

システム ディ

(3804・JASDAQ スタンダード)

2012年2月16日

学園運営用パッケージソフトを中心に事業展開

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	484百万円
(2011/10/31 現在)	

上場日 2006/4/27

URL

<http://www.systemd.co.jp/>

業種 情報・通信

主要指標 2012/2/14 現在

株価	185円
昨年来高値	404円 (11/2/16)
昨年来安値	163円 (11/3/15)
発行済株式数	3,249,000株
売買単位	100株
時価総額	601百万円
予想配当 (会社)	3.0円
予想EPS (アナリスト)	32.40円
実績PBR	0.42倍

学園運営用パッケージソフトが全売上高の3分の2

大学から幼稚園、小学校までの学園運営向けソフト、フィットネスクラブなどのスポーツ施設運営ソフトを主力とする、特定業種向けパッケージソフトの開発・販売会社。全売上高の3分の2を占める学園運営向けソフトは、私立の大学・高校向けが主流だが、近年は、公立の小中高校への普及に注力している。

また、一般企業や公益法人向けのコンプライアンスやコーポレート・ガバナンス管理用ソフト事業も軌道に乗り始めている。今後はクラウド型ソフトの拡大に期待する。



07年9月期以降の業績低迷から脱出の兆し

過去の業績の推移をみると、06年9月期をピークに下降傾向を辿ってきた。07年8月に顕在化した米国のサブプライムローン問題に始まり、リーマンショック、ユーロ通貨危機、東日本大震災、計画停電などを背景に、学園を含めた国内の情報化投資の繰り延べ状態が続き、競争激化による販売単価の下落に見舞われたためである。システム ディでは、公立学校や小規模スポーツ施設向けを中心にクラウド型ソフトをリリースし、成果が出始めている。収益の基礎になる累計ユーザー数、サポート件数も着実に拡大しており、事業全体に明るさが出てきた。

12年10月期は新製品が寄与、会社側の予想を上回る展開も

12年10月期(連結決算)は、上半期(11年11月～12年4月)は現状の厳しい環境下で業績の足踏みが続く見込みだが、下半期(12年5月～10月)には、各事業分野での新製品が寄与する見通しで、業績の持ち直しが期待されよう。会社側では、12年10月期(通期)について9.5%の増収、12.9%の営業増益を予想している。TIWでは、出足の数ヶ月の販売状況が会社側の想定を上回るペースで推移、新製品の寄与も会社側の想定よりも大きいとみなされるため、会社側予想を上回る業績を予想する。

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	
2011/10 実績	1,996	—	152	—	140	—	23	—	7.66	
2012/10	会社予想 (11年12月発表)	2,185	9.5	172	12.9	160	14.0	92	3.9倍	28.49
	アナリスト予想	2,225	11.5	190	25.0	177	26.4	100	4.3倍	32.40
2013/10	アナリスト予想	2,360	6.1	230	21.1	217	22.6	130	30.0	42.12

(注)2011/10期より連結決算。また、前年度の2010/10月期非連結決算が13か月の変則決算のため、前年比は記載しない。

会社概要

会社概要

学園運営用、スポーツ施設運営用を主力とする特定業種向けパッケージソフトの開発・販売会社。企業グループは、同社のほか、子会社の㈱シンの2社で構成される。

経営者

代表取締役会長兼社長 堂山 道生

1977年4月、京都芸術短期大学(現京都造形芸術大学)企画室長。1984年6月、同社代表取締役社長に就任。2001年5月、同社代表取締役会長を兼務。

設立経緯

堂山道生氏は、1982年に友人と株式会社現代工房舎を設立、同年にNECが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年から堂山道生氏の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、現在の事業体制のスタートを切った。

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。

沿革

1982年	4月	京都市下京区に株式会社現代工房舎を設立
1984年	6月	商号を株式会社システム ディに変更
1985年	12月	学園向け「学校法人会計管理システム」をリリース
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
	9月	スポーツ施設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」シリーズをリリース
2006年	4月	JASDAQスタンダード(旧ヘラクレス)へ上場
2010年	9月	株式会社シンク(現連結子会社)の株式を取得
2011年	1月	公教育ソリューション事業部を発足
	9月	保険薬局向け「薬歴情報電子ファイル」をリリース

(出所)会社資料より TIW 作成

会社概要

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を実現する。具体的には、以下の3点に立脚して、顧客のニーズに応え、業績の向上を実現するソリューションを提供する。

- (1) ユーザー志向、顧客優先
- (2) パッケージ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

大株主

	株主	所有株式数 (株)	所有比率 (%)
1	フューチャーアーキテクト(株)	292,100	8.99
2	(株)プリモ	225,000	6.92
3	(株)トライ	225,000	6.92
4	(株)システム ディ	162,559	5.00
5	堂山 道生	162,200	4.99
6	堂山 達子	100,000	3.07
7	(株)滋賀銀行	100,000	3.07
8	京セラ丸善システムインテグレーション(株)	90,600	2.78
9	神戸 涼次	90,000	2.77
10	システム ディ従業員持株会	89,916	2.76

(出所) 会社資料より TIW 作成

事業概要

事業の内容

システム ディは以下の5分野で、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、クラウド型サービスの提供、顧客の要請に応じたカスタマイズ・導入支援事業、サポート・メンテナンス事業を展開している。

- (1) 学園ソリューション事業
- (2) 公教育ソリューション事業
- (3) ウェルネスソリューション事業
- (4) ソフトエンジニアリング事業
- (5) 保険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

事業部	主力製品・サービス	主な顧客	顧客数	対象市場
学園ソリューション事業部	「キャンパスプラン NET Framework」Ver.5.0 「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」	帝京大学、中央大学、上智大学、 関東学院大学、麻布大学、日本女子 大学、大正大学、明治学院大学、成 蹊大学、会津大学、金沢星稜大学、 中京大学、大阪府立大学、国立滋賀 医科大学、桃山学院大学、神戸女学 院大学、大谷大学、京都コンピュータ 学院、洛南高校、堀川高校、 近江高校ほか	800 校以上	大学、短大、 私立高校、 専門学校 約 4,000 校 専門学校、 私立小校、 私立幼稚園 約 10,000 校 (クラウド対象)
公教育ソリューション事業部	「School Engine(スクールエンジン)」 (クラウド型校務支援、広域情報共有、 連絡網サービス)	千葉県立高校、静岡県立高校、和歌 山県立高校、福岡県立高校、京都府 京丹後市、福知山市、福岡県宗像 市、大分県杵築市、国東市、千葉県 我孫子市、匝瑳市などの小中高校	300 校以上	公立小中高 校、幼稚園 約 40,000 校
ウェルネスソリューション事業部	「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 「B-Former」体組成評価システム 「Bill」クラウド型顧客管理システム 「D-Collect」包括集金代行システム 「Nanpo」ウォーキングサイト 「すこやか Hello」公共体育施設運営支援システム	東急スポーツオアシス、関西テレビライフ、 マックススポーツ、VILAX、トータルワークアウト、 INSPA、ユニチカ、スポーツレッシュ、尼崎市スポ ーツ振興事業団、有明スポーツセンターほ か	全国延べ 900 施設 以上	フィットネスクラブ 約 3,500 体育館 約 10,000 健康保険組 合 約 1,500 塾・不動産管 理会社 多数
ソフトエンジニアリング事業部	「クール Web」ホームページ作成ツール 「承認・決済 Web フローシステム」 「規定管理システム」 「規定管理システム・クラウドサービス」	エバラ食品、千趣会、スクウェア・エニックス、 小林製薬、江崎グリコ、電通、川崎幸 病院、静岡理科大学、京都産業大 学、東京農業大学、JETRO、京都微 生物研究所、成基学園など	民間企業・ 公益法人 80 以上	企業・ 公益法人 多数
(株)シンク 保険薬局向け 事業	「GOHL2(ゴール・ツー)・「OKISS(オーキス)」 -保険薬局レセプト 「薬歴情報電子ファイル」	1997 年のリリース以来、全国の調剤薬 局に納入	約 800 店舗	

(出所) 会社資料より TIW 作成。

事業概要

部門別事業内容

(1) 学園ソリューション事業

1985年に第1号のパッケージソフトを発売した同社の創業事業である。主力ソフトの「キャンパスプラン」は、800校以上の学園に導入され、業界のスタンダードになるほどのキラーソフトに育っている。

現在、「キャンパスプラン」には、私立大学・短大のほか、規模の大きい専門学校、さらには単位制を採用している私立高校を対象とする「キャンパスプラン.NET Framework Ver. 5.0」と、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。

一般に、学園で運用される情報システムは、(1)学生募集情報システム、入試情報システム、学籍・教務情報システム、就職情報システム、学納金情報システムなどの学務系シリーズと、(2)会計情報システム、備品・固定資産情報システム、給与情報システム、人事情報システム、教員業績情報システムなどの法人系シリーズに分かれる。パッケージソフトの「キャンパスプラン.NET Framework」は、これらシステムをすべて兼ね備えた学園トータル情報システムのパッケージソフトであり、インターネットを活用した履修申請、学生カルテ、成績登録、掲示板などのWebサービス機能も持つ。

また、インターネットを通じて顧客が必要なときに必要な分だけ利用できるクラウド型サービスの「キャンパスプラン.NET Framework クラウド」は、「キャンパスプラン」の機能の中から学校法人会計情報、備品・固定資産情報、給与情報をクラウド化、月額利用料金制にして導入しやすくしたシステム。

なお、キャンパスプランの派生ソフトとして12年2月に、学園施設の安全管理用ソフト「キャンパスプラン キャンパスファシリティ情報システム」をリリースした。これは、これまで学園の営繕課などで職人技的に対応してきた施設の管理を一括管理しようとするもので、CG(コンピュータグラフィックス)でわかりやすく表現されたキャンパスマップをディスプレイ上で操作することにより、キャンパス全体から各施設や設備の稼働状況等を自在に管理することができるソフトである。

(2) 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学園ソリューション事業。公立校の場合、高校は県が管理(県立)、小中学校は市町村が管理しているケースが多く、予算も私立に比べて厳しい。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、受講情報、出欠情報、成績情報、保険情報、進路情報などの校務を広域一元管理する「te@chernavi(ティーチャーナビ)」、(2)学校運営専用のグループウェアとして、学校

事業概要

間や教育委員会との情報共有ができる「milim(ミライム)」、(3)携帯電話を使って自治体や教育委員会を中心とした広域メール連絡網を構築できる「じんじん」、の3本のアプリケーションで構成される。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。

市町村が管理する小中学校向けは、同社の指定のサーバーを使った完全クラウド・サービスだが、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運用形態が一般的である。

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、09年4月にリリースして以来、普及は遅れていたが、11年8月に政府の高度情報通信ネットワーク社会推進戦略本部が発表した「情報通信技術利活用のための規制・制度改革に係る対処方針」の中で、教育現場での電子化の推進と個人情報保護のガイドラインの緩和が打ち出されたことで、クラウド型校務支援サービスの導入機運が高まっている。

(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)のスポーツ施設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」、健康増進サービス事業者向けのウォーキングサイト「Nanpo(ナンポ)」、公共体育館向け運営支援システム「すこやかHello(すこやかハロー)」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、データを共用する中規模・大規模施設向け共用サーバー型、顧客ごとに専用サーバーを持たせる多店舗展開施設向けの専用サーバー型の3タイプを用意している。

Nanpoは、従来の歩数計で測定したデータを分析し、健康管理を行うプログラムに事務局機能を搭載したソフトで、健康保険組合や自治体の保険指導者を対象としている。歩数計については、山佐時計計器(東京都目黒区)と連携して開発、製造販売は山佐が行い、同社はイニシャルフィーとランニングロイヤリティを受け取る仕組みになっている。

「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。

事業概要

(4) 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「規定管理ソフト」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」。当初はIPO企業をターゲットに考えていたが、実際に注目したのは大企業で、さらに、規模の大きい大学や公益団体に拡がりつつある。

「規定管理システム」は、規定の作成・改定・管理ソフトだが、現行規定と参考モデル規定との比較検討や、関連規定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。

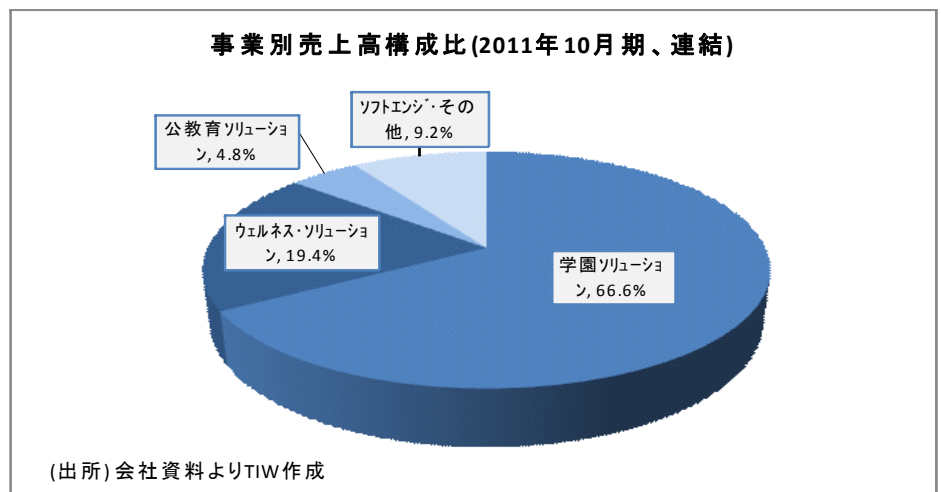
また、12年2月に「契約書作成・管理システム」をリリースしたほか、3月には「業務マニュアル作成・管理ソフト」をリリースする予定。これらの管理ソフトはこれまでもあったが、文書の作成までできるソフトはなかった。とくに、内容を変更した場合、変更理由などの履歴を管理できるのがメリットになっている。

(4) 保険薬局向け事業

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、全国の保険薬局約800店舗に導入されている。主力製品は、薬局における保険点数や薬品の変更などの業務支援ソフト「OKISS(オーキス)」。11年9月に「薬歴情報電子ファイル」をリリースするなどラインアップを増やしている。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。

売上構成

別表に示すとおり、学園ソリューション事業が全売上高の3分の2を占め、次いでウェルネスソリューション事業が20%弱、両事業で全体の86%を占める。公教育ソリューション事業とソフトウェアエンジニアリング、調剤薬局向け事業の構成比はまだ小さい。



事業概要

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を思い浮かべる人も多いが、必ずしも箱に入った低額の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、将来の収益基盤も確保することができる構造である。また、基本的には、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、ユーザー数とパッケージの品質はスパイラル的に向上する傾向がある。

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、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、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。

業務種類別売上高の推移

(単位: 百万円)

決算期	パッケージ	(うちクラウド)	カスタマイズ ・導入支援	ハードほか	サポート	その他	合計
07年9月期	340	(0)	935	293	305	131	2,007
08年9月期	327	(0)	674	241	318	94	1,657
09年9月期	274	(0)	540	200	351	70	1,437
10年10月期	448	(188)	598	331	354	75	1,808
11年10月期	248	(11)	724	527	414	82	1,996
12年10月期予	562	(44)	733	408	430	50	2,185
(構成比)							
09年9月期	16.9%	0.0%	46.6%	14.6%	15.2%	6.5%	100.0%
08年9月期	19.7%	0.0%	40.7%	14.5%	19.2%	5.7%	100.0%
09年9月期	19.1%	0.0%	37.6%	13.9%	24.4%	4.9%	100.0%
10年10月期	24.8%	10.4%	33.1%	18.3%	19.6%	4.1%	100.0%
11年10月期	12.4%	0.6%	36.3%	26.4%	20.7%	4.1%	100.0%
12年10月期予	25.7%	2.0%	33.5%	18.7%	19.7%	2.3%	100.0%

(出所) 会社資料よりTIW作成 (注1)10年10月期までは非連結決算、11年10月期からは連結決算
(注2)10年10月期は決算期変更による13か月決算

競 合 分 析

競合先は、個別業務、地域限定

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（3834）などが存在する。

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、大阪市では金融・保険に強い日本システム技術（4323）、福井県ではグレイプシティ（学費管理中心）、静岡県では電翔（学生生協中心）などが存在する。

ウェルネスソリューションでは、北陸地方のネスティ、岡山県のリョービシステムソリューションなど。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、「規定管理ソフト」や「承認・決済ソフト」について、前出のぎょうせいが官公庁・銀行に強い。

販売代理店契約、アライアンスの推進により競合緩和

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、NTT東日本、NTT西日本、NEC（6701）、富士通（6702）、パナソニック（6752）、東芝（6502）、日立製作所（6501）、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73.2%、代理店を経由した間接販売比率が26.8%（11年10月期連結実績）である。他方、アライアンスについては、「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（4704）、「Nanpo」用の歩数計で山佐時計計器、ウェルネスソリューションの包括集金代行サービスソフト「Bill D-Collect」でジャックス（8584）、とそれぞれ提携している。

クラウド化 について

小規模顧客の獲得 には不可欠

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ようである。しかし、同社の今後の主要ターゲットになる小規模の幼稚園、小中学校、専門学校、さらに公立学校などでは、クラウド型パッケージを導入する方向にある。また、小規模のフィットネスクラブ、社会保険労務士など個人事業者も、クラウド型管理システムの導入がふさわしいとみなされているようで、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多い。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・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の客先作業が不要なため、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) 現地対応が不要なため、サポート費用を大幅に削減できる、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幅も薄くなるため、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。

業 績

リーマンショック以降は業績低下傾向

過去の業績の推移をみると、06年9月期（非連結）に営業利益で3億58百万円を計上したのがピークで、以降、業績は下降傾向を辿ってきた。低迷の原因は、07年8月に始まる米国におけるサブプライムローン問題、08年9月のリーマンショックなどを背景に、国内の経済環境が悪化し、学園も含めた情報投資の抑制が続いたことで、これらのマイナス要因が最も顕在化した09年9月期（非連結決算）は、営業利益がわずか52百万円まで減少を余儀なくされた。その後、10年10月期、11年10月期と営業利益は1億円台に回復したものの、後述するように、東日本大震災、福島原発事故、計画停電、タイの大洪水、ユーロ通貨危機などが続き、事業環境が回復する兆しはみられない。

なお、同社は10年度から決算期をそれまでの9月決算から10月決算に変更した。決算期を変更したのは、主力の学園関係の事業は、例年、後期に入る10月末からソフトウェアを導入、運用テストを実施した後、翌年4月から本格運用を開始するパターンが多く、売上げが3月、9月に集中する傾向があるため、9月末決算では、売上げが翌期にズレ込む現象が起こるためである。

11年10月期実績

11年10月期（連結決算）は、売上げが19億96百万円、営業利益が1億52百万円、経常利益が1億40百万円、当期純利益は23百万円になり、会社側の期初・中間期予想（売上げ21億5百万円、営業利益2億35百万円、経常利益2億27百万円、当期純利益1億35百万円）を大幅に下回る結果になった。

なお、非連結決算ベースで11年10月期を前年度の10年10月期と比較すると、売上げは6.8%の増収、営業利益は10.9%の減益、経常利益は12.4%の減益となった。

11年10月期（連結決算）については、11年3月ごろまでは好調が続き、計画を上回る推移だった。しかし、11年4月以降は、販売本数こそほぼ計画通りに増えたものの、東日本大震災や計画停電、ユーロ危機などの影響により販売単価が大幅に下落したため、利益が落ち込んだ。具体的には、東北エリアでの営業停止、代理店やユーザーの拠点の移動などによるソフトウェアの導入繰り延べなどが顕在化したことから、競合先の販売攻勢やSI業者の参入により、パッケージの販売単価が大幅に下落したもので、一種のダンピングの様相を呈したとみられる。機能、品質面で評価が高い同社も、他社の動きを無視できず、単価を少しずつ下げざるを得なかったようである。

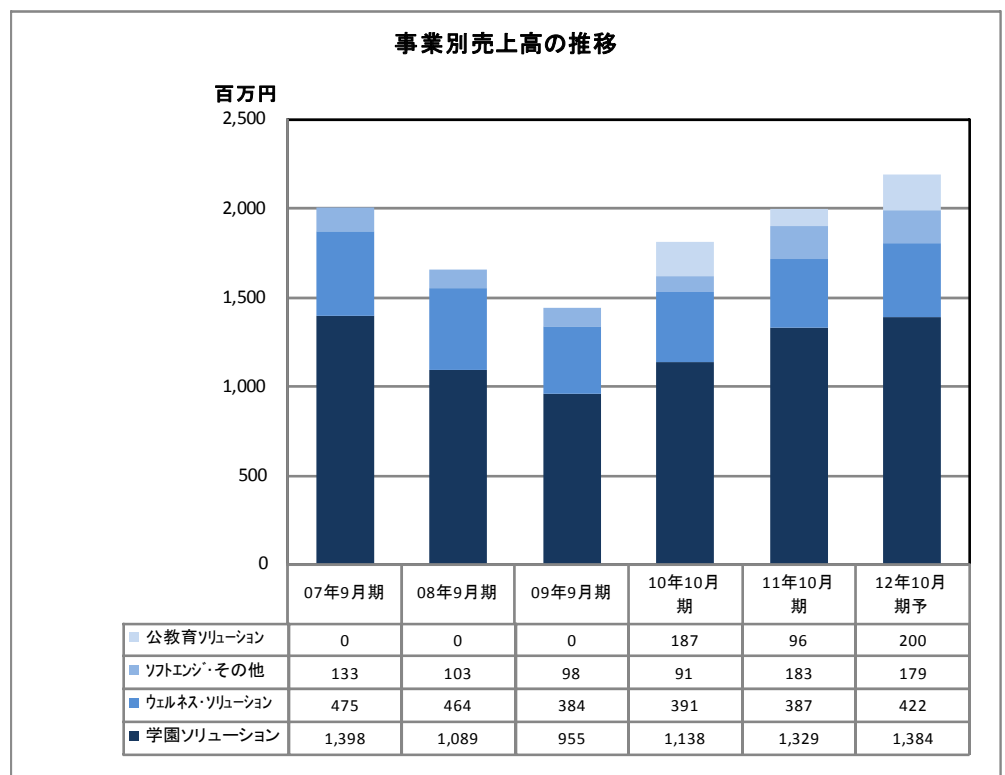
なお、11年10月期（連結決算）の当期純利益がわずか23百万円に止まったのは、95百万円の特別損失を計上したためである。特別損失は、(1)流通ソリューションのレジ端末に使われるPOS（ポイント・オブ・セールス）の本部システム向けソフトの撤退に伴う評価損失65百万円、(2)一部ユーザーの導入繰り延べに伴うカスタマイズ業務の遅延損15百万円、(3)遊休ビルの売却損15百万円、の発生によるもの。

業 績

主力の学園は
好調、ウェルネス、
公教育が低迷

11年10月期における事業別の動向をみると、主力の学園ソリューション事業は、売上高、利益とも計画を大幅に上回ったようだが、ウェルネスソリューション事業は、東日本大震災とその後の計画停電が予想以上の打撃になり、販売本数は増加したが、低価格化が止まらず、売上高、利益とも計画を下回った模様。また、公教育ソリューションは、自治体集中管理型の案件に対する引き合いが多かったが、納期までの期間が長いいため、11年4月のクラウドの初期稼働に伴う製造コスト増と相まって、売上高、利益とも計画を下回ったと考えられる。他方、ソフトエンジニアリング事業は、「規格管理システム」が寄与してユーザー数が拡大したため売上高は計画を達成したが、クラウド型ソフトの立ち上げ費用負担があり、利益は計画を下回ったとみられる。

事業別売上高の推移



(出所) 会社資料よりTIW作成。

(注1) 10年10月期までは非連結決算、11年10月期からは連結決算

(注2) 10年10月期は決算期変更により13か月決算

12年10月期と13
年10月期の予想

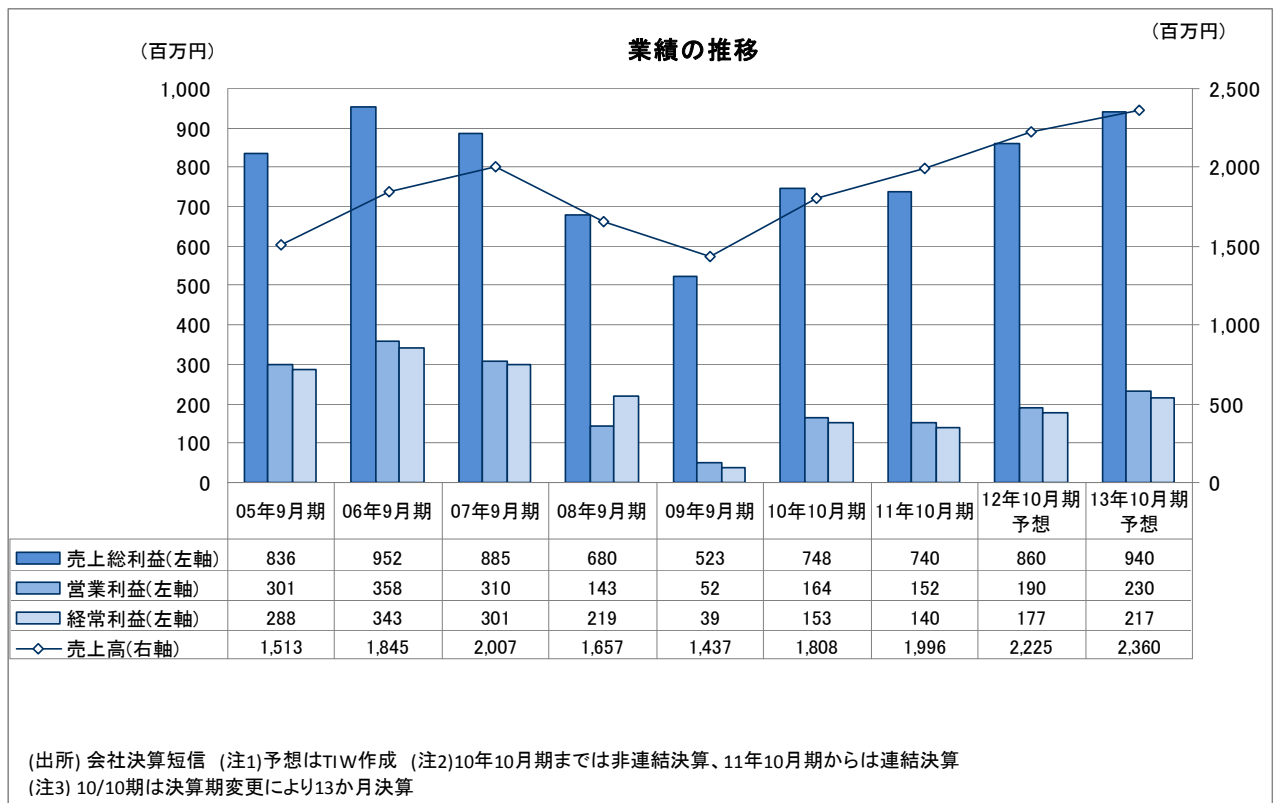
12年10月期(連結決算)について、会社側では上半期(11年11月~12年4月)は、引き続き商談成約の繰り延べが予想されるため、売上高は10億62百万円(前年同期比7.6%減)、営業利益は79百万円(同50.6%減)、経常利益は73百万円(同53.1%減)、当期純利益は42百万円(同14.0%減)と不振が続くとみている。しかし、通期については、会社側は売上高21億85百万円(前年度比9.5%増)、営業利益1億72百万円(同12.9%増)、経常利益1億60百万円(同14.0%増)と増収増益を予想しており、当期純利益は前年度に較べて3.9倍の92百万円を見込んでいる。

業 績

全般的にみて景気の回復は期待できず、競争状態も11年と同様に激しいとみられるが、出足は想定を上回るペースで順調に推移している模様。

TIWでは、学園ソリューション事業は期初予想程度の小幅増益とみるが、11年9月にリリースした「薬歴情報電子ファイル」のほか、12年2月にリリースした「契約書作成・管理システム」、12年3月にリリースを予定している「業務マニュアル作成・管理ソフト」など新製品が寄与する可能性が高いことから、ウェルネスソリューション事業とソフトエンジニアリング事業、さらには保険薬局向け事業の採算は会社側の予想を上回る可能性があるかと予想する。成約が長引いている公教育ソリューションの売上高が大きく伸びる可能性が出てきたこともプラス要因になろう。このため、TIWは、12年10月期の通期連結業績について、売上高22億25百万円(前年度比11.5%増)、営業利益1億90百万円(同25.0%増)、経常利益1億77百万円(同26.4%増)と予想し、当期純利益は前年度比4.3倍の1億円を見込む。

また、TIWでは、少なくとも今後2年～3年は、クラウド型ソフトの普及も含めてユーザー数の拡大が続く見通しにあるため、サポート収入などの安定収入が収益に寄与することを期待しており、13年10月期の連結売上高は23億60百万円(12年10月期のアナリスト予想比6.1%増)、営業利益は2億30百万円(同21.1%増)、経常利益は2億17百万円(同22.6%増)と2ケタの増益が続き、当期純利益も1億30百万円に達すると予想する。



システムディ [3804/JQ] 週足 2012/02/16



(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 社及び大阪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。

			2009/9	2010/10	2011/10	2012/10 予 (アナリスト)
株 価 推 移	株 価 (年 間 高 値)	円	237	418	404	-
	株 価 (年 間 安 値)	円	122	141	163	-
	月 間 平 均 出 来 高	百株	539	2,182	4,933	-
業 績 推 移	売 上 高	百万円	1,437	1,808	1,996	2,225
	営 業 利 益	百万円	52	164	152	190
	経 常 利 益	百万円	39	153	140	177
	当 期 純 利 益	百万円	-654	169	23	100
	E P S	円	-209.8	54.87	7.66	32.40
	R O E	%	-42.6	13.4	1.8	6.9
貸 借 対 照 表 主 要 項 目	流 動 資 産 合 計	百万円	687	925	851	-
	固 定 資 産 合 計	百万円	1,411	1,633	1,761	-
	資 産 合 計	百万円	2,099	2,558	2,613	-
	流 動 負 債 合 計	百万円	294	478	431	-
	固 定 負 債 合 計	百万円	619	738	825	-
	負 債 合 計	百万円	914	1,217	1,256	-
	株 主 資 本 合 計	百万円	1,187	1,347	1,362	-
キ ャ ッ シ ュ フ ロ ー 計 算 書 主 要 項 目	純 資 産 合 計	百万円	1,185	1,341	1,356	-
	営 業 活 動 に よ る CF	百万円	487	412	311	-
	投 資 活 動 に よ る CF	百万円	-490	-368	-386	-
	財 務 活 動 に よ る CF	百万円	-62	65	47	-
	現 金 及 び 現 金 同 等 物 の 期 末 残 高	百万円	134	244	223	-

(注)2010年10月期までは非連結決算、2011年10月期より連結決算。2010年10月期は決算期変更による13か月決算である。

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、株式会社大阪証券取引所（以下「大証」といいます。）が実施する「JASDAQ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、大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、当該企業が大証に支払った金額に大証からの助成金を加えたうえで株式会社ティー・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、大証によるレビューや承認を受けておりません（ただし、大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、大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、大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大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、大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、大阪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.ose.or.jp/jasdaq/5578>