

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7月10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. 2023 年 10 月期第 2 四半期累計業績は会社計画を若干上回る	01
2. 営業活動の強化により見込み案件が増加、2023 年 10 月期は増収増益が続く見通し	01
3. AI ベンチャーを子会社化、製品・サービスの高付加価値化に取り組む	02
■ 会社概要	03
1. 沿革と事業領域	03
2. 特長と強み	05
3. 『Value & Volume Business』戦略	06
■ 業績動向	07
1. 2023 年 10 月期第 2 四半期累計業績の概要	07
2. 事業部門別動向	10
3. 財務状況と経営指標	17
■ 今後の見通し	18
1. 2023 年 10 月期の業績見通し	18
2. 中村牧場の子会社化について	19
3. 事業部門別売上見通し	20
4. 中期計画	22
■ 株主還元策	23

■ 要約

AI ベンチャーを子会社化し、 製品・サービスの高付加価値化によるシェア拡大を目指す

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（スポーツ施設及びテーマパーク・文化施設）、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。ストック収入（クラウドサービス及び保守・サポート料）の売上構成比が約5割を占め、安定した収益基盤を構築している。

1. 2023 年 10 月期第 2 四半期累計業績は会社計画を若干上回る

2023 年 10 月期第 2 四半期累計（2022 年 11 月～2023 年 4 月）の連結業績は、売上高で前年同期比 5.8% 増の 2,428 百万円、営業利益で同 18.4% 減の 551 百万円と増収減益となったが、会社計画（売上高 2,360 百万円、営業利益 541 百万円）に対しては若干上回る結果となった。売上高は公会計ソリューション事業が特需の反動で同 30.6% 減となったものの、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）で低迷していた学園ソリューション事業及びウェルネスソリューション事業が2ケタ増収に転じたほか、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も増収が続き、半期ベースで過去最高を更新した。ストック収入は、顧客基盤が順調に積み上がったことで同 13.9% 増の 1,167 百万円となった。利益面では販売ミックスの変動による売上総利益率の低下や、営業経費並びに人件費の増加により減益となったものの、費用は計画の範囲内に抑えることができた。

2. 営業活動の強化により見込み案件が増加、2023 年 10 月期は増収増益が続く見通し

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 百万円と期初計画を据え置いた。見込み顧客獲得のためのイベント出展の再開や対面での営業活動を強化したことで商談件数が増加傾向にあり、下期は学園ソリューション事業や公教育ソリューション事業で新規導入案件の売上計上が見込まれることから、計画の達成は可能と見られる。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」が好調なほか、2022 年 11 月にリリースした次世代クラウド型チケット管理システム「Smart Hello チケット」も数件程度の新規受注が見込まれている。公会計ソリューション事業は 2024 年 10 月期まで端境期となるが、2025 年 10 月期以降は既存の公会計システム「PPP」から業務領域を拡大した「Common 財務会計システム」へのリプレイスが進むことで、売上規模の一段の拡大が期待される。

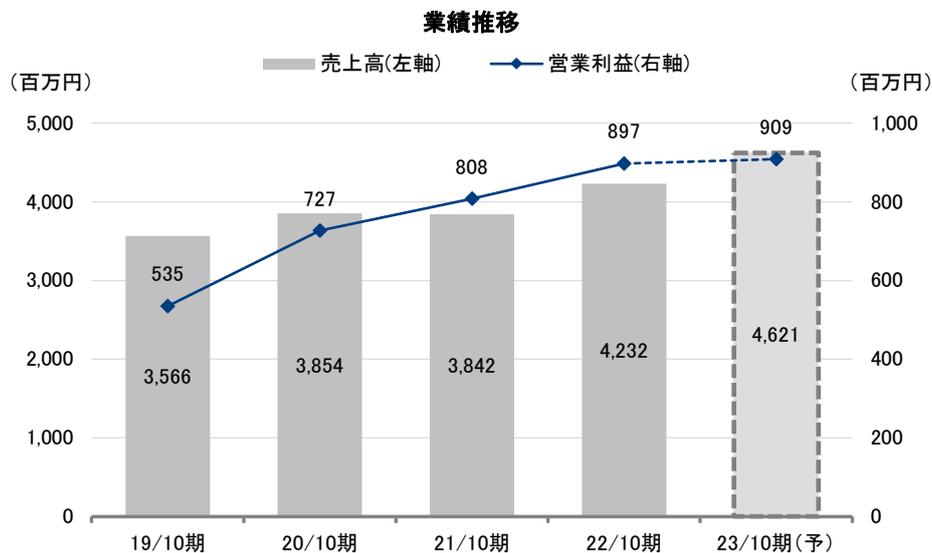
要約

3. AI ベンチャーを子会社化、製品・サービスの高付加価値化に取り組む

同社は2023年6月にAIベンチャーの中村牧場(株)の全株式を185百万円で取得し、子会社化することを発表しました。売上規模は1億円前後で、調整後EBITDAで30百万円前後の規模となる。ソフトウェアの受託開発のほか、AI人材育成プロジェクトを複数の大企業や自治体向けなどに提供している。子会社化の目的は、今後の製品・サービスの開発にAI機能を取り込むことで高付加価値化を図り競争力を高めることや、社内におけるAI人材の育成、新規ソリューションの創出などにある。特に、製品・サービスへのAI機能の取り込みは中長期的に同社の業績拡大を後押しすることになりそうだ。教育ソリューション事業では生徒の学習成績データを収集・分析することで最適な学習指導法を提案することが可能となるほか、ウェルネスソリューション事業では会員データ等から解約防止施策やアップセル施策などを効果的に打つサービスを提供することが可能となる。早ければ2025年頃にAIを活用した新機能のリリースを目指す。新規顧客の獲得とストック収益を積み上げながら、年率10%の売上成長とストック収益比率50%、営業利益率20%を目標に、今後も持続的な成長が続くものと期待される。

Key Points

- ・2023年10月期第2四半期累計業績は増収減益となるも会社計画は上回る
- ・2023年10月期は公会計ソリューション事業の落ち込みを他事業でカバーし増収増益を継続する見通し
- ・AIベンチャーを子会社化し、製品・サービスの高付加価値化によりさらなる成長を目指す



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（国公立大学及び私立学校法人（大学・高校・専門学校）向け）、ウェルネスソリューション（フィットネスクラブ・スポーツ施設及びテーマパーク・文化施設向け）、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（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。

会社概要

事業部門と商品・サービス、累積顧客数

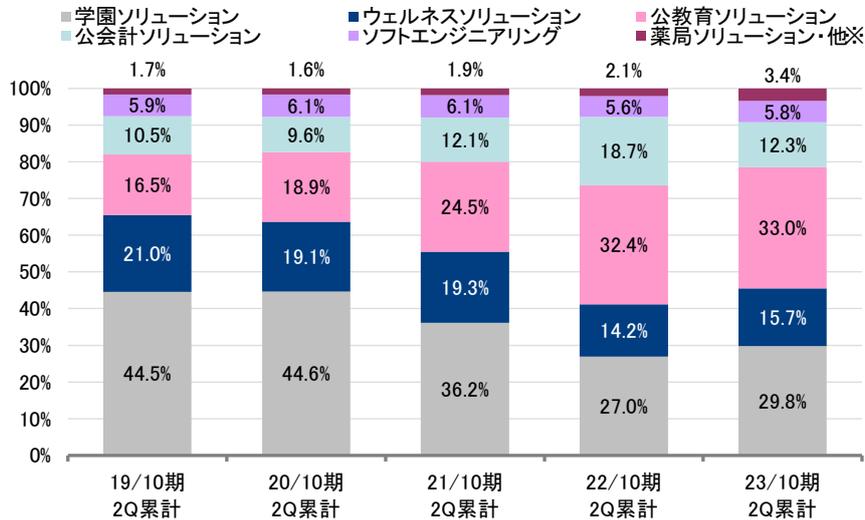
事業部門	対象となる業種・業務	提供する商品・サービス	累計顧客数
業種 特化型 学園 ソリューション	国公立大学、私立学校法人 (大学・高校・専門学校主体)	学園情報総合管理システム 「キャンパスプラン .NET Framework Ver.10」 保護者向け BtoBtoC サービス「アンシンサイト」 次世代学園総合情報システム 「CampusPlan Smart」(2019年11月リリース)	1,021
ウェルネス ソリューション	フィットネスクラブ事業者、 地方自治体(スポーツ施設)、 テーマパーク・文化施設	フィットネスクラブ・スポーツ施設向け 会員管理システム「Hello EX」 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) 次世代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)	1,397
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システム (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)	3,918
公会計 ソリューション	地方自治体及び関連公共団体 (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)	1,307
薬局 ソリューション (子会社(株)シンク)	調剤薬局(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」	618

出所：決算報告補足資料よりフィスコ作成

2023年10月期第2四半期累計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29.8%、公教育ソリューション事業が33.0%となっており、教育分野で全体の6割強を占めている。そのほか、ウェルネスソリューション事業が15.7%、公会計ソリューション事業が12.3%と続く。ソフトエンジニアリング事業は5.8%と小さいが、ニッチ領域で競合が少なく、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3%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。2021年10月期以降は、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の構成比が低下していたが、2023年10月期第2四半期累計の構成比は上昇に転じており、マイナス影響も一巡したものと考えられる。

会社概要

事業部門別売上構成比



※他はテナント収入など
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

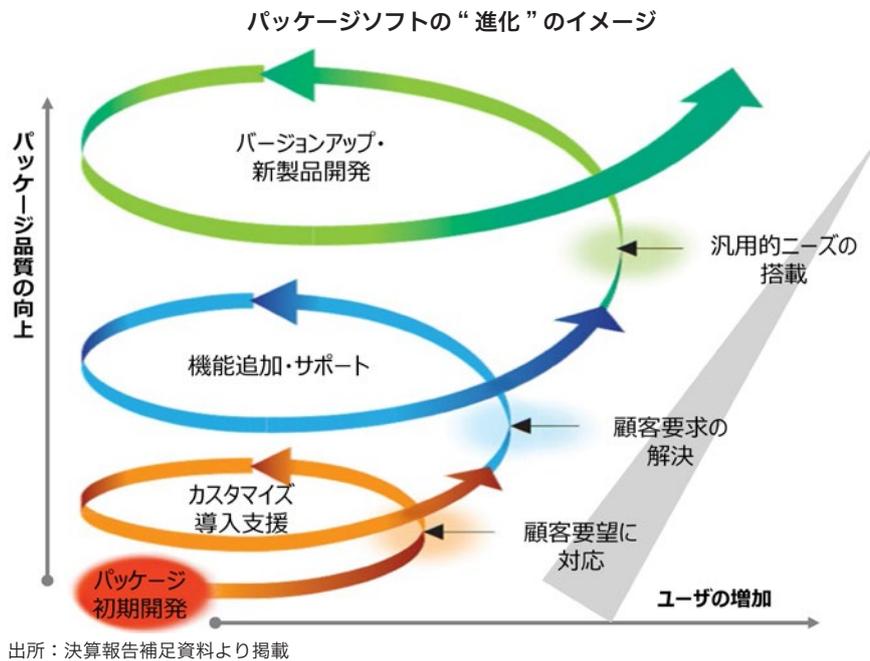
2. 特長と強み

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。

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である。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。

会社概要

同社のパッケージソフトビジネスをイーザーオーダー・スーツのイメージで説明したが、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。その結果顧客数も増加し、売上拡大へとつながる。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。

会社概要

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なるが多かった。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、パンデミック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

2023年10月期第2四半期累計業績は増収減益となるも会社計画は上回る

1. 2023年10月期第2四半期累計業績の概要

2023年10月期第2四半期累計の連結業績は売上高で前年同期比5.8%増の2,428百万円、営業利益で同18.4%減の551百万円、経常利益で同18.4%減の551百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同14.0%減の376百万円となった。売上高は公会計ソリューション事業を除いて各事業が順調に増加し過去最高を更新したものの、販売ミックスの変動や営業経費、人件費の増加により減益となった。ただ、期初会社計画に対してはいずれも若干上回って着地した。

2023年10月期第2四半期累計 連結業績

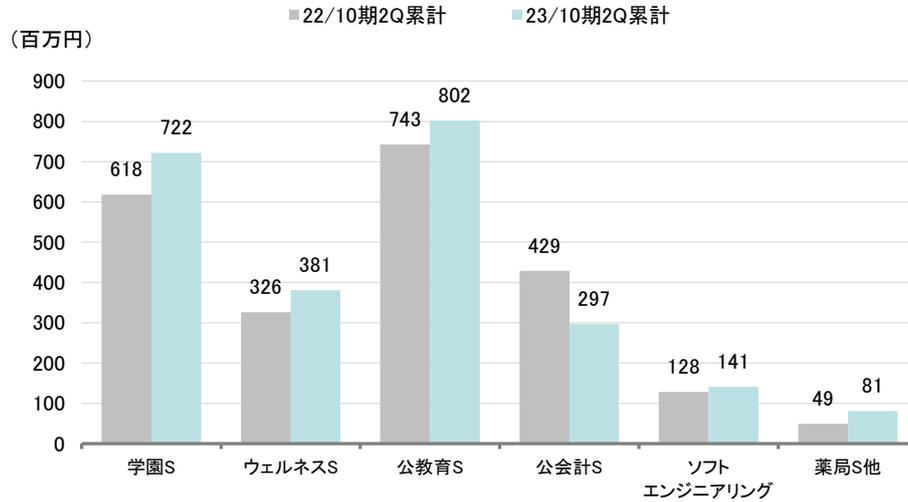
(単位：百万円)

	22/10期2Q累計		期初計画	23/10期2Q累計			
	実績	売上比		実績	売上比	前年同期比	計画比
売上高	2,295	-	2,360	2,428	-	5.8%	2.8%
売上総利益	1,146	49.9%	1,087	1,075	44.3%	-6.2%	-1.2%
販管費	471	20.5%	546	524	21.6%	11.3%	-4.0%
営業利益	675	29.4%	541	551	22.7%	-18.4%	1.8%
経常利益	675	29.4%	539	551	22.7%	-18.4%	2.1%
特別損益	-49	-	-	-	-	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	437	19.1%	368	376	15.5%	-14.0%	1.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

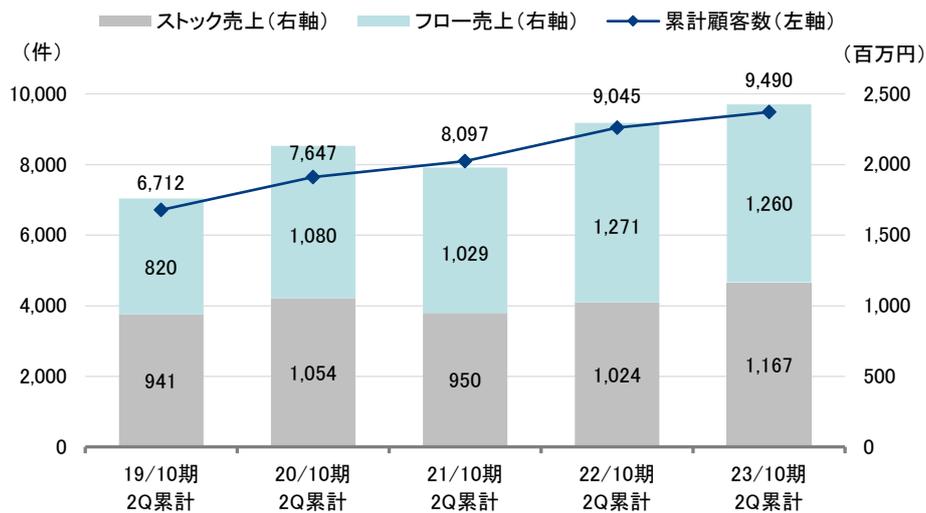
部門別売上高



出所：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、フロー売上が前年同期比 0.8% 減の 1,260 百万円、ストック売上が同 13.9% 増の 1,167 百万円となった。フロー売上は、前年同期に公教育及び公会計ソリューション事業で新規導入案件が急増した反動で微減となった。一方、ストック売上については累計顧客数が前年同期末比で 445 件増の 9,490 件と順調に積み上がったことで 2 ケタ増収となった（現役ユーザー数は 6,872 件）。

売上内訳(ストック/フロー)と累計顧客数

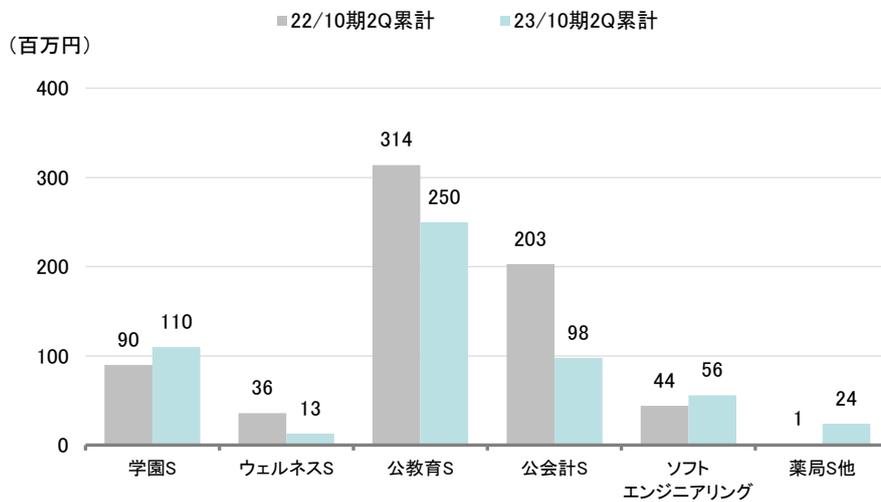


注：21/10 期 2Q 累計のストック売上が減少したのは収益認識会計基準等の適用による
 出所：決算報告補足資料よりフィスコ作成

業績動向

売上総利益率は前年同期の49.9%から44.3%と5.6ポイント低下した。公教育及び公会計ソリューション事業で採算の良いフロー収入が減少したことや、ウェルネスソリューション事業で販売ミックスが変動したことなどが利益率の低下要因となった。また、販管費は人件費や営業経費の増加を主因として前年同期比11.3%増となった。営業経費では旅費交通費や販促のための展示会への出展費用が増加した。営業利益は売上総利益率の低下や販管費の増加により減益となったが、会社計画に対しては費用が計画の範囲内に収まったことで若干上回った。部門別では、学園ソリューション事業やソフトエンジニアリング事業、薬局ソリューション事業・その他が増益となった一方で、ウェルネスソリューション事業、公教育及び公会計ソリューション事業が減益となった。なお、2023年4月末の連結従業員数（役員含む）は前年同期比6名増の273名となっている。

部門別営業利益



注：間接経費は人数按分して各部門から減算している
出所：決算報告補足資料よりフィスコ作成

業績動向

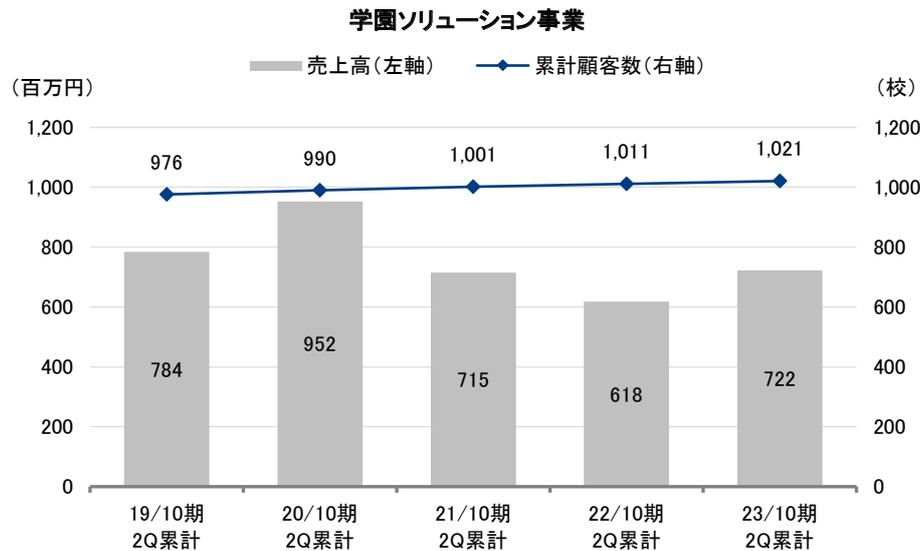
公会計ソリューション事業は端境期に入り、 学園ソリューション及びウェルネスソリューション事業が増収に転じる

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統合管理システム「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（対学生・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、強みである。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）1,116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、2023年4月末の累計導入学園数は前年同期比10校増の1,021校となった（現役ユーザー数は529校）。

※ 競合は日本システム技術<4323>で、導入実績は2023年3月末で437校。2023年3月期のパッケージ事業売上高は3,615百万円。



注：21/10期より「収益認識会計基準」等を適用。20/10期2Q以前は旧基準の数値を記載
出所：決算報告補足資料よりフィスコ作成

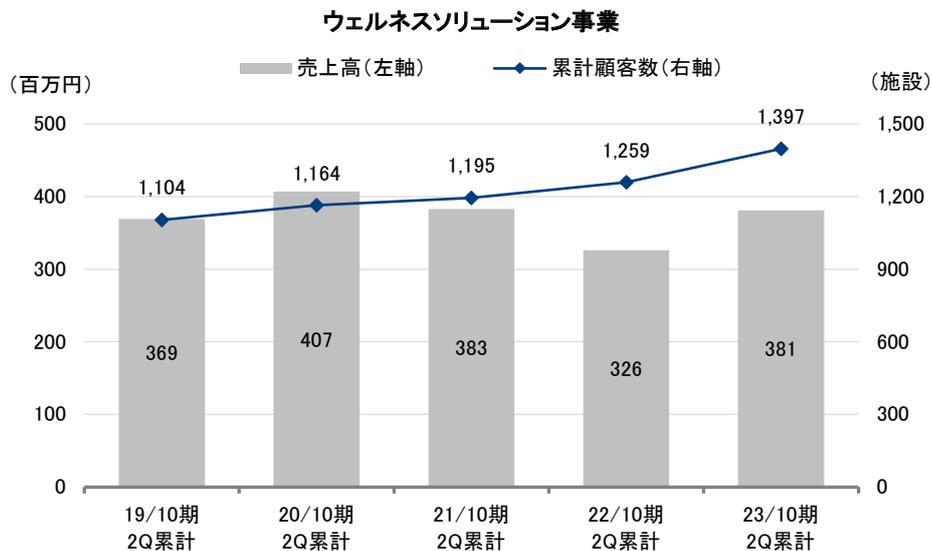
2023年10月期第2四半期累計の売上高は前年同期比16.8%増の722百万円と3期ぶりに増収に転じた。2021年10月期以降、コロナ禍の影響で商談が長期化したことにより売上低迷が続いていたが、2023年10月期第2四半期は慶應義塾大学をはじめとする大規模大学等に複数導入できたことで計画を大きく上回る増収となり、営業利益率も前年同期の14.6%から15.3%に上昇した。

業績動向

なお、2019年11月にリリース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、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・人事給与システムから段階的にリリースし、2022年10月期で全機能の開発を終えた。まだ、導入実績は少ないものの展示会への出展など営業活動を本格的に開始したことで、新規受注や引き合いは増加しており、製品のブラッシュアップを図るとともに拡販活動を進める。

(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では、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」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月にリリースした次世代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い。2023年4月末の累計顧客数は前年同期比138施設増の1,397施設となった（現役ユーザー数は732施設）。会員管理システムの競合大手としては（株）hacomono（導入実績約3,000施設）や（株）ネスティ（同1,000施設以上）などが挙げられ、アミューズメント施設向け運営管理システムでは（株）グッドフェローズ（同350施設以上）が挙げられる。



注：21/10期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。20/10期2Q以前は旧基準の数値を記載
 出所：決算報告補足資料よりフィスコ作成

2023年10月期第2四半期累計の売上高は前年同期比16.9%増の381百万円と3期ぶりの増収に転じた。コロナ禍の影響で、主力ユーザーであ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、並びにアミューズメント施設等での投資抑制が続き売上が低迷していたが、行動規制が解除され関連業界の営業活動が正常化するなかで、同社製品に対する需要も回復した。特に、主力ユーザーであるカーブス向けの売上が大幅に増加したことが売上をけん引した。ただ、同案件は情報端末等の仕入販売が大半を占めるため、利益への影響は軽微なものにとどまり、営業利益率では前年同期の11.1%から3.5%に低下した。

システムディ | 2023年7月10日(月)

 3804 東証スタンダード市場 | <https://www.systemd.co.jp/ir>

業績動向

「Smart Hello」は、24時間ジムやゴルフスクール等の小規模フィットネス施設向けに想定以上に引き合いが好調で、累計導入数で150施設弱と通期計画の150施設に迫る水準まで増加した（前期末の累計導入施設数は約100施設）。月額1～3万円と低廉な料金で運営に必要な機能が揃っていることが評価されているようで、Webプロモーションなどを活用しながら顧客数を拡大している。売上へのインパクトはまだ軽微だが、今後導入施設数をさらに積み上げていくことで安定収益源に育てる考えだ。

「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チケット販売やモバイル着券機能を備えているため施設の省人化・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できる。2023年10月期第2四半期累計では公共博物館施設をはじめ複数の施設へ導入するなど順調な立ち上がりを見せている。

※ 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。

(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校当たりの予算は厳しい。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。

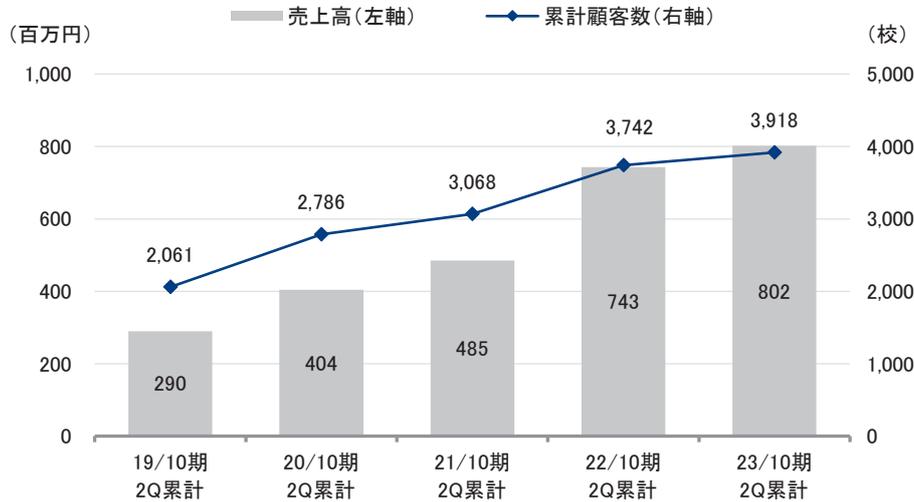
※ 統合型校務支援システムとは、教務系（成績処理、出欠管理、時数管理等）・保健系（健康診断票、保健室来室管理等）、学籍系（指導要録等）、学校事務系などを統合した機能を有するシステムのこと。同社の「School Engine」はこれらの機能のほかに生徒や保護者とのメール連絡網、グループウェア機能などがオプションで用意されている。

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※。入札公示時期は自治体によって異なるが、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る。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。

※ 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

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。20/10期2Q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

2023年10月期第2四半期累計の売上高は前年同期比7.9%増の802百万円と過去最高を連続更新した。前年同期のような大型案件の新規稼働こそなかったものの、2023年4月末の累計導入校数は前年同期比176校増加の3,918校（現役ユーザー数3,570校）となりストック収入の積み上げが増収要因となった。一方、営業利益率は仕入販売比率が上昇したことや、全国共通のカスタマイズ項目によるフロー収入が少なくなったこともあり前年同期の42.3%から31.3%に低下した。

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^{※1}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システムの開発・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。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^{※2}。

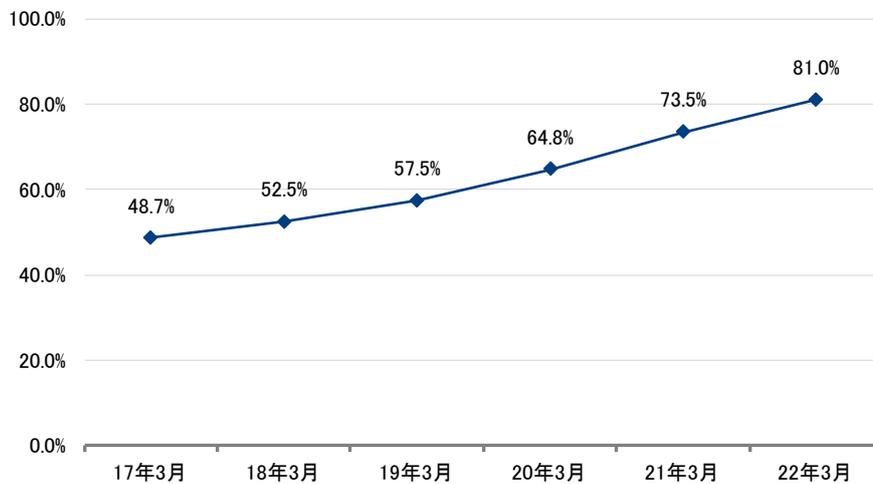
※1 文部科学省「学校基本調査」（令和4年度）によると、全国の公立高校数は3,489校、小・中学校数は28,015校。競合はSATT(株)、テクノコーポレーション(株)等。
 ※2 小・中学校向けは(株)EDUCOMが約3割のトップシェアを握り(9,100校超、2022年4月)、そのほかスズキ教育ソフト(株)、文溪堂<9471>などがある。

なお、奈良市教育委員会の協力のもと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が開始され、導入校数も徐々に広がっている。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であり、今後は機能の改善を行いつつ、他の自治体の入札の際にはオプション機能として導入提案する考えである。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%）になっている。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%を目標としており、2023年3月時点では9割を超える導入率になったものと思われる。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・提供することでシェア拡大を目指す。

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

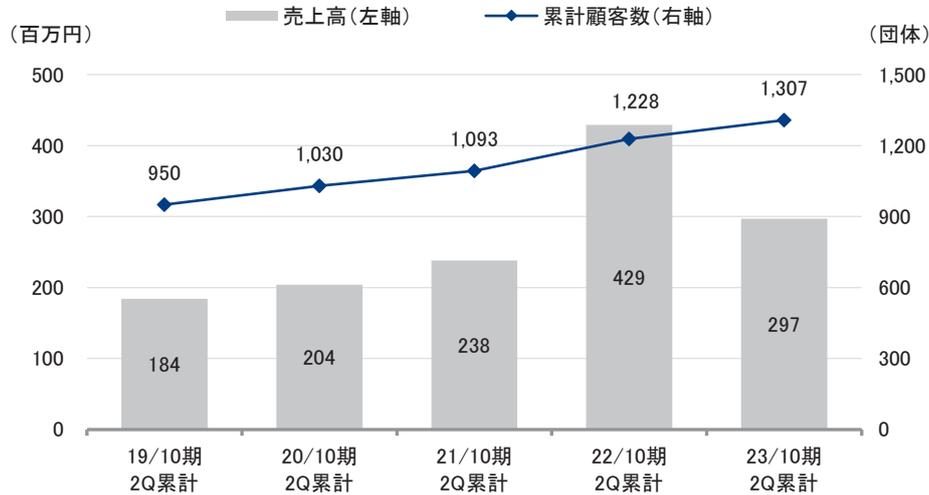
公会計ソリューション事業では、地方自治体向けの公会計システム「PPP（トリプルピー）」※をパッケージ製品及びクラウドサービスで提供しているほか、地方公共団体向け「Common 財務会計システム」を2021年3月にリリースした。「PPP」は2000年に初期バージョンを開発し、2008年にリリースした「Ver.3」で複式簿記を簡単に実施できる機能を業界で初めて搭載し、以降、改善を重ねながら導入自治体数を拡大してきた。現在は「Ver.5」を提供している。

※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つ。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、各地域の開発ベンダーがある。

「Common 財務会計システム」は「PPP」の開発ノウハウをもとに、適用範囲を予算編成・執行から決算、出納管理、公会計まで広げたシステムである。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つの決算を同時に処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。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。

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。20/10期2Q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

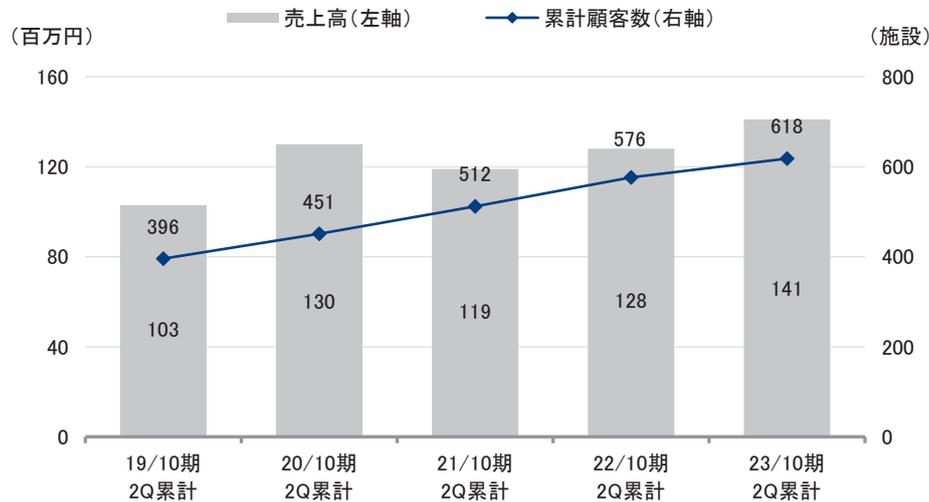
2023年10月期第2四半期累計の売上高は前年同期比30.6%減の297百万円と4期ぶりに減収に転じた。2023年4月末の累計導入自治体・関連団体数は前年同期比79団体増加の1,307団体（現役ユーザー数1,208団体）となったが、前期末からの純増数は22団体にとどまり、前年同期の68団体から大きく減少したことが減収要因となった。前年同期は2022年3月にサービスを終了した国策の競合製品（市場シェア約25%）からのリプレース需要を、大規模自治体などから多く取り込めたことで売上高も急増したが、2023年10月期第2四半期はその反動でフロー売上が減少した。売上高の減少に伴い、営業利益率も前年同期の47.3%から33.2%に低下した。

「Common 財務会計システム」については、現在、販促活動中で、予算取りや執行までの期間を考えると、2025年10月期以降から自治体での導入が進むものと会社では想定している。予算編成・執行などは単式簿記で今でも一般的に行われており、これを複式簿記に変えていくには時間がかかりそうだが、同社は公共法人3社で導入、運用している実績をもとに啓蒙活動を進める方針である。業務の適用範囲が広がるため、1団体当たりの売上規模が「PPP」の5～6倍程度になると見られ、今後の動向が注目される。

(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、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、ここ数年着実に顧客数、売上高を伸ばしている。

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。20/10期2Q以前は旧基準の数値を記載
 出所：決算報告補足資料よりフィスコ作成

2023年10月期第2四半期累計の売上高は前年同期比10.3%増の141百万円と3期ぶりに過去最高を更新した。民間企業や学校法人など幅広い業界で導入が進み、2023年4月末の累計顧客数が前年同期比42施設増加の618施設（現役ユーザー数435施設）と順調に拡大したことが増収要因となった。営業利益率も増収効果により前年同期の34.9%から39.8%に上昇した。ここ数年コンプライアンスやガバナンス体制の強化に取り組む法人が増加していることや、ニッチ市場で競合製品が少ないことが安定した成長につながっていると考えられる。

(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。2023年4月末の累計顧客数は前年同期比横ばいの1,229店舗（現役ユーザー数398店舗）となっている。

2023年10月期第2四半期累計の売上高は前年同期比66.6%増の81百万円となった。前期から厚生労働省の方針に基づき、薬局へのオンライン資格確認の導入が開始され、導入支援案件の増加が増収要因となった。オンライン資格確認とは、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ことで、顔認証付きカードリーダーなどを使う。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。同システムの導入に関しては補助金を活用できるが、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4月末で181店舗に導入済み、1店舗当たり売上高は約40万円）。

自己資本比率は 60% 台、財務の健全性は高い

3. 財務状況と経営指標

2023年10月期第2四半期末の資産合計は、前期末比55百万円増加の5,955百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産は現金及び預金が5百万円、受取手形、売掛金及び契約資産が25百万円それぞれ減少した。また、固定資産は京都本社第二ビルの稼働に伴い有形固定資産が177百万円増加した一方で、ソフトウェア及びソフトウェア仮勘定が78百万円、のれんが6百万円、繰延税金資産が38百万円それぞれ減少した。なお、京都本社第二ビルは本社隣接地のビルを購入したもので、2023年3月から一部の事業部を移動し、手狭だったワークスペースに余裕ができるなど、職場環境の改善につながっている。

負債合計は前期末比194百万円減少の2,125百万円となった。主な増減要因を見ると、支払手形及び買掛金が30百万円、賞与引当金が70百万円それぞれ増加した一方で、前受収益が31百万円、未払法人税等が46百万円、未払費用が144百万円、有利子負債が68百万円それぞれ減少した。純資産合計は同250百万円増加の3,829百万円となった。配当金支出127百万円があったものの親会社株主に帰属する四半期純利益の計上等により利益剰余金が248百万円増加した。

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60.7%から64.3%に上昇し、逆に有利子負債比率が15.7%から12.9%に低下した。前期は京都本社第二ビルの購入資金として金融機関から借り入れを実施したため、有利子負債が増加したが、今後は大きな資金需要もないことから有利子負債も徐々に減少していくものと予想される。現預金から有利子負債を差し引いたネットキャッシュも黒字を維持しており、財務内容は健全な状態にあると判断される。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	19/10 期末	20/10 期末	21/10 期末	22/10 期末	23/10 期 2Q 末	増減額
流動資産	1,682	1,910	1,923	2,119	2,107	-12
(現金及び預金)	712	1,087	1,135	1,225	1,219	-5
固定資産	2,441	2,665	2,772	3,779	3,848	68
資産合計	4,124	4,576	4,696	5,899	5,955	55
流動負債	1,132	1,235	1,242	1,599	1,446	-152
固定負債	453	357	354	720	678	-41
負債合計	1,585	1,593	1,597	2,320	2,125	-194
(有利子負債)	281	148	40	561	493	-68
純資産合計	2,539	2,982	3,099	3,579	3,829	250
(安全性)						
自己資本比率	61.6%	65.2%	66.0%	60.7%	64.3%	3.6pt
有利子負債比率	11.1%	5.0%	1.3%	15.7%	12.9%	-2.8pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023 年 10 月期は公会計ソリューション事業の落ち込みを他事業でカバーし、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 百万円と期初計画を据え置いた。第 2 四半期までの進捗率は売上高で 52.5%、営業利益で 60.6% と順調に進捗しているほか、営業活動の強化により商談件数が増加していることもあり、今後市場環境が急変して学園ソリューション事業や公教育ソリューション事業などで予定している納品スケジュールが先送りされるようなことがなければ計画達成は可能と弊社では見ている。

2023 年 10 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	22/10 期		23/10 期		前期比	2Q 進捗率
	通期実績	売上比	通期計画	売上比		
売上高	4,232	-	4,621	-	9.2%	52.5%
(ストック収入)	2,151	50.8%	2,529	54.7%	17.6%	46.2%
売上総利益	1,953	46.2%	2,048	44.3%	4.8%	52.5%
販管費	1,055	24.9%	1,139	24.6%	7.9%	46.0%
営業利益	897	21.2%	909	19.7%	1.3%	60.6%
経常利益	899	21.3%	907	19.6%	0.9%	60.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	591	14.0%	621	13.4%	5.1%	60.7%
1 株当たり当期純利益 (円)	92.39		95.65			

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。なお、ストック収入は前期比 17.6% 増の 2,529 百万円となる見通し。第 2 四半期までの進捗率は 46.2% とやや低くなっているが、上期に導入した案件のストック収入が積み上がるほか、下期に教育ソリューション事業などで新規案件の導入が予定されており、計画どおりの進捗となっている。

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、これは前述のとおりウェルネスソリューション事業において仕入販売比率が上昇することや、公教育及び公会計ソリューション事業の営業利益率が低下することが要因となっている。特に、公会計ソリューション事業については特需の剥落により、売上高も減収を見込んでいる。

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。展示会への出展による広告宣伝費の増加や対面営業の再開による旅費交通費の増加が主因となっている。また社員定着率向上のための賃金アップや福利厚生の拡充、社員のスキル向上を目的とした教育研修なども実施しており、関連費用の増加を見込んでいる。連結従業員数はここ数年 10 名程度のペースで増員してきたが、さらなる成長を目指すために人員の増員ペースをもう少し上げたい意向で、新卒社員だけでなく中途採用も強化する。2023 年春の新卒社員は 14 名（前年比 5 名減）が入社し、2024 年春は 19 名程度の採用を計画している。

事業部門別売上高

(単位：百万円)

	18/10 期	19/10 期	20/10 期	21/10 期	22/10 期
学園ソリューション	1,243	1,381	1,444	1,302	1,236
ウェルネスソリューション	878	867	788	724	644
公教育ソリューション	500	587	821	879	1,222
公会計ソリューション	523	451	480	595	742
ソフトエンジニアリング	174	203	244	262	282
薬局ソリューション他	79	75	76	77	103
合計	3,399	3,566	3,854	3,842	4,232

累計顧客数 (件)	18/10 期	19/10 期	20/10 期	21/10 期	22/10 期
学園ソリューション	970	979	994	1,007	1,017
ウェルネスソリューション	1,064	1,142	1,178	1,216	1,324
公教育ソリューション	2,001	2,319	2,994	3,105	3,965
公会計ソリューション	936	1,003	1,077	1,160	1,285
ソフトエンジニアリング	358	422	484	547	595
薬局ソリューション	1,225	1,226	1,228	1,229	1,229
合計	6,554	7,091	7,955	8,273	9,415

出所：決算報告補足資料よりフィスコ作成

AI ベンチャーを子会社化し、製品・サービスの高付加価値化により、さらなる成長を目指す

2. 中村牧場の子会社化について

2023 年 6 月 12 日付で AI を活用したソフトウェアの受託開発、コンサルティングを行う中村牧場の全株式を 185 百万円で取得し、子会社化したことを発表した。中村牧場は、データサイエンティストとして学生時代から多くのプロジェクトに携わり、AI 人材の育成も行ってきた中村俊輔氏が 2018 年に 1 人で立ち上げた会社で、現在は大企業や公的機関（ダイキン工業 <6367>、JAXA（宇宙航空研究開発機構）、NTT 東日本（株）等）における AI 人材育成プロジェクトや、自治体やコンサルティング会社向けの研修講師などを行っている。また、顧客からの紹介で AI の開発プロジェクトを受託するケースもあり、これらは外部パートナーを活用しながら開発を進めている。

今後の見通し

直近3期間の業績は売上高で1億円前後、営業利益は収支均衡水準で推移しているが、調整後 EBITDA では300万円前後の水準となっており、のれん償却額(10年定額償却)を加味しても既存事業ベースで年間10~200万円の利益貢献が見込まれる。連結業績には2023年7月から加わる可能性が高いが、2023年10月期についてはM&A費用230万円を第3四半期に計上するため、営業利益には若干のマイナス影響になるとと思われる。

中村牧場の業績及び財務状況

(単位:千円)

	20/10期	21/10期	22/10期
売上高	117,850	99,317	166,331
営業利益	11,092	-10,119	-2,541
経常利益	12,116	-3,918	-1,214
当期純利益	9,436	-3,863	-1,294
調整後 EBITDA ※	33,478	20,006	31,890
純資産	23,103	19,239	17,945
総資産	42,464	54,744	67,130

※調整後 EBITDA とは、営業利益に減価償却費を加えた EBITDA から、買収後必要な費用及び不要な費用を調整したと想定し、買収に際して同社にて財務デューデリジェンスを行った結果を算出したもの。

出所: 会社リリースよりフィスコ作成

同社が中村牧場を子会社化した目的は、既存の製品・サービスに AI 機能を加えることで高付加価値化を図り、シェア拡大によってさらなる成長を目指すこと、また、社内における AI 人材の育成や AI を活用した新規ソリューションの創出を図ることが狙いである。既存製品・サービスへの AI 機能の実装については、企画から開発まで2年程度を見込んでおり、早ければ2025年頃にリリースできる見通しだ。まずは公教育ソリューション事業での活用を視野に入れている。生徒の学習データを収集・分析し、学習指導に生かせるようなサービスを想定している。また、ウェルネスソリューション事業でも会員データ等からの解約防止施策やアップセル施策などを効果的に打つサービスを提供することが可能となる。

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が回復

3. 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。対面での営業活動を再開したことで商談が順調に進むようになり、下期も国立大学で新規導入が予定されているほか、私立高校や専門学校等の引き合いも増加している。「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。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揃えることで、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ができる点が、同社製品の長所となっている。「CampusPlan Smart」への移行については、パッケージ製品を導入して操作に慣れてからクラウドサービスに切り替えたいというユーザーが多いようで、移行には数年程度かかる見通しだ。

今後の見通し

なお、私立高校は全国に約1,300校、専門学校は約3,000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パーセントとわずかだが、逆にシェア拡大余地が大きいと見られることもできる。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で提案し、シェアを拡大する戦略だ。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ことが期待される。

| ^{*} 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期ぶ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や文化・観光施設の投資が再開しているためだ。フィットネスクラブ等では主力顧客である「カーブス」向けが回復しているほか、小規模事業者向けをターゲットとした「Smart Hello」も想定を上回るペースで導入が進んでいる。文化・観光施設向け「Smart Hello チケット」の商談も順調で、リプレイス需要を中心に今後も導入が進むものと予想される。

(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。下期は新たに県内の高校と小・中学校すべてに導入する県域受注案件が1県でほぼ確定しているもようで、410校の新規導入が見込まれている。県域案件では奈良県と高知県の2件に導入しており、今後も各都道府県で同様の取り組みが進むようであれば、同社にとってはシェア拡大のチャンスとなる。

(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。前述したように前期特需の剥落による影響で、2024年10月期まで端境期となる見通しだ。新サービス「Common 財務会計システム」の拡販活動の成果が出始める2025年10月期以降に、売上高も回復軌道に転じるものと予想される。「PPP」の自治体導入シェアは50%を超えており、売上単価の高い「Common 財務会計システム」にリプレイスしていくことができれば、売上規模もさらに拡大する見通しだ。今後は政府方針で行政システムを統一化する方向となっており、既に高いシェアを持つ同社にとっては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、公益法人などに広がっており、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導入案件が下期も継続することから、2ケタ増収となる見通し。ただ、同案件の導入が一巡すると見られる2024年10月期は反動減が予想される。

シェア拡大による売上成長とともに経営基盤の強靱化に取り組む

4. 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)において、今後 3 期間を飛躍に向けた体力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方針を打ち出した。また、その結果として企業価値の向上とプライム市場への上場挑戦を見据えている。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% を継続する方針だ。

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、これら製品を拡販することで実現する考えだ。特に行政分野において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。中村牧場をグループ化したことによって、2025 年 10 月期以降は AI 機能の実装も進むことが予想され、シェア拡大につながる取り組みとして注目される。

(2) 「ワクワクさせる会社になる」

企業の成長を支える源泉は人材であるとの認識のもと、人的資本経営をより強化する方針だ。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ており、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。また、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 期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ないものの、中村牧場をグループ化したことによって、AI 分野において新たなソリューションの創出が期待される。

(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、入社から 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 つとなっていた。同社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、職場環境の改善に取り組んでいる。京都本社第二ビルの開設もその一環である。また、健康経営優良法人[※]の認定取得も目指している。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情報開示などを積極的に行っていく。

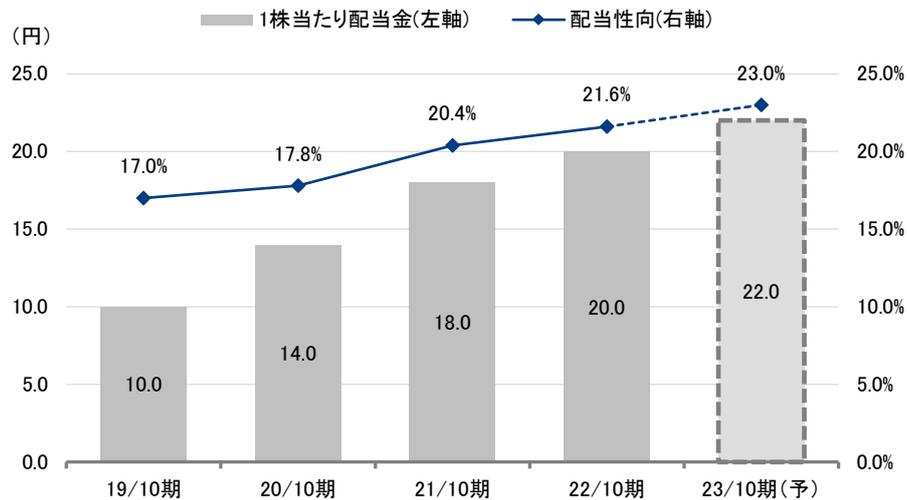
[※] 健康経営優良法人とは、日本健康会議によって「優良な健康経営を実践している企業である」と認定された法人のことを指す。認定基準の主な評価項目としては、定期健診受診率や社員に対するストレスチェックの実施など複数の評価項目で基準を満たしていることが条件となる。

■ 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 20% 超の水準を目安に配当を実施する方針を明らかにしており、2023年10月期の1株当たり配当金は前期比 2.0 円増配の 22.0 円（配当性向 23.0%）と 8 期連続の増配を予定している。今後も業績が成長し配当性向で 20% の水準を下回るようであれば増配が期待できる。

1株当たり配当金及び配当性向の推移



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