

## 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

### 中期3カ年計画で収益の安定化を進める

#### ◆上期は計画を上回って着地

当社の創業は1984年で、日本にパソコンが登場した当初からビジネスソフトを開発しパッケージで提供しており、パッケージソフト開発の草分け的存在である。主要顧客は、大学・フィットネスクラブ・地方公共団体・民間企業などで、直接販売が約55%、SIerからエンドユーザーにソフトを提供する間接販売が約45%となっている。

2015年10月期は、中期3カ年計画の2年目でStepの年である。リーマンショックや東日本大震災を経て、新規事業などにより立ち直りを図るとともに、将来に向けた取り組みを進めている。上期の業績は、売上高が14億50百万円(前年同期比12.0%増)、営業利益が2億10百万円(同10.6%減)、経常利益が2億6百万円(同10.3%減)、純利益が1億30百万円(同18.8%減)であった。増収減益ではあるが、減価償却費が前年同期に比べ約58百万円増加していることを勘案すれば順調である。売上高は計画を1億7百万円上回り、営業利益・経常利益・当期純利益はそれぞれ大幅に計画を上回った。主力の学園ソリューション事業が好調で、全社の業績を牽引した。利益率の高いソフトエンジニアリング事業も堅調で、安定した利益を獲得した。新規事業の公教育ソリューション事業は、着実に案件を積み重ねることができた。同じく新規事業の公会計ソリューション事業は、計画には届かず、これは総務省の方針として、地方公共団体が公会計処理に着手すべき時期が今年4月から来年4月へとずれたことが要因である。

貸借対照表では、資産合計が33億51百万円(前期末比2億円増)となった。負債合計は17億35百万円(同80百万円増)、純資産合計は16億16百万円(同1億19百万円増)である。営業活動によるキャッシュフローは68百万円、投資活動によるキャッシュフローはマイナス81百万円となった。財務活動によるキャッシュフローは1億11百万円である。現金および現金同等物の期末残高は4億19百万円となった。

リーマンショック以降、景気動向に左右されない安定的な経営基盤を築くため、サポート・クラウドサービスによる定期収入など、ストック収入の確保に努めている。ストック収入の累計の顧客数は3,876、サポートおよびクラウド契約数は2,458となった。上期のパッケージ販売本数は410本である。ストック収入は4億55百万円(前年同期比9%増)で、定期収入・収益であり、利益率も非常に高い。今後もこれを増加させていくことが、財務内容の改善となる。

#### ◆先行4事業は順調に進捗

マーケットへの対応として、従来は中堅企業・中小規模の大学・大手私立高等学校・中規模のフィットネスクラブ等スポーツ施設・中規模自治体などをメインターゲットとし、パッケージソフトを提供してきた。近年はターゲットを拡げて展開している。Value Businessは、大手企業・有名ブランド大学・公立高等学校・大規模フィットネスクラブ・都道府県や政令指定都市といった大規模なユーザー向けである。ユーザーのオリジナルな要望に応え、中堅・中小企業では着手の難しい先進的な機能やシステムを開発し、カスタムメイド製品を提供している。一方Volume Businessは、情報化投資予算が豊富ではない中小企業・専門学校・公立小中学校・小規模スポーツ施設・町村自

治体などのユーザー向けに、低コストのクラウドサービスを提供している。従来のメーンターゲットとあわせて、これら3層のマーケットに対して最適のソリューションを提供していく。

創業当初から取り組んでいる学園ソリューション事業では、学校のあらゆる業務をシステム化するサービスを提供している。入学から卒業までの学校業務に関する教務系、ウェブ系サービス、法人系業務の全てをトータルで支援するもので、全国の912の学園に導入済みである。特に大学に関しては、短期大学や国立大学を含め全国約1,100校のうち約350校が当社の『キャンパスプラン』を導入しており、デファクトスタンダードとなっている。新たにマイクロソフトと提携し、1月に『キャンパスプラン for Azure』をリリースした。一般のクラウドサービスは、どこのデータセンターで誰がどのように管理しているかが見えず、日本のユーザーはトラブルなどへの不安を抱いている。Microsoft Azureは、日本国内にデータセンターを設置し、日本のセキュリティ基準に従って管理し、サービスを提供する。学校の業務は季節変動が激しいが、繁忙期にはサーバーのリソースを増強して対応する。すでに多くの問い合わせを受けており、下期から売上に貢献する見通しである。クラウドサービスであるためイニシャルの売上は大きくないが、積み重なることで安定的なランニング収益となる。

また、ユーザーの顧客に対するBtoBtoCサービスとして、保護者向けの「アンシンサイト」を開設した。大学生である子供の出席状況・履修情報・成績などを、保護者が大学と契約のうえ閲覧できるサイトである。学校の数は、少子化の影響により今後緩やかに減少していくが、しかし個別の大学のニーズはむしろ深まり、多様な要望が発生している。

ウェルネスソリューション事業は、フィットネスクラブを対象とし、フロント業務から本部の人事・会計処理まで一連の業務支援を提供している。複数施設を有する1社は1施設とカウントし、全国の665施設以上に導入済みである。地方公共団体が福祉活動の一環として住民の健康管理のために開設するスポーツ施設も多く、これらにも導入されている。4月に、アンチエイジングのBtoBtoCサービス『ウェルディ・クラウド』の提供を開始した。従来からスポーツ施設における健康管理・健康増進の一環として、ウェブ健康管理・体組成評価・ウォーキングサイトなどを開発してきたが、ウェルディ・クラウドは、これらの集大成である。姿勢・足圧・体組成などを測定し、個々の状態・体調に合わせて運動プログラムを提供する。その結果を計測し、一定の期間で何がどれだけ改善されたかを数値化して開示することで、説得力のある運動プログラムの提示とその効果の評価ができる。厚生労働省からの補助や支援についても、数値を根拠とした請求・申請が可能である。現在、介護センターやメディカルフィットネスクラブ、地方自治体のスポーツ施設や福祉施設で利用されている。導入後に個人情報保護の観点から使用できない自治体があったため、個人情報保護法関連の自治体の基準をクリアする対応を進めており、夏頃より使用される見通しである。

ソフトエンジニアリング事業は、民間企業・学園・公益法人など、あらゆる事業体で必要なコンプライアンスとガバナンスを支援する製品を開発・提供している。現在216の民間企業・公益法人に導入されている。さらに、金融機関向けの『規程管理システム』の開発を進めており、今秋にもデモンストレーションができる見通しである。また、企業において近年重要性が増している労務管理に特化した製品を、社労士事務所向けにクラウドでサービス提供している。

子会社シンクが行う薬局ソリューション事業では、全国の約1,209の調剤薬局に、レセコン・POSレジシステム・薬歴管理など、さまざまなシステムを提供している。保守サポート料による安定的な収入がある。

以上の先行4事業の上期実績は、売上高が12億56百万円、営業利益が3億92百万円であった。2016年10月期には、売上高が21億30百万円、営業利益が4億93百万円の計画である。

## ◆新規2事業は今期黒字転換の見通し

公教育ソリューション事業では、グループウェア・校務支援・メール連絡網のサービスから成る校務支援システムを提供している。全国に国公立の小中高等学校は約2万5,000校あるが、情報化が遅れており、マーケットが未

開拓の状態である。当社のサービスは、現在 683 校に導入されている。高等学校は都道府県単位で教育委員会が監督するが、小中学校は市町村単位で教育委員会が管理する。高等学校では、47 都道府県のうち 9 県で導入され、圧倒的なトップシェアであり、今期も複数の県が導入予定である。一方、小中学校では、先行する他社が数社ありしのぎを削りあっている。市町村では教育委員会等にサーバーを設置することが多いが、当社ではパブリッククラウドを提案し、現在は赤字であるが、今期末には赤字を解消し、来期に黒字化すべく積極的な営業を進めていく。

公会計ソリューション事業は、地方公共団体向けの公会計ソフトを提供している。まず固定資産台帳を作り、複式簿記による会計処理を行い、財務諸表を作成し、それを分析することで財政再建に活用される。現在全国 1,789 の地方自治体のうち 191 に導入済みである。自治体は、今年度より公会計導入準備を行い、2018 年 3 月末までに複式簿記による会計処理をしなくてはならないため、見積もり依頼が急増している。今後少なくとも 500 ほどの自治体をユーザーとして確保したい。

以上の新規 2 事業の上期実績は、売上高が 1 億 93 百万円、営業利益がマイナス 64 百万円であった。2016 年 10 月期の計画として、売上高は 8 億 50 百万円、営業利益は 1 億 60 百万円を目指す。

### ◆間もなく 30 億円へ

今期通期の業績見通しは、売上高が 28 億 41 百万円、営業利益が 2 億 52 百万円、経常利益が 2 億 43 百万円、当期純利益が 1 億 96 百万円である。中期経営計画の最終年となる 2016 年 10 月期の計画は、売上高が 29 億 80 百万円、経常利益が 3 億 91 百万円である。現在まで順調に進捗しており、今後も計画を達成できる環境と体制にあると考えている。

## ◆質 疑 応 答◆

上期は学園ソリューションが好調であったようだが、導入済みの学校数は前期末に比べ 8 校しか増加していない。どのような状況で業績を牽引したのか。

文部科学省からの要請により、大学法人で 4 月から新たな会計基準に変更され、この機にソフトもハードも入れ替えるリプレース案件が多数発生した。そのため、新規導入校はさほど増加していないが、既存顧客の入れ替えニーズにより売上が増加した。

(平成 27 年 6 月 25 日・東京)