

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。またハード・ソフト販売、ITインフラ構築のシステム販売とレセプト自動点検サービス等の医療ビッグデータを展開。	
決算期	3 月 末日		
HP	http://www.jast.jp/		

－ 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	
695 円	5,230,020 株	3,634 百万円	6.0%	100 株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
25.00 円	3.6%	55.26 円	12.6 倍	954.53 円	0.7 倍

*株価は 7/1 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
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(実)	10,828	427	474	278	57.03	25.00
2015 年 3 月(予)	11,900	525	555	290	55.26	25.00

*予想は会社予想。

日本システム技術の 2014 年 3 月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 月期決算概要
4. 2015 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期は、前年同期比比較で増収・増益となり概ね計画通りに推移した。特に、ソフトウェア事業、パッケージ事業とシステム販売事業では、セグメント利益での黒字を確保しており、業績は回復傾向になる。また、医療情報サービス事業の赤字幅も縮小している。
- ・15/3期の業績予想は、4期連続増収増益、最高収益を目指す。特に、パッケージ事業での製品開発投資による研究開発増加があるものの、医療ビッグデータ事業と BankNeo の増益により、98 百万円の営業増益を目指す。
- ・システム受託から、同社のパッケージ製品等による JAST ブランドが拡大している。特に、「医療ビッグデータ事業」については、今後も高い期待ができよう。また、大学業務パッケージソフトの次期プロダクトにより、更なる業績拡大に期待したい。

2. 会社概要

ソフトウェアの受託開発(14/3期売上構成比 65.7%)、主に教育機関向け業務パッケージの開発・販売(同 18.0%)、及び情報システム関連機器等の販売(同 14.1%)、レセプト自動点検サービスを提供する医療ビッグデータ事業(同 2.2%)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月のジャスダック上場を経て、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4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「JMICS(JAST Medical Insurance Checking Service)」、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)

- 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)
- 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
- 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
- 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) ⇒ 医療BIベンダの側面
レセプトの自動点検・分析・医療費通知のトータルサービスを展開

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 37 年)、パナソニック(同 32 年)、IHI(同 32 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 8 割程度はあった主要長期大手顧客 8 社の売上高構成比は現在 4 割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 → 14/3 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 → 7.1	ビジネス分野(含、新製品「BankNeo」)
道路関連公企業	0.0 → 3.4	システム販売事業
医療関連機関(健保組合等)	0.0 → 2.2	医療ビッグデータ事業、ビジネス分野
外資との協業	0.0 → 0.3	ビジネス分野

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、2013年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、341校(14年5月19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:	238校
短期大学:	85校
その他:	18校
合計:	341校
(2014年5月19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

- ★ 北海道教育大学(国)
- ★ 室蘭工業大学(国)
- ★ 公立ほごだて未来大学
- ★ 略農学園大学 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

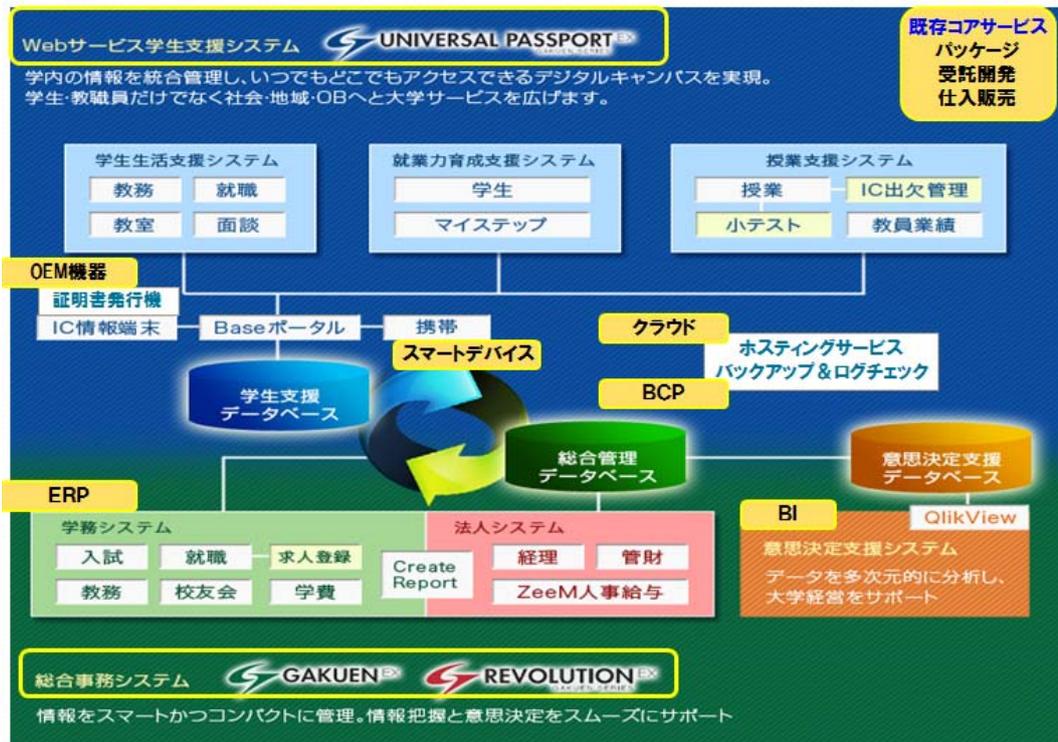
- ★ 名城大学
- ★ 愛知大学
- ★ 愛知教育大学(国)
- ★ 聖隷クリストファー大学
- ★ 四日市大学
- ★ 名古屋外国語大学
- ★ 三重大学(国) 他

- ★ 新潟医療福祉大学
- ★ 新潟薬科大学
- ★ 北陸大学
- ★ 福井大学(国) 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4事業の共存共栄に成功

- ソフトウェア事業(受託開発): SE自らリピート案件発掘(営業なき営業)
新規顧客は専門営業がソリューション提案
- その他事業: 代理店、教育機関、官公庁、健保組合等異種カスタマ層へのマーケティング展開

(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月期決算概要

(1) 連結業績

(単位:百万円)

	13/3期	構成比	14/3期	構成比	前期比
売上高	10,139	100.0%	10,828	100.0%	6.8%
売上総利益	2,045	20.2%	2,178	20.1%	6.5%
販管費	1,731	17.1%	1,750	16.2%	1.1%
営業利益	314	3.1%	427	3.9%	36.1%
経常利益	355	3.5%	474	4.4%	33.2%
当期純利益	168	1.7%	278	2.6%	65.2%

前期比比較で増収増益となっており、概ね計画通りに推移した。

(2) セグメント別動向

(単位:百万円)

	売上高			セグメント利益		
	13/3期	14/3期	増減率	13/3期	14/3期	増減率
ソフトウェア事業	6,490	7,128	9.8%	163	278	70.2%
パッケージ事業	1,913	1,949	1.9%	309	296	-3.9%
システム販売事業	1,698	1,588	-6.5%	71	41	-42.4%
医療ビッグデータ事業	92	235	153.7%	-230	-194	-
調整額	-55	-73	-	-	5	-
損益計算書計上額	10,139	10,828	6.8%	314	427	36.1%

ソフトウェア事業

サービス・流通、製造業向け案件が増加したことで、増収増益を確保した。

パッケージ事業

競合他社との競争が激化しているものの、売上高は確保しているが、次世代製品開発の研究開発費が増加したことで、増収減益となった。

システム販売事業

大学向け機器販売が受注の谷間に入ってしまった、減収減益となった。

医療ビッグデータ事業

レセプト自動点検サービスに加え、通知サービス及びデータ分析等のサービス拡充により、契約を着実に伸ばした結果、増収増益となった。

(3) 財政状態およびキャッシュ・フロー

<財政状態>

(単位:百万円)

	13/3 月末	14/3 月末		13/3 月末	14/3 月末
現預金	2,938	3,319	買入債務	901	906
売上債権	2,337	2,607	短期有利子負債	19	2
流動資産計	6,131	6,563	流動負債計	2,194	2,364
建物	318	281	長期有利子負債	4	1
土地	142	142	退職関連引当金	1,286	1,325
有形固定資産	556	504	固定負債計	1,365	1,386
無形固定資産計	61	130	負債合計	3,560	3,750
投資その他の資産計	1,301	1,618	純資産合計	4,489	5,066
固定資産合計	1,918	2,253	負債純資産合計	8,050	8,817
資産合計	8,050	8,817	自己資本比率	55.0%	56.6%

現預金の増加、売掛金の増加により、流動資産は432百万円増加した。一方で、減価償却費は増加したものの、ソフトウェアの増加により、固定資産は335百万円増加し、総資産は767百万円増加した。負債は、短期借入金は減少したものの、退職関連引当金の増加により、190百万円増加した。この結果、自己資本比率は2013年3月末の55.0%から56.6%へと増加した。

<キャッシュ・フローの状況>

(単位:百万円)

	13/3 期	14/3 期	増減
営業キャッシュ・フロー	181	393	211
投資キャッシュ・フロー	-449	-13	435
フリー・キャッシュ・フロー	-267	379	647
財務キャッシュ・フロー	-145	149	295
現金等残高	1,609	2,144	534

賞与引当金の大幅増加、売上債権および棚卸資産の減少、仕入債務の減少により、営業CFは期首残高にくらべ211百万円増加となった。有形固定資産の取得による支出は減少及び差入保証金の回収により、投資CF435百万円増加となった。財務CFは株式の発行により、295百万円増加した。今期末の現金等の残高は21億44百万円と前年同期末に比べ534百万円増加した。

4. 2015年3月期通期業績予想

(1) 通期連結業績見通し

(単位:百万円)

	14/3 期 実績	構成比	15/3 期 予想	構成比	前期比
売上高	10,828	100.0%	11,900	100.0%	9.9%
営業利益	427	3.9%	525	4.4%	22.8%
経常利益	474	4.4%	555	4.7%	17.1%
当期純利益	278	2.6%	290	2.4%	4.0%

2015年3月期は、前年比9.9%増の119億円、経常利益は同17.1%増の5億55百万円を目指している。研究開発費の増加等によりコスト増加があるが、新規事業の収益化により、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	営業利益影響額	摘要
GAKUEN 研究開発費増	-75	次世代製品開発、中国版(教務 PP、EduTrack)
一般管理費等のその他費用増	-172	一般管理費増、オフィス増床等規模拡大に伴う
既存事業の増収による増益	90	受託開発の全般的な活況
JMICS, BankNeo の増益	230	事業として完全操業フェーズへの進展
グローバル展開の強化	25	国外での売上増
合計	98	

(2) 今後の計画

① 事業別方針

◎ パッケージ事業

今後はパッケージ事業に関しては、①総合教育IT事業化、②次世代製品、③中国進出が今後の柱となる。

<総合教育IT事業化>

Web サービス学生支援システム「UNIVERSAL PASSPORT」、総合事務システム「GAKUEN」、「REVOLUTION」をクラウド、スマートデバイス、BCP 等で事業拡大を行っていく。

<次世代製品>

現行の「GAKUEN EX シリーズ」は、2006年9月にリリース以来、GAKUEN151校、UNIVERSAL PASSPORT127校に導入されており、大学経営ソリューションのトップブランドとして定着している。しかしながら、最近では、他社製品の台頭、価格競争も激化しており、高収益性を維持するものもモデル壮年期に迎え、成長性は低下している。そのため、同社ではバージョンアップではなく、機能、デザイン、使い方、提供サービス、プラットフォーム等を一新したりリニューアルを行う。また、開発コストも現バージョン時の1/3以下に抑える。また、競合製品の対応や対抗ではなく、大学を取り巻く社会環境の将来像に対する最適解を示す。具体的には、2014年3月以降にプロトタイプ開発、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し、2015年3月期以降から売上本格拡大を目指している。

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と見込んでいる。

<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。

	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
教務・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の協業で「正しく」使える製品を提供できる

- ① 正しい中国語化が可能
- ② 中国の大学制度に正しく準拠
- ③ 中国市場で最適適用可能なプラットフォームに正しく適合

営業面の強み: 進出時に直面する解決困難な問題を既にクリアしてしまっている

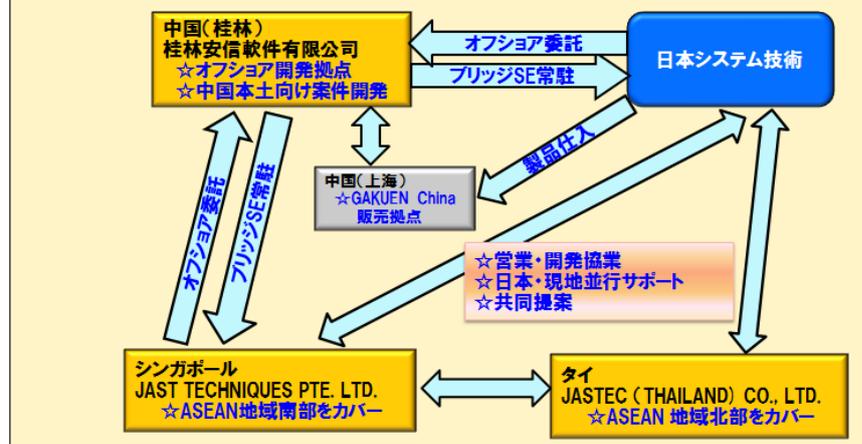
- ① 中国国内で中国人が運営する販売拠点を確保
- ② 関係者へダイレクトアクセス可能な人材を保有
- ③ 日本製、中国製両方の「良いとこ取り」

【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
- ★2014年1月、上海経済特区内に販売拠点確保
- ★2014年4月、eラーニングシステム「GAKUEN EduTrack」リリース

(同社資料より)

2013.3月期以前 各社独立独歩で運営
 2014年3月期 本格的グローバル化に向け舵を切る
 ①シンガポール、タイとも新社長招聘、体制増強
 ②グループ各社間取引、情報交換を活性化
 2015年3月期 国外売上前年比170%を想定



(同社資料より)

◎医療情報サービス

『JMICS サービス概要』

	内容
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月には同社のシステムを他の点検業者に利用開放する「業者クラウドサービス」を開始。2014年1月には月間レセプト処理枚数250万枚を突破し、1年間で3倍増となった。2014年3月期に売上高も2.3億円と倍増以上となり、営業損失は改善したものの、依然先行投資状態が続いている。2015年3月期には売上高前年比170%増、サテライトオフィス化による固定費削減、点検性能向上及び結果配信周りの効率化を目指し、営業損失を大幅に縮小していく。



(同社資料より)

②資本政策

2013年9月以降、出来高急増に伴い新株予約権行使も急進。また、2度の立会外分売(200株上限)も即時完売となり、1部指定替え基準に接近している。また、配当金を25円とし、流動性向上に向けて、追加的な施策を計画している。

5. 今後の注目点

システム受託から、同社のパッケージ製品等による JAST ブランドが拡大している。特に、「医療ビッグデータ事業」については、今後も高い期待ができよう。2014年5月現在では前年同期比34増の52団体のレセプト点検受注を行っており、分析サービス、業者向けクラウド等商材拡大で総合的な医療分析事業化が期待できよう。生産性の向上と固定費削減による黒字化にタイミングも2016年3月期には十分達成できよう。同社の顧客である保険組合等からビッグデータを集積できるため、新たなビジネスの拡大も見込めるであろう。

国内で培ってきた文教ITサービスのノウハウのリニューアルによる次期の成長ドライバー、中国国内の大学向けソリューションの販売実績獲得を通して、更なる基盤拡大が期待できよう。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早いスピードで展開している。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2014 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.