

2018年6月期 決算説明資料

2018年8月

 株式会社 システムサポート (証券コード : 4396)

会社概要①

会社名	株式会社システムサポート（略称 STS）
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（昭和55年）
代表者	代表取締役社長 小清水 良次
資本金	6億3,859万円（2018年8月2日現在）
従業員数	連結 882名／単体 735名（2018年5月末現在）
事業所	東京、名古屋、大阪、金沢
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
主要株主	従業員持株会、一般社団法人小清水の会、 当社および当社グループの役員
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.

会社概要②

社是

至誠と創造

経営理念

社会への貢献

私たちは、コンピュータシステムによる情報技術の推進を通して、豊かな社会の発展に貢献します。

顧客サービス向上

私たちは、常にお客様のニーズにすばやく対応し、ベストソリューションの提供とサービス向上を通して、お客様と確かな信頼関係を築きます。

価値の共有

私たちは、健全な企業活動を通して、株主と価値を分かち合いながら社員の能力を十分発揮できる環境と幸福で豊かなライフステージの創出に努めます。

代表取締役

小清水 良次 (1956年5月15日生)

1980年10月 当社入社
1990年9月 当社専務取締役就任
1994年9月 当社代表取締役就任 (現任)



沿革

1980年 1月	石川県金沢市において株式会社システムサポートを設立
1984年 8月	名古屋市中区に名古屋営業所（現所在地中村区、現名古屋支社）を設置
1987年10月	東京都大田区に東京営業所（現所在地新宿区、現東京支社）を設置
2000年11月	株式会社イーネットソリューションズを出資設立
2004年 1月	日本オラクル株式会社とOracleEBSテクニカルパートナー契約を締結
2004年10月	大阪市北区に大阪支店を設置
2005年 2月	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 3月	株式会社STSメディックを出資設立
2010年 5月	株式会社T4Cの株式を取得し子会社化
2011年 6月	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 3月	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
2012年 4月	クラウド支援サービス「クラウド工房 powered by AWS®」提供を開始
2013年 7月	米国にSTS Innovation, Inc.を出資設立
2013年10月	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 3月	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
	STS Innovation, Inc.が米国にFrontLine International, Inc.を出資設立
2015年9月	ServiceNow社とパートナー基本契約を締結
2016年 1月	カナダにSTS Innovation Canada Inc.を出資設立
2016年 2月	クラウド型シフト管理システム「SHIFTEE®」の販売を開始
2016年10月	Microsoft Cloud PlatformでSilverコンピテンシー認定
2017年 4月	STS Innovation, Inc.がFrontLine International, Inc.を吸収合併
2017年8月	ServiceNowパートナープログラムでBronze Services Partnerに認定
2018年3月	Microsoft Cloud PlatformでGoldコンピテンシー認定



2018年6月期 決算概要



■ 2018年6月期 決算概要

2018年6月期 決算の概要 (連結)

(単位：百万円)

	2017年 6月期	2018年 6月期	
	金額	金額	前期比
売上高	8,865	9,970	+12.5%
売上総利益	2,133	2,476	+16.1%
販売管理費	1,855	2,073	+11.7%
営業利益	277	402	+45.1%
経常利益	254	368	+44.8%
当期純利益	214	218	+2.1%

- 主力のソリューション事業で、データベースやERP、受託システム開発など全般的に好調
- 特にクラウド（AWSやMicrosoft Azure）への移行ニーズが高まり、その支援サービスの受注の伸びが売上・利益に貢献

■ 売上高
(百万円)



■ 経常利益
(百万円)



2019年6月期 見通し



■ 2019年6月期業績予想

2019年6月期 業績予想 (連結)

(単位：百万円)

	2018年6月期		2019年6月期		
	金額	構成比	金額	構成比	前期比
売上高	9,970	100.0%	10,937	100.0%	+9.7%
営業利益	402	4.0%	428	3.9%	+6.4%
経常利益	368	3.7%	400	3.7%	+8.6%
当期純利益	218	2.2%	268	2.5%	+22.7%

- 企業の堅調なIT投資、クラウド移行の需要のさらなる伸びなどを見込む

事業戦略



- 主要サービス概要
- 事業成長イメージ
- 重点施策

主要サービス概要

ソリューション事業

- データベース関連サービス
 - Oracleデータベース
設計、構築、保守・運用
- クラウド関連サービス
 - AWS/Azure基盤導入、
移行支援
 - ServiceNow導入支援
- ERP関連サービス
 - SAP導入、保守・運用
- ITシステム開発

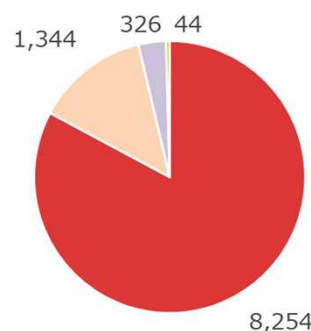
アウトソーシング事業

- データセンター
- データ入力
- システム保守・運用

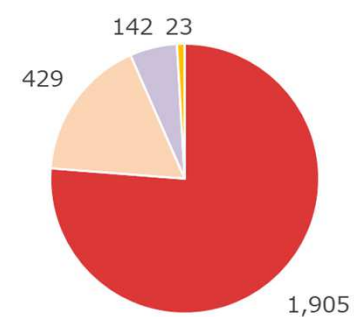
プロダクト事業

- パッケージソフト
開発、販売、カスタマイズ
 - 建築業向け工事情報管理
 - 医用画像ファイリング
 - クラウド型シフト管理
 - モバイル型受発注

■ セグメント別売上高（連結）*1
（2018年6月期）



■ セグメント利益（連結）*2
（2018年6月期）

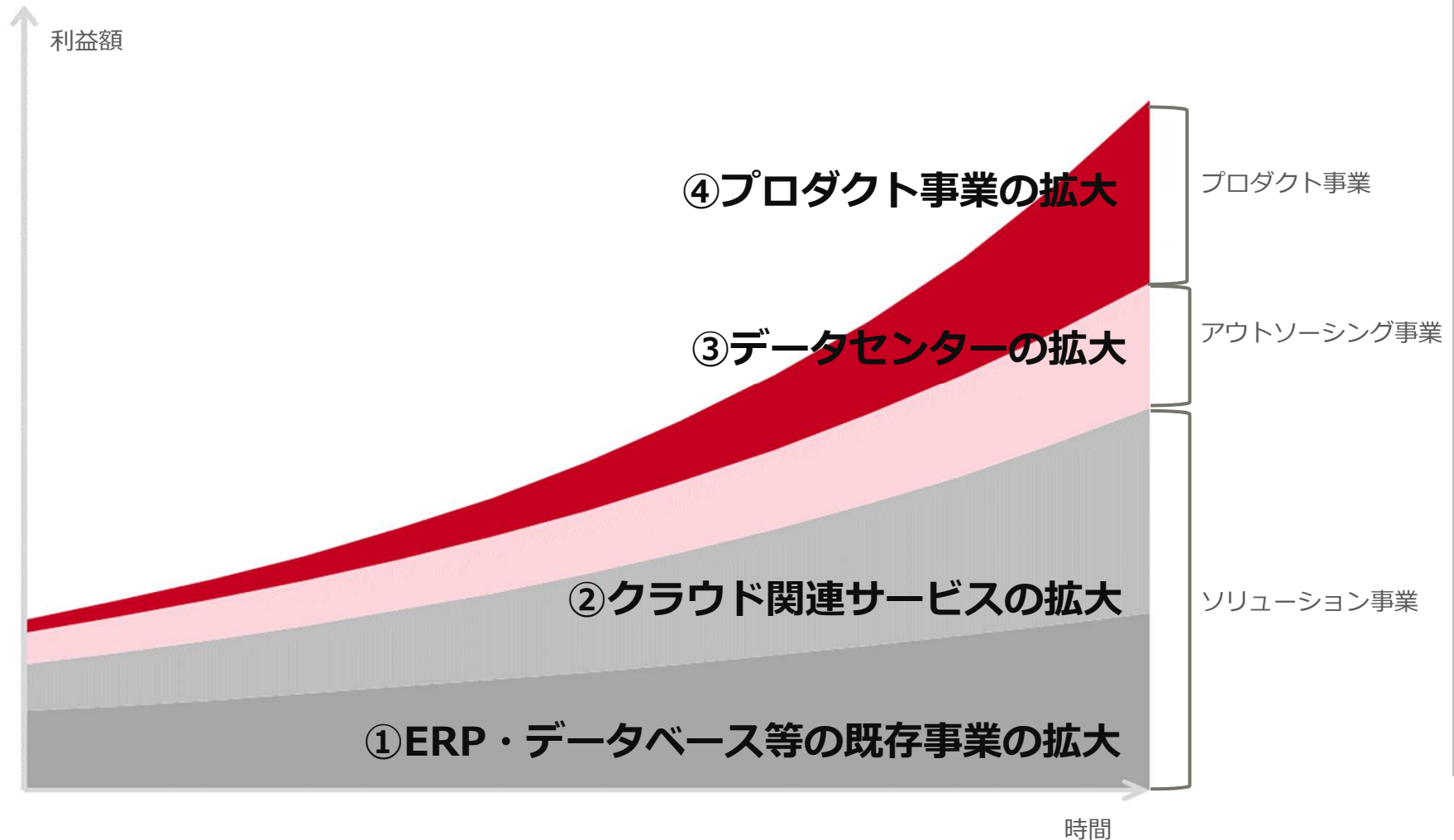


*1 売上高は外部顧客への売上高です。

*2 セグメント利益は、連結財務諸表の売上総利益との調整前の額です。

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



データベース×クラウド基盤構築

- 既存システムのクラウド環境へのスムーズな移行を支援
(Oracleなどデータベース移行に強み)
- AWS (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 ⇒エンドユーザー紹介により営業コスト低減、継続的な受注を確保

本分野での主な認定・受賞履歴

Oracle Database

国内2位^{*1} Oracle Master Platinum Oracle Database11g/12cの単年度取得者数

国内3位^{*1} Oracle Master Platinum Oracle Database11g/12cの累計取得者数



AWS

日本企業3社のうちの1社^{*2} AWSコンピテンシープログラムで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)



Microsoft Azure

Gold Cloud Platform パートナー 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
MVPアワード2017 データプラットフォーム分野受賞^{*3}



*1 日本オラクル社「Oracle Certification Award 2018」

*2 2018年6月現在。米Amazon.com社HP

*3 当社社員による受賞

ITサービスマネジメント（ServiceNow）導入支援

- 北米子会社を通じ北米の最新IT動向をキャッチアップ、2015年にパートナー契約締結
- 2017年、**日本企業初「Bronze Services Partner」** *1認定
(2018年6月現在、Bronze Services Partnerの日本企業は2社*1)

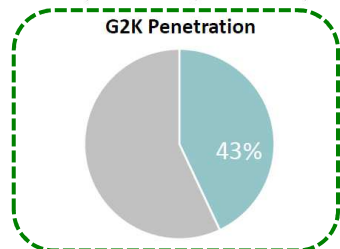


ServiceNowとは

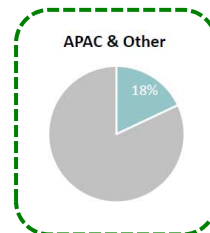
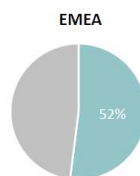
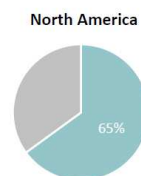
- ITサービスマネジメントを中心に、業務の標準化を行うためのクラウド（SaaS型）サービス。使用例としては、情報システム部門が資産、ワークフロー、インシデント等を一元的に管理など。
- 日本のエンタープライズ企業でも急速に導入が進んでいる。

G2K Penetration *2

Number of G2K Customers
■ Beginning Quarterly Balance ■ Net G2K Adds



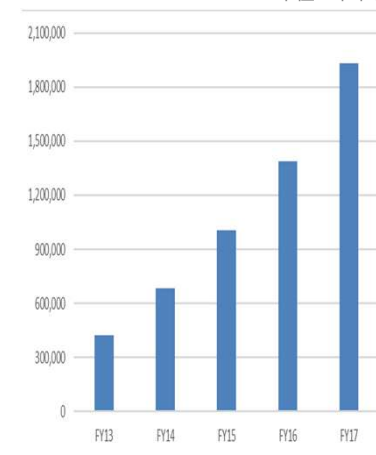
G2K（米国Forbesが発表する世界の公開企業トップ2000社）のうち、43%がServiceNowを利用



日本含むアジア太平洋地域では18%

米ServiceNow社 売上高推移 *3

単位：千米ドル



*1 米国ServiceNow, Inc.のServiceNowパートナープログラムより *2 出所 ServiceNow, Inc. 2018年第1四半期決算発表資料

*3 出所 YAHOOファイナンスより当社作成

データセンター

- スtock型収益となるプライベート型クラウドを拡大
- 地震の少ない*1金沢市にデータセンターを設置、BCP対策としても利用可能

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やデータ蓄積をするサービスを展開



Magic Insight

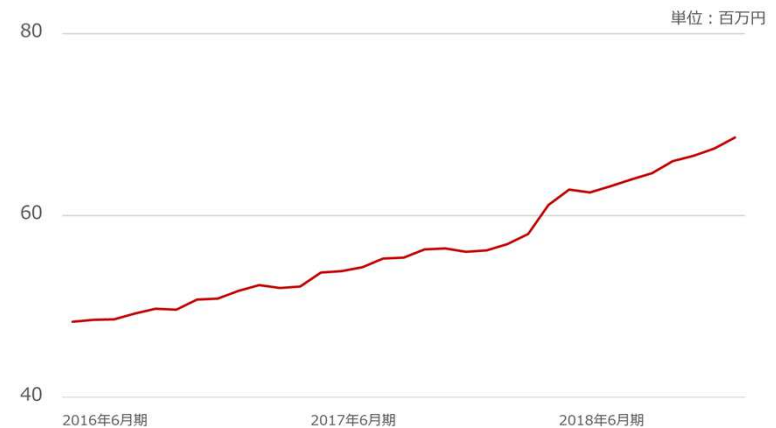
「IBM Watson Explorer」を月額料金制（ASP/SaaS型）で利用できるサービス

緊急通報・安否確認システム
Safetylink 24
セーフティリンク

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

データセンター 月額ストック金額の推移



* 1 出所：気象庁震度データベース
2017年に観測された震度1以上の地震回数4回（最大震度2）

自社プロダクト

- プロダクト事業の成長によりストック収益を拡大
- 今後は「役者シリーズ」を積極的に展開

統合型基幹システム

役者シリーズ

当社が自社用に社内開発したシステムをベースとした統合型基幹システム「役者シリーズ」を、建て役者ユーザー510社を対象に販売開始。
多様な働き方に対応した勤怠管理や、プロジェクト進捗管理を強化。

建築業向け
工事情報管理システム



建築・リフォーム業を中心として510社（OEM含む）に導入の実績

医用画像ファイリングシステム

T-File

病院・クリニック 75施設に導入の実績
（ソフトウェア提供は約400施設）

クラウド型
シフト管理システム



小売・警備業など22社に導入の実績

モバイル受発注システム



70社に導入の実績

免責事項および将来見通しに関する注意事項

- 当資料に記載された内容は、2018年8月29日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、2018年8月29日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。
- 従って、当社として、その確実性を保証するものではありません。

お問い合わせ先

株式会社システムサポート

経営企画部 部長 白江

経営企画部 コーポレートコミュニケーショングループ 城 (きずき)

T E L : 076(265)5151

E - m a i l : ir@sts-inc.co.jp



Thank you

