

堂山道生 (ドウヤマ ミチオ)

株式会社システム ディ社長



学園ソリューション事業の収益力を再構築

◆昨年秋から進めてきた改善策が実り、下期には業績が回復

当社は、1982年に設立した。設立当時は、ワープロ専用機、オフコン・汎用機の時代であったため、調査、企画、制作を主要事業としていたが、1983年にNECからPC98が発売されたのを機に、1984年から学園向けパッケージソフトの開発に着手した。以来、パッケージソフトの開発に専念し、スポーツ施設、学園、福祉施設、文化観光産業など、業種に特化して事業を展開している。

学園ソリューション事業では、学園運営トータルシステム「キャンパスプラン」を提供しており、帝京大学、中央大学など、250強の大学に導入されている。ウェルネスソリューション事業では、ウェルネスクラブ運営管理システム「HELLO EX」を提供しており、東急スポーツオアシス、マックススポーツなどに導入されている。2004年から着手した福祉ソリューション事業では、福祉施設の業務支援システム「eーすまいる」を提供しており、大手介護施設（4施設）、障害者施設（7～8施設）に導入されている。流通ソリューション事業では食品流通業のWeb-POSシステム「Web-POS楽得」、エンジニアリング事業ではWebサイト構築支援システム「クールWeb」およびコンプライアンス支援システム「規程管理システム」を開発し、今期から営業展開を開始する。

2008年9月期の概況を見ると、上期は業績が上がらなかったが、昨年秋から進めてきたパッケージ販売に注力する営業方針や開発コスト削減の改善策が実り、下期には回復した。売上高は上期が7億73百万円、下期が8億84百万円、通期で16億57百万円となった。営業利益は上期が32百万円の赤字であったが、下期は1億76百万円の黒字に転換し、通期では1億43百万円となった。売上高は前期比で減少したが、下期の営業利益率は20%となり、半期単位では過去最高水準を達成している。経常利益は上期が38百万円の赤字、下期が2億58百万円の黒字となり、通期では2億19百万円となった。経常利益が営業利益を上回っているが、これは、営業外収益として保険解約返戻金（86百万円）を計上したためである。当期純利益については、ソフトウェア仮勘定として計上していた独立行政法人会計システムの旧バージョンを特別損失として計上したため、通期で34百万円となった。1株当たり当期純利益は10.77円である。

◆主力2事業では受注残高が増加

事業別売上高については、学園ソリューション事業が10億89百万円となり、前期比、計画比共に減収となった。ウェルネスソリューション事業は、ほぼ計画どおりの4億64百万円となっている。その他の事業は1億3百万円となり、パッケージ開発に専念したため営業の立ち上がりが遅れ、計画値に対し未達となった。商品別売上原価率は、ソフトウェアが前期の67.1%から74.6%に上昇している。これは、売上そのものが減少した結果で、上期は82.6%だったが、下期にはパッケージ販売が拡大したため、65.7%と大きく改善している。

受注残高は、学園ソリューション事業が4億20百万円（前期比105.5%）、ウェルネスソリューション事業が1億95百万円（同110.3%）、その他の事業が47百万円（同91%）と前期より増加している。パッケージ販売数を見ると、学園ソリューション事業は「.NET版」が220本、「WIN版」が28本、合計248本となっている。上期はわずか87本であったが、新製品のリリースにより、下期には161本と倍増した。ウェルネスソリューション事業は84本となり、順調に伸びている。ユーザー数も、2004年9月期以降、順調に伸びている。学園ソリューション事業は761ユーザーとなり、前期比で伸び率が鈍化しているが、これは、大規模大学の4月稼働に向けたカスタマイズ対応に追われて、上期の新規ユーザー開拓が減少したためである。ウェルネスソリューション事業は410ユーザーとなった。サポート契約数についても、パッケージ販売の拡大に伴って着実に増加している。

バランスシートについては、ソフトウェア開発に力を入れたことから、現金預金が前期比で2億25百万円減少した。売掛金は売上増により6億4百万円（前期比82百万円増）となっている。ソフトウェアは7億10百万円（同3億16百万円増）、ソフトウェア仮勘定は5億15百万円（同1億75百万円減）となっており、新製品の完成により、ソフトウェア仮勘定からソフトウェアに振り替えている。長期借入金については、順調に減少している。

営業活動によるキャッシュフローは3億6百万円となった。主な内訳は、税引前当期純利益が1億2百万円、

ソフトウェア償却費が2億22百万円である。投資活動によるキャッシュフローは、ソフトウェアの増加によりマイナス3億19百万円となった。財務活動によるキャッシュフローは、借入金の返済によりマイナス1億13百万円となった。以上の結果、現金および現金同等物の期末残高は1億99百万円である。

四半期売上高の推移を見ると、大学、官公庁の事業年度が4月スタートとなり、単年度予算が一般的であることから、第2四半期（3月）のウエートが大きい。また、カスタマイズのためのテスト運用が10月からスタートするため、第4四半期（9月）のウエートも大きくなっている。当期の売上比率は、第2四半期が34.3%、第4四半期が32.4%であった。

◆国公立大学のマーケットを開拓

2009年9月期の業績は、売上高17億58百万円（前期比106.1%）、営業利益1億60百万円（同111.2%）、経常利益1億47百万円（同66.9%）、当期純利益80百万円（同233.3%）、1株当たり当期純利益24.90円を見込んでいる。なお、経常利益については、営業外収益がなくなるため前期比で72百万円減少するが、この部分を除くと増益となる。キャッシュフローについては、キャッシュイン（営業利益プラス償却費）が6億6百万円、キャッシュアウト（開発費）が3億54百万円、差引2億52百万円となり、過去最高水準に達する見込みである。配当については、安定配当を基本方針としており、今期も1株当たり年間10円を予定している。自己株式の取得については、昨年12月から今年11月までに10万3,400株（2,578万6,000円）を取得した。

事業別売上見通しであるが、学園ソリューション事業では11億円（前期比101%）を見込んでいる。売上よりも利益率を重視したビジネスを展開し、今年6月にリリースした「キャンパスプラン.NET Framework」Ver.3.0の販売に注力していく。ウェルネスソリューション事業では4億75百万円（同102.3%）、その他の事業では1億83百万円（同176.1%）を見込んでいる。

今期の取り組みとして、学園ソリューション事業については、私立学校市場でトップシェアを有しているが、さらなるシェアアップを図り、リプレース需要対応ニーズの掘り起こしに力を入れていく。国公立大学においては、既に成績管理、履修登録、学生管理などで実績があるため、独立行政法人会計のリプレースに対応し、マーケットを開拓していく。公立の高校、中学、小学校については、文部科学省から2010年までに職員1人に1台ずつPCを提供する方針が打ち出されているため、個々の教職員にアプリケーションをネットで提供するSaaSビジネスを開始する予定である。

ウェルネスソリューション事業では、「HELLO EX」の販売が好調となっているが、さらに新たなマーケットを開拓していきたい。福祉ソリューション事業については、障害者の自立支援制度、予防介護政策の具体化が進んでいないことから、飛躍的な伸びの展望を見出せずにいる。流通ソリューション事業およびエンジニアリング事業については、今期からパッケージソフトの営業を本格的に展開し、顧客開拓、売上に結び付けていきたい。

◆パッケージの売上比率向上により収益力を強化

学園ソリューション事業については、前期から収益力の再構築を図っている。具体的な対策として、営業体制の再構築については、パッケージ販売重視の新規開拓、既存ユーザーのニーズ掘り起こしに取り組んでいる。開発体制の刷新については、社内開発体制の再構築、カスタマイズコストの削減を図った。当期の進捗状況であるが、利益率の高いパッケージとカスタマイズの売上比率を見ると、上期はパッケージが28%、カスタマイズが72%であったが、下期にはパッケージが37%、カスタマイズが63%となっている。カスタマイズにおける原価率も、上期の90%から下期には76%まで低下した。下期の営業利益率は36.6%となり、前年同期比で8.7ポイント上昇している。

今後の目指す方向としては、パッケージの売上比率向上（今期目標40%）により、サポート売上を含めて収益力を強化する。また、開発体制の高度化によりカスタマイズコストを削減し、他社とのアライアンスを含めて営業バリエーションを拡大していく。商談の状況としては、大規模カスタマイズ案件は減少したが、50百万円程度の小規模な案件が増加し、総額は増加している。

ウェルネスソリューション事業については、大規模フィットネスへのシステム販売と、小規模スポーツジムへのASPによるサービス提供を並行して実施しており、業績は順調に推移している。現在、健康増進志向は高まっているが、中高年者は公共スポーツ施設の利用など、低コストで健康増進を図っている。また、若い人々の趣味の多様化に対応して、テニス、ゴルフ、ヨガなどのスポーツ・健康施設が増加しているため、今後は、小規模フィットネス、サーキットジム、テニススクール、ゴルフスクールなど会員制の健康・スポーツ施設に営業展開し、パッケージ・ビジネスをさらに拡大していきたい。

（平成20年11月26日・東京）