

|| 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 >>>](#)

2026年3月16日(月)

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. 2026年6月期中間期の業績概要	01
2. 2026年6月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	02
4. 株主還元策	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. 2026年6月期中間期の業績概要	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

■ 要約

クラウドインテグレーション事業がけん引し、 2ケタ増収増益が続く見通し

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。データセンターサービスやSaaSで提供する自社プロダクトなどストック型ビジネスも順調に拡大しており、ここ数年は2ケタ増収増益が続いている。

1. 2026年6月期中間期の業績概要

2026年6月期中間期(2025年7月～12月)の連結業績は、売上高が前年同期比19.0%増の15,546百万円、営業利益が同30.1%増の1,580百万円といずれも期初計画を上回り、過去最高業績を連続更新した。企業の旺盛なDX需要に対応すべく人材採用・育成を積極的に進めたことで、主力のクラウドインテグレーション事業の売上高が同26.2%増となり、業績をけん引した。ServiceNow^{※1}関連だけでなく、AWSや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。また、新たに子会社化した(株)エコー・システム^{※2}の業績が売上高で約853百万円、営業利益で約89百万円(のれん償却額12百万円控除後)の増収増益要因となった。

^{※1} 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。同社は日本でいち早くパートナー契約を締結、国内トップクラスの導入実績を持つ。

^{※2} 広島に本社を置くシステム開発会社。2024年7月期の売上高は1,415百万円、営業利益123百万円。株式取得額は520百万円、のれん240百万円(10年定額償却)。

2. 2026年6月期の業績見通し

2026年6月期の連結業績見通しは、売上高で前期比19.0%増の32,060百万円、営業利益で同28.1%増の2,842百万円と期初計画から売上高で60百万円、営業利益で155百万円増額修正した。増額分は中間期での上振れ分を反映したもので、生産性向上に伴い原価率が想定よりも改善すると見込んでいる。クラウドインテグレーションの引き合いは依然活発で、エンジニアのフル稼働が続く状況に変わらない。企業で生成AIの利活用ニーズが高まるなか、同社は2026年1月にECサイト事業者向け生成AIソリューション「GEN-STEP[※]」の提供を開始するなど、生成AI分野におけるソリューション拡充を図っており、今後の収益拡大に貢献するものと期待される。

[※] Google Cloudの最先端AI技術を活用することで、ECサイトで必要な商品画像・動画・説明文などのコンテンツを生成する。制作コストやリードタイムの大幅短縮、担当者の業務負荷軽減、EC流通額の成長を支援するソリューション。

要約

3. 中期経営計画

中期経営計画(2026年6月期～2028年6月期)の最終年度となる2028年6月期の業績目標として、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%)を掲げている。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る。AI技術の進化によりSaaS市場の見通しに懐疑的な見方が広がっているが、同社のプロダクト事業の構成比は5%に満たない。また同様にシステム開発市場の見通しにも懐疑的な見方が広がっているが、クラウドインテグレーション事業を中心に生成AI関連の開発需要の拡大や、同社自身の生産性向上が期待できる。これらを勘案すると今後も2ケタ台の増収増益ペースが続く可能性は高いと弊社では見ている。

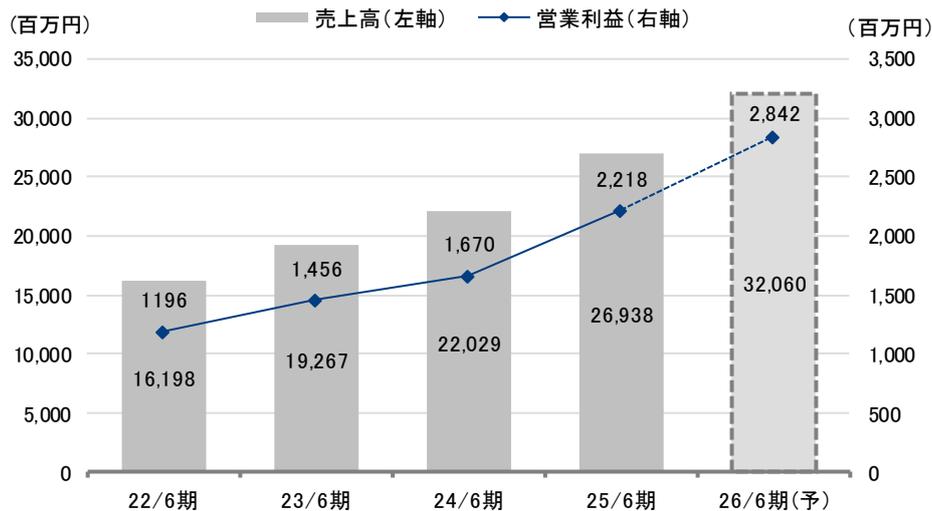
4. 株主還元策

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する方針だ。2026年1月には個人投資家が購入しやすくするため、1：2の株式分割も実施した。株式分割後で2026年6月期の1株当たり配当金は前期比6.0円増配の31.0円とし、7期連続の増配を予定している。

Key Points

- ・ 2026年6月期中間期は2ケタ増収増益となり、期初計画を上回る
- ・ 2026年6月期業績も利益ベースで上振れ余地残す
- ・ クラウドインテグレーション事業がけん引し、2ケタ台の増収増益が続く見通し
- ・ 1：2の株式分割を実施。累進配当方針により2026年6月期も連続増配を予定

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

石川県に本社を置く独立系IT企業でM&Aも行いながら成長

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経営基盤を強化し、ここ数年は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高成長を続けている。

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領域を拡大していった。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※。直近では2025年7月に西日本エリアの事業展開を強化すべく、広島に本社を置くシステム開発会社のエコー・システムの全株式を取得するなどM&A戦略を積極的に推進している。なお、同社は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するため、2025年1月に持株会社体制に移行した。

※ 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年定額償却)、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年定額償却)。

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

2026年3月16日 (月)

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

会社概要

会社沿革

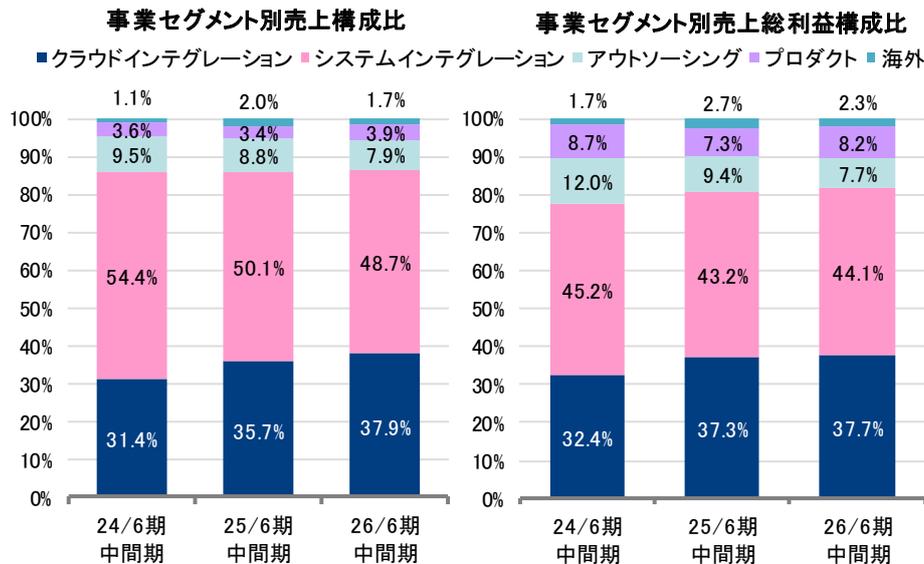
年月	主な沿革
1980年 1月	石川県金沢市において、データエントリーサービスやシステム開発サービスの提供を目的として、同社を設立
2000年11月	(株)イーネットソリューションズを出資設立
2004年 1月	日本オラクル<4716>とOracle EBSテクニカルパートナー契約を締結
2005年 2月	建築業向け工事情報管理システム「建て役者」の販売を開始
2009年 3月	(株)STSメディックを出資設立
2010年 5月	(株)T4Cの株式を取得し、子会社化
2011年 6月	SAPジャパン(株)とSAPサービス・パートナー契約を締結
2012年 3月	(株)アクロスソリューションズの株式を取得し、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10社(2025年12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。2026年6月期中間期の売上構成比は、システムインテグレーション事業が48.7%、クラウドインテグレーション事業が37.9%、アウトソーシング事業が7.9%、プロダクト事業が3.9%、海外事業が1.7%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。



出所：決算短信、決算補足説明資料よりフィスコ作成

(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・サービスの導入・利用支援やライセンスの再販(リセール)を行っている。2026年6月期中間期の売上構成比は、ServiceNow関連が33.9%と最も高く、AWS関連が29.9%、Google Cloud関連が15.4%、Microsoft Azure関連が8.1%となっており、そのほかSnowflake関連など各種クラウド関連サービスの導入・利用支援を行っている。また、ストック型ビジネスとなるリセールの売上比率は33.3%となっている。

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。AWS、Microsoft Azure、Google Cloud、Oracle関連のAwardでも数多くの表彰を受けており、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(2026年6月期中間期の売上総利益率は44.6%で事業セグメント全体の28.9%を大きく上回る)、売上総利益に占める比率では49.7%を占める。

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。2026年6月期中間期の売上構成比は、ITシステム開発が62.3%と過半を占め、ERP関連が24.5%、データベース関連が13.2%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、コミュニケーション・プランニングやエコー・システムのシステム開発売上高も同事業に含まれる。

(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77.7%と大半を占め、残り22.3%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・安否確認サービスやワークフローサービス、オンラインストレージサービス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については需要に応じて適宜実施している。

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」などがある。また、新たに子会社に加わったエコー・システムが企業向けに開発・提供している「お弁当EDI(注文管理)システム」なども同事業に含まれる。

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ため、月額課金収入の売上比率は5～6割の水準で推移しているが、顧客件数の積み上がりによって同比率は上昇していくことが予想される。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の需要に対応するためバランスよく人材採用を進めている。

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、同社が退職率を業界平均(10.2%)を下回る水準で維持している点は高く評価される。これは給与と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と見られる。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と考えられる。

会社概要

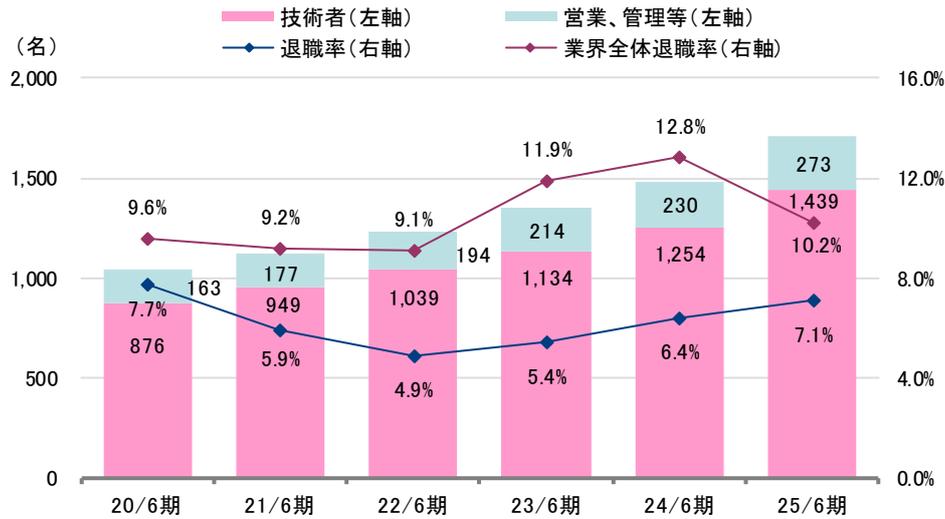
グループ企業が展開する事業セグメント

(2025年12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	-	○	-	-	-
(株)エコー・システム	-	○	-	○	-
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

2026年6月期中間期業績は2ケタ増収増益となり、期初計画を上回る

1. 2026年6月期中間期の業績概要

2026年6月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比19.0%増の15,546百万円、営業利益で同30.1%増の1,580百万円、経常利益で同31.5%増の1,613百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同27.6%増の1,011百万円と2ケタ増収増益が続き、期初計画比でも売上高、各利益ともに上回って着地した。

2026年6月期中間期 連結業績

(単位：百万円)

	25/6月中間期		期初計画	26/6月中間期			
	実績	売上比		実績	売上比	前年同期比	計画比
売上高	13,060	-	15,486	15,546	-	19.0%	0.4%
売上原価	9,425	72.2%	-	11,053	71.1%	17.3%	-
売上総利益	3,635	27.8%	-	4,493	28.9%	23.6%	-
販管費	2,420	18.5%	-	2,912	18.7%	20.4%	-
営業利益	1,214	9.3%	1,424	1,580	10.2%	30.1%	10.9%
経常利益	1,226	9.4%	1,432	1,613	10.4%	31.5%	12.6%
親会社株主に帰属する 中間純利益	792	6.1%	916	1,011	6.5%	27.6%	10.4%

出所：決算短信、決算補足説明資料よりフィスコ作成

人材不足への対応や業務効率化、競争力強化等を目的とした企業のIT投資拡大が続き、また生成AIやIoT、クラウドサービスなど新技術の利用領域が多様化するなかで、主力のクラウドインテグレーション事業の受注が好調に推移したこと、また需要に応えるだけの人員体制の強化がおおむね計画どおりに進んだことも増収につながった(中間期のキャリア採用は73名(通期計画150名))。

利益面では、増収効果や生産性の向上によって売上原価率が前年同期の72.2%から71.1%に低下し、売上総利益は同23.6%増の4,493百万円となった。販管費は人件費や採用費、事業所の増床に伴う賃借料の増加等により同20.4%増の2,912百万円となったが売上総利益の増加で吸収し、営業利益率は前年同期の9.3%から10.2%に上昇した。

新たに連結子会社となったエコー・システムの業績が売上高で約853百万円、営業利益で約89百万円(のれん償却額12百万円控除後)の上乗せ要因となったが、同要因を除いた既存事業ベースでも売上高は約13%の増収、営業利益は約22%と2ケタ台の増益であった。

また、期初計画比での上振れ要因について見ると、売上高についてはクラウドインテグレーション事業が計画を若干上回った。利益面では、原価率が想定以上に改善したことが上振れ要因となった。各事業ともに想定よりも改善したが、エンジニアのスキルアップや生成AIの利活用による生産性の向上が主な改善要因となったようだ。

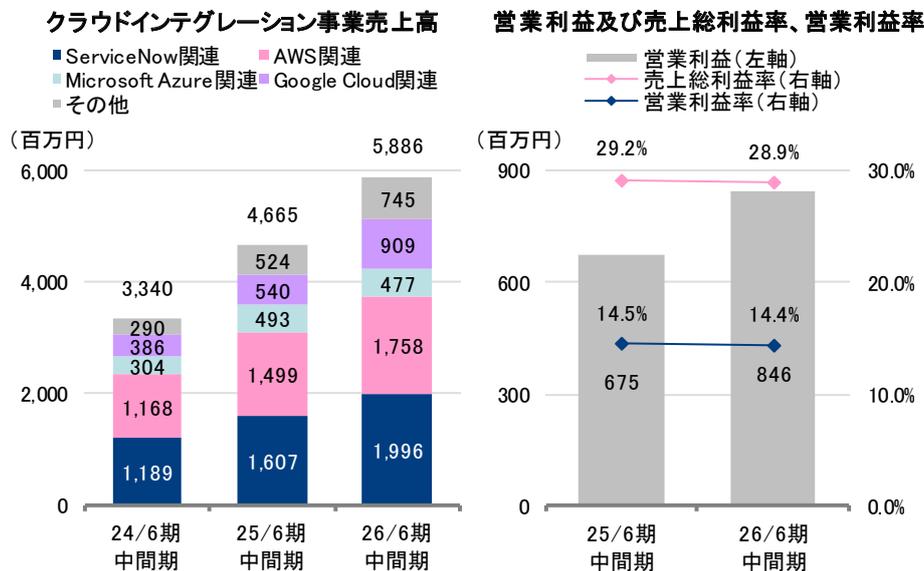
業績動向

クラウドインテグレーション事業は20%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年同期比26.2%増の5,886百万円、営業利益は同25.3%増の846百万円と大幅増収増益が続いた。売上総利益も増収効果で同24.9%増の1,703百万円、売上総利益率が28.9%と高水準が続いた。旺盛なDX投資需要が続くなかで、エンジニアの採用・育成を強化し受注能力の拡大に取り組んだことが高成長につながった。



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

主力サービスのServiceNow関連は、売上高が前年同期比24.2%増の1,996百万円と高成長が続き、売上総利益率は前年同期の42.0%から44.6%に上昇した。既存顧客から利用サービス拡大のための追加発注が続いていることが主な増収要因となった。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、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ことが、受注継続率の高さにつながっている。

* 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。

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24.2%増の3,144百万円となった。内訳は、AWS関連が同17.2%増の1,758百万円、Google Cloud関連が同68.3%増の909百万円、Microsoft Azure関連が同3.3%減の477百万円となり、Microsoft Azure関連のみ減少に転じた。Microsoft Azure関連の需要が冷え込んでいるわけではなく、同社のエンジニアのリソースが限られるなかで収益性を考慮しながら選別受注していることが要因だ。一方で、Google Cloud関連については、生成AI関連ソリューションの引き合いが増加しているほか、リセール収入が増加し始めてきたことも増収要因となった。大企業などではITシステムの構築にあたってリスク軽減の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、また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)の技術者も多く抱えており、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となっており、高成長を継続している一因になっている。

その他のクラウド導入支援の売上高についても、前年同期比42.1%増の745百万円と大きく成長した。Oracle Cloud Infrastructure関連だけでなく、Snowflake^{※1}やCelonis^{※2}、CyberArk^{※3}関連の売上が増加した。また、クラウド基盤移行後のリセール売上高(主にAWS)は、顧客数の増加や顧客当たりのデータ利用量増加により同28.0%増の1,957百万円となり、安定収益基盤として収益増に寄与した。

※1 米国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に設計されている。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。2022年より取り扱いを開始した。

※2 独国Celonis社が開発・提供する「Celonis」は、クラウド型のプロセスマイニングプラットフォームであり、業務プロセスの分析・改善・モニタリングをAIも活用しながら行う。2022年より取り扱いを開始した。

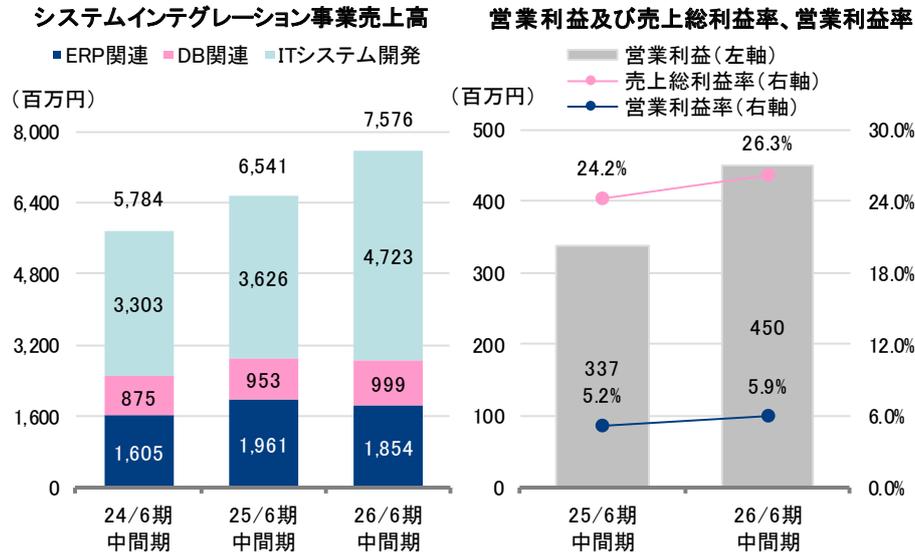
※3 イスラエルのCyberArk社が開発・提供する情報セキュリティソリューションで2021年より取り扱いを開始した。特権ID管理システムやクラウド型IDアクセス管理、エンドポイント特権ID管理ソリューションなどがある。

(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の売上高は前年同期比15.8%増の7,576百万円、営業利益は同33.5%増の450百万円となった。売上総利益は同26.0%増の1,990百万円となり、売上総利益率は前年同期の24.2%から26.3%に上昇した。エコー・システムの連結効果に加えて好採算案件が増加したことや、生成AIの活用等による生産性向上が利益率の上昇要因となった。

売上高の内訳を見ると、ITシステム開発が前年同期比30.3%増の4,723百万円となった。このうち790百万円はエコー・システムの新規連結効果によるもので、既存事業ベースだけで見ると約8%の増収であった。また、ERP関連は同5.5%減の1,854百万円、DB関連は同4.8%増の999百万円とそれぞれ伸び悩んだが、クラウドインテグレーション事業にエンジニアをシフトした影響等によるもので、おおむね計画どおりの進捗となったようだ。

業績動向



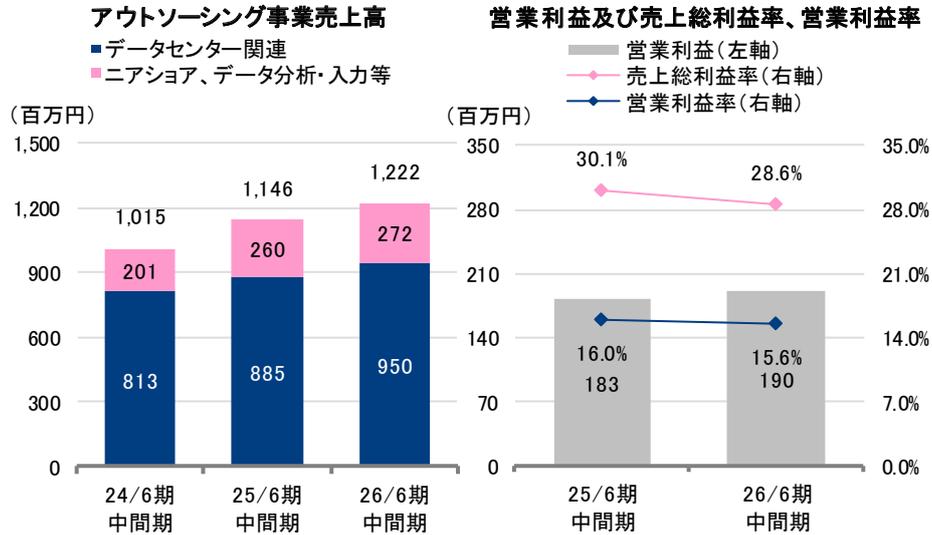
出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

(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年同期比6.7%増の1,222百万円、営業利益は同4.0%増の190百万円と堅調に推移した。売上総利益は同1.1%増の349百万円にとどまり、売上総利益率は前年同期の30.1%から28.6%に低下した。データセンターサービスのシステム構築費用が外注費を中心に増加し、利益率の低下要因となった。

売上高の内訳は、データセンター関連が前年同期比7.3%増の950百万円、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4.6%増の272百万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、顧客件数の増加と顧客当たり月額利用料の上昇が増収要因となり、ストック売上だけで見ると同9.1%増の830百万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製品の保守サービスが増加した。

業績動向

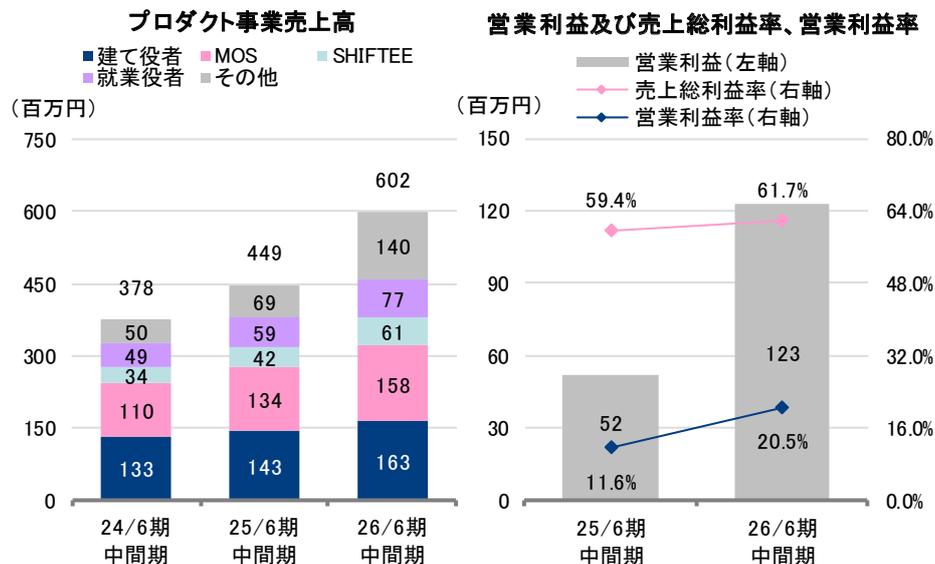


出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

(4) プロダクト事業

プロダクト事業の売上高は前年同期比34.1%増の602百万円、営業利益は同137.0%増の123百万円となった。エコー・システムの連結効果に加えて、既存主要プロダクトも順調に顧客件数を積み上げたことが増収増益要因となった。ライセンス料等のストック売上高が同39.8%増の341百万円と伸ばしたことにより、売上総利益率も前年同期の59.4%から61.7%に上昇した。

なお、エコー・システムの売上高63百万円を除いた既存事業ベースの増収率は約20%となり、主要製品別では「建て役者」が同14.3%増の163百万円、「MOS」が同18.3%増の158百万円、「SHIFTEE」が同44.3%増の61百万円、「就業役者」が同30.2%増の77百万円といずれも2ケタ増収となった。



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(5) 海外事業

海外事業の売上高は前年同期比0.3%増の258百万円、営業損失は5百万円(前年同期は11百万円の損失)となった。売上高は給与・会計業務のアウトソーシングサービスやシステムインテグレーション業務が堅調に推移した。利益面では、前年同期に発生したM&A関連費用が無くなったことによりやや損失額が縮小した。

積極的なM&Aにより資産が増加傾向、自己資本比率は40%台を維持

3. 財務状況と経営指標

2026年6月期中間期末の財務状況は、資産合計が前期末比1,969百万円増加の15,597百万円となった。流動資産では現金及び預金が524百万円増加したほか、受取手形、売掛金及び契約資産が718百万円増加した。また、固定資産ではM&Aを実施したこと等により無形固定資産が391百万円、投資その他資産が519百万円それぞれ増加した。なお、エコー・システムの子会社化により、資産合計は11億円程度の増加要因となっている。

負債合計は前期末比1,210百万円増加の8,826百万円となった。有利子負債が1,812百万円増加した一方で、その他の流動負債が減少した。純資産合計は同758百万円増加の6,770百万円となった。配当金支出258百万円があったものの、親会社株主に帰属する中間純利益1,011百万円の計上が増加要因となった。

経営指標について見ると、自己資本比率は43.4%と前期末比で若干低下したものの引き続き40%以上を維持した。2025年6月期以降、M&Aを3件実施したこともあり、有利子負債が3,639百万円と増加傾向にあり、有利子負債比率も前期末の30.4%から53.8%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2,729百万円のプラスとなっており、財務の健全性は維持していると判断される。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	23/6期	24/6期	25/6期	26/6期中間期	増減額
流動資産	7,139	8,165	10,735	11,786	1,050
(現金及び預金)	3,568	4,253	5,844	6,369	524
固定資産	1,730	1,763	2,892	3,811	918
資産合計	8,870	9,929	13,628	15,597	1,969
負債合計	4,746	4,873	7,616	8,826	1,210
(有利子負債)	1,009	911	1,827	3,639	1,812
純資産合計	4,124	5,055	6,012	6,770	758
(安全性)					
自己資本比率	46.5%	50.9%	44.1%	43.4%	-0.7pp
有利子負債比率	24.5%	18.0%	30.4%	53.8%	23.4pp
ネットキャッシュ	2,559	3,341	4,017	2,729	-1,287

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年6月期業績も利益ベースで上振れ余地残す

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19.0%増の32,060百万円、営業利益が同28.1%増の2,842百万円、経常利益が同28.4%増の2,880百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同25.7%増の1,832百万円と期初計画から上方修正した。中間期の業績上振れ分を通期計画に反映させた格好で、下期計画については期初計画を据え置いている。足元の受注状況はクラウドインテグレーション事業を中心に好調を維持していること、また下期に特段の費用増を予定していないことから、利益ベースでは上振れ余地があると弊社では見ている。

2026年6月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/6期		26/6期			前期比	修正額
	実績	売上比	期初計画	修正計画※	売上比		
売上高	26,938	-	32,000	32,060	-	19.0%	60
営業利益	2,218	8.2%	2,686	2,842	8.9%	28.1%	155
経常利益	2,244	8.3%	2,700	2,880	9.0%	28.4%	180
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,457	5.4%	1,737	1,832	5.7%	25.7%	94
1株当たり当期純利益 (円)	70.72		83.88	88.84			

※ 2026年2月4日発表値

出所：決算短信、会社リリースよりフィスコ作成

通期計画に対する中間期の業績進捗率は売上高で48.5%、営業利益で55.6%となっており、直近3期間の平均進捗率(売上高48.2%、営業利益53.2%)に対してもやや上回るペースとなっている。利益ベースで下期の水準が低くなるのは、新卒社員に対する研修費が嵩むためだ。2026年春の新卒社員は147名(入社予定内定者数)で前年比12名増となる。また、キャリア採用は中間期で73名だったが、下期は77名(前下期80名)を計画している。

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。クラウドインテグレーション事業ではServiceNow関連の2ケタ成長が続くほか、生成AI関連のソリューションについても企業での利活用が広がるなかで受注拡大が見込まれる。直近では、2026年1月にECサイト事業者向け生成AIソリューション「GEN-STEP」の提供を開始した。Google Cloudが提供する最先端の生成AI技術を活用することで、ECサイトに掲載する各種コンテンツを高品質かつ迅速に制作するサービスとなり、今後の収益拡大に貢献するものと期待される。また、エコノミー・システムの業績については前期(売上高1,415百万円、営業利益123百万円)とほぼ同水準で計画に織り込んでいるようだ。のれん償却額は24百万円となるため、初年度から増収増益に貢献する見通しだ。

クラウドインテグレーション事業がけん引し、 2ケタ台の増収増益が続く見通し

2. 中期経営計画

(1) 中期経営計画の概要

2028年6月期までの3ヶ年の中期経営計画(2025年8月発表)では、「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方針を打ち出した。2028年6月期の業績目標は売上高で40,153百万円、営業利益で3,552百万円とし、年平均成長率で10%台の増収増益を目指す。

中期業績計画

(単位：百万円)

	25/6期 実績	26/6期		27/6期 目標	28/6期 目標	CAGR※
		期初計画	修正計画			
売上高	26,938	32,000	32,060	35,694	40,153	14.2%
営業利益	2,218	2,686	2,842	3,089	3,552	17.0%
営業利益率	8.2%	8.4%	8.9%	8.7%	8.8%	
連結従業員数(人)	1,712	2,028	2,028	2,216	2,418	12.2%

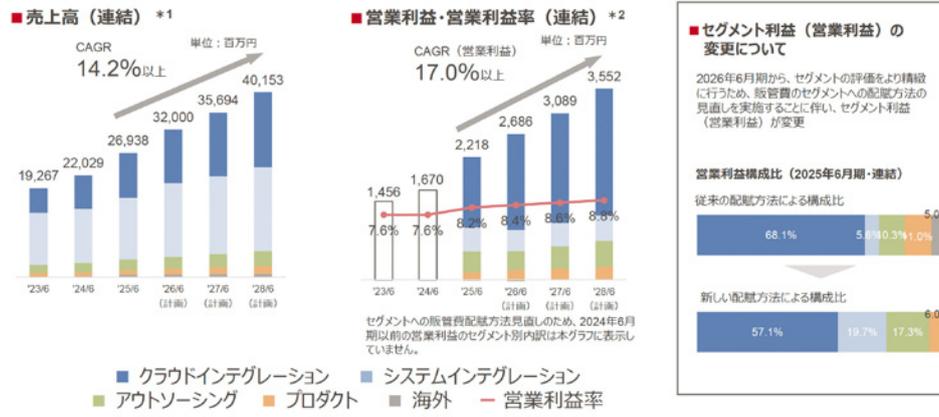
※ 25/6期～28/6期の年平均成長率

出所：決算短信、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、生成AIソリューションの利活用の広がりなどもあり、今後も高成長が続くと見ている。一方で、AI技術の進化によりSaaS市場の見通しに懐疑的な見方が広がっており、プロダクト事業においてもその影響が懸念されている。現時点で需要動向に変化の兆しは出ていないことや、同事業の構成比が5%に満たないため全体業績に与える影響は軽微と考えられる。また同様にシステム開発市場の見通しにも懐疑的な見方が広がっているが、生成AI関連の開発需要が拡大することでクラウドインテグレーション事業を中心に逆に成長機会につながると弊社では見ている。同社では今後もIT人材の採用・育成を積極的に行うと同時に、自社業務で生成AIを活用し生産性向上につなげる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柱に高成長を目指す戦略だ。

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

(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。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していく。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していく。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休休暇取得率、育児休業取得率の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%程度で増員していく考えだ。

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15.8億円を投下してきたが、2026年6月期以降の3年間では22～26億円を投下する計画となっている。研究開発はAIやクラウド関連のサービスについて開発・強化を進めていく。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。

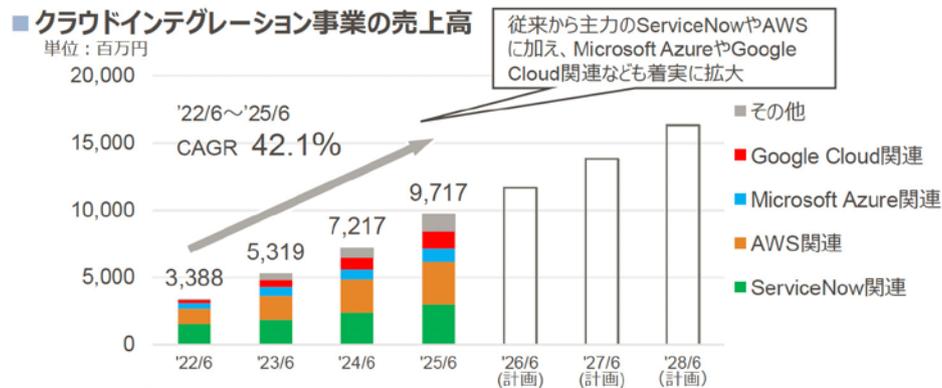
(3) 事業セグメント別成長戦略

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す。「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・提供することで競合するクラウドインテグレータとの差別化を図る。これらの取り組みを推進することで、年率20%前後の売上成長を目指しているようだ。

今後の見通し

クラウドインテグレーション事業の成長戦略


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、年率10%前後の売上成長を目指しているようだ。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強化し、不採算案件の発生リスク低減と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により、年率10%弱の売上成長を目指す。またERP関連のニアショア保守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、体制強化を図ることで売上拡大を目指す。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り、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。昨今の半導体メモリの需給ひっ迫に伴う価格高騰で、サーバー等の投資負担が増加するリスクもあるが、利用料金の最適化を図ることでマージンを維持していくものと考えられる。

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み、年率20%前後の売上成長を目指しているようだ。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る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ほか、既存顧客内の利用部門拡大等でユーザー数 (ID数) の増加を図る。機能強化については、導入までのリードタイム短縮や競合品に対する差別化につながる機能の開発を継続する方針だ。

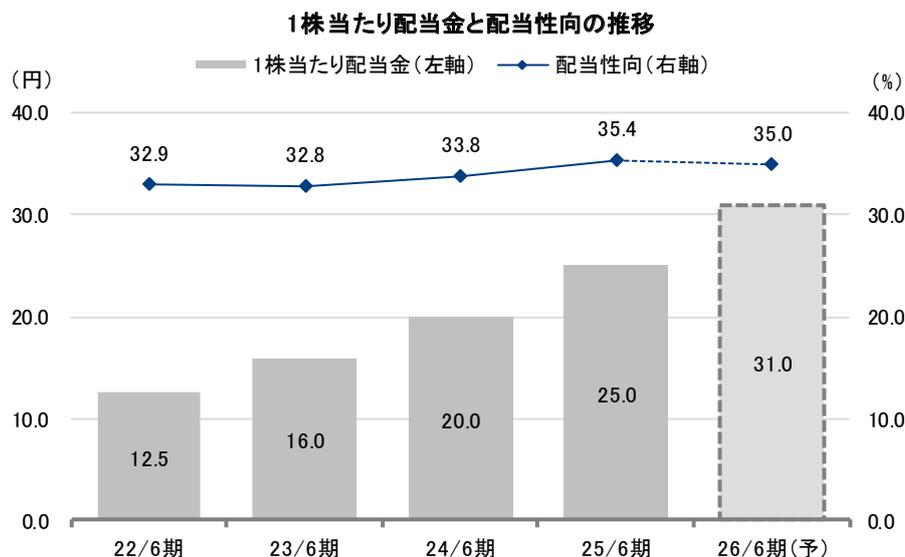
e) 海外事業

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、海外事業単独で利益を確保できる体制の構築を目指す。

株主還元策

1：2の株式分割を実施。 累進配当方針により2026年6月期も連続増配を予定

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に向けた成長投資や経営体質強化を行いつつ、株主に対しては、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基本方針としている。2026年1月には個人投資家が購入しやすくするため、1：2の株式分割も実施した。株式分割後で2026年6月期の1株当たり配当金は前期比6.0円増配の31.0円（配当性向35.0%）とし、7期連続の増配を予定している。中間期の業績が計画を超過したことで中間配当金を期初計画から増配しており（株式分割後で15.0円から16.0円）、通期業績も上振れする状況となればさらなる増配が期待される。



注：2026年1月1日付で1：2の株式分割を実施。1株当たり配当金は過去遡及して修正
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、配布等することは強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