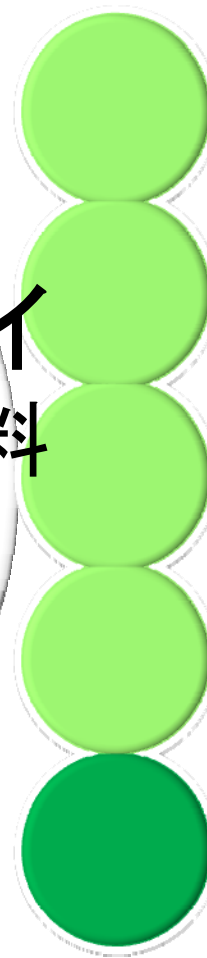


株式会社 システムディ

平成23年10月期決算説明資料

代表取締役 堂山 道生

平成24年2月9日



1.	会社概要	p.3
2.	経営の基本方針	p.4
3.	2011年10月期の連結決算概要	p.5～9
4.	売上の推移	p.10～12
5.	業種特化パッケージの優位性	p.13
6.	業種・業務特化のパッケージビジネス	p.14～15
7.	クラウドへの取り組み	p.16
8.	事業部門のご紹介	p.17～18
9.	製品のご紹介	p.19～20
10.	クラウド型パッケージソフトのご紹介	p.21～22
11.	2012年10月期活動方針	p.23
12.	2012年10月期業績見通し	p.24～25

1. 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] 〒105-0014 東京都港区芝1丁目12-7 芝一丁目ビル8F
創業	+	1984年8月14日
資本金	+	4億8426万円(2011年10月31日現在)
従業員数	+	142名(内シンク7名)(2011年10月31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(2011年10月31日現在)
株主数	+	2,300名(2011年10月31日現在)

急激に変化する情報化社会において、真に付加価値の高い情報及びそのソリューションを提供することによって、より豊かで創造的な情報社会を実現してまいります。

具体的には、創業以来、以下の3点を立脚点として事業展開を図っており、お客様各位のニーズに応えるとともに、業績の向上を実現するソリューションを提供してまいります。

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. パッケージソフト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特定業種ソフトウェア、特定業務ソフトウェア

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



SystemD :[仏] ① 与えられた条件の下で最高のものを組み立てる
② 困難・難問を工夫と努力で克服する方法
③ 日曜大工

厳しい環境下でスモール&パワービジネスを展開

販売競争の激化に伴う価格下落の逆風に抗して、スモールビジネス(パッケージソフトを核とした高収益ビジネス)に加えて、パワービジネス(卓越した開発力と強力な販売力)を推進しました。

その結果、ユーザ数・パッケージ販売本数は過去最高を記録し、売上はほぼ計画を達成できました。しかし利益率の低下に伴い経常利益は計画値に及びませんでした。また、震災の影響等による特別損失を計上せざるを得ませんでした。最終利益は黒字を確保することができました。

各事業別の動向

■ 学園ソリューション事業 当社主力事業として伸張

学園運営支援『キャンパスプラン』のブランド力を生かし、エンジニアを加えた営業攻勢により、売上・営業利益とも大幅に計画を上回った。

■ ソフトエンジニアリング事業 一定の成果を確認し31期を飛躍の年へ

『規程管理システム』を主力商品として展開し、順調にユーザ数を拡大。イニシャルコストの低いクラウド型サービスも立ち上げた結果、営業利益は計画を下回ったが、売上は計画を達成。

■ ウェルネスソリューション事業(ハロー事業部) 震災、計画停電の影響が予想以上

ASP型製品を軸として販売活動を進めパッケージ販売本数は伸張したが、低価格化が止まらず売上・営業利益とも計画を下回った。ウォーキングサイト『NANPO(ナンポ)』のモデルユーザ獲得等、今後の事業展開に展望。

3-2. 2011年10月期連結決算概要



■ 公教育ソリューション事業 クラウド型サービスで差別化

2011年4月初期稼働に伴う製造コストが増加し、自治体集中管理型案件の引き合いも多いが、納期までの期日が長期化するため、売上・営業利益とも計画を下回った。

■ 保険薬局向け事業 新製品『薬歴情報電子ファイル』をリリース

全国の調剤薬局800店舗に導入しており、ユーザを拡大し保守サポート収入を安定的に確保。また薬歴管理システム『薬歴情報電子ファイル』を9月にリリースし販売を開始。

■ テナント事業

自社ビルの一部をテナントとして賃貸しており、ほぼ計画どおりに推移。

強力な収益基盤を確保

売上の推移	2009年	2010年(13ヶ月)	2011年
■ パッケージ販売本数(年度)	315	483	588 (内シンク 11)
■ ユーザ件数(累計)	1,233	1,611	2,932 (内シンク 762)
■ サポート契約件数(累計)	460	691	1,616 (内シンク 762)

自社パッケージソフトは過去最高本数を売上げ、サポート売上も過去最高の414百万円(内シンク47百万円)となった。これらの結果、当連結会計年度の業績は、売上高1,996,986千円、営業利益152,603千円、経常利益140,632千円、当期純利益23,631千円となった。

3-3. 2011年10月期の連結決算概要 損益計算書



当初計画比

(単位: 百万円)

	2011年10月期 計画値	2011年10月期		
			計画増減	計画比 (%)
売上高	2,105	1,996	△ 108	94.9
売上総利益	825	740	△ 85	89.7
営業利益	235	152	△ 83	64.8
経常利益	227	140	△ 86	61.9
当期純利益	135	23	△ 111	17.5

前年同期比

(単位: 百万円)

	2010年10月期 (13ヶ月)	2011年10月期		
			前年増減	前年同期比 (%)
売上高	1,808	1,996	188	110.4
売上総利益	748	740	△ 7	99.0
営業利益	164	152	△ 12	92.6
経常利益	153	140	△ 13	91.5
当期純利益	169	23	△ 145	14.0

※ 前年同期比については、2010年10月期は連結損益計算書を作成していないため、個別数値を記載しております。

3-4. 2011年10月期の連結決算概要 貸借対照表



(単位:百万円)

		2010年10月期	2011年10月期	
				増減額
資産合計	流動資産	932	851	△81
	固定資産	1,654	1,761	106
		2,587	2,613	25
負債合計	流動負債	507	431	△76
	固定負債	738	825	87
		1,245	1,256	10
純資産合計		1,341	1,356	14
負債純資産合計		2,587	2,613	25

3-5. 2011年10月期の連結決算概要 キャッシュフロー計算書

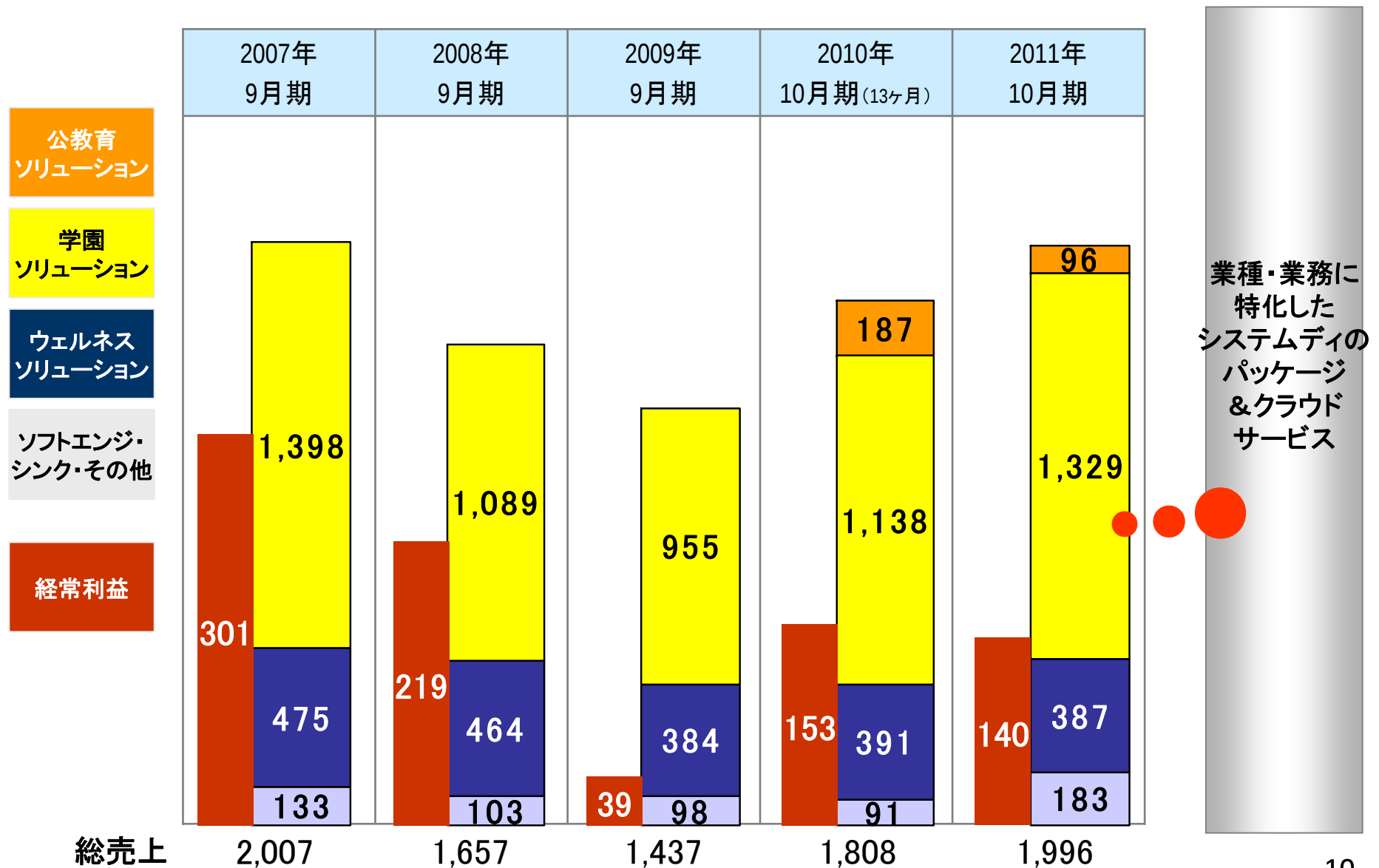


(単位:百万円)

		2010年10月期	2011年10月期
	営業活動によるキャッシュ・フロー	412	311
	投資活動によるキャッシュ・フロー	△368	△386
フリー・キャッシュ・フロー		43	△74
財務活動によるキャッシュ・フロー		65	47
現金及び現金同様の増減額		109	△ 27
現金及び現金の同様の期首残高		134	250
現金及び現金同様の期末残高		244	223

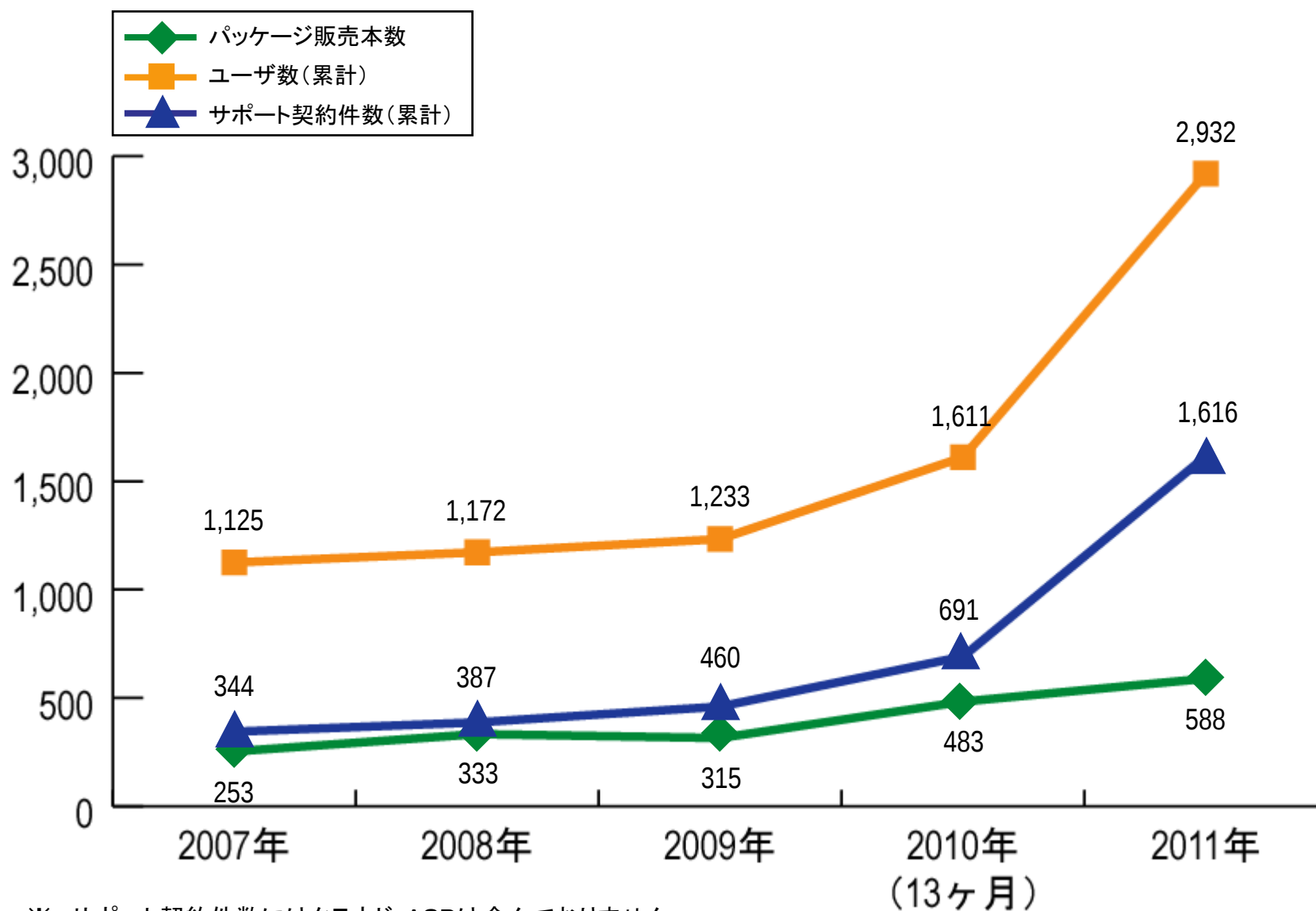
※ 2010年10月期は連結キャッシュフロー計算書を作成していないため、個別数値を記載しております。

4-1. 売上の推移(事業部門別)



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

4-2. 売上の推移(パッケージ販売本数・ユーザ数・サポート契約件数)



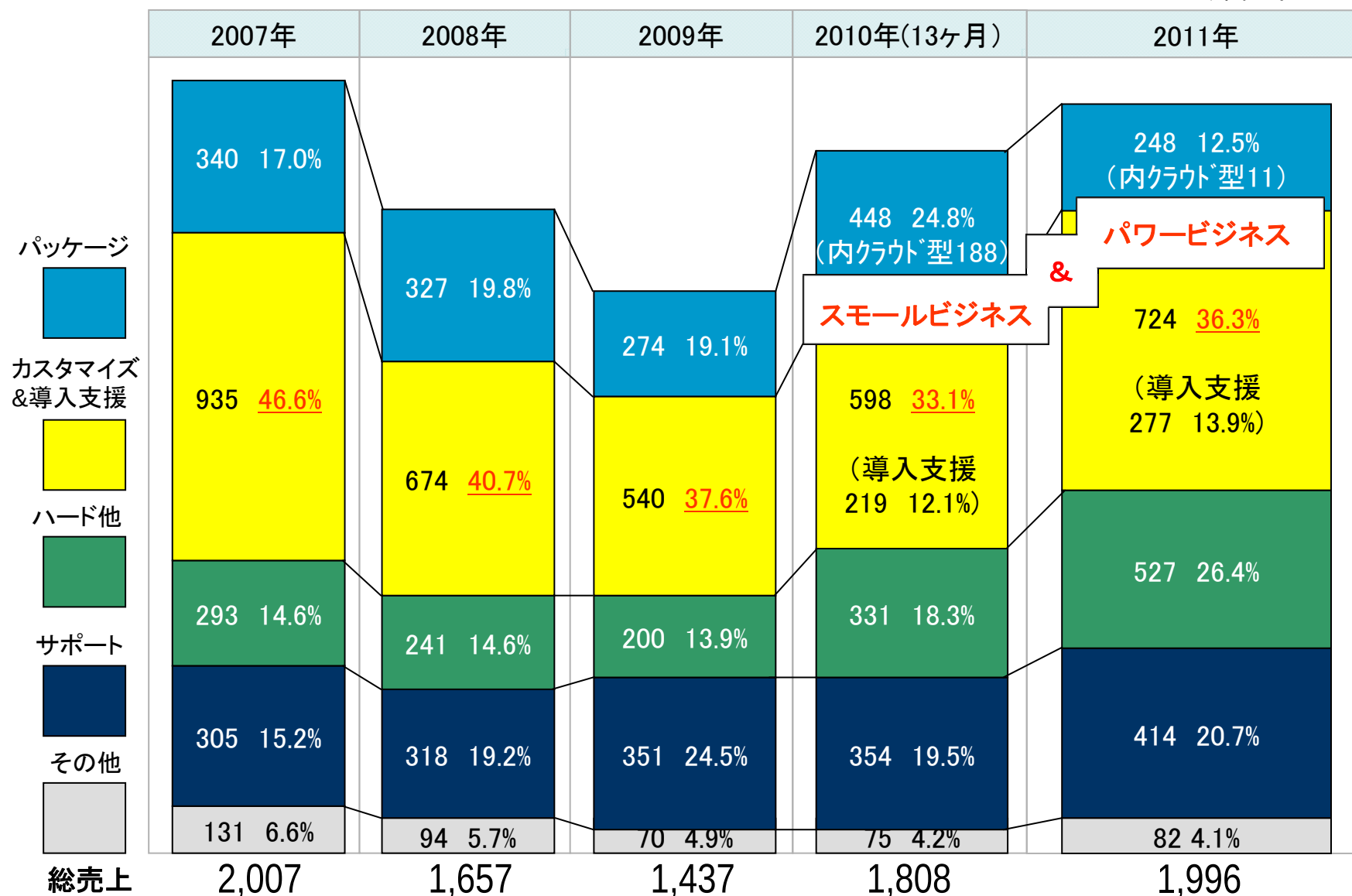
※ サポート契約件数にはクラウド・ASPは含んでおりません。

※ 2010年から公教育ソリューション事業部、2011年からシンクを加えた数となっております。

4-3. 売上の推移(種類別)



(単位:百万円)

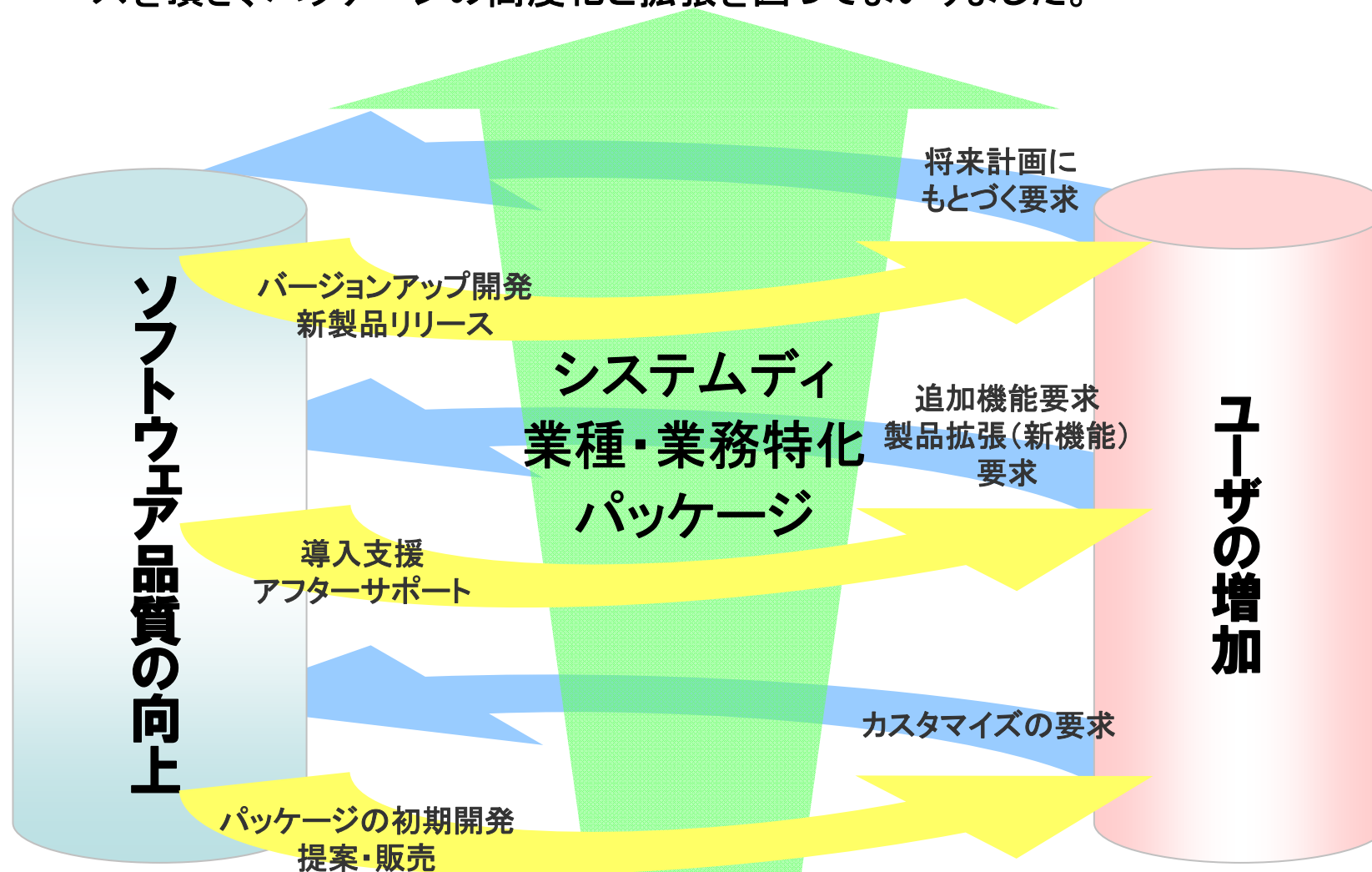


5. 業種特化パッケージの優位性

	コスト	機能性	総合性	システム更新
オーダーメイドソフト	× 高価	△ 顧客要望次第	△ 顧客要望次第	× 再構築が必要 コスト高
業務パッケージ	○ 安価	× 狭く、浅い	× 部分対応	○ バージョンアップ
業種特化 パッケージ	○ リーズナブル	○ 業界標準を装備	○ 業種総合性	○ バージョンアップ

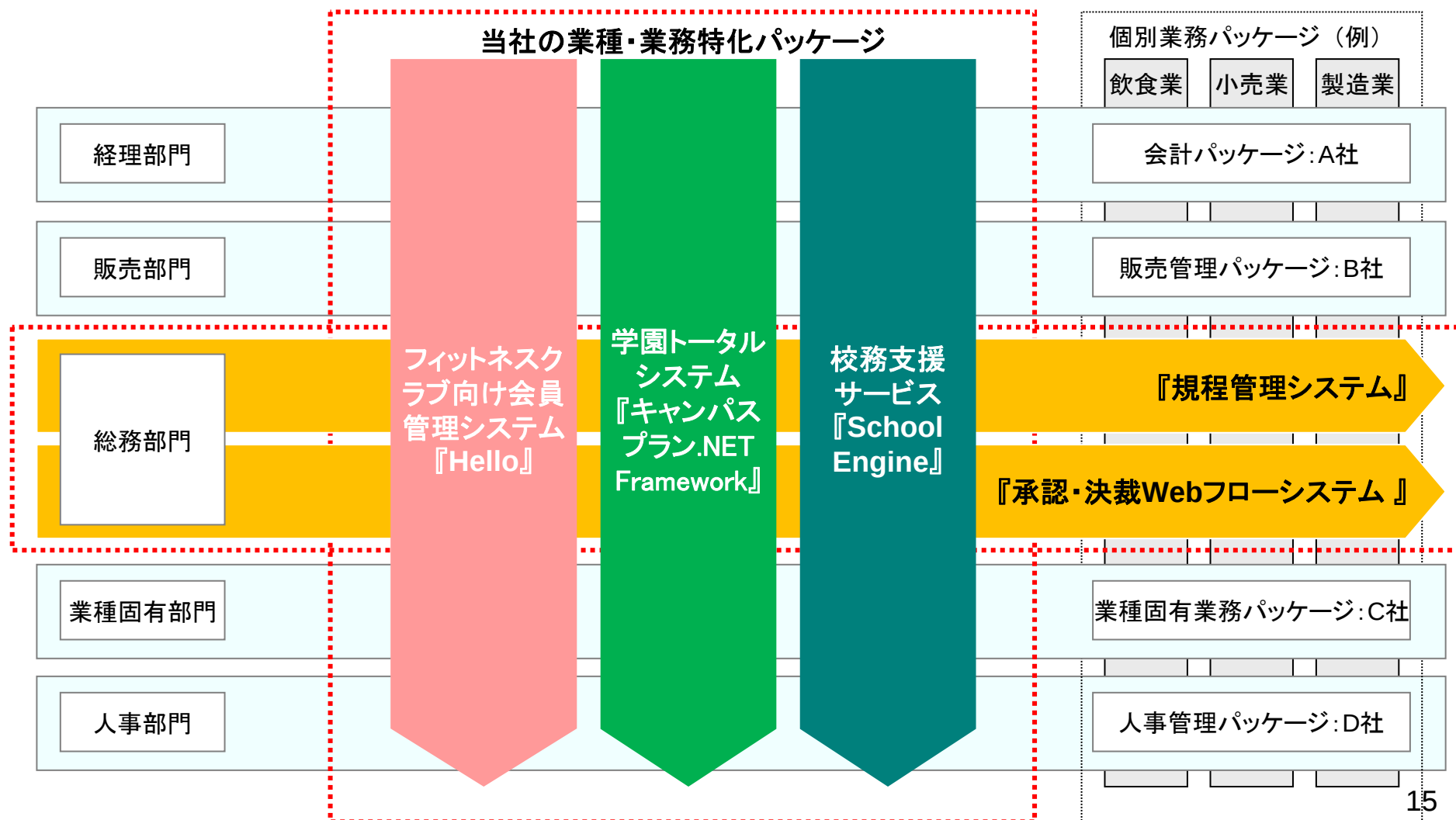
■ スパイラルに発展した当社の業種・業務特化パッケージビジネス

業種毎の専門知識を持つ当社の営業・開発・サポート要員が、多数のお客様からのニーズを頂き、パッケージの高度化と拡張を図ってまいりました。



■ ワンストップの処理を実現した業種特化パッケージ

当社の業種特化のパッケージは個別の業務パッケージではできなかった、部門にまたがる処理をワンストップで実現しました。



7. クラウドへの取り組み

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



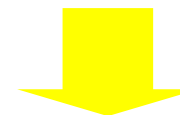
■ クラウド型パッケージの優位点

【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



パッケージ競争力の拡大 → シェアの拡大 → 収益力の拡大

8-1. 事業部門のご紹介



事業部門	主な製品・サービス	主な顧客	対象マーケット
学園 ソリューション 事業部	『キャンパスプラン.NET Framework』Ver.5.0 学務系シリーズ: 学生募集、入試、学籍・教務、学納金、就職等の各情報処理 法人系シリーズ: 学校法人会計、備品・固定資産、学校法人給与等の各情報処理 Web系サービス: キャンパスプランポータル、web履修申請 『キャンパスプラン クラウドサービス』◎ 『キャンパスプラン 図書館システム連携機能』: 京セラ丸善システムインテグレーション(株)とのアライアンス製品 『キャンパスプラン プロテクト』: トレンドマイクロ(株)とのセキュリティ対策アライアンス製品	帝京大学、中央大学、上智大学、関東学院大学、麻布大学、日本女子大学、大正大学、明治学院大学、成蹊大学、会津大学、金沢星稜大学、中京大学、大阪府立大学、国立滋賀医科大学、桃山学院大学、大阪経済大学、大谷大学、京都コンピュータ学院、洛南高校、堀川高校、近江高校 他 全国800以上の学園に導入	大学、短大、私立高校、専門学校 4,000 専門学校、私立小校、私立幼稚園 10,000 (クラウド対象)
ハロー事業部 (ウェルネス事業)	『Hello Ex』: フィットネスクラブ向け会員管理システム 『Hello ASP』: 月額利用料制会員管理サービス◎ 『B-Former』: 体組成評価システム◎ 『Bill』: クラウド型顧客管理システム◎ 『D-Collect』: 包括集金代行システム◎ 『Nanpo』: ウォーキングサイト◎ 『すこやかHello』: 公共体育施設運営支援システム	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、INSPA、ユニチカ、スポーツレッシュ、尼崎市スポーツ振興事業団、有明スポーツセンター他 全国延べ900以上の施設に導入	フィットネスクラブ 3,500 体育館 10,000 健康保険組合 1,500 塾・不動産管理会社 多数

赤文字が2011年10月期リリースの製品・サービス、◎印はクラウド型ソリューション

8-2. 事業部門のご紹介



事業部門	主な製品・サービス	主な顧客	対象マーケット
公教育 ソリューション 事業部	『School Engine(スクールエンジン)』: ◎ クラウド型校務支援サービス 3つの機能: 『te@chernavi』校務支援◎ 『milim』学校用グループウェア◎ 『じんじん』学校用メール連絡網◎	千葉県立高校、静岡県立高校、和歌山県立高校、福岡県立高校、京都府京丹後市、福知山市、福岡県宗像市、大分県杵築市、国東市、千葉県我孫子市、匝瑳市等の小中学校等 300校以上に導入	公立小中高 校、幼稚園 40,000
ソフトエン 지니어リング 事業部	『クールWeb』: ホームページ作成ツール 『承認・決裁Webフローシステム』 『規程管理システム』 『規程管理システム・クラウドサービス』: ◎	エバラ食品、千趣会、スクエア・エニックス、小林製薬、江崎グリコ、電通、川崎幸病院、静岡理科大学、京都産業大学、東京農業大学、JETRO、京都微生物研究所、成基学園等 80以上の民間企業・公益法人に導入	企業・ 公益法人 多数
(株)シンク 保険薬局向け 事業	『GOHL2(ゴール・ツー)』・『OKISS(オーキス)』: 保険薬局レセコン 『薬歴情報電子ファイル』	1997年のリリース以来、全国の保険薬局800店舗にご導入頂いております。	保険薬局 53,000

赤文字が2011年10月期リリースの製品・サービス、◎印はクラウド型ソリューション

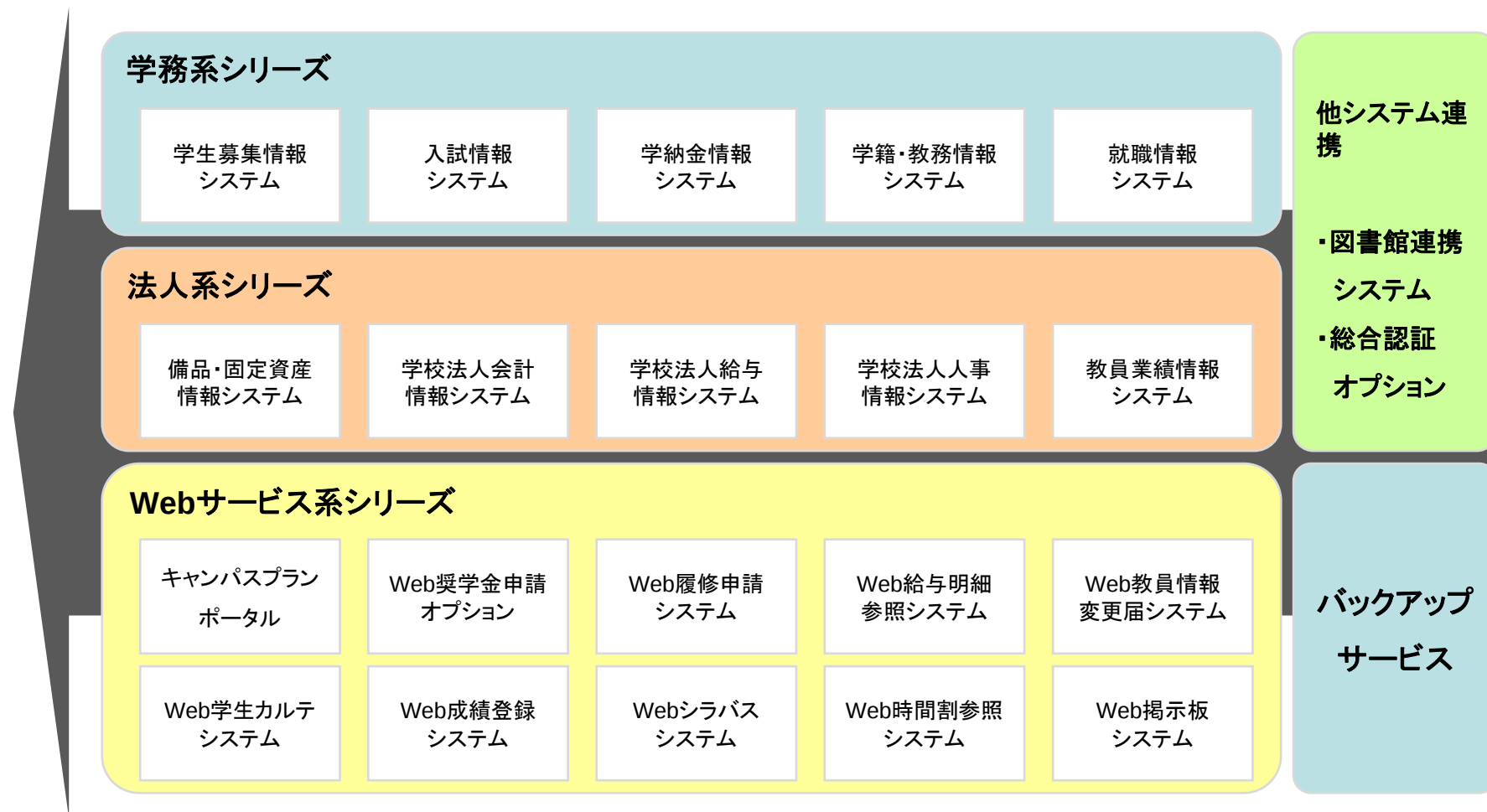
2011月1月より、学園ソリューション事業部のクラウド型パッケージ担当部署を公教育ソリューション事業部とし、保険薬局向けシステムの株式会社シンクを加え、5事業体制となりました。

9-1. 中核製品『キャンパスプラン』のご紹介



■ 不透明な環境下で着実に成果を出した当社中核パッケージ『キャンパスプラン. NET Framework』

シェアNO.1! 学園内の業務をワンストップで処理できるのは当社製品だけの大きな特徴です。



■『規程管理システム』

・社内や学内等の規程の作成・改定・編集業務を簡単かつ迅速に実現する豊富な機能を搭載。
Web上での公開により、規程集の印刷・配布の手間とコストを大幅に軽減。

■『承認・決裁Webフローシステム』

・Webブラウザのみで文書の起案から回付、承認決裁までの処理を実現し、コーポレート・ガバナンスを徹底。

■『Web回覧板システム』

・各種文書の作成、回覧、保管を迅速にオンラインで実現。時間と手間とコストを大幅にカット。

31期(2012年度)リリース予定

■『契約書作成・管理システム(仮称)』

■『業務マニュアル作成・管理システム(仮称)』

10-1. クラウド型校務支援サービス『School Engine』のご紹介



■ Web接続のみで、短期かつ最小限の投資で導入可能

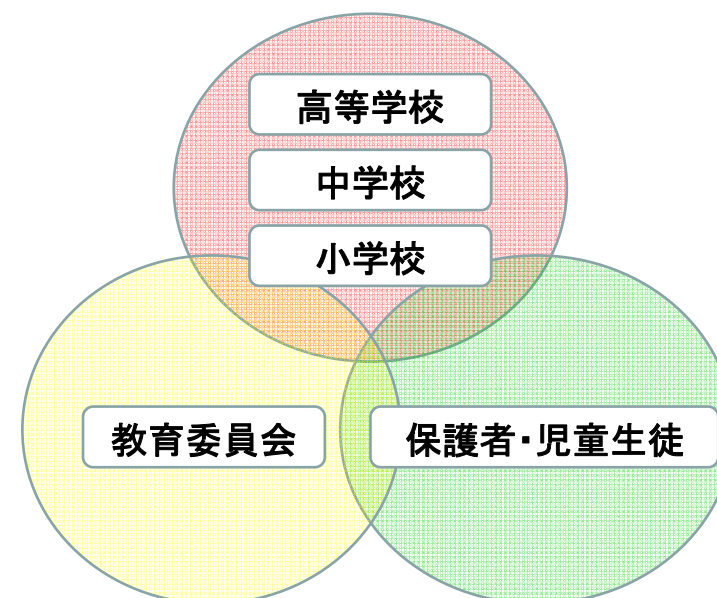
校務支援(ティーチャーナビ) **te@cher•navi**

生徒情報・受講管理・成績管理・出欠管理・保健管理・進路指導

メール連絡網



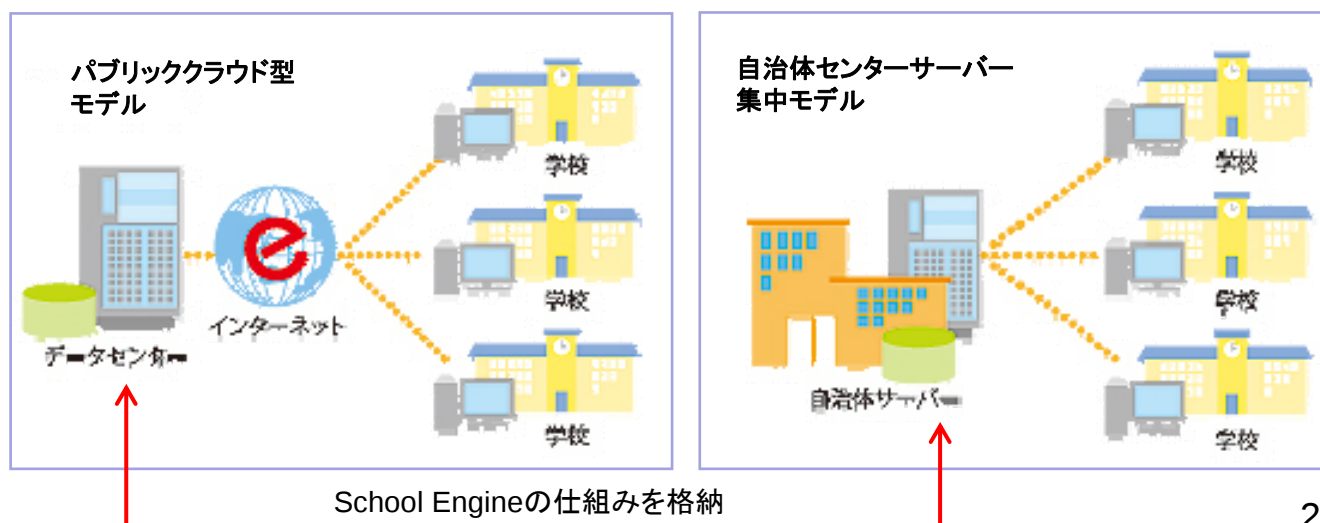
学校用グループウェア(ミライム)



■ 2つの導入モデル

自治体センターサーバー集中モデルとクラウド型モデルがありますが、School Engineはどちらのタイプにも対応可能なサービスです。

校務支援・メール連絡網・学校用グループウェアの各機能を一体として提供できるのはSchool Engineだけの大きな特徴です。



10-2. ウォーキングサイト『Nanpo』のご紹介



■ 健康増進、生活習慣病予防、うつ対策、介護予防のためのウォーキングサイト

- ・弊社のパブリッククラウド環境でサービスを提供
- ・Felica内蔵の歩数計をタッチするだけで歩数を記録してグラフをPCに表示し、保健指導・健康増進を促進



■ 様々な場面でのご利用モデルを構築（2011年10月末段階での導入の利用モデル）

▶ ウォーキングのコースを自由に設定 お好きなコースを選択、コースは事業者様毎に設定

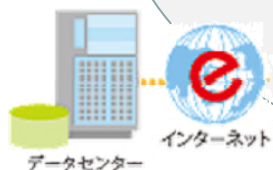
ウォーキング事業 参加者の継続率向上のツール 東証1部上場のD健康保険組合様	特定保健指導 指導の効率化ツール A銀行健康保険組合様
--	-----------------------------------

▶ ポイント設定が自在 歩数をポイントに換算する機能を持ち、誕生日やコース達成等自由な設定が可能

歩数計付きポイントカード 来店促進のツール 大手スポーツ用品の量販店 M社様	歩数計付き会員証 来店促進のツール フィットネスクラブ A社様
--	---------------------------------------

▶ 事務局機能 利用者の動向を確認をリアルタイムで把握でき、随時メール配信も可能

行政の保健サービス 健康増進教室の継続率向上のツール 兵庫県 K町様	指定管理者の自主事業 収益向上のツール 大手スポーツ用品メーカー M社様
--	--



スモール&パワービジネスの継続的展開

世界＝日本経済の停滞が続く中、当社の強みを生かした業種・業務特化のパッケージビジネス・クラウドサービスを強力に推進してシェアの拡大を図り、安定的な収益の確保を図ります。

スモール&パワー (パッケージを核とした高収益ビジネス) (卓越した開発力と力強い販売力) ビジネス

- 信頼性と先進性に基づく基幹システムによる新規ユーザ開拓
- 多彩なサブシステム、オプションシステムメニューによる既存ユーザの深耕
- メンテナンス、サポート、クラウドサービスによる定期収入の安定確保
- 新製品・新サービスの展開
 - ・キャンパス ファシリティ情報システム
 - ・『キャンパスプラン』データバックアップサービス
 - ・契約書作成・管理システム
 - ・新公益法人会計システム(仮称)
- 姉妹商品、他社商材を組み合わせた営業攻勢

圧倒的シェアの確保

2011年10月末2,932ユーザを4,000ユーザへ

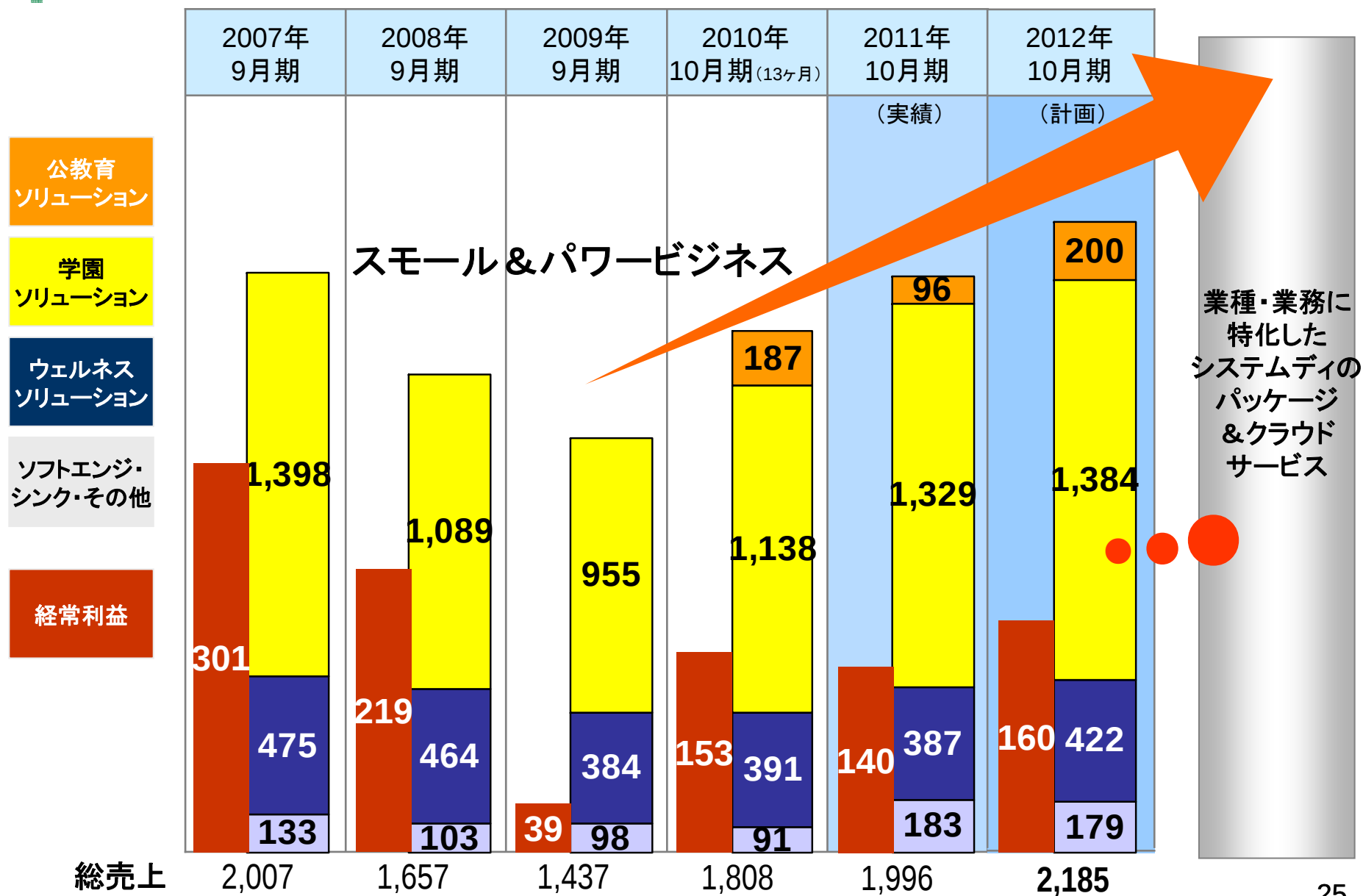
12-1. 2012年10月期業績見通し(連結)



(単位: 百万円)

		2011年10月期	2012年10月期		
				前年度増減	前年度期比
売上高	パッケージ	248 (内クラウド型11)	562 (内クラウド型44)	313 (内クラウド型32)	226.4% (内クラウド型394.6%)
	カスタマイズ	724	733	9	101.3%
	ハード他	527	408	△119	77.4%
	サポート	414	430	16	103.9%
	その他	82	50	△31	61.3%
		1,996	2,185	188	109.5%
売上総利益		740	833	93	112.6%
営業利益		152	172	19	112.9%
経常利益		140	160	19	114.0%
当期純利益		23	92	68	391.7%

12-2. 2012年10月期計画(事業部門別)



※ 2011年10月期は連結数値、2010年10月期以前は個別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