

2008年3月中間期決算説明資料



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

2008年5月

I . 会社概要

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 (2008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 (2008年3月31日現在)
- 売上高： 2,007百万円 (2007年9月期実績)
- 従業員数： 111名、平均年齢32歳7ヶ月 (2008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

当社の沿革

1982年 4月	調査、企画、制作を主要事業として、資本金 1 千万円にて設立
1984年 8月	学園向けパッケージソフトの開発に着手
1985年12月	第一号パッケージソフト「学校法人会計管理システム」リリース (MS-DOS版)
1996年 4月	『学生・教務情報システム for Windows』リリース
1997年 6月	東京事務所を東京都千代田区に開設
2000年 9月	学園向けウェブシステム「Web for Campus」リリース
2001年 5月	スポーツ施設向けパッケージソフトの株式会社ハローを吸収合併 業種特化型ソフト事業の多角化を図る
2003年10月	福祉施設向けパッケージソフト『e-すまいる』の開発・販売を開始
2004年 4月	学園向け『キャンパスプラン.NET Framework』シリーズリリース
2005年11月	京都府中小企業モデル優良企業に表彰される
2006年 4月	大阪証券取引所へラクレスに上場
2006年 9月	ウェルネスクラブ向け 新世代製品シリーズ『HELLO EX』シリーズリリース
2006年12月	福祉施設向け『e-すまいる 高齢者福祉/障害者福祉』シリーズリリース
2007年10月	インターネットPOSレジ・システム『Web-POS楽得：店舗管理』リリース
2008年 6月	インターネットPOSレジ・システム『Web-POS楽得：本部管理』リリース予定

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』	帝京大学、中央大学、上智大学、大阪府立大学、滋賀医科大学他 全国750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』	東急スポーツオアシス、マックススポーツ、ワウディー、トータルワークアウト他 全国400施設以上に導入
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／障害者福祉』	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
流通ソリューション事業	食品流通業のWeb-POSシステムの提供 製品名:『Web-POS 楽得:店舗管理』 『Web-POS 楽得:本部管理』	洋・和菓子販売店、ベーカリーショップ、喫茶店等
エンジニアリング事業	Webサイト構築支援システムの提供 製品名:『Webサイト構築支援システム(仮称)』 (2008年7月リリース予定)	自治体、大学・学校、文化・観光施設、民間企業等

Ⅱ．2008年3月中間期業績

2008年3月中間期業績

(単位：百万円)

	2007年3月 中間期	2008年3月 中間期 (当初計画)	2008年3月 中間期	前年比	計画比
売上高	1,010	1,092	773	▲237	▲319
売上総利益	448	478	238	▲210	▲240
営業利益	157	171	▲32	▲190	▲203
経常利益	153	166	▲38	▲192	▲205
当期純利益	87	99	▲47	▲134	▲147
一株当たり当期純利益	26.80円	30.77円	▲14.77円	—	—

主な要因：『キャンパスプラン.NET Framework Ver. 3.0』リリースの遅れにより、顧客への納入時期が遅れ、パッケージソフトの売上が計画を下回った。

事業別売上高：計画比及び前年同期比

(単位：百万円)

	2007年3月 中間期	2008年3月 中間期 (当初計画)	2008年3月 中間期	前年比	計画比
学園ソリューション事業	710	747	487	▲222	▲259
ウェルネスソリューション事業	219	254	213	▲6	▲41
福祉ソリューション事業	21	32	31	9	▲1
流通ソリューション事業	26	18	4	▲22	▲13
エンジニアリング事業	31	39	36	5	▲3
合計	1,010	1,092	773	▲237	▲319

- 学園ソリューションは、新製品開発の遅れにより前年比、計画比とも大幅減収
- ウェルネス、福祉、エンジニアリング事業はほぼ横ばい
- 流通ソリューション事業は、営業の立ち遅れにより減収

商品別売上高と売上原価

(単位：百万円)

全社	売上高			売上原価			
	2007年3月 中間期	2008年3月 中間期	前年比(%)	2007年3月 中間期	原価率(%)	2008年3月 中間期	原価率(%)
ソフトウェア	703	528	75.2	435	61.9	436	82.6
商品	161	103	63.9	110	68.2	76	74.2
サポート	83	88	104.9	14	17.0	20	23.3
その他	61	52	86.4	1	2.4	0.9	1.8
合計	1,010	773	76.5	561	55.6	534	69.2

学園ソリューション事業の『キャンパスプラン.NET Framework Ver. 3.0』開発遅れに伴うパッケージ販売高の減少により、固定費増を吸収できなかったことから、ソフトウェア原価率が大幅に上昇。

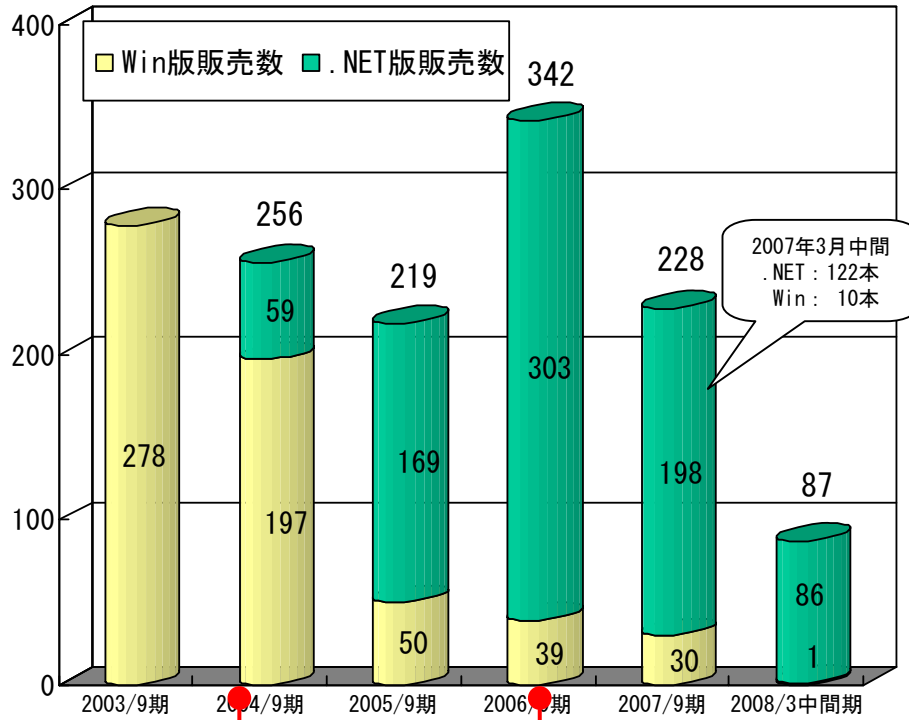
受注高と受注残高

単位：百万円

全社	受注高			受注残高		
	2007年3月 中間期	2008年3月 中間期	前年比(%)	2007年3月 中間期	2008年3月 中間期	前年比(%)
学園ソリューション事業	644	503	78.0	449	414	92.2
ウェルネスソリューション事業	189	230	121.9	140	194	138.0
福祉ソリューション事業	3	30	858.5	6	6	96.4
流通ソリューション事業	2	4	213.0	36	0.4	1.3
エンジニアリング事業	32	34	106.8	49	43	87.4
合計	871	803	92.2	681	658	96.6

パッケージ販売数の推移

学園ソリューション事業

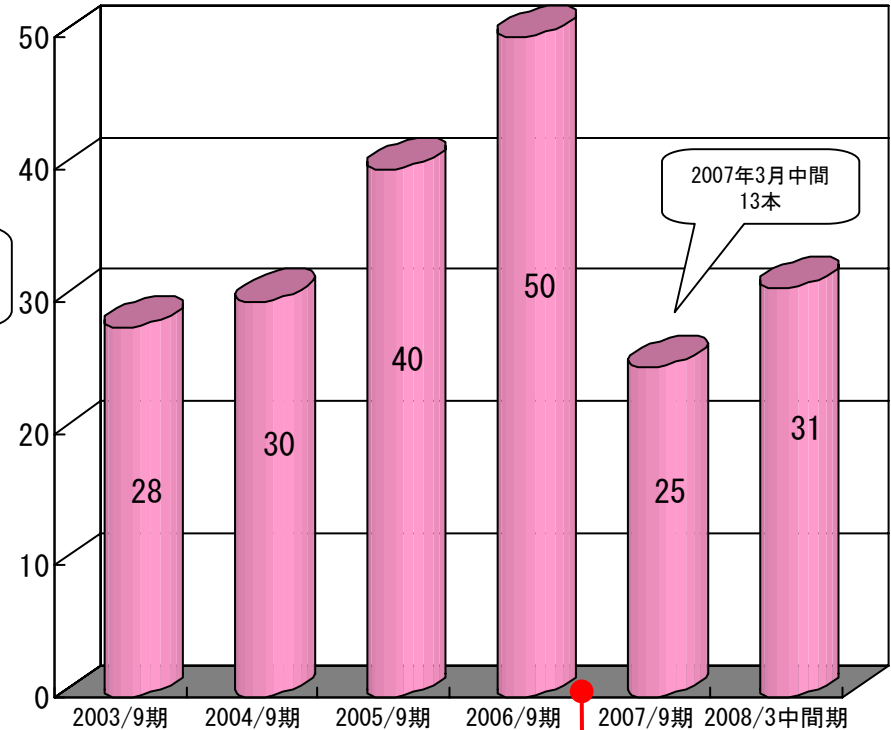


’04年4月
 .NET版リリース開始

’06年3月
 .NET版基本ラインナップ完成

新製品開発遅延により、パッケージソフトの販売本数は大きく減少。

ウェルネスソリューション事業



’06年9月
 HELLO EX版リリース開始

2007年3月中旬
 13本

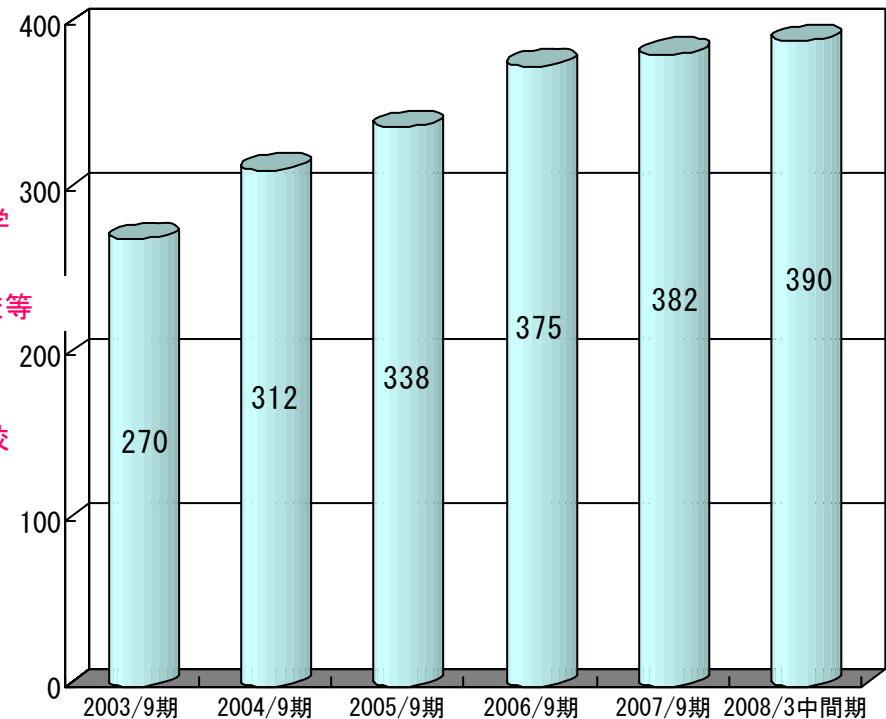
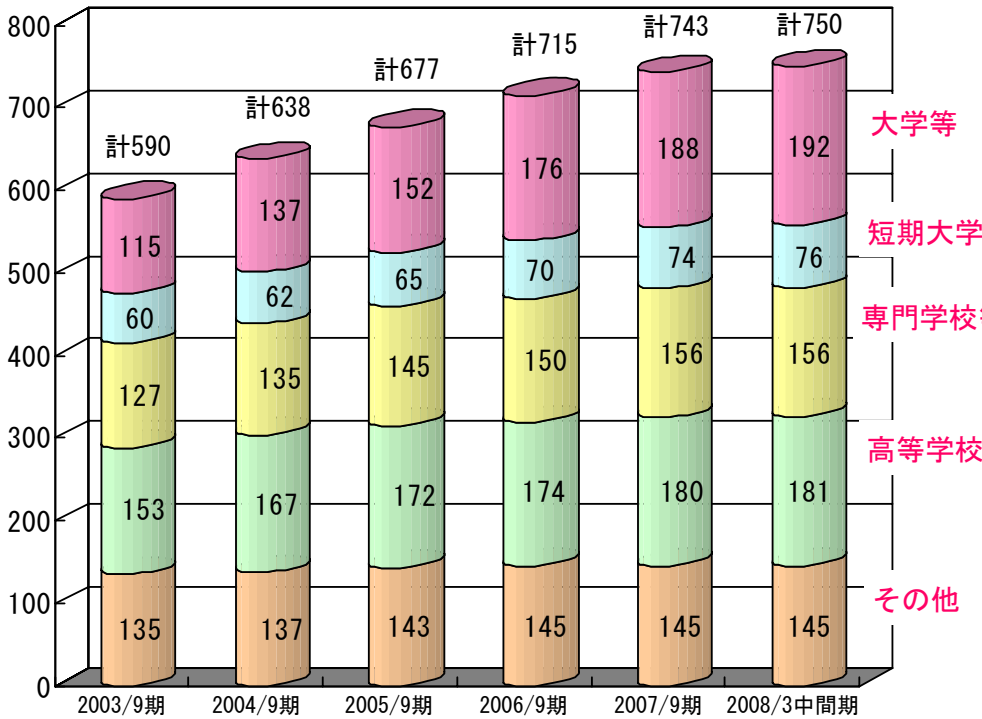
既存顧客のカスタマイズニーズに対応

※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。

ユーザ数（累計）の推移

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



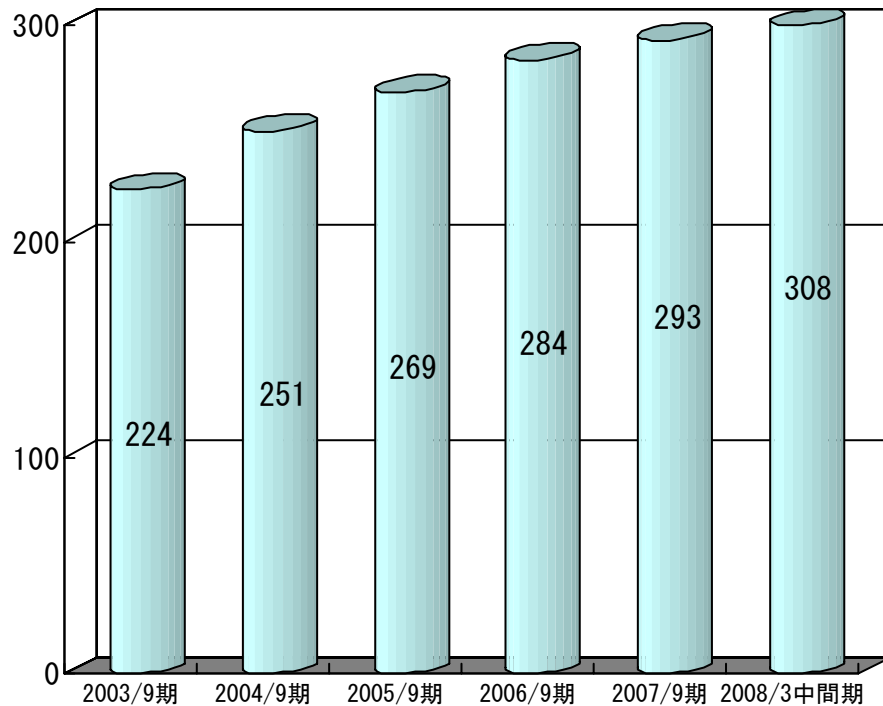
『キャンパスプラン.NET Framework』 大学ユーザが着実に増加

※小規模フィットネスの導入ユーザ数は未算入

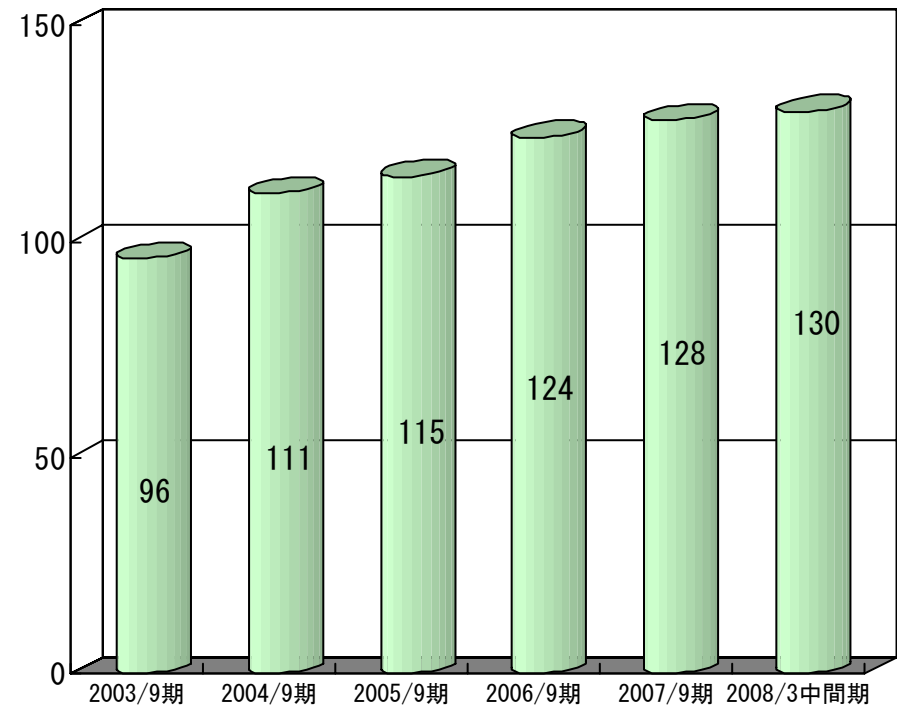
※大学等＝大学、大学院大学、法科大学院、専門職大学院
 専門学校等＝専修学校、高等専門学校
 その他＝中学校、小学校、幼稚園、会計事務所等

サポート契約数（累計）の推移

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



パッケージソフト販売の拡大に伴い、サポート契約数も着実に増加。

バランスシート比較

(単位：百万円)

科目名	2007年9月期	2008年3月 中間期	増減額	科目名	2007年9月期	2008年3月 中間期	増減額
現金預金	325	190	△135	買掛金	103	126	22
売掛金	521	555	33	短期借入金(一年内長期含む)	57	149	92
流動資産合計	954	808	△145	未払法人税等	56	3	△52
有形固定資産合計	755	752	△2	流動負債合計	322	360	38
ソフトウェア	393	338	△54	長期借入金	335	311	△23
ソフトウェア仮勘定	691	847	156	社債	300	300	—
無形固定資産合計	1,086	1,188	101	固定負債合計	734	716	△17
投資その他の資産合計	173	151	△21	純資産の部合計	1,912	1,823	△89
資産の部合計	2,969	2,900	△69	負債・純資産合計	2,969	2,900	△69

■現金預金の減少

ソフトウェア開発投資及び未払法人税等の支払い。

■ソフトウェア仮勘定の増加

学園：『キャンパスプラン.NET Framework Ver. 3.0』開発（下期リリース予定）

流通：『Web-POS 楽得:本部管理』開発（下期リリース予定）

エンジ：『Webサイト構築支援システム(仮称)』開発（下期リリース予定）

キャッシュ・フローの主要変化項目

(単位：百万円)

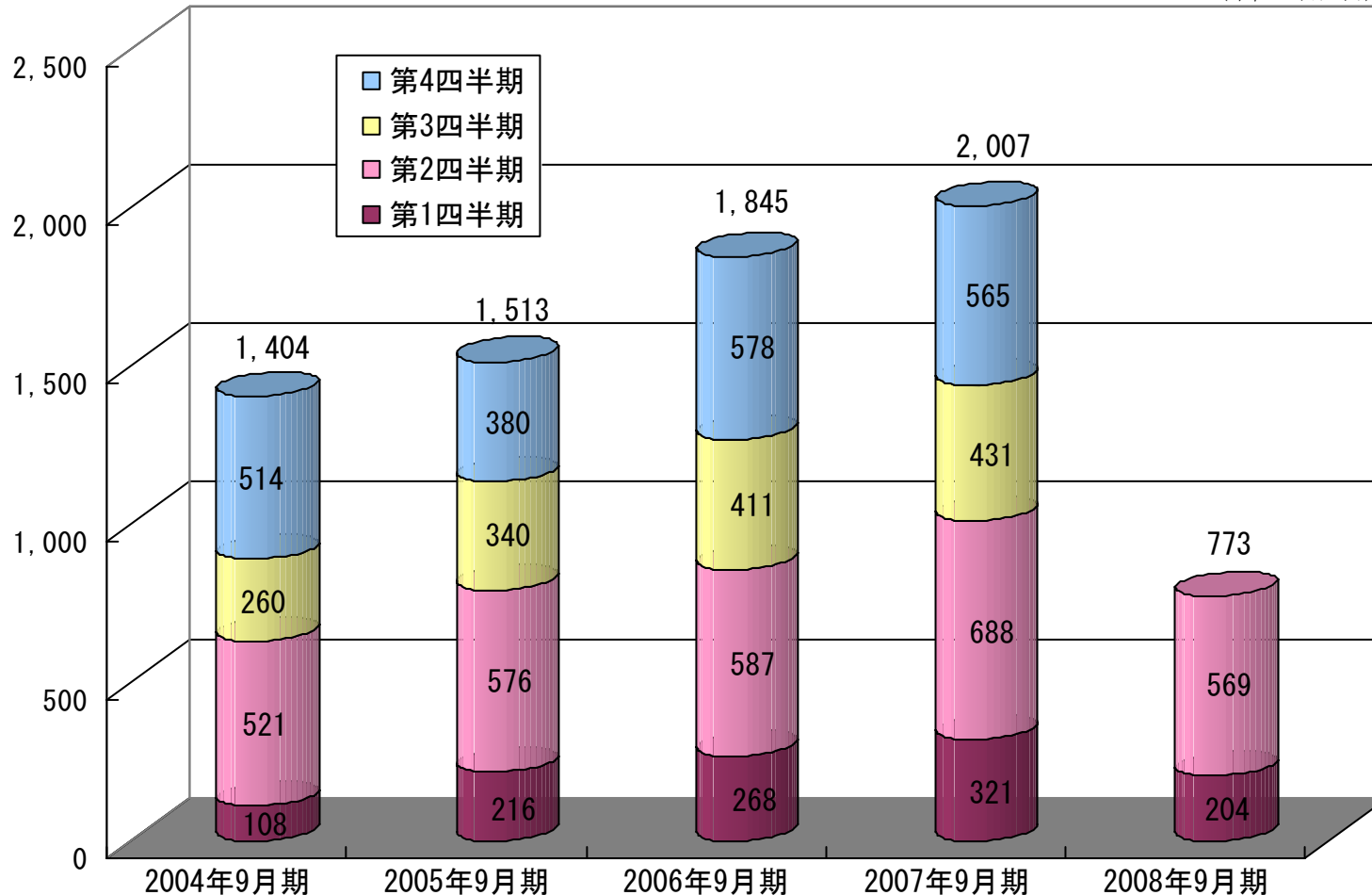
区分	2007年3月中間期	2008年3月中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前中間純利益	150	△ 39
ソフトウェア償却費	127	112
売上債権の増加額	△ 127	△ 38
その他	△ 26	67
小計	124	101
法人税等の支払額	△ 99	△ 53
その他	△ 6	△ 6
営業活動によるキャッシュ・フロー計	18	41
投資活動によるキャッシュ・フロー		
販売目的ソフトウェアの増加額	△ 161	△ 198
その他	△ 13	△ 7
投資活動によるキャッシュ・フロー計	△ 175	△ 206
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金による収入	—	100
長期借入金による収入・支出	20	△ 30
その他	△ 28	△ 39
財務活動によるキャッシュ・フロー計	△ 8	29
現金及び現金同等物の増加額	△ 164	△ 135
現金及び現金同等物の期首残高	568	325
現金及び現金同等物の期末残高	403	190

- 営業活動によるキャッシュ・フロー：税引前中間純損失を計上したが、ソフトウェア償却費等により、資金が増加
- 投資活動によるキャッシュ・フロー：主力製品のバージョンアップ並びに新規開発により、資金が減少
- 財務活動によるキャッシュ・フロー：長期借入金は予定通り返済したが、短期借入金を新たに借り入れ、資金が増加

四半期売上高の推移

第2四半期（3月）、第4四半期（9月）の売上ウェイトが大きい

（単位：百万円）



※各四半期の売上高は金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査法人の監査を受けておりません。
また、2003年9月期以前の四半期売上高は公表しておりません。

Ⅲ. 2008年9月期予想

2008年9月期業績見通し

(単位：百万円)

	2007年9月期 実績	2008年9月期 予想	前期比 (%)
売上高	2,007	1,917	95.5
売上総利益	885	702	79.3
営業利益	310	132	42.7
経常利益	301	124	41.4
当期純利益	179	74	41.3
一株当たり当期純利益	55.24円	22.82円	—
一株当たり年間配当金	10円	10円	—

『キャンパスプラン.NET Framework Ver. 3.0』の6月リリースにより、下期は学園ソリューション事業の回復を見込む。

事業別売上見通し

(単位：百万円)

	2007年9月期 実績	2008年9月期 予想	前期比 (%)	構成比 (%)	内容
学園ソリューション事業	1,398	1,240	88.7	64.7	『キャンパスプラン.NET Framework Ver. 3.0』リリースにより、下期の売上は前年同期比9.6%増を計画
ウェルネスソリューション事業	475	476	100.2	24.9	『Hello EX』の拡販により前年度並みの売上見通し
福祉ソリューション事業	29	51	174.3	2.7	コスト削減に留意しつつ拡販に注力
流通ソリューション事業	29	51	175.8	2.7	新製品の発売及び営業強化により売上増加見通し
エンジニアリング事業	73	96	131.2	5.0	Webサイトの構築および新製品の発売により、売上増加見通し
合計	2,007	1,917	95.5	100.0	

商品別売上見通し

(単位：百万円)

全社	売上高			売上原価			
	2007年9月期	2008年9月期	前年比(%)	2007年9月期	原価率(%)	2008年9月期	原価率(%)
ソフトウェア	1,276	1,261	98.8	856	67.1	1,010	80.1
商品	293	214	73.0	229	78.3	165	77.0
サポート	305	319	104.6	32	10.7	36	11.5
その他	131	122	93.1	3	2.3	2	2.3
合計	2,007	1,917	95.5	1,121	55.9	1,215	63.4

ソフトウェア：『キャンパスプラン.NET Framework Ver. 3.0』リリースにより、
下期のソフトウェア売上は増加見込み。

商品：利益率を重視し、仕入商品（ハード等）の販売は縮小見込み。

サポート：新規契約獲得により、微増見込み。

IV. 今期の取組み

学園ソリューション事業～収益力の再構築

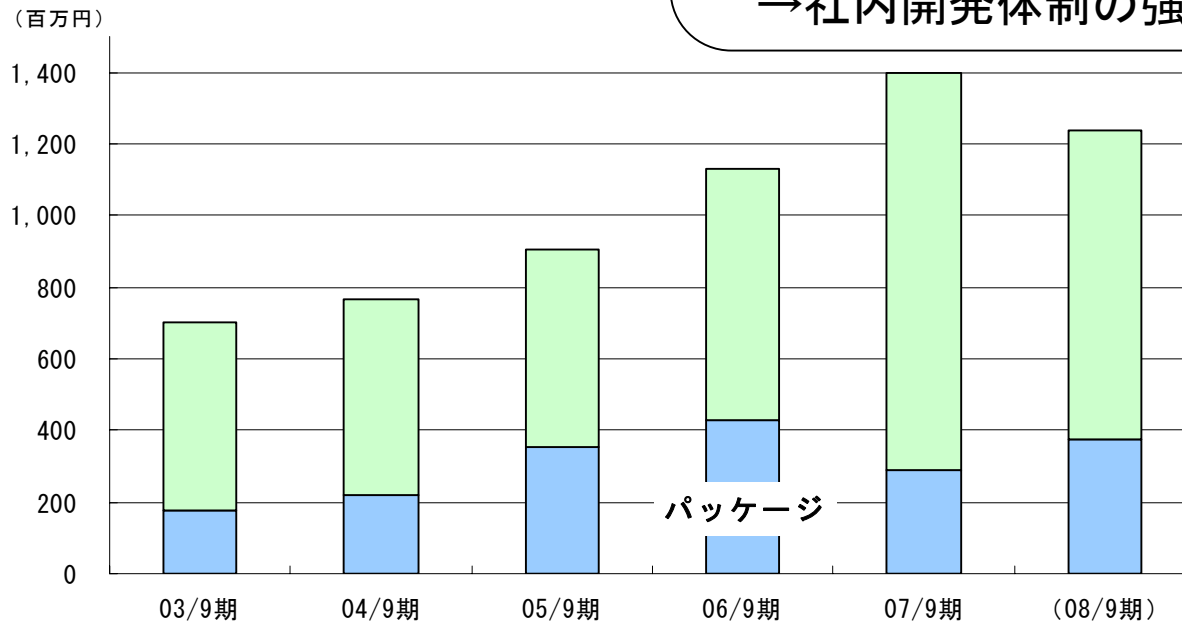
前期からの課題

- ・パッケージ販売の強化対策
- ・開発効率の向上＝利益率アップ

取組み

- ・キャンパスプランVer. 3の発売
- ・事業部体制の再構築
 - パッケージ販売重視の営業体制
 - カスタマイズ開発の効率化
 - 社内開発体制の強化

学園ソリューション事業売上高の推移



1. キャンパスプラン Ver. 3 の発売

キャンパスプラン全34種のパッケージを一斉にバージョンアップ予定
しかし技術的課題により、上期中の完成・リリースが遅延。
3月の導入ピーク期に間に合わなかった。

需要環境には変化なし。
6月リリースで下期に上期の遅れを取り戻す。

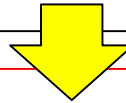
★Ver. 3の主なバージョンアップ内容

- ・最新のOS環境=Windows Vista対応
- ・最新ブラウザ=Internet Explorer 7.0対応
- ・Excel、PDF形式でのファイル書出しを標準搭載、他

2. 事業部体制の再構築①

■パッケージ販売重視の営業体制と開発の効率化

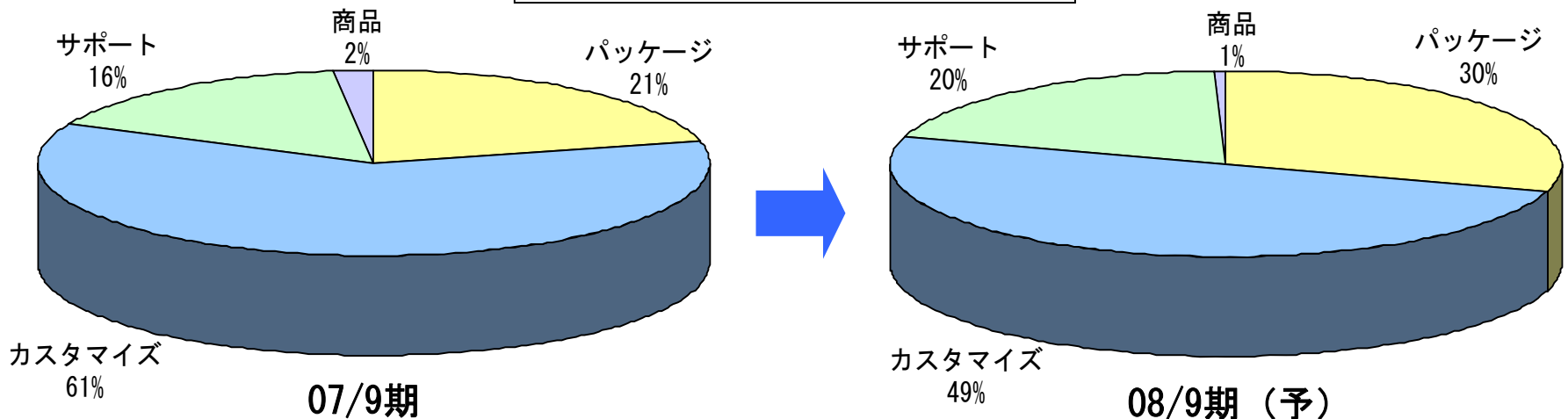
07/9期は大型カスタマイズ案件が多く、営業がフォローに時間をとられ、高利益率のパッケージソフト販売の顧客開拓が手薄になった。



カスタマイズのSE部隊を営業部に組み込み、組織体制を再構築。

- ①営業＝SEの連携を強化
- ②営業はパッケージソフト販売の拡大を重視
- ③SEはカスタマイズ開発の効率化を追求

学園ソリューション事業売上構成比

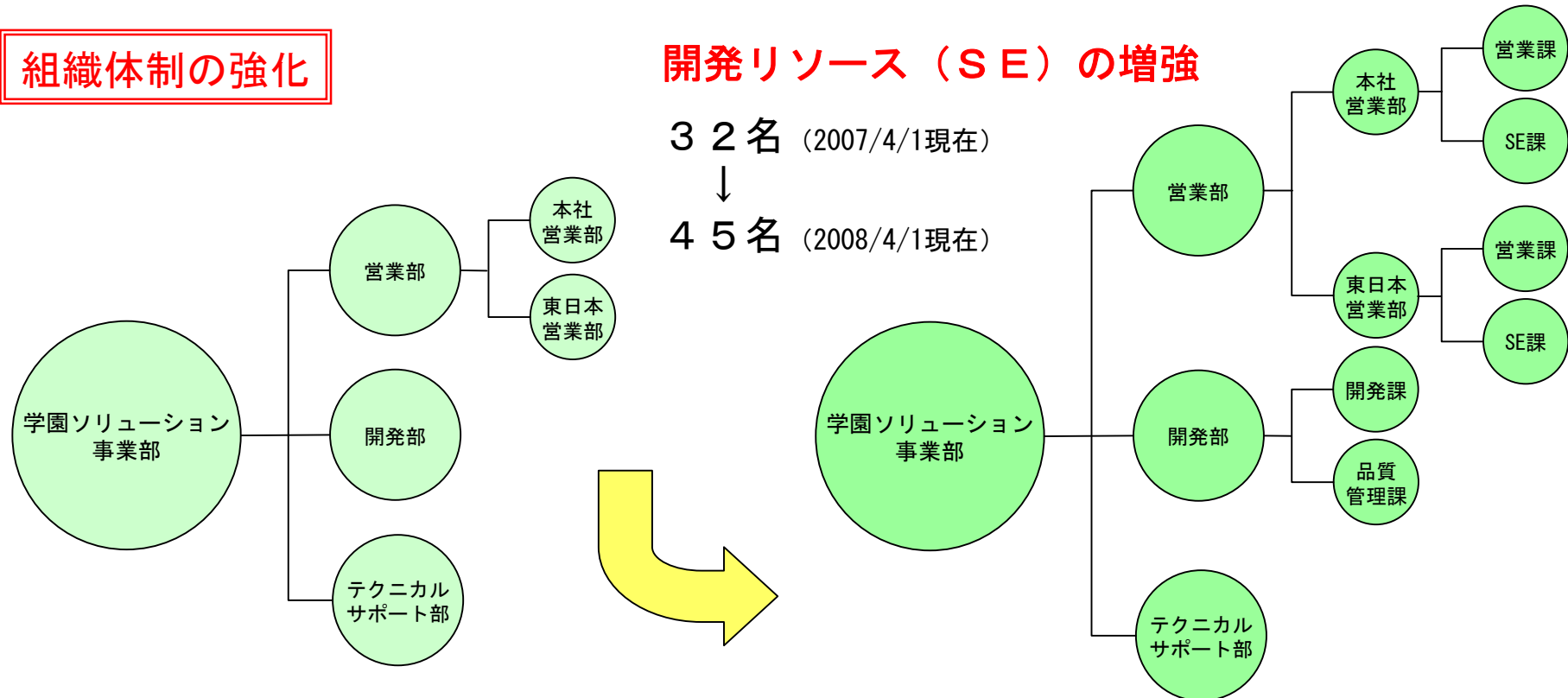


3. 事業部体制の再構築②

■ 社内開発体制の強化

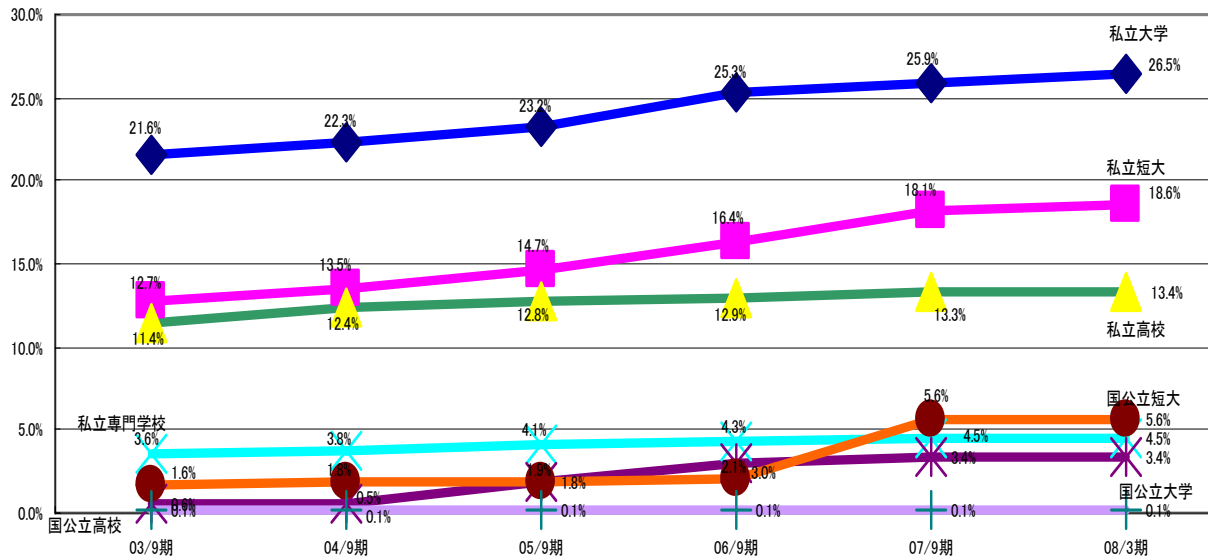
- ・ 社内開発リソースの増強と組織体制強化
 - 開発課 = パッケージ開発を推進
 - 品質管理課 = クオリティアップ
 - S E 課 = カスタマイズの高度化・効率化

組織体制の強化



4. 市場環境

■市場環境には大きな変化なし



08/3中間期現在

	学校数	当社パッケージソフト導入校数	導入比率 (%)
大学	930	192	20.6
うち私立	694	184	26.5
うち旧国公立	236	8	3.4
短大	434	76	17.5
うち私立	398	74	18.6
うち旧国公立	36	2	5.6
高等学校	5,313	181	3.4
うち私立	1,322	177	13.4
うち旧国公立	3,991	4	0.1
専門学校	3,499	156	4.5

※学校数は「文部科学省：平成19年度学校基本調査」、その他文部科学省発表資料をもとに当社にて集計。

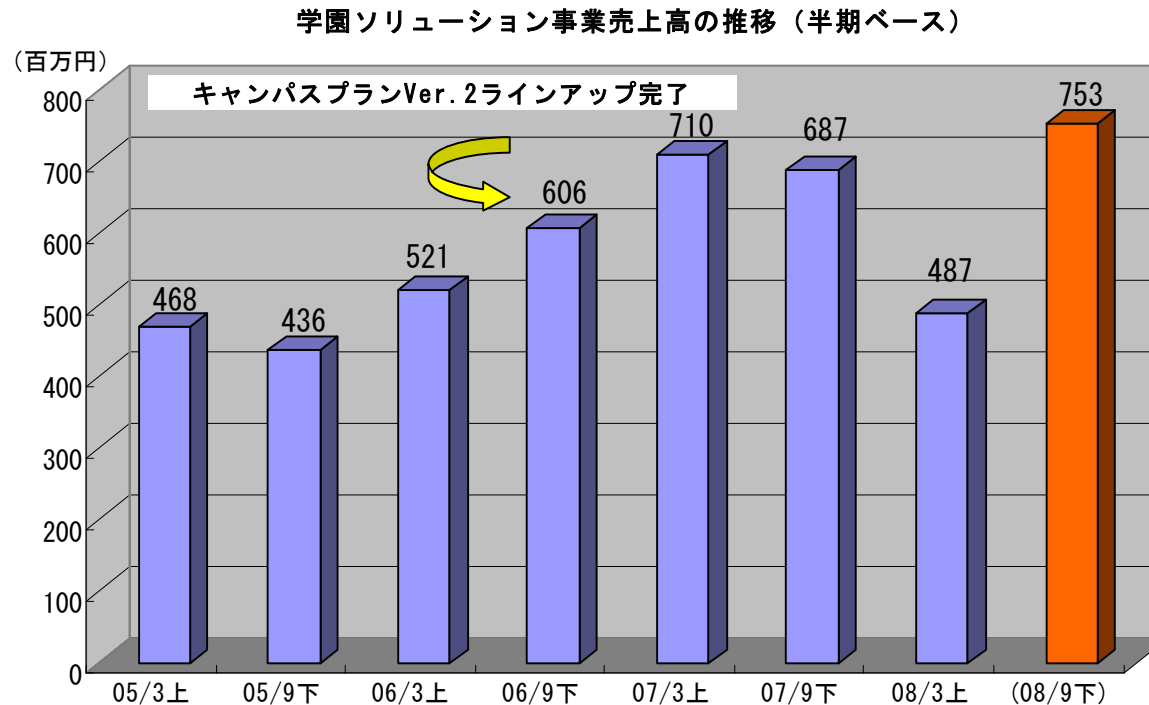
市場環境には大きな変化なし

私立では大学・短大・高校とも高い導入率

独立行政法人大学・国公立小中高校は今後の開拓マーケット

(旧国公立大学)

5. 学園ソリューション売上高見通し

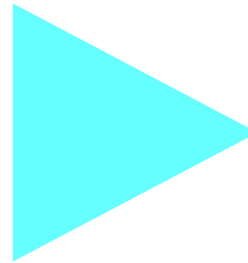


キャンパスプランVer. 3の6月リリース、営業体制強化による新規顧客開拓により、08/9下期の学園ソリューション売上高は、過去ピーク（07/3上期）を越える水準を見込む。

ウェルネスソリューション事業

上期実績

大規模フィットネスへのシステム販売、
小規模スポーツジムへのASPによる
サービス提供を並行して実施。
業績は順調に推移。



下期計画

健康増進ブーム、メタボ対策により
市場はさらに活況。
主力製品『HELLO EX』の
パッケージ・ビジネスをさらに拡大。

市場環境

- 健康増進志向の高まりから中高年利用者増加で対象マーケットが拡大
- 小規模フィットネス、サーキットジムなど多様化
- 公共スポーツ施設の会員制への転換、医療機関・健保組合の健康増進施設の増加によるマーケット拡大

その他事業の状況

● 福祉ソリューション事業

- 福祉の現場の混乱もあり、需要拡大が遅れ気味。コスト管理に留意しながらユーザ獲得を図る。

● 流通ソリューション事業

- 『Web-POS 楽得』シリーズをリリースし、POSレジメーカーと連携して営業展開中。
6月に『同:本部管理』リリースし、販売活動の全面化。

● エンジニアリング事業

- Webサイト構築の受託業務のノウハウを活かし、新製品『Webサイト構築支援システム（仮称）』を開発中。
(2008年7月リリース予定)

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。