



# 2021年6月期第2四半期 決算補足説明資料

株式会社システムサポート（証券コード：4396）  
2021年2月10日

 システムサポート

# 2021年6月期第2四半期 決算概要（連結）

---

## Contents

---

- ▶ 1. 売上高・利益（連結）

---
- ▶ 2. セグメント別売上高・利益（連結）

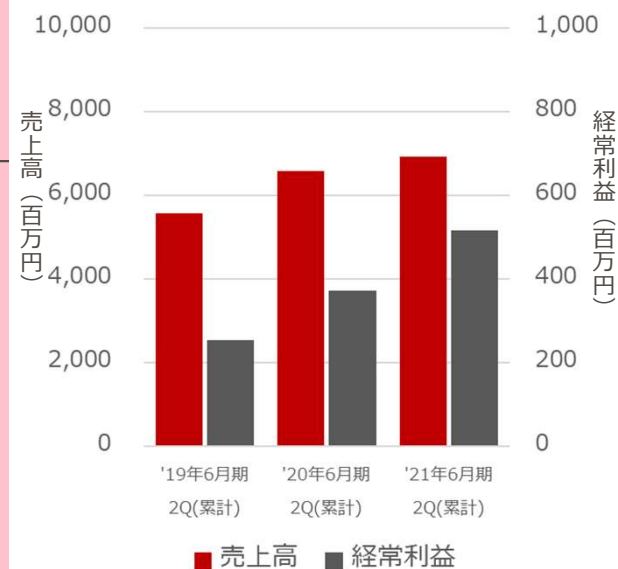
---
- ▶ 3. 財政状況（連結）

---

# 2021年6月期第2四半期（累計） 売上高・利益（連結）

単位：百万円

	2019年 6月期 第2四半期 (累計)	2020年 6月期 第2四半期 (累計)	2021年 6月期 第2四半期 (累計)	増減差異 (前年同期比)	増減比率 (前年同期比)
売上高	5,569	6,573	<b>6,917</b>	<b>344</b>	<b>+5.2%</b>
売上総利益	1,396	1,674	<b>1,814</b>	<b>139</b>	<b>+8.3%</b>
営業利益	274	406	<b>508</b>	<b>101</b>	<b>+25.1%</b>
経常利益	253	373	<b>517</b>	<b>143</b>	<b>+38.4%</b>
当期純利益	163	239	<b>344</b>	<b>104</b>	<b>+43.6%</b>



- ◆新型コロナウイルス感染拡大に伴う当社グループの売上高への影響は期初計画に見込んだ程度で推移
- ◆売上高はソリューション事業およびアウトソーシング事業は前年同期比増、プロダクト事業は同微減で推移
- ◆原価率改善および販管費低減により各段階利益が増加
- ◆経常利益は営業利益増および営業外収益増（助成金収入）に伴い増加

# 2021年6月期第2四半期（累計） セグメント別売上高・利益（連結）①

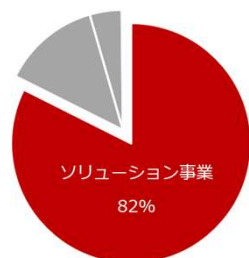
## ◆ソリューション事業

単位：百万円

	2019年6月期 第2四半期（累計）	2020年6月期 第2四半期（累計）	2021年6月期 第2四半期（累計）	増減差異 （前年同期比）	増減比率 （前年同期比）
売上高*1	4,587	5,477	<b>5,748</b>	<b>270</b>	<b>+4.9%</b>
セグメント利益*2	1,043	1,277	<b>1,388</b>	<b>110</b>	<b>+8.6%</b>

- ・ ERP導入案件およびシステムの維持運用の効率化に向けたクラウドシステム（ServiceNow）導入案件等のクラウドサービス利用支援分野の受注が堅調に推移
- ・ 高利益率であるServiceNowの受注拡大や在宅勤務に伴う固定費の減少が利益率増の要因

■ セグメント別売上高比率  
（2021年6月期2Q（累計））



\*1 売上高は外部顧客への売上高です。 \*2 セグメント利益は、連結財務諸表の売上総利益と調整を行っております。

■ 売上高推移



■ セグメント利益・利益率推移



## 2021年6月期第2四半期（累計） セグメント別売上高・利益（連結）②

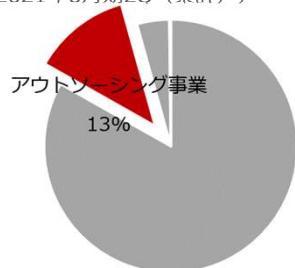
### ◆アウトソーシング事業

単位：百万円

	2019年6月期 第2四半期（累計）	2020年6月期 第2四半期（累計）	2021年6月期 第2四半期（累計）	増減差異 （前年同期比）	増減比率 （前年同期比）
売上高*1	737	813	<b>888</b>	<b>75</b>	<b>+9.3%</b>
セグメント利益*2	243	251	<b>297</b>	<b>45</b>	<b>+18.2%</b>

・AI関連サービス等を含めたデータセンター業務が堅調に推移

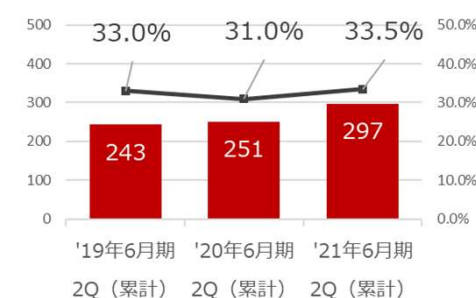
■ セグメント別売上高比率  
（2021年6月期2Q（累計））



■ 売上高推移



■ セグメント利益・利益率推移



\*1 売上高は外部顧客への売上高です。 \*2 セグメント利益は、連結財務諸表の売上総利益と調整を行っております。

## 2021年6月期第2四半期（累計） セグメント別売上高・利益（連結）③

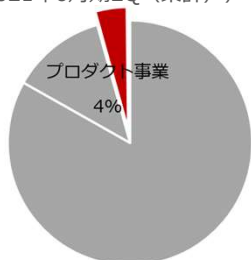
### ◆プロダクト事業

単位：百万円

	2019年6月期 第2四半期（累計）	2020年6月期 第2四半期（累計）	2021年6月期 第2四半期（累計）	増減差異 （前年同期比）	増減比率 （前年同期比）
売上高*1	220	270	<b>267</b>	△2	△1.1%
セグメント利益*2	112	157	<b>138</b>	△18	△11.8%

- ・ MOS、就業役者およびSHIFTEEの販売は堅調に推移
- ・ 建て役者のカスタマイズの受注の減少が売上高減の主要因
- ・ 前年同期は建て役者で高利益率の大型カスタマイズ案件があったことが、セグメント利益・利益率減の主要因

■ セグメント別売上高比率  
（2021年6月期2Q（累計））



■ 売上高推移



■ セグメント利益・利益率推移



\*1 売上高は外部顧客への売上高です。 \*2 セグメント利益は、連結財務諸表の売上総利益と調整を行っております。

## 2021年6月期第2四半期 財政状況（連結）

単位：百万円

	2020年6月期末	2021年6月期 第2四半期末	増減差異	主な増減要因
流動資産	4,631	<b>4,856</b>	<b>225</b>	増加：受取手形及び売掛金 +263 「無形固定資産」に含まれるソフトウェア +33
固定資産	1,316	<b>1,341</b>	<b>24</b>	減少：現金及び預金 △62
<b>資産合計</b>	5,947	<b>6,198</b>	<b>250</b>	
流動負債	2,967	<b>2,980</b>	<b>12</b>	増加：短期借入金 +495 未払法人税等 +20
固定負債	572	<b>555</b>	△ <b>16</b>	減少：「その他」に含まれる未払費用 △420
<b>負債合計</b>	3,540	<b>3,535</b>	△ <b>4</b>	「その他」に含まれる未払消費税等 △106
<b>純資産合計</b>	2,407	<b>2,662</b>	<b>254</b>	増加：利益剰余金 +243
<b>負債・純資産合計</b>	5,947	<b>6,198</b>	<b>250</b>	
<b>自己資本比率</b>	40.5%	43.0%	-	

# 2021年6月期 方針・見通し

---

## Contents

---

▶ 1. 2021年6月期 通期業績予想（連結）

---

▶ 2. 事業成長イメージ

---

▶ 3. 重点施策

---

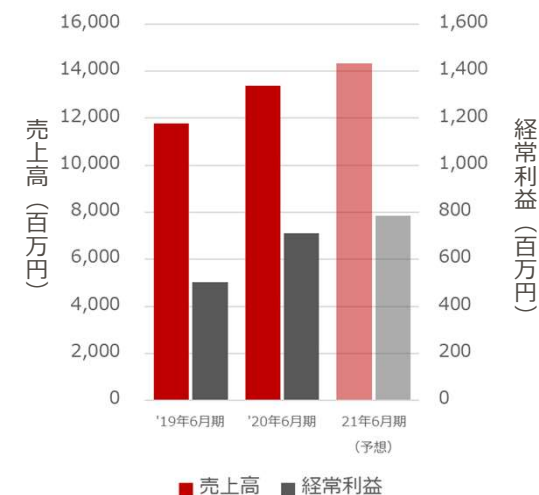


## 2021年6月期 通期業績予想（連結）

- ◆ 期初の連結業績予想に対し、第2四半期累計については1月26日付で修正を公表。通期については、現時点では特段の懸念事項はないが、新型コロナウイルス感染拡大の影響が引き続き不透明であることから、据え置いている。

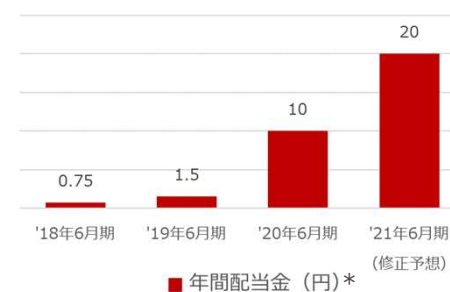
単位：百万円

	2019年6月期	2020年6月期	2021年6月期 (予想)	増減比率 (前年同期比)
売上高	11,762	13,376	14,342	+7.2%
営業利益	529	754	798	+5.8%
経常利益	504	712	785	+10.3%
当期純利益	345	450	518	+15.3%



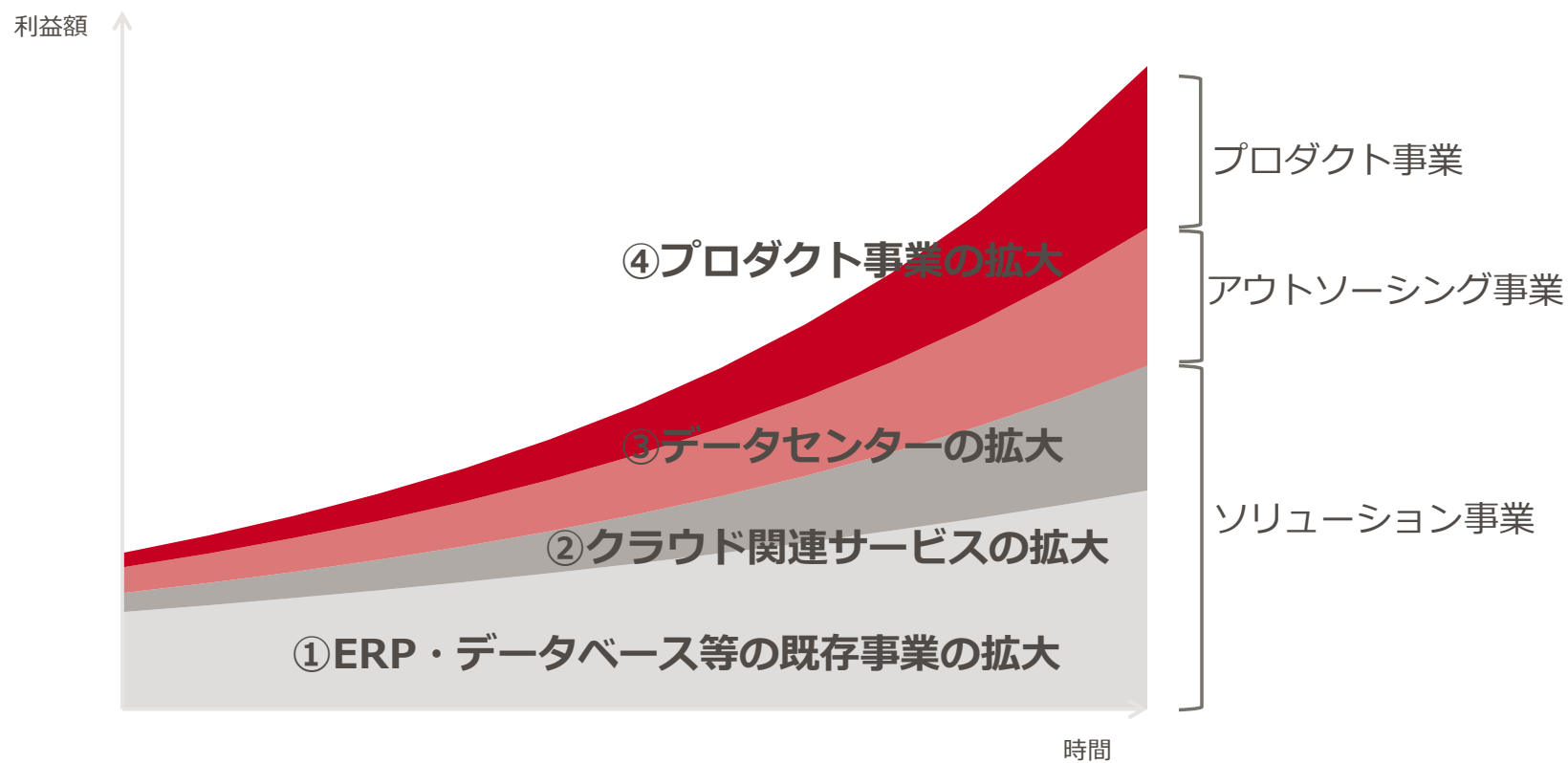
- ◆ 配当予想については2021年2月10日付で修正を公表

年間配当金について、期初予想（10円）を20円に修正



# 事業成長イメージ

## ◆ 既存事業と新たなサービスを組み合わせ事業を拡大

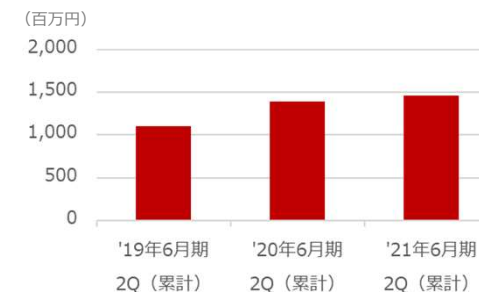


# 重点施策① データベース×クラウド基盤構築

## ◆概要

- ・既存ITシステムをAWS (Amazon Web Services) やMicrosoft Azureといったクラウド基盤に移行する顧客に対する技術支援
- ・各クラウドのアカウントのリセールも実施 (当社グループはストック型収益 (顧客のクラウド利用で発生する月額利用料) を確保)

データベースおよびクラウド基盤関連の売上高推移



## ◆当社グループの特長

- ・長年培ったデータベース分野の技術力を強みに、クラウドでのデータベースやデータ分析基盤の利用に関する案件を多く実施 (専門性が高く、容易な参入は困難な分野)
- ・技術者育成に積極的に投資し、AWSやMicrosoftといった国内トップシェアを持つクラウドベンダーとのアライアンスを強化することで、顧客紹介により営業コスト低減、継続的な受注を確保
- ・主要なパブリッククラウドはすべて対応可能

### 本分野での主な認定・受賞履歴

Microsoft Azure	AWS	Oracle
<ul style="list-style-type: none"><li>・ <b>Gold Cloud Platformコンピテンシー認定取得</b> Microsoft Azureの展開において優れた実績を持つパートナーとして認定</li><li>・ <b>「Advanced Specialization」取得<sup>*1</sup></b> 特定のソリューション分野において特に高度な専門性のあるパートナー資格取得</li><li>・ <b>MVPアワードを3回連続受賞</b> 2017年よりデータプラットフォーム分野で連続受賞<sup>*2</sup></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ AWSコンピテンシープログラム<sup>*3</sup>で <b>Oracleコンピテンシーを取得</b></li><li>・ <b>APNパートナーアワード</b> <b>「Rising Star of the Year」受賞 (2014年度)</b></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ <b>Oracle Database関連で14年連続受賞<sup>*4</sup></b> 日本オラクル社よりOracle Certification Award 2020など受賞</li></ul>

<sup>\*1</sup> 「Microsoft Azure への Windows Server と SQL Server の移行」分野で取得 <sup>\*2</sup> 当社社員による受賞

<sup>\*3</sup> AWSに関する技術的な専門知識とカスタマーサクセスを実証した AWSパートナーネットワーク (APN) のアドバンストおよびプレミアティアパートナーを特定、検証、および推奨するためのプログラム

<sup>\*4</sup> 2020年12月末現在

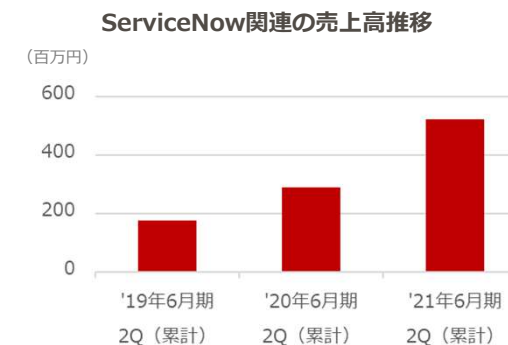
## 重点施策② ServiceNow導入・利用支援

ソリューション事業

### ◆概要

- ・ 米国発の企業向けのクラウドサービスである「ServiceNow<sup>\*</sup>」の、国内企業への導入・利用支援

<sup>\*</sup> ServiceNowは米ServiceNow社が提供する、ITサービスマネジメントを中心に業務の標準化を行うためのクラウド（SaaS型）サービス。ServiceNow社はFORTUNE Future 50で第1位に選出されており、2021年1月の時価総額はおよそ1,000億米ドル。



### ◆当社グループの特長

- ・ 北米子会社を通じ北米の最新IT動向をキャッチアップし、国内企業としていち早く2015年にパートナー契約締結
  - 2017年 国内企業初「Bronze Services Partner」<sup>\*1</sup>認定、現在はElite Partner（2021年1月現在、Elite Partnerの国内企業は2社<sup>\*1</sup>）
- ・ 技術者育成に積極的に投資し、安定的にサービス提供できる体制を整備、国内でのServiceNow導入企業が増える中、需要を取り込む
- ・ 国内でのServiceNow認定構築資格取得数は2020年12月末現在で2位<sup>\*2</sup>

<sup>\*1</sup> 米国ServiceNow, Inc.のServiceNowパートナープログラムより

<sup>\*2</sup> ServiceNow Japanホームページより

(対象：Certified Implementation Specialist / Certified Application Developer / Certified Application Specialist)

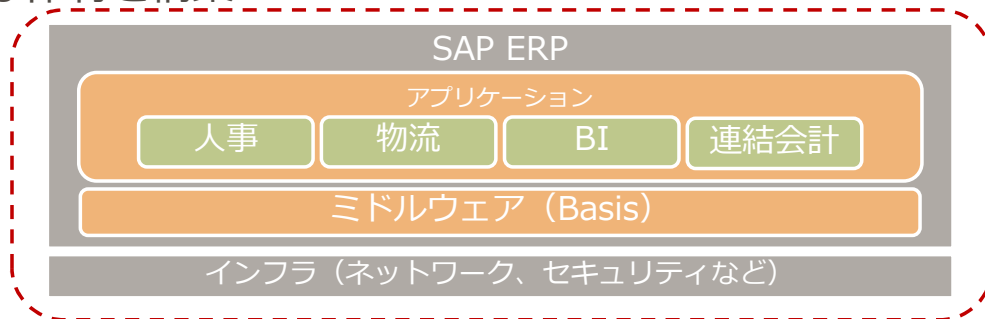
# 重点施策③ 基幹システム ワンストップサービス

## ◆概要

- 「SAP ERP」を中心とした基幹システム（ERP）製品について、導入コンサルティングや利用支援を実施
- 2027年のSAP ERPの保守サポート切れに向け、既存製品から「SAP S/4 HANA」への移行も対応

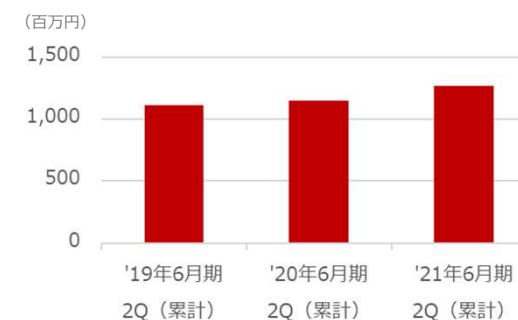
## ◆当社グループの特長

- 技術者を積極的に育成し、当社グループ内に技術者が約170名在籍。SAP ERPの主領域および全階層、またSAP ERP以外のERP製品にも技術・ノウハウを有しており、顧客ニーズに応じ幅広くかつ安定的にサービス提供が可能
- 2027年に向けた需要の高まりを受け、北陸地区で保守をニアショア対応可能な体制を構築



SAP ERPの主領域および全階層に加え、必要なインフラにワンストップで対応可能

ERP関連の売上高推移



当社グループのERP関連技術者数の推移



# 重点施策④ データセンター

## ◆概要

- ・金沢と東京に自社グループのデータセンターを設置し、プライベート型クラウドサービスを提供
- ・長期間の利用が前提であり、ストック型の収益

## ◆当社グループの特長

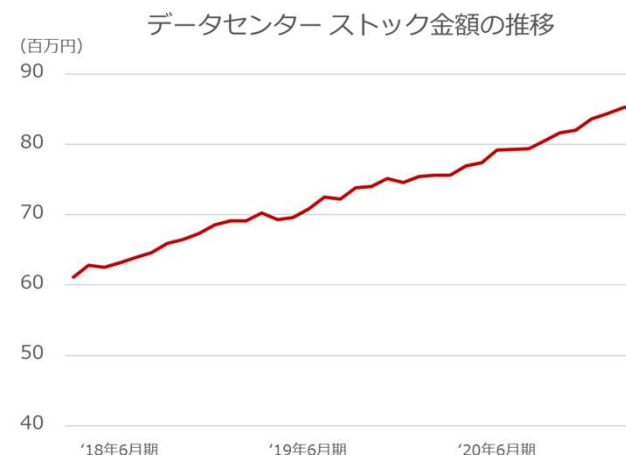
- ・地震の少ない\*金沢市にデータセンターを置くことで、BCP対策としても利用可能
- ・パブリッククラウドと異なる顧客層をターゲット
- ・データセンター基盤上で、独自の価値を付加したサービスを展開することで稼働率増を図るとともに、フックツールとしても活用

**データセンターサービス**

**データセンター基盤上で人口知能による分析など独自のサービスを展開**

 Magic Insight	 Safetylink 24
「IBM Watson Explorer」を月額料金制（ASP/SaaS型）で利用できるサービス	全国500社以上に導入実績がある安否確認システム

**プライベートクラウド**



\* 出所：気象庁震度データベース 2019年に観測された震度1以上の地震回数1回（最大震度1）

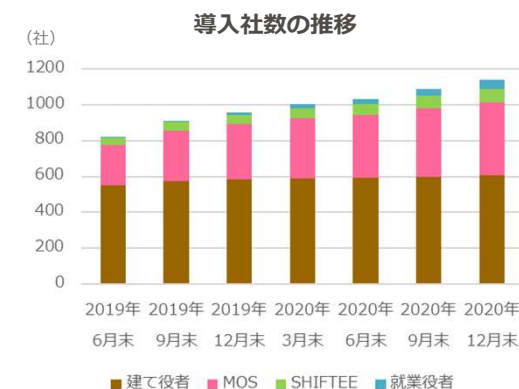
# 重点施策⑤ 自社プロダクト

## ◆概要

- ・当社グループによる製品（ソフトウェア）の開発および販売、ユーザー企業の用途に応じたカスタマイズを実施
- ・クラウド型（月額課金制）のプロダクトがメイン

## ◆当社グループの特長

- ・プロダクトごとにバージョンアップ、代理店経由での販売の強化などの施策を実施
- ・顧客に合わせたカスタマイズも可能



### 建築業向け工事情報管理システム



建築・リフォーム業など607社（OEM含む）に導入の実績\*

### モバイル受発注システム



409社に導入の実績\*

### クラウド型シフト管理システム



小売・警備業など73社に導入の実績\*

### 勤怠・作業管理システム



当社が自社用に社内開発したシステムをベースとしたシステムで、2018年にリリース。52社に導入の実績\*

\*2020年12月末現在（累計）

# 参考資料

---

## Contents

---

- ▶ 1. 会社概要
- ▶ 2. 沿革
- ▶ 3. 主要サービス概要






# 会社概要

会社名	株式会社システムサポート（略称 STS）
所在地	〒920-0853 石川県金沢市本町1-5-2 リファール9F
設立	1980年1月
資本金	7億22百万円
売上高	133億76百万円（2020年6月期・連結）
代表者	代表取締役社長 小清水 良次
社員数	1,039名（2020年6月末現在・連結）
事業所	東京、名古屋、大阪、金沢（本社）
事業セグメント	ソリューション事業、アウトソーシング事業、プロダクト事業、その他の事業
子会社	株式会社イーネットソリューションズ、株式会社T4C、株式会社STSメディック、株式会社アクロスソリューションズ、STS Innovation, Inc.、STS Innovation Canada Inc.



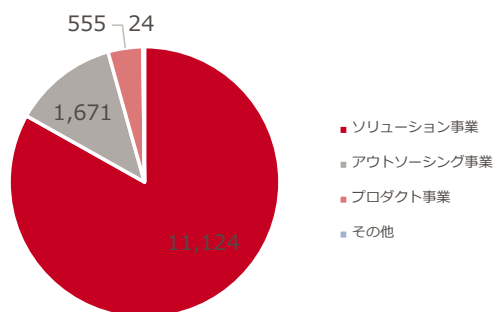
# 沿革

1980年	・石川県金沢市に株式会社システムサポートを設立		
1984年	・名古屋営業所（現：名古屋支社）を開設		
1987年	・東京営業所（現：東京支社）を開設		
2000年	・石川ベンチャー大賞「奨励賞」受賞 ・株式会社イーネットソリューションズを出資設立	独立系企業としての尖った強み作りのため、海外ベンダーとの関係を強化	子会社設立、グループ展開
2004年	・日本オラクル株式会社とOracle EBSテクニカルパートナー契約を締結 ・大阪支店を開設		
2005年	・建築業向け工事情報管理システム「建て役者®」の販売を開始		
2009年	・株式会社STSメディックを出資設立		
2010年	・株式会社T4Cの株式を取得し子会社化		
2011年	・SAPジャパン株式会社とSAPサービス・パートナー契約を締結		
2012年	・株式会社アクロスソリューションズの株式を取得し子会社化		米国子会社 設立
2013年	・米国カリフォルニア州にSTS Innovation, Inc.を出資設立 ・アマゾンジャパン株式会社とAPNコンサルティングパートナー契約を締結		
2015年	・株式会社T4Cおよび株式会社アクロスソリューションズの株式を追加取得し完全子会社化 ・ServiceNow社とパートナー基本契約を締結		
2016年	・カナダバンクーバーにSTS Innovation Canada Inc.を出資設立 ・クラウド型シフト管理システム「SHIFTEE®」の販売を開始 ・Microsoft Cloud PlatformでSilverコンピテンシー認定		カナダ子会社 設立
2018年	・東京証券取引所 マザーズ市場に上場 ・勤怠・作業管理システム「就業役者®」の販売を開始 ・Microsoft Cloud PlatformでGoldコンピテンシー認定		
2019年	・東京証券取引所 市場第一部に上場市場を変更 ・ServiceNowパートナープログラムでElite Partnerに認定		

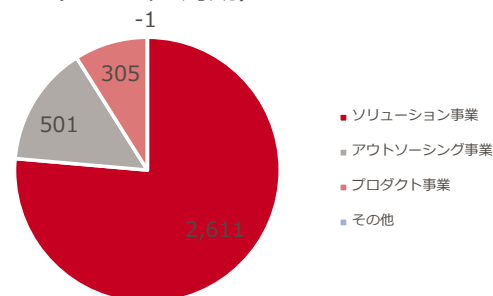
# 主要サービス概要①

## セグメント別売上高および利益

■ 売上高（連結）\*1  
（2020年6月期）



■ セグメント利益（連結）\*2  
（2020年6月期）



## ◆ソリューション事業

独立系のシステム開発会社として、顧客企業のITシステムのコンサルティング・設計・開発・運用保守を中心に、データベース等のインフラ構築、クラウドサービスの利用・導入支援を実施。

業種・業務を問わず幅広く、かつ開発の一連の工程にワンストップで対応可能。

### ■ クラウド関連サービス

- クラウド（AWS/Microsoft Azureなど）  
基盤導入、移行支援

- ServiceNow関連サービス

### ■ データベース関連サービス

- Oracleデータベースの設計、構築、  
保守・運用

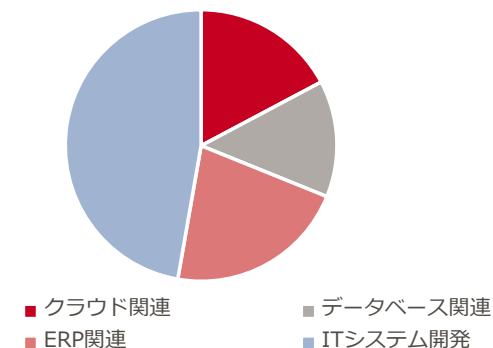
### ■ ERP関連サービス

- SAP ERP導入、保守・運用

### ■ ITシステム開発

- ITシステム請負開発
- 技術支援

ソリューション事業 売上高内訳\*1  
（2020年6月期）



\*1 売上高は外部顧客への売上高です。 \*2 セグメント利益は、連結財務諸表の売上総利益と調整を行っております。

## 主要サービス概要②

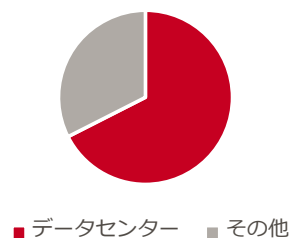
### ◆アウトソーシング事業

当社グループのデータセンターでのプライベートクラウド等のサービス提供が主事業。

その他にデータ分析・入力サービスなどを実施。

- データセンター運営
- データ入力・分析
- システム保守・運用

アウトソーシング事業 売上高内訳\*  
(2020年6月期)

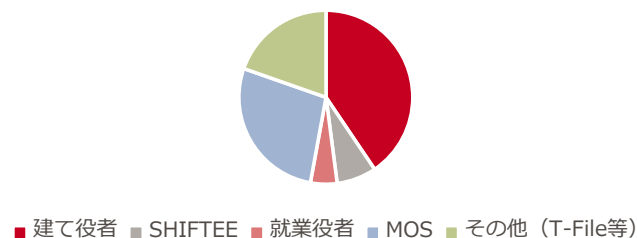


### ◆プロダクト事業

当社グループによるプロダクト（ソフトウェア）の開発および販売、ユーザー企業の用途に応じたカスタマイズを実施。

- 建築業向け工事情報管理システム（建て役者）
- クラウド型シフト管理システム（SHIFTEE）
- 勤怠・作業管理システム（就業役者）
- モバイル型受発注システム（MOS）
- 医用画像ファイリングシステム（T-File）

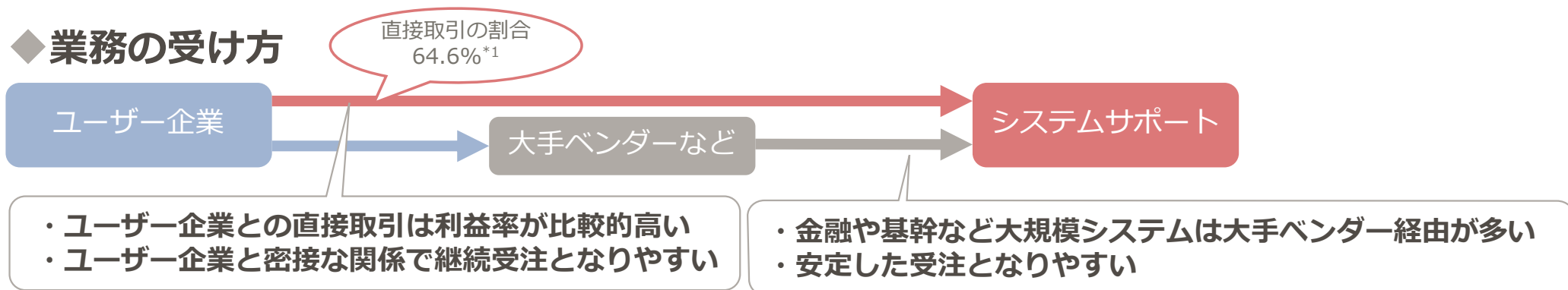
プロダクト事業 売上高内訳\*  
(2020年6月期)



\* 売上高は外部顧客への売上高です。

# (補足) ソリューション事業の受注スキームの特徴

## ◆ 業務の受け方

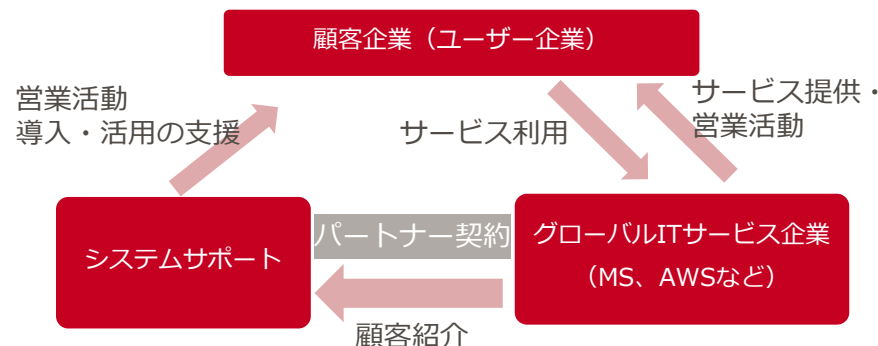


## ◆ 業務の流れ



## 当社グループの引合の特徴

一般的な引合に加え、MicrosoftやAWS (Amazon Web Services) などの国内トップシェアを持つグローバルITサービス企業から受賞や認定の実績を積むことで、顧客紹介を受け継続的な受注を確保



## 免責事項および将来見通しに関する注意事項

- ◆この資料は投資家の参考に資するため、株式会社システムサポート（以下、当社）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。
- ◆当資料に記載された内容は、現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。
- ◆本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- ◆それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- ◆今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

本資料についてのお問い合わせ先  
株式会社システムサポート 経営企画部 IR担当  
TEL : 076-265-5151 E-mail : ir@sts-inc.co.jp

Thank you

---

 システムサポート