

## 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

### クラウドサービス展開拡大で収益構造を強化

#### ◆当社概要

社員数は現在 207 名で、京都本社と東京支社で全国をカバーし、北海道から沖縄まで 4 千を超えるユーザーに向けてパッケージソフトの開発および販売を行っている。地理的には、神奈川・山梨・長野・新潟以北を東京支社、以西を京都本社で対応している。株主数は 1,931 名、発行済株式数は 324 万 9,000 株である。

主要顧客は、間接販売を担うメーカー・ディーラーとして NTT 東日本および西日本、NEC、富士通、富士電機などのハードベンダー、日本事務器、大塚商会、京セラ丸善などの Sier、そして直接販売の顧客として大学、フィットネスクラブ、自治体などがある。売上比率は直接販売 55%、間接販売 45%である。

#### ◆2015 年 10 月期(第 34 期)決算概要

中期 3 カ年計画の 2 年目に当たる第 34 期は、飛躍の最終年度に向けて準備が進み、業績としては売上では過去最高の業績を残したが、経常利益・当期純利益は前期及び計画を下回る結果となった。その中で、サポート・クラウドサービスなどのストック収入は前期比 109%と着実に拡大し、経営基盤は強固になった。

主力事業の学園ソリューション事業は計画どおりの実績を上げたが、ウェルネスソリューション事業においては新サービスの拡販準備を進めており、まだ業績には貢献できなかった。また、新規事業の公共団体向けビジネスは採算ラインに手が届きつつあるが、公教育、公会計ソリューション事業ともに業績に貢献するまでには至らなかった。

売上高は 26 億 76 百万円で、当初計画には未達ながら、前期比では 2 億 52 百万円の増加となった。営業利益は 1 億 57 百万円、経常利益は 1 億 50 百万円と、ともに前期比約 30 百万円減少した。10 月 16 日の下方修正予想数値はほぼ達成している。

貸借対照表の変動については、償却が進んだため固定資産が前期末比 1 億 30 百万円減少し、資産合計 36 億 8 百万円となった。流動負債は、運転資金の短期借入が増加して 13 億 8 百万円、固定負債は順調に返済が進み、6 億 68 百万円となった。流動負債の 3 億円増は、大型案件の開発途上の資金手当によるものであり、今期第 35 期上半期に終了する予定で、それに伴い増えた分の負債は減少する見込みである。純資産合計は 16 億 30 百万円、負債・純資産合計は 36 億 8 百万円である。

キャッシュフローについては、営業キャッシュフローは 1 億 80 百万円の収入、投資キャッシュフローは計画どおりの開発投資を行った結果 2 億 53 百万円の支出、財務キャッシュフローは大型案件の資金手当として 1 億 38 百万円の収入となった。現金及び現金同等物の期末残高は 3 億 85 百万円となった。

直近 5 年間の推移では、売上高はほぼ順調に右肩上がり推移している。経常利益は、2012 年 10 月期に公教育のファーストユーザのアフターケアにコストがかかったことで大きく落ち込んだが、その後、立て直しを図り、中期計画の初年度 2014 年 10 月期には売上高 24 億 23 百万円、経常利益 1 億 79 百万円とほぼ計画どおりの数値となった。当期は本来 2 億 40 百万円の経常利益を予定していたが、90 百万円未達の 1 億 50 百万円となった。

当期のEPSは44.82円、ROEは9.3%、ROAは4.4%、売上高営業利益率は5.9%、自己資本比率は45.2%、BPSは502.61円となった。当面の目標数値は、売上高営業利益率10%、EPSは80円を目指している。

ストック収入の推移を見ると、2010年10月期3億59百万円から徐々に増加し、当期は6億39百万円となった。パッケージ販売本数は727本で、前期実績883本から減少したが、その最大の要因は、学園ソリューション事業において2014年10月期にあった学校法人会計基準の変更の特需およびリプレース需要が一巡したことにある。また、公会計でのパッケージの販売が1年先送りになったことも減少の要因である。しかし、サポート・クラウド契約件数は順調に増加して2,555件、顧客数も4,014件となった。売上全体に占めるストック収入の比率はまだ3割程度であるが、利益率が非常に高いことがこのビジネスの大きな魅力である。今後も安定的なランニング収入を確保できるストックビジネスに力を注いで取り組み、ソフトウェアビジネスのリスクを克服できる財務体質を構築していきたい。

### ◆中期計画の達成に向けて

中期3カ年計画のコンセプトは「バリュー&ボリュームビジネスの展開」である。従来は、中規模事業者をメインターゲットとしてパッケージを提供し、サポート・メンテナンス、機能追加、バージョンアップ、リプレース対応などにより、4~5年サイクルでビジネスを行っていた。しかし、東日本大震災以降の日本の経済回復過程の中で、従来の中規模事業者に加え、大規模ないわゆる「勝ち組」事業者に向けたカスタムメイド(バリュービジネス)と、新規の新進小規模事業者に向けたクラウドサービス(ボリュームビジネス)を提供していくことが最もコストパフォーマンスが良く、ユーザーにも喜ばれる形であると考えた。従来のパッケージビジネスに加えて、この2つのビジネスを並行して展開するというプランが中期3カ年計画の骨子である。

中期計画の数値として、初年度の2014年10月期は、売上高24億23百万円、営業利益1億88百万円であったが、最終年度である2016年10月期は、売上高33億61百万円(前期比125.6%)、営業利益3億14百万円(同200.0%)、経常利益3億6百万円(同204.0%)、当期純利益2億60百万円(同179.3%)を計画している。パッケージ+サポートのビジネスを基本に置いて、大幅にカスタマイズを加えるバリュービジネスとクラウドで提供するBtoB(利用料)、BtoBtoC/BtoC等のボリュームビジネス、これら3分野で展開し2015年度に積み残した分も含めて、前期よりも大きな成長を見込んでいる。

### ◆各事業の取り組み

主力の学園ソリューション事業では、学校法人会計基準の変更に伴う特需は一巡したが、それ以外の学務系サービス、学校法人会計、給与・人事・寄付金管理などの法人系サービス、Webサービスなど、学校業務のすべてを網羅したパッケージシステムは当社の強みであり、それをさらにクラウドで展開していく。クラウドについては、小規模事業者用の『キャンパスプラン クラウド』、『キャンパスプラン for Azure』の2種のクラウドサービスと、保護者向けBtoBtoCサービス『アンシンサイト』の提供を開始した。バリュービジネスの新たな導入先としては、日本大学の大型のカスタムメイドに取り組んでいる。大規模大学を取り込むことによって、関西の総合大学に向けても展開していきたい。関西圏はまだオーダーメイドソフトが主流で、関東圏での経験やノウハウをベースにして関西の総合大学にも展開を図っていく。また、最近では東京藝術大学、札幌医科大学、千葉保健医療大学など、独立行政法人化された後の国公立大学からの引き合いも多くきている。大規模大学を獲得しつつ、中小規模学園の経営強化の支援となるサービスを提供し、さらなるシェアの拡大を目指す。

ウェルネスソリューション事業では、アンチエイジングサービス『Weldy Cloud』に注力し、開発・販促を進めてきたが、業績に貢献するには至らなかった。しかし、メインターゲットであるフィットネスクラブの導入先増加に加え、港区のスポーツふれあい文化健康財団などの公共団体、トヨタ自動車、スポーツオーソリティなどの民間企業などにも導入された。今年はさらにこのサービスに注力して展開していきたい。

ソフトエンジニアリング事業では、『規程管理システム』、『契約書作成・管理システム』が、まだ爆発的なニーズには至っていないが、企業・学園・公益法人などのコンプライアンスやコーポレート・ガバナンスの支援製品として有益であると好評で、引き合いが増加している。業務に特化したパッケージシステムに加え、クラウド提供も社労士事務所を中心に進んでいる。今期は金融機関向けに特化した規程管理システムを4月からの提供に向けて開発中である。

薬局ソリューション事業は、小規模ながら着実に収益を上げている。ランニング収益が中心であるが、昨年は医薬品過誤防止システム『GOHL PICKING』を開発し、非常に好評を得た。既存ユーザーである全国1,211の調剤薬局のほか、新規のユーザー獲得に向け営業展開している。その他、レセコン、POSレジシステム、薬歴情報管理システムも安定的な収益を確保している。

新規事業としては、地方公共団体向けに公教育ソリューション事業と公会計ソリューション事業を展開している。公教育ソリューションでは、校務支援を中心に、グループウェア、メール連絡網を『School Engine』として提供し、都道府県公立高校に対して圧倒的なシェアを確保し、デファクトスタンダードの地位を確立している。全国の市町村立小・中学校(約3万校)はまだクラウドへの抵抗があり、浸透していないのが現状であるが、小中高一貫教育への流れが進み、県教育委員会と市町村教育委員会の関係が密接になる中で、営業を展開して盛り返しを図っていく。公会計ソリューションは、総務省からの発表に応じて2017年度中の新公会計対応完了に向け、公会計パッケージソフト『PPP(トリプルピー) Ver.5』を販促展開していたが、市場環境停滞の影響を受け多くの商談が先送りとなり、当期の売上には結びつかなかった。現在、1,789自治体のうち約400件の問い合わせ・見積依頼があり、2016年4月からの導入進展に期待している。

中期3カ年計画の完成として、全事業の飛躍をこの第35期にかけており、前期より倍増の3億6百万円の経常利益を目指して取り組んでいく。

(平成28年1月14日・東京)