

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 >>>

2026年9月11日(金)

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

2026年9月11日 (金)
<https://www.sts-hd.co.jp/ir/>

目次

■ 要約	01
1. 2026年6月期の業績概要	01
2. 2027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	16
1. 2027年6月期の業績見通し	16
2. 中期経営計画	17
■ 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

2026年9月11日 (金)
<https://www.sts-hd.co.jp/ir/>

要約

2026年6月期は過去最高業績を連続更新。 AIの普及を成長機会と捉え、年率15.0%の利益成長目指す

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、ここ数年は2ケタ増収増益が続いている。

1. 2026年6月期の業績概要

2026年6月期の連結業績は、売上高が前期比15.4%増の31,091百万円、営業利益が同33.7%増の2,966百万円と過去最高業績を連続更新した。AI活用を前提としたIT投資の拡大が続くなか、マルチクラウドに対応できる強みを生かして、主力のクラウドインテグレーション事業の高成長が続いた。特に、ServiceNow[※]関連の売上高は同25.5%増となり、収益のけん引役となった。また、システムインテグレーション事業ではM&A効果と高収益案件の拡大、プロダクト事業では契約数の増加に伴うストック型収益の積み上げにより、それぞれ2ケタ増収増益となった。

[※] 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。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. 2027年6月期の業績見通し

2027年6月期の連結業績は、売上高で前期比11.7%増の34,722百万円、営業利益で同15.0%増の3,412百万円を見込んでいる。AI活用を前提としたIT投資に対するニーズは依然旺盛で、クラウドインテグレーション事業を中心に2ケタ成長が続く見通しだ。AI関連ビジネスとして、新たに米国Databricks Inc.とパートナー契約を締結し、データ・AI統合プラットフォーム「Databricks」と同社のマルチクラウド環境の構築力やデータベース領域の知見を融合し、顧客企業のAI活用を支援していく。また、社内向けにAI開発支援プラットフォーム「Smart DevFlow (スマートデブフロー)」を開発し、システム開発など実案件での運用を順次開始しており、開発の生産性向上を図っていく。同社の試算によれば、同プラットフォームの活用により、開発工数で少なくとも約30%の削減効果を見込んでいる。そのほか、公共SaaS「空き家データベースシステム」を開発し、2026年10月より自治体向けにサービス提供を開始する予定だ。空き家問題は多くの自治体で課題となっており、中期的に収益貢献するものとして注目される。

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

2026年9月11日 (金)

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

要約

3. 中期経営計画

新たに発表された「中期経営計画2029 (2027年6月期～2029年6月期)」では、AIの普及を前提としたIT需要の拡大を成長機会として捉え、売上成長だけでなく生産性向上にも注力することで、収益性を高めながら利益成長を目指す方針を打ち出した。最終年度の業績目標は、売上高43,618百万円 (年平均成長率11.9%)、営業利益4,513百万円 (同15.0%) を掲げ、事業セグメント別の年平均成長率はクラウドインテグレーション事業で18.5%増収、19.5%増益、プロダクト事業で18.0%増収、21.8%増益と、両事業が収益ドライバーとなる。また、M&Aについても両事業で引き続き検討していくが、業績計画には織り込んでいない。弊社では、AIの普及拡大は同社にとって収益拡大の好機になると見ており、業績目標を達成する可能性は高いと見ている。

4. 株主還元策

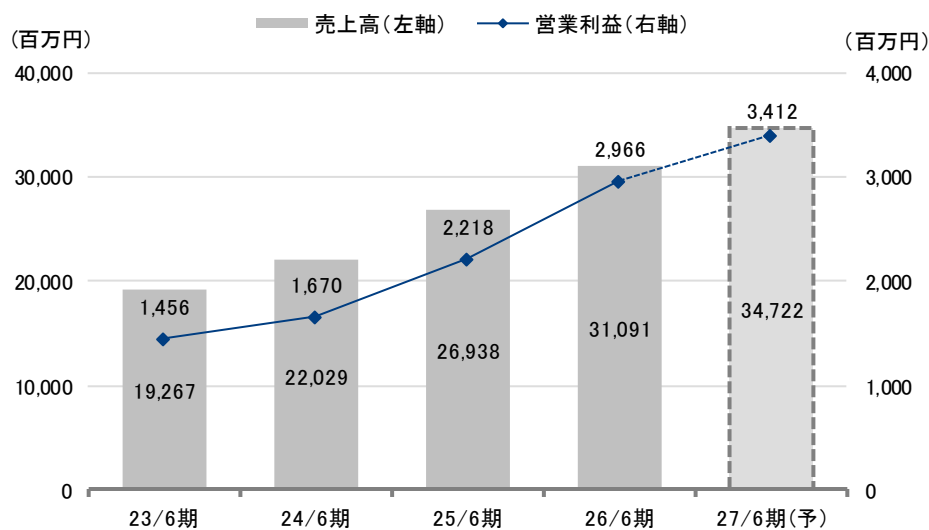
株主還元については累進配当を基本に業績や利益水準に応じた配当を実施する方針で、2027年6月期より新たに、連結配当性向40%以上を目安として設定した。2026年6月期の1株当たり配当金は前期比実質7.0円増配※の32.0円を予定し、2027年6月期は同10.0円増配の42.0円と8期連続の増配を予定している。

※ 2026年1月に1：2の株式分割を実施。

Key Points

- ・ 2026年6月期はクラウドインテグレーション事業がけん引し、過去最高業績を連続更新
- ・ AI利活用ニーズを取り込み、2027年6月期も2ケタ増収増益が続く見通し
- ・ AI活用で生産性向上を図り、収益性を高めながら年率2ケタ成長を目指す
- ・ 連結配当性向40%以上を目安に累進配当を行う方針

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項 (ディスクレマー) をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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9月11日 (金)
<https://www.sts-hd.co.jp/ir/>

■ 会社概要

石川県に本社を置く独立系IT企業でM&Aも推進しながら成長

1. 会社沿革

同社は1980年に、データエン트리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も推進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。さらに、2025年7月には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(株)エコ・システムの全株式を取得し子会社化するなど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。

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9月11日 (金)

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

会社概要

会社沿革

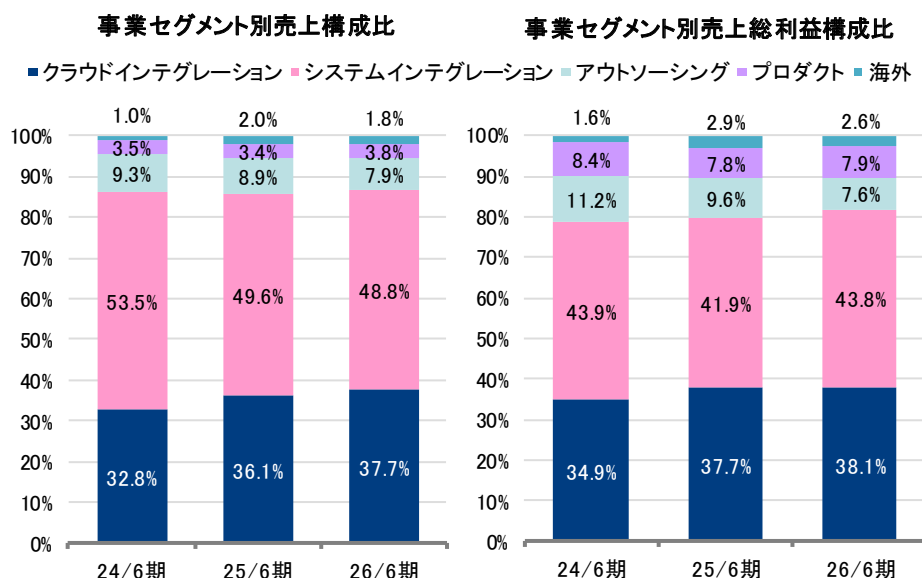
年月	主な沿革
1980年 1月	石川県金沢市において、データエントリーサービスやシステム開発サービスの提供を目的として、同社を設立
2000年11月	(株)イーネットソリューションズを出資設立
2004年 1月	日本オラクル(株)とOracle EBSテクニカルパートナー契約を締結
2005年 2月	建築業向け工事情報管理システム「建て役者」の販売を開始
2009年 3月	(株)STSメディックを出資設立
2010年 5月	(株)T4Cの株式を取得し、子会社化
2011年 6月	SAPジャパン(株)とSAPサービス・パートナー契約を締結
2012年 3月	(株)アクロスソリューションズの株式を取得し、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	東証の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. 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
2026年 7月	イーネットソリューションズが(株)エム・アイ・エスの99.3%の株式を取得し、子会社化
2026年 7月	Databricks Inc. とパートナー契約を締結

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（2026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。2026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48.8%、クラウドインテグレーション事業が37.7%、アウトソーシング事業が7.9%、プロダクト事業が3.8%、海外事業が1.8%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の構成比が上昇し、逆にシステムインテグレーション事業が低下傾向にある。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・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月期の売上構成比は、ServiceNow関連が32.0%と最も高く、AWS関連が25.2%、Google Cloud関連が17.3%、Microsoft Azure関連が9.8%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30.3%を占めている。

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

2026年9月11日 (金)

<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。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月期の売上総利益率は46.7%で事業セグメント全体の29.8%を大きく上回る）、売上総利益に占める比率は50.1%となっている。

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。2026年6月期の売上構成比は、ITシステム開発が62.0%と過半を占め、ERP関連が25.0%、データベース関連が13.0%と続く。

ERP構築を中心とした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も多い。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79.1%と大半を占め、残り20.9%をデータ分析・入力サービスやニアショアによるシステム運用保守サービスで占めている。

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など、各種オプションサービスを提供しており、競合他社との差別化を図っている。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となっており、収益性は比較的安定している。また、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

2026年9月11日 (金)

<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)の開発及び販売や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。2026年6月期末の連結従業員数は前期末比280人増の1,992人で、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、中国エリアで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、同社の退職率は7.2%と業界平均(10.2%)を下回る水準で維持し続け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も採用面でプラスに働いていると見られる。

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

2026年9月11日 (金)

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

会社概要

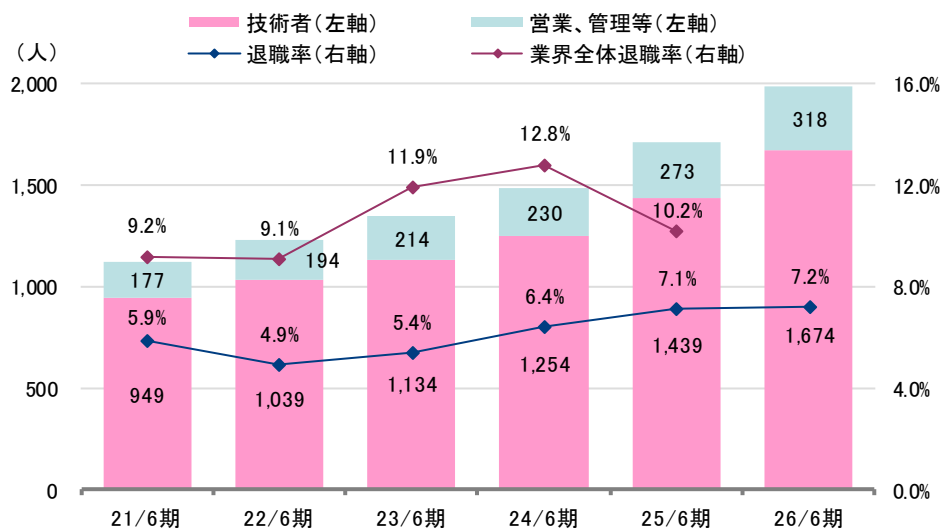
グループ企業が展開する事業セグメント

(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月期はクラウドインテグレーション事業がけん引し、過去最高業績を連続更新

1. 2026年6月期の業績概要

2026年6月期の連結業績は、売上高で前期比15.4%増の31,091百万円、営業利益で同33.7%増の2,966百万円、経常利益で同32.1%増の2,965百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同28.5%増の1,872百万円となり、過去最高業績を連続更新した。また、2026年2月に上方修正した会社計画に対しては、クラウドインテグレーション事業において大口顧客のリセール解約があった影響等により、売上高は10億円程度下振れたものの、高付加価値領域の拡大と生産性向上の効果により、段階利益はいずれも計画を上回って着地した。

2026年6月期連結業績

(単位：百万円)

	25/6期		会社計画※	26/6期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	26,938	-	32,060	31,091	-	15.4%	-3.0%
売上原価	19,434	72.1%	-	21,960	70.6%	13.0%	-
売上総利益	7,503	27.9%	-	9,131	29.4%	21.7%	-
販管費	5,285	19.6%	-	6,164	19.8%	16.6%	-
営業利益	2,218	8.2%	2,842	2,966	9.5%	33.7%	4.4%
経常利益	2,244	8.3%	2,880	2,965	9.5%	32.1%	3.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,457	5.4%	1,832	1,872	6.0%	28.5%	2.2%

※ 2026年2月発表の修正値

出所：決算短信よりフィスコ作成

情報サービス業界の市場環境は、物価上昇や地政学リスクの高まりなど景気の先行き不透明感が続くなかでも、企業の競争力強化や業務効率化を目的としたIT投資が堅調に推移し、特にAI活用を前提としたクラウド基盤の整備やデータ活用、既存システムの刷新といったデジタル変革に向けた投資需要が拡大した。こうしたなかで、主力のクラウドインテグレーション事業の高成長が続いたほか、システムインテグレーション事業やプロダクト事業も2ケタ増収と好調に推移した。

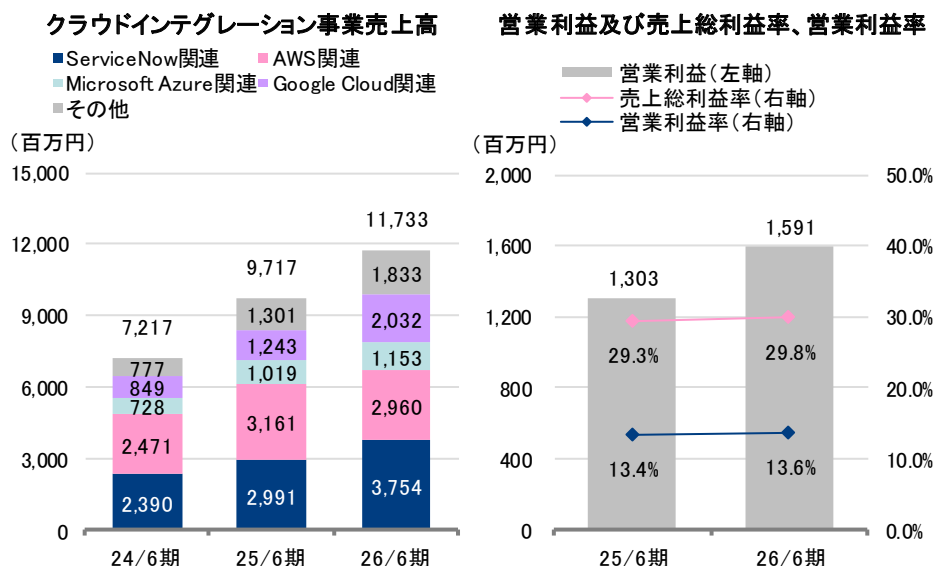
利益面では、増収効果に加えてシステムインテグレーション事業において高採算案件が増加したこと、並びに社内でのAI活用による生産性向上の効果もあって売上原価率が前期の72.1%から70.6%に低下し、売上総利益は同21.7%増の9,131百万円となった。販管費は人件費の増加や新規連結したエコー・システムの費用が上乗せされたこともあって同16.6%増となったが、売上総利益の増加で吸収し営業利益率は前期の8.2%から9.5%に上昇した。事業セグメント別では、システムインテグレーション事業とプロダクト事業が上振れ、その他の事業セグメントはおおむね計画どおりに着地したようだ。なお、エコー・システムを新規連結したことによる連結業績への影響額は、売上高で約16.2億円、営業利益で約1.4億円の増加要因になったと見られる。

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期比20.7%増の11,733百万円、営業利益は同22.1%増の1,591百万円と大幅な増収増益が続いた。売上総利益も増収効果で同22.9%増の3,502百万円、売上総利益率で同0.5ポイント上昇の29.8%となった。AI活用を前提とした企業のIT投資需要が拡大するなかで、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、売上高が前期比25.5%増の3,754百万円と高成長が続き、売上総利益率は前期の46.2%から46.7%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ほか、ServiceNowからの新規紹介案件も増加した。また、AI活用ニーズの高まりを背景に、プロジェクトの上流工程にあたるコンサルティング領域から手掛ける案件が増えたことも売上総利益率の上昇につながったと見られる。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、数多くのプロジェクトを手掛けてきたことで、多様なニーズに応えるだけの技術力や知見を蓄積していることが受注継続率の高さや高成長につながっている。

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

2026年9月11日 (金)

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

業績動向

ServiceNow関連以外では、AWS関連が同6.4%減の2,960百万円、Google Cloud関連が同63.4%増の2,032百万円、Microsoft Azure関連が同13.1%増の1,153百万円、その他が同40.9%増の1,833百万円となった。AWS関連が唯一減収となったが、リセールの大口顧客1社が顧客事由により解約となったことが影響した。解約影響が無ければAWS関連も2ケタ成長となっていたと見られる。なお、同顧客とのクラウドインテグレーション構築プロジェクトに関する取引は継続している。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たほか、リセール収入が増加し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。

その他の売上高も、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ほか、各種クラウド関連アプリの開発収入も増加した。なお、クラウド基盤移行後のリセール収入（主にAWS）は、大口顧客解約の影響があったものの顧客数や顧客当たりデータ利用量の増加により同8.8%増の3,551百万円となり、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である。高いセキュリティ性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おり、2022年より取り扱いを開始した。
- ※2 ドイツCelonis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CyberArk Software Ltd.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

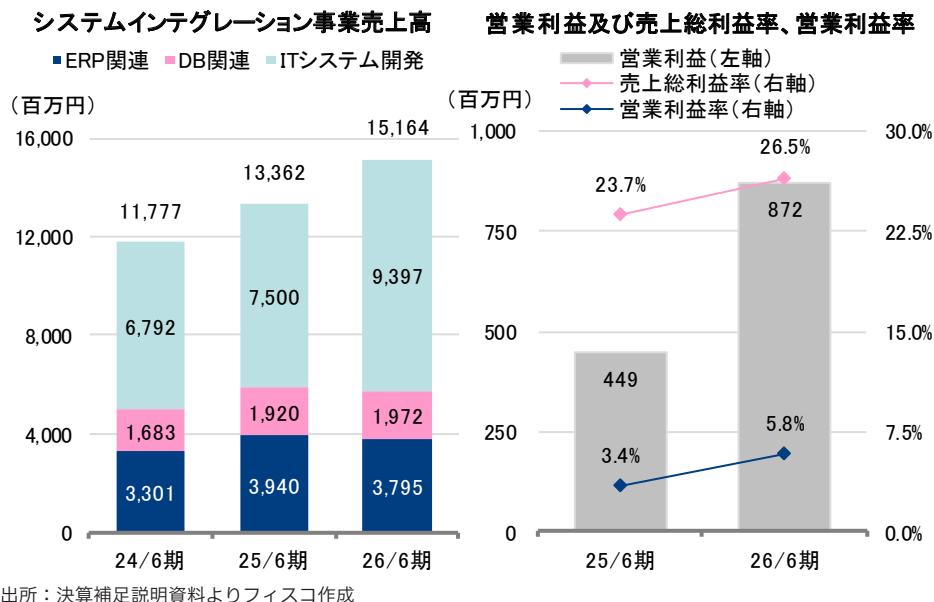
システムインテグレーション事業の売上高は前期比13.5%増の15,164百万円、営業利益は同94.2%増の872百万円となった。高収益案件の拡大とAI活用による生産性向上により、売上総利益率が同2.8ポイント上昇の26.5%、売上総利益も同27.0%増の4,019百万円となった。なおエコー・システムの連結化により、売上高で約15億円、売上総利益で約4.2億円、営業利益で約1.2億円の増収増益要因となっており、既存事業ベースだけで見ると売上高は約2%増にとどまったが、利益率の改善により売上総利益は約14%増、営業利益は約73%増と2ケタ増益になったと見られる。

売上高の内訳を見ると、ITシステム開発が前期比25.3%増の9,397百万円となった。エコー・システムの連結効果に加えて、既存事業も約5%増と堅調に推移した。システム更新の大型案件が寄与したほか、比較的採算の良い案件が増加し、利益率の改善に寄与した。そのほか、ERP関連が同3.7%減の3,795百万円、データベース(DB)関連が同2.7%増の1,972百万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に着地した。

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9月11日 (金)
<https://www.sts-hd.co.jp/ir/>

業績動向



(3) アウトソーシング事業

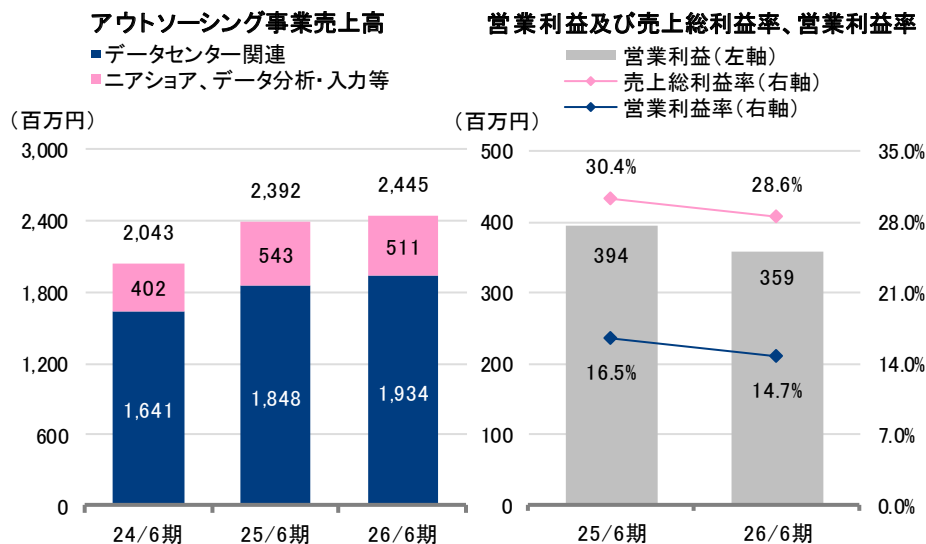
アウトソーシング事業の売上高は前期比2.2%増の2,445百万円、営業利益は同8.8%減の359百万円となり、事業セグメント別では唯一減益となった。データセンターサービスにおけるシステム構築費用が外注費を中心に増加したことやデータ分析・入力サービスの減収により、売上総利益率が同1.8ポイント低下の28.6%に低下したことが減益要因となった。

売上高の内訳は、データセンター関連が前期比4.7%増の1,934百万円、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5.9%減の511百万円となった。データセンターサービスについては、顧客件数が微増にとどまったものの、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9.6%増の1,723百万円となった。一方、ERP保守サービス及びデータ分析・入力サービスでは、約半分を占めるERP保守サービスが堅調に推移したものの、データ分析・入力サービスの受注減少が減収要因となった。

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9月11日 (金)
<https://www.sts-hd.co.jp/ir/>

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期比29.0%増の1,191百万円、営業利益は同49.5%増の204百万円となった。既存主要プロダクトの顧客数増加によりストック型収益が積み上がったほか、エコー・システムの連結化が增收増益要因となった。ストック型収益は新規連結効果もあって同36.0%増の692百万円と大きく伸長した。

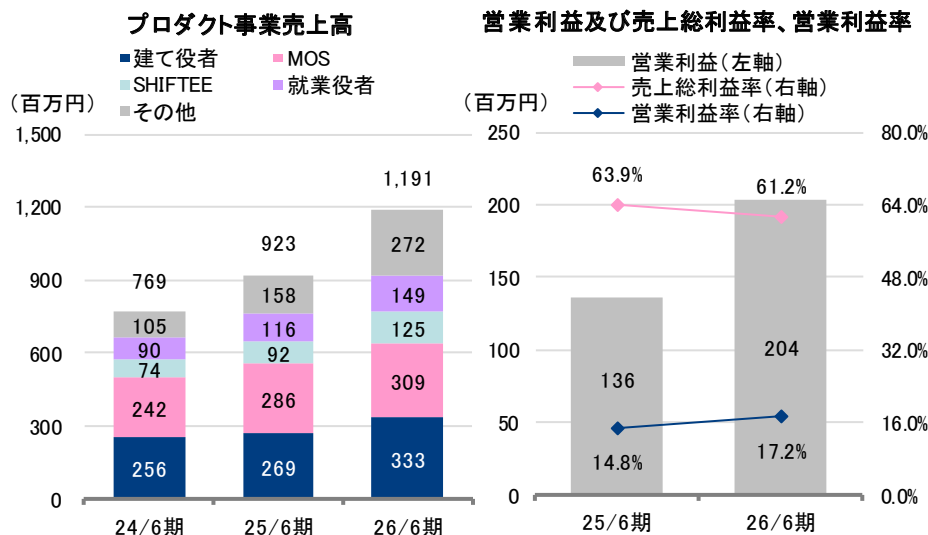
主要製品別の売上高では、「建て役者」が同23.8%増の333百万円、「MOS」が同8.1%増の309百万円、「SHIFTEE」が同36.4%増の125百万円、「就業役者」が同28.5%増の149百万円と「MOS」以外は2ケタ增收となり、その他製品についてもエコー・システムの寄与により同72.1%増の272百万円となった。

売上総利益率は「建て役者」でカスタマイズ案件があったことや、新規連結の影響もあり同2.7ポイント低下の61.2%となったが、增收効果により売上総利益は同23.6%増の729百万円となった。なお、新規連結効果は売上高で127百万円、営業利益で16百万円の增收増益要因になったと見られる。

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

2026年9月11日 (金)
<https://www.sts-hd.co.jp/ir/>

業績動向



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

(5) 海外事業

海外事業の売上高は前期比2.7%増の556百万円、営業損失は5百万円（前期は17百万円の損失）となった。売上高は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サービスが堅調に推移した。利益面では、前期に発生したM&A関連費用がなくなったことによりやや損失額が縮小した。

財務内容は良好で収益性の向上が続く

3. 財務状況と経営指標

2026年6月期末の財務状況は、資産合計が前期末比2,713百万円増加の16,341百万円となった。流動資産では現金及び預金が1,135百万円増加したほか、売掛金が483百万円増加した。また、固定資産ではM&Aを実施したことでのれんが127百万円増加したほか、ソフトウェア仮勘定が369百万円、保険積立金が493百万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1,534百万円増加の9,150百万円となった。有利子負債が777百万円増加したほか、未払消費税等が286百万円、未払費用が160百万円、退職給付に係る負債が181百万円それぞれ増加した。純資産合計は同1,178百万円増加の7,190百万円となった。配当金支出589百万円と自己株式取得による支出128百万円があった一方で、親会社株主に帰属する当期純利益1,872百万円の計上が増加要因となった。

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9月11日 (金)
<https://www.sts-hd.co.jp/ir/>

業績動向

経営指標について見ると、自己資本比率は44.0%と前期末とほぼ同水準で推移した。有利子負債の増加により有利子負債比率は前期末の30.4%から36.2%に上昇したが、ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）は収益拡大に伴って同357百万円増加の4,375百万円と過去最高水準に積み上がっており、財務の健全性は維持していると判断される。また、収益性については営業利益率で9.5%、ROEで28.4%、ROAで19.8%といずれも前期比で上昇し、なかでも営業利益率とROAに関しては2018年の株式上場以来、上昇基調を続けている。クラウド市場の高成長に対応すべく、同事業領域において人材の採用・育成の強化に取り組んできたこと、並びに収益の安定性を高めるため、ストック型収益（リセール収入、データセンターサービス、プロダクト事業）の積み上げにも注力してきたことが、ここ数年の収益成長過程での好循環につながっているものと評価できる。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	23/6期末	24/6期末	25/6期末	26/6期末	増減
流動資産	7,139	8,165	10,735	12,319	1,584
（現金及び預金）	3,568	4,253	5,844	6,980	1,135
固定資産	1,730	1,763	2,892	4,021	1,129
資産合計	8,870	9,929	13,628	16,341	2,713
負債合計	4,746	4,873	7,616	9,150	1,534
（有利子負債）	1,009	911	1,827	2,605	777
純資産合計	4,124	5,055	6,012	7,190	1,178
（安全性）					
自己資本比率	46.5%	50.9%	44.1%	44.0%	-0.1pp
有利子負債比率	24.5%	18.0%	30.4%	36.2%	5.8pp
ネットキャッシュ	2,559	3,341	4,017	4,375	357
（収益性）					
ROA	17.6%	18.5%	19.1%	19.8%	0.7pp
ROE	26.8%	26.7%	26.3%	28.4%	2.1pp
売上高営業利益率	7.6%	7.6%	8.2%	9.5%	1.3pp

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

2026年9月11日 (金)
<https://www.sts-hd.co.jp/ir/>

■ 今後の見通し

AI利活用ニーズを取り込み、 2027年6月期も2ケタ増収増益が続く見通し

1. 2027年6月期の業績見通し

2027年6月期の連結業績は、売上高で前期比11.7%増の34,722百万円、営業利益で同15.0%増の3,412百万円、経常利益で同15.0%増の3,411百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同15.2%増の2,157百万円と2ケタ増収増益が続く見通しである。中間期は前期に発生した大口リセール解約の影響が続くほか、システムインテグレーション事業における高収益案件が一巡する影響もあって、増収率は1ケタ台に減速するものの下期からは2ケタ成長ペースに戻ると見込んでいる。なお、同社ではシステム開発などの実案件で生成AIを本格的に活用すべく、AI開発支援プラットフォーム「Smart DevFlow※」を開発し、2026年7月より順次運用を開始している。前下期から試験的に実施してきたもので、開発工数については少なくとも約30%の削減効果が見込まれている。AI活用の効果が想定以上に発揮されれば利益面での上振れ要因となる可能性がある。

※ 同社が長年培ってきたシステム開発のノウハウや標準ルールをAIに組み込み、開発工程全体の効率化を目指すプラットフォーム。主な機能として、要件定義書・設計書等のドキュメント自動生成、開発成果物のレビュー支援、モックアップ・プロトタイプ生成、ソースコード生成支援、プロジェクト推進に関する各種タスクの効率化等がある。当初はアプリケーション開発領域を中心に活用を開始し、その後にインフラ、データ・アナリティクス、AI関連領域へと適用範囲を拡大する計画となっている。

2027年6月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	26/6期				27/6期		
	通期実績	売上比	中間期計画	前年同期比	通期計画	売上比	前期比
売上高	31,091	-	16,855	8.4%	34,722	-	11.7%
営業利益	2,966	9.5%	1,739	10.0%	3,412	9.8%	15.0%
経常利益	2,965	9.5%	1,736	7.6%	3,411	9.8%	15.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,872	6.0%	1,095	8.3%	2,157	6.2%	15.2%
1株当たり当期純利益 (円)	90.55		53.13		104.63		

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別では、クラウドインテグレーション事業を中心にすべての事業で増収増益を見込んでいる。前期に減益だったアウトソーシング事業についても、データセンターのシステム構築に関わる外注費を抑制すべく、2026年7月に石川県内のIT企業である(株)エム・アイ・エス※をイーネットソリューションズが子会社化し、開発の内製化率を引き上げることで収益を回復する計画となっている。

※ 2026年7月に99.3%の株式を13百万円で取得した。エム・アイ・エスはIBMパートナーとして北陸を中心にシステム導入実績を多数有しており、文部科学省検定教科書の流通システムでは業界トップシェア(75%)を握る。2026年3月期の業績は売上高748百万円、営業利益32百万円で、純資産59百万円、総資産247百万円となっている。

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

2026年9月11日 (金)

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

今後の見通し

主力のクラウドインテグレーション事業については、AI活用を前提としたIT投資の需要が拡大するなかで、引き続き人的リソースを上回る引き合いが来ており、2027年6月期もServiceNow関連を中心に2ケタ成長が続く可能性が高い。同社は様々なAI活用ニーズに応えるため、新たにデータ・AI統合プラットフォーム「Databricks」を開発・提供するDatabricksとパートナー契約を締結した。「Databricks」はデータの収集・加工・分析・AI活用までを一気通貫して1つの基盤で行うことができるクラウド型のデータ分析プラットフォームのことで、従来はそれぞれの工程が複数のツールや基盤で提供されていたが、「Databricks」ではそれらを統合して扱える点が特徴で、数多くのグローバル企業で導入が進んでいる。同社のマルチクラウド環境の構築力やデータベース領域で知見と「Databricks」を組み合わせることで、顧客企業のAI活用を支援していくことにしている。AIソリューションでは「Snowflake」もラインナップしており、顧客ニーズに合わせて提案していく方針だ。

また、新たな取り組みとして公共SaaS「空き家データベースシステム」を開発し、2026年10月より地方自治体向けに提供を開始する予定であることを発表した。空き家問題が社会課題となるなか、国土交通省の「空き家データベースシステムの設計・開発事業」の補助事業者として開発したものだ。空き家情報や対応状況等の管理、情報請求を目的とした自治体情報システムとの連携を実現し、市区町村における空き家情報の一元化と、空き家対策業務の高度化・効率化を支援するサービスとなる。各種連携機能は段階的に実装していく予定だ。2027年6月期の業績への影響は軽微と見られるが、中期的に収益貢献することが期待される。

なお、2027年6月期の人材採用計画は新卒で153人（前期実績比9人増）、キャリア採用で145人（同2人減）を予定しており、期末従業員数は前期末比195人増の2,187人と約10%増を想定している。

AI活用で生産性向上を図り、 収益性を高めながら年率2ケタ成長を目指す

2. 中期経営計画

(1) 中期経営計画の概要

同社は2029年6月期までの3ヶ年の中期経営計画を新たに発表した。これまで「成長と更なるイノベーションの創出」をテーマとして掲げ、クラウドインテグレーション事業を中心とするビジネス拡大や、収益及び人材基盤の強化に取り組むことで成長を続けてきた。今回の中期経営計画では、AI技術の進化及び普及により、同社グループを取り巻く事業環境が大きく変化している点を踏まえ、こうした変化を成長機会として捉え「顧客・社会の成長・変革を支え、持続的に価値を創出する」ことを目指す姿として掲げ、売上成長と収益性向上の両立を実現していく方針とした。

目指す姿を支える3つの柱として、以下の点に注力していく。

- 提供価値の進化：AI・データ・業務変革領域まで提供価値を広げ、顧客の成長・変革を最前線で支援
- 競争優位の強化：顧客知見とAI×データ×クラウドを横断する実装力を強化
- 価値創出力の向上：人材基盤強化と1人当たり利益の向上により持続的な利益成長を実現

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9月11日 (金)

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

今後の見通し

2029年6月期の業績目標は、売上高で43,618百万円、営業利益で4,513百万円とした。CAGR (年平均成長率) は売上高で11.9%、営業利益で15.0%となり、直近3年間のCAGR (売上高17.3%、営業利益26.8%) と比較すると伸び率は鈍化するものの、引き続き2ケタ増収増益を目指す方針となっている。また、営業利益率も2026年6月期の9.5%から2029年6月期は10.3%に上昇し、1人当たり営業利益についても同様に1.49百万円から1.83百万円へと増加する計画となっている。AIを積極活用することで人員の増加ペースを年率10%台から5〜6%程度に抑え、1人当たりの生産性を高めることで利益率の向上につなげていく意向だ。

中期業績計画

(単位：百万円)

	26/6期 実績	27/6期 予想	28/6期 目標	29/6期 目標	CAGR※
売上高	31,091	34,722	38,897	43,618	11.9%
営業利益	2,966	3,412	3,924	4,513	15.0%
営業利益率	9.5%	9.8%	10.1%	10.3%	
連結従業員数 (人)	1,992	2,187	2,331	2,461	7.3%
1人当たり営業利益	1.49	1.56	1.68	1.83	7.1%

※ 26/6期〜29/6期の年平均成長率

出所：「中期経営計画2029」よりフィスコ作成

売上の成長ドライバーはクラウドインテグレーション事業となり、クラウドを起点にAI・データ活用、業務システム刷新へ提案領域を拡大していくことで、顧客数及び顧客当たり取引額を拡大していく。また、クラウドのリセールやデータセンターサービス、自社プロダクト等のストック型収益についても積み上げを図っていく方針だ。

収益性向上のドライバーとしては、AI・データ・クラウド等の高付加価値分野への人材配置に注力し、旺盛な需要を取り込んでいくことに加えて、プロジェクトの上流工程 (構想策定・設計等) から関与することで提供価値の高度化を推進していくこと、さらにはAI開発支援プラットフォームの活用により開発の生産性向上を図っていくことなどが挙げられる。

AIの普及によってITエンジニアの業務の一部が代替可能となるため、IT企業の先行きについてマイナスの影響を受けるといった見方をする向きもあるが、実際には企業がAIを導入する場合に様々な課題を抱えており、こうした課題を解決するための支援が必要となっている。例えば、AIに対応したデータ基盤の未整備や、情報セキュリティ・ガバナンス対策、部門ごとに分断されているシステムの統合、IT・DX人材の不足などが挙げられる。同社グループではこれまで蓄積してきた顧客知見※やクラウド構築の技術力、先進技術・サービスの展開力、及び提案から導入、運用・定着・業務変革まで一気通貫で伴走支援する対応力を強みに、こうしたAI導入支援ニーズを取り込みながら高成長を続けていくものと予想される。

※ (株)システムサポートのエンドユーザー直接売上比率は74.8% (2026年6月期) で、顧客業務やITシステムに対して深い知見がある。

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

2026年9月11日 (金)

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

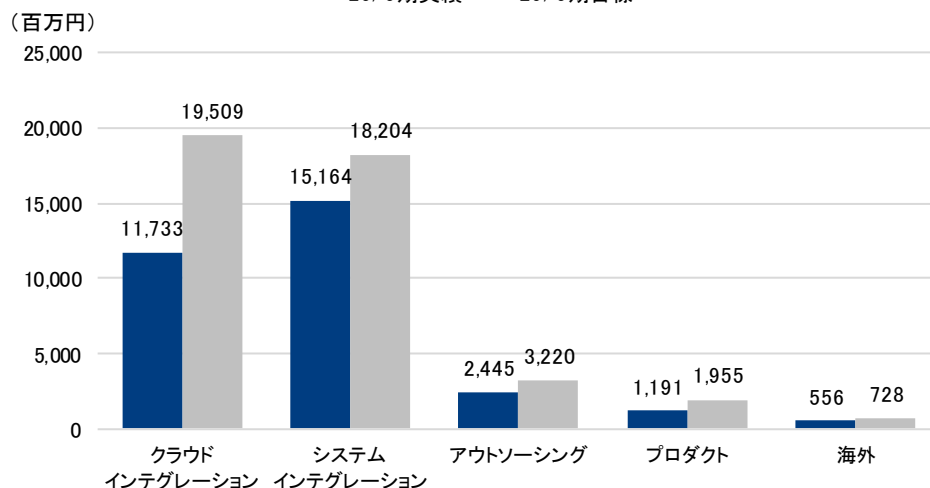
今後の見通し

成長投資（人材投資（採用関連費用・研修費）、研究開発費、M&A関連費用）は3年間で23～27億円程度を計画しており（直近3期の累計は18.6億円）、引き続き積極的な投資による成長サイクルを創出していく考えだ。M&Aの効果については業績目標に織り込んでいないが積極的に検討していく方針であり、主な対象としては、クラウドインテグレーション事業で扱っている、コンサルティング領域を手掛けている企業や自社プロダクト（SaaS製品）を持っている企業などを想定している。

(2) 事業セグメント別成長戦略

2029年6月期 売上目標(事業セグメント別)

■ 26/6期実績 ■ 29/6期目標



出所：「中期経営計画2029」よりフィスコ作成

a) クラウドインテグレーション事業

2029年6月期に売上高19,509百万円、営業利益2,718百万円を目指す（CAGRは売上高で18.5%、営業利益で19.5%）。AI・データ領域の拡大、提供価値の高度化、並びにリセールによるストック型収益の積み上げによってグループ全体の成長をけん引していく。

b) システムインテグレーション事業

2029年6月期に売上高18,204百万円、営業利益1,021百万円を目指す（CAGRは売上高で6.3%、営業利益で5.4%）。顧客基盤と顧客知見を持つ強みを生かして、AI時代のITシステム変革需要を取り込んでいく。AI技術の進展によってシステム開発工程の一部がAIに代替され、価格競争が激化することも十分に想定されるが、同社においても既にAI開発支援プラットフォームの運用を開始し、開発工数の削減に着手している。今後は、AIの活用によっていかにコスト競争力を強化できるかが、成長のカギを握るものと見られる。

c) アウトソーシング事業

2029年6月期に売上高3,220百万円、営業利益389百万円を目指す（CAGRは売上高で9.6%、営業利益で2.7%）。売上高はデータセンターサービスやERP保守サービスなど継続利用型サービスを強化することで、年率10%成長を目指す。営業利益の成長率が低くなっているが、データ入力サービスの需要は縮小するリスクもあり、やや保守的な計画になっていると見られる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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9月11日 (金)
<https://www.sts-hd.co.jp/ir/>

今後の見通し

d) プロダクト事業

2029年6月期に売上高1,955百万円、営業利益369百万円を目指す（CAGRは売上高で18.0%、営業利益で21.8%）。月額課金型プロダクトの拡販や、既存顧客内での利用拡大を進めていくことで、年率2ケタ台の増収増益を目指す。

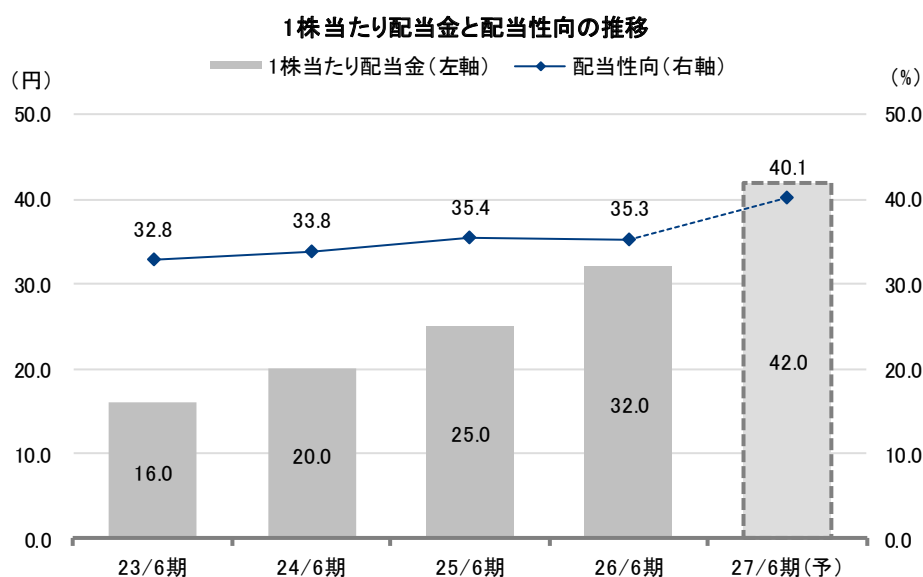
e) 海外事業

2029年6月期に売上高728百万円、営業利益14百万円を目指す（CAGRは売上高で9.4%）。北米での最先端IT情報をリサーチし、グループ全体のサービスラインナップ拡充に取り組むほか、北米に進出する日系企業向けにITインフラ構築や人材採用、マーケティング等の支援サービスを提供していくことで売上規模を拡大し、単年度の営業黒字化を目標とする。

株主還元策

連結配当性向40%以上を目安に累進配当を行う方針

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これまで、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きたが、2027年6月期より具体的な目安として、連結配当性向40%以上を設定した。これにより、2026年6月期の1株当たり配当金32.0円（2026年1月1日の株式分割遡及修正後。配当性向35.3%）に対して、2027年6月期は10.0円増配となる42.0円（同40.1%）と8期連続の増配を予定している。今後も利益成長が続けば、連結配当性向40%以上という目安に沿って、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 (ディスクレーマー)

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・表示したものです。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、理由のいかんを問わず、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