

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7月28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. 2026年10月期中間期の業績概要	01
2. 2026年10月期の業績見通し	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. 2026年10月期中間期の業績概要	06
2. 事業部門別の動向	08
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

新製品の貢献とM&A戦略により利益成長を目指す

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を通じて提供している。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誇っている。このほか、子会社における薬局ソリューション事業や、2023年6月に子会社化したAIベンチャーの中村牧場(株)において生成AIを活用した新機能の開発にも取り組んでいる。

1. 2026年10月期中間期の業績概要

2026年10月期中間期(2025年11月～2026年4月)の連結業績は、売上高が前年同期比8.2%増の3,027百万円、営業利益は前年同期と同水準の652百万円で、過去最高を更新し、いずれも会社計画(売上高2,921百万円、営業利益573百万円)を上回った。売上高は学園ソリューションやウェルネスソリューション、公教育ソリューション、ソフトエンジニアリングの各事業が伸長し、2期連続の増収となった。ストック売上が同11.0%増の1,472百万円と拡大したほか、フロー売上※も同5.7%増の1,554百万円と堅調に推移した。賃金改定や人員増に伴う人件費の増加に加えて研究開発費を48百万円計上したことで、営業利益は横ばいとなったが会社計画に対しては上回った。なお、2026年9月に札幌支社の移転を予定しており、既存の自社ビル売却(予定)に関連した減損損失56百万円を特別損失として計上した。

※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)。

2. 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が前期比10.1%増の5,541百万円、営業利益が同9.6%増の1,028百万円と期首計画を据え置いた。足元の受注状況は順調に推移しており、通期業績の達成と、2027年10月期を見据えた営業活動に注力している状況にある。とりわけ、公教育ソリューション向けの新製品となる「School Engine One」は、2027年4月の稼働開始に向けた開発並びに営業活動に注力している。従来製品は小・中学校向けと高校向けで機能が異なっていたため、スムーズなデータ連携ができなかったが、新製品ではシームレスな連携が可能となり、業務負担の軽減が期待されている。高校向けの導入シェアは約5割とトップシェアを握っており、新製品を展開することで小・中学校向けにおいて現在1割強にとどまる市場シェアの引き上げを目指す。

3. 中期経営計画

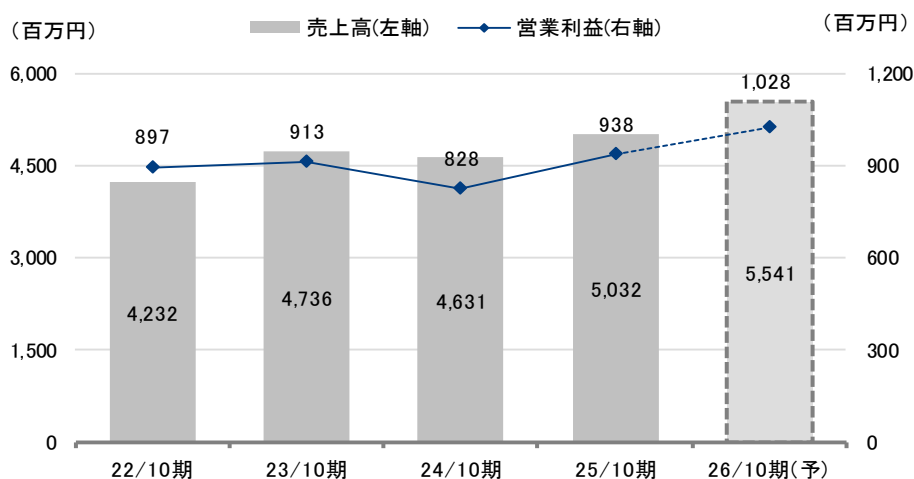
同社は2026年10月期からスタートした3ヶ年の中期経営計画において、1) 持続的成長を可能とするビジネスモデルの強化(新規顧客獲得によるシェア拡大、ストック売上の積み上げ)、2) パッケージソフトの継続的な開発と新規事業の立ち上げ等による新たな収益基盤の確立、3) 成長エンジンへの投資と株主還元の拡充の3点を基本方針に掲げ、2028年10月期に売上高65億円、営業利益13億円、ROE14.0%を目指す。M&Aについても既存事業とシナジーが見込める案件であれば検討する方針で、その第1弾として2026年4月に(株)オーイーシーと公共施設・財産マネジメントシステム「fmSMART」の事業譲受に関する基本合意を締結した。「fmSMART」と同社が開発した公会計システムを連携することで、公共施設の保全・改修業務等を一元管理し、効率的な予算の執行を支援していく。「fmSMART」の自治体への導入実績は数十件とまだ少ないが、公会計システムを導入する約1,000の自治体に拡販することで一段の成長が期待される。株主還元方針については、配当性向30%、総還元性向40%を目指している。2026年10月期の1株当たり配当金は11.0円(配当性向30.1%)と11期連続の増配※を予定している。

※ 2026年5月1日付で1：3の株式分割を実施しており、前期配当金を分割後で換算すると9.33円となる。

Key Points

- ・ 2026年10月期中間期は売上高、各利益ともに会社計画を上回る
- ・ 2026年10月期の業績は会社計画に沿って推移
- ・ 「fmSMART」の事業譲受で公会計ソリューションの成長性が高まる
- ・ 1：3の株式分割を実施、配当性向30%、総還元性向40%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続けてきた。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、民間企業や金融機関、公益法人及び学校法人等向けに、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、コンプライアンス及びコーポレート・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。

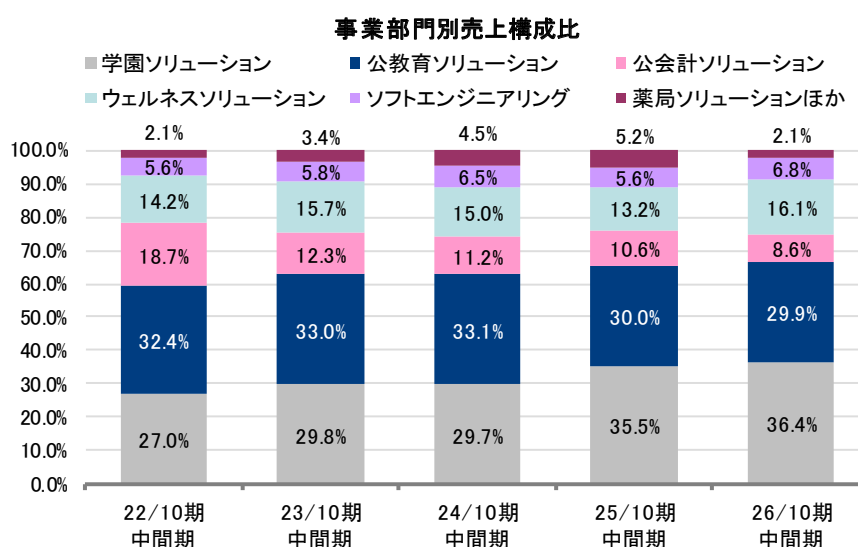
事業部門と商品・サービス

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)
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 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

2026年10月期中間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36.4%、公教育ソリューション事業が29.9%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16.1%、公会計ソリューション事業が8.6%と続く。ソフトエンジニアリング事業は売上構成比こそ6.8%と小さいものの、ニッチ領域で競合が少なく、追加開発や保守に伴う負荷が小さい。運用面でも手離れがよく、サポートコストが低く抑えられることから、6事業の中で最も高い利益率を実現している。薬局ソリューション事業他の売上構成比は2.1%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。



出所：決算報告補足資料よりフィスコ作成

イーजी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

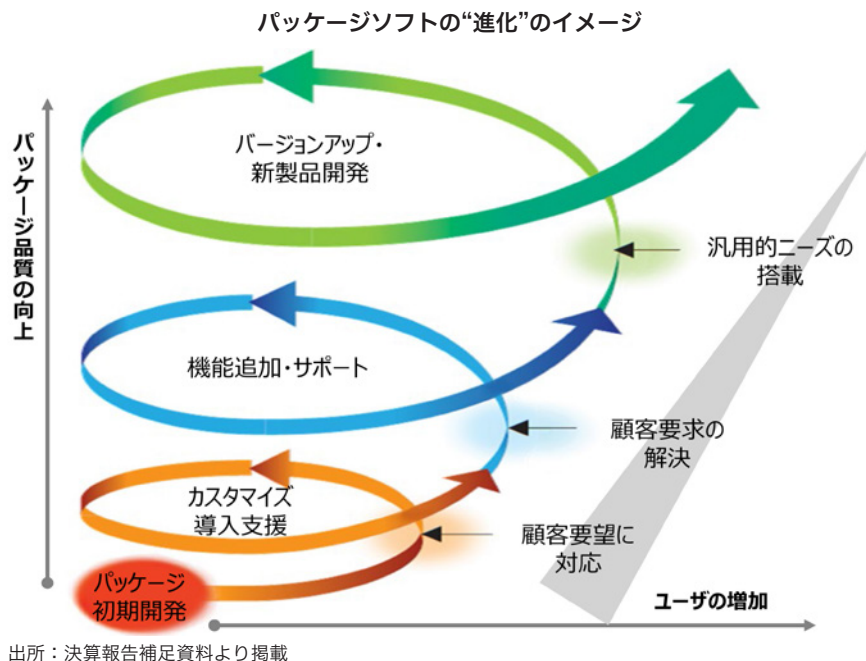
2. 特長と強み

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点が特長である。言わば建売住宅やイーजी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जी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が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、事業環境の不確実性が高まる中でも収益基盤とキャッシュフローのレジリエンスを強化し、持続的な価値創出と資本効率の向上を実現する考えだ。

業績動向

2026年10月期中間期は売上高、各利益ともに会社計画を上回る

1. 2026年10月期中間期の業績概要

2026年10月期中間期の連結業績は売上高が前年同期比8.2%増の3,027百万円、営業利益が同0.0%増の652百万円、経常利益が同0.1%増の655百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同8.1%減の410百万円となり、親会社株主に帰属する中間純利益を除いて、いずれも過去最高を更新した。また、会社計画に対しては学園ソリューションやウェルネスソリューション、ソフトエンジニアリングが好調に推移したことで、売上高、各利益ともに上回り、通期計画の達成に向けて順調な進捗となった。

2026年10月期中間期の連結業績

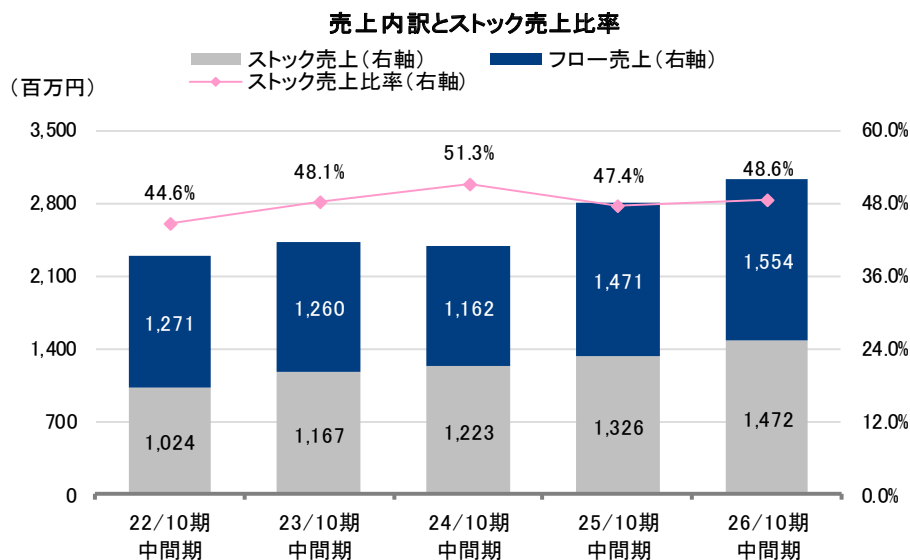
(単位：百万円)

	25/10期中間期		会社計画	26/10期中間期			
	実績	売上比		実績	売上比	前年同期比	計画比
売上高	2,798	-	2,921	3,027	-	8.2%	3.7%
売上総利益	1,242	44.4%	1,263	1,339	44.2%	7.8%	6.0%
販管費	590	21.1%	690	686	22.7%	16.3%	-0.4%
営業利益	652	23.3%	573	652	21.5%	0.0%	13.8%
経常利益	654	23.4%	573	655	21.7%	0.1%	14.4%
親会社株主に帰属する 中間純利益	446	15.9%	394	410	13.5%	-8.1%	4.1%

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、ストック売上は前年同期比11.0%増の1,472百万円、フロー売上は同5.7%増の1,554百万円となり、ストック売上比率は前年同期の47.4%から48.6%に上昇した。中間期末の累計顧客数は前年同期比463件増加の11,613件に積み上がった。稼働顧客数は公教育ソリューションの減少があり同131件減の7,957件となったものの、学園ソリューションにおける「Campus Plan」の機能拡充によるサポート料の増加や、ウェルネスソリューションにおける「Smart Hello」のクラウド利用料改定、各ソリューションの製品ラインナップ拡充による顧客単価の上昇でカバーした。

業績動向



注：フロー売上にはその他売上を含む。

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高の増加に伴って売上総利益は同7.8%増の1,339百万円と拡大したが、販管費の増加によって営業利益は横ばいとなった。販管費は前年同期比で96百万円増加したが、このうち人件費※が賃金改定や人員増に伴い48百万円増加したほか、新製品の開発に伴い研究開発費を48百万円計上したことが増加の主要因となった。同社は研究開発費について一旦、無形固定資産として計上し、ソフトウェア償却費として売上原価で処理するケースが多かったが、2026年10月期中間期では研究開発費の一部を販管費に計上した。なお、中間期末の役職員数は325名と前年同期末比で22名増となった。ここ数年は10数名程度の増加ペースだったが、新卒採用で22名（前年比1名増）が入社したほか、キャリア採用が順調に進んだ。特別損失に計上した減損損失56百万円は、札幌支社の移転（2026年9月予定）に伴って自社ビルの売却を予定しており、帳簿価額と売却及び処分費用想定額との差額分となる。現在の札幌支社は札幌駅からやや離れた場所にあり、利便性を考えてより中心部に移転することにした。

※ 給与・手当、賞与引当金、退職給付費用の合計値。

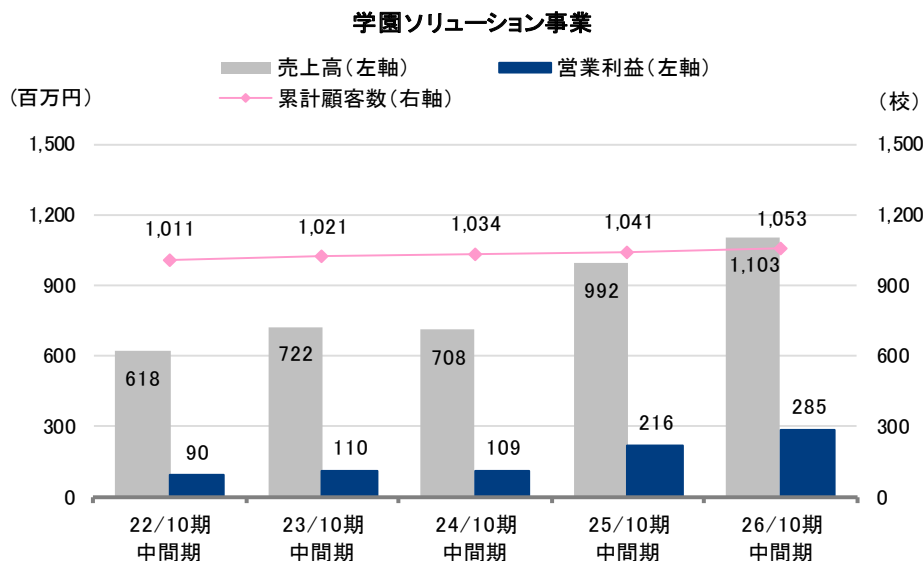
学園ソリューションやソフトウェアエンジニアリングが好調に推移

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(対学生・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※。2026年3月末の累計導入校数は前年同期比12校増の1,053校となった(稼働顧客数は520校)。

※ 大学向けの競合は日本システム技術<4323>で、導入実績は2026年3月末で224校。2026年3月期売上高で5,728百万円。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)。



出所：決算報告補足資料よりフィスコ作成

2026年10月期中間期の売上高は前年同期比11.1%増の1,103百万円、営業利益※は同31.9%増の285百万円と2期連続の増収増益と好調に推移した。4月の稼働開始に合わせて、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納品したことや、機能拡充によるサポート料金の増加が増収増益要因となった。

※ 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。

業績動向

(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※1「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により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※2。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。

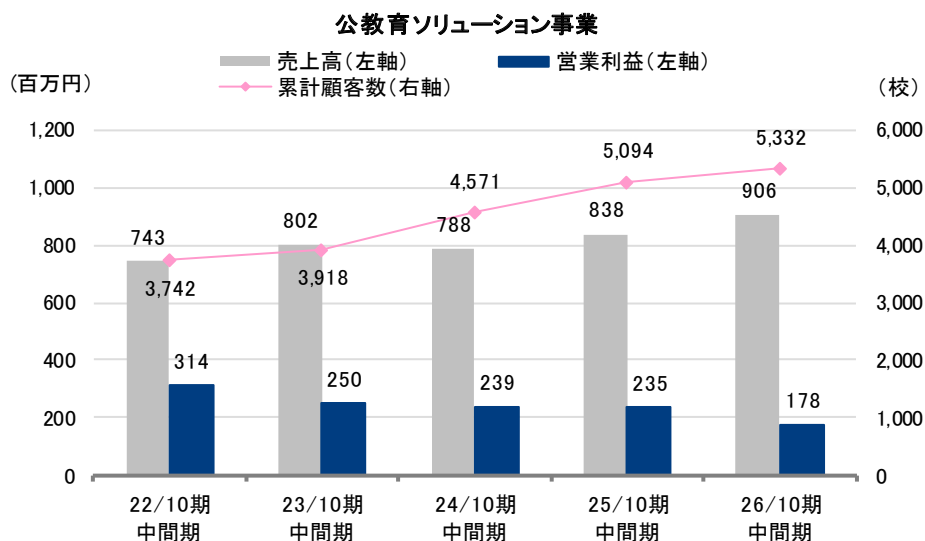
※1 統合型校務支援システムとは、教務系(成績処理、出欠管理、時数管理等)・保健系(健康診断票、保健室来室管理等)、学籍系(指導要録等)、学校事務系などを統合した機能を有するシステムのこと。次世代版として、小学校から高校までの12年間の各種教育情報の連携や共有をシームレスに実現できる「School Engine One」を2025年9月に発表した。

※2 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。例えば、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を導入となっている。

2026年4月末の累計導入校数は前年同期比238校増加の5,332校(稼働顧客数は4,498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※1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※2。

※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。その他文溪堂<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

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

2026年10月期中間期の売上高は前年同期比8.2%増の906百万円と過去最高を連続更新した一方で、営業利益は同24.3%減の178百万円と減益基調が続いた。新たに青森県教育委員会への導入が決まり、県立中学校・高等学校・特別支援学校の67校で導入・運用を開始したほか、複数の自治体で導入が進み増収要因となった。利益面では、「School Engine One」の研究開発費48百万円を計上したことが主な減収要因となった。

(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おり、売上高の大半を占めている。「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。

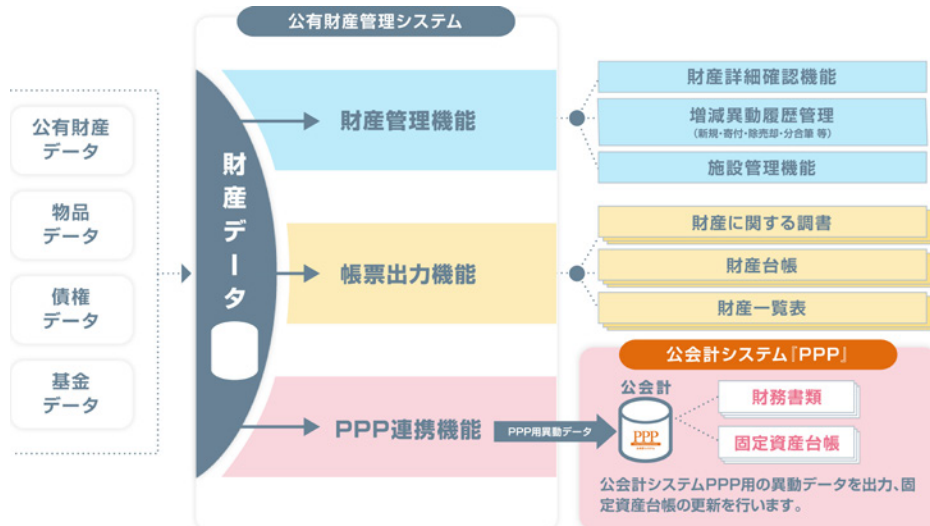
※ 自治体会計(現金主義・単式簿記会計)を発生主義・複式簿記に基づいて公会計財務諸表と固定資産台帳を作成する機能を持つ。会計制度の新統一基準に完全対応したソフトウェア製品として業界に先駆けて開発したことで、トップシェアを握るまでに成長した。競合先としては、TKC<9746>のほか未上場のジャパンスystem(株)や(株)ぎょうせい、そのほか各地域に開発ベンダーがある。

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。

システム ディ | 2026年7月28日 (火)
3804 東証スタンダード市場 | <https://www.systemd.co.jp/ir>

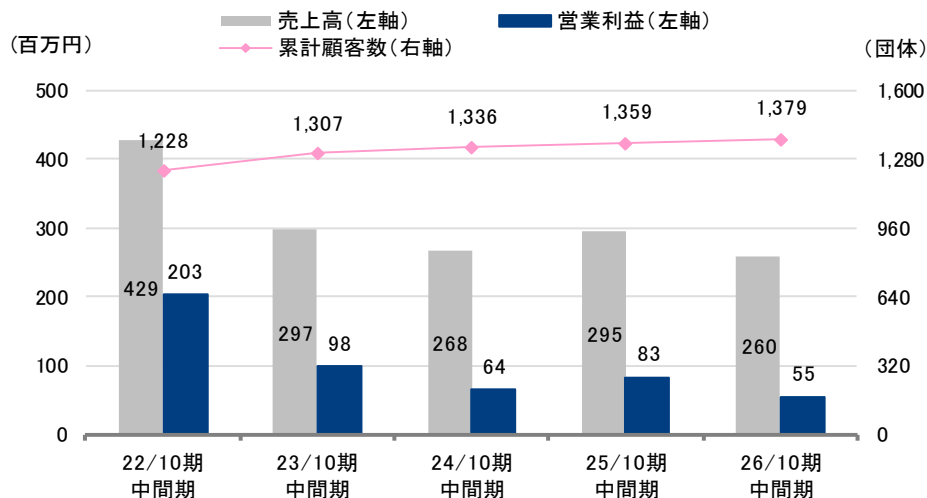
業績動向

公有財産管理システムの概要



出所：同社ホームページより掲載

公会計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

2026年10月期中間期の売上高は前年同期比11.7%減の260百万円、営業利益は同33.7%減の55百万円と減収減益に転じた。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月期で一巡したことと近年は端境期が続いている。また、総務省「今後の地方公会計のあり方に関する研究会報告書」及び「統一的な基準による地方公会計マニュアル」に対応した新バージョン6.0を2026年4月より提供開始するにあたって、前期に受注活動を控えていたことも減収減益の一因となった。新バージョン6.0では、制度改正への対応に加え、固定資産台帳機能の強化（管理項目の拡充及び施設別集計帳票の出力）を図ったことで、公共施設マネジメントへの活用を可能とするなど機能を拡充している。リプレイス需要も含めて下期以降は回復に転じる見通しとなっている。中間期末の累計導入自治体・関連公共団体数は前年同期比20団体増加の1,379団体（稼働顧客数1,191団体）となった。

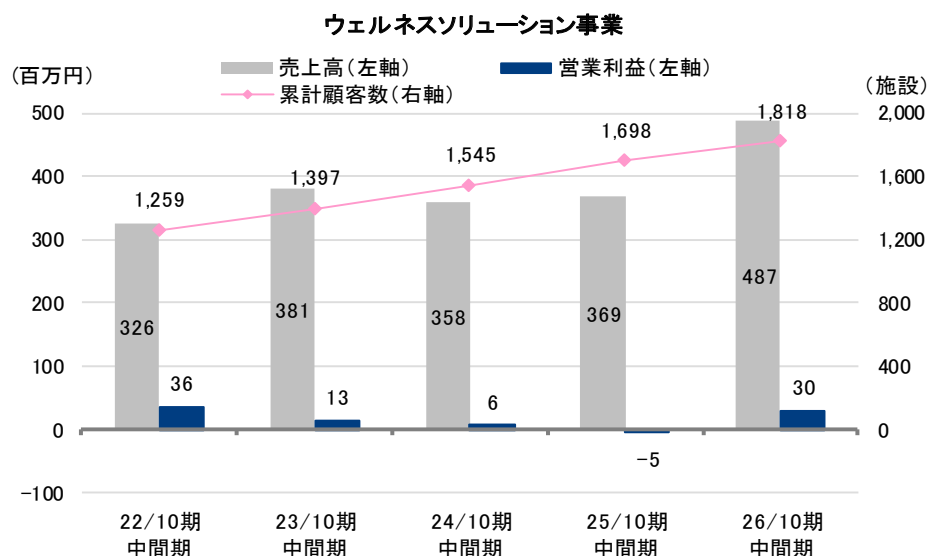
業績動向

(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など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。



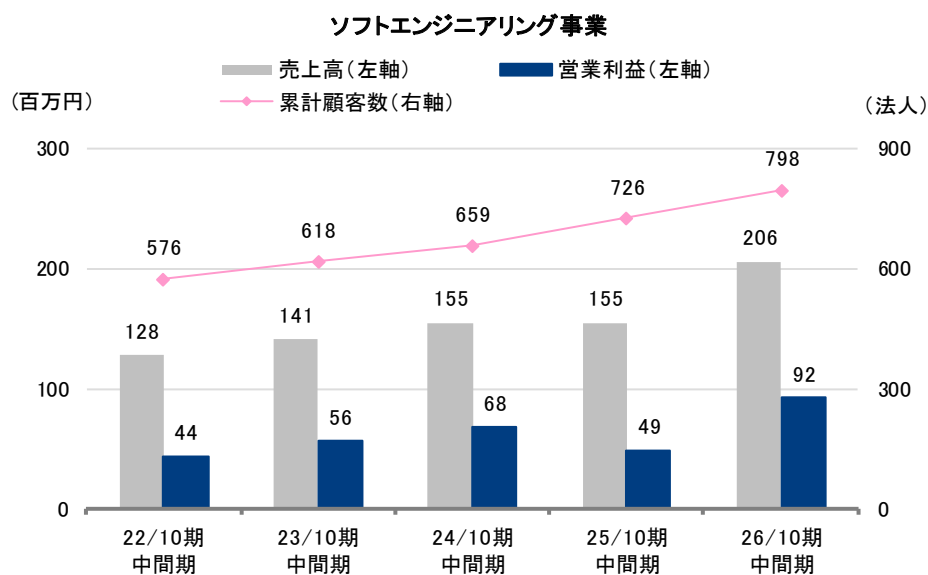
出所：決算報告補足資料よりフィスコ作成

2026年10月期中間期の売上高は前年同期比31.7%増の487百万円、営業利益は30百万円(前年同期は5百万円の損失)と2期ぶりの黒字に転換した。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」の大型案件として、2026年4月に東武タワースカイツリー(株)が運営する東京スカイツリーへの導入が完了し、増収増益要因となった。中間期末の累計顧客数は前年同期比120施設増の1,818施設となった(稼働顧客数は899施設)。

業績動向

(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、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。民間の規程分野の競合は、(株) KiteRaの『Kitera』、FRAIM (株) の『LAWGUE』などがある。



出所：決算報告補足資料よりフィスコ作成

2026年10月期中間期の売上高は前年同期比32.7%増の206百万円、営業利益は同87.8%増の92百万円と過去最高を更新した。従来の「規程管理システム」に加えて、「金融機関向け文書管理システム」や「マニュアル管理システム」などのラインナップを拡充し、対象業務や業種を拡大したことで顧客層の拡大が進んだ。特に、金融機関向けの導入が進み大幅増収増益要因となった。中間期末の累計顧客数は前年同期比72法人増加の798法人（稼働顧客数544法人）となった。なお、今後はより導入しやすいスモールプランの投入も予定しており、顧客層のさらなる拡大を図っていく方針だ。

(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。中間期末の累計顧客数は前年同期比1店舗増加の1,233店舗となったが、稼働顧客数は305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やテナント収入が含まれる。

2026年10月期中間期の売上高は前年同期比56.6%減の63百万円となった。売上高の過半を占めていた薬局ソリューションが電子処方箋システムやオンライン資格確認システム（マイナンバーカード確認システム）の導入が一巡したことが減収要因となった。

自己資本比率60%台と財務内容は良好

3. 財務状況と経営指標

2026年10月期中間期末の資産合計は、前期末比246百万円増加の7,607百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産は現金及び預金が200百万円、棚卸資産が38百万円それぞれ減少した一方で、有価証券が599百万円増加した。また、固定資産は投資有価証券が34百万円増加したのに対して、有形固定資産が39百万円、ソフトウェア（仮勘定含む）が50百万円、のれんが12百万円それぞれ減少した。

負債合計は前期末比15百万円減少の2,338百万円となった。主な増減要因は、賞与引当金を84百万円計上したほか支払手形及び買掛金が38百万円、退職給付債務に係る負債が21百万円それぞれ増加した一方で、有利子負債が59百万円減少したことになる。純資産合計は同262百万円増加の5,269百万円となった。主には利益剰余金が増加したことによる。

経営指標として、経営の安全性を示す自己資本比率が69.3%と60%以上の水準を維持し、有利子負債比率も2.5%と低下傾向が続くなど、財務体質は健全な状況が維持されていると判断される。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	23/10期末	24/10期末	25/10期末	26/10期中間期末	増減
流動資産	2,212	3,077	3,610	3,934	323
（現金及び預金）	1,187	2,025	2,100	1,900	-200
固定資産	4,032	3,885	3,750	3,672	-77
資産合計	6,245	6,963	7,360	7,607	246
流動負債	1,516	1,918	1,926	1,947	20
（前受収益）	643	1,116	1,017	1,024	7
固定負債	635	539	426	390	-35
負債合計	2,152	2,457	2,353	2,338	-15
（有利子負債）	433	313	193	133	-59
純資産合計	4,093	4,505	5,007	5,269	262
<安全性>					
自己資本比率	65.5%	64.7%	68.0%	69.3%	1.2pp
有利子負債比率	10.6%	7.0%	3.9%	2.5%	-1.3pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年10月期業績は会社計画に沿って推移

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が前期比10.1%増の5,541百万円、営業利益が同9.6%増の1,028百万円、経常利益が同8.8%増の1,026百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同12.0%増の703百万円と期首計画を据え置いた。中間期の進捗率は売上高が54.6%、営業利益が63.4%と順調で、足元の受注基調も変化は見られないことから、通期計画を達成する可能性は高いと弊社では見ている。同社では2026年10月期の計画達成がほぼ見えてきたことから、2027年10月期以降の案件獲得に向けた営業活動に注力している。

2026年10月期の連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/10期		26/10期		中間期進捗率	
	実績	売上比	予想	売上比	前期比	
売上高	5,032	-	5,541	-	10.1%	54.6%
営業利益	938	18.6%	1,028	18.6%	9.6%	63.4%
経常利益	943	18.8%	1,026	18.5%	8.7%	63.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	627	12.5%	703	12.7%	12.0%	58.3%
1株当たり当期純利益(円)	32.64		36.54			

注：2026年5月1日付で1：3に株式分割を実施。25/10期の1株当たり当期純利益は遡及後の数値。

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。計画達成がほぼ見えてきたことから、現在は2027年4月以降の案件獲得に向けた営業活動に注力している。各大学は学生の獲得に向けて、学生生活を豊かで便利に過ごせる環境を整備するためのITインフラの整備に注力しており、学務支援システムもその一つとして、引き合いが活発化している状況にある。様々なニーズに機能強化を図ることで対応し、顧客当たりの売上単価の引き上げに取り組んでいく。また、新たな取り組みとして(学)西大和学園大和大学にて、「Campus Plan」にAIチャットボットサービスを実装し、2026年5月から実証実験を開始した。学内の様々な情報に対して、学生及び教職員が随時質問可能な環境を整備することで利用者の利便性向上を図るとともに、問い合わせ対応工数を削減し職員の業務負担を軽減するサービスとなる。アクセス可能な範囲やデータ参照範囲を大学側と検証しながら完成度を高め、本サービスへの移行を目指す。

今後の見通し

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。2026年4月に稼働を開始した青森県向けなどでストック売上の積み上げが進んでいる。また、2027年度入試より「School Engine Web出願システム※」の稼働を予定しており、顧客売上単価のアップにつなげていく。次世代システムの「School Engine One」については、一部機能の開発を完了し、2026年5月に開催された教育関連の展示会で初公開した。反響も上々だったようで、2027年4月の稼働開始に向けて基本機能の開発と同時に営業活動も進めていく。早ければ2027年10月期より業績に貢献する見込みだ。なお、周辺機能としてグループウェアやコミュニケーション機能も実装する予定だが、生成AIの進化により求められる機能が変化する可能性があるため、ニーズや市場トレンドを分析しながら開発を進めていくことにしている。このため同事業の開発費は今後1～2年程度、高水準が続く見通しだ。

※ 高校受験の一連のプロセス（出願～受験料の支払い～合格発表・点数開示～入学金の支払い）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むものと期待される。

公会計ソリューションは同14.2%増の700百万円を見込む。2026年4月にリリースした「PPP Ver.6.0」への更新需要が下期から見込まれる。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。「Smart Hello チケット」が、いわゆる「企業博物館」に複数採用されるなど、販売領域を拡げており、収益増に貢献する。ソフトエンジニアリングも企業や金融機関で不祥事や不正会計が相次ぐなか、大企業や金融機関を中心に導入する動きが継続しており、同10.5%増の385百万円と好調が続く見通しだ。

「fmSMART」の事業譲受で公会計ソリューションの成長性が高まる

2. 中期経営計画

2026年10月期からスタートした3ヶ年の中期経営計画では、「社会価値創造企業への進化」をテーマに掲げた。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。新規市場への参入、新規事業と既存事業とのシナジー創出、及びM&Aなどの成長戦略を推進する。

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に取り組み、2028年10月期に売上高65億円、営業利益13億円を目指す。また、KPIとして営業利益率20.0%、ROE14.0%、ROA15.4%を目標に設定した。

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名程度の増員を行い、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を活用した業務効率化による生産性向上にも取り組む。

今後の見通し

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、シェア拡大余地もあることから、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、同社もAI機能の開発・実装に注力し、製品の競争力の維持・向上による持続的な成長を目指す。

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

事業部門別ではすべてのソリューションで年率10%前後の成長を見込んでいる。学園ソリューションでは「Campus Plan Smart」、公教育ソリューションでは「School Engine One」、公会計ソリューションでは「PPP Ver.6.0」や「公有財産管理システム」、ウェルネスソリューションでは「Smart Hello」や「Smart Hello チケット」、ソフトエンジニアリングでは業種・業務ごとに対応した製品ラインナップの拡充など、主力製品に加えて、今後リリースする新製品によって新規顧客の獲得並びに顧客単価の引き上げに取り組み、持続的成長を目指す。

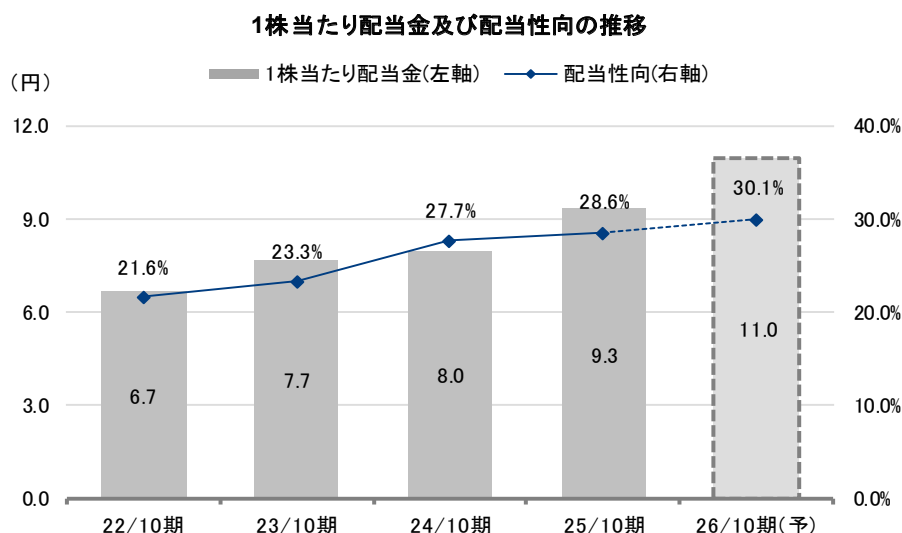
M&A戦略では、公会計を中心とした公共施設マネジメントソリューションの事業拡大を目的として、オーイーシーが提供する公共施設・財産マネジメントシステム「fmSMART」にかかる事業のうち、ソフトウェア、ファシリティマネジメントに関する業務システムノウハウ並びに顧客基盤を承継することで基本合意した。2026年7月に事業譲渡契約を締結する予定となっている。同システムは、自治体が保有する公共施設の情報を一元管理し、計画的な維持・更新・活用を支援するツールとなる。公共施設の老朽化や人口減少を背景に、学校や公園、各種施設の維持・改修や再編・統合といった需要が増加しており、これらにかかるコストを中長期的に試算し、予算計画に反映させることで、効率的な予算執行が可能となる。「公有財産管理システム」は、公有財産に関する調書の作成業務や公有財産台帳と固定資産台帳の整合性をチェックする機能が中心だが、「fmSMART」はより広範な機能を揃えているシステムとなる。これまではExcelなど市販ソフトで管理する自治体が多かったが、業務が煩雑化するなかで公会計システムとも連携可能なツールが求められている。「fmSMART」の自治体への導入実績は数十件とまだ少ないが、公会計システム「PPP」を導入する約1,000の自治体が見込み顧客となり、機能強化も図りながら拡販を進めていく方針だ。2026年10月期業績に与える影響は軽微だが、中長期的に公会計ソリューション事業の売上拡大に貢献するものと期待される。

株主還元策

1：3の株式分割を実施。配当性向30%、総還元性向40%を目指す

株主還元方針については、業績に応じた配当性向の向上（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の追求、2028年10月期までの3期間の総還元性向で40%を目指し、状況に応じた自己株式取得の検討の3点を挙げている。また、2026年5月1日付で1：3の株式分割を実施し、個人投資家層が株式を取得しやすい環境を整えた。

2026年10月期の1株当たり配当金は株式分割を考慮した後で前期比1.67円増配の11.0円（配当性向30.1%）と11期連続の増配を予定しており、今後も業績拡大に伴って増配を継続するものと予想される。



注：2026年5月1日付で1：3に株式分割を実施。過年度の配当金は遡及して修正した。

出所：決算補足資料よりフィスコ作成

重要事項 (ディスクレーマー)

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、理由のいかんを問わず、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