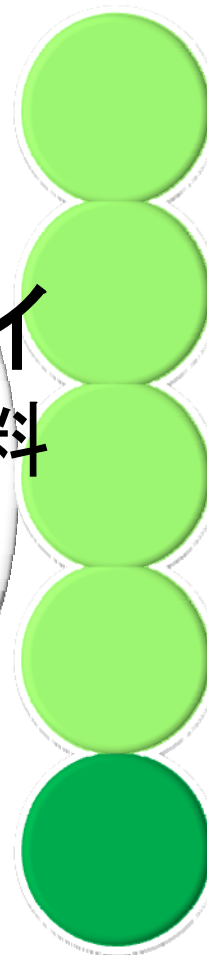


株式会社 システムデイ
平成23年10月期決算説明資料

代表取締役 堂山 道生

平成23年12月21日

SystemD



この度の東日本大震災および紀伊半島大水害により
被災された皆様には心よりお見舞いを申し上げます。

皆様の安全と一日も早い復興を心よりお祈り申し上げます。



当社は「東日本大震災復興支援クラウドフォーラム」に参加しております。

東日本大震災被災地の学校・教育機関様へ無償で『School Engine』を提供いたします。

| | | |
|-----|-------------------|---------|
| 1. | 会社概要 | p.4 |
| 2. | 経営の基本方針 | p.5 |
| 3. | 2011年10月期の連結決算概要 | p.6~10 |
| 4. | 売上の推移 | p.11~13 |
| 5. | 業種・業務特化のパッケージビジネス | p.14~16 |
| 6. | 事業部門のご紹介 | p.17~18 |
| 7. | 製品のご紹介 | p.19~20 |
| 8. | クラウドへの取り組み | p.21 |
| 9. | クラウド型パッケージソフトのご紹介 | p.22~23 |
| 10. | 2012年10月期活動方針 | p.24 |
| 11. | 2012年10月期業績見通し | p.25~26 |

- 社名 + 株式会社 システムディ
- 代表者 + 代表取締役 堂山 道生
- 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] 〒105-0014 東京都港区芝1丁目12-7 芝一丁目ビル8F
- 創業 + 1984年8月14日
- 資本金 + 4億8426万円(2011年10月31日現在)
- 従業員数 + 142名(内シンク7名)(2011年10月31日現在)
- 発行済株式数 + 3,249,000株(2011年10月31日現在)
- 株主数 + 2,300名(2011年10月31日現在)

急激に変化する情報化社会において、真に付加価値の高い情報及びそのソリューションを提供することによって、より豊かで創造的な情報社会を実現してまいります。

具体的には、創業以来、以下の3点を立脚点として事業展開を図っており、お客様各位のニーズに応えるとともに、業績の向上を実現するソリューションを提供してまいります。

1. ユーザ志向、顧客優先

与えられた条件の下で最高のものを組み立て提供する

2. パッケージソフトによる最適なソリューション

知識集約企業として付加価値の高い製品とサービスを提供する

3. 業界No.1特定業種ソフトウェア、特定業務ソフトウェア

特定業種、特定業務のソフトウェアに特化して、業界でのデファクトスタンダードを目指す



SystemD :[仏] ① 与えられた条件の下で最高のものを組み立てる
② 困難・難問を工夫と努力で克服する方法
③ 日曜大工

3-1. 2011年10月期の連結決算概要 損益計算書



当初計画比

(単位:百万円)

| | 2011年10月期 計画値 | 2011年10月期 | | |
|-------|------------------|-----------|-------|------------|
| | | | 計画増減 | 計画比 (%) |
| 売上高 | 2,105 | 1,996 | △ 108 | 94.9 |
| 売上総利益 | 825 | 740 | △ 85 | 89.7 |
| 営業利益 | 235 | 152 | △ 83 | 64.8 |
| 経常利益 | 227 | 140 | △ 86 | 61.9 |
| 当期純利益 | 135 | 23 | △ 111 | 17.5 |

前年同期比

(単位:百万円)

| | 2010年10月期 (13ヶ月) | 2011年10月期 | | |
|-------|---------------------|-----------|-------|--------------|
| | | | 前年増減 | 前年同期比 (%) |
| 売上高 | 1,808 | 1,996 | 188 | 110.4 |
| 売上総利益 | 748 | 740 | △ 7 | 99.0 |
| 営業利益 | 164 | 152 | △ 12 | 92.6 |
| 経常利益 | 153 | 140 | △ 13 | 91.5 |
| 当期純利益 | 169 | 23 | △ 145 | 14.0 |

※ 前年同期比については、2010年10月期は連結損益計算書を作成していないため、個別数値を記載しております。

3-2. 2011年10月期の連結決算概要 貸借対照表



(単位:百万円)

| | | 2010年10月期 | 2011年10月期 | |
|---------|------|-----------|-----------|-----|
| | | | | 増減額 |
| 資産合計 | 流動資産 | 932 | 851 | △81 |
| | 固定資産 | 1,654 | 1,761 | 106 |
| | | 2,587 | 2,613 | 25 |
| 負債合計 | 流動負債 | 507 | 431 | △76 |
| | 固定負債 | 738 | 825 | 87 |
| | | 1,245 | 1,256 | 10 |
| 純資産合計 | | 1,341 | 1,356 | 14 |
| 負債純資産合計 | | 2,587 | 2,613 | 25 |

3-3. 2011年10月期の連結決算概要 キャッシュフロー計算書



(単位:百万円)

| | | 2010年10月期 | 2011年10月期 |
|------------------|------------------|-----------|-----------|
| | 営業活動によるキャッシュ・フロー | 412 | 311 |
| | 投資活動によるキャッシュ・フロー | △368 | △386 |
| フリー・キャッシュ・フロー | | 43 | △74 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | | 65 | 47 |
| 現金及び現金同様の増減額 | | 109 | △ 27 |
| 現金及び現金の同様の期首残高 | | 134 | 250 |
| 現金及び現金同様の期末残高 | | 244 | 223 |

※ 2010年10月期は連結キャッシュフロー計算書を作成していないため、個別数値を記載しております。

厳しい環境下でスモール&パワービジネスを展開

販売競争の激化に伴う価格下落の逆風に抗して、スモールビジネス(パッケージソフトを核とした高収益ビジネス)に加えて、パワービジネス(卓越した開発力と強力な販売力)を推進しました。その結果、ユーザ数、パッケージ販売本数は過去最高の業績をあげて、売上はほぼ計画を達成できました。しかし利益率の低下に伴い経常利益は計画値に及びませんでした。また、震災の影響等による特別損失を計上せざるを得ませんでした。最終利益は黒字を確保することができました。

各事業別の動向

■ 学園ソリューション事業 当社主力事業として伸張

学園運営支援『キャンパスプラン』のブランド力を生かし、エンジニアを加えた営業攻勢により、売上・営業利益とも大幅に計画を上回った。

さらに、7月には就職活動を支援する機能等、大幅にバージョンアップした『キャンパスプラン.NET Framework』“Ver.5.0”をリリースし、ユーザ様から好評を得ている。

■ ソフトエンジニアリング事業 一定の成果を確認し31期を飛躍の年へ

コンプライアンスに大きなマーケットの可能性

『規程管理システム』を主力商品として展開し、大手企業・公益法人へ納入し、順調にユーザ数を拡大。イニシャルコストの低いクラウド型サービスも立ち上げた結果、営業利益は計画を下回ったが、売上は計画を達成。

■ ウェルネスソリューション事業(ハロー事業部) 震災、計画停電の影響が予想以上—フィットネスクラブからの横展開

低コストで利用できるASP型製品を軸として販売活動を進めパッケージ販売本数は伸張したが、低価格化が止まらず、売上・営業利益とも計画を下回った。

新規サービスであるウォーキングサイト『NANPO(ナンポ)』のモデルユーザ獲得や、フィットネスクラブ以外の製品納入実績もでき、今後の事業展開に展望。

■ 公教育ソリューション事業 クラウド型サービスで差別化

案件の大型化と商談の長期化により、2011年4月初期稼働に伴う製造コストが増加したが、都道府県を中心とした引き合いが増加し高い評価を得ている。自治体集中管理型案件は納期までの期日が長期化するため、売上・営業利益とも計画を下回った。

■ 保険薬局向け事業 新製品『薬歴情報電子ファイル』をリリース

全国の調剤薬局800店舗に導入しており、ユーザ拡大中。保守サポート収入を安定的に確保している。また薬歴管理システム『薬歴情報電子ファイル』を9月にリリースし販売を開始。

■ テナント事業

自社ビルの一部をテナントとして賃貸しており、ほぼ計画どおりに推移。

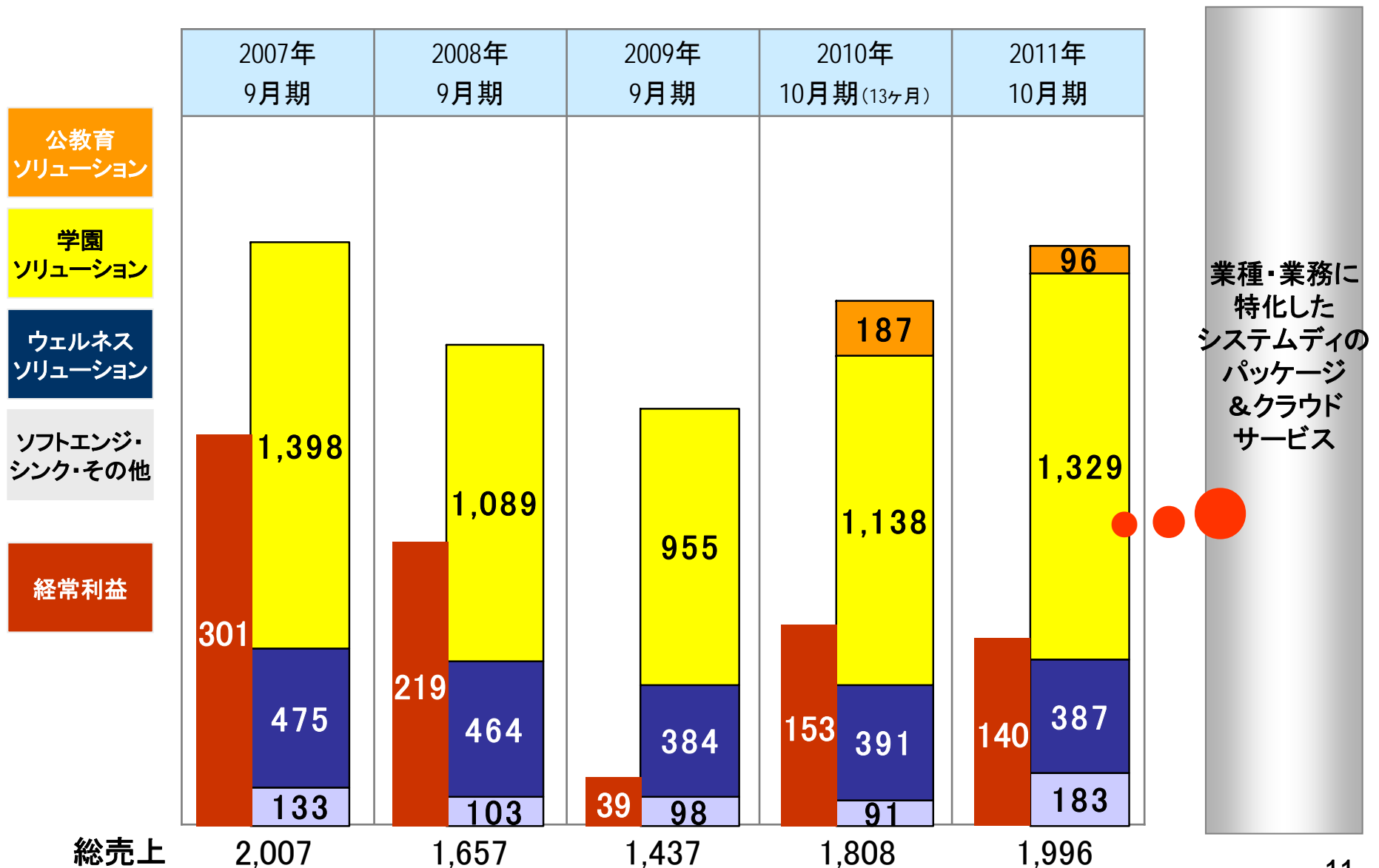
強力な収益基盤を確保

| 売上の推移 | 2009年 | 2010年(13ヶ月) | 2011年 |
|-----------------|-------|-------------|-------------------|
| ■ パッケージ販売本数(年度) | 315 | 483 | 588 (内シンク 11) |
| ■ ユーザ件数(累計) | 1,233 | 1,611 | 2,932 (内シンク 762) |
| ■ サポート契約件数(累計) | 460 | 691 | 1,616 (内シンク 762) |

スモール&パワービジネスの成果として、自社パッケージソフトは過去最高本数を売り上げ、サポート売上もまた過去最高の414百万円(内シンク47百万円)となった。

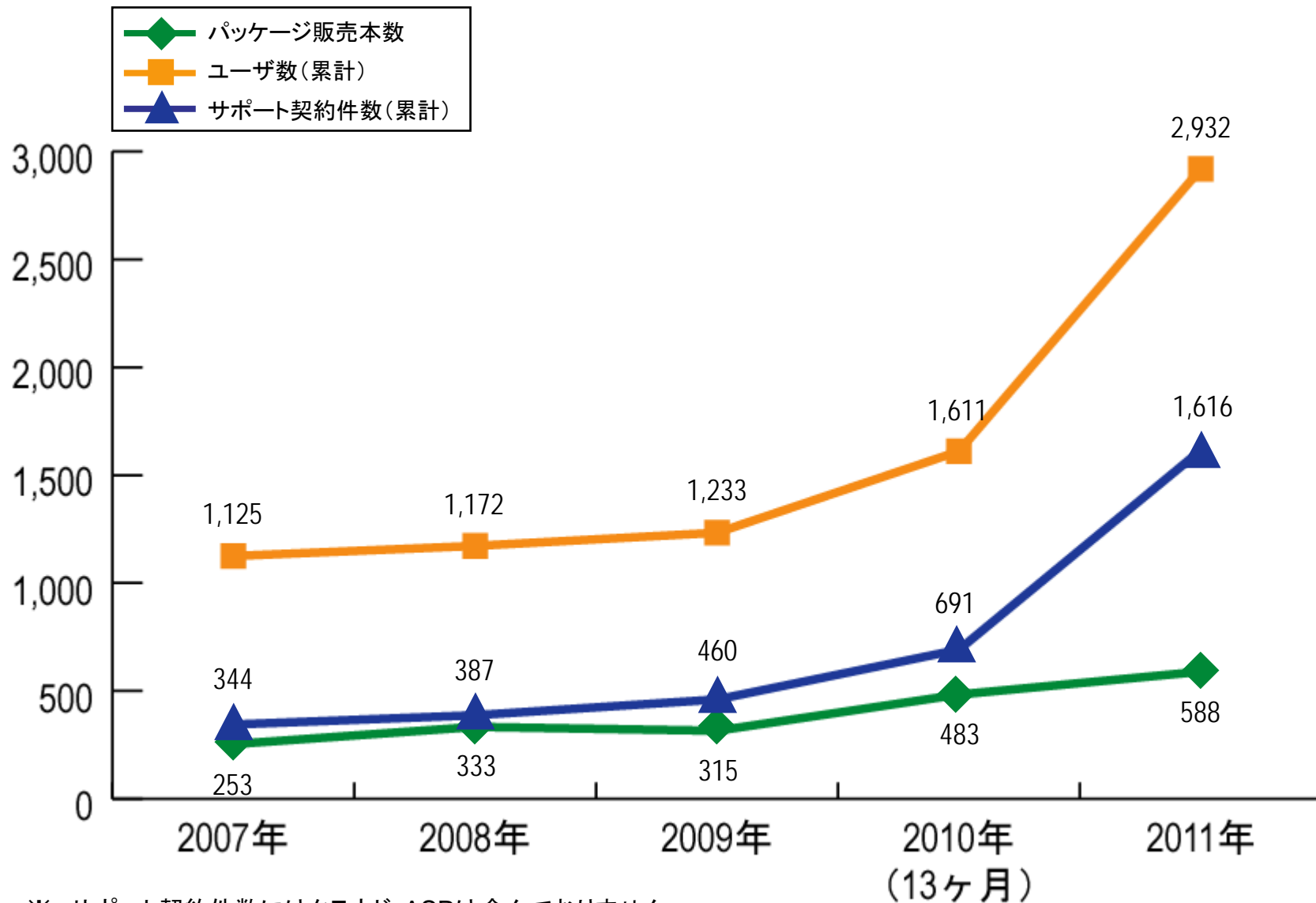
これらの結果、当連結会計年度の業績は、売上高1,996,986千円、営業利益152,603千円、経常利益140,632千円、当期純利益23,631千円となった。

4-1. 売上の推移(事業部門別)



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

4-2. 売上の推移(パッケージ販売本数・ユーザ数・サポート契約件数)



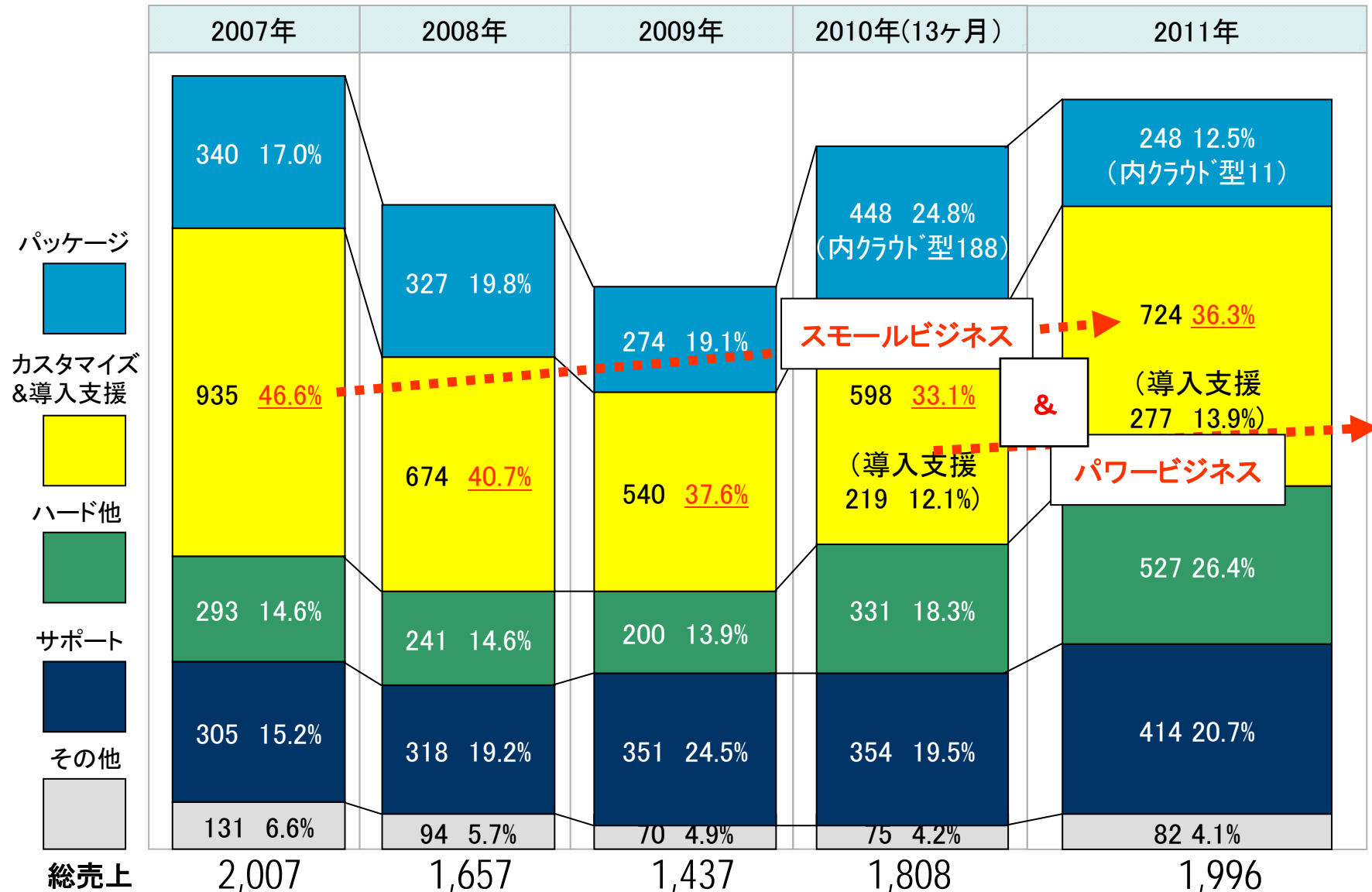
※ サポート契約件数にはクラウド・ASPは含んでおりません。

※ 2010年から公教育ソリューション事業部、2011年からシンクを加えた数となっております。

4-3. 売上の推移(種類別)



(単位:百万円)



※ 2011年は連結数値、2010年以前は個別数値を記載しております。

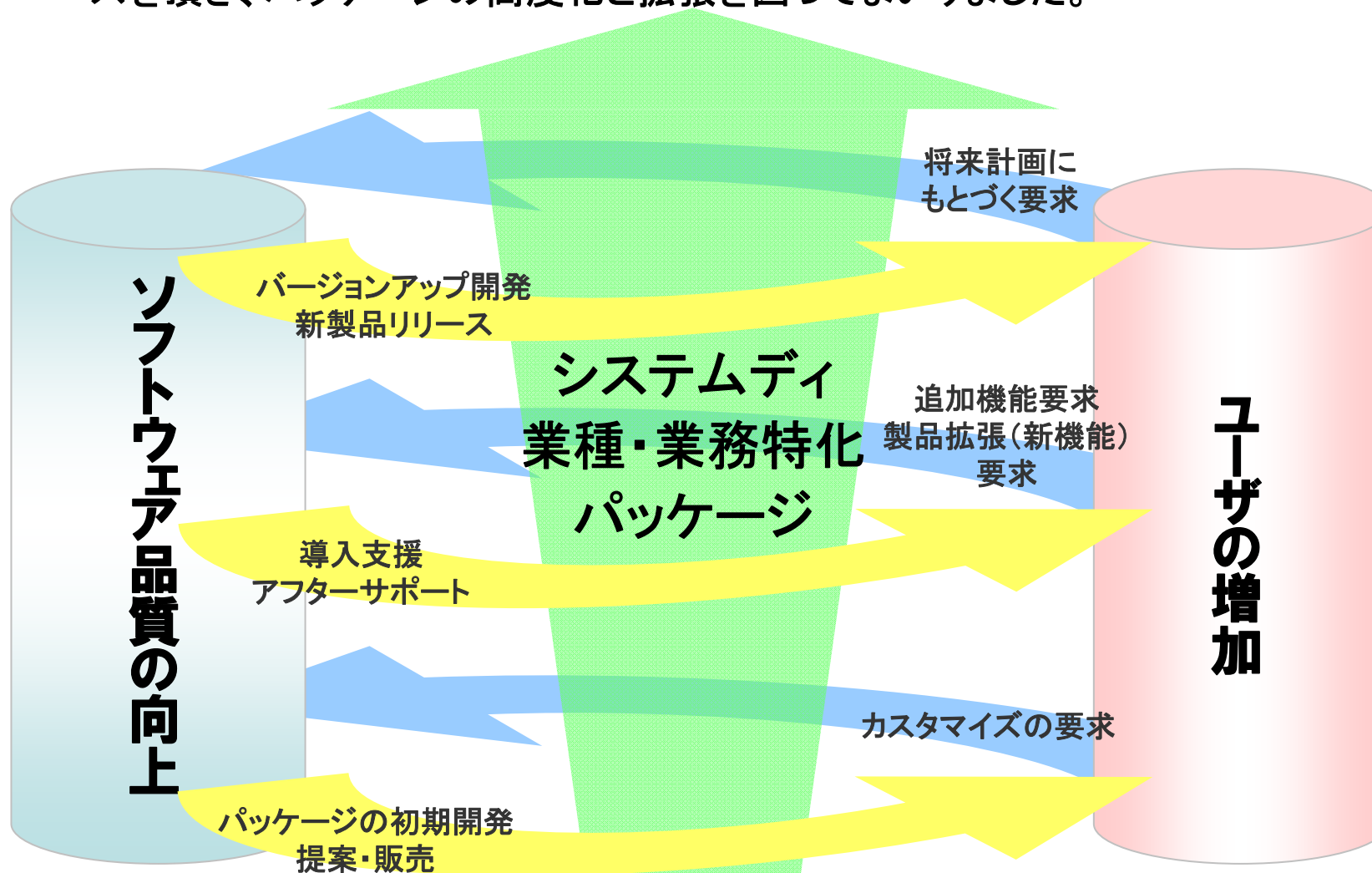
※ ハード保守売上につき、2009年まではサポート売上で集計し、2010年以降はハード他売上で集計しております。

5-1. 業種特化パッケージの優位性

| | コスト | 機能性 | 総合性 | システム更新 |
|-----------------------|--------------------|---------------------|-------------------|----------------------|
| オーダーメイドソフト | × 高価 | △ 顧客要望次第 | △ 顧客要望次第 | × 再構築が必要 コスト高 |
| 業務パッケージ | ○ 安価 | × 狭く、浅い | × 部分対応 | ○ バージョンアップ |
| 業種特化 パッケージ | ○ リーズナブル | ○ 業界標準を装備 | ○ 業種総合性 | ○ バージョンアップ |

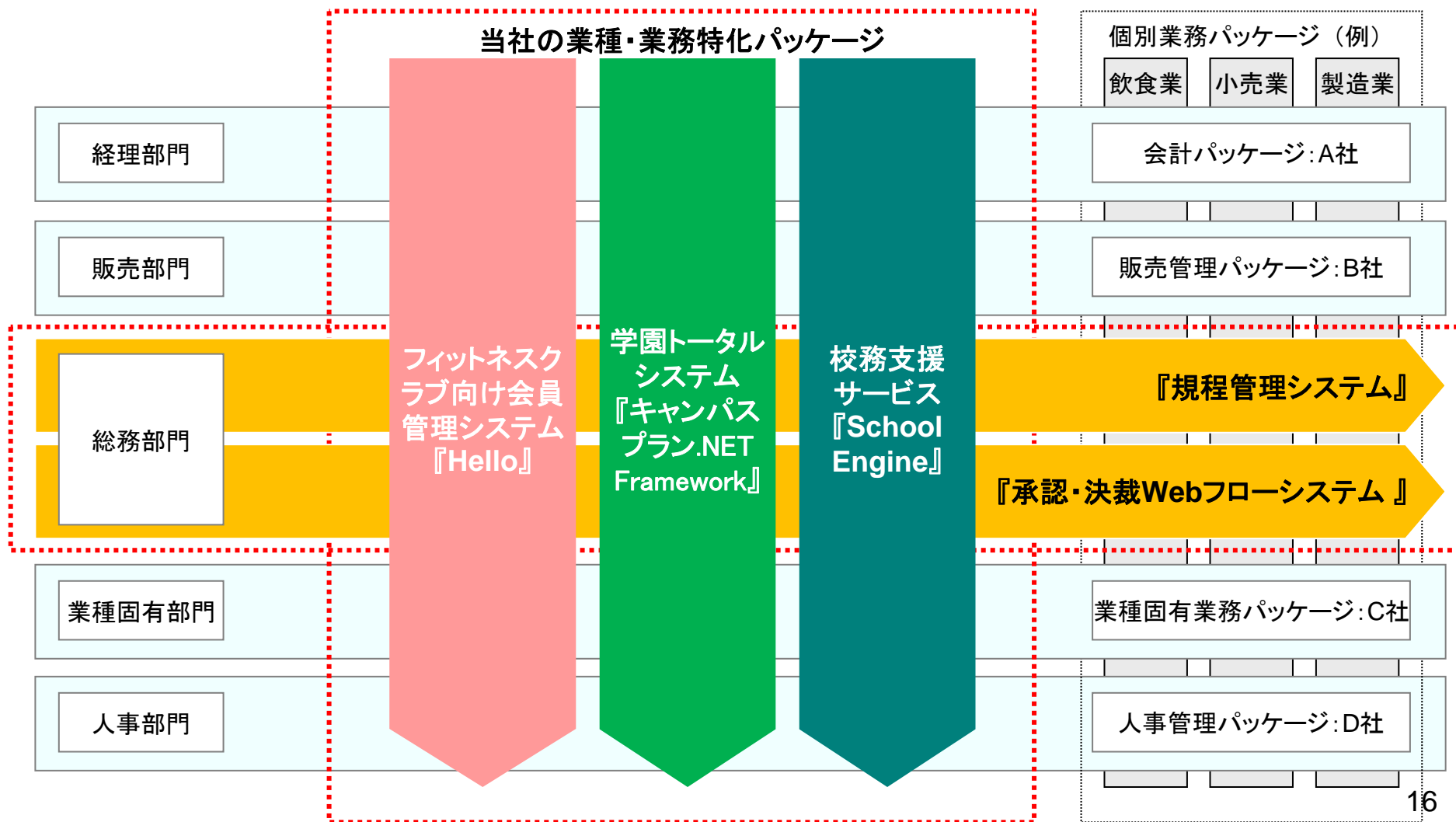
■ スパイラルに発展した当社の業種・業務特化パッケージビジネス

業種毎の専門知識を持つ当社の営業・開発・サポート要員が、多数のお客様からのニーズを頂き、パッケージの高度化と拡張を図ってまいりました。



■ **ワンストップ**の処理を実現した業種特化パッケージ

当社の業種特化のパッケージは個別の業務パッケージではできなかった、部門にまたがる処理をワンストップで実現しました。



6-1. 事業部門のご紹介



| 事業部門 | 主な製品・サービス | 主な顧客 | 対象マーケット |
|-------------------------------|--|--|--|
| <p>学園 ソリューション 事業部</p> | <p>『キャンパスプラン.NET Framework』Ver.5.0</p> <p>学務系シリーズ: 学生募集、入試、学籍・教務、学納金、就職等の各情報処理</p> <p>法人系シリーズ: 学校法人会計、備品・固定資産、学校法人給与等の各情報処理</p> <p>Web系サービス: キャンパスプランポータル、web履修申請</p> <p>『キャンパスプラン クラウドサービス』◎</p> <p>『キャンパスプラン 図書館システム連携機能』: 京セラ丸善システムインテグレーション(株)とのアライアンス製品</p> <p>『キャンパスプラン プロテクト』: トレンドマイクロ(株)とのセキュリティ対策アライアンス製品</p> | <p>帝京大学、中央大学、上智大学、関東学院大学、麻布大学、日本女子大学、大正大学、明治学院大学、成蹊大学、会津大学、金沢星稜大学、中京大学、大阪府立大学、国立滋賀医科大学、桃山学院大学、神戸女学院大学、大谷大学、京都コンピュータ学院、洛南高校、堀川高校、近江高校 他 全国800以上の学園に導入</p> | <p>大学、短大、私立高校、専門学校 4,000</p> <p>専門学校、私立小校、私立幼稚園 10,000 (クラウド対象)</p> |
| <p>ハロー事業部 (ウェルネス事業)</p> | <p>『Hello Ex』: フィットネスクラブ向け会員管理システム</p> <p>『Hello ASP』: 月額利用料制会員管理サービス◎</p> <p>『B-Former』: 体組成評価システム◎</p> <p>『Bill』: クラウド型顧客管理システム◎</p> <p>『D-Collect』: 包括集金代行システム◎</p> <p>『Nanpo』: ウォーキングサイト◎</p> <p>『すこやかHello』: 公共体育施設運営支援システム</p> | <p>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、INSPA、ユニチカ、スポーツレッシュ、尼崎市スポーツ振興事業団、有明スポーツセンター他 全国延べ900以上の施設に導入</p> | <p>フィットネスクラブ 3,500</p> <p>体育館 10,000</p> <p>健康保険組合 1,500</p> <p>塾・不動産管理会社 多数</p> |

赤文字が2011年10月期リリースの製品・サービス、◎印はクラウド型ソリューション

6-2. 事業部門のご紹介



| 事業部門 | 主な製品・サービス | 主な顧客 | 対象マーケット |
|------------------------|---|---|--------------------------|
| 公教育 ソリューション 事業部 | <p>『School Engine(スクールエンジン)』:◎</p> <p>クラウド型校務支援サービス</p> <p>3つの機能:『te@chernavi』校務支援◎</p> <p>『milim』学校用グループウェア◎</p> <p>『じんじん』学校用メール連絡網◎</p> | 千葉県立高校、静岡県立高校、和歌山県立高校、福岡県立高校、京都府京丹後市、福知山市、福岡県宗像市、大分県杵築市、国東市、千葉県我孫子市、匝瑳市等の小中学校等 300校以上に導入 | 公立小中高 校、幼稚園 40,000 |
| ソフトエン 지니어リング 事業部 | <p>『クールWeb』:ホームページ作成ツール</p> <p>『承認・決裁Webフローシステム』</p> <p>『規程管理システム』</p> <p>『規程管理システム・クラウドサービス』:◎</p> | エバラ食品、千趣会、スクエア・エニックス、小林製薬、江崎グリコ、電通、川崎幸病院、静岡理工科大学、京都産業大学、東京農業大学、JETRO、京都微生物研究所、成基学園等 80以上の民間企業・公益法人に導入 | 企業・ 公益法人 多数 |
| (株)シンク 保険薬局向け 事業 | <p>『GOHL2(ゴール・ツー)』・『OKISS(オーキス)』: 保険薬局レセコン</p> <p>『薬歴情報電子ファイル』</p> | 1997年のリリース以来、全国の調剤薬局800店舗にご導入頂いております。 | 保険薬局 53,000 |

赤字が2011年10月期リリースの製品・サービス、◎印はクラウド型ソリューション

2011年1月より、学園ソリューション事業部のクラウド型パッケージ担当部署を公教育ソリューション事業部とし、調剤薬局向けシステムの株式会社シンクを加え、5事業体制となりました。

7-1. 中核製品『キャンパスプラン』のご紹介



■ 不透明な環境下で着実に成果を出した当社中核パッケージ『キャンパスプラン. NET Framework』

シェアNO.1! 学園内の業務をワンストップで処理できるのは当社製品だけの大きな特徴です。



■『規程管理システム』

・社内や学内等の規程の作成・改定・編集業務を簡単かつ迅速に実現する豊富な機能を搭載。Web上での公開により、規程集の印刷・配布の手間とコストを大幅に軽減。

■『承認・決裁Webフローシステム』

・Webブラウザのみで文書の起案から回付、承認決裁までの処理を実現し、コーポレート・ガバナンスを徹底。

■『Web回覧板システム』

・各種文書の作成、回覧、保管を迅速にオンラインで実現。時間と手間とコストを大幅にカット。

31期(2012年度)リリース予定

■『契約書作成・管理システム(仮称)』

■『ISO文書等業務マニュアル作成・管理システム(仮称)』

8. クラウドへの取り組み

データセンターのクラウド環境で顧客のデータの安全性を保証

『キャンパスプラン クラウド
会計・給与システム』

会員管理システム
『Hello ASP』

『規程管理システム
クラウド・サービス』

クラウド型校務支援サービス
『School Engine』

全ての仕組みは雲(クラウド環境=仮想環境)の中

お客様は気にせず利用できる



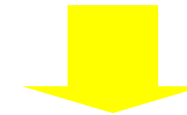
■ クラウド型パッケージの優位点

【顧客のメリット】

- ① 導入時初期費用の大幅な削減
サーバ・セキュリティ機器等のハードウェア費用が不要
基本ソフト・ミドルウェア等のライセンス費用の削減
- ② 1顧客では費用面で導入が難しかった高度なセキュリティ環境を利用可能
- ③ 運用・メンテナンスコストの削減

【当社のメリット】

- ① 納品人件費の大幅な削減
機器セットアップ、セキュリティ設定等の客先作業が不要
基本ソフト・ミドルウェア等の設定作業が不要
- ② パッケージ開発費の削減
- ③ サポート費用の大幅削減 現地対応が不要



パッケージ競争力の拡大 → シェアの拡大 → 収益力の拡大

9-1. クラウド型校務支援サービス『School Engine』のご紹介

スクール エンジン School Engine

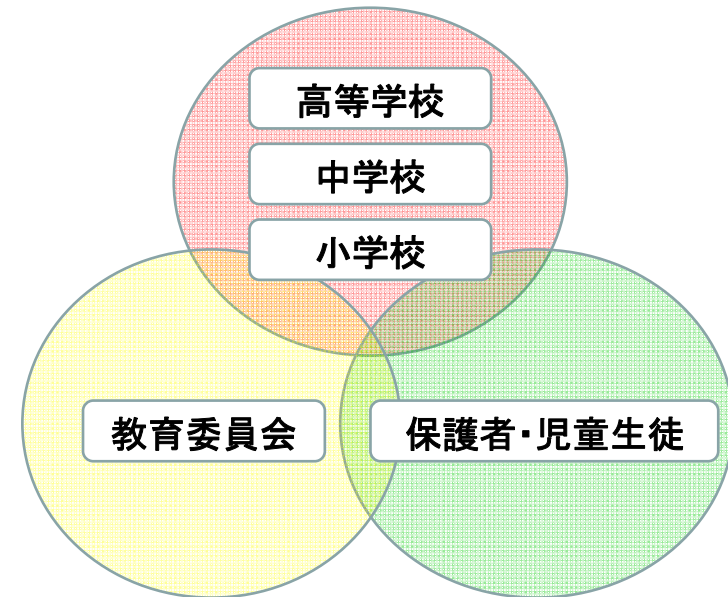
■ Web接続のみで、短期かつ最小限の投資で導入可能

校務支援(ティーチャーナビ) te@cher.navi
生徒情報・受講管理・成績管理・出欠管理・保健管理・進路指導

メール連絡網



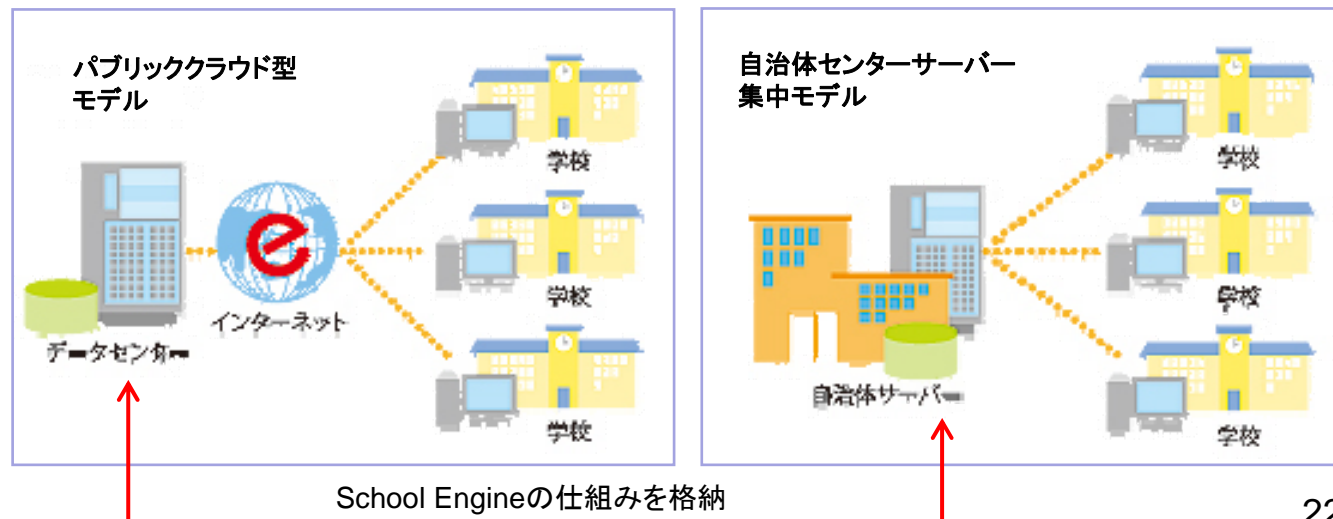
学校用グループウェア(ミライム) milim



■ 2つの導入モデル

自治体センターサーバー集中モデルとクラウド型モデルがありますが、School Engineはどちらのタイプにも対応可能なサービスです。

校務支援・メール連絡網・学校用グループウェアの各機能を一体として提供できるのはSchool Engineだけの大きな特徴です。



9-2. ウォーキングサイト『NANPO』のご紹介



■ 事務局機能をもつ、高い継続率が期待できるウォーキングサイト

Felica内蔵の歩数計を採用 タッチするだけで歩数を記録し、グラフをPCに表示

ウォーキングのコースを自由に設定 お好きなコースを選択、コースは事業者様毎に設定

ポイント設定が自在 歩数をポイントに換算する機能を持ち、誕生日記録ポイントやコース達成ポイント等自由なポイント設計が可能

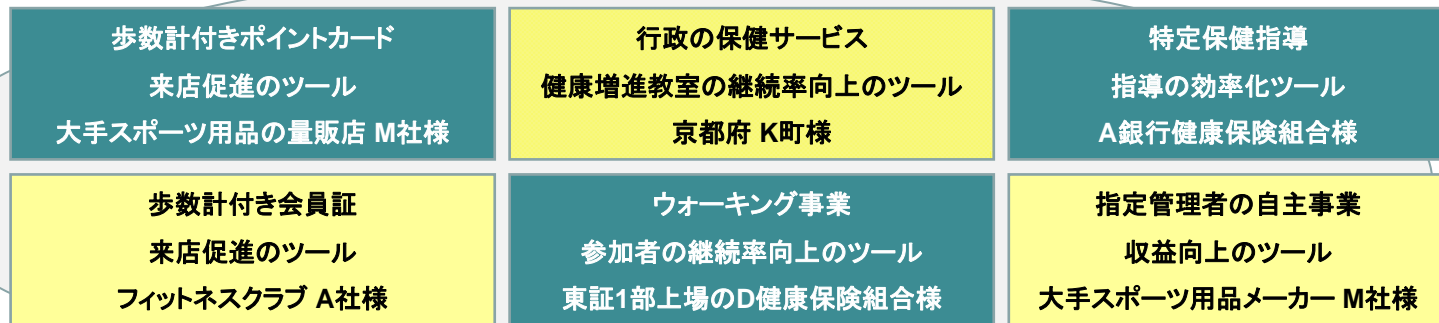
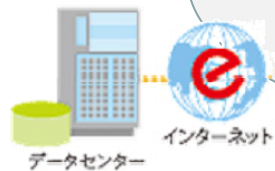
事務局機能 利用者の動向を確認をリアルタイムで把握でき、随時メール配信も可能



■ 様々な場面でのご利用モデルを構築

2011年10月末段階での導入の利用モデル

■ Nanpoは弊社パブリッククラウド環境でサービス提供を行っています。



スモール&パワービジネスの継続的展開

世界＝日本経済の停滞が続く中、当社の強みを生かした業種・業務特化のパッケージビジネス・クラウドサービスを強力に推進してシェアの拡大を図り、安定的な収益の確保を図ります。

スモール&パワー (パッケージを核とした高収益ビジネス) (卓越した開発力と力強い販売力) ビジネス

- 信頼性と先進性に基づく基幹システムによる新規ユーザ開拓
- 多彩なサブシステム、オプションシステムメニューによる既存ユーザの深耕
- メンテナンス、サポート、クラウドサービスによる定期収入の安定確保
- 新製品・新サービスの展開
 - ・学園ファシリティ・マネージメントシステム(仮称)
 - ・データバックアップサービス
 - ・契約書作成・管理システム(仮称)
 - ・新公益法人会計システム(仮称)
- 姉妹商品、他社商材を組み合わせた営業攻勢

圧倒的シェアの確保

2011年10月末2,932ユーザを4,000ユーザへ

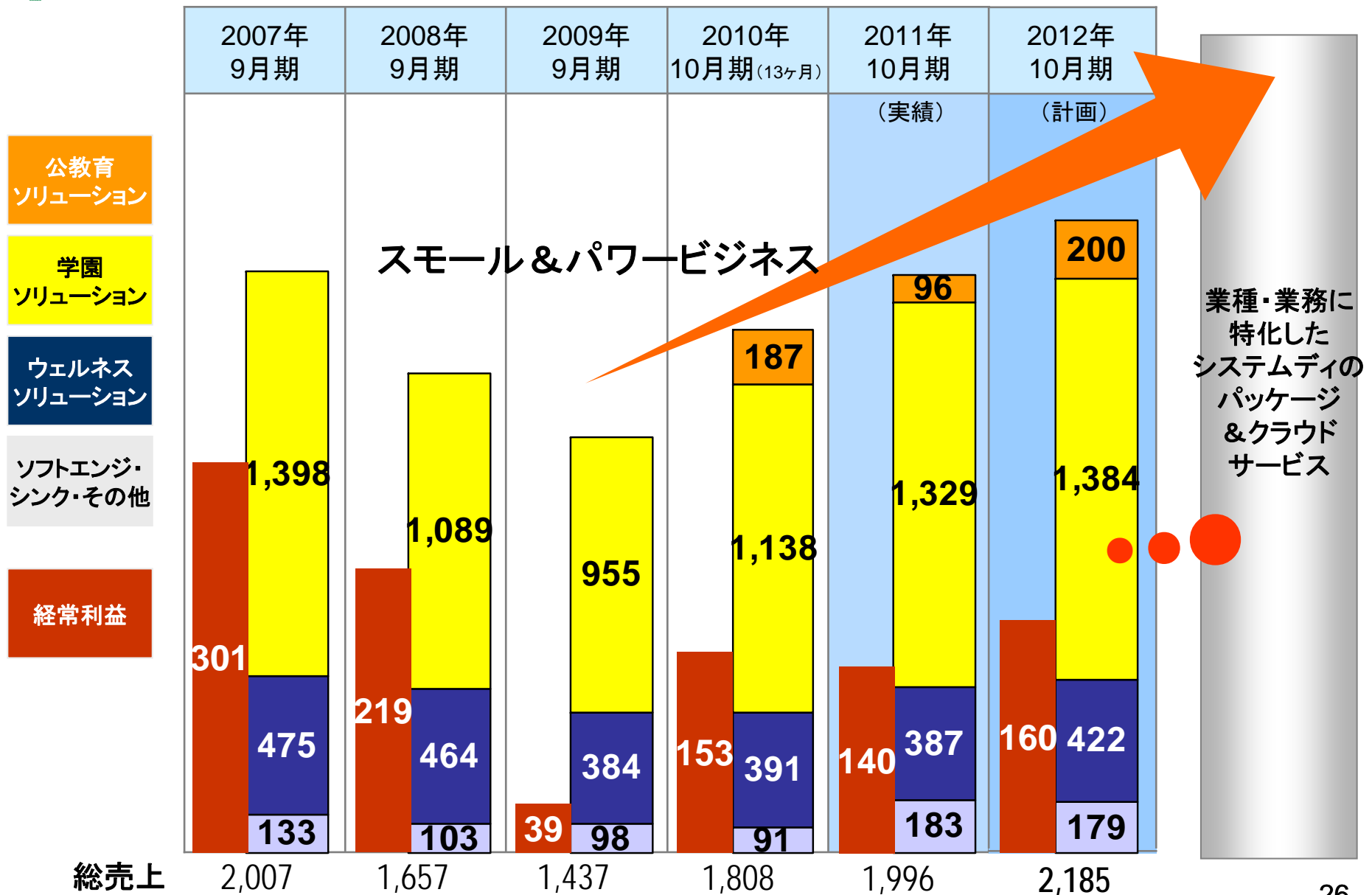
11. 2012年10月期業績見通し(連結)



(単位:百万円)

| | | 2011年10月期 | 2012年10月期 | | |
|-------|--------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------------|
| | | | | 前年度増減 | 前年度期比 |
| 売上高 | パッケージ | 248 (内クラウド型11) | 562 (内クラウド型44) | 313 (内クラウド型32) | 226.4% (内クラウド型394.6%) |
| | カスタマイズ | 724 | 733 | 9 | 101.3% |
| | ハード他 | 527 | 408 | △119 | 77.4% |
| | サポート | 414 | 430 | 16 | 103.9% |
| | その他 | 82 | 50 | △31 | 61.3% |
| | | 1,996 | 2,185 | 188 | 109.5% |
| 売上総利益 | | 740 | 833 | 93 | 112.6% |
| 営業利益 | | 152 | 172 | 19 | 112.9% |
| 経常利益 | | 140 | 160 | 19 | 114.0% |
| 当期純利益 | | 23 | 92 | 68 | 391.7% |

12. 2012年10月期計画(事業部門別)



※ 2011年10月期は連結数値、2010年10月期以前は個別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