

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

医療ビッグデータ事業が順調に成長し増収増益

◆業績ハイライト

当期は、連結売上高 118 億 21 百万円(前期比 2.7%増)、経常利益 4 億 41 百万円(同 1.2%増)となり、増収増益で終わることができた。現在、大学向けパッケージ「GAKUEN」を大改造中で、医療用パッケージ商品も開発しており、毎期 3 億円前後の投資をしているため、利益はそれほど大きくないように見えるかもしれない。しかし、当社の方針として投資は必ず実行するようにしている。

GAKUEN は中国にも通用することがわかってきたため、当期は上海に販売拠点となる子会社を設立し、パッケージ内容をすべて中国語化した。また、医療ビッグデータ事業の伸びは著しく、ようやく利益体質になってきた。総合医療データ分析サービス「JMICS」は、日本で初めてコンピュータによるレセプト点検業務を実現したソリューションであり、当社は現在、この分野でトップを走っている。

単体業績については、売上高が初めて 100 億円を突破した。

◆JAST グループの概要と特長

当社グループは、現在、1 年に 1 社というペースで会社を買収し成長を続けている。これに伴い、大阪本社は 2016 年 4 月 1 日からフロアを拡張した。また同日付で新入社員が 52 名入社したが、毎年、内定後の入社承諾者が 1 人たりとも他社に流れることなく、全員入社している。これは、当社が理念先行型の経営を行っており、社員には人間および社会人としての原理原則を厳しく教育しているためであろう。

当社はソフトウェアでもビジネス、アプリケーション、イベントなどあらゆる分野で事業を展開しており、ハードウェアとソフトウェアをかみ合わせた最適な IT インフラを構築する技術を保有している。したがって、ワンストップで広範なサービスが提供できるため、顧客の利便性が非常に高い。また、パッケージ事業においては常に最先端の技術を持っている必要があり、競合他社が絶対に追いつけないような No.1 の地位を維持するため、特に人材に資金を投入している。社員は 2016 年 3 月末現在 821 名で、このうち全社共通の間接部門はわずか 65 名であり、非常に効率よく事業を進めている。

グループ会社は、海外に 4 社、国内に 4 社で、最近買収した(株)アイエスアールを加えると 9 社となる。中国の安価な人材を教育して、タイやシンガポール、日本にオフショアとして稼働させるというビジネスモデルもとっている。

自社商品の GAKUEN は、大学業務パッケージで国内 No.1 のシェアを持っており、現在は 356 校が導入し稼働中である。総合医療データ分析サービスの JMICS は、レセプトを月間 8 百万枚処理しているが、今年中に、10 百万枚を超える見込みであり、そのビッグデータを蓄積し活用していきたい。最初はレセプト点検からスタートしたが、その派生商品が増えて、レセプトよりも売上・利益が多くなっている。

◆2016年3月期の業績分析

取締役 大門 紀章

当期は全利益項目において増益であったが、経常利益のみ微増となった。これは2つの不採算案件で利益の伸びを押し下げたためである。セグメント別では、ソフトウェア事業の売上は前期比3.3%増だが、営業利益は微減となった。パッケージ事業の売上高は横ばいで、利益は減少しており、これは一昨年に非常に大きな開発案件があり、その反動によるものである。システム販売事業は、一昨年の不採算案件の影響が払拭され黒字化した。ただし売上高は、大学向けの大量機器販売が谷間の年度に入ったため減少した。医療ビッグデータ事業は、先行投資がかさんでいたが、当期はようやく赤字幅が大きく縮小し、売上高も大きく伸びた。

売上高の分野別構成比は、ほぼ同じ傾向が続いている。エンジニアリング分野は、以前は携帯電話の新機種が出るたびに組込ソフトを作り替えていたため、かなり大きな需要があったが、スマートフォンになってからは縮小が続いている。エンドユーザーの業種別売上高を見ると、各分野へバランスよく分散化するようになってきている。特に官公庁については、当社の弱点の1つだったが、システム販売事業で外郭団体の案件が増え、また、昨今では医療ビッグデータ関連で自治体の案件が増えた。また、特に健康保険組合などの医療関係機関の割合が目に見える形で増えてきた。

顧客グループ別売上高については、NTTからパナソニックまでの8大グループが上位を占めている。7、8年前は売上全体の6~7割を占めていたが、当社がプライムとなって直接契約をする案件が増え、当社の自社ブランド製品も増えたことにより、現在の割合は4割前後になっている。

財政状態は安定しているが、当期は研究開発費が顕著に増えた。今期はさらに増えて、来期からピークアウトする計画である。キャッシュフローは、預金の引き出しや有価証券の償還などで毎年増減はあるものの、全体的に安定した推移となっている。

株価については、東京オリンピック開催決定で一時的に上昇したが、市場が大きく混乱した1月にいったん下がり、最近では750円前後で推移している。日経平均と比較すると、大型銘柄よりやや立ち後れている。直近のPERは11倍、EPSは67.64、PBRは0.72倍である。

◆2017年3月期の計画

売上高は前期比11%増の131億20百万円、営業利益は50%増の6億円、経常利益は38%増の6億10百万円という、見方によってはかなりアグレッシブな成長目標を設定している。営業利益は1億99百万円増える計画だが、そのうちソフトウェア事業は、前期の不採算案件を払拭して4億円の増益となる見込みである。システム販売事業は微増、医療ビッグデータ事業は、研究開発費の増加を組み入れても増益を見込んでいる。販管費については、一般管理の増加と本社増床などを考慮し2億60百万円増となる見込みである。配当は、今期も25円配当を予定している。

◆中長期経営計画

中期経営計画としては、2020年のオリンピックイヤーに向けて、売上高200億円、経常利益20億円を目指す。事業ポートフォリオは、受託型事業とブランド事業を半々にする計画である。ブランド事業とはGAKUEN、BankNeo、医療ビッグデータビジネスの3つを指しており、現在の比率は約30%である。また、エリア比率は、現在の東京と大阪が半々のところ、東京70%、大阪30%を目標にしている。

GAKUENは、当初、パッケージ販売と周辺開発からスタートしたが、現在ではOEM機器のICカード情報端末や証明書発行機といった機器も手掛け、多数のコンポーネントがスマートデバイスにも対応している。ストリーミング映像で講義を流し、キャンパスの授業とカップリングして単位を付与するようなeラーニングシステムなど、教育コンテンツ事業にも進出している。

JMICS は、現在ではレセプト点検は当事業の売上全体の約 65%にとどまっており、それ以外のデータ分析やデータヘルス計画のコンサルテーションが 4 割近くを占めている。レセプト点検のうち、当社が直接データを取り込むのは全体の 5 割前後で、他は点検システムを点検業者に二次貸しするビジネスモデルとなっている。過去 3 年間で売上高は 6 倍超となった。

銀行向け CRM ソリューション BankNeo は、コアのパッケージ部分はあるが、銀行向けにカスタマイズする部分が多い。もともと CRM/SFA からスタートしたが、その後、融資支援などの拡張を行い、去年はタブレット端末を使って相続のシミュレーションを行うコンポーネントをリリースした。

アライアンスについては、様々な案件が持ち込まれている。直近で子会社化したアイエスアールは、特化分野を持つ Sier であり、関東地区にあるというだけでなく、首都圏で有力な顧客を持っていることが成約の決め手となった。

なお、ソフトウェア受託開発事業では、ビッグデータの取り組みを進めるために、データサイエンス事業部を発足させ、スーパーマーケットの商品構成の最適化や、携帯電話のマーケティング分析などこれまでの実績をベースにこの分野を更に拡大させる計画である。

新領域の開拓に向けて、JMICS では、分析ツールをパッケージ化した「リスカル君」という商品も売り出している。この事業は色々な将来性を秘めており、例えば今後は何らかのデバイスを身につけて血圧や心拍数などのデータを大量に取り込むことで、医療データを出したり疾病パターンを分析することも技術的に可能であろうと思われる。また、BankNeo については、次のターゲットはクラウドであり技術的には十分対応可能である。フィンテックという切り口では、IC カードを決済手段として展開するアイデアがある。また、海外については、中国からさらにタイなどのアセアン諸国へのパッケージ展開も視野に入ってきた。さらに、将来的に、できれば JMICS のデータ分析に AI を実装したいと考えている。このように、受託 SI 専業業者から自社ブランドを半分展開する総合 IT ソリューション会社への転換は順調に進んでいる。足元の今期第 1 四半期の状況は、受注残も増えて順調な出だしである。

◆ 質 疑 応 答 ◆

2021 年 3 月期に利益率を 10%にするためにどのような方策を考えているか。

利益が当期は足踏み状態になったので、中期目標のハードルが高くなったのは認識している。ただし、現時点では達成は十分可能である。ソフトウェア受託開発は、ここ数年でメーカー下請け案件が減ってプライム案件が増えている。また、大手と競合することが多くなっており、当社のプレゼンスが上がってきた。直接取引案件の大型化が顕著になっており、さらに増やすことで利益率は高くなる。また、これに伴いリスクも高くなるが、プロジェクトマネジメントの精度を上げ、不採算案件をなくせば利益率はさらに上昇する。今後は JMICS が利益の牽引力になり、パッケージ事業では、開発中の製品がフラグシップ化すれば、これも利益の牽引材料となる。これらの合わせ技で、高い利益率が見込めると考えている。

(平成 28 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>