

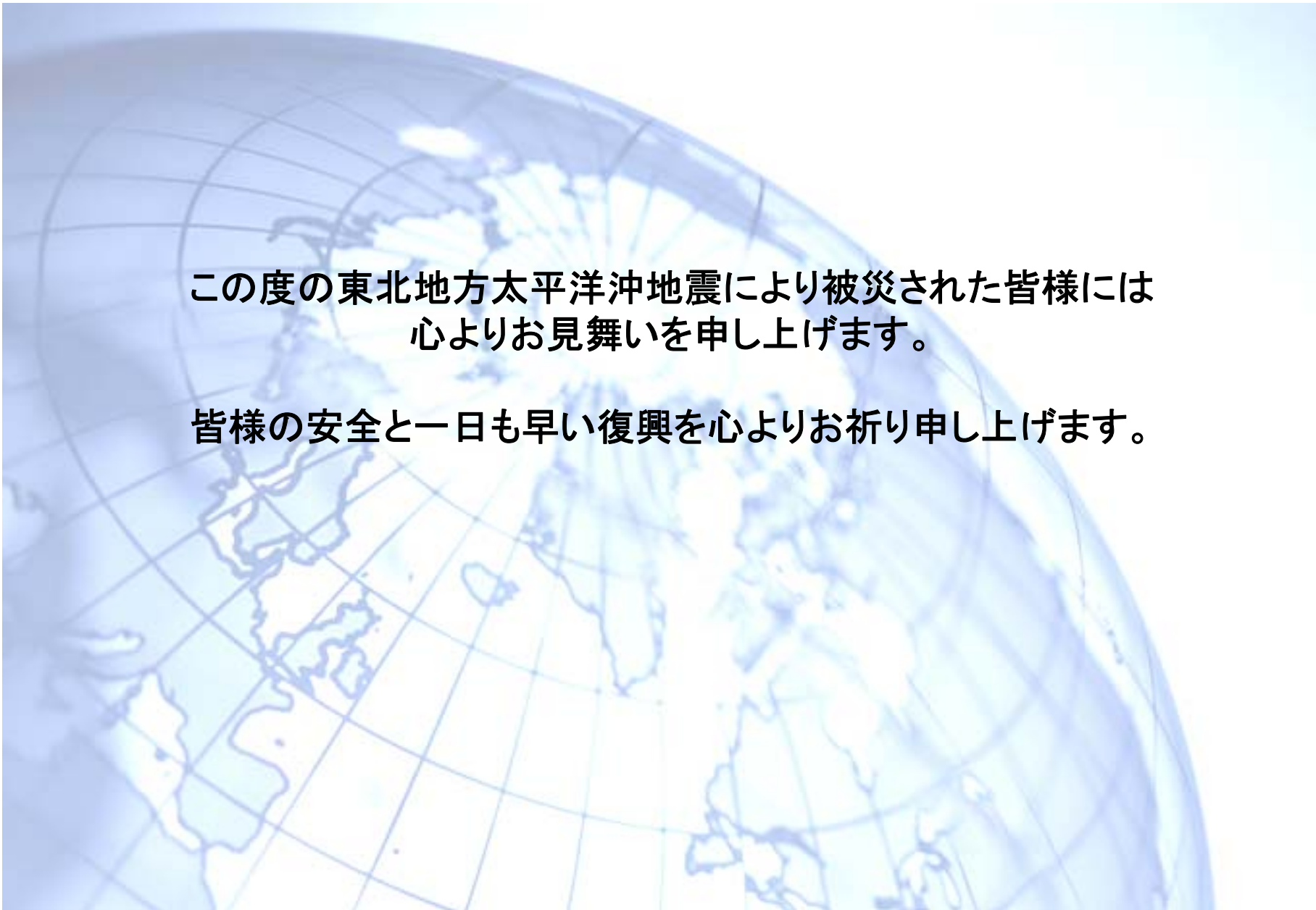
株式会社 システムデザイン

平成23年10月期第2四半期 累計期間決算説明

説明者 代表取締役 堂山 道生



平成23年7月14日



この度の東北地方太平洋沖地震により被災された皆様には
心よりお見舞いを申し上げます。

皆様の安全と一日も早い復興を心よりお祈り申し上げます。

1.	会社概要	p.4
2.	経営の基本方針	p.5
3.	2011年10月期第2四半期累計期間の決算概要	p.6～9
4.	売上の推移	p.10～11
5.	V字回復へ	p.12
6.	事業部門のご紹介	p.13
7.	業種・業務特化のパッケージビジネス	p.14～16
8.	クラウド型パッケージへ進出	p.17～18
9.	当社のクラウド型パッケージビジネス	p.19～21
10.	当社の主な製品・サービスの提供開始時期と対象マーケット	p.22
11.	2011年10月期業績見通し(連結)	p.23

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4月30日現在)

従業員数 + 146名(内シンク7名)(2011年4月30日現在)

発行済株式数 + 3,249,000株(2011年4月30日現在)

株主数 + 2,354名(2011年4月30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

3-1. 2011年10月期第2四半期累計期間の連結決算概要



概況 対象マーケットの状況で影響を受けましたが、概ね好調に推移しました。

■ 学園ソリューション事業

スモールビジネス(パッケージを核とした高収益を目指すビジネスモデル)の浸透し、学園向けパッケージ『**キャンパスプラン**』の売上の伸長と原価管理の徹底で、売上、利益とも計画を大きく上回りました。トレンドマイクロ(株)、京セラ丸善システムインテグレーション(株)とのアライアンス活動も活発に推移しました。

■ ソフトエンジニアリング事業(2010年10月期に3事業を統合)

『**規程管理**』シリーズの大手企業への販売が堅調に推移し、売上、利益とも計画を上回りました。今期首からサービスを開始しましたクラウド型パッケージも順調に立ち上がりつつあります。

■ ウェルネスソリューション事業

個人消費低迷の流れに加え、震災の影響による顧客企業の経営環境の悪化を受けた情報化投資の先送り等で、フィットネスクラブ向けパッケージ『**Hello(ハロー)**』が伸び悩み、売上、利益とも計画を下回る結果となりました。下期はクラウド型パッケージの危機対応力の高さを前面に出し回復を図ってまいります。

■ 公教育ソリューション事業(2011年1月に新設)

全国的に引き合いが活発になっておりますが、初期稼働に伴う製造費の増加により、売上では計画を上回りましたが、利益は計画に及びませんでした。当事業のクラウド型のパッケージ校務支援システム『**School Engine(スクール・エンジン)**』は類似製品が少なく下期以降もシェア拡大の好機であると捉えております。

■ 調剤薬局向けソリューション事業(株式会社シンクの事業)

安定的なサポート収入を得ることができ、ほぼ計画通りに推移しました。

以上の結果、2011年10月期の中間期は**売上1,149百万円(計画比124百万円増)**、**営業利益160百万円(計画比22百万円増)**、**経常利益155百万円(計画比21百万円増)**となりました。**純利益**は、震災等の影響による54百万円の資産除却を行い、法人税等を差し引いた**48百万円**となりました。

3-2. 2011年10月期第2四半期累計期間の連結決算概要 損益計算書



当初計画比

(単位: 百万円)

	2011年10月期 第2四半期 計画値	2011年10月期第2四半期		
			計画増減	計画比 (%)
売上高	1,025	1,149	124	112.1
売上総利益	426	446	20	104.7
営業利益	138	160	22	115.9
経常利益	134	155	21	116.2
当期純利益	79	48	△ 30	61.3

前年同期比

(単位: 百万円)

	2010年10月期 第2四半期	2011年10月期第2四半期		
			前年増減	前年同期比 (%)
売上高	792	1,149	357	145.1
売上総利益	312	446	133	142.7
営業利益	62	160	98	257.5
経常利益	58	155	97	265.5
当期純利益	30	48	18	162.2

※ 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。

3-3. 2011年10月期第2四半期累計期間の連結決算概要 貸借対照表



(単位:百万円)

		2010年10月期末	2011年10月期第2四半期末	
				増減額
資産合計	流動資産	932	1,165	232
	固定資産	1,654	1,630	△24
		2,587	2,796	208
負債合計	流動負債	507	706	198
	固定負債	738	708	△30
		1,245	1,414	168
純資産合計		1,341	1,381	39
負債純資産合計		2,587	2,796	208

3-4. 2011年10月期第2四半期累計期間の連結決算概要 キャッシュフロー計算書

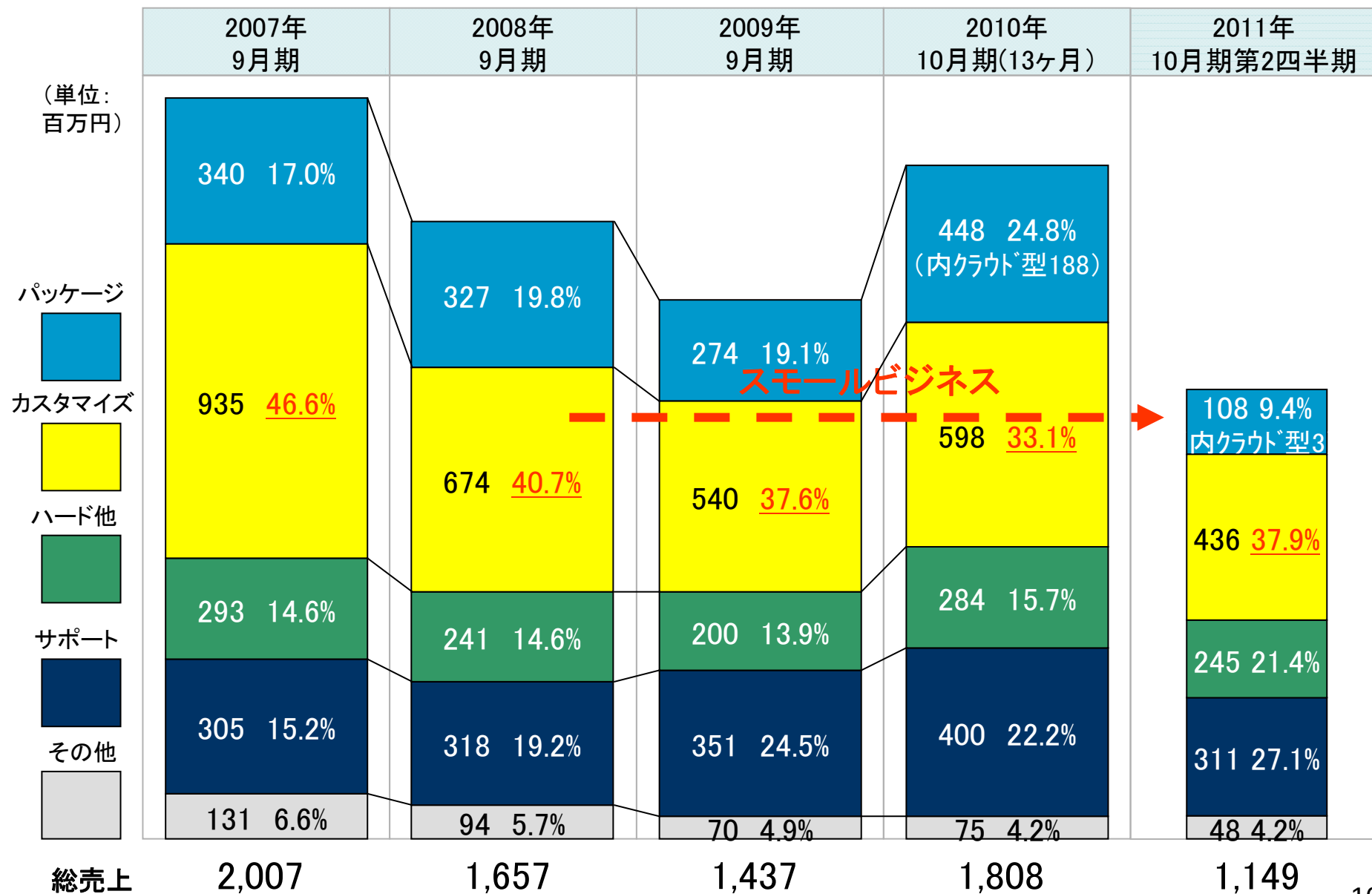


(単位:百万円)

		2010年10月期第2四半期	2011年10月期第2四半期
	営業活動によるキャッシュ・フロー	△50	34
	投資活動によるキャッシュ・フロー	△66	△147
フリー・キャッシュ・フロー		△117	△112
財務活動によるキャッシュ・フロー		203	248
現金及び現金同様の増減額		86	135
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		221	385

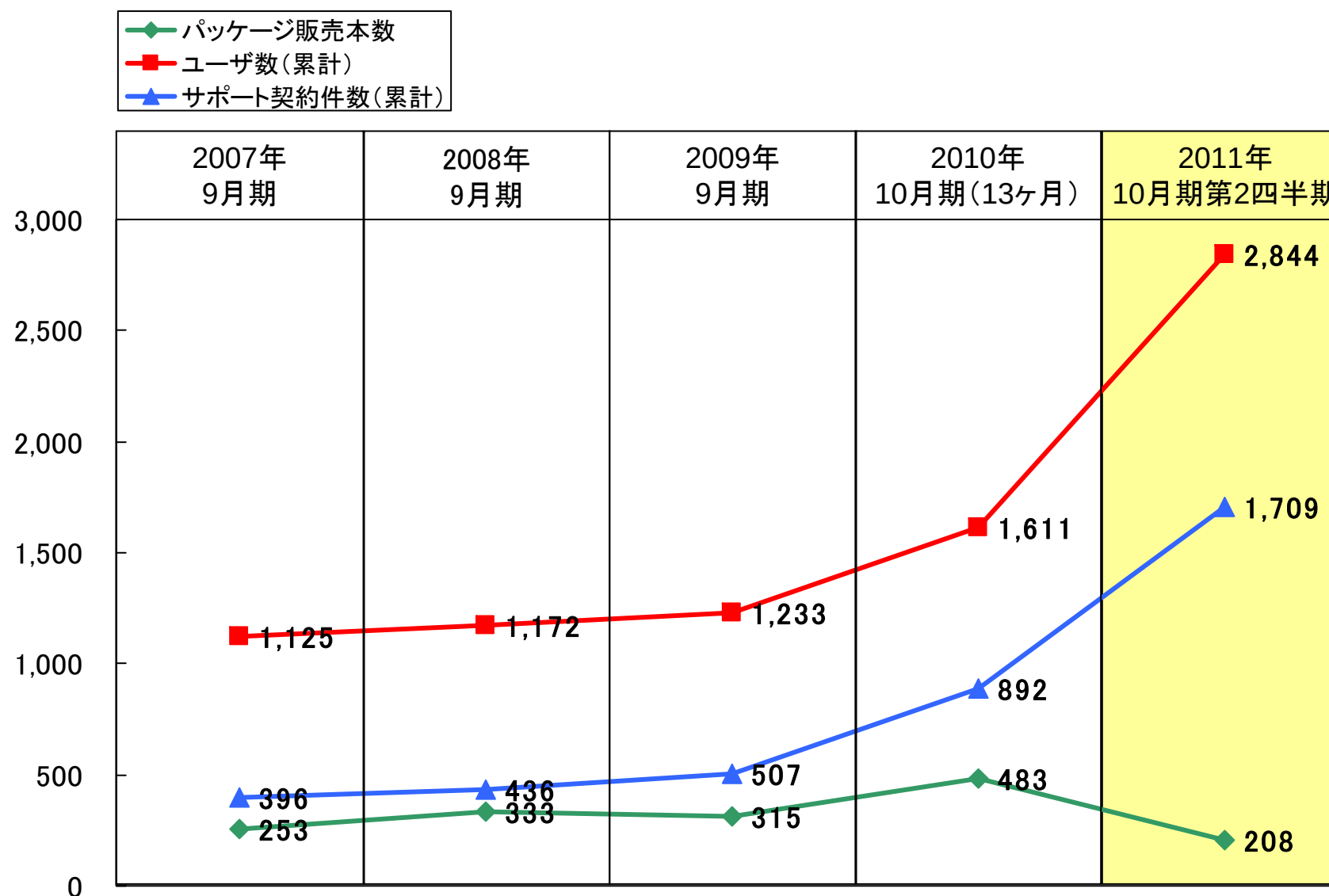
※ 2010年10月期は連結キャッシュフロー計算書を作成していないため、個別数値を記載しております。

4-1. 売上の推移



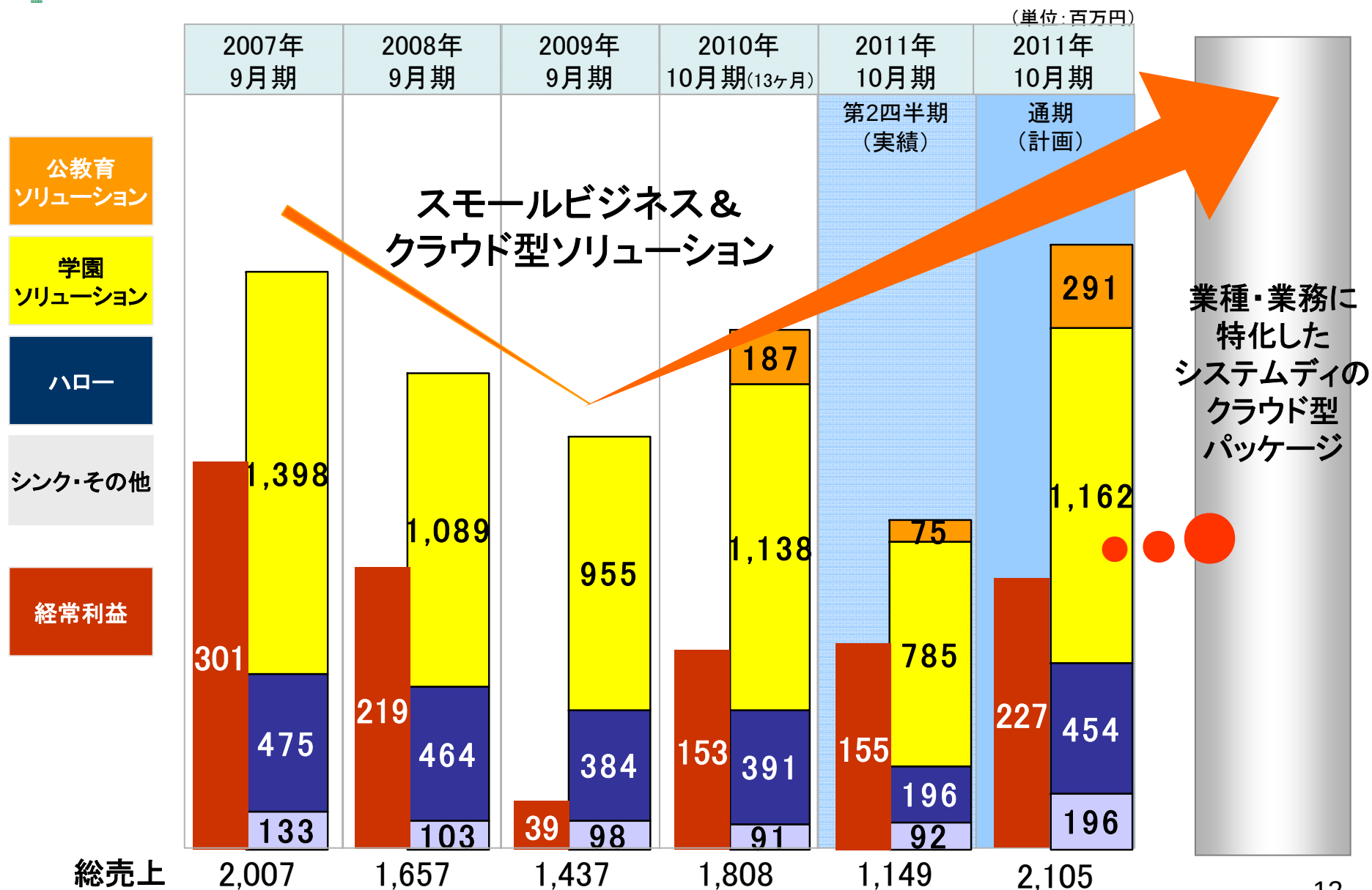
※ 2011年は連結数値、2010年以前は個別数値を記載しております。

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)



※ 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。

5. V字回復へ！



※ 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。

6. 事業部門のご紹介

2011年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、調剤薬局向けシステムの株式会社シンクを加え、5事業体制としました。

■ 学園ソリューション事業部: 学園トータルシステム『**キャンパスプラン.NET Framework**』

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、中京大学、大阪府立大学、国立滋賀医科大学、桃山学院大学、大谷大学、京都コンピュータ学院、洛南高校、堀川高校他 全国800以上の学園に導入

■ 公教育ソリューション 事業部: 校務支援システム『**School Engine(スクール・エンジン)**』

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 約370校に導入

■ ハロー事業部: フィットネスクラブ運営管理システム『**Hello(ハロー) Ex**』『**すこやかHello**』

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1200以上の施設に導入

■ ソフトエンジニアリング事業部: 『**規程管理システム**』、『**クールWeb**』、『**Web-POS楽得**』

エバラ食品、千趣会、スクウェア・エニックス、小林製薬、江崎グリコ、川崎幸病院、静岡理工科大学、京都産業大学、東京農業大学、京都微生物研究所、成基学園等 多数の民間企業・公共団体、学校法人に導入

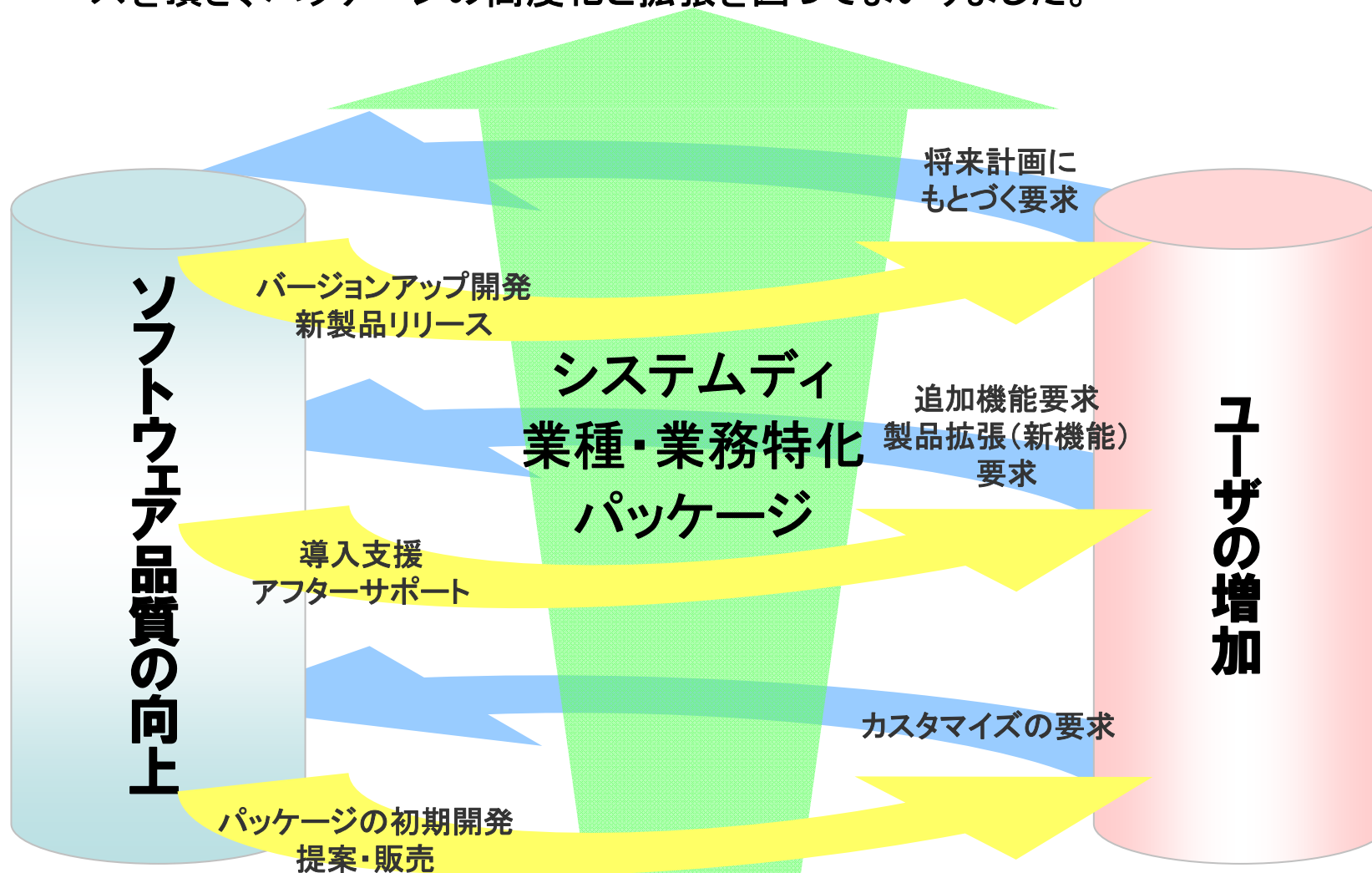
■ 株式会社シンク: 調剤薬局向けレセコンシステム『**GOHL(ゴール)**』『**薬歴情報電子ファイル**』

1997年のリリース以来、全国の調剤薬局800店舗にご導入頂いております。



■ 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

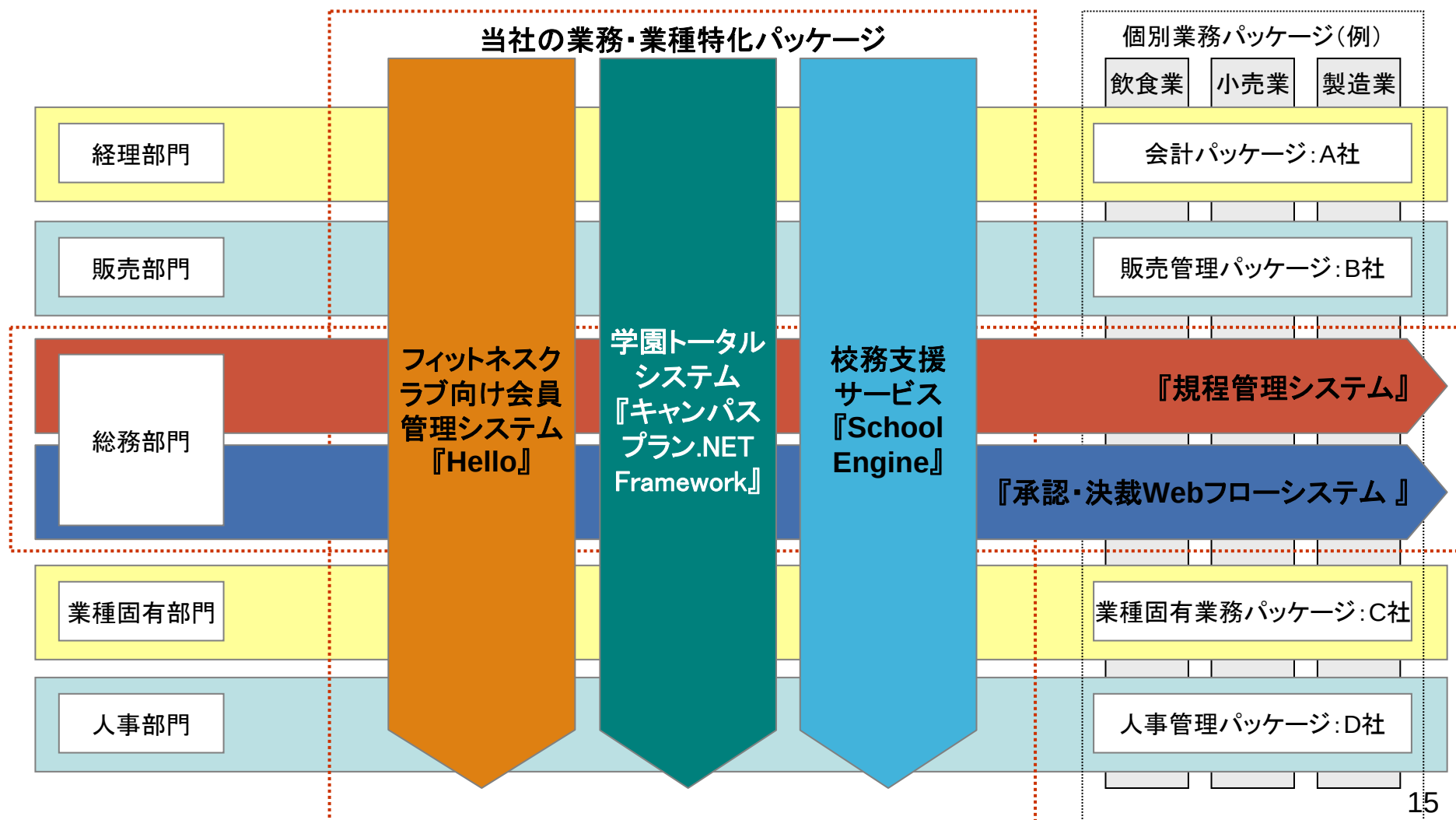
業種毎の専門知識を持つ当社の営業・開発・サポート要員が、多数のお客様からのニーズを頂き、パッケージの高度化と拡張を図ってまいりました。



7-2. 業種・業務特化のパッケージビジネス

■ 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。



7-3. ロングランヒットの業種特化パッケージ



■「スモールビジネス」の徹底による、強固な収益基盤を確保します
多くのお客様に支持を頂いた25年の実績。パッケージビジネスの集大成を目指します

■『キャンパスプランシリーズ』学園トータルシステム

◆ 製品ラインナップ

- ・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サービス系シリーズ: キャンパスプランポータル、Web履修申請システム等

▶Ver.5.0を7月にリリース



■『Hello(ハロー)シリーズ』フィットネスクラブ会員管理システム

◆ 製品ラインナップ

- ・『Hello Ex』: フロント業務システム、オフィス業務システム、指導業務システム
- ・『Hello ASP』: 『Hello Ex』を会員数×単価の月額制で提供
- ・『Hello Card』: 顔写真入り会員証発行システム
- ・『すこやかHello』: 公共体育施設(体育館)向け運営支援システム



■ 好調な立ち上がりの業務特化のパッケージ

■『規程管理システム』

8-1. クラウド型パッケージへ進出



クラウド型ソリューションを順次投入し、対象マーケットへ強力に進出します

29期(2010年度)リリース

■クラウド型校務支援サービス『School Engine (スクール・エンジン)』

- ・公立の小中高校向けに、校務支援システム等をローコストで提供します。

■フィットネスクラブ会員管理システム『Hello ASP』

- ・全国のフィットネスクラブ向けに、会員数×単価の月額利用料でシステムを提供します。

30期(2011年度)リリース

■『規程管理システム・クラウドサービス』

- ・民間企業や公共団体・学校法人などで幅広くご利用頂ける月額利用料制で提供します。

■ウォーキングサイト『Nanpo(ナンポ)』

- ・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です。

■包括集金代行サービス『D-Collect(ディコレクト)』

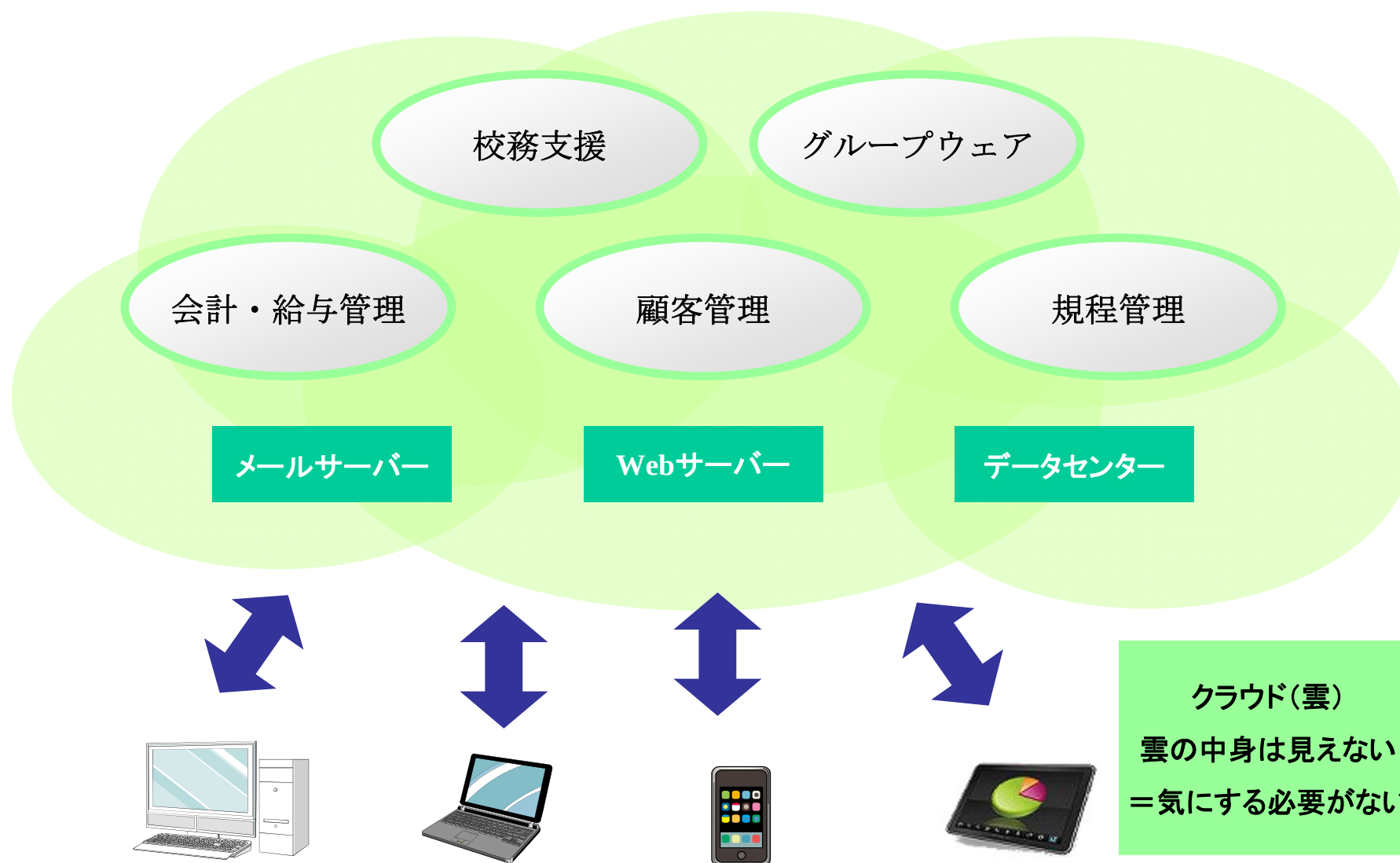
- ・集金代行サービスが低コストかつ簡単なオペレーションで運用できるサービスです。

■クラウド型顧客管理サービス『Bill(ビル)』

- ・預金口座振替のデータ作成機能と振替結果の入金消込機能を持った顧客管理サービスです。

■『キャンパスプラン.NET Framework クラウド』

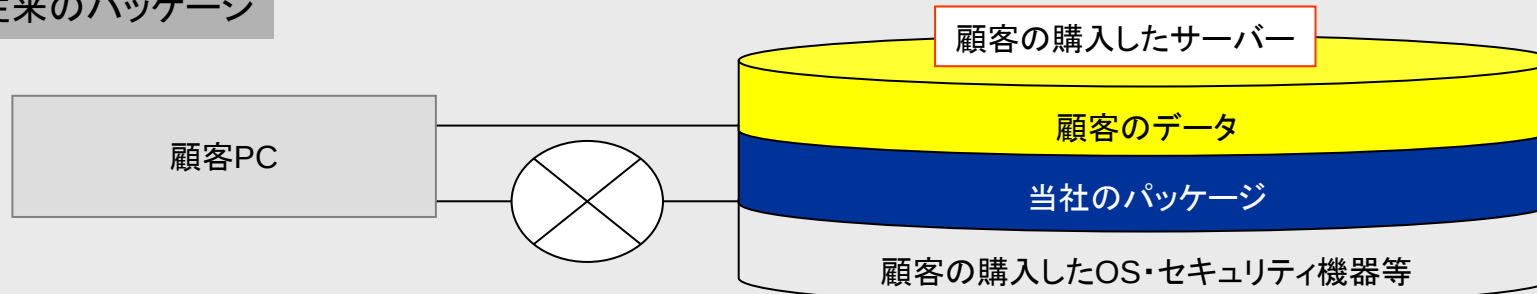
- ・「学校法人会計」「備品・固定資産」「学校法人給与」の各情報システムを月額利用料制で提供します。



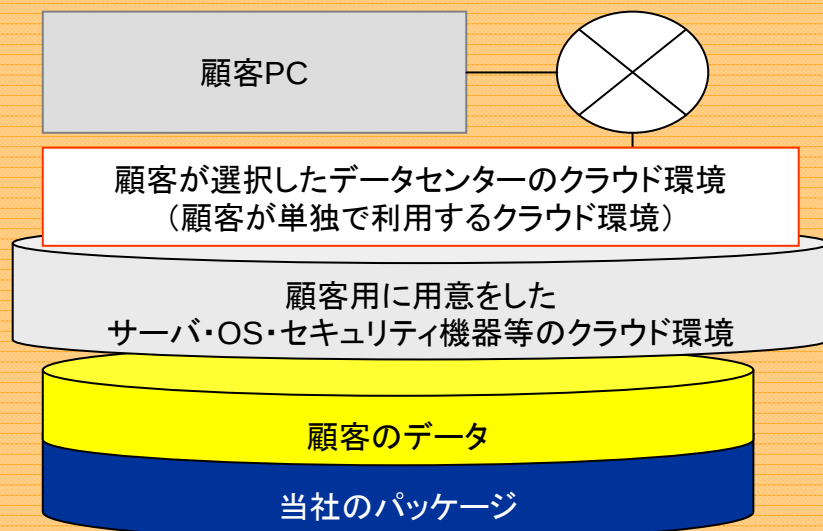
9-1. 当社のクラウド型パッケージビジネス

■ 従来のパッケージとクラウド型パッケージの違い
パッケージの開発手法は同じですが、プログラム・データ等の格納場所が大きく異なります

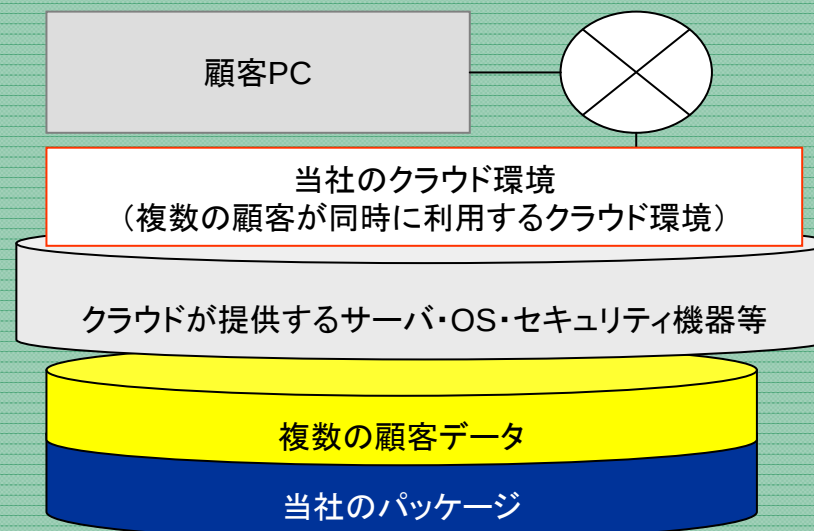
■ 従来のパッケージ



■ プライベートクラウド型パッケージ



■ パブリッククラウド型パッケージ

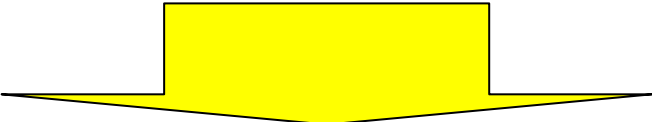


■ 顧客のメリット

- 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顧客では費用面で難しかった高度なセキュリティ環境を利用
- 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顧客先作業が不要
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 現地対応が無くなります

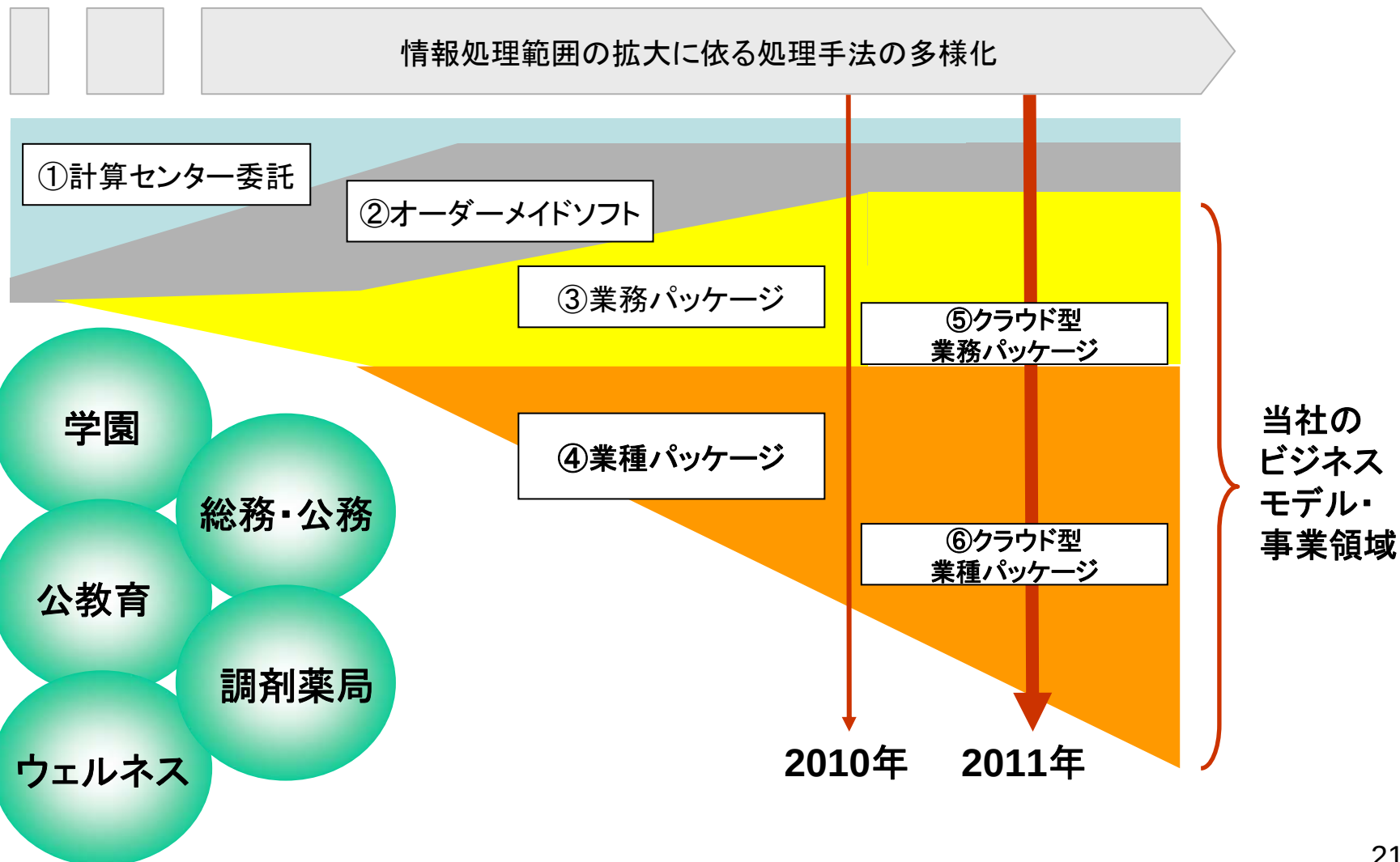


パッケージの競争力の拡大 ➡ シェアの拡大 ➡ 収益力の増大

9-3. 当社のクラウド型パッケージビジネス

■ 業種特化パッケージ型ソリューションを更に進化させ、クラウド型ソリューションへ

■ 情報処理手法の変化



10. 当社の主な製品・サービスの提供開始時期と対象マーケット



～28期		29期	30期～(2010年11月～)
学園向けトータルシステム 『キャンパスプラン.NET Framework』		約4,000 納入実績: 約800校 (大学、短大、専門学校等)	『CP.NET V5.0』7月リリース予定 『CPクラウド会計・給与システム』 専門学校、私立小学校 私立幼稚園 約10,000
		クラウド型校務支援サービス 『School Engine(スクール・エンジン)』	公立小中高校、 幼稚園 約40,000
フィットネスクラブ向け会員管理システム 『Hello』		約3,500施設 納入実績: 延1,200施設 (小規模施設を含む)	公共体育施設運営支援システム 『すこやかHello』 約10,000
		フィットネスクラブ向け会員管理システム 『Hello ASP』	
			『D-Collect』 『Bill』
			ウォーキングサイト 『Nanpo(ナンポ)』
『クールWeb』			
		『承認・決済Webフローシステム』	
		『規程管理システム』	納入実績: 約50社・団体 (企業、公益法人等多数)
		『規程管理システム・クラウドサービス』 中小企業、公益法人等多数	
保険薬局向けレセコン『GOHL』		約35,000 納入実績: 約800店舗	
			『薬歴情報電子ファイル』

- 従来のパッケージ
- クラウド型パッケージ

11. 2011年10月期業績見通し(連結)



(単位: 百万円)

		2010年10月期 (13ヶ月)		2011年10月期 前年度増減	前年度期比
売上高	パッケージ	447 (内クラウド型188)	710 (内クラウド型318)	263 (内クラウド型129)	158.7% (内クラウド型168.6%)
	カスタマイズ	598	551	△47	92.0%
	ハード他	284	369	84	129.7%
	サポート	400	383	△17	95.7%
	その他	75	90	14	119.1%
		1,808	2,105	296	116.4%
売上総利益		748	828	79	110.7%
営業利益		164	235	70	142.9%
経常利益		153	227	73	144.7%
当期純利益		169	135	△34	79.8%

※ 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。

※ 2010年10月期のサポート売上の400百万には、ハード保守売上を47百万を含んでおります。2011年10月期も同様の数字を見込んでおりますが、今期よりハード他の売上項目で集計しております。

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