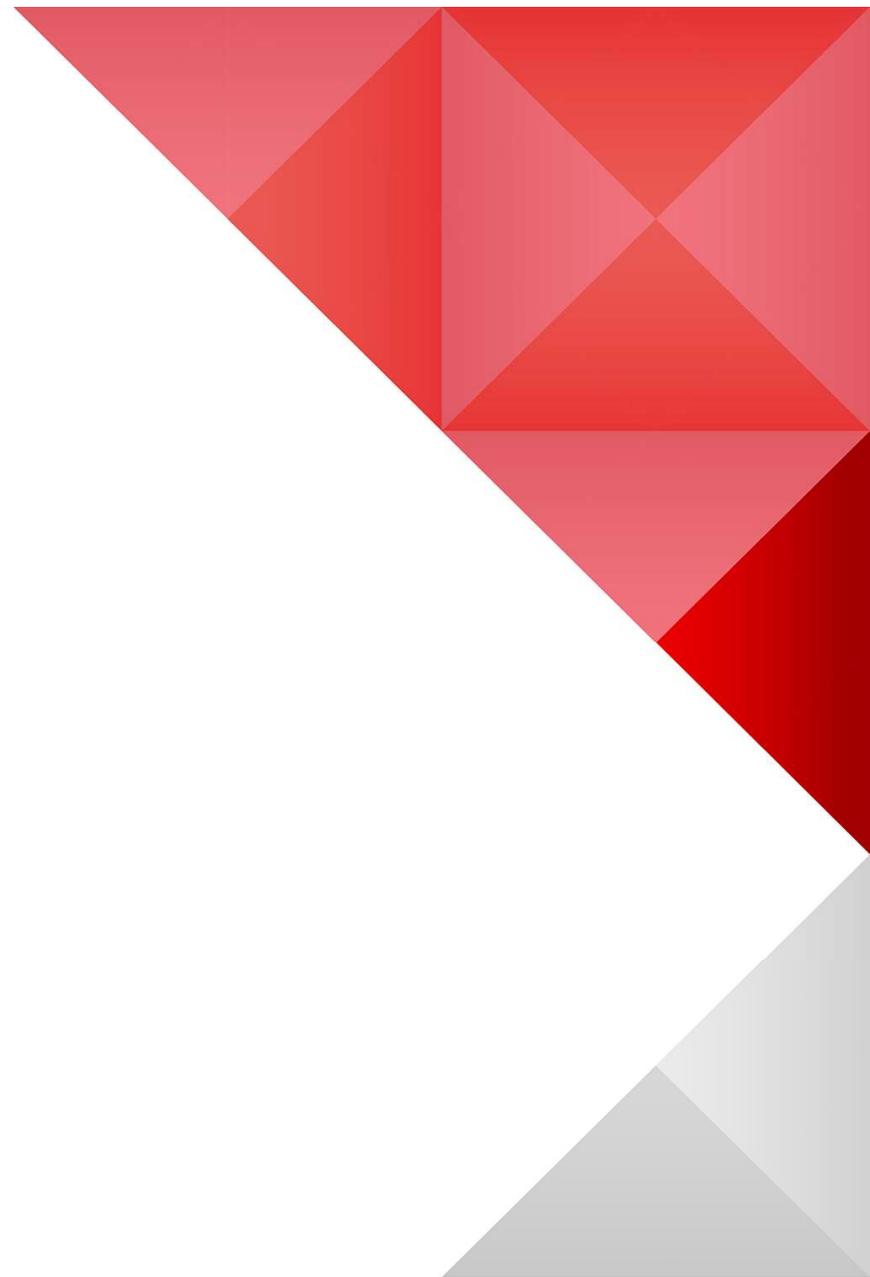


2024年6月期 決算補足説明資料

株式会社システムサポート（証券コード：4396）
2024年8月7日

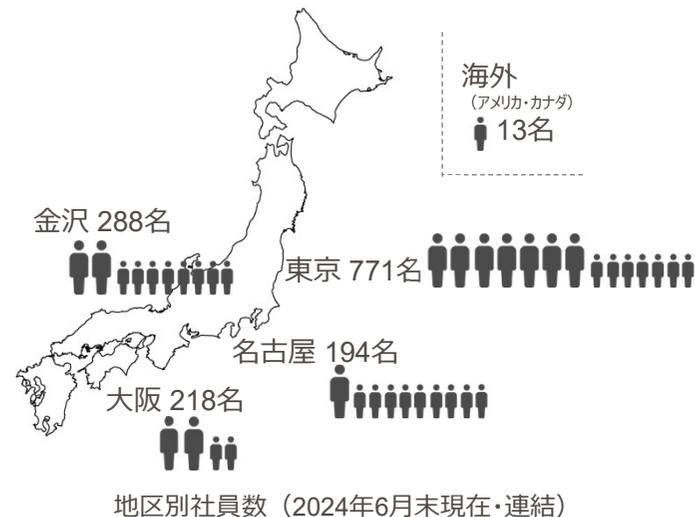
 システムサポート



会社概要

- 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85%が技術者

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	220億29百万円 (2024年6月期・連結)
代表者	代表取締役社長 小清水 良次
社員数	1,484名 (2024年6月末現在・連結)
グループ拠点	東京、名古屋、大阪、金沢、アメリカ (シリコンバレー、ロサンゼルス)、カナダ (バンクーバー)

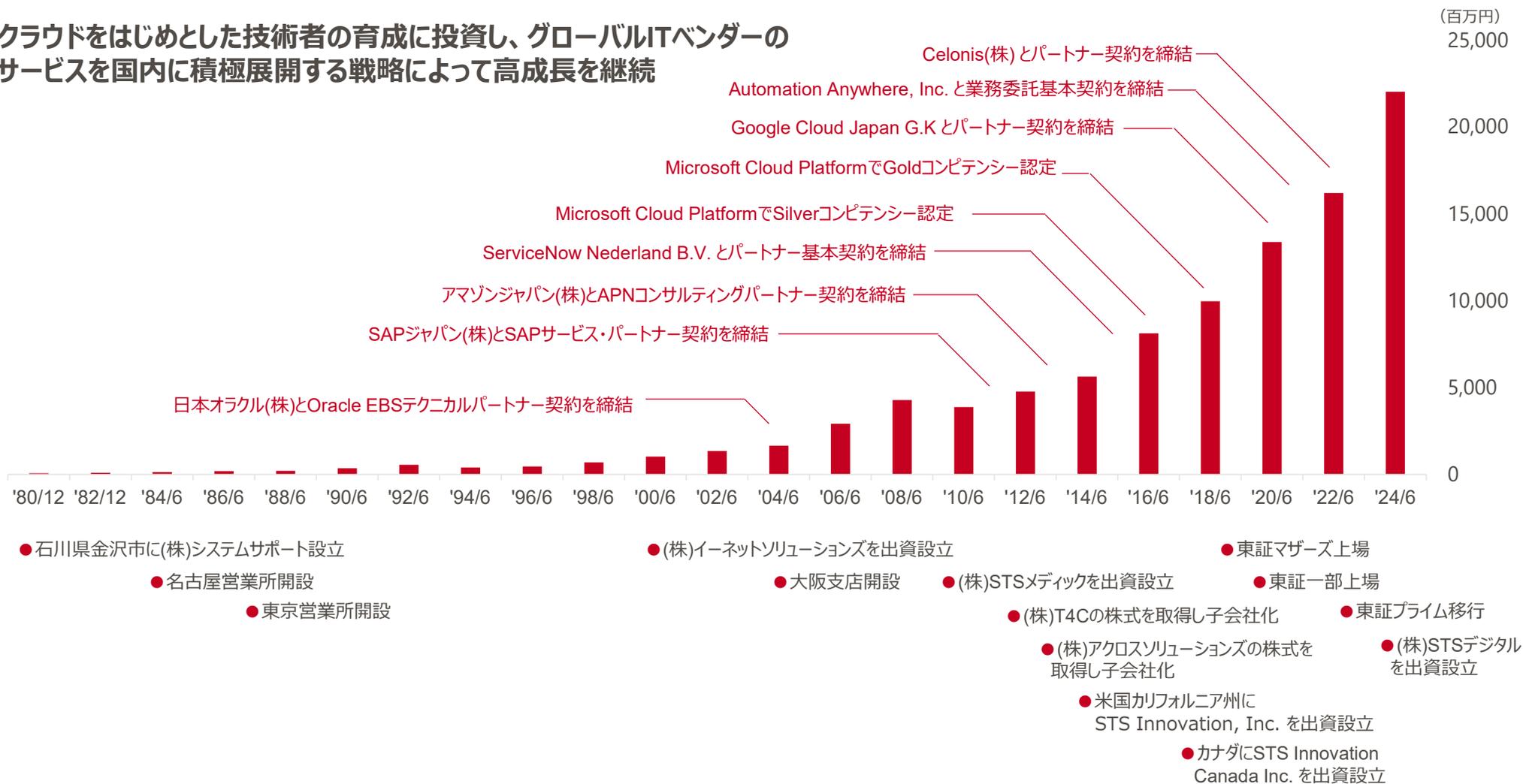


事業概要

- 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 決算概要および2025年6月期 業績予想

Contents

- ▶ 1. 決算ハイライト
- ▶ 2. 2025年6月期 通期業績予想（連結）
- ▶ 3. 事業セグメントについて
- ▶ 4. セグメント別売上高・利益（連結）
- ▶ 5. 人材戦略

決算ハイライト 2024年6月期 売上高・利益（連結）

◆売上高は期初予想を上回り順調に着地

特に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、今後も全体の売上高・利益を力強くけん引する見込み

◆営業利益未達要因は主に販管費の一時的な増加

M&A2件の関連費用（30百万円）、および貸倒損失とそれに伴う貸倒引当金繰入（57百万円）が4Qに発生し、また持株会社移行の準備費用や旅費交通費等が期初予想より増加

◆採用は概ね計画に沿って進捗

通期の社員の純増数は136名で社員数は前期末比+10.1%となり、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

単位：百万円

	'22年6月期	'23年6月期	'24年6月期	増減差異 (前年同期比)	増減比率 (前年同期比)	期初予想比
売上高	16,198	19,267	22,029	+2,762	+14.3%	101.1%
売上総利益	4,336 (26.8%)	5,227 (27.1%)	6,091 (27.7%)	+863	+16.5%	-
営業利益	1,196 (7.4%)	1,456 (7.6%)	1,670 (7.6%)	+214	+14.7%	94.8%
経常利益	1,190 (7.3%)	1,465 (7.6%)	1,743 (7.9%)	+277	+19.0%	99.3%
親会社株主に 帰属する当期純利益	785 (4.9%)	1,009 (5.2%)	1,224 (5.6%)	+214	+21.2%	104.9%

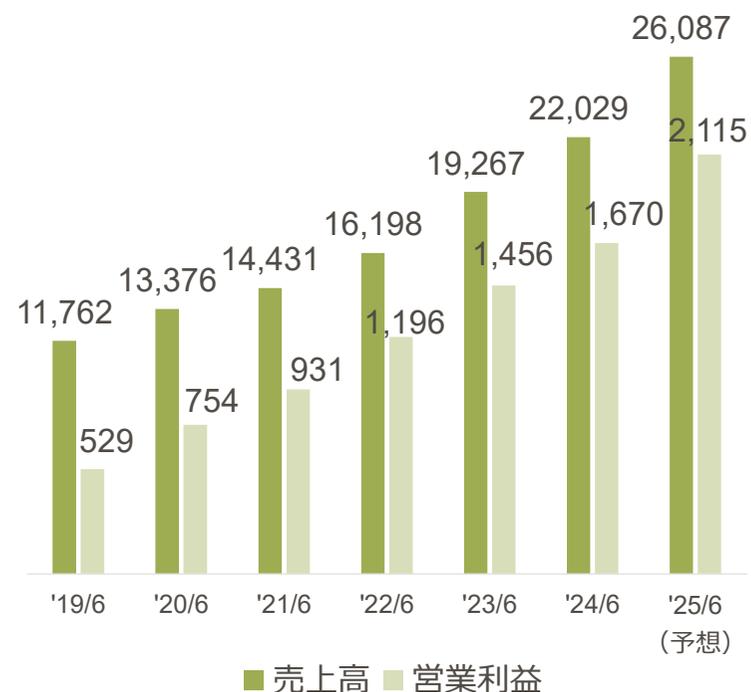
2025年6月期 通期業績予想（連結）

単位：百万円

	'23年6月期	'24年6月期	'25年6月期 (予想)	増減比率 (前期比)	
売上高	19,267	22,029	26,087	+18.4%	
営業利益	1,456	1,670	2,115	+26.6%	
経常利益	1,465	1,743	2,106	+20.8%	
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,009	1,224	1,444	+18.0%	
年間 配当 金	中間配当	15円	18円	24円	-
	期末配当	17円	22円	24円	-
	合計	32円	40円	48円	-

売上高・営業利益（連結）

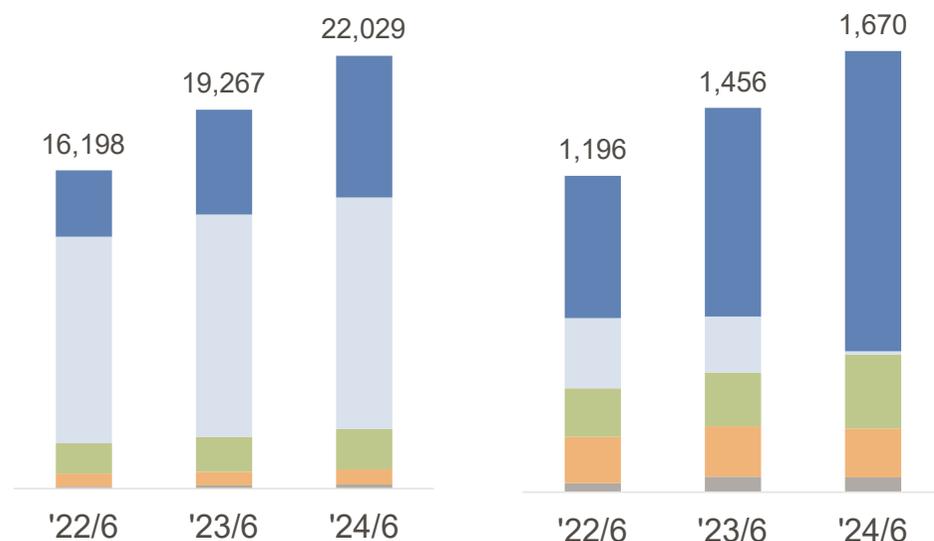
単位：百万円



事業セグメントについて

■ 売上高（連結） *1

■ 営業利益（連結） *2



■ 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

クラウドインテグレーション事業

当社グループの成長をけん引する最重要事業。市場の伸びを追い風とし、AI等の新規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、リセールによりストック型収益を確保

システムインテグレーション事業

安定事業として売上・利益を着実に確保。また当事業の多様なサービスラインアップを他事業の顧客にも提供することで受注を後押しするとともに、当事業の技術者のクラウド分野へのスキルチェンジを図り、グループ全体の成長に貢献

アウトソーシング事業

自社データセンターが中心であり、ストック型収益の積み上げにより安定的に売上・利益を拡大

プロダクト事業

ライセンス等のストック型収益を着実に積み上げ、高利益率かつ安定した収益構造を拡大

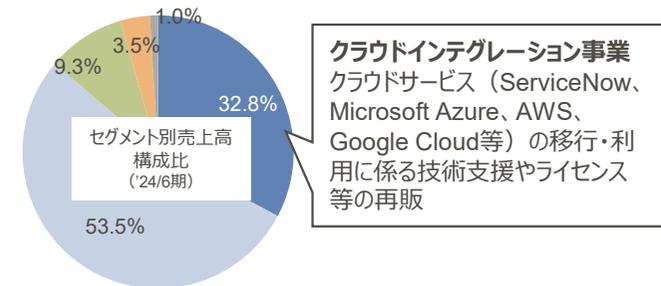
海外事業

北米での最先端IT情報のリサーチに加え、当事業単独で確実に利益を生み出す体制を強化

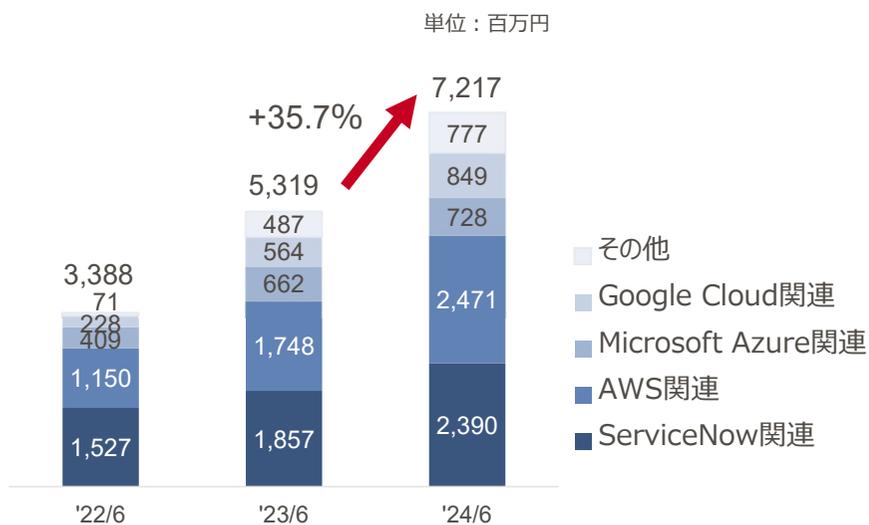
2024年6月期 セグメント別売上高・利益（連結）

◆クラウドインテグレーション事業

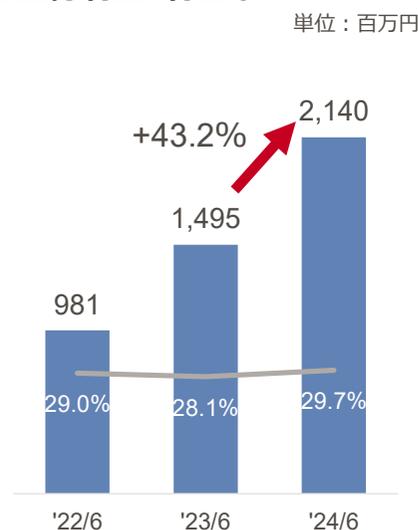
- DXを追い風に引き続き需要は強く、また採用や社内での育成によってサービス提供体制強化も着実に進んでいることから、売上・利益ともに計画を上回り進捗
- ServiceNowはエンドユーザからの順調な受注および体制強化、AWSはリセールの着実な積み上げが奏功し、高成長を実現
- Microsoftの生成AIであるAzure OpenAI関連や、Oracle Cloud Infrastructure関連なども大きく伸び、サービス範囲を順調に拡大



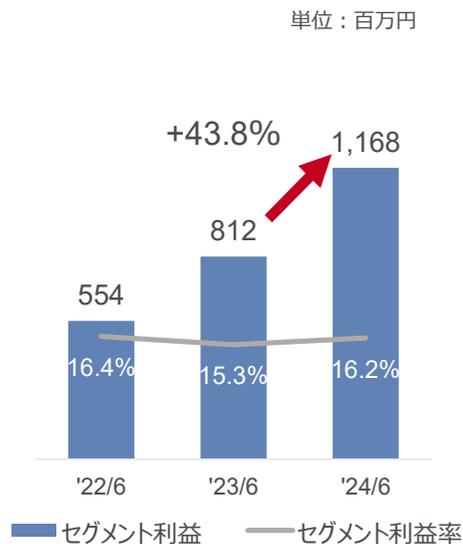
■ 売上高 *1



■ 売上総利益・利益率 *2

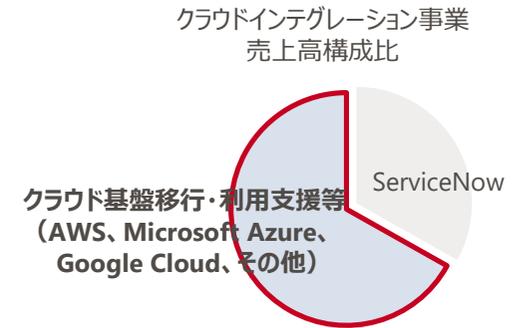


■ 営業利益・利益率
(セグメント利益・利益率 *3)



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



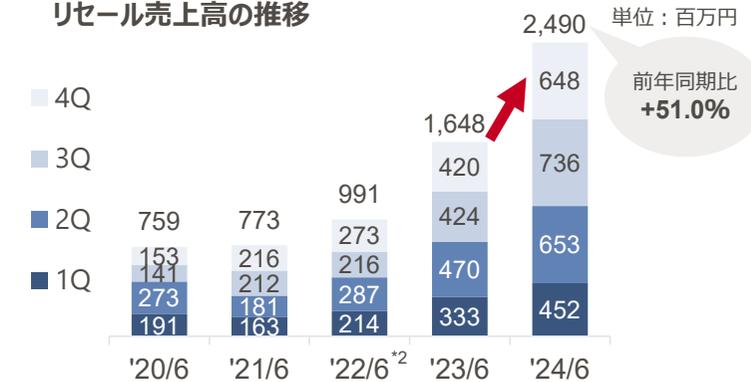
■ クラウド基盤移行・利用支援の流れ

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

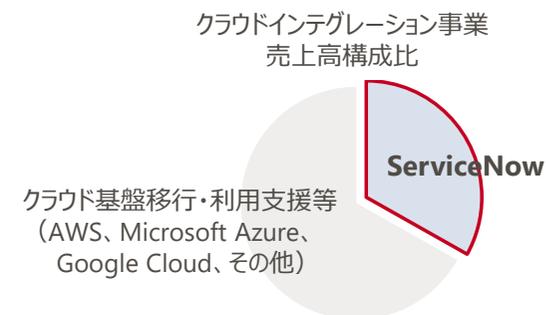


*1 2022年6月期の各四半期の売上高について、2023年6月期1Q～3Qの決算補足説明資料記載の数値に対し軽微な修正が入っております。

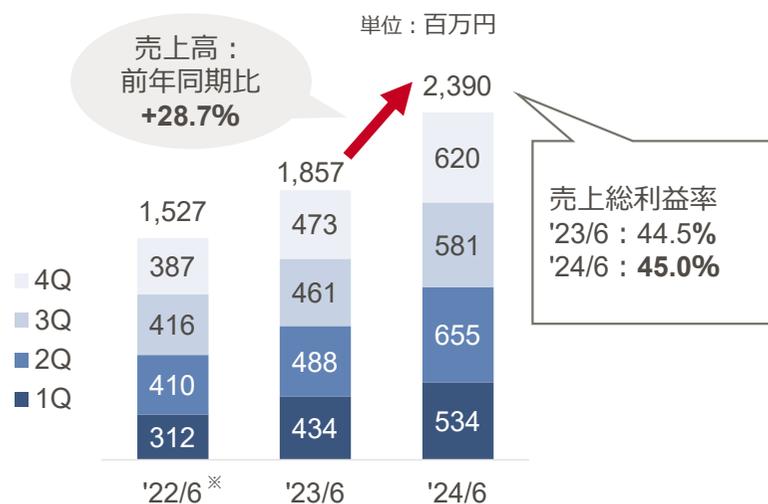
*2 2022年6月期の各四半期の売上高について、2023年6月期1Qの決算補足説明資料記載の数値に対し軽微な修正が入っております。

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

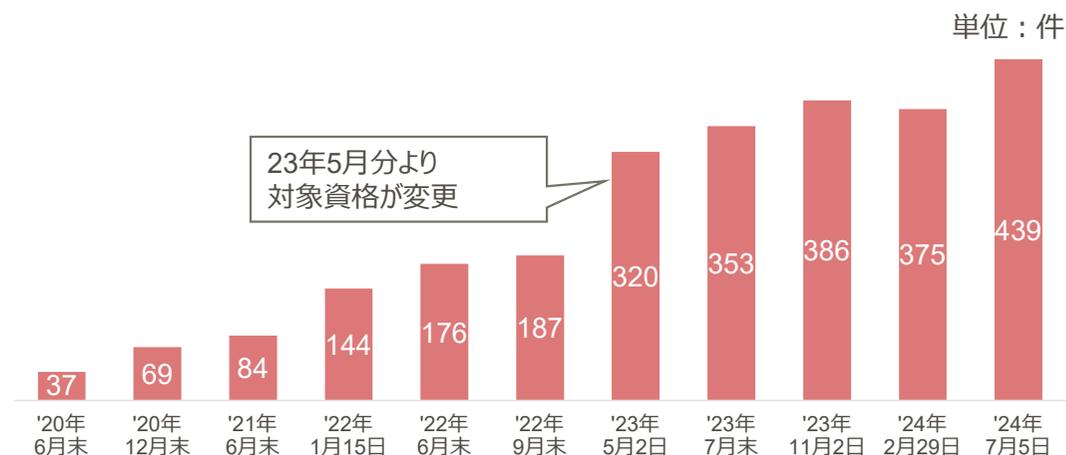
- ◆ ServiceNow認定構築資格取得数が国内3位*1という体制、および当社グループでのサービス提供開始から約10年間で蓄積されたノウハウによって、高成長を実現
- ◆ 当社は2017年 国内企業初「Bronze Services Partner」*2認定、現在はElite Partner
- ◆ 技術者が希少な分野のため高利益率を維持



■ ServiceNow関連の売上高



■ 当社のServiceNow認定構築資格取得数*3



※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（2024年7月5日時点 対象資格：CTA、CSA、CAD、CAS-PA、CIS、Developer Core Skills、Suite (Pro)）

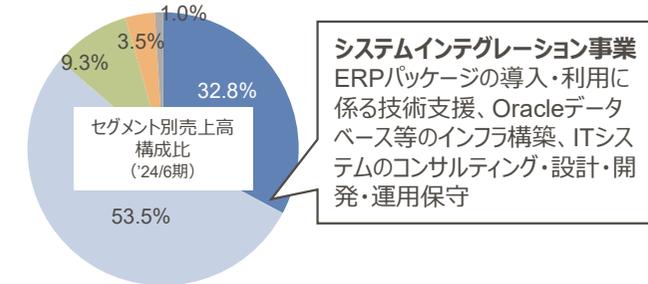
*2 米国ServiceNow, Inc.のServiceNowパートナープログラムより

*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)

2024年6月期 セグメント別売上高・利益（連結）

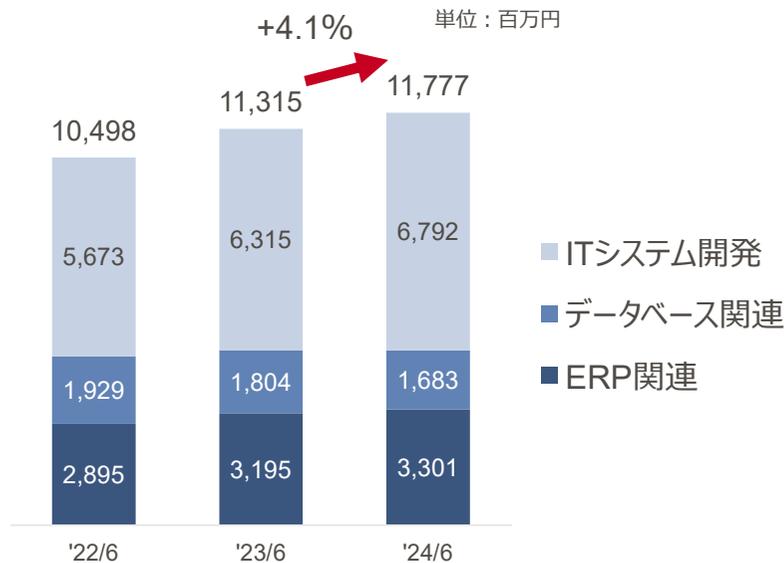
◆システムインテグレーション事業

- 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技術者のシフトが進んでいる影響で、売上高・利益とも計画を下回った
- セグメント利益減少は販管費の配賦の影響が主要因であり、当事業の収益力に大きな減少は発生していないものと判断

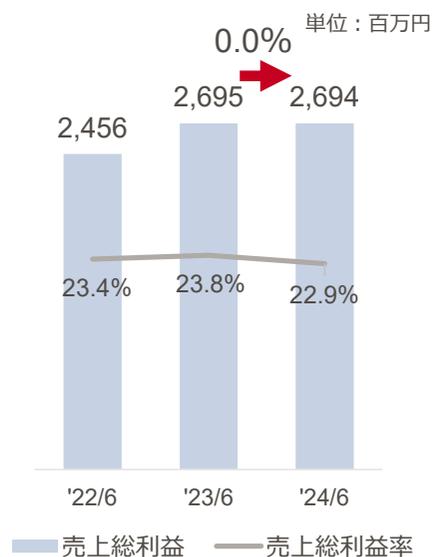


システムインテグレーション事業
ERPパッケージの導入・利用に係る技術支援、Oracleデータベース等のインフラ構築、ITシステムのコンサルティング・設計・開発・運用保守

■売上高*1

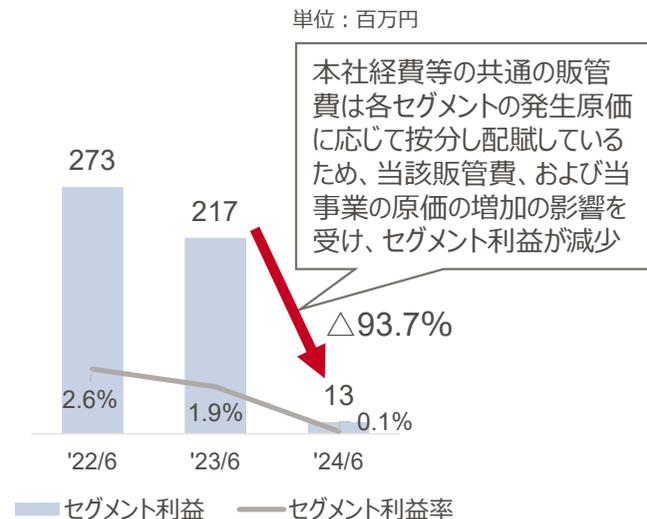


■売上総利益・利益率*2



■営業利益・利益率

(セグメント利益・利益率*3)



本社経費等の共通の販管費は各セグメントの発生原価に応じて按分し配賦しているため、当該販管費、および当事業の原価の増加の影響を受け、セグメント利益が減少

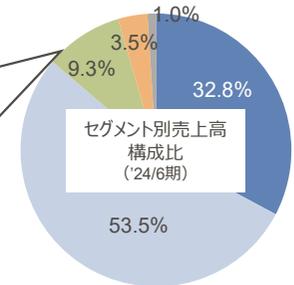
2024年6月期 セグメント別売上高・利益（連結）

◆アウトソーシング事業

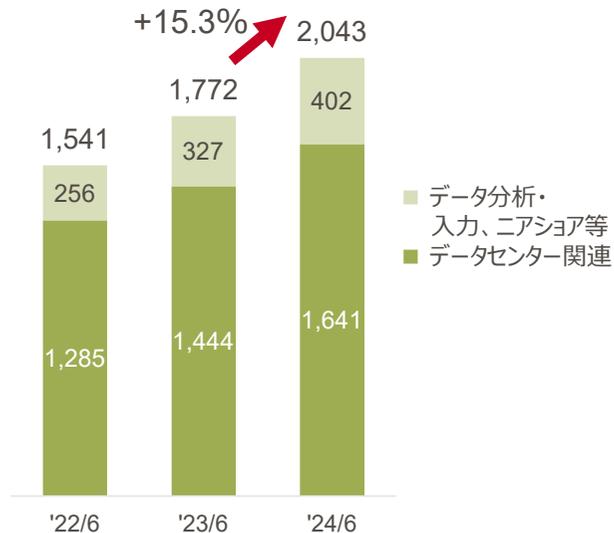
- データセンター関連は、月額利用料等のストック型収益の積み上げや、顧客の利用業務拡大に伴う1社あたり利用料の上昇により売上高が着実に増加し、また高利益率の導入案件により売上総利益も増加
- 金沢でのニアショア（SAP ERP保守等）の売上高が体制強化によって拡大

アウトソーシング事業

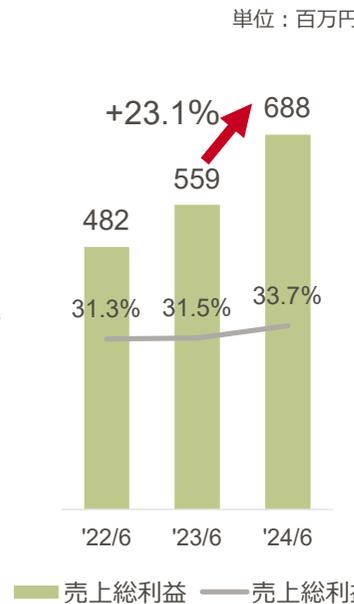
当社グループによるプライベートクラウド等のデータセンターサービス、データ分析・入力、ニアショアによるシステム運用保守



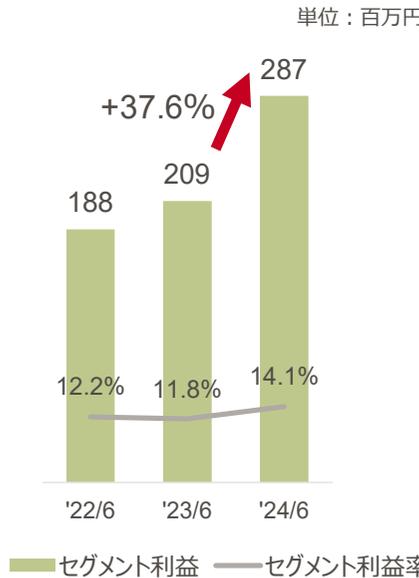
■ 売上高 *1 単位：百万円



■ 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



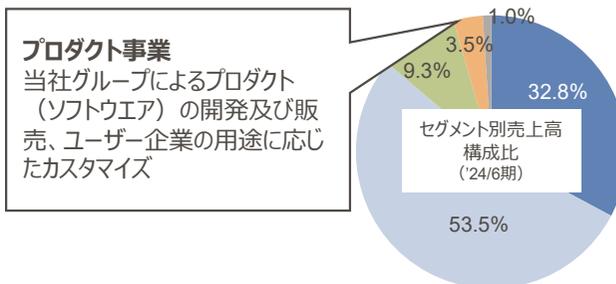
■ アウトソーシング事業の売上高のうち、ストック売上高の推移



2024年6月期 セグメント別売上高・利益（連結）

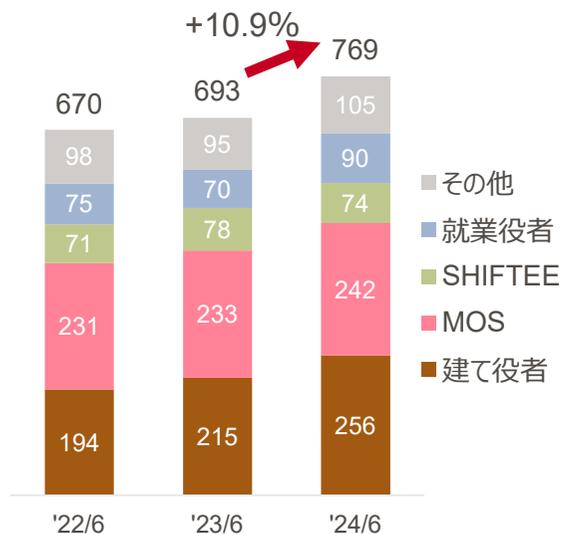
◆ プロダクト事業

- 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に影響



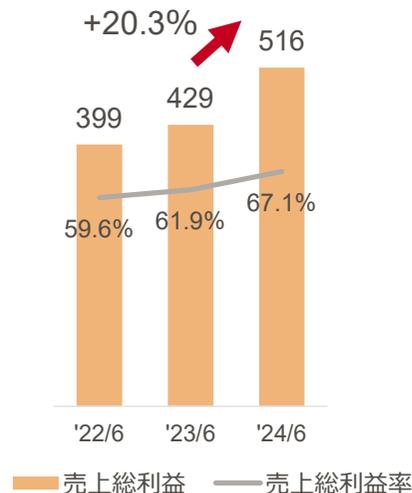
■ 売上高 *1

単位：百万円



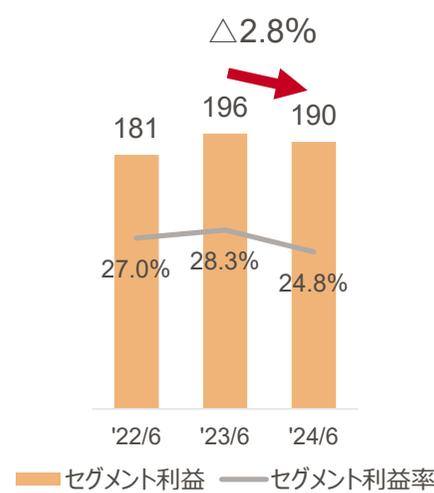
■ 売上総利益・利益率 *2

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

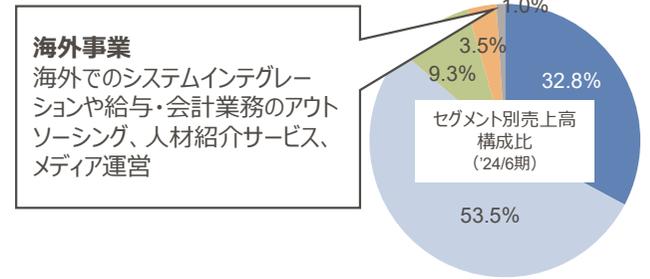
単位：百万円



2024年6月期 セグメント別売上高・利益（連結）

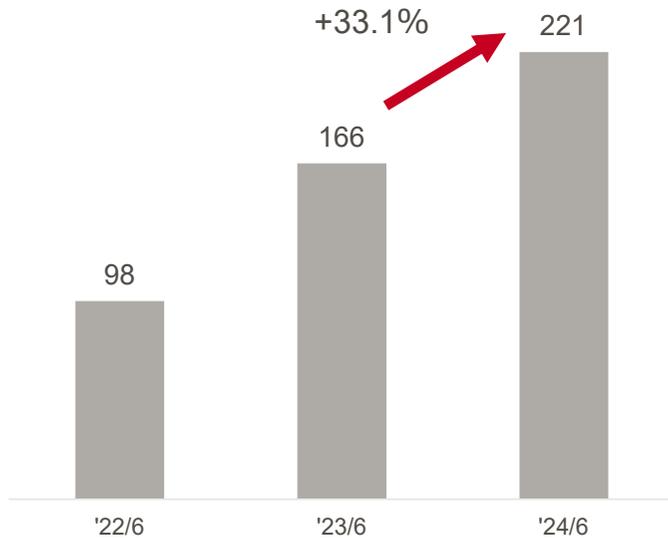
◆ 海外事業

- 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



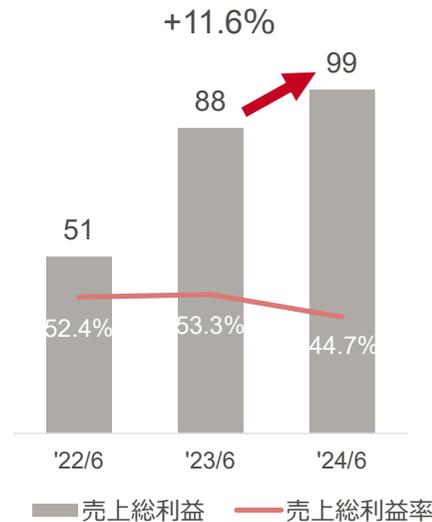
■ 売上高 *1

単位：百万円



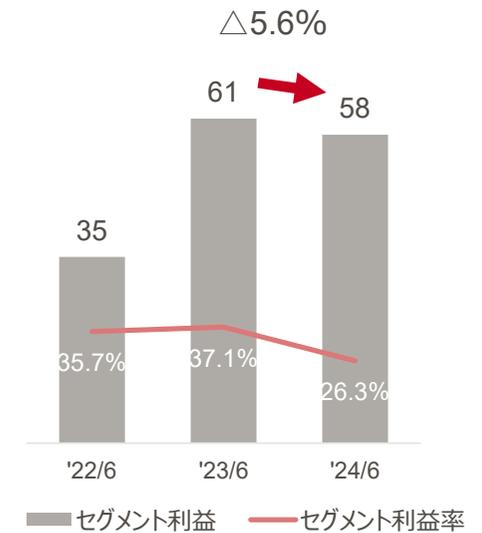
■ 売上総利益・利益率 *2

単位：百万円



■ 営業利益・利益率
(セグメント利益・利益率 *3)

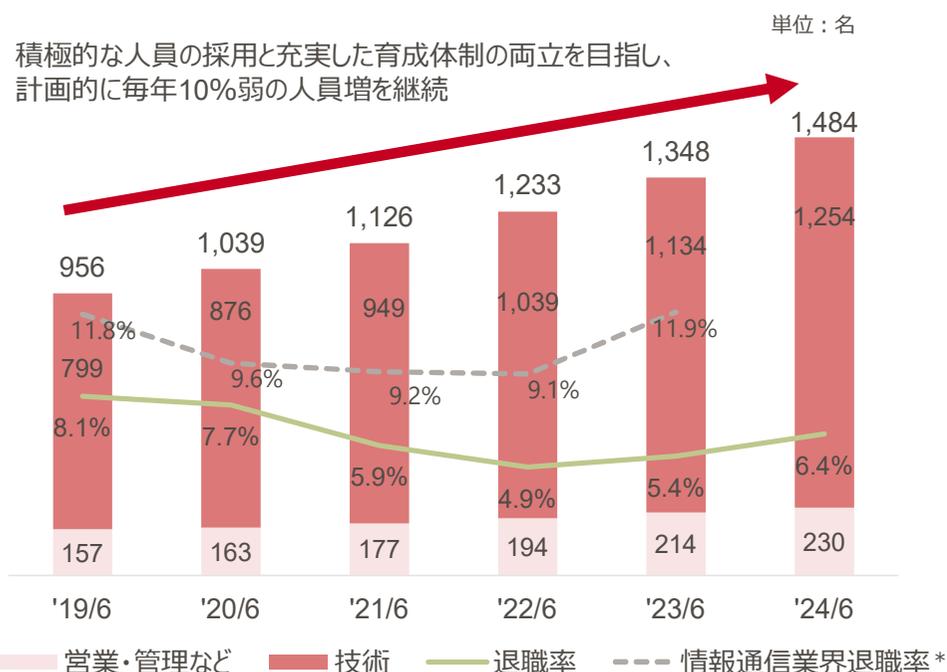
単位：百万円



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）



	'22年6月期	'23年6月期	'24年6月期	'25年6月期 (計画)
新卒採用 (連結)	70名	85名	106名	133名
キャリア採用 (連結)	83名	100名	120名	122名
退職率 (連結)	4.9%	5.4%	6.4%	-
平均年齢 (単体)	35.4歳	35.1歳	34.8歳	-

参考資料

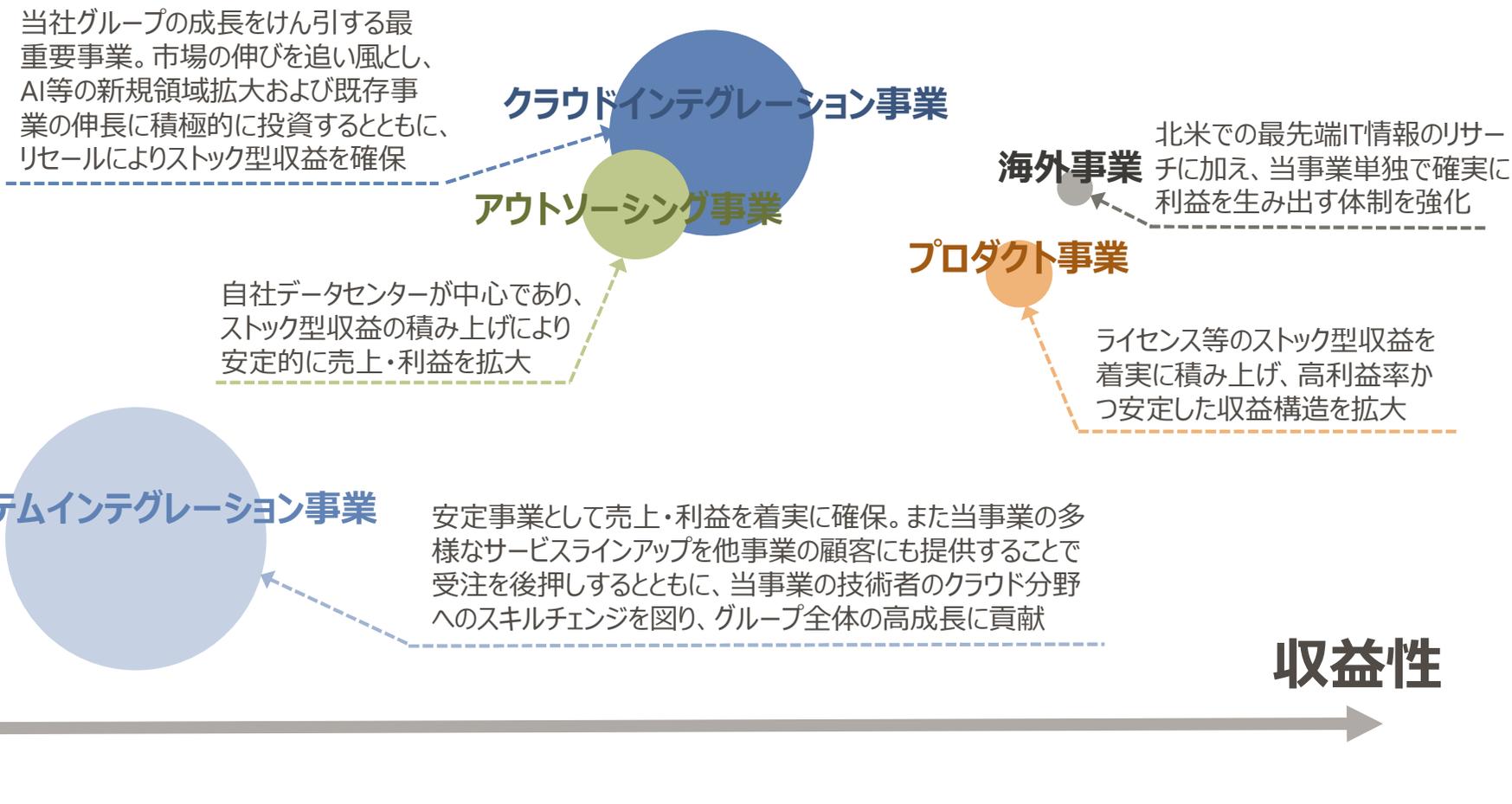
Contents

- ▶ 1. セグメント別成長戦略
- ▶ 2. 成長投資方針
- ▶ 3. 株主還元方針
- ▶ 4. サステナビリティ方針
- ▶ 5. 当社トピックス

セグメント別成長戦略 - 全体像

成長性

※円の大きさは売上額



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）

◆ 対応領域拡大および既存事業伸張に注力し受注増を図るとともに、リセールによりストック型収益を確保

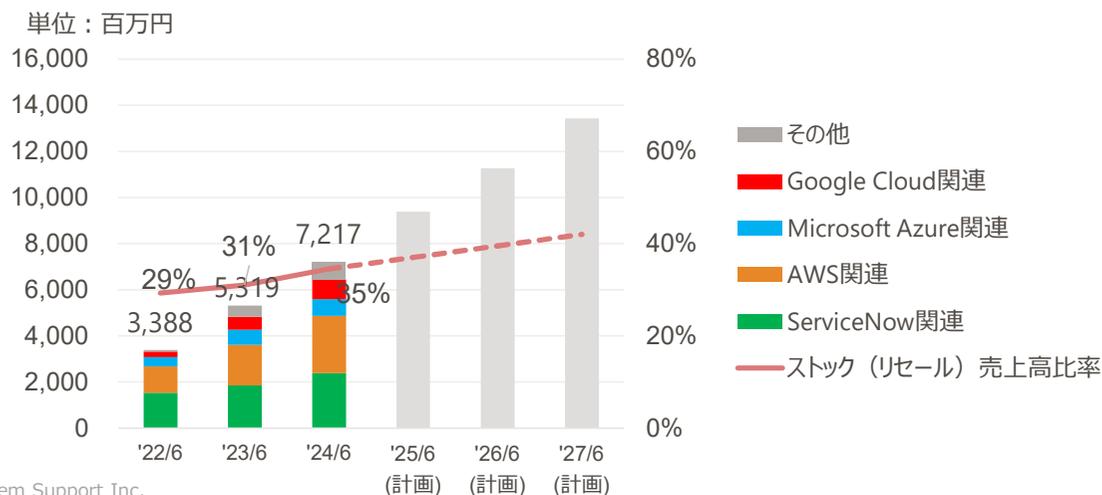
1 対応領域拡大

AI関連や海外の新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。

■ クラウドインテグレーション事業の売上高



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

グローバルITベンダーから顧客紹介を受け受注を確保

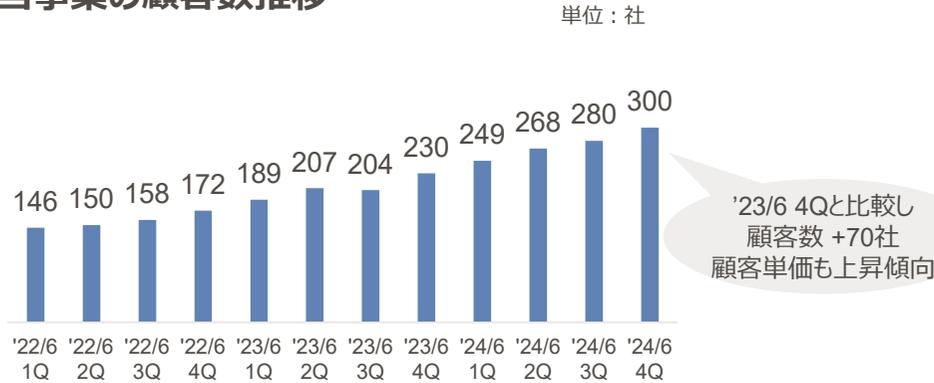


グローバルITベンダーから技術資格の受賞や認定の実績を積み、関係を強化

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

■ 当事業の顧客数推移



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

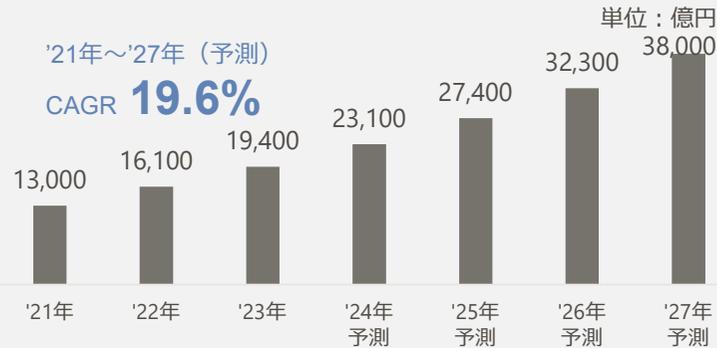
- **Partner Advantage プログラムでデータ分析スペシャライゼーションおよびアプリケーション開発スペシャライゼーションを取得**
- **Google Cloud Sell および Service エンゲージメント モデルのプレミアムパートナー認定を取得**

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

クラウド市場の拡大について

■ クラウド基盤サービス（IaaS/PaaS）市場規模推移と予測^{*1}



注1. 事業者売上高ベース 注2. 2024年以降は予測値
注3. 市場規模にSaaS(Software as a Service)は含まない

*1 出所：株式会社矢野経済研究所「クラウド基盤（IaaS/PaaS）サービス市場に関する調査（2024年）」2024年4月23日発表

*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

事業概要

成長戦略

<p>システム インテグレーション事業</p>	<p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 既存事業の伸張 本事業の主力であるERP関連、データベース関連、RPA関連やその他のITシステム開発について、着実に技術者を採用・育成し受注を確保する ■ 顧客に多様な選択肢を提供 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供する ■ プロジェクト管理の強化 品質・期間・コスト・リスクコントロールの観点でのプロジェクトマネジメントを継続し、不採算案件発生を抑制するとともに、サービスの品質向上を図る 	<p>顧客企業 直接取引の割合 67.1%*1 顧客のリピート率 85.1%*2</p> <p>アプリケーション開発等、当事業の持つ多様な技術がクラウドインテグレーション事業での受注を後押し</p> <p>当事業 → クラウドインテグレーション事業 技術者をクラウド分野にスキルチェンジ</p>																					
<p>アウトソーシング事業</p>	<p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ データセンターの伸張 大手クラウド利用層と異なる顧客をターゲットとし、AI関連等独自のサービスをフックツールに顧客数および顧客あたり利用料の積み上げを図る ■ データセンターの継続的な設備増強 金沢と東京にある自社グループのデータセンターについて、稼働状況に応じて徐々に設備増強を実施し、品質向上と収益性確保を両立 ■ ERP関連のニアショアの拡大 SAP ERPを中心としたERP製品の保守について、2027年に向けてニーズが高まることが見込まれており、金沢地区でのニアショア要員の育成を進め体制を強化 	<p>■ 当事業の売上高と、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</p> <p>単位：百万円</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>期</th> <th>売上高</th> <th>ストック売上高比率</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>'22/6</td> <td>1,541</td> <td>75%</td> </tr> <tr> <td>'23/6</td> <td>1,772</td> <td>73%</td> </tr> <tr> <td>'24/6</td> <td>2,043</td> <td>69%</td> </tr> <tr> <td>'25/6 (計画)</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>'26/6 (計画)</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>'27/6 (計画)</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	期	売上高	ストック売上高比率	'22/6	1,541	75%	'23/6	1,772	73%	'24/6	2,043	69%	'25/6 (計画)			'26/6 (計画)			'27/6 (計画)		
期	売上高	ストック売上高比率																						
'22/6	1,541	75%																						
'23/6	1,772	73%																						
'24/6	2,043	69%																						
'25/6 (計画)																								
'26/6 (計画)																								
'27/6 (計画)																								

セグメント別成長戦略

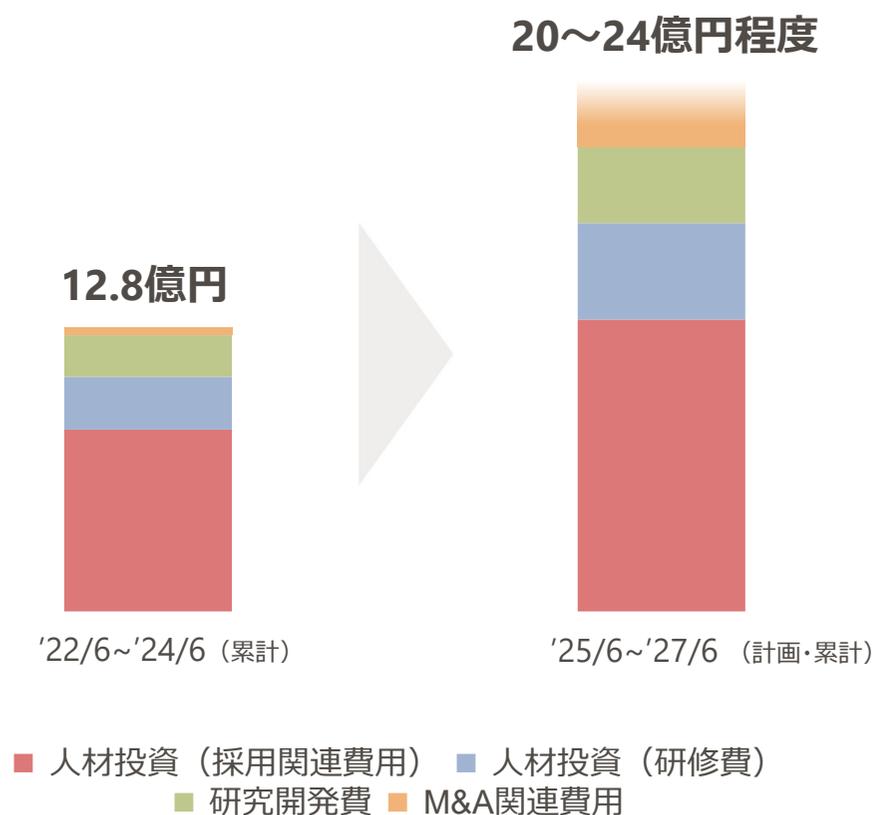
事業概要

成長戦略

<p>プロダクト事業</p>	<p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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、販売増が利益増に結びつく構造を強化。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 ■ 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 ■ 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 	<p>■ 当事業の売上高と、それに占めるストック売上高（月額利用料等）の比率</p> <p>単位：百万円</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>年度</th> <th>売上高 (百万円)</th> <th>ストック売上高比率 (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>'22/6</td> <td>670</td> <td>52%</td> </tr> <tr> <td>'23/6</td> <td>693</td> <td>57%</td> </tr> <tr> <td>'24/6</td> <td>769</td> <td>58%</td> </tr> <tr> <td>'25/6</td> <td>800</td> <td>58%</td> </tr> <tr> <td>'26/6</td> <td>850</td> <td>58%</td> </tr> <tr> <td>'27/6</td> <td>900</td> <td>58%</td> </tr> </tbody> </table>	年度	売上高 (百万円)	ストック売上高比率 (%)	'22/6	670	52%	'23/6	693	57%	'24/6	769	58%	'25/6	800	58%	'26/6	850	58%	'27/6	900	58%
年度	売上高 (百万円)	ストック売上高比率 (%)																						
'22/6	670	52%																						
'23/6	693	57%																						
'24/6	769	58%																						
'25/6	800	58%																						
'26/6	850	58%																						
'27/6	900	58%																						
<p>海外事業</p>	<p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 最先端サービスの日本展開 最先端のIT情報を収集し 有望な事業の国内展開へとつなげる ■ 北米に進出する企業の支援 北米に進出する日本企業のITインフラや人材採用、マーケティングの支援 ■ アウトソーシングサービス強化 日本と北米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、在米日本企業へのアウトソーシングサービスを強化 	<p>在米日本企業に対するアウトソーシングサービスをカナダ拠点より提供</p> <p>北米に進出する企業の支援、日本と北米の時差を利用したリモート監視サービスを提供</p> <p>★：当社グループ拠点</p>																					

成長投資方針

◆事業活動で創出したキャッシュを新領域開拓や事業基盤強化等に投資し、成長を加速させる



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）

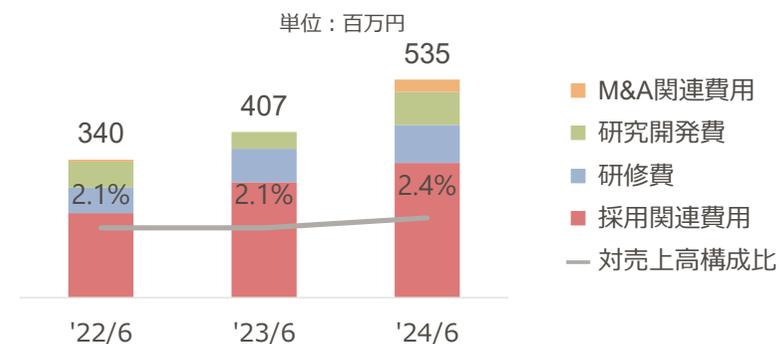
■ 研究開発投資

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

■ 投資関連費用の推移



株主還元方針

◆ 配当方針

将来に向けた成長投資や経営体質強化を行いつつ、株主の皆様に対しては、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おります

持続的な利益成長を原資とした
株主還元の拡充

株主還元

累進配当

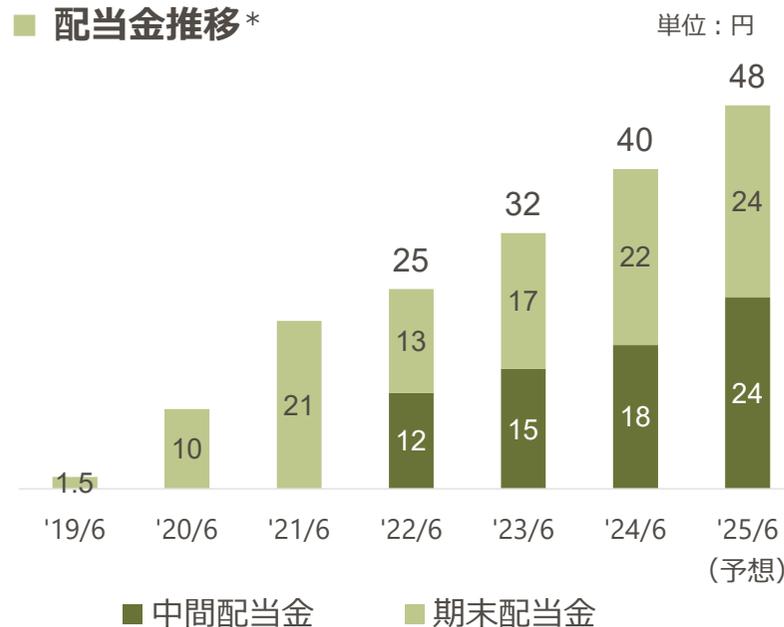
+

業績や利益水準
に応じた配当
水準の向上

成長投資

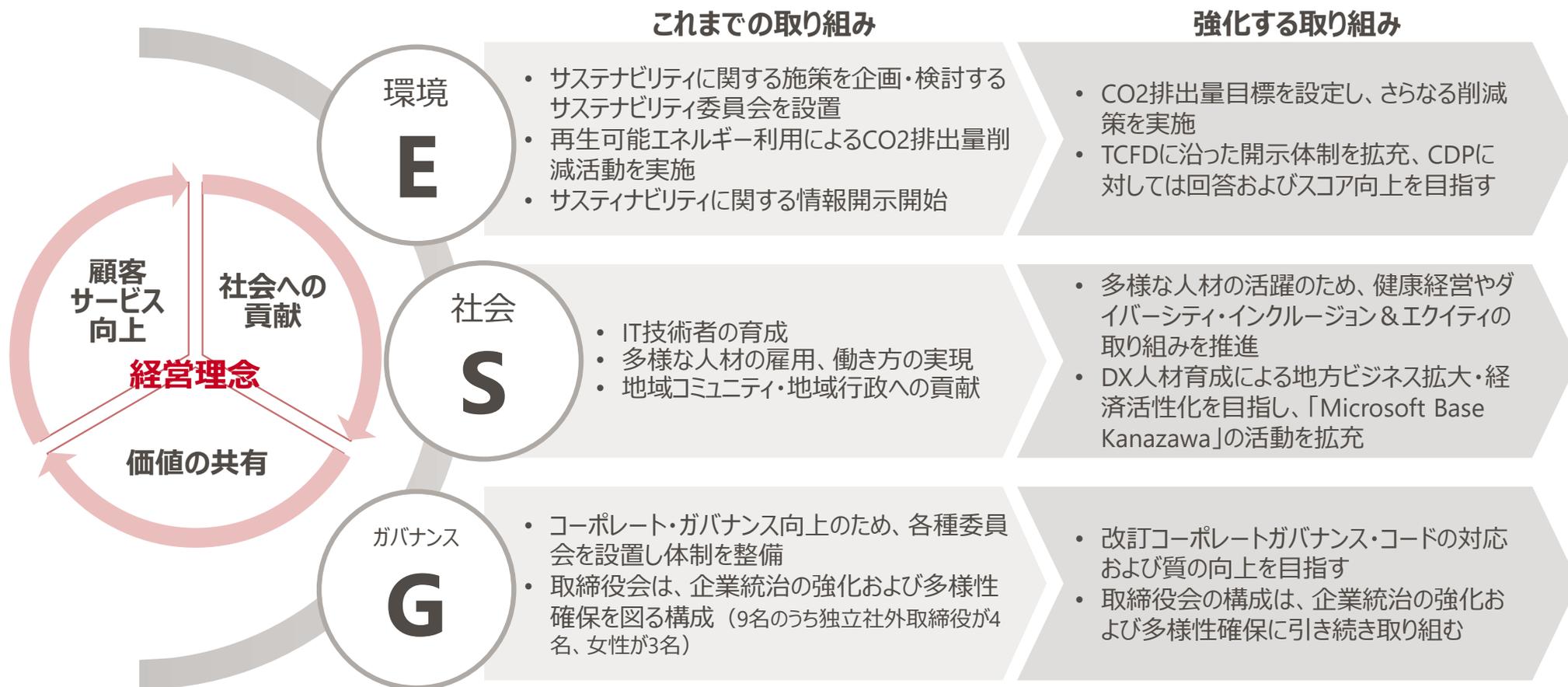
健全な財務基盤

■ 配当金推移*



サステナビリティ方針

◆ 経営理念に基づいたサステナビリティ経営を通じ、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～2024年6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
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～2024年6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
2024年1月5日	BtoB モバイルWeb受発注システム「MOS」が10周年
2024年1月9日	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」をリリース
2024年1月9日	売掛買掛BtoBオンライン決済ソリューション「MOS Payment」をリリース
2024年1月25日	システムサポート、Google Cloud Partner Advantage プログラムでアプリケーション開発スペシャライゼーションを取得 システムサポートのアプリケーション開発における熟練した技術力と成功実績を証明

2024年6月期 当社トピックス（2023年7月～2024年6月）

日付	掲題
2024年1月30日	システムサポート、Google CloudのAI技術を活用した2種のサービス 「生成AI導入支援サービスfor Google Cloud」「小売業向けDiscovery AI導入支援サービスfor Google Cloud」提供開始
2024年1月31日	令和6年能登半島地震被害に対する支援について
2024年2月15日	システムサポート、JFE鋼板株式会社の「止められない」生産管理システムにOracle Database SE RACを導入 24時間365日稼働するシステムに適した可用性を実現
2024年2月16日	システムサポート、プロセスマイニングのパイオニアかつ世界最大手のCelonis株式会社より「Gold Partner」に認定
2024年2月20日	システムサポート、Google Cloud Sell および 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2月28日	T4Cとテックタッチ、販売パートナー契約を締結 ～システムの利用高度化を通じて、企業のDX推進を強力に支援～
2024年3月11日	システムサポート、ServiceNow 2024 Partner Awards においてCreator Workflow Partner of the Year を受賞
2024年3月22日	金沢工業大学の産学協同教育の「KITコーオプ教育プログラム」によるXR技術者育成の成果発表会を実施 学生がプログラム中に研究・開発したMicrosoft HoloLens 2 向けMRコンテンツを発表
2024年3月22日	Snowflakeと販売代理店契約を締結
2024年3月26日	システムサポート、Snowflakeのパートナー表彰において「The 1st SnowPro Award」1位を獲得
2024年3月26日	『システムサポートpresents「利家とまつ」金沢城リレーマラソン2024～春の陣～』開催

2024年6月期 当社トピックス（2023年7月～2024年6月）

日付	掲題
2024年4月9日	「ガルガンチュア音楽祭2024」に協賛
2024年4月19日	会社分割による持株会社体制移行および子会社（分割準備会社）を設立
2024年4月19日	当社連結子会社である STS Innovation が MultiNet International Inc. の全ての事業を譲受
2024年4月24日	システムサポート、山陰合同銀行のクラウド共通基盤にMicrosoft Azure、データ分析基盤に「Azure Data Factory」「Azure Synapse Analytics」の導入を支援 ビジネスアジリティの大幅な向上、データドリブンな経営を実現
2024年4月25日	システムサポートが開発した企業内AIアシスタントチャットシステム「Smart Generative Chat」がAmazon Bedrock での Anthropic Claude 3に対応
2024年5月20日	システムサポート、「Automation 360 Managed Service」提供開始 人とRPA、生成AIが協働して業務プロセス自動化を可能とするAutomation Anywhere のRPAプラットフォーム「Automation 360」を手軽に利用
2024年5月27日	石川県の「いしかわ健康経営宣言企業」および健康保険組合連合会 石川連合会の「健康企業」の認定を取得
2024年6月20日	株式会社コミュニケーション・プランニングの株式を取得し、子会社化

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