

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

公共分野を含め全事業で収益アップを実現し、

前期比倍増の経常利益を目指す

◆会社概要

当社は1984年8月14日の創立以来パソコン用パッケージソフト関連の開発提供を業務としてきた。現在約150名の社員が京都本社で営業、開発、間接部門を担当し、東京支社には営業とユーザー対応のシステムエンジニアとあわせて約65名がいる。大阪ではグループ会社シンクが9名で調剤薬局向けのビジネスソフトに携わっている。

2014年10月期から2016年10月期までの3カ年の中期経営計画では、パッケージソフトを核にValue BusinessとVolume Business(V&V Business)に取り組んでいる。従来のパッケージソフトに加え、更に先進的な機能を備えて大容量のデータを高速処理できるシステムを求める大手ユーザー向けに、パッケージソフトを基にカスタムメイドしたソフトを提供するのがValue Businessである。またパッケージソフトのエンドユーザーへのサポート、あるいはユーザーにクラウドでの新サービスを提供してそのストックからランニング収益を上げるのがVolume Businessとなる。

このV&V Businessを、当初からの学園ソリューション、ウェルネスソリューションと、新たに立ち上げた公会計ソリューション、公教育ソリューション、さらに民間企業から公益法人までを対象とするコンプライアンス対応のビジネスの5分野に展開している。3カ年計画最終年の今期に売上33億61百万円、経常利益3億6百万円を目標としている。

◆2016年10月期第2四半期の業績概要

当上期の売上は15億円(前年同期比3.4%増)で増収であるが、計画値に対しては3億1百万円の未達である。営業利益は1億30百万円(同37.8%減)で計画比1百万円の増。経常利益は1億26百万円(同38.7%減)で計画比1百万円の増。四半期純利益は81百万円(同37.5%減)で計画比1百万円の未達である。

経常利益は、学園ソリューションで特需があった昨年・一昨年に比べて減益となったが、当初見込んでいた1億24百万円は上回ることができた。ストックビジネスによるランニング収益は半年間で5億22百万円と、前年同期比で約15%増え、これが利益を確保する土台になっている。特にリーマン・ショック以降、収益基盤強化のためにストックビジネスに注力してきたことが結実したと言える。

先行事業の学園ソリューションとウェルネスソリューションはV&V Businessが着実に進んで、全社を牽引する形になっている。新規の事業である公教育ビジネス(公立小中高が対象)と公会計ビジネス(全国の公共団体が対象)も採算ラインに手が届いて、下半期には大きな収益を見込めるようになった。

貸借対照表では流動資産と固定資産の合計が38億29百万円(前期末比2億21百万円増)。流動負債は借入金等で1億45百万円増となり、負債合計が21億29百万円(同1億52百万円増)となっている。

キャッシュフローについては、開発への着実な投資と、売上未計上の大型プロジェクトを含めた財務活動による

キャッシュフローが3億1百万円となった。現金および現金同等物の上期末残高は前年同期より1億39百万円多い5億58百万円となっている。

リーマン・ショックや東北大地震による落ち込みの後、コストと手間のかかるカスタマイズ案件を避け、着実に利益を生み出すパッケージを中心としたスモールビジネスに切りかえたが、その結果、業務基盤は強固なものになりつつある。そしてその基盤をベースにしてV&V Businessをスタートした2014年10月期は、売上24億23百万円、経常利益1億79百万円と回復した。しかし中期計画2年目の前期は、売上は伸びたものの経常利益は予定より1億円弱落ち込む結果となっている。ただしこれは、期ずれの問題で当上期に計上できなかった公共分野や学園ソリューションでの大型案件が下期には計上できることから、今期末には回復できると判断し目標値は変えていない。

配当は2円増配して、1株当たり5円の予定である。今期末までの予想として1株当たりの当期純利益を80.2円、ROEを13.8%、ROAを6.7%とし、営業利益率は9.3%まで高めていきたい。自己資本率は48.8%、BPSは579.8円を目標としている。

◆中期計画の達成に向けて

事業部ごとの状況を見ると、主力の学園ソリューションは、総合大学から単科大学、さらに幼稚園や私立小学校までを含めて、学園トータルシステムを提供するビジネスにて、総数931の学園に導入した。そのサポート契約と、4~5年に1度のリプレイス需要への対応で売上も利益も堅調に伸ばしている。

ウェルネスソリューションは震災後赤字が続いたが、前期から立ち直ってきた。フィットネスクラブ向けの『Hello Ex』をクラウドで提供することと、公共の体育施設向けに『すこやかHello』の提供を行っている。公共の体育施設は、これまで無料の公共施設が基本であったが、ここ数年は有償の会員制フィットネスクラブやスイミングスクールが増えた。民間企業向けではValue Businessとして、大型スポーツ施設のリプレイスや新規開発に取り組んでいる。自治体や公共団体向けでは、各地のスポーツ施設、文化健康財団等がアンチエイジングサービス『WeldyCloud』を活用している。

ソフトウェアエンジニアリング事業は、4年ほど前からパッケージビジネスとして『規程管理システム』や『契約書作成・管理システム』を提供しているが、特に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の規程管理と契約書作成が予想以上に反応がよく、大手企業、病院、大学のほかJETROやNHKなどにも導入されている。競合商品もなく、今後更に規模を問わず展開できる見通しが立ち、採算にも乗ってきている。

新規2事業のうちの公教育ソリューション事業では、公立の小中高校に対して、教職員の業務負担軽減の支援として校務支援システム、グループウェア、メール連絡網の提供などを行っている。公立高校では圧倒的なシェアを持っており、校務支援の情報化に取り組んでいる約30府県のうち半数が当社の『School Engine』を使っている。市町村立の小中学校は先行競合企業が幾つかあって、当社は十分な展開には至っていないが、高校での実績を拡大すべく取り組んでいきたい。

公会計ソリューション事業は、都道府県・市町村の役所での会計が対象で、1,789の自治体と1,348の関連公共団体(消防、清掃、交通関連等)がマーケットとなる。一昨年新しい統一公会計基準が確立されたことで、その基準に基づくパッケージソフト『PPP(トリプルピー)』を開発、現在240自治体に提供している。2018年3月末までにすべての都道府県や市町村が新会計基準で会計処理をするように総務省から要請が出ているため、急ピッチで各自治体の準備が進んでおり、当社も積極的な展開をはかっている。

グループ会社のシンクは、薬局ソリューション事業として調剤薬局向けのレセコンシステムや医薬品の過誤防止システム、薬歴管理システム等を提供し、全国1,212の調剤薬局で主としてメンテナンスサポートで安定した収益を上げている。

もう一つのグループ会社新公会計研究所はコンサルタント会社で、『PPP』を使って、新しい財務会計データに基

づく財政計画のコンサルティングを行う。パッケージソフトは買ったものの、データがまだ出ていないためコンサルティングの成果を出せず当上期は赤字となったが、下期には確実に収益が上がってくるとみている。

◆2016年10月期の見通し

今期通期の予想は、売上 33 億 61 百万円(前期比 25.6%増)、営業利益 3 億 14 百万円(同 100.0%増)、経常利益 3 億 6 百万円(同 104.0%増)、当期純利益 2 億 60 百万円(同 79.3%増)としている。公教育、公会計の新事業が伸びており、下期には成果が結実する。学園ソリューション、ウェルネスソリューションともに大型案件から小規模案件まで含めて展開できるようになった。またコンプライアンス対応のソフトエンジニアリング事業が規程管理システムを金融機関に提供できるようになる。以上の点から売上も利益も更に上がると判断して、この数字の実現は確実であると見込んでいる。

◆質疑応答◆

コンサルティングは今後どれぐらいの収益が見込めるのか。

新公会計研究所は、まだコンサルティングするための帳票等が出ていないことから現在赤字であるが、月次の決算処理で半年後にはデータがそろそろ。それをもとにコンサルティングを行うが、既に約 60 の地方自治体との契約もあり、20 百万円から 25 百万円の経常利益は確保できるとみている。

今期地方自治体に導入される公会計の数はどれぐらいか。

自治体と当社では事業年度にずれがあるため、2018 年 3 月末までに『PPP』への移行完了を目指すなら本年中に準備開始の必要がある旨をアピールしているところである。現在見積もり依頼や問い合わせが約 500 自治体から来ており、その中の 350 は今期末までに導入したい。さらに来期に 500~600、2018 年 3 月末までに 1,000 の公共団体への導入を考えており、ここまで予定どおり進んでいる。

今後公会計の制度改革や公共分野でのビジネスはあるのか。

次のビジネスの契機となる制度改革があるか否か、今のところ何とも言えない。公共施設の総合管理、複数の市町村による施設の共同利用等、動きはあるが年度スケジュールではどうなるか分からない。当社の学園ソリューションでは、相当数の公立大学にソフトウェア『キャンパスプラン』を導入して運営管理のノウハウを集積できている。ウェルネスソリューションでは体育施設や住民の健康管理等の分野で公共団体との関係が密接である。公教育、公会計、コンプライアンスや契約書管理などすべての事業分野でサービスが提供できる基盤を築いていきたい。

事業を伸ばすための採用計画を知りたい。

中期計画の初年度から新卒を 15 名ずつ採用しており、今期もその予定である。3 年間で採用した 35~36 名のうち退職は本人の家庭事情による 2 名で、定着率は非常に高い。

地方公共団体の取引先がスムーズに増えているが、御社の何が評価された結果なのか。

決してスムーズではなく、さまざまな障害を乗り越えてここまで来た。ソフトウェアの基本はやはり品質と考え、更にアフターサポートにも意識的に取り組んできた。また各事業部でユーザー研修会も定期的に開いて操作講習も行っており、そうした点などが評価されたと考えている。

(平成 28 年 6 月 23 日・東京)