

個人投資家向けオンライン会社説明会 ミーティングメモ

株式会社システムサポート (4396)

開催日：2022年9月10日(土)

説明者：代表取締役社長 小清水 良次 氏

1. 会社概要

- ・ 当社の本社所在地は石川県金沢市にあります。1980(昭和55)年に設立しました。資本金は7億23百万円、売上高は2022(令和4)年6月のタイミングで161億98百万円です。社員数は連結で1,233名、事業所は東京、名古屋、大阪、金沢にあります。東京に643名おり、社員の半分は東京にいます。名古屋に154名、大阪に177名、金沢に249名、海外に10名います。海外にはアメリカのシリコンバレー、カナダのバンクーバーに拠点を構えています。
- ・ 社長の私は石川県出身です。高校は野球やサッカーが有名な星稜高等学校を卒業しておりますが、入学当時、情報処理科が初めて開設され、その第1期生としてコンピュータの勉強をしました。そのことがきっかけで現在もIT業界に従事しています。当社へは創業時に入社しましたが、創業者ではなく2代目です。社長になったのは1994(平成6)年のバブル崩壊時です。当社も中古の自社ビルを購入しており、本業以外に手を出していたことからバブル崩壊時に業績において大変苦しい状況にありました。そのなかで、銀行が支援していく際、トップを含めた経営層を変えるという条件があり、それによって再建計画を立てて私が社長になりました。
- ・ 売上高は右肩上がりです。就任後4年で黒字化をすることができました。2008(平成20)年のリーマン・ショックのタイミングで売上などが減りましたが、その後は継続して成長ができています。

2. 当社の強み

- ・ 当社の特徴は独立系ソフト会社であることです。日本の場合、メーカー系やユーザー系のソフト会社は数多くありますが、当社はどこのメーカーの傘下でもなく、どこのグループにも属していない独立系です。それがゆえに独自の強みをもたないと、なかなか生きていけないのが現実です。そのため、当社独自の強みを作るにあたって、どこのメーカーのハード部分が入っていても関係ない分野を強くしようと考え、AWS(アマゾンウェブサービス)、Microsoft、オラクルなど、海外ベンダーのサービスを日本において技術支援する仕事の開拓や技術者の育成を行ってきました。それによって小さいながらも国内トップレベルの技術力をもつまでにうまく成長できたという歴史があります。
- ・ 今や業界を問わずITを使わずに商売できる業界はありません。どこにでもITが入ってきています。そのなかで、当社は企業や業界を問わず、サービスを提供しています。当社の強みは、特定の業界に特化していることではなく、技術力に長けているため、幅広

大和インベスター・リレーションズ(株) (以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

い顧客構成となっています。

- ・ そのなかでも当社にとって一番成長のもととなっているのはクラウドです。クラウドに強い技術者を計画的に育成してきました。クラウドビジネスにおいて、当社の技術力は高い評価を得ています。お客様が自社システムをクラウドに移したいときに当社の技術者の強みが発揮されます。
- ・ 現在、業界問わず DX（デジタルトランスフォーメーション）が進んでいます。DX はクラウドがベース、という方向性ができており、こうしたなか政府や民間企業ではさまざまなプラットフォームがクラウドに移ってきています。クラウドのメリットは、必要な時に必要な量だけ利用できる点です。自前のハードウェアをもつと故障などの場合、リプレイスしていかないとはいけません。所有から利用することへの転換がクラウド最大のメリットで、1 年を通して繁忙・閑散期がある企業にとっては、それに対して柔軟に対応できることがクラウドの良さです。セキュリティ面においても、自社でセキュリティ設定を行っていくよりも、大きなクラウドに預けることでセキュリティも担保できるという流れにあります。
- ・ 当社はさまざまなクラウドを取り扱い、お客様に最適なものを提案しながら、企業内のサービスやサーバーをクラウドに移すところを支援しています。基本的にはお客様はすでにどういうクラウドを使いたいか決めている場合が多く、ベンダーへ相談に行きます。当社には大手のクラウドのベンダーから直接お客様を紹介いただき、仕事を増やしています。
- ・ 6月の決算のタイミングで3か年計画を作成した際に、4つに分けていたセグメント（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）を5つに細分化しました。一番大きかったソリューション事業は、全体の約80%を占めていたことからクラウドインテグレーション事業とシステムインテグレーション事業の2つに分けました。また海外事業で良い結果が出たため、これを1つのセグメントとして出していくことで当社の魅力や未来の可能性につなげられると考え、新しく5つのセグメントとしました（クラウドインテグレーション事業、システムインテグレーション事業、アウトソーシング事業、プロダクト事業、海外事業）。

3. 中期経営計画

- ・ 2018年6月期から直近の2022年6月期の売上高は年平均成長率12.9%で成長しています。営業利益は年平均成長率31.3%で5年間伸ばすことができます。
- ・ 当社の営業利益率は当初4.0%でしたが、直近の2022年6月決算時には7.4%となっています。売上が上がることにより利益も増えるだけでなく、利益に対して付加価値が増えてきており、社員一人ひとりの生産性も上がってきているため、営業利益率が上がってきています。
- ・ 当社は計画的に投資も行っています。新しいソリューションや研究開発にも投資してお

大和インベスター・リレーションズ株式会社（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

り、投資関連費用の年平均成長率は 18.1%となっています。また、5 年間で平均給与の年平均成長率は 3.8%となっています。利益を出すために経費を抑えているわけではなく、先行投資でチャレンジするための資金を使っていますが、社員にも分配しながら利益を毎年改善している実績があります。ROE は 2022 年 6 月で 24.5%でした。

4. 社是・経営理念および中期のテーマ

- ・「至誠と創造」が当社の社是です。至誠は誠実や真面目という意味ですが、仕事に対してお客様に対し、誠実に取り組んでいこうという考えをベースとしております。創造は新しいものを生み育てる、チャレンジすることが大事です。この社是は設立以来ずっと培ってきた当社の DNA ですから、これを今後もベースとして引き継いでいき、経営理念として社会への貢献、顧客サービス向上、価値の共有に 3 か年取り組んでいき、中期テーマとしての成長とさらなるイノベーションの創出につなげていきます。基本的には、お客様や社会の DX が推進していきクラウドが進むと、新たなシステムがますます必要となるので追い風になります。
- ・当社、1,000 名以上の社員になりましたが、社員という人材が一番の財産です。社員が持っている可能性、多様性を最大限に引き出し、経営していくことで、会社を伸ばしていこうと考えています。そのため、人材の採用も行いますし、採用した社員には資格取得や研修を受けてもらうという投資をしていきます。
- ・一つ大事なこととして、当社、東証プライム市場にいるなかで申しますと、ESG 経営の強化に積極的に取り組んでいこうと思っています。サステナビリティに対する取り組みの強化や DX 人材の育成のために貢献します。
- ・2022 年 6 月の売上高は 161.9 億円、営業利益が 11.9 億円、営業利益率が 7.4%でした。3 年後には売上高 218.9 億円、営業利益 21.8 億円、営業利益率は 10%以上を目指そうと目標を立てました。売上高は 35%以上増、営業利益 83%増という計画ですが、当社が成長してきたベースから考えると、この数字は決して達成できない数字ではありません。もちろんチャレンジの部分ではありますが、目標に向かって 3 か年取り組んでいきたいと考えています。
- ・クラウドは、当社が伸びていくために一番重要な要素です。高利益率のクラウドインテグレーション事業を拡大し、2025 年 6 月期には営業利益、売上高、利益率で目標を達成させるために収益力、付加価値を高めていこうと計画しています。
- ・クラウド市場の拡大は当社だけでなく、世の中でも伸びています。世の中のクラウドビジネスが伸びることがベースにあり、市場として年平均約 23%成長と想定されています。世の中が伸びないところで当社が伸びようとしても難しいですが、そのなかでクラウドビジネスは当社の強みですから、その背景からも 3 年間で年平均 25%伸ばしていくことを目標に計画を立てています。
- ・当社の戦い方はまず海外ベンダーの資格を取得し、実績を積むことを一番に行います。

当社は日本の国内トップクラスに技術保有者数が多い企業で、会社の戦略として人材育成を行っているため、技術力に長け、経験を積んだ社員が増えています。ベンダーからも技術力が高いという評価をいただき、ベンダーのお客様へご紹介いただくことも増えています。技術力をもっていることでクラウドのベンダーもお客様に対して当社を推薦しやすくなり、当社が仕事を受けることで関係性もでき、受注が拡大します。現在は技術者が不足しており、一生懸命人材を育成している状況です。なお、当社では社員の84%が技術者です。

- 毎年100名弱の人員が増える一方、2022年6月の退職率は4.9%まで低下しています。採用にも力を入れています。同時に社員の退職率が減ってきているため、技術者数が増える状況になっています。2022年6月期の新卒採用は計画通り70名、キャリア採用は83名、新たに2023年6月に向かっての計画としては新卒採用91名、キャリア採用93名、新卒においてはすでにこの人数に到達しています。キャリア採用は計画的に東京、名古屋、大阪、金沢でそれぞれ採用していくことに現在取り組んでいます。
- ESG経営の強化では、サステナビリティということで、アウトソーシングセンターとなっている自社ビルの電力は北陸電力の水力発電による電力を利用する契約を結んでいますし、石川県の森林保全に向けて何人もの社員が資格を取って、保全活動を通してCO₂を抑えることに取り組んでいます。オフィス空調の電源で削減しようとしても、大きなCO₂削減にはつながりませんが、保全活動を含めて貢献していこうと現在取り組んでいます。
- 今後3年間に強化する取り組みとしては、CO₂排出量をさらに削減するために新しい取り組みを行っていき、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）に沿った開示体制を整備します。また、CDPに対してはスコア向上を目指す取り組みを進め、環境、社会に対してはDX人材の育成に会社を挙げて取り組んでいくことで、社会に貢献していく取り組みを行います。ガバナンスはコーポレートガバナンスコードの対応および質の向上を目指すということと、現在取締役会の構成も社外取締役が3名、うち女性2名で、女性登用も積極的に進めていこうという取り組みをしています。

5. 株主還元

- 当社の利益配分の基本方針では、将来の事業展開と経営体質の強化のため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ということを定めています。2022年6月期の配当は上期12円、下期13円、通期で25円の配当でした。2023年6月期は上期15円、下期15円、通期で30円の配当を計画しています。配当性向は30~35%を目途として考えています。

6. 質疑応答

Q1. 今期の 2 桁増収増益の最も大きな要因は何でしょうか。次年度も増収増益傾向は続いていくのでしょうか。

A1. 増収増益を継続できている要因は、まず当社が得意とするクラウドという強みに磨きがかかってきたことによります。付加価値の高い利益を出せるようになりました。例えば、クラウドですと単に導入だけでなく、導入したお客様に対するリセールによりサービス以外での収入が増える仕組みを構築できます。社員一人ひとりの生産性と会社全体の利益収益力を上げることが身についてきました。これが増収増益につながっています。次年度以降も継続できるかというご質問に対しましては、今回 3 か年の中期経営計画を出しましたが、次年度以降も増収増益の計画としていて、それに向かって全員一丸で取り組んでいこうとしている状況です。

Q2. 8 月 10 日に発表した中期経営計画の最終年度の目標を拝見すると、特に営業利益は 21.8 億円とかなり野心的な数字だと思います。ずばり達成できる見込みはあるのでしょうか。

A2. 確かに売上をこのペースで伸ばしていくことはできると思っていますが、付加価値を上げ、一人ひとりの生産性を上げていかないと利益率は上がっていきません。具体的には、当社の強みを伸ばしていくことで付加価値を高めていかないと利益率 10%に到達しません。毎年改善はしていますが、現在 7.4%、がんばって収益力を上げていき、3 年後に 10%を超えていくことは、確かにチャレンジでもあります。しかし、できない数字でもないで、目指していこうという計画です。

Q3. 配当性向は 30%から 35%とされていますが、配当性向を引き上げていく予定はございますか。

A3. 当社は配当性向の率を上げる前に利益を上げていく計画です。利益を上げることによって、配当そのものの額を増やしていこうと思っています。もし、利益の額が上げていけないのであれば、配当性向の率を考えるとと思いますが、現在、利益そのものを増やしていくことで、配当額そのものを上げることができると予測しておりますので、この 3 か年より利益を拡大し、それにより株主様の配当を増やしていきたいと考えています。

Q4. 北陸は大好きなエリアですが、なぜ金沢にホームグラウンドを据え置いているのでしょうか。

A4. 金沢は会社を設立した場所だということと、現在 IT 業界、特に新型コロナウイルス感染症が拡大してから、あまり東京である必然性や地方の不便さを感じなくなってきたことも挙げられます。むしろ、東京であれば当社ぐらいの規模の会社はたくさんありますので、金沢という地方にあることのほうが、より皆さんの目につき、注目される

のではないかと考えています。金沢の文化やモノづくりのプロ意識というのは、会社のなかの一つのDNAとして培ってきているものなので、これからもしばらく本社が金沢にあることは変わらないと考えています。

Q5. IT人材が不足していると聞きますが、御社の採用状況はいかがでしょう。

A5. 当社は順調に社員数（技術者）を増やしてきました。今後3年間はペースを変えずに計画的に採用していこうと考えています。退職率4.9%はうれしいことで、その基準をずっと維持できていると、より多くの技術者の育成をしっかりと行うことができるので、結果、新卒・キャリア採用にも競争力が出てきました。地方の会社が東京において新卒・キャリアを採用しようとするのは難しいことですが、当社のブランド力・知名度が上がることによって、優秀な人材を採用できるようになったという背景があります。

Q6. 2020年以降、毎年2桁の増収増益を達成・推移していますが、最大の要因は何でしょうか。やはり、クラウド事業でしょうか。

A6. 2桁成長を達成できている背景として、当社の事業領域がクラウドというオープンな分野であることにより、戦いやすくなっていることが挙げられます。今後、さらにクラウド化が進むことで、より一層強みを発揮できます。そこで大事なのは社員です。社員がどれだけ新しいものにチャレンジして、新しい仕組みを自ら作ったり、積極的な取り組みをできるかということが非常に重要です。当社では上司に言われたからではなく、自ら動ける社員が育ってきています。クラウドビジネスを作ったのも社員です。これから新たなチャレンジをしていくのも社員なので、優秀な人材がいることが根本的には重要な要素だと考えています。

Q7. 1,100名以上の社員がいますが、どのような社風の会社ですか。

A7. 当社の社是は「至誠と創造」ということで、採用の段階から誠実かつ真面目であることを重視しています。当社の仕事はチームワークで進めるものであることから、コミュニケーションを取れる人材であることが大事です。お客様の満足度を上げていくには、お客様に対して誠実な対応であったり、社員間のコミュニケーションであったり、性格であったりします。採用の際にもそうした人材を意識的に採用したいと考えています。現在の当社社風としては、誠実に仕事に向き合う社員、そして会社もそうありたいと思っています。また、お客様から信頼を得るということは、約束を守るということです。約束の基本は時間を守ること、時間を守ることは口うるさく伝えていて、会議も決まった時間より早く始まっていたりします。何かに取り組むにしても、時間や品質を考慮することが社風として根づいてきたと感じています。

Q8. 右肩上がりの成長の原動力について教えてください。

大和インベスター・リレーションズ(株)（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

A8. 優秀な社員がいること、常に新しい人材を採用していることによって、常に組織が活性化している結果だと思います。採用は非常に大事で、IT 業界においては単に社員が増えると SES 契約（システムエンジニアリングサービス契約）で売上が上がるだけでなく、新しい可能性が生まれることこそ大事であって、それがうまく実現できています。当社のなかで、新卒採用とキャリア採用のバランスがうまく取れており、優秀な人材が育っています。その結果、右肩上がりの成長を達成できています。単に戦略的にクラウドを伸ばすだけでなく、成長は社員によるものなので、新入社員やキャリア人材の入社と既存社員のバランスを含めたものが良くなってきています。これが成長できている一番の要因だと考えています。

Q9. 資格取得による従業員報酬や評価の仕方を教えてください。

A9. 資格取得には力を入れており、会社が力を入れたい資格は無料で社員に研修・試験を受けてもらっています。落ちても、もう一度会社が支援していきます。それ以外にも IT 業界で働く技術者として必要なスキルを身につけたい、資格を取りたい社員に対して、非常に多くの資格制度を設けています。資格に応じて一時金の支給や資格手当として給料に上乘せをしたりということも行っています。IT 技術者は他の IT 企業へ転職しても即戦力で働くことができます。そういう技術者に頑張ってもらうためには、給料だけではない仕組みが必要です。社員自身が市場価値を上げるために資格を取ったり、経験を積んだりすることが大事で、資格制度を独自で作って、社員自ら成長していける環境を作っています。

Q10. 今しばらくは、新型コロナウイルス感染症と共存していかなければならないと感じていますが、今後の御社の業績にはどのようなプラスとマイナスがあり、トータルではどちらの効果が大きくなるとお考えでしょうか。

A10. 新型コロナウイルス感染症の影響は感染拡大当初こそありましたが、それでも当社は 2 桁成長、増収増益を達成できました。これは IT という業界ゆえに、社員が在宅でも仕事ができ、そしてお客様自身も在宅で仕事をするのを承認していただいて、そうした仕組み作りを行うことで感染拡大のダメージを受けることなく成長することができました。with コロナの時代におけるプラスマイナスで申しますと、お客様と対面でコミュニケーションを取って仕事をしていくことが一番ですし、新入社員に対しても対面で会って人間関係を築いていくことが絶対良いですが、with コロナを考えたときには、オンラインも活用しなくてははいけません。プラスマイナスありますが、当社の力ではどうにもならないことですので、トータルとしてピンチであっても IT 業界というオンラインをいち早く使える利便性を活かして、プラスに転じていきたいと感じています。この環境のなかで、より良いものを選択しながら事業に取り組んでいきたいと考えています。

Q11. 技術革新が激しい IT 業界において、高い技術力をどうやって維持・向上させているのでしょうか。

A11. 当社はアメリカのシリコンバレーでも事業を展開しています。シリコンバレーの IT 業界は独特ですが、新しいイノベーションが次々生まれる場所でもあります。いち早くそうしたものをキャッチして、日本国内において当社が一步先を行って、人材の育成やノウハウの取得に取り組んできています。技術者には英語しかない試験であっても英語で受けてもらい、他の企業で取得される前に先行して資格取得を図っています。つまり、次の展開を的確に読んで、そのための人材育成や設備を含めて投資していくことが当社独自の強みであり、今後も変わらない部分だと思います。

以上