

# 2013年10月期(32期) 会社説明資料

説明者 代表取締役 堂山 道生  
平成26年1月30日

# 株式会社システムディ SystemD

2013年10月期(32期)会社説明会  
於:システムディビル

# ■ 会社概要

**JASDAQ**  
証券コード 3804

(2013年10月31日現在)

社名	株式会社 システムディ
代表者	代表取締役 堂山 道生
創業	1984年8月14日
資本金	4億8426万円
役員・従業員数	193名(内シンク8名、新公会計研究所11名)
事業内容	特定業種向けのパッケージシステムの開発・販売
取引銀行	三菱東京UFJ銀行、三井住友銀行、滋賀銀行、京都銀行
発行済株式数	3,249,000株
株主数	2,069名
資格	ISMS認証(ISO 27011)、プライバシーマーク付与認定
所在地	本社 : 〒604-8172 京都市中京区烏丸通り三条上る 東京支社: 〒105-0012 港区芝大門2-10-12 KDX芝大門ビル6F
主要顧客	NTT東日本、NTT西日本、NEC、富士通-富士電機、日立製作所、京セラ丸善SI、大学、フィットネスクラブ、自治体、民間企業 他
主要仕入先	マイクロソフト、富士通、NEC、トレンドマイクロ 他

## ■ 当期決算概況

**増収増益 経常利益は前年比654.4%増の1億3246万円**

**主力2事業(学園・ウェルネス)が堅調  
パッケージ単価は低下傾向であるが  
パッケージ販売本数は前年を上回りカバー**

**ユーザ数・サポート契約数(クラウド含む)は順調に伸長  
ストック型ビジネスの展開が進む**

**公共分野向け事業が前進**  
①公教育事業の確実な広がり  
②公会計事業の事業基盤を確立

# 2013年度10月期 決算概要

# 損益計算書

## 当初計画比

(単位:百万円)

	2013年10月期 計画値	2013年10月期		
		実績	計画増減	計画比 (%)
売上高	2,153	2,171	17	100.8
売上総利益	837	883	46	105.6
営業利益	93	141	47	150.5
経常利益	80	132	52	164.9
当期純利益	51	132	80	255.0

## 前年同期比

(単位:百万円)

	2012年10月期	2013年10月期		
		実績	前年増減	前年同期比 (%)
売上高	1,948	2,171	222	111.4
売上総利益	651	883	232	135.7
営業利益	27	141	114	523.0
経常利益	17	132	114	754.4
当期純利益	△ 185	132	317	—

# 貸借対照表

(単位:百万円)

		2012年10月期	2013年10月期	
			実績	増減額
資産合計	流動資産	775	1,124	348
	固定資産	1,693	1,898	204
		2,469	3,023	553
負債合計	流動負債	590	1,097	506
	固定負債	687	604	△83
		1,278	1,702	423
純資産合計		1,190	1,318	127
負債純資産合計		2,469	3,023	553

# キャッシュ・フロー計算書

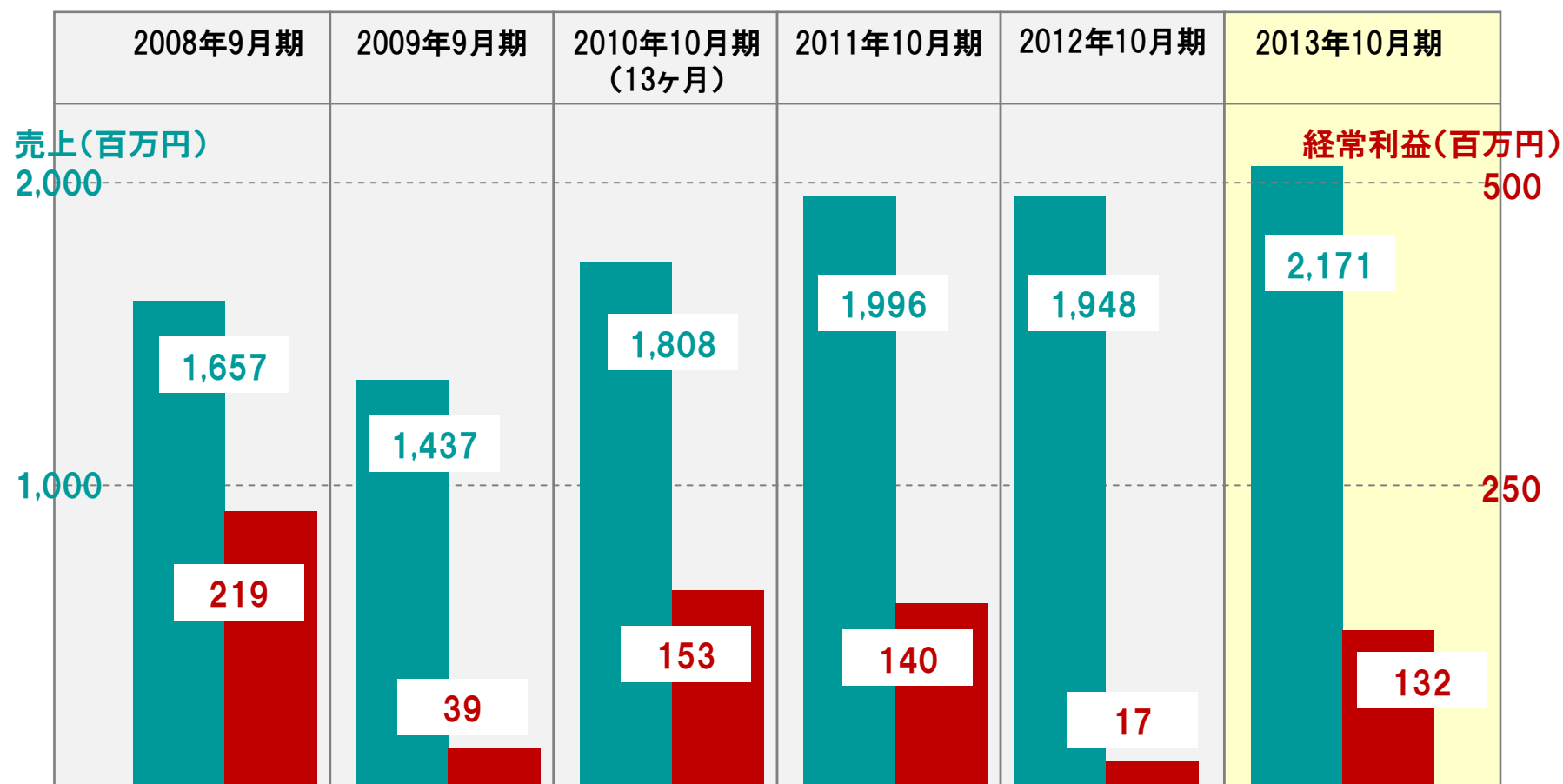
(単位:百万円)

		2012年10月期	2013年10月期
	営業活動によるキャッシュ・フロー	260	130
	投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 284	△ 333
フリー・キャッシュ・フロー		△ 24	△ 202
財務活動によるキャッシュ・フロー		42	303
現金及び現金同等物の増減額		18	101
現金及び現金同等物の期首残高		223	241
現金及び現金同等物の期末残高		241	342

# 業績の推移

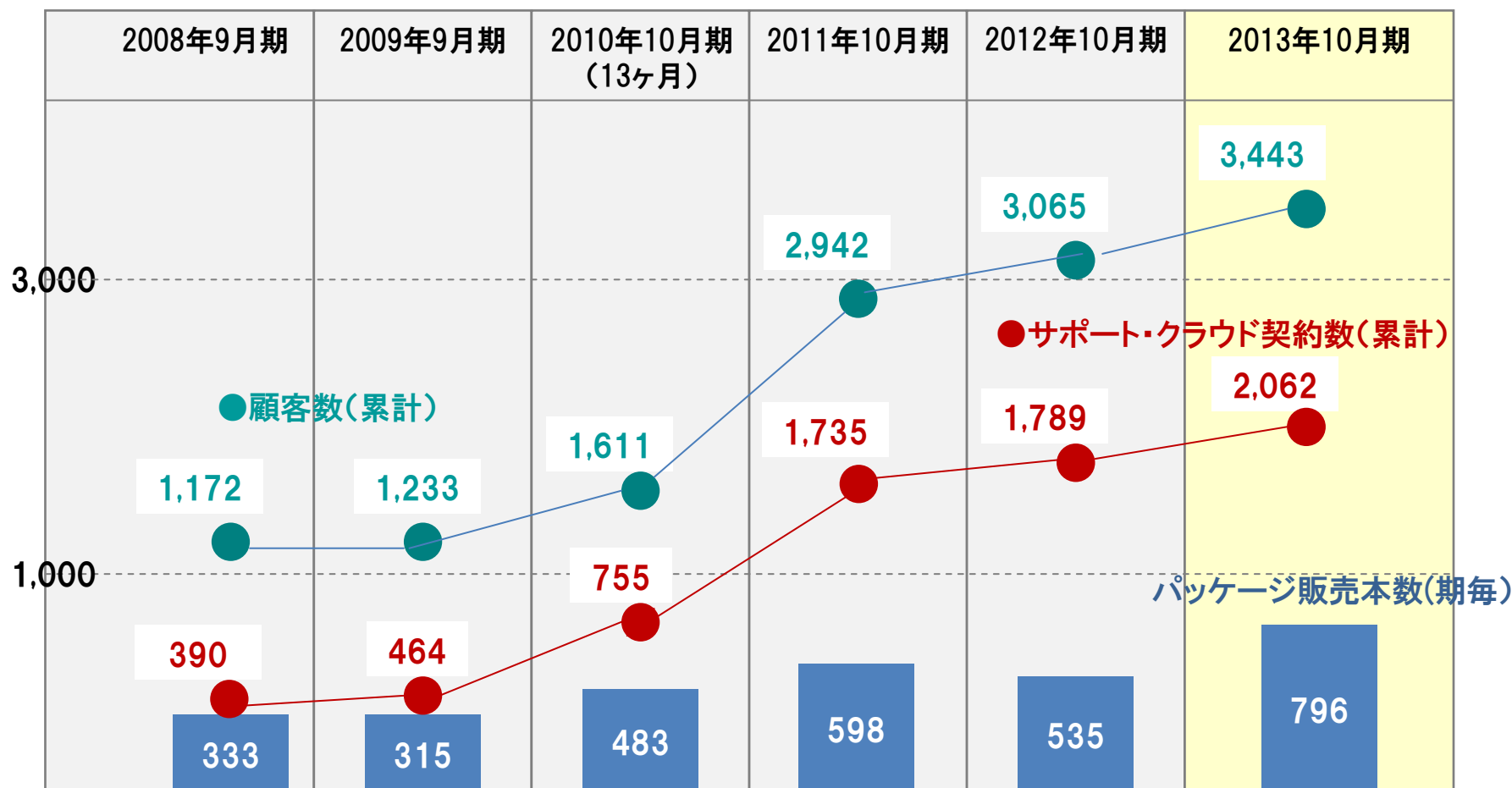


## ■ 売上高・経常利益の推移



※ 2010年10月期以前は個別数値、2011年10月期以降は連結数値を記載しております。

## ■ パッケージ販売本数・ユーザ数・サポート契約数の推移



※ 2010年10月期から公教育、2011年10月期からシンク、2013年10月期から公会計を加えた数となっております。

## ■ ストック収益基盤(定期収入)の着実な拡大

	2010年10月期 (13ヶ月)	2011年10月期	2012年10月期	2013年10月期
パッケージ販売本数(年度)	483	598	535	796
ユーザ件数(累計)	1,611	2,942	3,065	3,443
サポート・クラウド契約件数(累計)	755	1,735	1,789	2,062
サポート・クラウド売上金額[百万円]	359	434	449	532

# 事業別の状況

# 6つの事業部門

## 既存事業4部門

累計顧客数  
(2013年10月末)

学園ソリューション	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。	873
ウェルネスソリューション	1980年にスイミングスクール会員管理システムとして誕生。現在、月間約50億円の会費回収業務に利用されている。フィットネスクラブからダンス・ヨガ教室、体育館等に提供。	596
ソフトエンジニアリング	2010年にリリースした『規程管理』シリーズを中心に企業、学園、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で事業展開。	166
薬局ソリューション (株式会社シンク)	1997年にレセコン『GOHL』の発売を開始。大阪府薬剤師会推奨の『OKISS』をリリース。2011年には『薬歴情報電子ファイル』をリリース。	1,197

# ■ 公教育・公会計部門を創設

## 新規事業2部門

累計顧客数  
(2013年10月末)

公教育 ソリューション	2010年に公立小中高校向けの校務支援サービス『School Engine』の提供を開始。国内初のクラウド型サービス。センター集中型にも対応。	438
公会計 ソリューション	2012年12月に(株)PMCより公会計システム事業(公会計パッケージ『PPP』、開発・保守要員、保守売上、販売代理店網)を譲り受け。顧客自治体は約170。2013年1月より本格稼働。	173
株式会社 新公会計研究所	2013年4月に子会社化。新地方公会計制度に関する調査研究、コンサルテーション、研修及び普及が主業務。財団法人日本システム開発研究所「公会計センター」としてスタートし、2011年4月1日より『株式会社 新公会計研究所』として民営化。	

## 当社対象マーケットの情報化投資は依然として厳しい状況

### ■ 学園ソリューション事業

『キャンパスプラン、NET Framework』の機能強化版Ver7.0のリリースにより、販売本数が伸び、サポート契約数・サポート売上也拡大し、売上、営業利益とも計画を上回る。全社業績を牽引。

### ■ ウェルネスソリューション事業

イニシャル売上の大きいパッケージ型製品販売から、安定的な定期収入を得るクラウド型サービスに段階的に移行中。売上、営業利益とも計画を上回る。

### ■ ソフトエンジニアリング事業

『規程管理システム』のクラウドサービスが伸び、パッケージ型製品と合わせ、計画値には若干未達も販売件数は過去最高。

### ■ 薬局ソリューション事業(株式会社シンク)

レセコンに加えて薬歴管理システムが貢献。サポート収入を安定的に確保し、計画通り推移。

## ■ 公教育ソリューション事業

校務支援サービス『School Engine』は自治体センターサーバー向けの大型案件を複数件受注。機能強化に努め、自治体の要求する機能を網羅した標準サービスになりつつある。中小自治体へのクラウド型のサービス提供も拡大。売上、営業利益とも計画を上回る。

## ■ 公会計ソリューション事業

自治体向け地方公会計パッケージ『PPP』の販売本数・サポート契約数が順調に伸び、売上、営業利益とも計画を上回る。総務省から提示が予定される新地方会計基準に適応するパッケージのバージョンアップ版も33期(2014年10月期)中にリリース予定。



# 中期計画

## ■ 中期数値目標

(単位:百万円)

	2013年10月期 (32期)実績	2016年10月期 (35期)目標
<b>連結売上高</b>	<b>2,171</b>	<b>3,000</b>
<b>営業利益(営業利益率)</b>	<b>141 (7%)</b>	<b>410 (14%)</b>
<b>ROE(純利益/株主資本)</b>	<b>10.5%</b>	<b>15.2%</b>
<b>ROA(純利益/総資産)</b>	<b>4.8%</b>	<b>9.8%</b>
<b>年間開発投資</b>	<b>229</b>	<b>200</b>

～2013年10月期

## Small&Power Business

- より一層利益を重視したパッケージビジネスに取り組む。
- パッケージソフトの機能強化向上により、カスタマイズコストを削減。利益率の向上を追求。
- 営業力の強化による新規顧客開拓と、エンジニアのユーザー対応をPowerfulに展開。
- ユーザストックの蓄積によりランニング収益の向上を図る。

2014年10月期～  
2016年10月期

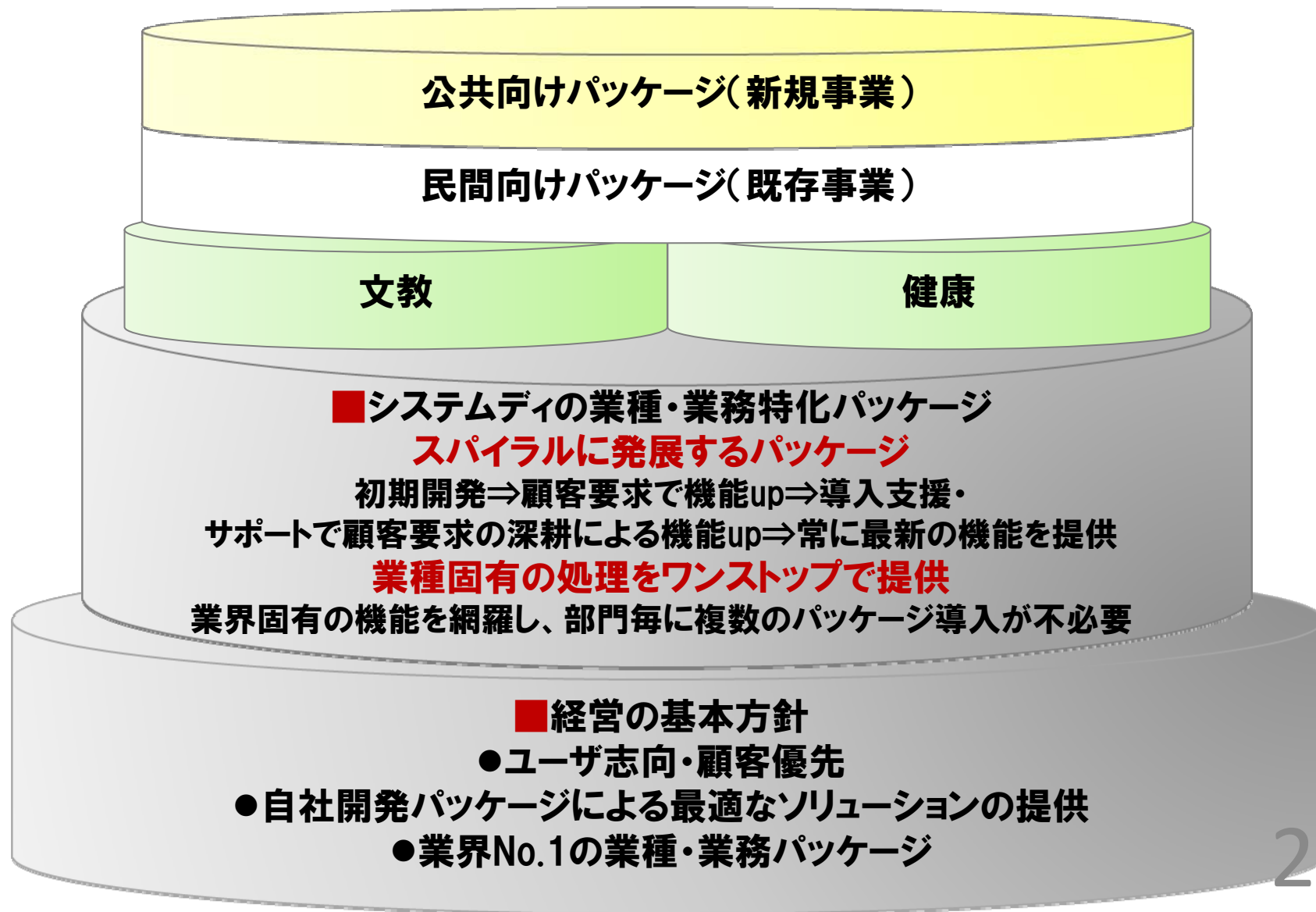
## S&P Businessの継続発展による V&V Businessへの進化

- Valueの高い自社開発パッケージソフトによるストック収益の向上。
- 文教・健康分野に加えて新規公共分野でのパッケージソフト・クラウドサービスの展開。
- 既存マーケットの教職員、学生、会員、市民等を対象としたクラウドサービスによるVolume Businessの展開。
- 新規クラウドサービスによるBtoBtoC、BtoCビジネスの着手。

2017年10月期～

## V&V Businessによる Next Stageへ

- 業種・業務特化のパッケージソフトによるソリューションビジネス。
- ユーザストックによるランニング収益の確保、向上。
- クラウドサービスによるBtoCビジネスにてVolumeを蓄積。
- Value & Volume Businessによる事業の安定化と規模の拡大。



# ■ 当社主要パッケージ一覧

## 民間の領域(既存事業)

学園向けトータルソリューション  
【キャンパスプラン】

民間フィットネスクラブ向け会員管理システム  
【HELLO(ハロー)】

民間企業・学園・団体向け  
【規程管理システム】

学園向け  
【証明書発行システム】

学園向け  
【ファシリティマネジメントシステム】

健康増進事業者向けウォーキングサイト  
【nanpo(ナンポ)】

## 公共の領域(新規事業)

新公会計システム  
【PPP(トリプル・ピー)】

公立小中高校向け校務支援サービス  
【School Engine(スクール・エンジン)】

体育館向け運営支援システム  
【すこやかHELLO】

自治体向け  
【例規管理システム】

自治体向け  
【証明書発行システム】(予定)

行政向け  
【ファシリティマネジメントシステム】(予定)

自治体健康保健事業部門向け  
【nanpo(ナンポ)】

## **I . 既存事業の強化**

- ① 既存顧客の囲い込み**
- ② クラウドへの取り組みを  
引き続き強化**

## ① 既存顧客の囲い込み

■ 従来の収益基盤を継続的に確保  
(パッケージ販売とサポート収入の確保)

顧客の個別ニーズと制度変更等による業界全体のニーズを素早く取り込むパッケージの機能強化を継続的に行い、最新の機能を切れ目なく提供することと、丁寧なサポートサービスを提供することにより、顧客の囲い込みを一層強化していきます。

## ②クラウドへの取り組みを引き続き強化

### ■ ストック型の収益基盤を確立する (利用料収益の拡大)

パッケージ型提供製品を順次クラウド型としても提供し、従来ターゲットとなり得なかった中小規模も対象として販売範囲を広げ、新規顧客の獲得を図り、クラウド利用料収益を伸ばします。



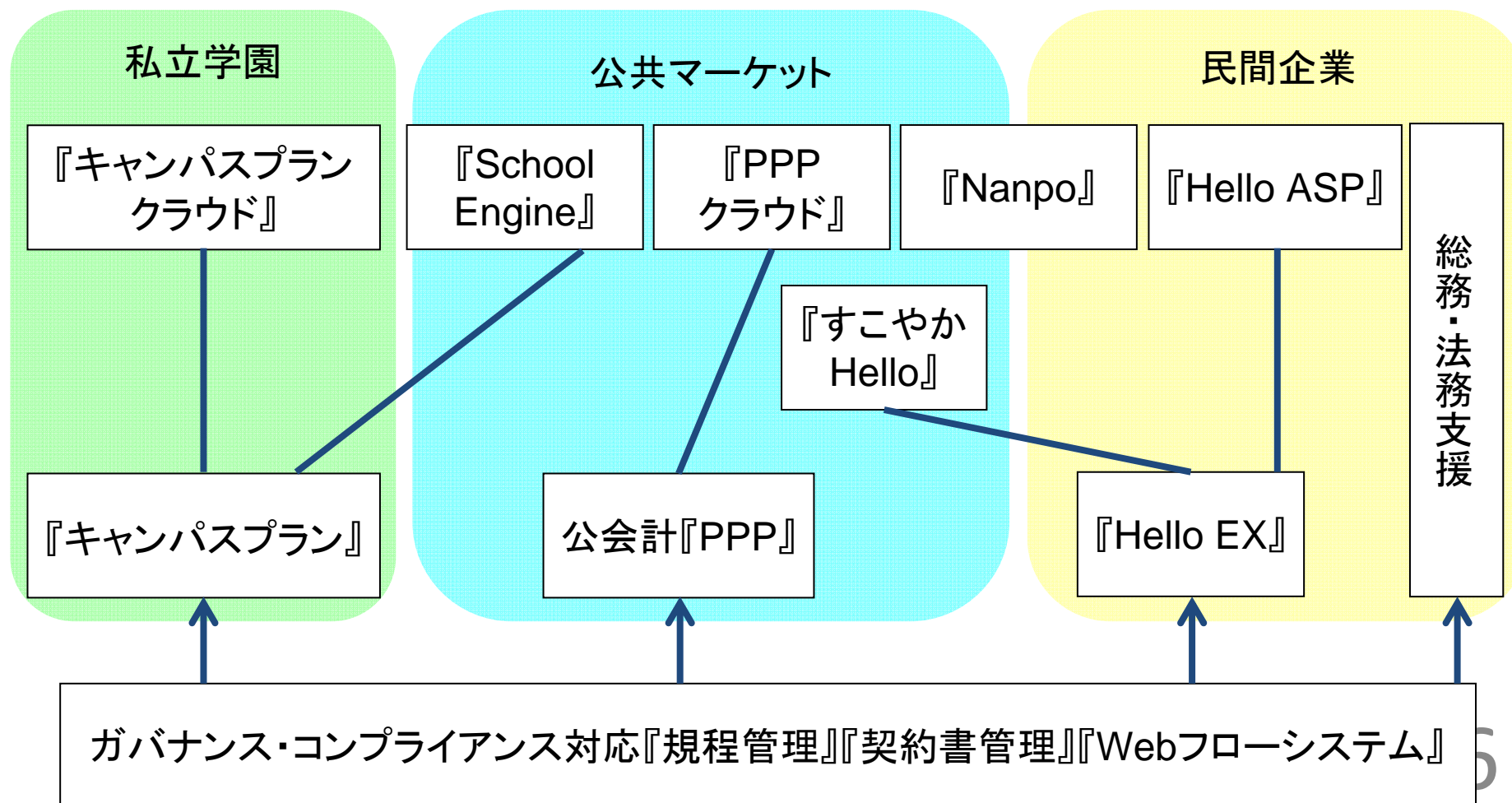
# 製品ラインナップ計画

	Value Business パッケージ+サポート(保守)	Volume Business (クラウド提供)	
		B to B	B to C
学園ソリューション	大規模学校法人向け 『キャンパスプラン』	小規模法人向け 『キャンパスプラン クラウド』	学生・教職員・父兄向け クラウドサービス
ウェルネスソリューション	公共体育施設向け 『すこやかHello』	民間スポーツ施設向け 『Hello ASP』 スポーツ施設・福祉施設向け 『Nanpo』	会員・市民向け クラウドサービス
公教育ソリューション		公立高校、小中学校向け 『School Engine』	生徒・父兄・教職員向け クラウドサービス
公会計ソリューション	地方自治体向け 公会計システム『PPP』 財政分析システム『改革』	小規模自治体向け 『PPP クラウド』	住民向け クラウドサービス
ソフトエンジニアリング	『規程管理システム』 『契約書管理システム』 『Webフローシステム』	『規程管理システム』 『契約書管理システム』 『Webフローシステム』	
(株)シンク	薬局向け 『レセコンシステム』 『薬歴管理システム』		

教職員・学生・会員・市民向け クラウドシリーズ

B to B

B to B to C



## **Ⅱ. 新規事業の取り組み**

**民間向け既存事業の経験を基に  
公共分野にも経営資源を  
集中します**

■ **既存民間分野で培ったノウハウを公共分野へ**

これまでのシステムディのパッケージビジネスは、  
主に民間の文教・健康市場が対象でした



**公共分野へ業務特化したパッケージで積極的に進出**

2010年4月に公教育分野へ『**School Engine**』




2011年6月に公共体育館向けに『**すこやかHELLO**』

2012年12月に**公会計システム**『**PPP**』事業を買収

2013年4月に公会計制度に関する調査研究・コンサルティングを行う**(株)新公会計研究所**を買収

# ■ 公教育事業 School Engine

## ■ School Engine(スクール・エンジン) クラウド型校務支援サービスの概要……3つの機能

<p>校務支援 ティーチャーナビ</p> 	<ul style="list-style-type: none"><li>① 「te@chernavi(ティーチャーナビ)」は、校務処理に関する情報を一元管理し、教職員の校務処理を支援し効率化します。</li><li>② 全ての機能はWebブラウザ上で利用することができ、わかり易い画面遷移と、軽快かつ高い操作性でご利用頂けます。</li></ul>
<p>メール連絡網</p> 	<ul style="list-style-type: none"><li>① 生徒保護者の携帯電話へ直接情報をメールで届けることで、保護者への確実な情報伝達を可能とします。</li><li>② 多段階の階層構造によるアドレス管理で、自治体レベルでの広域連絡網の構築も実現できます。</li><li>③ 保護者からのメール送信により、PTA会議や授業参観等の学校行事への参加者名簿の作成や、欠席届の連絡が出来ます。</li></ul>
<p>学校用グループウェア ミライム</p> 	<ul style="list-style-type: none"><li>① 学校の先生との共同研究によって開発された、学校運営特化したグループウェアで、最小限の操作で最大限の情報活用を実現します。</li><li>② 校内だけでなく、教育委員会や学校間によるメッセージの受発信や情報共有が可能です。</li></ul>



『School Engine/校務支援システム(teachernavi)』は、APPLIC(一般財団法人全国地域情報化推進協会)より、「地域情報プラットフォーム適合製品(教育情報アプリケーションユニット)」として推奨を受けました。

School Engineは東日本大震災復興支援クラウドフォーラムに参加しています。

## ■ 事業の発展期へ

導入実績の増加→パッケージの機能強化  
導入・サポートのノウハウ蓄積



パッケージの製品総合力の向上により、  
自治体からの引き合いが急増、  
センター集中型からクラウド型へニーズが拡大

## ■ 導入実績

静岡県立全高校、和歌山県立全高校、京都府福知山市・京丹後市、福岡県宗像市、大分県杵築市・国東市・千葉県我孫子市、神奈川県南足柄市の小中学校など **400校以上**に導入

## ■ 32期受注実績

宮崎県、香川県、広島県、岩手県および京都市、敦賀市、鯖江市など

## ■ 公会計事業 PPP(トリプルピー)

■ 家計簿方式(単式簿記)から企業会計方式(複式簿記)へ。  
→自治体財政の健全化と可視化(透明化)

### ■ 背景

2013年6月14日閣議決定「企業会計原則による公会計導入の促進と公共施設の資産管理・経営改革の重要性」。  
→民間の会計基準に準じた財務諸表・固定資産台帳の作成・提示を要請。  
→2014年7月までに、より進化した「新公会計基準」を総務省が策定。

### ■ PPP(パッケージソフト トリプルピー)事業

自治体向け公会計ソフト『PPP』により、複式簿記による財務諸表や固定資産台帳を作成。173の地方公共団体に導入。

### ■ (株)新公会計研究所

自治体へ、「新公会計基準」導入コンサルティング及び各種ソリューションの提供。

# ■ 公会計事業 導入実績

公会計コンサル及び導入中案件も含まれます。(2013年10月31日現在)

帯広市、滝川市、三笠市、北広島市、当別町、栗山町、洞爺湖町、  
南富良野町、訓子府町、今金町、置戸町、古平町、積丹町、釧路町、  
岩内町、福島町、森町、猿払村、厚真町、真狩村、湧別町、下川町、  
愛別町、東神楽町、音威子府村、富良野市、長万部町、滝川村、  
小平町

伊是名村、北谷町、本部町、読谷村、  
粟国村、渡名喜村、伊平屋村、  
久米島町、竹富町、渡嘉敷村、中城村、  
宮古島市、宜野湾市、与那国町

湯上市

東松島市、多賀城市、七ヶ宿町、  
涌谷町

山形県、天童市、高島町

富岡市、館林市

新潟県、阿賀野市、魚沼市、刈羽村

三郷市、越谷市、秩父市、上尾市、  
白岡市、川島町

松本市、飯田市

牛久市、神栖市、龍ヶ崎市、土浦市、  
下妻市、茨城町、城里町、つくばみ  
らい市、笠間市

岐阜市、山県市、各務原市、本巣市、  
瑞穂市、養老町

流山市、山武市、習志野市、旭市  
柏市、横芝光町、匝瑳市、千葉市、  
市川市

広島県、廿日市市、北広島町  
江田島市、熊野町

和東町、多賀町、湖南市

杉並区、港区、目黒区、中野区、豊島区、  
東久留米市、清瀬市、稲城市、昭島市

宇部市、  
阿武町

丹波市

川崎市、海老名市、伊勢原市、平塚市、  
鎌倉市、二宮町、大井町、開成町、山北町、  
湯河原町、寒川町、真鶴町、清川村、愛川町

篠栗町、新宮町、  
筑前町、広川町、  
赤村、糸島市

豊郷町、  
多賀町、湖南市

静岡県、浜松市、藤枝市、  
函南町、袋井市、伊東市

高梁市

津市、四日市市

奈良県、橿原市、  
桜井市、御杖村、  
五條市

嬉野市  
神崎市  
武雄市  
有田町  
吉野ヶ里町  
太良町  
大町町  
江北町  
白石町

菊池市、玉東町  
長州町、球磨村  
山江村、天草市

臼杵市、国東市  
川南町

高松市

豊田市、田原市、高浜市、一宮市、豊川市、  
岡崎市、春日井市、半田市、弥富市、  
蒲郡市、知立市、豊山町、幸田町、蟹江町



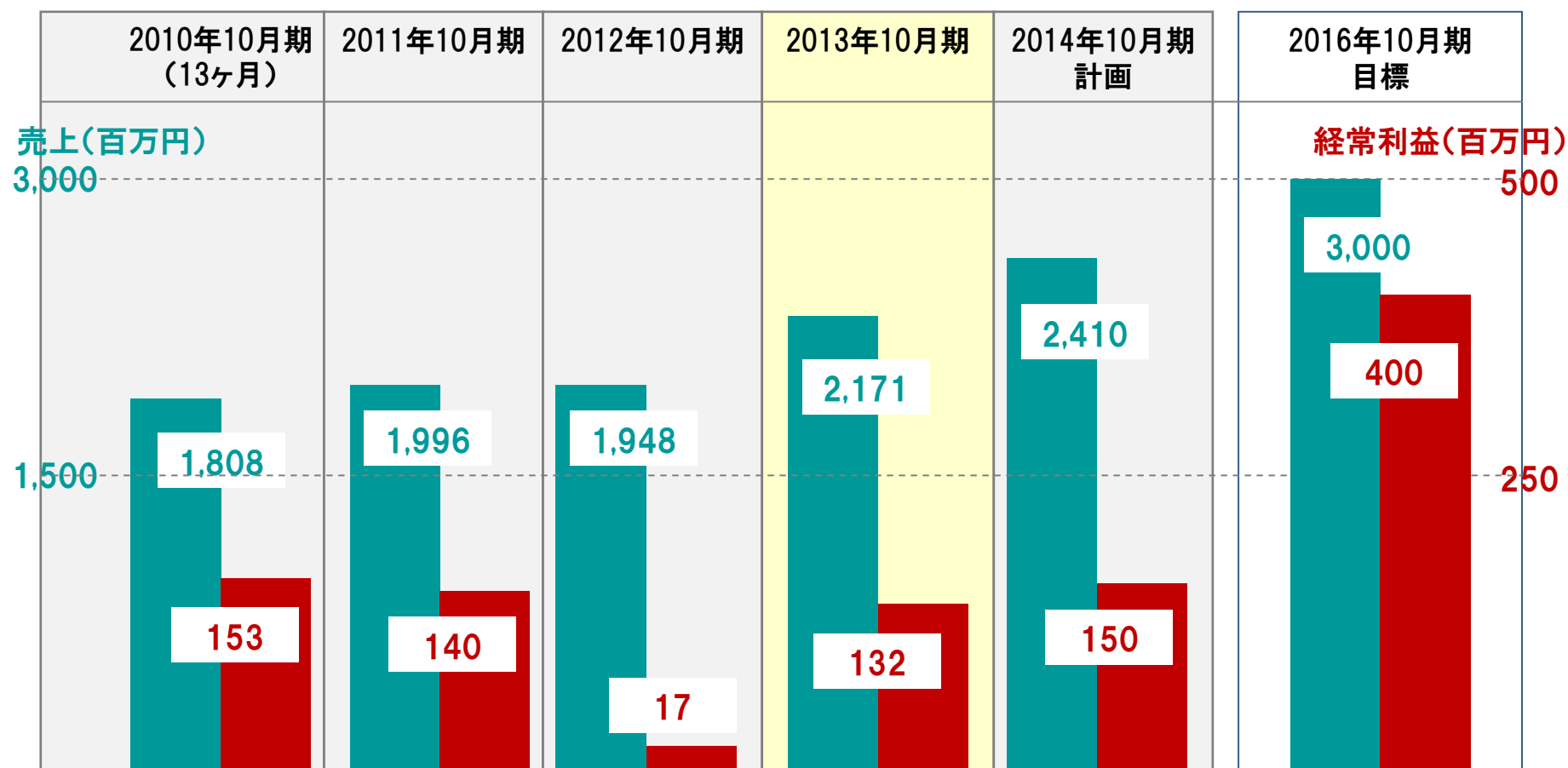
# 2014年10月期見通し

## ■ 2014年10月期計画

(単位:百万円)

	2013年10月期	2014年10月期		
		計画値	前年度増減	前年同期比(%)
売上高	2,171	2,410	239	111.0
営業利益	141	163	21	115.3
経常利益	132	150	17	113.4
当期純利益	132	143	10	108.1

## ■ 2016年10月期の目標



※ 2010年10月期以前は個別数値、2011年10月期以降は連結数値を記載しております。

本日はお忙しい中、  
ご来場頂きましてありがとうございました。  
今後ともシステムディを宜しくお願い致します。



株式会社 システムディ  
代表取締役 堂山 道生