

2024年6月期第2四半期 決算補足説明資料

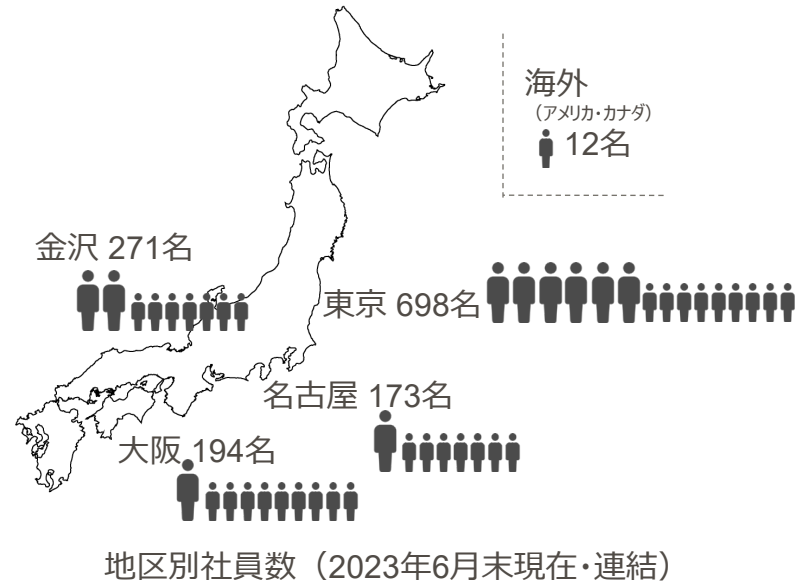
株式会社システムサポート（証券コード：4396）
2024年2月7日

 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) |

- 本社は金沢市に所在、社員や顧客など事業の中心は東名阪
- 社員の84%が技術者



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

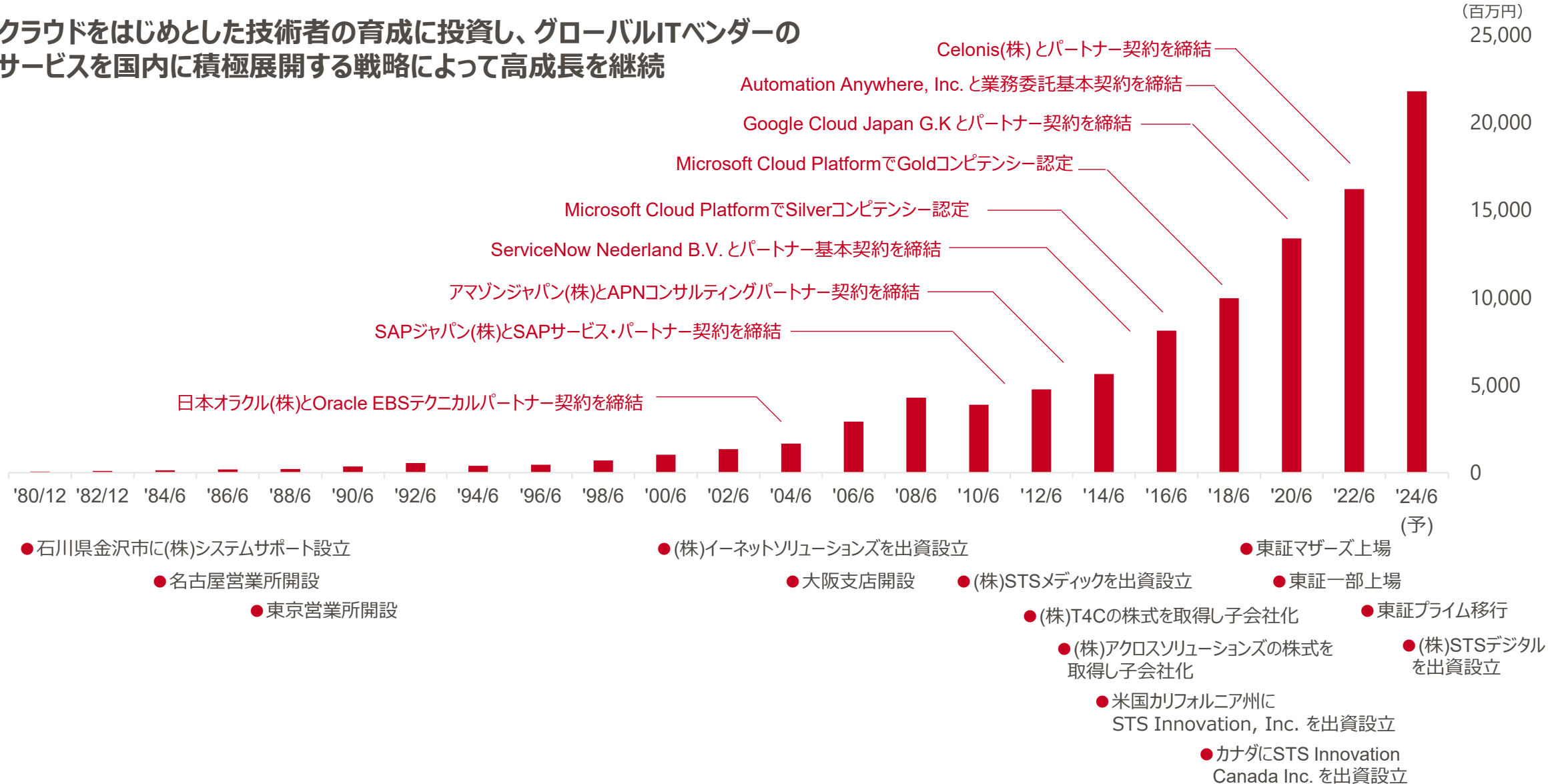
当社グループによるプロダクト (ソフトウェア) の開発及び販売、ユーザー企業の用途に応じたカスタマイズ

■ 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

クラウドをはじめとした技術者の育成に投資し、グローバルITベンダーのサービスを国内に積極展開する戦略によって高成長を継続



2024年6月期第2四半期 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2四半期（累計）

単位：百万円

| | '24年6月期 第2四半期（累計） | 増減差異 （前年同期比） | 増減比率 （前年同期比） | 上期予想に対する 達成率 | 通期予想に対する 進捗率 |
|---------------------|----------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 売上高 | 10,635 | +1,423 | +15.5% | 100.0% | 48.8% |
| 営業利益 | 883 | +140 | +19.0% | 102.5% | 50.1% |
| 親会社株主に 帰属する当期純利益 | 614 | +106 | +20.9% | 108.3% | 52.7% |

- ◆ 成長投資を積極的に実施しながら、売上高・利益ともに期初予想を上回り順調に進捗
- ◆ クラウドインテグレーション事業は引き続き高需要で、今後も全体の売上高・利益を力強くけん引する見込み
- ◆ 採用は概ね計画に沿って進捗しており（キャリア採用：上期実績50名/通期計画94名）、サービス提供体制強化は着実に進行
- ◆ 2024年1月1日に発生した能登半島地震による当社グループ業績への影響は軽微と見込む

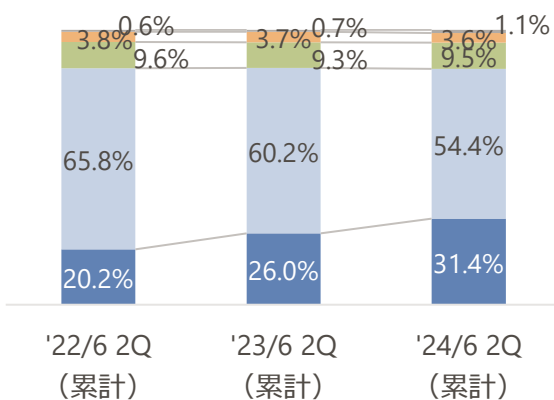
2024年6月期第2四半期 売上高・利益（連結）

単位：百万円

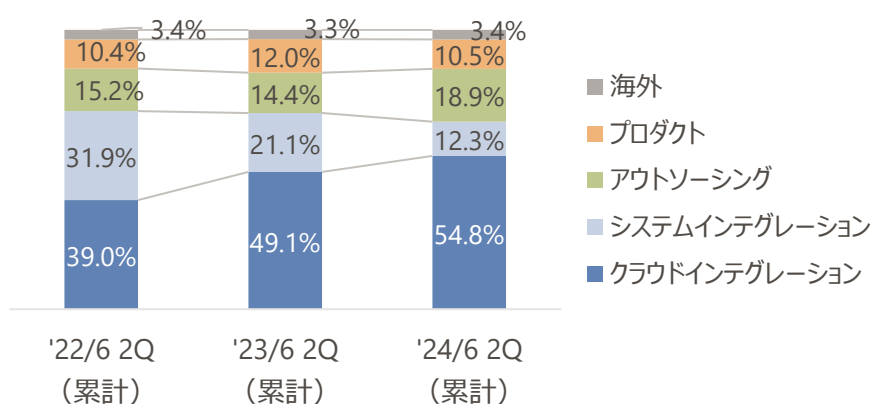
| | '22年6月期 第2四半期（累計） | '23年6月期 第2四半期（累計） | '24年6月期 第2四半期（累計） | 増減差異 （前年同期比） | 増減比率 （前年同期比） |
|---------------------|----------------------|----------------------|----------------------|-----------------|-----------------|
| 売上高 | 7,790 | 9,211 | 10,635 | +1,423 | +15.5% |
| 売上総利益 | 2,049 (26.3%) | 2,499 (27.1%) | 2,900 (27.3%) | +400 | +16.0% |
| 営業利益 | 587 (7.5%) | 743 (8.1%) | 883 (8.3%) | +140 | +19.0% |
| 経常利益 | 592 (7.6%) | 757 (8.2%) | 899 (8.5%) | +141 | +18.7% |
| 親会社株主に 帰属する当期純利益 | 393 (5.0%) | 508 (5.5%) | 614 (5.8%) | +106 | +20.9% |

※（ ）内は利益率

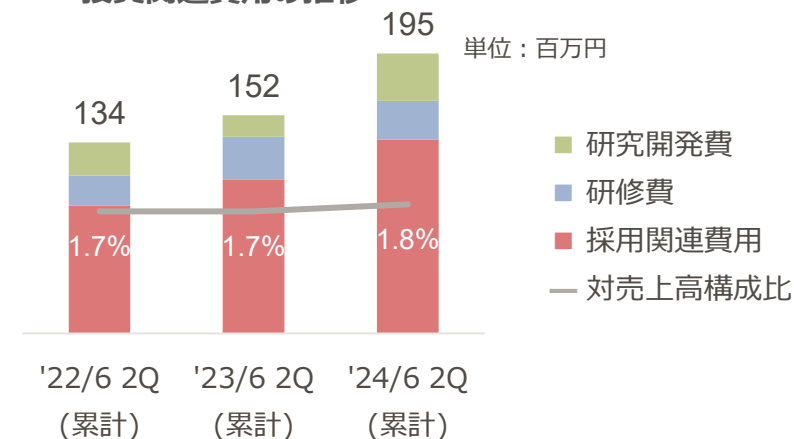
■ セグメント別売上高の構成比*1



■ セグメント利益の構成比*2



■ 投資関連費用の推移



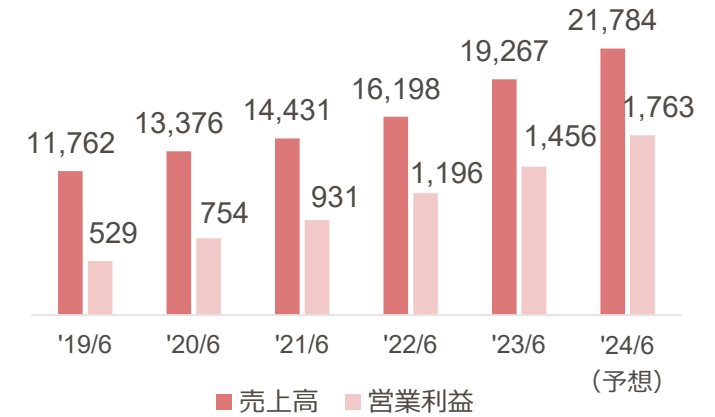
2024年6月期 通期業績予想（連結）

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 | 21,784 | +13.1% |
| 営業利益 | 1,196 | 1,456 | 1,763 | +21.0% |
| 経常利益 | 1,190 | 1,465 | 1,755 | +19.8% |
| 親会社株主に 帰属する当期 純利益 | 785 | 1,009 | 1,167 | +15.6% |
| 年間配当金 | 中間配当 | 12円 | 18円 | - |
| | 期末配当 | 13円 | 18円 | - |
| | 合計 | 25円 | 36円 | - |

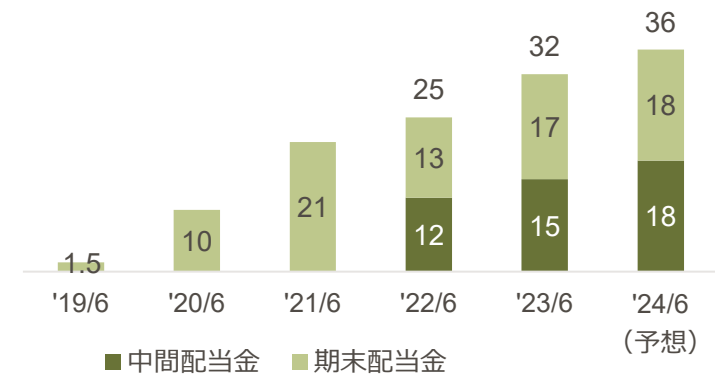
■ 売上高・営業利益（連結）

単位：百万円



■ 配当金*

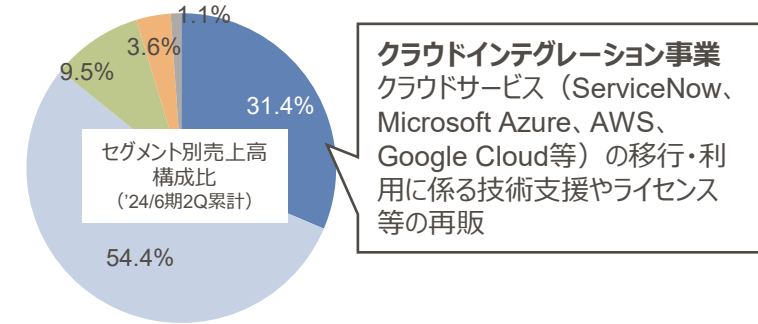
単位：円



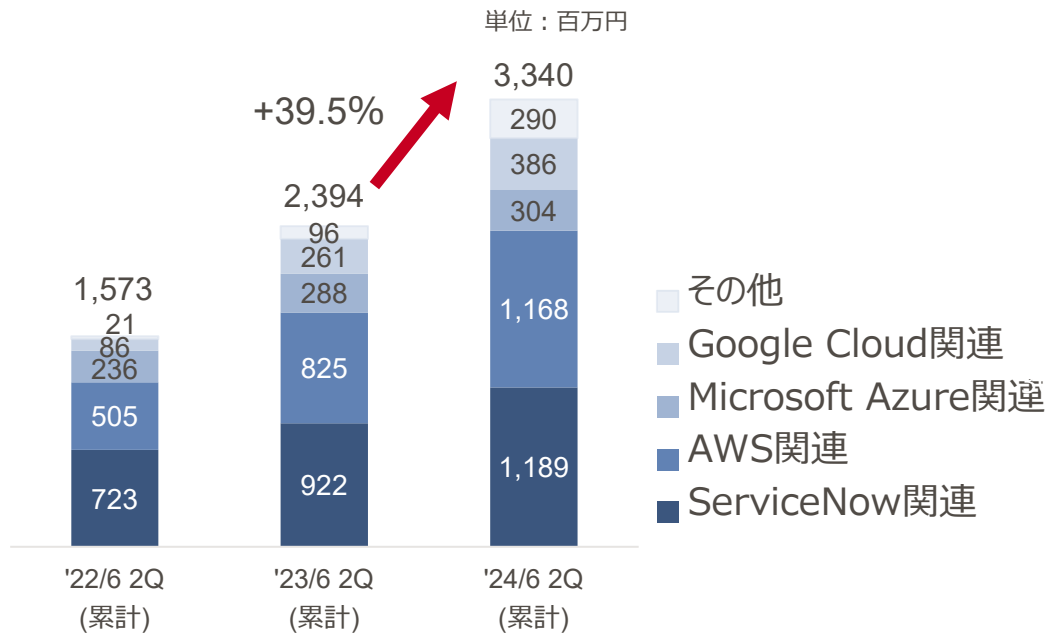
2024年6月期第2四半期 セグメント別売上高・利益（連結）

◆クラウドインテグレーション事業

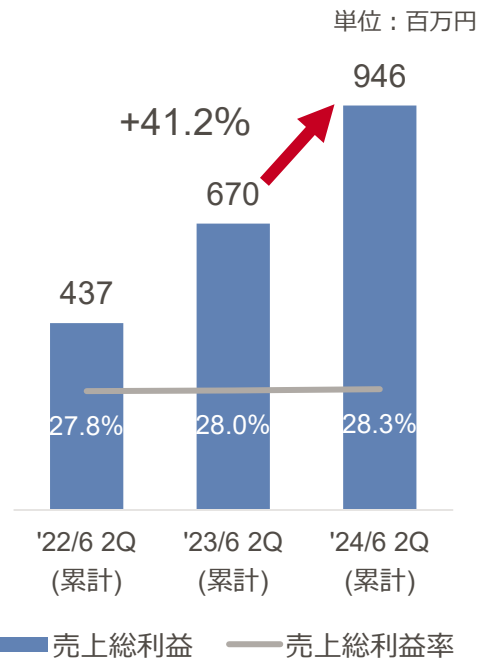
- DXを追い風に引き続き需要は強く、また採用や社内での育成によってサービス提供体制強化も着実に進んでいることから、売上・利益ともに計画を上回り進捗
- 当事業の主力であるServiceNow関連とAWS関連は、ServiceNowはエンドユーザからの順調な受注および体制強化、AWSはリセールの着実な積み上げが奏功し、高成長を実現
- Microsoftの生成AIであるAzure OpenAI関連や、Oracle Cloud Infrastructure関連なども大きく伸び、サービス範囲を順調に拡大



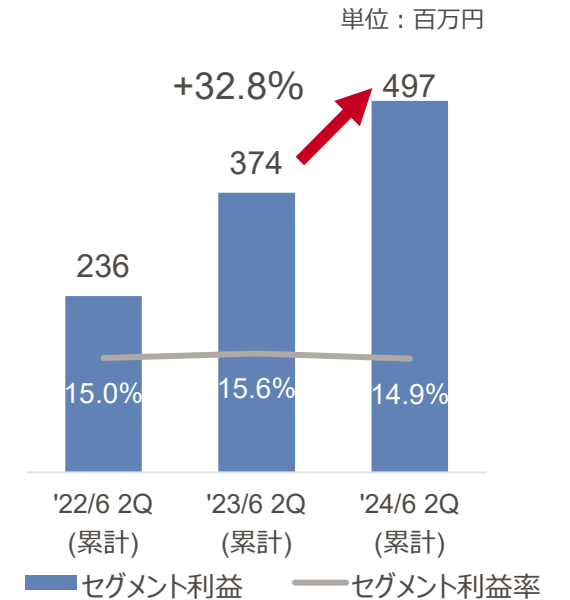
■ 売上高 *1



■ 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)



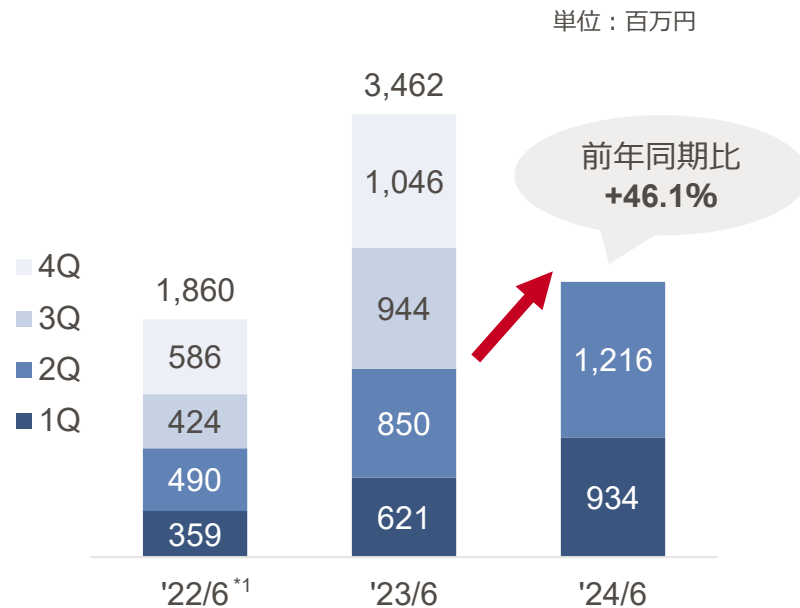
クラウドインテグレーション事業詳細① クラウド基盤 (AWS、Microsoft Azure、Google Cloud) 移行・利用支援

- ◆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を強みに、クラウド移行・利用支援等を実施
- ◆移行後はクラウドのアカウントのリセールによって、人手がかからないストック型収益を確保
- ◆リセールの着実な積み上げが高成長を支える構造

クラウドインテグレーション事業
売上高構成比



■ クラウド基盤移行・利用支援等の売上高



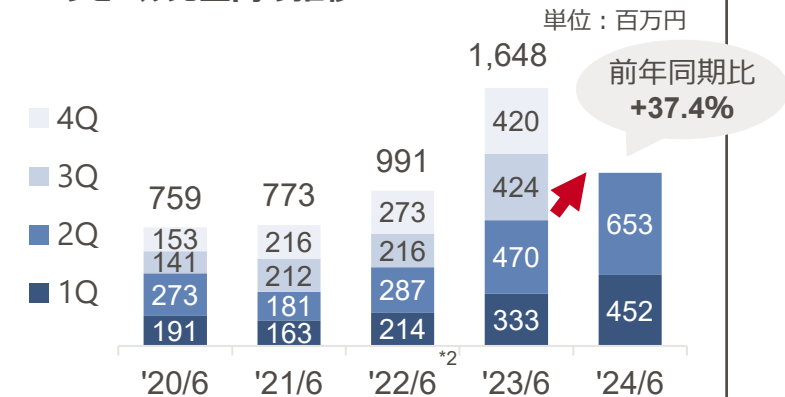
■ クラウド基盤移行・利用支援の流れ

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

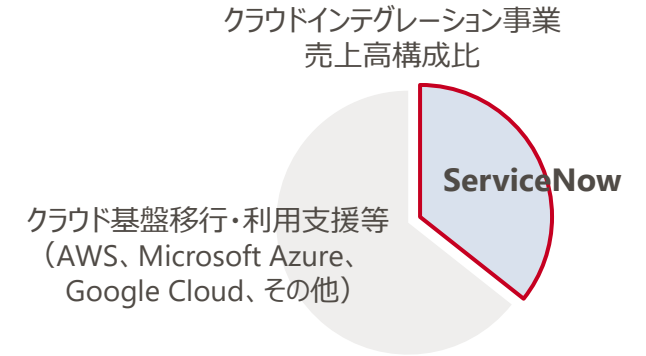


*1 2022年6月期の各四半期の売上高について、2023年6月期1Q～3Qの決算補足説明資料記載の数値に対し軽微な修正が入っております。

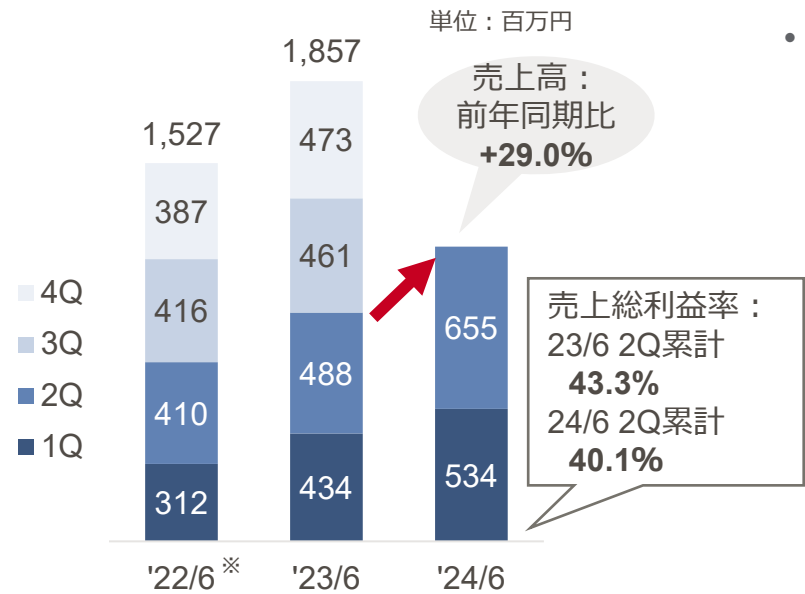
*2 2022年6月期の各四半期の売上高について、2023年6月期1Qの決算補足説明資料記載の数値に対し軽微な修正が入っております。

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

- ◆ ServiceNow認定構築資格取得数が国内3位*1という体制、および当社グループでのサービス提供開始から約10年間で蓄積されたノウハウによって、高成長を実現
- ◆ 技術者が希少な分野のため高利益率を維持

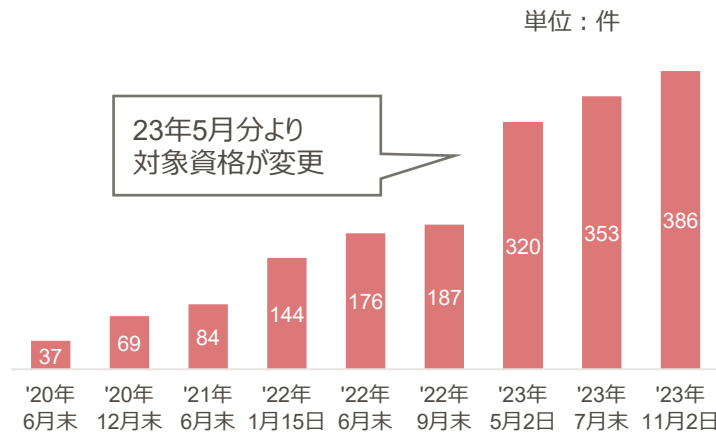


ServiceNow関連の売上高

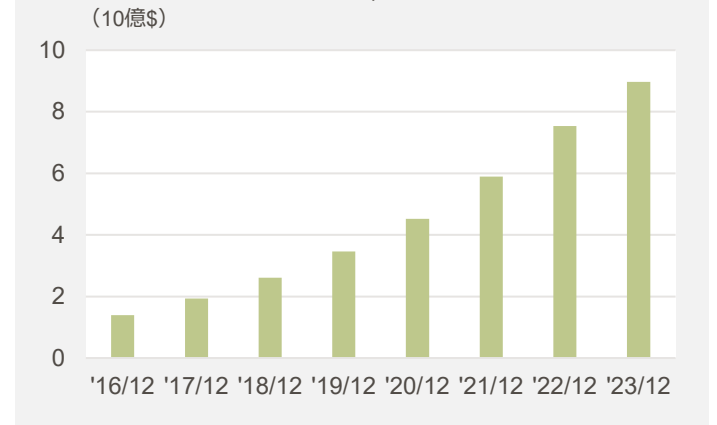


- ServiceNowは米ServiceNow, Inc. が提供する、ITサービスマネジメントなど業務の標準化を行うためのクラウドサービスであり、同社の2024年1月の時価総額はおよそ1,500億米ドル
- 当社は2017年 国内企業初「Bronze Services Partner」*2認定、現在は最上位のElite Partner

当社のServiceNow認定構築資格取得数*3



ServiceNow, Inc. 売上高*4



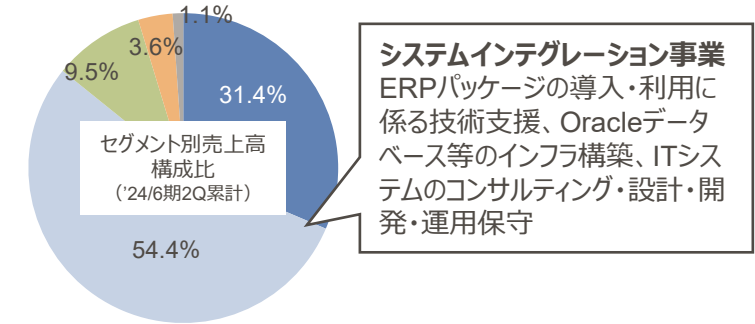
※2022年6月期の各四半期の売上高について、2023年6月期1Qの決算補足説明資料記載の数値に対し軽微な修正が入っておりますが、通期の額は修正ありません。

*1 ServiceNow Japanホームページより (2023年11月2日時点 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

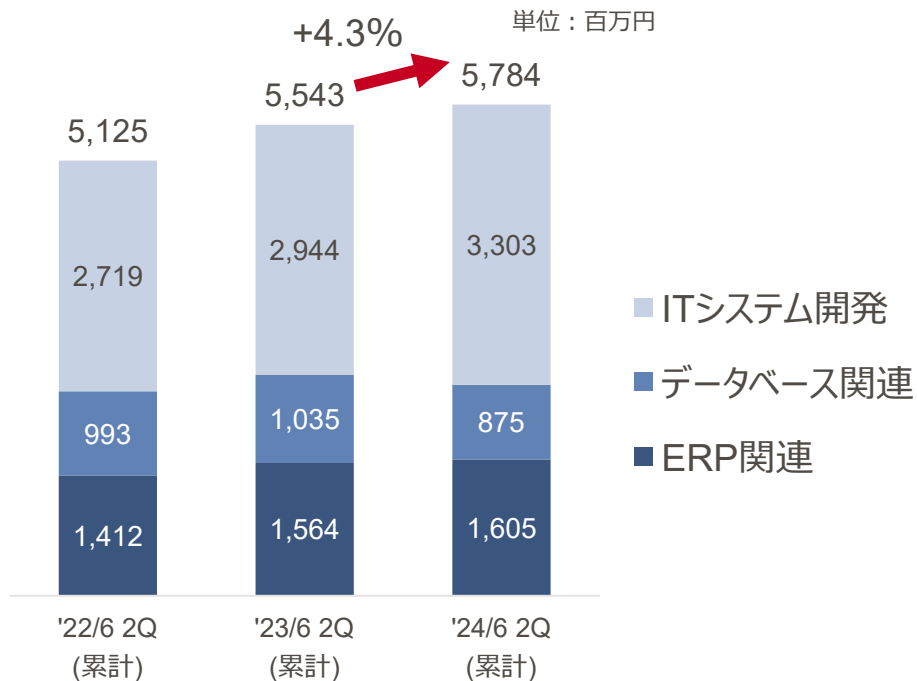
2024年6月期第2四半期 セグメント別売上高・利益（連結）

◆システムインテグレーション事業

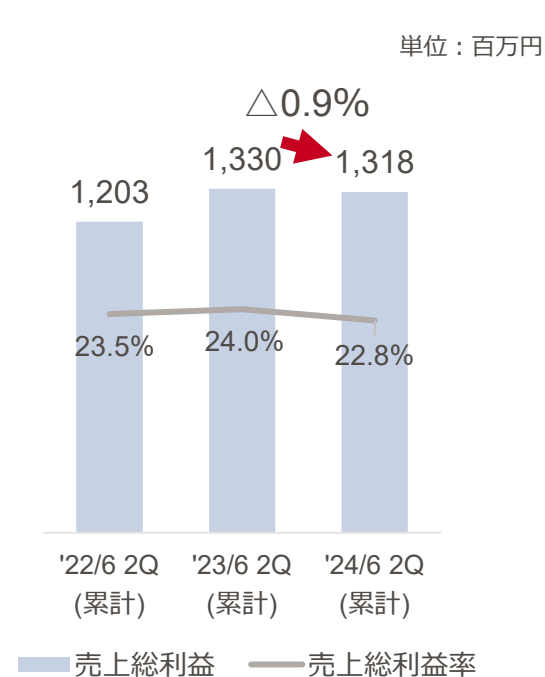
- ERP（SAP）関連等、当社グループが強みとする分野は堅調に推移
- 当事業からクラウドインテグレーション事業へシフトが進んでいる影響で、売上高・利益とも計画を若干下回った
- データベース関連はクラウド化により当事業での売上高が減少しており、今後も同様の傾向が続く見込み



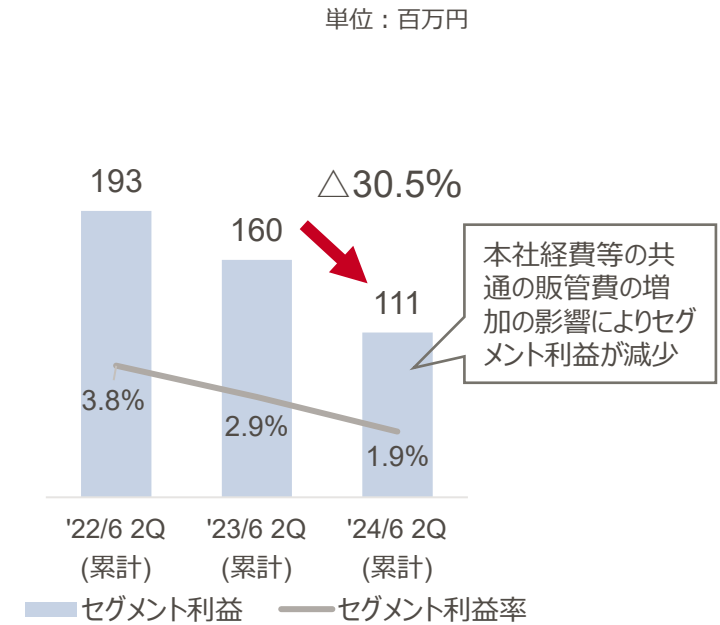
■売上高*1



■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)

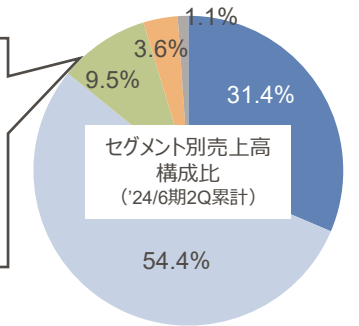


2024年6月期第2四半期 セグメント別売上高・利益（連結）

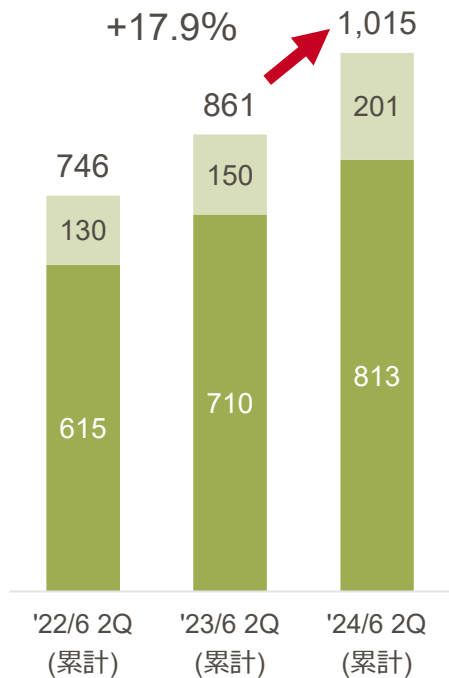
◆アウトソーシング事業

- 月額利用料等のストック型収益の積み上げや、顧客の利用業務拡大に伴う1社あたり利用料の上昇により、データセンター関連の売上高が着実に増加
- 金沢でのニアショア（SAP ERP保守等）の売上高が体制強化によって拡大
- データ分析・入力で一時的に高利益率の案件があり売上総利益率が上昇

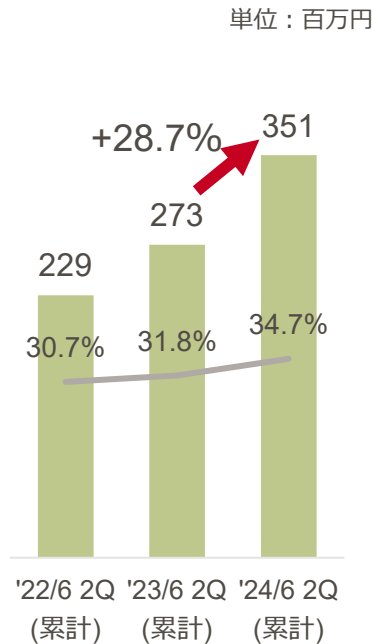
アウトソーシング事業
 当社グループによるプライベートクラウド等のデータセンターサービス、データ分析・入力、ニアショアによるシステム運用保守



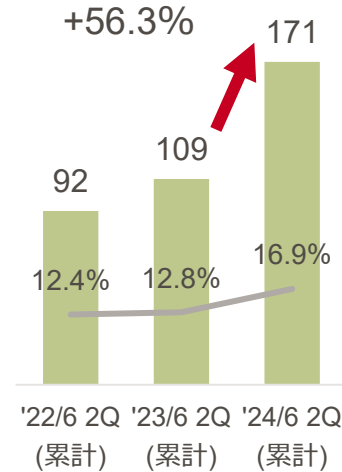
■ 売上高 *1 単位：百万円



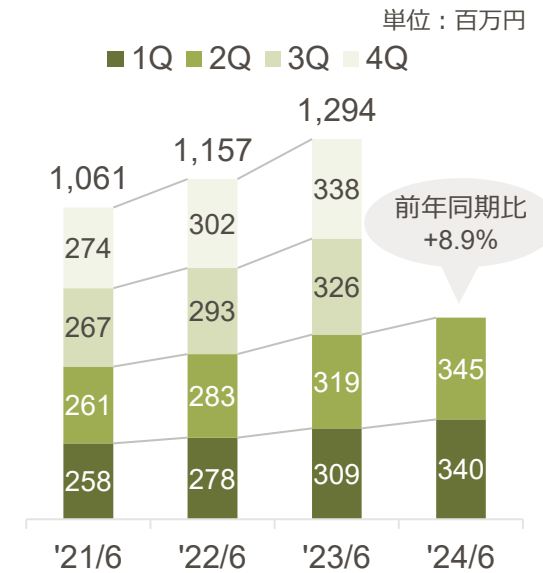
■ 売上総利益・利益率 *2 単位：百万円



■ 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



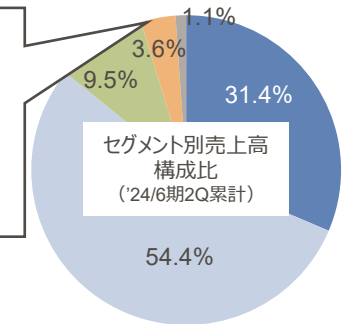
2024年6月期第2四半期 セグメント別売上高・利益（連結）

◆ プロダクト事業

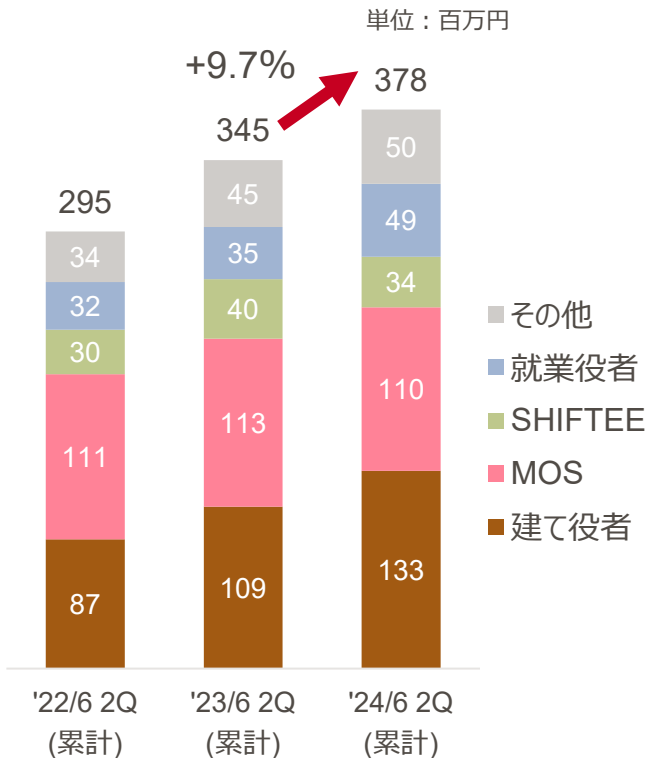
- ・ ライセンス料等のストック型収益は着実に積み重なっており、今後も増加が見込める
- ・ SHIFTEEは導入時のカスタマイズの減少により減収となったが、ストック売上高は増加
- ・ 高利益率の新規導入案件獲得やストック売上高の比率上昇により売上総利益が増加した一方、展示会出展や営業活動等による販管費増加が営業利益率に影響

プロダクト事業

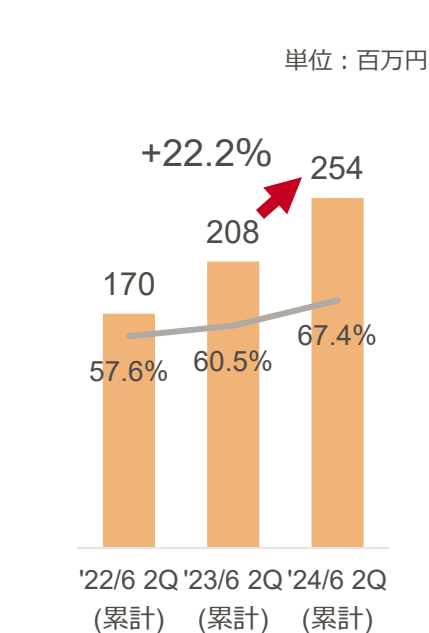
当社グループによるプロダクト（ソフトウェア）の開発及び販売、ユーザー企業の用途に応じたカスタマイズ



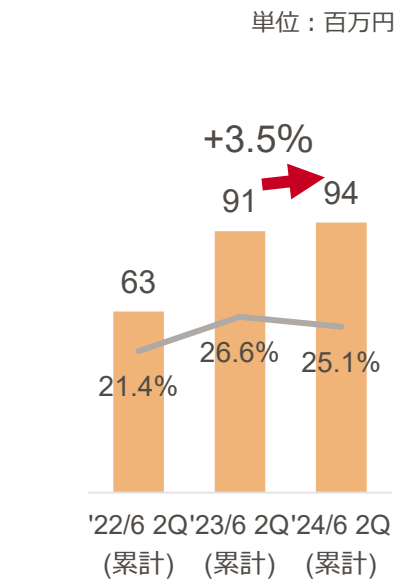
■ 売上高 *1



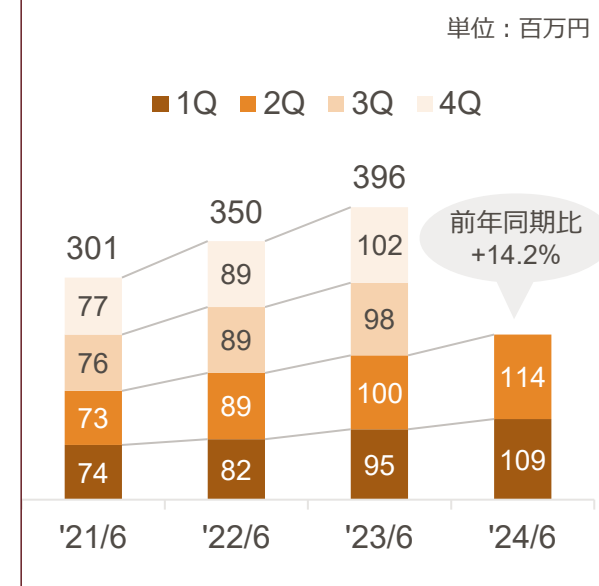
■ 売上総利益・利益率 *2



■ 営業利益・利益率 (セグメント利益・利益率 *3)



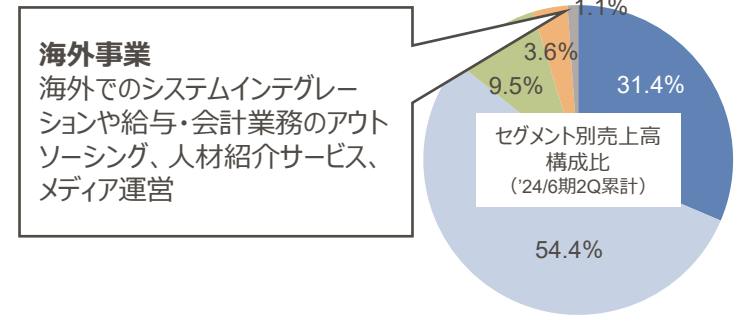
■ プロダクト事業の売上高のうち、ストック売上高の推移



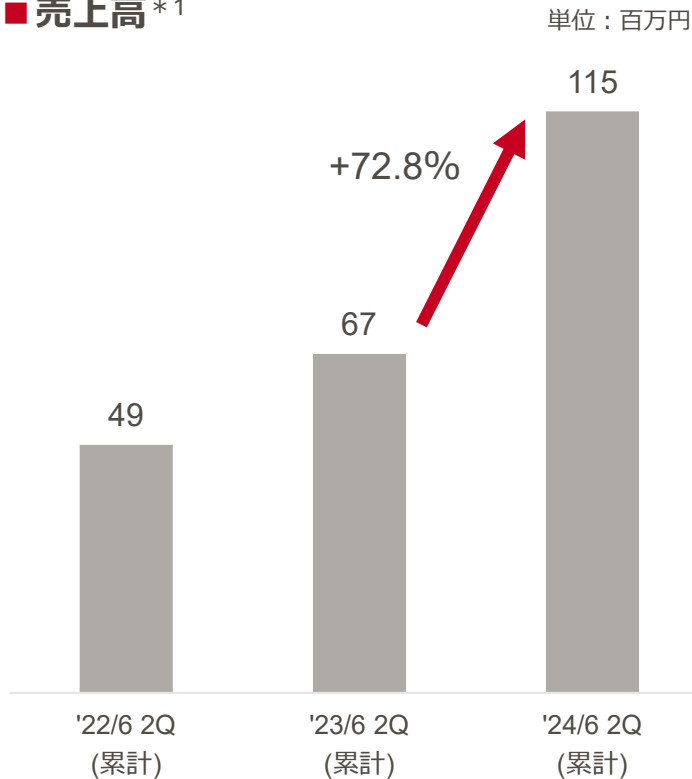
2024年6月期第2四半期 セグメント別売上高・利益（連結）

◆ 海外事業

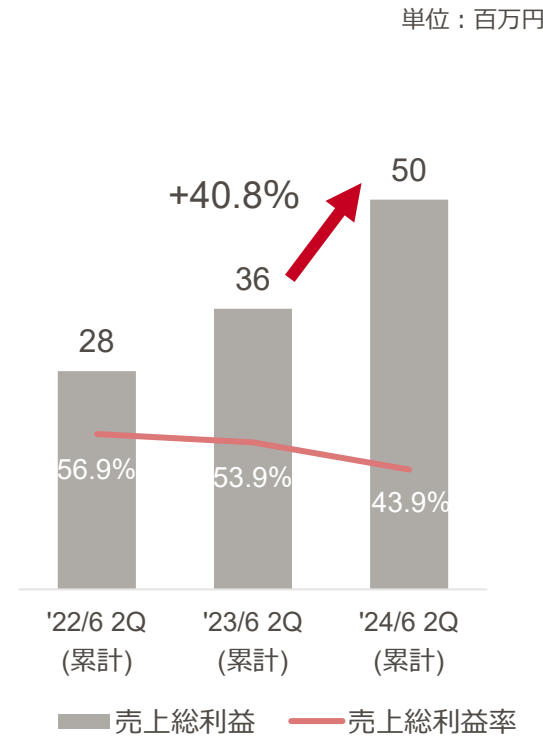
- 北米で実施しているシステムインテグレーションや人材紹介サービス、給与・会計業務のアウトソーシングが好調に推移
- システムインテグレーションの案件の状況が売上総利益率に影響
- 当事業単独で収益を得られる体制を着実に拡大



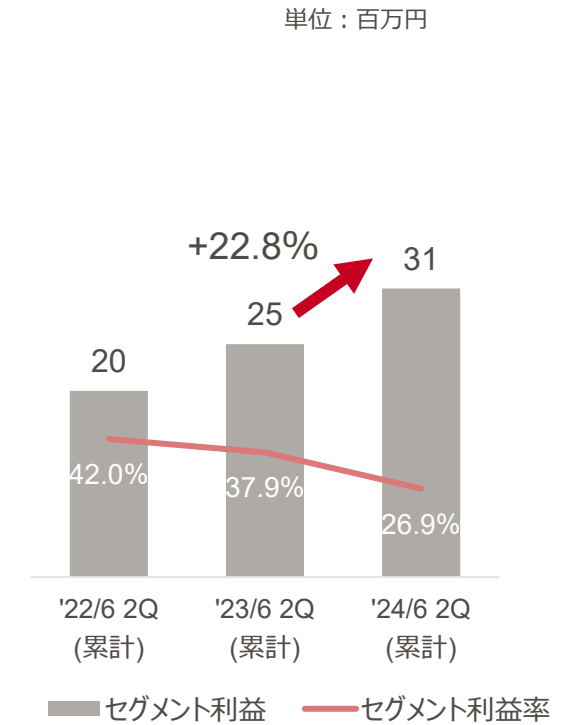
■ 売上高 *1



■ 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)



Contents

▶ 1. 人材戦略

▶ 2. セグメント別成長戦略

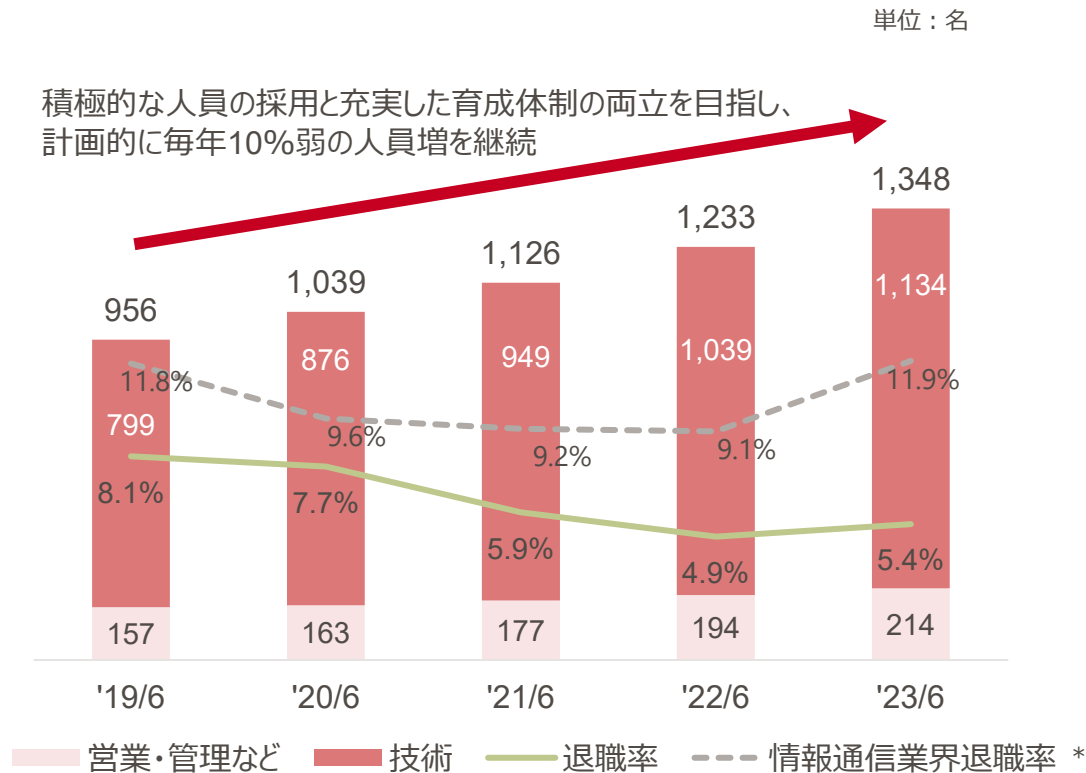
▶ 3. ESG経営の強化

▶ 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 | 106名 (内定者数) |
| 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）

◆当社グループの成長をけん引する当事業において、対応領域拡大および既存事業の伸長に積極的に投資するとともに、技術者育成が受注の拡大につながる好循環を拡大

1 対応領域拡大

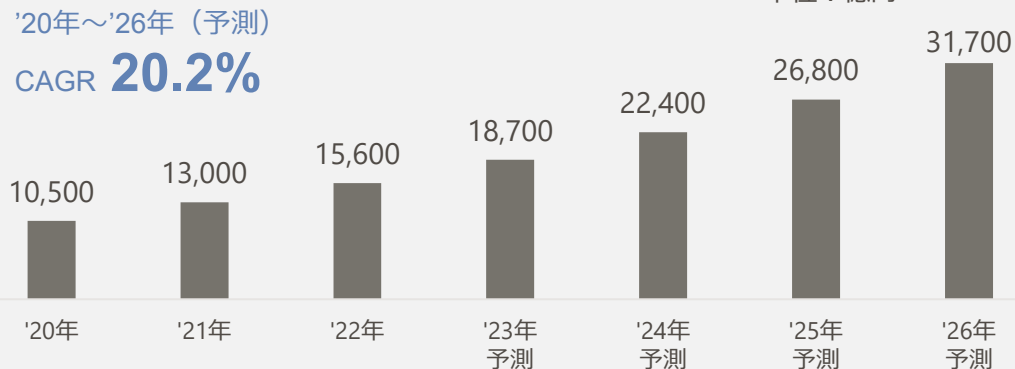
海外の新クラウドサービスをいち早く日本市場で展開させるための投資を行い、対応サービスの領域を拡大

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、技術者の採用・育成を進めるとともに、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。

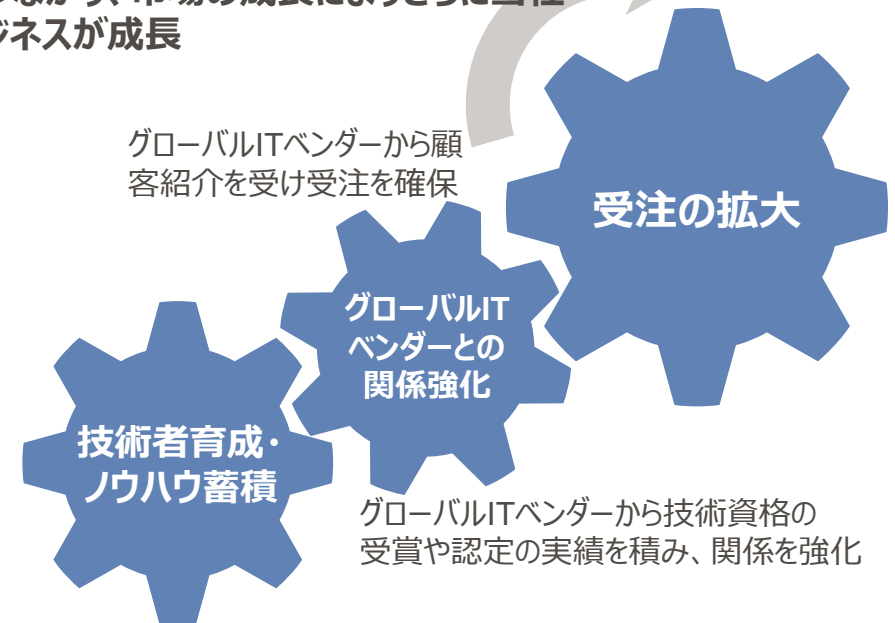
背景：クラウド市場の拡大

■クラウド基盤サービス（IaaS/PaaS） 市場規模推移と予測* 単位：億円



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

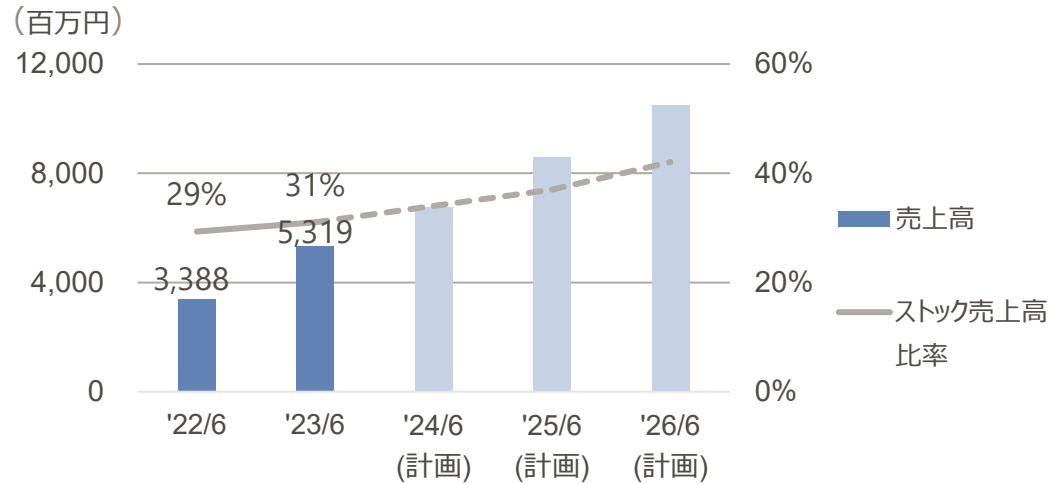


クラウド関連の技術者育成に積極的に投資

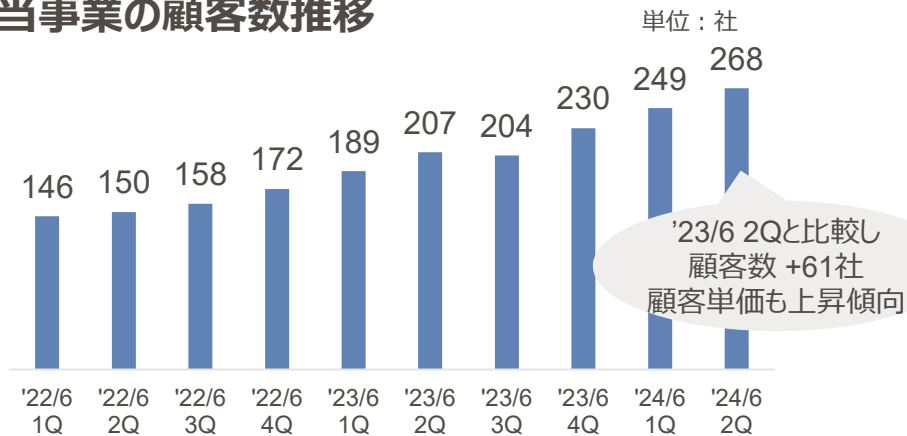
クラウドインテグレーション事業 補足

これら認定・受賞によって
各ベンダーとの関係を強化、
顧客紹介・受注につなげる

■ 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およびアプリケーション開発スペシャライゼーションを取得**

Oracle

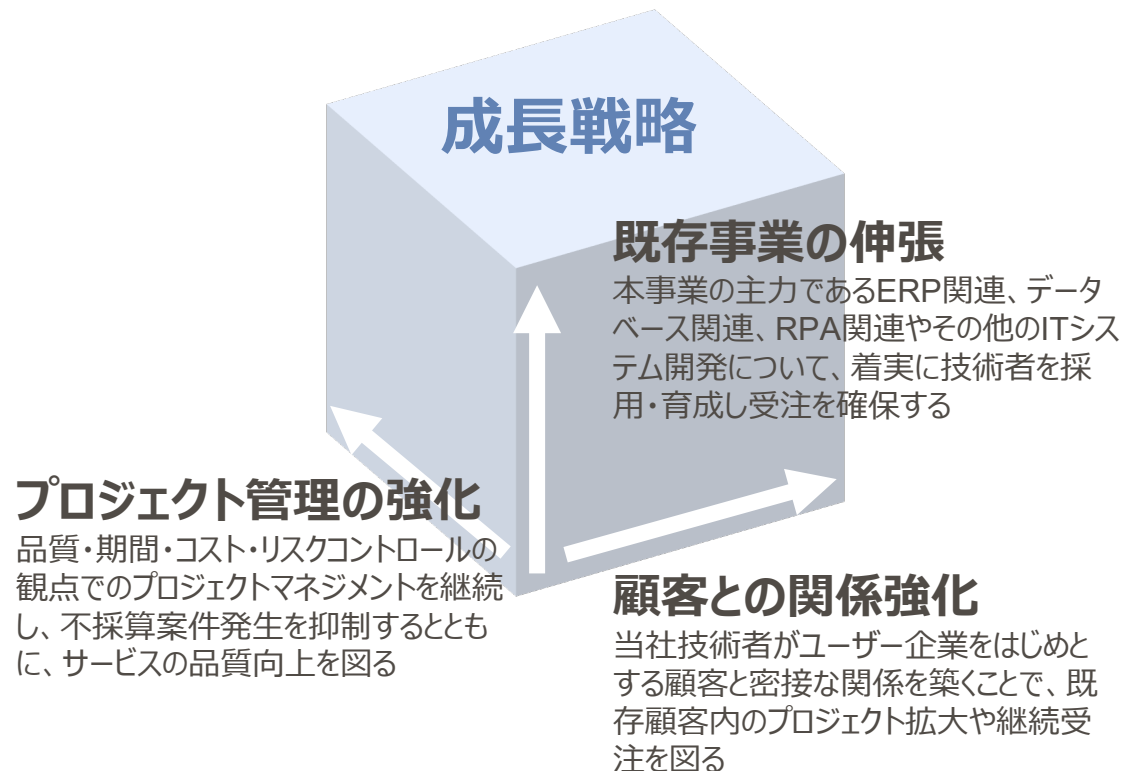
- **Oracle Database関連で14年連続受賞*5**
日本オラクル社よりOracle Certification Award 2020など受賞

*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

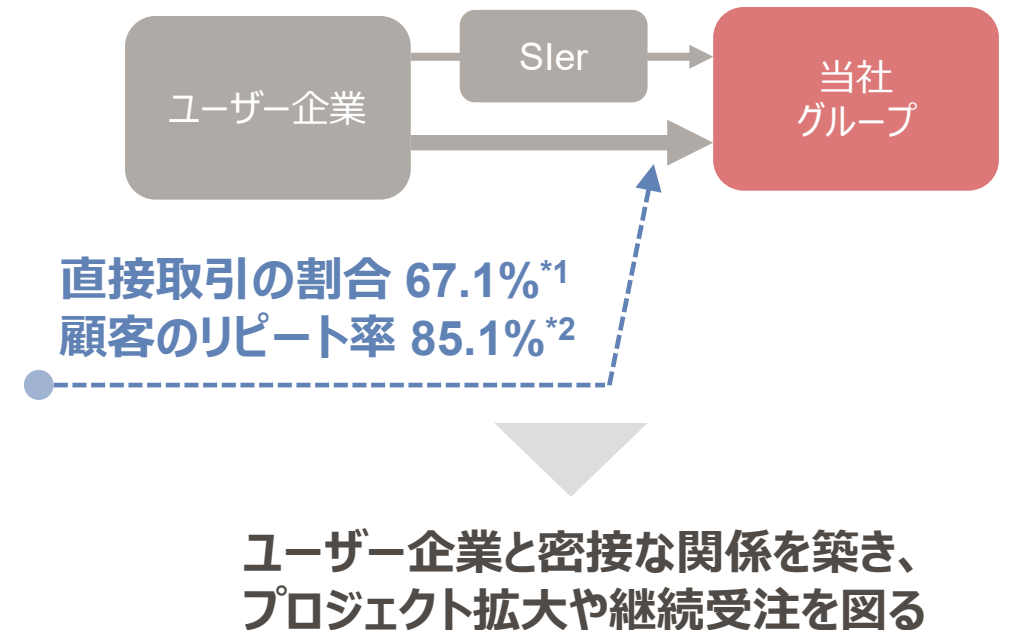
セグメント別成長戦略（システムインテグレーション事業）

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

◆当社グループの強みであるERPやデータベース分野を中心として堅調に売上を確保し、またクラウド以外の選択肢を顧客に提供することで、全体の高成長を安定して支える



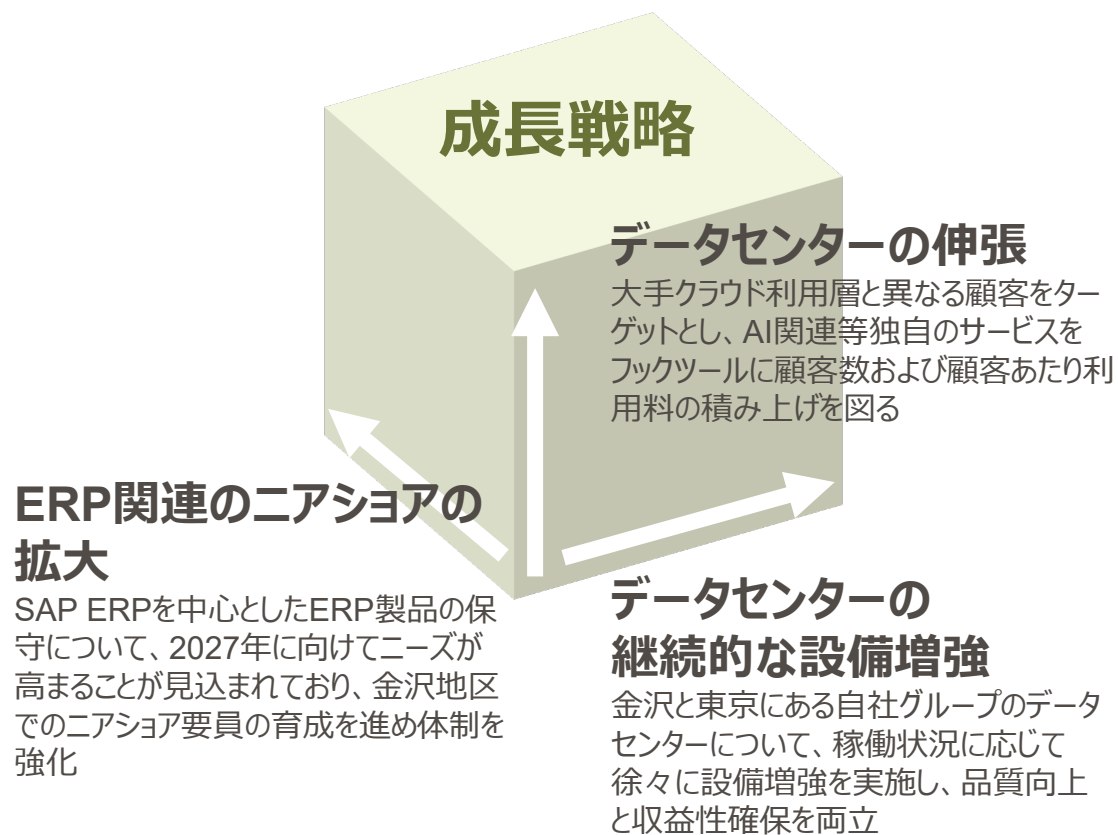
■ 安定した受注確保のための取り組み



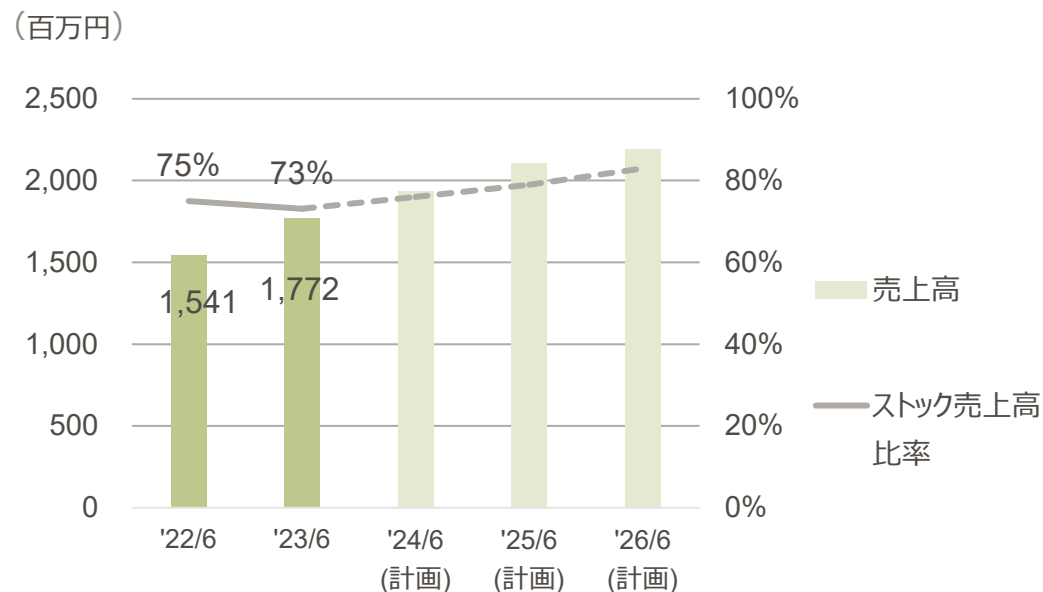
セグメント別成長戦略（アウトソーシング事業）

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

◆ 当事業の中心となるデータセンターサービスで、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を着実に積み上げることで、安定した収益構造を拡大する



■ 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



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

◆ライセンス等のストック型の売上を着実に積み上げ、高利益率かつ安定した収益構造を拡大する

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

機能強化

既存プロダクトの機能強化を継続的に
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

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
tock売上高を積み上げ、安定して高
利益率を確保

* 2023年12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



738社（OEM含む）に導入の実績*

クラウド型シフト管理システム



131社に導入の実績*

モバイル受発注システム



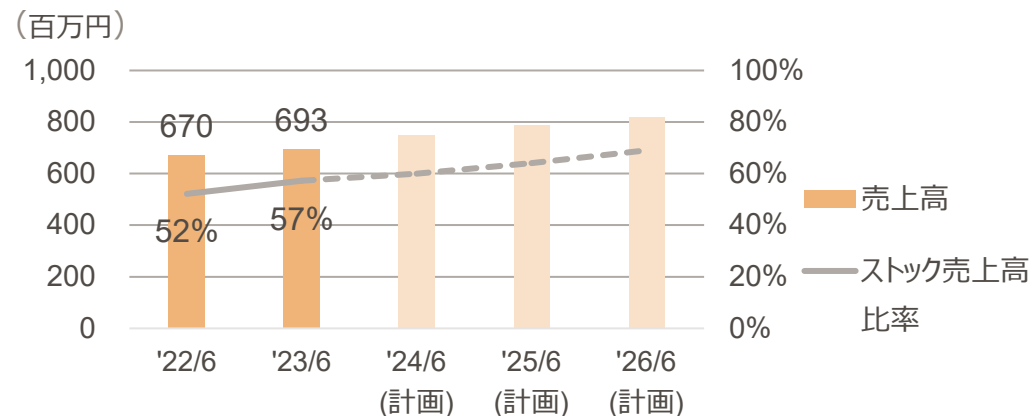
808社に導入の実績*

勤怠・作業管理システム



222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）

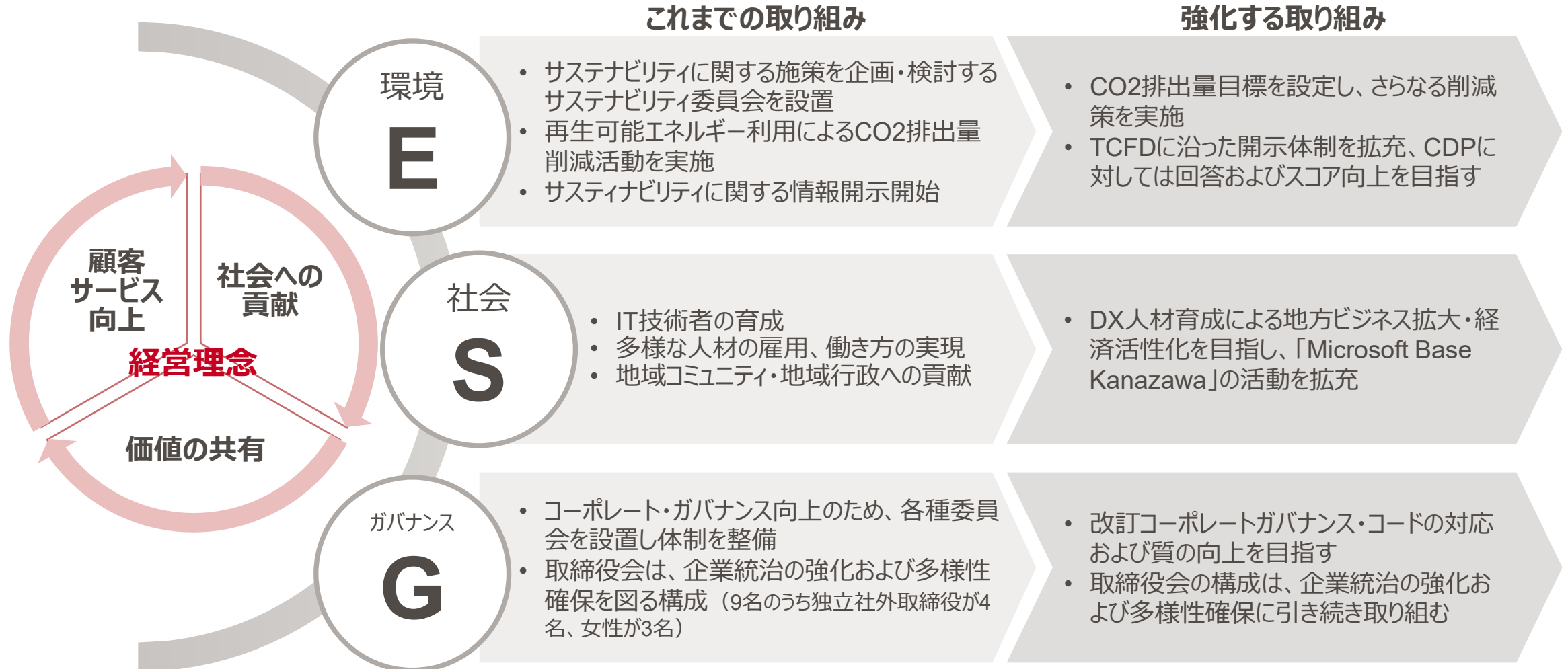
事業概要：海外（アメリカおよびカナダ）でのシステムインテグレーションや給与・会計業務のアウトソーシング、人材紹介サービス、メディア運営

◆最先端IT情報のリサーチに加え、当事業単独で収益を得られる体制を拡大する



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12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、バ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 |
| 2023年10月24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『未来的ハロウィン2023 ～メガネをかけると別世界～』を Microsoft Base Kanazawaで開催 |
| 2023年10月25日 | 『システムサポート presents 2023年度 全国選抜小学生プログラミング石川県大会』開催 |

2024年6月期 当社トピックス（2023年7月～2023年12月）

| 日付 | 掲題 |
|-------------|--|
| 2023年10月26日 | システムサポート、生成AIアプリケーションを簡単に作成できる「Amazon Bedrock」の導入支援サービス開始 基盤モデル活用のコンサルティング・開発・運用保守まで一貫したサポートの他、「Amazon Bedrock」に対応したAIアシスタントチャットシステムを提供 |
| 2023年11月14日 | システムサポート、Azure OpenAI Service リファレンスアーキテクチャ「Smart Generative Chat」を公開、 リファレンスアーキテクチャ賛同プログラムで Advanced Partner に認定されました |
| 2023年11月16日 | システムサポート、BIGLOBEの基幹システムのAWS移行を支援 オンプレミスのOracle DatabaseからAmazon RDS for Oracleに移行 |
| 2023年11月21日 | システムサポート、コンフェックス株式会社にAzure OpenAI Serviceを活用した企業内AIアシスタントチャットシステム「Smart Generative Chat」を導入 セキュアな環境での対話型生成AIの業務活用を支援 |
| 2023年12月5日 | システムサポート、クリスマスWEEK無料イベントをMicrosoft Base Kanazawaで開催 MR（複合現実）でのクリスマス体験や、北陸を代表するインフルエンサーのSNS活用セミナーを実施 |
| 2023年12月20日 | プロサッカークラブ「ツエーゲン金沢」とオフィシャルパートナー契約を締結 |
| 2023年12月22日 | 弊社社員が「Google Cloud Partner Top Engineer 2024」を受賞 |
| 2023年12月22日 | 弊社社員が「Google Cloud Partner All-star 2023」を受賞 |

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