

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 決算説明会
2014年6月4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(連結損益)

(単位：百万円)

	2013.3期 実績	2014.3期 実績	前期比
売上高	10,139	10,828	106.8%
売上総利益	2,045	2,178	106.5%
売上総利益率	20.2%	20.1%	—
一般管理費	1,731	1,750	101.1%
営業利益	314	427	136.1%
経常利益	355	474	133.2%
経常利益率	3.5%	4.4%	—
当期純利益	168	278	165.2%

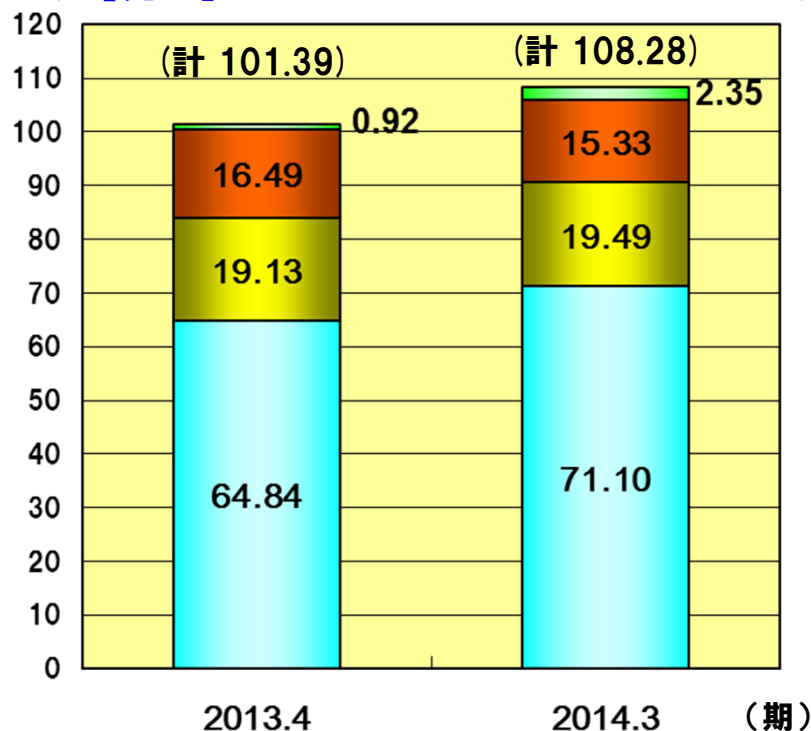
- ・3期連続増収増益。
- ・当初予想に対し売上は若干未達(99.3%)も各利益指標は予想達成。
- ・研究開発費 実績156百万円 (前年同期比89%)

1.1. 業績ハイライト②

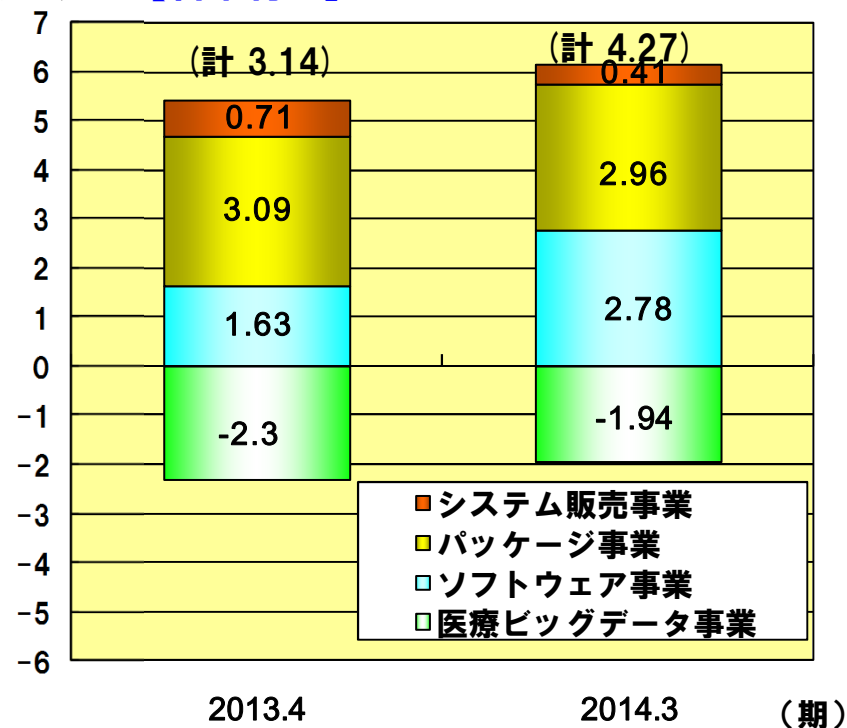


【事業別ダイジェスト】

(億円) 【売上】



(億円) 【営業利益】



- ソフトウェア事業：サービス・流通業、製造業等が好調 増収増益
- パッケージ事業：コンペ激化も売上は確保、研究開発投資が増加 増収減益
- システム販売事業：文教関連が受注谷間 減収減益
- 医療ビッグデータ事業：点検契約は順調に増加、サービス商材拡大 増収増益

1.2. 業績ハイライト③(JASTブランドサービス)



1. JMICS (医療ビッグデータ事業)

- ☆5月現在52団体のレセプト点検受注（前年同期比+34）
- ☆分析サービス、業者向けクラウド等商材拡大で総合医療分析事業化
- ☆売上は順調に拡大（0.9億円→2.3億円）。次課題は生産性向上と固定費低減による黒字化

2. BankNeo (金融機関情報系パッケージ)

- ☆2012年12月の信金向け稼働後商談機会急増、SE不足解消が急務
- ☆2015年3月期は大飛躍の年と位置付け売上倍増以上を計画

3. GAKUEN (学校業務改革パッケージ)

- ☆次の成長ドライバとして新バージョン製品は開発工程に進展
- ☆上海に販売チャネル確保、GAKUEN CHINA（仮称）展開準備ほぼ完

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

10億7,144万円 (2014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

☆2014年3月期

連 結

単 独

売上高

108.28億円

86.40億円

経常利益

4.74億円

4.50億円

当期利益

2.78億円

2.92億円

2014/4/1付
42名入社
(グループ計)

☆2014年3月末日現在

従業員数

784名

624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

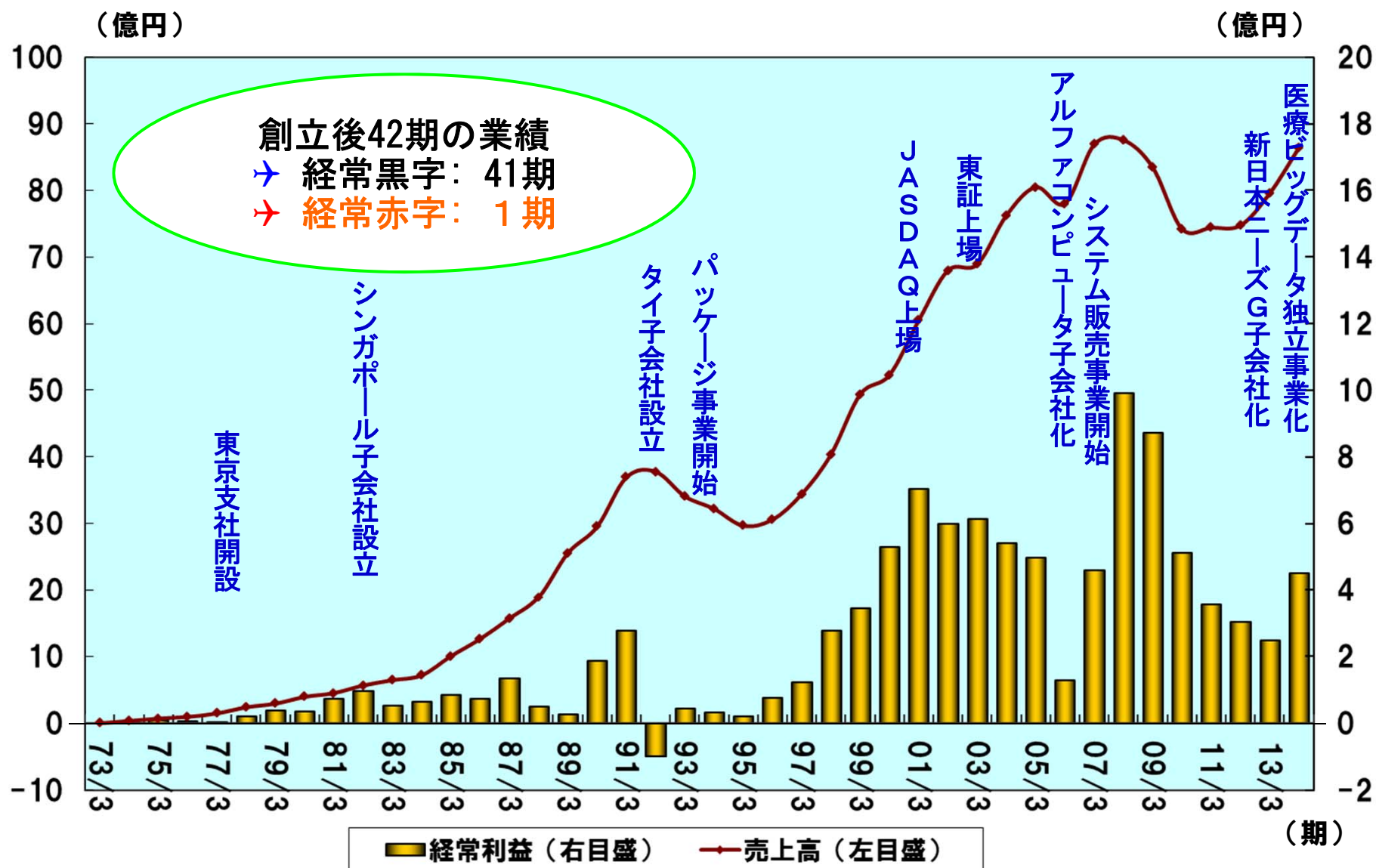
プライバシーマーク認定、ISO9001・ISO14001・ISO27001 登録事業者

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. **国内唯一の統合医療データ分析サービス**
7. **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

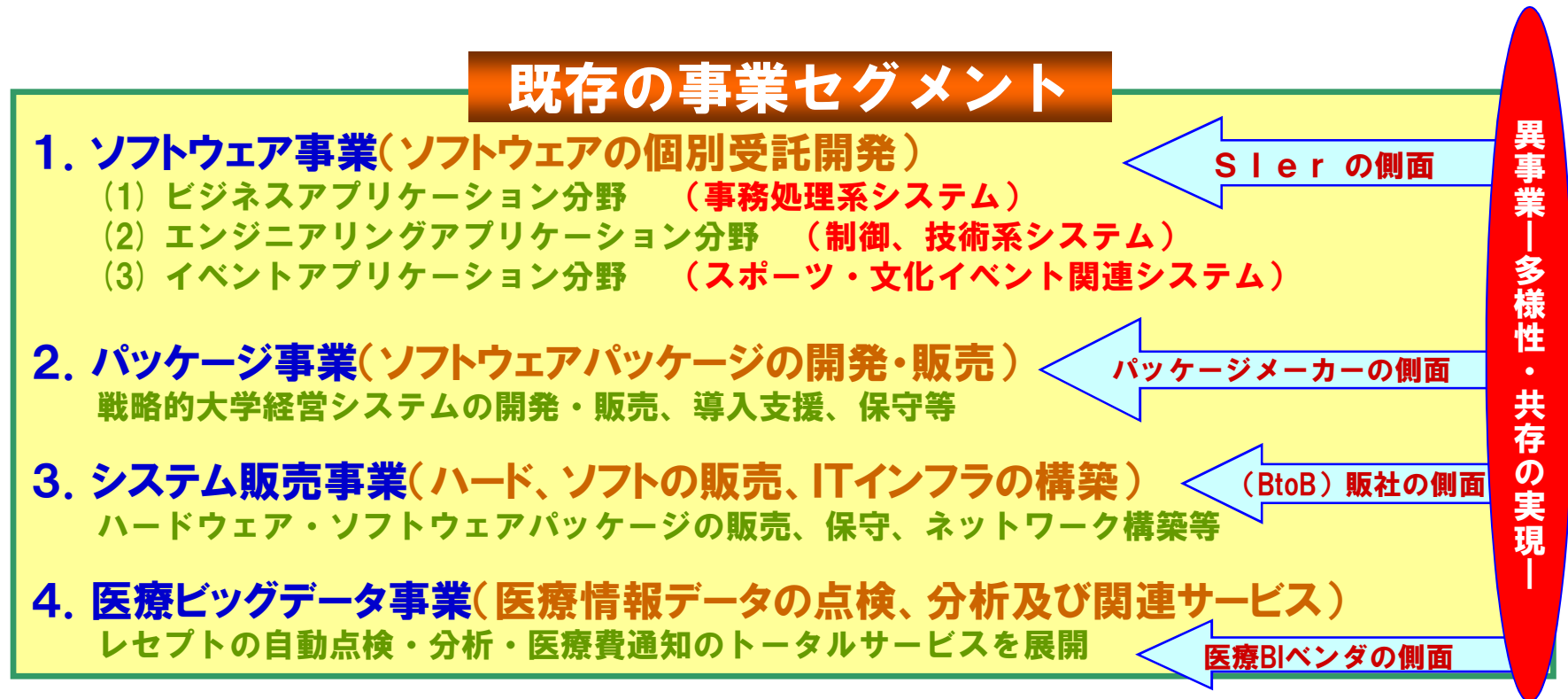
企業グループ名	直接取引年数	主要取引分野
富士通	37	ビジネス分野
パナソニック	32	エンジニアリング分野
IHI	32	エンジニアリング分野
本田技研工業	30	エンジニアリング分野
電通	30	スポーツ・文化イベント分野
ダスキン	25	ビジネス分野
NTT	19	ビジネス分野、エンジニアリング分野
日本アイ・ビー・エム	19	ビジネス分野、パッケージ事業

☆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 (’07.3→’14.3)	主要取引分野
地銀等金融機関グループとの直取引	2.0→7.1(%)	ビジネス分野(含、新製品「BankNeo」)
道路関連公企業	- →3.4	システム販売事業
医療関連機関(健保組合等)	- →2.2	医療ビッグデータ事業、ビジネス分野
外資との協業	- →0.3	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)



3.5. 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： 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

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

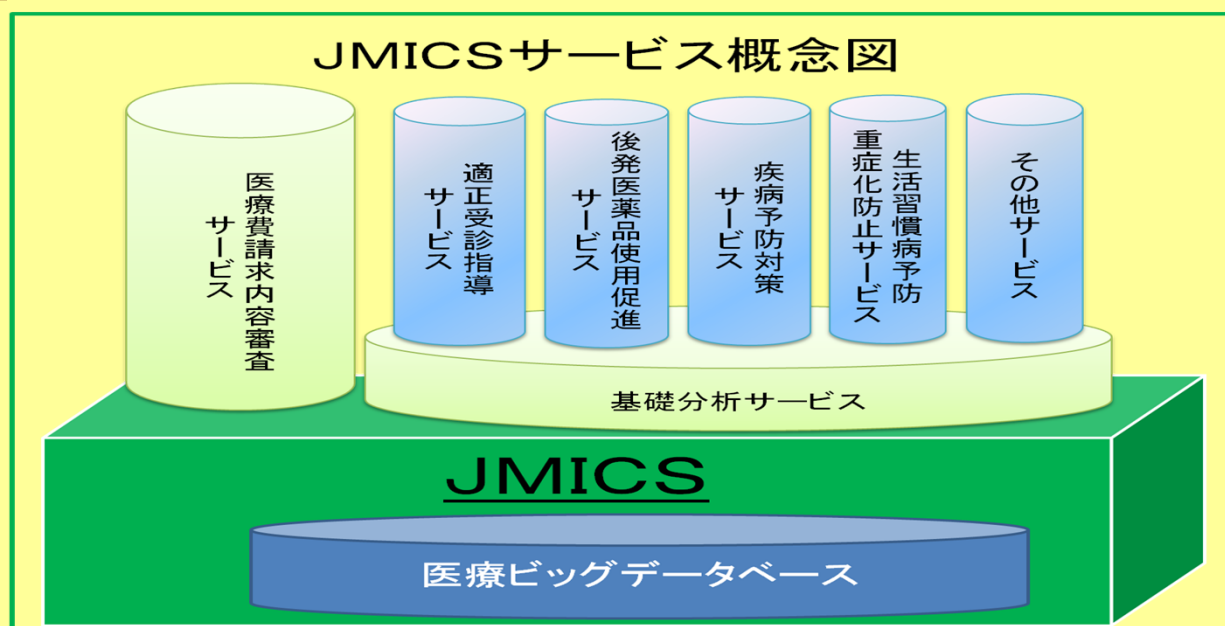
・名城大学
★・愛知大学
★・愛知教育大学(国)
★・聖隷クリストファー大学
★・四日市大学
★・名古屋外国語大学
★・三重大学(国) 他

★・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. 特長6: 国内唯一の統合医療データ分析サービス



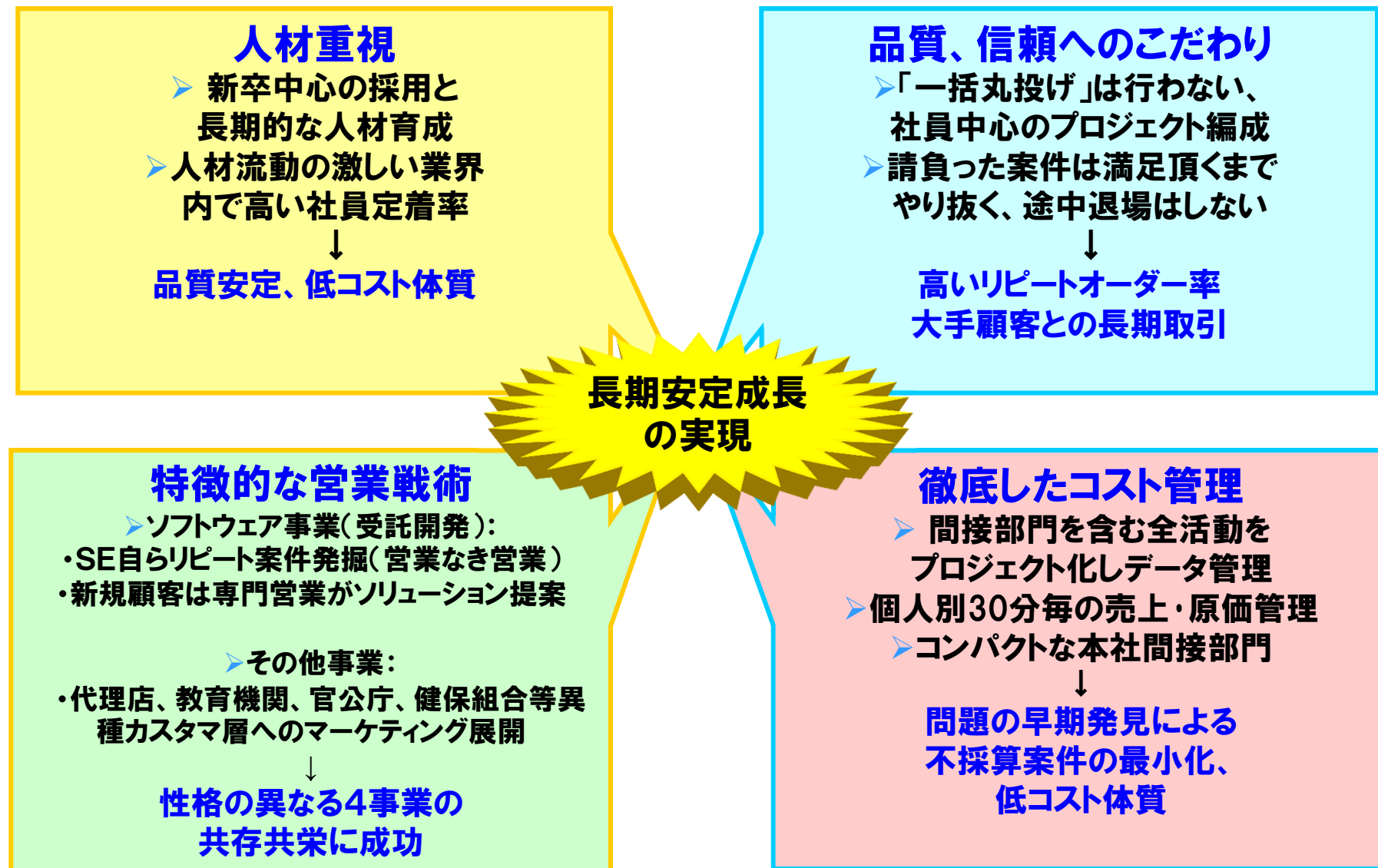
★JMICS(JAST Medical Insurance Checking Service)のサービス

- 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

3.7. その他の特長



4. 業績分析(2014年3月期連結業績)



(単位：百万円)

	2013. 3期			2014. 3期			前期比		
	上半期	下半期	通期	上半期	下半期	通期	上半期	下半期	通期
売上高	4,692	5,446	10,139	5,007	5,821	10,828	106.7%	106.9%	106.8%
売上総利益	873	1,171	2,045	869	1,308	2,178	99.6%	111.7%	106.5%
売上総利益率	18.6%	21.5%	20.2%	17.4%	22.5%	20.1%	—	—	—
一般管理費	855	875	1,731	883	866	1,750	103.3%	99.0%	101.1%
(研究開発費)	96	80	176	82	74	156	85.4%	92.9%	88.8%
営業利益	17	296	314	△13	441	427	—	149.0%	136.1%
経常利益	30	325	355	21	452	474	68.5%	139.3%	133.2%
経常利益率	0.7%	6.0%	3.5%	0.4%	7.8%	4.4%	—	—	—
当期純利益	1	166	168	△14	293	278	—	175.9%	165.2%
包括利益	—	—	193	—	—	311	—	—	160.9%

- 下半期回復基調。特に最終四半期の業績伸長が大きく貢献。
- 研究開発テーマ：金融(BankNeo開発)、パッケージ事業(次期プロダクト、中国版開発等)

4.1. 業績分析(事業セグメント別推移)

- ①サービス拡大で高収益性維持
②次の成長への充電期（次世代製品R&D）

- ①サービス・流通、金融、製造、医療機関が増
②通信、官公庁、教育機関が減

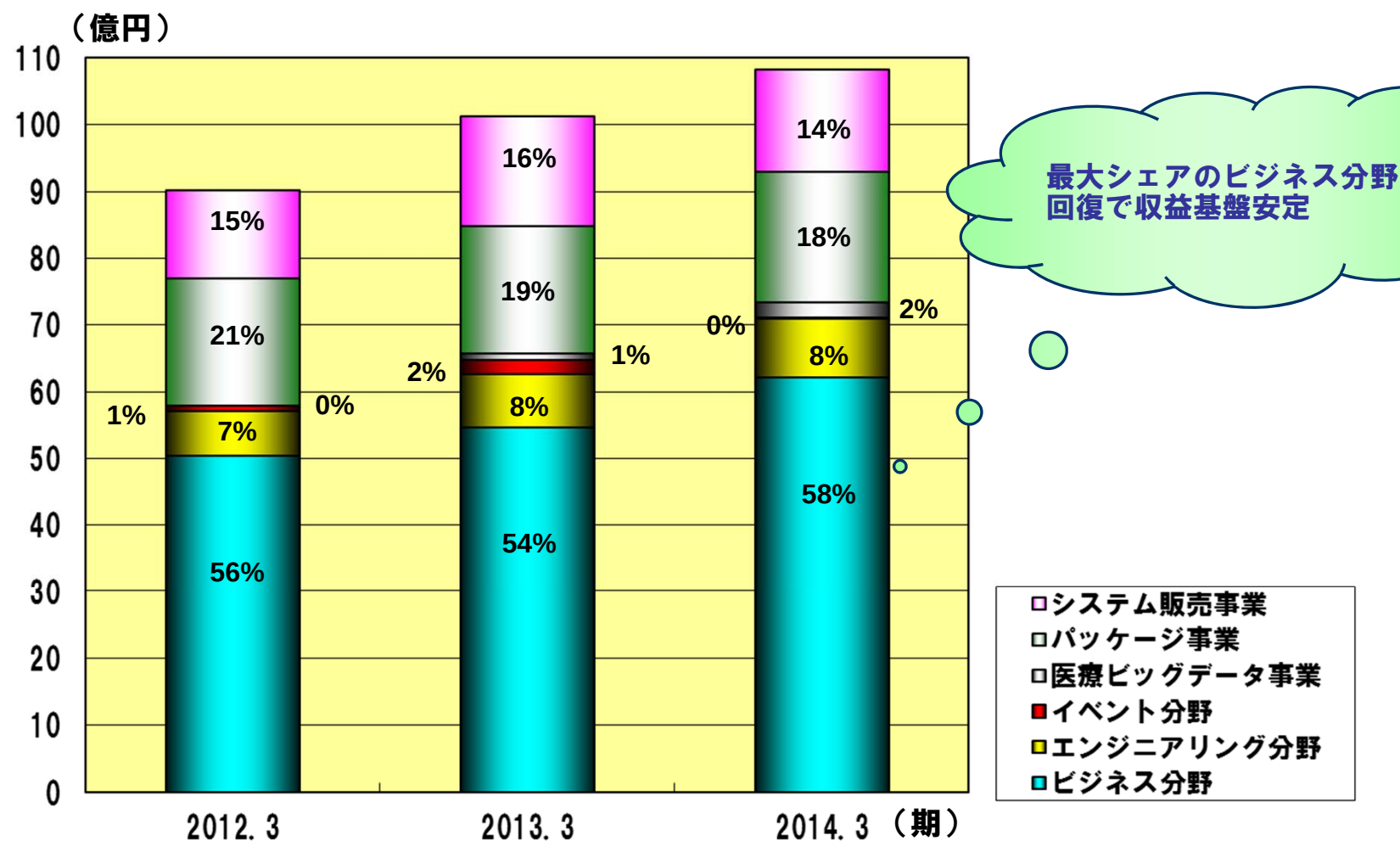
(単位：百万円)

		2013. 3	2014. 3	
		金額	金額	前期比
ソフトウェア事業	売上高	6,484	7,110	109.7%
	営業利益	163	278	170.2%
	営業利益率	2.5%	3.9%	—
パッケージ事業	売上高	1,913	1,949	101.9%
	営業利益	309	296	96.1%
	営業利益率	16.2%	15.2%	—
システム販売事業	売上高	1,649	1,533	93.0%
	営業利益	71	41	57.6%
	営業利益率	4.3%	2.7%	—
医療ビッグデータ事業	売上高	92	235	253.7%
	営業利益	△230	△194	—
	営業利益率	—	—	—
合計	売上高	10,139	10,139	106.8%
	営業利益	314	427	136.1%
	営業利益率	3.1%	4.0%	—

- ①官公庁向けが増
②教育機関向けが減

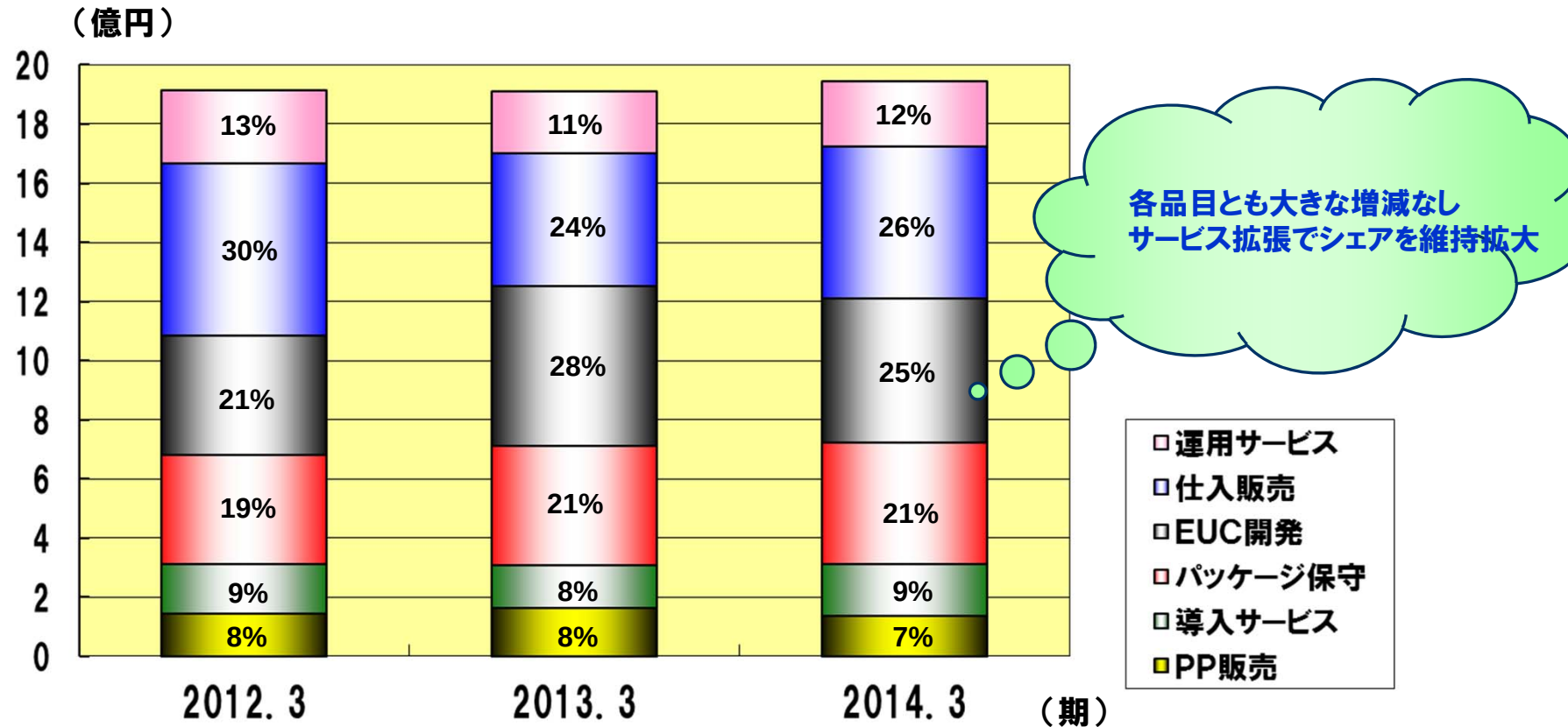
- ①2014年3月期から独立セグメント化
②売上拡大は順調、進行期は利益躍進が課題

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

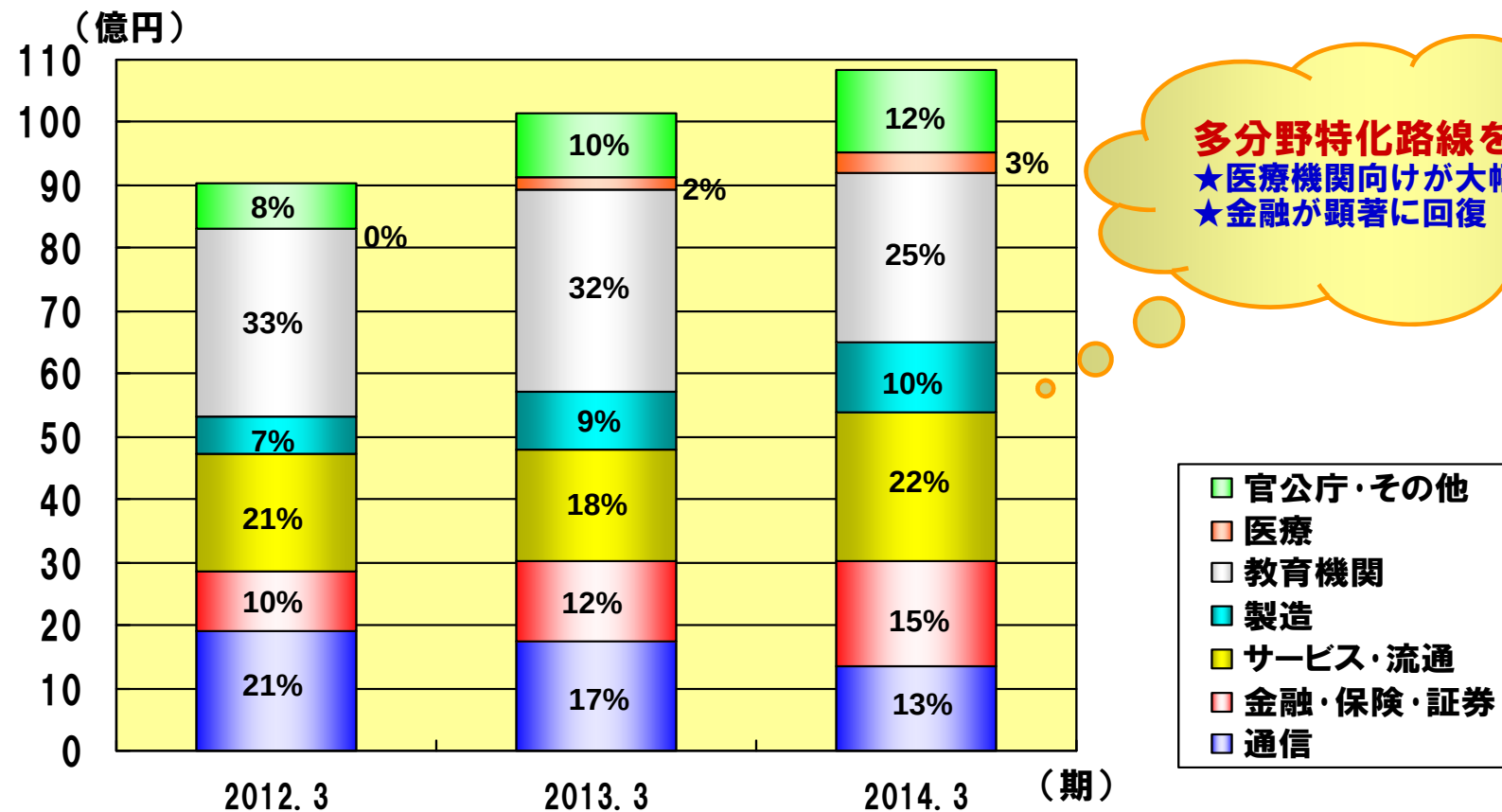
4.3. 業績分析(パッケージ事業品目別売上構成)



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)



多分野特化路線を堅持

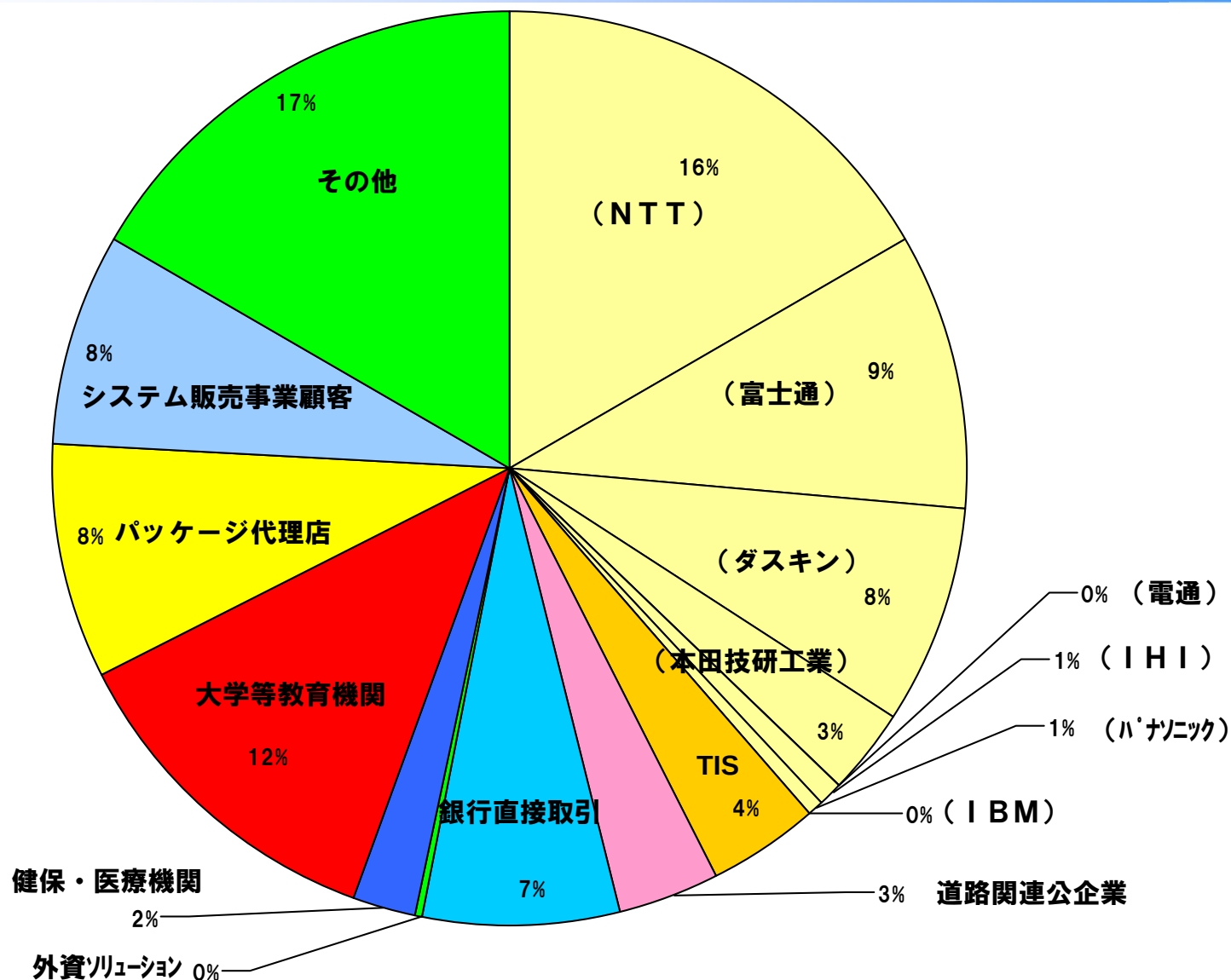
★医療機関向けが大幅増

★金融が顕著に回復

注. グラフ内の数値(%)は連結売上高に対する構成比

- | | |
|----------------|----------------------|
| ● 通信：22%減 | 大手通信業向け案件の終息に伴う減少 |
| ● 金融：31%増 | 受託、BankNeoともに増加 |
| ● サービス・流通：31%増 | 既存顧客と新規顧客獲得による案件増加 |
| ● 製造：23%増 | 新規顧客獲得による案件増加 |
| ● 教育機関：16%減 | パッケージ事業が軟調に推移 |
| ● 医療：80%増 | JMICSのサービス拡大による増加 |
| ● 官公庁その他：27%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(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(連結売上占めるシェア38%)

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

5. 今後の計画(2015年3月期連結業績)



4期連続増収増益 & 最高収益

(単位：百万円)

	2014/3期 実績	2015/3期 計画	増減率
売上高	10,828	11,900	+9.9%
売上総利益	2,178	—	—
売上総利益率	20.1%	—	—
営業利益	427	525	+22.8%
経常利益	474	555	+17.1%
経常利益率	4.4%	4.7%	—
当期純利益	278	290	+4.0%

5.1. 今後の計画（業績予想のフィジビリティ分析）



★連結損益ハイライト

（単位：百万円）

	2014/3期 実績	2015/3期 計画	増額
売上高	10,828	11,900	1,072
営業利益	427	525	98
経常利益	474	555	81
当期純利益	278	290	12

★営業増益（増益率22.8%、98百万円）の内訳

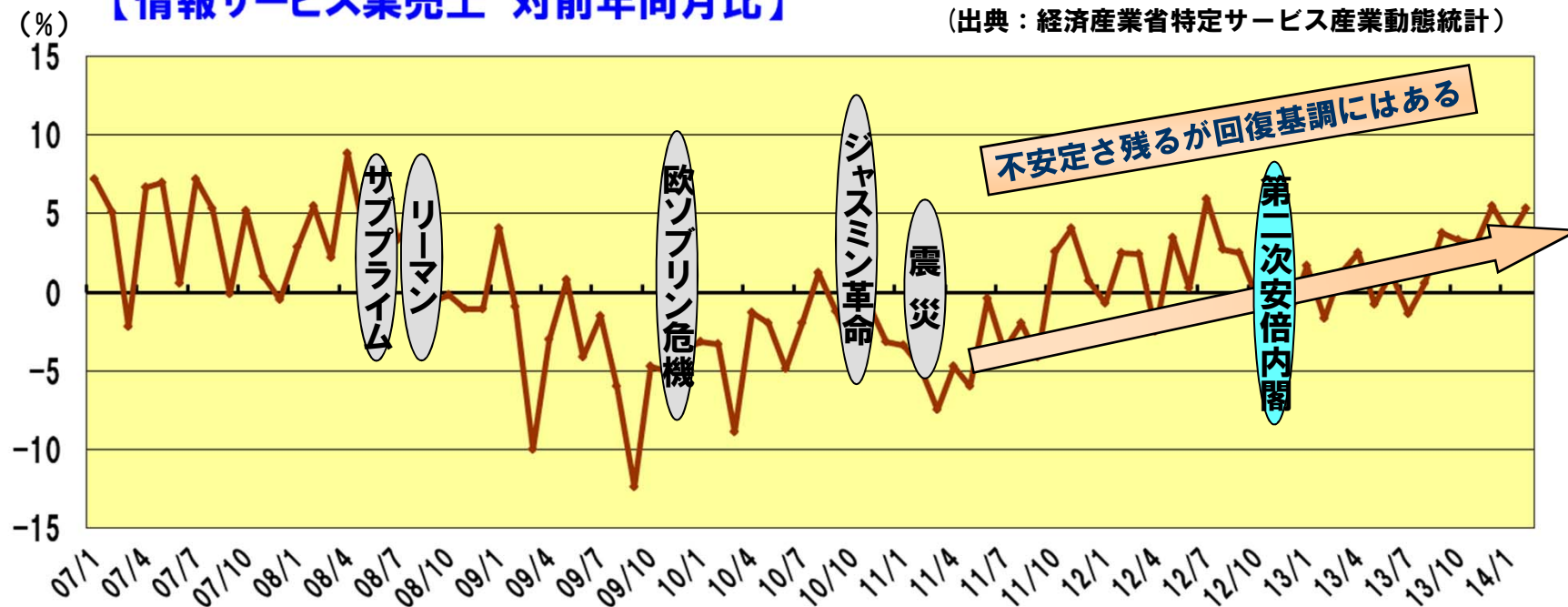
（単位：百万円）

項目	概算 利益影響	摘要
GAKUEN研究開発費増	△75	次世代製品開発、中国版開発（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	受託開発の全般的活況に伴う
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	

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)

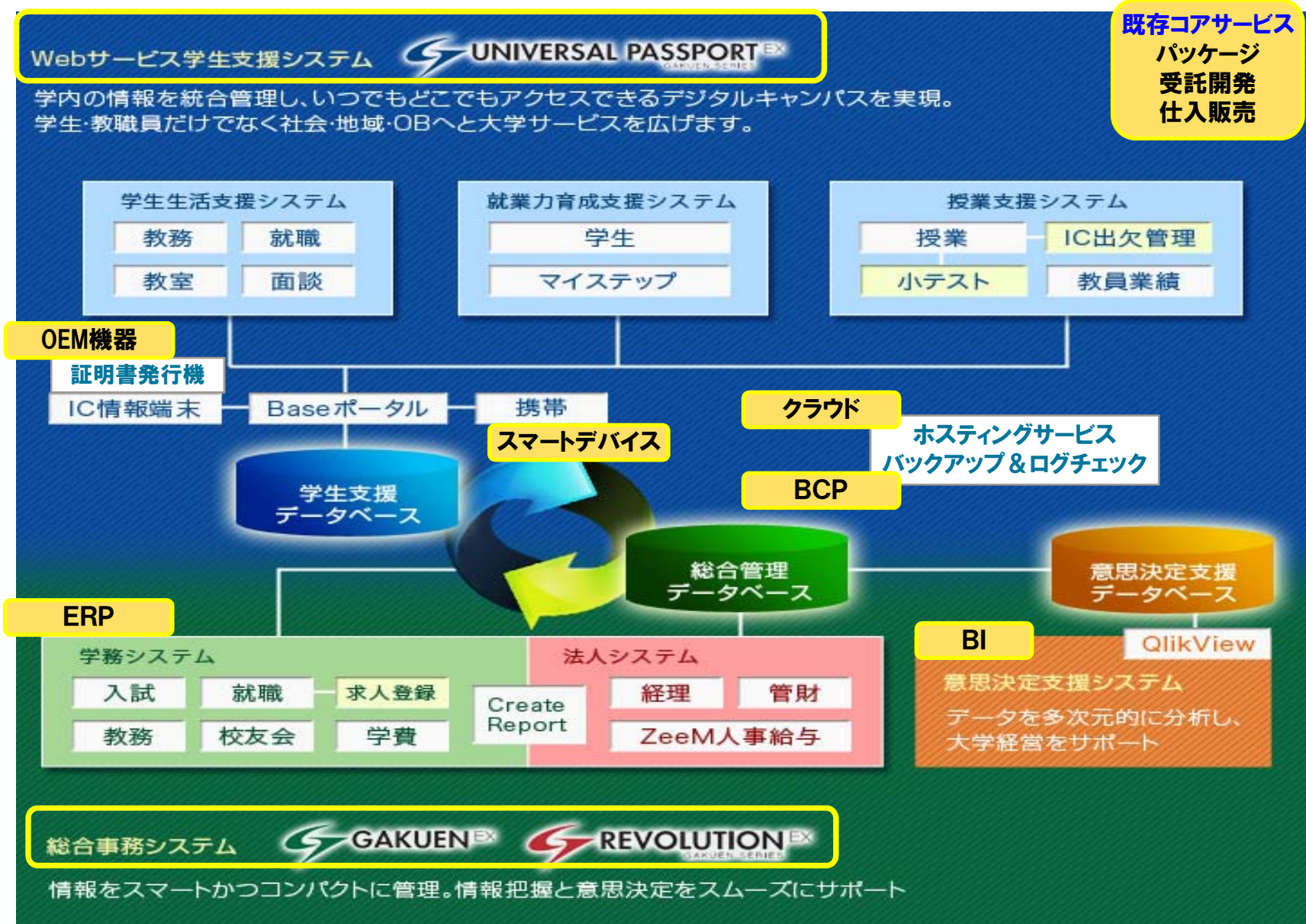


	2007年3月期	2014年3月期
大手8社グループ向け売上比率	67%	38%
ソフトウェア(受託開発)事業の売上比	81%	66%
	大手向け受託開発が業績を牽引 地道にQCDを守れば次の受注に繋 がり業績も伸ばせた	左記の構図は完全に崩壊

今後の成長へのアクション

1. JASTブランド (受託者から情報発信元へ)
2. アライアンス (顧客と1:1の関係から多彩な協業へ)
3. グローバル (国内専業からグローバルITベンダへ)

5.3. 今後の計画(パッケージ事業 ①総合教育IT事業化)



5.4. 今後の計画(パッケージ事業 ②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

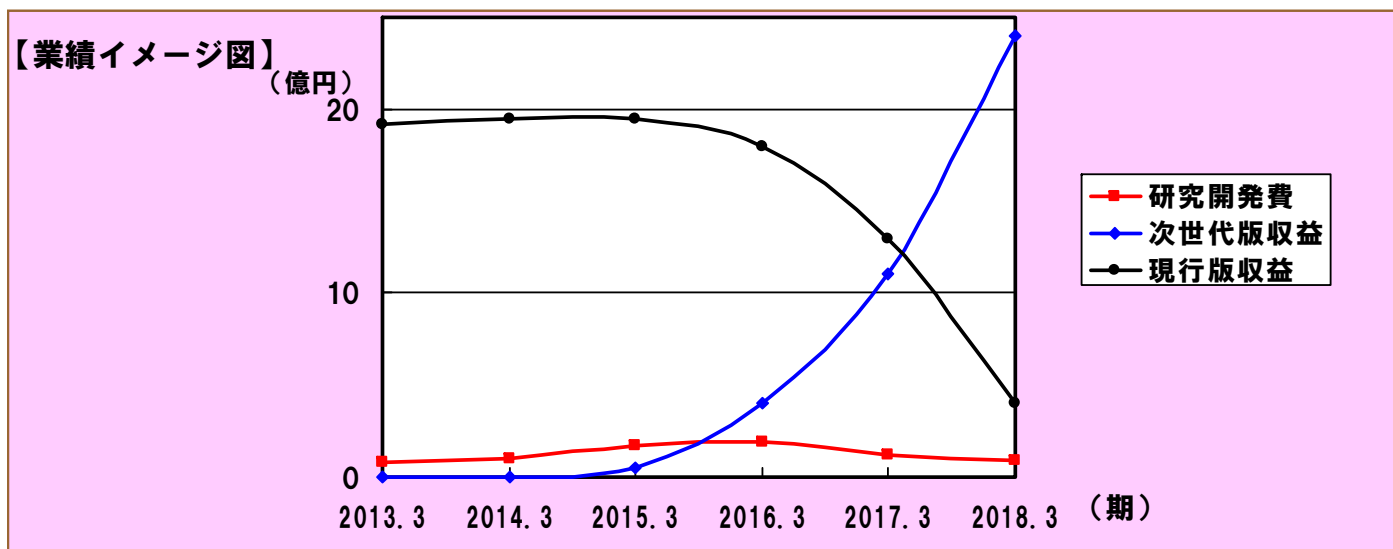
開発コストを現バージョン時の1/3以下に抑える

★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



5.5. 今後の計画(パッケージ事業 ③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
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

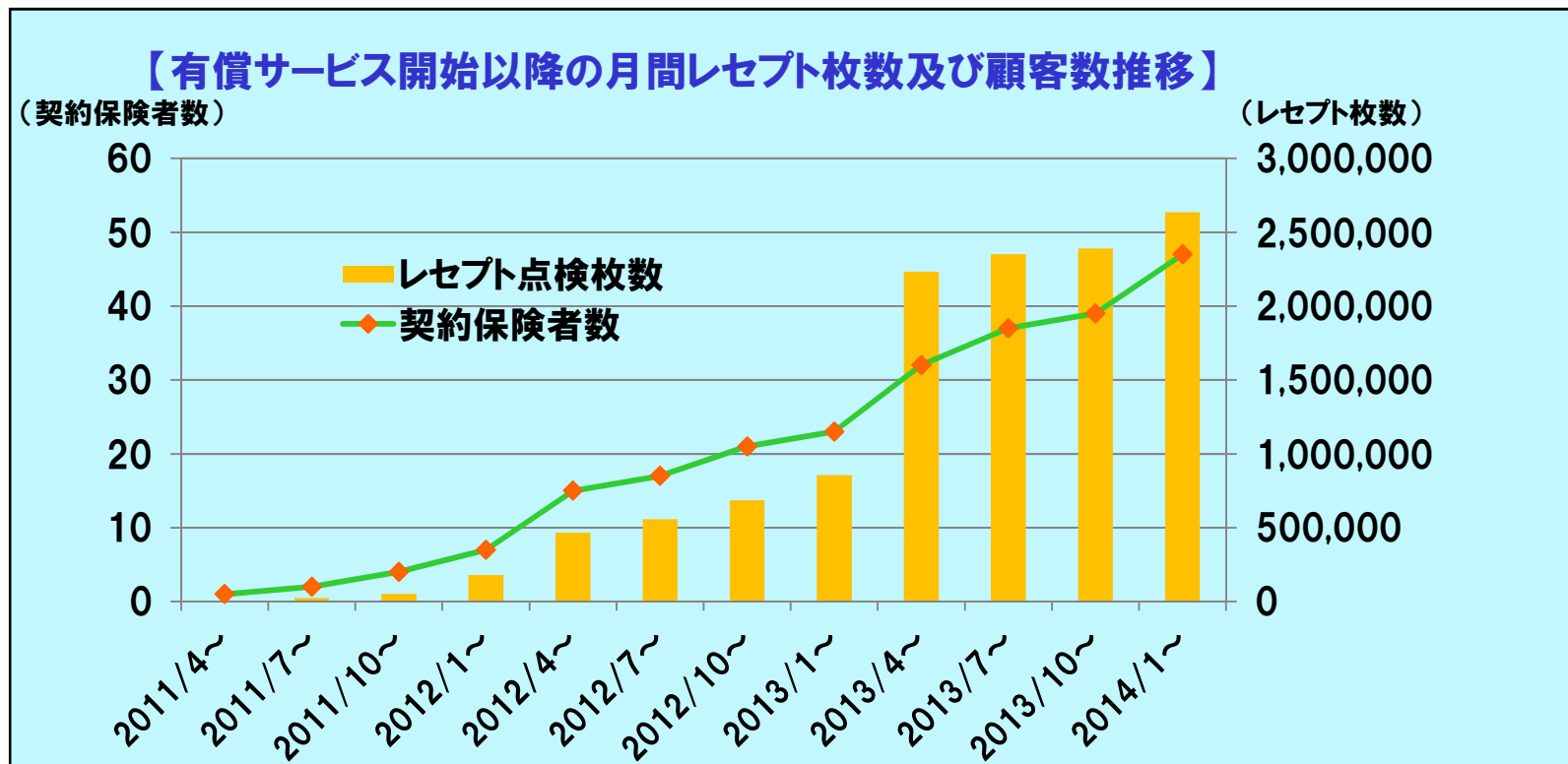
営業面の強み: 進出時に直面する解決困難な問題を既にクリアしてしまっている

- 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「良いところ取り」

【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

5.6. 今後の計画(医療ビッグデータ事業)



★歩みと今後

2013年10月 JAST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」開始

2014年1月 月間レセプト処理枚数250万枚突破。1年間で3倍増

2014年3月期実績 売上2.3億円と倍増以上。営業損失相当改善したが△1.9億円と依然先行投資状態

2015年3月期施策 セグメント損失は残るが大幅に解消させる

- ① 売上は前期比170%を想定
- ② コスト削減を実施(サテライトオフィス化による固定費削減)
- ③ 点検性能向上及び結果配信周りの効率化、等

5.7. 今後の計画(金融機関情報系パッケージ BankNeo)

BankNeo SERIES

すべての金融機関様に、 JAST Solutionを

金融機関様の経営をトータルサポート

社会がますます複雑化・高度化する中、金融機関様においては、抱える課題も多様化しています。増大する営業コスト、コンプライアンス対応、顧客ニーズの多様化、競争の激化...そんな中、金融機関様では、顧客ニーズにマッチした営業活動の展開や迅速な意思決定、オペリスク軽減などの対策を講じていかなければなりません。



JAST Solution for BANKING
BankNeo
金融機関様向け
情報系統合パッケージ

CRM Customer Relationship Management
SFA Sales Force Automation

- ポータル
- モバイル連携機能
- 地図連携機能
- フロントコンプライアンス
- 顧客サイト
- EXCEL連携機能

経営管理
※企画開発中

- 経営分析
- 原価計算
- 手数料・事務量
- 日計
- 個別取引採算管理

融資支援
※企画開発中

- 貸出審査
- 保全管理
- 格付審査
- 自己査定
- 債権管理
- 回覧ワークフロー

金融機関様向け情報系統合パッケージ『BankNeo』とは

- 金融機関における情報系基幹業務である、「CRM/SFA」「融資支援」「経営管理」をトータルでご提供・サポートする情報系統合パッケージです。
- 情報系システムの統合により、情報の一元管理・インターフェースの統一を実現。基幹業務の効率化をサポートします。
- これまで培ったノウハウを最大限に活用することにより、優れたコストパフォーマンスを実現しています。

金融機関向け情報系統合パッケージ

BankNeo (バンクネオ)とは

金融機関様の情報系基幹業務であるCRM/SFA、融資支援、経営管理をトータルでご提供・サポートする情報系統合パッケージです。



★実績急増の秘訣

- ①長年蓄積した金融系開発ノウハウにより最適機能を網羅
- ②電子地図との連携、モバイル端末対応等、最先端のCRM/SFAソリューション
- ③大型・長期化が一般的な金融システム導入において画期的低価格と短納期を実現

★歩みと今後

2012年12月 信金様に初導入

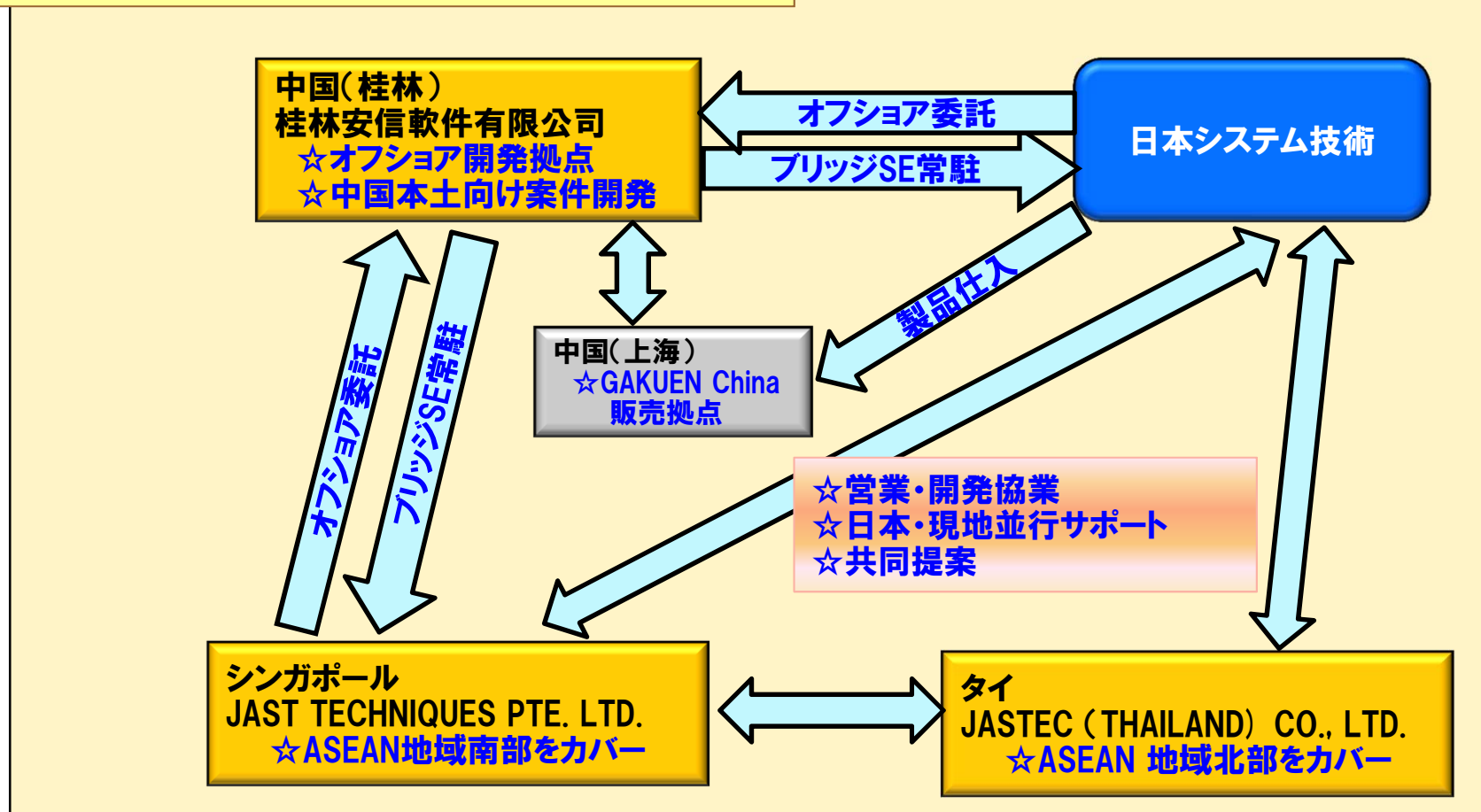
2013年3月末 導入決定実績2行

2014年5月現在 導入決定実績12行、商談進行中10数行

2015年3月期 売上は前年比200%を想定

5.8. 今後の計画(グローバル展開)

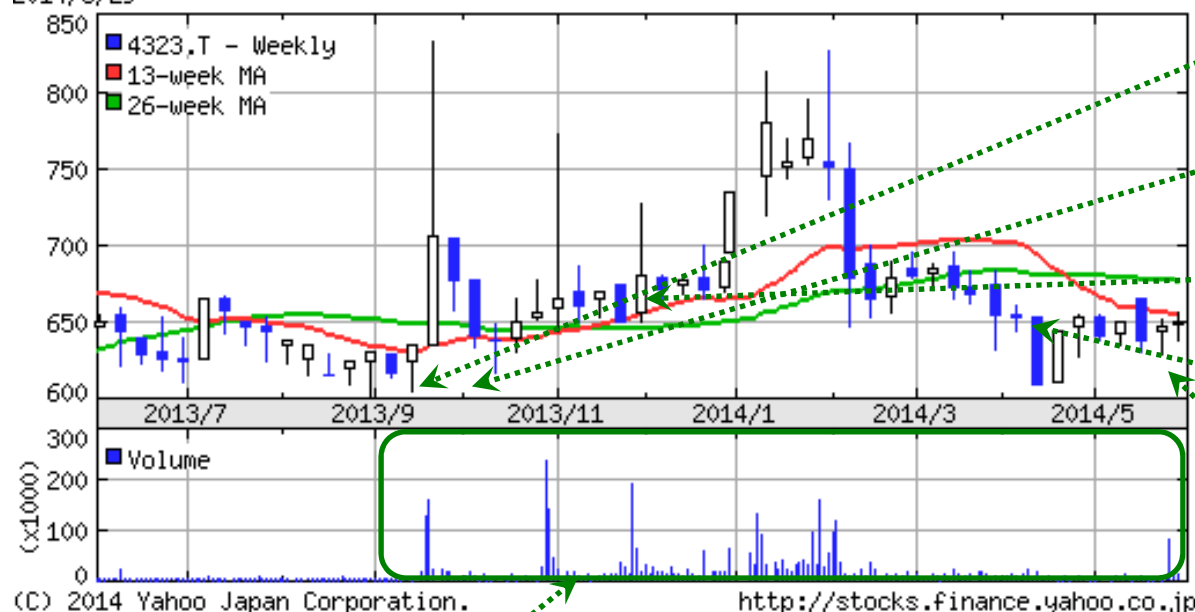
2013.3月期以前 各社独立独歩で運営
 2014年3月期 本格的グローバル化に向け舵を切る
 ①シンガポール、タイとも新社長招聘、体制増強
 ②グループ各社間取引、情報交換を活性化
 2015年3月期 国外売上前年比170%を想定



5.9. 今後の計画(資本政策)

★株価、出来高推移

Japan System Techniques Co.,Ltd.
2014/5/29



リニア高速実験再開

東京オリンピック招致決定

立会外分売(15万株)

新株予約権 行使満了

立会外分売(15万株)

TOPICS

★9月以降出来高急増に伴い新株予約権行使も急進

(2013年10月～2014年3月の間:43万3千株、行使期間の発行株式総数は50万9千株)

★2度の立会外分売(200株上限)は何れも即時完売

(9月末株主数1,789名→現在? [c.f.一部指定替え基準2,200名])

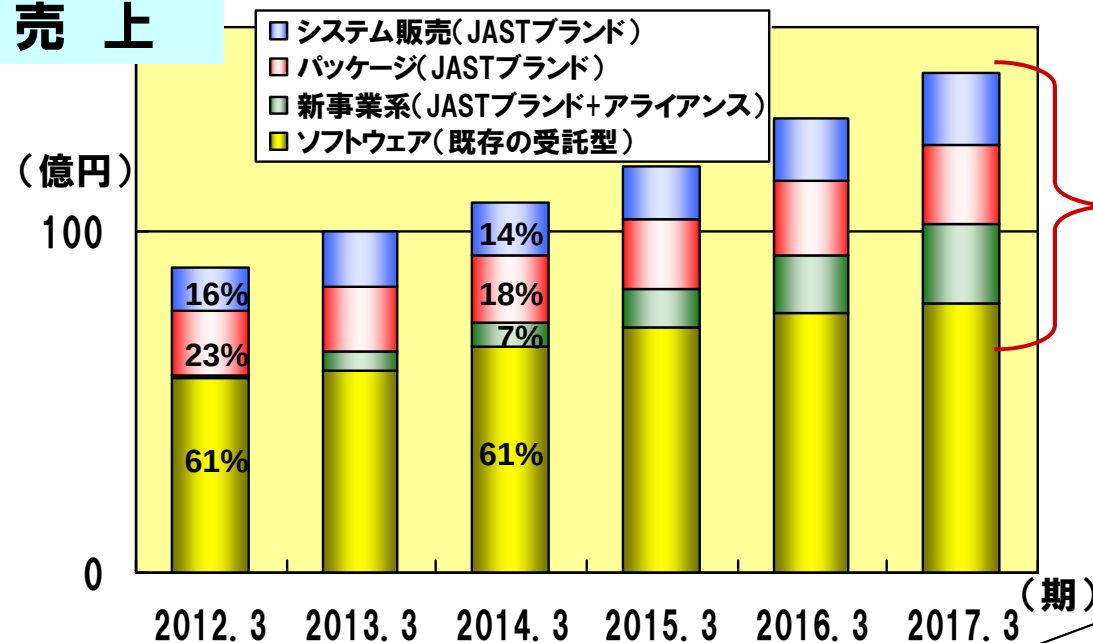
今後の施策、課題

★今期配当予定は25円 (5月20日現在配当利回り3.9%)

★流動性向上(総株式数500万株台→1桁上は必要と認識、追加的施策を計画)

5.10. 今後の計画(中長期業績構想)

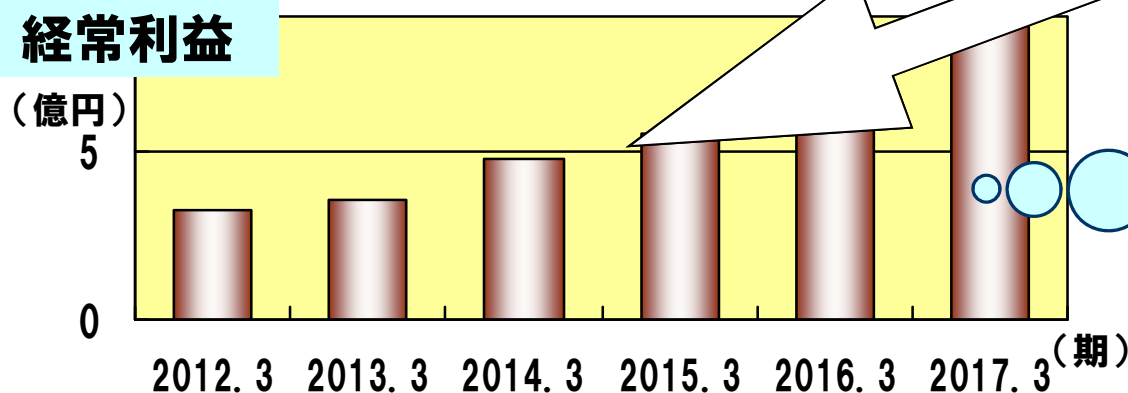
売上



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

変革なおも継続進行中

経常利益



系軸的構造変革
↓
収益化&投資の継続
収益性の向上
産業界でのプレゼンス向上
資本市場でのプレゼンス向上

注. グラフ内の数値(%)は連結売上高に対する構成比
2014.3期以前は実績、2015.3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 決算説明会
2014年6月4日