

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

ソフトウェア事業の受注環境好転を逃さず、プライム化を推進

◆「GAKUEN」シリーズの中国輸出を開始

2015年3月期の連結売上高は115億5百万円(前年比106%)となった。営業利益は3億63百万円(同85%)となっており、研究開発に約2億69百万円、東京本社の増床などに1億円余りを投資した影響である。従業員数については、2015年4月1日付で43名が入社したが、このうち5名は、ベトナム、韓国、中国の人材である。少子高齢化によって日本のマーケットは縮小し、技術者も不足するため、現在、海外の人材確保に力を入れている。

売上高の状況としては、システム販売事業が減収となっており、子会社のアルファコンピュータが展開している大学向け機器販売が低迷した。大学は2年単位で大規模なシステム切り替えを行うが、当期はその谷間の年にあたる。ソフトウェア事業、パッケージ事業、医療ビッグデータ事業は増収となっており、特に医療ビッグデータ事業は大幅な伸びを示している。

当期のトピックスとしては、2014年8月に上海嘉峰信息科技有限公司の連結子会社化を決定した。今後は、同社を通じて大学向けパッケージを販売していく。「GAKUEN」シリーズについては、中国輸出を開始し、2校で本稼働に入った。医療ビッグデータについては、先行投資による赤字を大きく縮小し、事業黒字化実現へ躍進した。

当社グループの特長としては、理念先行型の経営が挙げられる。また、完全独立系で広範な情報サービスと自社ブランドを拡大しており、SIerとして顧客のシステムを開発するだけではなく、自社商品の販売、医療ビッグデータの運用など、多様な事業を展開している。グローバル展開については、シンガポール、タイ、中国に拠点を置き、ノウハウを蓄積している。大学業務パッケージについては、国内トップシェアとなっており、現在、349校に導入されている。以前は中規模校や単科大学等を中心に導入校数を伸ばして来たが、最近では大規模校に注力している。「JMICS」は、国内唯一の統合医療データ分析サービスであり、今後の利益貢献が期待できる。

◆医療ビッグデータ事業の赤字幅が縮小

取締役 大門 紀章

当期は、研究開発費の増加などにより、営業利益が減益となったが、売上総利益は売上高と同等の増益となった。セグメント別では、ソフトウェア事業およびパッケージ事業が増収ながら減益となっているが、これは投資等のコスト増の影響であり、事業そのものは健全であった。システム販売事業については、公共系SI、学校向け機器販売ともに、大手顧客の発注の谷間に入り、これをカバーする案件もなかったことから、3期ぶりの赤字となった。医療ビッグデータ事業については、2年間で売上高が約4.5倍に増加し、事業発足初期の先行投資に伴う赤字をほぼ半分に縮小した。2016年3月期も、間接費を付加するセグメントとしては若干の赤字が残るが、事業部単独では黒字が狙える。なお、直接の原価を差し引いた売上総利益では、当期に黒字転換している。

売上高構成比の状況として、事業分野別では、受注の回復傾向を受け、最もシェアの大きいビジネス分野が伸びた。大学向けパッケージのサービス部門別売上高については、相互補完しながら増減を繰り返しているが、当期はパッケージ販売に伴う関連システムの個別受託開発であるEUC開発の構成比が上昇した。東京地区の大学

から受注した過去最大のプロジェクト(約3億円)が成功裏に終わったことが要因である。

エンドユーザーの業種別では、通信、金融・保険・証券、サービス・流通、製造が前年比でプラスに転じているが、シェアに変化はない。官公庁・その他については、システム販売事業のメインターゲットであり、競争入札案件の新規受注も落ち着いたことから、シェアが半減している。顧客グループ別では、従来、超長期・大手・安定顧客と位置付けている8社(NTT、富士通など)が全体の75%を占めていたが、3~4年前に50%を切り、当期は30%台まで低下した。一方で、銀行、医療機関、大学など、当社が第一階層の受注先となるプライム案件のシェアが伸びており、業界におけるプレゼンスが上昇してきた。

研究開発費は2億69百万円となり、前期比で1億13百万円増加した。内訳は、パッケージ事業が2億6百万円となっており、次世代製品の設計および「GAKUEN」中国版の開発を進めた。ソフトウェア事業は62百万円となっており、銀行向けCRMパッケージ「BankNeo」の相続機能開発、マルチデバイス対応を行った。

キャッシュフローについては、営業キャッシュフローがマイナス2億32百万円となっているが、これは前期の業績向上に伴い、税金の支払いが増加したためである。投資キャッシュフローはマイナス2億54百万円となっており、金利の出ない固定的な預金から債券に振り替えた。財務キャッシュフローについては、新株予約権の発行により、前期はプラスとなったが、当期は配当の支出のみとなったため、マイナス1億2百万円となった。

株価については、第二次安倍内閣の発足時期辺りを境に上昇しており、出来高も増加した。立会外分売、新株予約権の行使満了などによる変動を経て、2014年の夏場にはリニア案件、オリンピック銘柄として取り上げられたこと等も作用して大きく上昇しており、出来高、株主数など、東証一部の数値的な基準を達成している。日経平均株価と比較すると、アベノミクス前までは同様の動きであったが、アベノミクス後は大手銘柄が先行して上昇しており、当社のような中堅銘柄は、まだ上昇に至っていないと認識している。

◆文教ITの全方位統合化を推進

2016年3月期は、「Go Beyond the Border—かつてない領域へ踏み出そう」をスローガンに掲げた。連結売上高は122億円(前年比106%)、営業利益は5億60百万円(同154%)、経常利益は6億20百万円(同143%)、当期純利益は2億92百万円(同128%)を見込んでいる。

達成に向けた施策として、ソフトウェア事業のSIについては、受注環境の好転を逃がさず、プライム化の推進、最上流案件の獲得、BIなど高付加価値分野の拡大を図る。パッケージ事業では、証明書発行機やデジタルサインターミナルといったOEMハード、ホスティングの運用、BCP、e-learningなど、文教ITの全方位統合化を進め、最強ソリューションの地位を確固たるものにしていく。システム販売事業については、受注の底打ちを機に、反転攻勢を図る。医療ビッグデータ事業については、データヘルス計画等国策のトレンドを確実に収益化していく。

営業利益については、主力事業(ソフト、パッケージ)の拡大と収益性向上で約3億円増、システム販売事業の反転攻勢で約50百万円増を見込む。医療ビッグデータ事業では約50百万円増を想定しており、研究開発費の増加を織り込んだ数値である。一方、自社ブランド(GAKUEN、BankNeo)の研究開発拡大で1億円減、その他販管費等の増加(教育、社内システム)で1億円減を見込んでいる。なお、研究開発投資については、すべての事業で増加を計画しており、ソフトウェア事業では「BankNeo」の新コンポーネント、パッケージ事業では「GAKUEN」の次世代製品および中国版、医療ビッグデータ事業では「JMICS」の点検性能アップ、新機能追加などに投資する。

中長期経営計画「JAST VISION 2020」のスローガンは「超一流への挑戦」である。数値目標は、2020年度の売上高200億円、経常利益20億円、従業員1,000名であり、2013年度を起点とした年平均成長率は、売上高が9.2%、経常利益が22.8%となる。

事業ポートフォリオについては、現在、受託型事業が約70%、「GAKUEN」、「JMICS」、「BankNeo」といったブランド事業が約30%となっているが、2020年度にはブランド事業を50%まで引き上げたいと考えている。また、受託型事業についても、プライムベンダーとしてソリューションをエンドユーザーに提供する業態中心へ変化させていく。

エリア比率については、東京の比率が約 55%から 70%に上昇する見込みである。

事業拡張の方向性として、例えば「BankNeo」については、ビッグデータを分析して営業戦略を練る機能があるため、BI を専門とするコンバージェンス事業部との社内コラボレーションで事業を拡張していく。「GAKUEN」については、e-learning「EduTrack」をリリースしたことにより、コンテンツベンダー、教育事業そのものへの進出が可能となったため、中国を含め、これらの領域を優先的な外部とのアライアンスターゲットとしていく。

◆ 質 疑 応 答 ◆

中長期経営計画の数値目標は、売上高が 2013 年度比で倍増、従業員数は約 1.3 倍となっているが、この背景を伺いたい。

当社は IT 産業の中では社員の定着率が高い。ここ数年は、約 40 名の新卒採用に対し、ほぼ同程度が退職しているため、従業員数に大きな変化はないが、1 人当たりの売上高は増加傾向にあり、これに規模拡大に応じた採用数増加が加わることで、売上高倍増は可能だと考えている。なお、売上高の目標値は、M&A による増加も貢献材料となり得る。

海外売上高の実績を教えてください。

2013 年に中国・桂林に子会社を設立し、オフショアを進めたことで急増し、当期の実績は約 1 億 50 百万円となった。2020 年度には 10 倍を目指す。国内と比較して成長率が高く、中国へのパッケージ輸出も開始したため、実現は可能だと考えている。

「BankNeo」の導入実績を教えてください。

現在、4～5 行に導入されており、10 余行との商談が現在進行中である。

2020 年度の利益目標達成に向けて、特に注力する分野を教えてください。

ブランド事業がドライバーとなるため、2 年毎に 1 つのペースで自社ソリューションを発信していく。なお、既存のブランドに関する研究開発投資は 2017 年 3 月期でピークを迎えるため、その後は利益が大幅に増加する見込みである。

(平成 27 年 6 月 3 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>