

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

主力のソフトウェア事業が順調に推移

◆業績ハイライト

2017年3月期第2四半期は売上、営業利益、経常利益、純利益すべて当初予想を達成し、売上は5年連続で増加している。売上高62億26百万円、売上総利益11億83百万円、営業利益24百万円、経常利益37百万円、四半期純利益8百万円であった。

今期の特徴は、ビッグプロジェクトが進行していることである。

トピックスの1番目として、5月に(株)アイエスアールを連結子会社化した。1983年の創業以来、都市ガス、通信、流通・小売業界向けシステム開発およびソフトウェア開発を手がけており、東京エリアを中心に優良企業と取引を行っている。東京エリアの事業拡大およびSIサービスの強化により、グループの成長力をさらに促進する。2番目は、自社ブランドパッケージ「GAKUEN」シリーズの中国輸出である。現在2校で採用されており、今後さらに利用範囲を拡大する。3番目は、医療ビッグデータが投資回収に向け売上が躍進している。特にレセプト点検サービスのクラウド化により、月間処理件数が1,000万件を超えた。さらに点検サービスに加え、分析・通知サービス、各市町村の病院機能動態調査等が伸びており、3年間で売上が6倍になっている。

◆JASTグループの概要

JASTグループの特徴の1番目は、すべての基本を経営理念とし、理念先行型の経営を行っている。2番目は完全独立系で広範な情報サービスと自社ブランド拡大である。JASTブランドとして「GAKUEN」、医療ビッグデータ「JMICS」に続き銀行向けCRMパッケージ「BankNeo」等サービスを拡大している。3番目はソフトウェア事業、パッケージ事業、システム販売事業、医療ビッグデータ事業の4つの事業セグメントを展開。今後は技術者不足が見込まれており、採用力が重要になる。4番目はグループ拠点展開である。国内拠点は東京と大阪の2拠点で、ほぼ半々の比率で展開している。海外拠点はシンガポールが34年前から、タイ・バンコクは24年前から展開している。5番目は、人口減少などにより国内市場の縮小が見込まれる中、グローバル体制が整っていることである。6番目は国内トップブランドの大学業務パッケージ「GAKUEN」で、現在361校で導入されており、マーケットシェアはNo.1である。7番目は国内唯一の統合医療データ分析サービス「JMICS」で、1カ月1,000万件のレセプト点検以外にも、医療費適正化サービス、データヘルス実行支援等、派生商品も広がり、第2の柱になりつつある。その他の特徴としては、人物重視、特徴的な営業戦術、品質・信頼へのこだわり、徹底したコスト管理により、長期安定成長を実現する。

◆2017年3月期第2四半期業績分析

取締役 大門 紀章

セグメント別では、特に主力であるソフトウェア事業がサービス・流通業、金融・保険・証券業、官公庁、通信業向け案件の業績好調を受けて順調に推移し、増収増益となった。パッケージ事業は、昨年度期首に大きな案件を

持ち順調にスタートした反動と、プログラム・プロダクト等収益率の高い案件が少なかったため減収減益。システム販売事業は公共系 SI 案件の拡大により増収。医療ビッグデータ事業はレセプト件数の増加、データ分析等のサービス拡充により増収となった。期首に体制変更で営業セクションの強化等を行い、費用が先行した形である。

エンドユーザー業種別売上高は、当社の強みの 1 つとして特定産業に大きく傾注することなくバランス展開することにより、業績の安定成長が継続している。特に上期はサービス・流通、金融系で大きな案件が複数立ち上がり、売上は好調に推移している。

顧客グループ別売上高は、従来、当社の中で 8 大安定顧客グループだった NTT・富士通・ダスキン・本田技研工業・電通・IHI・パナソニック・IBM に加えて、純粋プライム BtoB 案件、道路関連公企業、銀行プライム、医療機関・健保組合、大学等教育機関向けの直接取引が増加し、全売上の半数を超えるようになってきた。

貸借対照表の推移を見ると、財政的には安定的に推移している。

研究開発費は増加傾向にあり、直前期は 3 億 46 百万円発生した。主に中国向けパッケージ、次世代製品の開発で、次期製品はグローバル展開や、マルチデバイス対応等の仕様を盛り込み、フレキシブルに適合する製品を開発している。

キャッシュフローについては大きな変化はない。

◆2017 年 3 月期計画

2017 年 3 月期のスローガンは基本に立ち返り、「目標必達の考・動習慣を確立しよう(すぐやる、必ずやる、できるまでやる)」としている。

上期には 2 桁の売上増収減益で折り返したが、通期では売上高が 11%の増収、利益は 20%から 50%の増益の予想である。売上高 131 億 20 百万円、営業利益 6 億円、経常利益 6 億 10 百万円、当期純利益 3 億 55 百万円を計画している。

これを達成するための下期の取り組みとして、まずソフトウェア事業の拡大と収益性向上で前年下期比 2.6 億円の営業利益増を見込んでいる。パッケージ事業は上期の立ち上がりが緩やかだったが、下期は昨年度以上の案件があり、1.8 億円増を見込んでいる。医療ビッグデータはややフラットでありながらも、上期のマイナスから月次で黒字体質になってきており、0.2 億円の微増。その他販管費等増加により 2.5 億円の費用増を見込んでいる。これらをあわせ、前期比 2.1 億円増の営業利益を達成する計画である。

2016 年 9 月末は過去最高の受注残 45 億円を抱えて折り返し、今後これが売上化されていく。プライムの超大型案件の受注もあり、パッケージ事業も国立大学系の大型案件への参画機会が増加している。

研究開発については、今期、昨年度と同程度の研究開発費を見込んでいる。研究開発投資の積極拡大を増収効果と収益性拡大で克服し、増益を実現させる。

配当は、昨年同様の 25 円を予定している。2012 年 3 月期の配当性向 87%は、利益が低い中で安定配当を重視したことにより高く出たが、直近値の 37%はむしろ正常化されてきたとみている。安定配当を主眼に置きながら、利益が増大すれば増配を行う。

◆中長期経営計画

昨年来、「ビジョン 2020」を社内的に打ち上げ、現在受託型事業約 70%、ブランド事業約 30%の比率を同じにすることを目指している。受託開発は現在、収益規模が最も大きく、プライム化をより推進し、高利益分野にシフトする。

ブランド事業の展開には特定のソフトウェアの開発のみならず、商品展開するに当たりさまざまなアライアンスが必要となるため、グローバル化も含めて推進する。エリアの比率としては、現在東京と大阪が半々だが、東京の構成比率を 70%まで上昇させる。これは大阪の規模を縮小するのではなく、東京エリアで発生する大型のプロジ

ェクトに参画する機会が増えることも含まれる。これらによりメーカーアンダーの業務が減少し、名実ともに業界の第一階層にポジションを上げていく。

個別のパッケージ製品については、「GAKUEN」は学内の情報を統合管理し、いつでもどこでもアクセスできるデジタルキャンパスを実現している。学生・教職員だけでなく、社会・地域・OB へと大学サービスを広げている。

「JMICS」は、2013 年 3 月期はレセプト点検のみを行っていたが、直前 3 月期には売上が 6 倍に増加し収益構造も変化している。レセプト点検による収入は 6 割で、収益性の高い点検以外のビッグデータの分析、データヘルス計画のコンサルテーション等情報提供・情報分析業務が増加した。

「BankNeo」は渉外行員の効率的な営業支援として、直近では「相続」というパッケージをリリースした。現在、導入実績は 17 行で、複数の銀行と商談中である。

◆ 質 疑 応 答 ◆

アイエスアールの連結子会社化による影響は今期どのぐらいか。

5 月に連結子会社化し、上期は 3 カ月のみの損益が反映され、下期はフルに反映される。今期の利益貢献は数百万円にとどまるとみている。来期は 10～20 百万円を見込んでいる。

上期上方修正したが、通期は据え置いているのはなぜか。

国内大手企業で 3 月決算の企業との取引が多くを占めており、売上、特に利益は第 4 四半期に集中しがちである。当初予想に対し 30%を超える増加が見込まれたため上方修正の開示をしたが、もともと上期の利益予想が数千万円で絶対額としては大きくない。通期の利益が増加するところまでは楽観できず据え置きにした。受注残は増加しているため、昨年折り返しよりは相当よいとみている。

(平成 28 年 12 月 1 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>