	シェアードシステム株式会社の株式を取得して子会社化（現連結子会社）
	12月	業務効率化のため、天満橋事業所を大阪市中央区に開設
2016年	5月	株式会社アイカムの株式を取得して子会社化（現連結子会社）
2017年	3月	創立50周年を迎える
2018年	7月	株式会社フォーの株式を取得して子会社化（現連結子会社）
2019年	9月	業務効率化のため、横浜事業所分室を横浜事業所に統合
	11月	業務の拡大に伴い、東京都調布市へ株式会社フォー移転
2021年	3月	業務の拡大に伴い、大阪市北区天満橋に大阪医療リモートセンターを開設
	11月	ISO27001の認証を全社で取得
2022年	4月	東京証券取引所スタンダード市場に移行
	7月	業務の拡大に伴い、大阪府大阪市北区堂島に大阪医療リモートセンターを移転
2024年	10月	業務の拡大に伴い、東京都新宿区西新宿に本社移転
2026年	3月	業務効率化のため、天満橋事業所を閉鎖し一部の業務を山梨事業所に統合



## ●数字で見るシステムズ・デザイン（2026年3月現在）

売上高

**9,993**  
百万円

営業利益

**595**  
百万円

自己資本比率

**70.0%**

ROE

**8.3%**

PER

**10.4**倍

PBR

**0.85**倍

DOE

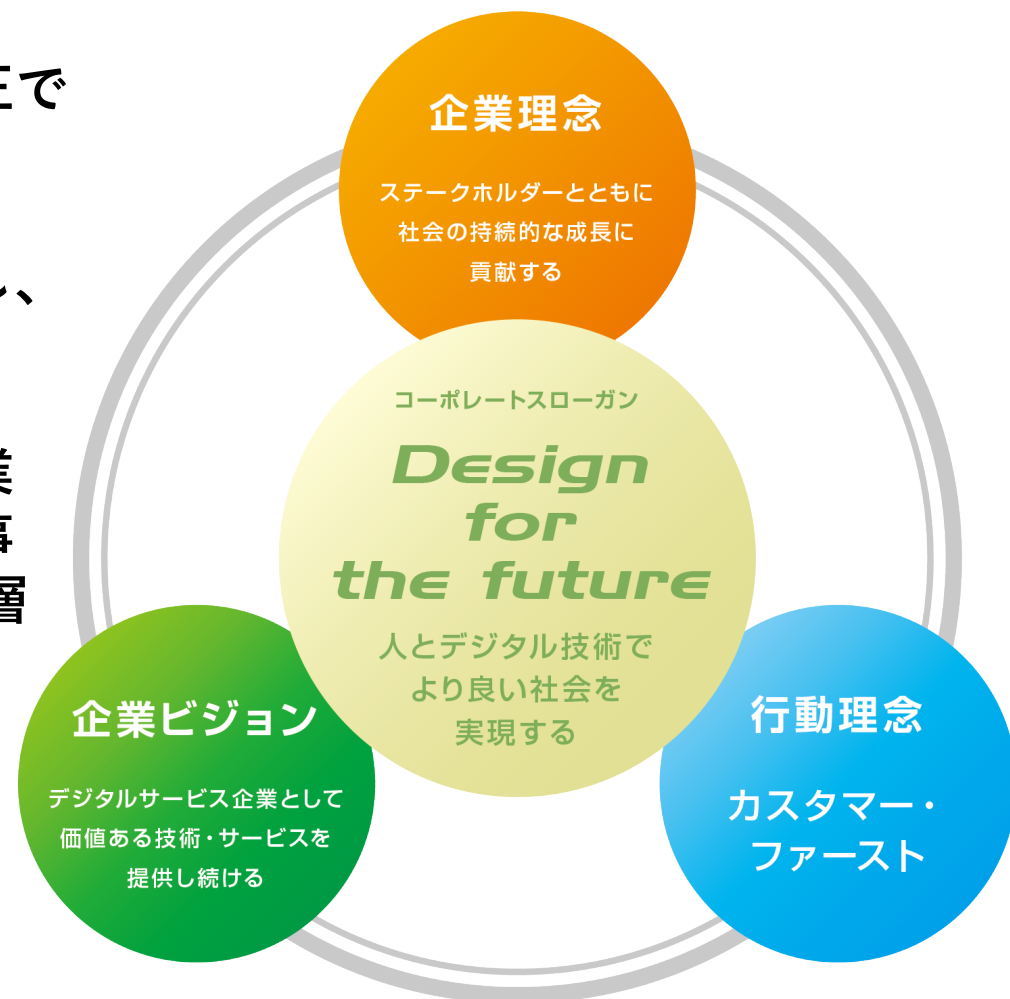
**4.0%**

女性管理職比率

**16.3%**

## ●経営方針

- 透明性を高め、企業倫理に基づく公正で健全な企業であり続ける。
- 市場環境および顧客課題の変化に対し、適時対応する。
- デジタルサービス企業として、各事業の発展と維持向上を図るとともに、事業の融合により、企業価値をより一層高める。





#### 将来情報に関するご注意

本資料に掲載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいておりますが、業績を確約するものではありません。実際の業績等は、内外主要市場の経済環境、為替市場の変動など様々な要因により、大きく変動する可能性があります。重要な変更事象等が発生した場合は速やかに適時開示等でお知らせします。