

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 代表取締役

パッケージソフトによるソリューションビジネスが好調に推移

◆高効率ビジネスが浸透し、全事業部門が引き続き好調

当社は、1984年の創業から、特定業種向けのパッケージソフト開発に特化している。現在、役員・従業員数は228名であり、京都本社に約150名、東京支社に約60名勤務している。また、調剤薬局専門のソフト開発を行うシンクに9名が勤務しており、関西圏のほか、関東地方にもシステムを提供している。2018年5月には、北海道における全事業部門の既存ユーザー対応、新規ユーザー開拓、新規事業検討の拠点とすべく、システムディ北海道を設立し、現在、5名が勤務している。

営業展開については、NTT東日本・西日本、ハードベンダーのNEC、富士通、パナソニックなどとの取引が多く、システムインテグレーターの日本事務器、大塚商会、京セラコミュニケーションシステムなどを通じた間接販売が売上全体の50%程度を占める。

2018年10月期は、パッケージソフトによるソリューションビジネスが好調に推移し、ストックビジネスも伸長したことから、売上高が33億99百万円(当初計画比1.8%増)、営業利益3億91百万円(同2.1%増)、経常利益3億89百万円(同2.4%増)、当期純利益2億58百万円(同0.8%増)となった。前期比で売上高が4億8百万円減少しているが、これは前期に大型案件があったためであり、利益率向上に取り組んだ結果、営業利益、経常利益、当期純利益については、いずれも前期を上回った。

貸借対照表では、流動資産が17億90百万円(前期比91百万円減)となり、借入金の減少などによるものである。固定資産は20億81百万円(同3億5百万円増)で、システムディ北海道の土地・建物取得、学園ソリューション事業およびウェルネスソリューション事業の新パッケージ開発投資が主な内容である。以上の結果、資産合計は38億72百万円(同2億14百万円増)となった。流動負債は10億95百万円、固定負債は5億75百万円、負債合計は16億70百万円となり、純資産合計は22億1百万円となっている。

キャッシュフロー計算書については、営業活動によるキャッシュフローが11億19百万円となった。投資活動によるキャッシュフローは6億46百万円の支出となり、土地・建物の取得およびソフトウェア開発投資により、支出が前期比で約4億円増加した。財務活動によるキャッシュフローは2億61百万円の支出となり、借入金の返済が進んだ。以上の結果、現金および現金同等物の期末残高は7億32百万円となった。

業績推移を見ると、2012年10月期の経常利益が17百万円にとどまっているのは震災後の影響であるが、2014年10月期からは、自然災害や景気変動に強い会社にするべく、ストックビジネスへの取り組みを開始した。当初の3カ年計画を1年延長し、2017年10月期に目標の経常利益3億46百万円を達成している。当期からスタートした新中期計画では、最終年度となる2020年10月期の経常利益6億円を目指す。

収益性・安定性に関する指標は右肩上がりで回復しており、当期については、1株当たり当期純利益39.8円、自己資本当期純利益率12.4%、総資産経常利益率10.3%、売上高営業利益率11.5%となった。

◆Value &Volume Business を展開

当社は、顧客の要望に応じてカスタマイズするイーजीオーダー型のパッケージソフトを提供しているが、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ことが特徴となっている。開発したパッケージを要望に応じてカスタマイズし、導入支援を行うが、さらに、その後に発生する要求を解決すべく機能を追加し、サポートしながら、汎用的な部分を組み込んでバージョンアップし、新製品として提供している。このため、ユーザーが増えればニーズが集まり、おのずと品質は向上する。また、大学などでは4~5年、フィットネスクラブでは7年程度、自治体は5~10年のサイクルでリプレースのニーズが発生するため、リプレース対応も行っている。

また、パッケージソフトを核とした Value &Volume Business も展開している。Value Business は、汎用的なパッケージソフトを大規模事業者向けにカスタマイズして提供するもので、売上高に寄与している。利益は売上と比例するわけではないが、ここで得られたスキルやノウハウがパッケージに還元され、品質向上につながっている。Volume Business は小規模事業者向けのクラウドサービスであり、量に応じて売上・利益を確保することが可能である。イニシャルコストがかからず、日常的なサーバ管理などのランニングコストも軽減されることから、導入が急激に伸びている。このほか、メンテナンス、サポートがストックビジネスとなり、現在は約 5,000 事業体に提供している。

Value Business の実績として、学園ソリューション事業では、日本大学、帝京大学、近畿大学等がユーザーとなっている。ソフトエンジニアリング事業では、全業種に対応したコンプライアンスやコーポレートガバナンス支援システムを提供しており、川重商事、エバラ食品、NHK などで活用されている。ウェルネスソリューション事業では、メガロス、有明スポーツセンターなどに『Hello EX』を提供している。公教育ソリューション事業の『School Engine』は、公立の小中高校を管理・運営する都道府県や地方自治体の教育委員会に提供しており、埼玉、兵庫など 18 県、京都、堺、札幌、熊本の 4 政令指定都市で活用されている。公会計ソリューション事業の公会計システムは、京都府、静岡県、新潟県、品川区、板橋区などに導入された。

Volume Business は、2013 年 10 月期以降、年々伸長し、安定的な収益基盤となっている。当期はストック収入が 12 億 15 百万円、累計顧客数が 6,554、サポート・クラウド契約数が 6,272 となった。

◆『Hello Fun』の提供を開始

学園ソリューション事業の累計顧客数は 970 であり、特に大学については、全国約 1,100 のうち 380 程度が当社のユーザーとなっている。ウェルネスソリューション事業の累計顧客数は 1,064 施設である。ソフトエンジニアリング事業では、規程管理システム、契約書管理システムなどを提供している。昨今、コンプライアンスの重要性が強ク意識されるようになってきたが、当社のシステムが最も使いやすく、リーズナブルで広く従業員に徹底できることから急激に伸びており、累計顧客数は 358 となっている。

公教育ソリューション事業および公会計ソリューション事業は、7 年ほど前から展開を開始したが、前期から利益を上げられるようになってきた。累計顧客数は、公教育ソリューション事業が 2,001、公会計ソリューションが 936 となっている。以上に加え、シンクが展開している薬局ソリューション事業の累計顧客数が 1,225 となっており、グループ合計顧客数は 6,554 となった。

学園ソリューション事業の取り組みとしては、従来の学務系サービス、法人系サービス、Web サービスに加え、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。新たに慶應義塾高校(9 校)への導入が決定しており、4 月から稼働を開始する。

ウェルネスソリューション事業では、新たに『Hello Fun』の提供を開始した。アミューズメント施設の運営(会員・会費管理、チケット発行など)を支援するもので、すでに西武秩父駅前温泉「祭の湯」、上越市立水族博物館などに導入されている。まだ最終的な完成形には至っていないが、遊園地や水族館からの引き合いは多く、『Hello EX』と並ぶ柱に育てていきたいと考えている。『Weldy Cloud』は、フィットネスクラブの会員、企業の社員や地域住民な

ど、個人向けの健康管理サイトである。体重、筋肉量、骨量、水分量を測定し、個別の運動プログラムを提供するもので、大手自動車メーカーや地方自治体で活用されている。

ソフトエンジニアリング事業では、5年ほど前からコンプライアンス・コーポレートガバナンス支援製品の展開を開始した。ネットを介して、社内規程、文書管理規程などを全社員に提供でき、改編にも対応できるため、商社、病院、教育機関などに幅広く導入されている。

公教育ソリューション事業の『School Engine』は、小中高校に一貫して提供できる唯一のクラウドシステムとして高い評価を得ている。公会計ソリューション事業の『PPP(トリプル・ピー)』は、民間企業と同様の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システムとして、会計制度の新統一基準に完全対応している。薬局ソリューション事業では、レセコンシステム、医薬品のピッキングミスを防止するシステム、『薬歴情報システム』などを提供しており、かかりつけ薬局、町の調剤薬局など、小規模な薬局を対象としている。

◆「B to B」から「B to B to C」、「B to C」へ

2019年10月期の売上高は34億84百万円(前期比5.4%増)、営業利益は4億42百万円(同13.0%増)、経常利益は4億40百万円(同13.1%増)、当期純利益は2億97百万円(同15.1%増)を計画している。

今後の方向性としては、自治体、教育機関、健康・文化施設、かかりつけ薬局等の基盤の上で、地場産業の育成支援、自治体の財政計画などのソフトウェアを展開していく。また、IoTを活用した地域コミュニケーション、地域ポータル、空き家・空き地・荒廃地対策の管理・活用ソフト、健康管理・増進のためのパッケージソフトなどについても、自治体と協力しながら取り組んでいきたい。クラウド関連の取り組みとしては、新たにマイクロソフト社と提携し、公会計決算クラウドを展開する。将来的には、B to B から B to B to C、さらに B to C と、より広大なマーケットに向けてソリューションを提供していきたいと考えている。

(2019年1月17日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見るができます。

https://www.systemd.co.jp/ir/ir_message/