

|| 企業調査レポート ||

システムサポート

4396 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2022 年 3 月 24 日 (木)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2022年6月期第2四半期累計業績の概要	01
2. 2022年6月期業績見通し	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	04
■ 業績動向	09
1. 2022年6月期第2四半期累計業績の概要	09
2. 事業セグメント別動向	10
3. 財務状況と経営指標	15
■ 今後の見通し	16
1. 2022年6月期の業績見通し	16
2. 成長戦略	18
■ 株主還元策	22

■ 要約

クラウドインテグレーションを重点分野に掲げ 年率 2 ケタ台の成長を目指す

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システムや ERP、データベースの導入・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あり、米国シリコンバレーにも子会社を置いている。ソリューション事業以外では、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や、クラウド (SaaS 型) サービスでの提供が中心となるプロダクト事業など、ストック型ビジネスを展開している。なお、同社は 2022 年 4 月から導入される東証の新市場区分において、「プライム市場」に移行する。

1. 2022 年 6 月期第 2 四半期累計業績の概要

2022 年 6 月期第 2 四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比 12.6% 増の 7,790 百万円、営業利益で同 15.6% 増の 587 百万円と過去最高を更新し、会社計画 (売上高 7,742 百万円、営業利益 582 百万円) に対しても上回って進捗した。企業の旺盛な DX 投資を背景に、主力のソリューション事業が好調に推移したのが主因だ。なかでも高利益率の「ServiceNow[※]」関連の売上高が前年同期比 38.7% 増と高成長を持続したほか、パブリッククラウドへの移行・利用支援案件も同 33.8% 増と大きく伸長し、収益のけん引役となった。アウトソーシング事業は設備増強に伴う償却負担増で若干減益となったものの、プロダクト事業は導入契約社数が順調に増加し、増収増益となった。

※「ServiceNow」とは米 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. 2022 年 6 月期業績見通し

2022 年 6 月期通期業績は売上高で前期比 10.6% 増の 15,962 百万円、営業利益で同 16.0% 増の 1,080 百万円と期初計画を据え置いた。新型コロナウイルス感染症拡大 (以下、コロナ禍) が続いているものの、ソリューション事業を中心に受注状況に変化はなく、下期も好調な業績が続く見通しだ。特に「ServiceNow」関連は受注能力を上回る引き合いが続いているようで、社内の人材育成や外部パートナーを拡充しながら、売上拡大を目指す。また、パブリッククラウド関連では Microsoft Azure や AWS に加えて最近は Google Cloud 案件も増加傾向にあり、技術者の採用・育成に注力している。同様に、Oracle データベース関連でもクラウド移行が進みつつあり、資格取得者を育成することでこうした需要を取り込んでいく方針である。

要約

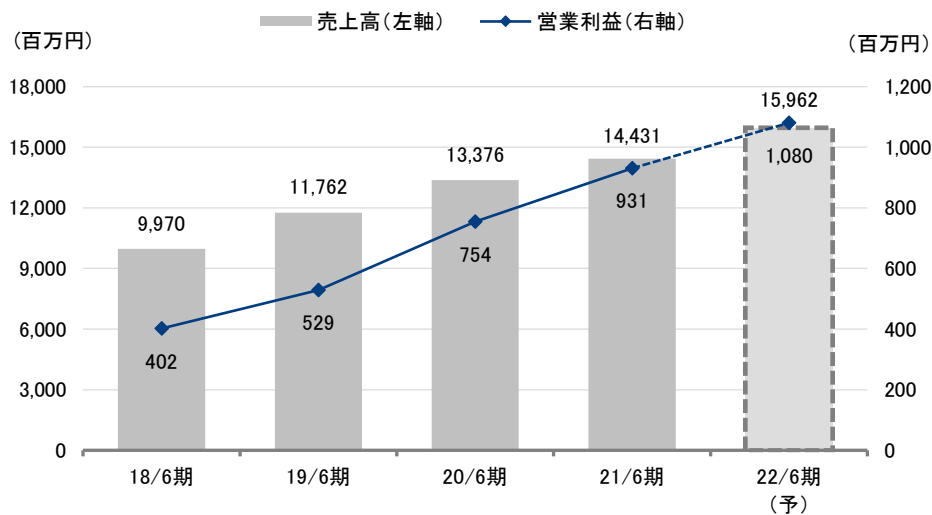
3. 成長戦略

同社では中期的に年率2ケタ台の成長を目指しており、重点分野としてクラウドインテグレーション（「ServiceNow」関連、パブリッククラウド関連）への継続的な投資を行うことで、旺盛な需要に対応し収益を拡大していく戦略である。クラウドインテグレーション分野ではサービスの導入・利用支援を行う技術者の数や質が受注獲得の鍵を握るため、技術者のキャリア採用だけでなく社内の教育制度も充実させることが重要となってくる。外部パートナーの比率については3割強程度を適正水準として、今後も開拓を進めていくことにしている。クラウドサービス市場は今後も年率2ケタ台の成長が見込まれており、技術力を差別化戦略として市場の成長を取り込んでいく。また、データセンター運用などのアウトソーシング事業は今後もストックビジネスとして安定成長を見込んでいる。プロダクト事業については年率2ケタ成長が期待できるものの、まだ全体の収益に占める比率は低い。このため、M&Aも視野に入れながら事業展開を図っていくことにしている。

Key Points

- ・ 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
- ・ 2022年6月期第2四半期累計業績は2ケタ増収増益、過去最高を更新
- ・ クラウド、DX 関連の投資は依然旺盛で、2022年6月期業績は会社計画を達成できる見通し
- ・ 成長分野であるクラウドインテグレーション領域への継続的な投資により、年率2ケタ成長を目指す

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

Microsoft Azure、AWS、ServiceNow、SAP、Oracle 関連の案件を多く手掛けることで成長を続ける独立系 IT 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）氏に経営がパトタッチされ、同氏のリーダーシップにより経営合理化を進めたことで 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とし、また、Microsoft Azure や AWS、SAP、Oracle などのグローバル IT 企業の製品・サービスに関する認定技術者を多く育成していくことで、これらの製品・サービスに関する導入・利用支援案件の受注を獲得し、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の続き、2010 年には ERP 大手の SAP のサービス・パートナーであった(株)T4C、2012 年には流通業界向けシステムソリューションを展開していた(株)アクロスソリューションズを相次いで子会社化するなど、M&A も活用しながら事業基盤を固めていった。2013 年には米国における情報収集及び IT サービス提供を目的とした子会社を米国に、また 2016 年には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し、現在のグループ体制となっている。なお、2018 年 8 月に東証マザーズに上場を果たし、1 年後の 2019 年 8 月には東証 1 部に昇格を果たしている。また、2022 年 4 月から新たに導入される市場区分では、「プライム市場」に移行する予定である。

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(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

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

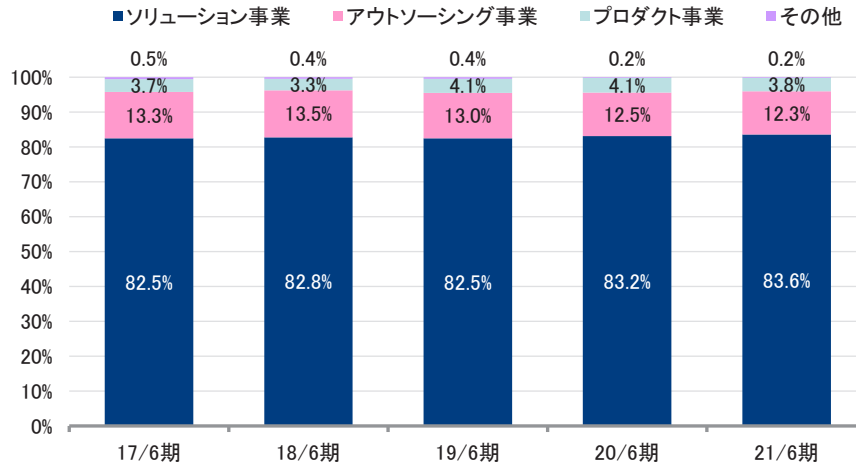
2. 事業内容

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。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約 83%、アウトソーシング事業が約 13%、プロダクト事業が約 4% 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。

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、同社の強みになっていると弊社では考えている。

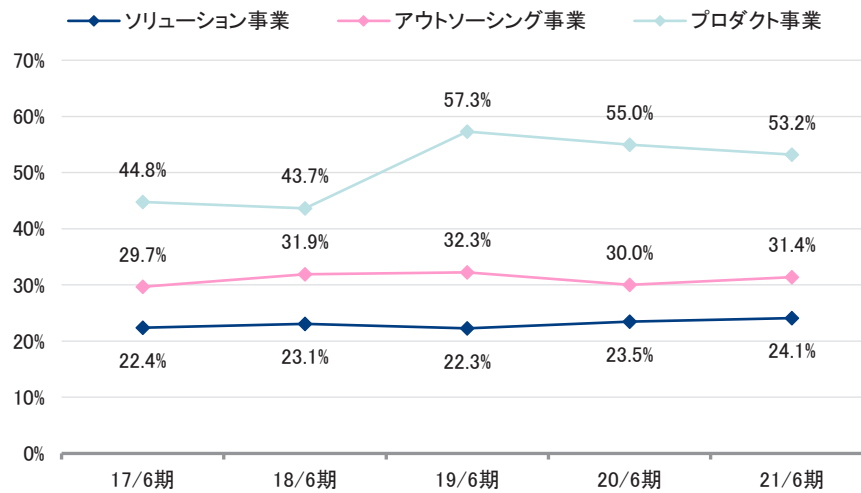
会社概要

事業セグメント別売上構成比



注：調整前数値にて算出
 出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別売上総利益率



出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 事業セグメント別の事業内容

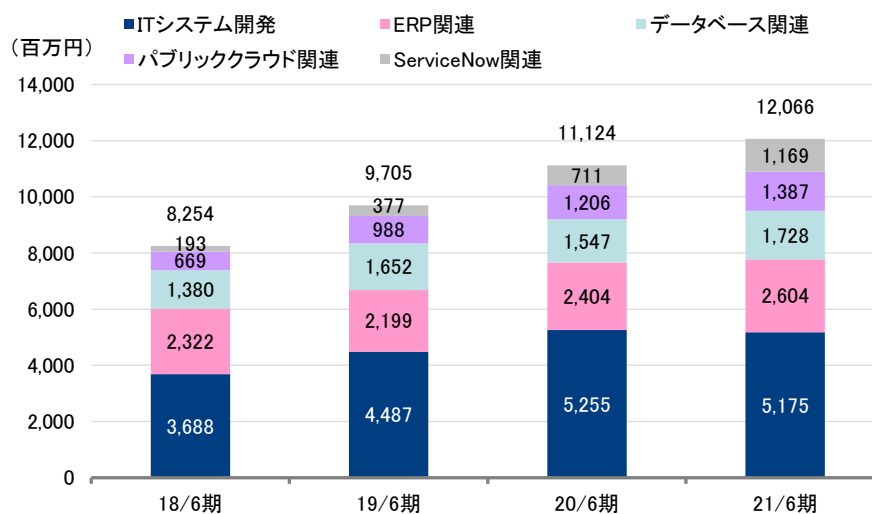
a) ソリューション事業

ソリューション事業では、独立系のIT会社として顧客企業のITシステムのコンサルティング・設計・開発・運用保守を中心に、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。

会社概要

2021年6月期の売上構成比では、ERP関連が21.6%、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14.3%、パブリッククラウド関連（Microsoft Azure、AWS、Google Cloudなどのクラウドサービスの導入・利用支援）が11.5%、ServiceNow関連が9.7%、その他のITシステム関連（請負開発）が42.9%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、パブリッククラウド関連と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2021年6月期は21.2%まで上昇している。

ソリューション事業の分野別売上高

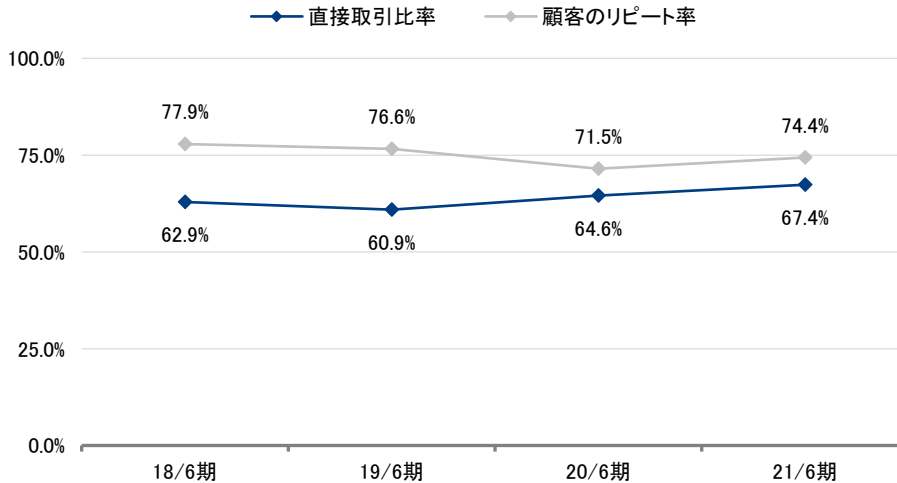


出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

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。直接受注の案件については利益率が比較的高く、また、顧客との関係もより深くなることで継続受注につながりやすく、リピート率については74.4%となっている。同社では今後も直接取引の比率を引き上げていく戦略だ。一方、二次請けについては、金融機関向けシステムや基幹システムなど大規模プロジェクトが中心となる。これら大規模プロジェクトに関しては、プロジェクトも長期間にわたることから、安定した受注につながりやすいといった特徴がある。

会社概要

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については、Microsoft Azure、AWS、ServiceNow、Oracle などからの顧客紹介案件が多く、それぞれの領域で認定技術者を多く抱え、顧客からの満足度の高い開発実績を持つことが、紹介案件を増やすための重要なポイントとなるためだ。このため、同社は認定技術者の育成に注力しており、Microsoft Azure、AWS、Oracle などの Award でも数多くの受賞歴を持つ。

主な認定・受賞歴

Microsoft Azure	AWS
<ul style="list-style-type: none"> Gold Cloud Platform コンピテンシー認定取得 Microsoft Azure の展開において優れた実績を持つパートナーとして認定 「Advanced Specialization」取得※1 特定のソリューション分野において特に高度な専門性のあるパートナー資格取得 MVP アワードを 4 回連続受賞 2017 年よりデータプラットフォーム分野で連続受賞※2 	<ul style="list-style-type: none"> AWS コンピテンシープログラム※3 で Oracle コンピテンシーを取得 APN パートナーアワード「Rising Star of the Year」受賞（2014 年度）
	Oracle
	<ul style="list-style-type: none"> Oracle Database 関連で 14 年連続受賞※4 日本オラクルより Oracle Certification Award 2020 など受賞

※1 「Microsoft Azure への Windows Server と SQL Sever の移行」分野で取得。
 ※2 同社社員による受賞。
 ※3 AWS に関する技術的な専門知識とカスタマーサクセスを実証した AWS パートナーネットワーク (APN) のアドバンスト及びプレミアティアパートナーを特定、検証、及び推奨するためのプログラム。
 ※4 2007～2020 年の受賞。
 出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

会社概要

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。これらの付加サービスは月額課金によるストック型ビジネスモデルとなっており、契約件数の積み上げによって収益が増加していくことになる。なお、2021年12月時点で、データセンターの利用顧客数は約1,000社となっている。

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・入力サービスなどを行っている。

c) プロダクト事業

プロダクト事業では、同社グループによるプロダクト（ソフトウェア）の開発及び販売、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」となり、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の大型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	契約社数※
建て役者	(株)システムサポート	建築業向け工事情報管理システム。月額料金はベーシック版で3.6万円/5ユーザー（初期費用24万円）。プロフェッショナル版は月額料金3.98万円/5ユーザー（初期費用48万円）。	657
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）。	531
SHIFTEE	(株)システムサポート	クラウド型シフト管理システム。FULL版で月額料金は400円/1ユーザー（カスタマイズは別途対応）。	94
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）。	96

※ 2021年12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

(2) グループ企業と従業員数

同社の子会社は、各社の専門領域において積極性・迅速性をもって常に顧客に新たなソリューションを提供するため、機能別・業種別に専門特化している。また、2021年6月末の連結従業員数は前期末比87名増の1,126名となっており、事業規模の拡大とともに年率10%前後のペースで増加している。このうち、同社単体の従業員数は全体の8割以上を占めている。

会社概要

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	人員(人)
(株)システムサポート	システム開発、インフラ構築支援、クラウドサービス導入支援	システム運用保守、データエントリサービス	建築業向け工事情報管理システム「建て役者」などの開発・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	-	-	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、人材紹介事業など）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

業績動向

2022年6月期第2四半期累計業績は2ケタ増収増益、過去最高を更新

1. 2022年6月期第2四半期累計業績の概要

2022年6月期第2四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比12.6%増の7,790百万円、営業利益で同15.6%増の587百万円、経常利益で同14.5%増の592百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同14.2%増の393百万円といずれも期初会社計画を上回り、第2四半期累計として過去最高業績を連続更新した。

業績動向

2022年6月期第2四半期累計業績

(単位：百万円)

	21/6期2Q累計		会社計画	22/6期2Q累計			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前年同期比	計画比
売上高	6,917	-	7,742	7,790	-	12.6%	0.6%
売上原価	5,103	73.8%	-	5,740	73.7%	12.5%	-
販管費	1,305	18.9%	-	1,461	18.8%	12.0%	-
営業利益	508	7.4%	582	587	7.5%	15.6%	1.0%
経常利益	517	7.5%	575	592	7.6%	14.5%	3.1%
特別損益	0	-	-	0	-	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	344	5.0%	386	393	5.0%	14.2%	1.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

コロナ禍が続くなかでも企業のDX投資や情報システムのクラウド移行への需要は旺盛で、主力のソリューション事業を中心に売上高はすべての事業セグメントで増収となった。売上原価率はソリューション事業において高利益率の「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、前年同期比0.1ポイント低下の73.7%となった。また、販管費は人件費の増加を主因として前年同期比12.0%増加したが、販管費率では同0.1ポイント低下の18.8%となり、この結果、営業利益率は同0.1ポイント上昇の7.5%と過去最高水準となった。会社計画比でも売上高、利益ともに上回るなど通期計画の達成に向けて順調に進捗していると言える。

ソリューション事業は「ServiceNow」関連、パブリッククラウド関連が高成長

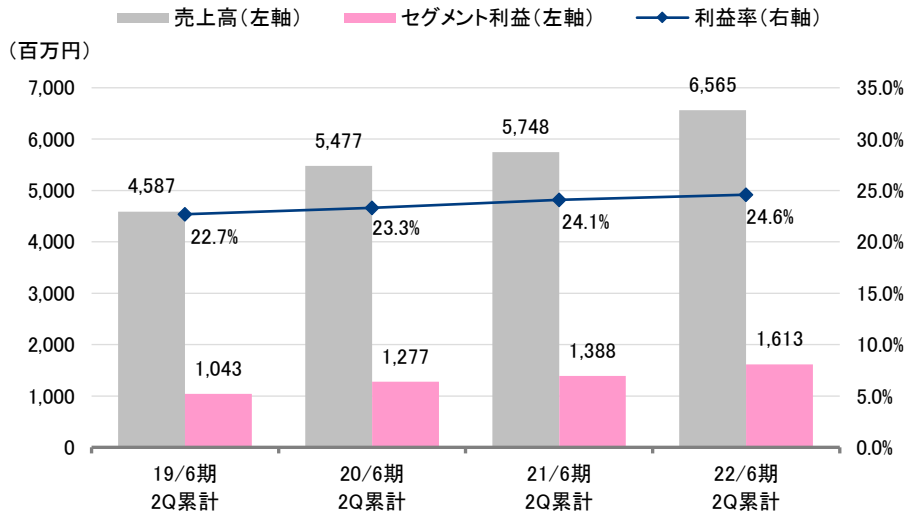
2. 事業セグメント別動向

(1) ソリューション事業

ソリューション事業の売上高は前年同期比14.2%増の6,565百万円、セグメント利益は同16.2%増の1,613百万円となった。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なる「ServiceNow」関連や、Microsoft AzureやAWS、Google Cloudなどのパブリッククラウドへの移行・利用支援案件の受注が好調に推移したほか、データベース関連やERP関連、その他受託開発案件なども堅調に推移し、売上高は過去最高を更新した。また、高利益率の「ServiceNow」関連の売上高が大きく伸長したことにより、利益率も前年同期比0.5ポイント上昇の24.6%と過去最高を更新している。

業績動向

ソリューション事業の業績推移

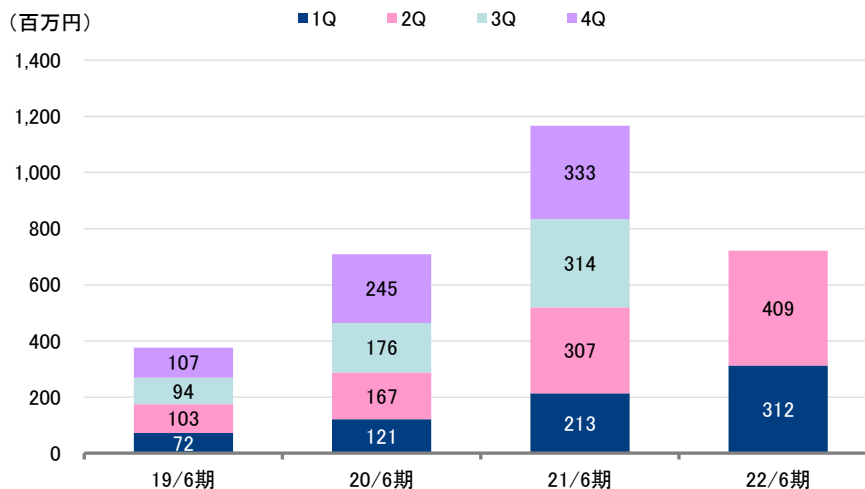


出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

分野別の売上動向を見ると、「ServiceNow」関連は前年同期比 38.7% 増の 721 百万円と高成長を継続した。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だことが売上高の高成長につながっている。国内での「ServiceNow」認定構築資格取得者数は 2021 年 9 月末時点で 2 位*となっており、参入企業が増えるなかでも高い競争力を維持している。顧客も従前は東京や大阪の企業が大半であったが、最近名古屋や石川エリアの案件も増加しており、能力に対して需要が上回る状況が続いている状況にある。

* Certified Implementation Specialist/Certified Application Developer/Certified Application Specialist を対象。
1 位はアクセンチュア。

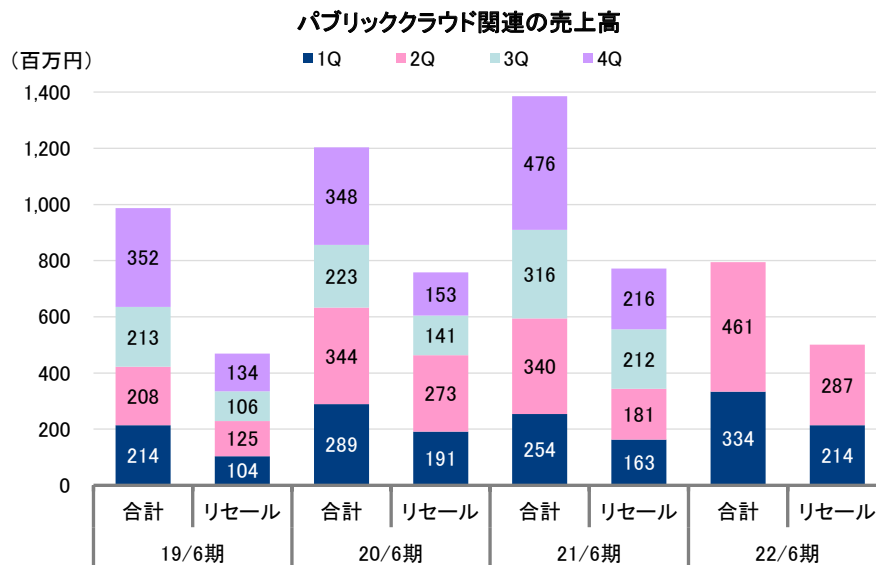
ServiceNow関連売上高



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

業績動向

パブリッククラウド関連の売上高は前年同期比 33.8% 増の 795 百万円（うち、リセールは同 45.6% 増の 501 百万円）となった。Microsoft Azure や AWS へのクラウド移行案件に加えて、2020 年 4 月より開始した Google Cloud の案件が増加している。引き続き認定技術者の育成・増員に取り組んだことが好調な売上につながっている。なお、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ければ安定した収益源となる。



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

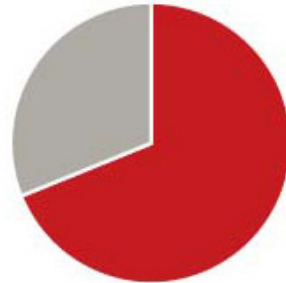
そのほか、ERP 関連やデータベース関連はそれぞれ前年同期比で 10% 超の増収となり、その他 IT システム（請負開発）についても同 5% 増と堅調に推移した。ERP 関連では SAP 社の既存製品の保守サポートが 2027 年で切れることから、導入企業で既存製品から「SAP S/4 HANA」へ移行する動きが継続している。また、同社は ERP の保守に関してニアショア対応可能な体制を北陸地区で構築しており、ERP のコンサルティングから開発、インフラ構築、保守サービスまでワンストップで対応できることも売上成長の一因になっていると考えられる。また、Oracle のデータベース関連についてもクラウドシフトが進みつつあり、同社でも認定技術者の育成に取り組みながら受注案件を獲得し、売上増につなげている。

(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年同期比 3.1% 増の 916 百万円、セグメント利益は同 7.4% 減の 275 百万円となった。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高はプライベートクラウドを構築する企業向けを中心に同 5% 増と順調に増加したが、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による減価償却費の増加が減益要因となった。データセンターの月額利用料金については右肩上がりに積み上がっており、直近では月額 90 百万円を超える水準となっている。

業績動向

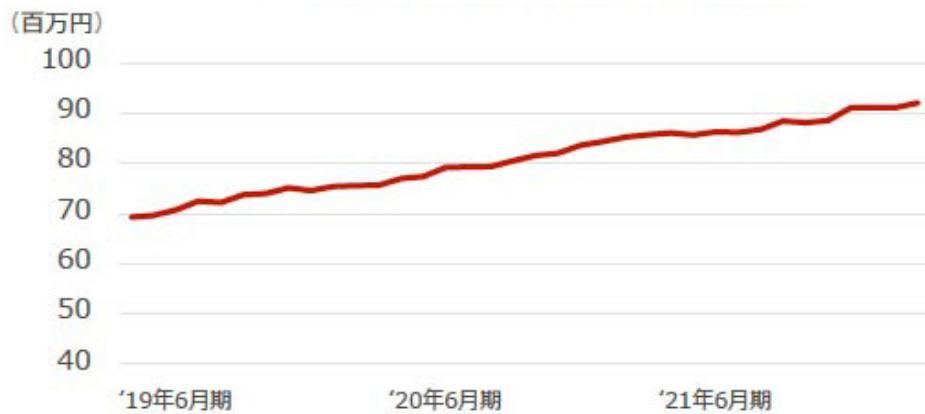
アウトソーシング事業の売上高内訳 (2021 年 6 月期)



■ データセンター ■ その他

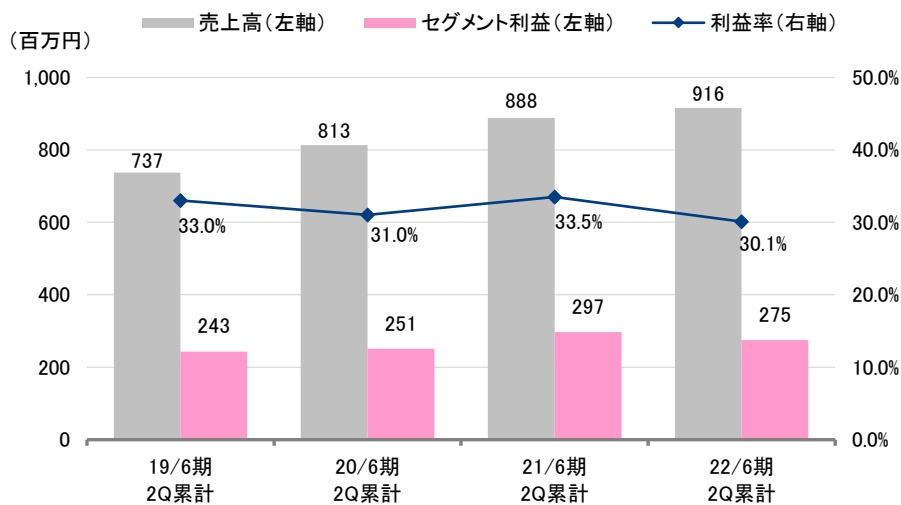
注：売上高は外部顧客への売上高
出所：決算補足説明資料より掲載

データセンター 月額ストック金額の推移



出所：決算補足説明資料より掲載

アウトソーシング事業の業績推移

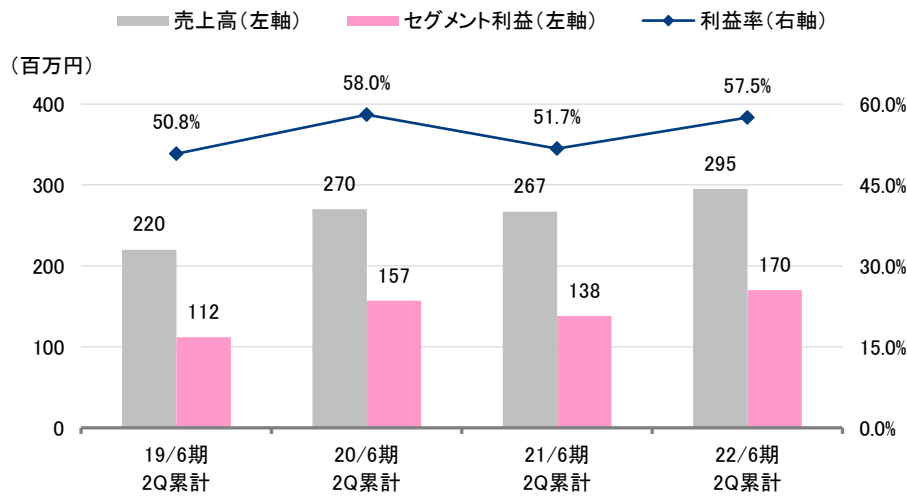


出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(3) プロダクト事業

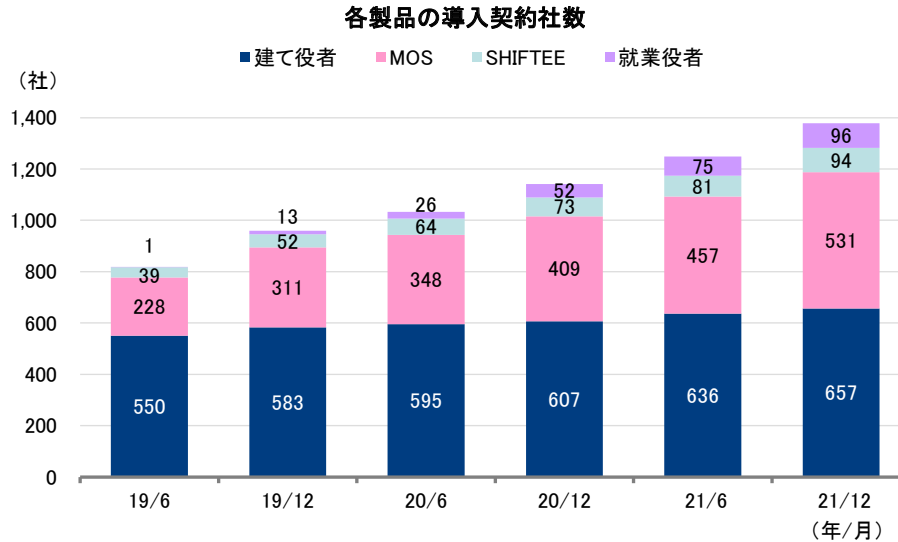
プロダクト事業の売上高は前年同期比 10.4% 増の 295 百万円、セグメント利益は同 22.8% 増の 170 百万円となり 2 年ぶりに過去最高を更新した。「MOS」(モバイル受発注システム)、「就業役者」(勤怠・作業管理システム)及び「SHIFTEE」(クラウド型シフト管理システム)などの販売が好調に推移した。「MOS」については EC 市場拡大が、また、「就業役者」についてはリモートワークなどの多様な働き方を導入する企業の増加が追い風となっている。増収効果によって利益率も前年同期の 51.7% から 57.5% に上昇している。

プロダクト事業の業績推移


出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

なお、2021 年 12 月末の主要製品別の累計導入社数は、「建て役者」が 657 社 (前年同期比 8.2% 増)、「MOS」が 531 社 (同 29.8% 増)、「SHIFTEE」が 94 社 (同 28.8% 増)、「就業役者」が 96 社 (同 84.6% 増)となっている。「建て役者」と「MOS」が収益の柱となっており、2016 年から販売を開始した「SHIFTEE」も前期から黒字化している。2018 年から販売を開始した「就業役者」については、機能改良などの開発を継続していることから収益化までにはまだ時間を要すると見られるが、導入社数が順調に増加していることから、早晚黒字化するものと見込まれる。

業績動向



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

財務内容は健全で自己資本比率の上昇傾向続く

3. 財務状況と経営指標

2022 年 6 月期第 2 四半期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 351 百万円増加の 7,013 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では事業の拡大に伴い現金及び預金が 143 百万円、受取手形、売掛金及び契約資産が 378 百万円それぞれ増加した。また、固定資産では有形固定資産が 36 百万円、投資その他の資産が 37 百万円それぞれ減少した。

負債合計は前期末比 159 百万円増加の 3,828 百万円となった。有利子負債が 490 百万円増加した一方でその他の流動資産が減少した。なお、有利子負債の増加は季節要因によるもので、前年同期末との比較では 41 百万円減少している。純資産合計は前期末比 191 百万円増加の 3,184 百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純利益の計上及び配当金支出などにより、利益剰余金が 190 百万円増加した。

経営指標について見ると、自己資本比率は収益の拡大に伴って前期末の 44.9% から 45.4% と上昇傾向が続いている。一方で、有利子負債比率は 31.8% から 45.3% に上昇したが、季節要因による影響が大きく期末には低下しているものと予想される。このため、ここ数年は収益成長とともに財務の健全性も向上しているものと判断される。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	19/6期	20/6期	21/6期	22/6期 2Q	前期末比
流動資産	4,223	4,631	5,319	5,747	428
（現預金）	1,881	2,387	2,697	2,841	143
固定資産	1,141	1,316	1,342	1,265	-77
総資産	5,365	5,947	6,662	7,013	351
負債合計	3,387	3,540	3,669	3,828	159
（有利子負債）	1,145	1,015	952	1,443	490
純資産合計	1,977	2,407	2,993	3,184	191
（安全性）					
自己資本比率	36.9%	40.5%	44.9%	45.4%	0.5pt
有利子負債比率	58.0%	42.1%	31.8%	45.3%	13.5pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

クラウド、DX 関連の投資は依然旺盛で、 2022年6月期業績は会社計画を達成できる見通し

1. 2022年6月期の業績見通し

2022年6月期の連結業績は、売上高で前期比10.6%増の15,962百万円、営業利益で同16.0%増の1,080百万円、経常利益で同11.7%増の1,066百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同10.5%増の745百万円と期初計画を据え置いた。コロナ禍は長引き国内の景気見通しは不透明な状況が続くものの、企業におけるDXへの投資意欲は足元も旺盛なこと、第2四半期までの進捗率が売上高で48.8%、営業利益で54.4%といずれも直近3年間の平均進捗率（売上高48.2%、営業利益53.7%）を上回っていることから、通期計画について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。

2022年6月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	21/6期		22/6期			2Qまでの 進捗率	直近3年間 平均進捗率※
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比		
売上高	14,431	-	15,962	-	10.6%	48.8%	48.2%
営業利益	931	6.5%	1,080	6.8%	16.0%	54.4%	53.7%
経常利益	954	6.6%	1,066	6.7%	11.7%	55.6%	52.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	674	4.7%	745	4.7%	10.5%	52.8%	50.9%
1株当たり利益(円)	65.45		71.98				

※直近3年間の2Q累計実績合計÷通期実績合計。

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

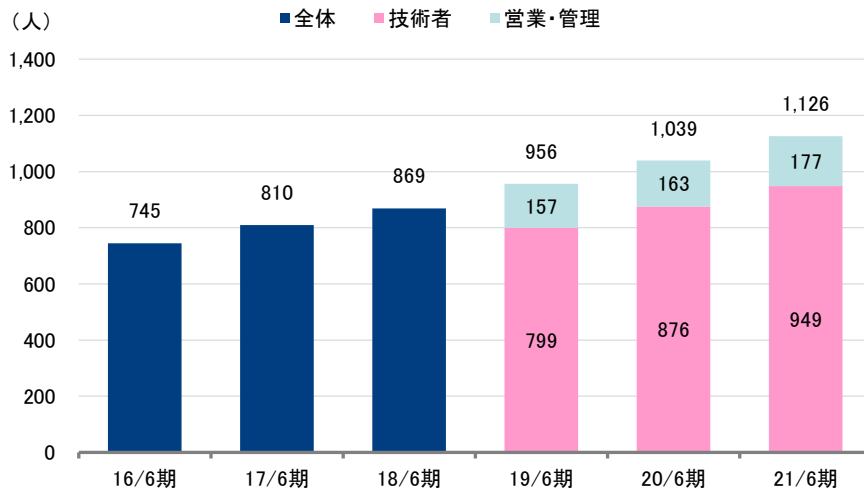
事業セグメント別では、主力のソリューション事業で 10% 台の増収増益となる見通しで、第 2 四半期累計で減益となったアウトソーシング事業も通期では増収効果で増益に転じるものと見込まれる。また、プロダクト事業も契約件数の増加により増収増益が予想される。

なお、コロナ禍における事業への影響については以下の前提に基づいた計画となっている。

- ・顧客業績などの状況次第では、IT 投資予算の縮小やプロジェクトの延期などの発生による同社グループの業績への影響が見込まれるものの、同社グループは特定顧客への依存度が低く（2021 年 6 月期で最大顧客の売上構成比は 4.2%）、かつ顧客の業種も多岐にわたっているため、その影響は軽微と見ている。
- ・緊急事態宣言が発令されても、在宅勤務体制を整備していること、並びに商談・会議についてはオンライン会議を活用していることから事業の継続は可能で、前期と同様に影響は殆どないと見ている。

2022 年 6 月期における人材採用計画については、新卒採用で過去最高となる 67 名、キャリア採用で 98 名を計画している。予定通り採用が進めば期末の人員数は前期末比で 1,200 名を超える見通しだ。大半は技術者の採用となり、これら人員の育成により各種クラウドサービスの認定資格取得数を増員し、売上拡大につなげていく戦略となっている。なお、採用については東京、名古屋、大阪、金沢の各事業拠点で進めていく。働きやすい職場環境づくりや教育研修制度の充実により、退職率も 2019 年 6 月期の 8.1% から 2021 年 6 月期は 5.9% と低下傾向が続いており、今後も成長基盤となる人材の採用・育成に注力していくことで、さらなる成長を目指していく。

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

採用人数（連結）

	19/6 期	20/6 期	21/6 期	22/6 期計画
新卒採用	55 名	58 名	60 名	67 名
キャリア採用	93 名	97 名	89 名	98 名
退職率	8.1%	7.7%	5.9%	-

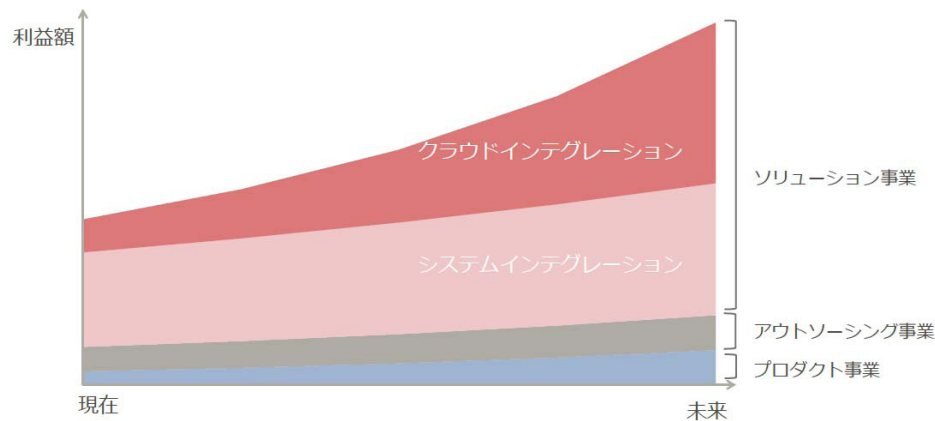
出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

成長分野であるクラウドインテグレーション領域への継続的な投資により、年率 2 ケタ成長を目指す

2. 成長戦略

同社は今後の成長戦略として、成長が続くクラウドインテグレーション領域（ServiceNow、パブリッククラウド関連）を重点分野と位置付け、継続的な投資を行うことで年率 2 ケタ台の成長を目指していく方針だ。また、ストック型ビジネスとなるデータセンターサービスなどのアウトソーシング事業やプロダクト事業についても、それぞれ着実に伸ばしていく計画となっている。

事業成長イメージ



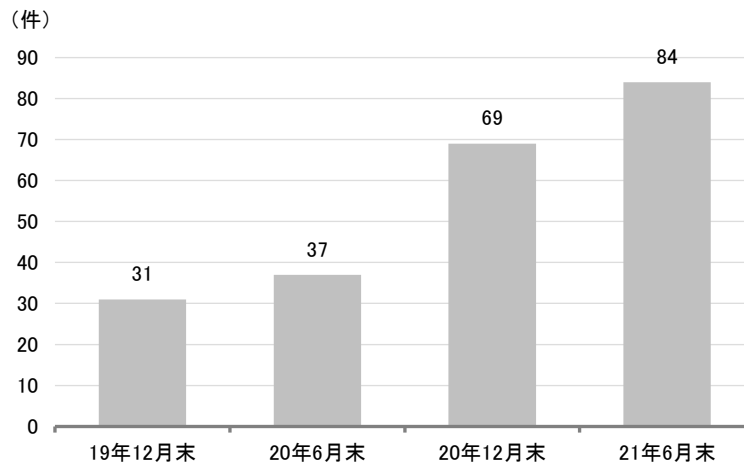
出所：決算補足説明資料より掲載

(1) ソリューション事業

a) ServiceNow 関連

「ServiceNow」関連については企業の DX 支援ソリューションとして今後も成長が続く見通しであり、同社は拡大する需要に対応するため、社内の人材育成により認定資格取得者数を増やしていくとともに、外部パートナーの拡充にも取り組んでいく方針だ。

今後の見通し

ServiceNow認定構築資格取得数


出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

ServiceNow, Inc. の発表によれば、2021年の売上高は前年比30%増の5,896百万ドル（うち、アジア他は39%増の593百万ドル）となり、2022年も20%台後半の高成長が続く見通しとなっている。日本ではコロナ禍を契機として、ここ1～2年で急速に市場が拡大しており、同社の「ServiceNow」関連の売上高も2021年6月期は人材育成に取り組んだ効果もあり前期比64%増の1,169百万円と急成長した。

同社は国内でいち早くパートナー契約を締結し、積極的に拡販に取り組んできた実績が評価され、2017年に国内企業で初めて「Bronze Services Partner」※に認定されたほか、2019年には「Elite Partner」※に認定されている。2022年2月時点で「Elite Partner」として認定されている日系企業は同社を含めて6社だが、今後これら「Elite Partner」やその他パートナーも含めて人材育成を進めていくことが予想される。同社においてもいかに認定技術者を増やしていくことができるかが、今後の成長の鍵を握るものと弊社では見ている。また、同社は競合との差別化戦略の1つとして、「ServiceNow」の標準機能を補完するアプリケーション（LINE連携機能など）の開発なども行っている。

※ ServiceNow のパートナープログラムでの認定は顧客満足度や販売・導入実績などが基準となる。なお同社は、国内での ServiceNow 認定構築資格取得数は 2021 年 9 月末で 2 位となっている。

ServiceNow の日系企業パートナー

分類	会社名
ELITE	システムサポート、(株)日立ソリューションズ、NTTコミュニケーションズ(株)、NTTコムウェア(株)、富士通<6702>、コムチュア<3844>
PREMIER	シイエヌエス<4076>、(株)JSOL、日本ビジネスシステムズ(株)、エクシオグループ<1951>、三菱総研DCS(株)、(株)ロココ
SPECIALIST	ユニアデックス(株)、TDCソフト<4687>

出所：ServiceNow ホームページよりフィスコ作成（2022年2月22日時点）

今後の見通し

b) パブリッククラウド関連

パブリッククラウド関連では、Microsoft Azure や AWS に加えて Google Cloud の導入・利用支援も 2020 年より開始しており、企業のクラウドシフトの動きを追い風に、導入・利用支援案件を獲得し、売上成長を続けている。同分野においても認定技術者の育成や外部パートナーを拡充することで受注能力を拡大していくほか、各クラウドのアカウントリセールやオプションサービスを開発・提供していくことで、ストック型収入を積み上げていく戦略だ。

また、同社は各クラウドプラットフォームを活用したソリューションも開発している。2021年1月には Microsoft Azure を活用したデータウェアハウス (DWH※) ソリューション「Smart DWH」の SaaS 版の提供を開始したほか、同年6月には Google Cloud のサービスを活用した次世代データ分析基盤「ADDPLAT (アドプラット)」を開発、提供を開始している。低コストかつ短期間でビッグデータ分析を行い、経営戦略やマーケティング施策に生かせる BI ツールとなっていることが特徴だ。こうしたソリューションを開発・提供していくことで売上成長を目指していく。

※ DWH とは、業務上発生した取引記録などのデータを時系列に保管したデータベースのこと。また、そのようなシステムを構築・運用・分析するためのソフトウェア。

c) ERP 関連、データベース関連

ERP 関連については「SAP ERP」の 2027 年の保守サポート切れを控えた ERP の移行案件が目白押しとなっており、2027 年までは 10% 前後の成長が続くものと予想される。現在は現行システムである「SAP ERP」から次世代ソリューションの「SAP S/4 HANA」への移行を進める企業と、当面は「SAP ERP」を継続して使い続ける企業とに分かれており、双方の需要がある。また、「SAP S/4 HANA」に関してはオンプレミス版と SaaS 版で提供しており、オンプレミス版は AWS や Google のパブリッククラウド、SAP のプライベートクラウドなどで利用が可能のため、クラウドへの移行支援案件も多い。

「SAP ERP」に関しては同社と子会社の T4C を合わせて技術者が約 180 名在籍しており、「SAP ERP」の主領域及び全階層（インフラ、ミドルウェア、アプリケーション）の開発に対応できるほか、SAP 以外の ERP 製品の技術・ノウハウも有しており、顧客ニーズに応じて幅広く安定的なサービスを提供できることが強みとなっている。2027 年に向けた需要の高まりに対応すべく、今後も技術者の増員及び育成を図ると同時に、北陸地区で既存システムの保守サービス需要を取り込みながら着実な成長を目指していく方針だ。なお、ERP 利用支援の競合は多いが、大規模案件の場合はリスクを考慮して直接受注せず、NRI<4307> やアクセンチュアが元請けとなり、共同でプロジェクトを進めていくケースが多い。

一方、Oracle データベース関連についても 20 年近くサービス提供を行っている豊富な実績があり、また、ここ最近では Oracle Cloud のコンサルティングや導入・移行・利用支援サービスの需要も徐々に増加していることから、今後も安定成長が見込まれる。同社では Oracle Cloud に対応する資格取得数を育成しながら、クラウドシフトの需要を取り込んでいく方針だ。

(2) アウトソーシング事業

アウトソーシング事業では、ストック型ビジネスとなるデータセンターサービスの積み上げに引き続き注力していく。データセンターを地震発生リスクの低い金沢市に2ヶ所設置しており、BCP対策としての需要を取り込んでいく。顧客ターゲットは主にプライベートクラウドを構築する企業となり、同社独自の付加価値サービスをフック役として、新規顧客の獲得と顧客単価のアップにより成長を目指していく戦略だ。なお、データセンター内におけるサーバーの設置スペースはまだ余裕があり、需要に合わせてサーバーを増強していくことになる。ストック型ビジネスとなるため、今後も安定収益基盤として同社の業績を下支えしていくことになる。

(3) プロダクト事業

プロダクト事業においては、各プロダクトの機能向上や、代理店経由での販売強化、Webマーケティングなどの施策に取り組み、また、顧客ニーズに合わせたカスタマイズにも対応していくことで契約件数を伸ばし、収益を拡大していく戦略となっている。既に、「建て役者」「MOS」「SHIFTEE」が黒字化しており、今後は機能強化のための開発費を除けば、売上増分が利益増に直結する体制になってきている。

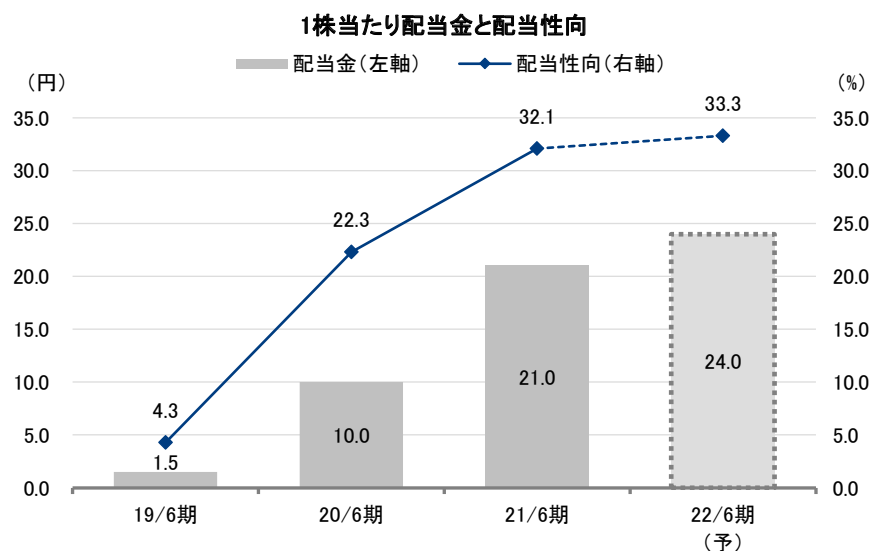
売上高の約3割を占める「建て役者」についてはカスタマイズ案件が減少傾向となっていることもあり、売上高が伸び悩んでいたが、2021年9月に「建て役者」のオプション機能である「電子受発注オプション」が公益社団法人日本文書情報マネジメント協会から、電子帳簿保存法に基づく「電子取引ソフト法的要件認証」を取得したことで、導入企業が増加することが期待される。同認証を得たことで電子取引の受発注業務に関わるデータに関して電子帳簿保存法及びその他の税法が要求する要件を個々にチェックする必要がなくなり、安心して同システムを導入・利用できるようになったためだ。2021年10月現在、建築業界特化型ソフトウェアで本認証を取得しているのは「建て役者 電子受発注オプション」のみとなっている。

また、「MOS」やEC市場の拡大、「就業役者」は働き方改革や在宅勤務の普及といった市場環境の変化が追い風となっており、今後も順調に導入社数が増加していくものと予想される。競合サービスと比較して、コストパフォーマンスに優れており、カスタマイズにも対応が可能な点が強みとなる。一方で、開発人材が不足していることが課題となっており、人員体制の強化にも取り組みながら成長を目指していくことになる。

■ 株主還元策

2022 年 6 月期は 3 期連続の増配を予定

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。2022 年 6 月期の 1 株当たり配当金については前期比 3.0 円増配の 24.0 円と株式上場後、3 期連続の増配を予定している。配当性向としては 30% 台前半の水準を目安にしていると見られ、配当性向が 30% を下回る状況となれば、さらなる増配が期待できると弊社では見ている。



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

重要事項（ディスクレマー）

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

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

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

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

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

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

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

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp