2025年８月６日

各　位

会　社　名　株式会社システムサポートホールディングス
代表者名　代表取締役社長　小清水　良次
（コード番号：４３９６　東証プライム）
問合せ先　取締役　管理本部長　森田　直幸
電　　話　（０７６）－２１３－５１６１

中期経営計画のローリングに関するお知らせ

当社は中期経営計画につきまして、2025 年６月期決算の実績や外部環境の変化等を鑑みローリングを行い、新たな３ヶ年中期経営計画「ローリングプラン（2026 年６月期～2028 年６月期）」を策定いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

１．中期経営計画ローリングの背景

当社は 2024 年８月７日に、３ヶ年中期経営計画「ローリングプラン（2025 年６月期～2027 年６月期）」を公表いたしました。当該計画では、社是および経営理念に基づいた経営の継続とともに、中期テーマとして「成長と更なるイノベーションの創出」を掲げ、また３ヶ年の経営指標を示しました。

このたび、内外の変化を反映させるため中期経営計画を見直し、新たに 2028 年６月期の経営指標を加えた「ローリングプラン（2026 年６月期～2028 年６月期）」を策定いたしました。

２．中期経営計画「ローリングプラン（2026 年６月期～2028 年６月期）」の概要

（中期テーマ）

成長と更なるイノベーションの創出

（基本方針）

・顧客・社会のＤＸ推進の基盤となるサービスの拡充
・多様な人材の成長と活躍
・サステナビリティ経営の強化

３．中期経営指標

	2025 年６月期（実績）	2028 年６月期（計画）
売上高	26,938 百万円	40,153 百万円
営業利益	2,218 百万円	3,552 百万円
営業利益率	8.2%	8.8%

以　上

中期経営計画
ローリングプラン（2026年6月期～2028年6月期）

株式会社システムサポートホールディングス（証券コード：4396）

2025年8月6日

システムサポートホールディングス

中期経営計画 ローリングプラン（2026年6月期～2028年6月期）

Contents

1. ローリングプラン（2026年6月期～2028年6月期）策定にあたって
2. グループ社是・経営理念および中期テーマ
3. 中期経営計画 ローリングプラン（2025年6月期～2027年6月期） 初年度の振り返り
4. 中期経営指標（連結） - サマリー
5. 中期経営指標（連結） - 売上・利益計画
6. セグメント別成長戦略 - 全体像
7. セグメント別成長戦略
8. 人材戦略
9. 成長投資方針
10. 株主還元方針
11. 資本コストや株価を意識した経営に向けた対応について
12. サステナビリティ方針
13. 参考資料
    - 会社概要
    - 売上高の推移と沿革
    - 振り返り - 2021年6月期～2025年6月期

© 2025 System Support Holdings Inc.

ローリングプラン（2026年6月期～2028年6月期）策定にあたって

2024年8月公表の「中期経営計画 ローリングプラン（2025年6月期～2027年6月期）」について、内外の変化を反映させ見直しを実施しました。

「ローリングプラン（2026年6月期～2028年6月期）」策定にあたっての背景

【外部環境】

- クラウド関連は、 ITシステムのオンプレミスからの移行に加え、移行後の活用やマルチクラウド対応も増加しており、市場は引き続き大幅成長を見込む
- 人材採用は厳しい競争環境が継続

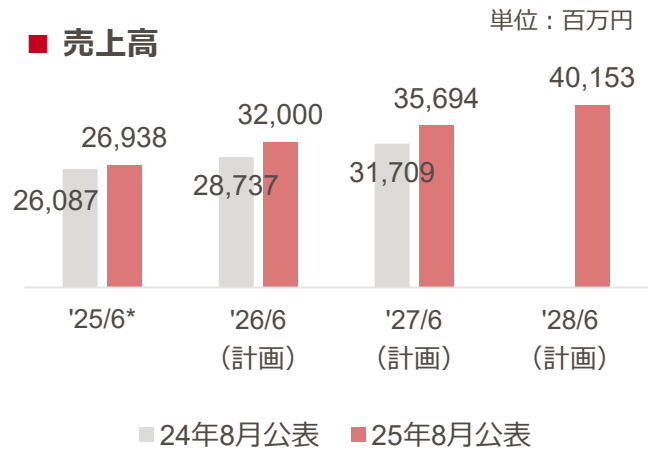
【内部環境】

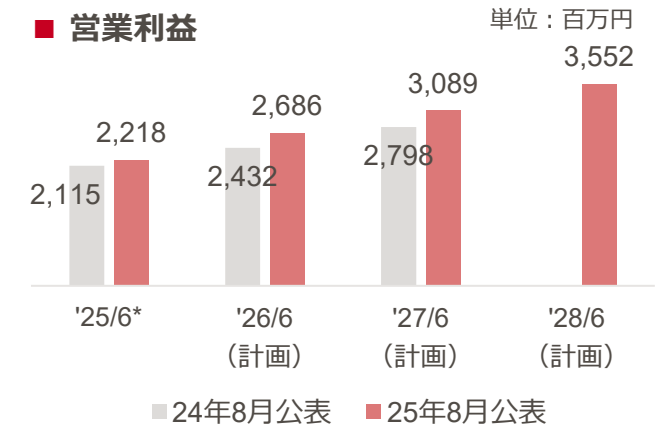
- クラウドインテグレーション事業は成長が継続し、また構成内訳はストック型収益であるリセールの拡大等により変化
- クラウド関連のエンジニアを中心とした採用・体制強化は概ね計画通り進捗
- サービス提供体制やラインアップ拡充を目的にM&Aを実施し、2025年6月期より2社、2026年6月期より1社がグループに参画
- 2025年1月より持株会社体制に移行し、M&A推進やガバナンス強化、次世代の経営人材育成などを着実に実行

◆中期テーマは変更なし（具体的な施策は若干の修正）

◆数値は2025年6月期実績、および実施済M&Aを反映した計画に修正

24年8月公表計画値と当ローリングプラン計画値の比較





* 25年6月期の数値は、24年8月公表は計画値、25年8月公表は実績値

© 2025 System Support Holdings Inc.

グループ社是・経営理念および中期テーマ

グループ社是（価値観）

至誠と創造

グループ経営理念

社会への貢献
顧客サービス向上
価値の共有

中期テーマ

成長と更なるイノベーションの創出

顧客・社会のDX推進の基盤となるサービスの拡充

- AI関連サービスや海外の新サービスをいち早く日本市場で展開
- クラウドインテグレーション事業に重点を置き、人材育成や研究開発によって更なる拡大を目指す

多様な人材の成長と活躍

- 人材を事業成長の最大の源泉と位置付ける
- 人材に対する積極的な投資を実施
- 働きやすい環境の整備を継続

サステナビリティ経営の強化

・サステナビリティに対する取り組みを強化　・コーポレート・ガバナンスの質の向上

©2025 System Support Holdings Inc.

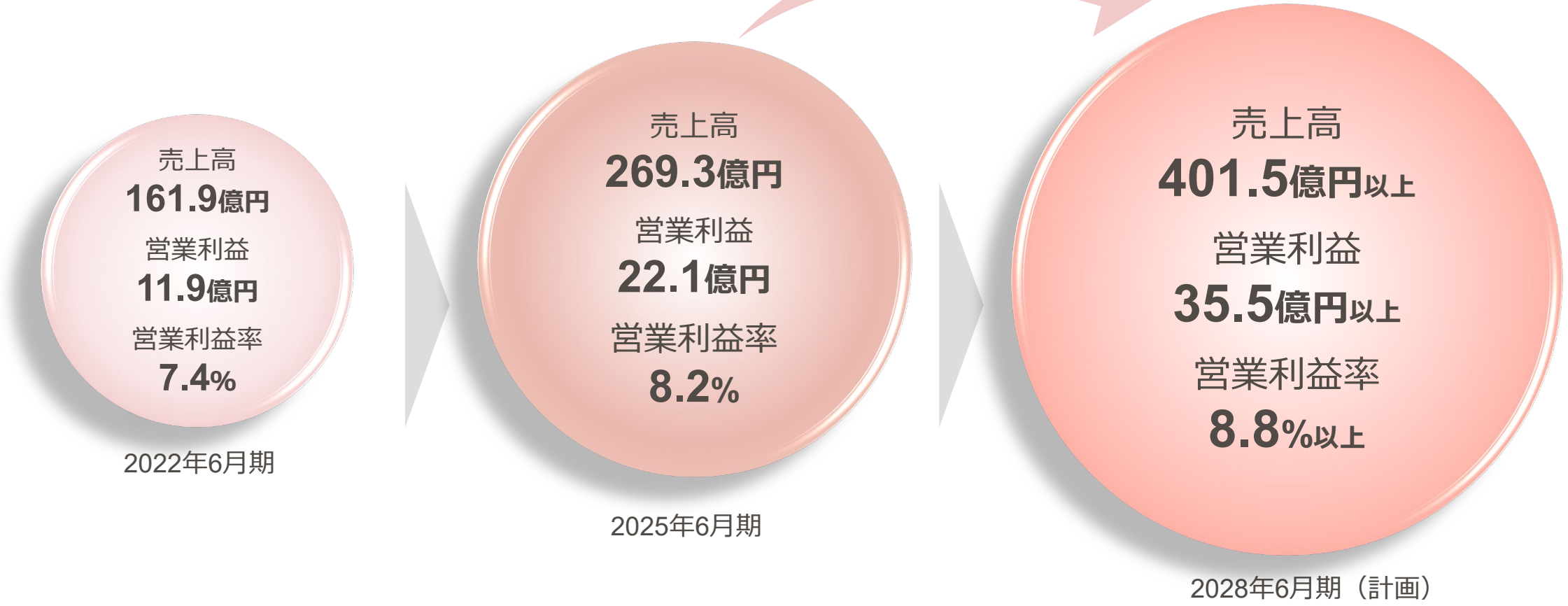
「中期経営計画 ローリングプラン（2025年6月期～2027年6月期）」初年度の振り返り

項目		初年度（2025年6月期）振り返り
数値計画		■ 売上高：期初計画比+3.3%、修正計画比+1.3% 営業利益：期初計画比+4.9%、修正計画比+0.8% ■ 期初に実施したM&A2件のPMIは順調に進み、売上・利益に貢献
中期テーマ	**顧客・社会のDX推進の基盤となるサービスの拡充**	■ クラウドインテグレーション事業の主力であるServiceNowやAWS、Microsoft Azure、Google Cloud関連に加え、Snowflake、Oracle Cloud Infrastructure関連も大きく伸びてサービス範囲を順調に拡大 ■ Azure OpenAIやGoogle GeminiなどAI関連サービスのラインアップを拡充、引き合いも増加 ■ ストック型収益であるリセールが、顧客のクラウド移行の進展やデータ利用量の増加に伴い拡大
	多様な人材の成長と活躍	■ クラウド関連のエンジニアを中心とした体制強化は、採用や育成によって概ね計画通り進捗 ■ 多様化する従業員のニーズを満たすための環境整備を継続
	サステナビリティ経営の強化	■ コーポレート・ガバナンスの質向上の取り組みを持株会社化により強化 ■ サステナビリティ情報開示の強化、温室効果ガスScope3排出量の算定開始 ■ Microsoft Base Kanazawaで無償のDX教育提供等による産学官民のDX化の促進支援

© 2025 System Support Holdings Inc.

中期経営指標（連結） - サマリー

CAGR 売上高 14.2% 以上
営業利益 17.0％ 以上 を計画



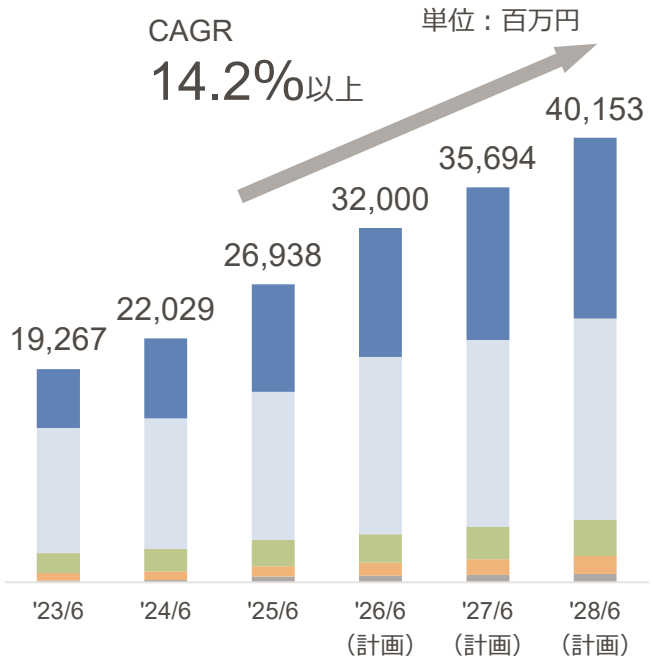
中期経営計画 ローリングプラン（2026年6月期～2028年6月期）

© 2025 System Support Holdings Inc.

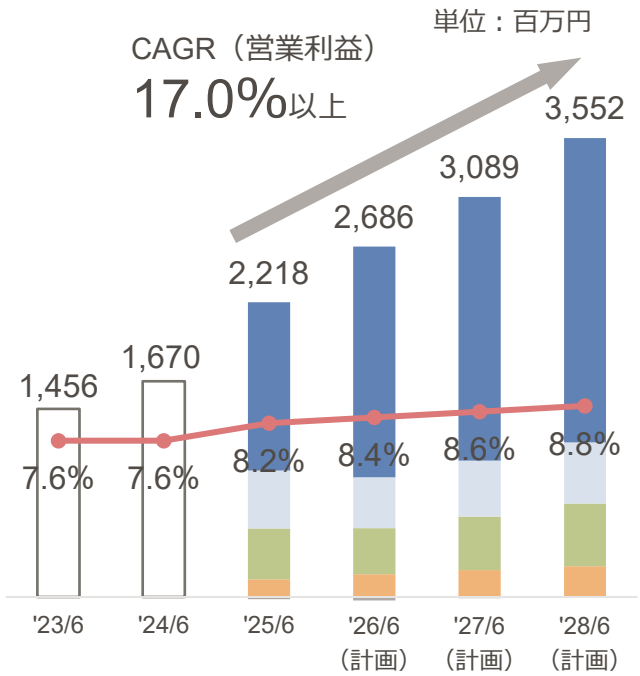
中期経営指標（連結） - 売上・利益計画

◆高収益であるクラウドインテグレーション事業への注力によって利益拡大を図る

■売上高（連結） *1



■営業利益・営業利益率（連結） *2



セグメントへの販管費配賦方法見直しのため、2024年6月期以前の営業利益のセグメント別内訳は本グラフに表示していません。

■ クラウドインテグレーション　■ システムインテグレーション
■ アウトソーシング　■ プロダクト　■ 海外　― 営業利益率

■セグメント利益（営業利益）の変更について

2026年6月期から、セグメントの評価をより精緻に行うため、販管費のセグメントへの配賦方法の見直しを実施することに伴い、セグメント利益（営業利益）が変更

営業利益構成比（2025年6月期・連結）

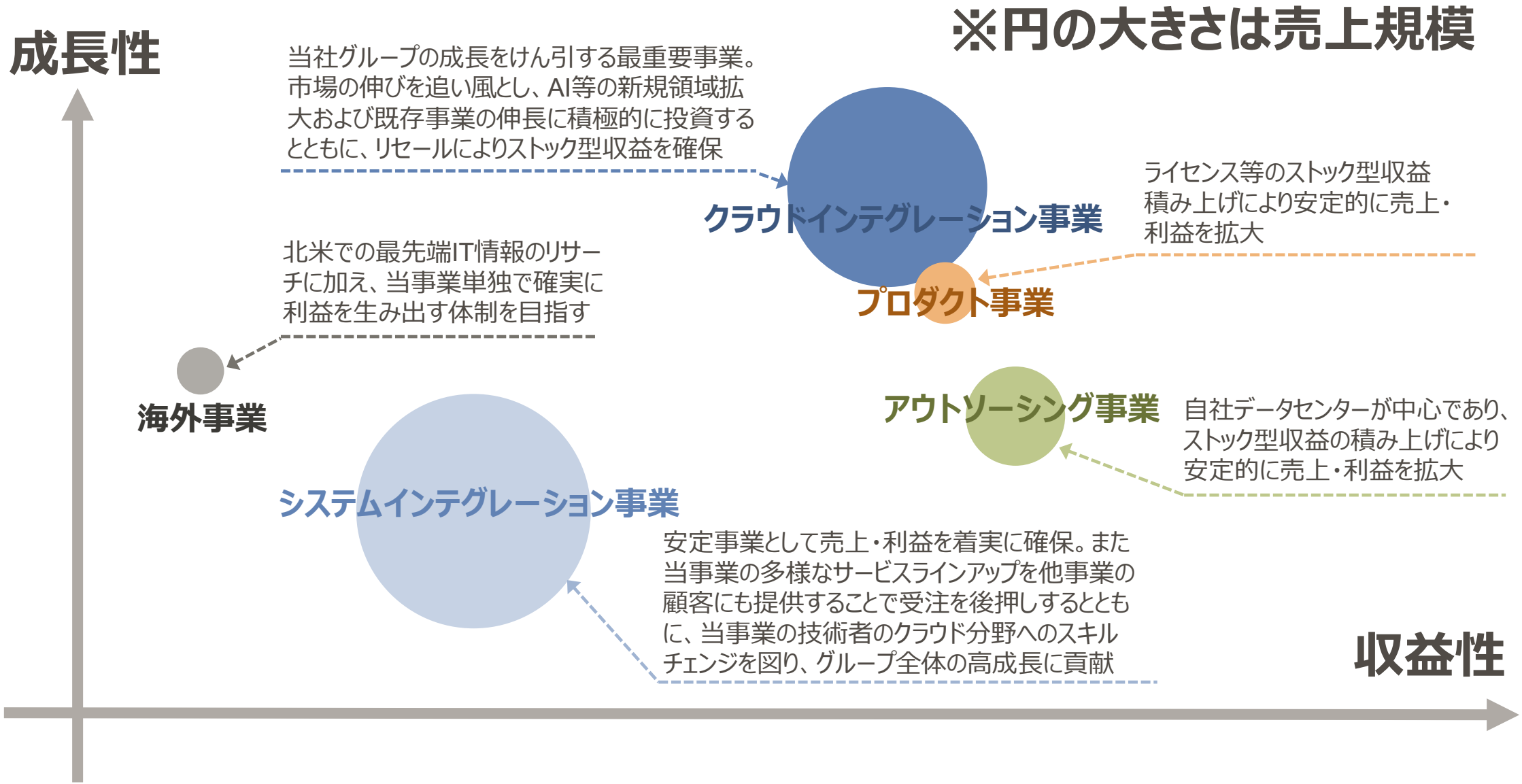
従来の配賦方法による構成比

新しい配賦方法による構成比

© 2025 System Support Holdings Inc.

*1 売上高は外部顧客への売上高です。 *2 営業利益は連結財務諸表の営業利益と調整後の数値です。

セグメント別成長戦略 - 全体像



© 2025 System Support Holdings Inc.

セグメント別成長戦略（クラウドインテグレーション事業①）

事業概要：クラウドサービス（ServiceNow、Microsoft Azure、AWS、Google Cloud等）の移行・利用に係る技術支援やライセンス等の再販（リセール）

1 対応領域拡大

AI関連や海外サービスをいち早く日本市場で展開させるための投資を行い、対応領域を拡大

重点領域

■ServiceNow

AIエージェント機能について積極的な研究開発を実施し、早期に顧客提案可能な体制構築を目指す

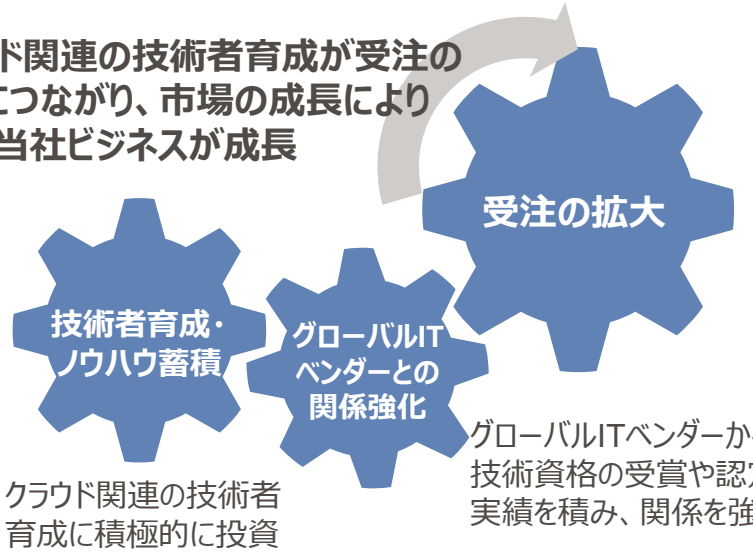
■Snowflake

技術者育成を継続し、SAP連携やOracleデータベースからの移行などの当社グループの強みと組み合わせたサービスを強化

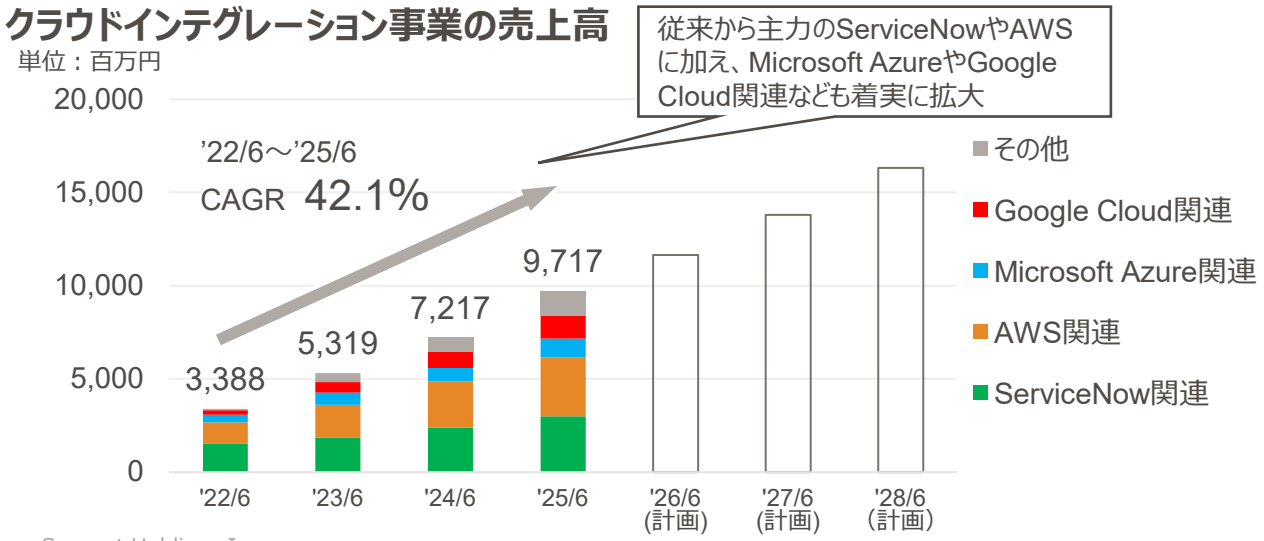
2 既存事業の伸張

本事業の主力であるAWS、Microsoft Azure、Google CloudおよびServiceNowを中心に、技術者の採用・育成を加速

クラウド関連の技術者育成が受注の拡大につながり、市場の成長によりさらに当社ビジネスが成長

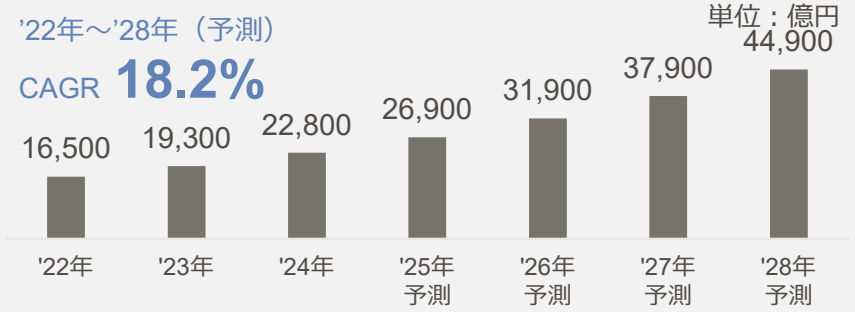


■クラウドインテグレーション事業の売上高



クラウド市場の拡大について

■クラウド基盤サービス（IaaS/PaaS）市場規模推移と予測*



注1. 事業者売上高ベース　注2. 2025年以降は予測値
注3. 市場規模にSaaS(Software as a Service)は含まない

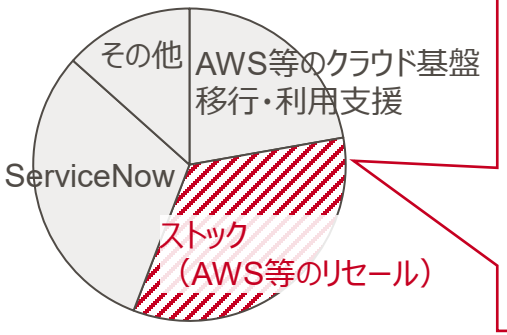
*出所：株式会社矢野経済研究所「クラウド基盤（IaaS/PaaS）サービス市場に関する調査（2025年）」2025年3月28日発表

© 2025 System Support Holdings Inc.

セグメント別成長戦略（クラウドインテグレーション事業②）

◆当事業売上高の34%を占めるリセールによりストック型収益を確保

クラウドインテグレーション事業
売上高構成比（2025年6月期）



リセール売上
- リセールとはAWS、Microsoft Azure、Google Cloudなどのクラウドサービスの再販
- データ利用量に応じた従量課金による売上が中心
- 当社の人手を必要としないストック型収益
- 顧客のクラウド移行やデータ利用量の増加に伴って売上・利益が拡大

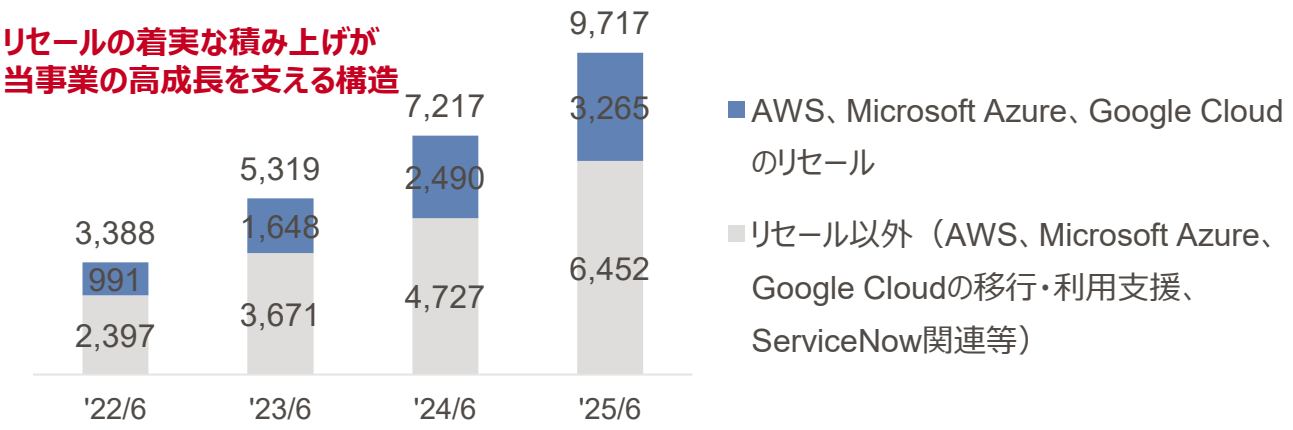
■クラウド基盤・移行利用支援の流れ

提案・設計 ▶ 移行・利用支援（クラウド環境構築） ▶ （納品） ▶ 運用・監視代行、リセール

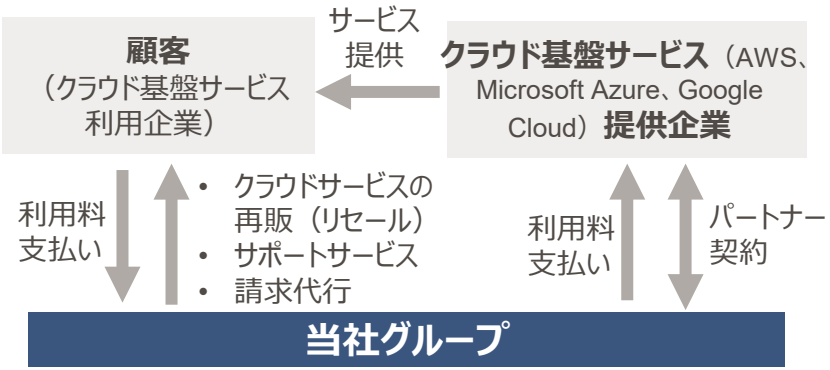
クラウド移行・利用開始まで ／ クラウド移行・利用開始後

■クラウドインテグレーション事業の売上高

リセールの着実な積み上げが当事業の高成長を支える構造



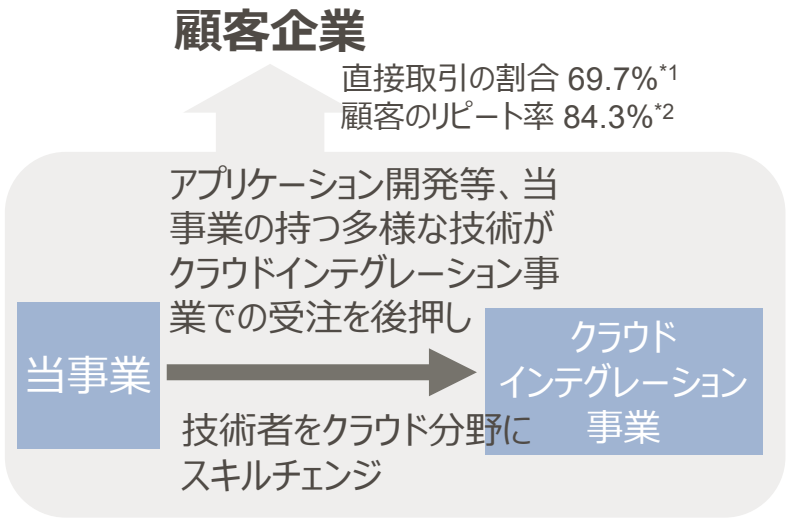
■リセールの概要

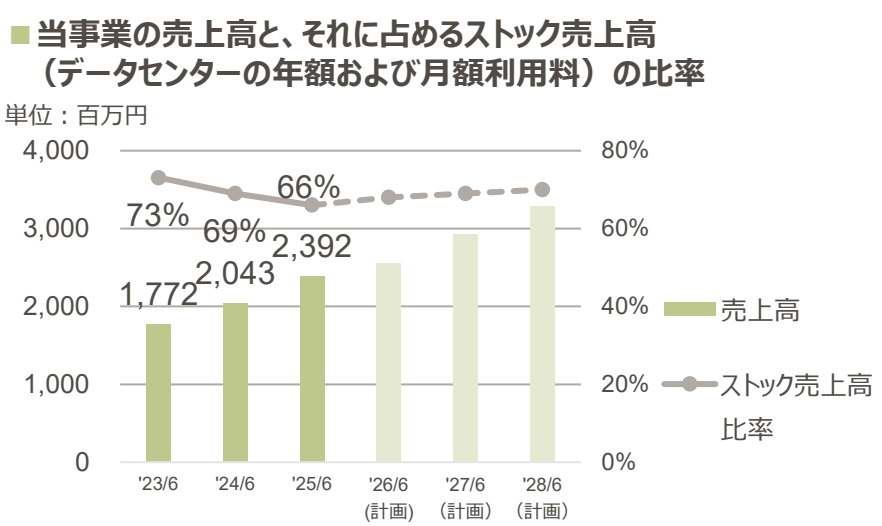


© 2025 System Support Holdings Inc.

セグメント別成長戦略

	事業概要	成長戦略
システムインテグレーション事業	ERPパッケージの導入・利用に係る技術支援、Oracleデータベース等のインフラ構築、ITシステムのコンサルティング・設計・開発・運用保守	■**既存事業の伸張** 本事業の主力であるERP関連、データベース関連、RPA関連やその他のITシステム開発について、着実に技術者を採用・育成し受注を確保する ■**顧客に多様な選択肢を提供** クラウドインテグレーション事業をはじめとした他事業の顧客に対しても、アプリケーション開発等の多様なサービスを提供する ■**プロジェクト管理の強化** 品質・期間・コスト・リスクコントロールの観点でのプロジェクトマネジメントを継続し、不採算案件発生を抑制するとともに、サービスの品質向上を図る
アウトソーシング事業	当社グループによるプライベートクラウド等のデータセンターサービス、データ分析・入力、ニアショアによるシステム運用保守	■**データセンターの伸張** 大手クラウドと異なるニーズを捉え、基幹システム向けプライベートクラウドなど独自サービスを強みに顧客数および顧客あたり利用料の積み上げを図る ■**データセンターの継続的な設備増強** 金沢と東京にある自社グループのデータセンターについて、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 ■**ERP関連のニアショアの拡大** SAP ERPを中心とした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おり、金沢地区でのニアショア要員の育成を進め体制を強化





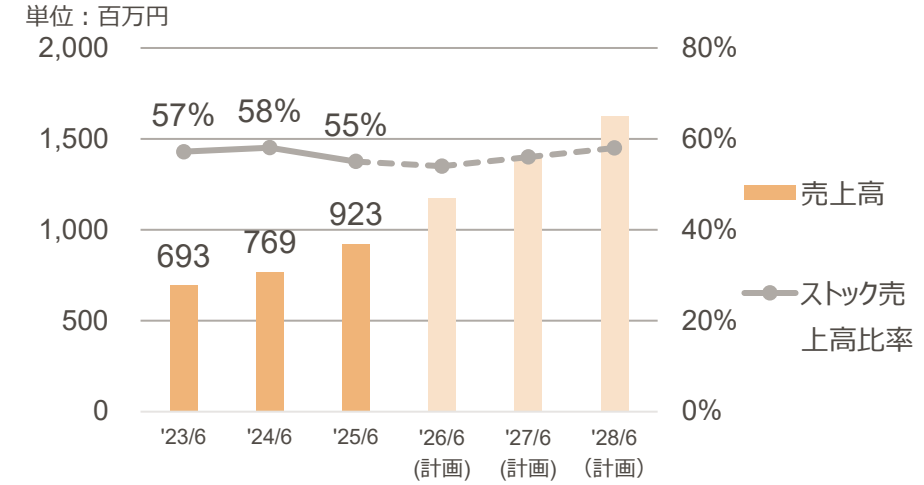
© 2025 System Support Holdings Inc.

*1 2024年6月期の当社売上高に占める割合。 *2 当社で2023年6月期に売上計上があった顧客のうち、2024年6月期も引き続き売上計上があった顧客数の割合。

セグメント別成長戦略

	事業概要	成長戦略
プロダクト事業	当社グループによるプロダクト（ソフトウェア）の開発および販売、カスタマイズ。クラウド型（月額課金制）のプロダクトがメイン	**■安定した高利益率の維持・向上** ノンカスタマイズでの販売を増加させ、販売増が利益増に結び付く構造を強化。月額利用料等のストック売上高を積み上げ、安定して高利益率を確保 **■顧客の拡大** 新規顧客増加のため代理店等の販路拡大や広告宣伝強化を行うほか、既存顧客内の利用部門拡大等によるユーザー数増を図る **■機能強化** 既存プロダクトの機能強化を継続的に行い、導入までのリードタイム圧縮、他社プロダクトに対する競争力向上を図る
海外事業	海外（アメリカおよびカナダ）での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、人材紹介サービス、メディア運営	**■最先端サービスの日本展開** 最先端のIT情報を収集し 有望な事業の国内展開へとつなげる **■北米に進出する企業の支援** 北米に進出する日本企業のITインフラや人材採用、マーケティングの支援 **■アウトソーシングサービス強化** 日本と北米の時差を利用した日本企業へのリモート監視サービスや、在米日本企業へのアウトソーシングサービスを強化

■当事業の売上高と、それに占めるストック売上高（月額利用料等）の比率



© 2025 System Support Holdings Inc.

人材戦略

◆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す

採用・育成の施策

1 積極的な採用活動

本社一括採用ではなく、各拠点に採用担当を配置し機動的な採用を行うとともに、応募者とのミスマッチを防止

2 技術者の育成

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実施

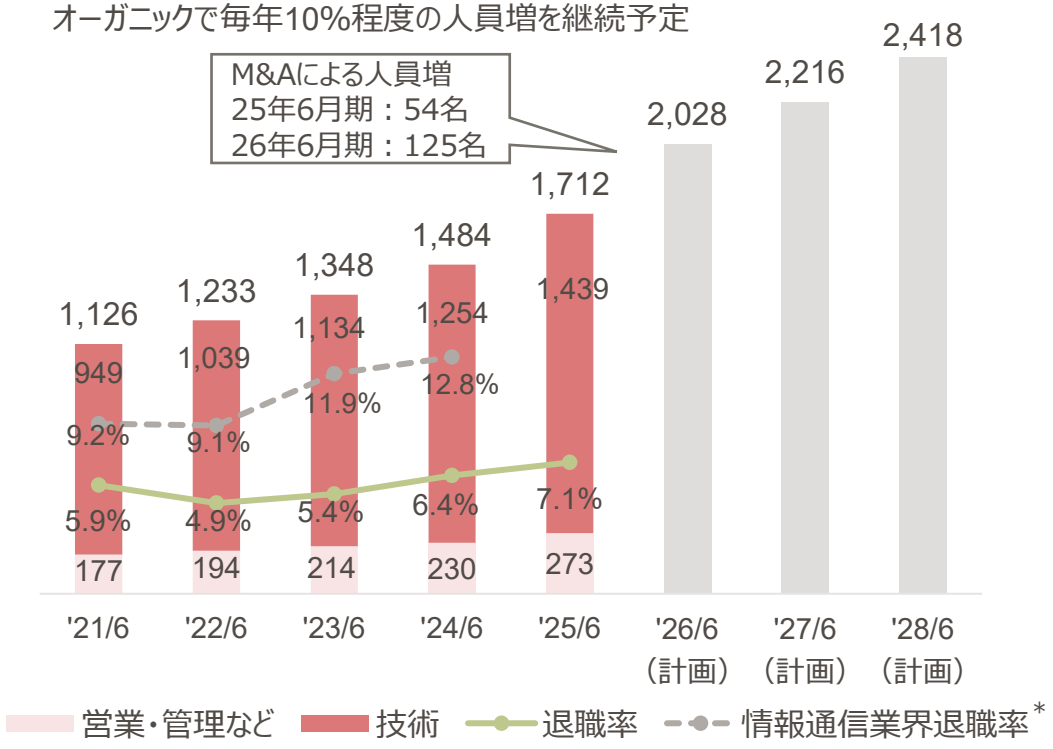
3 給与水準向上、働きやすい環境の整備

給与水準の向上、健康経営やダイバーシティ・インクルージョン＆エクイティ推進を図るとともに、女性従業員比率や有給休暇取得率、育児休業取得率に目標を定め達成を目指す

■人員計画（連結）

単位：名

積極的な採用と充実した育成体制の両立を目指し、
オーガニックで毎年10%程度の人員増を継続予定



* 出所：厚生労働省 雇用動向調査の産業別離職率

© 2025 System Support Holdings Inc.

成長投資方針

◆事業活動で創出したキャッシュを新領域開拓や事業基盤強化等に投資し、成長を加速

各分野での方針

■ 人材投資

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」を中心に投資（人材戦略は13ページ参照）

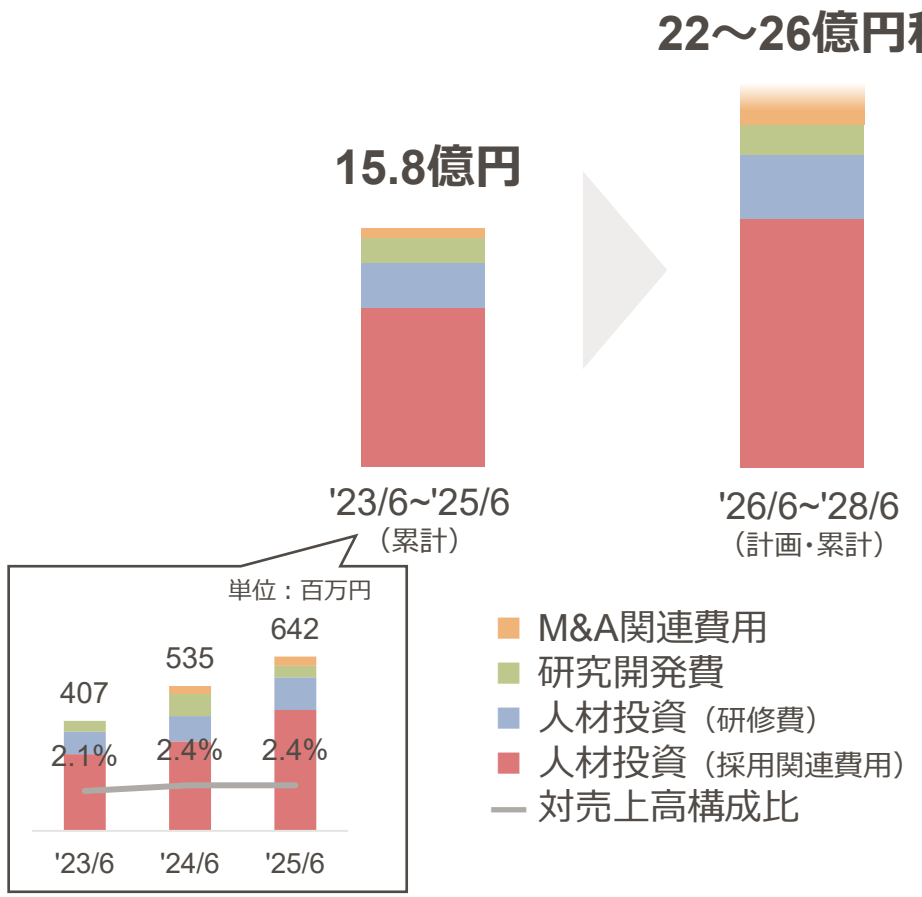
■ 研究開発投資

AIやクラウド関連を中心としたサービス開発・強化の検討に注力

■ M&A投資

成長分野でのサービスラインアップおよびリソース拡充のため機動的に実施

■ 投資関連費用の推移と計画

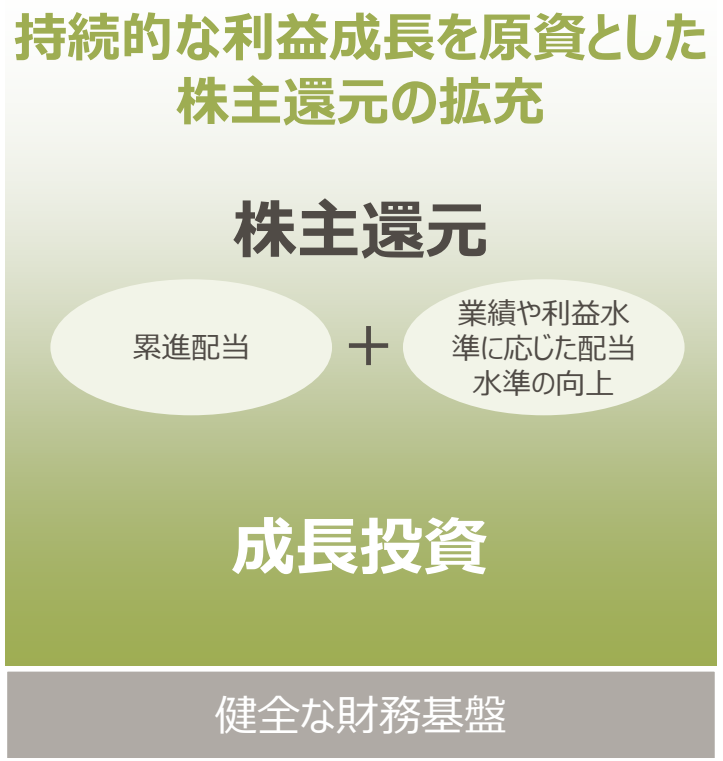


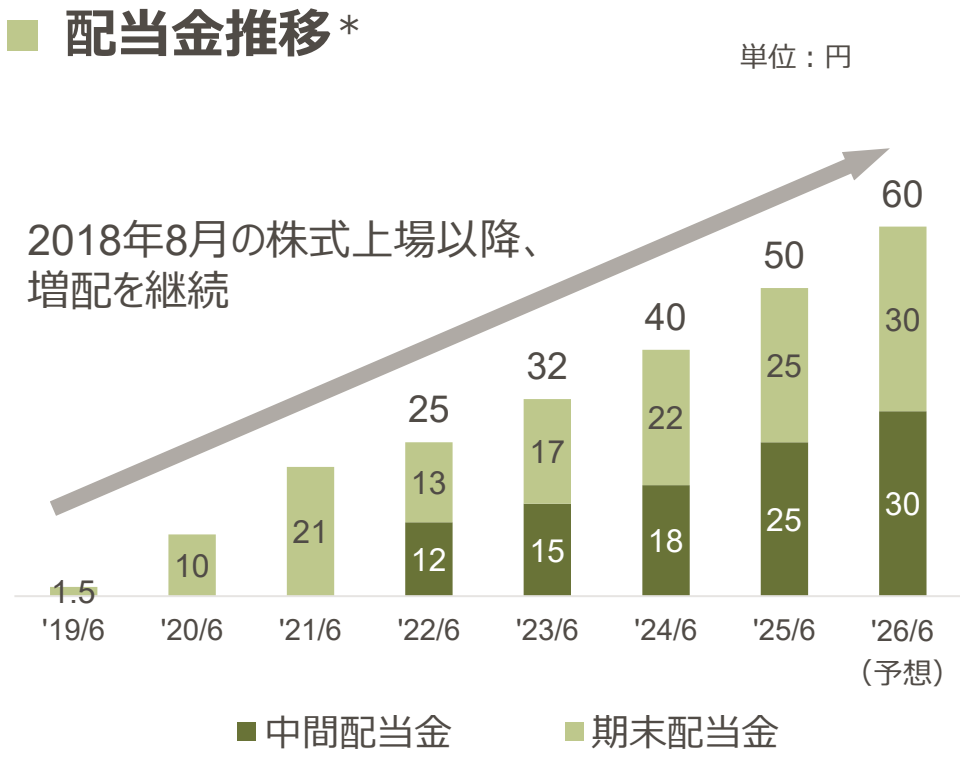
© 2025 System Support Holdings Inc.

株主還元方針

◆配当方針

将来に向けた成長投資や経営体質強化を行いつつ、株主の皆様に対しては、累進配当を継続するとともに、業績や利益水準に応じて配当水準の向上を図ることを利益配分の基本方針としております





© 2025 System Support Holdings Inc.

＊ 当社は2020年6月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施しており、本グラフにおける2019年6月期の数値については遡及修正しております。

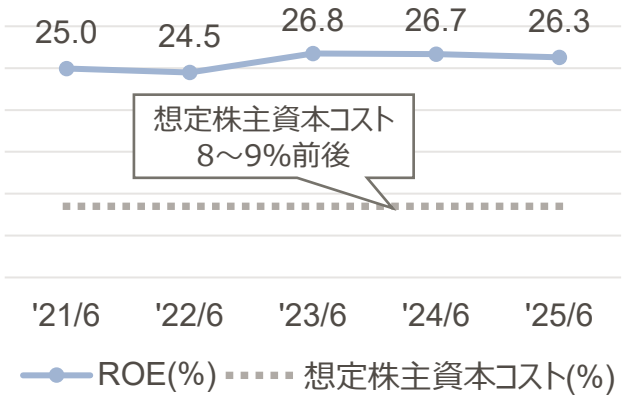
資本コストや株価を意識した経営に向けた対応について

◆ROEは今後も高水準を維持しながら、継続的な企業価値向上の取り組みにより、次期TOPIXを見据えた時価総額の形成を目指す

企業価値向上の取り組み

① 中期経営計画に沿った継続的な業績拡大
② 業績拡大を実現するための成長投資、および適正な株主還元を行い、ROEは本ローリングプラン期間を通じて概ね25%を上回る水準を目指す
③ 業界平均PERを意識して、株式市場での評価の獲得に努める

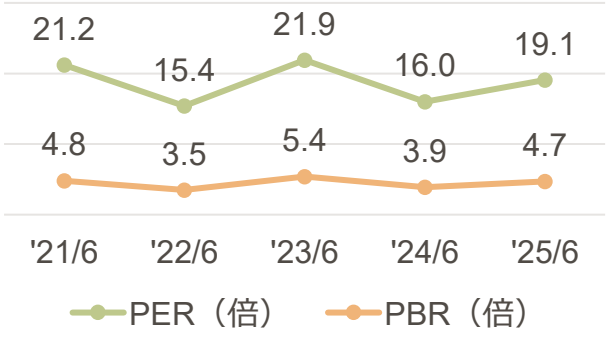
■ROEの推移



■ROE
25%前後で推移しており、当社の想定する株主資本コスト※および東証プライムの情報・通信業のROE平均（10.6%） *1を大きく上回っている

※想定株主資本コストはCAPM、および複数の投資家へのヒアリングにより算出

■PER・PBRの推移



■PER
15倍～22倍で推移しており、東証プライムの情報・通信業の平均（26.0倍） *2を下回っている

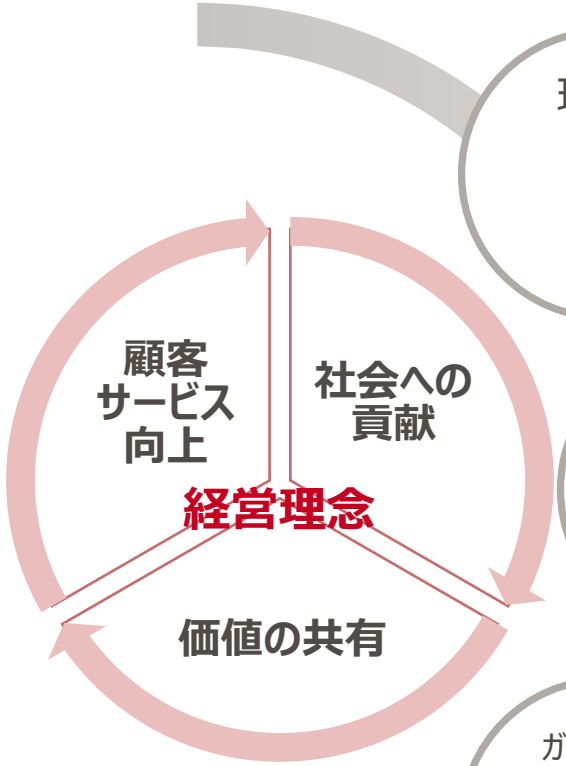
■PBR
3.5倍～5.4倍で推移しており、東証プライムの情報・通信業の平均（2.5倍） *2を上回っている

*1 出所：東京証券取引所 決算短信集計結果（2025年3月期）
*2 出所：東京証券取引所 規模別・業種別PER・PBR（連結・単体）（2025年6月） 単純PER・PBR

© 2025 System Support Holdings Inc.

サステナビリティ方針

◆経営理念に基づいたサステナビリティ経営を通じ、社会課題の解決に取り組む



	これまでの取り組み	強化する取り組み
環境 E	• サステナビリティに関する施策を企画・検討するサステナビリティ委員会を設置 • 再生可能エネルギー利用によるCO2排出量削減活動を実施 • サスティナビリティに関する情報開示開始	• CO2排出量目標を設定し、さらなる削減策を実施 • TCFDに沿った開示体制を拡充、CDPに対しては回答およびスコア向上を目指す
社会 S	• IT技術者の育成 • 多様な人材の雇用、働き方の実現 • 地域コミュニティ・地域行政への貢献	• 多様な人材の活躍のため、健康経営やダイバーシティ・インクルージョン＆エクイティの取り組みを推進 • DX人材育成による地方ビジネス拡大・経済活性化を目指し、「Microsoft Base Kanazawa」の活動を拡充
ガバナンス G	• コーポレート・ガバナンス向上のため、各種委員会を設置し体制を整備 • 取締役会は、企業統治の強化および多様性確保を図る構成（10名のうち独立社外取締役が4名、女性が3名）	• 持株会社化により、コーポレート・ガバナンスの更なる質の向上を目指す • 取締役会の構成は、企業統治の強化および多様性確保に引き続き取り組む

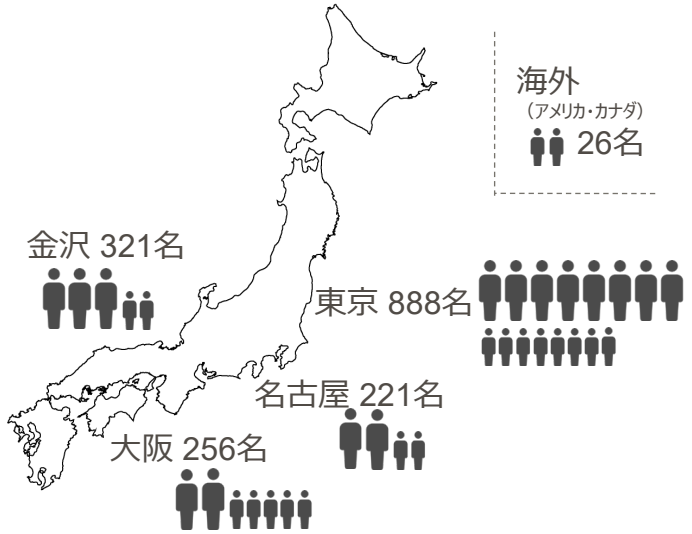
© 2025 System Support Holdings Inc.

参考資料

会社概要

- 本社は金沢市に所在、社員や顧客など事業の中心は東名阪
- 社員の84%が技術者

会社名	株式会社システムサポートホールディングス
本社所在地	石川県金沢市本町1-５-2 リファーレ9F
設立	1980年1月
上場市場	東京証券取引所 プライム市場（証券コード：4396）
資本金	7億23百万円
売上高	269億38百万円（2025年6月期・連結）
代表者	代表取締役社長　小清水 良次
社員数	1,712名（2025年6月末現在・連結）
グループ拠点	東京、名古屋、大阪、金沢、アメリカ（シリコンバレー、ニューヨーク、ロサンゼルス、ヒューストン）、カナダ（バンクーバー）



地区別社員数（2025年6月末現在・連結）

事業概要

■クラウドインテグレーション事業
クラウドサービス（ServiceNow、Microsoft Azure、AWS、Google Cloud等）の移行・利用に係る技術支援やライセンス等の再販

■システムインテグレーション事業
ERPパッケージの導入・利用に係る技術支援、Oracleデータベース等のインフラ構築、ITシステムのコンサルティング・設計・開発・運用保守

■アウトソーシング事業
当社グループによるプライベートクラウド等のデータセンターサービス、データ分析・入力、ニアショアによるシステム運用保守

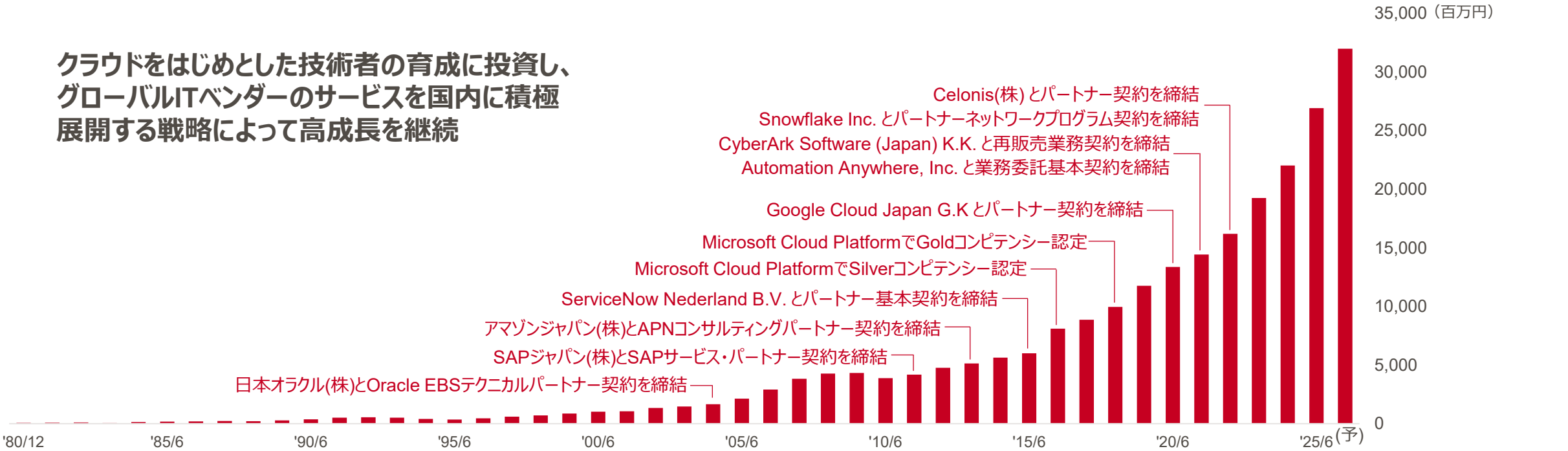
■プロダクト事業
当社グループによるプロダクト（ソフトウエア）の開発及び販売、ユーザー企業の用途に応じたカスタマイズ

■海外事業
海外での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、人材紹介サービス、メディア運営

© 2025 System Support Holdings Inc.

会社概要-売上高の推移と沿革

クラウドをはじめとした技術者の育成に投資し、グローバルITベンダーのサービスを国内に積極展開する戦略によって高成長を継続



- 石川県金沢市に(株)システムサポート（現・(株)システムサポートホールディングス）設立
- 名古屋営業所（現・(株)システムサポート名古屋支社）開設
- 東京営業所（現・(株)システムサポート東京支社）開設
- (株)イーネットソリューションズを出資設立
- 大阪支店（現・(株)システムサポート大阪支社）開設
- (株)STSメディックを出資設立
- (株)T4Cの株式を取得し子会社化
- (株)アクロスソリューションズの株式を取得し子会社化
- 米国カリフォルニア州に STS Innovation, Inc. を出資設立
- カナダにSTS Innovation Canada Inc. を出資設立
- 東証マザーズ上場
- 東証一部上場
- 東証プライム移行
- (株)STSデジタルを出資設立
- STS Innovation, Inc. が MultiNet International Inc. の全ての事業を譲受
- (株)コミュニケーション・プランニングの全ての株式を取得し子会社化
- (株)システムサポートを親会社とするグループ運営体制から、(株)システムサポートホールディングスを持株会社とする新体制に移行
- (株) エコー・システムの全ての株式を取得し子会社化

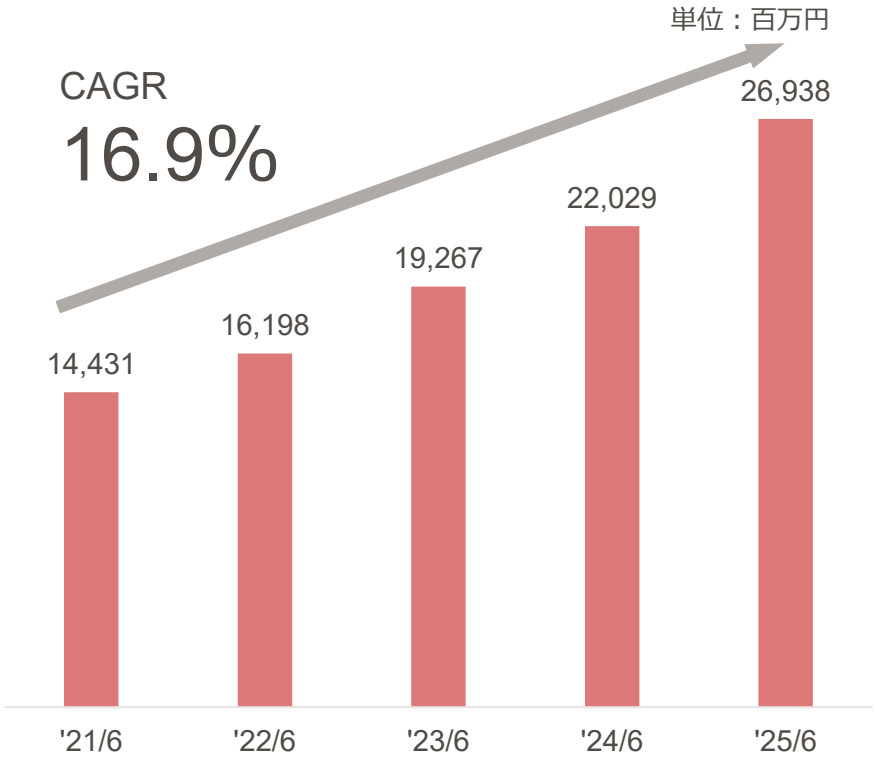
＊ 売上高は2016年6月期以降は連結、それ以前は単体

© 2025 System Support Holdings Inc.

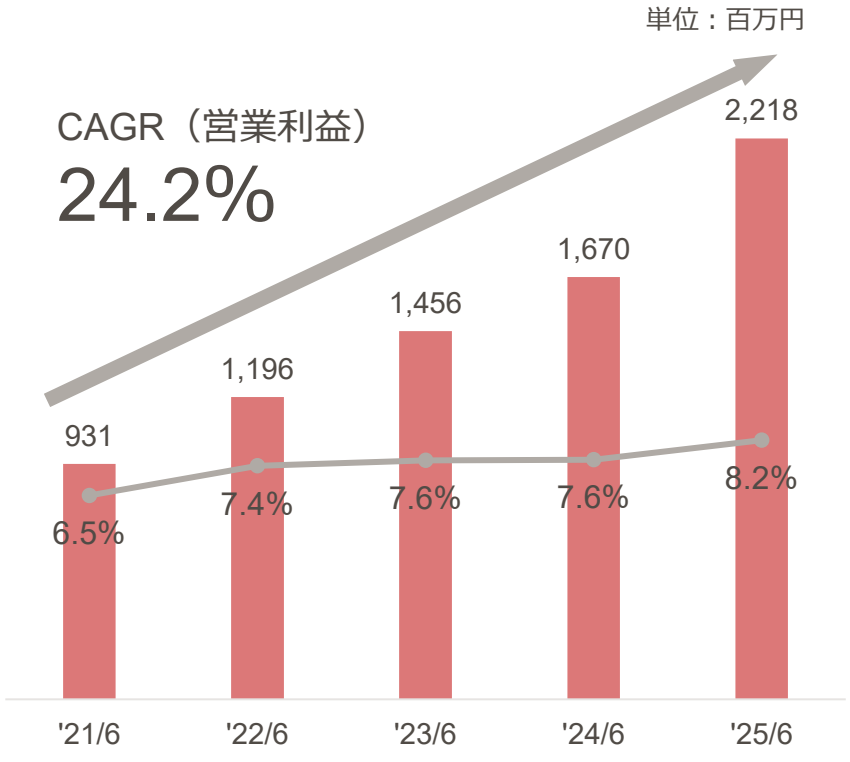
振り返り - 2021年6月期～2025年6月期

◆売上高はクラウド関連がけん引し、CAGR 16.9%
◆クラウド関連等の収益性の高い事業の拡大により、営業利益はCAGR 24.2%、営業利益率は1.7ポイント上昇

■売上高（連結）



■営業利益･営業利益率（連結）



© 2025 System Support Holdings Inc.

直近のM&A実績

会社名	本社所在地	取得日	取得価額（アドバイザリー費用等含む）	取得の主な目的	業績	従業員数（グループ参画時）
MultiNet International Inc.	米国ニューヨーク州	2024年7月1日（事業譲受日）	275百万円	米国東海岸・中西部・南部の顧客へのサービス展開強化	【2023年12月期（グループ会社化前）】 売上高：2,690千米ドル 営業利益：80千米ドル ※事業譲受後はSTS Innovation, Inc.に統合	11名
株式会社コミュニケーション・プランニング	東京都渋谷区	2024年7月26日	629百万円	サービスラインナップ拡充、ERP導入支援事業の伸長	【2024年3月期（グループ会社化前）】 売上高：605百万円 営業利益：55百万円 【2025年6月期（グループ参画後）】 売上高：718百万円 営業利益：148百万円	43名
株式会社エコー・システム	広島県広島市	2025年7月1日	573百万円	西日本の顧客へのサービス展開強化	【2024年7月期（グループ会社化前）】 売上高：1,415百万円 営業利益：123百万円	125名

© 2025 System Support Holdings Inc.

免責事項および将来見通しに関する注意事項

- この資料は投資家の参考に資するため、株式会社システムサポートホールディングス（以下、当社）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。
- 当資料に記載された内容は、現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。
- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

本資料についてのお問い合わせ先
株式会社システムサポートホールディングス 経営企画部 IR担当
TEL：076-213-5161　E-mail：ir@sts-hd.co.jp

© 2025 System Support Holdings Inc.

Thank you

システムサポートホールディングス