

# 2024年6月期第1四半期 決算補足説明資料

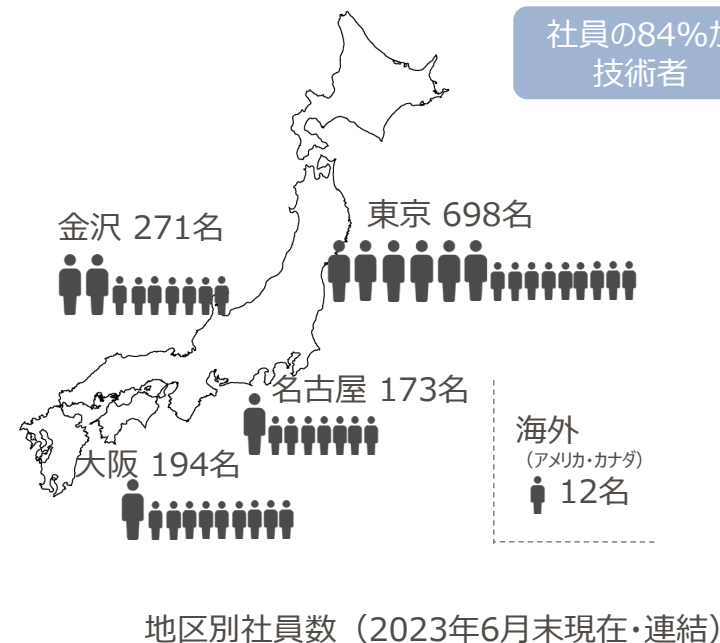
株式会社システムサポート（証券コード：4396）

2023年11月8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	192億67百万円 (2023年6月期・連結)
代表者	代表取締役社長 小清水 良次
社員数	1,348名 (2023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

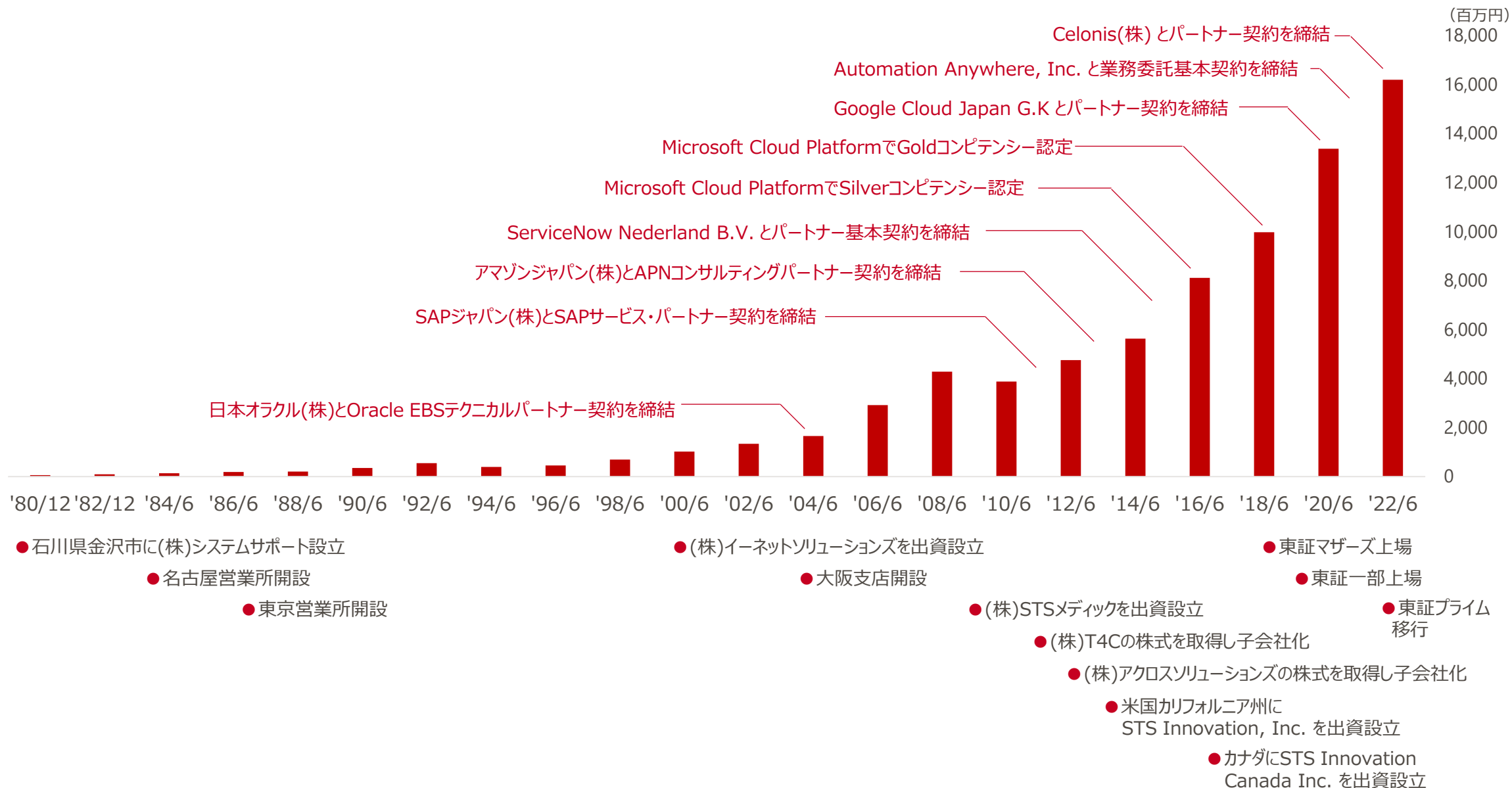
### ■ プロダクト事業

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



# 2024年6月期第1四半期 決算概要および2024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. 2024年6月期 通期業績予想（連結）
- ▶ 4. セグメント別売上高・利益（連結）

# 決算ハイライト 2024年6月期第1四半期（累計）

単位：百万円

	'24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	<b>5,034</b>	<b>629</b>	<b>+14.3%</b>
営業利益	<b>399</b>	<b>95</b>	<b>+31.2%</b>
当期純利益	<b>282</b>	<b>76</b>	<b>+37.3%</b>

- ◆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
- ◆売上高増および原価率改善により利益・利益率が上昇
- ◆確定拠出年金制度への移行に伴う特別利益を計上

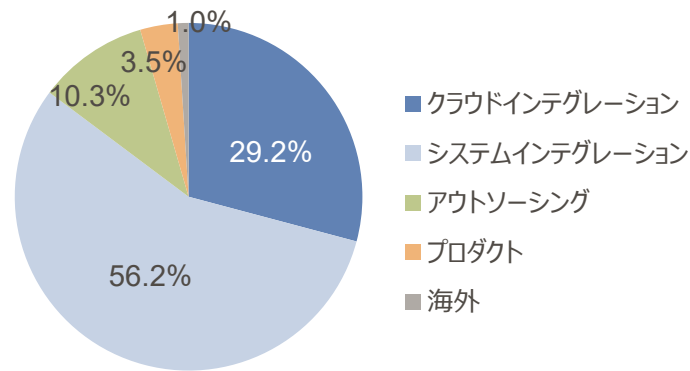
# 2024年6月期第1四半期 売上高・利益（連結）

単位：百万円

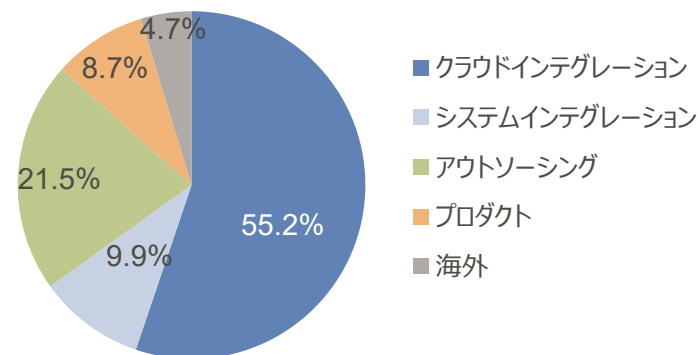
	'22年6月期 第1四半期（累計）	'23年6月期 第1四半期（累計）	'24年6月期 第1四半期（累計）	増減差異 （前年同期比）	増減比率 （前年同期比）
売上高	3,721	4,404	<b>5,034</b>	<b>629</b>	<b>+14.3%</b>
売上総利益	968 (26.0%)	1,185 (26.9%)	<b>1,399 (27.8%)</b>	<b>214</b>	<b>+18.1%</b>
営業利益	241 (6.5%)	304 (6.9%)	<b>399 (7.9%)</b>	<b>95</b>	<b>+31.2%</b>
経常利益	248 (6.7%)	309 (7.0%)	<b>404 (8.0%)</b>	<b>94</b>	<b>+30.7%</b>
当期純利益	162 (4.4%)	205 (4.7%)	<b>282 (5.6%)</b>	<b>76</b>	<b>+37.3%</b>

※（ ）内は利益率

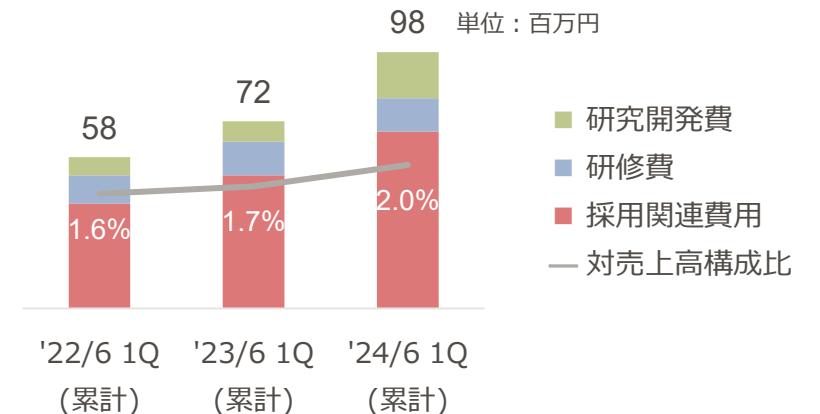
■ セグメント別売上高の構成比\*1



■ セグメント利益の構成比\*2



■ 投資関連費用の推移



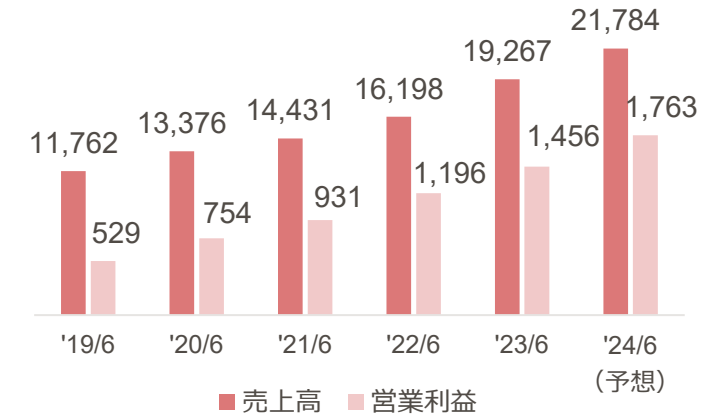
# 2024年6月期 通期業績予想（連結）

単位：百万円

	'22年6月期	'23年6月期	'24年6月期 (予想)	増減比率 (前期比)
売上高	16,198	19,267	<b>21,784</b>	+13.1%
営業利益	1,196	1,456	<b>1,763</b>	+21.0%
経常利益	1,190	1,465	<b>1,755</b>	+19.8%
当期純利益	785	1,009	<b>1,167</b>	+15.6%
年間配当金	中間配当	12円	<b>18円</b>	-
	期末配当	13円	<b>18円</b>	-
	合計	25円	<b>36円</b>	-

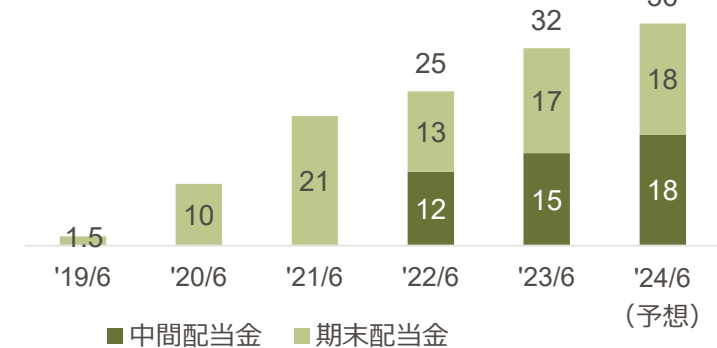
## ■ 売上高・営業利益（連結）

単位：百万円



## ■ 配当金\*

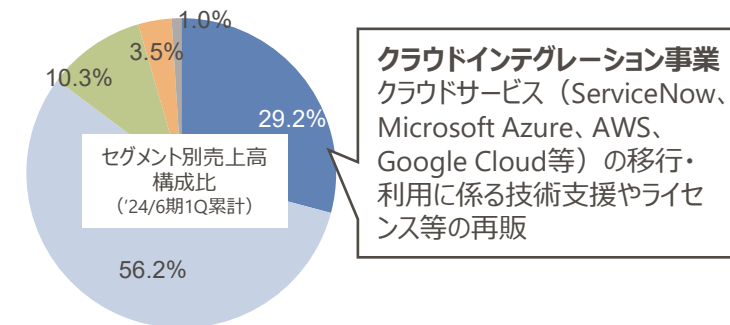
単位：円



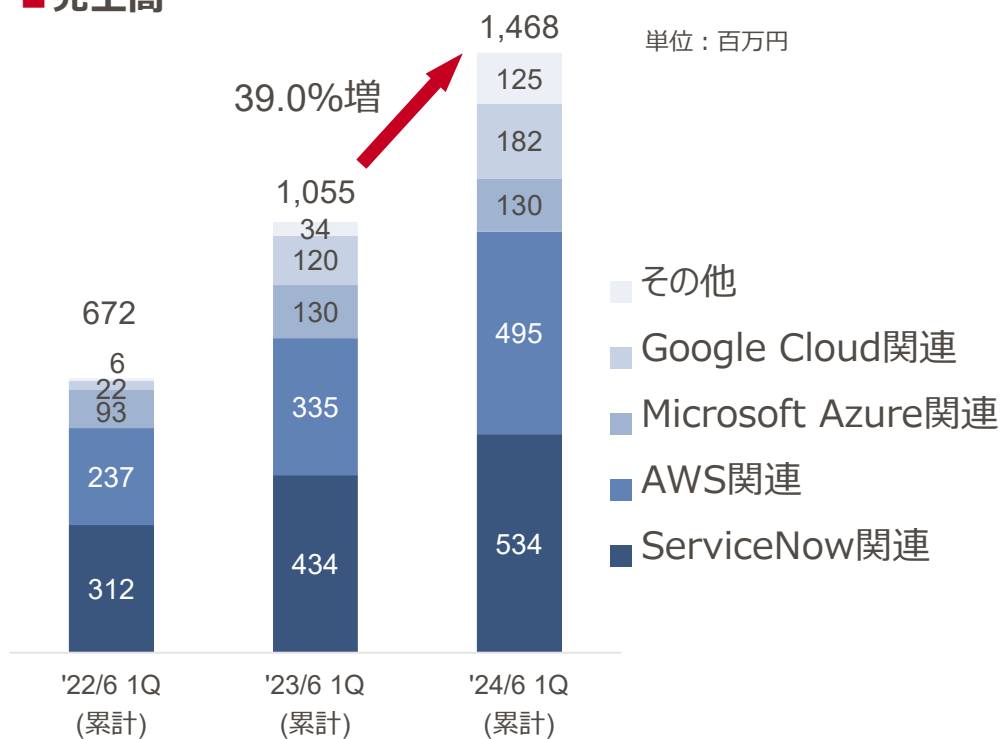
# 2024年6月期第1四半期 セグメント別売上高・利益（連結）

## ◆クラウドインテグレーション事業

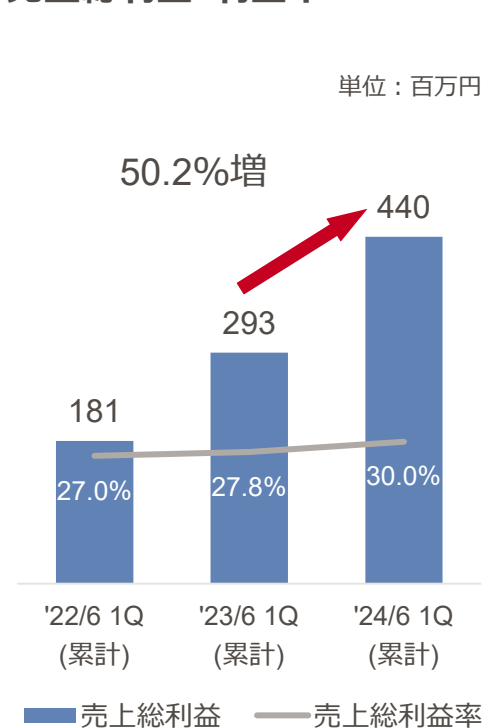
- DXを追い風に各クラウド関連が好調に推移し、特にAWSやGoogle Cloud、Oracle Cloud Infrastructureの伸びが顕著
- AWSやMicrosoft Azureで高利益率の案件が多く売上総利益率が上昇



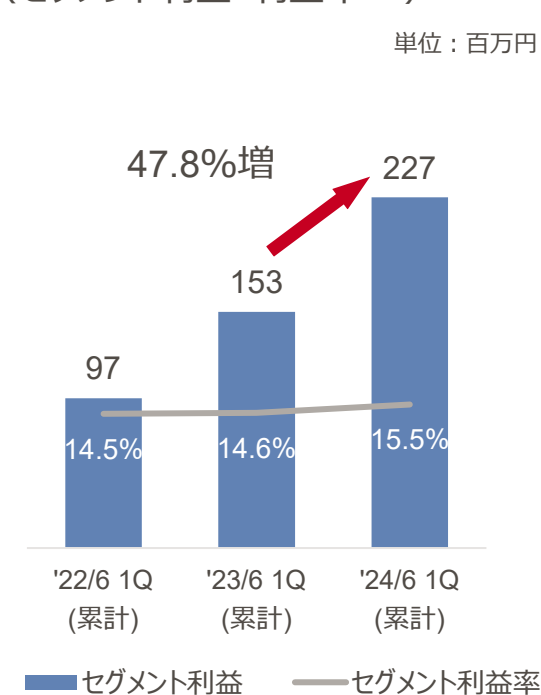
■ 売上高 \*1



■ 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)





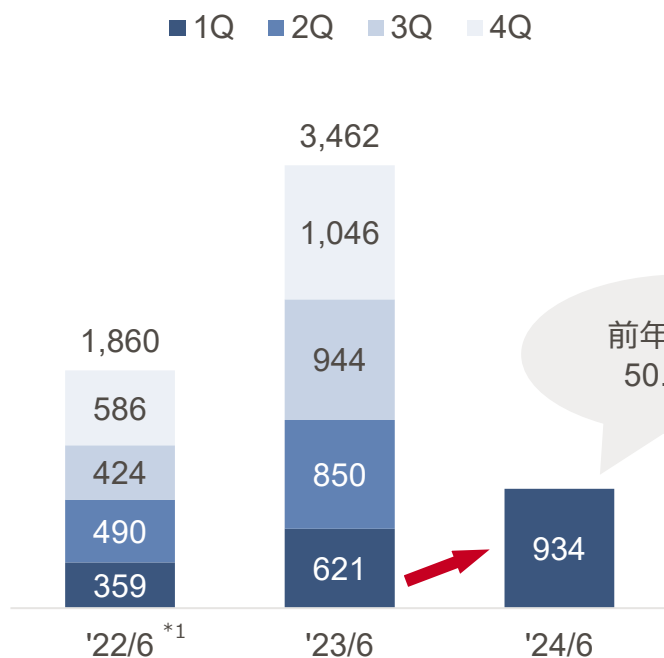
# クラウドインテグレーション事業詳細① クラウド基盤移行・利用支援

## 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

単位：百万円



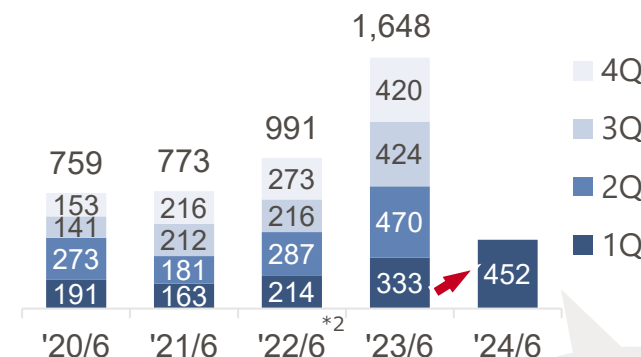
### ■ クラウド基盤移行・利用支援の流れ 主な当社サービス



クラウドのアカウント（データ利用量に応じた従量課金またはまとめ買い）を当社から顧客に対しリセールすることで、ストック型収益を確保

### ■ クラウド基盤移行・利用支援等の売上高のうち、リセール売上高の推移

単位：百万円



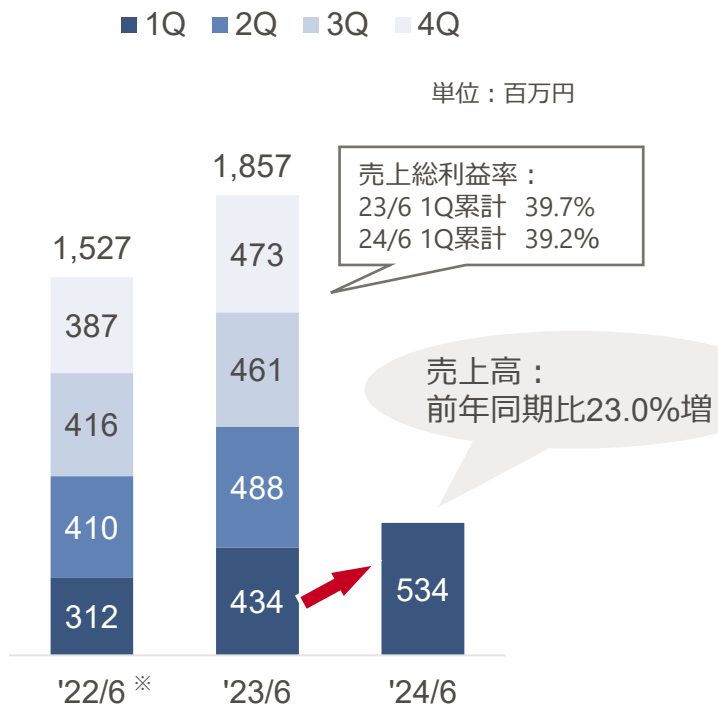
前年同期比 35.7%増

# クラウドインテグレーション事業詳細② 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

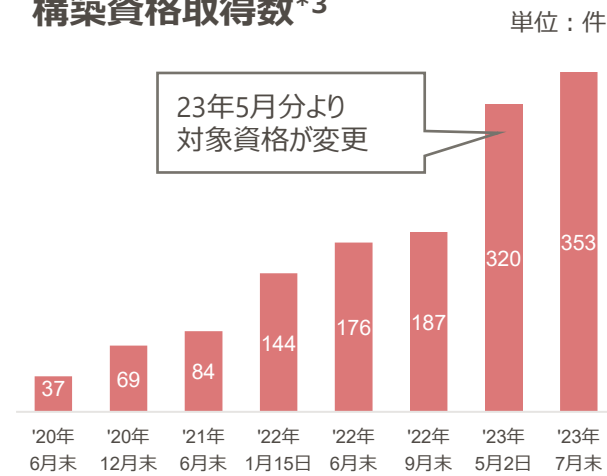
\* ServiceNowは米ServiceNow, Inc. が提供する、ITサービスマネジメントなど業務の標準化を行うためのクラウドサービス。  
ServiceNow, Inc. はFORTUNE Future 50（2020年）第1位に選出されており、2023年11月の時価総額はおよそ1,200億米ドル。

### ■ ServiceNow関連の売上高

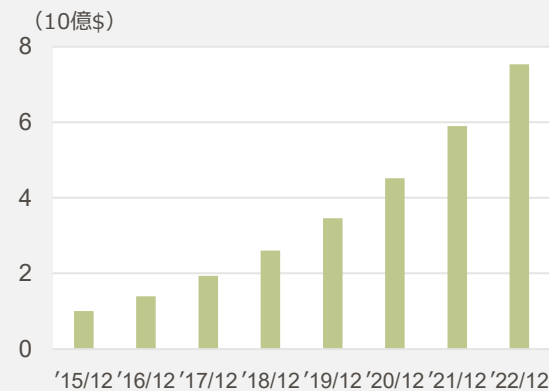


- 当社は技術者育成に積極的に投資し、安定的にサービス提供できる体制を整備、国内でのServiceNow導入企業が増える中、需要を取り込む
- 当社の国内でのServiceNow認定構築資格取得数は2023年7月31日時点で**3位**\*1
- 2017年 国内企業初「Bronze Services Partner」\*2認定、現在は最上位のElite Partner

### ■ 当社のServiceNow認定構築資格取得数\*3



### ServiceNow, Inc. 売上高 \*4



※2022年6月期の各四半期の売上高について、2023年6月期1Qの決算補足説明資料記載の数値に対し軽微な修正が入っておりますが、通期の額は修正ありません。

\*1 ServiceNow Japanホームページより（対象資格：CTA、CSA、CAD、CAS-PA、CIS、Developer Core Skills、Suite (Pro)）

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

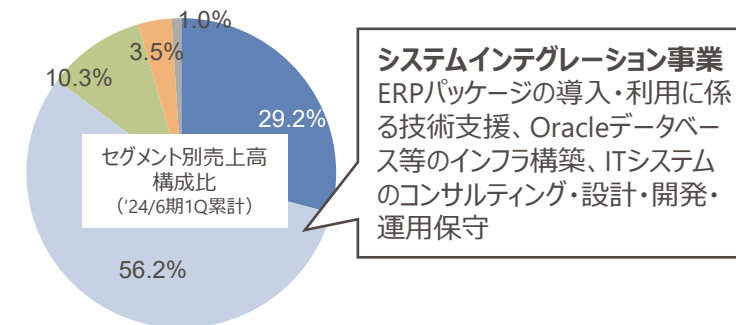
\*3 対象資格：22年9月末まではCIS、CAD、CAS、CTA、23年5月からはCTA、CSA、CAD、CAS-PA、CIS、Developer Core Skills、Suite (Pro)

\*4 ServiceNow, Inc. 決算発表資料より当社作成

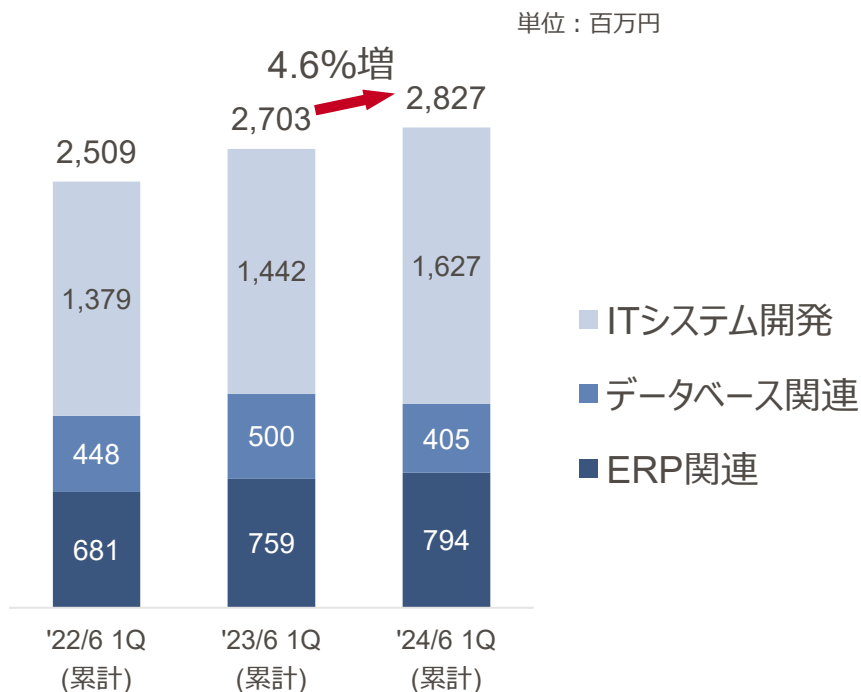
# 2024年6月期第1四半期 セグメント別売上高・利益（連結）

## ◆システムインテグレーション事業

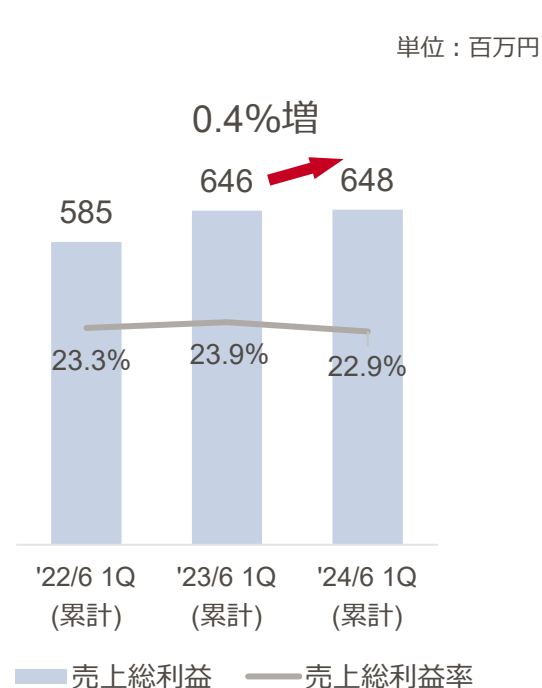
- SAP ERP関連が堅調に推移
- データベース関連はクラウドへの移行が進み減少



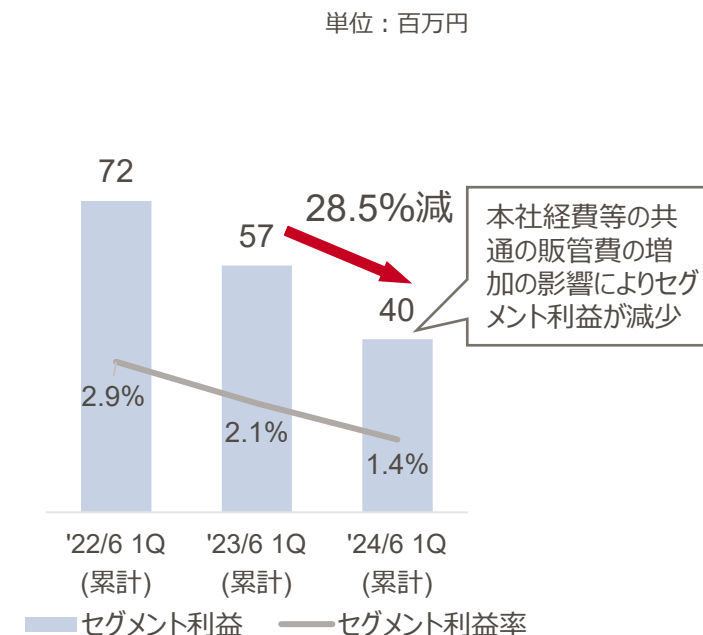
### ■売上高\*1



### ■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)

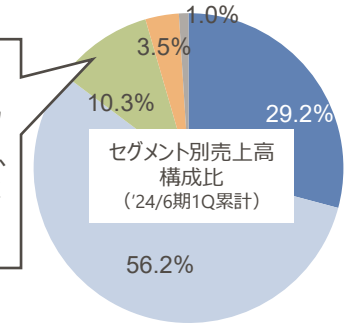


# 2024年6月期第1四半期 セグメント別売上高・利益（連結）

## ◆ アウトソーシング事業

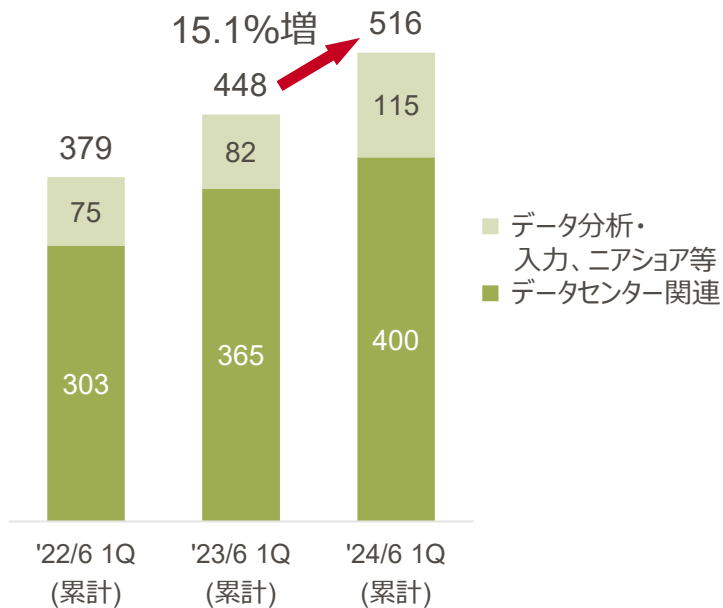
- 月額利用料等のストック売上の積み上げや、顧客の利用業務拡大に伴う1社あたり利用料の増加がデータセンター関連の売上増に寄与
- データ分析・入力で高利益率の案件があり売上総利益率が上昇

**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



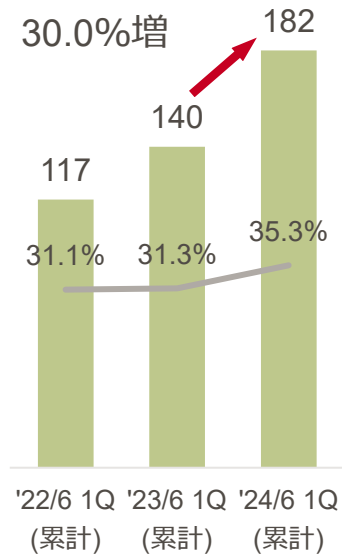
### ■ 売上高 \*1

単位：百万円



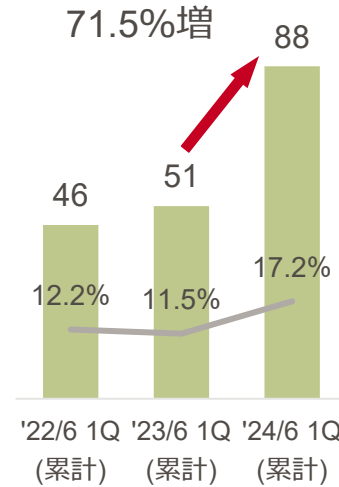
### ■ 売上総利益・利益率 \*2

単位：百万円



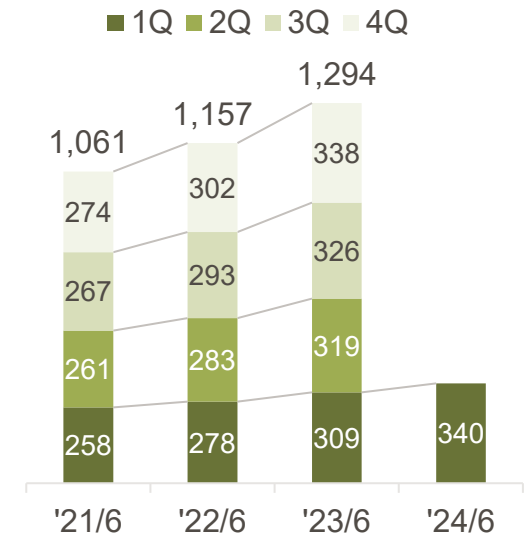
### ■ 営業利益・利益率 (セグメント利益・利益率 \*3)

単位：百万円



### ■ アウトソーシング事業の売上高のうち、ストック売上高の推移

単位：百万円



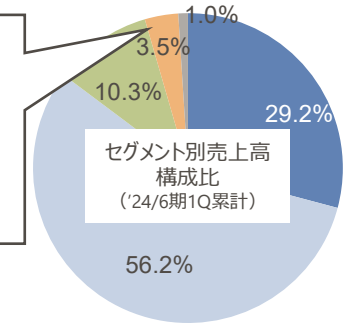
# 2024年6月期第1四半期 セグメント別売上高・利益（連結）

## ◆プロダクト事業

- MOSおよび就業役者の販売が好調に推移
- SHIFTEEは導入時のカスタマイズの減少により減収
- 高利益率の新規導入案件獲得やストック売上高の比率上昇により売上総利益が増加した一方、展示会出展や営業活動等による販管費増加が営業利益に影響

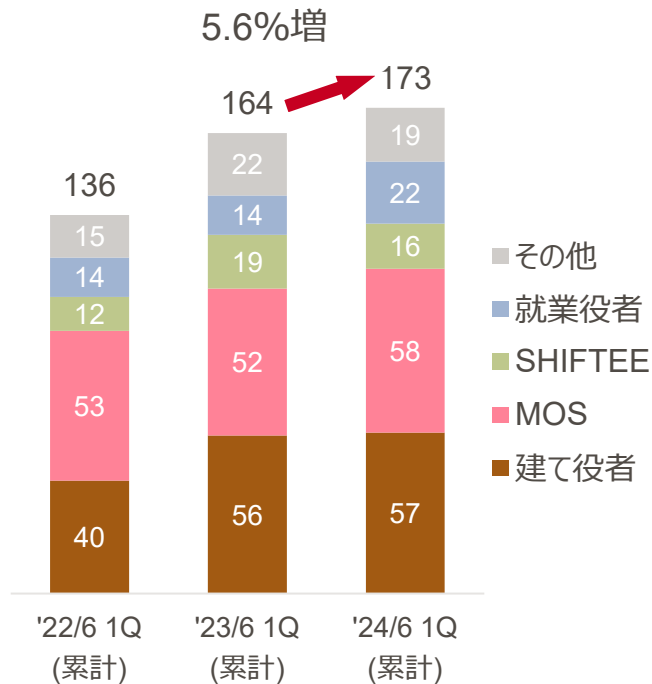
### プロダクト事業

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



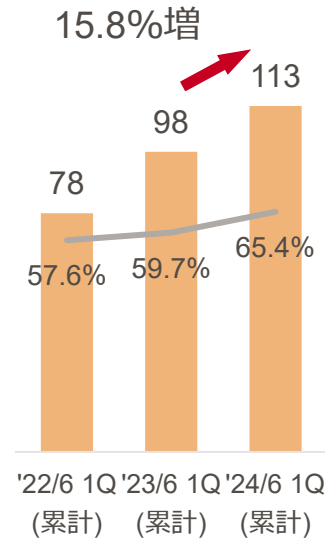
### ■売上高\*1

単位：百万円



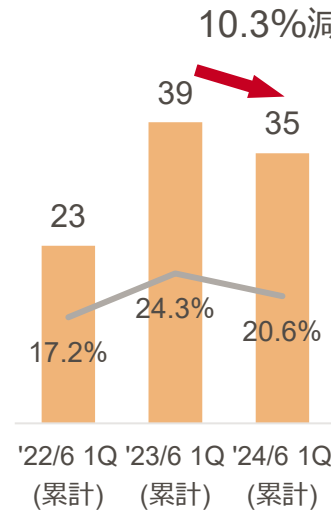
### ■売上総利益・利益率\*2

単位：百万円



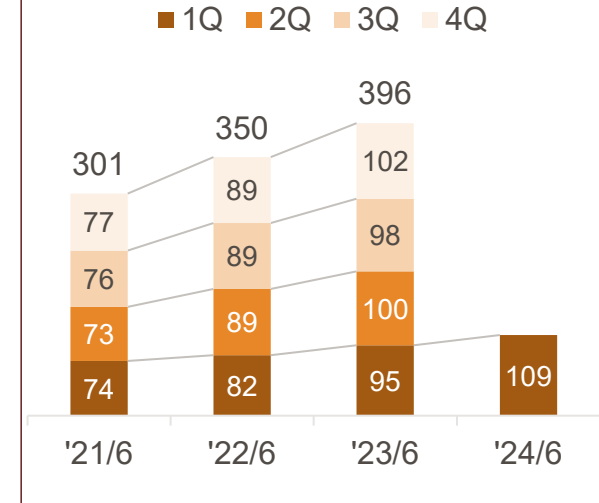
### ■営業利益・利益率 (セグメント利益・利益率\*3)

単位：百万円



### ■プロダクト事業の売上高のうち、ストック売上高の推移

単位：百万円

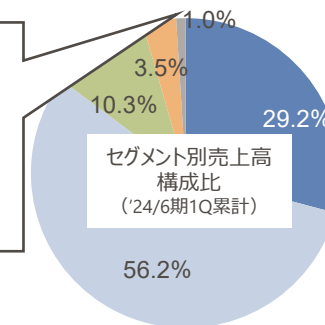


# 2024年6月期第1四半期 セグメント別売上高・利益（連結）

## ◆ 海外事業

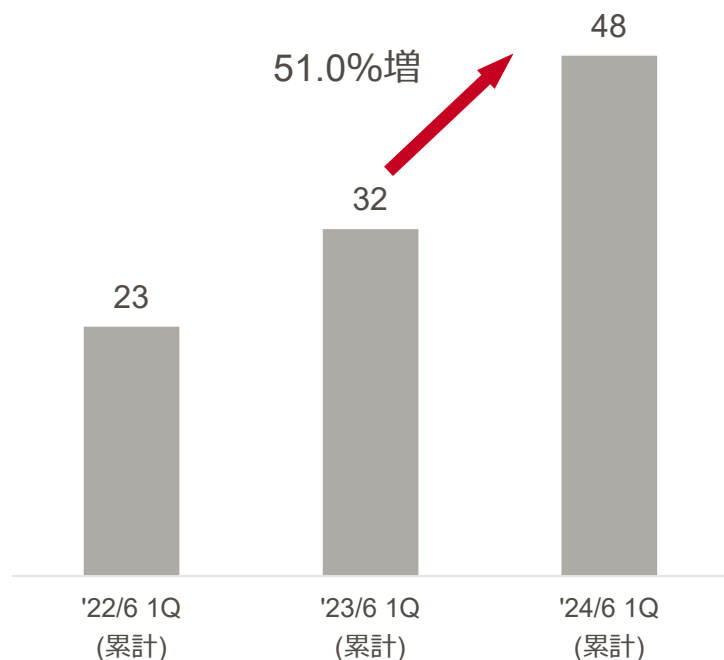
- 北米で実施しているシステムインテグレーションや人材紹介サービス、給与・会計業務のアウトソーシングが好調に推移

**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



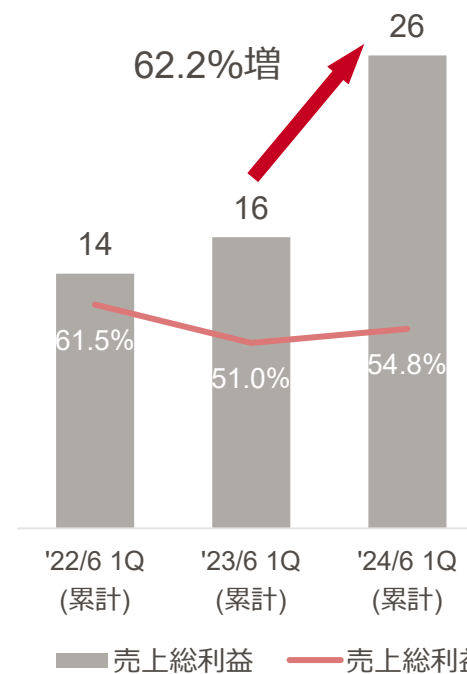
### ■ 売上高 \*1

単位：百万円



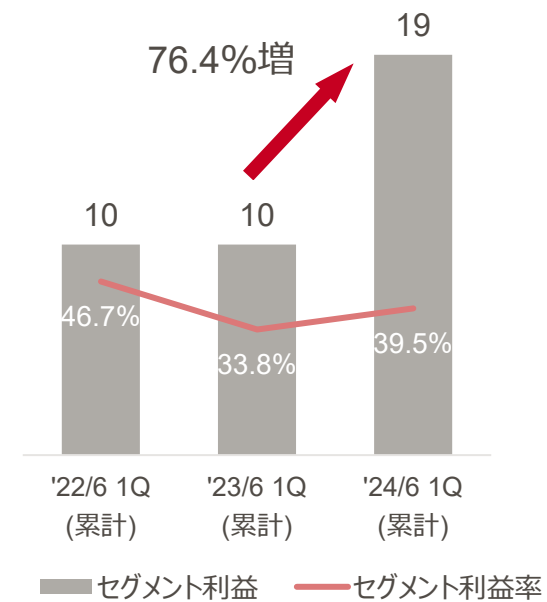
### ■ 売上総利益・利益率 \*2

単位：百万円



### ■ 営業利益・利益率 (セグメント利益・利益率 \*3)

単位：百万円



## Contents

---

▶ 1. 人材戦略

▶ 2. セグメント別成長戦略

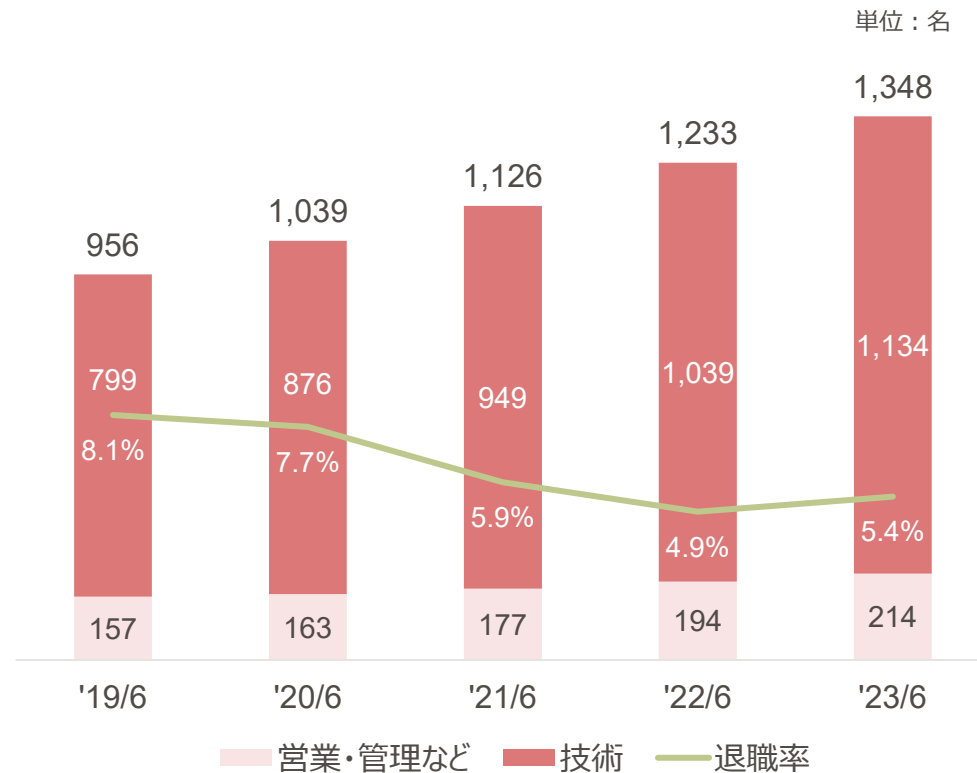
▶ 3. ESG経営の強化

▶ 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（連結）



## ◆採用人数（連結）

	'21年6月期	'22年6月期	'23年6月期	'24年6月期 (計画)
新卒採用	60名	70名	85名	111名
キャリア採用	89名	83名	100名	94名
退職率	5.9%	4.9%	5.4%	-



# 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（リセール）

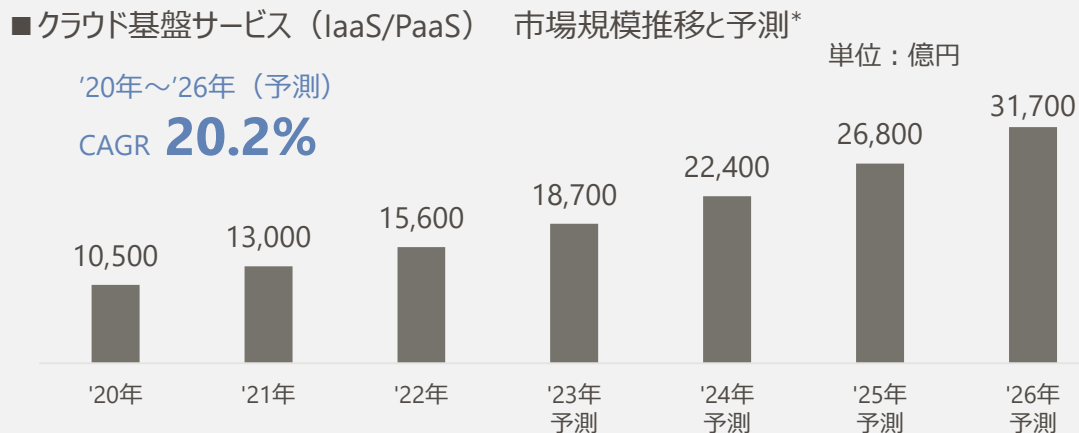
## 1 対応領域拡大

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

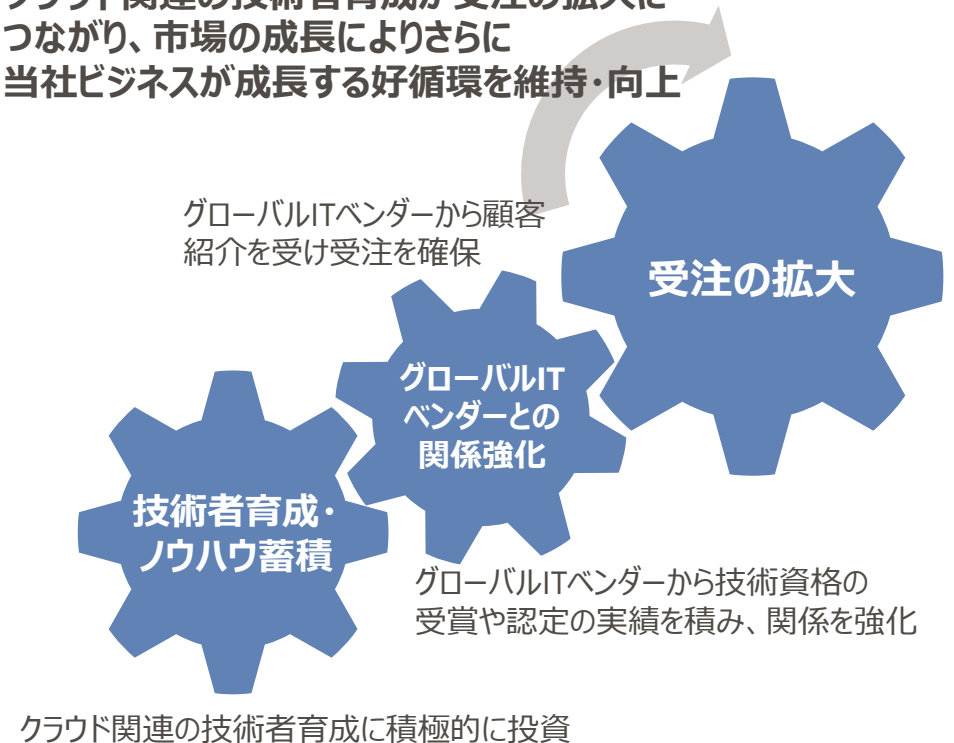
本事業の主力であるAWS、Microsoft Azure、Google CloudおよびServiceNowを中心に、顧客の利便性をより高め、また当社グループの生産性を向上させるための独自サービスの開発を強化、他のクラウドインテグレータとの差別化を図る。

### 背景：クラウド市場の拡大



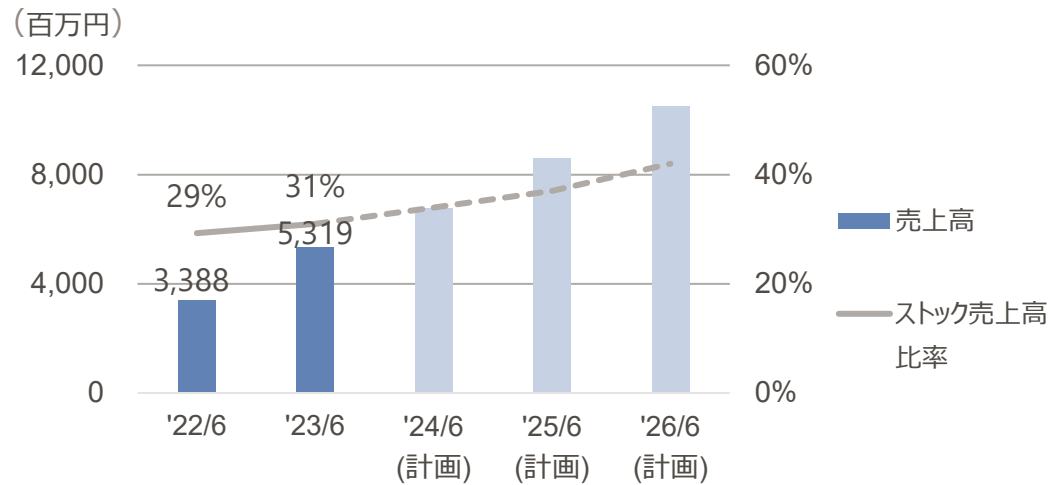
注1. 事業者売上高ベース 注2. 2023年以降は予測値 注3. 市場規模にSaaS(Software as a Service)は含まない

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

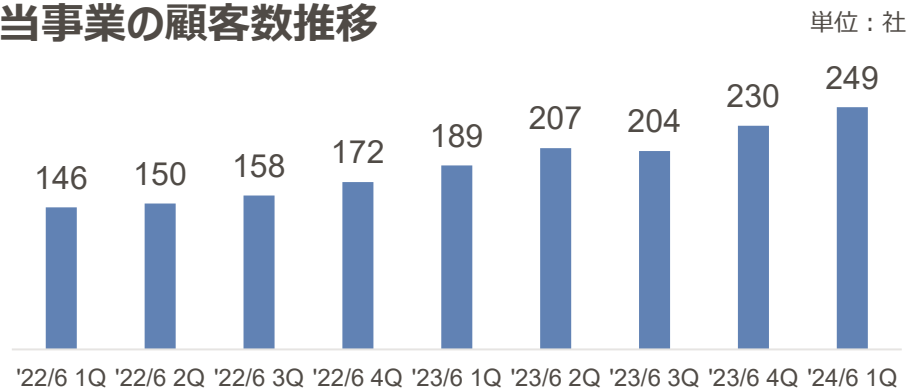


# クラウドインテグレーション事業 補足

## ■ 当事業の売上高とそれに占めるストック売上高\*1の比率



## ■ 当事業の顧客数推移



## ■ 当事業での主な認定・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\*2**  
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～2022年にデータプラットフォーム分野で連続受賞\*3
- **Microsoft Top Partner Engineer Award受賞**  
2023年にAzure分野で受賞\*3

### AWS

- AWSコンピテンシープログラム\*4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**

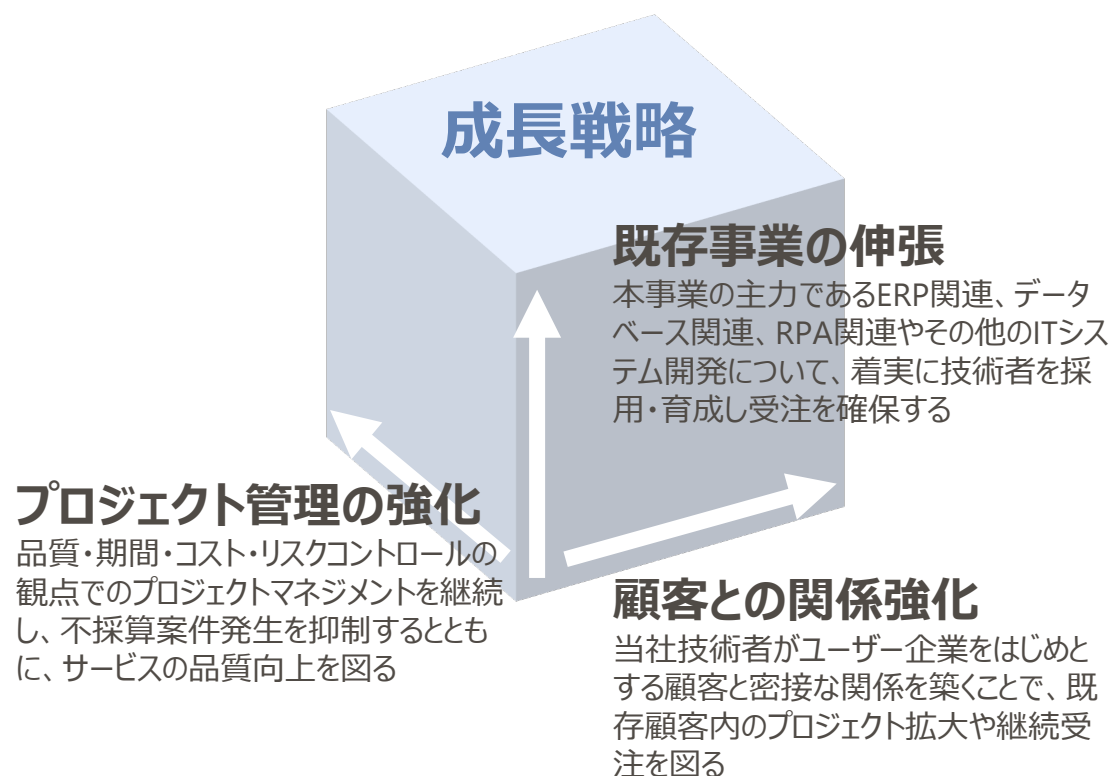
### Oracle

- **Oracle Database関連で14年連続受賞\*5**  
日本オラクル社よりOracle Certification Award 2020など受賞

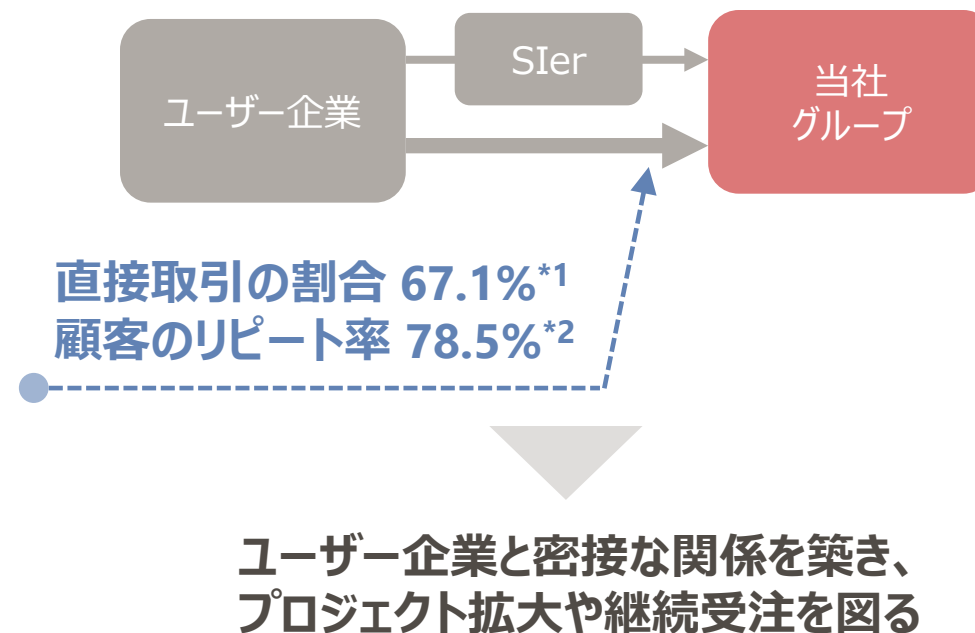
\*1 クラウドインテグレーション事業のうち、リセールの売上高の比率 \*2 「Microsoft Azure への Windows Server と SQL Server の移行」分野で取得 \*3 当社社員による受賞  
\*4 AWSに関する技術的な専門知識とカスタマーサクセスを実証した AWSパートナーネットワーク (APN) のアドバンストおよびプレミアティアパートナーを特定、検証、および推奨するためのプログラム  
\*5 2007～2020年の受賞

# 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

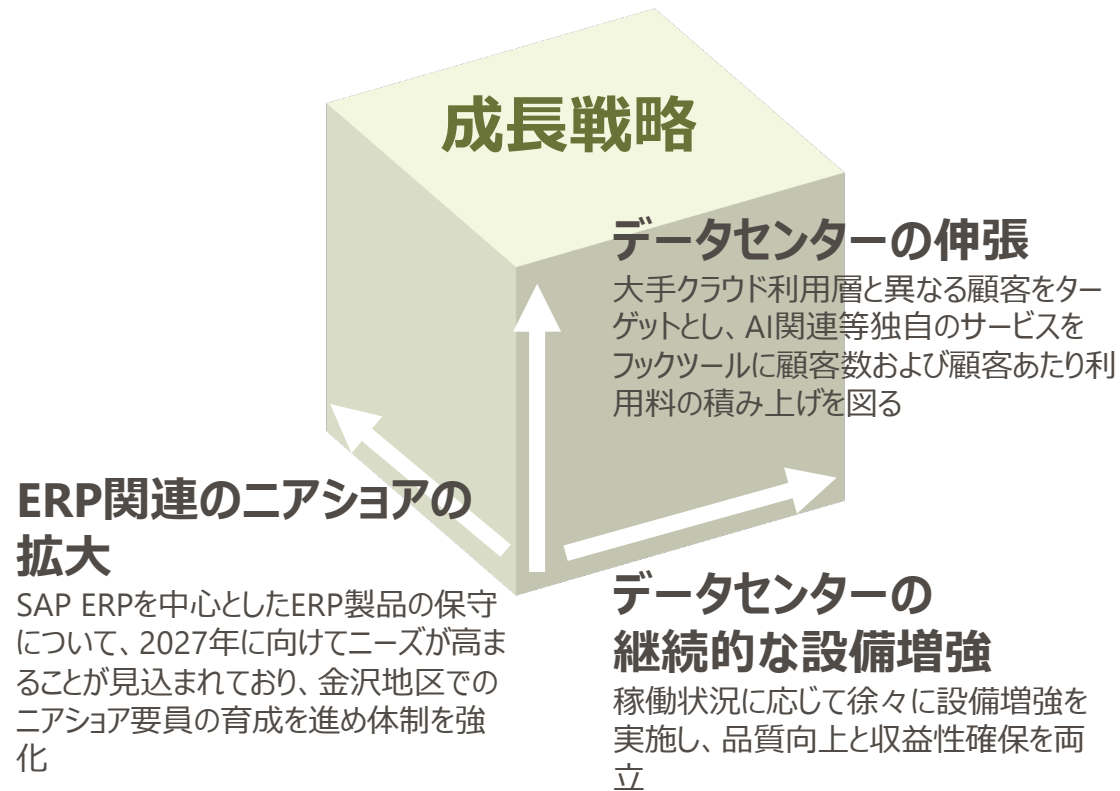


## ■ 安定した受注確保のための取り組み



# セグメント別成長戦略（アウトソーシング事業）

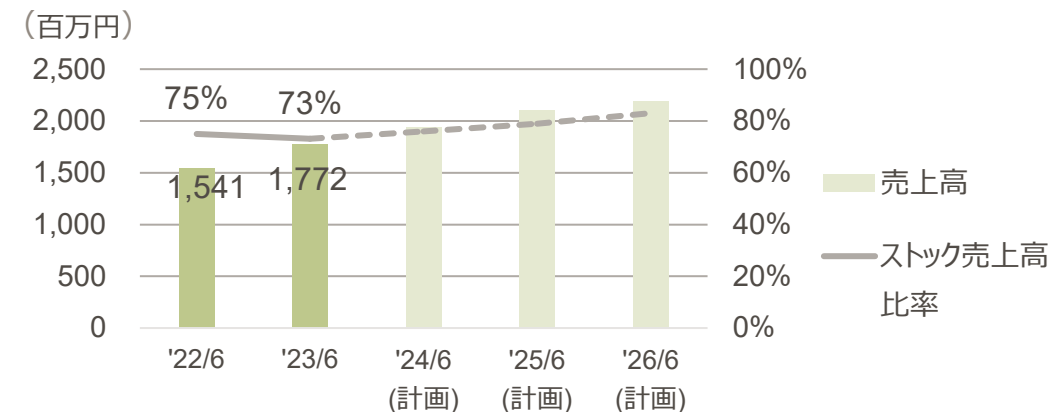
事業概要：当社グループによるプライベートクラウド等のデータセンターサービス、データ分析・入力、ニアショアによるシステム運用保守



## ■ 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あり、顧客数の増加および顧客の利用業務拡大により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

## ■ アウトソーシング事業の売上高と、それに占めるストック売上高（データセンターの年額および月額利用料）の比率



\* 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

## 成長戦略

### 顧客の拡大

新規顧客増加のため代理店等の販路拡大や広告宣伝強化を行うほか、既存顧客内の利用部門拡大等によるユーザー数増を図る。プロダクト別では、新規に提供開始したSmart Rabbit（飲食店向け食材在庫予測システム）のほか、建て役者およびSHIFTEEの伸びを計画

### 安定した高利益率の維持・向上

ノンカスタマイズでの販売を増加させることで、販売増が利益増に結び付く構造を強化する。また月額利用料等のストック売上高を積み上げ、安定して高利益率を確保

### 機能強化

既存プロダクトの機能強化を継続的にを行い、導入までのリードタイム圧縮、他社プロダクトに対する競争力向上を図る

\* 2023年9月末現在（累計）

## ■ 当社グループの主要プロダクト

建築業向け工事情報管理システム



720社（OEM含む）に導入の実績\*

クラウド型シフト管理システム



123社に導入の実績\*

モバイル受発注システム



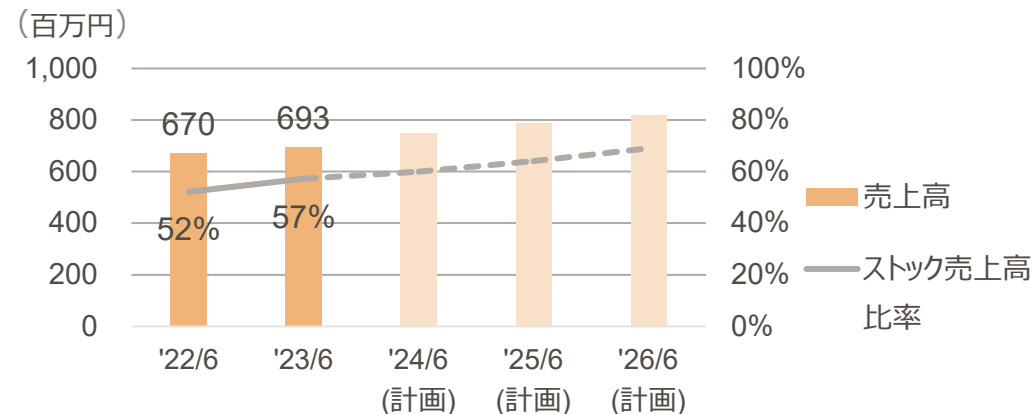
789社に導入の実績\*

勤怠・作業管理システム



200社に導入の実績\*

## ■ プロダクト事業の売上高と、それに占めるストック売上高（月額利用料等）の比率



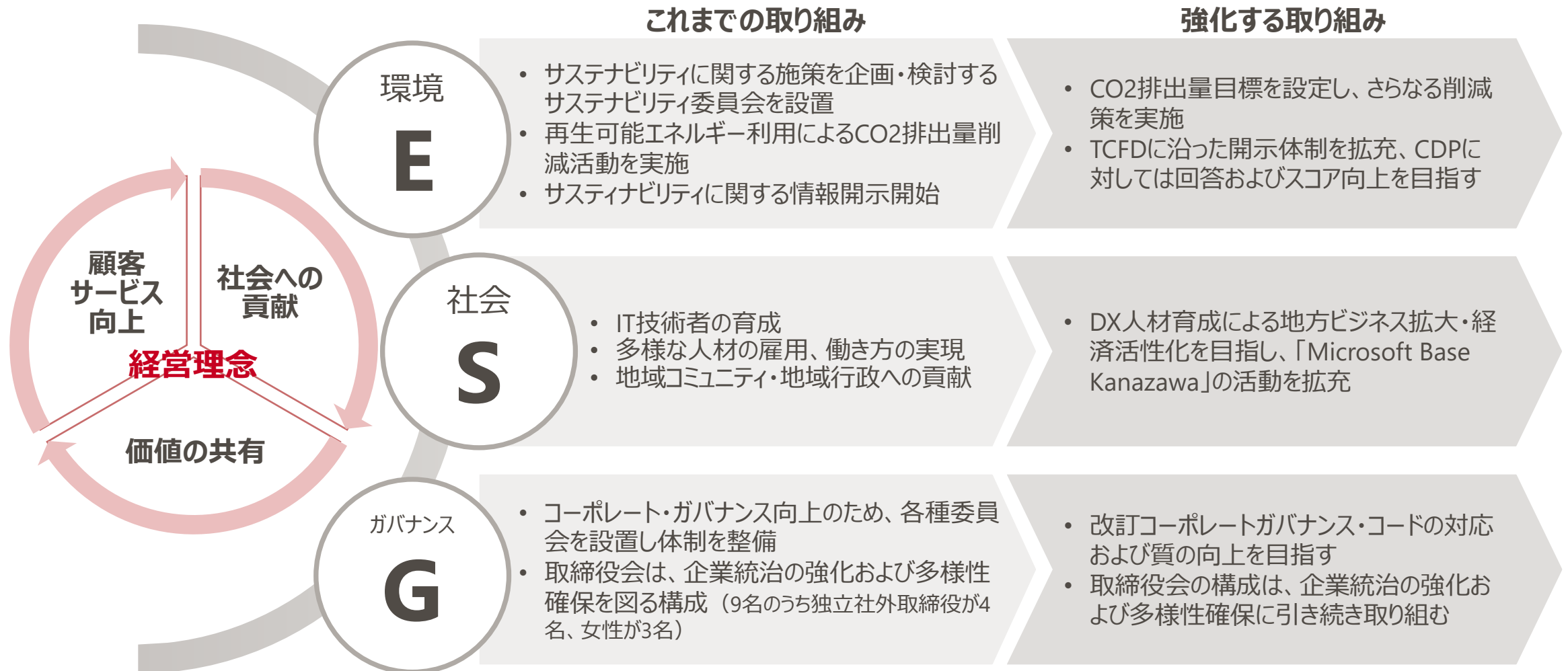
# セグメント別成長戦略（海外事業）

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



# ESG経営の強化

## ◆ 経営理念に基づいたESG経営を通じ、社会課題の解決に取り組む



# 2024年6月期 当社トピックス（2023年7月～2023年9月）

日付	掲題
2023年7月6日	システムサポート、Azure OpenAI Service を活用した「企業向け ChatGPT 導入支援サービス」の新価格プランを発表 初期費用ゼロ・月額5万円で、セキュアな環境でのChatGPT の企業利用を支援
2023年7月20日	日本マイクロソフトの「Microsoft Top Partner Engineer Award」を弊社社員が受賞
2023年7月25日	システムサポート、飲食店向け食材在庫予測システム「Smart Rabbit」提供開始 発注業務の効率化と食品ロス・機会ロス減少を目指し、ベイクルーズと共同開発 レシピ分解不要で、メニューが豊富な飲食店に最適
2023年8月29日	システムサポート、サントリーパブリシティサービス株式会社にクラウド型シフト管理システム「SHIFTEE（シフティ）」を導入 勤怠・作業管理システム「就業役者」とのカスタマイズ連携により、シフト作成・勤怠実績の一元管理を実現
2023年9月7日	Snowflakeのサービスパートナー「Select」に認定 Snowflakeの認定資格「SnowPro Core」取得者20名以上の体制で、販売から構築・データ移行支援まで一貫したサービスを提供予定
2023年9月21日	「Oracle Certification Award 2023」受賞
2023年9月22日	システムサポート、Oracleデータベース向けのディザスタリカバリ（災害対策）ソリューション 「Dbvisit Standby」を株式会社ライトへ導入
2023年9月26日	システムサポート、金沢工業大学の「KITコーオプ教育（産学共同教育）プログラム」を活用しXR（クロスリアリティ）技術者育成を開始 地域ビジネス活性化や、優秀な技術者の活躍機会の創出・地域への定着促進を目指す



# 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