

2026年3月期第2四半期 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. 2026年3月期第2四半期決算の概要

II. 業績概況

III. 2026年3月期予想と直近の取り組み

IV. 参考資料

1. 主要財務指標（過去業績との比較）

（百万円）

	2024.3 Q2 累計	2025.3 Q2 累計	2026.3 Q2 累計 前期比	
売上高	12,132	13,260	14,929	+12.6%
売上総利益	3,257	3,448	4,298	+24.6%
売上総利益率	26.8%	26.0%	28.8%	+2.8pt
営業利益	1,003	1,045	1,693	+61.9%
営業利益率	8.3%	7.9%	11.3%	+3.4pt
経常利益	1,008	1,077	1,720	+59.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	651	671	1,106	+64.7%
	2024.3期 期末時点	2025.3期 期末時点	2026.3 Q2 期末時点 前期末比	
総資産	20,022	22,909	22,775	▲0.6%
純資産	12,712	14,828	15,155	+2.2%
自己資本比率	63.2%	64.4%	66.3%	+1.9pt
フリーキャッシュフロー	1,127	▲219	2,771	-
現金及び現金同等物	7,515	6,742	8,725	+29.4%
株価（期中最高値）※	2,042円	2,278円	2,451円	+7.6%
時価総額（自己株調整後）	500億円	559億円	605億円	+8.2%

◆ 業績推移

- ✓ 売上高は前年同期比12.6%増
- ✓ 営業利益は前年同期比61.9%増
- ✓ セグメント別では、DX & SI、パッケージ、医療ビッグデータの3事業が前年同期比2桁の増収増益

◆ 財政状態

- ✓ 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

- ✓ 株価は上場来高値を更新し、時価総額は600億円を超える

※2024.3期は2024/3/1終値、2025.3期は2024/12/27終値、2026.3期2Qは2025/9/30終値

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">新規及び既存の顧客向けの大型プライム案件が好調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	2026.3 Q2	9,437	1,665	17.6%
		前期比	+14.5%	+22.9%	+1.1pt
パッケージ	<ul style="list-style-type: none">GAKUEN：EUC及び導入支援サービスが好調に推移BankNeo：プログラム・プロダクト販売が好調に推移	2026.3 Q2	3,300	1,121	34.0%
		前期比	+28.6%	+74.9%	+9.0pt
医療 ビッグデータ	<ul style="list-style-type: none">レセプト点検、データ利活用、生活保護向けレセプト管理などのサービスが好調に推移当社グループ入りしたケーシップの収益性が向上	2026.3 Q2	1,248	194	15.5%
		前期比	+10.2%	+150.8%	+8.7pt
グローバル	<ul style="list-style-type: none">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	2026.3 Q2	942	▲219	-
		前期比	▲28.7%	-	-

※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（2025年3月以降）

事業活動

- ・ [三井住友カードと「GAKUEN」シリーズ ユーザー向け決済ソリューション開発開始](#) [2025/12/1]
- ・ [国立大学法人愛媛大学との「数学データを活用したアーリーアラートシステム開発」に関する共同研究開始のお知らせ](#) [2025/11/5]
- ・ [保険者由来のレセプトデータを受診前の患者行動可視化サービスへ提供～課題を定量的に把握し、患者中心の医療へ貢献～](#) [2025/9/3]
- ・ [多様な接点によるゴールベースアプローチの実践を支援～琉球銀行次世代CRM/SFAシステム本格稼働～](#) [2025/7/7]
- ・ [大阪公立大学大学院生活科学研究科及びリハビリテーション学研究科との「ヘルスケア分野を中心としたWell-being共創研究」に関する連携協定締結のお知らせ](#) [2025/6/18]
- ・ [JR東日本推進ビジネス創造施設「LiSH」へ参画～「TAKANAWA GATEWAY CITY」でのイノベーション創出を支援～](#) [2025/6/12]
- ・ [東京本社オフィス移転予定のお知らせ～高輪ゲートウェイ駅直結・社会課題の解決に向けた新たな価値創造拠点へ～](#) [2025/6/11]
- ・ [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]

業務提携・出資

- ・ [ノボ ノルディスク ファーマと日本システム技術、肥満症疾患啓発協働事業開始のお知らせ](#) [2025/10/17]

株主還元

- ・ [株主優待制度の変更（拡充）に関するお知らせ](#) [2025/8/22]
- ・ [配当予想の修正に関するお知らせ](#) [2025/6/26]

目次

I. 2026年3月期第2四半期決算の概要

II. 業績概況

III. 2026年3月期予想と直近の取り組み

IV. 参考資料

1. 連結損益計算書

(単位：百万円)

	2024.3			2025.3			2026.3	
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	上期	前期比
売上高	12,132	14,051	26,183	13,260	16,064	29,324	14,929	+12.6%
売上原価	8,875	10,040	18,915	9,811	11,240	21,052	10,631	+8.4%
売上総利益	3,257	4,011	7,268	3,448	4,823	8,272	4,298	+24.6%
利益率	26.8%	28.5%	27.8%	26.0%	30.0%	28.2%	28.8%	+2.8pt
販管費及び一般管理費	2,253	2,223	4,476	2,403	2,681	5,084	2,604	+8.4%
うち研究開発費	120	233	353	137	415	553	177	+29.2%
営業利益	1,003	1,788	2,791	1,045	2,142	3,188	1,693	+61.9%
利益率	8.3%	12.7%	10.7%	7.9%	13.3%	10.9%	11.3%	+3.4pt
経常利益	1,008	1,853	2,861	1,077	2,186	3,264	1,720	+59.8%
利益率	8.3%	13.2%	10.9%	8.1%	13.6%	11.1%	11.5%	+3.4pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	651	1,435	2,086	671	1,771	2,443	1,106	+64.7%
利益率	5.4%	10.2%	8.0%	5.1%	11.0%	8.3%	7.4%	+2.3pt

2. 連結貸借対照表

(単位：百万円)

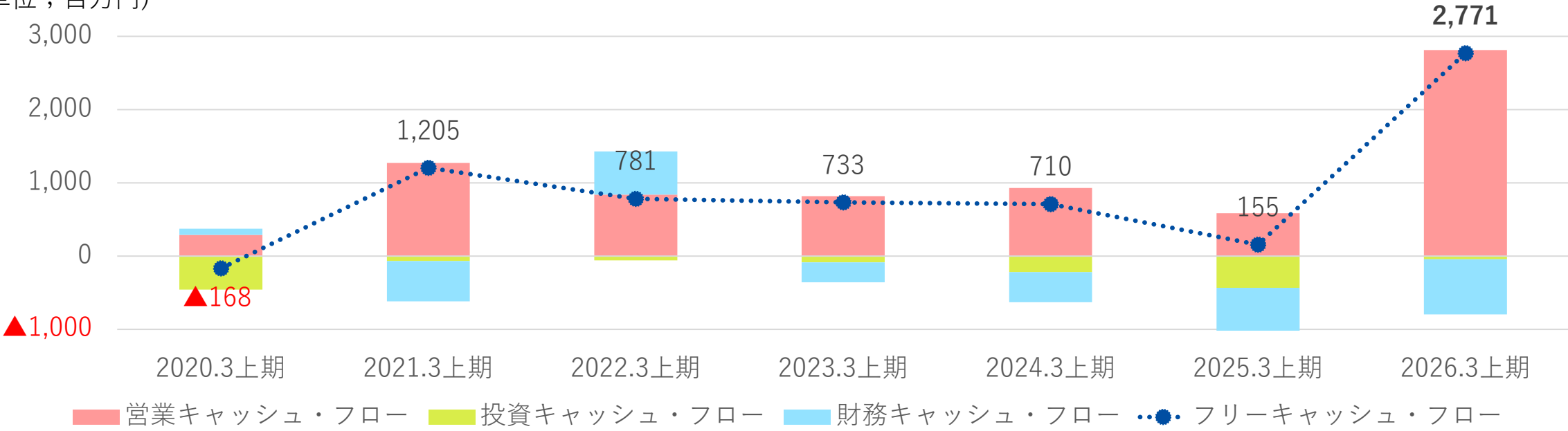
	2023.3 期末	2024.3 期末	2025.3 期末	2026.3			
				9月末	構成比	増減額	前期末比
資産合計	17,413	20,022	22,909	22,775	100.0%	▲134	▲0.6%
流動資産	14,187	15,710	16,647	16,808	73.8%	+160	+1.0%
有形固定資産	631	1,065	1,092	1,014	4.5%	▲77	▲7.1%
無形固定資産	242	490	585	549	2.4%	▲36	▲6.2%
投資その他の資産	2,352	2,755	4,584	4,403	19.3%	▲181	▲3.9%
負債純資産合計	17,413	20,022	22,909	22,775	100.0%	▲134	▲0.6%
負債	6,597	7,310	8,080	7,619	33.5%	▲461	▲5.7%
流動負債	4,703	5,222	6,057	5,599	24.6%	▲458	▲7.6%
固定負債	1,893	2,087	2,022	2,020	8.9%	▲2	▲0.0%
純資産	10,816	12,712	14,828	15,155	66.5%	+327	+2.2%
株主資本	10,451	12,141	14,141	14,537	63.8%	+395	+2.8%
資本金	1,535	1,535	1,535	1,535	6.7%	-	-
資本剰余金	1,702	1,702	1,702	1,702	7.5%	-	-
利益剰余金	7,389	9,079	10,963	11,400	50.1%	+436	+4.0%
自己株式	▲175	▲175	▲60	▲101	▲0.4%	▲41	-
その他の包括利益累計額	316	517	620	556	2.4%	▲64	▲10.3%
非支配株主持分	47	53	65	62	0.3%	▲3	▲4.6%

3. 連結キャッシュ・フロー

(単位：百万円)

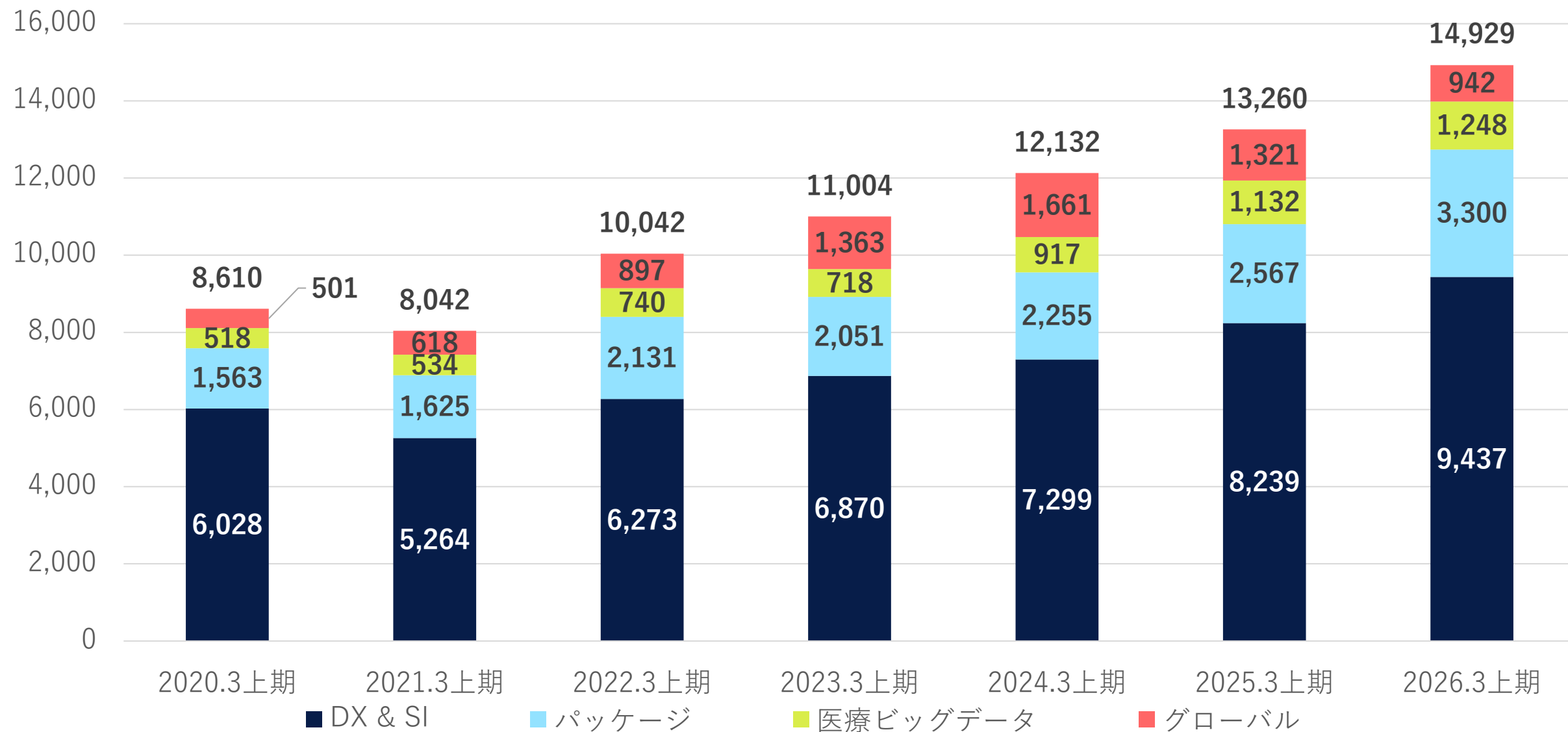
	2020.3 上期	2021.3 上期	2022.3 上期	2023.3 上期	2024.3 上期	2025.3 上期	2026.3 上期
1. 営業キャッシュ・フロー	289	1,271	838	818	929	587	2,813
2. 投資キャッシュ・フロー	▲457	▲66	▲57	▲85	▲219	▲432	▲42
3. フリー・キャッシュ・フロー	▲168	1,205	781	733	710	155	2,771
4. 財務キャッシュ・フロー	86	▲552	592	▲273	▲409	▲588	▲753
5. 現金及び現金同等物の期末残高	4,108	4,526	6,259	7,026	7,112	7,130	8,725

(単位：百万円)



4. セグメント別売上高推移

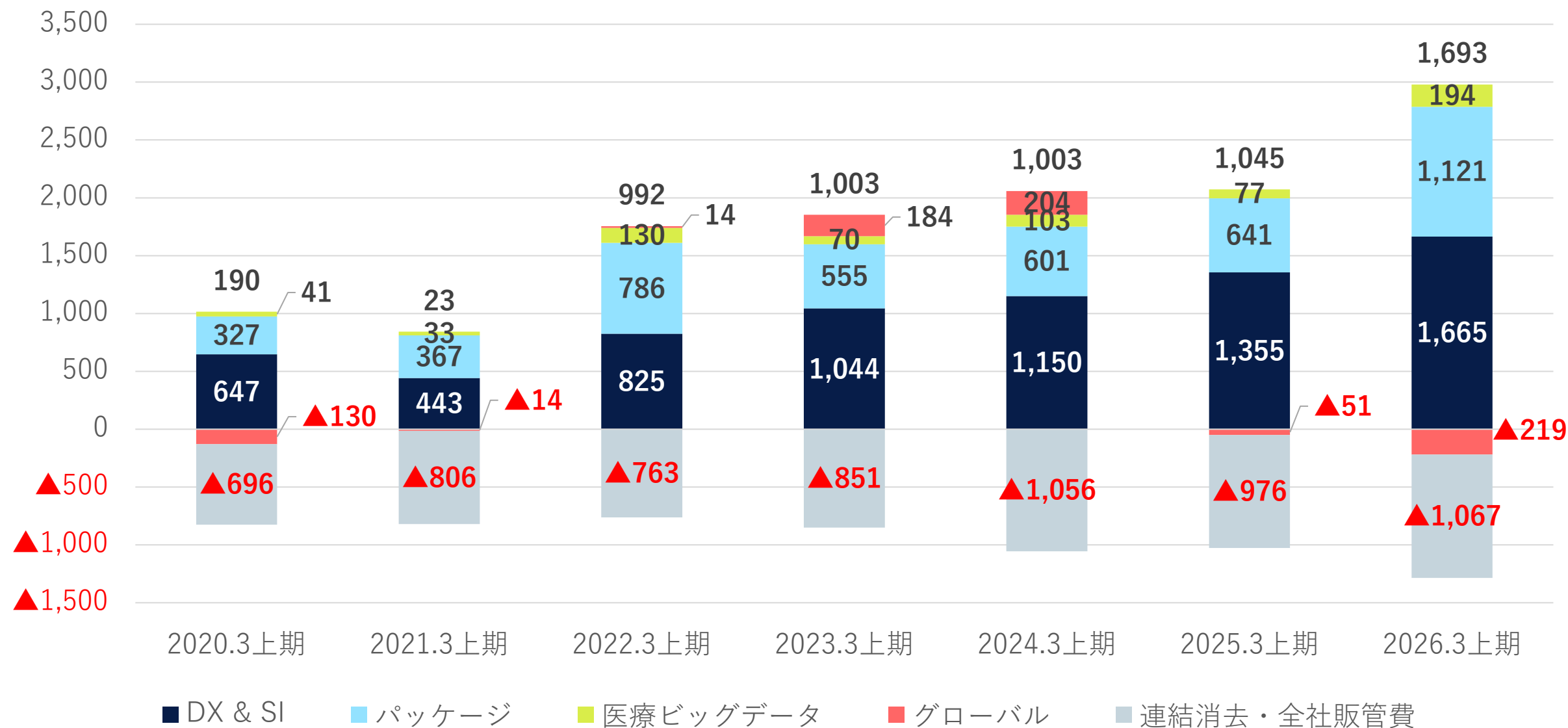
(単位：百万円)



※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

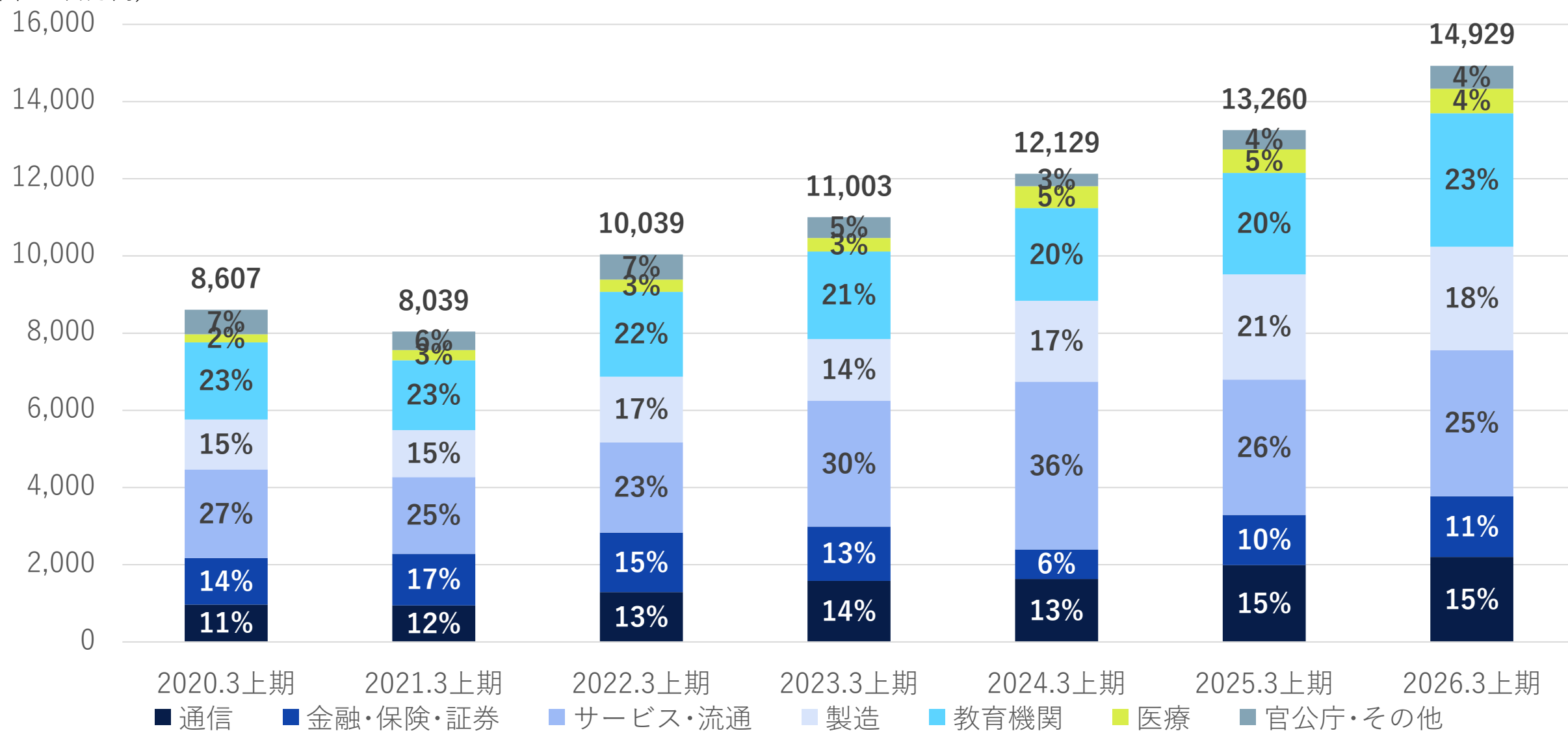
(単位：百万円)



※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

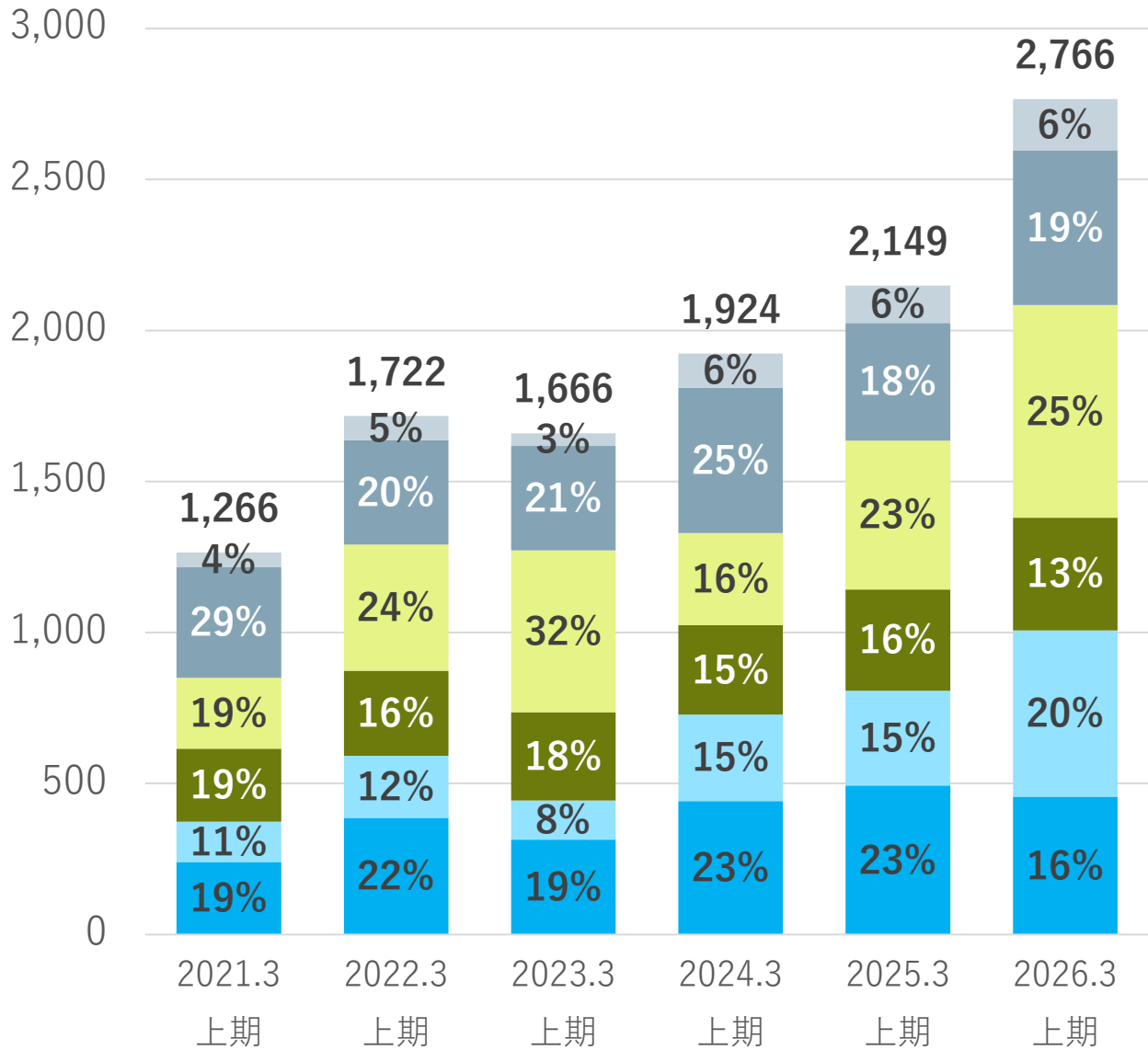
(単位：百万円)



※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

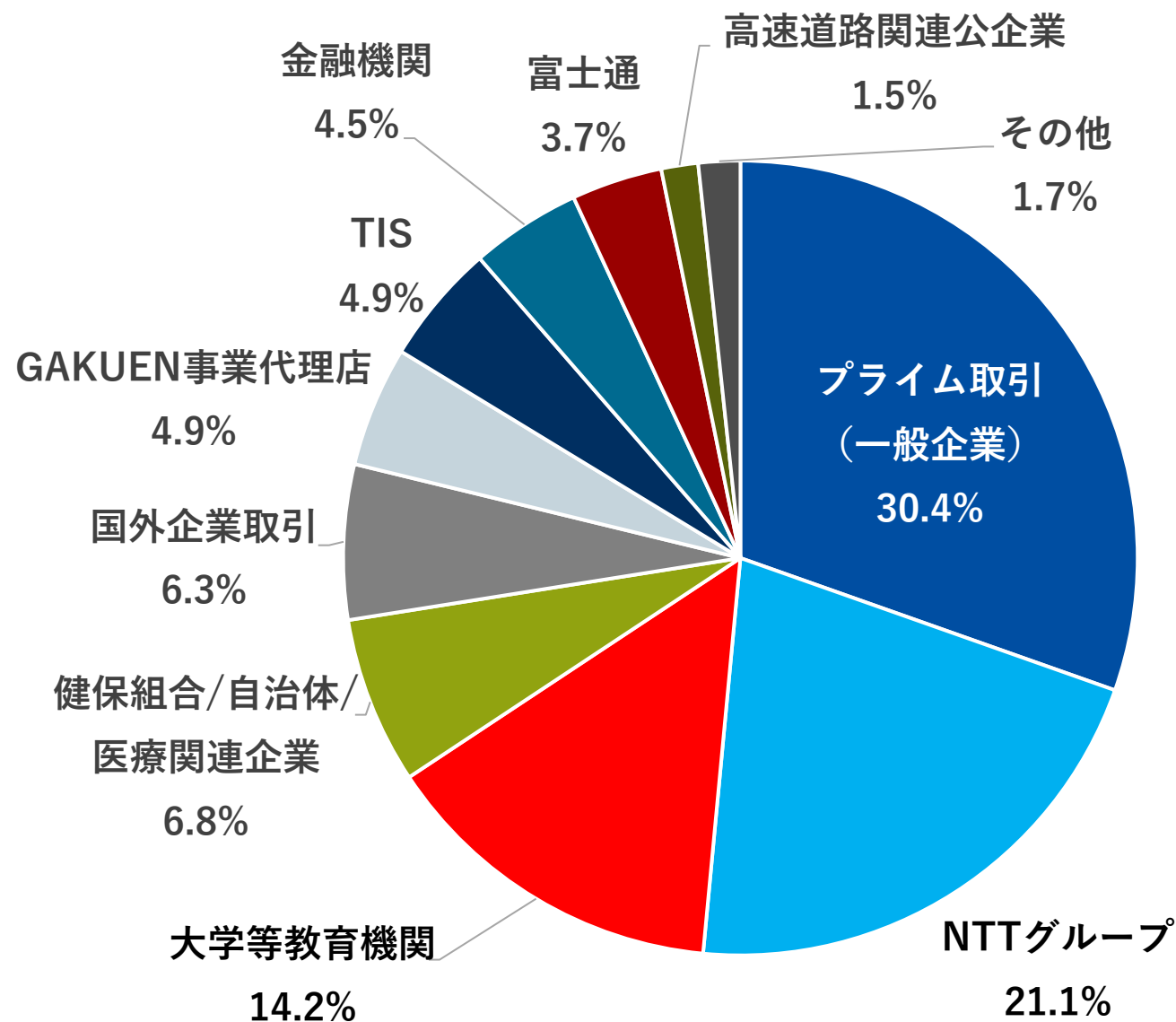
※グラフ上部の数値はGAKUEN事業の売上高合計

8. 顧客グループ・業種別の売上比率

顧客／業種／取引形態 ^(※1)	2025.3期 上期	2026.3期 上期
プライム取引（一般企業）	31.6%	30.4%
（本田技研工業（41年） ダスキン（36年）など）	5.7%	6.4%
NTTグループ（30年）	19.7%	21.1%
大学等教育機関 ^(※2)	11.3%	14.2%
健保組合/自治体/医療関連企業 ^(※2)	7.2%	6.8%
国外企業取引	9.9%	6.3%
GAKUEN事業代理店	5.6%	4.9%
TIS（28年）	5.4%	4.9%
金融機関 ^(※2)	4.0%	4.5%
富士通（48年）	3.5%	3.7%
高速道路関連公企業 ^(※2)	0.3%	1.5%
その他	1.5%	1.7%
合計	100.0%	100.0%

*1：括弧内の年数は、取引年数。

*2：プライム取引



9. 株価推移（2020年4月以降）



2025年9月30日終値

株価

2,451円

EPS (会予)

112.01円

PER (会予)

21.88倍

PBR

4.23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. 2026年3月期第2四半期決算の概要
- II. 業績概況
- III. 2026年3月期予想と直近の取り組み**
- IV. 参考資料

1. 2026年3月期業績予想

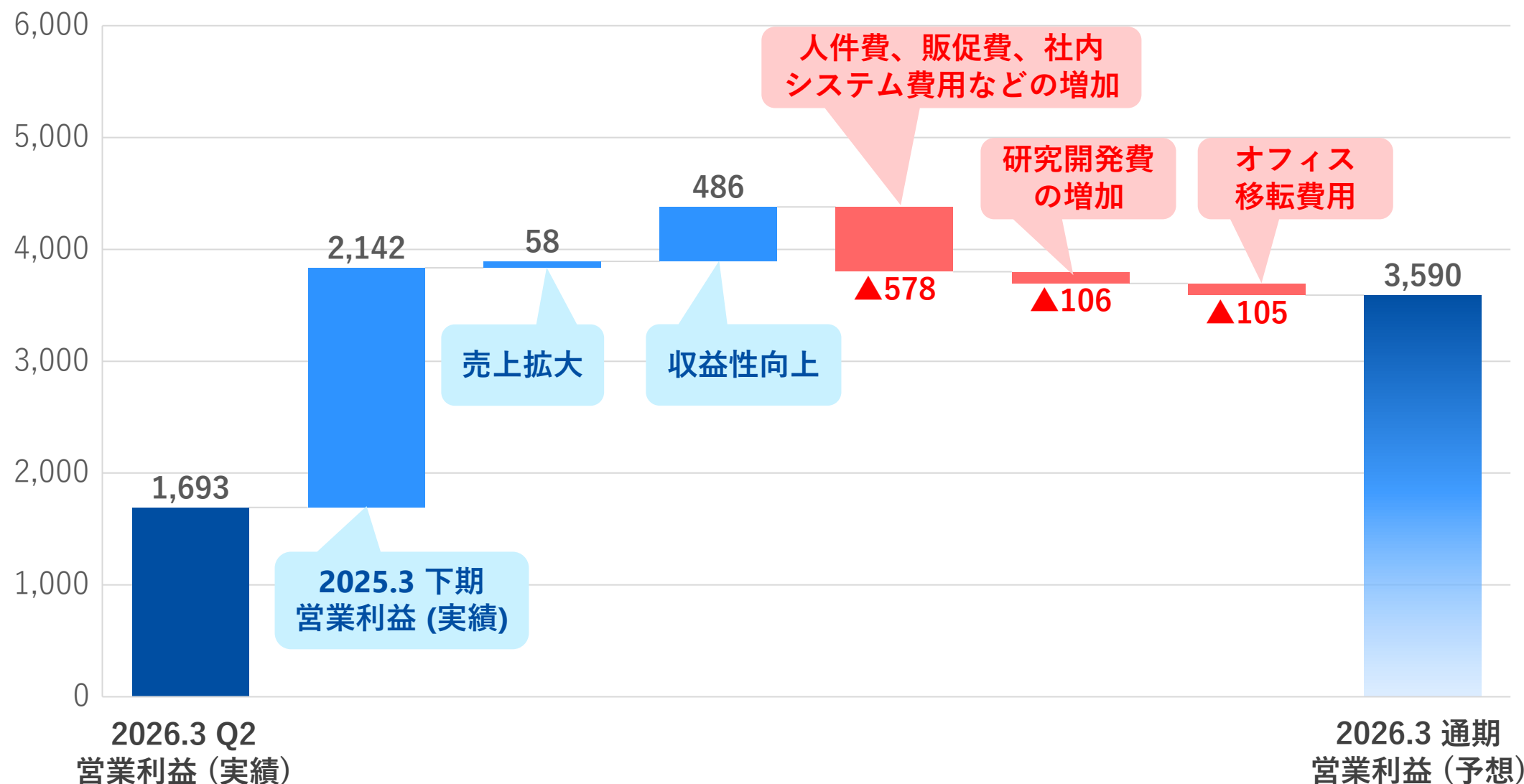
売上高は**15期連続増収**、営業利益は**11期連続増益**を狙う

(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)



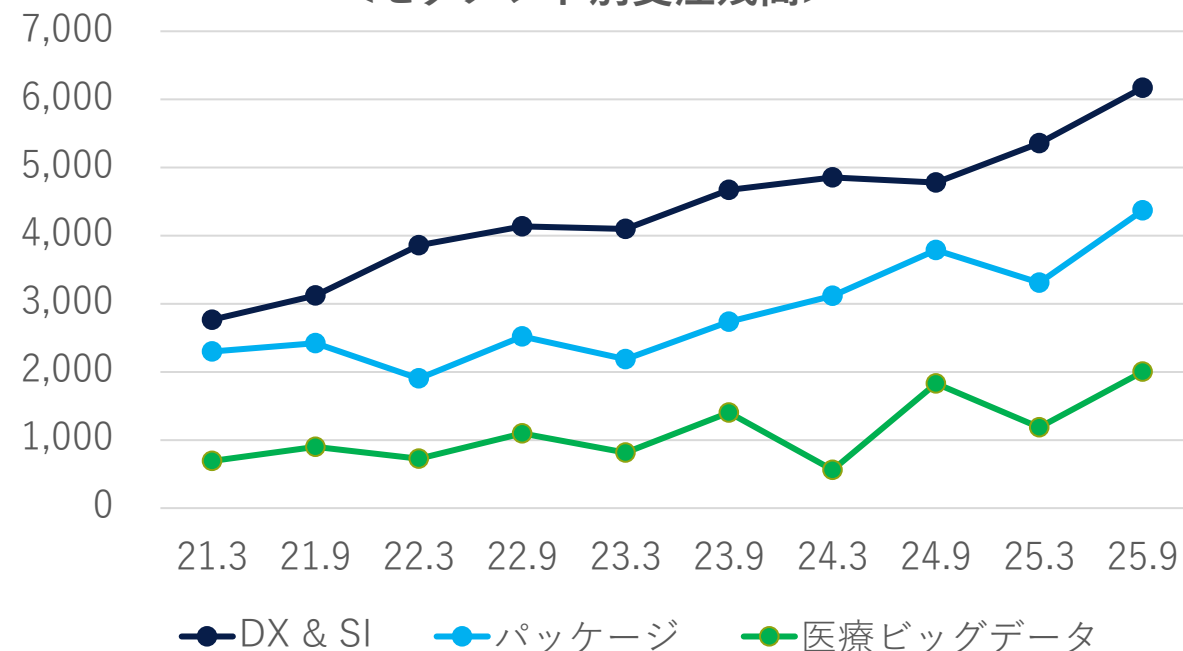
3. 受注残高と売上高の推移

(単位：百万円)

セグメント	2021.3	2021.9	2022.3	2022.9	2023.3	2023.9	2024.3	2024.9	2025.3	2025.9	前年同期比
DX & SI	2,766	3,121	3,857	4,138	4,098	4,672	4,856	4,781	5,355	6,171	+15.2%
パッケージ	2,301	2,423	1,902	2,521	2,187	2,735	3,115	3,788	3,308	4,370	+15.4%
医療ビッグデータ	692	900	727	1,095	814	1,403	561	1,828	1,187	2,001	+9.5%
受注残合計	5,760	6,446	6,486	7,754	7,099	8,811	8,533	10,398	9,852	12,543	+20.6%

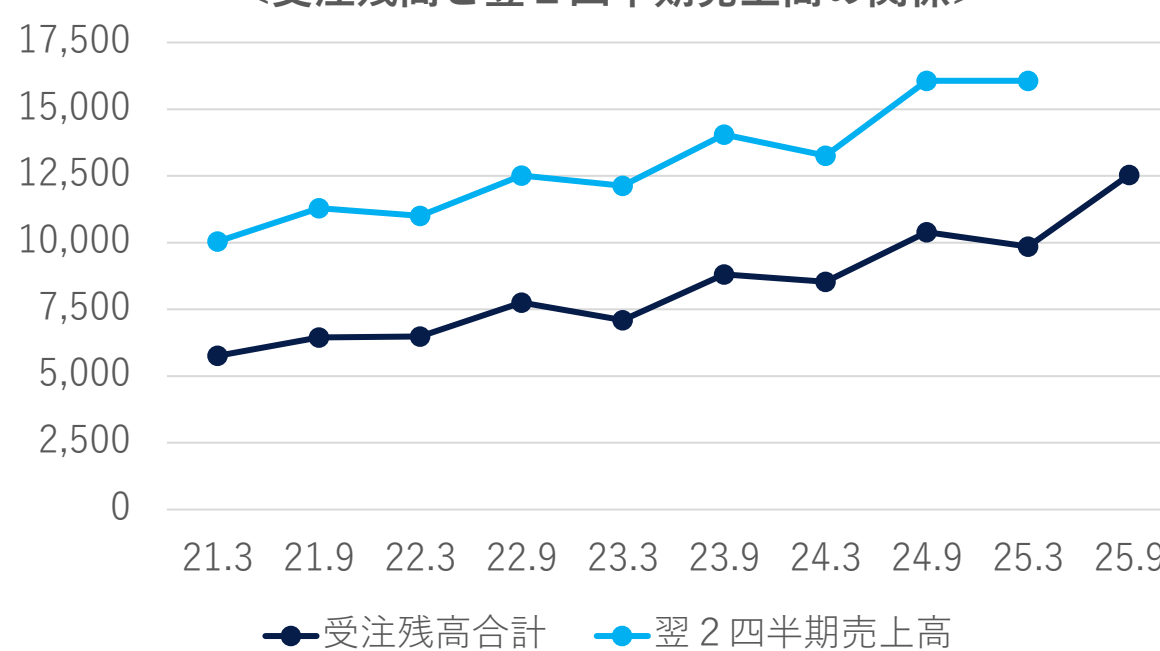
(単位：百万円)

<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 ^(*) 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"> ✓ ソリューション型ビジネスの強化 ✓ AI技術の活用 ✓ 新製品の開発 など

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

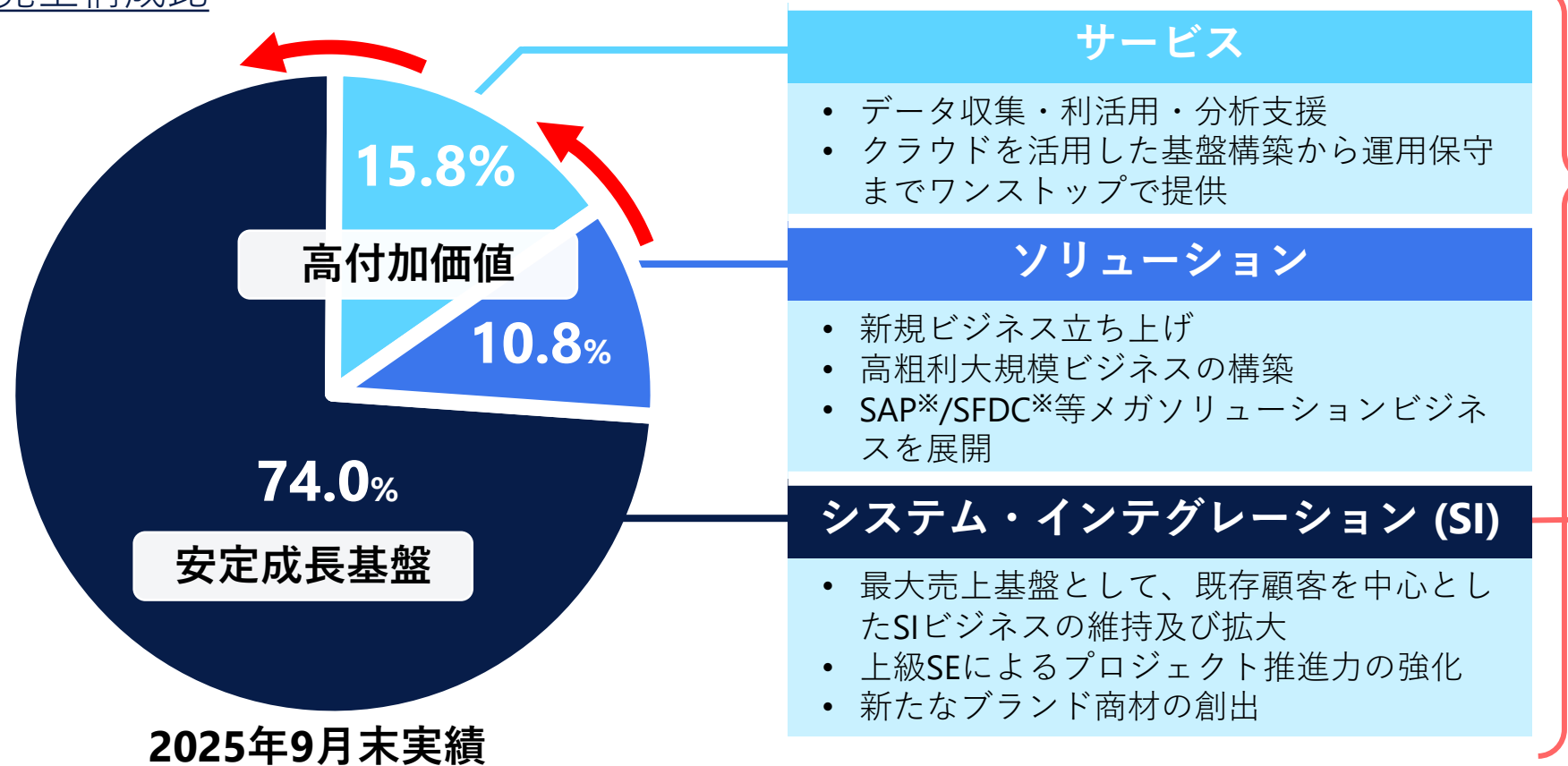
パッケージ
<p><u>GAKUEN</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ RX2.0の開発 ✓ ALUPAの開発 など <p><u>BankNeo</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 既存製品の強化 ✓ 新製品の開発 など

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

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

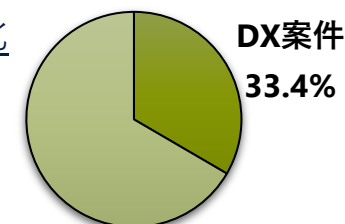
売上構成比



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

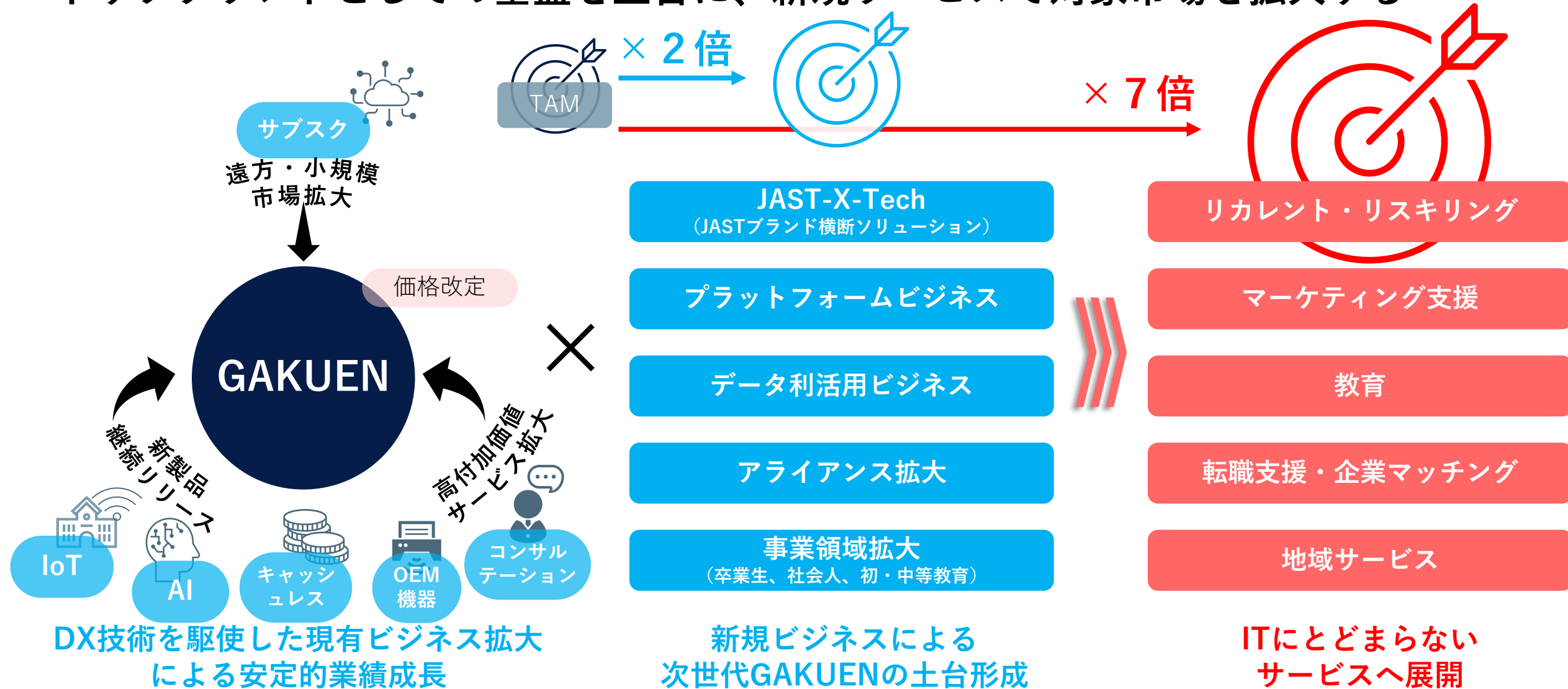
50年間培った開発手法・フレームワークをJASTメソッドとしてブランド化し、**高付加価値化・市場競争力強化**

※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 (1/2) : GAKUEN

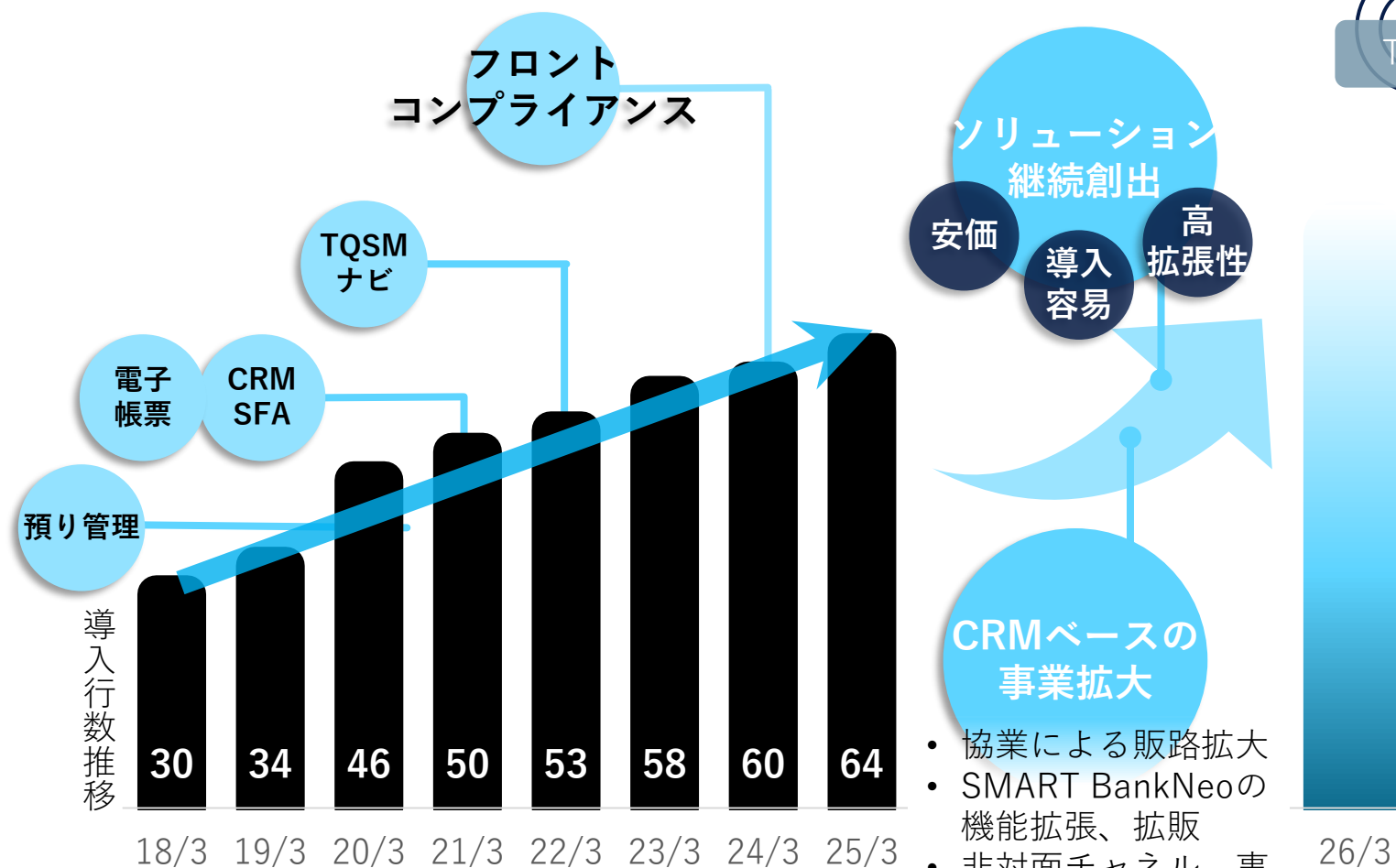
トップブランドとしての基盤を土台に、新規サービスで対象市場を拡大する



※弊社GAKUENシリーズの詳細は[こちら](#)

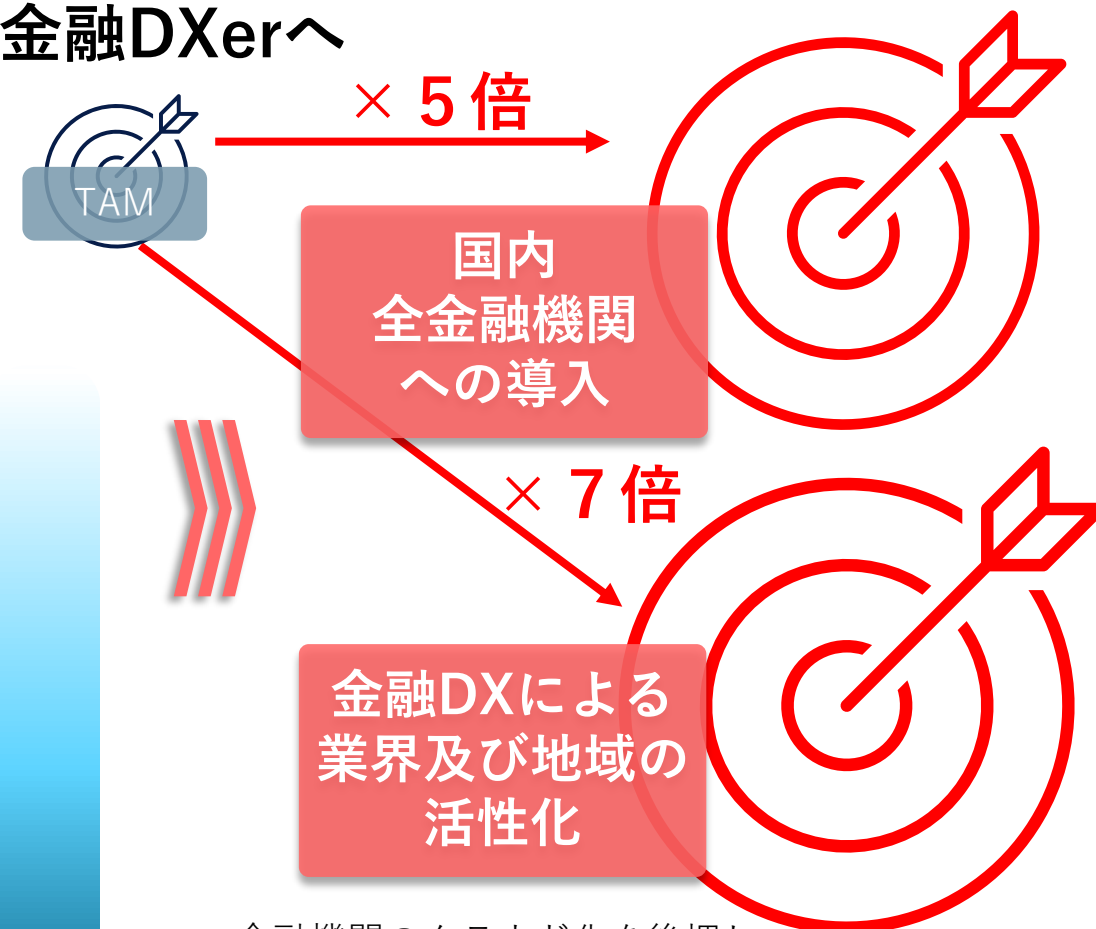
6. パッケージ事業 (2/2) : BankNeo

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](#)

- ・協業による販路拡大
- ・SMART BankNeoの機能拡張、拡販
- ・非対面チャネル、事務効率化機能の強化



- ・金融機関のクラウド化を後押し
- ・既存ユーザーとタイアップし新製品を企画
- ・営業支援・CRMの導入やデータ利活用で、地域特性/課題に沿った銀行のビジネス変革を支援

7. 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

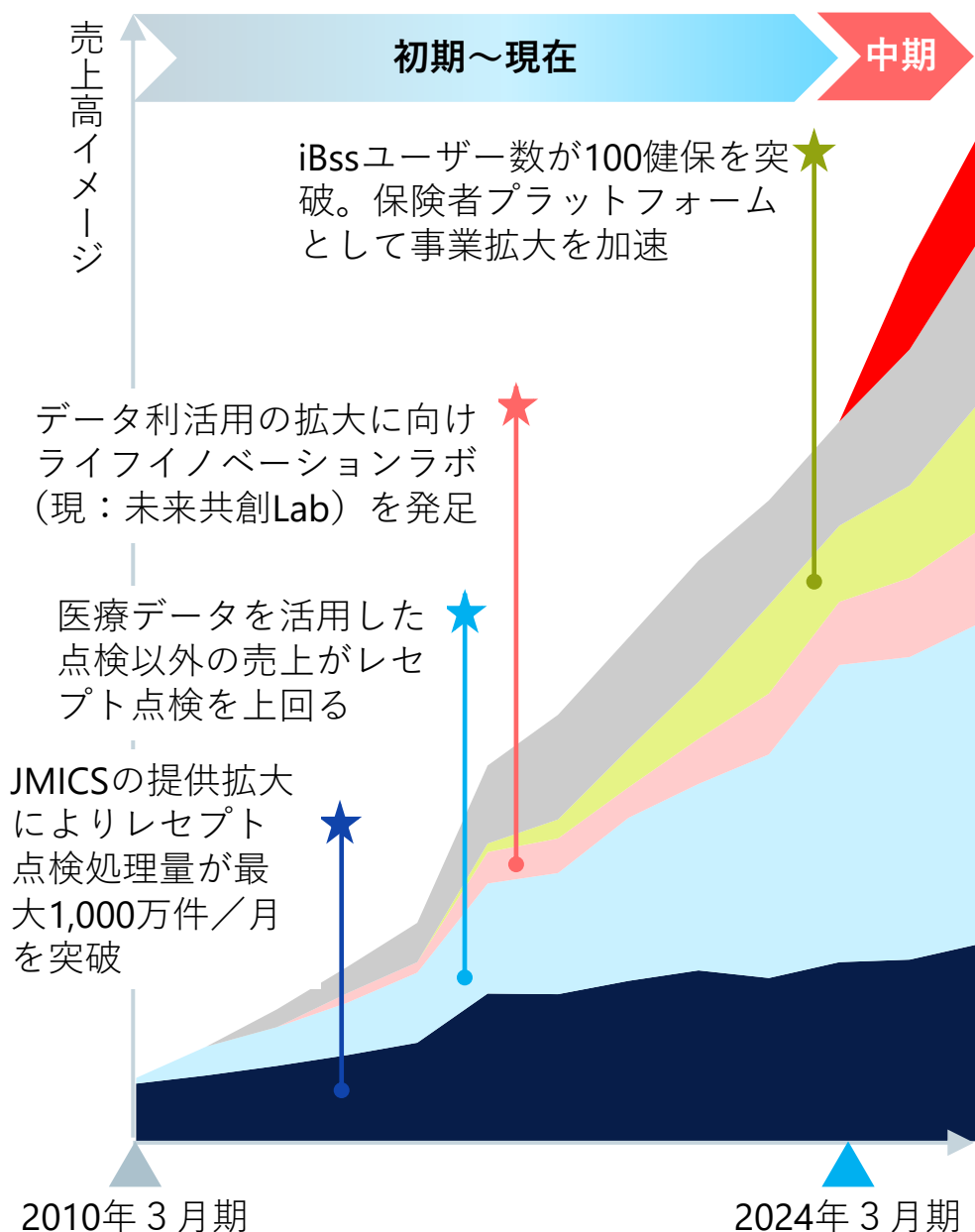
M&A/アライアンス

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

※弊社医療ビッグデータ事業の詳細は[こちら](#)

7. 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

8. 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

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

アカデミアとの共同研究や、商材開発にむけた各種PoCが進行中

共同研究を通じた社会課題解決への取り組み

長岡技術科学大学との共同研究成果
～片頭痛に対するラスミジタン処方パターンの検討～

片頭痛は日本人の8.4%が罹患し、社会生活に大きな負担をもたらす。新薬ラスミジタンの2年間の全国追跡調査では、約2万1,000名のうち52%が早期中止、35%が漸減使用、13%が継続使用という3つのパターンが、長岡技術科学大学勝木 将人先生との研究にて明らかになった。

片頭痛によるQOL（生活の質）低下という社会課題に対しては、患者さん一人ひとりに最適な治療設計を実現することが、解決への道筋として期待される。

株式会社ブレインパッドと新サービスを開発しサービス提供／販売を開始

ブレインパッド社の強みであるSNS・検索データ分析と、JASTが保有する保険者由来の医療ビッグデータ「REZULT」を連携させることで、受診前の患者行動可視化サービス「ペイシェントインサイトBI」を開発。9月からサービス提供/販売開始。

本協業で定量データで裏付けされた分析が提供可能

ブレインパッド活用データ

定性的な特徴を持つデータ群

SNSデータ

データからわかること

- 患者個別の診断までの過程や当時の心境
- 患者が疾患に気づいた具体的な症状や当時の状況

検索データ

データからわかること

- 不調を感じてから診断確定までの検索行動変化
- 検索行動に至った背景や心情を推察

JAST保有データ

定量データ

レセプトデータ

データからわかること

- 診断された患者が診断前に受診していた診療科
- 患者が過去に診断されていた特徴的な疾患

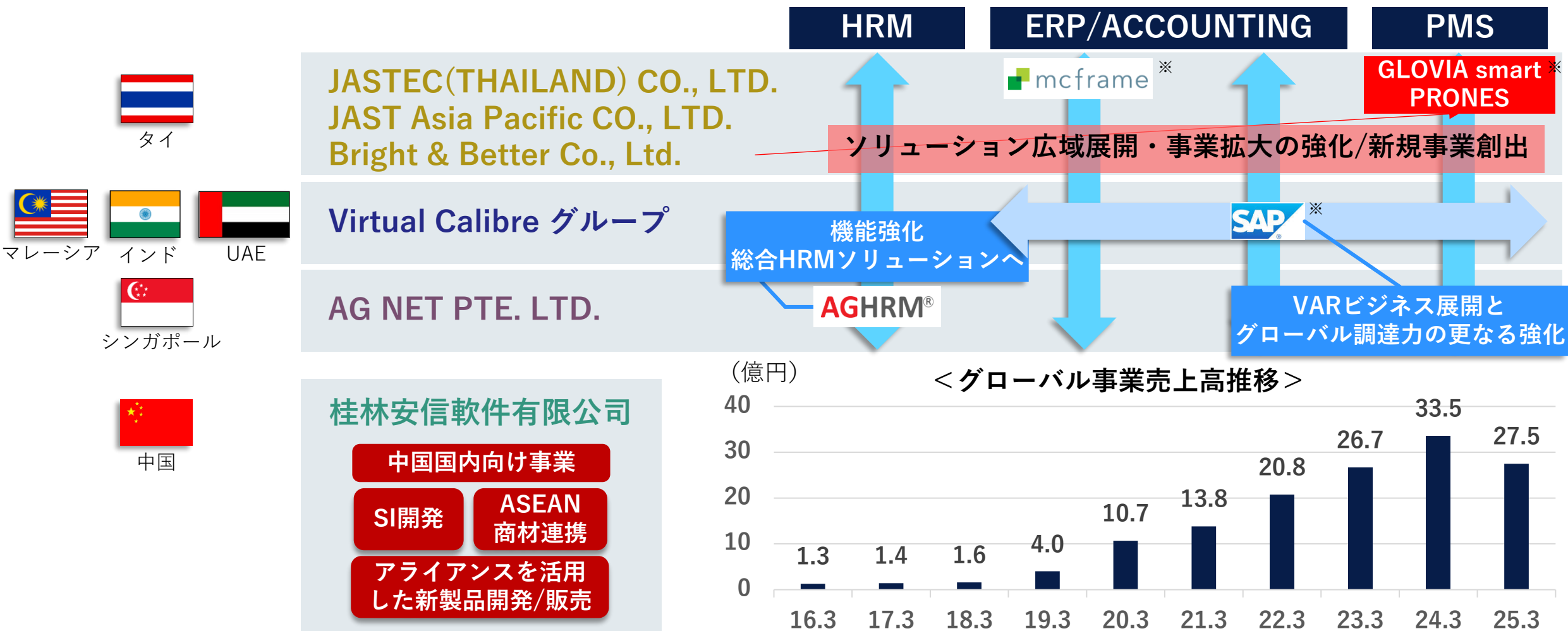
近年、医療現場では受診の遅れや、情報格差による診断遅延が課題となっている。特に希少疾患や慢性疾患では、患者が症状を自覚してから適切な診療科を受診するまで時間がかかるケースが多く、製薬企業には患者の受診前行動や心理の理解が不可欠となっている。ブレインパッド社の強みであるSNS・検索データ分析とJASTの医療ビッグデータ「REZULT」を連携することで、患者像を多面的に把握できる新サービス「ペイシェントインサイトBI」を開発。サービス提供/販売を開始した。

疾患領域ごとの患者理解を深めるレポートの高度化や、医療機関・保険者との連携による予防・早期介入支援など、医療の質向上に資する取り組みを推進。また、今後は本取り組みを通じて医療データの社会的価値を最大化することで、ヘルステック企業や研究機関との共創型新サービス開発も積極的に展開していく。

※弊社 未来共創Labの詳細は[こちら](#)

9. 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

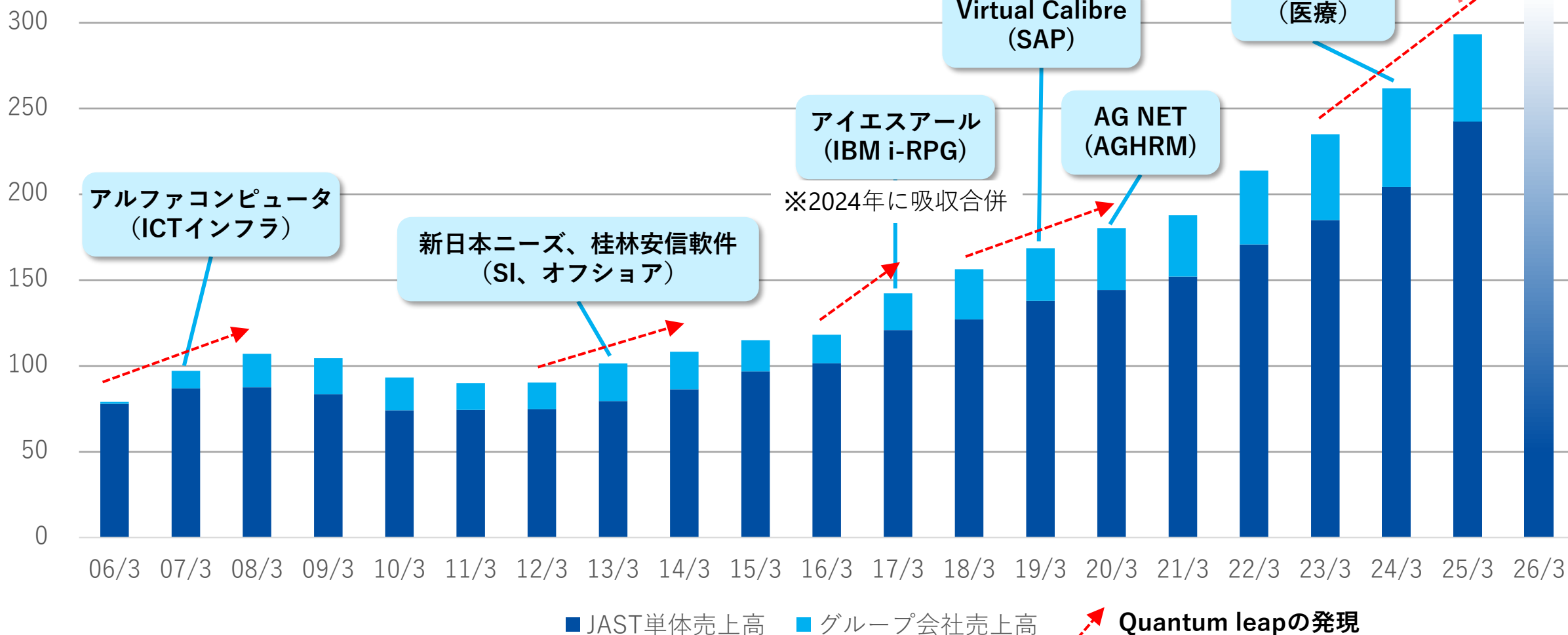


※他社ソリューションの商標については当資料末尾「[商標](#)」に記載しております

10. 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

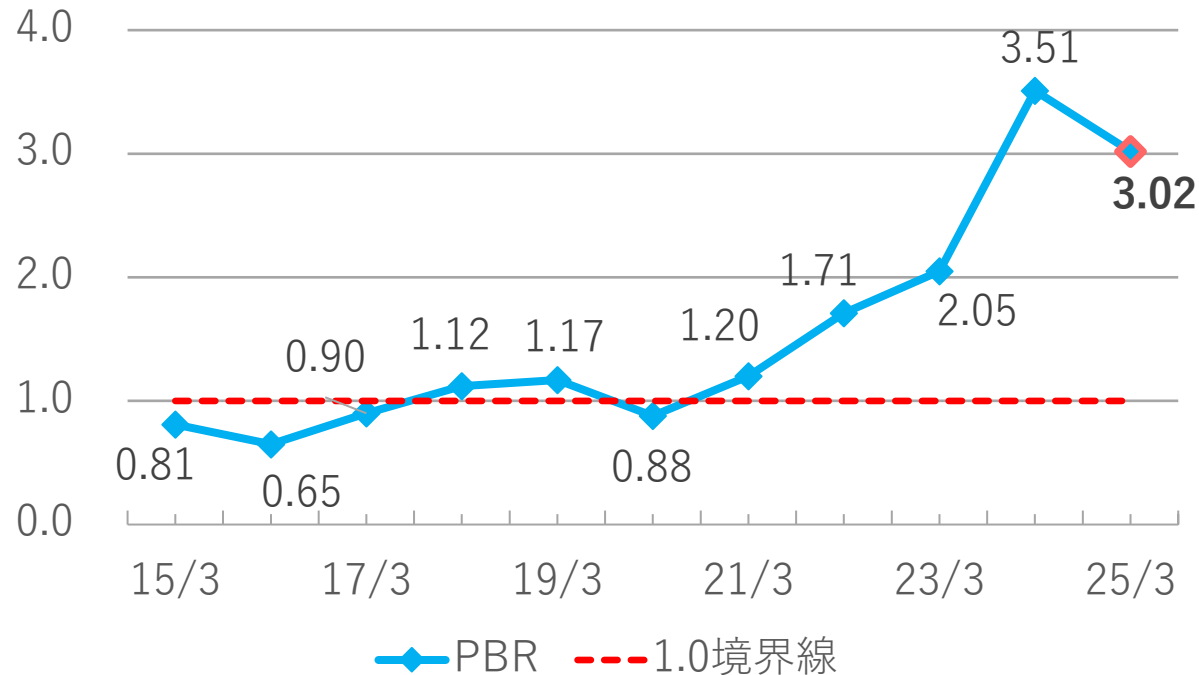
11. 資本コスト経営 (1/2)

PBRは3.0倍超を維持

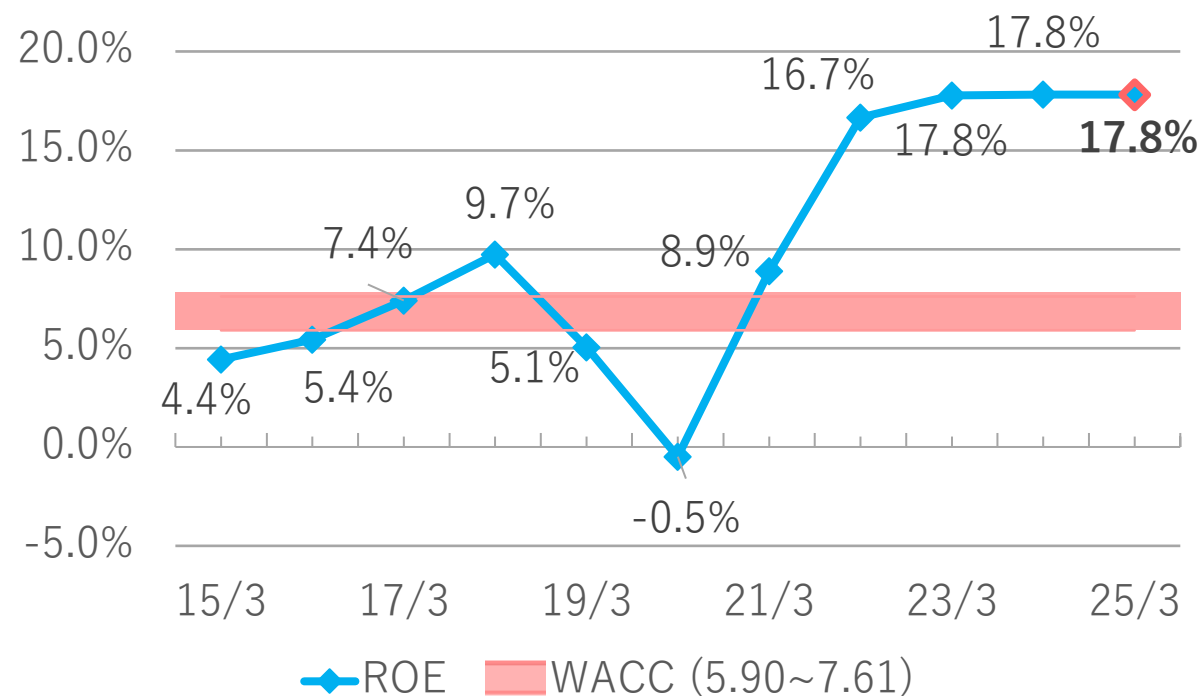
引続き、エクイティス・プレッドを意識した経営を継続する

(倍)

<PBR推移>



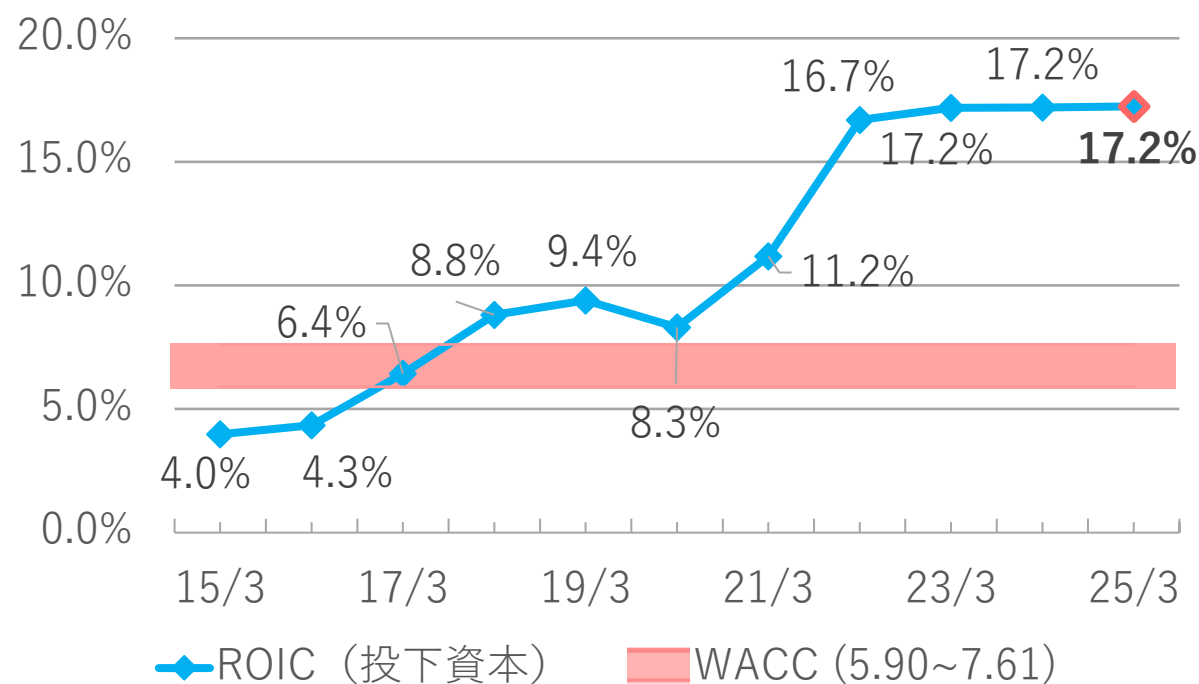
<ROE推移>



11. 資本コスト経営 (2/2)

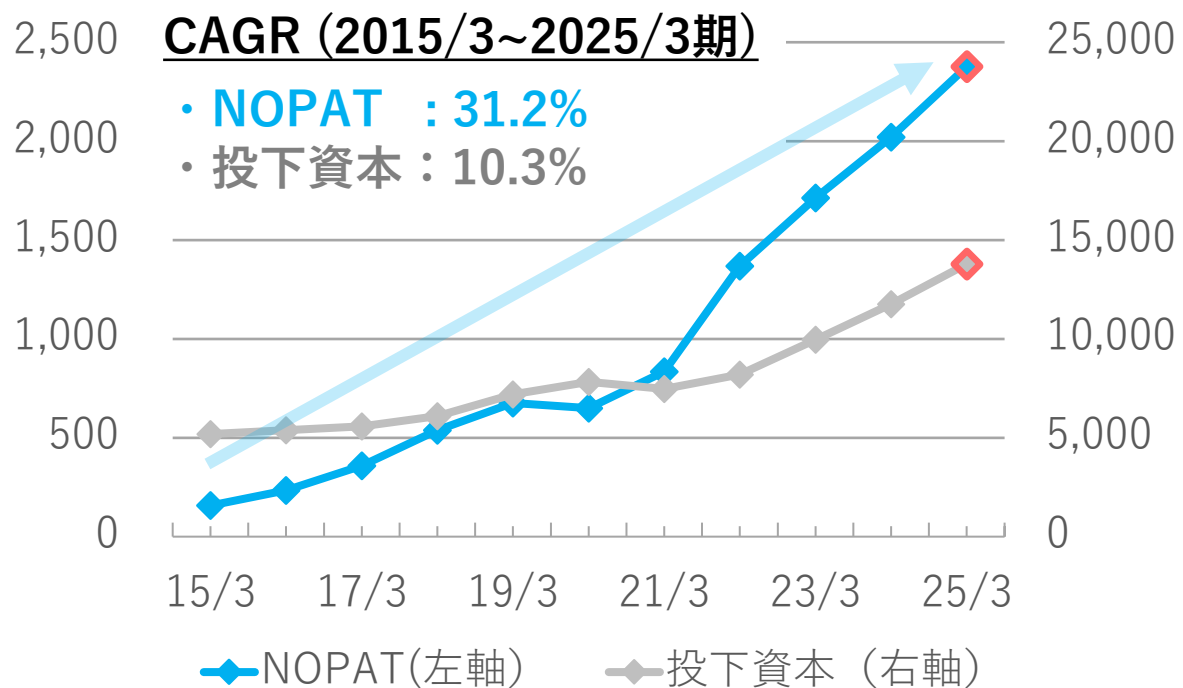
引続き、利益の成長速度が投下資本の拡大速度を上回っている
EVAスプレッドについても、引続き重視していく

< ROIC推移 >



(百万円)

< NOPATと投下資本推移 >



12. 株主還元策

2026年3月期より、上場来初となる**中間配当の実施**を決定

	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
うち中間配当金	0.0円	0.0円	—	11.0円	+11.0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

13. 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">✓ 既存商材向けの顧客や市場の拡大✓ 高付加価値ビジネスの成長推進✓ 先端技術や新商品・サービスの取込みなど
		R&D / 新事業開発	<ul style="list-style-type: none">✓ 成長分野や新事業開発に向けた重点投資
		人材採用・育成 マルチアライアンス	<ul style="list-style-type: none">✓ 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✓ 先端技術やディープテック分野への教育投資
		経営管理DX / 設備投資	<ul style="list-style-type: none">✓ 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
	株主還元		<ul style="list-style-type: none">✓ 株主との安定的且つ長期的な関係構築✓ 事業成長による株価上昇と合わせて継続的に検討
必要運転資金		<ul style="list-style-type: none">✓ 事業の安定運営に支障を来さぬように適切に管理✓ キャッシュ創出力とコスト管理の更なる強化	

*1: 2025年3月期～2026年3月期の2年間の合計（概算）

14. 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人材育成

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人材開発集合研修

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 **100.0** % (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

15. 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"> ➤ 情報化の創造・提供による社会貢献 ➤ 産業構造の変革をICTでサポート ➤ 共創・共同体制の構築、エコシステムの変革に貢献 ➤ グループ会社、パートナー会社との連帯 	
ICTを活用した学習活動のサポート	GAKUEN	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 大学の未来を創るトータルソリューションの提供 ➤ 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 ➤ 教育ビッグデータ活用による教育の質向上支援 ➤ リカレント教育（生涯学習）環境の実現 ➤ 教育のデジタル化を実現するAI、IoTの研究開発 ➤ Z世代向け新サービスの提供 	
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"> ➤ 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 ➤ 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 ➤ 医療ビッグデータをオープンデータとして一般公開 	

15. 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"> 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 	
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"> 社員食堂やオフィス内でのキャッシュレスサービス 人材データプラットフォーム「mieHR」 Office DX -顔認証打刻- 	
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"> 陸上養殖監視ダッシュボードの提供 環境に配慮した自然エネルギーの利用促進 	
健康経営への取り組み	健康経営	<ul style="list-style-type: none"> 「健康経営」の推進 定期健康診断・人間ドックの受診促進 長時間勤務撲滅 コミュニケーション促進に向けた取り組み（イベント等） 心身の健康増進 	

※弊社コーポレートサイト「[SDGsの取り組み](#)」からの抜粋




15. 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"> ➤ 社内研修制度の充実（社内認定資格の運用等） ➤ 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） ➤ システム開発を通じた教育・学習支援 	
ダイバーシティへの取り組み	採用・処遇	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 人種・国籍・性別等にとらわれない採用と公正な処遇 ➤ 多様な働き方を支える社内諸制度 ➤ 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 	  
環境負荷の低減	経営管理全般	<ul style="list-style-type: none"> ➤ オフィスDX推進によるペーパーレス化への取り組み ➤ 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 	  

目次

- I. 2026年3月期第2四半期決算の概要
- II. 業績概況
- III. 2026年3月期予想と直近の取り組み
- IV. 参考資料**

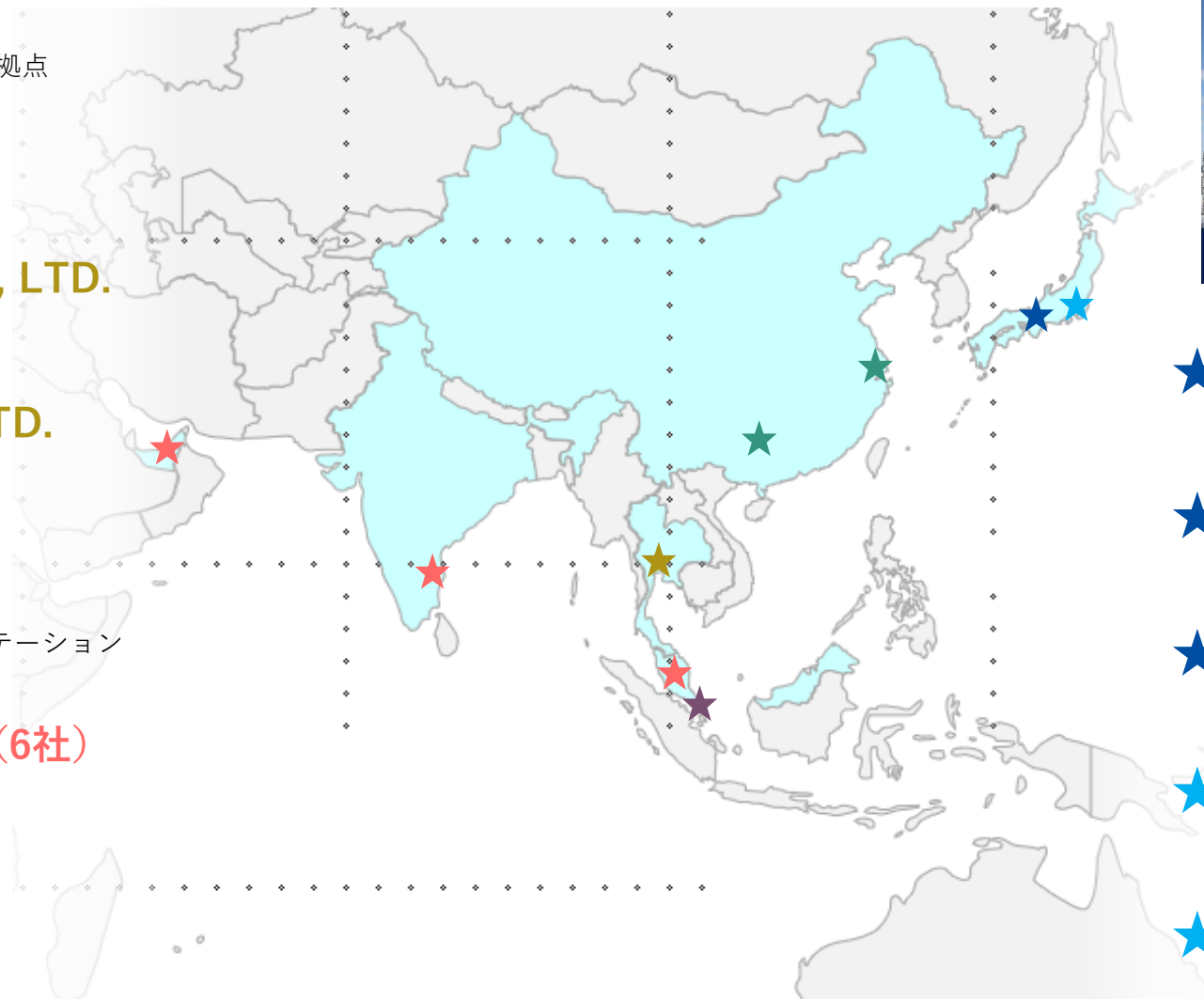
1. 企業情報

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）	各種資格	<ul style="list-style-type: none"> ・プライバシーマーク認定 ・ISO9001 登録事業者 ・ISO14001 登録事業者 ・ISO27001 登録事業者 ・ISO20000 登録事業者※ ・健康経営優良法人2025 ・プラチナくるみん認定
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 認証マーク	    
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 卓	各種 認証マーク	
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）		
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. グループ一覧

- ★ **桂林安信软件有限公司**
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

3. 沿革

連結売上高

250億円

200億円

100億円

1973年
創業

1994年
GAKUENシリーズ発売

2001年
ジャスダック上場

2003年
東証二部上場

2006年
アルファコンピュータを子会社化

2010年
JMICS提供開始

2011年
BankNeo発売

2012年
新日本ニーズ
桂林安信軟件を子会社化

2015年
上海嘉峰信息科技有限公司を子会社化

2016年
アイエスアールを子会社化

2017年
東証一部上場

2018年
Virtual Calibreを子会社化

2019年
AG NETを子会社化

2022年
東証プライム市場移行

2023年
創立50周年

2024年
ケーシップを子会社化

2025年
社長交代
長期ビジョン発表

~2000

~2010

~2020

4. JAST VISION 2035 (1/7)



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。

4. JAST VISION 2035 (2/7)

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

4. JAST VISION 2035 (3/7)

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。

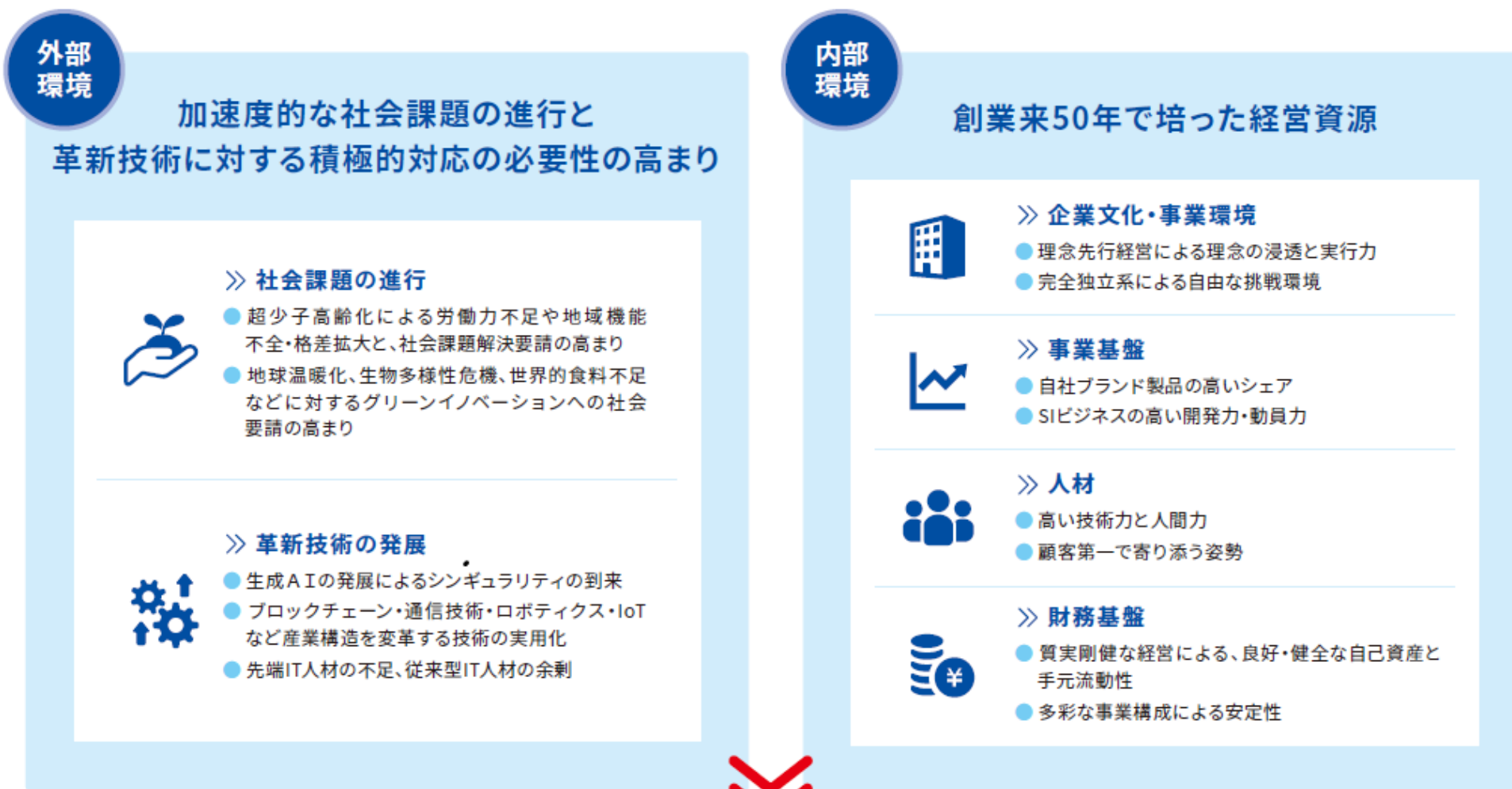
● JAST DNA

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。

4. JAST VISION 2035 (4/7)



“JAST VISION 2035”

4. JAST VISION 2035 (5/7)



“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・既存社員のリスキリングをグループ全体で実行する

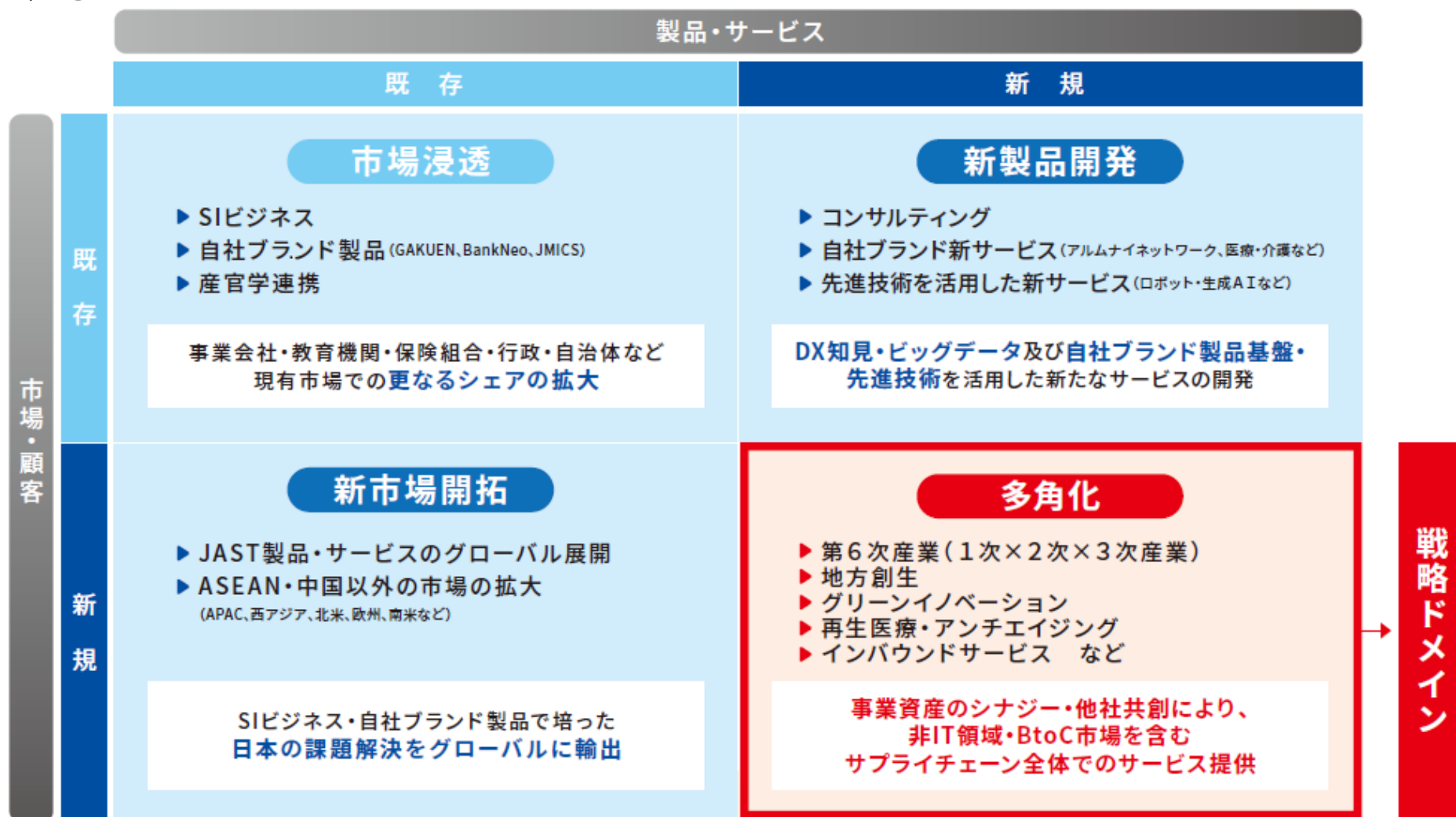
≫ 経営基盤の強化により成長を促進する

- 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



4. JAST VISION 2035 (6/7)

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



4. JAST VISION 2035 (7/7)

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



5. 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

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



医療ビッグデータ

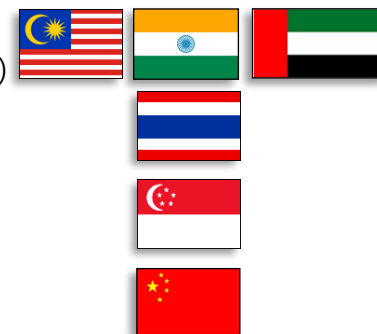
医療情報データの点検・分析及び関連サービスの提供

- レセプト自動点検システム 
- 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 
- 生活保護版レセプト管理システム 
- データ利活用サービス 

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

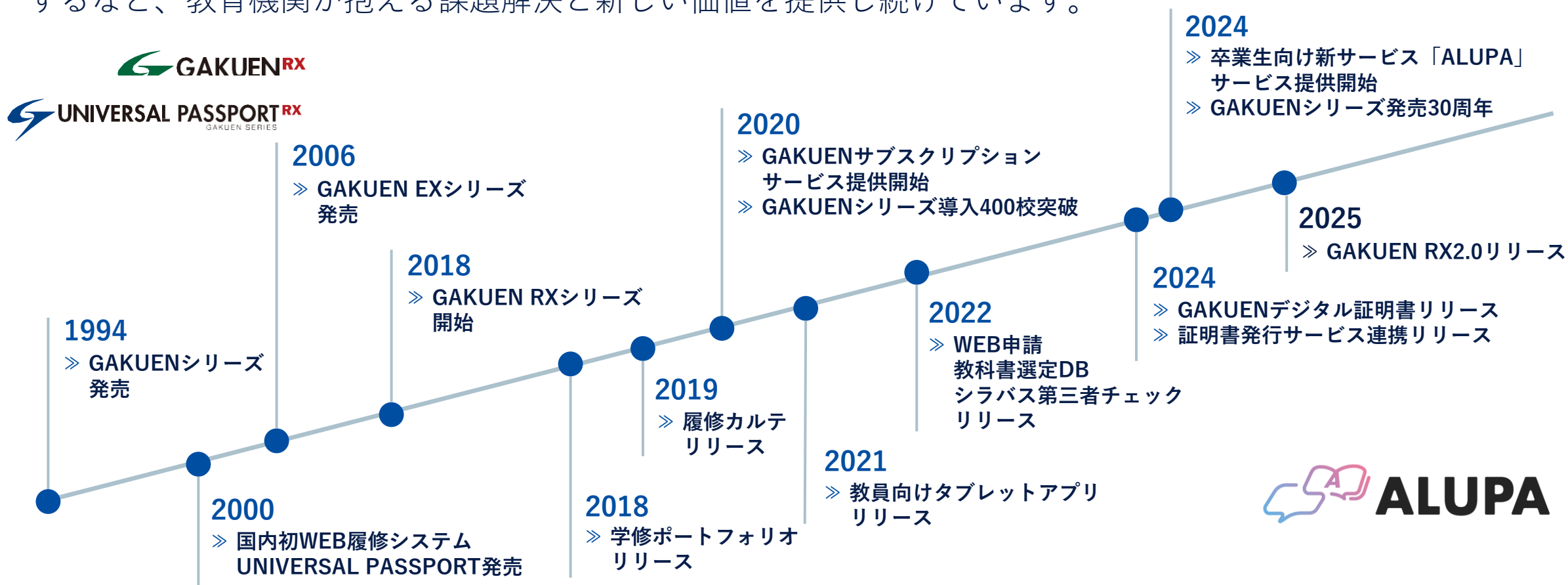
- 事業内容及び展開国
 - ・ SAP※導入コンサルティング及び関連サービス（マレーシア、インド、UAE）
 - ・ ERP導入及び関連サービス開発（タイ）
 - ・ クラウド型HRMソリューション“AGHRM®”開発（シンガポール）
 - ・ オフショア開発（中国）



6. GAKUEN事業 (1/6) – 沿革

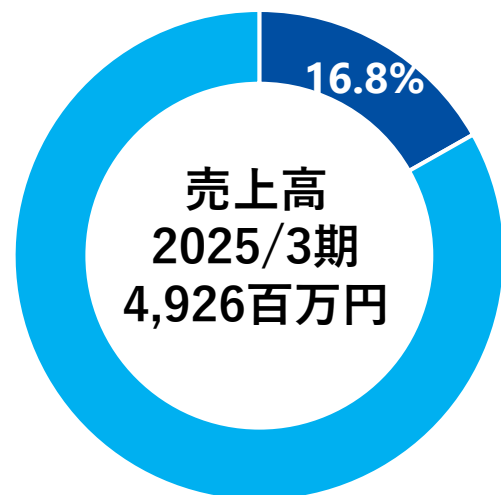
関西圏のお客様へオーダーメイドで開発したシステムをパッケージ化し、1994年に『GAKUEN』シリーズとして発売。2000年には、国内初となるWEB履修システム『UNIVERSAL PASSPORT』をリリース。現在のメインシリーズであるRXシリーズは2018年に発売し、2025年11月に新製品RX2.0をリリースしました。

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。

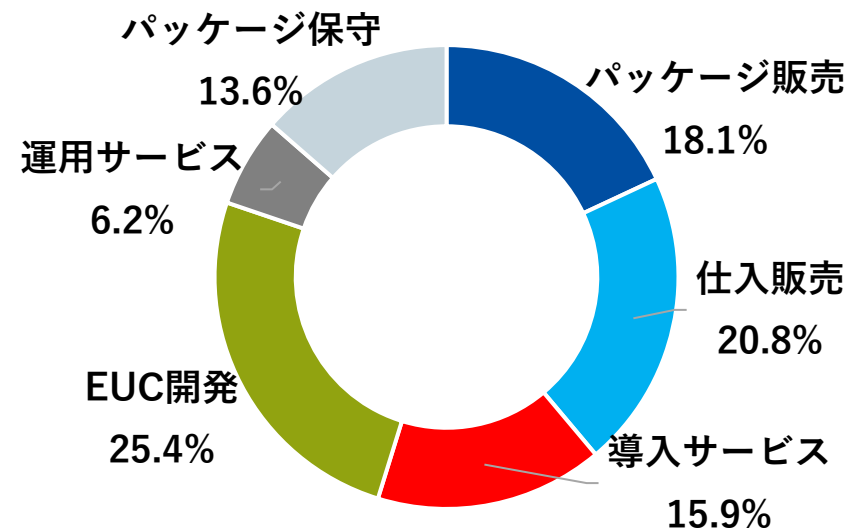


6. GAKUEN事業 (2/6) – 事業内容

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／デジタル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

6. 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

スマホアプリ

WEB申請

研究業績

教務業務



教務

教室

シラバス一括印刷

シラバス外部公開

デジタル証明書

教育支援



授業

スマホ出席

出欠管理

IC出欠連携

教員タブレット

ポートフォリオ



学修ポートフォリオ

マイステップ

履修カルテ

就職・学生支援



就職

学生

電子マネー

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

卒業生情報変更

マイページ

アンケート

Coming Soon

開発中・開発予定

申請フォーム

証明書発行申請

コミュニティ

デジタル証明書

寄付金受付

マルチ決済

イベント申込

企業広告

マイナンバーカード連携
—デジタル認証アプリ連携—

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

6. 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477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：345校
短大：132校
合計：477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)
島根県立大学(公)
広島市立大学(公)

広島経済大学
比治山大学
吉備国際大学

エリザベト音楽大学
岡山理科大学
環太平洋大学

九州地方

沖縄県立芸術大学(公)
沖縄県立看護大学(公)
名桜大学(公)

福岡工業大学
中村学園大学
熊本学園大学

筑紫女学園大学
宮崎国際大学
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
國學院大学
桜美林大学
国際医療福祉大学
日本体育大学
玉川大学
武蔵大学
日本女子大学
東京国際大学
共立女子大学
杏林大学
跡見学園女子大学
東洋英和女学院大学
城西国際大学
駿河台大学
十文字学園女子大学
共愛学園前橋国際大学
江戸川大学
山梨学院大学
東京医科大学
二松学舎大学
杏林大学
駒沢女子大学
昭和音楽大学

千葉工業大学
帝京平成大学
明星大学
東京電機大学
順天堂大学
千葉商科大学
工学院大学
明海大学
日本工業大学
昭和女子大学
淑徳大学
麗澤大学
大妻女子大学
神田外語大学
東京薬科大学
桐蔭横浜大学
聖学院大学
多摩大学
東京音楽大学
東京成徳大学
武蔵野音楽大学
嘉悦大学
東京薬科大学
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

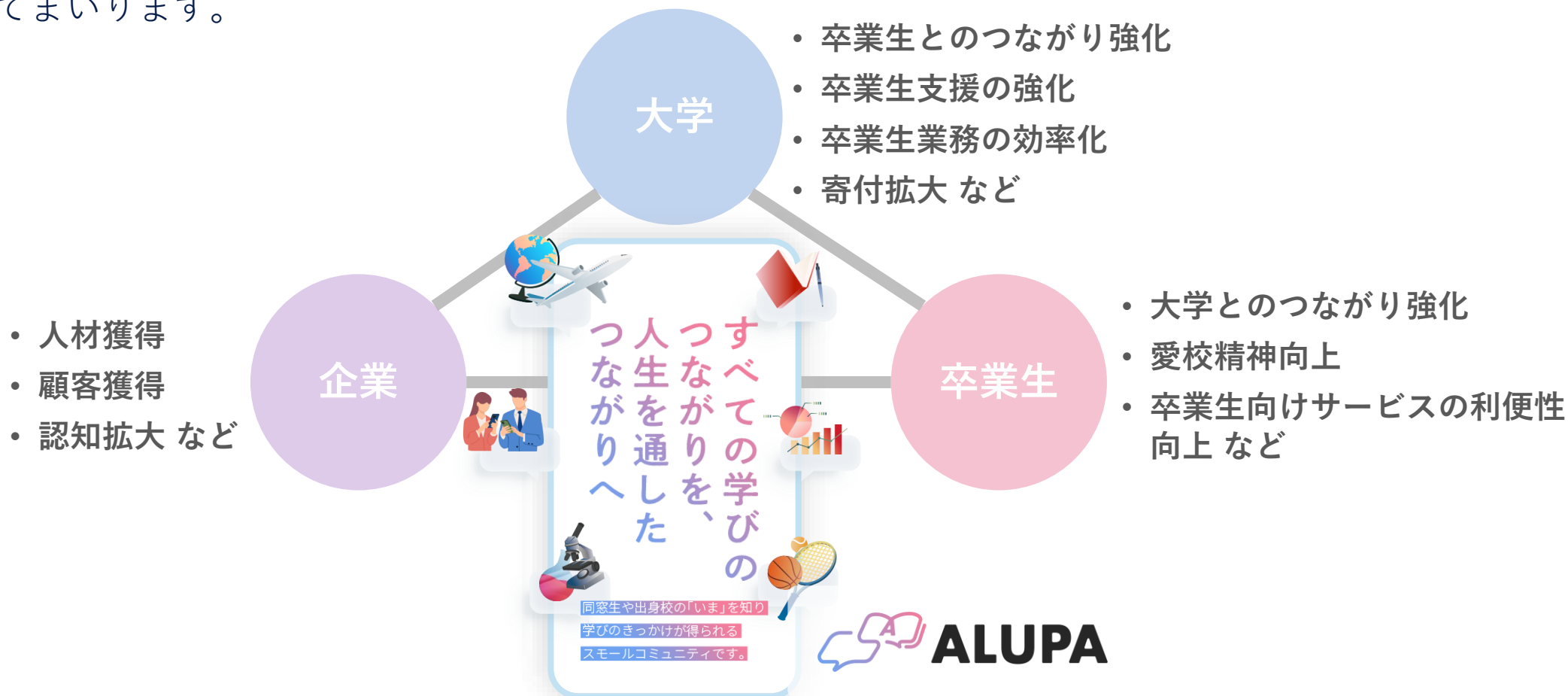
東北大学(国)
山形県立保健医療大学(公)
東北学院大学
東北福祉大学
宮城学院女子大学
東北芸術工科大学
東北公益文科大学
仙台白百合女子大学
青森中央学院大学
会津大学短期大学部
福島県立医科大学
奥羽大学様
仙台青葉学院大学
日本大学工学部

※一部抜粋、順不同敬称略

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

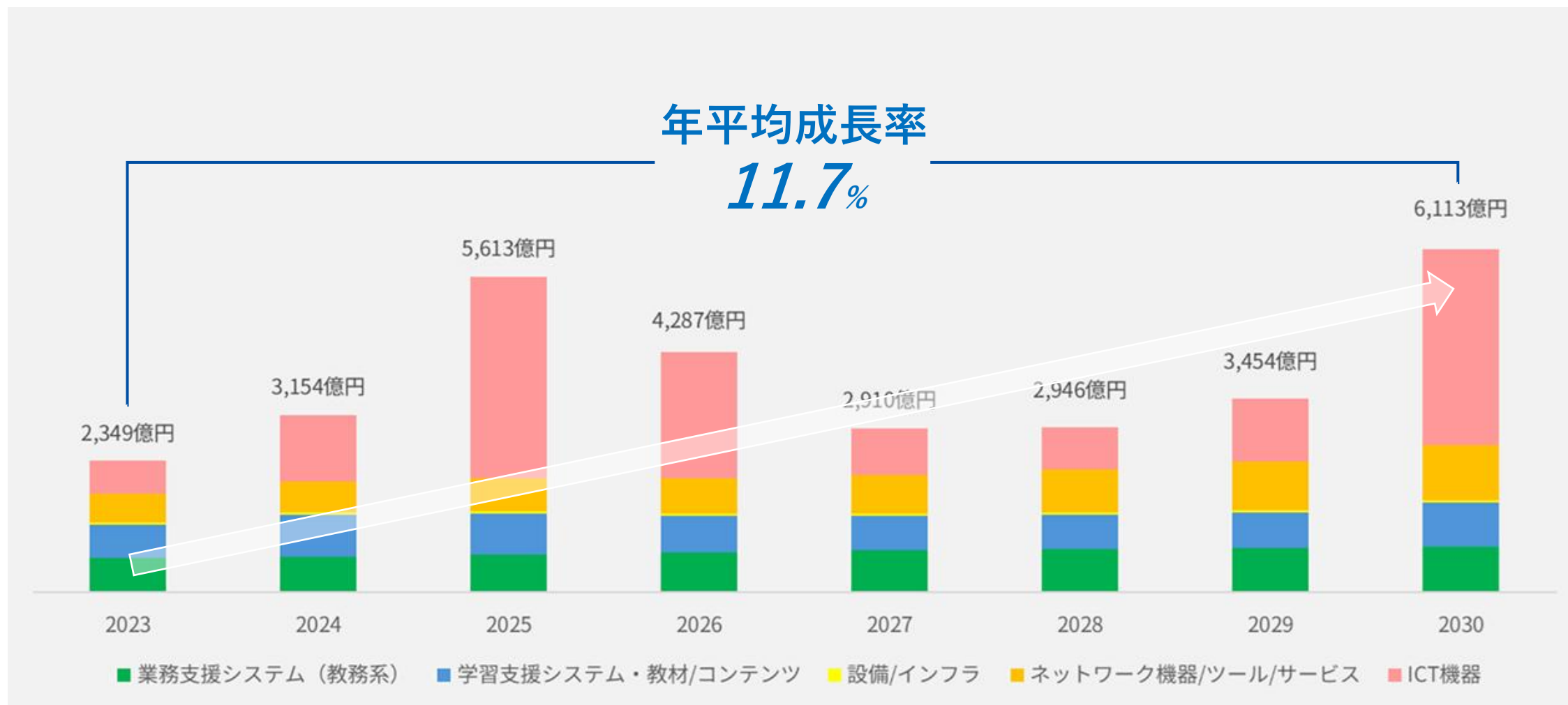
当社は、教育機関向けサービスで培ってきたノウハウと長年蓄積してきた情報資産を活用して、学生が大学卒業後もコミュニティを形成し、生涯学びの機会を得ることができるアルムナイサービス『ALUPA（アルパ）』の提供を開始しました。

『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。



6. 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



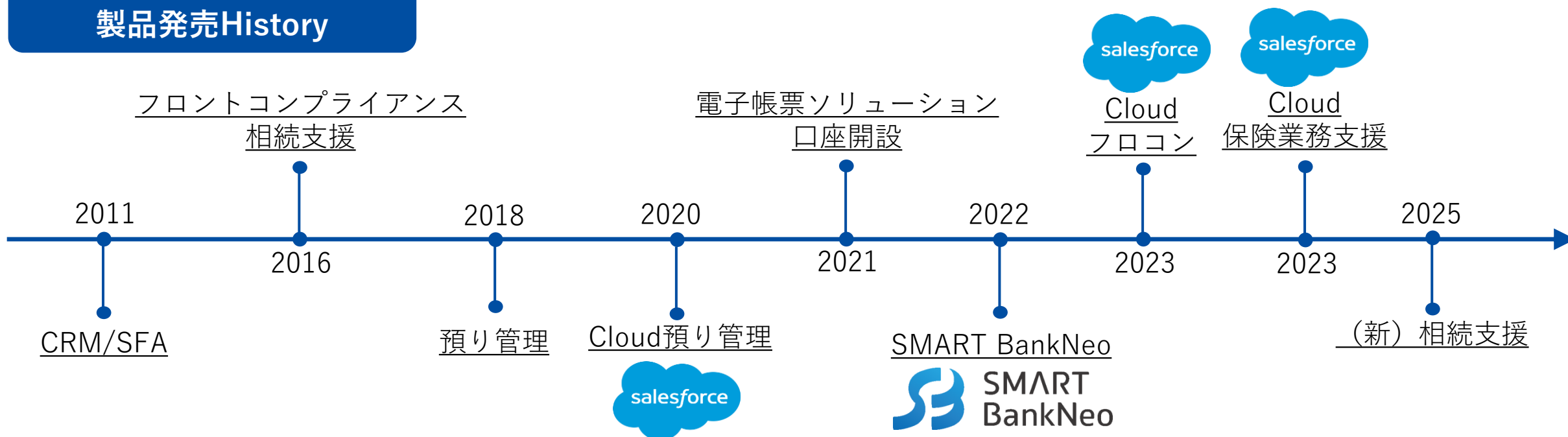
出所：株式会社富士キメラ総研「教育DX／ICTソリューション市場総調査 2025」

7. 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。

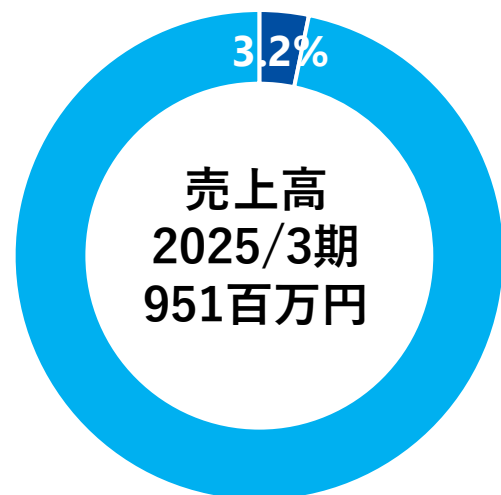
今後も金融機関様のパートナーとして、DXの実現に向けた製品開発、新たな価値創造を行います。

BankNeo 製品発売History

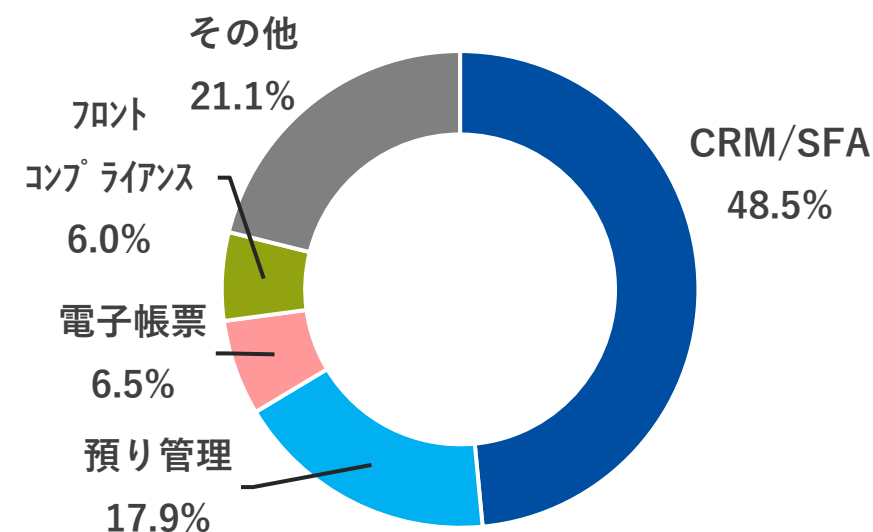


7. BankNeo事業 (2/6) – 事業内容

連結に占める割合



製品別売上構成



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）

7. BankNeo事業（3/6）－強み①「業務力を活かした豊富な商品群」



顧客の要望を定期的
にヒアリング



新システムを
パッケージ製品化

7. 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

7. 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。引き続き、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 29 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

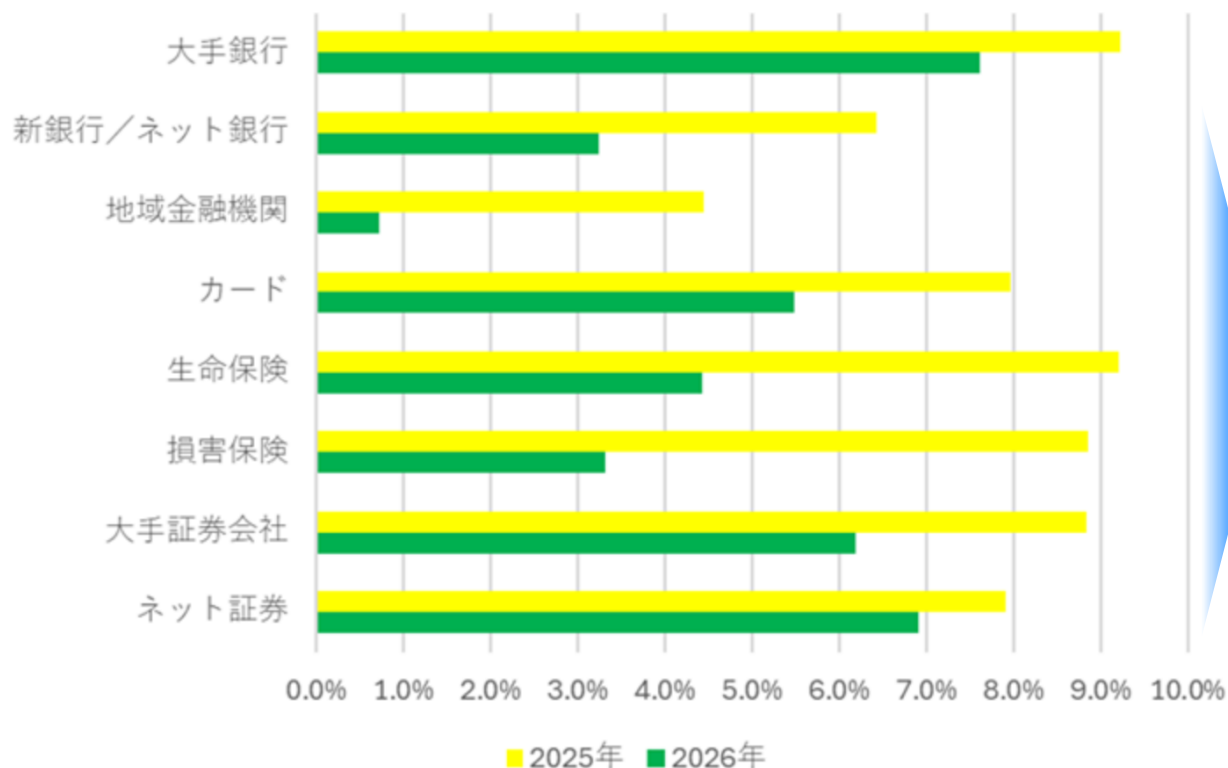


JAST Solution for BANKING
Cloud **BankNeo 預り管理**
約 **40,000** user

7. 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

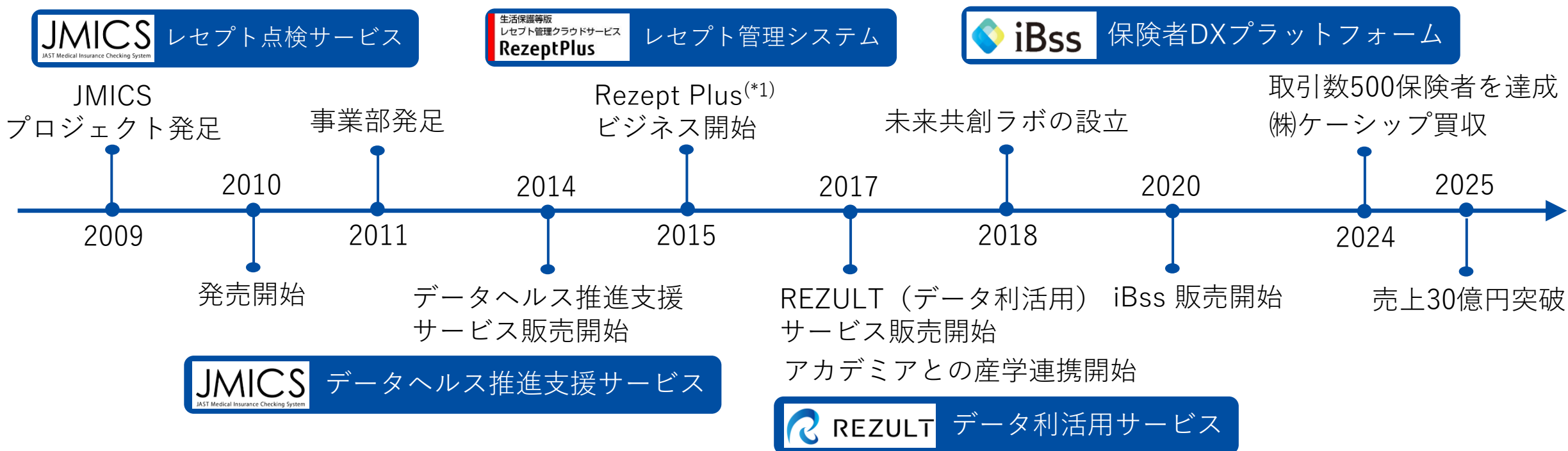
成長率の高い業態（ネット銀行、生命保険、損害保険、証券）へのアプローチを強化することで事業領域を拡大する。

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』

8. 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。

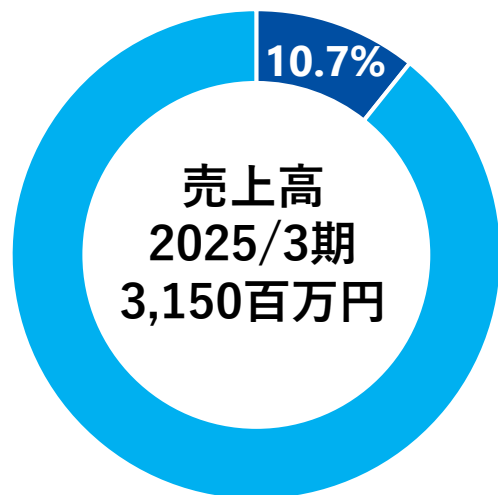
近年では、同業であり保険者業務のBPOノウハウに長ける(株)ケーシップがグループ入りするなど、着実に事業範囲を拡大。今では500超の保険者へのサービス提供を達成し、日本の国民皆保険制度を支える一助となるべく、お客様にとって本当に価値のあるサービスの提供を続けております。



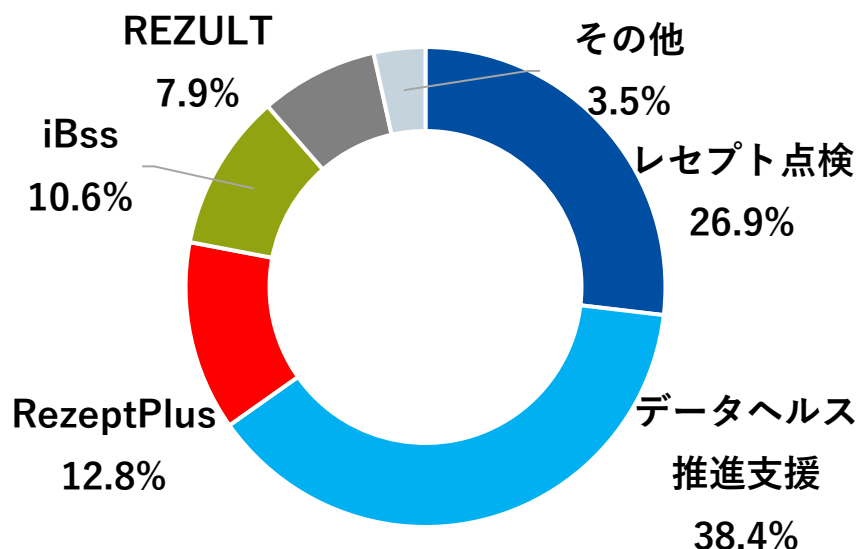
*1: 「RezeptPlus」は、富士通Japan株式会社の商品です。

8. 医療BD事業（2/6）－事業内容

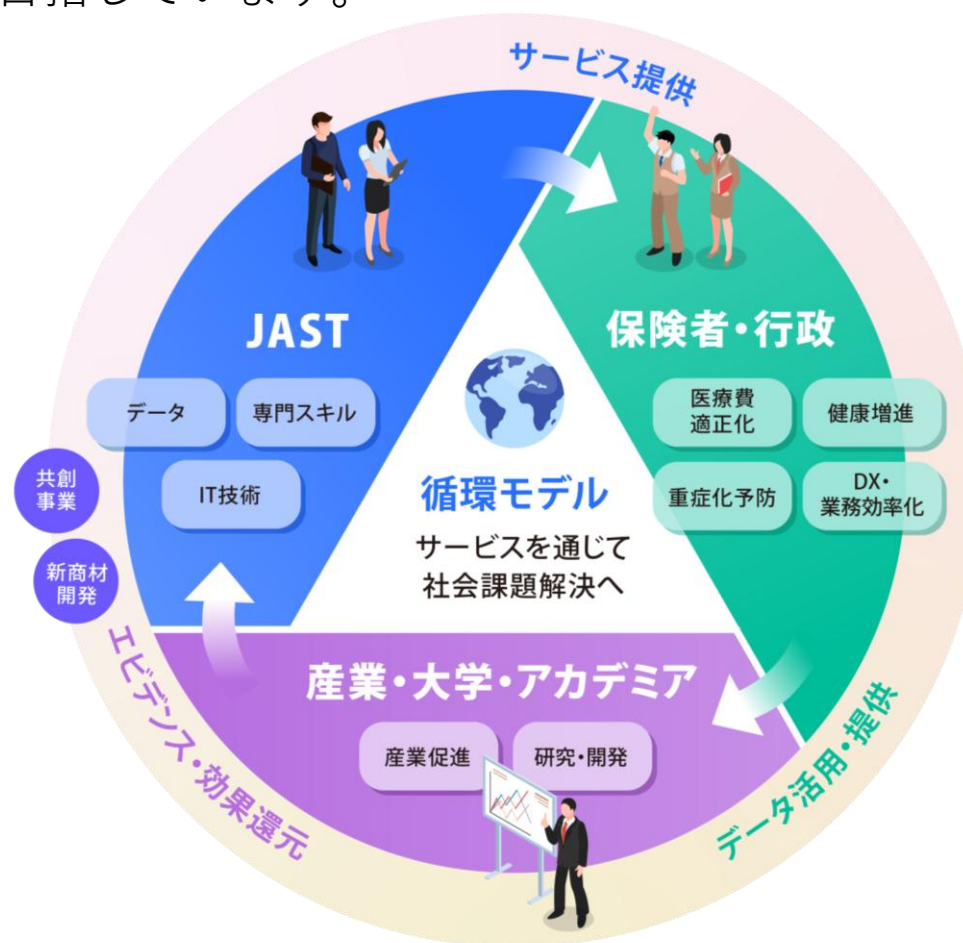
連結に占める割合



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。



8. 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

348組合

1,372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70団体

226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

14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実績

50%

TOPシェア

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、仙台市

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

5都道府県

47都道府県

公費（生活保護）

RezeptPlus^(*)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。

8. 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



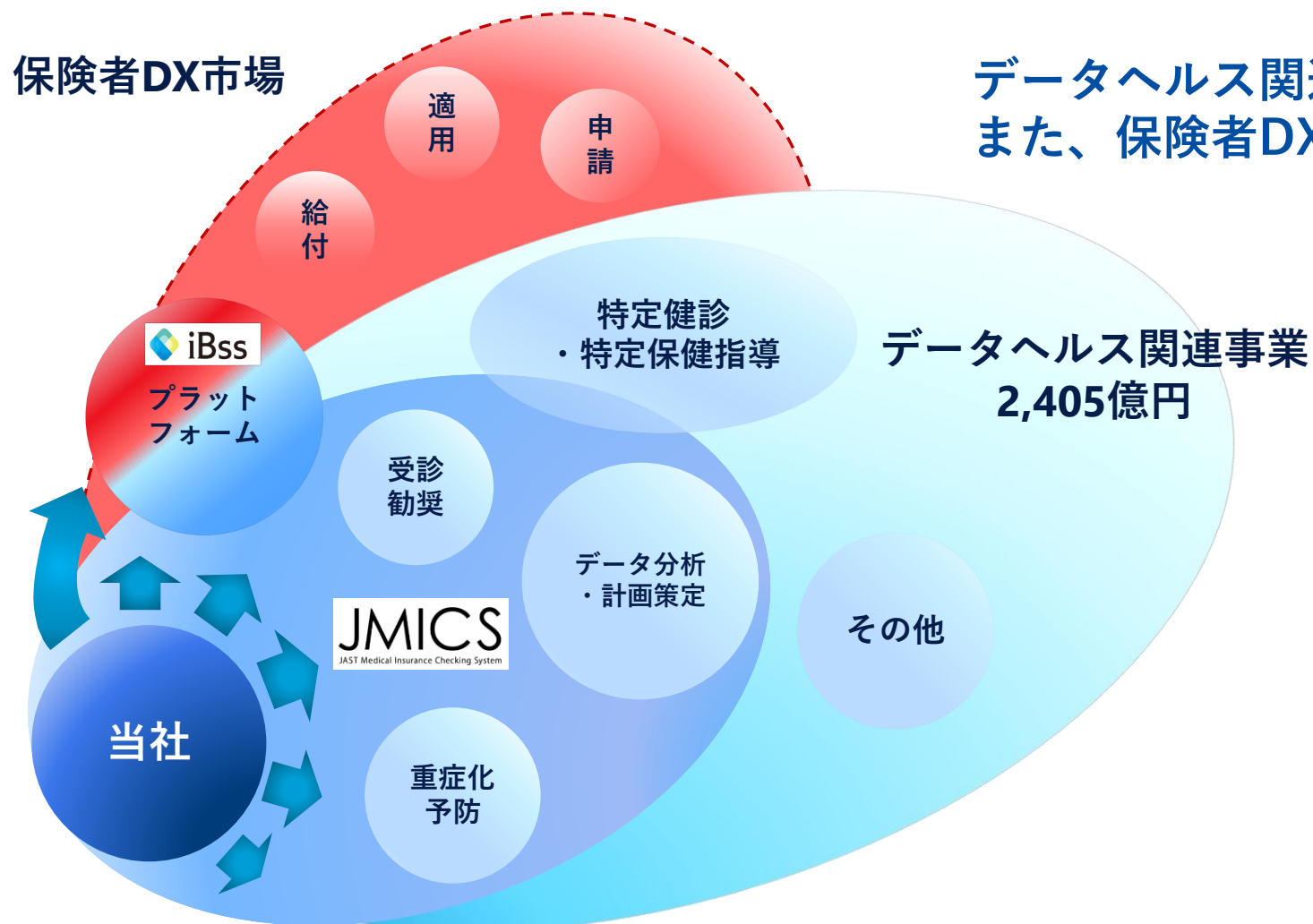
生活保護等版
レセプト管理クラウドサービス
「RezeptPlus」



医療ビッグデータサービス

8. 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



データヘルス関連市場は、拡大することが見込まれる
また、保険者DXのニーズも加速

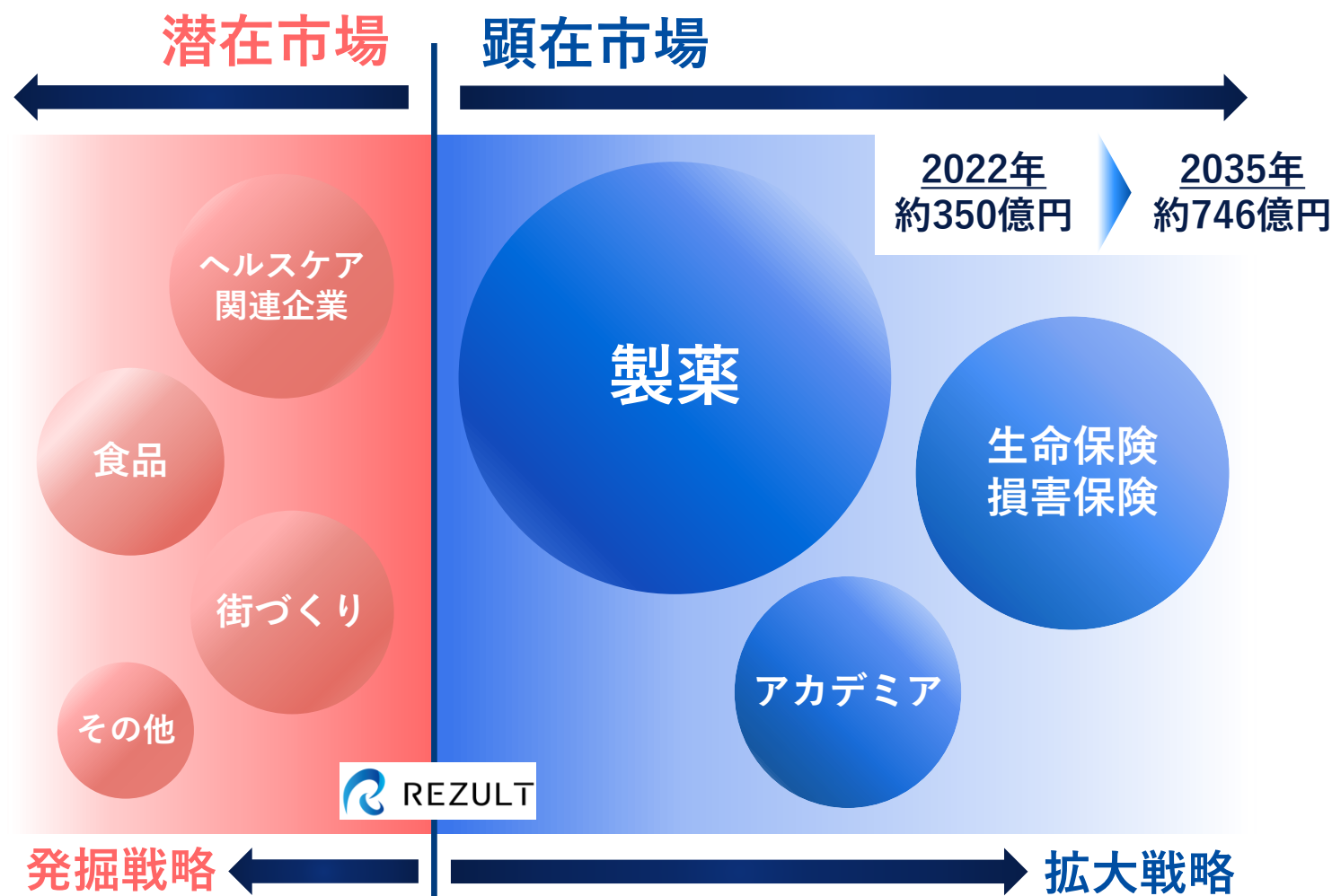
- データヘルス関連市場は、2025年度時点で2,405億円程度の規模
- 今後、第3期データヘルス計画が完了する2029年度まで、堅調な市場拡大が見込まれる
- また、人材不足と業務の多様化により、保険者業務のDXニーズも加速しており、市場が活性化している
- データヘルス関連市場に加え、保険者DX市場のニーズにも応えることで、事業の更なる拡大を目指す

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』

8. 医療BD事業（6/6）－市場規模（データ利活用）

医療ビッグデータ活用サービス（国内）



国内の医療ビッグ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グ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、医療ビッグ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。