

成長可能性に関する説明資料

 株式会社 システムサポート

(東証マザーズ: 4396)
2018年8月2日

目次

■ 会社概要	3
<hr/>	
■ 強みと成長戦略	9
<hr/>	

会社概要



- 会社概要①

- 会社概要②

- 業績推移

- 沿革

- 主要サービス概要

- セグメント別売上高・売上総利益

会社概要①

会社名	株式会社システムサポート（略称 STS）
所在地	石川県金沢市本町1-5-2 リファール9F
設立	昭和55年1月（1980年）
代表者	代表取締役社長 小清水 良次
資本金	6億3859万円
従業員数	735名（平成30年5月末現在）
事業所	東京、名古屋、大阪、金沢
事業セグメント	ソリューション事業、アウトソーシング事業、プロダクト事業 その他の事業
主要株主	従業員持株会（30.75%）、一般社団法人小清水の会（14.56%）、 当社および当社グループの役員・従業員
子会社	株式会社イーネットソリューションズ 株式会社STSメディック 株式会社T4C 株式会社アクロスソリューションズ STS Innovation, Inc. STS Innovation Canada Inc.

会社概要②

社是

至誠と創造

経営理念

社会への貢献

私たちは、コンピュータシステムによる情報技術の推進を通して、豊かな社会の発展に貢献します。

顧客サービス向上

私たちは、常にお客様のニーズにすばやく対応し、ベストソリューションの提供とサービス向上を通して、お客様と確かな信頼関係を築きます。

価値の共有

私たちは、健全な企業活動を通して、株主と価値を分かち合いながら社員の能力を十分発揮できる環境と幸福で豊かなライフステージの創出に努めます。

代表取締役

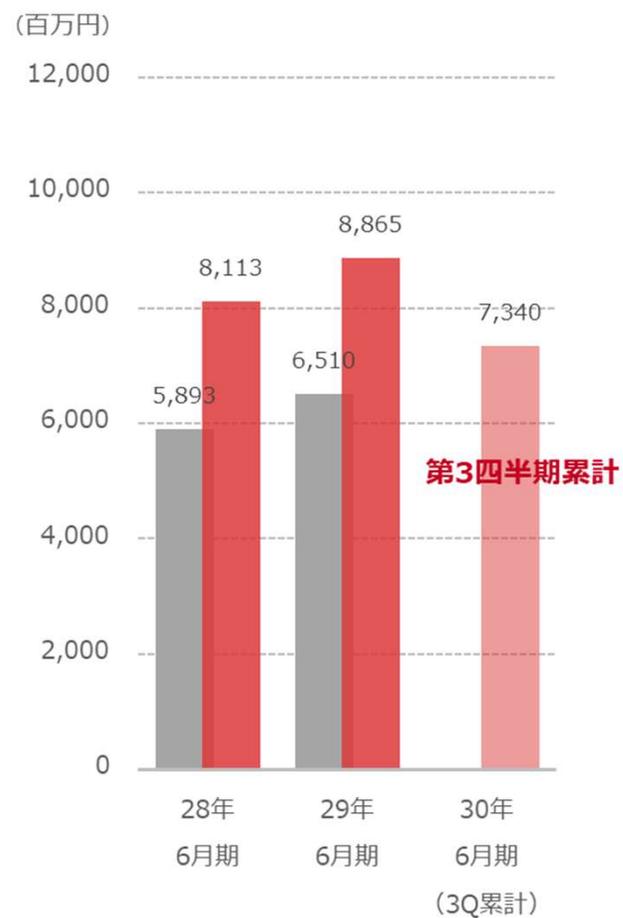
小清水 良次 (昭和31年5月15日生)

昭和55年10月 当社入社
平成2年9月 当社専務取締役就任
平成6年9月 当社代表取締役就任 (現任)

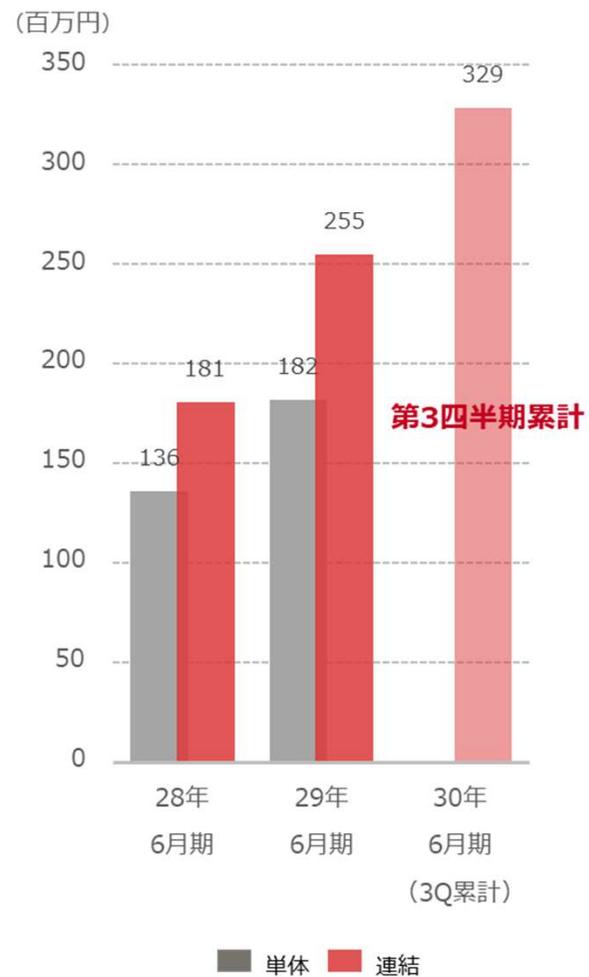


業績推移

■ 売上高



■ 経常利益



沿革

昭和55年 1月	石川県金沢市において株式会社システムサポートを設立
昭和59年 8月	名古屋市中区に名古屋営業所（現所在地中村区、現名古屋支社）を設置
昭和62年10月	東京都大田区に東京営業所（現所在地新宿区、現東京支社）を設置
平成12年11月	株式会社イーネットソリューションズを出資設立
平成16年 1月	日本オラクル株式会社とOracleEBSテクニカルパートナー契約を締結
平成16年10月	大阪市北区に大阪支店（現所在地淀川区）に設置
平成17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
平成21年 3月	株式会社STSメディックを出資設立
平成22年 5月	株式会社T4Cの株式を取得し子会社化
平成23年 6月	SAPジャパン株式会社とSAPサービス・パートナー契約を締結
平成24年 3月	株式会社アクロスソリューションズの株式を取得し子会社化
平成24年 4月	クラウド支援サービス「クラウド工房 powered by AWS®」提供を開始
平成25年 7月	米国にSTS Innovation, Inc.を出資設立
平成25年10月	アマゾンジャパン株式会社と APNコンサルティングパートナー契約を締結
平成27年 3月	株式会社T4Cおよび株式会社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, Inc.が米国にFrontLine International, Inc.を出資設立
平成27年9月	ServiceNow社とパートナー基本契約を締結
平成28年 1月	カナダにSTS Innovation Canada Inc.を出資設立
平成28年 2月	クラウド型シフト管理システム「SHIFTEE®」の販売を開始
平成28年10月	Microsoft Cloud PlatformでSilverコンピテンシー認定
平成29年 4月	STS Innovation, Inc.がFrontLine International, Inc.を吸収合併
平成29年8月	ServiceNowパートナープログラムでBronze Services Partnerに認定
平成30年3月	Microsoft Cloud PlatformでGoldコンピテンシー認定



主要サービス概要



■ 売上高 (セグメント別)



■ 売上総利益 (セグメント別)



■ ソリューション事業
 ■ アウトソーシング事業
 ■ プロダクト事業
 ■ その他

強みと成長戦略



- IT市場の動向および
当社成長戦略の概要

- データベース×クラウド基盤構築

- ITサービスマネジメント
(ServiceNow) 導入支援

- データセンターサービス

- 自社プロダクト

IT市場の動向および当社成長戦略の概要

- 成長市場であるクラウドの導入支援やデータセンターサービスを戦略的に強化
- 好調な市場動向を背景に、収益基盤であるERP導入支援・システム開発は堅調な成長

IT市場の動向

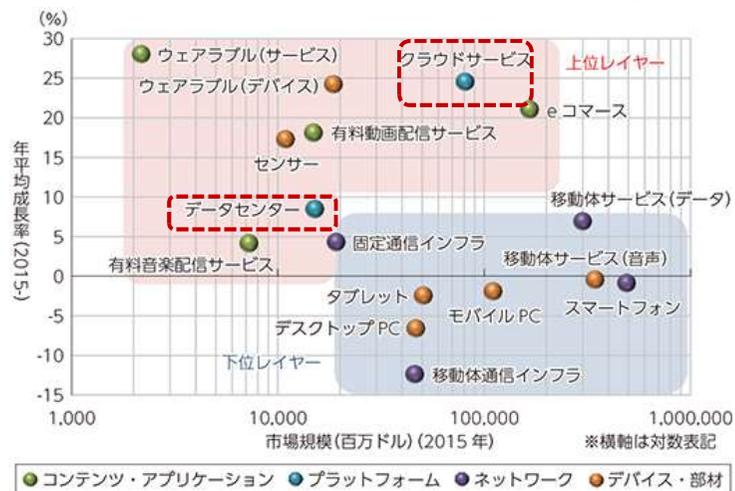
成長分野に注力する戦略

- 今後も大きな伸びが見込めるクラウドサービスの導入支援やデータセンターサービスを戦略的に強化

収益基盤のERP導入支援・システム開発は堅調な成長

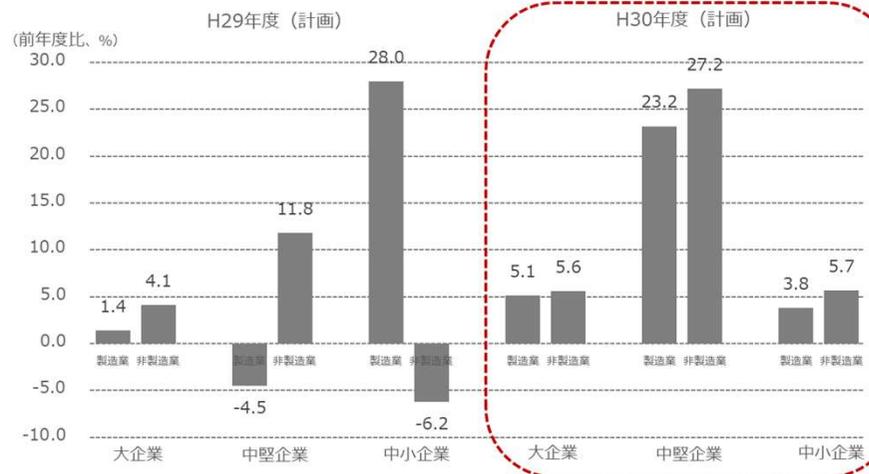
- H30年度のソフトウェア投資額（計画）は規模・業種問わず成長傾向
- 特に当社のエンドユーザー基盤である中堅企業は大きな伸び

主要グローバルICT市場の規模と成長性*1



※市場ごとの年平均成長率の期間は次のとおり：
 2014年→2015年：センサー
 2015年→2016年：データセンター
 2015年→2019年：移動体通信インフラ、移動体サービス(音声)、移動体サービス(データ)、eコマース、有料動画配信サービス、有料音楽配信サービス
 2015年→2020年：上記以外

国内ソフトウェア投資計画額伸び率*2



大企業：資本金10億円以上
 中堅企業：資本金1億円以上、10億円未満
 中小企業：資本金1億円未満

出所

*1 「主要グローバルICT市場の規模と成長性」平成28年版情報通信白書

*2 出所：H30年3月日銀短観

強みと成長戦略①

データベース×クラウド基盤構築

- 既存システムのクラウド環境へのスムーズな移行を支援
- なかでも**Oracle**など**データベースのクラウド環境への移行・導入に強み**

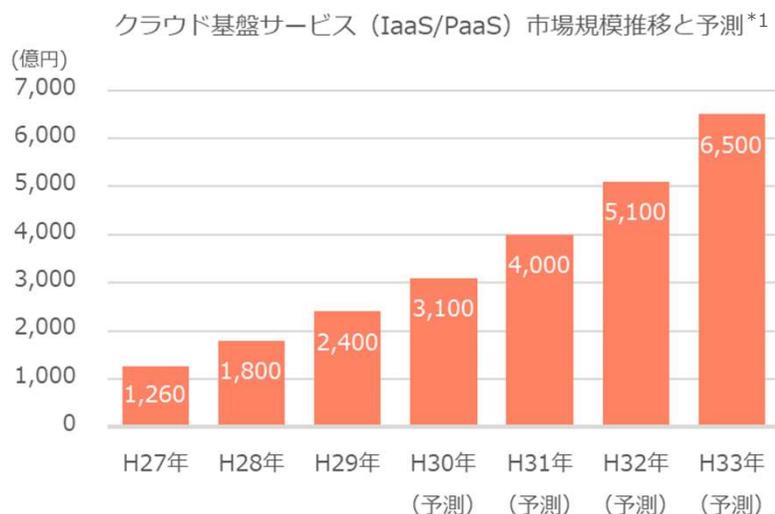
既存システムの移行支援

オンプレミス⇒クラウド環境の移行支援

- データベース領域での技術力が強み
- クラウドでのデータベースやデータ分析基盤の利用に関する案件を多く実施
⇒**ストック型収益を確保**

本分野での主な認定・受賞履歴

- AWSやMicrosoftといった国内トップシェアを持つクラウドベンダーとのアライアンス
⇒**エンドユーザー紹介により営業コスト低減、継続的な受注を確保**



注1. 事業者売上高ベース
注2. 市場規模にSaaSを含まない
注3. H30年以降はすべて予測値 (2018年3月現在)

- *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を実施 (2018年)」 (H30年3月16日)
*2 日本オラクル社「Oracle Certification Award 2017」
*3 2018年6月現在。米Amazon.com社HP
*4 当社社員による受賞

Oracle Database

国内3位*2

Oracle Master Platinum Oracle Database11g/12cの単年度取得者数



AWS

日本企業3社のうちの1社*3

AWSコンピテンシープログラムで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)



Microsoft Azure

Gold Cloud Platform パートナー

Microsoft Azureの展開において優れた実績を持つマイクロソフトパートナーとして認定



MVPアワード2017 データプラットフォーム分野受賞*4

強みと成長戦略②

ITサービスマネジメント (ServiceNow) 導入支援

- 北米子会社を通じ北米の最新IT動向をキャッチアップ、2015年にパートナー契約締結
- 2017年、**日本企業初「Bronze Services Partner」***1認定
(2018年6月現在、Bronze Services Partnerの日本企業は2社)



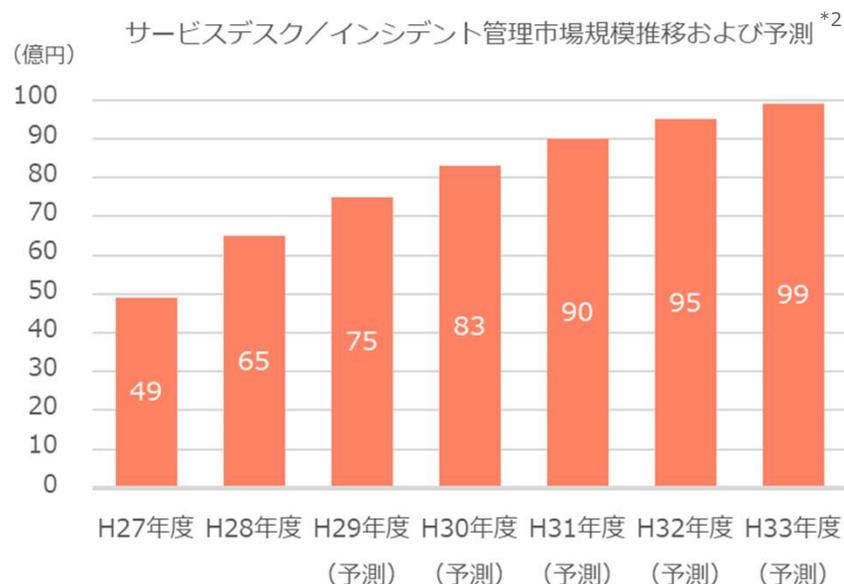
システム運用保守ノウハウを活かし、国内企業の「ServiceNow」導入・運用を支援

運用管理市場の動向

- ITシステムの複雑化などに伴い、ITサービスマネジメント市場の一角のサービスデスク/インシデント管理市場は成長

ServiceNowとは

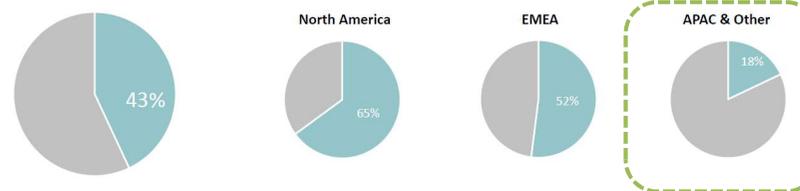
- ITサービスマネジメントを行うためのクラウド (SaaS型) サービス
- 2005年に米国でローンチ後、グローバル企業を中心に急速に導入が進んでいる。



G2K Penetration



G2K Penetration



G2K (米国Forbesが発表する世界の公開企業トップ2000社)のうち、43%がServiceNowを利用

日本含むアジア太平洋地域では18%

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

*2 出所: ITR「ITR Market View: 運用管理市場2017」

*3 出所: ServiceNow, Inc. 2018年第1四半期決算発表資料

強みと成長戦略③ データセンターサービス

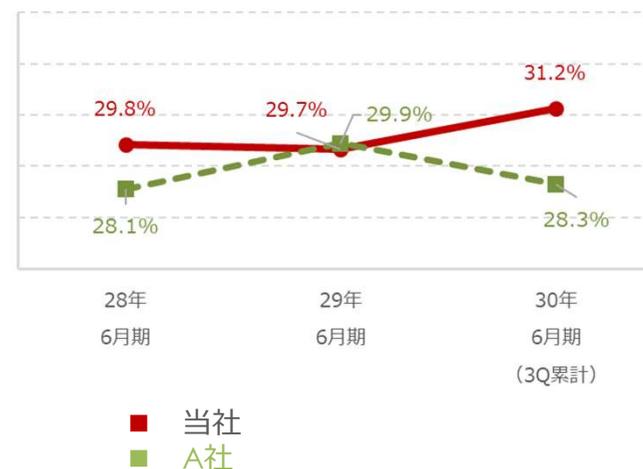
- スtock型収益となるデータセンターサービスを拡大
- 地震の少ない*1金沢市にデータセンターを設置、BCP対策としても利用可能

自社データセンターをプラットフォームとした独自サービスがフックツール

独自サービスを入口とし価格競争を回避、またデータセンターの稼働率向上につなげる



■ アウトソーシング事業の売上総利益率推移



* 1 出所：気象庁震度データベース
2017年に観測された震度1以上の地震回数4回（最大震度2）

強みと成長戦略④ 自社プロダクト

■ 利益率の高い自社プロダクトを積極的に展開

プロダクト事業の成長によりストック収益を拡大

業種・業務に特化したプロダクトをラインナップ

- ユーザー企業の用途に応じた柔軟なカスタマイズ対応が可能

プロダクト事業は堅調に業績拡大

- 今後は「役者シリーズ」を積極的に展開

建築業向け工事情報管理システム



建築・リフォーム業を中心として510社（OEM含む）に導入の実績

クラウド型シフト管理システム



2016年提供開始、小売・警備業など11社に導入の実績

医用画像ファイリングシステム

T-File

病院・クリニック 75施設に導入の実績（ソフトウェア提供は約400施設）

モバイル受発注システム



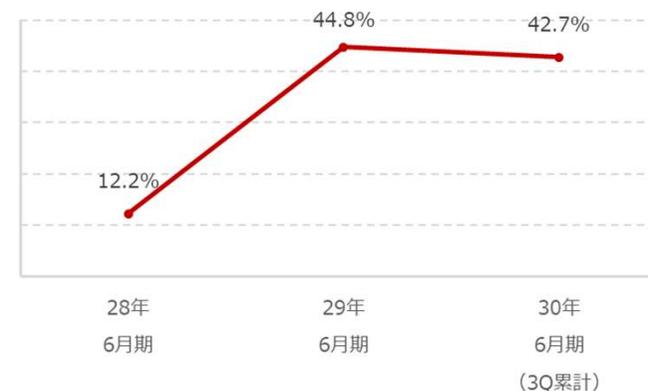
70社に導入の実績

統合型基幹システム

役者シリーズ

当社が自社用に社内開発したシステムをベースとした統合型基幹システム「役者シリーズ」を、建てる役者ユーザー510社を対象に販売開始。勤怠管理やプロジェクト進捗管理を強化。

■ プロダクト事業の売上総利益率推移





株式会社 システムサポート

将来見通しに関する注意事項

- 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。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。