



2022年9月16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 せ 先 取締役 管理本部長 森田直幸  
TEL. 076-265-5151

### 上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、2022年6月末時点において、プライム市場における上場維持基準に適合しない状態となりました。下記のとおり、上場維持基準の適合に向けた計画を作成しましたので、お知らせいたします。

#### 記

#### 1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の2022年6月末時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなっており、流通株式時価総額については基準に適合しておりません。当社は、下表のとおり、流通株式時価総額に関する上場維持基準を充たすための計画期間を2025年6月末までとし、基準の適合に向けて次の通り各種取組を進めてまいります。

	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
当社の状況 基準日：2022年6月30日	4,447人	73,009単位	80.83億円	70.3%
上場維持基準	800人	20,000単位	100.00億円	35%
計画書に記載の項目	—	—	○	—

※当社の適合状況は、株式会社東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

#### 2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題および取組内容

プライム市場の上場維持基準の充足に向けた当社の具体的な取組内容等については、添付の「上場維持基準の適合に向けた計画書」に記載のとおりです。

以 上

# 上場維持基準の適合に向けた計画書

株式会社システムサポート（証券コード：4396）  
2022年9月16日

 システムサポート

# Index

---

▶ 1. 上場維持基準の適合状況	P. 3
▶ 2. 上場維持基準適合の計画期間および基本方針	P. 4
▶ 3. 現状の課題および取り組み	P. 5
▶ 4. 中期経営計画の推進による業績等の向上	P. 6
▶ 5. ESG経営の推進とコーポレート・ガバナンスの充実	P. 11
▶ 6. 株主還元、IR活動の強化	P. 12
▶ 7. Appendix (中期経営計画：抜粋)	P. 14

# 1. 上場維持基準への適合状況

2022年6月末日における上場維持基準への適合状況は、「流通株式時価総額」の基準を充たしておりません。

基準	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	1日平均 売買代金	流通株式比率
	800人以上	2万単位以上	100億円以上	0.2億円以上	35%以上
適合状況 ※1	適合 4,447人	適合 7.3万単位	不適合 80.83億円	適合 0.58億円	適合 70.3%

ご参考：直近の状況（流通株式時価総額のみ更新）

直近の状況 ※2	適合	適合	不適合	適合	適合
	4,447人	7.3万単位	93.34億円	0.58億円	70.3%

※1. 当社の適合状況は、2022年6月末時点の当社株主名簿および東京証券取引所が2022年6月30日で把握している当社の株券等の分布状況を基に算出を行ったものです。また、「1日平均売買代金」について、2022年6月末時点の数値は東京証券取引所による審査対象ではないため、当社独自で試算した数値を記載しております。

※2. 直近の状況における「流通株式時価総額」は、2022年6月1日から2022年8月31日の平均株価を基に、当社独自で試算した数値を記載しております。

## 2. 上場維持基準適合の計画期間および基本方針

### 計画期間

上場維持基準を充たすための計画期間は、2022年8月10日に開示しました  
中期経営計画（2023年6月期～2025年6月期）』の最終年度となる**2025年6月期**までといたします。

### 基本方針

**中期経営計画に基づく諸施策の推進により、業績拡大と  
利益率の上昇を図り、企業価値（≒株価）の向上を目指す**

当社は、中期的なビジョンを示した中期経営計画を2022年8月10日に開示いたしました。

社是・経営理念および中期テーマに沿った各事業戦略を推し進めることで業績拡大を図るとともに、  
E S G経営を通じた社会課題の解決、コーポレート・ガバナンスの強化により、企業価値を向上させ、  
時価総額の引き上げを目指します。

また、これらの進捗を適時適切に公表することにより、ステークホルダーの皆様との信頼関係を築き、  
安定的に基準を充足することを目指します。

## 3. 現状の課題および取り組み

### 企業価値の向上

中期経営計画に沿って継続的な業績拡大を図るとともに、企業の基盤となるE S G経営の推進、コーポレート・ガバナンスの充実を図ることが課題と認識しております。

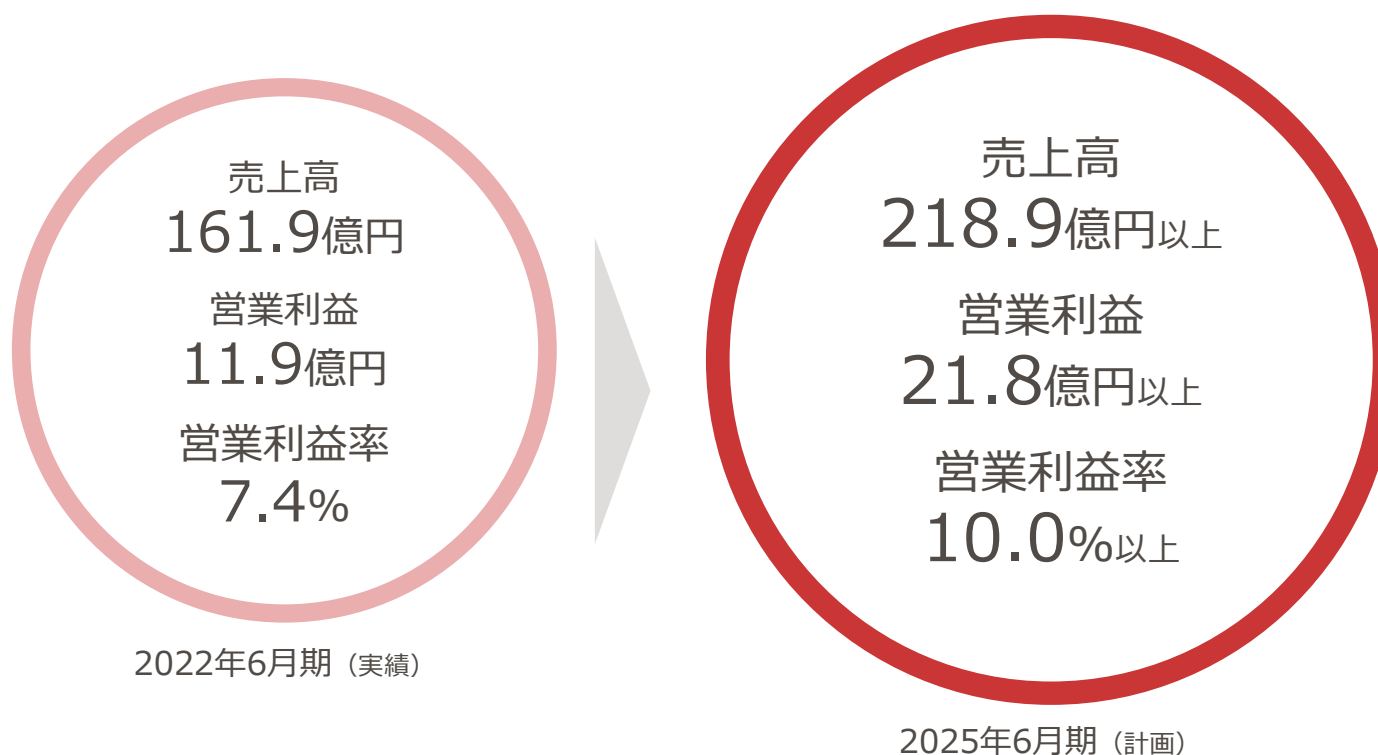
また、時価総額の形成にあたり、株式市場で適正な評価を得ることが課題であると認識しております。そのため、適切な株主還元や株式市場における認知度の向上、当社事業内容について投資家の皆様の理解促進を図るためのI R活動を実施し、適正な株価形成を図ってまいります。

これらの課題解決のため、以下の取り組みを実施いたします。

4. 中期経営計画の推進による業績等の向上
5. E S G経営の推進とコーポレート・ガバナンスの充実
6. 株主還元、I R活動の強化

## 4. 中期経営計画の推進による業績等の向上

2025年6月期において、売上高**218.9**億円、営業利益**21.8**億円、営業利益率**10%**の達成を目指します。



## 4. 中期経営計画の推進による業績等の向上

### 中期経営計画 数値目標 (概要)

中期経営計画の数値目標達成によって、基準の充足は十分可能であると考えております。

なお、流通株式時価総額については、「株価収益率 (P E R)」に基づき試算しております。

( 流通株式時価総額 = 当期純利益 × 流通株式比率 × 株価収益率 (P E R) )

(単位：百万円)

	2022/6	2023/6	2024/6	2025/6
売上高	16,198	18,093	19,902	21,892
営業利益	1,196	1,456	1,763	2,189
営業利益率 (%)	7.4	8.1	8.9	10.0
当期純利益	785	982	1,189	1,476
流通株式比率 (%) ※1	70.3	70.3	70.3	70.3
株価収益率 (P E R) (倍) ※2	—	14.0	14.0	14.0
流通株式時価総額	8,083	9,671	11,709	14,535

※1. 流通株式比率は、2022年6月末時点の当社株主名簿および東京証券取引所が2022年6月30日で把握している当社の株券等の分布状況を基に算出しております。また、2023年6月期以降については、大幅な変更を見込んでいない前提の下、同じ比率としております。

※2. 株価収益率 (P E R) は、適合状況の確認期間である2022年4月1日から2022年6月30日の平均値 (15.38倍) および最小値 (13.98倍) 等を基に、当社が独自で設定した数値であります。



## 4. 中期経営計画の推進による業績等の向上

### 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

ESG経営の強化

多様な人材の成長と活躍

顧客・社会のDX推進の基盤となる  
サービスの拡充

## 4. 中期経営計画の推進による業績等の向上

### クラウドインテグレーション事業の事業戦略

D X 推進のカギとなるクラウド基盤サービス市場は、拡大傾向が見込まれております。当社グループでは、既存事業の伸長と領域の拡大によって更なる成長を目指してまいります。

#### 受注拡大のための取り組み

##### 既存事業の伸張

世界3大クラウド（AWS、Microsoft Azure、Google Cloud）および ServiceNowを中心に、クラウド移行や移行後の最適化（リフト&シフト）により受注を確保

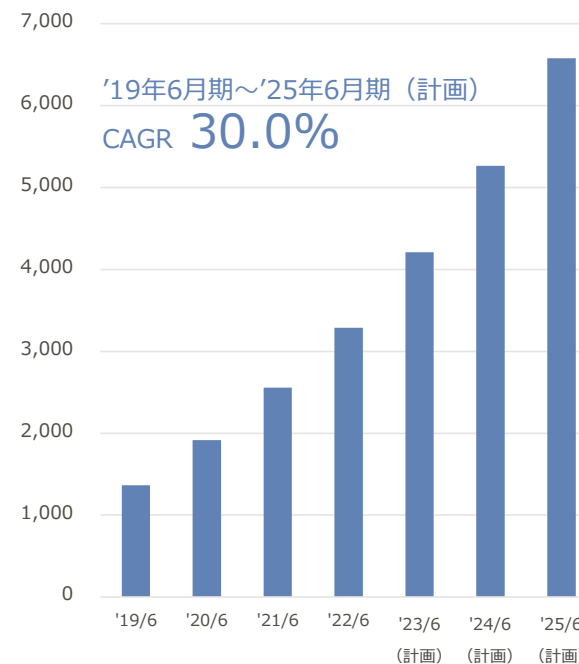
##### 対応領域の拡大

海外のクラウドサービスについて、海外子会社を通じて情報をキャッチし、技術者育成・ノウハウ蓄積によっていち早く日本市場で事業化し新規顧客を獲得につなげる

##### クラウドベンダーとの関係強化

技術者育成に積極的に投資し、技術資格の受賞や認定などの実績を積むことで関係を強化し、顧客紹介を受ける

当社グループのクラウドインテグレーションの売上高（連結）\*



## 4. 中期経営計画の推進による業績等の向上

### 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ております。

「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してまいります。

### 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い、応募者とのミスマッチを防止

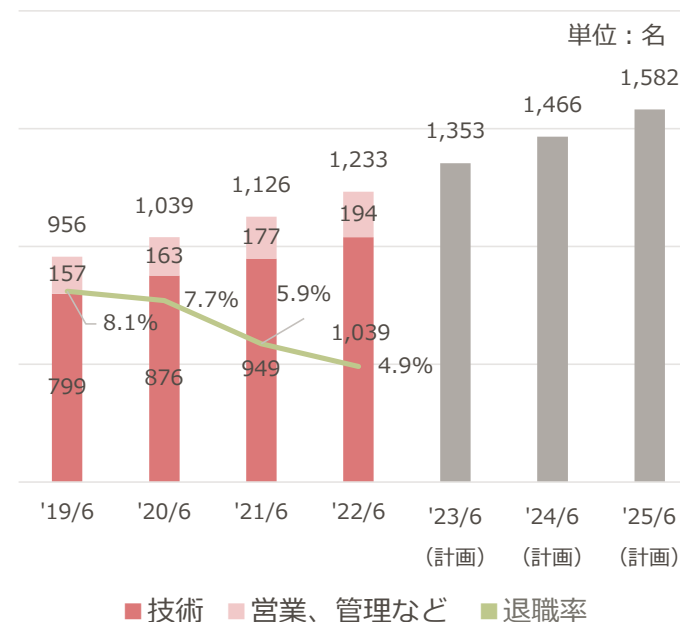
#### 2 技術者の育成

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）



## 5. ESG経営の推進とコーポレート・ガバナンスの充実

経営理念に基づいたESG経営を通じ社会課題の解決、コーポレート・ガバナンスの強化を図ります。



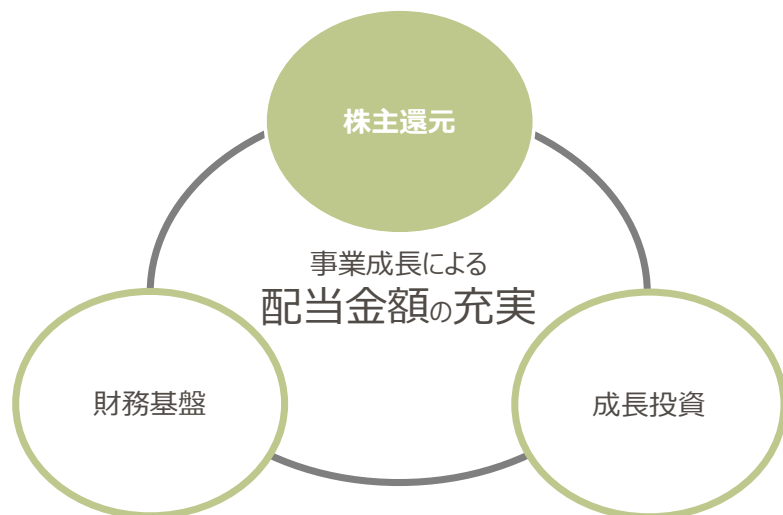
## 6. 株主還元、IR活動の強化

### 株主還元

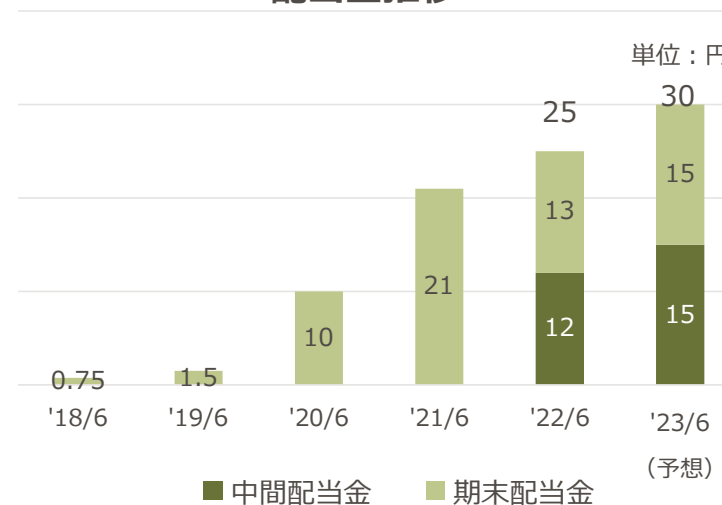
業績拡大により配当金額の充実を図り、中期的な配当性向の目安は30～35%といたします。

#### <配当方針>

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



#### 配当金推移\*



\* 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。

## 6. 株主還元、I R活動の強化

### I R活動の強化

積極的なI R活動を展開することにより、認知度の向上と当社事業への理解促進を図ります。

#### <投資家向け説明会の充実>

- ・オンラインによる決算説明会を年2回以上開催
- ・1 o n 1の面談を中心に、機関投資家との対話を推進
- ・個人投資家向け説明会に積極的に参加

#### <情報開示の充実>

- ・I R関連のコンテンツ拡充
- ・決算説明資料などの開示資料の充実
- ・適時適切な情報発信

---

## Appendix (中期経営計画：抜粋)

# 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

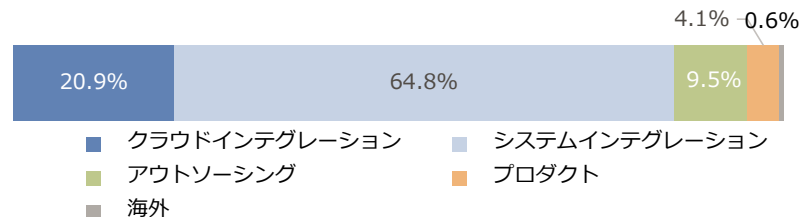
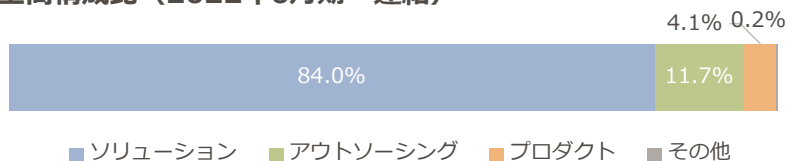
## 旧セグメント

<b>ソリューション事業</b> <b>【クラウドインテグレーション】</b> ServiceNow、Microsoft Azure、AWS等のクラウドサービスの導入・利用支援 <b>【システムインテグレーション】</b> 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
<b>アウトソーシング事業</b> 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
<b>プロダクト事業</b> 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
<b>その他</b> 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\*

<b>クラウドインテグレーション事業</b> ServiceNow、Microsoft Azure、AWS等のクラウドサービスの導入・利用支援
<b>システムインテグレーション事業</b> 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
<b>アウトソーシング事業</b> 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
<b>プロダクト事業</b> 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
<b>海外事業</b> 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）





# 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

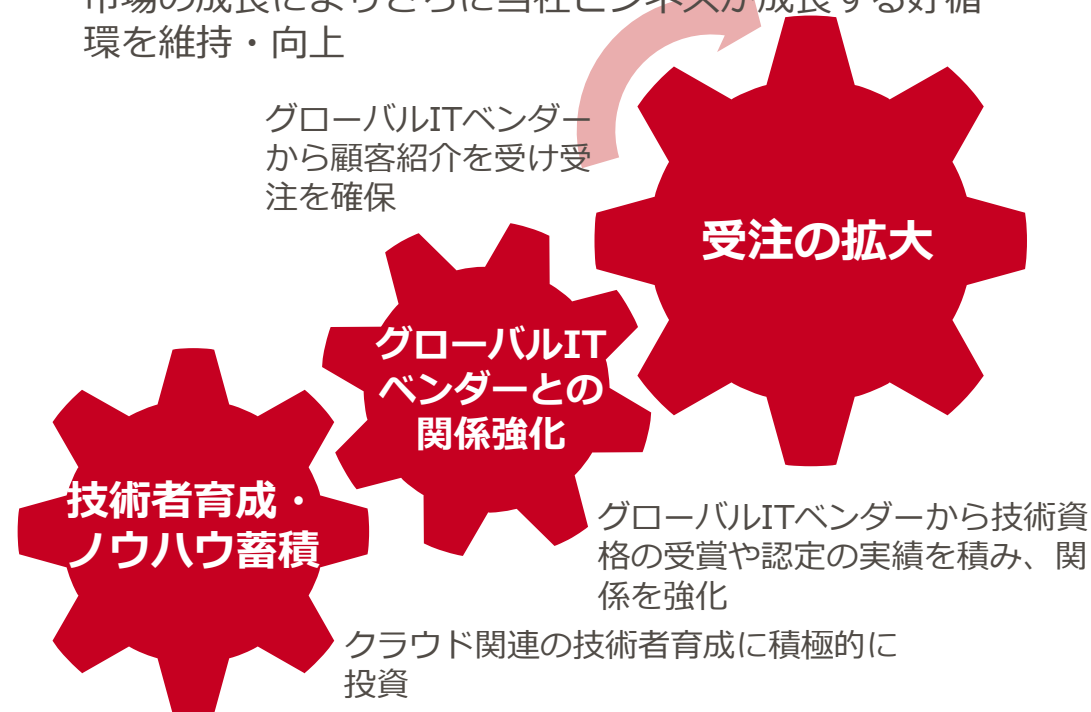
本事業の主力であるAWS、Microsoft Azure、Google CloudおよびServiceNowを中心に、顧客の利便性をより高め、また当社グループの生産性を向上させるための独自サービスの開発を強化、他のクラウドインテグレータとの差別化を図る。  
クラウドのアカウントのリセールについても他社との差別化を図る付加価値を検討

#### 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）

\* 出所：各社の決算発表資料

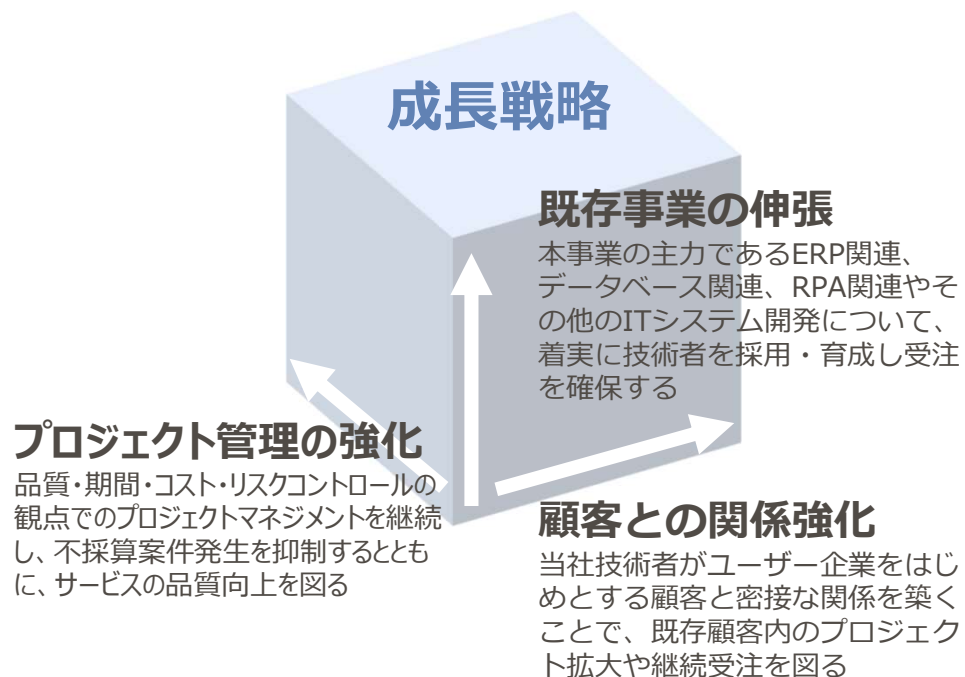
クラウド関連の技術者育成が受注の拡大につながり、市場の成長によりさらに当社ビジネスが成長する好循環を維持・向上



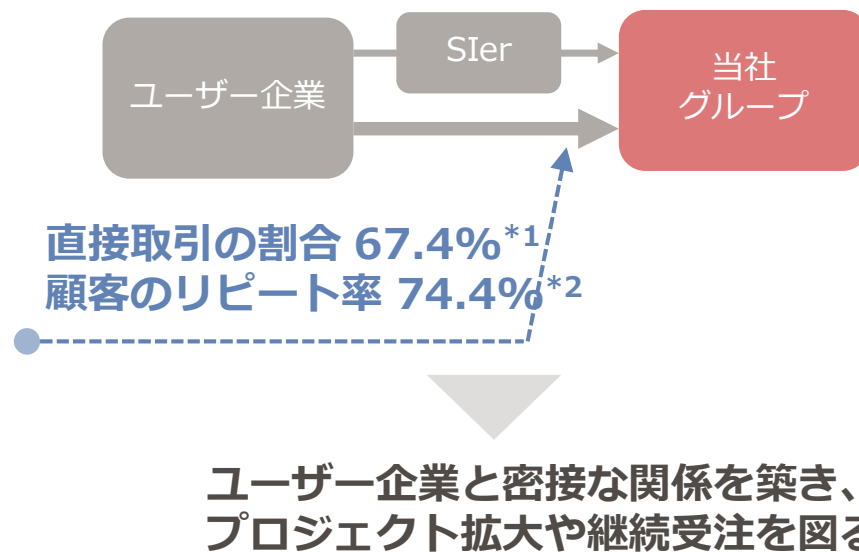
# セグメント別成長戦略

## 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%



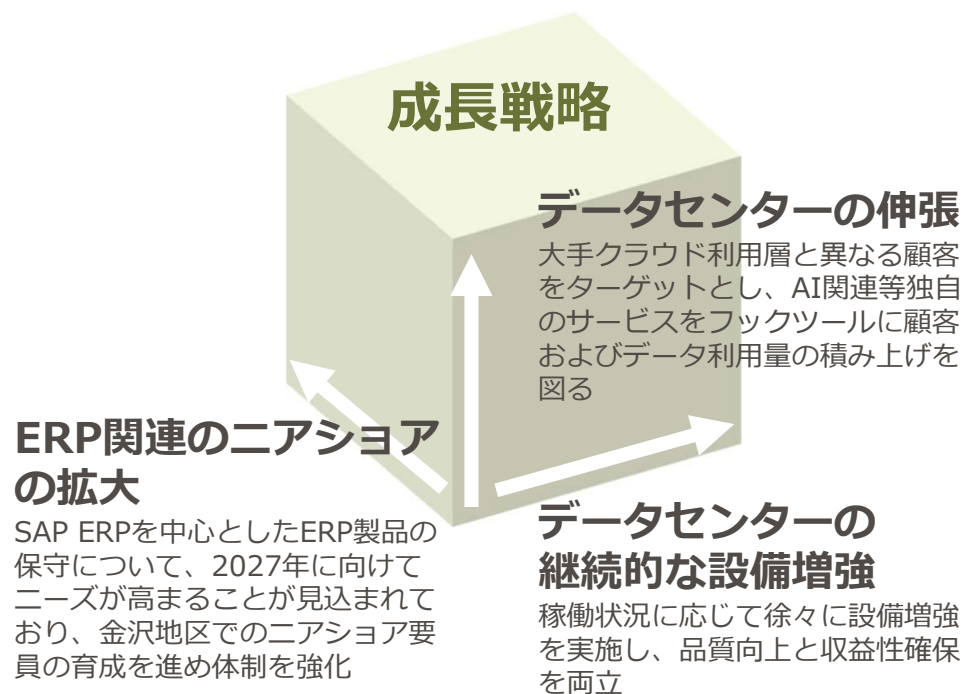
### ■ 安定した受注確保のための取り組み



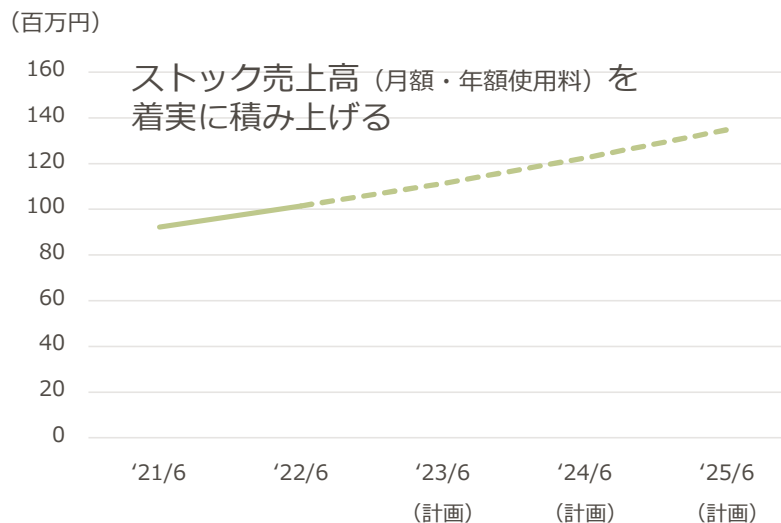
# セグメント別成長戦略

## 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%



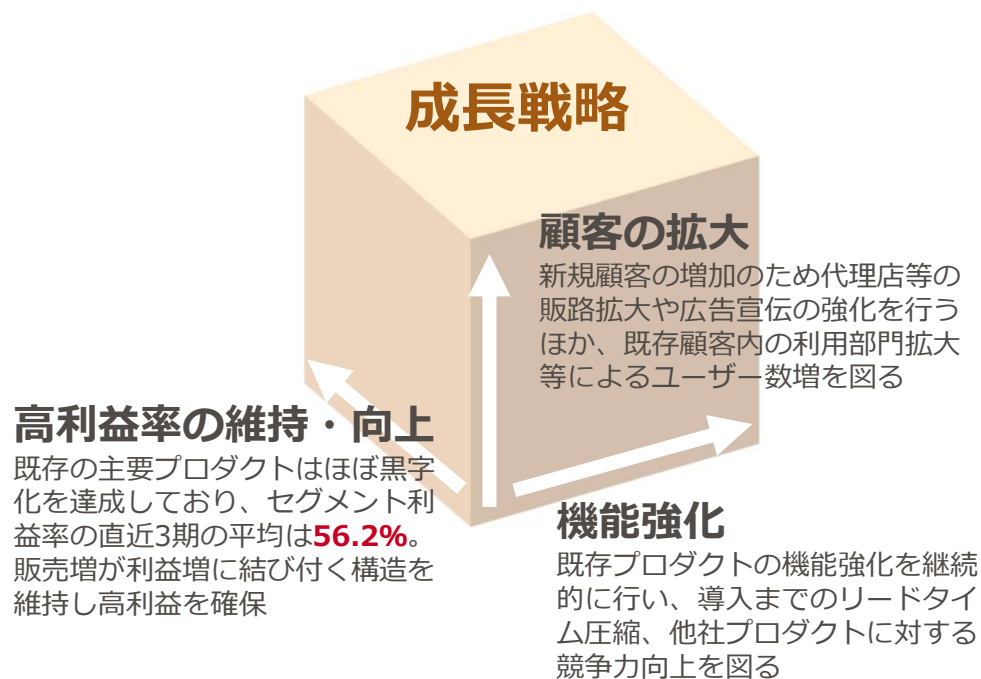
### ■データセンターのストック金額（月額）の計画



# セグメント別成長戦略

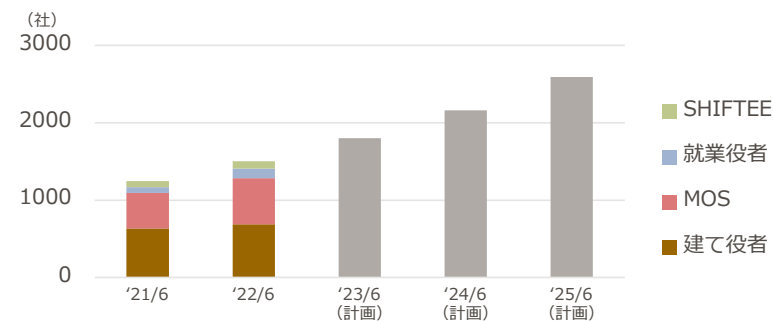
## プロダクト事業

◆'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%



## 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