

2025年6月期第1四半期 決算補足説明資料

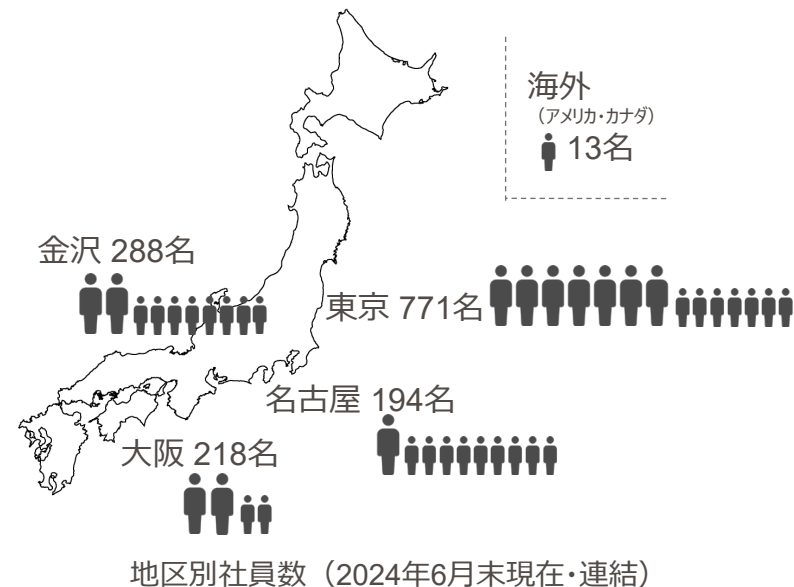
株式会社システムサポート（証券コード：4396）
2024年11月6日

 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、ニューヨーク、ロサンゼルス、ヒューストン)、カナダ (バンクーバー)

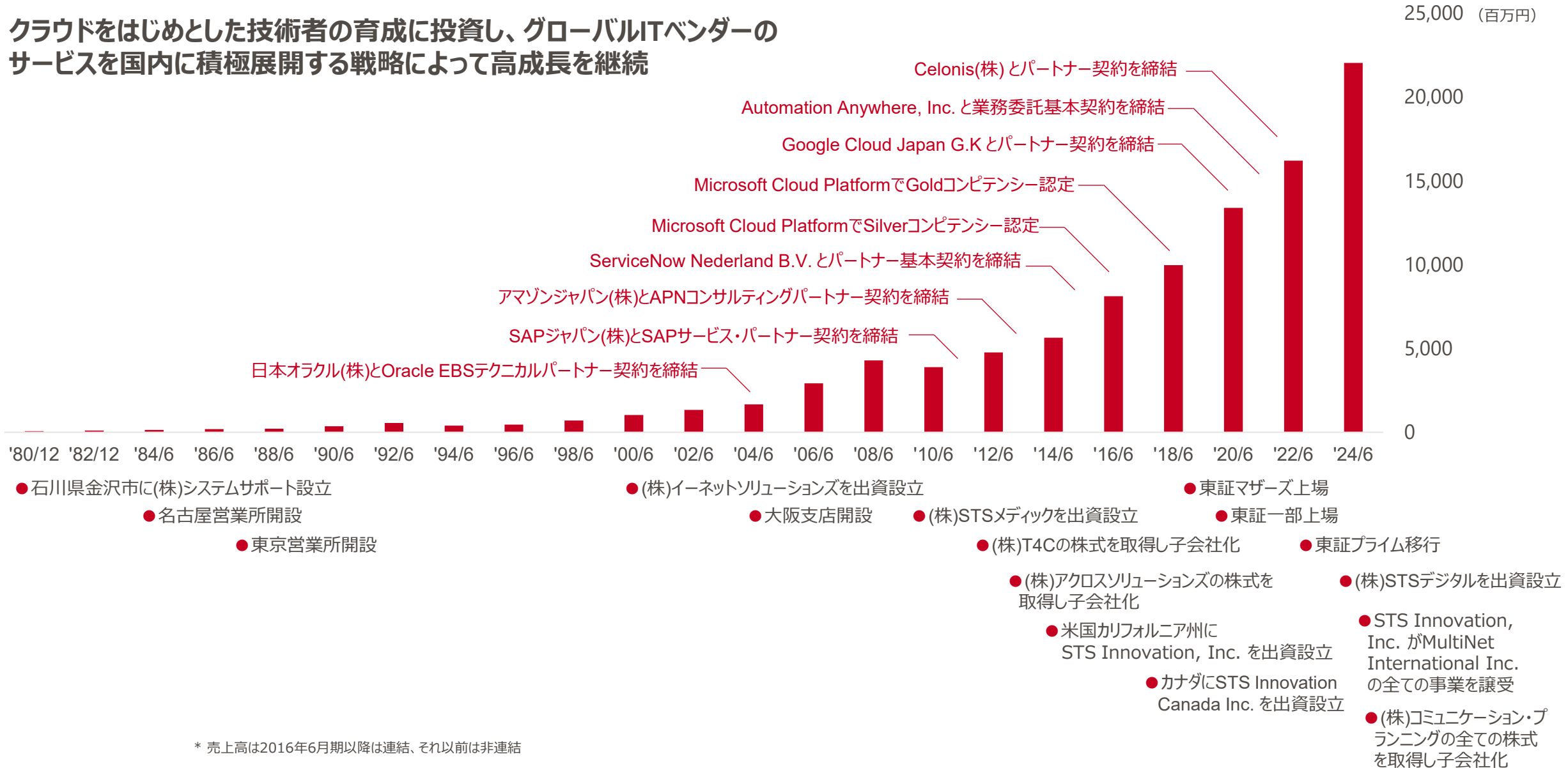


事業概要

- 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



2025年6月期第1四半期 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 2025年6月期第1四半期 売上高・利益（連結）

- ◆売上高はクラウドインテグレーション事業が引き続き好調で順調に着地
- ◆売上高・利益ともに、上半期および通期の期初計画を概ね達成する見込み

単位：百万円

	'23年6月期 第1四半期（累計）		'24年6月期 第1四半期（累計）		'25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）	説明
売上高	4,404		5,034		6,154		+1,120	+22.3%	・クラウドインテグレーション事業を中心に順調に推移
売上総利益	1,185	(26.9%)	1,399	(27.8%)	1,643	(26.7%)	+243	+17.4%	・高収益案件が多かった前年同期と比較し、売上構成の変化等の影響も受け売上総利益率は若干減少したが、各案件の進捗は順調でトラブル等は発生していない
営業利益	304	(6.9%)	399	(7.9%)	436	(7.1%)	+36	+9.0%	・各段階利益は期初計画比で若干の未達となったが、上半期・通期では概ね達成する見込み
経常利益	309	(7.0%)	404	(8.0%)	406	(6.6%)	+2	+0.7%	・営業外費用で、アメリカで実施したM&A関連等の為替差損（43百万円）を一時的な費用として計上
親会社株主に 帰属する当期純利益	205	(4.7%)	282	(5.6%)	247	(4.0%)	-35	-12.4%	・前年同期は確定拠出年金制度移行に伴う特別利益（22百万円）を計上したが、今期は同様の利益は発生なし

※（ ）内は利益率

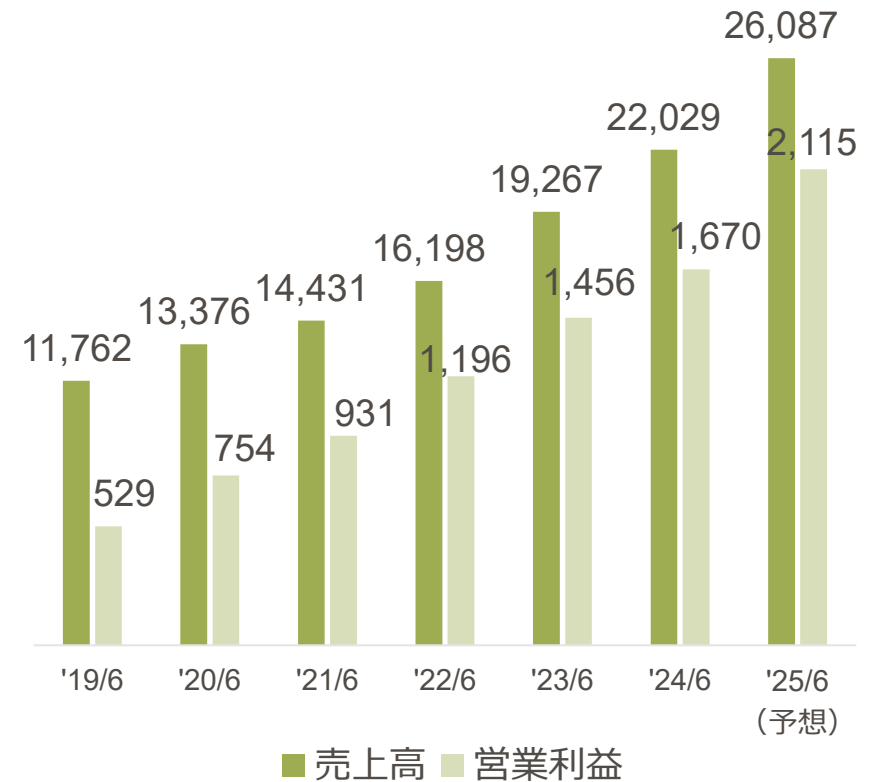
2025年6月期 通期業績予想（連結）

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）

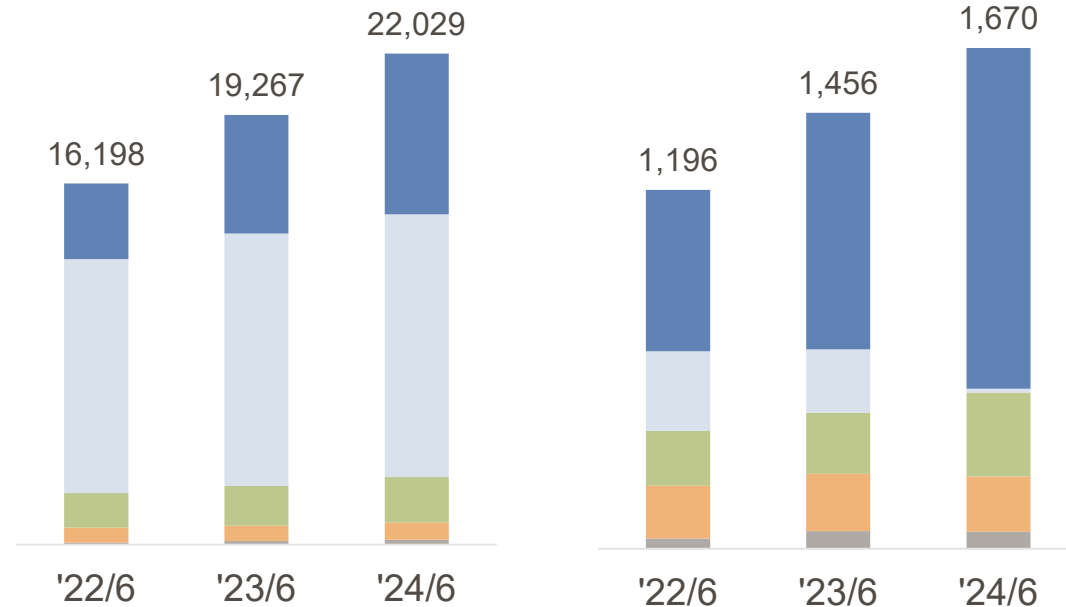
単位：百万円



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、グループ全体の高成長に貢献

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

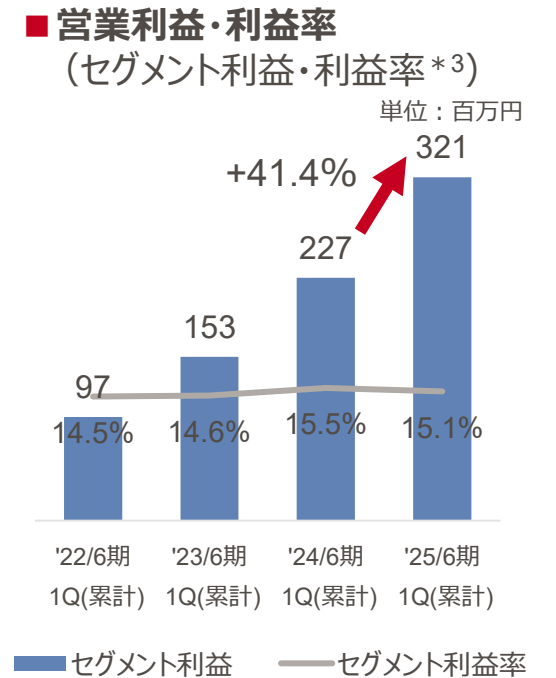
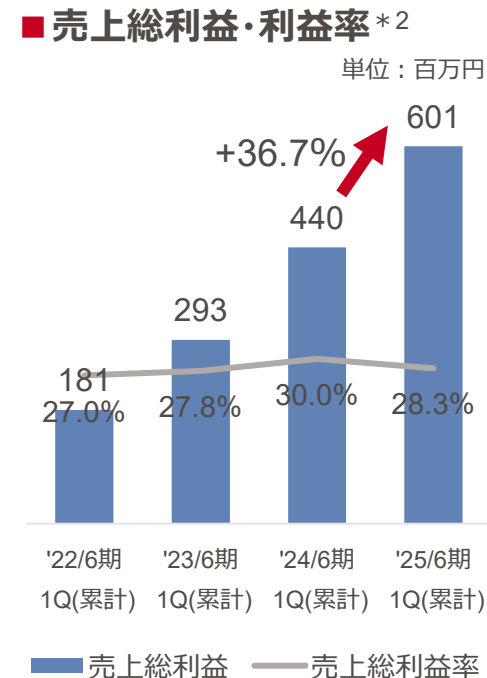
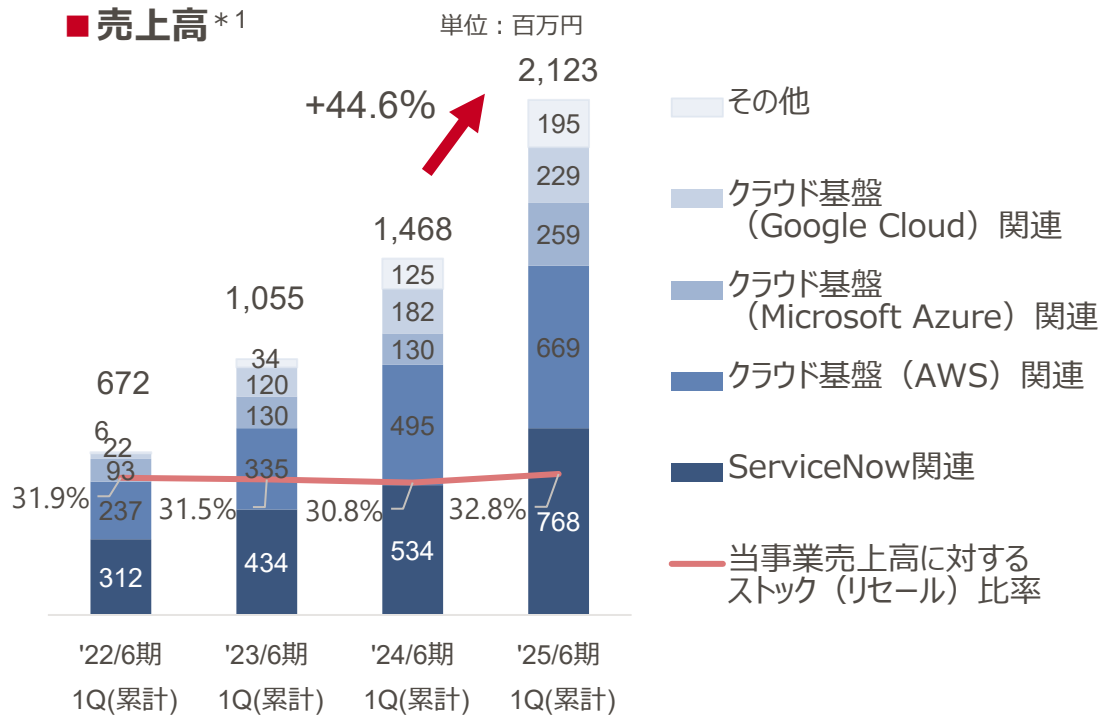
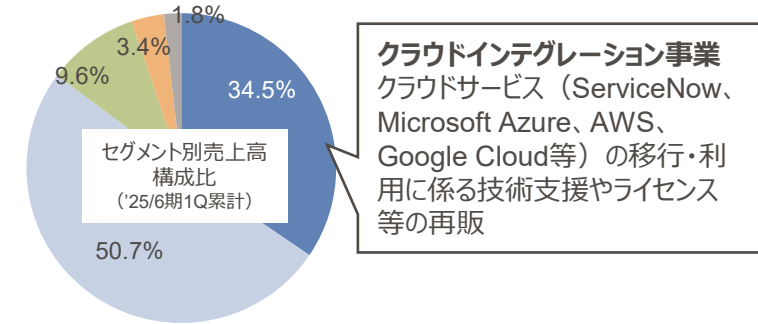
海外事業

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

2025年6月期第1四半期 セグメント別売上高・利益（連結）

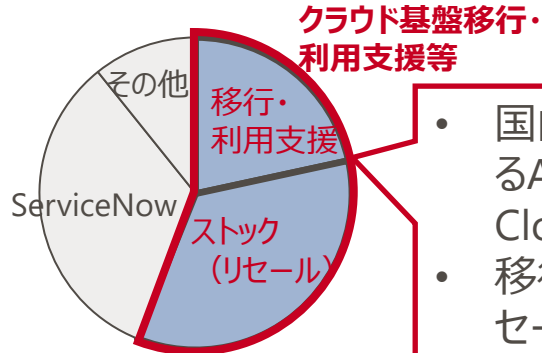
◆クラウドインテグレーション事業

- 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・利益ともに順調に進捗
- サービス構成の変化（リセール増加やライセンス販売発生等）が売上総利益率に影響
- 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



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

クラウドインテグレーション事業
売上高構成比



- 国内で主力のクラウド基盤サービスであるAWS、Microsoft Azure、Google Cloudの移行・利用支援等
- 移行後はクラウドサービスの再販（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

■ 当社の強み

マルチクラウド対応

国内で主力のクラウド基盤サービスであるAWS、Microsoft Azure、Google Cloudそれぞれの実績が豊富で、マルチクラウドにも対応

クラウド専門ではなく、インフラ以外のレイヤーも幅広く実施

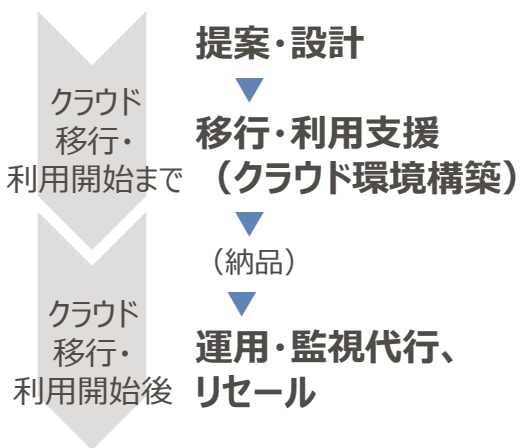
ITインフラのクラウド移行はもちろん、長年のアプリケーション開発、データベース構築等のさまざまな経験によって、ITシステム全体の刷新等も一貫して実施可能

新サービスにいち早く対応できる研究開発体制

各クラウド基盤で次々と生まれる新サービスについて、顧客ニーズと当社の強みが一致する分野で集中的に研究開発を行い、技術支援提供までいち早くつながられる体制

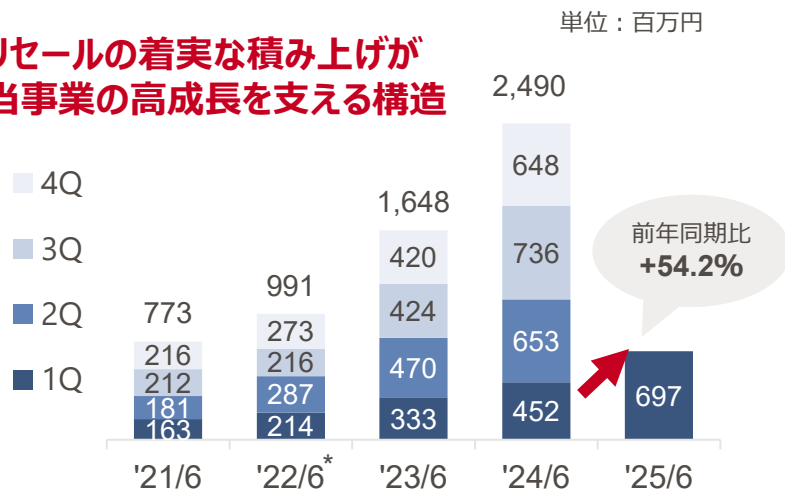
■ クラウド基盤移行・利用支援の流れ

主な当社サービス

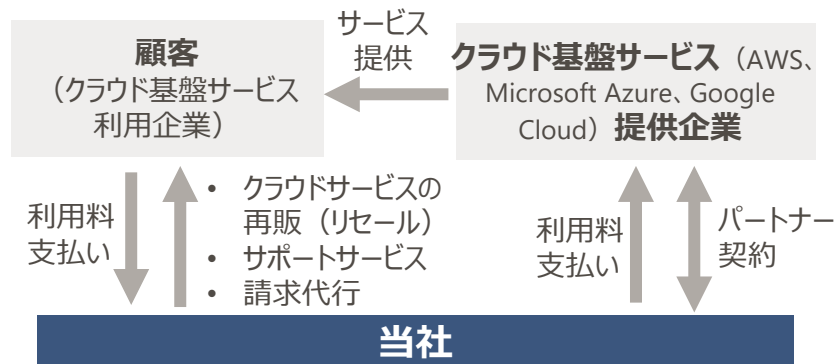


■ 当事業売上高のうち、リセールの売上高

リセールの着実な積み上げが 当事業の高成長を支える構造



リセールの概要



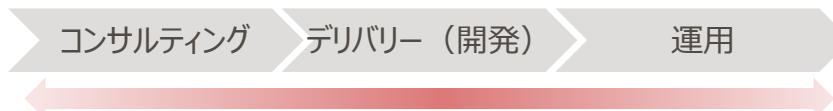
リセールはデータ利用量に応じた従量課金による売上が中心で、顧客のデータ利用量が増加すると当社の売上も増加する。これにより当社は人手をかけずにストック型収益を確保することが可能。

*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

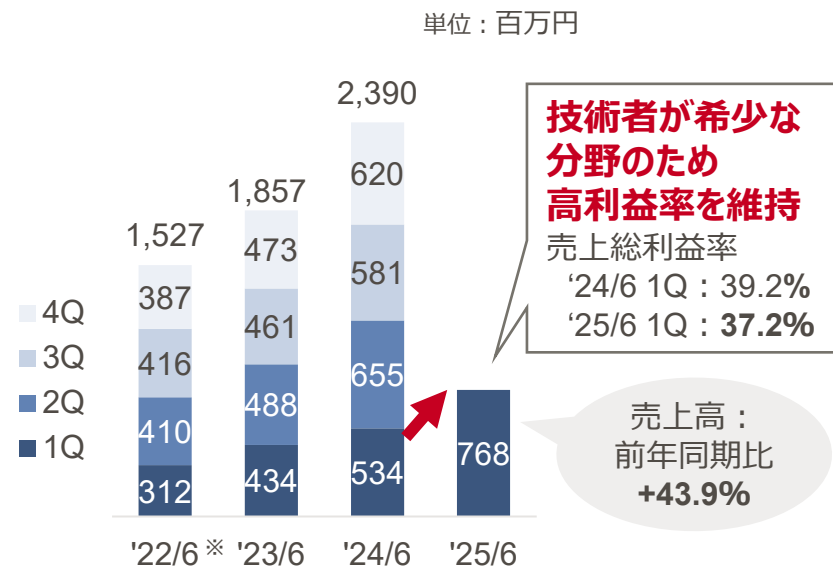


■ 当社の強み



- 開発フェーズを中心とした150名超の体制で、東京に加えて名古屋・大阪・金沢もカバー
- ServiceNowのベースであるITSMだけでなくITOM等の広い領域に対応
- コンサルティングフェーズはコンサルファーム等との協業も実施

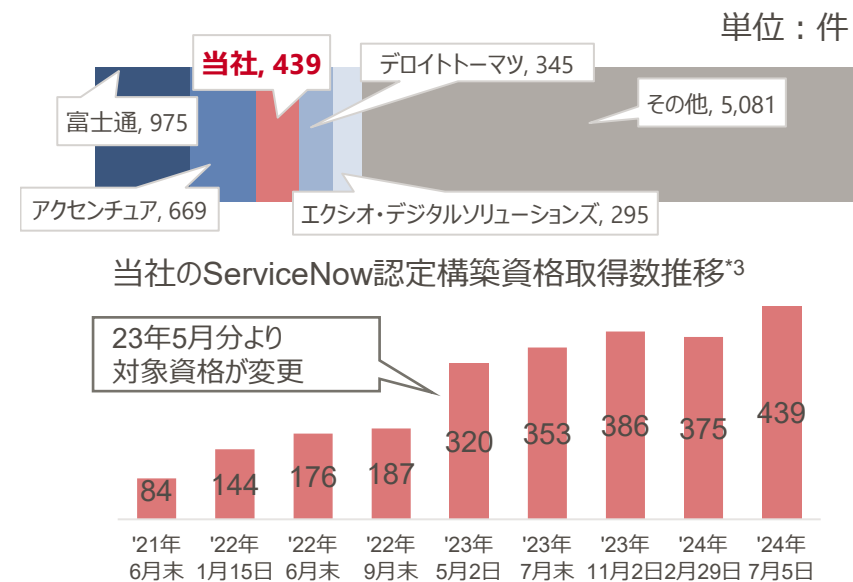
■ ServiceNow関連の売上高



■ ServiceNow国内主要パートナー企業*1



■ 国内のServiceNow認定構築資格取得数*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が、通期の額は修正ありません。

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

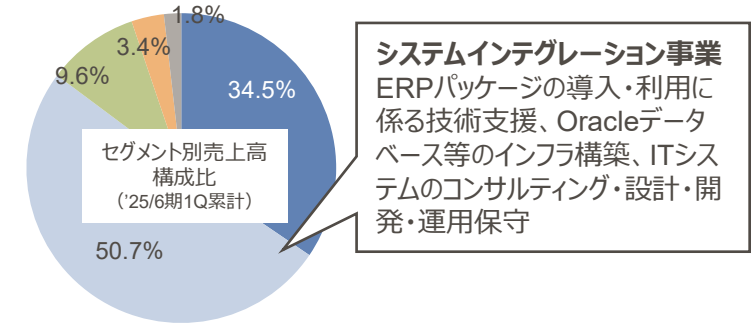
*2 ServiceNow Japanホームページより (2024年7月5日時点 対象資格：CTA、CSA、CAD、CAS-PA、CIS、Developer Core Skills、Suite (Pro))

*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)

2025年6月期第1四半期 セグメント別売上高・利益（連結）

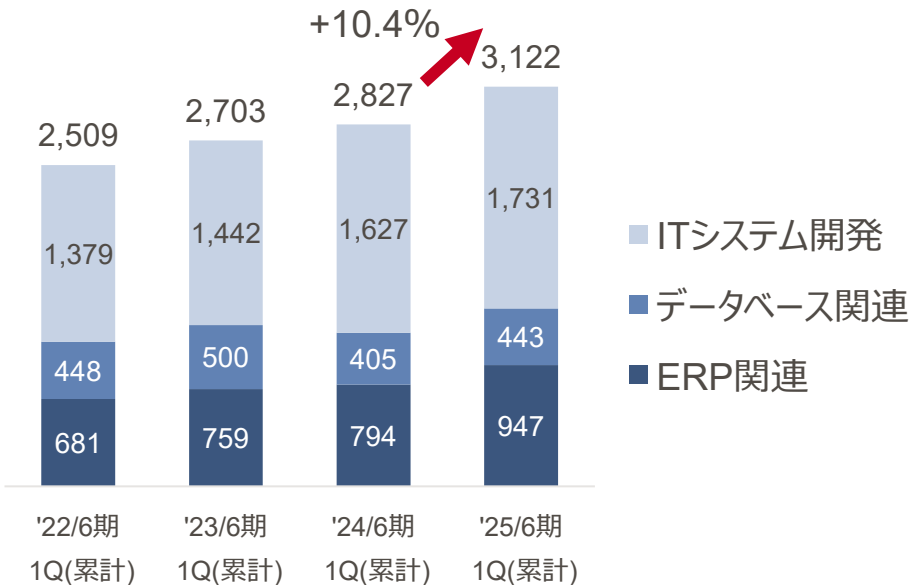
◆システムインテグレーション事業

- 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はあるものの、当社グループが強みとするERP（SAP）関連を中心にM&Aの効果もあり好調に推移
- 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



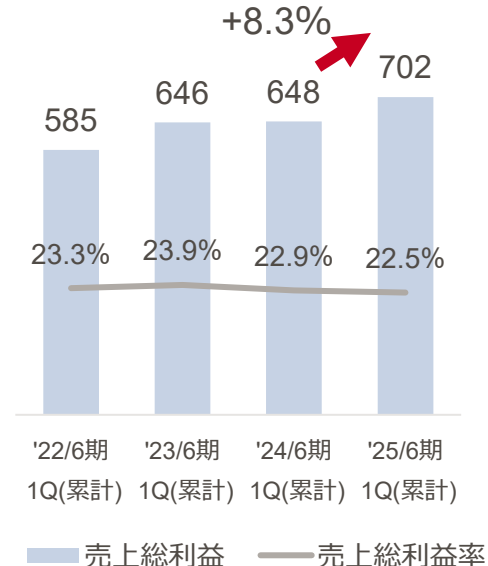
■売上高*1

単位：百万円



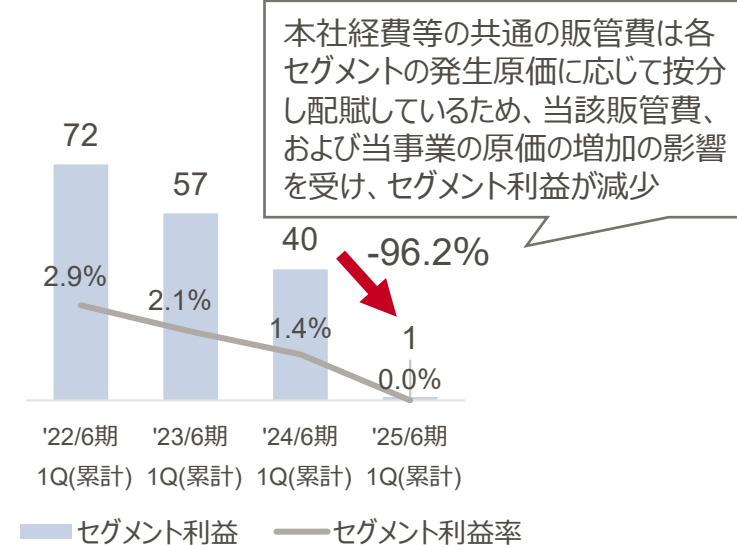
■売上総利益・利益率*2

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

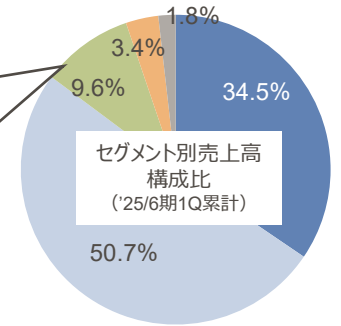


2025年6月期第1四半期 セグメント別売上高・利益（連結）

◆アウトソーシング事業

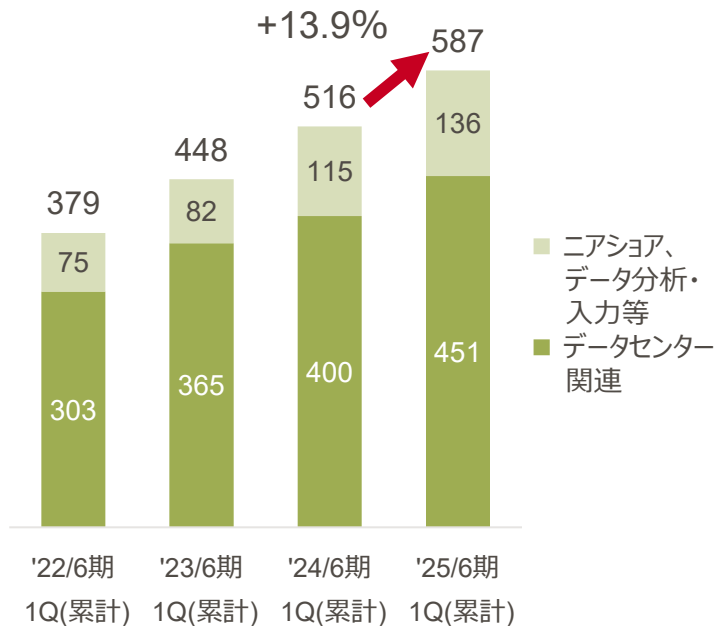
- 売上高は、データセンター関連の月額利用料等のストック型収益の積み上げや顧客の利用業務拡大に伴う1社あたり利用料の上昇、金沢でのニアショア（SAP ERP保守等）の体制強化等によって着実に増加
- 売上総利益減少はデータセンターの顧客獲得を目的とした利用開始時のシステム構築業務増加、セグメント利益減少は販管費の配賦の影響がそれぞれ主要因

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



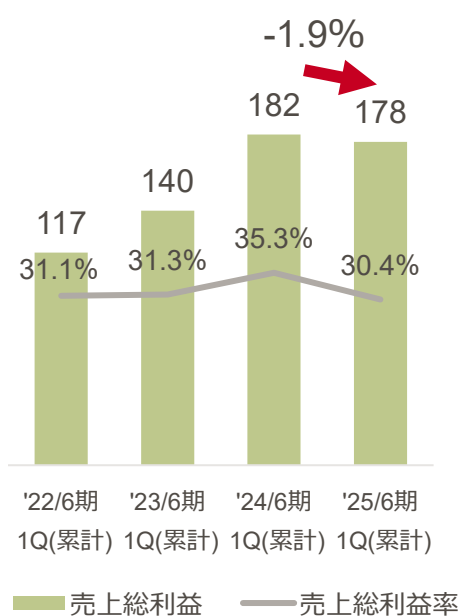
■売上高*1

単位：百万円



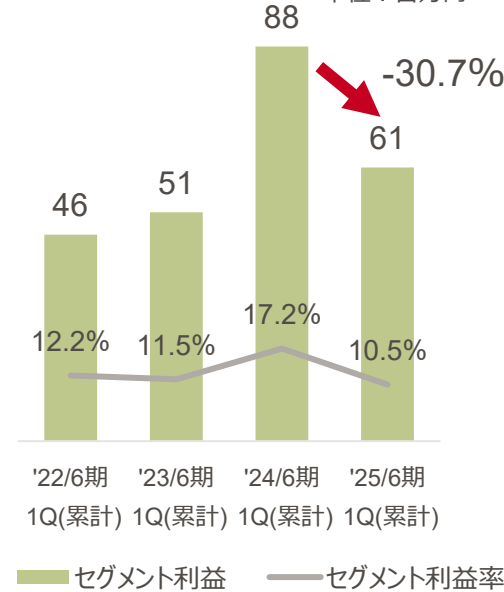
■売上総利益・利益率*2

単位：百万円



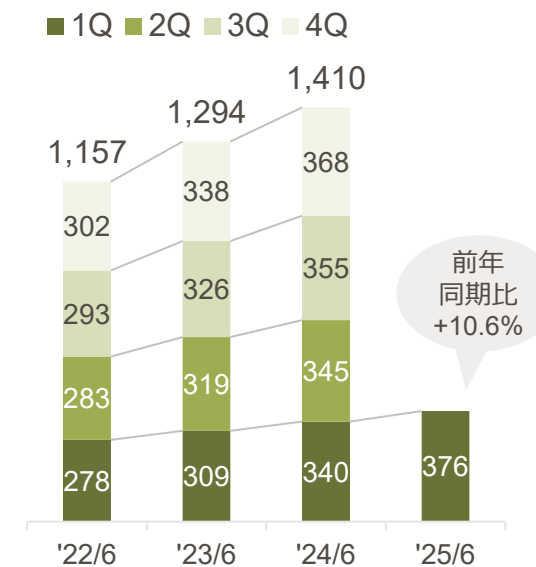
■営業利益・利益率 (セグメント利益・利益率*3)

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

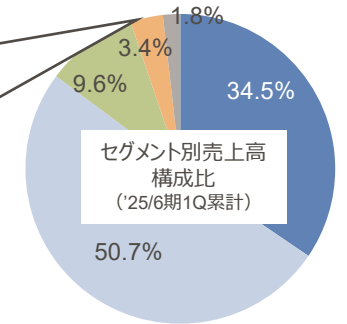


2025年6月期第1四半期 セグメント別売上高・利益（連結）

◆ プロダクト事業

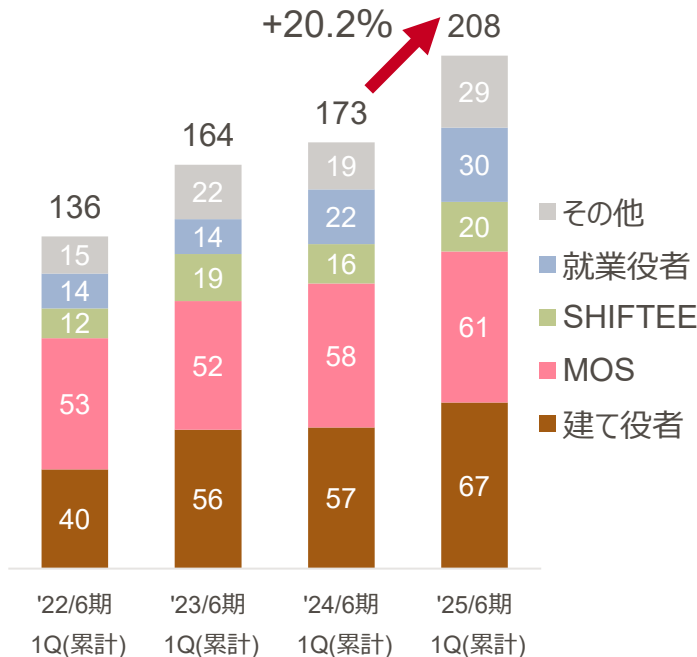
- ・ ライセンス料等のストック型収益は着実に積み重なっており、今後も増加が見込める
- ・ 大型のカスタマイズ案件獲得の影響で、売上および利益が増加し、売上総利益率は低下

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



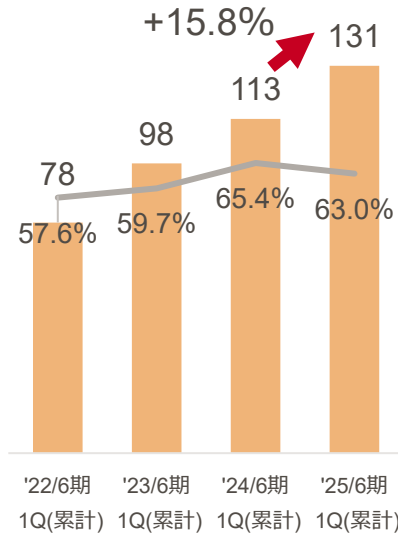
■ 売上高 *1

単位：百万円



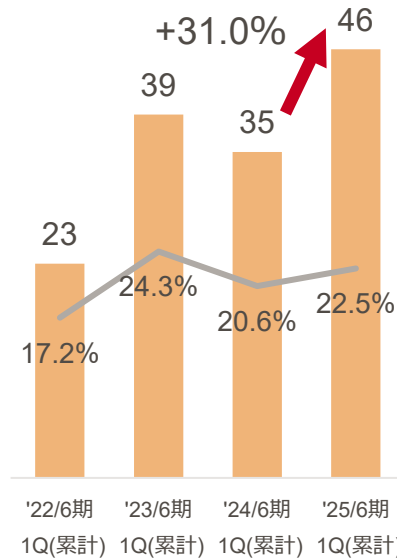
■ 売上総利益・利益率 *2

単位：百万円



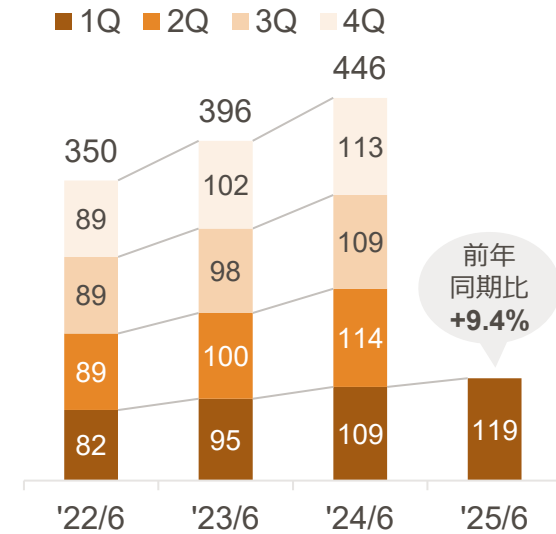
■ 営業利益・利益率 (セグメント利益・利益率 *3)

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

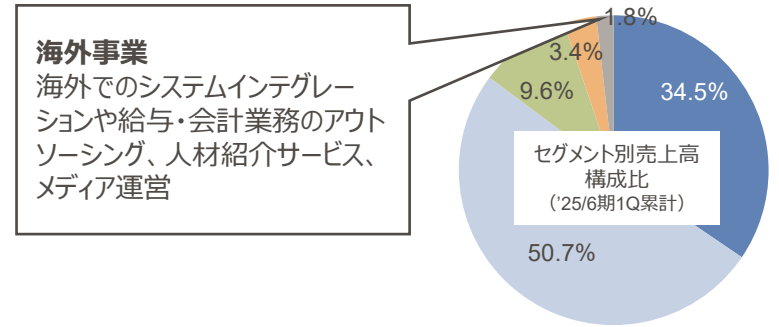
単位：百万円



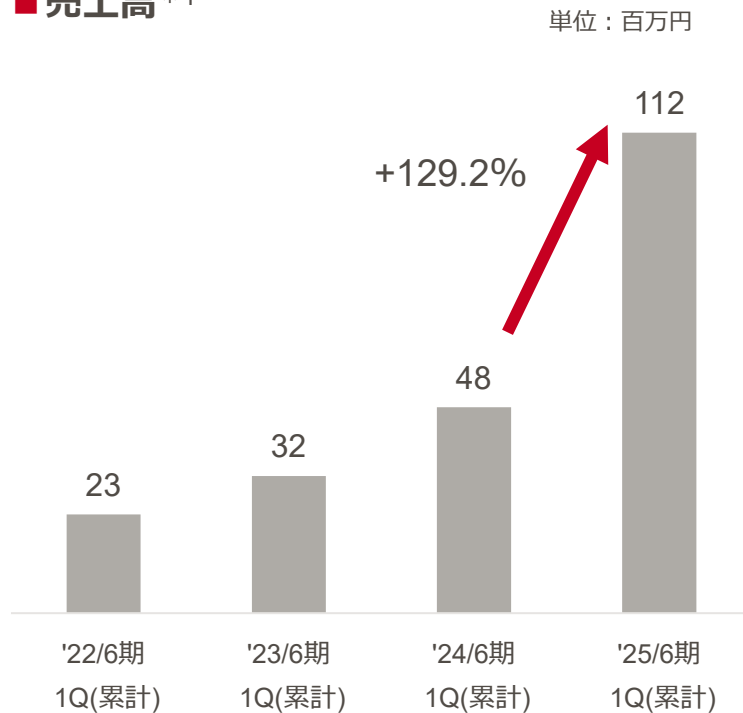
2025年6月期第1四半期 セグメント別売上高・利益（連結）

◆ 海外事業

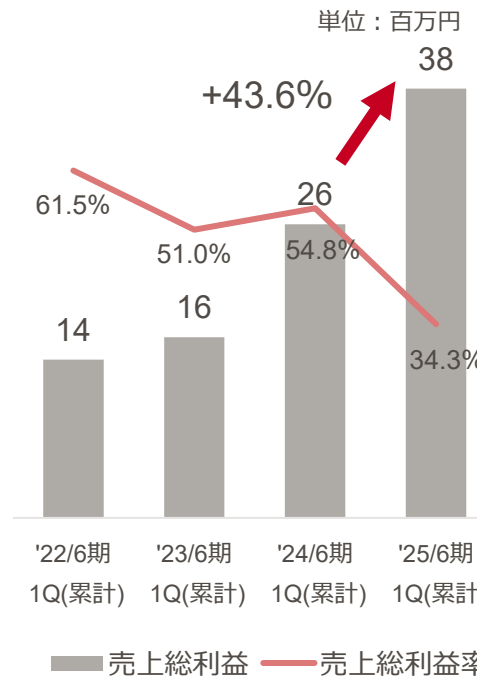
- 2024年7月実施の事業譲受によりシステムインテグレーションが大幅に増加
- 上記による売上構成の変化が利益率に影響
- 当事業単独で収益を得られる体制を着実に拡大



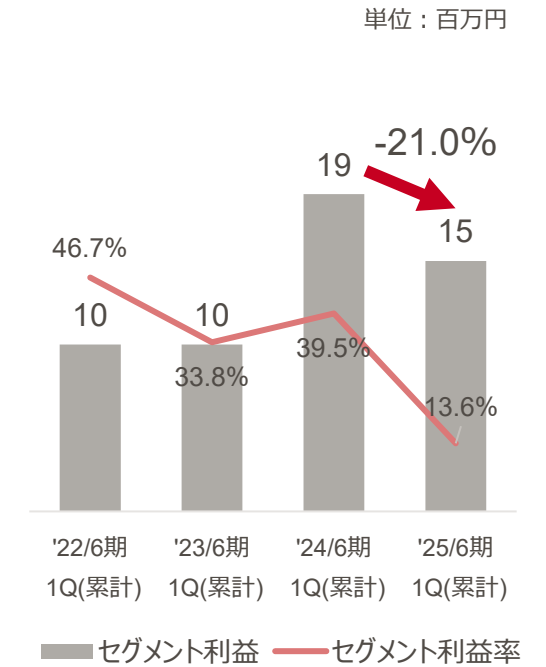
■ 売上高 *1



■ 売上総利益・利益率 *2



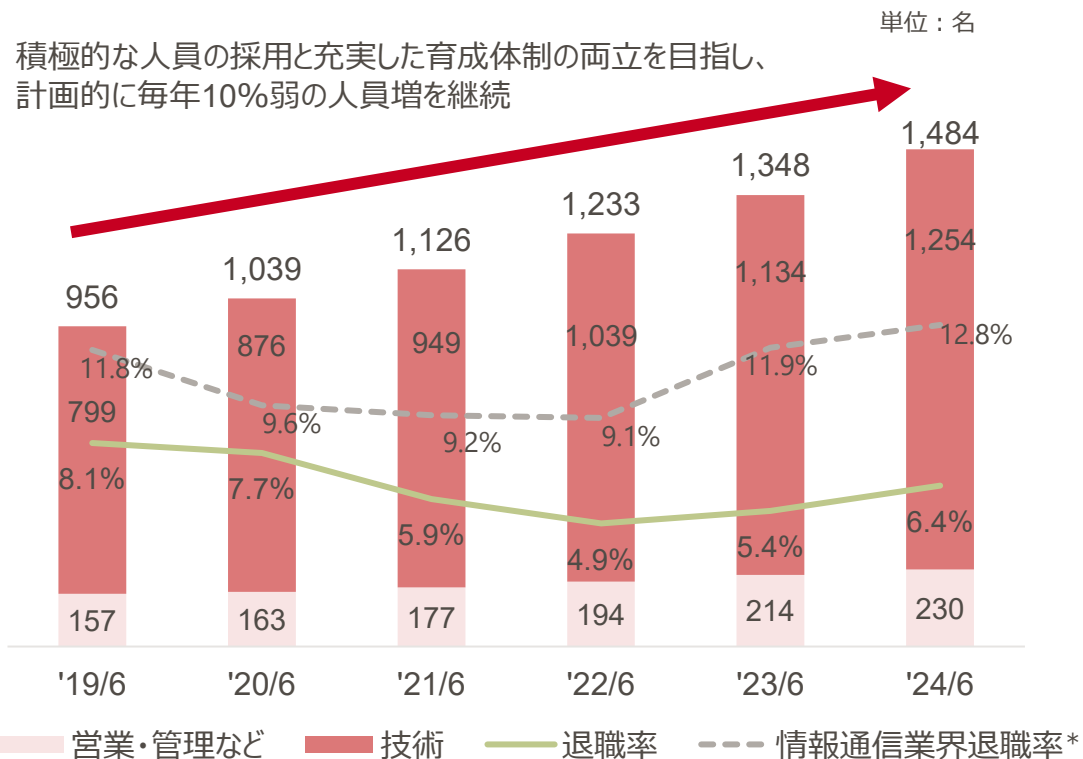
■ 営業利益・利益率 (セグメント利益・利益率 *3)



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
新卒採用 (連結)	70名	85名	106名	135名 (内定者数)
キャリア採用 (連結)	83名	100名	120名	122名 (計画)
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	-

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

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

クラウドインテグレーション事業

アウトソーシング事業

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

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

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

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、グループ全体の高成長に貢献

収益性

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

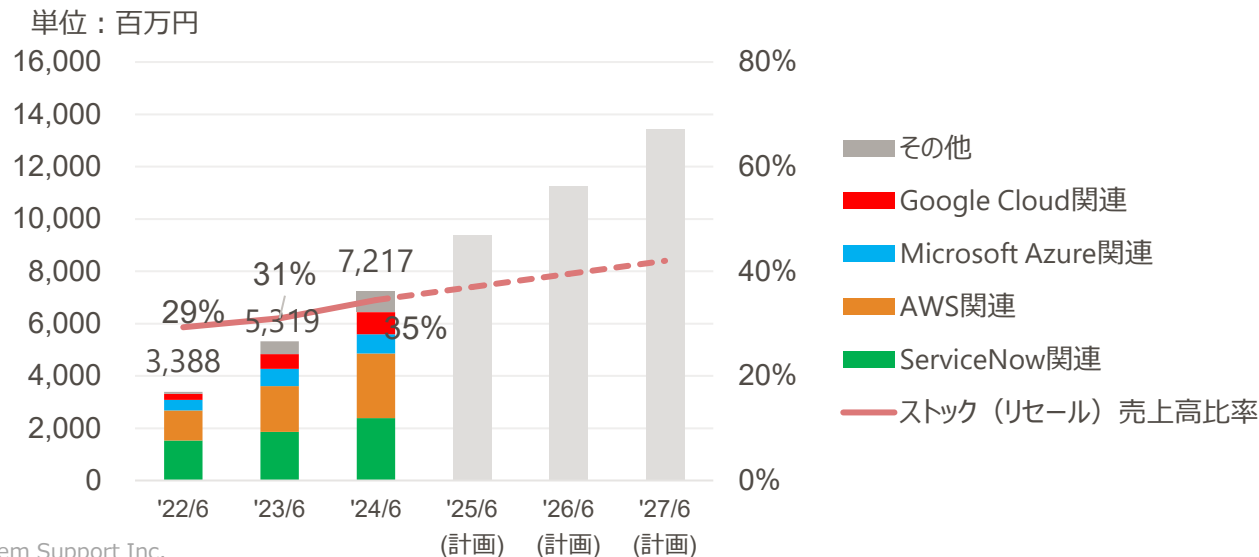
1 対応領域拡大

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

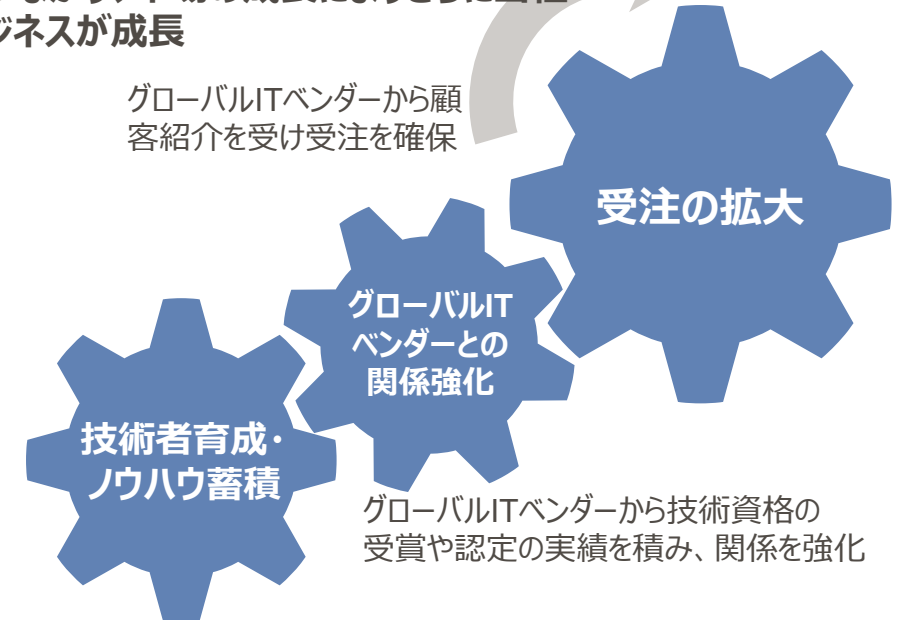
本事業の主力であるAWS、Microsoft Azure、Google CloudおよびServiceNowを中心に、技術者の採用・育成を進めるとともに、顧客の利便性をより高め、また当社グループの生産性を向上させるための独自サービスの開発を強化、他のクラウドインテグレータとの差別化を図る。

■ 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

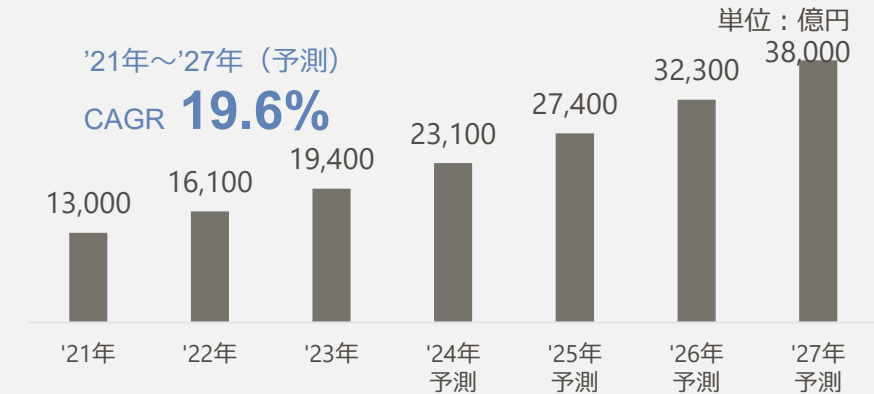
これら認定・受賞によって
各ベンダーとの関係を強化、
顧客紹介・受注につなげる

■ 当事業の顧客数推移



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

■ 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 (2020年)** *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 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

*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

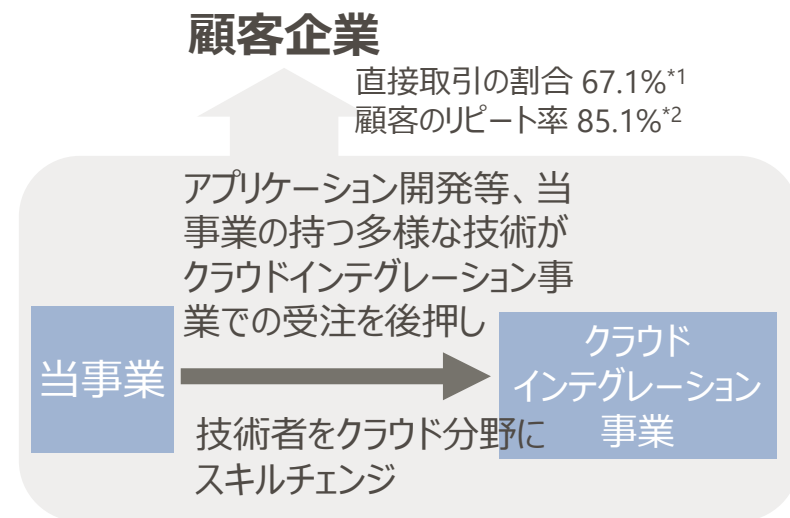
成長戦略

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

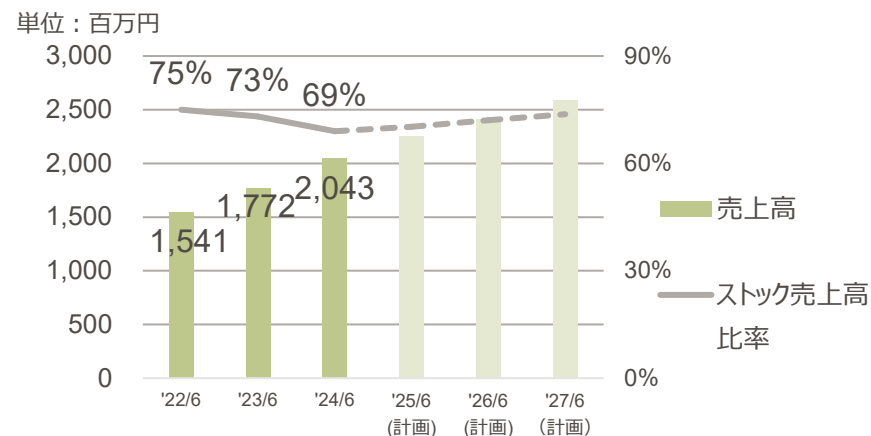
- **既存事業の伸張**
本事業の主力であるERP関連、データベース関連、RPA関連やその他のITシステム開発について、着実に技術者を採用・育成し受注を確保する
- **顧客に多様な選択肢を提供**
クラウドインテグレーション事業をはじめとした他事業の顧客に対しても、アプリケーション開発等の多様なサービスを提供する
- **プロジェクト管理の強化**
品質・期間・コスト・リスクコントロールの観点でのプロジェクトマネジメントを継続し、不採算案件発生を抑制するとともに、サービスの品質向上を図る

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

- **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



■ 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



セグメント別成長戦略

事業概要

成長戦略

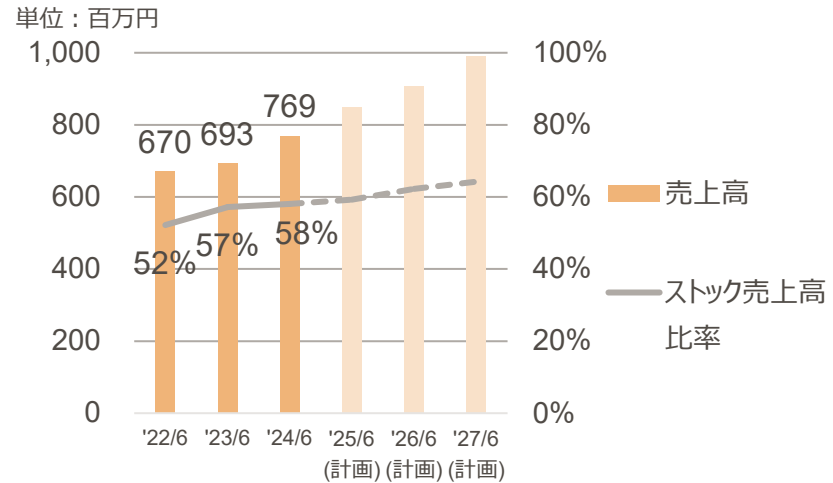
プロダクト事業
当社グループによるプロダクト（ソフトウェア）の開発および販売、カスタマイズ。クラウド型（月額課金制）のプロダクトがメイン

- **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付く構造を強化。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

海外事業
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

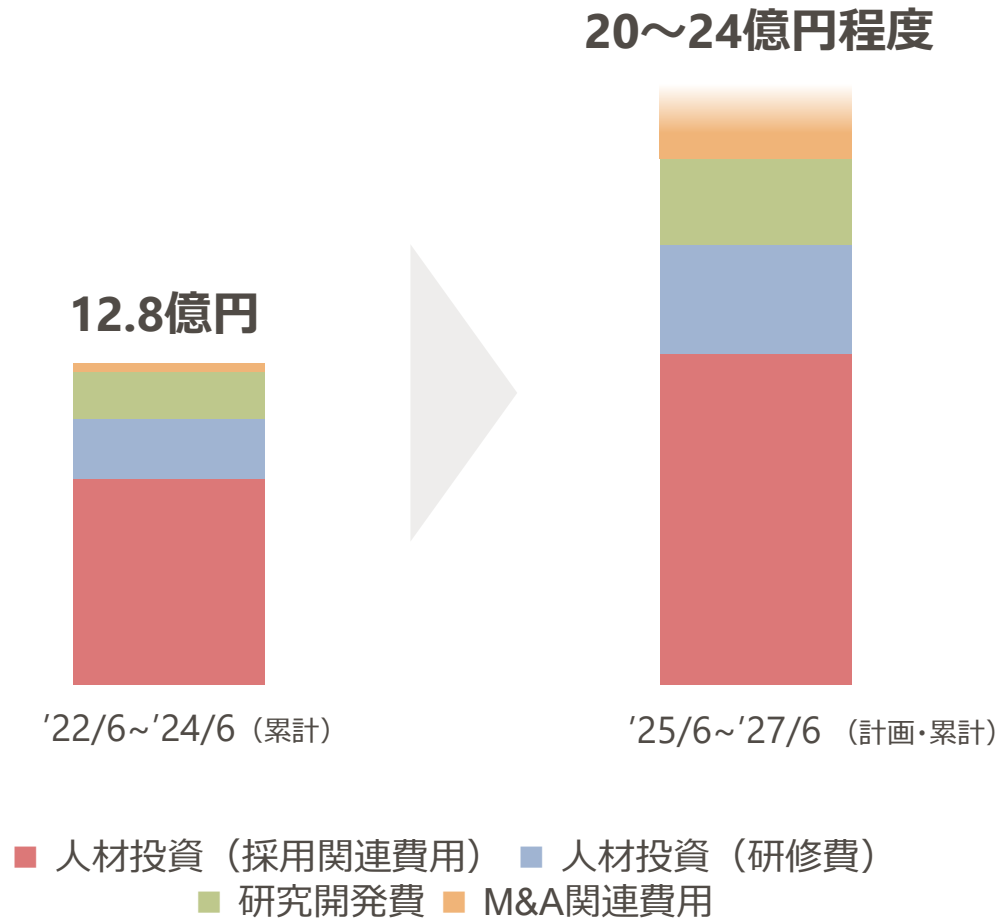
- **最先端サービスの日本展開**
最先端のIT情報を収集し 有望な事業の国内展開へとつなげる
- **北米に進出する企業の支援**
北米に進出する日本企業のITインフラや人材採用、マーケティングの支援
- **アウトソーシングサービス強化**
日本と北米の時差を利用した日本企業へのリモート監視サービスや、在米日本企業へのアウトソーシングサービスを強化

■ 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



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）

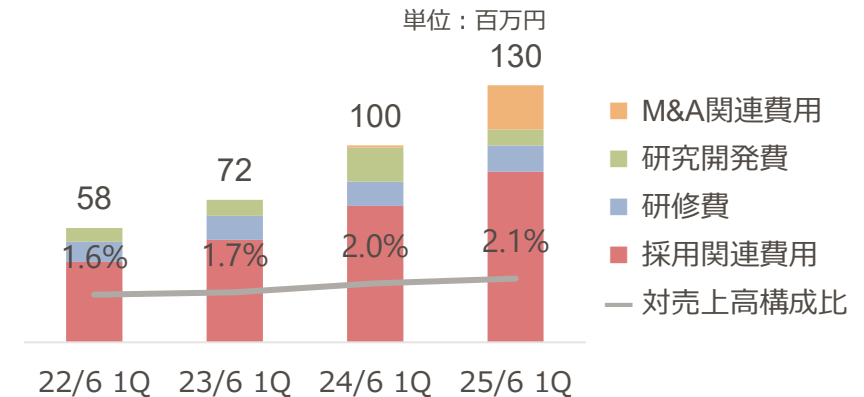
■ 研究開発投資

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

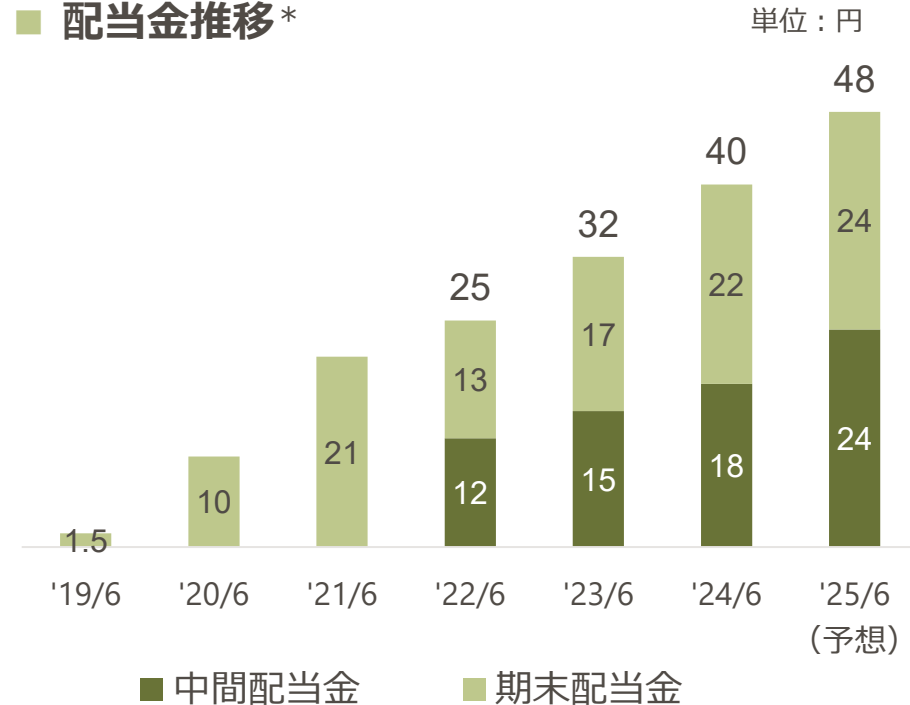
+

業績や利益水準
に応じた配当
水準の向上

成長投資

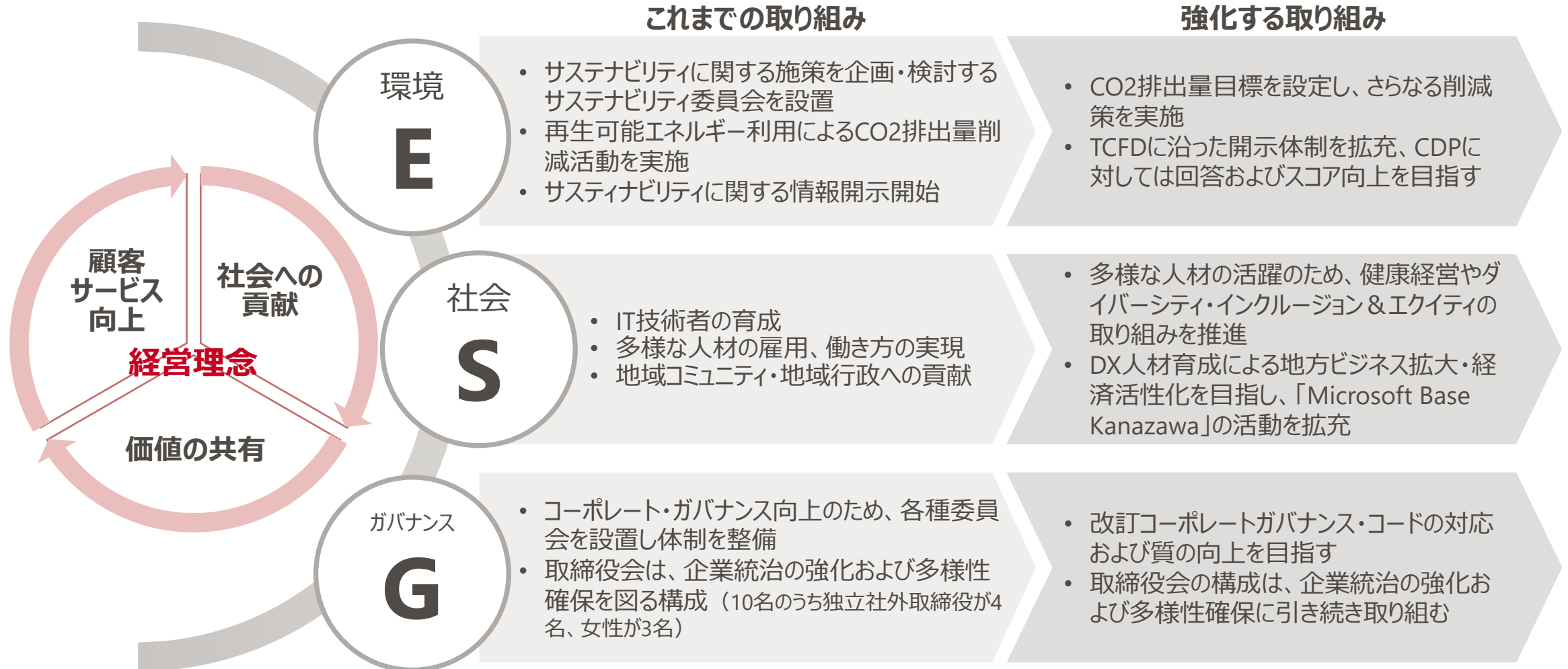
健全な財務基盤

■ 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



2025年6月期第1四半期 当社トピックス（2024年7月～2024年9月）

日付	掲題
2024年7月2日	STS Innovation, Inc. がMultiNet International Inc. の全ての事業を譲受
2024年7月3日	飲食店向け食材在庫予測システム「Smart Rabbit」に関する特許を取得
2024年7月9日	システムサポートの建築業向け工事情報管理システム「建て役者」20周年、標準機能を充実させた新モデルにリニューアル、20周年記念キャンペーンを実施
2024年7月26日	株式会社コミュニケーション・プランニングの全ての株式を取得し完全子会社化
2024年7月29日	システムサポート、企業内AIアシスタントチャットシステム Smart Generative Chatの伴走型支援サービス「Smart Assist」提供開始 生成AIの効果的な導入、利用をサポート
2024年8月1日	配当予想の修正（増配）を発表
2024年8月7日	配当方針の変更（累進配当の導入）を発表
2024年8月7日	会社分割による持株会社体制移行に伴う吸収分割契約締結及び定款の一部変更（商号及び事業目的の一部変更等）を発表
2024年8月8日	石川県立いしかわ特別支援学校の生徒を対象にMicrosoft Base KanazawaでMicrosoft Teams のイマーシブ スペースを活用した職場実習を実施
2024年8月9日	システムサポート、Microsoft Base Kanazawaの2周年記念祭を開催
2024年8月14日	自己株式の取得及び自己株式立会外買付取引（ToSTNeT-3）による自己株式の買付けを発表
2024年8月15日	自己株式立会外買付取引（ToSTNeT-3）による自己株式の取得結果及び取得終了を発表
2024年8月21日	役員退職慰労金制度の廃止を発表
2024年8月27日	システムサポートのクラウド型シフト管理システム「SHIFTEE」がクラウド人事労務ソフト「SmartHR」と連携し、「SmartHR Plus」に掲載スタート
2024年9月26日	譲渡制限付株式としての自己株式処分の方針を発表

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