

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

システムサポートホールディングス

4396 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 9 月 9 日 (火)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst Yuzuru Sato



FISCO Ltd.

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

システムサポートホールディングス
4396 東証プライム市場

2025 年 9 月 9 日 (火)
<https://www.sts-hd.co.jp/ir/>

目次

■ 要約	01
1. 2025 年 6 月期の業績概要	01
2. 2026 年 6 月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容と従業員数の推移	05
■ 業績動向	09
1. 2025 年 6 月期の業績概要	09
2. 事業セグメント別動向	10
3. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の見通し	15
1. 2026 年 6 月期の業績見通し	15
2. 中期経営計画	16
■ 株主還元策	20

システムサポートホールディングス
4396 東証プライム市場

2025 年 9 月 9 日 (火)
<https://www.sts-hd.co.jp/ir/>

要約

DX 投資拡大を追い風に好業績が継続

システムサポートホールディングス <4396> は、業界トップクラスの技術力を強みに各種クラウド基盤や ERP、データベース等の導入・利用支援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、北米にも子会社を置いている。データセンターサービスやクラウド（SaaS 型）サービスで提供する自社プロダクトなどストック型ビジネスにも注力している。機動的かつ柔軟な経営判断を可能にするグループ運営体制を構築すべく、2025 年 1 月に持株会社体制に移行した。

1. 2025 年 6 月期の業績概要

2025 年 6 月期の連結業績は、売上高が前期比 22.3% 増の 26,938 百万円、営業利益が同 32.8% 増の 2,218 百万円といずれも計画を上回り、過去最高業績を連続更新した。企業の DX 投資意欲が引き続き旺盛で、主力のクラウドインテグレーション事業の売上高が同 34.6% 増と高成長を継続し業績をけん引した。ServiceNow ※関連だけでなく、各種クラウド基盤サービス（AWS、Microsoft Azure、Google Cloud 等）の移行・利用支援やリセール収入も高成長が続いた。業界全体で技術者不足が続くなかで、順調に人材の採用・育成が進んだことも高成長を続ける要因となった。

※ 米国 ServiceNow<NOW> が提供する、業務プロセスの標準化・自動化を行い、従業員・組織の生産性向上を支援するクラウドプラットフォーム。DX ソリューションとして欧米だけでなく日本でもここ数年で急速に普及している。同社は日本企業として 2015 年にいち早くパートナー契約を締結し、国内でトップクラスの導入実績を持つ。

2. 2026 年 6 月期の業績見通し

2026 年 6 月期の連結業績は、売上高で前期比 18.8% 増の 32,000 百万円、営業利益で同 21.1% 増の 2,686 百万円と 2 ケタ成長が続く見通しだ。ServiceNow の引き合いが依然旺盛なほか、企業の AI 活用が進むなかで各種クラウド基盤サービスの移行・利用支援の需要も拡大基調が続く見通しで、同社はマルチクラウドに対応可能な体制を整えている強みを生かして高成長を目指す。また、システムインテグレーション事業も 2025 年 7 月にシステム開発を手掛ける（株）エコー・システム（本社：広島県）を子会社化※したこともあり 2 ケタ成長が見込まれる。エコー・システムの子会社化により手薄だった西日本エリアでの事業基盤を拡大する方針だ。

※ 2024 年 7 月期の売上高は 1,415 百万円、営業利益 123 百万円、期末の純資産は 286 百万円、従業員数は 119 名（2025 年 7 月時点で 125 名）。全株式を 574 百万円（アドバイザー費用 54 百万円含む）で取得した。

要約

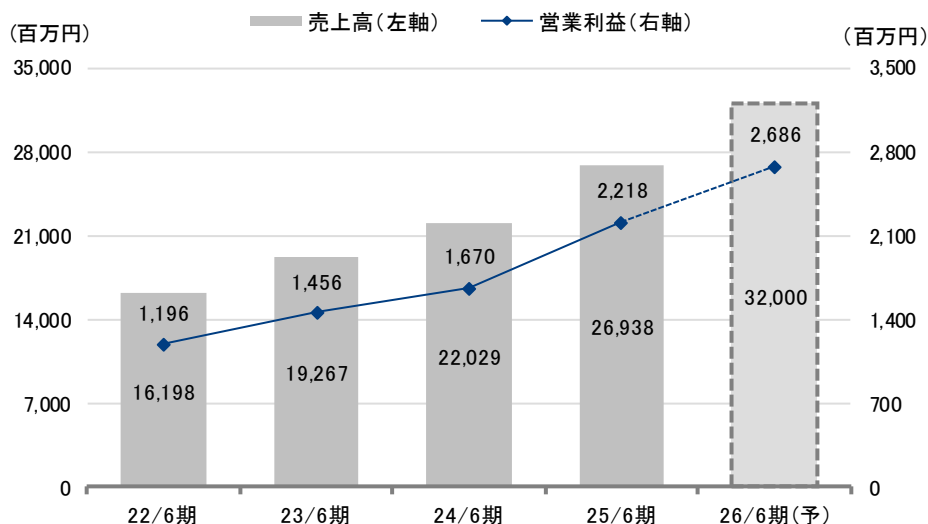
3. 中期経営計画

同社は 2025 年 6 月期の実績及び外部環境の変化等をもとに、3 ケ年の中期経営計画・ローリングプラン（2026 年 6 月期～2028 年 6 月期）を策定した。基本方針は従来と変わらず、「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」に取り組み、2028 年 6 月期に売上高 40,153 百万円（年平均成長率 14.2%）、営業利益 3,552 百万円（同 17.0%）を目指す。収益性の高いクラウドインテグレーション事業が成長ドライバーとなり、利益率も着実な上昇を見込んでいる。人材不足が慢性化するなか、企業の DX 投資は今後も拡大を続ける見通しで、同社が主戦場とするクラウド基盤サービス市場は年率 18% 前後の成長が続く見通しだ。リスク要因としては、エンジニアの採用が計画どおりに進むかどうかだが、同社はここ数年、東名阪及び本社のある石川県で順調に採用が進んでおり、その懸念は低いと弊社では見ている。なお、株主還元については累進配当を基本に業績や利益水準に応じた配当を実施しており、2018 年 8 月の株式上場以降増配を続けてきた。2025 年 6 月期の 1 株当たり配当金は前期比 10.0 円増配の 50.0 円を実施した。また、2026 年 6 月期の 1 株当たり配当金も、前期比 10.0 円増の 60.0 円と 7 期連続の増配を予定している。

Key Points

- ・ 2025 年 6 月期は計画を上回り過去最高を連続更新
- ・ クラウドインテグレーション事業をけん引役に 2026 年 6 月期も高成長が続く
- ・ 中期業績目標を上方修正、営業利益は年率 17.0% 成長を目指す
- ・ 累進配当方針により、2026 年 6 月期は株式上場以来、7 期連続の増配を予定

業績推移



システムサポートホールディングス
4396 東証プライム市場

2025 年 9 月 9 日 (火)
<https://www.sts-hd.co.jp/ir/>

会社概要

クラウドインテグレーション事業をけん引役に成長を続ける 独立系 IT 企業

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。1990 年代のバブル崩壊をきっかけに会社存続も危ぶまれる状況となった時期もあったが、1994 年に創業者から経営を引き継いだ現 代表取締役社長の小清水良次（こしみず りょうじ）氏の強いリーダーシップの下で経営の立て直しに成功し、その後は独立系で業界トップクラスとも言われる技術開発力を強みに、高成長を続けるクラウドサービス市場に展開することで業績を伸ばし続けている。

2000 年以降の事業展開を見ると、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、2004 年には日本オラクル<4716>と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るようになった。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 1 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。

2009 年に医療業界向けに特化したソフトウェアの開発・販売を行う子会社として（株）STS メディックを設立したほか、2010 年には ERP 大手 SAP ジャパン（株）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する（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 も実行しながら事業基盤を固めていった。また、2013 年には米国市場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、2016 年には在北米の日系企業向けアウトソーシングサービス（会計業務など）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た。2024 年 7 月には米子会社が北米での事業拡大を目的に、日系 IT ソリューションプロバイダーの MultiNet International Inc. からすべての事業（システムインテグレーション、DX コンサルティング、クラウド関連サービス）を譲受したほか、ソフトウェア開発及び IT ソリューションプロバイダーである（株）コミュニケーション・プランニングの全株式を取得し子会社化した※。2025 年 1 月には、機動的かつ柔軟な経営判断を可能にするグループ運営体制を構築すべく持株会社体制に移行しており、直近では 2025 年 7 月にシステム開発会社のエコー・システムの全株式を取得し子会社化している。

※ MultiNet International からの事業取得額は 250 百万円（他アドバイザー費用 26 百万円、のれん 62 百万円、12 連均等償却）、コミュニケーション・プランニングの株式取得額は 600 百万円（同 29 百万円、同 287 百万円、10 年均等償却）。

システムサポートホールディングス

4396 東証プライム市場

2025 年 9 月 9 日 (火)

<https://www.sts-hd.co.jp/ir/>

会社概要

会社沿革

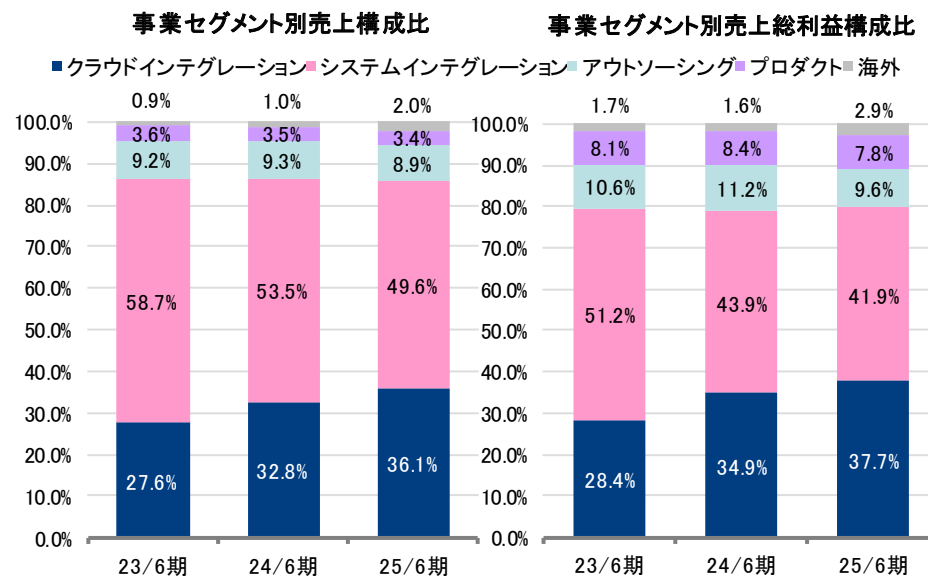
年月	主な沿革
1980年 1月	石川県金沢市において、データエントリーサービスやシステム開発サービスの提供を目的として、同社を設立
2000年11月	(株)イーネットソリューションズを出資設立
2004年 1月	日本オラクル<4716>と Oracle EBS テクニカルパートナー契約を締結
2005年 2月	建築業向け工事情報管理システム「建て役者」の販売を開始
2009年 3月	(株)STS メディックを出資設立
2010年 5月	(株)T4C の株式を取得し、子会社化
2011年 6月	SAP ジャパン(株)と SAP サービス・パートナー契約を締結
2012年 3月	(株)アクロスソ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(同)と APN コンサルティングパートナー契約を締結
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
2015年 9月	ServiceNow Nederland B.V. 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	東京証券取引所(以下、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
2020年 4月	Google Cloud Japan G.K とパートナー契約を締結
2021年 1月	Automation Anywhere, Inc. と業務委託基本契約を締結
2021年 8月	CyberArk Software (Japan) K.K. と再販売業務契約を締結
2022年 2月	Snowflake Inc. とパートナーネットワークプログラム契約を締結
2022年 3月	Celonis(株)とパートナー契約を締結
2022年 4月	東証市場区分見直しに伴い、プライム市場に移行
2023年10月	(株)STS デジタルを出資設立
2024年 7月	STS Innovation が MultiNet International Inc. (米国) のすべての事業を譲受
2024年 7月	(株)コミュニケーション・プランニングの全株式を取得し、子会社化
2024年 7月	持株会社体制への移行のため、(株)システムサポート分割準備会社を出資設立
2025年 1月	会社分割により持株会社体制へ移行し、グループ管理事業以外のすべての事業を(株)システムサポート(2025 年 1 月 1 日付で商号を「(株)システムサポート分割準備会社」から変更)に承継するとともに、商号を「(株)システムサポート」から「(株)システムサポートホールディングス」に変更
2025年 7月	(株)エコー・システムの全株式を取得し、子会社化

出所：ホームページ、有価証券報告書などよりフィスコ作成

クラウドインテグレーション事業を中心に 5 つの事業を展開

2. 事業内容と従業員数の推移

同社グループは、同社と連結子会社 9 社（2025 年 6 月末時点）で構成されており、クラウドインテグレーション事業、システムインテグレーション事業、アウトソーシング事業、プロダクト事業、海外事業の 5 つの事業セグメントで開示している。2025 年 6 月期の売上構成比は、システムインテグレーション事業が 49.6%、クラウドインテグレーション事業が 36.1%、アウトソーシング事業が 8.9%、プロダクト事業が 3.4%、海外事業が 2.0% となっている。直近 3 期間の推移は、クラウド基盤サービス市場の拡大を背景にクラウドインテグレーション事業が上昇し、逆にシステムインテグレーションが低下傾向にある。売上総利益の事業セグメント別構成比についてもほぼ同様の傾向であり、クラウドインテグレーション事業がここ数年の収益けん引役となっていることがうかがえる。



(1) クラウドインテグレーション事業

クラウドインテグレーション事業では、ServiceNow や AWS、Microsoft Azure、Google Cloud、Oracle Cloud Infrastructure など各種クラウド基盤の導入・利用支援やライセンスの再販（リセール）を行っている。2025 年 6 月期の売上構成比は、ServiceNow 関連が 30.8%、AWS 関連が 32.5%、Google Cloud 関連が 12.8%、Microsoft Azure 関連が 10.5% となっている。また、ストック型ビジネスとなるリセールの売上比率は 33.6% となっている。

システムサポートホールディングス

4396 東証プライム市場

2025 年 9 月 9 日 (火)

<https://www.sts-hd.co.jp/ir/>

会社概要

クラウド関連の受注案件は、クラウド事業者からの紹介あるいは既存顧客からの追加発注が多いため、各種クラウド基盤の認定技術者を数多く育成し顧客満足度の高い開発実績を積み重ねることが、受注拡大の重要なポイントとなる。このため、同社は認定技術者の採用・育成に注力しており、こうした取り組みの結果、AWS、Microsoft Azure、Google Cloud、Oracle 関連などの Award で数多くの表彰を受け、新規案件の獲得につながっている。収益性は比較的安定しており、なかでも ServiceNow 関連については、国内でいち早く参入し多くの開発実績を積み重ねてきたこともあり、クラウド関連の中ではもっとも高い収益性を確保しており(2025 年 6 月期の売上総利益率は 46.2% で事業セグメント全体の 29.3% を大きく上回る)、売上総利益に占める比率では 48.5% と半分近くを占めている。

なお、リセールはデータ利用量に応じた従量課金による売上が中心で、クラウド事業者からドル建てで同社に請求が送られ、それを同社が円換算して一定のマージンを上乗せしたうえで、円建てで顧客に請求している。決済期間は平均で 1 ～ 2 ヶ月程度であるが、この間に急激に為替が円安に振れた場合はドル建て債務に関する為替差損が発生する。

(2) システムインテグレーション事業

システムインテグレーション事業は、企業の IT システムのコンサルティング・設計・開発・運用保守のほか、ERP パッケージの導入・利用にかかる技術支援、Oracle データベース等のインフラ構築 (Oracle Cloud Infrastructure 関連はクラウドインテグレーション事業に含む) が含まれる。2025 年 6 月期の売上構成比は、IT システム開発が 56.1% と過半を占め、ERP 関連が 29.5%、データベース関連が 14.4% と続く。

金融機関向けシステム開発や ERP 構築など大規模プロジェクトについては、納期遅延などによる不採算発生リスクを避けるため、直接受注ではなく二次請けで受注するケースが多い。収益性は低くなるが、大規模プロジェクトは長期間にわたって売上貢献するため、エンジニアの稼働率を一定水準維持する役目を果たしている。なお、2024 年 7 月に子会社化したコミュニケーション・プランニングの売上高は同事業に含まれる。

(3) アウトソーシング事業

アウトソーシング事業は、子会社のイーネットソリューションズが運営する国内 2 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高の 77.3% と大半を占め、残り 22.7% をデータ分析・入力、ニアショアによるシステム運用保守で占めている。

データセンターについては、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主に利用されており、顧客数は約 1,050 社である。データセンターの顧客獲得施策、またアップセル施策として、地震情報と連動して社員の安否確認メッセージを自動で配信する緊急通報・安否確認サービス「Safetylink24」やワークフローサービス「ActionPassport」、オンラインストレージサービス「ActiveAssets」を提供しているほか、「IBM Watson」を用いた各種 AI サービスなども提供している。データセンターサービスは、顧客数の増加及び顧客の利用業務拡大により月額売上が積み上がるストック型の収益構造であり、サーバー等の能力増強投資は需要に応じて適宜実施している。

システムサポートホールディングス

4396 東証プライム市場

2025 年 9 月 9 日 (火)

<https://www.sts-hd.co.jp/ir/>

会社概要

(4) プロダクト事業

プロダクト事業では、各種プロダクト（ソフトウェア）の開発及び販売、サービス提供を行っており、顧客ニーズに応じたカスタマイズ開発にも対応している。現在の主力製品は、卸・小売業界向けを中心としたモバイル受発注システム「MOS」、建築業向け工事情報管理システム「建て役者」、勤怠・作業管理システム「就業役者」、クラウド型シフト管理システム「SHIFTEE」の4製品で、2025年6月期の売上構成比はそれぞれ31.0%、29.1%、12.6%、10.0%となっている。不定期にカスタム開発案件を受注するほか、導入時にハードウェアの売上を計上することもあるが、クラウド（SaaS型）サービスによる月額課金売上が全体の約55%を占め、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となる。販売については直販が多いが（「建て役者」はOEMが多い）、販売力強化のため代理店施策にも積極的に取り組んでいる。

主要製品の概要

名称	提供会社	内容
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。料金はオプションやカスタマイズ内容によって変動。
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。料金はオプションやカスタマイズ内容によって変動。
SHIFTEE	(株) システムサポート	クラウド型シフト管理システム。初期基本料金5万円、Light版で月額料金は250円/1ユーザー（カスタマイズは別途対応）。
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250円/1ユーザー（オンプレミス版は別途対応）。

出所：ホームページよりフィスコ作成

(5) 海外事業

海外事業は、北米に展開している日系企業向けに、米子会社でシステムインテグレーションサービスや人材紹介サービスを、カナダの子会社で給与・会計業務のアウトソーシングサービスを主に展開している。2024年7月にシステムインテグレーション事業をMultiNet Internationalから事業譲受したことにより、ニューヨークとヒューストンが事業拠点として加わり、米国での営業エリアが従来の西海岸から東海岸、中西部、南部まで広がった。

(6) グループ企業と従業員数

同社の子会社は、積極性と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。2025年6月期末の連結従業員数は前期末比228名増の1,712名で、従業員の84%が技術者で占められている。地域別では首都圏で約5割を占め、そのほか北陸、関西、東海など各地域でクラウド基盤サービス需要の拡大に対応するためバランスよく人材採用を進めている。なお、退職率は7.1%と前期比で0.7ポイント上昇したが、一時的に一部子会社で退職者が増加したことによるもので、グループの中心である(株)システムサポートについては前期並みの水準であった。

IT人材の慢性的な不足により技術者の流動化が進むなかで、引き続き業界平均（12.8%）を下回る水準を維持している点は高く評価できる。これは給与処遇の向上だけでなく、技術者としてのスキルアップを図るための資格取得支援制度（費用の全額支給）やテレワーク環境を整備するなど働く環境の改善、社員のキャリアアップ支援に積極的に取り組んでいることが背景にあるようだ。同社が主要クラウド基盤やサービスの導入支援を手掛けており、多様な技術資格を取得できる環境が整備されていることは採用面でもプラスに働いていると見られ、年率2ケタ台の高成長を実現している一因である。

システムサポートホールディングス
4396 東証プライム市場

2025 年 9 月 9 日 (火)
<https://www.sts-hd.co.jp/ir/>

会社概要

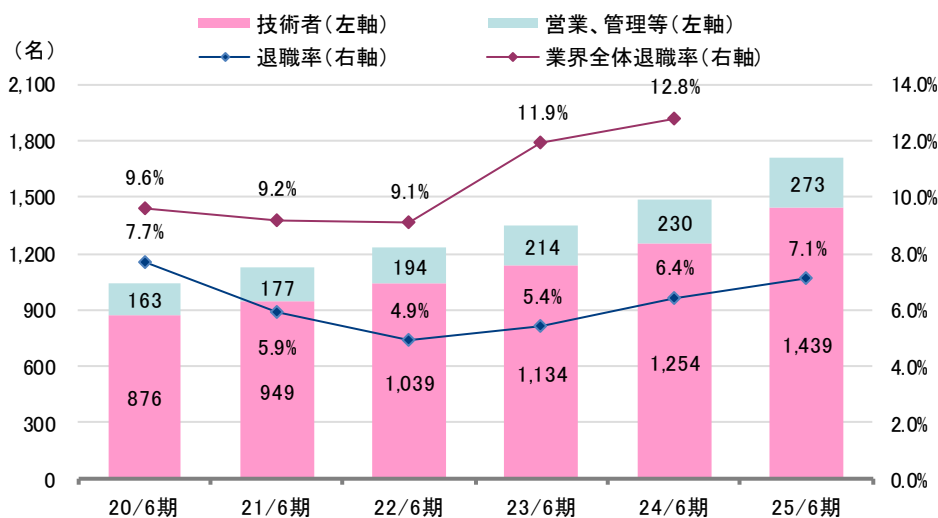
グループ企業が展開する事業セグメント

(2025 年 6 月末時点)

社名	クラウド インテグレーション 事業	システム インテグレーション 事業	アウトソーシング 事業	プロダクト 事業	海外 事業
(株) システムサポート	○	○	○	○	-
(株) イーネットソリューションズ	-	○	○	-	-
(株) T4C	-	○	-	-	-
(株) STS メディック	-	○	-	○	-
(株) アクロスソリューションズ	-	-	-	○	-
(株) STS デジタル	-	○	-	-	-
(株) コミュニケーション・プランニング	-	○	-	-	-
STS Innovation, Inc.	-	-	-	-	○
STS Innovation Canada Inc.	-	-	-	-	○

出所：ホームページよりフィスコ作成

連結従業員数の推移と退職率



注：業界全体は厚生労働省「雇用動向調査」の産業別離職率（情報通信業界）

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

業績動向

2025 年 6 月期は計画を上回り過去最高を連続更新

1. 2025 年 6 月期の業績概要

2025 年 6 月期の連結業績は、売上高で前期比 22.3% 増の 26,938 百万円、営業利益で同 32.8% 増の 2,218 百万円、経常利益で同 28.7% 増の 2,244 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 19.0% 増の 1,457 百万円と 2 ケタ増収増益が続き、過去最高業績を連続更新した。2025 年 1 月に上方修正した計画に対しても売上高、営業利益、経常利益で上回って着地した。

2025 年 6 月期の連結業績

(単位：百万円)

	24/6 期		計画※	実績	25/6 期		
	実績	売上比			売上比	前期比	計画比
売上高	22,029	-	26,603	26,938	-	22.3%	1.3%
売上原価	15,938	72.3%	-	19,434	72.1%	21.9%	-
販管費	4,420	20.1%	-	5,285	19.6%	19.6%	-
営業利益	1,670	7.6%	2,200	2,218	8.2%	32.8%	0.8%
経常利益	1,743	7.9%	2,195	2,244	8.3%	28.7%	2.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,224	5.6%	1,459	1,457	5.4%	19.0%	-0.1%

※ 2025 年 1 月 28 日修正発表値

出所：決算短信よりフィスコ作成

人材不足への対応や生産性向上に取り組む企業の DX 投資意欲が引き続き旺盛で、主力のクラウドインテグレーション事業を中心に新規及び既存顧客の受注が好調に推移したほか、旺盛な需要に応えるための人員体制の強化が計画どおりに進んだことも高成長を後押しした（新卒採用は計画比 2 名増の 135 名、キャリア採用は同 28 名増の 150 名）。

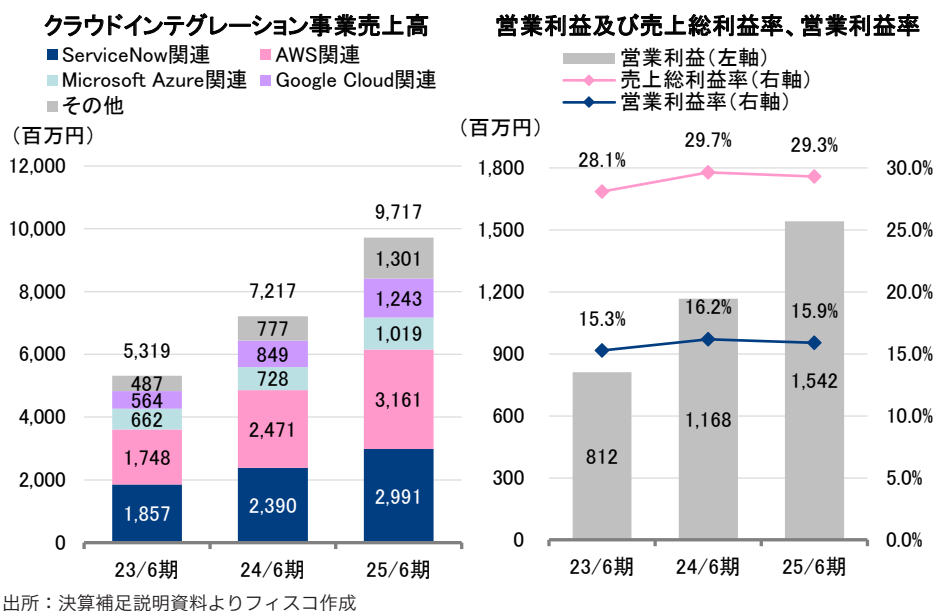
利益面では、売上構成比の変化や増収効果によって売上原価率が前期の 72.3% から 72.1% に低下し、売上総利益は同 23.2% 増の 7,503 百万円となった。販管費は人件費や成長投資、持株会社体制への移行費用等を中心に同 19.6% 増加したが、増収効果により販管費率は同 0.5 ポイント低下した。この結果、営業利益率は前期の 7.6% から 8.2% に上昇した。

クラウドインテグレーション事業は 30% 台の増収増益に

2. 事業セグメント別動向

(1) クラウドインテグレーション事業

クラウドインテグレーション事業の売上高は前期比 34.6% 増の 9,717 百万円、営業利益は同 32.1% 増の 1,542 百万円と大幅増収増益が続いた。ServiceNow や主要クラウド基盤の移行・利用支援サービスの旺盛な需要を取り込むべく、サービス提供体制の強化に取り組んだことが高成長につながった。売上総利益も増収効果で同 33.1% 増の 2,849 百万円と高成長が続いたが、売上構成比の変化（ServiceNow の売上構成比が前期の 33.1% から 30.8% に低下）により売上総利益率は前期の 29.7% から 29.3% と若干低下した。



主力サービスの ServiceNow 関連は、売上高が前期比 25.1% 増の 2,991 百万円、売上総利益率はライセンス販売の売上比率が低下したこともあって同 1.2 ポイント上昇の 46.2% となった。既存顧客から利用サービス拡大のための追加発注が増加しているほか、ServiceNow からの新規紹介案件も継続的に入っており高成長につながった。同社は ServiceNow の認定構築資格取得数で国内第 3 位※の陣容を抱え、豊富な導入実績と高い顧客満足度、サービス提供体制を構築している。ここ 1～2 年で ServiceNow 製品を取り扱う競合先が増えてはいるものの、ServiceNow が提供する幅広い製品やソリューションに対応できる体制を構築している企業は少なく、同社の高成長が続いている要因となっている。

※ 2025 年 6 月時点の資格取得数上位 3 社は、富士通 <6702>1,520 件、アクセンチュア (株) 929 件、同社が 588 件で全体の取得数は 9,969 件である。

システムサポートホールディングス
4396 東証プライム市場

2025 年 9 月 9 日 (火)
https://www.sts-hd.co.jp/ir/

業績動向

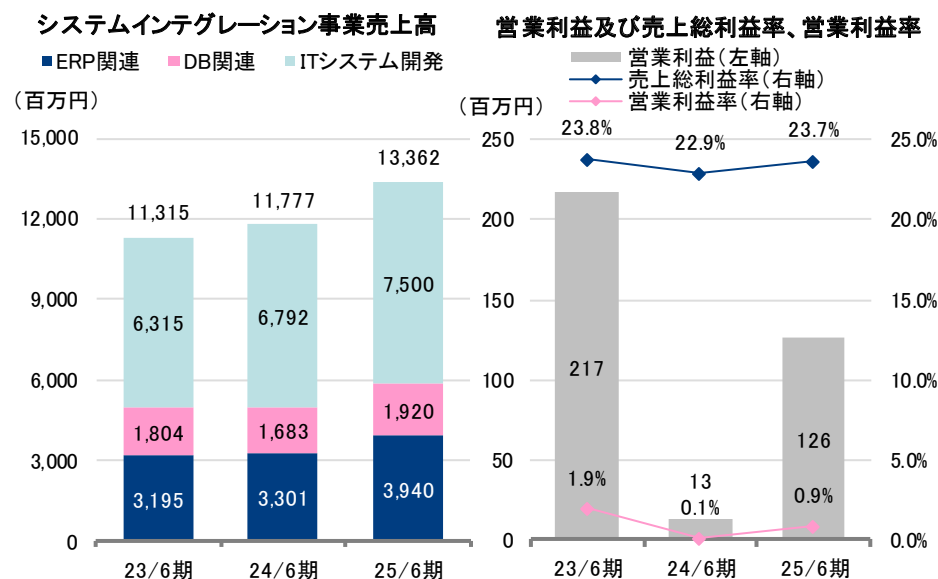
クラウド基盤移行・利用支援サービス等（AWS、Google Cloud、Microsoft Azure）の売上高は同 34.0% 増の 5,423 百万円となった。内訳は、AWS 関連が同 27.9% 増の 3,161 百万円、Google Cloud 関連が同 46.3% 増の 1,243 百万円、Microsoft Azure 関連が同 40.0% 増の 1,019 百万円とすべての分野で拡大した。企業側で IT システムの構築にあたってリスク軽減という観点から複数のクラウドサービスを利用するケースが増えており、マルチクラウドに対応できるサービス提供体制の構築を進めてきたことが高成長につながっている。マルチクラウドに対応している技術者やインフラ以外のレイヤー（アプリケーション開発、ERP、データベース構築等）の技術者も多いため、企業の IT システム全体の刷新等の案件を一貫して受注できることも強みである。

その他のクラウド導入支援の売上高は前期比 67.5% 増の 1,301 百万円と大きく成長した。Oracle Cloud Infrastructure 関連や Snowflake※が大きく伸長した。また、移行後のリセール売上高（主に AWS）も顧客数の増加（クラウドインテグレーション事業の顧客数は同 106 社増の 406 社）により同 31.1% 増の 3,265 百万円となり、安定収益基盤として収益増に寄与した。

※米 Snowflake 社が開発・提供する「Snowflake」は、部署をまたぐデータや異なるクラウド環境のデータなどすべてのデータのハブとなり、データの一元管理が可能なクラウドベースの SaaS 型データプラットフォーム。高いセキュリティ機能と高速処理スピードが特徴で、データ分析ツールや BI ツールとシームレスに連携するよう設計されている。AI・ビッグデータ分析などを行う企業向けを中心に急速に普及している。同社では 2022 年より取扱いを開始した。

(2) システムインテグレーション事業

システムインテグレーション事業の売上高は前期比 13.5% 増の 13,362 百万円、営業利益は同 830.5% 増の 126 百万円となった。営業利益率が 0.9% と低く見えるが、本社経費等のグループ共通の販管費を各セグメントの発生原価に応じて按分配賦しているため、実際の収益性はもう少し高い水準となっている。売上総利益率では同 0.8 ポイント上昇の 23.7%、売上総利益で同 17.5% 増の 3,166 百万円となった。2024 年 7 月に子会社化したコミュニケーション・プランニングの業績（売上高 718 百万円、営業利益 148 百万円、のれん償却額 28 百万円）を子会社化した効果大きい。既存事業ベースでは若干減収となったが、社内の技術者を需要が旺盛なクラウドインテグレーション事業にシフトしていることを考えれば、堅調に推移したと言える。



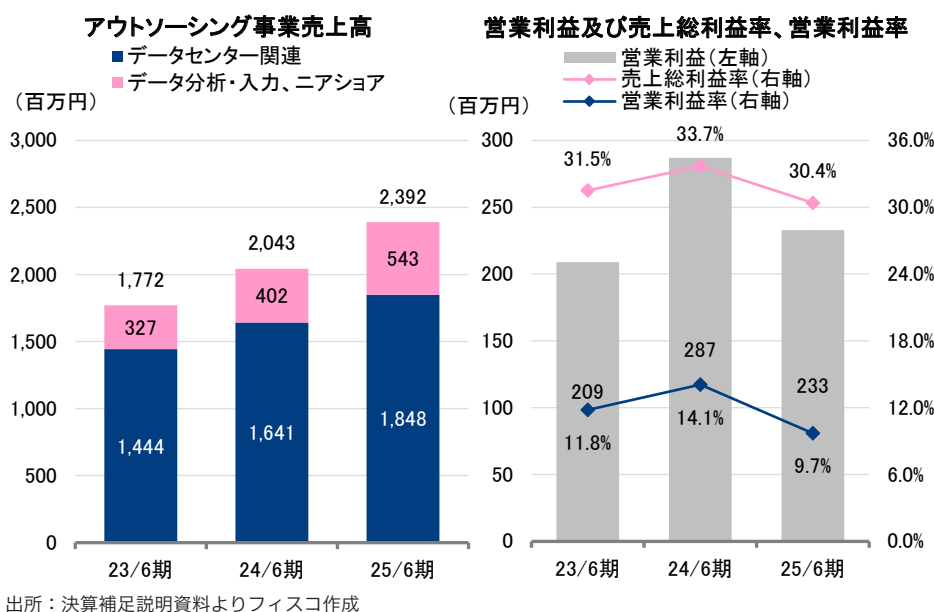
業績動向

売上高の内訳を見ると、企業の活発な IT 投資を背景に ERP 関連が前期比 19.4% 増の 3,940 百万円、DB 関連が同 14.1% 増の 1,920 百万円、IT システム開発が同 10.4% 増の 7,500 百万円とそれぞれ増加した。売上総利益率が同 0.8 ポイント上昇したが、コミュニケーション・プランニングで採算の良い大型ライセンス販売※を計上したことによる。

※ 地図・位置情報ソリューションで自治体向けにスポット案件を第 2 四半期に計上した。

(3) 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期比 17.1% 増の 2,392 百万円、営業利益は同 18.9% 減の 233 百万円と増収減益となったが、営業利益に関しては販管費に含まれる共通費用の按分配賦額が増加したため、売上総利益では同 5.8% 増の 727 百万円と増益となっている。ただ、売上総利益率はデータセンターの顧客獲得を目的とした利用開始時のシステム構築業務で想定以上に外注費が膨らんだ影響で、同 3.3 ポイント低下の 30.4% となったが、外注費増加については既に対策を完了している。

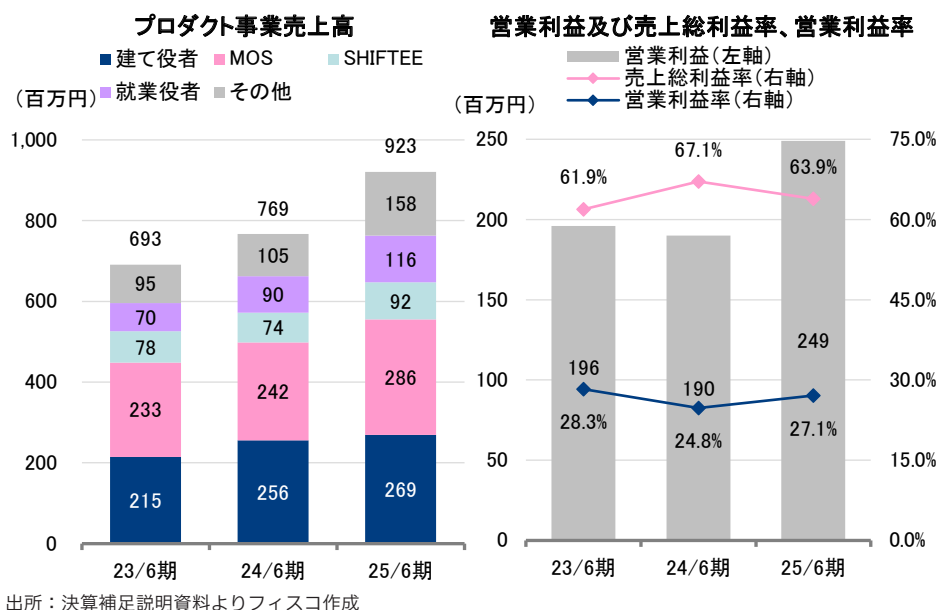


売上高の内訳は、データセンター関連が前期比 12.6% 増の 1,848 百万円、ニアショアによる ERP 保守サービス及びデータ分析・入力サービスが同 35.1% 増の 543 百万円といずれも増収基調が続いた。データセンターサービスについては、顧客企業のプライベートクラウドによる利用業務量が拡大しており、1 社当たりの月額利用料上昇が増収要因となっている。ストック売上だけで見ると同 11.5% 増の 1,572 百万円と順調に増加した。一方、ERP 保守サービス及びデータ分析・入力サービスについては、主に SAP ERP 製品の保守ニーズが強く、金沢での体制強化を進めたことが増収要因となった。

業績動向

(4) プロダクト事業

プロダクト事業の売上高は前期比 19.9% 増の 923 百万円、営業利益は同 31.0% 増の 249 百万円となった。主要プロダクトにおいて顧客数が順調に増加し、ライセンス料等のストック型売上が同 11.4% 増の 509 百万円と着実に積み上がったことに加えて、「建て役者」で大型のカスタマイズ案件を複数納品したことが増収要因となった。カスタマイズ案件の増加で売上総利益は同 3.2 ポイント低下の 63.9% となったものの、増収効果で売上総利益は同 14.2% 増の 589 百万円となった。



売上高の内訳は、「建て役者」が前期比 5.1% 増の 269 百万円、「MOS」が同 18.2% 増の 286 百万円、「就業役者」が同 28.9% 増の 116 百万円、「SHIFTEE」が同 24.3% 増の 92 百万円となり、その他製品についても同 50.5% 増の 158 百万円と伸長した。人手不足が慢性化するなかで、勤怠・作業管理システムの「就業役者」やシフト管理システムの「SHIFTEE」の売上が大きく伸張した。

(5) 海外事業

海外事業の売上高は前期比 144.9% 増の 542 百万円、営業利益は同 96.2% 増の 114 百万円となった。2024 年 7 月に事業譲受したシステムインテグレーション業務が上乘せされたことが主な増収増益要因となった。売上構成比の変化により営業利益率は前期の 26.3% から 21.1% に低下したが、今後も日系企業向けの需要を取り込み堅調に推移する見通しだ。

自己資本比率はやや低下するも収益成長に伴い財務基盤の強化が進む

3. 財務状況と経営指標

2025 年 6 月期末の財務状況は、資産合計が前期末比 3,699 百万円増加の 13,628 百万円となった。流動資産では現金及び預金が 1,591 百万円、受取手形、売掛金及び契約資産が 602 百万円増加した。また、固定資産では M&A を実施したことなどにより有形固定資産が 115 百万円、のれんが 281 百万円、保険積立金が 297 百万円、繰延税金資産が 249 百万円、長期前払費用が 130 百万円それぞれ増加した。

負債合計は前期末比 2,742 百万円増加の 7,616 百万円となった。主に有利子負債が 915 百万円、未払法人税等が 378 百万円、未払費用が 345 百万円、未払消費税等が 303 百万円、長期未払金が 400 百万円増加した。純資産合計は同 956 百万円増加の 6,012 百万円となった。配当金支出 483 百万円及び自己株式取得による支出 268 百万円があったものの、親会社株主に帰属する当期純利益 1,457 百万円の計上が増加要因となった。

経営指標について見ると、自己資本比率が前期末の 50.9% から 44.1% に低下し、有利子負債比率が同 18.0% から 30.4% に上昇した。M&A 資金の一部を借入金で調達したためだが、ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）は利益成長が続いていることもあり同 675 百万円増の 4,017 百万円と順調に積み上がっており、財務基盤の強化が進んでいるものと評価される。収益性については、売上高営業利益率で前期比 0.7 ポイント上昇の 8.2% と着実に上昇を続けているほか、ROE も 26.3% と高水準を維持している。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	22/6 期	23/6 期	24/6 期	25/6 期	増減
流動資産	6,303	7,139	8,165	10,735	2,569
（現金及び預金）	3,254	3,568	4,253	5,844	1,591
固定資産	1,511	1,730	1,763	2,892	1,129
資産合計	7,815	8,870	9,929	13,628	3,699
負債合計	4,393	4,746	4,873	7,616	2,742
（有利子負債）	1,149	1,009	911	1,827	915
純資産合計	3,421	4,124	5,055	6,012	956
（安全性）					
自己資本比率	43.8%	46.5%	50.9%	44.1%	-6.8pp
有利子負債比率	33.6%	24.5%	18.0%	30.4%	12.4pp
ネットキャッシュ	2,105	2,559	3,341	4,017	675
（収益性）					
ROA	16.4%	17.6%	18.5%	19.1%	0.5pp
ROE	24.5%	26.8%	26.7%	26.3%	-0.3pp
売上高営業利益率	7.4%	7.6%	7.6%	8.2%	0.7pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

システムサポートホールディングス
4396 東証プライム市場

2025 年 9 月 9 日 (火)
<https://www.sts-hd.co.jp/ir/>

■ 今後の見通し

クラウドインテグレーション事業をけん引役に 2026 年 6 月期も高成長が続く

1. 2026 年 6 月期の業績見通し

2026 年 6 月期の連結業績は、売上高が前期比 18.8% 増の 32,000 百万円、営業利益が同 21.1% 増の 2,686 百万円、経常利益が同 20.3% 増の 2,700 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 19.2% 増の 1,737 百万円と見込んでいる。クラウドインテグレーション事業を中心に旺盛な需要が続いており、サービス提供体制の強化に引き続き取り組むことで 2 ケタ増収増益を目指す。人材の採用については、2026 年春の新卒社員で 151 名、中途採用で 150 名を計画している。予定どおり採用が進めば業績計画の達成は可能と弊社では見ている。

2026 年 6 月期の連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/6 期		26/6 期		
	実績	売上比	計画	売上比	前期比
売上高	26,938	-	32,000	-	18.8%
営業利益	2,218	8.2%	2,686	8.4%	21.1%
経常利益	2,244	8.3%	2,700	8.4%	20.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,457	5.4%	1,737	5.4%	19.2%
1 株当たり当期純利益 (円)	141.44		167.76		

出所：決算短信よりフィスコ作成

なお、2025 年 7 月に広島県に本社を置くエコー・システムの全株式を取得し子会社化した。エコー・システムは創業 35 年の会社で、中四国、福岡、東名阪に事業拠点を置き、システム受託開発を中心に業種・用途特化型のパッケージシステムの開発・販売も手掛けるなど技術力に定評がある。2024 年 7 月期の売上高は 1,415 百万円、営業利益は 123 百万円と黒字経営であり、2026 年 6 月期の業績計画にも同程度の水準を織り込んでいるようだ。今回の子会社化によって今まで事業拠点がなかった中四国、福岡など西日本エリアでの事業拡大が可能となる。なお、のれんや償却期間についてはまだ確定していないが、初年度から利益ベースで貢献する可能性が高い。売上高の大半はシステムインテグレーション事業に、一部はプロダクト事業に計上される見込みだ。

事業セグメント別の売上計画は開示していないが、クラウドインテグレーション事業で前期比 25% 前後の増収、システムインテグレーションと事業アウトソーシングサービス事業でそれぞれ 10% 前後の増収、プロダクト事業で 20% 前後の増収を見込んでいるようだ。

システムサポートホールディングス
4396 東証プライム市場

2025 年 9 月 9 日 (火)
<https://www.sts-hd.co.jp/ir/>

今後の見通し

中期業績目標を上方修正、営業利益は年率 17.0% 成長目指す

2. 中期経営計画

(1) 中期経営計画の概要

同社は 2026 年 6 月期からスタートする 3 ケ年の中期経営計画・ローリングプランを策定した（2025 年 8 月発表）。「成長と更なるイノベーションの創出」をテーマに、「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」に取り組みながら年率 2 ケタ台の増収増益を目指す。1 年前に策定した中期業績目標に対して、2025 年 6 月期実績や直近の市場環境、M&A の影響などを考慮し、新たに見直した業績目標として、2028 年 6 月期に売上高 40,153 百万円、営業利益 3,552 百万円を掲げた。年平均成長率は売上高で 14.2%、営業利益で 17.0% となる。また、2026 年 6 月期及び 2027 年 6 月期の業績目標は、1 年前に策定した目標値に対していずれも上方修正している。

中期業績計画

(単位：百万円)

	25/6 期		26/6 期		27/6 期		28/6 期	CAGR ※
	期初計画	実績	旧目標	期初計画	旧目標	新目標	新目標	
売上高	26,087	26,938	28,737	32,000	31,709	35,694	40,153	14.2%
営業利益	2,115	2,218	2,432	2,686	2,798	3,089	3,552	17.0%
営業利益率	8.1%	8.2%	8.5%	8.4%	8.8%	8.7%	8.8%	
連結従業員数 (人)	1,722	1,712	1,884	2,028	2,051	2,216	2,418	12.2%

※ 25/6 期～ 27/6 期の年平均成長率

出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

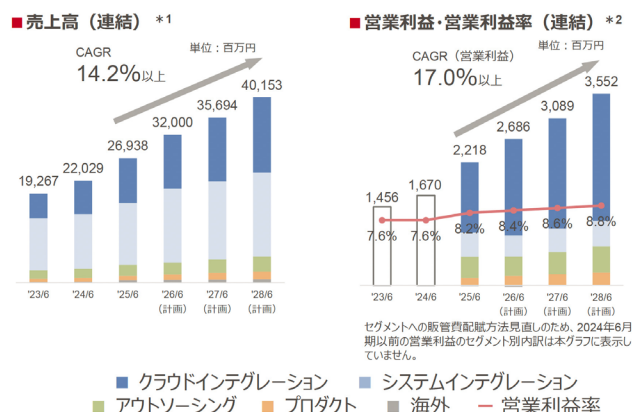
外部環境認識として、国内のクラウド基盤サービス市場は、IT システムのオンプレミスからの移行に加え、移行後の活用やマルチクラウド対応が増加傾向にあることから、今後も高成長が続くと見ており、同時に人材採用についても厳しい競争環境が継続する見通しだ。こうしたなか、積極的に人材採用・育成に取り組むことで旺盛な需要を取り込み、クラウドインテグレーション事業を成長ドライバーとして年率 2 ケタ成長を進めていく。

システムサポートホールディングス
4396 東証プライム市場

2025 年 9 月 9 日 (火)
https://www.sts-hd.co.jp/ir/

今後の見通し

中期経営指標（連結）



*1 売上高は外部顧客への売上高です。*2 営業利益は連結財務諸表の営業利益と調整後の数値です。

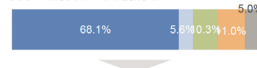
出所：中期経営計画資料より掲載

■セグメント利益（営業利益）の変更について

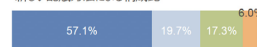
2026年6月期から、セグメントの評価をより精緻に行うため、販管費のセグメントへの配賦方法の見直しを実施することに伴い、セグメント利益（営業利益）が変更

営業利益構成比（2025年6月期・連結）

従来の配賦方法による構成比



新しい配賦方法による構成比



(2) 人材戦略と成長投資の計画

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及び登用」「人材の育成」「働きやすい職場環境」に注力することで、新たな企業価値の創出を目指す。主な施策については従来と変わらない。採用活動については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する。また、クラウドインテグレーション事業における競争力の維持向上を図るため、ベンダー資格取得に係る投資を実施する。さらには給与水準の向上、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設定し達成を目指す。これらの取り組みにより、連結従業員数は年率 10% 程度の増員を計画しており、2028 年 6 月期には 2,418 名を目指す。

一方、成長投資（採用関連費用、研修費、研究開発費、M&A 関連費用）については、直近 3 期間（2023 年 6 月期～2025 年 6 月期）で 15.8 億円を投下したが、2026 年 6 月期以降の 3 年間では 22 ～ 26 億円を投下する計画だ。研究開発については AI やクラウド関連を中心としたサービス開発・強化を進める。M&A については成長分野でのサービスラインナップ及びリソースの拡充を目的に、今後も前向きに検討していく。

(3) 事業セグメント別成長戦略

a) クラウドインテグレーション事業

クラウドインテグレーション事業については、「対応領域の拡大」と「既存事業の伸張」に注力することで高成長を目指すとともに、リセールによるストック型収益を積み上げることで安定収益基盤を確保する戦略だ。なお、「対応領域の拡大」とは、AI 関連や海外で有望な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、新たな市場を開拓していくことを指し、「既存事業の伸張」については、技術者の採用・育成だけでなく、顧客の利便性を高めるための独自サービスを開発していくことも競合するクラウドインテグレータとの差別化を図る重要なポイントとなる。3 年間の年平均成長率は 20% 前後を見込んでいるようだ。

システムサポートホールディングス

4396 東証プライム市場

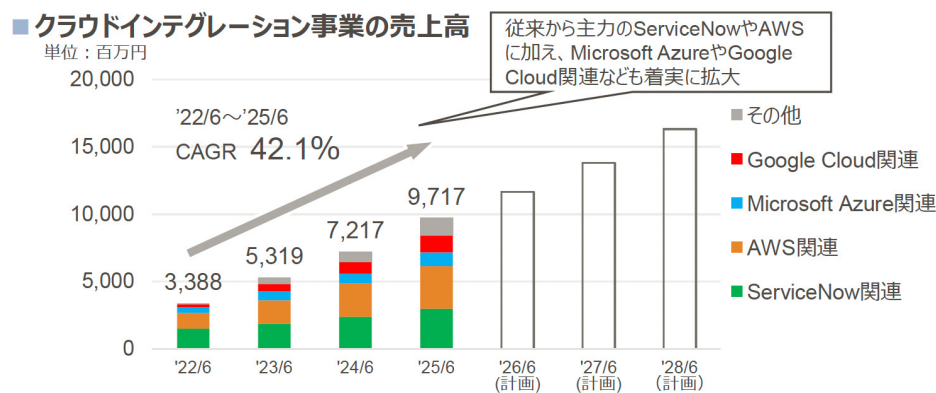
2025 年 9 月 9 日 (火)

<https://www.sts-hd.co.jp/ir/>

今後の見通し

なお、重点領域として ServiceNow と Snowflake の 2 つのクラウドサービスを挙げている。ServiceNow では AI エージェント機能について積極的な研究開発を実施し、早期に顧客提案可能な体制の構築を目指す。一方、ここ数年国内でも急成長している Snowflake については、(株)NTT データや伊藤忠テクノソリューションズ(株)など大手 SIer と競合するものの、技術者の育成を進め SAP 連携や Oracle データベースからの移行など同社グループが持つ強みと組み合わせたソリューションの提案により売上拡大を図る。AI/ビッグデータ分析などの業務効率向上を支援するデータプラットフォームとして成長ポテンシャルが大きいだけに、今後の動向が注目される。

クラウドインテグレーション事業の成長戦略



出所：中期経営計画資料より掲載

b) システムインテグレーション事業

システムインテグレーション事業では、主力の ERP 関連やデータベース関連、RPA 関連などを中心に、着実に技術者の採用・育成を進めながら受注を確保していく。また、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案し、受注獲得につなげることで、年率 10% 前後の売上成長を目指すようだ。利益面では、品質・期間・コスト・リスクコントロールの観点でプロジェクトマネジメントを継続し、不採算案件の発生を抑制するとともにサービス品質の向上を図りながら、収益性の維持向上に取り組む。

c) アウトソーシング事業

アウトソーシング事業では、データセンターサービスにおいて大手クラウドベンダーとは異なる顧客層をターゲットとし、基幹システム向けプライベートクラウドなど独自サービスを強みに顧客数及び顧客当たり利用料の積み上げを図り、年率 10% 弱の売上成長を目指すようだ。また ERP 関連のニアショアサービスについても、SAP の ERP 製品保守の需要が 2027 年に向けて高まる見込みであり、石川県金沢地区での保守要員の育成と体制強化によって売上拡大を目指す。なお、データセンターの設備収容能力についてはまだ余裕があるが、稼働状況に応じて段階的に設備増強を実施し品質向上と収益性の確保を両立していく。

システムサポートホールディングス
4396 東証プライム市場

2025 年 9 月 9 日 (火)
<https://www.sts-hd.co.jp/ir/>

今後の見通し

d) プロダクト事業

プロダクト事業では、安定した高利益率の維持・向上、顧客の拡大、機能強化の 3 点を重点施策として取り組むことで、年率 20% 前後の売上成長を目指すようだ。ストック売上比率については 2025 年 6 月期の 55% から 2028 年 6 月期は 60% 弱の水準と緩やかな上昇を見込んでいる。

安定した高利益率の維持・向上を図るために、ノンカスタマイズでの拡販によって月額利用料等のストック売上高の積み上げを図る。顧客の拡大施策としては、引き続き販売代理店等の販路拡大や展示会への出展など広告宣伝を強化する。また、既存顧客内の利用部門拡大等によるユーザー数（ID 数）の増加も図る。機能強化については、導入までのリードタイム圧縮や競合品に対する競争力向上につながるような機能の拡充を継続する。

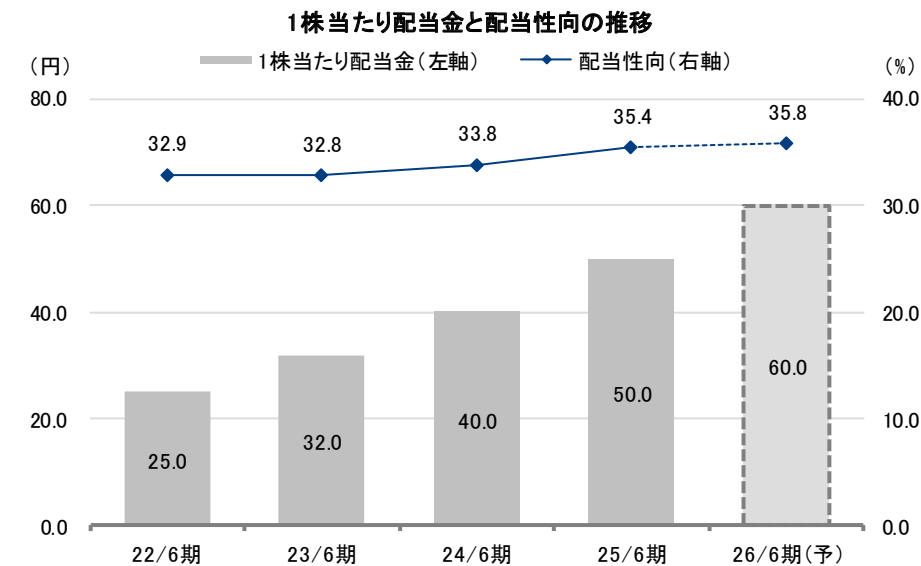
e) 海外事業

海外事業では、米国子会社において北米に進出する日系企業に対して IT インフラや人材採用、マーケティングの支援サービスを提供するほか、カナダの子会社では日本と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、在米日系企業への会計業務のアウトソーシングサービスを強化し、海外事業単独で収益を得られる体制を構築する。

株主還元策

累進配当方針により、2026 年 6 月期は株式上場以来、7 期連続の増配を予定

同社は、株主に対する利益還元を経営上の重要課題の 1 つに挙げており、配当方針については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、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基本方針としている。同方針に基づき、2025 年 6 月期の 1 株当たり配当金は前期比 10.0 円増配の 50.0 円を実施した。また、2026 年 6 月期も 10.0 円増配の 60.0 円を予定しており、株式上場以来、7 期連続の増配となる見通しだ。配当性向の水準については明確な目安を示していないが、2025 年 6 月期、2026 年 6 月期ともに 35% 台となっており、当面は同水準を維持するものと考えられる。



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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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