

3804 システム ディ

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

スモール&パワービジネスにより安定的な収益確保へ

◆会社概要

当社は1984年に創業し、本社は京都にある。従業員数は2011年10月末現在、東京支社および連結子会社の(株)シンクを含め142名である。

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および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を目指すことを経営の基本方針としている。具体的には、創業以来、以下の3点を立脚点として事業展開を図っており、ニーズに応えるとともに、業務の向上を実現するソリューションを提供している。第1は「ユーザ志向、顧客優先」であり、与えられた条件の下で最高のものを組み立て提供する。第2は「パッケージソフトによる最適なソリューション」であり、知識集約企業として付加価値の高い製品とサービスを提供する。第3は「業界No.1 特定業種ソフトウェア、特定業務ソフトウェア」であり、業界でのデファクトスタンダードを目指す。なお社名の「システムディ」とはフランス語で「与えられた条件の下で最高のものを組み立てる」の意である。社名の通り、さまざまな制約があっても最高のものを作り上げていく姿勢で仕事に臨みたいと考えている。

◆2011年10月期連結業績の概要

当期連結業績は、売上高19億96百万円、営業利益1億52百万円、経常利益1億40百万円、当期純利益23百万円となった。売上高は計画値にほぼ近い業績をあげることができたが、利益面は計画を大きく割り込んだ。また決算期日の変更から13カ月間となった前期の実績に比べても、売上高は上回ったが、利益面はやや下回る結果となった。その要因の1つは、震災以降の経済情勢を背景に、特に下期においてソフトウェアの販売単価が非常に低価格となったことである。また、昨年より取り組む公教育ソリューションビジネスにおいて、アフターフォローおよびカスタマイズ、ならびに開発投資にかかる経費が増加したことである。また、ウェルネス事業でも震災や節電の影響で予定案件の時期ずれ、キャンセル等により売上・利益とも大きく計画を下回ったことである。

◆各事業の動向

当社は現在4つの事業と、連結子会社による保険薬局向け事業の合計5つの事業を展開している。主力の学園ソリューション事業は、学園運営支援「キャンパスプラン」のブランド力を生かし、エンジニアを加えた営業攻勢により売上、営業利益とも計画を大幅に上回った。7月には就職活動を支援する機能などを大幅にバージョンアップした「キャンパスプラン.NET Framework」をリリースし、好評を得ている。

ソフトエンジニアリング事業は「規程管理システム」を主力商品として展開して大手企業や大手公益法人へ納入し、順調にユーザ数を拡大した。またイニシャルコストの低いクラウド型サービスも立ち上げた結果、営業利益は計画を下回ったが、売上は計画を達成した。

フィットネスクラブ中心に展開していたウェルネスソリューション事業は、低コストで利用できるASP型製品を軸として販売活動を進めた。パッケージ販売本数は伸長したが、震災や計画停電の影響、および業界そのものが停滞

した。このため公共体育施設やプール、テニスクラブなどにも展開を図ったが低価格化が止まらず、売上、営業利益ともに計画を下回った。下期からは新規サービスのウォーキングサイト「NANPO(ナンポ)」のモデルユーザ獲得やフィットネスクラブ以外での製品の納入実績もでき、今期につながる展開ができたと考えている。

上記 3 事業に比べ業績が非常に厳しかった公教育ソリューション事業は、クラウド型サービスとして今後の爆発的な伸びが期待される規模のビジネスと位置付けている。当期は案件の大型化と商談の長期化により、2011 年 4 月初期稼働に伴う製造コストが増加したが、都道府県を中心とした引き合いが増加して高い評価を得ている。しかし自治体集中管理型案件は年度予算の枠内で組み立てざるを得ないことから納期までの期日が長期化するため、売上、営業利益とも計画を下回った。

連結子会社が展開する保険薬局向け事業は、全国の調剤薬局 800 店舗が導入しておりユーザを拡大中である。また保守サポート収入も安定的に確保している。さらに薬歴管理システム「薬歴情報電子ファイル」を 9 月にリリースし、好調な売れ行きを示している。この結果、当期は計画どおりの売上、利益を確保することができた。

当期は以上の 5 事業により、販売競争の激化に伴う価格下落の逆風に抗してパッケージソフトを核とした高収益ビジネスであるスモールビジネスに加え、卓越した開発力と強力な販売力のパワービジネスを推進した。その成果として、自社パッケージソフトは過去最高本数を売り上げ、サポート売上も過去最高の 4 億 14 百万円を確保することができた。

◆当社のビジネス構造

当社はパッケージソフトを開発し、導入支援、アフターサポートとともに提供している。その後それを利用したユーザからの機能提供や製品拡張に関する要求を組み込んだソフトウェアをバージョンアップ開発新製品として提供する。つまりソフトウェアの品質が上がるとユーザが増え、ユーザが増えるとソフトウェアの品質が上がるというスパイラル構造により、商品の品質向上やラインナップ強化が図られ、それに比例してユーザが増えていくという特徴がある。もう 1 つの特徴は、当社の開発するパッケージソフトが業種や業務に特化していることである。フィットネスクラブ向け会員管理システム「Hello」、学園トータルシステム「キャンパスプラン.NET Framework」、校務支援サービス「School Engine」の 3 つのパッケージは、個別の業務パッケージではできない、部門にまたがる処理をワンストップで実現した。これによりユーザはいろいろな分野にまたがる業務を 1 つのソフトウェアでデータを連携させながら利用できる。このほか、昨年より始めた総務部門向け「規程管理システム」および「承認・決済 Web フローシステム」は、コンプライアンスやコーポレートガバナンスに対応した、法務・公務業務に特化したパッケージソフトである。

パッケージ中心に事業展開する一方、当社は昨年来クラウドへの取り組みを強めている。マーケット規模の大きい小規模法人向けに「キャンパスプランクラウド会計・給与システム」、「規程管理システムクラウド・サービス」、体育施設や小規模フィットネスクラブ向け会員管理システム「Hello ASP」、クラウド型校務支援サービス「School Engine」がその例であり、その利用者数は着実に増えている。

クラウド型パッケージを利用する顧客のメリットとして、導入時初期費用を大幅に削減できること、顧客単独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できること、そして運用・メンテナンスコストが削減できることが挙げられる。一方、当社にとっても、納品人件費、パッケージ開発費、サポート費用が大幅に削減可能であるというメリットがある。今後もクラウドへの取り組みをさらに強めてパッケージの競争力を拡大し、シェアおよび収益力の拡大を目指していきたい。ただしクラウドを一挙に展開すると一時的に収益が落ちるデメリットもあるため、当面はパッケージユーザのニーズに応えながら、小規模ユーザにクラウドサービスを提供する両面作戦で展開を図っていく。

◆2012年10月期業績見通し

2012年10月期は、日本および世界経済が停滞する中、当社の強みを生かした業種・業務特化のパッケージビジネス・クラウドサービスを強力に推進して、圧倒的なシェアの確保、およびイニシャル収益と安定的なランニング収益の確保を目指す。特に今期の下期以降取り組むスモールビジネスとパワービジネスの二つを兼ね備えたビジネス展開により、新規ユーザの獲得、既存ユーザの深耕、メンテナンス、サポート、クラウドサービスによる定期収入の安定的な確保に取り組んでいる。新製品では、1月中にリリース予定の高校や大学の設備や研究所等を一元管理してコスト削減を図る「学園ファシリティ・マネージメントシステム」(仮称)、コンプライアンスやコーポレートガバナンスに対応した「契約書作成・管理システム」(仮称)、学園、フィットネスクラブ、民間企業向けに2月サービスイン予定のデータバックアップサービス、新会計基準に則した「新公益法人会計システム」(仮称)を提供し、そのマーケットを確保する計画である。これらのビジネスを展開しながら、ユーザを獲得することによって、安定的かつ持続的に収益の向上に取り組んでいく。

以上の活動方針に基づき、2012年10月期の連結業績は、売上高21億85百万円(前期比9.5%増)、営業利益1億72百万円(同12.9%増)、経常利益1億60百万円(同14.0%増)、当期純利益92百万円(同291.7%増)の増収増益を計画している。売上高は当社にとって過去最高額となる見通しである。その内訳は、パッケージ5億62百万円(同126.4%増)、カスタマイズサービス7億33百万円(同1.3%増)、ハード4億8百万円(同22.6%減)、サポート4億30百万円(同3.9%増)、その他50百万円(同38.7%減)となっている。特に営業利益率の高いパッケージとサポートの分野に注力するほか、カスタマイズでは、内作化やボリュームダウンにより売上は少なくとも利益を確実に確保できる取り組みを行いたい。2011年10月期はさまざまな要因により特に利益面で足踏み状態となった。今期はイニシャル売上および利益の確保、ならびにストックによる安定的収益の確保という2つの側面から、ホップ、ステップから、次の段階へのジャンプに向けたV字回復をやり遂げたいと考えている。

(平成23年12月21日・東京)