

# 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 >>>](#)

2026年3月5日 (木)

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. 2025年10月期の業績概要	01
2. 2026年10月期業績見通し	01
3. 中期経営計画	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. 2025年10月期の業績概要	06
2. 事業部門別の動向	07
3. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の見通し	15
1. 2026年10月期の業績見通し	15
2. 中期経営計画	16
■ 株主還元策	18

## ■ 要約

### 高シェア握る業種・業務特化型ソフト・サービスの成長で 収益拡大続く

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)、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)、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)、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を活用した新機能の開発にも取り組んでいる。

#### 1. 2025年10月期の業績概要

2025年10月期の連結業績は、売上高で前期比8.7%増の5,032百万円、営業利益で同13.2%増の938百万円と2期ぶりに増収増益に転じ、過去最高を更新した。前期から着手していた案件を計画どおり納品したほか、新規ユーザーの獲得によりストック売上が順調に積み上がった。事業別では学園ソリューションが同10.0%増、公教育ソリューションが同9.5%増と教育分野が順調に拡大したほか、そのほかの事業もすべて増収を達成した。ストック売上も同9.3%増の2,776百万円と拡大し、売上構成比で55.2%と過去最高水準となった。

#### 2. 2026年10月期業績見通し

2026年10月期の連結業績は売上高で前期比10.1%増の5,541百万円、営業利益で同9.6%増の1,028百万円と増収増益が続く見通しだ。既存事業の拡大とさらなる成長投資を実施し、持続的な成長を可能とする強靱な経営基盤の構築に取り組む。子会社で展開する薬局ソリューションの特需が一巡し500万円程度の減収要因となるものの、その他の事業で増収基調が続く見通しである。ウェルネスソリューションでは大型案件の納品が複数件予定されており、同17.0%増と高成長を見込む。また、公会計ソリューションも主力製品である公会計システム「PPP(Principal Publicaccounting Package: トリプル・ピー)」の総務省の公会計制度の変更への対応の需要が発生し、同14.2%増と2ケタ増収を見込んでいる。

要約

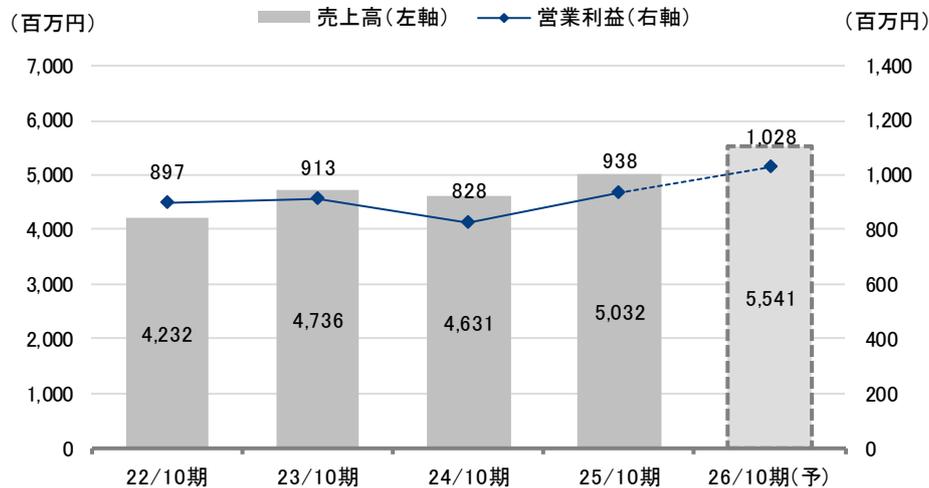
### 3. 中期経営計画

同社は2026年10月期からスタートする3ヶ年の中期経営計画を発表した。「社会価値創造企業への進化」をテーマに、1) 持続的成長を可能とするビジネスモデルの強化(新規顧客獲得によるシェア拡大、ストック売上の積み上げ)、2) パッケージソフトの継続的な開発と新規事業の立ち上げ等による新たな収益基盤の確立、3) 成長エンジンへの投資と株主還元の拡充、の3点を基本方針に掲げている。このほか人的資本への継続投資やAI活用による業務効率化も推進し、2028年10月期の業績目標として売上高65億円、営業利益13億円、ROE14.0%を掲げた。M&Aについても既存事業とシナジーが見込める案件であれば検討する方針だが、業績計画には織り込んでいない。各事業とも市場環境は良好で、シェア拡大のチャンスも十分にあることから、年率10%前後の収益拡大ペースは実現可能な水準と弊社では見ている。なお、株主還元方針については連結配当性向で30%、総還元性向で40%を目指している。このため、自己株式取得も機動的に行うことを検討している。

#### Key Points

- ・ 2025年10月期は売上高、営業利益、経常利益で過去最高を更新
- ・ 2026年10月期業績も主力事業の拡大により増収増益が続く見通し
- ・ 2028年10月期に売上高65億円、営業利益13億円を目指す中期経営計画を発表
- ・ 配当性向30%、総還元性向で40%を目指し、自己株式取得も検討

#### 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、事業領域を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での提供を行っている。

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)、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)、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)、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、規程管理システムや契約書・マニュアルの作成・管理システムなどコンプライアンスやコーポレート・ガバナンスに関わる業務支援ソフトの開発・販売を行う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

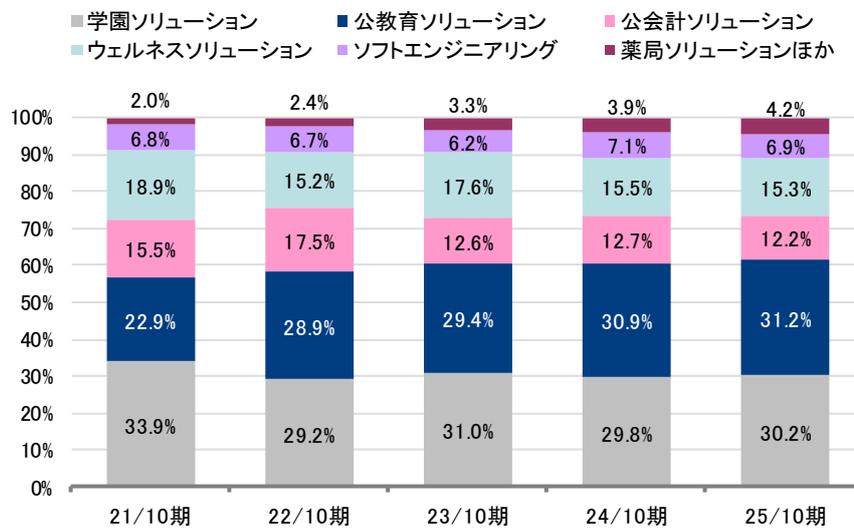
事業部門	対象となる業種・業務	主要商品・サービス
学園ソリューション	国公立大学、私立学校法人 (大学・高校・専門学校主体)	学園情報総合管理システム「Campus Plan」 次世代学園総合情報システム「Campus Plan Smart」 (2019年11月リリース)
公教育ソリューション	公立小・中・高校 (都道府県及び市町村の教育委員会)	クラウド型校務支援サービス「School Engine」 (校務支援、学校用グループウェア、学校徴収金管理) 保護者向けデジタル配信サービス「Home Services」 (2021年4月リリース)
業種特化型 公会計ソリューション	地方自治体及び公共団体 (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)
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」 レジャー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)
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」
業務特化型 ソフトウェアエンジニアリング	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

出所：決算報告補足資料よりフィスコ作成

会社概要

2025年10月期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30.2%、公教育ソリューション事業が31.2%となっており、教育分野で全体の6割強を占めているのが特徴である。そのほか、ウェルネスソリューション事業が15.3%、公会計ソリューション事業が12.2%と続く。ソフトエンジニアリング事業は6.9%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事業の中で最も高い。薬局ソリューション事業他の売上構成比は4.2%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



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・最善のソリューションを提供

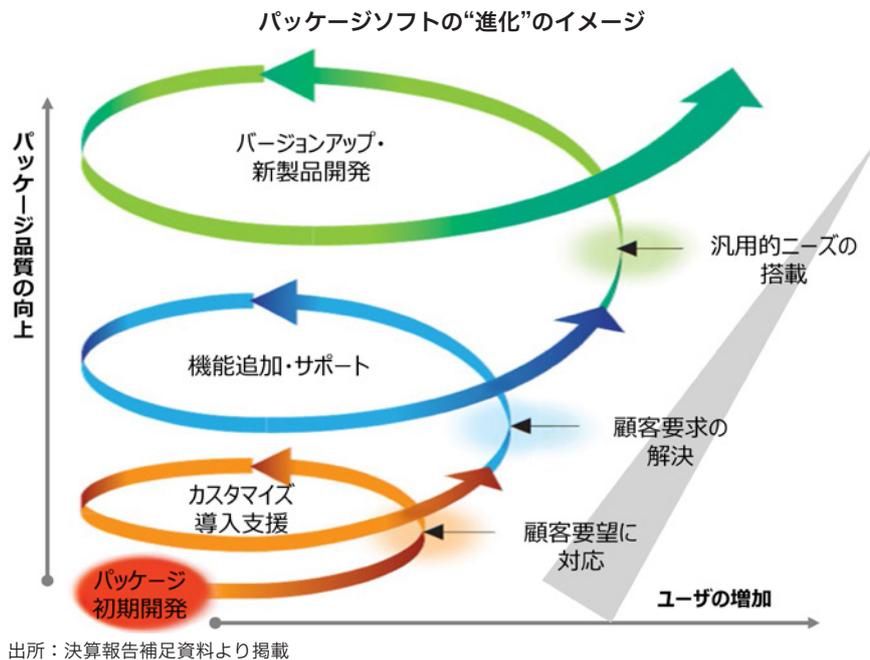
### 2. 特長と強み

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、注文住宅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機能拡充を進め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

### 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ることで受注を獲得し、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。ここ数年は人手不足の解消と生産性向上を実現するために企業や自治体等でDXを進める動きが活発化し、クラウドサービスを活用するケースが増えている。このため、今後はクラウドサービスの売上比率が高まる可能性もあるが基本戦略については変わらず、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うる強い事業基盤を構築し、持続的な成長を目指す。

## 業績動向

### 2025年10月期は売上高・営業利益・経常利益で過去最高を更新

#### 1. 2025年10月期の業績概要

2025年10月期の連結業績は売上高で前期比8.7%増の5,032百万円、営業利益で同13.2%増の938百万円、経常利益で同13.7%増の943百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同12.9%増の627百万円といずれも会社計画を達成し、売上高・営業利益・経常利益は2期ぶりに過去最高を更新した。前期より構築を進めていた案件を計画どおり納品するとともに、既存顧客からの追加発注や新規顧客の開拓に取り組んだことでストック売上が順調に積み上がり、人件費等の費用増を吸収した。

#### 2025年10月期の連結業績

(単位：百万円)

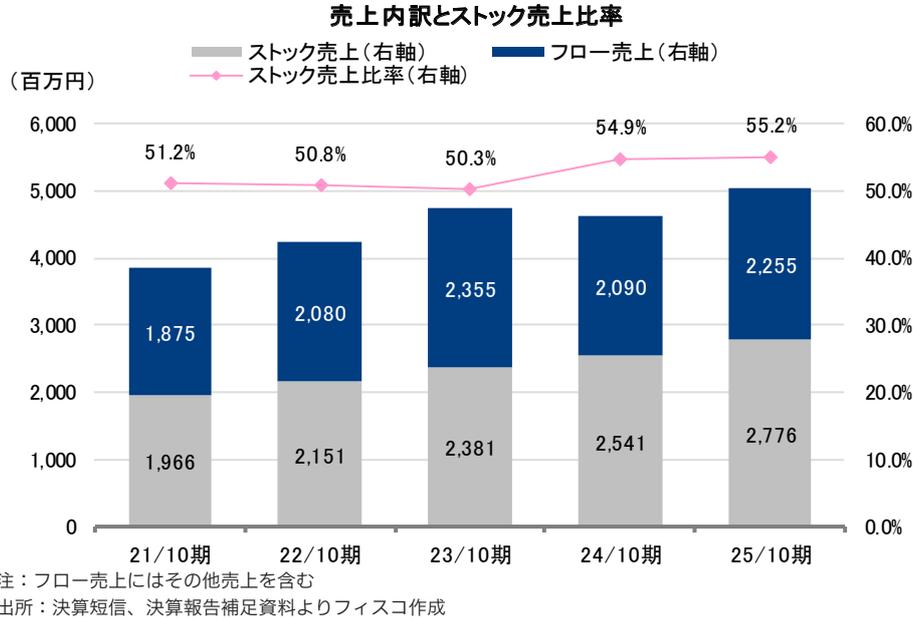
	24/10期		25/10期				
	実績	売上比	会社計画	実績	売上比	前期比	計画比
売上高	4,631	-	5,024	5,032	-	8.7%	0.2%
売上総利益	2,004	43.3%	2,204	2,180	43.3%	8.8%	-1.1%
販管費	1,175	25.4%	1,272	1,242	24.7%	5.7%	-2.3%
営業利益	828	17.9%	932	938	18.6%	13.2%	0.7%
経常利益	830	17.9%	931	943	18.8%	13.7%	1.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	555	12.0%	627	627	12.5%	12.9%	0.1%

出所：決算短信、決算報告補足資料よりフィスコ作成

売上高の内訳を形態別で見ると、ストック売上は前期比9.3%増の2,776百万円、フロー売上他<sup>※</sup>は同7.9%増の2,255百万円となり、ストック売上の構成比率は前期の54.9%から55.2%に上昇した。期末の累計顧客数は公教育ソリューションを中心に前期末比650件増加の11,414件（現役顧客数で前期末比27件増の7,864件）となり、現役顧客数は伸び悩んだものの、機能拡充に伴う「Campus Plan」のサポート利用料や「Smart Hello」のクラウド利用料の改定、各ソリューションのラインナップ拡充などにより、顧客当たり平均売上単価が上昇した。

<sup>※</sup> ソフトウェア事業のフロー売上及びその他の売上（各種広報宣伝の企画・制作、テナント賃貸収入、中村牧場のコンサルティング収入）。

業績動向



## 学園ソリューションを中心にすべての事業が増収に

### 2. 事業部門別の動向

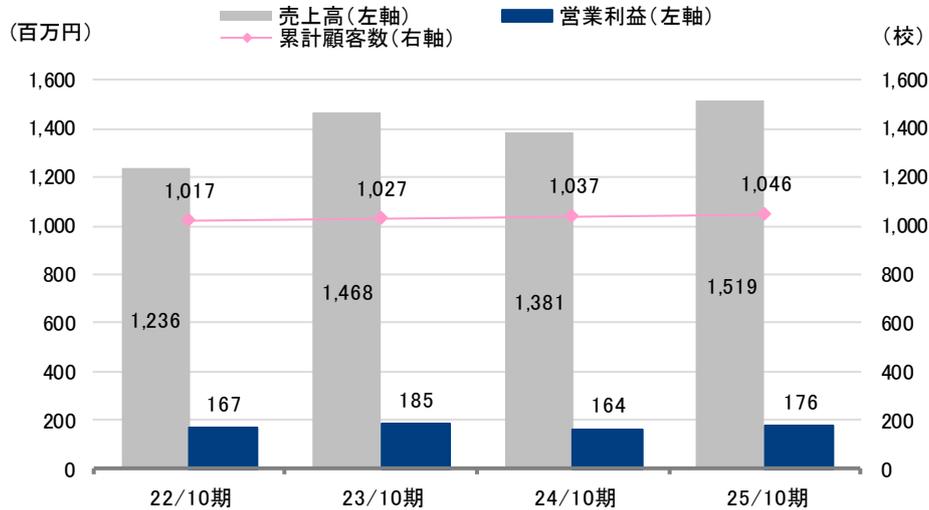
#### (1) 学園ソリューション事業

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総合管理システム「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(对学生・生徒業務)と法人系(学校法人の財務・総務系業務)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のが特長であり、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)1,110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\*。2025年4月末の累計導入校数は前期末9校増の1,046校となった(現役顧客数は517校)。

\* 大学向けの競合は日本システム技術<4323>で、導入実績は2025年3月末で447校。2025年3月期売上高で4,926百万円。私立中・高校向けではエムティーアイ<9438>のグループ会社であるモチベーションワークス(株)がクラウド型サービスでシェアを拡大中で、2025年9月期売上高は1,890百万円(公立学校向け含む)。

業績動向

学園ソリューション事業



出所：決算報告補足資料よりフィスコ作成

2025年10月期の売上高は前期比10.0%増の1,519百万円、営業利益<sup>※</sup>は同7.3%増の176百万円と2期ぶりに増収増益に転じた。次世代学園総合情報システム「Campus Plan Smart」の新規案件及びバージョンアップ案件を多数受注したほか、利用料金の高い学務系システムの導入が増えたこと、並びにサポート利用料の改定を実施したことが増収増益要因となった。「Campus Plan Smart」の導入実績としては50校弱となり、着実に積み上がった。

<sup>※</sup> 全社の間接経費を各事業部に按分後の調整後営業利益。以下同様。

(2) 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<sup>※1</sup>「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。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・中学校は各市区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<sup>※2</sup>。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。

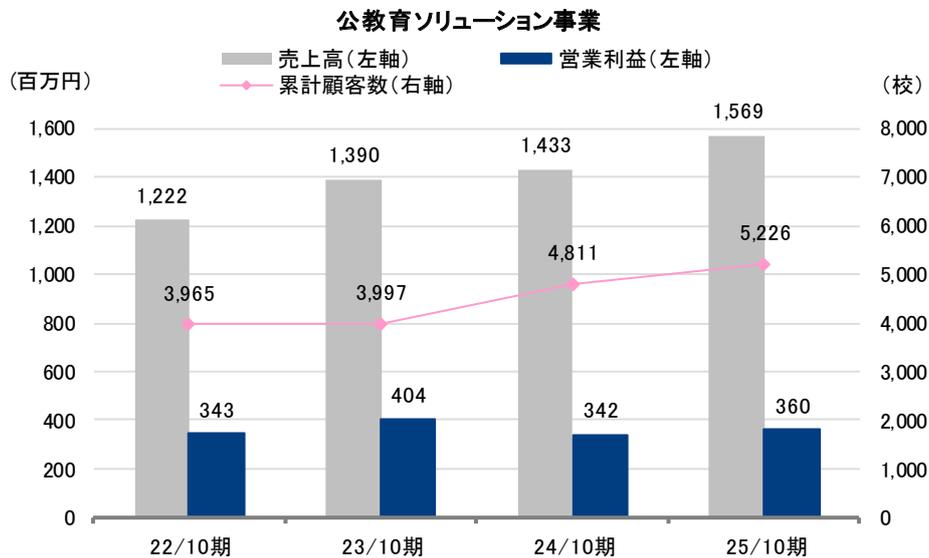
<sup>※1</sup> 統合型校務支援システムとは、教務系(成績処理、出欠管理、時数管理等)・保健系(健康診断票、保健室来室管理等)、学籍系(指導要録等)、学校事務系などを統合した機能を有するシステムのこと。これら機能のほかに生徒や保護者とのメール連絡網やグループウェア機能などを組み込んだ次世代型システム「School Engine One」を2025年9月に発表した。

<sup>※2</sup> 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いる自治体もある。たとえば、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。

業績動向

2025年10月末の累計導入校数は前期末比415校増加の5,226校（現役顧客数は4,425校）で、このうち公立高校の導入校数は23道県で1,700校を超え市場シェアは約5割<sup>※1</sup>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、2009年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。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<sup>※2</sup>。

※1 文部科学省「学校基本調査」(令和7年度)によると、全国の公立高校数は3,426校、小・中学校数は27,273校。公立高校向けの競合はSATT(株)、(株)エフワン、テクノコーポレーション(株)など。  
 ※2 小・中学校向けは(株)EDUCOMが約4割とトップシェアを握り(約1.2万校、2025年10月)、スズキ教育ソフト(株)が約2割で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。



出所：決算報告補足資料よりフィスコ作成

2025年10月期の売上高は前期比9.5%増の1,569百万円と過去最高を更新、営業利益も同5.3%増の360百万円と2期ぶりに増益に転じた。2024年4月より「School Engine」の本格稼働を開始した山口県と岩手県の県全域大型案件が増収に寄与したほか、既存導入校におけるバージョンアップを実施したこと、さらには大阪府や新潟県、青森県、山形県など高校入試Web出願システム<sup>※</sup>の導入が進んだことが増収要因となった。また、新規案件として福井県の公立高校及び群馬県の特別支援学校を受注した。

※ 2024年にリリースした新製品で、入試の出願～受験料の支払い～合格発表・点数開示～入学金の支払いまで、一連の手続きをWeb上で完結できるシステム。志願者・保護者の利便性向上並びに教員の業務負担軽減につながるシステムとして導入が進んでいる。

営業利益率は23.0%と前期比で0.9ポイント低下したものの高い水準を維持している。次世代学校プラットフォームとして小学校から高校までのデータ連携を実現する「School Engine One」の開発着手の発表や、小・中学校向けのシェアを拡大していくためのオンライン出願システムの展開等で、先行投資を進める。

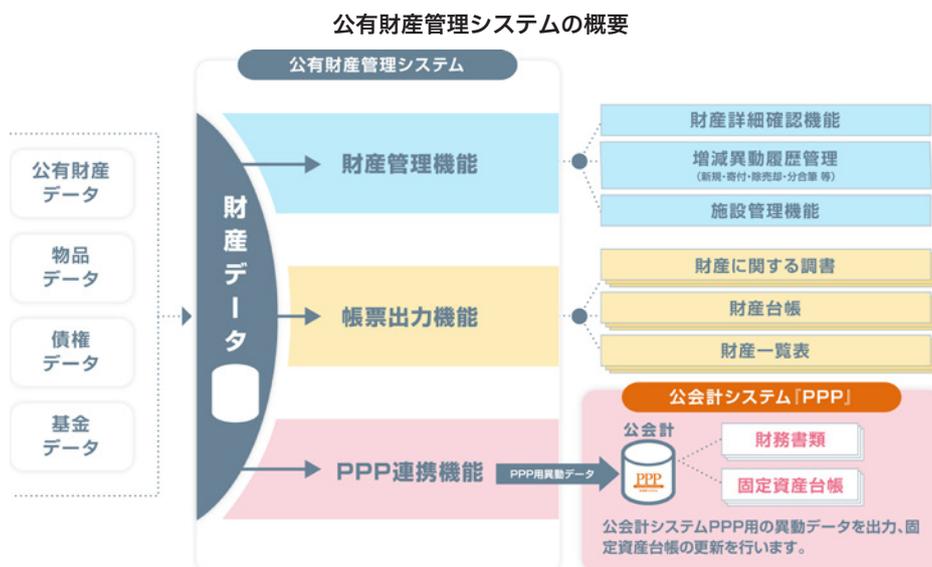
業績動向

(3) 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」※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 Ver.5」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、現在の導入自治体数は1,000団体を超え、全国の6割弱を占める自治体で利用されている。

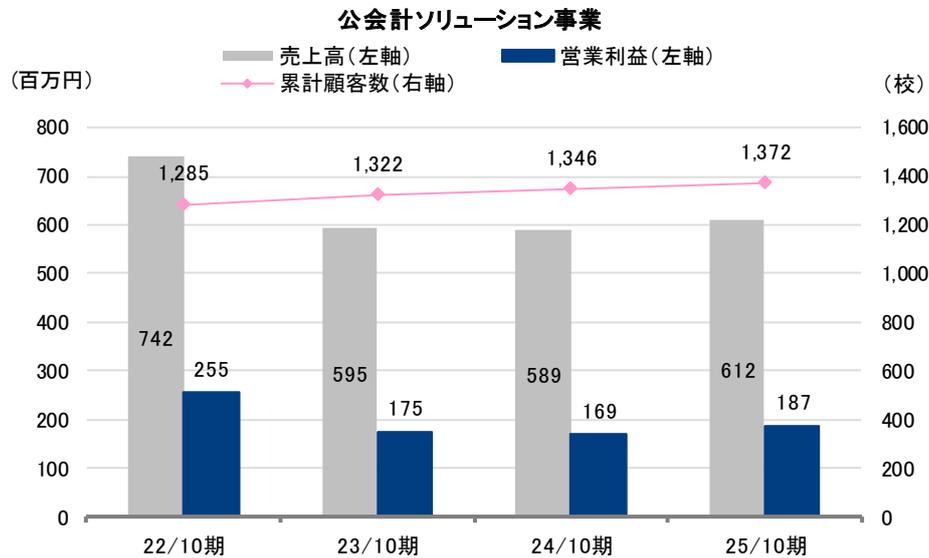
※自治体会計（現金主義・単式簿記会計）を発生主義・複式簿記に基づいて公会計財務諸表と固定資産台帳を作成する機能を持つ。会計制度の新統一基準に完全対応したソフトウェア製品として業界に先駆けて開発したことで、トップシェアを握るまでに成長した。競合先としては、TKC<9746>のほか未上場のジャパンシステム（株）や（株）ぎょうせい、そのほか各地域に開発ベンダーがある。

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サイクルを回すための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で、複数の自治体が業務を共同で運営する一部事務組合といった公共団体での導入実績が出始めている。そのほか、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、公園など公有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リスクがあったが、同システムを導入することでこうした課題が解消されるほか、効率的・効果的な公共施設マネジメントが可能になるといったメリットが期待できる。



出所：同社ホームページより掲載

## 業績動向



出所：決算報告補足資料よりフィスコ作成

2025年10月期の売上高は前期比3.9%増の612百万円、営業利益で同10.7%増の187百万円と3期ぶりの増収増益に転じた。2022年3月でサービスを終了した競合品からのリプレイス需要が2022年10月期で一巡した反動で低迷が続いていたが、ようやく底打ちした状況である。公共施設の老朽化問題が各地で顕在化するなかで、「公有財産管理システム」の導入が県や政令指定都市など複数の自治体で進んだことが主因だ。期末の累計導入自治体・関連公共団体数は前期末比26団体増加の1,372団体（現役顧客数1,197団体）となった。なお、当面は需要拡大が見込まれる「公有財産管理システム」に注力していくことになるだろう。

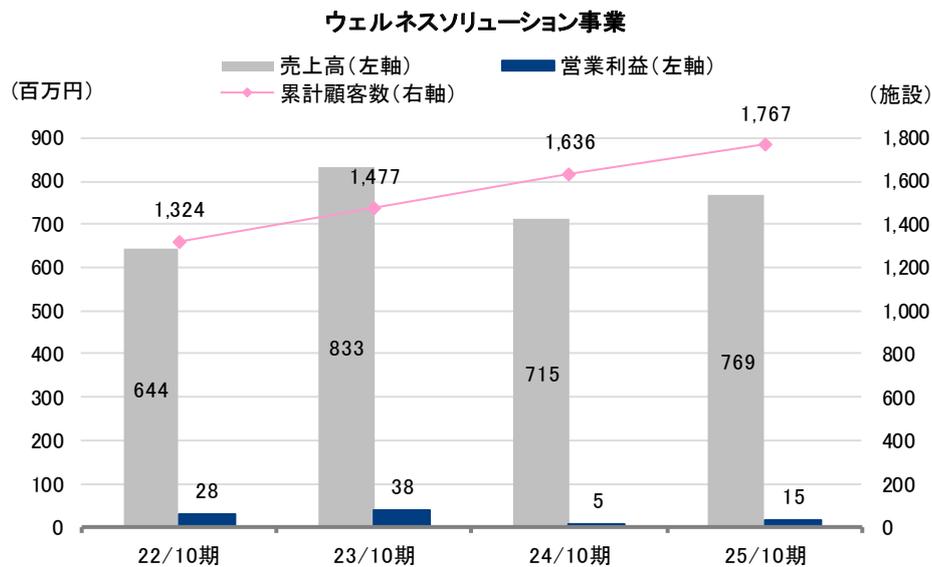
業績動向

(4) 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」、レジャー施設向け運営管理システム「Hello Fun」に加えて、2020年にリリースしたクラウド型会員管理システム「Smart Hello」※1、2022年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」※2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、営業利益率はほかの事業と比較して相対的に低くなる傾向にある。会員管理システムの競合大手としては(株)hacomono(2025年10月末導入実績約1万施設)や(株)ネスティ(同2,200施設以上)などが挙げられ、レジャー施設向け運営管理システムでは(株)グッドフェローズ(同400施設以上)が挙げられる。

※1 月額料金プランは機能により3プラン(1万円、2.5万円、4万円)を用意しており、競合サービスに対してコストパフォーマンスの高さが特長となっている。

※2 チケット発券を伴う集客施設の業務を一元管理するシステムで、Webチケット販売・セルフ発券・モバイル着券・団体予約・データ分析など豊富な機能を備えている。初期導入費用(ハードウェア費用除く)が無料で、月額料金プランは機能により3プラン(3万円、6万円、10万円)を用意している。



出所：決算報告補足資料よりフィスコ作成

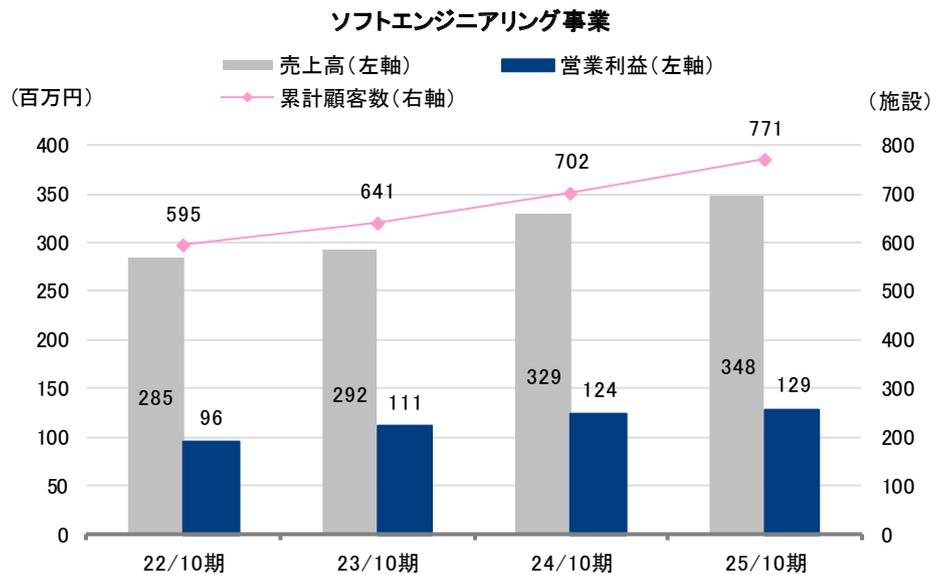
2025年10月期の売上高は前期比7.5%増の769百万円、営業利益は約3倍の15百万円と2期ぶりの増収増益に転じた。24時間ジムなど小規模フィットネス施設や会費制スクール向けに「Smart Hello」の新規導入が進んだほか、「Smart Hello チケット」も国指定重要文化財である「北海道庁旧本庁舎(赤れんが庁舎)」や公共の体育施設などに新規導入が進み、期末の累計顧客数は前期末比131施設増の1,767施設となった(現役顧客数は893施設)。現役顧客数の伸びは1.7%増と微増にとどまったものの、2024年秋に「Smart Hello」の料金改定※を実施したことも増収増益要因になったと見られる。

※ 月額2万円のプランを2.5万円に、3万円のプランを4万円に改定した(1万円のプランは据え置き)。

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使い勝手の良い機能が実装されており、コストパフォーマンスの高さが評価されている。競合先としては、ぎょうせい、第一法規(株)などがある。



出所：決算報告補足資料よりフィスコ作成

2025年10月期の売上高は前期比5.6%増の348百万円、営業利益は同4.0%増の129百万円と増収増益基調が続いた。コンプライアンス意識の高まりを背景に金融機関や大規模法人を中心に幅広い業種・業界で導入が進み、期末の累計顧客数は前期末比69法人増加の771法人(現役顧客数516法人)となった。機能強化に向けた開発を推進しており、営業利益率は37.1%と前期末比で0.6ポイント低下したものの、同社の中では最も高い収益性を維持している。

### (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、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。期末の累計顧客数は前期末比横ばいの1,232店舗だが、現役顧客数は316店舗と緩やかな減少が続いている。そのほか、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。

2025年10月期の売上高は前期比17.8%増の213百万円となった。売上高の6割強を占める薬局ソリューションが電子処方箋システムの導入案件を多く受注し、大きく伸長したことが増収要因となった。中村牧場のコンサルティング収入については、リソースを社内のAI人材の教育研修に振り向けた影響もあって減収となった。

## 自己資本比率60%台で財務内容は良好、 収益性も10%台と高水準を維持

### 3. 財務状況と経営指標

2025年10月期末の資産合計は、前期末比397百万円増加の7,360百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産は現金及び預金が75百万円、契約資産が54百万円それぞれ増加したほか、有価証券を399百万円計上した。また、固定資産はソフトウェア資産やのれんの償却が進んだことにより無形固定資産が149百万円減少したほか、有形固定資産が18百万円減少した。ソフトウェア資産は仮勘定を含めて987百万円を計上しているが、今後は極力資産計上せずに単年度で費用処理する方針である。

負債合計は前期末比104百万円減少の2,353百万円となった。主な増減要因を見ると、未払法人税等が74百万円、未払金及び未払費用が56百万円増加した一方で、前受収益が99百万円、有利子負債が119百万円それぞれ減少した。純資産合計は同501百万円増加の5,007百万円となった。主には利益剰余金が473百万円増加したことによる。

経営指標を見ると、経営の安全性を示す自己資本比率は68.0%と引き続き60%以上の水準を維持しており、有利子負債比率も3.9%と低水準となっており、財務体質は健全な状況を維持していると判断される。収益性に関しては、営業利益率が18.6%、ROEで13.2%、ROAで13.2%となり、営業利益率は3期ぶり、ROEとROAは4期ぶりに上昇に転じた。営業利益率は開発投資など先行投資を行っているため目標としている20%の水準にはまだ届いていないが、ストック売上が全体の5割強を占め、安定収益基盤の拡大が着実に進んでいることから、今後も高い収益性を維持できる可能性が高いと弊社では見ている。

#### 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	23/10期末	24/10期末	25/10期末	増減額
流動資産	2,212	3,077	3,610	532
(現金及び預金)	1,187	2,025	2,100	75
固定資産	4,032	3,885	3,750	-135
資産合計	6,245	6,963	7,360	397
流動負債	1,516	1,918	1,926	8
(前受収益)	643	1,116	1,017	-99
固定負債	635	539	426	-112
負債合計	2,152	2,457	2,353	-104
(有利子負債)	433	313	193	-119
純資産合計	4,093	4,505	5,007	501
<安全性>				
自己資本比率	65.5%	64.7%	68.0%	3.3pp
有利子負債比率	10.6%	7.0%	3.9%	-3.1pp
<収益性>				
ROA	15.1%	12.6%	13.2%	0.6pp
ROE	16.5%	12.9%	13.2%	0.3pp
営業利益率	19.3%	17.9%	18.6%	0.7pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2026年10月期業績も主力事業の拡大により増収増益が続く見通し

#### 1. 2026年10月期の業績見通し

2026年10月期の連結業績は売上高で前期比10.1%増の5,541百万円、営業利益で同9.6%増の1,028百万円、経常利益で同8.8%増の1,026百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同12.0%増の703百万円と増収増益が続く見通しである。電子処方箋システムの導入特需が一巡する薬局ソリューションで50百万円強の減収を見込むものの、そのほかの主力事業が引き続き成長し業績をけん引する。製品力強化のための開発投資や人的資本投資を継続し、持続的成長を可能とする強靱な経営基盤の構築に取り組む。2026年4月の新卒入社は20名強とほぼ前年と同水準を予定している。

#### 2026年10月期の連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/10期		26/10期		
	実績	売上比	計画	売上比	前期比
売上高	5,032	-	5,541	-	10.1%
営業利益	938	18.6%	1,028	18.6%	9.6%
経常利益	943	18.8%	1,026	18.5%	8.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	627	12.5%	703	12.7%	12.0%
1株当たり利益(円)	97.92		109.62		

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業部門別売上高では、学園ソリューションが前期比6.6%増の1,620百万円となる見通しである。前期に受注した案件の納品が進むほか、引き合いも旺盛なことから増収基調が続く。市場では競合する大手SIerが市場から撤退方向にあることもプラス要因となり、これら競合先がシステムを導入していた大規模大学においてリプレイス需要が期待される。

公教育ソリューションは同12.2%増の1,760百万円となる見通しである。前期に受注した複数の大規模案件(2026年4月稼働予定)が増収に貢献する見通しだ。公会計ソリューションは同14.2%増の700百万円を見込む。主力製品である「PPP Ver.5」の後継品をリリース予定で、総務省の「統一的な基準による地方公会計マニュアル」改正に伴う、公会計制度の変更への対応が、令和8年度(2026年度)会計で反映するよう求められており、その需要が発生するほか、引き合いの強い「公有財産管理システム」も増収に貢献する。

ウェルネスソリューションは同17.0%増の900百万円となる見通しである。アミューズメント施設向け「Smart Helloチケット」の大型案件が複数件、4~5月頃に稼働予定となっており、導入時のハードウェア製品も含めて増収に貢献する。ソフトエンジニアリングもコンプライアンス対策として企業や金融機関などを中心に導入する動きが続き、同10.5%増の385百万円となる見通しである。

## 2028年10月期に売上高65億円、営業利益13億円を目指す

### 2. 中期経営計画

同社は2026年10月期からスタートする3ヶ年の中期経営計画を発表した。「社会価値創造企業への進化」をテーマに、急激に変化する情報社会において真に付加価値の高い情報とそのソリューションを提供することによって、より豊かで創造的な情報社会の実現に貢献する企業として成長を目指す。事業成長を加速するため、新規市場への参入による新たな収益基盤の構築や、事業領域の拡大を通じた既存事業とのシナジー創出及び事業規模の拡大を推進する方針で、M&Aも成長戦略の1つとして検討していく。

基本戦略として、1) 持続的成長を可能とするビジネスモデルの強化 (新規顧客獲得によるシェア拡大、ストック売上の積み上げ)、2) パッケージソフトの継続的な開発と新規事業の立ち上げ等による新たな収益基盤の確立 (持続的な企業価値向上)、3) 成長エンジンへの投資と株主還元の拡充 (社員エンゲージメント向上施策、総還元性向の向上) に取り組み、最終年度となる2028年10月期の業績目標として、売上高で65億円、営業利益で13億円を掲げ、KPIとして営業利益率20.0%、ROE14.0%、ROA15.4%と設定した。

3年間の年平均成長率は売上高で8.9%、営業利益で11.5%となる。人的資本投資も継続的に行い、従業員数は年間20名程度の増員ペースを想定しており、給与改定も含めて人件費の伸びは年率5~10%程度を想定している。また、AI活用による業務効率化に取り組むことで生産性向上も図る。

同社が展開する業種・業務特化型パッケージソフト及びクラウドサービスの市場環境は良好で、シェア拡大のチャンスも十分にあることから、年率10%前後の収益拡大ペースは実現可能な水準と弊社では見ている。AI技術が急速に進化するなか、製品によって一部の機能が代替される可能性があるものの、同社でもAI機能の開発・実装に注力することで、製品の競争力を維持・向上する戦略である。

### 中期業績計画

(単位：百万円)

	25/10期 実績	26/10期 計画	27/10期 目標	28/10期 目標	CAGR※
売上高	5,032	5,541	5,900	6,500	8.9%
学園ソリューション	1,519	1,620	1,800	2,050	10.5%
公教育ソリューション	1,569	1,760	1,870	2,000	8.4%
公会計ソリューション	612	700	790	890	13.2%
ウェルネスソリューション	769	900	850	950	7.3%
ソフトエンジニアリング	348	385	445	500	12.8%
薬局ソリューションほか	213	175	145	110	-19.9%
営業利益	938	1,028	1,100	1,300	11.5%
営業利益率	18.6%	18.6%	18.6%	20.0%	
ROE	13.2%			14.0%	
ROA	13.2%			15.4%	

※ 28/10期までの年平均成長率。

出所：中期経営計画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は年率10.5%成長を見込む。生成AIチャットボット機能の搭載などによる機能強化を図り、「Campus Plan Smart」やパッケージ製品となる「Campus Plan」の導入校数を拡大することで成長を目指す。前述したとおり大手SIerが撤退方向にあり、大規模大学向けでシェア拡大が進む可能性がある。

### (2) 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年率8.4%成長を見込む。公教育分野では小・中学校と高等学校で学務システムの構造が異なるため、データ連携するのに手間が掛かっていたが、教育DXを推進するなかで小・中学校から高等学校まで一気通貫で連携可能なシステムの需要が今後拡大することが見込まれている。現在、小・中学校と高等学校の両分野で製品の提供実績がある企業は少なく、両分野で展開している同社にとってはシェア拡大の好機となる。2025年9月に発表した次世代型学校デジタルプラットフォーム「School Engine One」は、すべての学校種（小・中学校、高等学校、特別支援学校等）に関わる校務支援、グループウェア、Webサービス、生成AIなどの機能を1つのシステムに統合し、教職員だけでなく、保護者や児童・生徒を含む地域社会すべての関係者が利用できるデジタルプラットフォームとして開発を進めている。2026年5月の「第17回 EDIX（教育総合展）東京」に出展する予定で、2028年10月期には売上貢献し始めるものと期待される。

### (3) 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、年率13.2%の成長を見込む。2026年10月期以降に総務省の制度対応需要が本格化することに加え、「PPP」との自動連携という強みを生かし、既存ユーザー向けに「公有財産管理システム」の導入余地も大きいためである。今後はさらなる機能強化を進め、年率2ケタ成長の継続を目指す。

### (4) 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、年率7.3%の成長を見込む。2026年10月期は大型案件の売上計上により大幅な増収となるが、2027年10月期はその反動減を想定している。しかし、2027年10月期以降は、全国100店舗以上を展開するフィットネス大手に対し「Smart Hello」の順次導入を計画している（約3年で全店導入予定）。これにより2028年10月期には再び増収へ転じ、11期ぶりとなる過去最高売上の更新を狙う。

### (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年率12.8%成長を見込む。民間企業や金融機関、学校法人、医療法人等、業界を問わずコンプライアンスやガバナンス強化を支援するソフトとして拡販を推進する。生成AI機能の開発・実装によって、より利便性の高いソフトに仕上げることで需要の掘り起こしを図る。

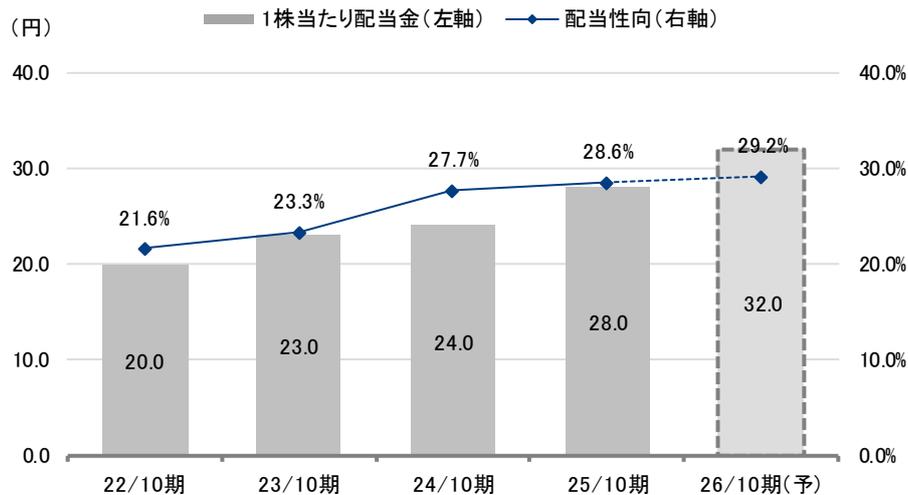
## 株主還元策

### 配当性向30%、総還元性向で40%を目指し、自己株式取得も検討

同社は株主還元方針について、業績拡大に応じて配当性向を高めていくこと（30%を目標）、安定的な配当の維持と持続的な成長のための内部留保の最適なバランスを追求すること、2028年10月期までの3期間の総還元性向で40%を目指し、状況に応じて自己株式取得を検討することの3点を挙げている。特に、総還元性向の目標については今回、初めて打ち出したものとなる。

2025年10月期の1株当たり配当金は前期比4.0円増配の28.0円（配当性向28.6%）と10期連続の増配を実施した。2026年10月期も同4.0円増配となる32.0円（同29.2%）を予定しており、今後も業績の拡大が続けば増配を継続していくものと予想される。

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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