

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



パッケージ販売を拡大し巻き返しを図る

◆2008年3月中間期業績

業績は、売上高7億73百万円（前年同期比2億37百万円減）、売上総利益2億38百万円（同2億10百万円減）、営業利益マイナス32百万円（同1億90百万円減）、経常利益マイナス38百万円（同1億92百万円減）、中間純利益マイナス47百万円（同1億34百万円減）となり、前年同期に比べ大幅な減収減益となった。

最大の要因は、「キャンパスプラン」Ver3.0のリリースが遅れて、予定していた売上が下期にずれ込んだことである。大規模案件の開発や導入後のフォローに追われ、特に東日本営業部で新規顧客開拓が十分にできなかったことも、間接的要因として挙げられる。

事業別売上高を見ると、学園ソリューション事業が4億87百万円（前年同期比2億22百万円減）となり、基盤である同事業の売上の落ち込みが収益減の原因のすべてといえる。ウェルネスソリューション事業は、2億13百万円（同6百万円減）となり、売上は若干落としたが現在は好調で収益も向上している。福祉ソリューション事業は、31百万円（同9百万円増）となり売上が上昇、流通ソリューションは4百万円（同22百万円減）であったが、6月に「Web-POS楽得：本部管理」版をリリースするため十分挽回は可能と考えている。エンジニアリング事業は、36百万円（同5百万円増）でほぼ計画を達成できた。

商品別売上高は、ソフトウェア5億28百万円（前年同期比75.2%）、商品1億3百万円（同63.9%）、サポート88百万円（同104.9%）、その他52百万円（同86.4%）となっている。サポートは、ユーザーの増加に比例して増えてくるので、それほど急激な伸びにはならないが、確実に増えている。サポートの売上原価率は前年同期の17.0%から23.3%に上がっているが、他の商品に比べると利益率は高い。

受注高と受注残高については、学園ソリューション事業が受注高5億3百万円、受注残高4億14百万円となり、2～3月でかなり盛り返してきた。ウェルネスソリューション事業は受注高2億30百万円、受注残高1億94百万円で、順調に増えている。福祉ソリューション事業は、受注高30百万円、受注残高6百万円であるが、行政の動向に左右されることから、年度途中では動きが鈍い。流通ソリューション事業は、受注高4百万円、受注残高0.4百万円で、下期に完成する「Web-POS楽得：本部管理」版に期待している。エンジニアリング事業は、受注高34百万円、受注残高43百万円である。

パッケージ販売数は、学園ソリューション事業では87本にとどまっており下期に挽回を図る。前期一年間で25本であったウェルネスソリューション事業は、上期だけで31本を売り上げて順調に推移している。ユーザー数は、学園ソリューション事業が750校、ウェルネスソリューション事業が390件となった。サポート契約数は、学園ソリューション事業が前期末から15校増え308校になったが、ウェルネスソリューション事業は2件増加の130件にとどまった。

◆財政状況

バランスシートを見ると、現金預金はソフトウェア開発投資や未払法人税等の支払いにより減少し1億90百万円となった。売掛金は若干増えて5億55百万円、有形固定資産は7億52百万円であった。ソフトウェアは償却が順調に進み54百万円減の3億38百万円となり、ソフトウェア仮勘定は「キャンパスプラン」Ver3.0が下期にずれ込んだこと、流通ソリューション事業の「Web-POS楽得：本部管理」版が6月になったこと、7～8月リリース予定のエンジニアリング事業の「Webサイト構築支援システム」が開発途上であることから1億56百万円増加し8億47百万円となり、無形固定資産は11億88百万円となった。投資その他の資産は1億51百万円で、資産合計は29億円である。買掛金、短期借入金、未払法人税等の流動負債が3億60百万円、長期借入金は23百万円返済して3億11百万円、社債が3億円で固定負債は7億16百万円となった。純資産は18億23百万円である。

キャッシュフローについては、営業活動によるキャッシュフローは、税引前中間純損失を計上したが、ソフトウェア償却等により41百万円資金が増加した。投資活動によるキャッシュフローは、主力製品バージョン

アップや新製品開発により2億6百万円資金が減少した。財務活動によるキャッシュフローは、長期借入金の返済を行ったが、新たに短期借入をしたため29百万円資金が増加した。

四半期ごとの売上高推移を見ると、自治体、官庁、教育機関の顧客が多いことから、第2四半期（3月末）と第4四半期（9月）の売上ウエートが大きくなる。大規模なシステムは、9月に導入し10月からの半年間は従来システムと並行運用して新システムのテスト試用やカスタマイズを行い、新年度から本格運用するため第4四半期の売上が伸びる。

◆2008年9月期予想

業績予想は、売上高19億17百万円（前期比95.5%）、営業利益1億32百万円（同42.7%）、経常利益1億24百万円（同41.4%）、当期純利益74百万円（同41.3%）を見込んでおり、下期は計画どおり売上を伸ばし、何としても上期の損失を取り戻していきたい。業績不振の原因となった「キャンパスプラン」Ver3.0を6月にリリースし、営業を強化して売上回復に努めていく。

事業部別の売上見通しについては、学園ソリューション事業は、「キャンパスプラン」Ver3.0リリースにより下期売上は前年同期比9.6%増の見込みで、12億40百万円を計画している。ウェルネスソリューション事業は、保守的にみて受注残高もあり達成できる見通しで4億76百万円、福祉ソリューション事業はターゲットにしているデイサービス、デイケアセンターのマーケット成熟にはまだ時間がかかり苦戦の予想で51百万円、流通ソリューション事業は新製品の発売および営業強化により51百万円、エンジニアリング事業はWebサイトの構築と新製品発売で売上増の96百万円を見込んでいる。

商品別売上見通しは、ソフトウェア12億61百万円、商品は売上が若干減っても利益率を重視し2億14百万円、サポートは新規契約獲得により微増を見込み3億19百万円、その他1億22百万円を見込み、計画19億17百万円を達成し20億円に近づきたい。

◆今期の取り組み

順調に伸び続けていた学園ソリューション事業は、昨年9月期の売上が過去最高の14億円であったもののパッケージ売上が落ちており、新規ユーザー獲得とパッケージ販売の回復が最大の課題である。また、カスタマイズは、マンパワーを必要とすることから、開発効率の向上を図り利益率をアップさせることが求められる。この二つの課題を克服するために、「キャンパスプラン」Ver3.0の発売と事業部体制の再構築に注力する。

まず、「キャンパスプラン」Ver3.0は、現在、34種類あるパッケージを一斉にバージョンアップする予定であったが、技術的課題により上期中の完成・リリースが遅れ3月の導入ピーク時に間に合わず、6月リリースで上期の遅れを取り戻す予定である。内容は、Windows Vista対応、Internet Explorer7.0対応、Excel・PDF形式でのファイル書き出しを標準搭載し、ユーザーからの期待も大きい。

事業部体制の再構築としては、①パッケージ販売重視の営業体制、②カスタマイズ開発を効率的に行う組織編成、③社内開発体制の強化に取り組んでいく。

2007年9月期は、大型カスタマイズ案件が多く、営業がフォローに時間をとられ、高利益率のパッケージソフト販売の顧客開拓が手薄になってしまった。このことから、従来別々であった営業とSEを一体化させ、東日本・西日本それぞれの営業部の中にSE課を設けて組織体制を再構築し、連携を強化してユーザーに対応し、新規顧客を増やしていく。

また、当社製品で入学試験時に不具合で生じる採点・判定ミスなどは起こっていないが、セキュリティ対策も含めパッケージのテストを行う品質管理課を新たに設け、品質の向上を図る。さらに、エンジニアを32名から45名に増強し、体制の再構築を図っている。

市場環境は、18歳人口が減少する中、学校間競争も激しくなり、地方の大学は苦戦している状況である。しかし、当社は私立の大学、短期大学、高校をメインターゲットとして展開しており、カスタマイズ費用はそれぞれ異なるが、パッケージソフトの価格は、学校規模にかかわらず同じ金額であり、この間学校数は減少せず、むしろ増加している。さらに今後は、独立行政法人化した国公立大学、国公立小中高校をターゲットに新しいシステムを提供し、売上を拡大していきたい。

学園ソリューション事業の売上高予想については、「キャンパスプラン」Ver3.0のリリース、営業体制強化による新規顧客開拓により、下期は過去最高（2007年上期）を超える水準の7億53百万円を見込んでいる。

ウェルネスソリューション事業は、小規模フィットネス、サーキットジムなどへのASPによる提供も行き、

業績は順調に推移している。下期は主力製品の「HELLO EX」のWeb化も含めて拡大していきたい。最近では、公共スポーツ施設でも会員制に転換する施設が増え、既に品川区、中央区、尼崎など10施設で会員管理に「HELLO EX」を導入している。福祉ソリューション事業は、福祉現場の混乱もあり需要拡大が遅れ気味で、コスト管理に留意しながらユーザー獲得を図る。流通ソリューション事業は、6月に「Web-POS楽得：本部管理」版を、エンジニアリング事業は、7月に「Webサイト構築支援システム」をリリースし、下期はパッケージの拡販に全力を注ぎ、売上を伸ばしていく。

(平成20年5月28日・東京)