

登壇

司会：定刻となりましたので、ただいまから日本システム技術株式会社様の決算説明会を開催いたします。

はじめに、会社からお迎えしている4名の皆様をご紹介します。まず、取締役上席執行役員の平林卓様です。

平林：よろしくお願いします。

司会：よろしくお願いいたします。次に、上席執行役員の落合聡様です。

落合：よろしくお願いします。

司会：よろしくお願いいたします。次に、執行役員の青木亮様です。

青木：よろしくお願いします。

司会：よろしくお願いいたします。次に、財務経理部長の金沢倫寛様です。

金沢：金沢です。よろしくお願いします。

司会：よろしくお願いいたします。本日は平林様からご説明をいただくことになっておりますが、ご説明が終わりましたら、質疑応答のお時間を設けていただいております。なお、皆様のお手元にアンケート用紙が配られていると思いますが、お手すきのときにご記入の上、お帰りの際には机の上に置いてご退出いただきますようお願い申し上げます。

それでは平林様、よろしくお願いいたします。

平林：皆さん、こんにちは。先ほどご紹介いただきました、日本システム技術の財務、IR担当をしております平林と申します。本日はご多忙の中、また非常に暑い気候になってきましたけれども、そんな中、当社の決算説明会に足を運んでいただきまして誠にありがとうございます。

早速、説明に入らせていただこうと思います。今日のコンテンツです。

これまで、当社の説明会にご参加いただいた方からすると、流れ的にはそんなに大きな変化はないのですが、今日、4点目に JAST VISION 2035 ということで、長期ビジョンをこの中に組み込ませていただいています。新たな体制ということもありまして、3月末日にこの VISION をリリースさせていただきました。同日に代表取締役社長の交代ということで、そちらもリリースをさせてい

ただきました。一応私が、まだ内定段階ですが、来週の株主総会でもって正式にという形になろうかと思っております。

それに伴いまして、体制も新しくしていきたいということで、今回、いつもでしたら財務経理部長と2名の体制で対応させていただくのですが、現場本部の執行役員2名も同席させていただきます。現場とコーポレート部門も非常に密接な関係で、連携よくやっていますので、その辺りも踏まえて全体で取り組ませていただきたいと思いますと思っております。では本日、よろしくお願いします。

まず、2ページ目です。今期の主要な財務指標を掲げさせていただいております。

5月14日に決算短信を発表させていただいておりますので、既にご確認いただいているかもしれませんが、売上が293億円、経常利益が約32億円で着地をさせていただいております。対前年増収増益でございます。

収益性につきましては、売上高が14期連続増収・12期連続最高値の更新、営業利益につきましても、10期連続増益・6期連続最高値の更新ということで、非常に堅調に推移をさせていただいております。それに伴いまして、財政状態につきましても、引き続き盤石な状態ということで、無借金の状態を続けております。資本の効率性につきましても、記載のとおりで非常に高い水準で数値を維持させていただいております。

次に、セグメント別のダイジェストになります。四つの事業セグメントを展開させていただいております。

まず、DX&SI事業です。こちらが主力の事業になります。ここ数年、非常に新規のお客様も増えておりまして、大型のプライム案件が非常に急増しているところで、好調を維持させていただいております。加えまして、最近では高単価な案件が非常に増えてきて、案件ごとの収益性も非常に高まっている状況です。対前年増収増益という結果になっております。

次に、パッケージ事業です。こちらも大学向けのGAKUENと金融機関向けのBankNeoの二つをご用意しております。GAKUENにつきましては、記載のとおりEUC及び導入支援サービスが非常に堅調に推移し、BankNeoにつきましても、プロダクトのほうが非常に堅調に推移したところで、こちら也是对前年増収増益に落ち着いております。

次に、医療ビッグデータ事業です。こちらも本業のレセプト点検、あるいは分析サービスといった付加価値サービスのところが非常に好調に推移をしましたが、2024年1月にケーシップ社を買収しました。そちらのほうに医療ビッグデータ事業のメンバーを投入しまして、立て直しを図っております。元々債務超過の会社でしたので、そちらをサポートするところも織り込んでいました。最

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



最終的には、増収減益という結果になっております。ただ、これは当初から見込んでいた結果ですので、織り込み済みになります。ケーシップ社につきましても、昨年度は元々赤字の着地を見込んでいたのですが、医療ビッグデータ事業のサポートもありまして、早期の黒字転換という結果に落ち着いております。

最後、グローバル事業です。こちら中間期のときに報告はさせていただいたのですが、これまで業績のけん引役であったマレーシアの Virtual Calibre 社の主力顧客が同国内のエネルギー関連の公企業だったのですが、そちらのほうの業績低迷に伴いまして、情報化投資の抑制であったり、単価の下落であったり、入札形式の変更などネガティブ要素が重なりました。加えて、オフィスの移転や案件獲得のための営業力の強化といったコスト増によって、最終的には営業損失 6,100 万円という結果となってしまいました。

次に、トピックスです。

先ほど冒頭で申し上げました、3 月 31 日に代表取締役の交代とグループビジョン、JUST VISION 2035 をリリースさせていただいております。

それ以外は、ブランド系が中心になります。上から 4 ポチ目の GAKUEN シリーズです。旧帝国大学の東北大学様にご導入をいただきまして、昨年の後期から本稼働をスタートしております。こちらにつきましては、国立大学では非常に珍しいパターンです。まったくのノンカスタマイズで、一切トラブルが出ておらず、非常に堅調に稼働しております。あとは、大学向けのアルムナイサービスで、ALUPA という新しい製品を投入しました。こちらもありファレンスが十数校入っておりまして、非常に堅調に推移している形になります。

下の枠の業務提携につきましては、一番目のエクソソームです。こちらは細胞から分泌される物質ですが、そういったところを研究しているリジェネソーム社に対して、8,000 万円ほど出資をいたしました。あとは、4 点目の最後のポチで陸上養殖です。沖縄で陸上養殖ビジネスを推進している Land Aqua Culture Innovation 社は、陸上養殖の技術やノウハウの提供、それらの販売等々を担っている会社です。そちらに 2 億円ほど出資をしております。

次に、業績概況になります。

6 ページ目の損益計算書です。

冒頭でご説明させていただいたとおりですので、上期、下期に分けた形で、数字を展開させていただいております。上から 6 段目の研究開発費が 5 億 5,300 万円で、対前年 56.6% 増です。いろいろ

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



なブランド事業を抱えていますので増えていく一方であるのですが、ただ利益率につきましては、営業利益も経常利益率も 11%前後で 2 桁をキープしている形になっております。

次に、貸借対照表です。

こちらも業績堅調に伴って大きな変化はないのですが、上から 4 段目の投資その他の資産のところが、対前年で 66.4%アップしております。ここ数年、非常に盤石な財政状態ということで、手元資金が非常に潤沢にある中で、一部運用商品を購入いたしました。コーラブル性の預金や社債への投資と、先ほど申し上げたリジェネソーム社と Land Aqua Culture Innovation 社への投資ということで、対前年このようなアップ率になっております。

次に、キャッシュ・フローです。

投資キャッシュ・フローが 19 億 4,100 万円という結果になっておりますが、内訳につきましては、先ほどの貸借対照表のところでご説明申し上げたとおりでございます。

次に、セグメント別の売上高推移です。

ここ数年、四つのセグメントが非常に堅調に推移をしていましたが、2025 年 3 月期のグローバル事業は先ほどご説明申し上げました。そこだけ増収幅が、対前年から落ちてしまったという形になっております。

次に、セグメント別の営業利益です。

こちらもグローバル事業、先ほどご説明申し上げたとおりです。それ以外のセグメントにつきましては、医療のところは先ほどケーシップ社の件がありましたが、堅調に推移しております。一昨年度、2024 年 3 月期の販管費が 19 億 3,100 万円と、前年度と比べ増えておりましたが、これは大阪本社の増床という特殊事情がございました。昨年度の販管費につきましては、通常の事業活動で生まれた販管費という形になっております。

次に、業種別の売上比率です。最終顧客、エンドユーザーの比率です。

こちらも、個々に見ていくと入れ替わりはあるのですが、特段大きな特殊要因はございません。それぞれの業種が、その年度の案件に応じて、順調に推移している形と見ております。

次に、パッケージ事業の GAKUEN の売上構成に焦点を当てております。

年度ごとにそれぞれのサービスが、パーセンテージが変わっているところはございますが、2025 年 3 月期につきましては、例えば EUC が昨年 20%で、2025 年 3 月期は 26%でパーセンテージが

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

上がっています。こちらは昨年、GAKUEN の製品群の全ての項目において販売単価を見直しまして、値上げをさせていただきました。そちらが EUC 開発に関しては早速効果が出て、単価上昇の結果として、EUC の売上比率が上がっております。

顧客グループ・業種別の売上比率です。

これまで当社の説明会にご参加いただいている方は、区分けが変わっていることにお気づきだと思います。これまでは、一番上の枠に長期優良顧客グループで掲載をさせていただいてまして、それ以下各グループで記載をしていました。今回は、売上比率の順に掲載の仕方を変えさせていただきました。

上のプライム取引、一般企業というのは、ここに掲げています本田さんとかダスキンさんとか、それ以外のいわゆるプライム取引です。あと個々の顧客名のところにアスタリスクの 2 と付けているものも、プライム取引と識別させていただいています。一番上のプライム取引とアスタリスクの 2 を全部足したのと、それ以外のところも一部プライムが混在しているところもございます。すべて足し合わせると、大体 65% ぐらいのプライム比率と捉えております。

次が、株価の推移です。

こちら毎回の資料ですので、特段大きな変化はございません。直近は、大体 1,900 円から 2,000 円前後を推移している形になっております。

次に、進行期の予想と直近の取り組みになります。

今期の業績予想です。

5 月 14 日の決算短信にもリリースさせていただいておりますけれども、売上高がグループ全体で 320 億円、営業利益が 35 億 9,000 万円、経常利益が 36 億 6,000 万円です。売上は対前年 9.1% アップ、各利益指標につきましても、大体 12% から 13% の増益幅という形で見ております。

この業績予想に対するフィジビリティ分析です。

2025 年 3 月期の着地が 31 億 8,800 万円、今期予想の 35 億 9,000 万円に対して分析していきますと、売上拡大や収益性向上といったプラスに働くところは、従来どおりの数字で計算をさせていただいているところです。

費用面につきましては、まず一番右のオフィス移転費用です。先ほどのトピックスのところには掲載はしてなかったのですが、東京本社は今、品川に拠点を構えさせていただいているのですが、来年度の秋頃に高輪ゲートシティに移転を見込んでおります。それに対する移転の費用を見ており

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

ます。次に、左隣で研究開発投資の増加です。1 億 5,000 万円ほどの増額を見込んでおり、今期も積極的に研究開発投資を進めていくと見ております。

最後の一番大きな 7 億 2,000 万円相当です。こちらは、昨今のいろいろベースアップとか労務費のアップに加えて、現状、社内システムを DX ということで刷新しようと進めておりますので、そういったシステム投資費用もあります。あとは通常の広告宣伝費とか、通常の事業活動に伴う費用の合計になります。それが大体 7 億円強という形になっております。最終的には、35 億 9,000 万円の営業利益を目指したいと考えております。

次に、受注残高と売上高の推移です。

こちら、毎回お馴染みのグラフになっております。当社と業界の特性としまして、期中で受注残高がどんどんどんどん積み上がって、期末の 3 月で売上になって受注残が減るとというのがこれまでの大きな流れでした。ただ、DX&SI 事業につきましては、最近、長期の大型案件が増えてきています。ですので、3 月に仕掛かりという形で残るケースが増えてきていますし、期末の段階でまだ作業が入っていない受注も結構増えてきています。最終的には、3 月の期末でも受注残が減らないところが、最近傾向として出てきています。

パッケージ事業につきましては、これまでどおりの流れで、大学業界など 3 月末で売上に変わるところが多くございますので、受注残としては 3 月に下がります。

医療ビッグデータ事業につきましても、同じような傾向です。ただ、表上で数字が前期比 111.5% ということで、かなりの伸びを示しています。2024 年 3 月期の数字が受注残高 5 億 6,100 万円ですが、この年はデータヘルス計画という 3 年周期の大型案件が入ってございました。それが 3 月末で売上に化けて、受注残高が下がりました。その後、先ほど申し上げたケーシップ社をグループインしています。ケーシップ社の受注残高も昨年の 9 月に積み上がっており、最終的には期末で売上に化けて数字的には下がっていますが、対前年という意味ではケーシップ社の分も含めて、非常に伸びたという形です。

次に、研究開発投資です。

こちら、矢印で示していますが、先ほどちょっとフィジビリティのところでは増加の額を示しましたので、今期の研究開発費の予算としては 7 億円を見込んでいます。それぞれのセグメントで、傾向を矢印で示しています。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

研究開発テーマは、右の四角の枠でご説明させていただいておりです。DX&SI につきましては昨今、生成 AI が結構出てきていますし、あとはメガソリューションに対応する人材育成やローコードとかが出てきています。そういった DX 人材の育成投資が増えてきています。

パッケージにつきましては、GAKUEN の現行の RX シリーズの新しいバージョン RX2.0 を今年度 10 月、11 月にリリースしようと研究開発を進めております。卒業生向けアルムナイサービスの ALUPA も、今リファレンスで提供させていただいておりますが、機能拡充ということで研究開発を進めています。

BankNeo につきましても、現行の製品がちょっと古くなってきているのもありますので、そういった製品の強化や、新たな製品群の創製に研究開発を充てているところです。医療ビッグデータも、ここに記載のとおりです。やはり AI というものが出てきますので、AI を取り込んだ新しいサービスの展開です。その他につきましては、これまでのセグメントに代わる新しいビジネスの創出に焦点を当てて、研究を進めていく形で見えております。

直近の取り組みです。これは、前回まで長期戦略という形で展開をさせていただいていたところで大きく変わりはございませんが、直近の傾向で一応出させていただきました。

まず、DX&SI 事業につきましては、左の円グラフのところですか。これまでいわゆるシステム・インテグレーションサービス、SI 事業のところを創業以来、技術的にも培ってきたところでございます。今回、期末の数字として比率は 60% 近くございますが、今後のことを考えますと、この SI 事業はシュリンク傾向にあると見ております。

それに代わって、円グラフの上段にある高付加価値と書かれているいわゆるサービスやソリューションにシフトしていこうと進めており、DX&SI の中の事業ポートフォリオの再定義を図っているところです。これまで SI 事業で培ってきたアセットサービスのほうでデータ分析に使ったり、あとはメガソリューションと言われる SAP やセールスフォースと組み合わせて、いわゆるコンサルティングのほうに中長期的には重きを置いていきたいと考えております。

ただ、SI ビジネスそのものは、これからも続くと見ております。GAKUEN や BankNeo は、SI サービスから派生して出てきた新たなブランド製品群です。次の GAKUEN、BankNeo につながる新しいブランドを SI から生み出していくところは、これまでの流れと変わりません。

次に、パッケージ事業です。

GAKUEN です。こちら導入校実績という意味では約 450 校近くございますが、まだまだホワイトスペースがございます。先ほどご説明申し上げた東北大学様の実運用は、サブスクリプションで

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

かつノンカスタマイズで運用に踏み切ったところは非常に反響をいただいております。この結果、ほかの旧帝国大学さん、あるいは地方の国立大学様、関東、関西の大手の私立大学様からも非常に多くの引き合いをいただいている状態です。これまでの流れからすると、パッケージ機能的にはいろいろあるのですが、やはり学校の業務に合わなければ EUC で埋めることが、これまでは主流といえは主流でした。

いわゆる Fit & Gap という中で、そういう分析をしていくということですが、東北大学さんはあれだけの大規模の大学で、職員さんも 2,000 名、3,000 名いるような大学様が、まったくカスタマイズもせずに運用に入りました。いわゆる Fit to Standard、GAKUEN がデファクトスタンダード的な位置づけで捉えられたところが、非常に大きな流れを生み出したように思います。この流れをしっかり掴みながら、これから新しいところに展開をしていきたいと思います。

先ほど申し上げました価格改定も昨年行っておりますが、価格改定で離脱されたお客様もほとんどおりません。これまでは、GAKUEN は大学部様向けで展開してきましたが、やはり初等教育ということで小中高もありますし、大学卒業後の卒業生、社会人、あとはリタイアされた方も生涯学習です。小学校から大学を卒業して、定年後の生涯学習というところまで、まだまだビジネスチャンスはあると捉えています。そういったところも、これからの展開に加えていきたいと考えております。

次に、パッケージの BankNeo のほうです。

こちら、これまで地方銀行、信用組合、信用金庫をターゲットに、ニッチなところを展開してまいりました。銀行様は勘定系は確立されていますので、情報系、あるいは営業マンの生産性向上とか業務効率化といったところを視点において、それらを埋める製品をこれまで当社が開発して、提供させていただいていたところになります。

直近では、新しい製品として保険支援業務とか、相続支援といった新しい製品もリリースをさせていただいております。これまで好評をいただいております預り管理という製品も、メガバンクさん 2 行にご導入いただいております。こちらは、もうリリースして 7、8 年経ちますので、次のバージョンの新しい製品をつくっていくところも、先ほどの研究開発のほうに含めています。メガバンクも含めた広いフィールドで新しい製品、スマート、ニッチのところを、これまでのコンセプトをキープしながらやっていくところに焦点を置く形にしております。

次に、医療ビッグデータ事業です。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

こちら、基本路線は変わりません。レセプトの点検からスタートしますので、月間 800 万枚から 1,000 万枚のレセプトを処理して、そのデータを蓄積していくことで、ビッグデータとしての価値が非常に帯びてきています。さらにその点検を増やしていくことで、ビッグデータの価値を高めていくところは、これまでどおりです。以前からお話していますとおり、この業界はある特定分野ではアライアンスとか協業でお客様とやっている一方で、別の分野ではコンペティターとなっており、非常に混沌としたカオス状態が相変わらず続いています。そういったところも視野に含めながら、アライアンスあるいは M&A をにらんで、今後も進めていきたい方向性は基本的に変わりません。

医療ビッグデータ事業の変遷です。

元々 2010 年 3 月期のスタートはレセプト点検でしたので、売上はレセプト点検のみでした。それから、いろんなビッグデータの価値を使ってデータヘルスとかデータ利活用、そういった新しいサービスがどんどん派生してきて、より高収益なサービスができてきました。こちら先ほどの DX&SI と同じですが、レセプト点検がやはり源泉になります。そういったビッグデータをどんどん価値を高めていって、新たな高付加価値、高収益なサービス品を作っていくところにつなげるという形で進めていきたいと考えています。

次に、未来共創 Lab です。

基本的には医療ビッグデータを活用して、大学とか、いわゆる専門研究機関にそういうデータをご提供して、アライアンスを組んで共同研究とか共同開発をしていくところです。健康体質に向けた社会貢献を進めていこうというのが、この Lab の元々のメインテーマになっております。引き続き新たなビジネスにつながるような、新たなシーズを発掘するところは、これまでどおり進めていきます。

最後、グローバル事業です。

先ほどネガティブな話が続きましたが、業績のけん引役でしたマレーシアの Virtual Calibre 社が、マレーシアのいわゆる公企業に主要顧客が偏っていた部分が正直ございました。この先、それだけではやはり業績が不安定になっていくということで、拠点をインド、UAE（ドバイ、アブダビ）と西の方に展開していき、マレーシア一本足打法ではなくて、そういったところでいろいろカバーしていきます。マレーシア以外にも、タイ、中国、シンガポールで、それぞれ HRM や ERP、あと PMS、生産管理といったところの製品を持っていますので、グローバルの中で協力しながら各国に合ったシステム、ソリューションの展開を今後も続けていきたいと考えております。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



次に、M&A/グループ拡大戦略です。

こちらグループビジョンは出したのですが、それぞれの事業体で、プッシュ型で M&A を進めていこうという基本路線はこれまでどおり掲げているのですが、今期は先ほど申し上げた中計の最終年度です。2026 年 3 月期は、先ほどの業績予想の売上 320 億円ということで、このグラフをちょっと薄く示させていただいています。これを達成するためには、今年度あるいは次年度、将来的なところも含めて、やはり M&A が不可欠になってくるであろうと捉えています。引き続き各事業体で、積極的に M&A 戦略をこれから詰めていきたいと思っております。

次に、資本コスト経営です。

PBR と ROE を、折れ線グラフを示しております。PBR は、昨年度に比べますと若干下降傾向ですが、一応 3 倍はキープをさせていただいております。ROE につきましても、ここ数年横ばい状態が続いておりますけれども、一応 17% 台をキープで、基準値の 8% は超えていると捉えております。

資本コスト、もう一つです。ROIC と投下資本のところでは。

ROIC も先ほどの ROE とほとんど似た傾向で、横ばい状態で、WACC は超えていると捉えております。NOPAT と投下資本のところも、ここ数年、利益成長の速度が資本の速度を上回っていると記載をさせていただいているのですが、直近だけを見ると若干緩やかになりつつあると捉えております。やはり今後、資本の活用、還元は非常に注視していかないと捉えております。

次に、株主還元です。

昨年度、配当方針を見直しさせていただきました。ここに記載させていただいております配当性向 30%、あるいは DOE4% を目安として、配当をいろいろ検討させていただいております。今期に関わる配当は、1 株当たり 35 円で、これによって配当性向が 31.2%、DOE が 5.35% で、当社が掲げている配当方針はクリアしていると思います。ただ、配当性向 30% も、昨今の状況を見ますと決して高い数字はございません。ここにつきましては、より 30% 以上は今後目指していかないと検討としてはあります。30% は、これまでずっと掲げてきた一つの目標ですので、一旦クリアしたら、そのあたりは次の目標として数値を上げていくところを意識していきたいと思っております。

キャッシュアロケーションです。

昨年度から、アロケーションの方針を資料として組み入れさせていただいております。無借金ということで、手元の資金がかなり潤沢に増えてきて、いろいろ投資家の皆様からご指摘をいただい

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

ています。去年と大して代わり映えはしないのですが、当社と業界の特性としては、費用が先行で支出していくというキャッシュアウト先行型の事業になります。必要最低限の運転資金、キャッシュ・インが無かったとしても運転していける最低資金は確保した上で、かつ先ほどの話にもありました株主還元も意識しながら、それを差し引いた上の4段を成長投資枠と捉えております。この中にはM&Aとか、先ほどのDXの人材開発投資や研究開発費を進めていくところです。M&Aのところは先ほど申し上げたとおりで、戦略のところはまださまよっているところではあるのですが、これを実施することがいわゆる成長につながると捉えております。

次に、人的資本を高める活動です。

これまで同じような資料を展開させていただいておりましたが、当社の場合はもう人、社員が資産、財産です。健康経営の推進ということで、健康優良法人5年連続認定と、人間ドック等々の100%受診は、ここ数年ずっと変わっておりません。DX人財育成につきましても、いろいろリスクリングとかありますけれども、SAPとか先ほど申し上げたローコードとか、DXの最先端につながる人材の育成に投資するとか、あとホワイト化推進であれば、有給休暇の消化はどんどん推進をしているところです。育児休暇の取得率も、男性のほうがもう90.5%で、休みの期間はいろいろありますが、いわゆる育児休業の制度を使うといったところは、男性、女性ともに浸透してきていると当社も捉えております。

こういったことが、当社としては離職率が低下につながっているところです。われわれの業界では10%、20%という離職率2桁は結構当たり前の世界ですが、当社の場合は離職率が去年は5.8%です。こういった取り組みが、社員にも評価されているのではないかと捉えております。

次からの3ページが、サステナビリティへの取り組みです。

SDGsの取り組み状況です。これは当社のホームページに掲げているところをそのまま抜粋させていただいていますので、昨年度とほとんど同じような形で展開をさせていただいております。当社はIT業界ということで、産業と技術革新の基盤をつくろうという9番目の項目が、基本的にほとんどのところに適用されるということです。

新しいところでは、34ページの上から3段目のICTを活用した陸上養殖システムへの貢献です。先ほどトピックスでご説明させていただきましたけれども、陸上養殖の実際の展開がSDGsにもつながっていると捉えておりまして、ここに組み入れさせていただきました。

次に4点目です。最後になります。「JAST Vision 2035」ということで、冒頭ご説明させていただきました長期ビジョンになります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

当社は創業から 52 年経っておりますけれども、今回のような長期ビジョンの策定は初めてです。当然のことながら、外部に公表したことももちろんありませんので、まったくの初めてのことでございます。ただ、これも先ほど申し上げましたが、今年度が現行の中計の最終年度になります。この長期ビジョンに基づいた中計は、実質 2026 年度からのスタートになります。ですので、この 2025 年度は今の中計の結果、あるいは過程を踏まえて、新しい長期ビジョンにつなぐ、中計につなぐ年度、準備期間と今年度は捉えております。

これからご説明させていただく内容は、あまり数値的なところが展開されておきませんので、今日ご参加いただいている皆様からすると、物足りない感じがするかもしれませんが、中計のほうが開きましたら、それをまた改めてリリースをさせていただけると思っております。

まず、PURPOSE です。

文字ばかりで恐縮ですが、当社は先ほど申し上げました、創業して 52 年経っております。まだハードウェアが 50 年前は主流で、ソフトウェアがほとんど見向きもされない、価値も全然認められないような時代からスタートしています。ソフトウェアがこれからの時代に変革を起こすことを、当時の創業メンバーが熱い思いを持ちながら、胸に刻みながら、この PURPOSE「情報化を創造し、提供することにより、社会に貢献する」といういわゆる企業理念ですが、これをずっと胸に 52 年間、当社は突っ走ってきたと捉えております。

MISSION と VISION です。

MISSION につきましては、「社会の課題解決にひたむきに取り組む」と掲げていますが、お客様第一志向で、お客様に寄り添ってやっているところが当社の姿勢です。それに伴って、お客様に満足いただける技術力もどんどん積み重ねてきました。この「ひたむき」というワードは、なかなか最近では使わないかもしれませんが、これは当社が過去からずっと積み重ねてきた姿勢を表す一番最適な言葉ということで、「ひたむきに取り組む」ということを採用させていただきました。

VISION は、「誰もが知る課題解決企業へ」ということです。これまでは、いろいろお客さんに寄り添ってやらせていただいたのですが、やはり BtoB の世界なので、お客様の中でも知る人ぞ知るところでしかなかなか認知度、あるいはご評価をいただけていなかったところがございます。これからは、社会課題を解決するところを目指して、より社会の皆様から JAST の取り組み等々を知っていただきたい思いから「誰もが知る課題解決企業へ」という VISION を掲げさせていただいています。

次に、VALUES です。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



3つ挙げさせていただいています。これは JAST のアイデンティティそのものです。経営理念につきましては、これまでもお話をさせていただいています。社員一人ひとりがちゃんと理解して、浸透して、社員の心のよりどころになっているところが、当社の一番の大きな強みです。ここは、もう絶対外せないところです。JAST DNA も、困ったお客さんを見逃ごせないというのは、これまでずっと続けてきておりますので、そういった姿勢がこれまでお客様からご評価いただいているところです。不易流行は、これも当社の経営理念の基本精神です。時代によって変えなければいけないもの、あるいは堅持しないといけないもの、そこを切り分けてやっていくところは、これまでどおり変わりません。

自社の置かれている環境です。

外部環境と内部環境があるのですが、今、日本が抱えている問題として、少子高齢化が非常に問題になっています。これがいわゆる地方創生というところにもつながっていきますし、日本が置かれている社会課題は、今後全世界的にも広まっていくだろうということで、この社会課題の先進国にあるのが日本だと捉えています。そこにわれわれの資産をうまく活用、組み込んで、そういう課題を解決していきたいという思いがございます。

右側は、これまで当社が 50 年近く掲げてまいった基本精神を挙げておりますので、それらを基に「JAST VISION 2035」を達成していきたいと捉えております。

めざすポジショニングと変革の方向性です。

こちら先ほど申し上げました従来の BtoB 仕様だけではなく、より一層コンシューマーを意識して、対話の機会を設けていきたいと捉えております。

われわれの業界では、最近テレビ CM で頻繁にアピールをされている会社さんがいらっしゃるのですが、いわゆるメディアとかの媒体で名前だけを知ってもらうのではなく、当社がどのような社会課題に向き合い解決策を提供できるのかということを認識してもらい、知名度を獲得していきたいと捉えております。

次に、戦略ドメインの定義です。

縦軸に市場・顧客、横軸に製品・サービスと、それぞれ既存、新規という区分けで展開をさせていただいております。

青色の部分が既存のサービスと、これまで培ってきた技術力をベースにして展開していこうというところがございます。これまで培ってきた製品・サービスの知見を最大限に活かす考えです。新しい市場が、右下の赤枠の多角化と書かれている戦略ドメインです。こちらの新しい市場や産業分野

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



に垂直的にサービスを展開していくと、多岐にわたったサービスを展開していけると捉えています。今よく問題にされている農業の問題や地方の過疎化、そういったものがここに分類されてくると捉えて、それをこれから当社が課題解決するということで、戦略ドメインと定義して進めていきたいと思っております。

最後、ここでようやく数字が出てきます。

まずは 2035 年の最終到達点として、グループ全体で、売上高 1,000 億円を目指したいと思っております。青色で 700 億円から 800 億円と記載していますが、これは現業領域の延長線上で約 700 億円から 800 億円ぐらいいけるだろうと捉えております。

実際、1,000 億円に行こうとしたときに、あと 200 億円から 300 億円足りませんので、先ほどの戦略ドメインという新しい領域で、これから作っていきたいと考えております。現業で今期 320 億円の売上高を狙っていますので、それと同等クラスの売上が生めるようなドメインを作っていく上で、やはり社会から認知されるようなところを目指していききたいと捉えております。

Appendix につきましては、当社の事業概要や会社全体の概要をご説明している資料になります。各事業体の説明資料が、今まで配布させていただいていたものから刷新されているのですが、時間の都合がございますので、こちらの説明は割愛させていただきます。また時間のあるときにでも、ご覧いただければと思います。

最後、先ほどご説明させていただいた「JAST VISION 2035」は、実は 1 年ほど前に JAST の次世代を担う幹部候補生たちを一堂に集めて、膝を突き合わせて、各メンバーのいろいろな思いとか、夢をぶつけ合いながら策定した VISION です。今年度は、その VISION を先ほど申し上げた中期経営計画により具体化・詳細化して、落とし込んでいく年度にしたいと思っております。新しい次世代の若い幹部候補生たちと一緒に中計を作り、最終的には 2035 年の売上高 1,000 億円を到達することを目指して、第二の創業の年にしていきたいと思っています。今後の JAST にぜひとも期待していただきながら、温かく見守っていただければと思います。

駆け足となり申し訳なかったのですが、以上でご説明とさせていただきたいと思っております。ありがとうございました。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



質疑応答

司会 [M]：ご説明、どうもありがとうございました。それでは質疑応答に入ります。ご質問のある方は挙手していただければ、係の者がマイクを持ってまいります。

なお、この説明会は質疑応答部分も含め、全文を書き起こして公開の予定です。したがって、もし匿名を希望される場合は、ご質問の際、氏名を名乗らないようお願い申し上げます。それではご質問、いかがでございましょうか。

質問者 [Q]：説明、ありがとうございます。3点ほどお願いします。

1点目は、26 ページ目のグローバルのところですが、国内の業績は本当に絶好調という感じがしますが、どうしてもグローバルのところが、若干足かせになっている気がします。前期は売上も落ちて、営業損失だったようですが、ここは実際、例えば今期以降、本当に立て直していくのでしょうか。先ほど、インドや UAE という外に広げていくみたいな話もあったかと思うのですが、この辺りをもう少し深掘りして、例えば今期黒字にしていけるのかどうか、例えば次の中計に向けてグローバルをどうしていくのかみたいな、この辺のところを新社長からお話を伺えればと思います。

それから2点目は、30 ページの株主還元策のところですが、コメントの中で、配当性向をさらに上げてくというようにちょっと踏み込んだコメントがあったかと思います。確か株主優待は既に実施されていて、かなり個人株主向けに積極的だとは思いますが。一方で、中間配当をずっとされていないです。第2四半期も第4四半期も利益が安定的に出ていて、中間配当を実施していない合理的な理由は何なのか。もしくは次の中計のときに、中間配当も含めて検討するのか。なかなか「します」とは言い切れないでしょうけれども、お考えをお聞かせください。

それから3点目は、人材のところですが、新卒採用の話です。今年4月に入った新卒の人数と、来年4月の採用予定数をお聞かせ願えればと思います。以上です。

平林 [A]：まず1点目のグローバル事業の落ち込み具合をどう補填というか、展開していくかところでございます。先ほどご説明させていただいたところで、今までのグローバルの業績のけん引役はマレーシアの Virtual Calibre 社で、昨年度までは非常に堅調に推移していたところがございます。「マレーシア一本足打法では」ということも、先ほどお話をさせていただいた通りです。それで西の方に展開していっているのはあるのですが、まずはそういう拠点の展開を図っていくと同時

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

に、マレーシア本体をもう一度やり直さなければいけないところもあります。まずはそこをこの進行期、手を入れようと考えております。

マレーシア以外にも中国とかに子会社があるのですが、そこも規模は全然小さいとはいいいながらも、決して堅調な業績が続けているわけではございません。例えば中国の会社につきましても、経営体制を刷新して進めようとしているところです。最終的には事業計画が鍵になってきますが、もしそこがある一定の年数で達成できなければ、最終的にはEXIT も考えないといけないと考えています。

ですので、あまりポジティブな言い方ではないのですが、これまでいろいろ M&A で進めてまいったのですが、しっかりした戦略がある中で進めてきた M&A ではなかったこともあります。会社の数だけが増えていったところがあります。最終的に、見極めの段階がそろそろ来ているのではないかと思います。もちろん、先行きが見込める会社につきましては、これからいろいろテコ入れしてやっていきますけれども、これからマーケット需要も含めて先が見込めないものに関しては、中計を含めて検討していかざるを得ないかなと捉えております。

2 点目の配当方針です。中間配当につきましては、実はここ数年、検討を全くしていないという状況ではなくて、一応検討はしておりました。ただ、当社の業界の特性としまして、どうしても収益が下期偏重型で、これまでずっと続いていました。なかなか上期のところでの配当は、過去には踏み込めなかったのが正直なところですよ。ですので、個人投資家の方からも中間配当というお声はたくさんいただいております。まず、直近のところでは、2025 年 3 月期は利益がまだ下期偏重という関係は続いているのですが、以前に比べればある程度は業績も均一化されている状況もございます。中間配当は、これから検討はしていきたいと思っております。

ただ、そもそもの配当額が大きいので、中間配当をしたところで、期待感にはお応えできないかもしれないです。それをまずやること自体が、株主の皆様のご希望に添えられるのであれば、そこは積極的に検討していきたいと思っております。

3 点目の人材のところ、新卒ですね。この 4 月に入社した新入社員は、85 名（JAST 単体）です。東京が 49 名、大阪が 36 名という配分になっております。来年の 2026 年 4 月の新卒についても、ほぼ同水準で、採用活動を進めているところでございます。以上の回答でよろしいでしょうか。

質問者 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。ほかにご質問のある方、いらっしゃいますでしょうか。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

質問者 [Q]：ご丁寧なご説明をありがとうございました。6月からということだと思いますが、社長の代に代わってから、今いろいろ取り組まれるかと思うのですが、どういうふうに変えていこうとお考えなのか。あと、その際のセンターピンではないですが、何を拠り所として変えていくのかというところを教えてください。

平林 [A]：6月から、正式に代わって以降の抱負ですね。基本的には、先ほど VISION のところでも申し上げたのですが、やはり当社が一番の強みは、経営理念を社員一人ひとりが理解し、浸透しているという人間力にあると思っています。それに加えて、この 52 年間で培ってきたソフトウェア業界の技術力、その 2 つが一番の強みだと思っています。基本的には、経営理念が社員全員に浸透しているので、大きな変化は必要ないと思っています。基本的なところはですね。

ですので、先ほどグローバルでネガティブな話がありましたが、当社単体の中では各事業体がちゃんと収益を生み出せる、かつ先ほど申し上げた次世代を担う幹部社員たちも前を見据えた新たな事業も考えているので、非常に頼もしい存在であると思っています。それらを実現する集大成が、2035 年の売上高 1,000 億円だと捉えております。基本路線は変えずに事業を進めていくところは、これまでどおりだと捉えています。

ただ、これは内部的な話になりますが、一応東証プライム上場させていただいているものの、創業社長が 52 年間在任してきたということで、いわゆる昭和の中小企業的な内部事情を抱えている部分もあります。その辺りに新たな風を吹かせたいという思いもあります。それで何か派手な宣伝をするというわけではもちろんないのですが、やはり社員の皆さんが JAST で働いていることを誇りに思えるように、お客様から評価いただけるようなアピールというところは、これから私が積極的にやっていければと思っています。まずはお客様も当然大切ですが、社員を大切に進めていきたいと捉えております。すいません、ちょっと抽象的で申し訳ありません。

司会 [M]：ありがとうございました。大変恐縮でございますが、予定の時間がまいりました。つきましては、もしよろしければ以上をもちまして、日本システム技術株式会社様の決算説明会を終了とさせていただきますと存じます。

平林様、そして落合様、青木様、金沢様、本日はありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com