

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

新規パッケージソフト・クラウド型ソリューションを順次投入

◆各事業ともおおむね好調に推移

当社は 1984 年に創業し、パソコンのパッケージソフトの開発に焦点を絞って取り組んできた。現在、社員は 146 名となっており、内訳は京都本社が約 100 名、東京支社が約 40 名、子会社のシンクが 7 名である。経営の基本方針は、より豊かで創造的な情報社会を実現することであり、ユーザ志向・顧客優先でソフトウェアの開発、パッケージソフトによる最適なソリューションの提供、特定業種ソフトウェアの業界 No.1 を目指すことを創業以来の事業方針としている。

当社は、前期より決算月を 10 月に変更した。また、昨年 11 月に、調剤薬局向けレセコンシステムを開発・販売しているシンク(大阪)を子会社化したため、今期より連結決算となっている。2011 年 10 月期第 2 四半期の状況として、学園ソリューション事業については、学園トータルシステム「キャンパスプラン.NET Framework」が好調に推移し、売上・利益ともに計画を大きく上回った。現在、私立大学を中心として全国 800 以上の学園に導入されている。また、ここ数年取り組んできたトレンドマイクロ、京セラ丸善システムインテグレーション、マイクロソフトとの協業も、大きな成果を上げている。

ウェルネスソリューション事業では、フィットネスクラブ運営管理システム「Hello Ex」を提供しており、全国 1,200 以上の施設に導入されているが、個人消費の低迷からフィットネス業界が厳しい状況となっている。特に震災以降は会員数が激減していることから、リプレース需要、新規出店などのビジネスチャンスがなく、計画を下回った。下期は、クラウド型の「Hello ASP」、公共体育施設向け「すこやか Hello」で盛り返していきたいと考えている。

ソフトエンジニアリング事業では、「規程管理システム」が好調に推移している。当初は IPO を目指す中小企業をターゲットとしていたが、実際は大手企業からの引き合いが多く、順調に売上を伸ばすことができた。また、昨年末から開始したクラウド型パッケージも順調に立ち上がっている。

公教育ソリューション事業では、国公立の小中高校を対象として、「School Engine」を提供している。校務支援、職員のグループウェア、保護者とのメール連絡網などをパッケージ化し、初期投資の少ないクラウド型で提供しているが、順調に立ち上がり、約 370 校に導入することができた。今年 4 月からは、和歌山県(約 50 校)、静岡県(約 130 校)でも稼働しており、売上高は計画を達成することができたが、初期稼働に伴ってカスタマイズ、導入準備などの経費が嵩んだため、利益は計画を下回った。

調剤薬局向けソリューション事業(シンク)では、レセコンシステム「GOHL(ゴール)」を提供しているが、約 800 の調剤薬局から安定的な運用サポート収入を得ることができ、ほぼ計画通りに推移した。また、7 月には新たに「薬歴情報電子ファイル」をリリースしている。

以上の結果、当第 2 四半期の売上高は 11 億 49 百万円(計画比 1 億 24 百万円増)、営業利益は 1 億 60 百万円(同 22 百万円増)、経常利益は 1 億 55 百万円(同 21 百万円増)となった。純利益については、54 百万円の資産除却を行ったため 48 百万円(同 30 百万円減)となっている。前年同期との比較(個別)では、売上高が 3 億 57 百万円増、営業利益が 98 百万円増、経常利益が 97 百万円増、純利益が 18 百万円増となった。

◆スモールビジネスでV字回復を目指す

連結貸借対照表については、流動資産が11億65百万円、固定資産が16億30百万円となり、資産合計は27億96百万円となった。流動負債は7億6百万円、固定負債は7億8百万円、負債合計は14億14百万円となり、純資産合計は13億81百万円となった。

営業活動によるキャッシュフローは34百万円となった。投資活動によるキャッシュフローはマイナス1億47百万円となっており、公教育ソリューション事業において、本格稼働前の準備に伴う支出が増加した。以上の結果、フリーキャッシュフローはマイナス1億12百万円となっている。財務活動によるキャッシュフローは2億48百万円となり、現金および現金同等物の上期末残高は3億85百万円となった。

売上高は、2007年の20億7百万円から徐々に減少し、2009年には14億37百万円まで落ち込んだ。そこで、2010年からは、パッケージを核に高収益を目指すビジネスモデルのスモールビジネスとクラウド型ソリューションでV字回復を目指している。

結果として、経費がかさむカスタマイズの売上高は、2007年が9億35百万円、2010年は5億98百万円となった。一方、パッケージは2007年が3億40百万円、2010年が4億48百万円となっており、利益向上につながっている。サポートについては、2007年が3億5百万円、2010年が4億円となっており、今期は第2四半期の段階で3億11百万円となった。サポートは、ユーザの固定化や次のビジネスチャンスという面で役割が大きく、利益率が最も高いため、今後も売上を伸ばしていきたい。

ユーザ数については、前期から今期にかけて急激に伸びているが、これは公教育ソリューション事業の約370件、シンクの800件が加わったためである。サポート契約件数も、同様の要因により前期の892件から1,709件に増加した。パッケージ販売本数については、2009年が315本、前期が483本となっている。今期は半期で208本となっているが、9~10月にパッケージを導入し、試験運用を開始するケースが多いため、順調に伸びると予想している。

◆特定業種向けのパッケージソフト

当社では、業務特化のパッケージを展開しており、部門にまたがる処理をワンストップで実現している。また、昨年には「規程管理」、「承認・決済 Web フローシステム」を開発し、既存顧客や新たな民間企業・公益団体向けに展開している。

当社のパッケージビジネスは、ソフトウェアの品質向上とユーザの増加のスパイラルで発展してきた。当社がパッケージを提案・販売した後、ユーザはパッケージを使いつつ、カスタマイズの要求を出す。当社は、それを組み込んだ形でアフターサポートを提供するが、さらにユーザからの追加機能や新機能への要求に応え、新製品としてリリースするのである。

「キャンパスプラン」では、学務系シリーズ(学生募集、入試、就職など)、法人系シリーズ(学校法人会計、給与など)、Web サービス系シリーズ(キャンパスプランポータルなど)をラインナップしている。単体での提供も可能なことから、多くのユーザに支持されている。この7月には今最もニーズの高い「就労力育成支援機能」を強化し、また財務管理ではコスト管理を徹底することのできる「発生源入力機能」及び「ポートフォリオ機能」を組み込んだ「ポータルシステム」をバージョン5.0としてリリースする。学園では通常4~5年でリプレイスされるため、そこでも新たなビジネスチャンスが生まれる。

「Hello シリーズ」では、「Hello Ex」(フロント業務、オフィス業務、指導業務)のほか、「Hello Ex」を月額制(会員数×単価)で提供する「Hello ASP」、「Hello Card」(顔写真入り会員証発行システム)を展開している。更にこの4月からは新しいマーケットとして全国の市区町村の1万の公共体育施設向けに「すこやか Hello」を提供している。地域住民の健康増進は自治体にとっては大きな課題であり、すでに都内の公共体育施設に導入したのを始め、幾

つかの市町村から打診があり、有望なマーケットとして見込んでいる。

◆クラウド型パッケージへ進出

クラウド型パッケージについては、前期に「School Engine」、「Hello ASP」をリリースした。今期は「規程管理システム・クラウドサービス」、ウォーキングサイト「Nanpo(ナンポ)」、包括集金代行サービス「D-Collect(ディコレクト)」、クラウド型顧客管理サービス「Bill(ビル)」、「キャンパスプラン.NET framework クラウド」をリリースする。「D-Collect」は、集金代行サービスが低コストで運用できるサービスとなっており、2月からスタートした。フィットネスクラブや塾・予備校などの既存顧客だけではなく、駐車場やアパート・マンションなどで幅広く展開しており、「Bill」とセットで提供している。「キャンパスプラン.NET Framework クラウド」は、小規模学校法人(専門学校、幼稚園など)向けに「学校法人会計」、「備品・固定資産」、「学校法人給与」のシステムを月額利用料制で提供するもので、5月からスタートさせた。

従来のパッケージは、顧客が購入したサーバにソフトウェアを入れ、顧客のデータを組み込んで、顧客が購入したOSやセキュリティ機器を活用する。一方、クラウド型パッケージは、パブリックとプライベートに分類される。パブリックの場合は、当社のクラウド環境の下、当社が準備したサーバ、OS、セキュリティを利用して、複数の顧客が当社のパッケージを使う。プライベートの場合は、顧客が選択したデータセンターでクラウド環境を構築し、顧客が用意したサーバ、OS、セキュリティを利用して、当社のパッケージや顧客のデータを活用していく。通常、大手の民間企業、大規模な大学、都道府県の教育委員会などではプライベートクラウド型が多いが、いずれもコスト負担が少なく、今後も利用は増加すると見ている。

クラウド型パッケージの優位点として、顧客にとっては、ハードウェア費用、ソフトウェアなどのライセンス費用など、導入時の初期費用を大幅に削減することができる。また、単独では費用面で難しかった高度なセキュリティ環境を利用することができ、運用・メンテナンスコストも削減することができる。当社においても、納品人件費、パッケージ開発費、サポート費用を大幅に削減することができるため、今後はパッケージの競争力を拡大しつつ、クラウドのシェアを拡大し、収益力を増大させていきたい。

通期の連結業績は、当初計画を変更していない。売上高は21億5百万円を見込んでおり、過去最高の売上目標額となっている。営業利益は2億35百万円、経常利益は2億27百万円、当期純利益は1億35百万円を見込んでいる。パッケージのニーズは高まっているが、価格競争も厳しくなっているため、利益率の低下を絶対数の増加でカバーしていきたいと考えている。

(平成23年6月21日・東京)