

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27年（2015年）3月期 第2四半期 決算説明会
2014年12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



(単位：百万円)

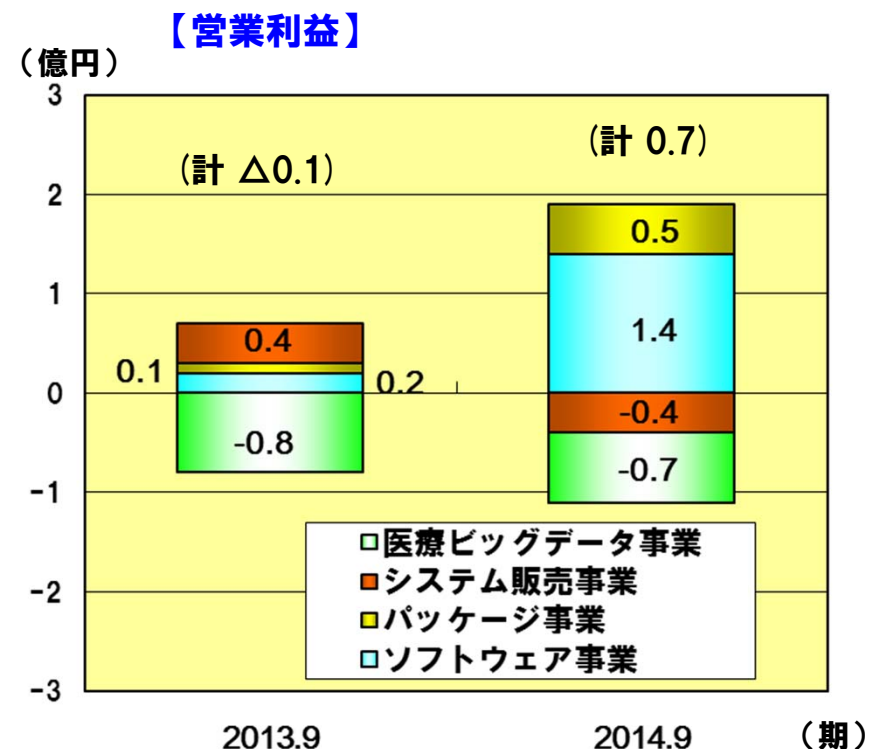
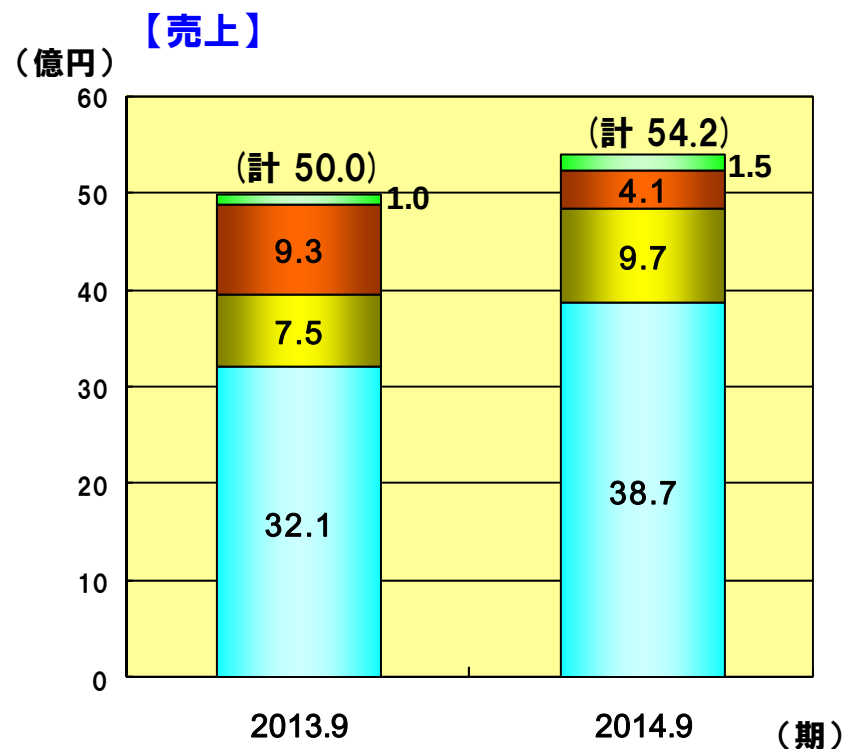
	2014.3期 2Q累計実績	2015.3期 2Q累計実績	前期比	当初 業績予想	当初 予想比
売上高	5,007	5,424	108.3%	5,334	101.7%
売上総利益	869	1,052	120.9%	—	—
売上総利益率	17.4%	19.4%	—	—	—
一般管理費	883	973	110.1%	—	—
営業利益	△13	78	—	1	7,893.9%
経常利益	21	114	540.6%	16	715.6%
経常利益率	0.4%	2.1%	—	0.3%	—
四半期純利益	△14	60	—	1	6,038.1%

- ・増収増益。
- ・当初予想に対し売上及び各利益指標ともに達成。
- ・研究開発費 実績139百万円（前年同期82百万円、69.7%増）

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、金融業、通信業等増収で売上前年同期比20.3%増
- パッケージ事業：EUC（パッケージ周辺の受託開発）及び仕入販売が増加
- システム販売事業：公共系SI及び大学向け案件が軟調推移
- 医療ビッグデータ事業：サービス拡充により売上前年同期比50.9%増

1.2. 業績ハイライト(自社ブランドビジネスの状況)



1. JMICS (医療ビッグデータ事業)

- ☆10月現在60団体のレセプト点検受注 (前年同期比+21)
- ☆業者向けクラウド、データヘルス計画等商材拡大で
総合医療分析事業化
- ☆大宮サテライトオフィス稼働
- ☆売上は順調に拡大中。次課題は収益性向上による黒字化

2. BankNeo (金融機関CRM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月期は売上、導入行数とも大飛躍の年と位置付け

3. GAKUEN (学校業務改革パッケージ)

- ☆新製品開発は進展中
- ☆GAKUEN EduTrack(e-learning製品)(国内 & 中国向け)販売開始
- ☆上海の販売チャネル上海嘉峰信息科技有限公司への出資決定
- ☆GAKUEN CHINA (仮称) 稼働開始

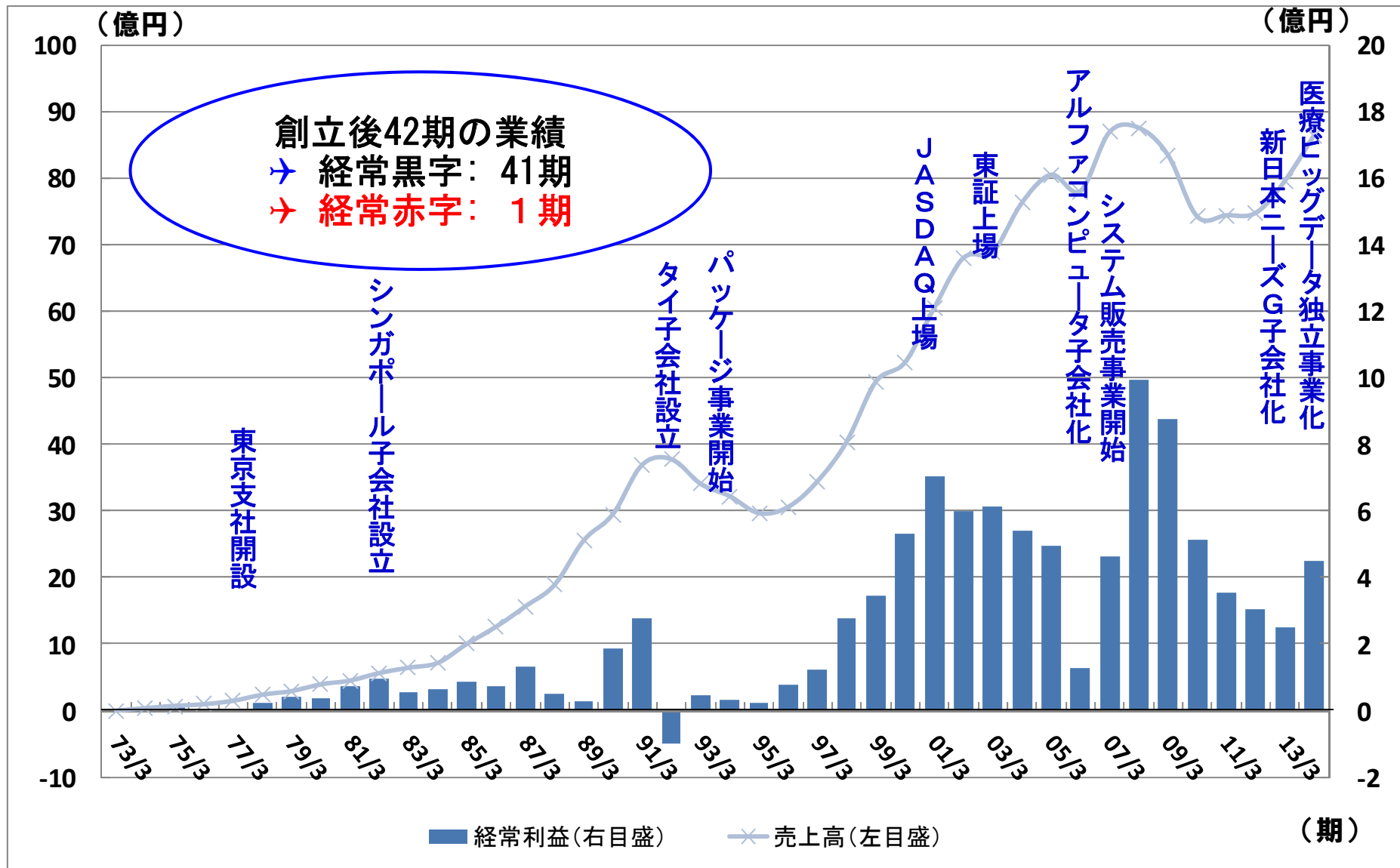
2. 当社グループの概要



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	10億7,666万円 (2014年9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	<u>連 結</u>	<u>単 独</u>
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年9月末日現在		
従業員数	823名	653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**することを目指しております。

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

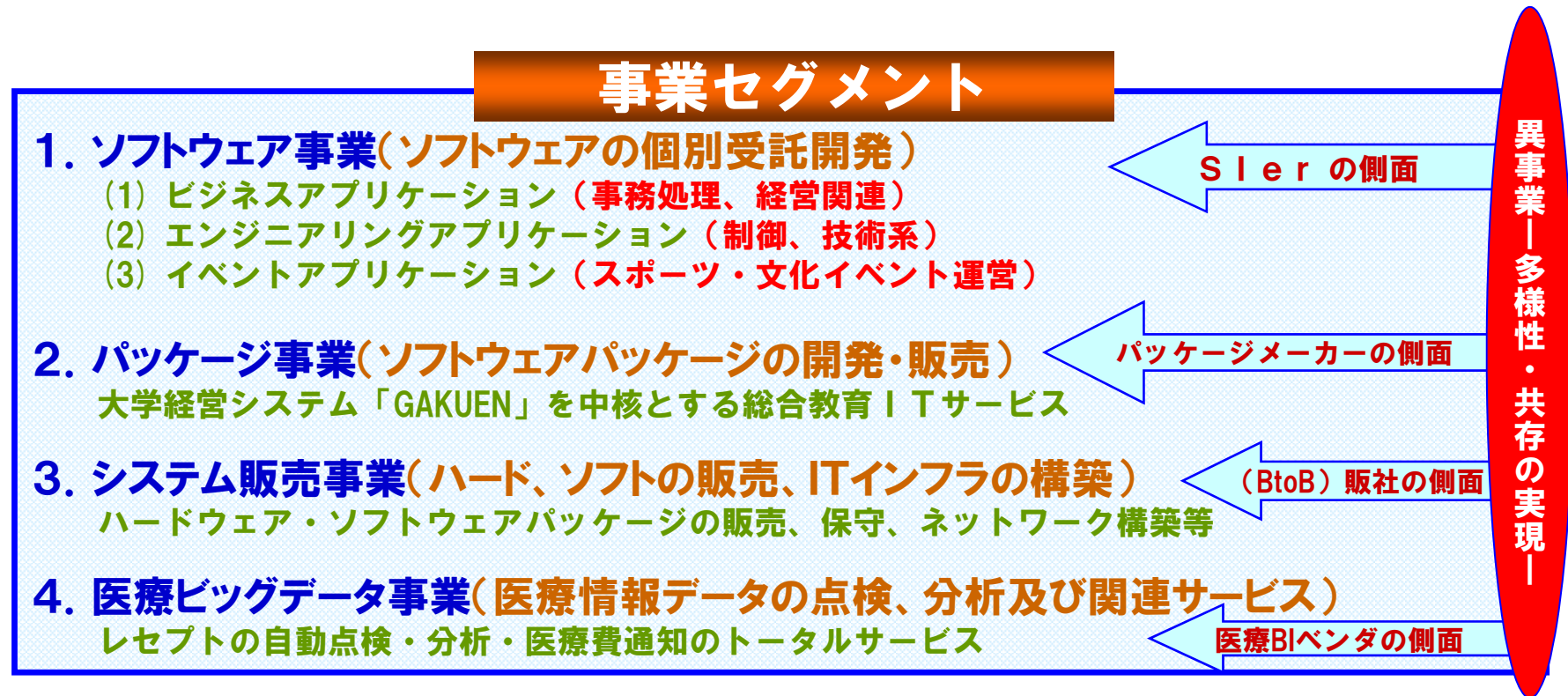
企業グループ名	直接取引年数	主要取引分野
富士通	37	ビジネス分野
パナソニック	32	エンジニアリング分野
IHI	32	エンジニアリング分野
本田技研工業	30	エンジニアリング分野
電通	30	スポーツ・文化イベント分野
ダスキン	25	ビジネス分野
NTT	19	ビジネス分野、エンジニアリング分野
日本アイ・ビー・エム	19	ビジネス分野、パッケージ事業

☆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 ('06.9→'14.9)	主要取引分野
地銀等金融機関グループとの直取引	0.8→4.7(%)	ビジネス分野(含、新製品「BankNeo」)
医療関連機関(健保組合等)	— →2.9	医療ビッグデータ事業、ビジネス分野
道路関連公企業	— →1.0	システム販売事業

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. 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： 242 校
短期大学： 85 校
その他： 18 校
合計： 345 校
(2014年11月25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

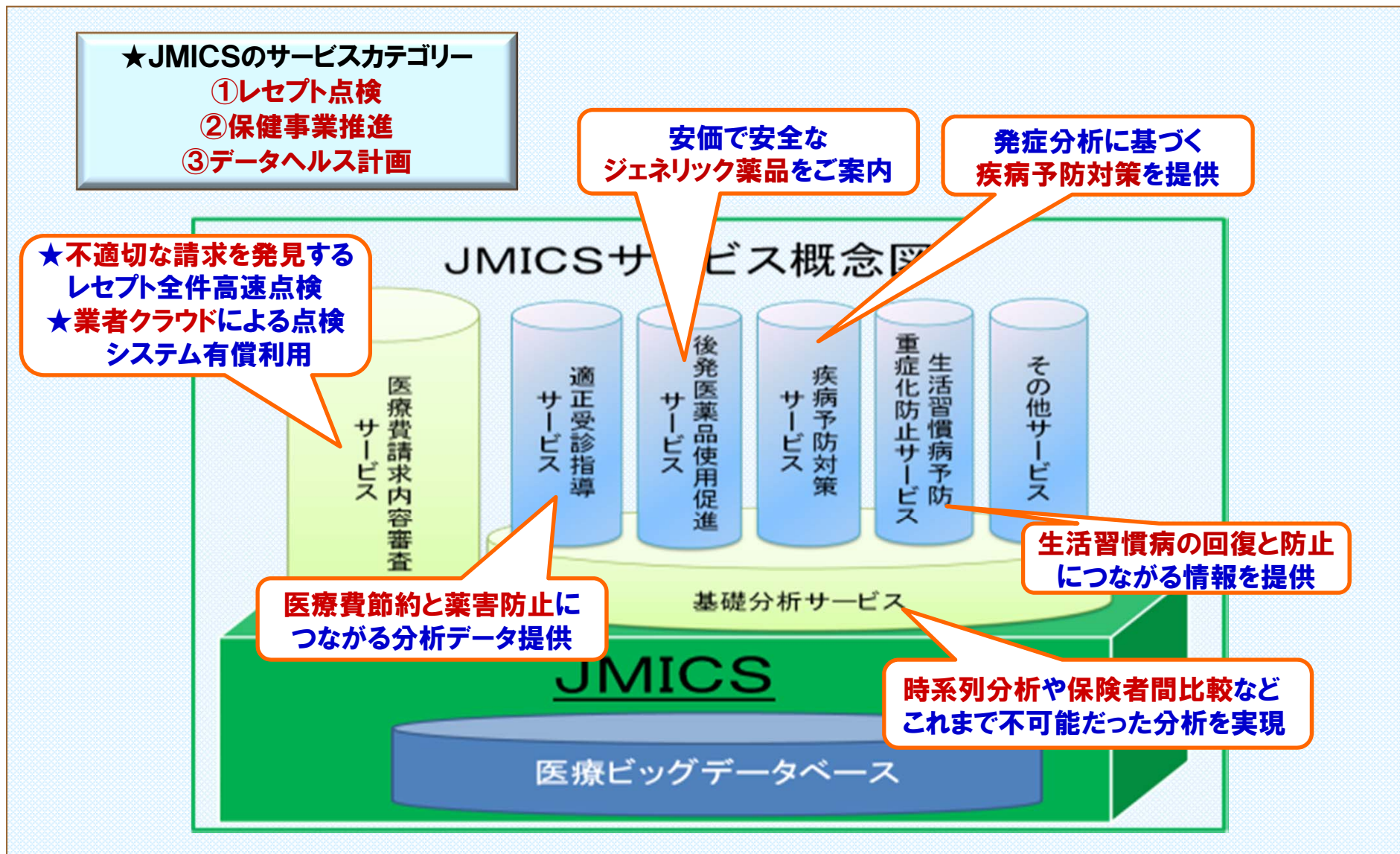
★・名城大学
★・愛知大学
★・愛知教育大学(国)
★・聖隷クリストファー大学
★・四日市大学
★・名古屋外国語大学
★・三重大学(国) 他

★・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

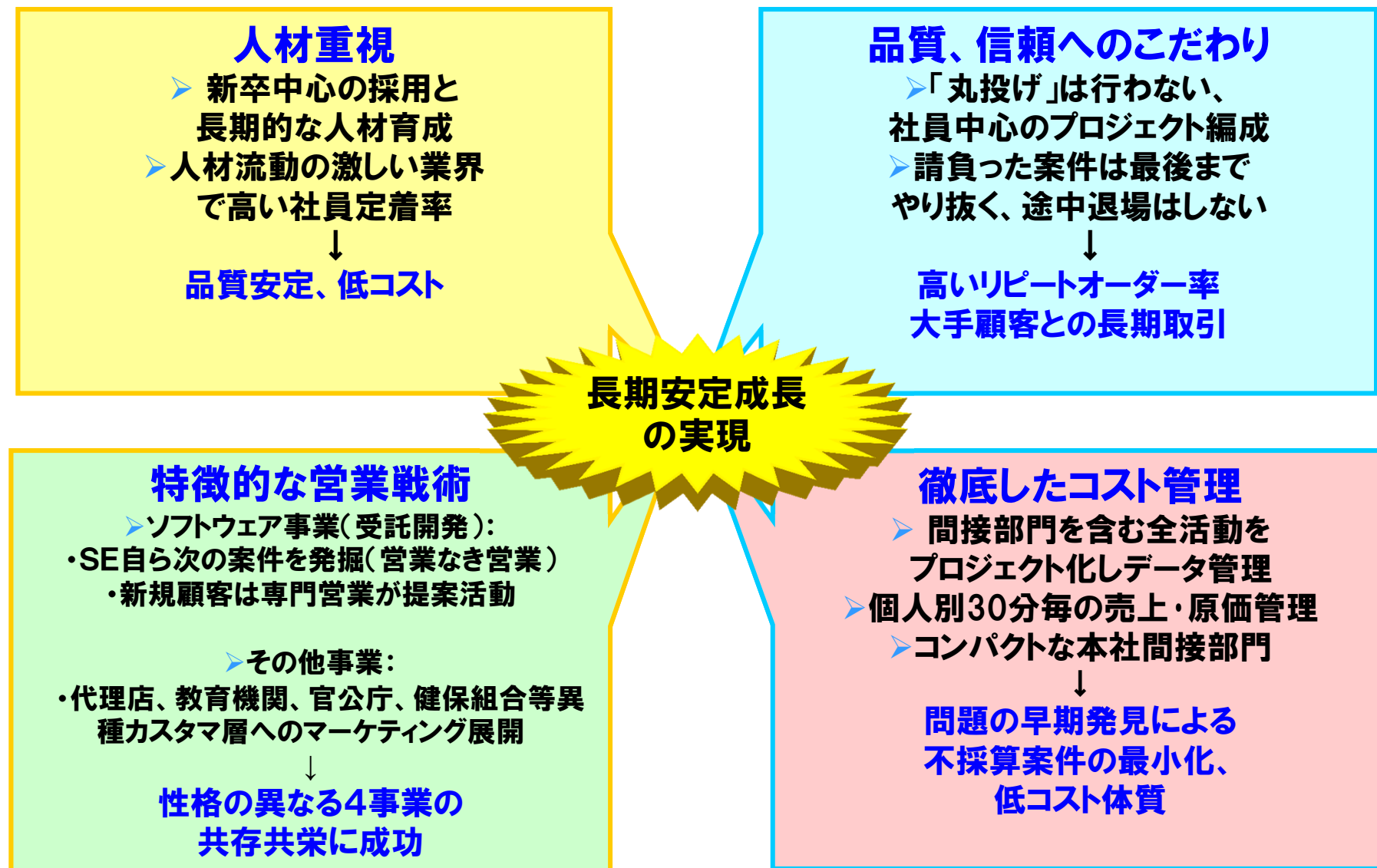
★・東北福祉大学
★・宮城学院女子大学
★・東北工業大学
★・岩手県立大学(公)
★・山形県立保健医療大学(公)
★・東北芸術工科大学 他

★・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



3.7. 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	5,334	5,424	+1.7%
営業利益	1	78	+7,793.9%
経常利益	16	114	+615.6%
経常利益率	0.3%	2.1%	—
当期純利益	1	60	+5,938.1%

★経常利益差異（+98百万円）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反転	+96	特に金融業が反転攻勢
パッケージ事業が堅調に推移	+32	主にEUC(首都圏既存校のシステム更改)
グループ会社事業未達分	△28	主にシステム販売事業
医療ビッグデータ事業未達分	△6	前年比は成長、2Q折返し計画に届かず
その他	+4	本社コスト、連結消去等
合計	+98	

4.1. 業績分析(第2四半期セグメント別業績)



(単位：百万円)

		2013. 9	2014. 9	
		金額	金額	前期比
ソフトウェア事業	売上高	3, 219	3, 875	+20. 3%
	営業利益	26	143	+444. 6%
	営業利益率	0. 8%	3. 7%	—
パッケージ事業	売上高	752	978	+30. 1%
	営業利益	8	50	+514. 5%
	営業利益率	1. 1%	5. 2%	—
システム販売事業	売上高	931	415	△55. 5%
	営業利益	40	△39	—
	営業利益率	4. 3%	—	—
医療ビッグデータ事業	売上高	103	155	+50. 9%
	営業利益	△88	△76	—
	営業利益率	—	—	—

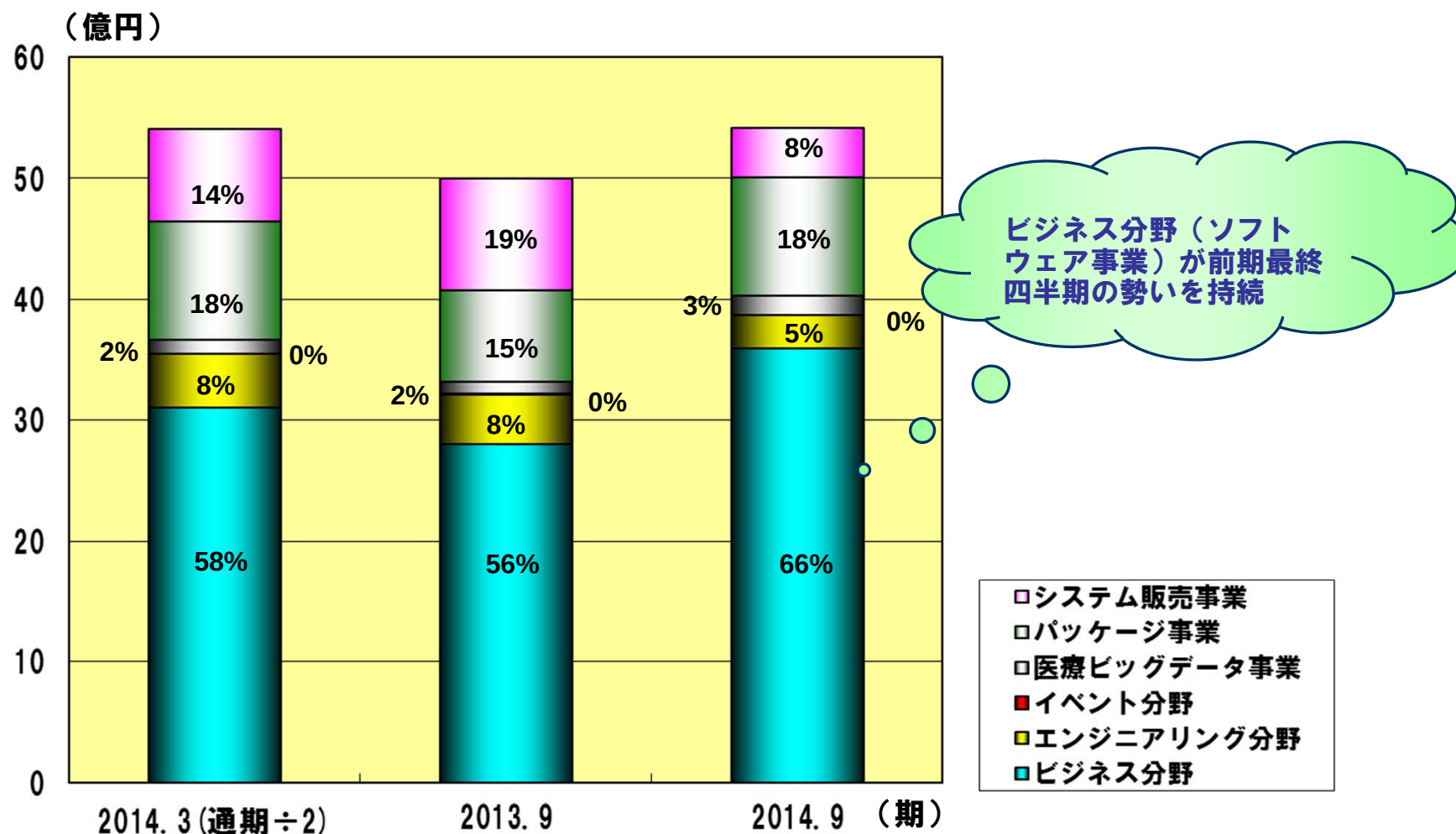
★流通・サービス、金融、通信が増収

★EUC (パッケージ周辺の受託開発) の規模増が研究開発費の増加を克服

★公共系、文教系とも減少

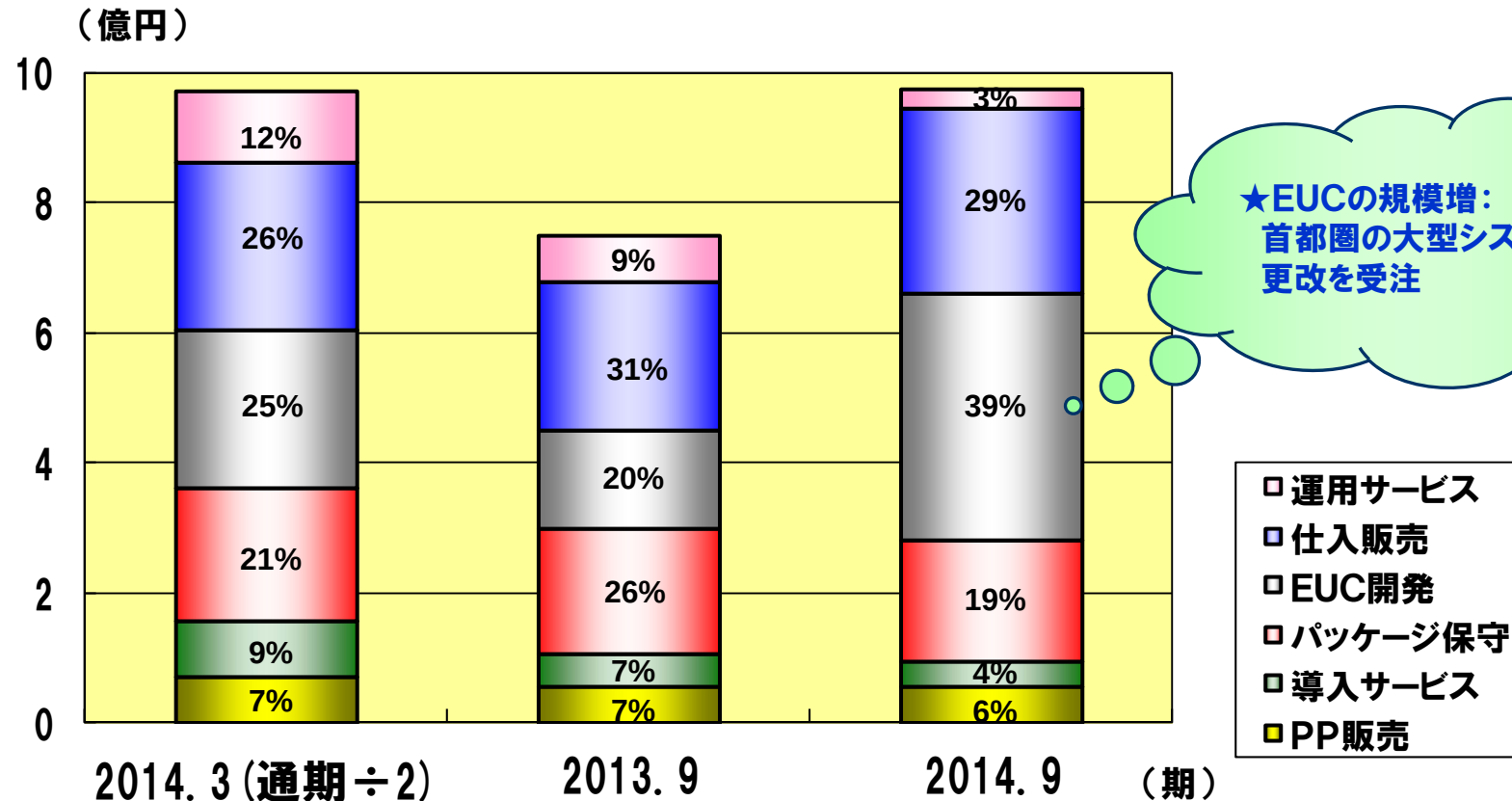
★レセプト点検に加え、クラウドサービス等を拡充し契約数増加

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)



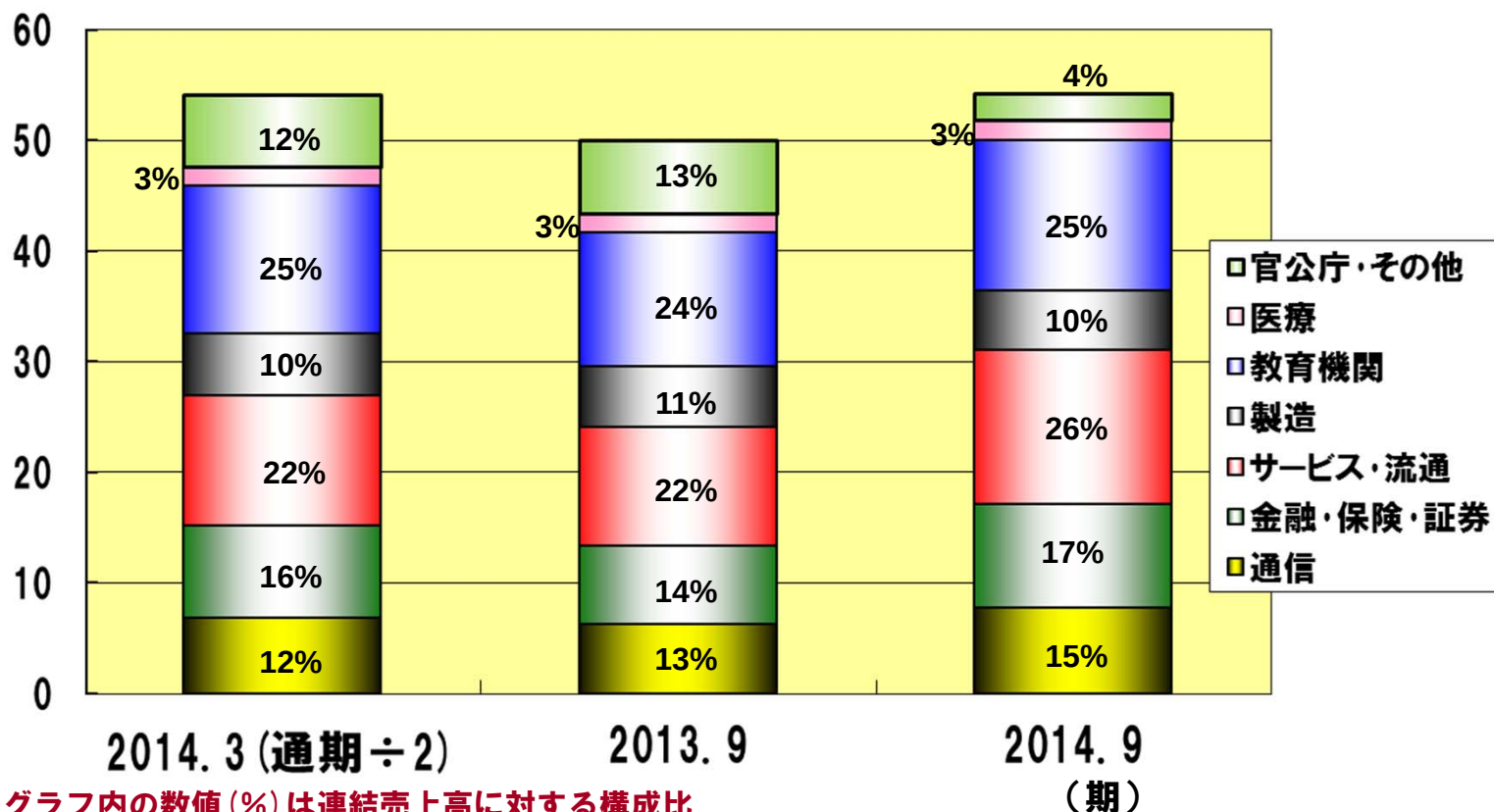
注. グラフ内の数値(%)は連結売上高に対する構成比

- ・ 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)



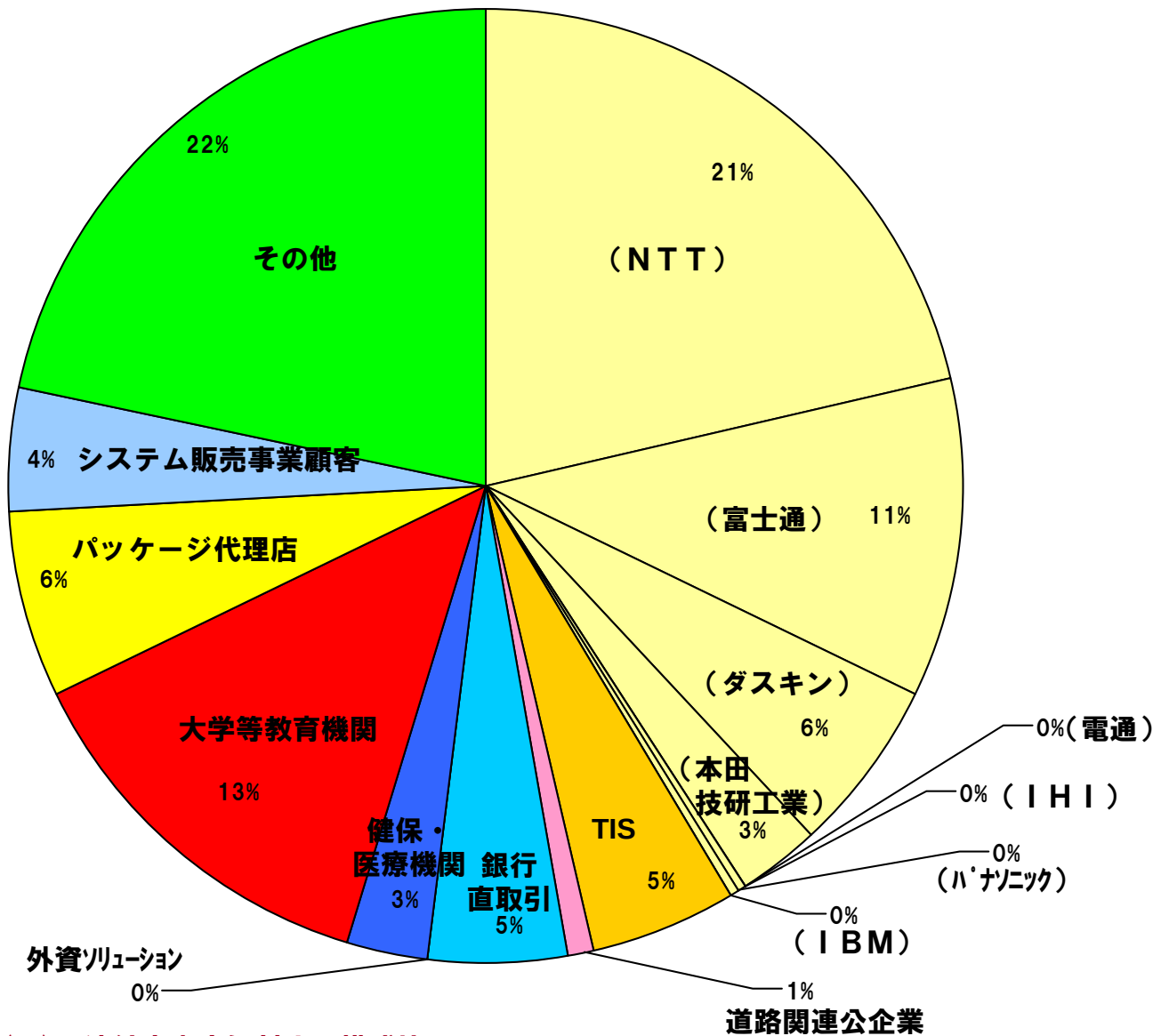
(億円)



- 通信：24%増
- 金融：32%増
- サービス・流通：30%増
- 製造：2%減
- 教育機関：13%増
- 医療：12%増
- 官公庁その他：65%減

通信業向け公共案件の拡大
BankNeoの販売好調
既存顧客と新規顧客獲得による案件増加
大きな変動なし
パッケージ事業が堅調に推移
JMICS(医療ビッグデータ)分析サービス拡大
システム販売の公企業、文教案件ともに減少

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41%)

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)

	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%

★通期及び来期以降に向けての基本戦略★

- ①受託開発を収益の土台としつつ、
- ②自社ブランド、アライアンス、グローバル化を強力に推し進める。
- ③長期計画(JASTビジョン2020【仮称】)を策定し実行に移す。

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)

	2013/3期 下期実績	2014/3期 下期実績	2015/3期 下期(通期予想－ 2Q累計)	差額 (2015/3期－ 2014/3期)
売上高	5,447	5,821	6,476	+655
経常利益	325	453	441	△12
当期純利益	167	292	230	△62

★事業別分解(概算)

(単位：百万円)

事業	下期概算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	210超(前期252)	金融、通信系受託の勢いの持続、 BankNeoの飛躍的拡大に伴う体制確保
パッケージ	160超(前期288)	大型案件の着実な仕上げ 収益物件と研究開発のエンジニアの適正配分 新規PPの獲得
システム販売	約80(前期1)	上期不足分の充足要 公共系復活の波に乗ること及びコストセーブにて対処
医療ビッグデータ	±0(前期△106)	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	約△10(前期18)	共通費及び営業外損益部分
合計	441(前期453)	

5.2. 今後の計画(金融CRMパッケージ BankNeo)

金融機関向け情報統合パッケージ

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。

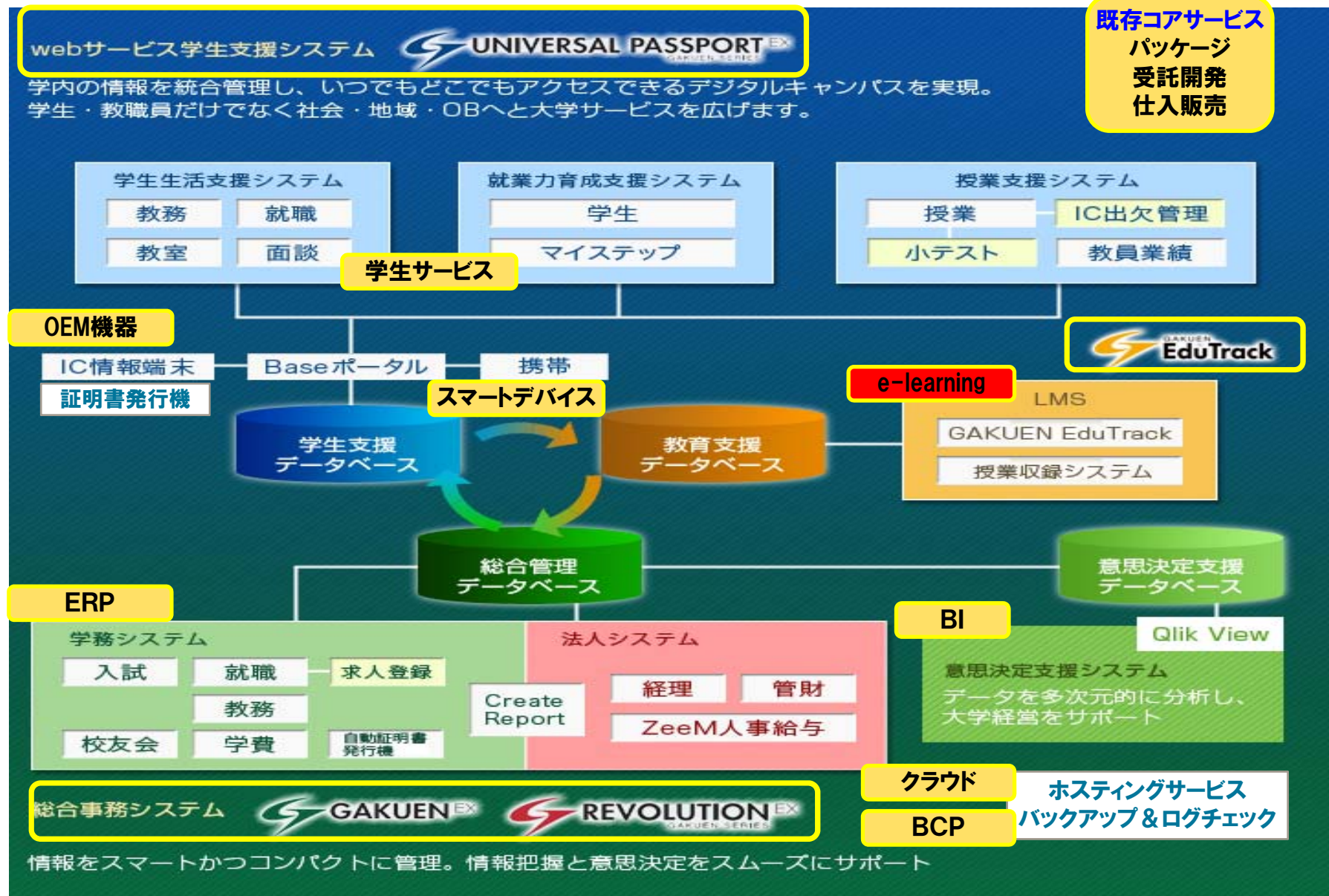


★歩みと今後

(単位：億円)

	顧客行数	売上高	状況
2013/3実績	1	0.4	2012/12信金様初導入
2014/3実績	7	3.9	急成長、事業部発足
2015/3計画	15以上	倍増近くを計画	上期社内予算達成

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新製品)

【「GAKUEN EXシリーズ」 現行バージョン(2006年9月リリース) の現状】

★GAKUEN218校、UNIVERSAL PASSPORT184校に導入、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狙い撃ちの製品台頭、トップブランド化に伴うコンペ相手のメジャー化、壮年期を迎え成長鈍化

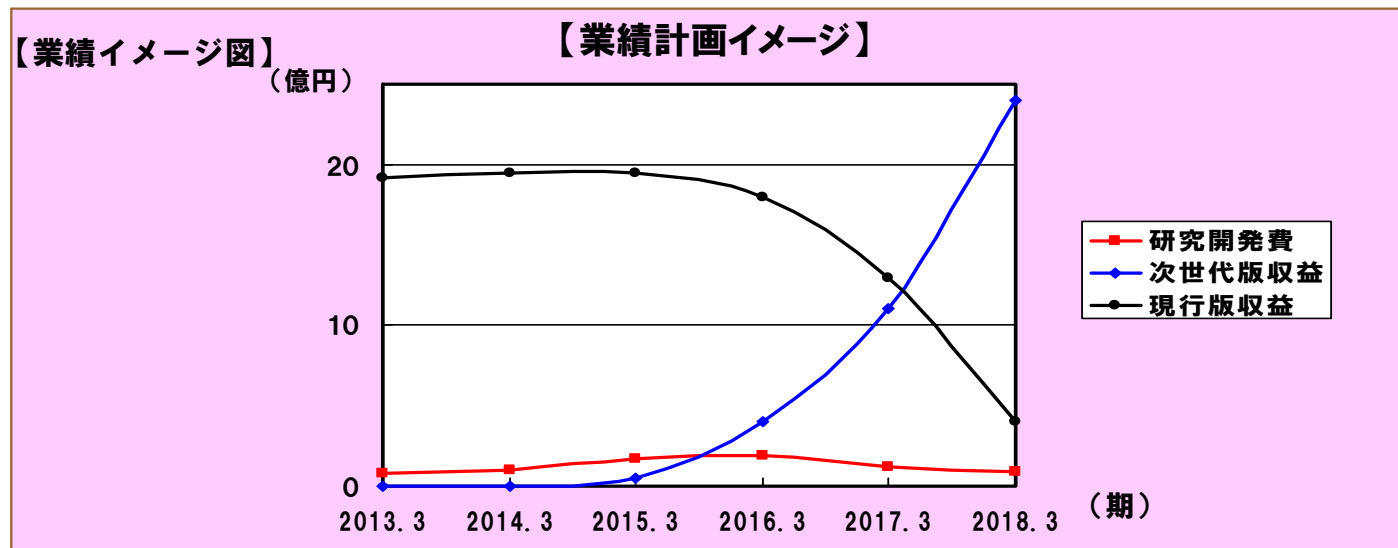
【次世代製品】

★現行製品のバージョンアップではなく、機能・デザイン・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・構想

2016年3月期中:1stコンポーネントリリース後、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



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

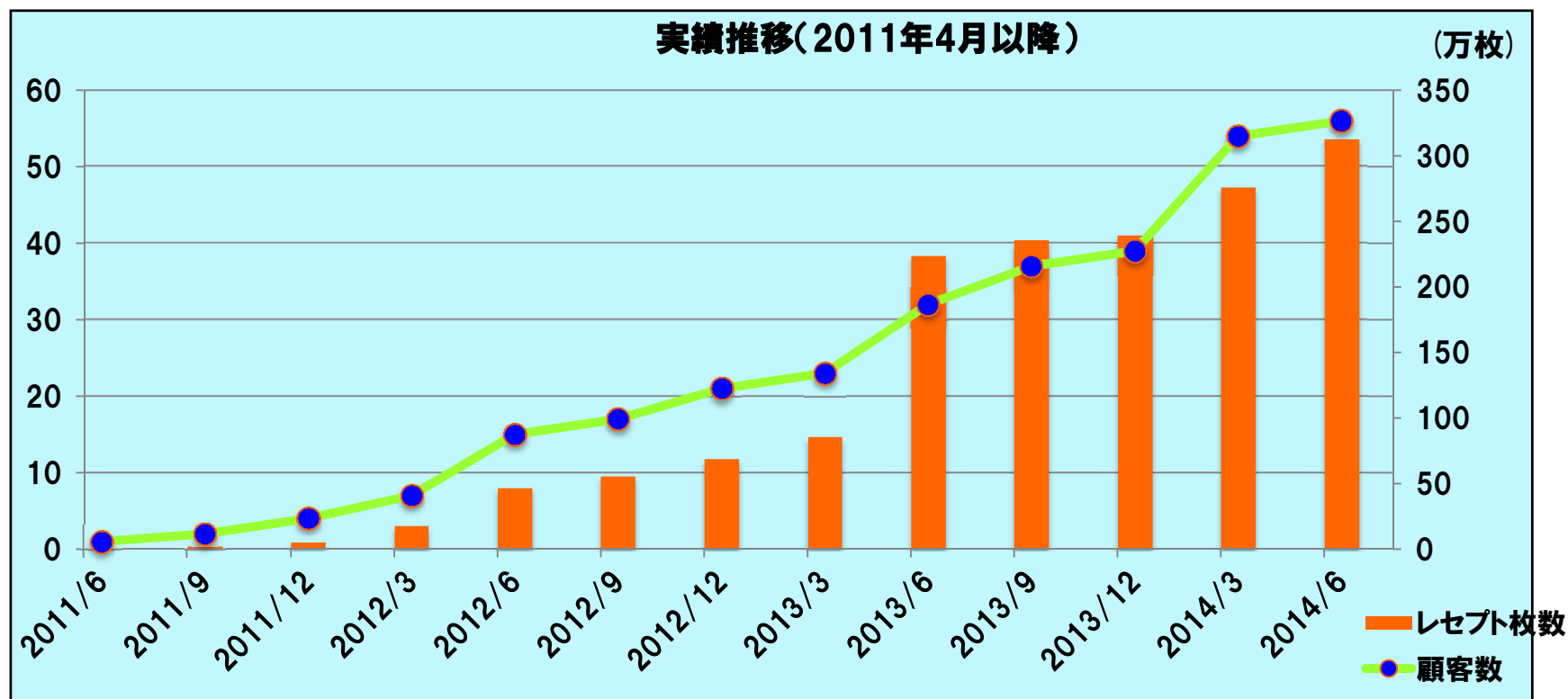
営業面の強み: 進出時に直面する解決困難な問題を既にクリアしてしまっている

- 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4月、eラーニングシステム「GAKUEN EduTrack」(GET)リリース
- ★2014年8月、上海嘉峰信息科技有限公司の子会社化決定
- ★2014年9月、1stユーザーにてGAKUEN CHINA(仮称)並行稼働、GET仮運用開始

5.6. 今後の計画（医療ビッグデータ事業）



2014年3月期実績 売上2.3億円と前期比倍増以上。営業損失相当改善も△1.9億円と依然先行投資状態

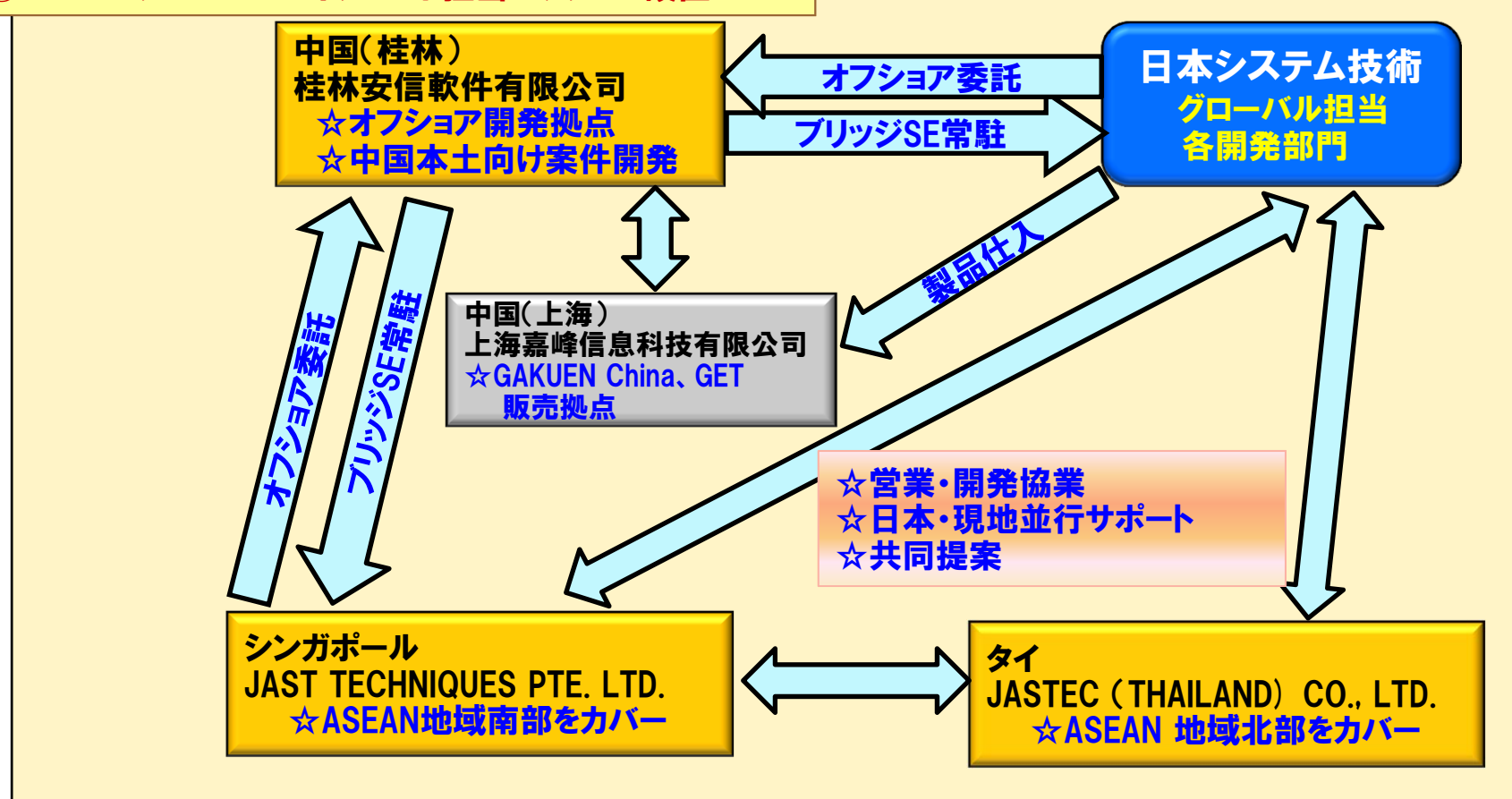
2015年3月期計画 売上は前期比170%。セグメント損失は残るが大幅に解消させる

2015年3月期2Q現状及び下期以降の施策

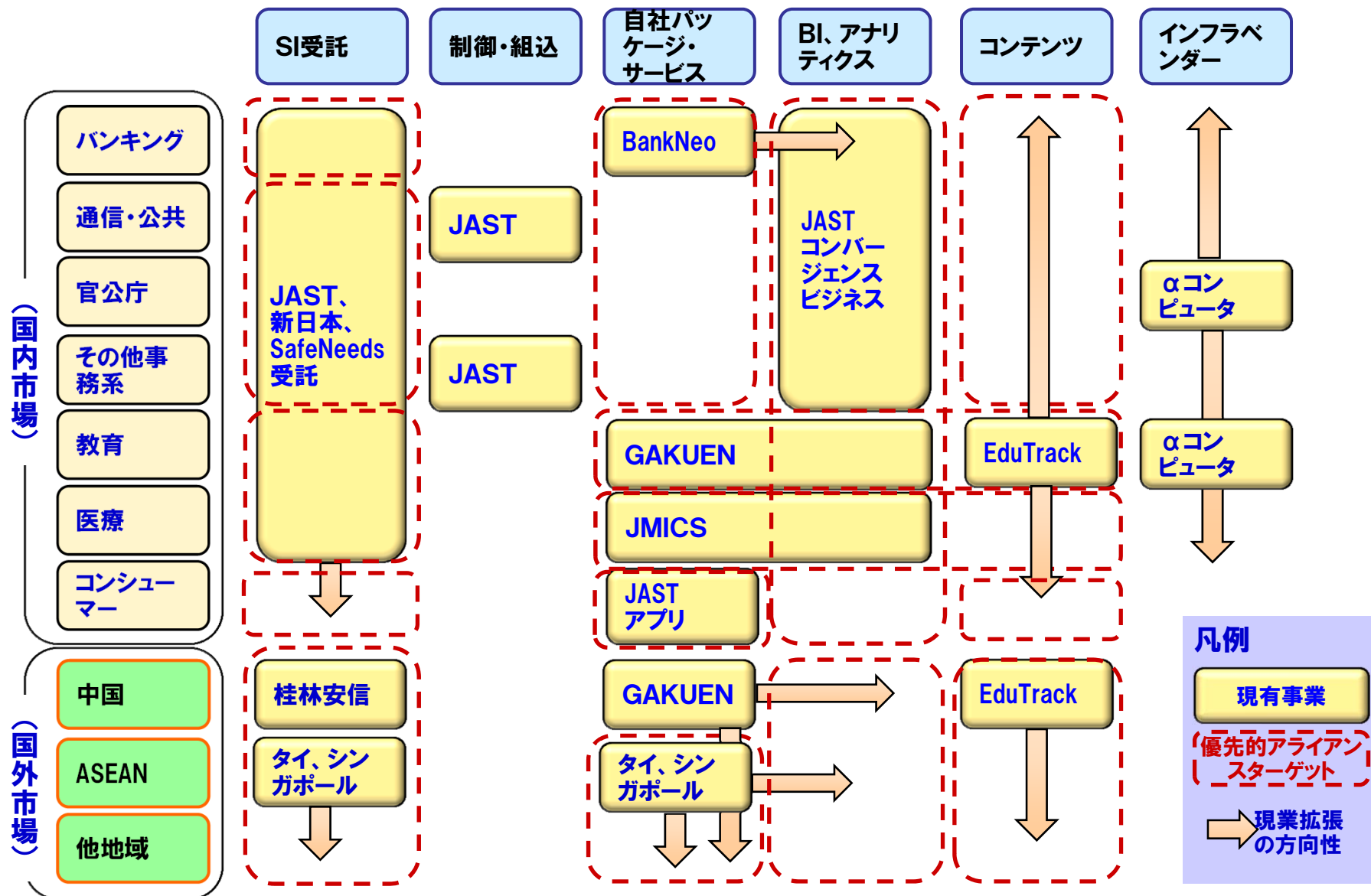
- ① 月間レセ枚数は当初想定以上の成長も、低価格からの脱却遅れにより黒字ラインは未到達
- ② 下期施策: データヘルス計画案件及び業者クラウドの拡大、点検ロジックの品質向上で事業部単月黒字化
- ③ 来期以降: セグメントとしての赤字解消化

5.7. 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舵を切る
 ① シンガポール、タイに新社長招聘、体制増強
 ② グループ各社間取引を活性化
 2015年3月期 国外売上前年比170%を計画設定
 ① 製品オフショア開発を拡大
 ② タイ、シンガポール取扱商材拡大(1品→3品)
 ③ JASTにグローバルマネジメント担当セクション設置



5.8. 今後の計画(事業ポートフォリオ)



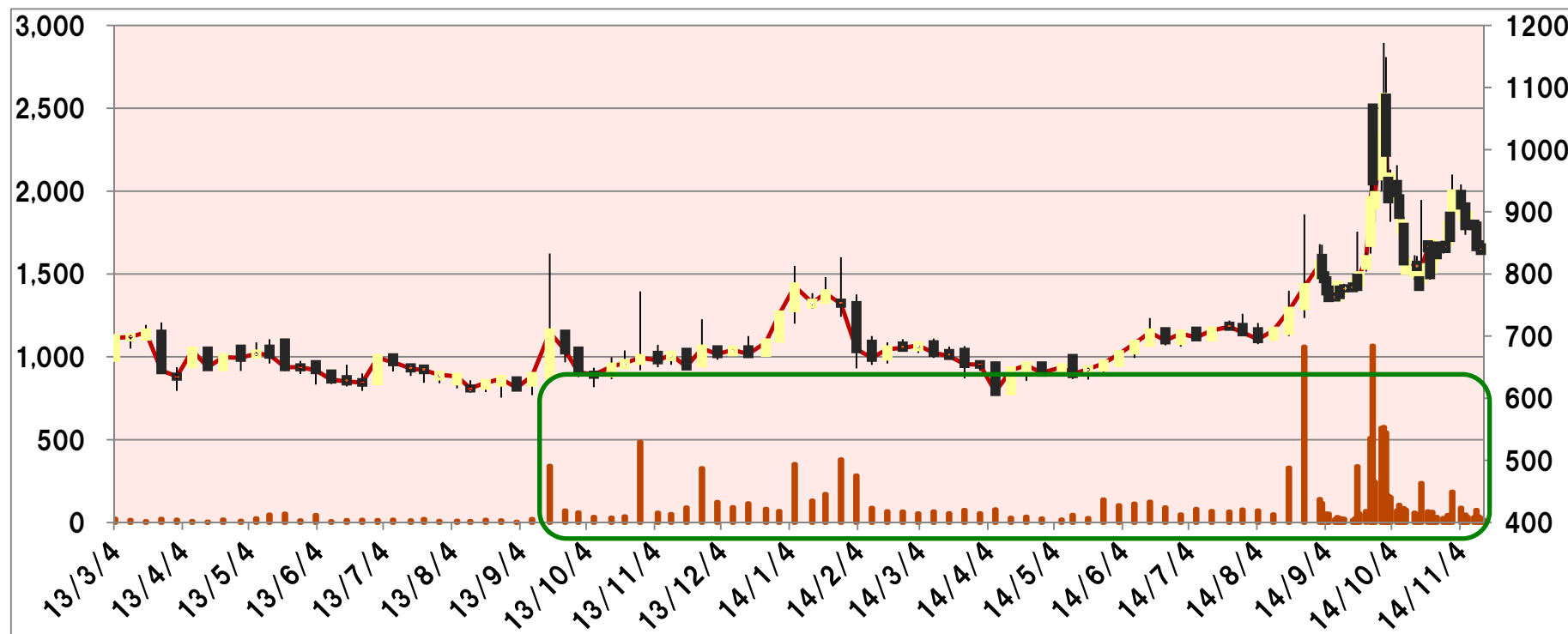
5.9. 今後の計画(資本政策)



(週出来高：千株)

★出来高（目盛左）、株価（目盛右）推移

(株価：円)



★新株予約権行使と2度の立会外分売等により流動性改善

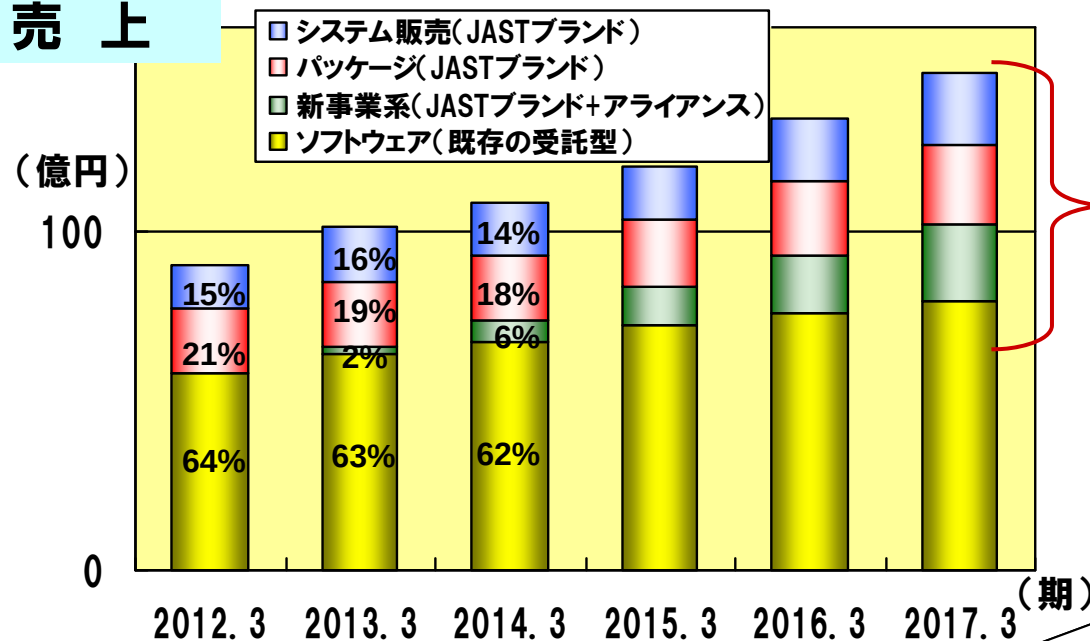
	一部指定形式基準	現況
株主数	2,200名	2013/3末1,600名→2014/9末3,165名
売買高	前3カ月の月間平均200単位	2014/8～10月平均2万単位以上
時価総額	40億円	2014/12/1現在52.3億円

★今期配当予定は25円（12/1付配当利回り2.68%）

★課題：流動性の更なる向上と安定化(総株式数500万株台→追加的施策の必要性)

5.10. 今後の計画(中長期業績構想)

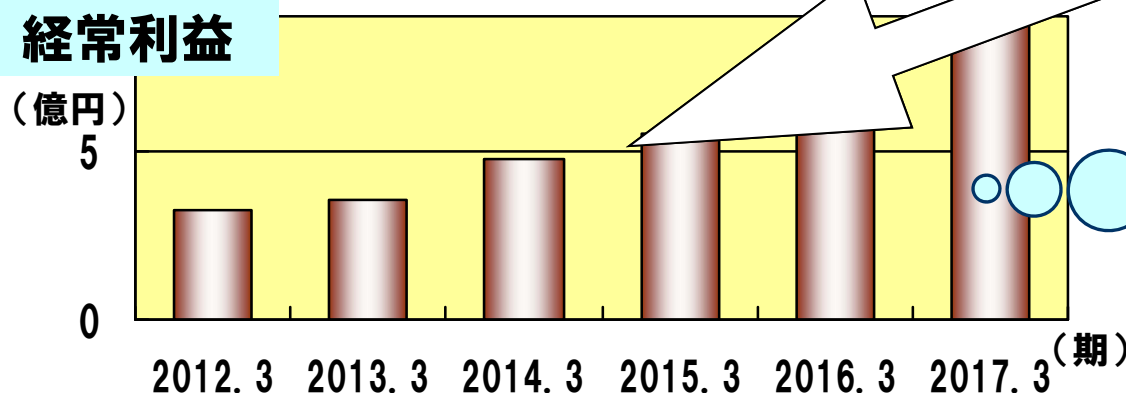
売上



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27年（2015年）3月期 第2四半期 決算説明会
2014年12月4日