

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

システムディ

3804 東証 JASDAQ

[企業情報はこちら >>>](#)

2020年2月13日(木)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2019年10月期は増収増益、経常利益は過去最高を更新	01
2. 教育分野向けの伸長により2020年10月期も増収増益を見込む	01
3. 主要市場でのシェア拡大と公共向けソリューションの展開により持続的成長を目指す	02
■ 会社概要	03
1. 沿革と事業領域	03
2. 特長・強み	05
3. 『Value & Volume Business』戦略	06
■ 業績動向	07
1. 2019年10月期の業績概要	07
2. 事業部門別動向	08
3. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	12
1. 2020年10月期の業績見通し	12
2. 事業部門別の施策	15
3. 中期経営計画の進捗状況	17
■ 株主還元策	18
■ 情報セキュリティ	19

■ 要約

教育・公共分野を中心に業務支援ソフトウェア・サービスが好調に推移し、2020年10月期も連続最高益更新へ

システムディ<3804>は業種特化型の業務支援ソフトウェアメーカーである。学園ソリューション（大学及び私立高校・専門学校）、ウェルネスソリューション（スポーツ施設 & 文化・観光施設）、ソフトエンジニアリング（民間企業、公益法人、学校法人）、公教育ソリューション（公立の小・中・高等学校）、公会計ソリューション（自治体及び関連公共団体）、薬局ソリューション（調剤薬局）の6つの事業を展開しており、大学向け業務支援システムや自治体向け会計ソフトでは業界トップシェアを握る。ここ数年はクラウドサービスにも注力しており、2019年10月期売上高に占めるストック型収入（クラウドサービス及び保守・サポート料）の構成比は43.4%を占めている。

1. 2019年10月期は増収増益、経常利益は過去最高を更新

2019年10月期の連結業績は、売上高で前期比4.9%増の3,566百万円、経常利益で同38.3%増の538百万円と増収増益となり、経常利益は連続で過去最高を更新した。高効率ビジネス[※]の更なる進展やクラウドサービス等のストック型収入が好調に推移したことで利益率も上昇し、期初会社計画（売上高3,484百万円、経常利益440百万円）に対しても上回って着地した。事業部門別では、主力事業である学園ソリューション事業のほか、公教育ソリューション、ソフトエンジニアリング事業がそれぞれ2ケタ増収と好調に推移した。累計顧客数も前期末比で8.2%増の7,091顧客となり、すべての事業部門で増加した。

[※] 同社で開発するパッケージソフトは、販売時の導入支援から始まり、顧客要望に応じて機能追加やサポート提供を行いながら、ニーズの多い機能に関してはバージョンアップ時に標準機能として組み込み、製品の高機能化・高品質化及び利便性の向上を進め顧客を拡大しつつ、並行してストック収入となるクラウドユーザ及び保守・サポートサービスを積み上げている。同社ではこうした戦略を、高効率ビジネスと称している。

2. 教育分野向けの伸長により2020年10月期も増収増益を見込む

2020年10月期は売上高で前期比4.4%増の3,722百万円、経常利益で同12.7%増の606百万円となる見通し。前期に引き続き学園ソリューション、公教育ソリューション、ソフトエンジニアリング事業が業績のけん引役となる。また、2020年10月期は次世代パッケージソフトとして、機能性・利便性・操作性を大幅に向上した「スマート・ソリューション」を順次、提供開始していくほか、すべてのソリューションにおいてクラウドサービスに注力していく方針だ。「スマート・ソリューション」の第1弾として、2019年11月に学園ソリューション事業において学園総合情報システム「CampusPlan Smart（キャンパスプラン スマート）」をリリースしており、2020年春にはウェルネスソリューション事業においてクラウド型会員管理システム「Smart Hello（スマートハロー）」を投入する予定だ。このため、ソフトウェア償却費が前期比で約60百万円増加するが、利益率の高いクラウドサービスの伸長などにより、利益率は引き続き上昇する見込みとなっている。

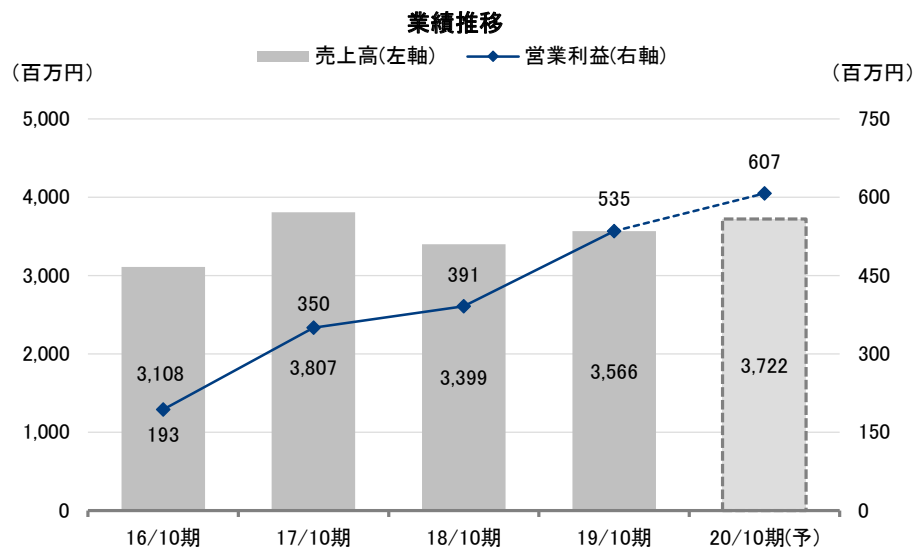
要約

3. 主要市場でのシェア拡大と公共向けソリューションの展開により持続的成長を目指す

同社の業績は今後も各分野におけるシェア拡大、並びに公共向けソリューションでの展開を図ることにより、持続的な成長を続けていくものと弊社では予想している。特に、教育分野ではIT化への取り組みが進むなか、クラウドサービスで展開している強みを生かして今後も安定成長が続く見通しだ。また、公共向けでは新たなソリューションサービスを開発し、事業規模を一段と拡大していく戦略となっている。将来的には海外市場への展開も視野に入れており、そのための新規事業開発に向けた準備も2020年10月期より進めていく。

Key Points

- ・2019年10月期はVolume Businessの伸長により増収増益、過去最高利益を更新
- ・教育分野や公共分野はIT化、クラウド化の進展を背景に成長余地が大きい
- ・中期経営計画は順調に進捗、2021年10月期以降の更なる成長が期待できる状況に



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

業務・業種特化型の業務支援ソフトウェアを6つの領域で展開

1. 沿革と事業領域

同社は、業務・業種特化型の業務支援用ソフトの開発・製造・販売を手掛ける企業で、現代表取締役会長の堂山道生（どうやまみちお）氏により1984年に設立された。当初は、情報化に立ち遅れていた私立学校法人向けの業務支援ソフトウェアの開発・販売を行うところから事業をスタートした。その後、2001年に事業買収を通じてフィットネスクラブ向けソフトウェアへ進出するなど、次第に対象とする事業領域を拡大しつつ成長を遂げてきた。

同社では現状、6つの業種・業務を対象にパッケージソフトの開発販売、並びにクラウドサービスの提供を行っており、それぞれを事業部門としている。業種特化型ソフトは、私立学校法人（大学・高校・専門学校）及び国公立大学（学園ソリューション）、フィットネスクラブ・スポーツ施設及び観光・文化施設（ウェルネスソリューション）、公立の小・中・高等学校（公教育ソリューション）、地方公共団体（公会計ソリューション）、調剤薬局（薬局ソリューション）の5業種について業務支援ソフトを販売している。また、業務特化型ソフトとして、幅広い業種の民間企業及び金融機関等向けに、コンプライアンス業務支援の規程管理システム、契約書・マニュアルの作成・管理システム等を販売している（ソフトエンジニアリング）。

2019年10月期の事業部門別売上構成比を見ると、創業ビジネスである学園ソリューション事業が38.7%を占める最大事業となっており、ウェルネスソリューション事業が24.3%で続いている。公教育ソリューション事業と公会計ソリューション事業は歴史が浅いながらそれぞれ16.5%、12.7%を占め、第3、第4位の事業へと成長してきた。ソフトエンジニアリング事業は5.7%だが、ニッチ領域のため競合も少なく顧客層の拡大が順調に進んでいる。また、子会社の（株）シンクで展開している薬局ソリューション事業は2%弱と売上規模は小さいながらも、大阪府下の小規模薬局を主たる顧客として安定した事業基盤を確立している。

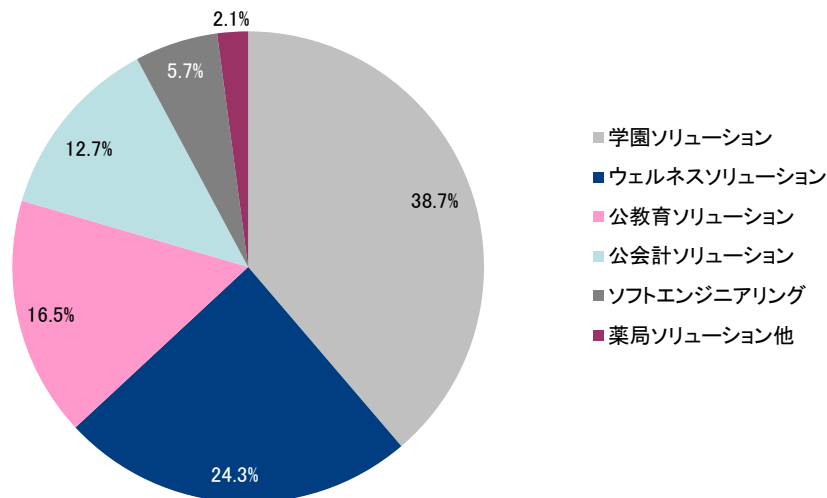
会社概要

事業部門と商品・サービス、売上構成比

事業部門	対象となる業種・業務	提供する商品・サービス	売上構成比 (19/10期)
業種特化型 学園ソリューション	国公立大学、私立学校法人 (大学・高校・専門学校主体)	学園情報総合管理システム「キャンパスプラン .NET Framework Ver.10」 保護者向け BtoBtoC サービス「アンシンサイト」 次世代学園総合情報システム「CampusPlan Smart」(2019年11月～)	38.7%
ウェルネスソリューション	フィットネスクラブ事業者、 地方自治体(スポーツ施設)、 テーマパーク・文化施設	フィットネスクラブ・スポーツ施設向け会員管理システム「Hello EX」 公共体育施設運営支援システム「すこやか Hello」 アミューズメント施設向け運営管理システム「Hello Fun」 次世代クラウド型会員管理システム「Smart Hello」(2020年春リリース予定)	24.3%
公教育ソリューション	公立小・中・高校 (都道府県及び市町村の教育委員会)	クラウド型校務支援サービス(校務支援、学校用グループウェア、メール連絡網)「School Engine」	16.5%
公会計ソリューション	地方自治体及び団体 (事務組合等)	地方公会計システム「PPP Ver.5 新統一基準対応版」 公会計活用システム「創生」 クラウド型地方公会計システム「PPP クラウド(Azure)」	12.7%
薬局ソリューション (子会社(株)シンク)	薬局(小規模)	調剤薬局向けレセプトコンピューター「GOHL2」/「OKISS」 保健薬局向け薬歴情報システム「薬歴情報電子ファイル」 医薬品過誤防止システム「GOHL PICKING」	2%弱
業務特化型 ソフトエンジニアリング	民間企業等における契約書・マニュアル、社内規程の管理担当部署	「規程管理システム」「規程管理システム 金融機関版」「契約書管理システム」「規程・マニュアル管理システム」	5.7%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

事業部門別売上構成比(2019年10月期)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

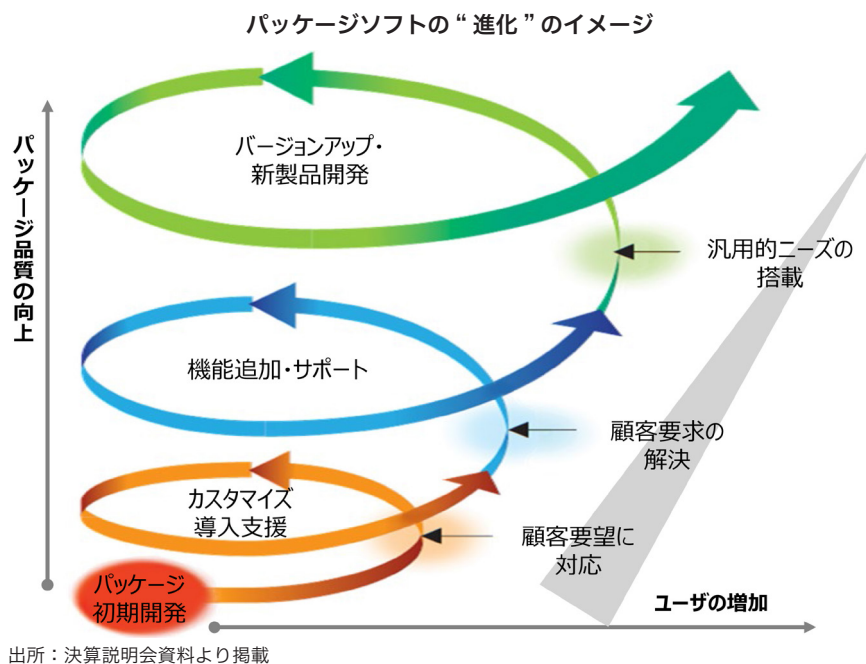
“イージーオーダー”型モデルで顧客にトータルソリューションを提供。ソフトウェアの“進化”により売上拡大と利益率向上を実現

2. 特長・強み

ソフトウェアのタイプには様々なものがあるが、住宅やスーツ等になぞらえると理解が早いだろう。ソフトウェアは大きく、パッケージソフトとスクラッチ開発に分けることができる。パッケージソフトは住宅で言えば建売住宅であり、スーツではレディメイド（吊るし）に当たる。スクラッチ開発はその対極にあり、完全注文建築あるいはオーダーメイド・スーツに該当する。

同社のソフトウェアは、パッケージソフトをベースに、顧客の業務上の課題を解決し、また、顧客の要求に合わせてカスタマイズして、顧客のニーズを充足できる点が特長となっている。言わばプレハブ住宅やイージーオーダー・スーツに相当し、高い顧客満足度と低コストを両立している点が強みとなっている。また、ソフトウェアの提供に加えて、導入サポートや保守、メンテナンスまで含んだトータルソリューションを提供している点も特長と言える。

同社のパッケージソフトビジネスを、イージーオーダー・スーツのイメージと説明したが、その創り込みの過程において同社が最も意識しているのが“進化”であり、これは同社の強みを理解するうえでのキーワードだと弊社では考えている。どんなソフトウェアも初期の開発時をスタートとして、顧客ニーズへの対応を重ねながら必要な機能を拡充し、製品の完成度を高めていき、それがソフトウェアの品質向上へとつながる。品質が向上することによって顧客数も増加し、売上拡大へとつながっていく。また、進化したパッケージソフトは“手離れ”が良く、追加費用をかけることなく顧客のニーズを満たすことが可能となるため、利益率も高くなる。こうした正の循環（ポジティブスパイラル）を実現できている点が同社の強みだと弊社では考えている。

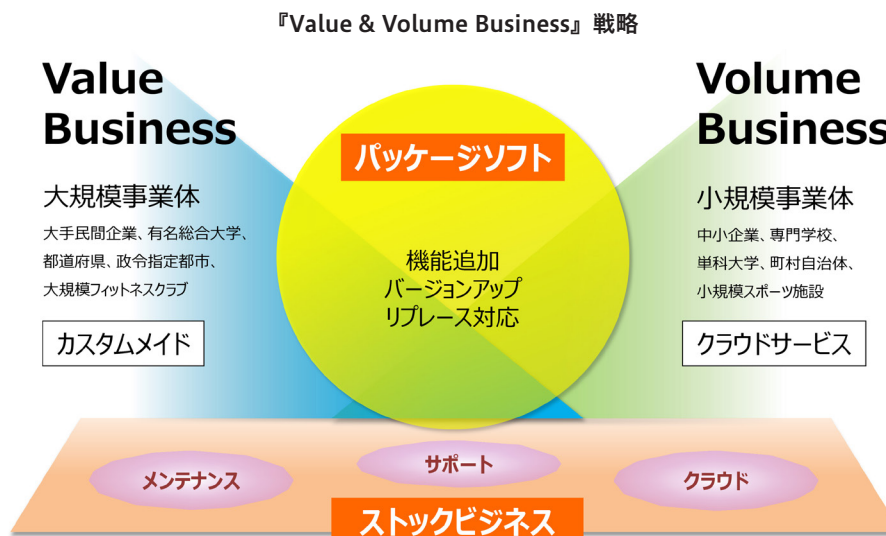


大規模顧客にはカスタムメイドで、小規模顧客にはクラウドで対応し、顧客基盤を拡大

3. 『Value & Volume Business』戦略

同社の販売戦略、ひいては成長戦略を表すコンセプトが『Value & Volume Business』戦略だ。同社の中核製品はパッケージソフトというのは前述のとおりだ。これと顧客層とを重ね合わせると、パッケージソフトはボリュームゾーンの中規模事業者を中心ターゲットとしている。かつてはそこに注力して成長を実現してきた。前述のようにパッケージソフトの成長モデルを確立したことで、同社は中規模事業者の両側の存在、すなわち大規模事業者と小規模事業者も顧客ターゲットとすることで更なる成長を目指している。これが『Value & Volume Business』戦略の基本的な考え方となる。

具体的には、より規模の大きい資金の豊富な顧客層に対しては“Value Business”としてカスタムメイドによる対応を充実させ受注を獲得し、資金力の乏しい中小事業者向けには“Volume Business”として初期投資負担が少ないクラウドサービスとして提供することで顧客を獲得していく戦略となっている。『Value & Volume Business』戦略の推進によって、2016年10月期以降は営業利益の増益並びに利益率の上昇が続いている。今後も、同戦略を基本的な成長戦略として推進し、収益成長を目指していく方針となっている。



出所：決算説明会資料より掲載

業績動向

2019年10月期は Volume Business の伸長により増収増益、過去最高利益を更新

1. 2019年10月期の業績概要

2019年10月期の連結業績は、売上高で前期比4.9%増の3,566百万円、営業利益で同37.0%増の535百万円、経常利益で同38.3%増の538百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同48.1%増の382百万円と、増収増益決算となり、期初計画に対してもすべての項目で上回って着地した。また、各利益項目については連続で過去最高を更新している。

2019年10月期連結業績

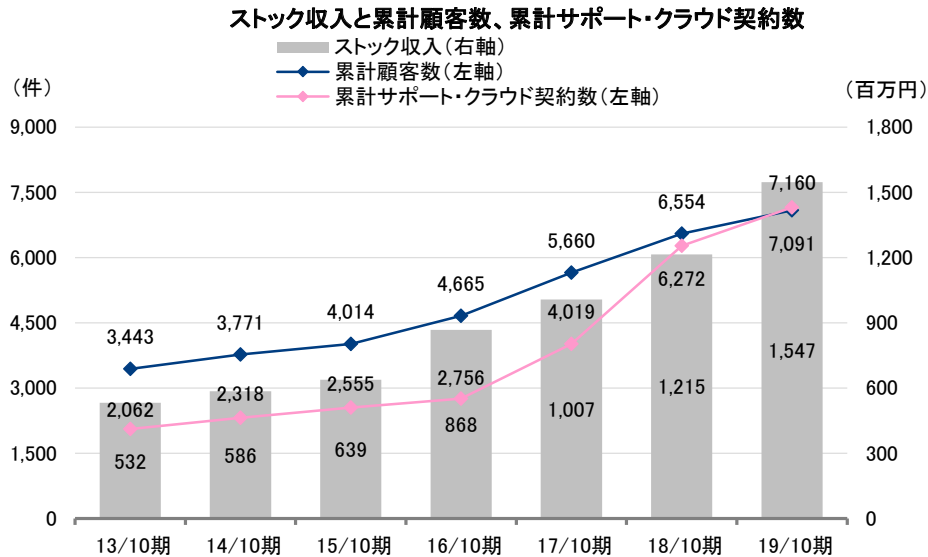
(単位：百万円)

	18/10期		期初計画	19/10期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	3,399	-	3,484	3,566	-	4.9%	2.3%
売上総利益	1,455	42.8%	1,583	1,618	45.4%	11.2%	2.2%
販管費	1,063	31.3%	1,140	1,082	30.4%	1.7%	-5.1%
営業利益	391	11.5%	442	535	15.0%	37.0%	21.0%
経常利益	389	11.4%	440	538	15.1%	38.3%	22.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	258	7.6%	297	382	10.7%	48.1%	28.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

Volume Business となるクラウドサービスやサポートサービスの契約数が、前期末比14.2%増の7,160件と順調に拡大し、ストック収入が前期比27.3%増の1,547百万円と好調に推移したことが増収要因となった。また、売上総利益率が前期の42.8%から45.4%に上昇したが、これは高効率ビジネスの進展によりパッケージソフトの利益率が上昇したこと（ソフトウェア償却費の減少51百万円含む）や、利益率の高いストック収入の売上構成比が上昇したことが主因となっている。売上総利益率の上昇に加えて販管費率を抑制できたことにより、営業利益率は前期の11.5%から15.0%と大きく上昇した。なお、ストック収入の売上構成比は前期の35.7%から43.4%まで上昇しており、収益成長と同時に収益基盤の安定化も進んでいる。

業績動向



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

学園ソリューション、公教育ソリューション、 ソフトエンジニアリング事業が2ケタ増収に

2. 事業部門別動向

事業部門別売上高と累計顧客数

	17/10期	18/10期	19/10期	前期比
売上高 (百万円)				
学園ソリューション	1,568	1,243	1,381	11.1%
ウェルネスソリューション	917	878	867	-1.2%
公教育ソリューション	416	500	587	17.3%
公会計ソリューション	677	523	451	-13.7%
ソフトエンジニアリング	149	174	203	16.8%
薬局ソリューション他	77	79	75	-5.4%
合計	3,807	3,399	3,566	4.9%
累計顧客数				
学園ソリューション	961	970	979	0.9%
ウェルネスソリューション	944	1,064	1,142	7.3%
公教育ソリューション	1,334	2,001	2,319	15.9%
公会計ソリューション	886	936	1,003	7.2%
ソフトエンジニアリング	313	358	422	17.9%
薬局ソリューション	1,222	1,225	1,226	0.1%
合計	5,660	6,554	7,091	8.2%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

(1) 学園ソリューション事業

学園ソリューション事業では、学園運営をトータルに支援する学園情報管理システム「CampusPlan」を提供している。トータルというのは、同社のシステムが、学務系（対学生・生徒業務）と法人系（学校法人の内部管理業務）の各業務を網羅する体系となっているということだ。対象は国公立大学（短期大学含む）と私立学校法人（大学・高校・専門学校等）向けだが、これまでは1校当たりの規模が大きい大学を中心に事業を展開してきた。その結果、同社の製品は全国の国公立大学（短大含む）1,100校のうち約360校に導入され、業界トップシェアとデファクトの地位を確立するに至っている。それ以外にも私立の専門学校や高等学校で導入が進んでおり、2019年10月末時点の導入学園数は前期末比9校増の979校に達している。

同事業の売上高は前期比11.1%増収の1,381百万円となった。主力製品である「CampusPlan .NET Framework」、クラウドサービス「CampusPlan for Azure」とともにユーザーの高い支持を得て増収増益に寄与した。特に、クラウドサービスによる提供の割合が上昇した。パッケージソフトについても、現行の「CampusPlan」はバージョン10を数えており、特段の修正・改良を加えることなく顧客ニーズを高いレベルで満足させることが可能なため利益率の向上に寄与した。事業部門別に見た場合、学園ソリューション事業の利益貢献度が最も大きかったものと推測される。

(2) ウェルネスソリューション事業

ウェルネスソリューション事業の製品はフィットネスジムやスポーツ施設、アミューズメント施設などで利用される会員管理を中心とした施設運営支援システムとなる。2001年に提供を開始したフィットネスクラブ・スポーツ施設の会員管理システム「Hello EX」については業界トップシェアとなっている。また、2017年後半に文化・観光施設向け運営管理システム「Hello Fun」もリリースし、顧客の拡大に取り組んでいる。2019年10月末の顧客数は前期末比78施設増の1,142施設と順調に増加している。

同事業の売上高は前期比1.2%減の867百万円となった。前期に計上した大型案件の反動によるものだが、2019年10月期下期だけで見ると前年同期比で10.7%増と回復に転じている。大手コンビニエンスストアを始め複数の異業種が新規参入しているフィットネス施設向けにシステムの導入が進んでおり、クラウド売上を中心としたストック収入が順調に増加しているのが要因だ。また、文化・観光施設向けの「Hello Fun」についても、着実に実績が積み上がってきている。

(3) 公教育ソリューション事業

公教育ソリューション事業は公立の小・中・高校向けに校務支援システム「School Engine」をクラウドサービスで提供している。同じ学校向けソフトウェア事業でも、私立学校法人や独立行政法人である国公立大学を対象とする学園ソリューション事業とは事業環境が大きく異なる。違いの1つは自治体予算制度だ。公立学校は基本的に自治体の教育委員会の管理下にあり、エリア内での共通予算はあっても、1校当たりの予算の制約が厳しい。こうした状況に適合するため、同社は「School Engine」を初期投資負担の少ないクラウドサービスで提供している。競合の中にはパッケージソフトで提供しているところが多く、小中高校すべてでクラウドサービスを提供しているのは弊社だけとなっている。

業績動向

また、営業先も学園ソリューション事業とは異なり、高校は各都道府県、小・中学校は各市町村の教育委員会が窓口となる。案件を落札できれば当該教育委員会の管轄下にある学校すべてに導入される流れとなるため効率が良い。公立高校では校務支援ソフトを導入している都道府県が36あり、このうち19県で同社製品が導入されている（導入県の公立高校は1,286校）。また、小中学校では4つの政令指定都市のほか、複数の中核都市で同社製品が導入されている。

同社製品の導入校数が前期末比15.9%増の2,319校と拡大したことで、同事業の売上高も前期比17.3%増の587百万円と2ケタ成長が続いた。県下全市町村域を対象とする県域案件を複数受託したことが導入校数の拡大につながっている。文科省の令和元年度学校基本調査によれば、2019年5月1日現在で公立小学校は19,432校、公立中学校は9,371校、公立高校は3,550校（いずれも国立は含まない）、全体では32,353校となっており、今後シェアの拡大による成長余地の大きい事業と言える。

(4) 公会計ソリューション事業

公会計ソリューション事業では、地方自治体向けの新公会計用ソフトやソリューションを提供している。総務省は地方自治体に対して企業会計原則に基づく会計制度（複式簿記に基づく発生主義会計）の導入を2018年3月末までに完了させることを求めており、これが公会計ソリューション事業を後押しする背景となっていた。同社はこれに対応して公会計用ソフト「PPP（トリプルピー）新統一基準対応版」を開発し、熟成を重ねながら売上を伸ばしてきた。また、2018年6月には、公会計活用システムで、言わば地方自治体の財務諸表分析に特化したソフト『創生』をリリースしている。

同事業の売上高は、前期比13.7%減の451百万円と2期連続の減収となった。2018年3月までに全国の地方自治体で新会計ソフトの導入が一巡し、現在は端境期となっていることが減収要因となっている。2019年10月末時点の「PPP」の導入自治体・関連団体の数は1,003となり、前期末比で7.2%増となっている。このうち自治体向けは全国1,788自治体のうち800超に導入されており、5割弱とトップシェアとなっている。導入顧客数が増加した要因は、2022年度末のサービス停止を発表した国策の競合製品（市場シェア約25%）からの切り替え需要が2019年10月後半から出始めたことが要因で、2019年10月下期だけで見ると前年同期比12.7%増と増収に転じ、このリプレイス需要は今後も期待できる。

(5) ソフトエンジニアリング事業

ソフトエンジニアリング事業では幅広い業種の民間企業や金融機関、公益法人、学校法人等に、契約書・マニュアル等の管理システム等を提供している。具体的商品としては、「規程管理システム」や「契約書作成・管理システム」などがある。

一般企業や学校法人、公益団体問わず、コンプライアンス経営やコーポレートガバナンスの強化が、経営の最重要課題になってきており、これら取り組みを支援する同社製品に対する引き合いが好調に推移している。ニッチ領域でありパッケージソフトでの競合が少ないこと、また、高機能でコストパフォーマンスに優れていることが、高い評価につながっている。また、業務マニュアルや手順書の作成に最適な機能を多数搭載した「規程・マニュアル管理システム」も増えつつあり、金融機関向けに特化した「規程管理システム金融機関版」とあわせた「統合文書管理システム（仮称）」の見込案件も増加している。

業績動向

2019年10月末の累計顧客数は前期末比17.9%増の422社・団体となり、顧客増加率では6事業部門の中で最も高い伸び率となった。また、売上高も前期比16.8%増の203百万と2ケタ増ペースが続いている。

(6) 薬局ソリューション事業

薬局ソリューション事業は連結子会社のシンクが手掛ける事業で、小規模の独立系調剤薬局に対してレセプトコンピュータ（レセコン）の『GOHL2』などを提供している。2015年10月期には医薬品過誤防止システム「GOHL PICKING」もリリースしている。

2019年10月末の導入顧客数は前期末比で1局増加の1,226局となり、ここ数年はほぼ横ばい圏で推移している。売上高に関しては保守・サポート収入を中心に前期比5.4%減の75百万円となり、シンク自身の営業利益は年間10百万円程度と安定して推移している。

収益拡大に伴い財務の健全性も大幅に向上

3. 財務状況と経営指標

2019年10月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比252百万円増加の4,124百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では借入金の返済により現金及び預金が19百万円減少したほか売上債権が48百万円減少した。一方、固定資産はパッケージソフトのバージョンアップ等によりソフトウェア仮勘定が223百万円増加したほか、子会社の取得及び吸収合併によりのれんが84百万円増加した。

負債合計は前期末比85百万円減少の1,585百万円となった。主な増減要因を見ると、有利子負債が170百万円減少したほか、長期ストック案件の稼働に伴い前受収益が48百万円減少した。一方で、未払法人税等が51百万円、未払費用が34百万円それぞれ増加している。また、純資産は前期末比337百万円増加の2,539百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益の計上382百万円、配当金の支出44百万円によるものとなっている。

経営指標を見ると、経営の安全性を示す自己資本比率が前期末の56.9%から61.6%に上昇し、逆に有利子負債比率が20.5%から11.1%に低下するなど、収益の拡大に伴って財務の健全性が大きく向上している。「Value & Volume Business」戦略によって、安定収益基盤となるストック収入の拡大に取り組んだ効果が出ているものと考えられる。同様に収益性についても営業利益率、ROA、ROEともに10%を超える水準となっており、ここ数年で高収益企業に変化してきたことが見て取れる。収益規模の拡大と安定収益基盤の構築が進んだことにより、同社では長期戦略に基づく投資計画を実行していく環境が整ったと見ており、今後は海外展開も含めた長期視点での成長戦略についても取り組む意向を示している。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	16/10期	17/10期	18/10期	19/10期	増減額
流動資産	1,960	1,881	1,746	1,682	-63
（現金及び預金）	273	520	732	712	-19
固定資産	1,822	1,776	2,125	2,441	315
総資産	3,782	3,658	3,872	4,124	252
流動負債	1,367	1,050	1,095	1,132	36
固定負債	660	629	575	453	-122
負債合計	2,028	1,680	1,670	1,585	-85
（有利子負債）	1,231	680	451	281	-170
純資産合計	1,754	1,978	2,201	2,539	337
(安全性)					
自己資本比率	46.4%	54.1%	56.9%	61.6%	4.7pt
有利子負債比率	70.2%	34.4%	20.5%	11.1%	-9.4pt
(収益性)					
ROA	5.0%	9.3%	10.3%	13.5%	3.2pt
ROE	7.9%	12.8%	12.4%	16.2%	3.8pt
売上高営業利益率	6.2%	9.2%	11.5%	15.0%	3.5pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2020年10月期は中期経営計画の目標である「経常利益6億円」の達成と、将来の成長に向けた事業基盤構築に取り組む

1. 2020年10月期の業績見通し

2020年10月期の連結業績は、売上高で前期比4.4%増の3,722百万円、営業利益で同13.4%増の607百万円、経常利益で同12.7%増の606百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同9.3%増の418百万円と増収増益が続く見通し。既存パッケージソフトの性能・品質向上による高効率ビジネスを展開するとともに、次世代パッケージソフトのリリースにより、更なるシェア拡大と売上向上に取り組んでいくほか、ストック収入を維持・拡大することで、強固な財務基盤を築いていく方針だ。事業部門別売上高では2020年10月期も学園ソリューション、公教育ソリューション、ソフトエンジニアリング事業が引き続きけん引役となる。

今後の見通し

2020年10月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	19/10期		20/10期		
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比
売上高	3,566	-	3,722	-	4.4%
営業利益	535	15.0%	607	16.3%	13.4%
経常利益	538	15.1%	606	16.3%	12.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	382	10.7%	418	11.2%	9.3%
1株当たり当期純利益(円)	58.99		64.39		

出所：決算短信よりフィスコ作成

次世代パッケージソフトのリリースによりソフトウェア償却費が前期の260百万円から320百万円に増加する見込みだが、クラウドサービスなど利益率の高いビジネスの拡大で吸収し、営業利益率は16.3%と前期からさらに上昇する見通しとなっている。なお、経常利益の606百万円というのは2018年10月期からスタートした3ヶ年中期経営計画の最終年度目標値であるが、2019年10月期の実績がストック収入を中心に計画を上回って推移していることから、市場環境に今後大きな変化がない限りは十分に達成可能な水準であると弊社では見ている。

なお、同社は2020年10月期に取り組む主なテーマとして、以下の6点を挙げている。

(1) 事業部間連携によるソリューションの横展開と深掘り

同社は現在6事業部門で展開しているが、顧客が重なっているケースも多い。事業部間連携を密にすることで顧客に対して複数の製品・サービスの提案・販売などを推進し、売上規模の拡大を図っていく。

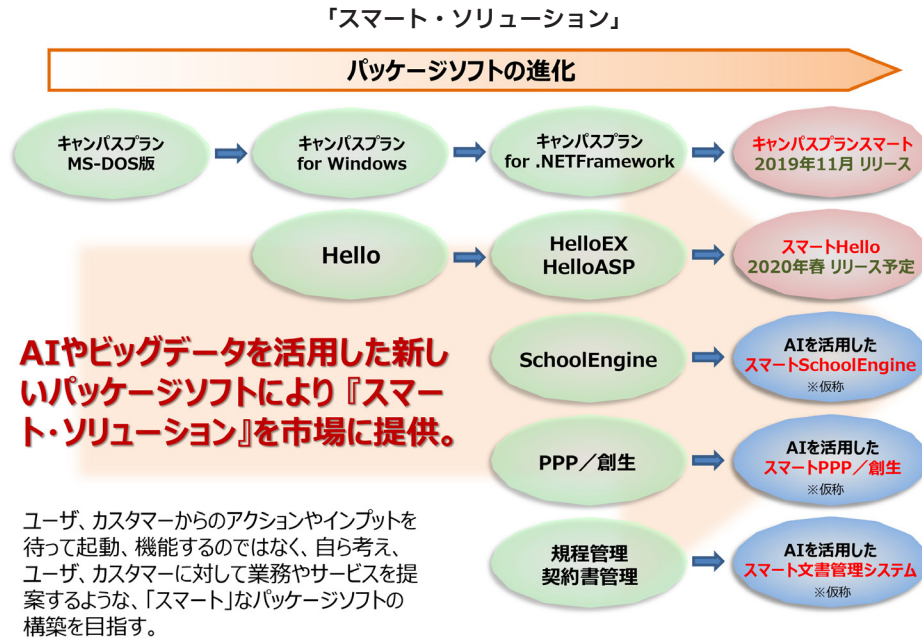
(2) 次世代パッケージソフト「スマート・ソリューション」の提供開始

同社はシェア拡大施策として、AIやビッグデータを活用した次世代パッケージソフトを各事業部で開発し、順次市場に投入していく予定となっている。第1弾として、学園ソリューション事業における次世代学園総合情報システム「CampusPlan Smart」のうち、総務・人事給与システムを2019年11月に先行リリースした。従来品と比較して、機能性・利便性・操作性を大きく向上させ、誰でも簡単に使えるシステムに進化しているほか、高度なセキュリティ機能にも対応した製品となっている。

また、2020年春にはウェルネスソリューション事業部において次世代クラウド型会員管理・会費回収システム「Smart Hello」をリリースする予定となっている。同製品は1,000施設以上の導入実績により培ってきた長年のノウハウを集約し、高品質・高機能化した製品で、東京オリンピック・パラリンピック後も増加すると見込まれる中・小規模な各種スポーツ施設に、初期投資負担が少なく低価格で導入できるクラウドサービスとして提供し、かつタブレット端末での操作も可能としている点が特徴となっている。

そのほか、公教育ソリューション、公会計ソリューション、ソフトエンジニアリングの各事業でAIを活用した次世代型の「スマート・ソリューション」を2021年10月期以降、順次投入していく計画となっている。なお、これら新製品が売上に本格的に寄与し始めるのは市場投入から2年目以降になると見られる。また、新製品の投入が相次ぐため、ソフトウェア償却費も2022年3月期まで増加傾向が続く可能性が高いが、増収効果で吸収できる範囲になると弊社では見ている。

今後の見通し



出所：決算説明会資料より掲載

(3) すべてのソリューションでクラウドサービスを促進・拡張

同社は薬局ソリューションを除くすべてのソリューションでクラウドサービスを展開しており、今後もクラウドサービスでの展開に注力していく方針となっている。ここ数年で、クラウドサービスを安心・快適・低価格で利用できる環境が整ってきたことで、一般企業や金融機関での普及率が高まっており、今後は学校や公共分野でも普及が進むと見られるためだ。同社にとっても、クラウドサービスに注力することで、売上計上時期が平準化されるため、従来のように収益が第2四半期、第4四半期に偏重するといった季節変動性が薄まり、経営面での安定化と収益性向上に寄与するといったメリットがある。

また、クラウドサービスの拡販に加えて、サポート・メンテナンス収入の拡大にも注力していく。前述のように、同社のパッケージソフトは完全なレディメイドではなくイージーオーダーであり、顧客の要望や実情に合わせて熟成させていくというのが基本的な構造となっている。こうしたことを背景としてサポート・保守契約が締結される割合が高いものと弊社ではみている。同社では、クラウドサービスとサポート・保守契約を合わせたストック収入の売上構成比を全体の50%程度まで引き上げていくことを当面の目標としている（2019年10月期は43.4%）。

(4) 新たな公共向けソリューションの展開

同社は公共向けソリューションとして、公教育、公会計分野が大きな柱として育ってきているが、そのほかにも学園ソリューション事業で「CampusPlan」の国公立大学向け、ウェルネスソリューション事業における「Hello EX」「Hello Fun」「Weldy Cloud」、ソフトエンジニアリング事業の「規程管理システム」「契約書作成・管理システム」などの製品・サービスの導入が進んでおり、これらの販売をさらに強化していくだけでなく、新たなソリューションの展開も視野に入れ検討を進めている。

今後の見通し

今後の候補領域としては、自治体の財政計画、地場産業育成支援、地域コミュニケーション、地域ポータル、空き家・空き地・荒廃地の対策・管理・活用、健康管理・増進、介護支援などを挙げており、これら候補の中から新サービスの開発を進めていくものと予想される。

(5) 業務効率化の結果としての働き方改革の促進

働き方改革も継続して取り組んでいく。同社は残業時間が IT 業界の中でも少なく、また、入社後 5 年間の離職率も 6% と圧倒的に低い実績となっている。連結従業員数は 2019 年 10 月期末で 231 名となっており、2020 年春の新卒社員は 18 名を予定している。新卒社員数は年間 15 ～ 20 名で今後も採用を進めていく予定にしている。

(6) 海外市場を視野に入れた新規事業への取り組み

将来展開として、海外市場を視野に入れた新規事業の取り組みも進めていく予定となっている。まだ、具体的なものはなく企画・立案段階となるが、アジア市場において競争力を持ち、他社が簡単にはまねのできないような業種・業務特化型のソフトウェアを想定しているようだ。

教育分野や公共分野は IT 化、クラウド化の進展を背景に成長余地が大きい

2. 事業部門別の施策

(1) 学園ソリューション事業

学園ソリューション事業では、既存顧客の更新需要を確実に取り込むだけでなく、新規顧客の獲得に注力していく。大学市場については全国約 1,100 大学のうち約 360 校に導入が進み、既にトップシェアを不動のものとしているが、「CampusPlan Smart」の投入により、機能面・品質面での優位性を訴求していくことでシェアの維持向上を図っていく。特に、大学では会計制度の変更によって 2015 年前後にシステム改修・更新の特需が発生しており、この部分の更新需要が 2021 年～ 2022 年頃に発生するものと予想され、他社製品をリプレイスする好機となる。

「CampusPlan」の大きな長は、学務系業務や法人系業務などをトータルで提供できる点にあり、この“トータルソリューションの提供”という点では直接的な競合製品がない。同社が高シェアを獲得し業界トップシェアの地位を確立した要因はここにある。領域ごと（例えば“会計・経理”や“人事”などの領域）では、強い競合製品がそれぞれ複数存在するが、同社の製品は価格競争力でも優れているため、どの領域においても選定されることが多い状況となっている。2019 年 11 月からは次世代版となる「CampusPlan Smart」の総務・人事給与システムを先行リリースしているが、2021 ～ 2022 年の更新需要に合わせて学務系システムなども次世代版を投入し、シェア拡大につなげていく戦略と見られ、今後の動向が注目される。

今後の見通し

一方、私立高校は全国に約 1,300 校、専門学校は約 2,900 校あり、そのうち同社製品は約 620 校に導入されていると見られる。シェアで見ると 1～2 割の水準であり、今後のシェア拡大余地も大きい。高校・専門学校の 1 校当たり生徒・職員数[※]は、高校で約 800 名、専門学校で約 200 名となり、大学の約 4,000 名と比べて規模が小さいことから、初期投資負担の少ないクラウドサービス「CampusPlan for Azure」で機能性やコストパフォーマンスを訴求し、顧客開拓を進めていく戦略となる。売上規模は大学と比べて小さいものの、クラウドサービスでの提供のため、安定収益基盤として利益率の向上に寄与するものと期待される。

| ※ 文部科学省「令和元年 学校基本調査」のデータをもとに算出。 |

(2) ウェルネスソリューション事業

フィットネスジムやスポーツ施設向けに関しては、ここ数年、異業種からの参入が活発だったこともあり、2020 年 10 月期は需要が一服すると見ている。そうしたなかで、小規模事業者向けのサービスとしてクラウド版会員管理システム「Smart Hello」を 2020 年春にリリースし、新規顧客の開拓に取り組んでいく方針となっている。また、観光・文化施設向け「Hello Fun」についても徐々に引き合いが増えており、第 2 の柱に育つものと期待される。

(3) 公教育ソリューション

公立の小・中・高校向けについては政府による IT 化促進の取り組みを受けて、導入校数を拡大していく好機になると見ている。公立高校については IT システムの導入を決定していないところが、10 都道府県ほど残っているとみられ、このうち 5 都道府県、シェア 50% の受注獲得に取り組んでいく。

一方、小中学校向けの市場は依然として成長余地が大きい。小中学校は基本的に全国の 1,741 市町村（東京の 23 特別区を含む）の教育委員会が交渉相手となるが、この市場では同社のシェアは高校に比べて低く、業界で 3～4 番手のポジションとみられる。それだけアップサイドポテンシャルが大きいという見方もできる。市町村向け（小・中学校向け）でシェアが低いのは、クラウドサービスに対するセキュリティ面での懸念が教育委員会側にあったためと、同社では分析している。しかし、前述したようにクラウドのセキュリティ面での安全性はここ数年で大幅に強化されており、利便性やコスト面などを考えても、今後はクラウドサービスの利用率が高まっていく可能性が高く、同社のシェアも上昇していくものと弊社では予想している。

同社がシェアを拡大していく契機として、もう 1 つの注目点は“県域案件”の増加が挙げられる。これは都道府県単位で、県下全域にわたって統合型校務支援ソフト導入する案件のことで、簡単に言えば当該の県下すべての公立小・中・高校で同じ校務支援ソフトを導入することを意味する。これまで 4 県が実施し、同社はそのうち 2 県（奈良・高知）を受注している。この 4 県は文科省の実証実験として採択されたものであり、同実証実験において一定の効果が確認されれば、これを先行事例として他の都道府県にも広がるのが想定されている。その際は公立高校市場で 50% のシェアを有していること、小規模校にとって導入ハードルが低いクラウド型でサービスを提供していることがシェア拡大に有利に働くものと期待される。

(4) 公会計ソリューション事業

公会計ソリューションは端境期となっているため、2020年10月期も売上高の増加を見込んでいないものの、前述したように、業界第2位となる競合製品が2021年度末でのサービス中止を発表したこともあり、同ユーザーからのリプレイス需要が2020年以降も続く可能性がある。2番手のシェアが約25%だったため、このうち約半分の顧客を獲得できれば、自治体向けのシェアは約60%、導入数で1,000を超える可能性がある。また、導入数がまだ少ない公共関連団体向けの販売強化にも取り組んでいく。そのほか、同事業では新たな成長ドライバーとなるような製品を現在、開発している模様で、今後の開発動向が注目される。

(5) ソフトエンジニアリング事業

ソフトエンジニアリング事業では、コンプライアンスやコーポレートガバナンス強化の流れを受けて、金融機関や官公庁・地方自治体などの公共部門での導入拡大が進むものと予想される。金融機関については当局からのライセンスを得て行うという事業の性質上、コンプライアンス順守のための仕組みへのニーズが一般企業よりも強いと考えられるためだ。同社は「規程管理システム金融機関版」をリリースして既に数行で導入されるなど実績が出始めており、2020年10月期は更なる売上増が期待される。また、官公庁や地方自治体の公共部門についても、文書管理の適正化に対するニーズが一層高まることが予想され、同社の文書管理システムもそこにフィットすると期待される。

(6) 薬局ソリューション事業

調剤薬局業界は、大手チェーンと個人経営の小規模薬局とに大きく二分された業界構造となっている。また、国（厚労省）が医療制度改革の一環として“患者のための薬局ビジョン”を掲げてあるべき薬局像の確立や業界構造の変革を急ぐ状況下にある。こうしたなか、同社の潜在顧客である個人・小規模薬局については、業務効率化や経営改善に寄与できるソフトウェアやサービスのニーズがあり、今後も保守・サポートを中心に安定した需要を見込んでいる。

中期経営計画は順調に進捗、 2021年10月期以降の更なる成長が期待できる状況に

3. 中期経営計画の進捗状況

同社は2018年10月期の期初に、2020年10月期までの新たな中期3ヶ年経営計画「Stage Up Twenty」を発表した。この新中期3ヶ年経営計画では、「Value & Volume Business」戦略の進化・発展に取り組むことで、長期的に持続的成長を実現可能とする事業基盤の構築を目指してきたが、全体的な評価としてはおおむね順調に推移し、2021年10月期以降の更なる成長が期待できる状況になっていると弊社では評価している。

進捗状況について見ると、業績面では最終年度の2020年10月期に経常利益6億円の達成を目標としてきたが、前述したように目標達成はほぼ射程圏内にあると考えられる。

システムディ | 2020年2月13日(木)
 3804 東証 JASDAQ | <http://www.systemd.co.jp/ir>

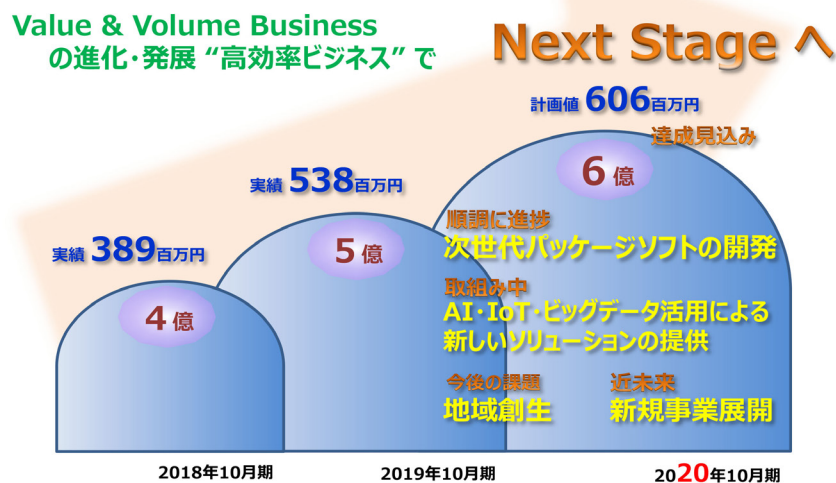
今後の見通し

営業戦略としては、中心顧客層である中規模事業者に対しては熟成を重ねて利益率が高まったパッケージソフトの販売で対応し、その両側の大規模事業者と小規模事業者にはそれぞれ、カスタマイズ対応とクラウド対応に取り組むことで顧客数の拡大を目指してきた。累積顧客数で見ると、2017年10月期末の5,660から、2019年10月期末は25%増の7,091まで拡大しており、2020年10月期も更なる上積みが見込める状況となっている。

開発戦略では、次世代パッケージソフトの開発が順調に進んでいるほか、AI・IoT・ビッグデータ活用による新たなソリューションの提供も取組中となっている。今後の課題としては、地域創生に貢献する新たなソリューションの開発や、海外市場も視野に入れた新規事業への取り組みが挙げられ、これらは2021年10月期以降の次期中期経営計画でより明確なビジョンが明示されるものと期待される。

新中期経営計画「Stage Up Twenty」の目標

経常利益6億円企業を目指して **“Stage Up Twenty”**



出所：決算説明会資料より掲載

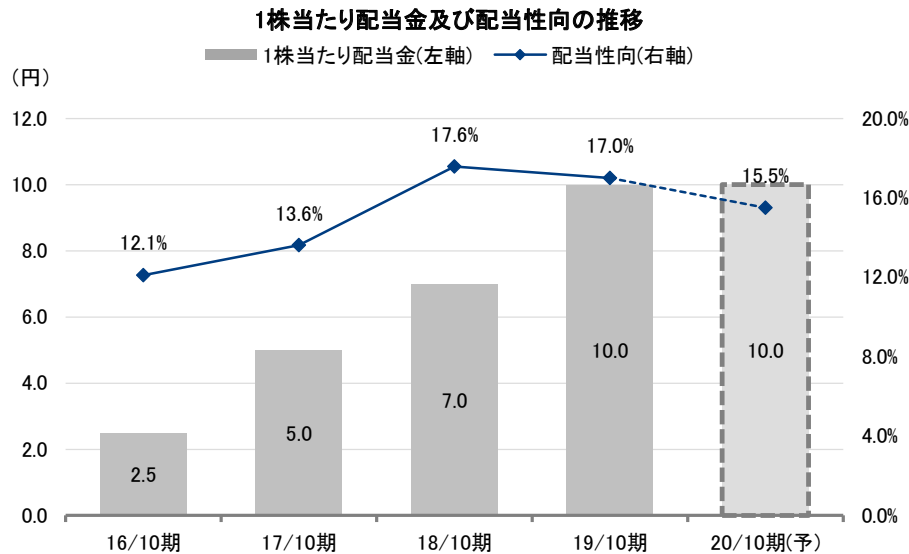
株主還元策

成長投資のための内部留保の充実と安定配当の両立を基本方針とする

同社は株主還元について配当によることを基本としており、配当金は成長のための内部留保の充実と安定配当を両立できるよう決定するとしている。

株主還元策

2019年10月期は業績が好調に推移したことから前期比3.0円増配の10.0円（配当性向17.0%）とした。2020年10月期は前期比横ばいの10.0円（同15.5%）を予定している。市場ニーズや競争環境の変化に対応するための投資と安定配当の両立を重視しているためだが、前期同様、業績が好調に推移し配当性向が低下するようであれば見直される可能性もあると弊社では考えている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 情報セキュリティ

ISMS やプライバシーマークの認証を取得済み。社員教育にも注力

同社の製品（業務支援ソフトウェア）においてはセキュリティもまた重要なセールスポイントであるのは言うまでもない。また、クラウドサービスを提供する事業者として同様だ。そうした同社は、当然ながら、自社に対するサイバー攻撃や個人情報等の社外流出等の情報セキュリティについては、最大かつ細心の注意をもって臨んでいる。

具体的には、ISO（国際標準化機構）が規定するISMS（情報セキュリティマネジメント）認証（ISO27001）や、個人情報に関する国内の代表的な規格であるプライバシーマーク®を指針として社内体制を構築し、それらの認証取得を完了している。また、社員の教育・啓発活動にも継続的に取り組んでいる。

免責事項（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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp