

システム デイ (3804・JASDAQ スタダード)

2013年4月22日

学園運営用ソフトを開発・製造、私立から公立へ展開

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 (2013/01/31 現在)
上場日	2006/4/27
URL	http://www.systemd.co.jp/
業種	情報・通信業

主要指標 2013/4/18 現在

株価	260円
年初来高値	297円 (13/02/04)
年初来安値	211円 (13/01/04)
発行済株式数	3,249,000株
売買単位	100株
時価総額	844百万円
予想配当 (会社)	3.0円
予想EPS (アナリスト)	27.72円
実績PBR	0.80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や体育施設などスポーツ関連施設の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。自治体向けビジネスでは、新たに公会計パッケージソフトにも進出、シナジー効果をねらう。このほか、一般企業向けの規約・管理ソフト、薬局の業務支援ソフト、なども手がける。今後はクラウド型ソフトに期待。



事業環境に回復の兆し

システム デイの業績は、07年の米国のサブプライムローン問題、その後のリーマンショック、ユーロ通貨危機などを背景とした国内の学園を含めた国内の情報化投資の繰り延べや競争激化により低下傾向を余儀なくされてきた。しかし、近年、全力を挙げて取り組んできた公立の小中高校向けクラウド型学校管理ソフトの導入がようやく本格化する動きがみられるなど、事業環境も明るくなり始めている。

13年10月期業績は回復見通し。中長期の展望も明るい

13年10月期(連結決算)については、会社側は、前年度と同様に下半期に失速し赤字を計上する恐れもあると警戒しており、通期業績は前年度を大幅に上回るものの、2Q累計の業績予想を下回ると予想している。しかし、TIWは、事業環境が好転していることから、下半期業績も黒字を計上できる可能性が高いとみており、13年10月期の通期業績は上方修正され、2Q累計の業績を上回ると考える。

他方、販売ソフトのクラウド化の進展、私立大学の新会計基準の適用、公会計市場の拡大などから中長期的展望も明るい見通し。

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	
2012/10 実績	1,948	-2.4	27	-82.3	17	-87.5	-185	赤転	-58.24	
2013/10	会社予想 (2012年12月発表)	2,153	10.5	93	3.47倍	80	4.57倍	51	黒転	15.98
	アナリスト予想	2,200	12.9	130	4.81倍	120	7.05倍	90	黒転	27.72
2014/10	アナリスト予想	2,420	10.0	180	38.4	170	41.6	110	22.2	34.58

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およびクラウドソフトの開発・販売会社。連結企業グループは、同社のほか、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

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)企画部長。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)余暇を大切にするフランス人らしく「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
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公会計事業の一部を譲受け

(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、新た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化社会を実現する。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

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	9.0
2	京セラ丸善システムインテグレーション(株)	250,600	7.7
3	(株)プリモ	225,000	6.9
4	(株)トライ	225,000	6.9
5	堂山 道生	181,100	5.6
6	システム ディ従業員持株会	101,916	3.1
7	堂山 達子	100,000	3.1
8	(株)滋賀銀行	100,000	3.1
9	神戸 涼次	90,000	2.8
10	(株)教育ソフトウェア	60,000	1.8

(注)2012年10月31日現在。会社資料よりTIW作成。

コーポレートアクション

2012年12月11日に、以前から代表間での交流があった株式会社パブリック・マネジメント・コンサルティングの公会計事業の中から、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り受けるとともに、両社が連携して同ソフトの営業活動を展開することになった。譲り受けた事業の2011年10月から2012年9月までの1年間の売上高は1億円であった。また、2013年4月1日に新地方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の全株式を経営者の大杉茂治、大杉淑子の両氏から取得し、100%出資の完全子会社とした。2013年4月30日をみなし取得日として同社の連結子会社になる。資本金は5百万円で、当面、同社の損益に与える影響はほとんどないと考えられる。

上記事業の譲り受けと子会社化により、同社の事業には新たに公会計ソリューション事業が付加されるとともに、地方自治体向け営業のノウハウや顧客基盤を強化することが期待される。

事業概要

事業の内容

システム ディは以下の6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) 公会計ソリューション事業
- (6) 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	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.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	「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	「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、マックススポーツ、VILAX、トータルワークアウト、INSPA、ユニチカ、スホレッシュ、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・不動産管理会社など 多数
ソフトエンジニアリング	「ケール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
公会計ソリューション	公会計パッケージ「PPP(トリプル・ピー) PPP財政支援ツール「改革」	全国の地方自治体に普及開始	約150自治体	全国都道府県・市町村 約1,700以上
櫛シク 薬局ソリューション	「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

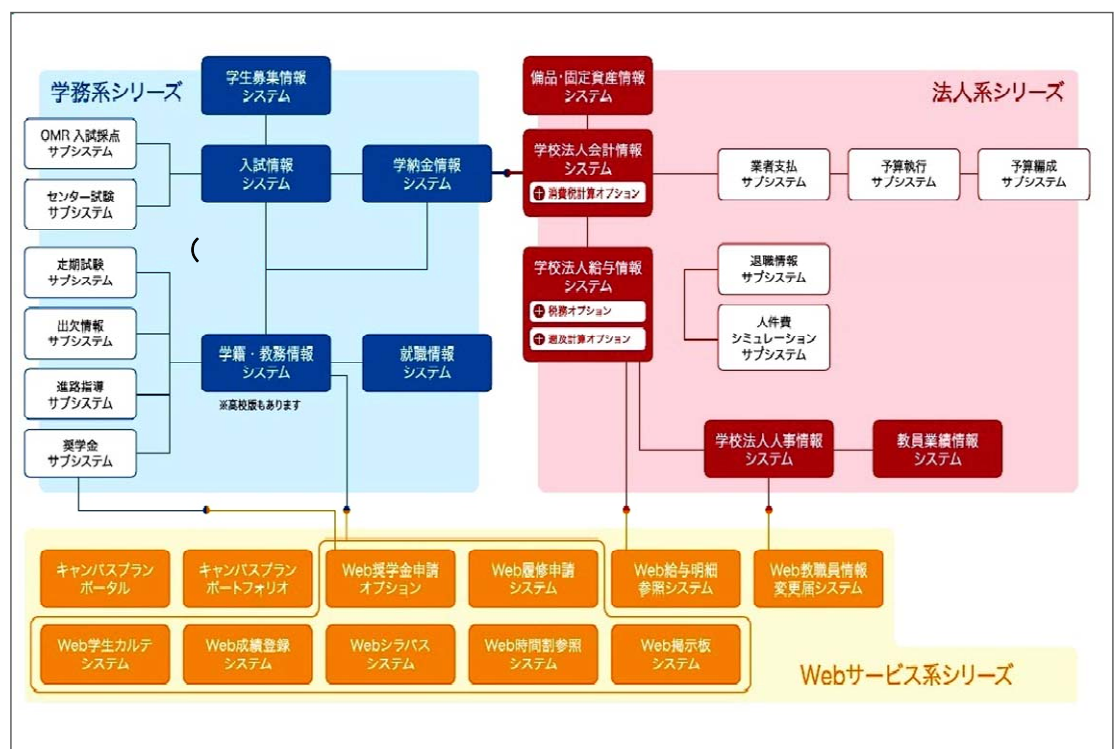
(1) 学園ソリューション事業

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. 6.0」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。

パッケージソフトの「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学園トータル情報システムのパッケージソフトであり、(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学校法人系シリーズ、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サービス系シリーズの機能を兼ね備えている。

他方、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ソフトの「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。



(出所) 会社資料から転載

事業概要

(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、予算も私立に較べて厳しい。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「teacher navi（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

事業概要

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。

(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、同年3月には「業務マニュアル作成・管理ソフト」をリリースした。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。

(5) 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区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)」とPPP財政支援ツール「改革」を開発・販売している。

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

事業概要

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150を超える地方自治体に導入された。

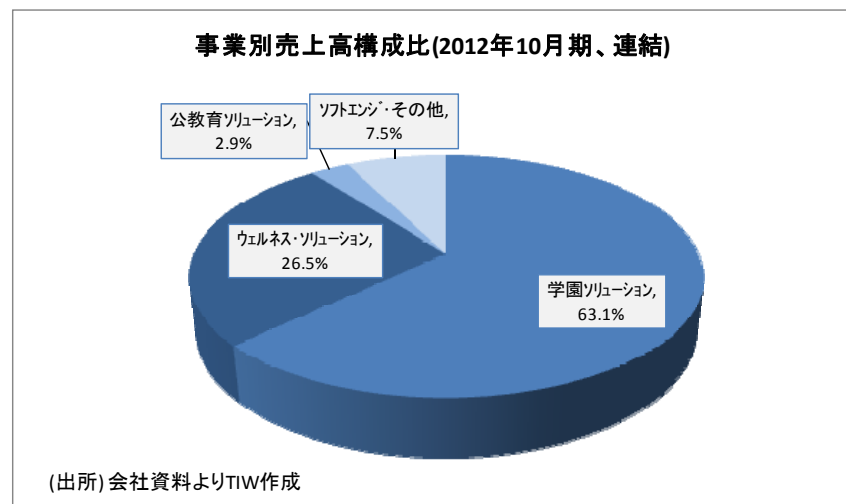
他方、「改革」は、PPPデータの活用するツールに特化したパッケージで、PPPによって生成する総勘定元帳、固定資産台帳の2つのデータベースから、財務諸表のさらに細かい分析を可能にする「施設別行政コスト計算書」と「目的別(事業別)行政コスト計算書」を作成し、活用することができる。分析の切り口に合わせて縦横軸を選択するだけで、膨大なデータから瞬時に必要データを抽出し、目的の集計グラフを生成する機能を特徴とする。

(6) 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た。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弱を占め、次いでウェルネスソリューション事業が4分の1強と、両事業で全体の90%弱を占める。公教育ソリューション事業と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

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。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が与える影響が大きくなるが、この点については後段で別記する。

業務種類別売上高の推移

(単位: 百万円)

決算期	パッケージ	カスタマイズ ・導入支援	(うち導入支援)	ハードほか	サポート	その他	合計
07年9月期	340	935		293	305	131	2,007
08年9月期	327	674		241	318	94	1,657
09年9月期	274	540		200	351	70	1,437
10年10月期	448	598	(219)	331	354	75	1,808
11年10月期	248	724	(277)	527	414	82	1,996
12年10月期	264	613	(233)	592	419	58	1,948
(構成比)							
09年9月期	16.9%	46.6%	0.0%	14.6%	15.2%	6.5%	100.0%
08年9月期	19.7%	40.7%	0.0%	14.5%	19.2%	5.7%	100.0%
09年9月期	19.1%	37.6%	0.0%	13.9%	24.4%	4.9%	100.0%
10年10月期	24.8%	33.1%	12.1%	18.3%	19.6%	4.1%	100.0%
11年10月期	12.4%	36.3%	13.9%	26.4%	20.7%	4.1%	100.0%
12年10月期	13.6%	31.5%	12.0%	30.4%	21.5%	3.0%	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「株式会社 榊ぎょうせい」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、福井県ではグレープシティ(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「株式会社 榊ぎょうせい」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、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、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、「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、とそれぞれ提携しており、2012年12月からは、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り受けたパブリック・マネジメント・コンサルティングと営業面での連携を進めている。

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や公共の体育施設、さらには、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考えられているようで、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って活用するシステムである。

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

公教育事業を中心に業績底入れか

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3億38百万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、11年3月の東日本大震災と福島原発事故、さらにはユーロ通貨危機と円高など厳しい事業環境が続いた。また、直近では、少子化などの影響から学生数や定員の充足率が見極めにくくなったことなどから、学園の予算化が遅れ気味になったこと、地方自治体の財政が厳しいこと、などが需要の低迷に拍車をかけた。この結果、後述するように、12年10月期は大幅な減益を余儀なくされた。ただ、昨年末からの円高是正、政府・日銀の政策転換を背景に、事業環境は全般的に明るさを取り戻してきている。このため、ここにきて学園の情報投資や地方自治体の予算に好転の兆しが表れており、同社の営業活動も活発化、現在注力中の公立小中高校向けクラウド・ソフトを中心に、業績の底入れ、回復が期待される。

12年10月期業績は大幅減益

12年10月期の連結業績は、期待された4Qにおける追い込みも及ばず、売上高が19億48百万円と前年度に比べてわずかながら減収になり、営業利益は前年度の1億52百万円から僅か27百万円へと大幅な減益を余儀なくされた。さらに、特別損失において処理される開発中のソフトウェア評価損が前年度に比べて約3倍の1億55百万円に達したことから、当期純損益は前年度の23百万円の黒字から1億85百万円の赤字に転落した。

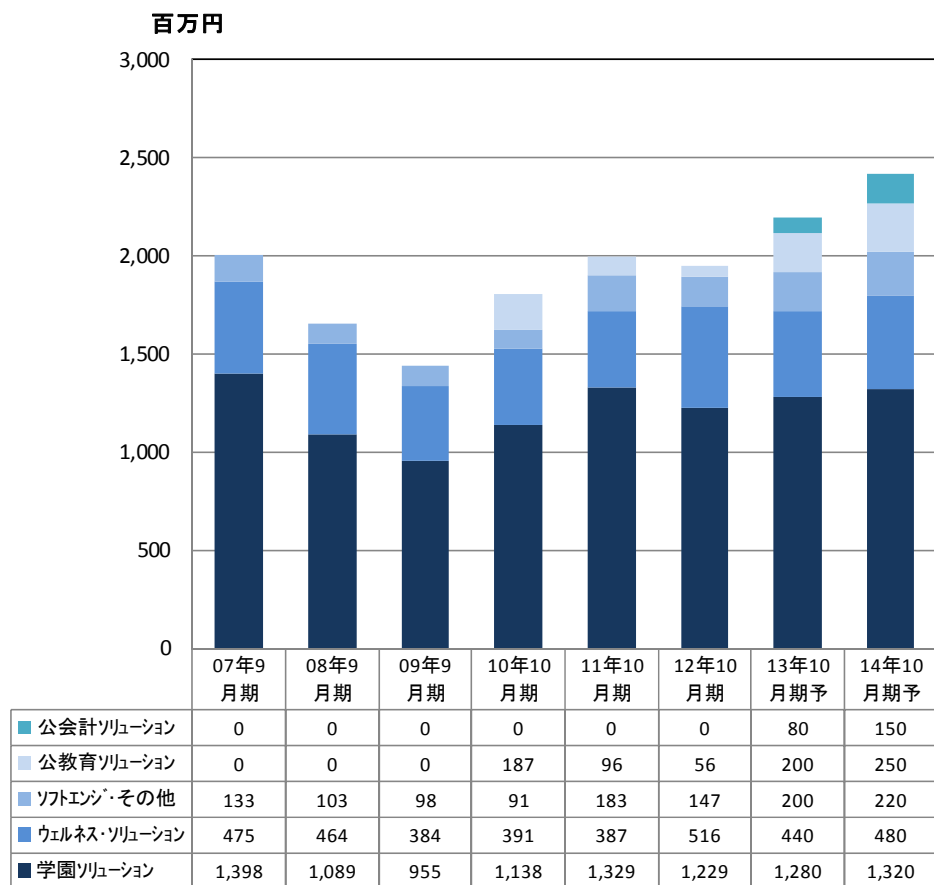
大幅減益の最大の要因は、同社が全力で普及に注力している公立小中高校向けクラウドソフトの普及が想定を下回ったことである。公立小中高校向けクラウド型運営ソフト「スクール・エンジン」は、もともと営業活動から売上げが立つまで時間がかかるビジネスだが、とくに、12年10月期はソフトの運用主体になる地方自治体の財政逼迫などから導入の決定が遅れ、この間、収入がなく販売促進費だけが嵩む状況が続いたためである。ちなみに、主に営業活動に伴う人件費や経費、販売促進費などで構成される一般管理販売費は、11年10月期における5億87百万円に対して、12年10月期は6億24百万円と6.3%増加、販管費比率（対売上高構成比）も29.4%から32.0%へと2.6ポイントも上昇した。

季節性の変化が収益構造に与えた影響も無視できない。これまで、主力の学園運営ソフトの新規導入およびバージョンアップについては、夏休み後の9月～10月に先行導入（納品）された後、翌年春の新学期前まで試験運用が行

業 績

なわれ、新学期から正式運用されるというパターンが多かった。しかし、近年は、少子化の影響もあり、春先の入試まで入学する学生数や定員の充足率の見極めに悩む学校法人が増えており、この影響で9月～10月における先行納入率が低下、その分、需要が抑えられる傾向がみられる。

事業別売上高の推移



(出所) 会社資料よりTIW作成。予想はTIW
 (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

13年10月期業績は回復見通し

システム ディは、13年10月期についても秋の先行需要の規模は小さいと想定しており、年度の前半、とくに2Q(13年2月～4月)における売上高の確保に向けて、全力を挙げて営業活動に取り組んできた。ただ、1Q(12年11月～13年1月)は、昨年後半の停滞感が残り、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とも投資意欲に乏しく、売上が回復するまでには至らなかった。この結果、1Qの売上高は前年同期比4.2%減の2億22百万円に止まり、営業赤字は前年同期の1億85百万円から2億10百万円へと拡大を余儀なくされた。

業 績

しかし、2Q(13年2月～4月)については、1Qにおける地道な営業活動が実り、想定どおり新製品を中心に順調に推移している模様で、会社側が計画している売上高11億43百万円(前年同期比1.3%増)、営業利益1億21百万円(同50.1%増)、当期純利益85百万円(同83.6%増)は達成可能とみられる。

学園ソリューション事業は、前12年10月期にリリースした基幹ソフトの「キャンパスプラン.NET Framework 6.0」をベースに、校内施設の安全管理システム「キャンパスファシリティ情報システム」、インターネットを利用した学校説明会ソフト「Web Open Campus」など、ユーザーの収入や活動に直結する周辺ソフトが好評。また、導入の決定繰り延べが続いていた公立小中学校向けクラウド型校務支援ソフト「スクール・エンジン」も、一定規模のソフトが相次いで導入(納品)される見通しがついており、ようやく営業活動コストの一部回収が実現する見込みである。

もっとも、同社は13年10月期についても、前期と同様に下半期の需要が失速する恐れがあると慎重な姿勢を崩しておらず、通期業績が上半期(2Q累計)だけの業績を下回る事態を想定している。ちなみに、13年10月期の通期業績に対する会社側の計画は、売上高が前年度比10.5%増の21億53百万円、営業利益が同3.47倍の93百万円と、前年度との比較では大幅な回復になるものの、上述した2Q累計の業績予想を下回るとみている。

しかし、(1)パッケージソフトの充実により、大きなコスト要因のひとつであるカスタマイズサービスの手間が減りつつあること、(2)全国に約3,500校存在する中堅規模の専門学校向けクラウド型ソフトの普及が見込めること、(3)ASP型のフィットネス会員管理システムの好調を背景に、ウェルネスソリューション事業の採算が急速に好転していること、など収益面のプラス要因も少なくない。公立小中高校向けソフトの売り上げも増えそうだ。

このため、TIWでは、13年10月期の下半期に対する会社側の赤字決算予想は回避される可能性があるとみており、13年10月期通期(連結)の売上高を前年度比12.9%増の22億円、営業利益を同4.81倍の1億30百万円と見込み、当期純利益は前年度の1億85百万円の赤字から90百万円の黒字に転化すると予想する。

中長期的には順調
に成長見通し

中長期的には、各事業分野における新たな需要の掘り起こし、クラウド化の進展などが進み、順調な業績成長が見込まれる。

当面は、(1)学園ソリューション事業では中堅の専門学校向けクラウドソフトの普及が見込める、(2)ウェルネス・ソリューション事業では、民間のフィットネスクラブに加えて、公共の体育施設やヨガスタジオ、ダンススタジオからの引き合いが活発化している、(3)公教育ソリューション事業では、都道府県単位の公立高校、市区町村単位の小中学校ともに、徐々に予算が

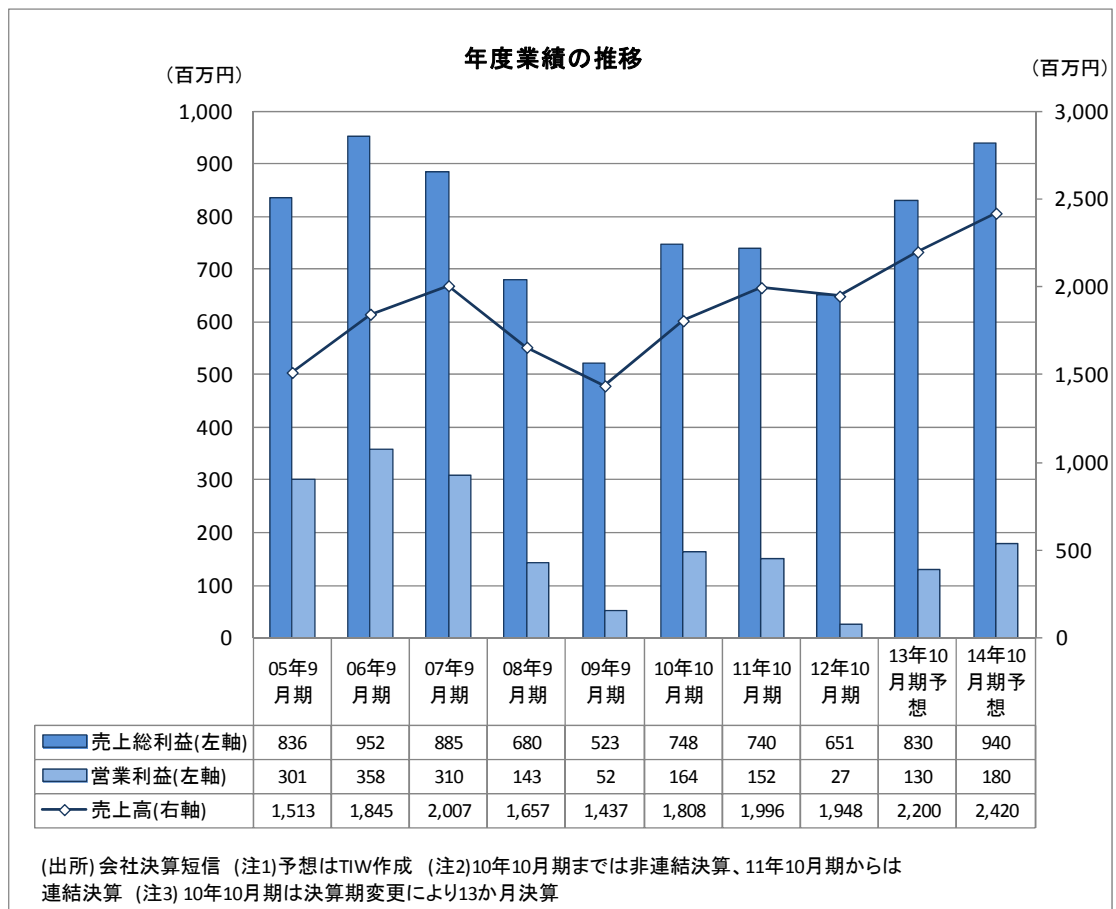
業 績

き始めているようで、クラウド型「スクールエンジン」の普及に向けた活動が高まりつつある、など明るい要素がふえる見通し。

このため、TIWでは、14年10月期の売上高を13年10月期のアナリスト予想に比べて10%増の24億20百万円、営業利益を同38.4%増の1億80百万円、当期純利益を同22.2%増の1億10百万円と予想する。1株あたりは34.58円になる見通し。

15年10月期以降についても明るい材料が多い。15年度に私立大学の会計基準が大幅に変わり、企業会計や公益法人会計のような一般人にも分かりやすいように改訂される見通し。現在の会計基準は国や自治体から補助金を受け取るための資料のような形をとっていたが、新会計基準では、経常的な収支と試算活動的な収支に分けて表示、本業と本業以外の区分も示される見込み。システム ディは、この新会計基準の導入を大きなビジネスチャンスととらえ、すでにシステムの開発などの準備を進めている。

他方、15年度～16年度には現在、全力を挙げて取り組んでいるクラウド化も目に見えて進展する見通しで、景気動向に左右されない事業体制の確立が期待される。





			2010/10	2011/10	2012/10	2013/10 予 (アナリスト)
株 価 推 移	株 価 (年 間 高 値)	円	418	404	375	-
	株 価 (年 間 安 値)	円	141	163	171	-
	月 間 平 均 出 来 高	百株	2,182	4,933	3,470	-
業 績 推 移	売 上 高	百万円	1,808	1,996	1,948	2,200
	営 業 利 益	百万円	164	152	27	130
	経 常 利 益	百万円	153	140	17	120
	当 期 純 利 益	百万円	169	23	-185	90
	E P S	円	54.87	7.66	-58.24	27.72
	R O E	%	13.4	1.8	-14.5	7.1
借 対 照 表 主 要 項 目	流 動 資 産 合 計	百万円	925	851	775	-
	固 定 資 産 合 計	百万円	1,633	1,761	1,693	-
	資 産 合 計	百万円	2,558	2,613	2,469	-
	流 動 負 債 合 計	百万円	478	431	590	-
	固 定 負 債 合 計	百万円	738	825	687	-
	負 債 合 計	百万円	1,217	1,256	1,278	-
	株 主 資 本 合 計	百万円	1,347	1,362	1,196	-
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	412	311	260	-
	投 資 活 動 に よ る CF	百万円	-368	-386	-284	-
	財 務 活 動 に よ る CF	百万円	65	47	42	-
	現 金 及 び 現 金 同 等 物 の 期 末 残 高	百万円	244	223	241	-

(注)2010年10月期までは非連結決算で、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>