

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 (0 7 6) - 2 1 3 - 5 1 6 1

中期経営計画 2029 策定に関するお知らせ

当社は、2026 年 6 月期の実績、および A I の進展をはじめとする事業環境の変化等を踏まえ、中期経営計画を見直し、新たな 3 ヶ年中期経営計画「中期経営計画 2029（2027 年 6 月期～2029 年 6 月期）」を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画策定の背景

当社は 2025 年 8 月 6 日に、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）」を公表いたしました。当該計画では、「成長と更なるイノベーションの創出」を中期テーマとして掲げ、クラウドインテグレーション事業を中心とするビジネス拡大や、収益および人材基盤の強化等に取り組んでまいりました。

2026 年 6 月期は、A I ・クラウド関連の拡大や M & A の寄与等により、営業利益は計画を上回りました。一方で、A I の進展により当社グループ事業を取り巻く環境は大きく変化しています。当社グループはこうした変化をリスクではなく、A I を前提とした I T 需要の拡大として成長機会になると捉えております。

今回の計画策定にあたっては、A I 時代における成長機会と事業環境の変化を踏まえ、中長期の目指す姿および成長戦略を見直しました。その結果、「顧客・社会の成長・変革を支え、持続的に価値を創出する」を目指す姿として掲げ、売上成長と収益性向上の両立を目指す「中期経営計画 2029」を策定いたしました。

2. 中期経営計画 2029 の概要

(目指す姿)

顧客・社会の成長・変革を支え、持続的に価値を創出する

(目指す姿を支える 3 つの柱)

- ・提供価値の進化：A I ・データ・業務変革領域まで提供価値を広げ、顧客の成長・変革を最前線で支援
- ・競争優位の強化：顧客知見と A I ×データ×クラウドを横断する実装力を強化
- ・価値創出力の向上：人材基盤強化と一人当たり利益の向上により持続的な利益成長を実現

3. 中期連結指標

	2026 年 6 月期 (実績)	2029 年 6 月期 (計画)
売上高	31,091 百万円	43,618 百万円
営業利益	2,966 百万円	4,513 百万円
営業利益率	9.5%	10.3%

以 上

中期経営計画 2029 (2027年6月期～2029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）

2026年8月12日

目次

- ▶ 1. 「中期経営計画 2029」サマリー
- ▶ 2. 「中期経営計画 2029」策定の背景
- ▶ 3. 本中期経営計画期間に目指す姿
- ▶ 4. 中期連結指標（連結）
- ▶ 5. 成長戦略を支える競争優位の源泉
- ▶ 6. 事業ポートフォリオ戦略
- ▶ 7. 成長を牽引するクラウドインテグレーション事業
- ▶ 8. 人的資本経営による価値創出力向上
- ▶ 9. 成長実現に向けた投資
- ▶ 10. 株主還元（配当方針）
- ▶ 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. 持続的成長を支えるサステナビリティ経営
- ▶ 13. 参考資料

「中期経営計画 2029」サマリー

AI時代の環境変化を踏まえ、従来の延長線上の計画更新にとどまらず、目指す姿と成長戦略を刷新
顧客・社会の成長・変革を支え、持続的に価値を創出する

◆中期経営計画 2029で目指す変化

項目	前中期経営計画（2025年8月発表）	中期経営計画 2029
①事業領域	クラウド導入・利用支援、システム開発	AI・データ活用、業務変革支援
②提供価値	IT課題の解決	企業の成長・変革の実現
③利益成長	人員増・案件増	高付加価値化・生産性向上
④AIへの対応	AI関連のサービスラインナップ拡充	AIを利益成長要因へ

◆中期連結指標

単位：百万円

	‘26年6月期	‘29年6月期（計画）	増減差異	CAGR
売上高	31,091	43,618	+12,526	11.9%
営業利益	2,966	4,513	+1,546	15.0%
営業利益率	9.5%	10.3%	-	-

「中期経営計画 2029」策定の背景

◆前回ローリングプラン初年度振り返り

数値計画	■ 売上高：期初計画比-2.8%、修正計画比-3.0%、営業利益：期初計画比+10.4%、修正計画比+4.4% ■ 期初に実施したM&A1件のPMIは順調に進み、売上・利益に貢献
主な成果	■ ServiceNowやGoogle Cloud等のクラウド関連サービスが拡大、またAI関連案件も増加 ■ AIを活用した開発業務効率化を推進 ■ クラウド関連エンジニアの採用・育成を通じた体制強化を実施

◆「中期経営計画 2029」策定にあたっての背景

【外部環境】

- AIを前提としたIT需要（クラウド・データ基盤・業務刷新）の拡大
- DX・AI人材不足を背景に、外部パートナーへの需要は引き続き拡大
- AIによって開発工程の効率化が進み、工数ベースのビジネスモデルには価格下落圧力が生じる可能性

【当社グループの認識】

- AIを前提としたIT需要の拡大を成長機会として捉え、売上成長と収益性向上の両立を目指す（本計画の基本方針）

本中期経営計画期間に目指す姿

顧客・社会の成長・変革を支え、 持続的に価値を創出する

目指す姿を支える3つの柱

1 提供価値の進化

AI・データ・業務変革領域まで提供価値を広げ、顧客の成長・変革を最前線で支援

2 競争優位の強化

顧客知見とAI×データ×クラウドを横断する実装力を強化

3 価値創出力の向上

人材基盤強化と一人当たり利益の向上により持続的な利益成長を実現

中期連結指標

◆クラウド・AI・データ領域の拡大、提供価値の高度化および生産性向上を通じて、売上成長と収益性向上を両立

売上成長のドライバー

①AI・データ・クラウド領域の案件数拡大

クラウド移行を起点に、AI・データ活用、業務システム刷新へ提案領域を拡大し、顧客数および顧客あたり取引額を拡大

②ストック型収益拡大

クラウドのリセールやアウトソーシング、自社プロダクトによる継続収益を拡大

収益性向上のドライバー

①高付加価値領域の拡大

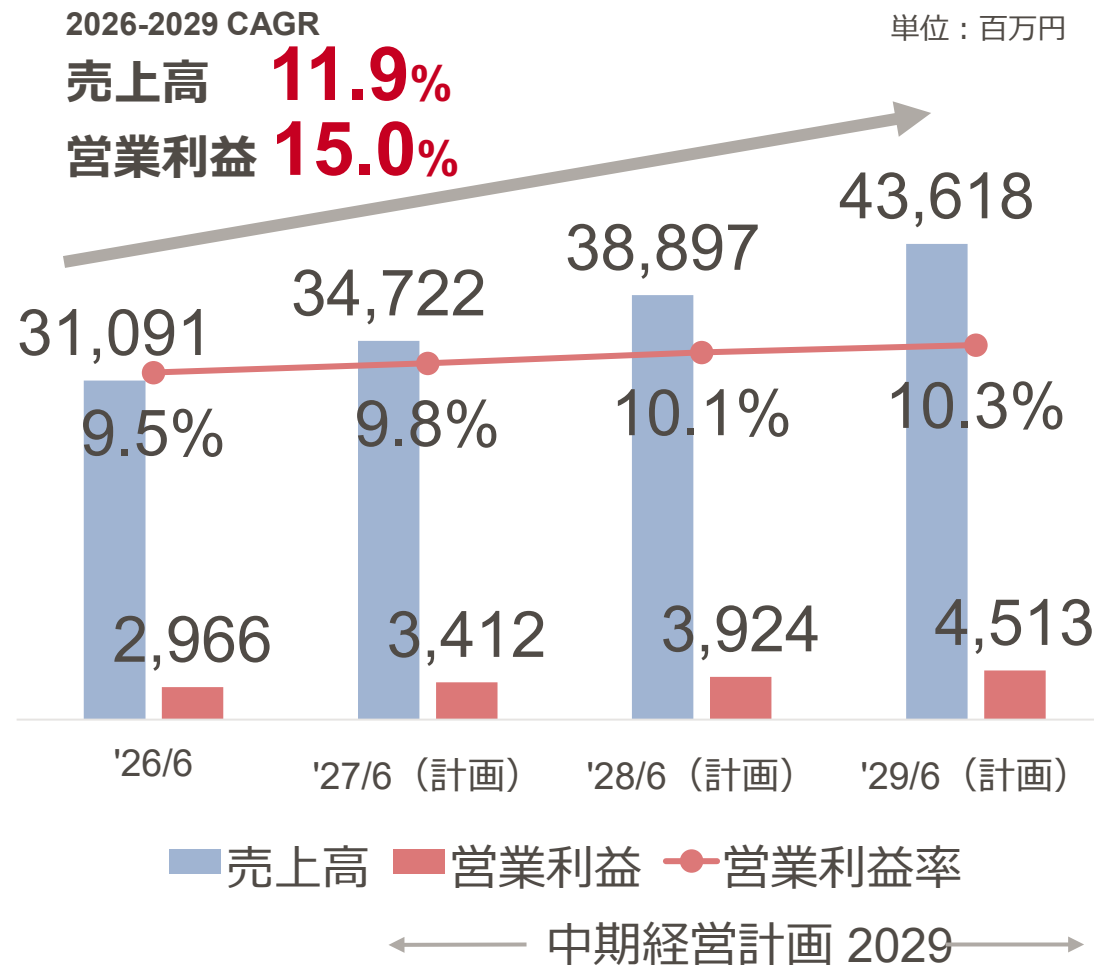
AI・データ・クラウド等の高付加価値分野への人材配置に注力

②提供価値の高度化

構想策定・設計、業務変革支援など、顧客課題の解決に深く関与

③開発生産性の向上

AI活用・標準化・自動化により生産性を向上



成長戦略を支える競争優位の源泉

◆顧客知見、技術力、先端サービス展開力および一貫支援体制を強みに、AI時代の企業の成長・変革需要に対応

AI時代の企業課題

- AIに対応したデータ基盤の未整備
- セキュリティ・ガバナンス対策
- 部門ごとにシステムが分断
- IT・DX人材不足

当社グループの競争優位の源泉

顧客知見

エンドユーザー直接取引比率74.8 %*による深い顧客業務理解

技術力

クラウド・データ・AI・業務アプリケーションを横断する実装力（詳細は21～22ページ参照）

先端サービス展開力

シリコンバレー拠点と研究開発による先進技術・サービスの国内展開

一貫支援

提案から導入、運用・定着・業務変革まで顧客に伴走する支援体制

* 2026年6月期の株式会社システムサポートの売上高に占める割合

事業ポートフォリオ戦略

◆ 成長エンジンのクラウドインテグレーション事業と各事業の強みを活かしながらグループ全体の成長を実現

*数値は2026年6月期実績→2029年6月期計画の伸張額（連結）

クラウドインテグレーション事業 売上高 +7,775百万円、セグメント利益 +1,126百万円

【成長エンジン】

AI・データ領域の拡大、提供価値の高度化、ならびにリセール（クラウドサービスの再販）によるストック型収益の確保を通じて、グループの売上・利益成長を牽引

システムインテグレーション事業

売上高 +3,039百万円、セグメント利益 +148百万円

【顧客基盤・需要創出】

顧客基盤と顧客知見を活かし、AI時代の変革需要を創出・拡張

プロダクト事業

売上高 +764百万円、セグメント利益 +165百万円

【高収益・ストック型収益基盤】

月額課金型プロダクトの拡販、既存顧客内での利用拡大により、利益率向上に貢献

アウトソーシング事業

売上高 +775百万円、セグメント利益 +29百万円

【ストック型収益基盤】

データセンターを中心に継続利用型サービスを強化し、安定収益を積み上げ

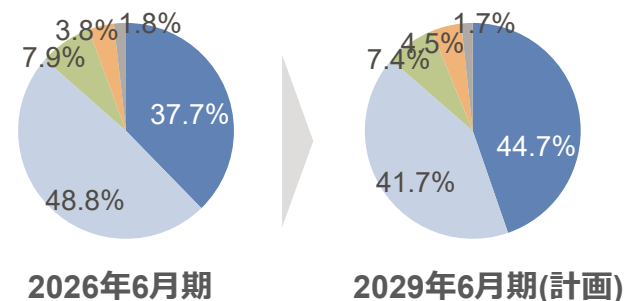
海外事業

売上高 +171百万円、セグメント利益 +19百万円

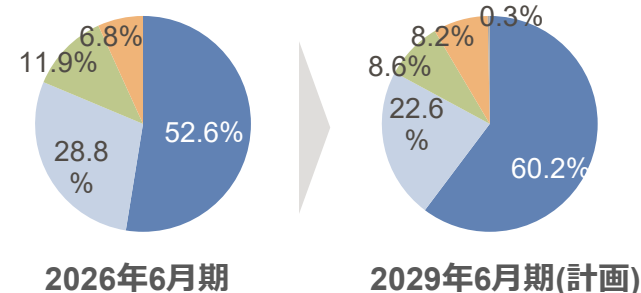
【新事業創出】

北米での最先端IT情報のリサーチによるグループ全体のサービスラインナップ拡充に加え、単独で確実に利益を生み出す体制を目指す

売上高*1構成比(連結)



セグメント利益*2構成比(連結)*3



■ クラウドインテグレーション事業 ■ システムインテグレーション事業
■ アウトソーシング事業 ■ プロダクト事業 ■ 海外事業

成長を牽引するクラウドインテグレーション事業

◆クラウドインテグレーション事業を成長エンジンとして、AI・データ領域とストック型収益の拡大により成長を牽引

● 成長戦略

①高付加価値領域拡大
AI活用基盤、データ基盤、データ連携・分析、業務変革支援など、クラウド周辺の高付加価値領域へ対応範囲を拡大

AI活用／データ基盤／
データ連携／業務変革

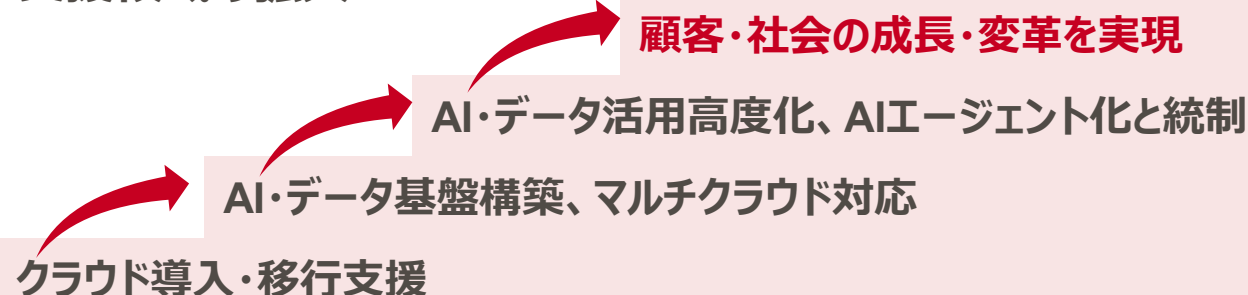
②マルチクラウド・データ基盤対応強化
主要クラウド・データ基盤サービスとの連携を強化し、顧客ニーズに応じた最適な提案実施

ServiceNow／AWS／
Google Cloud／
Microsoft Azure／
Snowflake

③ストック型収益強化
クラウドリセール、運用・監視、継続利用支援を通じて、顧客のクラウド・AI利用拡大に応じて売上・利益が積み上がる収益構造を強化

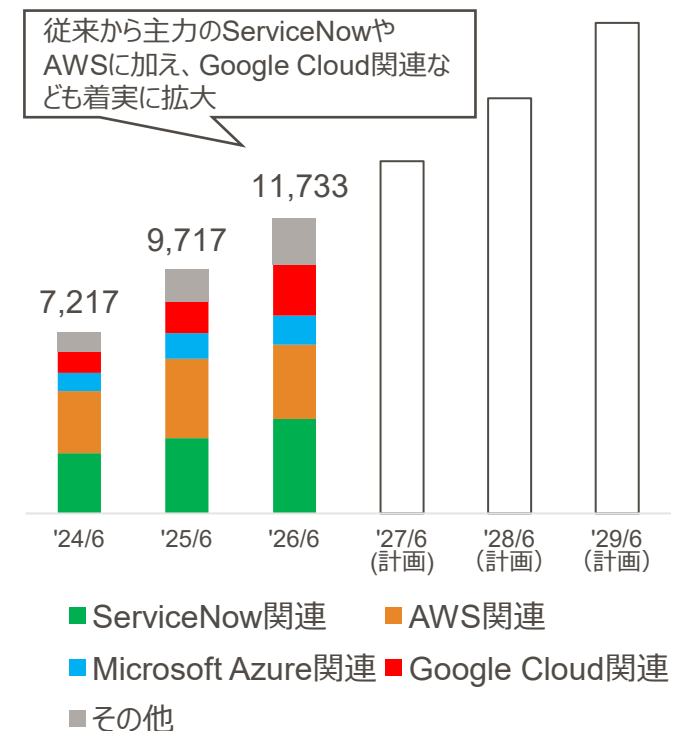
リセール／運用・監視／
継続利用

● 支援領域の拡大



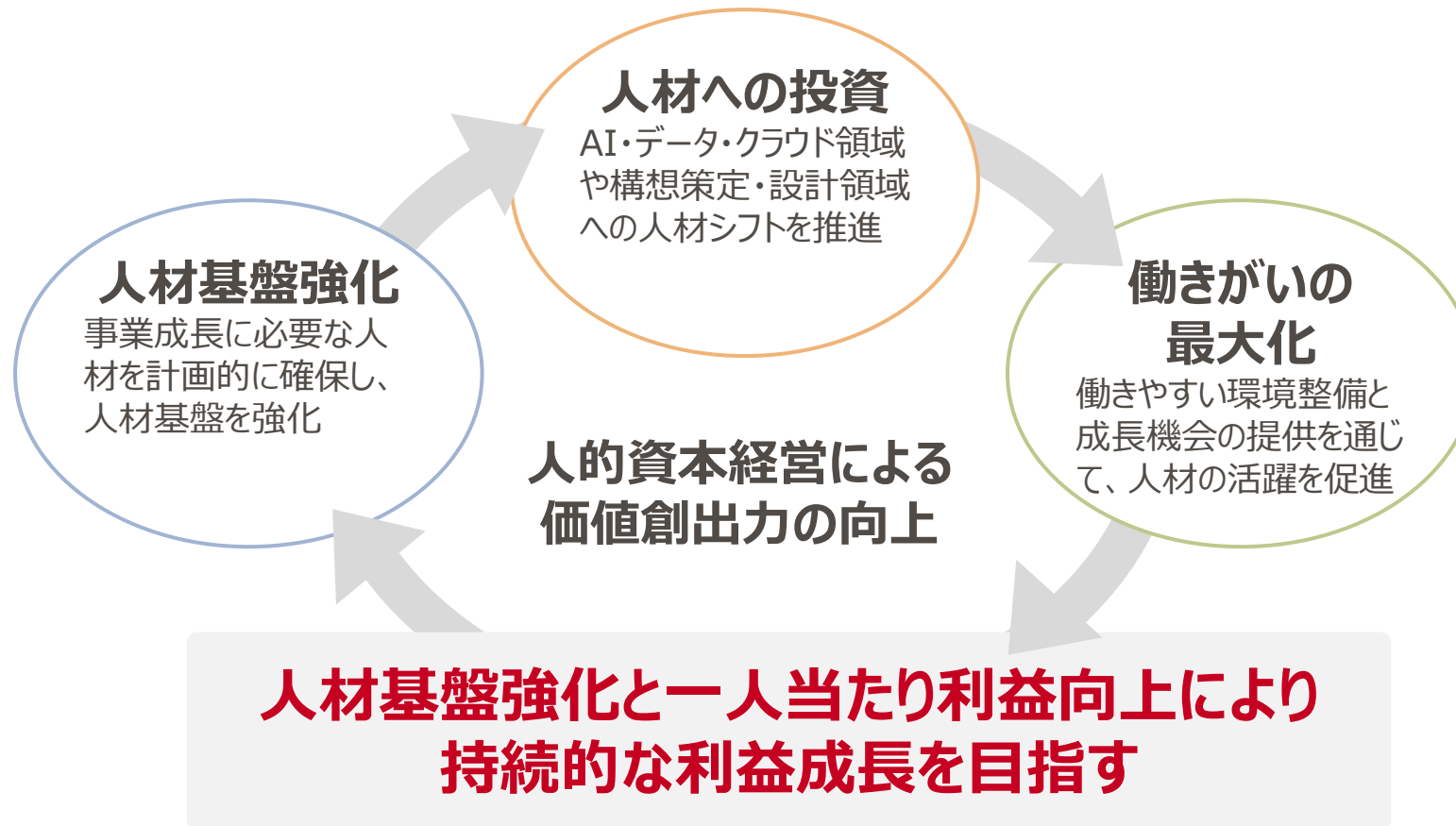
■ クラウドインテグレーション事業の売上高

単位：百万円



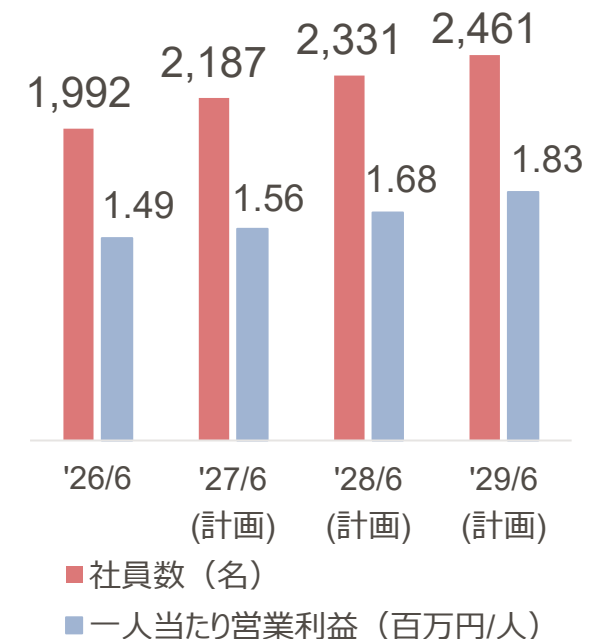
人的資本経営による価値創出力向上

◆人材を事業成長の源泉と位置付け、クラウド・AI領域を中心とした人材基盤強化により、中長期的な価値創出力を最大化



■ 人員計画

本計画では、事業成長に必要な人材を計画的に確保し、生産性向上と一人当たり利益向上により持続的な利益成長を目指す



成長実現に向けた投資

◆事業基盤の強化と将来の成長実現に向け、人材・研究開発・M&Aを中心に先行投資を継続

■ 成長投資の重点分野

人材投資

人材基盤の強化および育成・技術シフトを推進するため、採用やAI・クラウド分野を中心とした資格取得など競争力向上に向けた投資を実施

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

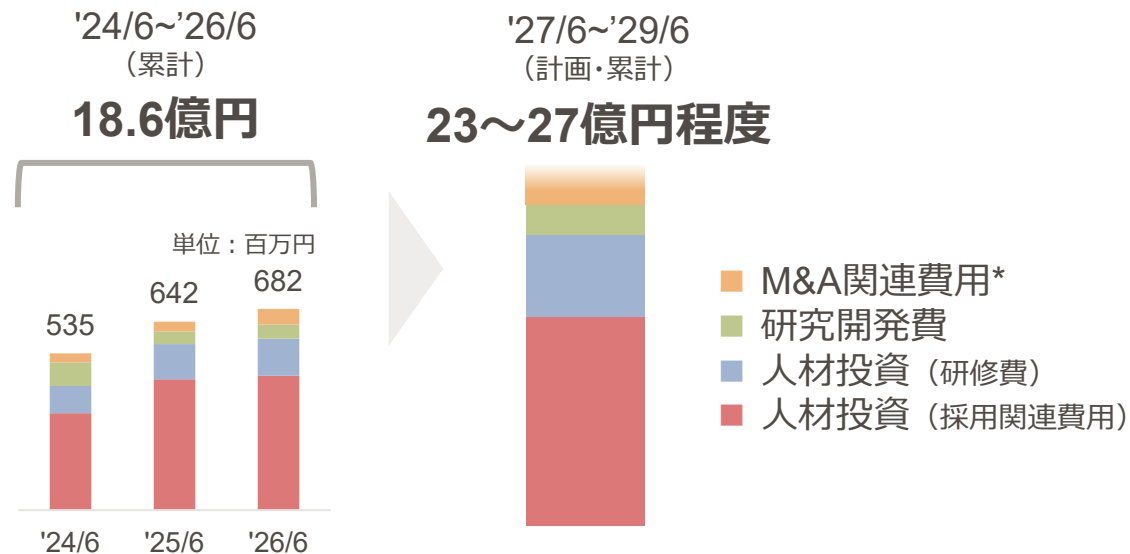
成長分野でのサービスラインナップおよびリソース拡充のため機動的に実施

※2024年7月～2026年7月のM&A実績：4件（P19参照）

■ 成長投資による価値創出サイクル



■ 成長実現に向けた投資関連費用

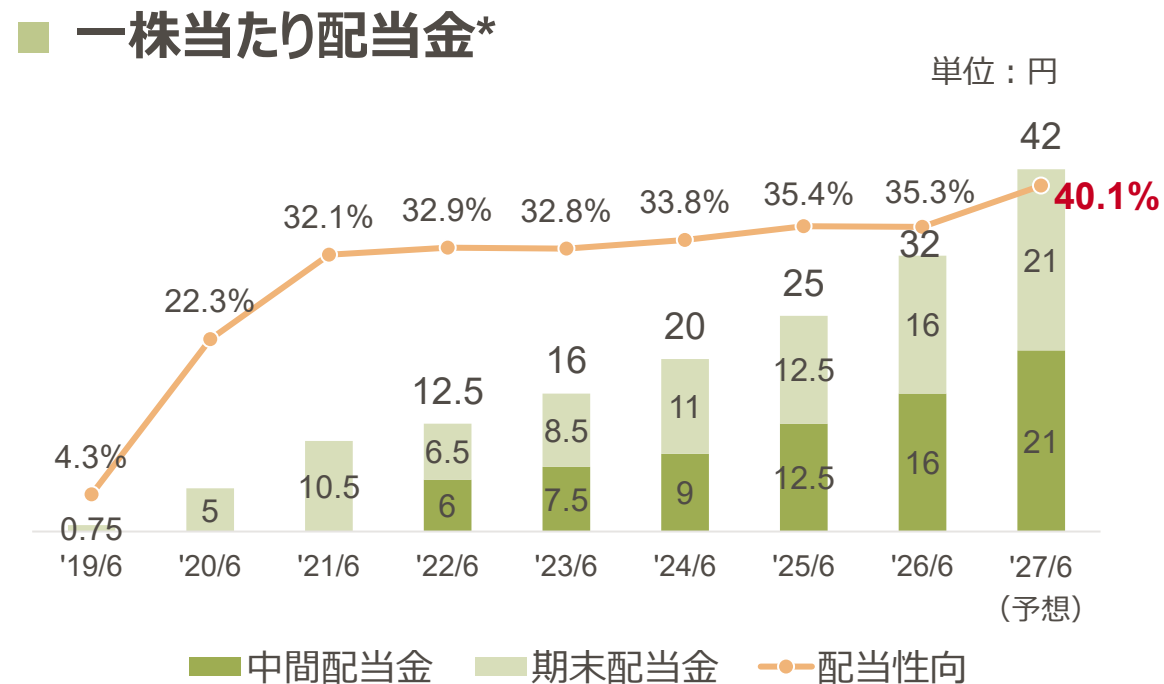


株主還元（配当方針）

- ◆ 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、連結配当性向40%以上を目安とし、累進配当を継続することを基本方針としております。



成長投資と株主還元の両立をより明確に示すため、2027年6月期より新たに「**連結配当性向40%以上**」を目安として設定



*当社は2020年6月1日付および2026年1月1日付でそれぞれ普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施しており、関連する数値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

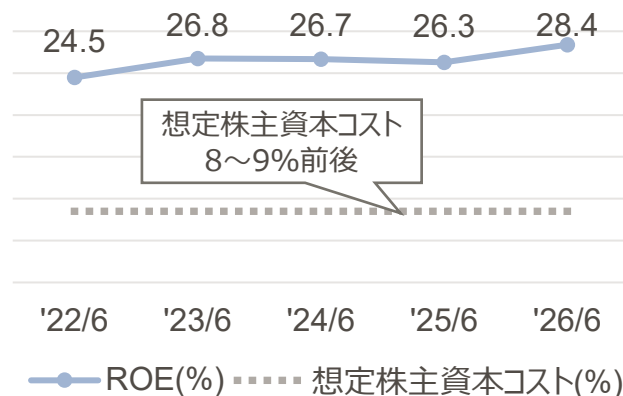
当社グループはPERは業種平均を下回る水準にある一方、高い資本効率を維持しています。中期経営計画の着実な実行、および情報発信や投資家との対話を通じて、市場評価の向上に取り組めます。

- ① **ROEの維持**：中期経営計画に沿った継続的な業績拡大と、成長投資・株主還元の両立により、本計画期間を通じて概ね25%超のROEを維持
- ② **市場評価の獲得**：成長戦略の進捗や実績を継続的に発信するとともに、投資家との対話を通じて当社グループの成長性への理解促進を図る

*1 出所：東京証券取引所 決算短信集計結果（2026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）（2026年6月） 単純PER・PBR

■ ROEの推移

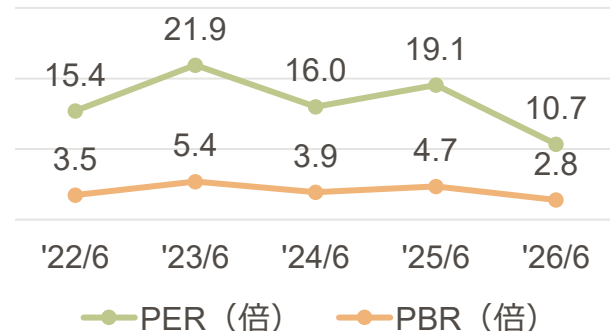


■ ROE

26%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（18.8%）*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

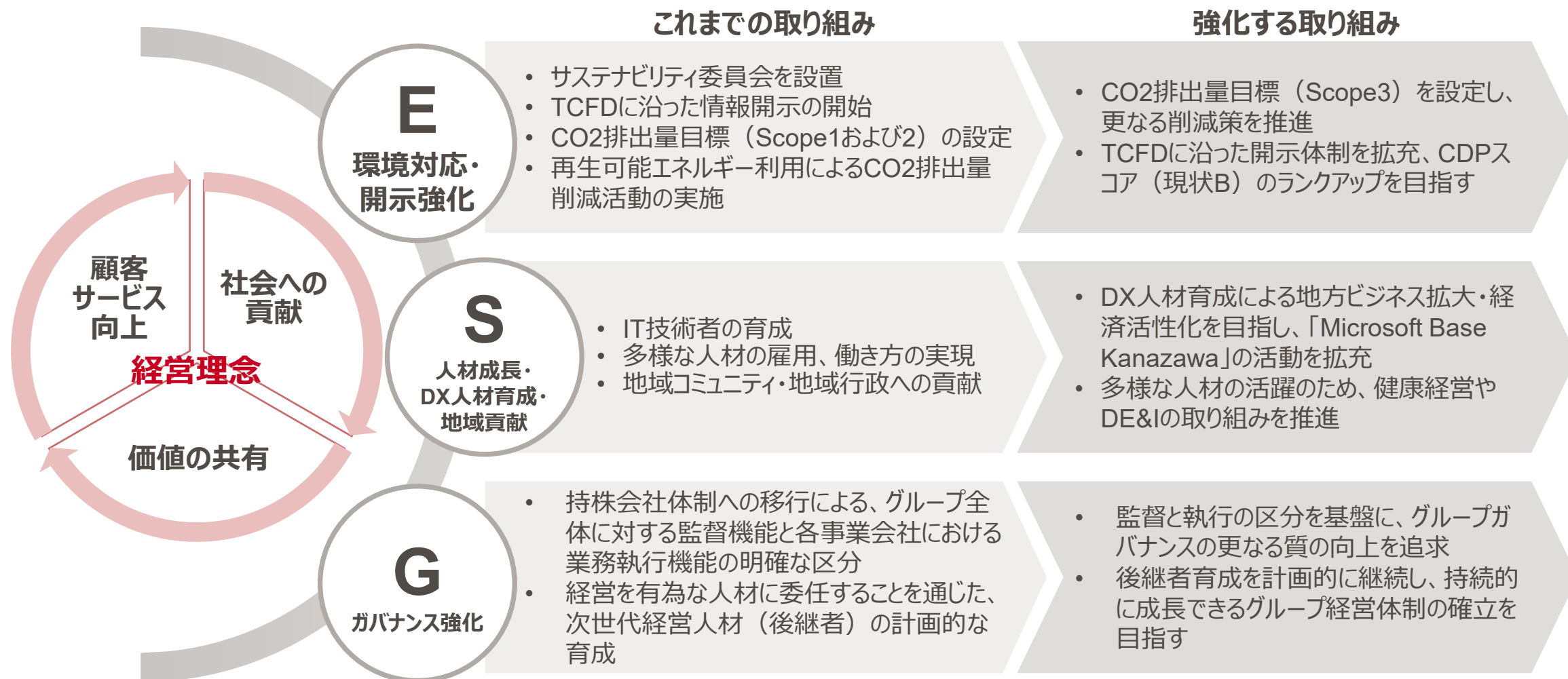
直近では10.7倍であり、東証プライムの情報・通信業の平均（16.8倍）*2を下回っている

■ PBR

3~5倍程度で推移しており、東証プライムの情報・通信業の平均（1.9倍）*2を上回っている

持続的成長を支えるサステナビリティ経営

◆ 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

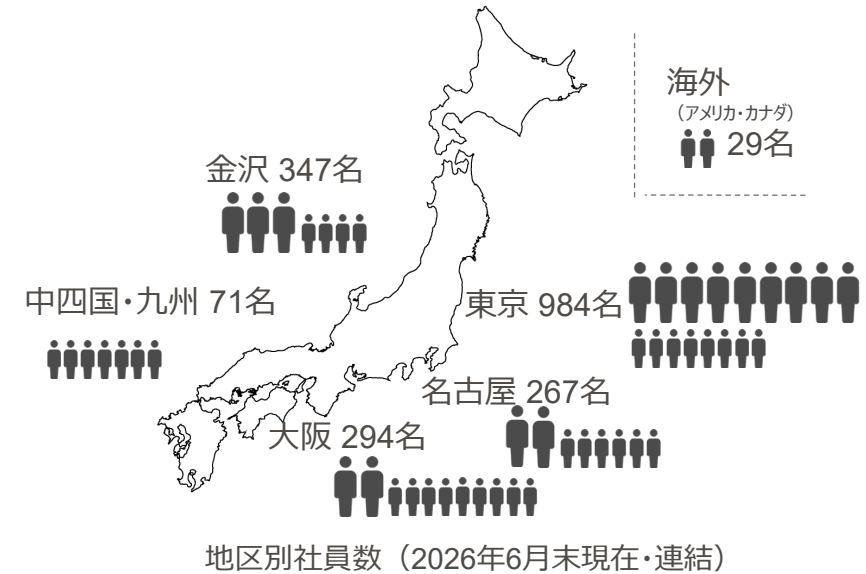


- ▶ 1. 会社概要
- ▶ 2. 会社概要 - 売上高の推移と沿革
- ▶ 3. 振り返り - 2022年6月期～2026年6月期
- ▶ 4. 直近のM&A実績
- ▶ 5. AI活用による開発生産性向上の具体施策：Smart DevFlow
- ▶ 6. AI時代の成長を支える技術力とパートナーシップ
- ▶ 7. 当社グループでの主な技術認定・受賞履歴
- ▶ 8. 成長市場における当社グループの技術対応領域
- ▶ 9. FAQ（AIによる当社グループ事業への影響について）

会社概要

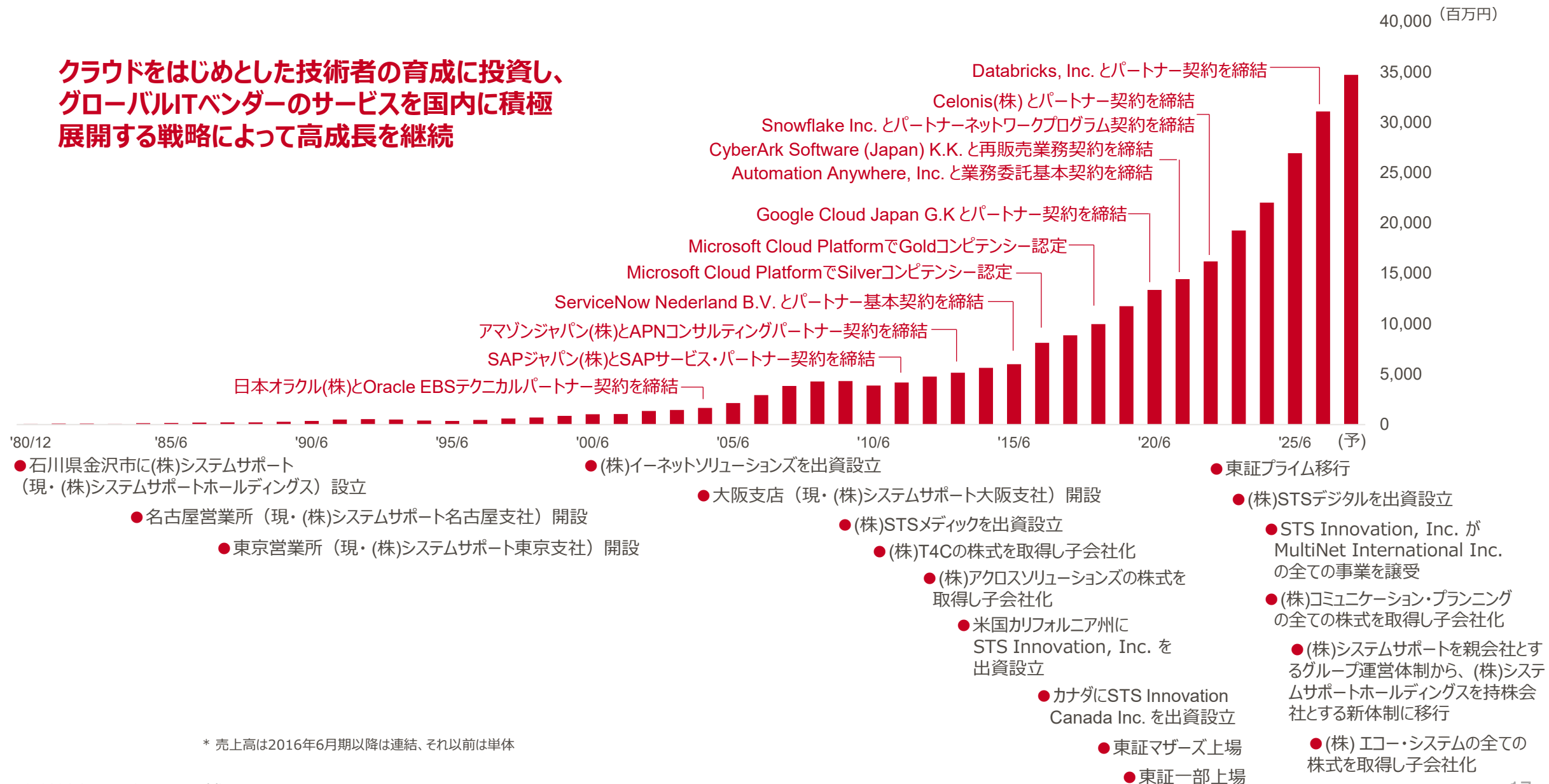
会社名	株式会社システムサポートホールディングス
本社所在地	石川県金沢市本町1-5-2 リファール9F
設立	1980年1月
上場市場	東京証券取引所 プライム市場（証券コード：4396）
資本金	7億23百万円
売上高	310億91百万円（2026年6月期・連結）
代表者	代表取締役社長 小清水 良次
社員数	1,992名（2026年6月末現在・連結）
主要グループ拠点	東京、名古屋、大阪、金沢、広島、アメリカ（シリコンバレー、ニューヨーク、ロサンゼルス、ヒューストン）、カナダ（バンクーバー、トロント）
事業概要	■ クラウドインテグレーション事業 クラウドサービス（ServiceNow、Microsoft 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（ソフトウェア）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

- 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

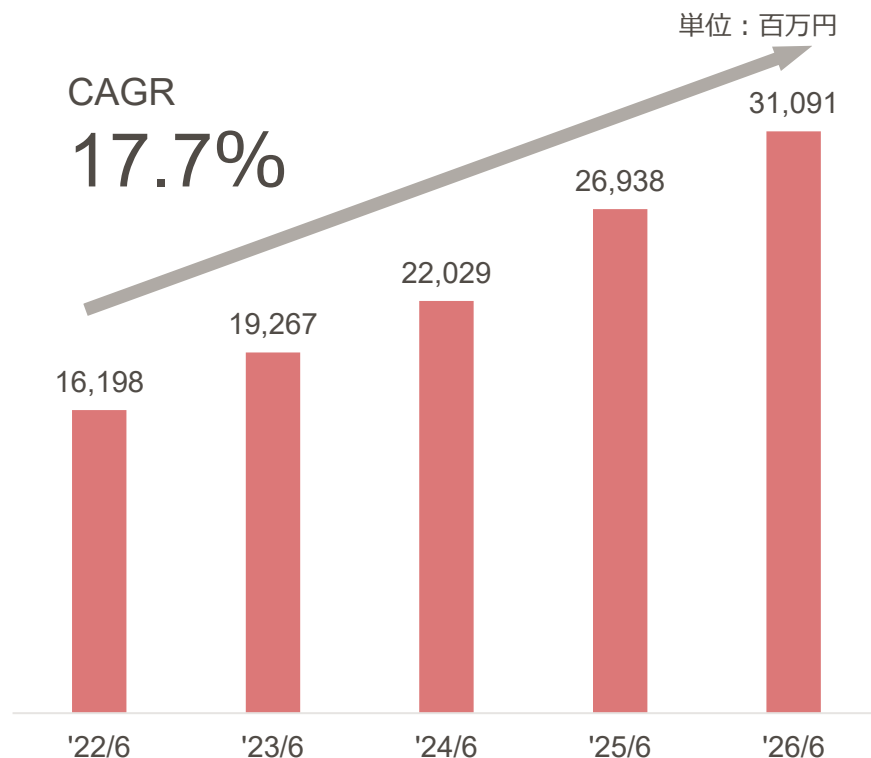
クラウドをはじめとした技術者の育成に投資し、
グローバルITベンダーのサービスを国内に積極
展開する戦略によって高成長を継続



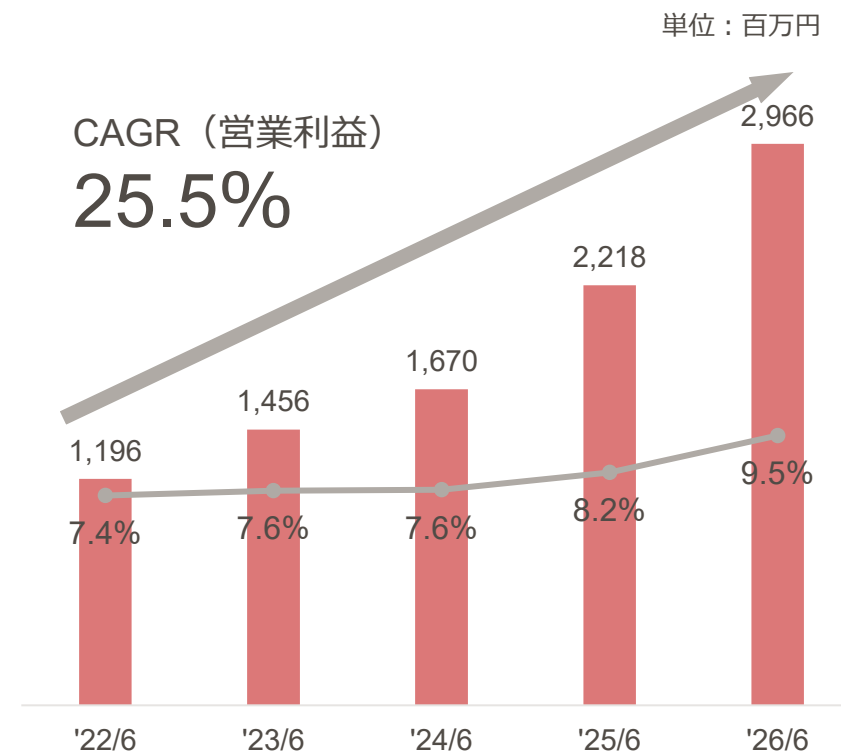
振り返り - 2022年6月期～2026年6月期

- ◆売上高はクラウド関連がけん引し、CAGR 17.7%
- ◆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 25.5%、営業利益率は2.1ポイント上昇

■売上高（連結）



■営業利益・営業利益率（連結）

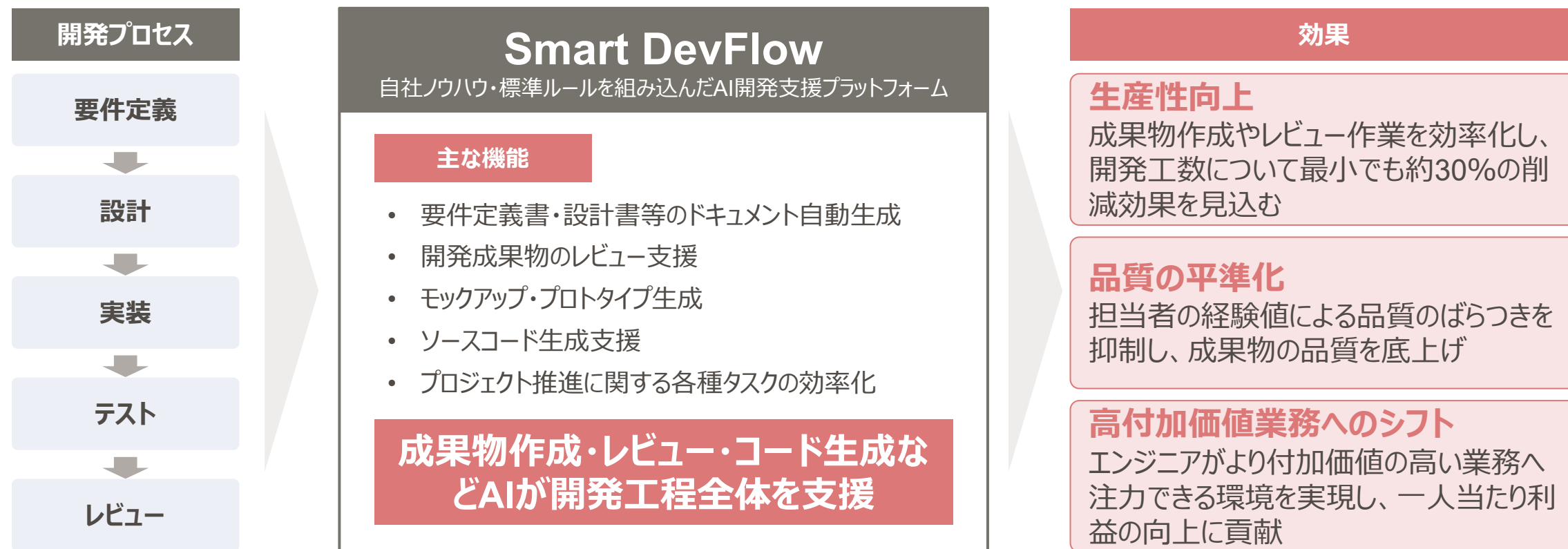


直近のM&A実績

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	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	574百万円	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
株式会社エム・ア イ・エス	石川県金沢 市	2026年7月1日	17百万円	データセンターサービス基 盤と同社の開発力の融 合による顧客への提供 価値向上	【2026年3月期（グループ会社化前）】 売上高：748百万円 営業利益：32百万円	34名

AI活用による開發生産性向上の具体施策：Smart DevFlow

◆ 自社の開発ノウハウ・標準ルールをAIに組み込み、開発プロセスの標準化・効率化と品質向上を推進



- 2026年7月より実案件への順次適用を開始
- 当初はアプリケーション開発領域を中心に活用し、その後インフラ、データ・アナリティクス、AI関連領域へ展開範囲を拡大する計画

AI時代の成長を支える高度な技術力とパートナーシップ

◆ ServiceNow、AWS、Google Cloud、Microsoftなど主要ベンダーとの強固なパートナーシップと高度な技術認定を強みに、AI・クラウド分野での提案力・実装力を強化

ServiceNow

Elite Partner

- Partner Awards 2024・2025でCreator Workflow Partner of the Yearを受賞
- App Engine、ITOM、ITSM、CSM、HAMの5分野でValidated Practice認定

AWS

Advanced Tier Services Partner

- AWSコンピテンシープログラムで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

Google Cloud

Sell & Service Premier Partner

- Partner Advantage プログラムでアプリケーション開発およびデータ分析 - サービス分野におけるスペシャライゼーションを取得
- 2026 Google Cloud Partner of the Yearを受賞

Microsoft Azure

Solutions Partner

- Microsoft Cloud PlatformでGoldコンピテンシー認定取得
- 上位パートナー認定資格「Microsoft Azure での AI プラットフォーム」および「Microsoft Azure を使用した分析」Specialization を取得

当社グループでの主な技術認定・受賞履歴

ServiceNow

- 2017** 日本企業で初めてBronze Services Partnerに認定（現在はEliteパートナー）
- 2024, 2025** Partner AwardsでCreator Workflow Partner of the Yearを受賞
- 2026** App Engine、ITOM、ITSM、CSM、HAMの5分野でValidated Practice認定を取得

AWS

- 2014** AWSコンピテンシープログラムでOracleコンピテンシーを取得
- 2015** APNパートナーアワード「Rising Star of the Year」受賞
- 2023, 2026** 当社グループ社員が「Japan AWS All Certifications Engineers」を受賞

Google Cloud

- 2022, 2024, 2025** Partner Advantage プログラムでアプリケーション開発およびデータ分析 - サービス分野におけるスペシャライゼーションを取得
- 2023 ~2025** 当社グループ社員が「Google Cloud Partner Top Engineer」を連続受賞
- 2023, 2025** 当社グループ社員が Google Cloud Partner All-starsを受賞
- 2026** 2026 Google Cloud Partner of the Yearを受賞

Microsoft Azure

- 2018** Microsoft Cloud PlatformでGoldコンピテンシー認定取得
- 2020** 「Advanced Specialization（「Microsoft Azure へのWindows Server と SQL Server の移行」分野）」を取得
- 2023** Azure OpenAI Service リファレンスアーキテクチャ賛同パートナープログラムで Advanced Partner に認定
- 2023 ~2026** 当社グループ社員が「Microsoft Top Partner Engineer Award」を受賞
- 2025, 2026** 上位パートナー認定資格「Microsoft Azure での AI プラットフォーム」および「Microsoft Azure を使用した分析」Specialization を取得

Oracle

- 2007** 日本オラクルのNew Technology Integratorsの20社に選出
- 2007** 日本オラクルのPartner Award 2008にて、「NTI of The Year」を受賞
- 2007 ~2020, 2022 ~2025** Oracle Certification Award 2025 など、Oracle Database関連で受賞
- 2026** 「Oracle Japan Award 2026」にて「Best Multi-cloud Partner of the Year」を受賞

Automation Anywhere

- 2021** 「Automation Anywhere Japan Partner Awards 2021」において、「Advanced Solution Award」を受賞
- 2022**
 - 「2022 Partner of the Year」に選出され、アジア太平洋・日本地域の「Service Partner Award」を受賞
 - 「Verified Services Partner Program」で日本企業として初めて「Verified Services Partner」に認定
- 2026** 「One Team One Goal APJ Partner of the Year 2026」を受賞

CyberArk

- 2025** 「CyberArk 2025 Services Delivery Partner of the Year（日本地域）」を受賞
- 2026** 「CyberArk 2026 Top Certified Partner Japan」および「2026 Guardian Certified in Japan」を受賞

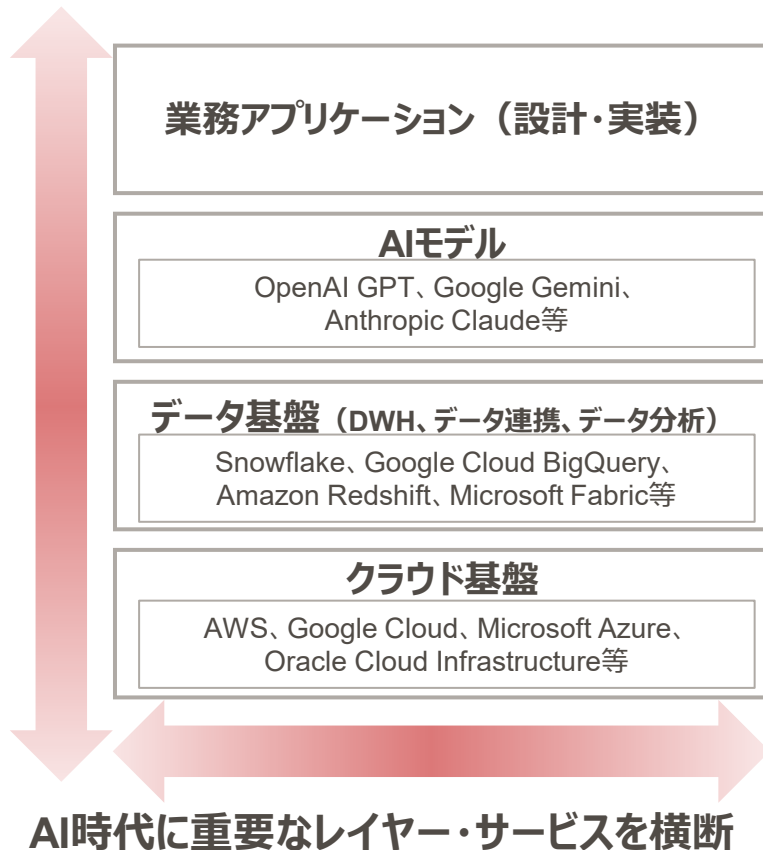
Snowflake

- 2025** 「The 1st SnowPro Award」1位を獲得

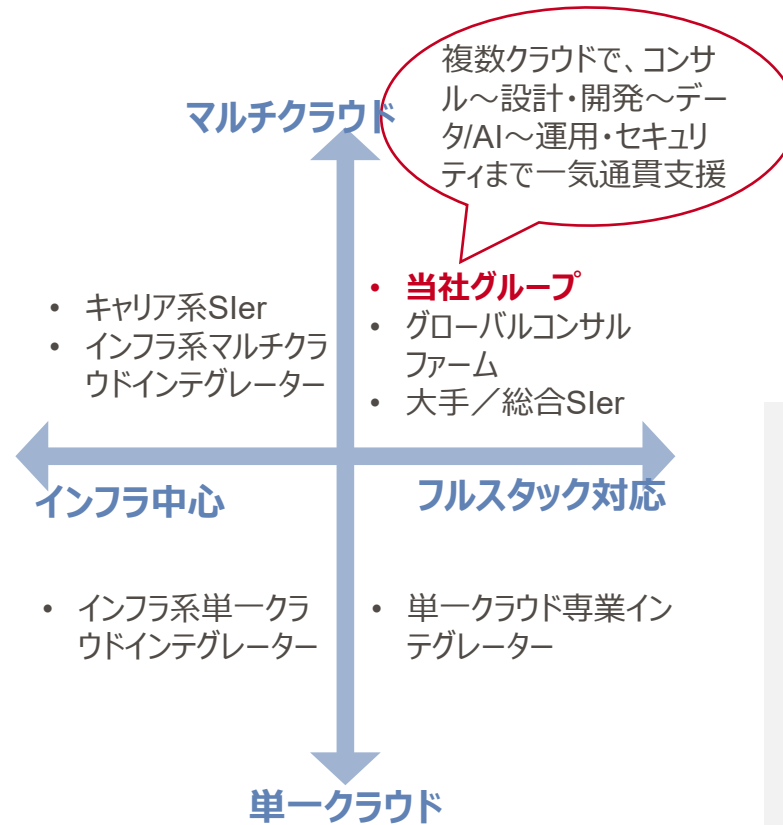
成長市場における当社グループの技術対応領域

◆ 拡大するクラウド市場において、マルチクラウドとフルスタック対応を強みに、AI・データ・業務領域を横断して支援

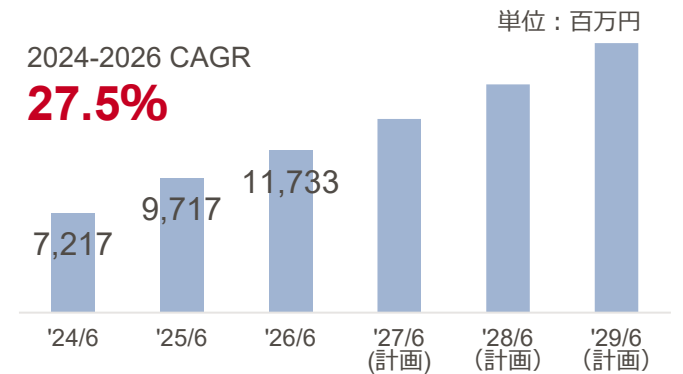
■ AI×データ×業務を横断する実装力



■ マルチクラウド×フルスタック対応

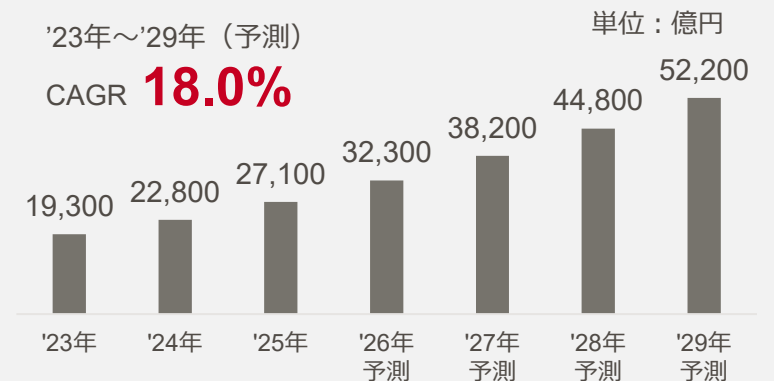


■ 当社グループのクラウドインテグレーション事業の売上高



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. 2026年以降は予測値
注3. 市場規模にSaaS(Software as a Service)は含まない

FAQ（AIによる当社グループ事業への影響について）①

1. AIの進化・普及により、SI（ITシステム構築・運用等）需要は縮小しないのか？

AIによりSIの開発工程の一部では効率化が進むと考えている。一方で、AIを前提としたシステムへの刷新や、データ・業務を含むITシステム全体設計の重要性は高まっている。

つまりクラウド・データ・AI関連の需要は拡大しており、SI需要は中身は変わっても減少しない（むしろ拡大する）と捉えている。

2. ユーザー企業によるSIの内製化により、当社グループの業務は不要にならないか？

ユーザー企業の事業を支える大規模かつ複雑なITシステムについて、全体設計、複数クラウドの統合、運用・セキュリティなどを中心に当社グループの役割は続くと予想する。

内製化は一部で進むと見ているが、DX推進を担える人材は質・量ともに不足している*。当社グループはエンドユーザーと直接向き合い、IT戦略から関与するビジネスモデルであり、AI時代においても人が担うべき価値の高い領域に注力する。

*DXを推進する人材について、量は58.5%、質は58.9%の企業が「大幅に不足している」と回答（出所：（独）情報処理推進機構 デジタル時代のスキル変革等に関する調査（2024年度））

FAQ（AIによる当社グループ事業への影響について）②

3. AIによるSI業務効率化は単価下落や価格競争につながらないか？

短期的には単価下落の可能性はあるが、当社グループでは、単価下落がそのまま利益下落につながらない収益構造への移行を継続している。

具体的には、高付加価値領域の拡大、提供価値の高度化、AI活用による生産性向上のほか、クラウドのリセール等のストック型収益の拡大を進めている。

4. AIでSI業務が効率化されるのであれば、積極的な人員拡大は不要では？

人員拡大は今後も必要であるが、成長の前提を「人数増中心」から「人員増と一人当たり利益向上の両輪」へ移行する方針である。

AIにより定型的な開発・テスト工程では効率化が進む一方、顧客業務を理解した設計、データ活用、AI導入後の運用・定着、ガバナンス対応など、人が価値を発揮すべき領域の重要性は高まっている。本計画では、オーガニックな人員増加ペースを従来の年間10%程度から5～6%程度へ見直しつつ、AI・データ・クラウド領域への人材シフト、AI活用による生産性向上、ストック型収益の拡大により、持続的な利益成長を目指す。

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 経営企画本部 IR担当

TEL : 076-213-5161 E-mail : ir@sts-hd.co.jp

Thank you

 システムサポートホールディングス