

|| 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 >>>](#)

2021 年 9 月 29 日 (水)

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. 2021 年 6 月期の業績概要	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. 2021 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	13
■ 今後の見通し	14
1. 2022 年 6 月期の業績見通し	14
2. 事業セグメント別見通しと成長戦略	15
■ 株主還元策	19

## ■ 要約

### DX 支援ソリューションの「ServiceNow」をけん引役に 2 ケタ増益が続く見通し

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」を選択申請している。

#### 1. 2021 年 6 月期の業績概要

2021 年 6 月期の連結業績は、売上高で前期比 7.9% 増の 14,431 百万円、営業利益で同 23.3% 増の 931 百万円と過去最高業績を連続で更新した。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響はほぼ想定した範囲で軽微にとどまった。売上高はソリューション事業やアウトソーシング事業が順調に拡大し、プロダクト事業は 2020 年 6 月期に寄与した大型案件が終了したことにより横ばいにとどまった。利益面では、増収効果に加えて高利益率の「ServiceNow」※関連の伸長と在宅勤務の浸透による原価率改善、並びに営業費用など各種経費の抑制が図られたことが増益要因となった。

※ 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。

#### 2. 2022 年 6 月期業績見通し

2022 年 6 月期は売上高で前期比 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 2 ケタ増収増益を見込む。コロナ禍が続いているが、企業の DX 投資は旺盛で受注面での影響はほとんど見られず、特に業務の生産性向上ツールとして普及拡大が続いている「ServiceNow」関連は高成長が見込まれる。また、ERP 関連も SAP のクラウド移行案件を中心に増収が続くほか、前期に一時的要因で伸び悩んだプロダクト事業も、契約件数の積み上げにより増収が見込まれる。利益面では、営業費用など各種経費をコロナ禍前の水準まで戻すことを前提に予算を組んでいるが、コロナ禍が続くなかでこれらの費用は予算を下回って推移しているもようであり、今後、市場環境に大きな変化がなければ、2022 年 6 月期業績も会社計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。

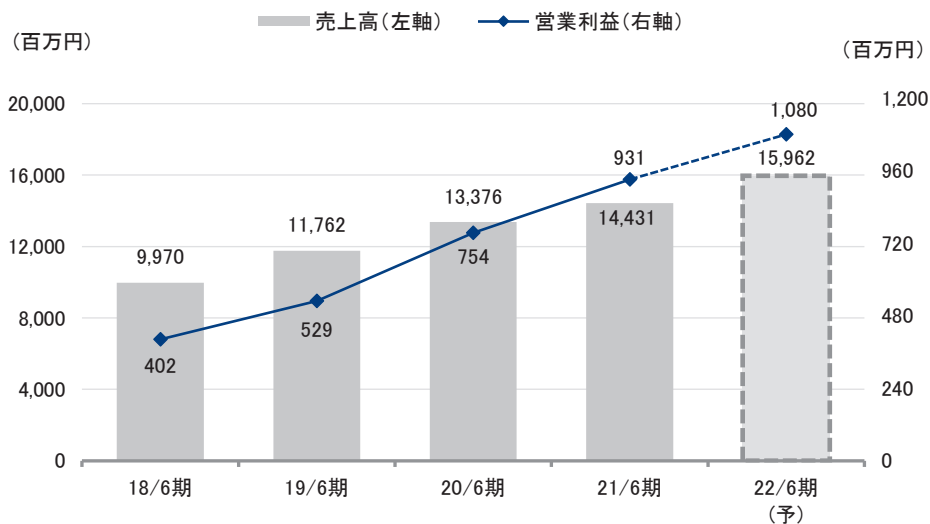
### 3. 成長戦略

中長期的な成長戦略として、主力のソリューション事業の安定成長に加えて、アウトソーシング事業やプロダクト事業の成長をさらに加速していくことで、業績拡大及び収益力の向上を目指している。ソリューション事業では高い技術力を有する人材を採用・育成していくことにより、需要が旺盛なクラウドや ERP、データベース関連の売上を拡大していく。特に、企業の DX 化を実現する「ServiceNow」では、同社はパートナーとして最高位の「Elite Partner」に認定され、認定構築資格取得数も国内で第 2 位とトップクラスにあり、今後も人材育成を強化しながら積極的に売上を伸ばしていく方針だ。利益率も高く全体の収益性向上にも寄与するものと期待される。一方、アウトソーシング事業ではプライベートクラウド構築企業を主要ターゲットに、BCP 対策としてのバックアップ用途の需要を取り込んでいく。また、プロダクト事業では業務効率向上に貢献する各種クラウドサービスを自社開発・提供しており、販売代理店の拡充や Web マーケティングの強化により売上成長を目指す。また、プロダクト事業については M&A も成長戦略の 1 つとして位置付けている。

#### 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
- ・ 2021 年 6 月期はクラウドシステム、ERP 関連の受注拡大と原価率改善により会社計画を上回る増収増益を達成
- ・ DX 投資拡大を追い風に 2022 年 6 月期も 2 ケタ増益が続く、利益は保守的な印象が強い
- ・ すべての事業セグメントが成長、特に ServiceNow 関連は高成長が続く見通し

#### 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進め、4 年後には黒字転換を果たすまでに回復、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 等のグローバル 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それらの利用支援分野の売上を拡大し、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 OracleEBS 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。

また、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 メディックの設立に続き、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（会計業務等）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」を選択申請している。

## 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OracleEBSテクニカルパートナー締結
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, Inc. 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

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

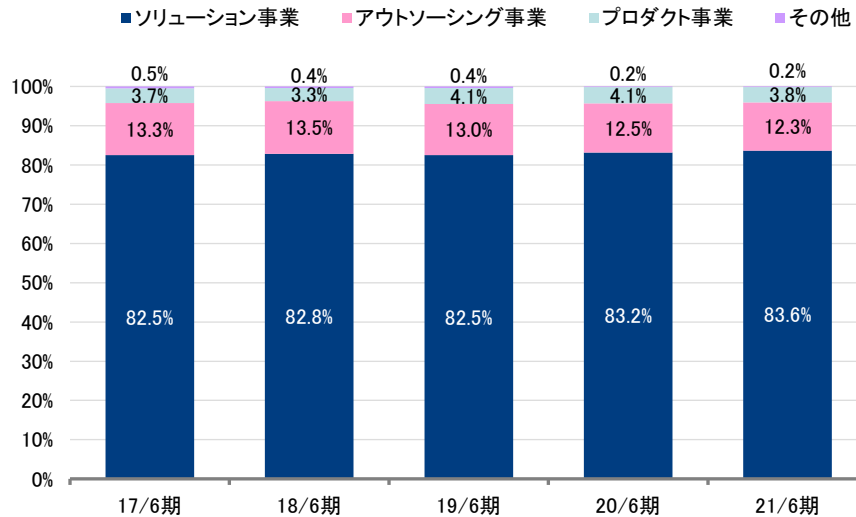
### 2. 事業内容

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、全体の売上高は約1.6倍に拡大しており、3つの事業セグメントがいずれも同じペースで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。

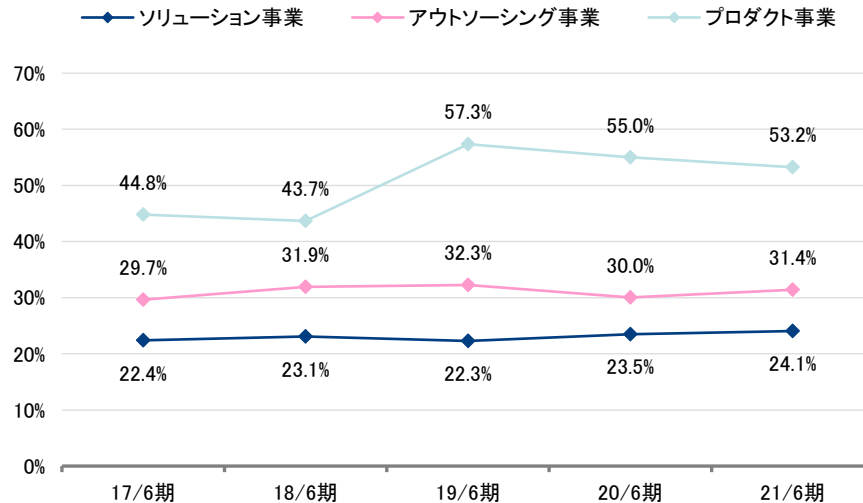
## 会社概要

## 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

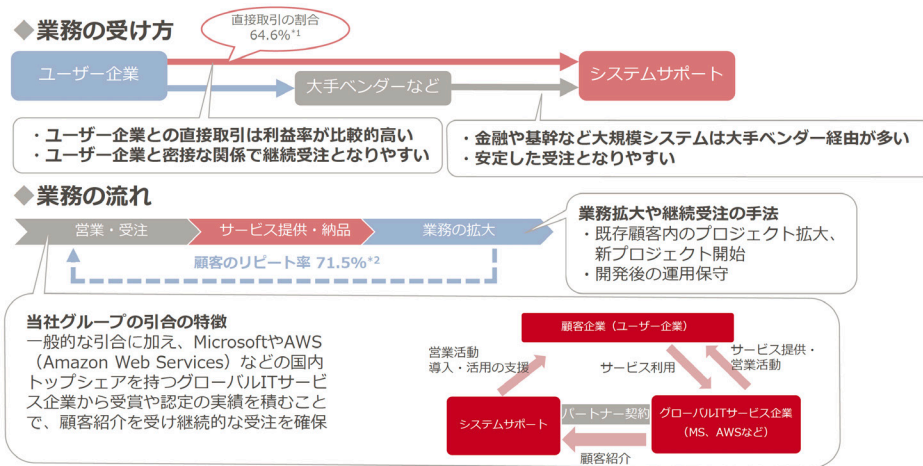
ソリューション事業では、独立系のIT会社として、顧客企業のITシステムのコンサルティング・設計・開発・運用保守を中心に、各種クラウドサービスやERPパッケージの利用・導入に係る技術支援、データベース等のインフラ構築などを行っている。顧客は業種・業務を問わず幅広く、かつ開発の一連の工程をワンストップで対応できることが強みとなっている。

会社概要

2021年6月期の売上構成比では、ITシステムの受託開発が4割強を占め、ERP関連サービス(SAP ERPの導入、保守・運用等)が2割強、残りがクラウド関連サービス(Microsoft Azure、AWS、ServiceNow ※などのクラウドサービスの導入・移行支援)及びデータベース関連サービス(Oracle データベースの設計、構築、保守・運用)となっている。また、受注のうち6割強は最終顧客からの直接受注となり、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い。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り、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。

※「ServiceNow」とは米 ServiceNow, Inc. が提供する、業務の標準化を行うためのクラウドサービス。使用例として、企業の情報システム部門が業務効率化を目的に資産、ワークフロー、インシデント等を一元的に管理する際などに利用している。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ており、国内ではトップクラスの導入実績を持つ。

ソリューション事業の受注スキームの特徴



<sup>\*1</sup> 2020年6月期の当社売上高に占める割合。 <sup>\*2</sup> 当社で2019年6月期に売り上げが上昇した顧客のうち、2020年6月期も引き続き売り上げが上昇した顧客数の割合。

出所：決算説明会資料より掲載

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も特徴と言える。営業人員が少ないのは、クラウドやデータベース関連等の案件については、それぞれの領域で高い技術力を有している人材を多く抱え、豊富な開発実績を持つことから、Microsoft、AWS、Oracleからの顧客紹介案件も多いためだ。



## 会社概要

## 主な認定・受賞歴

Microsoft Azure	AWS
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> <li>・ 「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</li> <li>・ MVP アワードを3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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> <li>・ APN パートナーアワード「Rising Star of the Year」受賞 (2014年度)</li> </ul>

Oracle
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ Oracle Database 関連で14年連続受賞※4 日本オラクル社より Oracle Certification Award 2020 など受賞</li> </ul>

※1 「Microsoft Azure への Windows Server と SQL Server の移行」 分野で取得。

※2 同社員による受賞。

※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ム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 2021年6月末現在。

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

**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」（現在の契約数は約800社）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」（同約300社）、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の提供を開始している。これらの付加価値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に加えて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。

システムサポート | 2021年9月29日(水)  
4396 東証1部 | <https://www.sts-inc.co.jp/ir/index.html>

## 会社概要

## 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)。	636
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)。	457
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)。	81
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)。	75
T-File	(株)STSメディック	医用画像ファイリングシステム	N.A.

※2021年6月末時点。

出所：ホームページ・決算説明会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・迅速性を持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々増加している。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。

## 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」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	医用機器等の販売、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

※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

## 業績動向

### 2021 年 6 月期はクラウドシステム、ERP 関連の受注拡大と原価率改善により会社計画を上回る増収増益を達成

#### 1. 2021 年 6 月期の業績概要

2021 年 6 月期の連結業績は、売上高で前期比 7.9% 増の 14,431 百万円、営業利益で同 23.3% 増の 931 百万円、経常利益で同 34.1% 増の 954 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 49.9% 増の 674 百万円と連続で過去最高業績を更新した。また、2021 年 5 月に上方修正した会社計画に対しても上回って着地した。

#### 2021 年 6 月期連結業績

(単位：百万円)

	20/6 期		会社計画※	21/6 期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	13,376	-	14,342	14,431	-	7.9%	0.6%
売上原価	9,983	74.6%	-	10,688	74.1%	7.1%	-
販管費	2,637	19.7%	-	2,811	19.5%	6.6%	-
営業利益	754	5.6%	848	931	6.5%	23.3%	9.8%
経常利益	712	5.3%	866	954	6.6%	34.1%	10.2%
特別損失	54	-	-	24	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	450	3.4%	592	674	4.7%	49.9%	13.9%

※ 2021 年 5 月発表の業績修正値  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

コロナ禍に伴う、売上高へのマイナス影響は期初計画で見込んでいた程度で推移した。全体的には企業の DX 化に対する投資意欲は旺盛で、業務効率の向上を目的としたクラウドシステムの導入、並びに ERP の導入案件の受注が拡大したことによりソリューション事業が伸長し、全体の収益をけん引した。また、アウトソーシング事業も月額課金収入の積み上げにより増収が続いた。一方で、プロダクト事業は 2020 年 6 月期の売上に貢献した大型カスタマイズ案件がなくなったことで横ばいとどまった。

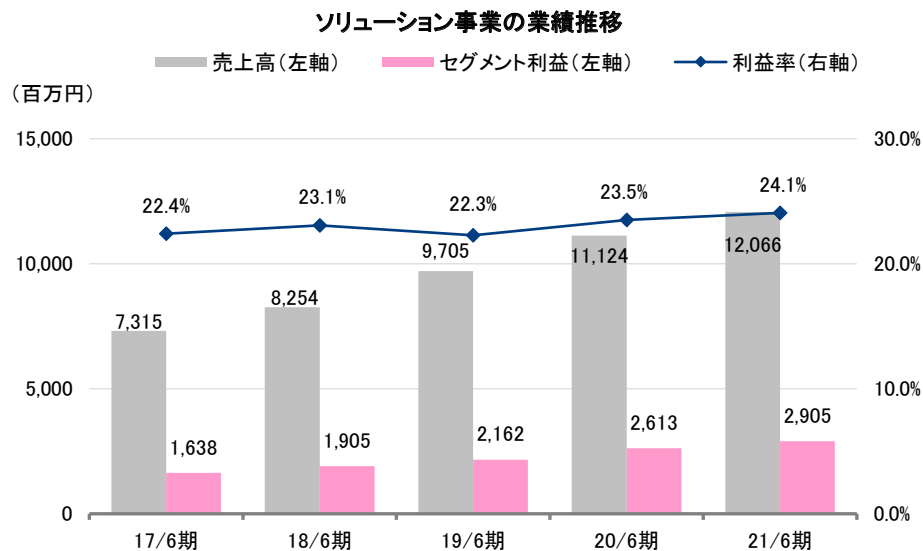
売上原価率は前期の 74.6% から 74.1% と 0.5 ポイント低下した。プロダクトミックスの改善に加えて、在宅勤務体制にシフトしたことによる固定費の減少が寄与した。また、販管費は人件費の増加により前期比で 6.6% 増となったが、展示会の中止やオンライン営業の導入などで営業経費の抑制が図られたことにより、販管費率は前期比で 0.2 ポイント低下した。この結果、売上高営業利益率は前期の 5.6% から 6.5% となり、ここ数年で最高水準となっている。営業外収支については前期比より 66 百万円改善した。助成金収入が 34 百万円増加したほか、前期に計上した上場関連費用の 17 百万円がなくなったことが主因となっている。

## ソリューション事業は業務の生産性向上を支援する ServiceNow 関連の高成長が続く

### 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 8.5% 増の 12,066 百万円、セグメント利益は同 11.2% 増の 2,905 百万円となった。ERP 導入案件及びシステムの維持運用の効率化に向けたクラウドシステム「ServiceNow」の導入案件等のクラウドサービス利用支援分野の受注が堅調に推移した。また、高利益率の「ServiceNow」の売上構成比が上昇したことを主因として、セグメント利益率も前期の 23.5% から 24.1% に上昇している。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

分野別の売上高で見ると、データベース及びクラウド基盤関連は前期比 13.2% 増の 3,116 百万円と増収基調が続いた。AWS や Microsoft Azure 等のクラウドシステム導入案件が増加したほか、Oracle Database のクラウド移行案件も堅調に推移した。また、規模はまだ小さいものの、各クラウドのアカウントのリセール（顧客のクラウド利用で発生する月額利用料）もストック型収益として着実に伸びている。

ServiceNow 関連の売上高は前期比 64.4% 増の 1,169 百万円と大きく伸長した。2019 年 6 月期の売上高が 377 百万円だったので、2 年間で 3 倍に急成長したことになる。企業が経営の DX 化に取り組むなかで、業務プロセスの標準化・自動化を効率よく実現できるクラウドプラットフォームとして、ここ 1～2 年で急速に需要が拡大している。同社は 2015 年に国内企業としていち早くパートナー契約を締結し、認定資格者の育成に取り組みながら導入実績を多く積み重ねてきたことが高成長につながっている。最近では競合企業も増えていいるが、関西エリアではまだ技術者が全体的に少ないこともあって、大企業からの大型案件を同社で受注するケースが多いことも、影響している。

## 業績動向

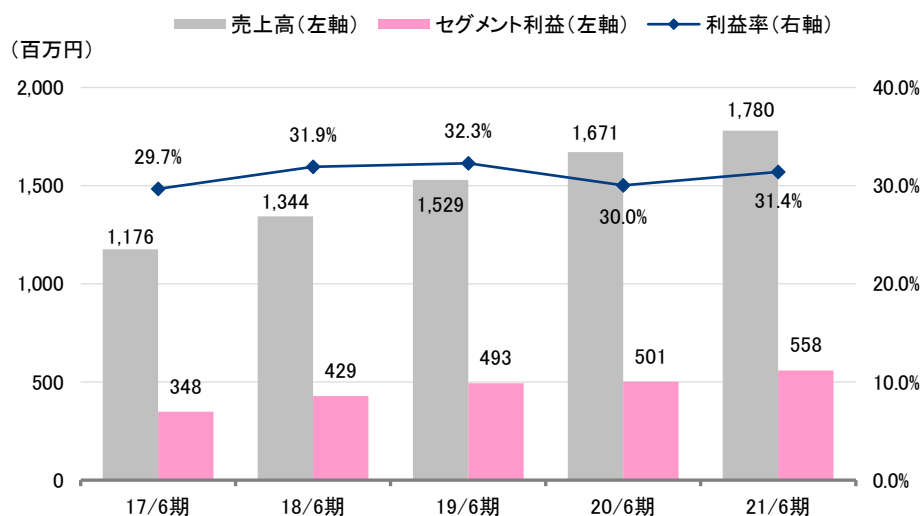
ERP 関連の売上高は前期比 8.3% 増の 2,604 百万円となった。既存の SAP 社の ERP 製品の保守サポートが 2027 年で切れることから、導入企業で既存製品から「SAP S/4 HANA」へ移行する動きが継続している。こうした環境下、同社は技術者の育成を積極的に進めながら旺盛な需要に対応している。また、同社は北陸地区で ERP の保守をニアショア対応可能な体制を構築しており、ERP のコンサルティングから開発、インフラ構築、保守サービスまでワンストップで対応できることが強みで、売上成長の一因となっている。

その他のシステム受託開発については前期比 1.5% 減の 5,177 百万円と減少に転じた。これは 2020 年 6 月期の売上に貢献した大型の受託開発案件が終了したことが要因で、2 期前の水準 (4,489 百万円) と比較すると増加している。

### (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期比 6.5% 増の 1,780 百万円、セグメント利益は同 11.3% 増の 558 百万円となった。AI 関連サービス等を含めたデータセンターサービスの売上が順調に増加した。データセンターの月額利用料金も右肩上がりに積み上がっており、増収効果によってセグメント利益率も前期の 30.0% から 31.4% に上昇した。

アウトソーシング事業の業績推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

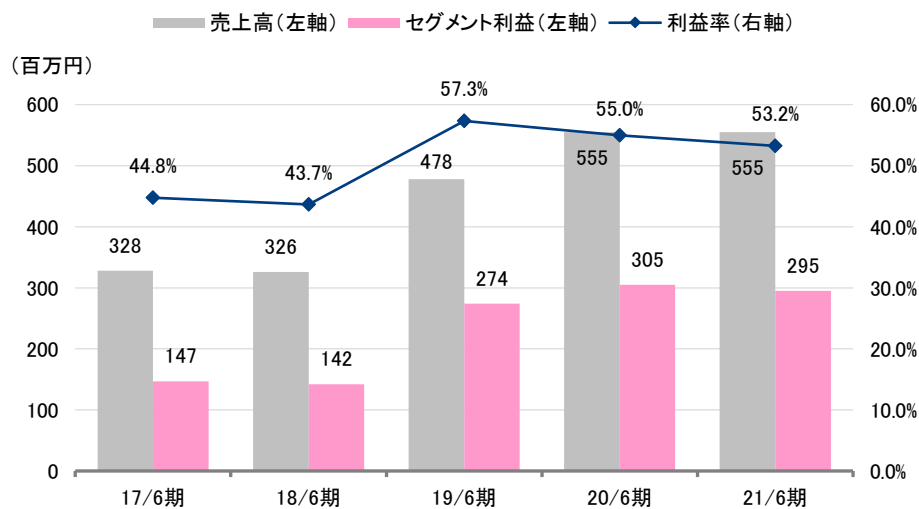
### (3) プロダクト事業

プロダクト事業の売上高は前期比 0.1% 増の 555 百万円、セグメント利益は同 3.1% 減の 295 百万円となった。「MOS」「就業役者」及び「SHIFTEE」は契約件数の積み上がりにより増収となったものの、2020 年 6 月期の収益増に貢献した「建て役者」の大型カスタマイズ案件がなくなったことが伸び悩みの要因となっており、同要因を除けば収益は順調に拡大している。なお、セグメント利益率も大型カスタマイズ案件がなくなった影響により、前期の 55.0% から 53.2% に低下した。

## 業績動向

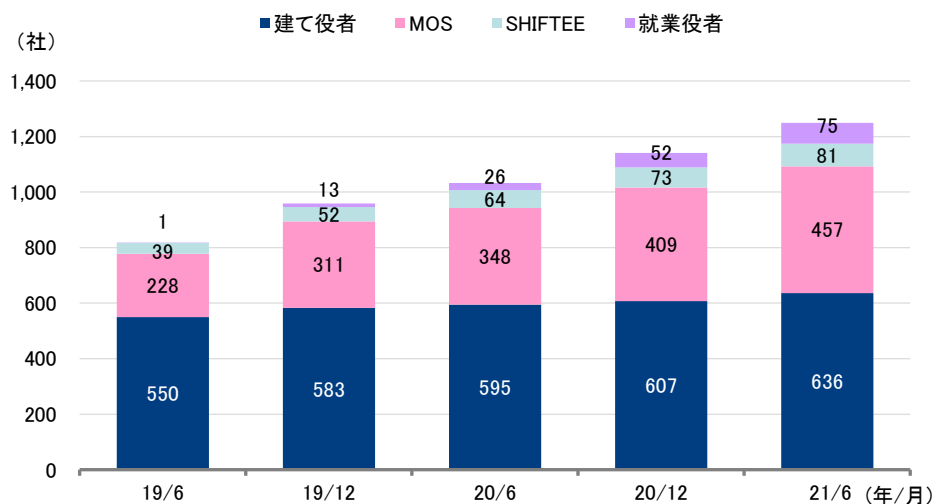
なお、2021 年 6 月期末の主要製品別の契約件数は、「建て役者」が 636 社（前期末比 41 社増）、「MOS」が 457 社（同 109 社増）、「SHIFTEE」が 81 社（同 17 社増）、「就業役者」が 75 社（同 49 社増）となっている。「建て役者」と「MOS」が収益の柱となっており、2016 年から販売を開始した「SHIFTEE」も通期で初めて黒字化した。2018 年から販売を開始した「就業役者」については、機能改良等の開発を継続していることから収益化までにはまだ時間を要すると見られるが、提携先である地方銀行の紹介による販売が増加しているほか、大手企業での採用も増え始めており、成長が期待できる状況となってきている。日々の勤怠管理に加え、各種業務やプロジェクトの作業工数の管理・分析を行うことが可能で、企業の生産性向上や「働き方改革」を支援するツールとして導入が広がっている。

## プロダクト事業の業績推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 各製品の導入契約社数



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 財務内容は健全、営業利益率は上昇基調が続く

### 3. 財務状況と経営指標

2021年6月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比714百万円増加の6,662百万円となった。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310百万円、受取手形及び売掛金が371百万円それぞれ増加した。また、固定資産では有形固定資産が27百万円増加した。

負債合計は前期末比129百万円増加の3,669百万円となった。有利子負債が62百万円減少した一方で、買掛金が178百万円、未払法人税等が27百万円、未払金が27百万円それぞれ増加した。純資産合計は前期末比585百万円増加の2,993百万円となった。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等により、利益剰余金が573百万円増加した。

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40.5%から44.9%に上昇し、一方で、有利子負債比率は42.1%から31.8%に低下するなど、財務の健全性についてはここ数年でも大きく向上したと言える。ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）は1,744百万円の黒字と、2期前の水準から2.4倍に積み上がっており、財務基盤の強化が進んでいる。

収益性について見れば、売上高営業利益率は2018年6月期の4.0%から2021年6月期は6.5%と上昇傾向が続いている。社内でプロジェクト管理を行い不採算プロジェクトがほぼない状態が続いているほか、高利益率の案件が増加していることが上昇要因となっている。ROAやROEについても10%以上と高い収益性を維持している。

#### 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	18/6期	19/6期	20/6期	21/6期	前期末比
流動資産	3,103	4,223	4,631	5,319	687
（現預金）	1,436	1,881	2,387	2,697	310
固定資産	1,063	1,141	1,316	1,342	26
総資産	4,166	5,365	5,947	6,662	714
負債合計	3,608	3,387	3,540	3,669	129
（有利子負債）	1,499	1,145	1,015	952	-62
純資産合計	558	1,977	2,407	2,993	585
(安全性)					
自己資本比率	13.4%	36.9%	40.5%	44.9%	4.4pt
有利子負債比率	246.1%	58.0%	42.1%	31.8%	-10.4pt
(収益性)					
ROA	9.4%	10.6%	12.6%	15.1%	2.5pt
ROE	48.4%	27.2%	20.5%	25.0%	4.5pt
売上高営業利益率	4.0%	4.5%	5.6%	6.5%	0.9pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### DX 投資拡大を追い風に 2022 年 6 月期も 2 ケタ増益が続く、利益は保守的な印象が強い

#### 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 2 ケタ増収増益となる見通しだ。コロナ禍が長引くなかで、国内の景気見通しは不透明な状況が続くものの、企業における競争力と成長力の強化に向けた DX への投資意欲は引き続き旺盛で、こうした需要を確実に取り込むことで増収増益を目指していく。

#### 2022 年 6 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	21/6 期		22/6 期		
	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%
売上原価	10,688	74.1%	-	-	-
販管費	2,811	19.5%	-	-	-
営業利益	931	6.5%	1,080	6.8%	16.0%
経常利益	954	6.6%	1,066	6.7%	11.7%
特別損失	24	-	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	674	4.7%	745	4.7%	10.5%
1 株当たり利益 (円)	65.45		71.97		

出所：決算短信よりフィスコ作成

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等の発生による同社グループの業績への影響は見込まれるものの、同社グループは特定顧客への依存度が低く、かつ顧客の業種も幅広いため、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となっている。

売上高については、各事業セグメントで 10% 程度の増収を計画している。一方、費用面ではコロナ禍で減少していた広告宣伝費や交通費、交際費等の営業活動費について、コロナ禍前の水準まで戻す予算を組んでいる。ただ、実際にはコロナ禍が続くなかでこれらの費用は予算を下回って推移しているようだ。このため、今後も市場環境に大きな変化がなく、売上高が計画どおり達成されれば、利益に関しては前期と同様に会社計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。



## 今後の見通し

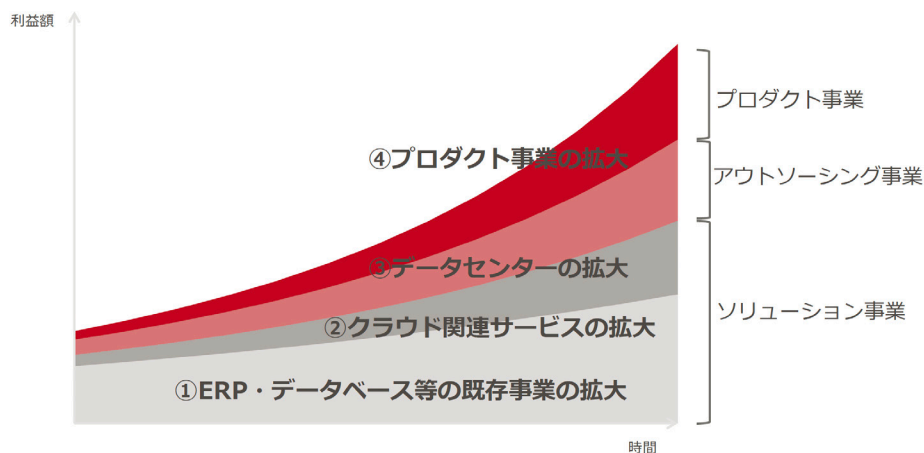
なお、人材については引き続き採用を強化し、各種クラウドサービスにおける認定資格取得者数の増加に取り組んでいく方針となっている。採用については、2021年4月の新卒採用は60名、中途採用は年間で89名であり、今期はそれぞれ前期よりもやや多い水準を見込んで、東京、名古屋、大阪、金沢の各事業拠点で現地採用を進めていく。働きやすい職場環境づくりや教育研修制度の充実に取り組んでいくことで、退職率も2020年6月期の7.7%から2021年6月期は5.9%と改善している。今後も成長の基盤となる人材の採用・育成に注力していくことで、更なる成長を目指していく方針となっている。

## すべての事業セグメントが成長、 特に ServiceNow 関連は高成長が続く見通し

### 2. 事業セグメント別見通しと成長戦略

同社は今後の成長戦略として、ソリューション事業におけるクラウドや ERP、データベース関連の既存事業の拡大に取り組んでいくほか、ストック型ビジネスとなるデータセンターサービス等のアウトソーシング事業、プロダクト事業をそれぞれバランスよく伸ばしていくことで2ケタ成長を継続していく戦略となっている。各事業の2022年6月期の見通しと重点施策は以下のとおり。

事業成長イメージ



出所：決算説明会資料より掲載

#### (1) ソリューション事業

ソリューション事業では引き続き、データベース・クラウド基盤関連、ServiceNow 関連、ERP 関連の3つの分野で高い技術力を生かして受注を獲得し、2ケタ成長を目指していく方針となっている。

### a) ServiceNow 関連

ServiceNow 関連については需要が旺盛で同社の人的リソース以上に引き合いが多いこともあり、同社が元請けとなって外部パートナーを活用するケースも増えてきているようで、人材育成や外部パートナーの拡充が進めばさらに売上高を伸ばしていく可能性も十分にあると弊社では見ている。

前述したとおり、「ServiceNow」は企業の業務の標準化・自動化に寄与する様々な機能が用意されており、ここ数年で急速に普及拡大しているクラウドプラットフォームサービスで、国内においてもコロナ禍を契機に企業のDX化に対する取り組みが加速するなか、成長が加速している状況にある。日本法人であるServiceNow Japan(合)では2021年のビジネス戦略の1つとして、旺盛な需要に応えるため「パートナーエコシステムの更なる拡大と強化」を掲げている。業種向けプロダクトのニーズが増加していることを受け、業種別ノウハウを持つパートナーとの連携を強化していく方針となっている。また、国内の認定エンジニア数を現在の約600人から約1,200人と2倍に増やすことを目標にしており、それだけ潜在的な需要があると見ていることの表れと言える。最近では自治体向けDX推進支援ソリューションの取り組みも強化しており、企業向けだけでなく公共分野での市場開拓も推進していく戦略のようだ。こうしたことから、「ServiceNow」の需要は中期的に高成長が続くものと弊社では予想している。

一方で、高成長分野であるがゆえに今後は参入企業が増加し、競争が激しくなってくることも予想される。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。2021年6月時点で「Elite Partner」として認定された日系企業は同社を含めて9社だが、今後これら「Elite Partner」や新規パートナーも含めて人材育成が進むものと予想される。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、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)の開発などを行っている。

※ 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6月末で2位となっており、全資格取得数は84件となっている。

### 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、富士通<6702>、NTTコミュニケーションズ(株)、NTTデータ<9613>、NTTデータ先端技術(株)、(株)NTTデータSMS、日立<6501>、(株)日立ソリューションズ、コムチュア<3844>
PREMIER	NTTコムウェア(株)、協和エクシオ<1951>、伊藤忠テクノソリューションズ<4739>、(株)JSOL、三菱総研DCS(株)、三井情報(株)、リコー<7752>、(株)ロココ
SPECIALIST	アルファコミュニケーションズ(株)、(株)Blueship、DTS<9682>、(株)IT VALUE EXPERTS、日本ビジネスシステムズ(株)、NEC<6701>、ネットワークシステムズ<7518>、日鉄ソリューションズ<2327>、SCSK<9719>、TDCソフト<4687>、トランスコスモス<9715>、シイエヌエス<7076>

出所：ServiceNow 資料よりフィスコ作成(2021年6月30日時点)

今後の見通し

**b) データベース及びクラウド基盤関連**

データベース及びクラウド基盤関連については、引き続き Microsoft Azure や AWS などのクラウド基盤の構築、移行支援案件の増加が見込まれるほか、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、ストック型ビジネスの収益を積み上げていく戦略だ。また、最近では GCP (Google Cloud Platform) に対する引き合いも増えてきていることから、Google Cloud 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、2021 年 6 月より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サービスとなっていることが特徴だ。Google Cloud の認定資格者は約 40 名在籍し、多様なニーズに対応可能となっており、Microsoft Azure や AWS 関連と同様に、売上増に貢献するものと予想される。

そのほか、AWS 関連では、2014 年に国内で初めて AWS の APN パートナー制度「Oracle コンピテンシー」※に認定されており、Oracle Database のクラウド移行案件を中心に今後も安定した受注が見込まれる。これら大手クラウドプラットフォームサービスの導入案件については、それぞれの企業から顧客紹介を受けるケースが大半のため、営業コストをかけることなく継続的な受注を確保でき、また、カスタマイズ開発案件と違ってプロジェクト管理も比較的容易なことから収益性の変動リスクも小さく、売上高の増加に伴って利益も安定して伸びていくものと予想される。

※「Oracle コンピテンシー」は、AWS クラウド上で実行される Oracle ベースのワークロードの設計、デプロイ、及び管理・運用までをトータルでサポートする技術・実績のあるパートナーを AWS が評価し認定するもの。2021 年 6 月時点で国内認定企業は 5 社となっている。

**ADDPLAT の概要**


出所：会社ホームページより掲載

今後の見通し

### c) ERP 関連

ERP 関連については 2027 年の保守サポート切れを控えた「SAP ERP」の移行案件が目白押しとなっており、少なくとも 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 ERP」以外の ERP 製品にも技術・ノウハウを有しており、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に関するニアショア対応可能な体制を構築しながら、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（株）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。

### (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 対策としてのバックアップ用途としての需要拡大が期待でき、プライベートクラウドを構築する企業が顧客ターゲットとなる。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。なお、データセンターの処理能力についてはまだ余裕があり、需要に合わせてサーバー等を増強していくことで売上成長は可能だ。2021 年 6 月時点でデータセンターサービスの初期費用を除くストック型収入は月間で 92 百万円程度と、前年同月比で 1 ヶ台後半の伸びとなっており、今後も同様のペースで拡大が続くものと予想される。

### 重点施策：データセンター

#### ◆ 概要

- ・ 金沢と東京に自社グループのデータセンターを設置し、プライベート型クラウドサービスを提供
- ・ 長期間の利用が前提であり、ストック型の収益

#### ◆ 当社グループの特長

- ・ 地震の少ない<sup>\*</sup>金沢市にデータセンターを置くことで、BCP対策としても利用可能
- ・ パブリッククラウドと異なる顧客層をターゲット
- ・ データセンター基盤上で、独自の価値を付加したサービスを展開することで稼働率増を図るとともに、フックツールとしても活用



\* 出所：気象庁震度データベース。2020年に観測された震度1以上の地震回数5回（最大震度3）

出所：決算説明会資料より掲載



### (3) プロダクト事業

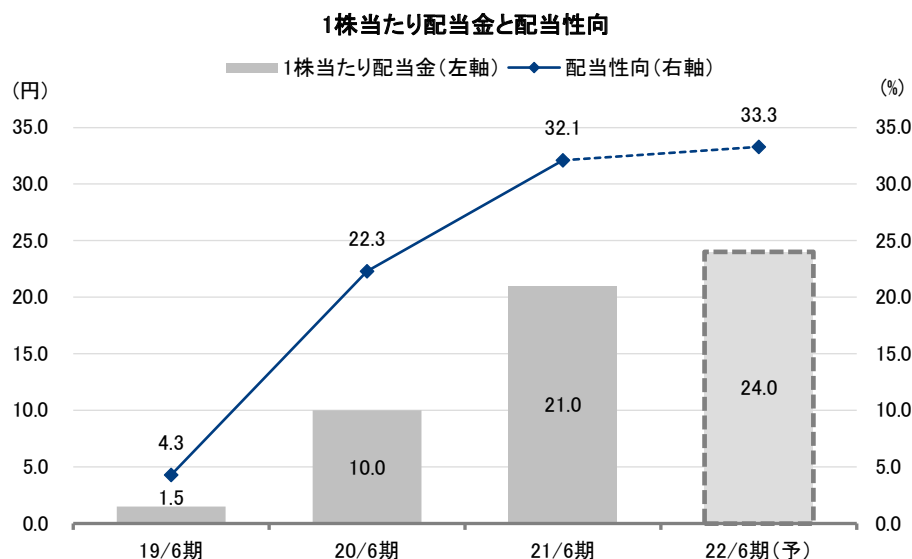
プロダクト事業においては、各プロダクトの機能向上や、代理店経由での販売強化、Web マーケティングなどの施策に取り組み、また、顧客ニーズに合わせたカスタマイズにも対応していくことで契約件数を伸ばし、収益を拡大していく戦略となっている。既に、「建て役者」「MOS」「SHIFTEE」が黒字化しており、今後は機能強化のための開発費を除けば、売上増分が利益増に直結する体制になってきている。

また、「MOS」や「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、大型案件の引き合いやカスタマイズのニーズも代理店経由で増加傾向にある。競合サービスと比較して、コストパフォーマンスが高いことや、カスタマイズにも対応が可能なのが評価されているようだ。需要が旺盛一方で、開発人材が不足してきていることが課題となっており、今後、人員体制の強化も進めながら成長を目指していくことになる。なお、プロダクト事業に関しては M&A も検討していく意向となっている。

## 株主還元策

### 収益状況も勘案しながら安定配当を継続していく方針

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体質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 期連続の増配となる予定だ。配当性向としては 30% 台前半の水準を目安にしていると思われることから、配当性向が 30% を下回る状況となれば、更なる増配も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