

2009年9月期決算説明資料



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

2009年11月

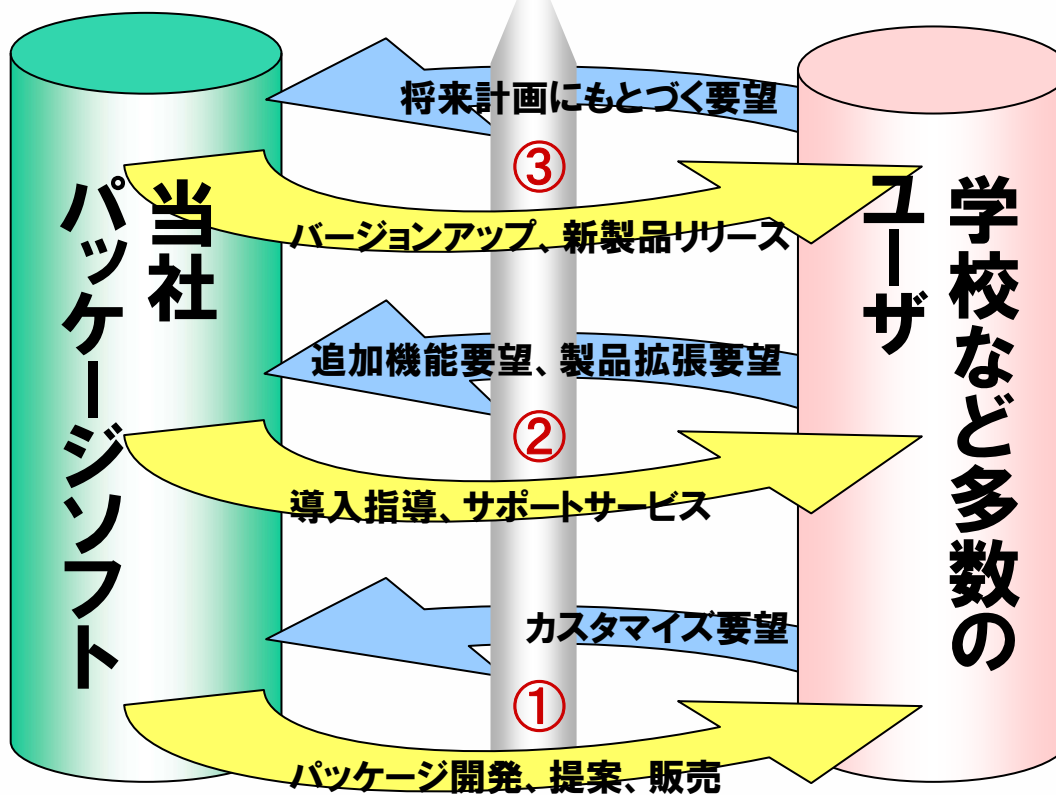
# I . 会社概要

# 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 (2009年9月30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 (2009年9月30日現在)
売上高：	1,437百万円 (2009年9月期実績)
従業員数：	126名、平均年齢32.6歳 (2009年9月30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』	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 . 2009年9月期業績

# 1. 2009年9月期業績

(単位：百万円)

	2008年9月期	2009年9月期 (計画)	2009年9月期	前年比 (%)	計画比 (%)
売上高	1,657	1,569	1,437	86.8	91.6
売上総利益	680	567	523	76.9	92.2
営業利益	143	50	52	36.7	105.3
経常利益	219	34	39	18.0	113.3
当期純利益	34	10	▲654	—	—
一株当たり当期純利益	10.77円	3.24円	▲209.80円	—	—

(計画は第2四半期時点の修正値。以下ページも同様)

- 景気低迷に伴う顧客の予算縮小・価格競争の激化の影響を受け、売上は前年・計画をともに下回る。
- 収益重視の販売戦略や製造コスト圧縮の効果により、売上は計画未達ながらも、営業利益・経常利益は計画に到達。
- ソフトウェア評価損(438百万円)、ソフトウェア仮勘定評価損(297百万円)の特別損失を計上したため、当期純利益はマイナス。

## 2. 事業別売上高：計画比及び前年同期比

(単位：百万円)

	2008年9月期	2009年9月期 (計画)	2009年9月期	前年比 (%)	計画比 (%)
学園ソリューション事業	1,089	1,006	955	87.7	94.9
ウェルネスソリューション事業	464	450	384	82.8	85.4
その他の事業	103	112	98	94.5	87.0
合計	1,657	1,569	1,437	86.8	91.6

(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：顧客の予算縮小により、減収・減益。  
パッケージ販売本数増加や、直販比率の向上等、スモールビジネスの推進では一定の成果を得た。
- 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：規程管理システムが好調な売れ行き。POSレジシステムが苦戦。



### 3. 商品別売上高と売上原価

(単位：百万円)

	売上高			売上原価			
	2008年 9月期	2009年 9月期	前年比 (%)	2008年 9月期	原価率 (%)	2009年 9月期	原価率 (%)
ソフトウェア	1,001	815	81.3	747	74.6	706	86.6
商品	241	200	82.8	181	74.9	163	81.6
サポート	318	351	110.3	47	14.8	40	11.5
その他	94	70	74.7	1	1.1	4	6.2
合計	1,657	1,437	86.8	976	58.9	914	63.6

外注コストを削減できたものの、売上高の減少、ソフトウェア償却費の増加により、ソフトウェア原価率が上昇。

安定収入源であるサポート売上高は順調に増加。

## 4. 受注高と受注残高

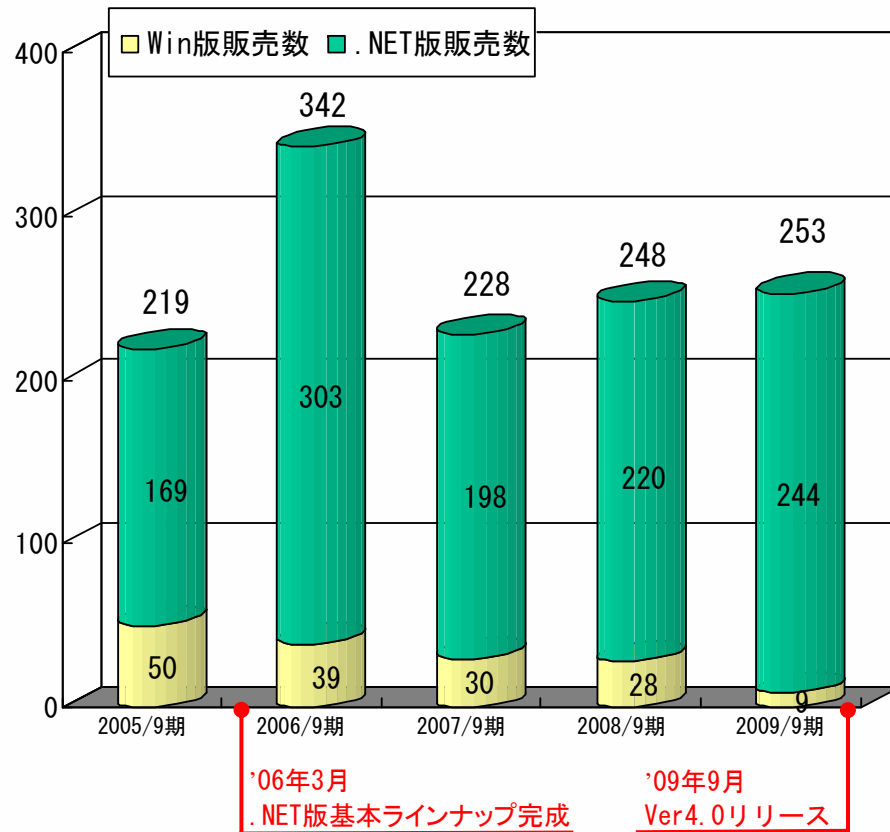
(単位：百万円)

	受注高			受注残高		
	2008年 9月期	2009年 9月期	前年比 (%)	2008年 9月期	2009年 9月期	前年比 (%)
学園ソリューション事業	1,111	1,026	92.3	420	491	116.8
ウェルネスソリューション事業	482	374	77.7	195	186	95.2
その他の事業	99	84	85.5	47	33	71.7
合計	1,692	1,485	87.8	663	711	107.2

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）。

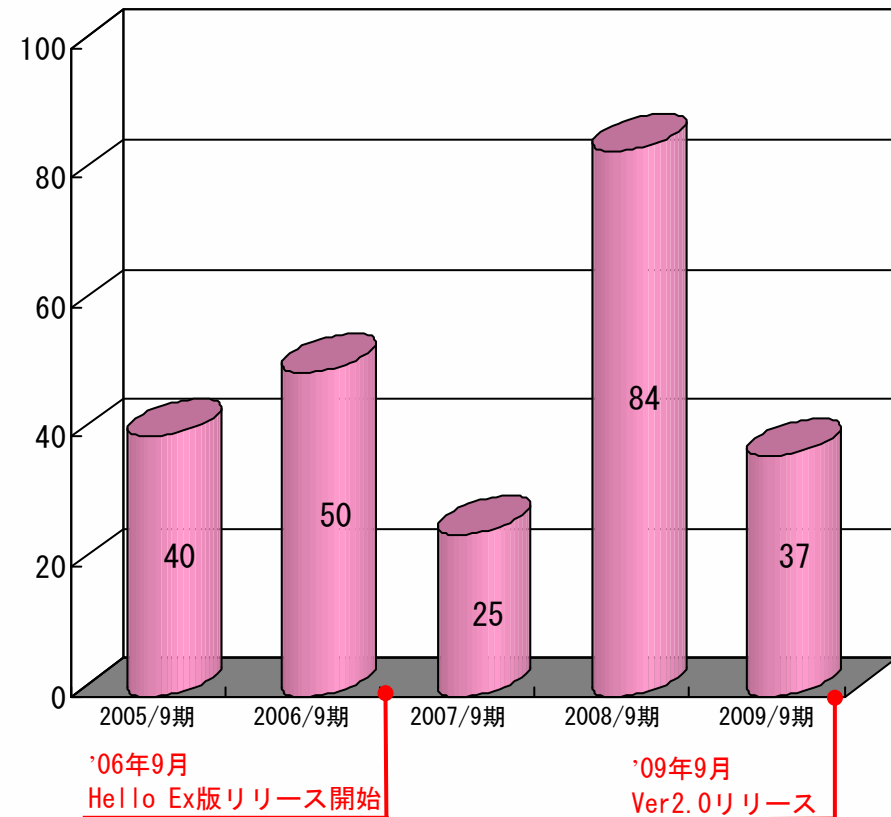
## 5. パッケージ販売数の推移

### 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

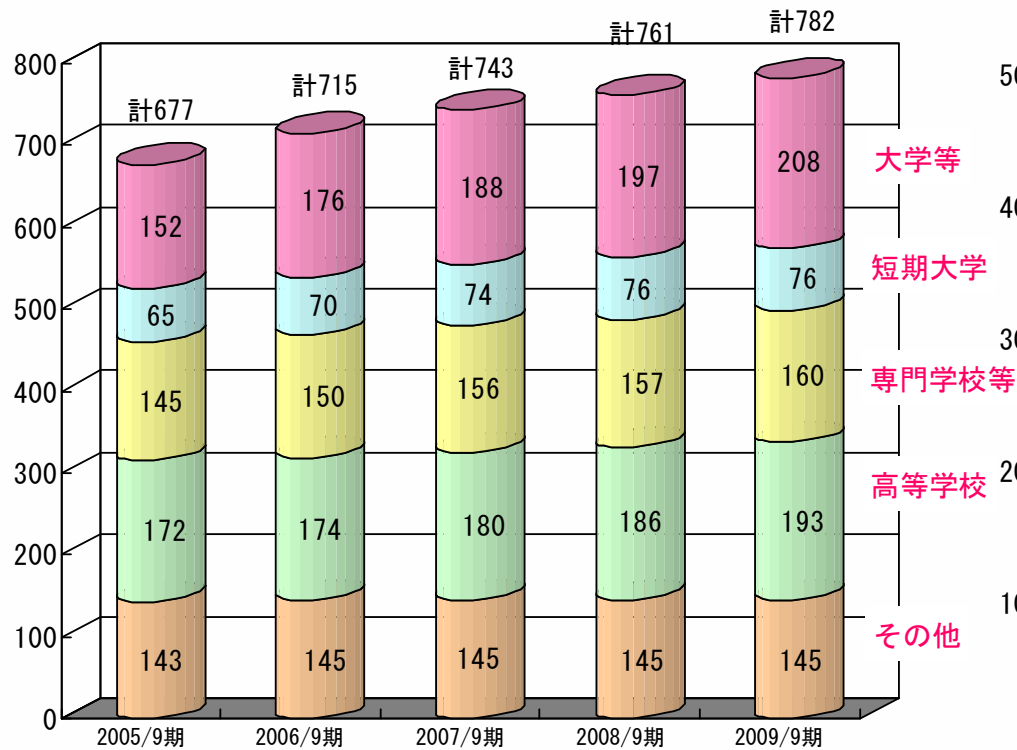


例年を下回る販売本数にとどまる

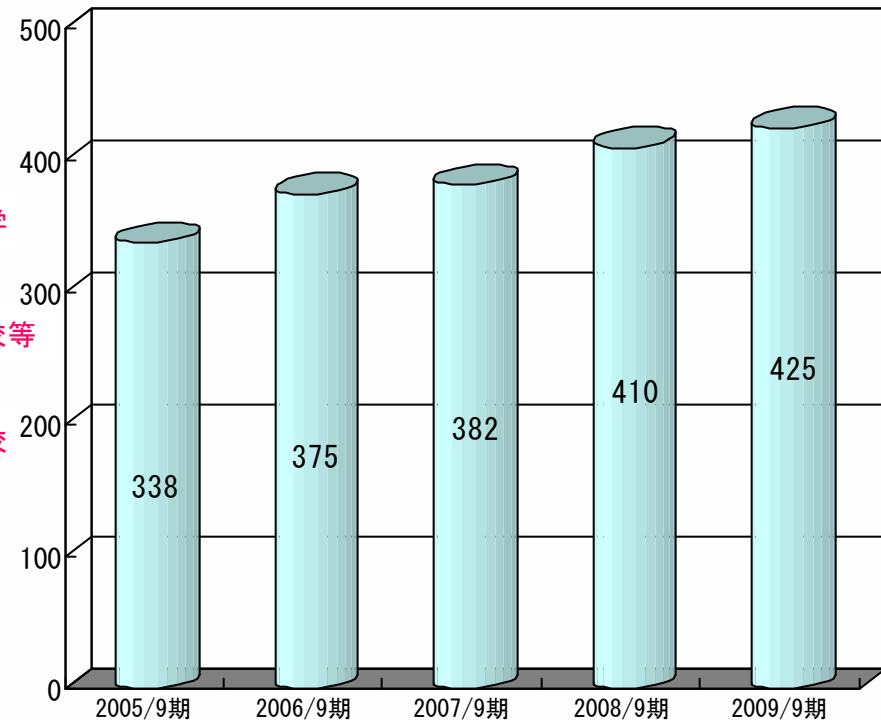
※小規模フィットネスの導入施設数は未算入  
 ※ウェルネスソリューション事業のパッケージ販売数には、『PICH』及び『B-Former』を含まず『Hello』シリーズのみを集計しています。

## 6. 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



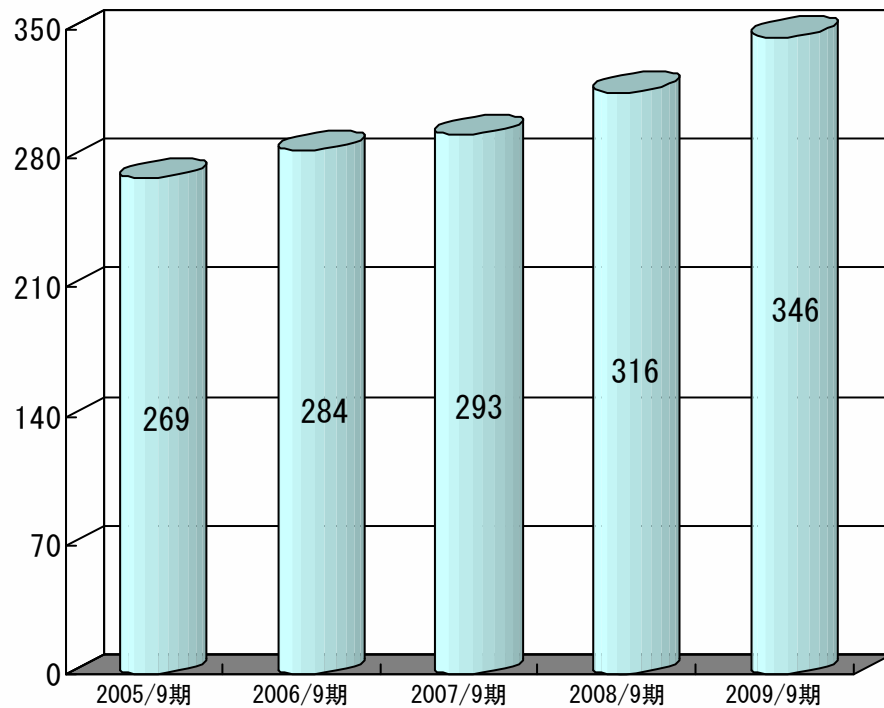
『キャンパスプラン.NET Framework』  
大学ユーザが着実に増加

※小規模フィットネスの導入ユーザ数は未算入

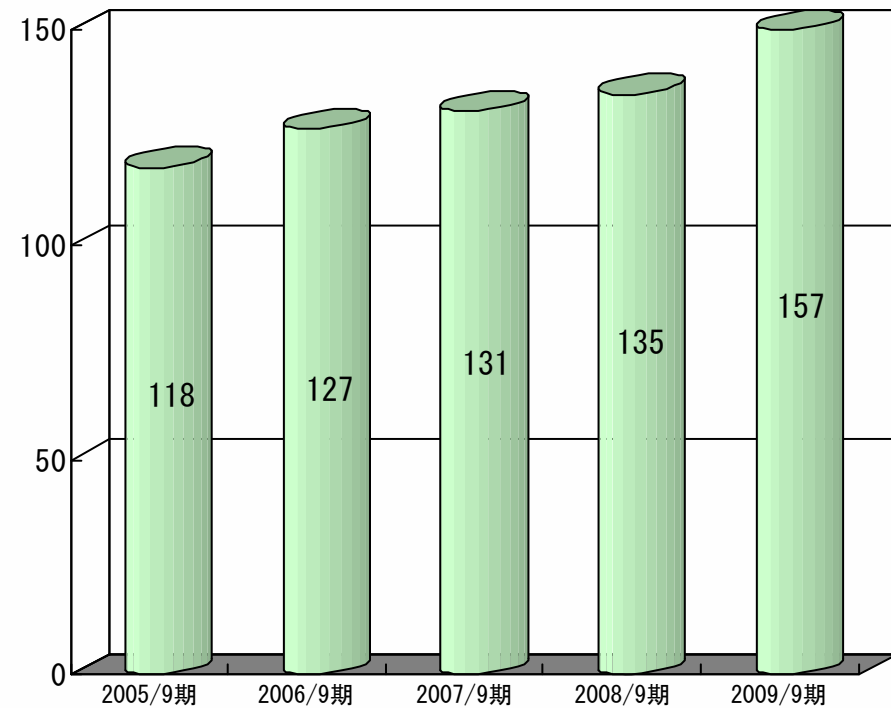
※大学等＝大学、大学院大学、法科大学院、専門職大学院  
専門学校等＝専修学校、高等専門学校  
その他＝中学校、小学校、幼稚園、会計事務所等

## 7. 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



ユーザ数の増加に伴い、サポート契約数も着実に増加

## 8. バランスシート比較

(単位：百万円)

科目名	2008年 9月期	2009年 9月期	増減額
現金預金	99	134	35
売掛金	604	447	▲156
流動資産合計	852	687	▲164
有形固定資産合計	749	735	▲14
ソフトウェア	710	29	▲681
ソフトウェア仮勘定	515	509	▲6
無形固定資産合計	1,227	540	▲687
投資その他の資産合計	84	135	51
資産の部合計	2,913	2,099	▲814

科目名	2008年 9月期	2009年 9月期	増減額
買掛金	125	78	▲46
短期借入金（一年内長期含む）	43	89	46
一年内償還社債	300	34	▲266
流動負債合計	621	294	▲326
長期借入金	291	251	▲39
社債	—	249	249
固定負債合計	402	619	217
純資産の部合計	1,890	1,185	▲705
負債・純資産合計	2,913	2,099	▲814

- ソフトウェアの減少———資産価値を見直して評価損を計上
- 一年内償還社債、社債の増減——償還期限の到来した社債を借り換え
- 純資産の減少———当期純損失の計上により減少

## 9. キャッシュ・フローの主要変化項目

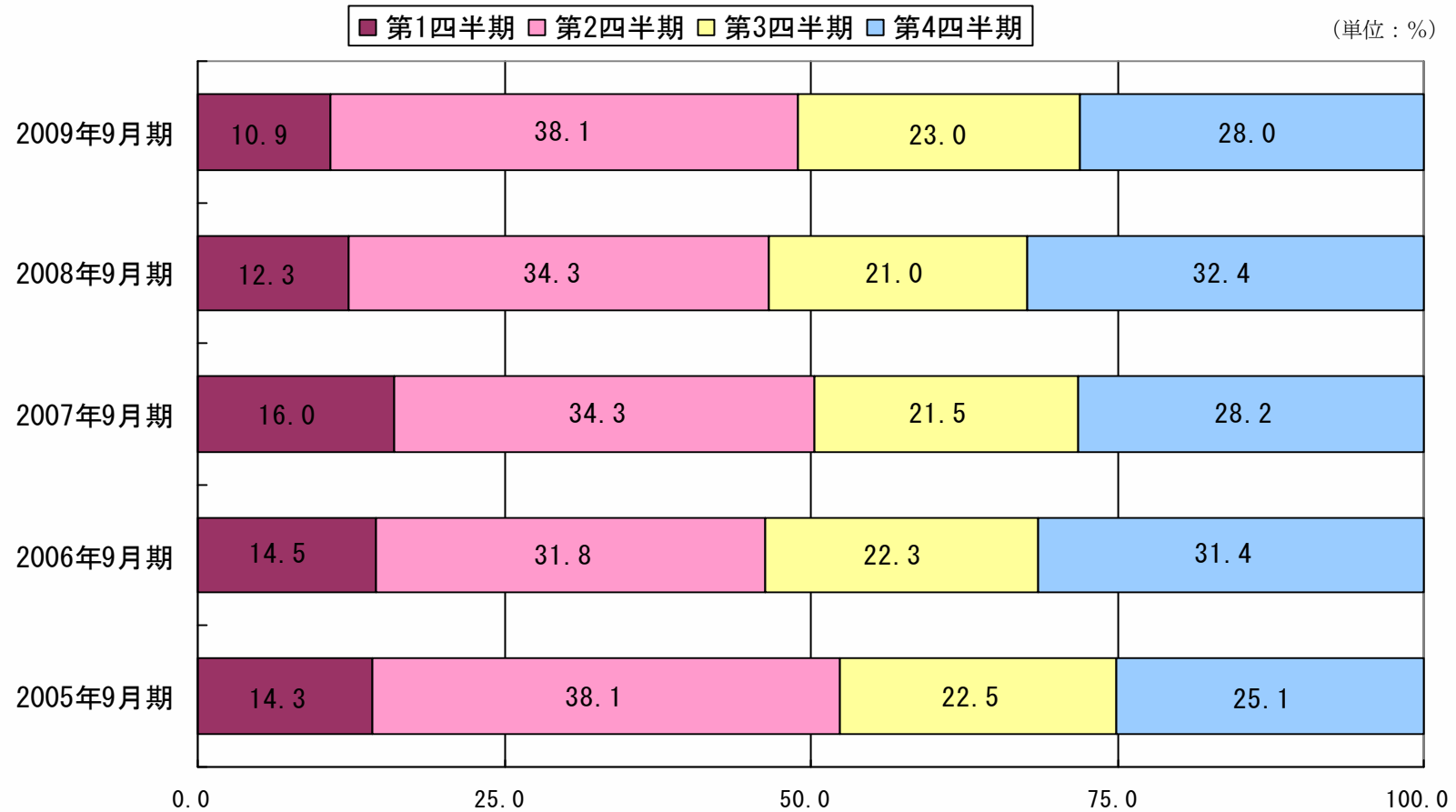
(単位：百万円)

区分	2008年9月期	2009年9月期
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純利益	102	▲ 694
ソフトウェア償却費	222	361
ソフトウェア評価損	—	438
ソフトウェア仮勘定評価損	95	297
その他	▲ 113	85
計	306	487
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	▲ 449	▲ 436
その他	129	▲ 53
計	▲ 319	▲ 490
財務活動によるキャッシュ・フロー		
自己株式取得による支出	▲ 23	▲ 23
配当金の支払額	▲ 32	▲ 31
その他	▲ 57	▲ 7
計	▲ 113	▲ 62
現金及び現金同等物の増減額	▲ 125	▲ 64
現金及び現金同等物の期首残高	325	199
現金及び現金同等物の期末残高	199	134

- 営業活動によるキャッシュ・フロー：税引前当期純損失を計上したが、ソフトウェア償却費、ソフトウェア評価損等により、資金が増加
- 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：自己株式取得、配当金支払により、資金が減少

# 10. 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



※2009年9月期の四半期売上高については、金融商品取引法第193条の2第1項による監査法人の監査を受けております。



## Ⅲ. 当面の取組み

# 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
- ・私立学校市場でさらなるシェアアップ、国公立大学法人マーケットの開拓
- ・小中高向け統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
- ・フィットネスクラブを中心にテニススクール、ゴルフスクールなど、新たなマーケットを開拓中

## その他の事業

### 流通 ソリューション事業

- ・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
- ・インターネットPOSレジ『Web-POS楽得』が、景気低迷の影響を受け苦戦。

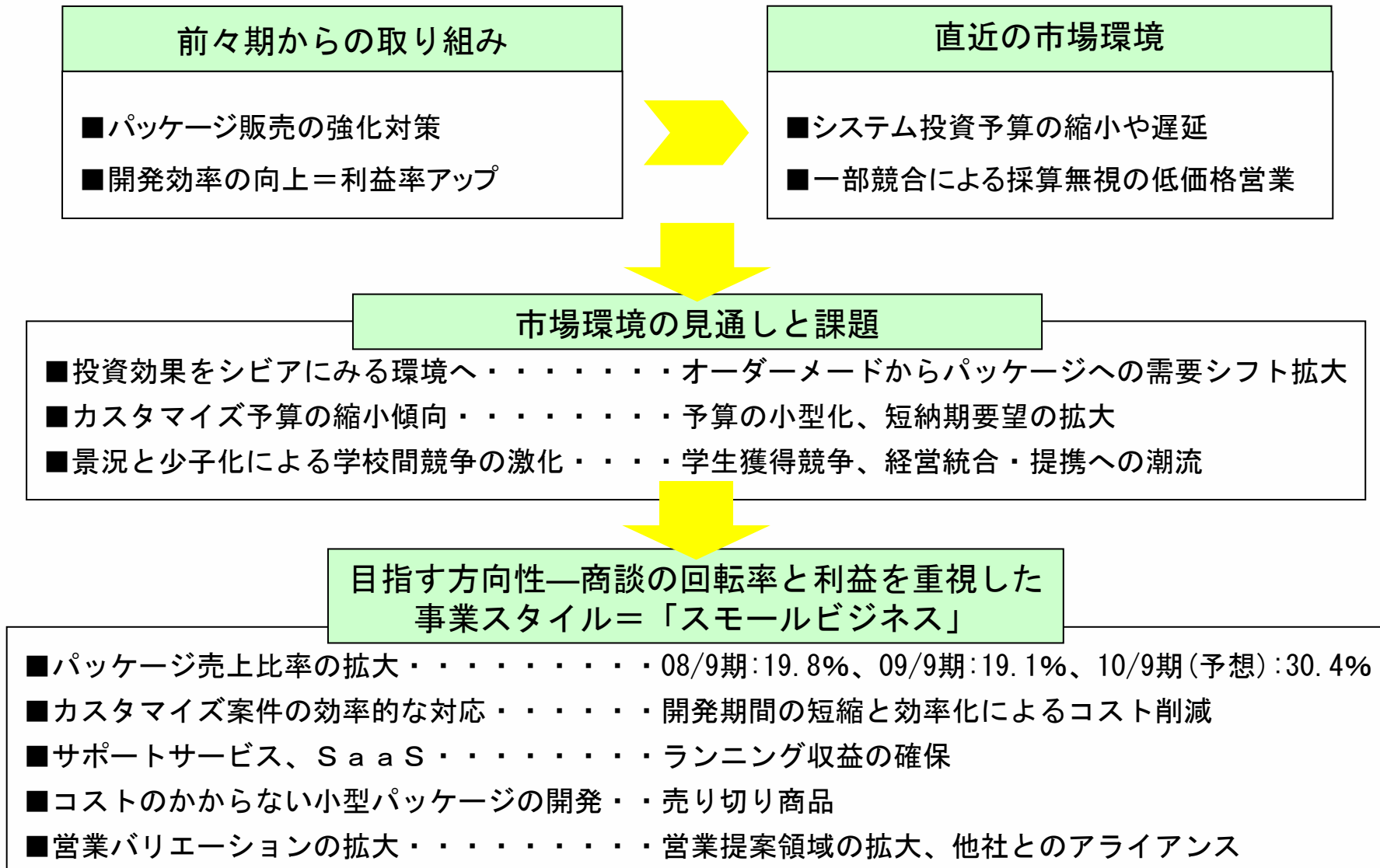
### エンジニアリング 事業

- ・『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。
- ・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。

### 福祉 ソリューション事業

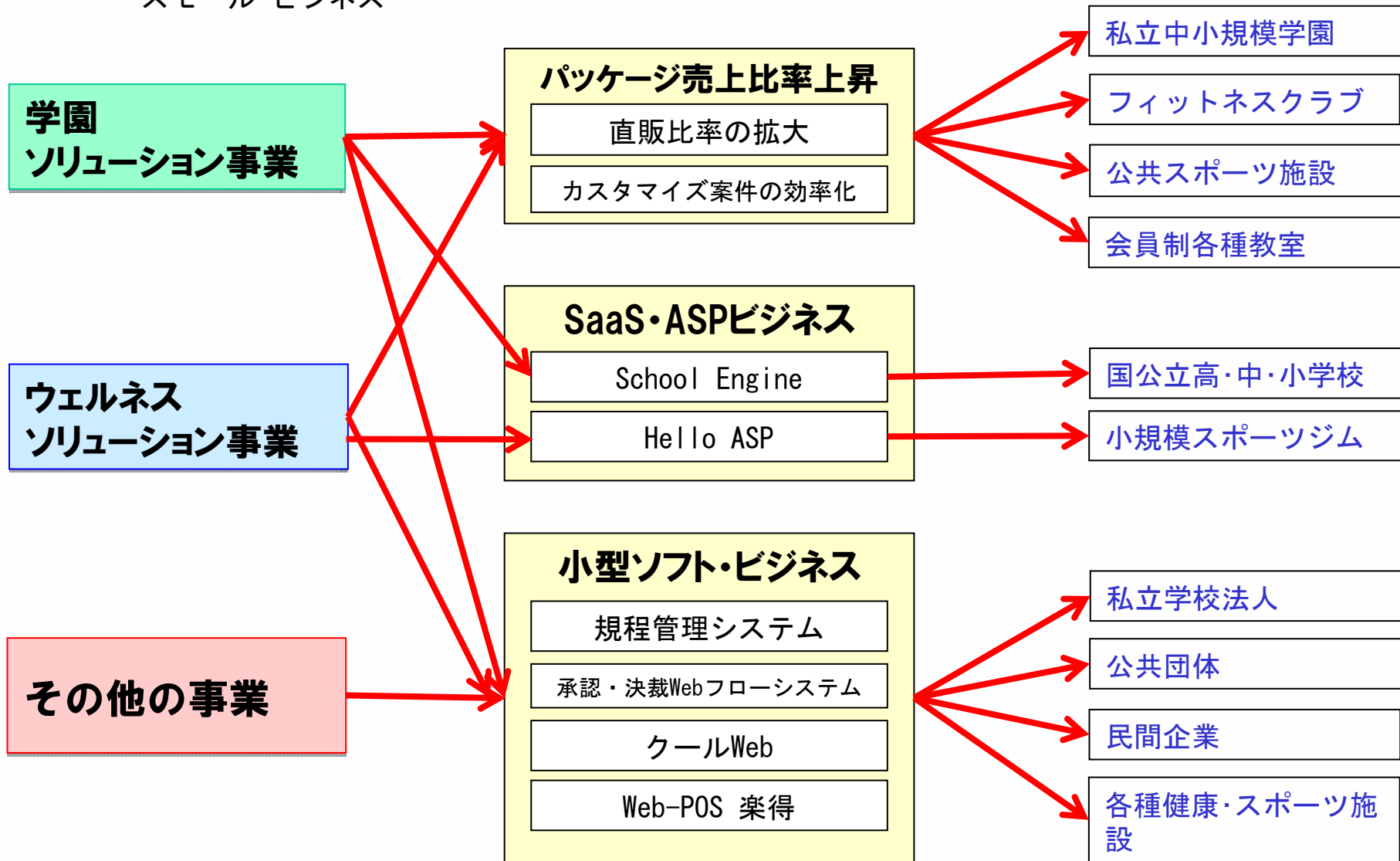
- ・『e-すまいる 高齢者福祉／障害者福祉』リリース
- ・福祉現場の混乱もあり、需要拡大が遅れ気味

## 2. 全社共通の取り組み～量的拡大から収益重視への戦略シフト～



# 3. Small Businessの展開

スモール・ビジネス



## 4. Small Businessのポイント ～利益率アップへの取組み

スモール・ビジネス

### ■高収益型パッケージ・ビジネスの拡大

- ・パッケージ売上比率の向上、
- ・直販営業とディーラー・ネットワークの両面強化
- ・カスタマイズ案件の効率的な対応

### ■クラウド・コンピューティング・ビジネスの推進

- ・小中高校向けSaaSビジネス
- ・Hello ASPビジネス
- ・その他の事業でもクラウド・コンピューティング・ビジネスを推進

### ■営業・開発両面でのアライアンスの強化

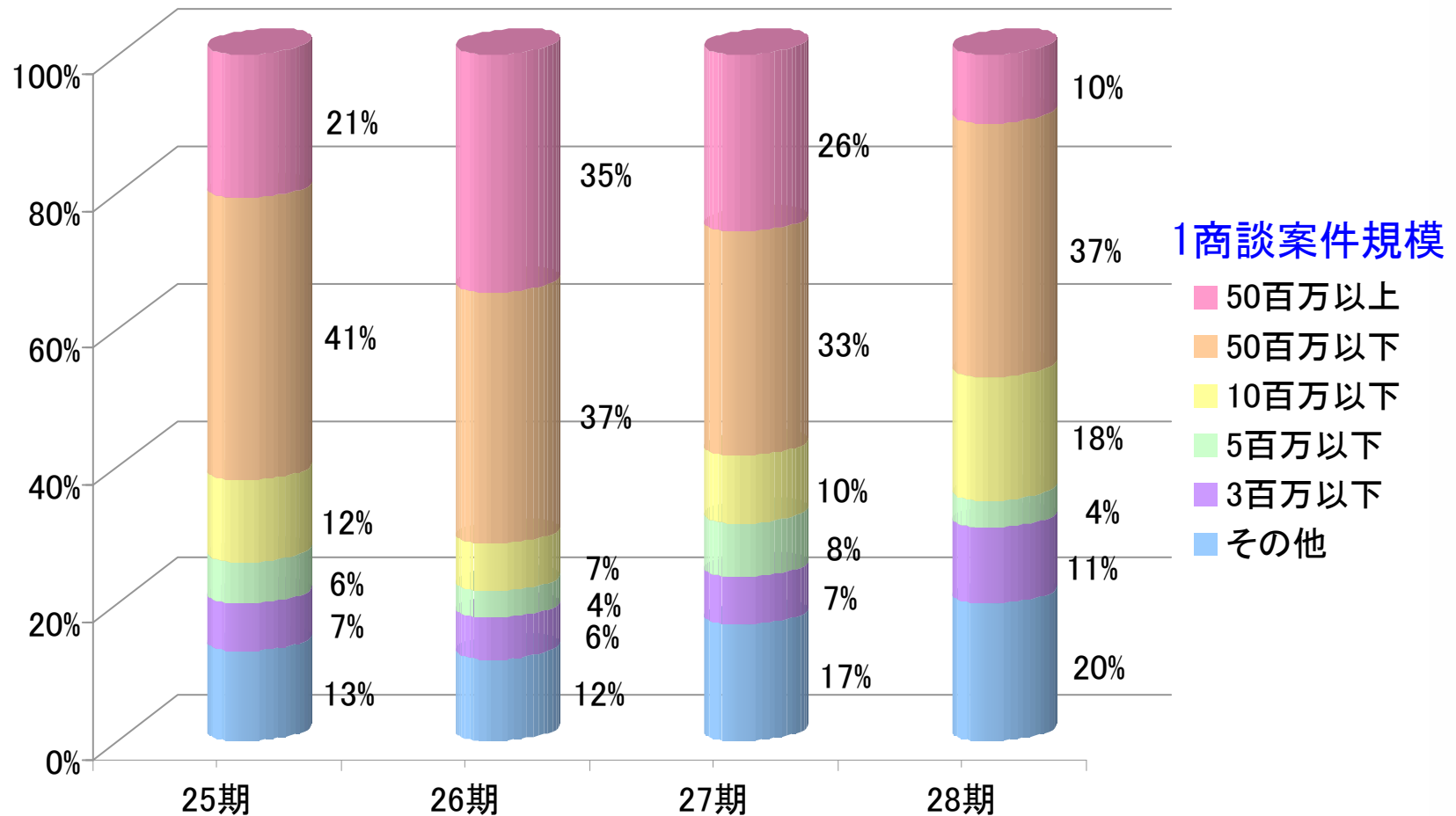
- ・京セラ丸善システムインテグレーション、マイクロソフト、トレンドマイクロなどと連携

### ■小型パッケージソフト・ビジネスの拡大

- ・『規程管理システム』、『承認・決裁Webフローシステム』、『クールWeb』など、売り切り商品の開発・販売

## 5. スモールビジネスの目指すところ

■学園ソリューションビジネスの事例-1  
**パッケージ売上比率の高い中・小型案件売上を拡大**

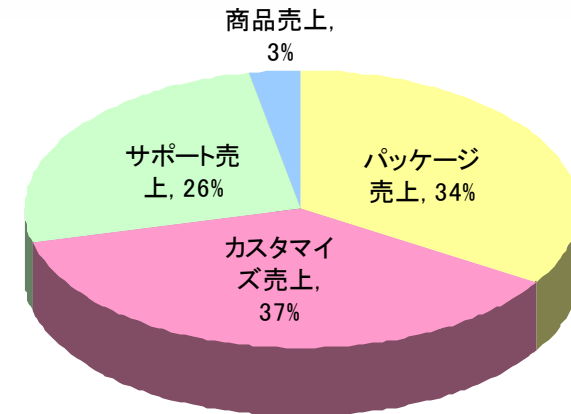


## 6. スモールビジネスの目指すところ

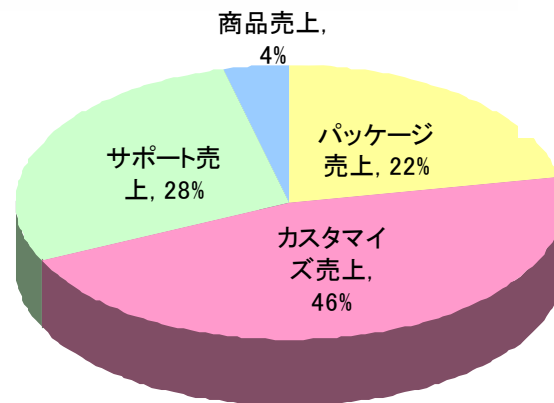
### ■ 学園ソリューションビジネスの事例-2

- ・ パッケージの売上構成比が拡大
- ・ カスタマイズ売上構成比が減少

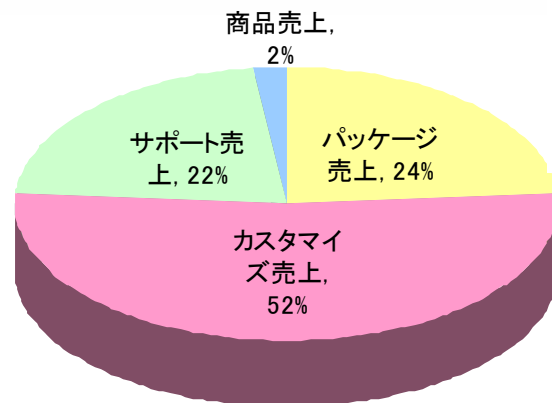
(2010/9期予想)



2009/9期



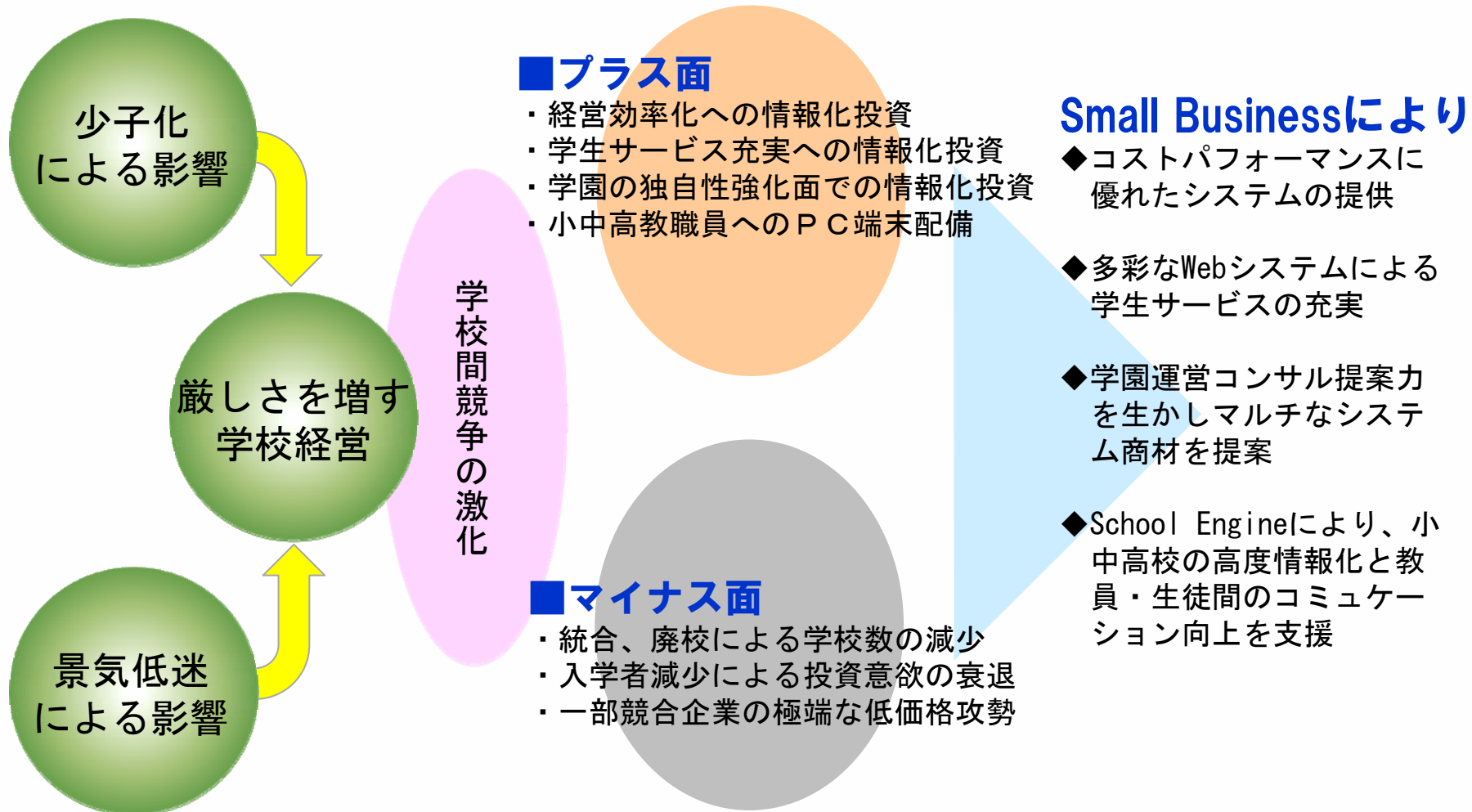
2008/9期



# 7. 学園ソリューション事業

～事業環境と営業戦略

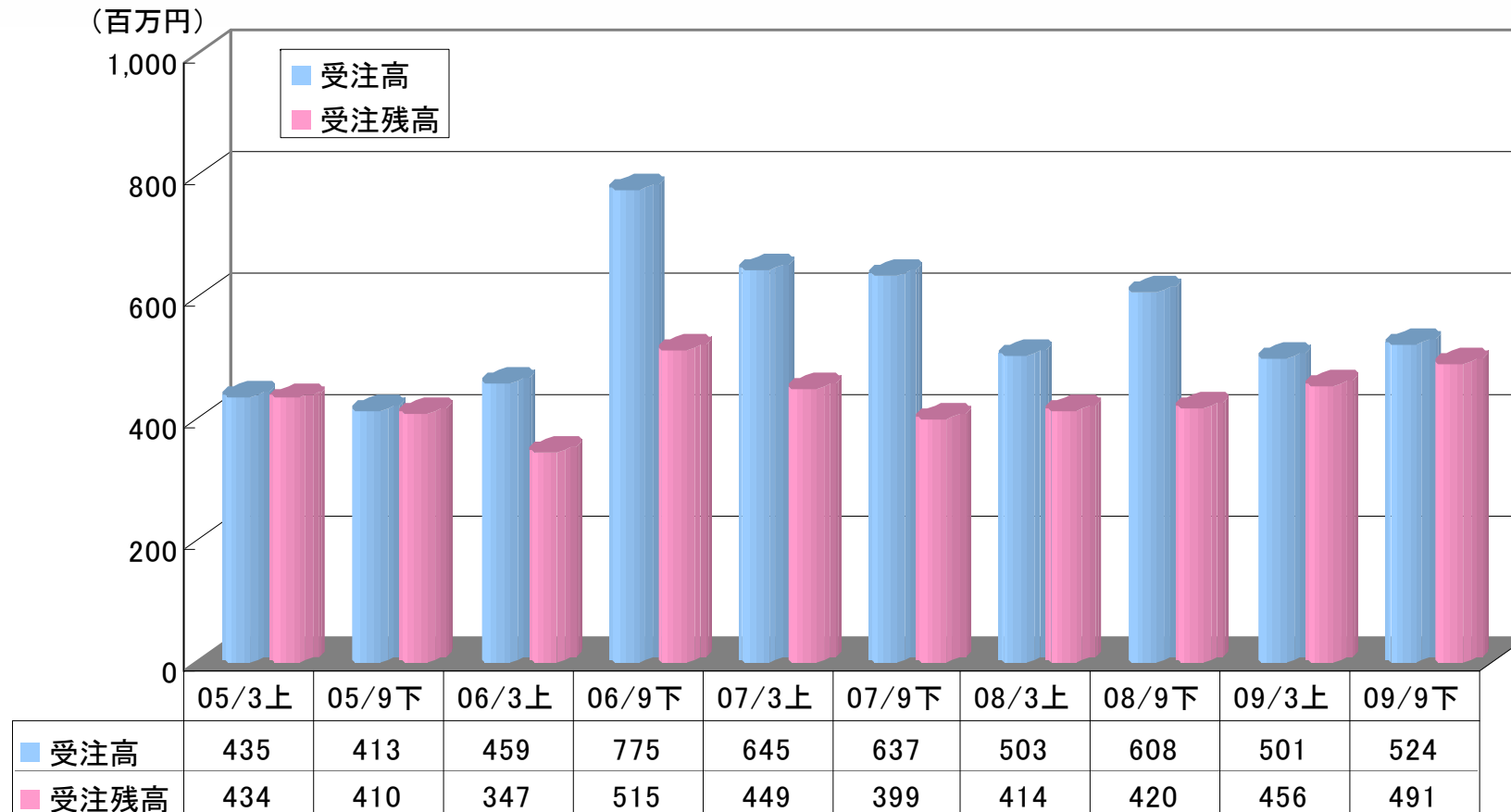
時代環境	市場動向	営業戦略
------	------	------





## 8. 学園ソリューション事業

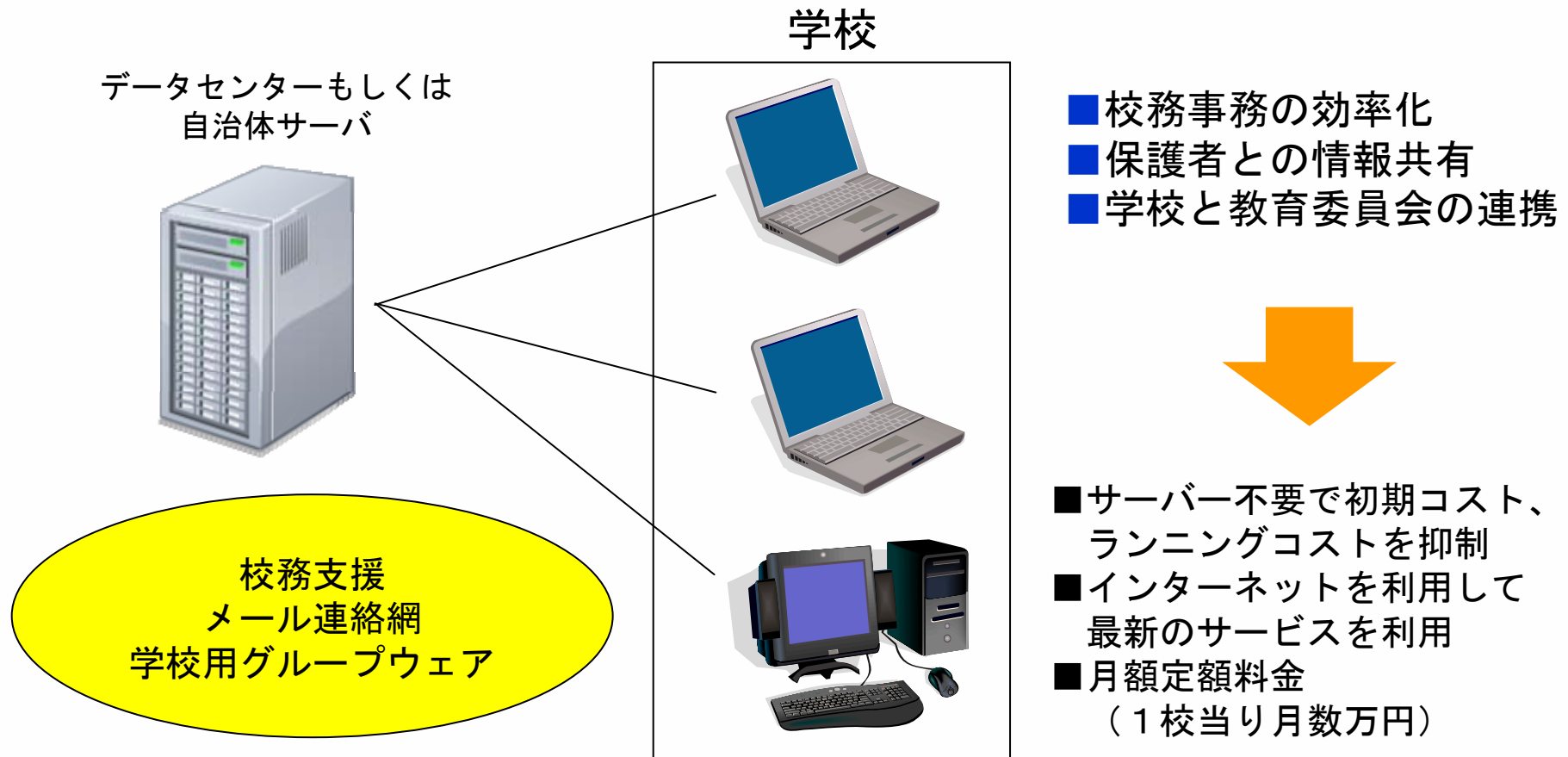
～商談の状況（半期ベース）



■07/9下期、08/9下期と比較して、09/9下期は受注残高が多い

## 9. 学園ソリューション事業 ~SaaSビジネス

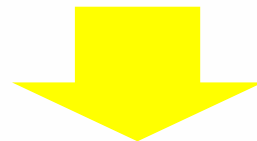
### 小中高校向け月額校務ITサービス（School Engine）の進展



## 10. ウェルネスソリューション事業

### 市場環境

- 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、市場環境は一時的に停滞
- 小規模フィットネス、サーキットジムなど事業形態が多様化
- 経済環境の変化に伴う経営母体異動 → 当社にとっては需要機会増加の受注チャンス



### パッケージ販売重視の「スモールビジネス」の取組

- 小規模フィットネスや各種会員制スポーツ教室の開拓を継続
- 『Hello Ex』 Ver. 2 リリースにより、新規開拓と既存客リプレイス需要の両面を追求
- パッケージ販売とともにASPサービスの提供により営業を積極展開

## 11. その他の事業

### ● 流通ソリューション事業

- 『承認・決裁Webフローシステム』  
→ 企業、学校法人、自治体等への営業展開を図る。
- インターネットレジシステム 『Web-POS楽得』  
→ POSレジメーカーとの連携などにより営業展開を強化

### ● 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』  
→ スタートダッシュを継続し、さらに導入実績の拡大を追求。
- Webサイト制作システム 『クールWeb』  
→ 営業計画を強化し、販売拡大を目指す

### ● 福祉ソリューション事業

- 福祉政策の安定化による需要拡大を待つ、再度営業攻勢をかける。

## IV. 2010年9月期予想

# 1. 2010年9月期業績見通し

(単位：百万円)

	2009年9月期 実績	2010年9月期 予想	前期比 (%)
売上高	1,437	1,657	115.2
売上総利益	523	708	135.4
営業利益	52	170	324.1
経常利益	39	161	410.1
当期純利益	▲654	96	-
一株当たり当期純利益	▲209.80円	29.58円	-
一株当たり年間配当金	3円	3円	-

■主力2事業の回復とその他事業の成長により売上高は219百万円増（前期比115.2%）。

- ・学園＝『キャンパスプラン.NET Framework』Ver. 4 リリース
- ・ウェルネス＝『Hello Ex』Ver. 2 リリース
- ・その他＝新製品の受注拡大

■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9月期 予想	前期比 (%)	構成比 (%)
学園ソリューション事業	955	1,065	111.5	64.3
ウェルネスソリューション事業	384	452	117.8	27.3
その他の事業	98	139	142.4	8.4
合計	1,437	1,657	115.2	100.0

### ■ 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 及び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 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、『Hello ASP』による小規模事業者への展開等により、売上増加見通し

### ■ その他の事業

- ・ 新製品パッケージソフト販売の伸長により売上増加見通し

### 3. キャッシュフローの推移（全社）

（単位：百万円）

	2006年 9月期	2007年 9月期	2008年 9月期	2009年 9月期	2010年 9月期 (予想)
キャッシュ・イン (営業利益+償却費)	592	607	393	437	363
キャッシュ・アウト (開発費)	392	501	453	404	162
差引	200	106	▲59	33	200

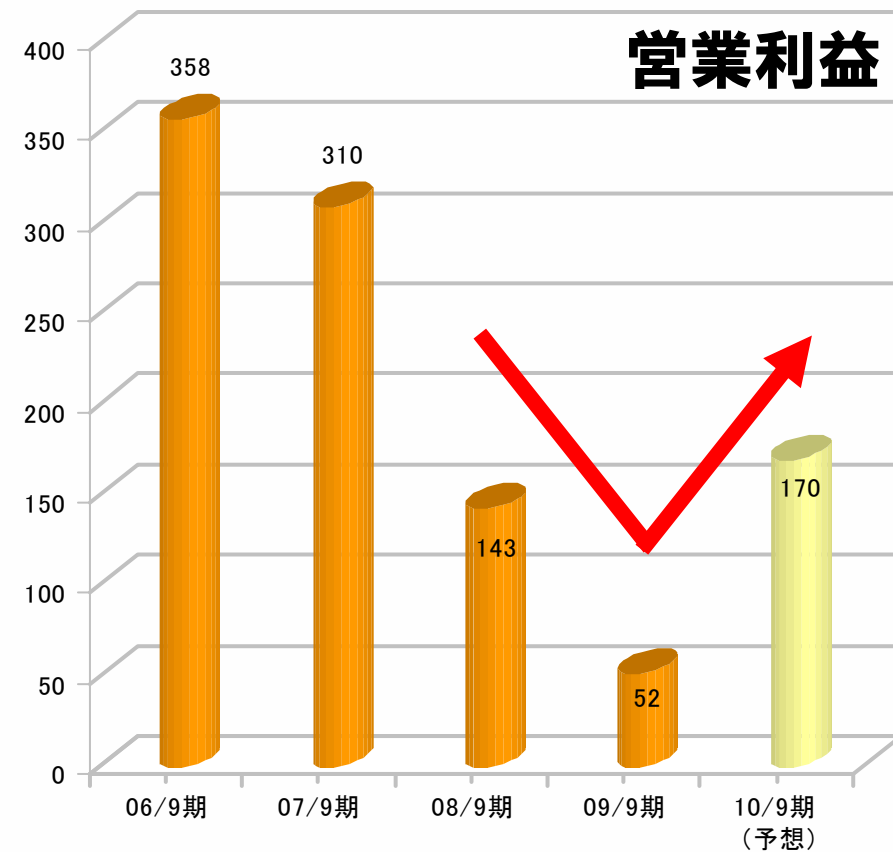
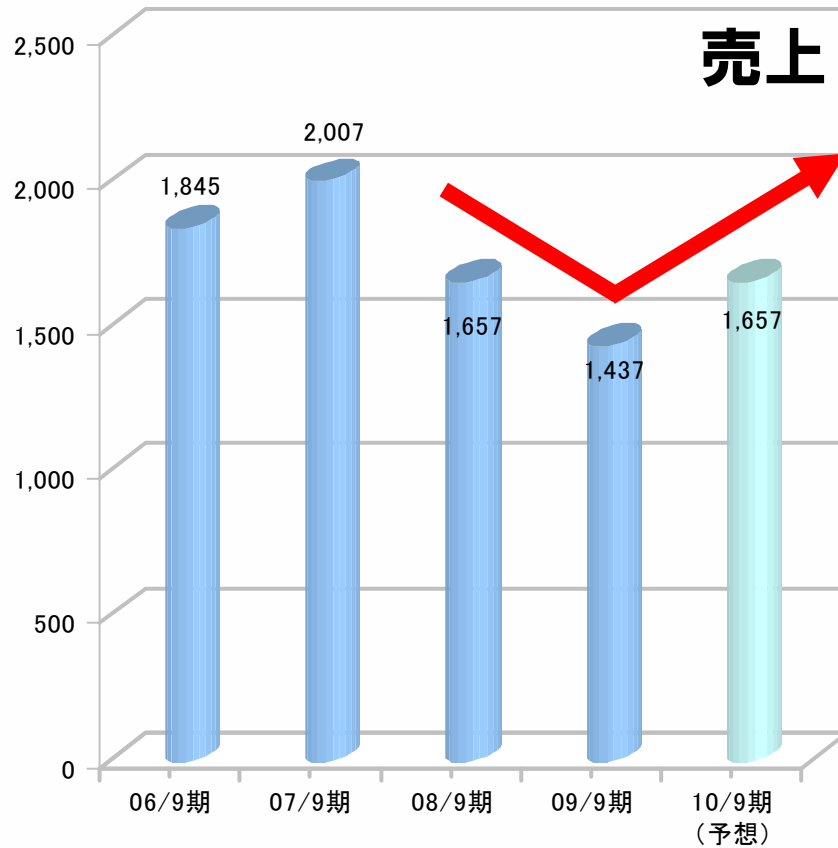
(注) 償却費はソフトウェア償却費+減価償却費

開発投資のピーク期を過ぎ、キャッシュフローは改善見込み



## 4. 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。