

2007年9月期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

2007年5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3月31日現在)
公開市場：	大阪証券取引所 ニッポン・ニュー・マーケット-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3月31日現在)
売上高：	1,845百万円 (2006年9月期実績)
従業員数：	95名、平均年齢32歳7ヶ月 (2007年3月31日現在)
事業内容：	大学・フィットネスクラブ等業種に特化した 業務支援パッケージソフトを自社開発し、提供する事業

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	大阪証券取引所ニッポン・ニュー・マーケット-ヘラクレスに上場
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

当社を取り巻く環境：少子高齢化への対応

少子高齢化は、当社にとって絶好のビジネス・チャンス

教育・健康・福祉・食品・文化の業種向けパッケージソフト需要が拡大

■学園ソリューション事業

少子化により就学人口は減少しているが、社会的ニーズも進学率も高まり大学数は増加中。大学院大学やロー・スクール、ビジネス・スクールなどの新設大学院も増加。競争激化の中、リプレイス需要でパッケージソフトの売上は着実な伸び。

■ウェルネスソリューション事業

中高年の健康意識の高まりにより、スポーツ・ウェルネス業界全般が活況。

■福祉ソリューション事業

高齢化により、医療・福祉施設(デイケアセンター、デイサービス)が増加。

■流通ソリューション事業

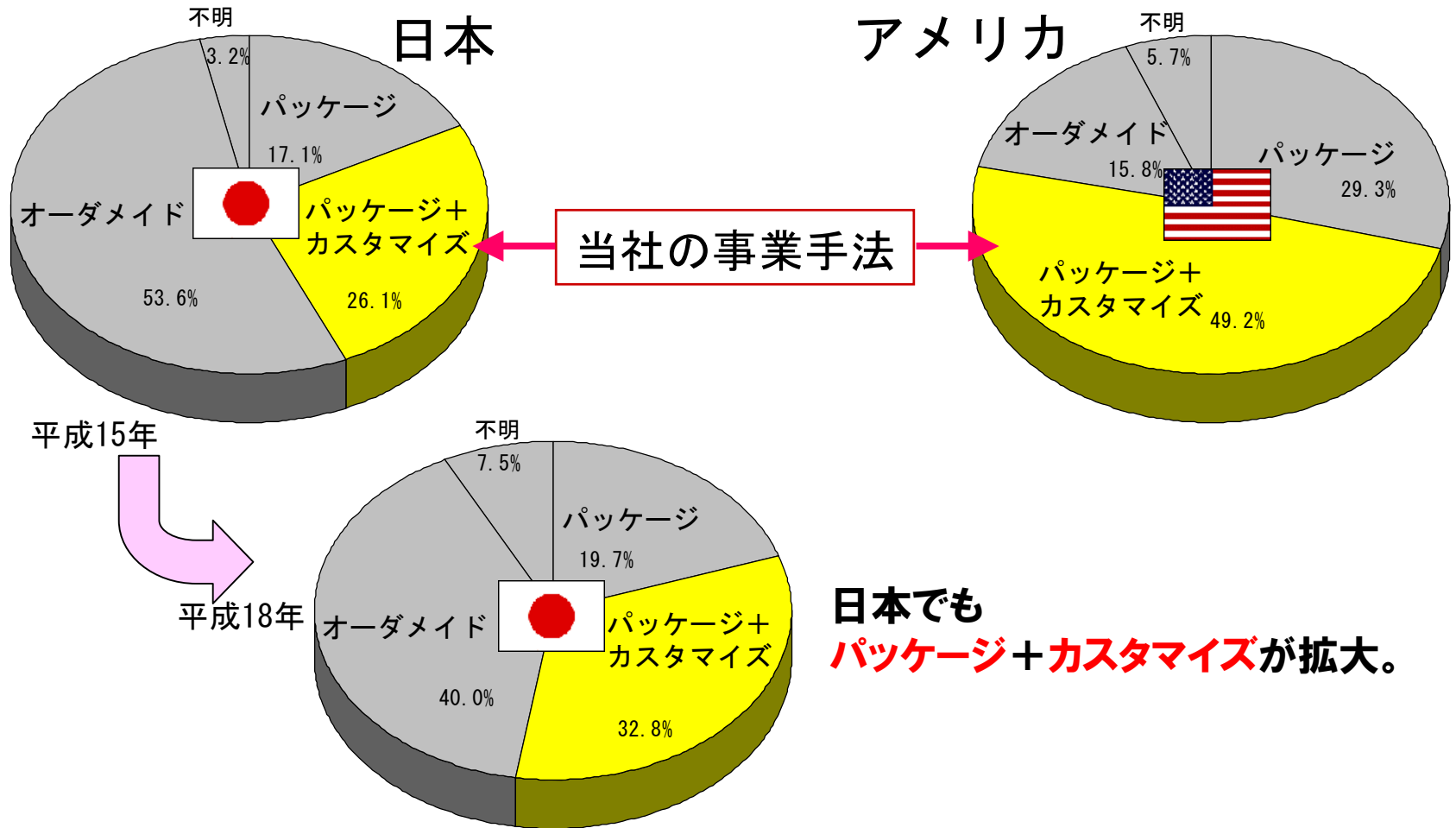
生活関連産業として、食品流通サービス市場が今後とも拡大。

■エンジニアリング事業

成熟型社会では、文化・観光産業のマーケットが拡大。

パッケージ需要の日米比較

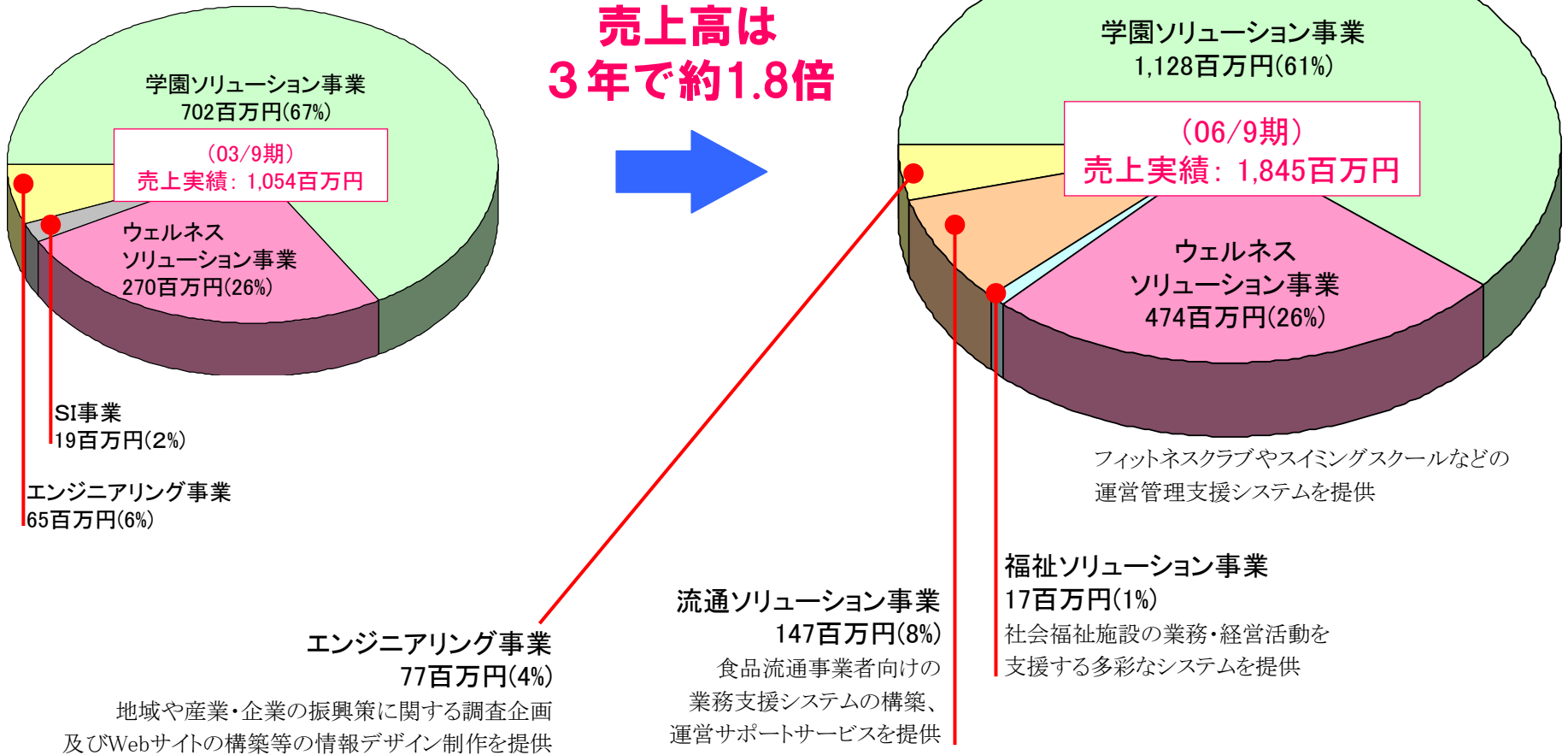
情報先進国アメリカでは**パッケージ+カスタマイズ**を導入する企業が主流。



日本でも **パッケージ+カスタマイズ**が拡大。

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



※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月期中間期 業績概要

2007年9月期中間期業績

前期比18%の増収、売上高・経常利益とも当初計画を上回る

単位：百万円

	2006年9月期 中間期	2007年9月期 中間期	前年比(%)	2007年9月期中 間期 (当初計画)	計画比(%)
売上高	855	1,010	118.1	974	103.7
売上総利益	456	448	98.4	—	—
営業利益	168	157	93.8	—	—
経常利益	161	153	94.9	152	100.7
当期純利益	94	87	92.4	91	95.6
一株当たり当期純利益	34.88円	26.80円	—	—	—
一株当たり年間配当金	10円	10円	—	—	—

事業別売上高

主力の学園ソリューション事業が好調

単位：百万円

	2006年9月期 中間期	2007年9月期 中間期	前年比 (%)	構成比 (%)	主な内容
学園ソリューション事業	521	710	136.2	70.3	大規模私立大学を中心にパッケージ販売・カスタマイズ販売共に売上増加
ウェルネスソリューション事業	204	219	107.6	21.8	既存顧客の新規出店需要を中心に売上増加
福祉ソリューション事業	6	21	320.3	2.2	企業の健康・介護サービス施設向けシステム販売等により売上増加
流通ソリューション事業	77	26	35.0	2.7	自社パッケージ製品開発に注力したため売上減少
エンジニアリング事業	45	31	68.0	3.1	調査・企画案件の減少により売上減少
合計	855	1,010	118.1	100.0	

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	
	2006年9月期 中間期	2007年9月期 中間期	前年比(%)	2007年9月期 中間期	原価率(%)
ソフトウェア	504	597	118.4	434	72.7
商品	143	161	113.0	110	68.2
サポート	64	83	131.0	14	17.0
その他	143	166	116.1	2	1.5
合計	855	1,010	118.1	561	55.6

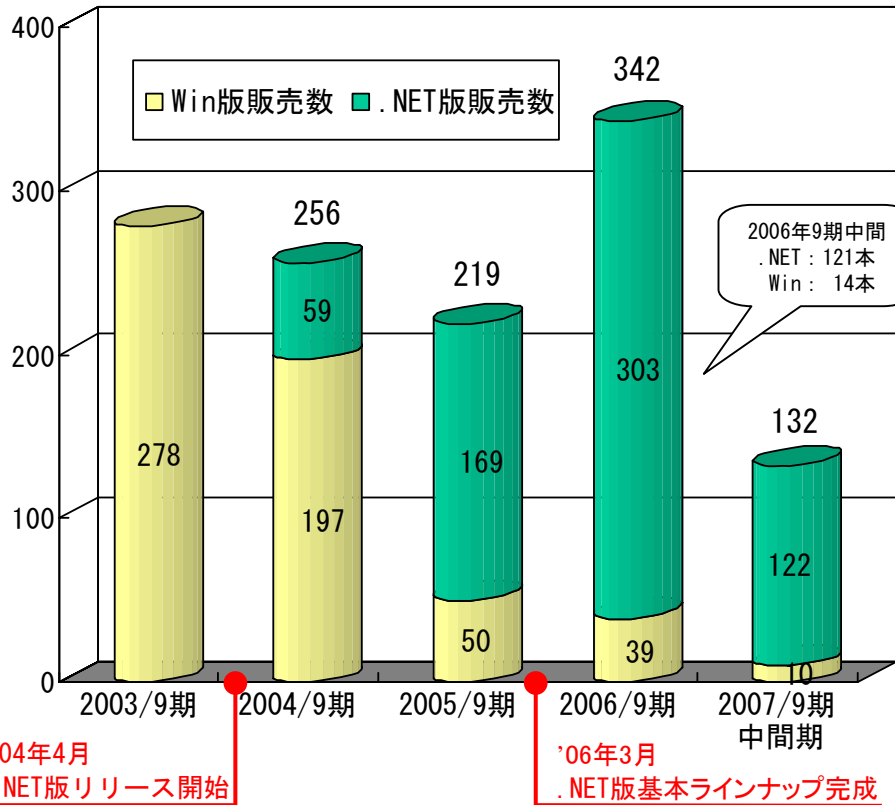
■ソフトウェア売上 学園ソリューション事業の牽引により18.4%増加。

■サポート売上 サポート契約数の増加により31.0%増加。

■売上原価 学園ソリューション事業に大型のカスタマイズ商談が有り「ソフトウェア」の原価率が上昇（前期中間期54.3%）。当初計画通りであり、一時的要因。

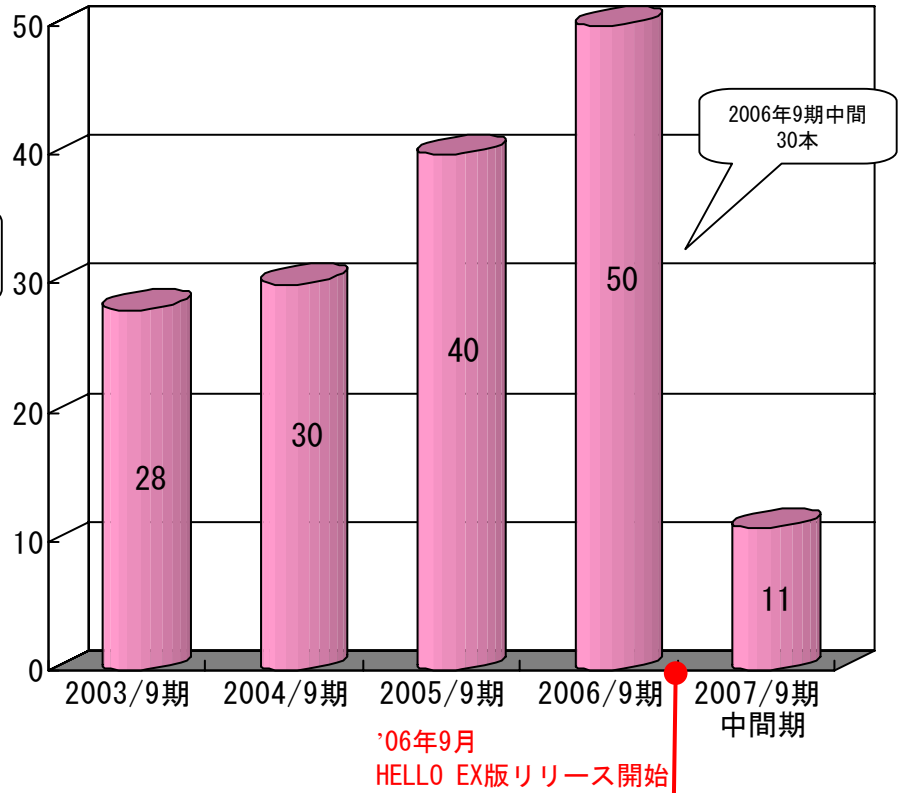
パッケージ販売数の推移

学園ソリューション事業



製品の世代交代も順調に進み、
新世代製品『キャンパスプラン.NET Framework』が伸長

ウェルネスソリューション事業



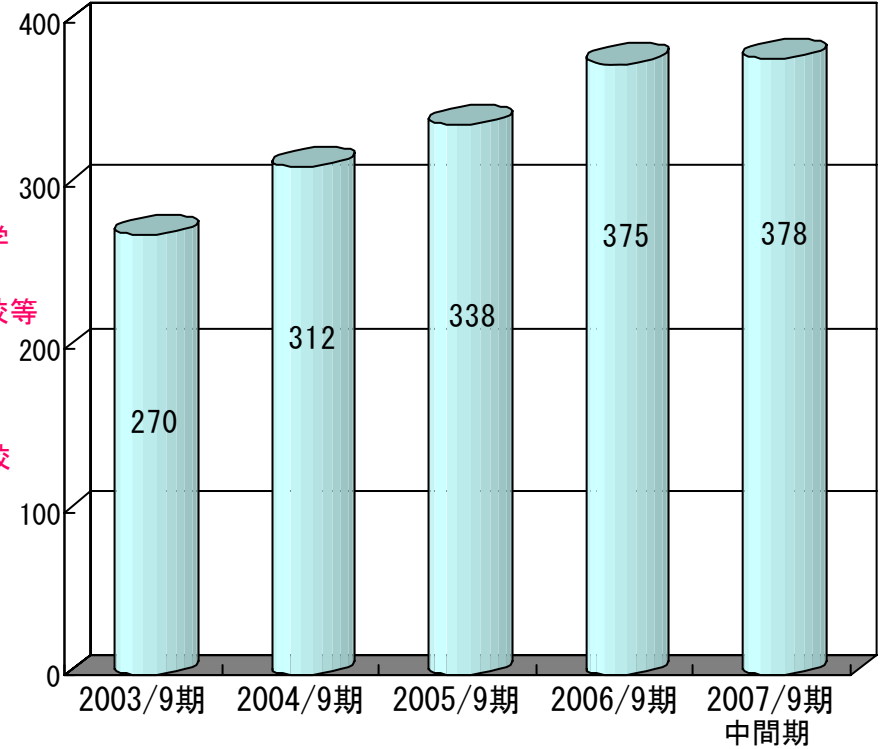
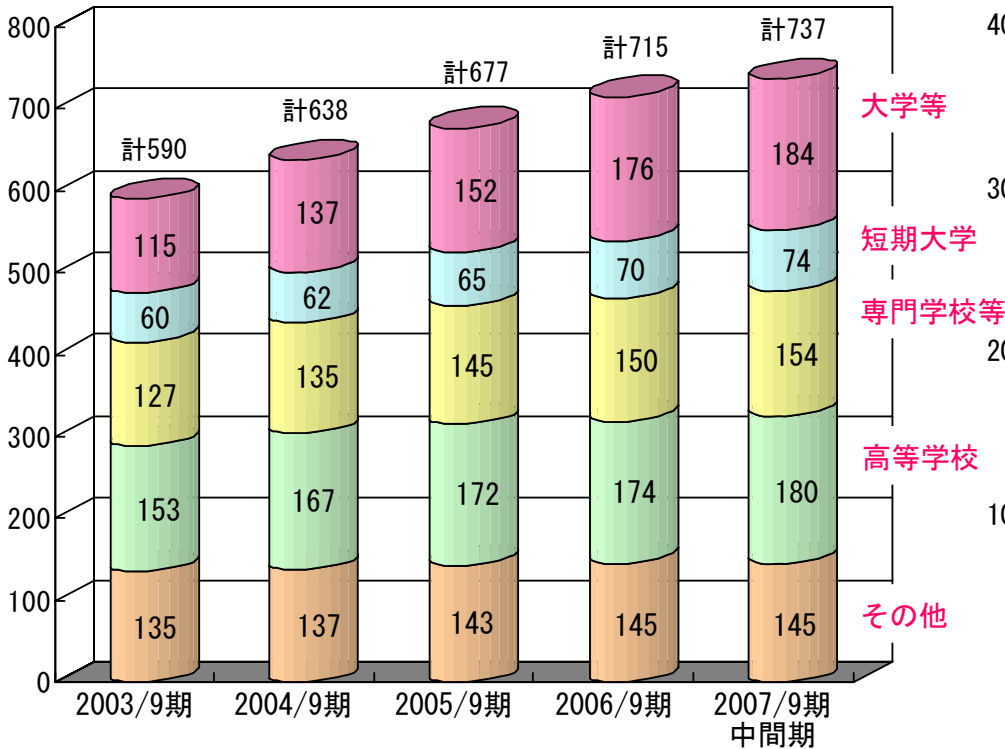
『HELLO』シリーズも順調に増加

※小規模フィットネスへの販売数は未算入
※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



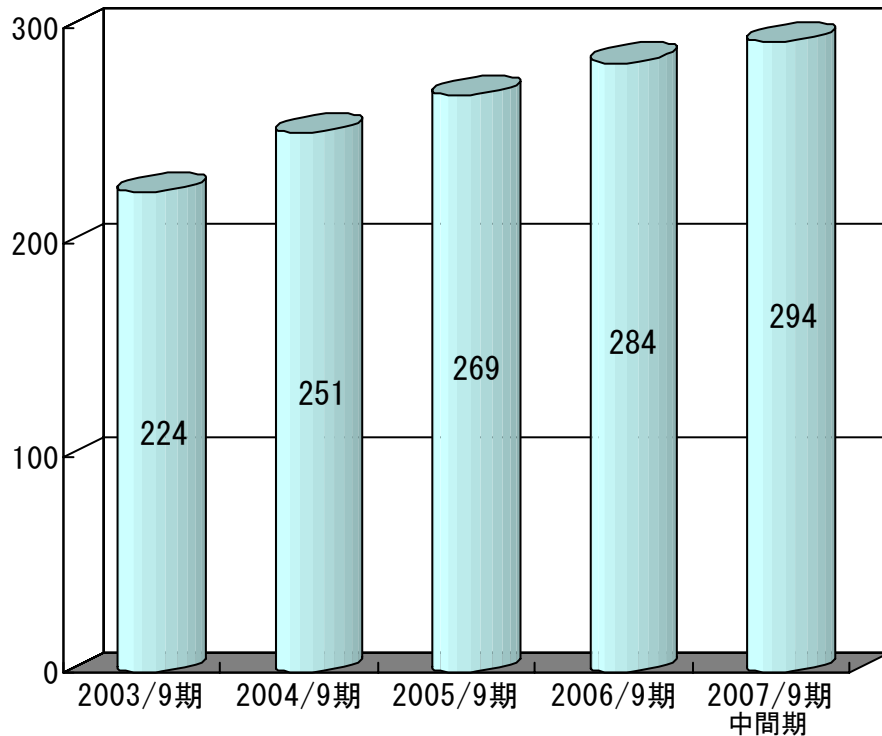
『キャンパスプラン.NET Framework』が
高い評価を受け、特に大学ユーザが増加

※小規模フィットネスの導入ユーザ数は未算入

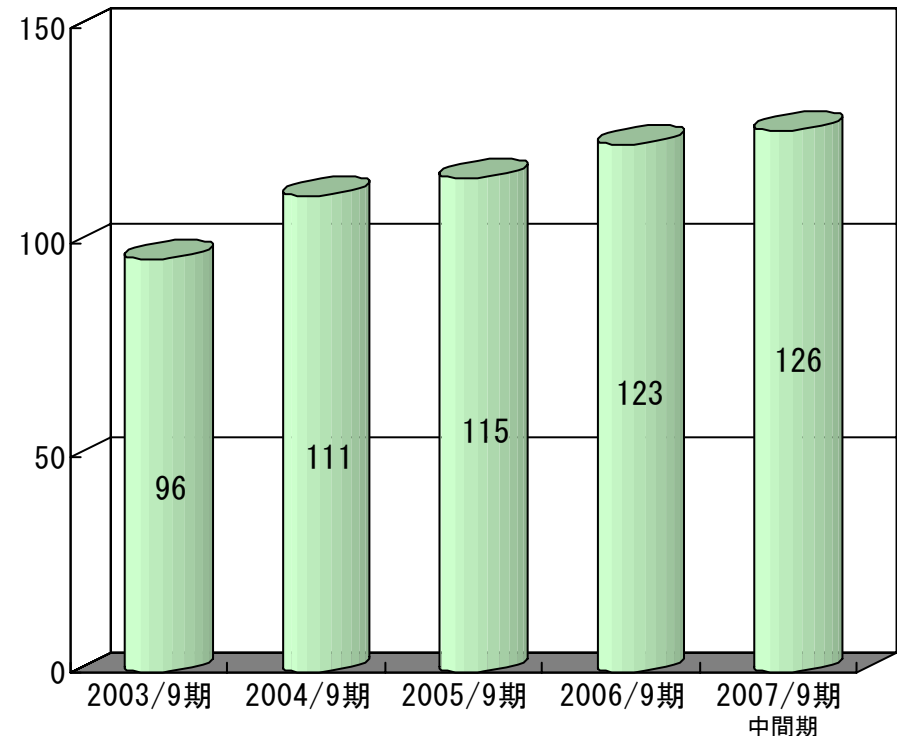
※大学等＝大学、大学院大学、法科大学院、専門職大学院
専門学校等＝専修学校、高等専門学校
その他＝中学校、小学校、幼稚園、会計事務所等

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。

バランスシート前期今期比較

単位：百万円

科目名	2006年9月期	2007年9月期 中間期	増減額	科目名	2006年9月期	2007年9月期 中間期	増減額
現金預金	568	403	△164	買掛金	104	152	48
売掛金	584	713	128	一年内返済予定長期借入金	51	70	18
流動資産合計	1,228	1,223	△4	未払法人税等	102	60	△41
有形固定資産合計	802	791	△11	流動負債合計	371	373	1
ソフトウェア	237	535	297	社債	300	300	-
ソフトウェア仮勘定	604	373	△230	長期借入金	485	487	1
無形固定資産合計	844	911	67	固定負債合計	877	884	7
投資その他の資産合計	135	151	15	純資産の部合計	1,762	1,820	58
資産の部合計	3,011	3,078	67	負債・純資産合計	3,011	3,078	67

■ソフトウェアの増加：パッケージソフトの完成に伴い、ソフトウェア仮勘定からの振替により増加。

(キャンパスプラン .NET Framework 財務系Ver.2、e-すまいる 高齢者福祉／障害者福祉など)

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月期中間期	2007年9月期中間期	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	160	150	△ 9
ソフトウェア償却費	93	127	33
売上債権の減少(増加)額	△ 219	△ 127	92
その他	84	△ 26	△ 111
小計	119	124	5
法人税等の支払額	△ 69	△ 99	△ 30
その他	△ 7	△ 6	1
営業活動によるキャッシュ・フロー計	42	18	△ 23
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	△ 171	△ 161	10
その他	0	△ 13	△ 14
投資活動によるキャッシュ・フロー計	△ 171	△ 175	△ 3
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	250	—	△ 250
長期借入金による収入・支出	△ 25	20	45
その他	△ 127	△ 28	98
財務活動によるキャッシュ・フロー計	97	△ 8	△ 105
現金及び現金同等物の増加額	△ 32	△ 164	△ 132
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	136	403	266

■営業活動によるキャッシュ・フロー：期首より18百万円増加

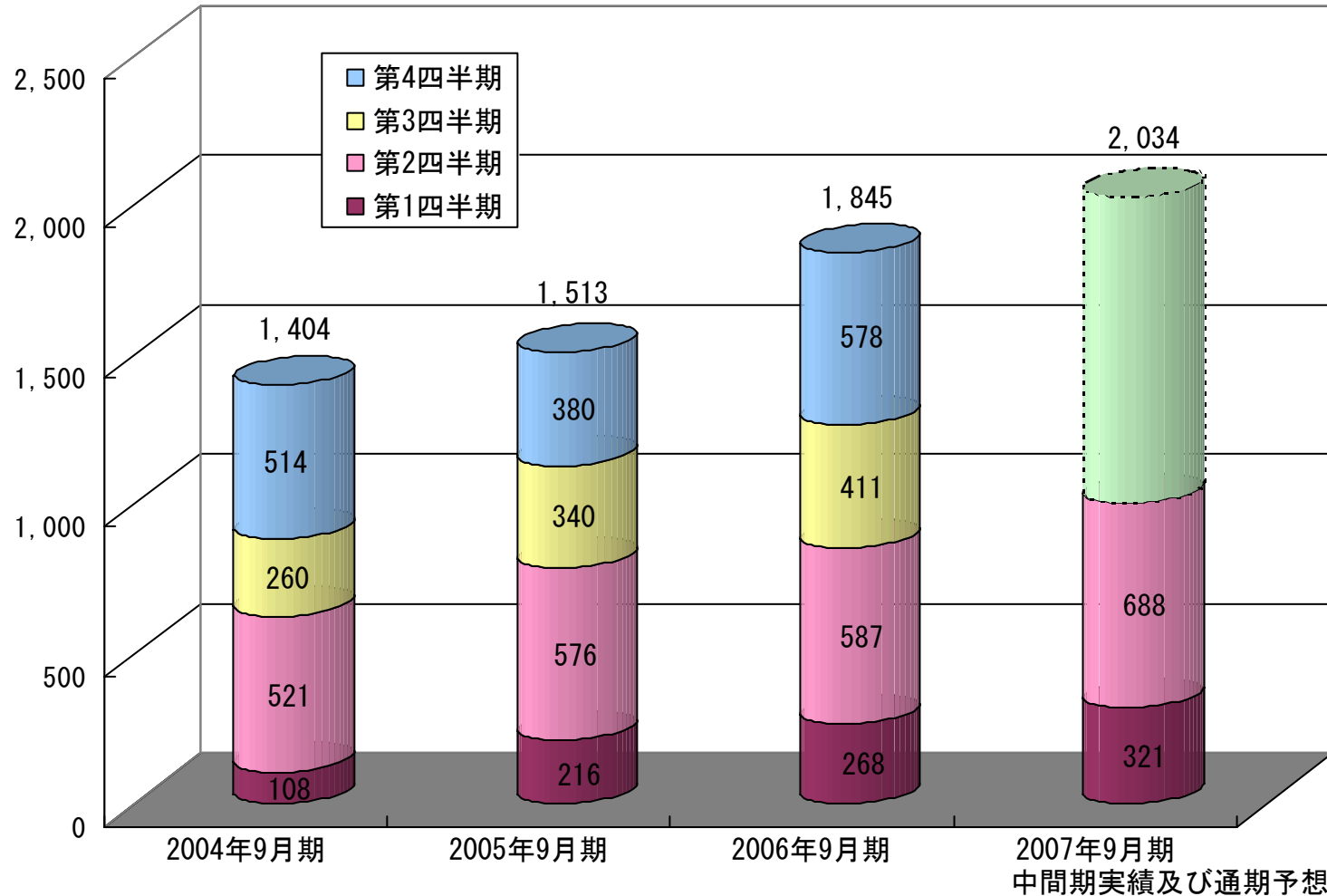
(売上債権の増加、法人税等の支払による資金減少、
税引前当期純利益、ソフトウェア償却による資金増加)

■投資活動によるキャッシュ・フロー：ソフトウェア開発投資が進むなど、資金が175百万円減少

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証券取引法第193条の2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. 2007年9月期業績見通し

2007年9月期業績見通し

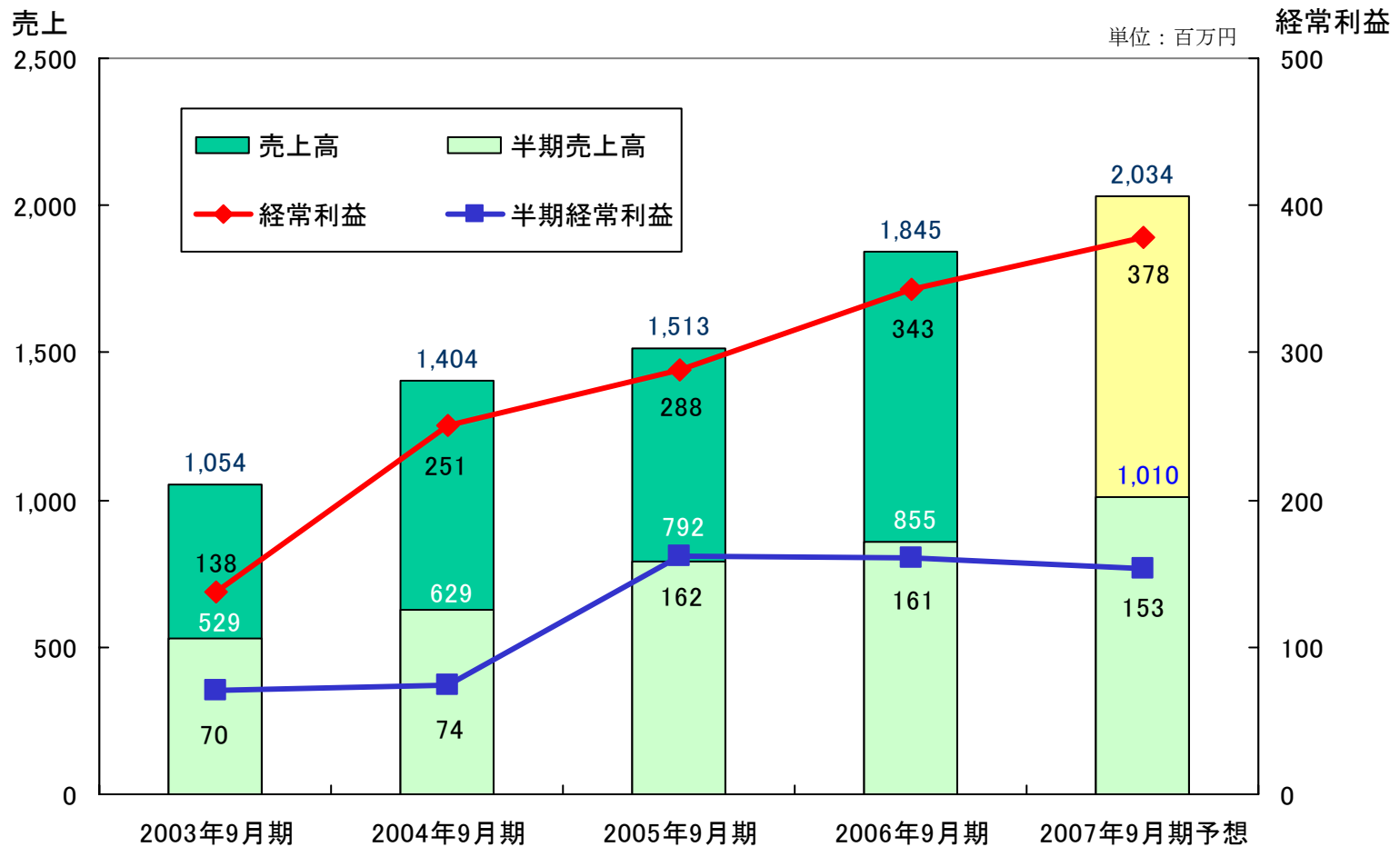
5年連続増収増益の見込み

単位：百万円

	2006年9月期 実績	2007年9月期 予想	前期比 (%)
売上高	1,845	2,034	110.2
売上総利益	952	989	103.8
営業利益	358	390	108.9
経常利益	343	378	110.0
当期純利益	198	226	113.5
一株当たり当期純利益	68円47銭	69円96銭	—
一株当たり年間配当金	10円00銭	10円00銭	—

業績推移：売上高と経常利益

経常利益は2.7倍に成長（2007年9月期予想）



※2005年9月期以前の中間期の売上高・経常利益は証券取引法第193条の2の規定に基づく監査法人の監査を受けておりません。

部門別売上見通し

単位：百万円

	2006年9月期 実績	2007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	1,128	1,280	113.4	62.9	パッケージ販売を中心に売上増加見通し
ウェルネスソリューション事業	474	500	105.5	24.6	新製品営業により売上増加見通し
福祉ソリューション事業	17	52	294.9	2.6	新製品営業により売上増加見通し
流通ソリューション事業	147	100	68.3	4.9	新製品開発に注力するため、売上減少見通し
エンジニアリング事業	77	100	129.5	4.9	Webサイト構築受注を中心に売上増加見通し
合計	1,845	2,034	110.2	100.0	

商品別売上見通し

単位：百万円

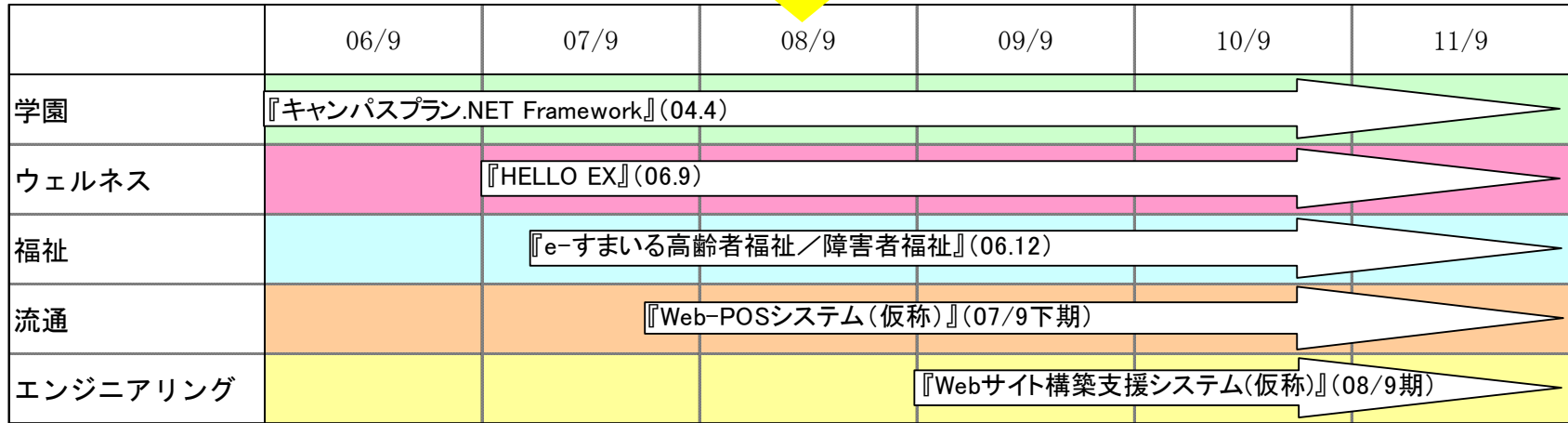
全社	2006年9月期 実績	2007年9月期 予想	前期比(%)
ソフトウェア	1,004	1,353	134.8%
商品	315	210	66.8%
サポート	255	318	124.6%
その他	270	151	55.7%
合計	1,845	2,034	110.2%

- ソフトウェア：学園が牽引し、売上増加見込み。
- サポート：契約ユーザ増により売上増加見込み。
- その他：学園の導入支援売上等が増加見込み。

IV. 経営ビジョン

事業戦略

業種特化パッケージの開発に集中



学園ソリューション事業・・・= 継続的バージョンアップ (08/9 : Ver. 2、2010/9 : Ver. 3) により売上増と低コスト化を追求。

独立行政法人 (国公立) 市場にも販売拡大。

ウェルネスソリューション事業= 民間施設数の拡大に加え、「指定管理者制度」導入による公共施設会員制化転換を背景に市場拡大見通し。

2006年9月に新世代製品「HELLO EX」をリリースし、さらなる営業攻勢に取り組む。

福祉ソリューション事業・・・= 「新予防給付制度」施行により、介護施設の新たな健康福祉サービスに対応したシステム需要が拡大。

新製品「e-すまいる高齢者福祉／障害者福祉」シリーズを2006年12月リリース。

流通ソリューション事業・・・= 中小規模の食品流通業向け『Web-POS システム (仮称)』パッケージを開発中。07/9下期発売予定。

エンジニアリング事業・・・= Web2.0の時代潮流によりWebニーズの拡大基調を背景に文化・観光産業に特化した『Webサイト構築支援システム (仮称)』パッケージの開発に取り組み、2008年期リリース予定。

- 学園の売上拡大加速
- 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育成

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・教職員からさらに外部へ、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

『キャンパスプラン .NET Framework』の

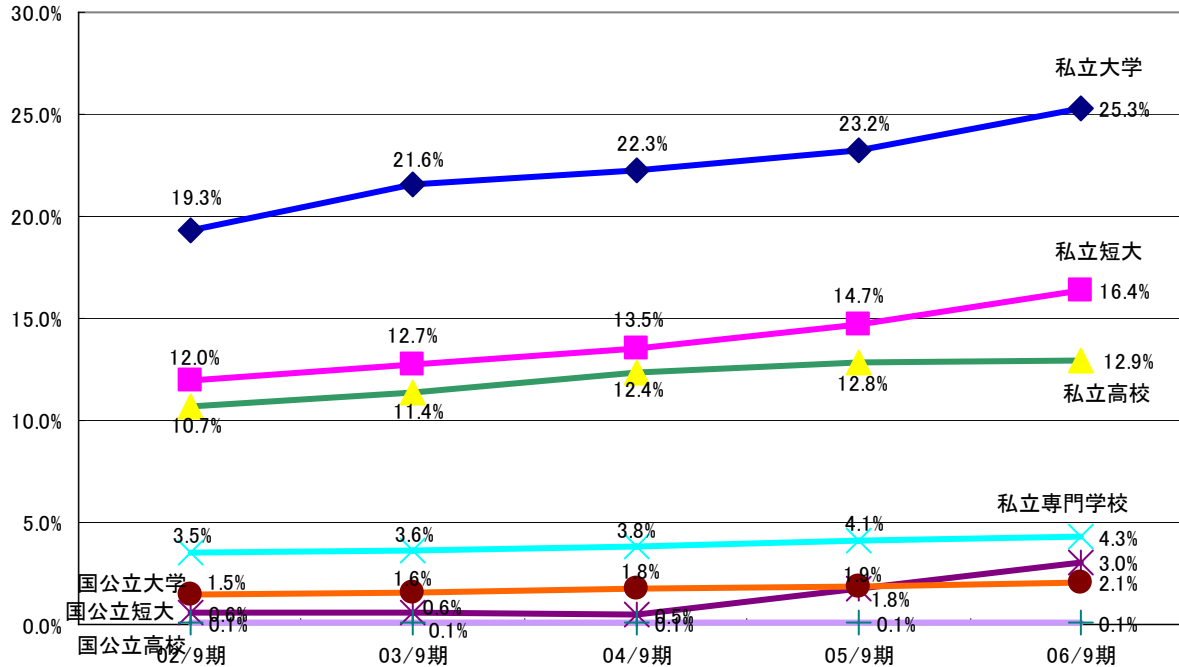
充実したラインナップと

バージョンアップ・Web活用で

製品優位性が向上

3年以内に売上高20億円を目指す

学園ソリューション：導入率の推移



06/9期末現在

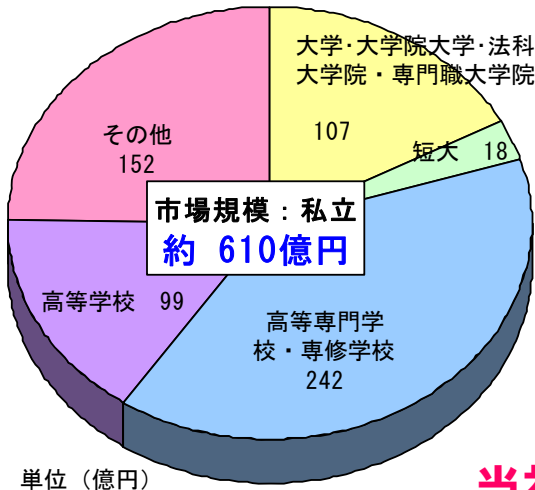
	学校数	当社パッケージソフト導入校数	導入比率 (%)
大学	905	177	19.6
うち私立	673	170	25.3
うち旧国公立	232	7	3.0
短大	468	70	15.0
うち私立	420	69	16.4
うち旧国公立	48	1	2.1
高等学校	5,385	174	3.2
うち私立	1,325	171	12.9
うち旧国公立	4,060	3	0.1
専門学校	3,505	150	4.3

※学校数は「文部科学省：平成18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。

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事業：推定年間市場規模

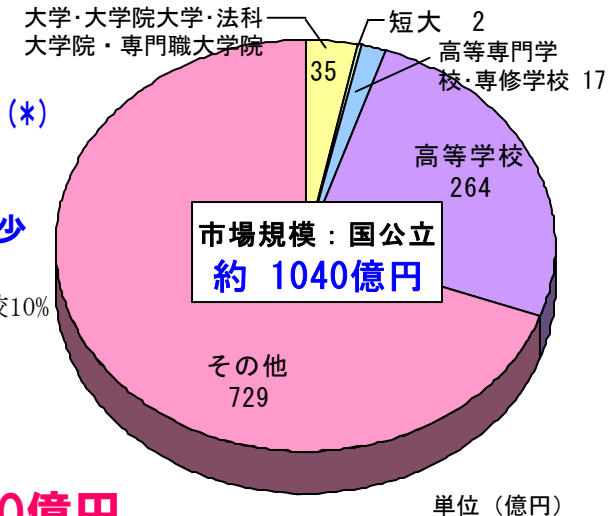
市場規模：私立



メインターゲット市場(*)
 ||
 約250億円
 現在のシェアは約4.5%

* 大学等107億円
 短大18億円
 専門学校242億円×上位10%
 高校99億円

市場規模：国公立



メインターゲット市場(*)
 ||
 約60億円
 現在のシェアは微少

* 大学等35億円
 高校264億円×単位制校10%

当社のターゲットとする市場は約310億円

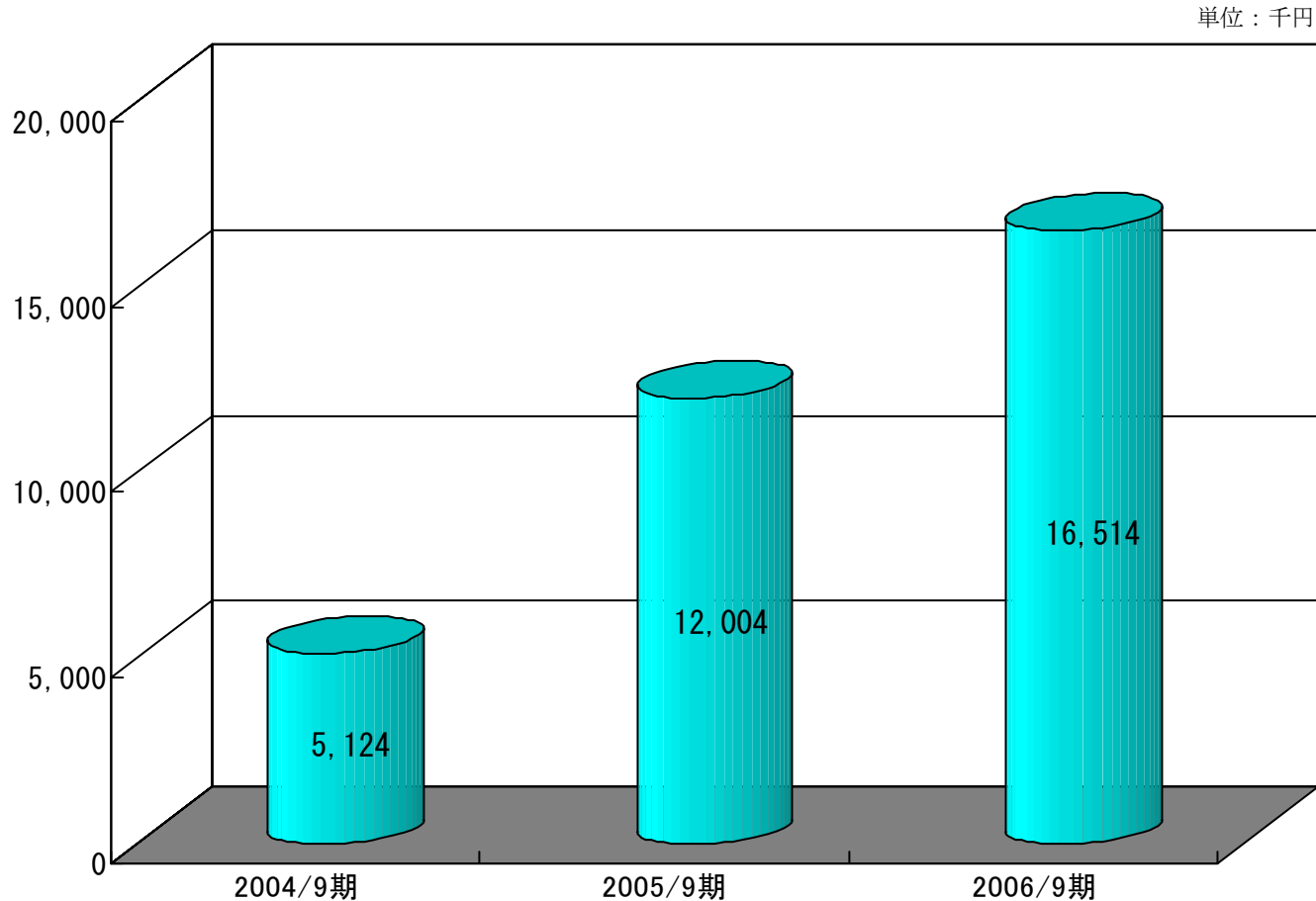


3年以内に20億円を目指す

- ★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18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。
 ※市場規模は平成18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：新規ユーザの平均導入額推移



大規模校の受注が増加傾向、1ユーザ当り平均導入額は上昇トレンド

学園ソリューション: 2007/9期中間期の主な導入先

■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）

■単位制高校

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）

■新規設立校

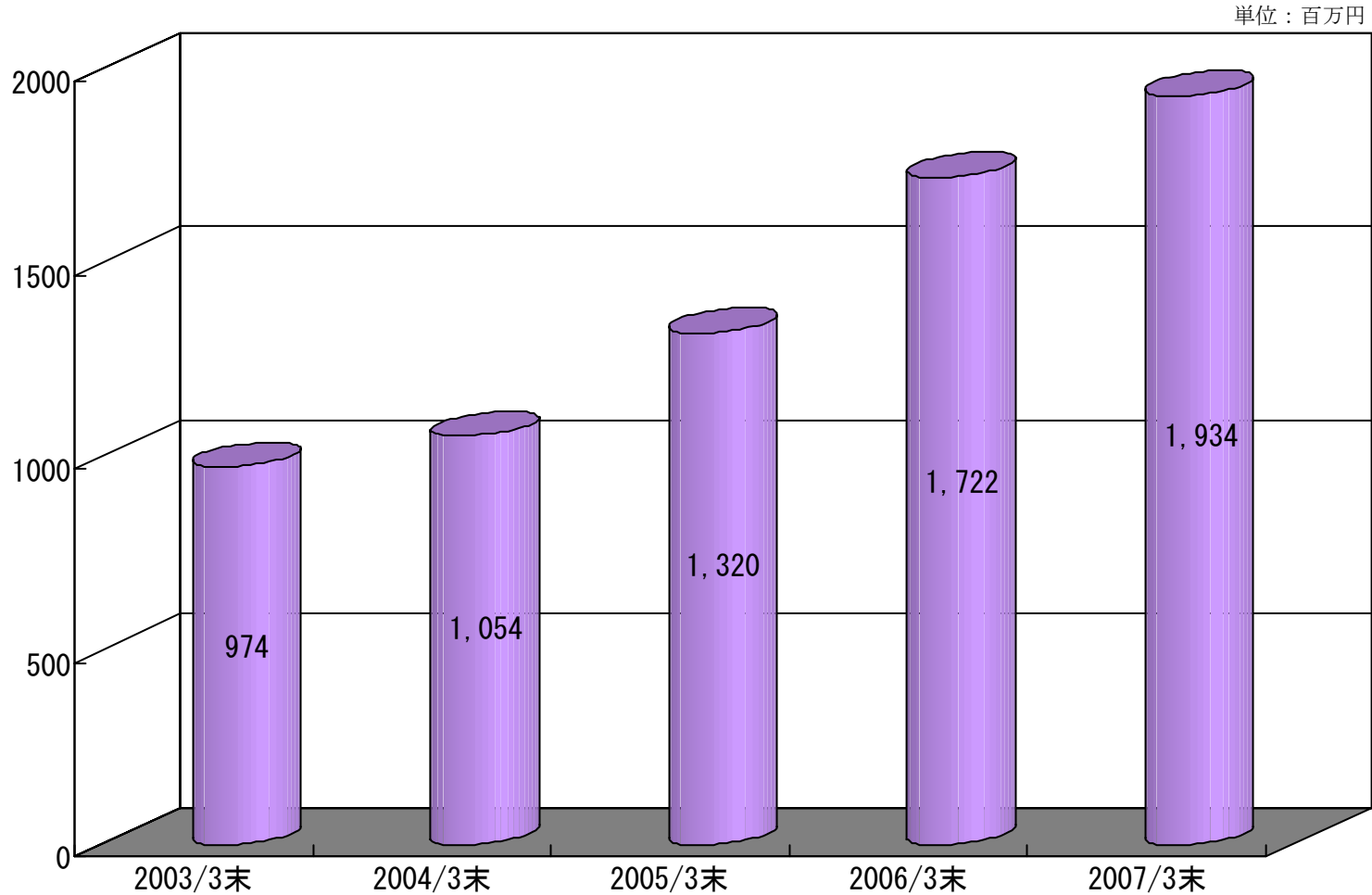
札幌市立大学（公立、北海道札幌市、2006年4月に開校）
京都情報大学院大学（私立、京都府京都市、日本最初のIT専門職大学院）

■その他

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）
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）
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）
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）
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）
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）
京都コンピュータ学院（専門学校、京都府京都市、日本最初のコンピュータの専門学校）
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）
東海大学福岡短期大学（私立、福岡県宗像市、東海大学が設置する学園グループ校のひとつ）

学園ソリューション：商談総額の推移

現状でも商談総額は約20億円



学園ソリューション：3年以内売上20億円に向けて

製品力・営業力の優位性を武器にシェアアップと市場開拓

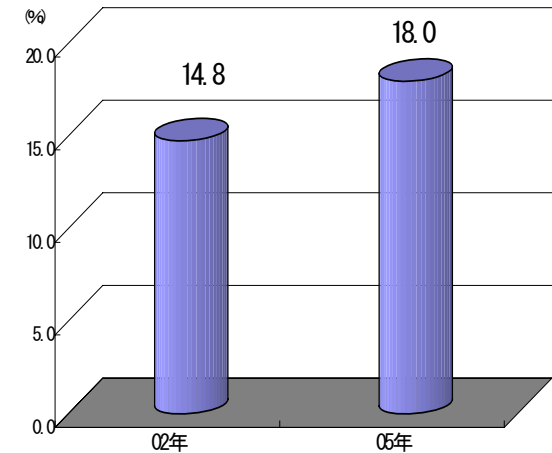
- ①大規模大学オーダーメイドからのリプレイス需要増加。
- ②私立大学・短大・専門学校・高校市場でのシェアアップ。
(上位校)
- ③独立行政法人大学の販売拡大 (08年春頃からリプレイス本格化)。
(旧国公立大学)
- ④国公立高校 (単位制導入を中心に) の販売拡大。
- ⑤競争激化とWebニーズ拡大に情報化投資の高まり。
- ⑥製品の継続的高機能化による売上増とコスト低減。
- ⑦メインターゲットの市場規模は、約310億円/年。
- ⑧現状で商談総額は、既に20億円近い。

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

フィットネスクラブ購入率



※分母は「経済産業省：フィットネスクラブの概況」より、02年1708事業所、05年1881事業所を使用。

※分子は当社製品導入事業所数（2002年9月末及び2005年9月末現在）

基幹機能の強化、Webや携帯対応機能を拡充した新製品『HELLO EX』のリリース

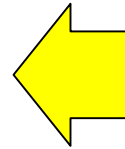
シェア拡大

新規事業戦略

市場環境

●福祉ソリューション事業

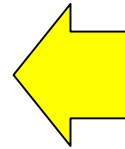
- 2006年4月「新予防給付制度」の施行によりシステムのリプレイス、及び新規導入需要が拡大基調。



2006年12月新制度対応新製品リリース。
障害者福祉支援施設向けに加え、デイケアセンター・デイサービスセンター向けに拡大し営業展開。

●流通ソリューション事業

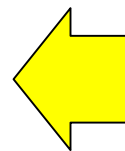
- 中小規模食品流通チェーンは最適POS製品が空白地帯
- 業務効率化や電子商取引拡大への対応から食品流通業の情報化が一層拡大



中小食品流通事業者向け『Web-POSシステム(仮称)』を2007/9期内にリリース予定。

●エンジニアリング事業

- ユーザーも積極的に情報発信する
サイトコミュニティ=Web2.0時代が到来

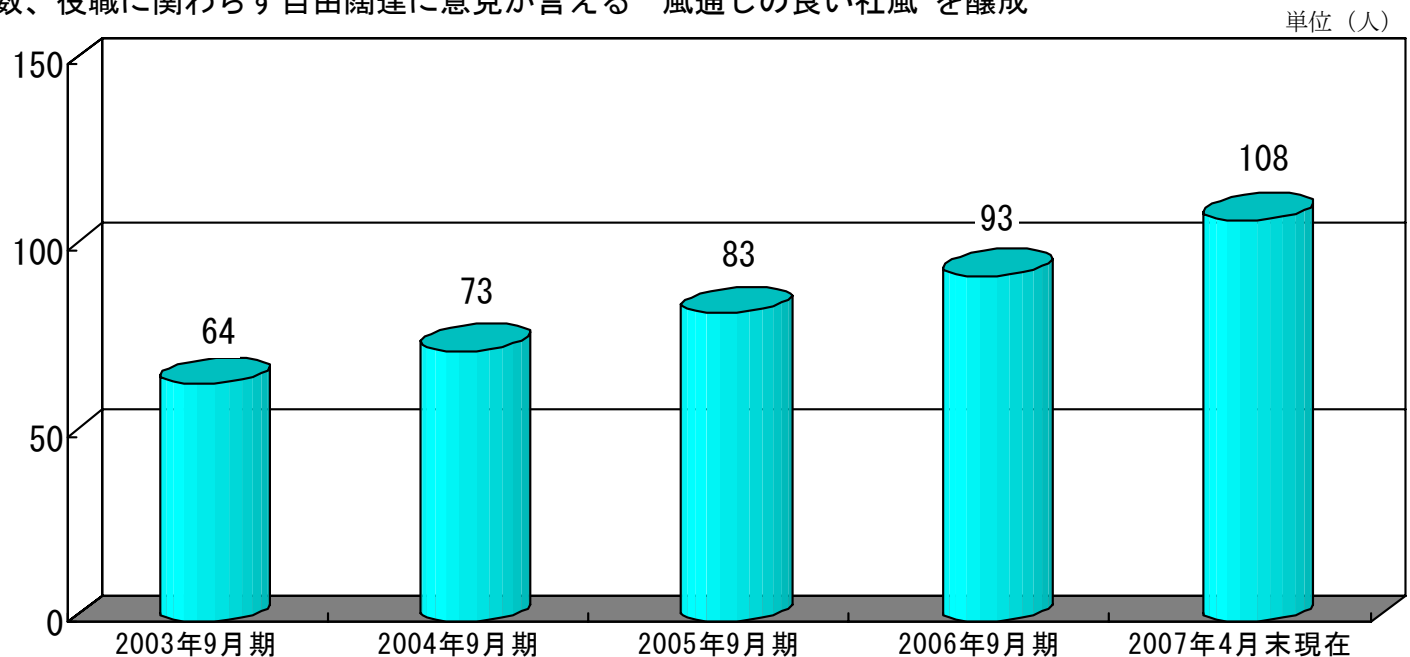


文化・観光産業に特化した『Webサイト構築支援システム(仮称)』を開発
2008/9期中にリリース予定。

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。