

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



## 業種特化パッケージソフト大手、 業績は順調に拡大

### ◆会社概要

社名の「システムディ」はフランス語の単語で「与えられた条件の下で最高のものを組み立てる」との意味を持つ。設立は1982年4月28日で、この業界では老舗の企業である。本社は京都にあり、東京に支社がある。1984年以来、パソコンのパッケージソフトの開発に取り組んできた。2006年4月27日には、大阪証券取引所ヘラクレス市場に上場をした。現在の従業員数は、4月に新卒8名、キャリア5名を採用し、108名となった。

1984年8月に学園向けパッケージソフト（MS-DOS版）の開発に着手した。1996年にWindows版をリリースしたことで、それまでの中小規模の学校や単科大学などだけでなく、大規模の総合大学からも受注を獲得し業績を伸ばしてきた。2001年5月にフィットネスクラブやスポーツ施設向けパッケージソフトの(株)ハローを吸収合併し、業種特化型ソフト事業の多角化を図った。2003年からは福祉施設向けパッケージソフトの販売も開始し、現在は教育・健康・福祉・食品・文化の各業種向けパッケージソフト事業を行っている。

### ◆事業環境—少子高齢化への対応

現在の少子高齢化の環境は、絶好のビジネスチャンスであるととらえている。当社の主力事業である学園ソリューション事業では、就学人口は減少しているものの、新設の大学やロー・スクール、ビジネス・スクールなどの新設大学院が増加中であり、競争激化の中でも大学や大学院の数は増えている。また、オーダーメイドからのリプレイス需要でパッケージソフトの売上が着実に伸びている。第2の柱であるウェルネスソリューション事業では、中高年齢層を中心とした健康への関心の高まりによりスポーツ・ウェルネス業界全般が活況を呈している。福祉ソリューション事業では、高齢化により医療・福祉施設（デイケアセンターやデイサービスセンター）が増加しており、2006年12月にリリースした新製品の営業展開を今後強めていこうと考えている。流通ソリューション事業では、生活関連産業として特に食品流通サービス市場が拡大している。エンジニアリング事業でも文化・観光産業のマーケットが拡大している。これらに対応して、それぞれの事業で今後のビジネス展開に向けたパッケージソフトの開発やバージョンアップに注力しているところである。

パッケージソフトビジネスを日米で比較すると、情報先進国のアメリカでは「パッケージ+カスタマイズ」を導入する企業が約半数と主流である。オーダーメイドに比べて信頼性があり、コストが安いパッケージソフトに、ユーザ要求の機能追加や修正を加えたカスタマイズを追加する当社の事業手法が、近年中に日本でもアメリカと同様に増えていくことは間違いないとみている。

### ◆2007年9月期中間期の業績

2007年9月期中間期の業績は、売上高10億10百万円（計画比3.7%増、前年同期比18.1%増）であったが、営業利益、経常利益は前年同期比で93.8%、94.9%と下回った。利益が前年同期比を数%ではあるが下回った最大の要因は、前年9月まで行っていたPOSシステムの24時間運用サポート業務をスポットサポートに切り替えて、パッケージソフト「Web-POSシステム（仮称）」の開発に専念したことにより収益が減少したことにある。また、今中間期では相対的に利益率の低い大規模カスタマイズ案件が多かったことも、利益率の低下につながったが、いずれも期首当初より織り込んでいたものであり、売上、経常利益共当初計画を上回った。

事業別の売上高は、学園ソリューション事業が7億10百万円で全体の70%を占め、前年同期を36.2%上回った。これは、大規模私立大学を中心にパッケージ販売・カスタマイズ販売共に売上が増加したためである。ウェルネスソリューション事業では、既存顧客の新規出店需要を中心に売上が増加し、2億19百万円となった。福祉ソリューション事業では昨年12月に新しいパッケージをリリースしたことで、売上高21百万円、前年同期比320.3%となった。流通ソリューション事業は自社パッケージ製品開発に専念したため、売上が減少し26百万円となった。エンジニアリング事業は、自治体や商工団体の調査・企画案件が減少したことにより、31百万円となった。

---

商品別売上高と売上原価については、ソフトウェアは5億97百万円、商品が1億61百万円、サポートが83百万円、その他（調査・企画事業や導入支援サービス事業など）が1億66百万円となり、いずれも前年同期を上回った。しかし原価率は、ソフトウェアが72.7%、商品が68.2%と高く、これを抑えることが今後の課題である。

パッケージの販売本数については、学園ソリューション事業では、半期で132本と多くはなかったが、カスタマイズ販売が非常に多く、売上高は計画を上回った。ウェルネスソリューション事業では11本となっているが、小規模フィットネスクラブやサーキットジムなどの導入施設数300本、また、周辺サービスシステムである「B-Former」や「PICH」の本数を省いているからである。

ユーザ数の推移を見ると、学園ソリューション事業では、昨年9月末からの6カ月間で22の新規ユーザを獲得し、累計で737ユーザになった。ウェルネスソリューション事業では、3ユーザの増加であったがこれも小規模フィットネスクラブを省いているためである。

サポート契約数も順調に伸びており、学園ソリューション事業は累計で294となった。学校法人として、大学や短大や高校を持っている場合は1法人としてサポート契約するという形があるためユーザの数と比べると契約数は少ないが、利益率が非常に高い事業であり、また確実に伸びている。ウェルネスソリューション事業では、新規ユーザが3増えて累計で126となった。

バランスシートの主なポイントとしては、特にソフトウェアが2億97百万円増えた点があげられるが、これは、開発途上のパッケージソフトは、実際に完成するまではソフトウェア仮勘定に計上して完成した段階でソフトウェア資産として計上し、それから償却が始まるからである。キャッシュフローについては、営業活動によるキャッシュフローが18百万円であった。投資活動によるキャッシュフローは、1億75百万円の資金減少であったが、これはソフトウェア開発投資中のためである。

四半期の売上高は、ビジネスの性格上どうしても第2四半期（1～3月）と第4四半期（7～9月）の売上が増え、第1四半期（10～12月）と第3四半期（4～6月）は少ない。ユーザサイドから見ると、10月から12月、4月から6月に新規に導入する必然性が弱いいため、なかなか平準化できないのが現状である。

## ◆2007年9月期の業績見通し

2007年9月期の見通しとしては、売上高20億34百万円、売上総利益9億89百万円、営業利益は3億90百万円を計画している。経常利益は3億78百万円、当期純利益は2億26百万円を見込んでいる。

部門別の売上見通しについては、柱である学園ソリューション事業は非常に好調であり、12億80百万円の予想である。ウェルネスソリューション事業も学園ソリューション事業ほどではないが順調に伸びている。福祉ソリューション事業は、昨年12月にリリースしたパッケージソフトを中心に下期も売上増加の見通しである。流通ソリューション事業は、今期は新製品の開発に注力するため、前期に比べて売上そのものは減少するが、今期は種まきと考え、来期以降に期待している。

商品別では、ソフトウェアが13億53百万円（前期比34.8%増）、サポートが3億18百万円（同24.6%増）と計画している。その他は1億51百万円と前期より1億20百万円減少しているが、ノウハウ蓄積のために24時間体制で行っていたPOSシステムの運用サポートをスポット契約に切り替えて、パッケージの開発に専念しているためである。

## ◆経営ビジョン

中長期の計画については、学園ソリューション事業では、「キャンパスプラン.NET Framework」の継続的バージョンアップにより、3年以内に売上20億円を目指す。①リプレイス需要の増加。②私立学校での一層のシェアアップ。③旧国公立大学でのリプレイスが2008年から本格化すること。④単位制導入を中心とした国公立高校での販売拡大。などにより十分可能な数字である。現状の商談総額は既に20億円近いので、さらに30億円、40億円と増やし、圧倒的なシェアを確保していきたいと考えている。

ウェルネスソリューション事業では、2006年9月に新世代製品の「HELLO EX」をリリースした。民間施設から公共団体の健康スポーツ施設までの需要に応え、シェアを拡大し、導入率を高めていきたい。

福祉ソリューション事業では、2006年4月の「新予防給付制度」の施行によりシステムのリプレイスおよび新規導入需要が拡大基調にある。2006年12月には、新制度に対応した「e-すまいる高齢者福祉／障害者福祉」シリーズをリリースした。流通ソリューション事業では、中小規模の食品流通事業者向け「Web-POSシステ

---

ム（仮称）」を2007年9月期内にリリース予定である。エンジニアリング事業では、文化・観光産業向け「Webサイト構築支援システム（仮称）」を開発中であり、2008年9月期中にリリース予定である。

人材確保については、本社では開発スタッフと営業スタッフ、東京支社では営業スタッフを中心に採用している。新卒とキャリアをバランス良く確保しており、それぞれが専門的な知識とスピード感をもって業務に取り組んでいる。当社の開発職は開発の上流工程を行い、プログラムのコーディング作業はアウトソーシングしている。今後も毎年15名から20名の採用を予定しているが、人材確保は順調であり、新卒の離職率も7%程度と低い。

（平成19年5月24日・東京）