

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7月13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. 2021年10月期第2四半期累計の営業利益は期初計画を上回る	01
2. 2021年10月期業績見通しは期初計画を据え置くも、利益の上振れ余地あり	01
3. 年率10%成長により営業利益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. 2021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	09
3. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の見通し	15
1. 2021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. 中期目標	18
■ 株主還元策	21
■ 情報セキュリティ	22

■ 要約

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伸長、 2021年10月期は過去最高業績を更新見通し

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 & 観光・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）、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、2021年10月期第2四半期累計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48.0%と2017年10月期の26.5%から大きく上昇している。

1. 2021年10月期第2四半期累計の営業利益は期初計画を上回る

2021年10月期第2四半期累計（2020年11月～2021年4月）の連結業績は、売上高で前年同期比7.2%減の1,979百万円、営業利益で同14.4%減の487百万円と減収減益となったが、新収益認識基準*の早期適用による影響が大きく、旧基準ベースで見ると売上高は同3.7%増の2,214百万円、営業利益は同26.8%増の722百万円と、半期ベースで過去最高を更新している。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響でウェルネスソリューション事業の需要が落ち込んだほか、新規導入案件に関して商談から成約に至るまでの期間が長期化する傾向が見られたものの、新規顧客の獲得が進んだ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前年同期比2ケタ増収と好調に推移した。また、外注費や広告宣伝費、交通費等の経費削減が想定以上に進んだことで、営業利益は期初計画の333百万円を上回って着地している。

* 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、一部ユーザーの年間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。

2. 2021年10月期業績見通しは期初計画を据え置くも、利益の上振れ余地あり

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773百万円と期初計画を据え置いた。第2四半期まで売上高はほぼ計画どおりに進捗する一方で、営業利益については進捗率が63.1%と過半を超えており、下期についても大きな支出はないことから、売上が計画どおりに推移すれば営業利益が上振れする可能性は高いと弊社では見ている。「GIGAスクール構想」をはじめとするデジタル化推進施策が追い風となり、引き続き公教育ソリューション事業の伸長が見込まれる。

要約

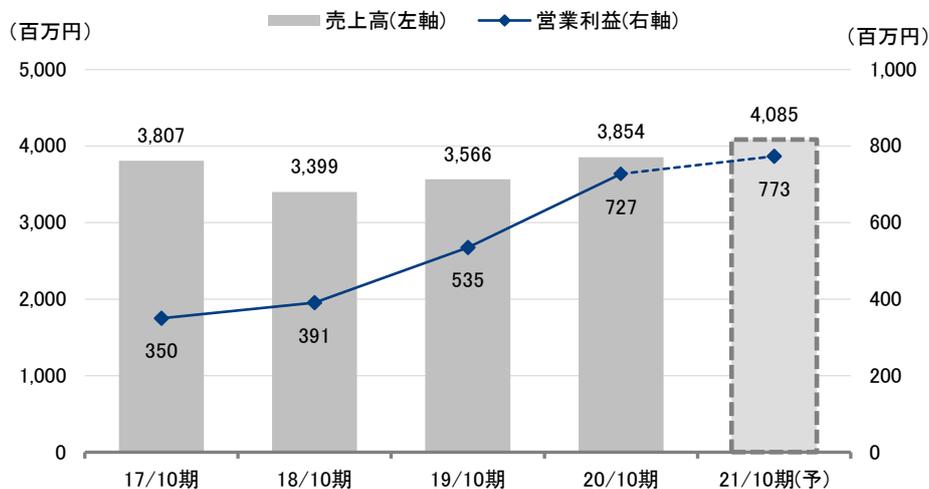
3. 年率 10% 成長により営業利益 10 億円の早期達成を目指す

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ていくことで、顧客数の増加とストック収益の積み上げに注力していく。市場環境が不透明ななかでも、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だ。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、公教育や公会計などの公共分野に関しては今後 DX の取り組みが加速していくことが予想されており、競争が激化するリスクがある一方で成長の好機ともなるだけに今後の展開が注目される。

Key Points

- ・2021 年 10 月期第 2 四半期累計業績は、会計基準変更の影響で見かけ上落ち込んだが、旧基準ベースでのシミュレーションでは過去最高業績を更新
- ・2021 年 10 月期は期初計画を据え置いても、利益面では上振れ余地あり
- ・すべてのソリューションでクラウドサービスを展開し、顧客数の積み上げによる安定成長を目指す

業績推移



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・製造・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、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では、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）、地方自治体及び団体（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を提供している。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）。

2021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、創業ビジネスである学園ソリューション事業が36%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25%、ウェルネスソリューション事業が19%、公会計ソリューション事業が12%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が少なく、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。

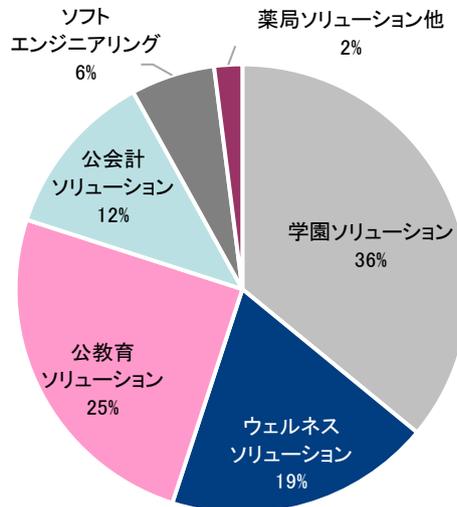
会社概要

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)	1,001
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)	1,195
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)	3,068
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)	1,093
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」	512

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(2021年10月第2四半期累計)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

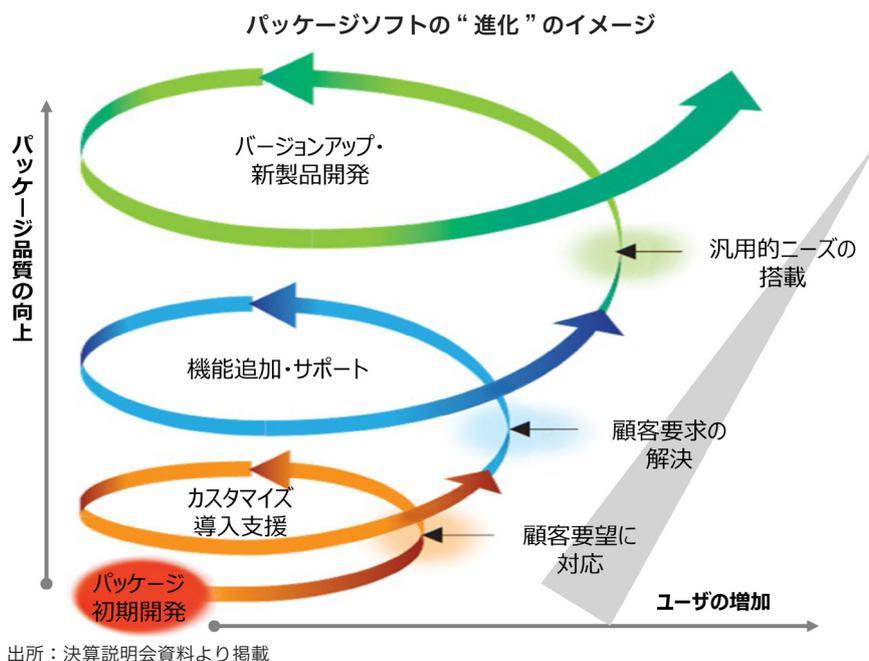
“イージーオーダー”型モデルで顧客にトータルソリューションを提供。ソフトウェアの“進化”により売上拡大と利益率向上を実現

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。



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

2021年10月期第2四半期累計業績は、会計基準変更の影響で見かけ上落ち込んだが、旧基準ベースでは過去最高業績を更新

1. 2021年10月期第2四半期累計業績の概要

2021年10月期第2四半期累計の連結業績は、売上高で前期比7.2%減の1,979百万円、営業利益で同14.4%減の487百万円、経常利益で同14.4%減の487百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同15.1%減の334百万円と減収減益となったが、これは新収益認識基準の早期適用による影響が大きく、旧基準ベースで見ると、売上高は同3.7%増の2,214百万円、営業利益は同26.8%減の722百万円といずれも半期ベースで過去最高を更新した。また、期初会社計画に対して見ると、売上高はほぼ計画どおりとなったが、各利益に関しては計画を40%以上上回って着地しており、状況としては順調な決算だったと言える。

2021年10月期第2四半期累計 連結業績

(単位：百万円)

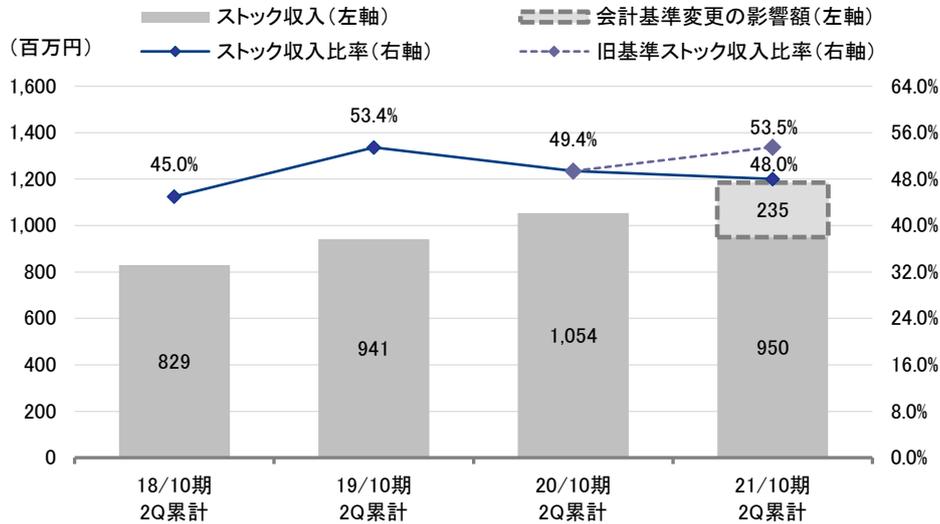
	20/10期2Q			21/10期2Q				(参考) 旧基準	
	実績	売上比	期初計画	実績	売上比	前年同期比	計画比	実績	前年同期比
売上高	2,134	-	1,983	1,979	-	-7.2%	-0.2%	2,214	3.7%
売上総利益	1,085	50.9%	894	976	49.3%	-10.0%	9.2%	1,211	11.6%
販管費	516	24.2%	561	488	24.7%	-5.3%	-12.9%	488	-5.3%
営業利益	569	26.7%	333	487	24.6%	-14.4%	46.1%	722	26.8%
経常利益	569	26.7%	333	487	24.6%	-14.4%	46.2%		
特別損益	-2	-	-	-	-	-	-		
親会社株主に帰属する 四半期純利益	394	18.5%	230	334	16.9%	-15.1%	45.1%		

注：2021年10月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用している。前年同期比は新旧数値の単純比較による参考数値
 出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

コロナ禍でフィットネスクラブ等を主要顧客とするウェルネスソリューション事業が苦戦を強いられたほか、学園ソリューション事業などでは新規導入案件で商談から成約に至るまでの期間が長期化する傾向が見られるなど、一部でマイナスの影響が見られたものの、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新規顧客の獲得効果で前年同期比2ケタ増収と好調に推移し、実質ベースでの増収を確保した。なお、ストック収入は前年同期比9.9%減の950百万円、ストック収入比率で同1.4ポイント低下の48.0%となったが、会計基準変更の影響によるもので、旧基準ベースで見ればストック収入は同12.4%増の1,185百万円、ストック収入比率は同4.1ポイント上昇の53.5%となっている。逆にフロー収入については前年同期比で約50百万円の減収となった。主には学園ソリューション事業、ウェルネスソリューション事業で新規導入案件が減少したことが要因と見られる。

業績動向

ストック収入と売上比率



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

売上総利益率が前年同期の 50.9% から 49.3% に低下したが、新会計基準の適用による影響であり、旧会計基準ベースでは 54.7% と実質 3.8 ポイントの上昇となっている。主には導入支援案件の減少に伴い外注費が約 1 億円減少したことが要因となっている。同社では全国に 30 社程度の協力企業があり、導入支援案件はこうした企業を活用している。また、販管費が前年同期比で 5.3% 減少しているが、主には在宅勤務の導入により交通費や各種経費が減少したことによる。

期初会社計画に対する営業利益の上振れ要因は、パッケージソフトの高品質化によるコスト改善や、広告宣伝費、交通費等を中心に販管費が当初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、公会計ソリューション事業が2ケタ増収に

2. 事業部門別動向

事業部門別売上高と顧客数

	18/10期2Q	19/10期2Q	20/10期2Q	21/10期2Q	前年同期比
売上高（百万円）					
学園ソリューション	675	784	952	715	-24.8%
ウェルネスソリューション	427	369	407	383	-6.0%
公教育ソリューション	325	290	404	485	20.1%
公会計ソリューション	285	184	204	238	16.8%
ソフトエンジニアリング	90	103	130	119	-8.3%
薬局ソリューション他	38	29	35	36	4.3%
合計	1,842	1,761	2,134	1,979	-7.2%
累積顧客数（社・団体・店）					
学園ソリューション	965	976	990	1,001	11
ウェルネスソリューション	1,040	1,104	1,164	1,195	31
公教育ソリューション	1,952	2,061	2,786	3,068	282
公会計ソリューション	929	950	1,030	1,093	63
ソフトエンジニアリング	332	396	451	512	61
薬局ソリューション	1,224	1,225	1,226	1,228	2
合計	6,442	6,712	7,647	8,097	450

注：2021年10月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用している。前年同期比は新旧数値の単純比較による参考数値

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

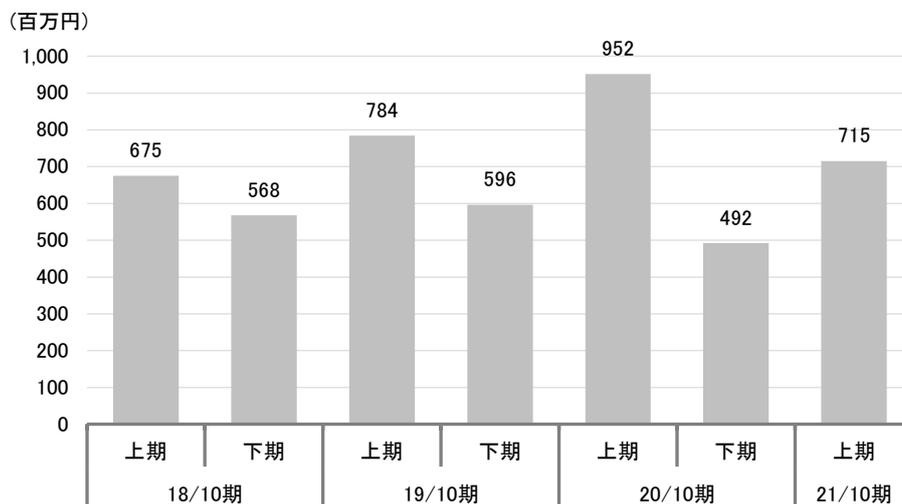
(1) 学園ソリューション事業

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、2021年4月末の累計導入学園数は前期末比7校増の1,001校となった（アクティブユーザー数は500～600校）。

業績動向

2021年10月期第2四半期累計の売上高は前年同期比24.8%減の715百万円となった。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」が引き続き好評で、新規顧客からの引き合いだけでなく、既存ユーザーの追加導入も多く、安定した売上、営業利益を計上した。前年同期比で減収となった要因は新規導入校数が前年同期の11校から7校に減少し、フロー収入となる導入支援売上高が約50百万円減少したことに加えて、新収益認識基準の導入により、例年3月、4月に集中していた年間保守サポート契約の一部売上が、月按分で計上されることになったことが大きい。同事業は3月、4月に年間保守サポート料の更新時期が集中しているため、従来は上期偏重型（第2四半期偏重）の売上となっていた。新収益認識基準の導入によりこうした偏重がなくなるため、2021年10月期下期の売上高については前年同期の水準を上回る可能性が大きいと弊社では見ている。

学園ソリューション事業の半期売上推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

なお、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おり、2023年には既存製品の機能をすべてカバーする予定となっている。同事業の次世代を担うパッケージシステムとして、既存顧客でのリプレイスを進めると同時に新規顧客獲得によりシェアを拡大していく戦略だ。

(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4月末の累計顧客数は前期末比17施設増の1,195施設となっている。

業績動向

2021年10月期第2四半期累計の売上高は前年同期比6.0%減の383百万円となった。コロナ禍の影響が長引き、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において、新規出店計画の延期や事業縮小が続いていることを背景に、新規契約件数の減少が減収要因となっている。既存店舗を対象としたシステム利用料収入については大きな影響を受けておらず売上を維持できているようで、施設の利用効率を向上させる「新型コロナ三密対策」ソリューションの提供等により一定の売上、営業利益も確保した。また、2020年11月に提供開始したクラウド型会員管理・会費回収システム「Smart Hello」については、パーソナルジムをはじめとする小型店舗を中心に導入件数が順調に増加しているものの、まだ全体の売上を押し上げる規模にまでは至っていないようだ。

(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ことが多い。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。

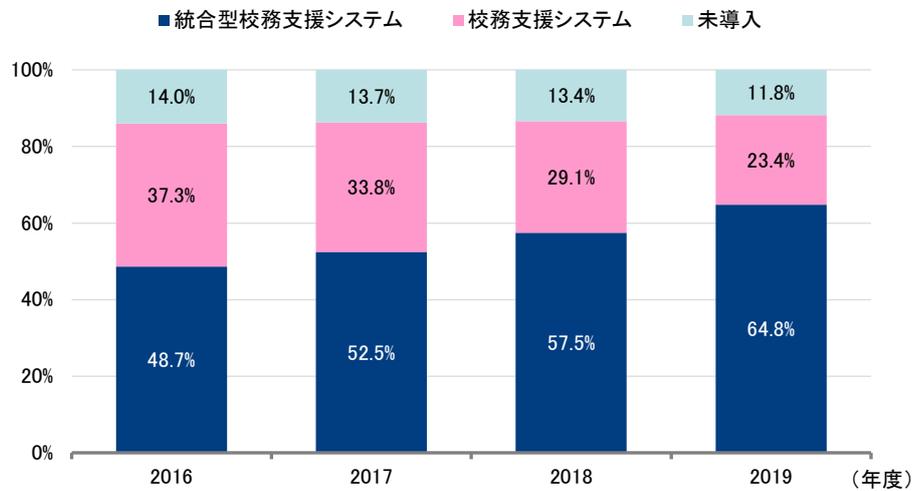
2021年10月期第2四半期累計の売上高は前年同期比20.1%増の485百万円と2ケタ増収が続いた。2021年4月末の累計導入校数が前期末比74校増加の3,068校（18県、4政令指定都市、10中核都市：高校約3割、小中学校約7割）と順調に拡大し、システム利用料収入が増加したことや、調査・企画案件を1件受注したことも増収に貢献した。なお、都道府県単位で小中高校を一貫する統合型校務支援システムについては、高知県と山梨県の2県で導入されている。また、公立高校では18県で同社製品が導入されトップシェアとなっているほか、小中学校では4つの政令指定都市のほか、10の中核都市で同社製品が導入されている。

また、奈良市教育委員会の協力のもと、開発を進めてきた「Home Services」は2021年4月より奈良市の小中学校向け「School Engine」の新機能として運用が開始されている。児童生徒に関する活動情報を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り、学校・保護者間の連絡手段のデジタル化を実現するサービスとして注目される。奈良市において今後1年程度、運用実績を蓄積し、機能改修も図りながら全国へと横展開していく予定で、利用料は「School Engine」の利用料の2～3割程度を想定しており、2023年度から収益面でもインパクトが出てくるものと期待される。

業績動向

なお、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。ただ、需要が見込まれる反面、従来よりも受注競争が激しくなっているのも事実で、業界シェアが高いとは言え今後の動向は注視しておく必要がある。

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）」※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、2021年3月には地方公共団体の財務会計業務を支援する新たな製品として「Common 財務会計システム」をリリースしている。クラウド型サービスのみ提供となり、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」の三つの決算を一元管理することで早期の決算確定を可能とするほか、予算編成の際にPDCAサイクルを実現する各種分析ツールも標準装備するなど、決算処理や予算編成の業務省力化・効率化を実現するシステムとなっていることが特徴となっている。「PPP」よりもさらに幅広い機能を持たせた製品となるため、「PPP」の導入自治体も含めて同製品を拡販していくことにしている。

※「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。

業績動向

2021年4月末の累計導入自治体・関連団体数は、前期末比16増加の1,093（うち、自治体は824）となっている。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%）からのリプレースが順調に進んだことにより、2021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238百万円となった。導入対象となる自治体数は1,788自治体となっており、同社のシェアは46%となっている。また、公共団体数1,544団体のうち269団体に導入されている。同社では自治体向けの導入目標として1,000程度を掲げているが、なかでも都道府県など大規模自治体で今後リプレース需要が見込まれており、これらの受注獲得に注力していく方針となっている。ただ、公会計分野についても公教育と同様に競争が激しくなってきたようで、今後の動きには留意しておく必要がある。最近では未上場のジャパンシステム（株）や（株）ぎょうせいなどと競合するケースが増えているようだ。

(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。民間企業や学校法人、公益法人問わず、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、ここ数年着実に売上を伸ばしている。2021年4月末の累計顧客数は前期末比28社増加の512社となった。

2021年10月期第2四半期累計の売上高は前年同期比8.3%減の119百万円となった。新収益認識基準の導入の影響が大きい。前年同期に大手企業グループ向けに「規程管理システム」が導入されるなど大口案件があった反動減や、コロナ禍の影響で商談から成約に至るまでの期間が長期化していることなども減収要因の1つとなった。ただ、引き合い件数そのものは前年同期よりも増加しており、また訪問営業が制限・自粛されるなかでWebを活用した販促活動も定着しつつある。また「規程・マニュアル管理システム」を新たに導入した日本航空の事例を共同セミナーで紹介し、さらなる拡販に取り組んでいる。

(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。2021年4月末の累計導入顧客数は前期末比横ばいの1,228店となり、引き続き保守サポート収入を安定的に確保している。

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2021年10月期第2四半期累計の売上高は前年同期比4.3%増の36百万円となっている。

自己資本比率は目標となる 60%以上をキープし、財務内容は良好

3. 財務状況と経営指標

2021年10月期第2四半期末の資産合計は、前期末比348百万円減少の4,227百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産は現金及び預金が208百万円減少したほか、受取手形、売掛金及び契約資産が210百万円減少した。また、固定資産はパッケージソフトのバージョンアップ等によりソフトウェア（仮勘定含む）が81百万円増加した一方で、のれんが10百万円減少した。

負債合計は前期末比227百万円減少の1,366百万円となった。主な増減要因を見ると、前受収益が221百万円増加した一方で、支払手形及び買掛金が140百万円、未払法人税等が96百万円、有利子負債が65百万円それぞれ減少した。また、純資産合計は前期末比121百万円減少の2,861百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純利益を334百万円計上した一方で、社外流出として自己株式の取得143百万円、配当金の支払額87百万円を計上したほか、新収益認識基準の適用により利益剰余金の期首残高が221百万円減少したことが変動要因となっている。

経営指標を見ると、経営の安全性を示す自己資本比率が前期末の65.2%から67.7%に上昇し、逆に有利子負債比率が5.0%から2.9%に低下しており、財務内容は良好な状態にあると判断される。有利子負債残高も83百万円まで減少しており、実質無借金経営となっている。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、今後も同水準を維持向上していく見通しだ。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	18/10期	19/10期	20/10期	21/10期2Q	前期比
流動資産	1,746	1,682	1,910	1,505	-405
（現金及び預金）	732	712	1,087	878	-208
固定資産	2,125	2,441	2,665	2,722	56
資産合計	3,872	4,124	4,576	4,227	-348
流動負債	1,095	1,132	1,235	1,016	-219
固定負債	575	453	357	350	-7
負債合計	1,670	1,585	1,593	1,366	-227
（有利子負債）	451	281	148	83	-65
純資産合計	2,201	2,539	2,982	2,861	-121
（安全性）					
自己資本比率	56.9%	61.6%	65.2%	67.7%	2.5pt
有利子負債比率	20.5%	11.1%	5.0%	2.9%	-2.1pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2021年10月期は期初計画を据え置くも、利益面では上振れ余地あり

1. 2021年10月期の業績見通し

2021年10月期の連結業績見通しは、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532百万円と期初計画を据え置いた。コロナ禍による業績への影響が不透明なほか不確定要素があるため、業績予想の修正が必要と判断した場合には、速やかに開示する方針としている。第2四半期までの進捗率は、売上高で48.5%、営業利益で63.1%となっており、売上高については今後の受注成約状況次第となるが、大きく落ち込むような状況とならない限り、利益面で上振れする可能性が高いと弊社では見ている。なお下期についても外注費等の抑制は続く見通しで、増加する項目としてはコーポレートガバナンスコードの対応に伴うコンサルティング費用で数百万円増加する程度と見られる。

2021年10月期連結業績見通し

	20/10期		21/10期			21/10期2Q 進捗率
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比	
売上高	3,854	-	4,085	-	6.0%	48.5%
営業利益	727	18.9%	773	18.9%	6.3%	63.1%
経常利益	729	18.9%	773	18.9%	5.9%	63.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	510	13.2%	532	13.0%	4.2%	62.9%
1株当たり当期純利益(円)	78.65		81.96			

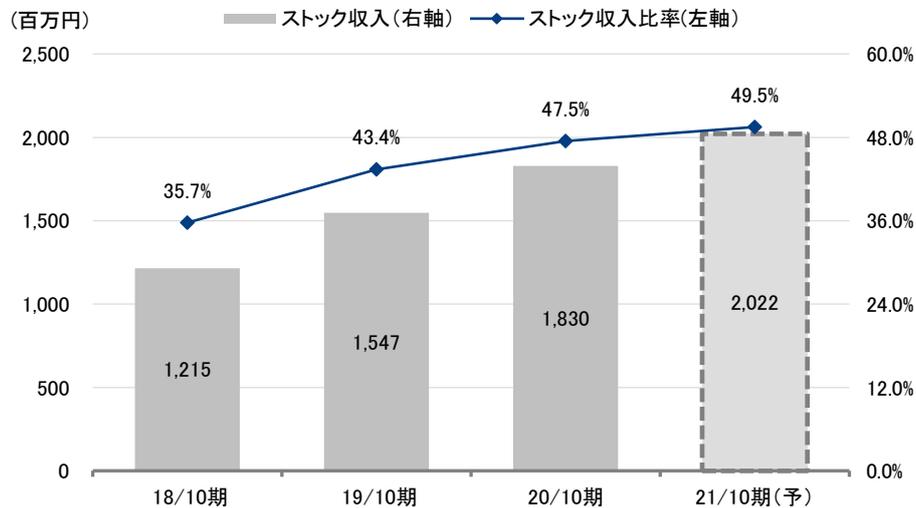
注：2021年10月期は「収益認識に関する会計基準」等を早期適用するため、当該基準適用前となる前期比は参考値
 出所：決算短信よりフィスコ作成

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。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、公会計ソリューション事業を中心としたそのほかの事業の増収でカバーする見込みだ。

ただコロナ禍で受注から成約までの期間が長期化する傾向になっており、一部見込み案件の売上計上時期が2022年10月期にずれ込む可能性がある点には留意しておく必要がある。長期化している主な理由としては、コロナ対応に優先的に予算が振り向けられるケースがあるほか、単年度では予算が確定せず2年以上かけて検討する顧客が出てきている点などが挙げられる。受注見込み案件数そのものは前期よりも増加しているため、コロナ禍が落ち着けばこうした問題は解消していくものと予想される。なお、ストック収入は前期比10.5%増の2,022百万円、ストック収入比率は前期の47.5%から49.5%に上昇する見込みとなっている。

今後の見通し

ストック収入と売上比率



出所：決算説明会資料及び決算短信よりフィスコ作成

公教育ソリューション事業、 公会計ソリューション事業は新規顧客の獲得により順調に拡大

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。上期は会計基準変更の影響で2ケタ減収となったが、下期は逆に増収要因となる。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、既に業界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。

今後の見通し

「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することが可能となり、業務効率の向上にもつながることになる。「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予定となっており、既存顧客のリプレー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ースすることができる。

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・職員数※は、高校で約 770 名、専門学校で約 220 名と、大学の約 3,700 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って中長期的に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 2 年 学校基本調査」のデータを基に算出。

(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の経営環境はコロナ禍で依然厳しさが続いており、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。コロナ禍が長引くなかで 2021 年春以降、店舗の休業や閉店が増えはじめており、下期もプライベート・ジム等の小規模事業者向けを除いて新規獲得は厳しいものと見られる。このため、当面は小規模事業者向けでの顧客獲得を進めるべく、クラウド版会員管理システム「Smart Hello」の拡販に注力していく方針だ。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、ワクチン予防接種が進み徐々に旅行などの需要も回復に向かう見通しのなか、2021 年後半から 2022 年に向けては、観光産業復興による地域経済活性化に向けた各種支援策の導入なども見込まれており、文化・観光施設の IT 投資拡大による「Hello Fun」の受注回復が期待される。

(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だ。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 18 県で同社製品が導入されている。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、または未導入地域への導入を進めていく。

今後の見通し

小中学校向け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）にクラウドサービス導入が進んでいない理由の 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公立高校向けで 18 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、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。競争は激化しているものの、2021 年 4 月にリリースした「Home Services」のように今後も新機能・サービスを開発・拡充していくことで差別化を図り、シェアの維持向上を図っていく方針だ。

(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。前述したとおり、業界 2 番手の国策による競合製品が 2022 年度末でサービスの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需要を着実に取り込んでいくことで売上拡大を図っていく。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ースできれば、自治体向けでシェア約 60%、導入数で 1,000 を超えることが可能となるが、競争が激化するなかで受注を獲得できるかどうか目標達成の鍵を握ることになる。切り札となるのは 2021 年 3 月にリリースした「Common 財務会計システム」で、同システムで高い評価を受けることができれば、売上もさらに拡大していく見通しだ。

(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期初段階で前期比 2 割増を見込んでいたが、前述したように商談から成約までの期間が長期化する傾向にあり、目標に届かない可能性もある。ただ、コンプライアンス体制やコーポレートガバナンスの強化が、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も求められるようになってきており、ニッチ市場ながらも潜在的な需要は大きいと見られる。このため、中期的に安定成長が続くものと予想される。

(6) 薬局ソリューション事業

調剤薬局業界は、大手チェーンと個人経営の小規模薬局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売上水準を見込んでいる。

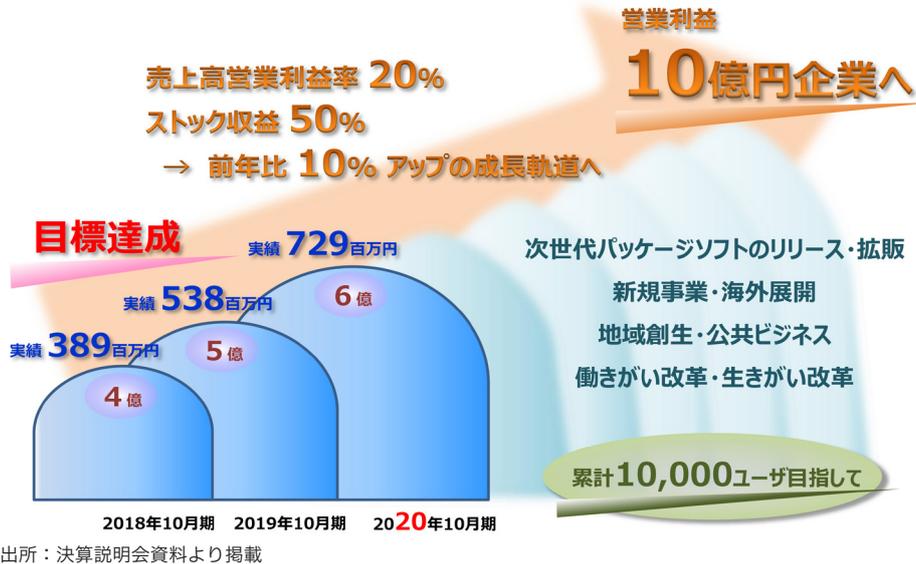
すべてのソリューションでクラウドサービスを展開し、顧客数の積み上げによる安定成長を目指す

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 億円を超過して達成することができた（2020 年 10 月期 727 百万円）。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。

今後の見通し

成長戦略イメージ



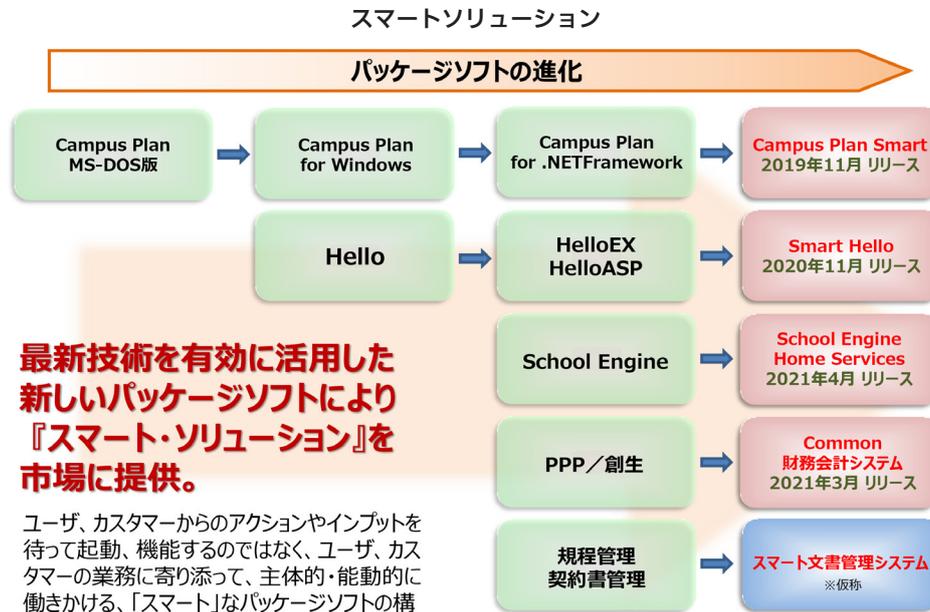
事業戦略としては、次世代パッケージソフトのリリース・拡販による顧客拡大とストック収益の積み上げに注力していく。KPI としては売上高営業利益率 20% (2020 年 10 月期は 18.9%)、ストック収益の売上構成比 50% (同 47.5%)、自己資本比率 60% 以上 (同 65.2%)、累計顧客数 1 万件 (同 7,955 件)、入社 3 年後の社員定着率 90% 超の維持 (同 90% 超) を掲げている。売上高営業利益率やストック収益比率、累計顧客件数については、今後 3 年間での達成が可能であると弊社では見ている。

(1) すべてのソリューションでクラウドサービスを展開

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、2019 年以降、順次投入を開始している。これら新製品の拡販に取り組むことで、さら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、すべてのソリューションにおいてクラウドサービスを展開していく。

クラウドサービスの利用者側のメリットとしては、インターネット経由で手軽に利用できるほか、サーバ等の設備の保有や保守費用等の負担もなく、初期投資負担が軽減されることなどが挙げられる。一方、サービス提供者のメリットとしては、1 つのサーバ環境で多くのユーザーに対してサービス提供ができるため管理コストが大幅に低減できるほか、システムの更新・メンテナンスはサーバ内で一括して行うことができるため最新のサービスを顧客に迅速に提供できることが可能となること、長期間の利用となればインシヤル一括売上よりも収益増となりストック収入を積み上げていくことで、利益率の向上が期待できる点にある。

今後の見通し



出所：決算説明会資料より掲載

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入の売上比率は、2017年10月期の26.5%から2021年10月期には49.5%まで上昇する見込みとなっている。今後もクラウドサービスの売上成長に伴って、収益の安定性も一段と向上するものと予想される。

(2) 地域社会向けビジネスの進展と飛躍

同社で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」が国立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」、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取り組み、地域社会の活性化に貢献していくことを目指している。

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、これらの候補のなか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。

(3) 業務効率化の結果としての働き方改革の継続

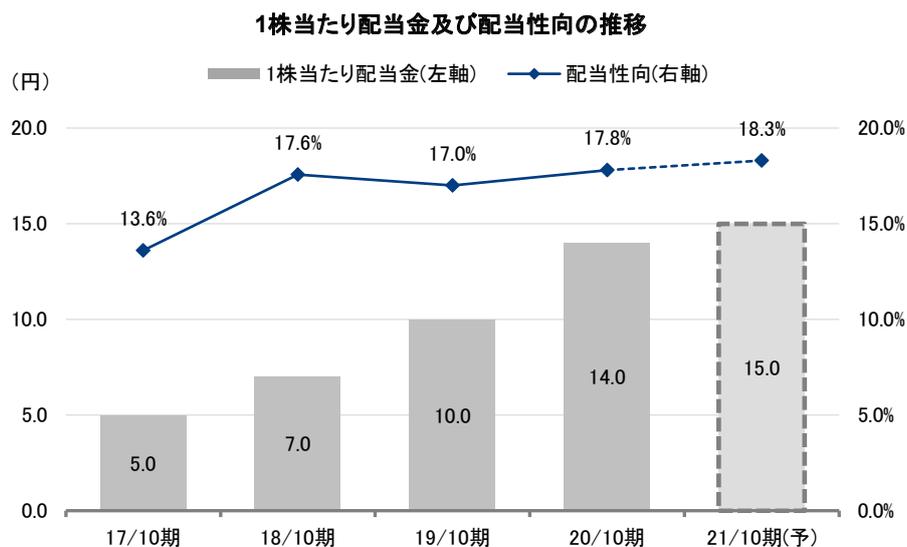
働き方改革も継続して取り組んでいく。コロナ禍の影響によりテレワークの普及が一気に進んだが、当社においてもテレワークの環境を整備しており、今後コロナ禍の影響が長期化しても対応できる体制を構築している。なお、社員の入社後3年間の定着率は90%超と、IT業界のなかでは圧倒的に高い実績となっている。定着率の高さは、人材育成にかかるコストや採用コストが抑制できることを意味しており、収益力の高さにつながっている。

連結従業員数（役員含む）は2021年4月末時点で254名となっており、新卒社員については2021年春に16人が入社し、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。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%）と6期連続の増配を予定している。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。



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