

2010年10月期第2四半期累計期間決算説明資料



業種特化パッケージの
株式会社システム デイ

証券コード：3804

2010年6月

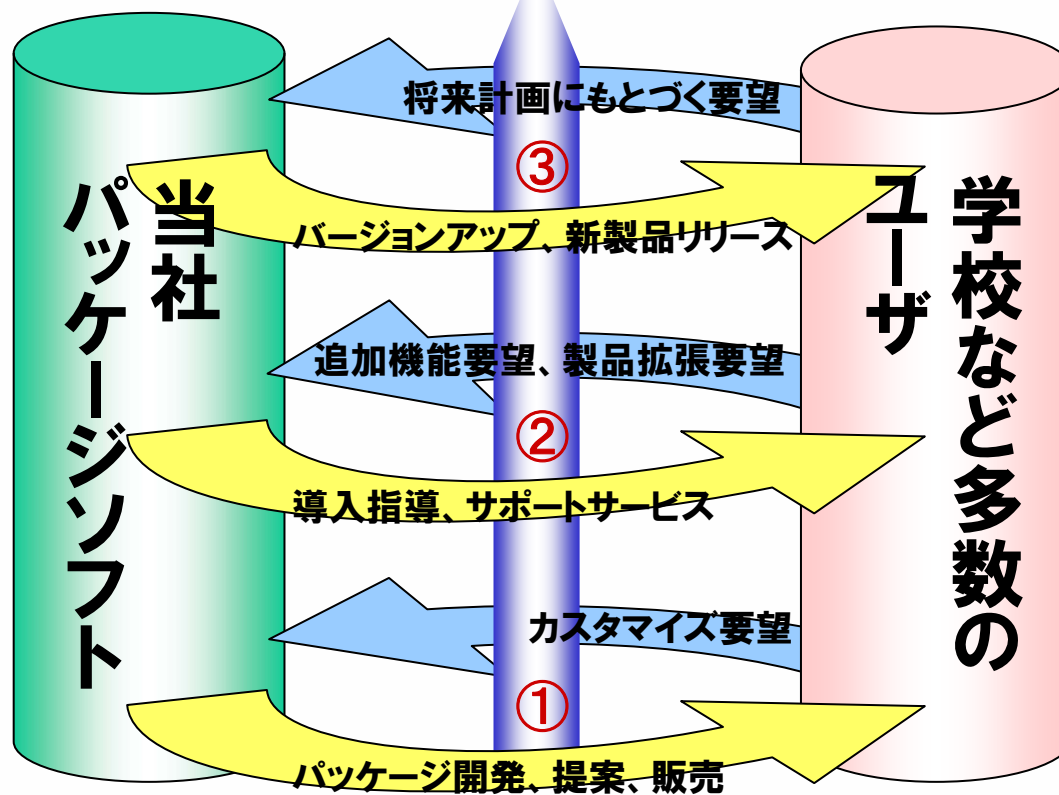
I . 会社概要

1. 会社概要

社名：	株式会社システム デイ (System D Inc.)
代表者：	代表取締役 会長兼社長 堂山 道生
所在地：	本社／京都市中京区烏丸通三条上る場之町603番地 東京支社／東京都港区芝 1 丁目12-7 芝一丁目ビル8F
設立：	1982年4月28日
資本金：	4億8,426万円 (2010年3月31日現在)
市場：	大証ヘラクレス (2006年4月27日上場、コード：3804)
発行済株式数：	3,249,000株 (2010年3月31日現在)
売上高：	1,437百万円 (2009年9月期実績)
従業員数：	123名、平均年齢33.1歳 (2010年3月31日現在)
事業内容：	学園向け・ウェルネスクラブ向け等業種に特化した 業務支援パッケージソフトの開発・販売

2. 当社のビジネスモデル

業種特化事業がスパイラルに発展



業種に専門特化



多数の顧客から得たノウハウを集積



営業力と製品の高度化と拡張

パッケージ販売

業種特化の汎用パッケージを拡販

カスタマイズ販売

顧客固有の要望に対応

サポート等付帯サービス

顧客満足度を高め、固定収益を確保

3. 事業紹介

事業	システム紹介	ユーザ例
学園 ソリューション事業	学園運営トータルシステムの提供 ◆製品名:『キャンパスプラン、NET Framework』 ◆製品名:『School Engine』	帝京大学、中央大学、上智大学、大阪府立大学、滋賀医科大学、成蹊大学、桃山学院大学、中京大学、他 全国780以上の学園に導入
ウェルネス ソリューション事業	ウェルネスクラブ運営管理システムの提供 ◆製品名:『Hello Ex』 ◆製品名:『Nanpo ex(何歩エクササイズ)』	東急スポーツオアシス、関西テレビライフ、マックススポーツ、VILAX、トータルワークアウト、他 全国420施設以上に導入
流通 ソリューション事業	販売・売上管理システムの提供 ◆製品名:『Web-POS楽得:店舗管理/本部管理』 社内・学内ワークフローシステムの提供 ◆製品名:『承認・決裁Webフローシステム』	聖母被昇天学院大学、静岡理工科大学、ホテルクレフィール湖東、他
エンジニアリング 事業	企業・学校・団体向け規程管理システムの提供 ◆製品名:『規程管理システム』 Webサイト構築支援システムの提供 ◆製品名:『クールWeb』	企業:スクウェア・エニックス、小林製薬、他 大学:京都産業大学、東京農業大学、他 その他:京都微生物研究所、他
福祉 ソリューション事業	福祉施設の業務支援システムの提供 ◆製品名:『e-すまいる』	高齢者福祉施設(デイケアセンター、デイサービスセンター)、障害者福祉施設等

Ⅱ．2010年10月期第2四半期累計期間業績

1. 2010年10月期第2四半期累計期間業績

(単位：百万円)

	2009年9月期 第2四半期 累計期間	2010年9月期 第2四半期 累計期間 (計画)	2010年10月期 第2四半期 累計期間	前年比 (%)	計画比 (%)
売上高	704	771	792	112.5	102.8
売上総利益	246	317	312	127.0	98.6
営業利益	12	60	62	497.9	103.1
経常利益	5	55	58	1024.4	105.4
当期純利益	▲8	33	30	—	91.1
一株当たり当期純利益	▲2.80円	10.18円	9.76円	—	—

- 学園ソリューション事業における主力ソフトのバージョンアップ版リリース等により、売上が前年比を上回る。
- 収益重視の販売戦略や製造コスト圧縮の効果により、営業利益・経常利益ともに前年比・計画比を上回る。

2. 事業別売上高：計画比及び前年同期比

(単位：百万円)

	2009年9月期 第2四半期 累計期間	2010年10月期 第2四半期 累計期間 (計画)	2010年10月期 第2四半期 累計期間	前年比 (%)	計画比 (%)
学園ソリューション事業	466	505	584	125.4	115.8
ウェルネスソリューション事業	195	210	171	87.4	81.2
その他事業	42	55	36	86.6	66.3
合計	704	771	792	112.5	102.8

(学園・ウェルネス以外の事業は金額的重要性が低いため、その他にて合算表示。以下ページも同様)

- 学園：主力ソフトのバージョンアップ版リリース、SaaS事業の展開等により、売上が前年比・計画比ともに上回る。
パッケージ販売本数の増加・直販比率の向上等、スモールビジネスの推進により、利益率も上昇。
- ウェルネス：消費者の生活防衛意識を反映し、フィットネス業界の市場環境がやや停滞。
- その他：小型パッケージソフトは好感触だが、売上を押し上げるには至らず。

3. 商品別売上高と売上原価

(単位：百万円)

	売上高			売上原価			
	2009年9月期 第2四半期 累計期間	2010年10月期 第2四半期 累計期間	前年比 (%)	2009年9月期 第2四半期 累計期間	原価率 (%)	2010年10月期 第2四半期 累計期間	原価率 (%)
ソフトウェア	477	519	108.9	356	74.6	347	66.8
商品	96	108	112.6	80	83.6	83	76.2
サポート	96	91	94.8	18	18.9	25	28.0
その他	33	72	216.1	2	7.7	23	32.8
合計	704	792	112.5	458	65.0	479	60.5

■パッケージの販売に注力した結果、ソフトウェア売上が増加。

コスト削減、償却費負担の軽減により、ソフトウェア原価率が低下。

■SaaS事業の進展により、その他売上が増加。

4. 受注高と受注残高

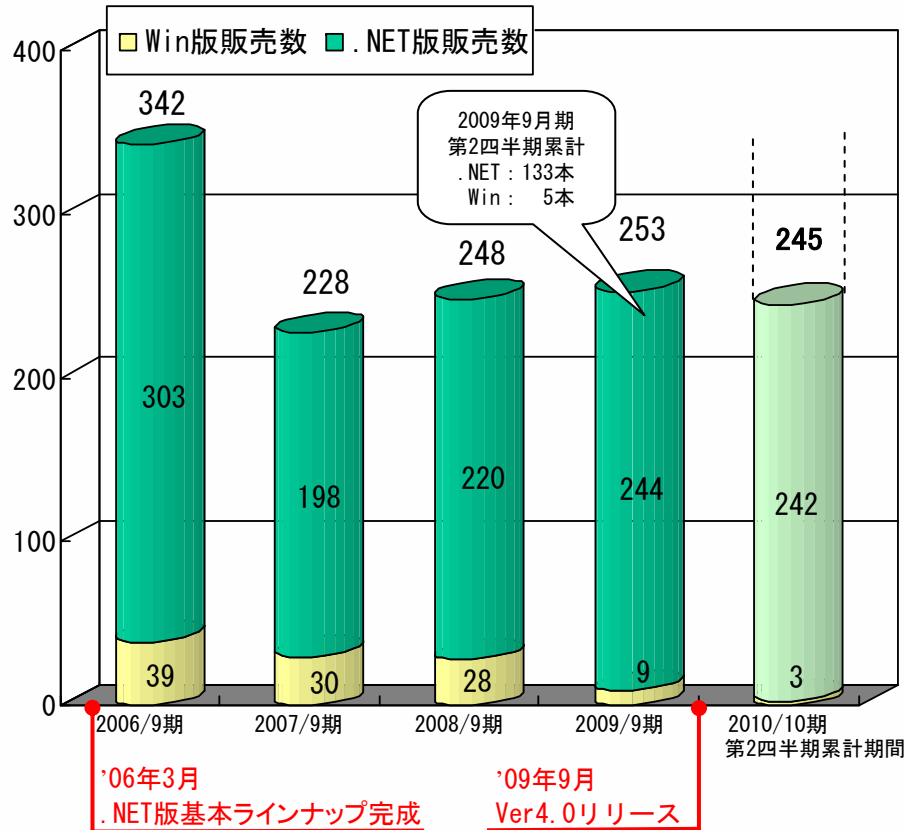
(単位：百万円)

	受注高			受注残高		
	2009年9月期 第2四半期 累計期間	2010年10月期 第2四半期 累計期間	前年比 (%)	2009年9月期 第2四半期 累計期間	2010年10月期 第2四半期 累計期間	前年比 (%)
学園ソリューション事業	501	688	137.1	456	535	117.4
ウェルネスソリューション事業	192	173	90.5	192	189	98.4
その他の事業	40	34	86.5	44	31	70.7
合計	734	896	122.2	692	756	109.1

受注残高が前年比で増加（主に学園の受注残高増加が要因）。

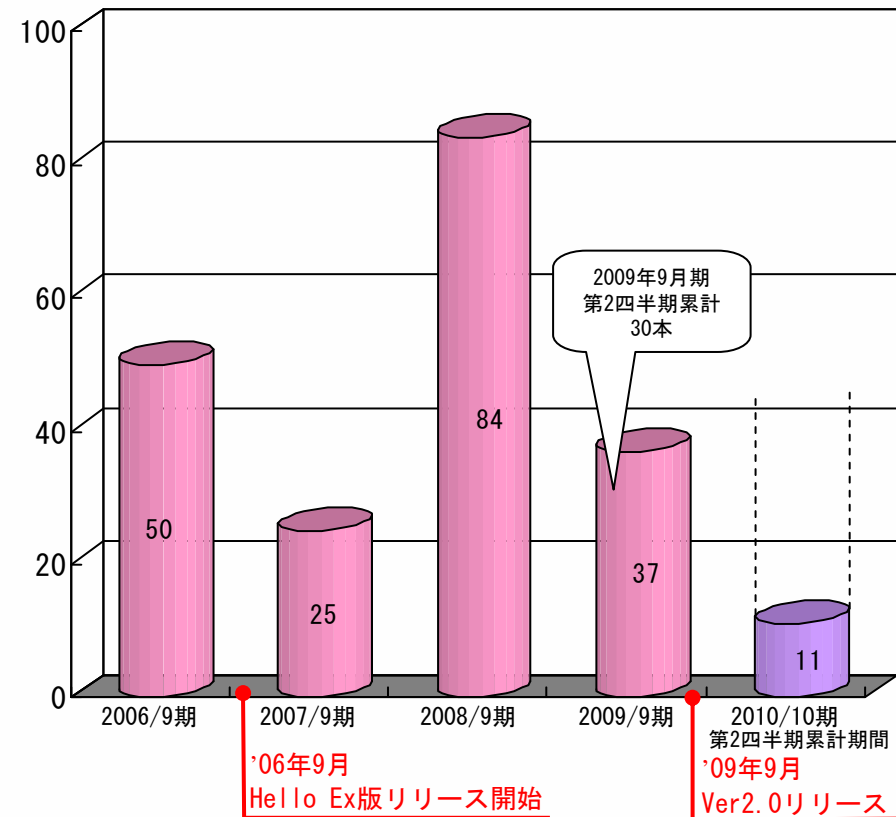
5. パッケージ販売数の推移

学園ソリューション事業



積極的な営業活動により、販売本数が増加
09年9月の新製品リリースにより更なる増加を目指す

ウェルネスソリューション事業



例年を下回る販売本数にとどまる

※小規模フィットネスの導入施設数は未算入
※ウェルネスソリューション事業のパッケージ販売数には、『PICH』及び『B-Former』を含まず『Hello』シリーズのみを集計しています。

6. バランスシート比較

(単位：百万円)

科目名	2009年 9月期	2010年10月期 第2四半期末	増減額	科目名	2009年 9月期	2010年10月期 第2四半期末	増減額
現金預金	134	221	86	買掛金	78	177	98
売掛金	447	687	239	短期借入金（一年内長期含む）	89	239	150
流動資産合計	687	978	290	一年内償還社債	34	34	0
有形固定資産合計	735	726	▲8	流動負債合計	294	553	258
ソフトウェア	29	430	400	長期借入金	251	331	80
ソフトウェア仮勘定	509	172	▲336	社債	249	232	▲17
無形固定資産合計	540	604	64	固定負債合計	619	689	70
投資その他の資産合計	135	139	3	純資産の部合計	1,185	1,206	21
資産の部合計	2,099	2,449	349	負債・純資産合計	2,099	2,449	349

■ 売掛金の増加——3月に売上が集中したため

■ ソフトウェア・ソフトウェア仮勘定の増減

———主力パッケージソフトのバージョンアップ版をリリース

■ 短期借入金の増加——短期的な資金需要に伴うもの

7. キャッシュ・フローの主要変化項目

(単位：百万円)

区分	2009年9月期 第2四半期累計期間	2010年10月期 第2四半期累計期間
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純利益	▲ 11	58
ソフトウェア償却費	176	70
売上債権の増減額	151	▲ 240
その他	▲ 56	59
計	260	▲ 50
投資活動によるキャッシュ・フロー		
販売目的ソフトウェアの増加額	▲ 220	▲ 64
その他	▲ 22	▲ 2
計	▲ 243	▲ 66
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金による収入・支出	50	150
長期借入金による収入・支出	▲ 23	80
社債発行・償還による収入・支出	100	▲ 17
その他	▲ 40	▲ 9
計	85	203
現金及び現金同等物の増減額	103	86
現金及び現金同等物の期首残高	199	134
現金及び現金同等物の期末残高	303	221

- 営業活動によるキャッシュ・フロー：3月売上に伴う債権の増加により、資金が減少
- 投資活動によるキャッシュ・フロー：各事業でのパッケージ開発により、資金が減少
- 財務活動によるキャッシュ・フロー：資金需要に伴う借入により、資金が増加

Ⅲ. 当社の戦略と取組み

1. 全事業分野でパッケージビジネス展開

学園ソリューション事業

- ・『キャンパスプラン. NET Framework』 Ver. 4を2009年9月にリリース
- ・『キャンパスプラン プロテクト』 『キャンパスプラン ポータル』 等リリース予定
- ・小中高向総合校務支援サービス『School Engine』の商談が順調に増加

ウェルネスソリューション事業

- ・『HELLO EX』 Ver. 2をリリース
- ・『Nanpo ex (何歩エクササイズ)』 『Hello Pay-Look』 等リリース
- ・テニススクール、ゴルフスクールなど、新たなマーケットで『Hello ASP』 展開中

ソフトエンジニアリング事業

- ・『規程管理システム』が好調なスタートで、さらに企業や学校法人への導入実績を伸ばす。
- ・2009年4月リリースのワークフローシステム『承認・決裁Webフローシステム』の商談が順調に増加。
- ・Webサイトらくらく制作システム『クールWeb』が、やや苦戦。販売戦略を強化。
- ・インターネットPOSレジシステム『Web-POS楽得』が、景気低迷の影響を受け苦戦。
- ・『e-すまいる高齢者福祉／障害者福祉』リリース。福祉現場の混乱もあり、需要拡大が遅れ気味。

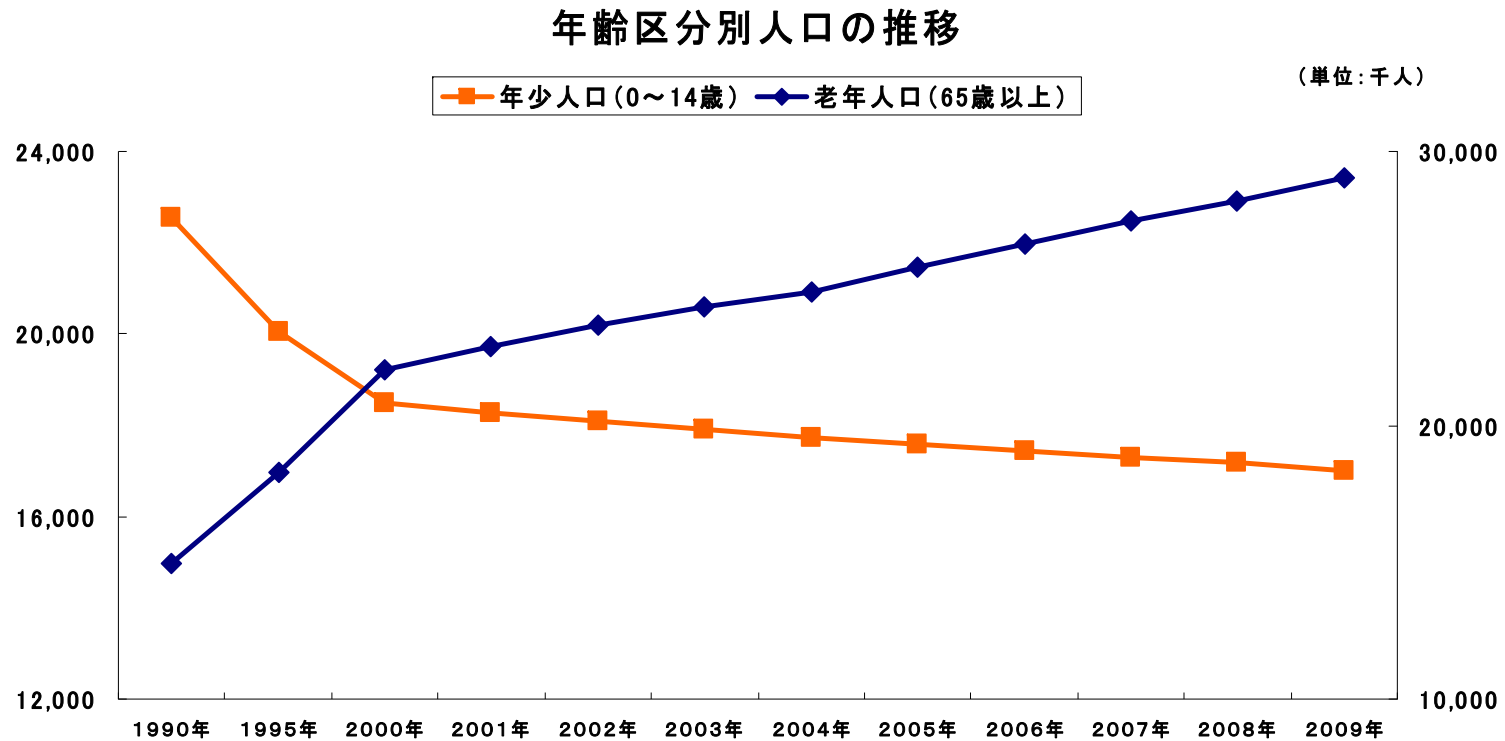
当社を取り巻く事業環境

- マクロの経済環境

1. 人口動態・・・少子高齢化

2. デフレの進行

1. 人口動態



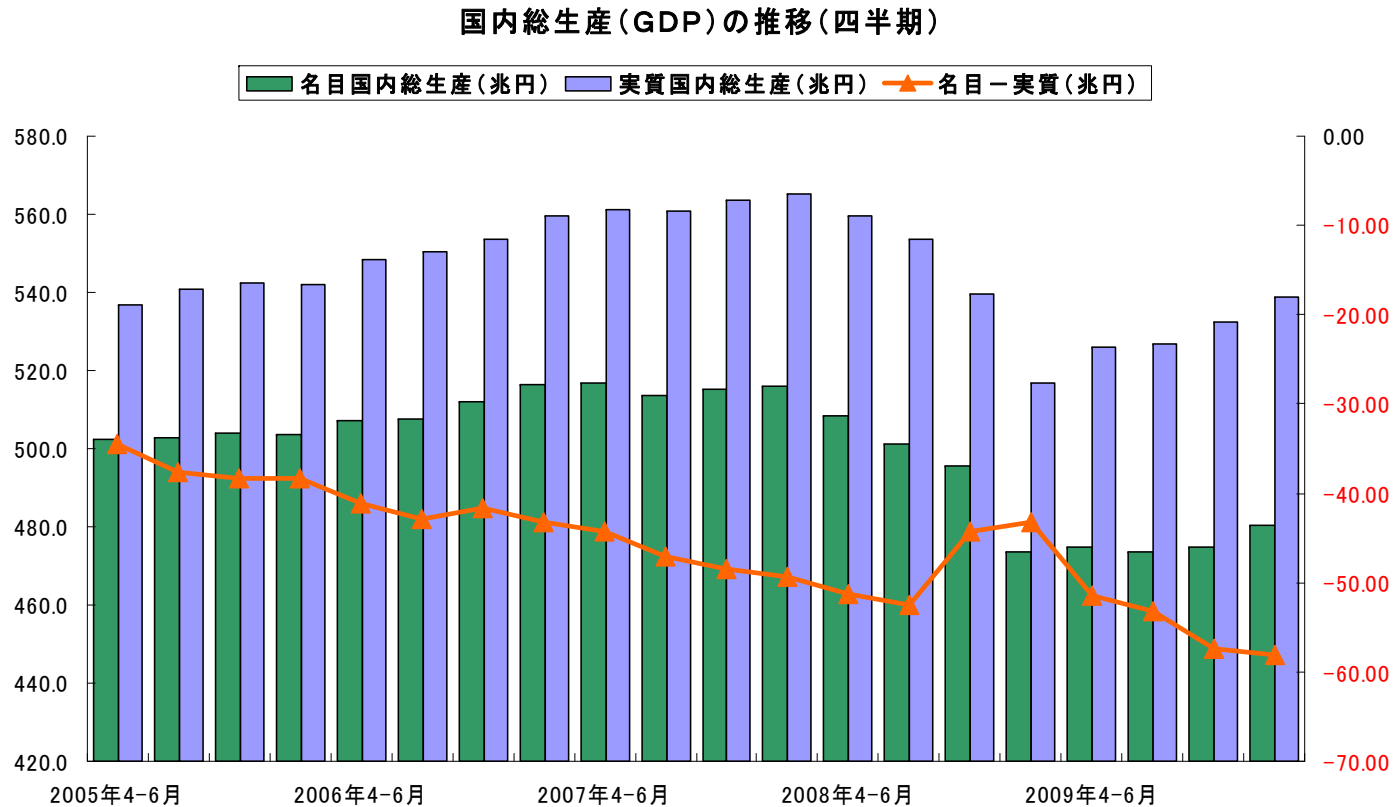
出所：総務省、各年10月1日現在

人口の減少は 市場縮小の圧力

少子化は、生徒数減少に、

高齢化は、収入減少で消費抑制に向かう。

2. デフレの進行



出所:内閣府

デフレの進行は、経費削減や節約志向を強め、価格低下圧力。

当社を取り巻く事業環境

・業界環境

1. 【学園ソリューション事業】

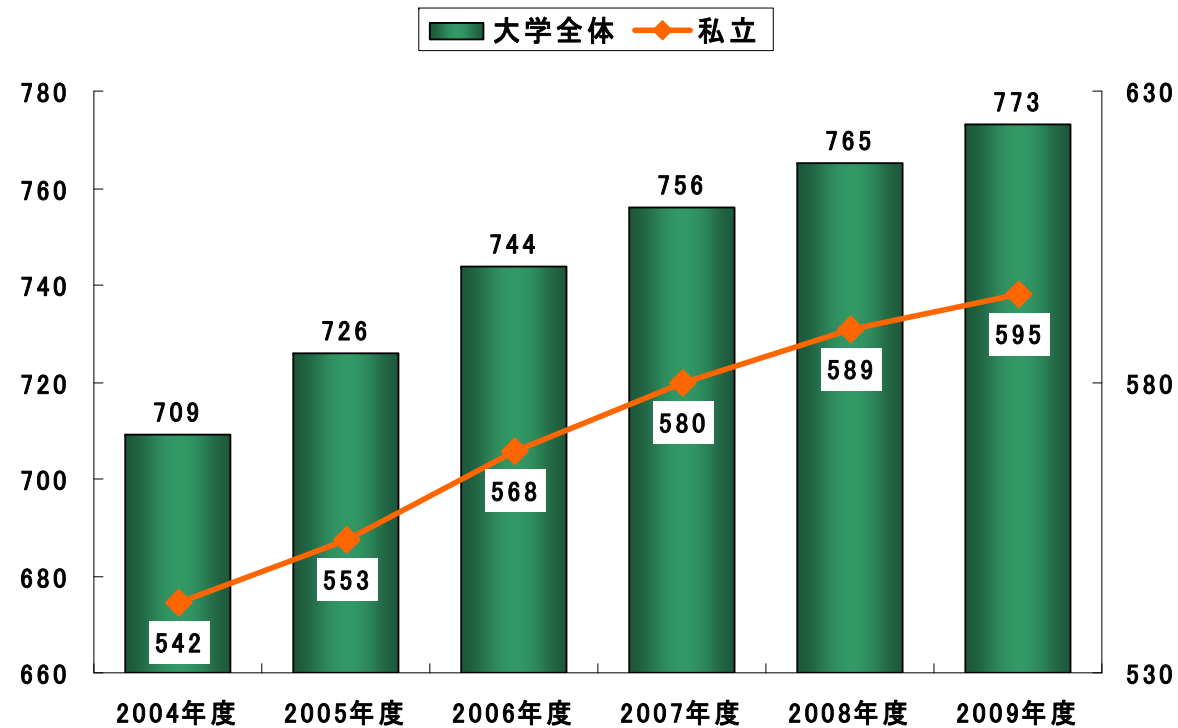
- ・当社のメインマーケットは拡大傾向
- ・当社の今後注力マーケットは開拓余地が膨大

2. 【ウェルネスソリューション事業】

- ・フィットネス市場は2007年以降横這いで推移
- ・サーキットジム、ゴルフスクール、カルチャークラブ等、多様な施設が増加

学園ソリューション事業の環境

学校数の推移(大学)



出所: 文部科学省「学校基本調査」

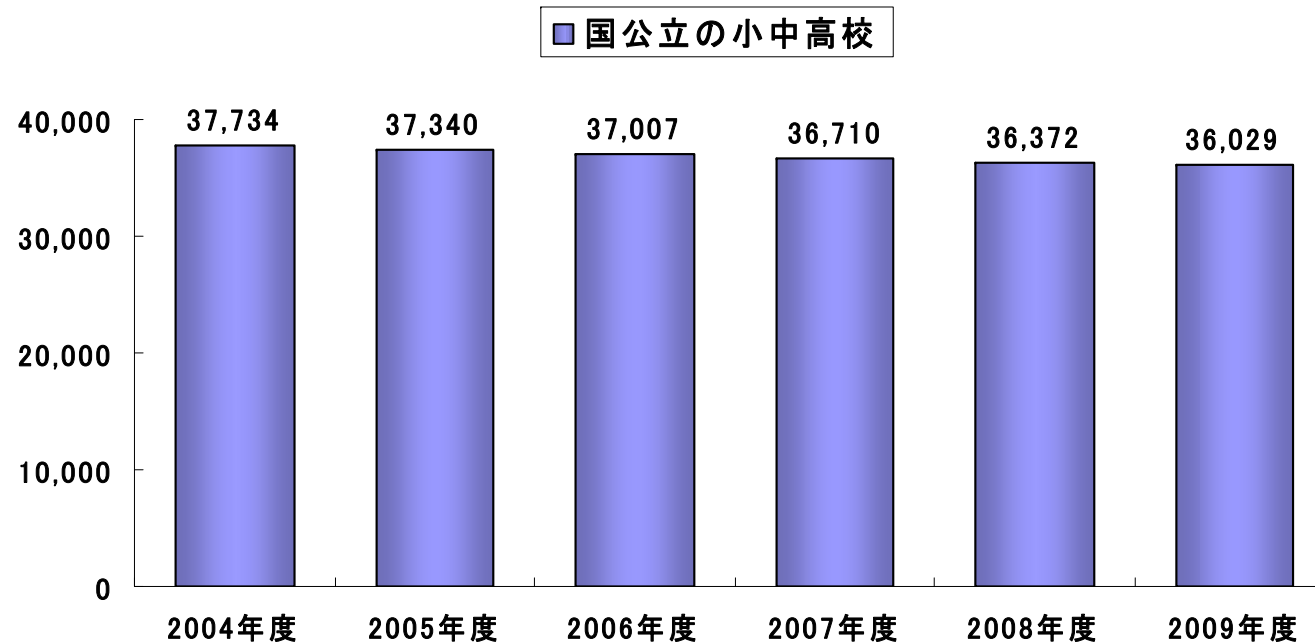
当社のメインターゲット（私立大学）は拡大傾向。

2004年度から2009年度で、国立大学は1校減、公立大学は12校増。

増加の大半は私立大学。

学園ソリューション事業の環境

国公立の小中高校数の推移



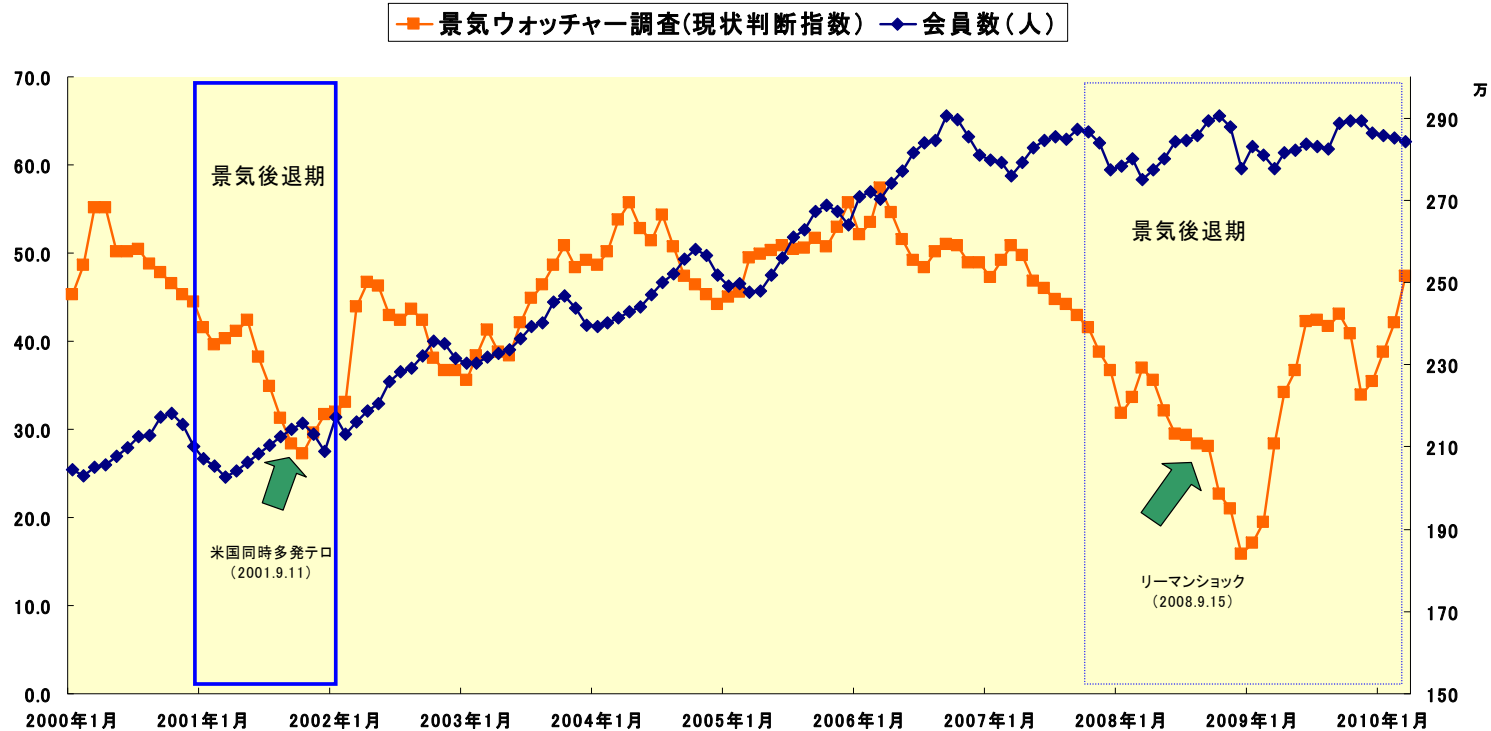
出所: 文部科学省「学校基本調査」

当社の今後注力マーケットは開拓余地が膨大。

学校数は少子化で減少傾向だが、2009年4月段階での校務支援システム導入学校は、わずか300校前後にすぎない。

ウェルネス事業の環境

景気動向とフィットネス市場(会員数)

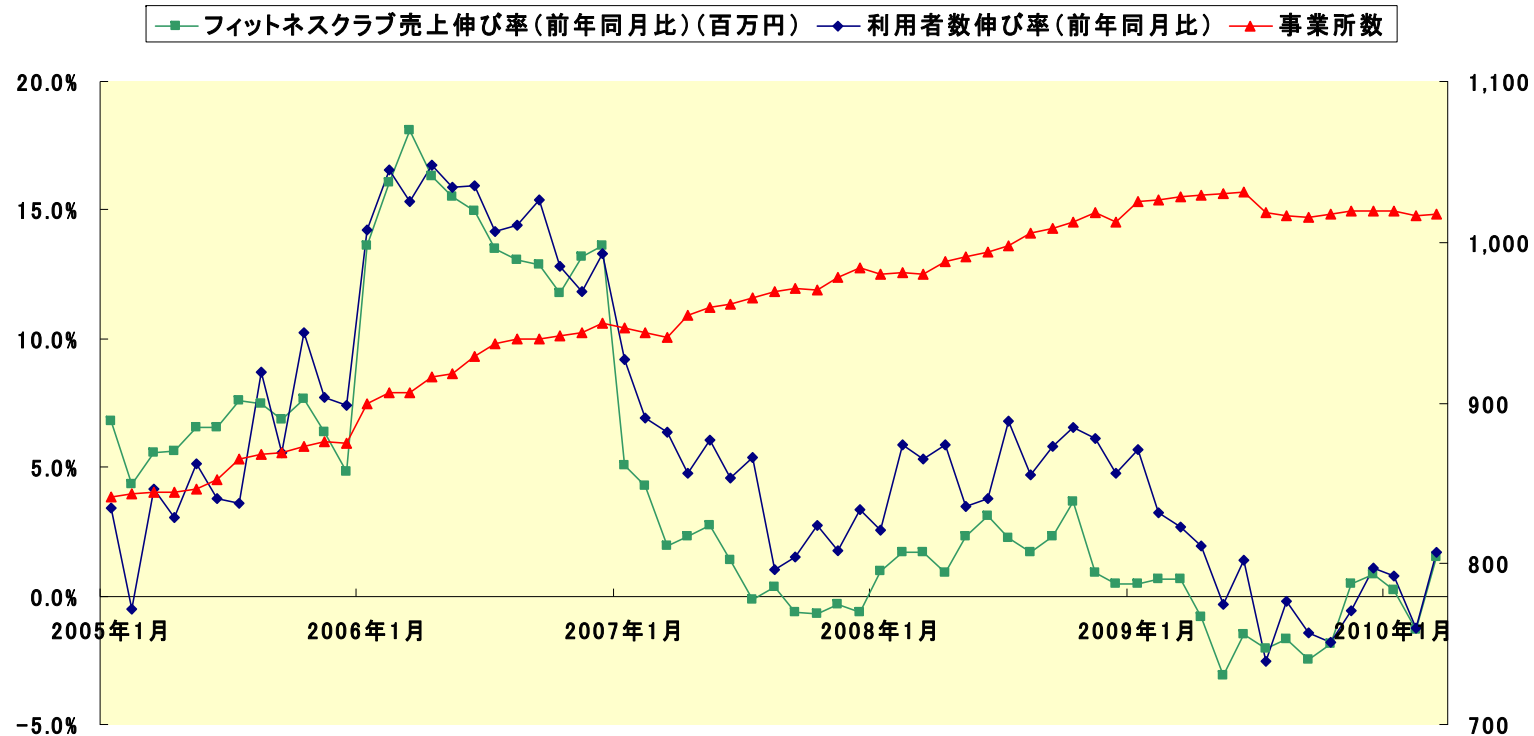


出所:内閣府、経済産業省特定サービス産業動態統計調査

2006年9月までは景気変動に大きく影響されず拡大が続いた。以後、横這いで推移。

ウェルネスソリューション事業の環境

フィットネス市場



出所:経済産業省特定サービス産業動態統計調査

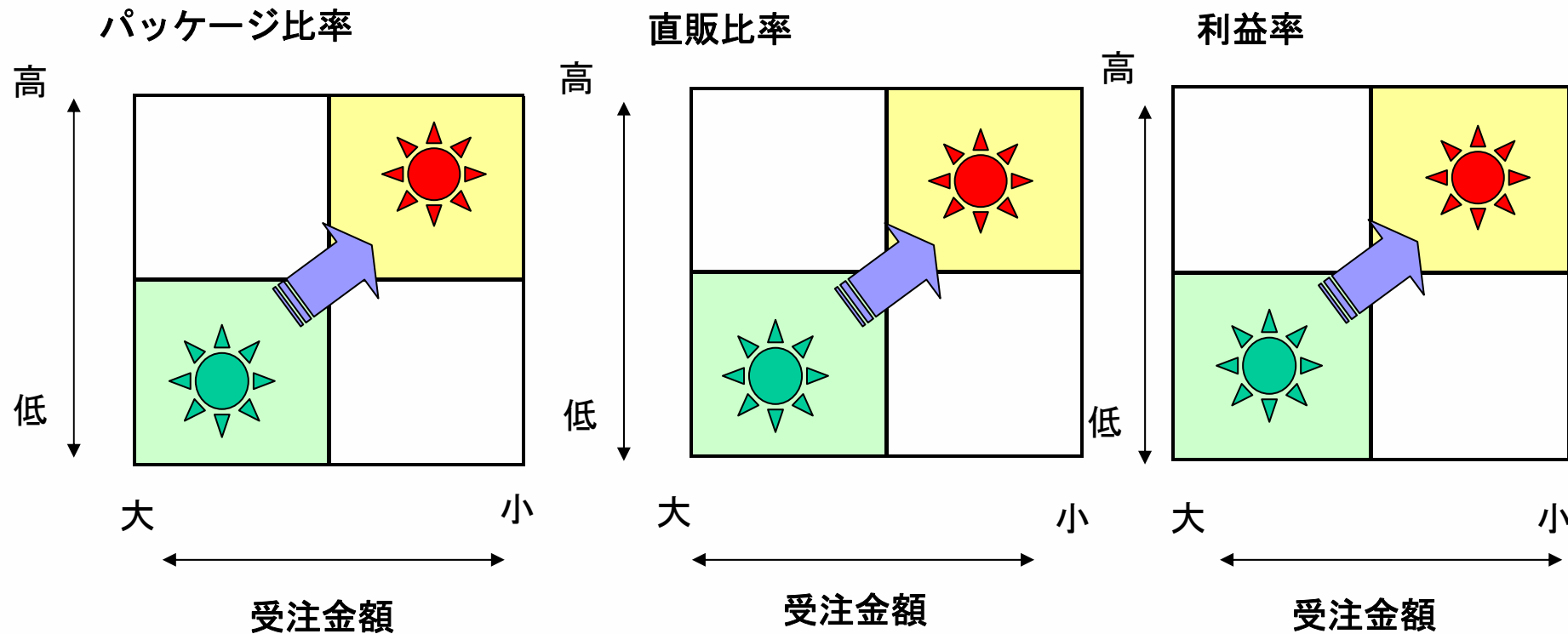
追い風（健康増進ブーム、中高年利用者増加）と逆風（消費抑制傾向）が混在。

2009年は特に厳しい市場環境になった。統計外の小規模フィットネスクラブや各種会員制スポーツ教室など事業形態が多様化している。

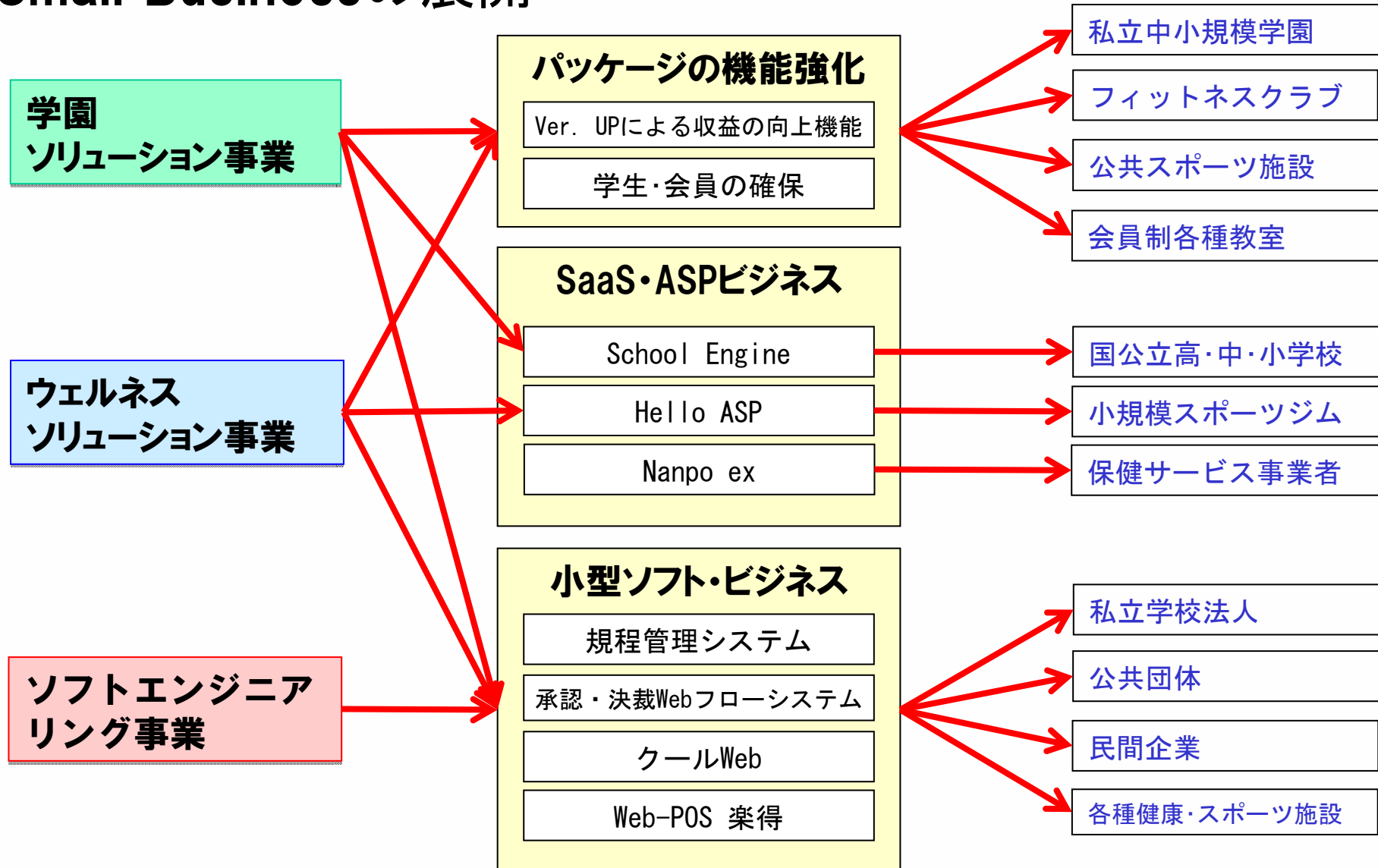
当社の戦略

- 【スモールビジネス】

スモールビジネスの3つの側面



スモール・ビジネス
Small Businessの展開



各事業の取り組み

・ 学園ソリューション事業

スモールビジネスの取り組みに成果

- ・ パッケージソフト販売本数の急増
- ・ パッケージ開発費の低減とソフトウェア償却費の大幅減
- ・ 受注高、受注残高の伸長と過去最高の商談案件数
- ・ 『School Engine』の導入順調

・ ウェルネスソリューション事業

新製品の投入で、スモールビジネスに本腰

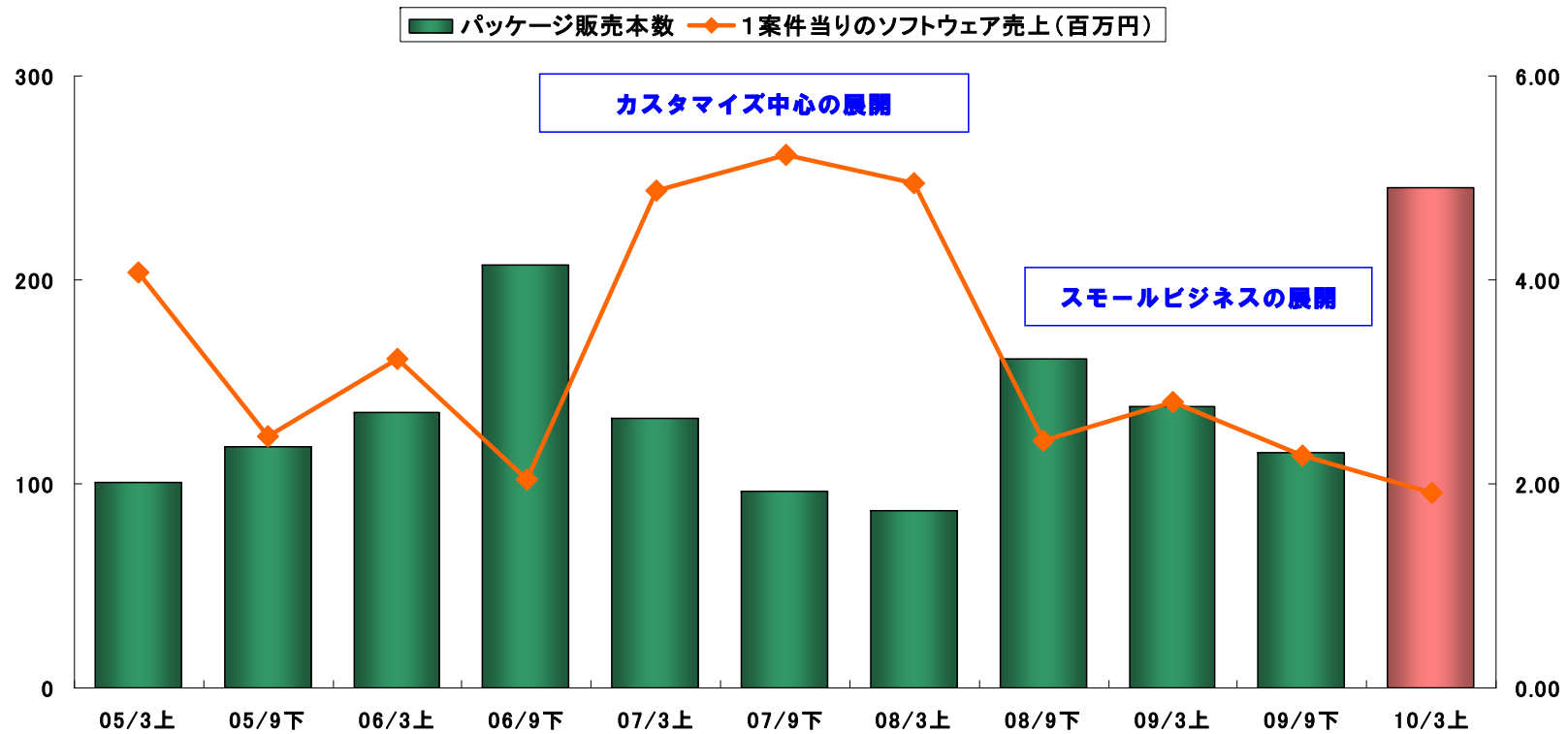
- ・ SaaS型メタボリック改善指導支援サービス『Nanpo ex』、ASP型給与明細書配信サービス『Hello Pay-Look』、会員フォローアップツール『Hello コンシェルジュ』等、新製品を相次いでリリース
- ・ 需要の深堀と横展開

・ その他の事業

小型パッケージソフトの開発で、スモールビジネスに対応

学園ソリューション事業

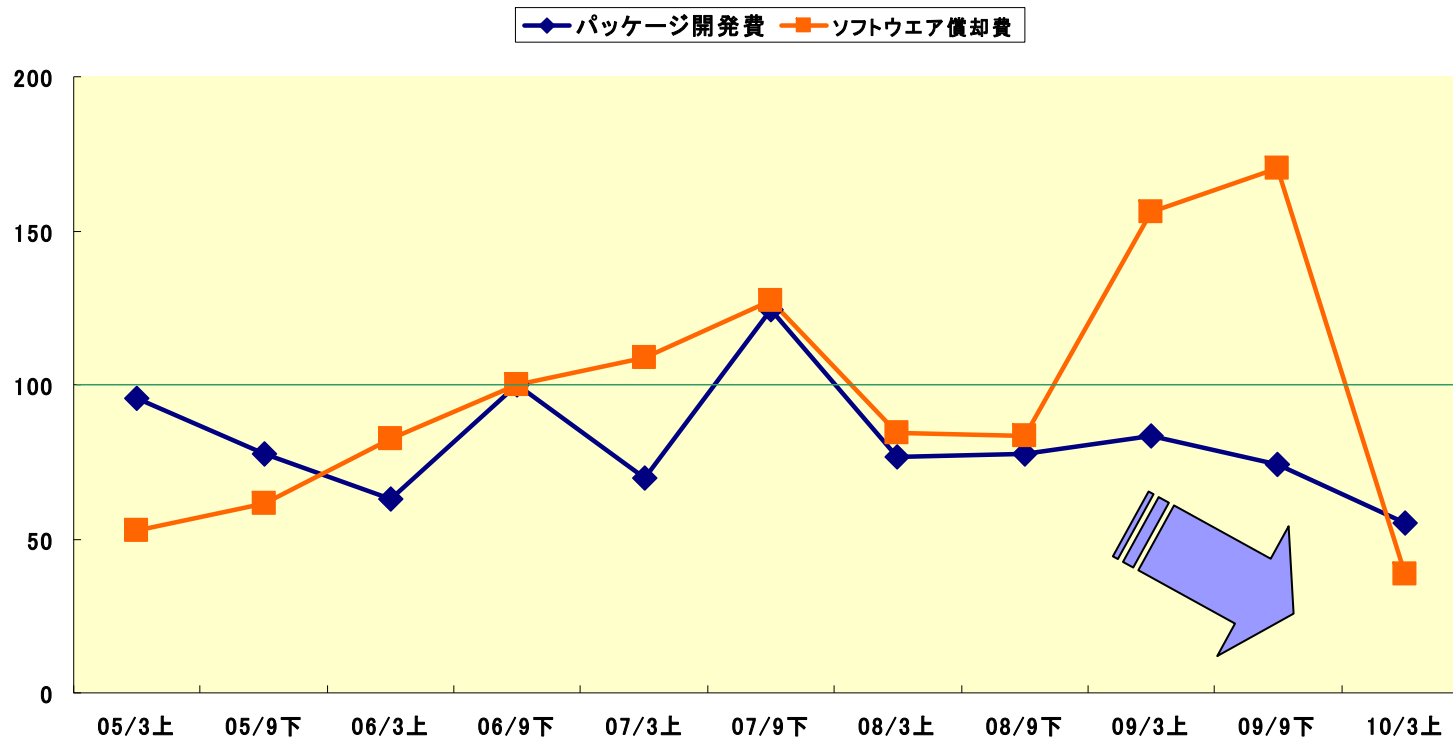
パッケージ販売本数と価格の推移



パッケージソフトの販売が大きく増える。

学園ソリューション事業

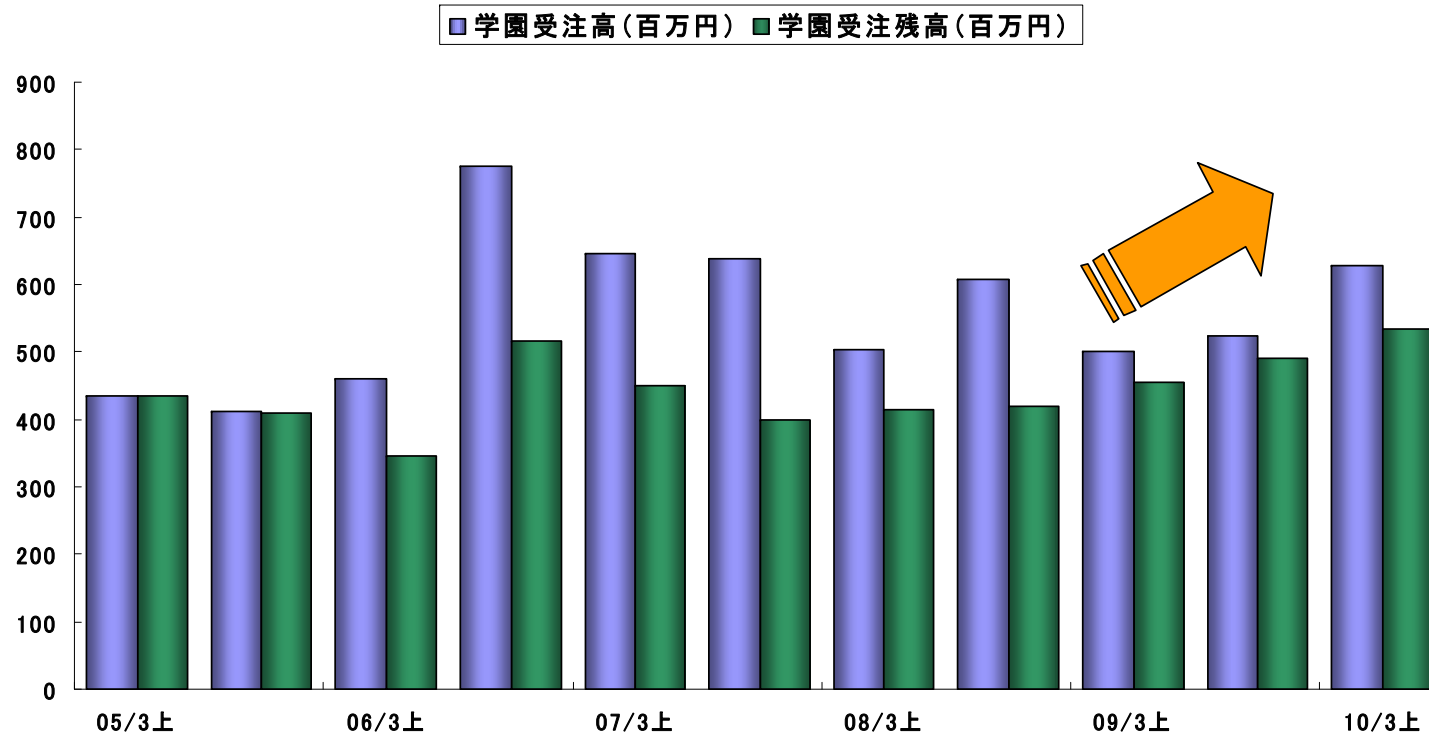
パッケージ開発費とソフトウェア償却費の推移 (06/9下期を100として指数化)



開発費と償却費は大きく減少。

学園ソリューション事業

商談の状況(半期毎)



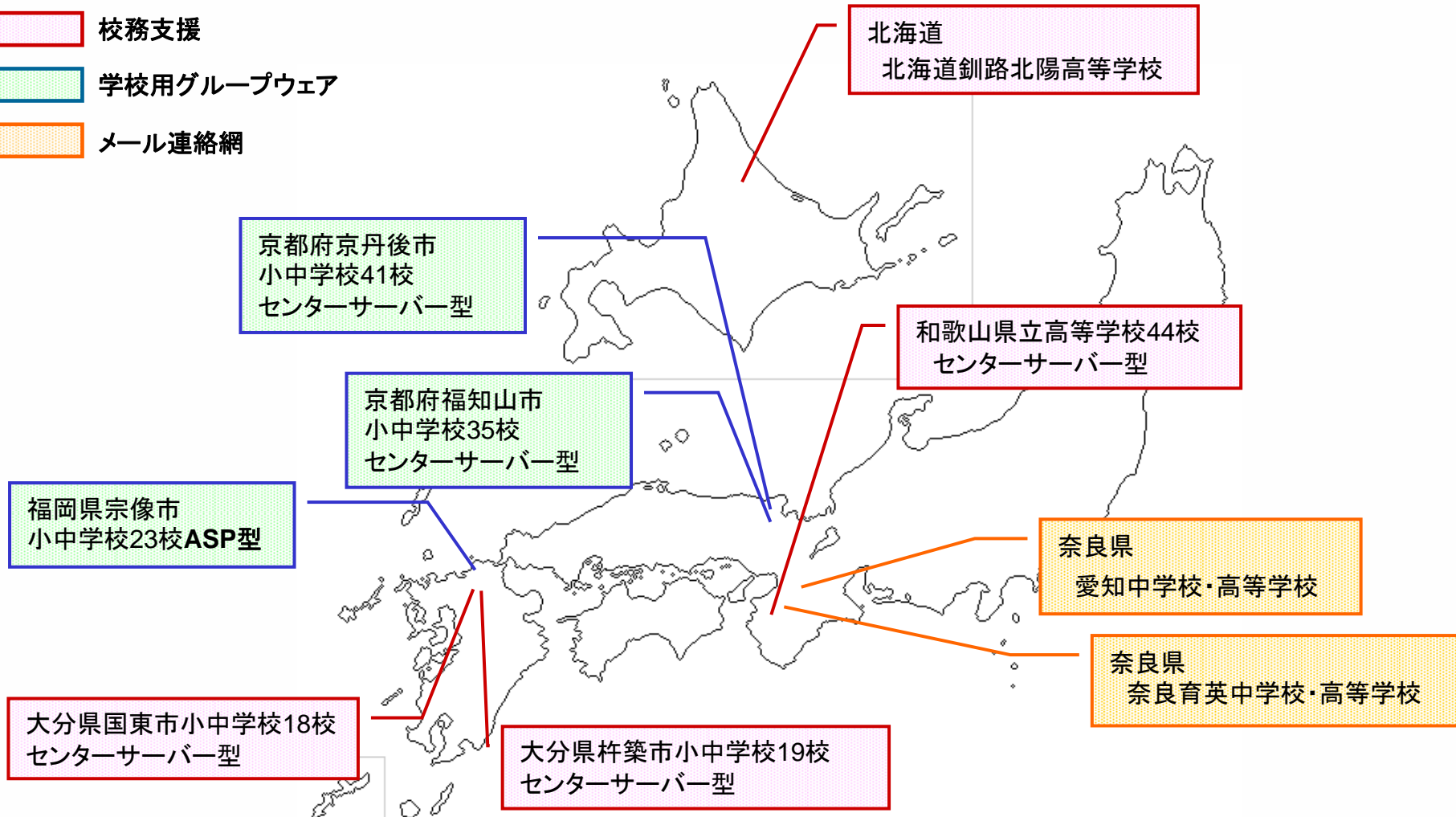
受注高、受注残高はスモールビジネスの戦略を取ることで上伸に転じる。

「School Engine」導入実績

校務支援

学校用グループウェア

メール連絡網



ウェルネスソリューション事業

【新製品の投入】

『Hello EX』
フィットネスクラブ会員管理システム

『Hello Pay-Look』
ASP型給与明細書配信サービス

『Hello コンシェルジュ』
退会抑制支援・会員フォローアップツール



【需要の深堀と横展開】

フィットネスクラブ・スポーツジム事業
の需要掘り起こし

『Nanpo』
万歩計と体組成チェックによる健康増進支援ツール

『Nanpo ex』(何歩エクササイズ)
SaaS型メタボリック改善指導支援サービス



メタボリック対策、健康増進保健事業の需
要掘り起こし

『会員(顧客)管理・会費(月額料金)徴収
管理システム』
毎月定額の費用をお客様にお支払いいた
だく顧客会費管理システム



学習塾・英会話スクール・ジョギングス
テーション・エステティックサロン・賃
貸不動産管理会社・駐輪場・駐車場など、
さまざまな業種に横展開

IV. 2010年10月期予想

1. 2010年10月期業績見通し

(単位：百万円)

	2009年9月期 実績	2010年10月期 予想	前期比※ (%)
売上高	1,437	1,757	122.3
売上総利益	523	737	141.0
営業利益	52	155	294.5
経常利益	39	145	369.0
当期純利益	▲654	86	—
一株当たり当期純利益	▲209.80円	26.61円	—
一株当たり年間配当金	3円	3円	—

(※)2010年10月期は13ヶ月決算のため、前期比は参考数値

■ 学園ソリューション事業を中心としたパッケージ販売の増加、SaaS事業の進展により、売上高が伸長。

- ・ 学園 = 『キャンパスプラン.NET Framework Ver. 4.0』リリース
- ・ ウェルネス = 『Hello Ex Ver. 2.0』リリース

■ 収益重視の営業強化と開発効率化、ソフトウェア償却費の減少等により、利益率向上。

2. 事業別売上見通し

(単位：百万円)

	2009年9月期 実績	2010年10月期 予想	前期比※ (%)	構成比 (%)
学園ソリューション事業	955	1,123	117.6	63.9
ウェルネスソリューション事業	384	485	126.4	27.6
その他の事業	98	148	151.8	8.5
合計	1,437	1,757	122.3	100.0

(※)2010年10月期は13ヶ月決算のため、前期比は参考数値

■学園ソリューション事業

- ・2009年9月リリースの『キャンパスプラン.NET Framework Ver. 4.0』や、クラウドコンピューティング=SaaS IT校務支援『School Engine』により、売上増加見通し。

■ウェルネスソリューション事業

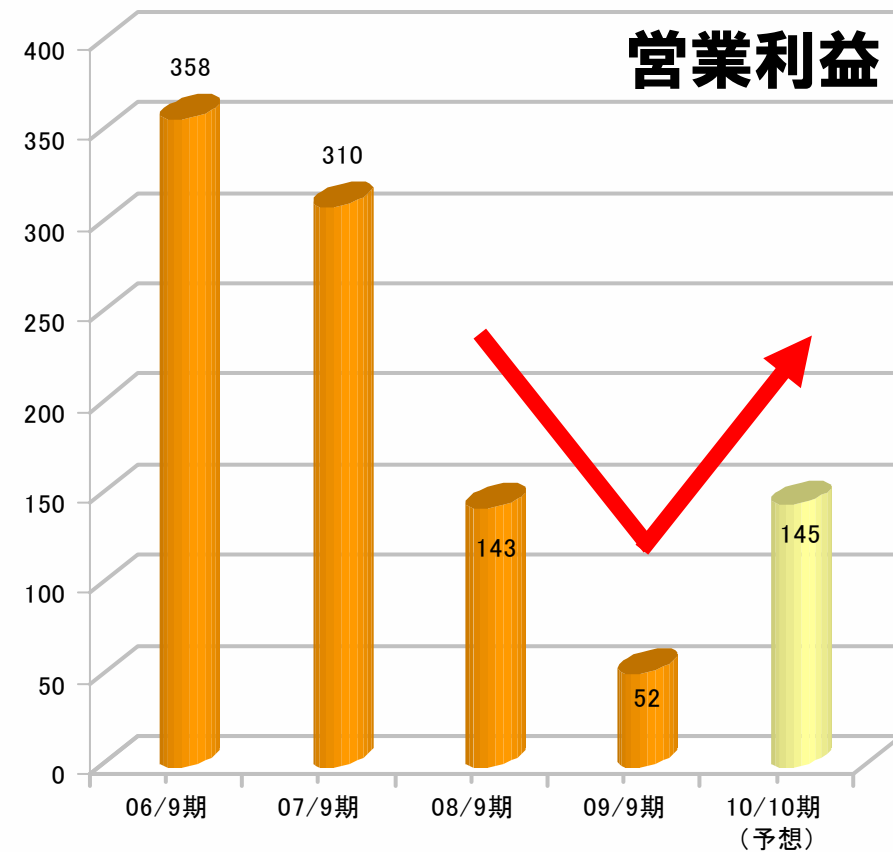
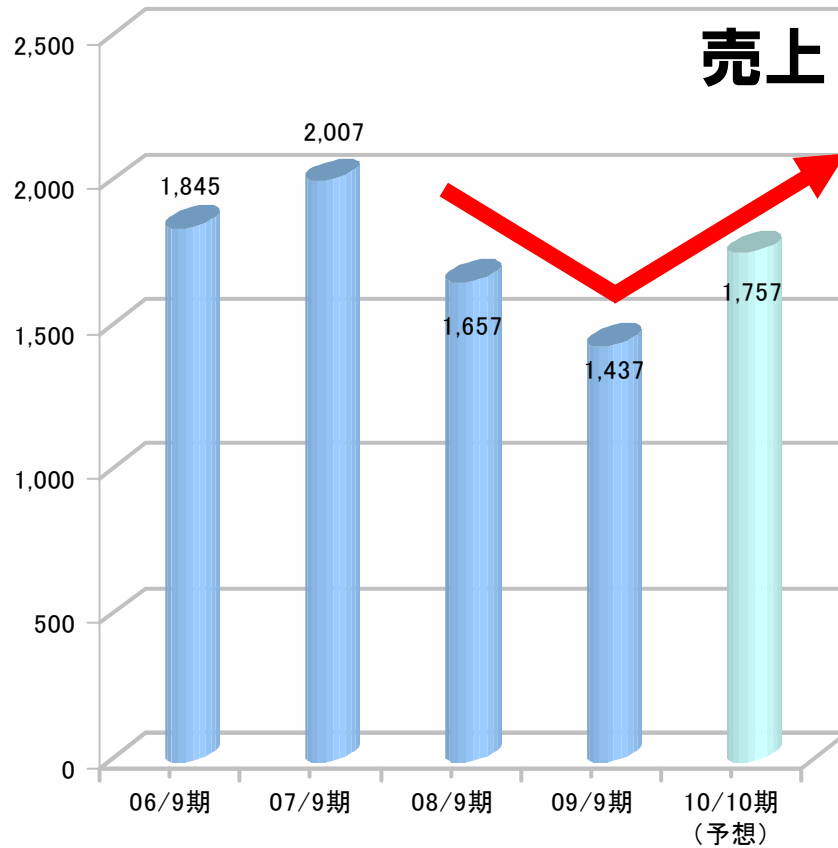
- ・2009年9月リリースの『Hello Ex Ver. 2.0』を中心に、新規顧客開拓と既存ユーザからのリプレイスに注力。新規サービスや新商品の投入も行い、下期に巻き返しを図る。

■その他の事業

- ・パッケージソフトを拡販し、ユーザ数の増加を目指す。

3. 業績回復へ

(単位：百万円)



主力事業の回復に加え、SaaSビジネスとHello ASPビジネスの成長、
その他事業（規程管理システム、承認・決裁Webフローシステム、クールWeb等）の成長で、
業績のV字回復を目指す。

ありがとうございました

株式会社システム ディ 経営企画室

TEL:075-256-7777

<http://www.systemd.co.jp/>

本資料は当社をご理解いただくために作成したもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。本資料を作成するに当たっては正確性を期すため慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。本資料の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。掲載された内容につきましては、資料作成時点での弊社の判断にもとづき作成したものであり、その情報の正確性を保証するものではなく、リスクや不確実性を含んでいます。今後の様々な要因により、実際の業績や結果とは異なる可能性があることをご承知おきください。