



2022年8月10日

各 位

会 社 名 株式会社システムサポート
代 表 者 名 代表取締役社長 小清水良次
(コード番号：4396 東証プライム)
問い合わせ先 取締役 管理本部長 森田直幸
TEL. 076-265-5151

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2023年6月期から2025年6月期までの3ヶ年の中期経営計画を策定しましたのでお知らせいたします。

記

今回策定いたしました中期経営計画では、社是および経営理念に基づいた経営の継続とともに、中期テーマとして「成長と更なるイノベーションの創出」を掲げました。2025年6月期には売上高21,892百万円以上、営業利益2,189百万円以上、営業利益率10.0%以上という業績目標の達成を目指します。

当社グループは、東京証券取引所マザーズ市場に新規上場した2019年6月期から直近の2022年6月の3期で、売上高は約1.4倍、営業利益は約2.3倍に拡大しました。今後も成長を加速し、更なるイノベーションを創出するため、積極的な事業展開を図ってまいります。

業績目標の達成はもとより、高い水準のガバナンスやサステナビリティへの取り組み等に励み、企業価値を一層高める所存ですので、今後ともより一層のご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

1. 中期経営計画の概要

(中期テーマ)

成長と更なるイノベーションの創出

(基本方針)

- ・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
- ・ESG経営の強化

2. 中期経営指標

	2022年6月期 (実績)	2025年6月期 (計画)
売上高	16,198百万円	21,892百万円以上
営業利益	1,196百万円	2,189百万円以上
営業利益率	7.4%	10.0%以上

以 上

中期経営計画 2023年6月期～2025年6月期

株式会社システムサポート（証券コード：4396）
2022年8月10日

 システムサポート

中期経営計画 2023年6月期～2025年6月期

Contents

- ▶ 1. 振り返り- 2018年6月期（IPO直前期）～2022年6月期
- ▶ 2. 社是・経営理念および中期テーマ
- ▶ 3. 中期経営指標（連結） - サマリー
- ▶ 4. 事業セグメント変更について
- ▶ 5. 中期経営指標（連結） - 売上計画
- ▶ 6. 中期経営指標（連結） - 利益計画
- ▶ 7. 中期テーマ - クラウドインテグレーション事業の施策
- ▶ 8. 中期テーマ - 多様な人材の成長と活躍
- ▶ 9. 中期テーマ - ESG経営の強化
- ▶ 10. 株主還元
- ▶ 11. 参考資料

会社概要

売上高の推移と沿革

振り返り（セグメント別およびその他） - 2018年6月期（IPO直前期）～2022年6月期

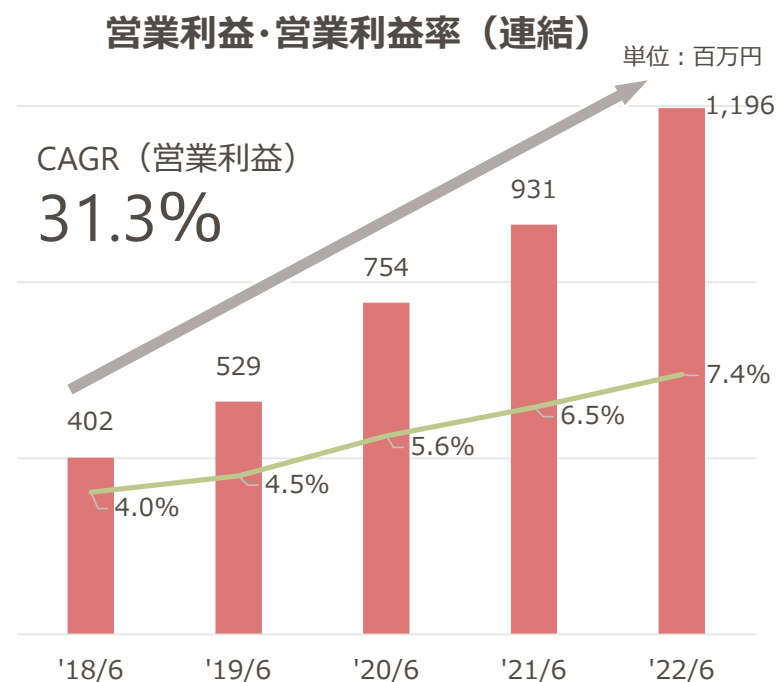
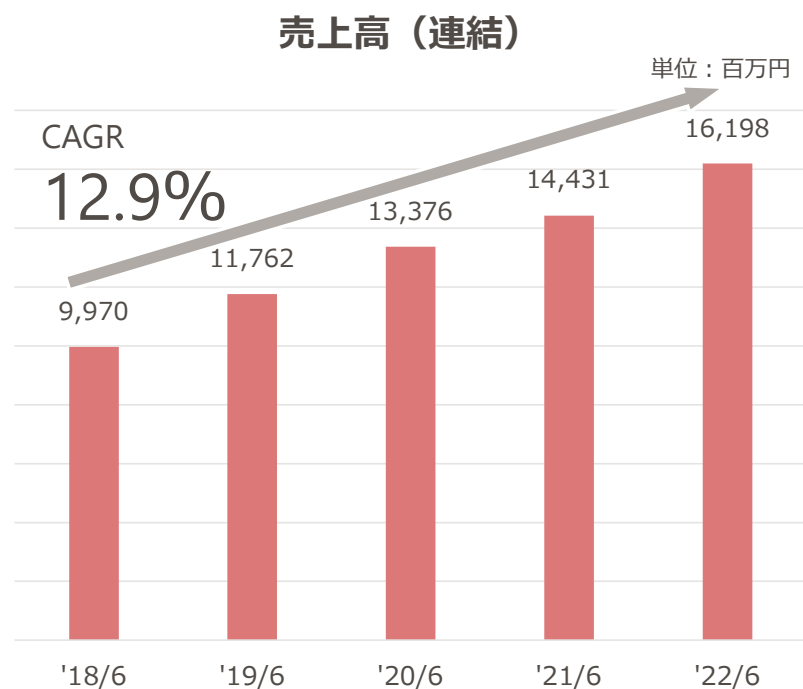
セグメント別成長戦略

Microsoft Base Kanazawaの取り組み

振り返り - 2018年6月期（IPO直前期）～2022年6月期

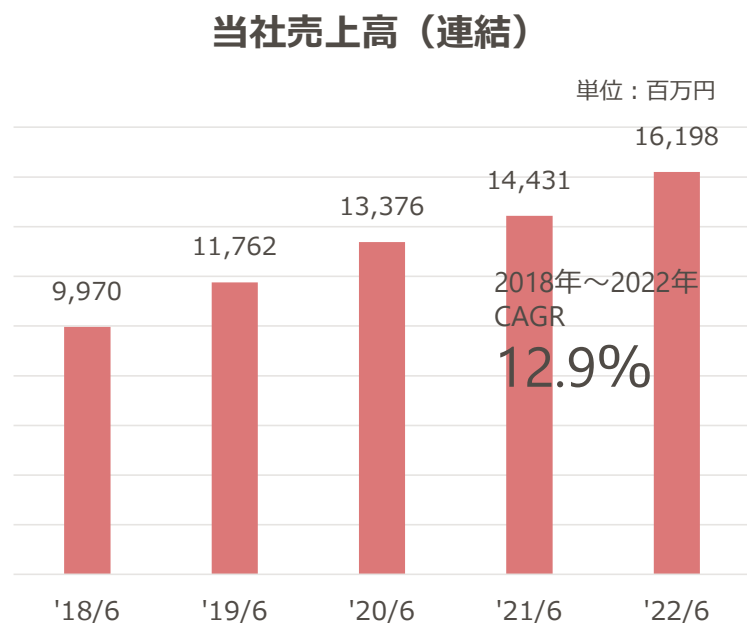
振り返り - 2018年6月期（IPO直前期）～2022年6月期

- ◆ 売上高は主力のソリューション事業（特にクラウド関連）がけん引し、年平均成長率（CAGR）12.9%
- ◆ 高利益率のクラウド関連の拡大により、営業利益はCAGR31.3%、営業利益率は3.4ポイント上昇

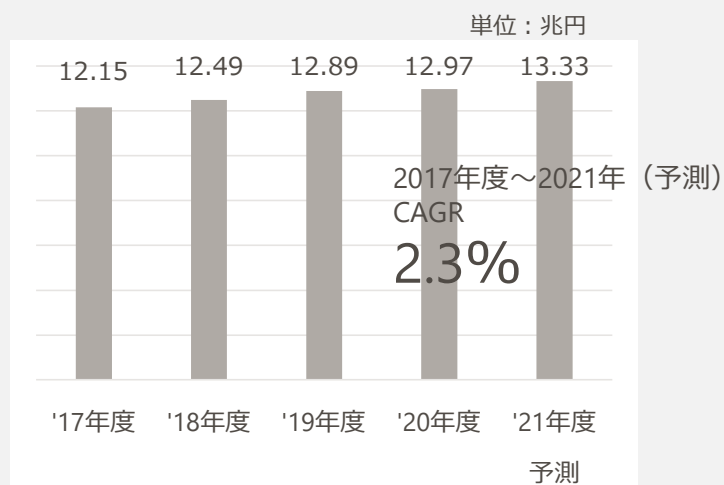


(参考) 当社グループ業績と市場規模の推移①

◆国内企業のIT投資は微増基調である中、当社グループの業績は大きく成長



国内民間IT市場規模推移と予測*

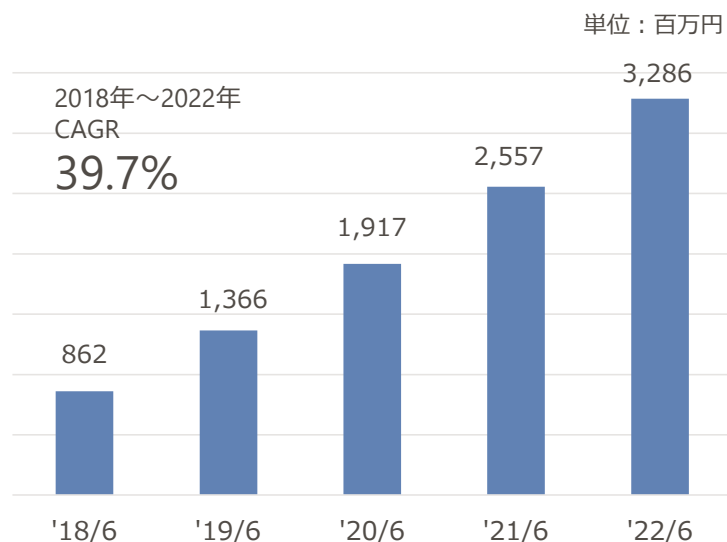


注1. 2017～2020年度は経済産業省および総務省の調査を基に推計
注2. 会計年度、且つIT投資額ベース
注3. 2021年度以降は予測値

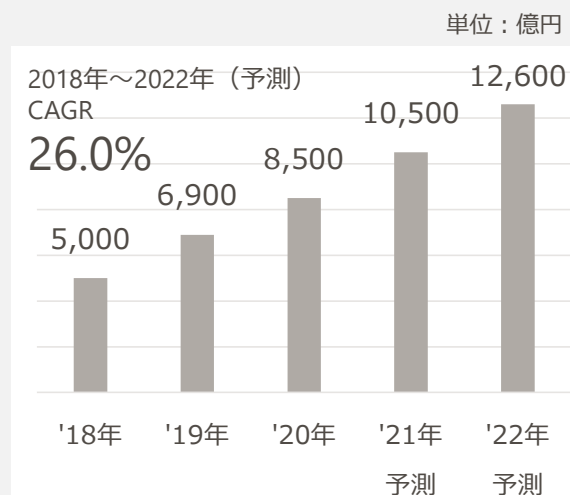
(参考) 当社グループ業績と市場規模の推移②

◆国内のクラウド基盤サービス市場は拡大、当社グループのクラウド関連も大きく成長

当社グループのクラウドインテグレーション分野の売上高（連結）



クラウド基盤サービス (IaaS/PaaS) 市場規模推移と予測*



中期経営計画 2023年6月期～2025年6月期

社是・経営理念および中期テーマ

社是（価値観）

至誠と創造

経営理念

社会への貢献
顧客サービス向上
価値の共有

中期テーマ

成長と更なるイノベーションの創出

多様な人材の成長と活躍

- 人材を事業成長の最大の源泉と位置付ける
- 人材に対する積極的な投資を実施

ESG経営の強化

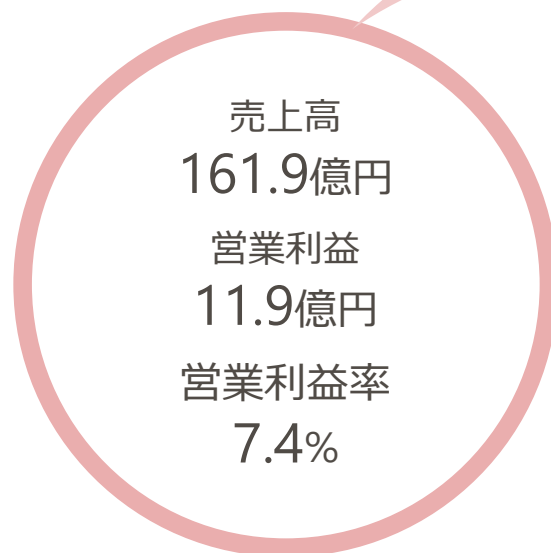
- サステナビリティに対する取り組みを強化
- DX人材育成による地方ビジネス拡大
- 改訂コーポレートガバナンス・コード準拠

顧客・社会のDX推進の基盤となる
サービスの拡充

- DX推進の機運が高まる中、当社グループは顧客・社会のDX推進の基盤となるクラウドインテグレーション事業に重点を置く
- 既存クラウドに加え、海外の新サービスをいち早く日本市場で展開

中期経営指標（連結） - サマリー

売上高は35%以上増、
営業利益は83%以上増を計画



マザーズ上場～プライム市場へ

中期経営計画 2023年6月期～2025年6月期

事業セグメント変更について

◆ 2023年6月期より、中期的に注力するクラウドインテグレーション分野を1つのセグメントとして切り出すことを主目的とし、事業セグメントを変更

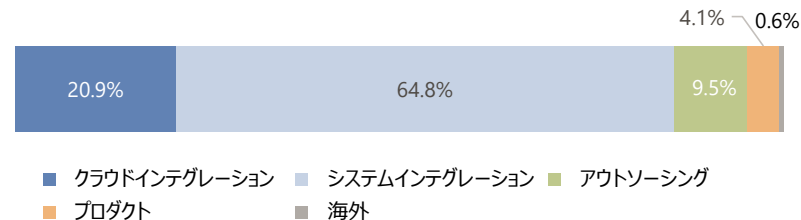
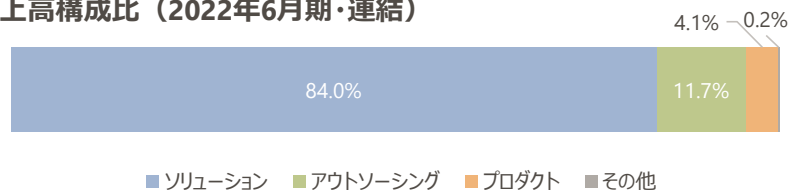
旧セグメント

ソリューション事業 【クラウドインテグレーション】 ServiceNow、Microsoft Azure、AWS等のクラウドサービスの導入・利用支援 【システムインテグレーション】 ERPパッケージの導入・利用支援、Oracleデータベース等のインフラ構築、ITシステム開発
アウトソーシング事業 当社グループのデータセンターでのプライベートクラウドサービス、データ分析・入力、運用保守
プロダクト事業 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
その他 海外情報提供サービス、海外メディア事業など

新セグメント*

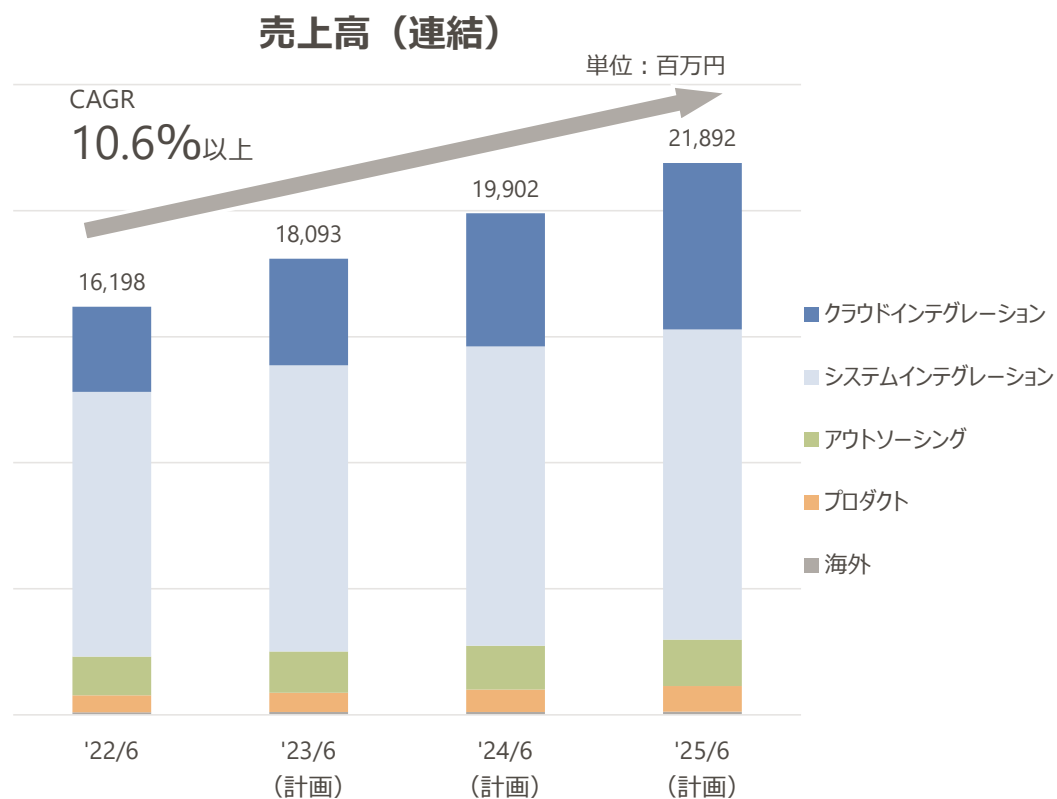
クラウドインテグレーション事業 ServiceNow、Microsoft Azure、AWS等のクラウドサービスの導入・利用支援
システムインテグレーション事業 ERPパッケージの導入・利用支援、Oracleデータベース等のインフラ構築、ITシステム開発
アウトソーシング事業 当社グループのデータセンターでのプライベートクラウドサービス、データ分析・入力、ニアショアによるシステム運用保守
プロダクト事業 プロダクト（ソフトウェア）の開発および販売、カスタマイズ
海外事業 海外子会社で実施する、海外情報提供サービス、メディア事業、アウトソーシングサービスなど

売上高構成比（2022年6月期・連結）



中期経営指標（連結） - 売上計画

◆ 2025年6月期に売上高218.9億円以上を目指す



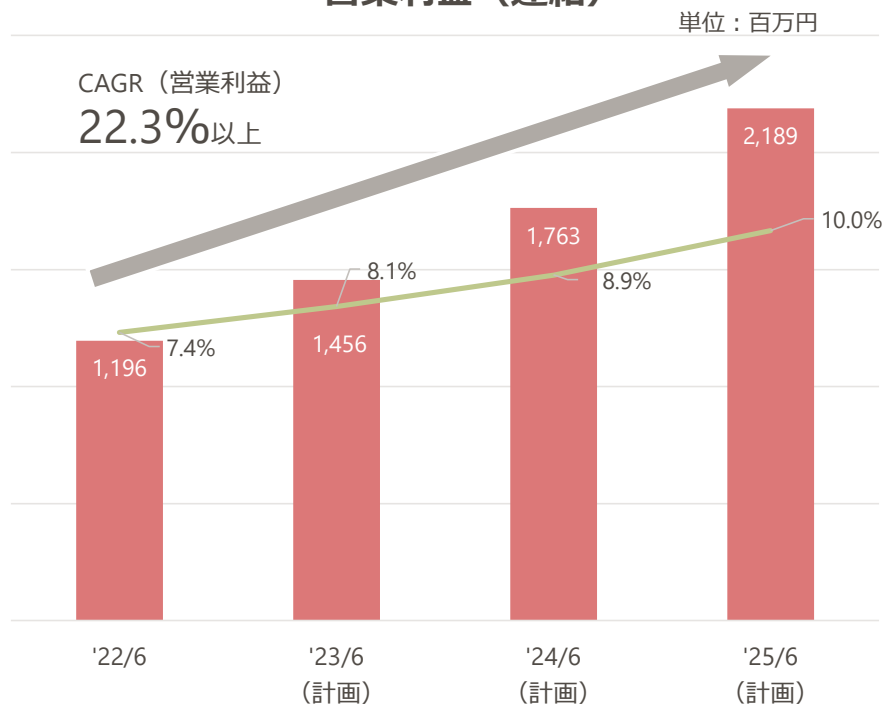
'22年6月期～'25年6月期（計画）CAGR

クラウドインテグレーション事業	25.0%
システムインテグレーション事業	5.5%
アウトソーシング事業	6.0%
プロダクト事業	15.0%
海外事業	7.0%

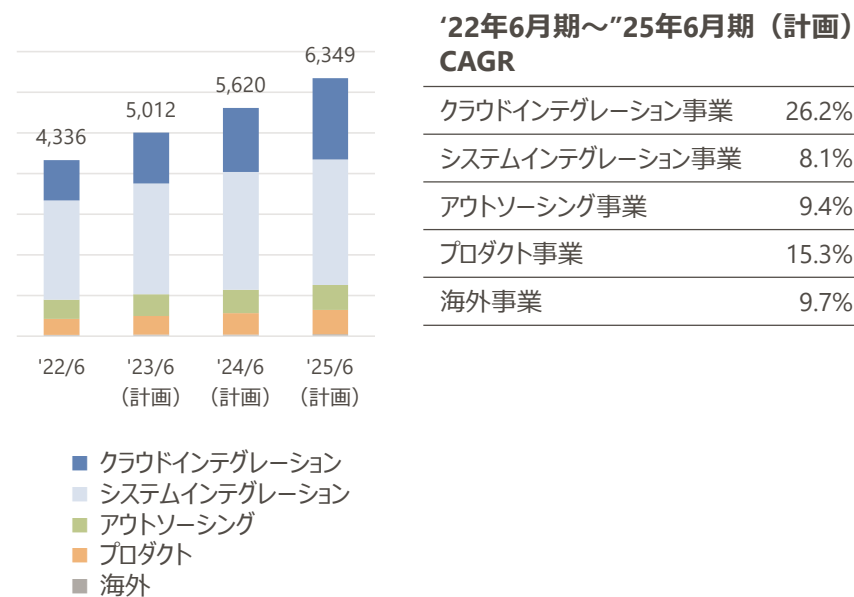
中期経営指標（連結） - 利益計画

◆ 2025年6月期に営業利益21.8億円以上、営業利益率10%以上を目指す

営業利益（連結）

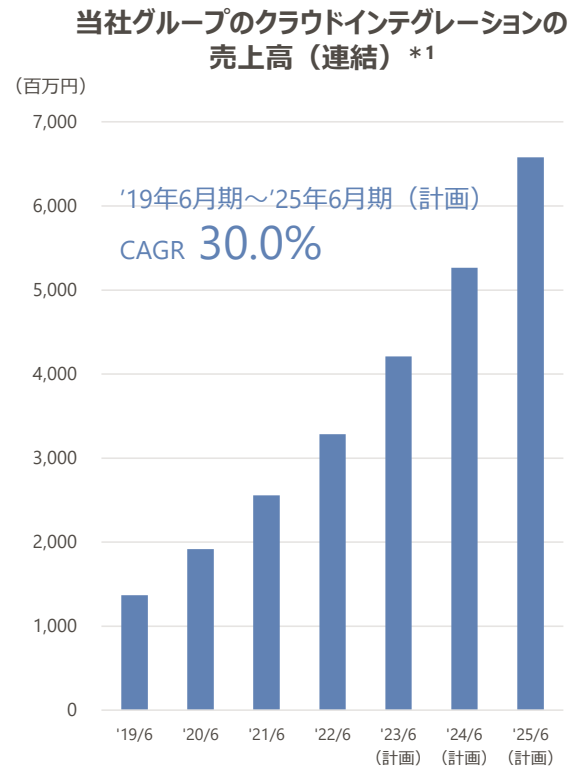
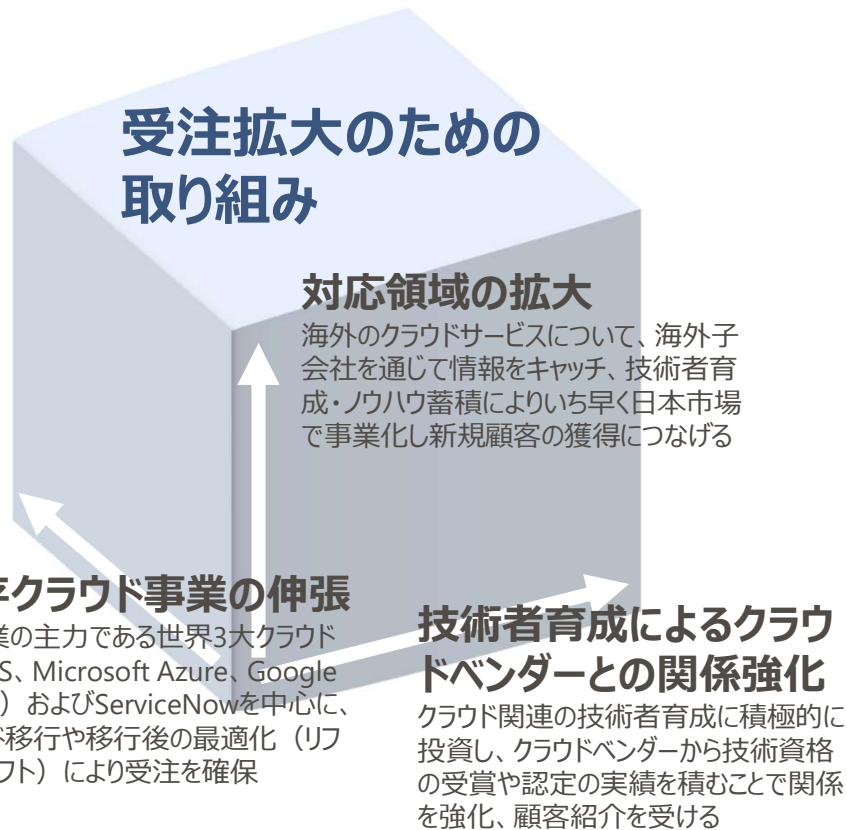


セグメント利益*（連結）



中期テーマ - クラウドインテグレーション事業の施策

- ◆ DXの基盤となるクラウド基盤サービスは引き続き市場拡大の予測
- ◆ 本分野での既存事業の伸張および領域の拡大に注力、受注増を図る



中期テーマ - 多様な人材の成長と活躍

- ◆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」「働きやすい職場環境」によって新たな企業価値の創出を目指す

採用・育成の施策

1 積極的な採用活動

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

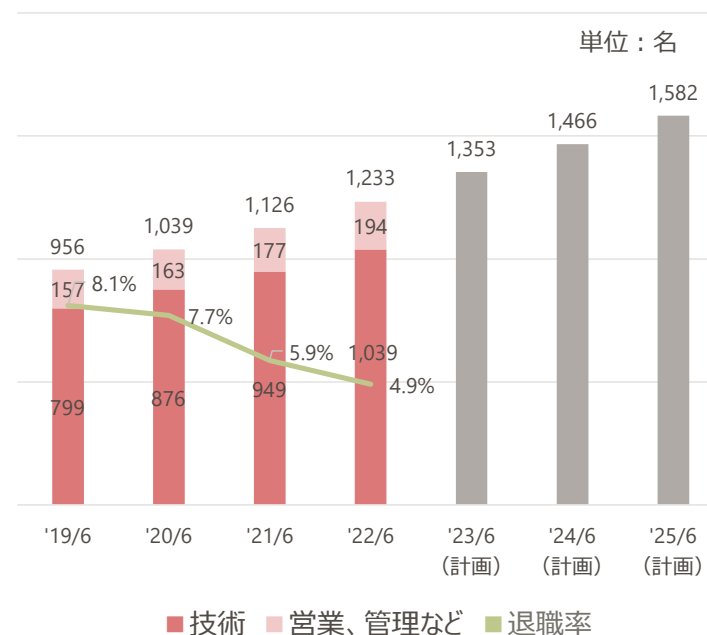
2 技術者の育成

クラウド分野を中心としたベンダー資格取得など競争力の維持向上に向けた投資を実施

3 給与水準向上、働きやすい環境の整備

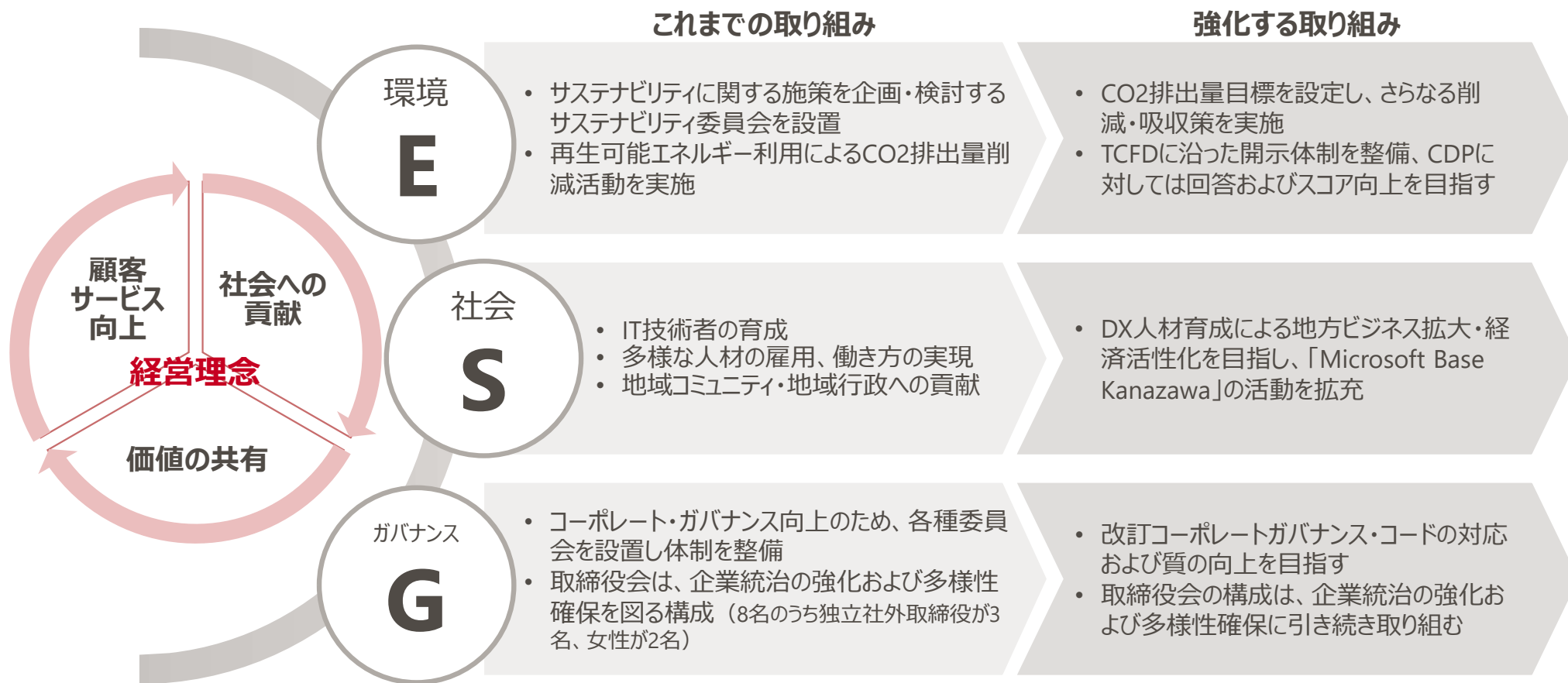
給与水準の向上を図るとともに、女性社員比率、総労働時間削減、育休取得率に目標を定め達成を目指す

人員計画（連結）



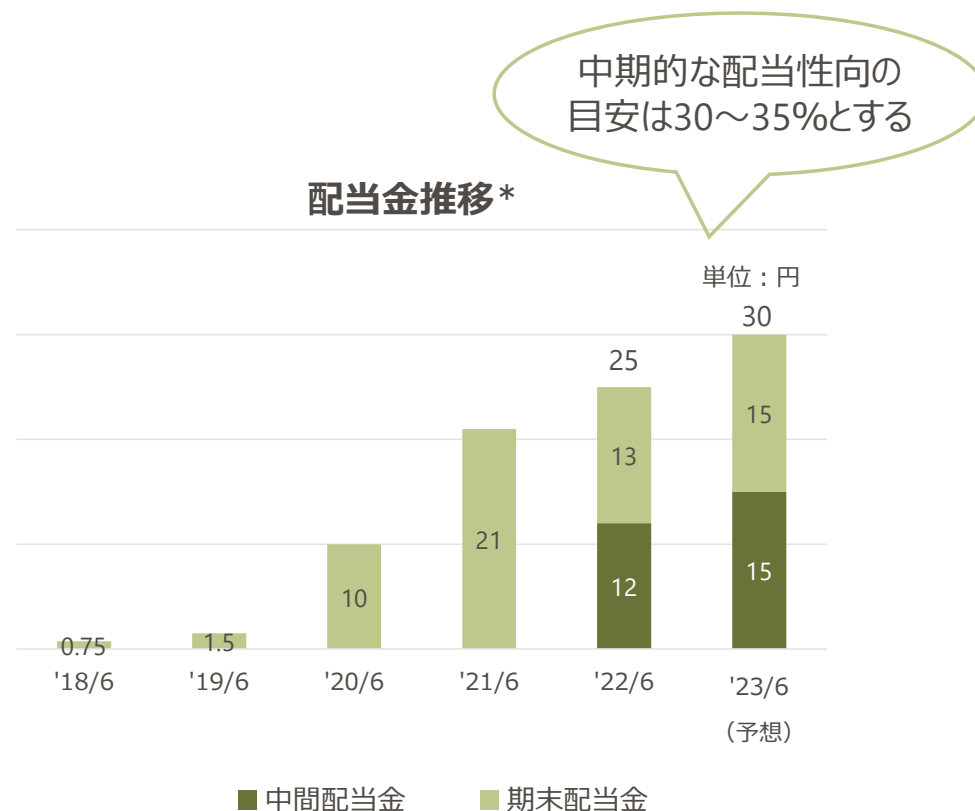
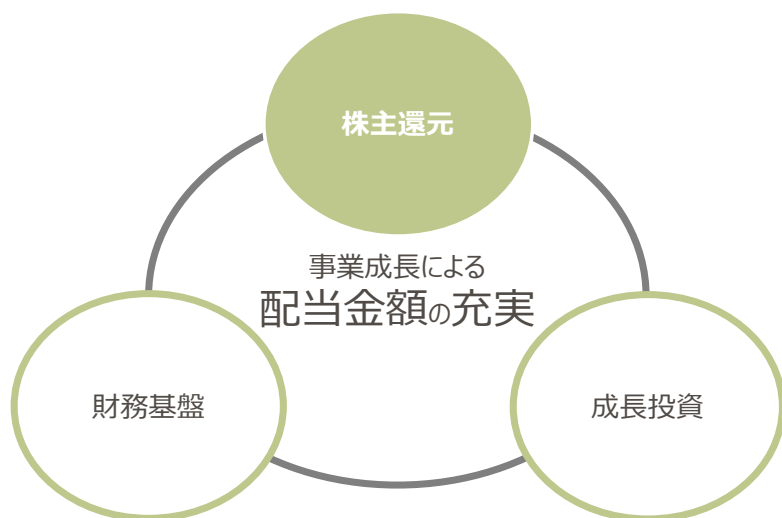
中期テーマ - ESG経営の強化

◆ 経営理念に基づいたESG経営を通じ、社会課題の解決に取り組む



株主還元方針

◆ 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

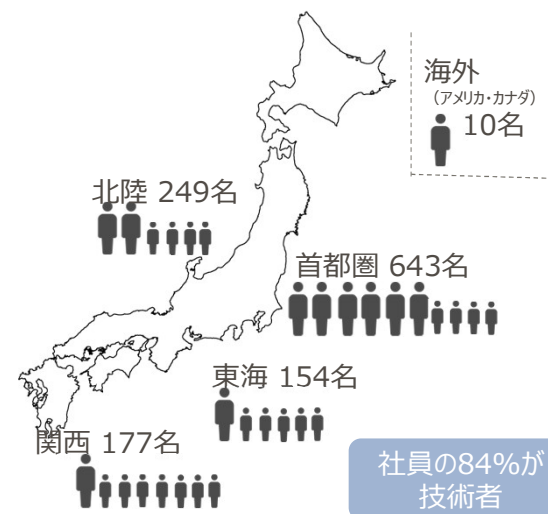


* 当社は2019年4月1日付および2020年6月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施しており、本グラフにおける2019年6月期以前の数値については遡及修正しております。

參考資料

会社概要

会社名	株式会社システムサポート（略称 STS）
本社所在地	〒920-0853 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	161億98百万円（2022年6月期・連結）
代表者	代表取締役社長 小清水 良次
社員数	1,233名（2022年6月末現在・連結）
事業所	東京、名古屋、大阪、金沢（本社）



地区別社員数（2022年6月末現在・連結）

事業概要

■ ソリューション事業

クラウドインテグレーション

ServiceNow、Microsoft Azure、AWS(Amazon Web Services)等のクラウドサービスの導入・利用支援

システムインテグレーション

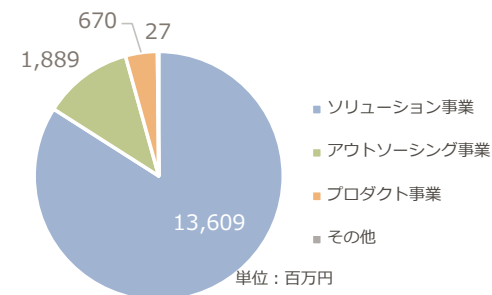
ERPパッケージの導入・利用支援、Oracleデータベース等のインフラ構築、ITシステム開発

■ アウトソーシング事業

当社グループのデータセンターでのプライベートクラウドサービス等

■ プロダクト事業

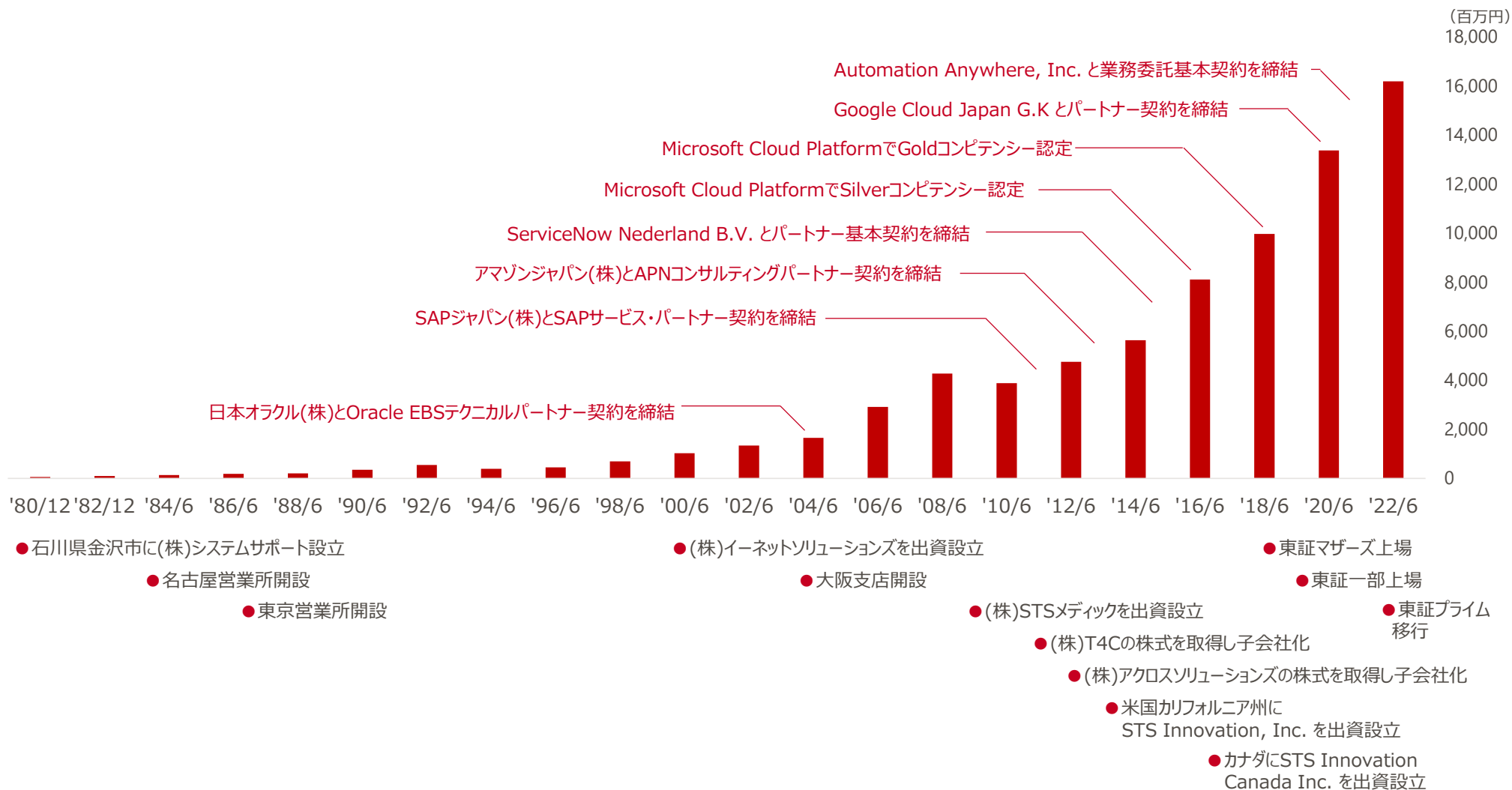
プロダクト（ソフトウェア）の開発および販売、カスタマイズ等



セグメント別売上高*（2022年6月期）

* セグメント別売上高は外部顧客への売上高です。

売上高の推移と沿革

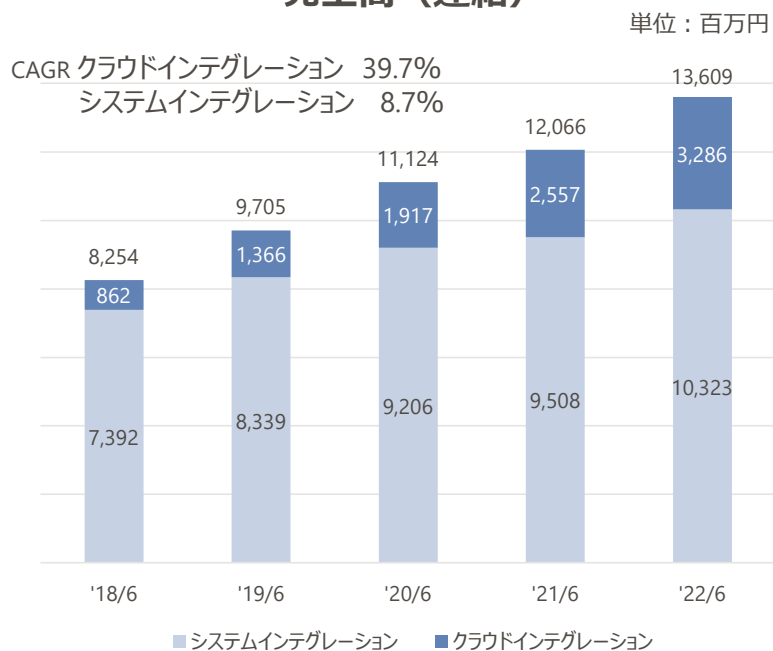


振り返り（セグメント別） - 2018年6月期（IPO直前期）～2022年6月期

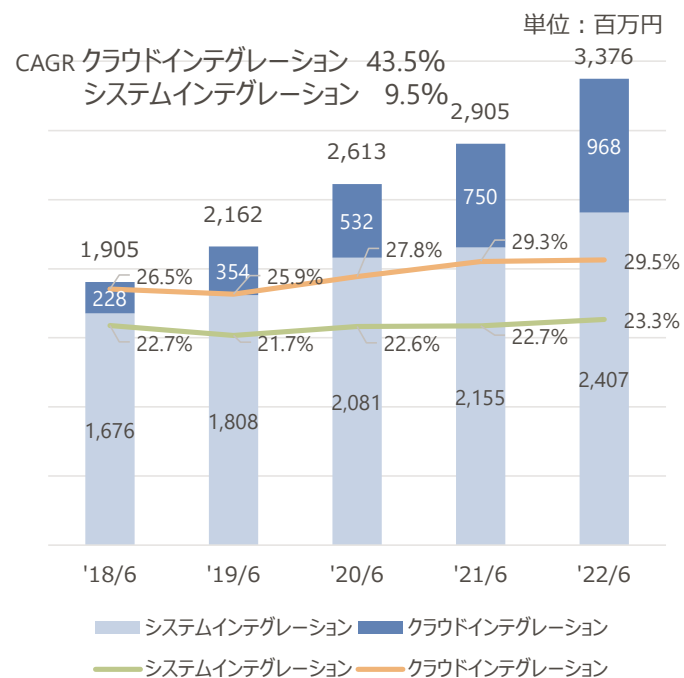
◆ソリューション事業

- クラウドインテグレーション分野において、AWSやMicrosoft Azureなどのクラウド基盤利用支援に加えServiceNow利用支援が急成長
- 高収益のServiceNow関連の拡大により利益率が向上

売上高（連結）



セグメント利益・利益率（連結）



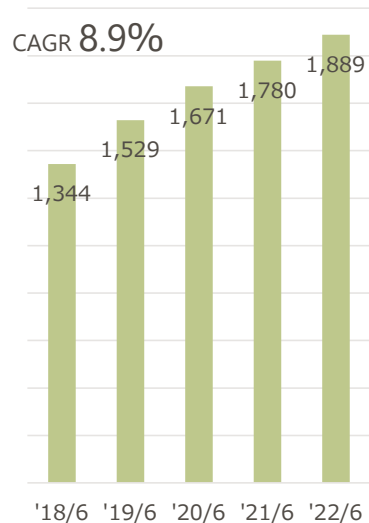
振り返り（セグメント別） - 2018年6月期（IPO直前期）～2022年6月期

◆アウトソーシング事業

- 主力のデータセンター業務の積み上げにより売上高は堅調に推移
- データセンターの設備増強やデータ入力・分析業務の受注増減が利益率に影響

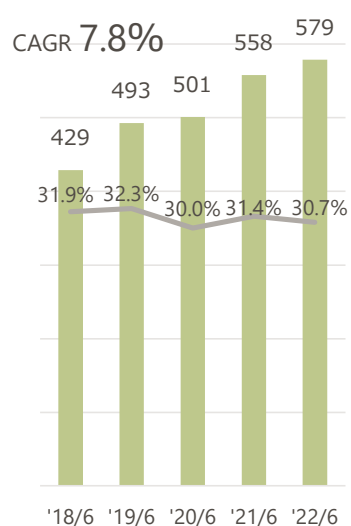
売上高（連結）

単位：百万円



セグメント利益・利益率（連結）

単位：百万円

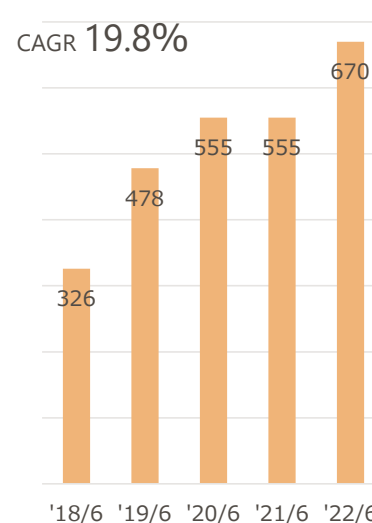


◆プロダクト事業

- 複数の新プロダクトが事業の柱となるまで成長
- ライセンス等のストック型収益の確保により高利益率を維持

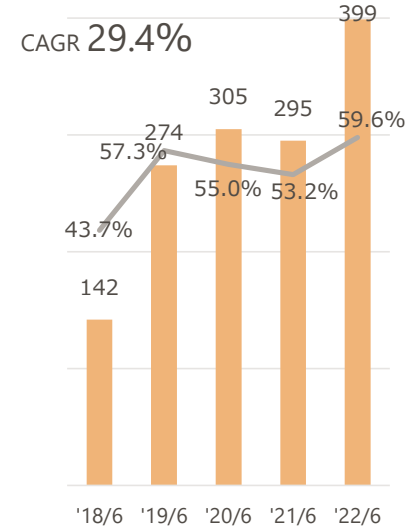
売上高（連結）

単位：百万円



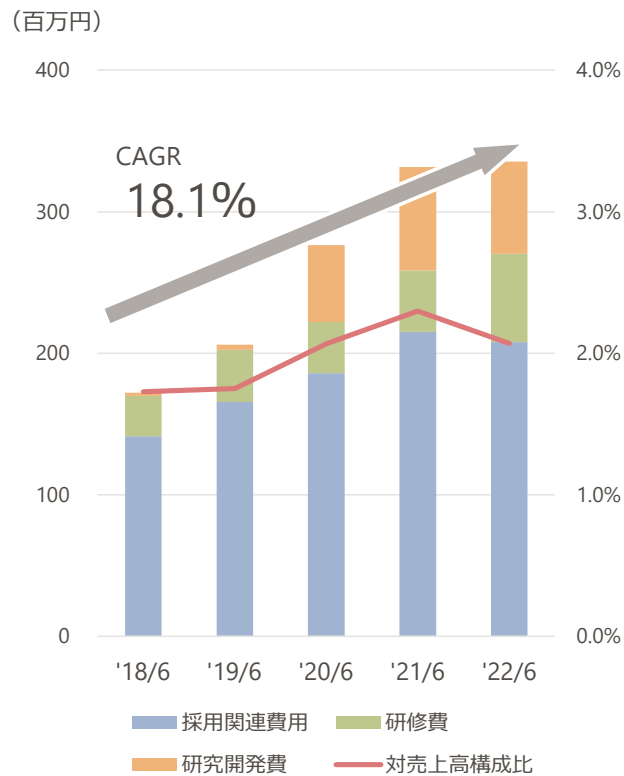
セグメント利益・利益率（連結）

単位：百万円

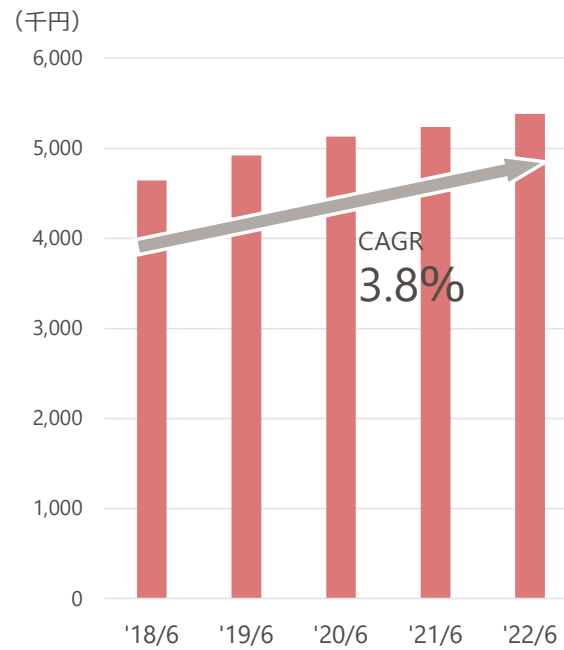


振り返り（その他） - 2018年6月期（IPO直前期）～2022年6月期

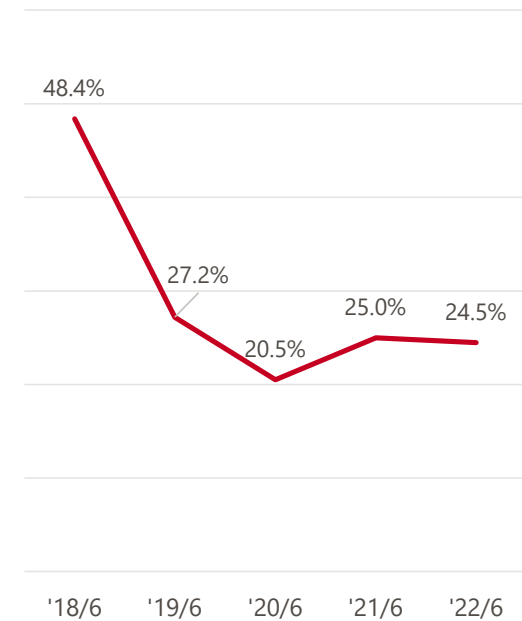
投資関連費用（連結）



平均給与（単体）



自己資本当期純利益率（ROE）（連結）



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

◆ '22年6月期～'25年6月期（計画）CAGR 売上高：25.0% セグメント利益：26.2%

1 対応領域拡大

海外の新クラウド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拡大、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、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ーとの差別化を図る。
クラウドのアカウントのリセールについても他社との差別化を図る付加価値を検討

グローバルITベンダーの状況

ベンダー名	直近の売上高成長率（前期比）*
Microsoft（Azureおよび他のクラウドサービス）	+40%（2022年6月期）
Amazon（AWS関連）	+37%（2021年12月期）
Alphabet（Google Cloud関連）	+47%（2021年12月期）
ServiceNow	+30%（2021年12月期）

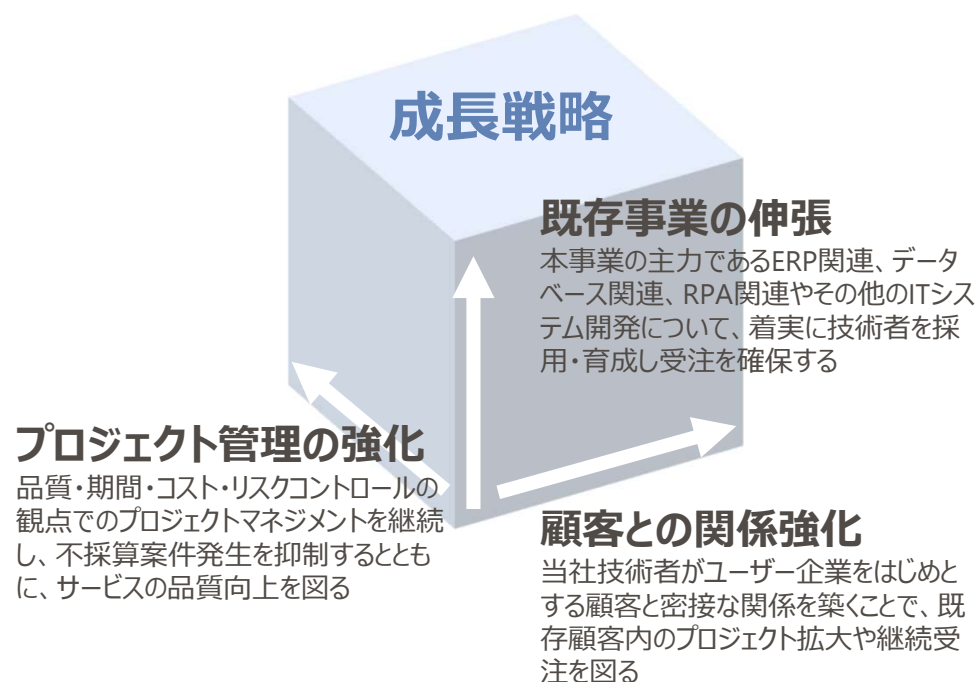
クラウド関連の技術者育成が受注の拡大につながり、市場の成長によりさらに当社ビジネスが成長する好循環を維持・向上



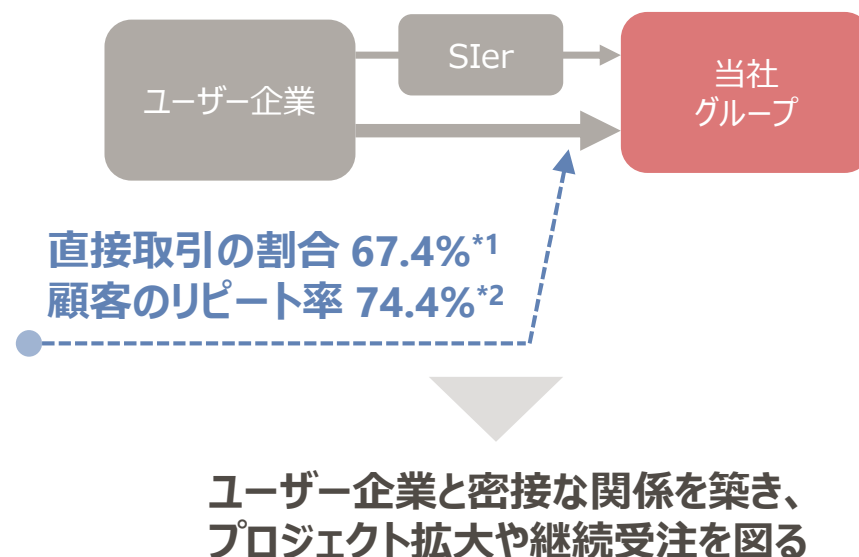
セグメント別成長戦略

システムインテグレーション事業

◆ '22年6月期～'25年6月期（計画）CAGR 売上高：5.5% セグメント利益：8.1%



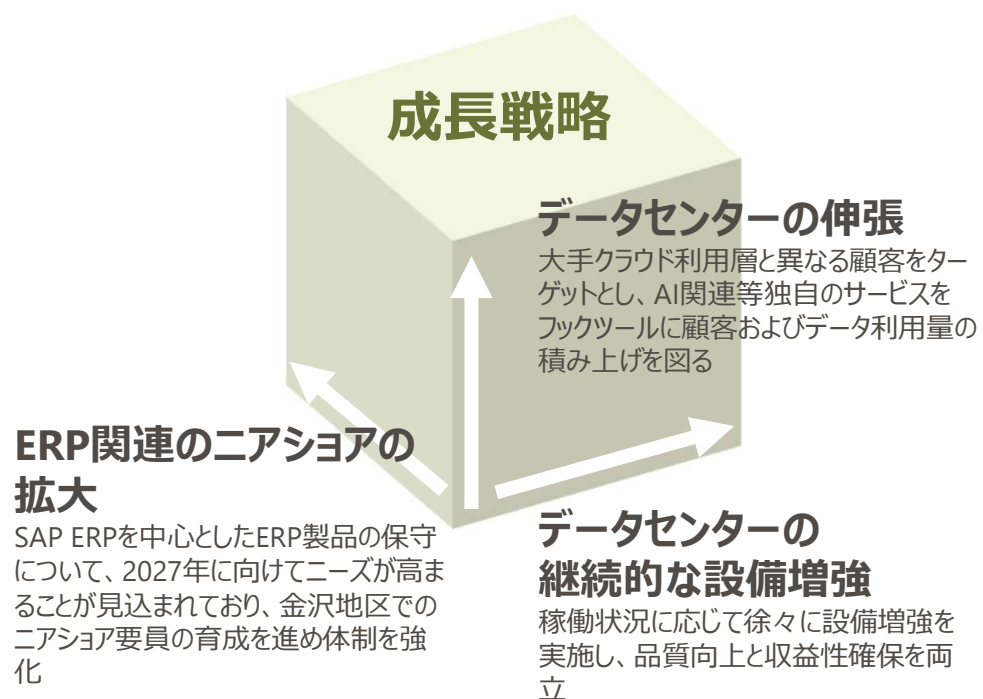
■ 安定した受注確保のための取り組み



セグメント別成長戦略

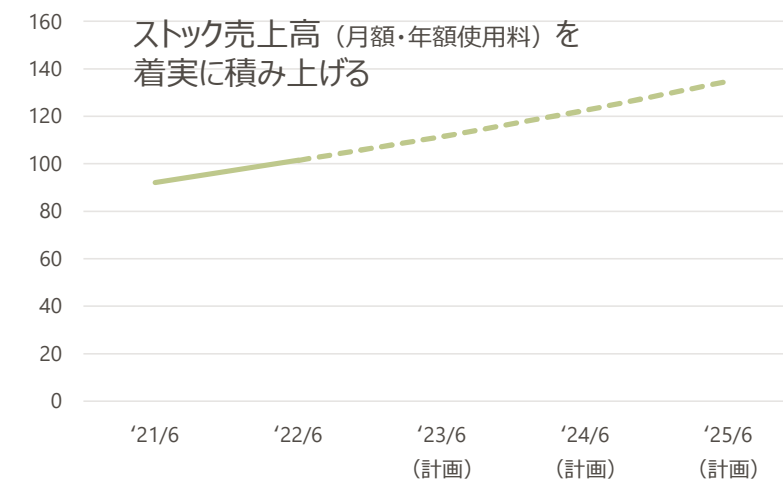
アウトソーシング事業

◆ '22年6月期～'25年6月期（計画）CAGR 売上高：6.0% セグメント利益：9.4%



■ データセンターのストック金額（月額）の計画

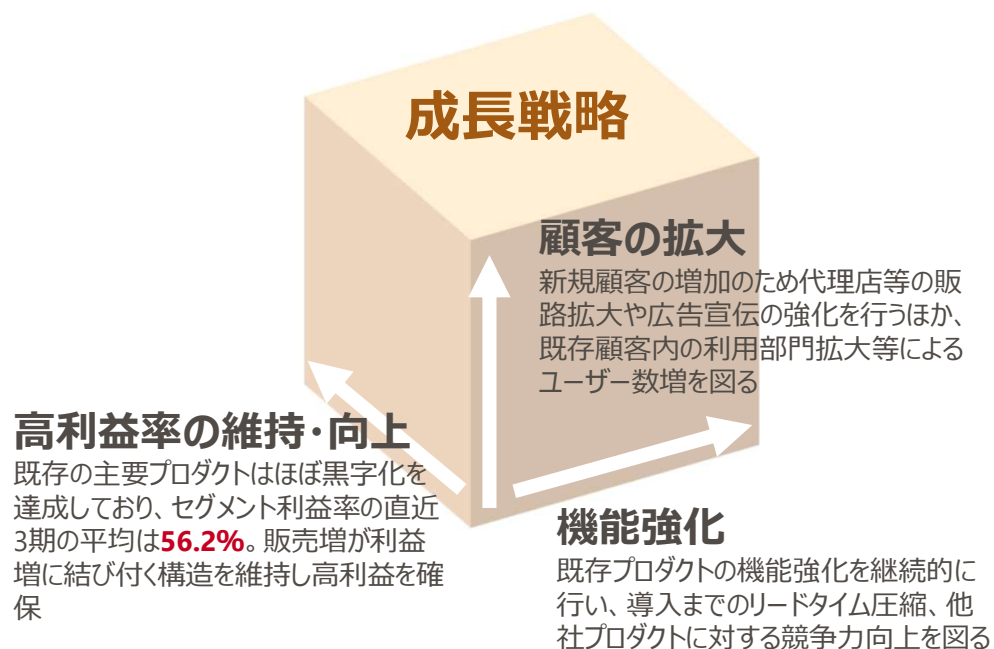
(百万円)



セグメント別成長戦略

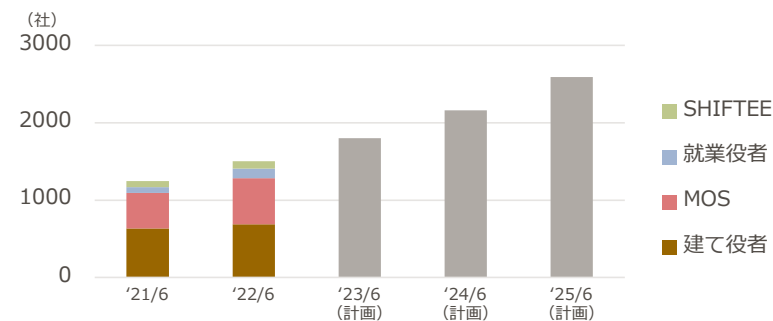
プロダクト事業

◆ '22年6月期～'25年6月期（計画）CAGR 売上高：15.0% セグメント利益：15.3%



* 2022年6月末現在（累計）

■ 主要プロダクトの導入社数の計画



建築業向け工事情報管理システム



688社（OEM含む）に導入の実績*

クラウド型シフト管理システム



98社に導入の実績*

モバイル受発注システム



597社に導入の実績*

勤怠・作業管理システム



122社に導入の実績*

セグメント別成長戦略

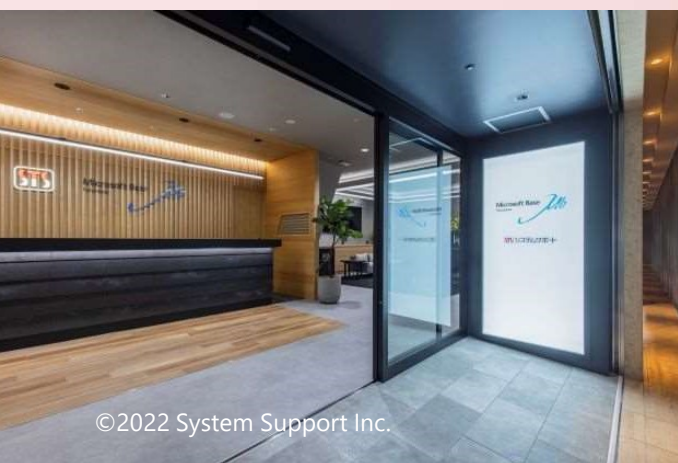
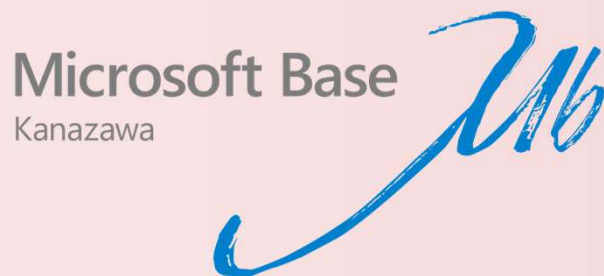
海外事業

◆ '22年6月期～'25年6月期（計画）CAGR 売上高：7.0% セグメント利益：9.7%



Microsoft Base Kanazawaの取り組み

- ◆ Microsoft Base Kanazawaは、「金沢発、北陸地方IT都市化の実現」をコンセプトに、2022年8月に本格始動しました



- 無償のDX教育提供等による産学官民のDX化の促進支援
- コワーキングスペースなどのビジネススペース提供による地方ビジネス拡大や経済活性化、新たなビジネスチャンスの創出

無償DX教育の
実施

ビジネススペース
(コワーキングスペース) 提供

IT技術者との交流や
イベント開催

最新のVR・MR
体験

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。
- ◆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・修正を行う義務を負うものではありません。

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