

## 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

### パッケージ販売とランニング収入の両輪が順調に伸長

#### ◆業種・業務特化のパッケージビジネス

創業は1984年8月で、当初からパッケージソフトの開発に特化して事業を営んできた。社名の「システムディ」とは、フランス語で「制約のある中で最高のものを造り上げる」ことを意味している。与えられたそのときの環境の中でベストのソリューションを顧客に提供していくという使命を社名に込めた。

当社は、顧客最優先、自社パッケージによる最適なソリューションの提供、業種・業務に特化した No.1 のパッケージ、この3つを創業以来の基本方針としてきた。現在は、機能改善を不断に行いながら、品質の高度化とユーザーの増加とのスパイラルな発展により成長していくビジネスモデルで取り組んでいる。また、業種固有の機能を網羅したワンストップ処理を実現している。

既存事業は、学園ソリューション事業、ウェルネスソリューション事業、ソフトエンジニアリング事業および薬局ソリューション事業の4部門で、文教・健康分野を中心に展開している。学園ソリューション事業では、1985年の発売以来、私立高校から大規模総合大学まで数多くの導入実績を誇る『キャンパスプラン』を軸に、周辺オプションを充実させ事業を拡大中である。現在 890 校に提供している。ウェルネスソリューション事業は、会員管理システム『Hello』をフィットネスクラブから公共体育施設向けの管理運営システム『HelloEx』へ発展させ、621 ユーザーに提供している。さらに、施設利用者向けの BtoBtoC サービスにも着手している。ソフトエンジニアリング事業では、2010年にリリースした『規程管理』シリーズを中心に、企業や公益法人のコンプライアンス、コーポレートガバナンス支援製品を 183 ユーザーに提供している。子会社の(株)シンクが展開する薬局ソリューション事業では、1997年にレセコンシステム『GOHL』を発売し、その後、大阪府薬剤師会推奨の『OKISS』に発展させた。2011年には『薬歴情報電子ファイル』をリリースした。1,203 ユーザーに提供し、安定したストック収入を確保している。

また新規事業として、3年前に公教育と公会計の2部門を創設した。公教育ソリューション事業では、2010年に公立小中高校向け校務支援サービス『School Engine』を開発し、センター集中型またはクラウド型で全国 567 校に提供している。公会計ソリューション事業は2013年1月より本格稼働し、地方公会計パッケージソフト『PPP』を180自治体に提供している。なお、2013年4月に(株)新公会計研究所を子会社化し、地方公共団体の財政改革・財政再建計画のコンサルティングを手がけている。

#### ◆ストック収益基盤が着実に拡大

直近数年間の経常利益の推移をみると、リーマンショックの翌年は、その影響により 39 百万円に落ち込んだが、その後、1億40百万～1億50百万円まで回復した。しかし、2012年10月期は再び一気に17百万円に落ち込んだ。これは、東日本大震災の影響だけでなく、2010年から取り組んでいる公教育ソリューション事業のアフターコストが要因である。原因ははっきりしていたため、その改善が進んだことにより、2013年10月期には1億32百万円まで回復した。2014年10月期第2四半期は2億29百万円となり、計画を大きく伸ばすことができた。

ユーザー数、サポート契約数およびパッケージ販売本数も順調に伸長し、ストック収益基盤が着実に拡大してい

る。2014年10月期第2四半期において、顧客数は累計3,644ユーザー、サポート・クラウド契約数は累計2,292件に達している。パッケージ販売本数は当上半期だけで520本となった。例年は年間500~600本であるので、非常に好調に推移している。

通期の業績については、確実に達成できる数値として極めて保守的に見込み、売上高は24億10百万円(前期比11.0%増)、営業利益は1億63百万円(同15.3%増)、経常利益は1億50百万円(同13.4%増)、当期純利益は1億43百万円(同8.1%増)を計画している。

### ◆ここ数年の停滞期を脱するきざし

2014年10月期第2四半期の業績は増収増益となり、ここ数年の停滞期を脱しつつある。売上高は12億94百万円(前年同期比13.5%増)、営業利益は2億35百万円(同65.2%増)、経常利益は2億29百万円(同67.1%増)、四半期純利益は1億60百万円(同69.8%増)となった。特に主力の学園ソリューション事業とウェルネスソリューション事業が堅調である。パッケージ販売本数は前年同期を上回り、パッケージ単価の低下傾向をカバーした。ユーザー数およびサポート契約数も順調に伸び、安定収益基盤が拡大している。公共分野向けの新事業も前進している。公教育ソリューション事業ではクラウドユーザーが129校増加した。公会計ソリューション事業では、総務省が新公会計統一基準を明示し、普及・拡大に向けてのスタート時期となった。

### ◆既存事業はランニング収入拡大を図る

2014年度~2016年度の中期計画においては、既存事業について、顧客の囲い込みと新規顧客獲得により、保守・サポート、クラウド利用料等のランニング収入の拡大を図り、利益率の向上を目指す。また、既存事業のノウハウを基に公共分野へ新規事業として参入し、事業の拡大を目指す。

2013年10月期までは、自社パッケージを核にした高収益ビジネスを追求するとともに、開発チームも参加してユーザーニーズを深耕し、ランニング収益の確実な積上げを図ってきた。今中期計画では、Valueの高い自社開発パッケージによるストック収益の向上と新規事業の独り立ちを目指す。さらに、対象マーケットの中でBtoBtoC事業を立ち上げ、クラウドで提供し、Volume Businessへの足がかりとする。2017年10月期以降は、次のステージとして、これまでの取組みとValueのさらなる向上により、高収益を実現し事業規模を拡大していく。また、BtoC事業のクラウド展開により、飛躍的なVolumeを確保していく。

学園ソリューション事業は、就学生の減少により学校経営は厳しいものの情報投資は活発である。また、当計画期間内に会計制度が変更され、それが当社にとって追い風になると見ている。そこで、新規開拓に注力するとともに、徹底したサポートで既存顧客を囲い込み、安定したランニング収益を確保していく。中小規模法人にはクラウドサービスで収益増強を図っていく。新会計基準対応の『キャンパスプランV7.5』等をリリースする予定である。

ウェルネスソリューション事業については、健康志向により中高年の参加率は上がっているものの、若年人口の減少で民間施設の伸びは少ない。一方で公共の保健事業は活発化しているので、ここに注力し、クラウド化で従来顧客を囲い込むとともに、低コスト高機能のサービスで新規開拓に努めていく。また、公共体育施設の利用者向けクラウドサービスで事業拡大を目指す。10月よりタブレット端末やスマートフォンによる姿勢測定サービスを開始する予定である。

ソフトエンジニアリング事業については、景気拡大とコンプライアンス遵守意識の高まりで引き合いが増加しているが、大手企業では商談期間が長い傾向があるため、クラウド利用で中小企業へも展開していく。販売網も多角化していく。セキュリティ機能を盛り込んだ文書管理システムをリリースする予定である。

薬局ソリューション事業については、対象とする小規模事業者は投資余力に乏しく、廃業などもあることから、マーケットは微増にとどまっている。運用・サポートで定期収入を確保するとともに、電子薬歴管理や業務量削減ツールを継続的に開発提供し顧客囲い込みを徹底していく。

既存事業の業績計画は、2014年10月期の売上高は19億4百万円(内ランニング収入売上は4億91百万円)、営業利益は3億61百万円、営業利益率は19%を見込んでいる。中計最終年度の2016年10月期においては、売上高は21億30百万円(内ランニング収入売上は5億66百万円)、営業利益は4億93百万円、営業利益率は23%を目指す。ランニング収入売上比率は27%まで引き上げていく。

### ◆新規事業の具体的な取組み

公教育ソリューション事業では、都府県単位の大型案件が急増する一方で、市町村自治体ではコスト抑制のためパブリッククラウドのニーズが高い。そこで、センター集中型とパブリッククラウド型の両方に対応していく。『School Engine』では、校務支援『ティーチャーナビ』、メール連絡網『じんじん』、学校用グループウェア『ミライム』の3つの機能をセットにして提供している。全国7都道府県の県立高校で導入されている他、敦賀・鯖江・南足柄市の小中学校では日本初のパブリッククラウド利用により稼働している。

公会計ソリューション事業については、自治体財政の健全化と透明化を図ることを目的として、単式簿記の家計簿方式から複式簿記の企業会計原則による公会計導入の促進が閣議決定され、現在乱立している4つの会計基準をまとめた「新公会計統一会計基準」が今年4月に総務省より発表された。当社ではいち早くその統一基準に対応したソフトを今年8月にリリース予定であり、新規ユーザーに提案していく。直販に加えて、大手ベンダーや会計士・税理士事務所とも提携し普及を図っていく。

新規事業の業績計画は、2014年10月期において売上高は5億5百万円(内ランニング収入売上は87百万円)、営業利益は30百万円、営業利益率は6%を見込んでいる。最終年度の2016年10月期の売上高は8億50百万円(内ランニング収入売上は3億50百万円)、営業利益は1億60百万円、営業利益率は19%を目指す。ランニング収入売上比率は41%まで伸ばしていきたい。

これらの結果、全事業トータルでの計画については、今期は先述のとおり保守的に見込むが、2015年10月期において、売上高は26億87百万円、営業利益は2億84百万円、経常利益は2億71百万円、当期純利益は2億52百万円に伸ばしていく。そして中計最終年度の売上高は29億80百万円、営業利益は4億3百万円、経常利益は3億91百万円、当期純利益は2億66百万円を目指す。

(平成26年6月26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。

[http://www.systemd.co.jp/common/uploads/2014/07/ir\\_data140705.pdf](http://www.systemd.co.jp/common/uploads/2014/07/ir_data140705.pdf)