

## 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

### スモールビジネスの拡大を核に V 字回復を図る

#### ◆当社事業の紹介

当社は、学校向け・フィットネスクラブ向け業種に特化した業務支援パッケージソフトの開発・販売を事業としている。基本的な業種特化汎用ソフトにユーザのさまざまな要望を組み込み、よりアップグレードしたソフトを提供、それによりユーザが増加し、ユーザの増加に応じて品質も向上する。このように事業がスパイラルに発展していくのが当社のビジネスモデルである。現在、学園ソリューション事業(学園 S)、ウェルネスソリューション事業(下ウェルネス S)が主力事業である。学園 S 事業で提供している学園運営トータルシステム『キャンパスプラン・NET Framework』は、現在、全国 780 以上の学園で導入され、特に 4 年制大学では 28%のシェアを占めている。ウェルネス S 事業では、フィットネスクラブ、公共団体のスポーツ施設に対して『Hello Ex』を提供、首都圏を中心に全国 420 以上の施設に導入されている。流通ソリューション事業(流通 S)ではフランチャイズ展開している小売業を対象に『Web-POS 楽得:店舗管理/本部管理』、『承認・決済 Web フローシステム』を提供している。エンジニアリング事業は『規程管理システム』、『クール Web』を公共団体・民間企業・自治体等に提供している。福祉ソリューション事業(福祉 S)は障害者施設や高齢者福祉施設向けに業務支援ソフト『e-すまいる』を提供、現在関西を中心に 12 施設で活用されている。

#### ◆2009 年 9 月期業績概況

当期の売上は 14 億 37 百万円(前期比 86.8%)、営業利益は 52 百万円(同 36.7%)、経常利益 39 百万円(同 18.0%)と減収減益となった。特に、経常利益段階では前期簡保保険金の返還があったため、大幅な減少となった。案件数の増加はあったが、顧客の予算縮小、価格競争の激化の影響を受けて、売上高が減少した。対計画比では売上は未達ながら、社内開発体制を強化してコスト削減を図り、営業利益・経常利益段階では計画に到達できた。また、新しいバージョンをリリースするに当たり、ソフトウェア評価損(4 億 38 百万円)、また、ソフトウェア仮勘定評価損(2 億 97 百万円)の特別損失を計上したため、当期純利益はマイナス 6 億 54 百万円となった。

事業別売上高は、学園 S 事業が 9 億 55 百万円、ウェルネス S 事業が 3 億 84 百万円、その他事業が 98 百万円となった。学園 S 事業では、パッケージ販売本数の増加、直販比率の向上など、一昨年来推進しているスモールビジネスの推進では一定の成果を得たが、計画の 10 億 6 百万円には至らなかった。ウェルネス S 事業は、上半期は非常に好調であったが、下半期には消費者の生活防衛意識の反映からかフィットネス業界全体の会員数の増加率、および、ユーザのリプレイス需要や新規出店が停滞した。その他の事業では、新たに展開している規程管理システムや Web フローが好調な売れ行きで当初計画を達成した。しかし、個人の消費意欲低迷により小売業界全体が低迷したため、『Web-POS』は苦戦した。

商品別売上高と売上原価では、ソフトウェア売上高 8 億 15 百万円に対して売上原価率は 86.6%、商品(ハードウェア・他社仕入製品など)は売上高 2 億円、原価率 81.6%、サポートは売上高 3 億 51 百万円、原価率 11.5%である。売上原価全体で 9 億 14 百万円(原価率平均 63.6%)となった。

28期の受注高は、学園S事業で10億26百万円、現在の受注残高は前期比116.8%の4億91百万円である。ウェルネスS事業は受注高3億74百万円、受注残高1億86百万円(同95.2%)と若干苦戦している。その他の事業は比較的タイムラグの短い単発商品が多く、受注残高は33百万円である。現在、合計で7億11百万円(同107.2%)の受注残高となっている。

ユーザ数の推移は、少子化の影響で短期大学・専門学校が厳しくなっているが、大学そのものは毎年5~10大学が新設、または学部の増設があり、大きな需要の減少はない。短大や専門学校の大学への編成変更もあり、当社にとっては大きなビジネスチャンスである。ウェルネスS事業は、1,000以上に導入している小規模施設以外でも425の大規模フィットネスクラブで採用されている。非常に利益率の高い分野であるサポートサービスは着実に契約件数を伸ばしており、学園S事業で346件、ウェルネスS事業で157件である。

営業キャッシュフローは、ソフトウェア償却費、ソフトウェア評価損により、4億87百万円に資金が増加した。投資キャッシュフローはパッケージ開発により資金が減少、4億90百万円の支出となった。財務キャッシュフローは自己株式の取得、配当金の支払いにより資金が減少、62百万円の支出となった。以上の結果、現金及び現金同等物の期末残高は1億34百万円となった。

なお、当社事業は第2四半期(3月)と第4四半期(9月)に売上が集中することが課題となっていたが、この12月の株主総会で事業期間の変更を提案する予定である。29期は10月末を決算期とし、13カ月の事業期間となり、翌30期からは11月1日から10月末の決算となる。

#### ◆2009年9月期各事業別取り組み

学園S事業では『キャンパスプラン・NET Framework』V4を9月にリリースした。私立学校市場で更なるシェアアップを図るとともに、国公立の小中高校市場の開拓に注力している。事業環境は少子化や景気低迷により学校経営が厳しくなり、学校間競争が激化する中、当社にとっては経営効率化や差別化への情報化投資などのプラス面と、統合・廃校による学校数の減少や競合の低価格攻勢などのマイナス面がある。当社の経営戦略としては、コストパフォーマンスに優れたパッケージの提供、学生Webシステムサービスの充実、パッケージだけでなくランニングで収益の出るサービスに注力していく。4月よりクラウドコンピューティングのソフトウェアサービスとして、小中高向け統合校務支援サービス『School Engine』(SaaSビジネス)を展開しており、ほとんど未開拓であった国公立校向けの商談が自治体単位で順調に進んでいる。

ウェルネスS事業では、10月に『Hello Ex』V2をリリースした。28期にはこのソフト待ちもあったが、当期はこのリプレース需要を期待している。フィットネスクラブ市場がやや低迷している中で、事業形態の多様化、経営母体の変更などはビジネスチャンスとして捉えている。ここでもパッケージ販売を重視し、小型フィットネス、ヨガ教室、テニススクール、ゴルフスクールなど新たな市場を開拓していく。同時にASPサービスの提供により営業を積極展開していく。

流通S事業では、4月リリースの『承認・決裁Webフローシステム』の商談が順調に増加、導入も進んでいる。一方、『Web-POS 楽得』は景気低迷の影響を受けて苦戦している。当面、『Web-POS』については、直販よりも大手レジメーカーとの提携を進め、その中に組み込んだ形での展開に活路を見出していく。

エンジニアリング事業では『規程管理システム』が好調に展開、全国の民間企業や公益法人への導入実績を伸ばしていきたい。Webサイト制作システム『クールWeb』がやや苦戦気味のため、価格見直しを含め、営業・販売戦略を強化して対応していく。

福祉ソリューション事業は、高齢者福祉と障害者福祉ともに現場での混乱もあり、需要拡大が遅れ気味である。政策の安定を待って再度攻勢をかけていく。当面は流通S事業とエンジニアリング事業を重点的に注力していく。

全社的取り組みとしては、全事業ともにスモールビジネスとしてのパッケージ販売と社内開発体制を強化して、開発効率と利益率の向上を図っていく。投資効果をシビアに見る環境に対応して、オーダーメイドからパッケージへ

の需要シフトがさらに拡大するとみている。カスタマイズ予算の縮小傾向に対応して、予算の小型化、短納期要望への対応もパッケージソフトならではである。景況と少子化による学校間競争の激化(学生獲得競争・経営統合・提携への潮流)に対応して、パッケージ販売の売上比率を現状 15%から 29 期以降では 30%までに拡大する戦略である。また、カスタマイズ案件の効率的な対応として、開発期間の短縮と効率化によるコスト削減を図る。さらに従来の売り切り型のパッケージビジネスに加えて、恒常的なランニング収益を上げるためにサポートサービスおよび、クラウドコンピューティング(SaaS)を強化していく。現在学園 S 事業で手がけているが、他の事業分野にも拡大していきたい。同時に、コストのかからない小型パッケージの販売を手離れの良い売り切り商品として、さらに強化していく。また、他社とのアライアンスなどによる営業バリエーションの拡大を推進していく。

#### ◆2010 年 9 月期(29 期)業績予想

主力の 2 事業(学園 S とウェルネス S)では、いずれも新バージョンのリリースを柱として展開していく。ソフトウェア償却費の前期比 1 億 50 百万円の軽減により、売上増加に加えて利益率も向上する。売上高は 16 億 57 百万円(前期比 115.2%)、営業利益は 1 億 70 百万円(同 324.1%)、経常利益は 1 億 61 百万円(同 410.1%)、当期純利益は 96 百万円という計画である。29 期の配当は 1 株当たり 3 円を継続する。

事業別売上見通しは、学園 S 事業が 10 億 65 百万円(前期比 111.5%)、ウェルネス S 事業が 4 億 52 百万円(同 117.8%)、その他の事業が 1 億 39 百万円(同 142.4%)と予想している。

キャッシュフローについては、キャッシュイン(営業利益と償却費)は 3 億 63 百万円、キャッシュアウト(開発費)は 1 億 62 百万円としている。2 つの主カソフトのバージョンアップと小型のパッケージ 4 本の開発完了により、開発投資のピーク期は過ぎ、キャッシュフローは改善する見込みである。

29 期は受注も好調に推移、商談数も過去最高となっており、売上・営業利益ともに増加、業績の V 字回復を目指す。

(平成 21 年 11 月 27 日・東京)