

2020年6月期 第1四半期
決算補足説明資料

2019年11月12日

 株式会社 システムサポート (証券コード：4396)

2020年6月期 第1四半期 決算概要



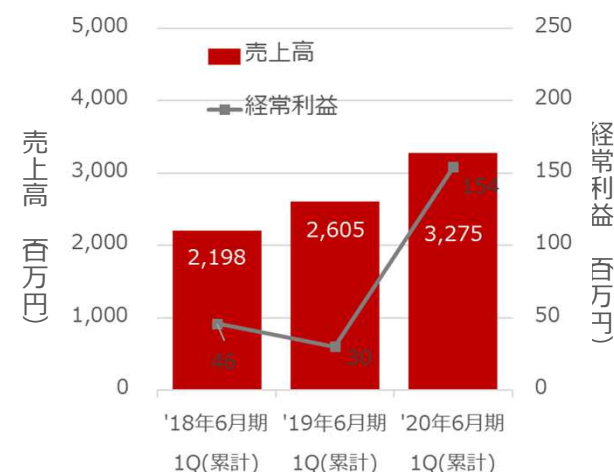
■ 2020年6月期第1四半期 実績サマリー

2020年6月期 第1四半期（累計）実績サマリー（連結）①

単位：百万円

| | 2018年6月期 第1四半期（累計）*1 | 2019年6月期 第1四半期（累計） | 2020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 | 2,198 | 2,605 | 3,275 | 670 | +25.7% |
| 売上総利益 | 538 | 609 | 808 | 198 | +32.6% |
| 営業利益 | 54 | 48 | 176 | 128 | +264.7% |
| 経常利益 | 46 | 30 | 154 | 123 | +401.3% |
| 当期純利益 | 31 | 17 | 101 | 83 | +484.6% |

- 売上高は全セグメント好調に推移
（増税前の駆け込み需要も影響）
- 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



*1 2018年6月期第1四半期は、金融商品取引法に基づく会計監査人の四半期レビュー報告書を受領していません。

2020年6月期 第1四半期（累計） 実績サマリー（連結）②

ソリューション事業

単位：百万円

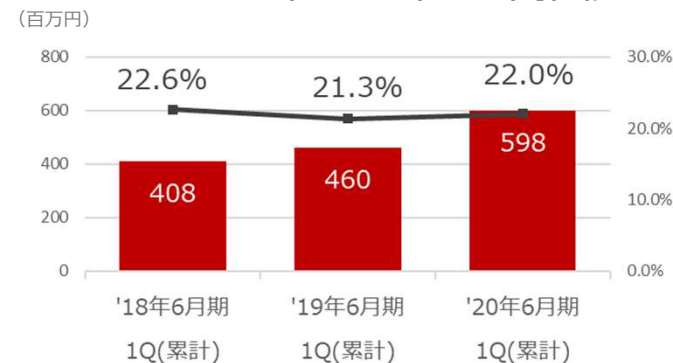
| | 2018年6月期 第1四半期（累計）*1 | 2019年6月期 第1四半期（累計） | 2020年6月期 第1四半期（累計） | 増減差異 （前年同期比） | 増減比率 （前年同期比） |
|-----------|-------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------|-----------------|
| 売上高*2 | 1,803 | 2,158 | 2,716 | 557 | +25.8% |
| セグメント利益*3 | 408 | 460 | 598 | 137 | +29.9% |

- 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

■ 売上高推移



■ セグメント利益・利益率推移



*1 2018年6月期第1四半期は、金融商品取引法に基づく会計監査人の四半期レビュー報告書を受領しておりません。

*2 売上高は外部顧客への売上高です。 *3 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 第1四半期（累計） 実績サマリー（連結）③

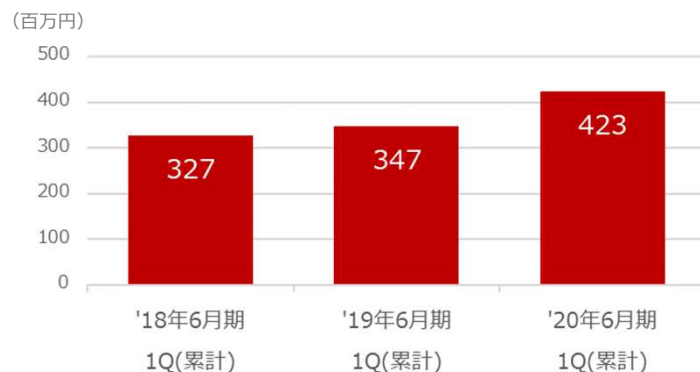
アウトソーシング事業

単位：百万円

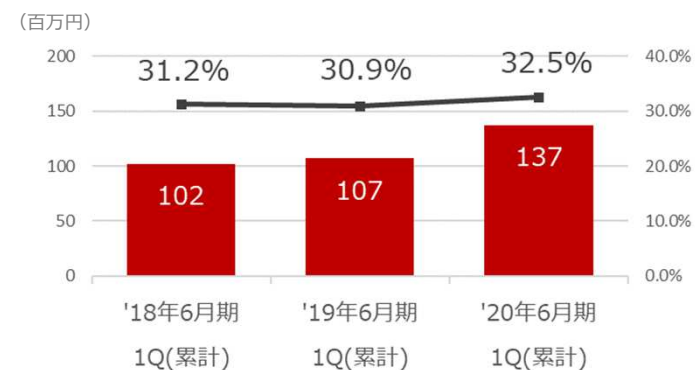
| | 2018年6月期 第1四半期（累計）*1 | 2019年6月期 第1四半期（累計） | 2020年6月期 第1四半期（累計） | 増減差異 （前年同期比） | 増減比率 （前年同期比） |
|-----------|-------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------|-----------------|
| 売上高*2 | 327 | 347 | 423 | 75 | +21.8% |
| セグメント利益*3 | 102 | 107 | 137 | 30 | +28.2% |

- ・ A I 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、セグメント利益および利益率の増加に貢献

■ 売上高推移



■ セグメント利益・利益率推移



*1 2018年6月期第1四半期は、金融商品取引法に基づく会計監査人の四半期レビュー報告書を受領しておりません。

*2 売上高は外部顧客への売上高です。 *3 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 第1四半期（累計） 実績サマリー（連結）④

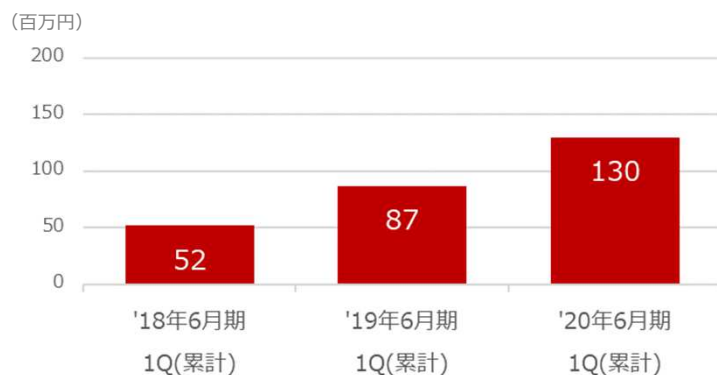
プロダクト事業

単位：百万円

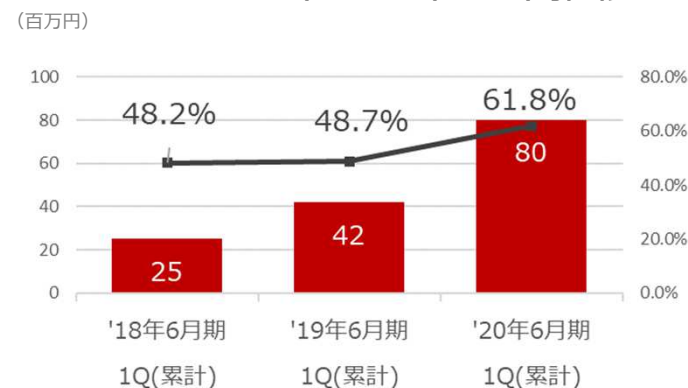
| | 2018年6月期 第1四半期（累計）*1 | 2019年6月期 第1四半期（累計） | 2020年6月期 第1四半期（累計） | 増減差異 （前年同期比） | 増減比率 （前年同期比） |
|-----------|-------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------|-----------------|
| 売上高*2 | 52 | 87 | 130 | 43 | +49.8% |
| セグメント利益*3 | 25 | 42 | 80 | 38 | +90.0% |

- ・ 建て役者（住宅業向け工事情報管理システム）およびMOS（小売業向け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および利益率増に貢献
- ・ 建て役者で高利益率の大型のカスタマイズ案件があり、売上高および利益増に貢献

■ 売上高推移



■ セグメント利益・利益率推移



*1 2018年6月期第1四半期は、金融商品取引法に基づく会計監査人の四半期レビュー報告書を受領していません。

*2 売上高は外部顧客への売上高です。 *3 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 方針・見通し



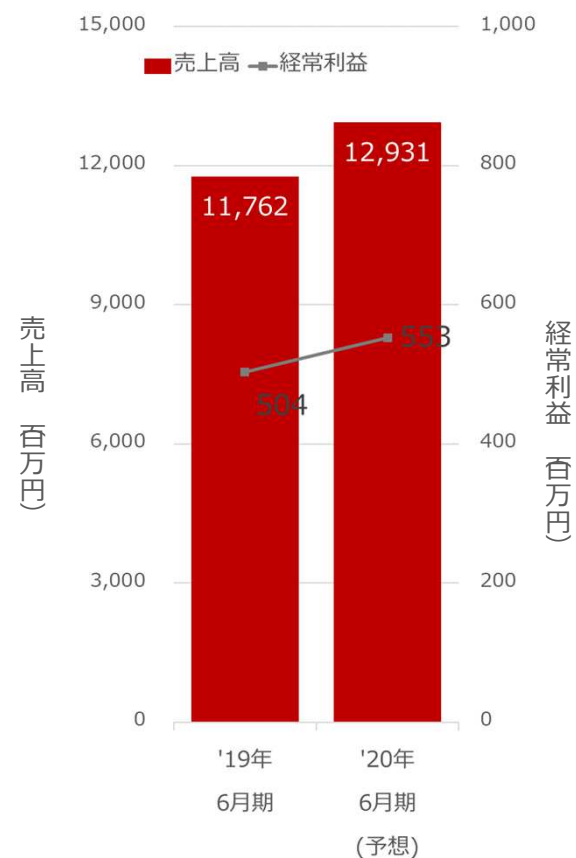
- 2020年6月期 通期予想（連結）
- 事業成長イメージ
- 重点施策

2020年6月期 通期予想 (連結)

単位：百万円

| | 2019年 6月期 | 2020年 6月期 (予想) | 増減比率 |
|-------|--------------|----------------------|-------|
| 売上高 | 11,762 | 12,931 | +9.9% |
| 営業利益 | 529 | 569 | +7.5% |
| 経常利益 | 504 | 553 | +9.7% |
| 当期純利益 | 345 | 351 | +1.8% |

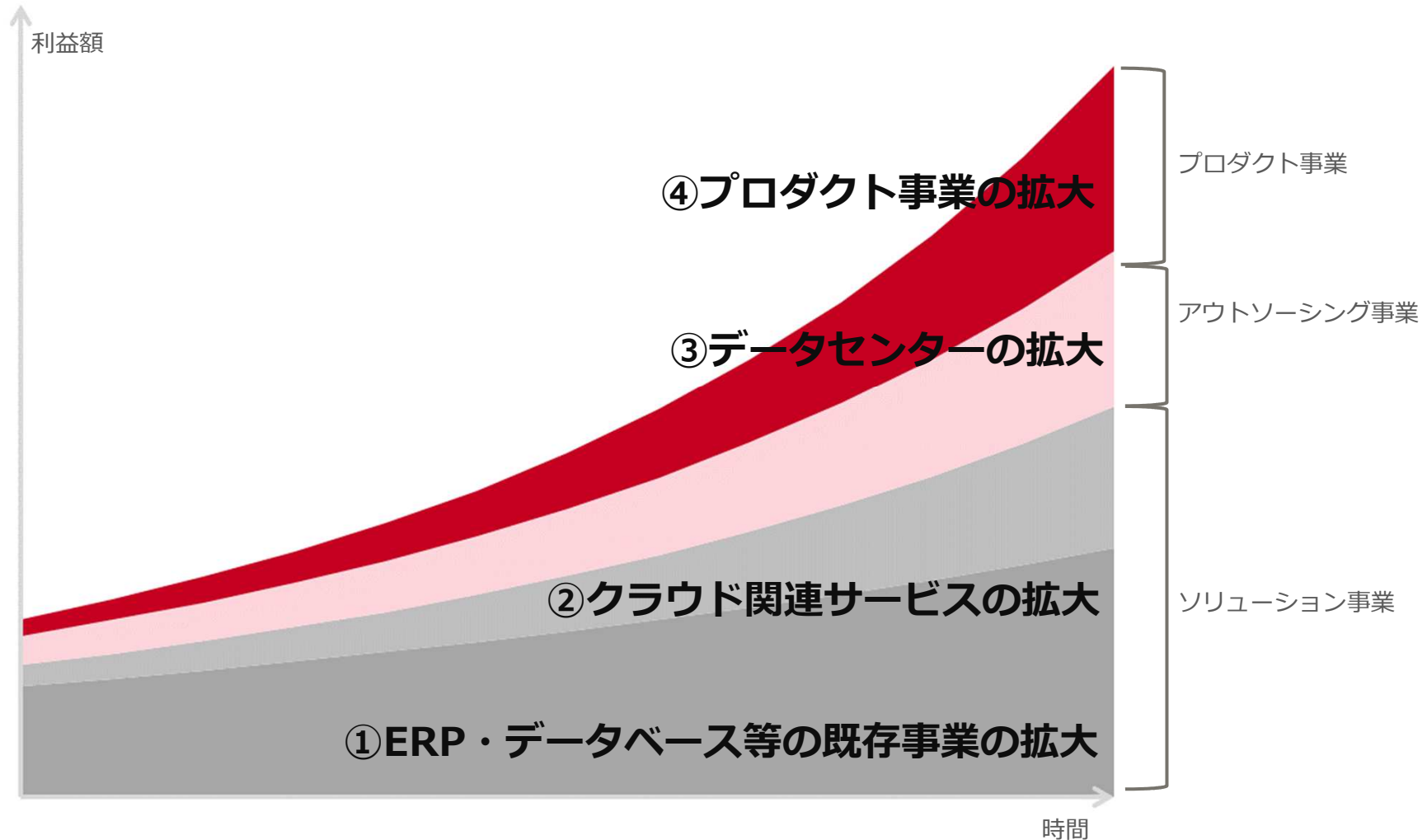
※ 年間配当金は2019年6月期の3円に対し、2020年6月期は6円を予想



- 情報サービス業界では、クラウド分野やスマートデバイス関連分野が引き続き高い成長率で推移していくものと見込む
- 当社グループでは、特にクラウド分野・AI・自社プロダクト等の注力領域に対するビジネス基盤の強化を継続的に実施
- 事業拡大に伴う事務所移転などにより固定費の増加を見込む

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

- 既存システム（なかでもOracleなどデータベース）のクラウド環境へのスムーズな移行を支援
- 2020年6月期においてもクラウド基盤サービス市場の拡大を見込む

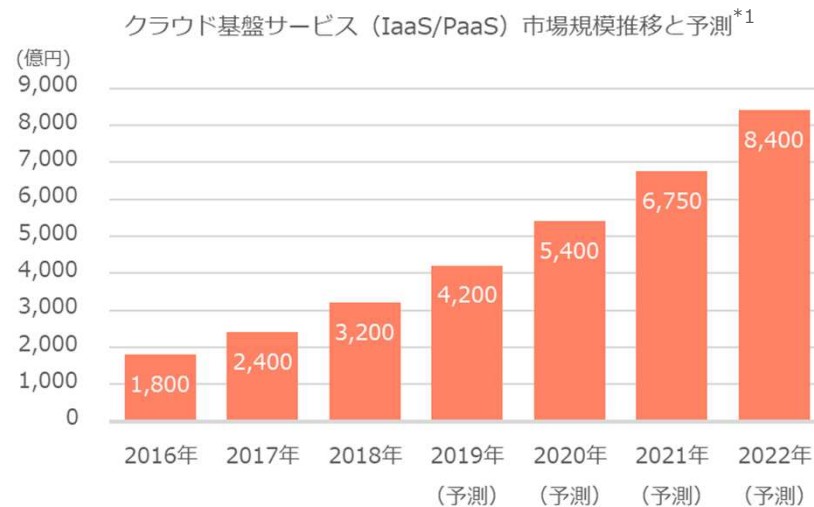
既存システムの移行支援

オンプレミスからクラウド環境の移行支援

- データベース領域での技術力が強み
- 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
⇒ストック型収益を確保

本分野での主な認定・受賞履歴

- 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
⇒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



注1. 事業者売上高ベース
注2. 市場規模にSaaSを含まない
注3. 2019年以降はすべて予測値 (2019年4月現在)

*1 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（2019年）」2019年4月8日発表
*2 2019年10月31日現在
*3 2019年6月現在。米Amazon.com社HP
*4 当社社員による受賞

Oracle Database

Oracle Database関連で13年連続受賞*2

日本オラクル社よりOracle Certification Award 2019
など受賞



AWS

日本企業3社のうちの1社*3

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マイクロソフト
パートナーとして認定



MVPアワード2018-2019、2019-2020

データプラットフォーム分野受賞*4

重点施策②

ServiceNow（エンタープライズ向けデジタルワークフロー）導入支援

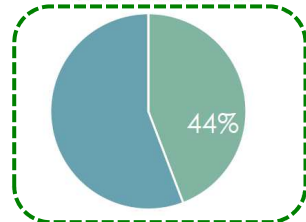
- 北米子会社を通じ北米の最新IT動向をキャッチアップ、2015年にパートナー契約締結
- 2017年 **日本企業初「Bronze Services Partner」** *1認定
2019年 Sales and Services PartnerでSilverに認定、**現在はElite Partner**
(2019年7月現在、Elite Partnerの日本企業は2社*1)
- 日本市場は2020年6月期においても引き続き拡大を見込む

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。

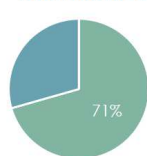


G2K Penetration

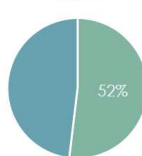


G2K（米国Forbesが発表する世界の公開企業トップ2000社）のうち、44%がServiceNowを利用

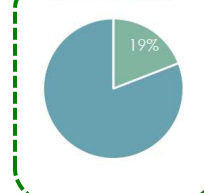
North America



EMEA

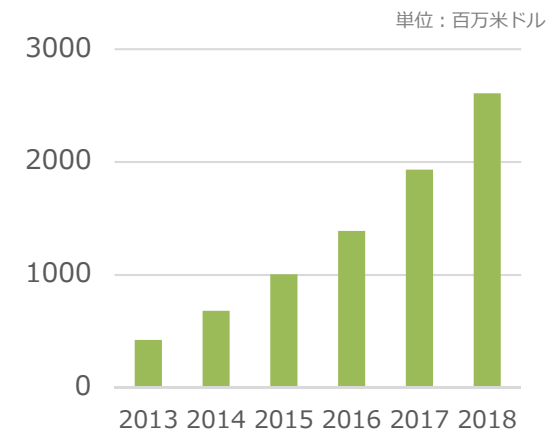


APAC & Other



日本含むアジア太平洋地域では19%

米ServiceNow社 売上高推移 *3



*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4四半期決算発表資料

*3 出所 ServiceNow, Inc. 決算発表資料より当社作成

重点施策③ 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
- データセンター基盤上のサービス強化によって稼働率増を図り、ストック金額の増加を目指す

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



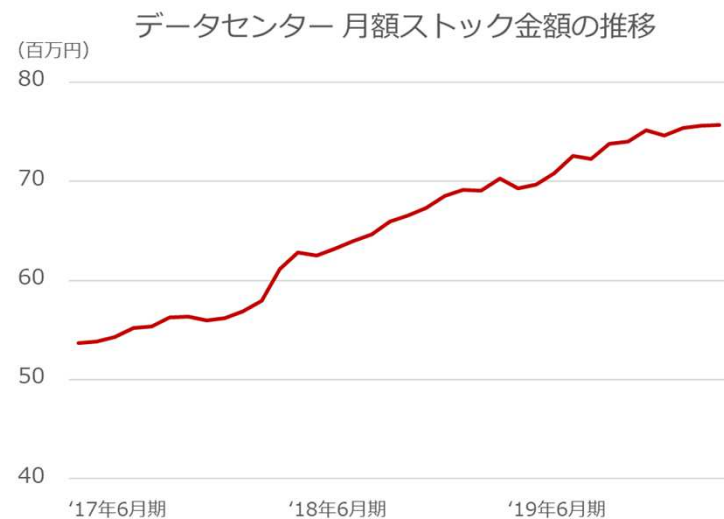
Magic Insight

「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



* 1 出所：気象庁震度データベース
2018年に観測された震度1以上の地震回数3回（最大震度2）

重点施策④ 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
- 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

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。4社に導入の実績*

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574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49社に導入の実績*

モバイル受発注システム



282社に導入の実績*

* 2019年9月末現在（累計）

参考資料



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 |
| 代表者 | 代表取締役社長 小清水 良次 |
| 資本金 | 7億1,708万円 |
| 従業員数 | 956名（連結・2019年6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 |
| 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)



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

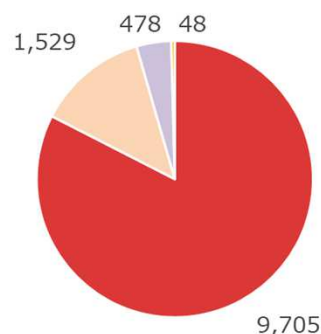
アウトソーシング事業

- データセンター
- データ入力・分析
- システム保守・運用

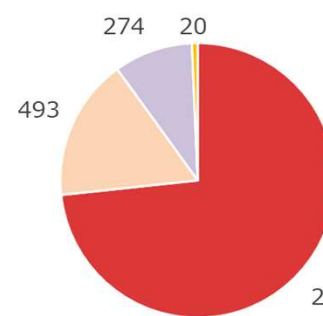
プロダクト事業

- パッケージソフト開発、販売、カスタマイズ
 - 勤怠・作業管理
 - 建築業向け工事情報管理
 - 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
（2019年6月期）



■ セグメント利益（連結）*2
（2019年6月期）



2,162
(単位：百万円)

■ 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

*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。

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・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 |
| 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 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 8月 | 東京証券取引所 マザーズ市場に上場 |
| 2019年 7月 | ServiceNowパートナープログラムでElite Partnerに認定 |
| 2019年 8月 | 東京証券取引所 市場第一部に上場市場を変更 |



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。



Thank you

