



2024年8月7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

中期経営計画のローリングに関するお知らせ

当社は中期経営計画につきまして、2024年6月期決算の実績や外部環境の変化等を鑑みローリングを行い、新たな3ヶ年中期経営計画「ローリングプラン（2025年6月期～2027年6月期）」を策定いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画ローリングの背景

当社は2023年8月9日に、3ヶ年中期経営計画「ローリングプラン（2024年6月期～2026年6月期）」を公表いたしました。当該計画では、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、また3ヶ年の経営指標を示しました。

このたび、内外の変化を反映させるため中期経営計画を見直し、新たに2027年6月期の経営指標を加えた「ローリングプラン（2025年6月期～2027年6月期）」を策定いたしました。

2. 中期経営計画「ローリングプラン（2025年6月期～2027年6月期）」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
- ・サステナビリティ経営の強化

3. 中期経営指標

| | 2024年6月期（実績） | 2027年6月期（計画） |
|-------|--------------|--------------|
| 売上高 | 22,029 百万円 | 31,709 百万円 |
| 営業利益 | 1,670 百万円 | 2,798 百万円 |
| 営業利益率 | 7.6% | 8.8% |

以 上

中期経営計画 ローリングプラン（2025年6月期～2027年6月期）

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

中期経営計画 ローリングプラン（2025年6月期～2027年6月期）

Contents

- ▶ 1. ローリングプラン（2025年6月期～2027年6月期）策定にあたって
- ▶ 2. グループ社是・経営理念および中期テーマ
- ▶ 3. 持株会社体制への移行
- ▶ 4. 中期経営計画 ローリングプラン（2024年6月期～2026年6月期） 初年度の振り返り
- ▶ 5. 中期経営指標（連結） - サマリー
- ▶ 6. 中期経営指標（連結） - 売上・利益計画
- ▶ 7. セグメント別成長戦略 - 全体像
- ▶ 8. セグメント別成長戦略
- ▶ 9. 人材戦略
- ▶ 10. 成長投資方針
- ▶ 11. 株主還元方針
- ▶ 12. サステナビリティ方針
- ▶ 13. 参考資料

会社概要

売上高の推移と沿革

振り返り - 2020年6月期～2024年6月期

ローリングプラン（2025年6月期～2027年6月期）策定にあたって

2023年8月公表の「中期経営計画 ローリングプラン（2024年6月期～2026年6月期）」について、内外の変化を反映させ見直しを実施しました。

「ローリングプラン（2025年6月期～2027年6月期）」策定にあたっての背景

【外部環境】

- クラウド関連は、ITシステムのオンプレミスからの移行に加え、移行後の活用やマルチクラウド対応も増加しており、市場は引き続き大幅成長を見込む
- 人材採用は競争加速

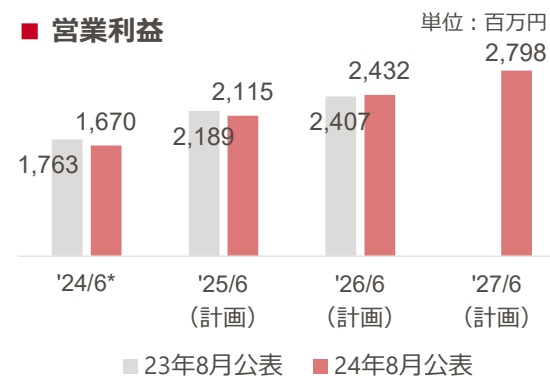
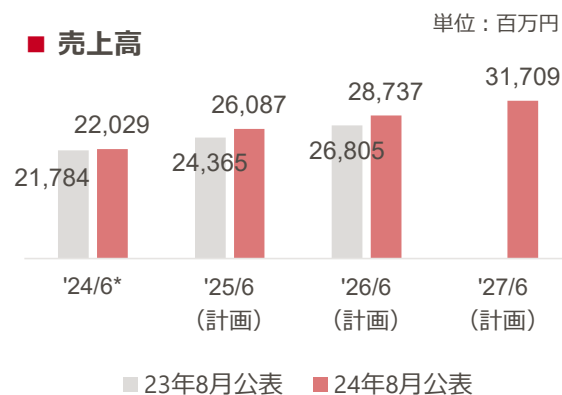
【内部環境】

- クラウドインテグレーション事業は成長が継続し、また構成内訳はストック型収益であるリセールの拡大等により変化
- クラウド関連のエンジニアを中心とした体制強化は概ね計画通り進捗
- サービス提供体制やラインナップ拡充に向け、2024年6月期にM&A契約を2件締結
- 2025年1月1日付の持株会社体制移行に向け準備開始

◆ 中期テーマは変更なし（具体的な施策は若干の修正）

◆ 数値は2024年6月期実績をベースとした計画に修正

23年8月公表計画値と 当ローリングプラン計画値の比較



グループ社是・経営理念および中期テーマ

グループ社是（価値観）

至誠と創造

グループ経営理念

**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

**顧客・社会のDX推進の
基盤となるサービスの拡充**

- AI関連サービスや海外の新サービスをいち早く日本市場で展開
- クラウドインテグレーション事業に重点を置き、人材育成や研究開発によって更なる拡大を目指す

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
- 働きやすい環境の整備を継続

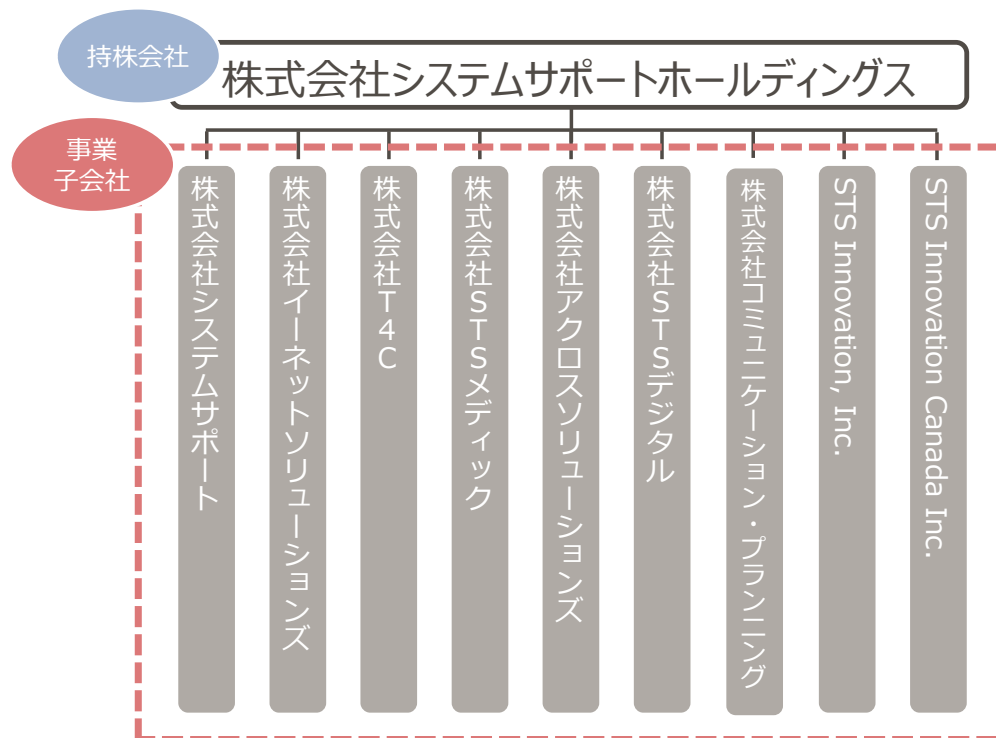
サステナビリティ経営の強化

- サステナビリティに対する取り組みを強化
- 改訂コーポレートガバナンス・コード準拠

持株会社体制への移行

- ◆ 会社分割の方式により、2025年1月1日に持株会社体制に移行予定
- ◆ 当社グループの更なる成長のため、機動的かつ柔軟な意思決定を可能にするグループ運営体制を構築

■ 持株会社体制図



持株会社体制での各社の役割

■ 持株会社

グループ全体の経営戦略、M&A 戦略、ガバナンス強化などの推進

■ 事業子会社

- 既存事業の成長と収益力の強化および新たな事業領域への進出と収益モデルの多様化
- 経営を有為な人材に担わせることによる次世代の経営人材の育成

※会社分割による持株会社体制への移行および当該移行に伴う商号変更は、2024年9月26日に開催予定の当社定時株主総会決議での承認および必要に応じ所管官公庁の許認可が得られることを条件に実施

「中期経営計画 ローリングプラン（2024年6月期～2026年6月期）」 初年度の振り返り

| 項目 | | 初年度（2024年6月期）振り返り |
|-----------|-------------------------|---|
| 数値計画 | | <ul style="list-style-type: none"> ■ 売上高は計画比+1.1%（前期比+14.3%）、営業利益は計画比△5.2%（前期比+14.7%） ■ セグメント別では、クラウドインテグレーション事業が好調、システムインテグレーション事業は計画を下回った ■ 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）発生等が営業利益未達の要因 |
| 中期 テーマ | 顧客・社会のDX推進の基盤となるサービスの拡充 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 従来よりクラウドインテグレーション事業の柱であるServiceNowやAWS、Microsoft Azure関連に加え、Google Cloud関連が第4の柱に成長 ■ Azure OpenAIやAmazon BedrockなどAI関連サービスのラインアップを拡充 ■ スtock型収益であるリセールが、顧客のクラウド移行の進展やデータ利用量の増加に伴い拡大 |
| | 多様な人材の成長と活躍 | <ul style="list-style-type: none"> ■ クラウド関連のエンジニアを中心とした体制強化は、採用や育成によって概ね計画通り進捗 ■ 多様化する従業員のニーズを満たすための環境整備を継続 |
| | ESG経営の強化 | <ul style="list-style-type: none"> ■ コーポレート・ガバナンスの質向上の取り組みを継続 ■ サステナビリティに関する情報開示の強化 ■ Microsoft Base Kanazawaで無償のDX教育提供等による産学官民のDX化の促進支援 |

中期経営指標（連結） - サマリー

CAGR 売上高 12.9% 以上
営業利益 18.8% 以上 を計画



2021年6月期



2024年6月期



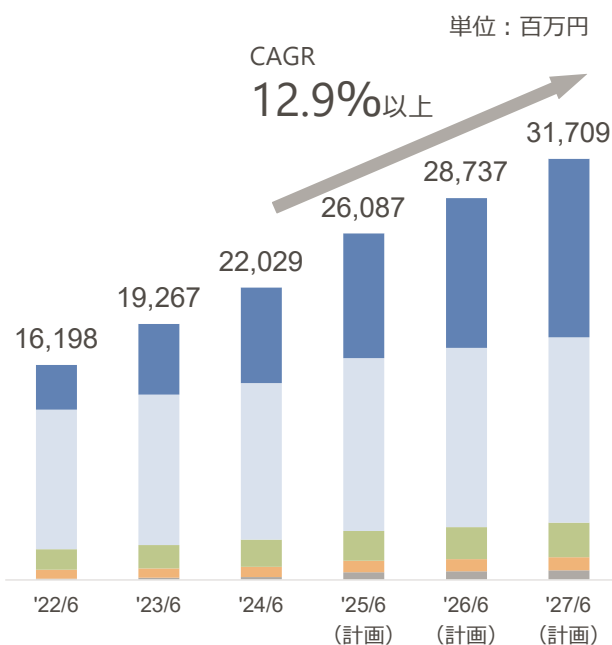
2027年6月期（計画）

中期経営計画 ローリングプラン（2025年6月期～2027年6月期）

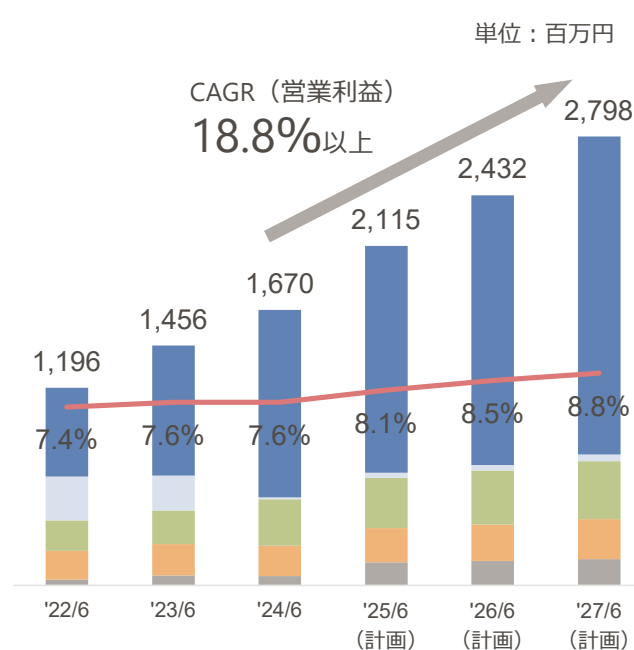
中期経営指標（連結） - 売上・利益計画

◆高収益であるクラウドインテグレーション事業への注力によって利益拡大を図る

■ 売上高（連結） *1

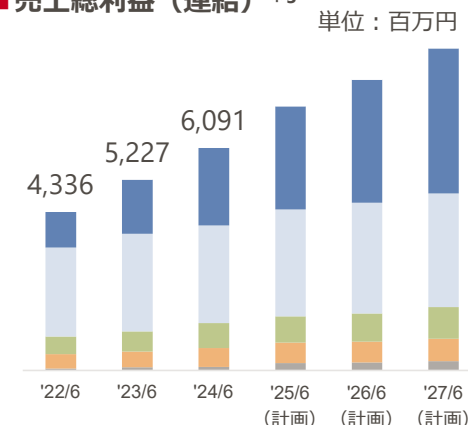


■ 営業利益・営業利益率（連結） *2



各セグメントの営業利益は、本社経費等の共通の販管費の配賦（発生原価に応じて各セグメントに按分）による増減があるが、各セグメントの売上総利益はそれぞれ順調に成長する計画

■ 売上総利益（連結） *3



■ クラウドインテグレーション ■ システムインテグレーション ■ アウトソーシング ■ プロダクト ■ 海外 — 営業利益率

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①）

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

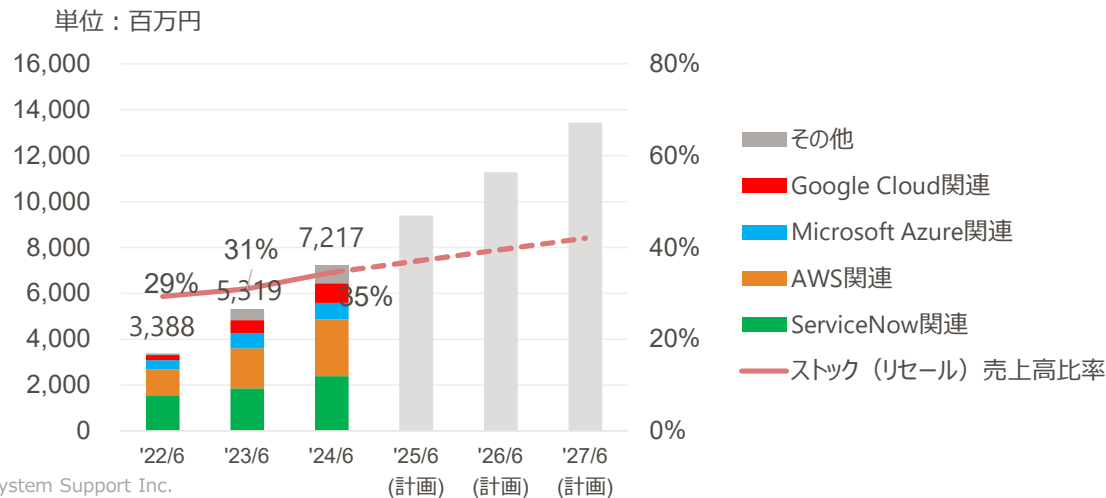
1 対応領域拡大

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

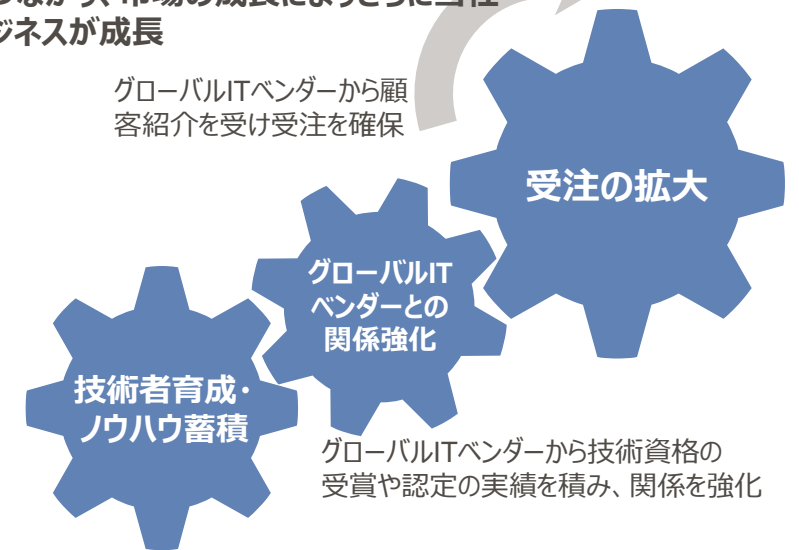
本事業の主力であるAWS、Microsoft Azure、Google CloudおよびServiceNowを中心に、技術者の採用・育成を進めるとともに、顧客の利便性をより高め、また当社グループの生産性を向上させるための独自サービスの開発を強化、他のクラウドインテグレータとの差別化を図る。

■ 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

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②）

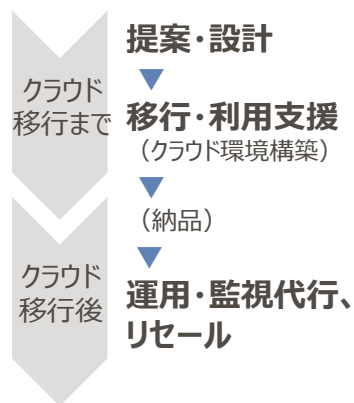
◆クラウドインテグレーション事業の売上高の35%がストック型収益（リセール）

リセールとは、顧客がAWS、Microsoft Azure、Google Cloud等のクラウド基盤を利用する際に、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再販（リセール）する仕組み

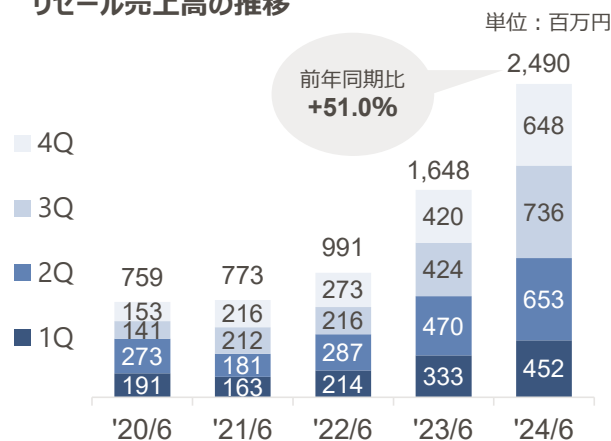


■クラウド基盤移行・利用支援の流れ

主な当社サービス

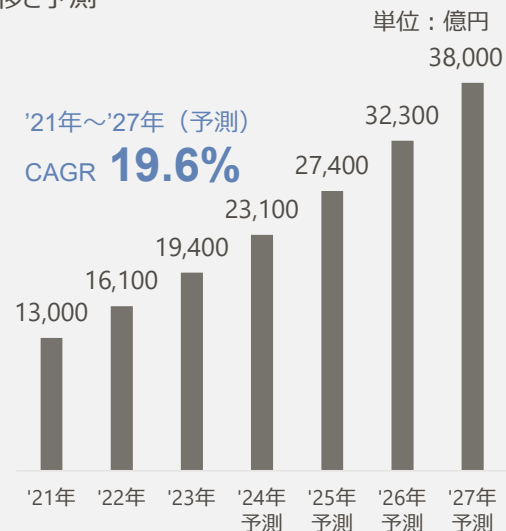


■クラウドインテグレーション事業の売上高のうち、リセール売上高の推移



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*



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

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>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>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</td> <td>(計画)</td> <td>(計画)</td> </tr> <tr> <td>'26/6</td> <td>(計画)</td> <td>(計画)</td> </tr> <tr> <td>'27/6</td> <td>(計画)</td> <td>(計画)</td> </tr> </tbody> </table> | 年度 | 売上高 (百万円) | 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) | (計画) | '26/6 | (計画) | (計画) | '27/6 | (計画) | (計画) |
| 年度 | 売上高 (百万円) | 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) | (計画) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| '26/6 | (計画) | (計画) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| '27/6 | (計画) | (計画) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

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

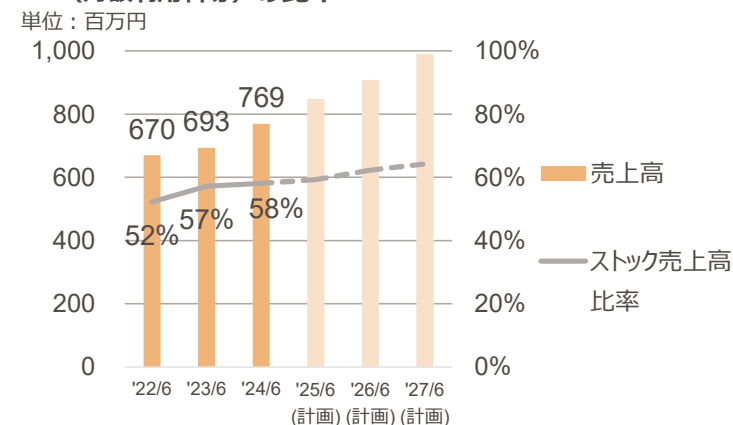
■ 顧客の拡大

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

■ 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



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



人材戦略

◆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

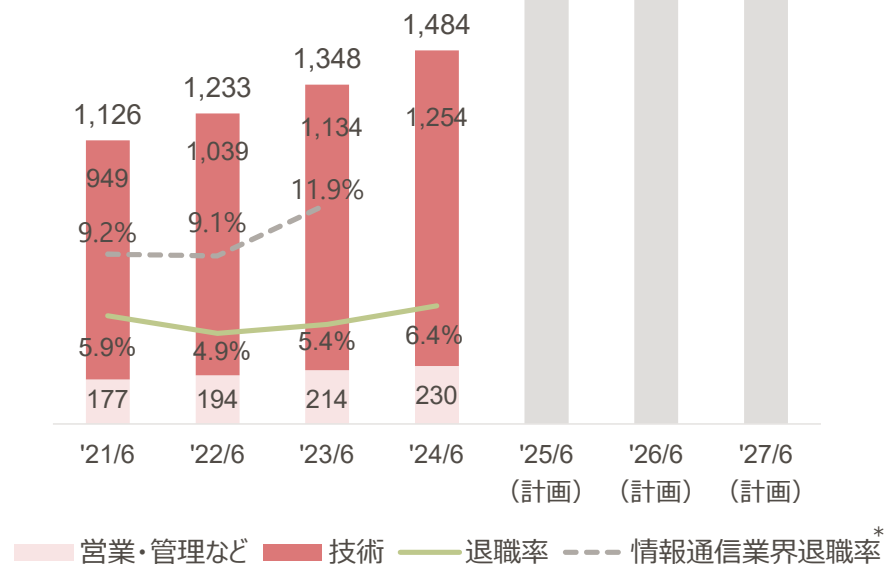
3 給与水準向上、働きやすい環境の整備

給与水準の向上、健康経営やダイバーシティ・インクルージョン&エクイティ推進を図るとともに、女性従業員比率や有給休暇取得率、育児休業取得率に目標を定め達成を目指す

■ 人員計画（連結）

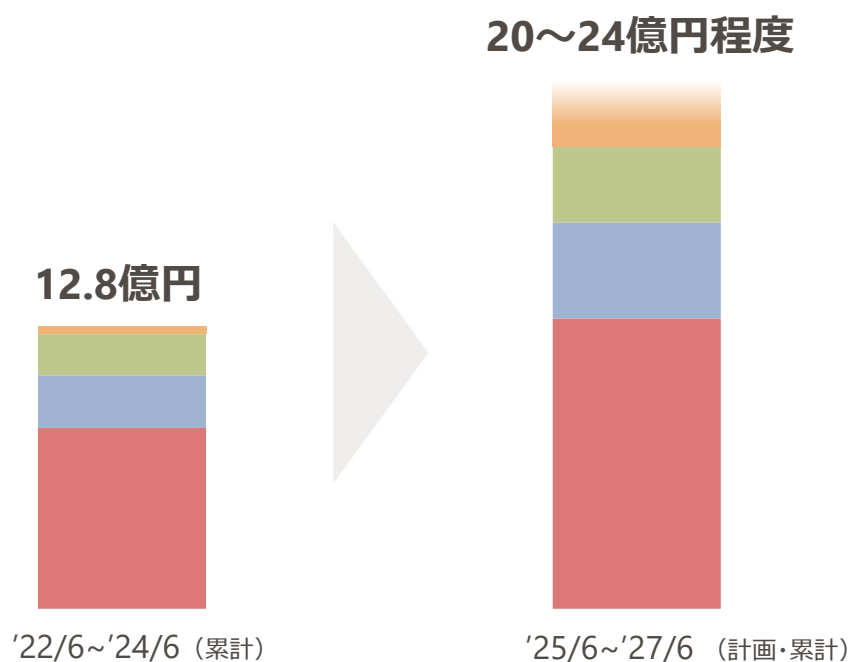
単位：名

積極的な人員の採用と充実した育成体制の両立を目指し、毎年10%程度の人員増を継続予定
※25年6月期はM&Aによる人員増が影響



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



■ 人材投資 (採用関連費用) ■ 人材投資 (研修費)
■ 研究開発費 ■ M&A関連費用

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14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

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

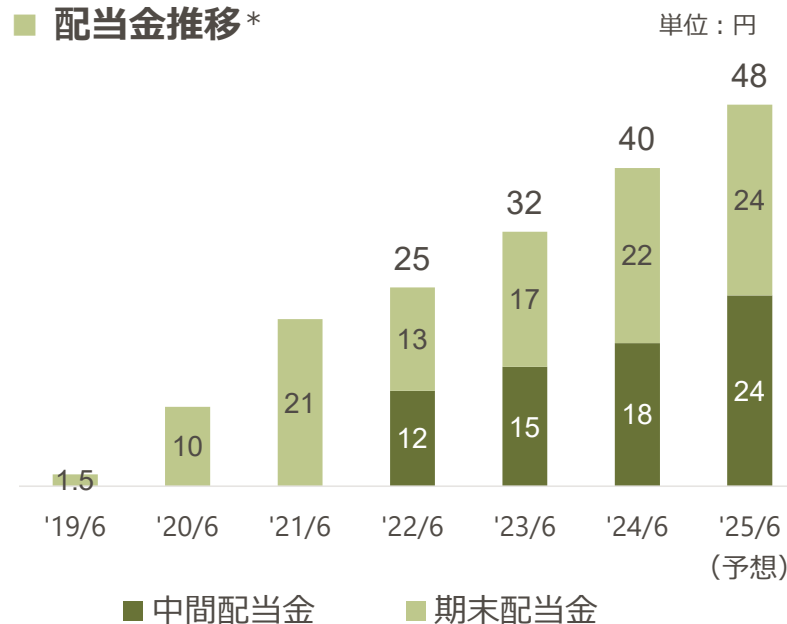
+

業績や利益水準
に応じた配当
水準の向上

成長投資

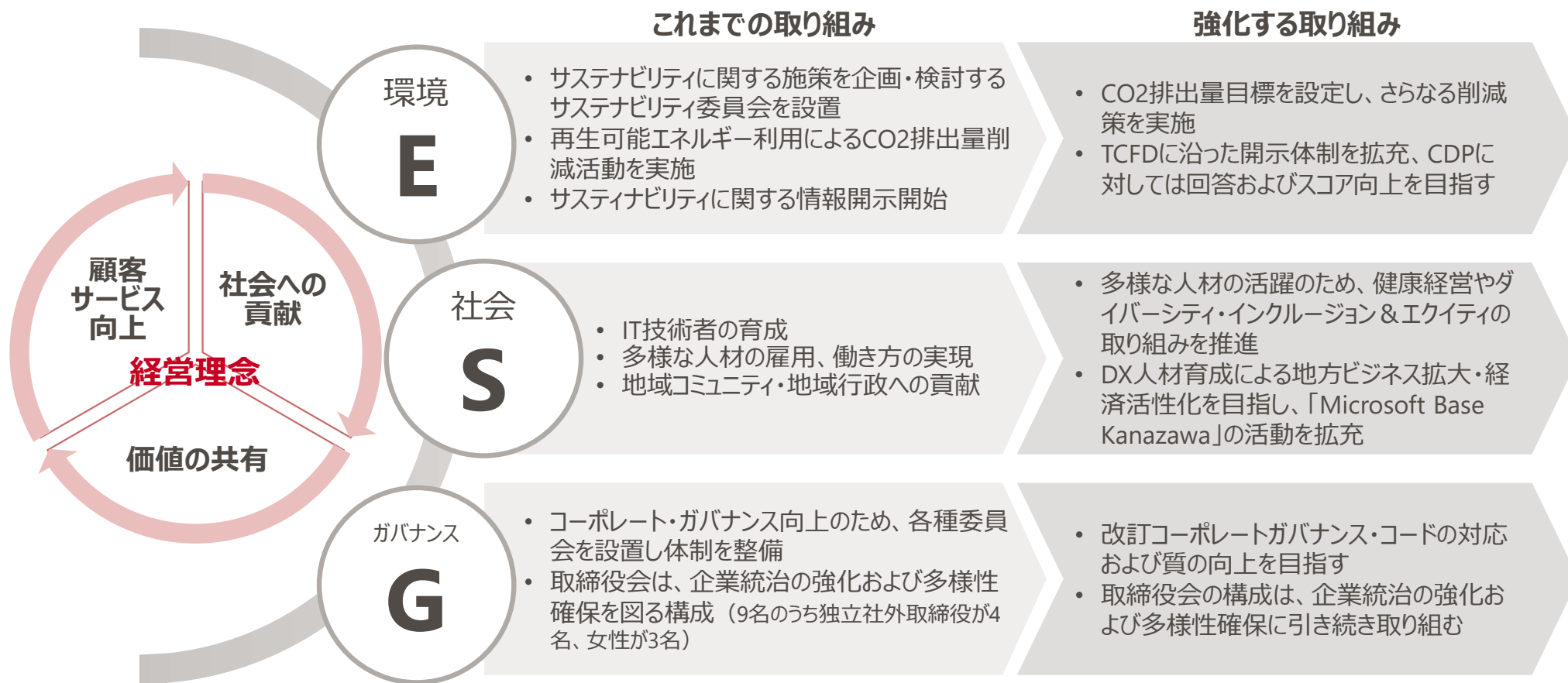
健全な財務基盤

■ 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

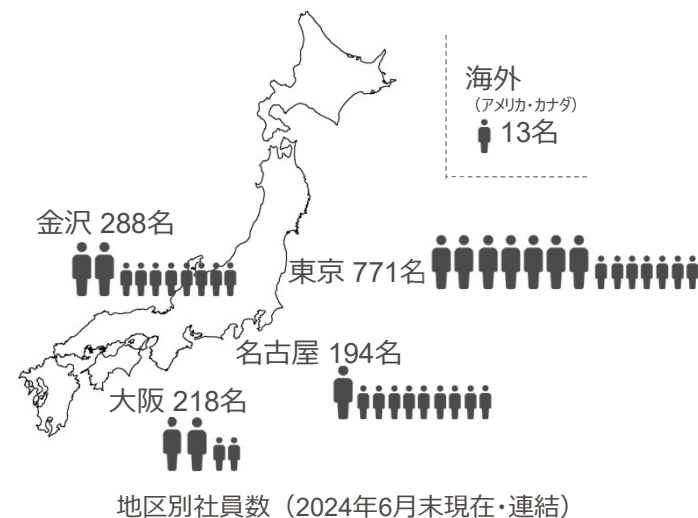


參考資料

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) |

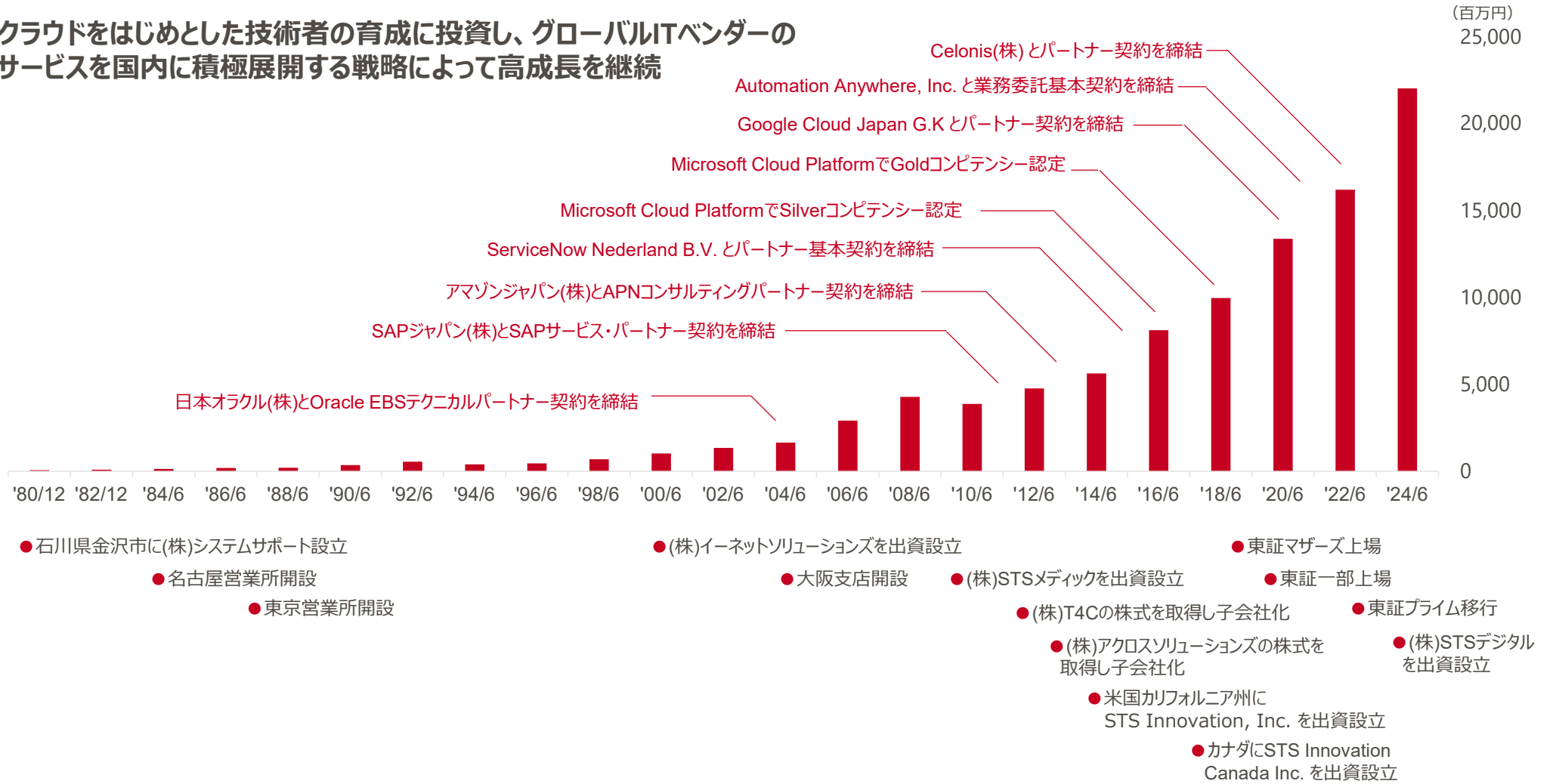


事業概要

- 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

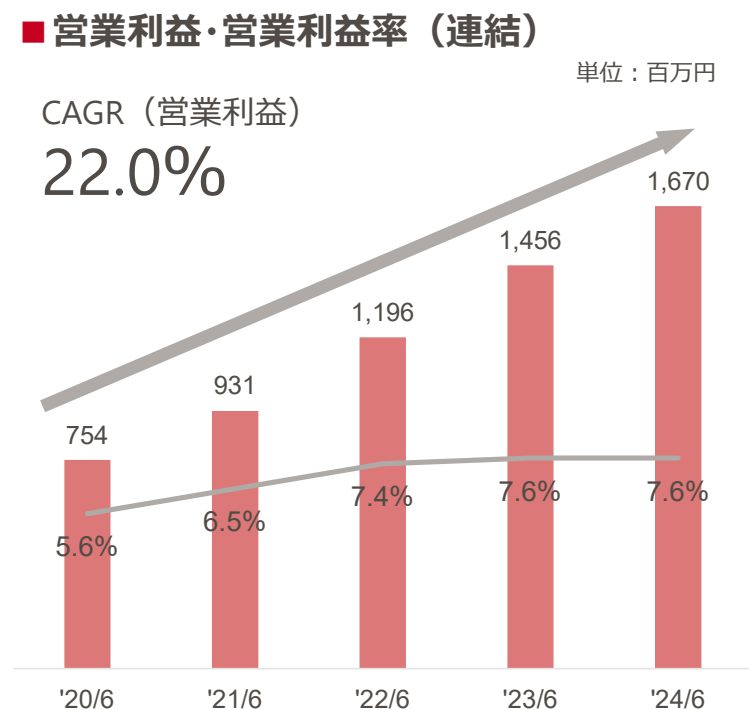
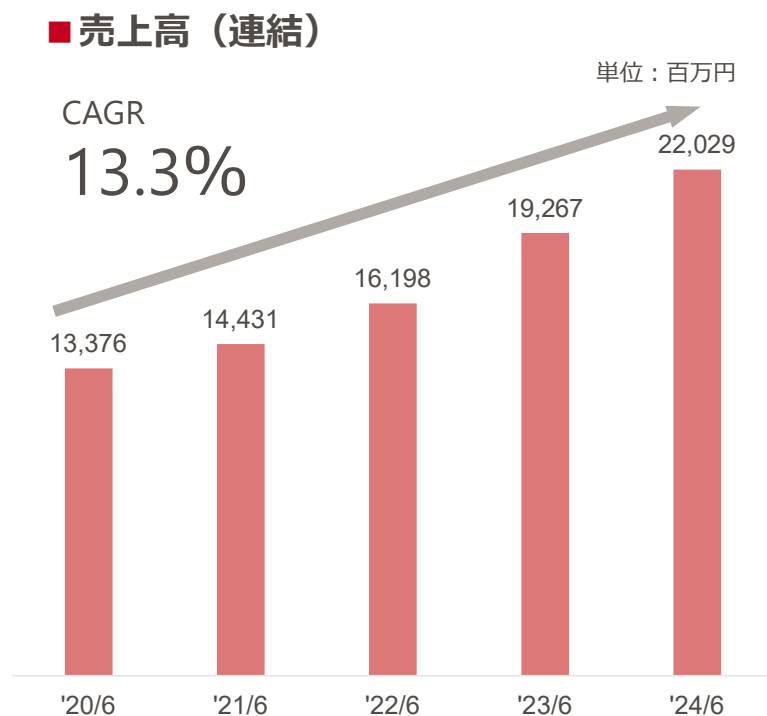
クラウドをはじめとした技術者の育成に投資し、グローバルITベンダーのサービスを国内に積極展開する戦略によって高成長を継続



© 2024 System Support Inc. * 売上高は2016年6月期以降は連結、それ以前は非連結

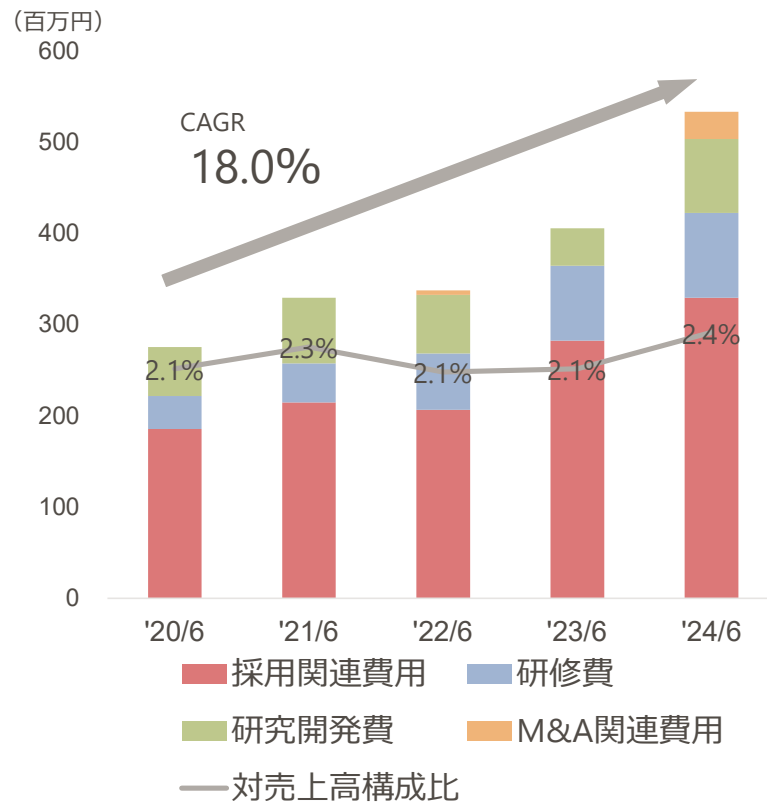
振り返り - 2020年6月期～2024年6月期①

- ◆売上高はクラウド関連がけん引し、CAGR 13.3%
- ◆クラウド関連等の収益性の高い事業の拡大により、営業利益はCAGR 22.0%、営業利益率は2.0ポイント上昇

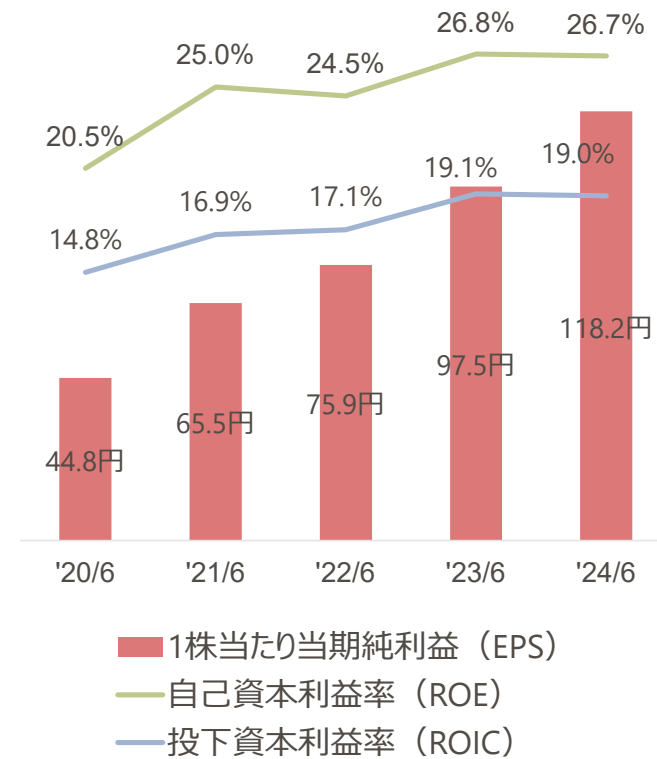


振り返り - 2020年6月期～2024年6月期②

■ 投資関連費用（連結）



■ 各種経営指標（連結）



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