

堂山道生 (ドウヤマ ミチオ)

株式会社システム ディ社長



## 収益性重視の販売戦略効果で 減収ながら増益を達成

### ◆会社概要

当社は京都に本社があり、1982年に設立されたパッケージソフト業界では最も古い会社の一つである。当社のビジネスモデルは、業種を特化したパッケージを開発してユーザに提案し、ユーザからの要望に応じてカスタマイズや機能追加を行いながらバージョンアップし、コストを安くしてユーザを増やすというものである。また、顧客からサポートの要請が多かったため、15年前から年間契約でサポートサービスを提供しており、これによって固定収益を確保している。

学園ソリューション事業では、4年制私立大学を中心にユーザを獲得している。ウェルネスソリューション事業では「HELLO EX」というフィットネスクラブ向けの運営管理システムを提供している。福祉ソリューション事業では、障害者施設と介護予防施設向けに「e-スマイル」を提供している。流通ソリューション事業では食品流通業のWeb-POSシステムを提供しているが、これは食品以外の流通業にも適用できるため、現在マーケティングを進めている。4月にはワークフローシステム「Webフロー」を発売した。エンジニアリング事業では、当初は調査企画の受託を中心にしていたが、数年前より既存ユーザからWebサイト構築の要請が多くなり、それに応えて「クールWeb」を開発した。また、某公益法人からの依頼で「規程管理システム」を開発しパッケージ化した。学園とウェルネスの事業が主力事業で、福祉、流通、エンジニアリングで提供するシステムがこの間に開発した新商品である。

### ◆2009年9月期第2四半期累計期間業績

売上高は、前年同期比69百万円減の7億4百万円となったが、一昨年から取り組んでいる収益性重視の販売戦略効果で、売上総利益は増加しており、営業利益と経常利益は共に黒字化して、対前年比で43百万円の伸びとなった。ただし、計画比では、顧客での予算縮小や決定の遅れにより、小幅ではあるがいずれも未達となった。また、制度変更により「e-スマイル」の一部機能が陳腐化したためソフトウェア評価損13百万円を特別損失に計上した。

事業別売上は、学園ソリューション事業が前期比21百万円減、ウェルネスソリューション事業が18百万円減、その他事業も減少した。学園ソリューション事業では、減収ながらもパッケージソフトの売上の積み上げで4億66百万円を計上しており、パッケージビジネスの可能性を実証するものであると考えている。ウェルネスソリューション事業では、消費者の生活防衛意識を反映してフィットネスクラブの市場環境が停滞しているが、堅調に業績を上げることができた。昨年リリースした規程管理システムは出足が好調であるが、Web-POSシステムは苦戦している。

売上原価は、ソフトウェアで3億56百万円、他社商材で80百万円、サポートで18百万円などであり、原価率は前期の69.1%から65.1%へ低下した。受注残高は6億92百万円で、前年同期比5%増となった。パッケージ販売数は、学園ソリューション事業で26本増の138本となった。9月までにパッケージを購入して翌年3月までにカスタマイズするケースが多いことから、下期には販売数が更に増加すると思われる。ウェルネスソリューション事業は14本減の30本となったが、昨年は全国展開しているフィットネスクラブの大型案件受注や一括リプレースがあったので、順調に推移していると考えている。なお、小規模フィットネスクラブ向けのパッケージ販売またはASPサービス提供は、かなりの本数になるが、この数字には算入していない。学園ソリューション事業のユーザ数は前期末から15ユーザ増えて776ユーザとなった。ウェルネスソリューション事業でも半年間に5ユーザ増やしている。サポート契約数は、学園ソリューション事業で前期末から3件増加し、4月1日からの新学年からの稼働による契約で更に増える見込みである。ウェルネスソリューション事業でも5件増加した。

貸借対照表では、売掛金の回収が進んで現預金が増加し、償却によりソフトウェアが減少し、新バージョン開発によりソフトウェア仮勘定が増加した。1年内償還社債は、3年期限の一括返済が6～7月にあるため増加した。長期借入金、本社ビルと現在賃貸している旧本社ビルのものであり、20百万円返済が進んだ。

---

営業活動キャッシュフローは売掛金の回収とソフトウェア資産の償却などにより2億60百万円のプラスとなり、投資活動キャッシュフローはパッケージ開発により2億43百万円のマイナスとなった。財務活動キャッシュフローは、3月末に1億円の社債を発行していることもあり85百万円のプラスとなった。現預金の期末残高は3億3百万円である。

#### ◆当面の取り組み

学園ソリューション事業では「キャンパスプラン.NET Framework」 ver.4.0を今期中にリリースする。これは学校法人の収益向上、学生募集の活性化、学生の定着化にポイントを置いた内容となっている。また、現在まで全く手つかずであった公立の小中高向けにSaaS方式による総合校務支援サービス「School Engine」の提供を4月から開始した。これは、定額低予算の総合校務支援サービスであり、いまだに教職員のPC普及率が34%と情報化の遅れている公立学校の教育現場ではあるが、今回の経済対策でハードの普及が進み、ソフト面でのニーズが高まると予想している。ウェルネスソリューション事業では「HELLO EX」 ver.3.0を8月にリリース予定である。スポーツ健康関連市場では、業態が多様化していることから、フィットネスクラブだけでなく、テニススクール、ゴルフスクール、ヨガ教室等の新たなマーケットを開拓していく。福祉ソリューション事業は、制度変更などもあって現場での混乱が続いており、需要拡大が遅れている。流通ソリューション事業では、Web-POSシステムに続き、ワークフローシステム「Webフロー」を4月にリリースした。エンジニアリング事業では、「クールWeb」と「規程管理システム」を学園・ウェルネス・福祉の既存ユーザに提供すると同時に、文化観光産業や一般企業向けにも新規に開拓していく。

当社は一昨年秋以来、商談の回転率と利益を重視した事業スタイル「スモールビジネス」を目指しており、1案件の売上規模は小さくても利益率の高いビジネスを積極的に開拓する。具体的には、パッケージ売上比率を拡大させる。実際に同比率は2007年9月期の17%から当中間期は21.2%まで増加し、利益率改善に寄与している。カスタマイズには汎用的なものを中心に社内開発で対応する。パッケージの機能強化への取り組みとしては、特に学生や会員の確保に重点を置いた開発に注力する。新たな取り組みとしては、全国に3万校以上ある公立の小中高校向けにインターネット経由でソフトウェアを提供するSaaS事業を展開するとともに、小規模フィットネスジム向けにはASPによるソフトの提供を行う。また、コストのかからない小型パッケージの売り切り商品を開発し、他社とのアライアンスと合わせ営業提案領域を拡大する。

学園ソリューション事業の当面の課題は、引き続きパッケージ売上比率の高い中小型案件の売上を拡大することである。2007年9月期には50百万円以上の案件が33%、10百万～50百万円の案件が43%であったが、現在はパッケージソフトを中心とする10百万円以下の案件が非常に増加している。パッケージ売上構成比は前々期の21%から前期に24%まで上昇しており、今期も更に高める計画である。また、パッケージと同様に利益率の高いサポート売上も更に伸ばしたい。営業バリエーションを拡大する目的で、1月に京セラ丸善システムインテグレーション(株)と業務資本提携を結んだ。旧丸善システムは、京セラと合併する前から図書販売で大学との関係が深く、特に図書館システムでは約150のユーザを有する。同社は30余りの大学にもパッケージソフトを提供しており、それを当社の「キャンパスプラン」に切り替え、図書館システムのユーザには「キャンパスプラン」の導入を提案していく予定である。1月以降、既に6大学で当社パッケージを導入してもらった。また、提携によりマイクロソフト社のCRMやトレンドマイクロ社のセキュリティシステムを当社パッケージに組み込み、マイクロソフト社やトレンドマイクロ社の営業力を活用しながら展開していく。

ウェルネスソリューション事業は、フィットネスクラブが、団塊世代の利用者が増加する一方で、消費低迷で新規出店が停滞気味になっている。また経済環境の変化に伴い、地方では運営者の入れ替えが起きており、これは当社にとってはリプレース受注のチャンスとなる。ここでもパッケージ販売を重視し、小規模フィットネスやスポーツ教室の開拓を継続する。

#### ◆2009年9月期予想

景気が当初の想定より悪化しているため、売上高の業績予想を15億69百万円に下方修正した。これに伴い営業利益を50百万円、経常利益を34百万円、当期純利益を10百万円に引き下げた。前期比で経常利益の下落幅が大きいのは、前期には営業外収益として保険解約返戻金が86百万円あったためである。この結果、1株当たり当期純利益は3.24円、1株当たり年間配当金は現状で3円となる見通しである。

事業別売上高は、学園ソリューション事業が前期比83百万円減の10億6百万円を見込んでいる。大型カスタマイズニーズの減少が予想されることと、当社としてもコスト増になりやすい大型カスタマイズ案件は避ける

---

方針であり下方修正した。ウェルネスソリューション事業はほぼ前年並みの4億50百万円を見込んでいる。その他事業では、当面は流通が伸び悩むと予想して1億12百万円とした。

このような厳しい経済環境化にあるため、固く控えめに計画を立てているが、もちろんこれに満足しているわけではなく、計画以上の業績を上げるよう全社挙げて取り組む所存である。

なお、5月14日から8月13日にかけて自社株式取得を行っている。30百万円、10万株を上限として枠を取っており、これは発行済み株式の3.1%に相当する。

(平成21年5月27日・東京)