

証券コード  
3804



# 2023年10月期 (第42期) 中間期 決算報告補足資料



株式会社システム デイ

代表取締役社長 藤田 雅己

2023年6月12日

## ■ アジェンダ ～ 当資料にてご説明したいこと ～

証券コード  
3804



- 01 2023年10月期第2四半期 決算の概況
- 02 第2四半期までのトピック
- 03 事業部別売上構成
- 04 ユーザー数・ストック売上の推移
- 05 ROE等の収益性・安定性に関する各種指標
- 06 2023年10月期通期計画

# 2023年10月期（42期）第2四半期 決算の概況

証券コード  
3804



高収益案件が集中した昨期上半期に対して、経常利益こそ届かなかったものの、売上額では昨期上半期を上回ることができた。いずれも当初計画に対しては上回る結果となり、概ね **順調に、計画通り** の実績を上げられた。

**売上高 2,428 百万円 ▶ 計画通り**

対予算： + 67 百万円 (102.9%)

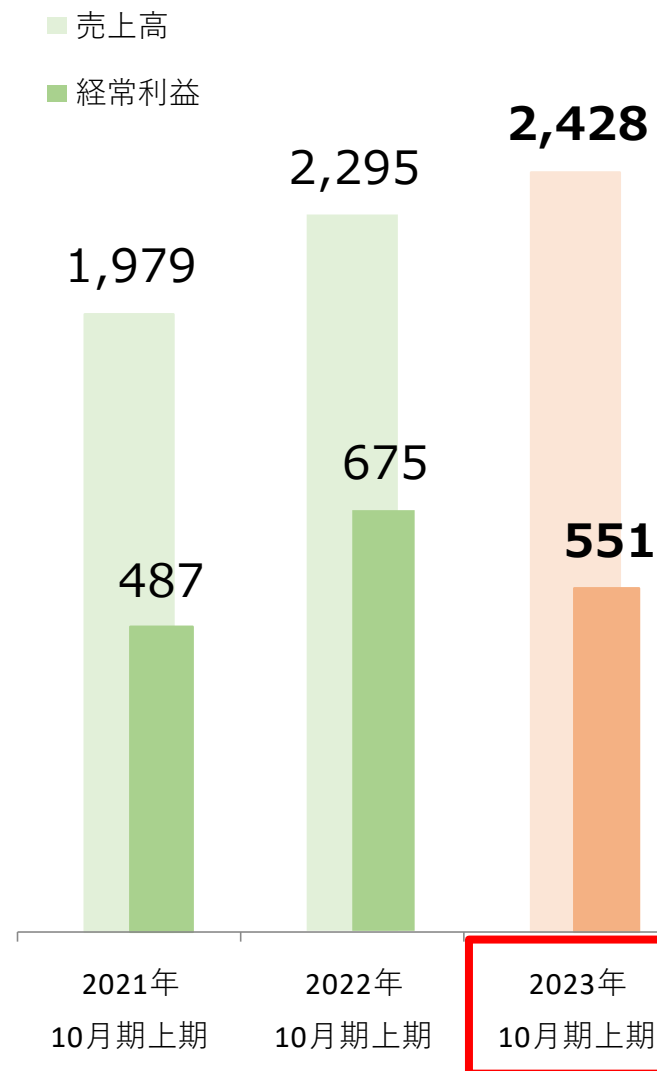
対前年： + 132 百万円 (105.8%)

**経常利益 551 百万円 ▶ 計画通り**

対予算： + 11 百万円 (102.1%)

対前年： △ 124 百万円 ( 81.6%)

(単位：百万円)



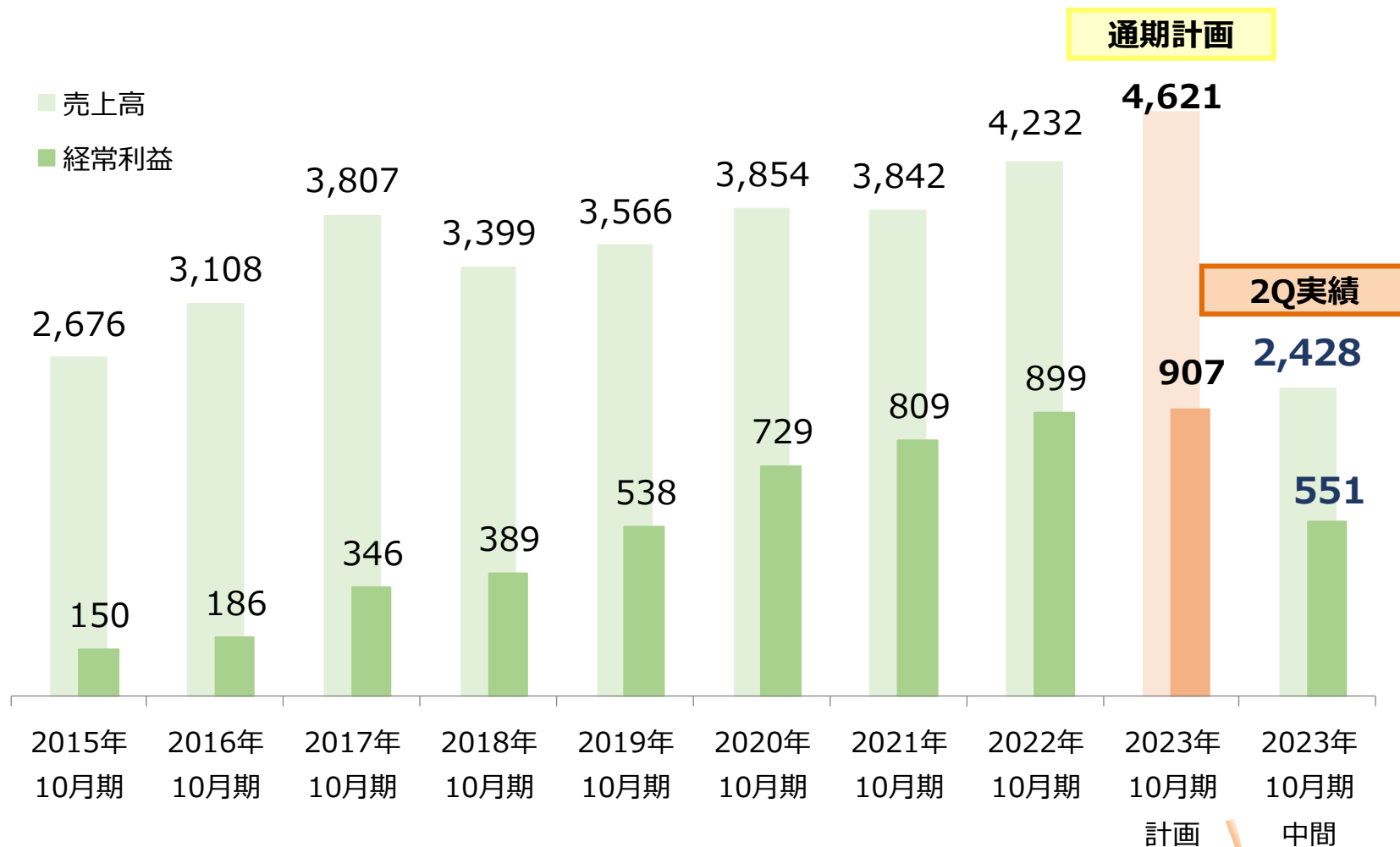
## ■ 売上高・経常利益の推移

証券コード  
3804



2015年10月期以降、着実に増収増益で推移。2023年10月期2Qは、経常利益こそ前年同時期をやや下回ったものの計画は上回って推移し、売上高は計画以上に堅実に成長。

(単位：百万円)



## ■ 2023年10月期第2四半期までのトピック

証券コード  
3804



- 前期2022年10月期の上半期は、公教育Sと公会計Sの大型案件が集中したこともあり、**上半期としては異例とも言える業績**を上げることができた。前期との比較ではやや見劣りするが、進行期の2023年10月期上半期は、売上・利益ともに**ほぼ計画通りの業績**を残すことができた。
- 2023年10月期上半期は、**学園Sの復調のきっかけ**となる半期となった。**慶應義塾をはじめとする大型案件の獲得**が事業の底上げとなり、計画を大きく上回った。
- 公教育Sは大型案件の新規稼働こそなかったものの、**着実にストック売上を積み上げ**、安定した業績を上げている。この上半期はやや**仕入販売が多かった**こともあり利益面での伸びは見られなかったが、来期以降に向けた大型案件の稼働に向けて着々と準備を進めている。
- ウェルネスSの顧客、**カーブス様**に関する売上がこの2023年10月期上半期においては**大幅に回復し**、当事業部の売上を牽引した。ただし、当案件は**仕入販売がその大半**を占めているため、売上高の貢献度合ほど利益面では伸びが目立たない。
- 公会計Sは、PPPが多くの自治体様に行き渡り、現在**過半数を超える自治体様**にご利用いただいている。新サービスは販促強化中で、予算取り、執行までを考えると**今年、来年は「端境期」**を迎えることとなる。

## ■ 2023年10月期第2四半期までのトピック

証券コード  
3804



○コロナ禍において結果的に**旅費交通費**が低く抑えられていたが、ようやくユーザー様と顔を付き合わせて商談を行うことができるようになった。  
また**重要な販促手段である展示会**についても通常に行われるようになり、下期以降の案件獲得のための種植えができた。

○4月には**賃金アップ**に挑戦した。人材確保が今まで以上に困難となる中、5年後、10年後のための人材確保のため、福利厚生強化と合わせて賃金アップを強気に行った。

○社員がより働きやすい環境を整備するため、昨期に取得した**隣接ビル**を「**システム ディ第二ビル**」として改修し、今後のさらなる人材確保の拠点とする。

○4月には新たに**14名の新卒新入社員**を迎えることができた。また、ユーザー数の一層増えつつある公教育Sのリソース確保のため、**キャリア採用にも注力**しており、顧客満足度を維持・向上させることに寄与する優秀な人材を迎え入れることができている。

第二ビルの外観



第二ビル1階 コミュニティスペース



# 事業部別売上構成

証券コード  
3804



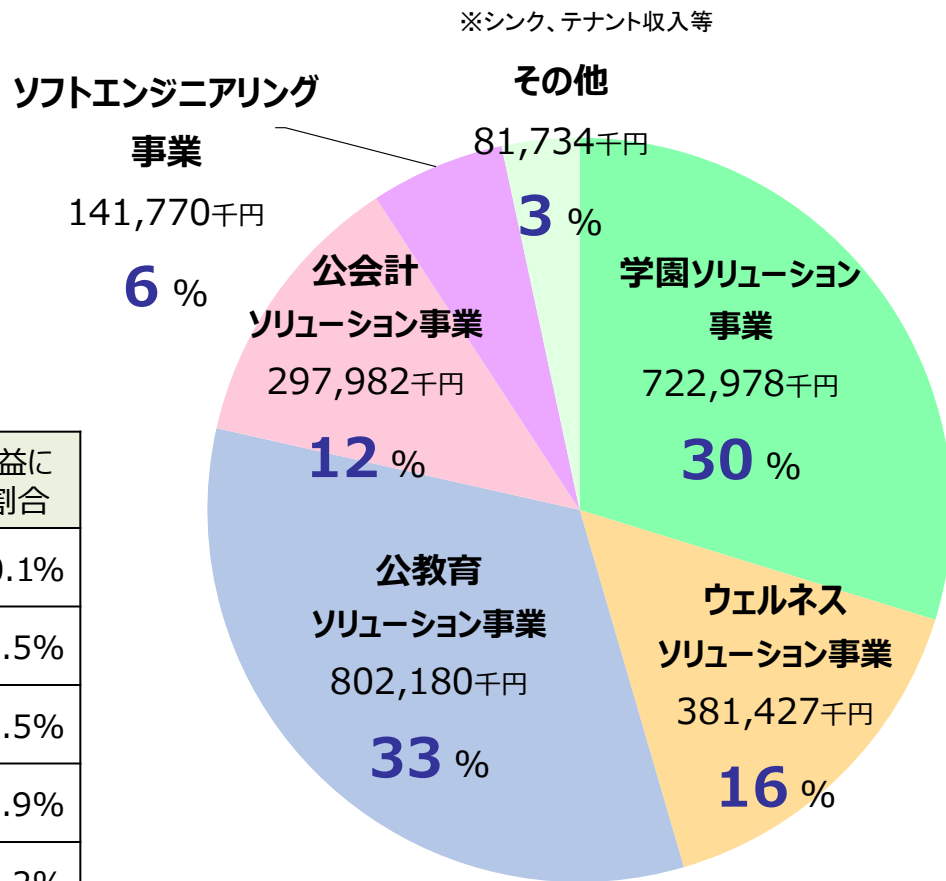
## 42期（第2四半期） 事業部別売上構成

学園Sと公教育Sが全社の売上高を牽引。公教育Sの売上高がこれまでの屋台骨であった学園Sの売上高を上回った。文教市場2部門で63%を占める。公会計Sは端境期。

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	722	110	15.3%	20.1%
ウェルネスS	381	13	3.5%	2.5%
公教育S	802	250	31.3%	45.5%
公会計S	297	98	33.2%	17.9%
ソフトE	141	56	39.8%	10.2%
<b>【連結】</b>	<b>2,428</b>	<b>551</b>	<b>22.7%</b>	

※間接経費を人数按分して減算しています。



売上総額：2,428,071 千円



## ■ 参考：6つの事業部門と累計顧客数

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 .NET Framework 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>	1,021
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>	1,397
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』	618
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>	3,918
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>	1,307
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 9,490



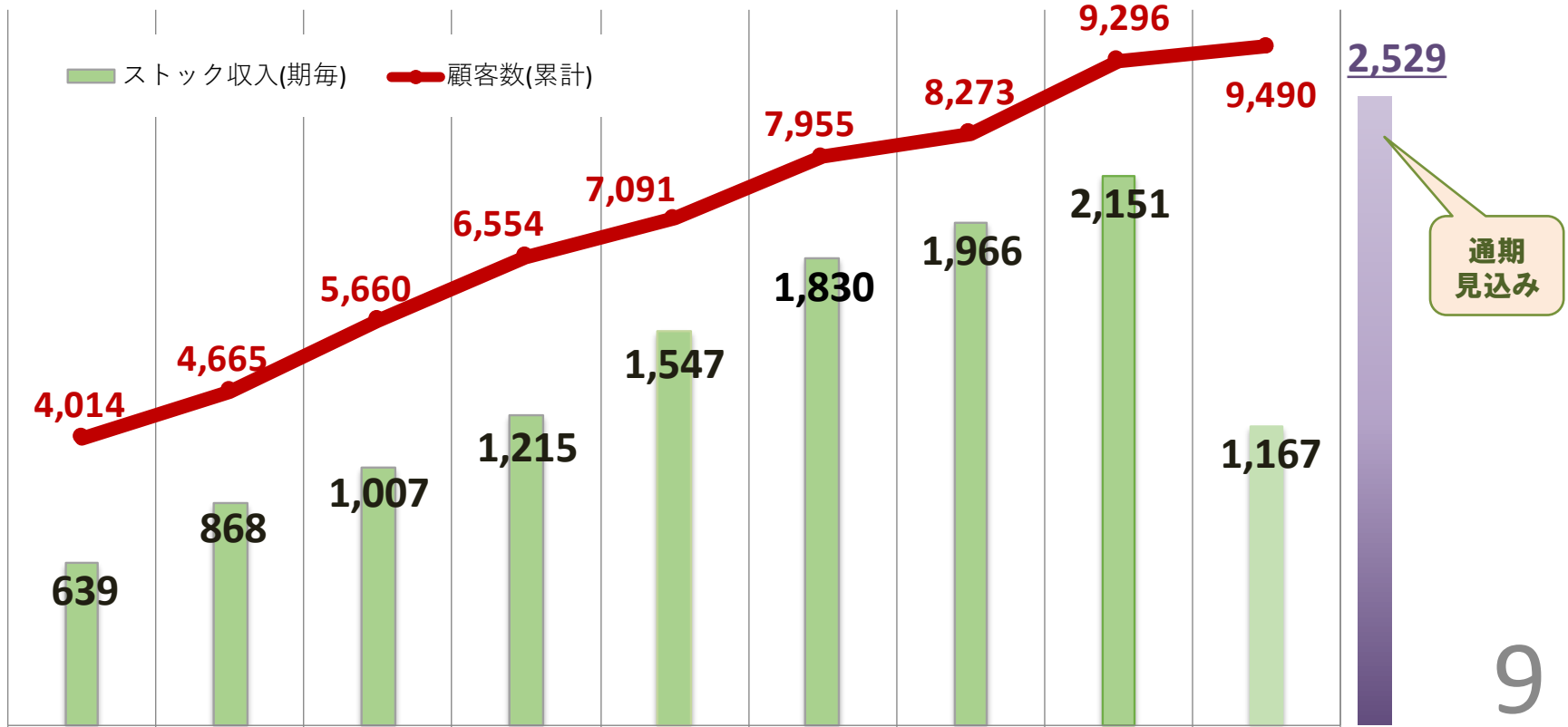
## ■ ユーザー数・ストック売上の推移

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ユーザー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、前期の現役ユーザー様との契約金額の合計は、20億円を超える売上高となった。2023年10月期においても、着実にストック収益を伸ばしている。

現役ユーザー数  
約 6,870

2015年 2016年 2017年 2018年 2019年 2020年 2021年 2022年 2023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2Q

(単位:百万円)



## ■ 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、20%を超えてはいるが、例年の上半期と比較すると少し物足りない。下半期も引き続き、効率の高いビジネスを展開するよう注力する。

売上高営業利益率

22.7 %

自己資本比率

64.3 %

1株当たり純利益 (EPS)

(上半期のみ)

58.8 円

1株当たり純資産 (BPS)

598.2 円

## ■ 2023年10月期通期計画

証券コード  
3804



※2023年10月期は、社内体制の強化を図り、攻めの営業で新規ユーザーを獲得して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、いかなる環境下にあっても業績を着実に伸ばすことのできる「**強靱なシステム デイ**」の事業基盤を構築する。

(単位：百万円)

	2022年10月期 (41期) 実績	2023年10月期 (42期) 第2四半期			2023年10月期 (42期) 計画
		計画	実績	計画比	
売上高	4,232	2,360	2,428	102.8%	4,621
営業利益	897	541	551	101.8%	909
営業利益率	21.2%	22.9%	22.7%	-	19.7%
経常利益	899	539	551	102.1%	907
純利益	591	368	376	101.9%	621

## パッケージシステム & ビッグデータ × AIソリューション

○この度、AIを活用したソフトウェアの受託開発、コンサルティングを専門に行っている「中村牧場株式会社」（設立2018年5月、資本金500万円）の全株式を取得して子会社化しました。（2023年6月12日株式譲渡契約締結）

○「中村牧場株式会社」は、数多くのAIを活用したソリューションを提案し、また開発受託し、自ら開発、導入、稼働まで支援してきました。

○また、大企業のAI人材育成プロジェクトも複数手掛けており、他にも自治体やコンサルファーム向けの研修講師を行っています。（ダイキン、JAXA、NTT東 等）

○当面は、従来のソリューションを展開・拡張しつつ、システムディの今後の新しい事業・サービスの展開や既存ソリューションの新たな方向性を創造する原動力の一つとして、新規機能・新規パッケージシステムの研究開発、AI人材育成、新規ソリューション創造に注力してもらいます。

○AIを活用して「真に付加価値の高い情報とそのソリューション」を提供してまいります。