

2007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

2007年11月

I . 会社概要

会社概要

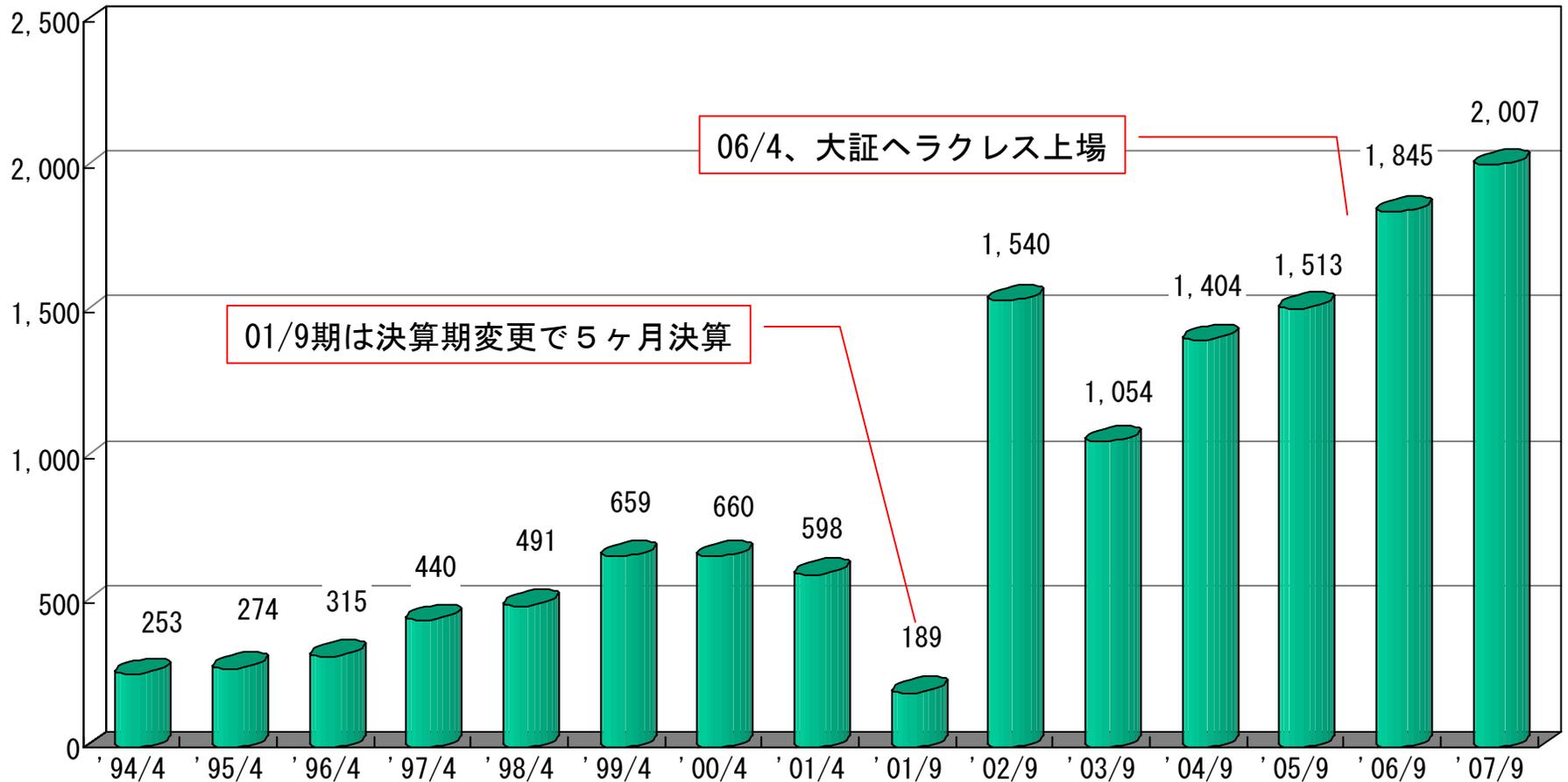
社名：	株式会社システム ディ (System D Inc.)
代表者：	代表取締役 堂山 道生
所在地：	本社／京都市中京区烏丸通三条上る場之町603番地 東京支社／東京都港区芝 1 丁目12-7 芝一丁目ビル8F
設立：	1982年4月28日
資本金：	4億8,426万円 (2007年9月30日現在)
市場：	大証ヘラクレス (2006年4月27日上場、コード：3804)
発行済株式数：	3,249,000株 (2007年9月30日現在)
売上高：	2,007百万円 (2007年9月期実績)
従業員数：	109名、平均年齢32歳2ヶ月 (2007年9月30日現在)
事業内容：	学園向け・ウ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

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』リリース

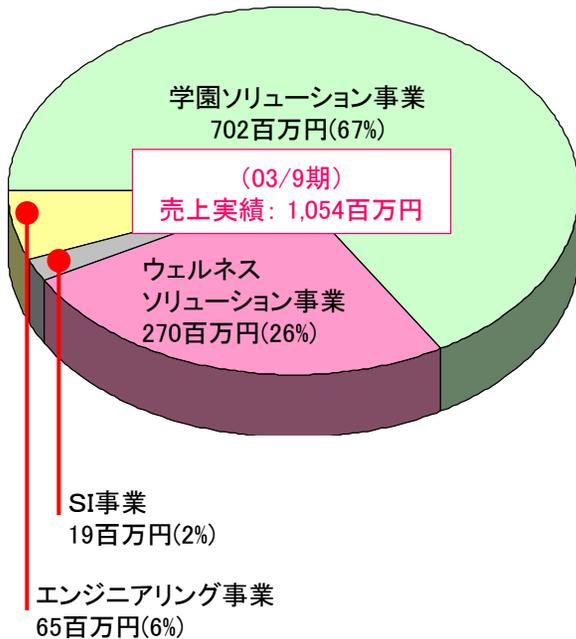
売上高の推移

(単位：百万円)

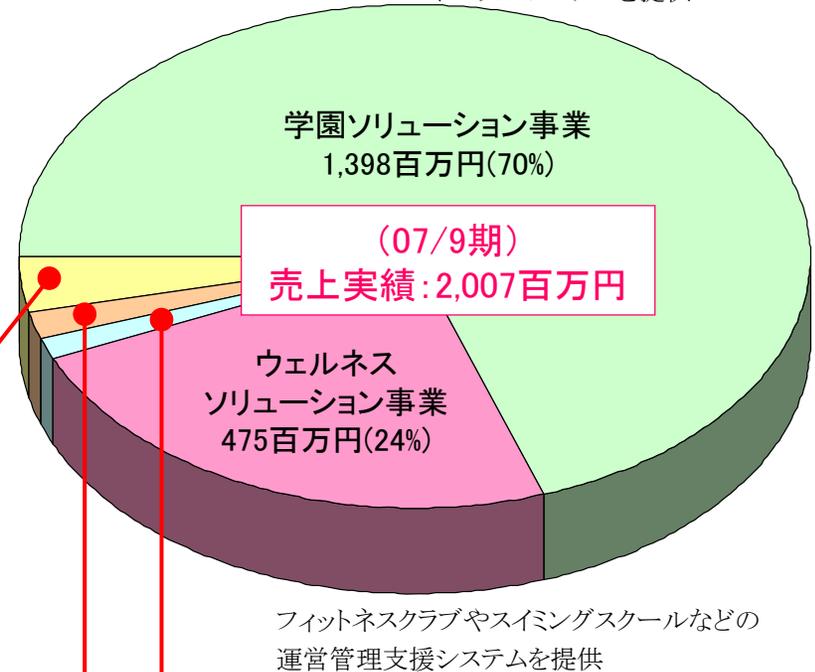
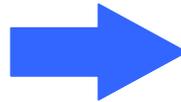


事業内容

学園の経営・運営全般にわたる
トータルシステムを提供



**売上高は
4年で約2倍**



フィットネスクラブやスイミングスクールなどの
運営管理支援システムを提供

エンジニアリング事業
73百万円(4%)

地域や産業・企業の振興策に関する調査企画
及びWebサイトの構築等の情報デザイン制作を提供

流通ソリューション事業
29百万円(1%)

食品流通事業者向けの
業務支援システムの構築、
運営サポートサービスを提供

福祉ソリューション事業
29百万円(1%)

福祉施設の業務・経営活動を
支援する多彩なシステムを提供

※SI事業は03/9期で発展解消し、新規事業へと移行。福祉ソリューション事業は、04/9期より開始。流通ソリューション事業は、04/9期下期から開始。

Ⅱ. 2007年9月期業績

2007年9月期業績

概要～増収減益

(単位：百万円)

	2006年9月期	2007年9月期	前年比(%)	計画比(%)
売上高	1,845	2,007	108.8	98.7
売上総利益	952	885	92.9	89.5
営業利益	358	310	86.6	79.4
経常利益	343	301	87.7	79.7
当期純利益	198	179	90.5	79.1
一株当たり当期純利益	68.47円	55.24円	—	—
一株当たり年間配当金	10円	10円	—	—

増収の主な要因：学園ソリューション事業は前年を上回り好調に推移。

減益の主な要因：流通ソリューション事業でパッケージソフト開発に注力するため運用サポート業務を縮小。

事業別売上高：前年比

主力の学園ソリューション事業は好調

(単位：百万円)

	2006年9月期	2007年9月期	前年比 (%)	構成比 (%)	主な内容
学園ソリューション事業	1,128	1,398	123.9	69.7	大型カスタマイズ案件が寄与
ウェルネスソリューション事業	474	475	100.3	23.7	小規模フィットネス向けなどが順調
福祉ソリューション事業	17	29	166.3	1.5	新製品販売による売り上げ増加
流通ソリューション事業	147	29	19.9	1.5	パッケージソフトの開発に専念
エンジニアリング事業	77	73	95.6	3.7	調査・企画からWebサイト構築へシフト
合計	1,845	2,007	108.8	100.0	

- 学園ソリューション、福祉ソリューションが増収
- ウェルネスソリューション、エンジニアリング事業は横ばい
- 流通ソリューション事業は、製品開発に注力したため減収

商品別売上高と売上原価

(単位：百万円)

	売上高			売上原価			
	2006年 9月期	2007年 9月期	前年比 (%)	2006年 9月期	原価率 (%)	2007年 9月期	原価率 (%)
ソフトウェア	1,004	1,276	127.2	595	59.3	856	67.1
商品	315	293	93.2	258	82.2	229	78.3
サポート	255	305	119.4	13	5.2	32	10.7
その他	270	131	48.6	25	9.2	3	2.3
合計	1,845	2,007	108.8	89.2	48.4	1121	55.9

売上原価率は、

- ①流通ソリューション事業の運用サポート業務（商品別では「その他」に分類）が縮小
- ②学園ソリューション事業のカスタマイズ販売増加によりソフトウェア原価が増加
- ③ソフトウェア償却費の増加（64百万円）

により、前年比で7.5ポイント上昇。

バランスシート比較

(単位：百万円)

科目名	2006年9月期	2007年9月期	増減額	科目名	2006年9月期	2007年9月期	増減額
現金預金	568	325	△242	買掛金	104	103	△0
売掛金	584	521	△62	一年内返済予定長期借入金	51	57	5
流動資産合計	1,228	954	△274	未払法人税等	102	56	△45
有形固定資産合計	802	755	△47	流動負債合計	371	322	△49
ソフトウェア	237	393	155	長期借入金	485	335	△150
ソフトウェア仮勘定	604	691	87	社債	300	300	—
無形固定資産合計	844	1,086	242	固定負債合計	877	734	△143
投資その他の資産合計	135	173	37	純資産の部合計	1,762	1,912	150
資産の部合計	3,011	2,969	△42	負債・純資産合計	3,011	2,969	△42

■現金預金の減少

■ソフトウェアの増加

■ソフトウェア仮勘定の増加

ソフトウェア開発投資及び長期借入金の返済。

新製品の発売でソフトウェア仮勘定から振替。

学園：『キャンパスプラン.NET Framework』Ver. 3.0開発

福祉：『e-すまいる高齢者福祉/障害者福祉』業務管理サブシステム開発

流通：『Web-POS楽得：店舗管理』開発（07/10月リリース）

エンジ：『Webサイト構築支援システム(仮称)』開発（08/9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	2006年9月期	2007年9月期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー			
税引前当期純利益	342	308	△33
ソフトウェア償却費	203	268	64
売上債権の減少(増加)額	△211	63	275
その他	105	△30	△136
小計	439	609	170
法人税等の支払額	△127	△177	△49
その他	△12	△13	△0
営業活動によるキャッシュ・フロー計	299	419	119
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	△401	△499	△97
その他	△26	10	37
投資活動によるキャッシュ・フロー計	△427	△488	△60
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	△50	—	50
長期借入金による収入・支出	△47	△144	△97
その他	625	△28	△653
財務活動によるキャッシュ・フロー計	527	△173	△700
現金及び現金同等物の増加額	399	△242	△642
現金及び現金同等物の期首残高	168	568	399
現金及び現金同等物の期末残高	568	325	△242

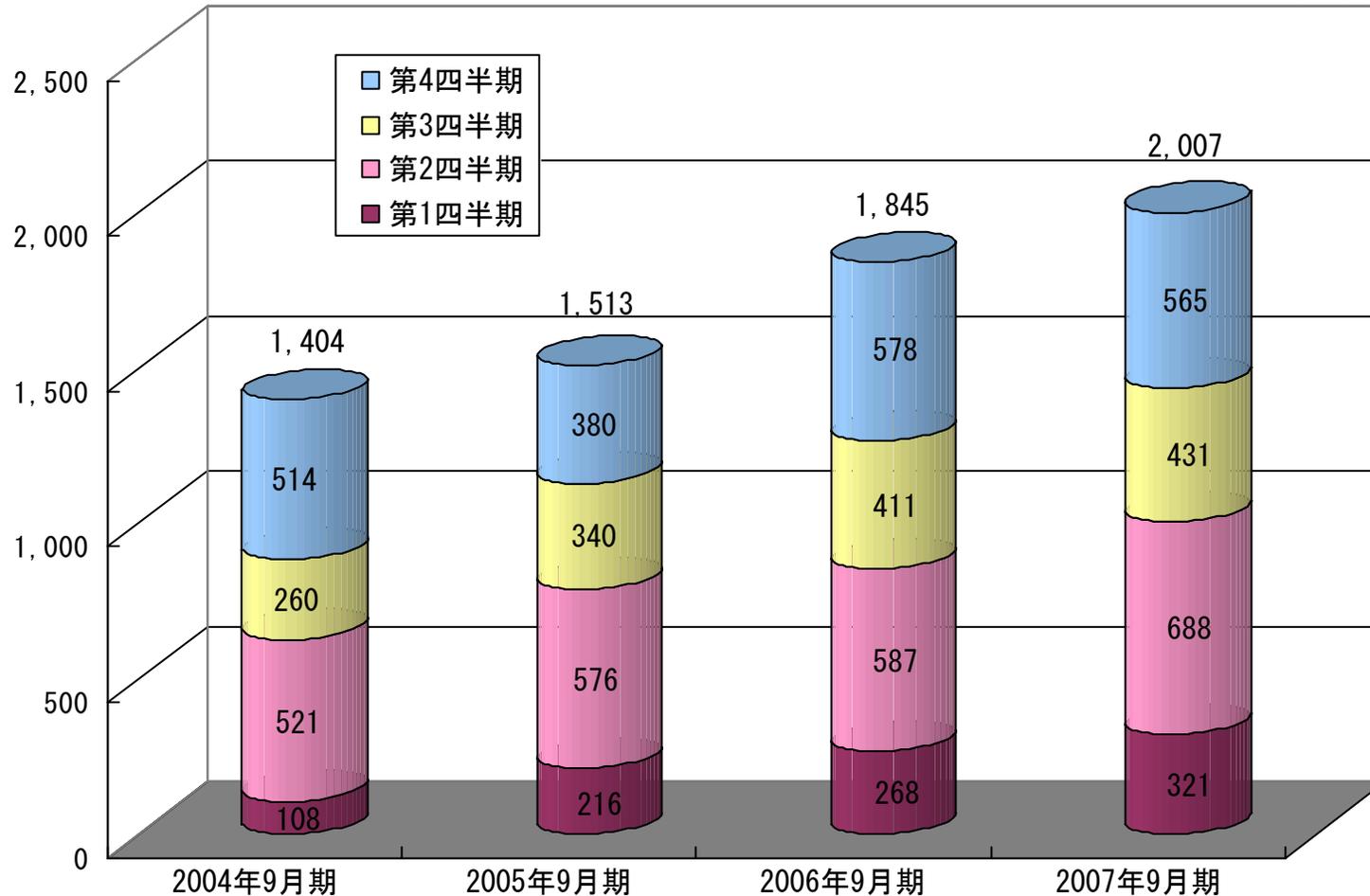
■営業活動によるキャッシュ・フロー：税引前当期純利益は減少したものの、ソフトウェア償却費の増加と売上債権の減少により営業キャッシュフローは拡大。

■投資活動によるキャッシュ・フロー：主力製品の開発並びに新規事業のパッケージソフト開発費が増加

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）

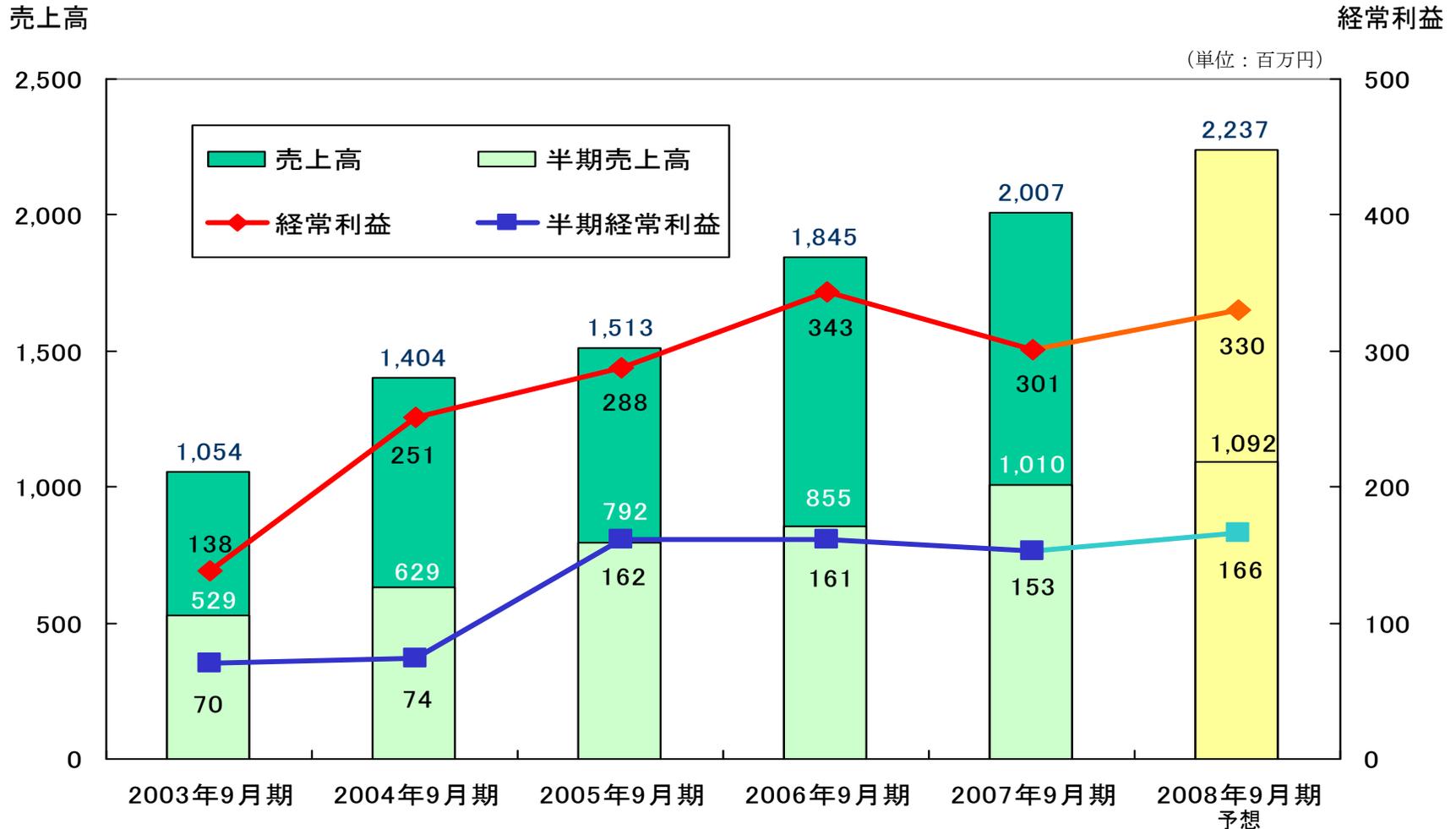


※各四半期の売上高は金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査法人の監査を受けておりません。
また、2003年9月期以前の四半期売上高は公表しておりません。

Ⅲ. 2008年9月期業績見通し

業績推移：売上高と経常利益

売上高は4年間で倍増（2007年9月期）



※2005年9月期以前の中間期の売上高・経常利益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。

2008年9月期業績見通し

6年連続増収の見込み

(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	2,237	111.5
売上総利益	885	982	110.9
営業利益	310	338	109.0
経常利益	301	330	109.5
当期純利益	179	198	110.4
一株当たり当期純利益	55.24円	60.98円	—
一株当たり年間配当金	10円	10円	—

事業別売上見通し

全ての事業部門で増収を目指す

(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	1,500	107.3	67.0	引続き.NET版の好調に加え、新バージョンのリリースにより売上増加見通し
ウェルネスソリューション事業	475	518	108.9	23.2	HELLO EXの拡販により売上増加見通し
福祉ソリューション事業	29	53	180.8	2.4	製品の拡充と営業注力により売上増加見通し
流通ソリューション事業	29	65	222.0	2.9	新製品の営業注力により売上増加見通し
エンジニアリング事業	73	100	135.5	4.5	Webサイト構築受注を中心に売上増加見通し
合計	2,007	2,237	111.5	100.0	

商品別売上見通し

(単位：百万円)

全社	2007年9月期 実績	2008年9月期 予想	前期比 (%)
ソフトウェア	1,276	1,580	123.8
商品	293	228	77.7
サポート	305	306	100.5
その他	131	122	92.9
合計	2,007	2,237	111.5

ソフトウェア：全事業部門でパッケージソフト販売に注力し売上増加見込み。

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. 今後の取組み

事業戦略

業種特化パッケージソフトの開発・販売に経営資源を集中

(単位：百万円)

	2002年 9月期	2003年 9月期	2004年 9月期	2005年 9月期	2006年 9月期	2007年 9月期	2008年 9月期 予想
パッケージソフト開発費	202	139	213	370	390	512	350
(売上比・%)	13.1	13.2	15.2	24.5	21.1	25.5	15.6
ソフトウェア償却費	89	64	95	156	203	268	384
(売上比・%)	6.1	6.8	6.8	10.3	11.0	13.4	17.2

- 各事業部の新製品開発やバージョンアップが集中したためパッケージソフト開発投資がピークを迎えたが、07/9期にピークアウトし、以降は減少見通し。

学園ソリューション：事業戦略

市場環境

- 就学人口の減少、しかし競争激化により情報化投資が活発化
- 学生・教職員からさらに学外へ、Webを活用した情報受発信ニーズの高まり
- 従来のオーダーメイドから多機能パッケージへの需要シフト
- 独立行政法人大学のリプレイス需要
- 新設大学・大学院が増加
- 教育の自由化による国公立高校の情報化投資が加速

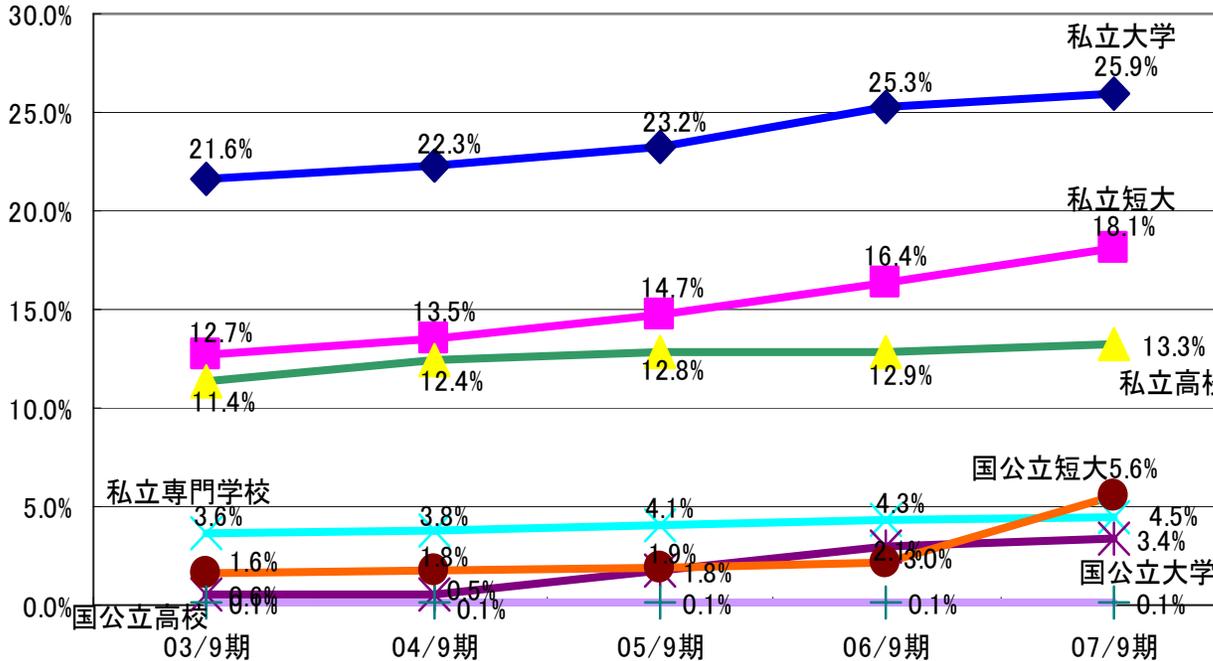
営業計画

好調な主力製品をさらに機能強化し、
『キャンパスプラン .NET』のVer3.0を
2008年1月にリリース。
パッケージ・ビジネスをさらに拡大。

目標

3年以内(2010/09期)に
売上高20億円を目指す

学園ソリューション：導入率の推移



07/9期末現在

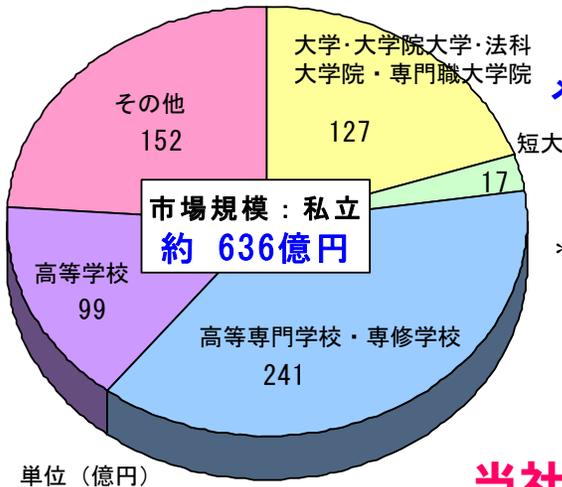
	学校数	当社パッケージソフト導入校数	導入比率 (%)
大学	930	188	20.2
うち私立	694	180	25.9
うち旧国公立	236	8	3.4
短大	434	74	17.1
うち私立	398	72	18.1
うち旧国公立	36	2	5.6
高等学校	5,313	180	3.4
うち私立	1,322	176	13.3
うち旧国公立	3,991	4	0.1
専門学校	3,499	156	4.5

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

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・国公立高校は今後の開拓マーケット
 (旧国公立大学)

学園ソリューション：推定年間市場規模

市場規模：私立



メインターゲット市場 (*1)

約267億円

現在のシェアは約5.2%

*1. 大学等127億円
短大17億円
専門学校241億円×上位10%
高校99億円

メインターゲット市場 (*2)

約61億円

現在のシェアは微少

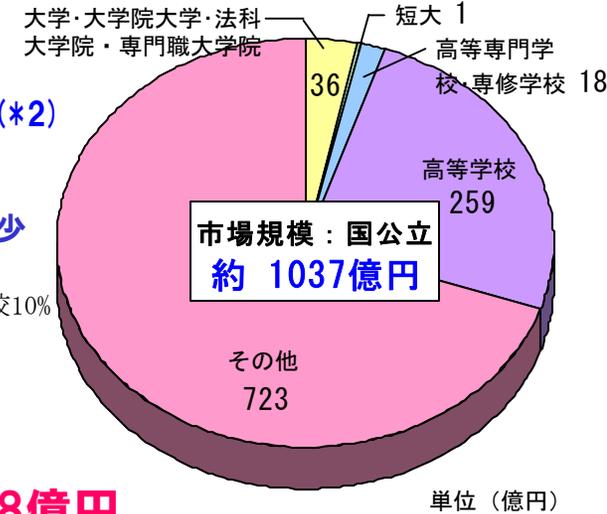
*2. 大学等36億円
高校259億円×単位制校10%

当社のターゲットとする市場は約328億円



3年以内に20億円を目指す

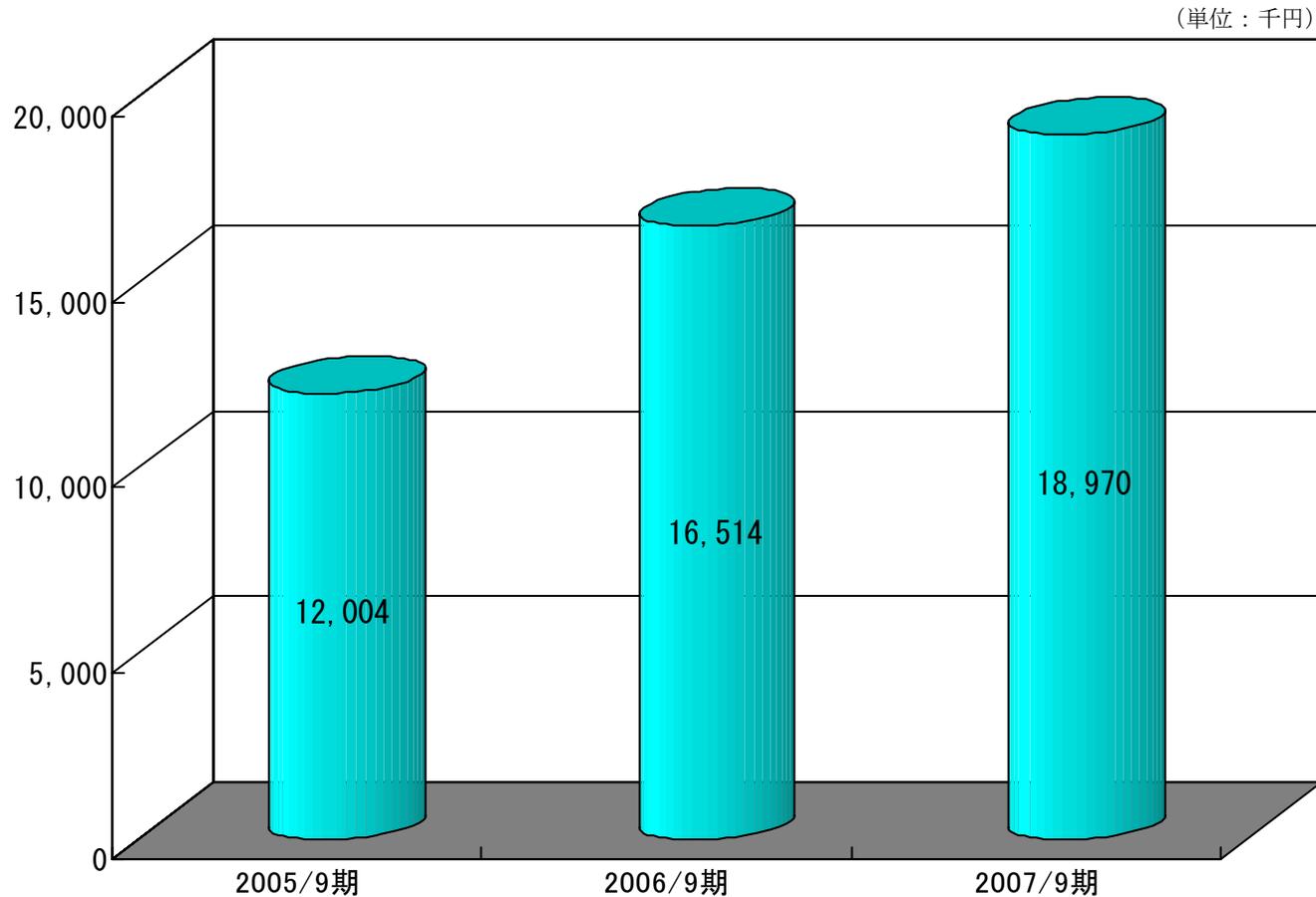
市場規模：国公立



- ★私立学校市場での一層のシェア拡大
- ★独立行政法人大学（旧国公立大学）での営業開拓
- ★国公立高等学校（単位制導入校を中心に）での営業開拓

・学校数は「文部科学省：平成19年度学校基本調査(速報)」、その他文部科学省発表資料をもとに当社にて集計。
 ・市場規模は平成19年度の学校数に基づき当社パッケージ定価を元に推計
 ・当社受注の直近実績にもとづいて推計しているため、市場規模の数値について06/9期中間期決算説明資料と差異が出ています。

学園ソリューション：新規ユーザの導入単価推移



大規模校の受注が増加傾向、1ユーザ当り納入価格は上昇トレンド

学園ソリューション: 2007/9期の主な導入先

中央大学、上智大学、帝京大学等、既導入校715学園に加えて

■総合大学

北星学園大学（私立、北海道札幌市、北海道内で最も古い歴史をもつ文系総合大学）
明治学院大学（私立、東京都港区、6学部を抱える文系総合大学）
日本女子大学（私立、東京都文京区、附属幼稚園から大学院博士課程までを備えた総合大学）
成蹊大学（私立、東京都武蔵野市、90余年の歴史を持つ総合大学）
桃山学院大学（私立、大阪府和泉市、5学部4大学院研究科を擁する文系総合大学）

■国公立大学等

国立滋賀医科大学（独立行政法人、滋賀県大津市、1974年に開学で医学部に医学科と看護学科を設置）
札幌市立大学（公立、北海道札幌市、2006年4月に開校）
会津大学（公立、福島県会津若松市、日本初のコンピュータ専門大学として1993年に設置）
千葉県立衛生短期大学（公立、千葉県千葉市、医療・保健・福祉領域の専門4学科をもつ）
幕張総合高等学校（公立、千葉県千葉市、2003年4月に単位制へ移行）

■私立大学等

札幌国際大学（私立、北海道札幌市、観光学部を国内で2番目に設置）
自治医科大学（私立、栃木県下野市、各都道府県の共同出捐により設立）
麗澤大学（私立、千葉県柏市、1935年の道徳科学専攻塾を起源として1959年に設置）
植草学園大学（私立、千葉県千葉市、2008年に設置予定の四年制大学）
静岡文化芸術大学（私立、静岡県浜松市、2000年に設置され文化政策学部とデザイン学部をもつ）
名古屋芸術大学（私立、愛知県北名古屋市、美術学部、デザイン学部、音楽学部の3学部から成る）
日生学園第一高等学校、第二高等学校、第三高等学校（私立、三重県津市・他、全寮制高校）
京都情報大学院大学（私立、京都府京都市、日本最初のIT専門職大学院）
帝塚山学院大学（私立、大阪市住吉区、2007年4月から完全男女共学化）
安田女子大学（私立、広島県広島市、地域の有力女子大学）
就実大学（私立、岡山県岡山市、1979年に設置され2003年に就実女子大学から就実大学に校名変更）
淑徳短期大学、鶴川女子短期大学、名古屋文化短期大学、東海大学福岡短期大学

ウェルネスソリューション: 事業戦略

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に対応
- 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

営業計画

2006年9月リリースの主力製品
『HELLO EX』のラインナップを拡充。
Webシステムを強化し、
パッケージ・ビジネスをさらに拡大。

目標

ウェルネスクラブの他、
各種健康増進施設における
シェア拡大を追及し、
さらなる高利益化を目指す。

ウェルネスソリューション: 主な導入先

■ フィットネスクラブ

東急スポーツオアシス（首都圏・近畿圏を中心に展開）
メガロス（国内最大級の地域密着型スポーツクラブ）
関西テレビライフ（大阪・兵庫に8店舗）
ニスポ（愛知県・兵庫県を中心にフィットネスクラブ、スイミングスクール等を展開）
マックススポーツプラザ（東京・大阪・兵庫に5店舗）
BIGBOX（プール、フィットネス）
ユニチカファミリー（スイミングスクール&フィットネスクラブ）
キッツウェルネス（関東圏を中心に展開する総合スポーツクラブ）
エスフォルタ（都心部を中心としたフィットネスクラブ）
ウエルネス阪神（阪神甲子園駅前にフィットネスクラブを展開）
トータルワークアウト（パーソナル・トレーニングジム）
ベストスイミングスクール/フィットネスクラブ（埼玉・福岡・佐賀に6店舗）

■ 小規模フィットネス

カーブスジャパン（約500店舗。年内に700店舗展開を予定中）
フィギュアーズジャパン（女性専用フィットネスクラブ）
スタジオインスパイリング（骨盤&骨格矯正エクササイズ）

■ スイミングスクール

トップロード（山形交通） マインスポーツ（東武ストア） 横河ワールドプラザ（横河電機）
品川プリンスホテルプール（プリンスホテル） 横浜スイミング（横浜スカイビル）
NECグリーンスイミングクラブ（日本電気） コジャック（江若交通）

■ 公共施設及び外郭団体

ペアーレ札幌（北海道札幌市） 北本市体育館（埼玉県北本市） 深谷市総合体育館（埼玉県深谷市）
港区健康増進センター（東京都港区） 中央区総合体育館（東京都中央区） 京都テルサ（京都府）
尼崎市スポーツ振興事業団（兵庫県尼崎市）

福祉ソリューション:事業戦略

市場環境

- 高齢化社会の進展により高齢者福祉施設が増加傾向
- 介護制度の改正により、リプレイス需要と新規導入需要が拡大傾向。
- 介護・福祉への国民的関心がますます高まる中、関連施設ではこれまで以上のサービスの充実や経営効率化の必要性からシステム投資に求められている。

営業計画

目標

2006年12月リリースの新製品
『e-すまいる高齢者福祉/障害者福祉』

の製品ラインナップを拡充。

- 請求管理サブシステム(2007/01リリース)
- 業務管理サブシステム(2007/10リリース)
- 法人管理サブシステム(今期中)

パッケージ・ビジネスをさらに積極推進。

障害者福祉施設の他、

高齢者福祉施設に

(デイケアセンター、デイサービスセンター等)

市場対象を拡大し、

事業の成長を追及。

流通ソリューション:事業戦略

市場環境

- 中小規模食品流通チェーンは最適POS製品が空白地帯
- 顧客管理・予約対応システム等の売上げ向上支援
- 業務効率化や電子商取引拡大への対応から食品流通業の情報化が一層拡大

営業計画

2007年10月インターネットPOSシステム『Web-POS楽得:店舗管理』新発売。
08/9期に『同:本部管理』をリリースし、
パッケージ・ビジネスを始動。

目標

食品販売業・飲食サービス業
をメイン・ターゲットに、
インターネットPOS事業の
成長促進を目指す。

エンジニアリング：事業戦略

市場環境

- インターネットとブロードバンドの需要拡大
- Webによる情報の受発信需要がさらに拡大し、オンライン・ビジネスも一層拡大
- 世界的にも文化・観光産業の比重が増大

営業計画

Webサイト構築事業で蓄積した
ノウハウとリソースを活用した新製品
『Webサイト構築支援システム(仮称)』
を開発し、新発売。

08/9期にパッケージ・ビジネスを始動。

目標

Web2.0ニーズに対応し、
文化・観光産業向けに
業種特化した
新規事業を立ち上げ
成長促進を目指す。

事業戦略：まとめ

	06/9	07/9	08/9	09/9	10/9	11/9
学園ソリューション			『キャンパスプラン.NET Framework』バージョン3.0、リリース予定			
ウェルネスソリューション		『HELLO』	『HELLO EX』 (06/9リリース)	Web機能をさらに拡充		
福祉ソリューション		『e-すまいる』(03.10)	『e-すまいる高齢者福祉／障害者福祉』 (06/12リリース、サブシステム等シリーズ製品を拡充)			
流通ソリューション			『Web-POS楽得』リリース (店舗管理版:07/10、本部管理版:08/9月期)			
エンジニアリング			『Webサイト構築支援システム(仮称)』リリース (08/9期)			

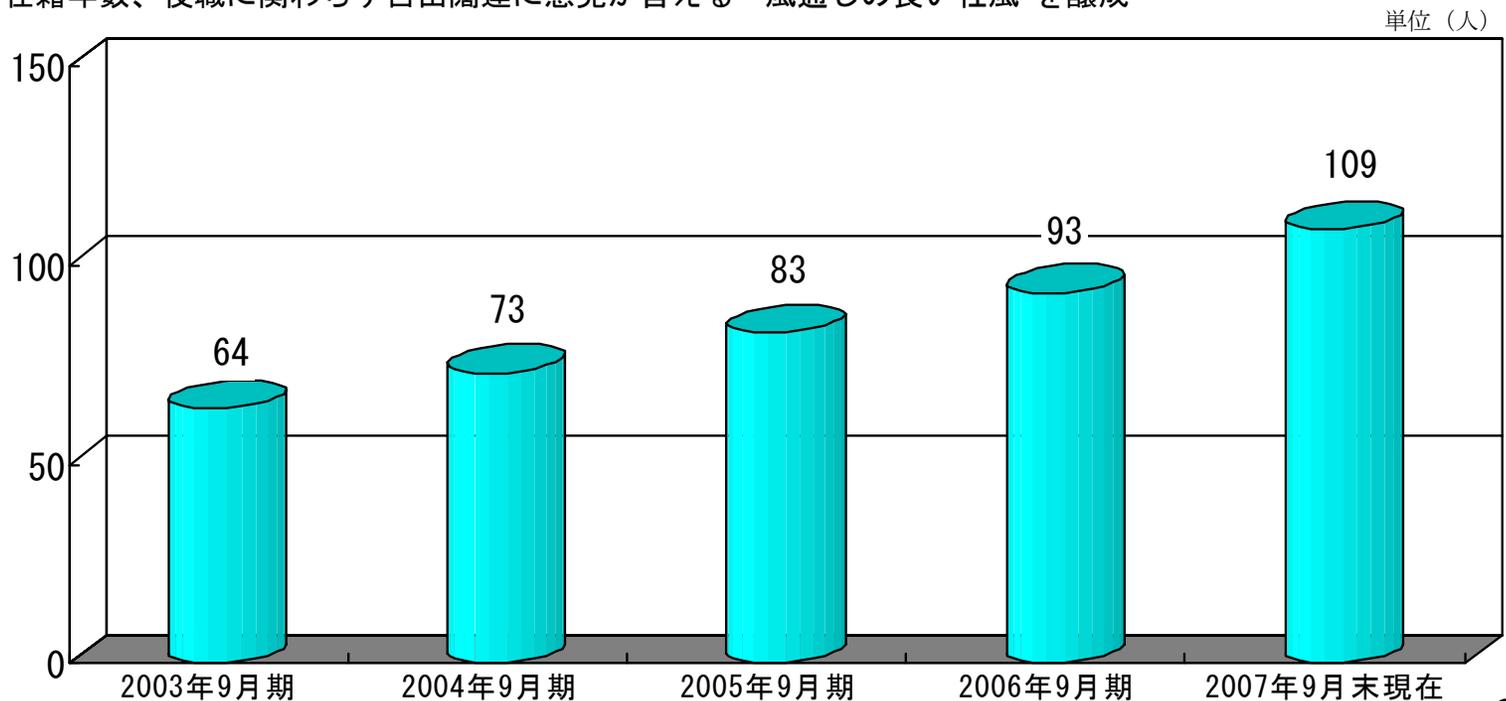
今期（08/9月期）、全事業でパッケージビジネスを展開

学園・ウェルネスの二本柱から、福祉・流通・エンジニアリングを含めた5本柱へ
学園の売上拡大、ウェルネスのシェアアップ、福祉・流通・エンジニアリングの強化

人材確保策

人材採用は順調であり、今後も毎年15～20名の増加予定

- 首都圏に比較して関西圏では比較的人材採用が順調
- 各職種とも業務テーマと達成感を感じられる職務内容が定着要因
 - 営業職はコンサルティングやプロジェクトリーダーとして働き甲斐と達成感を感じられる
 - 開発職はSE職として設計等の上流工程に携われ、新しい技術にも取り組んでいける
- 全社的に社内勉強会や外部のセミナー等への参加など、スキルアップ機会を創出
- 事業所の立地や社内環境の上で、ステイタスや快適性を重視
- 年齢や在籍年数、役職に関わらず自由闊達に意見が言える“風通しの良い社風”を醸成



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/>

本資料に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。尚、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。