

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

経常利益 3 億円超に再チャレンジ

◆会社概要

当社は 1984 年 8 月 14 日の創業以来、一貫してパソコン用パッケージソフトの開発に特化した事業を進めてきた。2016 年 10 月末現在の役員・従業員数は 221 名で、うち、大阪府薬剤師会と提携して事業を営むグループ会社 シンクが 9 名、地方自治体の財務計画等のコンサルティング会社である新公会計研究所が 10 名である。新公会計研究所は 11 月末をもって他社に譲渡した。現在、京都市中京区の本社には約 150 名、東京支社には約 50 名、大阪堺筋本町のシンクに 9 名の社員がおり、特定業種・特定業務向けパッケージソフトの開発研究および販売に従事している。

主要顧客は NTT 東日本・西日本や NEC、富士通・富士電機、パナソニック等メーカー各社で、そのほか日本事務器、大塚商会、京セラコミュニケーションシステム等システムインテグレーターが販売代理店として全国展開しており、大学、フィットネスクラブ、自治体、民間企業には直接販売を行っている。主要仕入先としては Microsoft と強力な提携関係にある。

◆2016 年 10 月期決算概要

当 35 期の業績は、増収増益となったものの計画(売上高 33 億円、経常利益 3 億 6 百万円)には届かなかった。売上高は 31 億 8 百万円(前期比約 4 億円、16%増)、経常利益は 1 億 86 百万円(同約 36 百万円、24%増)となった。

売上高については、Value Business として進めている日本大学、京都府、野村不動産のフィットネスクラブ「メガロス」、東急オアシス等の収穫があった。Volume Business において多くの新規ユーザーを獲得した。公会計ソリューション『PPP』の販売が一挙に進んだ。サポートやクラウドの売上が増加し 8 億 68 百万円となった。公教育の分野で一部自治体案件の入札遅延等により売上の時期ずれが生じ、計画未達の要因となった。

経常利益については、パッケージソフトの品質高度化により高収益化が可能となった。利益率の高いサポート契約増加により、ランニング収益が向上した。エンジニア約 120 名のスキルが高まり、開発力が向上し効率的なプログラム開発が可能となった。

当期純利益が若干減少しているのは、課税額の増加によるものである。

キャッシュフローについて、投資活動によるキャッシュフローは、大規模案件に対応したパッケージソフトの開発等によりマイナス 4 億 10 百万円となった。

売上高・経常利益の推移を見ると、2008 年のリーマンショック、2011 年の東日本大震災の影響を受けた後、景気変動に左右されないストックに力を入れてランニング収益を確実に上げていくためスモール・アンド・パワービジネスを展開し、2012 年 10 月期以降は右肩上がり順調に伸びている。

◆パッケージビジネスについて

パッケージソフトには、クライアントの要請に基づいてつくり上げていくオーダーメイド、完成したものをノンカスタマイズで提供するレディメイド、パッケージソフトをベースにユーザーのさまざまなニーズに対応してカスタマイズし提供するイーजीオーダーの3種がある。当社のパッケージビジネスは自社パッケージによるトータルソリューションのイーजीオーダー型で、ソフトウェアの品質向上とユーザーの増加がスパイラルに発展する構造を持つ。

33期から取り組んでいる Value & Volume Business は、パッケージソフトを核として、大規模事業体にカスタマイズを加えて提供することによりさまざまなニーズに応えることができると同時に、パッケージソフトの機能アップにもつながるものである。最近では小規模事業体のクラウドサービスにも取り組んでおり、対象規模を広げて収益を上げていく。当期経常利益の目標を達成できなかったため、今期は再チャレンジして達成を目指す。

メイン事業は学園ソリューションで、1985年以來パッケージソフト『キャンパスプラン』をコアとして提供している。累計顧客数は940で、全国の大学の三分の一に当たる約350校が使用している。ウェルネスソリューションは当初スイミングスクール向け会員管理システムとして開発したが、現在はフィットネスクラブを中心にさまざまなスポーツジムに提供している。B to B to C サービスとしてクラウドで健康増進サイトも提供しており、メインパッケージソフト『Hello Ex』の累計顧客数は816と、業界トップのシェアとなっている。ソフトエンジニアリングでは、コンプライアンスやガバナンス支援ソフトを提供している。まだ絶対数は少ないものの『規程管理システム』や『契約書作成・管理システム』に関してはかなり高いポジションで展開しており、累計顧客数は262となっている。グループ会社シンクは、関西を中心として1,200余りの小規模調剤薬局向けにレセコンや薬剤管理等のソフトを提供しており、その運用メンテナンスベースとした事業を展開している。

新規事業として、公教育ソリューションと公会計ソリューションがある。公教育は都道府県や市町村の教育委員会が管理する3万校余りの公立小中高校をターゲットとして事業展開しているが、まだ大きな収益を上げるどころまで至っていない。完全クラウドで提供している点が利点であると同時に、ユーザー数が増えない限り採算効率が上がらないという問題を抱えている。公会計は複式簿記と固定資産台帳整備をメインに展開しており、511団体に自社パッケージソフト『PPP』を提供している。

現在、全事業の累計顧客数は合計4,674となっている。当社のパッケージソフトは、特に注力している新規2事業の公会計511団体と公教育51自治体に加え、学園ソリューションの国公立大学14、ウェルネスソリューションでの公共スポーツ施設104を含め、全国で約680自治体・団体に導入されており、今後も公共向けビジネスに力を注いでいきたい。

クラウドビジネスでは、すべての事業部で規程管理や校務支援、スポーツ施設や健康管理のソフトを提供している。そのほか『キャンパスプラン for Azure』は、Microsoftのクラウド基盤を活用し「見える化」を進め、日本の諸規程を遵守した形で公開しており、非常に信頼性が高いと評価されている。

◆2017年10月期の見通し

今期も再チャレンジとして Value & Volume 案件に取り組む。

Value Businessにおいて、学園ソリューション事業では、首都圏や関西の大規模大学に対して自社パッケージのトータルシステムであらゆるニーズに対応していく。ウェルネスソリューション事業では、大型スポーツ施設や介護予防センター等に『Hello ASP』や『Weldy Cloud』を提供し、大規模な案件にもカスタマイズを含め対応していく。ソフトエンジニアリング事業では、大手民間企業や政府系機関等に規程管理や契約書管理ソフトを提供する。公教育ソリューション事業では、現在13県・2政令指定都市の公立高校に導入しているものの、大規模なところにとどまっておらず、今後の可能性を探っていく。公会計ソリューション事業では、府県、政令区等大規模自治体にも対応し高評価を得ている。今後、更なるユーザー獲得を推し進めていく。

Volume Business においては顧客数が年々伸びており、現在4,665となっている。売上高は2012年から倍増、

契約件数も順調に伸びており、ランニング収益を更に拡大して取り組んでいきたい。

次の段階として、現在取り組んでいる B to B および B to B to C から B to C に向かっていく。B to B ではデファクトスタンダードの地位を確立している。B to B to C では『アンシンサイト』、『Weldy Cloud』の 2 ソフトでシェアを拡大中であるが、これを直接消費者に提供してより広大なマーケットでクラウドサービスを展開していきたい。大学では学生や保護者へ、施設では会員へ、自治体では市民へ、企業では従業員へ、直接サービス提供を行っていく B to C に今後注力して取り組んでいきたい。

2017 年 10 月期(36 期)の計画として、売上高 33 億 82 百万円(前期比 109%)、経常利益 3 億 14 百万円(同 169%)、当期純利益 2 億 16 百万円(同 162%)を見込んでいる。これまでの蓄積分および前期に時期ずれで計上できなかった部分を組み込んでいる。公教育と公会計ソリューション事業では更なる伸長を目指す。学園ソリューション事業やウェルネスソリューション事業では大規模案件に取り組む。コンプライアンス対応の金融機関向け『規程管理システム』が今期リリース見通しとなる。

収益性に関して、1 株当たり当期純利益は 66.7 円、ROE は 11.7%、ROA は 8.1%、売上高営業利益率は 9.5%、自己資本比率は 48.9%、1 株当たり純資産は 601.5 円を見込んでいる。

株価については、リーマンショック以降徐々に回復し、現在は 650 円前後で推移している。更に 800~1,000 円を目指して取り組む。配当金について、2016 年 10 月期は上方修正し 5 円の予定、今期も 5 円を予定している。

◆各事業部の取り組み

メインの学園ソリューション事業では、パッケージソフトの基本である学務系サービス、私立大学対象の法人系サービス、Web サービスに、保護者向け B to B to C サービス『アンシンサイト』を加え、全国 940 の学園に導入、圧倒的なシェアを誇っている。

ウェルネスソリューション事業では、スポーツ施設運営支援システム『Hello Ex』と健康管理のアンチエイジングサービス『Weldy Cloud』を展開している。スポーツ施設やフィットネスクラブにはクラウド版『Hello ASP』、公共体育施設向けには『すこやか Hello』を提供している。介護予防・健康増進サイト『Weldy Cloud』は、企業の健保組合や自治体の福祉健康関係、フィットネスクラブやスポーツジムの会員サービス等に利用されている。

ソフトエンジニアリング事業には『規程管理システム』、『マニュアル作成・管理システム』、『契約書作成・管理システム』等があり、まだ数は少ないものの、ブランド力のある企業や大学、公益法人等に導入され、クラウドで使用されている。今期は特に金融機関向け規程管理・契約書管理を展開していく。

公教育ソリューション事業の校務支援システム『School Engine』は、全国の公立高校に対して圧倒的なシェアを確保しているものの、小中学校への導入は 36 市町村にとどまっており、今後の課題となっている。文部科学省や総務省ではクラウドの有効性、個人情報等について弾力的な対応を進めており、今後大きな収益源となり得る事業である。

公会計ソリューション事業では、公共施設マネジメントである固定資産管理の地方公会計ソフト『PPP』がメインであり、1 年半で全都道府県の 511 団体が導入している。来年 3 月末の総務省・新公会計対応完了に向け、営業体制を強化している。

薬局ソリューション事業では、大阪府薬剤師会と提携し、保険薬局に対してシステム提供を行っている。

◆ 質 疑 応 答 ◆

当期の売上減は、すべて公教育ソリューション事業の入札遅延 3 件によるものか。

計画値との比較でいうと、公教育ソリューションにおける影響は 1 件のみである。入札などの事務手続の遅れにより 4 月から稼働となるため、今期計上となる。ほかに、ベンダー都合による遅延と某大学の研修作業に膨大な時間を要していることが影響した。

今期の売上予想で増収額が抑えめとなっているのはなぜか。

新規の金融機関向け『規程管理システム』が今期決算に間に合うかという問題がある。順調に進んでいる公会計ソリューションにおいて、競合相手の出現等で売上の伸びが鈍るリスクも踏まえている。

6 つの事業部門の構成比を教えてください。

個別のクライアントに影響するため詳細は開示していない。35 期実績では、学園ソリューションが約 50%、ウェルネスソリューションが 20%、公会計ソリューションが 15%、その他が公教育ソリューションとソフトエンジニアリングである。

(平成 29 年 1 月 13 日・東京)