

# 2025年 3 月期 決算説明会

---

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. 2025.3期通期決算の概要

### II. 業績概況

### III. 2026.3期予想と直近の取り組み

### IV. JAST VISION 2035

### V. Appendix

# 1. 主要財務指標（過去同期との比較）

(単位：百万円)

	2023.3 通期	2024.3 通期	2025.3	
			通期	対前期比
売上高	23,519	26,183	29,324	+12.0%
売上総利益	6,375	7,268	8,272	+13.8%
利益率	27.1%	27.8%	28.2%	+0.4pt
営業利益	2,385	2,791	3,188	+14.2%
利益率	10.1%	10.7%	10.9%	+0.2pt
経常利益	2,450	2,861	3,264	+14.1%
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,772	2,086	2,443	+17.1%
総資産	17,413	20,022	22,909	+14.4%
純資産	10,816	12,712	14,828	+16.6%
自己資本比率	61.8%	63.2%	64.4%	+1.2pt
ROE	17.79%	17.82%	17.82%	±0.00pt
ROIC	17.19%	17.20%	17.24%	+0.04pt
WACC	5.85%	7.47%	8.02%	+0.55pt
PER	12.46倍	21.27倍	18.19倍	-
PBR	2.05倍	3.51倍	3.02倍	-

## 1. 収益性

- 売上高：14期連続増収・12期連続最高値更新
- 営業利益：10期連続増益・6期連続最高値更新

## 2. 安全性

- 引続き、盤石な状態を維持

## 3. 効率性

- ROEとROICは17%を超え、高水準を維持
- WACCと株主資本コストを上回っている

## 4. バリュエーション

- 停滞はしているものの、PBRは3倍超を維持

## 2. セグメント別ダイジェスト

(単位：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>新規及び既存の顧客向けの大型プライム案件が好調</li><li>高単価案件が増加しており、案件ごとの収益性も上昇傾向にある</li></ul>	2025.3 通期	17,542	2,836	16.2%
		前期比	+15.0%	+26.0%	+1.4pt
パッケージ	<ul style="list-style-type: none"><li>GAKUEN：EUC及び導入支援サービスが好調に推移</li><li>BankNeo：プログラム・プロダクト販売が好調に推移</li></ul>	2025.3 通期	5,878	1,563	26.6%
		前期比	+19.2%	+13.0%	▲1.4pt
医療 ビッグデータ	<ul style="list-style-type: none"><li>レセプト点検及び分析サービスなどが好調に推移</li><li>ケーシング買収などに中長期的な成長を見据えた一時的なコスト増加</li></ul>	2025.3 通期	3,150	662	21.0%
		前期比	+19.2%	▲3.5%	▲5.0pt
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引合いが減少</li></ul>	2025.3 通期	2,752	▲61	-
		前期比	▲17.9%	-	-

※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. トピックス（2024年7月以降）

### 事業活動

- [大学向けアルムナイサービス『ALUPA（アルパ）』デジタル庁が提供する「デジタルに認証アプリ」で本人確認を実現](#) [2025/4/30]
- [代表取締役の異動及び社長交代に関するお知らせ](#) [2025/3/31]
- [グループビジョン「JAST VISION 2035」に関するお知らせ](#) [2025/3/31]
- [「GAKUEN」シリーズが国立大学法人東北大学の新学務情報システムとして稼働開始](#) [2025/3/18]
- [新製品「Cloud BankNeo 保険業務支援」リリース～株式会社静岡銀行への導入決定～](#) [2025/1/14]
- [生成AIを利用したDXボイスボット導入のお知らせ](#) [2024/11/14]
- [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のお知らせ](#) [2024/9/10]
- [株式会社琉球銀行へのSalesforce Financial Services Cloud導入のお知らせ](#) [2024/9/6]
- [共済組合の教務DX推進を保険者業務支援システム『iBss』で実現](#) [2024/8/21]
- [大学向けアルムナイサービス『ALUPA（アルパ）』提供開始に関するお知らせ](#) [2024/8/20]

### 業務提携・出資

- [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]
- [新製品「デジタル証明書」の販売開始と日本システム技術・セイコーソリューションズとの業務提携のお知らせ](#) [2024/9/30]
- [奈良県北葛城郡広陵町様及びアストラゼネカ株式会社様とのCOPD疾患啓発の推進に関わる連携・協力のお知らせ](#) [2024/7/17]
- [沖縄県の陸上養殖ビジネス事業への出資に関するお知らせ](#) [2024/7/4]

# 目次

I. 2025.3期通期決算の概要

**II. 業績概況**

III. 2026.3期予想と直近の取り組み

IV. JAST VISION 2035

V. Appendix

## 1. 連結損益計算書

(単位：百万円)

	2023.3			2024.3			2025.3			
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	上期	下期	通期	前期比
売上高	11,004	12,515	23,519	12,132	14,051	26,183	13,260	16,064	29,324	+12.0%
売上原価	8,076	9,067	17,143	8,875	10,040	18,915	9,811	11,240	21,052	+11.3%
売上総利益	2,927	3,448	6,375	3,257	4,011	7,268	3,448	4,823	8,272	+13.8%
利益率	26.6%	27.6%	27.1%	26.8%	28.5%	27.8%	26.0%	30.0%	28.2%	+0.4pt
販管費及び一般管理費	1,924	2,066	3,990	2,253	2,223	4,476	2,403	2,681	5,084	+13.6%
うち研究開発費	199	270	469	120	233	353	137	415	553	+56.6%
営業利益	1,003	1,382	2,385	1,003	1,788	2,791	1,045	2,142	3,188	+14.2%
利益率	9.1%	11.0%	10.1%	8.3%	12.7%	10.7%	7.9%	13.3%	10.9%	+0.2pt
経常利益	1,037	1,413	2,450	1,008	1,853	2,861	1,077	2,186	3,264	+14.1%
利益率	9.4%	11.3%	10.4%	8.3%	13.2%	10.9%	8.1%	13.6%	11.1%	+0.2pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	737	1,035	1,772	651	1,435	2,086	671	1,771	2,443	+17.1%
利益率	6.7%	8.3%	7.5%	5.4%	10.2%	8.0%	5.1%	11.0%	8.3%	+0.3pt

## 2. 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2022.3 期末	2023.3 期末	2024.3 期末	2025.3			
				期末	構成比	増減額	前期比
資産合計	15,539	17,413	20,022	22,909	100.0%	+2,886	+14.4%
流動資産	12,389	14,187	15,710	16,647	72.7%	+936	+6.0%
有形固定資産	546	631	1,065	1,092	4.8%	+26	+2.5%
無形固定資産	274	242	490	585	2.6%	+94	+19.3%
投資その他の資産	2,329	2,352	2,755	4,584	20.0%	+1,829	+66.4%
負債純資産合計	15,539	17,413	20,022	22,909	100.0%	+2,886	14.4%
負債	6,345	6,597	7,310	8,080	35.3%	+770	+10.5%
流動負債	4,621	4,703	5,222	6,057	26.4%	+835	+16.0%
固定負債	1,724	1,893	2,087	2,022	8.8%	▲64	▲3.1%
純資産	9,194	10,816	12,712	14,828	64.7%	+2,116	+16.7%
株主資本	8,929	10,451	12,141	14,141	61.7%	+2,000	+16.5%
資本金	1,535	1,535	1,535	1,535	6.7%	-	-
資本剰余金	1,703	1,702	1,702	1,702	7.4%	-	-
利益剰余金	5,865	7,389	9,079	10,963	47.9%	+1,884	+20.8%
自己株式	▲175	▲175	▲175	▲60	▲0.3%	+115	▲65.8%
その他の包括利益累計額	230	316	517	620	2.7%	+103	+20.0%
非支配株主持分	34	47	53	65	0.3%	+12	+23.1%

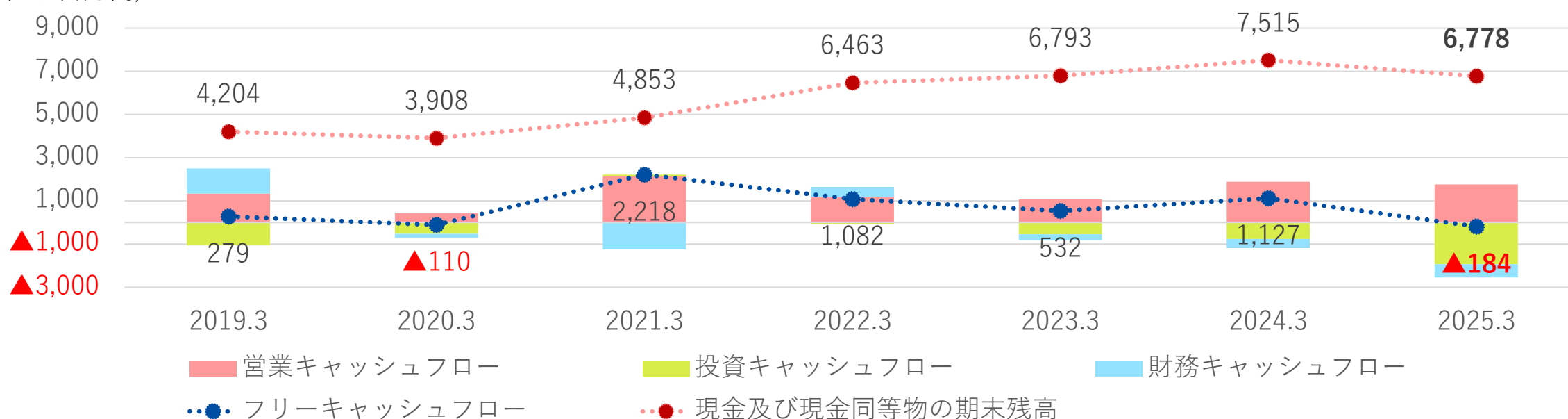


# 3. 連結キャッシュフロー

(単位：百万円)

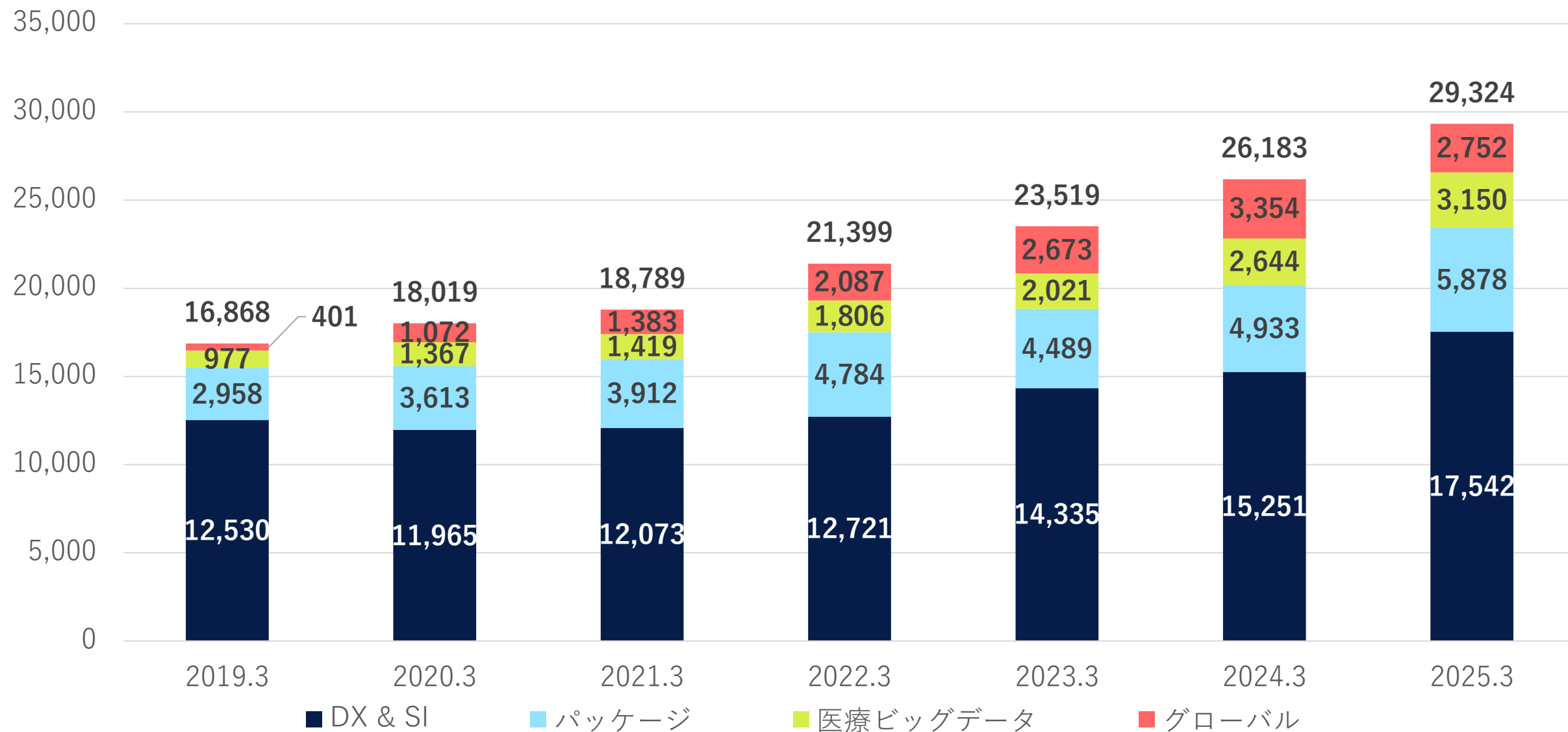
	2019.3 通期	2020.3 通期	2021.3 通期	2022.3 通期	2023.3 通期	2024.3 通期	2025.3 通期
1. 営業キャッシュ・フロー	1,342	417	2,131	1,162	1,073	1,888	1,757
2. 投資キャッシュ・フロー	▲1,063	▲527	87	▲80	▲541	▲761	▲1,941
3. フリー・キャッシュ・フロー	279	▲110	2,218	1,082	532	1,127	▲184
4. 財務キャッシュ・フロー	1,157	▲185	▲1,247	486	▲280	▲424	▲599
5. 現金及び現金同等物の期末残高	4,204	3,908	4,853	6,463	6,793	7,515	6,778

(単位：百万円)



# 4. セグメント別売上高推移

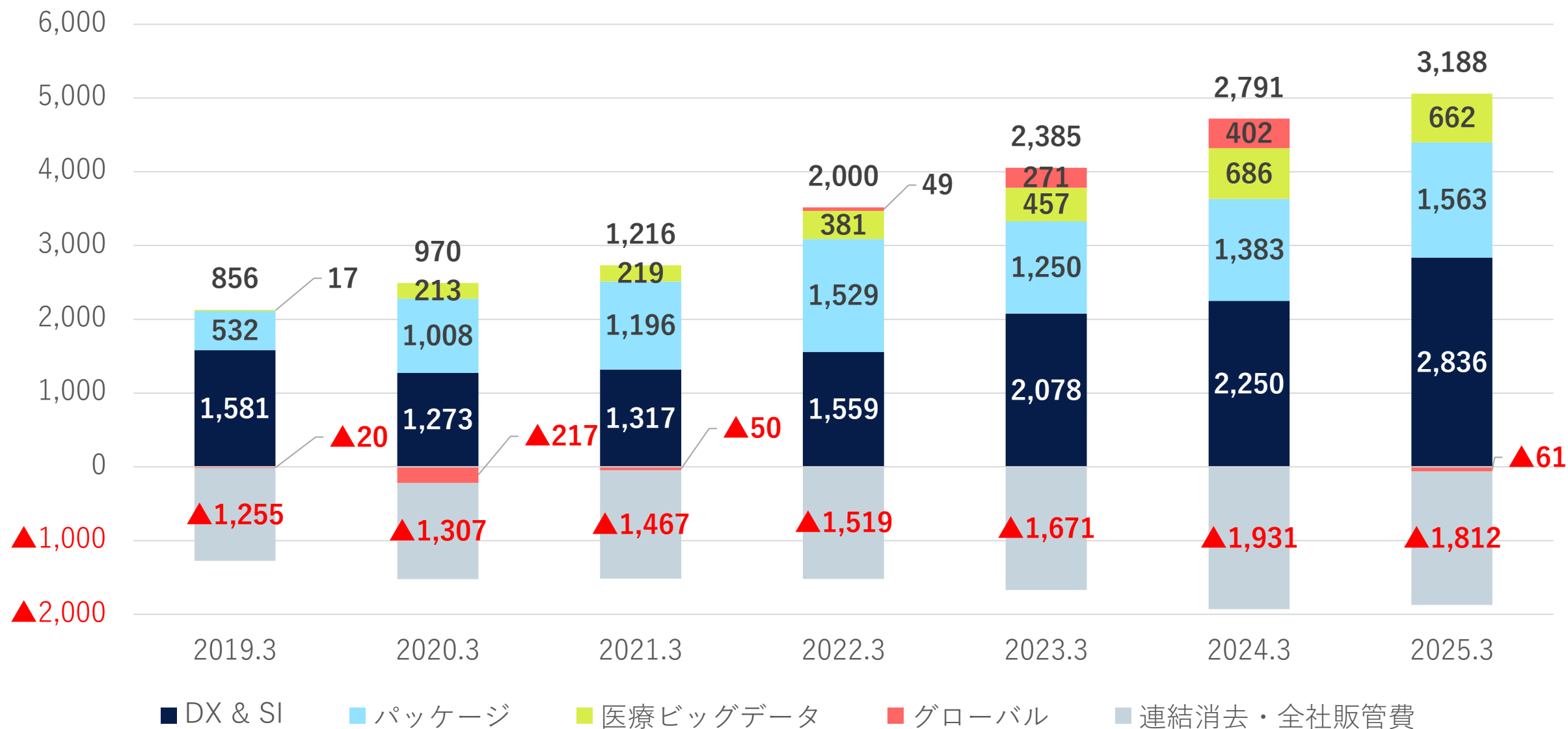
(単位：百万円)



※グラフ上部の数値は連結売上高（連結消去後）

# 5. セグメント別営業利益推移

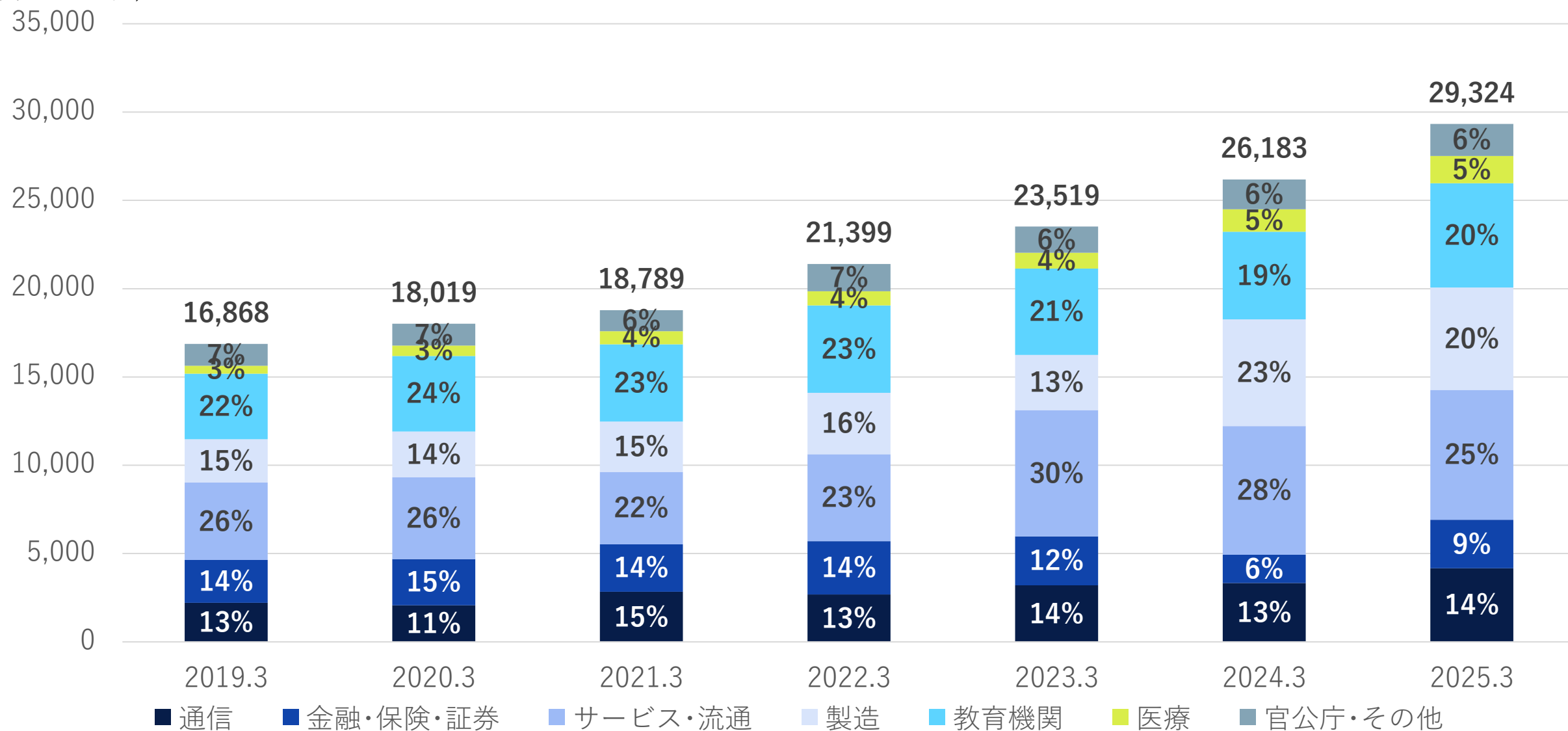
(単位：百万円)



※グラフ上部の数値は連結営業利益（連結消去後）

# 6. 最終顧客業種別売上比率

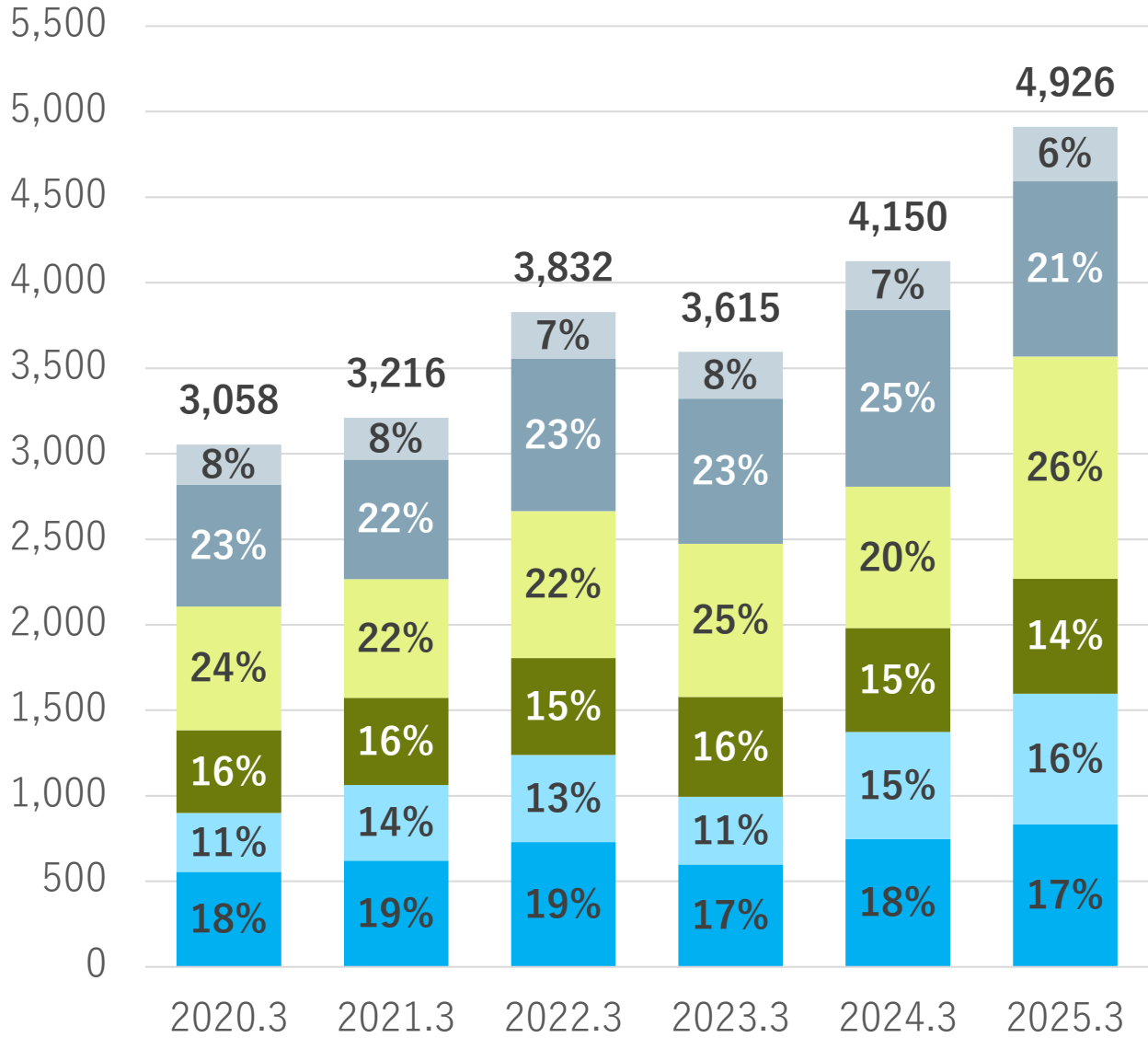
(単位：百万円)



※グラフ上部の数値は連結売上高（連結消去後）

# 7. パッケージ事業：GAKUEN事業売上構成

(単位：百万円)



凡例	概要	特徴
運用サービス	・ 製品導入後の運用サポート	・ スtock性収益
仕入販売	・ ハードウェアの仕入及び販売	・ OEM商品の充実
EUC開発	・ 顧客ニーズに応じた製品の個別開発	・ 高単価エンジニア ・ 高い利益率
パッケージ保守	・ 製品導入後の保守	・ スtock性収益
導入サービス	・ 製品導入時のコンサルティング	・ パッケージ製品の販売と連動 ・ 高単価エンジニア
パッケージ販売	・ パッケージ製品の販売	・ 開発投資済み ・ 極めて高い利益率

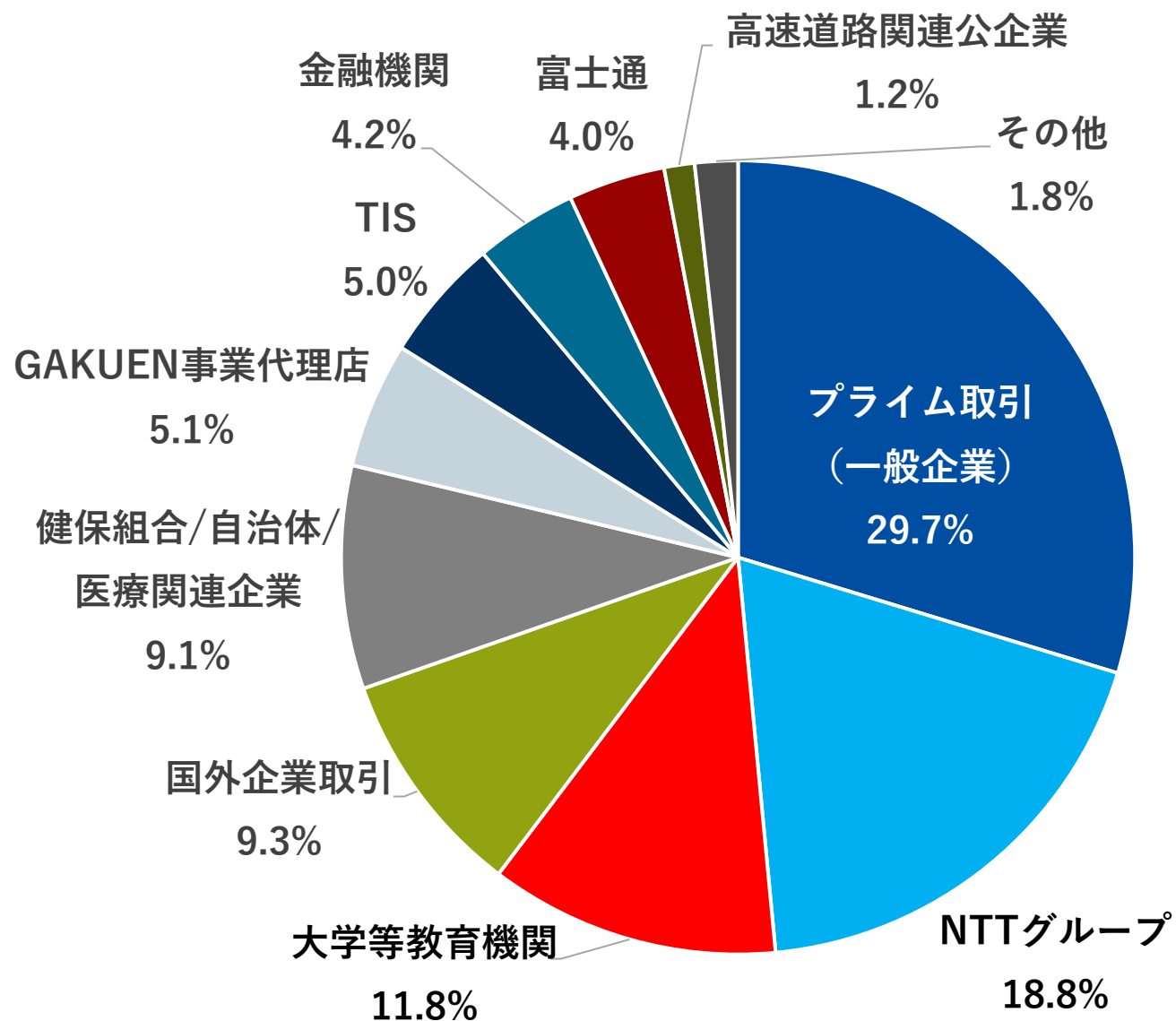
※グラフ上部の数値はGAKUEN事業の売上高合計

## 8. 顧客グループ・業種別の売上比率

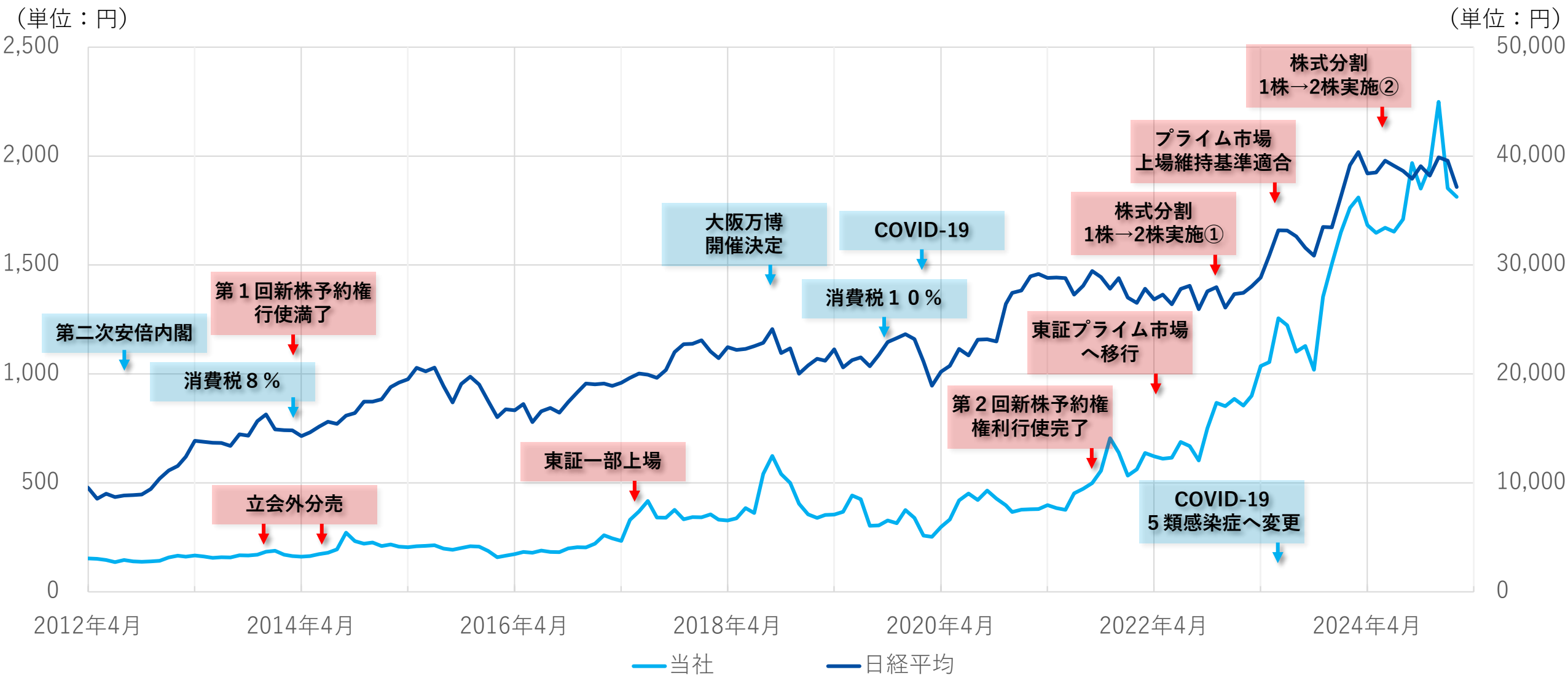
顧客／業種／取引形態 <sup>(※1)</sup>	2024.3期	2025.3期
プライム取引（一般企業）	29.5%	29.7%
（本田技研工業（41年） ダスキン（36年）など）	4.7%	5.5%
	4.2%	3.7%
NTTグループ（30年）	15.5%	18.8%
大学等教育機関 <sup>(※2)</sup>	11.7%	11.8%
国外企業取引	12.8%	9.3%
健保組合/自治体/医療関連企業 <sup>(※2)</sup>	8.4%	9.1%
GAKUEN事業代理店	5.3%	5.1%
TIS（28年）	4.9%	5.0%
金融機関 <sup>(※2)</sup>	4.1%	4.2%
富士通（48年）	4.4%	4.0%
高速道路関連公企業 <sup>(※2)</sup>	0.5%	1.2%
その他	2.8%	1.8%
合計	100%	100%

\*1：括弧内の年数は、取引年数。

\*2：プライム取引



# 9. 当社と日経平均の株価推移性



2025年3月31日終値

株価

1,805円

EPS (会予)

112.01円

PER (会予)

16.11倍

PBR

3.02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

# 目次

- I. 2025.3期通期決算の概要
- II. 業績概況
- III. 2026.3期予想と直近の取り組み**
- IV. JAST VISION 2035
- V. Appendix



## 1. 2026年3月期業績予想

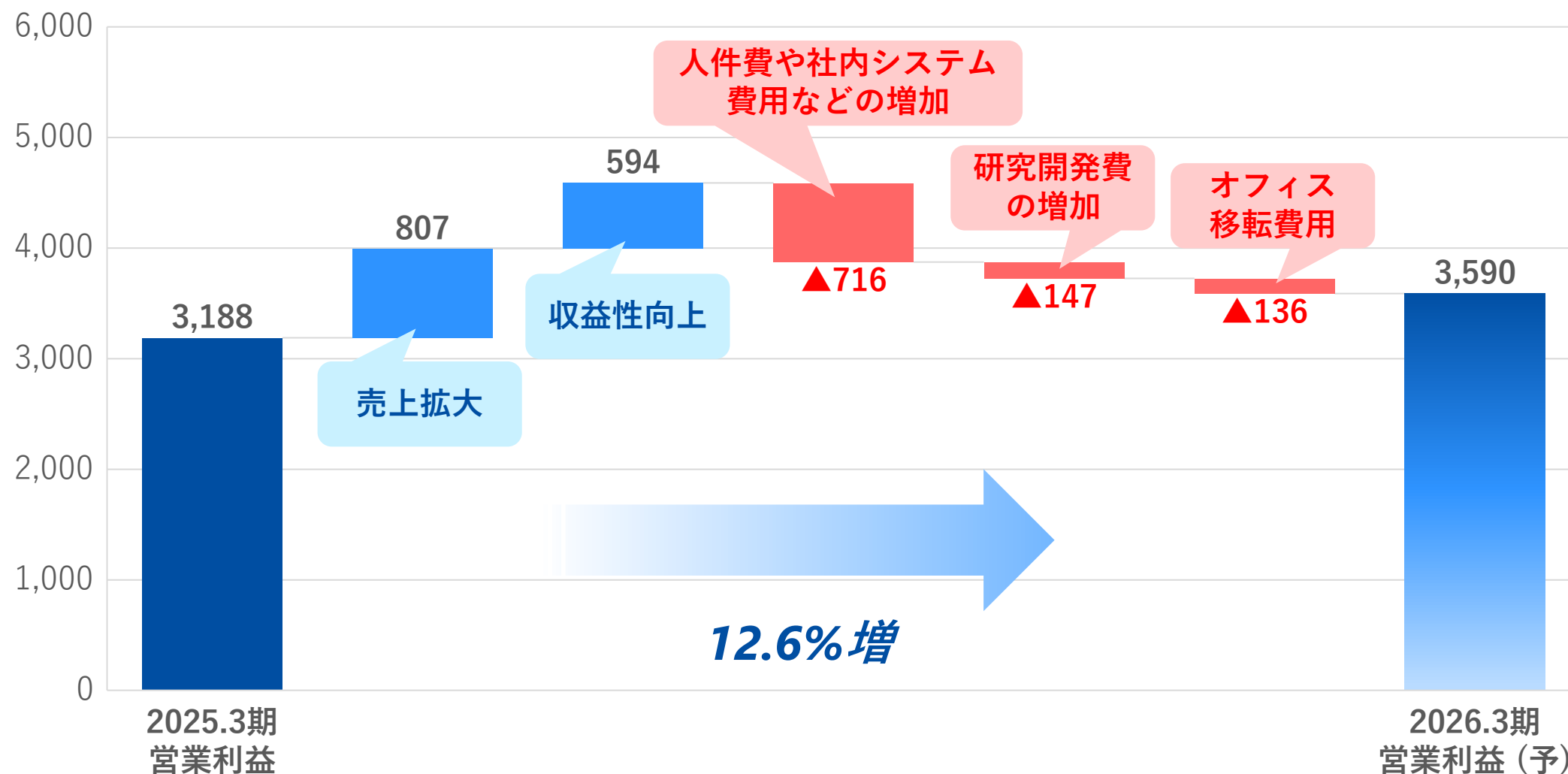
売上高は**15期連続増収**、営業利益は**11期連続増益**を狙う

(単位：百万円)

	2024.3期		2025.3期		2026.3期			
	実績	利益率	実績	利益率	予想	利益率	増減額	前期比
売上高	26,183	-	29,324	-	32,000	-	+2,675	+9.1%
営業利益	2,791	10.7%	3,188	10.9%	3,590	11.2%	+401	+12.6%
経常利益	2,861	10.9%	3,264	11.1%	3,660	11.4%	+395	+12.1%
当期純利益	2,086	8.0%	2,443	8.3%	2,770	8.7%	+326	+13.4%

## 2. 2026年3月期業績予想に対するフィジビリティ分析

(単位：百万円)



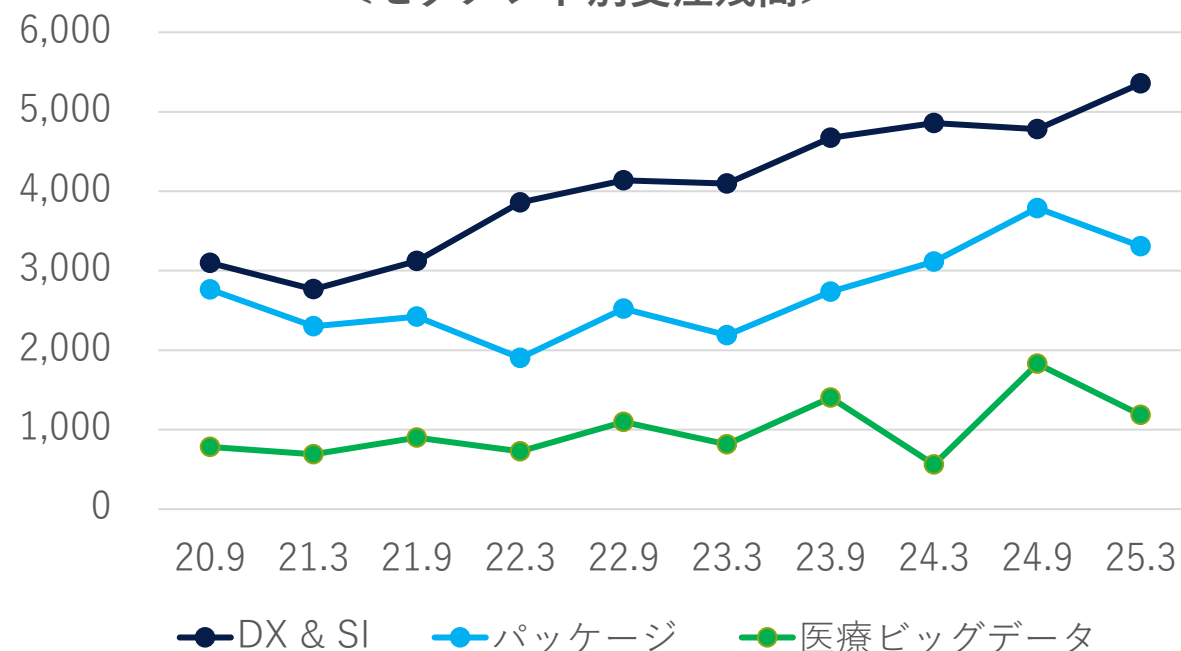
# 3. 受注残高と売上高の推移

(単位：百万円)

セグメント	2020.9	2021.3	2021.9	2022.3	2022.9	2023.3	2023.9	2024.3	2024.9	2025.3	前期比
DX & SI	3,099	2,766	3,121	3,857	4,138	4,098	4,672	4,856	4,781	5,355	+10.3%
パッケージ	2,764	2,301	2,423	1,902	2,521	2,187	2,735	3,115	3,788	3,308	+6.2%
医療ビッグデータ	782	692	900	727	1,095	814	1,403	561	1,828	1,187	+111.5%
受注残合計	6,645	5,760	6,446	6,486	7,754	7,099	8,811	8,533	10,398	9,852	+15.5%

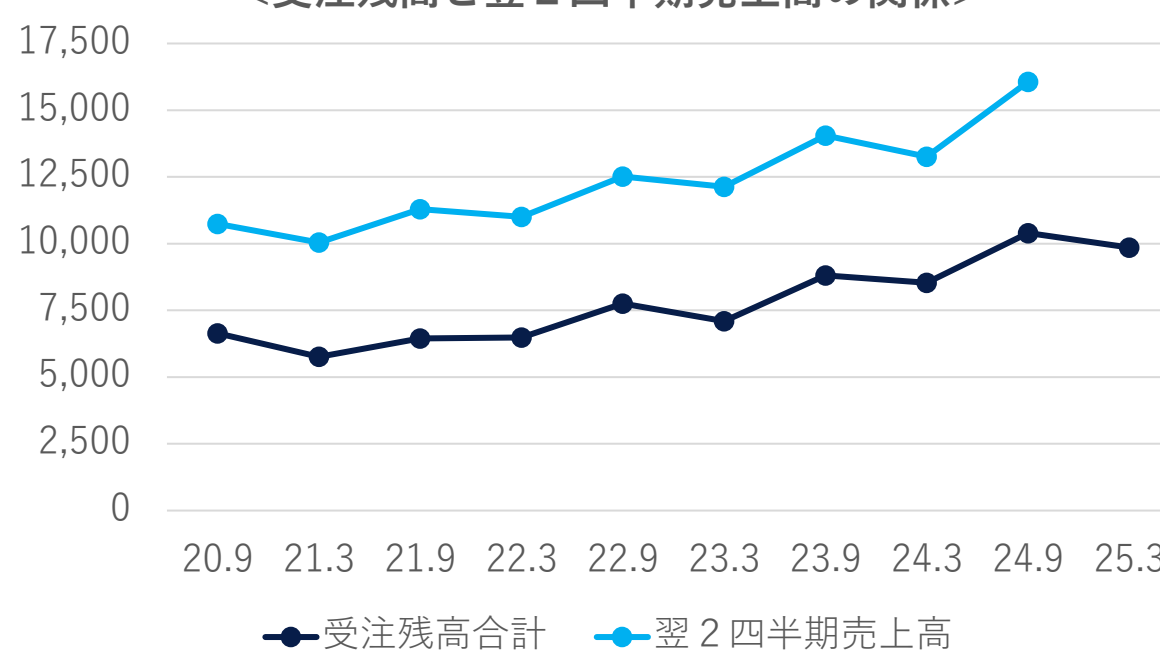
(単位：百万円)

<セグメント別受注残高>



(単位：百万円)

<受注残高と翌2四半期売上高の関係>



※グローバル事業は受注残期間が短期である特性上記載を省略

## 4. 研究開発費の推移

既存事業の強化に加え、新製品開発や共同研究にも積極的に投資

(単位：百万円)

セグメント	2024.3 実績	2025.3 実績	2026.3 <sup>(*)</sup> 予想
DX & SI	74	96	➡
パッケージ	126	276	➡
医療ビッグデータ	98	128	➡
その他	52	51	➡
研究開発費合計	353	553	➡

\*1：2026年3月期予想の矢印は、増減率に基づくイメージ。

### <研究開発テーマ>

DX & SI
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ソリューション型ビジネスの強化</li> <li>✓ AI技術の活用</li> <li>✓ 新製品の開発 など</li> </ul>

医療ビッグデータ
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ レセプト点検システムの開発</li> <li>✓ 新システムの開発</li> <li>✓ iBssの機能拡充</li> <li>✓ AI技術の活用 など</li> </ul>

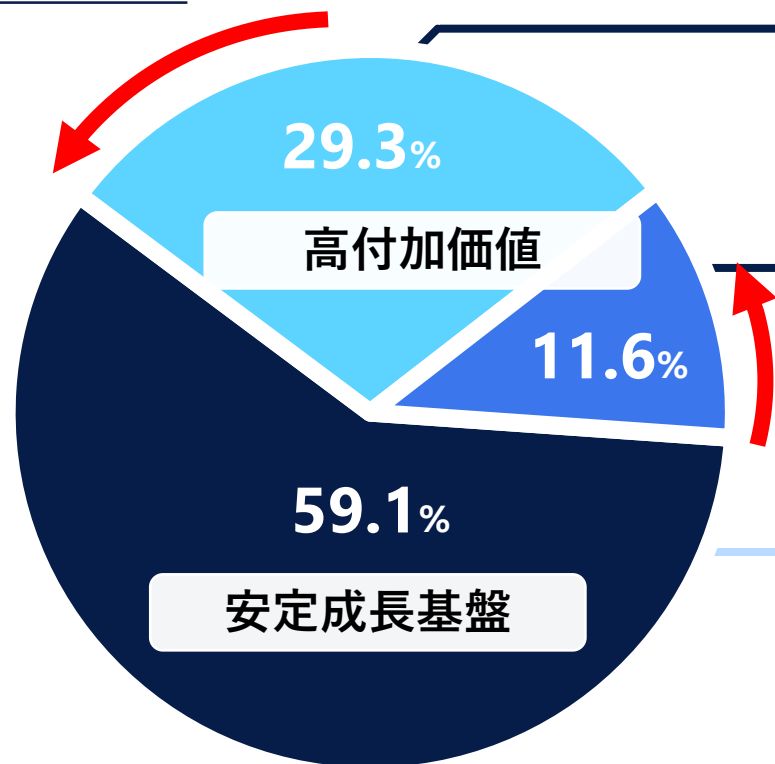
パッケージ
<p><b>GAKUEN</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ RX2.0の開発</li> <li>✓ ALUPAの開発 など</li> </ul> <p><b>BankNeo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 既存製品の強化</li> <li>✓ 新製品の開発 など</li> </ul>

その他
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 新製品やサービスの開発</li> <li>✓ 産学官共同研究 など</li> </ul>

## 5. 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



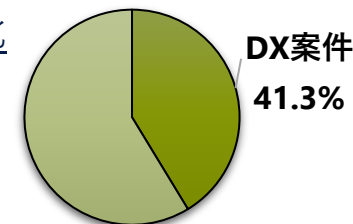
2025年3月期実績

サービス
<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>
ソリューション
<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>
システム・インテグレーション (SI)
<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

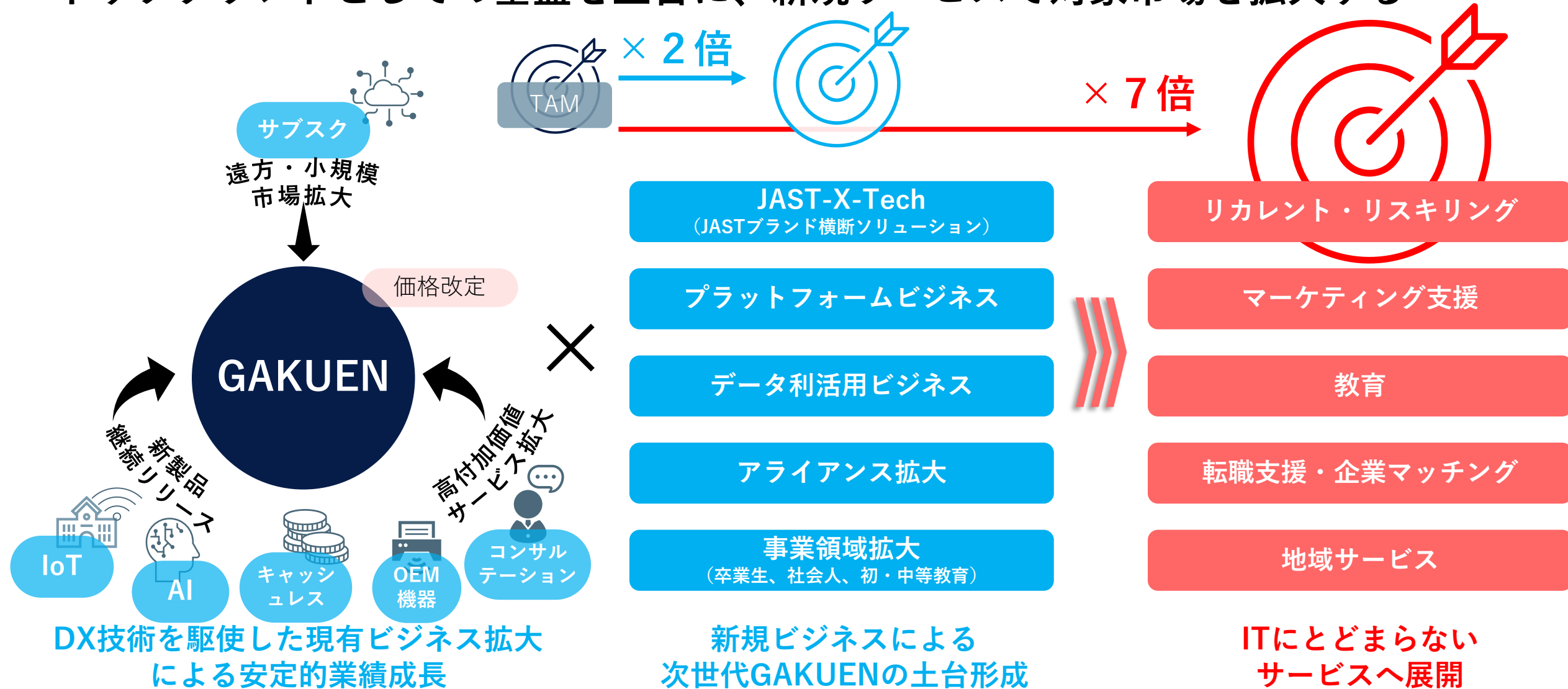
50年間培った開発手法・フレームワークをJASTメソッドとしてブランド化し、高付加価値化・市場競争力強化

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

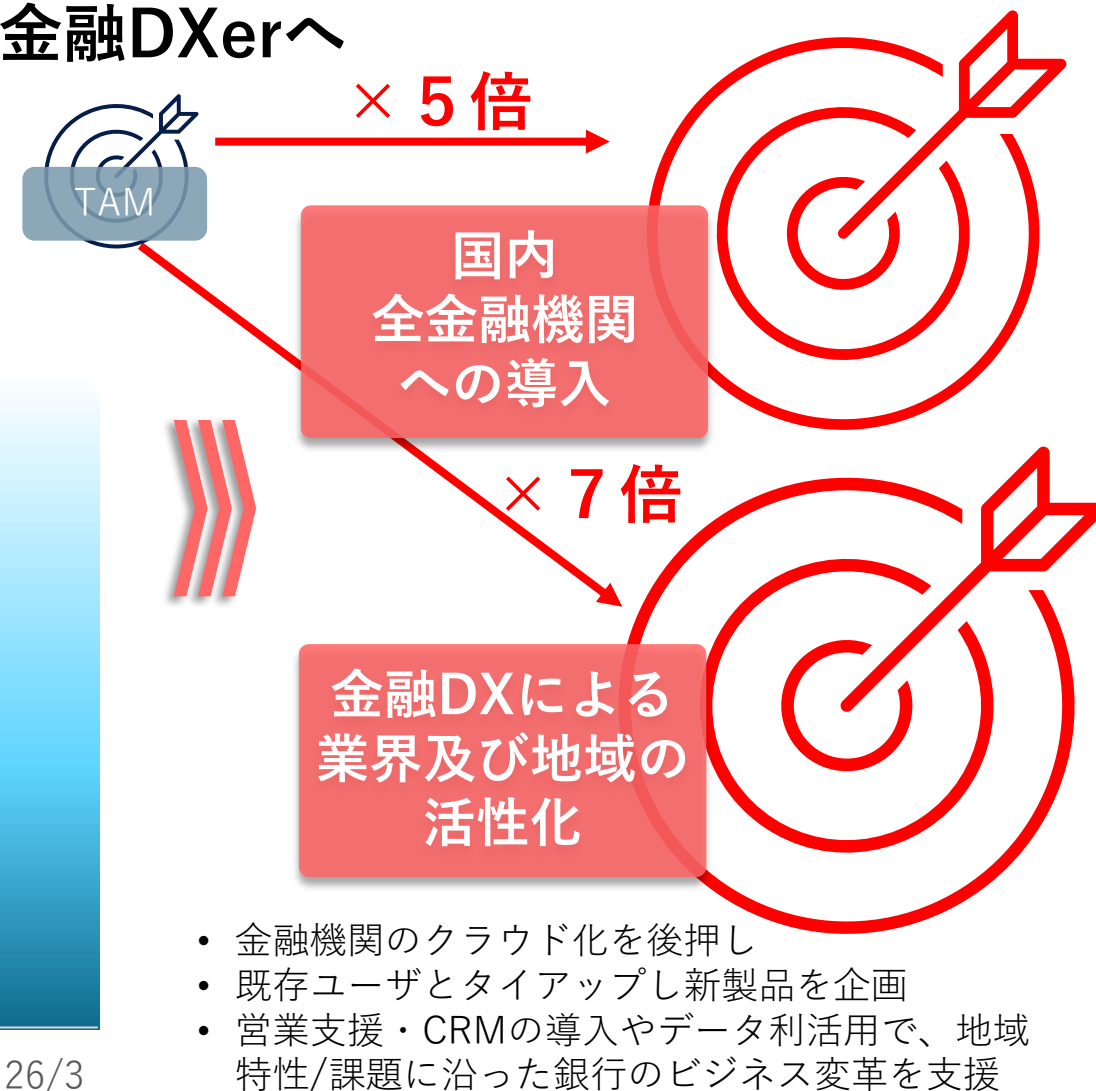
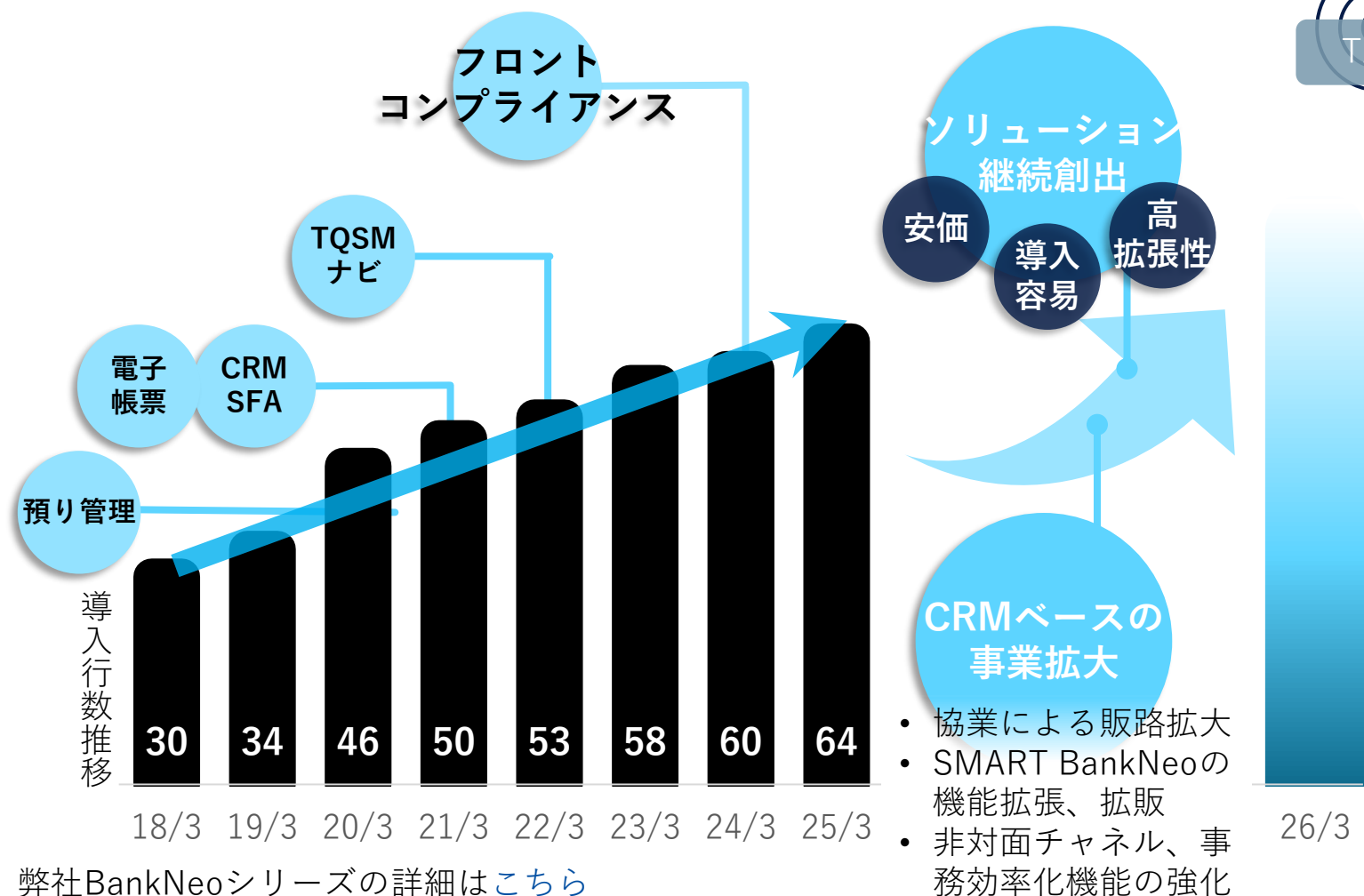
## 6. パッケージ事業：GAKUEN

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



## 7. 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



## 8. 医療ビッグデータ事業 (1/2)

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

国内トップ  
データプロバイダ  
データヘルス支援事業者

×

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

国内トップ  
保険者DX  
プラットフォーム



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

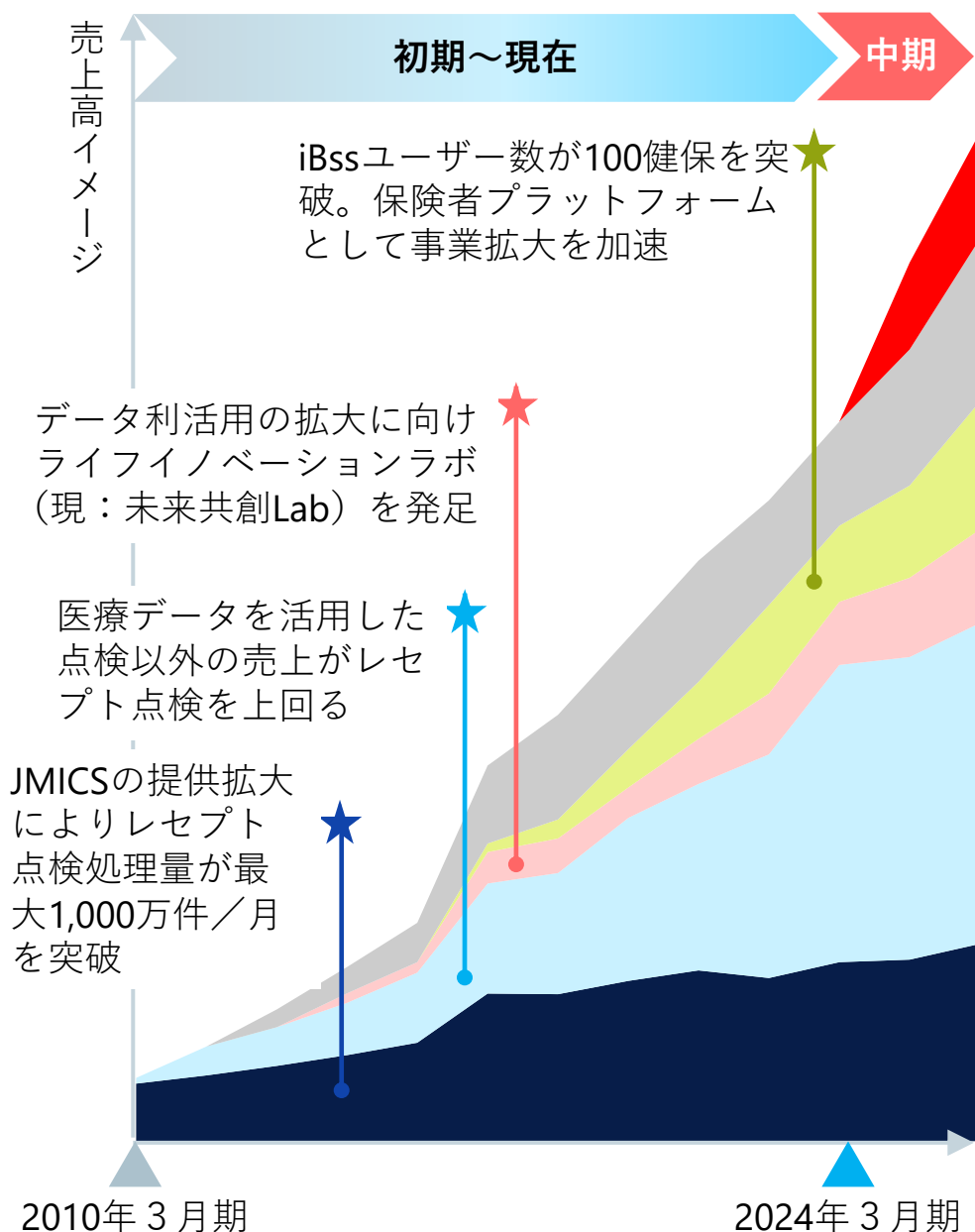
M&A/アライアンス

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.



## 8. 医療ビッグデータ事業 (2/2)



### 中期成長テーマ

#### 既存事業とのシナジー創出による事業拡大の加速

- ✓ データ基盤（量・質・範囲）の拡大
- ✓ データを起点としたサービス拡充（ウェアラブル・ツール、パーソナル・ヘルス・レコード等）
- ✓ 人的リソースや専門性の拡充

#### 保険者プラットフォームの確立

- ✓ システム & BPOという差別化ポイントの深耕
- ✓ 加入者向けWEB機能の充実化による隣接市場へのサービス展開
- ✓ 保険者DXサービスを拡充し、同分野のトッププレイヤーになる

#### データ範囲の拡張とアライアンスによる収益基盤化

- ✓ リアル・ワールド・データを活用した新事業創出に向けたデータ範囲の拡大
- ✓ データ事業者を中心とするアライアンス拡大

#### 「人材拡充」×「AI活用による脱属人化」

- ✓ エビデンスに基づく効果的なデータヘルス施策や商材の創出
- ✓ コンサル人材の増強
- ✓ 事業成長を加速する組織規の模拡大及びAIによる業務効率化

#### JMICSの完全自動化及び全保険者対応型による点検ビジネスの完成

- ✓ 業界トップクラスのデータ保有量を実現し、国内トップのレセプト・データのプロバイダになる

## 9. 未来共創Lab

JASTの保有するデータを活用し、アカデミア等との共同研究を通じた社会貢献と他社との共創DX型による商材開発にて、新たな事業化に向けたシーズ発掘を目指す



### 1) Medical Data PROVISION : MDP

メディカルビッグデータを用いた「研究/商材開発」を推進するサービス



REZULT: 1,000万人のメディカルビッグデータ

Labルーム: セキュアな研究/分析環境

JASTデータアドバイザー: データ分析・提案



大阪大学COI-NEXTとの共同研究や一財) 日本気象協会との商材開発等が進行中

### 2) 株式会社MentaRestとの共創事業

メタバースでメンタルを整える株式会社MentaRestと共同設立したコンソーシアムが、経済産業省の令和6年度補正予算「先端技術活用メンタルヘルスサービス開発支援事業費補助金（定額補助・上限2,000万円）」に採択

MentaRestが経済産業省「先端技術活用メンタルヘルスサービス開発支援事業費補助金」に採択



MentaRestのサービス拡大を目指し、JAST社とコンソーシアムを組成

当社が保有するメディカルビッグデータや解析技術とMentaRest社が提供するメタバース型メンタルヘルス支援サービスを通じて、企業が安心してデジタルメンタルヘルスサービスを導入・活用できるための支援モデル確立に向けた実装を推進。

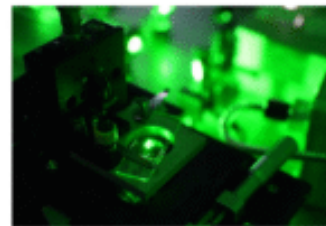
### 3) エクソソーム研究バイオベンチャー「リジェネソーム」への出資を通じたヘルスケア分野での連携

2024年に出資を実行したリジェネソーム株式会社との連携

老化による課題を  
バイオテクノロジーで解決する  
ロンジェビティ テックベンチャー



2025年5月15日始動。  
本社兼研究所  
「高輪ロンジェビティラボ」  
@TANGHAIWA GATEWAY LINK SUSHIARI Plaza 309H



リジェネソーム社の先端技術であるエクソソーム研究は再生医療、不老長寿、健康寿命領域への活用が期待されており、未来共創Labとの連携にて当社ブランド事業とのアライアンスも視野に入れたヘルスケア分野での共創活動を進めていく。

### 4) トピックス

当社独自のメディカルビッグデータ「REZULT」をもとにしたレポート「適応障害の患者動向について」が各種メディアで放送

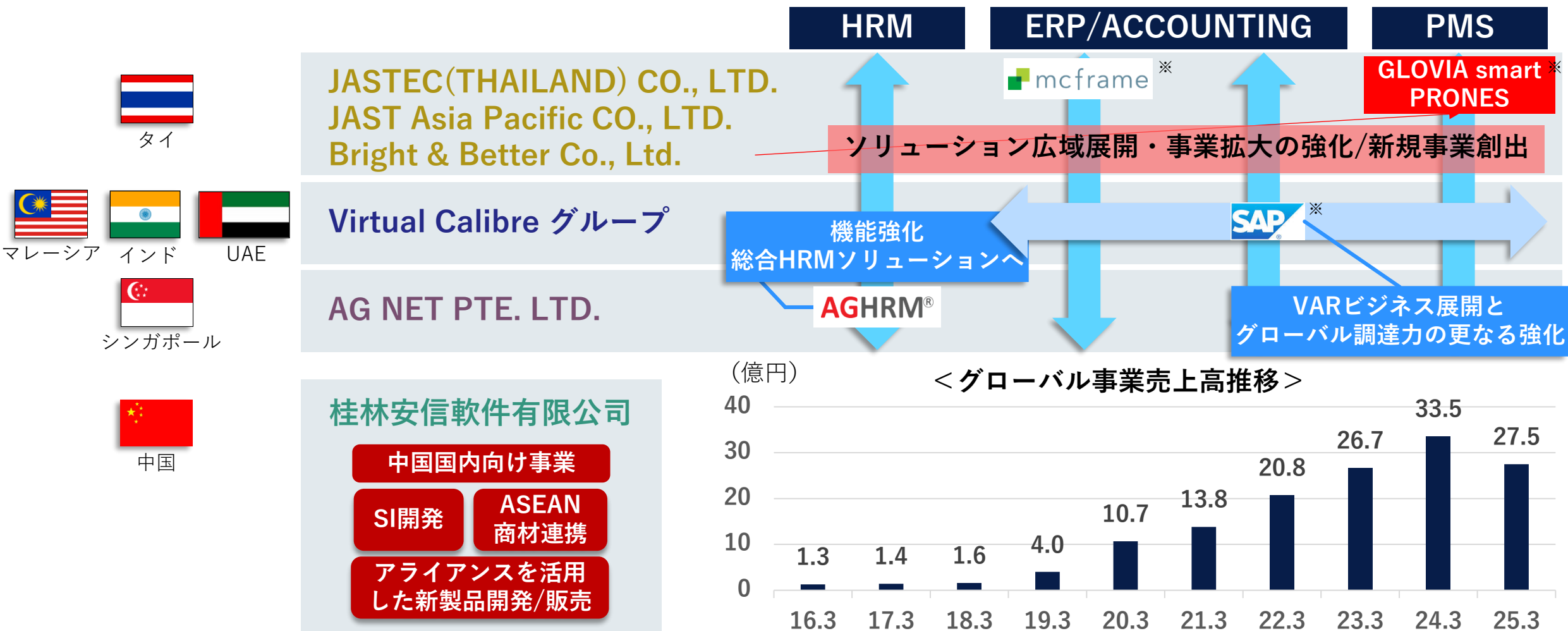
調査レポート「適応障害の患者動向について」がフジテレビ「めざまし8」やABEMA NEWSチャンネル「ABEMAヒルズ」など各種メディアで放送。

東北大学未来型医療創造卓越大学院プログラムが主催するネットワーキングイベントへの企画開催協力を実施（2024.12.17）

本イベントは、未来型医療を創造するためのスタートアップ・エコシステムの構築に向けた新たな一歩であり、当社未来共創Labは、本イベント成果や大学に眠る研究シーズとの共創可能性を模索することで、社会実装に向けた価値創出に寄与すべく東北大学との連携を推進していく。

# 10. グローバル事業

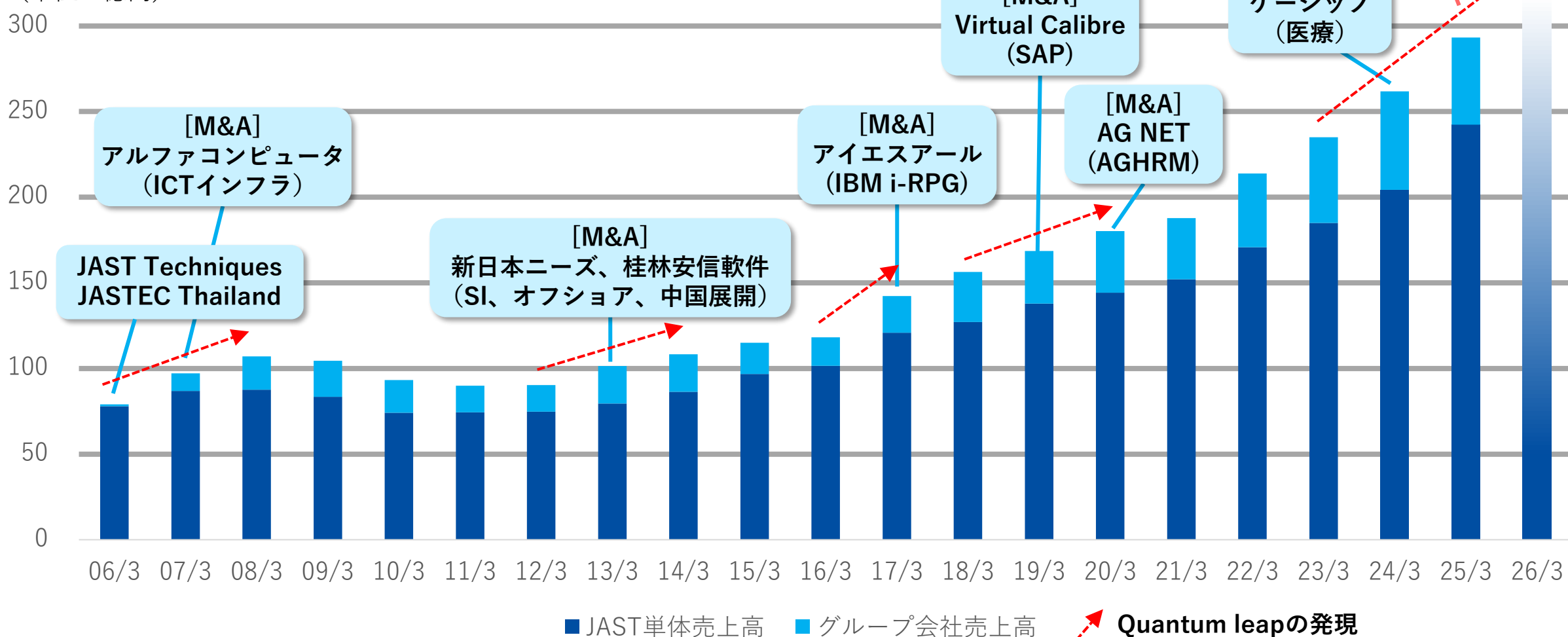
SAPビジネス拡大に向け、Virtual Calibreグループはインドと中東に拠点を設立  
他のソリューションの広域展開と合わせて、事業の更なる成長を図っていく



# 11. M&A／グループ拡大戦略

既存商材向けの顧客や市場の拡大によるシナジーの追求、  
高付加価値ビジネスの成長推進などを念頭に入れM&Aを継続

(単位：億円)



※連結調整はグループ会社売上高から控除

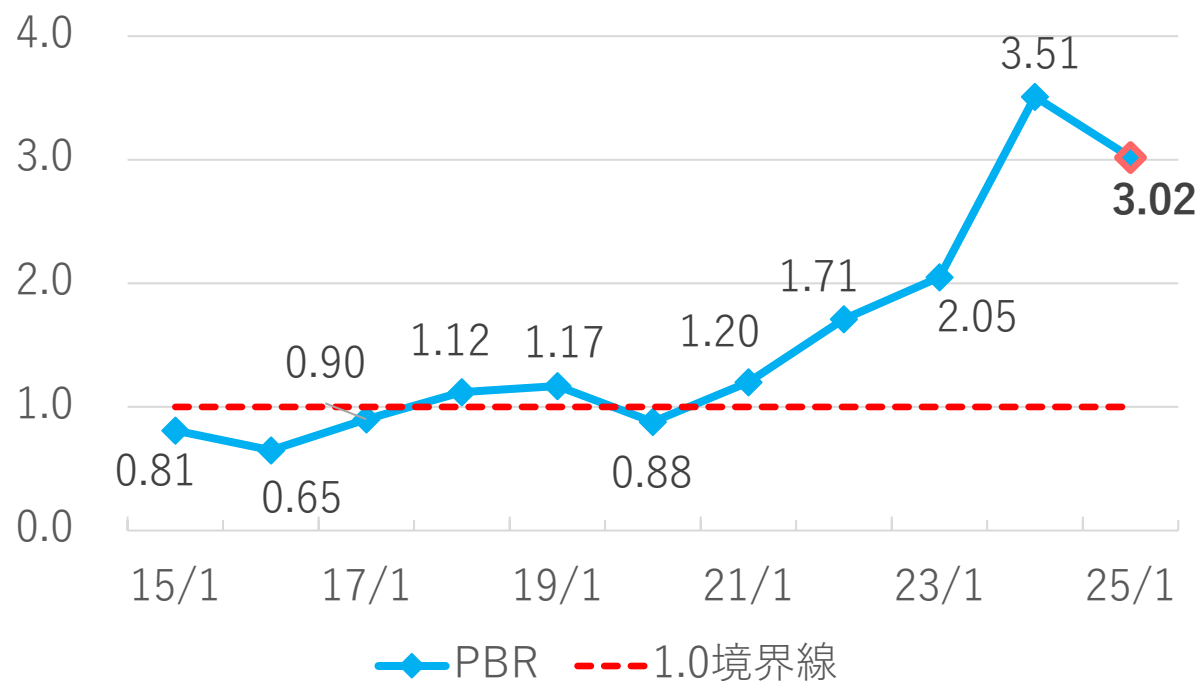
## 12. 資本コスト経営 (1/2)

PBRは3.0倍超を維持

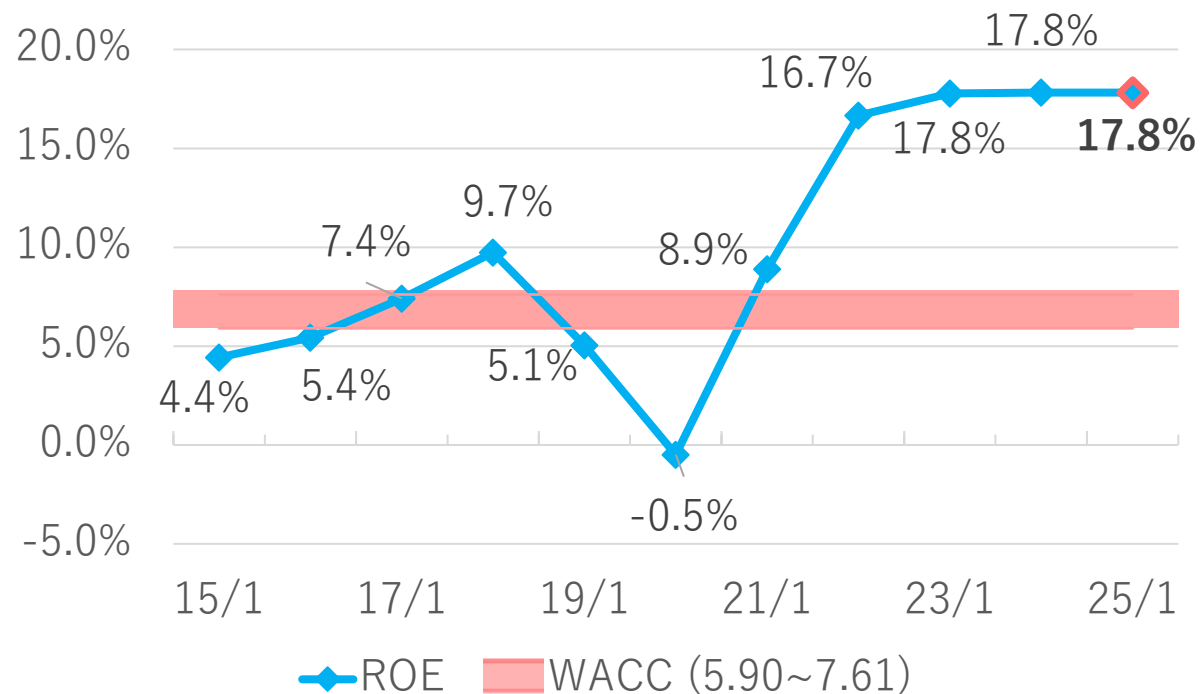
引続き、エクイティス・プレッドを意識した経営を継続する

(倍)

<PBR推移>



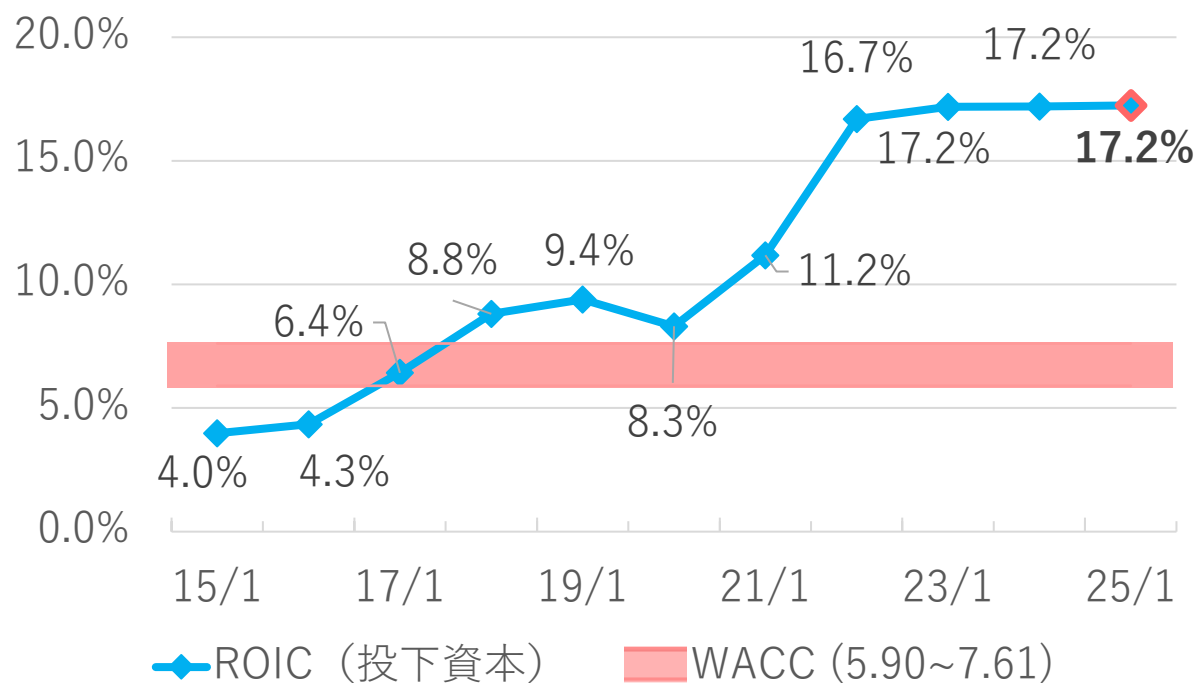
<ROE推移>



## 12. 資本コスト経営 (2/2)

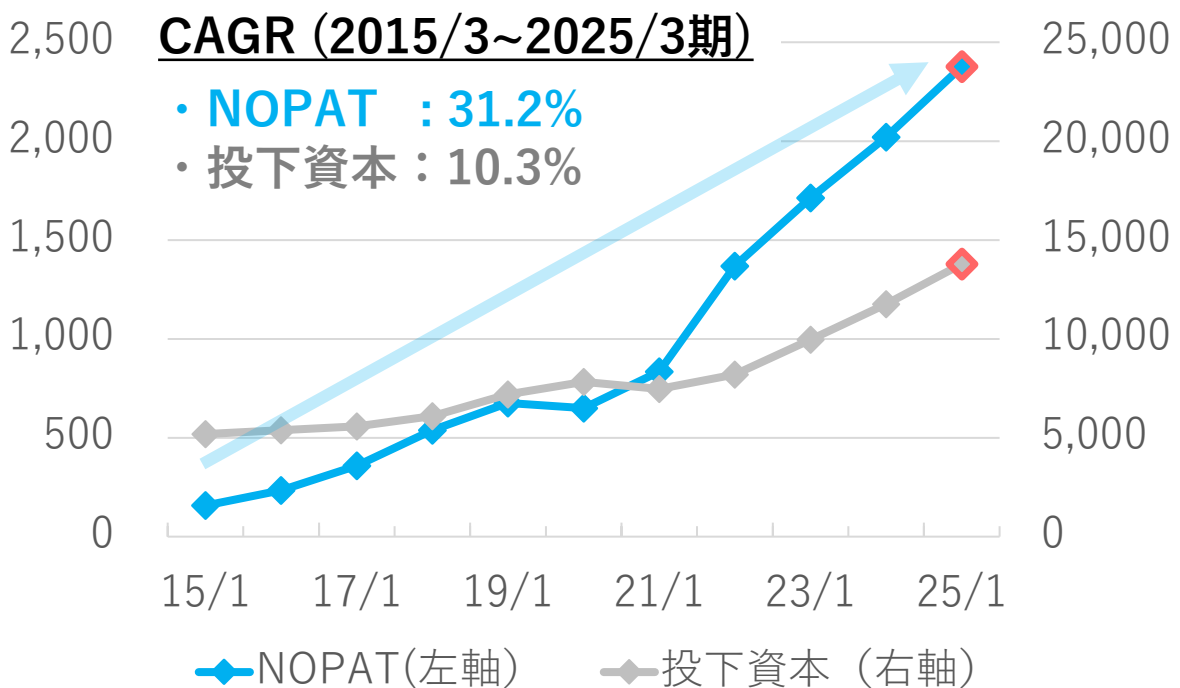
引続き、利益の成長速度が投下資本の拡大速度を上回っている  
EVAスプレッドについても、引続き重視していく

< ROIC推移 >



(百万円)

< NOPATと投下資本推移 >



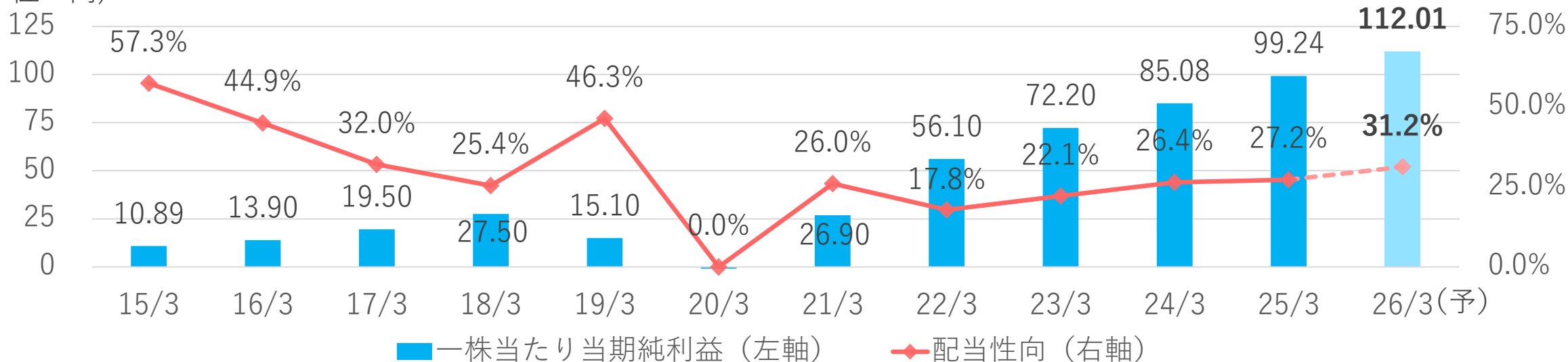
## 13. 株主還元策

	2024.3期 実績	2025.3期 実績	前期比	2026.3期 予想	前期比
1株当たり配当金	22.5円	27.0円	+4.5円	35.0円	+8.0円
1株当たり当期純利益	85.08円	99.24円	+14.16円	112.01円	+12.77円
配当性向	26.4%	27.2%	+0.8pt	31.2%	+4.0pt
株主資本配当率 (DOE)	4.60%	4.74%	+0.14pt	5.35%	+0.61pt

## 配当方針（目安）

- ✓ 配当性向 30%
- ✓ DOE 4%
- ✓ 累進配当

(単位：円)





# 14. キャッシュアロケーション

更なる企業価値向上に向け、手元資金を積極的に成長投資に振り向ける

(*1) 配分可能額（～70億円）	成長投資	M&A / 企業提携	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 既存商材向けの顧客や市場の拡大</li><li>✓ 高付加価値ビジネスの成長推進</li><li>✓ 先端技術や新商品・サービスの取込みなど</li></ul>
		R&D / 新事業開発	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 成長分野や新事業開発に向けた重点投資</li></ul>
		人材採用・育成 マルチアライアンス	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ プロフェッショナル人材の採用及び高度専門職人財の育成</li><li>✓ 先端技術やディープテック分野への教育投資</li></ul>
		経営管理DX / 設備投資	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 社内経営基盤のデジタル・トランスフォーメーションの推進</li></ul>
	株主還元	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 株主との安定的且つ長期的な関係構築</li><li>✓ 事業成長による株価上昇と合わせて継続的に検討</li></ul>	
必要運転資金		<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 事業の安定運営に支障を来さぬように適切に管理</li><li>✓ キャッシュ創出力とコスト管理の更なる強化</li></ul>	

\*1: 2025年3月期～2026年3月期の2年間の合計（概算）



# 15. 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)

5 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  
(2025.3通期実績96.5%)

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  
2025 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
  - ・ウェルビーイングを考える場
- ② 健康イベント
  - ・「ウォーキングイベント」
  - ・「歩行姿勢測定」
  - ・「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：2025.3通期実績90.8%)

## DX人財育成

### SAP※認定資格者数

取得資格総計 **441**  
資格取得者 **126** 名

(2025年5月末時点)

### DX人財開発集合研修

**15** カテゴリ  
**248** コース

(2025.3通期実績、開催日数)

### 社内認定資格「JCPL」

初級 **590** 人

中級 **105** 人

(2010.3～2025.3期 認定取得者数累計)

### DX関連外部e-Learning

**13** カテゴリ  
**25** コース

(2025.3通期実績)

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

## 更なるホワイト化推進

### 平均年次有給休暇

取得率 **69.7** %

取得日数 **11.7** 日

(2025.3通期実績)

### 平均残業時間

(月平均所定外労働時間)

**17.3** 時間

(2025.3通期実績)

### 育休取得率

男性 **90.5** % (19/21名)

女性 **100** % (13/13名)

(2025.3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

# 16. サステナビリティへの取り組み (1/3)








重要課題	関連分野	内容	SDGsテーマ
産業とICTのイノベーション	当社事業全般	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 情報化の創造・提供による社会貢献</li> <li>➤ 産業構造の変革をICTでサポート</li> <li>➤ 共創・共同体制の構築、エコシステムの変革に貢献</li> <li>➤ グループ会社、パートナー会社との連帯</li> </ul>	
ICTを活用した学習活動のサポート	GAKUEN	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 大学の未来を創るトータルソリューションの提供</li> <li>➤ ICTを活用した質の高い授業支援、テクノロジーを活用した教育</li> <li>➤ 教育ビッグデータ活用による教育の質向上支援</li> <li>➤ リカレント教育（生涯学習）環境の実現</li> <li>➤ 教育のデジタル化を実現するAI、IoTの研究開発</li> <li>➤ Z世代向け新サービスの提供</li> </ul>	
医療費の適正化と健康増進への貢献	医療 ビッグデータ	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 医療ビッグデータの活用による「保険者様に向けた医療費の適正化と加入者様の健康増進」を推進</li> <li>➤ アカデミア等との共同研究による「感染症などの疾病、医療問題への課題解決」に貢献</li> <li>➤ 医療ビッグデータをオープンデータとして一般公開</li> </ul>	

# 16. サステナビリティへの取り組み (2/3)

重要課題	関連分野	内容	SDGsテーマ
情報系統合パッケージによる 金融業務の効率改善	BankNeo	<ul style="list-style-type: none"> <li>金融機関の情報系統合パッケージビジネスによる社会貢献</li> </ul>	
デジタル化の促進により 企業の改革に貢献	DX & SI	<ul style="list-style-type: none"> <li>社員食堂やオフィス内でのキャッシュレスサービス</li> <li>人材データプラットフォーム「mieHR」</li> <li>Office DX -顔認証打刻-</li> </ul>	
ICTを活用した陸上養殖 システムへの貢献	DX & SI	<ul style="list-style-type: none"> <li>陸上養殖監視ダッシュボードの提供</li> <li>環境に配慮した自然エネルギーの利用促進</li> </ul>	
健康経営への取り組み	健康経営	<ul style="list-style-type: none"> <li>「健康経営」の推進</li> <li>定期健康診断・人間ドックの受診促進</li> <li>長時間勤務撲滅</li> <li>コミュニケーション促進に向けた取り組み（イベント等）</li> <li>心身の健康増進</li> </ul>	

※弊社コーポレートサイト「[SDGsの取り組み](#)」からの抜粋

# 16. サステナビリティへの取り組み (3/3)

重要課題	関連分野	内容	SDGsテーマ
学びの機会提供	育成・教育	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 社内研修制度の充実（社内認定資格の運用等）</li> <li>➤ インターンシップ（学生向けにシステムエンジニアの職業体験を提供）</li> <li>➤ システム開発を通じた教育・学習支援</li> </ul>	
ダイバーシティへの取り組み	採用・処遇	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 人種・国籍・性別等にとらわれない採用と公正な処遇</li> <li>➤ 多様な働き方を支える社内諸制度</li> <li>➤ 株式会社エスプールプラス様運営「わーくはびねす農園」との契約</li> </ul>	  
環境負荷の低減	経営管理全般	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ オフィスDX推進によるペーパーレス化への取り組み</li> <li>➤ オフィスやデータセンター等での環境問題対策への取り組み</li> </ul>	  

# 目次

- I. 2025.3期通期決算の概要
- II. 業績概況
- III. 2026.3期予想と直近の取り組み
- IV. JAST VISION 2035**
- V. Appendix

# 1. PURPOSE



情報化を創造し、  
提供することにより、  
社会に貢献する

創業者平林武昭が掲げた企業理念には、JASTグループが社会的貢献を果たし、世のため人のための企業として永続・発展する、という志が込められています。JASTの50年の歴史は、この企業理念のもとお客様・社会に寄り添い、技術を磨くことで歩んできた実績と信頼の歴史です。

2035年にむけたVISION(あるべき姿)を策定するにあたり、JASTグループのアイデンティティとして、企業理念の永続的な実践の基礎となるMISSION(使命)とVALUES(価値観)を定義しました。

## 2. MISSION・VISION・VALUES (1/2)

### MISSION

果たすべき使命

#### ● 社会の課題解決にひたむきに取り組む

JASTグループは、社会・企業双方の持続的成長を果たすべく、“社会の課題解決にひたむきに取り組む”をMISSIONとして掲げます。「ひたむき」の一言には、お客様に常に寄り添い、理解を深め、課題解決を提供するという「誠実な顧客志向」と、課題解決を可能とする技術革新への「絶え間ない努力」を、徹底する思いを込めております。

### VISION

あるべき姿

#### ● 誰もが知る課題解決企業へ

創業来50年、JASTグループはお客様へ寄り添い課題を解決してきましたが、企業理念の実現には、より一層、社会の持続的成長へ貢献する必要性を認識しています。

次の50年の成長に向けた明確なビジョン“誰もが知る課題解決企業へ”を掲げ、より多くの社会課題を“ひたむき”に解決していきます。人々がJASTの社会を変革する力を知り、社会に必要な不可欠な企業として認知されることを目指します。

### VALUES

大切にすべき価値観



## 2. MISSION・VISION・VALUES (2/2)

### MISSION

果たすべき使命

### VISION

あるべき姿

### VALUES

大切にすべき価値観

#### ● 経営理念

お客様・社員・株主・社会の「四方良し」の実現には、企業・社員の社格・人格を高めることが最も重要であると、JASTは考えております。次の50年においても、人づくりを最も大切にする経営方針のもと、グループの全員が志をひとつに勇気をもって行動し、社会に価値と感化を提供するため、経営理念の浸透・実践を続けてまいります。

#### ● JAST DNA

JASTグループの社員は、「困ったお客様を見過ごせない思い」「感謝に対する喜び」「ソフトウェア開発・技術革新そのものへの楽しさ」をモチベーションに、「様々な挑戦をいとわない姿勢」「良心にもとづく行動」を体現してきました。経営理念の浸透と人づくりの徹底により共有されたこれらのJASTらしさを、次の50年に向けて継承していくべきDNAとして大切にしていきます。

#### ● 不易流行

「不易流行」はJASTグループの経営思想です。確固とした企業哲学・企業姿勢などの変わらぬ原理（不易）を受け入れる冷静さと、時代性に応じて変えるべきもの（流行）を変えていく勇気、その二つを両輪に、VISIONの実行を推進します。



### 3. 自社の置かれている環境

#### 外部環境

加速度的な社会課題の進行と  
革新技術に対する積極的対応の必要性の高まり



##### ≫ 社会課題の進行

- 超少子高齢化による労働力不足や地域機能不全・格差拡大と、社会課題解決要請の高まり
- 地球温暖化、生物多様性危機、世界的食料不足などに対するグリーンイノベーションへの社会要請の高まり



##### ≫ 革新技術の発展

- 生成AIの発展によるシンギュラリティの到来
- ブロックチェーン・通信技術・ロボティクス・IoTなど産業構造を変革する技術の実用化
- 先端IT人材の不足、従来型IT人材の余剰

#### 内部環境

創業来50年で培った経営資源



##### ≫ 企業文化・事業環境

- 理念先行経営による理念の浸透と実行力
- 完全独立系による自由な挑戦環境



##### ≫ 事業基盤

- 自社ブランド製品の高いシェア
- SIビジネスの高い開発力・動員力



##### ≫ 人材

- 高い技術力と人間力
- 顧客第一で寄り添う姿勢



##### ≫ 財務基盤

- 質実剛健な経営による、良好・健全な自己資産と手元流動性
- 多彩な事業構成による安定性



“JAST VISION 2035”

## 4. めざすポジショニングと変革の方向性



“誰もが知る課題解決企業になる”

持続可能な社会の実現に貢献する

### めざすポジショニング

≫ 社会課題解決の場に常に存在し、課題解決に不可欠な企業としてのポジションを確立する

- 世界中の人々に、課題を解決するためのサービスを直接提供する
- 実際の課題に直面する人々とのコミュニケーションに基づく、ニッチな課題も解決するIT技術をコアとしたサービスを提供することで、特定分野のトップシェアを多く獲得する
- 先進技術・市場知見をもつ企業・団体や行政・自治体など多様なプレイヤーとの共創関係を構築し、課題解決をリードする



### 変革の方向性

≫ 全グループ・全事業一体で変革を推進する

- 全グループ・全事業の人材・技術・知見を発揮し、あるべき姿を実現するために、ダイナミックな組織組成・改編や先鋭人材の獲得・既存社員のリスクリングをグループ全体で実行する

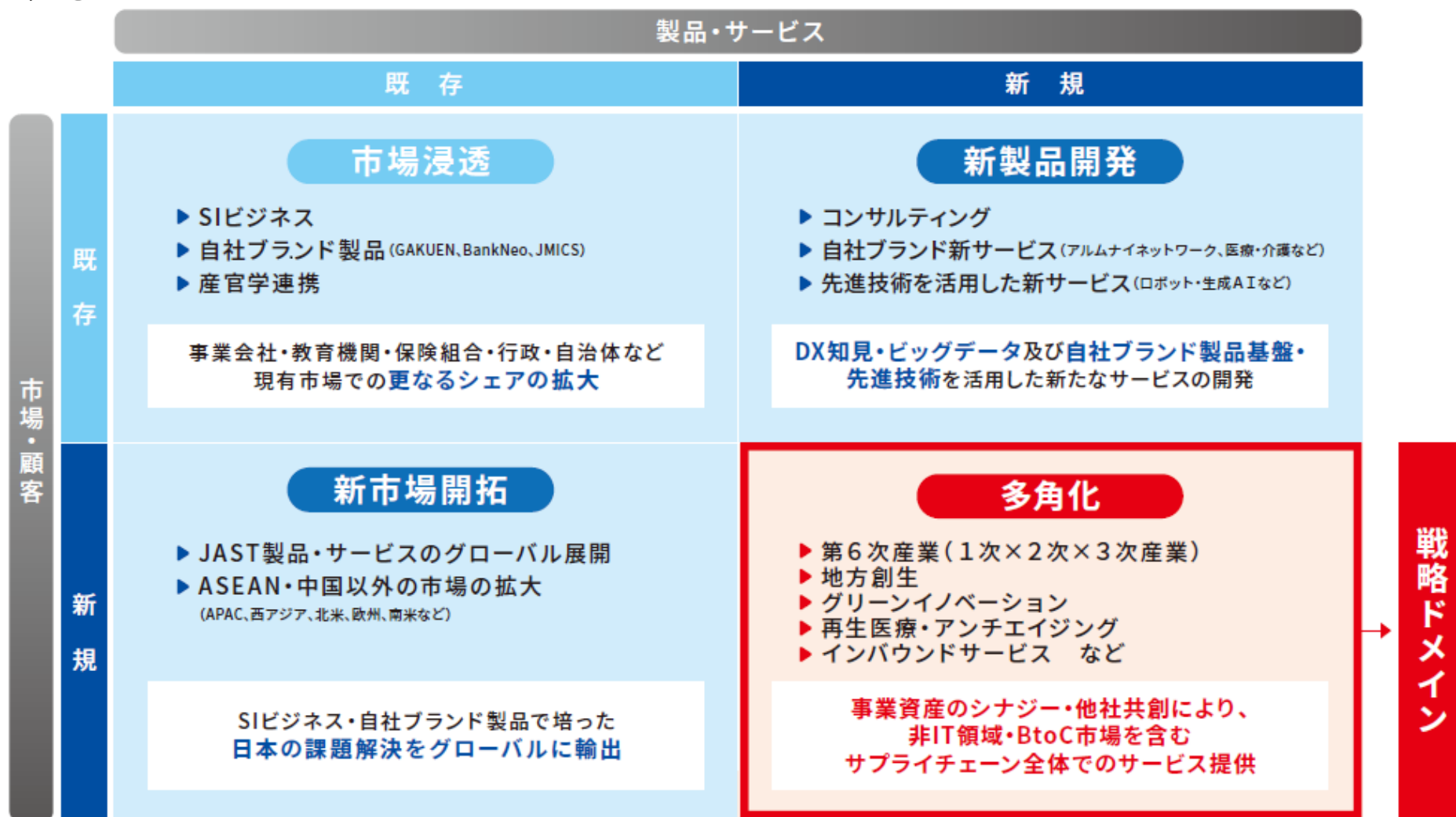
≫ 経営基盤の強化により成長を促進する

- 人的資本、知的資本への積極投資により事業成長を促進する
- 経営資源の最大活用と無駄の排除で、高い資本効率性での価値創出を行う



## 5. 戦略ドメインの定義

広範な領域で多様なお客様に課題解決を提供するため、多角化領域を戦略ドメインと位置付ける



## 6. 目標とする事業規模

成長戦略により2035年JASTグループ連結売上高 **1,000億円** を実現する




ビジョン達成の指標として戦略ドメインの連結売上高 **200~300億円** を目指す



# 目次

- I. 2025.3期通期決算の概要
- II. 業績概況
- III. 2026.3期予想と直近の取り組み
- IV. JAST VISION 2035
- V. Appendix**

# 1. 企業情報

会社名	日本システム技術株式会社 Japan System Techniques Co., Ltd. (略称：JAST)	事業セグメント	1. DX&SI事業 2. パッケージ事業 3. 医療ビッグデータ事業 4. グローバル事業
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（2025年 3 月31日現在）	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></ul>
所在地	大阪本社（本店） 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 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27階		
代表者	代表取締役社長 平林 武昭		
従業員数	連 結：1,613名（2025年3月31日時点） 新入社員：103名（2025年4月1日入社）	各種 認証マーク	    
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、UAE、中国		

※当社ヘルスケアイノベーション事業部で登録



## 2. グループ一覽

★ **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ィング  
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

# V. Appendix

## 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

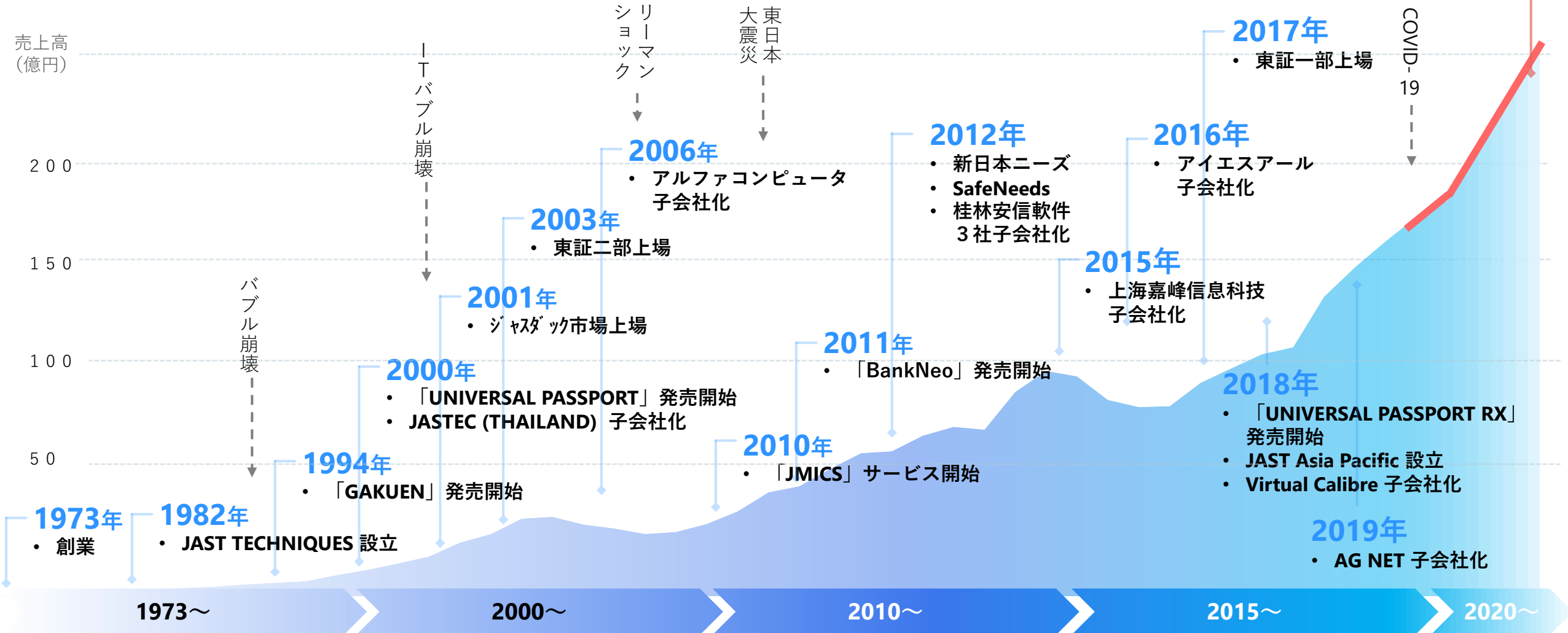
- ・東証プライム市場移行
- ・Bright & Better設立

### 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.孫会社化

### 2024年

- ・ケーシップ子会社化





## 4. 事業内容

### DX & SI

#### 受託開発、開発支援、ソリューションの開発・導入

- **システム・インテグレーション (SI)**  
幅広い業界、ビジネス領域におけるシステムの受託開発
- **ソリューション**  
AWS、SAP、Salesforce、ServiceNowなどを用いたソリューションの構築、運用、分析など
- **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

### 医療ビッグデータ

#### 医療情報データの点検・分析及び関連サービスの提供

- レセプト自動点検システム  JMICS  
JAST Medical Insurance Checking System
- データヘルス推進支援サービス
- 保険者業務支援システム  iBss
- 生活保護版レセプト管理システム  生活保護等版  
レセプト管理クラウドサービス  
RezeptPlus
- データ利活用サービス  REZULT

### パッケージ

#### 自社パッケージ・ソリューションの開発・販売

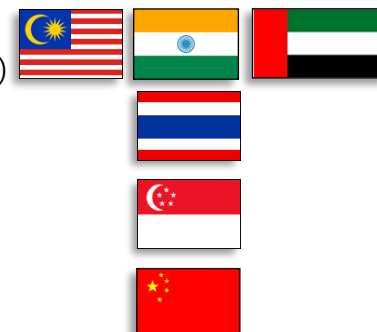
- **GAKUEN**  
約450校への導入実績を誇る大学向け総合パッケージシステム「GAKUEN」シリーズの開発、販売及び導入
- **BankNeo**  
金融機関向け情報系統合パッケージ「BankNeo」の開発、販売及び導入



### グローバル

#### アジア太平洋地域を中心としたグローバルDXビジネス

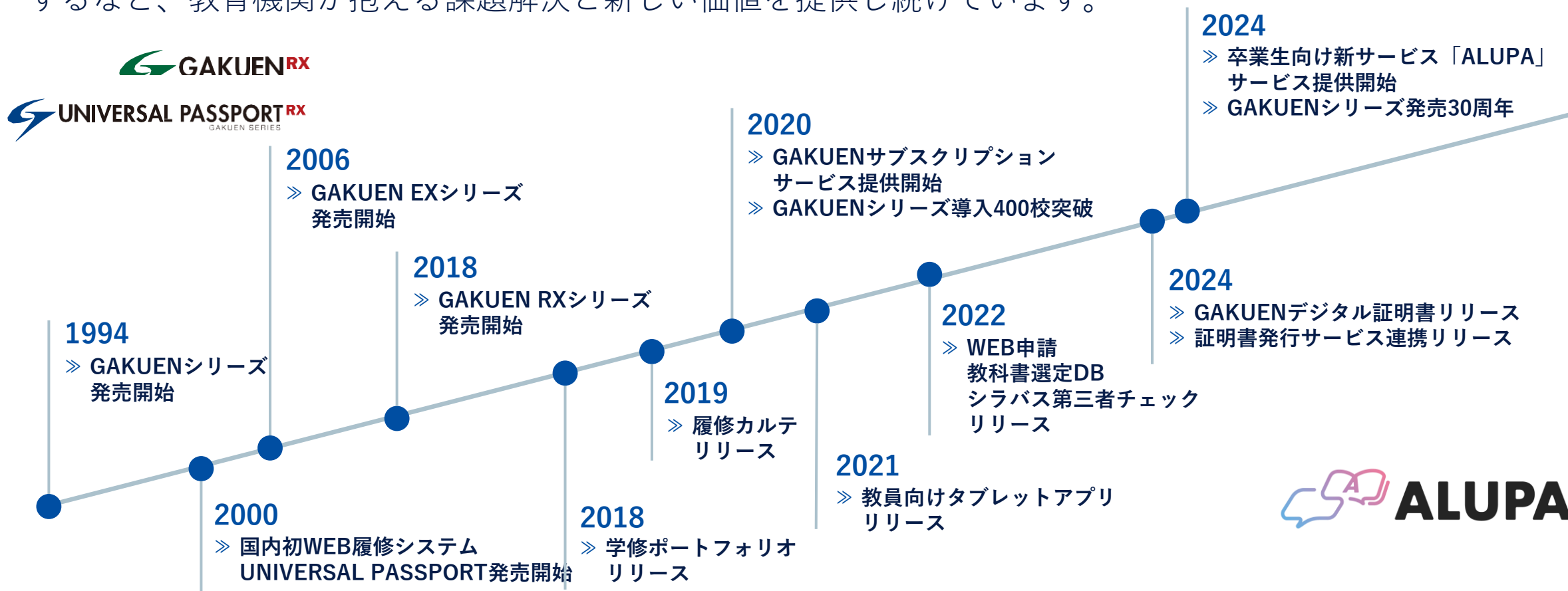
- **事業内容及び展開国**
  - ・ SAP※導入コンサルティング及び関連サービス（マレーシア、インド、UAE）
  - ・ ERP導入及び関連サービス開発（タイ）
  - ・ クラウド型HRMソリューション“AGHRM®”開発（シンガポール）
  - ・ オフショア開発（中国）



## 5. GAKUEN事業 (1/6) – 沿革

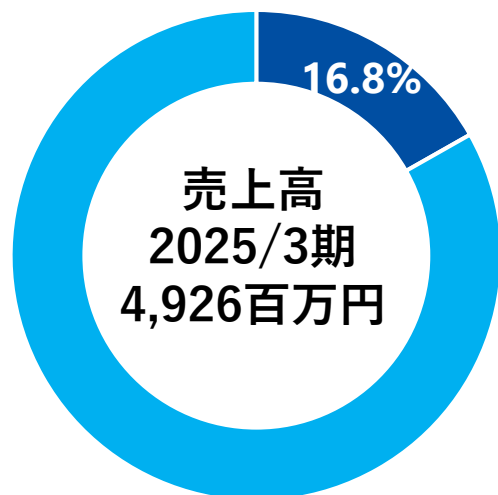
関西圏のお客様へオーダーメイドで開発したシステムをパッケージ化し、1994年に『GAKUEN』シリーズとして発売を開始。2000年には国内初となるWEB履修システム『UNIVERSAL PASSPORT』をリリース、現在のメインシリーズであるRXシリーズは2018年に発売を開始しました。

RXシリーズ発売以降も新製品・サービスのリリースを継続しており、2020年にはサブスクリプションでのサービス提供を開始。30周年を迎えた2024年には、卒業生向けの新サービス『ALUPA』のサービス提供を開始するなど、教育機関が抱える課題解決と新しい価値を提供し続けています。

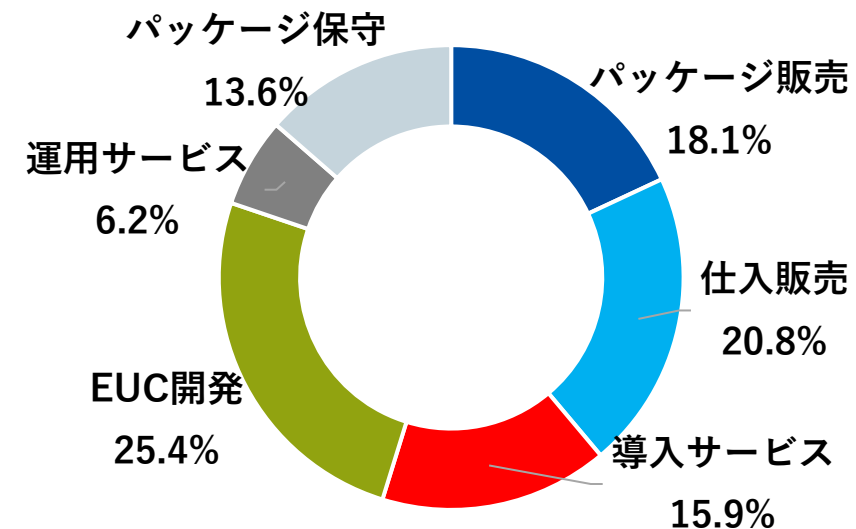


## 5. GAKUEN事業 (2/6) – 事業内容

### 連結に占める割合



### サービス別売上構成



### 05.パッケージ保守・サポート

- GAKUENサポートセンター運営
- 製品保守（バージョンアップ版提供）
- インフラ保守
- 各種講座開催（製品勉強会・セミナー等）

### 01.製品企画・開発

- 市場調査／技術調査
- 新製品（ビジネス）の企画
- アライアンスの検討
- 製品開発／技術検証
- POC（概念実証）

### 02.プロモーションセールス

- セミナー（ウェビナー）の開催
- GAKUEN全国ユーザー研修会
- GAKUEN STATION（会員制サイト）の運営
- GAKUENライセンスの提供
- GAKUENデータセンターサービス
- GAKUEN証明書発行機・出欠端末
- その他ソフトウェア・ハードウェアの仕入販売

### 03.導入サービス 業務支援サービス

### 03.導入サービス 業務支援サービス

- 導入コンサルティングサービス
- GAKUEN導入支援
- 運用サービス
- BPO（Business Process Outsourcing）

### 04.EUC開発・DOPA

- EUC開発／カスタマイズ
- データ移行
- DOPA（DX Offering Passport）
- データ分析支援サービス
- インフラ基盤構築

教育機関へ  
ワンストップサービス  
を提供

# 5. GAKUEN事業 (3/6) – 強み①「ワンストップサービスを提供」

入学前～在学中



ポータルシステム

情報配信



ポータル

WEB申請

スマホアプリ

研究業績

教務業務



教 務

シラバス一括印刷

デジタル証明書

教 室

シラバス外部公開

教育支援



授 業

出欠管理

教員タブレット

スマホ出席

IC出欠連携

ポートフォリオ



学修ポートフォリオ

履修カルテ

マイステップ

就職・学生支援



就 職

電子マネー

学 生

ポイント管理



事務システム



入 試



教 務



デジタル証明書



就 職



学 費



奨学金



Create Report



自動証明書発行機



AI時間割編成



NTT西日本  
証明書発行サービス  
連携

卒業後



タイムライン

マイページ

卒業生情報変更

アンケート

Coming Soon

申請フォーム

コミュニティ

寄付金受付

イベント申込

マイナンバーカード連携  
—デジタル認証アプリ連携—

開発中・開発予定

証明書発行申請

デジタル証明書

マルチ決済

企業広告

NTT西日本  
認証連携サービス  
—LinkU-ID連携—

将来構想

Eラーニング

キャリアマッチング

BPO

大学業務のアウトソーシング

入試業務

志願者データ登録

採点処理・成績処理

合否判定資料作成

教務業務

履修・シラバス準備

授業評価アンケート  
収集/分析

証明書  
文面修正・登録

キャリアサポート業務

内定企業ヒアリング

就職活動  
アンケート収集

求人データ登録

情報システム業務

学内システム問合せ対応

メール/PC/無線LAN  
利用手続き

マニュアル作成/整備

校友会業務

会員データ登録  
名簿印刷

宛名ラベル出力  
郵送物発送

アンケート収集

## 5. GAKUEN事業 (4/6) – 強み②「豊富な導入実績」

『GAKUEN』シリーズは、リリースから30年で447校の導入実績を積み重ね多くの大学様で安心してご利用頂いています。東北大学様や近畿大学様の総合大学から専門性の高い大学・短期大学まで幅広くご導入頂いております。

### 導入実績

大学：338校  
短大：91校  
他：18校  
合計：447校

### 四国地方

松山大学  
聖カタリナ大学

### 中国地方

山口県立大学(公)	広島経済大学	エリザベト音楽大学
島根県立大学(公)	比治山大学	岡山理科大学
広島市立大学(公)	吉備国際大学	環太平洋大学

### 九州地方

沖縄県立芸術大学(公)	福岡工業大学	筑紫女学園大学
沖縄県立看護大学(公)	中村学園大学	宮崎国際大学
名桜大学(公)	熊本学園大学	崇城大学

### 近畿地方

大阪公立大学(公)	近畿大学
大阪市立大学(公)	甲南大学
兵庫県立大学(公)	佛教大学
大阪工業大学	摂南大学
京都橘大学	阪南大学
京都外国語大学	大手前大学
神戸女学院大学	四天王寺大学
森ノ宮医療大学	梅花女子大学
京都先端科学大学	大阪国際大学
京都光華女子大学	大阪芸術大学
京都文教大学	大阪音楽大学

### 北陸地方

福井大学(国)  
北陸大学  
新潟医療福祉大学  
新潟薬科大学  
新潟国際情報大学  
長岡造形大学

### 東海地方

三重大学(国)  
愛知県立大学(公)  
静岡県立大学(公)  
愛知学院大学  
常葉大学  
東海学園大学  
名古屋外国語大学  
名古屋学芸大学  
名古屋芸術大学  
豊橋創造大学  
愛知産業大学  
名古屋文理大学  
岐阜聖徳学園大学  
朝日大学

### 関東

東京理科大学	千葉工業大学
國學院大学	帝京平成大学
桜美林大学	明星大学
国際医療福祉大学	東京電機大学
日本体育大学	順天堂大学
玉川大学	千葉商科大学
武蔵大学	工学院大学
日本女子大学	明海大学
東京国際大学	日本工業大学
共立女子大学	昭和女子大学
杏林大学	淑徳大学
跡見学園女子大学	麗澤大学
東洋英和女学院大学	大妻女子大学
城西国際大学	神田外語大学
駿河台大学	東京薬科大学
十文字学園女子大学	桐蔭横浜大学
共愛学園前橋国際大学	聖学院大学
江戸川大学	多摩大学
山梨学院大学	東京音楽大学
東京医科大学	東京成徳大学
二松学舎大学	武蔵野音楽大学
杏林大学	嘉悦大学
駒沢女子大学	東京薬科大学
昭和音楽大学	和光大学

### 北海道

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  
北海道武蔵女子大学

### 東北地方

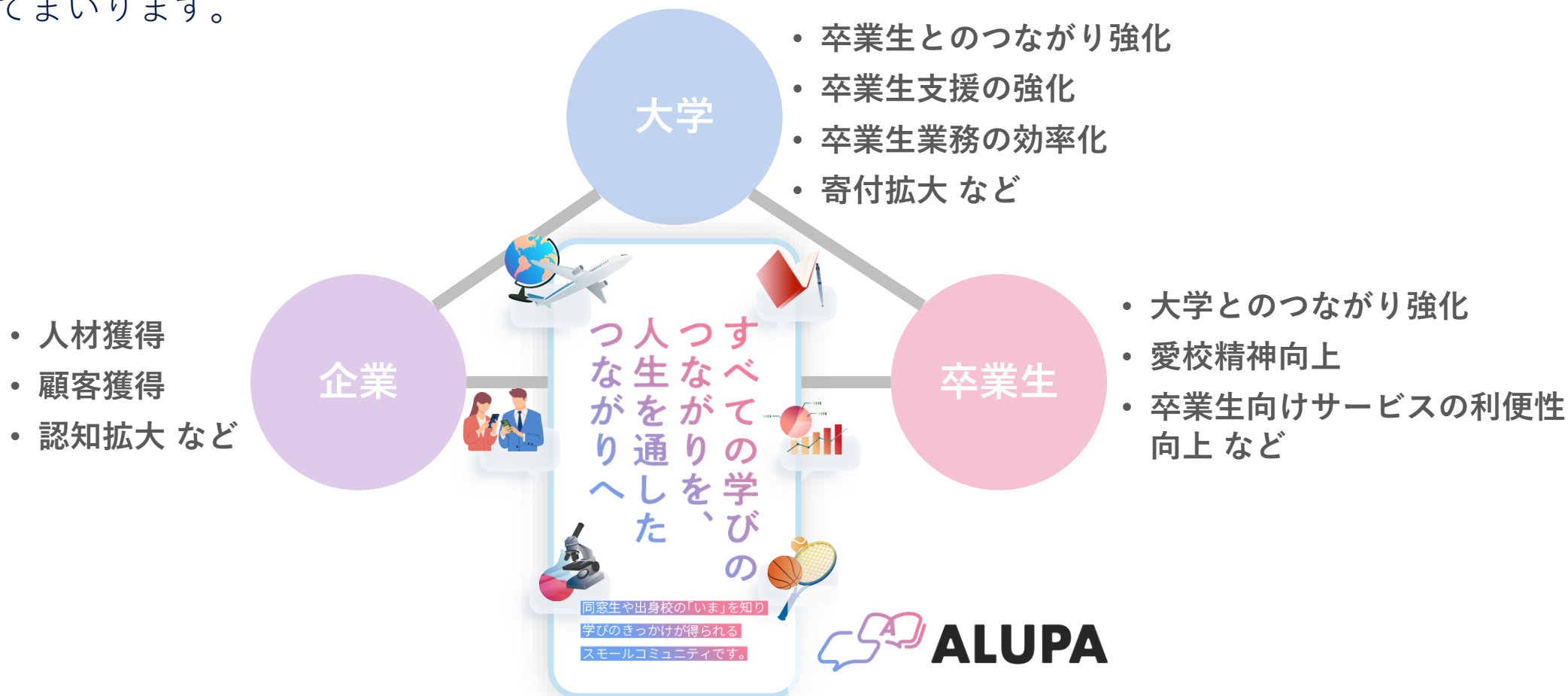
東北大学(国)  
山形県立保健医療大学(公)  
東北学院大学  
東北福祉大学  
宮城学院女子大学  
東北芸術工科大学  
東北公益文科大学  
仙台白百合女子大学  
青森中央学院大学  
会津大学短期大学部  
福島県立医科大学  
奥羽大学様  
仙台青葉学院大学  
日本大学工学部



## 5. GAKUEN事業 (5/6) – 強み③「生涯学習プラットフォームへの進化」

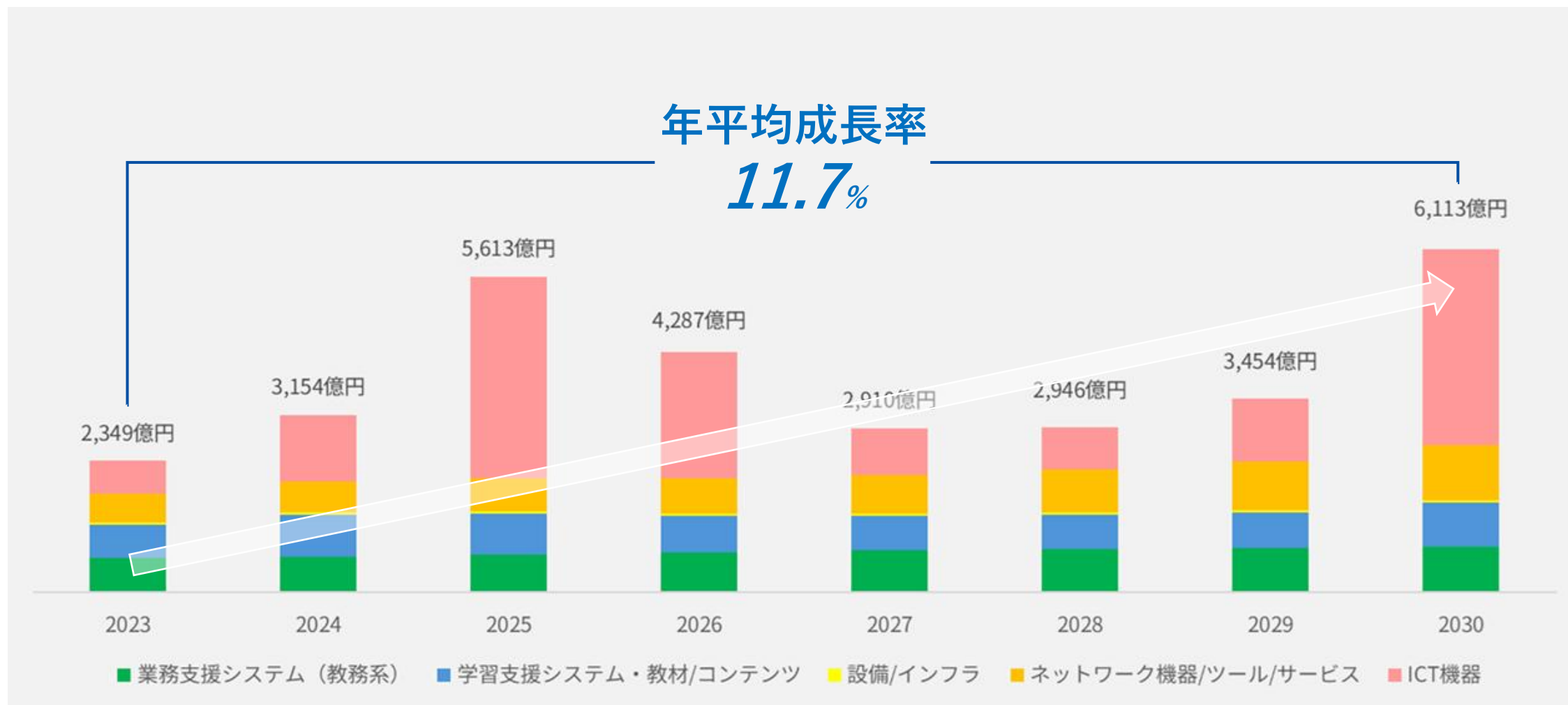
当社では、教育機関向けサービスで培ってきたノウハウと長年蓄積してきた情報資産を活用して、学生が大学卒業後もコミュニティを形成し、生涯学びの機会を得ることができるアルムナイサービス『ALUPA（アルパ）』の提供を開始しました。

『ALUPA』は、大学と卒業生、自学に関連する企業等が繋がるプラットフォーム（クローズドSNS）です。当社は、同プラットフォームに関わる全てのステークホルダーが必要とするサービスを提供し、アルムナイ事業を成長させてまいります。



## 5. GAKUEN事業（6/6）－市場規模

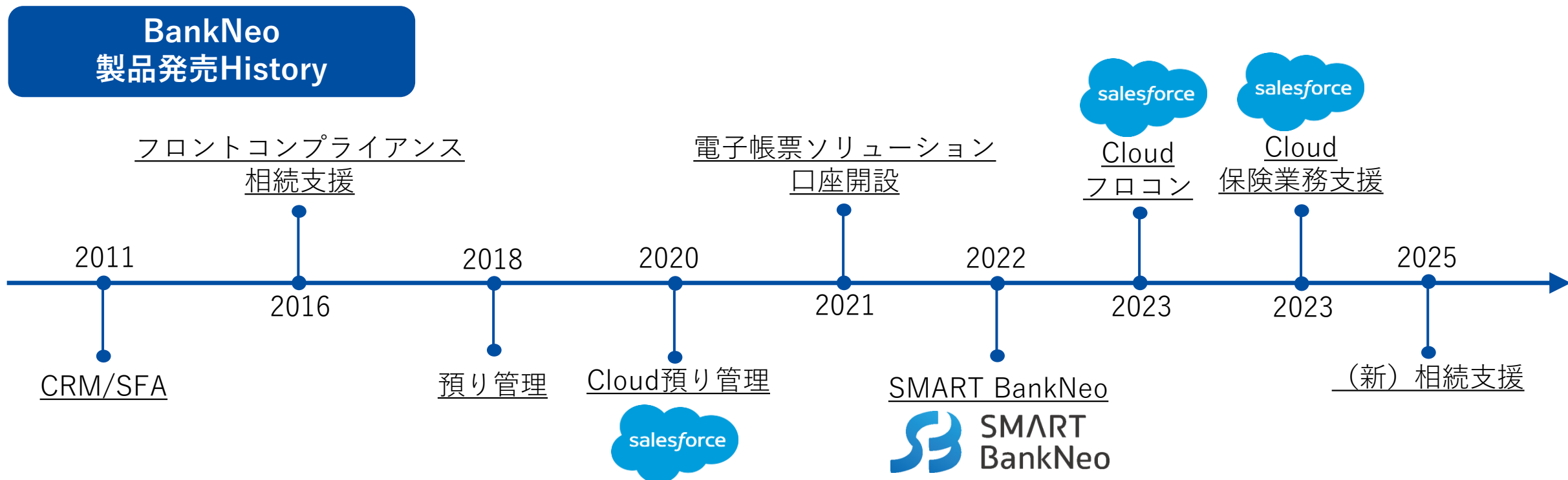
教育DX／ICT関連の市場規模は、2桁台での成長が見込まれている



出所：株式会社富士キメラ総研「教育DX／ICTソリューション市場総調査 2025」

## 6. BankNeo事業 (1/6) – 沿革

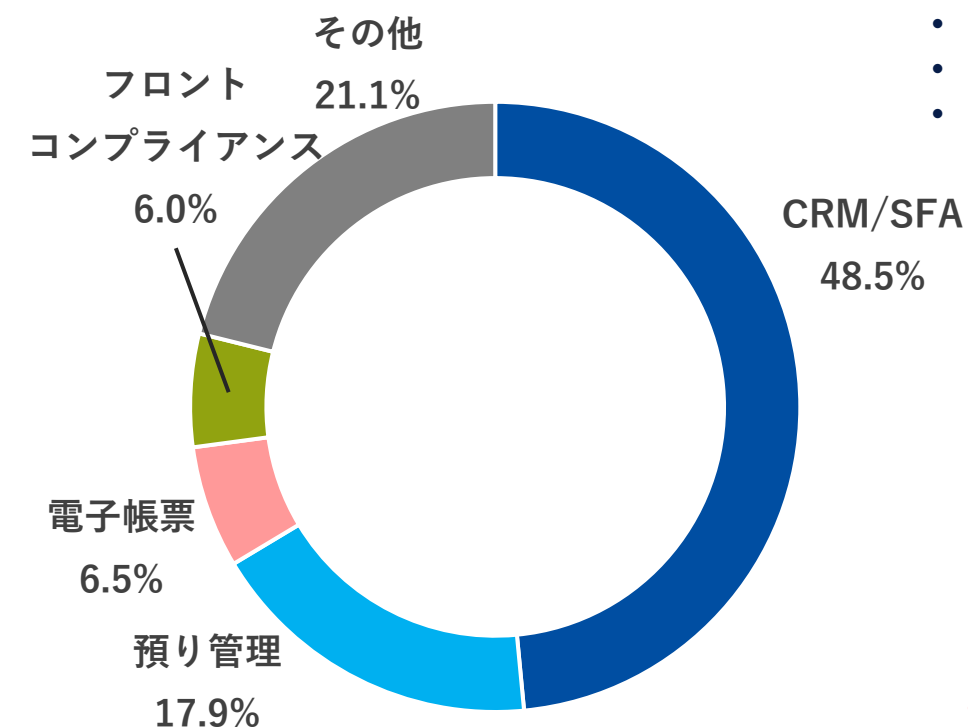
『BankNeo』シリーズは、金融機関様のシステム課題を解決する統合パッケージソリューションです。2011年にCRM（顧客管理）/SFA（営業支援）の販売を開始した後、多様化する金融機関業務のサポートを目的として『預り管理』『電子帳票』『口座開設』『投資信託／保険販売支援』『相続支援』など、製品ラインナップを拡充しています。採用社数も順調に増加しており、これまでに64社への導入実績を有しています。今後も金融機関様のパートナーとして、DXの実現に向けた製品開発、新たな価値創造を行います。





## 6. BankNeo事業（2/6）－事業内容

製品別売上構成  
2025年3月期



### 05.パッケージ保守

- ・ 製品保守
- ・ バージョンアップ
- ・ 各種講座（操作動画の配信）
- ・ 利用者調査（アンケート実施）
- ・ 利用状況データの還元

### 01.製品企画・開発

- ・ 市場調査／技術調査
- ・ 新製品（ビジネス）の企画
- ・ アライアンスの検討
- ・ 製品開発／技術検証

### 02.プロモーション

- ・ 展示会出展
- ・ セミナー（ウェビナー）開催
- ・ ユーザ会実施
- ・ BankNeo HP企画・運営
- ・ カタログ／リーフレット作成

Providing  
one-stop services  
for financial  
institutions

### 04.導入サービス

- ・ BankNeo導入サービス
- ・ カスタマイズ開発
- ・ データ移行
- ・ マニュアルの提供
- ・ インフラ基盤構築

### 03.パッケージ販売・仕入販売

- ・ BankNeoシリーズのライセンス提供
- ・ その他ソフトウェア・ハードウェア（データ連携ツール、統合管理ツールほか）

## 6. BankNeo事業（3/6）－強み①「業務力を活かした豊富な商品群」






**CRM/SFA**

- 顧客一元管理+営業支援
- 情報の収集/活用/蓄積
- 集金機能搭載




**CRM+TQSM**

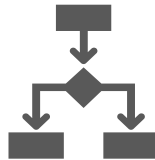
- 営業生産性及び品質の向上
- 組織強化、人材育成
- プロセスの見える化

**現物授受（預り）**

- 電子サイン/ペーパーレス化
- 情報管理体制の強化
- 業務管理の効率化


**相続支援** NEW



**相続業務システム化**

- WEB/TEL/営業店で受付
- 処理の事務集中化
- 一気通貫のシステム


**フロント  
コンプライアンス  
保険業務支援**



**投資信託・保険販売**

- 預かり資産/リスク商品
- 取引実績の記録
- 煩雑な業務をシステム化


**電子帳票  
ソリューション**



**各種帳票の電子化**

- 少量多品種ある帳票の電子化
- ペーパーレス
- 電子保存

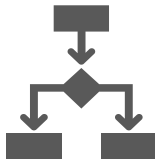
**口座開設**



**口座開設申込/受付**

- タブレットで完結
- 使いやすいユーザーインターフェース
- 一気通貫のシステム

**諸届**



**住所変更申込/受付**

- ワンストップサービス
- 各種変更届の受付
- システム管理



## 6. BankNeo事業 (4/6) – 強み②「豊富な導入実績」

### BankNeoご採用金融機関様：64社



一部抜粋、順不同敬称略

## 6. BankNeo事業 (5/6) – 強み③「顧客ニーズに沿った提供方式」

### オンプレミス版

セキュリティ要件の厳しい金融業界において、多くの金融機関様でオンプレミス製品をご利用いただいております。引続き、安心してご利用いただける製品をご提供します。



全国の地方銀行様、信用金庫様にてご利用

**BankNeo 預り管理** 28金融機関様にご採用

 **SMART BankNeo** 23金融機関様にご採用

### クラウド版 (Salesforce基盤)

世界No.1のCRMであるSalesforce基盤を活用したクラウド製品も順次開発中です。ノウハウと知見を強みに、金融機関様におけるSalesforce PaaS・SaaS導入によるクラウド活用をご支援します。



人気AppExchange金融アプリ 1位を獲得

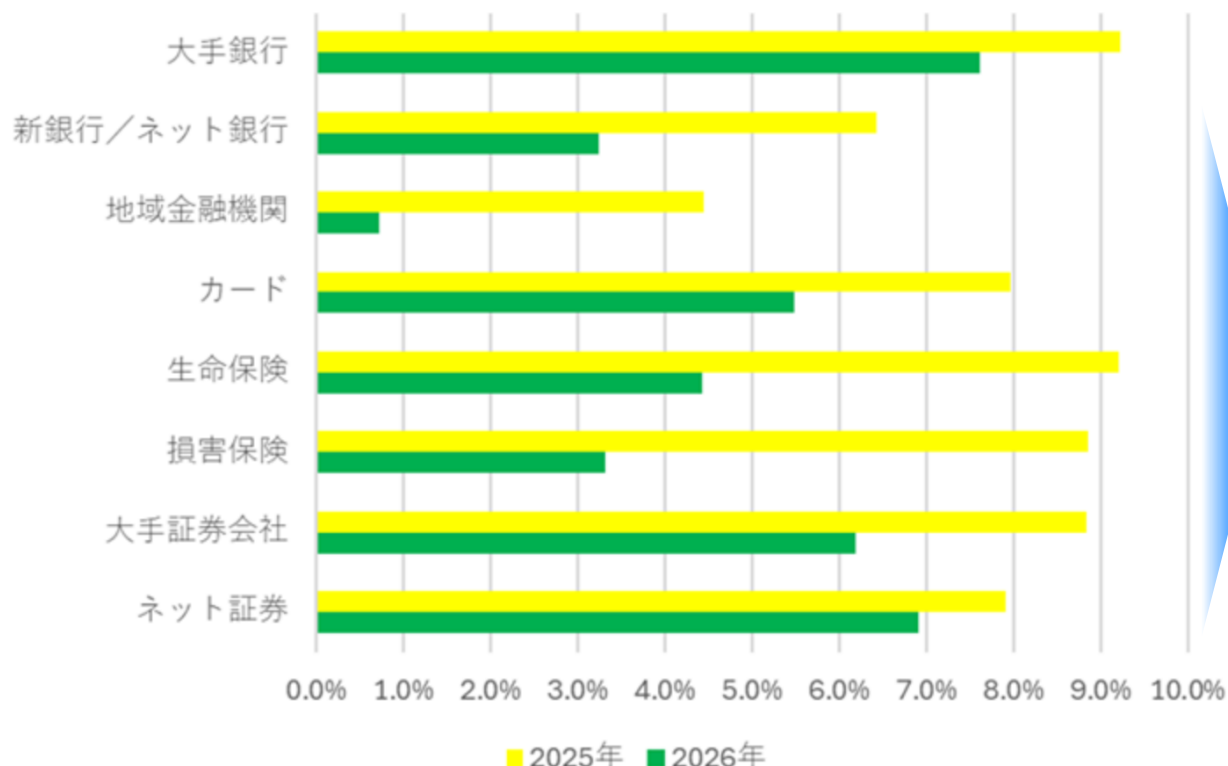


JAST Solution for BANKING  
Cloud **BankNeo 預り管理**  
約**40,000**user

## 6. BankNeo事業（6/6）－市場規模

国内経済が堅調に推移していることに加え、日本銀行がマイナス金利政策を転換して金利が緩やかに上昇したことで、多くの金融機関で収益が改善し、大手金融機関を中心に積極的なIT支出を継続している。

2025年の国内金融IT市場規模は、前年比7.5%増の3兆3290億円、2023年～2028年の年間平均成長率（CAGR）は6.5%、2028年の市場規模は3兆8956億円と予測しており、堅調な成長が見込まれている。



### 1. 事業領域（既存）の堅守

2025～2026年の主要業態別の成長率では、各業態においてプラス成長が予測されていることから、現状の事業領域を継続する。

### 2. メインターゲットへの成長戦略強化

メインターゲットの大手金融機関が市場を牽引するという市場構図は変わらないことから、引き続き自社の強みを活かした成長戦略を継続する。

### 3. 地域経済を踏まえた成長戦略立案

一部の地域金融機関では、基盤となる地域経済の停滞長期化による成長率低下が懸念されており、地域経済状況を把握する必要がある。

### 4. 事業領域の拡大

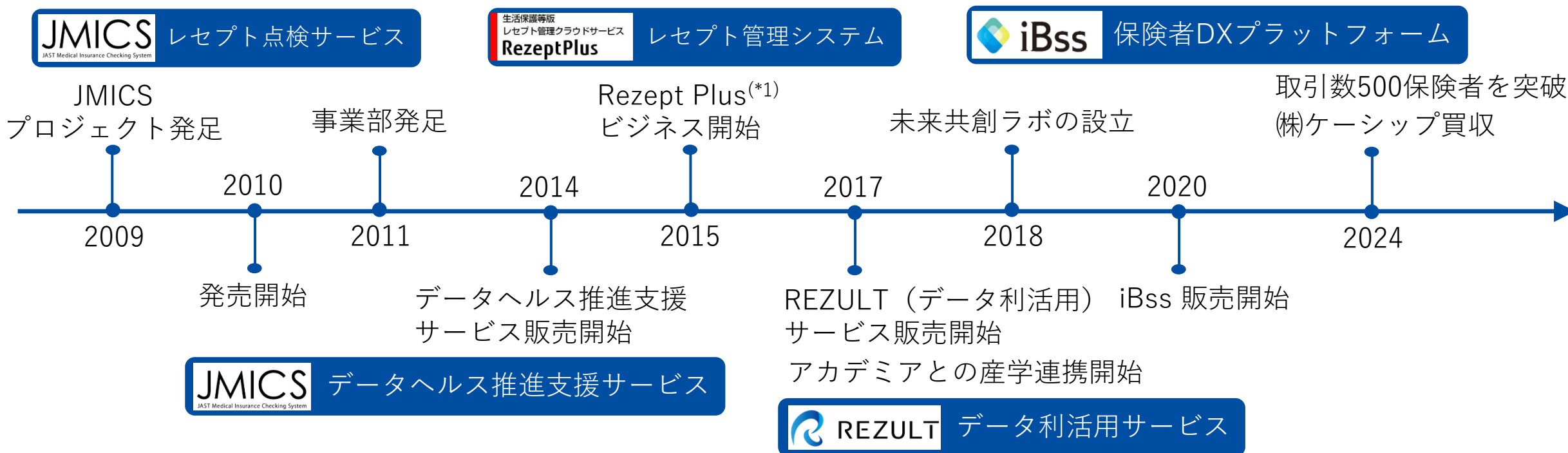
成長率の高い業態（ネット銀行、生命保険、損害保険、証券）へのアプローチを強化することで事業領域を拡大する。

出所：IDC Japan『国内金融IT市場を主要業態別に見た前年比成長率の予測:2025年～2026年』

## 7. 医療BD事業 (1/6) – 沿革

2009年の保険者向け診療報酬明細書自動点検システム『JMICS』のサービス立ち上げに始まり、2014年には蓄積したデータを活用し、分析から保健事業の計画・実行・効果測定まで一気通貫で手掛ける「データヘルス推進支援サービス」を開始。以降、2015年に生活保護等版レセプト管理サービス『RezeptPlus』、2017年に国内最大規模の匿名化レセプトビッグデータ活用サービス『REZULT』、2020年に保険者業務DXプラットフォーム『iBss』を開始。

近年では、同業であり保険者業務のBPOノウハウに長ける(株)ケーシップがグループ入りするなど、着実に事業範囲を拡大。今では約500保険者へのサービス提供を達成し、日本の国民皆保険制度を支える一助となるべく、お客様にとって本当に価値のあるサービスの提供を続けております。



\*1: 「RezeptPlus」は、富士通Japan株式会社の商品です。

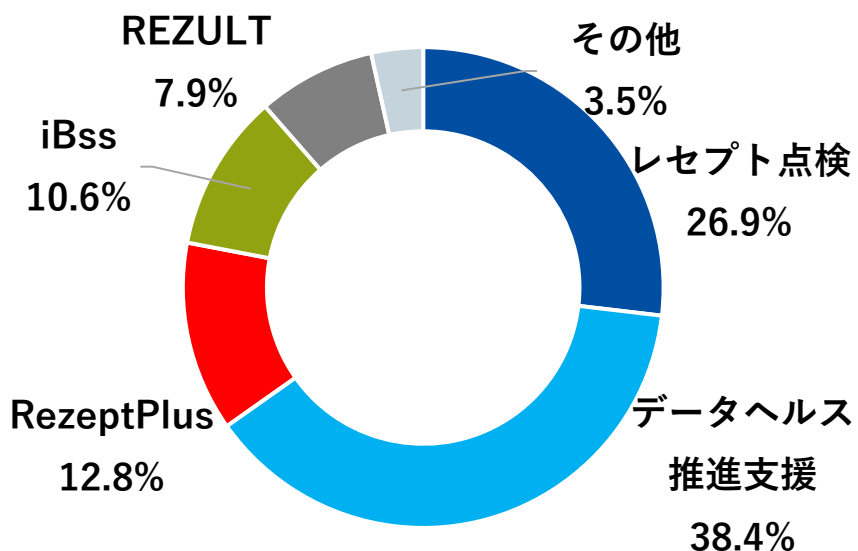


## 7. 医療BD事業 (2/6) – 事業内容

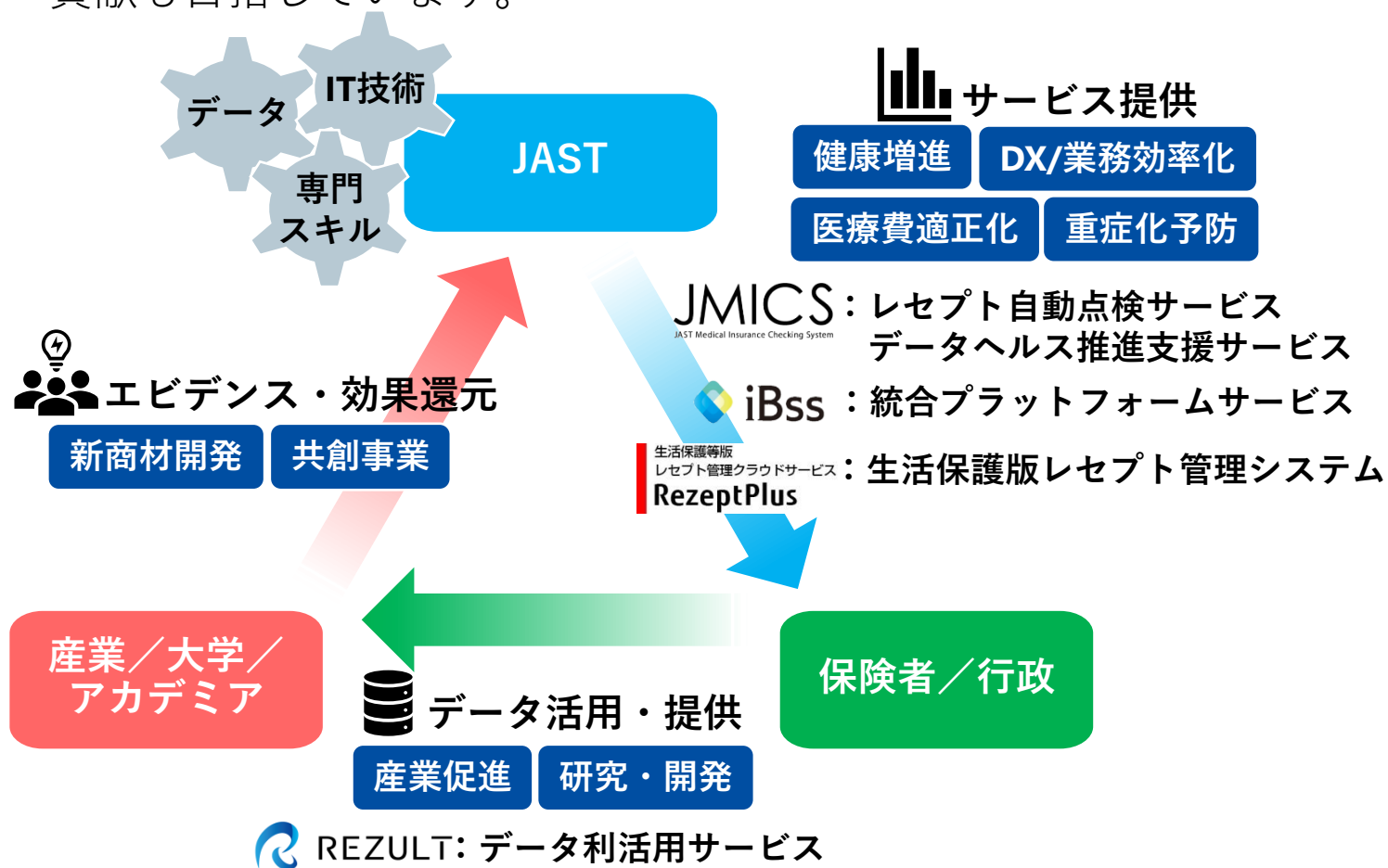
### 連結に占める割合



### サービス別売上構成



日本の社会保険制度を支える医療保険者や行政にサービスを提供し、それにより蓄積されたデータを産業促進や研究活動に活用していただき、その結果を広く社会に還元することにより社会課題の解決につなげていく循環サイクルを作っています。また、日本が誇る国民皆保険制度の維持・貢献も目指しています。



## 7. 医療BD事業（3/6）－強み①「全保険者種別との取引実績」

全保険者種別との取引実績があり、健康保険組合に多い現役世代に加え、小児・高齢者・公費の医療データを取り扱うノウハウがあります。

### 取引実績

500団体超

日本全国の保険者と  
業界トップクラスの  
取引実績

### 健康保険組合

大都市圏を中心に業界トップクラスの取引実績（大阪府の健保シェア50%）。

取引保険者数

341組合

1,380組合

### 共済組合

最大規模の保険者含め、加入者全体の25%以上のレセプトの処理や分析を実施。

取引保険者数

約61団体

225団体

### 協会けんぽ

加入者500万人以上の東京支部を含め、大阪、神奈川、船員保険など多くの取引実績。

取引保険者数

15団体

49団体

### 都道府県

都道府県国保ヘルスアップ支援事業の創設により、都道府県単位での取引が拡大中。

取引都道府県数

13都道府県

47都道府県

### 国民健康保険（市区町村）

常時、全国50以上の自治体と取引し、政令指定都市向けではトップシェアの受託実績

政令指定都市の取引シェア

45%

福岡市、神戸市、堺市、  
大阪市、京都市、名古屋市、  
横浜市、川崎市、さいたま市

### 後期高齢者

データ分析や医療費適正化施策を中心に、東京都を含む多数の都道府県との取引実績。

取引保険者数

11都道府県

47都道府県

### 公費（生活保護）

RezeptPlus<sup>(\*)</sup>で全国780自治体の圧倒的シェア（日本最大の被保護者を持つ大阪市を含む）。

導入自治体数

780自治体

\*1: 富士通Japan株式会社の商品で、弊社との共同事業です。



## 7. 医療BD事業（4/6）－強み②「豊富なサービスサインナップ」

我々は、ヘルスケア市場での課題である「医療費適正化」「健康増進」「行動変容」「業務効率化」「人材不足」の解決に必要なケイパビリティを保有しており、豊富なサービスを創出し続けることで、お客様の課題解決と価値提供を実現しています。

### JASTグループ

#### システム

豊富なシステム開発実績、DX技術  
ITによる業務の改善・効率化

#### 人

IT技術者、医療専門職  
コンサルタント

#### ビッグデータ

約1,000万人の医療データ  
各事業のエビデンスデータ

### 課題解決・価値提供



レセプト点検サービス



保険者業務支援サービス「iBss」



GE通知・統合通知



適正服薬・受診啓発通知



上手な医療のかかり方通知



医療機関受診勧奨



特定健診受診勧奨



保健指導



レセプト健診データ分析



都道府県ヘルスアップ支援事業



コラボヘルス支援



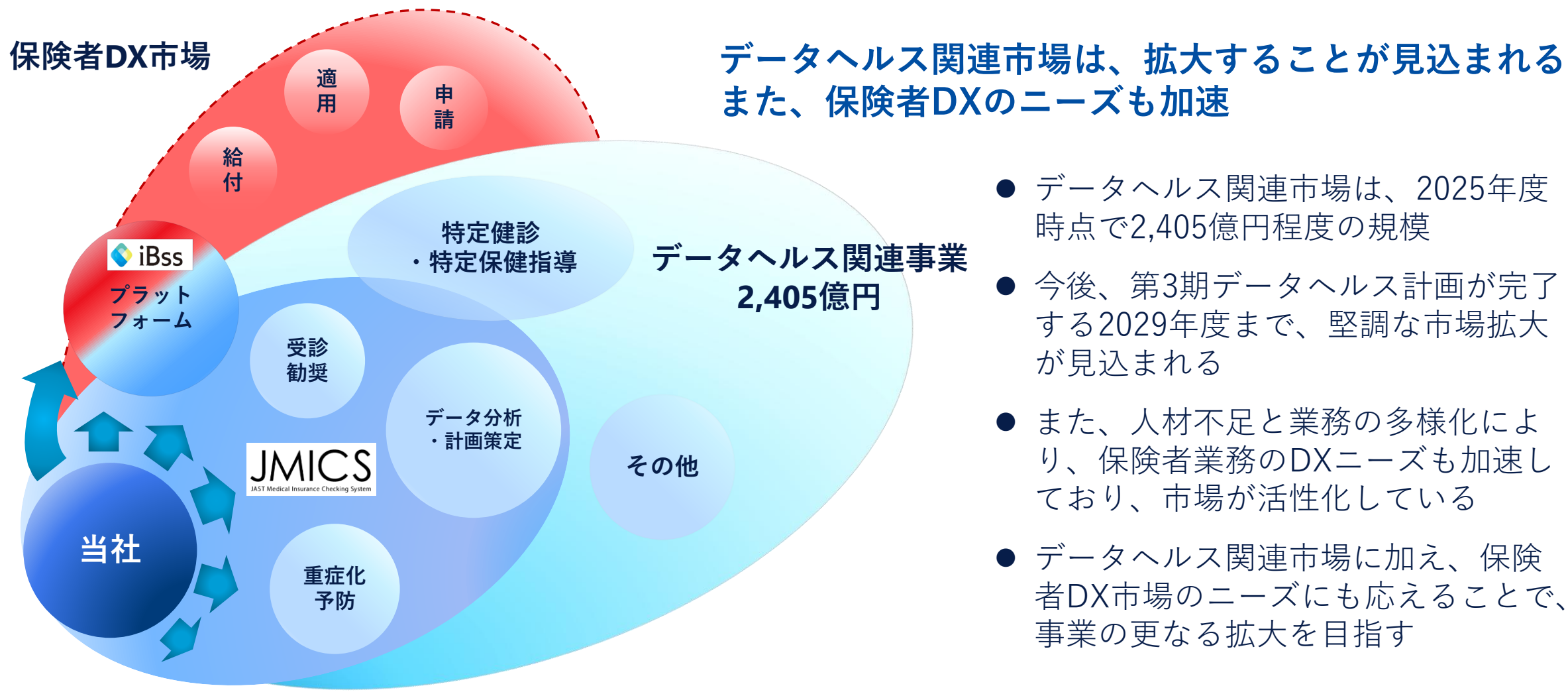
生活保護等版  
レセプト管理クラウドサービス  
「RezeptPlus」



医療ビッグデータサービス

## 7. 医療BD事業（5/6）－市場規模（データヘルス及び保険者DX）

### データヘルス関連市場の成長とDX市場拡大イメージ

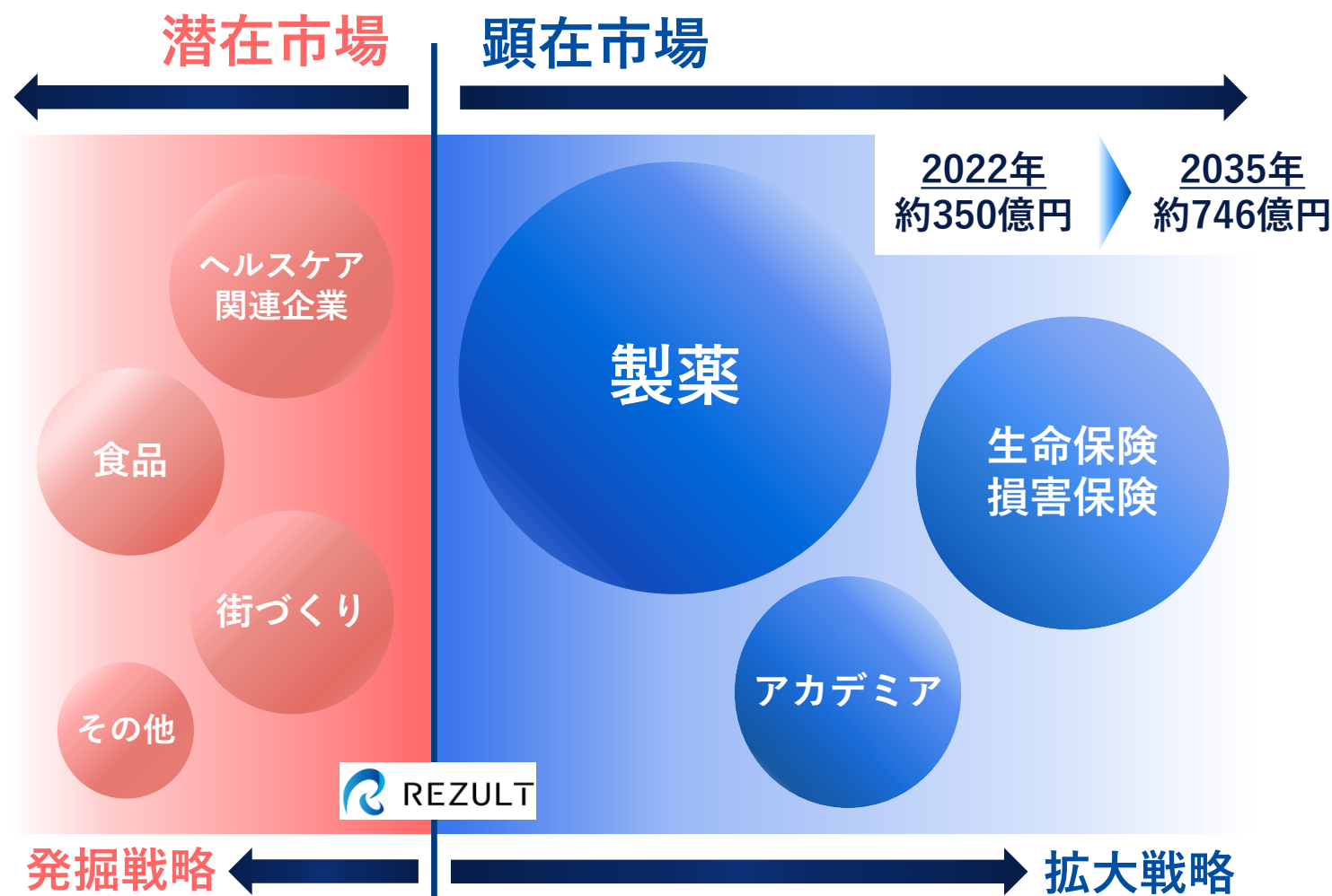


出所：(株)シードプランニングデータヘルス

『市場動向と保険者支援事業社調査2023 -第3期データヘルスの方向性と支援事業者の最新動向』

## 7. 医療BD事業（6/6）－市場規模（データ利活用）

医療ビックデータ活用サービス（国内）



国内の医療ビックデータ及び活用サービスの市場は、継続的な市場拡大と潜在市場の展開が期待される

- 国内における医療ビックデータ活用サービスの市場規模は、2035年までに2倍以上に拡大することが見込まれている
- 既に顕在化している市場でのシェア拡大は勿論のこと、医療ビックデータ活用の可能性を広めるべく、外部パートナーとの共創活動を継続し、潜在市場の発掘により新たなポジションの確立も狙う

# ご清聴ありがとうございました



## 未来を、仕掛ける。

日本システム技術株式会社

<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。