

## 4323 日本システム技術

平林 武昭 (ヒラバヤシ タケアキ)

日本システム技術株式会社社長

### 新製品・新事業が順調に進捗

#### ◆安定的に成長を継続

2014年3月期の連結損益は、3期連続となる増収増益を達成した。売上高は計画に若干未達であったが、重視している利益に関しては計画を上回った。社会一般の景況感は、その約半年後に当社に影響となって現れる。当期はようやく活気が出始め、ソフトウェア事業が大幅に伸長した。研究開発費の実績は1億56百万円であった。毎年のように新商品を発売しており、2015年3月期は2億円以上の研究開発投資を実施する計画である。

当社では、価格決定権を有する自社製品を持つことに注力し、JASTブランドのサービスを展開している。医療ビッグデータ事業のJMICSは、本格的なレセプト点検を実施し、その品質は他社製品に比べ圧倒的に高い。これまで当社では行っていなかったデータの運用業務を開始し、総合医療分析事業とした。派生商品も好評で、予防医学分野でのリスク情報やジェネリック医薬品の使用促進につながる情報などを取ることができる。総じて診療内容や薬の処方状況がチェックでき、医療費の削減に貢献するシステムであることから、引き続き注力する。金融機関情報系パッケージのBankNeoは、意思決定支援などBIに資するシステムである。日本の金融機関は基幹業務について世界に誇れるシステムを構築しているが、営業が使用する情報系の製品がなかった。そこに着目した製品で、現在は納入するSEが不足するほど好評である。学校業務改革パッケージのGAKUENは、全国の40%以上の大学に導入されており、シェアNo.1である。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た。現在は、第3次のバージョンアップを進めている。今後は授業を自動的に録画し公開するなど、教育コンテンツの配信といった業態も加えていきたい。

当社グループの概要に大きな変化はないが、株式の立会外分売などフィナンシャル施策を実施し、資本金は10億7,144万円となった。また、官公庁の入札案件が増えてきたことから、プライバシーマーク認定やISOなど社内体制に関する資格を取得した。

当社グループは、創業以来全ての基本は経営理念であるとの姿勢を貫いている。価値判断の基準は損得ではなく、原理原則に照らし何が正しいかを前提とする。また、従業員の人間力の研さんが何よりも先行すべきであり、徹底的な教育を行い「人づくり」経営に徹している。優良大手企業群との長期取引も当社の特長である。30年以上の取引を継続できるのは、顧客から信頼を得ていることの証左である。優良企業から学べることは多い。また、広範な情報サービスを展開し、ソフトウェア開発のみならず、ハードの販売やインフラ構築などもワンストップサービスで請け負っている。さらに、運用業務として、当期より医療ビッグデータ事業を独立した事業セグメントとした。グループの拠点展開に関し、国内は東京と大阪に拠点がある。売上・社員数ともにほぼ半々であり、いずれかの地域で大きな災害があっても事業継続できる。海外展開では、シンガポールに進出したのが30年以上前であり、海外におけるビジネスの経験とノウハウも強みとなっている。

## ◆当期は既存事業が回復

取締役 大門 紀章

当期の事業セグメント別の業績では、当社の伝統的な収益基盤である受託開発が復活し、ソフトウェア事業の営業利益が前期比 170.2%となった。パッケージ事業は、現在のフラッグシップ製品をリニューアルする時期に入るため、今後は充電期となる。研究開発がピークにさしかかるが、サービスを拡大しながら利益を確保していく。システム販売事業は、教育機関向けの機器販売が前期のピークを終えた谷間となり、当期は減益であった。医療ビッグデータ事業は、まだ先行投資段階で赤字であるが、売上高は前期比 253.7%となり、営業損失は前期から 36 百万円改善した。

分野別売上構成では、ソフトウェア事業の回復によりビジネス分野の構成比が 58%まで復活し、収益基盤が安定した。エンドユーザーの業種別売上構成に関し、かねてより選択集中ではなく、多分野に並行して取り組む戦略を採っている。そのため、特定の産業の動向に左右されず、業績が安定する強みがある。官公庁その他も、安定的に構成比 10%以上となった。前期より医療の項目を設けており、当期は 3%まで伸長した。金融や製造などの基幹産業は回復の兆しを見せている。顧客グループ別の売上構成では、長期取引先である優良大手企業群 8 グループの売上合計が、6~7 年前までは全体の 75%ほどを占めていた。これが、JAST ブランドビジネスの拡大や新しい顧客の増加により、当期は 38%まで低下した。

## ◆今期も引き続き好調を予想

2015 年 3 月期の連結業績予想は、売上高が 119 億円(前期比 9.9%増)、営業利益が 5 億 25 百万円(同 22.8%増)、経常利益が 5 億 55 百万円(同 17.1%増)、当期純利益が 2 億 90 百万円(同 4.0%増)である。4 期連続の増収増益となる見通しで、売上は最高収益を狙っている。当期純利益に関し、前期は賞与引当金および役員退職慰労引当金の変動により、実効税率が非常に低かった。今期はこれが正常化されるため、当期純利益の成長率が低くなっている。

営業利益は、前期に比べ 98 百万円増の計画である。GAKUEN で研究開発費が 75 百万円増加するほか、事業規模拡大により一般管理費等のその他費用が 1 億 72 百万円増加する。これをカバーすべく、既存の受託開発事業の増収に伴う増益で 90 百万円、JMICS および BankNeo が先行投資段階から事業として完全操業するフェーズに入るため 2 億 30 百万円、国外での売上拡大に伴う増益で 25 百万円の増加を見込んでいる。以上により営業利益目標を達成する。

## ◆収益性向上のための変革を継続

今後の成長へのアクションとして、まず JAST ブランドにより、受託者から情報・製品発信元になる活動を継続する。また、アライアンスにより、多彩な協業を進めていく。さらに、グローバル IT ベンダへの転換を推進する。

大学向けパッケージは、学務を処理する事務システムにとどまらず、広範なサービスをカバーしている。BI の意思決定支援システムに加え、ホスティングサービスとして災害時に備えたバックアップなど BCP のサービスがある。ほぼ全ての学生支援の機能は、携帯電話などスマートデバイスでも提供する。成績証明等の自動発行機やサイン機能のある IC 端末など、ハードウェアの OEM 販売も行っている。現行の GAKUEN EX シリーズは 2006 年の発売であり、次世代製品へのリニューアルを予定している。大学を取り巻く 2~3 年先の社会環境にターゲットを絞り、その将来像に対し最適解を示すという商品コンセプトで開発を進めている。当事業の中国進出に関しては、現地法人として 2012 年に M&A した桂林安信軟件があることが、技術面・営業面で大きな強みとなっている。同社との協業により実現するため、単なる日本製品のローカライズではない。正しい中国語化はもちろん、中国の大学制度に正しく準拠しており、現地のプラットフォームにも適合している。昨年 5 月には、湖州師範学院と協定を締結し、共同開発を開始した。また、今年 1 月には上海の経済特区内に販売拠点を確保している。中国でもバーチャル

教育の機運が高まっており、4月にはeラーニングシステムをリリースした。

医療ビッグデータ事業では、月間レセプト処理枚数が顕著に伸長し、直近では300万枚に達する水準となった。今期の売上は前期比170%を想定しており、営業損失は残るものの大幅に改善される。レセプト点検は、パートによる手作業とITによる自動処理のハイブリッド型サービスである。郊外地域にサテライトオフィス化しコストを削減するとともに、点検性能の向上に取り組んでいく。

BankNeoは、2012年12月に信用金庫に初導入された。タブレット端末をフルに活用し、渉外行員の活動に大きな変革をもたらしたことがメディアにも取り上げられた。2014年5月現在で12行に導入され、現在10数行で商談が進行中である。今期の売上は前期比200%以上を想定している。

グローバル展開に関し、以前は各社が独立してそれぞれのマーケットで活動していたが、2014年3月期からオールJASTとして本格的グローバル化を開始した。オフショア委託などのグループ各社間取引や情報交換を活性化し、アセアン地域を中核としたネットワークを拡大していく。

資本政策の課題として、総株式数が500万株台では少なすぎる印象があり、機関投資家からは手を出しにくいとの指摘もある。流動性向上のため、追加施策を検討している。名実ともに将来一部指定替えを狙える形としたい。

中長期の業績構想において、JASTブランドの新製品と新事業で当社がマーケットを創出するようなサービスが、従来型受託ビジネスと同規模となる構図を目指している。現在はほぼ構想どおり進んでおり、ここ3~4年で大幅に収益性を向上させたい。

## ◆ 質 疑 応 答 ◆

**有価証券報告書の製造原価明細書では、労務費と外注費がおよそ1対1であるが、このくらいの外注比率なのか。**

実際の工数の比率に近いと言える。ただし、当社は業務を丸投げはしない。どのようなプロジェクトも、必ず当社のプロパー社員が、中核となってマネジメントする制度を採っている。

**医療ビッグデータ事業は、今期も赤字とのことだが、損益分岐点はどの程度なのか。**

レセプト処理枚数は、すでに損益分岐点を超える水準にある。しかし、新たな市場に進出するにあたり、割引価格や半年間無料などのキャンペーンを実施しており、そこから適正価格にする過渡期にある。今後は、レセプト枚数の更なる増加、ジェネリックの通知など周辺サービスの拡大、点検性能の更なる向上により、黒字化していく。

(平成26年6月4日・東京)

\* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見るができます。

<http://www.jast.jp/ir/library/materials.html>