



## Bridge Report 日本システム技術（4323）

 平林 武昭 社長	会社名	日本システム技術株式会社	
	証券コード	4323	
	市場	東証2部	
	業種	情報・通信	
	代表取締役社長	平林 武昭	
	所在地	大阪市北区中之島二丁目3番18号 中之島フェスティバルタワー29階	
	事業内容	独立系のシステム開発。事務処理系や通信制御系など受託開発とパッケージソフトが2大柱	
決算期	3月末日		
HP	<a href="http://www.jast.jp/">http://www.jast.jp/</a>		

### － 株式情報 －

株価	発行済株式数(自己株式を控除)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
676円	4,796,920株	3,242百万円	3.8%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
25.00円	3.7%	47.32円	19.0倍	929.70円	0.75倍

\*株価は12/10終値。発行済株式数は直近期決算短信より(発行済株式数から自己株式を控除)。ROE、BPSは前期末実績。

### － 連結業績推移 －

(単位:百万円、円)

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期利益	EPS	DPS
2010年3月(実)	9,322	456	497	300	63.43	25.00
2011年3月(実)	8,990	211	264	216	45.77	25.00
2012年3月(実)	9,027	284	327	135	28.64	25.00
2013年3月(実)	10,139	314	355	168	35.52	25.00
2014年3月(予)	10,900	400	450	225	47.32	25.00

\*予想は会社予想。

日本システム技術の2014年3月期第2四半期決算概要などについて、ブリッジレポートにてご報告致します。

1. 今回のポイント
2. 会社概要
3. 2014年3月期第2四半期決算概要
4. 2014年3月期業績予想
5. 今後の注目点

## 1. 今回のポイント

・14/3期2Qは、前年同期比比較で増収・減益となったものの、概ね計画通りに推移した。特に、医療情報サービスの顧客数も昨年9月の17団体から38団体まで増加。レセプト月間処理件数が月間240万件までに拡大している。金融機関情報系パッケージ(BankNeo)も昨年9月には実績がなかったが、今年9月には4件の実績を挙げており、確実に業績は回復傾向にある。

・通期業績予想に変更は無い。ソフトウェア事業の伸張などを要因に、増収・増益を計画している。BankNeoの売上貢献期待、補助金特需の取り込み、そして、公共系のシステム販売が好調に維持しており、達成への確度は高いと考えられる。

・中期的には、現在の受託ビジネス中心の事業構造から「医療ビッグデータ事業」など新事業を中心とした自社ブランドビジネスへの移行がどのようなスピードで進んでいくかを注目していきたい。

## 2. 会社概要

ソフトウェアの受託開発(13/3期売上構成比 63.9%)、主に教育機関向け業務パッケージの開発・販売(同 18.9%)、及び情報システム関連機器等の販売(同 16.3%)、その他(同 0.9%)を行っている。

### <沿革>

設立は、1973年3月。JAST(同社)の特徴である教育機関向け業務パッケージには、90年代前半から取り組んでおり、94年10月に学校事務支援統合システムパッケージソフト「GAKUEN シリーズ」の販売を、98年8月に大規模大学向けERP「GAKUEN REVOLUTION(学務)」の販売を、2000年2月に学校関係者間の情報ネットワークを実現する統合型Webサービスシステム「UNIVERSAL PASSPORT」の販売を、それぞれ開始。01年11月のジャスタック上場を経て、03年2月に東証二部に株式を上場した。

### <特徴>

#### 1. 理念重視の経営

「情報化の創造・提供による社会貢献」をモットーとして、いかなる企業系列にも属さない完全独立の立場を堅持することにより、業種、技術分野、プラットフォーム等を問わず、常に最新の技術に挑戦しつつ、自由な立場で幅広い分野の開発業務に取り組むことを経営の基本方針としている。

この基本方針に則り、顧客、株主、社員、社会がそれぞれ Win-Win(双方有益)の関係を築くべく、「四方よし」の理念を掲げ、それぞれの価値を最大化し、全体としての企業価値を高めることにより、安定的成長を実現することを目標としている。

また、このような成長の原動力となるのは従業員一人一人の情報システム開発に対する情熱と顧客への誠心誠意のサービスであり、そのためには人間力の研鑽が何よりも先行すべきである、との信念に基づいた「人づくり」経営に徹することとしている。

#### (経営理念の基本的考え方)

「天爵を修めて人爵これに従う」＝「天爵」とは、人格・品性・徳を高めていくことで、尊敬され信頼される品格を備えた人に自然的に与えられる位を意味し、「人爵」とは、人為的・便宜的に与えられた外見上の位階を指す。天爵を修めることに努め、結果として自ずと人爵を与えられるのが理に適う順序立てであるのに、人は先に人爵を与えられるとあたかも自分は天爵も得たものと錯覚してしまい、それが態度や行動に出してしまうことが多い。天爵を修めることで、はじめて人爵を与えられるが、人爵を得て、その結果として天爵を与えられることはない。

## 2. 広範な情報サービスの提供と自社ブランド確立

メーカーや系列等一切の成約を受けず、自由な立場で広範な分野のサービスを提供することが出来る。

以下の既存3事業をメインとしているが、近年の変化として、自社ブランドサービスの拡大に注力し、構成比引上げを目指している。具体的には、医療情報(レセプト自動点検等)サービス、銀行向けCRMソリューション「BankNeo」、スマートフォンアプリ群「京都禅寺巡り」などが挙げられる。

### (事業セグメント)

1. ソフトウェア事業(ソフトウェアの個別受託開発) ⇒ SIerの側面
  - ① ビジネスアプリケーション分野 (事務処理系システム)
  - ② エンジニアリングアプリケーション分野 (制御、技術系システム)
  - ③ イベントアプリケーション分野 (スポーツ・文化イベント関連システム)
  - ④ アウトソーシングサービス (情報システムの一括運営管理)
2. パッケージ事業(ソフトウェアパッケージの開発、販売) ⇒ パッケージメーカーの側面  
戦略的経営システムの開発・販売、導入支援、保守等
3. システム販売事業(ハード、ソフトの販売、ITインフラの構築) ⇒ 販社(BtoB)の側面  
ハードウェア・ソフトウェアパッケージの販売、保守、ネットワーク構築等
4. 医療ビッグデータ事業(医療情報データの点検、分析及び関連サービス) ⇒ 自社ブランドサービスの拡大  
レセプト自動点検サービス、通知サービス、データ分析等

## 3. 大手優良企業群との長期取引と新規顧客

富士通(直接取引年数36年)、パナソニック(同31年)、IHI(同31年)など、日本を代表する大手企業群と長期取引が多いのも同社の特色。しかもすべてが直接取引である。

長期取引であるため、先方顧客からは同社が「コア・パートナー」となっている場合が多く、そのため不況期でも受注が大きく落ち込むことが少ない、と会社側は述べている。

一方、一時期80%はあった主要長期大手顧客8社の売上高構成比は現在38%程度まで低下しており、下記の表のように他分野の新規顧客が増加している。

取引先	売上シェア変化(%) 07/3期 → 13/3期	主要取引分野
地銀など金融機関とのプライム開発	2.0 → 3.6	ビジネス分野、新事業(BankNeo)
日本マイクロソフトとの協業	0.0 → 2.0	ビジネス分野
道路関連公企業	0.0 → 2.7	システム販売事業
医療関連機関(健保組合等)	0.0 → 1.8	新事業(JMICS)、新子会社(SafeNeeds)

#### 4. グループ拠点展開



(同社資料より)

大阪と東京の2本社制を敷いており、早くから海外に開発拠点を展開している事も特徴。また、2006年8月には、大学向けマーケットを中心とする文教分野での業容拡大を図るべく、首都圏の大規模大学を中心に、システム機器等の販売で実績のあるアルファコンピュータ(株)の全株式を取得した。これにより、パッケージ、情報機器及びネットワーク等を一貫して提供する大学向けSI(システム・インテグレーション)事業の大規模展開が可能となった。

加えて、JMICS(医療情報サービス)を独立事業化、7月には(株)ODKソリューションズの発行済株式総数の3.66%を取得、資本提携をおこない、文教分野での相互事業拡大を狙う。

#### 5. 国内トップシェアの大学業務パッケージ及びその進化

大学向け経営改革ソリューションとして提供している統合業務パッケージは、94年10月の発売以来、339校(13年11月11日現在)への導入実績を有し、文教マーケットにおいて高い評価を受けている。

特徴は、大規模な総合大学から小規模の短期大学に至るまで、主要業務を全方位でカバーしているため、パラメーターの設定だけで大学個々のニーズに柔軟に対応できる事。つまり、カスタマイズの必要がないため、ユーザーは導入時及びその後の運用・メンテナンスに関わるトータルコストを削減する事ができる。なお、1案件あたりの導入金額は数10万円～数億円と、導入規模により広範囲にわたる。

少子化問題への取り組み戦略のひとつとして、大学各校は優秀な学生を確保するべく、学生向けサービスや経営品質の向上に取り組んでいる。しかし、全国に約1,200校あると言われる大学・短大の大半がメインプレーヤー等による手作りのシステムやカスタマイズを前提としたパッケージを使っているという。品質・価格両面での優位性に強み。

導入実績

大学：	236 校
短期大学：	85 校
その他：	18 校
合計：	339 校
(2013年11月11日現在)	

★: UNIVERSAL PASSPORT導入校

- ★・広島経済大学
- ★・比治山大学
- ★・近畿大学工学部
- ★・広島文教女子大学
- ★・ノートルダム清心女子大学
- ★・山口県立大学(公)
- ★・岡山県立大学(公)
- ★・環太平洋大学 他

- ★・聖カタリナ大学

- ★・福岡工業大学
- ★・日本文理大学
- ★・南九州大学
- ★・西南学院大学
- ★・近畿大学産業理工学部
- ★・佐賀女子短期大学
- ★・九州国際大学 他

- ★・近畿大学
- ★・甲南大学
- ★・追手門学院大学
- ★・阪南大学
- ★・兵庫県立大学(公)
- ★・大手前大学
- ★・神戸女子大学
- ★・プール学院大学
- ★・梅花女子大学
- ★・神戸女学院大学
- ★・大阪音楽大学
- ★・京都光華女子大学
- ★・薫英学園
- ★・産業技術短期大学
- ★・千里金蘭大学
- ★・平安女学院大学 他

- ★・北海道教育大学(国)
- ★・室蘭工業大学(国)
- ★・公立ほこだて未来大学
- ★・酪農学園大学 他

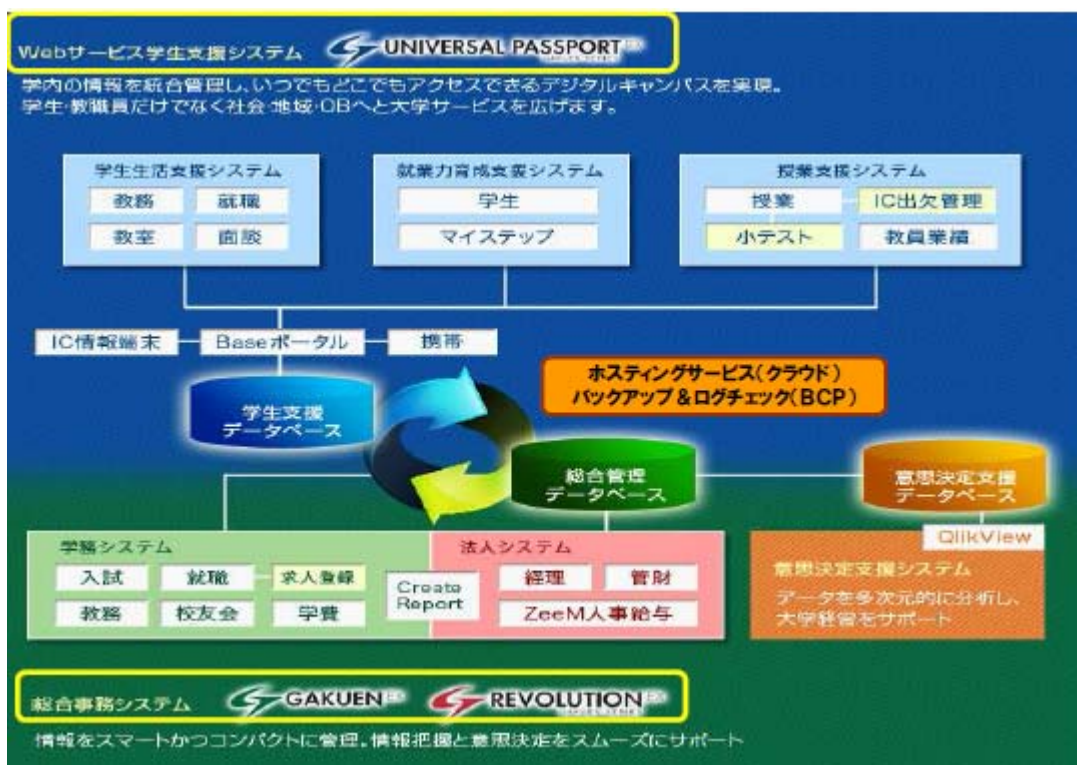
- ★・東北福祉大学
- ★・宮城学院女子大学
- ★・東北工業大学
- ★・岩手県立大学(公)
- ★・山形県立保健医療大学(公)
- ★・東北芸術工科大学 他

- ★・東京理科大学
- ★・成蹊大学
- ★・慶應義塾大学
- ★・東京電機大学
- ★・桜美林大学
- ★・日本大学
- ★・文教大学
- ★・玉川大学
- ★・日本女子大学
- ★・武蔵大学
- ★・日本体育大学
- ★・共立女子大学
- ★・フェリス学院大学 他

Copyright Japan System Techniques Co., Ltd. All rights reserved.

(同社資料より)

加えて、当初の事務支援から、運用サービス、KIOSK 端末等 OEM 機器、BCP 対策、学生育成支援、経営戦略支援など、大学を取り巻く総合 IT サービスに進化している点も特徴である。



(同社資料より)

## 6. その他の特長

(人材重視) ⇒ 品質安定、低コスト体質

- 新卒中心の採用と長期的な人材育成
- 人材流動の激しい業界内で高い社員定着率を維持

(品質、信頼へのこだわり) ⇒ 継続顧客が多い

- 「一括丸投げ」は行わず、社員中心のプロジェクト編成
- 請け負ったら顧客が満足するまでやり抜く、途中退場はしない

(特徴的な営業戦術) ⇒ 異なる3事業が共存

- ソフトウェア事業: SE自らが受注活動
- システム販売事業: 大手を凌駕する提案力
- パッケージ事業: 全国規模のマーケティング

(徹底したコスト管理) ⇒ 不採算案件が極めて少ない低コスト体質

- 個人別 30分毎の売上・原価管理
- 非常にコンパクトな本社間接部門

## 3. 2014年3月期第2四半期決算概要

## (1) 連結業績

(単位:百万円)

	13/3期 2Q	構成比	14/3期 2Q	構成比	前期比
売上高	4,692	100.0%	5,007	100.0%	6.7%
売上総利益	873	18.6%	869	17.4%	-0.4%
販管費	855	18.2%	883	17.7%	3.3%
営業利益	17	0.4%	-13	-	-
経常利益	30	0.7%	21	0.4%	-31.5%
当期純利益	1	0.0%	-14	-	-

前年同期比比較で増収、経常増益となり、経常利益では予想を大きく上回ったが、当期利益では概ね計画通りに推移した。

## (2) セグメント別動向

今第1四半期より、セグメント情報に与える金額的重要性が増したため、従来の3事業区分に加えて、医療情報データの点検、分析および関連サービスを提供する「医療ビッグデータ事業」を開示することとした。

(単位:百万円)

	売上高			セグメント利益		
	13/3期 2Q	14/3期 2Q	増減率	13/3期 2Q	14/3期 2Q	増減率
ソフトウェア事業	2,965	3,219	8.6%	-23	26	-
パッケージ事業	828	752	-9.3%	131	8	-93.7%
システム販売事業	863	931	8.0%	32	40	24.4%
医療ビッグデータ事業	35	103	192.1%	-122	-88	-
損益計算書計上額	4,692	5,007	6.7%	17	-13	-

## ソフトウェア事業

流通・サービスが堅調に推移し、金融が回復基調となった。金融機関情報系パッケージ(BankNeo)も昨年9月には実績がなかったが、今年9月には4件の実績を挙げている。

## パッケージ事業

大学向けPP(プログラム・プロダクト)販売及び仕入販売(SI)は減少、次世代製品開発、中国進出が進行中であったことから、営業利益が大幅に減少した。

## システム販売事業

アルファコンピュータの業績が好調に加え、公共系SI案件が大幅に増加した。

## 医療ビッグデータ事業

医療情報サービスの顧客数も昨年9月の17団体から38団体まで増加。レセプト月間処理件数が月間240万件までに拡大。レセプト自動点検サービスに加え、通知サービスおよびデータ分析などのサービス拡充により保険者との契約を着実に伸ばした。

## (3) 財政状態及びキャッシュフロー

## &lt;財政状態&gt;

(単位:百万円)

	13/3 月末	13/9 月末		13/3 月末	13/9 月末
現預金	2,938	3,113	買入債務	901	422
売上債権	2,337	1,741	短期有利子負債	19	267
流動資産計	6,131	5,488	流動負債計	2,194	1,814
建物	318	299	長期有利子負債	4	3
土地	142	142	退職関連引当金	1,286	1,299
有形固定資産	556	533	固定負債計	1,365	1,377
無形固定資産計	61	75	負債合計	3,560	3,191
投資その他の資産計	1,301	1,499	純資産合計	4,489	4,405
固定資産合計	1,918	2,108	負債純資産合計	8,050	7,597
資産合計	8,050	7,597	自己資本比率	55.0%	57.1%

短期借入金等に伴う現預金の増加があったが売掛金の減少により、流動資産は642百万円減少した。また、長期預金の預入による増加、投資有価証券等の増加により固定資産は189百万円増加したものの、純資産は84百万円減少した。

一方負債は、短期借入金が増加したが、買入債務が大幅に減少したことにより369百万円減少した。この結果、自己資本比率は2013年3月末の55.0%から57.1%へと増加した。

## &lt;キャッシュ・フローの状況&gt;

(単位:百万円)

	13/3 期 2Q	14/3 期 2Q	増減
営業キャッシュ・フロー	292	139	-152
投資キャッシュ・フロー	-127	-26	100
フリー・キャッシュ・フロー	164	112	-51
財務キャッシュ・フロー	-151	147	299
現金等残高	2,028	1,872	-155

売上債権および棚卸資産の増加、仕入債務および前受金の減少により、営業CFはマイナスとなった。差入保証金の回収があったが、投資有価証券の取得により、投資CFはマイナスだった。財務CFは短期借入金の増額等によりプラスとなり、今四半期末の現金等の残高は18億円と前年同期末に比べ155百万円減少した。

## (4) トピックス

## ◎株式会社ODKソリューションズとの協業を強化

同社は一昨年より、(株)ODKソリューションズ(JASDAQ、証券コード:3839)と協業し、大学向けシステムの相互データ連携サービスを提供してきたが、さらなる協業関係の強化を目的として(株)ODKの普通株式3,000株を市場で買い付けた。

## &lt;協業強化の理由&gt;

同社は学校法人を対象に、パッケージ事業の主要製品であるGAKUENシリーズ製品により、教務を中心に入試・就職等といった学務系事務システムから、経理・管財等の法人系事務システムまでを統合した、戦略的大学の経営システムを提供しているが、同じく学校法人を顧客層として入学試験業務を中心とした情報処理アウトソーシングサービスや入試広報支援サービス等を提供する(株)ODKとは協業関係を一昨年より構築し、相互のデータ連携を実現させてきた。



そうした中、協業による実績も蓄積されてきたため、同社と(株)ODKは、相互の強みを活かし事業上のシナジーを発揮することが、両社の企業価値・株主価値向上にとって望ましいとの共通認識に達し、さらに協業関係を強化することで合意した。

#### <協業強化の内容>

学校法人向けサービスを中心に、広範な業種・分野での協業を両社間で検討・決定していく。

また、今後は文教(学校)向けのみならず、両社が事業ドメインとしている別分野での協業の可能性もあると考えており、順次検討を進めていく。

## 4. 2014年3月期通期業績見通し

### (1) 通期連結業績見通し

(単位: 百万円)

	13/3期実績	構成比	14/3期予想	構成比	前期比
売上高	10,139	100.0%	10,900	100.0%	+7.5%
営業利益	314	3.1%	400	3.7%	+27.3%
経常利益	355	3.5%	450	4.1%	+26.4%
当期純利益	168	1.7%	225	2.1%	+33.2%

現時点で、通期業績予想に変更は無い。

ソフトウェア事業の伸張などを要因に、増収・増益を計画している。

営業増益の内訳は以下の通り。

(単位: 百万円)

項目	経常利益影響額	摘要
JAST ソフトウェア事業の復活	15	流通業、製造業、金融業案件が堅調推移
パッケージ事業の軟調推移	-60	主に関東圏での軟調推移
本社コスト差異	25	
営業外損益差異	19	教育関連助成金
グループ会社事業	15	主にアルファコンピュータのシステム販売が好調
合計	14	

2008年のリーマンショックが情報サービス産業にとっても大きな転換点だったと認識している。

転換点以前は、長期優良顧客が過半数、受託開発で営業利益10%超といった自社の伝統的強みを活かせば好業績に繋げることができたが、転換点以降、環境は激変しており、特に受託開発依存の成長持続は困難と考えている。また足元の戻りも決して本格回復ではなく、不安定な環境は今後も続く判断しており、そうした環境下、「1. 自社ブランドの確立」、「2. アライアンス戦略の推進」、「3. グローバル化」をキーワードとする変革を進めていく。

### (2) 今後の計画

#### ① 事業別方針

##### ◎ ソフトウェア事業

通期予想から上期実績値を引いた下期の経常利益ターゲットは239百万円。前年下期実績は141百万円。基盤産業系受託は回復基調持続、BankNeo 売上貢献期待、価格コンペ勝利、機会損失と不採算案件の廃絶がキーとなる。

##### ◎ パッケージ事業

下期経常利益ターゲットは192百万円。前年下期実績は167百万円。補助金特需の取り込みに加え、関東エリ

アの軟調基調は下期に解消し、上期不足分が充足できるかがキーとなろう。次世代製品の製造段階に入るため、研究開発規模は前期比 2.5 倍へ。「GAKUEN 中国版」をリリースする計画で、中国国内大学への販売に注力する。

### <次世代製品への取組み>

GAKUEN シリーズはリリースより 6 年が経過し、トップブランドとして定着している一方で、他社製品の台頭、価格競争の激化という状況で、高収益を維持はするものの壮年期を迎え成長性は低下している。

そこで、次世代の新製品開発に注力する。

コンセプトとしては、現行製品のバージョンアップではなく、機能、デザイン、提供サービス、プラットフォームまでを一掃するリニューアルを行い、又単に競合への対応ではなく、顧客である大学を取り巻く社会環境の将来像を見据えたうえでの最適解を示すものを開発する。

前期までに基本コンセプトを構築する基礎研究は終了しており、今期以降開発を進め、追加コンポーネントや関連総合サービスを順次リリース。来期以降売上の本格的な拡大、パッケージソリューションの枠を超えた総合文教サービスを提供する考えだ。

2018 年 3 月期には次世代版パッケージの売上は現行版を上回り、20 億円超まで成長する構想のようである。

### <中国進出>

下表のように、日本国内において大学情報化市場は成熟期に入ったと見ており、より成長性が見込まれる中国市場の開拓を積極化する。

#### 『大学情報化市場の比較』

	日本	中国
四年生大学数	800 校弱	2,000 校超
大学進学率	現在 50%で頭打ち	現在 20%台。長期的に上昇
大学規模	学生数 3,000~5,000 人が中規模校	学生数 2 万人超が中規模校
経営システム	統合パッケージ、個別開発等で普及	統合パッケージは不在(同社調査による)

(同社資料より)

この中国進出にあたり、子会社化した SafeNeeds 社、桂林安信軟件有限公司が大きな戦力となる。

技術的には、言語の違いや大学制度の違いを理解した上で同社の持つ GAKUEN のノウハウと中国人 SE の協業により販売可能な製品化が可能であることが大きな強みとなる。

また営業面においても、当初より、販売チャネルの確保、大学・政府関係者との関係構築、大学情報処理部門へのプロモーション機会の創出、日本製であるという信頼性といった強固なアドバンテージを有している点も同社の大きな強みであると会社側は考えている。

2013 年 5 月には湖州師範学院(浙江省湖州市)と大学情報化に関する協定を締結した。

こうして構築した事業基盤をベースに営業を積極展開し、2014 年 3 月期中に複数校での導入を目指している。

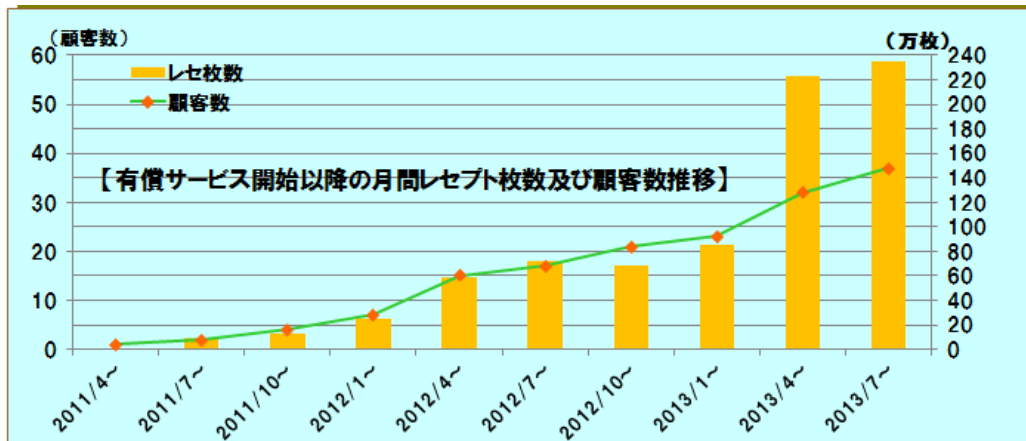
#### ◎システム販売事業

下期経常利益ターゲットは 2 百万円。前年下期実績は 39 百万円。公共系を中心に好調維持しており、ターゲット達成の可能性は高いと会社側は考えている。可能な限りの上積み注力する。

#### ◎医療情報サービス

下期経常利益ターゲットは-20 百万円。前年下期実績は-52 百万円。4 事業中最もハードルは高いものの、自社ブランドサービス確立のための中心的サービスであり、第 4 の事業セグメントとして独立させるべく拡販に注力する。処理枚数増、単価の正常化、業者クラウド収益化、開発・運用コストの低減の複合ポリシーで達成を図る。

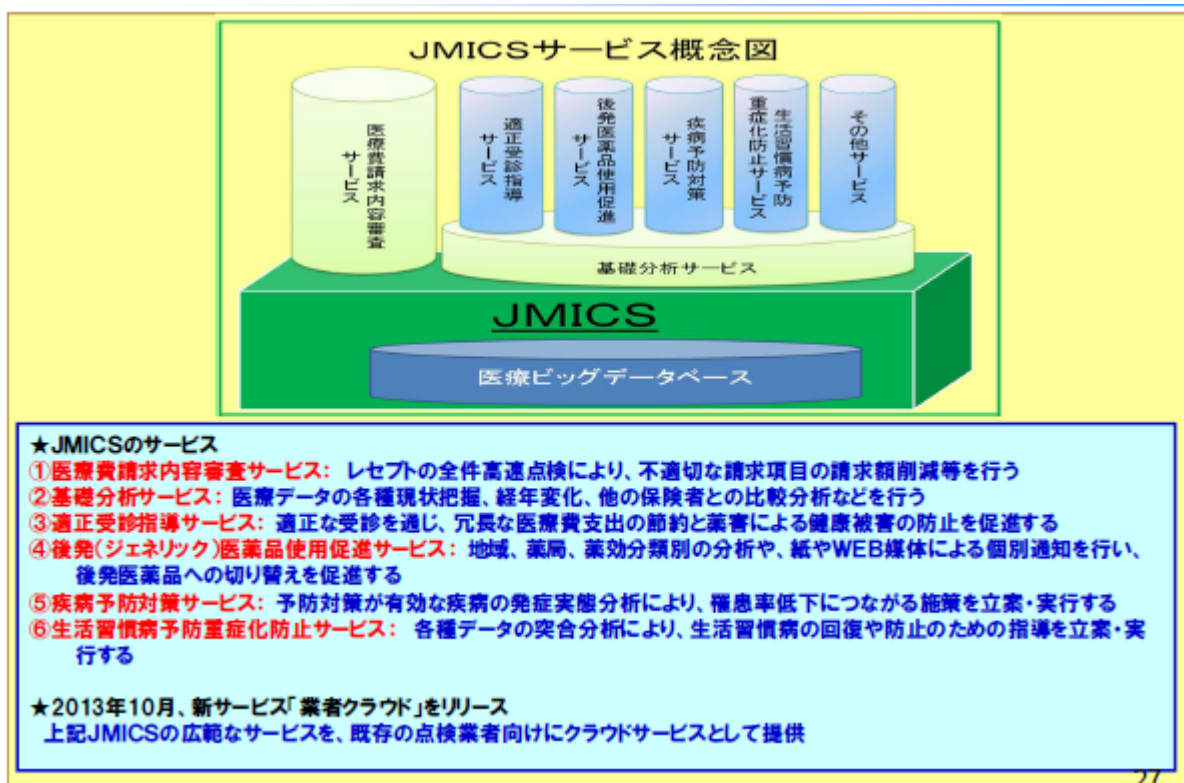
### <JMICS サービスの実績推移>



(同社資料より)

有償サービスを開始した2011年4月以降、レセプト枚数、顧客数とも順調に拡大してきたが、特に2013年に入ってから伸びが著しい。また、10月から新サービス「業者クラウド」をリリース。上記のサービスに加え、既存の点検業者向けクラウドサービスとして提供している。

会社側では、今期で研究開発投資は概ね終了して、収益獲得ステージに入り、2015年3月期には売上5億円まで成長するという構想を描いている。



(同社資料より)

### ②中長期事業構想

売上面においては、自社ブランドの確立と新事業の成長で、受託ビジネスとの構成比「1:1」を目指す。4期ぶりの100億円復帰を契機に着実な拡大へ。

利益面においては、自社ブランド事業の継続的開拓による構造改革を推し進め、投資を継続しながらも収益化も図り、収益性の向上を目指す。

## 5. 今後の注目点

当初予想よりも、JAST ソフトウェア事業およびアルファコンピュータのシステム販売が好調であり、下期も引き続き業績は好調に推移するものと考えられる。また、まだ利益貢献はないもの、「医療ビッグデータ事業」についても、高い期待ができよう。この事業の主な顧客先は健康保険組合等だが、従来の目視等によるレセプト点検では調べきれなかったもの(巧みな不正受診等)が処理できるため、健保組合からの評価も高い。また、まさに膨大なビッグデータを集積できるため、例えば、健保財政改善のために使用量の大きい薬品をジェネリックに切り替えることを提案する等、ビッグデータを活用した新たなビジネスの拡大も見込んでいるという。

現在の受託ビジネス中心の事業構造から自社ブランドビジネスへの移行がどのようなスピードで進んでいくかを注目していきたい。