

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 ディ社長

潜在需要は膨大、V字回復を目指す

◆学園ソリューション事業の著しい伸び

当社の事業内容は、学園向け・ウェルネスクラブ向け等、業種に特化した業務支援パッケージソフトの開発販売である。経営環境は厳しく、苦しい事業展開が続いた。このため、ビジネスの再構築を行い、高利益率を追求するパッケージビジネスの徹底である「スモールビジネス」を基本方針に取り組んできた結果、今期になってその効果が表れつつある。

2010年10月期第2四半期累計期間業績については、売上高7億92百万円(前年同期比112.5%)、売上総利益3億12百万円(同127.0%)、営業利益62百万円(同497.9%)、経常利益58百万円(同1024.4%)、純利益30百万円(前年同期はマイナス8百万円)、1株当たりの純利益9.76円であった。純利益は税金等の関係で少なくなったが、おおむね計画どおりの業績を上げることができた。前年同期比増の要因は、前年の業績が悪かったこともあるが、学園ソリューション事業における主カソフトのバージョンアップ版の売上増と収益重視の販売戦略やコスト圧縮によるものである。

事業別の売上高の計画比と前年同期比を見ると、学園ソリューション事業が、計画5億5百万円に対し5億84百万円(前年同期比125.4%、計画比115.8%)、ウェルネスソリューション事業が計画2億10百万円に対し1億71百万円(同87.4%、同81.2%)、その他事業で計画55百万円に対し36百万円(同86.6%、同66.3%)となっており、学園向けの著しい伸びがみられる。これは利益率の高いパッケージ販売本数の増加、直販比率の向上の結果である。

他の主力事業であるウェルネス向けは、消費者の生活防衛意識を反映して業界自体がやや停滞しており、計画未達成となった。その他においても、好感触はあるものの景気警戒感が強く、また、導入までのタイムラグが長いことため売上を押し上げるまでに至らなかった。

商品別売上高と売上原価を見ると、カスタマイズを含むソフトウェアで原価率が前年より約8ポイント近く減少し、SaaS事業も順調に滑り出して大幅な売上増となっている。受注高は8億96百万円で前年同期比22.2%増、受注残高も7億56百万円、同9.1%増と、着実に伸びている。

バランスシートについては、流動資産が9億78百万円(前期末比2億9百万円増)、売掛金は、3月末に売上が集中したため6億87百万円(同2億39百万円増)となっている。ソフトウェアでは、昨年、バージョンアップ版をリリースしたことにより仮勘定が減少した。資産合計24億49百万円(同3億49百万円増)、負債では、買掛金が1億77百万円(同98百万円増)、短期借入金(1年内長期含む)が2億39百万円(同1億50百万円増)と短期的な資金需要に伴い増加しており、流動負債合計が5億53百万円(同2億58百万円増)、固定負債合計が6億89百万円(同70百万円増)、純資産の部合計が12億6百万円(同21百万円増)で、負債・純資産の合計が24億49百万円(同3億49百万円増)である。

キャッシュフローの状況は、営業活動によるものでは、3月売上に伴う売掛債権等により資金が約50百万円減少、投資活動によるものでは、各事業でのパッケージ開発により約60百万円減少、財務活動によるものでは、資

金需要に伴う借入により約 2 億 3 百万円増加している。

◆全事業分野でパッケージビジネス展開

主力の学園ソリューション事業では、昨年 9 月にリリースした『キャンパスプラン.NET Framework』Ver.4 がシンプルかつ高機能で非常に高い評価を受けており、新開発商品である『キャンパスプランプロテクト』、『キャンパスプランポータル』も好評である。公立小中高校向け総合校務支援 SaaS モデル『School Engine』は、商談が順調に増加している。教職員のパソコン利用率は 35～40%で、校務支援システムなどの導入校は 300 校前後にとどまり、教職員の手作りソフトを活用している状態であることなどから、潜在需要、マーケットの開拓余地は膨大であると考えられ、来期以降の伸びを見込むことができる。少子高齢化の流れの中、事業を取り巻く環境は楽観できないが、学園ソリューション事業のメインターゲットである私立大学は、毎年 10～15 校増加しており拡大傾向にある。また、公立の小中高等学校数は、市町村合併による統合・廃校などはごくわずかである。

ウェルネスソリューション事業では、主力ソフト『Hello EX』Ver.2 をリリースし、新たなユーザの獲得、リプレイス事業に備えるべく取り組んでいる。既存のマーケットだけでは大きな伸びは期待できないため、山佐時計計器とアライアンスを組み、『Nanpo ex(何歩エクササイズ)』という新しい健康増進、メタボ対策用のシステムを開発し、自治体の保健指導や健康診断機関、健保組合に向けて営業を展開している。多様化する事業形態に応じ、小規模フィットネスクラブや各種会員制スポーツ教室など、さまざまな施設に向けて『Hello ASP』を展開中である。消費抑制傾向にあるが、会員数は減少しておらず、健康増進ブームが追い風となり中高年利用者が増加している。

従来、エンジニアリング事業と呼んでいた、公共団体・自治体向けの調整事業、福祉・流通関係にパッケージソフトを提供する事業を取りまとめて、ソフトエンジニアリング事業として展開している。『規程管理システム』および新たに開発した『承認・決済 Web フローシステム』は、一定規模以上の企業における内部統制やコンプライアンスにも対応できる製品として評価を得ており、商談が順調に増加している。Web サイトらくらく制作システム『クール Web』や中小販売店をターゲットにした『Web-POS 楽得』は、個人消費の低迷による小売業界の新規投資・新規出店の抑制の影響を受けて、苦戦が続いている。デイケアセンター、デイサービスセンター向けに『e-すまいる高齢者福祉/障害者福祉』をリリースしたが、現在 10 施設への提供にとどまっている。福祉行政の混乱もあり急速な需要拡大は見込めないとみている。

◆「スモールビジネス」の取り組みに成果

当社は、2 年前から「スモールビジネス」を事業の方針として掲げている。それまで売上高は大きい利益率の低い大規模なビジネスを追求する傾向が強かった。それにより売上が伸びたことも事実だが、景気後退局面では利益率が落ちる傾向にあったため、売上より利益率を重視したビジネスへと転換を図った。パッケージ比率を高め、販売会社やディーラーに依存するのではなく、みずから開拓してみずから販売する直販比率を高めることなどにより利益率上昇を図っている。具体的に展開している事業としては、パッケージの機能強化、新たな SaaS・ASP 事業で、公立学校向けの『School Engine』、小規模スポーツジム向けの『Hello ASP』、保健指導や健康診断機関向けに『Nanpo ex』、ソフトエンジニアリング事業として、小型ソフト・ビジネスで、『規程管理システム』、『承認・決済 Web フローシステム』などを公共団体、民間企業に提供している。

特に、学園ソリューション事業では、パッケージソフト販売本数が急増し、加えて、内製化によるパッケージ開発費の低減、ソフトウェア償却費の大幅減などがあり、利益率向上を果たすとともに、受注高、受注残高も伸張し、過去最高の商談案件数を確保するに至った。公立学校向け『School Engine』でも、本年の実績としては和歌山県立高校 44 校をはじめ、北海道、京都、奈良、福岡、大分など全国各地で導入されている。現在、相当数の商談が進行しており、計画をはるかに上回る導入数が予想される。

ウェルネスソリューション事業でも、需要の深掘りと横展開を図るべく、『Hello コンシェルジュ』、『Nanpo ex』など

新製品を投入し取り組んでいる。さらに、そのノウハウを生かして、学習塾、英会話 school、エステティックサロン、不動産管理会社、駐輪駐車場等、さまざまな業種に向けて ASP で横展開を図っている。

◆利益率向上により明るい見通し

2010年10月期見通しとしては、売上高17億57百万円(前期比22.3%増)、売上総利益7億37百万円(同41.0%増)、営業利益1億55百万円(同194.5%増)、経常利益1億45百万円(同269%増)、1株当たり年間配当金3円を予想している。収益重視の営業強化と開発の効率化、ソフトウェア償却費の減少等により利益率が向上しているため、これらの見通しは達成できるものと考えている。

事業別では、学園ソリューション事業が11億23百万円(前期比17.6%増)、ウェルネスソリューション事業が4億80百万円(同26.4%増)、その他の事業で1億48百万円(同51.8%増)、合計で17億57百万円を見込んでいる。昨年、一昨年とかなり厳しい時期を経たが、スモールビジネスの展開によって、新しい市場や拡大するマーケットを開拓し、多様な需要に柔軟に対応しつつ、2006年9月期の水準を目標に業績のV字回復に取り組んでいく。

◆質疑応答◆

学園ソリューション事業において、具体的な商談数はどの程度か。

現状の受注高は、下期に向けて案件総額は19億38百万円で、すでに受注しているのが5億35百万円である。そのほかの商談の進捗段階はさまざまなので、受注決定の最終判断は7月、8月ごろになるが、過去同時期の案件総額はほぼ11億円、最多でも約14億円であった。そういう意味では、下期に向けて大きな可能性を示しているとみている。

(平成22年6月3日・東京)