

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## システム ディ

3804 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年2月13日(月)

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 10 月期は公教育・公会計ソリューションがけん引し過去最高業績を更新	01
2. 2023 年 10 月期は上期に減益となるも通期では増収増益を維持する見通し	01
3. シェア拡大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. 特長と強み	04
3. 『Value & Volume Business』戦略	06
■ 業績動向	06
1. 2022 年 10 月期の業績概要	06
2. 事業部門別動向	09
3. 財務状況と経営指標	16
■ 今後の見通し	17
1. 2023 年 10 月期の業績見通し	17
2. 事業部門別売上見通し	19
3. 中期計画	21
■ 株主還元策	22

## ■ 要約

### 2023 年 10 月期は経営基盤強化のための投資を行いつつ、増収増益を目指す

システム ディ <3804> は業種・業務特化型の業務支援ソフトウェアを開発し、パッケージ販売やクラウドサービスで提供している。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（スポーツ施設及び文化・観光施設）、公教育ソリューション（公立の小・中・高校）、公会計ソリューション（自治体及び関連公共団体）、ソフトエンジニアリング（民間企業、公益法人、学校法人等）、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、薬局ソリューションを除く 5 つの分野で業界トップクラスのシェアを握っている。ここ数年はクラウドサービスにも注力しており、2022 年 10 月期におけるストック収入（クラウドサービス及び保守・サポート料）の売上構成比は 50.8% と過半を占めるまでになっている。

#### 1. 2022 年 10 月期は公教育・公会計ソリューションがけん引し過去最高業績を更新

2022 年 10 月期の連結業績は、売上高で前期比 10.2% 増の 4,232 百万円、営業利益で同 11.1% 増の 897 百万円とおおむね会社計画どおりに着地し、過去最高業績を更新した。売上高は学園ソリューション及びウェルネスソリューション事業が減収となったものの、新規案件の導入が集中した公教育ソリューション事業が前期比 39.0% 増と大きく伸ばしたほか、公会計ソリューション事業も特需を取り込めたことで同 24.7% 増と好調に推移したことが増収要因となった。利益面では、ソフトウェア償却費や人件費の増加を増収効果で吸収し、営業利益率は前期の 21.0% から 21.2% に上昇した。期末の累計顧客数は 9,415 件と前期末から 1,142 件増加し、ストック売上も前期比 9.4% 増の 2,151 百万円と着実に積み上がった。一部事業については新型コロナウイルス感染拡大（以下、コロナ禍）の影響が残ったものの、全体を見れば順調な決算だったと言える。

#### 2. 2023 年 10 月期は上期に減益となるも通期では増収増益を維持する見通し

2023 年 10 月期は売上高で前期比 9.2% 増の 4,621 百万円、営業利益で同 1.3% 増の 909 百万円と増収増益が続く見通し。上期は前年同期に公教育ソリューション、公会計ソリューション事業の売上が大きく伸ばした反動もあって、売上高で前年同期比 2.8% 増の 2,360 百万円、営業利益で同 19.9% 減の 541 百万円と一時的に利益が落ち込む見込みだが、下期以降は増益基調に復帰する見通しとなっている。売上高は公会計ソリューション事業が特需の剥落により減収となるものの、公教育ソリューション事業やソフトエンジニアリング事業の増収が続くほか、低迷していた学園ソリューション事業やウェルネスソリューション事業も増収に転じる見通しとなっている。学園ソリューション事業の引き合い件数はコロナ禍前の水準を上回っているようで、これら案件を確実に受注に結び付けていく。ウェルネスソリューション事業ではクラウド型会員管理システム「Smart Hello」に加えて、2022 年 11 月にリリースしたクラウド型チケット管理システム「Smart Hello チケット」の拡販により増収を目指す。増益率が鈍化するの、販売ミックスの変化による売上総利益率の低下を見込んでいることに加えて、広告宣伝費の増加及び賃金アップや福利厚生、教育研修の充実など将来の成長に向けた人的リソースの強化を図るための費用を積み増すことが主因となっている。ただ、こうした投資に関しては増益を確保できる範囲内で進めるものと見られる。

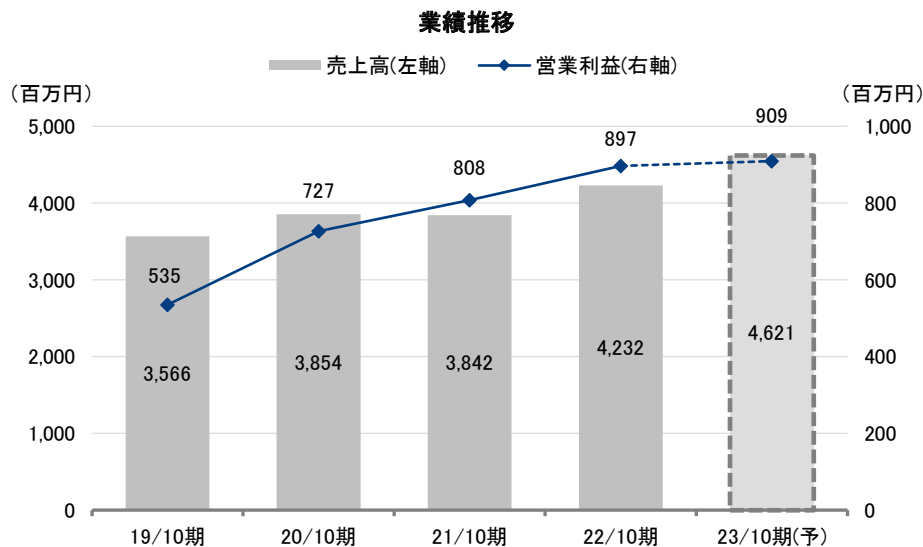
要約

### 3. シェア拡大により持続的成長を目指す

同社は2023年10月期からスタートする中期経営計画「第一次 システム ディ 強靱化計画」を発表した。取り組むべくテーマとして、1)「よりシェアを拡大し、各事業をさらに強靱化する」、2)「ワクワクさせる会社になる」、3)「社員、ステークホルダーと共に成長する」、の3点を掲げ、今後3年間を将来の飛躍に向けた体力づくりを行う期間と位置付けた。既存事業においては各事業でシェアを拡大していくとともに、ストック収益を積み上げることで年率10%の売上成長とストック収益比率50%、営業利益率20%を目指す。また、M&Aも含めて新規事業の立ち上げや新領域への展開なども検討する方針だ。累計顧客数も当面の目標であった1万件が射程圏に入っており、今後も安定的な成長が続くものと期待される。

#### Key Points

- ・2022年10月期は公教育・公会計ソリューションがけん引し、2ケタ増収増益に
- ・2023年10月期は成長投資を行いつつ増収増益を継続する見通し
- ・シェア拡大による持続的な成長とともに経営基盤の強靱化に取り組む



注：21/10期より「収益認識に関する会計基準」等を適用  
 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、業種・業務特化型の業務支援ソフトウェアの開発・販売を手掛ける企業で、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・販売から事業をスタートし、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、その後は事業領域を徐々に拡大しながら成長を遂げてきた。現在は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。

業種特化型ソフトウェアでは、学園ソリューション（私立学校法人（大学・高校・専門学校）及び国公立大学向け）、ウェルネスソリューション（フィットネスクラブ・スポーツ施設及び文化・観光施設向け）、公教育ソリューション（公立の小・中・高校向け）、公会計ソリューション（地方自治体及び関連公共団体向け）、薬局ソリューション（調剤薬局向け）の5業種について業務支援ソフトウェアの販売またはクラウドサービスを提供している。また、業務特化型ソフトウェアとして、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・管理システム等を開発・販売するソフトエンジニアリング事業（民間企業や金融機関、公益法人及び学校法人等向け）がある。

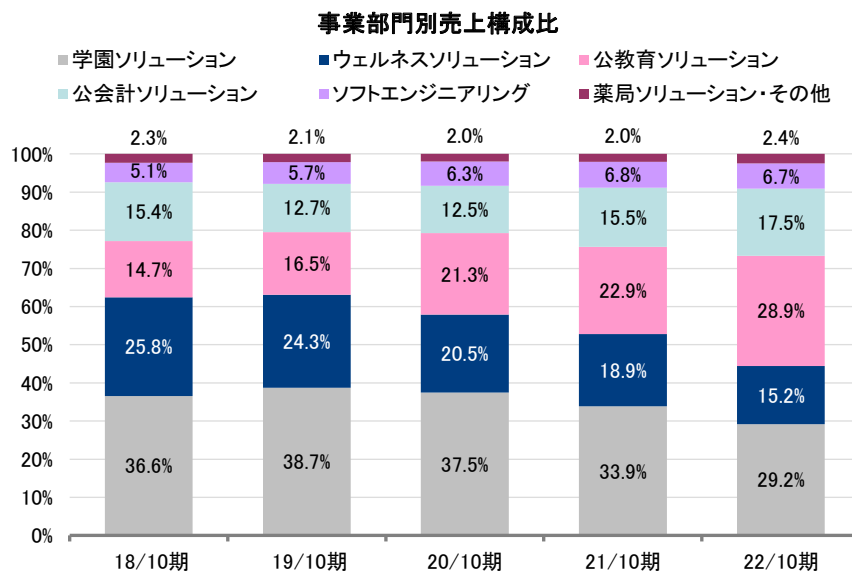
事業部門と商品・サービス、累積顧客数

事業部門	対象となる業種・業務	提供する商品・サービス	累計顧客数	
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月リリース）	1,017	
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」 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11月リリース） クラウド型チケット管理システム「Smart Hello チケット」（2022年11月リリース）	1,324	
業種特化型	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、学校用メール連絡網）「School Engine」 児童生徒に関する成績・出欠・活動情報をリアルタイムに保護者へ提供するサービス「Home services」（2021年4月リリース）	3,965
	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」 クラウド型地方公会計システム「PPP クラウド（Azure）」 地方公共団体向け財務会計システム「Common 財務会計システム」（2021年3月リリース）	1,285
	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「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」	1,229
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」「契約書作成・管理システム」「規程・マニュアル管理システム」	595

出所：決算報告補足資料よりフィスコ作成

会社概要

2022年10月期の事業部門別売上構成比を見ると、学園ソリューション事業が29.2%、公教育ソリューション事業が28.9%となっており、教育分野で全体の6割弱を占めている。そのほか、公会計ソリューション事業が17.5%、ウェルネスソリューション事業が15.2%と続く。ソフトエンジニアリング事業は6.7%だがニッチ領域のため競合が少なく、追加機能の開発にかかる費用や問い合わせ等も少ないため利益率は相対的に高い。薬局ソリューション事業は子会社の(株)シンクで展開しており、売上構成比は約2%と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。2020年10月期以降の傾向として、コロナ禍の影響もあってウェルネスソリューション事業や学園ソリューション事業の構成比が低下し、逆に公教育ソリューション事業や公会計ソリューション事業の構成比が上昇傾向となっている。



出所：決算報告補足資料よりフィスコ作成

## “イージーオーダー”型モデルで顧客に最新・最善の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

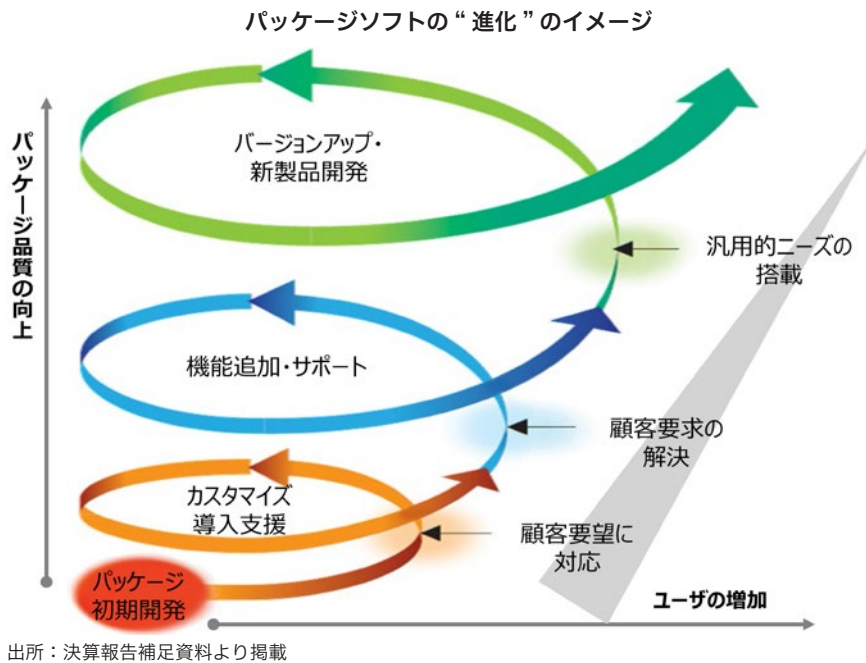
### 2. 特長と強み

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、パッケージソフトとスクラッチ開発に大きく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。

会社概要

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ながら顧客ニーズを充足できる点が特長となっている。言わば建売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、導入支援やサポートサービス、関連するハードウェアの仕入販売等を行うなど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、その作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。どのよう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追加し、製品の完成度と品質向上を実現している。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る。また、進化したパッケージソフトは“手離れ”が良く、追加の開発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であると弊社では考えている。



## 大規模顧客にはカスタムメイド、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を『Value & Volume Business』戦略と名付けている。同社の中核製品であるパッケージソフトと顧客層を重ね合わせると、パッケージソフトはボリュームゾーンの中規模事業者がメインターゲットとなり、かつてはそこに注力することで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に顧客層を広げることでさら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、より規模の大きい事業体に対しては“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体向けには“Volume Business”として初期投資負担の少ないクラウドサービスで提供することによって顧客を獲得する戦略である。『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と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、自然災害や景気変動、コロナ禍にも耐えうる強い事業基盤を構築して持続的な成長を目指す方針である。

## 業績動向

### 2022年10月期は公教育・公会計ソリューションがけん引し、2ケタ増収増益に

#### 1. 2022年10月期の業績概要

2022年10月期の連結業績は売上高で前期比10.2%増の4,232百万円、営業利益で同11.1%増の897百万円、経常利益で同11.1%増の899百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同3.1%増の591百万円と過去最高業績を更新した。コロナ禍の影響で学園ソリューション事業やウェルネスソリューション事業が減収となったものの、公教育及び公会計ソリューション事業において新規顧客の獲得が進み大幅増収となったことが増収増益要因となった。



**システムディ** | 2023年2月13日(月)  
 3804 東証スタンダード市場 | <https://www.systemd.co.jp/ir>

業績動向

**2022年10月期連結業績**

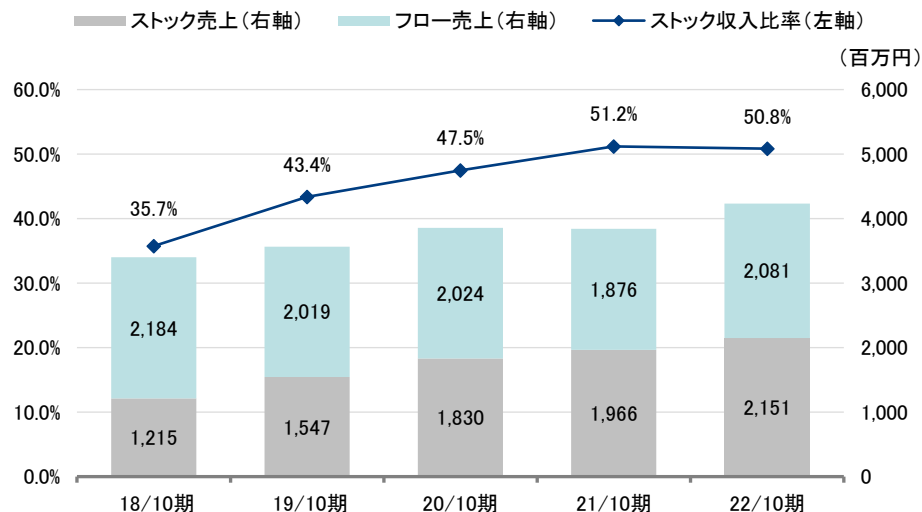
(単位：百万円)

	21/10期		期初計画	22/10期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	3,842	-	4,332	4,232	-	10.2%	-2.3%
売上総利益	1,817	47.3%	2,000	1,953	46.2%	7.5%	-2.3%
販管費	1,009	26.3%	1,108	1,055	24.9%	4.6%	-4.7%
営業利益	808	21.0%	892	897	21.2%	11.1%	0.6%
経常利益	809	21.1%	892	899	21.3%	11.1%	0.8%
特別損益	-11	-	-	-57	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	573	14.9%	584	591	14.0%	3.1%	1.3%

出所：決算短信、決算報告補足資料よりフィスコ作成

売上高の内訳を形態別で見ると、フロー売上が前期比 10.9% 増の 2,081 百万円、ストック売上が同 9.4% 増の 2,151 百万円となった。フロー売上については公教育及び公会計ソリューション事業における新規導入案件が 2022 年 3～4 月にかけて集中したことにより 2 ケタ増収となった。一方、ストック売上についても累計顧客数が前期末比で 1,142 件増の 9,415 件と順調に積み上がったことで増収となった(現役ユーザー数は約 6,800 件)。事業別の増減数を見ると、公教育ソリューション事業が 860 件増と増加分の大半を占めた。新たに公立高校向け校務支援システムが愛知県、北海道、新潟県と 3 つの自治体に新規導入されたことが主因だ。また、公会計ソリューション事業も競合ベンダーのサービス終了による乗り換えの特需があったことで 125 件増となった。そのほか、ウェルネスソリューション事業についても 108 件増と前期の 38 件増に比べて 2.8 倍となったが、低料金で提供する新サービス「Smart Hello」の顧客獲得によるもので、売上高に与える影響は軽微であった。

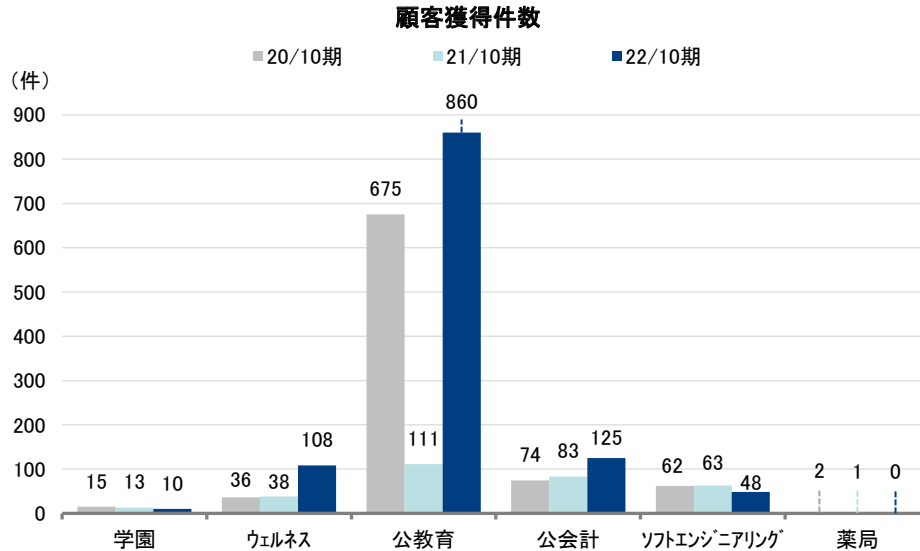
**売上内訳(ストック/フロー)とストック収入比率**



注：21/10 期より「収益認識に関する会計基準」等を適用したことにより、旧基準と比較して 22/10 期の売上高は 318 百万円増加している(主にストック売上分)

出所：決算報告補足資料よりフィスコ作成

業績動向



注：顧客獲得件数＝当期末累計顧客件数－前期末累計顧客件数  
出所：決算報告補足資料よりフィスコ作成

売上総利益率は前期の47.3%から46.2%と1.1ポイント低下した。新サービスのリリースもありソフトウェア償却費が443百万円と前期比85百万円増加したことによる。同償却額の増加で売上総利益率は1.2ポイントの押し下げ要因となっており、償却前ベースでは若干上昇していたことになる。また、販管費は前期比4.6%増となった。広告宣伝費や旅費交通費、不動産取得に伴う支払手数料の増加などが主因だが、その他経費を抑制したことで販管費率は前期の26.3%から24.9%に低下し、この結果、営業利益率は前期の21.0%から21.2%に上昇した。なお、特別損失として役員退職慰労金42百万円等を計上した。

会社計画比では売上高で2.3%下回ったものの、各利益はおおむね計画どおりに着地した。売上高については、公教育ソリューション事業や公会計ソリューション事業が計画を上回ったものの、コロナ禍の影響が長引き学園ソリューション事業やウェルネスソリューション事業が計画を下回った。売上未達により売上総利益も計画を2.3%下回ったが、営業経費（交通費や広告宣伝費等）を計画の範囲内に抑えることができたため、各利益は計画を達成した。

## 公教育ソリューション事業、公会計ソリューション事業が大幅増収に

### 2. 事業部門別動向

#### (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「キャンパスプラン」を提供している。学校運営を支える情報システムは、学務系（对学生・生徒業務）と法人系（学校法人の内部管理業務）の大きく2系統に分けられるが、「キャンパスプラン」はこれらの業務をトータルで支援するソフトウェアとなっていることが特長であり、強みとなっている。対象は国公立大学と私立学校法人（大学・短期大学・高校・専門学校等）向けで、同社の製品は全国の国公立大学（短大含む）約1,100校のうち約350校に導入され、業界トップクラスのシェアを確立している※。大学以外にも私立の専門学校や高校で導入が進んでおり、2022年10月末の累計導入学園数は前期末比10校増の1,017校となった（現役ユーザー数は約520校）。

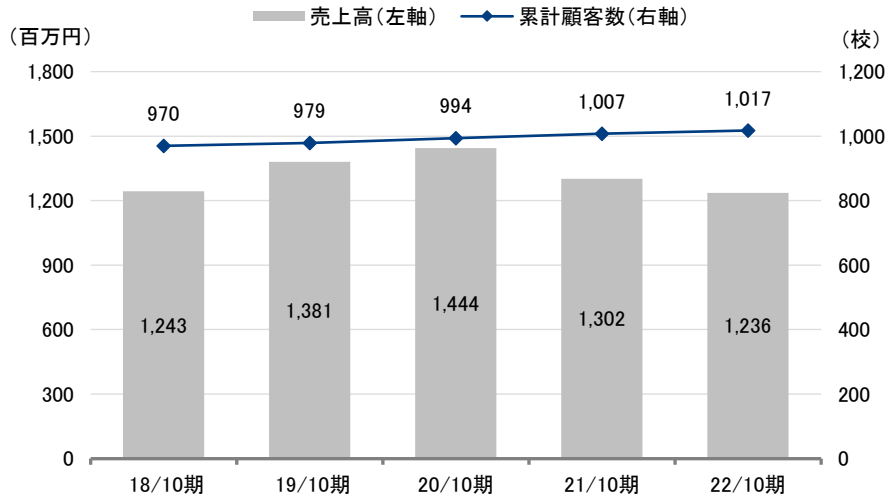
※ 競合は日本システム技術<4323>で、導入実績は2022年3月末で420校超。2022年3月期売上高で3,832百万円。

2022年10月期の売上高は前期比5.0%減の1,236百万円と2期連続の減収となった。新規導入校数が前期の13校から10校に減少したことに加えて、コロナ禍により商談から受注成約に至るまでの期間が長期化していること、カスタマイズの導入提案も苦戦し、カスタマイズ売上やサポート売上も減少した。

なお、2019年11月に販売を開始したクラウド型の次世代学園総合情報システム「CampusPlan Smart」は、機能性・利便性・操作性が大きく向上し、また高度なセキュリティ機能にも対応していることが特長となっている。総務・人事給与システムの提供からスタートし、学務系システムやその他業務システムへと順次開発を進め、2022年10月期で全機能の開発を終え、提供を開始した。今後ユーザーからフィードバックを得ながら製品のブラッシュアップと拡販を進めることにしている。ここ数年は業界での価格競争もあって売上高の伸び悩みが続いていたが、同製品の投入によってシェアの再拡大を図る方針だ。

業績動向

学園ソリューション事業



注：21/10期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。19/10期以前は旧基準の数値を記載  
出所：決算短信、決算報告補足資料よりフィスコ作成

## (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では、フィットネスクラブやスポーツ施設向け会員管理システム「Hello EX」、アミューズメント施設向け運営管理システム「Hello Fun」に加えて、2020年11月にリリースした次世代クラウド型会員管理システム「Smart Hello」、2022年11月にリリースしたクラウド型チケット管理システム「Smart Hello チケット」等を展開している。同事業については、情報機器や入退場ゲート等のハードウェア製品を含めて販売するケースもあるため、売上総利益率は他の事業と比較して相対的に低くなっている。2022年10月末の累計顧客数は前期末比108施設増の1,324施設となった。

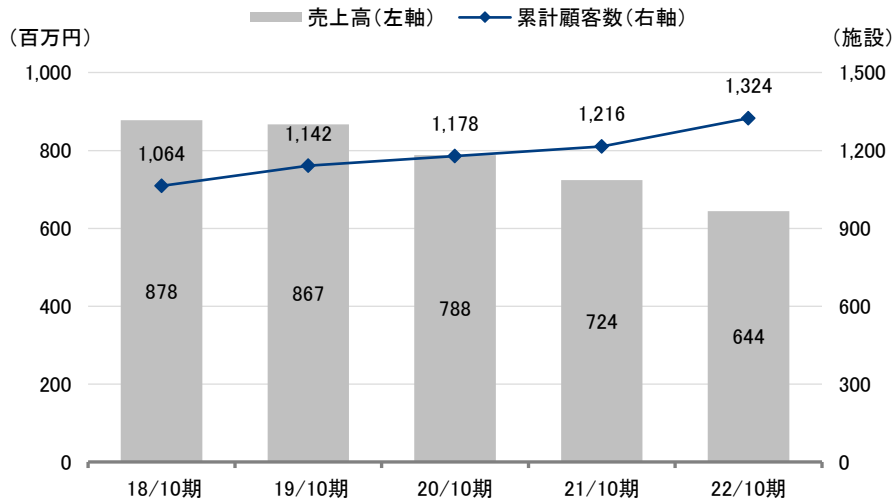
2022年10月期の売上高は前期比11.1%減の644百万円と5期連続で減収となった。コロナ禍の影響が長引き、主ユーザーとなるフィットネスクラブ等の新規オープン延期や事業縮小が続いたほか、アミューズメント施設等での投資抑制が続き、減収要因となった。一方で、24時間ジムやゴルフスクール等、コロナ禍でも新規出店が相次ぐ小規模フィットネス施設向けに、「Smart Hello」の導入が目標としていた100件を達成するなど順調に進んだ。同サービスは月額1～3万円と低廉な料金で提供しているため、売上へのインパクトはまだ軽微に留まっているが、今後さらなる顧客獲得を進めていくことで収益貢献を図る。

2022年11月にリリースした「Smart Hello チケット」は初期導入費用（ハードウェア費用除く）が無料で、Webチケット販売や、セルフ発券・着券機能に対応していることで施設の省人化・無人化が実現可能なこと、クラウドサービスでの提供により、常に最新の機能が利用できることなどが特長となっている。料金プランは利用機能により3プラン（月額3万円、6万円、10万円）※を用意しており、小規模から大規模施設まで幅広いアミューズメント施設で導入可能となっている。2023年10月期以降、拡販を進める方針である。

※ スモールプラン（月額3万円）は窓口発券、Webチケット販売、プレイガイド連携、モバイル着券機能が利用可。ライトプラン（月額6万円、2023年4月リリース予定）は追加機能として決済端末連携、セルフ発券、年間パスポート、団体予約機能等を付加。スタンダードプラン（月額10万円、同年11月リリース予定）は、団体予約Web申込、スマートフォンアプリ、ゲート連携、券売機連携機能を付加。各プランとも電話サポートあり（月額1万円）。別途、オンプレミス・カスタマイズ対応可。

業績動向

ウェルネスソリューション事業



注：21/10期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。19/10期以前は旧基準の数値を記載  
出所：決算短信、決算報告補足資料よりフィスコ作成

(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・高校向けに統合型校務支援システム「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というものだ。公立学校は各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することで、シェアを拡大してきた。

※ 統合型校務支援システムとは、教務系（成績処理、出欠管理、時数管理等）・保健系（健康診断票、保健室来室管理等）、学籍系（指導要録等）、学校事務系などを統合した機能を有するシステムのこと。同社の「School Engine」はこれらの機能のほかに生徒や保護者とのメール連絡網、グループウェア機能などがオプションで用意されている。

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ことが多い※。入札公示時期は案件によって異なるが、7～8月公示の場合は9～10月に落札事業者が決まり、翌年4月までに導入して運用開始となり、12～1月公示の場合は2～3月に落札、2学期が始まる9月から運用開始となるケースがある。

※ 高校については、自治体によって市立、県・府立、特別支援学校など導入対象を細分化して決めているところもある。例えば、同社が導入実績のある京都府では市立高校のみ、滋賀県では特別支援学校のみ導入となっている。

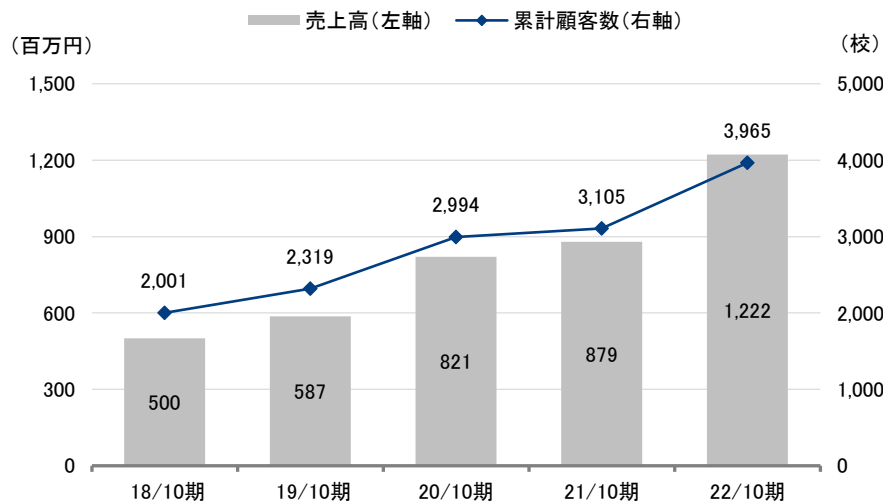
業績動向

2022年10月期の売上高は前期比39.0%増の1,222百万円と過去最高を大幅に更新した。高校向けに北海道、新潟県、愛知県の3道県で新たに導入が決定したことにより、2022年10月末の累計導入校数が前期末比860校増加の3,965校(20道県、4政令指定都市、10中核都市:高校約45%、小・中学校約50%、他幼稚園、特別支援学校等)と大幅に増加したことが増収要因となった。また、全国共通のカスタマイズ項目による利益率の高いフロー売上を計上したこともあり、計画を1割程度上振れする要因となった。公立高校の導入校数は1,700校を超え市場シェアで約5割<sup>※1</sup>とトップの地位を盤石なものとしている。公立高校で高シェアを確立した背景としては、約10年前に業界で初めてクラウド型校務支援サービスの開発・提供を行ったことが大きい。ほかの自治体は導入実績を見て製品の採用可否を判断する傾向にあり、同社製品の利便性の良さやコストパフォーマンスが評価されたものと考えられる。高校向けについては富山県(52校)も受注し、2023年4月の稼働開始に向け導入が順次進んでいる。一方、小・中学校向けに関しては後発だったこともあり、市場シェアは約6%と業界3~4番手となっている<sup>※2</sup>。

※1 文部科学省「学校基本調査」(令和4年度)によると、全国の公立高校数は3,489校、小・中学校数は28,015校。

※2 小・中学校向けは(株)EDUCOMが約3割のトップシェアを握る(9,100校超、2022年4月)。

**公教育ソリューション事業**



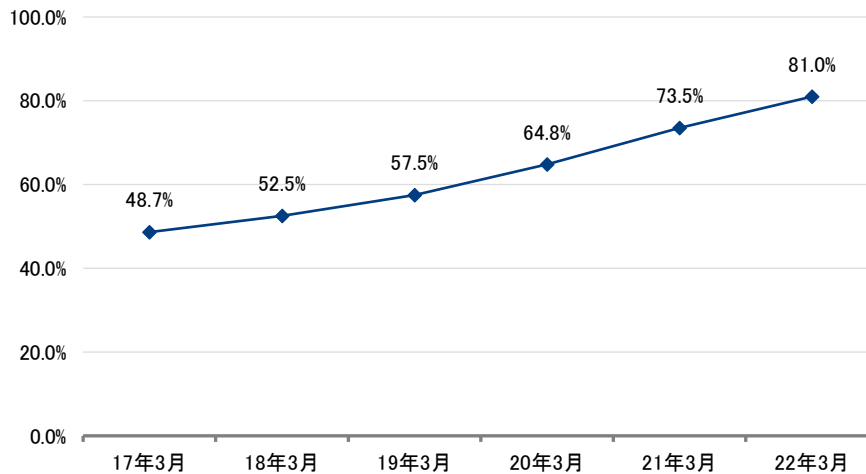
注: 21/10期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。19/10期以前は旧基準の数値を記載  
 出所: 決算短信、決算報告補足資料よりフィスコ作成

なお、奈良市教育委員会の協力の下で開発を進めてきた保護者向け情報デジタル配信サービス「Home services」は、2021年4月より奈良市の一部の小・中学校向けに「School Engine」のオプション機能として運用を開始した。児童生徒に関する活動情報を学校から保護者にインターネットを通じて直接提供するサービスとなる。同社では奈良市での運用と顧客からの要望を基に機能改修を行いつつ、他の自治体への提案活動を開始した段階となっている。なお、料金については「School Engine」の利用料の2~3割程度を想定している。

業績動向

文部科学省「学校における教育の情報化の実態等に関する調査結果（令和4年度）」によれば、2022年3月時点における全国の公立学校約3.2万校のうち、統合型校務支援システムを導入済みの学校は81.0%（うち、高校は93.1%）と年々上昇傾向にある。文部科学省が推進する「GIGAスクール構想」では2022年度までに導入率100%を目標としていたことから、2023年3月時点では9割を超える導入率になっているものと見られる。このため、2023年度以降は新規導入校数の需要が一巡し、更新需要が中心となる見通しだ。同社では更新案件の受注獲得に加えて「Home services」のような新たなソリューションを開発・提供することで、成長を目指す。

**公立学校の統合型校務支援システム導入率**



出所：文部科学省「学校における教育の情報化の実態等に関する調査（令和4年度）」よりフィスコ作成

#### (4) 公会計ソリューション事業

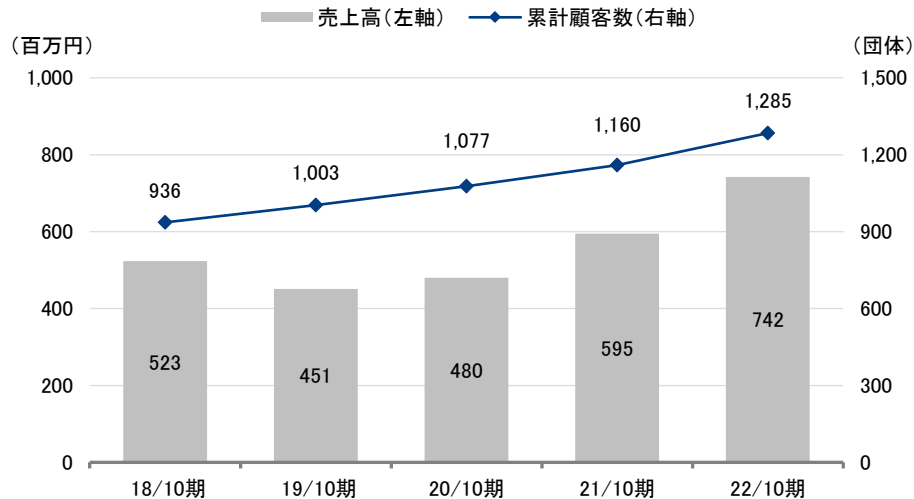
公会計ソリューション事業では、地方自治体向けの公会計用ソフト「PPP（トリプルピー）」※や各種ソリューションを提供している。「PPP」は2000年に初期バージョンを開発し、2008年にリリースした「Ver.3」で複式簿記を簡単に実施できる機能を搭載、以降、熟成を重ねながら導入自治体数を拡大してきた。現在は「Ver.5」を提供している。

※「PPP」：自治体会計（現金主義・単式簿記会計）を発生主義・複式簿記に基づいて公会計財務諸表と固定資産台帳を作成する機能を持ち、会計制度の新統一基準に完全対応したソフトウェア製品として業界に先駆けて開発したことで、トップシェアを握るまでに成長した。競合先としては、未上場のジャパンシステム（株）や（株）ぎょうせい、TKC<9746>のほか、各地域に開発ベンダーがある。

2022年10月期の売上高は前期比24.6%増の742百万円と5期ぶりに過去最高売上を更新した。2022年10月末の累計導入自治体・関連団体数が前期末比125団体増加の1,285団体（うち、自治体は30府県、8政令都市を含む900超）となり、自治体における導入シェアも50%を超えている。2022年3月にサービスを終了した国策の競合製品（市場シェア約25%）からのリプレイス需要について、大型案件を中心に想定以上に取り扱ったことで導入時のフロー売上が大きく伸長したことによる。ただ、こうした特需は第2四半期までで一巡したこと、下期だけで見ると前年同期比12.3%減と減収に転じた。

## 業績動向

## 公会計ソリューション事業



注：21/10期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。19/10期以前は旧基準の数値を記載  
 出所：決算短信、決算報告補足資料よりフィスコ作成

## (5) ソフトエンジニアリング事業

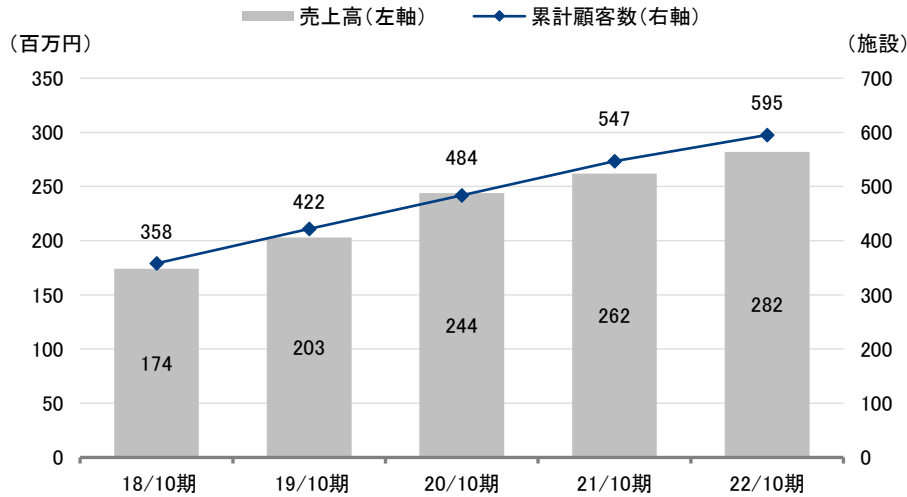
ソフトエンジニアリング事業では、幅広い業種の民間企業や金融機関、公益法人、学校法人等に、文書・契約書等の管理システム等を開発・販売している。具体的には「規程管理システム」や「契約書作成・管理システム」など社内のコンプライアンスやコーポレートガバナンスの強化を支援するためのソフトウェア製品で、高機能かつコストパフォーマンスに優れている点が高く評価され、ここ数年着実に売上を伸ばしている。

2022年10月期の売上高は前期比7.8%増の282百万円となった。民間企業だけでなく学校法人や金融機関、医療法人等の幅広い業界で顧客開拓が進んだことにより、期末の累計顧客数が前期末比48件増加の595件と順調に拡大したことに加え、既存顧客向けバージョンアップ案件の獲得等が増収要因となった。ここ数年、コンプライアンスやガバナンス強化に取り組む企業が増えていることや、ニッチ市場で競合製品が少ないことも安定した成長につながっていると考えられる。



業績動向

ソフトエンジニアリング事業



注：21/10期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。19/10期以前は旧基準の数値を記載  
 出所：決算短信、決算報告補足資料よりフィスコ作成

**(6) 薬局ソリューション事業・その他**

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ている事業で、大阪府内の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」/「OKISS」を中心に各種業務システムを提供している。2022年10月末の累計顧客数は前期末比横ばいの1,229店舗となり、売上高は保守サポート収入を中心にここ数年安定して推移している。

テナント収入も含めた2022年10月期の売上高は前期比33.5%増の103百万円となった。新たに始まった薬局へのオンライン資格確認システムの導入支援サービスが増収要因である。オンライン資格確認システムとは、患者がマイナンバーカードを利用して医療機関や薬局を利用する際に、マイナンバーカードの個人情報と加入している医療保険の資格を確認するためのシステムで、顔認証カードリーダーを使って確認を行う。レセプトコンピュータの再設定作業も必要となるため、導入にあたってはレセプトコンピュータを設置したシステム業者が基本的に担当することになる。同システムの導入費用については補助金で大半を賄われており、言わば特需的な位置付けとなる。補助金の申請期限が2023年6月末までとなっているため、2023年10月期でほぼすべての薬局で導入が完了すると見られる（2023年1月29日時点で大阪府内の薬局の登録率は81.8%）。

## 本社隣接ビルを購入し、職場環境の充実を図る

### 3. 財務状況と経営指標

2022年10月期末の資産合計は、前期末比1,203百万円増加の5,899百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産は現金及び預金が90百万円、契約資産が26百万円、棚卸資産が57百万円それぞれ増加した。また、固定資産は事業用不動産の購入により建物及び構築物が46百万円、土地が1,029百万円それぞれ増加した一方で、ソフトウェア及びソフトウェア仮勘定が84百万円、のれんが20百万円それぞれ減少した。なお、事業用不動産は本社隣接地のビルを購入したもので、現在内装工事を行っており2023年4月からの稼働を予定している。職場環境の充実・改善を図ることを目的に購入した。

負債合計は前期末比722百万円増加の2,320百万円となった。主な増減要因を見ると、不動産購入資金として有利子負債が521百万円増加したほか、前受収益が128百万円、未払法人税等が68百万円それぞれ増加し、役員退職慰労金が81百万円減少した。また、純資産合計は前期末比480百万円増加の3,579百万円となった。配当金支出114百万円があったものの親会社株主に帰属する当期純利益の計上等により利益剰余金が476百万円増加した。

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66.0%から60.7%に低下し、逆に有利子負債比率が1.3%から15.7%に上昇した。有利子負債の増加が主因となっているが、現預金から有利子負債を差し引いたネットキャッシュは黒字を維持しており、財務内容は健全な状態を維持していると判断される。自己資本比率については従前より60%以上をKPIとして掲げており、今後も同水準を維持向上していく方針だ。収益性指標について見ると、ROA、ROE、売上高営業利益率ともに10%以上の水準を維持しており、安定して高い収益性を維持している。ストック収益が売上高の50%を超え、業績変動の小さい収益構造を構築していることが背景にあり、今後も安定した収益性を維持していくものと弊社では予想している。

### 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	19/10期	20/10期	21/10期	22/10期	増減額
流動資産	1,682	1,910	1,923	2,119	196
（現金及び預金）	712	1,087	1,135	1,225	90
固定資産	2,441	2,665	2,772	3,779	1,007
総資産	4,124	4,576	4,696	5,899	1,203
流動負債	1,132	1,235	1,242	1,599	356
固定負債	453	357	354	720	366
負債合計	1,585	1,593	1,597	2,320	722
（有利子負債）	281	148	40	561	521
純資産合計	2,539	2,982	3,099	3,579	480
<b>(安全性)</b>					
自己資本比率	61.6%	65.2%	66.0%	60.7%	-5.3pt
有利子負債比率	11.1%	5.0%	1.3%	15.7%	14.4pt
<b>(収益性)</b>					
ROA	13.5%	16.8%	17.5%	17.0%	-0.5pt
ROE	16.2%	18.5%	18.9%	17.7%	-1.2pt
売上高営業利益率	15.0%	18.9%	21.0%	21.2%	0.2pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2023 年 10 月期は成長投資を行いつつ増収増益を継続する見通し

#### 1. 2023 年 10 月期の業績見通し

2023 年 10 月期の連結業績は売上高で前期比 9.2% 増の 4,621 百万円、営業利益で同 1.3% 増の 909 百万円、経常利益で同 0.9% 増の 907 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 5.1% 増の 621 百万円と成長投資を実施することにより増益率はやや鈍化するものの、増収増益は継続する見通しだ。ただ、上期については前年同期の公教育・公会計ソリューション事業が大きく伸長した反動により、売上高で前年同期比 2.8% 増の 2,360 百万円、営業利益で同 19.9% 減の 541 百万円と増収減益を見込んでいる。

#### 2023 年 10 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	22/10 期		23/10 期				
	通期実績	売上比	上期計画	前年同期比	通期計画	売上比	前期比
売上高	4,232	-	2,360	2.8%	4,621	-	9.2%
売上総利益	1,953	46.2%	-	-	2,048	44.3%	4.8%
販管費	1,055	24.9%	-	-	1,139	24.6%	7.9%
営業利益	897	21.2%	541	-19.9%	909	19.7%	1.3%
経常利益	899	21.3%	539	-20.1%	907	19.6%	0.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	591	14.0%	368	-15.8%	621	13.4%	5.1%
1 株当たり利益 (円)	92.39		56.72		95.65		

出所：決算短信よりフィスコ作成

2023 年 10 月期の事業方針としては、攻めの営業により各事業においてさらなる市場シェアの拡大を図るとともに、ストック収益の積み上げにより着実に収益を伸ばし続けることができる「強靱なシステム ディ」の事業基盤を構築していくことを挙げている。KPI については従来と変わらず、年率 10% の売上成長とストック収益比率 50%、営業利益率 20% の維持を目指す。累計顧客数については新製品・サービスの投入、拡販に取り組むことで目標としてきた 1 万ユーザーの達成が射程圏に入っている。

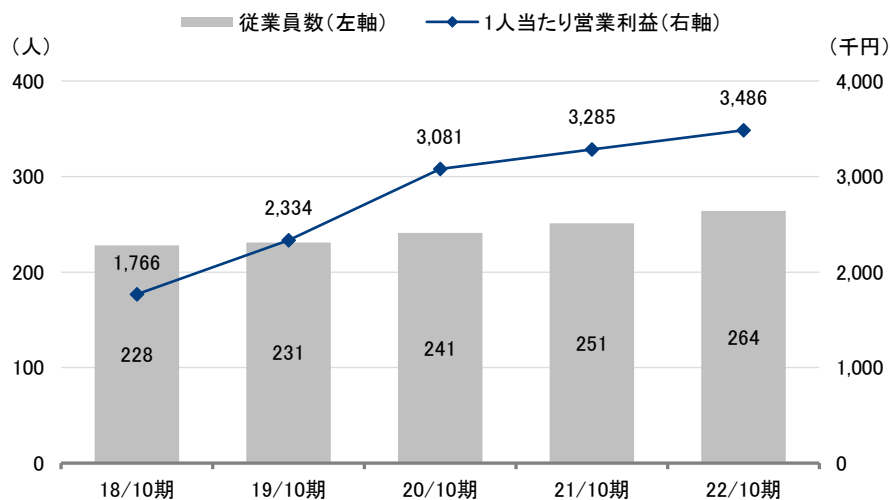
売上営業利益率については 19.7% と前期比で 1.5 ポイントの低下を見込んでいる。売上総利益率で同 1.9 ポイントの低下を見込んでいるためだが、この要因としては 2023 年 10 月期においてウェルネスソリューション事業のなかで仕入販売比率の高い案件の売上増加が見込まれていること、一方で利益率の高かった公会計ソリューションが特需の剥落により減収見通しとなっていることが挙げられる。2023 年 10 月期は 6 事業のうち、公会計ソリューション事業で唯一減収を見込んでいる。なお、ソフトウェア償却費については前期比横ばい見通しとなっている。

今後の見通し

販管費については前期比 7.9% 増を計画している。2022 年 10 月期まではコロナ禍で旅費交通費が低く抑えられていたが、2023 年 10 月期から顧客への直接訪問による商談を増やしていくこと、また、重要な販促手段である展示会も通常通り開催されることを想定し、広告宣伝費の予算も増額している。また社員定着率向上のため福利厚生を充実させていくほか、社員のスキル向上を図ることを目的に教育研修なども従来以上に積極的に実施する予定にしている。

従業員の賃金アップも実施する予定で、上期の業績と 4 月段階での下期の見通しの双方を睨みながら賃金改定を実施し、採用力の強化につなげる考えだ。特に首都圏ではエンジニアが慢性的に不足している状況が続いており、成長の源泉となる人材の採用・育成に注力していく考えだ。連結従業員数は前期末で 264 人（役員含む）とここ数年は 10 名程度のペースで増加しており、1 人当たり営業利益も上昇傾向が続いているが、さらなる成長を目指すためには、人員の増員ペースをもう少し上げる必要があり、そのために処遇条件の改善による採用力強化と福利厚生・教育研修制度の充実等による定着率向上が重要と考え、2023 年 10 月期に関連費用を投下する計画となっている。なお、2023 年 4 月の新卒採用は 15 名を予定している（前年比 4 名減）。

**連結従業員数と1人当たり営業利益の推移**



注：1 人当たり営業利益 = 営業利益 ÷ 期首期末平均従業員数（役員含む）

出所：決算短信、決算報告補足資料よりフィスコ作成

## 2023年10月期は学園ソリューション、 ウェルネスソリューション事業の回復を見込む

### 2. 事業部門別売上見通し

#### (1) 学園ソリューション事業

学園ソリューション事業は3期ぶりの増収を見込んでいる。問い合わせや引き合い件数そのものはコロナ禍以前よりも多いことから、これら案件をいかに早期に受注・納品できるかが増収のカギを握ることになる。既に前下期には前年同期比で5.3%増と増収に転じるなど底を打っているほか、大型の仕掛案件も抱えていることから、増収は可能と見られる。また、次世代学園総合情報システム「CampusPlan Smart」については、新規顧客の獲得だけでなく既存顧客のパッケージ製品からのリプレイス提案も進めており、順次置き換えを進めていきたい考えだ。

「キャンパスプラン」の大きな特長は、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る。領域ごと（例えば会計・経理や人事、学務などの領域）では強い競合製品がそれぞれ存在するものの、異なる企業のソフトウェア製品を導入している場合はシステム操作に慣れるまで時間を要するといった課題がある。すべての業務システムを同一製品で網羅できれば、職員が他部署に異動となった場合でもスムーズにシステム操作でき、業務効率の向上にもつながり、同社製品を導入する際の長所となっている。「CampusPlan Smart」についても、全機能の開発が完了したことで新規受注獲得の機会も今後は増えていくものと期待される。

大学向け以外では、私立高校や専門学校向けの顧客開拓も進めていく。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150校に導入されていると見られる。導入シェアで見ると数%とわずかだが、逆にシェア拡大余地が大きいと見ることもできる。私立高校・専門学校の1校当たり生徒数※は、高校で約770名、専門学校で約220名と、大学の約3,500名と比べて規模が小さいため、初期投資負担の少ないクラウドサービス「キャンパスプラン for Azure」で機能性やコストパフォーマンスを訴求し、シェアを拡大していく戦略だ。1校当たりの売上規模は大学と比べて小さいものの、導入校数を積み上げていくことで中長期的に収益貢献するものと予想される。

※ 文部科学省「学校基本調査」（令和4年度）のデータを基に算出。

#### (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は6期振りの増収に転じる見通し。コロナ禍の影響がほぼ一巡し、フィットネスクラブ事業者や文化・観光施設の投資再開が見込まれる。フィットネスクラブ等では主力顧客である「カーブス」向けの受注が回復してきたほか、小規模事業者向けをターゲットとした「Smart Hello」の導入件数増加が増収要因となる。一方、文化・観光施設向けでは2022年11月にリリースした「Smart Hello チケット」の拡販に注力する方針で、既に既存顧客向けに導入提案を開始した。同製品については、初期負担のかからないクラウドサービスとして廉価な月額利用料で利用できることから、顧客層の広がりも期待される。

### (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前期比 10% 強の増収を見込んでいる。高校向けでは新たに富山県での導入が進んでおり、増収要因となる。今後は、統合型校務支援システムが未導入の自治体での受注を獲得していくほか、更新案件の取り込みに注力することでシェア拡大を図り、増収を継続することになる。また、「Home services」についても拡販を進めていくが、機能の改良など含めてまだしばらく時間を要するものと見られる。

### (4) 公会計ソリューション事業

公会計ソリューション事業は前期比 2 ケタ減収となる見通し。前述したように特需が剥落する影響が大きく、2023 年 10 月期は端境期に当たる。同社では「PPP」の落ち込みをカバーするため、2021 年 3 月にリリースした「Common 財務会計システム」の拡販に取り組んでいるが、本格的に導入が進む時期としては早くて 1 年後になると見ている。

「Common 財務会計システム」では、地方公共団体が行う「歳入歳出決算」「地方財政状況調査（決算統計）」「統一的な基準による財務書類」の 3 つの決算を一元管理することで早期の決算確定が可能となるほか、予算編成の際に PDCA サイクルを実現する各種分析ツールを標準装備するなど、決算処理や予算編成の業務省力化・効率化を支援するシステムとなっていることが特長となっている。既存製品にはない先進的な考え方を取り入れた製品となっており、競争力は十分あると考えられる。自治体の財務会計システムとしては導入実績がまだないため、採用までに時間を要しているが、まずは「PPP」の導入ユーザーに提案し、他社からの切り替えを進めていく戦略となっている。「PPP」の自治体導入シェアが 50% 超と高いことや、今後公会計で必要となりそうな先進的な機能が実装されていることから、将来的に導入件数が広がり収益貢献する可能性は十分あると弊社では見ている。特に、今後は行政システムを統一化する動きがあることから、その候補品の 1 つとして同社製品も取り上げられる可能性は高く、事業拡大の好機になると考えられる。

### (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は前期比 10% 強の増収を見込んでいる。コンプライアンスやコーポレートガバナンスの強化に取り組む動きが、一般企業だけでなく金融機関や学校法人、医療法人、公益法人などにも広がっていることから、2023 年 10 月期も売上高は順調に拡大する見通しだ。

### (6) 薬局ソリューション事業

薬局ソリューション事業についても、オンライン資格確認システム導入案件の増加により増収が続く見通しとなっている。ただ、これは特需的な売上げとなるため、薬局への導入が一巡すれば減少要因となる。

## シェア拡大による持続的な成長とともに経営基盤の強靱化に取り組む

### 3. 中期計画

同社は中期計画「第一次 システム ディ強靱化計画」(2023 年 10 月期～2025 年 10 月期)を発表した。今後 3 年間で飛躍に向けての体づくりの期間と位置付け、シェア拡大による売上成長を図ると同時に、社内への投資(社員や設備)を強化し、大企業として成長していくうえでの高度な組織体制の構築、並びにシステムベンダーとしての強い技術集団の形成に取り組む。また、その延長線上にプライム市場上場への挑戦を具体化するというベクトルを見据えて、会社の強靱化を図る方針を掲げた。重点テーマとしては以下の 3 つとなる。

#### (1) 「よりシェアを拡大し、各事業をさらに強靱化する」

各事業において業界シェアを拡大し、ストック収益のさらなる積み上げを図ると同時に、エンジニアの採用強化により強い技術集団を形成する。また、無駄なコストの徹底的な削減に取り組むことで年率 10% の売上成長とストック収益比率 50%、営業利益率 20% を継続する方針である。

シェア拡大については、各事業においてここ数年で今後の成長を担う新製品をクラウドサービスとして相次いでリリースしており、これら製品を拡販していくことで実現していく考えだ。特に行政分野においてはデジタル化及びシステム共通化が進む見通しとなっており、既に高シェアを握る同社にとってはシェアをさらに拡大する好機となる。

#### (2) 「ワクワクさせる会社になる」

成長を支える源泉は人材であり、人的リソースを強化していくことが今後の成長に向けた重要課題となっている。人的リソースを強化するためには「入社したい」と思わせるような魅力的な会社になる必要があると考え、そのために既存事業で圧倒的シェアを獲得し、知名度を向上させること、参画したいと思わせるような魅力的な新規事業を立ち上げることに加えて、社会貢献や地域振興に積極的に取り組むことも重要と考え、今後 3 年間で取り組むべきテーマとして掲げている。

なお、新規事業に関して現時点で公表できる具体的なプロジェクトはまだないが、今後 M&A など積極的に検討することで 3 年の間で立ち上げを目指す。M&A については、既存事業とシナジーが見込める企業、またはビジネスモデルが同様で当社が手掛けていない市場において事業を展開している企業などが候補となる。

#### (3) 「社員、ステークホルダーと共に成長する」

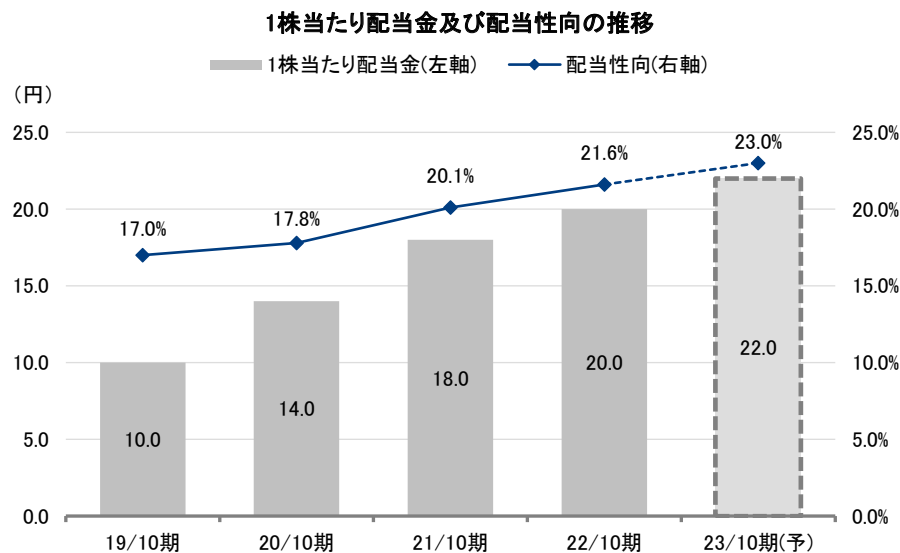
中期計画の KPI の 1 つとして、入社後 3 年後の社員の定着率を 90% 超にすることを掲げている。コロナ禍以前は 90% 超の水準をキープしていたが、コロナ禍以降は 90% を下回る水準となっており経営課題の 1 つとなっている。同社では定着率の向上に向けて、人事制度の高度化や福利厚生制度の充実などに取り組み、職場環境の改善を図ることにしている。本社ビルに隣接するビルを取得したこともその一環となる。また、健康経営優良法人<sup>\*</sup>の認定取得も目指す。そのほか、IR 活動についても今まで以上に強化する方針で、企業価値が適正に評価されるよう取り組んでいく。

<sup>\*</sup> 健康経営優良法人とは、日本健康会議によって「優良な健康経営を実践している企業である」と認定された法人のことを指す。認定基準の主な評価項目としては、定期健診受診率や社員に対するストレスチェックの実施など複数の評価項目で基準を満たしていることが条件となる。

## 株主還元策

### 配当性向 20% 超を目安に収益成長とともに継続的な増配を目指す

同社は株主還元について配当によることを基本としている。配当金については成長のために必要となる開発資金等の内部留保を確保しつつ、安定的な配当を維持する方針となっている。また、2022 年 10 月期からは配当性向の水準として 20% 超を目安に実施するとし、1 株当たり配当金は前期比 2.0 円増配の 20.0 円（配当性向 21.6%）と 7 期連続の増配を実施することを決定した。また、2023 年 10 月期についても同 2.0 円増配の 22.0 円（同 23.0%）と増配を予定しており、今後も業績成長が続けば配当性向 20% 超を目安に増配が期待される。



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