

特定業種・特定業務向けパッケージの開発・販売

株式会社システムディ

2012年10月期 第2四半期決算説明会

説明者 代表取締役 堂山 道生

平成24年7月12日

私立
大学

公立
小中高校

スポーツ
クラブ

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] 〒105-0014 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(2012年4月30日現在)
- 従業員数 + 157名(内シンク8名)(2012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、大塚商会、富士通、NEC、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(2012年4月30日現在)
- 株主数 + 2,272名(2012年4月30日現在)

2012年度10月期 第2四半期連結決算概要

当期の概要

計画を予定通り達成

パッケージ販売本数、ユーザ数、
サポート契約数を順調に伸ばす

学園ソリューション事業が大幅に予定を超え、
公教育ソリューション事業の落ち込みをカバー

ウェルネスソリューション事業のクラウドサービス
の今後の展開に一定の目途

損益計算書

当初計画比

(単位:百万円)

	2012年10月期 計画値	2012年10月期第2四半期			
		計画値	実績	計画増減	計画比 (%)
売上高	2,185	1,062	1,128	66	106.3
売上総利益	833	403	397	△ 5	98.6
営業利益	172	79	81	1	102.0
経常利益	160	73	75	2	103.5
当期純利益	92	42	46	4	110.8

前年同期比

(単位:百万円)

	2011年10月期 第2四半期	2012年10月期第2四半期		
		実績	前年増減	前年同期比 (%)
売上高	1,149	1,128	△ 21	98.2
売上総利益	446	397	△ 48	89.1
営業利益	160	81	△ 79	50.4
経常利益	155	75	△ 80	48.5
当期純利益	48	46	△ 2	95.3

貸借対照表

(単位:百万円)

		2011年10月期末	2012年10月期第2四半期末	
			実績	増減額
資産合計	流動資産	851	1,078	226
	固定資産	1,761	1,744	△ 16
		2,613	2,822	209
負債合計	流動負債	431	693	262
	固定負債	825	706	△ 118
		1,256	1,400	143
純資産合計		1,356	1,422	66
負債純資産合計		2,613	2,822	209

キャッシュ・フロー計算書

(単位: 百万円)

		2011年10月期 第2四半期	2012年10月期 第2四半期
	営業活動によるキャッシュ・フロー	34	365
	投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 147	△ 109
フリー・キャッシュ・フロー		△ 112	256
財務活動によるキャッシュ・フロー		248	71
現金及び現金同等物の増減額		135	327
現金及び現金同等物の期首残高		250	223
現金及び現金同等物の期末残高		385	551

強固な収益基盤を順調に拡大

	2010年 (13ヶ月)	2011年	2012年 第2四半期
■ パッケージ販売本数 (年度)	483	598	258
■ ユーザ件数(累計)	1,611	2,942	3,005
■ サポート・クラウド 契約件数 (累計)	755 (内 クラウド64)	1,735 (内 クラウド119)	1,764 (内 クラウド156)
■ サポート・クラウド 売上金額 [百万円]	543 (内 クラウド 193)	494 (内 クラウド 80)	350 (内 クラウド 31)

システムディとは

経営の基本方針

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。

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

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

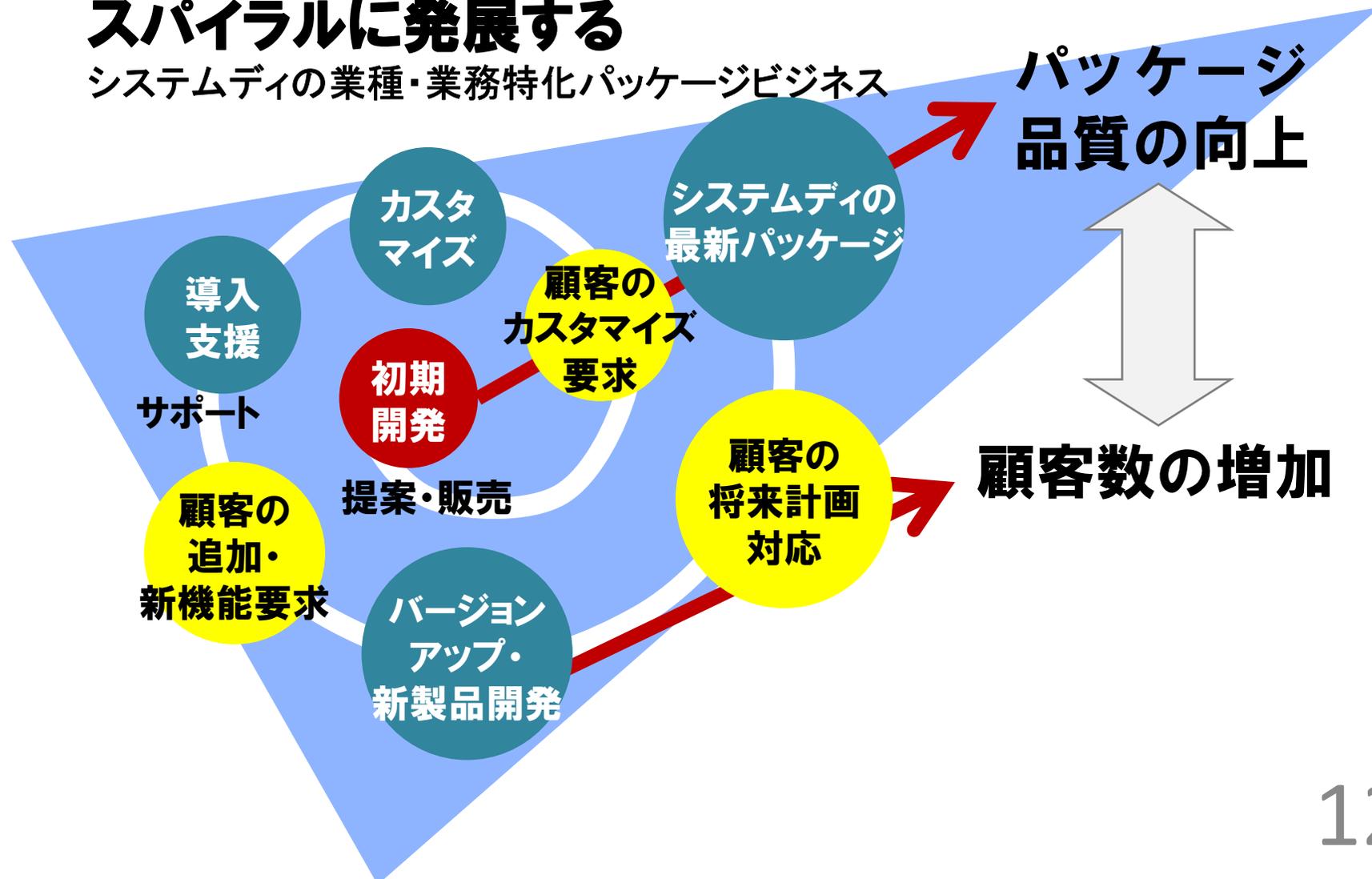
業界No.1特定 業種ソフトウェ ア、特定業務 ソフトウェア

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

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



5つの事業部門

学園ソリューション	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。
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。
ウェルネスソリューション	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。
ソフトエンジニアリング	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。
薬局ソリューション (株式会社シンク)	1997年にレセコン『GOHL』の発売を開始。薬剤師会推奨の『OKISS』(大阪府薬剤師会)をリリース。2011年には『薬歴情報電子ファイル』をリリース。

学園ソリューションの主な製品・サービス

- キャンパスプラン. NETFrameworkシリーズ 学園トータルシステム
- キャンパスプランfor Windowsシリーズ Windows版学園トータルシステム
- キャンパスプランERM 校友会管理システム
- キャンパスプラン プロテクト 情報漏洩対策システム
- キャンパスプラン クラウド クラウド版学校法人会計・固定資産管理
- キャンパス ファシリティ情報システム 学園施設情報管理システム
- キャンパスプラン 証明書自動発行システム
- キャンパスプラン WebOpenCampus

主な納品先

帝京大学、中央大学、日本大学、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、福岡歯科大学、沖縄国際大学、京都コンピュータ学院、洛南高校、堀川高校他 全国約830の学園に導入

主な取引先

NTT東日本、NTT西日本、大塚商会、富士通マーケティング、NEC、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

公教育ソリューションの主な製品・サービス

- School Engine
 - 公立小中高校向けクラウド型校務支援システム
 - 自治体(センター)集中型クラウドにも対応
 - ・te@chernavi(ティーチャーナビ) 校務支援
 - ・じんじん メール連絡網
 - ・milim(ミライム) 学校用グループウェア

主な納品先

静岡県立高校、和歌山県立高校、千葉県立高校、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 350校以上に導入

主な提携先

NTTコミュニケーションズ株式会社、株式会社富士通マーケティング

ウェルネスソリューションの主な製品・サービス

- Hello EX 基幹会員管理システム
- Hello ASP ASP型会員管理 月額制でサービス提供
- Hello Web入会・振替・短期 インターネット経由の会員諸届け
- Hello Card 会員証発行システム(機器を含む)
- Hell Gate 自動入退館システム(機器を含む)
- すこやかHello 体育館向け施設管理システム
- D-Collect 包括集金代行クラウドサービス
- Hello Pay-Look Web給与明細参照システム
- Nanpo ウォーキングサイト ポイントカードシステムとして利用可能

主な納品先

メガスポーツ、東急スポーツオアシス、関西テレビライフ、足利銀行、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900以上の施設に導入

主な提携先

株式会社ジャックス(集金代行)、セントラルスポーツ研究所(歩行に関する研究)

ソフトウェアエンジニアリングの主な製品・サービス

- | | |
|-------------------|------------------------|
| ● 規程管理システム | コンプライアンス支援、クラウド版も提供 |
| ● 契約書作成・管理システム | 契約書の作成・管理業務支援 |
| ● マニュアル作成・管理システム | ISO文書・業務マニュアル等の作成・管理支援 |
| ● 承認・決裁Webフローシステム | 電子ワークフロー |
| ● Web回覧板 | セキュリティ機能付きインターネット回覧板 |
| ● Web-POS楽得(らくとく) | インターネットPOSレジ・システム |
| ● クールWeb | ウェブサイト制作支援システム |
| ● e-すまいる | 福祉施設運営支援システム |

主な納品先

電通、エバラ食品、千趣会、スクウェア・エニックス、小林製薬、川重商事、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 100以上の民間企業・公共団体、学校法人に導入

薬局ソリューションの主な製品・サービス

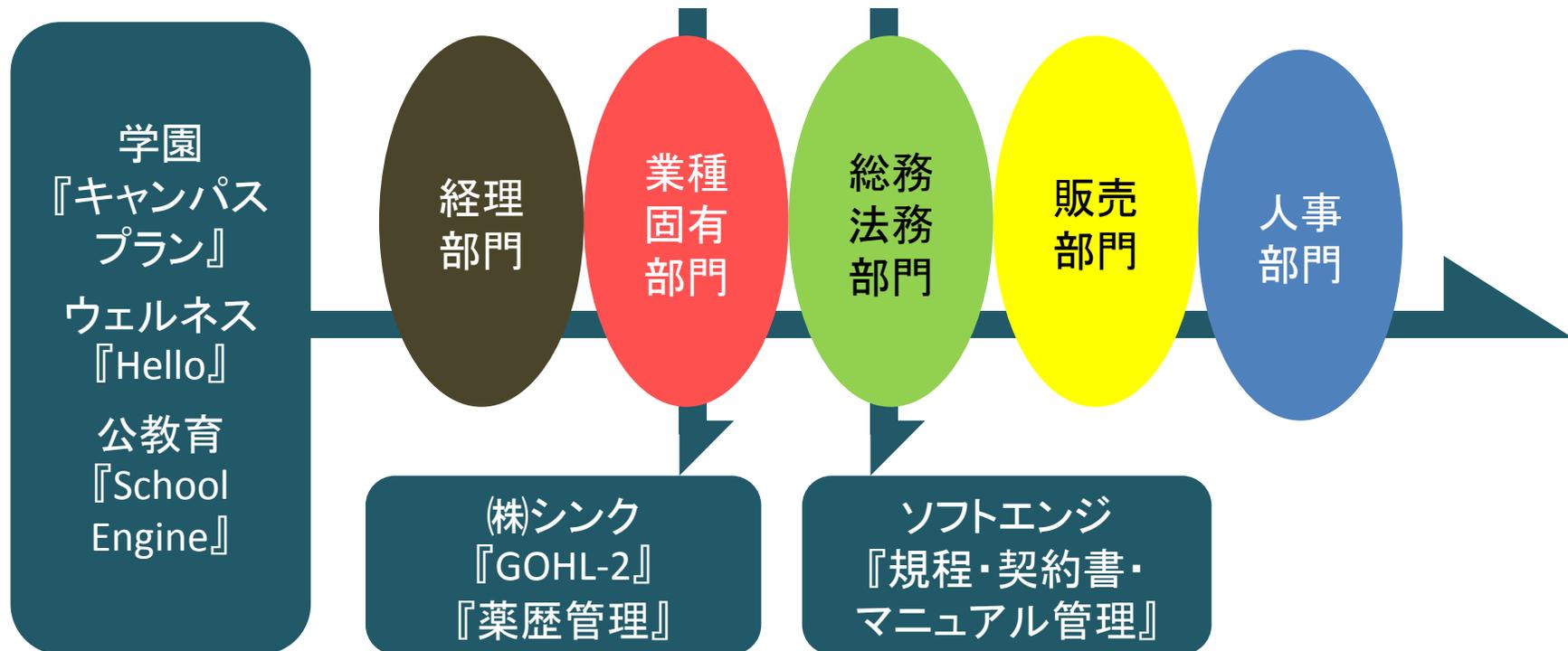
- GOHL-2 保険薬局向けレセコンシステム
- OKISS 大阪府薬剤師会加盟保険薬局向けレセコン
- GOHL-POS/OKISS-POS 保険薬局向けPOSレジシステム
- GOHL-LINK 医療品備蓄ネットワークシステム
- 薬歴情報電子ファイル 顧客提供薬歴管理システム

主な納品先

全国約800の保険薬局

ワンストップの処理を実現するパッケージ

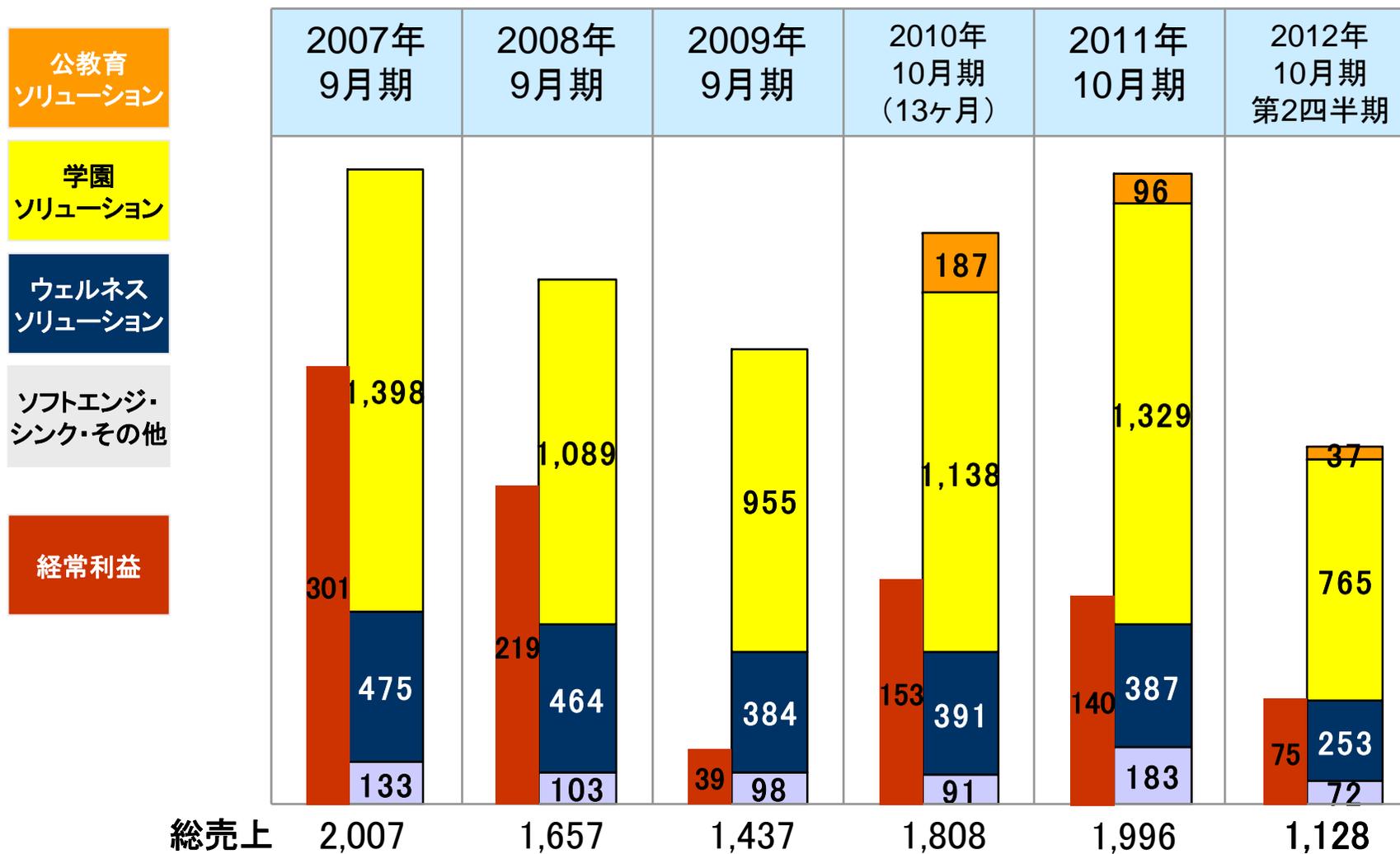
システムディの業種パッケージは全ての部門と部門にまたがる業務を、
業務パッケージは部門内の全ての業務をワンストップで処理します



業績の推移

部門別売上推移

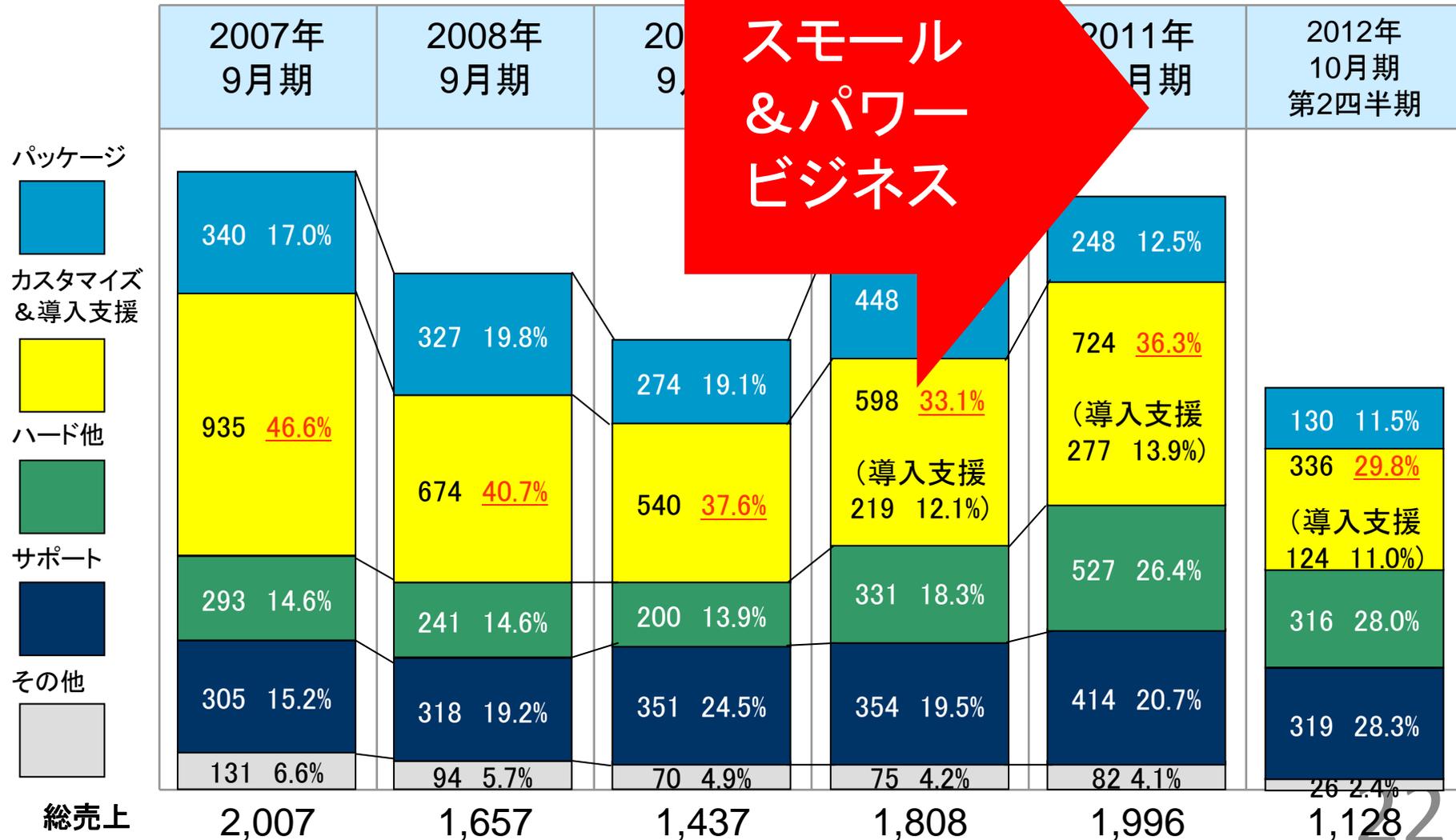
(単位:百万円)



※ 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)

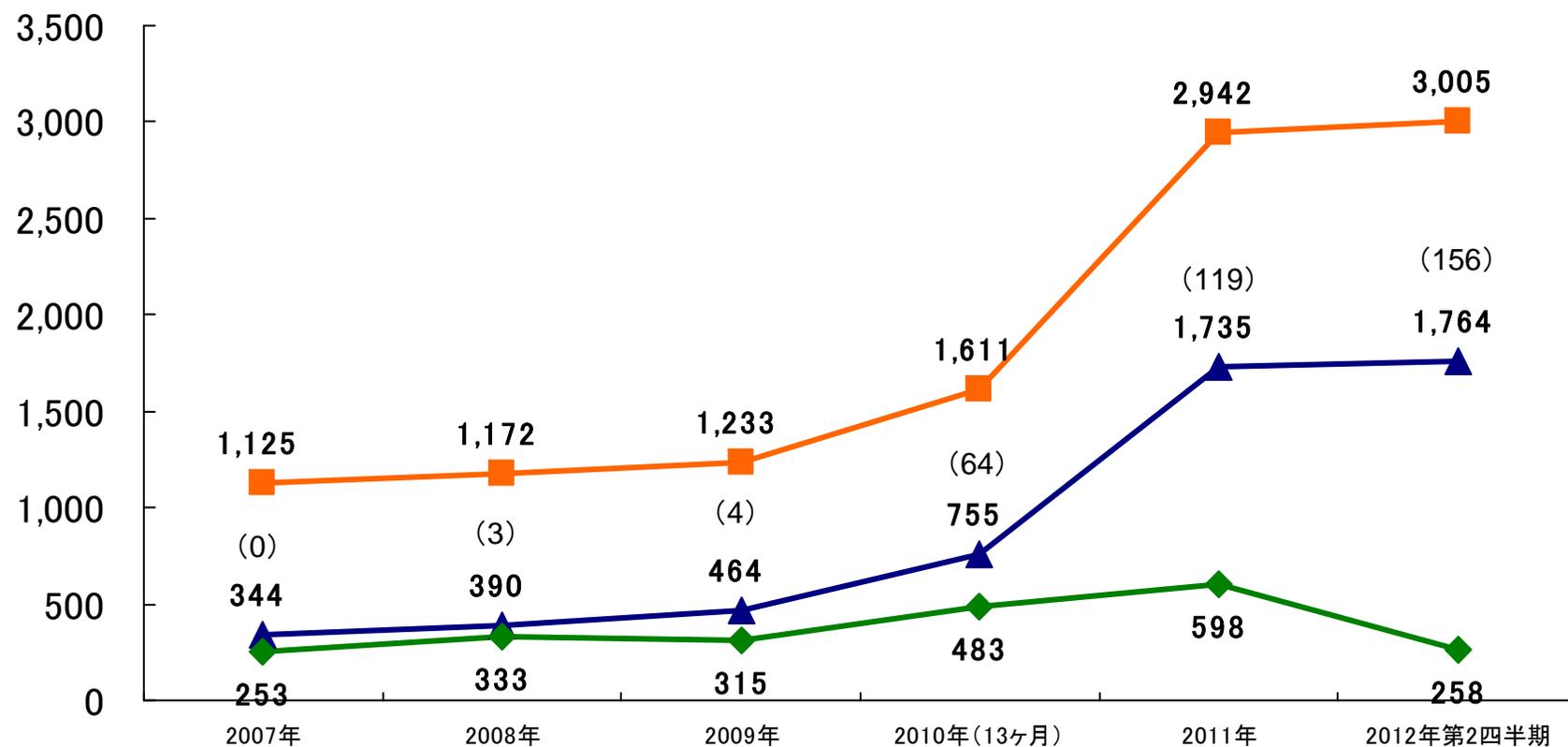
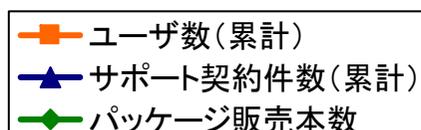


スモール
&パワー
ビジネス

※ 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月期から公教育ソリューション事業部、2011年10月期からシンクを加えた数となっております。

クラウドへの取り組み

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



パッケージ競争力の拡大 → シェアの拡大 → 収益力の拡大

システムディの製品・サービスの提供形態の変遷

■ 創業～1996年

パッケージ	カスタマイズ	導入支援	サポート(無償)
-------	--------	------	----------

■ 1996年～2009年

パッケージ	カスタマイズ	導入支援	サポート(有償)
-------	--------	------	----------

■ 2009年～

パッケージ	カスタマイズ	導入支援	サポート(有償)
-------	--------	------	----------

1	クラウド使用許諾ライセンス	カスタマイズ	導入支援	サポート(有償)
---	---------------	--------	------	----------

2	クラウドサービス利用料
---	-------------

1 プライベートクラウド 2 パブリッククラウド

システムディのクラウド製品・サービス

■ 学園ソリューション事業

『キャンパスプラン クラウド』 学校法人会計、固定資産管理

■ 公教育ソリューション事業

『School Engine』 公立小中高校向け校務支援

■ ウェルネスソリューション事業

『Hello ASP』 中小スポーツクラブ会員管理

『D-Collect』 包括集金代行サービス

『Hello Web』 インターネット入会・振替・イベント管理

『Nanpo』 ウォーキングサイト

■ ソフトエンジニアリング事業

『規程管理システム・クラウドサービス』

トピックス

『キャンパス ファシリティ情報システム』をリリース

学園向け施設情報管理システム

当社オリジナルの「マップユーザーインターフェース」を採用

- ・データの場所を視覚的にとらえ、マップ上からデータ入力等、必要な機能への操作をシンプルに実現
- ・学内のすべての施設を最適な状態(コスト最小、効果最大)で保有し、使用し、運営し、維持するための総合的な情報システム

施設データ編集

各種情報閲覧

各種データ登録

マップ上の任意の場所にPinを設定することができます
【例】
建物位置
スペース位置
設備設置位置

Pinをクリックすると吹出しが表示され、詳細情報を見ることができます

(001215)南研究棟	
基本情報 保全 エネルギー 回廊	
建築面積	1,827m ²
建物面積	5,831m ²
部局	
構造	R造, B造
階数	地上3階, 地下0階

吹出し内にリンクメニューを表示することでスピーディに作業を行うことができます

安全・快適・コスト削減のファシリティ管理

ウォーキングサイト 『Nanpo』を(株)メガスポーツが採用

イオングループのメガスポーツは新たにスタートした『スポーツオーソリティクラブ』の会員管理のITインフラとして弊社ウォーキングサイトを採用し運用を開始

- ・来店促進と会員の歩数増加を狙った仕組みを提供
- ・会員証(万歩計)を店舗に設置した「散歩いんと」ステーションにかざすと、歩数と来店情報を読み取り、会員証に貯まったポイントを登録します
- ・ポイントは買い物券に交換します

楽しく、気軽に。健康と仲間づくりをお手伝い。

SPORTS AUTHORITY CLUB

スポーツオーソリティクラブ

これが
会員証
(万歩計)
です!



型番: EX-950

10,000歩で10ポイント(※1日1回 10ポイント上限)、
ご来店ポイント1日1回につき10ポイント、
500ポイントで500円分のお買い物券と交換できます。

ポケット
バッグN

3D
センサー

歩数
10万歩

キロリ
1000km

カロリ
1万kcal

パワー
10万歩

エク
サイズ

メッツ

🕒

カレンダー

オート
リセット

メモリー
14日分

データ
保持

通信
111111

「散歩いんと」システム

会員証(万歩計)10,000歩で10ポイントを進呈。

歩くだけで
ポイント
アップ!



キャンパスプラン『Web Open Campus』をリリース いつでも、どこでも何度でも、時間と場所の制約のない学校説明会

STEP
1

説明会の内容の検討



STEP
3

ライブ配信 (USTREAM)



生徒・保護者
⇄
双方向
生徒からのQ&A

STEP
2

コンテンツ撮影



アーカイブによる再生配信



生徒・保護者
→

学園ホームページ

当期リリース製品・サービス

- 『キャンパスプラン Web Open Campus』
- 『キャンパスプラン』バックアップサービス
- 『キャンパス ファシリティ情報システム』
- 『Hello Web』
- 『契約書作成・管理システム』
- 『マニュアル作成・管理システム』
- 『施設マネジメントシステム』
- 『キャンパスプラン 証明書自動発行システム』
- 『リパクトナー』

■ リリース済み ■ リリース予定

2012年10月期予定

**スモールビジネスを
パワフルに展開します**

- ① **スモールビジネスとは自社パッケージを核として高収益を目指すビジネスモデルです**
- ② **全事業部でクラウドビジネスに積極的に取り組んでいます**
- ③ **機敏で強力な開発チームが開発した特定業種・特定業務向けの自社パッケージを中心に、特定業種・業務向けの提携商材を、強い営業力でパワフルに販売します**

具体的には

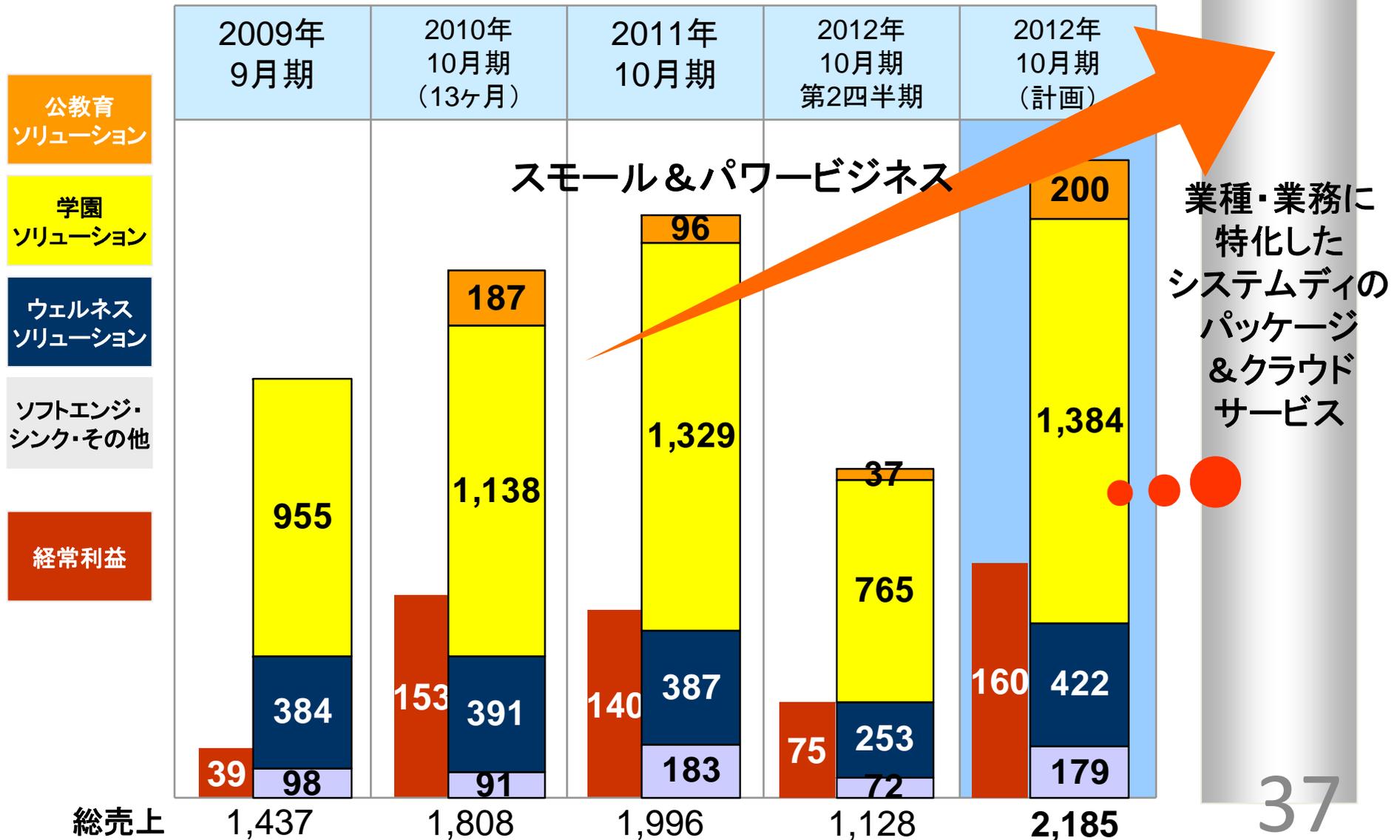
- 信頼性と先進性に基づく基幹システムによる新規ユーザ開拓
- 多彩なサブシステム、オプションシステムメニューによる既存ユーザの深耕
- メンテナンス、サポート、クラウドサービスによる定期収入の安定確保
- 新製品・新サービスの展開
- ハード・サプライ用品も含め、提携商材を組み合わせる営業攻勢

圧倒的なシェアの確保を目指します
2012年4月末のユーザ数3,005件を
4,000件に

2012年10月期通期計画

(単位:百万円)

		2011年10月期	2012年10月期		
			計画値	前年度増減	前年同期比(%)
売上高	パッケージ	248	562	313	226.4
	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



※ 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