

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

ストックビジネスをさらに強化し、高効率ビジネスを展開

◆ストックビジネスによる収益が増加

2017年10月期の売上高は38億7百万円(前期比6億99百万円増)、経常利益は3億46百万円(同1億60百万円増)となった。要因としては、ビジネス用のパッケージソフトが順調に売上を伸ばし、利益率が上昇した。また、サポート、メンテナンス、クラウドといったストックビジネスによるランニング収益が年々増加している。さらに、新規公共事業(公教育、公会計)も躍進した。公教育ソリューション事業では、公立小中高校向けにクラウドサービスによる校務支援を提供しており、これまで収支バランスを超えるには至っていなかったが、当期で黒字化することができた。公会計ソリューション事業では、役所の会計を単式簿記から複式簿記決算に変更し、財政計画を健全化するためのソリューションを提供しており、公教育と共に大きく伸びている。以上の結果、全事業部門で収支が黒字化し、中期3カ年計画の数値目標として掲げた売上高33億82百万円、経常利益3億14百万円を上回った。

貸借対照表については、流動負債が10億50百万円(前期比3億17百万円減)、固定負債が6億29百万円(同31百万円減)となり、負債合計が16億80百万円(同3億48百万円減)となった。負債純資産合計は36億58百万円(同1億24百万円減)となったが、純資産は19億78百万円(同2億24百万円増)と増加している。

キャッシュ・フロー計算書については、営業活動によるキャッシュフローは前期の2億1百万円から10億66百万円に大きく伸びた。投資活動によるキャッシュフローは、前期がマイナス4億10百万円であったが、当期は借入金の圧縮によりマイナス2億52百万円となった。財務活動によるキャッシュフローはマイナス5億66百万円となり、現金および現金同等物の期末残高は、前期の2億73百万円から5億20百万円に増加している。

業績推移を見ると、2012年10月期は東日本大震災の影響を受け、経常利益がわずかに17百万円となったが、その後、自然災害や景気変動に強い企業となるべく、ストックビジネスを強化した結果、売上高が右肩上がりとなり、経常利益も大きく伸ばすことができた。

◆校務支援サービスをクラウド型で提供

当社は、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、公教育ソリューション事業、公会計ソリューション事業に取り組んでおり、学園ソリューション事業およびウェルネスソリューション事業が主力事業となる。また、子会社のシンクでは、薬局ソリューション事業を展開している。

学園ソリューション事業は、大学、私立高校を中心に累計顧客数が961、売上高が15億68百万円となった。ウェルネスソリューション事業は、スイミングスクールの会員管理からスタートしたが、現在はフィットネスクラブや公共の体育施設に顧客が拡大している。当期は、新たにアミューズメント施設向け『Hello Fun』の提供も開始し、売上高が9億17百万円となった。

ソフトエンジニアリング事業は売上規模が比較的小さく、商品ラインナップも少ないが、効率の良いビジネスで高い利益率を確保している。規程管理、契約書作成・管理等、コンプライアンスやコーポレートガバナンスを支援する

パッケージビジネスを展開しており、売上高は1億49百万円となった。薬局ソリューション事業では、小規模な調剤薬局を対象に、レセコン『GOHL』、大阪府薬剤師協会と提携したレセコン『OKISS』のほか、薬歴管理、医薬品過誤防止システムなどを提供している。累計顧客数は1,222、売上高は78百万円となっており、ランニング収益が大半を占める。

公教育ソリューション事業の校務支援サービスは、すべてクラウド型で提供しており、地方自治体の管轄下にある学校すべてに同じシステムを提供できることが強みである。収益化には一定のボリュームが必要となるが、都道府県、政令指定都市に導入が拡大し、軌道に乗りはじめた。当期の売上高は4億16百万円となったが、クラウドサービスに対する信頼性・評価の高まりにより、今後の伸びが期待できる。公会計ソリューション事業では、全国の約半数となる886の地方自治体や公共団体等に公会計パッケージ『PPP』を提供しており、売上高は6億77百万円となった。

収益性・安定性に関する指標は年々高まってきており、当期は1株当たり当期純利益が73.5円となった。このほか、いずれの数値も当初目標を実現している。

◆Value & Volume Business

当社のパッケージビジネスは、自社開発パッケージをベースに、顧客のニーズに合わせてカスタマイズしながら提供するイージーオーダー型となっており、導入後は、メンテナンスやサポートを徹底してユーザーの拡大を図っている。顧客ニーズへの対応により、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ことが当社のパッケージソフトビジネスの特長である。

中期計画では、パッケージソフトを核としたValue & Volume Businessを展開している。Value Businessは、大規模事業体に対し、カスタマイズしたパッケージソフトを提供するものであり、カスタマイズする中で得たノウハウをパッケージソフトに還元し、Volume Businessとして、そのパッケージソフトをクラウドで小規模事業体に提供している。このフロービジネスに加え、メンテナンス、サポート、クラウドによるストックビジネスを収益の基盤に置いている。

Value Businessの実績として、学園ソリューション事業では、日本大学、帝京大学、中央大学などの大規模大学がユーザーとなっている。ウェルネスソリューション事業では、フィットネスクラブ「メガロス」のリプレイス対応を行い、1月から本格稼働を開始した。このほか、有明スポーツセンター、東急スポーツオアシス、港区介護予防総合センターなどにもパッケージソフトを提供している。ソフトエンジニアリング事業は、川重商事、大手広告代理店、NHK、エバラ食品、江崎グリコなどがユーザーとなっている。

公教育ソリューション事業では、埼玉県、静岡県など16県および2政令指定都市(京都市、堺市)に『School Engine』を提供しており、当期は新たに札幌市、熊本市にも提供を開始する。公会計ソリューション事業では、当初、小規模な地方自治体に対して『PPP』を提供していたが、現在では、地元の京都府をはじめ、静岡県、新潟県、京都府などの大規模自治体にも提供している。今後は、こうしたValue Businessにより、大手民間企業、金融機関、大型スポーツ施設、政令指定市などのユーザー獲得を推し進めていきたい。

Volume Businessはストック収入であり、顧客数の増加に伴ってサポート・クラウドの契約数が増加する。ストック収入は2013年10月期が5億32百万円であったが、当期は10億7百万円となった。

◆B to B から B to B to C、B to C へ

2018年10月期の売上高は33億39百万円(前期比4億68百万円減)を予定している。減額の要因としては、超大型案件である日本大学への納入が一区切りとなることが挙げられる。また、フィットネスクラブ「カーブス」において、ソフト・ハードのリプレイスが完了したことも減収要因となる。しかし、利益面ではパッケージソフトの利益率向上、クラウドやサポートの収益向上により、営業利益、経常利益、当期純利益ともに、前期を上回る見込みである。

今後は、公共向けのソリューションビジネスを飛躍的に拡大させていきたい。会計・経理担当部門(『PPP』)、県・市町村の教育委員会(『School Engine』)に加え、総務・法務担当部門に『例規管理システム』を提案していく。また、公共スポーツ施設や国公立大学への提供実績を基に、地域の活性化、雇用促進や観光推進に関連するソリューションビジネスを展開していきたい。

パッケージソフトによるソリューションビジネスは、現在、B to B が中心となっているが、今後は、より広大なマーケットに向けて展開していく。B to B to C としては、学生や父兄向け『アンシンサイト』、スポーツ施設の会員向け『Weldy Cloud』の提供を開始したが、さらに、B to C として、学生・保護者、会員、市民、従業員に直接提供するサービスに着手していく。

また、海外を含めた新しい市場にもアンテナを張りめぐらせ、クラウドやB to Cを中心とした高効率ビジネスを展開していきたい。

新たな中期3カ年計画の数値目標としては、経常利益で2018年10月期の4億円、2019年10月期の5億円、2020年10月期の6億円を目指す。

◆ 質 疑 応 答 ◆

当期の業績を計画比で見ると、売上高と比較して営業利益の上振れが少ないが、この背景を伺いたい。

大規模案件(日本大学、メガロスなど)が寄与し、当期は売上高は大きく伸びたが、大規模な案件は、中小事業体と比較して利益率が低い。なお、大規模案件も、導入後はストック化して、サポート、メンテナンス、機能追加対応等で今後は利益率向上に大きく寄与する。

公教育・公会計の事業について、市場拡大余地を教えてください。

公教育については、都道府県の高校におけるシェアが35~40%となっており、当社がトップである。まだ20程度の都道府県が未導入となっているため、シェア50%を目指して展開を拡大していく。一方、小中学校は、高校よりもマーケットが大きいですが、先行している企業が10社程度あり、当社は5~6番手である。しかし、小中高校と一貫してクラウドで提供しているのは当社のみであるため、高校での実績をベースに、シェア拡大を図る。公会計については、地方公共団体で構成される総務省の外郭団体が無償でソフトを提供しており、当初は苦戦が予想されたが、当社の『PPP』の機能性や使い勝手の良さが評価され、全国の約半数の地方自治体等に導入されている。無償ソフトを利用しようとしている地方自治体は約600程度と見ており、今後は、これらの自治体に当社のシステムを提案していきたい。

(2018年1月18日・東京)

* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見ることができます。

http://www.systemd.co.jp/common/uploads/2018/01/ir_data180119.pdf