

特定業種・特定業務向けパッケージ開発



株式会社システムディ

2013年10月期 第2四半期決算説明資料

説明者 代表取締役 堂山 道生

平成25年7月10日

私立
大学

公立
小中高校

公会計

スポーツ
クラブ・
体育館

法務
総務

薬局

会社概要

- 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] 〒105-0012 港区芝大門2丁目10-12 KDX芝大門ビル6F
- 創業** + 1984年8月14日
- 資本金** + 4億8426万円(2013年4月30日現在)
- 役員・社員数** + 189名(内シンク8名、新公会計研究所11名)(2013年4月30日現在)
- 取引銀行** + 三菱東京UFJ銀行、三井住友銀行、滋賀銀行、京都銀行
- 主要取引先** + NTT東日本、NTT西日本、NEC、富士通、パナソニック、東芝、日立、みずほ情報総研、日本総研、京セラ丸善SI 他
- 主要仕入先** + マイクロソフト、富士通、NEC、ソフトバンクBB、トレンドマイクロ 他
- 発行済株式数** + 3,249,000株(2013年4月30日現在)
- 株主数** + 2,105名(2013年4月30日現在)

■ 経営の基本方針

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. 自社開発パッケージ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の 特定業種パッケージ・特定業務パッケージ

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

■ 6つの事業部門

既存事業部門

<p>学園ソリューション</p>	<p>1985年の発売以来、幼稚園から大規模総合大学まで数多くの導入実績を誇る『キャンパスプラン』を軸に、周辺オプションを充実させ事業を拡大中。</p>
<p>ウェルネスソリューション</p>	<p>1980年にスイミングスクール会員管理システムとして誕生。現在、月間約50億円の会費回収業務に利用されている『Hello』が事業の中核。</p>
<p>ソフトエンジニアリング</p>	<p>2010年にリリースした『規程管理』シリーズを中心に企業、学園、公益法人のコンプライアンス、コーポレート・ガバナンス支援製品で事業展開。</p>
<p>薬局ソリューション (株式会社シンク)</p>	<p>1997年にレセコン『GOHL』の発売を開始。大阪府薬剤師会推奨の『OKISS』をリリース。2011年には『薬歴情報電子ファイル』をリリース。</p>

■ 公教育・公会計部門を創設し、6事業部門へ

公教育 ソリューション	2010年に公立小中高校向けの校務支援サービス『School Engine』の提供を開始。国内初のクラウド型サービス。センター集中型にも対応。
公会計 ソリューション	2012年12月に(株)PMCより公会計システム事業(公会計パッケージPPP、開発・保守要員、保守売上、販売代理店網)を譲り受け。顧客自治体は約150。2013年1月より本格稼働。
株式会社 新公会計研究所	2013年4月に子会社化。新地方公会計制度に関する調査研究、コンサルティング、研修及び普及が主業務。財団法人日本システム開発研究所「公会計センター」としてスタートし、平成23年4月1日より『株式会社 新公会計研究所』として民営化。

2013年度10月期 第2四半期決算概要

当期の概要

経常利益は前年同期比82.0%増の1億3700万円

主力2事業(学園・ウェルネス)が堅調
パッケージ単価は低下傾向も、
パッケージ販売本数は前年を上回って推移

ユーザ数・サポート契約数(クラウド含む)を順調に伸長
ストック型ビジネスの展開が進む

公共分野向け事業を拡大
①公教育事業の広がり
②公会計事業への参入

損益計算書

当初計画比

(単位:百万円)

	2013年10月期 計画値	2013年10月期第2四半期			
		計画値	実績	計画増減	計画比 (%)
売上高	2,153	1,143	1,140	△ 2	99.8
売上総利益	837	479	494	14	102.9
営業利益	93	121	142	21	117.4
経常利益	80	114	137	23	120.3
当期純利益	51	85	94	9	110.6

前年同期比

(単位:百万円)

	2012年10月期 第2四半期	2013年10月期第2四半期		
		実績	前年増減	前年同期比 (%)
売上高	1,128	1,140	11	101.0
売上総利益	397	494	96	124.3
営業利益	81	142	61	176.2
経常利益	75	137	61	182.0
当期純利益	46	94	48	203.2

貸借対照表

(単位:百万円)

		2012年10月期	2013年10月期第2四半期	
			実績	増減額
資産合計	流動資産	775	1,043	267
	固定資産	1,693	1,851	157
		2,469	2,894	425
負債合計	流動負債	590	762	172
	固定負債	687	846	158
		1,278	1,609	330
純資産合計		1,190	1,285	94
負債純資産合計		2,469	2,894	425

キャッシュ・フロー計算書

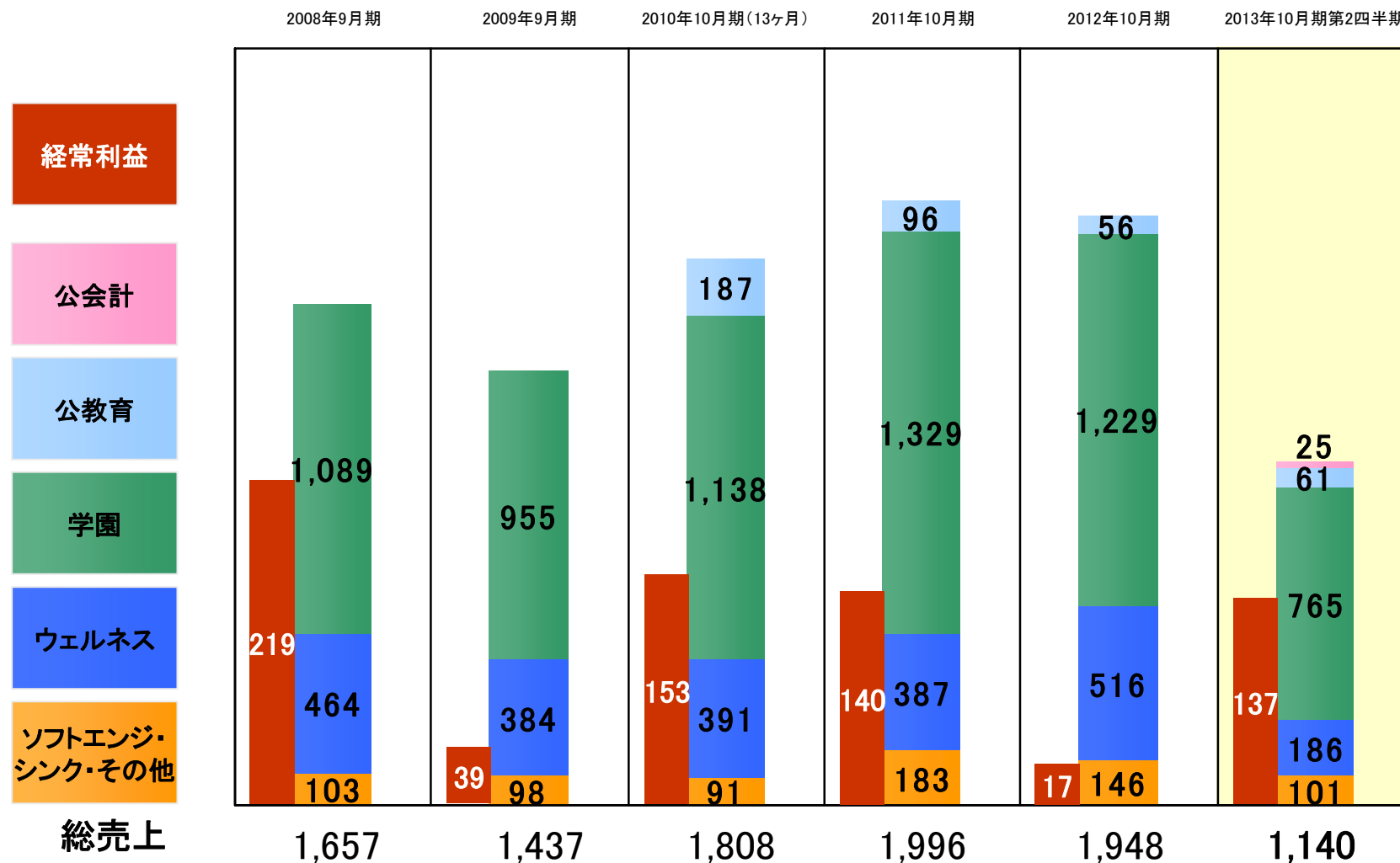
(単位: 百万円)

		2012年10月期第2四半期	2013年10月期第2四半期
	営業活動によるキャッシュ・フロー	365	△ 23
	投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 109	△ 227
フリー・キャッシュ・フロー		256	△ 250
財務活動によるキャッシュ・フロー		71	256
現金及び現金同等物の増減額		327	5
現金及び現金同等物の期首残高		223	241
現金及び現金同等物の期末残高		551	247

業績の推移

■ 部門別売上推移

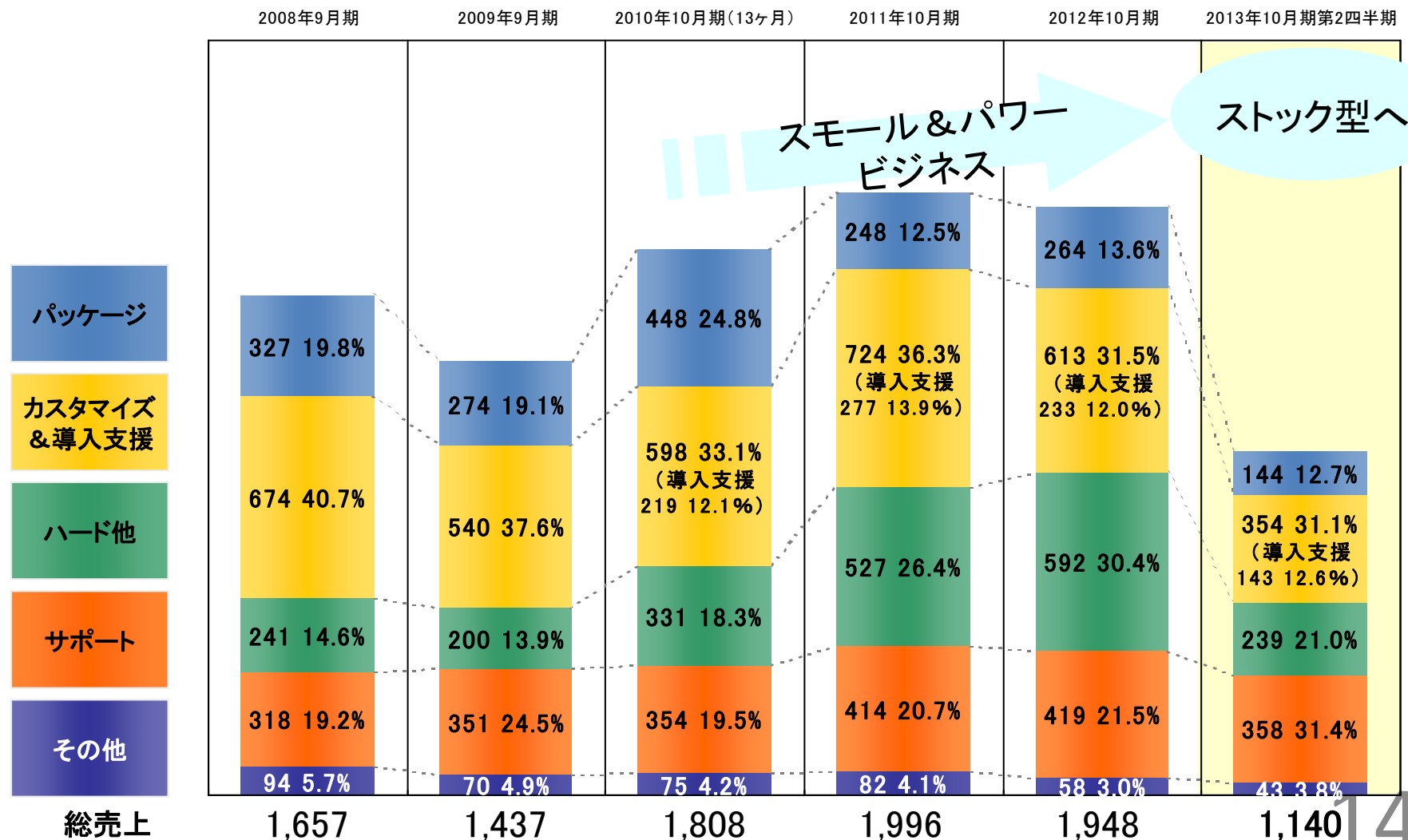
(単位:百万円)



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

種類別売上推移

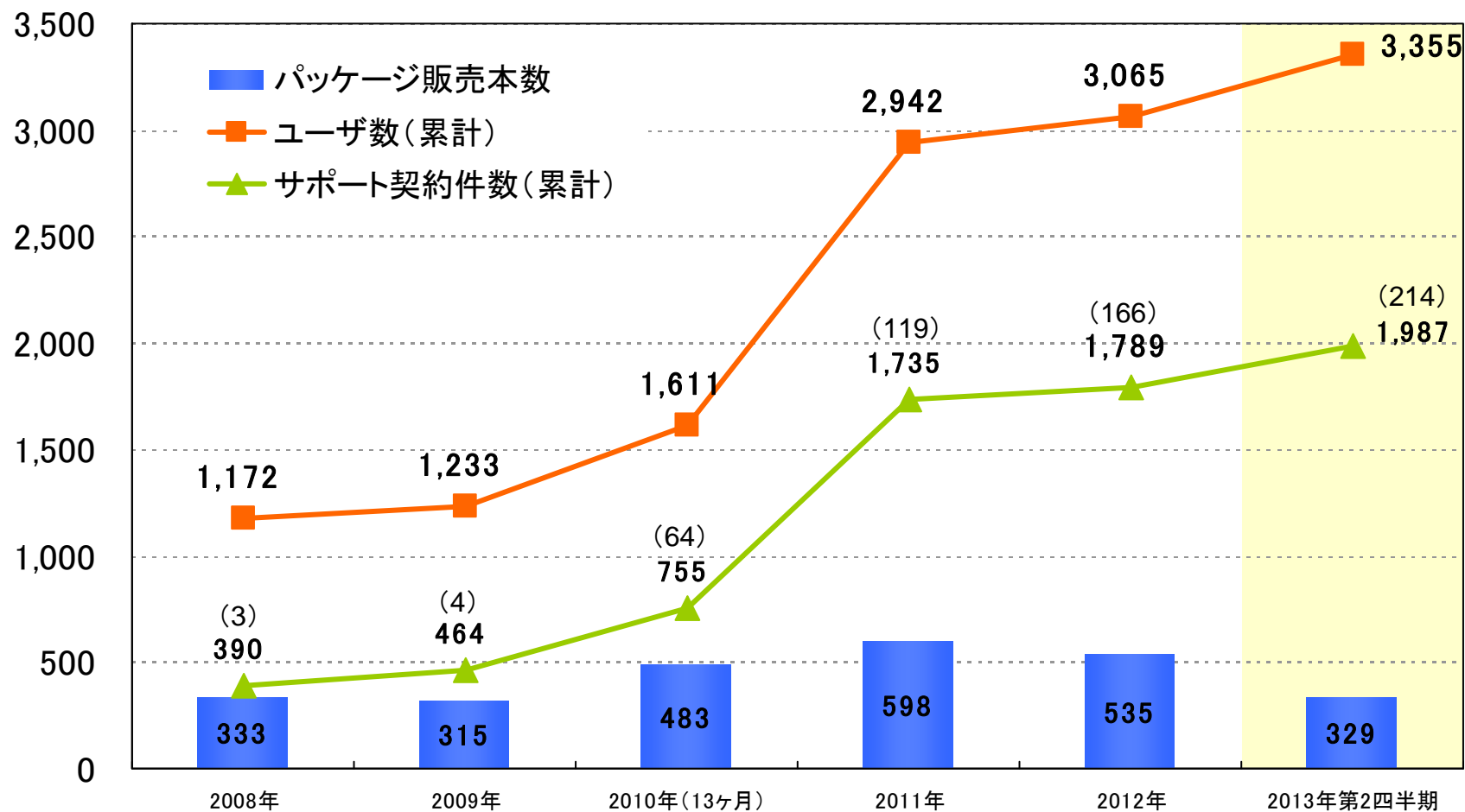
(単位: 百万円)



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

※ ハード保守売上につき、2009年9月期まではサポート売上で集計し、2010年10月期以降はハード他売上で集計しております。

■ パッケージ販売本数・ユーザ数・サポート契約数の推移



※ サポート契約件数の()内の数値は、クラウドの件数です。

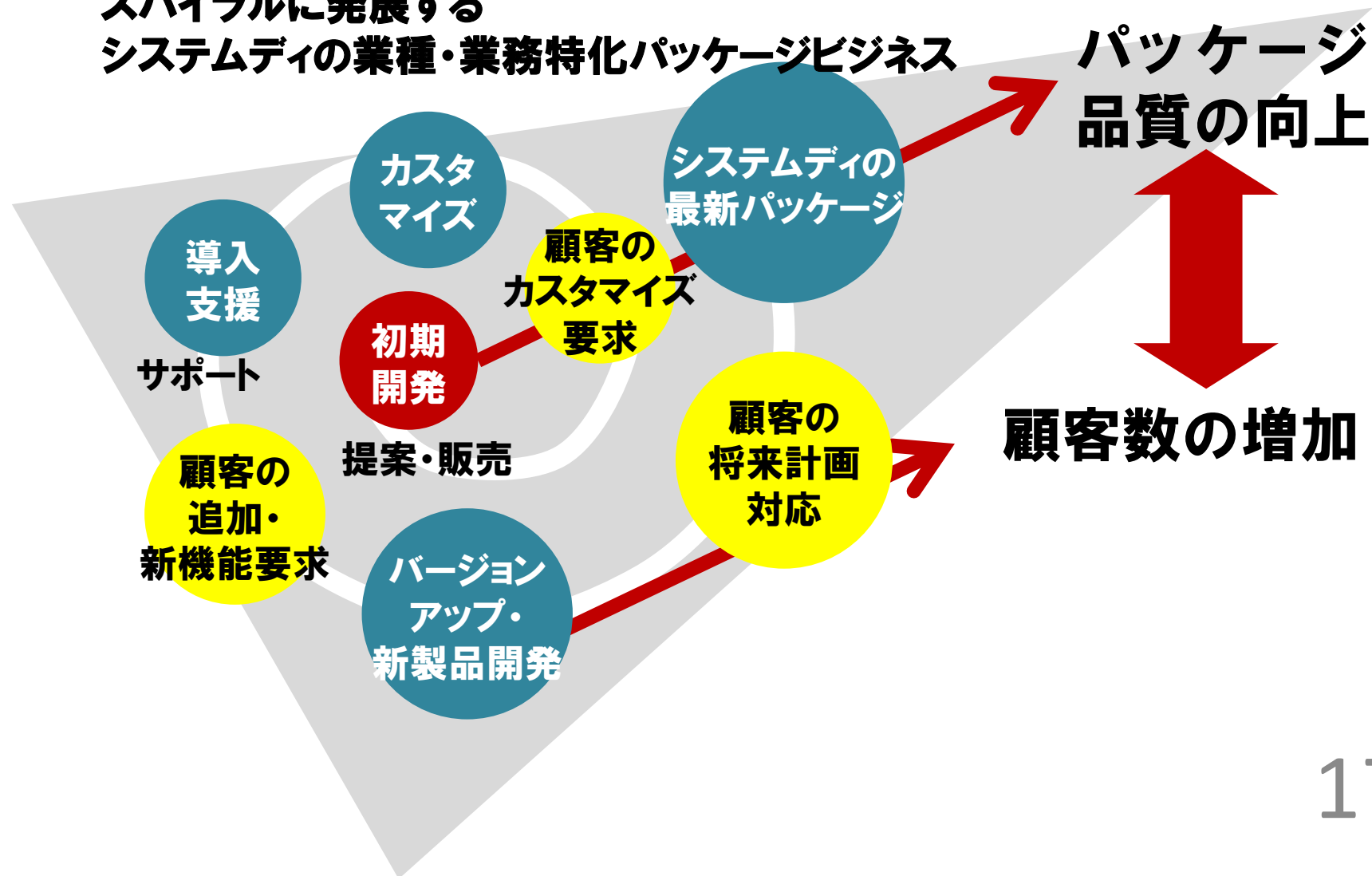
※ 2010年10月期から公教育、2011年10月期からシンク、2013年10月期から公会計を加えた数となっております。

システムディの ビジネスの特徴

■ システムディのパッケージビジネス

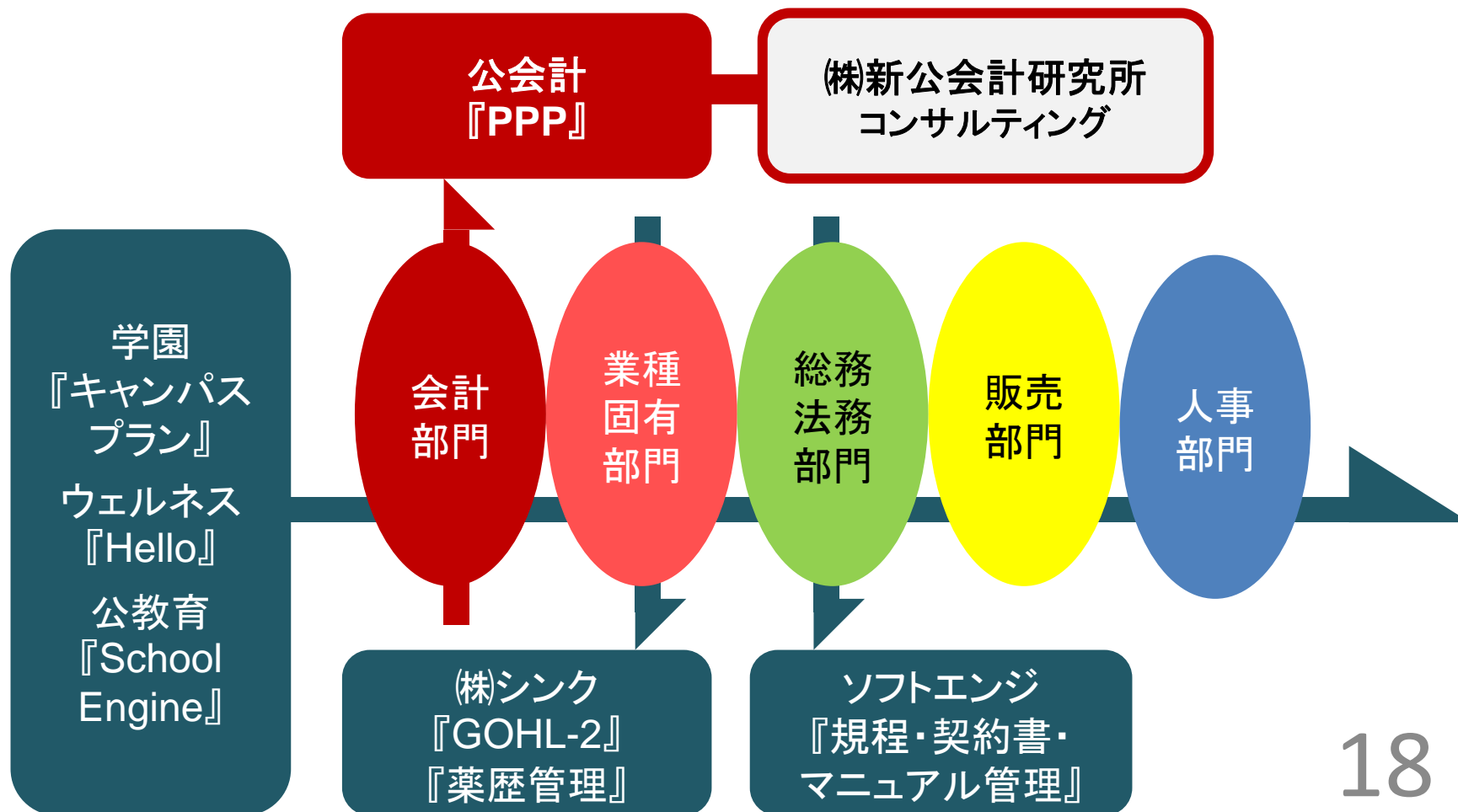
スパイラルに発展する

システムディの業種・業務特化パッケージビジネス



■ ワンストップの処理を実現するパッケージ

システムディの業種パッケージは全ての部門と部門にまたがる業務を、
業務パッケージは部門内の全ての業務をワンストップで処理します



スモール&パワービジネス の更なる推進

■ システムディのSmall & PowerBusiness

1. パッケージを核とした利益の絶対額と顧客の確保
2. 新規顧客の開拓＝顧客確保を最優先とした強力な営業展開
3. 既存顧客へのエンジニアの営業参加によるビジネスの深耕
4. パッケージの機能強化とカスタマイズボリュームの削減
5. サポートサービス、ASP・クラウド等の収益基盤の構築
6. 低コストの業務運営

■ ランニング収益の拡大

パッケージ販売による顧客の増加(イニシャル収益の確保)



サポートサービス(ランニング収益の拡大)



クラウドサービス提供顧客の増加
(ランニング収益の拡大)



新機能需要への対応・新製品・新サービスの提供



顧客満足度の増加＝顧客の固定化＝経営基盤の拡大

スパイラルに発展

■ ストック収益基盤の着実な拡大

	2010年10月期 (13ヶ月)	2011年10月期	2012年10月期	2013年10月期 第2四半期
パッケージ販売本数(年度)	483	598	535	329
ユーザ件数(累計)	1,611	2,942	3,065	3,355
サポート・クラウド契約件数(累計)	755	1,735	1,789	1,987
サポート・クラウド売上金額[百万円]	543	494	477	426

※ クラウド売上には初期導入経費を含んでおります。

**圧倒的シェアを誇る
文教・健康分野に続き
公教育・公会計事業を新しい柱へ**

- **既存民間分野で培ったノウハウを公共分野へ**
これまでのシステムディのパッケージビジネスは、
主に民間の市場を対象に組立



公共分野へ業務特化したパッケージで積極的に進出

- 2010年4月に公教育分野へ『School Engine』
- 2011年6月に公共体育館向けに『すこやかHELLO』
- 2012年12月に公会計システム『PPP』事業を買収
- 2013年4月に公会計制度に関する調査研究・コンサルティングを行う(株)新公会計研究所を買収

■ 公教育事業の広がり

■ 事業の発展期へ

導入実績の増加→パッケージの機能強化
導入・サポートのノウハウ蓄積



パッケージの製品総合力向上により、
自治体からの引き合いが急増

■ 導入実績

静岡県立全高校、和歌山県立全高校、福岡県宗像市、京都府福知山市・京丹後市、大分県杵築市・国東市・千葉県我孫子市の小中学校等
400校以上に導入

■ 今期新規導入・受注実績

宮崎県、香川県、および南足柄市など

■ 公会計事業への参入

■ 背景

- 2006年5月「新地方公会計制度研究報告書」
- 民間の会計基準に準じた財務諸表の作成・提示を求める。
- 2013年6月により進化した「新公会計基準」が総務省より提示(予定)

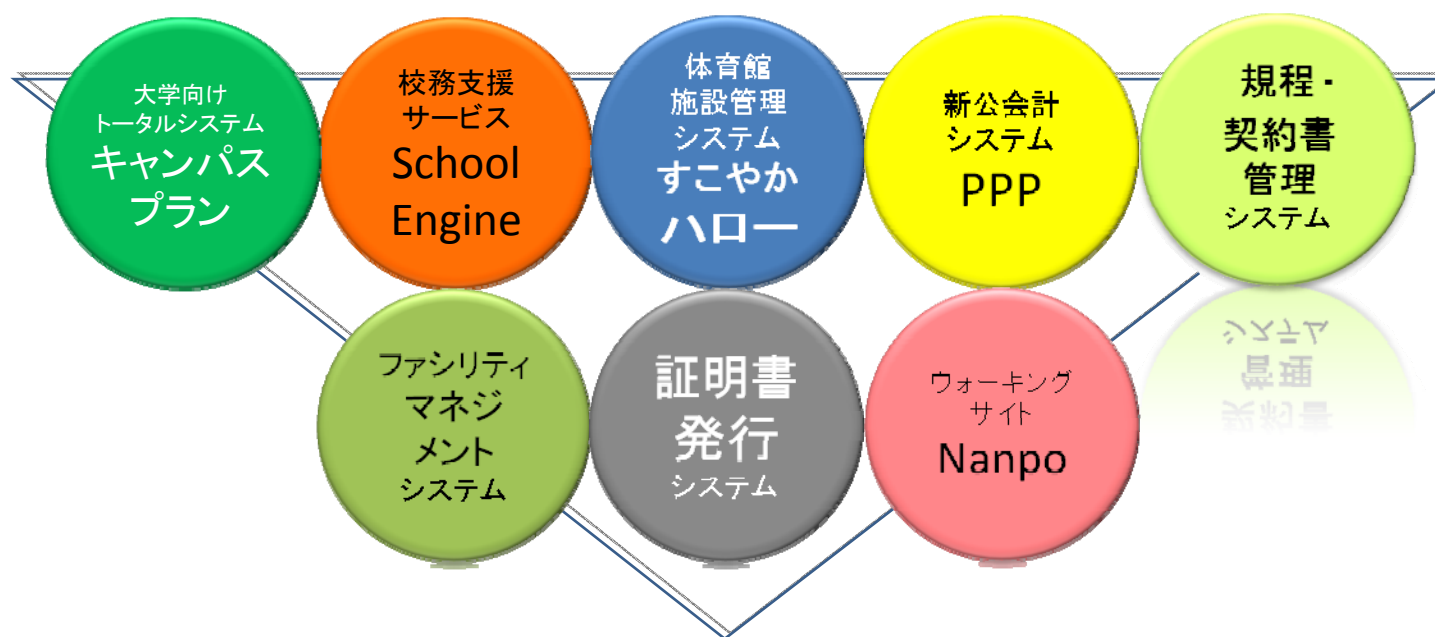
■ PPP(パッケージソフトトリプルピー)事業

自治体向けソフトウェア『PPP』により、複式簿記による財務諸表や固定資産台帳を作成。既に150以上の地方公共団体に導入。

■ (株)新公会計研究所

自治体へ、「新公会計基準」導入コンサルティング及び各種ソリューションを提供。

■システムディの公共向けソリューション



教育	財政	水道
交通	総務	河川道路
施設・公園	情報・環境	観光・文化
健康・福祉	企画・調整	広報

自治体の部門毎に提供

**クラウドへの取り組みを
引き続き強化
ストック型の収益構造へ**

クラウドコンピューティングとは

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



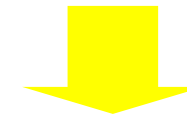
■ クラウド型パッケージの優位点

【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
- ④ 長期利用による固定的なランニング収益



パッケージ競争力の拡大 → シェアの拡大 → 収益力の拡大

■ システムディのクラウドサービス

民間領域

フィットネスクラブ向け
会員管理システム
『Hello ASP』

公共領域

小中高校向け校務支援
サービス
『School Engine』

学園向けトータルソリューション
『キャンパスプラン クラウドサービス』

『規程(例規)管理システム・クラウドサービス』

ウォーキング事業・保健指導事業向けウォーキングサイト『Nanpo』

■ 複数の大手クラウド基盤ベンダーと協業 『キャンパスプラン・クラウドサービス』を強固な セキュリティ基盤上で提供開始します

学園トータルソリューション『キャンパスプラン・クラウド』

Bizひかりクラウド(NTT東日本)等
大手クラウド基盤

回線

クラウド型のトータル・ソリューションの提供が可能になりました

- 強固なセキュリティ対策
- アプリケーションと運用基盤の一元導入
- クラウドによる運用コストの大幅な削減

国公立
大学

私立
大学

専門
学校

私立
高校

今後の活動方針

**既存事業の経験を活かし、
文教及び公共分野に
経営資源を集中**

1. 既存事業

ストックビジネスを強化し経営基盤を盤石に

2. 新規事業

公共分野へM&Aを含め事業を推進

3. 有利子負債の圧縮

投資の回収

4. 売上・利益計画

35期(2016年10月期)

売上30億円、経常利益4億円

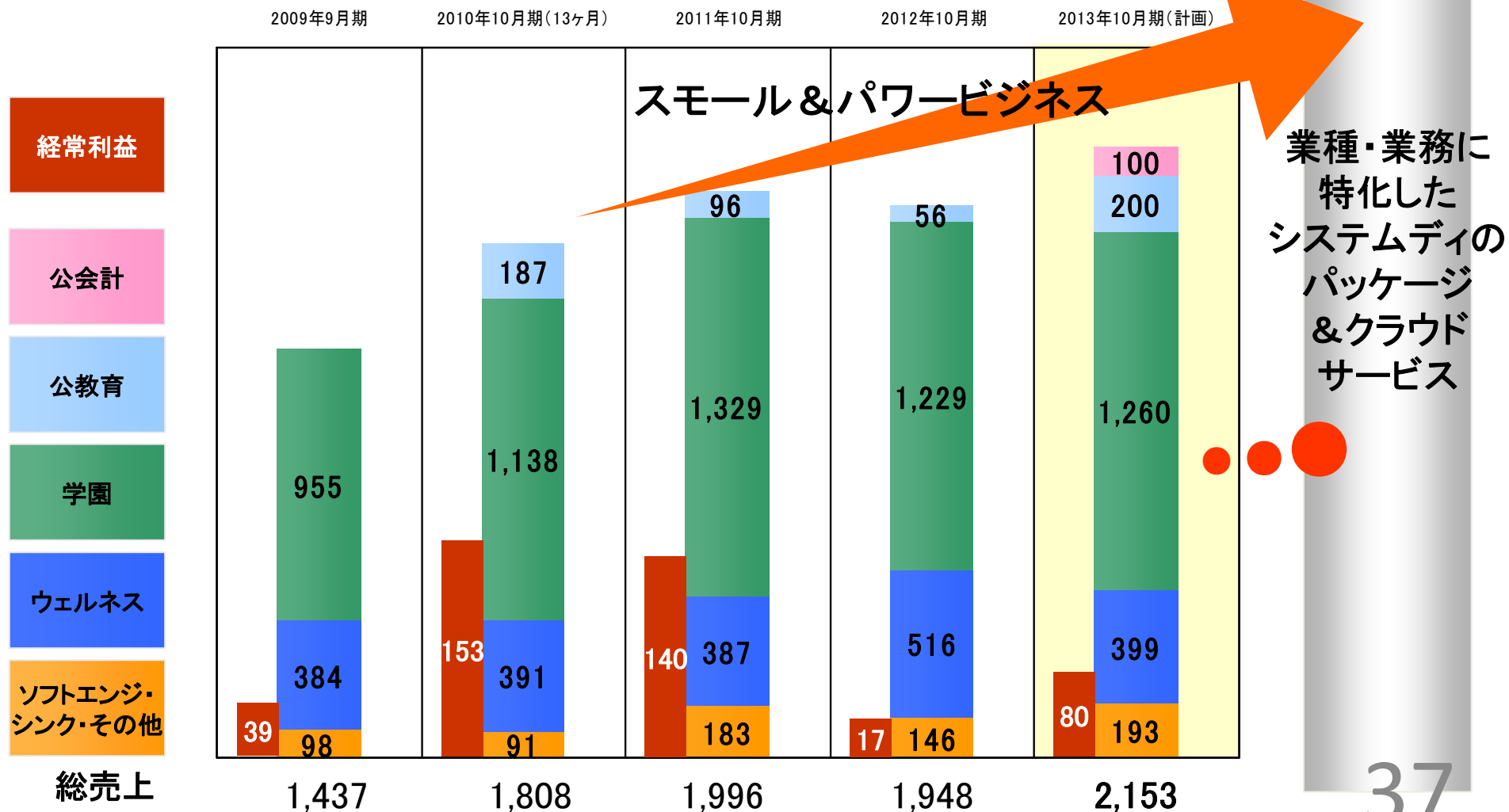
2013年10月期見通し

2013年10月期通期計画

(単位:百万円)

	2012年10月期	2013年10月期		
		計画値	前年度増減	前年同期比(%)
売上高	1,948	2,153	204	110.5
営業利益	27	93	66	347.5
経常利益	17	80	62	457.6
当期純利益	△ 185	51	237	—

(単位:百万円)



※ 2010年10月期以前は個別数値、2011年10月期以降は連結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