



2024年3月期 決算説明会

2024年5月17日

株式会社SRAホールディングス
代表取締役社長 大熊 克美





1

SRAグループについて

2

2024年3月期 決算概要

3

施策の進捗状況と今後の取り組み

4

2025年3月期 計画

5

株主還元



1

SRAグループについて

グループの強み



技術先進性 Advanced Technology

デジタルビジネスの成功を先進技術で実現
先進技術と基礎技術を組み合わせ新しい「価値」を提供

デジタルトランスフォーメーションを支えるAI、クラウド、セキュリティ、さらに、これらを含む総合技術であるIoT—これらの先進技術と基礎技術を組み合わせ、様々な業界のリーディングカンパニーであるお客様に対し、デジタルビジネスを成功に導く、新しい「価値」を提供いたします。

グローバル・リーチ Global Reach

世界の有望市場で拡充するSRAネットワーク
グローバル展開を図るお客様に国際競争力強化に直結するサービスを提供

海外拠点の実績、ノウハウとグローバル・リーチを活かし、海外ビジネスを推進している日系企業・現地企業のお客様はもとより、これから海外市場に進出されるお客様に対しても国際競争力強化に直結する各種サービスを提供しています。また、IT技術の進展と先々のニーズをいち早く捉え、市場優位性のある技術やサービスを有する海外企業と業務・資本提携を行なうなど、国内外のお客様へのサービス拡充も図っています。

優良顧客基盤 Customer Success

技術力と業務知識を活かしたシステム構築、運用サービス
独立系のニュートラルな立場でお客様のIT戦略を成功に導く最適なソリューションを提供

企業や大学において、成長戦略の中枢を担うIT。SRAは、先進技術力と各業界における業務知識、実績、ノウハウを活かしたシステムの構築により、IT戦略を成功に導きます。また、クラウドコンピューティングの普及に伴います高まるセキュリティとコンプライアンスに対する要求に対し、高い技術力と長年にわたる経験、信頼に基づく運用サービスも提供しています。

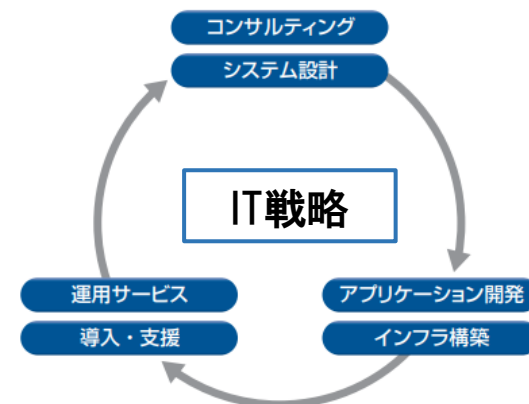
事業内容



デジタルトランスフォーメーションを支えるAI、クラウド、ビッグデータ/アナリティクス、セキュリティなどの先進技術と、当社グループが長年培ってきた基礎技術を組み合わせ、各業界のリーディングカンパニーであるお客様に対し、独立系のニュートラルな立場でデジタルビジネスを成功に導く、新しい「価値」を提供しています。

また、グローバル化に伴うビジネス／システムの拡充についても欧米・アジアの各拠点の優位性を活かしたサービスを展開しています。

さらに、クラウドコンピューティングの普及に伴いますます高まるセキュリティとコンプライアンスに対する要求に対し、高い技術力と長年にわたる経験、信頼に基づく運用サービスも提供しています。



開発事業

- 金融ITサービス
- 組込ITサービス
- 文教ITサービス
- 業務システム開発
- コンサルティング
- アナリティクス

運用・構築事業

- アウトソーシングサービス
(構築・リモート監視等)
- インフラ運用サービス
(ネットワーク、サーバ等)
- システム運用サービス
- インフラ構築
(ネットワーク、サーバ等)

販売事業

- ハードウェア
- 内部統制/セキュリティ
- AI
- オープンソースソフトウェア
- 文教
- 開発支援、システム品質
- ヘルスケア

事業セグメント



開発事業

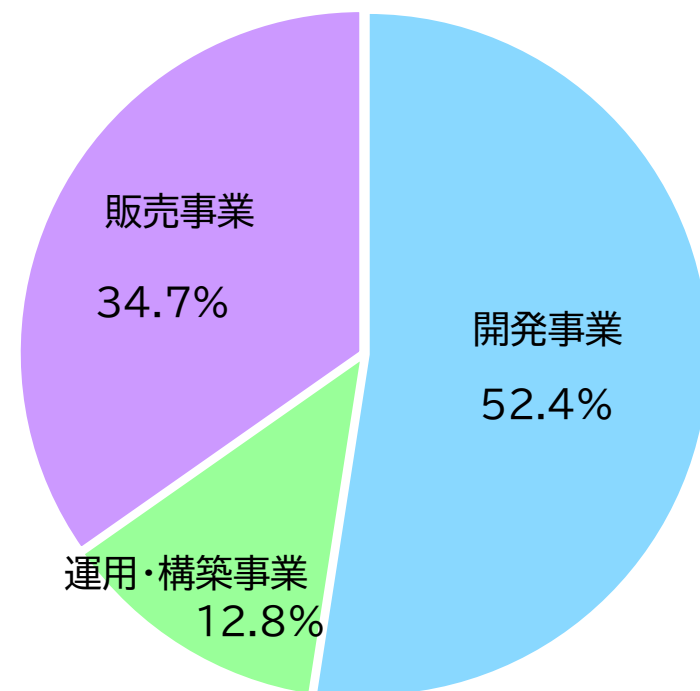
SRAの強みである「先進技術力」と長年の実績に基づく豊富な業務知識・ノウハウを活かし、金融・製造／組込・文教など幅広い分野のお客様に対し、IT戦略を成功に導くシステムを提供しています。

運用・構築事業

強固なセキュリティや安定稼動が必須とされる大企業・中堅企業や先進技術への関心が高い国公立大学・私立大学に対し、システム運用サービスおよびインフラ構築・運用サービスを提供しています。

販売事業

実績豊富なサーバ等のハードウェア製品、SRAの研究技術に基づく自社IP製品、海外・国内の先進的製品を販売するとともに、付加価値の高いソリューションとしても提供しています。



セグメント別売上高構成比
(2024年3月期)

ビジネスフィールド



製造/組込IT (ビジネスユース)

- FA機器、工作機械、自動倉庫
- 放送局向け機器
- デジタルシネマ
- 映像配信システム
- カラオケシステム
- POSシステム
- 医療用検査機器・測定機器

ヘルスケア

- デジタルヘルスサービス [HEALTHPLAYER]

文教IT

- 総合文教ソリューション [UniVision]
- 学務・入試・会計システム
- 通信教育
- 就職システム
- 学生ポートフォリオ
- 医療・看護系学生ポートフォリオ
- 大学情報データベースシステム
- キャンパスネット
- インフラ構築・運用サービス

金融IT

- 都銀・地銀・信託：勘定系・情報系・市場系システム
- 証券会社：資産運用系システム、オンライントレードシステム
- 生損保：基幹・業務系システム

企業・業務IT

- 物流システム
- 会計システム
- 生産管理システム
- 販売・在庫管理システム
- 顧客管理システム
- 人事・基幹システム (電力・ガス・鉄道・航空等)
- インフラ構築・運用サービス

製造/組込IT (パーソナルユース)

- デジタル家電 (TV/レコーダー、オーディオ機器、パソコン、高性能ゲーム機器)
- モバイル (スマートフォン、タブレット)
- 複合機、プリンター
- カーナビ、車載システム
- ホームセキュリティ
- ホームエネルギーマネジメントシステム

ハードウェア

- UNIX、Linuxサーバ製品 他

製品・ソリューション

- クラウド対応運用管理 [Cavirin]
- オープンソースDB [PowerGres]
- メールアーカイブ [MailDepot]
- テスト自動化 [TestDepot] [Testabish]
- ワイヤレス関連製品 (Proxim) 他



2

2024年3月期 決算概要

事業環境、今後の見通し



●世界

- ・ 米中摩擦の継続、ウクライナ問題の長期化、中東情勢の緊迫化など地政学リスクが高まる
- ・ 今後、中国経済の悪化をはじめとした海外景気の鈍化や、世界的な金融引き締め動き、為替及び株式相場の更なる不安定、物価高騰の拡がり等が国内景気や企業の投資意欲に与える影響も懸念

●国内

- ・ 国内景気は緩やかながらも回復基調

●情報サービス産業

- ・ 業務効率化やビジネスの改革等の投資を中心に需要は堅調に推移
- ・ 一部のお客様においては、中国リスク等による投資抑制の動きも見られることから、今後の下振れリスクに備え、これまで以上に内外の環境変化やお客様の投資動向を注視する必要がある

業績/前年比



●売上高:増収

●粗利益:増益

●販管費率:低下

●営業利益:増益

●経常利益:増益

●当期純利益:増益

単位:百万円

	2024年3月期 実績	2023年3月期 実績	差異 (増減率)
売上高	47,125	42,864	+4,261 (+9.9%)
粗利益	11,951	10,755	+1,195 (+11.1%)
粗利益率	25.4%	25.1%	+0.3%
販管費	5,043	4,751	+292 (+6.2%)
販管費率	10.7%	11.1%	△0.4%
営業利益	6,907	6,004	+902 (+15.0%)
営業利益率	14.7%	14.0%	+0.6%
経常利益	8,575	7,201	+1,373 (+19.1%)
経常利益率	18.2%	16.8%	+1.4%
当期純利益	4,584	879	+3,705 (+421.4%)

業績/業績予想(2023年5月発表)比較

- 売上高、営業利益、経常利益、当期純利益
すべての指標で達成

売上高、営業利益、当期純利益は、額・率ともに、いずれも過去最高

単位:百万円

	2024年3月期		
	実績	業績予想 (2023年5月発表)	差異 (達成率)
売上高	47,125	44,500	+2,625 (+5.9%)
営業利益	6,907	6,250	+657 (+10.5%)
経常利益	8,575	6,150	+2,425 (+39.4%)
当期純利益	4,584	3,600	+984 (+27.3%)
1株当たり当期純利益	367.82円	289.93円	+77.89円 (+26.9%)

売上高/セグメント別(前年比)

- 開発事業：増加 … 製造業向け及び金融業向けが増加
- 運用・構築事業：増加 … 製造業及び大学向けが増加
- 販売事業：増加 … AITで金融業向け、研究機関向けが大幅に増加

単位：百万円

	2024年3月期 実績	2023年3月期 実績	差異 (増減率)
開発事業	24,711	23,701	+1,010 (+4.3%)
運用・構築事業	6,043	5,804	+239 (+4.1%)
販売事業	16,370	13,359	+3,011 (+22.5%)
合計	47,125	42,864	+4,261 (+9.9%)

売上高/顧客業種別

単位:百万円

	開発事業		運用・構築事業	
	2024年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2023年3月期
製造業	▲ 9,874	9,387	▲ 1,271	1,118
通 信	496	469	983	930
電力・ガス	1,151	1,053	-	25
金融	▲ 6,966	6,630	1,149	1,192
生損保	383	444	96	79
流 通	964	895	-	1
大学等	1,057	1,051	▲ 1,092	985
ハードメーカー	221	249	110	133
情報サービス	986	1,082	1,146	1,119
サービス他	2,598	2,437	193	217
合 計	24,711	23,701	6,043	5,804



販売事業: 前年比 増加 (+22.5%)

AIT 販売事業 売上高

単位:百万円

2024年3月期 実績	2023年3月期 実績	差 異 (増減率)
13,660	10,890	+2,770 (+25.4%)

◎金融業向け、研究機関向けが大幅に増加

SRA 販売事業 売上高

単位:百万円

2024年3月期 実績	2023年3月期 実績	差 異 (増減率)
1,426	1,446	△20 (△1.4%)

SRAOSS:増収

収益分析(前年比)

粗利益、営業利益の利益額・利益率ともに過去最高

- 粗利益 増益 11,951百万円 +1,195百万円(+11.1%) } 過去8期連続で過去最高を更新
粗利益率 25.1%→25.4% } 過去7期連続で過去最高を更新
〔主な要因〕 高付加価値ビジネスへの移行推進
- 営業利益 増益 6,907百万円 +902百万円(+15.0%) } 過去6期連続で過去最高を更新
営業利益率: 14.0%→14.7%
〔主な要因〕 営業活動の効率化、販管費の機動的な運用
- 経常利益 増益 8,575百万円 +1,373百万円(+19.1%)
経常利益率: 16.8%→18.2%
〔主な要因〕 営業利益の増加に加え、為替差益の増加
(為替差益:前年同期 1,226百万円 → 今期 1,397百万円)
- 当期純利益 増益 4,584百万円 +3,705百万円(+421.4%)
〔主な要因〕 投資有価証券評価損や貸倒引当金繰入額の減少

参考：グループ会社実績

単位：百万円

		2024年3月期 実績	2023年3月期 実績
SRA	売上高	21,903	21,343
	経常利益	6,305	6,190
AIT	売上高	16,112	13,149
	経常利益	1,785	1,423
ソフトウェア・サイエンス	売上高	3,716	3,326
	経常利益	674	521
SRA西日本	売上高	1,577	1,510
	経常利益	307	269
SRA東北	売上高	1,478	1,394
	経常利益	305	260
SRAアメリカ SRAヨーロッパ	売上高	1,441	1,337
	経常利益	188	△42
SRA OSS	売上高	1,550	1,337
	経常利益	△431	△453
その他の子会社	売上高	1,204	1,397
	経常利益	57	52
合計	売上高	48,986	44,796
	経常利益	9,192	8,223

※合計は単純合算（連結相殺前の数値）

太字：前年同期比で増



3

施策の進捗状況と今後の取り組み



①既存顧客の深耕

- グループシナジーを強化
 - ・ お客様からのニーズに応じて、ソリューションを有するグループ内他社に案件をトスアップ
 - ・ 各社が有する「製品/サービス」をグループ内他社のお客様に積極的にクロスセル
 - ・ グループや事業部横断の営業組織を活用したマーケティング強化と販売力強化
- 採算性向上
 - ・ 生産間接費の適正化
 - ・ 高収益案件の選択受注

【進捗状況】

- グループシナジー発揮
 - ・ SRAにおける事業部間連携が進展し、トスアップの件数・規模が増加
 - ・ 各社単独機能のみならず、グループ内他社の機能を提供可能なことが評価され、AIT⇒SRA、AIT⇒SSI等へのトスアップを通じてグループとしての売上が拡大
- 採算性向上
 - ・ 単価改善交渉は継続的に実施、売上拡大と同時に収益性の向上にも寄与
 - ・ 優良顧客におけるプライム案件が拡大しているSSIの売上高は過去最高を更新



②ビジネスモデルの変革

- ・ クラウドインフラビジネス(自動化、DevOps、セキュリティ等)への展開
- ・ LowCode、NoCode開発(OutSystems、ServiceNow等)の推進
- ・ 製品提案型の業務コンサルティングにより「開発」、「運用・構築」、「販売」のより上流から参画することでビジネスチャンスを拡大
(Oracle ERP Cloud、Salesforce、AWS、BlackRock社製品 等)
 - － AWS有資格者数
71名(2022年2月) →
103名(2023年2月) + 32名
※中級以上のみ

【進捗状況】

- ・ クラウドインフラビジネスは、引き続き順調に推移
- ・ LowCode、NoCodeを得意とする関西事業部の知見を他事業部にも展開、実績拡大に寄与
- ・ Oracle ERP Cloudは自社利用が進み、それにより得た知見を顧客取引に活用
- ・ AWS有資格者数
103名(2023年2月)⇒
115名(2024年2月) + 12名
- ・ 2023/4「2023 Japan AWS Jr. Champions」にSRAから1名選出
- ・ 2023/10「AWS 200 APN Certification Distinction」認定



③ 自社IP製品×グローバルビジネス推進

- ・ 自社IPの商品力向上と販売力強化
(P-CON、Proxim、Cavirin、UniVision、DB-Spiral等)
- ・ オープンソースやクラウド対応によるセキュリティ、健康管理、データ分析、AI/OpenAI等
- ・ 成長分野における新自社IP製品開発
(FIDO対応セキュリティ製品、ウェアラブルアプリ)
- ・ マルチクラウドやハイブリッドクラウド対応サービスの充実
- ・ 東南アジア、特にベトナムを中心とした市場の開拓

【進捗状況】

- ・ 自社IPの商品力向上と販売力強化
 - ✓ Cavirinは、当社グループ運用サービスに組み込む形で提供
 - ✓ 文教は、新Univisionの開発が進行中、既に複数の大学がファーストユーザーに名乗り
- ・ 成長分野
 - ✓ ウェアラブルアプリで新規顧客を獲得
- ・ グローバル
 - ✓ ベトナムにおいては、顧客ニーズに応じて現地大手・中堅企業等を使い分け順調に拡大中
 - ✓ 資本提携先であるNAL社のビジネスも金融機関向け等で進捗



4

2025年3月期 計画

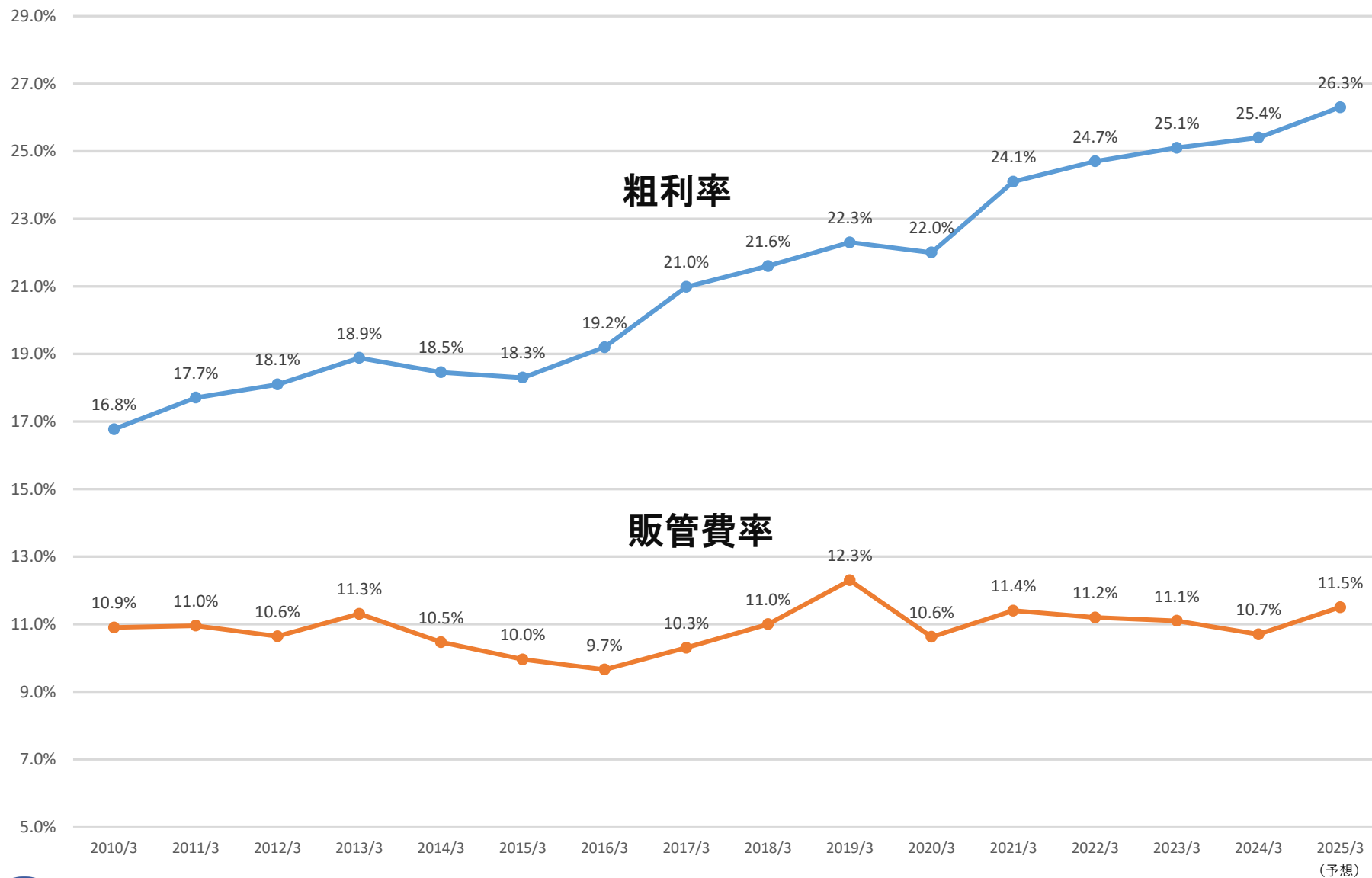
2025年3月期 計画

単位:百万円

	2025年3月期 計画	2024年3月期 実績	増減	
売上高	49,500	47,125	+2,375	
粗利益	13,000	11,951	+1,049	
粗利益率	26.3%	25.4%	0.9%	
販売管理費	5,700	5,043	+657	(営業活動費等増加)
販管費率	11.5%	10.7%	0.8%	
営業利益	7,300	6,907	+393	
営業利益率	14.7%	14.7%	0.1%	
経常利益	7,350	8,575	△1,225	(前期為替差益等の 要因を考慮)
経常利益率	14.8%	18.2%	△3.3%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,600	4,584	+16	
1株当たり当期純利益	365.49円	367.82円	△2.33円	
1株当たり配当金	170.00円	160.00円	+10円	

※2025年3月期計画 販売管理費には「投資」を含む

参考：粗利益率と販管費率の推移(連結・通期)



計画/セグメント別 売上高



単位: 百万円

	2025年3月期 計画	2024年3月期 実績	差異 (増減率)
開発事業	26,500	24,711	+1,789 (+7.2%)
運用・構築事業	6,900	6,043	+857 (+14.2%)
販売事業	16,100	16,370	△270 (△1.6%)
合計	49,500	47,125	+2,375 (+5.0%)

計画/主要グループ会社別 売上高



単位:百万円

	2025年3月期 計画	2024年3月期 実績	差異
(株)SRA	24,000	21,903	+2,097
(株)AIT	15,400	16,112	△712
国内子会社	8,300	7,704	+596
海外子会社	2,900	2,730	+170

※連結相殺前の数値

今後の取り組み



◇2024年度経営方針(成長戦略)

1. 既存顧客の深耕

- ・SRAグループ各社・SRA社内の各事業部の顧客をグループ内で連携することでシナジーを発揮

2. ビジネスモデルの変革

A)コンサルティング業務の強化

- ① 顧客ニーズの高いOracle ERP CloudやSalesforce等の強化
- ② 収益性の高い自社IP(UniVisionやP-CON等)の推進
- ③ 実績を有する「会計」「学校関連」「ヘルスケア」等の注力



2. ビジネスモデルの変革（つづき）

B) クラウドビジネスの強化

- ① サービス展開：マルチクラウドやハイブリッドクラウドへの対応サービスの充実、自社IPのSaaS化
- ② クラウドインフラビジネス：AWSサービスのメニュー化、サービスデスク開発、常駐&リモートのハイブリッド運用
- ③ クラウドベンダーとの連携：AWSセレクトコンサルティングパートナー、IBMクラウドプラットフォームのリーディングパートナー



2. ビジネスモデルの変革（つづき）

C) ソリューションビジネスの推進

① セキュリティサービス

情報提供、コンサルティング、運用（SOCサービス）、
診断（Webアプリ）

② ペーパーレス、ヘルスケア

自社IPの帳票サービスP-CON、HEALTHPLAYERの
展開によりデジタルヘルス分野、電子帳票（FiBridge）
電子証跡（DataDelivery、invoiceAgent）

③ ローコスト開発

OutSystems、ServiceNow等によりLowCode、
NoCode開発



3. 自社IP、グローバルビジネスの推進

- ① 自社IPの商品力向上と販売力強化
(P-CON、Proxim、Cavirin、UniVision等)
- ② オープンソースやクラウド対応によるセキュリティ、健康管理、データ分析、AI等成長分野における新自社IP製品開発
(FIDO対応セキュリティ製品、ウェアラブルアプリ)
- ③ OSSへの取り組み:PostgreSQL、Zabbix、HAクラスタリング、OSSプロフェッショナルサポートサービス
- ④ アナリティクス/AIソリューションの推進
- ⑤ マルチクラウドやハイブリッドクラウドへの対応サービスの充実
- ⑥ 東南アジア、特にベトナムを中心とした市場の開拓



5

株主還元

株主還元の実

■ 1株あたり 配当金

・2023年3月期:140円

中間配当金:40円+期末配当金:100円
(期末配当 当初計画比10円増配)
配当性向 196.8% 配当利回り: 4.8%

・2024年3月期:160円

中間配当金:40円+期末配当金:120円
(期末配当 当初計画比20円増配)
配当性向 43.5% 配当利回り: 4.0%

・2025年3月期:170円 (計画)

中間配当金:80円+期末配当金:90円
配当性向 46.5%

■ 連結 ROE 10%以上を持続的に確保

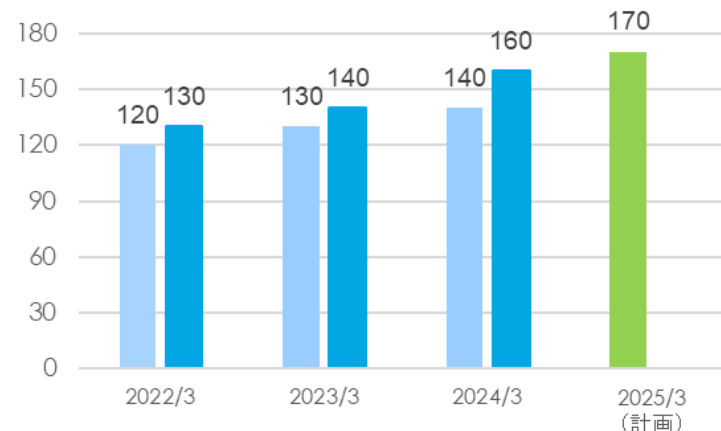
・2024年3月期:16.6%

・2025年3月期:15.3%(予想)

1株あたり配当金

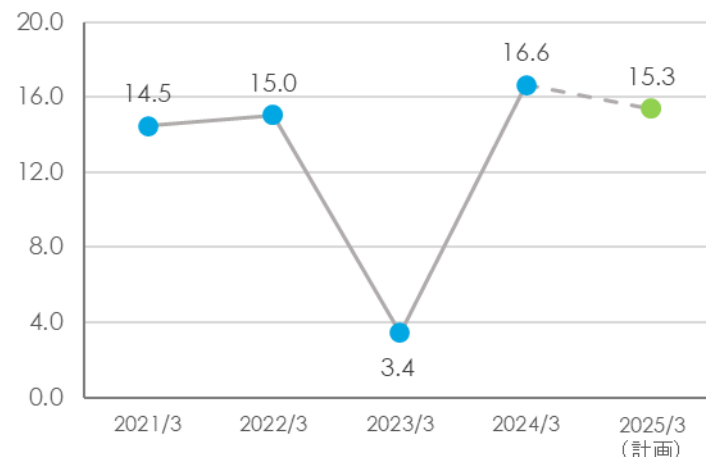
(単位:円)

■ 当初予定配当 ■ 配当(実績) ■ 配当(計画)



ROE(自己資本当期純利益率)

(単位:%)



参考：配当金の推移

親会社株主に帰属する当期純利益と1株当たり配当金の推移





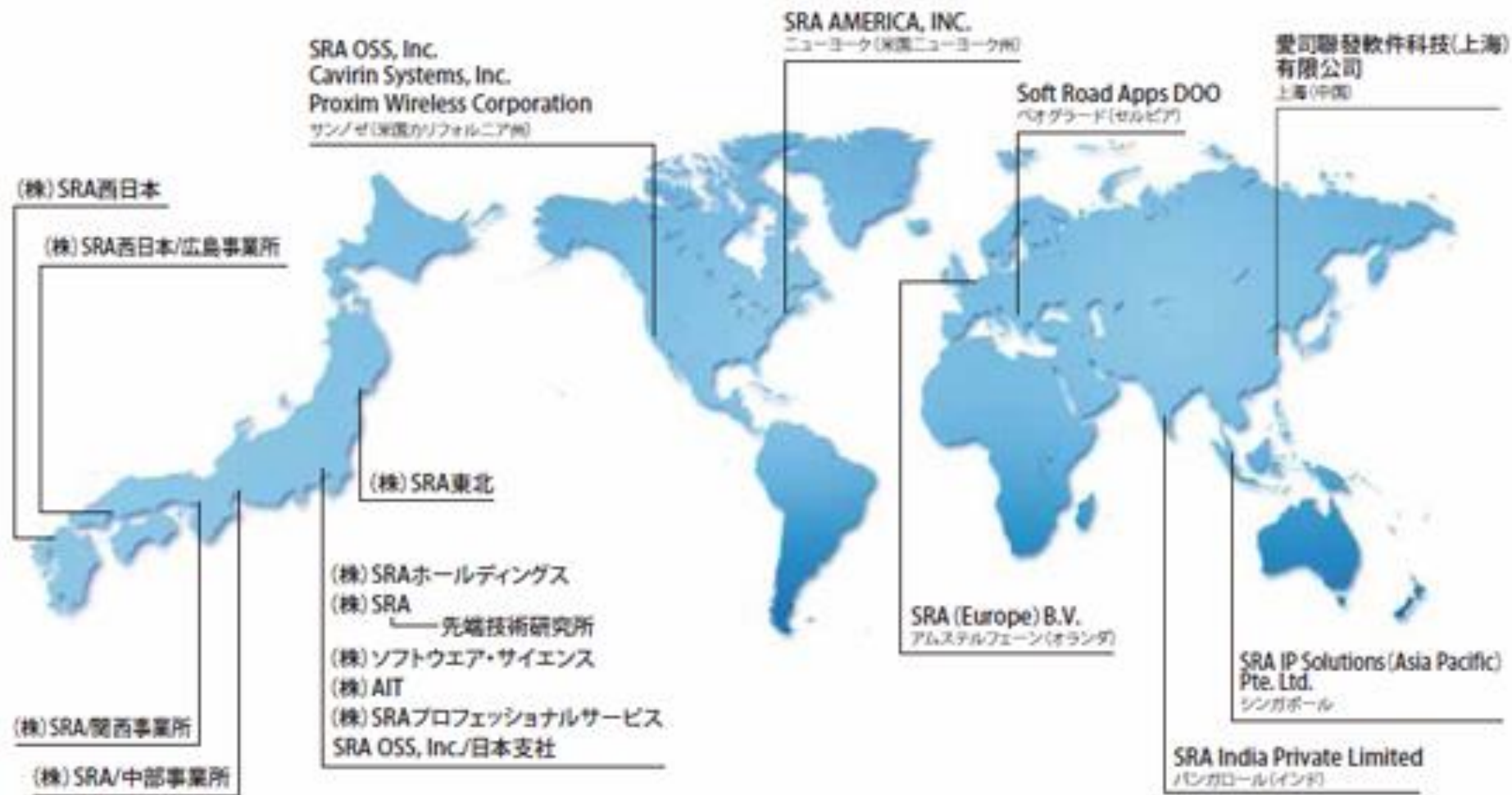
Appendix



「自らの職業的実践を通じ、コンピュータサイエンスの諸分野を発展させ、それによって人類の未来に貢献する」

1967年 11月	株式会社ソフトウェア・リサーチ・アソシエイツ(現 株式会社SRA) を設立 Software Research Associates, Inc. (SRAの社名由来)
1970年 5月	社団法人ソフトウェア産業振興協会 (現 社団法人情報サービス産業協会) 設立に参加
1980年 10月	情報化促進貢献企業として通商産業大臣より表彰される
1984年 11月	SRA AMERICA, INC.を設立
1989年 12月	株式会社SRA 日本証券業協会に株式を店頭登録
1998年 1月	株式会社SRAが「ISO9001」の認証を取得(ネットワーク構築と運用サービス)
1999年 2月	株式会社SRAが「プライバシーマーク」付与の認定を受ける
2000年 11月	株式会社SRA 東京証券取引所市場第二部へ株式を上場
2005年 3月	株式会社SRA 東京証券取引所市場第一部銘柄に指定
2006年 9月	株式交換により株式会社SRAを完全子会社化、 株式会社SRAホールディングスが東京証券取引所市場第一部に上場

グループ企業





自社開発(自社IP)製品をはじめ国内外の優れた先進的製品をソリューション/サービスとして提供

【製品名：キャバリン】



<https://www.cavirin.com/>

ハイブリッドクラウド用の包括的コンプライアンス、セキュリティソリューション。DevSecOpsに基づく。データセンターとマルチクラウドに対応し、統一かつ一元的にセキュリティポリシーを適用

【製品名：ピーコン】



<https://www.sra.co.jp/p-con/>

既存の紙の書類を「そのまま」デジタル化できるペーパーレスソリューション。電子契約・ワークフローにも対応、コスト削減・業務効率化を実現

【製品名：ユニビジョン】



<https://www.sra.co.jp/UniVision/>

「学生ポートフォリオシステム」「大学情報データベースシステム」等、ニーズの高い文教システムをWebサービスにより統合した大学事務ソリューション

【製品名：プロジェデポ】



<https://www.sra.co.jp/projdepot/>

ソフトウェア開発現場のニーズから生まれたチーム開発環境。組織においてプロジェクトを一元的に管理し、ソフトウェア資産の安全で効率的なマネジメントを支援

【製品名：パワーグレス】



<https://powergres.sraoss.co.jp/>

オープンソースデータベースで実績・定評のある「PostgreSQL」をベースに、データベースの操作ツールやサポートを付属した製品

【製品名：テストデポ】



<https://www.sra.co.jp/testdepot/>

組込みソフトウェア開発において、従来、人手を掛けて行っていたテスト作業（設定・操作・確認）の自動化支援ツール。実機を含め、統合的でシームレスなテスト環境構築を実現

【製品名：メールデポ】



<https://www.sra.co.jp/maildepot/>

Microsoft365、Google Workspaceにも対応するコンプライアンス対策に最適なメールアーカイブ製品。高速検索・大容量対応を実現

【製品名：テストブリッシュ】



<https://www.sra.co.jp/testablish/>

GUIアプリケーションのテスト自動化支援ツール。ツール上でテストケースを作成し、仕様書とSeleniumコードを自動生成することにより、テスト自動化を実現

＜将来見通し等に関する注意事項＞

本資料につきましては、投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

また、本資料における将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。

本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提としており、当社はいかなる場合においてもその責任は負いません。