

## 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執行役員

### パッケージ事業が伸張して当初予想を上回る増収増益

#### ◆業績ハイライト

2016年3月期第2四半期の業績は、すべての数字が計画を上回り、上方修正したが、前年同期比では利益が減少した。直近のトピックとしては、中国に子会社、上海嘉峰を設立し9月に出資手続きを終了した。日本はミドルソフトウェアの輸入は多いが、海外への輸出はほとんどない。しかし、当社の大学向けパッケージは海外で評価が高く、中国でのマーケットリサーチの結果、中国には4千校の大学があり、売れる可能性が高いと判断し、この会社の設立に至った。当然、現地化する必要があるため中国語に変換し、9月から現地の大学で稼働を開始している。医療ビッグデータ事業については、先行投資による赤字が縮小し、黒字体質に転換しつつある。

#### ◆JASTグループの概要

当社の特徴は、完全な独立系であり、エンドユーザーやコンピュータメーカーと人および資本のつながりがなく、銀行からの出資も大きなパーセンテージを占めていない点である。これは、他から制約を受けたものづくりではなく、顧客に真に喜ばれるシステムを作りたいという当社の基本理念から来ている。従業員数は、2015年4月に新入社員が54名入社し、現在836名となっている。新人採用に苦心する企業が多い中、当社では、毎年、内定通知を出した学生が全員入社している。

当社の沿革の中で特徴的なのは、21世紀は東南アジアが中心になると考え、すでに33年前にシンガポール、20年前にタイに進出したことである。拠点を作りノウハウも蓄積しており、今後、大々的に展開していきたいと考える。

当社は理念先行の会社であり、会社や仕事はいかにあるべきかを定義し、社員に徹底して指導している。当社には4つの事業セグメントがあり、創業以来の事業が受託開発のソフトウェア事業である。パッケージ事業では自社で商品を企画・開発し、当社ブランドで販売している。システム販売事業は、顧客の要望に応じて最適なハードウェア・ソフトウェアを構成し、ITインフラを販売している。第4の事業が医療ビッグデータ事業である。日本の医療は毎年40兆円使っており、1兆円ずつ増えているという国家的な大問題を抱えている。これを解決したいという意図からこの事業を始め、現在では製薬、病院、健康保険組合など医療の全体像をほぼ把握した。この問題解決はビジネスチャンスでもあり、世の中にも役立つため、社内では「世直しシステム」と称して力を入れている。このように性格の異なる4つの事業が共存共栄し、当社に相談すればソリューションを出してくれるという評判が確立されており、4事業とも順調に人員数および売上高が増加している。

国内の拠点は大阪と東京にあり、売上はほぼ半々であるが、最近では3.5対6.5と、やや東京が多くなっている。海外は中国2カ所、シンガポール、タイに展開しており、グループ各社はそれぞれの特徴を活かした事業を展開している。

当社の大学向けパッケージは353校のシェアを持ち、日本最大の導入実績があり、今後は大手校に展開していく予定である。現在の入札の勝率は9割で、このため当社のシステムが業界標準になりつつある。医療向けパッケ

ーじは、最初はコンピュータがレセプトを自動点検する機能からスタートしたが、健康保険組合の傾向把握、生活保護者による薬剤転売のシャットアウト、ジェネリックの推奨など、さまざまな派生分野が追加されている。コンピュータ上に個人別にデータが蓄積されるため、健康に関するアドバイスも可能になった。このような派生商品は、政府が進めているデータヘルスというテーマにも合致するため、大きなシェアになりつつある。

当社は人物重視で採用・教育しており、営業については全員がプレイングマネージャとして1人で2役を担っている。品質・信頼性については、百点か零点の基準しか持っておらず、99点も当社の基準では零点である。ソフトウェアの業界は、会社が大きければ信頼性が高いというのではなく、当社は品質・信頼にこだわってきたことで、大手企業との長期取引やリピートオーダーが多い。コスト管理も徹底している。現在、間接部門の社員数は50人もいない。この数は決して3ケタにすることなく、全員で稼ぐようにしており、個人別に30分単位で売上・原価を管理している。

## ◆2016年3月期第2四半期業績

取締役 大門 紀章

セグメント別では、ソフトウェア事業の売上が横ばいであったが、利益が減少した。これは前期の利益が大きかった反動である。前々期と比較すると増収減益であるが、これはいくつかのプロジェクトで手戻り作業があったことによる。パッケージ事業は増収で、大幅増益となった。パッケージ本体は研究開発費がすでに発生しているため利益率が高い。利益率の高い導入支援サービスも販売が伸び、売上の伸び以上に利益が伸びた。システム販売事業は、ちょうど去年が4~5年に一度の景気の底に当たり、当期は持ち直して赤字幅を縮小した。医療ビッグデータは、まだ赤字が残っているが、2年間で売上が4.5倍になり、ようやく黒字化が見えてきた。通期では、共通費用を計上するため若干赤字が残るかもしれないが、少しずつ月次で黒字が出るようになってきた。なお、事業セグメント別・分野別の構成比率はほとんど変化していない。

エンドユーザーの業種別売上高は、ここ数年来、まんべんなく各産業分野に展開する傾向が顕著になっている。製造業は、いったん落ち込んだが10%程度のシェアに戻ってきた。医療関係も伸びており、官公庁は今期以降、伸びてくると見ている。主要顧客グループ別の売上高は、長期安定顧客が上位8位までを占めている。これらの顧客とは受託開発およびパッケージ販売の取引が多く、5~6年前は上位8グループとの取引が65~70%を占めていたが、当中間期では40%まで落ちてきた。これは、パッケージ事業において、代理店販売ではなく大学との大型案件の直接取引や銀行とのプライム契約案件が増えているためである。

貸借対照表において、資本剰余金が減少したのは、企業結合の会計基準が変更になり、中国子会社に追加出資した分を、のれんではなく資本剰余金のマイナスで処理しなければならなくなったためである。研究開発費は、前期比で1億13百万円増加した。今期は、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とも、さらに積極的に投資する計画である。キャッシュフローについては営業、投資、財務とも、2015年3月期はすべてマイナスであったが2015年9月期はプラスとなっており、財政状態は安定している。

株価は、リーマンショックによる落ち込みから回復し、去年の夏にはオリンピック銘柄、リニア銘柄として高騰した時期もあったが、現在は2008~2012年までのレンジより一段高い価格で落ち着いてきた。8月に中国の影響で一時的に下落したが、現在は830~850円の終値である。日経平均との相関を見ると、最近では日経平均の伸びに少々立ち後れており、割安感が出ている。直近のPBRは0.84倍である。

## ◆2016年3月期の計画

第2四半期の業績は上方修正したが、3月に検収という案件が多いため、通期の予想は据え置いた。通期目標を達成するためには、前年下期実績より売上高で5億61百万円、経常利益で2億46百万円上回らなければならない。売上高の内訳としては、ソフトウェアとパッケージの主力事業の拡大と収益性向上で4.6億円の増加、医療

ビッグデータ事業は0.3億円の成長、研究開発は1.9億円のマイナス、その他の販管費等で0.6億円のマイナスを見込んでいる。

配当金は、去年と同じ25円を予定している。配当利回りは、期末業績に対して3.0%である。以前は4%に近く、上位100社に入っていたが、現在それよりは低いものの全銘柄の中では高い方にあると言える。

## ◆中長期経営計画

オリンピック年の2020年には、売上高200億円、経常利益20億円、従業員1,000名体制を目指している。2014年3月期が計画のスタートで、今期まで順調に推移しており、一部では前倒しになっている。戦略は大きく2つで、1つはブランド比率であり、受託事業とブランド事業との割合を半々にしたい。もう1つはエリア比率で、東京の比率を2020年までに7割に増やす計画である。これは、大阪のビジネスを縮小するわけではなく、東京が伸びているため、この割合で適正なポートフォリオになる。

開発は当社一社でできるものではなく、データベースやミドルソフトウェアで提携が必要になってくるため、アライアンスを拡大する。M&Aについても、従来は消極的であったが、今後は積極的に取り組んでいく。

当社ブランドのGAKUENは、従来の機能に加えてERP、クラウド、BCP、スマートデバイスの対応、最近ではeラーニング、遠隔授業をデータベースに取り込み一括管理するような機能も加えている。JMICSは、当初はレセプトの二次点検をコンピュータで自動化する機能であったが、集積されたデータはビッグデータになり、それを分析することで、薬代の節約についての案内や、疾病のパターン分析、厚生労働省が推奨するデータヘルス計画のレポート作成を支援するコンサルテーションなど、点検ビジネスの枠を超える事業に成長した。BankNeoは、もともとCRMであり、銀行の渉外行員の効率的な営業活動を支援するパッケージであったが、個別の銀行からの要請に応じて開発したものを順次コンポーネント化していき、融資支援や経営管理の機能が加わった。直近では相続のコンポーネントが追加され、タブレット端末上で資産状況をシミュレートしてコンサルテーションができるようになっている。

(平成27年12月4日・東京)

\* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見ることができます。

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