

証券コード  
3804



# 2022年10月期（第41期） 決算報告補足資料

～ 中期計画『システム デイ強靱化計画』～

2022年12月12日

株式会社システム デイ

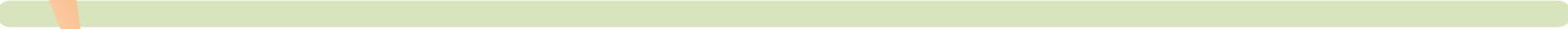
代表取締役社長 藤田 雅己



証券コード  
3804

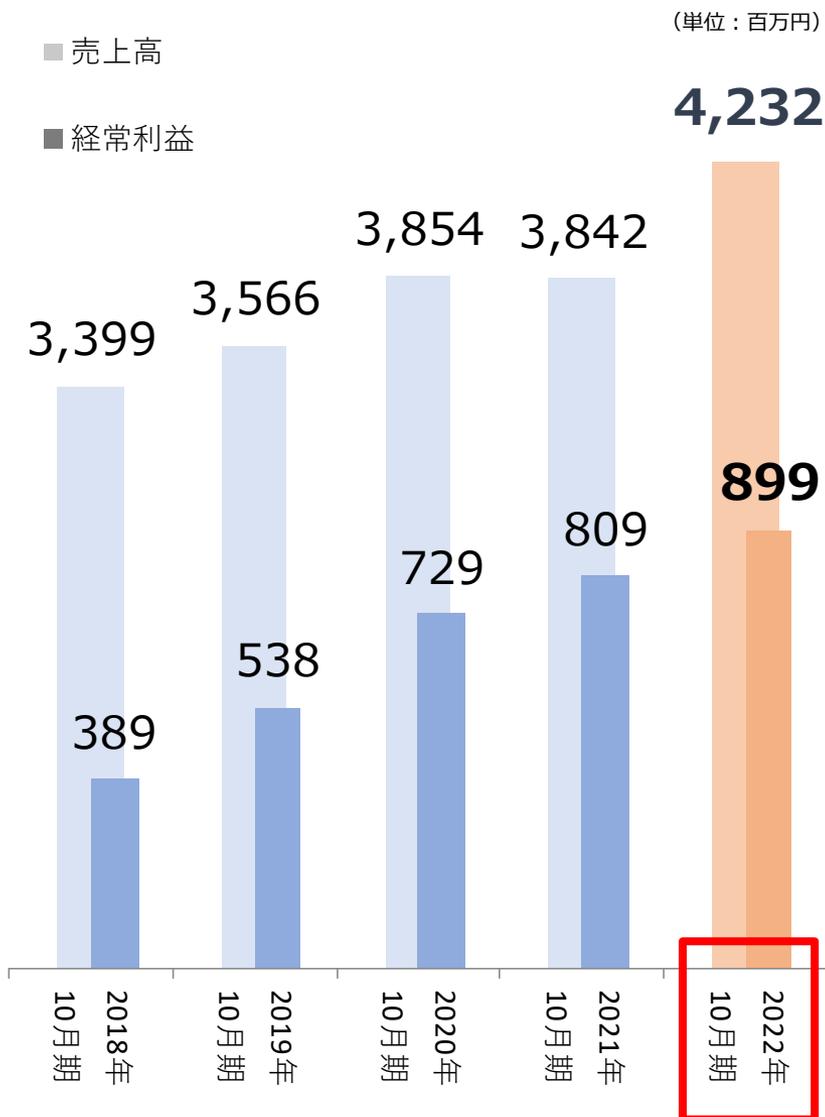


# 2022年10月期 決算概要



# 2022年10月期（第41期） 決算の概況

証券コード  
3804



## 売上高 ▶ ほぼ計画通り

対予算：△ 100 百万円 ( 97.7%)

対前年：+ 390 百万円 (110.2%)

## 経常利益 ▶ 計画通り

対予算： + 7 百万円 (100.8%)

対前年： + 90 百万円 (111.1%)

「対前年10%成長」を掲げた第41期は、

**概ね計画通り** の実績を残すことができ、

売上、利益とも史上最高額となる業績となった。

## 当初計画比

(単位：百万円)

	2022年10月期 当初計画値	2022年10月期実績		
		実績	計画増減	計画比 (%)
売上高	4,332	4,232	△ 100	97.7%
売上総利益	2,000	1,953	△ 47	97.7%
営業利益	892	897	5	100.6%
経常利益	892	899	7	100.8%
当期純利益	584	591	7	101.2%

## 前年同期比

(単位：百万円)

	2021年10月期 実績	2022年10月期実績		
		実績	前年増減	前年同期比 (%)
売上高	3,842	4,232	390	110.2%
売上総利益	1,817	1,953	136	107.5%
営業利益	808	897	89	111.0%
経常利益	809	899	90	111.1%
当期純利益	573	591	18	103.1%

## 貸借対照表

証券コード  
3804



総資産 5,899 百万円 (前期 4,696 百万円)

純資産 3,579 百万円 (前期 3,099 百万円)

自己資本比率 60.7 % (前期 66.0 %)

優秀な人材の確保、さらなる業績拡大のため、京都本社オフィスの拡張に投資。

### 連結会計年度 (2022年10月31日)

借方	貸方
流動資産 2,119 百万円 (前期末比 196百万円増)	流動負債 1,599 百万円 (前期末比 356百万円増)
固定資産 3,779 百万円 (前期末比 1,007百万円増)	固定負債 720 百万円 (前期末比 366百万円増)
資産合計 5,899 百万円	純資産 3,579 百万円 (前期末比 480百万円増)
	負債純資産合計 5,899 百万円

# ■ キャッシュ・フロー計算書

証券コード  
3804



(単位：百万円)

		2021年10月期	2022年10月期
	営業活動によるキャッシュ・フロー	868	1,168
	投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 478	△ 1,484
	フリー・キャッシュ・フロー	390	△ 316
	財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 342	406
	現金及び現金同等物の増減額	47	90
	現金及び現金同等物の期首残高	1,087	1,135
	現金及び現金同等物の期末残高	1,135	1,225

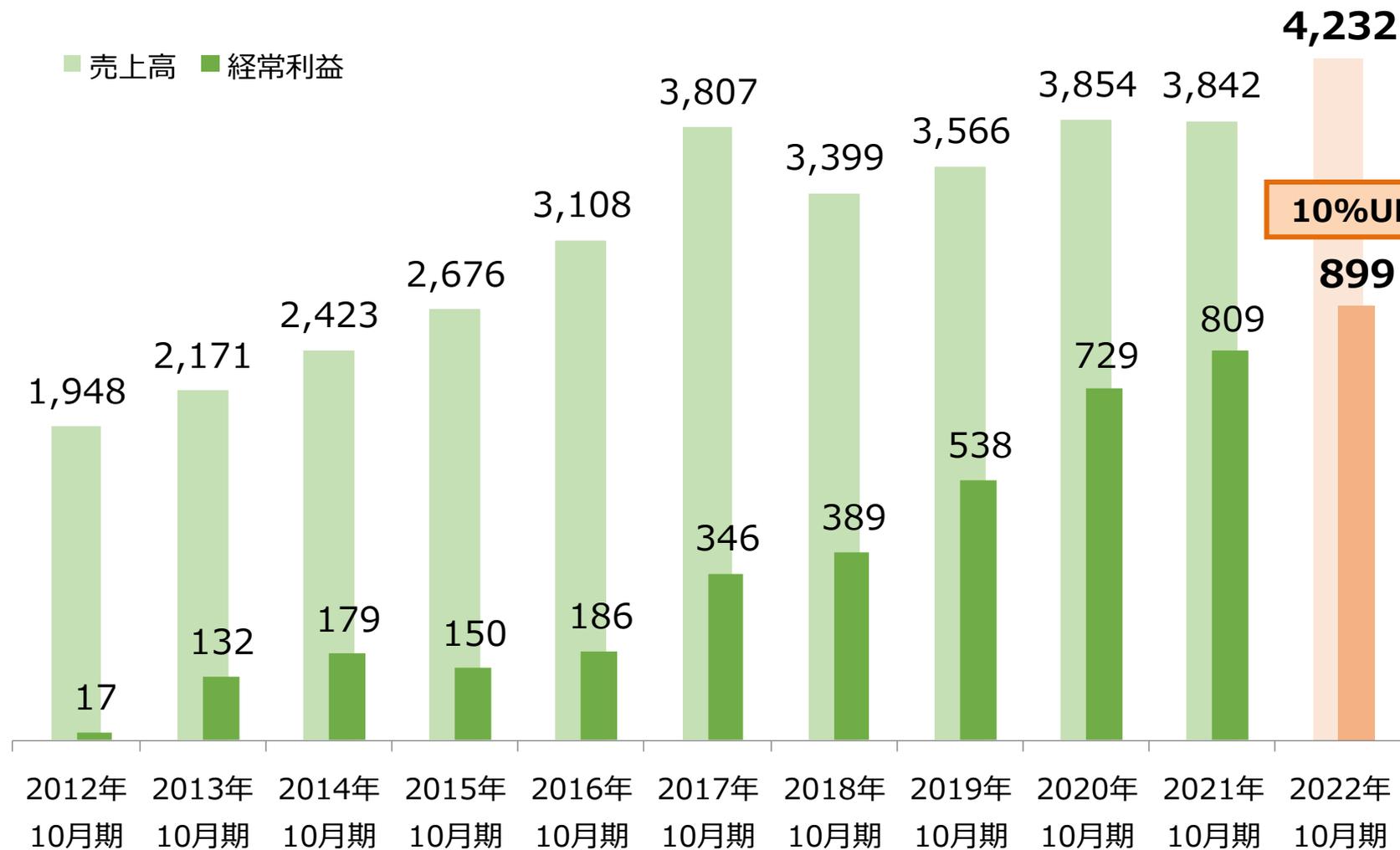
## 売上高・経常利益の推移

証券コード  
3804



2015年10月期以降、着実に増収増益で推移。2022年10月期は、売上高・利益とも対前年比で10%増となり、いずれも過去最高の業績を上げることができた。

(単位：百万円)

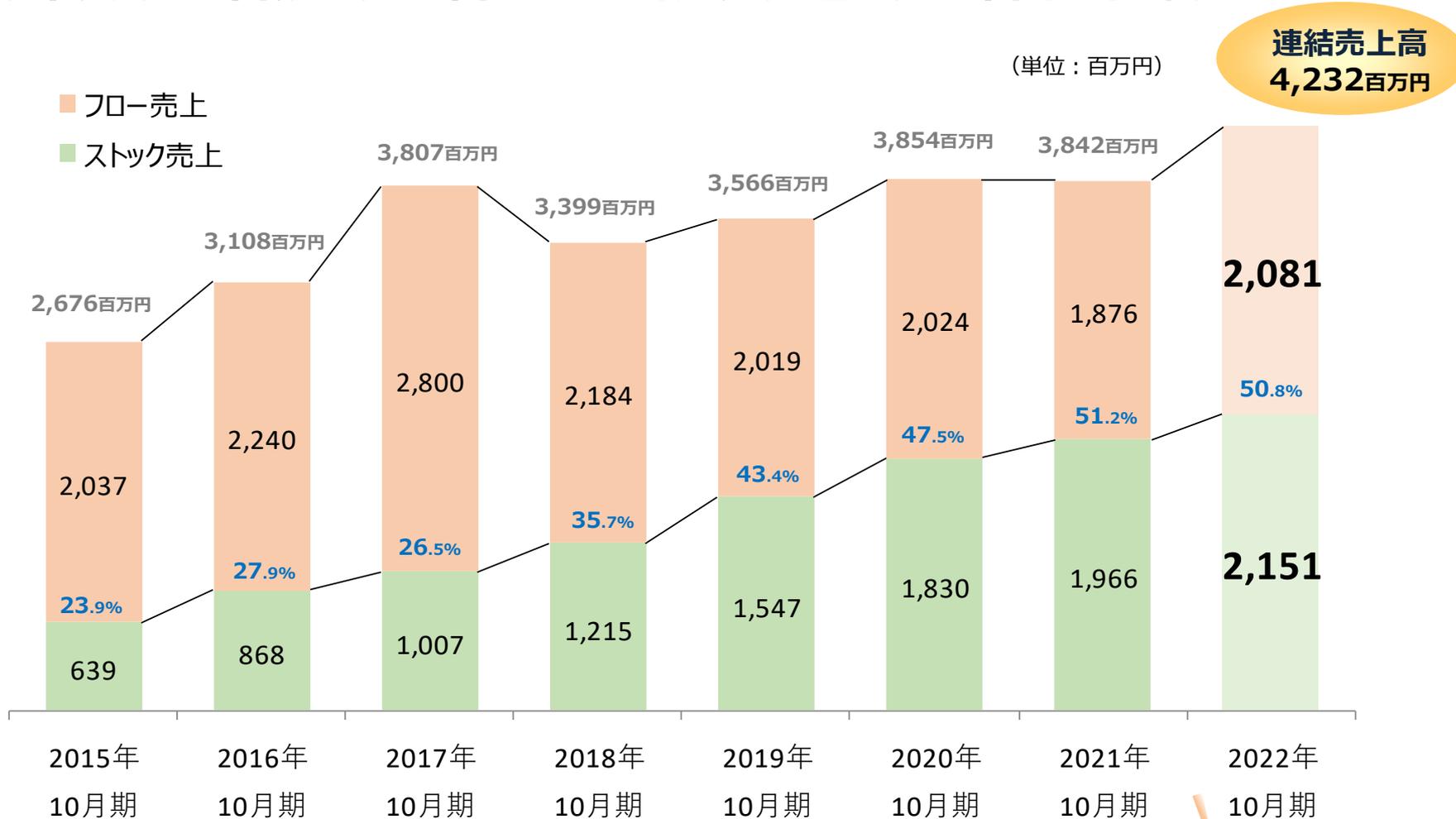


# ■ 売上内訳（フロー／ストック売上）推移

証券コード  
3804



サポート契約&クラウド契約の堅調な増加を背景に、2021年10月期以降、ストック売上が全売上高の50%を超え、フロー売上高を上回る。



## ■ ストック（ランニング）収益の伸張

証券コード  
3804



ストック収益を構成するサポート契約／クラウド契約の1ユーザ当りの単価は数万円から数千万円まで幅が大きいですが、現役ユーザ様との契約金額の合計は、21億円を超える売上高となった。

(単位:百万円)

2013年 2014年 2015年 2016年 2017年 2018年 2019年 2020年 2021年 2022年  
10月期 10月期 10月期 10月期 10月期 10月期 10月期 10月期 10月期 10月期



## ■ 6つの事業部門

証券コード  
3804



	主要製品・サービス	累計顧客数
学園 ソリューション	『Campus Plan .NETFramework Ver.10』 学園情報総合管理システム 『アンシサイト』 保護者向けBtoBtoCサービス 『Campus Plan Smart』 次世代学園総合情報システム <b>New</b>	1,017
ウェルネス ソリューション	『Hello EX』 フィットネスクラブ・スポーツ施設向け会員管理システム 『Hello Fun』 アミューズメント施設向け運営管理システム 『Smart Hello』 次世代クラウド型会員管理システム <b>New</b> 『Smart Hello チケット』 次世代クラウド型チケット管理システム <b>New</b>	1,324
ソフトエンジニア リング	『規程管理システム』『規程管理システム 金融機関版』 『契約書作成・管理システム』 『規程・マニュアル管理システム』	595
公教育 ソリューション	『School Engine』 クラウド型校務支援サービス 校務支援、学校用グループウェア、学校用メール連絡網 『Home services』 児童生徒に関する成績・出欠・活動情報をリアルタイム に保護者へ提供 <b>New</b>	3,965
公会計 ソリューション	『PPP Ver.5 新統一基準対応版』 地方公会計システム 『PPP クラウド (Azure) 』 クラウド型地方公会計システム 『Common財務会計システム』 地方公共団体向け財務会計システム <b>New</b>	1,285
薬局 ソリューション (株式会社シンク)	『GOHL2』/『OKISS』 調剤薬局向けレセコン 『薬歴情報電子ファイル』 保険薬局向け薬歴情報システム 『GOHL PICKING』 医療品過誤防止システム	1,229

合計 9,415

## ■ 各事業部の概況

証券コード  
3804



○公教育Sが引き続き好調で、全社業績を牽引した。公会計S、ソフトEも計画を上回る業績を上げることができたが、学園Sの不調、ウェルネスSのコロナ禍ダメージからの復調待ち等が課題。デコボコはあるものの社全体としては成長を維持できた。

○**公教育S** は、今期稼働の3つの大型県案件に加え、全国共通のカスタマイズ項目による利益率の高いフロー売上を計上し、計画を大幅に過達した。前年に落札した富山県立高校案件も、来年稼働に向け準備を進めることができた。

スクール エンジン  
**School Engine**

○**公会計S** は、『PPP』の最後の特需があり、大型県案件を予定以上に受託することができ、計画を大きく上回ることができた。しかし、『PPP』によるフロー売上は第41期で概ね終了し、第42期以降『Common財務会計システム』が軌道に乗るまでの間端境期を迎えることとなる。

**PPP**  
Principal Publicaccounting Package

**Common**  
コモン財務会計システム

○**ソフトE** は、引き続き着実に業績を伸長。**シンク** は、資格確認システムで売上追加。

○**ウェルネスS** は、新サービスの『Smart Hello』が好調で、目標としていた「第41期に100ユーザ稼働」を達成し、第42期以降も導入をさらに増やしている見込み。ただし単価が大きくないため、業績にインパクトを与えるにはまだ至っていない。



Smart Hello



チケット

Smart Hello

○**学園S** の減収減益が続いている。コロナ禍以降、パッケージ販売本数、新規ユーザ獲得数、カスタマイズ売上、サポート売上が減少しており、回復の兆しを見ることができていない。一方、案件数やボリュームは縮小しているわけではなく、新サービス『Campus Plan Smart』の拡販を急ぐ。



# ■ 事業部別売上構成

証券コード  
3804



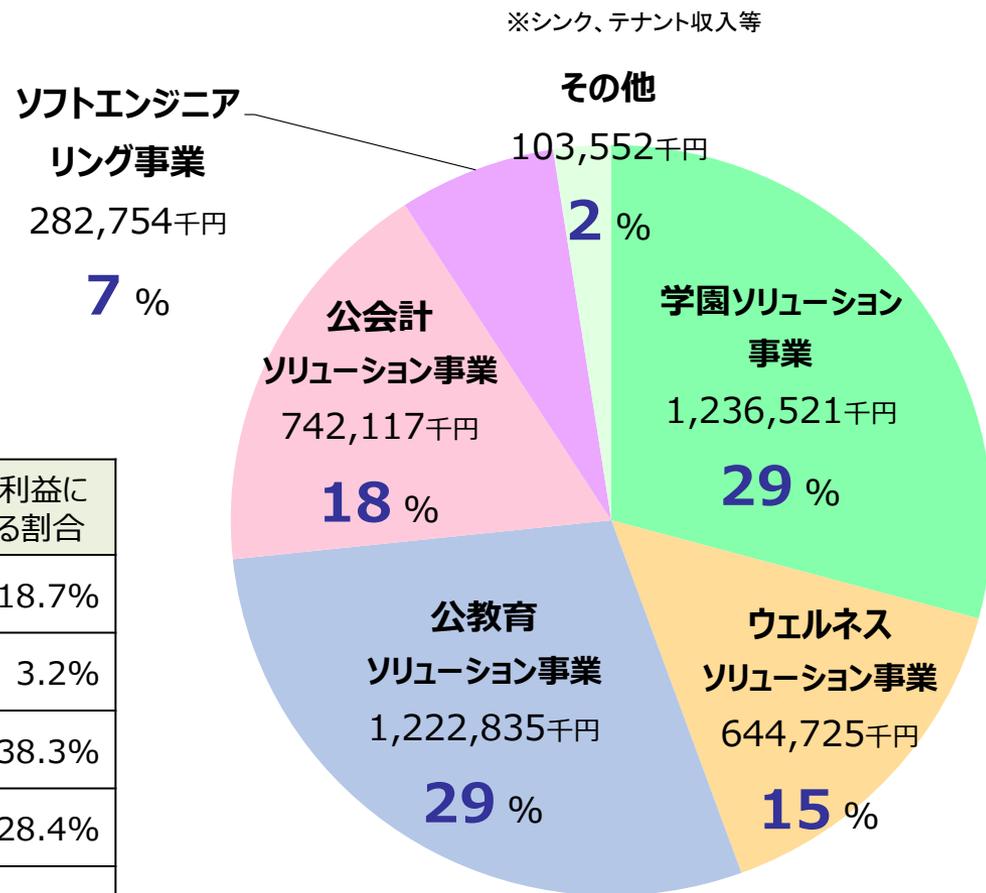
## 第41期 事業部別売上構成

学園Sと公教育Sで全社売上高の6割近くを占める。特に公教育Sが、利益額、利益率ともに貢献しており、グループ全体の屋台骨となっている。学園Sの売上高と利益率の伸長・改善が喫緊の課題。

単位：百万円

	売上額	※調整後営業利益	利益率	全社利益に占める割合
学園S	1,236	167	13.6%	18.7%
ウェルネスS	644	28	4.4%	3.2%
公教育S	1,222	343	28.1%	38.3%
公会計S	742	255	34.4%	28.4%
ソフトE	285	96	34.2%	10.8%
<b>【連結】</b>	<b>4,232</b>	<b>897</b>	<b>—</b>	<b>100.0%</b>

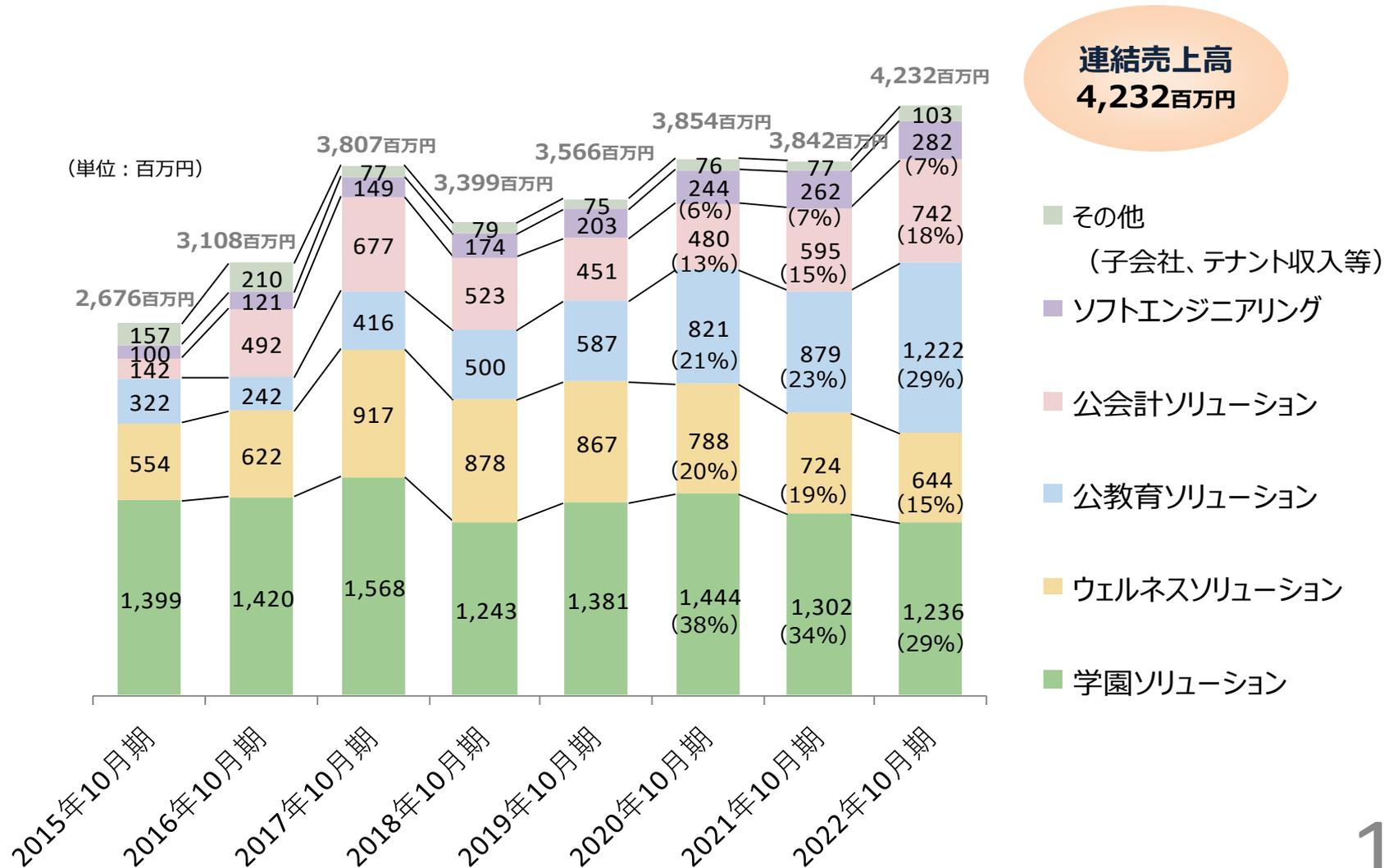
※間接経費を人数按分して減算しています。



売上総額：4,232,504 千円

## ■ 事業部別売上構成推移

全体では、初の40億円超えの売上高となったが、公教育S・公会計S・ソフトEが好調で着実に業績を伸ばしたことによるもの。さらなる成長のためには、学園S・ウェルネスSの巻き返しが必須。



## ■ 収益性・安定性に関する指標の推移

証券コード  
3804



KPIとして特に重視している売上高営業利益率は、コロナ禍の特殊性もあいまって目標としていた20%を超えているが、引き続き今後もこの水準を保てるよう効率の高いビジネスを展開していく。ROA／自己資本比率の動きは、不動産取得の影響。

	2015年 10月期	2016年 10月期	2017年 10月期	2018年 10月期	2019年 10月期	2020年 10月期	2021年 10月期	2022年10月期 実績
1株当たり 当期純利益 (EPS)	22.4円	20.6円	36.7円	39.8円	59.0円	78.7円	89.3円	92.4円
自己資本 当期純利益率 (ROE)	9.3%	7.9%	12.8%	12.4%	16.2%	18.5%	18.9%	17.7%
総資産経常利益率 (ROA)	4.4%	5.0%	9.3%	10.3%	13.5%	16.8%	17.5%	17.0%
売上高営業利益率	5.9%	6.2%	9.2%	11.5%	15.0%	18.9%	21.0%	21.2%
自己資本比率	45.2%	46.4%	54.1%	56.9%	61.6%	65.2%	66.0%	60.7%
1株当たり純資産 (BPS)	251.3円	270.1円	304.7円	339.1円	391.1円	459.4円	484.0円	559.0円

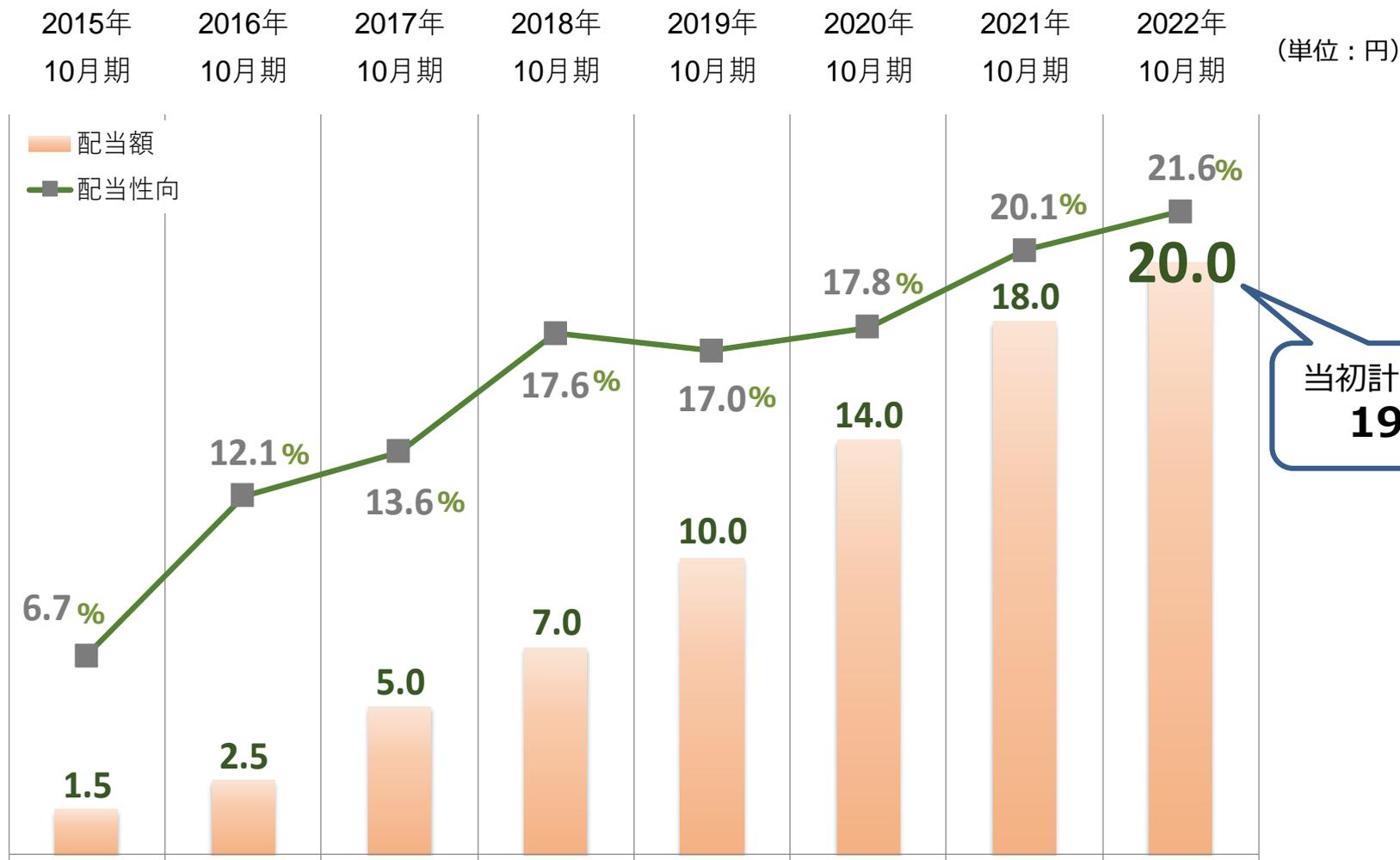
※ 2018年5月に1：2の株式分割を実施しており、それ以前の数字は株式分割後に換算した値です。

## ■ 配当額・配当性向の推移

証券コード  
3804



継続的な開発投資等に備えて内部留保しつつ、安定的な配当を維持することを方針としているが、今期は配当性向を21%超に引き上げ、前年比2円増の1株当たり20円を配当。



※ 2018年5月に1：2の株式分割を実施しており、配当額は遡って修正しています。

証券コード  
3804



# 2023年10月期の計画

## ■ 中期計画『システム ディ強靱化計画』

証券コード  
3804



### ＜システム ディ 経営理念＞

「急激に変化する情報社会において、真に付加価値の高い情報と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。」

そのためには、よりシェアを拡大、その実績をベースにより多く潜在顧客にサービスを訴求し、業界における知名度を向上させ、**社会への影響力がより大きい会社へと成長**させていく。

これを実現するために、シェア拡大と並行して会社の『インナーマッスル』を鍛える。社内（社員や設備）への投資を強化し、**大企業として高度な組織体制**を作り、システムベンダーとして強い技術者集団を形成していく。

そして、その延長線上に**上場企業としての次のステージへの挑戦**を具体化するというベクトルを見据えて、**会社のさらなる強靱化**をはかる。

### 『第一次 システム ディ強靱化計画』 飛躍に向けての体力づくり (2023年10月期 ～ 2025年10月期)

1. よりシェアを拡大し、各事業をさらに強靱化する
  - ①シェア拡大、ストックのさらなる積上げ、
  - ②強い技術者集団の形成、
  - ③無駄なコストの徹底削減
2. ワクワクさせる会社になる
  - ①圧倒的シェア獲得を目指す、
  - ②新規事業の立ち上げ、
  - ③社会貢献・地域振興
3. 社員、ステークホルダーと共に成長する
  - ①人事制度高度化・福利厚生強化、
  - ②株価対策・IR強化、
  - ③「健康経営優良法人」取得

『第二次～ システム ディ強靱化計画』 次のステージへの挑戦を意識した事業拡大

## ■ 2023年10月期計画

証券コード  
3804



※2023年10月期は、この情報化社会においてより存在感を高めていけるように、トップシェアを維持し、攻めの営業でさらなるシェア拡大を図る。ストック収益をさらに強固にし、業績を着実に伸ばし続けることのできる「**強靱なシステム デイ**」の事業基盤を構築する。

- 新規パッケージシステムのリリース、拡販等により、さらなるシェアの拡大をはかる。（累計10,000ユーザ）
- その結果、サポート契約・クラウド契約を積み重ね、より強固なストック基盤を構築する。（ストック比率50%）
- ストックビジネスを維持・拡大して、高効率なビジネスを展開する。（売上高営業利益率20%）
- 景気変動にも自然災害にもウイルスにも負けずに、安定的な成長を継続する。（年率10%成長）

（単位：百万円）

	2022年10月期 (第41期) 実績	2023年10月期 (第42期) 計画		
		計画値	前年度増減	前年同期比
売上高	4,232	4,621	389	109%
売上総利益	1,953	2,048	95	105%
営業利益	897	909	12	101%
経常利益	899	907	8	101%
純利益	591	621	30	105%

- 売上高営業利益率：20%を目指す。 **通期でも達成**
- ストック収益の割合：50%を目指す。 **力強く維持**
- 自己資本比率：60%以上をキープ。 **本社拡張に投資、やや低下**
- 累計顧客数：10,000件（事業所）を目指す。 **射程圏内**
- 入社3年後の社員定着率：90%超をキープ。 **コロナ禍で課題**

# 景気変動にも、自然災害にも、ウイルスにも負けない 強靱な事業体を築く

中期計画『システム ディ強靱化計画』  
次のステージを睨んで、インナーマッスルの強化

売上高営業利益率 20%・ストック収益 50% → 前年比 10% アップの成長軌道へ

