



# 2020年6月期 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）  
2020年8月12日

 システムサポート

# 新型コロナウイルス感染拡大による当社グループの事業への影響

## ◆2020年6月期

- ・ 緊急事態宣言中も、勤務については在宅や時差等を、また商談・会議はオンライン会議を活用して事業を継続し、納期などへの影響は軽微だった
- ・ 一部顧客において業績悪化懸念によるIT予算の減額や先送りがあったが、当社グループ業績への影響は軽微だった
- ・ 新卒採用・中途採用は、オンライン説明会・面接に切り替えるなどし、影響は軽微だった

## ◆2021年6月期

- ・ 10ページ「2021年6月期 通期業績予想（連結）」を参照

# 2020年6月期 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）

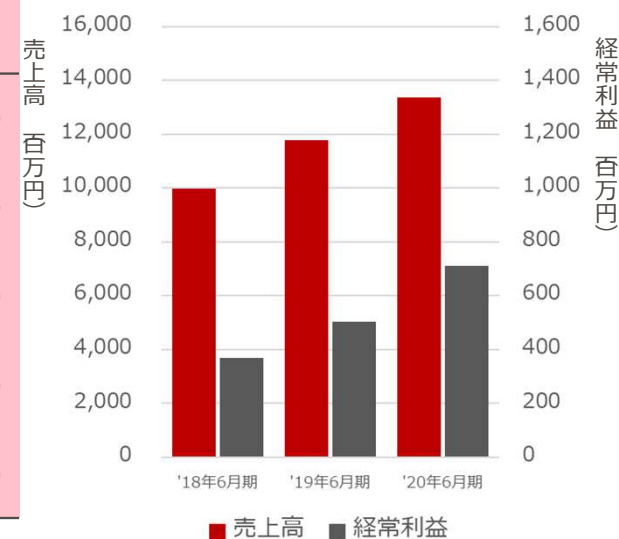
---
- ▶ 3. 財政状況（連結）

---

# 2020年6月期 売上高・利益（連結）

単位：百万円

	2018年 6月期	2019年 6月期	2020年 6月期	増減差異 (前年同期比)	増減比率 (前年同期比)
売上高	9,970	11,762	<b>13,376</b>	<b>1,613</b>	<b>+13.7%</b>
売上総利益	2,476	2,925	<b>3,392</b>	<b>466</b>	<b>+15.9%</b>
営業利益	402	529	<b>754</b>	<b>224</b>	<b>+42.5%</b>
経常利益	368	504	<b>712</b>	<b>208</b>	<b>+41.3%</b>
当期純利益	218	345	<b>450</b>	<b>104</b>	<b>+30.4%</b>



- ◆売上高は全セグメント好調に推移
- ◆売上総利益は売上高増および生産性向上等による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伴い増加
- ◆特別損失は主に当社アウトソーシングセンターについての減損損失

# 2020年6月期 セグメント別売上高・利益（連結）①

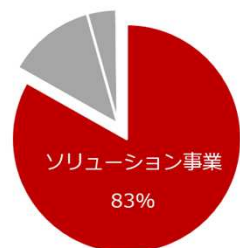
## ◆ソリューション事業

単位：百万円

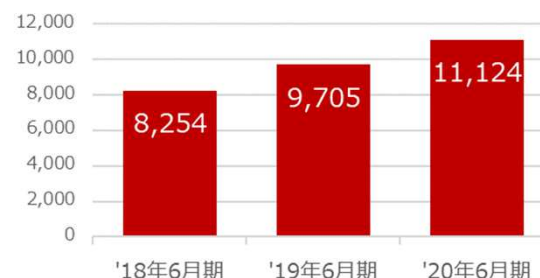
	2018年6月期	2019年6月期	2020年6月期	増減差異 (前年同期比)	増減比率 (前年同期比)
売上高*1	8,254	9,705	<b>11,124</b>	<b>1,418</b>	<b>+14.6%</b>
セグメント利益*2	1,905	2,162	<b>2,613</b>	<b>451</b>	<b>+20.9%</b>

- ・ 物流業における基幹システム更新案件や、各種クラウドサービス利用支援分野の受注拡大等が売上高増に貢献
- ・ 生産性向上等が利益率増の要因

■ セグメント別売上高比率  
(2020年6月期)



■ 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。

# 2020年6月期 セグメント別売上高・利益（連結）②

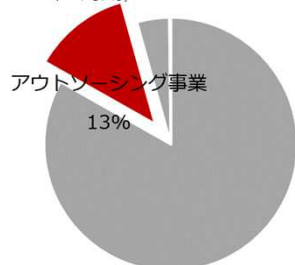
## ◆アウトソーシング事業

単位：百万円

	2018年6月期	2019年6月期	2020年6月期	増減差異 (前年同期比)	増減比率 (前年同期比)
売上高*1	1,344	1,529	<b>1,671</b>	<b>142</b>	<b>+9.3%</b>
セグメント利益*2	429	493	<b>501</b>	<b>8</b>	<b>+1.7%</b>

- ・ AI関連サービス等を含めたデータセンター業務等が堅調に推移し、売上高増に貢献
- ・ データ入力・分析業務で前期に高利益率案件の受注があったため、今期はセグメント利益率は減少

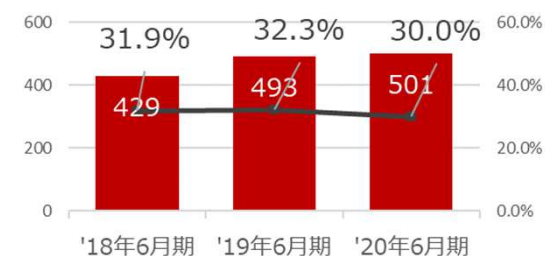
■ セグメント別売上高比率  
(2020年6月期)



■ 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。

# 2020年6月期 セグメント別売上高・利益（連結）③

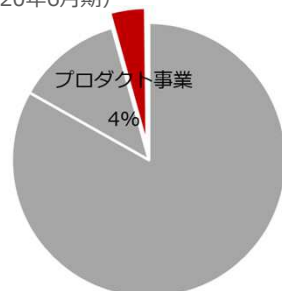
## ◆プロダクト事業

単位：百万円

	2018年6月期	2019年6月期	2020年6月期	増減差異 (前年同期比)	増減比率 (前年同期比)
売上高*1	326	478	555	76	+16.0%
セグメント利益*2	142	274	305	30	+11.2%

- ・ 建て役者（建築業向け工事情報管理システム）およびMOS（モバイル受発注システム）の新規・既存顧客の拡大が売上高増に貢献
- ・ ライセンスおよび保守等の積み上げがセグメント利益増に貢献

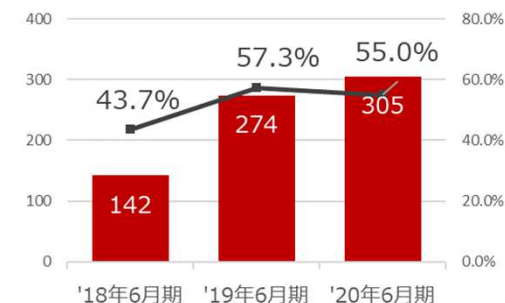
■ セグメント別売上高比率  
(2020年6月期)



■ 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。

## 2020年6月期 財政状況（連結）

単位：百万円

	2019年 6月期末	2020年 6月期末	増減差異 (前年同期比)	主な増減要因
流動資産	4,223	4,631	407	増加：現金及び預金 +505 繰延税金資産 +51 敷金 +49 建物及び構築物（純額） +41
固定資産	1,141	1,316	174	
<b>資産合計</b>	<b>5,365</b>	<b>5,947</b>	<b>582</b>	減少：仕掛品 △97
流動負債	2,783	2,967	184	増加：「その他」に含まれる未払消費税等 +144 未払費用 +113 役員退職慰労引当金 +17 退職給付に係る負債 +15
固定負債	604	572	△31	
<b>負債合計</b>	<b>3,387</b>	<b>3,540</b>	<b>152</b>	減少：短期借入金 △50 長期借入金 △71
<b>純資産合計</b>	<b>1,977</b>	<b>2,407</b>	<b>430</b>	増加：利益剰余金 +434
<b>負債・純資産合計</b>	<b>5,365</b>	<b>5,947</b>	<b>582</b>	
<b>自己資本比率</b>	<b>36.9%</b>	<b>40.5%</b>	<b>-</b>	



# 2021年6月期 方針・見通し

---

## Contents

---

▶ 1. 2021年6月期 通期予想（連結）

---

▶ 2. 事業成長イメージ

---

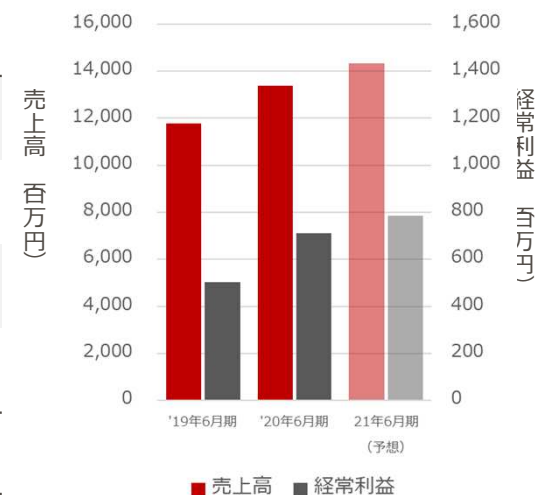
▶ 3. 重点施策

---

## 2021年6月期 通期業績予想（連結）

	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	<b>14,342</b>	+ 7.2%
営業利益	529	754	<b>798</b>	+ 5.8%
経常利益	504	712	<b>785</b>	+ 10.3%
当期純利益	345	450	<b>518</b>	+ 15.3%
年間配当金*	1.5円	10円	<b>10円</b>	-

単位：百万円



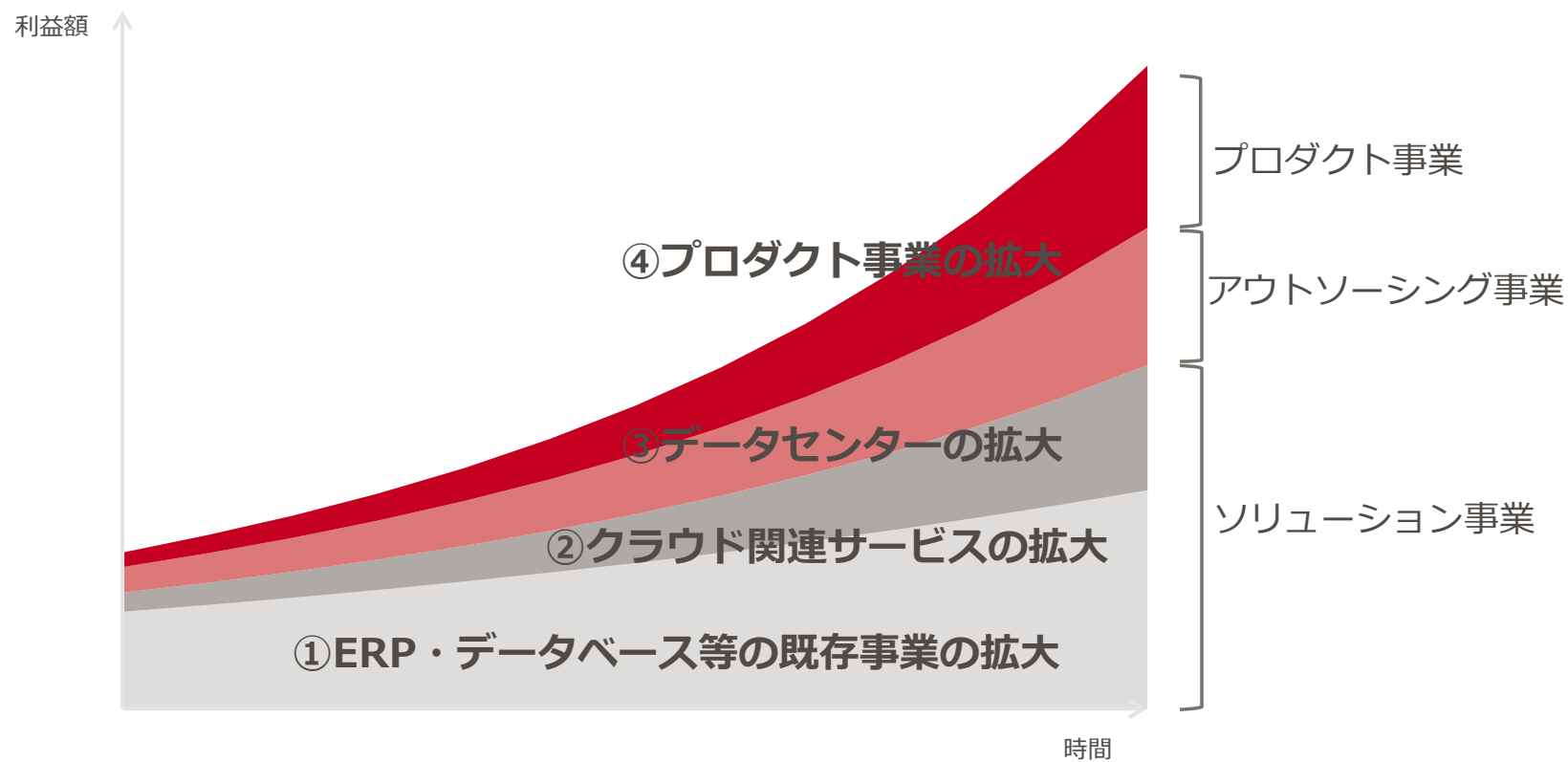
新型コロナウイルス感染拡大の影響は、以下の仮定に基づき、上記業績予想に織り込んでいます。

- ◆ 顧客業績等の状況次第では、IT投資予算の縮小やプロジェクトの延期等の発生による当社グループの業績への影響は見込まれるものの、当社グループは特定顧客への依存割合は低く、かつ、顧客の業種も幅広いため、当該影響は軽微である。
- ◆ 緊急事態宣言が発令されても、勤務については在宅や時差等を、商談・会議はオンライン会議を活用し事業の継続は可能である。

\* 当社は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、本表における2019年6月期の数値については遡及修正しております。

# 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



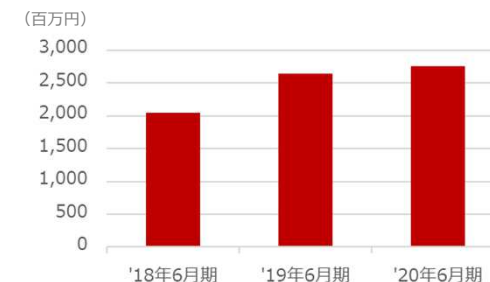
# 重点施策① データベース×クラウド基盤構築

ソリューション事業

## ◆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、Amazon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

Oracle Database	AWS	Microsoft Azure
<ul style="list-style-type: none"><li>・ <b>Oracle Database関連で13年連続受賞</b>*1 日本オラクル社よりOracle Certification Award 2019など受賞</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ <b>日本企業3社のうちの1社</b>*2 AWSコンピテンシープログラムでOracleコンピテンシー取得</li><li>・ <b>APNパートナーアワード「Rising Star of the Year」受賞（2014年度）</b></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ <b>Gold Cloud Platform パートナー</b> Microsoft Azureの展開において優れた実績を持つマイクロソフトパートナーとして認定</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*3</li></ul>

\*1 2020年6月末現在 \*2 2020年7月現在。米Amazon.com社HP \*3 当社社員による受賞

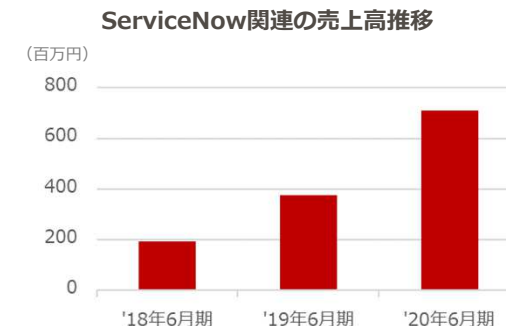
## 重点施策② ServiceNow導入支援

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\*」の、国内企業への導入支援

\* 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2018年には米フォーブスの「世界で最も革新的な企業」に選ばれており、2020年8月の時価総額はおおよそ840億米ドル。



### ◆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（2020年6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6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 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

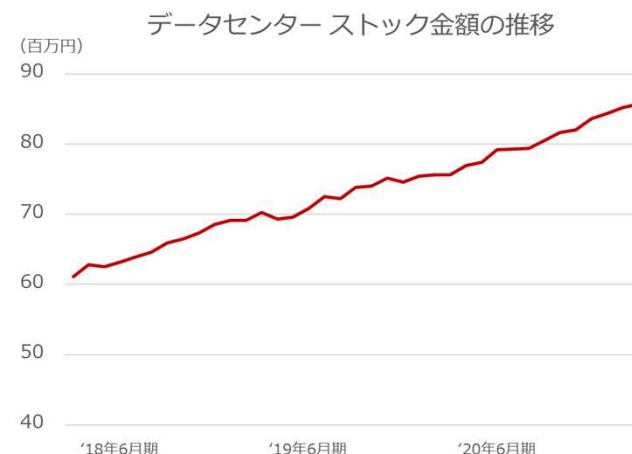
**データセンターサービス**

**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  
「IBM Watson Explorer」を月額料金制（ASP/SaaS型）で利用できるサービス

 Safetylink 24  
緊急通報・安否確認システム  
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④ 自社プロダクト

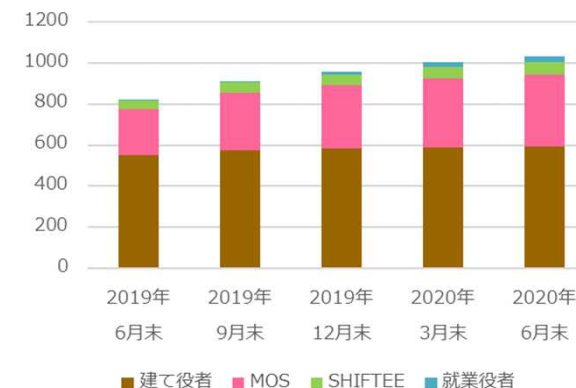
## ◆概要

- ・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

導入社数の推移



### 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595社（OEM含む）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64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。26社に導入の実績\*

### モバイル受発注システム



348社に導入の実績\*

\*2020年6月末現在

# 参考資料

---

## Contents

---

▶ 1. 会社概要

---

▶ 2. 主要サービス概要

---

▶ 3. 沿革

---



# 会社概要

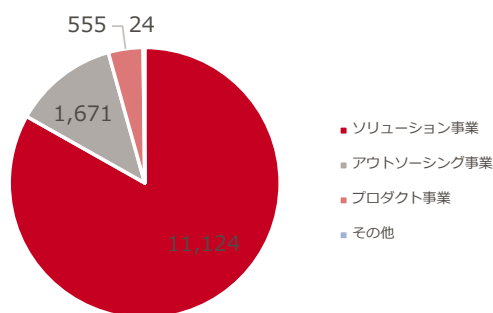
会社名	株式会社システムサポート（略称 STS）
所在地	〒920-0853 石川県金沢市本町1-5-2 リファール9F
設立	1980年1月
資本金	7億22百万円
売上高	133億76百万円（2020年6月期・連結）
代表者	代表取締役社長 小清水 良次
社員数	1,039名（2020年6月末現在・連結）
事業所	東京、名古屋、大阪、金沢（本社）
事業セグメント	ソリューション事業、アウトソーシング事業、プロダクト事業、その他の事業
子会社	株式会社イーネットソリューションズ、株式会社T4C、株式会社STSメディック、株式会社アクロスソリューションズ、STS Innovation, Inc.、STS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



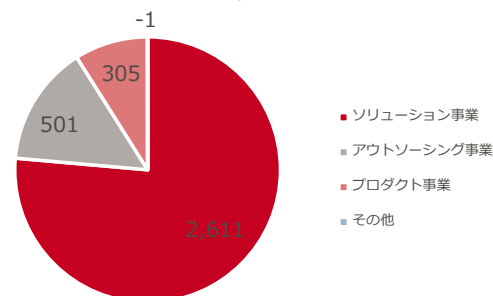
# 主要サービス概要①

## 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

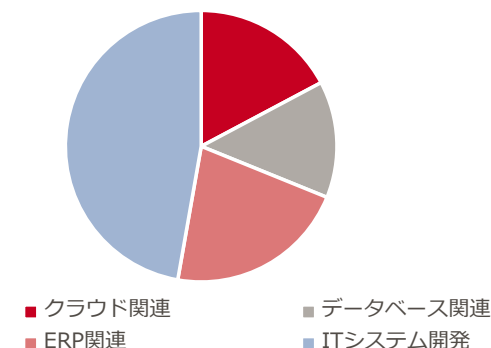
### ■ ERP関連サービス

- 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

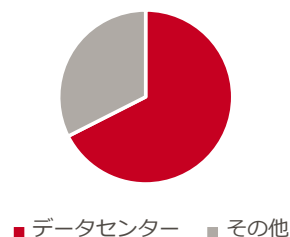
### ◆アウトソーシング事業

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)

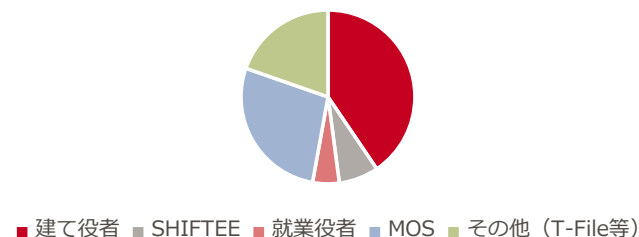


### ◆プロダクト事業

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。

# 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	eNet Solutions
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	STS Medic
2010年	・ 株式会社T4Cの株式を取得し子会社化	T4C solutions
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	ACROSS Solutions
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	

子会社設立、  
グループ展開

海外ベンダーとの  
関係強化

## 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