

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

ストックビジネスが着実に積み上がり、予算を超過達成

◆公教育・公会計事業が利益に貢献

2018年10月期第2四半期は、ストックビジネスが予定通り着実に積み上がり、売上高が18億42百万円(予算比104.4%)、営業利益が2億95百万円(同127.8%)、経常利益が2億93百万円(同128.2%)、純利益が1億98百万円(同123.8%)となった。主な要因として、パッケージシステムによるソリューションビジネスの進展が挙げられる。新規事業である公教育・公会計ソリューション事業も躍進し、利益に貢献している。さらに、サポート、メンテナンス、クラウドによるストックビジネスが伸長し、全事業部門で計画以上の業績を残した。

前年同期比では、売上高が27百万円増、営業利益、経常利益、純利益が若干の減益となったが、前年同期のような、大型案件や官公庁の期ずれといった特殊要因がない中、ほぼ前年同期並みの売上・利益を確保することができた。

貸借対照表については、流動資産が20億77百万円、固定資産が19億86百万円となり、資産合計は40億63百万円(前期末比4億5百万円増)となった。流動負債は12億88百万円、固定負債は6億32百万円となり、負債合計は19億21百万円(同2億41百万円増)となった。流動負債が前期末比で2億38百万円増加しているが、これは主として札幌の子会社設立に伴う不動産取得によるものである。純資産合計は21億42百万円となった。

営業活動によるキャッシュフローは、前年同期の2億52百万円から6億71百万円に増加した。投資活動によるキャッシュフローはマイナス4億2百万円で、札幌子会社の不動産取得、新たなパッケージソフトの開発が主な内容である。以上の結果、フリーキャッシュフローは2億69百万円となった。財務活動によるキャッシュフローは60百万円、現金および現金同等物の期末残高は8億50百万円となっている。

1株当たり当期純利益は、震災の影響を受けた2012年10月期にマイナス29.1円となったが、その後順調に回復し、当期は30.6円となった。営業利益率も16.0%と高水準を確保している。自己資本比率は52.7%となった。1株当たり純資産は、2012年10月期の183.4円から順調に増加し、当期は330.0円となった。なお、2018年5月1日に株式を1株につき2株に分割しており、これらは分割後の数値である。

◆Value & Volume Business を展開

従来ソフトウェアはオーダーメイドによる完全注文生産が主流であったが、パソコンが登場した1983年以降、レディメイドのパッケージソフトが提供されるようになった。当社は、B to Bのパッケージビジネスとして、自社パッケージによるイージーオーダーのトータルソリューションを提供している。自社開発のパッケージソフトをベースに顧客の業務上の課題を解決し、個別ニーズをカスタマイズして提案から導入・保守まで総合的にサポートするサービスである。カスタマイズ、機能追加、サポートを行う間に得た汎用的なニーズをバージョンアップに反映、あるいは新製品に搭載できるため、パッケージの品質向上とユーザーの増加がスパイラルに発展していく。

3年ほど前から、パッケージソフトを核としたValue & Volume Businessを展開している。Value Businessは、大手

民間企業、有名総合大学、都道府県、政令指定都市、大規模フィットネスクラブといった大規模事業者が対象となる。顧客のニーズを最大限に盛り込んだカスタムメイドとなるため、案件単位の売上高が大きいだけでなく、新たなノウハウや顧客ニーズをパッケージに還元することができる。Volume Business は、中小企業、専門学校、単科大学、小規模スポーツ施設などの小規模事業者を対象としたクラウドサービスとなっており、これらの展開によって、イニシャルのフロービジネスに加え、メンテナンス、サポート、クラウドによるストックビジネスでランニング収益を得ている。

Value Business の実績として、学園ソリューション事業の提供先には、日本大学、近畿大学など、ソフトエンジニアリング事業の提供先には、川重商事、大手広告代理店、NHK、エバラ食品などがある。ウェルネスソリューション事業では、メガロス、西武レクリエーション、有明スポーツセンターなどへ提供しており、公教育ソリューション事業では、埼玉県、静岡県など 16 県のほか、京都市、堺市、札幌市、熊本市の政令指定都市に提供している。公会計ソリューション事業は、京都府、静岡県、品川区、板橋区などが提供先となっている。

Volume Business については、2013 年 10 月期の時点でサポート・クラウドの契約数が 2,062 件、顧客数が累計 3,443 件、ストック収入が 5 億 32 百万円であったが、当期はサポート・クラウドの契約数が 5,962 件、顧客数が累計 6,442 件となった。ストック収入は半期で 8 億 29 百万円となり、通期では 11 億 40 百万円を見込んでいる。

◆B to B to C サービスを開始

当社の事業は、学園ソリューション事業、ウェルネスソリューション事業、ソフトエンジニアリング事業、公教育ソリューション事業、公会計ソリューション事業、子会社シンクの薬局ソリューション事業に分類される。学園ソリューション事業の『キャンパスプラン』、ウェルネスソリューション事業の『Hello EX』、ソフトエンジニアリング事業の『規程管理システム』、公教育ソリューション事業の『School Engine』、公会計ソリューション事業の『PPP 新統一基準対応版』は、いずれも各領域でトップシェアのソフトである。当期の売上高構成比は、学園ソリューション事業が 37%、ウェルネスソリューション事業が 23%、公教育ソリューション事業が 18%、公会計ソリューション事業が 15%、ソフトエンジニアリング事業が 5%、シンク売上、京都本社テナント収入などが 2%となった。

学園ソリューション事業の『キャンパスプラン』は、大学および私立高校を中心に全国 965 の学園に導入されている。学校業務のすべてを網羅したパッケージシステムであり、学生募集などの学務系サービス、学校法人会計などの法人系サービス、履修、願書などの Web サービスに加え、新たに保護者向け B to B to C サービス『アンシサイト』の提供を開始した。

ウェルネスソリューション事業のシステムは、全国 1,040 の施設に導入されている。『Hello EX』はフィットネスクラブや公共体育施設をトータルに管理するシステムである。新たにリリースした『Hello Fun』はアミューズメント施設の運営支援システムとであり、すでに 4 件で導入されている。また、介護予防・健康増進の B to B to C サービスとして、『Weldy Cloud』を提供しており、公共体育施設やフィットネスクラブ、地方自治体で利用されている。

ソフトエンジニアリング事業では、民間企業、公益法人、学校法人などに対して、コンプライアンスを支援する『規程管理システム』、コーポレートガバナンスを支援する『契約書作成・管理システム』、『証明書自動発行システム』などを提供している。新たに開発した金融機関版も引き合いが多く、すでに 3 つの金融機関に導入された。

公教育ソリューション事業では、公立の小・中・高校向け校務支援システム『School Engine』を提供している。コミュニケーションツールとしての学校専用グループウェアであり、メール連絡網などの機能を備え、公立高校で圧倒的なシェアを確保している。一方、市町村立の小・中学校は後発となり、クラウドで提供していることもあって伸び悩んでいたが、札幌市、熊本市などの実績を基に、全国で展開を強化していきたい。

公会計ソリューション事業の自治体向け地方公会計システム『PPP(トリプルピー)』は、13 府県、5 政令市、7 特別区を含む 929 団体に導入されている。複式簿記に基づいて公会計財務諸表と固定資産台帳を作成するもので、会計制度の新統一基準に完全対応している。2018 年 6 月には、公会計活用システム『創生』をリリースしている。

薬局ソリューション事業では、薬局向けレセコン『GOHL2』および『OKISS』、保険薬局 POS レジシステム『GOHL POS』、医薬品過誤防止システム『GOHL PICKING』などを提供しており、全国 1,224 の調剤薬局に導入されている。

◆システムディ北海道(株)を設立

通期の売上高は 33 億 39 百万円、営業利益は 3 億 83 百万円、経常利益は 3 億 80 百万円、当期純利益は 2 億 56 百万円を見込んでいる。ストックビジネスで安定した利益を確保するとともに、パッケージシステムの性能・品質向上による高収益ビジネスを展開していきたい。また、クラウド売上を伸長させることで、製造、販売、維持コストを大幅に削減していく。なお、売上高は前期比で減少するが、これは前期に大型案件を獲得した影響である。

今後の取り組みとして、公共向けビジネスについては、各事業での実績をベースに、地域創生、産業振興、健康・福祉、地域コミュニティに関連するビジネスを展開していく。クラウドサービスについては、『キャンパスプラン for Azure』と同様、Microsoft のクラウド基盤を活用した『公会計決算クラウド』の準備を進めている。

パッケージソフトによるソリューションビジネスについては、B to B で業種・業務特化型パッケージソフトを提供し、デファクトスタンダードの地位を確立した上で、学生、保護者、スポーツ施設の会員などに対して B to B to C サービスを提供していく。さらに、より広大なマーケットに向けて B to C サービスを展開すべく、準備を進めていきたい。2018 年 5 月 1 日に設立したシステムディ北海道では、北海道で既存ユーザーの対応、新規ユーザーの開拓を行うほか、北海道ならではの新規事業を検討する拠点としていく。

新中期経営計画の経常利益目標は、2018 年 10 月期の 4 億円、2019 年 10 月期の 5 億円、2020 年 10 月期の 6 億円であり、達成に向けて順調に進捗している。

(2018 年 6 月 19 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見ることができます。

https://www.systemd.co.jp/common/uploads/2018/06/ir_data180620.pdf