

堂山道生 (ドウヤマ ミチオ)

株式会社システムディ会長兼社長



全事業でパッケージビジネスを展開し 増収増益を目指す

◆2007年9月期業績

売上高は20億7百万円（前期比108.8%）となり、計画には若干未達となったものの過去最高の業績を上げることができた。しかし、営業利益は3億10百万円（同86.6%）、経常利益は3億1百万円（同87.7%）、当期純利益は1億79百万円（同90.5%）となり、残念ながら前年を下回る結果となった。

事業別売上高では、学園ソリューション事業13億98百万円（構成比70%）、ウェルネスソリューション事業4億75百万円（同24%）の2事業が売上の大半を占め、福祉ソリューション事業29百万円（同1%）、流通ソリューション事業29百万円（同1%）、エンジニアリング事業73百万円（同4%）の3事業は現在育成中であり、これからの拡大を目指している。

増収の主な要因は、学園ソリューション事業が好調に推移したためで、減益の主な要因は、流通ソリューション事業において当初からパッケージソフトを開発する準備期間と位置付けて2年半行ってきた他社のPOSシステムの運用サポート業務を縮小し、Web-POSシステムのパッケージソフト開発に専念したため、売上が減少したことによるものであるが、Web-POSシステムのパッケージ化として結実した。

また、当期は学園ソリューション事業で、成蹊大学、会津大学、桃山学院大学など大型のカスタマイズ案件が多く、外注しているプログラミング費用などの高騰により、昨年は59.3%であったソフトウェア売上原価率が今年は67.1%と約8%上昇した。流通ソリューション事業の業態変更で減少した売上と利益を、学園およびウェルネスソリューション事業でカバーする計画であったが、コスト高のためカバーしきれず、前年の流通ソリューション事業が上げていた収益分が減益となって、経常利益は計画より77百万円下回った。

バランスシートについては、ソフトウェアの開発投資と長期借入金を一部返済したため、現金預金が減少している。ソフトウェア資産は、製品をリリースして営業展開した段階でソフトウェア仮勘定からソフトウェア資産に振り替えているので、新製品の発売により1億55百万円増加している。ソフトウェア仮勘定は、各事業部のパッケージ開発やバージョンアップなどで87百万円増加している。

キャッシュフローを見ると、営業活動によるキャッシュフローでは税引前当期純利益が減少したもののソフトウェア償却費の増加、売上債権減少などで4億19百万円（前期比1億19百万円増）、投資活動によるキャッシュフローはパッケージソフトの開発費が増加しマイナス4億88百万円（同60百万円減）、財務活動によるキャッシュフローはマイナス1億73百万円（同7億円減）となった。

◆2008年9月期業績見通し

今期の予想は、売上高22億37百万円（前期比111.5%）、営業利益3億38百万円（同109.0%）、経常利益3億30百万円（同109.5%）、当期純利益1億98百万円（同110.4%）で、6年連続の増収を見込んでいる。1株当たり当期純利益は60.98円で、1株当たり年間配当金は10円を予定している。今期は、低下した利益率の回復を図るために、パッケージソフトの販売促進に注力することを最重要課題として取り組んでいきたい。

事業別の売上見通しは、学園ソリューション事業は引き続き好調で.NET版の順調な販売に加え新バージョンのリリースにより15億円、ウェルネスソリューション事業は昨年リリースした「HELLO EX」の拡販により売上増加が見込まれ5億18百万円、福祉ソリューション事業は製品拡充と営業に注力し53百万円、流通ソリューション事業は新製品パッケージソフトの営業注力で65百万円、エンジニアリング事業はWebサイト構築受注を中心に1億円を、それぞれ計画している。

商品別の売上見通しは、ソフトウェアは全事業部門でパッケージソフト販売に注力し15億80百万円、商品（主にハードウェア）は価格が下がってきており利益率重視で販売は縮小し2億28百万円、サポートはPOSの運用サポート業務が減少するが新規契約獲得により微増の見込みで3億6百万円、その他導入支援やコンサルティングサービスなどで1億22百万円を見込んでいる。

◆今後の取り組みと事業戦略

これまで、業種特化のパッケージソフト開発に全力を挙げ、2006年4月の上場で調達した資金をすべてパッケージソフトの開発に充当してきた。2007年9月期には、パッケージソフト開発費として5億12百万円を計上し開発投資がピークを迎えたが、各事業のパッケージソフトが完成することから今期以降は減少する見通しで、2008年9月期は3億50百万円を見込んでいる。ソフトウェアの償却については、開発してきたパッケージソフトがソフトウェア資産として償却が始まり、2008年9月期は3億84百万円を計画している。

2008年9月期の計画を達成するために、各事業分野でもそれぞれ以下の戦略に注力し取り組んでいく。

(1) 学園ソリューション事業

就学人口の減少により学校間競争が激化し情報化への投資は活発化しており、オーダーメイドから多機能なパッケージソフトへの需要シフトにより、毎年新規ユーザーは40件程度増加している。従来の基幹業務と学内の教職員・学生へのサービスシステムに加え、学生募集のため高校生や高校・予備校、地域社会、企業、父母など学外へ情報を受発信するニーズの高まりから、パッケージソフト「キャンパスプラン.NET Framework」はまだまだ伸びると期待している。また、新設大学・大学院はこの5年間で244校増加しており、さらに国立大学が独立行政法人大学化したことでのリプレース需要、教育の自由化による中高一貫教育や高校の学期・学年制から単位制への切り替えに伴う情報化投資が見込まれることから、2008年1月には「キャンパスプラン.NET Framework」バージョン3.0をリリースしパッケージビジネスをさらに拡大する。

当社パッケージソフトの導入率は、私立では大学25.9%、短大18.1%、高校13.3%で、私立においてはトップシェアを誇り高い導入率であるが、今後は国公立の大学・短大・高校のマーケットを開拓することが課題である。推定年間市場規模は、当社がメインターゲットとする私立の市場約267億円、国公立の市場約61億円、合わせて約328億円と推計しており、この市場に向けて営業開拓に注力し2010年9月までに売上高20億円を目指す。

新規ユーザーの導入単価は、2005年の1,200万円に比べると2006年が1,651万円、2007年は1,897万円と年々増えており、1ユーザー当たりの納入価格は上昇傾向にある。

(2) ウェルネスソリューション事業

健康増進志向の高まりで若者だけでなく中高年利用者が年々増加しており、小規模フィットネスやサーキットジムなどの増加、公共スポーツ施設の会員制への転換や医療機関・健保組合の健康増進施設の増加により、対象マーケットはますます拡大している。主力商品「HELLO EX」のラインナップを一層拡充し、Webシステムを強化して提供していく。

ウェルネスソリューション事業の主な導入先としては、東急スポーツオアシスなどの従来からのフィットネスクラブだけでなく、カーブスジャパンなどの小規模フィットネス、スイミングスクール、公共施設や外郭団体などがあり、今後も各種健康増進施設におけるシェア拡大を追求していく。

(3) 福祉ソリューション事業

3年前から開発に取り組み年々売上は増加しているが、当社が展開している障害者福祉施設や高齢者福祉施設などのマーケットは、先行企業があることや制度の社会的定着の遅れから伸びがいまひとつで業績の向上に結び付いていない。「e-すまいる 高齢者福祉／障害者福祉」の製品ラインナップを拡充し、2007年1月には請求サブシステム、2007年10月には業務管理サブシステム、今期中に法人管理サブシステムを提供することでパッケージビジネスを積極的に推進していく。

(4) 流通ソリューション事業

これまで2年半の間、他社のPOSシステムの運用サポートを行っていたチームで新しいパッケージソフトの開発に取り組み、2007年10月にインターネットPOSレジシステム「Web-POS楽得：店舗管理」を発売した。食品流通業界は、業務効率化や電子商取引拡大への対応から情報化が一層拡大していくと考えられ、最適POS製品が空白地帯であった中小規模の食品流通チェーン店をターゲットに、顧客管理や予約管理などの新しいWeb機能を付け加えたシステムを提供し、売上の向上を支援していく。現在POSレジメーカー4社から引き合いがあるが、いずれも高い評価を得ており、今期は新しいパッケージソフトで売上・利益ともに確保していく。

(5) エンジニアリング事業

この3年間、一般的なホームページの製作だけではなくWeb2.0の機能を持った情報の受発信と顧客管理、顧客拡大を図るものとしてWebサイト構築事業に取り組んできた。既存ユーザーである大学やフィットネス

クラブのオーダーメイド受注で蓄積してきたノウハウや経験を基に、「Webサイト構築支援システム（仮称）」を開発中であり、2008年6～7月ごろにはパッケージソフトとしてリリースできる見通しである。文化・観光産業をターゲットに、ユーザーが自分でコンテンツを作成・変更できるパッケージソフトを販売していく。

中長期的な展望としては、2008年9月期には全事業でパッケージビジネスを展開し、学園・ウェルネスの2本柱から、福祉・流通・エンジニアリングを含めた5本柱で売上・利益の向上を図る。

最後に、目標達成のためには人材確保が重要であるが、人材採用は順調で今後も毎年15～20名の増員を予定している。各職種とも業務テーマと達成感が感じられる職務内容であり、離職率は低く人材は順調に育っている。

（平成19年11月21日・東京）