

システム デイ

(3804・JASDAQ スタンダード)

2017年1月26日

主カソフトのランニング収益が収益の柱に

ベーシックレポート

(株)アイフィスジャパン
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 (2016/10/31 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 2017/1/23 現在

株価	623 円
昨年来高値 (16/10/25)	830 円
昨年来安値 (16/2/12)	430 円
発行済株式数 ⁸	3,249,000 株
売買単位	100 株
時価総額	2,024 百万円
予想配当 (会社)	5.0 円
予想EPS (アナリスト)	67.78 円
実績PBR	1.15 倍

学園向け校務ソフトを中心とする特定業務ソフトの大手

学園向け校務支援ソフトのほか、フィットネスクラブや体育施設向け管理ソフト、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、公立の小中高等学校の校務支援ソフト、地方自治体向け公会計ソフト、など特定業務向けソフトの開発・販売会社。主力の学園向けは大規模総合大学を始め、短大、私立高校、専門学校など940校に納入する業界のスタンダードソフト。近年、公立の小中高校を対象とする公教育ソフト、地方自治体向けの公会計ソフトに注力してきたが、ここにきて全国的に導入機運が高まっており、本格的な市場拡大への素地が整いつつある。



17年10月期業績は急回復見通し。中期展望に明るさ

業績は、08年以降、リーマンショック、東日本大震災、ユーロ通貨危機などを背景とする国内経済環境の悪化に伴い、学園を含めた情報投資の抑制が続き、低迷を余儀なくされてきた。その後、事業環境は良くなったが、入札遅延や検収遅れに伴う売り上げ計上のズレ込みが続いたため、新規ソフトの開発費負担を吸収できず、16年10月期の営業利益は1億円台と期初の会社目標の3億円台は未達に終わった。

ただ、17年10月期は、ずれ込んでいた大口案件が売り上げに立つほか、新たな売り上げ計上の繰り延べリスクも少ないとみられているため、営業利益は久しぶりに3億円台へ回復が期待される。

今後は利益率の高いランニング収入の拡大、さらには公共分野での事業拡大が成長の鍵を握る。既納入ソフトにかかわるサポート収入や、手軽な導入が可能なクラウドソフトなどのランニング収入は着実に増え業績を支えており、注力中の公教育、公会計関連ソフトもようやく本格導入が始まりつつあるなど、事業展望は明るくなってきている。

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
2016/10 実績	3,108	16.2	193	23.0	186	24.0	134	-7.9	41.30
2017/10	会社予想 (2016年12月発表)	3,382	8.8	322	66.9	314	216	61.5	66.66
	アナリスト予想	3,400	9.4	300	55.4	300	220	64.2	67.78
2018/10	アナリスト予想	3,700	8.8	400	33.3	390	280	27.3	86.26

会社概要(1)

会社概要

特定業種・特定業務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。学園向け校務ソフトを主力に、フィットネスクラブや体育施設向け管理ソフト、企業向け規程管理・契約書作成ソフト、薬局向けレセプト管理支援ソフト(連結子会社の㈱シンクの事業)を展開。さらに、近年、公立の小中高等学校の校務を支援するクラウド・ソフトや地方公共団体向け公会計ソフトの普及にも力を入れている。

経営者と設立経緯

1982年、現代表取締役会長兼社長の堂山 道生氏が友人と株式会社現代工房舎を設立。同年にNECの「PC-9800シリーズ」が発売されたのを機に、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、堂山氏の京都芸術短期大学(現京都造形芸術大学)時代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、1985年に「学校法人会計管理システム」を発売した。1984年6月にシステム ディに商号を変更、堂山氏が代表取締役社長に就任した。

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、(1)業界ナンバーワンの特定業種・特定業務用ソフトウェア、(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)ユーザー志向と顧客優先、を経営理念とする。

コーポレートアクション

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受。さらに、2013年4月に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を100%出資の完全子会社とし、新たに公会計ソリューション事業を付加した。具体的には、自治体向け公会計パッケージソフトの普及をめざすもので、紆余曲折はあるものの、将来的には大きな市場に成長すると予想される。また、地方自治体との連携強化を通して公教育向けソリューション事業とのシナジー効果も期待されよう。なお、新公会計研究所は、2016年11月、パブリック・マネジメント・コンサルタントに再売却された。

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
1996年	4月	「キャンパスプラン for Windows」を発売
2001年	5月	株式会社ハローを吸収合併、フィットネスクラブ向け会員管理システム「Hello」の提供を開始
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	企業・団体向け「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	薬局向けソフトの株式会社シンクの全株式を取得
2011年	1月	公教育ソリューション事業部を発足
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地方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
2015年	10月	公会計ソフト「PPP ver. 5 新統一基準対応版」を発売

(出所) 有価証券報告書を元に筆者作成

大株主

	株主	所有株式数 (株)	所有比率 (%)
1	京セラ丸善システムインテグレーション(株)	250,600	7.71
2	(株)トライ	225,000	6.92
3	(株)プリモ	225,000	6.92
4	堂山 道生	220,100	6.77
5	システム ディ従業員持株会	116,316	3.58
6	フューチャー(株)	115,000	3.53
7	堂山 達子	100,000	3.07
8	(株)滋賀銀行	100,000	3.07
9	山下 良久	73,600	2.26
10	井ノ本 登司	62,700	1.92

(注) 2016年10月31日現在。筆者作成。

事業概要 (1)

事業の内容

システム ディは、以下の特定分野における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、サポート・メンテナンスを事業とする。このうち、学園ソリューション、ウェルネスソリューション、ソフトエンジニアリング、薬局向けソリューションの4事業を民間向け既存事業、公教育ソリューションと公会計ソリューションを公共向け新規事業と位置づける。

- | | |
|---------------------|------------------|
| (民間向け既存事業) | (公共向け新規事業) |
| (1) 学園ソリューション事業 | (5) 公教育ソリューション事業 |
| (2) ウェルネス・ソリューション事業 | (6) 公会計ソリューション事業 |
| (3) ソフトエンジニアリング事業 | |
| (4) 薬局向けソリューション事業 | |

事業別主力製品・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.7.5 「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 プロフレット」 「キャンパスプラン ファシリティ情報システム」	日本大学、帝京大学、中央大学、上智大学、成蹊大学、日本女子大学、近畿大学、宮城大学、東京都立大学、フェリス女学院大学、桃山学院大学、大阪経済大学、京都文教大学、北星大学、埼玉医科大学、大阪医科大学、滋賀医科大学、札幌医科大学、聖路加看護学院、東京藝術大学、千葉保険医療大学、國學院大学久我山高校、横浜清風高校ほか	940校	大学、短大、私立高校、専門学校約3,000校 専門学校、私立小校、私立幼稚園約13,000校 (クラウド対象)
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 「すこやかHello」公共体育施設運営支援システム アンチエイジングサービス「Weldy Cloud」 ウォーキングサイト「Nanpo」 Web健康管理システム「PICH」 「B-Former」体組成評価システム	東急スポーツオアシス、マックススポーツ、ヴェルティ、坊ロス、トータルワークアウト、コニススポーツ&ライフ、関西テレライフ、テニストラック、鶴見緑地乗馬苑、有明スポーツセンター、京都テルサ、尼崎スポーツ振興事業団、港区スポーツふれあい文化健康財団、ゆめハレあむこう、家原大池体育館、郡上市総合SC、スポーツオーソリティ、西武レクリエーションほか	816施設	フィットネスクラブ約4,500 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」 「契約書作成・管理システム」 「マニュアル作成管理システム」 「承認・決済Webフローシステム」	エバラ食品、千趣会、ワコール、ピーチアヒエーション、スクウェア・エンクス、パンダイテム、小林製薬、中外製薬、江崎グリコ、川重商事、JETRO、川崎幸病院、京都産業大学、法政大学、筑波大学、東京農業大学、宮城大学、聖母被昇天学院大学、静岡理工科大学、京都微生物研究所、NHKエデュケーショナルなど	民間企業・公益法人 262社	企業・公益法人 多数
薬局ソリューション (株)シンク	薬局向けレセコン「GOHL2(ゴール・ツー)」「OKISS(オーキス)」 保険薬局POSレジシステム「GOHL POS」 薬歴情報システム「薬歴情報電子ファイル」 医薬品過誤防止システム「GOHL PICKING」 「薬局向けレセコンの介護保険請求オプション」	大阪、和歌山、京都、滋賀、奈良、兵庫、、東京、神奈川、埼玉、群馬、茨城、岩手など全国の保険薬局に納入	1,218店舗	調剤薬局 54,000店舗
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、グループウェア、メール連絡網サービス)	岩手県、埼玉県、山梨県、石川県、静岡県、兵庫県、和歌山県、広島県、香川県、高知県、福岡県、宮崎県、沖縄県の13県と京都市、堺市の高校、全国36市町村の小中学校	927校	公立小中高校 約32,000校
公会計ソリューション	地方公会計パッケージ「PPP(トリプル・ピー)」 公共施設マネジメント「固定資産台帳システム」	新潟県、山形県、福島県、静岡県、奈良県、広島県、沖縄県、杉並区、目黒区、台東区、中野区、川崎市、千葉市、高松市、津市、その他市町村	511自治体	全国都道府県・市町村1,789

(出所) 会社資料より筆者作成。(注) 顧客数は2016年10月末現在。

事業概要 (2)

学園ソリューション事業

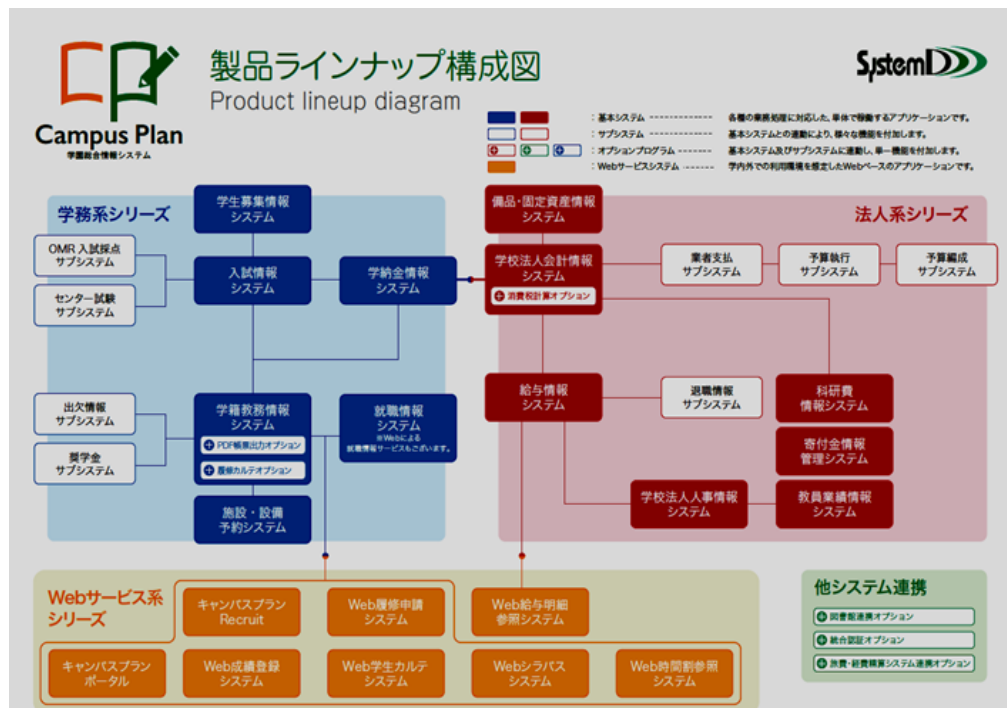
1985年、当時はまだ珍しかったパソコンを使った学園向けトータル・パッケージソフトとして第1号を発売した同社の創業事業。

主力の「キャンパスプラン」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もので、現在、940校(16年10月期末現在)の学園に導入され、業界のスタンダードになっている。

「キャンパスプラン」にはパッケージソフトのほか、クラウドソフトとして、マイクロソフトのデータセンター経由で提供される「キャンパスプラン for Azure」、さらに、主に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。

「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であり、(1)学生募集、入試、学籍・教務、就職、学納金などの学務系情報システム、(2)会計、備品・固定資産、給与、人事、教員業績などの学校法人系情報システム、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サービス系情報システムの機能を兼ね備える。

なお、同社はキャンパスプランのトータル・パッケージの販売やクラウドの提供と並行して、既に独自のシステムを運用する大規模学園に対して、システムの一部に特化したカスタマイズ・ソフトを提供する事業を積極化している。同社のソフト開発力が評価されたもので、この事業によって得られたスキルは、さらに、キャンパスプラン全体の品質向上に生かされる。



(出所) システム ディのWebサイトから転載

事業概要(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=東証1部、4722)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およびクラウドソフト事業。主力製品・サービスには、(1)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」、(2)公共体育施設向け運営支援システム「すこやかHello(すこやかハロー)」、さらに、(3)メディカル系フィットネスクラブ、介護予防施設、自治体の健康増進事業、大手企業の健康支援部署向けのクラウド型アンチエイジングサービス「Weldy Cloud」があり、全国816の施設(16年10月期末現在)に導入されている。

「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、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、中規模・大規模施設向け共用サーバー型、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。

Hello Exの機能

主な業務	 フロント業務	 オフィス業務	 指導業務	その他
基本 パッケージ	来場管理機能 (チェックイン・アウト)	来場分析機能	スクール管理機能	セキュリティ機能 (ログ管理)
	諸届管理機能 (入会・諸届入力等)	請求管理機能		
	会員照会 (+在館者照会)	簡易DM発行機能		
	売上処理機能	各種帳票出力機能		
オプション	データ検索出力機能	家族一括請求機能	進級テスト機能	商品管理機能
	会員証発行機能	家族グループ 管理機能	短期・イベント 管理機能	施設予約機能
	ロッカー管理機能	法人管理機能	バス機能	見学者管理機能
	館内売掛管理機能	入出金(小口現金) 管理機能	出席振替機能	
			メール配信機能	
			インストラクター 管理機能	

(出所) システムディのWebから転載

「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、

事業概要(4)

会員の管理・分析などの機能を持つ。

「Weldy Cloud」は、血圧、心肺数、体重、体脂肪のセルフ測定、タブレットによる姿勢撮影などを分析して個別運動プログラムを提供するシステム。医療費抑制ムードが高まる中で、PCのほか、スマホやタブレットを活用する新しいスタイルの健康増進システムとして、普及が期待される。

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」。

「規程管理システム」は、規程の作成・改定・管理ソフトだが、現行規程と参考モデル規程との比較検討や、関連規程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。このほか、「契約書作成・管理システム」、「業務マニュアル作成・管理ソフト」も提供する。

当初はIPO(新規上場)企業がターゲットだったが、実際は大企業から始まり、規模の大きい大学や公益団体に広がった。導入した企業・団体は16年10月期末で262社に達する。なお、15年10月期から地銀を中心に金融機関専用の規程管理、契約書作成・管理システムを開発し、現在、営業活動を展開中。

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、全国の調剤薬局1,218店舗(16年10月期末現在)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レセプト業務支援ソフト「OKISS(オーキス)」。このほか、薬歴情報電子ファイル、保険薬局用POSレジシステム、医薬品過誤防止システムなどをラインアップしている。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益の確保に貢献している。

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クラウド型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いる。また、私立に較べて予算が厳しく、決済まで時間がかかるのも特徴である。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、出欠、成績、保険、進路などの校務情報を広域処理・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、校内や学校間、

事業概要(5)

教育委員会との情報共有もできる「milim(ミライム)」、(3)携帯電話を使った生徒保護者とのメールの送受信に加えて、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、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、2011年8月に政府が教育現場における電子化の推進と個人情報保護のガイドラインの緩和を打ち出したことで、クラウド型校務支援サービス「スクールエンジン」の導入機運も高まり、16年10月期末現在の導入校数は927校と3年前の13年10月期末に比べ2倍強になった。ただ、県単位の高校向けで高シェアを誇る半面、市町村単位の小中校向けにおける普及遅れが課題であることには変わりはない。

公会計ソリューション事業

公会計ソフト事業は、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だが、その後、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高機能、高品質の公会計パッケージソフトの開発に注力、現在は、機能の高さに定評がある「PPP(トリプルピー) Ver. 5」の普及を進めている。

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おり、将来的には公会計をめぐる分野は大きな市場に成長すると期待される。

同社の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。

総務省の公会計の改革スケジュールの遅れから、PPPの販売も伸び悩んでいたが、16年10月期末の自治体のPPP導入件数は3年前の3倍近い511件に達しており、ようやく市場が本格的に動き出す兆しが出てきたとみられる。

事業概要(6)

売上高構成比

パッケージソフトの物理的な提供のほか、カスタマイズや導入支援サポート、さらには月間手数料収入方式のクラウドソフト、などがあるため、近年、売上構成比はあまり意味をなさなくなってきたが、大まかに捉えると、学園ソリューション事業が全売上高の50~60%を占め、次いでウェルネス・ソリューション事業が約20%と、両事業で80%近くを占める。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。

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である。

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、収益の良し悪しは継続的な(累計)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、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、将来の収益基盤も確保することができる構造になっている。

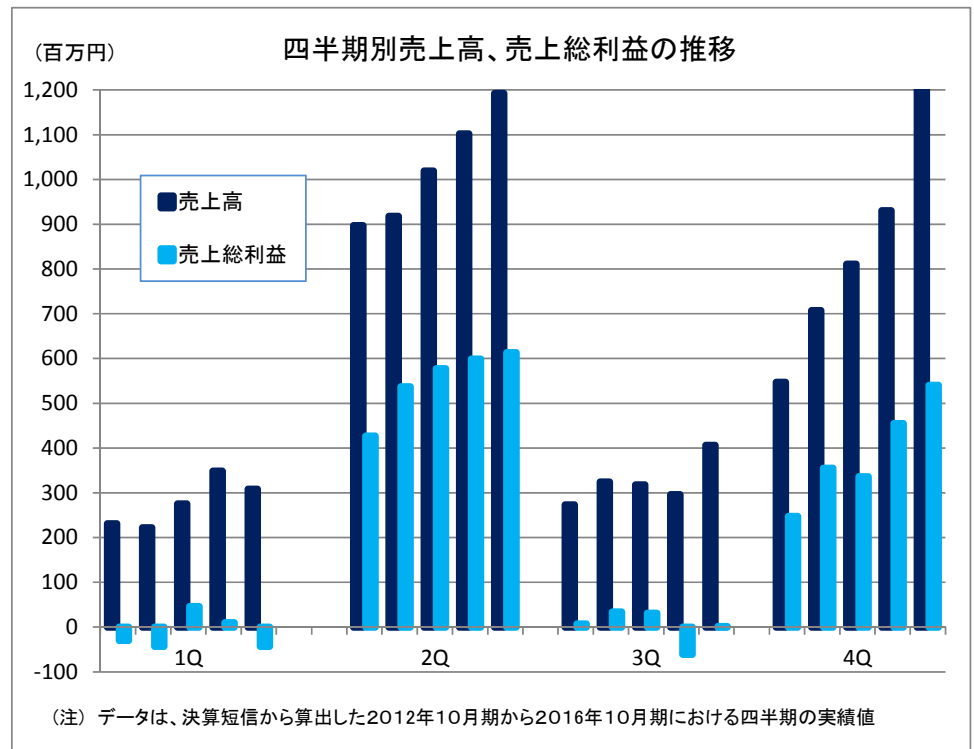
業務種類別の収益力を較べると、パッケージソフト本体の製品販売は利益率が高いが、カスタマイズや導入支援業務は人手と手間がかかり、利益抜きのアフターサービスの要素も強いので利益率は低い。ただし、正規に契約したサポート業務は利益率が高い。なお、パソコン、サーバーなどハード部分の納入については、他社からの購入品であるため利益は出ない。

したがって、導入が容易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有料の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も大きいですが、これらの点については「事業戦略と中期展望」として後述する。

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、営業活動や収益には大きな季節性が生じる。具体的には、下図のとおり、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当たり、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、とくに学園の年度末に当たる2Qの収益が年度収益に対する貢献は大きい。もっとも、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、収支計画も立てやすくなり、事業の機動的な運用性も高まるはずである。



競 合 分 析

競合先は、個別業
務、地域限定型

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)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、福岡県の西日本シティ銀行系の(株)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(株)電翔などが存在する。

ウェルネス・ソリューションでは、福井県の(株)ネスティ、岡山県の(株)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。

ソフトエンジニアリング事業の管理ソフトでは、「規程管理ソフト」や「承認・決済ソフト」について、前出の(株)ぎょうせいが官公庁・銀行に強い。

SI企業と販売代理
店契約、アライア
ンスの推進

むしろ、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、京セラ丸善システムインテグレーション、日本事務機、大塚商会のほか、NTT東日本、NTT西日本、NEC、富士通、パナソニック、などを代理店としている。ちなみに、直接販売と代理店を経由した間接販売の比率率はそれぞれ50%ずつと推定される。他方、「キャンパスプラン for Azure」でマイクロソフトと提携するほか、「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、ウェルネス・ソリューション事業の歩数計で山佐時計計器、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いる。

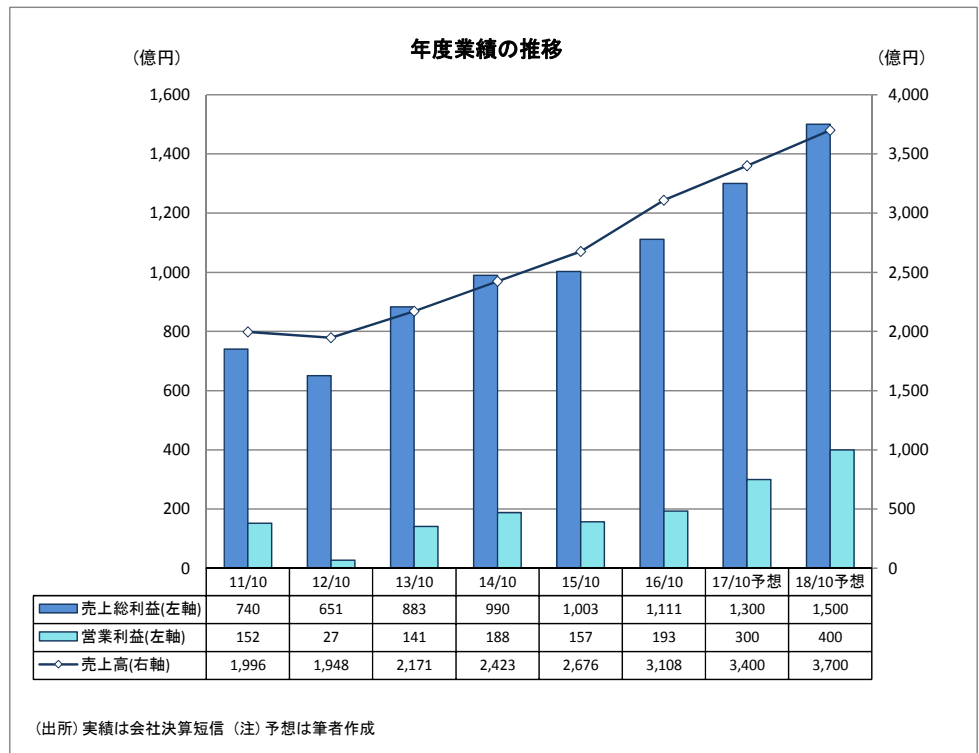
業 績

伸び悩みから、営業利益の3億円台への復帰に期待

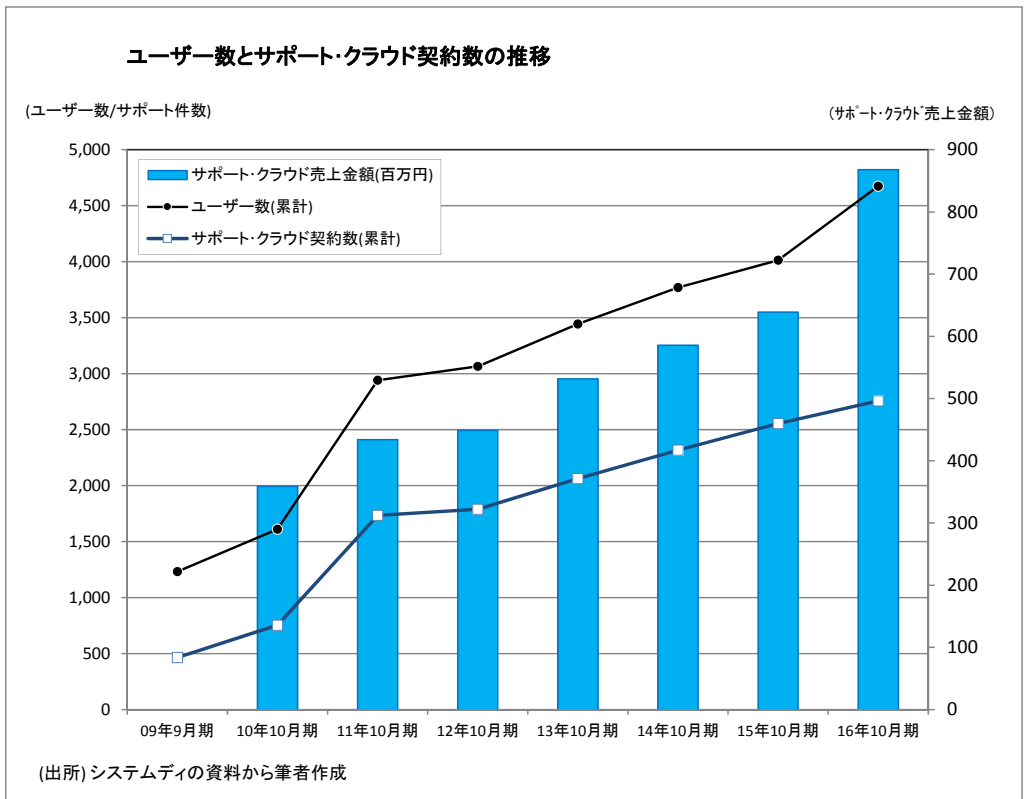
システム ディは、07年9月期(非連結)まで3億円台の営業利益を確保してきたが、その後、営業利益は1億円台へと低迷を余儀なくされている。不振のきっかけは、米国のサブプライムローン問題とリーマンショック、東日本大震災と福島第一原発事故、さらにはユーロ通貨危機、円高などを背景とする経済環境の悪化により、学園も含めた情報投資の抑制が続き、さらに、学園や地方自治体の財政逼迫なども需要の減退に拍車をかけたこと。

その後、2012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、業績は底入れから回復方向を辿ったが、15年10月期は、営業利益1億57百万円と前年度比16.8%減を余儀なくされ、16年10月期も、売上高は前年度比16.2%増の31億8百万円、営業利益は同23%増の1億93百万円と増収増益を達成したが、営業利益は当初目標の3億円台には届かなかった。この間、入札遅延や検収遅れに伴う大口案件の売り上げ繰り延べが続き、ソフトウェアの開発に伴うコスト負担を吸収できなかつたためである。

ただ、今17年10月期は、過去の繰り延べ分が売り上げに立つほか、新たな売り上げのズレ込みのリスクも少ない見込み。さらに、公会計システムの販売が軌道に乗りつつあるため、下半期には開発費の先行負担も軽減される見通し。このため、会社側、TIWともに、売上高は34億円前後、営業利益は3億円程度を予想する。



事業戦略と中期展望 (1) -クラウド化と公共分野の強化



着実に増えるランニング収益

累積ユーザー数の拡大は、バージョン・アップなどを通じて、その後のサポート収入の継続的な増加をもたらす。他方、限界利益率が高いクラウド収入も累積効果により安定的な収益成長の源泉になる。ここにきて、システムディでは、これらランニング収入(サポート収入とクラウド収入)が 每期着実に伸びており、収益への貢献が本格化しつつある。ちなみに、上図のとおり、2016年10月期末の累計ユーザー総数は4,674件に達し、つれて、サポート・クラウドの累計契約件数も2,756件に増え、5年前の2011年10月期末と比べるとどちらも1.6倍の規模になった。この結果、2016年10月期のランニング収入は8.7億円弱と5年前の2倍に成長、2017年10月期は10億円台乗せが期待される。

市場の裾野拡大に不可欠なクラウド

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、一方で小規模の幼稚園、小中学校、専門学校、さらに公立学校などでは、機能性とコストパフォーマンスの観点からクラウド型パッケージを導入する傾向にある。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の個人事業者も、クラウド型管理システムの導入がふさわしいと考える向きが多く、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。

事業戦略と中期展望 (2) –クラウド化と公共分野の強化

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クライアント端末(個別の利用者の端末)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)サーバーや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、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、客先での導入作業が不要なため、納品にかかわる人件費と時間を大きく削減できる、(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、開発費の削減も大きく、導入後の現地対応が不要になる、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、利益率は高く、安定収益への貢献も大きい一方、単位当たりの利益の絶対額は小さくなるため、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以上のユーザーを期待しており、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す。

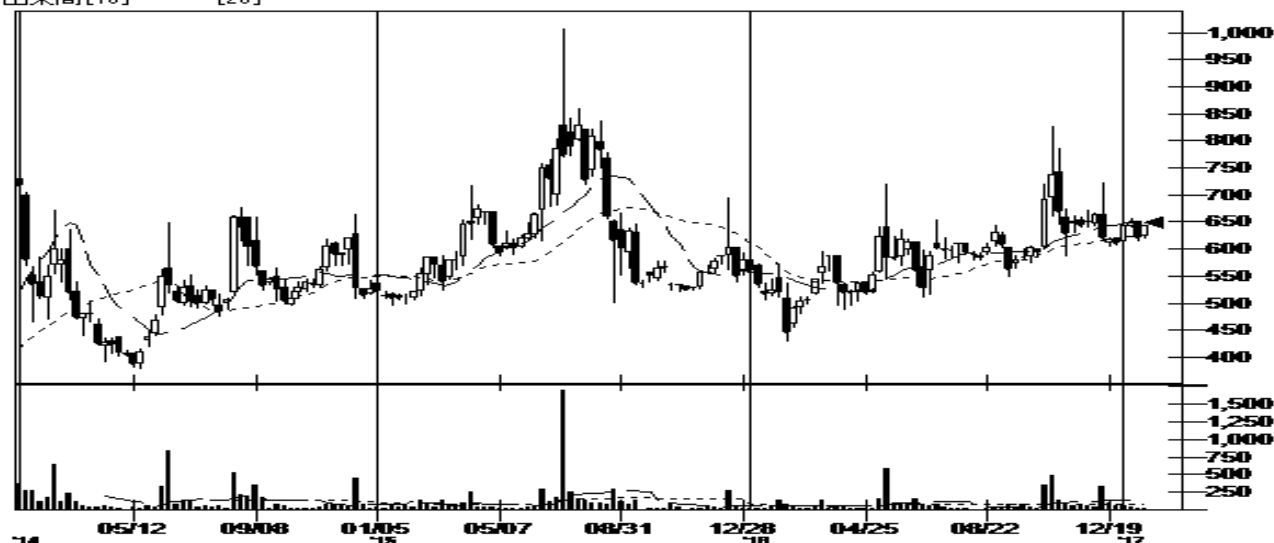
民間向けソフトを 公共分野にアレンジして展開

クラウド型ソフトの普及と一体となってシステム ディが推し進めているのが公共分野への進出と強化である。具体的には、公立の小中高校向けの公教育ソリューション事業、地方自治体向けの公会計事業の2事業を新事業と位置づけ、これまで私立の学園、民間企業向けに開発・販売してきた特定業種・業務向け管理ソフトを公共分野向けにアレンジし、新たなパッケージソフトの販売やクラウドサービスの展開を強化している。

たしかに、公共分野は民間分野にはない課題もある。たとえば、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。たとえば、相手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

しかし、公教育分野は、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。また、公会計分野もここにきて本格的な市場が形成されつつあり、収益的にも収穫期に入る段階に差しかかったとみられる。

E3804#0 システム 東証 週足 14/1/20~17/1/23
 MC: ロック定: 単純移動平均 [13] ----- [26]
 S1: 出来高 [13] ----- [26]



(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けません。

			2014/10	2015/10	2016/10	2017/10 予 (アナリスト)
株 価 推 移	株 価 (年 間 高 値)	円	1,034	1,010	830	-
	株 価 (年 間 安 値)	円	298	495	430	-
	月 間 平 均 出 来 高	百 株	12,770	5,342	3,379	-
業 績 推 移	売 上 高	百 万 円	2,423	2,676	3,108	3,400
	営 業 利 益	百 万 円	188	157	193	300
	経 常 利 益	百 万 円	179	150	186	300
	当 期 純 利 益	百 万 円	185	145	134	220
	E P S	円	57.03	44.82	41.30	67.78
	R O E	%	13.1	9.3	7.9	11.2
貸 借 対 照 表 主 要 項 目	流 動 資 産 合 計	百 万 円	1,245	1,831	1,960	-
	固 定 資 産 合 計	百 万 円	1,906	1,776	1,822	-
	資 産 合 計	百 万 円	3,151	3,608	3,782	-
	流 動 負 債 合 計	百 万 円	939	1,308	1,367	-
	固 定 負 債 合 計	百 万 円	715	668	660	-
	負 債 合 計	百 万 円	1,654	1,976	2,028	-
	株 主 資 本 合 計	百 万 円	1,494	1,630	1,754	-
	純 資 産 合 計	百 万 円	1,496	1,631	1,754	-
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	404	180	201	-
	投 資 活 動 に よ る CF	百 万 円	-268	-253	-410	-
	財 務 活 動 に よ る CF	百 万 円	-158	138	96	-
	現 金 及 び 現 金 同 等 物 の 期 末 残 高	百 万 円	320	385	273	-

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、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、地方自治体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、東証から株式会社アイフィスジャパン（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.jpx.co.jp/listing/ir-clips/analyst-report/02.html>