

## 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社長

### スモール&パワービジネスでストックビジネスの基盤強化

#### ◆会社概要

当社は、1984年に創業し、ユーザ志向・顧客優先で、自社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、業界 No.1 の特定業種・特定業務パッケージとしてデファクトスタンダードを目指すことを経営の基本方針に掲げている。2012年12月に、(株)PMCより公会計事業(公会計パッケージ PPP、開発・保守要員、保守売上、販売代理店網)を譲り受け、今年1月から公会計ソリューション事業を本格稼働している。さらに、財務省所管の財団法人として設立された日本システム開発研究所の公会計センターが独立した(株)新公会計研究所を4月末に買収し、5月1日から連結子会社化した。パッケージソフトを導入した地方自治体のコンサルティング、ソリューションを行う。

既存事業部門としては、学園ソリューション、ウェルネスソリューション、公教育ソリューション事業、ソフトエンジニアリング、薬局ソリューション((株)シンク)の5つがあり、合わせて6つの事業を展開している。

#### ◆2013年度10月期第2四半期決算概要

当期業績は、売上高11億40百万円(前年同期比1%増)、営業利益1億42百万円(同76.2%増)、経常利益1億37百万円(同82%増)、純利益94百万円(同103.2%増)となり、売上高は微増であったが利益は大幅に伸びた。主力の学園とウェルネス両事業が堅調に推移し、パッケージ単価は低下傾向であったものの、パッケージ販売本数が前年を上回ったことが大きい。パッケージ販売本数の増加に伴いユーザが増えるので、サポート契約数・クラウドユーザが順調に伸長しストック型ビジネスの展開が進んだ。さらに今後は、公教育事業の広がり、公会計事業への参入で新しいビジネスへの可能性が広がるだろう。

部門別売上をみると、学園が7億65百万円、ウェルネスが1億86百万円で堅調に推移している。不振であった公教育が61百万円と持ち直しており、良い結果をもたらした要因の1つとなっている。120自治体の保守・サポート契約を行う公会計ソリューション事業は25百万円であった。

当社は、2008年のリーマンショック前後からスモール&パワービジネスを掲げ、利益率の高いパッケージやランニング収益が見込めるサポート、クラウドビジネスに意識的に取り組んでいる。種類別売上をみると、パッケージ1億44百万円(前年同期比12.7%増)、カスタマイズ&導入支援3億54百万円(同31.1%増)、ハード他2億39百万円(同21.0%増)、サポート3億58百万円(同31.4%増)、その他のクラウドなどのランニング収益が43百万円(同3.8%増)となり、ランニング収益が約4億円で全体の40%程度を占め、非常に利益率の高い収益源として構成されてきた。

パッケージ販売本数は6カ月で329本となり、2011年の1年間で598本、2012年の535本に比べると拡販できた。ユーザ数は、累計で3,355ユーザ、サポート契約件数も順調に伸びて1,987件となり、ストックビジネスの基盤強化につながっている。

## ◆スモール&パワービジネスについて

特長は、(1)パッケージを核とした利益の絶対額と顧客を確保、(2)新規顧客を開拓し、開拓した顧客のサポート支援をしっかりと行い、顧客確保を最優先とした強力な営業を展開、(3)既存顧客に対してエンジニアが積極的に営業に参加し、ユーザーニーズを掘り起こして深耕ビジネスを展開、(4)パッケージの品質・機能強化と、コストのかさむカスタマイズボリュームの削減、(5)サポートサービス、ASP・クラウドなどの収益基盤の構築、(6)あらゆる分野でコストを抑えた業務運営という、6つを骨子としている。スモールとは高品質・高機能なパッケージを核とした利益率の高いビジネスの推進であり、パワーとは新規顧客の開拓や確保を優先した営業展開、エンジニアの営業参加、深耕ビジネスである。

パッケージ販売によって顧客が拡大すれば単年度のイニシャル収益が確保でき、保守・サポートサービスが発生しランニング収益が拡大する。これに加え、クラウドサービスを提供することで顧客が拡大し、さらにランニング収益が伸びる。そして、新機能需要への対応や新製品・新サービスを提供することで、顧客満足度を高め顧客の固定化、経営基盤の拡大を図る。このように、新規の顧客確保と顧客満足度の増加、ユーザの拡大がスパイラルに発展し、この取り組みによって、ランニング収益が拡大してきた。

ストック収益拡大状況を見ると、2012年10月期は1年間でパッケージ販売本数535本、サポート・クラウド売上金額4億77百万円であったのに対して、2013年10月期は半年でパッケージ販売本数329本、サポート・クラウド売上金額4億26百万円となり、大きく利益に貢献している。

## ◆公教育・公会計事業について

既存民間分野で培ってきたノウハウを公共分野でも展開するべく、公教育・公会計事業という公共分野向け事業を新しい柱にするために取り組んでいる。

具体的には、2010年に教員の校務支援や学校での業務支援、父母と学校・教員とのメール通信網、教員・職員のグループウェアを行うシステム『School Engine』の提供を始めた。2011年には公共体育館向け『すこやかHELLO』を開発し、全国20数カ所の自治体体育施設に提供している。また、2012年12月には公会計システム『PPP』事業を買収、2013年4月には公会計制度に関する調査研究・コンサルティングを行う(株)新公会計研究所を買収し、従来の文教分野、健康分野に加えて、公共向けビジネスを柱とするべく取り組んでいる。

公会計事業参入への背景としては、2006年総務省にて「新地方公会計制度研究報告書」が取りまとめられ、民間の会計基準に準じた財務諸表の作成・提示が求められることになり、2013年より進化した「新公会計基準」が提示された。これは、今までの自治体の会計システムを改め、複式簿記による財務諸表や固定資産台帳を作成し、これからの地方自治体会計の透明化を図るものである。当社の自治体向けソフトウェア『PPP』は、すでに150以上の自治体に導入されている。また、新公会計研究所は、会計士や税務経験の豊富な人材、複式簿記に精通した人材など10人のコンサルタントがおり、実際にパッケージソフトを使って導入コンサルティングや各種ソリューションを提供している。

公教育事業に取り組む背景としては、大学短大を含めても1,100校程度で少子化の影響で拡張や新規増設は見込めない私立学校に対して、公立の小中高校は全国で約3万校あり、まだ大きな市場が広がっている。当社は、全国の公立学校に『School Engine』をクラウドで提供する事業を開始し、導入実績も静岡県立高校、和歌山県立高校など400校以上に上り、今期の新規導入は宮崎県、香川県などさらに増加する予定である。

また公共向けソリューションとして、私立大学向けに開発していた『キャンパスプラン』を公立大学向けに提供し、公立の小中高校向けには『School Engine』、公立体育館向けには『すこやかHELLO』、新公会計には『PPP』を提供する。加えて現在、電通、川崎重工、ダイハツディーゼル、江崎グリコなど大手企業に提供している『規程・契約書管理システム』は、今後ますますコーポレートガバナンスやコンプライアンスの対応が強く意識されて市場は広がると考え、公共自治体向けの例規・規程や契約書管理に作り変えて提供していく。このほかにも、『ファシリティ

マネジメントシステム』、『証明書発行システム』、市民の健康促進に貢献するウォーキングサイト『Nanpo』など、自治体のそれぞれの部署に展開していく。

今後の重点的な取り組みとして、クラウドサービスを強化し、ストック型の収益構造を強固にする。今まで当社クラウドサービスでは、民間領域でフィットネスクラブ向け会員管理『Hello ASP』、私立大学向け『キャンパスプラン』、『規程管理システム』、公共領域においても小中高校向け『School Engine』を提供していた。今後は国公立大学向けにもクラウドで展開する。『規程管理システム』についてもクラウドでそれぞれの市町村や分室に向けて提供していく。また、万歩計のなかに当社のソフトを組み込んで住民の保健指導事業に活用する『Nanpo』を提供していく。

更なる事業の拡大として、NTT 東日本との協業で学園向けソリューション『キャンパスプラン』をNTT 東日本が提供するクラウド基盤「Biz ひかりクラウド」上で提供し、国公立大学へは文科省とつないだ学術情報ネットワーク「SINET」を通して提供していく。さらに、引き続き大手クラウド基盤提供会社とも協業をすすめる予定である。クラウドの活用でマーケットが広がり、ユーザにとってはコストを抑えた形で使用できるメリットがある。各社のクラウド基盤を通して提供することにより、地域の公共団体や民間の研究開発部門との提携も進められる可能性の大きいプロジェクトになると考える。

### ◆今後の活動方針と通期見通し

今後の活動方針として、既存事業の経験を活かし、文教分野および公共分野に経営資源を集中する。また、ストック型を強化し経営基盤を盤石にする。そして公共分野へは、M&A を含め事業を推進する。パッケージソフトはつくっておくことが重要で、ソフトウェア資産を計上しなければならず、その分の開発経費が有利子負債として出てくる。投資を回収しランニング収益を上げることで、出来る限り有利子負債は圧縮する。3年後の35期(2016年10月期)には、売上高30億円、経常利益4億円を目標に事業に取り組んでいく。

2013年10月期の通期計画は、保守的にみて売上高21億53百万円、営業利益93百万円、経常利益80百万円、当期純利益51百万円を見込んでいる。現状では経済環境が波乱含みであることを前提として、達成確実な固い計画を立て着実に実行していく。

(平成25年6月26日・東京)

\* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見るができます。

[http://www.systemd.co.jp/common/uploads/2013/07/ir\\_data130626.pdf](http://www.systemd.co.jp/common/uploads/2013/07/ir_data130626.pdf)