

# 2023年6月期第1四半期 決算補足説明資料

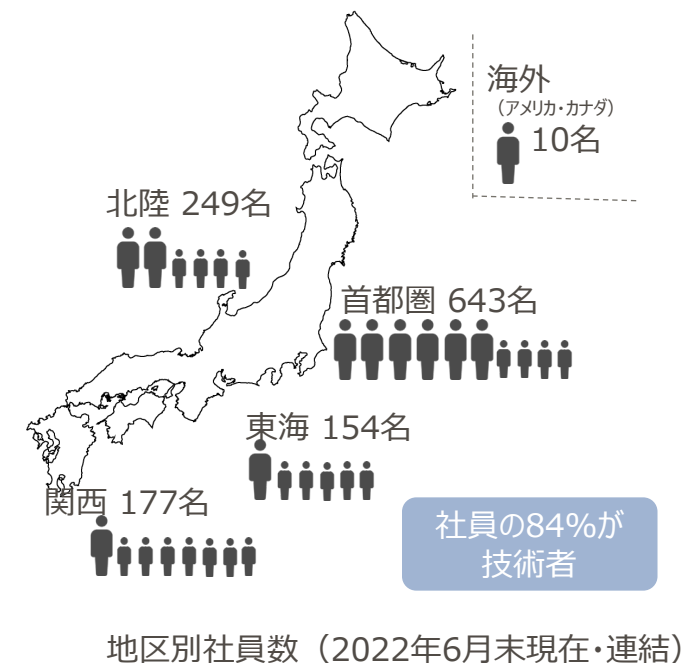
株式会社システムサポート（証券コード：4396）

2022年11月9日

 システムサポート

# 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	161億98百万円 (2022年6月期・連結)
代表者	代表取締役社長 小清水 良次
社員数	1,233名 (2022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

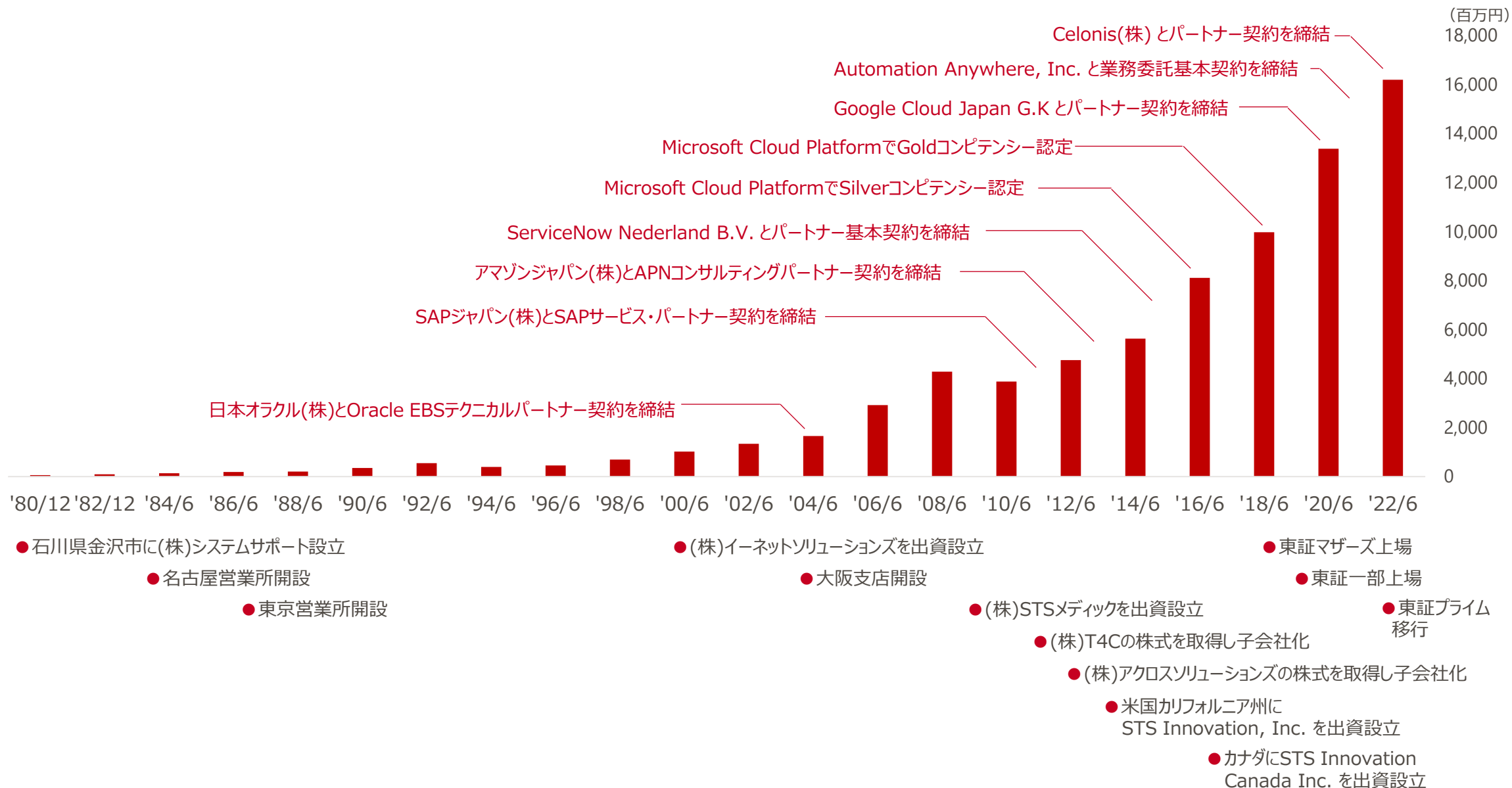
### ■ プロダクト事業

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

# 会社概要-売上高の推移と沿革



# 2023年6月期第1四半期 決算概要および2023年6月期 業績予想

## Contents

---

- ▶ 1. 決算ハイライト
- ▶ 2. 売上高・利益（連結）
- ▶ 3. 2023年6月期 通期業績予想（連結）
- ▶ 4. 報告セグメント変更について
- ▶ 5. セグメント別売上高・利益（連結）

# 決算ハイライト 2023年6月期第1四半期（累計）

単位：百万円

	'23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	4,404	683	+18.4%
営業利益	304	63	+26.4%

- ◆売上高はクラウドインテグレーション事業を筆頭に各事業が好調に推移
- ◆利益率は高収益のクラウドインテグレーション事業の拡大等により上昇

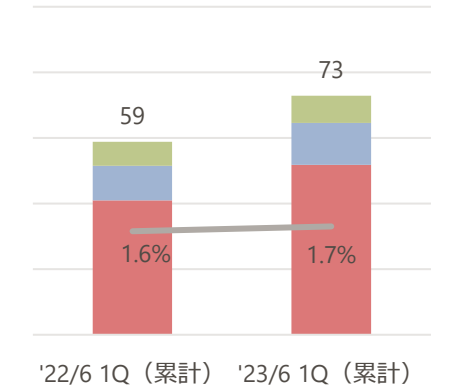
# 2023年6月期第1四半期（累計） 売上高・利益（連結）

単位：百万円

	'21年6月期 第1四半期（累計）	'22年6月期 第1四半期（累計）	'23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	3,277	3,721	<b>4,404</b>	<b>683</b>	<b>+18.4%</b>
売上総利益	849 (25.9%)	968 (26.0%)	<b>1,185 (26.9%)</b>	<b>216</b>	<b>+22.4%</b>
営業利益	202 (6.2%)	241 (6.5%)	<b>304 (6.9%)</b>	<b>63</b>	<b>+26.4%</b>
経常利益	204 (6.2%)	248 (6.7%)	<b>309 (7.0%)</b>	<b>60</b>	<b>+24.3%</b>
当期純利益	136 (4.2%)	162 (4.4%)	<b>205 (4.7%)</b>	<b>43</b>	<b>+26.8%</b>

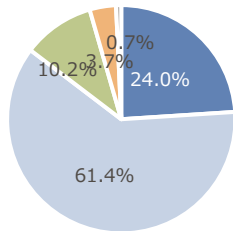
## ■ 投資関連費用の推移

単位：百万円



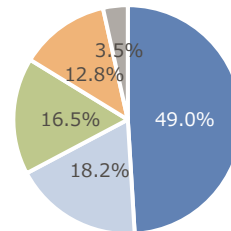
※（ ）内は利益率

## ■ セグメント別売上高の構成比\*1



- 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

## ■ セグメント利益の構成比\*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

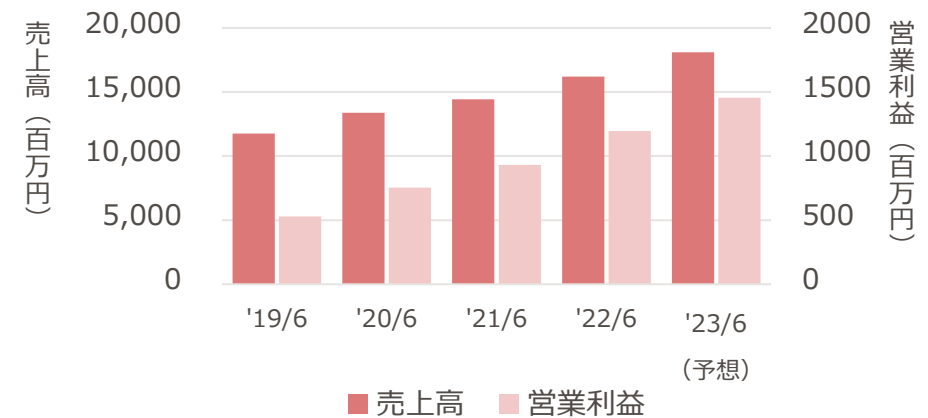
# 2023年6月期 通期業績予想（連結）

2023年6月期は、売上高は前期比11.7%増の18,093百万円、  
営業利益は前期比21.7%増の1,456百万円を計画

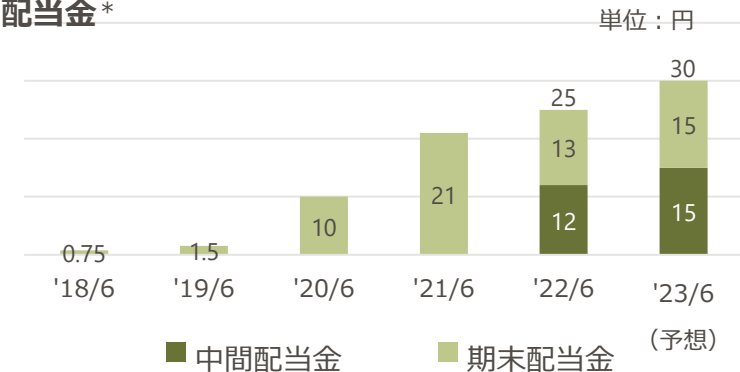
単位：百万円

	'21年6月期	'22年6月期	'23年6月期 (予想)	増減比率 (前期比)
売上高	14,431	16,198	<b>18,093</b>	+11.7%
営業利益	931	1,196	<b>1,456</b>	+21.7%
経常利益	954	1,190	<b>1,452</b>	+22.0%
当期純利益	674	785	<b>982</b>	+25.1%
年間配当金	中間配当	0円	<b>15円</b>	-
	期末配当	21円	<b>15円</b>	-
	合計	21円	<b>30円</b>	-

■ 売上高・営業利益（連結）



■ 配当金\*



# 報告セグメント変更について

◆2023年6月期より、中期的に注力するクラウドインテグレーション分野の進捗をより明確に示すことを主目的に報告セグメントを変更

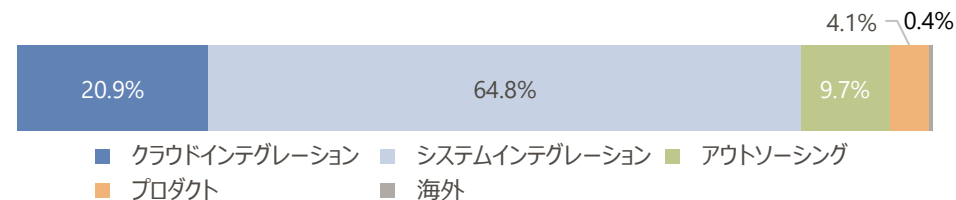
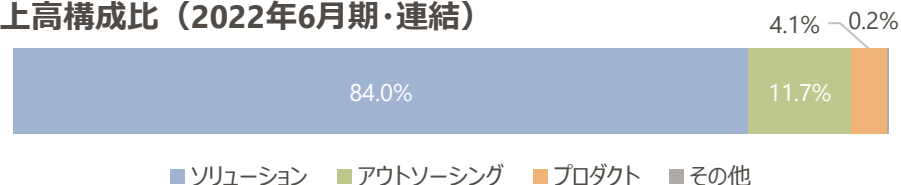
## 旧セグメント

<b>ソリューション事業</b> <b>【クラウドインテグレーション】</b> ServiceNow、Microsoft Azure、AWS等のクラウドサービスの導入・利用支援 <b>【システムインテグレーション】</b> ERPパッケージの導入・利用支援、Oracleデータベース等のインフラ構築、ITシステム開発
<b>アウトソーシング事業</b> 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サービス、データ分析・入力、運用保守
<b>プロダクト事業</b> 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
<b>その他</b> 海外情報提供サービス、海外メディア事業など

## 新セグメント\*

<b>クラウドインテグレーション事業</b> 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
<b>システムインテグレーション事業</b> 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
<b>アウトソーシング事業</b> 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、ニアアジアによるシステム運用保守
<b>プロダクト事業</b> 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
<b>海外事業</b> 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

売上高構成比（2022年6月期・連結）

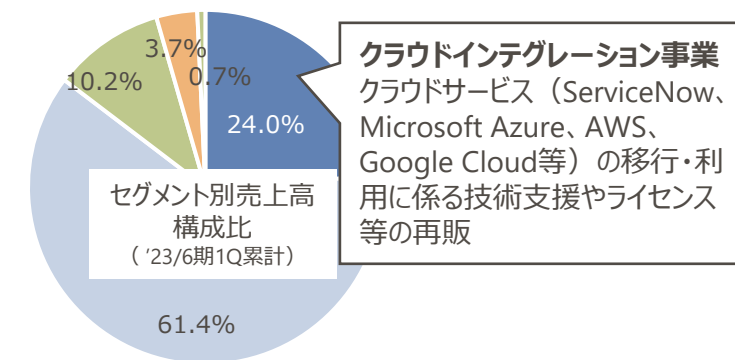




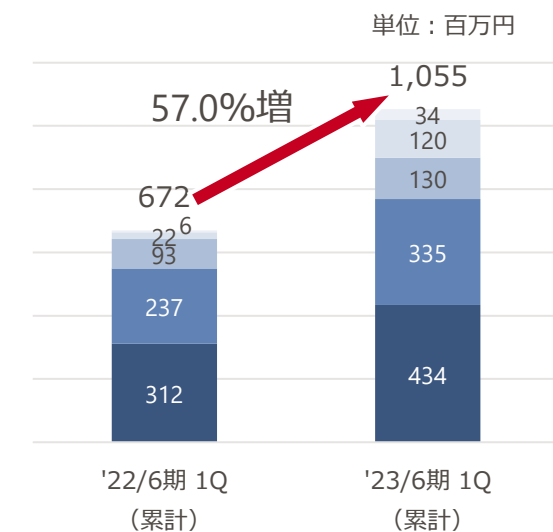
# 2023年6月期第1四半期 セグメント別売上高・利益（連結）

## ◆クラウドインテグレーション事業

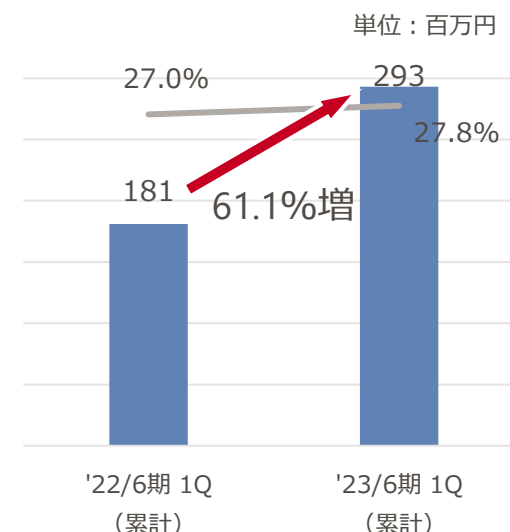
- ServiceNowおよびITシステム基盤のクラウドサービス関連ともに受注が好調で、特にGoogle Cloud関連の伸びが顕著
- 移行・利用支援フェーズの収益性向上が売上総利益率上昇に寄与



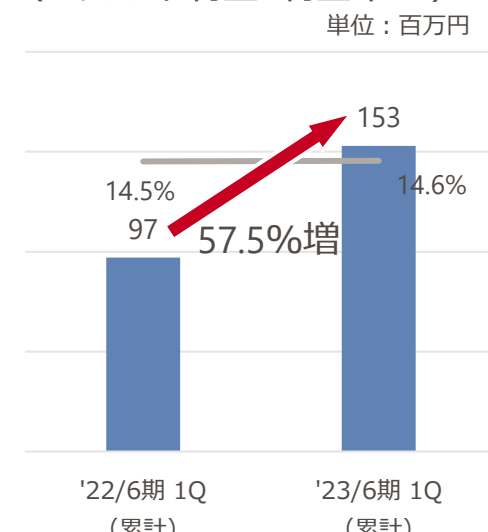
### ■売上高\*1



### ■売上総利益・利益率\*2



### ■営業利益・利益率 (セグメント利益・利益率\*3)



■ Servicenow関連 ■ AWS関連  
■ Microsoft Azure関連 ■ Google Cloud関連  
■ その他

■ 売上総利益 ■ 売上総利益率

■ セグメント利益 ■ セグメント利益率

\*1 売上高は外部顧客への売上高です。 \*2 セグメント別の売上総利益は、連結財務諸表の売上総利益と調整を行う前の数値です。 \*3 セグメント利益は、連結財務諸表の営業利益と調整を行う前の数値です。

# クラウドインテグレーション事業詳細① ServiceNow導入・利用支援

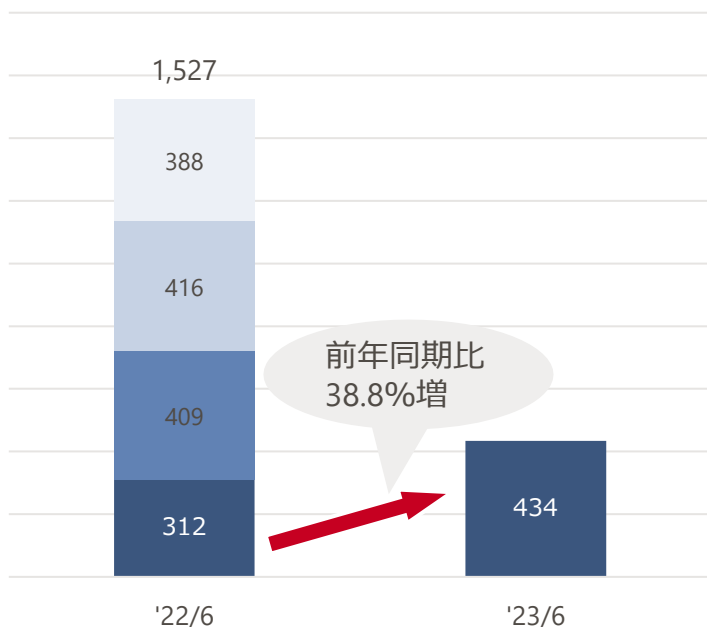
## 米国発の企業向けのクラウドサービスである「ServiceNow\*」の導入・利用支援

\* ServiceNowは米ServiceNow, Inc. が提供する、ITサービスマネジメントなど業務の標準化を行うためのクラウドサービス。  
ServiceNow, Inc. はFORTUNE Future 50（2020年）第1位に選出されており、2022年10月の時価総額はおよそ750億米ドル。

### ServiceNow関連の売上高

単位：百万円

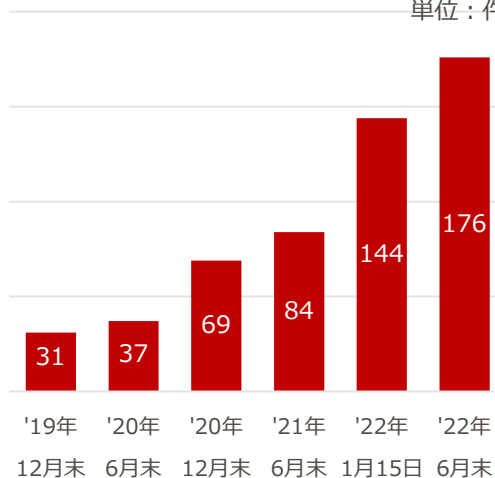
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



- 当社は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
- 当社の国内でのServiceNow認定構築資格取得数は2022年7月末現在で2位\*1
- 2017年 国内企業初「Bronze Services Partner」\*2認定、現在は最上位のElite Partner

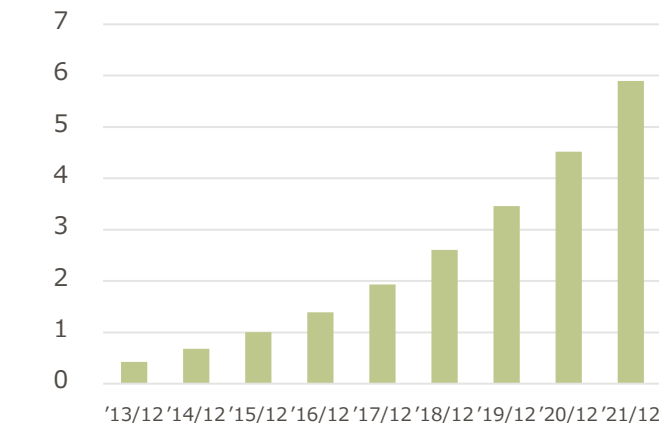
### 当社のServiceNow認定構築資格取得数

単位：件



### ServiceNow, Inc. 売上高 \*3

(10億\$)



\*1 ServiceNow Japanホームページより（対象：Certified Implementation Specialist / Certified Application Developer / Certified Application Specialist）

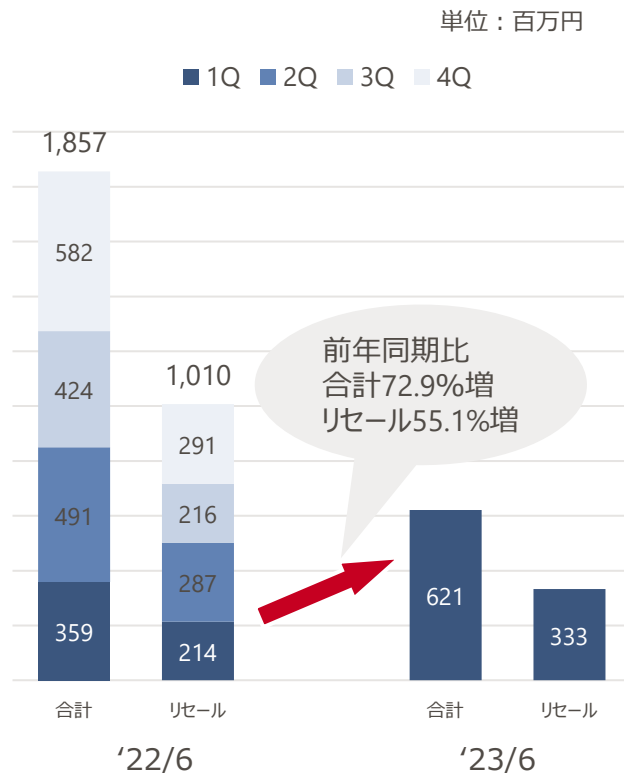
\*2 米国ServiceNow, Inc.のServiceNowパートナープログラムより

\*3 ServiceNow, Inc. 決算発表資料より当社作成

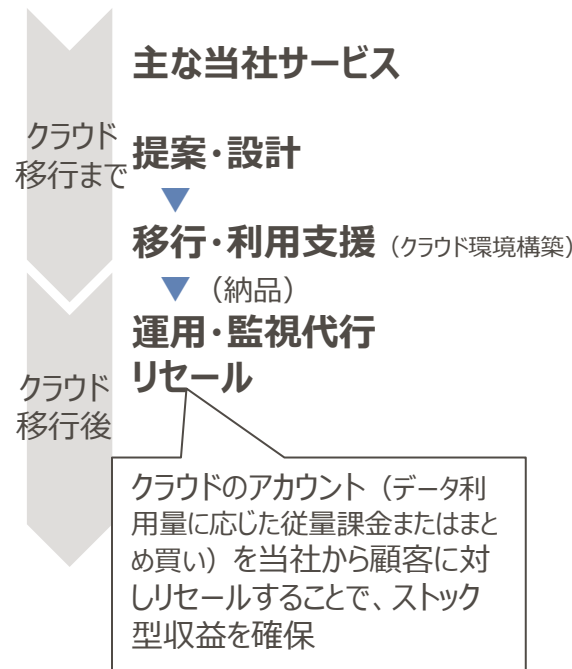
# クラウドインテグレーション事業詳細② クラウド基盤移行・利用支援

クラウド基盤（Microsoft Azure、AWS、Google Cloud）の移行・利用支援等  
 長年培ったデータベース分野の技術力により、クラウドでのデータベースやデータ分析基盤の利用の領域が強み

## クラウド基盤移行・利用支援等の売上高



## クラウド基盤移行・利用支援の流れ



## 本分野での主な認定・受賞履歴

### Microsoft Azure

- ・Gold Cloud Platformコンピテンシー認定取得  
 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
- ・「Advanced Specialization」取得\*1  
 特定のソリューション分野において特に高度な専門性のあるパートナー資格取得
- ・MVPアワードを5回連続受賞  
 2017年よりデータプラットフォーム分野で連続受賞\*2

### AWS

- ・AWSコンピテンシープログラム\*3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)

### Google Cloud

- ・Partner Advantage プログラムでデータ分析スペシャライゼーションを取得

### Oracle

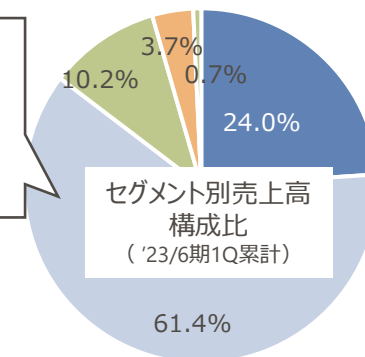
- ・Oracle Database関連で14年連続受賞\*4  
 日本オラクル社よりOracle Certification Award 2020など受賞

# 2023年6月期第1四半期 セグメント別売上高・利益（連結）

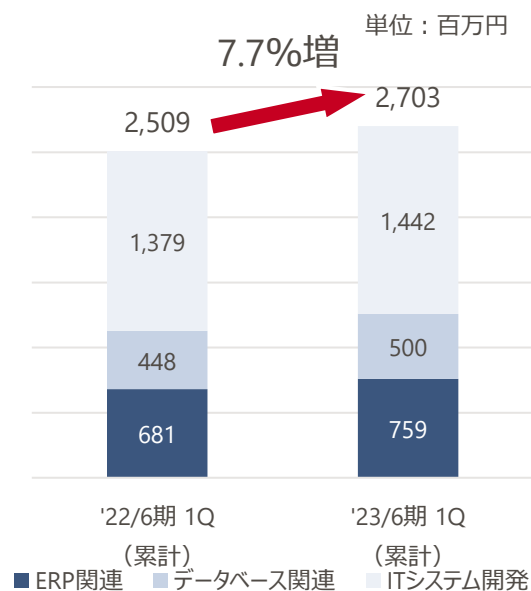
## ◆システムインテグレーション事業

- ERP関連やOracleデータベース等インフラ構築関連が堅調に推移
- インフラ構築関連の収益性向上が売上総利益率上昇に寄与
- 採用が好調に進み採用関連費用が増加したことが営業利益の減少要因

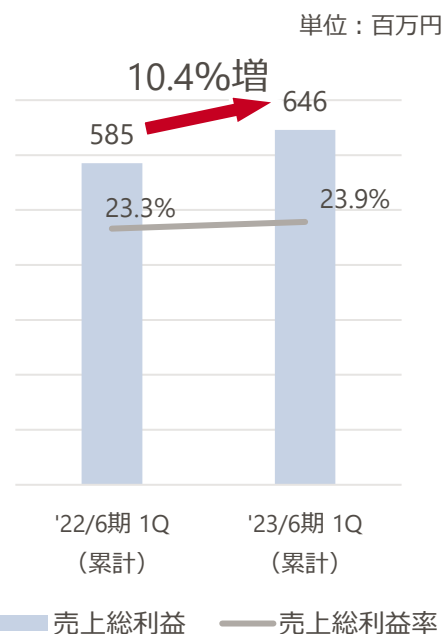
**システムインテグレーション事業**  
ERPパッケージの導入・利用に係る技術支援、Oracleデータベース等のインフラ構築、ITシステムのコンサルティング・設計・開発・運用保守



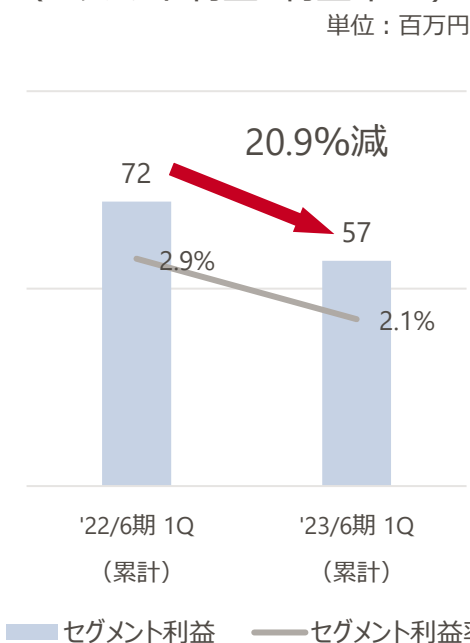
### ■売上高\*1



### ■売上総利益・利益率\*2



### ■営業利益・利益率 (セグメント利益・利益率\*3)



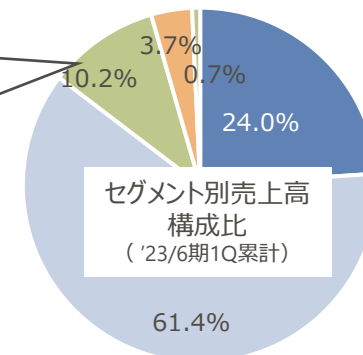
\*1 売上高は外部顧客への売上高です。 \*2 セグメント別の売上総利益は、連結財務諸表の売上総利益と調整を行う前の数値です。 \*3 セグメント利益は、連結財務諸表の営業利益と調整を行う前の数値です。

# 2023年6月期第1四半期 セグメント別売上高・利益（連結）

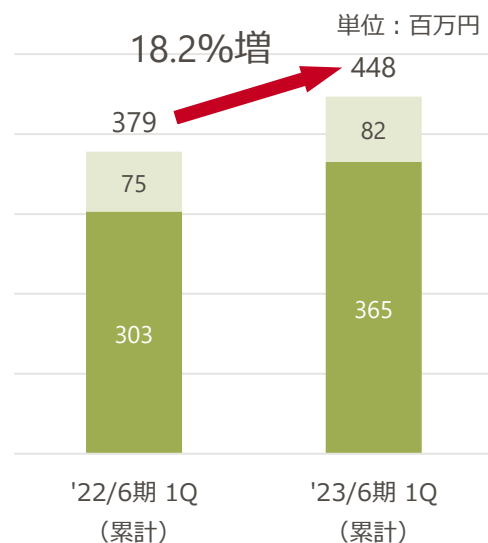
## ◆ アウトソーシング事業

- AI関連サービス等を含めたデータセンター業務が好調に推移

**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

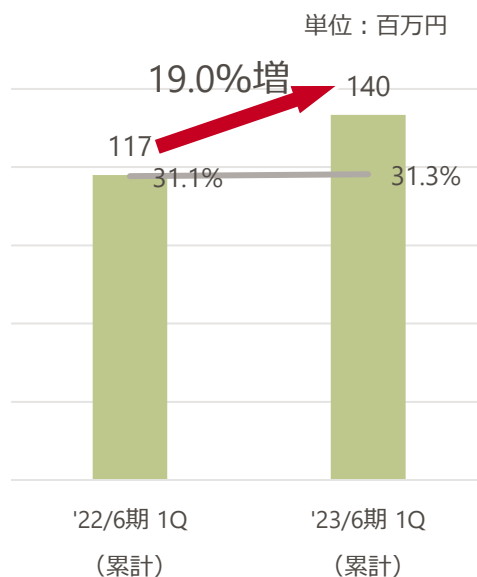


### ■ 売上高 \*1



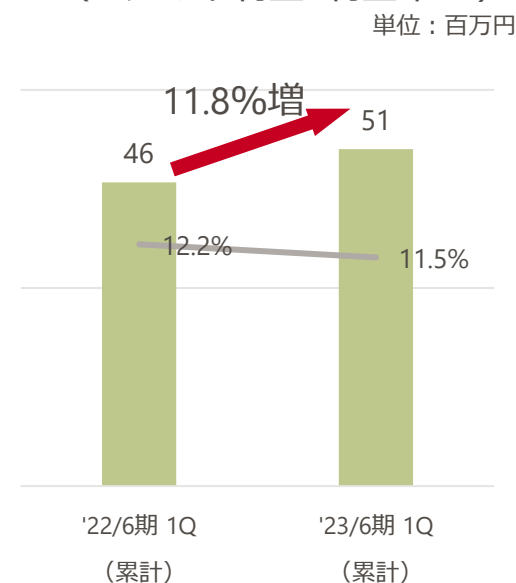
■ データセンター関連 ■ データ分析・入力、ニアショア等

### ■ 売上総利益・利益率 \*2



■ 売上総利益 — 売上総利益率

### ■ 営業利益・利益率 (セグメント利益・利益率 \*3)



■ セグメント利益 — セグメント利益率

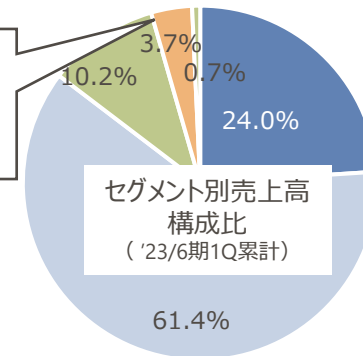
\*1 売上高は外部顧客への売上高です。 \*2 セグメント別の売上総利益は、連結財務諸表の売上総利益と調整を行う前の数値です。 \*3 セグメント利益は、連結財務諸表の営業利益と調整を行う前の数値です。

# 2023年6月期第1四半期 セグメント別売上高・利益（連結）

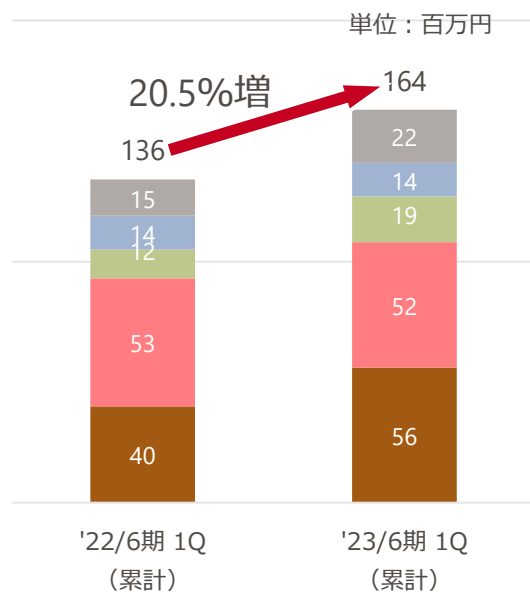
## ◆プロダクト事業

- 建て役者およびSHIFTEEの販売が好調に推移
- 月額利用料等のストック売上の利益率改善、および販売費及び一般管理費に大きな増加がなかったことがセグメント利益率上昇に寄与

**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

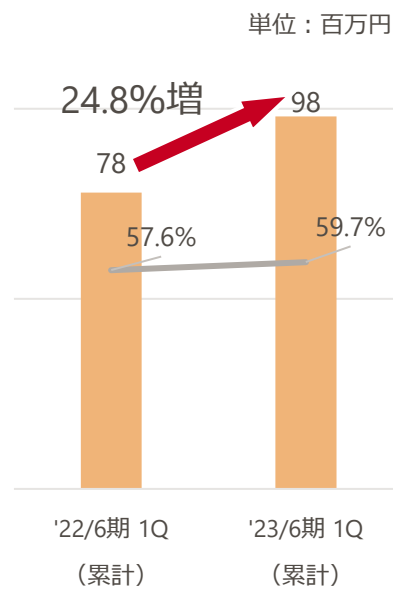


### ■売上高\*1



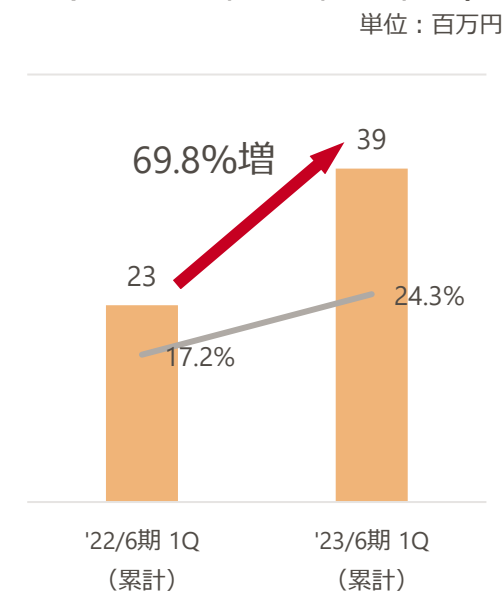
■ 建て役者 ■ MOS ■ SHIFTEE ■ 就業役者 ■ その他

### ■売上総利益・利益率\*2



■ 売上総利益 ■ 売上総利益率

### ■営業利益・利益率 (セグメント利益・利益率\*3)



■ セグメント利益 ■ セグメント利益率

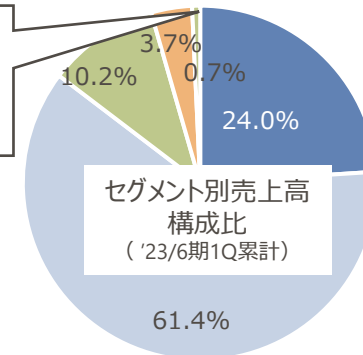
\*1 売上高は外部顧客への売上高です。 \*2 セグメント別の売上総利益は、連結財務諸表の売上総利益と調整を行う前の数値です。 \*3 セグメント利益は、連結財務諸表の営業利益と調整を行う前の数値です。

# 2023年6月期第1四半期 セグメント別売上高・利益（連結）

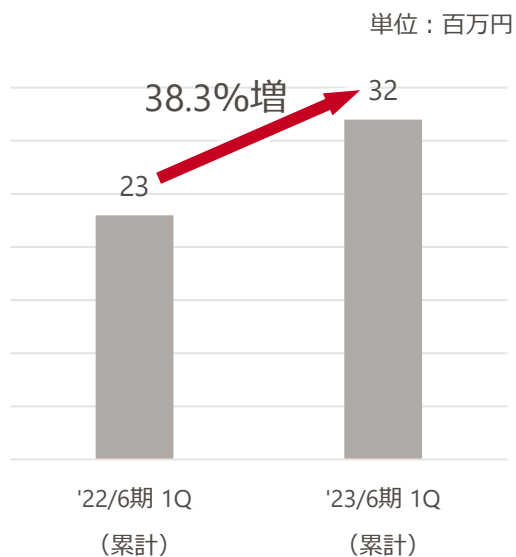
## ◆ 海外事業

- 北米で実施しているアウトソーシング業務が好調に推移
- システムインテグレーションの案件の状況が売上総利益率に影響

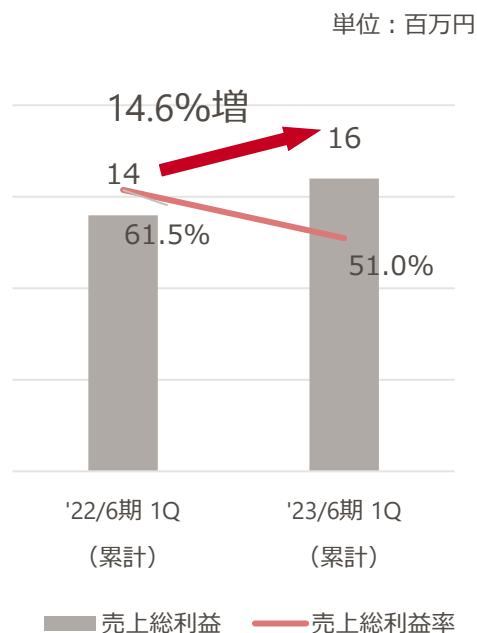
**海外事業**  
海外でのシステムインテグレーションや給与・会計業務のアウトソーシング、人材紹介サービス、メディア運営



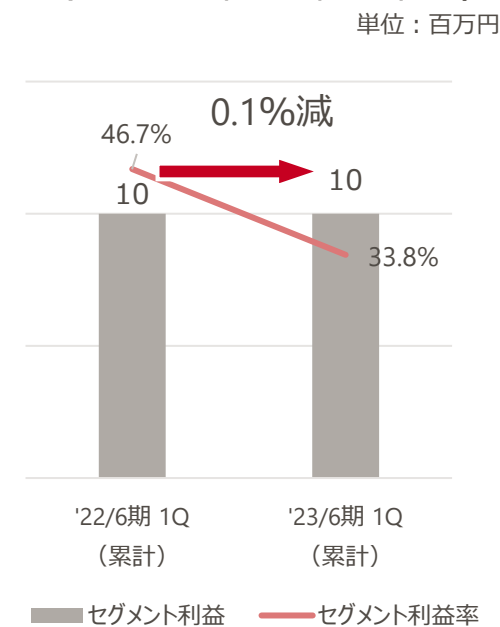
### ■ 売上高 \*1



### ■ 売上総利益・利益率 \*2



### ■ 営業利益・利益率 (セグメント利益・利益率 \*3)



\*1 売上高は外部顧客への売上高です。 \*2 セグメント別の売上総利益は、連結財務諸表の売上総利益と調整を行う前の数値です。 \*3 セグメント利益は、連結財務諸表の営業利益と調整を行う前の数値です。

## Contents

---

▶ 1. 人材戦略

▶ 2. 財政状況（連結）

▶ 3. セグメント別成長戦略

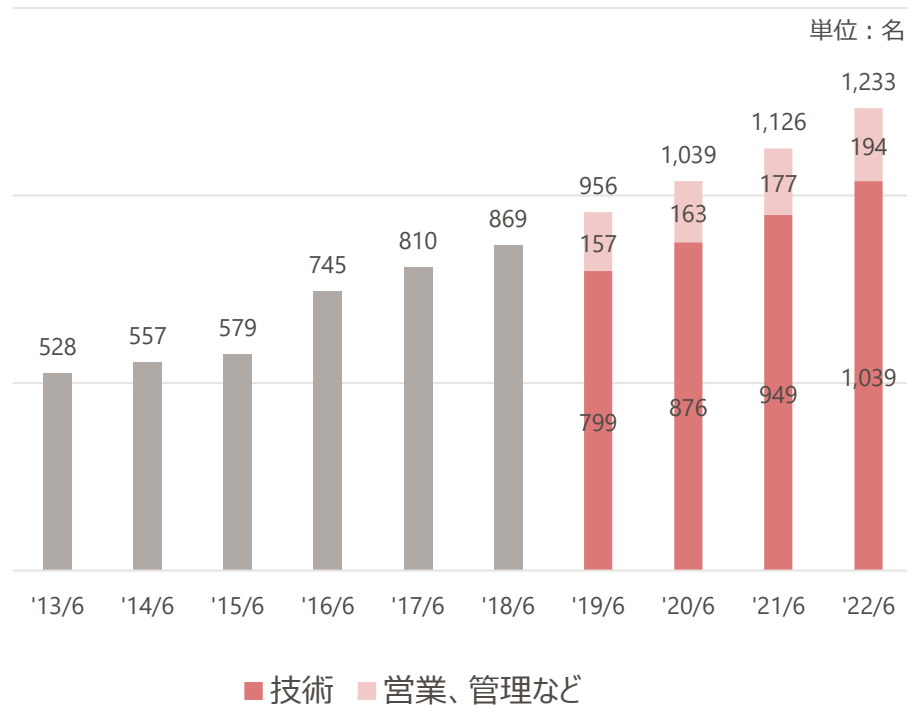
▶ 4. 当社トピックス



# 人材戦略

当社グループは人材を事業成長の源泉と位置付け、教育制度の拡充と採用活動への積極的な取り組みを行っています。

## ◆社員数の推移\*



## ◆採用人数（連結）

	'20年6月期	'21年6月期	'22年6月期	'23年6月期 (計画)
新卒採用	58名	60名	70名	91名
キャリア採用	97名	89名	83名	93名
退職率	7.7%	5.9%	4.9%	—

# 2023年6月期第1四半期 財政状況（連結）

単位：百万円

	2022年 6月期末	2023年6月期 第1四半期末	増減差異 (前期比)	主な増減要因
流動資産	6,303	6,021	▲282	増加：受取手形、売掛金及び契約資産 +92 有形固定資産 +48 減少：現金及び預金 △405
固定資産	1,511	1,548	36	
資産合計	7,815	7,569	▲245	
流動負債	3,686	3,384	▲301	増加：短期借入金 +275 賞与引当金 +265 減少：その他 △673 未払法人税等 △211
固定負債	707	688	▲18	
負債合計	4,393	4,073	▲320	
純資産合計	3,421	3,496	74	増加：利益剰余金 +71
負債・純資産合計	7,815	7,569	▲245	
自己資本比率	43.8%	46.2%	-	

# 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

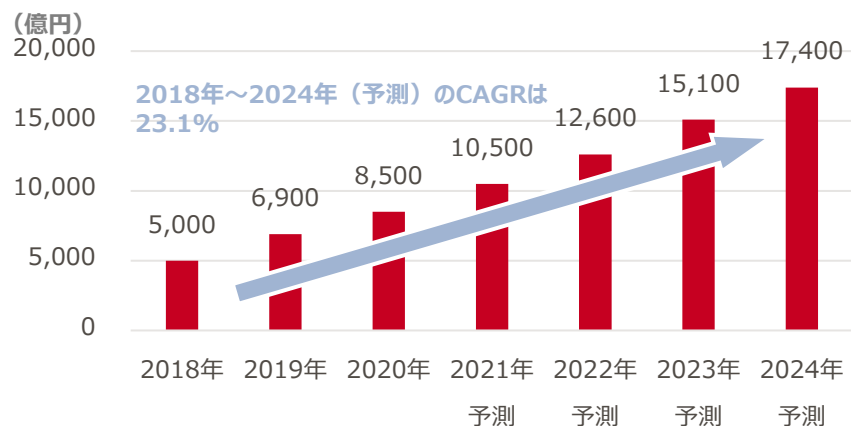
## 1 対応領域拡大

海外の新クラウドサービスをいち早く日本市場で展開させるための投資を拡大、対応サービスの領域を拡大

## 2 既存事業の伸張

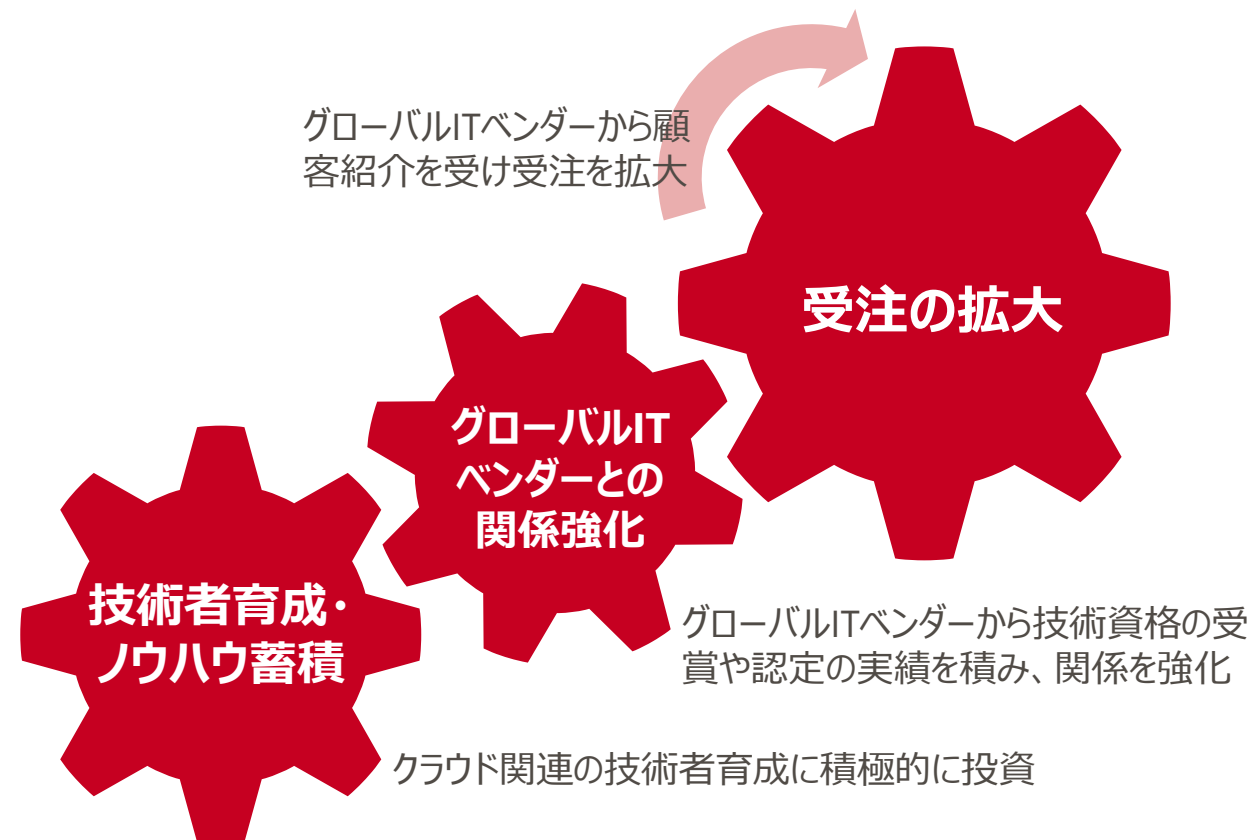
本事業の主力であるAWS、Microsoft Azure、Google CloudおよびServiceNowを中心に、顧客の利便性をより高め、また当社グループの生産性を向上させるための独自サービスの開発を強化、他のクラウドインテグレータとの差別化を図る。クラウドのアカウントのリセールについても他社との差別化を図る付加価値を検討。

クラウド基盤サービス（IaaS/PaaS）市場規模推移と予測\*



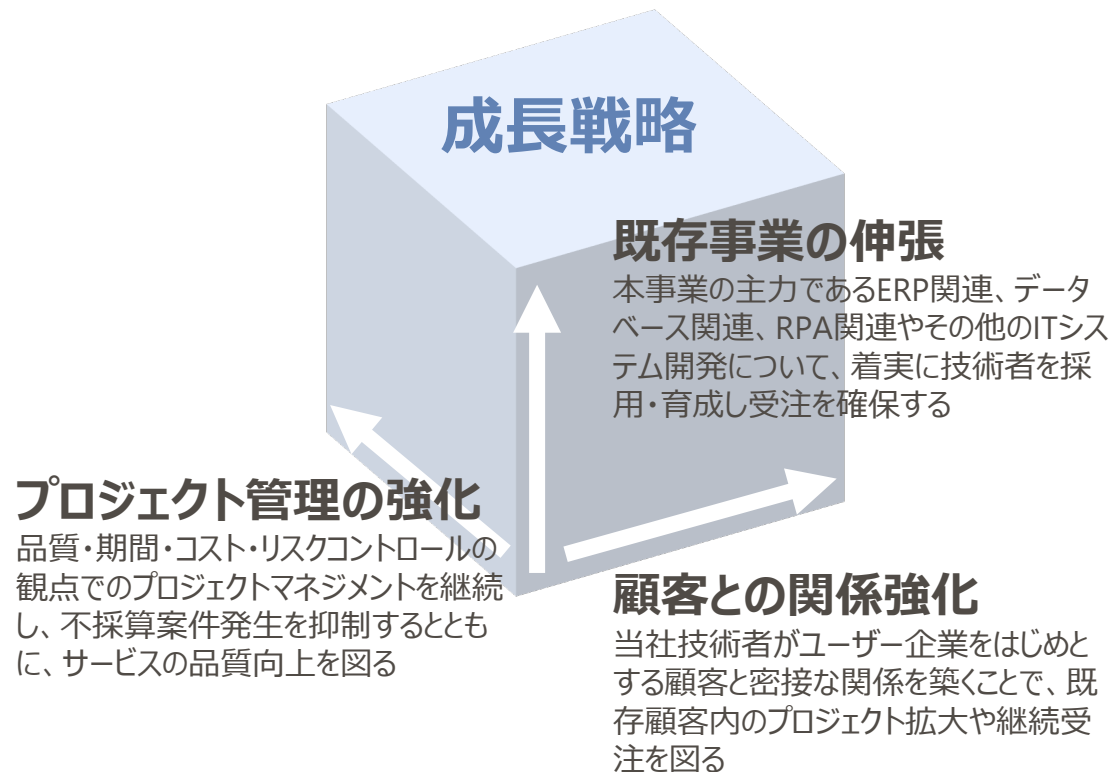
注1. 事業者売上高ベース 注2. 2021年以降は予測値  
注3. 市場規模にSaaS(Software as a Service)は含まない

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

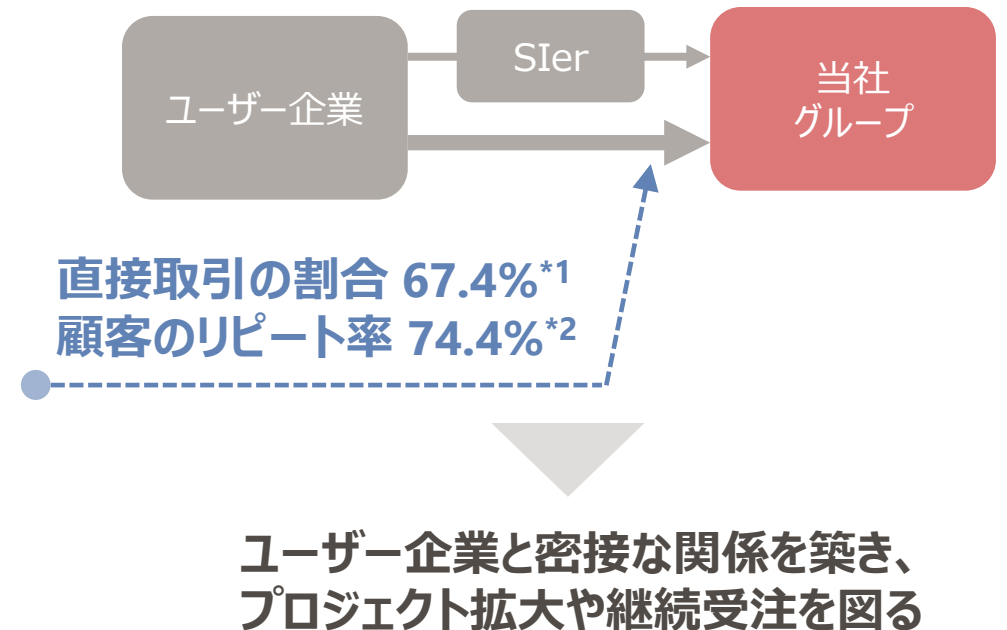


# セグメント別成長戦略（システムインテグレーション事業）

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

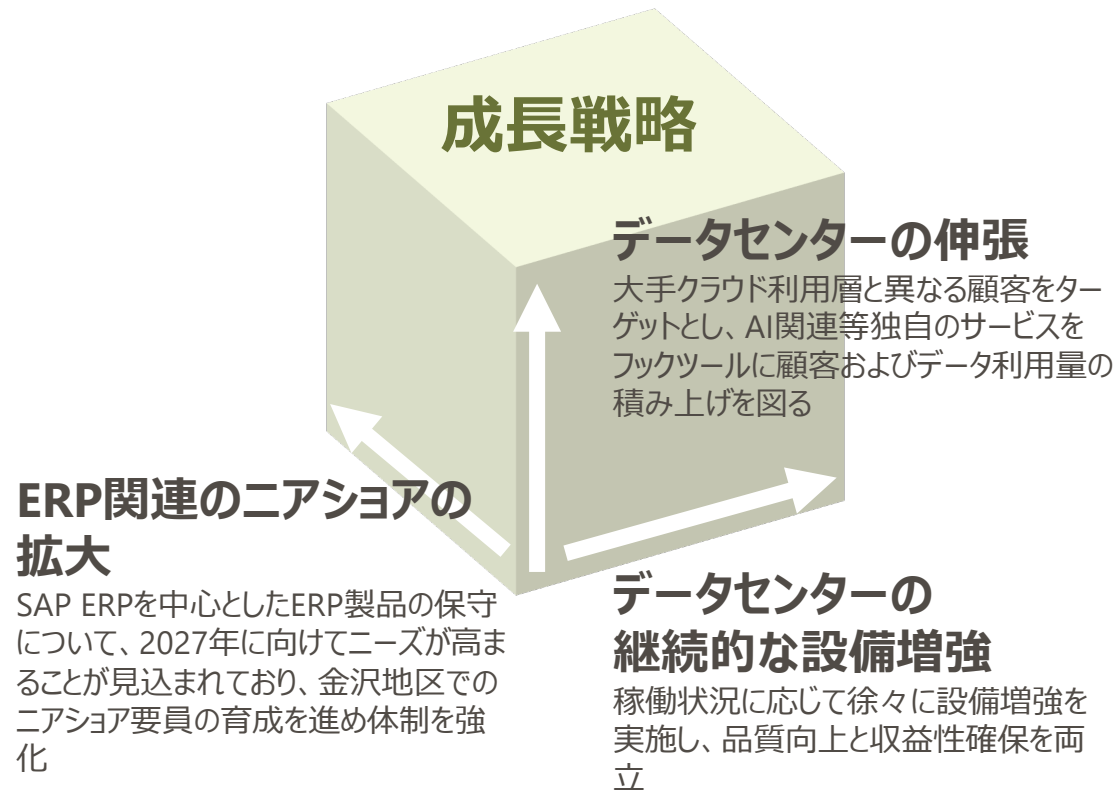


## ■ 安定した受注確保のための取り組み



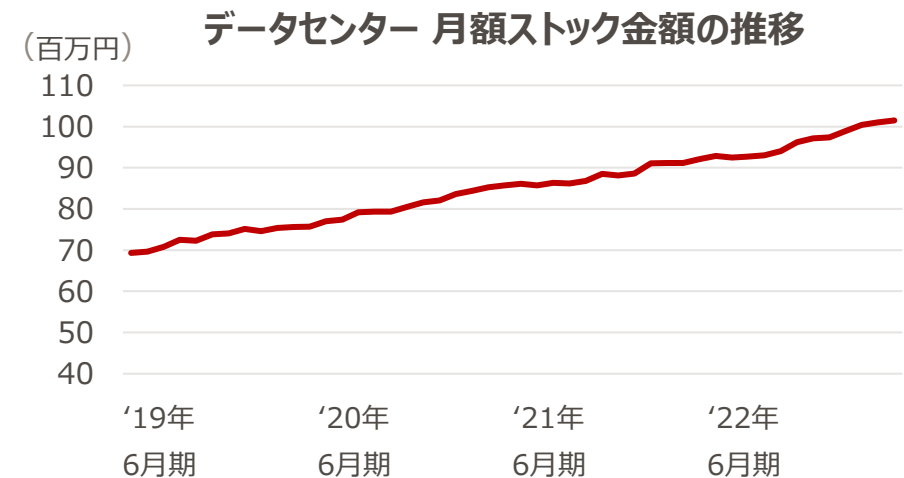
# セグメント別成長戦略（アウトソーシング事業）

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



## ■当社グループのデータセンターの特徴

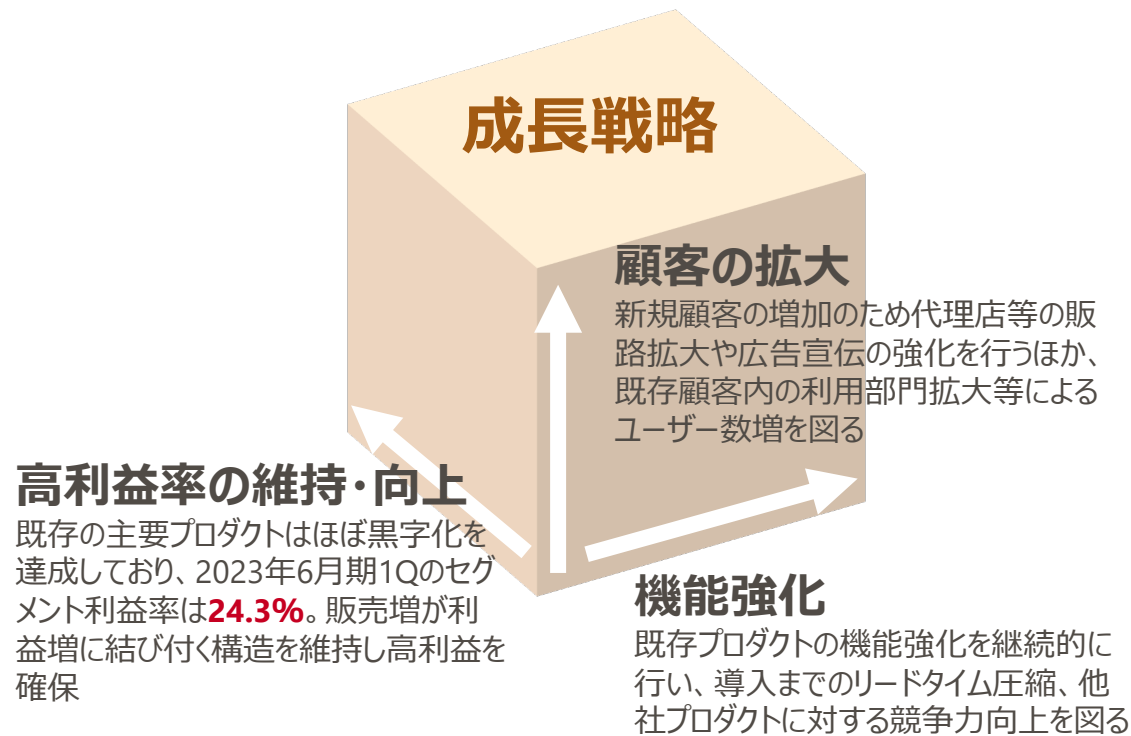
- 金沢と東京に自社グループのデータセンターを設置、顧客企業はデータセンターのサーバーを利用
- 一時的ではなく長期間継続した利用が基本で、かつデータ利用量に応じた課金となるため、預かるデータが増えるほどストック型の売上が積み上がる収益構造
- 地震の少ない\*金沢市にデータセンターを置くことで、BCP対策としても利用可能



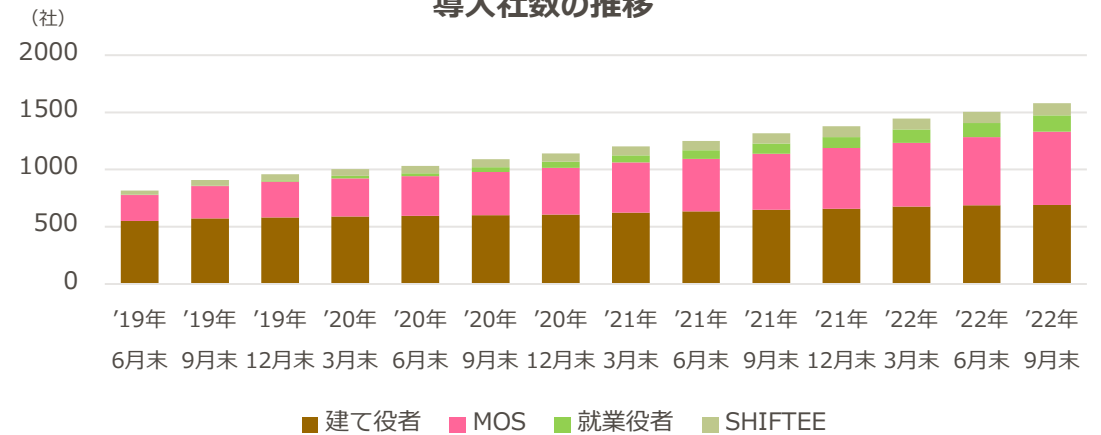
\* 出所：気象庁震度データベース 2021年に観測された震度1以上の地震回数3回（最大震度2）

# 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



導入社数の推移



建築業向け工事情報管理システム



692社（OEM含む）に導入の実績\*

クラウド型シフト管理システム



106社に導入の実績\*

モバイル受発注システム



640社に導入の実績\*

勤怠・作業管理システム



143社に導入の実績\*

\* 2022年9月末現在（累計）

# 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



# 2023年6月期 当社トピックス（2022年7月～2022年10月）

日付	掲題
2022年7月8日	弊社社員のGoogle Cloudの認定資格保有数120件を突破 Google Cloudが得意とするデータ分析分野のエンジニアの育成に注力
2022年7月8日	弊社社員が「Microsoft MVPアワード（Data Platform部門）」を5回連続で受賞
2022年7月12日	システムサポート、Microsoft Base Kanazawaを金沢駅前に移転 一般向けの無償のDX教育を提供開始、個室ブースを備えたコワーキングスペース設置
2022年7月25日	Microsoft Base Kanazawa新施設開所式典・オープン記念オンラインセミナーを実施
2022年8月1日	システムサポート、「日経ID」基盤のオンプレミスからAWSへの移行を支援 1,000万人の会員がWebサービスログインで利用する「日経ID」を完全停止することなく、安全でダウンタイムの短い移行に成功
2022年8月30日	Microsoft Base Kanazawaが「いしかわの木を活かす民間施設普及拡大事業」助成対象施設に認定
2022年9月20日	「Oracle Certification Award 2022」受賞
2022年10月3日	システムサポート、石川県警の若手職員を対象にMicrosoft Base KanazawaでDX教育を実施 DXの基礎知識や簡易的なWebアプリケーション開発を学習
2022年10月4日	システムサポート、Google Cloud Partner Advantage プログラムでデータ分析スペシャライゼーションを取得 システムサポートのデータ分析における熟練した技術力と成功実績を証明
2022年10月6日	システムサポート、Google Cloud のサービスを活用した3種のソリューションパッケージを開発、10月6日より提供開始 Google Cloud のサービスがパッケージ化されており、短期間で利用開始が可能
2022年10月21日	システムサポート、MR（複合現実）の最先端テクノロジーを体験できるハロウィンイベント『HoloWeen（ホロウィン）』開催 Microsoft Base Kanazawa でMicrosoft HoloLens 2 を活用



# Microsoft Base Kanazawaの取り組み

- ◆ Microsoft Base Kanazawaは、「金沢発、北陸地方IT都市化の実現」をコンセプトに、2022年8月に本格始動しました

Microsoft Base  
Kanazawa



- 無償のDX教育提供等による産学官民のDX化の促進支援
- コワーキングスペースなどのビジネススペース提供による地方ビジネス拡大や経済活性化、新たなビジネスチャンスの創出

無償DX教育の  
実施

ビジネススペース  
(コワーキングスペース) 提供

IT技術者との交流や  
イベント開催

最新のVR・MR  
体験

# 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