

2022年6月期第1四半期 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11月10日

 システムサポート



2022年6月期第1四半期 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）

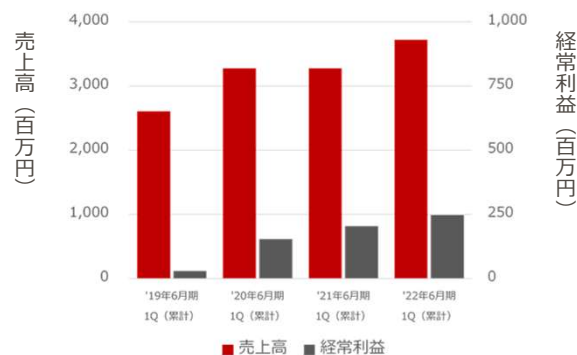
2022年6月期第1四半期（累計） 売上高・利益（連結）

単位：百万円

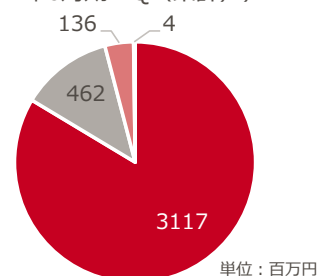
	2020年 6月期 第1四半期 (累計)	2021年 6月期 第1四半期 (累計)	2022年 6月期 第1四半期 (累計)	増減差異 (前年同期比)	増減比率 (前年同期比)
売上高	3,275	3,277	3,721	443	+13.5%
売上総利益	808	849	968	118	+14.0%
営業利益	176	202	241	38	+19.3%
経常利益	154	204	248	44	+21.8%
当期純利益	101	136	162	26	+19.4%

- ◆ 売上高について、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、プロダクト事業は前年同期比微減で推移
- ◆ 売上総利益は売上高増および原価率改善により増加
- ◆ 営業利益は売上総利益増および販管費比率減少により増加
- ◆ 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

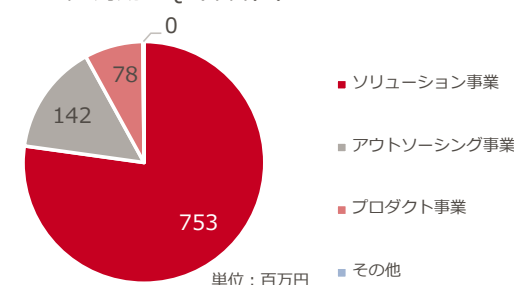
■ 売上高および経常利益の推移



■ セグメント別売上高*1
(2022年6月期 1Q (累計))



■ セグメント利益*2
(2022年6月期 1Q (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う前の数値です。

2022年6月期第1四半期（累計） セグメント別売上高・利益（連結）①

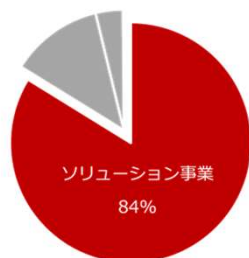
◆ソリューション事業

単位：百万円

	2020年6月期 第1四半期（累計）	2021年6月期 第1四半期（累計）	2022年6月期 第1四半期（累計）	増減差異 （前年同期比）	増減比率 （前年同期比）
売上高*1	2,716	2,699	3,117	417	+15.5%
セグメント利益*2	598	635	753	118	+18.6%

- ・システムの維持運用の効率化に向けたクラウドサービス（ServiceNow）やITシステム基盤等のクラウドサービス利用支援分野の受注が好調に推移
- ・高利益率であるServiceNowの受注拡大が利益率増の要因

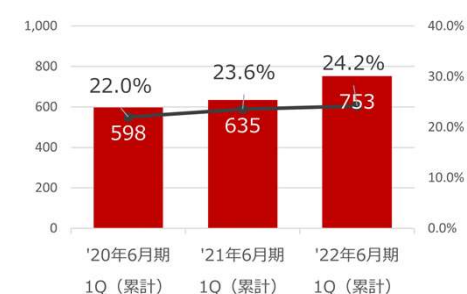
■ セグメント別売上高比率
（2022年6月期 1Q（累計））



■ 売上高推移
（百万円）



■ セグメント利益・利益率推移
（百万円）



*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う前の数値です。

2022年6月期第1四半期（累計） セグメント別売上高・利益（連結）②

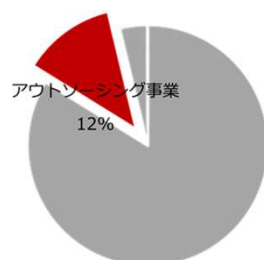
◆アウトソーシング事業

単位：百万円

	2020年6月期 第1四半期（累計）	2021年6月期 第1四半期（累計）	2022年6月期 第1四半期（累計）	増減差異 （前年同期比）	増減比率 （前年同期比）
売上高*1	423	431	462	31	+7.3%
セグメント利益*2	137	144	142	△2	△1.5%

- ・ AI関連サービス等を含めたデータセンター業務が好調に推移
- ・ 好調な受注を背景に行ったデータセンター増強のための設備投資が、セグメント利益・利益率に影響

■ セグメント別売上高比率
（2022年6月期 1Q（累計））



■ 売上高推移
（百万円）



■ セグメント利益・利益率推移
（百万円）



*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う前の数値です。

2022年6月期第1四半期（累計） セグメント別売上高・利益（連結）③

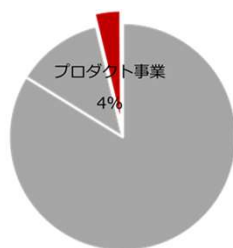
◆プロダクト事業

単位：百万円

	2020年6月期 第1四半期（累計）	2021年6月期 第1四半期（累計）	2022年6月期 第1四半期（累計）	増減差異 （前年同期比）	増減比率 （前年同期比）
売上高*1	130	141	136	△4	△3.4%
セグメント利益*2	80	75	78	3	4.1%

・MOS、就業役者およびSHIFTEEの販売は好調に推移したが、T-File（医用画像ファイリングシステム）の受注が減少

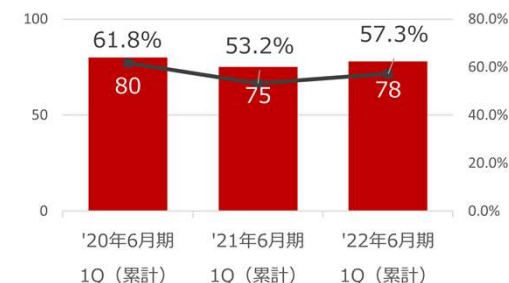
■ セグメント別売上高比率
（2022年6月期 1Q（累計））



■ 売上高推移
（百万円）



■ セグメント利益・利益率推移
（百万円）



*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う前の数値です。

2022年6月期第1四半期 財政状況（連結）

単位：百万円

	2021年 6月期末	2022年6月期 第1四半期末	増減差異 (前期比)	主な増減要因
流動資産	5,319	5,168	△151	減少：現金及び預金 △143 仕掛品 △76
固定資産	1,342	1,306	△36	
資産合計	6,662	6,474	△187	
流動負債	3,123	2,993	△130	増加：短期借入金 +305 賞与引当金 +215
固定負債	545	528	△16	減少：その他 △510 未払法人税等 △110 長期借入金 △20
負債合計	3,669	3,522	△146	
純資産合計	2,993	2,952	△40	減少：利益剰余金 △40
負債・純資産合計	6,662	6,474	△187	
自己資本比率	44.9%	45.6%	-	

2022年6月期 方針・見通し

Contents

- ▶ 1. 2022年6月期 通期業績予想（連結）

- ▶ 2. 東京証券取引所 市場区分見直しなどに係る当社方針

- ▶ 3. 事業成長イメージ

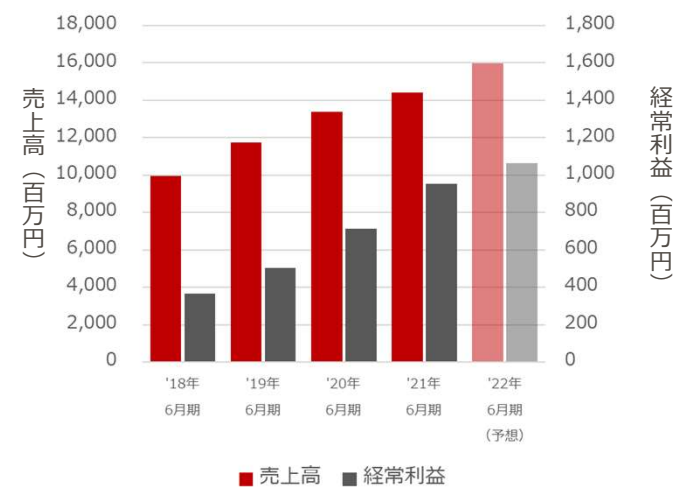
- ▶ 4. 重点施策

2022年6月期 通期業績予想（連結）

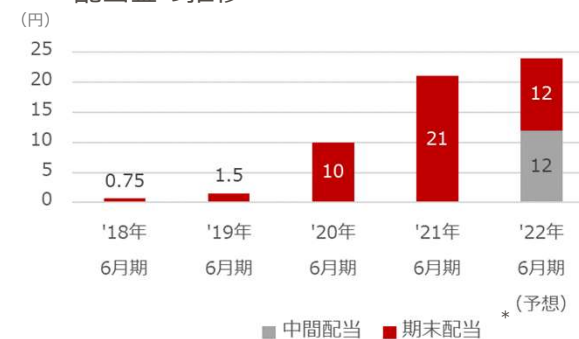
単位：百万円

	2020年 6月期	2021年 6月期	2022年 6月期 (予想)	増減比率 (前期比)
売上高	13,376	14,431	15,962	+ 10.6%
営業利益	754	931	1,080	+ 16.0%
経常利益	712	954	1,066	+ 11.7%
当期純利益	450	674	745	+ 10.5%
年間配当金	中間配当	0円	12円	-
	期末配当	10円	12円	-
	合計	10円	24円	-

■ 売上高および経常利益の推移



■ 配当金の推移



* 当社は2019年4月1日付および2020年6月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施しており、本グラフにおける2019年6月期以前の数値については遡及修正しております。

東京証券取引所 市場区分見直しなどに係る当社方針

◆東証市場区分およびTOPIX見直しに係る当社方針

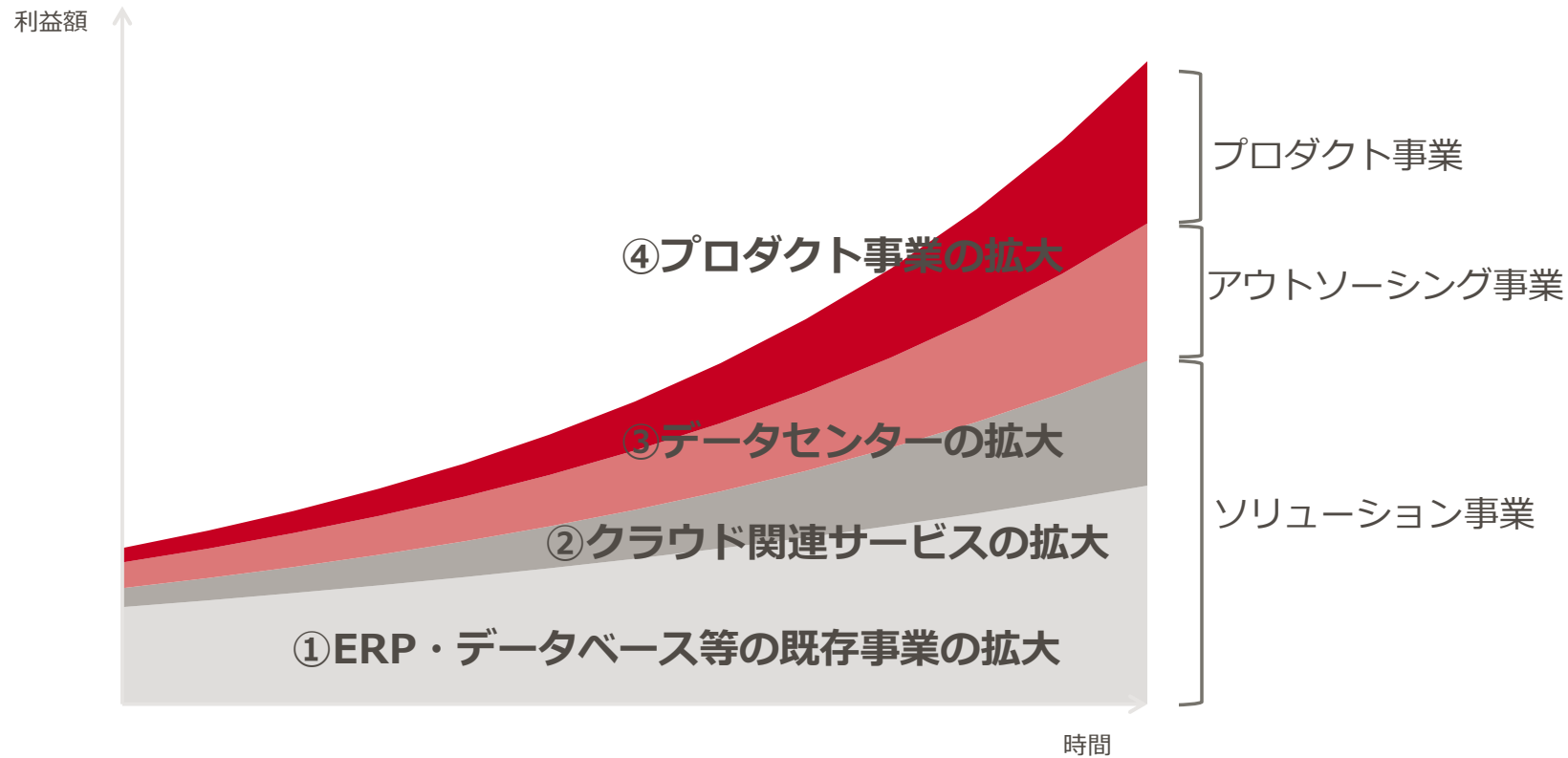
- ・東京証券取引所 市場区分
 - プライム市場への移行選択を決議、東証に申請済み**
- ・TOPIX
 - 移行完了後においても構成銘柄となる見込み**

◆コーポレート・ガバナンスに係る当社方針

- ・より高い水準のガバナンスを目指し、サステナビリティを巡る課題への取り組みや多様性の確保についても強化を進める

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">・ Gold Cloud Platformコンピテンシー認定取得 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・ 「Advanced Specialization」取得^{*1} 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・ MVPアワードを3回連続受賞 2017年よりデータプラットフォーム分野で連続受賞^{*2}	<ul style="list-style-type: none">・ AWSコンピテンシープログラム^{*3}で Oracleコンピテンシーを取得・ APNパートナーアワード「Rising Star of the Year」受賞（2014年度）	<ul style="list-style-type: none">・ Oracle Database関連で14年連続受賞^{*4} 日本オラクル社よりOracle Certification Award 2020など受賞

^{*1} 「Microsoft Azure への Windows Server と SQL Server の移行」分野で取得 ^{*2} 当社社員による受賞

^{*3} 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

^{*4} 2007～2020年の受賞

重点施策② ServiceNow導入・利用支援

◆概要

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

* ServiceNowは米ServiceNow, Inc. が提供する、ITサービスマネジメントなど業務の標準化を行うためのクラウドサービス。ServiceNow, Inc. はFORTUNE Future 50 (2020年) で第1位に選出されており、2021年10月の時価総額はおよそ1,300億米ドル。

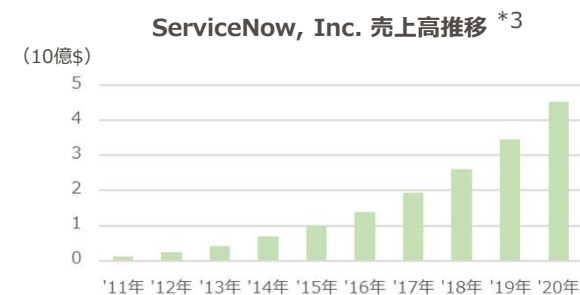
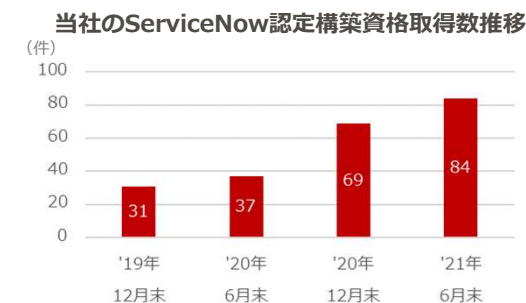
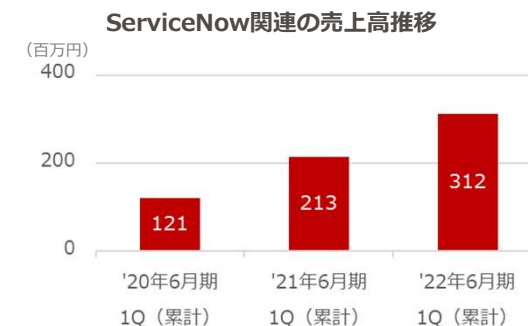
◆当社グループの特長

- ・ 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」*1認定、現在はElite Partner
- ・ 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2021年9月末現在で2位*2

*1 米国ServiceNow, Inc.のServiceNowパートナープログラムより

*2 ServiceNow Japanホームページより
(対象: Certified Implementation Specialist / Certified Application Developer / Certified Application Specialist)

*3 ServiceNow, Inc. 決算発表資料より当社作成



重点施策③ 基幹システム ワンストップサービス

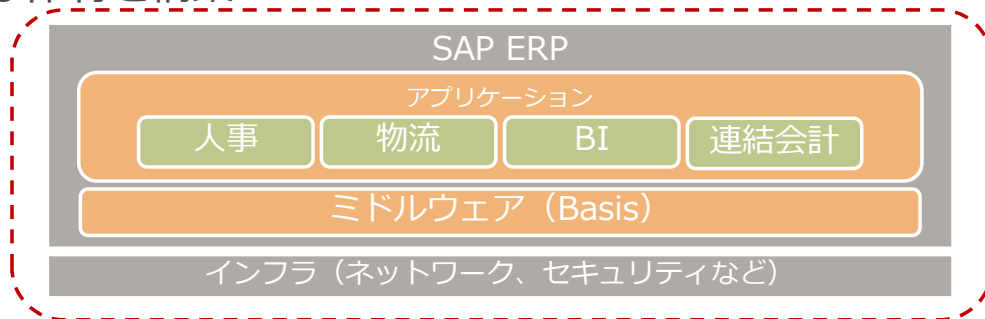
ソリューション事業

◆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180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

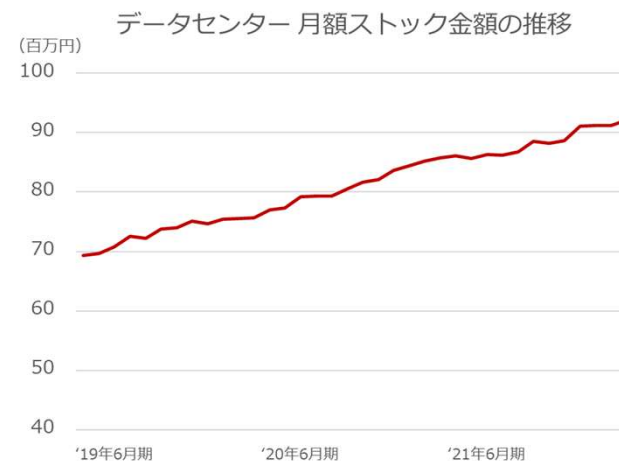
- ・地震の少ない*金沢市にデータセンターを置くことで、BCP対策としても利用可能
- ・パブリッククラウドと異なる顧客層をターゲット
- ・データセンター基盤上で、独自の価値を付加したサービスを展開することで稼働率増を図るとともに、フックツールとしても活用

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	全国約800社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 2020年に観測された震度1以上の地震回数5回（最大震度3）

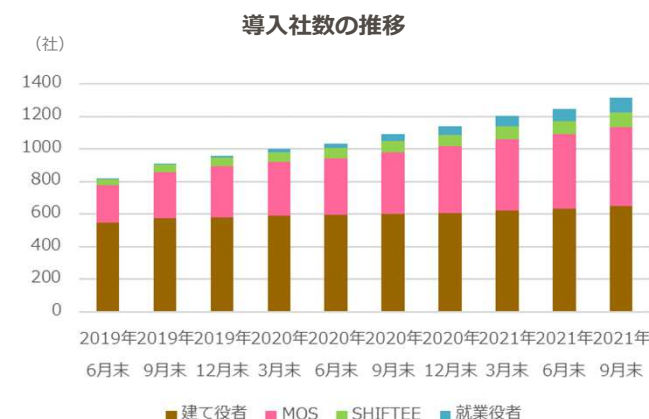
重点施策⑤ 自社プロダクト

◆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648社（OEM含む）に導入の実績*

モバイル受発注システム



489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89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。91社に導入の実績*

*2021年9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	7億23百万円
売上高	144億31百万円（2021年6月期・連結）
代表者	代表取締役社長 小清水 良次
社員数	1,126名（2021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		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	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	
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		
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		米国子会社 設立
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 Nederland B.V. 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		
2021年	・Automation Anywhere, Inc. と業務委託基本契約を締結		

主要サービス概要①

◆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、各種クラウドサービスやERPパッケージの利用・導入に係る技術支援やデータベース等のインフラ構築を実施。

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。

■クラウド基盤関連サービス

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

■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

■ServiceNow関連サービス

- ServiceNowの導入、利用支援

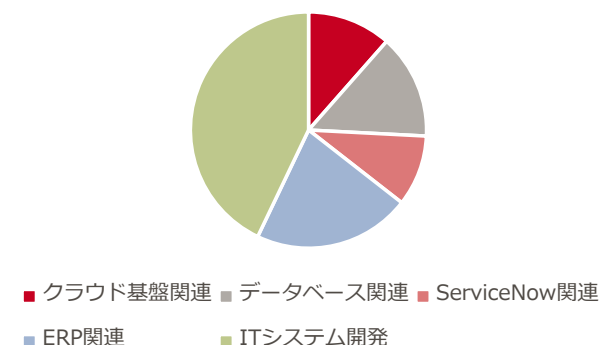
■ERP関連サービス

- SAP ERP、SAP S/4 HANAの導入、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
(2021年6月期)



* 売上高は外部顧客への売上高です。

主要サービス概要②

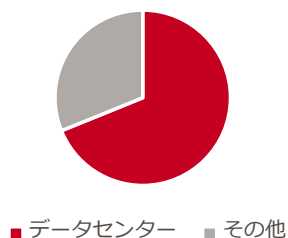
◆アウトソーシング事業

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
(2021年6月期)



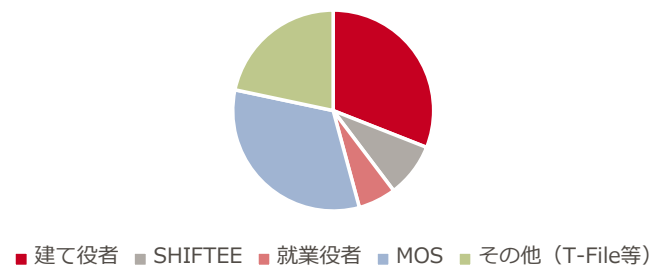
* 売上高は外部顧客への売上高です。

◆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。

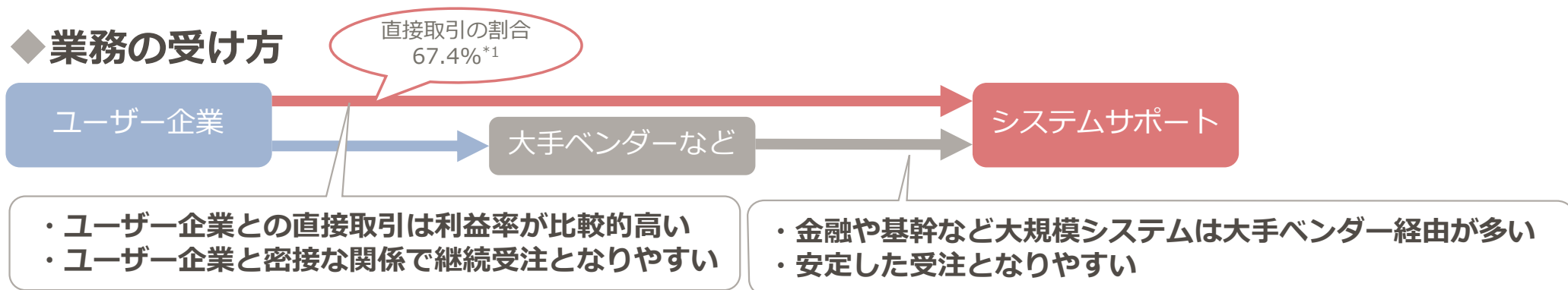
- 建築業向け工事情報管理システム（建て役者）
- クラウド型シフト管理システム（SHIFTEE）
- 勤怠・作業管理システム（就業役者）
- モバイル型受発注システム（MOS）
- 医用画像ファイリングシステム（T-File）

プロダクト事業 売上高*内訳
(2021年6月期)



(補足) 受注スキームの特徴 (主にソリューション事業)

◆ 業務の受け方

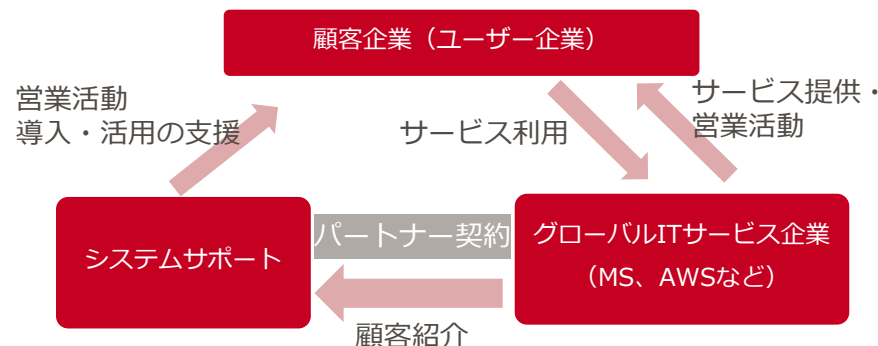


◆ 業務の流れ



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