

日本システム技術株式会社

Japan System Techniques Co., Ltd.



(東証第2部 証券コード4323)

平成26年（2014年）3月期 第2四半期 決算説明会
2013年11月27日

★ 本資料は、発表時現在における将来に関する前提及び見通し等に基づき判断した予測が含まれております。実際の業績は、業況の変化等により、予想数値と異なる場合があります。
★ 特に注記のない限り、業績に係る数値等は全て連結ベースで記載しております。

- 1. 業績ハイライト**
- 2. 当社グループの概要**
- 3. 当社グループの特長**
- 4. 業績分析**
- 5. 今後の計画**

1. 業績ハイライト①



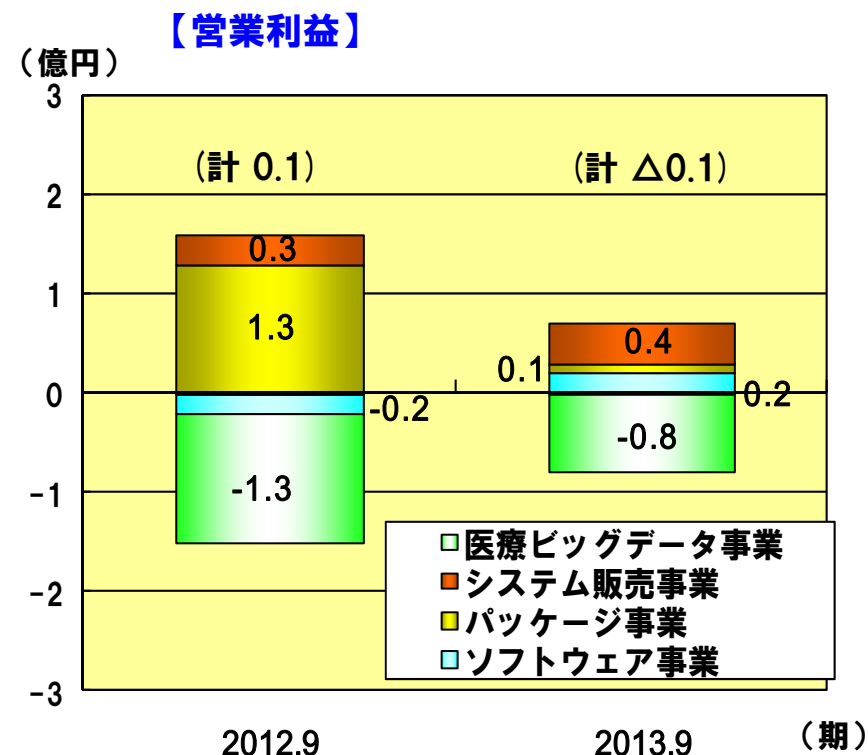
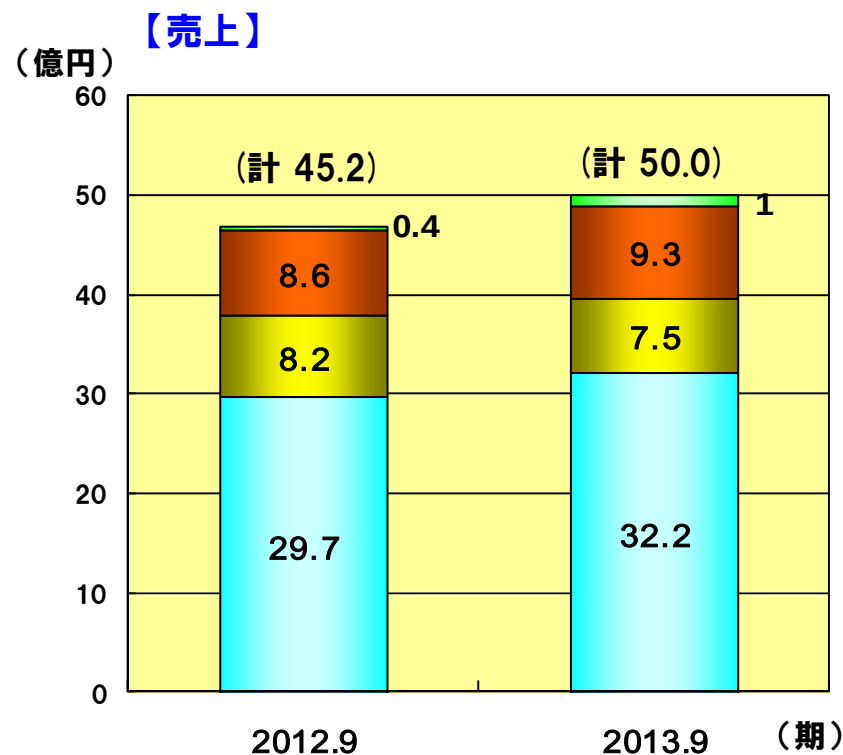
(単位：百万円)

	2013.3期 2Q累計実績	2014.3期 2Q累計実績	前期比	当初 業績予想	当初 予想比
売上高	4,692	5,007	106.7%	4,867	102.9%
売上総利益	873	869	99.6%	—	—
売上総利益率	18.6%	17.4%	—	—	—
一般管理費	855	883	103.3%	—	—
営業利益	17	△13	—	0	—
経常利益	30	21	68.5%	7	302.5%
経常利益率	0.7%	0.4%	—	0.1%	—
四半期純利益	1	△14	—	0	—

- ・売上・経常利益で増収増益。
- ・当初予想に対し指標毎に若干±あるが概ね計画どおり。
- ・研究開発費 実績82百万円（前年同期比85%）

1.1. 業績ハイライト②

【事業別ダイジェスト】



- ソフトウェア事業：サービス・流通業、製造業等増収で2009.9月期以来の2Q黒字
- パッケージ事業：大学向けPP（プログラム・プロダクト）の減少で収益性低下
- システム販売事業：公共系SI案件が好調で黒字折り返し
- 医療ビッグデータ事業：先行投資段階は終息と判断、今期から独立セグメント化

1.2. 業績ハイライト(変革への途中経過)



1. JMICS（医療情報サービス）の独立事業化

☆38団体のレセプト点検受注（昨年9月：17団体）

☆レセプト月間処理件数 約240万件/月

☆10月から新サービス「業者クラウド」を開始

2. BankNeo（金融機関情報系パッケージ）実績拡大

☆興能信用金庫様にてモバイル端末と連携したCRMシステム稼動

☆累計受注件数：昨年9月0行→今年9月4行

3. 7月、(株)ODKソリューションズ(東証JQS、コード3839)と資本提携

☆普通株式3,000株(発行株式総数の3.66%)を取得

☆文教分野での相互事業拡大を狙う

2. 当社グループの概要



商号

日本システム技術株式会社

Japan System Techniques Co., Ltd.

(東証2部 略称**JAST** 証券コード4323 銘柄略称「日シス技術」)

設立

1973年(昭和48年)3月

資本金

9億2,422万円 (2013年3月末現在)

系列

なし(完全独立系)

本店所在地

大阪市北区中之島2-3-18 中之島フェスティバルタワー29階

代表者

代表取締役執行役員 平林 武昭

☆2013年3月期

連 結

単 独

売上高

101.39億円

79.56億円

経常利益

3.55億円

2.49億円

当期利益

1.68億円

1.15億円

☆2013年9月末日現在

従業員数

804名

644名

連結子会社

6社(東京、大阪、シンガポール、タイ、中国)

各種資格

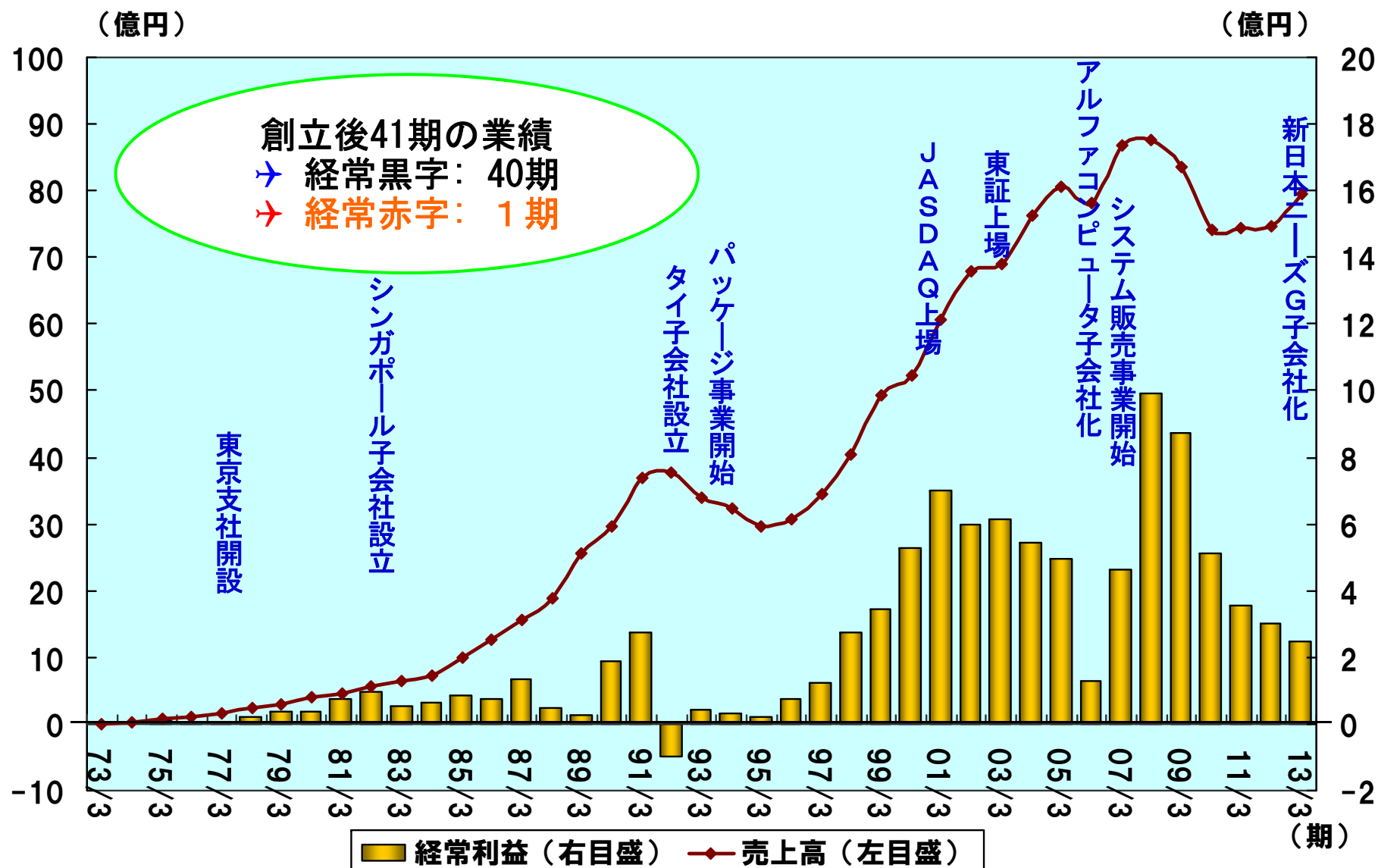
プライバシーマーク認定、ISO9001・ISO14001・ISO27001 登録事業者

URL

<http://www.jast.jp>



2.1. 当社グループの概要(創業からの単体業績)



3. 当社グループの特長



1. **全ての基本は経営理念**
2. **優良企業群との長期取引と新規顧客の拡大**
3. **広範な情報サービスと自社ブランド拡大**
4. **グループ拠点展開**
5. **国内トップシェアの大学業務パッケージ**
6. **その他の特長**

3.1. 特長1: 全ての基本は経営理念



「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**完全独立系**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おります。

この基本方針に則り、お客様、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、「**四方良し**」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**を目標としております。

また、こうした成長の原動力となるのは従業員ひとりひとり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おります。

<経営理念の基本的な考え方>

「**天爵を修めて人爵これに従う**」

「天爵」とは、人として不断に道義・原理原則を実行し、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、業績や経験に基づき団体や上司から人為的・便宜的に与えられた外見上の位階を指しています。

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てしまうことが多い。これは本末転倒であるとの考えに基づき、一人ひとりがまず天爵を修めることを究極のテーマとして日々の生活を送ることを奨励しています。

3.2. 特長2: 優良企業群との長期取引と新規顧客の拡大

☆主要長期大手顧客

注. 取引年数順に記載、「〇〇分野」は全てソフトウェア事業内における分類

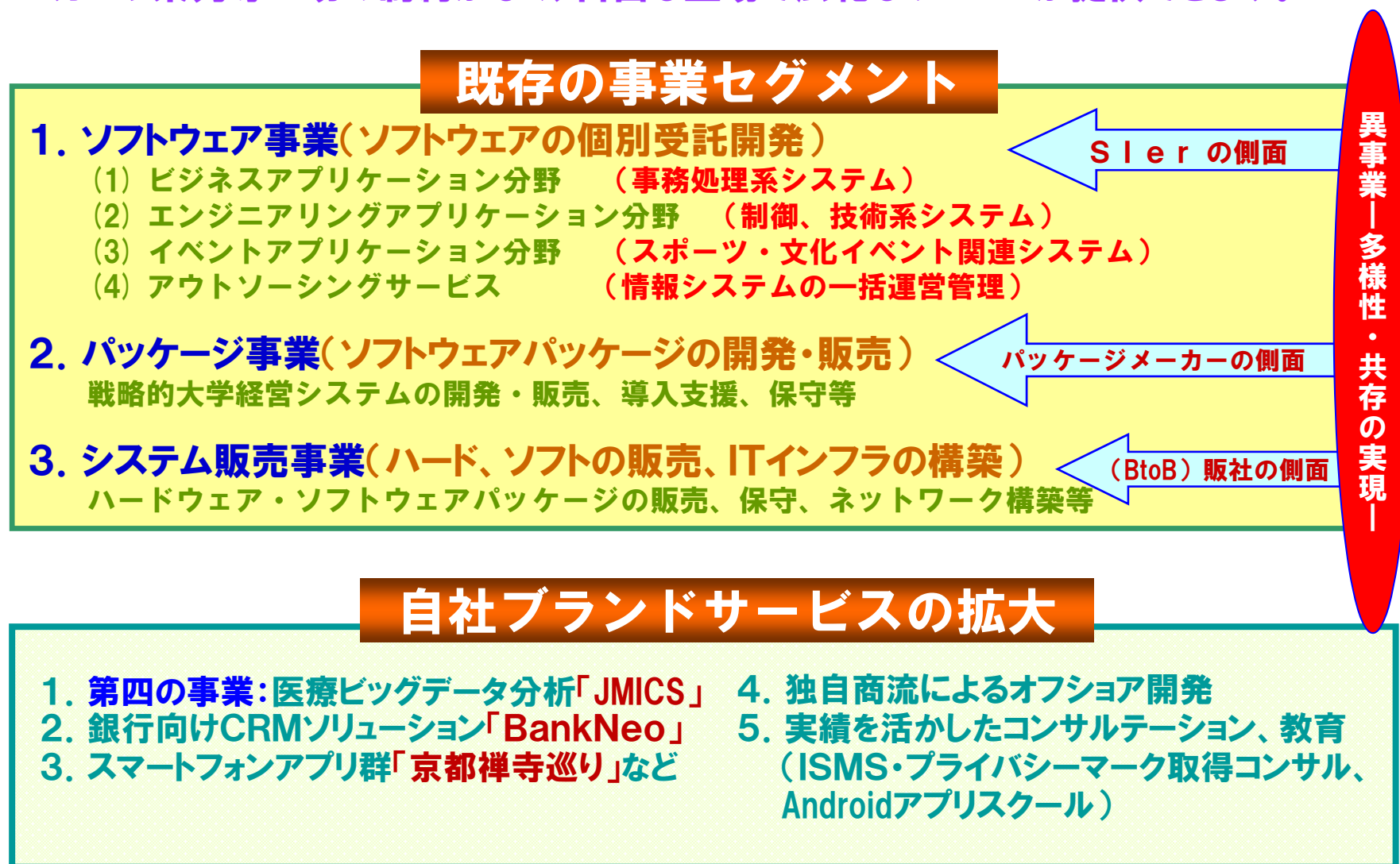
企業グループ名	直接取引年数	主要取引分野
富士通	36	ビジネス分野
パナソニック	31	エンジニアリング分野
IHI	31	エンジニアリング分野
本田技研工業	29	エンジニアリング分野
電通	29	スポーツ・文化イベント分野
ダスキン	24	ビジネス分野
NTT	18	ビジネス分野、エンジニアリング分野
日本アイ・ビー・エム	18	ビジネス分野、パッケージ事業

☆新たなビジネス・顧客の拡大例

企業グループ名	売上シェア変化 ('06.9→'13.9)	主要取引分野
道路関連公企業	- →5.9(%)	システム販売事業
地銀等金融機関グループとの直取引	0.8→5.8	ビジネス分野(含、新製品「BankNeo」)
医療関連機関(健保組合等)	- →3.3	新事業(JMICS)、新会社(SafeNeeds)
日本マイクロソフトとの協業	- →0.3	ビジネス分野

3.3. 特長3: 広範な情報サービスと自社ブランド拡大

メーカーや系列等一切の制約がなく、自由な立場で広範なサービスが提供できます。



3.4. 特長4: グループ拠点展開



日本システム技術株式会社
(東京、大阪)

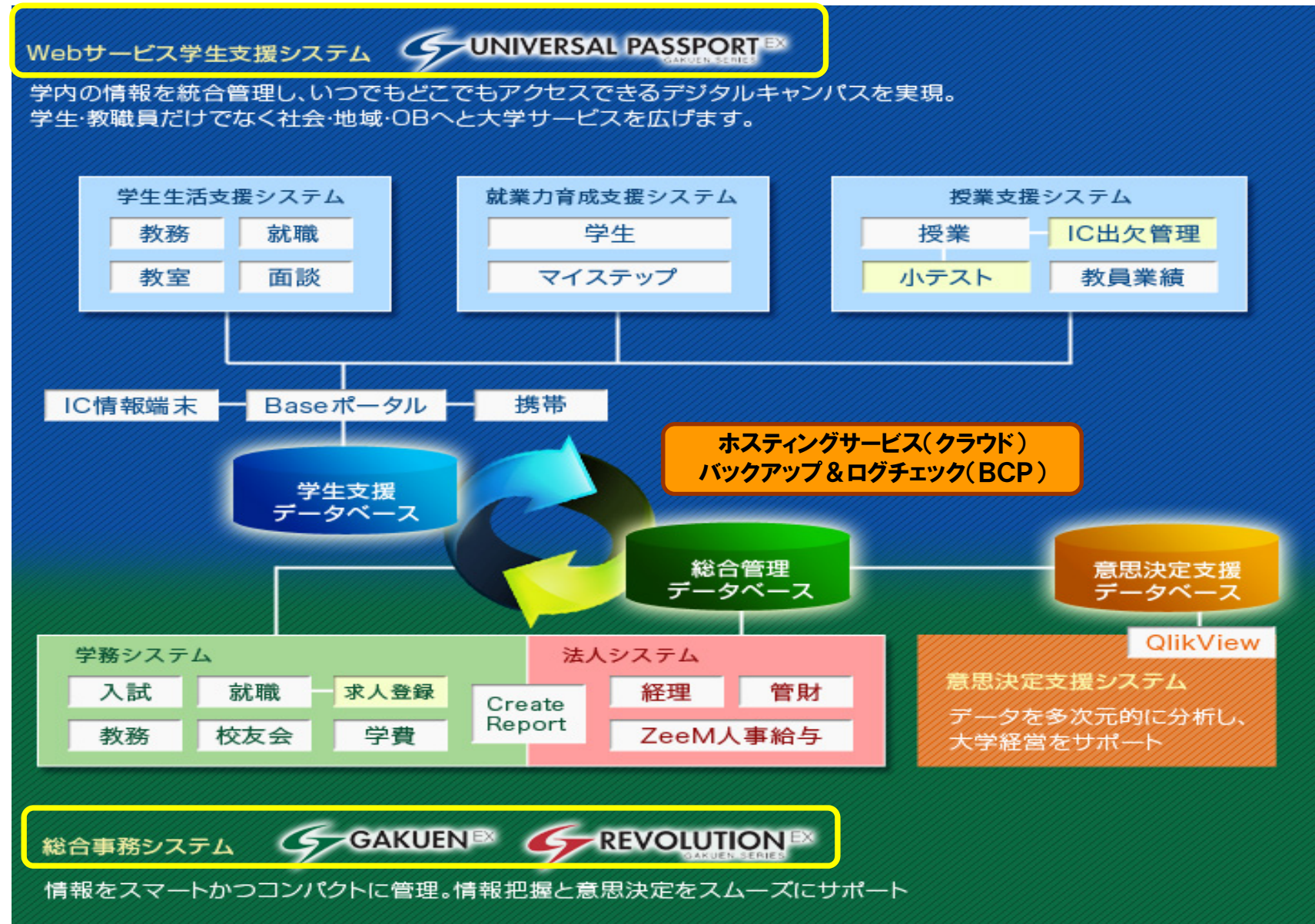
東京本社



大阪本社



3.5.1. 特長5: 国内トップシェアの大学業務パッケージ



3.5.2. 特長5: 国内トップシェアの大学業務パッケージ

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
★・西南女学院大学
★・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

★・新潟医療福祉大学
★・新潟薬科大学
★・北陸大学
★・福井大学(国) 他

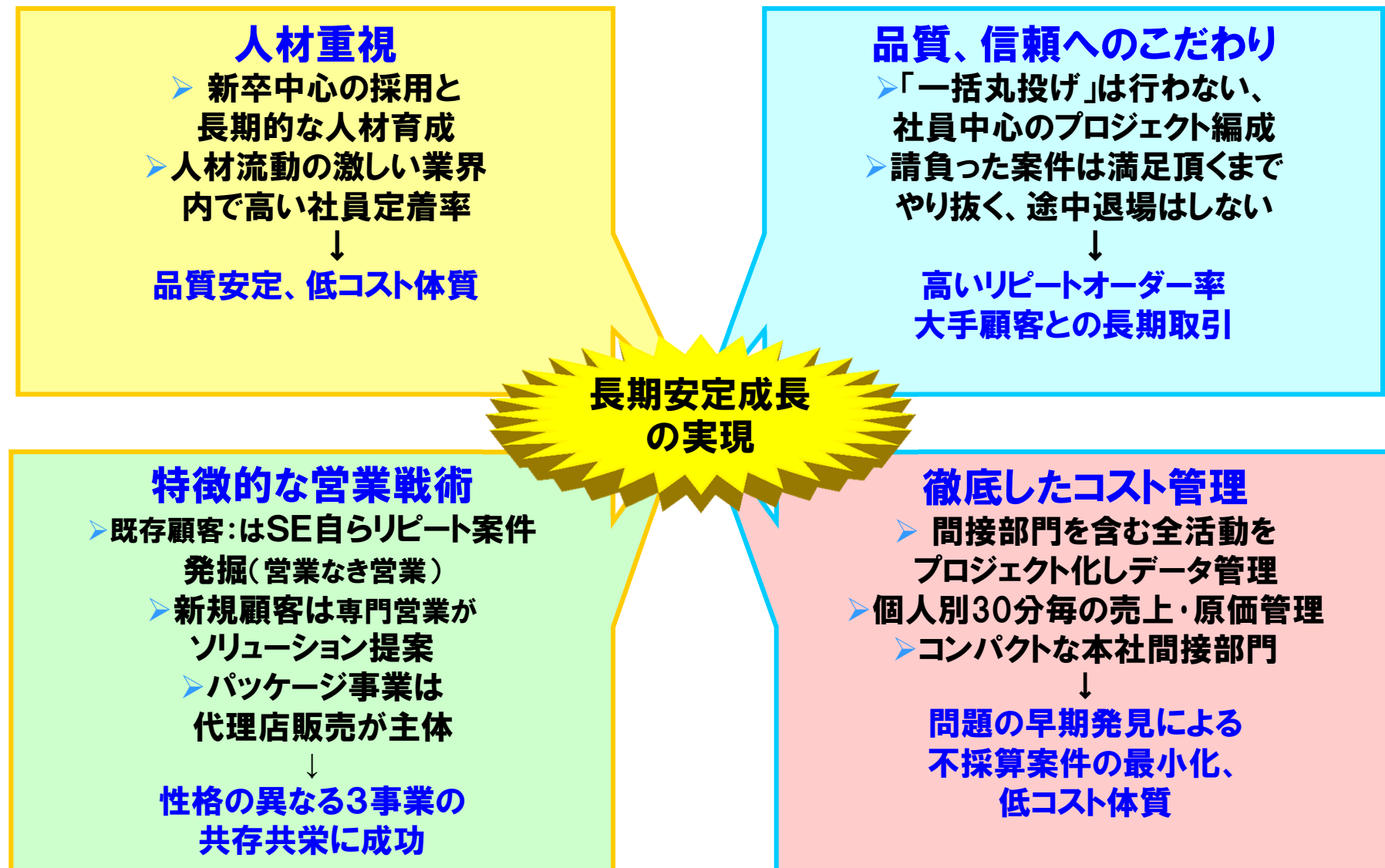
・名城大学
★・愛知大学
★・愛知教育大学(国)
★・聖隷クリストファー大学
★・四日市大学
★・名古屋外国語大学
★・三重大学(国) 他

★・北海道教育大学(国)
★・室蘭工業大学(国)
★・公立はこだて未来大学
★・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

3.6. その他の特長



4. 業績分析(第2四半期業績)



★連結損益ハイライト

(単位：百万円)

	当初計画	実績	当初 予想比
売上高	4,867	5,007	+2.9%
営業利益	0	△13	—
経常利益	7	21	+202.5%
経常利益率	0.1%	0.4%	—
当期純利益	0	△14	—

★経常利益差異（+14百万円）の要因分解

差異内容	差額	差異内容の分解
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	

4.1. 業績分析(第2四半期セグメント別業績)



(単位：百万円)

		2012. 9	2013. 9	
		金額	金額	前期比
ソフトウェア事業	売上高	2,965	3,219	+8.6%
	営業利益	△23	26	—
	営業利益率	—	8.2%	—
パッケージ事業	売上高	828	752	△9.3%
	営業利益	131	8	△93.7%
	営業利益率	15.9%	1.1%	—
システム販売事業	売上高	863	931	+8.0%
	営業利益	32	40	+24.4%
	営業利益率	3.7%	4.3%	—
医療ビッグデータ事業	売上高	35	103	+192.1%
	営業利益	△122	△88	—
	営業利益率	—	—	—

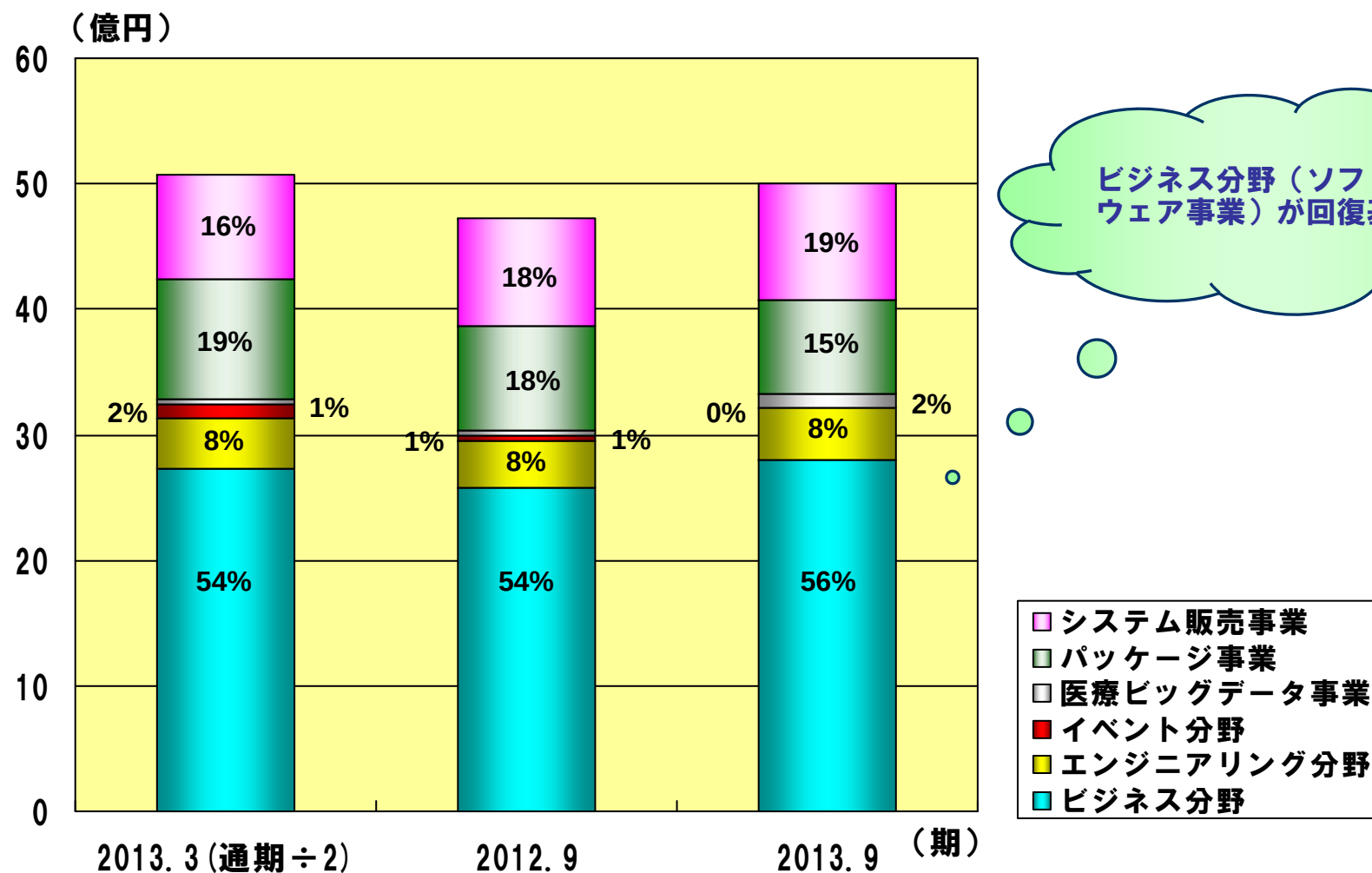
★流通・サービス、製造：堅調
★金融：回復基調

★PP(プログラム・プロダクト)販売、
仕入販売(SI)が減少
★次世代製品開発、中国進出進行中

★今期より独立セグメント化
★レセプト点検に加え、分析
サービス等を拡充し契約数増加

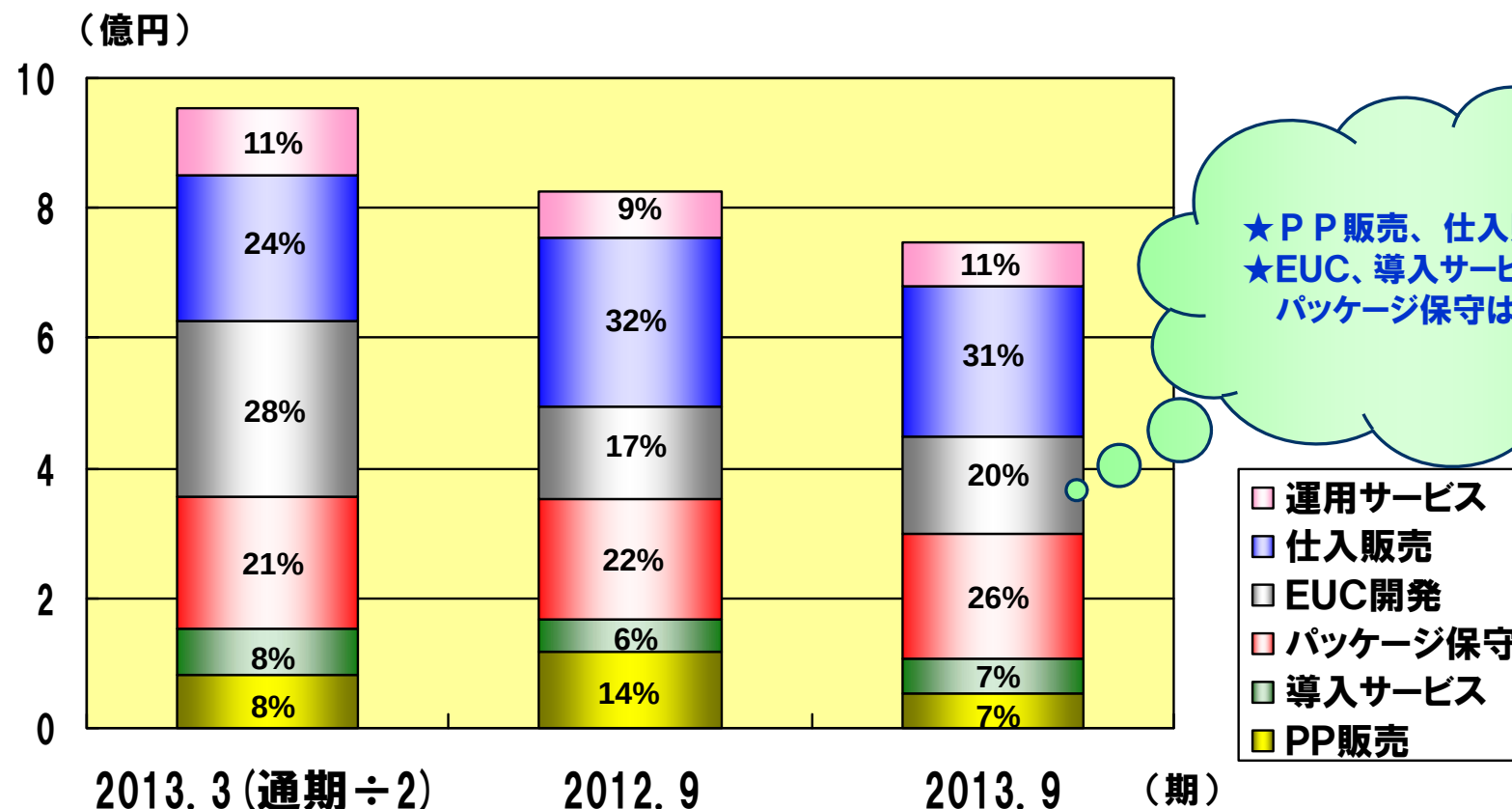
★アルファコンピュータ
の業績好調
★公共系が大幅増加

4.2. 業績分析(分野別売上構成推移)



注. グラフ内の数値(%)は連結売上高に対する構成比

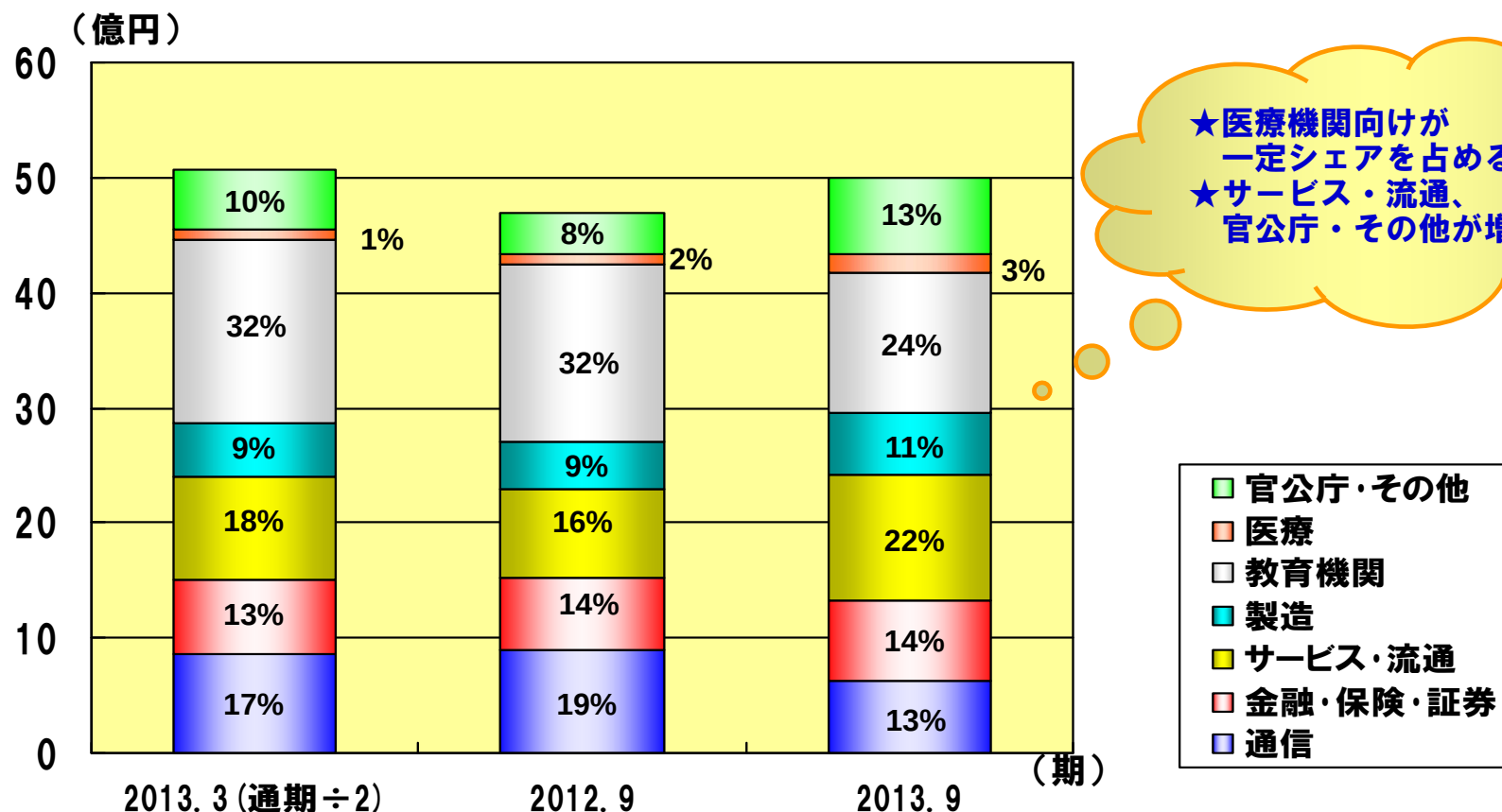
4.3. 業績分析(パッケージ事業品目別売上構成)



注. グラフ内の数値 (%) は連結売上高に対する構成比

- ・ P P 販売：学校経営統合パッケージの販売収益
- ・ 導入サービス：パッケージの導入支援サービス収益
- ・ パッケージ保守：パッケージの保守契約収益
- ・ E U C 開発：パッケージ販売に伴う関連システムの個別受託開発の収益
- ・ 仕入販売：ハードウェア及び他社開発ソフトウェアの仕入販売収益
- ・ 運用サービス：データセンター及びシステムの運用に関する収益

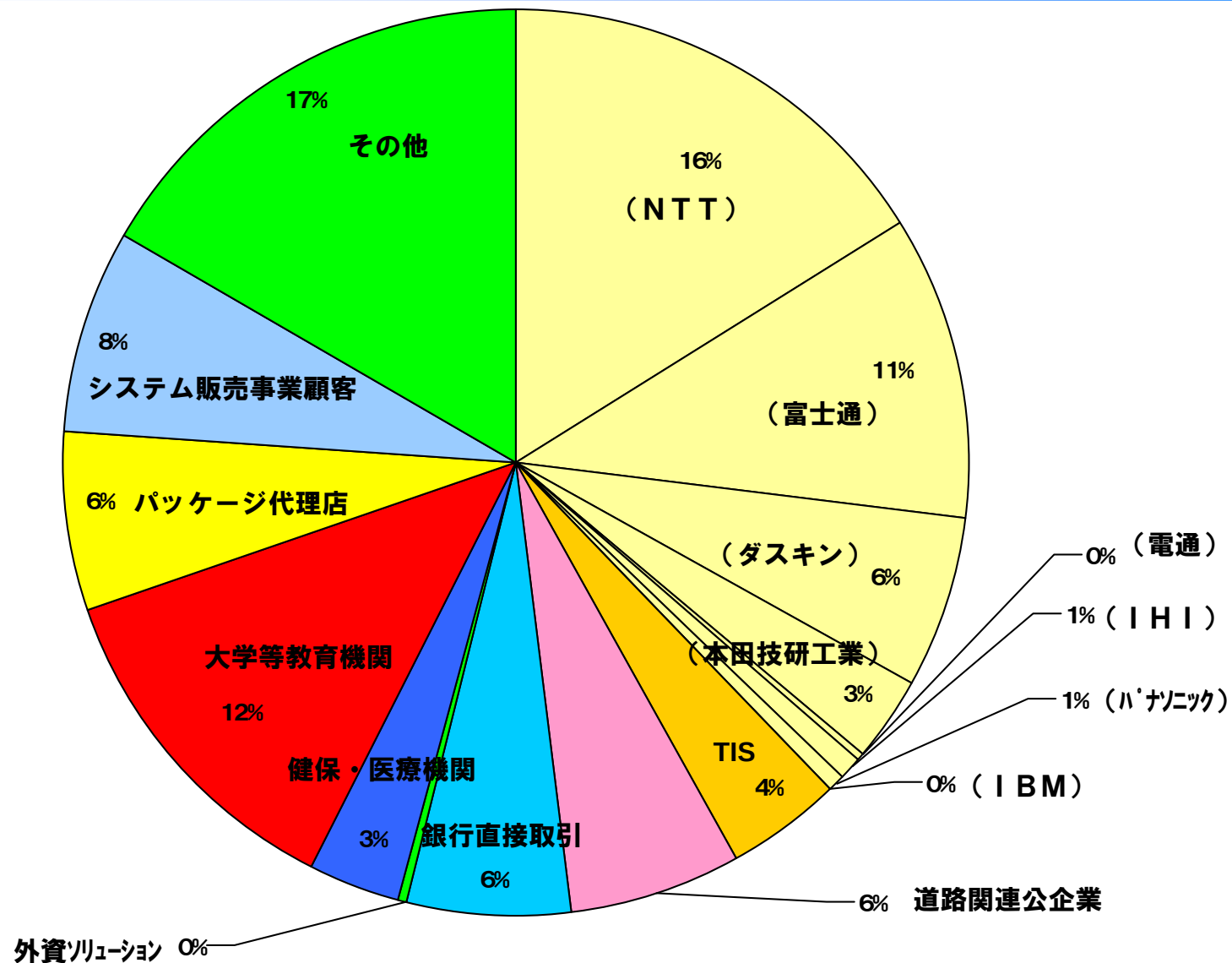
4.4. 業績分析(最終顧客の業種別売上構成推移)



注. グラフ内の数値(%)は連結売上高に対する構成比

- | | |
|----------------|-----------------------|
| ● 通信：30%減 | 大手通信業向け案件のピークアウトに伴う減少 |
| ● 金融：11%増 | 本格回復基調による増加 |
| ● サービス・流通：42%増 | 既存顧客と新規顧客獲得による案件増加 |
| ● 製造：29%増 | 新規顧客獲得による案件増加 |
| ● 教育機関：20%減 | パッケージ事業が軟調に推移 |
| ● 医療：75%増 | JMICSのサービス本格化による増加 |
| ● 官公庁その他：87%増 | システム販売の道路関連公企業向け案件増加 |

4.5. 業績分析(第2四半期顧客グループ別売上構成)



注. グラフ内の数値(%)は連結売上高に対する構成比

()内の企業名は10ページ記載の既存大手長期顧客先グループ名(連結売上にも占めるシェア38%)

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

5. 今後の計画(通期予想)



当初予想の変更なく増収増益を目指す

(単位：百万円)

	2013/3期 実績	2014/3期 計画	増減率
売上高	10,139	10,900	+7.5%
売上総利益	2,045	—	—
売上総利益率	20.2%	—	—
営業利益	314	400	+27.3%
経常利益	355	450	+26.4%
経常利益率	3.5%	4.1%	—
当期純利益	168	225	+33.2%

5.1. 今後の計画（通期達成のフィジビリティ分析）



★下期業績推移

（単位：百万円）

	2012/3期 下期実績	2013/3期 下期実績	2014/3期 下期(通期予想－ 2Q累計)	差額 (2014/3期－ 2013/3期)
売上高	4,505	5,447	5,893	+446
経常利益	285	325	429	+104
当期純利益	140	167	239	+72

★事業別分解（概算）

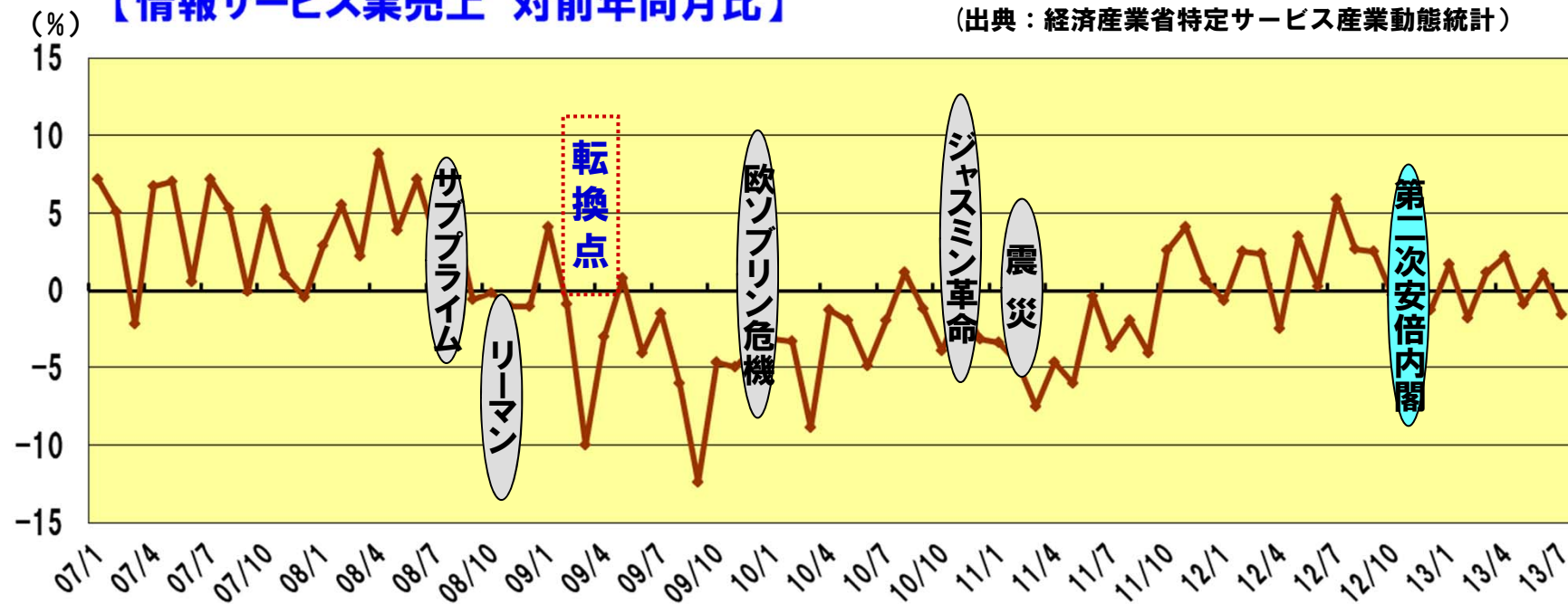
（単位：百万円）

事業分野	下期の経常利益ターゲット (通期予想－上期実績)	主な内容、キーポイント
ソフトウェア事業	239 (前期141)	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
パッケージ事業	192 (前期167)	関東エリアの軟調基調は下期解消、上期不足分まで充足で できるかがキー 補助金特需の取り込み
システム販売事業	2 (前期39)	公共系を中心に好調維持につき左記クリアは容易 どれだけ＋αを積み上げられるか
医療ビッグデータ事業	△20 (前期△52)	4事業中ハードルは最も高い 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図る
その他(セグメント外)	16 (前期29)	営業外損益部分
合計	429 (前期325)	

5.2. 今後の計画(環境認識)

【情報サービス業売上 対前年同月比】

(出典：経済産業省特定サービス産業動態統計)



	2007年3月期	2013年3月期
大手8社グループ向け売上比率	67%	42%
ソフトウェア(受託開発)事業の売上比	81%	64%
	大手向け受託開発が業績を牽引 JASTらしさを出せば業績が出た	受託開発依存は困難 JASTらしさ(技術本位、地道さ)だけでは生き残れない環境

変革へのアクション

1. JASTブランド (受身型からJAST主導型へ)
2. アライアンス (JAST単独から多彩な協業関係へ)
3. グローバル (国内市場からグレートアジアのマーケットへ)

5.3. 今後の計画(パッケージ事業 ①次世代製品)



【現行バージョン「GAKUEN EXシリーズ」の現状】

★2006年9月リリース以来の通算導入実績

GAKUEN151校、UNIVERSAL PASSPORT127校、大学経営ソリューションのトップブランドとして定着

★近況: GAKUENを狙い撃ちした他社製品台頭、価格競争激化

高収益性維持するもモデル壮年期を迎え成長性は低下

【次世代製品のコンセプト】

★現行製品のバージョンアップではなくリニューアル

機能、デザイン、使い方、提供サービス、プラットフォーム等一新

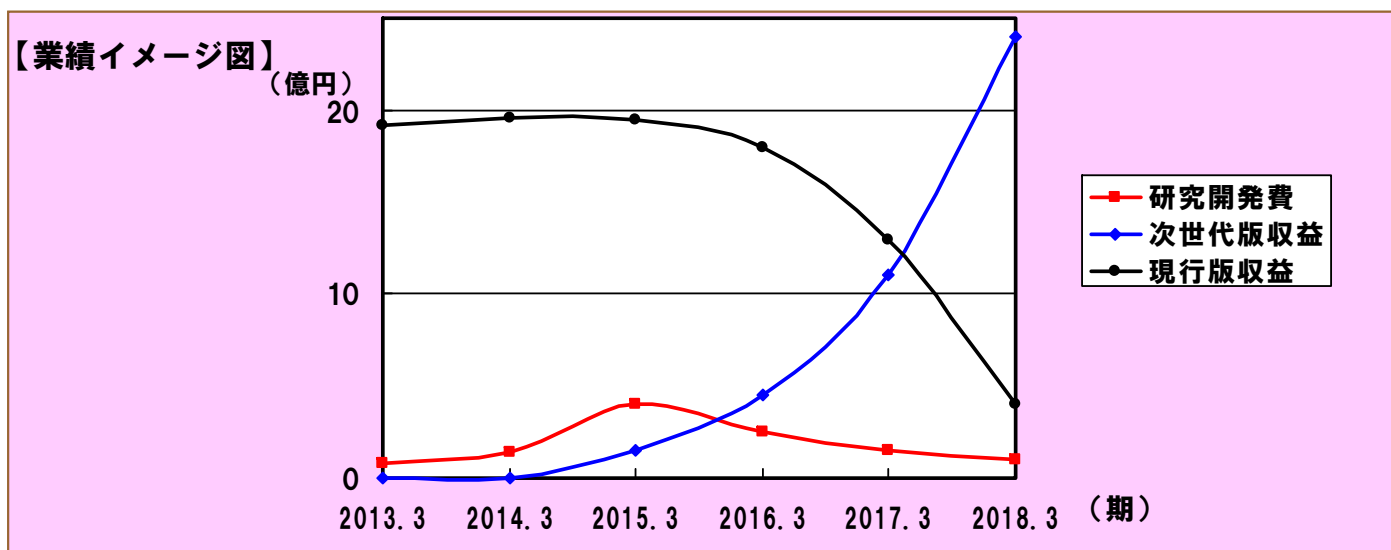
開発コストを現バージョン時の1/3以下に抑える

★コンペチタへの対応・対抗ではなく、大学を取り巻く社会環境(経営、教育、学生、ITリテラシー、グローバル環境等)の将来像に対する最適解を示す

★計画

2014年3月期以降: プロトタイプ開発、リリース、追加コンポーネント及び関連総合サービスを順次リリース

2015年3月期以降: 売上本格拡大、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



5.4. 今後の計画(パッケージ事業 ②中国進出)



【大学情報化市場の比較】

	日本	中国
四年制大学数	800校弱	2,000校超
大学進学率	現50%超で頭打ち	現20%台、今後も長期的に上昇
大学規模	学生数3,000～5,000人が中規模	学生数2万人超が中規模
経営システム	ひと通り普及	統合システムは(調査した範囲では)見当たらず

【2012年7月のSafeNeeds及び桂林安信軟件M&Aによる強みを存分に発揮】

技術面の強み: JASTのGAKUENノウハウと中国人SEの協業により販売可能な製品化ができること

- ①言語の違いをクリア
- ②中国独自の大学制度を理解
- ③データベース、ミドルソフト等、中国で展開可能な開発基盤への対応

営業面の強み: 通常は突破不可能な下記関門を当初からクリアしてしまっていること

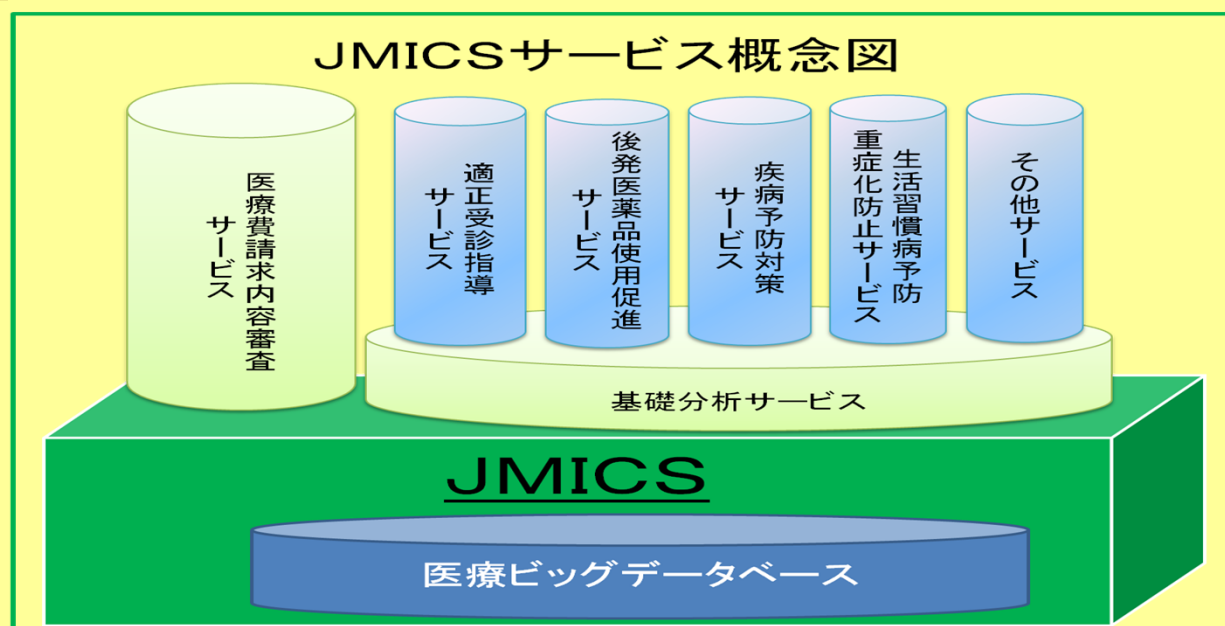
- ①販売チャネル・拠点確保
- ②大学関係者との面会機会の獲得
- ③日本製であることに対するイメージ

【現状】

★2013年5月、湖州師範学院(浙江省湖州市)と大学情報化に関する協定締結

★近況: GAKUEN CHINA(仮称)の年度内販売実績獲得に向け開発進行中、引合い商談中

5.5. 今後の計画(医療ビッグデータ事業 ①概要)



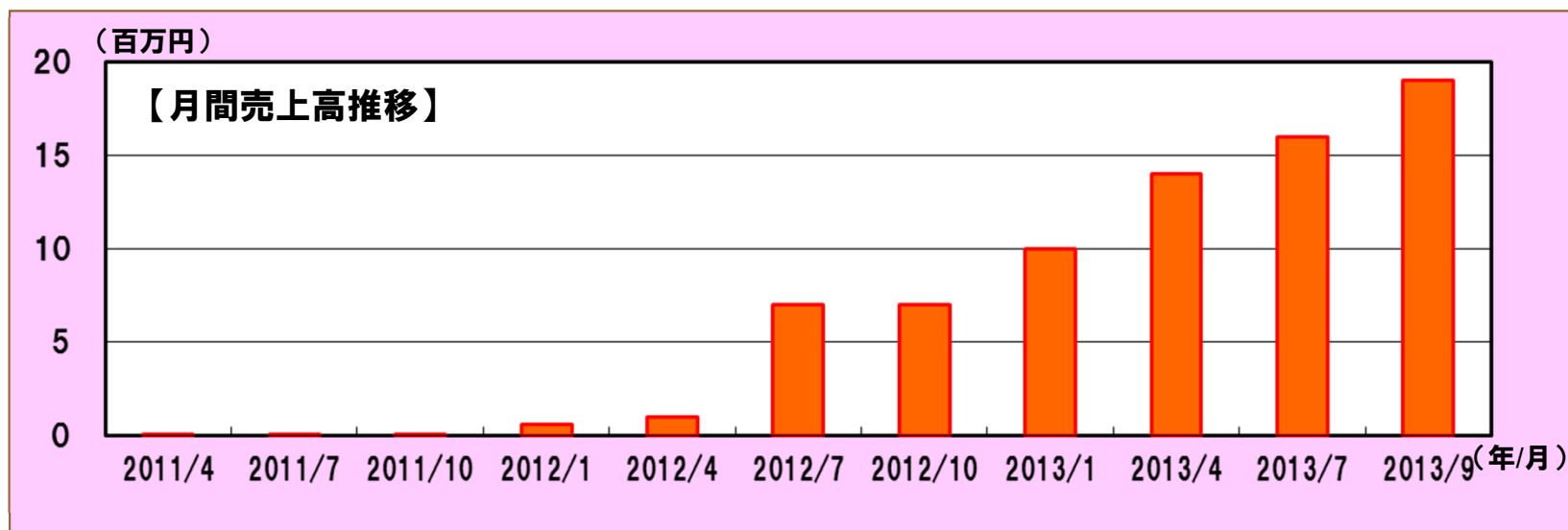
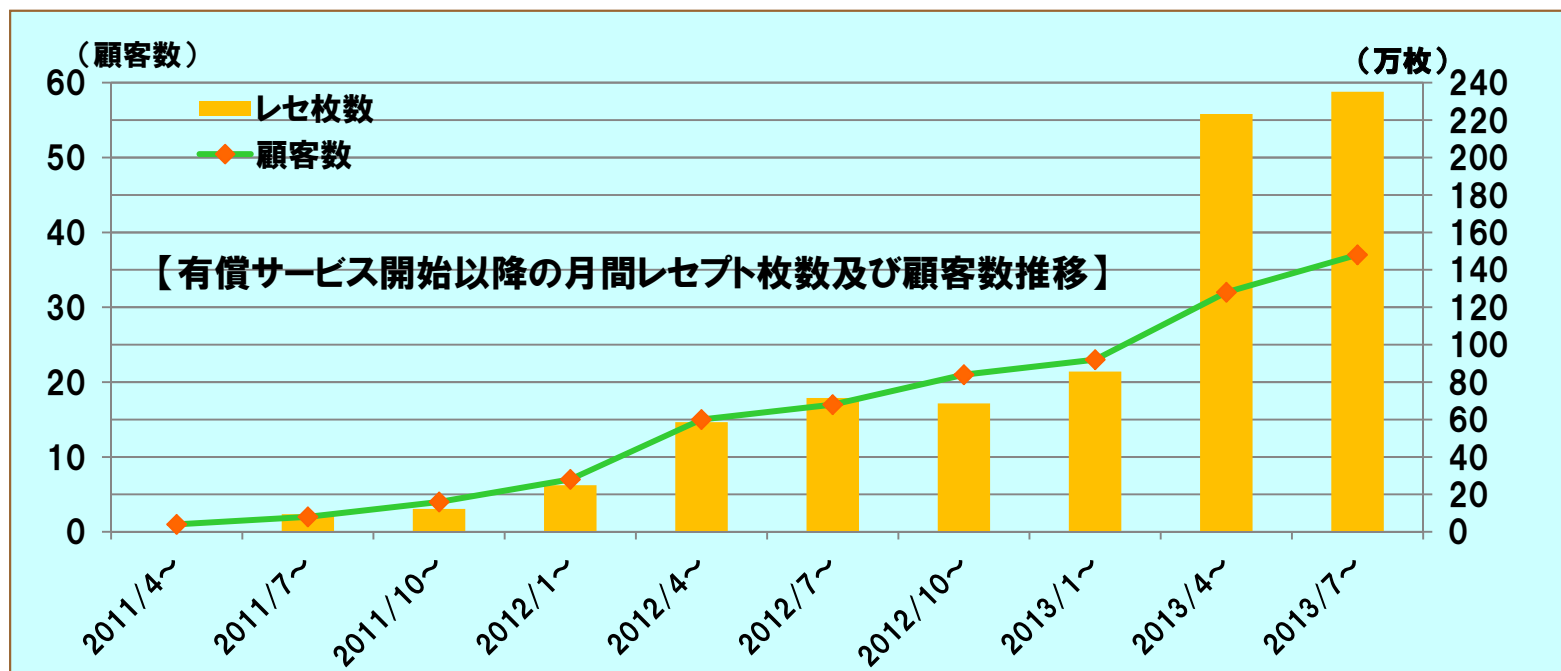
★JMICSのサービス

- ①**医療費請求内容審査サービス**: レセプトの全件高速点検により、不適切な請求項目の請求額削減等を行う
- ②**基礎分析サービス**: 医療データの各種現状把握、経年変化、他の保険者との比較分析などを行う
- ③**適正受診指導サービス**: 適正な受診を通じ、冗長な医療費支出の節約と薬害による健康被害の防止を促進する
- ④**後発(ジェネリック)医薬品使用促進サービス**: 地域、薬局、薬効分類別の分析や、紙やWEB媒体による個別通知を行い、後発医薬品への切り替えを促進する
- ⑤**疾病予防対策サービス**: 予防対策が有効な疾病の発症実態分析により、罹患率低下につながる施策を立案・実行する
- ⑥**生活習慣病予防重症化防止サービス**: 各種データの突合分析により、生活習慣病の回復や防止のための指導を立案・実行する

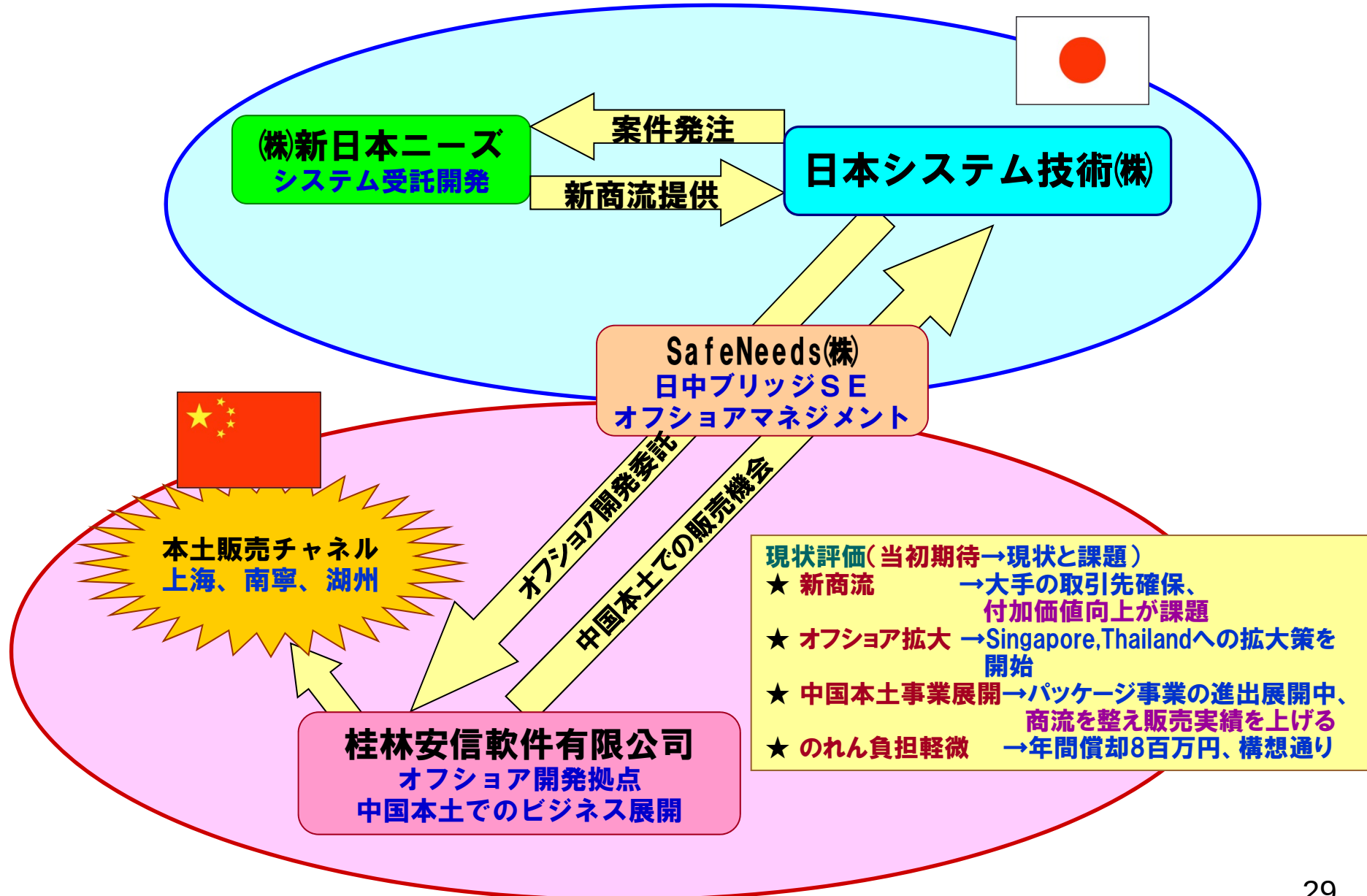
★2013年10月、新サービス「業者クラウド」をリリース

上記JMICSの広範なサービスを、既存の点検業者向けにクラウドサービスとして提供

5.6. 今後の計画(医療ビッグデータ事業 ②実績推移)



5.7. 今後の計画(新連結会社の状況)



5.8. 今後の計画(資本政策)



★年初からの株価、出来高推移

Japan System Techniques Co.,Ltd.
2013/11/22



リニア高速実験再開

東京オリンピック招致決定

流動性向上策

★9月以降出来高急増に伴い新株予約権行使も急進

(2011年3月～2013年3月の2年間:2万5千株、2013年10月～11月25日の間:9万株)

★(予定)11月下旬、15万株の立会外分売(200株上限)、株主の裾野拡大を狙う

(9月末株主数1,789名→?、[c.f.一部指定替え基準2,200名])

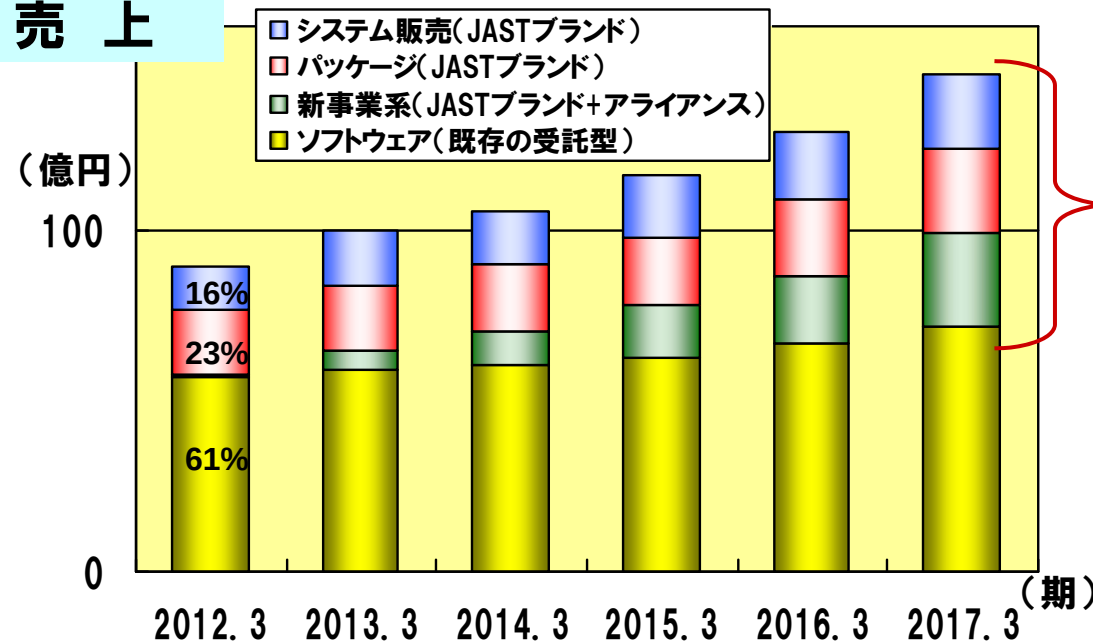
★今期配当予定は25円

(11月25日現在配当利回り3.8%)

★今後も追加的施策を計画

5.9. 今後の計画(中長期業績構想)

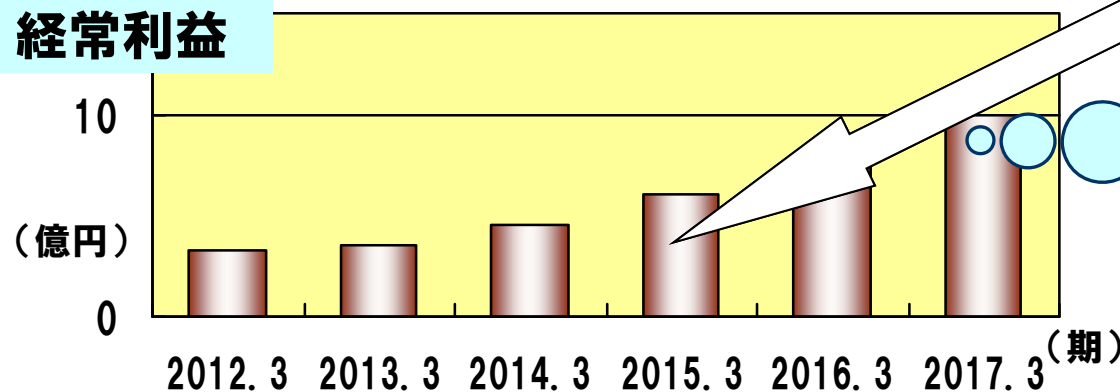
売上



JSTブランド+新事業系と
従来型受託ビジネスが
同規模、の構図を目指す

変革継続進行中

経常利益



自社ブランド事業の
継続的開拓による構造変革
↓
収益化&投資の継続
収益性の向上

注. グラフ内の数値(%)は連結売上高に対する構成比
2013.3期以前は実績、2014.3期以降は予想又は計画・構想

本日はありがとうございました



日本システム技術株式会社

平成26年（2014年）3月期 第2四半期 決算説明会
2013年11月27日