

システム デイ

(3804・JASDAQ スタンダード)

2016年1月26日

業績は大幅回復見通し。中期展望にも明るさ

ベーシックレポート

(株)ティー・アイ・ダヴリュ
杉山 勝彦

会社概要

所在地	京都市中京区
代表者	堂山 道生
設立年月	1982/4
資本金 (2015/10/31 現在)	484 百万円
上場日	2006/4/27
URL	http://www.systemd.co.jp/
業種	情報・通信業

主要指標 2016/1/21 現在

株価	512 円
昨年来高値	1,010 円 (15/7/8)
昨年来安値	495 円 (15/1/21)
発行済株式数	3,249,000 株
売買単位	100 株
時価総額	1,663 百万円
予想配当 (会社)	3.0 円
予想EPS (アナリスト)	80.21 円
実績PBR	1.02 倍

学園向け校務支援ソフトの大手、公共分野に力点

学園向け校務支援ソフトのほか、フィットネスクラブや体育施設向け管理用ソフト、企業・団体向け規程管理・契約書作成ソフト、薬局向け管理支援ソフト、公立の小中高等学校の校務支援ソフト、地方自治体向け公会計ソフト、など特定業務向けソフトの開発・販売会社。主力の学園向けは大規模総合大学を始め、短大、私立高校、専門学校など900校以上に納入、フィットネスクラブや体育施設向けソフトは約750施設に提供、薬局管理ソフトは1,200店を超える調剤薬局に納める。

目下、公教育、公会計分野での展開に注力中。公共分野特有の慣習が悩みだが、ここにきて課題とその克服策が明確化、本格的に市場拡大が実現する下地ができつつある。



16年10月期業績は大幅回復の見通し

業績は、08年以降、リーマンショック、東日本大震災、ユーロ通貨危機などを背景とする国内経済環境の悪化に伴い、学園を含めた情報投資の抑制が続き、業績の低迷を余儀なくされてきた。15年10月期も、主力事業における納入ずれ込みに加えて、地方自治体向け公会計ソフトの販売が繰り延べになったため、営業利益は1億円台に止まった。

16年10月期は、ずれ込んでいた大口案件が売り上げに立つほか、公会計ソフトの売上増も見込めるため、営業利益は久しぶりに3億円台へ回復、1株当たり利益は80円になると期待される。

今後はランニング収入の拡大と公共分野での事業拡大がポイントになる。既納入ソフトにかかわるサポート収入、クラウド収入は着実に増えており、収益の安定化と高収益化が進む素地ができつつある。他方、注力中の公教育関連ソフトはこれまでの種まきが実り、ようやく収穫期を迎えつつあるほか、公会計分野も、遅延している総務省の公会計改革が動き出せば、本格的な市場形成に向かうとみられる。

業績動向		売上高 百万円	前期比 %	営業利益 百万円	前期比 %	経常利益 百万円	前期比 %	当期純利益 百万円	前期比 %	EPS 円
2015/10	実績	2,676	10.4	157	-16.8	150	-16.2	145	-21.4	44.82
2016/10	会社予想 (2015年12月発表)	3,361	25.6	314	100.0	306	104.0	260	79.0	80.21
	アナリスト予想	3,300	23.3	300	91.1	295	96.7	260	79.3	80.21
2017/10	アナリスト予想	3,600	9.1	420	40.0	410	39.0	300	15.4	92.42

会社概要(1)

会社概要

特定業種・特定業務向けパッケージソフトおよびクラウドソフトの開発・販売会社。学園向け校務ソフトを主力に、フィットネスクラブや体育施設向け管理ソフト、企業向け規程管理・契約書作成ソフト、薬局向けレセプト管理支援ソフトを展開、さらに、近年、公立の小中高等学校の校務を支援するクラウド・ソフトや地方公共団体向け公会計ソフトにも力を入れている。連結企業グループは、同社単体のほか、子会社の(株)シンク、(株)新公会計研究所の3社で構成される。

経営者と設立経緯

代表取締役会長兼社長の堂山 道生氏は、1977年4月、京都芸術短期大学(現京都造形芸術大学)企画部長を経て、1982年に友人と株式会社現代工房舎を設立。同年にNECが独自パソコン「PC-9800シリーズ」を発売したのを機に、パソコン用パッケージソフトの開発事業を手がける。その後、より付加価値の高いパッケージソフトの開発をめざし、1983年からキャリアを生かした学園向けパッケージソフトの開発を開始した。1984年6月にシステム ディに商号を変更し、同社代表取締役社長に就任。

社名の由来

System Dという言葉は、フランス語で、(1)与えられた条件の中で最高のものを組み立てる、(2)困難・難関を工夫と努力で克服する方法、などを意味し、さらに、(3)余暇を大切にするとフランス人らしく「日曜大工」にたとえられることもある。特定業種・業務という条件の中で、最高品質のパッケージソフトを提供するという同社の信念を表現した社名である。

企業理念

急激に変化する情報化社会において、真に付加価値の高い情報やソリューションを提供することにより、より豊かで創造的な情報社会の実現に貢献する。具体的には、以下の3点を経営コンセプトとする。(1)ユーザー志向、顧客優先、(2)パッケージソフトおよびクラウドソフトによる最適なソリューション、(3)業界ナンバーワンの特定業種・特定業務用ソフトウェア

コーポレートアクション

2012年12月、株式会社パブリック・マネジメント・コンサルティングから自治体向け地方公会計パッケージソフトの開発・販売に係わる事業を譲受。さらに、2013年4月に公会計制度に関する調査研究を業とする株式会社新公会計研究所を100%出資の完全子会社とし、新たに公会計ソリューション事業を付加した。具体的には、自治体向け公会計パッケージソフトの普及をめざすもので、紆余曲折はあるものの、将来的には大きな市場に成長すると予想される。また、地方自治体との連携強化を通して公教育向けソリューション事業とのシナジー効果も期待されよう。

会社概要(2)

沿革

1982年	4月	京都下京区に株式会社現在工房舎を設立
1984年	6月	商号を株式会社システム ディに変更し、学園向けパッケージソフトの開発に着手
1985年	12月	学園向け「学校法人会計管理システム」を発売
1992年	7月	学園事務システムを「キャンパスプラン」として統合
2001年	5月	ウッドランド株式会社(現フューチャーアーキテクト)の子会社「株式会社ハロー」を吸収合併、フィットネスクラブ向けパッケージソフトウェア事業を開始
2004年	4月	現在の主力製品「キャンパスプラン.NET Framework」シリーズを発売
2006年	4月	JASDAQスタンダード(旧ヘラクレス)へ上場
2008年	8月	企業向け「規程管理システム」を発売
2009年	4月	小中高校向け校務支援クラウド「School Engine」を発売
2010年	9月	薬局向けソフトの株式会社シンクの全株式を取得
2011年	1月	公教育ソリューション事業部を発足
	6月	公共体育施設向け運営支援ソフトを発売
2012年	12月	株式会社パブリック・マネジメント・コンサルティングの地方公会計事業の一部を譲受
2013年	1月	公会計ソリューション事業部を発足
2013年	4月	株式会社公会計研究所の全株式を取得

(出所)会社資料よりTIW作成

大株主

	株主	所有株式数 (株)	所有比率 (%)
1	京セラ丸善システムインテグレーション(株)	250,600	7.7
2	(株)トライ	225,000	6.9
3	(株)プリモ	225,000	6.9
4	堂山 道生	209,600	6.5
5	フューチャーアーキテクト(株)	142,100	4.4
6	システム ディ従業員持株会	112,016	3.4
7	松井証券(株)	103,200	3.2
8	堂山 達子	100,000	3.1
9	(株)滋賀銀行	100,000	3.1
10	日本トラスティ・サービス信託銀行(株)	83,600	2.6

(注)2015年4月30日現在。有価証券報告書よりTIW作成。

事業概要 (1)

事業の内容

システム ディは、以下の特定分野におけるパッケージソフトの開発・販売、バージョンアップ、もしくは、クラウド型ソフトの提供、顧客の要請に応じたカスタマイズ・導入支援、サポート・メンテナンスを事業とする。このうち、学園ソリューション、ウェルネスソリューション、ソフトエンジニアリング、薬局向けソリューションの4事業を民間向け既存事業、公教育ソリューションと公会計ソリューションを公共向け新規事業と位置づけ、民間分野から公共分野への応用を進めている。

- | | |
|---------------------|------------------|
| (民間向け既存事業) | (公共向け新規事業) |
| (1) 学園ソリューション事業 | (5) 公教育ソリューション事業 |
| (2) ウェルネス・ソリューション事業 | (6) 公会計ソリューション事業 |
| (3) ソフトエンジニアリング事業 | |
| (4) 薬局向けソリューション事業 | |

事業部門別主力製品・サービスと主な顧客

事業	主力製品・サービス	主な顧客	既顧客数	対象市場
学園ソリューション	「キャンパスプランNET Framework」Ver.7.5 「キャンパスプラン クラウドサービス」 「キャンパスプラン 図書館システム連携機能」 「キャンパスプラン プロテクト」 「キャンパスプラン ファシリティ情報システム」	日本大学、帝京大学、中央大学、上智大学、成蹊大学、日本女子大学、桃山学院大学、大阪経済大学、京都文教大学、北里大学、埼玉医科大学、大阪医科大学、滋賀医科大学、札幌医科大学、聖路加看護学院、東京藝術大学、千葉保険医療大学、國學院大学久我山高校、横浜清風高校ほか	923校	大学、短大、私立高校、専門学校約3,000校 専門学校、私立小校、私立幼稚園約13,000校 (クラウド対象)
ウェルネスソリューション	「Hello EX」フィットネス向け会員管理システム 「Hello ASP」月額利用料制会員管理サービス 「すこやかHello」公共体育施設運営支援システム アンチエイジングサービス「Weldy Cloud」 ウォーキングサイト「Nanpo」 Web健康管理システム「PICH」 「B-Former」体組成評価システム	東急スポーツオアシス、マックススポーツ、ウェルティ、メガロス、トータルワークアウト、コナミスポーツ&ライフ、関西テレビライフ、有明スポーツセンター、京都テルサ、尼崎市スポーツ深耕事業団、港区スポーツふれあい文化健康財団、ゆめハレあむこう、家原大池体育館、トヨタ自動車、あべのハルカス、スポーツオーソリティ、なめがたファーマーズウイレッジほか	推定約750施設	フィットネスクラブ約4,500 体育館 約10,000 健康保険組合約1,500 塾・不動産管理会社など 多数
ソフトエンジニアリング	「規程管理システム」 「契約書作成・管理システム」 「マニュアル作成管理システム」 「承認・決済Webフローシステム」	エバラ食品、千趣会、スクエア・エニックス、バンダイナムコ、小林製薬、中外製薬、江崎グリコ、川重商事、JETRO、川崎幸病院、京都産業大学、法政大学、筑波大学、東京農業大学、宮城大学、聖母被昇天学院大学、静岡理工科大学、京都微生物研究所、成基学園、NHKエデュケーショナルなど	民間企業・公益法人230社	企業・公益法人多数
薬局ソリューション 樹リンク	薬局向けレセコン「GOHL2(ゴール・ツー)・OKISS(オーキス)」 保険薬局POSレジシステム「GOHL POS」 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」 「薬局向けレセコンの介護保険請求オプション」	大阪、和歌山、京都、滋賀、奈良、兵庫、、東京、神奈川、埼玉、群馬、茨城、岩手など全国の保険薬局に納入	1,211店舗	調剤薬局54,000店舗
公教育ソリューション	「School Engine(スクールエンジン)」 (クラウド型校務支援、グループウェア、メール連絡網サービス)	静岡県、和歌山県、岩手県、香川県、宮崎県、山形県、広島県、千葉県、各県立高校、京都市、奈良市の市立高校、その他全国の小中学校	約700校	公立小中高校約32,000校
公会計ソリューション	地方公会計パッケージ「PPP(トリプル・ピー)」 公共施設マネジメント「固定資産台帳システム」	新潟県、山形県、静岡県、奈良県、広島県、杉並区、目黒区、港区、中野区、川崎市、千葉市、高松市、津市、その他市町村	約200自治体 1,500自治体まで拡大計画	全国都道府県・市町村1,789

(出所) 会社資料よりTIW作成。(注) 既顧客数は2015年10月末現在。

事業概要(2)

学園ソリューション事業

1985年、当時はまだ珍しかったパソコンを使った学園向けトータル・パッケージソフトとして第1号を発売した同社の創業事業。主力ソフトの「キャンパスプラン」は、大規模総合大学から私立高校まで923校(2015年10月末現在)の学園に導入され、業界のスタンダードになっている。

「キャンパスプラン」は、私立大学・短大、さらには規模の大きい専門学校、単位制を採用している私立高校を対象とするもので、現在、「キャンパスプラン.NET Framework Ver. 7.5」を営業展開するほか、Ver. 8の開発も進む。

「キャンパスプラン」にはパッケージソフトのほか、クラウドソフトとして、マイクロソフトのデータセンター経由で提供される「キャンパスプラン for Azure」、さらに、主に私立の小中学校や幼稚園、小規模の専門学校を対象とする「キャンパスプラン.NET Framework クラウド」がある。

「キャンパスプラン.NET Framework」は、下図のとおり、学園で運用される情報システムのすべてを兼ね備えたワンストップの学園トータル情報システムであり、(1)学生募集、入試、学籍・教務、就職、学納金などの学務系情報システム、(2)会計、備品・固定資産、給与、人事、教員業績などの学校法人系情報システム、さらには、インターネットによる履修申請、学生カルテ、成績登録、掲示板などのWebサービス系情報システムの機能を兼ね備える。



(出所) システム ディのWebサイトから転載

事業概要(3)

ウェルネス・ソリューション事業

2001年にウッドランド(現フューチャーアーキテクト=東証1部、4722)のフィットネスクラブ向けソフトウェア事業を継承してスタートした健康増進分野におけるパッケージソフトおよびクラウドソフト事業。主力製品・サービスには、フィットネスクラブや自治体の体育施設向けの会員管理・運営管理システムである「Hello Ex(ハローEx)」とクラウド型の「Hello ASP」、公共体育施設向け運営支援システム「すこやかHello(すこやかハロー)」、さらに、メディカル系フィットネスクラブ、介護予防施設、自治体の健康増進事業、大手企業の健康支援部署向けのクラウド型アンチエイジングサービス「Weldy Cloud」がある。

「Hello Ex」は、スポーツ施設における諸届管理、来場管理、売上管理、請求処理、統計分析などを一元管理するソフトで、スクール運営機能や会員証発行、商品管理、パーソナルトレーニングの予約・履歴管理などのオプション機能も持つ。クラウド型の「Hello ASP」には、施設の登録会員数に応じた小規模施設向け従量制課金型、中規模・大規模施設向け共用サーバー型、多店舗展開施設向けの専用サーバー型の3タイプが用意されている。

「すこやかHello」は、民間スポーツ施設向けパッケージソフト「Hello Ex」を公共施設向けにカスタマイズしたソフト。マークシートによる入会処理やバーコード会員証の発行、コンディション管理、トレーニングメニュー管理、会員の管理・分析などの機能を持つ。

「Weldy Cloud」は、血圧、心肺数、体重、体脂肪のセルフ測定、タブレットによる姿勢撮影などを分析して個別運動プログラムを提供するシステムで、医療費抑制ムードが高まる中で、PCのほか、スマホやタブレットを活用する新しいスタイルの健康増進システムとして、普及が期待されている。

ソフトエンジニアリング事業

主力製品は、コンプライアンス管理用の「規程管理ソフト」と、「コーポレート・ガバナンス管理用の「承認・決済Webフローシステム」。

「規程管理システム」は、規程の作成・改定・管理ソフトだが、現行規程と参考モデル規程との比較検討や、関連規程のチェックなどの機能も備える。パッケージ型とクラウド型がある。他方、「承認・決済Webフローシステム」は、起案・承認・決済の流れをそのまま電子化するペーパーレスソリューション。このほか、「契約書作成・管理システム」、「業務マニュアル作成・管理ソフト」も提供する。

当初はIPO(新規上場)企業がターゲットだったが、実際は大企業から始まり規模の大きい大学や公益団体に広がった。導入した企業・団体は15年10月末で230社に達する。なお、15年10月期には、地銀を中心とする金融機関向け規程管理、契約書作成・管理システムを開発し、営業活動を展開中。

事業概要(4)

薬局ソリューション事業

連結子会社のシンクが手がけてきた事業で、1997年のリリース以来、全国の調剤薬局1,211店舗(15年10月末現在)に導入されている。主力製品は、薬局における保険点数や薬品の変更などのレセプト業務支援ソフト「OKISS(オーキス)」。このほか、薬歴情報電子ファイル、保険薬局用POSレジシステム、医薬品過誤防止システムなどもラインアップしている。この事業は導入後の保守・サポート業務が多く、規模は小さいが安定収入の確保に貢献している。

公教育ソリューション事業

公立の小中高校を対象にしたクラウド型学園ソリューション事業。公立校の場合、基本的に高校は県が管理(県立)、小中学校は市町村が管理している。また、私立に較べて予算が厳しく、決済まで時間がかかるのも特徴である。このため、同社は、導入時の初期費用や維持管理費用を大幅に軽減できる月額定額料金制のクラウド型ないしセンター集中型の校務支援サービスとして「School Engine(スクールエンジン)」を開発、提供している。

「スクールエンジン」は、(1)児童・生徒の個人情報、受講、出欠、成績、保険、進路などの校務情報を広域処理・一元管理する「te@cher navi(ティーチャーナビ)」、(2)学校運営に特化したグループウェアとして、校内や学校間、教育委員会との情報共有もできる「milim(ミライム)」、(3)携帯電話を使った生徒保護者とのメールの送受信に加えて、自治体や教育委員会レベルでの広域メール連絡網も構築できる「じんじん」、の3本のアプリケーションで構成され、全システムもしくは個別アプリケーションごとに提供されている。

県立高校については、各県の教育委員会のサーバーを使うセンター集中型の運用形態が多い。他方、市町村が管理する小中学校向けでは、センター集中型もあるが、システム 専用指定のサーバーを使った完全クラウド・サービスを導入するケースが多い。

自治体の予算が単年度であること、ネット社会における個人情報保護の壁などから、2009年4月にリリースして以来、普及は遅れていたが、2011年8月に政府が教育現場における電子化の推進と個人情報保護のガイドラインの緩和を打ち出したことで、クラウド型校務支援サービスの導入機運が高まり、「スクールエンジン」も2015年10月末現在、約700校が導入している。ただ、県単位の高校向けでは高シェアを誇る半面、市町村単位の小中校向けにおける普及遅れが大きな課題になっている。

公会計ソリューション事業

2012年12月に株式会社パブリック・マネジメント・コンサルティングから譲り受けた事業。県・政令指定都市などの大規模自治体から市町村の小規模自治体まで幅広く活用できる公会計パッケージソフト「PPP(トリプルピー)」(Ver. 5)を開発・販売している。

事業概要(5)

地方自治体の公会計制度については、総務省の主導の下に、従来の現金主義に基づくものから、企業会計的な発生主義と複式簿記の考え方の導入が進められている。具体的には、総務省基準モデルおよび総務省方式改訂モデルをベースに、財務諸表4表(貸借対照表、行政コスト計算書、純資産変動計算書、資金収支計算書)を作成し、分析に供するとされている。

PPPは、このモデルに準拠した公会計財務諸表を出力できるパッケージソフトで、(1)現行の会計システムに入力されたデータから複式簿記データを自動生成できる、(2)ひとつひとつの会計情報を複式簿記データに自動変換するため、監査に対応できる遡及性の高い会計帳票を生成できる、(3)固定資産台帳の作成が容易、などの特徴がある。これまでに200近い地方自治体に導入されている。また、総務省の主導により、複式簿記による決算処理への移行を軸とする地方公会計システムの改革が進められており、将来的には公会計をめぐる分野は大きな市場に成長すると期待される。

ただ、後述するように、公会計の改革スケジュールは遅れており、その市場環境を背景に、新公会計基準に準拠したシステム ディの「PPP Ver. 5」の販売も低調に推移している。

売上高構成比

パッケージソフトの物理的な提供のほか、カスタマイズや導入支援サポート、さらには月間手数料収入方式のクラウドソフト、などがあるため、近年、売上構成比はあまり意味をなさなくなってきたが、大まかに捉えると、学園ソリューション事業が全売上高の50%以上を占め、次いでウェルネス・ソリューション事業が同20%強と、両事業で80%弱を占める。公教育ソリューション事業と公会計ソリューション、さらに、ソフトエンジニアリング、薬局ソリューション事業の構成比はまだ小さい。

事業概要(6)

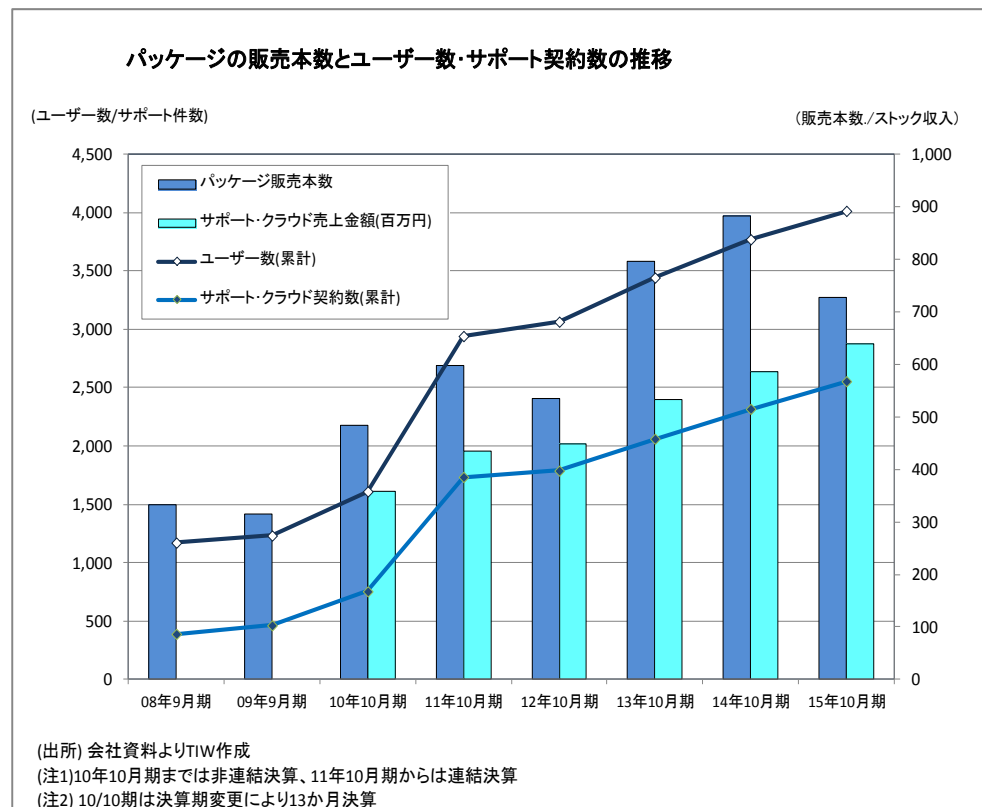
収益構造

パッケージソフトというと、数万円で市販されている会計ソフトなどを思い浮かべる人も多いが、必ずしも箱に入った低額のDVDソフトだけがパッケージソフトではない。様々な機能やコンポーネントを組み込んだ業務用・業種特化型のシステムソフトもパッケージソフトと呼ばれる。

業種特化型パッケージソフトのコストのほとんどは開発・販売に係る人件費などの固定費であるため、収益の良し悪しは継続的な(累計)販売件数に比例する。すなわち、累計のユーザー数や累計のサポート契約件数が増加すれば、カスタマイズ業務、バージョンアップ業務、サポート業務などを通じて、将来の収益基盤も確保することができる構造になっている。

業務種類別の収益力を較べると、パッケージソフトの製品販売は利益率が高いが、カスタマイズや導入支援業務は人手と手間がかかり、利益抜きのアフターサービスの要素も強いので利益率は低い。また、パソコン、サーバーなどハード部分の納入については、他社からの購入品であるため利益は出ない。他方、正規に契約したサポート業務は利益率が高い。

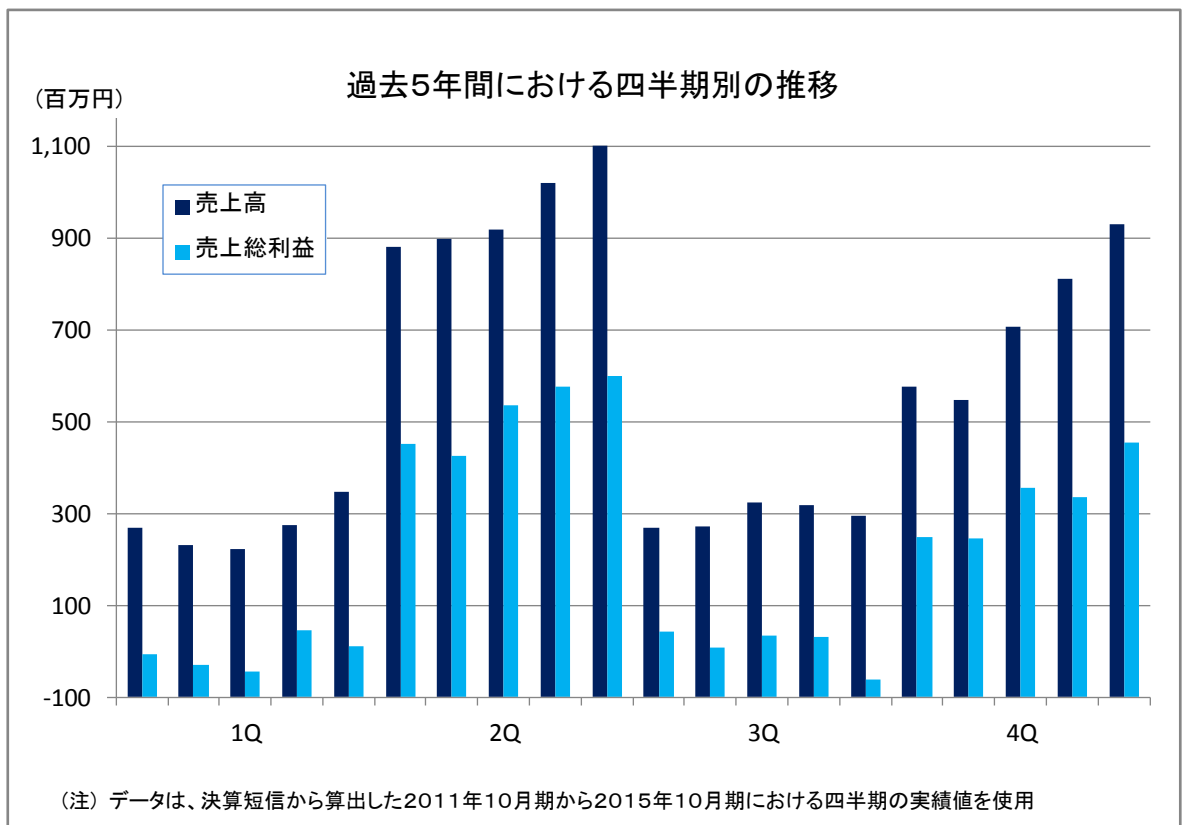
したがって、導入が簡単でカスタマイズの必要性が少ないパッケージソフトを開発すること、累積ユーザー数を伸ばしてサポート収入を安定的に確保すること、などが収益力の向上につながる。また、今後の収益構造を考える上で、提供する商品のクラウド化の影響は大きいですが、この点については別記する。



事業概要(7)

事業の季節性

システム・ディの場合、主な顧客が学校法人であることから、納入は事業年度の年度末に当たる3月ないし中間期末の9月に集中し、営業活動や収益には大きな季節性が生じる。具体的には、冬休みを含む1Q(11月～1月)と、夏休みを含む3Q(5月～7月)は売上高の端境期に当たり、下図に示すとおり、例年、この期間の売上高は大幅に落ち込み、期間利益が赤字ないし低水準に止まることが多い。逆に予算の執行期に当たる2Q(2-4月)と4Q(8-10月)は売上げと利益が集中、とくに学園の年度末に当たる2Qの収益が年度収益に対する貢献は大きい。もっとも、今後、クラウド収入やサポート収入などのランニング収入が増えれば、このような季節性に悩まされる傾向は緩和される。その結果、収支計画も立てやすくなり、事業の機動的な運用性も高まる効果が期待されよう。



競 合 分 析

競合先は、個別業務、地域限定型

学園向けソリューションでは、統合システムを提供しているのは同社だけであり、競合企業は存在しない。個別の分野では競合企業が存在するが、そのほとんどは個別業務あるいは異なった事業形態をとっている。たとえば、法規関係のコンサルタントで情報出版会社の(株)ぎょうせいは、コンサルタントを中心に自治体、大学などの公益法人向けに展開している。また、学生のWebサービスなどにはプロバイダの朝日ネット(東証1部、3834)などがある。

他方、地域限定型の競合企業は少なくない。たとえば、福岡県の福岡シティ銀行系の(株)シティアスコムは会計・給与を中心とする学校の法人系業務を提供、大阪市には金融・保険に強い日本システム技術(東証2部、4323)、福井県には学費管理中心のグレープシティ(株)、静岡県には学生生協中心の(株)電翔などが存在する。

ウェルネス・ソリューションでは、北陸地方の(株)ネスティ、岡山県の(株)両備システムソリューションズなど。

公教育ソリューションでは、同社のようにクラウドを手がける企業は他にはない。ただし、地元の業者優先の仕組みが存在する地域もあるため、同社もその業者を通すことがある。

ソフトエンジニアリング事業の管理ソフトでは、「規程管理ソフト」や「承認・決済ソフト」について、前出の(株)ぎょうせいが官公庁・銀行に強い。

SI企業と販売代理店契約、アライアンスの推進

システム ディにとって脅威になるのはコンピュータシステムを提供しているSI企業(システム・インテグレーション企業)である。大企業向け総合情報システムのほか、病院関係や社会福祉関係、さらには公益企業の情報システムなどにおいても強力な存在感を発揮しており、基幹システムのみならず、時には枝葉のシステムに手を広げることも少なくない。

SI企業のほか、関連機器やサービスを展開する企業の参入もある。これら企業への対抗策としては、販売代理店として取り込むこと、さらには、お互いの強みを生かしたアライアンスを推進すること、などが考えられる。システム ディは、日本事務機、大塚商会のほか、NTT東日本、NTT西日本、NEC、富士通、パナソニック、東芝、日立製作所、みずほ情報総研、京セラ丸善システムインテグレーションなどを代理店としている。ちなみに、販売の直間比率は、直接販売が約70%、代理店を経由した間接販売比率が約30%である。他方、「キャンパスプラン for Azure」でマイクロソフトと提携するほか、「キャンパスプラン図書館システム連携機能」で京セラ丸善システムインテグレーション、「キャンパスプラン プロテクト」でトレンドマイクロ、ウェルネス・ソリューション事業の歩数計で山佐時計計器、会員包括集金代行サービスソフト「Bill D-Collect」でジャックス、とそれぞれ提携している。

クラウド化について

市場の裾野拡大に 不可欠

学園ソリューションの販売形態をみると、規模の大きい学校法人は独自開発のシステムやパッケージソフトによる自己完結型の情報システムを望む。しかし、一方で小規模の幼稚園、小中学校、専門学校、さらに公立学校などでは、機能性とコストパフォーマンスの観点からクラウド型パッケージを導入する傾向にある。また、小規模のフィットネスクラブや公共の体育施設、さらには、社会保険労務士などの個人事業者も、クラウド型管理システムの導入がふさわしいと考えているようで、同社にとってクラウド型ソフトによる展開は避けられない。

メリットが多い クラウド化

クラウドとはクラウドコンピューティングの略で、ソフトウェアやデータを個別の端末のパソコンではなく、共同で使用するサーバーに保存し、利用したい時に利用したい分だけ定額制の料金や従量制の料金を支払うシステムである。

クラウド型ソフトのメリットは大きい。顧客はクラウド型ソフトを導入することにより、(1)サーバーやセキュリティ機器などのハードウェア費用が不要、基本ソフト・ミドルウェアなどのライセンス費用の削減、など導入時の初期費用を大幅に削減できる、(2)個別の顧客では費用面で導入が難しかった高度なセキュリティ環境が利用可能になる、(3)月額定額制や従量制のため、運用・メンテナンスコストを大きく削減できる、などのメリットを受けることができる。

他方、同社にとってもパッケージソフトのクラウド化へのメリットは大きい。具体的には、(1)機器のセットアップ、基本ソフト・ミドルウェアの設定作業、セキュリティ設定など、客先での導入作業が不要なため、納品にかかわる人件費を削減できる、(2)パッケージソフトと同一内容または一部機能をそのまま応用できるため、開発費を大幅に削減できる、(3)導入後の現地対応が不要なため、サポート費用も大幅に削減できる、など。

多数の顧客獲得が 成功の鍵

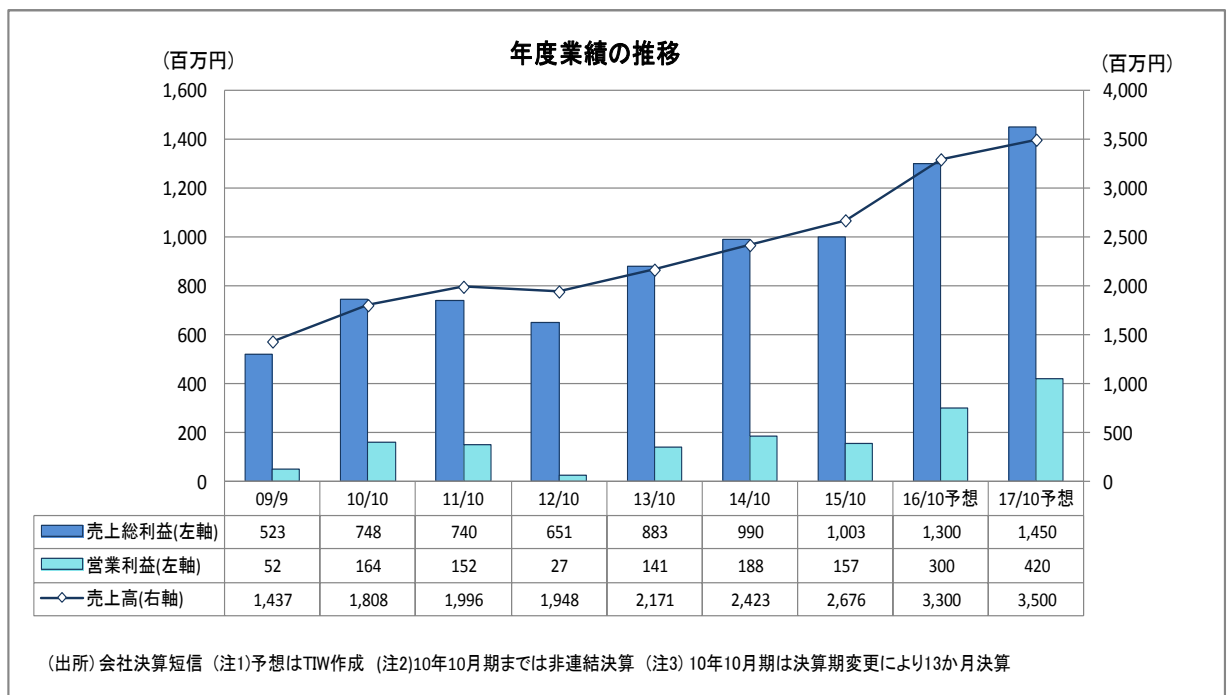
ただし、クラウド型ソフトは、パッケージ型ソフトと較べると、利益率は高く、安定収益への貢献も大きいですが、単位当たりの利益の絶対額は小さくなるため、基本的には規模のビジネスとして捉える必要がある。システム ディでは1クラウド当たり1,000以上のユーザーが必要とみており、最終的には全事業でクラウド化を進め、15,000ユーザーの獲得をめざしている。

低迷から回復基調
にあったものの、
2015年10月業績
は足踏み

システム ディは、07年9月期(非連結)まで3億円台の営業利益を確保してきたが、その後、非連結および連結の営業利益は1億円台へと低迷を余儀なくされている。07年8月に始まる米国のサブプライムローン問題とリーマンショック、11年3月の東日本大震災と福島第一原発事故、さらにはユーロ通貨危機、円高などを背景に、国内の経済環境が悪化、学園も含めた情報投資の抑制が続く、さらに、学園の予算化の遅れや地方自治体の財政逼迫なども需要の減退に拍車をかけた。とくに、これらマイナス要因が最も顕在化した12年10月期(連結)の営業利益はわずか27百万円まで減少を余儀なくされた。

その後、12年末からの円高是正、政府・日銀の政策転換を背景に、学園の情報投資や地方自治体の予算も好転するなど、事業環境は全般的に明るさを取り戻し、業績は底入れから回復方向を辿ってきた。ちなみに、14年10月期の通期業績は、売上高が24億円を超え、売上高総利益は10億円弱、営業利益も2億円弱まで戻った。

しかし、15年10月期は、当初目標の売上高28億41百万円、営業利益2億52百万円には届かず、売上高は前年度比10.4%増の26億76百万円と伸びたものの、営業利益は1億57百万円と前年度比16.8%減を余儀なくされた。学園ソリューション、ウェルネス・ソリューションで一部の大口顧客への売上高が今期(16年10月期)に持ち越しになったほか、地方自治体向け公会計ソフトの販売が繰り延べになったことから、ソフトウェア開発に伴う償却費の大幅増加(前年度比1億円強)をカバーできなかったためである。



打撃が大きい公
会計改革の遅れ

とくに、公会計ソフト市場の大きな飛躍につながる総務省主導の公会計改革、具体的には、地方自治体会計の複式簿記化への新統一基準の普及スケジュールの遅延は、システム ディにとって大きな打撃になっている。

総務省は2018年3月末までに地方公共団体の複式簿記による決算処理への移行完了をめざし、15年に固定資産台帳の作成準備を始め、16年4月に作成作業を開始、17年度中に固定資産台帳の更新と複式簿記による決算処理を導入、というスケジュールを組んでいた。この計画を促進するため、総務省はJ-LIS(地方自治体が共同で設立した地方公共団体情報システム機構)に委託して無償交付の「地方公会計の標準ソフトウェア」の開発を進め、当初、固定資産管理機能部分の開発だけでも15年9月中に完了するとのことだったが、9月末に発表されたのは暫定仕様だけで、これらの経緯が、地方自治体による新しい公会計ソフト導入の見合わせに拍車をかけた。その結果、多くの地方自治体の固定資産台帳の整備は16年4月以降となり、システム ディが新公会計基準に完全に準拠して15年9月にリリースした公会計ソフト「PPP Ver. 5」の販売も2016年度以降への持ち越しを余儀なくされている。具体的には、「PPP Ver. 5」は15年10月期に100本の販売を予定していたが、結果は10本に止まった。

2016年10月期
業績は大幅回復

ただし、公会計ソリューション事業は全体では赤字ではない。「PPP」は、すでに200件弱を提供しているほか、新統一基準に対する完全準拠版「PPP Ver. 5」についても400件余りの見積もり依頼を受けており、当面、目標の500本から1,000本の納入が実現すれば、収益に大きく貢献する見通し。

16年10月期業績は、ソフトウェア償却費が引き続き高止まりする見通しにあるが、上述したように、公会計ソフトの販売本格化が期待されるうえ、前年度からずれ込んだ学園ソリューションの大ロソフト案件も売り上げに立つことから、TIWでは、売上高33億円(前年度比23.3%増)、売上総利益13億円(同29.6%増)、営業利益3億円(同91.1%増)と、会社計画(売上高33億600万円、営業利益3億1400万円)とほぼ同額の大幅な増収増益を予想する。当期純利益は2億6000万円(同79.0%増)、1株当たり利益は80.21円(前年度は44.82円)に達する見通し。

中期戦略

ランニング収入の増加と公共分野への進出に期待

2015年10月期における業績の飛躍は成らなかったが、事業展開に関する課題とその克服策は、スケジュールの実現度も含めて以前に比べて明確になってきており、16年10月期以降の着実な業績上昇が期待される局面に入ったと考えられる。

今後の業績を左右するキーポイントとして、(1)サポート収入やクラウド収入などのランニング収入の累積的な増加、(2)民間向けソフトウェアの公共分野への応用、の2点が挙げられる。

ランニング収入の増加で収益安定化、高収益化

利益率を押し上げ、収益の安定化を促進する原動力として期待されるのがランニング収入の増加である。累積ユーザー数の増加に伴ってサポート契約数が増える一方、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におけるクラウド化率が上昇、さらに今後はクラウド型の公教育ソフトの普及も進む見通し。ちなみに、サポートやクラウドなどの累計ユーザー数は、10年10月期末には755件に止まっていたが、11年10月期末には1,735件へと急増、さらに、13年10月期末には2,000件を突破、直近の15年10月末には2,555件に達している。この結果、ランニング収入は、10年10月期の僅か3億59百万円(売上高の20%)から15年10月期は6億39百万円(同24%)に増えた。

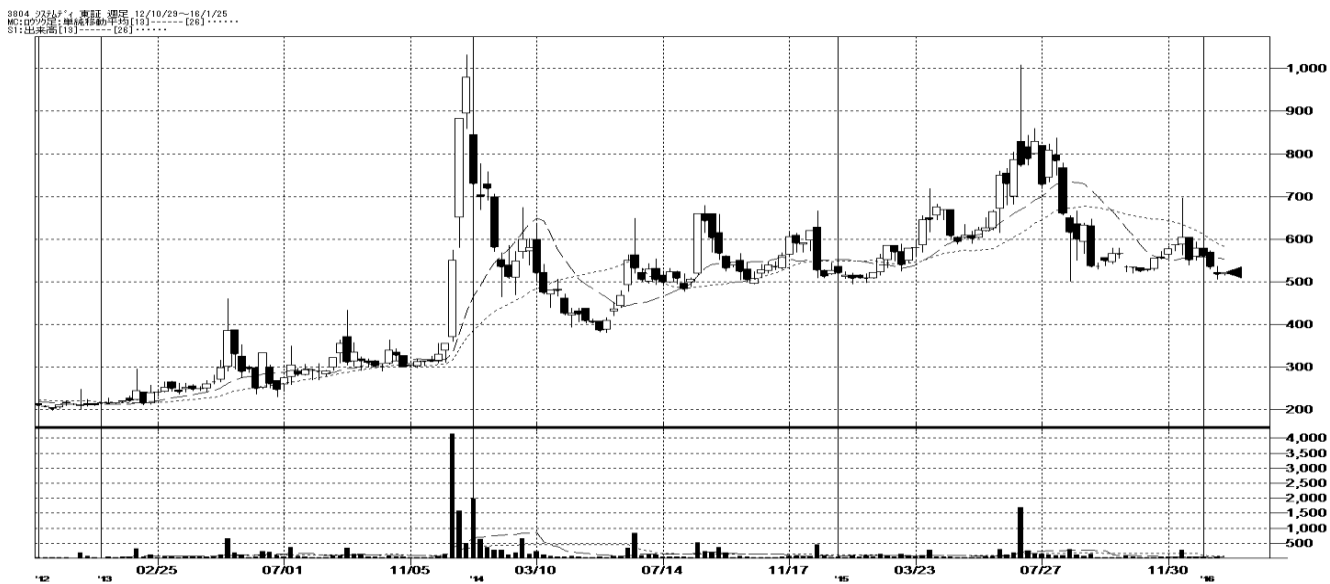
TIWは、パッケージソフトの販売増加に伴うサポート収入の累積的な拡大、もともとクラウド型の公教育ソフトの普及拡大に伴うクラウド収入の拡大などが続くとみており、同社が指向する高収益・安定成長のストック型ビジネスへの転換が着実に進むと予想する。

民間向けソフトを公共分野にアレンジして展開

クラウド型ソフトの普及と一体となってシステム・ディが推し進めているのが公共分野への進出と強化である。具体的には、公立の小中高校向けの公教育ソリューション事業、地方自治体向けの公会計事業の2事業を新事業と位置づけ、これまで私立の学園、民間企業向けに開発・販売してきた特定業種向け管理ソフトを公共分野向けにアレンジし、新たなパッケージソフトの販売やクラウドサービスの展開を強化している。

たしかに、公共分野は民間分野にはない課題もある。たとえば、公教育用校務支援ソフトの普及には、地方自治体における予算の計上が不可欠なため、納品、稼働には長時間を要する。具体的には、相手自治体へのプレゼンテーションに約1年、役所内部での検討に約1年、予算の通過、執行に約1年と、3年ほどを要する覚悟が必要といわれる。

しかし、公教育分野は、これまでの種まきが実り、ようやく収穫期を迎えつつあると判断される。また、公会計分野も向こう1,2年中に本格的な市場が形成され、収益的にも収穫期に入る段階に差しかかっているとみられる。



(C) QUICK Corp. All rights reserved.

(出所) 株QUICK

上記チャート図の一部又は全部を、方法の如何を問わず、また、有償・無償に関わらず第三者に配布してはいけません。
 上記チャート図に過誤等がある場合でも株QUICK 社及び東京証券取引所は一切責任を負いません。
 上記チャート図の複製、改変、第三者への再配布を一切行ってはいけません。

			2013/10	2014/10	2015/10	2016/10 予 (アナリスト)
株 価 推 移	株 価 (年 間 高 値)	円	462	1,034	1,010	-
	株 価 (年 間 安 値)	円	209	298	495	-
	月 間 平 均 出 来 高	千 株	3,995	12,770	5,342	-
業 績 推 移	売 上 高	百 万 円	2,171	2,423	2,676	3,300
	営 業 利 益	百 万 円	141	188	157	300
	経 常 利 益	百 万 円	132	179	150	295
	当 期 純 利 益	百 万 円	132	185	145	260
	E P S	円	40.78	57.03	44.82	80.21
	R O E	%	10.5	13.1	9.3	13.8
貸 借 対 照 表 主 要 項 目	流 動 資 産 合 計	百 万 円	1,124	1,245	1,831	-
	固 定 資 産 合 計	百 万 円	1,898	1,906	1,776	-
	資 産 合 計	百 万 円	3,023	3,151	3,608	-
	流 動 負 債 合 計	百 万 円	1,097	939	1,308	-
	固 定 負 債 合 計	百 万 円	604	715	668	-
	負 債 合 計	百 万 円	1,702	1,654	1,976	-
	株 主 資 本 合 計	百 万 円	1,318	1,494	1,630	-
キ ャ ッ シ ュ フ ロ ー 計 算 書 主 要 項 目	営 業 活 動 に よ る CF	百 万 円	130	404	180	-
	投 資 活 動 に よ る CF	百 万 円	-333	-268	-253	-
	財 務 活 動 に よ る CF	百 万 円	303	-158	138	-
	現 金 及 び 現 金 同 等 物 の 期 末 残 高	百 万 円	342	320	385	-

リスク分析

事業に関するリスク

- 事業に関するリスク

- (1) システムの不具合

同社は、業種特化パッケージソフトを開発・販売し、また、その一部をクラウド型サービスとして運営している。このため、パッケージソフトに不具合があった場合、もしくはクラウド・サービスのサーバーなどに不具合が生じた場合、修正費用や損害賠償負担が生じる恐れがあり、業績へ影響がおよぶ可能性がある。

- (2) 代表取締役への依存

同社の代表取締役会長兼社長である堂山道生氏は、経営方針、営業、企画においてきわめて重要な役割を果たしており、何らかの理由により同氏の業務遂行が困難になった場合、事業展開に影響をおよぼす可能性が憂慮される。

業界に関するリスク

- 業界に関するリスク

- (1) 競合

同社の主事業は、学園、ウェルネスクラブ、地方自治体向けを中心とした業種特化パッケージソフトの開発・販売だが、いずれの分野においても競合会社が存在する。同社では他社にみられないトータルソリューションを提供することにより、他社との差別化を図っているが、競合先から優れたシステムやサービスが顧客に提供された場合、業績や今後の事業展開に影響をおよぼす可能性がある。

- (2) 少子化

同社が主力事業として展開している学園ソリューション事業では少子化の流れが取り沙汰されている。同社では、これまで未開拓だった国公立の小中高校向けのクラウドサービスを提供するなどの対応策に取り組んでいるが、少子化により顧客対象である大学、短期大学、専門学校などの経営環境が悪化し、情報化投資が減少した場合、業績や今後の事業展開に与える影響は少なくないと考えられる。

ディスクレーム

1. 本レポートは、株式会社東京証券取引所（以下「東証」といいます。）が実施する「アナリストレポート・プラットフォーム」を利用して作成されたものであり、東証が作成したものではありません。
2. 本レポートは、本レポートの対象となる企業が、その作成費用を支払うことを約束することにより作成されたものであり、その作成費用は、当該企業が東証に支払った金額すべてが、東証から株式会社ティール・アイ・ダヴリュ（以下「レポート作成会社」といいます。）に支払われています。
3. 本レポートは、東証によるレビューや承認を受けておりません（ただし、東証が文面上から明らかに誤りがある場合や適当でない場合にレポート作成会社に対して指摘を行うことを妨げるものではありません）。
4. レポート作成会社及び担当アナリストには、この資料に記載された企業との間に本レポートに表示される重大な利益相反以外の重大な利益相反の関係はありません。
5. 本レポートは、投資判断の参考となる情報の提供を唯一の目的として作成されたもので、有価証券の取引及びその他の取引の勧誘又は誘引を目的とするものではありません。有価証券の取引には、相場変動その他の要因により、損失が生じるおそれがあります。また、本レポートの対象となる企業は、投資の知識・経験、財産の状況及び投資目的が異なるすべての投資者の方々に、投資対象として、一律に適合するとは限りません。銘柄の選択、投資判断の最終決定は、投資者ご自身の判断でなされるようお願いいたします。
6. 本レポート作成にあたり、レポート作成会社は本レポートの対象となる企業との面会等を通じて、当該企業より情報提供を受けておりますが、本レポートに含まれる仮説や結論は当該企業によるものではなく、レポート作成会社の分析及び評価によるものです。また、本レポートの内容はすべて作成時点のものであり、今後予告なく変更されることがあります。
7. 本レポートは、レポート作成会社が信頼できると判断した情報に基づき記載されていますが、東証及びレポート作成会社は、本レポートの記載内容が真実かつ正確であり、そのうちに重要な事項の記載が欠けていないことやこの資料に記載された企業の発行する有価証券の価値を保証又は承認するものではありません。本レポート及び本レポートに含まれる情報は、いかなる目的で使用される場合におきましても、投資者の判断と責任において使用されるべきものであり、本レポート及び本レポートに含まれる情報の使用による結果について、東証及びレポート作成会社は何ら責任を負うものではありません。
8. 本レポートの著作権は、レポート作成会社に帰属しますが、レポート作成会社は、本レポートの著作権を東証に独占的に利用許諾しております。そのため本レポートの情報について、東証の承諾を得ずに複製、販売、使用、公表及び配布を行うことは法律で禁じられています。

<指標の説明について>

本レポートに記載の指標に関する説明は、東京証券取引所ウェブサイトに掲載されております。

参照 URL ⇒ <http://www.jpx.co.jp/listing/reports/analyst-report/03.html>