

システム デイ

(3804・JASDAQ スタンダード)

2014年3月5日

業績回復基調が鮮明に。中期計画を策定

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 (2013/10/31 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 2014/3/3 現在

株 価	561 円
昨 年 来 高 値	1,034 円 (13/12/30)
昨 年 来 安 値	211 円 (13/1/4)
発行済株式数	3,249,000 株
売 買 単 位	100 株
時 価 総 額	1,822 百万円
予 想 配 当 (会 社)	3.0 円
予 想 E P S (ア ナ リ ス ト)	46.21 円
実 績 P B R	1.38 倍

ランニング収益の拡大により業績回復、収益安定化

学園向け校務支援ソフトのほか、フィットネス施設や体育館管理用ソフト、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など特定業務向けソフトの開発・販売会社。業績はリーマンショック以降の国内経済停滞を背景に低迷していたが、13年10月期に本格回復を実現、売上高総利益はかつての高水準に復した。累積ユーザー数の積み上げに伴うサポート収入やクラウド収入など安定的で利益率が高いランニング収益の拡大が利益率の大幅上昇につながっており、TIWでは、14年10月期、15年10月期とも着実な増収増益を見込む。



公共分野向けソフトの開発・普及に注力

14年10月期から16年10月期の3年度における中期(経営)計画が発表された。(1)既存ユーザーの囲い込みとクラウド化の推進、(2)新規事業への積極的取り組みを目標に掲げ、16年10月期の売上高は30億円、営業利益は4.1億円を見込む。

具体的には、引き続きランニング収入の拡大を進めるとともに、これまで民間向けに開発・販売してきたパッケージソフトおよびクラウドソフトを公共分野向けにアレンジして新たに展開する方針で、とくに、これまで普及活動を続けてきた公教育ソフト、ならびに公会計ソフトの導入を強力に進める見通し。

公立の小中高校を対象とする校務支援ソフトは、すでに438校に納入。普及はまだ緒についたばかりだが、ここにきて受注が本格化しており、ようやく収穫期に入ろうとしている。他方、地方自治体の会計の複式簿記化をめざす公会計ソフトは、14年の夏に総務省から新たな指針が提示される見通しで、14年秋以降の展開が期待される。

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	
2013/10 実 績	2,171	11.4	141	5.2 倍	132	7.5 倍	132	黒 転	40.78	
2014/10	会 社 予 想 (2013 年 10 月 発 表)	2,410	11.0	163	15.3	150	13.4	143	8.1	44.04
	ア ナ リ ス ト 予 想	2,420	11.5	180	27.7	170	28.8	150	13.6	46.21
2015/10	ア ナ リ ス ト 予 想	2,700	11.6	280	55.6	270	58.8	200	33.3	61.61

会社概要(1)

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㈱シンク、㈱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、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。

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

コーポレートアクション

2012年12月に、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た。また、2013年4月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旧経営者から取得し、100%出資の完全子会社とした。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た。複式簿記による財務諸表や固定資産台帳を作成する自治体向け公会計パッケージソフト「PPP(トリプリピー)」はすでに173の地方自治体に導入されている。総務省が進める「新公会計基準」の策定を背景に、今後、急速な普及が予想され、さらに、地方自治体向け営業のノウハウや顧客基盤の強化など既存事業とのシナジー効果も期待される。

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	「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	株式会社シンク(現連結子会社)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	フューチャーアーキテクト(株)	292,100	8.99
2	京セラ丸善システムインテグレーション(株)	250,600	7.71
3	(株)プリモ	225,000	6.92
4	(株)トライ	225,000	6.92
5	堂山 道生	197,300	6.07
6	システム ディ従業員持株会	106,616	3.28
7	堂山 達子	100,000	3.07
8	(株)滋賀銀行	100,000	3.07
9	井ノ本 登司	62,500	1.92
10	日本証券金融(株)	60,200	1.85

(注)2013年10月31日現在。会社資料より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) 公会計ソリューション事業
- (4) ウェルネスソリューション事業
- (5) ソフトエンジニアリング事業
- (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	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.7.0 「キャンパスプラン クラウドサービス」 「キャンパスファシリティ情報システム」	873校	大学、短大、私立高校、大規模専門学校 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)	438校	公立小中高校、約30,000校 公立幼稚園 約12,000校
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」	173自治体	都道府県・市町村 1780自治体
ウェルネスソリューション	フィットネス向け会員管理システム「Hello」 公共体育施設運営支援システム「すこやかHello」 会員包括集金代行システム「D-Collect」 「Nanpo」ウォーキングサイト「Nanpo」 コンディションチェックシステム「PICH」	596施設	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	「規程管理システム」 「規程管理システム・クラウドサービス」 「承認・決済Webフローシステム」 「契約書作成・管理システム」	民間企業・公益法人 166社・団体	企業・公益法人 多数
薬局ソリューション(株)シンク	保険薬局レセコン 「GOHL2(ゴール・ツー)・「OKISS(オーキス)」 保険薬局向け「薬歴情報電子ファイル」	1,197店舗	

(出所) 会社資料よりTIW作成。顧客数は2013年10月末現在。

事業概要(2)

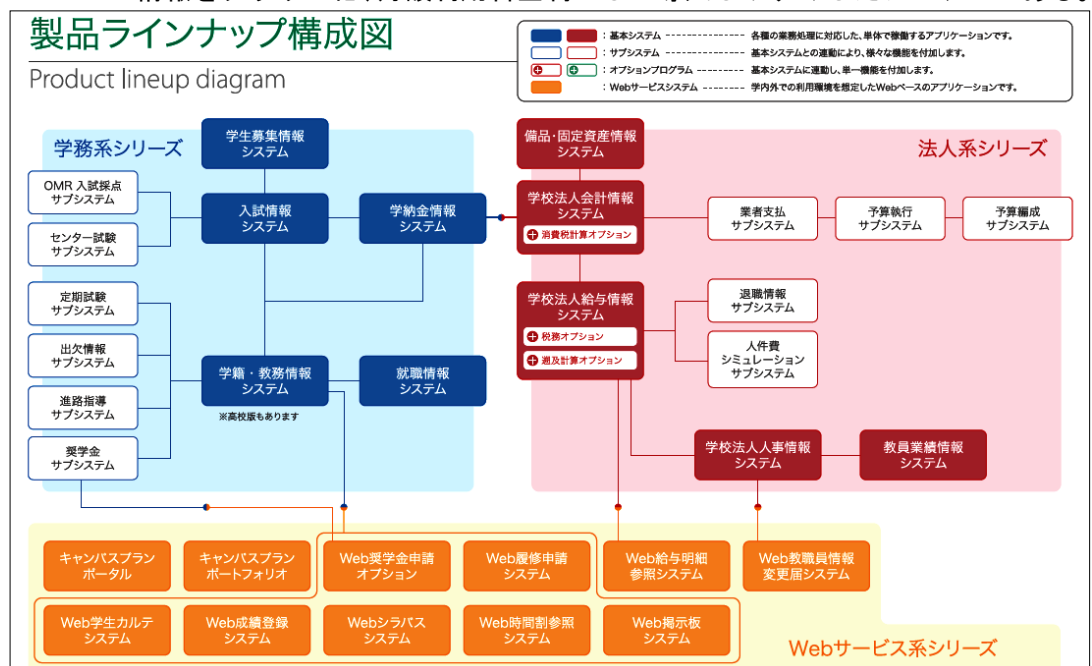
学園ソリューション事業

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である。主力ソフトの「キャンパスプラン」は、私立高校から大規模総合大学まで873校(2013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るほどのキラーソフトになっている。

現在、「キャンパスプラン」には、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「キャンパスプラン.NET Framework Ver. 7.0」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ワンストップの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である。



(出所) システム ディのWeb資料から転載

事業概要(3)

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、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おり、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、受講情報、出欠情報、成績情報、保険情報、進路情報などの校務処理情報を広域一元管理する「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、校内はもちろん学校間や教育委員会との情報共有もできる「milim(ミライム)」、(3)携帯電話を使って生徒保護者とのメールの送受信が可能のほか、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。

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、同社の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と思われる。

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、2009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り、2013年10月末現在、438校が導入、全国自治体からの引き合いが急増している。

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」、公共体育館向け運営支援システム「すこやかHello(すこやかハロー)」、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)」などがある。

「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

事業概要(4)

小規模施設向け従量制課金型、データを共有する中規模・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。

Nanpolは、歩数計で測定したデータを分析して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(株)(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。

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)」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173の地方自治体に導入された。

他方、「改革」は、PPPデータを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

事業概要(5)

ソフトウェア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」。当初はIPO(新規上場)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。

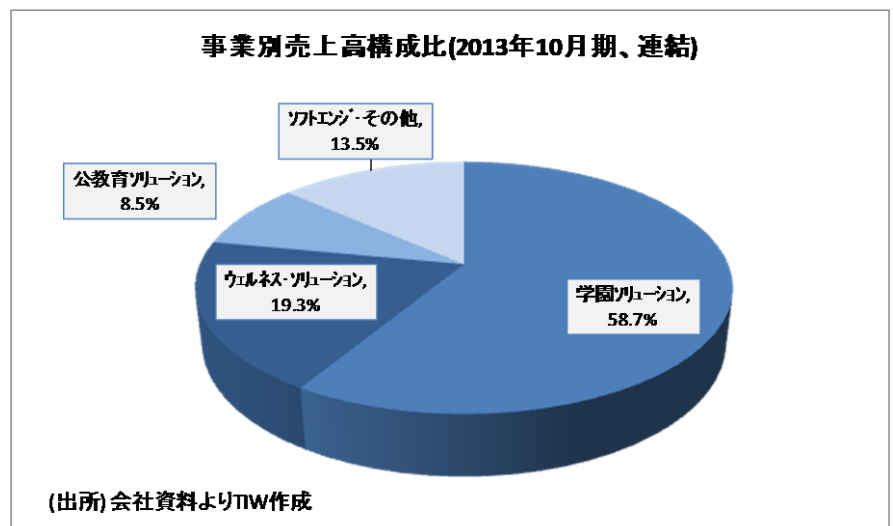
また、12年2月に「契約書作成・管理システム」をリリースしたほか、同年3月には「業務マニュアル作成・管理ソフト」をリリースした。これらの管理ソフトはこれまでもあったが、文書の作成までできるソフトはなかった。とくに、内容を変更した場合、変更理由などの履歴を管理できるのが大きなメリットになっている。

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1,197店舗(13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。

売上高構成比

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60%弱を占め、次いでウェルネスソリューション事業が同20%弱と、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、ソフトウェアエンジニアリング、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、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、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
13年10月期	333	826	(399)	441	482	87	2,171
14年10月期予	420	880	(450)	400	620	100	2,420
12年10月期2Q累計	130	336	(124)	316	319	26	1,128
13年10月期2Q累計	144	354	(143)	239	358	43	1,140
(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%
13年10月期	15.3%	38.0%	18.4%	20.3%	22.2%	4.0%	100.0%
14年10月期予	17.4%	36.4%	18.6%	16.5%	25.6%	4.1%	100.0%
12年10月期2Q累計	11.5%	29.8%	11.0%	28.0%	28.3%	2.3%	100.0%
13年10月期2Q累計	12.6%	31.1%	12.5%	21.0%	31.4%	3.8%	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、11/10期からは連結決算

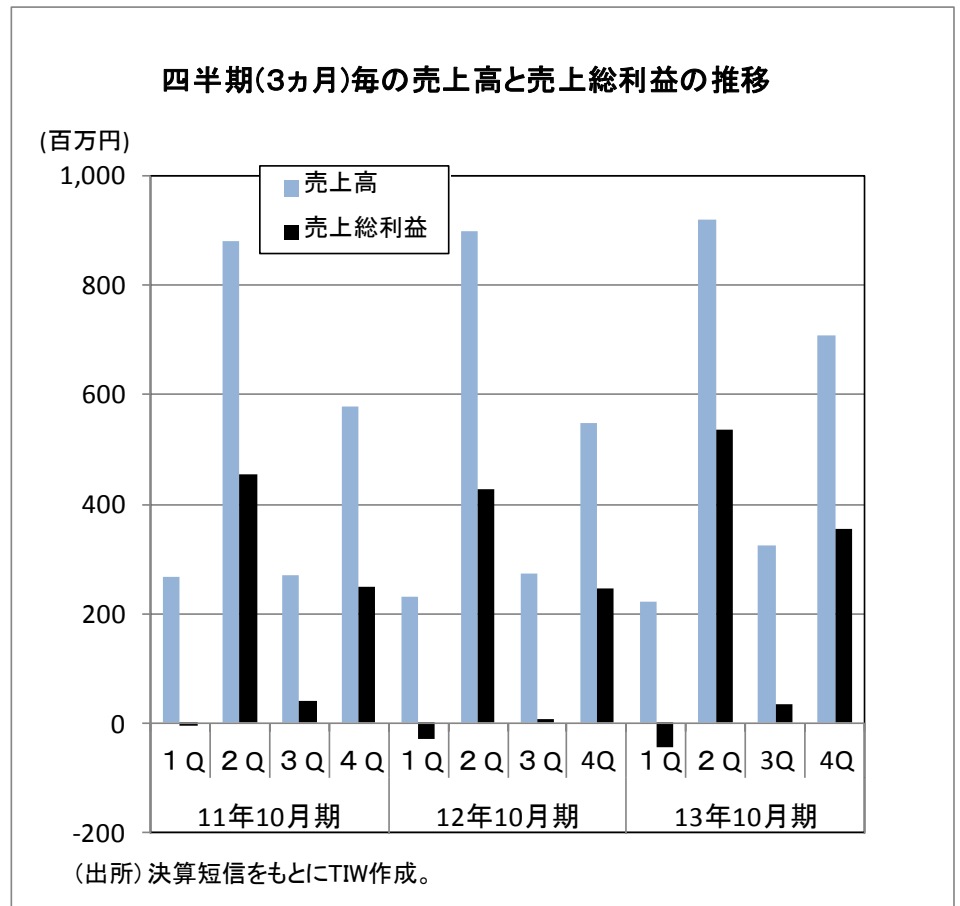
(注2)10/10期は決算期変更による13か月決算

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、事業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あたり、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、とくに年度末の2Qの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、収支計画が立てやすくなり、事業の機動的な運用性も高まる効果が期待される。



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(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㈱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㈱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㈱ネスティ、岡山県の㈱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。ソフトウェア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

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、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・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) 個別の顧客として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) 導入後の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

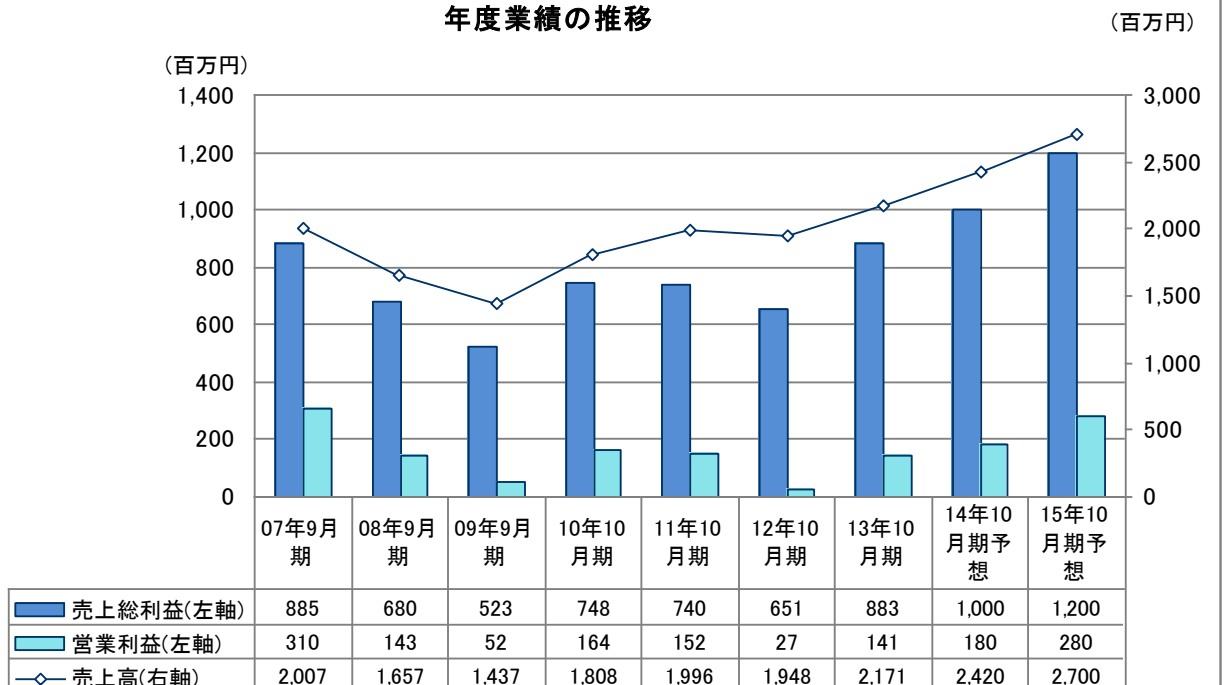
ただし、クラウド型ソフトは、パッケージ型ソフトと較べると利幅が薄くなるため、基本的には規模のビジネスとして捉える必要がある。システム ディでは1クラウド当たり1,000以上のユーザーが必要とみており、最終的には全事業でクラウド化を進め、15,000ユーザーの獲得をめざしている。

低迷から回復、13年10月期の売上高、売上総利益は6年ぶりの高水準

07年9月期(非連結)以降、12年10月期(連結)に至るまで、システム ディは業績低迷を余儀なくされた。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し、学園も含めた情報投資の抑制が続いたためである。また、学園の予算化の遅れ、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。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ている。

しかし、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ており、同社の営業活動は活発化、業績は底入れから回復方向にある。ちなみに、13年10月期の通期業績は、売上高が21億71百万円と6年ぶりに20億円の大台に復し、売上高総利益も8億83百万円と6年ぶりに8億円台に達した。とくに、かつての40~50%台から、ここ2~3年は30%台に落ちていた売上総利益率が13年10月期には40.7%と久しぶりに40%台を記録したことが注目される。

年度業績の推移



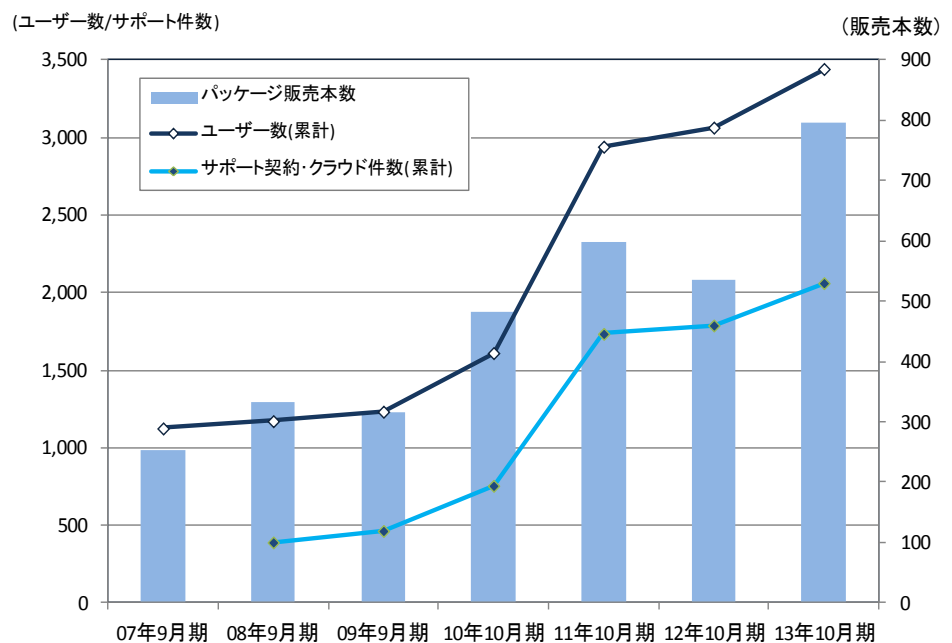
(出所) 会社決算短信 (注1) 予想はTIW作成 (注2) 10年10月期までは非連結決算、11年10月期からは連結決算
 (注3) 10年10月期は決算期変更により13か月決算

ランニング収入の増加が利益率上昇に寄与

利益率の大幅な上昇の背景には、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が進んだ結果、安定収入源としてサポート収入やクラウド収入など利益率が高いランニング収入が伸びたことが挙げられる。ちなみに、13年10月期末における累積ユーザー数は前年度末比約12%増の3,443ユーザーに増えた。その結果、サポートとクラウドの累積件数は前年度比約15%増の2,062件となり、サポート・クラウドの売上高は前年度の4億49百万円から5億32百万円へと約18%も伸びた。

TIWは、システム ディが、13年10月期を出発点として、サポート収入やクラウド収入など利益率の高いランニング収益が本格的に拡大し、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局面に入ったとみており、14年10月期および15年10月期業績についても、大幅な増収増益を予想する。

パッケージの販売本数とユーザー数・サポート契約数の推移



(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) 10/10期は決算期変更により13か月決算

中期計画(1)

既存ユーザーの囲い込みと新規事業の開発に軸足

システム ディは、13年10月期業績の発表と同時に14年10月期～16年10月期の3年度における中期(経営)計画を提示した。

具体的には、

- (1) 既存ユーザーの囲い込みとクラウド化への取り組みを強化する
- (2) 新規事業に積極的に取り組む

の2目標を掲げ、下表のとおり、最終年度の16年10月期における数値目標として、売上高は13年10月期実績に対し38.2%増(年率11.4%)の30億円、営業利益は同2.9倍(年率42.7%増)の4億10百万円を掲げる。

なお、現状では、売上総利益に比べると営業利益の水準はまだ低く、2016年10月期の営業利益率14%というターゲットは高すぎるのではないかと考える向きもあろうが、これは、ここ3,4年間、普及活動を続けてきた公立の小中高校向け校務支援システムや地方公会計システムに対する開発コストや先行営業コストがまだ重いためである。ただし、これら負担はピークアウトしており、今後、同分野の売上げの本格化に伴い、負担率は大幅に減少傾向を辿るものと期待される。

中期計画の数値目標

(単位: 百万円)

	13年10月期 実績	16年10月期 目標
連結売上高	2,171	3,000
営業利益	141	410
(営業利益率)	7%	14%
ROE(純利益/株主資本)	10.5%	15.2%
ROA(純利益/総資産)	4.8%	9.8%
開発投資(年間)	229	200

(出所) システム ディ

(1) 既存ユーザーの囲い込みとクラウド化への取り組みの強化

ランニング収益の拡大による収益基盤の安定化をめざす施策である。初期開発→顧客の要望による機能アップ→導入支援・サポートによるさらなる機能アップ→常に最新の機能の提供、というスパイラルに進化するパッケージソフトの開発を心がけ、累積ユーザー数の確保とサポート収入の着実な拡大をねらう。他方、パッケージソフトのクライド版を順次開発し、従来ターゲットになり難かった中小規模の学校や企業への拡販を進めるとともに、導入コストの大幅削減を進める。

中期計画(2)

民間向けソフトを
公共分野にアレン
ジして展開

(2) 新規事業への取り組み

中期計画では、増収分のほとんどを新規事業によるものとしている。具体的には、(1)既存の私立大学や私立高校をターゲットとする学園ソリューション事業、(2)民間のフィットネスクラブ、ダンス・ヨガ教室を対象とするウェルネスソリューション事業、(3)民間企業や学園など向けの総務系ソフトを扱うソフトエンジニアリング事業、(4)薬局向け業務管理支援ソフトを専門とする薬局ソリューション、の4事業を既存事業とする一方、(5)公立の小中高校向けの公教育ソリューション事業、(6)地方自治体向けの公会計事業の2事業を新事業に位置付ける。その上で、これまで民間の顧客向けに開発・販売してきた特定業種向け管理ソフトを、下表のように公共分野向けにもアレンジして新たなパッケージソフトの販売やクラウドサービスを展開する方針である。さらに、次のステージとして、管理ソフトの対象であり最終ユーザーでもある学生や教職員、父兄、市民などに直接提供するB to Cのクラウドサービスも開発する方針である。

新規事業

－民間向け事業を公共分野に応用

民間向け既存事業		公共向け新規事業
学園向けトータルソリューション [キャンパスプラン]	⇒	公立小中高校向け校務支援サービス [School Engine(スクールエンジン)]
民間フィットネスクラブ向け会員管理システム [HELLO(ハロー)]	⇒	体育館向け運営支援システム [すこやかHELLO]
民間企業・学園・団体向け [規程管理システム]	⇒	自治体向け [例規管理システム]
学園向け [証明書発行システム]	⇒	自治体向け [証明書発行システム](開発中)
学園向け [ファシリティマネジメントシステム]	⇒	行政向け [ファシリティマネジメントシステム](開発中)
健康増進事業者向けウォーキングサイト [nanpo(ナンポ)]	⇒	自治体健康保険事業部門向け [nanpo(ナンポ)]
		新会計システム [PPP(トリプル・ピー)]

(出所) 会社資料を元にTIW作成

導入本格化で収穫
期に入る公教育ソ
リューション事業

公共分野への展開の中心になるのは、公立の小中高校向けにセンター集中型またはクラウド型の校務支援ソフトを提供する公教育ソリューション事業である。すでに、静岡県立の全高校、和歌山県立の全高校を始め、福岡県(使用希望校20校)の3県の高校に導入されているほか、京都府福知山市、京丹後市、福岡県宗像市、大分県臼杵市・国東市、千葉県我孫子市、神奈川県南足柄市などの小中学校にも導入され、導入校数は438校に達する。

もっとも、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

中期計画(3)

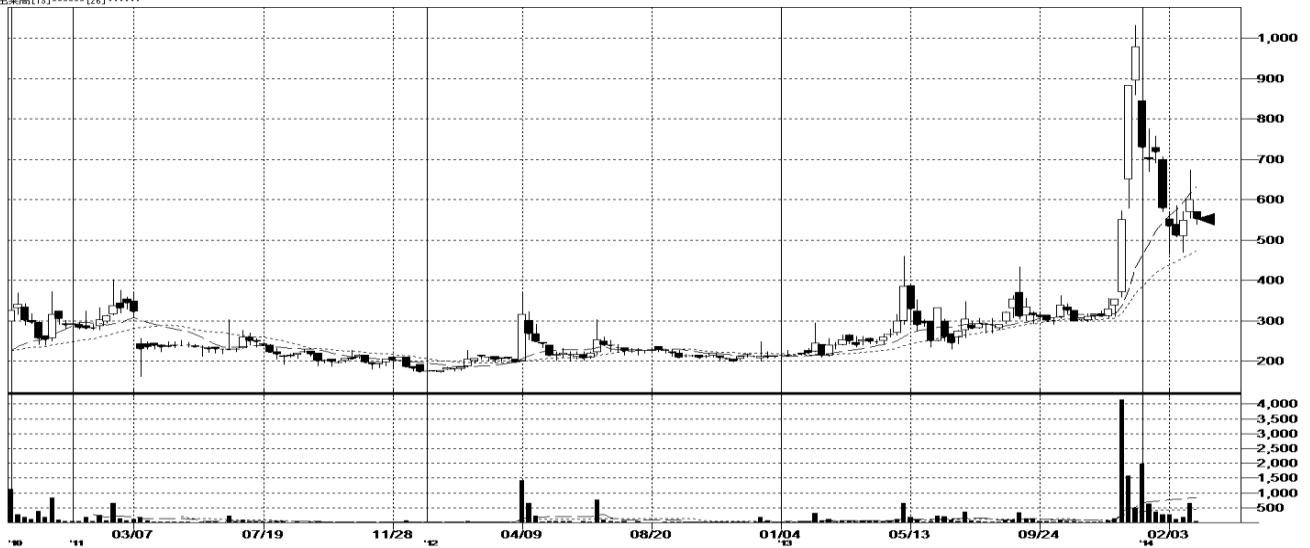
自治体へのプレゼンテーションに約1年、役所内部での検討に約1年、予算の通過、執行に約1年と、3年ほどを要する覚悟が必要といわれる。事実、静岡県や和歌山県の導入決定は2010年だったが、予算計上やサーバーの準備完了は2013年で、システム 売りの売りに立っただのは13年10月期だった。13年10月期は、宮崎県、香川県、広島県、岩手県、山形県などから公立高校向けソフトを受注した。また、小中学校向けについても京都市、敦賀市、鯖江市などから受注したほか、静岡県内、兵庫県内、大阪府内のそれぞれ複数の市からの引き合いがあり、具体的な導入計画が進んでいる。公教育ソリューション事業は、これまでの種まきが実り、ようやく収穫期を迎えつつあると判断される。

期待高まる総務省 の新公会計モデル

現在、地方公共団体の多くは従来の単年度予算をベースとする単式簿記(現金主義)を踏襲しているが、一方で、総務省の指導の下に、民間の企業会計的な発生主義に基づく複式簿記の導入が進められている。具体的には、東京都と大阪府がそれぞれ独自の複式簿記による会計制度を導入しているほか、総務省基準モデル(複式簿記で財務4表を作成)および総務省改訂モデル(既存の単式簿記のデータから財務4表を作成する)による取り組みが行われつつある。システム ディが提供するソフト「PPP(トリプルピー)は、総務省基準モデルならびに総務省改訂モデルに準拠したもので、すでに、山形県、新潟県、静岡県、奈良県、広島県の5県が導入したほか、168の市町村に普及している。

これまでは、開発側も導入先も試行錯誤の段階だったが、2013年6月に「企業会計原則による公会計導入の促進と公共施設の資産管理・経理改革の重要性」—民間の会計基準に準じた財務諸表・固定資産台帳の作成—が閣議決定されたことで、総務省は過去の基準モデルと改訂モデルを統一する方針。具体的には、2014年3月末で作業部会の作業を終了し、14年7月までに運用マニュアルを含む新公会計基準を策定・公表する手はずになっている。現在、システム ディは新基準を想定したPPPのバージョンアップ(ヴァージョン4.0)の開発に全力を挙げている。新しい公会計システムの導入猶予期間が何年になるかは不明だが、14年秋口までプレ営業、14年9月ごろから本格営業を開始し、15年4月には導入先の自治体における稼働開始を目指している。また、中小自治体向けにクラウド型ソフトもリリースする方針である。

3804 0215 14 期経 理定 10/11/1~14/9/8
 MC:1000000 株数 100000000
 ST:出来高[10].....[28].....



(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。

			2011/10	2012/10	2013/10	2014/10 予 (アナリスト)
株 価 推 移	株 価 (年 間 高 値)	円	404	375	462	-
	株 価 (年 間 安 値)	円	163	171	209	-
	月 間 平 均 出 来 高	千 株	4,933	3,470	3,995	-
業 績 推 移	売 上 高	百万円	1,996	1,948	2,171	2,420
	営 業 利 益	百万円	152	27	141	180
	経 常 利 益	百万円	140	17	132	170
	当 期 純 利 益	百万円	23	-185	132	150
	E P S	円	7.66	-58.24	40.78	46.21
	R O E	%	1.8	-14.5	10.5	10.0
貸 借 対 照 表 主 要 項 目	流 動 資 産 合 計	百万円	851	775	1,124	-
	固 定 資 産 合 計	百万円	1,761	1,693	1,898	-
	資 産 合 計	百万円	2,613	2,469	3,023	-
	流 動 負 債 合 計	百万円	431	590	1,097	-
	固 定 負 債 合 計	百万円	825	687	604	-
	負 債 合 計	百万円	1,256	1,278	1,702	-
	株 主 資 本 合 計	百万円	1,362	1,196	1,318	-
キ ャ ッ シ ュ フ ロ ー 計 算 書 主 要 項 目	純 資 産 合 計	百万円	1,356	1,190	1,320	-
	営 業 活 動 に よ る CF	百万円	311	260	130	-
	投 資 活 動 に よ る CF	百万円	-386	-284	-333	-
	財 務 活 動 に よ る CF	百万円	47	42	303	-
	現 金 及 び 現 金 同 等 物 の 期 末 残 高	百万円	223	241	342	-

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.tse.or.jp/listing/analystreport/index.html>