

# 個人投資家向けWEB説明会

---

日本システム技術株式会社  
Japan System Techniques Co., Ltd.

未来を、仕掛ける。



# 目次

## I. 会社概要

## II. 事業概要

## III. 2024年3月期の業績概況及び進行期の状況

## IV. 株価・企業価値

## V. 長期成長戦略

## 1. 会社概要

|      |  |
|------|--|
| 社名   | 日本システム技術株式会社<br>Japan System Techniques Co., Ltd. (略称 JAST)                              |
| 上場市場 | 東京証券取引所プライム市場 (証券コード：4323)   |
| 設立   | 1973年3月26日   |
| 資本金  | 15億3,540万円 (2024年3月31日現在)  |
| 所在地  | 大阪本社〔本店〕<br>大阪市北区中之島二丁目3番18号 (中之島フェスティバルタワー29階)<br>東京本社<br>東京都港区港南二丁目16番2号 (太陽生命品川ビル27階) |
| 代表者  | 代表取締役社長 平林 武昭  |
| 従業員数 | 連結：1,847名 (2024年3月31日現在)   |
| 系列   | なし (完全独立系)   |
| 拠点   | 大阪、東京、シンガポール、タイ、マレーシア、インド、中国、UAE   |

|         |  |
|---------|--|
| 事業セグメント | <ol style="list-style-type: none"> <li>DX&amp;SI事業</li> <li>パッケージ事業</li> <li>医療ビッグデータ事業</li> <li>グローバル事業</li> </ol>  |
| 各種資格    | <ul style="list-style-type: none"> <li>プライバシーマーク認定</li> <li>ISO9001 登録事業者</li> <li>ISO14001 登録事業者</li> <li>ISO27001 登録事業者</li> <li>ISO20000 登録事業者※</li> <li>健康経営優良法人2024</li> <li>プラチナくるみん認定</li> <li>スポーツエールカンパニー2024</li> </ul>  |
| 各種認証マーク |      |

※当社ヘルスケアイノベーション事業部で登録

## 2. グループ企業

### ★ 桂林安信軟件有限公司

中国（広西チワン族自治区桂林市）  
★オフショア開発拠点 ★中国国内拡販拠点

### ★ 上海嘉峰信息科技有限公司

中国（上海市）  
★中国の開発兼プロダクト販売拠点

### ★ JASTEC(THAILAND) CO., LTD.

タイ（バンコク）  
★現地日系企業向けITサービス

### ★ JAST Asia Pacific CO., LTD.

タイ（バンコク）  
★ASEANでのJASTブランド展開

### ★ Bright & Better Co., Ltd.

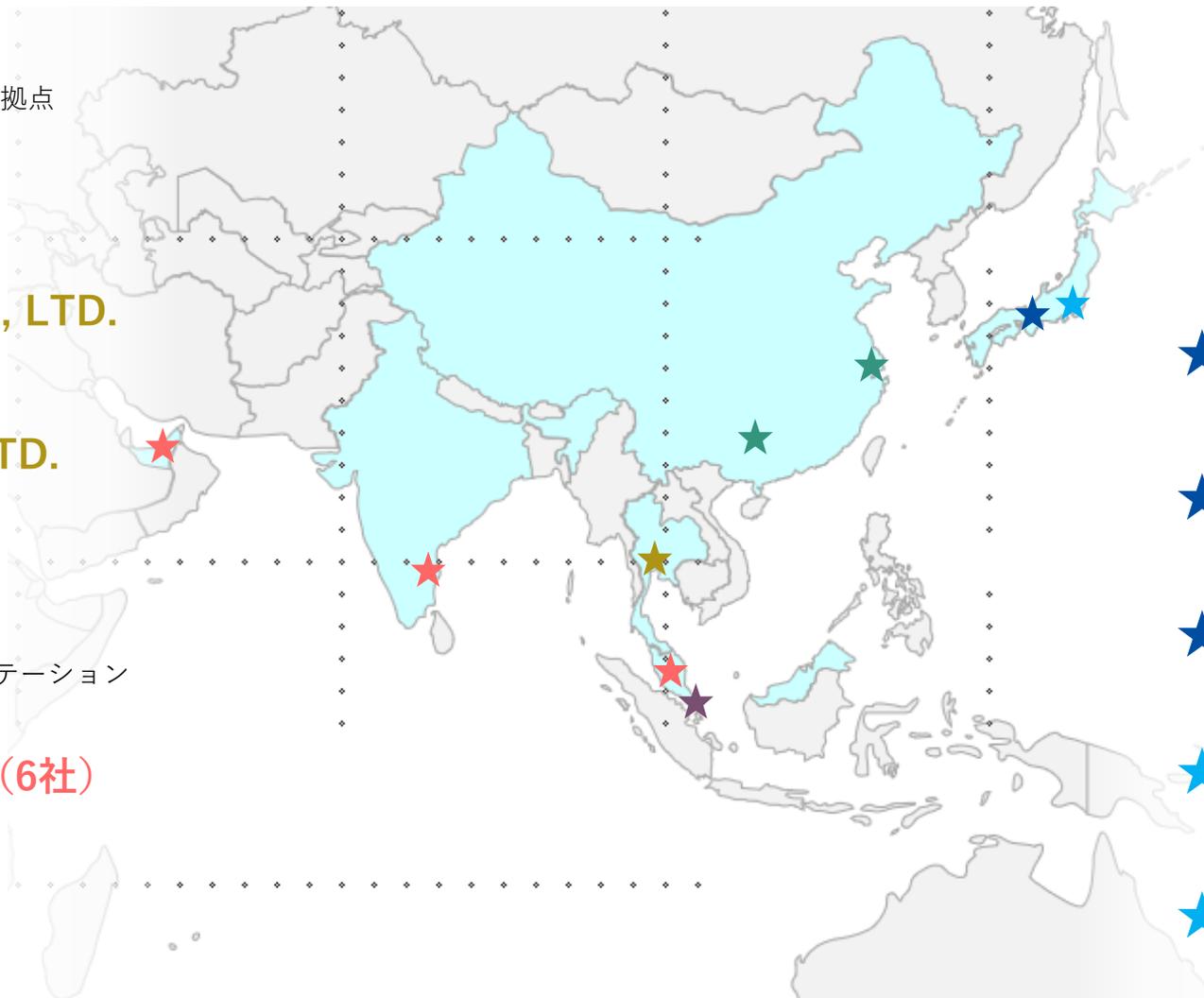
タイ（バンコク）  
★統合パッケージソフト導入コンサルテーション  
ソフトウェア受託開発

### ★ Virtual Calibre グループ（6社）

マレーシア（クアラルンプール近郊）  
インド（チェンナイ）  
UAE（ドバイ、アブダビ）  
★SAP事業展開

### ★ AG NET PTE. LTD.

シンガポール  
★HRM事業展開



★ **大阪本社**  
大阪市北区中之島二丁目3番18号  
中之島フェスティバルタワー28・29階

★ **株式会社新日本ニーズ**  
大阪市  
★地域密着型ITサービス

★ **株式会社ケーシップ**  
大阪府豊中市  
★レセプト内容点検業務、健康管理事業等

★ **東京本社**  
東京都港区港南二丁目16番2号  
太陽生命品川ビル5・26・27階

★ **アルファコンピュータ株式会社**  
東京都品川区  
★マルチベンダITインフラ設計

# 3. 沿革

## 2020年

- 「iBss」サービス開始
- 「mieHR」発売開始
- 「GAKUENサブスクリプション」発売開始
- 「GAKUEN RX」発売開始

## 2021年

- 「SMART BankNeo」発売開始

## 2022年

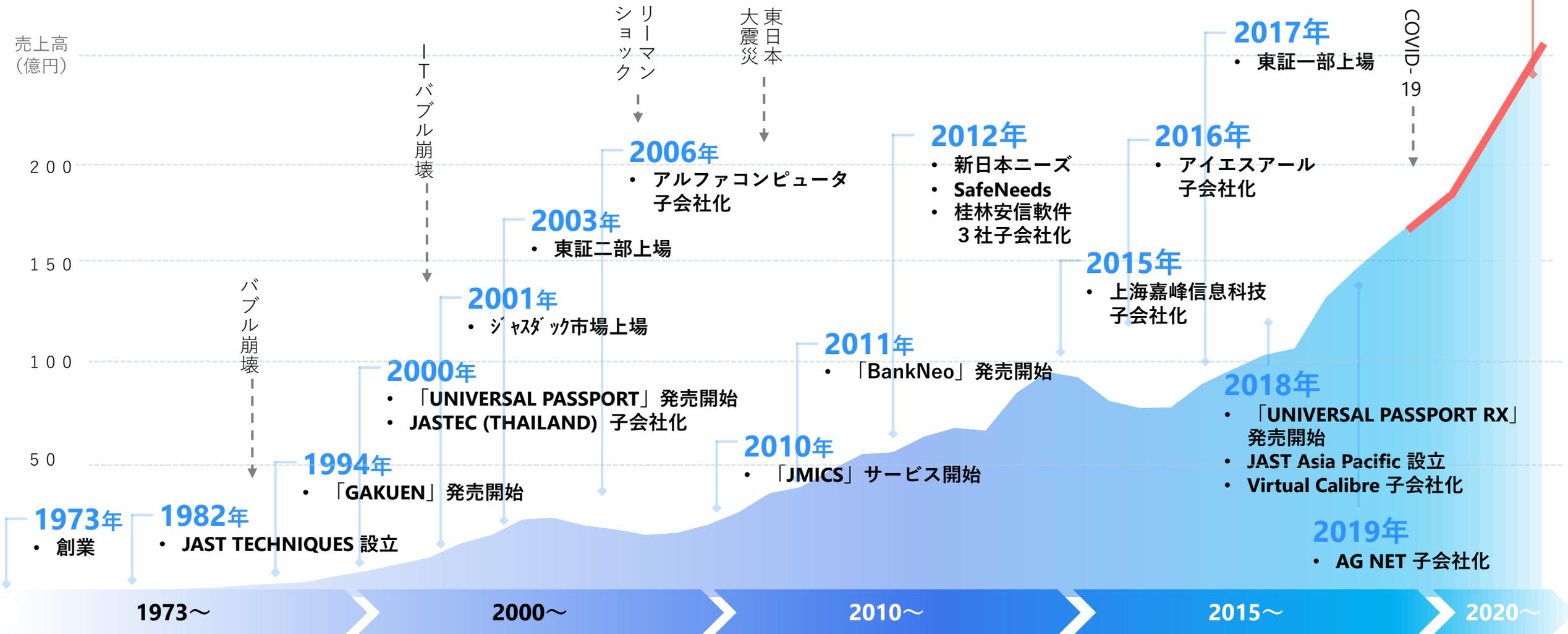
- 東証プライム市場移行
- Bright & Better設立

## 2023年

- 創立50周年
- 「DX認定事業者」認定
- 東証プライム市場上場維持
- 基準適合
- Virtual Calibre Consulting India Pvt. Ltd.設立

## 2024年

- ケーシップ子会社化
- Virtual Calibre IT Solutions L.L.C設立
- Virtual Calibre IT Consultancy - L.L.C - S.P.C設立



## 4-1. 理念先行経営

創業来、道経一体思想（経営の品質は人の品質に尽きる）のもと  
「はじめに理念ありき」の理念先行経営を貫徹

# 天爵を修めて人爵これに従う

基本精神

不断に道義・原理原則を実行し、人格・品性・徳を高めることで  
尊敬/信頼される品格を備えた人に自然的に与えられる位

業績や経験に基づき団体や上司から与えられた  
人為的/便宜的な外見上の位階

先に人爵を与えられることで、あたかも自分は天爵も得たものと錯覚する。一人ひとりが  
まず「天爵を修める」ことを、経営活動・人材育成における究極のテーマとしています

経営方針

### 完全独立系の立場を堅持

目の前のお客様と本質的に向き合うため、**一切の制約無く自由な立場で挑戦できる**、完全独立系の立場を堅持しています。**あらゆる産業・技術分野で蓄積した成果と知見**が、今のJASTの強さとなっています

### 「人づくり」経営

人間力の研鑽が何よりも先行すべきである、との信念に基く「**人づくり**」経営で、企業成長の原動力である**情報技術への情熱とお客様への誠心誠意のサービス**をJASTの個々人に育みます

### 四方良し

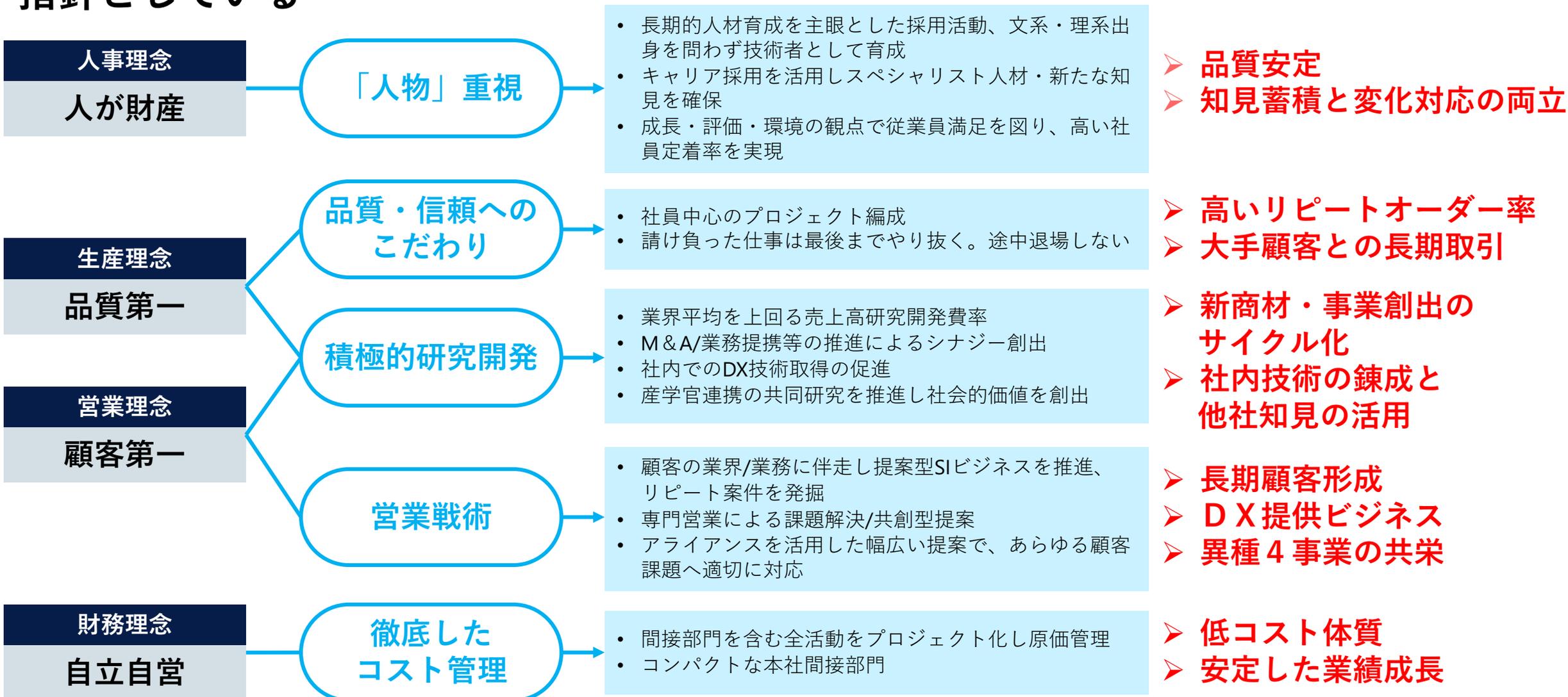
**お客様、株主、社員、社会**とwin-winの関係を築くべく「**四方良し**」の理念を掲げます。各ステークホルダの価値を最大化し、総体としての企業価値を高めることで、**長期安定成長を追求**しています

### 不易流行

松尾芭蕉の確立した「**不易流行**」（本質的なものを守りつつ、新しい変化を取り入れ、価値を創造すること）の理念に則り、**一貫した経営理念 = 「不易」で変わる経営 = 「流行」**を正しくリードします

## 4-2. 理念先行経営

経営方針を人事・生産・営業・財務の4つの理念に落とし込み、長期安定成長への指針としている



## 5. 人的資本を高める活動

## 健康経営推進

健康経営優良法人  
(大規模法人部門)

4年連続認定

長時間勤務撲滅  
JAST独自労務施策  
「カエル！JAST」

ストレスチェック受検促進

受検率 **90** %以上の継続  
(2024.3通期実績96.6%)勤怠データ分析による  
心身高リスク者  
ピックアップ&フォロープラチナくるみん認定  
(2023年11月27日付で取得)スポーツエールカンパニー  
2024 認定

## 健康教育の充実

- ① 集団教育研修
  - ・健康管理研修
  - ・メンタルヘルス研修
  - ・女性活躍支援フォーラム
- ② 健康イベント
  - ・「ウォーキングイベント」
  - ・「健康的な料理を考えよう！」
  - ・「10日間チャレンジ」
  - ・「睡眠の質測定」
- ③ 産業医・保健師との個別面談

定期健康診断・人間ドック  
受診促進

- ① 定期健康診断受診率  
**100** %の継続
- ② 再検査受診率  
**100** %  
へ向けた取り組み継続  
(再検査受診率：2024.3通期実績88.0%)

## DX人材育成

## SAP\*認定資格者数

取得資格総計 **307**  
資格取得者 **95** 名

(2024年4月末時点)

## DX人材開発集合研修

**16** カテゴリ  
**187** コース

(2024.3通期実績、開催日数)

## 社内認定資格 「JCPL」

初級 **555** 人  
中級 **105** 人

(2010.3～2024.3期 認定取得者数累計)

JCPL：JAST Certified Project Leaderの略。  
JAST流プロジェクトマネジメントにおける社内独自の認定資格

## DX関連外部e-Learning

**12** カテゴリ  
**21** コース

(2024.3通期実績)

## 更なるホワイト化推進

## 平均年次有給休暇

取得率 **74.8** %  
取得日数 **11.9** 日

(2024.3通期実績)

## 平均残業時間

(月平均所定外労働時間)  
**17.2** 時間

(2024.3通期実績)

## 育休取得者

**16** 人  
うち男性 **8** 人

(2024.3通期実績)

## 育休明け時短勤務

最長 **9** 年  
(法定の **1.5** 倍)弊社の健康経営推進の詳細は [こちら](#)※他社ソリューションの商標については当資料末尾「[商標](#)」に記載しております

# 目次

I. 会社概要

**II. 事業概要**

III. 2024年3月期の業績概況及び進行期の状況

IV. 株価・企業価値

V. 長期成長戦略

# 1. 事業セグメント

## DX&SI事業

### 受託開発・開発支援・ソリューション開発・導入

完全独立系の強みを活かし、幅広い分野にわたり多種多様な情報システム/サービスを提供

◆SI  
幅広い業界・ビジネス領域へシステム開発を提供

◆ソリューション  
自社開発及び協業ソリューションの構築・運用・分析・関連システム開発

<注力ソリューション>

- ・AWS※<sup>8</sup>
- ・3S (SAP※、Salesforce※、ServiceNow※)
- ・Adobe※

◆サービス  
コンサルティング・データサイエンス・クラウド基盤構築から運用保守、データ分析・活用等

## パッケージ事業

### 自社パッケージソリューション開発販売

自社開発のブランド製品の開発・販売と導入コンサルティングを中心に、関連する環境構築やシステム開発を提供

◆GAKUEN  
国内トップシェア（全国450校以上の大学、短期大学が導入）の大学向け総合パッケージシステム「GAKUENシリーズ」の開発・販売と導入・コンサルティング



◆BankNeo  
金融機関向けパッケージソリューション「BankNeo」の開発・販売・導入  
2021年にはメガバンクでもご採用  
現在の総ユーザ数は60金融機関



## 医療ビッグデータ事業

### 医療情報データの点検分析及び関連サービス

複数のヘルスケア事業を展開し、医療データ利活用と保険者業務改革を推進するワンストップサービスを提供

◆レセプト自動点検システム



◆保険者業務支援サービス



◆生活保護向けレセプト管理システム



◆データヘルス事業

◆データ利活用

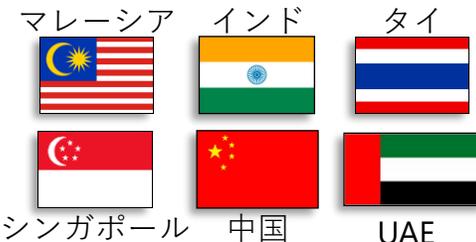


## グローバル事業

### アジア・パシフィック地域を中心としたグローバルDXビジネス

海外6カ国にグループ企業をもち、ERPやHRM製品の開発・販売・導入コンサルティングとシステム開発を提供

◆展開国



◆事業内容

- ・SAP※導入コンサルティング及び関連サービス（マレーシア、インド）
- ・ERP導入及び関連サービス開発（タイ）
- ・クラウド型HRMソリューション“AGHRM®”開発（シンガポール）



- ・オフショア開発（中国 桂林）

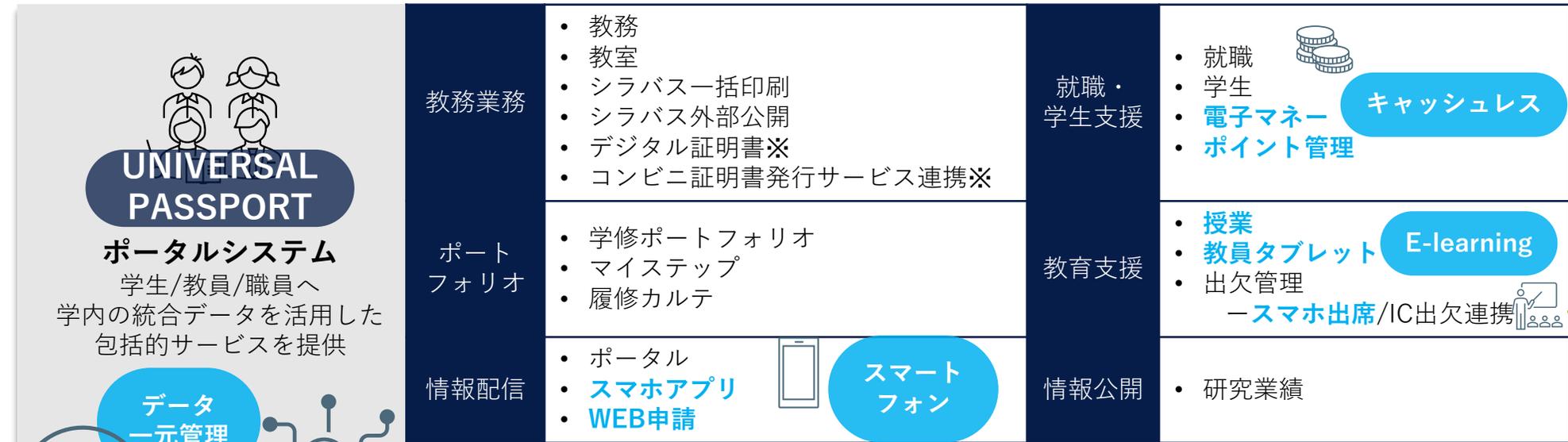
※他社ソリューションの商標については当資料末尾「商標」に記載しております

# 2-1. パッケージ事業 (GAKUEN)

## 導入実績454校を突破したトップブランド 高等教育機関の活動を包括的に支援する統合プラットフォーム

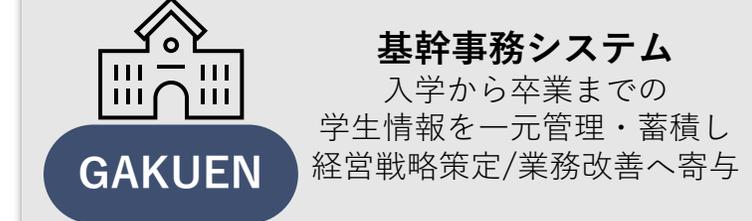
DX主要テーマ

※：開発中



### OEM機器

- 現金チャージ機
- 券売機
- POSレジ
- IC出欠管理端末
- 自動証明書発行機



## 2-2. パッケージ事業 (GAKUEN)

| 導入実績 | 大学   | 短大  | その他 | 合計          |
|------|------|-----|-----|-------------|
|      | 345校 | 91校 | 18校 | <b>454校</b> |

大学教務システム分野  
**トップシェア**

### 近畿地方

大阪公立大学(公)  
大阪市立大学(公)  
兵庫県立大学(公)  
京都府立大学(公)  
森ノ宮医療大学  
摂南大学  
大阪工業大学  
京都先端科学大学

近畿大学  
甲南大学  
佛教大学  
阪南大学  
神戸女学院大学  
京都文教大学  
京都光華女子大学  
神戸親和大学

大阪国際大学  
桃山学院大学  
四天王寺大学  
梅花女子大学  
神戸女子大学  
大手前大学  
京都外国語大学  
京都橘大学

### 関東地方

東京理科大学  
國學院大学  
工学院大学  
千葉工業大学  
帝京平成大学  
日本体育大学  
共立女子大学  
東京音楽大学  
洗足学園音楽大学

桜美林大学  
東京音楽大学  
共立女子大学  
明星大学  
武蔵大学  
東京電機大学  
実践女子大学  
東京国際大学  
東京医科大学

玉川大学  
大妻女子大学  
杏林大学  
日本女子大学  
前橋工科大学(公)  
フェリス学院大学  
東洋英和女学院大学  
昭和音楽大学  
桐蔭横浜大学

### 中国・四国地方

広島市立大学(公)  
広島経済大学  
岡山理科大学  
ノートルダム清心女子大学  
香川県立保健医療大学(公)

山口県立大学(公)  
近畿大学工学部  
吉備国際大学  
エリザベト音楽大学  
松山大学

島根県立大学(公)  
比治山大学  
環太平洋大学  
広島文教大学  
聖カトリック大学

### 甲信越地方

公立諏訪東京理科大学(公)  
新潟医療福祉大学  
長岡造形大学(公)  
山梨学院大学

### 北海道・東北地方

釧路公立大学(公)  
北海道科学大学  
酪農学園大学  
日本医療大学  
東北大学(国)  
奥羽大学  
山形県立保健医療大学(公)  
宮城学院女子大学  
東北芸術工科大学  
東北福祉大学  
仙台白百合女子大学

### 九州・沖縄地方

名桜大学(公)  
沖縄県立芸術大学(公)  
沖縄県立看護大学(公)  
九州医療科学大学

中村学園大学  
福岡工業大学  
福岡女学院大学  
崇城大学

日本文理大学  
筑紫女学園大学  
宮崎国際大学  
熊本学園大学

### 北陸・東海地方

静岡県立大学(公)  
愛知県立大学(公)  
福井大学(国)  
三重大学(国)  
愛知学院大学

## 2-3. パッケージ事業 (BankNeo)

導入容易性と拡張性を活かした**スマート&ニッチソリューション**を豊富に展開  
金融機関のDXを推進する統合パッケージ

**2025.3期**  
リリース予定

相続支援  
ソリューション

- 事務の集中化/効率化
- 法令順守
- 勘定系連携

**2024.3期**  
リリース

フロント  
コンプライアンス

- 業務フロー統一&ペーパーレス
- 法令順守
- CRM連携

**2023.3期**  
リリース

TQSM NAVI

- 渉外活動・渉外管理の生産性向上
- 人材のセールススキルの底上げ
- 組織強化

**2022.3期**  
リリース

SMART  
BankNeo  
CRM/SFA

- 顧客一元管理  
+ 営業支援

**2022.3期**  
リリース

電子帳票

- 事務負担の軽減
- ペーパーレス化

**2020.3期**  
リリース

預り管理

- 情報管理の強化
- ペーパーレス化

**クラウド**

- 万全なセキュリティ
- 管理運用負担の軽減

**その他  
ソリューション**

- 相続管理/経営管理等
- 多様な拡張性

JAST Solution for BANKING  
**BankNeo**

全国の金融機関で  
多数の導入実績

スモールスタート  
による導入容易性

導入後の  
高い拡張性

30年を超えて蓄積した  
豊富なノウハウ

顧客ニーズを捉えた  
サービスラインナップ

## 3-1. 医療ビッグデータ事業

**取引数400団体以上**、大量の医療データとDX技術を活用し、保険者業務支援から分析・事業コンサル・保健事業実行まで、医療費適正化と健康増進をトータルに支援

|                             |   |                                  |  |
|-----------------------------|---|----------------------------------|--|
| <p>保険者向け<br/>ワンストップサービス</p> |  <p>JMICS<br/>JAST Medical Insurance Checking System</p> | <p>レセプト点検<br/>サービス</p>           | <p>日本最高峰の完全自動点検システム“JMICS”によるレセプト内容審査サービス。<br/>保険者ニーズに応じて全方位型での受託が可能。</p>  |
|                             |   | <p>データヘルス実行支援<br/>サービス</p>       | <p>データ分析、専門職によるコンサルティング、実際の保健事業実施まで、データヘルス計画をトータルにサポートするワンストップサービス。</p>  |
|                             |  <p>iBss</p>   | <p>保険者業務DX<br/>サービス</p>          | <p>システム・データ・BPOにより保険者業務DXを実現する統合サービス（Web検認・申請・医療費通知 等）。</p>  |
| <p>データ利活用サービス</p>           |  <p>REZULT</p>  | <p>データ利活用<br/>サービス</p>           | <p>健康保険組合等から二次利用許諾を得た国内最大規模の匿名化レセプトデータを活用したビッグデータサービス。</p>   |
| <p>アライアンスサービス</p>           |  <p>生活保護等版<br/>レセプト管理クラウドサービス<br/>RezeptPlus</p>      | <p>生活保護等版レセプト<br/>管理クラウドサービス</p> | <p>高度なセキュリティを維持した行政専用のネットワーク（LGWAN）を利用したASP サービス。780自治体への導入実績を誇るトップシェア。<br/>※「RezeptPlus」は富士通Japan株式会社の商品です。</p> |

## 3-2. 医療ビッグデータ事業

### 健康保険組合

首都圏、近畿圏の大規模保険者を中心に  
業界トップクラスの取引実績

取引保険者数

**361**組合

※グループ総数

**1,380**組合

### 共済組合

最大規模の保険者をはじめ、共済組合加入者の  
20%以上のレセプトの処理や分析を実施

レセプト点検顧客の加入者数

**約240**万人

**約850**万人

### 国民健康保険

全国50以上の自治体と取引し、  
政令指定都市のデータヘルス計画を多数受託

政令指定都市の取引実績

**45%**

堺市

名古屋市

さいたま市

神戸市

京都市

川崎市

福岡市

大阪市

横浜市

### その他の保険者

- 都道府県 都道府県国保ヘルスアップ事業の実績が14都道府県に拡大
- 協会けんぽ 500万人以上の加入者が持つ東京支部を始め、大阪・神奈川・埼玉など全国21県・支部と取引
- 後期高齢者広域連合 東京都・兵庫県・岡山県など、11団体で取引実績
- 生活保護 日本最大の被保護者を持つ大阪市の他、RezeptPlusで全国780自治体の圧倒的シェア！！

# 目次

- I. 会社概要
- II. 事業概要
- III. 2024年3月期の業績概況及び進行期の状況**
- IV. 株価・企業価値
- V. 長期成長戦略

# 1. 連結業績サマリー

(百万円)

|                     | 2022.3 | 2023.3 | 2024.3 |        |
|---------------------|--------|--------|--------|--------|
|                     | 通期     | 通期     | 通期     | 対前期比   |
| 売上高                 | 21,399 | 23,519 | 26,183 | +11.3% |
| 売上総利益               | 5,688  | 6,375  | 7,268  | +14.0% |
| 売上総利益率 (%)          | 26.58  | 27.11  | 27.75  | +0.64  |
| 営業利益                | 2,000  | 2,385  | 2,791  | +17.0% |
| 営業利益率 (%)           | 9.35   | 10.14  | 10.66  | +0.52  |
| 経常利益                | 2,052  | 2,450  | 2,861  | +16.8% |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 1,330  | 1,772  | 2,086  | +17.8% |
| 総資産                 | 15,539 | 17,413 | 20,022 | +15.0% |
| 純資産                 | 9,194  | 10,816 | 12,712 | +17.5% |
| 自己資本比率 (%)          | 58.94  | 61.84  | 63.22  | +1.38  |
| PER (倍)             | 11.88  | 12.46  | 19.11  | +6.65  |
| PBR (倍)             | 1.71   | 2.05   | 3.51   | +1.46  |
| ROE (%)             | 16.66  | 17.78  | 17.82  | +0.04  |
| ROIC(投下資本) (%)      | 16.54  | 17.08  | 17.17  | +0.09  |
| WACC (%)            | 4.58   | 6.09   | 7.47   | +1.38  |
| 従業員数 (人)            | 1,448  | 1,687  | 1,847  | +9.5%  |
| 新入社員                | 95     | 117    | 117    | +0.0%  |

## ◆ 業績

- 売上高は**13期連続増収・11期連続最高値更新**
- 経常利益は**9期連続増益・5期連続最高値更新**
- 営業利益率は10%台で継続的に向上

## ◆ 財政状態

- 連続増益及び良好な手元流動性により、引き続き財務基盤は安定

## ◆ 資本効率

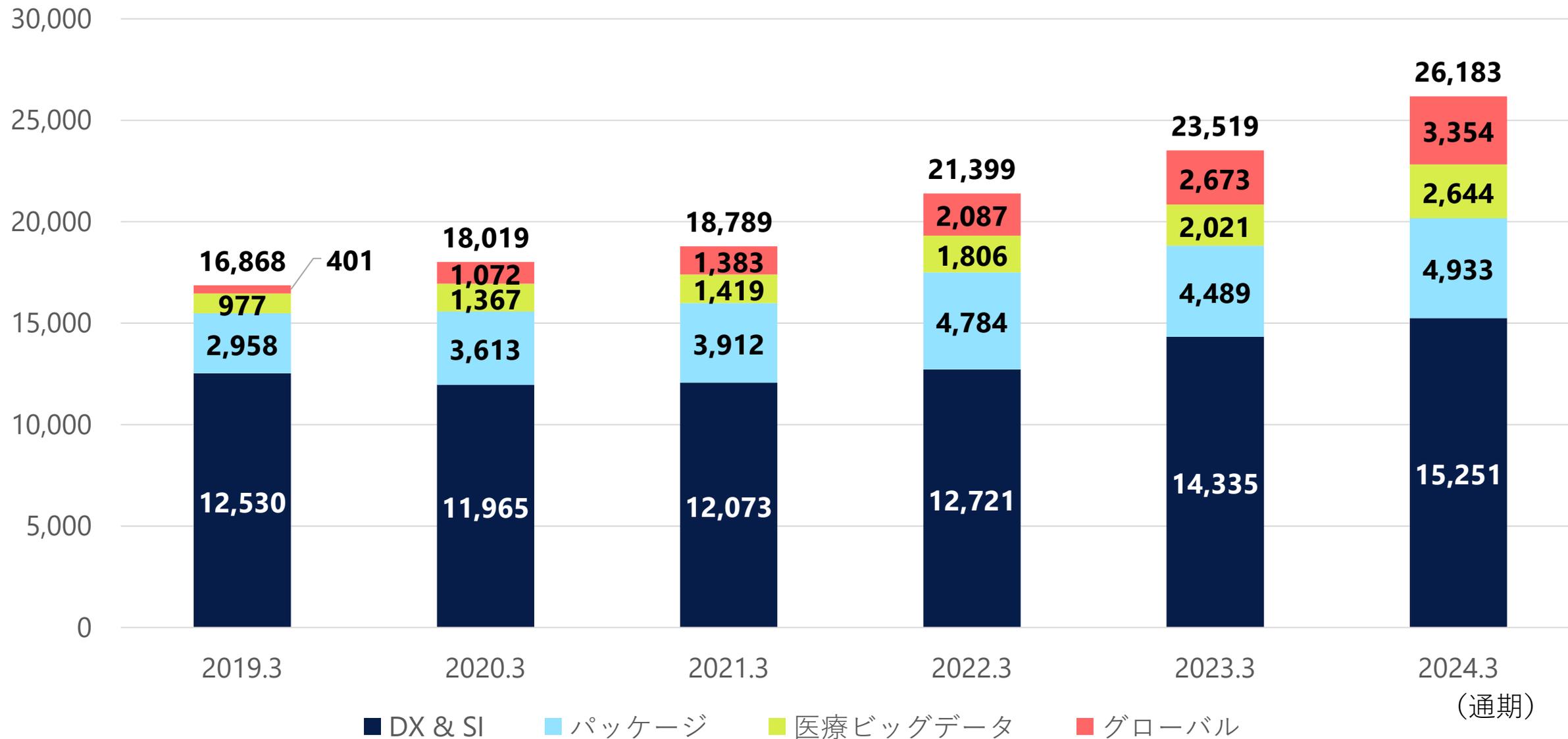
- ROE・ROICともに4期連続で上昇
- PBRは3倍を超える水準で推移

## ◆ 従業員数

- 新卒採用数は当初予定計画通り充足

## 2. 連結売上高推移（セグメント別）

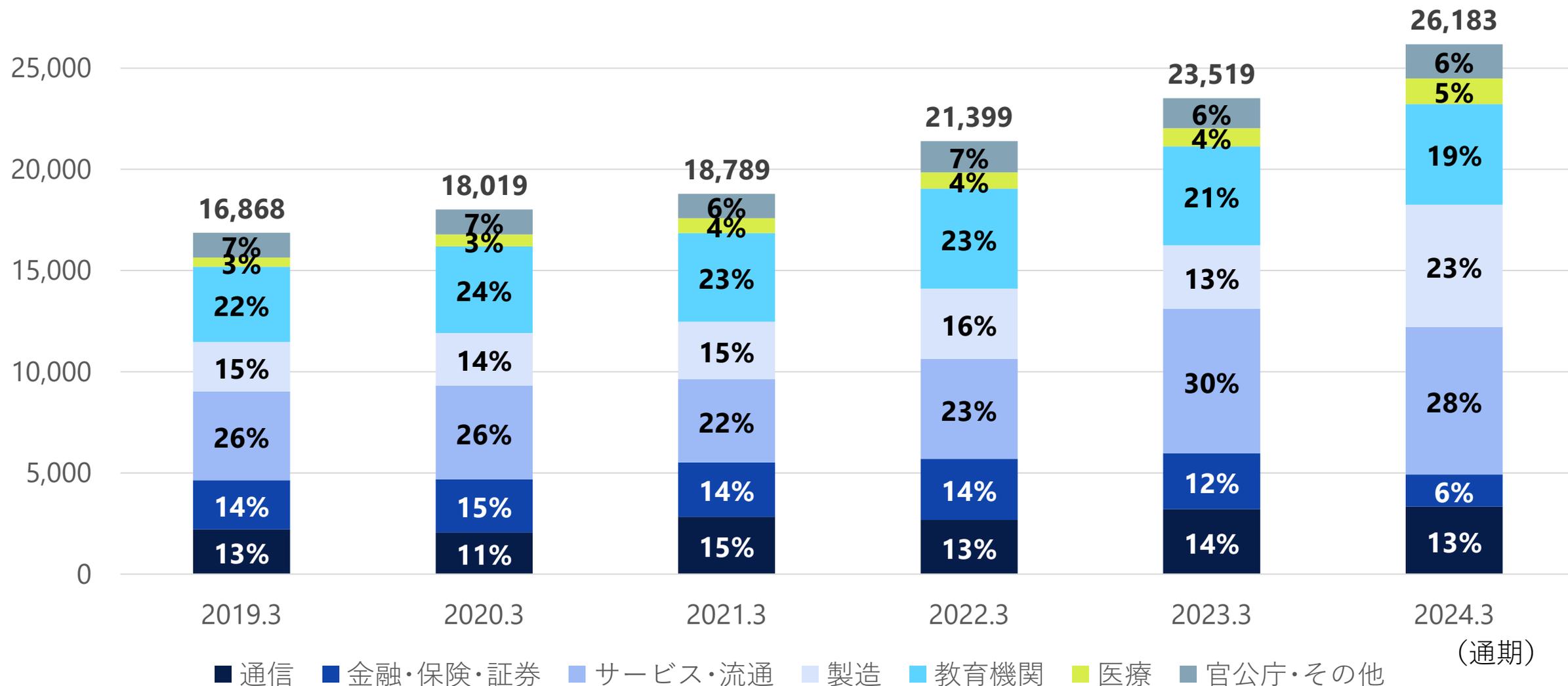
(百万円)



※グラフ上部の数値は連結売上高（連結消去後）

### 3. 連結売上高推移（最終顧客業種別）

(百万円)  
30,000

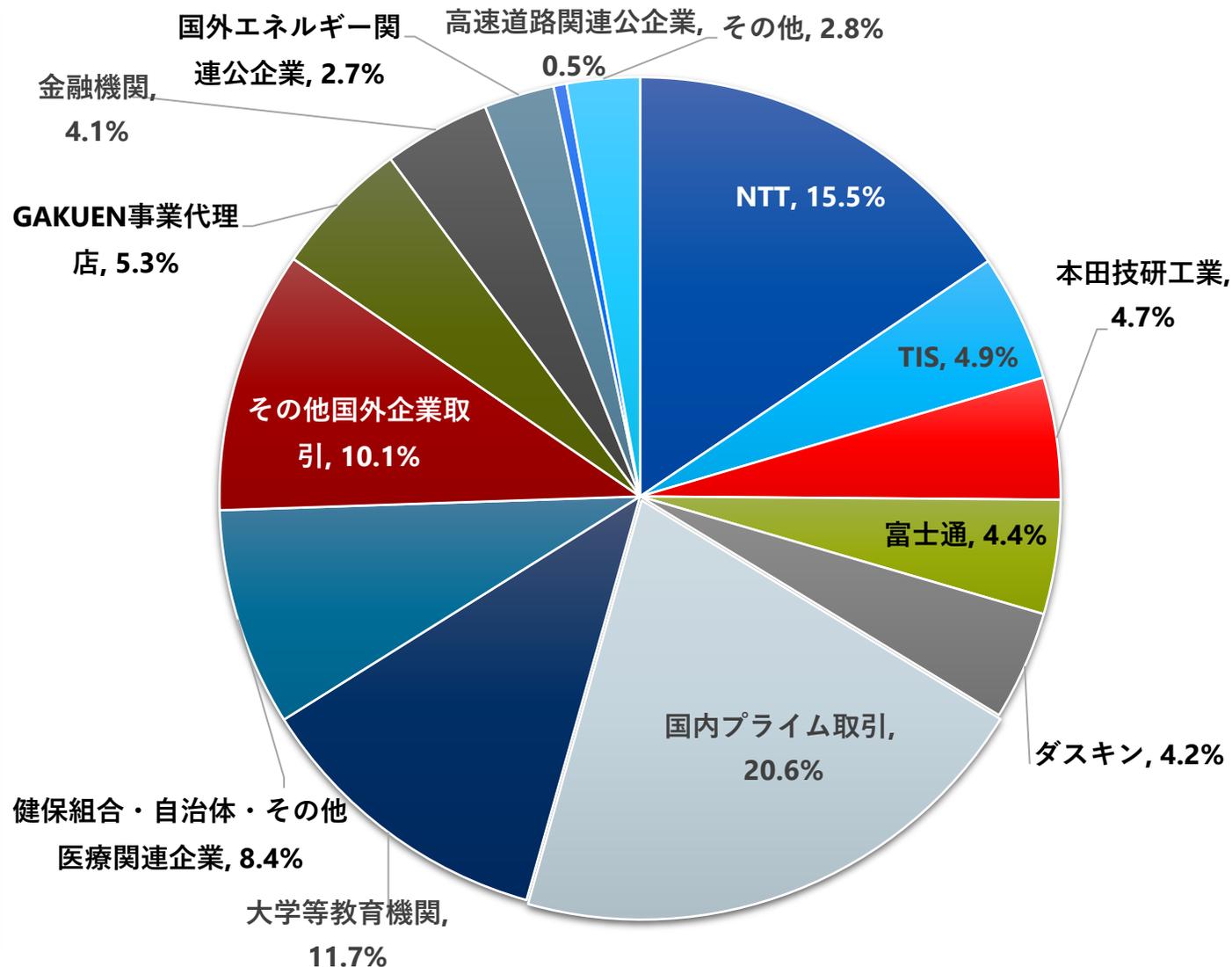


※グラフ上部の数値は連結売上高（連結消去後）

## 4. 連結売上構成（顧客グループ別）

超長期顧客基盤は維持継続しつつ、事業の多様化に伴い新たな顧客グループを拡大

| 顧客グループ<br>(〇〇年) は取引年数を示す | 2023.3<br>通期  | 2024.3<br>通期  |
|--------------------------|---------------|---------------|
| NTT(29年)                 | 16.9%         | 15.5%         |
| TIS(27年)                 | 5.8%          | 4.9%          |
| 本田技研工業(40年)              | 4.7%          | 4.7%          |
| 富士通(47年)                 | 3.6%          | 4.4%          |
| ダスキン(35年)                | 4.4%          | 4.2%          |
| <b>上記5社合計</b>            | <b>35.5%</b>  | <b>33.7%</b>  |
| 国内プライム取引                 | 14.7%         | 20.6%         |
| 大学等教育機関                  | 10.2%         | 11.7%         |
| その他国外企業取引                | 7.9%          | 10.1%         |
| 健保組合・自治体・その他医療関連企業       | 8.6%          | 8.4%          |
| GAKUEN事業代理店              | 7.8%          | 5.3%          |
| 金融機関                     | 4.1%          | 4.1%          |
| 国外エネルギー関連公企業             | 3.6%          | 2.7%          |
| 高速道路関連公企業                | 1.6%          | 0.5%          |
| その他                      | 6.1%          | 2.8%          |
| <b>合計</b>                | <b>100.0%</b> | <b>100.0%</b> |



## 5. 連結業績サマリー（過去業績との比較）

(百万円)

|                     | 2023.3 2Q      | 2024.3 2Q      | 2025.3 2Q |        |
|---------------------|----------------|----------------|-----------|--------|
|                     | 累計             | 累計             | 累計        | 前期比    |
| 売上高                 | 11,004         | 12,132         | 13,260    | +9.3%  |
| 売上総利益               | 2,927          | 3,257          | 3,448     | +5.9%  |
| 売上総利益率              | 26.6%          | 26.8%          | 26.0%     | ▲0.8   |
| 営業利益                | 1,003          | 1,003          | 1,045     | +4.2%  |
| 営業利益率               | 9.1%           | 8.3%           | 7.9%      | ▲0.4   |
| 経常利益                | 1,037          | 1,008          | 1,077     | +6.8%  |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 737            | 651            | 671       | +3.1%  |
|                     | 2023.3<br>期末時点 | 2024.3<br>期末時点 | 2025.3 2Q |        |
|                     |                |                | 期末時点      | 前期末比   |
| 総資産                 | 17,413         | 20,022         | 20,032    | +0.0%  |
| 純資産                 | 10,816         | 12,712         | 13,030    | +2.5%  |
| 自己資本比率 (%)          | 61.8%          | 63.2%          | 65.0%     | +1.8   |
| フリーキャッシュフロー         | 532            | 1,127          | 155       | ▲86.2% |
| 現金及び現金同等物           | 6,793          | 7,515          | 7,130     | ▲5.1%  |
| 株価（期中最高値）※          | 902円           | 2,042円         | 2,006円    | ▲1.8%  |
| 時価総額（期中最高値）※        | 224億円          | 507億円          | 498億円     | ▲1.8%  |

### ◆ 業績推移

- ✓ 売上高は前年同期比**9.3%増**
- ✓ 経常利益は前年同期比**6.8%増**
- ✓ 利益は増益基調を維持し、**前年同期並みの利益率で推移**
- ✓ セグメント別では、**DX&SI事業が前年同期比2桁の増収増益**

### ◆ 財政状態

- ✓ 安定して利益が積み上がっており、引続き財務基盤は盤石

### ◆ バリュエーション

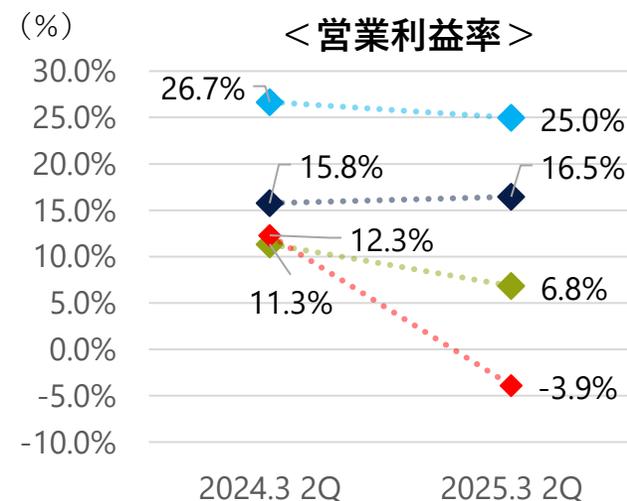
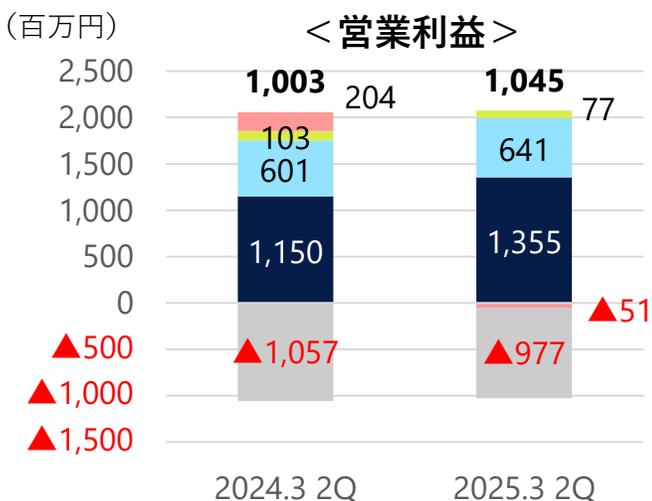
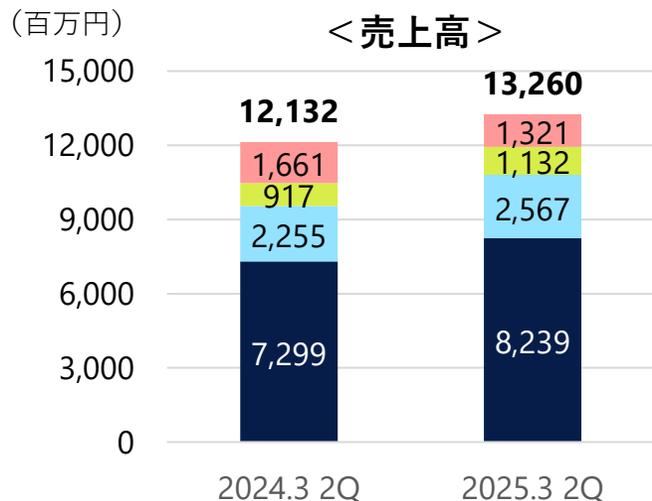
- ✓ 株価及び時価総額は、上場来最高値水準まで回復

※株価・時価総額の最高値観測時点：2023.3期は2023/1/30終値、2024.3期は2024/3/1終値、2025.3期2Qは2024/9/27終値

# 6. 2025年3月期第2四半期の実績（セグメント別）

(百万円)

| セグメント    | 事業の状況と増減要因  |           | 売上高    | 営業利益    | 利益率   |
|----------|---|-----------|--------|---------|-------|
| DX & SI  | <ul style="list-style-type: none"> <li>概ね計画通りに受注が進捗</li> <li>新規及び既存顧客向けの大型プライム案件が好調</li> </ul>                            | 2025.3期上期 | 8,239  | 1,355   | 16.5% |
|          |   | 前年同期比     | +12.9% | +17.8%  | +0.7  |
| パッケージ    | <ul style="list-style-type: none"> <li>GAKUEN事業：パッケージ販売、導入サービス、EUCが好調</li> <li>BankNeo事業；プログラム・プロダクト販売が計画通りに進捗</li> </ul> | 2025.3期上期 | 2,567  | 641     | 25.0% |
|          |   | 前年同期比     | +13.8% | +6.6%   | ▲1.7  |
| 医療ビッグデータ | <ul style="list-style-type: none"> <li>データヘルス推進とRezeptPlusが対前年比で好調に推移</li> <li>中長期的成長を見据えた先行投資等の影響により減益</li> </ul>        | 2025.3期上期 | 1,132  | 77      | 6.8%  |
|          |   | 前年同期比     | +23.5% | ▲25.6%  | ▲4.5  |
| グローバル    | <ul style="list-style-type: none"> <li>マレーシアにおけるSAP*導入サポート案件の受注が減少</li> </ul>   | 2025.3期上期 | 1,321  | ▲51     | ▲3.9% |
|          |   | 前年同期比     | ▲20.5% | ▲125.2% | ▲16.2 |



■◆ DX & SI    ■◆ パッケージ    ■◆ 医療ビッグデータ    ■◆ グローバル    ■ 全社費用

※他社ソリューションの商標については当資料末尾「商標」に記載しております

## 7. 2025年3月期通期の業績見通し

売上高は**14期連続増収**、**経常利益は10期連続増益**を狙う

(百万円)

|       | 2024年3月期 |       | 2025年3月期 |       |        |
|-------|----------|-------|----------|-------|--------|
|       | 実績       | 利益率   | 予想       | 利益率   | 前年同期比  |
| 売上高   | 26,183   | -     | 28,570   | -     | +9.1%  |
| 営業利益  | 2,791    | 10.7% | 3,150    | 11.0% | +12.9% |
| 経常利益  | 2,861    | 10.9% | 3,200    | 11.2% | +11.8% |
| 当期純利益 | 2,086    | 8.0%  | 2,300    | 8.1%  | +10.2% |

## 8. 主なトピックス（2024年4月以降）

### 事業活動

- [GAKUENシリーズのリリース開始から30周年](#)
- [大学向けアルムナイサービス『ALUPA（アルパ）』を通じて、大学卒業生を対象としたプラットフォームビジネスを開始](#) [2024/8/20]
- [沖縄の陸上養殖ビジネスの成長へ向けて、Land Aqua Culture Innovation株式会社への出資を実施](#) [2024/7/4]
- [保険者業務支援システム「iBss」の製品の1つである「被扶養者資格調査システム」を共済組合に提供開始](#) [2024/8/21]
- [株式会社琉球銀行へのSalesforce Financial Services Cloudの導入](#) [2024/9/6]
- [アラブ首長国連邦のドバイにVirtual Caliber IT Solutions L.L.Cを設立](#) [2024/9/12]
- [エクソソーム研究バイオベンチャー「リジェネソーム」へ出資実行](#) [2024/10/21]
- [アラブ首長国連邦のアブダビにVirtual Calibre IT Consultancy – L.L.C – S.P.Cを設立](#) [2024/11/27]
- [新製品「Cloud BankNeo 保険業務支援」リリース及び株式会社静岡銀行への導入](#) [2025/1/4]

### M&A、アライアンス

- [メディカルビッグデータを用いた傷病×医薬品の統計ダッシュボードサービス提供開始](#) [2024/4/9]
- [公共交通の多様性が地域住民の健康に与える影響に関する共同研究開始](#) [2024/4/11]
- [データマーケットプレイス「JDEX」でのメディカルデータセット提供開始](#) [2024/5/8]
- [大阪大学先導的学際研究機構との「メディカルビッグデータを活用した共創活動推進」に関する連携協定締結](#) [2024/6/4]
- [株式会社かつアンドかつとの配膳ロボット実証実験開始](#) [2024/9/10]
- [新製品「デジタル証明書」の販売開始とセイコーソリューションズとの業務提携](#) [2024/9/30]

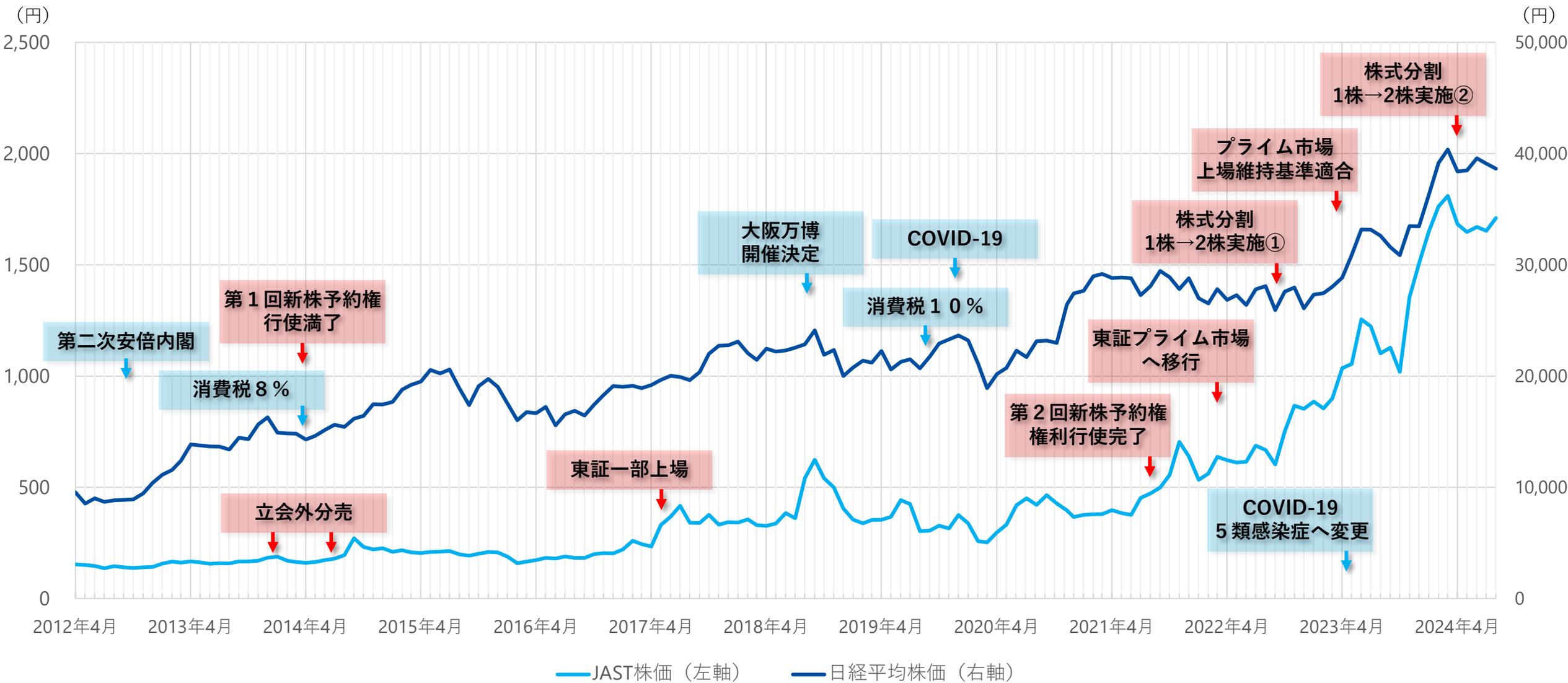
### 株主還元

- [2025年3月期 期末配当予想を27円と発表](#) [2024/5/13]

# 目次

- I. 会社概要
- II. 事業概要
- III. 2024年3月期の業績概況及び進行期の状況
- IV. 株価・企業価値**
- V. 長期成長戦略

# 1. 当社と日経平均の株価推移（2012年4月以降）



2024年12月30日終値

株価

2,249円

EPS (会予)

93.74円

PER (会予)

23.99倍

PBR

4.26倍

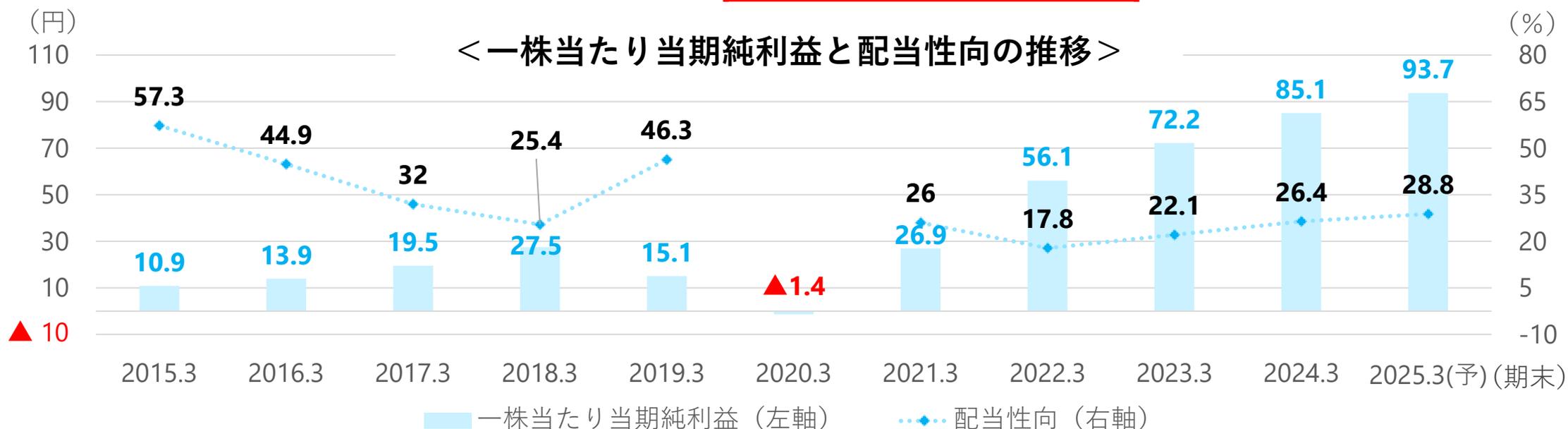
※株式分割（効力発生日：2024年4月1日）以前の株価は遡及修正して表示

## 2-1. 株主還元策（配当）

|               | 2024年3月期 | 2025年3月期 |       |
|---------------|----------|----------|-------|
|               | 実績       | 予定       | 前期比   |
| 1株配当金         | 22.5円    | 27.0円    | +4.5円 |
| 配当性向          | 26.4%    | 28.8%    | +2.4  |
| 株主資本配当率 (DOE) | 4.36%    | 4.57%    | +0.21 |
| 期末配当利回り       | 1.2%     | -        | -     |

**【配当方針の改定】**  
**配当性向：30%**  
 又は  
**DOE：4.0%**  
 を目安とする

累進配当を目指す



※株式分割（効力発生日：2024年4月1日）以前の株価は遡及修正して表示

## 2-2. 株主還元策（株主優待）

| 株主区分        | 株主数 (注2) (持株比率 (注2)) |                |       |        |
|-------------|----------------------|----------------|-------|--------|
|             | 2023年9月末             | 2024年9月末       | 増減    | 増減率    |
| 個人          | 1,531名 (8.87%)       | 1,787名 (8.14%) | +256名 | +16.7% |
| 機関投資家・金融機関等 | 99名 (42.19%)         | 104名 (43.82%)  | +5名   | +5.0%  |
| その他 (注1)    | 498名 (47.56%)        | 574名 (46.75%)  | +76名  | +15.3% |

総合利回りの増加

個人株主を中心に  
株主の裾野拡大

2023年11月22日開示

2024年3月期～

## JAST株主優待

## オリジナルカタログギフト

- 期待効果：株主拡大及び長期保有株主拡大
- 対象株主 (注3)：600株以上保有
- 品目：エシカル商品、社会貢献活動への寄付等

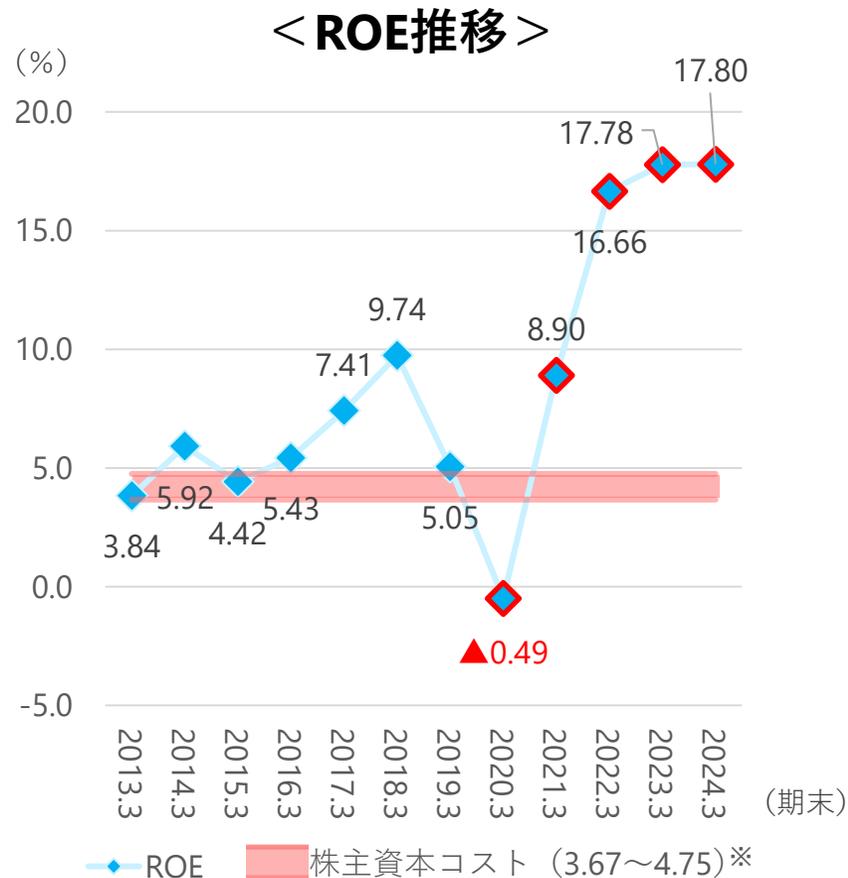
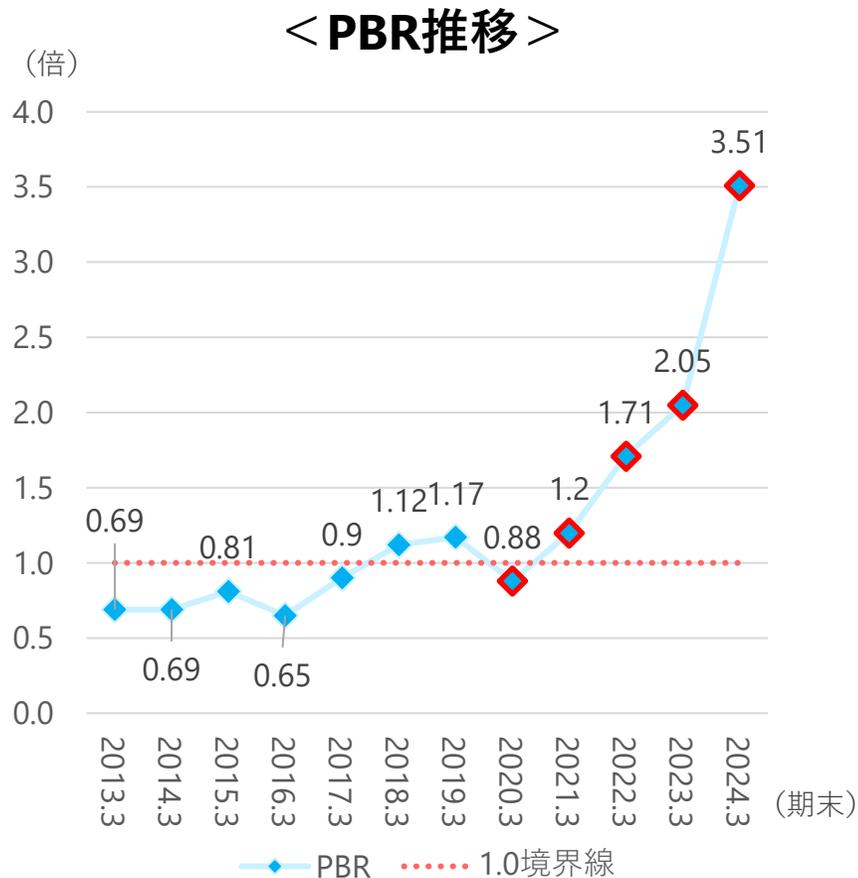
※注 1：JAST関係個人株主、国内法人など

2：概算値

3：毎年3月31日時点の株主名簿に記載又は記録された株主様が対象。保有株式数及び継続保有期間に応じて、カタログギフトの内容・金額は異なる。詳細については、2023年11月22日の適時開示 [\(株主優待制度の導入及び創立50周年記念優待実施に関するお知らせ\)](#) をご覧ください。

## 3-1. 資本コスト経営（株主資本コスト）

PBRは安定的に1.0超で拡大基調  
 エクイティスプレッド※を意識した経営により更なる上昇を継続していく



株主資本コストを上回るROEの拡大による、さらなる企業価値の向上を目指す

※エクイティスプレッド：ROE-株主資本コストで算出、当値が正であれば株主価値を創出しているといえる

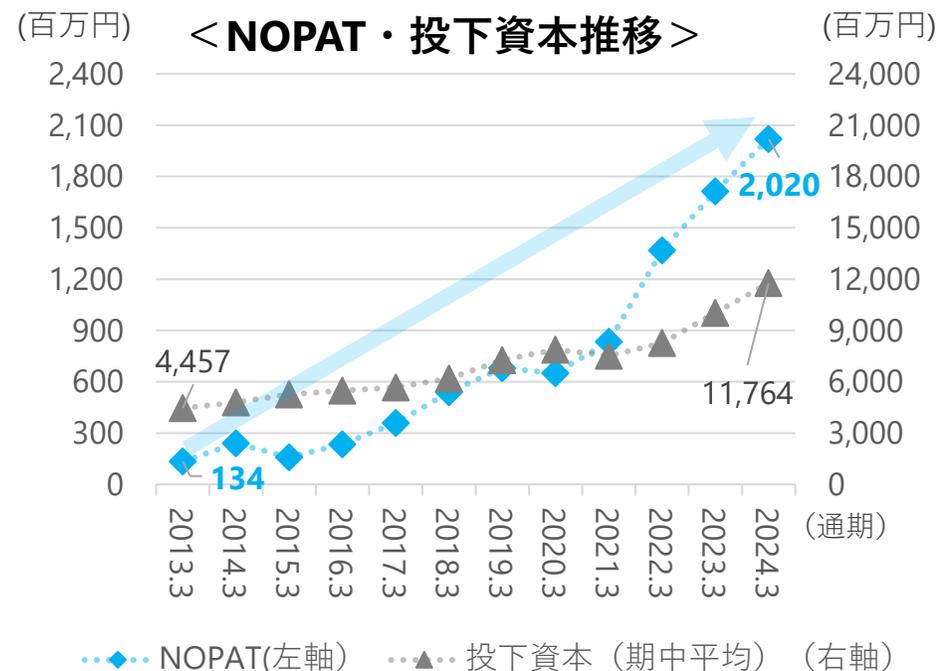
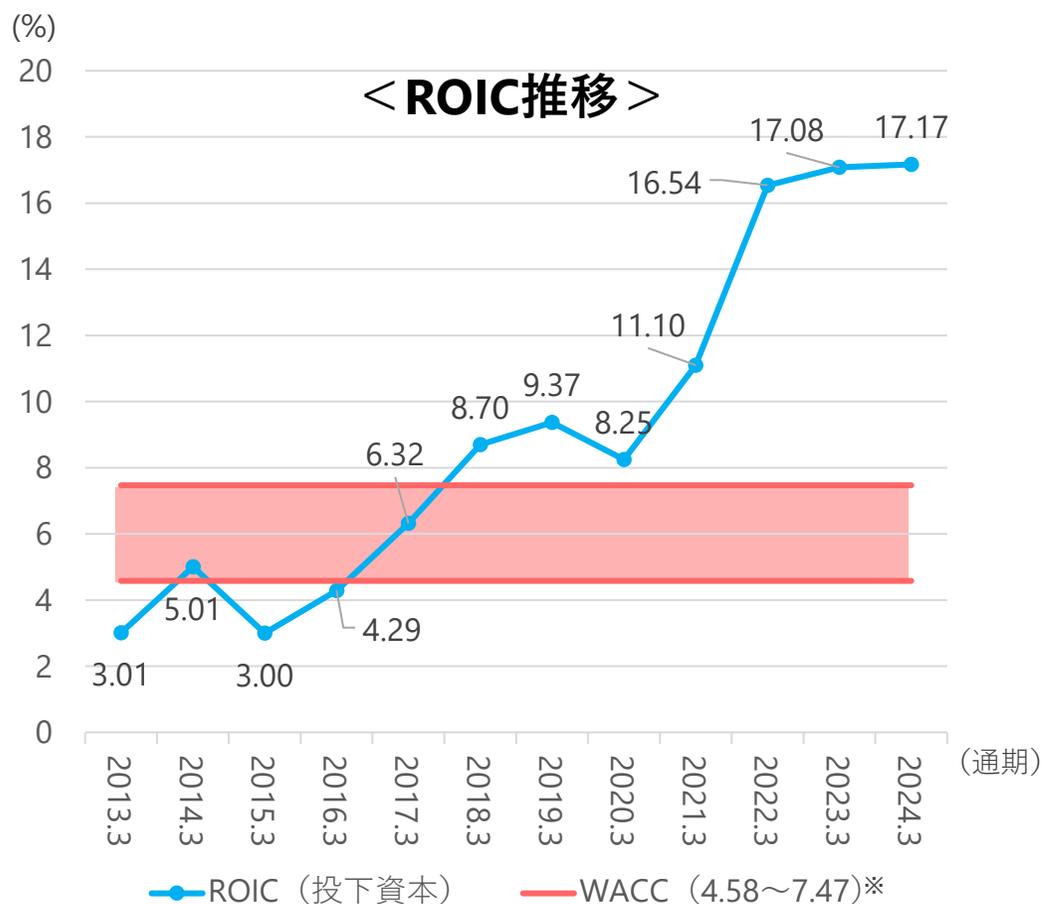
※株主資本コスト：リスクフリーレート+β（感応度）×エクイティリスクプレミアム

なお、リスクフリーレートは2024/3/29の国債10年金利(0.750%)、エクイティリスクプレミアムはSPEEDAよりヒストリカル・リスクプレミアムの過去50年期間数値(4.03%)を使用

β値は株価(配当込)とTOPIX(配当込)の過去データを用い右式にて修正(修正β=2/3×β+1×1/3)、15年間・10年間・5年間の3パターンから上限・下限を試算

## 3-2. 資本コスト経営 (ROIC)

利益成長速度が投下資本の拡大速度を上回り10期で約14ポイントの向上  
EVAスプレッド※は拡大基調で推移



**2015年3月期～2024年3月期のCAGR (10期)**

| NOPAT | 投下資本 (期中平均) |
|-------|-------------|
| 32.7% | 9.3%        |

※EVAスプレッド：ROIC (投下資本) - WACCで算出、当値が正であれば株主及び債権者の要求コスト (WACC) を上回る経済価値を創出しているといえる

※WACC：有利子負債 ÷ (時価総額 (自己株式控除後) + 有利子負債) × (1 - 実効税率) × 負債コスト + 時価総額 (自己株式控除後) ÷ (時価総額 (自己株式控除後) + 有利子負債) × 株主資本コストにて算出

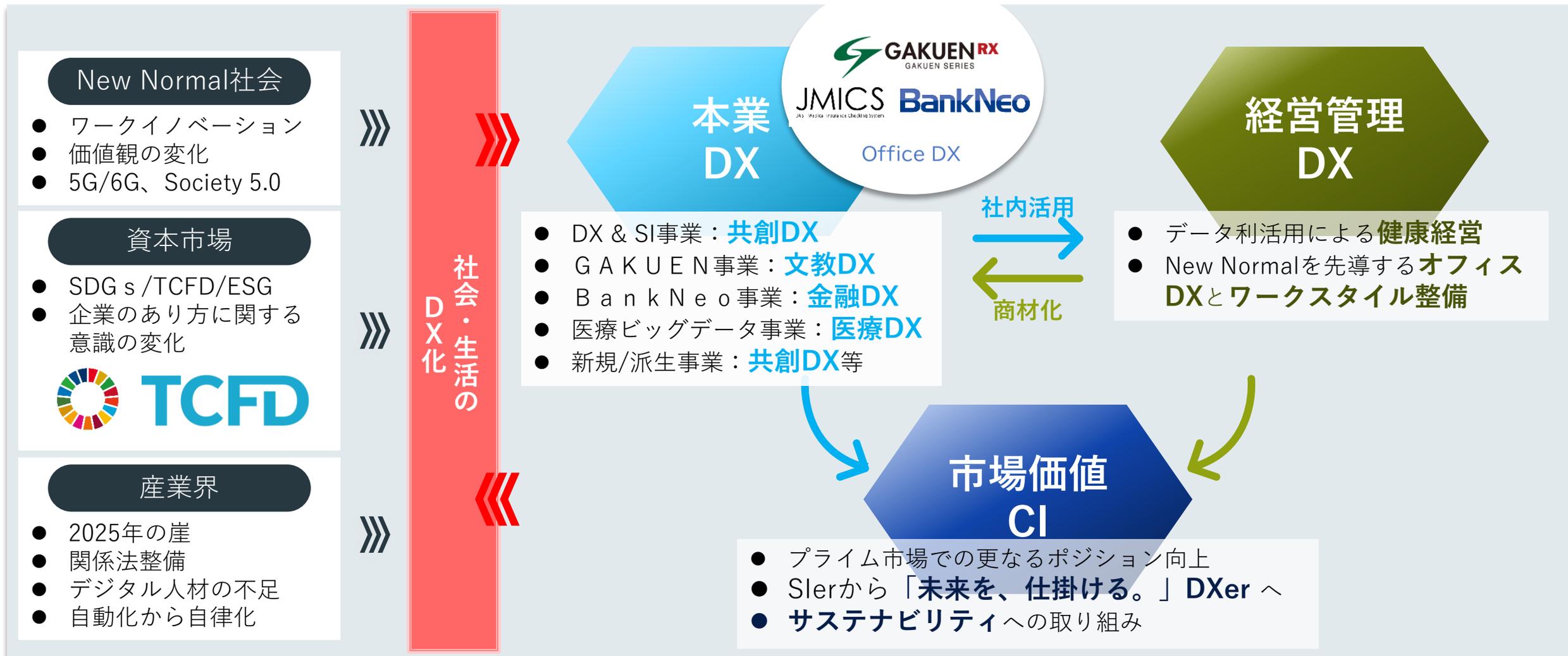
※負債コストは自己資本及び自己資本比率が同水準の複数の上場企業の中央値を使用

# 目次

- I. 会社概要
- II. 事業概要
- III. 2024年3月期の業績概況及び進行期の状況
- IV. 株価・企業価値
- V. 長期成長戦略**

# 1. JAST流DX構想（全体像）

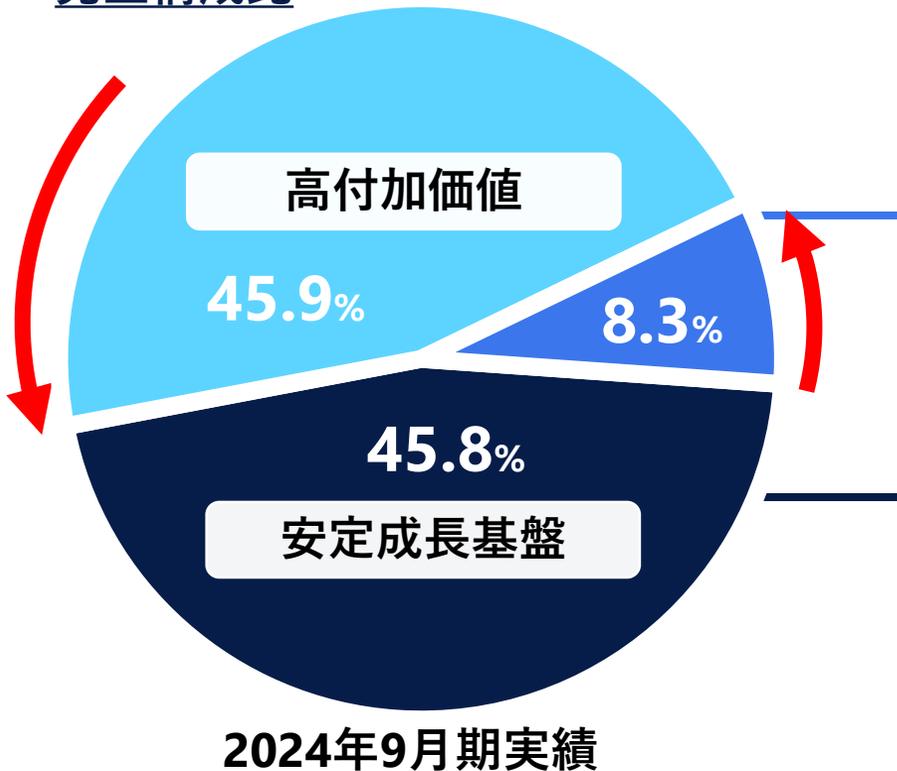
本業・経営管理のDX推進活動成果を余さず活用し、  
事業発展・生産性向上・市場価値向上の循環構造を作る



## 2. DX & SI事業

事業ポートフォリオを再定義し、  
安定成長基盤の維持拡大と高付加価値ビジネスの推進を両立

売上構成比

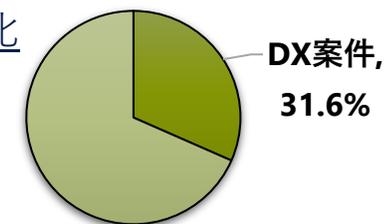


|  |
|--|
| <b>サービス</b>  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>● データ収集・利活用・分析支援</li> <li>● クラウドを活用した基盤構築から運用保守までワンストップで提供</li> </ul>                                 |
| <b>ソリューション</b>   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>● 新規ビジネス立ち上げ</li> <li>● 高粗利大規模ビジネスの構築</li> <li>● SAP*/SFDC*等メガソリューションビジネスを展開</li> </ul>               |
| <b>システム・インテグレーション (SI)</b>   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>● 最大売上基盤として、既存顧客を中心としたSIビジネスの維持及び拡大</li> <li>● 上級SEによるプロジェクト推進力の強化</li> <li>● 新たなブランド商材の創出</li> </ul> |

顧客DXに伴走

- 企画推進のコンサルティング
- ビジネスエコシステムの構築

売上構成比



SIビジネスの  
JASTブランド化

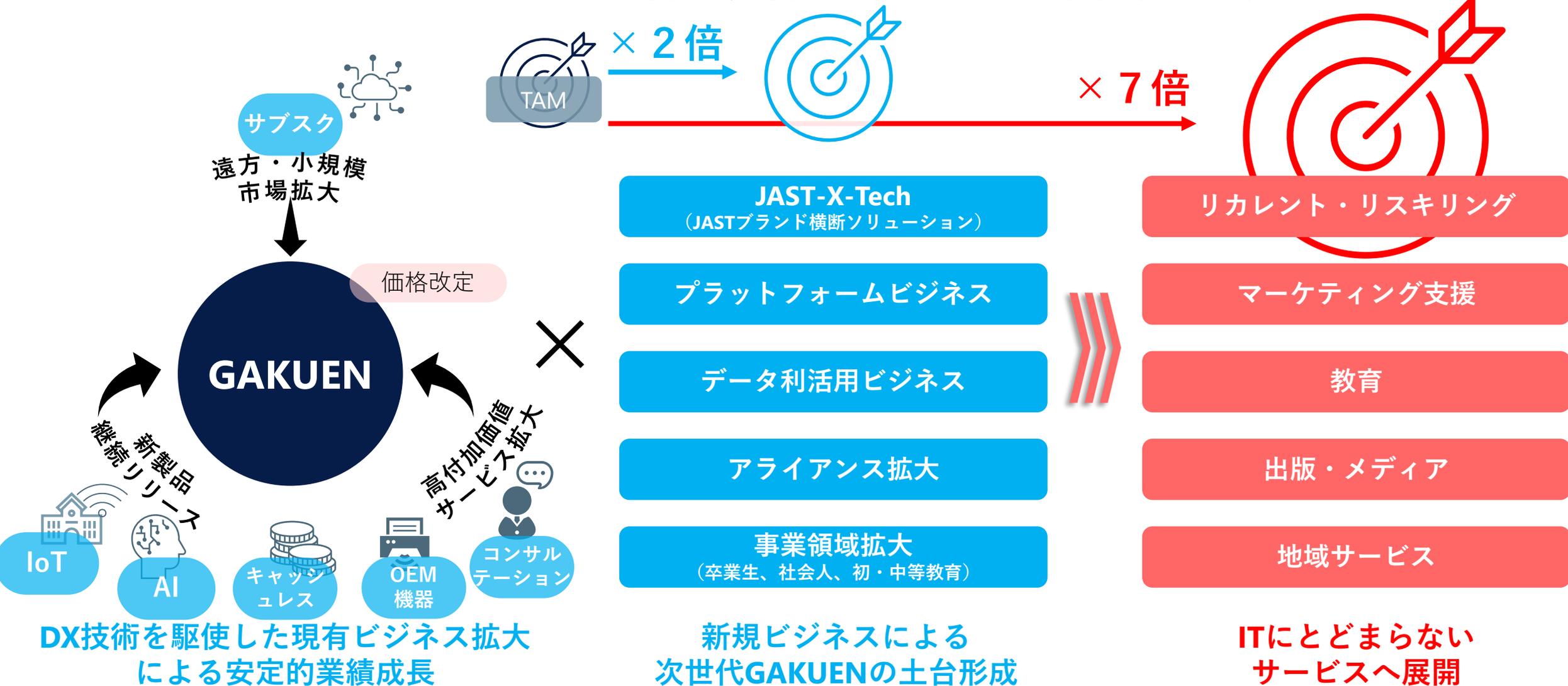
50年間培った開発手法・フレームワークをJASTメソッドとしてブランド化し、高付加価値化・市場競争力強化

弊社DX & SI事業の詳細は[こちら](#)

※他社ソリューションの商標については当資料末尾「[商標](#)」に記載しております

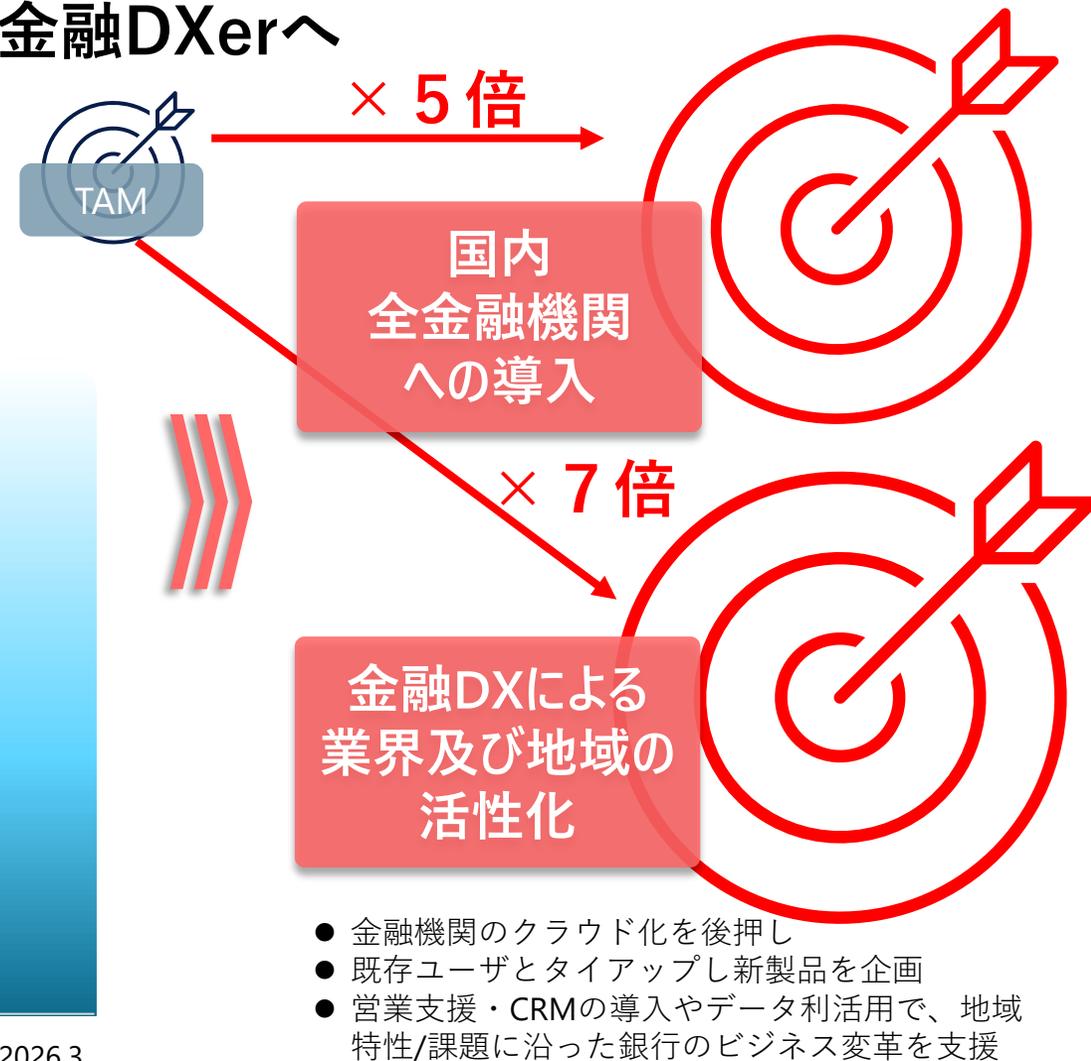
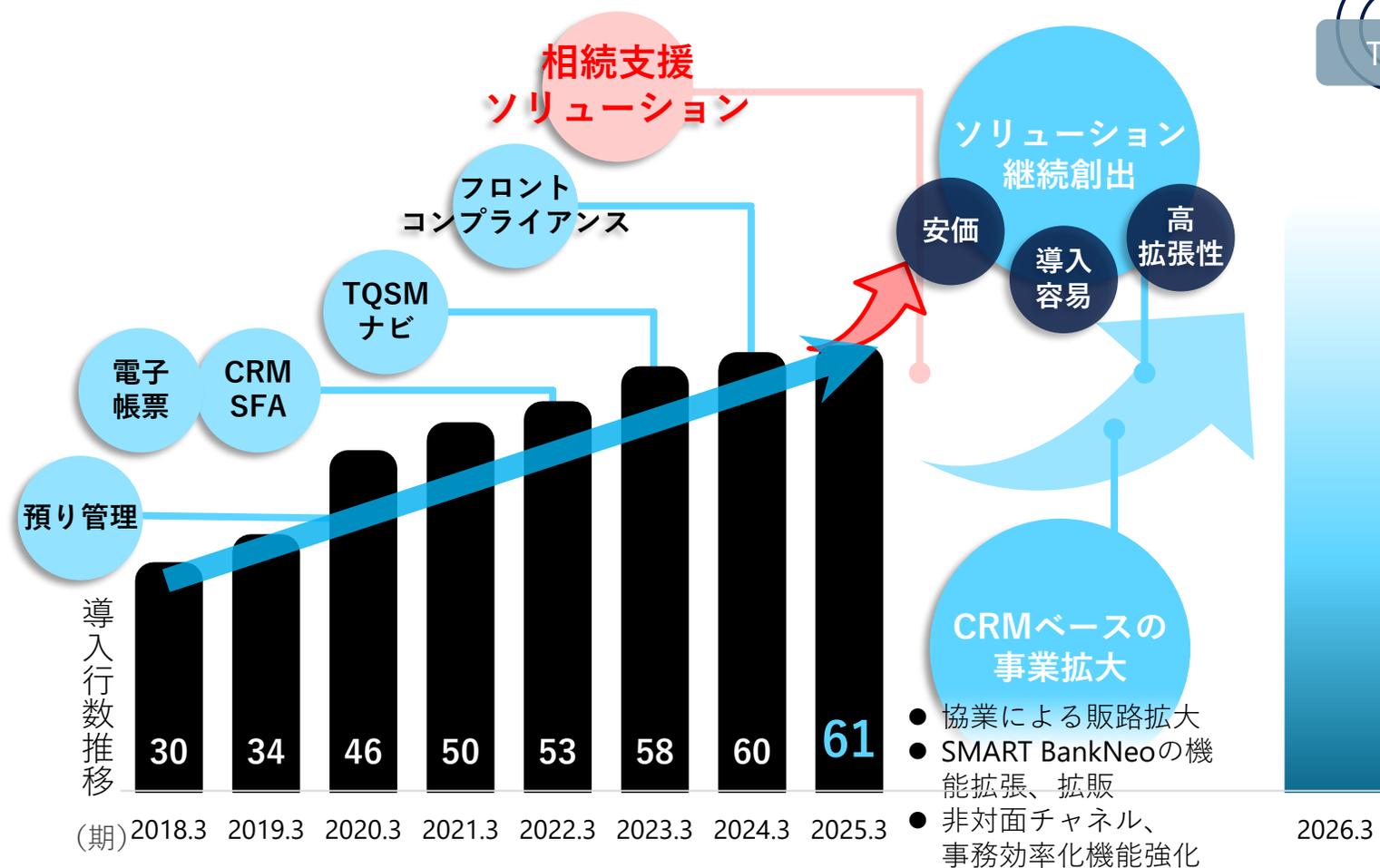
# 3-1. パッケージ事業 (GAKUEN)

トップブランドとしての基盤を土台に、新規サービスで対象市場を拡大する



## 3-2. パッケージ事業 (BankNeo)

スマート/ニッチ/クラウドをコンセプトに新規ソリューション継続リリース  
 独自商材で対象市場を拡大し、地域に貢献する金融DXerへ



弊社BankNeoシリーズの詳細は[こちら](#)

## 4. 医療ビッグデータ事業

圧倒的レセプト処理数と高付加価値のビッグデータビジネスを武器に  
保険者DXのトッププレイヤーへ

JMICS

レセプト自動点検システム  
+ データヘルス系サービス

- 全保険者対応型点検モデルの完成
- データ分析、保健事業コンサルティング強化
- エビデンスによる効果的な保健事業サービスの創出

×

iBss

保険者業務  
BPR/BPOシステム

- 保険者DXサービスラインナップ拡充
- iBssアプリの加速
- 認知・ユーザ数拡大
- プラットフォーム化
- 自動化による大量BPOの実現



保険者DX  
のトッププレイヤーへ

データ利活用の  
ビジネスモデル構築

新サービス・市場  
拡大

M&A/アライアンス



総合ヘルスケアDXサービス  
へ進化

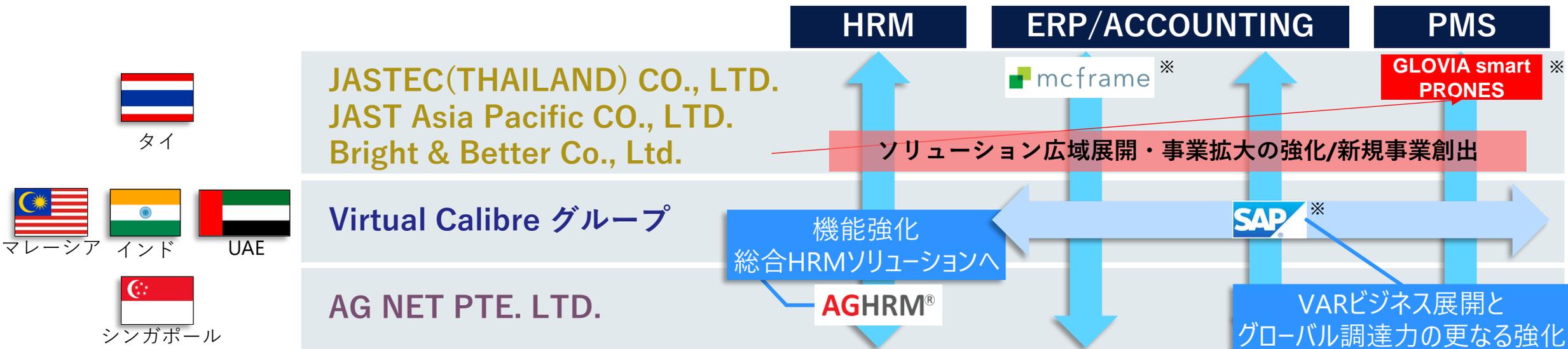
- ✓ 健康経営
- ✓ 製薬業界/医療機関
- ✓ D2Cビジネス 等.

国内トップ  
データプロバイダ  
データヘルス支援事業者

国内トップ  
保険者DX  
プラットフォーム

# 5. グローバル事業

デジタル先進国化に向け DX 市場が急成長にあるインドに拠点を設立  
 ASEAN+太平洋・中東圏へSAPビジネスを拡大しグローバル成長を加速させる

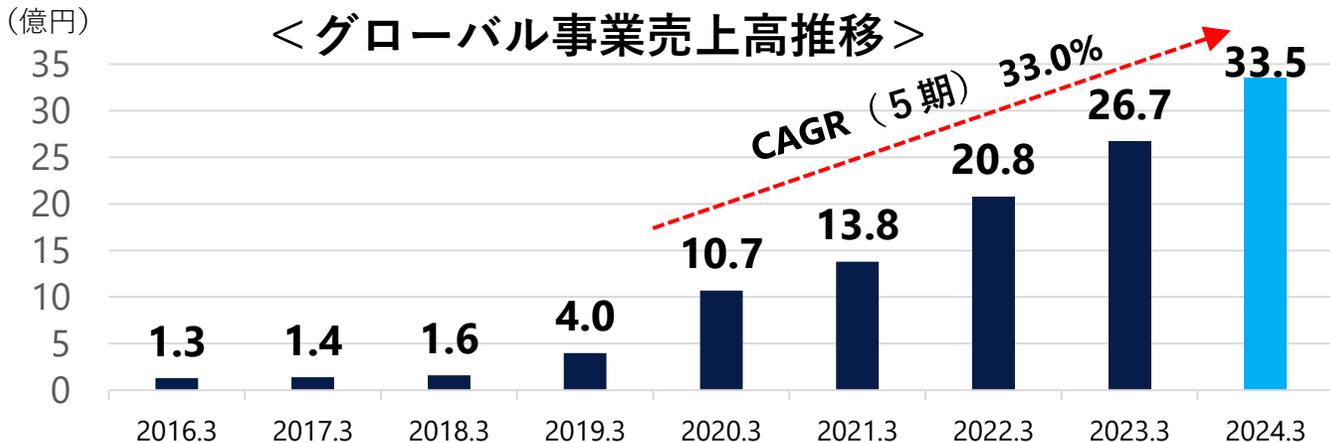


**桂林安信軟件有限公司**

**中国国内向け事業**

- SI 開発
- ASEAN 商材連携

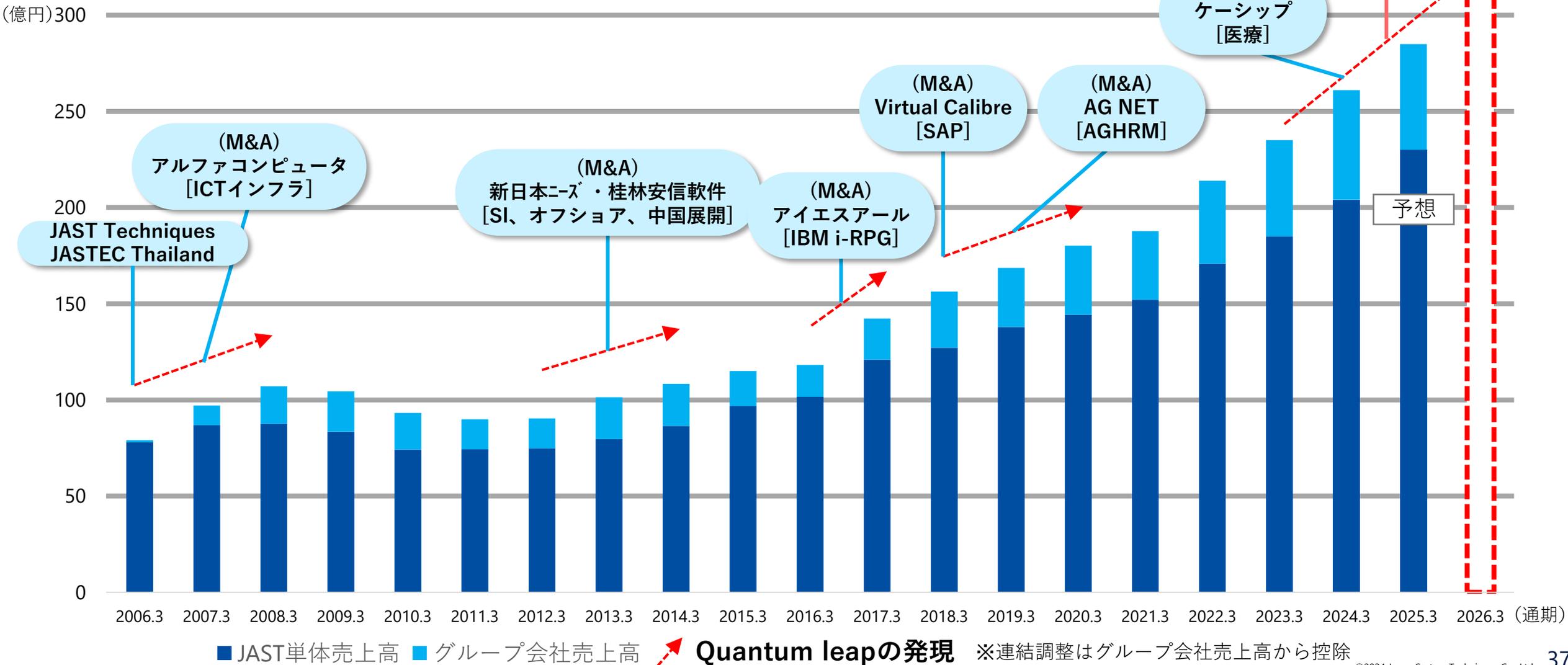
アライアンスを活用した新製品開発/販売



※他社ソリューションの商標については当資料末尾「[商標](#)」に記載しております

# 6. M&A戦略

同業種/他業種×JAST ITでの国内新マーケット創出と、  
 商材・エリア拡大/シナジー創出を意識した国内外M&Aを継続



# 7. キャッシュ・アロケーション計画

※ 期間累計配分可能キャッシュフロー

戦略投資 70 億円

成長投資

提供価値強化

M&A・アライアンス

**現有市場でのシェア拡大**

JASTブランド：同市場・同業者、DX&SI事業：類似のSI事業者等

**事業領域・市場拡張**

JASTブランド：隣接市場・異種サービス事業者、その他：ベンチャーとの資本提携含むアライアンス

R&D・新事業開発

**新事業シーズ発掘及び特定シーズへの重点投資**

技術人財開発

採用・育成投資  
マルチアライアンス

**多様性採用・プロフェッショナル高度化・技術人財の育成採用  
先端技術・ディープテック分野へのリーチ**

経営管理DX・設備投資

**意思決定基盤を継続的アップデートしアジャイル経営に寄与**

株主還元

**Shareholders Relation (SR) の強化・時価総額向上**

時価総額の継続的な拡大（マイクロ・キャップからスモール・キャップへ）に向け、利益成長のスピードと成長投資のバランスを考慮の上、総合利回りの拡大施策を展開

適正運転資金の確保

**利益成長によるキャッシュフロー強化  
適正なキャッシュ・コンバージョン・サイクルの継続**

ブランド事業ビジネスモデル（キャッシュ・ポイント）の多様化、SE単価向上、ソリューションビジネス拡大による一層の財務健全化。成長投資の積極化と安全性の高い経営を両立

※2024.3期末時点手元資金（現預金・売掛金） + {中期計画（2025.3-2026.3）から営業利益 + 研究開発費 + 非現金支出費用} による概算



未来を、仕掛ける。

ホームページ

<https://www.jast.jp/>

お問い合わせ

<https://www.jast.jp/contact/>

**【注意】**

本資料にて開示されているデータや将来予測は、本資料の発表日現在の判断や入手可能な情報に基づくもので、種々の要因により変化することがあり、これらの目標や予想の達成及び将来の業績を保証するものではありません。また、これらの情報は、今後予告なしに変更されることがあります。なお、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。

**【商標】**

- ※ 1 : SAP及びSAPロゴ、SAP製品は、ドイツ及び世界各国におけるSAP AGの登録商標または商標です。
- ※ 2 : Salesforce 及び Salesforce ロゴはSalesforce.com,inc.の登録商標です。  
またその他サービス名もSalesforce.com,inc.の登録商標または商標です。
- ※ 3 : mcframeのロゴ及びその他すべてのmcframeの製品、機能、サービス名は、ビジネスエンジニアリング株式会社の登録商標または商標です。
- ※ 4 : GLOVIA smart PRONES 及びGLOVIA smart製品は、日本及びその他の国における富士通株式会社の登録商標または商標です。
- ※ 5 : RezeptPlus及びRezeptPlusロゴは富士通Japan株式会社の登録商標です。
- ※ 6 : AdobeはAdobe Inc. の登録商標です。
- ※ 7 : ServiceNowはServiceNow Inc.の登録商標です。
- ※ 8 : AWSはAmazon Technologies, Inc.の登録商標です。