

|| 企業調査レポート ||

システムサポート

4396 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2021 年 4 月 15 日 (木)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2021 年 6 月期第 2 四半期累計業績の概要	01
2. 2021 年 6 月期業績見通し	01
3. 成長戦略	02
4. 株主還元策	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	04
■ 業績動向	08
1. 2021 年 6 月期第 2 四半期累計業績の概要	08
2. 事業セグメント別動向	09
3. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	12
1. 2021 年 6 月期の業績見通し	12
2. 成長戦略	13
■ 株主還元策	17

■ 要約

クラウドや ERP、データベースの高い技術力を強みに、 高成長を続ける独立系 IT 企業

システムサポート<4396>は、業界トップクラスの技術力を強みに、クラウドや ERP、データベースの利用支援などのソリューション事業を中心に成長を続ける独立系 IT 企業である。本社は石川県だが、事業活動の中心は東名阪であり、米国シリコンバレーにも子会社を置いている。ソリューション事業以外にも、データセンター運営を中心としたアウトソーシング事業や、クラウド（SaaS 型）サービスでの提供が中心となるプロダクト事業など、ストック型ビジネスを展開している。ソリューション事業においては個別のシステム受託開発のほか、クラウド関連では Microsoft Azure や Amazon Web Services (AWS)、ServiceNow、ERP 関連では SAP、データベース関連では Oracle などグローバル IT 企業の製品・サービスを取扱い、高品質で豊富な実績が高く評価され、これら企業からの顧客紹介によって営業コストをかけずに安定した受注を獲得している。

1. 2021年6月期第2四半期累計業績の概要

2021年6月期第2四半期累計(2020年7月-12月)の連結業績は、売上高で前年同期比5.2%増の6,917百万円、営業利益で同25.1%増の508百万円と増収増益を達成し、期初計画(売上高7,004百万円、営業利益410百万円)に対しても利益ベースで上回る格好となった。新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)の影響はほぼ想定した範囲に収まり、売上高は計画通りで進捗した。一方、利益面では高利益率の「ServiceNow」関連の売上が前年同期比80%増と大きく伸長したこと、また、在宅勤務体制による原価率の改善や販管費の低減が進んだことが、上振れ要因となった。事業セグメント別では、プロダクト事業が若干の減収減益となったものの、主力のソリューション事業やアウトソーシング事業は増収増益と順調に拡大した。

2. 2021年6月期業績見通し

2021年6月期は売上高で前期比7.2%増の14,342百万円、営業利益で同5.8%増の798百万円と期初計画を据え置いた。下期において現時点で特段の懸念要因は無いものの、コロナ禍の影響が依然不透明であることを据え置き理由としている。ただ、ソリューション事業を中心に売上高は下期も堅調に推移する見通しであり、下期に特段の費用増要因もないことから、利益ベースでは計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。

3. 成長戦略

同社は中長期的な成長戦略として、主力のソリューション事業の安定成長に加えて、アウトソーシング事業やプロダクト事業の成長をさらに加速していくことで、業績拡大及び収益力向上を目指している。ソリューション事業では高い技術力を有する人材を採用・育成していくことにより、需要が旺盛なクラウドや ERP、データベース関連の売上を拡大していく。特に、企業の DX 化を実現するツールとして需要が急拡大しているクラウド型プラットフォーム・ソリューションの「ServiceNow」では、同社はパートナーとして最高位の「Elite Partner」に認定されている。ServiceNow 関連は、豊富な実績を持つ強みを生かして今後も積極的に売上を伸ばしていく考えで、利益率も高いことから全体の収益力向上にも寄与するものと期待される。一方、アウトソーシング事業ではプライベートクラウド構築企業を主要ターゲットに、BCP 対策としてのバックアップ用需要を取り込んでいく方針となっている。また、プロダクト事業では業務効率向上に貢献する各種クラウドサービスを自社開発・提供しており、販売代理店の拡充や Web マーケティングの強化により、契約件数を伸ばして売上成長を目指す方針となっている。また、プロダクト事業については M&A も成長戦略の 1 つとして位置付けている。

4. 株主還元策

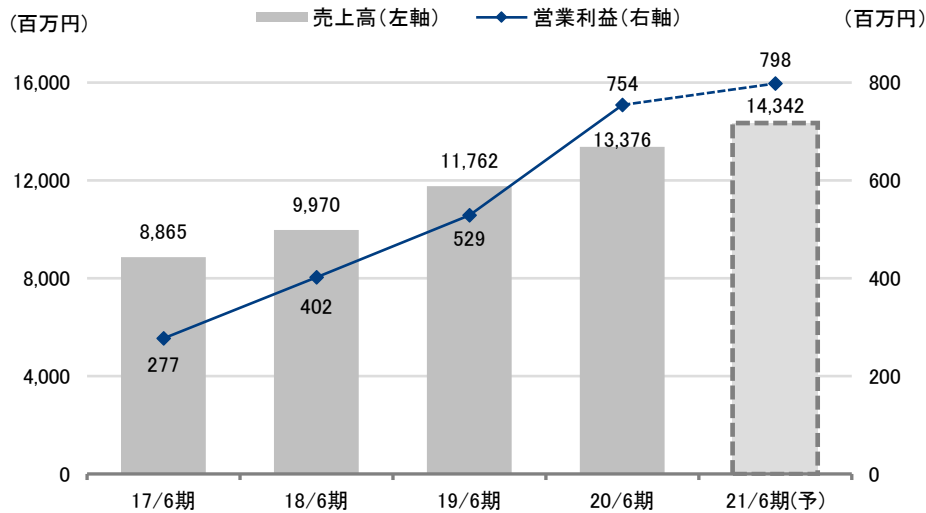
株主還元として、利益配分については、内部留保を確保しつつ安定した配当を継続することに加え、業績、利益水準に応じて配当水準の向上を図る意向を示している。2021 年 6 月期の 1 株当たり配当金は、業績が会社計画を上回るペースで進捗していることもあり、期初計画の 10.0 円から 20.0 円に増配することを発表している。配当性向では 40% 弱の水準となるが、結果的には利益の上振れにより 30% 台前半の水準に落ち着くものと弊社では見ている。

Key Points

- ・独立系 IT 会社であり、Microsoft Azure、AWS、ServiceNow、SAP、Oracle などグローバル IT 企業の製品・サービスの案件を多く手掛けることで成長を続ける
- ・2021 年 6 月期業績は期初計画を据え置いても、旺盛な需要を背景に上振れの公算が大きい
- ・高い技術力を強みに、需要が旺盛なクラウドや ERP 関連の案件の受注獲得と、ストック型ビジネスの積み上げにより高成長及び収益力向上を目指す

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

Microsoft Azure、AWS、ServiceNow、SAP、Oracle 関連の案件を多く手掛けることで成長を続ける独立系 IT 会社

1. 会社沿革

同社は1980年に、データエントリーサービスやシステム開発サービスの提供を目的に、石川県金沢市に設立された。1980年代の好景気を背景に業績も順調に推移していたが、1990年代のバブル崩壊をきっかけに業績が悪化し、会社存続も危ぶまれる状況となった。1994年に創業者から現代表取締役社長の小清水良次（こしみず りょうじ）氏に経営がバトンタッチされ、同氏のリーダーシップにより経営合理化を進め、4年後には黒字転換を果たすまでに回復、その後は独立系で業界トップクラスともいわれる技術開発力を強みとし、また、Microsoft Azure や AWS、SAP、Oracle 等のグローバル IT 企業の製品・サービスに関する認定技術者を多く育成していくことでそれらの利用支援分野の売上を拡大し、業績を伸ばし続けてきた。

2000年以降の事業展開の動きを見ると、2000年にデータセンターサービスを行う子会社、(株)イーネットソリューションズを設立し、2004年には日本オラクル<4716>とOracleEBSテクニカルパートナー契約を締結し、Oracle製品のシステム構築・導入案件を積極的に手掛けていくことになる。また、システム開発やデータセンターサービスに続く新たな収益事業として自社開発ソフトウェア製品を販売するプロダクト事業を立ち上げ、その第一弾として建築業向け工事情報管理システム「建て役者」の販売を2005年に開始した。

会社概要

また、2009年には医療業界向けに特化したソフトウェアの開発・販売を行う子会社、(株)STSメディックの設立に続き、2010年にはERP大手のSAPのサービス・パートナーであった(株)T4C、2012年には流通業界向けシステムソリューションを展開していた(株)アクロスソリューションズを相次いで子会社化するなど、M&Aも活用しながら事業基盤を固めていった。2013年には米国における情報収集及びITサービス提供を目的とした子会社を米国に、また2016年には北米の日系企業のアウトソーシングサービス(会計業務等)などを手掛ける子会社をカナダに設立するなど海外にも進出し、現在のグループ体制となっている。なお、2018年8月に東証マザーズに上場を果たし、1年後の2019年8月には東証1部に昇格を果たしている。

会社沿革

年月	主な沿革
1980年 1月	石川県金沢市において、データエントリーサービスやシステム開発サービスの提供を目的として、同社を設立
2000年11月	(株)イーネットソリューションズを出資設立
2004年 1月	日本オラクル<4716>とOracleEBSテクニカルパートナー締結
2005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
2009年 3月	(株)STSメディックを出資設立
2010年 5月	(株)T4Cの株式を取得し、子会社化
2011年 6月	SAPジャパン(株)とSAPサービス・パートナー契約を締結
2012年 3月	(株)アクロスソリューションズの株式を取得し、子会社化
2012年 4月	クラウド支援サービス「クラウド工房 powered by AWS」のサービス提供を開始
2013年 7月	米国にSTS Innovation, Inc.を出資設立
2013年 8月	顧客情報マッピングサービス「PinMap」のサービス提供を開始
2013年10月	アマゾンジャパン(株)とAPNコンサルティングパートナー締結
2015年 3月	T4C及び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が米国にFrontLine International, Inc.を出資設立(2017年4月に吸収合併)
2015年 9月	ServiceNow, Inc.とパートナー基本契約を締結
2016年 1月	カナダにSTS Innovation Canada Inc.を出資設立
2016年 2月	クラウド型シフト管理システム「SHIFTEE」の販売を開始
2018年 8月	東証マザーズに上場
2018年 8月	勤怠・作業管理システム「就業役者」の販売を開始
2019年 8月	東証1部に上場市場を変更

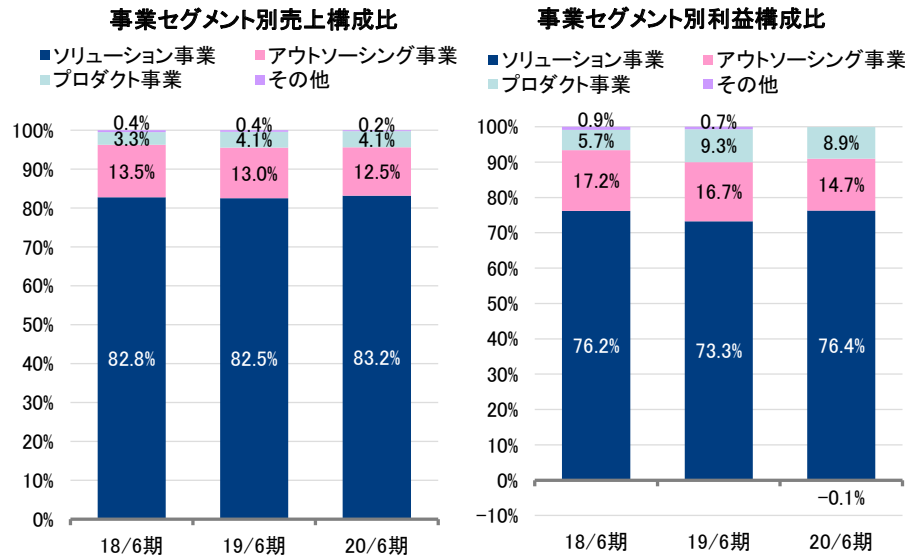
出所：ホームページ・有価証券報告書よりフィスコ作成

ソリューション事業を主力に、ストック型ビジネスとなる アウトソーシング事業、プロダクト事業にも展開

2. 事業内容

同社グループは、同社と連結子会社6社で構成されており、事業セグメントとしては、ソリューション事業、アウトソーシング事業、プロダクト事業の3つのセグメントで開示している。直近3期間の事業セグメント別構成比の推移を見ると、ソリューション事業が売上高の80%以上、セグメント利益(売上総利益)の70%以上を占める主力事業となっている。

会社概要



注：調整前数値にて算出
出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 事業セグメント別の事業内容

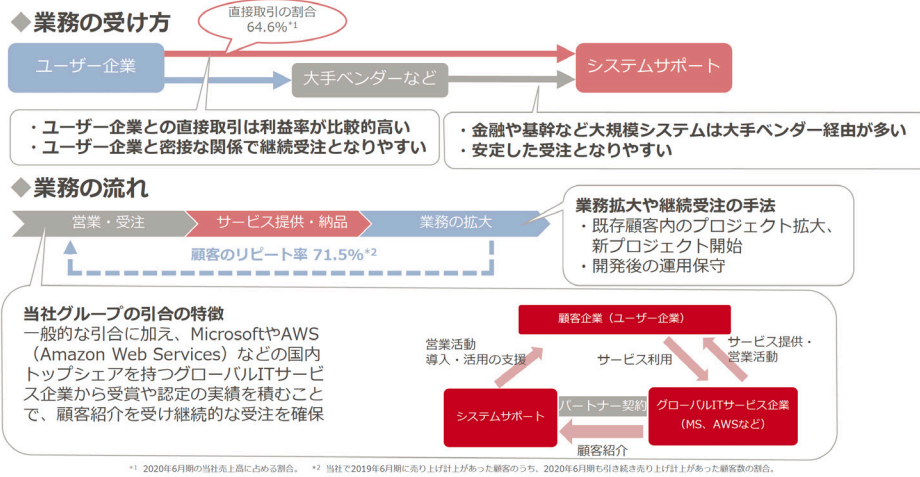
a) ソリューション事業

ソリューション事業では、独立系の IT 会社として、顧客企業の IT システムのコンサルティング・設計・開発・運用保守を中心に、データベース等のインフラ構築、クラウドサービスの利用・導入支援などを行っている。顧客は業種・業務を問わず幅広く、かつ開発の一連の工程をワンストップで対応できることが強みとなっている。

2020 年 6 月期の売上構成比では、IT システムの受託開発が 5 割弱を占め、残りをクラウド関連サービス (Microsoft Azure、AWS、ServiceNow などのクラウドサービスの導入・移行支援)、ERP 関連サービス (SAP ERP の導入、保守・運用等)、データベース関連サービス (Oracle データベースの設計、構築、保守・運用) でほぼ 3 等分する格好となっている。また、受注のうち、直接取引の割合は 6 割強を占め、残りは大手 SI ベンダーなどを経由した二次請けとなる。直接取引の案件については利益率が比較的高く、また、顧客との関係もより深くなることで継続受注につながりやすい。一方、二次請けについては、金融機関向けシステムや基幹システムなど大規模プロジェクトが中心となるため、プロジェクトも長期間にわたることから、安定した受注につながりやすいといった特徴がある。

会社概要

ソリューション事業の受注スキームの特徴



出所：決算説明会資料より掲載

また、ソリューション事業の人員のうち8割以上はエンジニアで占められ、技術者集団となっていることが特徴と言える。営業人員が少ないのは、クラウドやデータベース関連等の案件については、それぞれの領域で高い技術力を有している人材を多く抱え、豊富な開発実績を持つことから、Microsoft、AWS、Oracleからの顧客紹介案件も多いためだ。

主な認定・受賞歴

Microsoft Azure	AWS
<ul style="list-style-type: none"> 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※1 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3回連続受賞 2017年よりデータプラットフォーム分野で連続受賞※2 	<ul style="list-style-type: none"> AWS コンピテンシープログラム※3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)
	Oracle
	<ul style="list-style-type: none"> Oracle Database 関連で14年連続受賞※4 日本オラクルより Oracle Certification Award 2020 など受賞

※1 「Microsoft Azure への Windows Server と SQL Sever の移行」 分野で取得

※2 同社社員による受賞

※3 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) のアドバンスト及びプレミアティアパートナーを特定、検証、及び推奨するためのプログラム

※4 2020年12月末現在

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

b) アウトソーシング事業

アウトソーシング事業では、子会社のイーネットソリューションズが運営している国内4ヶ所のデータセンター (東京、金沢) における運営サービスが売上の7割程度を占める。企業のプライベートクラウドのインフラ用あるいはBCP対策・データバックアップ管理用として利用されている。また、データセンターの顧客獲得のフック役となる付加価値サービスとして、日本アイ・ビー・エム (株) の「IBM Watson Explorer」 (AIを活用した検索・分析プラットフォーム) を月額料金制で手軽に利用できるサービスを2017年から開始したほか、地震情報と連動して自動で安否確認メッセージが配信される緊急通報・安否確認サービス「Safetylink24」を2006年から提供 (現在、契約数は約800社) している。また2010年に開始している電子ワークフローシステム「ActionPassport」はコロナ禍で需要が伸びており、契約者は約300社となっている。これらのサービスは月額課金によるストック型ビジネスモデルとなっており、契約件数の積み上げによって収益が増加していくことになる。2020年12月時点で、データセンターの利用顧客数は約1,000社となっている。

システムサポート | 2021年4月15日(木)
 4396 東証1部 | <https://www.sts-inc.co.jp/ir/index.html>

会社概要

そのほかの売上としては、ソリューション事業において開発に携わったシステムに関する顧客企業への教育やヘルプデスクの運用保守、データ分析・入力サービスなどを行っている。

c) プロダクト事業

プロダクト事業では、同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、顧客ニーズに応じたカスタマイズも行っている。販売については直販に加えて販売代理店経由も多い。現在の主力製品は建築業向けの「建て役者」で売上高の4割強を占め、次いでモバイル受発注システムの「MOS」が3割程度を占めている。クラウド（SaaS型）サービスによる月額課金が売上の大半を占めており、契約件数の積み上げによって収益が増加するストック型ビジネスモデルとなる。

主要製品の概要

名称	提供会社	内容	契約社数※
建て役者	(株)システムサポート	建築業向け工事情報管理システム。月額料金はベーシック版で3.6万円/5ユーザー（初期費用24万円）。プロフェッショナル版は月額料金3.98万円/5ユーザー（初期費用48万円）。	607
MOS	(株)アクロスソリューションズ	モバイル受発注システム。FULL版は初期費用35万～、オプション10万円～、月額料金2万円～（発注者側のアカウント数による）。	409
SHIFTEE	(株)システムサポート	クラウド型シフト管理システム。FULL版で月額料金は400円/1ユーザー（カスタマイズは別途対応）。	73
就業役者	(株)システムサポート	勤怠・作業管理システム。クラウド版は月額200円/1ユーザー（オンプレミス版は別途対応）。	52

※ 2020年12月末時点

出所：ホームページ・決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) グループ企業と従業員数

同社の子会社は、各社の専門領域において積極性・迅速性をもって常に顧客に新たなソリューションを提供するため、機能別・業種別に専門特化している。また、2020年6月末の連結従業員数は1,039名で、事業規模の拡大とともに年々増加している。このうち、同社単体の従業員数は870名と全体の8割以上を占めている。

グループ会社の主な事業内容と従業員数

社名	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	従業員数(人)
(株)システムサポート	システム開発、インフラ構築支援、クラウドサービス導入支援	システム運用保守、データエントリサービス	建築業向け工事情報管理システム「建て役者」等の開発・販売	870
(株)イーネットソリューションズ	各種ソリューションの導入	データセンター及び関連プラットフォームサービス	-	60
(株)T4C	ERP製品の導入コンサルティング	-	-	70
(株)STSメディック	医用機器等の販売、設置	-	医用画像ファイリングシステム「T-File」の販売・導入支援	11
(株)アクロスソリューションズ	-	-	モバイル受発注システム「MOS」の開発・販売	19
STS Innovation, Inc.	-	管理業務のアウトソーシングサービス	-	6
STS Innovation Canada Inc.	-	管理業務のアウトソーシングサービス	-	3

※その他事業（海外情報提供サービス、海外メディア事業、人材紹介事業等）はSTS Innovation, Inc.で行っている。従業員数は2020年6月末時点。

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

業績動向

2021 年 6 月期第 2 四半期累計業績は、 原価率改善と販管費の抑制により 2 ケタ増益を達成

1. 2021 年 6 月期第 2 四半期累計業績の概要

2021 年 6 月期第 2 四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比 5.2% 増の 6,917 百万円、営業利益で同 25.1% 増の 508 百万円、経常利益で同 38.4% 増の 517 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同 43.6% 増の 344 百万円となった。コロナ禍に伴う売上高への影響は想定範囲に収まり、ほぼ会社計画通りの進捗となった。プロダクト事業が微減となったものの、ソリューション事業やアウトソーシング事業の伸びでカバーし、増収基調が続いた。

一方、利益面ではプロダクトミックスの改善と在宅勤務に伴う固定費の減少等により、原価率が前年同期の 74.5% から 73.8% に低下したこと、また、展示会の中止やオンライン営業の導入などによる経費抑制で販管費率も 19.3% から 18.9% に低下し、営業利益率の上昇要因となった。また、営業外収支の改善要因は前年同期に計上した東証 1 部への上場関連費用 17 百万円がなくなったことや、助成金収入が 20 百万円増加したことが主因となっている。

2021 年 6 月期第 2 四半期累計業績

(単位：百万円)

	20/6 期 2Q 累計		21/6 期 2Q 累計				
	実績	対売上比	期初計画	実績	対売上比	前年同期比	計画比
売上高	6,573	-	7,004	6,917	-	5.2%	-1.2%
売上原価	4,899	74.5%	-	5,103	73.8%	4.2%	-
販管費	1,267	19.3%	-	1,305	18.9%	3.0%	-
営業利益	406	6.2%	410	508	7.4%	25.1%	24.0%
経常利益	373	5.7%	405	517	7.5%	38.4%	27.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	239	3.6%	268	344	5.0%	43.6%	28.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

ソリューション事業は 企業向けクラウドサービス「ServiceNow」関連の売上が大きく増加

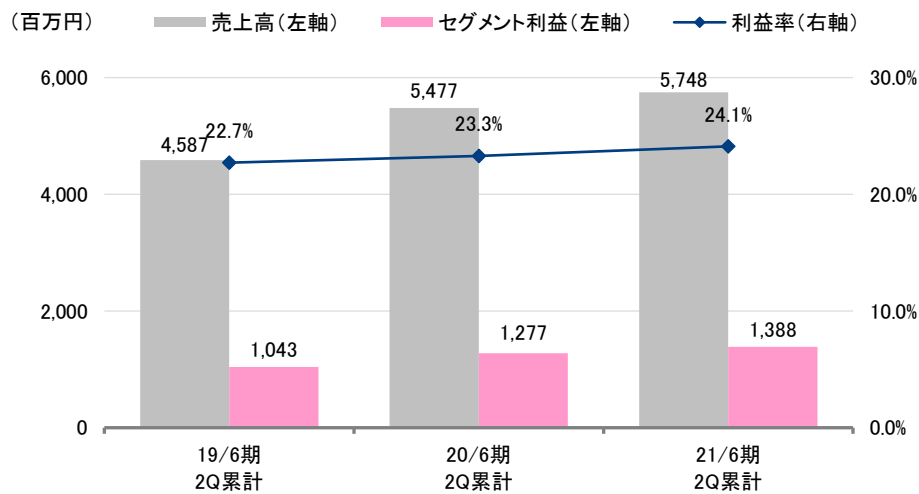
2. 事業セグメント別動向

(1) ソリューション事業

ソリューション事業の売上高は前年同期比 4.9% 増の 5,748 百万円、セグメント利益は同 8.6% 増の 1,388 百万円となった。ERP 導入案件及びクラウド移行支援案件が堅調に推移したほか、ServiceNow が提供するクラウドサービス「ServiceNow」※関連の売上が大きく伸長したことが増収要因となった。利益面でも、高利益率である「ServiceNow」の売上増に加えて、在宅勤務に伴う固定費の減少も増益要因となり、利益率も前年同期の 23.3% から 24.1% に上昇している。「ServiceNow」関連については活発化する企業の DX 化投資を追い風に、売上高は前年同期比約 80% 増となる 5 億円強と大きく伸長した。

※「ServiceNow」とは米 ServiceNow が提供する、業務の標準化を行うためのクラウドサービス。使用例として、企業の情報システム部門が業務効率化を目的に資産、ワークフロー、インシデント等を一元的に管理する際などに利用されている。同社は日本企業としていち早く 2015 年にパートナー契約を締結しており、国内ではトップクラスの導入実績を持つ。

ソリューション事業の業績推移

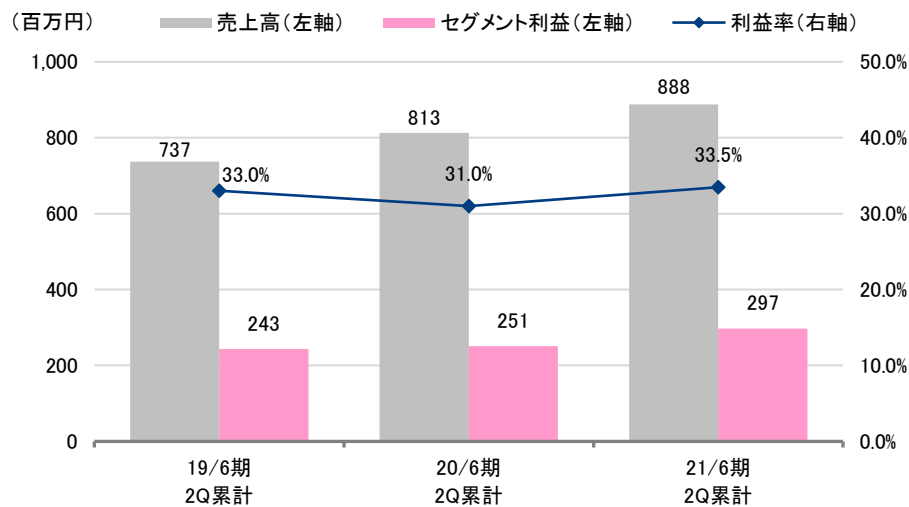


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

(2) アウトソーシング事業

アウトソーシング事業の売上高は前年同期比 9.3% 増の 888 百万円、セグメント利益は同 18.2% 増の 297 百万円となった。AI 関連サービス等を含めたデータセンターサービスの売上が順調に増加し、セグメント利益率も増収効果により前年同期の 31.0% から 33.5% に上昇した。

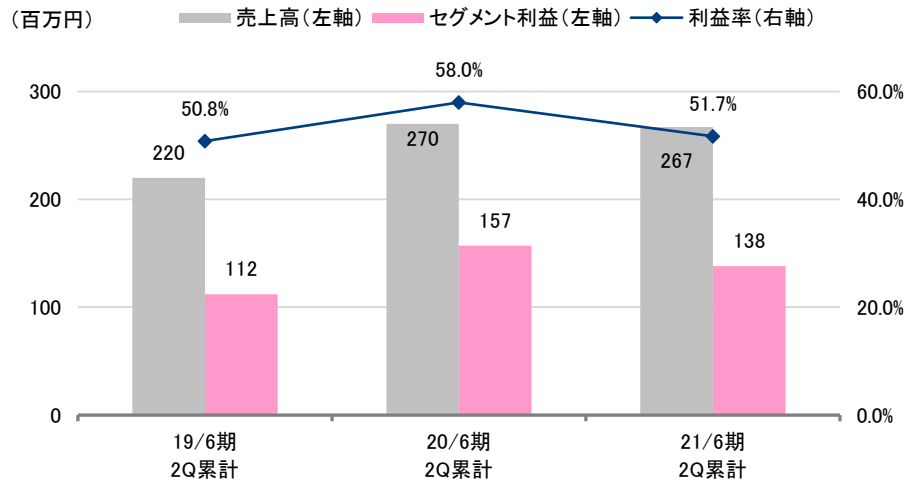
アウトソーシング事業の業績推移


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(3) プロダクト事業

プロダクト事業の売上高は前年同期比 1.1% 減の 267 百万円、セグメント利益は同 11.8% 減の 138 百万円となった。「MOS」「就業役者」及び「SHIFTEE」は契約件数の積み上がりにより売上高も増加したが、「建て役者」のカスタマイズ案件の受注減少が減収要因となった。利益面でも前年同期に「建て役者」で高利益率の大型カスタマイズ案件があった反動で減益となっており、セグメント利益率も 58.0% から 51.7% に低下した。「建て役者」の受注状況については、Web 営業の強化により挽回しつつある。2020 年 12 月末の主要製品別の契約件数は、「建て役者」が 607 社（前年同期比 24 件増）、「MOS」が 409 社（同 98 社増）、「SHIFTEE」が 73 社（同 21 社増）、「就業役者」が 52 社（同 39 社増）となっている。「建て役者」と「MOS」が収益の柱となっており、「SHIFTEE」や販売を開始して 3 年目となる「就業役者」についても今後契約件数を積み上げていくことで収益化を目指していく。

業績動向

プロダクト事業の業績推移


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

財務内容は健全、営業利益率は上昇基調が続く

3. 財務状況と経営指標

2021 年 6 月期第 2 四半期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 250 百万円増加の 6,198 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が 62 百万円減少した一方で、受取手形及び売掛金が 263 百万円増加した。また、固定資産では無形固定資産に含まれるソフトウェアが 33 百万円増加した。

負債合計は前期末比 4 百万円減少の 3,535 百万円となった。有利子負債が 469 百万円増加した一方で、未払費用が 420 百万円、未払消費税等が 106 百万円それぞれ減少した。純資産合計は前期末比 254 百万円増加の 2,662 百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純利益の計上、配当金支出等により、利益剰余金が 243 百万円増加した。

経営指標について見ると、財務の健全性を表す自己資本比率は収益の拡大に伴って前期末の 40.5% から 43.0% に上昇している。一方、有利子負債比率は短期借入金の増加によって 42.1% から 55.7% に上昇しているが、ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）は 839 百万円の黒字となっており、健全な状況にあると判断される。

収益性について見れば、売上高営業利益率は 2018 年 6 月期の 4.0% から 2021 年 6 月期第 2 四半期累計では 7.4% と、上昇傾向が続いている。社内のプロジェクト管理体制を強化し、不採算プロジェクトがほぼなくなったほか、売上構成比の変化もありソリューション事業の利益率が改善していること、また、利益率の高いプロダクト事業の構成比が上昇していることが要因だ。ROA や ROE についても 10% 以上と、高い収益性を維持している。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	18/6期	19/6期	20/6期	21/6期 2Q	前期末比
流動資産	3,103	4,223	4,631	4,856	225
（現預金）	1,436	1,881	2,387	2,324	-62
固定資産	1,063	1,141	1,316	1,341	24
総資産	4,166	5,365	5,947	6,198	250
負債合計	3,608	3,387	3,540	3,535	-4
（有利子負債）	1,499	1,145	1,015	1,484	469
純資産合計	558	1,977	2,407	2,662	254
(安全性)					
自己資本比率	13.4%	36.9%	40.5%	43.0%	
有利子負債比率	246.1%	58.0%	42.1%	55.7%	
(収益性)					
ROA	9.4%	10.6%	12.6%	-	
ROE	48.4%	27.2%	20.5%	-	
売上高営業利益率	4.0%	4.5%	5.6%	7.4%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2021年6月期業績は期初計画を据え置くも、 旺盛な需要を背景に上振れの公算が大きい

1. 2021年6月期の業績見通し

2021年6月期の連結業績は、売上高で前期比7.2%増の14,342百万円、営業利益で同5.8%増の798百万円、経常利益で同10.3%増の785百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同15.3%増の518百万円と期初計画を据え置いた。現時点で特段の懸念事項はないものの、コロナ禍の影響が引き続き不透明なためだ。

第2四半期までの通期計画に対する進捗率を見ると、売上高で48.2%、営業利益で63.7%となっている。直近2年間の平均進捗率は売上高で48.3%、営業利益で52.9%となっており、売上高についてはほぼ同様のペースとなっているが、利益面については過去平均を上回る進捗となっている。上期の利益上振れ要因となった在宅勤務の導入による固定費削減については、下期も同様に続く見通しであり、利益ベースでは会社計画を上振れする可能性が高いと弊社では見ている。

今後の見通し

2021年6月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	20/6期		21/6期			2Qまでの 進捗率	直近2年間 2Qまでの 平均進捗率
	実績	対売上比	期初計画	対売上比	前期比		
売上高	13,376	-	14,342	-	7.2%	48.2%	48.3%
営業利益	754	5.6%	798	5.6%	5.8%	63.7%	52.9%
経常利益	712	5.3%	785	5.5%	10.3%	65.9%	51.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	450	3.4%	518	3.6%	15.3%	66.4%	50.4%

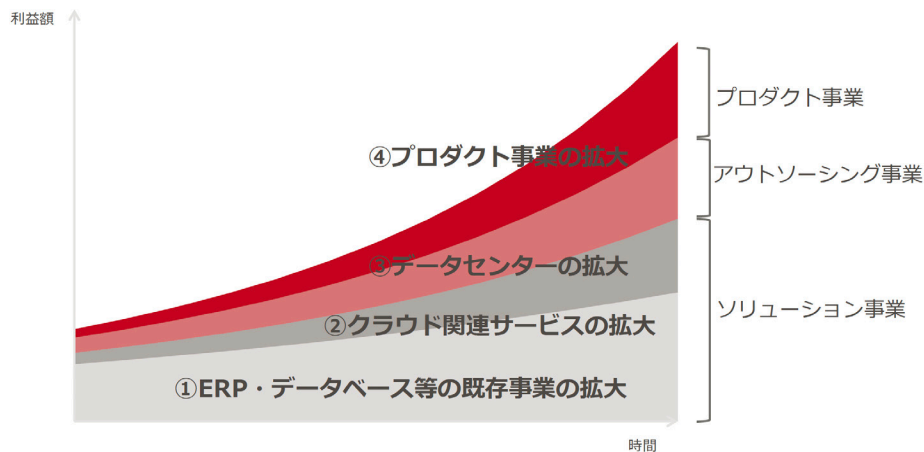
出所：決算短信よりフィスコ作成

高い技術力を強みに、 需要が旺盛なクラウド導入・移行やERP案件の受注獲得と、 ストック型ビジネスの積み上げにより高成長を目指す

2. 成長戦略

同社は今後の成長戦略として、ソリューション事業におけるクラウドやERP、データベース関連の既存事業の拡大に取り組んでいくほか、ストック型ビジネスとなるデータセンターサービス等のアウトソーシング事業、プロダクト事業を伸ばしていくことで収益成長を加速していく戦略となっている。また成長戦略を支える人材については、連結ベースで新卒社員60名、キャリア社員90名ペースで年間採用を行っていく。事業拠点のある東京、大阪、名古屋、金沢でそれぞれ現地採用をしており、2021年春の新卒社員は東京で32名、名古屋で7名、大阪で10名、金沢で11名を採用した。各事業の重点施策は以下のとおり。

事業成長イメージ



出所：決算説明会資料より掲載

(1) ソリューション事業

ソリューション事業では主に 3 つの取り組みを推進していくことで、成長を目指していく。1 つ目は、「データベース×クラウド基盤」の構築案件の受注を強化する。ここ数年、企業は既存の IT システムをクラウド基盤、特に Microsoft Azure や AWS などのグローバル IT 企業が提供するクラウドへ移行する動きを活発化させている。同社ではこうした顧客に対するコンサルティングや基盤構築、移行支援案件の受注を取り込み、また、同時に各クラウドのアカウントリセールやオプションサービスを開発・提供していくことで、ストック型ビジネスの収益を積み上げていく戦略だ。

同社は長年培ってきたデータベース分野の技術力を強みとして、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（専門性が高く、参入障壁の高い分野）を数多く手掛けて、2014 年には国内で初めて AWS の APN パートナー制度「Oracle コンピテンシー」※に認定されている。今後もデータベース関連についてはクラウド移行案件も含めて安定収益源として受注を取り組んでいく方針だ。また、今後も技術者の採用並びに育成に積極的に投資し、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連携を強化することで、顧客紹介により営業コストをかけることなく、継続的な受注を確保し、成長を目指していく。

※「Oracle コンピテンシー」は、AWS クラウド上で実行される Oracle ベースのワークロードを設計、デプロイ、及び管理・運用までをトータルでサポートする技術・実績のあるパートナーを AWS が評価し認定するもの。2021 年 3 月時点国内認定企業は 5 社となっている。

2 つ目の重点施策として、高成長が続いている「ServiceNow」の導入・利用支援サービスを強化していく。前述したとおり、同サービスは企業の業務の標準化・自動化に寄与する様々な機能が用意されており、ここ数年、世界で高成長を続けている。2020 年は国内においてもコロナ禍で企業の DX 化に対する取り組みが加速するなか、非接触を前提としたワークフローの構築や可視化を手軽に実現できる「ServiceNow」の機能性に注目が集まり、成長が加速している状況にある。

同社は北米子会社を通じて現地の最新 IT 動向を収集しており、そのなかで「ServiceNow」の成長性にいち早く着目し、2015 年にパートナー契約を締結、積極的に拡販に取り組んできた。こうした実績が評価され、2017 年に国内企業で初めて、「Bronze Services Partner」※に認定されたほか、2019 年には「Elite Partner」※に認定されている。今後も技術者の育成に取り組み、安定的にサービス提供できる体制を整備していくことで、旺盛な需要に対応していく方針だ。競合はアクセンチュア（株）や（株）日立ソリューションズなどである。売上高が 2018 年 6 月期の約 2 億円から 2019 年 6 月期に約 4 億円、2020 年 6 月期に約 7 億円となり、2021 年 6 月期は 10 億円を突破する勢いとなっている。利益率も相対的に高く、同事業の成長によってソリューション事業の収益性もさらに上昇する可能性があり、今後の動向が注目される。

※ ServiceNow のパートナープログラムでの認定は顧客満足度や販売・導入実績などが基準となる。なお同社は、国内での ServiceNow 認定構築資格取得数は 2020 年 12 月末で 2 位となっている。

今後の見通し

3つ目の重点施策として、「SAP ERP」を中心とした ERP 関連の受注拡大に取り組んでいく。「SAP ERP」に関しては、製品の保守サポートが2027年に終了することが決まっており、現在、現行システムである「SAP ERP」から次世代ソリューションの「SAP S/4 HANA」への移行需要が増加しているほか、当面は「SAP ERP」を継続して使い続けるといった両方の需要もある。また、「SAP S/4 HANA」に関してはオンプレミス版とSaaS版で提供しており、オンプレミス版はAWSやGoogleのパブリッククラウド、SAPのプライベートクラウドなどで利用が可能のため、クラウドへの移行支援案件も多く、2027年の保守期限切れまでにこうしたERP関連の需要は年率10%程度の成長が続くものと予想されている。「SAP ERP」に関しては同社と子会社のT4Cを合わせて技術者が約170名在籍しており、「SAP ERP」の主領域及び全階層(インフラ、ミドルウェア、アプリケーション)の開発に対応しているほか、SAP以外のERP製品にも技術・ノウハウを有しており、顧客ニーズに応じて幅広く安定的なサービスを提供できることが強みとなっている。2027年に向けた需要の高まりに対応すべく、今後も技術者の増員及び育成を図ると同時に、北陸地区で既存システムの保守に関するニアショア対応可能な体制を構築しながら、着実な成長を目指していく方針となっている。なお、ERP利用支援の競合は多いが、大規模案件の場合はリスクを考え直接受注はせず、NRI<4307>やアクセンチュアが元請けとなり、共同でプロジェクトを進めていくケースが多い。

(2) アウトソーシング事業

アウトソーシング事業では、ストック型ビジネスとなるデータセンターサービスの積み上げに引き続き注力していく。データセンターを地震発生リスクの低い金沢市に2ヶ所設置しており、BCP対策としてのバックアップ用途としての需要拡大が期待でき、プライベートクラウドを構築する企業が顧客ターゲットとなる。独自の付加価値サービスをフック役として、更なる成長を目指していく。なお、データセンターの処理能力はまだ余裕があり、既存のセンターの能力を逐次増強していくことで、売上成長は可能だ。2020年12月時点でデータセンターサービスの初期費用を除く月額や年額の売上は月間で88百万円程度と、前年同月比で10%台の成長が続いており、今後も同様のペースで拡大が続くものと予想される。

重点施策：データセンター

◆概要

- ・金沢と東京に自社グループのデータセンターを設置し、プライベート型クラウドサービスを提供
- ・長期間の利用が前提であり、ストック型の収益

◆当社グループの特長

- ・地震の少ない金沢市にデータセンターを置くことで、BCP対策としても利用可能
- ・パブリッククラウドと異なる顧客層をターゲット
- ・データセンター基盤上で、独自の価値を付加したサービスを展開することで稼働率増を図るとともに、フックツールとしても活用

データセンターサービス

**データセンター基盤上で人口知能による分析など
独自のサービスを展開**

「IBM Watson Explorer」を月額料金制(ASP/SaaS型)で利用できるサービス

全国500社以上に導入実績がある安全確認システム

プライベートクラウド



* 出所：気象庁震度データベース、2019年に観測された震度1以上の地震回数1回(最大震度1)

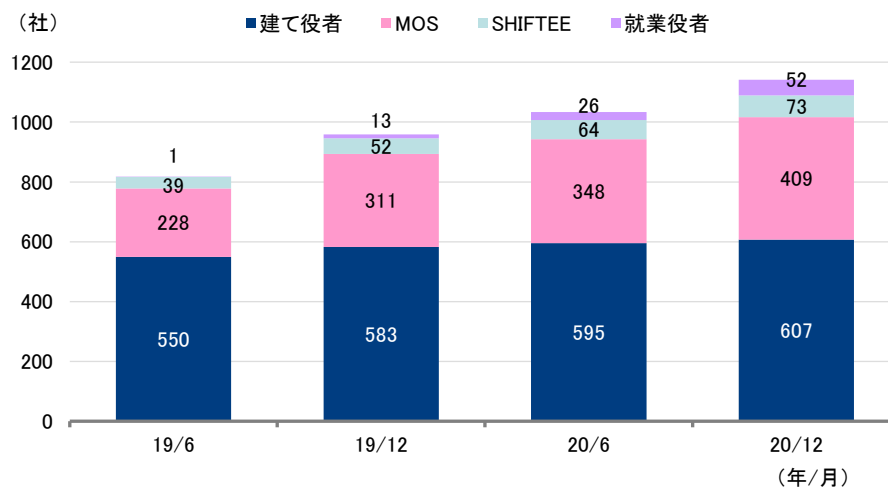
出所：決算説明会資料より掲載

今後の見通し

(3) プロダクト事業

プロダクト事業においては、各プロダクトの機能向上や、代理店経由での販売強化、Webマーケティングなどの施策に取り組み、また、顧客ニーズに合わせたカスタマイズにも取り組んでいくことで、契約件数を伸ばし、収益を拡大していく戦略となっている。既に、「建て役者」「MOS」は黒字化しており、今後は機能強化のための開発費を除けば、売上増分が利益増に直結する体制になってきている。また、「MOS」や「就業役者」は働き方改革や在宅勤務の普及といった追い風を受け、引き合いが増加している。今後は、Webマーケティングや販売チャネルの強化により、いかに契約件数を伸ばしていくことができるかが収益成長の鍵を握ることになる。なお、プロダクト事業に関してはM&Aも視野に検討していく意向となっている。

各製品の導入契約社数

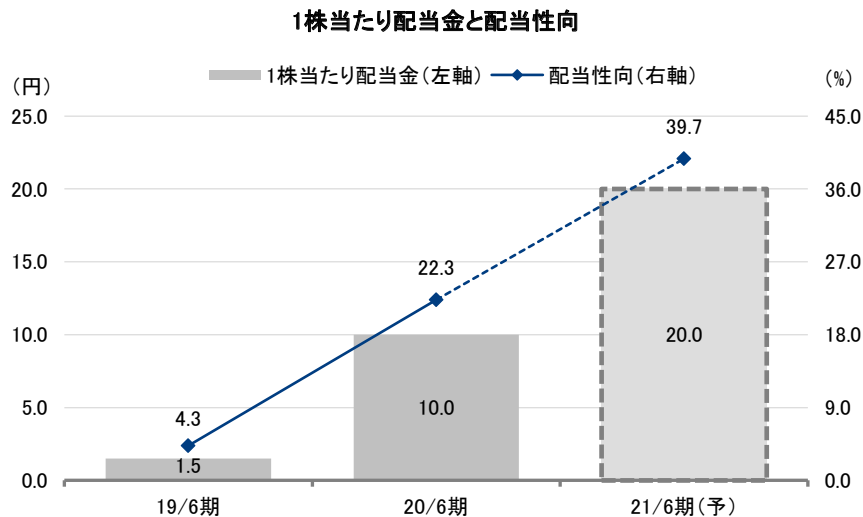


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

株主還元策

収益状況も勘案しながら安定配当を継続していく方針

同社では、株主に対する利益還元を経営上の重要課題としている。利益配分については将来の事業展開と経営体制の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、収益状況も勘案しながら安定配当に加え、業績、利益水準に応じて配当水準の向上を図る方針を示している。2021 年 6 月期の 1 株当たり配当金については期初計画の 10.0 円から 20.0 円に増配することを、2021 年 6 月期第 2 四半期累計決算発表と同日に修正発表している。配当性向は 39.7% となる計算だが、業績が計画を上回るペースで推移していることから、結果的に配当性向は 30% 台前半の水準に落ちつくものと弊社では見ている。



注：2019 年 4 月、2020 年 6 月に 1 : 2 株の割合で株式分割を実施。2019 年 6 月期については遡及して修正。
 出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp