

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 >>>](#)

2024年7月23日(火)

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. 2024 年 10 月期第 2 四半期累計業績の概要	01
2. 2024 年 10 月期業績見通し	01
3. 成長戦略	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	05
■ 業績動向	06
1. 2024 年 10 月期第 2 四半期累計の業績概要	06
2. 事業部門別動向	08
3. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の見通し	15
1. 2024 年 10 月期の業績見通し	15
2. 事業部門別の売上見通し	16
3. 成長戦略	18
■ 株主還元策	20

■ 要約

累計顧客数が 1 万ユーザーを突破、 ガバメントクラウドを追い風にして持続的成長目指す

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）と 5 つの事業を展開し、いずれも業界トップクラスのシェアを握っている（子会社で薬局ソリューション事業も展開）。2023 年 6 月に AI ベンチャーの中村牧場（株）を子会社化し、生成 AI を活用した機能の開発強化に取り組んでいる。

1. 2024 年 10 月期第 2 四半期累計業績の概要

2024 年 10 月期第 2 四半期累計（2023 年 11 月 - 2024 年 4 月）の連結業績は、売上高で前年同期比 1.7% 減の 2,386 百万円、営業利益で同 7.0% 減の 512 百万円となり、会社計画（売上高 2,476 百万円、営業利益 542 百万円）に対しても若干下回った。仕入商品の売上が大きく減少したこと、並びに人件費や営業経費の増加が減益要因となった。ただ、本業である自社開発パッケージソフトの販売は順調に進展し、ストック売上に関しては同 4.8% 増の 1,223 百万円となるなど実態としては概ね計画どおりの進捗だったと見られる。部門別では、公教育ソリューションで岩手県と山口県で県全域の小中学校に校務支援システムが導入されたほか、ウェルネスソリューションで小規模フィットネスジム向けのクラウド型会員管理システム「Smart Hello」が好調に推移し、全体の累計ユーザー数は 10,377 件と当面の目標としていた 1 万件を突破した。また、これら顧客の積み上げにより将来の売上となる前受収益は、前期末比 525 百万円増の 1,168 百万円と大きく増加しており、下期以降の増収要因となる。

2. 2024 年 10 月期業績見通し

2024 年 10 月期の連結業績は売上高で前期比 3.2% 増の 4,886 百万円、営業利益で同 2.9% 増の 940 百万円と期初計画を据え置き、過去最高を連続更新する見通しだ。売上高は大型案件を獲得した公教育ソリューションやソフトエンジニアリングを中心に増収を見込む。2023 年 10 月にリリースした地方公共団体向け「公有財産管理システム」も新規導入が進み増収に貢献する。費用面では、人件費や就労環境向上のための投資費用が増加するものの増収効果で吸収する格好となる。

要約

3. 成長戦略

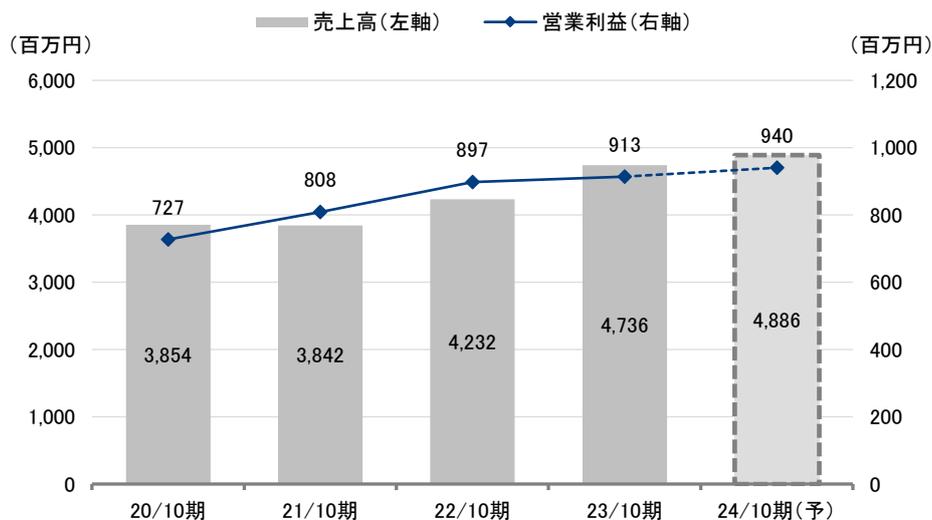
2024年10月期は、強靱な経営基盤を構築する1年と位置付けており、営業強化による新規顧客開拓に取り組むほか、中村牧場が持つ知見を生かして、生成AI技術を取り入れた新機能・サービスを期末までに1~2つリリースすることを目標としている。既に学園ソリューションの「Campus Plan」において、シラバス※制作機能に生成AI技術を活用した新機能を開発し、2024年5月の展示会で発表した。シラバスは各大学が特色を出す部分であり制作にも時間を要するが、同機能を用いることで業務負荷が大幅に軽減される。そのほかのソリューションも生成AI技術を取り入れることで競争力を高め、シェア拡大につなげていく戦略だ。同社は2025年10月期までの「第一次システムディ強靱化計画」において持続的成長を実現可能とする経営基盤の構築に取り組み、経営数値目標としては売上高営業利益率20%、ストック売上比率50%、自己資本比率60%以上の継続を目指す。中長期的にもガバメントクラウドの進展が公教育・公会計ソリューションの事業拡大の好機になると弊社では見ており、成長ポテンシャルは大きい。なお、2024年10月期の1株当たり配当金は前期比1.0円増配の24.0円と9期連続の増配を予定している。

※シラバスとは担当教授が授業計画を学生に伝えるためのもので、講義名、講義内容、年間スケジュール、担当教授の名前、授業の狙いや目標、授業の形式、必要な教科書・参考書、評価方法、開講学年など授業に関する情報が書かれている。学生はWeb等を通じてシラバスを確認し、該当する講義を受講するか判断する。

Key Points

- ・2024年10月期第2四半期累計業績は若干の減収減益となったが、ストック収入は順調に拡大
- ・2024年10月期は下期に公教育ソリューションが伸長し、期初計画どおり増収増益となる見通し
- ・生成AI機能を取り込んだ製品力強化でシェアを拡大し、持続的成長を図るとともに経営基盤の強靱化を推進

業績推移



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1984年の創業以来、業種・業務特化型の業務支援ソフトウェアの開発・販売を手掛けてきた。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。現在は子会社も含めて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。子会社の（株）シンクが手掛ける薬局ソリューションを除く5つの分野において、業界トップクラスのシェアを獲得している。

事業部門と商品・サービス、累計顧客数

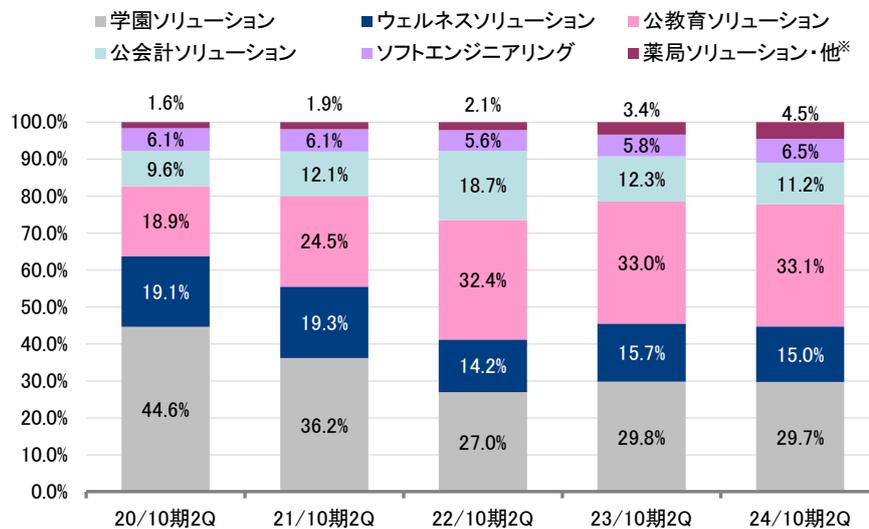
事業部門	対象となる業種・業務	提供する商品・サービス	累計顧客数 (24/10期2Q末)
学園ソリューション	国公立大学、私立学校法人 (大学・高校・専門学校主体)	学園情報総合管理システム「Campus Plan」 次世代学園総合情報システム 「Campus Plan Smart」(2019年11月リリース)	1,034
ウェルネスソリューション	フィットネスクラブ事業者、 スポーツ施設、 テーマパーク、文化施設等	フィットネスクラブ・スポーツ施設向け会員管理システム「Hello EX」 アミューズメント施設向け運営管理システム「Hello Fun」 クラウド型会員管理システム「Smart 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)	1,545
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「School Engine」 (校務支援、学校用グループウェア、学校徴収金管理) 保護者向けデジタル配信サービス「Home Services」(2021年4月リリース)	4,571
公会計ソリューション	地方自治体及び団体 (事務組合等)	公会計システム「PPP」 公有財産管理システム(2023年10月リリース) 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)	1,336
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」	1,232
業務特化型 ソフトエンジニアリング	民間企業、学校、 公益法人等	「規程管理システム」、「契約書作成・管理システム」等	659

出所：会社資料よりフィスコ作成

会社概要

2024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29.7%、公教育ソリューション事業が33.1%となっており、教育分野で全体の6割強と過半を占めているのが特徴だ。そのほか、ウェルネスソリューション事業が15.0%、公会計ソリューション事業が11.2%と続く。ソフトエンジニアリング事業は6.5%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6事業のなかで最も高い。薬局ソリューション事業・他の売上構成比は4.5%と小さいが、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。

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

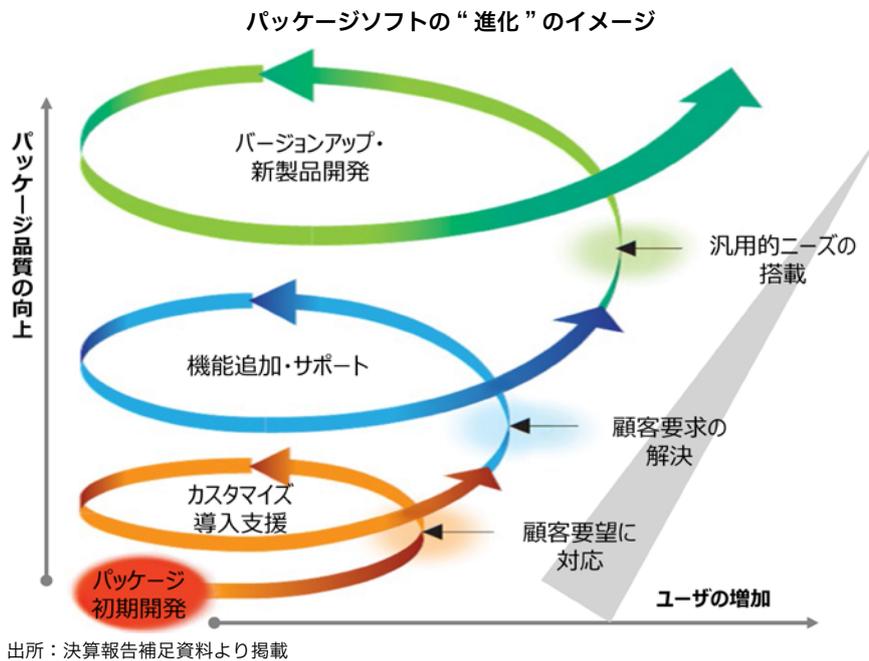
2. 特長と強み

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使い勝手の良い製品にバージョンアップしているのが特長である。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せ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）を実現し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も増益基調が続いている。コロナ禍以降は経営のDXが進むなかで、大企業や自治体でもクラウドサービスを活用するケースが増えている。クラウドサービスの比率が高まる可能性はあるが基本戦略については変わらず、今後も同戦略を推進することで自然災害や景気変動、パンデミックにも耐える強い事業基盤を構築し、持続的な成長を目指している。

業績動向

2024年10月期第2四半期累計業績は若干の減収減益となったが、ストック収入は順調に拡大

1. 2024年10月期第2四半期累計の業績概要

2024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1.7%減の2,386百万円、営業利益で同7.0%減の512百万円、経常利益で同6.9%減の513百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同9.1%減の342百万円とわずかながら減収減益となり、会社計画に対しても下回る結果となった。仕入商品売上が大幅減となったためだが、本業である自社開発パッケージソフトの販売は順調でKPIとしているストック売上の拡大基調が続くなど、実態としては概ね計画どおりの進捗だったと見られる。

2024年10月期第2四半期 連結業績

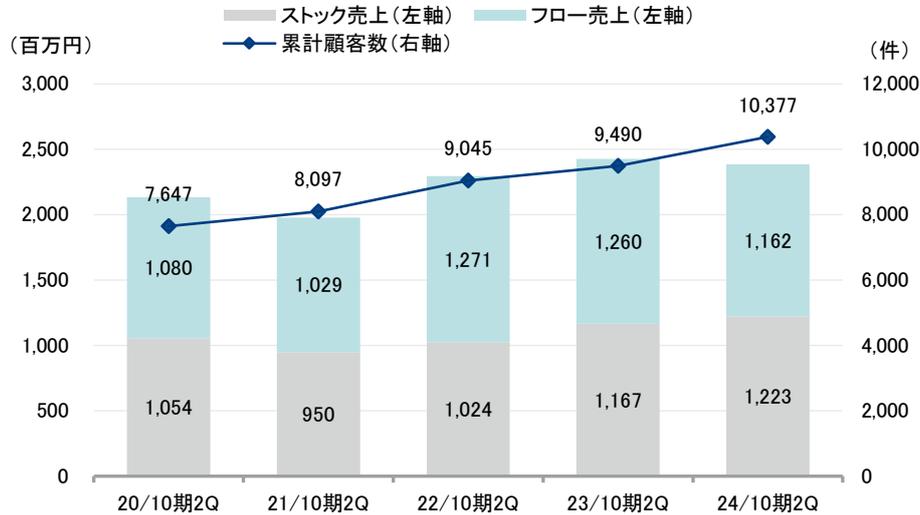
(単位：百万円)

	23/10期2Q		会社計画	24/10期2Q			
	実績	売上比		実績	売上比	前年同期比	計画比
売上高	2,428	-	2,476	2,386	-	-1.7%	-3.6%
売上総利益	1,075	44.3%	1,122	1,074	45.0%	-0.1%	-4.3%
販管費	524	21.6%	580	561	23.5%	7.1%	-3.3%
営業利益	551	22.7%	542	512	21.5%	-7.0%	-5.5%
経常利益	551	22.7%	541	513	21.5%	-6.9%	-5.2%
特別損益	-	-	-	-15	-	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	376	15.5%	362	342	14.4%	-9.1%	-5.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

売上内訳(ストック/フロー)と累計顧客数



※ 21/10 期より収益認識会計基準等を適用。
 出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

売上高の内訳を形態別で見ると、ストック売上が前年同期比 4.8% 増の 1,223 百万円、フロー売上が同 7.7% 減の 1,162 百万円となった。ストック売上は第 2 四半期末の累計顧客数が前年同期比 9.3% 増の 10,377 件(現役ユーザー数で同 8.1% 増の 7,431 件)と順調に拡大したことが増収要因となった。ストック売上比率も 51.3% となり、目標とする 50% をクリアした。一方、フロー売上は 2023 年 6 月に子会社化した中村牧場の売上が上乘せされたものの、前年同期に伸長した情報端末等の仕入商品の更新需要が一巡したことにより減収となった。

売上総利益率は前年同期の 44.3% から 45.0% に上昇し、売上総利益で同 0.1% 減の 1,074 百万円とほぼ同水準を維持した。処遇向上や人員の増員によって労務費が増加したものの、仕入商品の減少や外注費の削減が利益率の上昇要因となった。一方、販管費は前年同期比で 37 百万円の増加となった。人件費や営業経費の増加が主因となっている。同社は 2024 年に入って途中で 3 名、新卒で 17 名を採用しており、第 2 四半期末の従業員数は前年同期比 17 名増の 290 名(うち、シンク 8 名、中村牧場 2 名)となっている。

なお、中村牧場を子会社化以降、社内の AI 人材を育成するため月 1～2 回のペースで社長の中村氏※による勉強会を開催しているほか、主要製品において生成 AI を活用した新機能の開発にも取り組んでおり、既に学園ソリューションの「Campus Plan」の学務系システムにおいて、生成 AI を使ってシラバスの大半を制作する新機能を開発しており、2024 年 5 月の展示会で発表した。シラバスは各大学が学生を獲得するために特色をアピールする重要部分であり、担当教授においては同機能を活用することで制作に係る業務負荷を大幅に軽減することが可能となり、競合製品との差別化につながるものと期待される。その他にも、公教育ソリューションやウェルネスソリューション、ソフトエンジニアリング事業などで生成 AI を活用した新機能の開発に着手している。

※ 中村氏は、データサイエンティストとして豊富な経験を持ち、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)、東日本電信電話(株)等)の AI 人材育成プロジェクトに携わっているほか、自治体及び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。

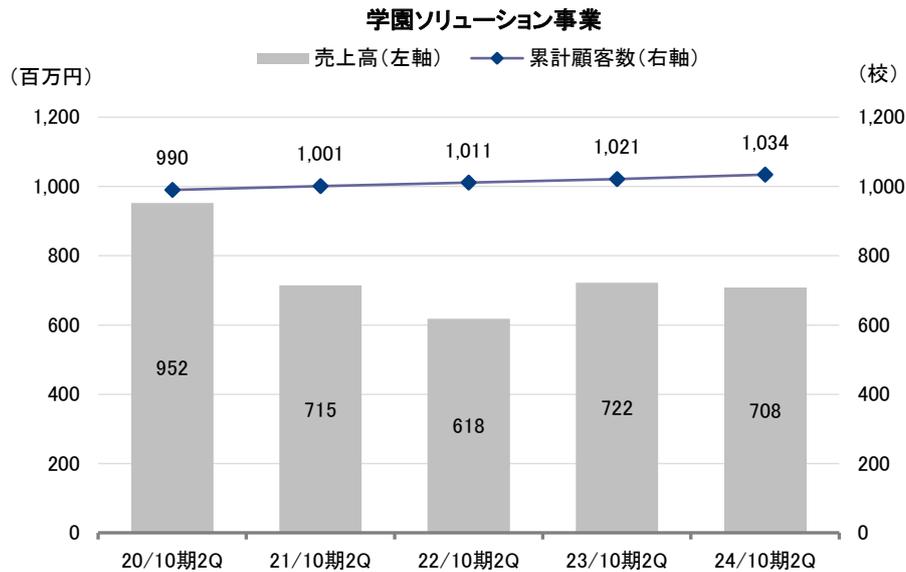
公教育ソリューションで山口県、岩手県の県全域の小・中学校に校務支援システムを導入

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「Campus Plan」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、「Campus Plan」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）1,113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、2024年4月末の累計導入学園数は前年同期比13校増の1,034校となった（現役ユーザー数は531校）。

* 競合は日本システム技術<4323>で、導入実績は2024年3月末で447校。2024年3月期売上高で4,150百万円。



出所：決算報告補足資料よりフィスコ作成

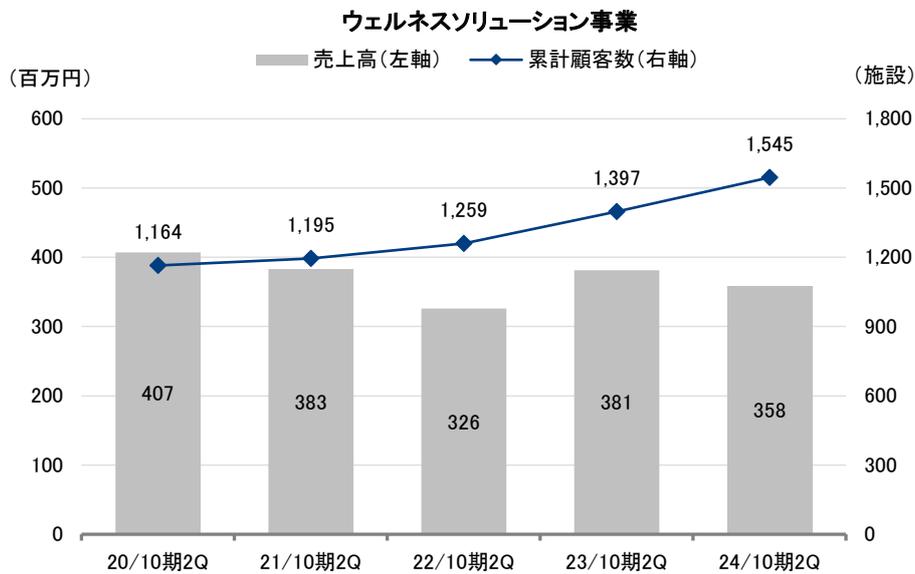
2024年10月期第2四半期累計の売上高は、前年同期比2.0%減の708百万円となった。比較的規模の小さい案件が多かったため、売上高は若干の減収となったが、次世代学園総合情報システム「Campus Plan Smart」を含めて客先への導入は計画どおりに進んだ。学園ソリューションに関しては、コロナ禍で大学のシステム投資が先送りされる傾向にあったため伸び悩んでいたが、コロナ禍が収束したことに加えて前期にGoogle Cloud上で構築した高知大学向け「Campus Plan」の稼働実績が評価されたこと、生成AIを活用した機能に開発着手したこともあり、学務系システムを中心に新規受注案件が増加傾向にあり、今後の売上拡大に期待が持てる状況となっている。

業績動向

(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があるため、売上総利益率は他の事業と比較して相対的に低くなる傾向にある。

2024年4月末の累計顧客数は前年同期比148施設増の1,545施設となった（現役ユーザー数は819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6,000施設）や（株）ネスティ（同2,200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。



出所：決算報告補足資料よりフィスコ作成

2024年10月期第2四半期累計の売上高は、前年同期比5.9%減の358百万円となった。前年同期の売上増に寄与した主要顧客向け情報端末の更新需要が一巡し影響により減収となった。ただ、新規出店が相次ぐ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、会費制スクール等をターゲットに提供している「Smart Hello」の引き合いが好調で、第2四半期累計では新たに105施設に導入され（累計419施設）、ストック売上の積み上げに貢献した。運営に必要な機能が月額料金1～4万円と低廉な料金で利用できるコストパフォーマンスの高さが評価されているようだ。

業績動向

一方、「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への導入を見込んでいる。当第2四半期累計では期ズレが発生したこともあり新規導入実績は1施設に留まったが、受注案件は増加しており下期以降の巻き返しが期待される。

※ 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、決済端末連携機能が利用可。ライトプラン（月額6万円）は追加機能として、自動釣銭機連携、セルフ発券、年間パスポート、団体予約機能を付加。スタンダードプラン（月額10万円）はさらに、団体予約 Web 申込、スマートフォンアプリ、商品管理、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で、公立学校は各自治体の教育委員会の管理下にあり、エリア内の学校は共通予算で運営されている。このため、1校当たりの予算は私立学校と比較すると小さく、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いち早く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、保健室入室管理等）、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ケースが多い※。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。

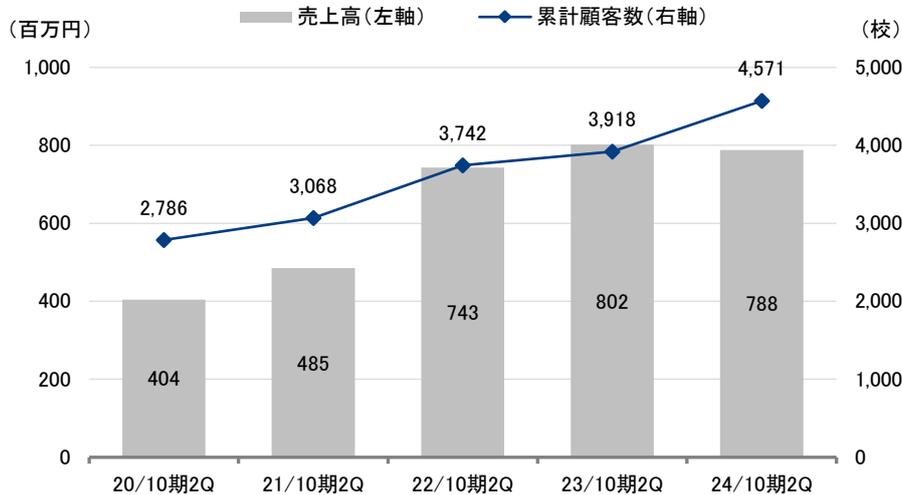
※ 高校については、市立、県・府立、特別支援学校など導入対象を細分化して決めている自治体もある。例えば、同社が導入実績のある京都府では市立高校のみ、滋賀県では特別支援学校のみ導入となっている。

2024年4月末の累計導入校数は前年同期比653校増加の4,571校（現役ユーザー数は4,134校）で、このうち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、同社製品の利便性やコストパフォーマンスの高さが評価され採用が広がっ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1割強で業界3～4番手となる※2。

※1 文部科学省「学校基本調査」（令和5年度）によると、全国の公立高校数は3,455校、小・中学校数は27,764校。競合はSATT（株）、（株）エフワン、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36%とトップシェアを握り（約1万校、2023年12月）、スズキ教育ソフト（株）が約23%と2番手に続く。そのほか文溪堂<9471>、（株）両備システムズなどがある。

業績動向

公教育ソリューション事業


出所：決算短信、決算報告補足資料よりフィスコ作成

2024年10月期第2四半期累計の売上高は前年同期比1.7%減の788百万円となった。2024年4月に小・中学校を対象とした岩手県及び山口県の県域大型案件の本稼働を開始したほか、大阪府の高校入試オンライン出願システムも府立中学校選抜で稼働を開始するなど見込み案件は当初予定どおりに推移したが、新規導入校の売上寄与は4月からのため、売上が本格寄与するのは下期からとなる。

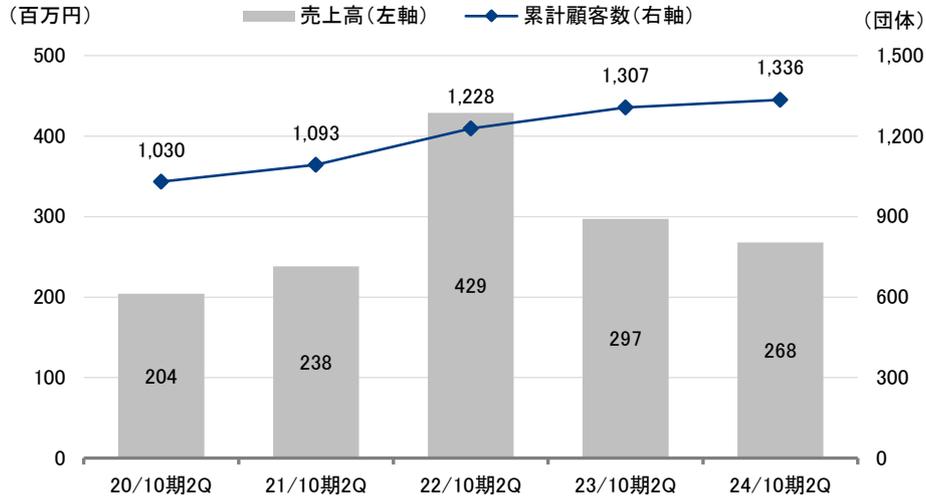
(4) 公会計ソリューション事業

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。「統一的な基準」による地方公会計制度に完全準拠する「PPP（トリプル・ピー）Ver.5 新統一基準対応版」を2015年10月にリリース以降、改善を重ねながら導入先を拡大し、現在は全国の過半数を超える自治体で利用されるまでになっている。また、2021年3月にリリースした「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いるため自治体への導入実績はまだないが、公共団体で複数導入実績が出始めている。直近では、2023年10月に地方自治体向けに「公有財産管理システム」をリリースした。庁舎や学校、公園など地方公共団体が所有する財産の保有状況をまとめた「公有財産台帳」を管理するシステムで、「PPP」の「固定資産台帳」とも完全連携しているため「PPP」ユーザーにとっては財産管理業務の負担が大幅に軽減されるメリットがある。「公有財産台帳」に関してはExcelなど市販ソフトで管理する自治体も多く、「固定資産台帳」との二重管理により情報が食い違うなど問題も多かったが、同システムを導入することでこうした問題も解消されることになる。

※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、TKC<9746>のほか未上場のジャパンシステム（株）や（株）ぎょうせい、そのほか各地域に開発ベンダーがある。

業績動向

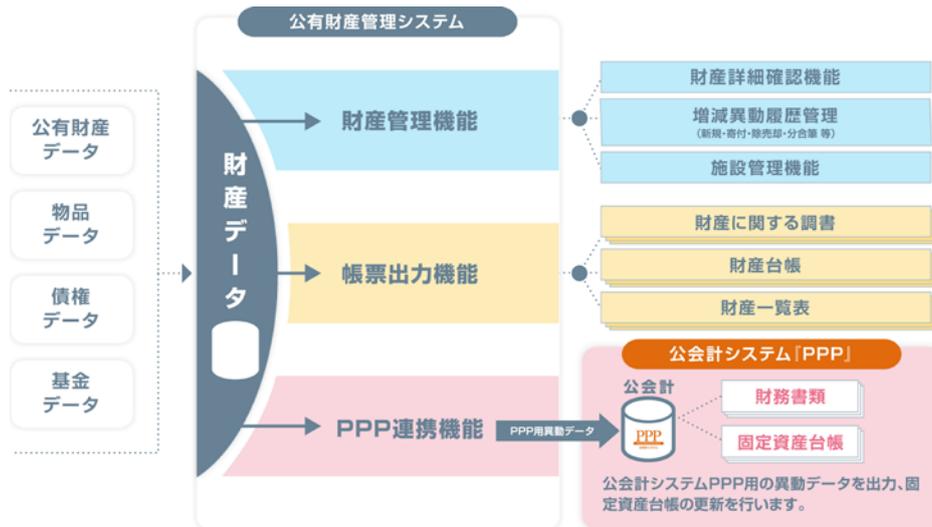
公会計ソリューション事業



出所：決算短信、決算報告補足資料よりフィスコ作成

2024年10月期第2四半期累計の売上高は前年同期比10.0%減の268百万円となった。2022年3月で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が2022年10月期で一巡し、その反動減が続いている。2024年4月末の累計導入自治体・関連公共団体数は前年同期比29団体増加の1,336団体（現役ユーザー数1,138団体）となった。「Common財務会計システム」の導入が公共団体向けに進んでいるほか、「公有財産管理システム」のファーストユーザーへの導入が決定した。

公有財産管理システムの概要



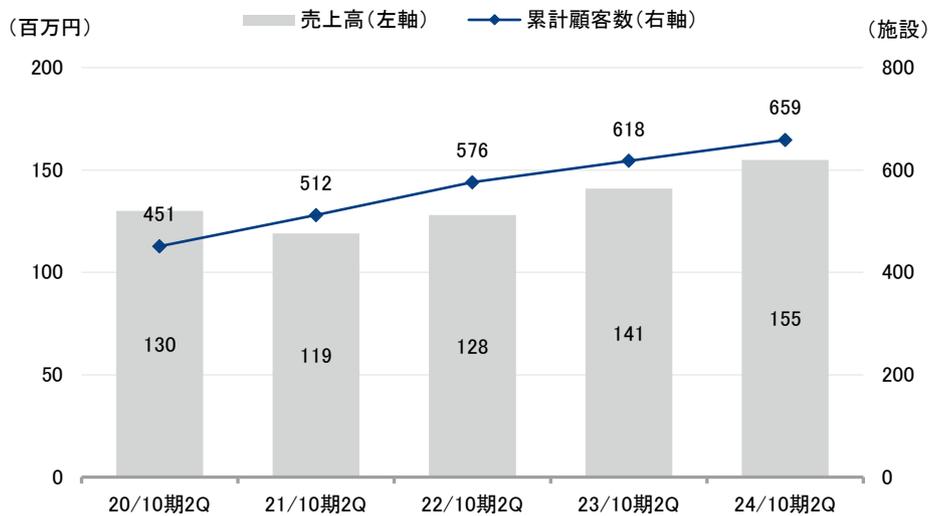
出所：会社ホームページより掲載

業績動向

(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、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ている。2024年4月末の累計顧客数は前年同期比41法人増加の659法人（現役ユーザー数439施設）と順調に拡大しており、競合先としては、ぎょうせい、第一法規（株）などがある。2024年10月期第2四半期累計売上高は、前年同期比9.4%増の155百万円と過去最高を連続更新した。コンプライアンス意識の高まりを背景に、大手民間企業や学校法人向けに導入が進んだ。

ソフトエンジニアリング事業



出所：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。2024年4月末の累計顧客数は前年同期比3店舗増加の1,232店舗（現役ユーザー数370店舗）となっている。その他、中村牧場によるAI関連のコンサルティング事業も含まれる。

2024年10月期第2四半期累計の売上高は、前年同期比30.9%増の107百万円となった。薬局へのオンライン資格確認のためのシステム導入が一巡したものの、中村牧場の売上が上乗せ要因となった。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する医療保険の資格が一致しているかを確認することを指し、顔認証付きカードリーダーなどの設置やレセプトコンピュータの再設定作業などの特需が発生していた。

自己資本比率 60% 台を維持し財務内容は良好、 将来の売上となる前受収益が拡大

3. 財務状況と経営指標

2024 年 10 月期第 2 四半期末の資産合計は、前期末比 468 百万円増加の 6,714 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産は売上債権が 285 百万円減少し、現金及び預金が 892 百万円増加した。売上債権の減少については、期末にかけて売上を確保するための無理な納品を行わないようにしたことが減少につながった。また、固定資産はソフトウェア及びソフトウェア仮勘定が 20 百万円、有形固定資産が 12 百万円、繰延税金資産が 30 百万円それぞれ減少した。ソフトウェア資産については、今後は極力増やさないようにしていく方針だ（開発費を単年度で費用化）。

負債合計は前期末比 265 百万円増加の 2,417 百万円となった。主な増減要因を見ると、未払費用が 134 百万円、有利子負債が 59 百万円それぞれ減少した一方で、将来の売上となる前受収益が 525 百万円増加した。増加要因の大半は公教育ソリューション部門の新規稼働案件による。純資産合計は同 203 百万円増加の 4,297 百万円となった。配当金支出 146 百万円に対して親会社株主に帰属する四半期純利益 342 百万円を計上し、利益剰余金が 198 百万円増加した。また、2024 年 1 月の株主総会にて、役員退職慰労金制度の廃止及び譲渡制限付株式報酬制度の導入を決定したことに伴い、自己株式 6,131 株を処分し（役員に付与）、自己株式が 9 百万円減少した。

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 65.5% から 64.0% と 1.5 ポイント低下したが、前受収益の拡大が主因であり、有利子負債比率は 10.6% から 8.7% に低下するなど財務体質は健全な状況を維持していると言える。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	21/10 期	22/10 期	23/10 期	24/10 期 2Q	増減額
流動資産	1,923	2,119	2,212	2,756	543
（現金及び預金）	1,135	1,225	1,187	2,080	892
固定資産	2,772	3,779	4,032	3,958	-74
資産合計	4,696	5,899	6,245	6,714	468
流動負債	1,242	1,599	1,516	1,829	312
（前受収益）	498	626	643	1,168	525
固定負債	354	720	635	587	-47
負債合計	1,597	2,320	2,152	2,417	265
（有利子負債）	40	561	433	373	-59
純資産合計	3,099	3,579	4,093	4,297	203
<安全性>					
自己資本比率	66.0%	60.7%	65.5%	64.0%	-1.5pt
有利子負債比率	1.3%	15.7%	10.6%	8.7%	-1.9pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024年10月期は下期に公教育ソリューションが伸長し、 期初計画どおり増収増益となる見通し

1. 2024年10月期の業績見通し

2024年10月期の連結業績は売上高で前期比3.2%増の4,886百万円、営業利益で同2.9%増の940百万円、経常利益で同2.6%増の938百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同0.1%増の633百万円と期初計画を据え置き、増収増益が続く見通しだ。下期も「攻めの営業」により顧客開拓に取り組み、ストック売上のさらなる積み上げを図る。また、生成AI技術を活用した新たな機能開発も進めていくほか、中長期の成長を実現するための組織力の強化、社内就労環境や福利厚生さらなる充実を図り、市場環境の変化に耐えうる「強靱なシステムディ」の事業基盤を構築する方針だ。

2024年10月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	23/10期		24/10期			
	実績	売上比	予想	売上比	前期比	2Q進捗率
売上高	4,736	-	4,886	-	3.2%	48.8%
営業利益	913	19.3%	940	19.2%	2.9%	54.5%
経常利益	915	19.3%	938	19.2%	2.6%	54.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	632	13.4%	633	13.0%	0.1%	54.1%
1株当たり利益(円)	98.82		97.43			

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高の伸びが鈍化するが、これは前期の増収に貢献したウェルネスソリューション事業における情報端末の更新需要や薬局ソリューション事業におけるオンライン資格確認システムの需要が一巡することに加えて、現段階で新規大型案件の受注が決まっていないため、保守的な計画としたことが要因となっている。ただ、2025年から2026年にかけて納品予定の大型案件を抱えているようで、そのための体制強化を進めている。なお、中村牧場については約1億円の売上を計画している。

費用面では、見込み顧客獲得のための展示会出展やWebマーケティングの強化による広告宣伝費の増加を見込んでいるほか、4月から健康経営を推進すべく社内就労環境の向上のためセキュリティ対策やITツールの導入、災害対策などのための投資を実施する計画となっている。また、人件費についても人員増に伴う増加に加えて、組織力強化を目的に中間管理職のモチベーションアップにつながる処遇向上を見込んでいる。4月には5%の賃金改定も実施した。2024年春の新卒採用は17名(前年比3名増)となり、中途採用についても前期の11名に対して、同水準以上の採用を進めていく考えだ。このため、下期は人件費を中心に費用の増加が見込まれるが、売上総利益率の改善により吸収し、営業利益で増益を確保する。第2四半期までの進捗率が営業利益で54.5%と過半に達していることや第2四半期末で前受収益が積み上がっていること、下期は前年同期に計上したM&A費用23百万円が無くなることなども考えれば、会社計画の達成は十分に可能と弊社では見ている。

2024年10月期は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がけん引

2. 事業部門別の売上見通し

(1) 学園ソリューション事業

学園ソリューション事業は前期比1ケタ台の増収を見込む。「Campus Plan Smart」の引き合いが増加しており、複数の新規案件導入を見込んでいる。従来製品も最新のServerOSやデータベースソフトに対応し、サポートを継続しているため、既存顧客の「Campus Plan Smart」への移行については数年程度かかる見通しだ。

なお、高知大学での稼働実績を糧に、国公立大学へも積極的に営業活動を実施して今後の拡販に繋げていく。規模が小さい対象顧客については初期投資負担の少ない「Campus Plan Smart Cloud」で提案し、シェアを拡大する戦略だ。

(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微増収を見込んでいるが、第2四半期までの進捗状況を考えると若干下振れする可能性がある。前述のとおり仕入商品販売減少の影響が大きい。フィットネスクラブ向けの「Smart Hello」については導入が順調に進んでいるため、文化・観光施設向けの「Smart Hello チケット」を下期にどれだけ導入できるかが鍵を握りそうだ。2024年10月期は14施設への導入を目標としており、2024年7月の新紙幣の流通開始を機に導入が本格化するものと期待される。

(3) 公教育ソリューション事業

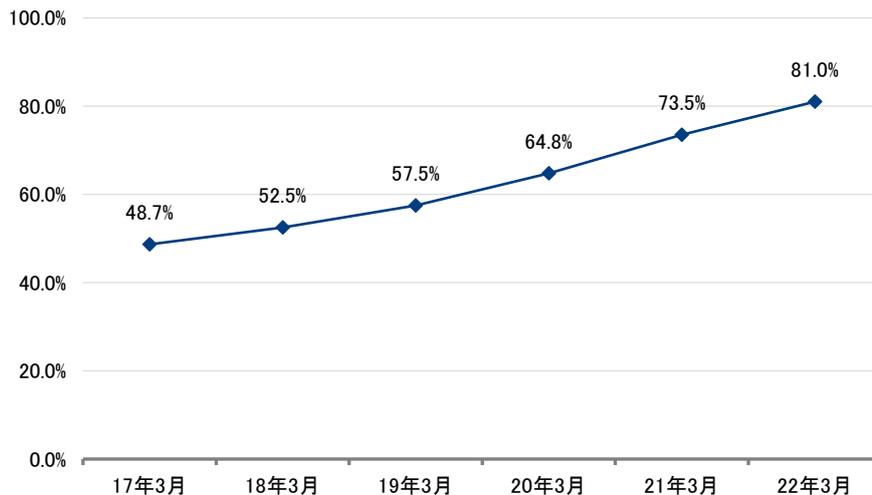
公教育ソリューション事業は前期比1ケタ増収を見込んでいる。2024年4月より本格稼働を開始した山口県、岩手県の県全域大型案件がフルに寄与することが増収要因となる。山口県、岩手県はそれぞれ400校強の学校があり、現役ユーザー数では前期末比で2割強増加することになる。県域案件は山梨県と奈良県、高知県で実績があり、今回の受注で5県となる。

また、高校入試に対応したWeb出願システムについても、今後導入先が広がる可能性がある。公立高校の入試でWeb出願システムを導入している都道府県はまだ大都市圏など一部にとどまっているが、学校の業務負担軽減や受験生の利便性向上を目的に今後は全都道府県に導入が進むと見られるためだ。同社では新潟県と大阪府に導入実績がある。エリアごとに分けて複数年かけて導入する計画となっているため、単年度業績へのインパクトは軽微だが、Web出願システムを導入した都道府県では「School Engine」の小・中学校県域案件を受注できる可能性が高まることになる。Web出願システムも校務支援システムと連携するため、同一ベンダーのほうが利用者側にとっても好ましいためだ。同社は小・中学校向けのシェアは1割強と低いものの、高校に関しては過半のシェアを握っている強みを生かし、Web出願システムの導入を機に小・中学校向けのシェアを拡大していく戦略だ。

今後の見通し

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。ただ、導入済みシステムの大半は外部ネットワークに接続していないオンプレミス型システムであり、政府が目指すGIGA時代・クラウド時代の教育DXに適合していないという課題が指摘されている。このため、文部科学省では教育DXを実現するための課題を解消すべく、「次世代の校務デジタル化推進実証事業」を2023年度よりスタートさせている。実証事業のなかで今後の校務支援システムの在り方、方向性を固めていく。2023年度の実証事業では、情報セキュリティや大規模災害時における業務継続性の確保を前提としたうえで、クラウドシフトを進めていくことが方向性として固まった。クラウドの活用によって、業務のロケーションフリー化や高度化（ペーパーレス化、コミュニケーションツールの活用、各種データ連携やダッシュボード機能の活用によるデータの可視化等）が可能となり、職員の業務負担軽減にもつながるメリットがある。2024年度には新たに生成AIの校務での活用に関する実証研究も開始している。同社においても生成AI機能の開発に着手しており、今後オンプレミス型の校務支援システムを導入している自治体がクラウドシフトする際には、受注を獲得する好機になると弊社では見ている。

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結果（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は前期比微増収を見込んでいる。前述したように2022年10月期で競合システムからのリプレース特需が一巡しており、「PPP」についてはしばらく端境期に入ると見ている。過去にも2017年10月期をピークに3年間ほど売上が低迷していた期間がある。「PPP」の落ち込みをカバーすべく、将来の主力商品として期待している「Common 財務会計システム」や2023年10月にリリースした「公有財産管理システム」の拡販に注力していく方針だ。

今後の見通し

特に、公共施設については老朽化が進むなかで、今後は施設の維持管理や統廃合、再開発に係る業務が増加する可能性が高く、業務負荷の軽減に役立つ「公有財産管理システム」のニーズは高まると見られ、「PPP」ユーザー約 1,200 団体が有力見込み顧客となる。2024 年度の自治体予算は確定しているため、今後は 2025 年 10 月期の導入拡大に向けた営業活動を強化していくことになる。料金は「PPP」とほぼ同水準を想定しているようで、「PPP」ユーザーすべてに導入されれば売上規模も現在の 2 倍程度に拡大するだけに成長期待は大きい。

(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 1 ケタ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、公益法人など広がっており、前期比に引き続き新規顧客の獲得により安定成長が続く見通しだ。

(6) 薬局ソリューション事業・他

薬局ソリューション事業は、オンライン資格確認システムの導入が一巡することで前期比 60 百万円程度の減収を見込んでいる。一方で、中村牧場で 1 億円程度の売上を見込んでいる。

生成 AI 機能を取り込んだ製品力強化でシェアを拡大し、持続的成長を図るとともに経営基盤の強靱化を推進

3. 成長戦略

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、2025 年 10 月期までを飛躍に向けた体力づくりの期間と位置付けている。シェア拡大とストック収益の積み上げによる持続的な売上成長を図ると同時に、社内への投資(社員や設備)を強化することで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を形成し、市場環境の変化に耐えうる強靱な経営基盤を構築していく考えだ。また、その延長線上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着実な売上成長とストック収益比率 50%、営業利益率 20%、自己資本比率 60% 以上の継続を目指す。

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相次いでリリースしており、これら製品の拡販や、生成 AI 技術を活用した新たな機能の開発、高付加価値化による製品競争力の強化により実現する考えだ。生成 AI 機能については、中村牧場(株)より知見を得て、機能開発を進めており、各製品に活用していく考えだ。また、行政分野(公教育&公会計ソリューション)においてはガバメントクラウドの動きが加速するなかで、デジタル化及びシステムの共通化が進む見通しとなっており、豊富な納入実績を持つ同社にとっては売上規模を一段と拡大する好機となる。

今後の見通し

(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や、参画したいと思わせるような魅力的な新規事業の立ち上げが重要と捉えている。さらに、社会貢献、地域振興にも積極的に取り組んでいく。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で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。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。また、健康経営優良法人[※]の認定取得に向けた取り組みも開始している。同社はこれまでも従業員の健康維持・増進に係る取り組みを積極的に推進してきたが、さらにその取り組みを強化すべく2024年4月に「健康経営宣言」を発表した。従業員の健康維持・増進に係る費用を「コスト」と捉えるのではなく、従業員のパフォーマンスやエンゲージメント向上のための「投資」として捉え、「健康経営」を積極的に推進していく。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い、ステークホルダーとともに成長していく考えだ。

[※]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。

「健康経営宣言」の概要

1. 「ワクワクしながら働ける環境づくり」	就労環境の充実、職場における生活レベルの向上、エンゲージメント向上
2. 「心身ともに健全な状態を維持することで高いパフォーマンスを発揮する」	時間外勤務減少 定期健診 & 二次健診受診促進 喫煙率低下に向けた取り組み、受動喫煙対策 社員のヘルスリテラシーの向上
3. 「会社に来ればそこが一つの憩いの場であるかのように、全員で各メンバーをケアし合う」	職場の活性化、集まる機会・触れ合う機会を促進する取り組み（メンタルケア対策）
4. 「フィジカルの健康維持のための運動機会の促進」	スポーツイベント開催・参加推奨
5. 「不安なく仕事ができるよう、家族を含めた健康増進を目指す」	育児休業、介護休業の取得促進
6. 「人財育成のための学びの機会づくり」	社内外のセミナー開催や自己研鑽用題材の提供を強化

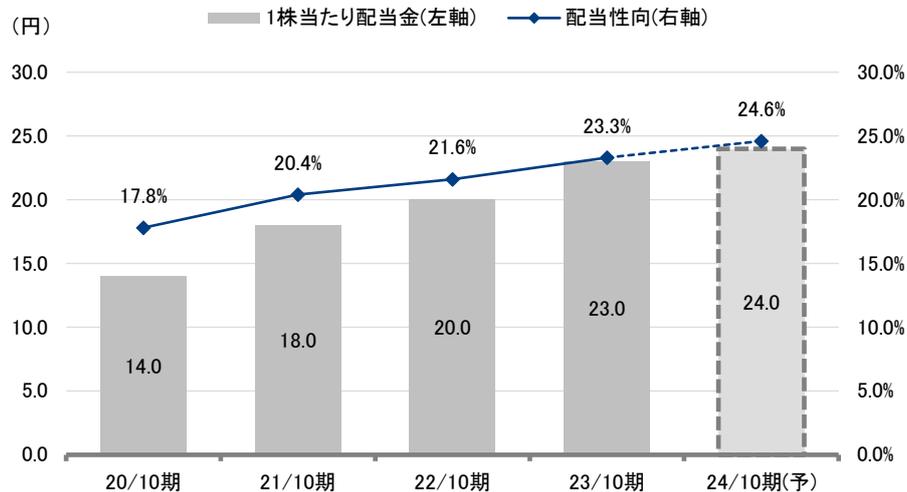
出所：同社ホームページよりフィスコ作成

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。配当性向で20% 超の水準を目安に累進的配当を実施しており、2024年10月期の1株当たり配当金は前期比1.0円増配の24.0円(同24.6%)と9期連続の増配を予定している。同社では、今後も業績を着実に成長させていくことで、増配についても継続していくことを目指している。

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