

## 登壇

---

**司会**：皆様、こんにちは。それでは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IRミーティングを開催いたします。

最初に、会社からお迎えしている方々をご紹介申し上げます。

代表取締役社長、平林卓様。

**平林**：平林です。よろしくお願いします。

**司会**：上席執行役員、落合聰様。

**落合**：落合です。よろしくお願いいたします。

**司会**：財務経理部長、金沢倫寛様。

**金沢**：金沢と申します。よろしくお願いします。

**司会**：本日は平林社長様からお話をいただき、ご説明が終わりましたら質疑応答といたします。また、皆様のお手元にアンケート用紙が配られております。こちらはお帰りの際にはご記入の上、机の上に置いてご退出いただきますようお願いいたします。

それでは平林様、よろしくお願いいたします。

**平林**：皆様、こんにちは。改めまして、日本システム技術の平林でございます。本日は年末の師走のお忙しい中、当社の第2四半期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。

それでは早速ですが、第2四半期決算の説明をさせていただきたく思います。

本日のコンテンツになります。1点目が第2四半期決算の概要、2点目、業績概況、3点目がこの進行期の予想と直近の取り組みということでお話をさせていただきたいと思います。

まず、主要な財務指標ということで、もう11月12日に決算短信、翌13日に半期報告書を開示させていただいておりますので、数字は皆様、ご確認いただいているかと思いますけれども、主要な財務指標といたしまして売上が149億円、対前期比が12.6%、営業利益は約17億円ということで、営業利益以下の利益指標につきましては大体60%から65%、対前年比増ということで増収増益という形で着地をしております。

各セグメントですけども、大まかに記載しております。次のページでまたご説明差し上げますが、DX&SI、そして自社ブランドパッケージ、医療ビッグデータ事業、この3事業が前年同期比2桁の増収増益という形で堅調に推移をしております。

財政状態につきましては、この堅調な業績に伴いまして依然として無借金で、財政基盤は非常に盤石な状態にあります。バリエーションつきましても、株価が9月末の時点では上場最高値というところも更新をしておりまして、時価総額も600億円を超えるところまできております。

次にセグメントの状況ですけども、先ほど申し上げました3セグメントは非常に堅調に推移をしております。

DX&SI事業につきましては、新規のお客様、非常に大型のプライム案件というところと長期のプライム案件というところが非常に好調に推移をいたしました。加えて、高単価の案件が増加し赤字工事もないため非常に収益性が高く、増収増益という形で着地をしております。

パッケージ事業につきましては、GAKUEN事業は、大学向けのGAKUENシリーズがEUCと導入支援サービスという非常に利益率が高いサービスが好調に推移しました。BankNeoは、こちらは銀行向けの情報統合パッケージ事業ですけども、プログラム・プロダクトが非常に堅調に推移をいたしまして、その結果、こちらも非常に高い利益率で、対前年比でもって増収増益という形になっております。

医療ビッグデータ事業につきましても、ベースとなりますレセプト点検の事業等に加えまして、データ利活用のRESULT、生活保護向けレセプト管理のRezeptPlusといった非常に高収益のサービス事業が堅調に推移しました。

かつ、昨年度から当社グループにグループインしたケーシップ社ですが、昨年度は立て直しというところで低調に推移しましたが、今期につきましては収益性がかなり向上しており、医療ビッグデータ事業につきましても増収増益という形で着地しております。

最後、グローバル事業ですけども、こちらは6月の説明会にご参加された皆様にご説明させていただきましたが、マレーシアのVirtual Calibre社のSAP案件の受注の減少傾向が続いております。

元々は、マレーシアの主要顧客であるエネルギー企業の業績低迷に伴う情報化投資の抑制と単価低減、加えて入札形式が変更になったというところが大きく影響していたのですが、Virtual Calibre社のオフィス移転や営業力強化のためのコスト増が積み重なりまして、最終的には営業損失となっております。

---

## サポート

日本 050-5212-7790

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



3月以降にリリースさせていただいたトピックスを挙げております。既にリリース済みですので、ご確認いただいているところもあるうかと思いますが、最近では自社ブランド製品の GAKUEN シリーズと BankNeo や、人事関連のところが主流になっております。

新しいところでは、GAKUEN 事業で三井住友カード様と GAKUEN シリーズとが連携をいたしまして、学費とか学内の決済というところの決済ソリューションに関して、これまで現金で支払っていたところをキャッシュレス対応に向けて開発を開始したというリリースをさせていただいております。

次の国立大学の愛媛大学様との連携につきましては、通学データを活用したアーリーアラートシステムの開発になります。GAKUEN シリーズの各大学のデータを駆使して、いわゆるアカデミックアドバイジングというところで、休学とか退学者の動きをデータ分析して未然に防ぐための共同研究を進めていくというリリースをさせていただいております。

6月の説明会のときにもご説明させていただきましたが、東京本社は品川オフィスで2フロアと北品川のビルで展開させていただいておりますが、来年7月に高輪ゲートウェイの LINKPILLAR 2 というところに拡大拡張させていただきます。そちらに東京本社を移転するということで、東京本社は高輪ゲートウェイシティと品川の2拠点に展開するというリリースをさせていただいております。

あと、株主還元ということで、既に6月にリリースはさせていただいておりますが、今期から中間優待と中間配当を実施させていただきます。9月末の中間配当につきましては、今月中に配当を支給させていただく流れになっております。

次に業績概況になります。

連結の損益計算書になります。先ほど主要指標のところでご説明をさせていただきましたが、トピックといたしましては研究開発費が例年増額傾向にございますが、今回は上期で1億7,700万円ということで対前年30%近く増額しております。

研究開発費の総額は、昨年度は5億5,000万円でしたので、今期はもう少し増額した形で予算化しておりますが、今のところ順調に推移をしているというところでございます。

その研究開発費を使いながらも営業利益率11.3%、経常利益率につきましても11.5%と2桁を維持しており、こちらも堅調に推移しているのではないかと捉えております。

貸借対照表につきましては、特段大きなトピックスはございませんので、そのまま確認をいただければと思います。

---

## サポート

日本 050-5212-7790

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



次にキャッシュ・フローです。

まず、営業キャッシュ・フローになりますが、こちらはこの上期が 28 億円ということで、これまで過去の数字と比べると非常に大きな数字となっております。これは先ほど DX&SI のところでご説明しましたが、長期の大型案件とプライム案件がここ数年、非常に大きく増加傾向にあります。売掛債権の回収が今回の大きな数字に出ているというところになります。

特殊案件ではなく、あくまでも案件が大型化てきて、且つ数も増えてきており、高収益というところに結びついていますので、今回が特別な要因ということではございません。引き続き、この傾向は続くのではないかと見ております。

投資キャッシュ・フローにつきましては、昨年は 4 億円と出ておりますけれども、昨年は沖縄の陸上養殖での陸上養殖事業の技術提供、運用、販売をしている Land Aqua Culture Innovation 社に 2 億円の出資をしましたので、数字が少々膨れ上がっておりました。今期は特段、大きな投資等々はございませんので、通常の推移で落ち着いているところであります。

次にセグメント事業別の売上の推移です。こちらも冒頭で申し上げました DX&SI、パッケージ事業、医療ビッグデータ事業につきましては、年々売上げが拡大傾向にあり順調に推移しておりますが、グローバル事業につきましては、一昨年度から売上げが減少傾向にあり、若干マイナス方向に動いているところは変わりありません。

セグメント別の営業利益の推移につきましても、先ほど申し上げた 3 事業につきましては非常に順調に拡大傾向にあります。グローバル事業は、先ほど申し上げましたように赤字に転じているというところになります。

販管費につきましては、24 年 3 月期の 10 億 5,600 円は大阪オフィスの増床ということがございましたので一時的に増えましたが、昨年度の上期はいったん落ち着いて、この上期はまた数字が膨れ上がっておりますが、こちらは通常の事業活動の中での拡大によるものです。

労務費のベースアップであるとか、ここ数年で東京と大阪の連携度合いを高めておりますので東京と大阪間の旅費も膨れ上がっておりまし、広告宣伝につきましても活発に行っておりますので、そのような通常の事業活動に伴う費用が膨れ上がった結果でございます。

次に、最終顧客の業種別の比率です。当社は、多種多様な業界・業種にシステムを導入させていただいておりますので、このような棒グラフの区分けになっておりますが、その進行年度によっていろいろな案件ございますので、比率が変わったところで何か大きな事象が隠れているということではございません。

---

## サポート

日本 050-5212-7790

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



今回、製造と教育業界の数字が逆転しておりますけれども、大きな特殊要因が含まれているということはございませんので、全体的にバランスよく堅調に推移していると捉えております。

次に、パッケージ事業の中の GAKUEN 事業に焦点を当てた売上構成ということでございます。これも先ほど冒頭でご説明申し上げましたが、EUC と導入サービスが昨年度に比べると非常に増加しております。

こちらは非常に高収益ですが、昨年度にパッケージおよび SE 単価を値上げいたしましたので、この進行期から本格的に収益に貢献するところになっております。この価格改定に伴い離脱した学校様は、一切ありませんでした。案件を取りに行くときも、最近はほとんど値引きはしない形で進めしておりますので、そのあたりが収益の拡大につながっていると捉えております。

顧客グループ別・業種別の売上比率です。こちらもいつもの円グラフになりますが、売上比率順に展開をさせていただいております。一番上がプライム取引ということで、長年お取引をいただいております本田様であるとかダスキン様、括弧の中に取引年数を書いておりますけれども、そういうところが長期のプライム案件と捉えさせていただいております。

それに加えまして昨今、非常にプライム取引が増えておりますので、全体的には 30.4% という数値となっております。

それ以外のところでは、顧客名の右上にアスタリスク 2 と付けている大学、健保組合、金融機関など、そういうところもプライム取引になります。

一番上のプライム取引の 30.4% に加えて、このアスタリスク 2 が付与されたものと、それ以外の顧客にも一部プライム案件が含まれているので、全体としてはプライム取引の比率は 60% 弱というところです。

株価の推移につきましては、ここ記載のとおりでございます。今期につきましては、8 月 13 日の第 1 四半期の決算も比較的堅調に推移をいたしました。それ以降も株価は 2,000 円台をキープし、11 月 12 日の第 2 四半期の決算発表後も非常に堅調に推移し、直近では 2,300 円前後というところをキープしている状況でございます。

次に、今期の業績予想の数値でございます。

こちらは、5 月 14 日の決算短信に記載させていただいている数値そのものでございます。ここに記載のとおりでございまして、増収増益の計画は変えておりません。

---

## サポート

日本 050-5212-7790

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



上期の状況を踏まえてですけれども、かなり好調な数字ということで、完全に達成できるのではないかとおっしゃられる投資家もいらっしゃいます。

各事業セグメントが堅調に推移はしているものの、元々は前年度の下期に検収を見込んでいた案件で、検収が上期に期ずれしたものもございます。従って、通期でも上期業績がこのまま好調で推移し、そのまま加算されるということではなく、現状としてはその辺りの様子を見極めているところでございます。

残りは第4四半期の3カ月だけになりましたので、最後は例年のごとく追い込みをかけていきますけれども、いったんは現在開示させていただいている業績予想の数字をまずはターゲットをとして目指していきたいと思います。

その業績予想に対しての実現可能性というところですが、記載のとおり通期の営業利益予想が35億9,000万円に対しまして、上期実績が16億9,300万円でした。

昨年度下期の営業利益の実績に対して、今年度の下期は売上拡大や収益性向上を見込んでおります。後の受注残高のところでもご紹介しますが、受注残高は潤沢にございますし、単価も高単価に推移しているところと赤字工事は一切ございませんので、全体的な収益としては行けるのではないかと見ております。

それに対して費用面につきましては、まず右からオフィス移転費用ということで1億500万円と書いてありますけども、これは先ほどトピックスのところで申し上げました来年7月に高輪に事務所を移転しますので、それに対する賃借料が第4四半期から一部発生するということや、これまで進めていた資産除去債務の加速償却等々もございますので、そういったところの追加費用の積み上げがあると捉えております。

研究開発費の増加ですが、これも先ほどBSのところで申し上げましたが、全体的に今期は昨年度に比べまして予算を増額しておりますので、今の進捗状況を踏まえると、これぐらいの額は行くのではないかと捉えております。

最後は人件費、販促費、社内システム費用などの増加ということで、約5億8,000万円の増加を見込んでおります。これも先ほど申し上げましたベースアップ等々に伴う人件費の増加、通常の事業活動に伴う販促費、先ほどお伝えした旅費や広告宣伝費などになります。

経営管理DXということで、社内システムが今期ようやくリリースされましたので、それに伴うソフト償却費などが生じる見込みです。そういったところをもうもう見込みますとこういう費用感に

---

## サポート

日本 050-5212-7790

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



なりますので、それらを総合的に判断しますと、35 億 9,000 万円という営業利益は何とか行けるのではないかと捉えております。

次に、受注残高と売上げの推移になります。こちらも毎度おなじみの表と折れ線グラフで表示させていただいております、がいずれの事業セグメントも前年同期と比べ堅調に推移しております。

特に DX&SI については、6 月の説明会のときにも申し上げましたが、これまで 3 月末に受注残が売上げに変わり減少し、上期の期中に再度受注残が積み上がるという傾向が過去にはございました。然しながら、先ほど申し上げた長期の大型案件であるとかプライム案件が非常に多く出てきたということで、3 月期末で受注残が減らずに翌年度の上期にも受注残が膨れ上がっていく流れがございます。

3 月にも売上げが上がり、先ほどの営業キャッシュ・フローの増額にもつながっておりますので、受注状況は良いと捉えております。

パッケージと医療ビッグデータ事業につきましては、大学業界、健康保険組合、あるいは自治体がお客様になりますので、やはり 3 月末で予算を消化しきるという流れから、受注残高が 3 月末にいったん売上げに変わり、期中に受注残が再度伸びていく傾向は、この 2 事業セグメントにおいては、これまでどおり続くと見ております。

次に、研究開発費になります。こちらも 6 月の説明会時と同じ状況ですが、各事業セグメントごとに計画通りに進捗していると捉えております。研究開発のテーマにつきましても記載のとおりでございまして、全体的には生成 AI 等の技術活用を盛り込んでいるというところです。

DX&SI につきましては、ソリューション型ビジネスということで SAP やセールスフォースドッココムなどの大型ソリューション向けの人材育成、技術向上であるとか、あとはローコード、ノーコードといった DX 化のスキルを積む研究開発等を非常に活発に進めている形になります。

パッケージですが、GAKUEN シリーズにつきましては、RX2.0 の開発ということで、この 11 月にファーストバージョンリリースをさせていただきました。残りは、来年 3 月に正式にフルバージョンとして展開させていただく流れになっております。

アルムナイサービスは、ALUPA というシステムを昨年 8 月にリリースさせていただいておりますが、こちらの機能拡張などの研究開発を進めております。

BankNeo も、製品の強化と新製品の開発というパッケージならではの研究開発を進めております。

---

## サポート

日本 050-5212-7790

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



医療ビッグデータ事業につきましては、核となるレセプト点検システムの精度を高めるための開発であるとか、あとは iBss という健保 DX のポータルシステムの機能拡張などを進めているところでございます。

それでは、各事業セグメントの直近の取り組みということで、こちらも前回 6 月の説明会の資料とほぼ同じ内容になりますが、直近の状況をお知らせさせていただきたいと思います。

DX&SI 事業ですが、事業ポートフォリオの見直し、再定義ということをこれまで掲げておりました。システムインテグレーション、従来からの SI 事業につきましては、いずれシュリンクしていくだろうという方向性は変えてはいないのですが、左の円グラフの比率を見ていただきますと、まだまだ比率が高い状況です。

サービスとソリューションという高付加価値の高収益サービスによりシフトしていくという方向性に変わりはありませんが、実際の案件獲得というところでは、SI 事業がまだまだ多いというのがこの上期の実績となっております。

このシステムインテグレーションというのは、GAKUEN シリーズであるとか BankNeo といった当社の自社ブランド製品を生んだ源泉の事業となりますので、今後も引き続きそういった案件対応をしながら新しい知見を積み重ねて、新しい事業の創出に向けていく流れはこれまでどおりと変わりません。

それに加えて、いわゆるデータ利活用や分析サービス、メガソリューションを使ったソリューション、コンサルテーションといった品質を今後は引き上げていく流れで進めていきたいと思っております。

続いて、パッケージ事業の GAKUEN です。こちらにつきましては、累計の導入実績が約 480 校となり、稼働しているアクティブシェアでは全体の約 30% になっております。

大学業界のパッケージとしては No.1 ではあるのですが、まだまだ首都圏を中心にホワイトスペースがあるので、今期につきましては東京と大阪のそれぞれの事業部門の営業が連携を強化して、より集中して関東圏を狙っていく体制を強化しているところにございます。

東北大学様のリリースにつきましては、これまでも繰り返しお知らせをさせていただきましたが、ちょうど 1 年前の後期から稼働を開始しております、サブスクリプション型で一切のカスタマイズをしておりませんが、ほぼトラブルなく運用しております。

この反響はすごく大きくて、旧帝大、国立大学、大手の私立大学等からの引き合いは相変わらず増加傾向にございます。

---

## サポート

日本 050-5212-7790

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



これまでパッケージ事業では、やはり Fit-to-Gap という考え方があり、実際の業務とパッケージ機能のギャップをカスタマイズ (EUC) で埋めるという流れがこれまでずっと続いておりました。今回、東北大学様という数千名の職員様がいる大規模大学が一切カスタマイズせずに運用に踏み切ったということで、いわゆる Fit-to-Standard という事例が生まれ、GAKUEN シリーズがデファクトスタンダード的な位置づけで捉えられたことが非常に大きな流れに結びついていると捉えております。

それに加えまして、先ほど申し上げたアルムナイサービスである ALUPA を昨年の 8 月にリリースをさせていただいたのですが、その時点で既に問い合わせが 10 校ほどございまして、色々なアドバイス等をいただきながら研究開発を進め、機能をより拡張しているところでございます。

ALUPA を駆使して卒業生との連携を作るということで、卒業生のリカレントやリスキリング、地域サービスということで地方創生に結びつけていくとか大学と卒業生のコミュニケーションをより密にしていくなど、大学様との色々な企画・アイディアがありますので、そういったところをご支援していきたいと思っております。

アライアンスにつきましても、先ほどトピックスで申し上げた三井住友カード様など色々な新しいアライアンスも増えてきておりますので、大学業界をより盛り上げていこうと考えているところでございます。

次は、パッケージ事業の BankNeo です。こちらも繰り返しになりますけども、元々は地銀、信用組合、信用金庫というところをターゲットに、スマート、ニッチクラウドをモットーに展開させていただいておりました。

各金融機関の情報系あるいは営業マンの生産性、業務効率化支援をさせていただいており、直近ではフロントコンプライアンスや保険業務支援、相続支援といった新しい製品をリリースさせていただき、非常に好評をいただいております。

製品としてはリリースしてから時間が経ちましたが、預り管理という製品も非常に好評をいただいており、メガバンクにもご導入いただいております。こちらも、そろそろ次期バージョンを見据えており、先ほどの研究開発に含めております。

ようやく、銀行業界もオンプレからクラウド環境への移行が進みつつあり、メガソリューションのセールスフォースをプラットフォームとして、BankNeo を付随して展開していくという流れもできつつあります。

---

## サポート

日本 050-5212-7790

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



これまでのように信組信金をベースにするのではなく、地銀でも大きなところ、あるいはメガバンクも含めて展開していこうと狙っているところでございます。

次に、医療ビッグデータ事業です。こちらはレセプト点検を月間 1,000 万枚前後処理して、そのデータを蓄積して医療ビッグデータの価値を高めていくという基本的な流れは、今後も続けていきます。

レセプト点検については、昨年度グループ入りしたケーシップ社には健保のお客様が 170 社ぐらいあり、引き続き当社グループのお客様としてお引立ていただいております。

ケーシップが抱えていた健保も全て JMICS を活用することで、シナジーもしっかりと出てきております。この隣の iBss ですが、こちらは被扶養者の資格チェックという保険者業務支援からスタートしたのですが、DX 化あるいは BPO という分野を加えました。こちらは、健保の加入者の方々に対して健康増進や医療費削減の情報をご提供するなど、いわゆるポータルシステムというところまで発展してきております。

こういった健保 DX プラス医療費削減の情報展開というポータルシステムをケーシップの元々のお取引先の 170 の健保にも展開する流れも出てきておりますし、他社に負けないような追加サービスをこの iBss の中に取り込んでいこうという研究開発等も進めているところでございます。

医療ビッグデータ事業ですけども、ちょうど 15 年前の 2010 年の 3 月期からスタートいたしまして、元々はレセプト点検事業の JMICS だけでスタートしました。これももう繰り返しになりますが、レセプト点検を続けることによってデータがビッグデータと化して、そのビッグデータを駆使して色々なデータヘルス、データ利活用、iBss などの新しいサービスが発生的に生まれてきた流れがございます。

結局のところ、このレセプト点検で蓄積したビッグデータを源泉として新しいサービスが出来上がってきましたということは、IT 企業としての開発力と、データサイエンティストとして分析力を持ったという強みがございますので、その技術力と分析力よりに磨きをかけていこうというところでございます。

特にデータ利活用などは、これまでビッグデータと言いながらもなかなか業界内の知名度が低かったところもございますが、ようやくそれらを利用していただき、かつアライアンス企業も増えてきたので、当社のデータ力も認められるようになり、収益につながってきているところがございます。

---

## サポート

日本 050-5212-7790

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



データヘルスにつきましては、次年度は第3期データヘルス計画の中間評価も控えておりますし、大きく収益がつながるところに期待感がございます。

とにもかくにも、健保DXサービスということで、BPOサービスやiBss等を含めて保険者、健康保険組合、自治体の業務の負担軽減や効率化、人材不足の解消というところに貢献できればと捉えています。

未来共創Labです。こちらは、変わらず医療ビッグデータを活用した大学や専門研究機関とのアライアンス等による共同研究を通じた健康増進、あるいは医療費削減に向けた社会貢献というところを狙っております。

また、新たなビジネスの創出に向けたシーズの発掘など、そういうものを目指していく戦略はこれまでどおり変りません。

次、グローバル事業。こちらが先ほどから申し上げおりますが、マレーシアのVirtual Calibre社がグローバル事業のけん引役ということは変わりありません。ここ1~2年、同社は低調に推移しており、グローバル事業の今後を左右する非常に大きなところであると当社も捉えています。

12月が決算期ですので、次年度の事業計画を進めているところでございますが、まずはこの会社の再建に向けた体制整備やコスト管理に注力するというところを本社から支援してまいります。サポート等の体制も含めて、まずは再建体制をしっかりと整備し、次年度以降の動きを加速しようとしているところでございます。

M&Aにつきましては、これまでどおり実行するというところではいろいろ調査をしているところでございますが、この3月にリリースしたJAST VISION 2035期間中の中長期計画を策定しているところでございますので、その中でM&A等の具体的な戦略も検討しているところでございます。

今期につきましては、具体的なアクションを取れる状況ではございませんが、26年度以降のところで形にしていければと考えております。

資本コスト経営につきましては、こちらも期末の数字ですので前回6月にご提出させていただいたものと数字的にはほぼ変わりありません。

PBRにつきましては、直近9月末のところでは4.23倍というところで、まだ高い水準をキープしておりますし、ROEにつきましても横ばいではございますが、18%弱を推移しているというところでございます。

---

## サポート

日本 050-5212-7790

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



資本コスト経営の2ページ目につきましても、期末の数字をそのまま展開をさせていただいております。利益の成長速度が投下資本の拡大速度を上回っていると書かせていただいておりますが、最近の傾向としては若干緩やかになりつつあります。資本の活用、還元というところは、これからも注視していかなければならぬので、こちらも中期経営計画の中で何かしら取組む必要があると捉えております。

株主還元策ですが、こちらは先ほどトピックスのところで申し上げましたが、今回初めて11円の中間配当を実施させていただきました。元々、目安ということで配当方針を書かせていただいております。配当性向30%は、決して高い数字ではもちろんないことは重々理解しておりますが、長年これを目標として掲げてきたところがございます。

かつDOE4%というところで、累進配当を目指していきたいところでございますが、今のところ業績予想値はリリースさせていただいた数値から変更はしておりませんので、期末の配当は24円と考えております。業績の状況に応じて、そこは検討していきたいと捉えております。

キャッシュアロケーション、こちらも前回と同じでございます。無借金経営をずっと続けておりますので、手元の現預金が非常に積み上がっており、投資家様からも色々ご指摘をいただくところでございますが、有効な配分計画ということは常に頭には入れているつもりでございます。

一番下の必要運転資金というのは当たり前の話で、キャッシュアウト先行型の事業でございますので、最低限の必要運転資金というのはキープした上で、株主の皆様に対する還元を差し引いたところで、大体70億弱ぐらいが今考えている成長投資枠になります。

その中で、経営管理DXというのは、先ほど社内システムをリリースさせていただきましたとお話ししましたが、今期の研究開発も今のところ予算通りに堅調に推移しているところです。

人材活用につきましては、先ほど申し上げた色々なメガソリューションに対するスキルの向上、資格取得、あるいはリスキリングなどは、引き続き人材採用や人材育成という観点で続けていくところになります。

最後、M&Aというところでは、成長投資枠として活用していく考えではございますが、先ほど申し上げたとおり今期についてはまだ具体的なアクションを取れる状況にございませんので、次年度以降の中長期計画のところで実行に結びつけていきたいと考えております。

人的資本を高める活動ということで、こちらも期末の資料とほぼ同等でございます。健康経営の優良法人、5年連続認定というところで、こちらは引き続き認定いただけるようにしておりますし、あとは定期健康診断や人間ドック、この辺りはずっと100%をキープしております。

---

## サポート

日本 050-5212-7790

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



先ほどの繰り返しになりますが、DX人材育成ということで、SAPやセールスフォース、あるいはAdobe、そういった分野の資格につきましても取得者は増加しており、人材採用、人材育成のところにどんどん投資をしております。

ホワイト化の推進ということで、こちらも有給休暇はもちろんですが、育休の取得も最近は男性も増えております。以前であれば、男性はピンポイントで数日の育児休暇取得は頻繁にありましたが、最近は結構長期の育児休暇を取る方も増えており、こちらも推進しています。

次に、サステナビリティということでSDGsです。こちらも、当社のホームページに掲げている内容そのままでございます。それぞれのDX&SI、ブランド事業の通常の事業活動の中で進めているところが、いわゆるSDGsの9番の産業と技術革新の基盤というところに結びついておりますので、こちらはより事業を推進していく中でこのSDGs一つ一つの取り組みにつながっていくと捉えています。

以上で説明は終わりますが、参考資料ということで、最後に会社概要とか各事業セグメントの詳しい説明の資料を添付させていただいておりますので、時間があるときにでもご確認いただければ幸いでございます。

最後になりますが、この3月に長期ビジョン”JAST VISION 2035”をリリースをさせていただきまして、あくまでも概要部分のリリースでございましたので、実際のスタートは次年度、2026年度からになります。

今、中長期計画、3カ年のものを作っております。2035年の1,000億円達成に向けて計画を進めしており、先ほどの事業ポートフォリオや考え方なども、ビジョン達成に向けて再編しているところもございます。

計画が開示できるような状況になりましたら、こういった説明会等でご説明させていただく場を設けたいと思っておりますので、引き続きご支援のほど、よろしくお願ひいたします。

本日は以上になります。ありがとうございました。

**司会**：ご説明ありがとうございました。

---

## サポート

日本 050-5212-7790

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



## 質疑応答

---

**司会 [M]**：それでは、これから質疑応答に入ります。

なお、このIRミーティングは、質疑応答部分も含め、全文を書き起こして公開する予定です。ご質問の際に会社名、氏名、お名前を名のられますと、そのまま公開されますので、この点はご了解ください。

それでは、ご質問のある方は挙手を願います。係がマイクをお持ちいたします。

**質問者 [Q]**：説明どうもありがとうございます。一つ目の質問ですが、国内事業は非常に絶好調なのですが、やはりグローバル事業がどうしても気になります。ここは下期又は来期以降、立ち直る可能性や見通しがあるのか、どういう対応策をとられているのかをお話いただければと思います。

2点目ですが、中長期の話になりますが、生成AIが著しく進化していると思うのですが、この業界の下流の仕事、簡単な仕事は生成AIによって賄われてしまうという話をよく伺うのですが、生成AIの進化が御社に与える影響はあるのでしょうか。

これが要するにプラスに働くのか、マイナスに働く可能性があるのか。どういった対策をとられているのかも含めてお願いしたいと思います。

**平林 [A]**：ご質問ありがとうございます。グローバル事業の立て直しということですが、先ほどご説明させていただいた内容とかぶってしまうかもしれません、けん引役であるマレーシアのVirtual Calibre社の業績が一番大きく響いているところは当然のこととござります。

これまで、Virtual Calibre社に限らず当社の海外子会社につきましては、現地で自走でという形で運営しており、本社からの特別なサポート等はあまり手厚くしてなかつたところが正直ござります。

受注状況が芳しくない状況もあったのは事実ですが、それに加えまして会社そのものの運営の仕方、例えばコスト管理であるとか運営体制、そういったところを各国の現地の商習慣であるとか、そういったものに任せておりました。

然しながら、当社の事業の進め方、プロジェクト管理の仕方などを子会社にも展開すべきであろうということで、来年度の事業計画を策定する中で当社がある程度入り込み、数字面に留まらずその

---

### サポート

日本 050-5212-7790

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



ような面でからも再建を支援することにしました。まず次の事業年度、26年に展開していくところでの新たな動きを仕掛けようとしております。

そこから次の27年度の黒字化に向けて、当社からもある程度のキーマンをあてがって、再建を仕掛けようとしているところでございます。

生成AIにつきましては、色々と進化がすごいところはあるのですが、プログラミングなどのいわゆる下流工程において、生成AIを活用できるのではないかと考えており、各事業体において研究開発などを含めて試験的に色々と進めているところでございます。

但し、どんどん学習させていかなければならないので、100%というところまで持って行くにはまだまだ時間がかかりますし、当社のエンジニアが最終チェックはしっかり行わなければなりません。

正常な状態にするにはもう少し時間がかかると思いますが、あくまでもそれを効率的に使って最終チェックは人間がするという動きは、当社だけでなく業界全体で同じだと思いますが、そういった流れで進めていこうと考えております。

**質問者 [M]**：ありがとうございます。

**司会 [M]**：それでは、他にご質問ある方はいかがでしょうか。

**質問者 [Q]**：ご説明どうもありがとうございました。M&A戦略のことでお聞きしたいのですが、今、グローバルのところは再建がメインということで、M&Aについては主に国内中心に見ていくという理解でよろしいでしょうか。

**平林 [A]**：そうですね。海外だけに限ったことではないのですが、これまでの当初のM&Aの進め方というのが、どちらかと言うと受身で進めてきたというところが正直ございます。エージェントから案件の紹介があって、当社の文化やフィロソフィーに合えば進めてきたというところがあります。

どちらかといえば、優先度が低いとまでは言いませんが、事業面でシナジーを得られるかという観点では、そこまで踏み込めていなかったと思います。

そのような観点から、これからは当社がビジョンを達成していくにあたって、どういうことが足りなくて、どうということを補填してシナジーを生んでいくのかということをプッシュ型で考えていかなければなりませんので、先ほど申し上げました中長期計画を組んでいるところでございます。

---

## サポート

日本 050-5212-7790

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



それはグローバルだけではなく、より広範囲で色々な仕掛けをしていくにあたって、1からやっていては追い付きませんので、M&Aでこういう会社を欲しいというところをターゲットを絞っているところでございます。

グローバルは、これから立て直しを中心に進めていきたいというところなので国内中心になるかもしれません、そういうところのM&Aのターゲットをこれから絞っていきたいと考えております。

回答になってますでしょうか。

**質問者 [M]**：ありがとうございます。

**司会 [M]**：それでは他にご質問のある方、いかがでしょうか。よろしいでしょうか。

それでは、ご質問もないようですので、以上をもちまして日本システム技術株式会社様のIRミーティングを終了いたします。平林様、落合様、金沢様、ありがとうございました。

**話者 [M]**：ありがとうございました。

**司会 [M]**：また、皆様にはご参加いただき誠にありがとうございました。

最後にお願いでございますけれども、アンケートへの回答へのご協力をお願いいたします。よろしくお願ひいたします。

[了]

---

#### 脚注

1. 音声が不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
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

フリーダイアル 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・広告宣伝に関する連絡と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。

本資料に関する連絡で利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中止、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する連絡で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、事業の中止、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

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

