

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

パッケージソフトを核に Value & Volume Business を展開

◆売上・利益共に躍進、ストックビジネスが伸長

2017年10月期(第36期)第2四半期は、売上高が前年同期比1.2倍、経常利益が2.3倍の大幅伸長となった。要因としては、パッケージシステムによるソリューションビジネスの進展が挙げられる。また、利益率の高いストックビジネス(運用サポート、メンテナンス、クラウドサービス)についても、4~5年前と比較して約2倍の伸びを示した。さらに、新規ビジネスの公教育および公会計事業が採算軌道に乗ってきた。全事業部門で取り組んできたパッケージ+カスタマイズの大規模案件についても、成果が実りはじめている。以上に加え、パッケージソフトの品質向上が高収益化につながった。

損益計算書では、売上高は18億15百万円(前年同期比3億15百万円増)、営業利益は3億円(同1億69百万円増)、経常利益は2億96百万円(同1億70百万円増)、四半期純利益は2億円(同1億18百万円増)となった。貸借対照表では、資産合計が43億19百万円(前期末比5億37百万円増)、負債合計が23億80百万円(同3億52百万円増)、純資産合計が19億39百万円(同1億84百万円増)となった。キャッシュフロー計算書では、投資活動によるキャッシュフローはマイナス1億41百万円となり、前年同期比で支出が約17百万円増加した。財務活動によるキャッシュフローは1億73百万円となり、現金および現金同等物の四半期末残高は5億57百万円となった。

経常利益の推移を見ると、2012年10月期は震災の影響で17百万円に落ち込んだが、以降、コストのかからないパッケージをベースにしたスモールビジネスで立て直しを図り、2014年10月期には1億79百万円まで回復した。2016年10月期は、公共案件の時期ずれが発生したが、当上期はこの部分が計上されたこともあり、売上・利益ともに大きく伸びている。

事業別売上高は、学園ソリューション事業が7億59百万円(構成比42%)となった。1986年に日本で初めてパソコンによる学校法人会計システムを開発し、以降、当社の主力事業となっている。2000年から開始したウェルネスソリューション事業は4億13百万円(同23%)、ソフトエンジニアリング事業は76百万円(同4%)となった。ソフトエンジニアリング事業は、従来、官庁関係の地域振興・産業振興に係るコンサルや企画調査が中心であったが、現在はパッケージビジネスに取り組んでいる。新規事業の公教育ソリューション事業は2億14百万円(同12%)、公会計ソリューション事業は3億16百万円(同17%)となり、ともに大きく伸長した。

ストックビジネスのランニング収益は、第33期が5億86百万円であったが、今期は第2四半期時点で5億78百万円となった。定期的に安定した収益をもたらすビジネスとして注力しており、通期では10億3百万円を計画している。

収益性・安定性に関する指標として、1株当たり四半期純利益は61.7円、自己資本四半期純利益率は10.9%、総資産経常利益率は7.3%、自己資本比率は44.9%、1株当たり純資産は597.3円となっている。

◆システムディのパッケージビジネス～イージーオーダーのパッケージ～

コンピューターソフトはかつて完全注文生産(オーダーメイド)が多く、現在でも多くの民間企業や官公庁で使われているが、パソコンが登場した 1983 年頃からパッケージソフト(レディメイド)が出始めた。当社のパッケージビジネスは、自社パッケージによるトータルソリューション(イージーオーダー)である。パッケージソフトを必要に応じてカスタマイズして提供するもので、提案から導入・保守まで、総合的にサポートしている。

当社のパッケージソフトは、初期開発後、ユーザーのカスタマイズ・導入支援といった要望に対応する。その後も、ユーザーの様々な要望を機能追加やサポートで組み込み、汎用的なニーズをバージョンアップしてパッケージに搭載する。価格は変わらないが、ユーザーの増加に伴って様々な要望が集まり、ブラッシュアップされて信頼性も増す。ソフトウェアの品質向上とユーザーの増加がスパイラルに発展するビジネスモデルであり、1986 年の会計ソフト提供以来、トラブルが発生したことはない。

第 33 期から取り組んでいるパッケージソフトを核とした Value & Volume Business は、パッケージソフトの機能追加、バージョンアップ、リプレース対応に加え、大規模事業体に対してカスタムメイド(Value Business)、小規模事業体に対してリーズナブルなクラウドサービス(Volume Business)を提供するものである。パッケージソフト部分はイニシャル売上となるが、クラウド、サポート、メンテナンスがストックビジネスとなり、財政基盤を支える。

◆地方公会計ソフト「PPP」を提供

学園ソリューション事業で展開している『キャンパスプラン』は、学園情報管理システムである。大学がメイン顧客となっており、全国の大学の 3 分の 1 強にあたる 350 校に対し、学務系サービス(学生募集、成績管理など)、法人系サービス(会計、予算編成など)、Web サービス(ポータル、給与明細など)を提供している。私立大学のほか、国公立大学や高校にも導入されており、サブシステムまでトータルで導入した場合、50 百万円程度となるが、カスタマイズを加えた大規模なシステムは経年で 2 億～5 億円の案件になる。

ウェルネスソリューション事業で展開している『Hello EX』は、スポーツ施設の運営支援システムであり、クラウド版の『Hello ASP』、公共体育施設向けの『すこやか Hello』も提供している。また、介護予防・健康増進事業にアンチエイジングサービス『Weldy Cloud』を提供しており、『Hello EX』と『Weldy Cloud』を合わせて、全国 837 の施設に導入されている。

ソフトエンジニアリング事業では、4 年前に『規程管理システム』を開発した。必要に迫られて自社用に開発したもののだが、大学などから要請があり、ブラッシュアップしてパッケージ化した。中小企業よりも大手企業からの要請が強く、エバラ食品、グリコ、ワコール、スクウェア・エニックス、小林製薬、病院、大学、NHK、JETRO など多様なユーザーに提供している。また、電通や多数の社労士事務所などにはクラウド提供しており、パッケージとクラウドを合わせて、現在 288 の民間企業・公益法人に導入されている。『規程管理システム』のほか、『契約書作成・管理システム』や『マニュアル作成・管理システム』など、総務・法務で利用されるパッケージソフトを提供しているが、ほぼカスタマイズの要請がないため、利益率の高いビジネスとなっている。

公教育ソリューション事業では、国公立の小・中・高校向け校務支援システム『School Engine』をクラウドで提供している。現在、三十余りの都道府県が校務支援システムを導入しているが、当社のシステムは、このうち 15 県 2 政令市をはじめとする 1,095 校に導入されている。ランニング収益となるため、これまで投資が先行していたが、高校に加え、小学校や中学校での導入も増加し、今期の業績に貢献している。

公会計ソリューション事業では、自治体向け地方公会計ソフト『PPP』(トリプル・ピー)を提供している。自治体会計を現金主義・単式簿記から発生主義・複式簿記に移行して健全化すべく、総務省が公会計制度の新統一基準を設けたが、『PPP』は発生主義・複式簿記に基づいて固定資産台帳や財務諸表を作成するソフトであり、新統一基準に完全対応する。1,788 の自治体、1,610 の関連公共団体が対象となるが、現在、673 団体に導入されており、2018 年 3 月末までに 1,000 団体での導入を目指す。

グループ会社のシンクが展開している薬局ソリューション事業では、薬局向けレセコンをはじめ、保険薬局向け薬歴情報システム、保険薬局 POS レジシステム、医薬品過誤防止システムなど、薬局専用のソフトを開発しており、大阪を中心に、全国 1,222 の調剤薬局に導入されている。

◆公共向けビジネスを拡大

通期の売上高は 33 億 82 百万円、営業利益は 3 億 22 百万円、経常利益は 3 億 14 百万円、当期純利益は 2 億 16 百万円を見込んでいる。第 2 四半期の段階で計画を大きく上回ったが、公共関連の事業が多いため、季節変動要因を考慮し、期首計画を据え置いた。

今後の取り組みとして、Value Business については、大手民間企業、有名総合大学、大型スポーツ施設、金融機関などのユーザー獲得を推し進める。カスタマイズによる製造コストは発生するが、新しい機能やシステムで、現行のビジネスでは得られない新たな課題に対応し、パッケージの品質向上やクラウドサービスの内容充実につなげていきたい。Volume Business については、年々、ユーザーが増加しており、2017 年 4 月末時点で累計 5,066 ユーザーとなった。サポート・クラウド契約数も累計 3,081 となり、当社の財務基盤を支えている。

公共向けソリューションビジネスについては、公共スポーツ施設、国公立大学、法務・総務担当部門、会計・経理担当部門、県・市町村の教育委員会に様々なシステムを導入してきた。将来的には、これらをベースにして、産業振興、観光推進、地方創生、雇用促進、健康・福祉といった分野に向けた新たなソリューションを展開していく。

クラウドについては、初期コストが安く、ユーザーにとって利便性の高いサービスであるため、全事業で取り組みを進めている。

パッケージソフトについては、業種・業務に特化したビジネスソフトを提供し、既にデファクトスタンダードの地位を確立しているが、B to B to C においても、『アンシンサイト』、『Weldy Cloud』により、シェアを拡大中である。将来的には、直接コンシューマーに提供する B to C サービスを展開して、大きく成長させていきたいと考えている。

(平成 29 年 6 月 20 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下のアドレスからご参照ください。

http://www.systemd.co.jp/common/uploads/2017/06/ir_data170621.pdf