

# 個人投資家向けオンライン会社説明会 ミーティングメモ

## 株式会社システムサポート (4396)

開催日：2024年8月28日(水)

説明者：代表取締役社長 小清水 良次 氏

### 1. 会社概要

- 社名は株式会社システムサポート、本社所在地は石川県金沢市です。1980（昭和55）年に設立し、44年目を迎えました。

資本金は7億2,300万円、売上高は連結決算で、220億2,900万円でした。社員数は1,484名で、海外に13名、東京に771名で、約半分の技術者が東京に集中しています。その他、名古屋に194名、大阪に218名、金沢に288名という人員体制で事業を運営しています。（2024年6月末現在・連結）

- 当社は独立系のシステム開発会社です。業界では、メーカー系やユーザー系といった系列に属していない会社を独立系といいます。日本では独立系が事業を行うのは難しいと言われており、生き残るためには独自の強みが求められます。

当社は独立系として、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ことで成長してきました。日本オラクル、SAPジャパン、アマゾンジャパン、Microsoft、Googleなど、どの基幹システムであってもメーカーに関係なく、オープンな分野で技術を磨くことで強みを作ってきました。

- 私は石川県に生まれ、高校の情報処理科でコンピューターに携わることを学びました。このことが背景にあり、現在、IT業界の仕事をしています。

### 2. 当社グループの役割と強み

- 現代では、ITを使わない業界は存在しないでしょうし、あらゆる業界や企業でITを使って事業を行っています。そのなかで、当社は特定の業種に特化するということではなく、幅広い業界の企業が当社の顧客です。

当社グループは、ITに特化した技術者集団として、企業の情報システムの企画・構築・開発・運用をサポートしています。IT業界は多段構造が多く、受けた仕事を下請けに次々と流していくという建築業界に近いような構図があります。しかし当社は、下請けではなく、エンドユーザーとの直接取引による受注にこだわっています。その結果、売上高におけるエンドユーザーとの直接の取引率が67.1%となっています（2023年6月期）。この他は、コンサルファームやITの海外ベンダーとのタイアップなどでの事業です。また、当社が担当したシステムでは、次もご指名いただくリピート率は、85.1%にも上っています（2022年6月期に売上があり、2023年6月期も売上があった顧客数で比較）。

- 当社が一番の強みはクラウド事業です。以前、企業では、自社でハードウェアを所有し

---

て情報システムを維持することが当たり前でした。しかし、クラウドの登場により、自社で所有するのではなく、必要な時に必要な量だけ利用するという発想に変わり、多くの企業がクラウドに移行しています。当社は AWS (Amazon Web Services) や Google Cloud、Microsoft Azure、ServiceNow などのクラウドや生成 AI に強い技術者集団として、顧客企業のクラウド利用や移行をサポートしています。

### 3. 決算ハイライト 2024年6月期売上高・利益（連結）

- ・ 2024年6月期の当社の業績は、売上高は220億2,900万円、前年同期比14.3%増となりました。売上総利益が60億9,100万円、16.5%増、営業利益は16億7,000万円、14.7%増、経常利益は17億4,300万円、19.0%増となっています。親会社株主に帰属する当期純利益は12億2,400万円、21.2%増です。期初の目標に近いところまで達成できたと思っています。売上高は期初予想を上回り順調に着地できました。特に、クラウドインテグレーション事業は引き続き需要が高く、今後も全体の売上高・利益をけん引していく見込みとなっています。
- ・ 採用については、通期の社員の純増数は136名で、前年比10.1%増と人員増強ができています。
- ・ また、地元石川県で2024年1月1日に発生した能登半島地震は、当社グループの業績への影響は軽微という状況です。

### 4. 2025年6月期通期業績予想（連結）

- ・ 2025年6月期の予想は、売上高が260億8,700万円と前期比18.4%増、営業利益は21億1,500万円の26.6%増、経常利益は21億600万円の20.8%増、親会社株主に帰属する当期純利益は14億4,400万円の18%増と予想しています。今後の1年も順調に成長できると考えています。
- 2025年6月期の年間配当金は、中間配当24円、期末配当24円の合計48円を予想しています。

### 5. 株主還元方針

- ・ 年間配当は上場以降、每期連続で増配しています。2024年8月に配当の基本方針の変更を決定しました。将来に向けた成長投資や経営体質強化を行いつつ、株主の皆さまに対しては累進配当を継続するとともに、業績や利益水準に応じて配当水準の向上を図ることを利益配分の基本方針としています。これまでは、配当性向の考え方を持っており前期は約34%でした。今後は、累進配当を継続して現在の配当額は下げることなく維持し、さらに利益に応じて配当の向上を図る考えです。

### 6. 中期経営計画 2025年6月期～2027年6月期

---

大和インベスター・リレーションズ(株)（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

**大和インベスター・リレーションズ**  
Daiva Investor Relations

- 
- 
- ・ 中期経営計画は、グループ社は「至誠と創造」、グループ経営理念「社会への貢献 顧客サービス向上 価値の共有」を基本に、中期テーマとして「成長と更なるイノベーションの創出」を掲げ、3年間取り組んでいきます。
  - ・ 当社は、2025年1月1日に、会社分割の方式により、持株会社体制へ移行する準備を進めています。持株会社は株式会社システムサポートホールディングス、9社が事業子会社となります。これにより、当社グループの更なる成長のため、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します。持株会社は、経営戦略、M&A、ガバナンス強化などを推進。事業子会社は事業の成長、次世代の経営者の育成なども担います。
  - ・ 3カ年の中期経営計画の中で、2024年6月期の業績、売上高220.2億円、営業利益16.7億円、営業利益率7.6%を、3年後の2027年6月期は、売上高317億円以上、営業利益は27.9億円以上、営業利益率は8.8%以上とする目標を掲げています。
  - ・ 3カ年のCAGR（年平均成長率）は、売上高12.9%以上、営業利益率18.8%以上を計画しています。営業利益率は、毎年少しずつ伸長しており、3年後には8.8%できれば10%の利益率を目指したいと思っています。
  - ・ セグメント別で見ると、当社の得意としているクラウド市場の拡大を背景に、クラウドインテグレーション事業は、今後さらに利益が拡大していくと見込んでいます。クラウドインテグレーション事業の2022年6月期から2027年6月期の計画は、CAGR31.7%としています。

矢野経済研究所が2024年4月に発表したクラウド市場の予測をみると、CAGR19.6%とありますが、当社はそれ以上のペースでクラウドインテグレーション事業を成長させることができると考えています。

- ・ 当社の社員のうち85%が技術者です。人員計画は、2025年6月期の新卒採用（2025年4月入社）が133名、キャリア採用が122名の計画で進んでいます。2024年6月期の目標も達成しており、2025年6月期の目標も達成できる予定です。

退職率を見ると2024年6月期で6.4%でした。2023年の業界平均が11.9%ということですので、当社の退職率はかなり低く抑えられていると思っています。

社員の平均年齢は、毎年少しずつ下がってきており、システムサポート単体では、平均年齢は34.8歳となっています。

## 7. 質疑応答

Q1. 株主還元についての方針を、もう少し詳しく教えてください。最近、累進配当を導入されましたが、配当性向の目標値などは設定されていますか。

A1. 配当性向では、利益が下がると配当額も下がる可能性があります。持続的な利益成長を宣言するため、配当額を下げない累進配当を今期から導入しました。

これまでも成長を続けており、3カ年の経営計画の中でも提示しているように、今後も

---

成長を計画していますので、配当金は増やしていけると見込んでいます。

ご質問にありました配当性向の目標値については、3 年間は約 35%と考えています。当社はまだ成長期にあるため、利益を M&A や研究開発などにも、投資していきたいと思っています。

Q2. IT 業界は人材の流動が激しい印象を受けますが、退職率はどのようになっていますか。

A2. 先ほどご説明させていただいたように、退職率は 2024 年 6 月期で 6.4%でした。さかのぼると、2023 年 6 月期が 5.4%、2022 年 6 月期が 4.9%と、少しずつ増えているように見えますが、コロナ禍が明けてから、IT 業界の技術者たちの動きは激しくなっています。

当社も確かに退職率は上がっているものの、120 名程度のキャリア採用もあり、新しい人材の採用もできているので退職率 6.4%は決して高いとは思っていません。社員のモチベーションも高く、事業ができています。

新卒採用も、ほぼ計画通りに実施できています。2025 年 4 月入社の新卒採用の内定受諾状況も順調です。

キャリア採用に関しても、計画通りに採用していきます。採用活動に関して、注力し体制強化もしています。そういう中で、当社のビジネスをご理解いただいて入社する技術者も増えてきていると感じています。

Q3. 採用活動で感じる、貴社の魅力とはどんなところでしょうか。

A3. 機関投資家に会社説明をするときに、退職率が低く採用が順調にできているのはなぜかという質問を受けることがあります。これまでは、資格取得をした社員に対しては資格に応じて一時金を払ったり、給料に資格手当をつけたりしていると説明してきました。しかし、ある投資家から、「魅力は企業のカルチャーが存在していることでしょう」と逆に教えていただいたことがあり、私も納得しました。

採用にあたっては、人事担当の面接官だけではなく、当社の技術者が面談する機会を設けています。実際に働いている技術者と話しをすることで、当社の文化や社風を理解し、入社を決めていただいています。このことも、目には見えませんが、当社の魅力になっていると感じています。手当や給与だけでなく、社員が働きやすい環境整備にも力を入れていることが、人材採用にもつながると考えています。

Q4. 金沢に多くの社員がいますが、優位性はどのようなことがありますか。

A4. 金沢には 288 名の社員がいますが、全社的に見るとそんなに多くはなく、東京が 771 名ですから社員の半分は東京にいます。東京、名古屋、大阪が事業の主戦場です。

ただ、コロナ禍になってから、在宅ワーク、オンラインでの仕事ができるようになってきました。お客さま自身で環境を整備された会社が多く、これにより、東京の顧客の案

---

件も金沢で対応できることが増えています。

一例としては、SAP 社がユーザーに提供する保守サポートが 2027 年に終了するため、新しいシステムを作っていますが、今まで東京で対応してきた保守を金沢で請け負うことになっています。今では地域格差がなくなり、金沢の社員が東京の社員と同じような働き方や生産性品質を維持できるようになってきています。

Q5. プライム案件（クライアントから直接受注した案件）が多いということは、炎上案件が発生する可能性もあります。炎上案件を出さないようにする取り組みがあれば教えてください。

A5. 請負案件が多いと、赤字になるリスクも同時に増えてきますが、請負案件を成功できるかどうかは、会社の力量もあると思います。

当社は現在、PMO（プロジェクトマネジメントオフィス）という第三者的にチェックする仕組みを作っています。実は、上場をする前に大赤字を出したプロジェクトがありました。その原因を調べてみると、お客さまに見積もりを提出する前に間違いがあったことが分かりました。お客さまの要件定義を十分に把握し、それに対する適切な見積額を提示する機能が弱かったことが、赤字になってしまった原因でした。

このようなこと防ぐため、担当する部門が出す見積もりや、見積もり前にも PMO がチェックを入れます。1 億円を超えるような大型案件に関しては、社長である私も審査会に入ります。このように、1 件 1 件の案件に対し、内容のチェックをしています。それと同時に、進捗管理をしっかりすることも重視しています。当社独自の社内システムによりプロジェクト進捗などの測定ができますので、プライム案件を始めとして、請け負った案件の品質・採算の維持を管理しています。

Q6. 新規顧客確保のため、どのような営業手法や活動を行っていますか。

A6. 当社は技術者が 85%いますが、営業職の人員はわずかです。自社製品を売る営業職は多少いますが、主に技術者集団です。当社の営業活動というのは、技術力を高めることや特定分野の資格を取ることに当たります。例えば、Oracle データベースの最高峰である ORACLE MASTER Platinum という認定資格の取得数は、日本全国でも 5 本の指に入るほどです。Microsoft や AWS などのクラウドサービスにおいても、高いレベルの技術を保持する会社になっています。

個人を含め、会社が技術力を高めることで営業力を強化し、新規顧客の獲得につながっていると思います。例えば、クラウドベンダーである AWS は Oracle のデータベースを使っている顧客が多いのですが、当社は AWS コンピテンシープログラムで Oracle コンピテンシー認定という Oracle データベースに関する認定を取得しています。これは日本では 4 社しか認定されていません。お客さまへ優れた技術力と高い品質を提供できる会社として認定されたことから、新規顧客の獲得につながっています。

---

Q7. 中期経営計画のローリングプランの内容を教えてください。

A7. 中期経営計画はローリングして毎年見直しています。当社においては、1年ごとに業績が伸長していますので、その上で3カ年の中期経営計画を策定しています。グループ会社共通の社是「至誠と創造」を基本に据え、次の3カ年で当社グループの更なる成長のため、2025年1月1日にホールディングス化します。経営戦略やM&A戦略、事業子会社のガバナンス強化を推進し、柔軟で機動的な事業展開を目指すことが新しい3カ年計画の目玉になっています。

3カ年のCAGRは売上高では12.9%以上、営業利益は18.8%以上の成長を計画しています。当社はこれまで計画した目標は、ほぼ全て達成できています。目標を確実に達成することを目指しています。

Q8. 利益率が改善してきていますが、主な要因を教えてください。

A8. 営業利益率は少しずつ改善してきています。当社の強みであるクラウドビジネスは、AWSやMicrosoft Azure等のクラウドを導入すると、お客さまのデータ利用量に応じて売上と利益が積み上がっていくリセールの仕組みがあります。これは、ストック（契約により継続的なビジネスモデル）ですから、社員の手間をかけずして売上・利益が上がるため、高い付加価値があり利益率を上げることができます。当社のクラウドインテグレーション事業は引き続き高需要が見込まれており、営業利益率は継続的に改善ができています。2027年6月期には、営業利益8.8%以上と計画していますが、これは少し安全な数字を出していますので、10%近い営業利益率まで達成できるのではないかと考えています。ご質問にあった利益率の改善は、クラウドインテグレーション事業の業績が好調であれば、利益率はさらに上げていくことができると考えています。

Q9. どのような社風の企業ですか。

A9. 当社は、「エクセレントカンパニー」でありたいと考えています。エクセレントカンパニー、良い会社を目指そうということですが、まずは社員にとって良い会社でありたい。社員が情熱を持って仕事ができなければ、お客さまに対して感動を与えることはできないでしょう。

社員にとって良い会社を目指すため、今年からは健康経営にも取り組んでいます。外部相談窓口を設置し社員の良好なメンタルヘルスの維持にも努めるなど、働きやすい環境の整備を継続しています。

社員の意欲が、お客さまの満足度を上げて社会貢献にもつながっていくのだろうと思っています。社員が働きやすい会社を目指していることも当社の風土の1つです。

Q10.M&Aについての考え方を教えてください。

---

大和インベスター・リレーションズ(株) (以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

---

---

A10.前期は1年間では2つのM&Aを実施しました。

1つはアメリカのニューヨークにある企業の事業を譲り受けました。社員全員と営業権など全てを含め、海外でM&Aを実施することにより、当社セグメントの海外事業はこれまでの2倍程度のボリュームになります。日本の企業でアメリカ進出している企業が顧客となります。また、日本国内でも1つM&Aを実施しました。

M&Aの方針は、巨大企業とのM&Aは当社の規模では難しいと思っていますので、10億円程度の企業規模としています。なおかつ、当社事業の強みを生かせる、もしくは全く手がけていない分野で新しい可能性がある企業をターゲットにしています。このような方針に基づき、M&Aについては常にリサーチをしています。

Q11.海外事業について教えてください。

A11.海外事業については、IT業界の中でいち早くイノベーションをキャッチするため、アメリカのシリコンバレーに会社を設立しました。今では単なるリサーチだけでなく、事業で利益を生み出すまでになっています。アメリカ進出する日系企業に対して、システムインテグレーションを請け負っています。

給与や会計業務に関しては、カナダのバンクーバーにある拠点でアウトソーシングしています。シリコンバレーでは人件費が高く、人材も不足しています。さらに、日本語も英語もできる技術者は少ない。バンクーバーではアメリカと時差なしで、ネットワークを使うことで遠距離のハンディもなく、会計サービスが提供できます。M&Aでニューヨークにも拠点ができたことにより、アメリカの東海岸であろうと西海岸であろうと、当社の強みを展開し、海外事業の成長ができると考えています。アメリカに進出している独立系のIT企業としては、現在、当社が一番大きく事業展開をしているのではないかと考えています。

以上