

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 >>>

2021 年 2 月 10 日 (水)

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. 2020 年 10 月期業績はコロナ禍において過去最高を更新	01
2. 2021 年 10 月期は公教育ソリューション事業を中心に伸長し、増収増益が続く見通し	01
3. 年率 10% 成長の継続により営業利益 10 億円の早期達成を目指す	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. 2020 年 10 月期の業績概要	07
2. 事業部門別の売上動向	09
3. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	14
1. 2021 年 10 月期の業績見通し	14
2. 事業部門別の売上見通し	16
3. 中期目標	19
■ 株主還元策	22
■ 情報セキュリティ	23

要約

コロナ禍においても新規顧客の開拓とストック収益の積み上げが進み、業績は過去最高を連続更新する見通し

システムディ <3804> は業種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 & 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）、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、2020 年 10 月期におけるストック型収入（クラウドサービス及び保守・サポート料）の売上構成比は 47.5% と 2017 年 10 月期の 26.5% から大きく上昇している。

1. 2020 年 10 月期業績はコロナ禍において過去最高を更新

2020 年 10 月期の連結業績は、売上高で前期比 8.1% 増の 3,854 百万円、営業利益で同 35.7% 増の 727 百万円と過去最高を更新し、会社計画（売上高 3,722 百万円、営業利益 607 百万円）に対しても上回って着地した。コロナ禍において、見込み顧客獲得の場となる各種展示会が中止となるなどその影響が懸念されたものの、従来取り組んできた高効率ビジネス※の更なる進展や、クラウドサービス等のストック収益の好調、交通費や広告宣伝費などの減少が増収増益要因となった。事業部門別では、コロナ禍の影響でウェルネスソリューション事業が減収となった以外はすべて増収となり、なかでも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は新規顧客の開拓により 2 ケタ増と好調に推移した。

※ 同社で開発するパッケージソフトは、販売時の導入支援に始まり、顧客要望に応じて機能追加やサポート提供を行っている。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図り、更なる顧客獲得につなげている。また、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。こうした一連のビジネス展開を同社では「高効率ビジネス」と称している。

2. 2021 年 10 月期は公教育ソリューション事業を中心に伸長し、増収増益が続く見通し

2021 年 10 月期は売上高で前期比 6.0% 増の 4,085 百万円、営業利益で同 6.3% 増の 773 百万円と増収増益基調が続く見通しである。2021 年 10 月期より売上高の計上方法について新収益認識基準※を適用することから、上期偏重型の収益パターンが平準化される見通しだ。事業部門別では、ウェルネスソリューション事業が引き続き低迷するものの、「GIGA スクール構想」をはじめとするデジタル化推進施策を追い風に公教育ソリューション事業の成長が期待されるほか、ソフトエンジニアリング事業も前期比 2 ケタ増収と好調を持続する見通しだ。

※ 2021 年 10 月期より、企業会計基準第 29 号「収益認識に関する会計基準」等を早期適用した。例えば、1 年間のサポート契約について従来は契約月に一括で売上計上していたが、新基準では 12 ヶ月間で月按分して売上計上していくことになる。

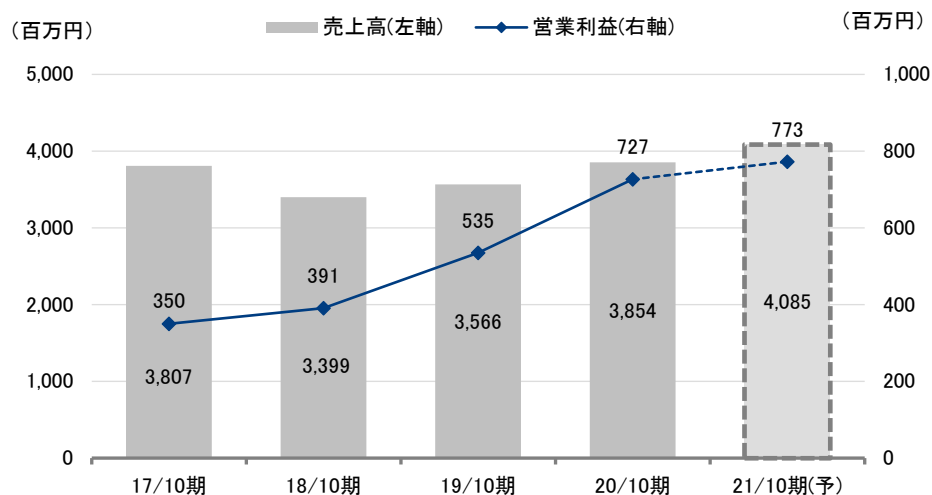
3. 年率 10% 成長の継続により営業利益 10 億円の早期達成を目指す

同社は中期戦略として、最新技術を取り入れた新規パッケージソフトの開発やクラウドサービスの提供を各ソリューションで順次展開し、顧客数の増加とストック収益の積み上げを図る。市場環境が不透明なかでも安定的な成長を実現可能とする「強靱なシステムディ」の事業基盤を構築していく方針となっている。営業利益に関しては、年率 10% 成長により早期に 10 億円の達成を目指す。また、売上高営業利益率で 20%（2020 年 10 月期は 18.9%）、ストック収入比率で 50%（同 47.5%）、累計顧客数で 1 万件（同 7,955 件）を KPI の目標として掲げている。特に、同社が高シェアを有する公教育ソリューション事業については、今後は文部科学省の方針により DX 化投資が活発化する見通しであることから、成長分野として注目される。

Key Points

- ・ 2020 年 10 月期業績はコロナ禍の逆境を跳ね返し、会社計画を上回る増収増益を達成
- ・ 2021 年 10 月期はコロナ禍の影響を勘案し 6.3% の営業増益予想だが、目標では 10% 程度の増収増益を目指す
- ・ 年率 10% の利益成長を継続し、営業利益 10 億円の早期達成を目標として掲げる

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

業種・業務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・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、事業領域を徐々に拡大し成長を遂げてきた。

同社は現在、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ウェアの販売またはクラウドサービスとして提供している。また、業務特化型ソフトウェアとして、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）。

2020 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% を占める最大事業となっており、公教育ソリューション事業が 21%、ウェルネスソリューション事業が 20%、公会計ソリューション事業が 13% と続く。ソフトエンジニアリング事業は 6% だが、ニッチ領域のため競合も少なく、追加機能の開発や問い合わせ等も少ないため利益率は高い。薬局ソリューション事業ほかについては子会社の（株）シンクで展開しており、売上構成比は 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。

システムディ | 2021 年 2 月 10 日 (水)
3804 東証 JASDAQ | <https://www.systemd.co.jp/ir>

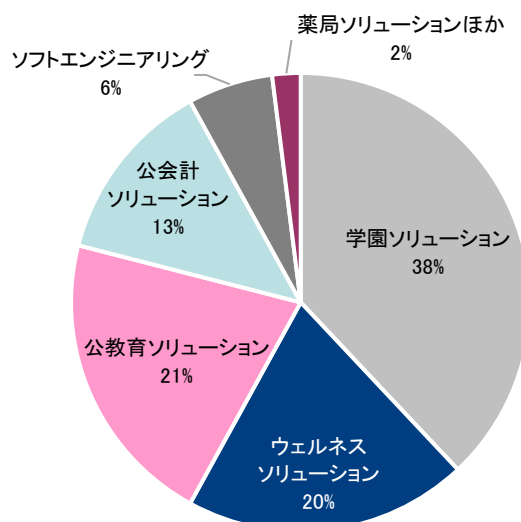
会社概要

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
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)	994
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 11 月リリース)	1,178
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」 児童の成績・出欠・活動情報をリアルタイムで保護者に提供する サービス「Home Services」(2021 年 4 月リリース予定)	2,994
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)」	1,077
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」 保険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」	1,228
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 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」	484

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(2020年10月期)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

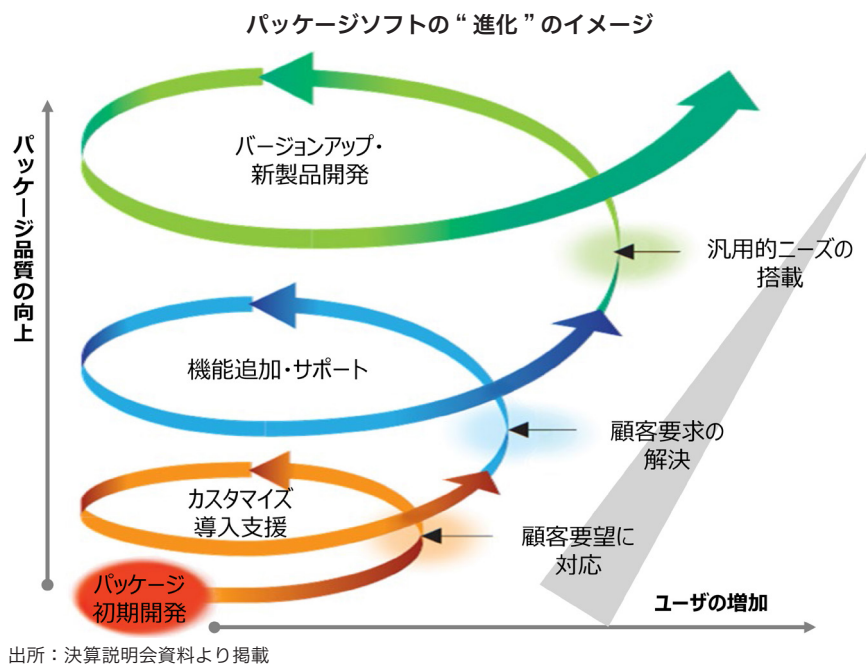
“イージーオーダー”型モデルで顧客にトータルソリューションを提供。 ソフトウェアの“進化”により売上拡大と利益率向上を実現

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であると弊社では考えている。



システムディ | 2021年2月10日(水)
3804 東証 JASDAQ | <https://www.systemd.co.jp/ir>

会社概要

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。同社の中核製品がパッケージソフトであることは前述のとおりだ。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、より規模の大きい大企業等に対しては“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企業向けには“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していく戦略だ。『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、成長を目指していく方針となっている。

『Value & Volume Business』戦略



出所：決算説明会資料より掲載

業績動向

2020 年 10 月期業績はコロナ禍の逆境を跳ね返し、会社計画を上回る増収増益を達成

1. 2020 年 10 月期の業績概要

2020 年 10 月期の連結業績は、売上高で前期比 8.1% 増の 3,854 百万円、営業利益で同 35.7% 増の 727 百万円、経常利益で同 35.6% 増の 729 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 33.3% 増の 510 百万円と増収増益となり、期首計画に対しても上回って着地した。売上高は 2 期連続増収、営業利益と経常利益は 5 期連続増益となり、過去最高業績を更新した。

2020 年 10 月期連結業績

(単位：百万円)

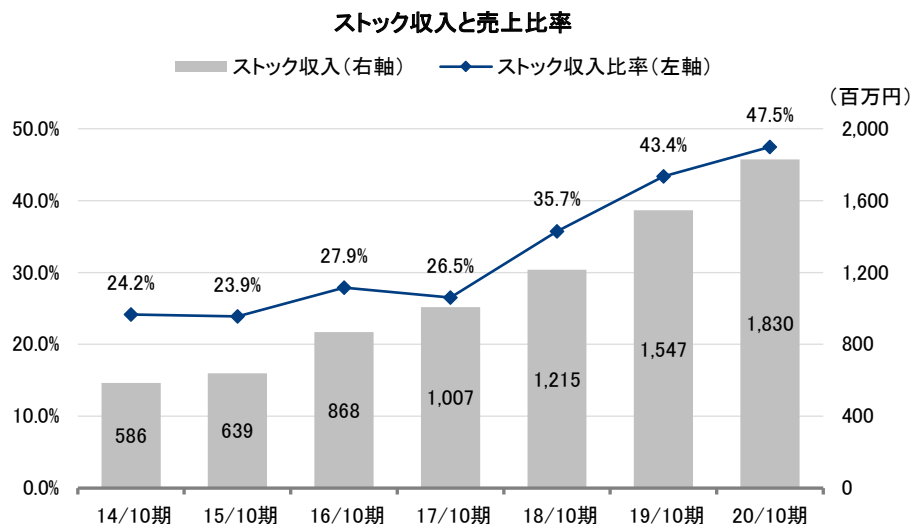
	19/10 期		期首計画	20/10 期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	3,566	-	3,722	3,854	-	8.1%	3.6%
売上総利益	1,618	45.4%	1,755	1,758	45.6%	8.7%	0.2%
販管費	1,082	30.4%	1,148	1,031	26.8%	-4.7%	-10.2%
営業利益	535	15.0%	607	727	18.9%	35.7%	19.8%
経常利益	538	15.1%	606	729	18.9%	35.6%	20.4%
特別損益	-1	-	-	-8	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	382	10.7%	418	510	13.2%	33.3%	22.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2020 年 10 月期第 2 四半期以降は、コロナ禍の影響で各種展示会が中止となり新規顧客開拓のための営業活動が一部制限を受けたものの、ウェルネスソリューション事業を除くすべての事業で増収を達成した。また、主力製品の成熟化とともに追加開発コストが低減するなど高効率ビジネスの進展によって、売上総利益率が 45.6% と前期比 0.2 ポイントの上昇となったほか、コロナ禍の影響で広告宣伝費や交通費等の販管費が減少したことも増収要因となった。期末の累計顧客件数は前期末比 12.2% 増の 7,955 件となり、サポート及びクラウドサービス等のストック収入は前期比 18.3% 増の 1,830 百万円、売上構成比で 47.5% となり、順調に拡大している。サポート売上高（単体ベース）が同 9.9% 増の 1,063 百万円となったことから、クラウドサービスの月額利用料収入は約 760 百万円、前期比で 30% 超の伸びになったと推定される。

システムディ | 2021 年 2 月 10 日 (水)
3804 東証 JASDAQ | <https://www.systemd.co.jp/ir>

業績動向



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

期首計画比で売上高が 3.6% 上回ったのに対して、売上総利益の伸びが 0.2%にとどまったのは、サポート売上高にかかる原価を正確に反映すべく、2020 年 10 月期よりコストの仕分けを明確にしたためだ。具体的には、開発人員や営業人員が一部対応していたサポート業務（電話での問い合わせ対応等）に係るコスト（人件費）を、2019 年 10 月期までは業務内容に関わらず開発費や販管費に計上していたが、2020 年 10 月期よりサポート業務にかかった時間に関しては、サポート売上原価に振り分けるようにした。このため、実際よりも売上総利益の増益率が低く見えている。一方、販管費は期首計画から 10.2% 下回った。人件費の一部をサポート原価に計上したことに加えて、コロナ禍において広告宣伝費や交通費が予算を下回ったことが主因となっている。

公教育ソリューション事業、 ソフトエンジニアリング事業が 20% を超える増収に

2. 事業部門別の売上動向

事業部門別売上高と累計顧客数

	17/10 期	18/10 期	19/10 期	20/10 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	1,444	4.5%
ウェルネスソリューション	917	878	867	788	-9.1%
公教育ソリューション	416	500	587	821	39.8%
公会計ソリューション	677	523	451	480	6.3%
ソフトエンジニアリング	149	174	203	244	20.2%
薬局ソリューションほか	77	79	75	76	1.3%
合計	3,807	3,399	3,566	3,854	8.1%
累計顧客数					
学園ソリューション	961	970	979	994	1.5%
ウェルネスソリューション	944	1,064	1,142	1,178	3.2%
公教育ソリューション	1,334	2,001	2,319	2,994	29.1%
公会計ソリューション	886	936	1,003	1,077	7.4%
ソフトエンジニアリング	313	358	422	484	14.7%
薬局ソリューション	1,222	1,225	1,226	1,228	0.2%
合計	5,660	6,554	7,091	7,955	12.2%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(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（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徴であり、強みとなっている。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 350 校に導入され、業界トップシェアの地位を確立している。それ以外にも私立の専門学校や高校で導入が進んでおり、2020 年 10 月期末時点の累計導入学園数は前期末比 15 校増の 994 校に達している（アクティブユーザー数は 500 校強）。新規導入先としては、千葉大学等が挙げられる。

2020 年 10 月期の売上高は前期比 4.5% 増の 1,444 百万円となった。主力製品である「キャンパスプラン.NET Framework」及びクラウド版となる「キャンパスプラン for Azure」とともにユーザーからの高い評価を受け、新規顧客の開拓が進んだことでイニシャル収入並びにストック収入ともに増加した。また、コスト面ではパッケージソフトの成熟化により追加機能などのカスタマイズ要望が少なくなったことで製造原価が減少し、営業利益は 2 ケタ増益となった。

2019 年 11 月に販売を開始した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徴で、導入顧客からも高い評価を受けている。現在は、総務・人事給与システムの提供にとどまっているが、学務系システムやその他業務システムについても順次開発を進めている。2023 年には既存製品の機能をすべてカバーし、既存顧客でのリプレイスを進めると同時に新規顧客の更なる獲得によってシェアを拡大していく戦略となっている。

(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クラブやスポーツ施設、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」は業界トップシェアとなっており、2017 年後半には文化・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。同事業については、入退場ゲート等のハードウェア製品なども含めて販売するケースもある。2020 年 10 月期末の累計顧客数は前期末比 36 施設増の 1,178 施設となっており、純増数で見れば 2019 年 10 月期の 78 施設から約半減したことになる。新規導入先としては、DMMかりゆし水族館、川崎市民プラザ等が挙げられる。

2020 年 10 月期の売上高は前期比 9.1% 減の 788 百万円と 3 期連続の減収となった。コロナ禍の影響で主力ユーザーとなるフィットネスクラブやスポーツ施設の経営環境が悪化し、新規出店を延期または縮小する動きが相次いだこと、また文化観光施設向けについてもテーマパークや遊園地の休園等で新規顧客に対する営業活動が停滞し、この結果、新規顧客獲得件数の減少によりイニシャル収入が落ち込んだ。ただ、既存顧客向けのストック収入については大きな影響を受けることなく 2019 年 10 月期並みの売上水準を維持している。

(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している。競合のなかにはパッケージソフトで提供しているところが多く、小中高校のすべてでクラウドサービスを提供しているのは同社だけとなっている。

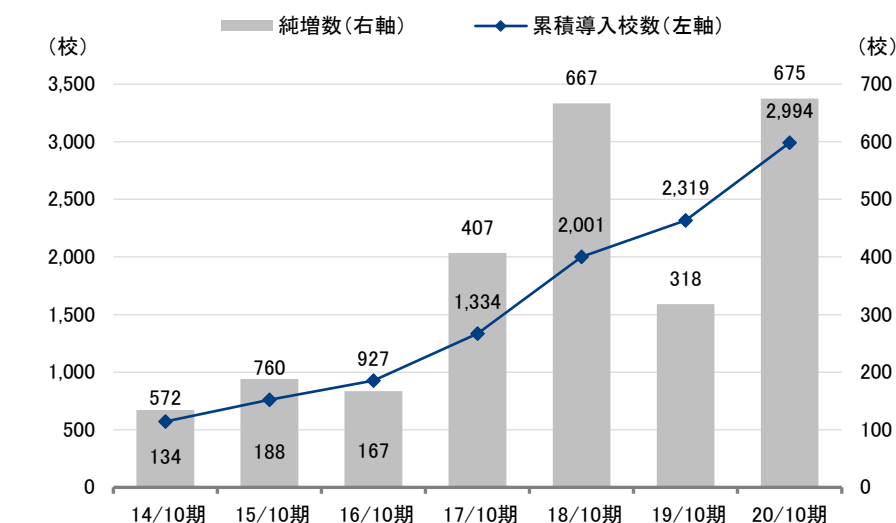
※ 統合型校務支援システムとは、教務系（成績処理、出欠管理、時数等）・保健系（健康診断票、保健室管理等）、指導要録等の学籍関係、学校事務系などを統合した機能を有するシステムのこと。同社の「School Engine」はこれらの機能に生徒や保護者とのメール連絡網、グループウェア機能などが付いている。

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ため効率が良い。入札公示時期は地域によって異なるが、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。また、12～1 月公示で 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もある。

業績動向

2020 年 10 月期の売上高は前期比 39.8% 増の 821 百万円と大幅増となった。2020 年 10 月期末の累計導入校数が前期末比 675 校増加の 2,994 校と大きく増加したことが主因だ。文部科学省で教育現場のデジタル化を推進する「GIGA スクール構想」に取り組んでおり、同社にとって追い風になっているほか、都道府県単位で小中高校を一貫する統合型校務支援システムについて、新たに山梨県で採用が決まったことも大幅増の要因となった。2 年前に高知県、奈良県で県域一斉導入を行っており、今回で 3 例目となる。公立高校では 19 県で同社製品が導入されトップシェアとなっている。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。

公立校導入数の推移

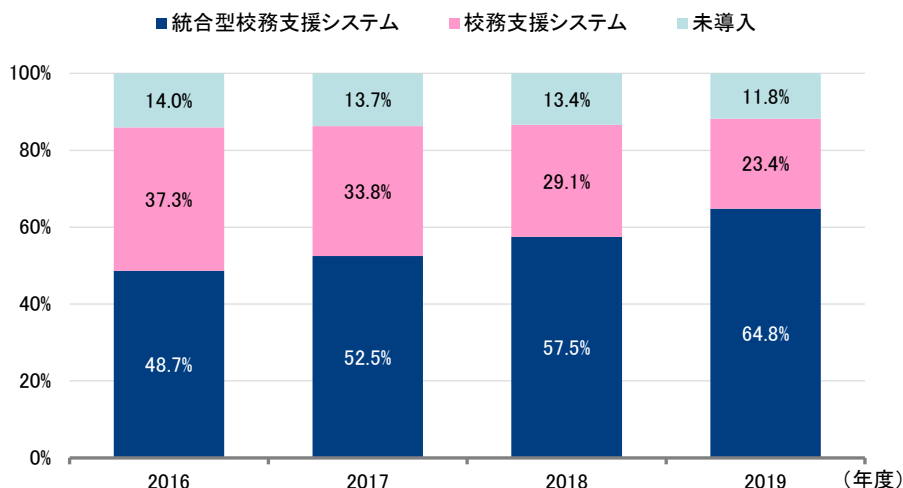


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

文部科学省の「学校における教育の情報化の実態等に関する調査結果（令和元年度）」によれば、2019 年度における公立学校は全国で約 3.3 万校となっており、このうち統合型校務支援システムを導入済みの学校は 64.8%（約 2.1 万校）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% を目標としているため、残り約 1 万校が潜在需要となり、同社にとっては引き続き成長期待の大きい市場と言える。現在と同じシェアを維持したとすれば、売上規模は 1.5 倍程度に拡大することになる。

業績動向

公立学校の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」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、地方自治体向けの新公会計用ソフト「PPP（トリプルピー）」※¹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し、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。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」※²をリリースしている。

※¹「PPP」：自治体会計（現金主義・単式簿記会計）を発生主義・複式簿記にもと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。

※²「創生」：財務諸表や各種指標を用いて分析を行うための支援ツールで、経営計画シミュレーションや財政計画策定などで利用する。活用の視点から地方創生を支援するソフトウェア製品。

2020 年 10 月期末の累計導入自治体・関連団体数は、前期末比 74 増加の 1,077 となっている。公営企業で導入が進んだほか、自治体向けについても 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%）からの切り替えが毎月数件ペースで出ていることが増加要因となっている。同事業の売上高は複式簿記導入に対応した新公会計用ソフトへのリプレイス需要一巡によって 2017 年 10 月期をピークに減収が続いていたが、顧客数の増加によって 2020 年 10 月期の売上高は前期比 6.3% 増の 480 百万円と 3 期ぶりに増収に転じた。

なお、「PPP」の対象顧客となる自治体数は全国で 1,788、公共団体数は 1,544 ある。このうち、自治体向けに関しては 800 超、公共団体向けでは 200 超を導入しているものと見られ、自治体向けに関しては 5 割弱と圧倒的なシェアを占めていることになる。自治体向けの今後の導入目標としては 1,000 程度を掲げている。

(5) ソフトエンジニアリング事業

ソフトウェア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、コンプライアンスやガバナンス強化のための支援ソフトとして高機能かつコストパフォーマンスに優れた同社製品が高く評価され着実に売上を伸ばしている。

2020 年 10 月期の売上高は前期比 20.2% 増の 244 百万円と 2 ケタ増収が続いた。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」が複数ユーザーに導入されたほか、大手企業グループ向けに「規程管理システム」を導入するなど、2020 年 10 月期末の累計顧客数が前期末比 62 増加の 484 社・団体に増加したことが要因だ。そのほかにも、金融機関向けに特化した「規程管理システム 金融機関版」や「総合文書管理システム（仮称）」の商談も進行中となっている。

(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、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。2020 年 10 月期末の累計導入顧客数は前期末比 2 店増加の 1,228 店となり、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・サポート収入が安定的に推移したことに加え、医薬品過誤防止システム「GOHL PICKING」や薬歴情報システム「薬歴情報電子ファイル」などの既存顧客への導入が進んだことにより堅調に推移した。

また、同社製品によるソリューションビジネスを北海道で展開するシステムディ北海道（株）についても、既存大規模顧客への対応を行いシステムの安定稼働を図るとともに、道内での積極的な営業活動を進めたことで売上高は堅調に推移した。テナント収入も含めた 2020 年 10 月期の売上高は前期比 1.3% 増の 76 百万円となっている。

自己資本比率は目標となる 60% 以上をキープ

3. 財務状況と経営指標

2020 年 10 月期末の財務状況は、総資産は前期末比 451 百万円増加の 4,576 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産は代金回収等により現金及び預金が 374 百万円増加し、受取手形及び売掛金が 126 百万円減少した。また、固定資産はパッケージソフトのリリース等によりソフトウェア（仮勘定含む）が 277 百万円増加した一方で、のれんが 27 百万円減少した。

負債合計は前期末比 8 百万円増加の 1,593 百万円となった。主な増減要因を見ると、有利子負債が 133 百万円減少した一方で、支払手形及び買掛金が 107 百万円、未払法人税等が 32 百万円それぞれ増加した。また、純資産合計は前期末比 443 百万円増加の 2,982 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 510 百万円と配当金支出 64 百万円が主な変動要因となっている。

業績動向

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 61.6% から 65.2% に上昇し、逆に有利子負債比率が 11.1% から 5.0% に低下するなど、収益の拡大に伴って財務基盤の強化が一段と進んでいることがうかがえる。また、収益性に関しても、売上高営業利益率、ROA、ROE ともに上昇傾向が続いている。『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積み上げが進んでいることも財務基盤の強化と収益性の向上につながっていると考えられる。事業規模の拡大と安定収益基盤の構築が進んだことで、同社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いる。なお、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、今後もさらなる向上を目指している。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	17/10 期	18/10 期	19/10 期	20/10 期	前期比
流動資産	1,881	1,746	1,682	1,910	227
（現金及び預金）	520	732	712	1,087	374
固定資産	1,776	2,125	2,441	2,665	223
総資産	3,658	3,872	4,124	4,576	451
流動負債	1,050	1,095	1,132	1,235	103
固定負債	629	575	453	357	-95
負債合計	1,680	1,670	1,585	1,593	8
（有利子負債）	680	451	281	148	-133
純資産合計	1,978	2,201	2,539	2,982	443
（安全性）					
自己資本比率	54.1%	56.9%	61.6%	65.2%	3.6pt
有利子負債比率	34.4%	20.5%	11.1%	5.0%	-6.1pt
（収益性）					
ROA	9.3%	10.3%	13.5%	16.8%	3.3pt
ROE	12.8%	12.4%	16.2%	18.5%	2.3pt
売上高営業利益率	9.2%	11.5%	15.0%	18.9%	3.9pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2021 年 10 月期はコロナ禍の影響を勘案し 6.3% の営業増益予想だが、目標では 10% 程度の増収増益を目指す

1. 2021 年 10 月期の業績見通し

2021 年 10 月期の連結業績は、売上高で前期比 6.0% 増の 4,085 百万円、営業利益で同 6.3% 増の 773 百万円、経常利益で同 5.9% 増の 773 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 4.2% 増の 532 百万円となる見通しである。2021 年 10 月期の事業方針は、コロナ禍による不確実な環境のなかにあっても中長期的な戦略の実現可能性を高めるため、ストック収益をより強固にし「強靱なシステムディ」の事業基盤構築に取り組んでいくことを掲げている。

今後の見通し

引き続き新規パッケージシステムのリリース等による拡販を推進し、顧客件数の増加とともにサポート契約・クラウドサービス契約の積み上げによるストック収益の拡大と売上比率の向上を図る。分野別ではウェルネスソリューション事業の低迷を公教育ソリューション事業、ソフトエンジニアリング事業を中心としたその他の事業の増収でカバーする。一方で、市場環境が不透明なこともあり営業利益面ではやや保守的に見積もっているものと思われる。販管費のうち、2020 年 10 月期はコロナ禍で減少した広告宣伝費や交通費について、2021 年 10 月期は2019 年 10 月期並みの水準まで回復することを前提としている(金額ベースでは数千万円程度の増加)。

2021 年 10 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

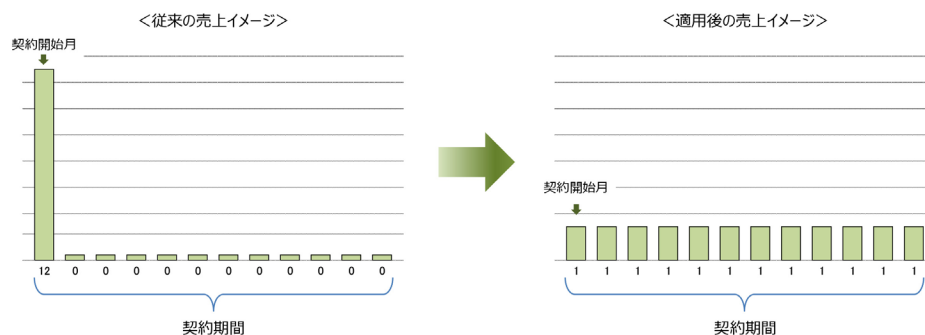
	20/10 期		21/10 期		
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比
売上高	3,854	-	4,085	-	6.0%
営業利益	727	18.9%	773	18.9%	6.3%
経常利益	729	18.9%	773	18.9%	5.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	510	13.2%	532	13.0%	4.2%
1 株当たり当期純利益 (円)	78.65		81.96		

注：2021 年 10 月期数値は「収益認識に関する会計基準」等を早期適用するため、当該基準適用前となる前期比は参考値

出所：決算短信よりフィスコ作成

なお、同社は 2021 年 10 月期より売上高の計上方法について新しい収益認識基準を早期適用する。従来同社の一部の年間サポート契約に関して、契約月に 1 年分の契約金額を一括して売上計上してきたが、新収益認識基準では、契約期間内で月按分して売上計上することになる。同社のサポート契約は開始月が 4 月に集中していたため、従来基準では第 2 四半期に収益が偏重する季節要因があったが、新基準の適用によってこれが平準化されることになる。

収益認識基準適用の影響 (イメージ)

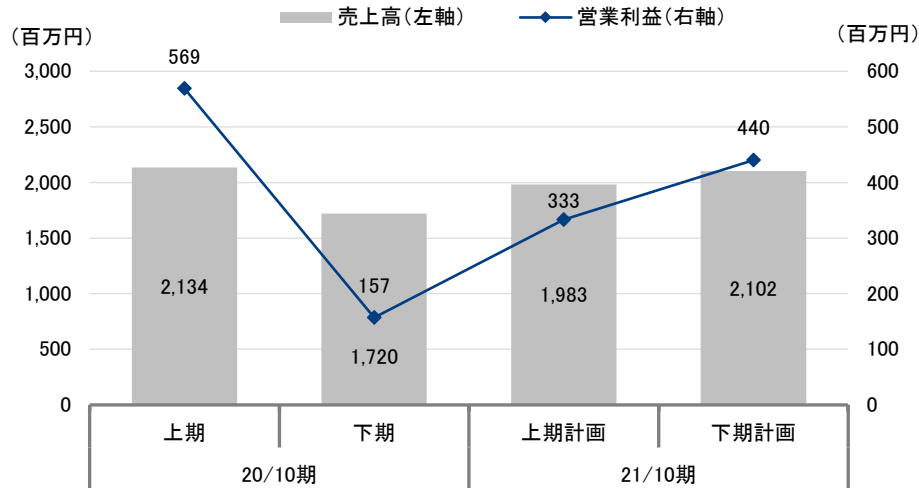


出所：決算説明会資料より掲載

したがって、新基準の適用によって従来は上期偏重型の収益パターンが、上期、下期でほぼ平準化されることになる点に留意しておく必要がある。2021 年 10 月期上期の営業利益計画は前年同期比 41.5% 減の 333 百万円と 2 ケタ減益となる計算だが、これは会計基準の変更によるもので収益が悪化するわけではない。

今後の見通し

半期業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

公教育ソリューション事業、 ソフトウェアエンジニアリング事業は2ケタ成長を継続

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んでいる。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の国公立私立大学（短大含む）1,100校のうち約350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、2019年11月にリリースした「CampusPlan Smart」の機能を順次、拡充しながら既存顧客でのリプレイスや新規顧客の開拓につなげていく戦略だ。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。

「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。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はない。同社が業界トップシェアの地位を確立した要因もここにある。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、違う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することができれば、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を操作して業務を遂行することが可能となる。「CampusPlan Smart」では現在、総務・人事給与システムを先行してリリースしたが、2023年までに学務系システムも含めてすべての機能をカバーする。既存顧客においてはリプレイスを順次進めていく計画となっている。なお、「CampusPlan Smart」と既存製品との連携も対応しているため、顧客側から見れば契約更新時期にスムーズにリプレイスすることができる。

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 150 校に導入されていると見られる。シェアで見ると 1 割にも満たない水準であるが、逆にシェア拡大余地も大きいと言える。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、大学の約 4,000 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、顧客開拓を進めていく戦略となっている。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となるため安定収益基盤の拡大による利益率の上昇につなが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

フィットネスクラブやスポーツ施設向けに関しては、コロナ禍によるマイナスの影響が続く見通しで、ウェルネスソリューション事業の売上高も前期比 2 割減を想定している。こうしたなかで、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 11 月にリリースしており、新規顧客の開拓につなげていく戦略となっている。同製品の特長は、月額料金プランが 1 万円～3 万円と低コストであり、タブレット端末での利用も想定した操作性や機能を備えていること、様々な会費制度に対応できる柔軟性に優れていることなどが挙げられる。

一方、文化・観光施設向け「Hello Fun」についても現状は厳しい環境だが、中期的には業務効率向上のための IT 投資は必要になってくるため、こうした需要を確実に受注につなげていく考えだ。

(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の売上高は、文部科学省が推進する「GIGA スクール構想」をはじめとするデジタル化関連施策を追い風に前期比 2 ケタ増収が続く見通しである。公立高校については 36～37 都道府県で統合型校務支援システムが導入されており、このうち約 5 割の 19 県で同社製品が採用されている。未導入の約 10 県についても、シェア 5 割の受注獲得を目標としている。一方、小中学校向けに関しては、普及率が低い又は未導入地域への導入を進めていく。

小中学校向けでの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見られる。市町村向け（小・中学校向け）のシェアが低かった理由の 1 つとして、クラウドサービスに対するセキュリティ面での懸念が残っていたことが挙げられる。しかし、「GIGA スクール構想」では「クラウド・バイ・デファクト」が推奨されていること、また都道府県単位では高校向けで 19 県に導入されていることから、今後これらの県において小中学校を含めた共同調達を開始することになれば同社が受注して小中学校の導入校数がさらに伸びる可能性もあると弊社では見ている。

今後の見通し

なお、同社は 2021 年 4 月より「School Engine」の新サービスとして「Home Services」の提供を開始する予定だ。同サービスは、通知表をはじめとする校務支援システムに蓄積された児童生徒に関する成績・出欠等の各種情報を、セキュリティを確保したうえでインターネットを通じて保護者へ直接提供するサービスとなる。これは文部科学省が推進する連絡手段デジタル化の取り組みに対応したサービスとなる。既に奈良市教育委員会ではサービス導入に向けた準備を進めており、今後も全国の教育委員会に拡販を進めていく予定にしている。「School Engine」のオプション的なサービスとなるため、既存ユーザーが導入した場合は月額利用料が 2 ～ 3 割程度上昇する見通しだ。このため、既存ユーザーだけで売上高は 2 ～ 3 割程度のアップサイドが期待できることになる。

(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の売上高については、前期比 1 ケタ増を見込んでいる。前述した通り、業界第 2 位となる国策の競合製品がサービス停止を発表しており、同製品の利用ユーザーからの切り替えが着実に進んでいることが要因だ。2 番手のシェアは約 25% だったため、このうち半分をリプレイスできれば、自治体向けでシェア約 60%、導入数で 1,000 を超えることになり、その可能性は十分であると弊社では見ている。また、新たな成長ドライバーとなりうる新製品についても現在、開発を進めており、2021 年 10 月期中のリリースを目指している。公会計分野で今まで蓄積してきたノウハウが詰め込まれた製品となるもようで、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の売上高は前期比 2 割増となる見通しだ。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、一般企業だけでなく金融機関や官公庁・地方自治体などの公共部門で導入されるケースも増えており、ニッチながらも高成長分野となっている。金融機関については当局からのライセンスを得て事業を行うという性質上、コンプライアンス順守のための仕組みに対するニーズが強く、潜在需要は大きい。

(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に大きく二分された業界構造となっている。コロナ禍における受診控え等で市場環境としては良好と言えない状況だが、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。

システムディ | 2021 年 2 月 10 日 (水)
3804 東証 JASDAQ | <https://www.systemd.co.jp/ir>

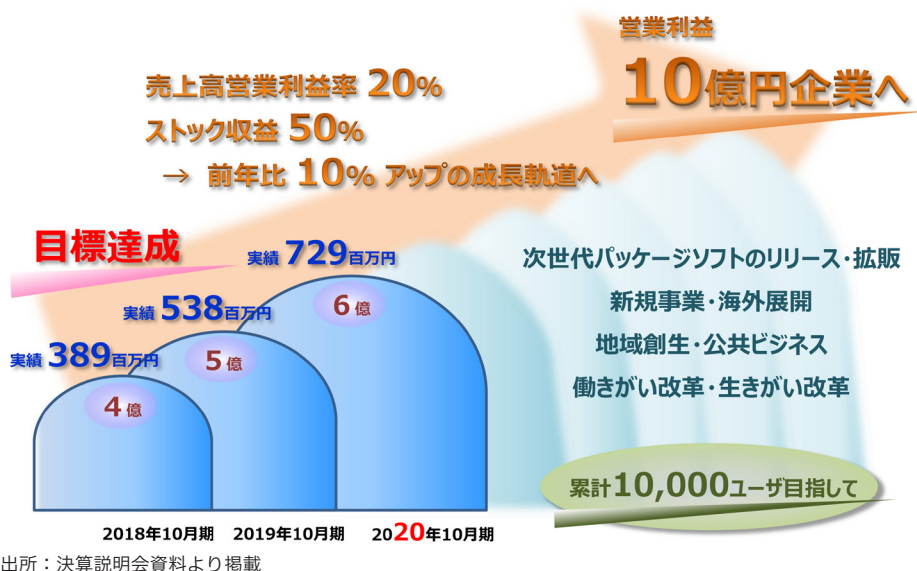
今後の見通し

年率 10% の利益成長を継続し、 営業利益 10 億円の早期達成を目標として掲げる

3. 中期目標

2018 年 10 月期からスタートした中期 3 ヶ年経営計画で、経営数値目標として掲げた営業利益 6 億円は超過して達成することができた。今回、同社は新たな目標として年率 10% 程度の成長により、営業利益 10 億円の早期達成を目標として打ち出した。期間を明示しなかったのはコロナ禍の影響が続いており、国内景気の先行きに対して不確実性が残っているためだ。ただ、こうしたなかでも着実に利益成長を続けていく方針に変わりない。

強靱な事業体を築く



事業戦略としては、次世代パッケージソフトのリリース・拡販による顧客拡大とストック収益の積み上げに注力していく。海外展開については営業利益 10 億円を達成後に検討していく方針としている。また、KPI としては売上高営業利益率 20% (2020 年 10 月期は 18.9%)、ストック収益の売上構成比 50% (同 47.5%)、自己資本比率 60% 以上 (同 65.2%)、累計顧客数 1 万件 (同 7,955 件)、入社 3 年後の社員定着率 90% 超の維持 (同 90% 超) を掲げている。売上高営業利益率やストック収益比率、累計顧客件数については、今後 3 年間での達成が可能であると弊社では見ている。

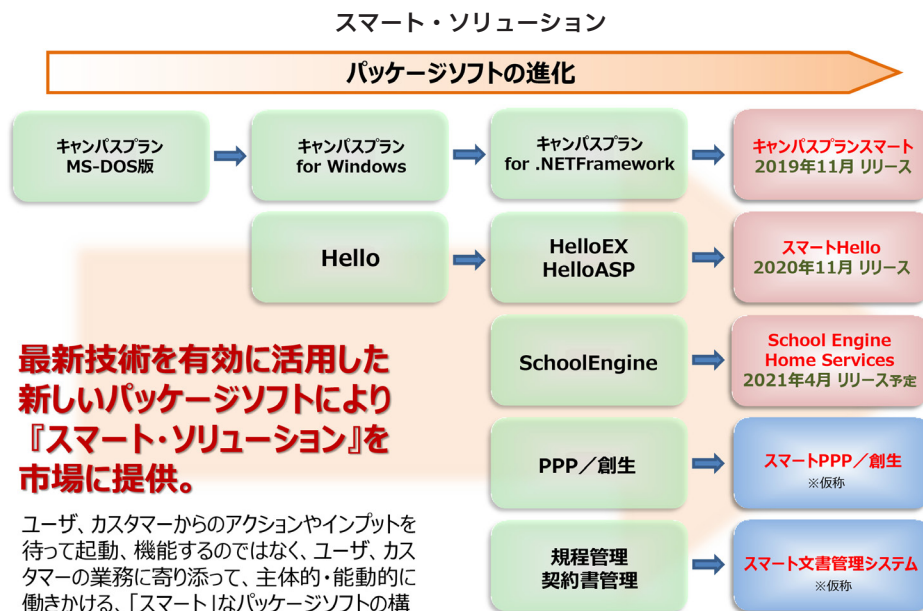
(1) 新パッケージソフトは「スマート・ソリューション」として順次提供を開始

同社はシェア拡大施策として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進めてきたが、主力製品がほぼ完成域まで達してきたことから次の 10 年を支える次世代製品の開発を各事業部門で進めており、順次市場に投入していくことで更なるシェアの拡大と売上成長を目指している。開発の方向性としては、「スマート・ソリューション」の提供を共通軸として進めている。

システムディ | 2021年2月10日(水)
3804 東証 JASDAQ | <https://www.systemd.co.jp/ir>

今後の見通し

その第1弾となる次世代学園総合情報システム「CampusPlan Smart」は、総務・人事給与システムの提供を2019年11月に開始している。顧客から高い評価を得ており、新規顧客の獲得にもつながっている。前述した通り、2023年までに既存製品の「キャンパスプラン for .NETFramework」の機能を順次カバーしながら、既存顧客におけるリプレイスと新規顧客の獲得につなげていく。また、第2弾としてウェルネスソリューション事業において次世代クラウド型会員管理システム「Smart Hello」を2020年11月にリリースしたほか、公教育ソリューション事業では「Home Services」を2021年4月にリリースする予定となっている。そのほか、公会計ソリューション事業では「スマート PPP/創生（仮称）」、ソフトエンジニアリング事業では「スマート文書管理システム（仮称）」をそれぞれ開発している。同社がこれまで各領域において蓄積してきたノウハウに加え、最新技術も取り込みながら操作性や機能性に優れた製品をリーズナブルな価格で提供することで新規顧客の開拓を進め、累計顧客数1万件の早期達成を目指していく方針だ。



出所：決算説明会資料より掲載

(2) 全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を強化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だけでなく IT 化が遅れていた公立学校や自治体など公共分野での普及拡大も今後期待されるためだ。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要因が薄まり、経営面での安定化と収益性向上に寄与する取り組みとして注目される。

※ 学園ソリューションでは「キャンパスプラン for Azure」「CampusPlan Smart」、ウェルネスソリューションでは会員・運営管理システム「Hello ASP」「Smart Hello」、アンチエイジングサービス「Weldy Cloud」、公教育ソリューションでは「School Engine」、公会計ソリューションでは「PPP クラウド (Azure)」、ソフトエンジニアリングでは「規定管理システムクラウド・サービス」等を提供している。

また、クラウドサービスの拡販だけでなくサポート・メンテナンス収入の積み上げにも注力していく。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開発戦略となっている。パッケージソフト導入ユーザーはサポート・保守契約を結ぶことでカスタマイズ費用が基本的に無料となるため、システム導入と同時にサポート契約を締結する割合が高くなっていると弊社では見ている。同社側から見れば、製品の機能を拡充し熟成していくことで個々の顧客からのカスタマイズ要請が減少し、結果として利益率の上昇要因となる。

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益の売上比率は、2017 年 10 月期の 26.5% から 2020 年 10 月期は 47.5% と大きく上昇した。同社は今後、ストック収益比率を 50% に引き上げていくことを目指しているが、クラウドサービスで展開する公教育ソリューション事業で年率 2 ケタ成長が続く見通しであること、その他ソリューションでもクラウドサービスを強化していくことなどから、50% は十分達成可能な水準であると弊社では見ている。

(3) 新たな地域創生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いるが、そのほかにも学園ソリューション事業で「キャンパスプラン」が国公立大学向けに導入されているほか、ウェルネスソリューション事業における「Hello EX」「Hello Fun」「Weldy Cloud」や、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・サービスについても公共分野での導入が進んでいる。同社は、これらの販売をさらに拡大し顧客の裾野を広げていくだけでなく、これらの顧客基盤を生かした新たな地域創生ソリューションの開発にも取り組み、新規事業として育成していく意向を明らかにしている。

今後の候補領域としては、地域活性化や自治体の再生、健康増進・福祉の充実、文化・教養の創生、地場産業育成支援、スマートシティ化などがあり、これらの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。特に、自治体では地域社会の活性化を目的とした IT 活用サービスへの関心が高まっており、既に 800 超の自治体を顧客に持つ同社にとってビジネスチャンスは大きいと言える。

(4) 業務効率化の結果としての働き方改革の継続

働き方改革も継続して取り組んでいく。コロナ禍の影響によりテレワークの普及が一気に進んだが、同社においてもテレワークの環境を整備し、今後コロナ禍の影響が長期化しても対応できる体制は構築済みとなっている。なお、社員の入社後 3 年間の定着率は 90% 超と、IT 業界のなかでは圧倒的に高い実績となっている。定着率が高いことから人材育成に係るコストや採用コストも相対的に抑えられることになり、収益力の高さにつながる。

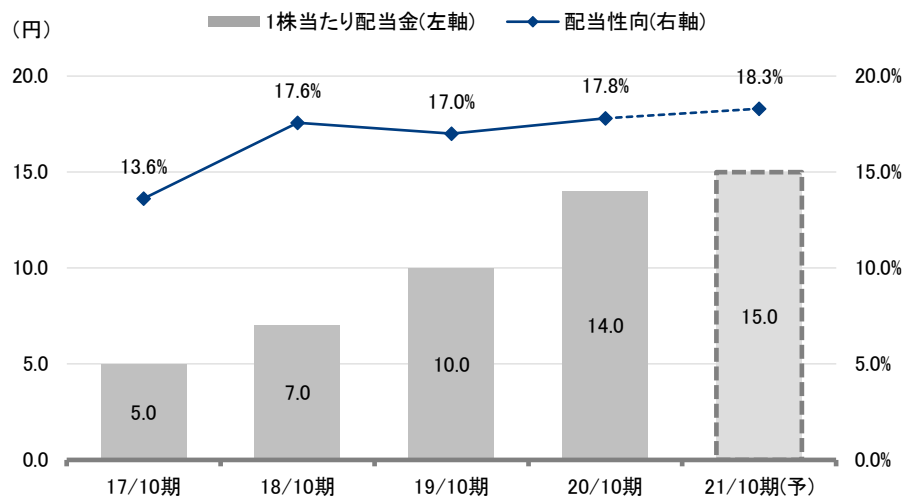
連結従業員数（役員含む）は 2020 年 10 月末時点で 241 名となっており、新卒社員については 2021 年春に 18 人が決定している。今後も年間 15 ～ 20 名で採用を進めていく予定にしている。

株主還元策

2021 年 10 月期の 1 株当たり配当金は 15.0 円と 6 期連続の増配を予定

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おり、配当性向などの水準については特に明示していない。2020 年 10 月期の 1 株当たり配当金は前期比 4.0 円増配の 14.0 円（配当性向 17.8%）となった。期首予想では前期比横ばいを見込んでいたが、2020 年 10 月期の業績が堅調であったことから増配を決定した。2021 年 10 月期の 1 株当たり配当金については、前期比 1.0 円増配の 15.0 円（配当性向 18.3%）を予定している。今後も特段の投資資金需要がなく業績が安定的に成長していけば、配当金も業績に応じた増加が期待できるものと弊社では考えている。

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

■ 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）やクラウドサービスに関して、セキュリティ面での対策が十分なされていることも重要なセールスポイントであるのは言うまでもない。同社自身も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対策については、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。

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・表示したものです。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、配布等することは強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