

|| 企業調査レポート ||

システムサポート

4396 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年9月6日(金)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2024年6月期の業績概要	01
2. 2025年6月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画と配当方針	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	05
■ 業績動向	09
1. 2024年6月期の業績概要	09
2. 事業セグメント別動向	11
3. 財務状況と経営指標	16
■ 今後の見通し	17
1. 2025年6月期の業績見通し	17
2. 中期経営計画	19
■ 株主還元策	24

■ 要約

2024年6月期は売上高、 営業利益とも前期比2ケタ増で過去最高業績を更新。 クラウド基盤サービス市場の拡大を追い風に2ケタ増益が続く見通し

システムサポート<4396>は、業界トップクラスの技術力を強みに各種クラウド基盤やERP、データベース等の導入・利用支援を中心に成長を続ける独立系IT企業である。本社は石川県だが事業活動の中心は東名阪で、北米にも子会社を置いている。データセンターサービスやクラウド（SaaS型）サービスで提供する自社プロダクトなどストック型ビジネスにも注力している。2025年1月よりさらなる成長を図るため、機動的かつ柔軟な意思決定を可能にするグループ運営体制を構築すべく、持株会社体制に移行する。

1. 2024年6月期の業績概要

2024年6月期の連結業績は、売上高が前期比14.3%増の22,029百万円、営業利益が同14.7%増の1,670百万円と2ケタ増収増益を達成し、過去最高業績を連続更新した。主力のクラウドインテグレーション事業の売上高が同35.7%増と高成長を継続し業績のけん引役となった。人的リソースの強化が順調に進んだこともあり、好採算のServiceNow※関連が同28.7%増となったほか、その他のクラウド基盤（AWS、Microsoft Azure、Google Cloud等）移行・利用支援サービスもAI関連ソリューションやリセールの伸長により同39.4%増と大きく伸張した。そのほか、データセンター関連を中心としたアウトソーシング事業やプロダクト事業、海外事業も2ケタ増収と好調に推移した。

※米国ServiceNowが提供する、業務プロセスの標準化・自動化を行い、従業員・組織の生産性向上を支援するクラウドプラットフォーム。DXソリューションとして欧米だけでなく日本でもここ数年で急速に普及している。同社は日本企業として2015年にいち早くパートナー契約を締結し、国内でトップクラスの導入実績を持つ。

2. 2025年6月期の業績見通し

2025年6月期の連結業績は、売上高が前期比18.4%増の26,087百万円、営業利益が同26.6%増の2,115百万円となる見込みだ。引き続き旺盛な需要が続くクラウドインテグレーション事業がけん引することになり変わらない。また、2024年7月に2件のM&Aを実行し、売上高で約10億円の増収要因となる。このうち、(株)コミュニケーション・プランニングはHRコンサルティングや地図・位置情報ソリューション、XRソリューションを展開している企業で、同社既存事業とのシナジー創出とサービスの拡充を目的に子会社化した。M&Aについては今後も成長戦略の1つとして位置付け、積極的に検討する方針だ。また、成長の源泉となる人材の採用・育成についても注力しており、従業員数はM&A効果もあって前期末比16%増を計画している。

要約

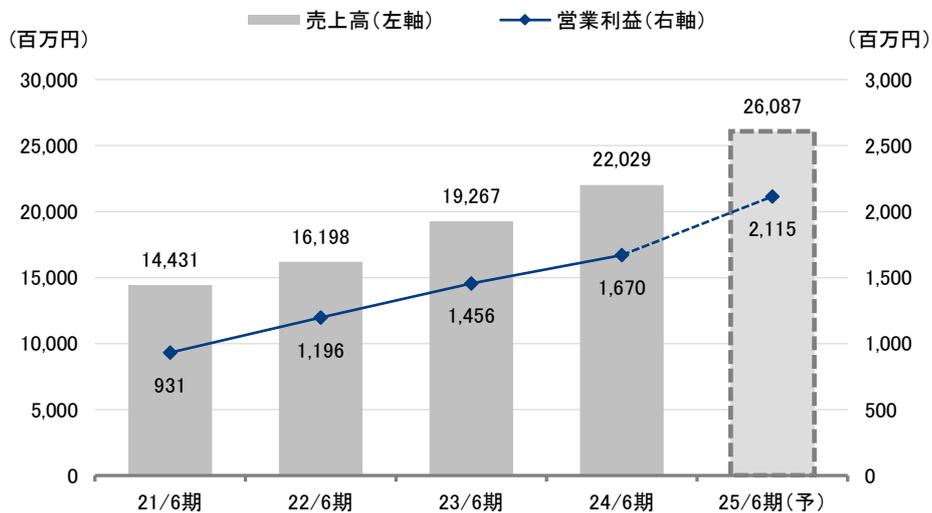
3. 中期経営計画と配当方針

同社は、新たに3ヶ年の中期経営計画（2025年6月期～2027年6月期）を発表した。最終年度の業績目標は、売上高で31,709百万円、営業利益で2,798百万円とし、3年間の年平均成長率は売上高で12.9%、営業利益で18.8%を目指す。重点施策としてはこれまでと同様、「顧客・社会のDX推進の基盤となるサービスの拡充」「多様な人材の成長と活躍」「サステナビリティ経営の強化」に取り組んでいく。事業セグメント別ではクラウドインテグレーション事業で年率20%台の売上成長を計画していると見られるほか、アウトソーシング事業やプロダクト事業、海外事業なども順調な成長を見込んでいるようだ。なお、配当方針については新たに累進配当（原則、減配せず配当の維持または増配を行う）を2025年6月期より導入することを決定した。配当性向の目安としては30～35%の水準を維持すると見られ、2025年6月期の1株当たり配当金は前期比8.0円増の48.0円（配当性向34.4%）を予定しており、6期連続の増配となる。

Key Points

- ・クラウドインテグレーション事業の高成長が続き、2024年6月期も連続2ケタ増収増益を達成
- ・2025年6月期も良好な受注環境に変化はなく、2ケタ増収増益が続く見通し
- ・今後3年間で年率12.9%増収、18.8%増益と高成長を目指すべく、2025年1月に持株会社体制へ移行
- ・配当方針として新たに累進配当の導入を決定、今後も連続増配を計画

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

クラウドインテグレーション事業をけん引役に成長を続ける 独立系 IT 企業

1. 会社沿革

同社は1980年に、データエントリーサービスやシステム開発サービスの提供を目的に、石川県金沢市に設立された。1980年代の好景気の波に乗って順調に成長を続けたが、1990年代のバブル崩壊をきっかけに業績が悪化し、一時は会社存続も危ぶまれる状況となった。しかし、1994年に創業者から経営を引き継いだ現代表取締役社長の小清水良次（こしみず りょうじ）氏の強いリーダーシップのもと経営合理化を推進し、4年後には黒字転換を果たすまでに業績が回復した。その後は独立系で業界トップクラスともいわれる技術開発力を強みに、国内クラウド市場の拡大を追い風にして業績を伸ばし続けている。

2000年以降の事業展開を見ると、2000年にデータセンターサービスを行う子会社、(株)イーネットソリューションズを設立、2004年には日本オラクル<4716>とOracle EBSテクニカルパートナー契約を締結し、Oracle製品のシステム構築・導入案件を積極的に手掛けた。また、システム開発やデータセンターサービスに続く新たな収益事業として自社開発ソフトウェア製品を販売するプロダクト事業を立ち上げ、その第一弾として建築業向け工事情報管理システム「建て役者」の販売を2005年に開始した。

2009年に医療業界向けに特化したソフトウェアの開発・販売を行う子会社として(株)STSメディックを設立したほか、2010年にはERP大手のSAPのサービス・パートナーであった(株)T4C、2012年には流通業界向けシステムソリューションを展開する(株)アクロスソリューションズを相次いで子会社化するなど、M&Aも実行しながら事業基盤を固めた。また、2013年には米国における情報収集及びITサービス提供を目的とした子会社を米国に、2016年には在米の日系企業向けアウトソーシングサービス（会計業務など）を手掛ける子会社をカナダに設立するなど海外進出を果たした。直近では、2024年7月に米子会社が北米での事業拡大を目的に、日系ITソリューションプロバイダーのMultiNet International Inc. からすべての事業（システムインテグレーション、DXコンサルティング、クラウド関連サービス）を譲受したほか、ソフトウェア開発及びITソリューションプロバイダーであるコミュニケーション・プランニングの全株式を同社が取得し子会社化するなど、2件のM&Aを実行した※。

※ MultiNet International からの事業取得額は250百万円（他アドバイザー費用24百万円）、コミュニケーション・プランニングの株式取得額は600百万円（同29百万円）。

システムサポート | 2024年9月6日(金)
 4396 東証プライム市場 | <https://www.sts-inc.co.jp/ir/>

会社概要

会社沿革

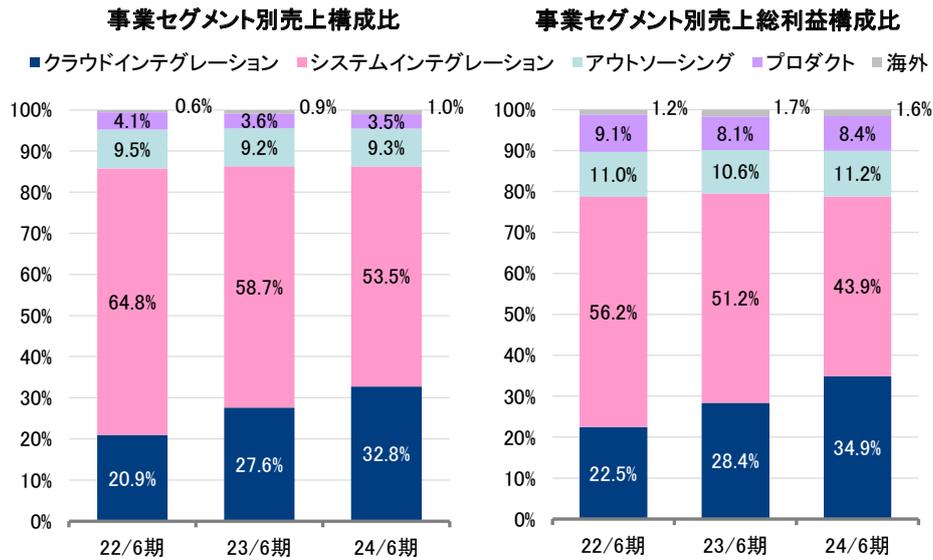
年月	主な沿革
1980年 1月	石川県金沢市において、データエントリーサービスやシステム開発サービスの提供を目的として、同社を設立
2000年11月	(株)イーネットソリューションズを出資設立
2004年 1月	日本オラクル<4716>と Oracle EBS テクニカルパートナー契約を締結
2005年 2月	建築業向け工事情報管理システム「建て役者」の販売を開始
2009年 3月	(株)STS メディックを出資設立
2010年 5月	(株)T4Cの株式を取得し、子会社化
2011年 6月	SAP ジャパン(株)と SAP サービス・パートナー契約を締結
2012年 3月	(株)アクロスソリ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」のサービス提供を開始
2013年 7月	米国に STS Innovation, Inc. を出資設立
2013年 8月	顧客情報マッピングサービス「PinMap」のサービス提供を開始
2013年10月	アマゾンジャパン(株)と APN コンサルティングパートナー契約を締結
2015年 3月	T4C 及び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 STS Innovation が米国に FrontLine International, Inc. を出資設立 (2017年4月に吸収合併)
2015年 9月	ServiceNow Nederland B.V. 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
2018年 8月	東証マザーズに上場
2018年 8月	勤怠・作業管理システム「就業役者」の販売を開始
2019年 8月	東証1部に上場市場を変更
2020年 4月	Google Cloud Japan G.K とパートナー契約を締結
2021年 1月	Automation Anywhere, Inc. と業務委託基本契約を締結
2021年 6月	次世代データ分析基盤「ADDPLAT」提供開始
2022年 3月	Celonis(株)とパートナー契約を締結
2022年 4月	東証市場区分見直しに伴い、プライム市場に移行 (株)アクロスソリューションズが(株)ブロックの全株式を取得し、子会社化 (同年7月に吸収合併)
2023年10月	(株)STS デジタルを出資設立
2024年 7月	STS Innovation, Inc. が MultiNet International Inc. (米国) から SI 及び DX コンサルティング、クラウド関連サービス事業を譲受
2024年 7月	(株)コミュニケーション・プランニングの全株式を取得し、子会社化

出所：ホームページ、有価証券報告書などよりフィスコ作成

クラウドインテグレーション事業を中心に5つの事業を展開

2. 事業内容

同社グループは、同社と連結子会社7社（2024年6月30日時点）で構成されており、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、海外事業の5つの事業セグメントで開示している。2024年6月期の売上構成比は、システムインテグレーション事業が53.5%と過半を占め、クラウドインテグレーション事業が32.8%、アウトソーシング事業が9.3%、プロダクト事業が3.5%、海外事業が1.0%と続く。直近3期間の推移は、クラウド基盤サービス市場の拡大を背景としてシステムインテグレーション事業の構成比が低下し、クラウドインテグレーション事業が上昇傾向にある。売上総利益の事業セグメント別構成比についてもほぼ同様の傾向であり、2024年6月期はシステムインテグレーション事業が43.9%を占め、クラウドインテグレーション事業が34.9%、アウトソーシング事業が11.2%、プロダクト事業が8.4%、海外事業が1.6%となっている。



出所：決算短信及び決算補足説明資料よりフィスコ作成

(1) クラウドインテグレーション事業

クラウドインテグレーション事業では、ServiceNow や AWS、Microsoft Azure、Google Cloud、Oracle Cloud Infrastructure など各種クラウド基盤の導入・利用支援やライセンスの再販（リセール）を行っている。2024年6月期の売上構成比は、リセールが伸長した AWS 関連が34.2%と最も高く、次いで ServiceNow 関連が33.1%、Google Cloud 関連が11.8%、Microsoft Azure 関連が10.1%と続く。また、ストック型ビジネスとなるリセールの売上比率は34.5%となっている。

会社概要

クラウド関連の受注案件は、クラウド事業者からの紹介が多いため、各種クラウド基盤の認定技術者を数多く育成し顧客満足度の高い開発実績を積み重ねることが、受注拡大の重要なポイントとなる。このため、同社は認定技術者の採用・育成に注力しており、こうした取り組みの結果、AWS、Microsoft Azure、Google Cloud、Oracle 関連などの Award で数多くの表彰を受けている。収益性は比較的安定しており、なかでも ServiceNow 関連については、国内でいち早く参入し多くの開発実績を積み重ねてきたこともあり、クラウド関連のなかではもっとも高い収益性を確保している（2024年6月期の売上総利益率は45.0%で事業セグメント全体の29.7%を上回る）。

なお、リセールでのクラウドサービス利用料については、クラウド事業者からドル建てで同社に請求が送られ、それを同社が円換算して一定のマージンを上乗せしたうえで、円建てで顧客に請求している。このため、為替が円安となった場合は売上高や売上総利益の増加要因となるが、顧客側の支払い負担が増加するため利用量を抑制する動きが出る可能性がある。また、決済期間は平均で1～2ヶ月程度であるが、この間に急激に為替が円安に振れた場合はドル建て債務に関する為替差損が発生する。

主な認定・受賞歴

Microsoft Azure	AWS
<ul style="list-style-type: none"> ・ Gold Cloud Platform コンピテンシー認定取得(2018年3月) 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(2020年11月)※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部門で連続受賞※2 ・ Microsoft Top Partner Engineer Award 受賞 ・ 2023年に Azure 分野で受賞※2 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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(2014年11月) ・ APN パートナーアワード「Rising Star of the Year」受賞(2014年度) ・ 「2023 Japan AWS All Certifications Engineers」に選出※2
	Google Cloud
	<ul style="list-style-type: none"> ・ Partner Advantage プログラムでデータ分析スペシャライゼーション(2022年9月)及びアプリケーション開発スペシャライゼーション(2024年1月)を取得 ・ Google Cloud Sell 及び Service エンゲージメントモデルのプレミアムパートナー認定を取得(2024年1月)
	Oracle
	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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

※1：「Microsoft Azure への Windows Server と SQL Sever の移行」分野で取得

※2：同社社員による授賞

※3：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) のアドバンスト及びプレミアティアパートナーを特定、検証、及び推奨するためのプログラム

※4：2007～2020年の受賞

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

(2) システム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は、企業の IT システムのコンサルティング・設計・開発・運用保守のほか、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 (Oracle Cloud Infrastructure 関連はクラウドインテグレーション事業に含む) が含まれる。2024年6月期の売上構成比は、IT システム開発が57.7%と過半を占め、ERP 関連が28.0%、データベース関連が14.3%と続く。

会社概要

金融機関向けシステム開発や ERP 構築など大規模プロジェクトについては、納期遅延などによる不採算発生リスクを避けるため、直接受注ではなく二次請けで受注するケースが多い。採算性は低くなるが、大規模プロジェクトは長期間にわたって売上貢献するため、エンジニアの稼働率を一定水準維持する役目を果たしている。

(3) アウトソーシング事業

アウトソーシング事業は、子会社のイーネットソリューションズが運営する国内 2 ヶ所のデータセンター（東京、金沢）における運営サービスが売上高の 80.3% と大半を占め、残り 19.7% をデータ分析・入力、ニアショアによるシステム運用保守で占めている。

データセンターについては、企業のプライベートクラウドのインフラ用あるいは BCP 対策・データバックアップ管理用として主に利用されており、顧客数は約 1,050 社である。データセンターの顧客獲得施策、またアップセル施策として、地震情報と連動して社員の安否確認メッセージを自動で配信する緊急通報・安否確認サービス「Safetylink24」やワークフローサービス「ActionPassport」、オンラインストレージサービス「ActiveAssets」を提供しているほか、2017 年より日本アイ・ビー・エム（株）の「IBM Watson Explorer」(AI を活用した検索・分析プラットフォーム) を月額料金制で利用できるサービス「Magic Insight」を開始するなど付加価値サービスの提供を行っている。データセンターサービスは、顧客数の増加及び顧客の利用業務拡大により月額売上が積み上がるストック型の収益構造であり、サーバー等の能力増強投資は需要に応じて適宜実施している。

(4) プロダクト事業

プロダクト事業では、同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、サービス提供を行っており、顧客ニーズに応じたカスタマイズ開発にも対応している。現在の主力製品は、建築業向け工事情報管理システム「建て役者」、卸・小売業界向けを中心としたモバイル受発注システム「MOS」、勤怠・作業管理システム「就業役者」、クラウド型シフト管理システム「SHIFTEE」の 4 製品で、2024 年 6 月期の売上構成比はそれぞれ 33.3%、31.5%、11.7%、9.6% となっている。不定期にカスタム開発案件を受注するほか、導入時にハードウェアの売上を計上することもあるが、クラウド（SaaS 型）サービスによる月額課金売上が全体の約 58% を占め、契約件数の積み上げによって収益が増加するストック型ビジネスとなる。販売については直販が多いが（「建て役者」は OEM が多い）、販売力強化のため代理店施策も積極的に取り組んでいる。

主要製品の概要

名称	提供会社	内容
建て役者	(株)システムサポート	建築業向け工事情報管理システム。初期費用 50 万円～。月額料金 5 万円 /5 ライセンス～（カスタマイズ別途対応）。
MOS	(株)アクロスソリューションズ	モバイル受発注システム。「MOS Lite」は月額 19,800 円（カスタマイズ不可）、「MOS」はオプションやカスタマイズ内容によって変動。
SHIFTEE	(株)システムサポート	クラウド型シフト管理システム。初期基本料金 5 万円、Light 版で月額料金は 250 円 /1 ユーザー（カスタマイズは別途対応）。
就業役者	(株)システムサポート	勤怠・作業管理システム。クラウド版は月額 250 円 /1 ユーザー（オンプレミス版は別途対応）。

出所：ホームページよりフィスコ作成

会社概要

(5) 海外事業

海外事業は、北米に展開している日系企業向けに、米子会社でシステムインテグレーションサービスや人材紹介サービスを、カナダの子会社で給与・会計業務のアウトソーシングサービスを主に展開している。

(6) グループ企業と従業員数

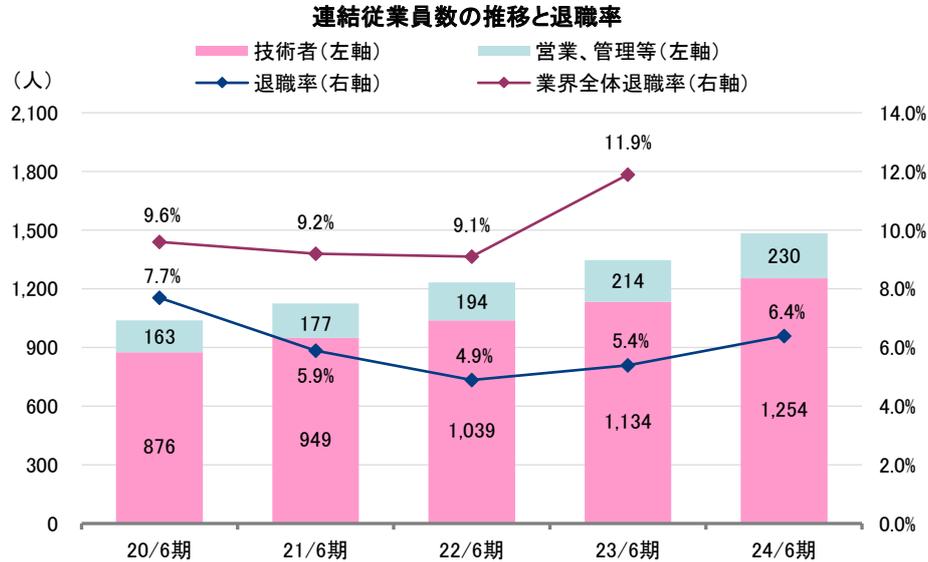
同社の子会社は、積極性・迅速性をもって常に顧客に新たなソリューションを提供するため、機能別・業種別に専門特化している。2024年6月期末の連結従業員数は前期末比136名増の1,484名となり、従業員の85%が技術者で占められている。地域別では首都圏が約5割で、そのほか北陸、関西、東海など各地域におけるクラウド基盤サービス需要の拡大に対応するためバランスよく人材採用を進めている。なお、退職率は6.4%と前期比で1.0ポイント上昇したが、新型コロナウイルス感染症拡大の収束に伴いIT人材の流動化が業界全体で活発化していることが要因と見られ、業界平均(10%超)より低く問題のない水準と言える。これは給与処遇の向上だけでなく、技術者としてのスキルアップを図るための資格取得費用の全額支給やテレワーク環境を整備するなど働く環境の改善、社員のキャリアアップ支援に積極的に取り組んでいることが背景にあると見られる。

グループ会社の主な事業内容

社名	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
(株)システムサポート	クラウドサービスの移行・利用に係る技術支援及びライセンス等の再販	ERPパッケージの導入・利用に係る技術支援、インフラ構築、ITシステム開発	データ分析・入力サービス、ニアショアによるシステム運用保守	建築業向け工事情報管理システム「建て役者」などの開発・販売	-
(株)イーネットソリューションズ	-	各種ソリューションの導入	プライベートクラウド等のデータセンターサービス	-	-
(株)T4C	-	ERPパッケージの導入・利用に係る技術支援	-	-	-
(株)STSメディック	-	医用機器等の販売、設置	-	医用画像ファイリングシステム「T-File」の販売・導入支援	-
(株)アクロスソリューションズ	-	Webサイト及びWebコンテンツの企画・制作	-	モバイル受発注システム「MOS」の開発・販売	-
(株)STSデジタル	-	デジタルマーケティングサービス	-	-	-
STS Innovation, Inc.	-	-	-	-	システムインテグレーションや人材紹介サービス、メディア運営
STS Innovation Canada Inc.	-	-	-	-	給与・会計業務のアウトソーシングサービス

出所：ホームページよりフィスコ作成

会社概要



注：業界全体は厚生労働省「雇用動向調査」の産業別離職率（情報通信業界）
出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

業績動向

クラウドインテグレーション事業の高成長が続き、2024年6月期も連続2ケタ増収増益を達成

1. 2024年6月期の業績概要

2024年6月期の連結業績は、売上高で前期比14.3%増の22,029百万円、営業利益で同14.7%増の1,670百万円、経常利益で同19.0%増の1,743百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同21.2%増の1,224百万円と2ケタ増収増益が続き、連続で過去最高業績を更新した。

業績動向

2024年6月期連結業績

(単位：百万円)

	23/6期		会社計画	24/6期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	19,267	-	21,784	22,029	-	14.3%	1.1%
売上原価	14,039	72.9%	-	15,938	72.3%	13.5%	-
販管費	3,770	19.6%	-	4,420	20.1%	17.2%	-
営業利益	1,456	7.6%	1,763	1,670	7.6%	14.7%	-5.2%
経常利益	1,465	7.6%	1,755	1,743	7.9%	19.0%	-0.7%
特別損益	-35	-	-	22	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,009	5.2%	1,167	1,224	5.6%	21.2%	4.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

物価上昇や円安、中東情勢の緊迫化などの影響により景気の先行き不透明感が続くなかでも、企業における事業拡大や競争力強化、業務効率化等を目的とした IT 投資は積極的に行われた。省力化推進や業務効率向上を目的とした DX に対する取り組みは活発で、情報システムのクラウドシフトや生成 AI、IoT など新たな技術を用いたソリューションの需要も拡大するなど、同社を取り巻く事業環境は良好で、引き続きクラウドインテグレーション事業が業績のけん引役となった。

利益面では、売上構成比の変化や増収効果によって売上原価率が前期の 72.9% から 72.3% に低下し、売上総利益が同 16.5% 増の 6,091 百万円となった。販管費は人件費や営業経費の増加に加えて、成長投資（採用関連費用、研修費、研究開発費、M&A 関連費用）が同 128 百万円増の 535 百万円となったほか、貸倒損失とそれに伴う貸倒引当金（合計で 57 百万円）※を第 4 四半期に計上したことなどにより同 17.2% 増の 4,420 百万円となったが、売上総利益の増加で吸収し、営業利益率は前期比横ばいの 7.6% となった。

※ システムインテグレーション事業で仕掛中であった案件が、顧客企業の倒産によって貸倒損失となったもので、一過性の損失である。

会社計画比で見ると、売上高はシステムインテグレーション事業の未達分をクラウドインテグレーション事業の拡大によりカバーし、計画を若干上回った。一方、営業利益が 92 百万円の未達となったが、主には貸倒損失・貸倒引当金や M&A 関連費用（30 百万円）を計上したこと、また 2025 年 1 月に予定している持株会社移行の準備費用が想定よりも増加したことなどが要因である。なお、通期の従業員の純増数は 136 名とおおむね計画どおりの進捗で、サービス提供体制の強化が進んだ。

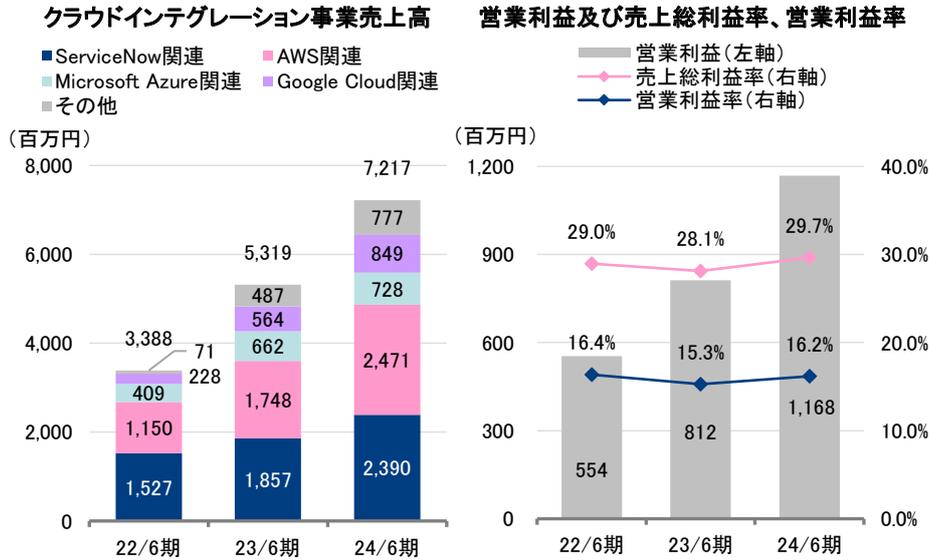
業績動向

クラウドインテグレーション事業を中心に すべての事業セグメントで増収に

2. 事業セグメント別動向

(1) クラウドインテグレーション事業

クラウドインテグレーション事業の売上高は前期比 35.7% 増の 7,217 百万円、営業利益は同 43.8% 増の 1,168 百万円と大幅な増収増益が続いた。企業の DX 投資が引き続き活発だったことに加え、人材採用、社内での育成によるサービス提供体制の強化が高成長につながり、売上高、利益とも計画を上回った。増収効果や売上構成比の変化により売上総利益率も前期の 28.1% から 29.7% に上昇し、売上総利益は同 43.2% 増の 2,140 百万円となった。



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

主力サービスの ServiceNow 関連は、売上高が前期比 28.7% 増の 2,390 百万円、売上総利益率が同 0.5 ポイント上昇の 45.0% となった。認定構築資格取得数で国内第 3 位*の陣容を抱え、豊富な導入実績と高い顧客満足度、サービス提供体制を整備している企業に付与される Elite Partner に認定されており、ServiceNow からの紹介案件を数多く獲得できた。加えて、SIer やコンサルティング会社からの協業案件も増加し高成長を継続した。売上総利益率の上昇要因は、利益率の低いライセンス販売の構成比低下が主因だ。

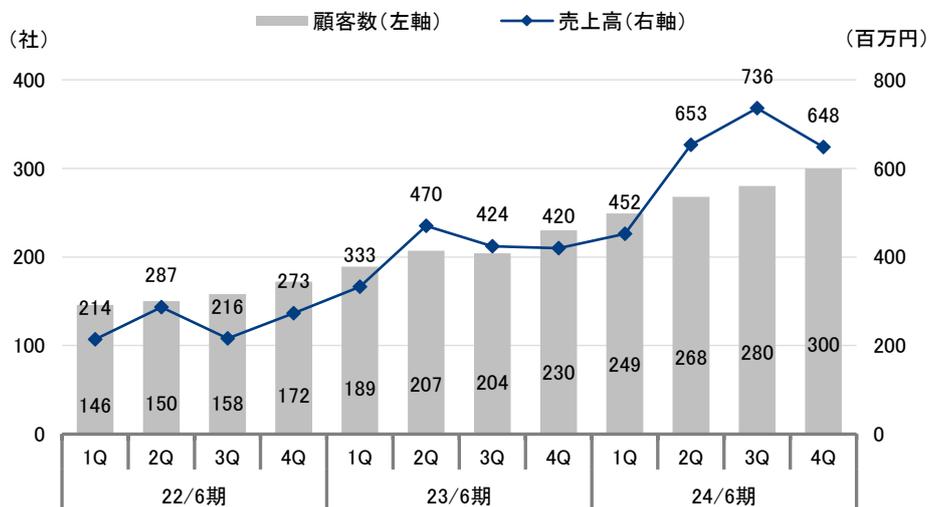
* 2024年7月時点の資格取得数上位3社は、富士通 975件、アクセンチュア 669件、同社が 439件で全体の取得数は 7,804件である。

業績動向

そのほかのクラウド基盤移行・利用支援サービスの売上高も同 39.4% 増の 4,826 百万円と高成長となった。内訳は、AWS 関連が同 41.4% 増の 2,471 百万円、Google Cloud 関連が同 50.5% 増の 849 百万円とそれぞれ急成長したほか、Microsoft Azure 関連が同 10.0% 増の 728 百万円、その他が同 59.5% 増の 777 百万円とすべての分野で拡大した。長年培ったデータベース分野の技術力を強みに、クラウドでのデータベースやデータ分析基盤の移行・構築案件が伸長したほか、Azure OpenAI Service など生成 AI 技術を活用したソリューションの開発案件なども増加した。Microsoft Azure 関連の伸び率が小さく見えるが、AWS 関連の需要拡大に対応するために人的リソースを配分しきれなかったことが要因であり、引き合いそのものは活発であった。その他については、Oracle Cloud Infrastructure 関連が大きく伸長したほか、Celonis EMS ソリューション※、CyberArk<CYBR>の情報セキュリティソリューションが順調に拡大した。また、移行後のリセール売上高（主に AWS）も顧客数の増加（前期末比 70 社増の 300 社）並びに顧客単価の上昇により同 51.0% 増の 2,490 百万円となり、安定収益基盤として収益増に寄与した。ServiceNow 関連以外の売上総利益率も前期の 19.3% から 22.1% に上昇した。相対的に利益率の低いリセール売上高の構成比が上昇したものの、導入支援・開発案件の利益率が社内リソースの強化による外注費削減もあって上昇したことが主因だ。

※ Celonis SE (独) が提供するプロセスマイニングプラットフォームで、2022 年より取り扱いを開始した。プロセスマイニングとは、様々な業務プロセスを可視化することで現状を把握し業務改善に活用する手法のこと。Celonis EMS では可視化に留まらず動的な分析によって非効率な業務の根本原因を特定し、改善策の実行からその後のモニタリングまで実施できるため、グローバル企業を中心に高いシェアを獲得している。2021 年 10 月には Celonis と ServiceNow が戦略的パートナーシップを締結しており、ServiceNow の導入実績を持つ企業が Celonis の導入を検討する際には、同社が受注する可能性が高いと弊社では見ている。2024 年 2 月には「Gold Partner」に認定された。

顧客数とリセール売上高



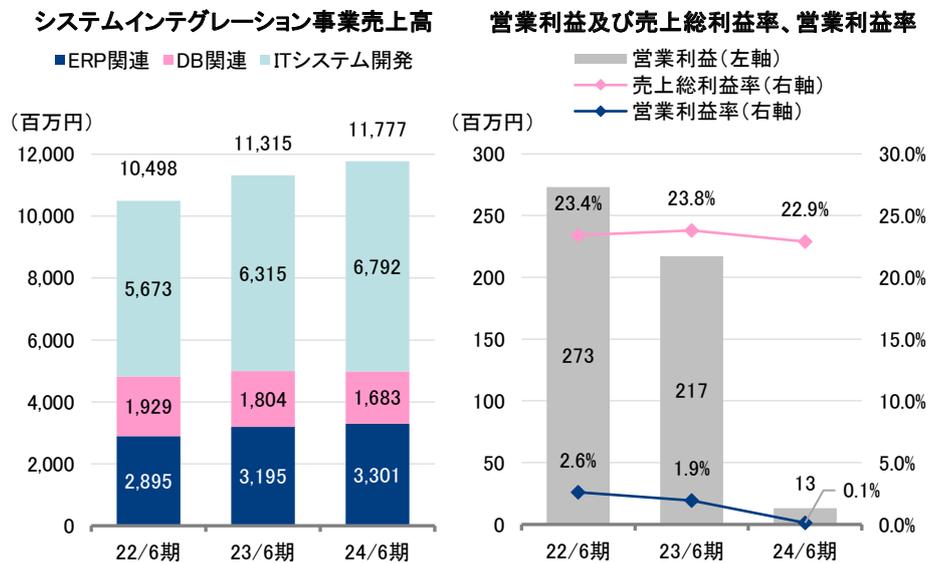
出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(2) システム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の売上高は前期比 4.1% 増の 11,777 百万円、営業利益は同 93.7% 減の 13 百万円となった。営業利益の減益は、本社経費等の共通の販管費を各セグメントの発生原価に応じて按分配賦※したことで、当該販管費が増加したことが主因だ。売上総利益率は外注費の増加により前期比 0.9 ポイント低下の 22.9% となったものの、売上総利益は同横ばいの 2,694 百万円と、実際の収益力について大きな変化はない。外注費の増加は、エンジニアのリスキリングにより、社内リソースをクラウドインテグレーション事業にシフトしていることによる。

※ 貸倒引当金についても按分配賦している。



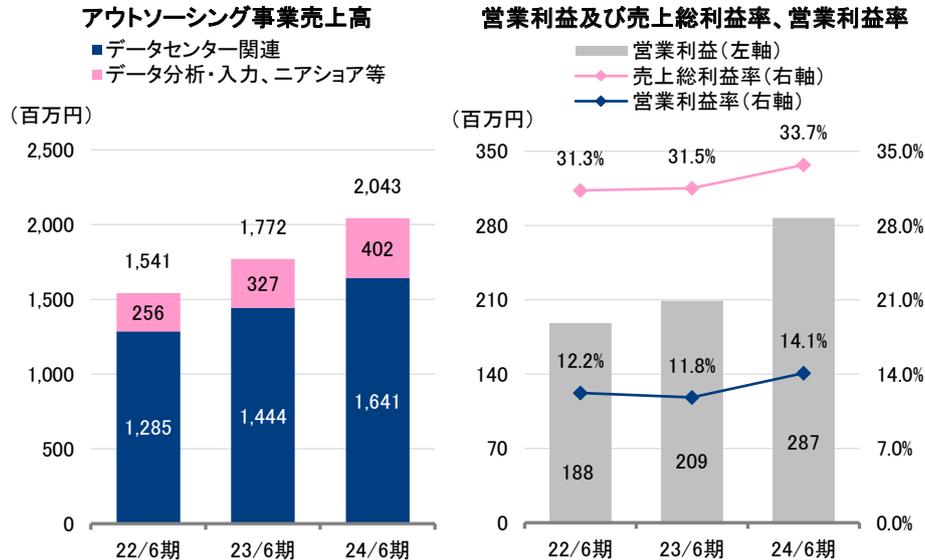
出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

売上高の内訳について見ると、ITシステム開発は、企業のIT投資が引き続き活発なことやクラウド移行支援の際に発生するアプリケーション開発の受注が増加したことで、前期比 7.6% 増の 6,792 百万円となった。ERP関連はSAPのERPパッケージ利用支援案件が堅調に推移し同 3.3% 増の 3,301 百万円となり、データベース関連は顧客のクラウドシフトに伴いクラウドインテグレーション事業に売上がシフトした影響から同 6.7% 減の 1,683 百万円となった。

(3) アウトソーシング事業

アウトソーシング事業の売上高は前期比 15.3% 増の 2,043 百万円、営業利益は同 37.6% 増の 287 百万円と好調に推移した。データセンター関連では、顧客の利用業務拡大に伴い 1 社当たり利用料が上昇し、月額利用料等のストック型収益が積み上がった。加えて、データ分析・入力サービスで好採算案件を受注したことから、売上総利益率は同 2.2 ポイント上昇の 33.7% となり、売上総利益も同 23.1% 増の 688 百万円となった。

業績動向



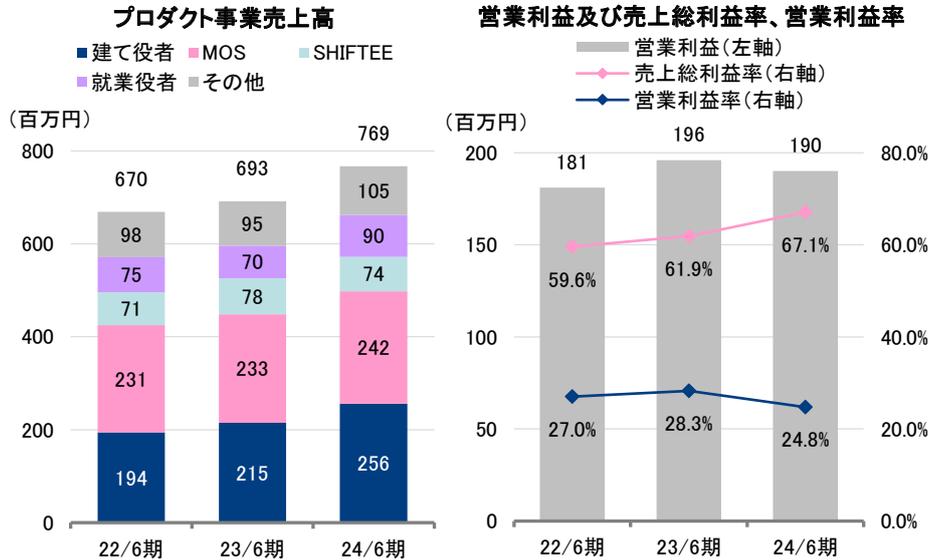
出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

売上高の内訳は、データセンター関連が前期比 13.6% 増の 1,641 百万円、データ分析・入力及びニアショア等による運用保守サービスが同 22.9% 増の 402 百万円といずれも 2 ケタ増となった。データセンターサービスについては、顧客側で情報システムの形態をオンプレミス型からデータセンターを活用したプライベートクラウド型に徐々にシフトしており、顧客単価の上昇につながった。また、ニアショアサービスは、SAP ERP 製品の保守業務の体制強化により売上増につながった。なお、同事業における月額利用料等のストック型売上高は同 8.9% 増の 1,410 百万円となった。

(4) プロダクト事業

プロダクト事業の売上高は前期比 10.9% 増の 769 百万円と順調に拡大したが、営業利益は展示会出展や営業活動の強化により販管費が増加したことで同 2.8% 減の 190 百万円と若干の減益となった。ただ、売上総利益率はライセンス料等のストック型売上高の構成比上昇や好採算の新規導入案件を獲得した効果もあり、同 5.2 ポイント上昇の 67.1% となり、売上総利益では同 20.3% 増の 516 百万円と 2 ケタ増益となった。

業績動向



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

売上高の内訳は、「建て役者」が前期比 19.1% 増の 256 百万円、「就業役者」が同 28.6% 増の 90 百万円と 2 ケタ成長となったほか「MOS」が同 3.9% 増と堅調に推移した。一方で、「SHIFTEE」が同 5.1% 減の 74 百万円となった。「建て役者」と「就業役者」の増収は、展示会への出展や代理店施策の取り組みが奏功し、新規顧客の獲得が順調に進んだことによる。「SHIFTEE」については導入時のカスタマイズの減少が減収要因であり、ストック型売上高は着実に積み上がった。なお、ストック型売上高は同 12.6% 増の 446 百万円、売上構成比で同 0.9 ポイント上昇の 58.0% となった。

新規プロダクトに関しては、2023 年 7 月にリリースした飲食店向け食材在庫予測システム「Smart Rabbit」を共同開発先の（株）バイクルーズが運営する飲食店に導入した。飲食店で発注担当者が行っていた業務（店舗在庫の予測、売上予測と前月末在庫から店舗の食材の消費量を予測し発注量を決定）を自動化したシステムであり、顧客が既に利用している受発注システムと連携する*ことで自動発注を実現する。同システムの導入により、発注業務の効率化だけでなく、過剰在庫による食材廃棄や在庫不足による販売機会ロスの減少が期待できる。50 店舗以上の多店舗展開をしている企業や複数業態を展開している企業などがターゲットとなる。現在、導入効果を検証しながら機能の改良に取り組んでいる段階で、本格的な拡販活動はしばらく先になると弊社では見ている。

* BtoB プラットフォーム受発注システム（インフォーマット <2492> 提供）と標準で連携する。同プラットフォームを利用していないユーザーは別途カスタマイズ（有償）にて対応する。

(5) 海外事業

海外事業の売上高は前期比 33.1% 増の 221 百万円、営業利益は同 5.6% 減の 58 百万円となった。売上高は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した。低採算のシステムインテグレーション案件があったため、売上総利益率は同 8.6 ポイント低下し 44.7% となったが、増収効果により売上総利益は同 11.6% 増の 99 百万円となった。ただ、売上原価の増加に伴い共通販管費の配賦額が増加したことで営業利益は減益となった。

自己資本比率を 50% 台に乗せ、 ネットキャッシュも過去最高水準に積み上がる

3. 財務状況と経営指標

2024年6月期末の財務状況は、資産合計が前期末比1,058百万円増加の9,929百万円となった。流動資産では現金及び預金が684百万円、売掛金が331百万円増加した。また、固定資産では敷金が112百万円増加し、リース資産が46百万円、のれんが29百万円減少した。

負債合計は前期末比126百万円増加の4,873百万円となった。有利子負債が97百万円、退職給付に係る負債が171百万円減少した一方で、未払法人税等が131百万円、未払金が128百万円、未払費用が52百万円増加したことなどによる。純資産合計は同931百万円増加の5,055百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益の計上及び配当金支出により、利益剰余金が861百万円増加した。

経営指標については、株主資本の増加によって自己資本比率が前期末の46.5%から50.9%に上昇した。有利子負債比率は同24.5%から18.0%に低下し、ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）も3,341百万円と過去最高水準に積み上がるなど、収益拡大とともに財務基盤の強化も進んでいることが窺える。収益性に関しては売上高営業利益率が7.6%、ROEで26.7%、ROAで18.5%とそれぞれ前期並みの水準を維持した。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	21/6期	22/6期	23/6期	24/6期	増減
流動資産	5,319	6,303	7,139	8,165	1,025
（現金及び預金）	2,697	3,254	3,568	4,253	684
固定資産	1,342	1,511	1,730	1,763	32
資産合計	6,662	7,815	8,870	9,929	1,058
負債合計	3,669	4,393	4,746	4,873	126
（有利子負債）	952	1,149	1,009	911	-97
純資産合計	2,993	3,421	4,124	5,055	931
(安全性)					
自己資本比率	44.9%	43.8%	46.5%	50.9%	4.4pt
有利子負債比率	31.8%	33.6%	24.5%	18.0%	-6.4pt
ネットキャッシュ	1,744	2,105	2,559	3,341	781
(収益性)					
売上高営業利益率	6.5%	7.4%	7.6%	7.6%	0.0pt
ROE	25.0%	24.5%	26.8%	26.7%	-0.1pt
ROA	15.1%	16.4%	17.6%	18.5%	1.0pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年6月期も良好な受注環境に変化はなく、 2ケタ増収増益が続く見通し

1. 2025年6月期の業績見通し

2025年6月期の連結業績は、売上高が前期比18.4%増の26,087百万円、営業利益が同26.6%増の2,115百万円、経常利益が同20.8%増の2,106百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同18.0%増の1,444百万円と2ケタ増収増益が続く見通しだ。引き続きクラウドインテグレーション事業がけん引役となる。日銀の金融政策転換により先行きの金利上昇が想定されるものの、企業のIT投資は引き続き活発で、なかでも業務効率の向上に寄与するServiceNowや各種クラウド基盤への移行・利用支援については、需要に供給（人的リソース）が追いつかない状況が続いていることから、高い収益性を維持しながら成長を続けていくと予想される。

2025年6月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	24/6期		25/6期		
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比
売上高	22,029	-	26,087	-	18.4%
営業利益	1,670	7.6%	2,115	8.1%	26.6%
経常利益	1,743	7.9%	2,106	8.1%	20.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,224	5.6%	1,444	5.5%	18.0%
1株当たり当期純利益(円)	118.24		139.38		

出所：決算短信よりフィスコ作成

2025年6月期の採用計画は、新卒で133名(前期比27名増)、キャリア採用で122名(同2名増)を計画している。このほか、2024年7月にグループに加わったコミュニケーション・プランニングで43名、米国子会社の事業譲受に伴う人員増で10数名が加わり、期末従業員数は前期末比238名増の1,722名となる見通しだ。IT業界では人材獲得競争が激しいが、同社ではキャリア採用だけでなく新卒採用においてもエージェント会社を活用して優秀な人材の確保に努めている。新卒採用については現段階で9割程度まで確保できているもようで、おおむね予定人数を確保できる見通しだ。業界のなかでも比較的順調に採用できている要因として、給与処遇の向上やスキルアップのための教育制度が充実していることに加えて、健康経営にも積極的に取り組み職場環境の改善に継続的に取り組んでいることが考えられる。特に、クラウドインテグレーション事業では人的リソースの増強次第で売上が伸びる状況にあるため、採用が順調に進んでいることはポジティブに評価される。ServiceNowの認定資格取得数は2024年7月時点で439件と前年同月比で24.4%増と順調に拡大しており、売上高についても高成長が期待できる状況だ。

今後の見通し

採用人数（連結）

	22/6期	23/6期	24/6期	25/6期計画
新卒採用	70名	85名	106名	133名
キャリア採用	83名	100名	120名	122名
採用数合計	153名	185名	226名	255名
退職率	4.9%	5.4%	6.4%	-
期末従業員数	1,233名	1,348名	1,484名	1,722名

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

なお、2024年7月にM&Aを2件実行したが、2025年6月期業績への影響額としては売上高で約10億円を見込む。営業利益に関してはのれん償却額が確定していないこともあり、ほとんど見込んでいないようだ。このうち、コミュニケーション・プランニングの直近期（2024年3月期）の業績は、売上高605百万円、営業利益55百万円である。純資産額が496百万円だったので株式取得額600百万円との差額がのれんとなる。売上高としてはHRコンサルティング、地図・位置情報ソリューションが多く、新規分野としてXRソリューション（VRを活用した訓練・教育ソリューション）を展開している。子会社化した目的は、HRコンサルティング部門と協業することで同社のERP関連事業の強化が図れること、また同社も研究開発を行っているXR分野において今後シナジーが期待できること、さらには地図・位置情報ソリューションがサービスラインアップに加わることでサービスの拡充が進むことの3点だ。コミュニケーション・プランニングの経営体制は従来どおりであり、2025年6月期からの収益貢献が期待される。なお、売上高は主にシステムインテグレーション事業に組み込まれる見通しだがまだ確定はしていない。

一方、MultiNet Internationalから譲受した在米日系企業向けのシステムインテグレーション、DXコンサルティング、クラウド関連サービス事業の売上高は3～4億円程度と見られる。ニューヨークとヒューストンを拠点にしており、今回の事業譲受によって、米国での営業エリアが西海岸に加えて新たに東海岸、中西部、南部に広がった。

2025年6月期の費用見通しは、前期に発生した貸倒損失がなくなる一方で、人員体制強化による人件費や営業費用、また成長投資（採用関連費用、研修費、研究開発費、M&A関連費用）や持株会社への移行費用の増加が見込まれる。売上総利益率は、収益性の高いクラウドインテグレーション事業の成長等により上昇が見込まれ、営業利益率も前期の7.6%から8.1%に上昇する見込みだ。

今後3年間で年率12.9%増収、18.8%増益と高成長を目指すべく、2025年1月に持株会社体制へ移行

2. 中期経営計画

(1) 中期経営計画の概要

同社は2024年8月に市場環境や社内環境の変化を考慮した3ヶ年の中期経営計画・ローリングプラン（2025年6月期～2027年6月期）を発表した。従来の中期テーマである「成長と更なるイノベーションの創出」、並びに重点施策である「顧客・社会のDX推進の基盤となるサービスの拡充」「多様な人材の成長と活躍」「サステナビリティ経営の強化」に継続して取り組むことで、2027年6月期に売上高31,709百万円、営業利益2,798百万円、営業利益率8.8%を目指す。3年間の年平均成長率は売上高で12.9%、営業利益で18.8%となる。国内のクラウド基盤サービス市場はAIソリューションなど活用領域が広がることもあって、中期的に年率10%台後半の成長が見込まれており、人材の採用育成が順調に進めば業績目標の達成は実現性が高いと弊社では見ている。

中期業績計画

(単位：百万円)

	24/6期 実績	25/6期		26/6期		27/6期 新計画	CAGR※
		旧計画	新計画	旧計画	新計画		
売上高	22,029	24,365	26,087	26,805	28,737	31,709	12.9%
営業利益	1,670	2,189	2,115	2,407	2,432	2,798	18.8%
営業利益率	7.6%	9.0%	8.1%	9.0%	8.5%	8.8%	-
連結従業員数(人)	1,484	1,633	1,722	1,785	1,884	2,051	11.4%

※ 25/6期～27/6期の年平均成長率

注：旧計画値は2023年8月発表値、新計画は2024年8月発表値

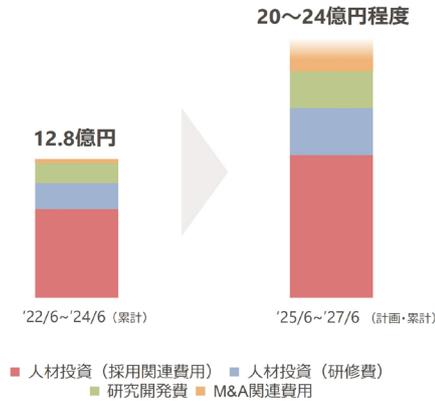
出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

なお、1年前の中期業績目標値と比較すると、2026年6月期の売上高は26,805百万円から28,737百万円と約7%上方修正したのに対して、営業利益は2,407百万円から2,432百万円と若干の増加に留まっている。売上高に関してはM&Aによる上乗せとクラウドインテグレーション事業の高成長持続が主因だ。同社は2025年1月以降、持株会社体制に移行することによってM&Aも積極的に進める意向である。対象としては、既存事業でシナジーが見込める、または同社にない新規分野を展開している企業となり、10億円程度までの売上規模を持つ企業を想定している。

売上高の増額分に対して、営業利益目標が前回とほぼ変わらないのは成長のための投資関連費用を積み増すためだ。具体的には、人材投資（採用関連費用や研修費）や研究開発費、M&A関連費用などに積極投下し、今後3年間の投資累計額として20～24億円（年換算6.7～8億円）を計画している。直近3年間（2022年6月期～2024年6月期）は12.8億円を投下し、うち2024年6月期は5.35億円だった。

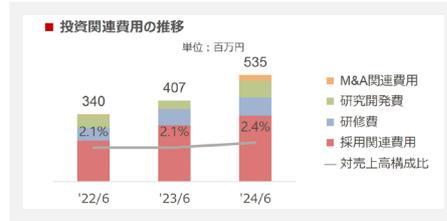
今後の見通し

成長投資方針



各分野での方針

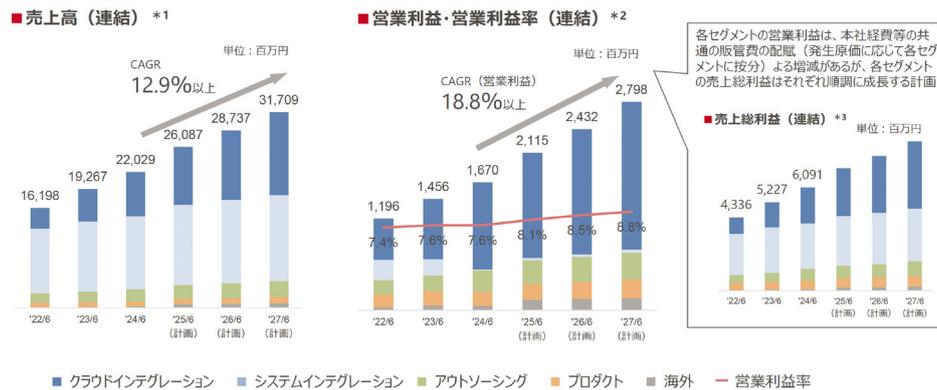
- **人材投資**
人材を事業成長の源泉と位置付け、「多様な人材の積極的な採用および登用」「人材の育成」を中心に投資（人材戦略は15ページ参照）
- **研究開発投資**
AIやクラウド関連を中心としたサービス開発・強化の検討に注力
- **M&A投資**
成長分野でのサービスラインアップおよびリソース拡充のため機動的に実施



出所：決算補足説明資料より掲載

(2) 事業セグメント別成長戦略

事業セグメント別の中期業績目標



出所：中期経営計画説明資料より掲載

a) クラウドインテグレーション事業

クラウドインテグレーション事業については、対応領域の拡大と既存事業の伸張に注力することで受注拡大を図るとともに、リセールによるストック型収益を積み上げることで収益の安定基盤を強化する戦略だ。3年間の年平均成長率は20%台前半を見込んでいると見られ、2024年6月期比で2倍弱の売上成長を目指しているようだ。

今後の見通し

対応領域の拡大では、AI 関連や海外の新サービスをいち早く日本市場に導入すべく投資を強化する。AI 関連については、2023年5月より Microsoft Azure 上で ChatGPT 等の AI サービスを利用できる「Azure OpenAI Service」の導入支援サービスを開始したのを皮切りに、同年10月には AWS が提供する「Amazon Bedrock」※¹の導入支援サービス並びに同社が開発した企業内 AI アシスタントチャットシステム「Smart Generative Chat」の Amazon Bedrock 対応版「Smart Generative Chat for Amazon Bedrock」、2024年1月には Google Cloud の AI 技術を活用した「生成 AI 導入支援サービス for Google Cloud」※²並びに「小売業向け Discovery AI 導入支援サービス for Google Cloud」※³の提供を相次いで開始した。直近では 2024年5月に RPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）の世界的リーダーである Automation Anywhere 社が提供する RPA プラットフォーム「Automation360」を手軽に利用して業務プロセス自動化を実現できる BPO サービス「Automation 360 Managed Service」の提供を開始した。業務効率の向上やサービスの付加価値向上を目的に AI 技術の導入を進める企業は 2024 年以降、本格的に拡大すると予想され、クラウド基盤の構築から利用支援サービスまで一括して提供できる強みを生かして事業拡大を図る。

- ※¹ AWS が 2023 年 9 月に一般提供を開始した生成系 AI サービスで、Amazon や主要な AI スタートアップ企業が提供する基盤モデル（機械学習モデル）を、API を通じて利用できる完全マネージド型サービス。
 ※² 企業ビジネスへの生成 AI ソリューション導入の企画・構想から PoC 効果測定・運用検討までを支援するサービス。
 ※³ EC サイトなどを展開する小売業向けに、Google Cloud が提供する最先端の AI テクノロジー「Discovery AI」を導入し、EC サイトにおける CVR 等のパフォーマンス向上を実現するサービス。

また、既存事業の伸長に関しては、技術者の採用・育成を進めるとともに、顧客の利便性向上のほか同社グループの生産性向上を実現するための独自サービスの開発を強化し、競合するクラウドインテグレータとの差別化を図る。その他のクラウドサービスとしては、企業のサイバーセキュリティ対策の重要性がますます高まり、CyberArk の情報セキュリティソリューションの成長が期待される。成長の源泉となる技術者の採用・育成施策としては、1) 本社一括採用ではなく各拠点に採用担当を配置し、機動的な採用を行うとともに応募者とのミスマッチを防止すること、2) システムインテグレーション事業のエンジニアのリスキリングを図り、クラウド分野におけるベンダー資格取得を積極的に推進すること、3) 給与水準の向上や働きやすい環境を整備（育休取得率や女性従業員比率の向上）し退職率を抑制すること、などで人的リソースを拡充する方針だ。

なお、ストック型売上となるリセールの売上構成比率は、2024年6月期の約35%から2027年6月期には40%強の水準まで引き上げる。

b) システム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では、主力の ERP 関連やデータベース関連、RPA 関連などを中心に着実に技術者の採用・育成を進めながら、顧客企業と密接な関係を構築し既存顧客のプロジェクト拡大や継続受注を図り、年率1ケタ台の売上成長を目指しているようだ。また、クラウドインテグレーション事業をはじめとした他事業の顧客に対しても、アプリケーション開発等の多様なサービスを提案し、受注獲得につなげる。利益面では、品質・期間・コスト・リスクコントロールの観点でプロジェクトマネジメントを強化することで、不採算案件の発生リスク低減とサービス品質の向上を図り収益性の維持向上に取り組む。

今後の見通し

c) アウトソーシング事業

アウトソーシング事業では、データセンターサービスにおいて大手クラウドベンダーの顧客層とは異なる顧客をターゲットに、AI 関連サービス等の独自サービスをフックツールとして、新規顧客の開拓と既存顧客の利用料の積み上げを図る。年率 10% 弱の売上成長を目指す。また ERP 関連のニアショアサービスについても SAP の ERP 製品保守が 2027 年に向けて需要が高まることが見込まれており、石川県金沢地区での保守要員の育成と体制強化を図ることで売上を拡大する。なお、データセンターの能力増強に関しては、稼働状況に応じて徐々に実施することで品質向上と収益性の確保を両立する考えだ。

d) プロダクト事業

プロダクト事業では、新規顧客開拓のため代理店等の販路拡大や広告宣伝を強化するほか、既存顧客の利用部門拡大等によるユーザー数（ID 数）の増加に取り組む。加えて、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並びに他社プロダクトに対する競争力向上を図ることで、年率 10% 弱の売上成長を目指しているようだ。また、安定した高利益率の維持・向上に向けて、ノンカスタマイズでの販売を増やし、月額利用料等のストック型売上を積み上げる戦略で、ストック型売上比率を 2024 年 6 月期の 58% から 2027 年 3 月期は 60% 台前半まで引き上げる。ノンカスタマイズでの販売が可能となれば、販売代理店での営業活動も従前よりも容易となるため新規顧客獲得も期待できる。

プロダクト別では、2024 年 7 月より「建て役者」の標準機能を充実させ、料金体系を従来の 3 つのプラン（ライト、スタンダード、プレミアム）を廃止し、従前のスタンダードプランをベースに新たに「オリジナル帳票機能」を追加し、1 つのプランに統一した※（新規顧客から適用）。従来、オリジナル帳票の作成・出力機能は個別に依頼を受けてカスタマイズを行っていたが、今後は同機能を用いることでユーザー自身が簡単に作成できるようになる。今後も無償のバージョンアップや機能追加を行うことで、利便性の向上を図り新規顧客を開拓する。

※ 税別で初期費用 50 万円、月額利用料 5 万円 / 5 ライセンス。5 ライセンス以降は 1 ライセンス当たり 3 千円を追加。

Web 受発注システム「MOS」については社内体制の問題もありここ数年は伸び悩んでいたが、問題が改善されたことにより 2025 年 6 月期以降は成長軌道に復帰するものと予想される。機能強化については、2024 年 1 月よりインボイス制度・電子帳簿保存法に対応したクラウド電子請求書ソリューション「MOS Invoice」※¹、並びにクレジットカード決済を簡単に導入できる「MOS Payment」※²をリリースしており、利便性が向上することで新規顧客の開拓が進む見通しだ。

※¹ 請求データを請求書に自動変換し、得意先（発注者）と共有して電子保存することができるほか、PDF または CSV 形式でダウンロードすることができる。

※² システムの追加開発を行うことなく、簡単にクレジットカード決済が利用できるサービス（決済手数料 2.45%）。（株）ゼウスが提供するクレジットカード決済サービスを採用。

e) 海外事業

海外事業では、米子会社において北米に進出する日系企業に対して IT インフラや人材採用、マーケティングの支援サービスを提供していくほか、カナダの子会社においては日本との時差を利用した日本企業へのリモート監視サービスや、在米日系企業への会計業務のアウトソーシングサービスを強化し、海外事業単独で収益を得られる体制を構築する。2024年7月より MultiNet International の事業を譲受したことで2025年6月期の売上高は前期比2倍以上に拡大する見通しだ。

(3) サステナビリティ経営の強化

同社は経営理念（社会への貢献、顧客サービス向上、価値の共有）に基づいたサステナビリティ経営を通じて、社会課題の解決に取り組んでおり、以下の取り組みを推進している。

「環境（E）」分野では、脱炭素社会の実現のため CO₂ 排出量目標を設定し、さらなる削減策を実施するほか、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拡充し、CDP（カーボン・ディスクロージャー・プロジェクト）に対しては回答及びスコアの向上を目指している。

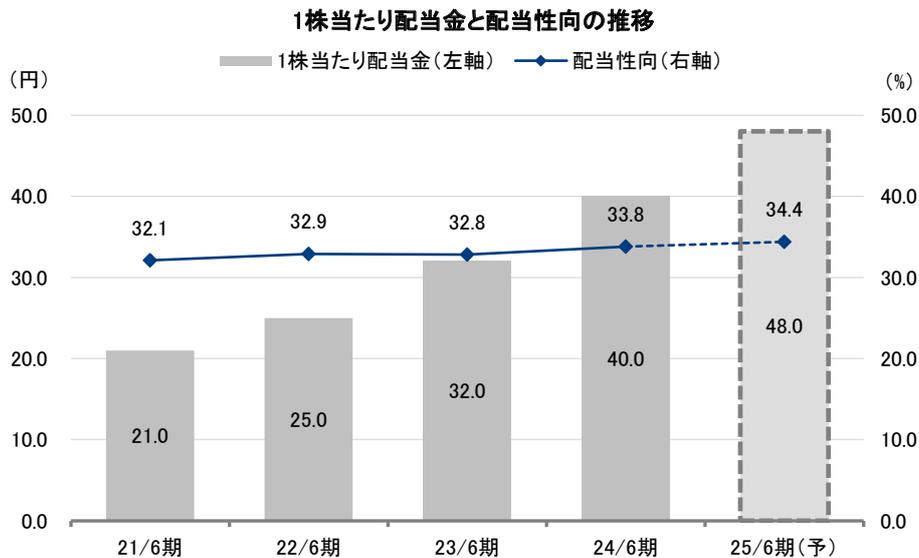
「社会（S）」分野においては、多様な人材の活躍のため、健康経営やダイバーシティ・インクルージョン & エクイティの取り組みを推進しているほか、DX人材の育成を通じた地方ビジネスの拡大及び経済活性化を目的に、「金沢発、北陸地方 IT 都市化の実現」をコンセプトにした施設「Microsoft Base Kanazawa」を金沢駅前で運営している。同施設では産学官民の DX に向けた無償の DX 教育の提供や、最新テクノロジーの体験ができるクラウドを軸としたコミュニケーションの場として、オンラインセミナーの開催や商談スペースのほかコワーキングスペースとしても利用されている。

「ガバナンス（G）」に関しては、企業価値の最大化に向けて業務の適正を確保するために必要な体制を整備し、適切に運用することが経営の重要な責務であると認識しており、改訂コーポレート・ガバナンス・コードへの対応及び質の向上を目指している。

■ 株主還元策

配当方針として新たに累進配当の導入を決定、 今後も連続増配を目指す

同社は、株主に対する利益還元を経営上の重要課題の1つに挙げており、今回、新たに配当方針の変更を発表した。従来は、利益配分について将来の事業展開と経営体質の強化のために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ことを基本方針としてきた。その方針のもと、2024年6月期の1株当たり配当金は前期比8.0円増配の40.0円と株式上場来、5期連続で増配を続けてきた。今回、こうした実績を継続することを明確にするために、累進配当を導入することを決定した。累進配当とは、原則として減配をせず、配当の維持もしくは増配を行う配当政策を指す。同方針に基づき、2025年6月期の1株当たり配当金は同8.0円増配の48.0円を予定しており、今後も業績の成長とともに増配が期待される。なお、配当性向の水準は明らかにしていないが、従来30～35%の水準を目安としてきたことから、当面は同水準を維持するものと考えられる。



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp