

中期経営計画 ローリングプラン（2024年6月期～2026年6月期）

株式会社システムサポート（証券コード：4396）
2023年8月9日

 システムサポート

中期経営計画 ローリングプラン（2024年6月期～2026年6月期）

Contents

- ▶ 1. ローリングプラン（2024年6月期～2026年6月期）策定にあたって
- ▶ 2. 中期経営計画 初年度の振り返り
- ▶ 3. 社是・経営理念および中期テーマ
- ▶ 4. 中期経営指標（連結） - サマリー
- ▶ 5. 中期経営指標（連結） - 売上・利益計画
- ▶ 6. 中期テーマ - クラウドインテグレーション事業の施策
- ▶ 7. 中期テーマ - 多様な人材の成長と活躍
- ▶ 8. 中期テーマ - ESG経営の強化
- ▶ 9. 株主還元方針
- ▶ 10. 参考資料

会社概要

売上高の推移と沿革

振り返り - 2019年6月期～2023年6月期

セグメント別成長戦略

ローリングプラン（2024年6月期～2026年6月期）策定にあたって

2022年8月に公表した3ヶ年の中期経営計画について、内外の変化を反映させ見直しを実施しました。

「ローリングプラン（2024年6月期～2026年6月期）」策定にあたっての背景

【外部環境】

- DX需要の高まり等を受け、国内IT市場は拡大傾向
- 特にクラウド関連は、ITシステムのオンプレミスからの移行に加え、移行後の活用やマルチクラウド対応も増加しており、市場は引き続き大幅成長を見込む
- 人材採用は競争加速

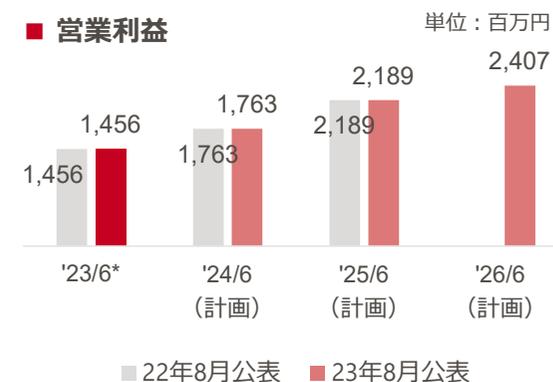
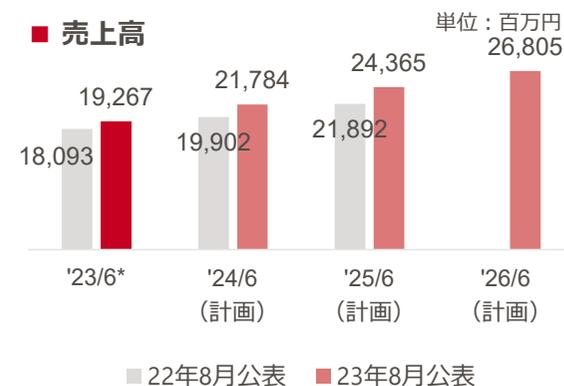
【内部環境】

- クラウドインテグレーション事業は成長が継続し、また構成内訳はストック型収益であるリセールの拡大等により変化
- エンジニアを中心とした体制強化は概ね計画通り進捗

◆ 中期テーマは変更なし（具体的な施策は若干の修正）

◆ 数値は2023年6月期実績をベースとした計画に修正

22年8月公表計画値と
ローリングプラン（2024年6月期～2026年6月期）
計画値の比較



中期経営計画 初年度（2023年6月期）の振り返り

項目		初年度（2023年6月期）振り返り
数値計画		<ul style="list-style-type: none"> ■ 売上高は計画比+6.5%（前期比+18.9%）、営業利益は計画比+0.0%（前期比+21.7%） ■ セグメント別では、クラウドインテグレーション事業が好調、システムインテグレーションおよびアウトソーシング事業は概ね計画通り、プロダクト事業が伸び悩み
中期 テーマ	顧客・社会のDX推進の基盤となるサービスの拡充	<ul style="list-style-type: none"> ■ 従来よりクラウドインテグレーション事業の柱であるServiceNowやAWS、Microsoft Azure関連に加え、Google Cloud関連が大幅に拡大 ■ スtock型収益であるリセールが、顧客のクラウド移行の進展やデータ利用量の増加に伴い拡大
	多様な人材の成長と活躍	<ul style="list-style-type: none"> ■ エンジニアを中心とした体制強化は概ね計画通り進捗 ■ 多様化する従業員のニーズを満たすための環境整備を継続
	ESG経営の強化	<ul style="list-style-type: none"> ■ コーポレート・ガバナンスの質向上の取り組みを継続 ■ サステナビリティに関する情報開示を本格的に開始 ■ Microsoft Base Kanazawaで無償のDX教育提供等による産学官民のDX化の促進支援

社是・経営理念および中期テーマ

社是（価値観）

至誠と創造

経営理念

社会への貢献
顧客サービス向上
価値の共有

中期テーマ

成長と更なるイノベーションの創出

多様な人材の成長と活躍

- 人材を事業成長の最大の源泉と位置付ける
- 人材に対する積極的な投資を実施

顧客・社会のDX推進の基盤となる
サービスの拡充

- DX推進の機運が高まる中、当社グループは顧客・社会のDX推進の基盤となるクラウドインテグレーション事業に重点を置く
- 既存クラウドに加え、海外の新サービスをいち早く日本市場で展開

ESG経営の強化

- サステナビリティに対する取り組みを強化
- DX人材育成による地方ビジネス拡大
- 改訂コーポレートガバナンス・コード準拠

中期経営指標（連結） - サマリー

CAGR 売上高 11.6% 以上
営業利益 18.2% 以上 を計画

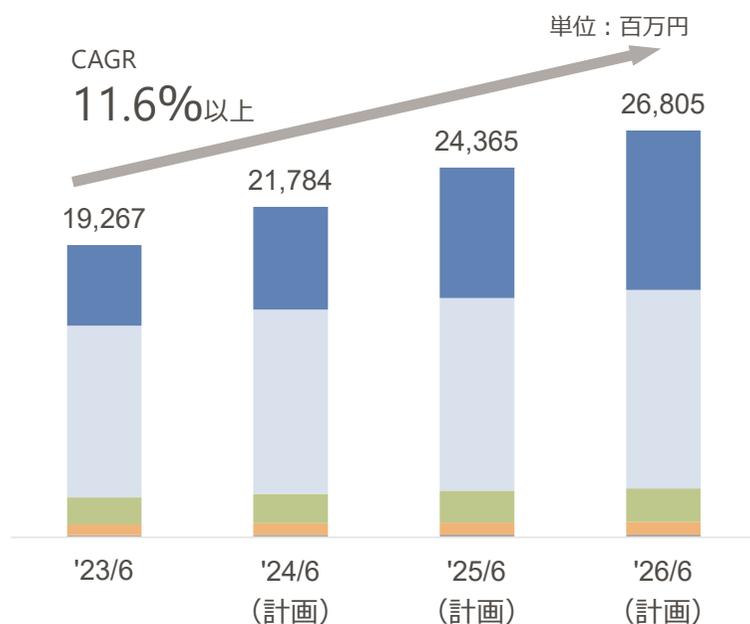


中期経営計画 ローリングプラン（2024年6月期～2026年6月期）

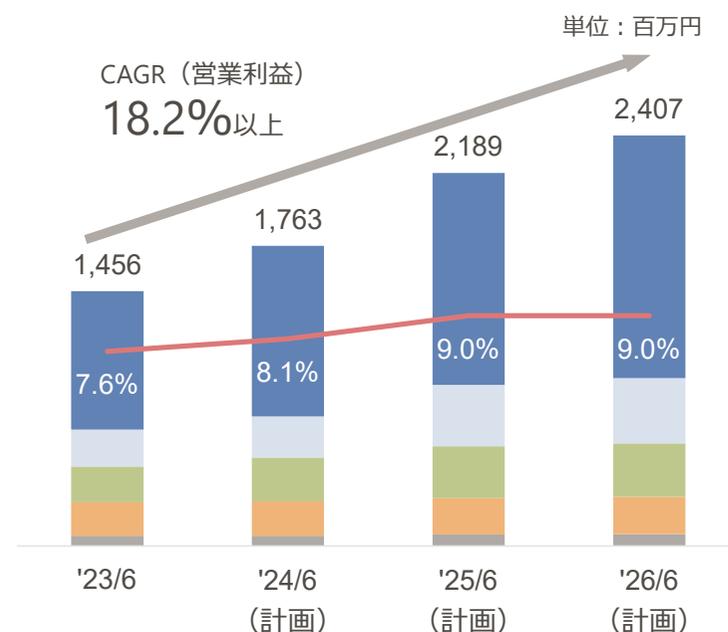
中期経営指標（連結） - 売上・利益計画

◆ 2026年6月期に売上高268.0億円以上、営業利益24.0億円以上を目指す

■ 売上高（連結） *1



■ 営業利益・営業利益率（連結） *2



■ クラウドインテグレーション ■ システムインテグレーション ■ アウトソーシング ■ プロダクト ■ 海外 — 営業利益率

中期テーマ - クラウドインテグレーション事業の施策

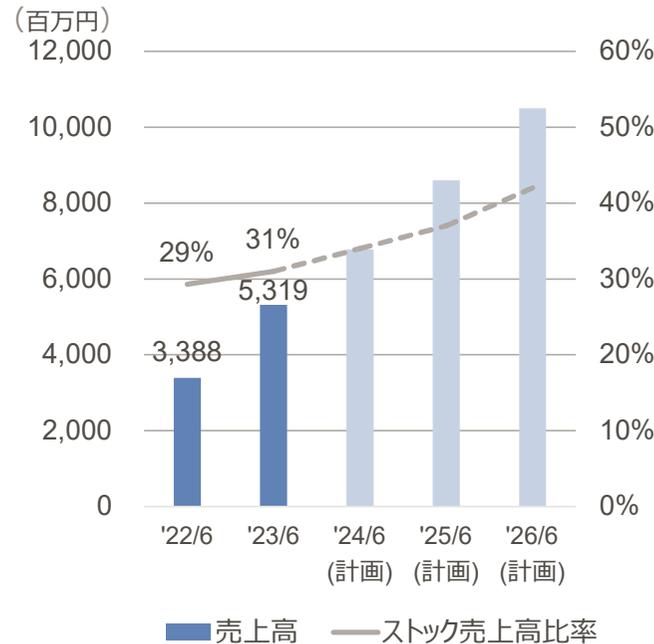
- ◆ DXの基盤となるクラウド基盤サービスは引き続き市場拡大の予測
- ◆ 既存事業伸張および領域拡大に注力し受注増を図るとともに、リセールによりストック型収益を確保

クラウド関連の技術者育成が受注の拡大につながり、市場の成長によりさらに当社ビジネスが成長する好循環を維持・向上



クラウド関連の技術者育成に積極的に投資

■ クラウドインテグレーション事業の売上高とそれに占めるストック売上高*1の比率



背景：クラウド市場の拡大

■ クラウド基盤サービス (IaaS/PaaS) 市場規模推移と予測*2



注1. 事業者売上高ベース 注2. 2023年以降は予測値
注3. 市場規模にSaaS(Software as a Service)は含まない

*1 クラウドインテグレーション事業のうち、リセールの売上高の比率

*2 出所：株式会社矢野経済研究所「クラウド基盤 (IaaS/PaaS) サービス市場に関する調査 (2023年)」2023年4月25日発表

中期テーマ - 多様な人材の成長と活躍

◆人材を事業成長の源泉と位置付け、「多様な人材の積極的な採用および登用」「人材の育成」「働きやすい職場環境」によって新たな企業価値の創出を目指す

採用・育成の施策

1 積極的な採用活動

本社一括採用ではなく、各拠点に採用担当を配置し機動的な採用を行うとともに、応募者とのミスマッチを防止

2 技術者の育成

クラウド分野を中心としたベンダー資格取得など競争力の維持向上に向けた投資を実施

3 給与水準向上、働きやすい環境の整備

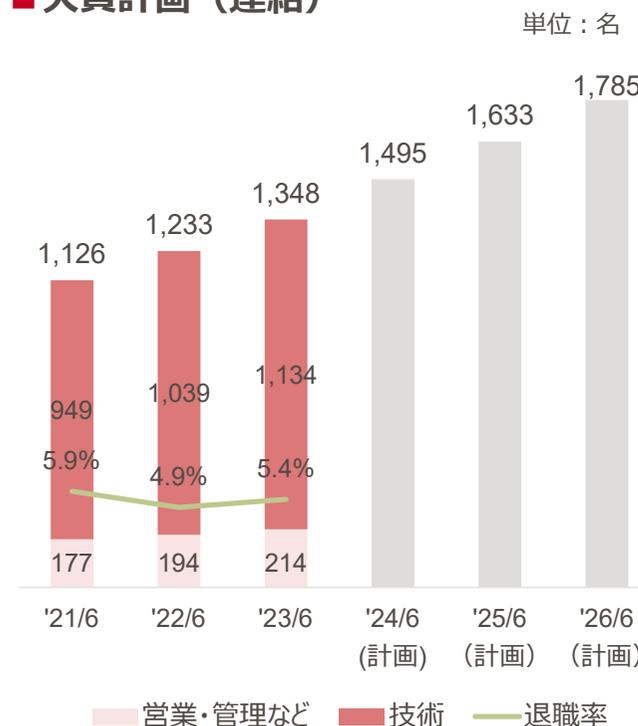
給与水準の向上や健康経営の推進を図るとともに、女性従業員比率、総労働時間削減、育休取得率に目標を定め達成を目指す

(参考)

従業員に占める女性の割合 (単体) '22/6期末: 28.3% '23/6期末: 29.8%

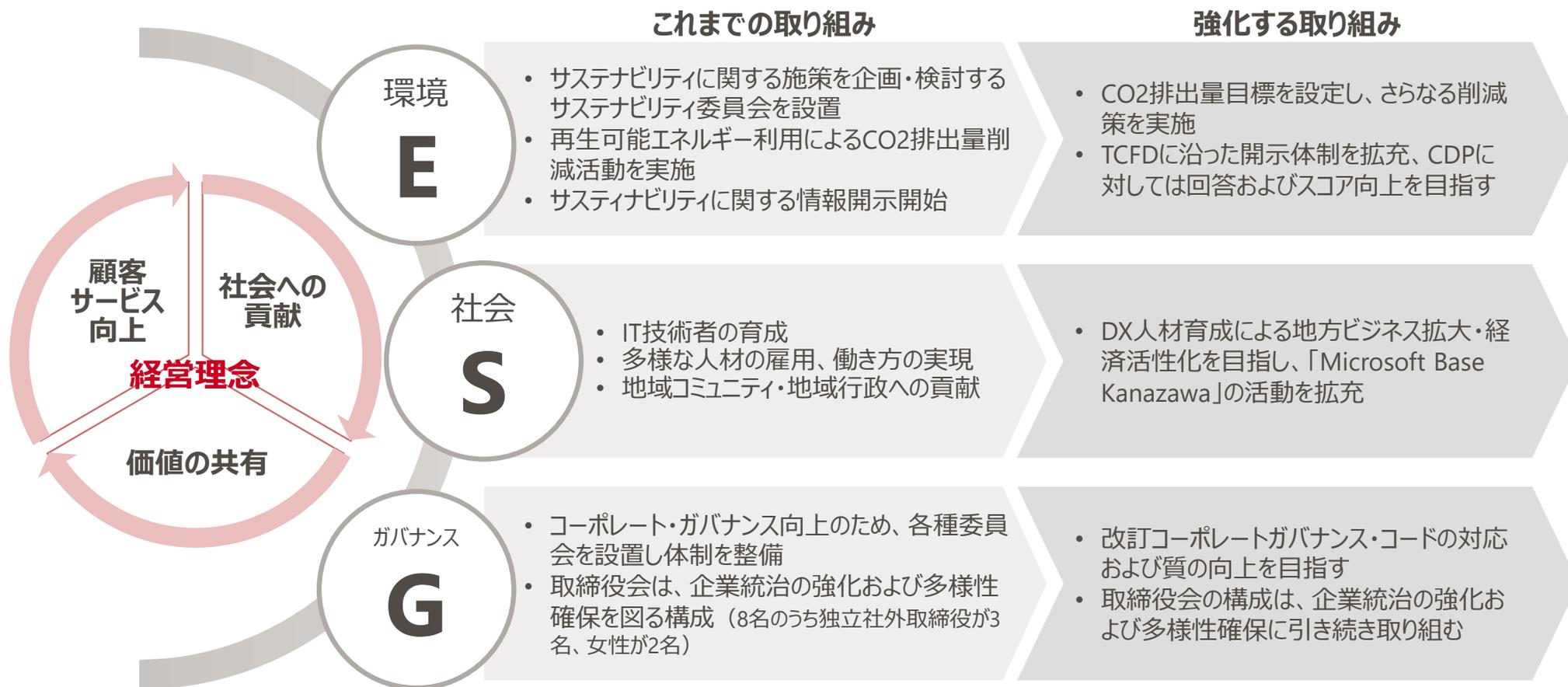
管理職に占める女性の割合 (単体) '22/6期末: 9.2% '23/6期末: 12.6%

■ 人員計画 (連結)



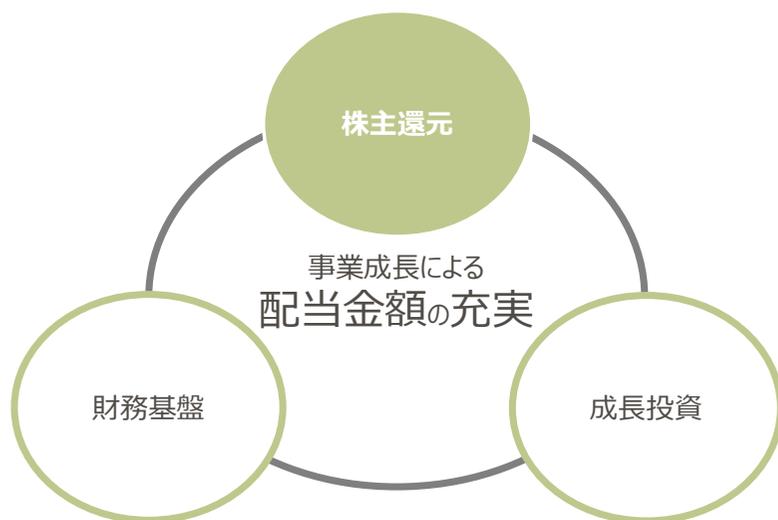
中期テーマ - ESG経営の強化

◆ 経営理念に基づいたESG経営を通じ、社会課題の解決に取り組む

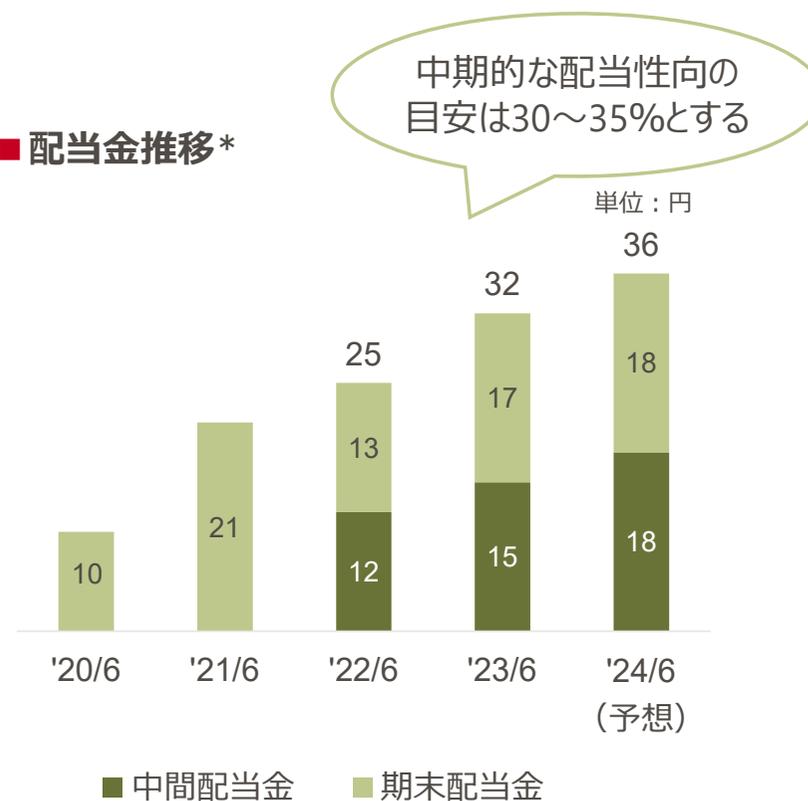


株主還元方針

◆ 将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続することに加え、業績、利益水準に応じて配当水準の向上を図る



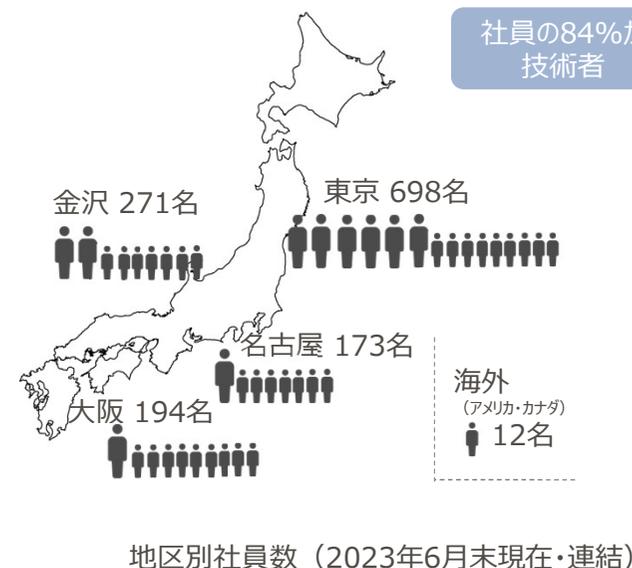
■ 配当金推移*



參考資料

会社概要

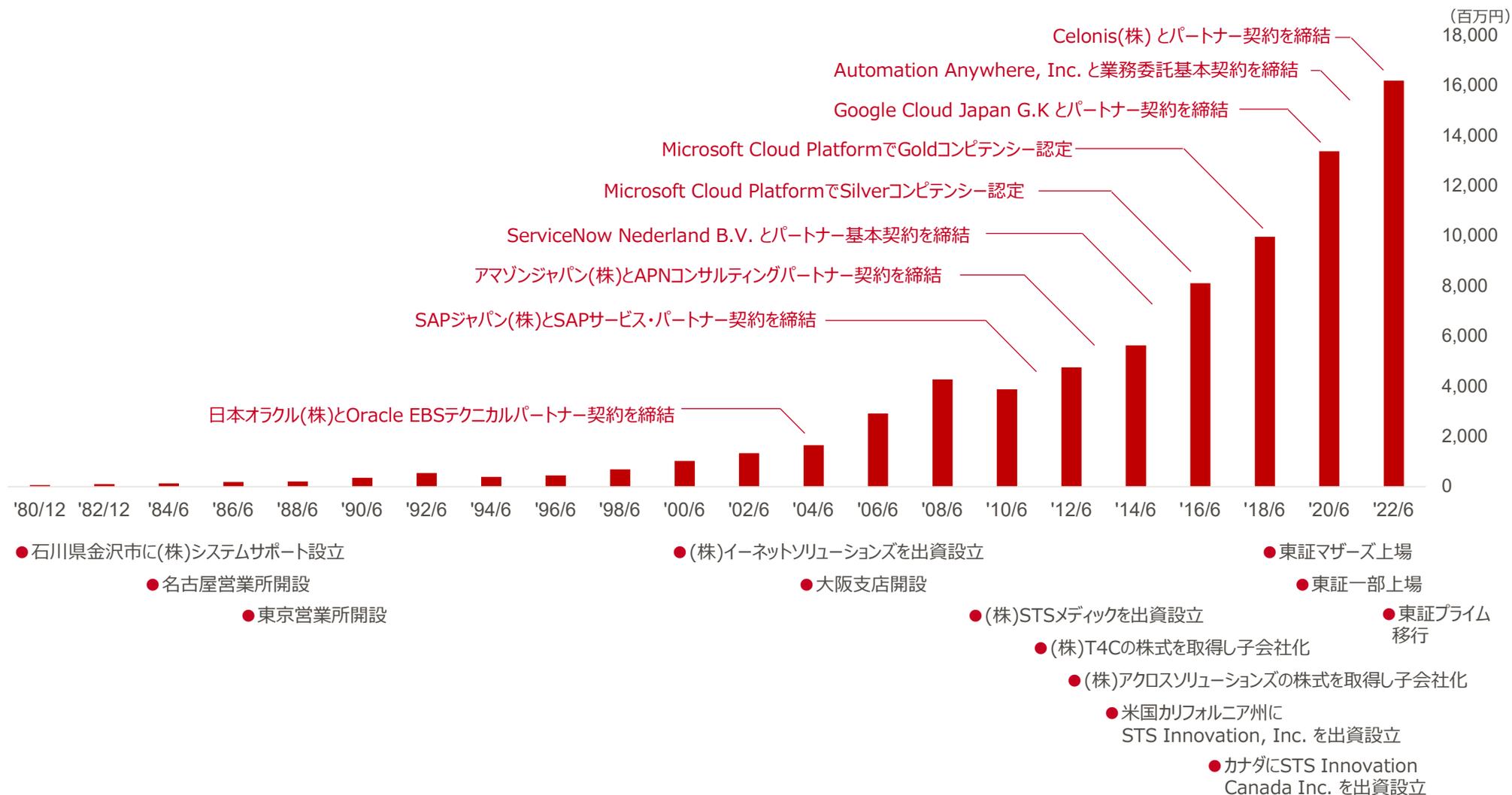
会社名	株式会社システムサポート (略称 STS)
本社所在地	石川県金沢市本町1-5-2 リファール9F
設立	1980年1月
上場市場	東京証券取引所 プライム市場 (証券コード: 4396)
資本金	7億23百万円
売上高	192億67百万円 (2023年6月期・連結)
代表者	代表取締役社長 小清水 良次
社員数	1,348名 (2023年6月末現在・連結)
事業所	東京、名古屋、大阪、金沢 (本社)



事業概要

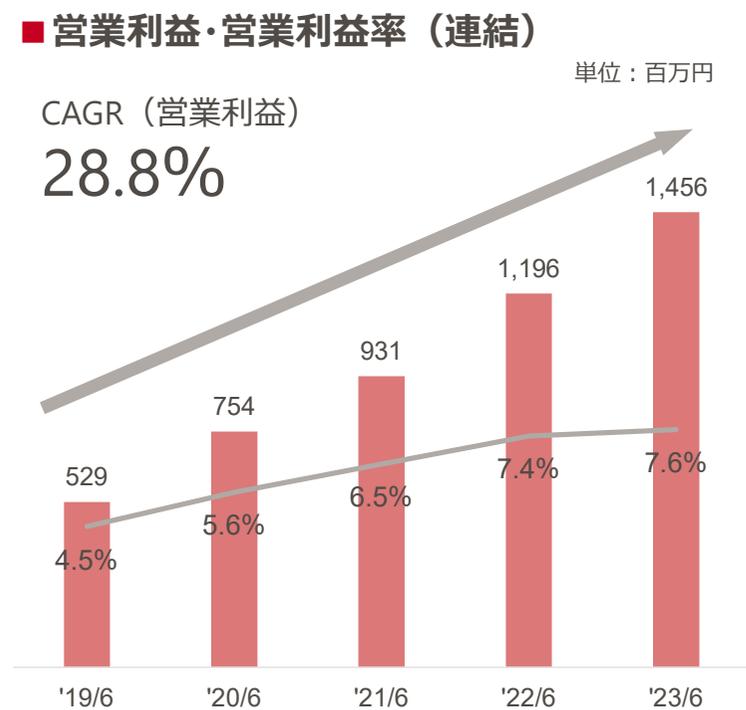
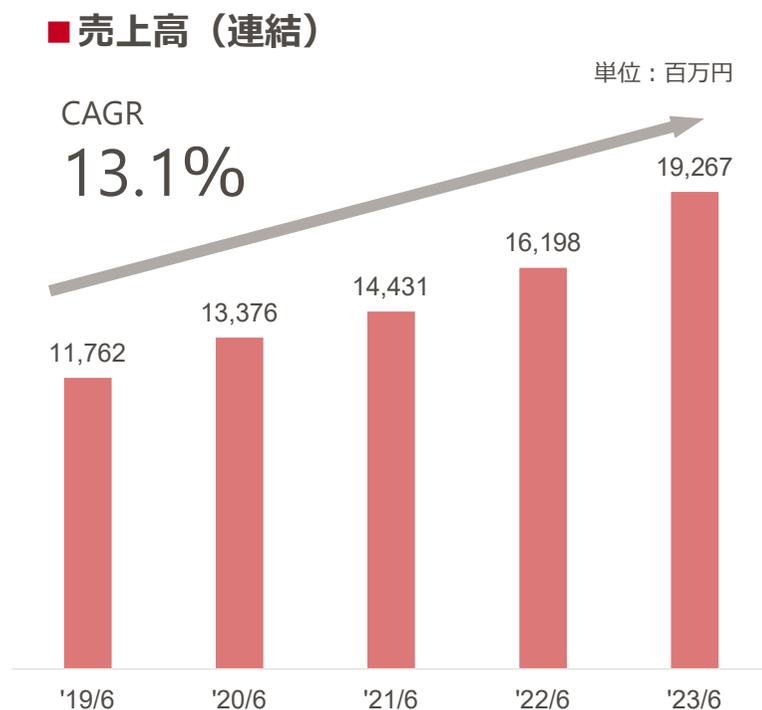
- クラウドインテグレーション事業
クラウドサービス (ServiceNow、Microsoft Azure、AWS、Google Cloud等) の移行・利用に係る技術支援やライセンス等の再販
- システムインテグレーション事業
ERPパッケージの導入・利用に係る技術支援、Oracleデータベース等のインフラ構築、ITシステムのコンサルティング・設計・開発・運用保守
- アウトソーシング事業
当社グループによるプライベートクラウド等のデータセンターサービス、データ分析・入力、ニアショアによるシステム運用保守
- プロダクト事業
当社グループによるプロダクト (ソフトウェア) の開発及び販売、ユーザー企業の用途に応じたカスタマイズ
- 海外事業
海外でのシステムインテグレーションや給与・会計業務のアウトソーシング、人材紹介サービス、メディア運営

売上高の推移と沿革



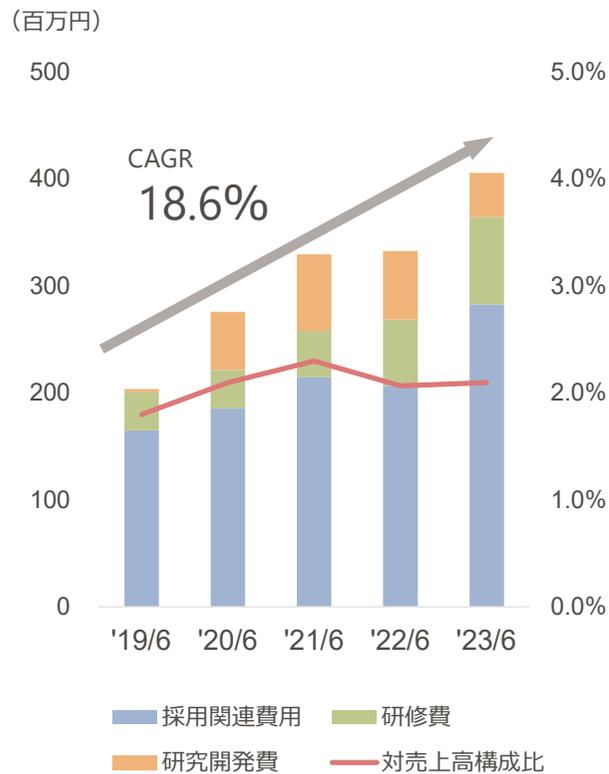
振り返り - 2019年6月期～2023年6月期①

- ◆ 売上高はクラウド関連がけん引し、CAGR 13.1%
- ◆ 高利益率のクラウド関連の拡大により、営業利益はCAGR 28.8%、営業利益率は3.1ポイント上昇

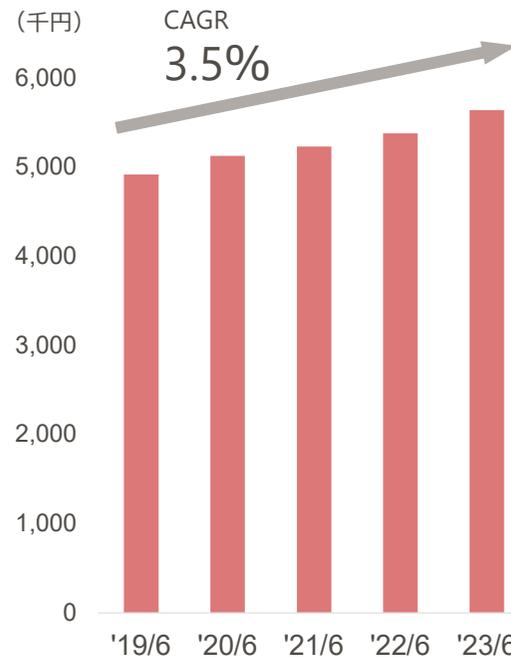


振り返り - 2019年6月期～2023年6月期②

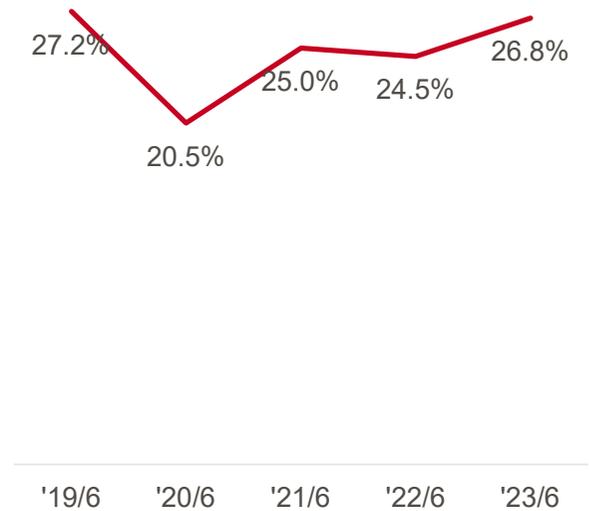
投資関連費用（連結）



平均給与（単体）



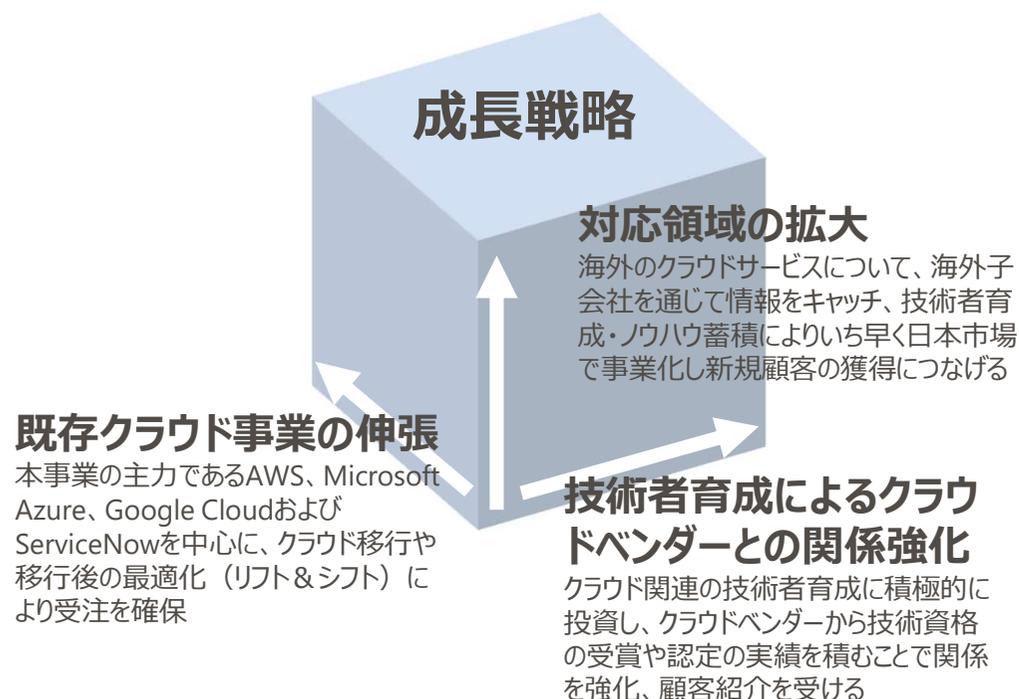
自己資本当期純利益率（ROE）（連結）



セグメント別成長戦略

クラウドインテグレーション事業

事業概要：クラウドサービス（ServiceNow、Microsoft Azure、AWS、Google Cloud等）の移行・利用に係る技術支援やライセンス等の再販（リセール）



■ クラウド基盤移行・利用支援の流れ

主な当社サービス



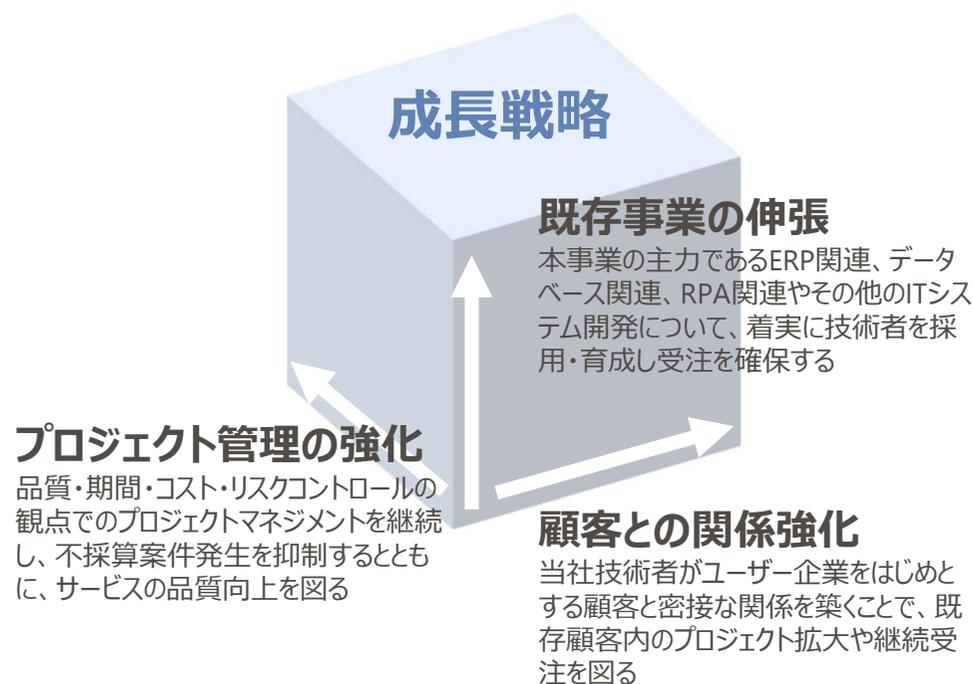
リセールについて

クラウドのアカウント（データ利用量に応じた従量課金またはまとめ買い）を当社から顧客に対しリセールすることによるストック型収益。
2023年6月期にはクラウドインテグレーション事業の売上のうち、31%がリセールであり、今後も顧客のクラウド移行やデータ利用量の増加による拡大を目指す。

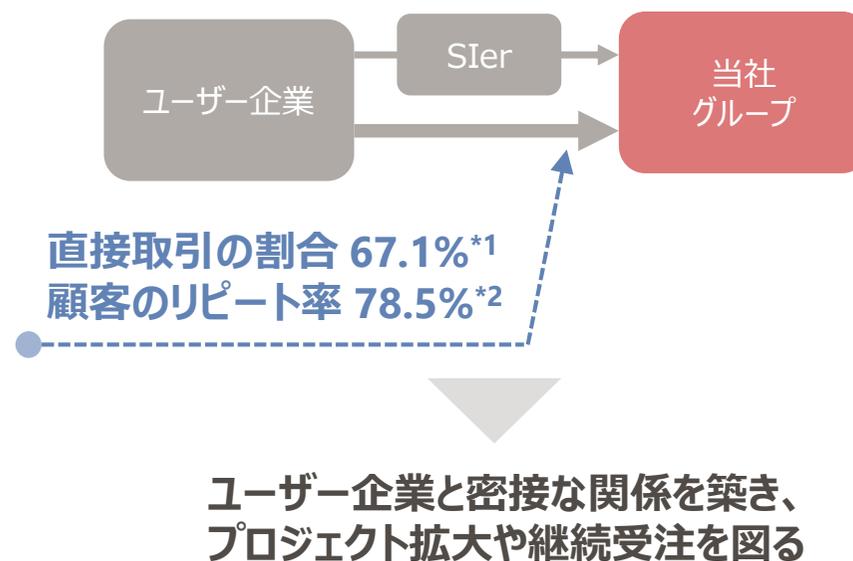
セグメント別成長戦略

システムインテグレーション事業

事業概要：ERPパッケージの導入・利用に係る技術支援、Oracleデータベース等のインフラ構築、ITシステムのコンサルティング・設計・開発・運用保守



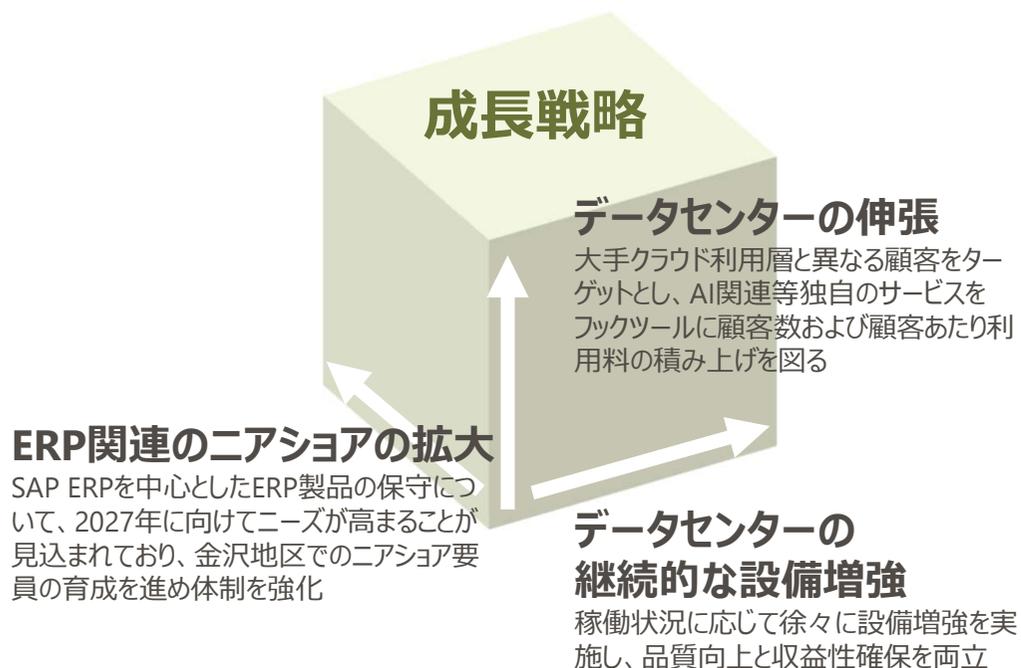
■ 安定した受注確保のための取り組み



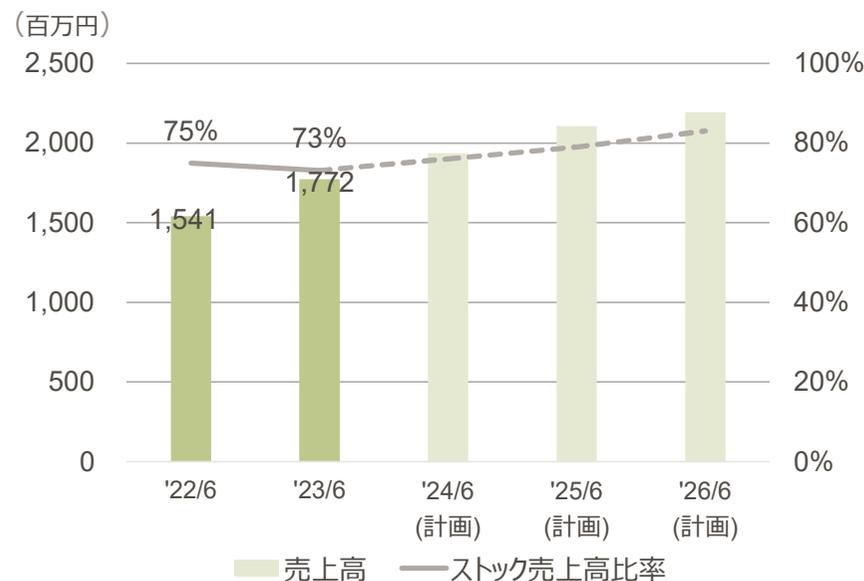
セグメント別成長戦略

アウトソーシング事業

事業概要：当社グループによるプライベートクラウド等のデータセンターサービス、データ分析・入力、ニアショアによるシステム運用保守



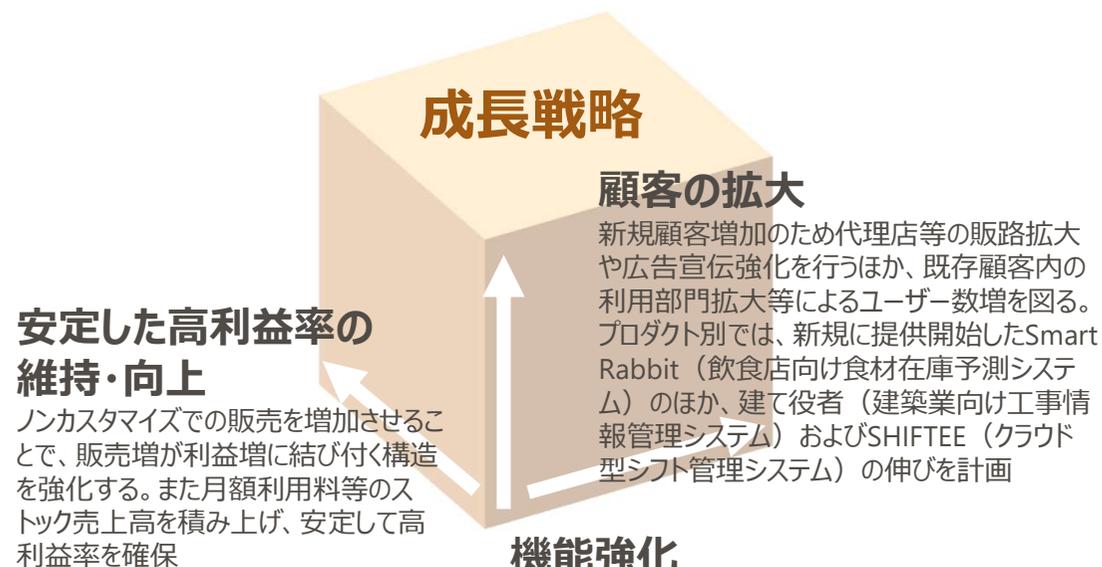
■ アウトソーシング事業の売上高と、それに占めるストック売上高（データセンターの年額および月額利用料）の比率



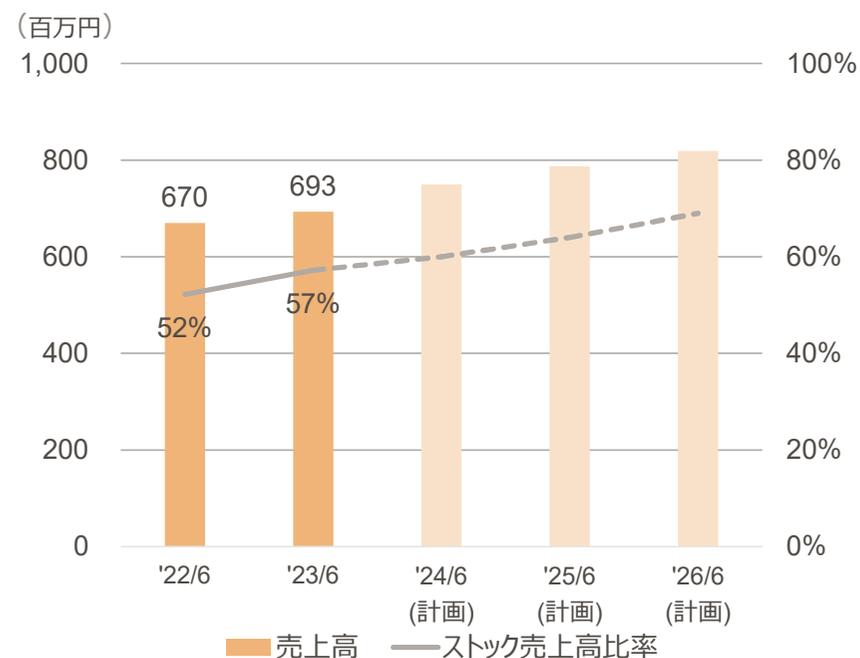
セグメント別成長戦略

プロダクト事業

事業概要：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、カスタマイズクラウド型（月額課金制）のプロダクトがメイン、直販に加え代理店による拡販も実施



■ プロダクト事業の売上高と、それに占めるストック売上高（月額利用料等）の比率



セグメント別成長戦略

海外事業

事業概要：海外（アメリカおよびカナダ）でのシステムインテグレーションや給与・会計業務のアウトソーシング、人材紹介サービス、メディア運営



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。

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