COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

企業調査レポート

システムサポート

4396 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2022 年 9 月 15 日（木）

執筆：客員アナリスト
佐藤 譲
FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**

FISCO
FISCO Ltd.
https://www.fisco.co.jp

目次

■要約 01
1. 2022 年 6 月期の業績概要 01
2. 成長戦略 01
3. 2023 年 6 月期業績見通し 02
■会社概要 03
1. 会社沿革 03
2. 事業内容 04
■業績動向 10
1. 2022 年 6 月期の業績概要 10
2. 事業セグメント別動向 11
3. 財務状況と経営指標 15
■今後の見通し 16
1. 中期経営計画 16
2. 2023 年 6 月期の業績見通し 21
■株主還元策 22

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

クラウドインテグレーション事業をけん引役に 年率 2 ケタ台の利益成長を目指す

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サービスや ERP、データベース等の導入・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、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では、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、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。

1. 2022 年 6 月期の業績概要

2022 年 6 月期の連結業績は、売上高で前期比 12.2% 増の 16,198 百万円、営業利益で同 28.5% 増の 1,196 百万円となり連続で過去最高を更新した。企業の旺盛な DX 投資を背景として、ソリューション事業を筆頭に各事業が好調に推移した。なかでも高利益率の「ServiceNow ※」関連の売上高が前期比 30.6% 増となったほか、クラウド基盤移行・利用支援も同 26.7% 増と高成長が続き、収益のけん引役となった。

※「ServiceNow」とは米国 ServiceNow 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で、DX 化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始めている。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、国内ではトップクラスの導入実績を持つ。

2. 成長戦略

同社は、2023 年 6 月期からスタートする 3 ヶ年の中期経営計画を発表した。『成長と更なるイノベーションの創出』をテーマに掲げ、「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」「ESG 経営の強化」に取り組むことで、2025 年 6 月期に売上高 218.9 億円以上、営業利益 21.8 億円以上、営業利益率 10% 以上の達成を目指す。3 年間の年平均成長率では、売上高で 10.6%、営業利益で 22.3% を上回る成長を計画していることになる。けん引役となるのはクラウドインテグレーション事業だ。国内クラウド市場が今後も年率 2 ケタ成長で拡大するなか、同社は既存のクラウドインテグレーションに加えて、今後成長が見込まれる有望なソリューションを手掛けていくことで、同事業を年率 25% と業界平均を上回るペースで拡大していく。新たに手掛けるソリューションとして、プロセスマイニングのグローバルリーダーである Celonis SE（ドイツ）の業務実行管理プラットフォーム「Celonis Execution Management System（以下、Celonis EMS）」が挙げられる。2022 年 3 月から取り扱いを開始しており、すでに受注実績も出てきている。同プラットフォームは同社が豊富な導入実績を持つ「ServiceNow」とも連携しているため、比較的スムーズに売上を拡大できる可能性があり、今後の動向が注目される。そのほかシステムインテグレーション事業やアウトソーシング事業、プロダクト事業等も着実に収益を拡大していく計画となっている。成長の源泉となる人材への投資も継続していく方針で、従業員数は年率 9% 弱のペースで増員していく。IT 業界では人材がボトルネックとなって売上を伸ばすことができない企業もあるが、同社は新卒・中途ともに順調に採用できており、退職率も 5% 程度と低いことから、そのリスクは極めて低いと考えられる。なお、株主還元策としては配当性向で 30 ～ 35% の水準で配当を実施していく予定となっている。

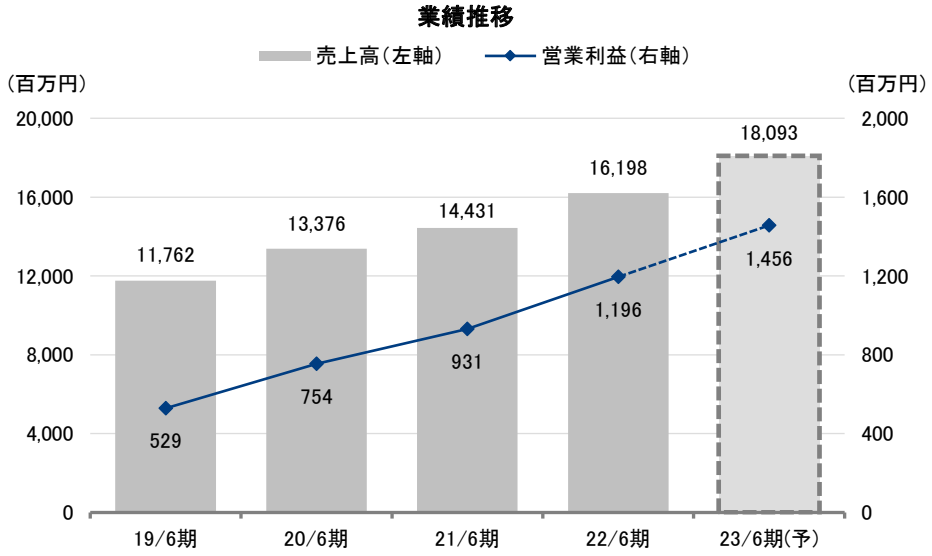
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. 2023 年 6 月期業績見通し

2023 年 6 月期の通期業績は売上高で前期比 11.7% 増の 18,093 百万円、営業利益で同 21.7% 増の 1,456 百万円を計画している。景気の先行き不透明感が強まっているものの、企業の DX 投資は依然として旺盛で、同社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が続いている。ストック型ビジネスとなるプロダクト事業やアウトソーシング事業も順調な伸びが見込まれており、2023 年 6 月期業績も会社計画を達成する可能性が高いと弊社では見ている。

Key Points

- 2022 年 6 月期業績はソリューション事業を中心に好調に推移、連続過去最高を更新
- 2023 年 6 月期からスタートする中期経営計画では、クラウドインテグレーション事業をけん引役に、営業利益は年率 22.3% 以上の成長を目指す
- クラウド関連の需要は依然として旺盛で業績は 2 ケタ増収増益が続く見通し



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（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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 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。1980 年代の好景気を背景に順調に成長を続けていたが、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推進、4 年後には黒字転換を果たすまでに業績も回復した。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に、国内クラウド市場の拡大を追い風にして業績を伸ばし続けている。

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 Oracle EBS 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。

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 メディックを設立したほか、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 年には在北米の日系企業の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を果たしている。直近では、2022 年 4 月にアクロスソリューションズが Web マーケティングサービスを提供する（株）ブロックを子会社化し、同年 7 月に吸収合併している。なお、同社は 2018 年 8 月に東証マザーズに上場、1 年後の 2019 年 8 月に東証 1 部に昇格し、2022 年 4 月の東証市場区分見直しに伴い、プライム市場に移行している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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（株）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 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 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 6月	次世代データ分析基盤「ADDPLAT」提供開始
2022年 3月	Celonis（株）とパートナー契約を締結
2022年 4月	（株）アクロスソリューションズが（株）ブロックの全株式を取得し、子会社化（同年 7 月に吸収合併）

出所：ホームページ・有価証券報告書よりフィスコ作成

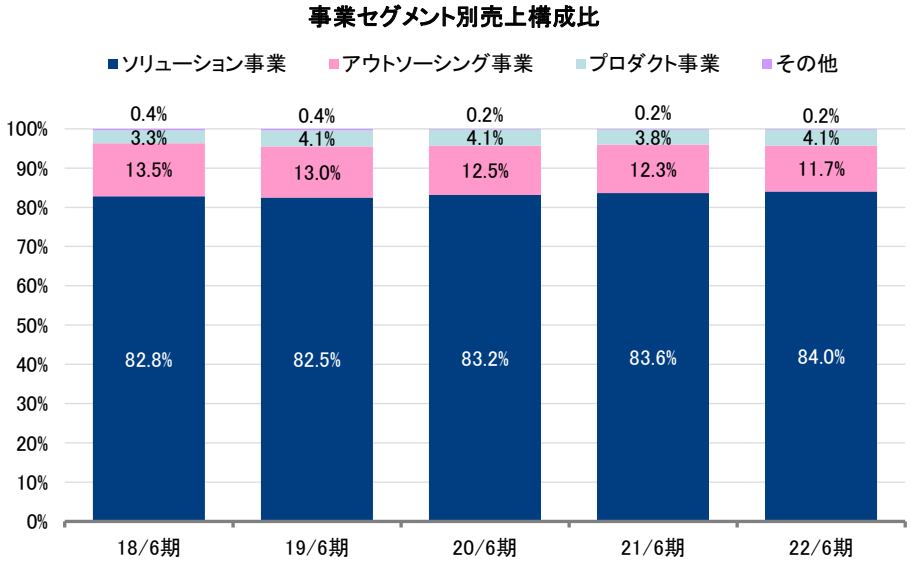
ソリューション事業を主力に、ストック型ビジネスとなるアウトソーシング事業、プロダクト事業を展開

2. 事業内容

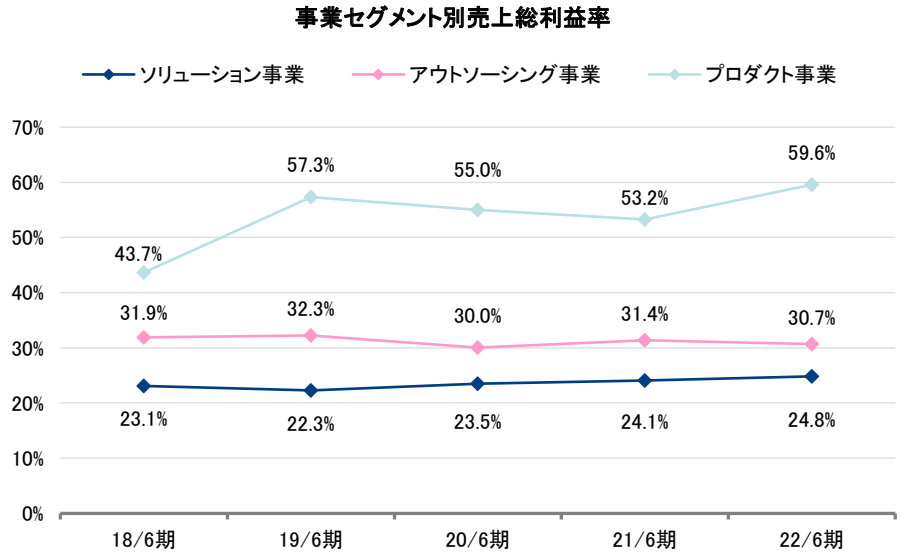
同社グループは、同社と連結子会社 6 社で構成されており、事業セグメントとしてはソリューション事業、アウトソーシング事業、プロダクト事業の 3 つのセグメントで開示している（2023 年 6 月期以降事業セグメントを変更、詳細は後述）。直近 5 期間の事業セグメント別売上構成比の推移を見ると、ソリューション事業が 80% 台、アウトソーシング事業が 10% 台、プロダクト事業が 4% 前後とほぼ安定して推移している。この間の全売上高は約 1.6 倍に拡大しており、3 つの事業セグメントがバランスよく成長してきたことになる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

また、セグメント利益率（売上総利益率）について見ると、主力のソリューション事業が 20% 台前半、アウトソーシング事業が 30% 台前半で安定して推移しており、プロダクト事業は 50% 台後半と相対的に高い利益率となっている。このなかで、注目されるのはソリューション事業の安定性だ。システム開発業界ではプロジェクトの延伸や不具合の発生に起因して、収益性が安定しない企業が多いなか、同社は一定水準を維持している。これは同社が高い技術力とプロジェクト管理能力を有していることの証左といえ、同社の強みの 1 つであると弊社では考えている。



注：調整前数値にて算出
出所：決算短信よりフィスコ作成



出所：決算短信よりフィスコ作成

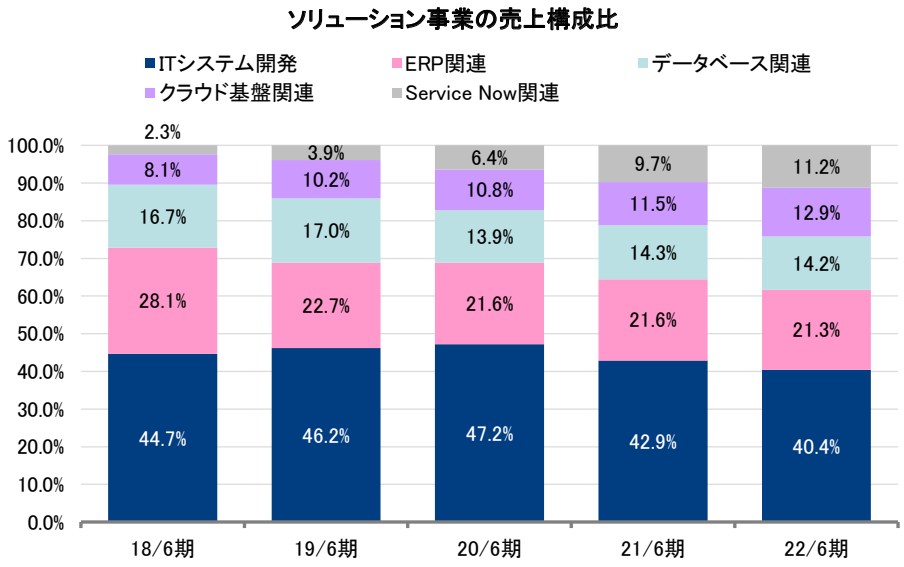
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（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、各種クラウドサービスや ERP パッケージの利用・導入に係る技術支援やデータベース等のインフラ構築などを行っている。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。

2022 年 6 月期の売上構成比では、ERP 関連（主に SAP の構築、導入・利用支援等）が 21.3%、データベース関連（Oracle データベース設計、構築、保守・運用など）が 14.2%、クラウド基盤関連（Microsoft Azure、AWS、Google Cloud などのクラウドサービスの導入・利用支援）が 12.9%、ServiceNow 関連が 11.2%、その他の IT システム関連（請負開発）が 40.4% となっている。ここ数年はクラウドサービス市場の拡大を背景に、クラウド基盤関連と ServiceNow 関連の売上高が高成長を続けており、両分野の売上比率は 2018 年 6 月期の 10.4% から 2022 年 6 月期は 24.1% まで上昇している。

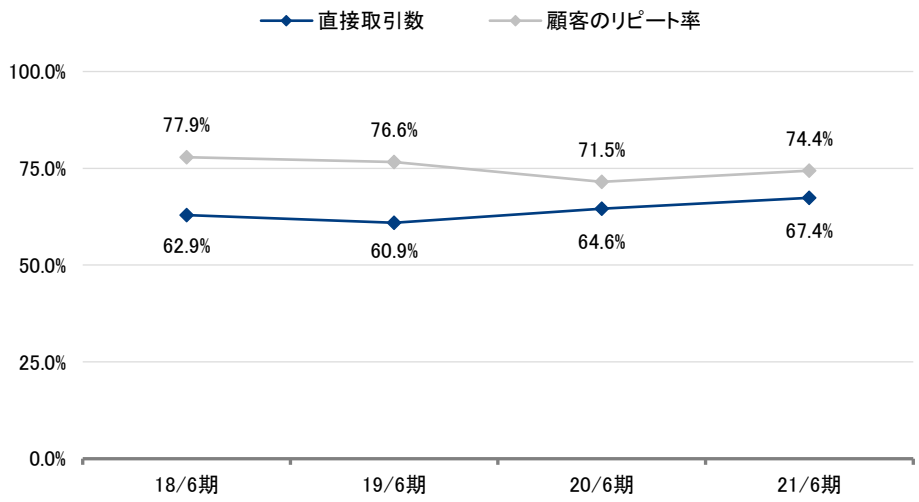


出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

全事業の売上のうち最終顧客からの直接取引の比率は 2021 年 6 月期で 67.4% となり、残りは大手 SI ベンダーなどを経由した二次請けとなる。直接受注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傾向がある。一方、二次請けについては、金融機関向けシステムや ERP 構築など大規模プロジェクトが中心となる。収益性については直接受注案件より低くなるものの、これら大規模プロジェクトは長期間にわたって売上に貢献するため、エンジニアの稼働率を一定水準維持していくための安定ビジネスとして位置付けられる。なお同社のリピート率は 74.4% と高水準となっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

直接取引比率とリピート率



注：リピート率（前期に売上計上のあった顧客のうち、当期にも売上計上があった顧客数の割合）
出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

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。クラウド関連やデータベース関連などの案件は、Microsoft Azure、AWS、ServiceNow、Oracle などからの顧客紹介案件が多いが、紹介を受けるためにはそれぞれの領域で認定技術者を多く抱え、顧客満足度の高い開発実績を持つことが重要となるため、同社は認定技術者の育成に注力している。こうした取り組みの結果、Microsoft Azure、AWS、Oracle などの Award では数多くの表彰を受けている。

主な認定・受賞歴

Microsoft Azure	AWS
・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 5 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	・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
	・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 Server 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 2007 ～ 2020 年の受賞。
出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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 3 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ためのフック役となる付加価値サービスとして、2006 年から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」の提供を開始したほか、2010 年には電子ワークフローシステム「ActionPassport」、2017 年には日本アイ・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「Magic Insight」の提供を開始している。データセンター運営事業は、預かるデータが増えると月額売上も積み上がる収益構造となっていることが特徴だが、設備能力増強時には減価償却費が増加し、一時的に利益面で影響が出る場合もある。なお、2022 年 6 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。

そのほかの売上としては、ソリューション事業で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・入力サービスなどが含まれている。

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、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。販売については直販が多いが（「建て役者」については OEM が多い）、販売代理店も活用している。現在の主力製品は建築業向けの「建て役者」と卸・小売業界向けを中心としたモバイル受発注システム「MOS」で、それぞれ売上高の 3 割程度を占めている。不定期にカスタム開発案件を受注することもあるが、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	導入社数※
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。月額料金はスタンダード版で 4 万円～ /5 ライセンス～（初期費用 35 万円）。 プレミアム版は月額料金 8 万円～ /5 ライセンス～（初期費用 58 万円）。	688
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 万円～、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）。	597
SHIFTEE	（株）システムサポート	クラウド型シフト管理システム。Light 版で月額料金は 200 円 /1 ユーザー（カスタマイズは別途対応）。	98
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）。	122

※ 2022 年 6 月末時点、累積ベース。
出所：ホームページ、決算補足説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

(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。なお、2022 年 4 月にアクロスソリューションズが子会社化したブロック（その後吸収合併）の Web マーケティングサービス事業※は、ソリューション事業に組み込まれている。

※ ブロックの 2021 年 9 月期業績は、売上高 230 百万円、営業利益 50 百万円。

2022 年 6 月末の連結従業員数は前期末比 107 名増の 1,233 名となっており、社員の 84% が技術者で占められている。また、地域別では 52% が首都圏、北陸が 20%、関西が 14%、東海が 12%、海外が 0.8% の構成となる。

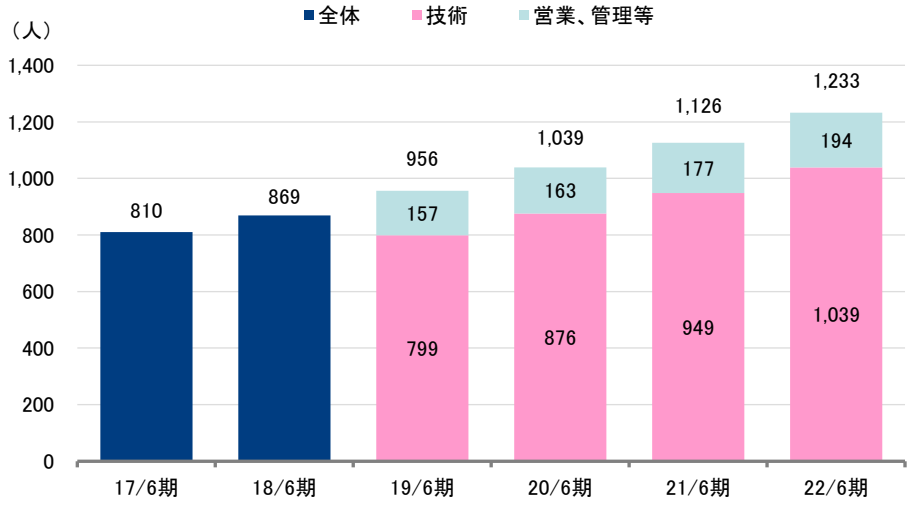
グループ会社の主な事業内容と従業員数

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、データエントリーサービス	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	943
（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	-	64
（株）T4C	ERP 製品の導入コンサルティング	-	-	76
（株）STS メディック	医用機器などの販売、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	Web マーケティングサービス	-	モバイル受発注システム「MOS」の開発・販売	23
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

※従業員数は 2021 年 6 月末時点。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。
出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

連結従業員数の推移



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

業績動向

2022 年 6 月期業績はソリューション事業を中心に好調に推移、過去最高を更新

1. 2022 年 6 月期の業績概要

2022 年 6 月期の連結業績は、売上高で前期比 12.2% 増の 16,198 百万円、営業利益で同 28.5% 増の 1,196 百万円、経常利益で同 24.7% 増の 1,190 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 16.5% 増の 785 百万円といずれも期初会社計画を上回り、過去最高業績を連続更新した。

2022 年 6 月期連結業績

（単位：百万円）

	21/6 期		22/6 期				
	実績	対売上比	会社計画	実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	14,431	-	15,962	16,198	-	12.2%	1.5%
売上原価	10,688	74.1%	-	11,861	73.2%	11.0%	-
販管費	2,811	19.5%	-	3,140	19.4%	11.7%	-
営業利益	931	6.5%	1,080	1,196	7.4%	28.5%	10.8%
経常利益	954	6.6%	1,066	1,190	7.3%	24.7%	11.7%
特別損益	-24	-	-	-14	-	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	674	4.7%	745	785	4.9%	16.5%	5.5%

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（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

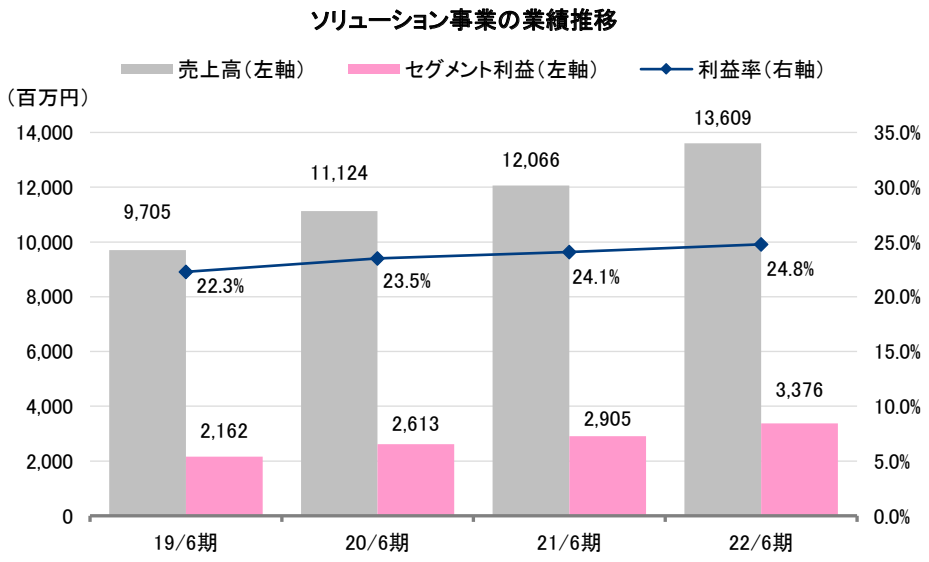
新型コロナウイルス感染症拡大が続くなかでも企業の DX 投資は旺盛で、IT システムのクラウド移行案件や利益率の高い「ServiceNow」の導入拡大など、クラウド関連を中心にソリューション事業の高成長が続いたことが主因だ。また、アウトソーシング事業やプロダクト事業についても増収増益となっている。売上原価率はソリューション事業のなかでも利益率の高い「ServiceNow」関連の高成長が続いたことやプロダクト事業の増収効果により、前期比 0.9 ポイント低下の 73.2% となった。また、販管費は人件費や採用費、教育費等の増加を主因として前期比 11.7% 増加したが、販管費率では同 0.1 ポイント低下の 19.4% となり、この結果、営業利益率についても同 0.9 ポイント上昇の 7.4% と過去最高水準となった。

「ServiceNow」関連、クラウド基盤関連は 2 ケタ増収ペースが続く

2. 事業セグメント別動向

(1) ソリューション事業

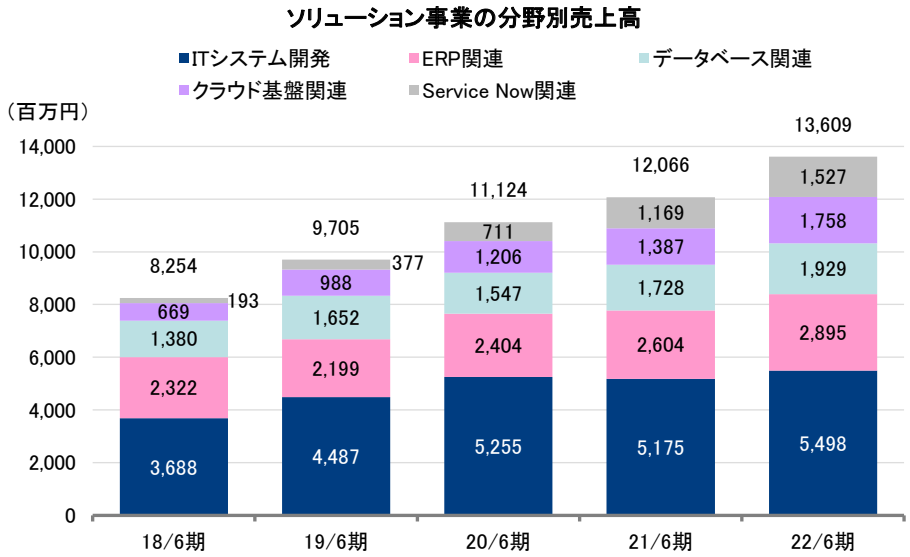
ソリューション事業の売上高は前期比 12.8% 増の 13,609 百万円、セグメント利益は同 16.2% 増の 3,376 百万円となり、利益率は前期比 0.7 ポイント上昇の 24.8% となった。システムの維持・運用の効率化に向けた DX 支援ソリューションとして需要が拡大している「ServiceNow」関連や、情報システムのクラウド基盤への移行並びに利用支援分野の受注が好調に推移した。利益率の上昇は増収効果に加えて、「ServiceNow」関連の売上構成比上昇によるところが大きい。



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

分野別売上を見ると、「ServiceNow」関連が前期比 30.6% 増の 1,527 百万円、クラウド基盤関連が同 26.7% 増の 1,758 百万円、ERP 関連が同 11.2% 増の 2,895 百万円、データベース関連が同 11.6% 増の 1,929 百万円、IT システム開発が同 6.2% 増の 5,498 百万円とすべての分野で増収となった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

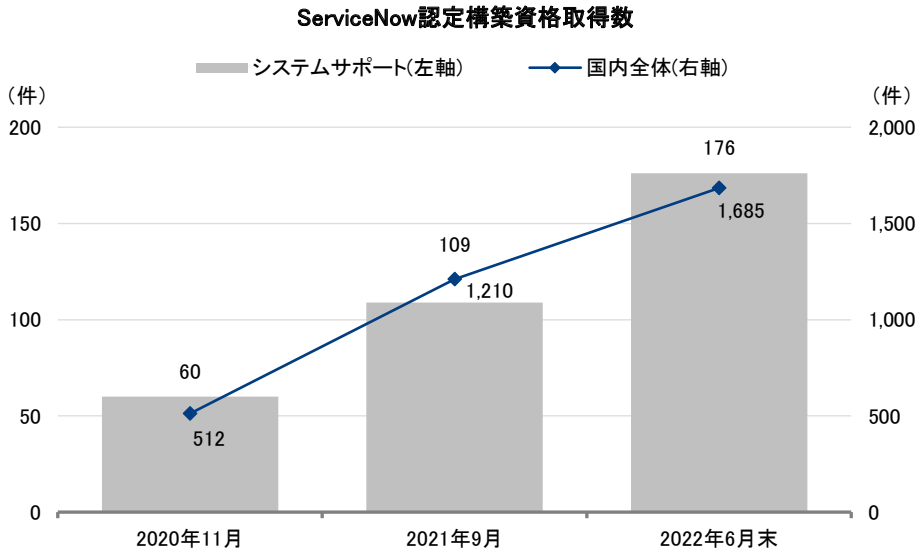


出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

「ServiceNow」関連については、旺盛な需要に対応すべく技術者の育成や外部パートナーの拡充に取り組んできたことが高成長につながっている。ServiceNow Japan（合）の発表資料によれば、同社の「ServiceNow」認定構築資格取得数は 2020 年 11 月の 60 件から 2021 年 9 月に 109 件、直近 2022 年 6 月末に 176 件と 2 年間で約 3 倍に増加しており、取得数では業界 2 位をキープしている※。市場の拡大に対応する格好で参入企業も増加しているが、引き続き最上位の Elite Partner としてトップクラスのシェアを維持していると推察される。顧客も従前は東京や大阪の企業が大半であったが、最近では名古屋や石川エリアの受注も増加しており、引き続き能力に対して需要が上回る状況が続いている。

※ Certified Implementation Specialist/Certified Application Developer/Certified Application Specialist を対象。1 位はアクセンチュアで 186 件。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：会社資料よりフィスコ作成

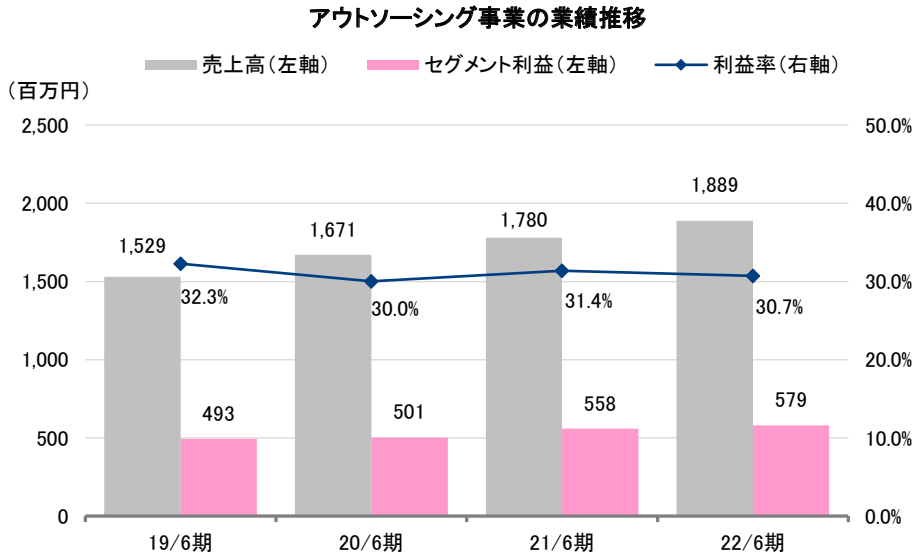
クラウド基盤関連では、Microsoft Azure や AWS、Oracle Cloud への移行案件に加えて、2020 年 4 月より開始した Google Cloud 関連も順調に実績を伸ばし売上増加に貢献した。長年培ったデータベース分野の技術力を強みに、クラウドでのデータベースやデータ分析基盤の利用に関する案件を多く受注した。また、売上のうちリセール収入は同 30.7% 増の 1,010 百万円となった。リセールとは顧客アカウントのクラウドサービス利用料のことで、利益率は低いものの解約が無い限りは、継続的に売上計上が見込める安定収益源となる。

そのほか、ERP 関連では SAP 社の既存製品の保守サポート切れ（2027 年）を控えているため、導入企業で既存製品から「SAP S/4 HANA」へ移行する動きが継続しており、順調に売上が伸びている。ERP 分野に関してはニアショア対応可能な北陸地区で保守体制を構築しており、ERP のコンサルティングから開発、インフラ構築、保守サービスまでをワンストップで対応できることも売上拡大の一因と考えられる。

（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期比 6.1% 増の 1,889 百万円、セグメント利益は同 3.7% 増の 579 百万円と増収増益が続いた。AI 関連サービスなどを含めたデータセンター運用業務の売上が順調に積み上がった。企業が BCP 対策の一環として、地震の少ない金沢市に拠点を置く同社データセンターを利用するケースが増えているものと見られる。利益率が前期の 31.4% から 30.7% と若干低下したが、これは好調な受注を背景にデータセンターの能力拡大を目的としたサーバー増強投資を実施したことが要因となっている。データセンターの月額ストック売上については右肩上がりに積み上がっており、直近では 100 百万円を超える水準となっている。

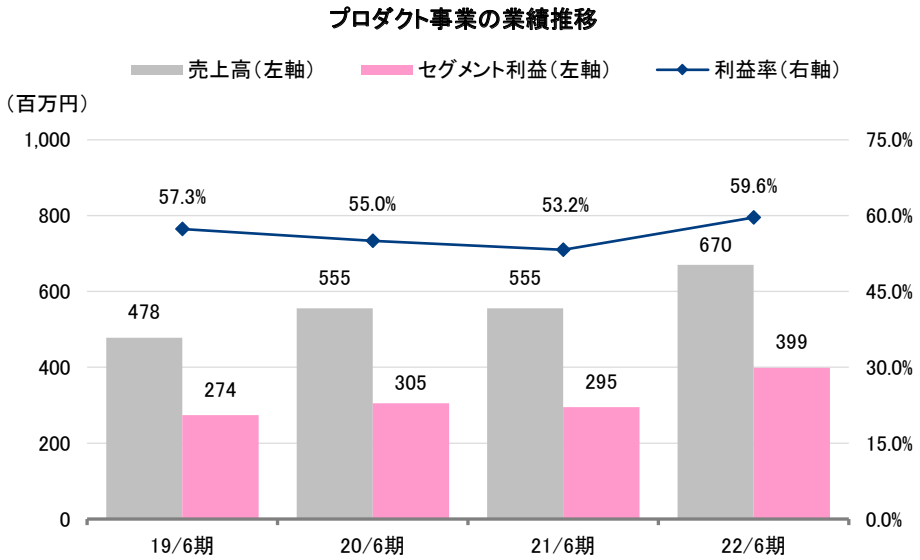
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

(3) プロダクト事業

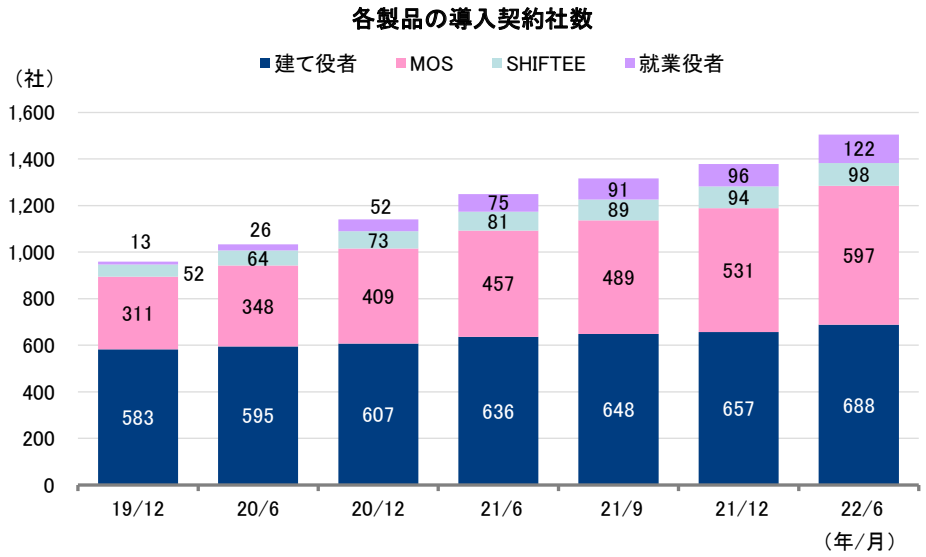
プロダクト事業の売上高は前期比 20.8% 増の 670 百万円、セグメント利益は同 35.2% 増の 399 百万円と大幅な増収増益となり、2 期ぶりに過去最高益を更新した。「MOS」（モバイル受発注システム）、「就業役者」（勤怠・作業管理システム）及び「SHIFTEE」（クラウド型シフト管理システム）の販売が好調に推移した。利益率も採算の良いプロダクトが伸長したことにより前期の 53.2% から 59.6% へと大きく上昇した。



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

「MOS」については使い勝手の良い UI（ユーザーインターフェース）やカスタマイズが可能なこと、費用対効果の高いことなどが評価されているほか、販売代理店網が充実していることもあり、累積導入社数が前期末比 66 社増の 597 社となった。また、2018 年から販売開始した「就業役者」はリモートワークなど多様な働き方を導入する企業が増加するなか、会社のルールに沿ってフレキシブルに設定可能な点が評価され、同 26 社増の 122 社となった。機能強化も継続的に進めているため収益化していないものの、導入社数が順調に伸びていることから早晩黒字化するものと見込まれる。そのほか「SHIFTEE」は同 4 社増の 98 社、「建て役者」は同 31 社増の 688 社となっている。売上高構成比では「MOS」が 3 割強ともっとも大きく、次いで「建て役者」が 3 割弱、「SHIFTEE」「就業役者」がそれぞれ約 1 割、その他が 2 割弱を占めている。



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

財務基盤の強化が進み、収益性も着実に向上

3. 財務状況と経営指標

2022 年 6 月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 1,153 百万円増加の 7,815 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では収益増加に伴い現金及び預金が 556 百万円増加したほか、受取手形、売掛金及び契約資産が 494 百万円増加した。また、固定資産では有形固定資産が 16 百万円減少した一方で、のれんが 196 百万円、繰延税金資産が 62 百万円それぞれ増加した。

負債合計は前期末比 724 百万円増加の 4,393 百万円となった。有利子負債が 196 百万円増加したほか、未払法人税等が 123 百万円、未払費用が 186 百万円、未払金が 92 百万円それぞれ増加したことによる。また、純資産合計は前期末比 428 百万円増加の 3,421 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益の計上及び配当金支出により、利益剰余金が 457 百万円増加したことが主な増加要因となっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

経営指標について見ると、自己資本比率は前期末の 44.9% から 43.8% と若干低下したものの、事業拡大に伴い自己資本以上に負債が増加したためであり、自己資本並びに現預金、ネットキャッシュ（現預金－有利子負債）は増加基調が続いていることから、財務基盤の強化が進んでいるものと判断される。また、収益性についても ROA で 16.4%、営業利益率で 7.4% とそれぞれ上昇基調が続いており、ROE についても 20% 台の水準をキープするなど収益の拡大とともに収益性も向上していることがうかがえる。

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	19/6 期	20/6 期	21/6 期	22/6 期	前期末比
流動資産	4,223	4,631	5,319	6,303	984
（現預金）	1,881	2,387	2,697	3,254	556
固定資産	1,141	1,316	1,342	1,511	168
総資産	5,365	5,947	6,662	7,815	1,153
負債合計	3,387	3,540	3,669	4,393	724
（有利子負債）	1,145	1,015	952	1,149	196
純資産合計	1,977	2,407	2,993	3,421	428
（安全性）					
自己資本比率	36.9%	40.5%	44.9%	43.8%	-1.1pt
有利子負債比率	57.9%	42.2%	31.8%	33.6%	1.8pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 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、営業利益は年率 22% 以上の成長を目指す

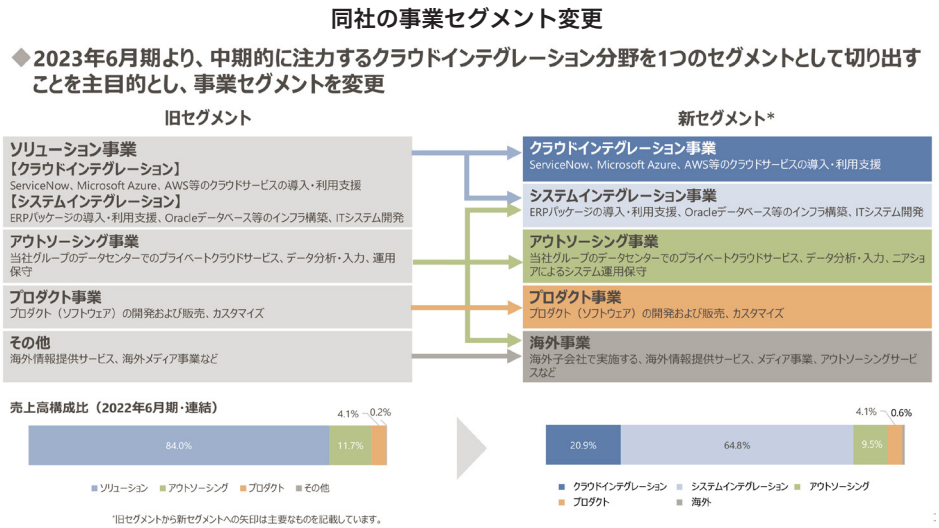
1. 中期経営計画

（1）中期計画の概要

同社は、2023 年 6 月期からスタートする 3 ヶ年の中期経営計画を発表した。『成長と更なるイノベーションの創出』をテーマに掲げ、「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」「ESG 経営の強化」に取り組むことで、2025 年 6 月期に売上高 218.9 億円以上、営業利益 21.8 億円以上、営業利益率 10% 以上を目標として打ち出した。3 年間の年平均成長率では売上高で 10.6%、営業利益で 22.3% を上回る成長を計画していることになる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

なお、2023 年 6 月期から中期的に注力するクラウドインテグレーション分野を 1 つのセグメントとして切り出すことを主な目的として、事業セグメントの見直しを行っている。具体的には、ソリューション事業をクラウドインテグレーション事業（ServiceNow、Microsoft Azure、AWS 等のクラウドサービスの導入・利用支援）とシステムインテグレーション事業（ERP パッケージの導入・利用支援、Oracle データベース等のインフラ構築、IT システム開発）に分割した。また、アウトソーシング事業に計上していたニアショアではない保守・運用サービスをシステムインテグレーション事業に移管したほか、カナダの子会社で行っていた会計業務のアウトソーシングサービスを新設した海外事業へと移管し、その他売上として計上していた海外子会社の売上（現地日系企業向けの人材紹介サービスやマーケティング支援サービス等）についても海外事業として計上することにした。



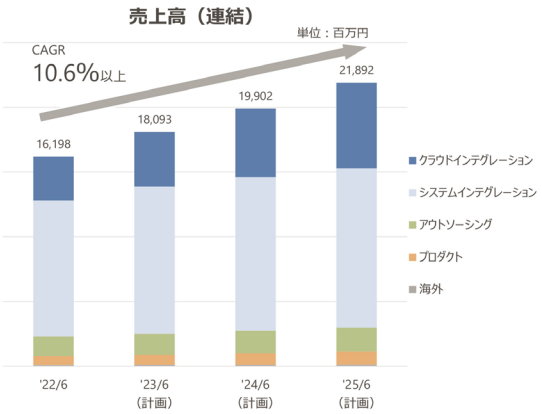
出所：中期経営計画資料より掲載

事業セグメント別売上高の年平均成長率は、クラウドインテグレーション事業が 25.0% と最も高く、次いでプロダクト事業が 15.0% となる。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、海外事業はそれぞれ 5.5 ～ 7.0% の堅実な成長を計画している。今後 3 年間で 57 億円以上の売上増加を計画していることになるが、このうち 5 割強はクラウドインテグレーション事業で稼ぎ出すことになる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

同社の中期経営指標（連結）における売上計画

◆2025年6月期に売上高218.9億円以上を目指す



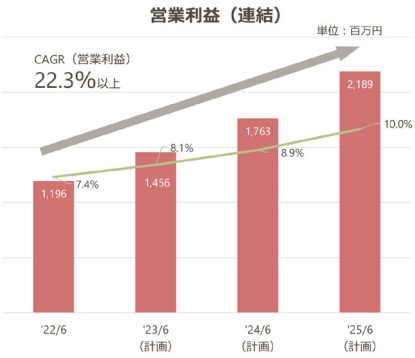
'22年6月期～'25年6月期（計画）CAGR	
クラウドインテグレーション事業	25.0%
システムインテグレーション事業	5.5%
アウトソーシング事業	6.0%
プロダクト事業	15.0%
海外事業	7.0%

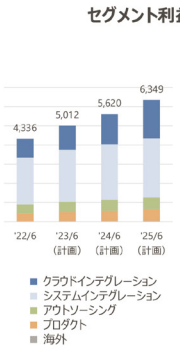
出所：中期経営計画資料より掲載

一方、セグメント利益についても傾向はほぼ同様で、クラウドインテグレーション事業が 26.2% と最も高く、次いでプロダクト事業が 15.3%、その他 3 つの事業が 8.1 ～ 9.7% となり、ほぼすべての事業セグメントで利益率も上昇する見込みとなっている。唯一、プロダクト事業については横ばい水準が続く計画となっているが、これは機能強化などの開発費を継続して投入していく予定となっているためだ。

同社の中期経営指標（連結）における利益計画

◆2025年6月期に営業利益21.8億円以上、営業利益率10%以上を目指す





'22年6月期～"25年6月期（計画）CAGR	
クラウドインテグレーション事業	26.2%
システムインテグレーション事業	8.1%
アウトソーシング事業	9.4%
プロダクト事業	15.3%
海外事業	9.7%

出所：中期経営計画資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（2）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

今回の中期経営計画の達成の鍵を握るのは、クラウドインテグレーション事業の成長に懸かっている。IT システムのクラウドシフトが今後も継続し、クラウドサービス市場については中期的に 2 ケタ前後の成長が続くとの予測があるなかで、同社は市場平均を上回る 25% の売上成長を計画している。同計画を達成するために同社は、1）技術者育成によるクラウドベンダーとの関係強化を図り、顧客紹介案件を増やしていくこと、2）主要 3 大クラウドプラットフォーム（AWS、Microsoft Azure、Google Cloud）及び ServiceNow を中心に、クラウド移行や移行後の最適化（リフト & シフト）に取り組み受注を拡大していくこと、3）海外の有望なクラウドサービスの情報をキャッチし、技術者の育成・ノウハウの蓄積によりいち早く日本市場で事業化して新規顧客の開拓につなげていくこと、の 3 点に注力していく方針だ。

特に有望な新サービスの取り組みについては、3 つほど準備を進めているようだ。そのうちの 1 つは 2022 年 3 月に販売パートナー契約を締結した Celonis の業務実行管理プラットフォーム「Celonis EMS」となる。同ツールは業務プロセスの情報を収集・分析することで非効率となっている部分を抽出し、業務オペレーションの最適化を実現していくツールで、2020 年 10 月に発表されて以降、グローバル企業への導入が広がり、国内においても今後、普及拡大が期待される注目製品となっている。

Celonis の国内販売パートナーは 40 社程度あるが、同社は「ServiceNow」の豊富な導入実績を背景に、「Celonis EMS」についても早期に導入実績を積み上げていくことは可能と見られる。と言うのも、Celonis と ServiceNow の 2 社が 2021 年 10 月に戦略的パートナーシップを結んでおり、両製品の連携を実現したほか、今後開発やマーケティング、販売面でも協業していくことで基本合意したためだ。こうした流れから、国内で「ServiceNow」の豊富な導入実績を持つ同社が Celonis の販売パートナーになったことも必然であったと言える。いずれも生産性向上を実現するツールであり、組み合わせて使うことで導入効果もより大きくなることから、「ServiceNow」を導入した企業が「Celonis EMS」の有力な見込み顧客になる。既に Celonis から顧客紹介案件を受注するなど実績も出始めている。同社のここ数年の収益成長に貢献した「ServiceNow」に続く成長の種となりうるだけに、今後の動向が注目される。

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 関連等の拡大に向けて技術者の採用・育成に取り組んでいくほか、顧客企業と密接な関係を築くことで既存顧客内のプロジェクト拡大や継続受注につなげ、売上拡大を図っていく。また、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・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を向上していくことで着実な成長を目指していく。

c）アウトソーシング事業

アウトソーシング事業では、データセンター運営サービスにおいて大手クラウドベンダーの顧客層とは異なる顧客をターゲットに、AI 関連等の独自サービスをフックツールとして顧客の獲得とデータ利用量の積み上げを図っていく。また、データセンターは稼働状況に応じて徐々に設備増強を実施し、品質向上と収益性確保を両立していく。また、SAP ERP 製品の保守について、2027 年に向けてニーズが高まることが見込まれていることから、金沢地区でのニアショア要員の育成を進め体制強化を図っていく。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

d）プロダクト事業

プロダクト事業では、新規顧客開拓のため代理店等の販路拡大や広告宣伝を強化していくほか、既存顧客内の利用部門拡大によるユーザー数の増加を図っていく。また、既存プロダクトの機能強化についても継続していく。既存主要 4 製品の導入社数は 2022 年 6 月期末の 1,505 社から、2025 年 6 月期は 2,500 社程度まで積み上げていく計画だ。

主力製品の「MOS」については、M&A により取り込んだ Web マーケティング事業を活用することで、Web マーケティングによる拡販を進めていくほか、顧客に対して「MOS」と Web マーケティングサービスをワンストップで提供することで差別化を図り、顧客開拓を進めていく戦略だ。

e）海外事業

海外事業では、米国子会社にて北米に進出する日系企業に対する IT インフラや人材採用、マーケティング等の支援サービスを行っていくほか、カナダの子会社において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の提供、並びに会計業務のアウトソーシングサービスを強化していく。

（3）人材投資

同社は人材を事業成長の源泉と位置付け、「多様な人材の積極的な採用および登用」「人材の育成」「働きやすい職場環境」によって新たな企業価値の創出を目指していく。採用に関しては本社一括採用ではなく、各拠点に採用担当を配置し機能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などして積極的な採用活動を進めていく。新卒採用については年々増加しており、2023 年 6 月期は 91 名、キャリア採用の 93 名と合わせて過去最高となる 184 名の採用を計画している。IT 業界では人材採用に苦戦する企業も多いが、同社の場合は株式を上場して認知度が向上したことや、成長が続いているクラウド基盤関連を手掛けていることもあって、比較的スムーズに採用できているようだ。また、退職率についても 2019 年 6 月期の 8.1% から 2022 年 6 月期は 4.9% と業界平均の半分以下の水準となっており、社員のエンゲージメントも向上しているものと思われる。連結従業員数については、2022 年 6 月期末の 1,233 名から 2025 年 6 月期末は 1,582 名に増加する計画となっている。

採用人数（連結）

	19/6 期	20/6 期	21/6 期	22/6 期	23/6 期計画
新卒採用	55 名	58 名	60 名	70 名	91 名
キャリア採用	93 名	97 名	89 名	83 名	93 名
退職率	8.1%	7.7%	5.9%	4.9%	-

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

技術者の育成に関しては、クラウド分野を中心としたベンダー資格取得など、競争力の維持向上に向けた投資を継続して実施していく予定にしている。また、給与水準の向上を図るとともに、女性社員比率や、総労働時間の削減、育児休暇取得率などの目標達成を目指していく。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（4）ESG 経営の強化

同社は経営理念（社会への貢献、顧客サービス向上、価値の共有）に基づいた ESG 経営を通じて、社会課題の解決に取り組んでおり、今後は以下の取り組みを強化していく。

「環境（E）」分野では、CO_2 排出量目標を設定し、さらなる削減・吸収策を実施していくほか、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）に沿った開示体制を整備し、CDP（カーボン・ディスクロージャー・プロジェクト）に対する回答及びスコア向上を目指していく。

「社会（S）」分野においては、DX 人材の育成による地方ビジネス拡大及び経済活性化を目指していく。具体的な取り組みとして、2022 年 8 月に「金沢発、北陸地方 IT 都市化の実現」をコンセプトに、Microsoft Base Kanazawa の活動を本格始動した。無償で DX 教育を提供するなど、産学官民の DX 化の促進支援を行うほか、コワーキングスペース等のビジネススペースを提供し、地方ビジネスの拡大や経済活性化、新たなビジネスチャンスの創出を支援している。

クラウド関連の需要は依然として旺盛で、業績は 2 ケタ増収増益が続く見通し

2. 2023 年 6 月期の業績見通し

2023 年 6 月期の連結業績は、売上高で前期比 11.7% 増の 18,093 百万円、営業利益で同 21.7% 増の 1,456 百万円、経常利益で同 22.0% 増の 1,452 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 25.1% 増の 982 百万円と 2 ケタ増収増益が続く見通し。エネルギー価格の上昇やウクライナ危機の収束が見えないなど、景気の先行き不透明感が強まっているものの、企業の DX に対する投資意欲は依然として旺盛で、能力を上回る引き合いが続いている状況に変わりはない。積極的な人員採用により人件費や教育研修費などの増加が見込まれるものの、増収効果や販売ミックスの改善により利益率も上昇する見込みとなっている。事業セグメント別でも前述したように、クラウドインテグレーション事業及びプロダクト事業で 2 ケタ増収増益が見込まれ、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、海外事業については堅調推移が見込まれる。

2023 年 6 月期連結業績見通し

（単位：百万円）

	22/6 期		23/6 期		
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比
売上高	16,198	-	18,093	-	11.7%
営業利益	1,196	7.4%	1,456	8.0%	21.7%
経常利益	1,190	7.3%	1,452	8.0%	22.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	785	4.9%	982	5.4%	25.1%
1 株当たり利益（円）	75.91		94.87		

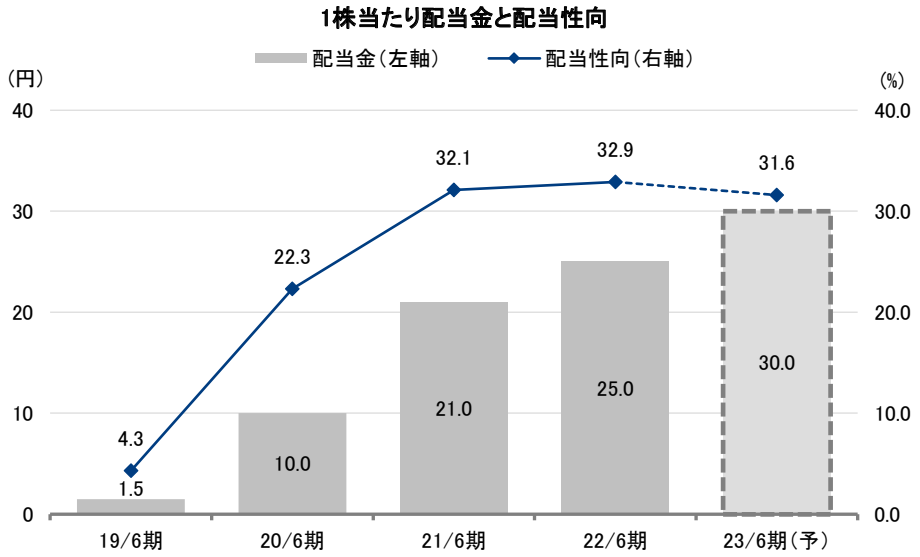
出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

株主還元策

配当性向 30 ～ 35% を目安に配当を実施していく方針

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基盤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を基本に業績、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。2023 年 6 月期の 1 株当たり配当金については前期比 5.0 円増配の 30.0 円と株式上場後、4 期連続の増配を予定している。配当性向としては 30 ～ 35% の水準を目安にし、収益成長とともに増配を継続していきたい考えだ。



注：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

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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