



2026年3月期 決算説明会

日本システム技術株式会社（東証プライム：証券コード4323） 2026.6.15

I . 2026.3期通期決算の概要

II . 業績概況

III . 2027.3期予想と直近の取り組み

IV . 中期経営計画 (FY2026 – FY2028)

V . Appendix

1. 主要財務指標（過去同期との比較）

(単位：百万円)	2024.3 通期	2025.3 通期	2026.3	
			通期	対前期比
売上高	26,183	29,324	32,459	+10.7%
売上総利益	7,268	8,272	9,560	+15.6%
利益率	27.8%	28.2%	29.5%	+1.3pt
営業利益	2,791	3,188	3,911	+22.7%
利益率	10.7%	10.9%	12.0%	+1.1pt
経常利益	2,861	3,264	4,018	+23.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,086	2,443	2,622	+7.3%
総資産	20,022	22,909	25,303	+10.5%
純資産	12,712	14,828	16,830	+13.5%
自己資本比率	63.2%	64.4%	66.2%	+1.8pt
ROE	17.82%	17.82%	16.64%	▲1.18pt
ROIC	17.20%	17.24%	18.02%	+0.78pt
WACC	7.47%	8.02%	7.44%	▲0.58pt
PER	21.27倍	18.19倍	16.50倍	-
PBR	3.51倍	3.02倍	2.91倍	-



1. 収益性

売上高 : 15期連続増収・13期連続最高値更新
 営業利益 : 11期連続増益・7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、引続き16~18%台で推移
 株主資本コストとWACC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は約3倍を維持

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"> 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 通期	19,805	3,186	16.1%
		前期比	+12.9%	+12.3%	▲0.1pt
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 通期	6,895	2,292	33.3%
		前期比	+17.3%	+46.6%	+6.7pt
医療 ビッグデータ	<ul style="list-style-type: none"> データ利活用、レセプト点検など複数のサービスが好調に推移 ケーシングの収益性が改善し、今期より黒字化 	2026.3 通期	3,503	886	25.3%
		前期比	+11.2%	+33.9%	+4.3pt
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 通期	2,254	▲400	-
		前期比	▲18.1%	-	-

※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7月以降）

事業活動

- [九州大学に「GAKUEN RX 2.0」シリーズを導入決定 — “ノンカスタマイズ”導入で持続可能な大学DXの実現へ —](#) [2026/5/26]
- [中期経営計画策定に関するお知らせ](#) [2026/5/14]
- [大学DXの“次の一手”へ 「GAKUEN RX2.0」 第2弾をリリース スマホデジタル学生証／マルチ決済／生成AIで、学内手続きとデータ活用を一段前へ](#) [2026/4/17]
- [日本システム技術×愛知学院大学 大学DXを加速化する「新RPA導入モデル」構築プロジェクト](#) [2026/3/31]
- [日本システム技術・三井住友カード「GAKUEN」シリーズ ユーザ向け決済ソリューション開発開始](#) [2025/12/1]
- [大学DXを加速する「GAKUEN」シリーズ 最新製品GAKUEN RX2.0のリリースを発表！](#) [2025/12/1]
- [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システム本稼働～](#) [2025/7/7]

業務提携・出資

- [医療ビッグデータで“エビデンスある街づくり”へ 日本システム技術×泉大津市×大阪公立大学 産学官連携協定を締結](#) [2026/4/22]
- [ウェルビーイング社会の実現を目指し世界5大長寿地域:沖縄のブルーゾーン研究で協業開始](#) [2025/11/27]
- [日本システム技術株式会社・国立大学法人愛媛大学「教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]
- [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]
- [日本システム技術株式会社・宮崎学園短期大学「地域社会の発展と次世代人材の育成」に関する連携協定締結のお知らせ](#) [2025/7/28]



Ⅱ．業績概況

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	下期	通期	前期比
売上高	12,132	14,051	26,183	13,260	16,064	29,324	14,929	17,530	32,459	+10.7%
売上原価	8,875	10,040	18,915	9,811	11,240	21,052	10,631	12,267	22,899	+8.8%
売上総利益	3,257	4,011	7,268	3,448	4,823	8,272	4,298	5,262	9,560	+15.6%
利益率	26.8%	28.5%	27.8%	26.0%	30.0%	28.2%	28.8%	30.0%	29.5%	+1.3pt
販管費及び一般管理費	2,253	2,223	4,476	2,403	2,681	5,084	2,604	3,044	5,648	+11.1%
うち研究開発費	120	233	353	137	415	553	177	411	588	+6.5%
営業利益	1,003	1,788	2,791	1,045	2,142	3,188	1,693	2,218	3,911	+22.7%
利益率	8.3%	12.7%	10.7%	7.9%	13.3%	10.9%	11.3%	12.7%	12.0%	+1.1pt
経常利益	1,008	1,853	2,861	1,077	2,186	3,264	1,720	2,297	4,018	+23.1%
利益率	8.3%	13.2%	10.9%	8.1%	13.6%	11.1%	11.5%	13.1%	12.4%	+1.3pt
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	1,515	2,622	+7.3%
利益率	5.4%	10.2%	8.0%	5.1%	11.0%	8.3%	7.4%	8.6%	8.1%	▲0.2pt

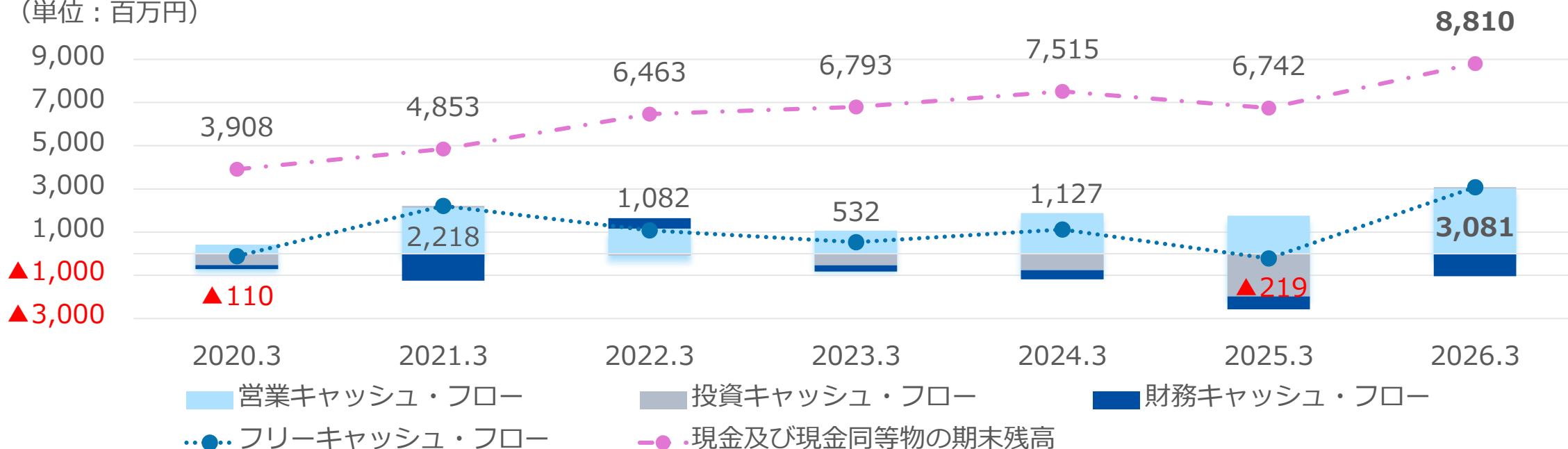
2. 連結貸借対照表

(単位：百万円)	2023.3	2024.3	2025.3	2026.3			
	期末	期末	期末	期末	構成比	増減額	前期比
資産合計	17,413	20,022	22,909	25,303	100.0%	+2,393	+10.4%
流動資産	14,187	15,710	16,647	18,902	74.7%	+2,255	+13.5%
有形固定資産	631	1,065	1,092	1,078	4.3%	▲13	▲1.3%
無形固定資産	242	490	585	454	1.8%	▲131	▲22.4%
投資その他の資産	2,352	2,755	4,584	4,868	19.2%	+283	+6.2%
負債純資産合計	17,413	20,022	22,909	25,303	100.0%	+2,393	10.4%
負債	6,597	7,310	8,080	8,472	33.5%	+392	+4.9%
流動負債	4,703	5,222	6,057	6,201	24.5%	+144	+2.4%
固定負債	1,893	2,087	2,022	2,271	9.0%	+249	+12.3%
純資産	10,816	12,712	14,828	16,830	66.5%	+2,002	+13.5%
株主資本	10,451	12,141	14,141	15,779	62.4%	+1,638	+11.6%
資本金	1,535	1,535	1,535	1,535	6.1%	-	-
資本剰余金	1,702	1,702	1,702	1,702	6.7%	-	-
利益剰余金	7,389	9,079	10,963	12,642	50.0%	+1,679	+15.3%
自己株式	▲175	▲175	▲60	▲101	▲0.4%	▲41	+68.7%
その他の包括利益累計額	316	517	620	972	3.8%	+352	+56.7%
非支配株主持分	47	53	65	78	0.3%	+13	+18.8%

3. 連結キャッシュフロー

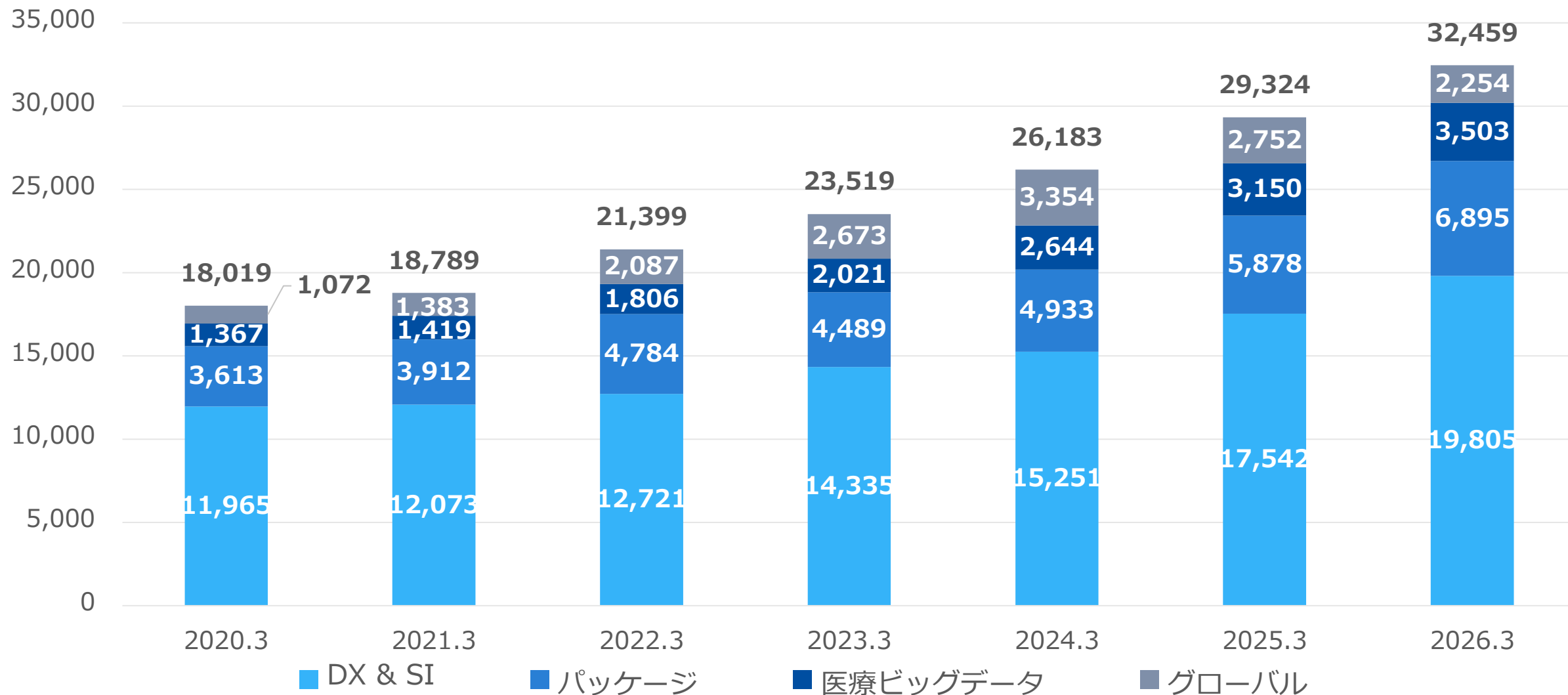
(単位：百万円)	2020.3 通期	2021.3 通期	2022.3 通期	2023.3 通期	2024.3 通期	2025.3 通期	2026.3 通期
1. 営業キャッシュ・フロー	417	2,131	1,162	1,073	1,888	1,757	3,028
2. 投資キャッシュ・フロー	▲527	87	▲80	▲541	▲761	▲1,976	53
3. フリー・キャッシュ・フロー	▲110	2,218	1,082	532	1,127	▲219	3,081
4. 財務キャッシュ・フロー	▲185	▲1,247	486	▲280	▲424	▲599	▲1,040
5. 現金及び現金同等物の期末残高	3,908	4,853	6,463	6,793	7,515	6,742	8,810

(単位：百万円)



4. セグメント別売上高推移

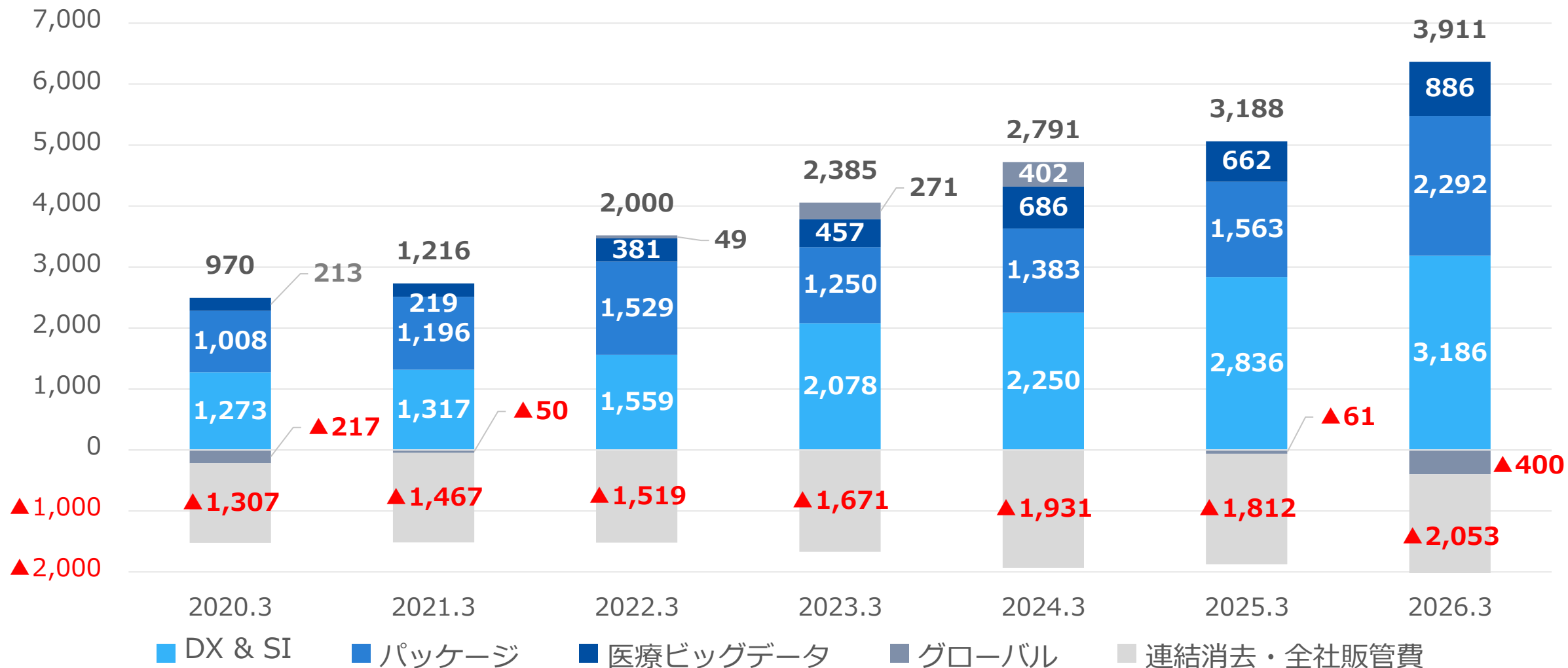
(単位：百万円)



※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

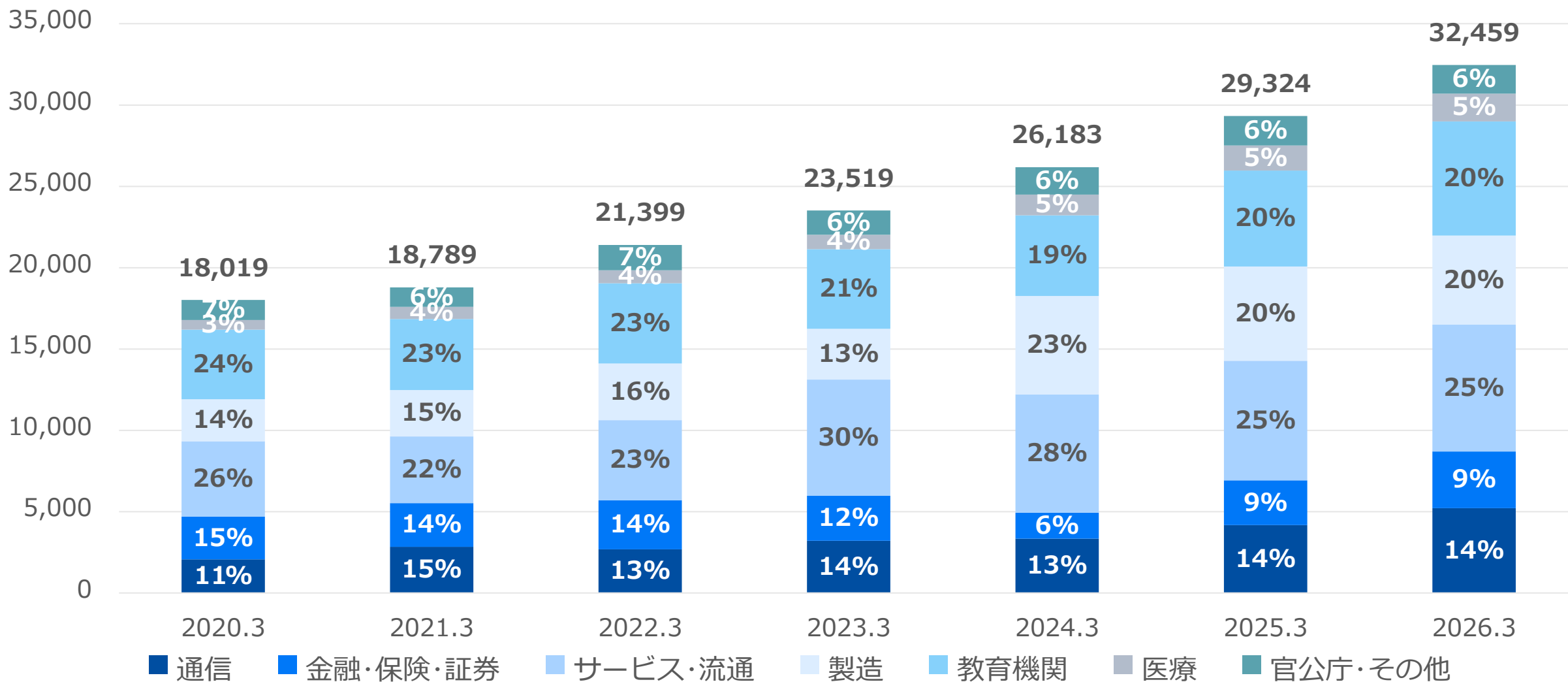
(単位：百万円)



※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

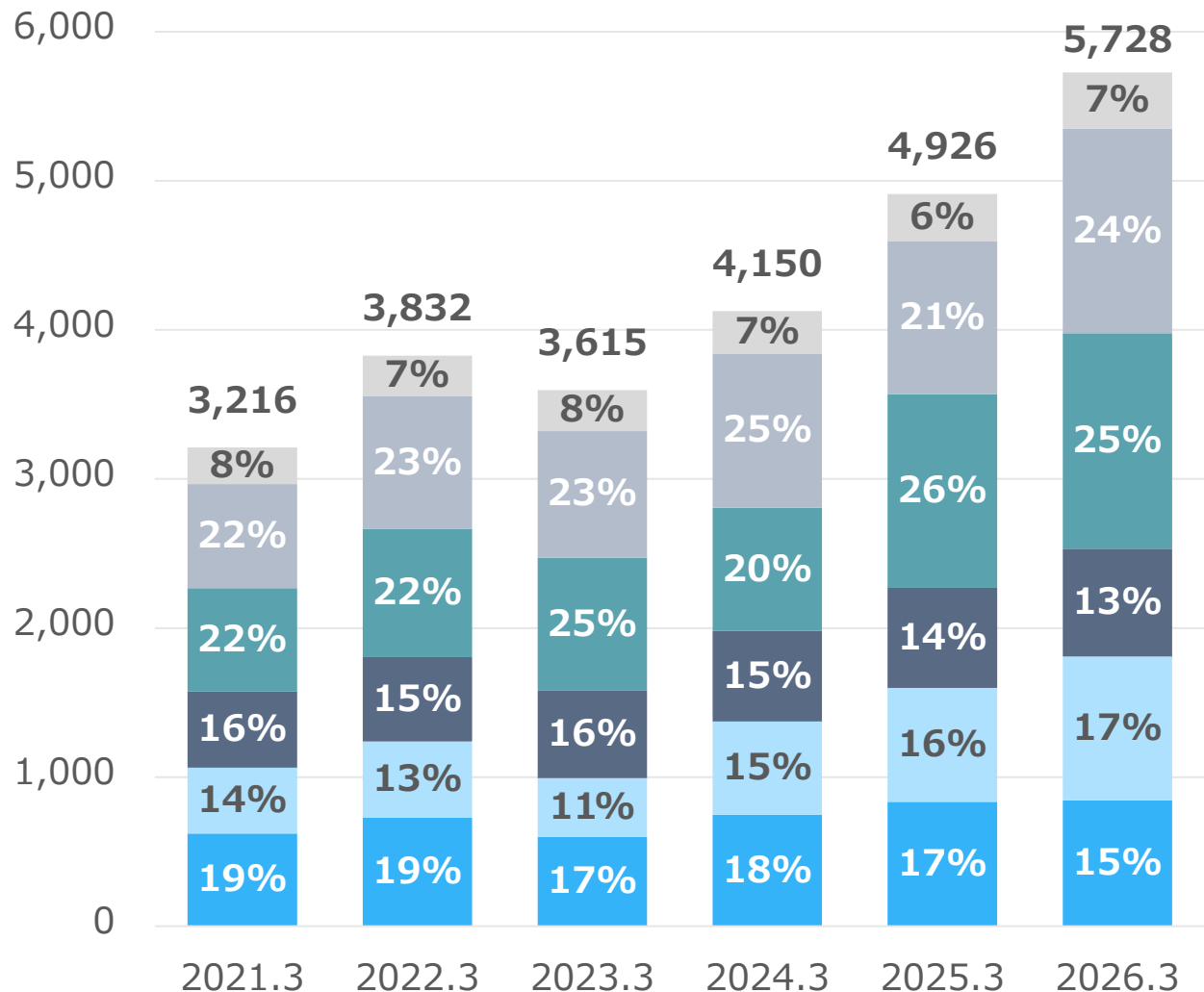
(単位：百万円)



※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	<ul style="list-style-type: none"> ストック性収益
仕入販売	ハードウェアの仕入及び販売	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> ストック性収益
導入サービス	製品導入時のコンサルティング	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 開発投資済み 極めて高い利益率

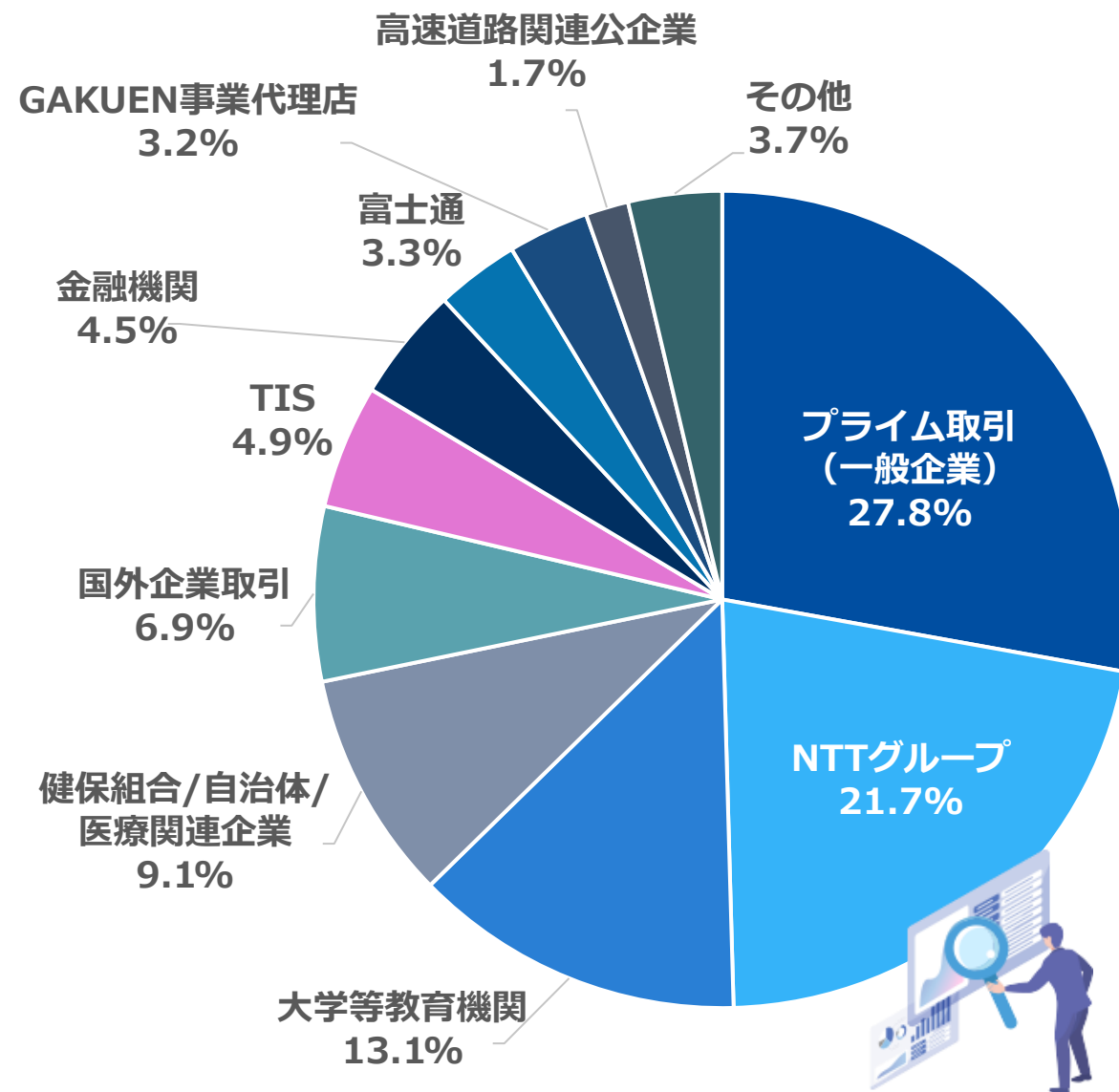
※グラフ上部の数値はGAKUEN事業の売上高合計

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	2026.3期
プライム取引（一般企業）	29.7%	27.8%
（ 本田技研工業（41年） ダスキン（36年） など ）	5.5%	6.2%
	3.7%	2.9%
NTTグループ（30年）	18.8%	21.7%
大学等教育機関 (*2)	11.8%	13.1%
健保組合/自治体/医療関連企業 (*2)	9.1%	9.1%
国外企業取引	9.3%	6.9%
TIS（28年）	5.0%	4.9%
金融機関 (*2)	4.2%	4.5%
富士通（48年）	4.0%	3.3%
GAKUEN事業代理店	5.1%	3.2%
高速道路関連公企業 (*2)	1.2%	1.7%
その他	1.8%	3.7%
合計	100%	100%

*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）

(単位：円)



2026年3月31日終値

株価

1,969円

EPS (会予)

119.34円

PER (会予)

16.50倍

PBR

2.91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

Ⅲ. 2027.3期予想と直近の取り組み

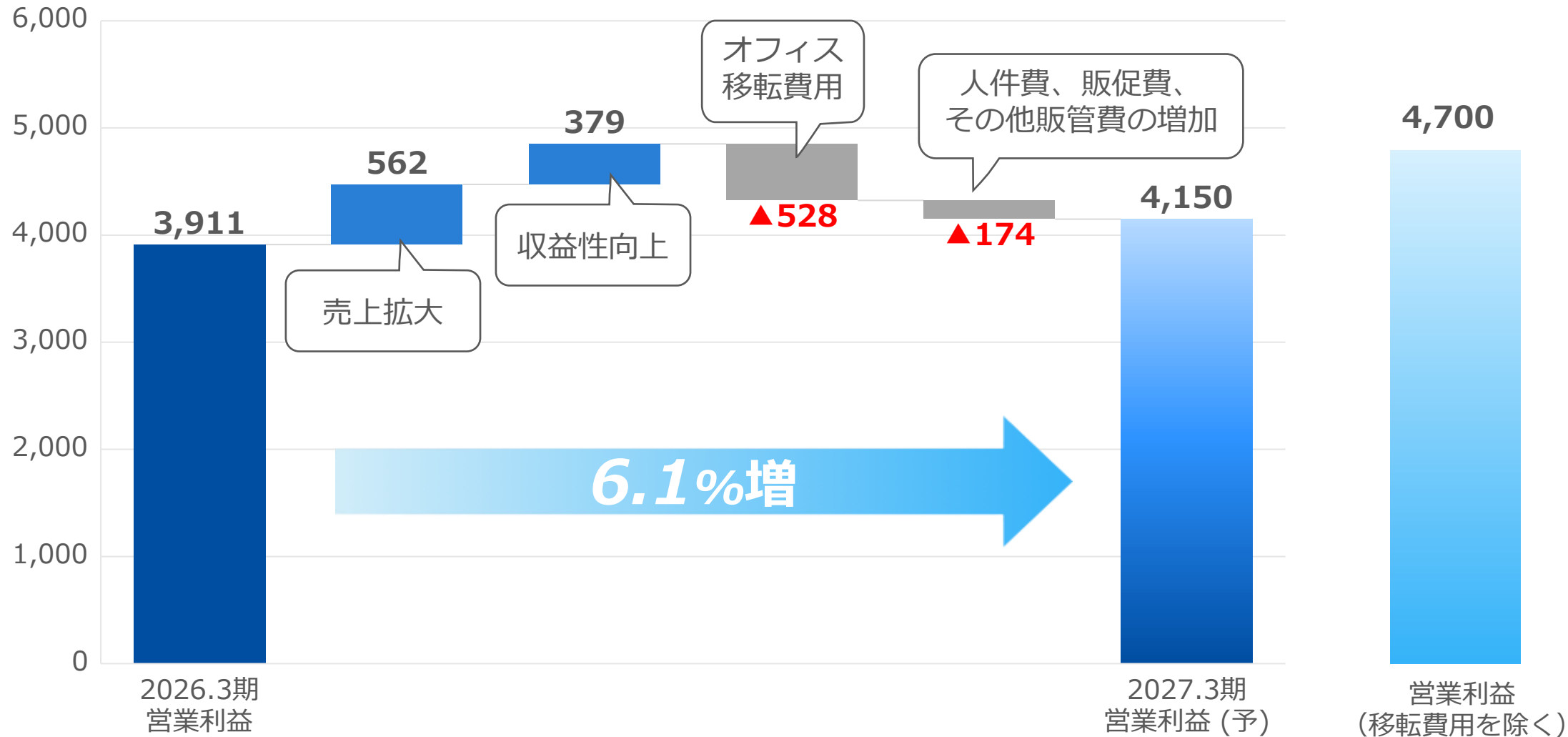
1. 2027年3月期業績予想

売上高は**16期連続増収**、営業利益は**12期連続増益**を狙う

(単位：百万円)	2025.3期		2026.3期		2027.3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	29,324	-	32,459	-	34,300	-	+1,841	+5.7%
営業利益	3,188	10.9%	3,911	12.0%	4,150	12.1%	+239	+6.1%
経常利益	3,264	11.1%	4,018	12.4%	4,200	12.2%	+182	+4.5%
当期純利益	2,443	8.3%	2,622	8.1%	2,950	8.6%	+328	+12.5%

2. 2027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)



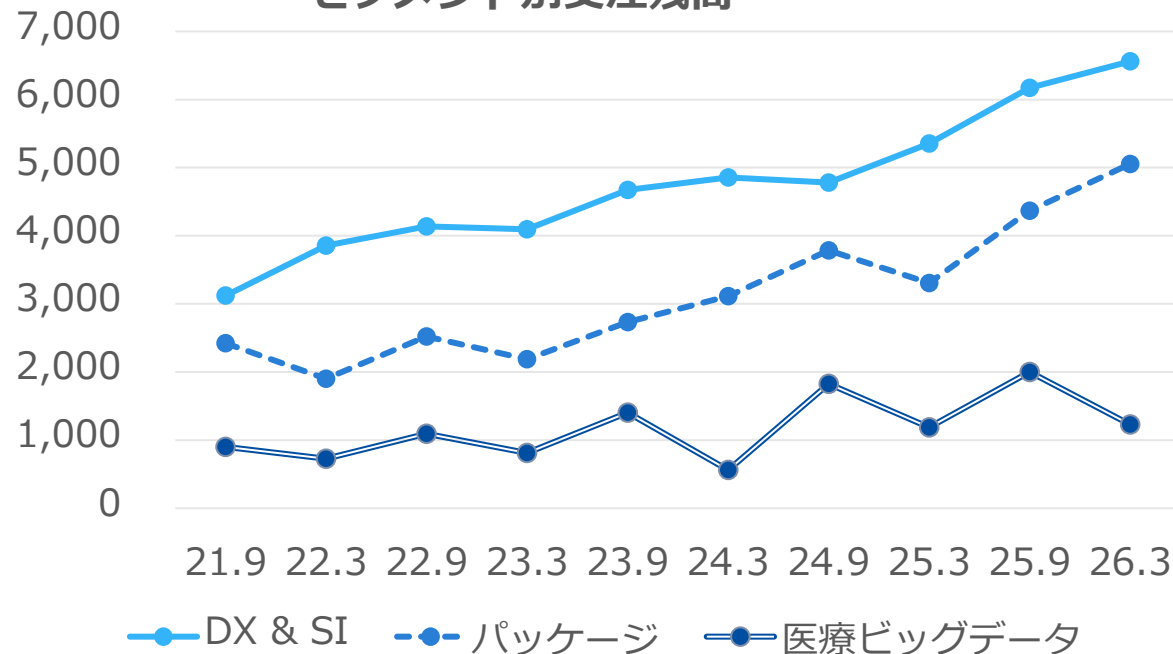
3. 受注残高と売上高の推移

(単位：百万円)

セグメント	2021.9	2022.3	2022.9	2023.3	2023.9	2024.3	2024.9	2025.3	2025.9	2026.3	前年同期比
DX & SI	3,121	3,857	4,138	4,098	4,672	4,856	4,781	5,355	6,171	6,560	+22.5%
パッケージ	2,423	1,902	2,521	2,187	2,735	3,115	3,788	3,308	4,370	5,054	+52.8%
医療ビッグデータ	900	727	1,095	814	1,403	561	1,828	1,187	2,001	1,228	+3.5%
受注残合計	6,446	6,486	7,754	7,099	8,811	8,533	10,398	9,852	12,543	12,843	+30.4%

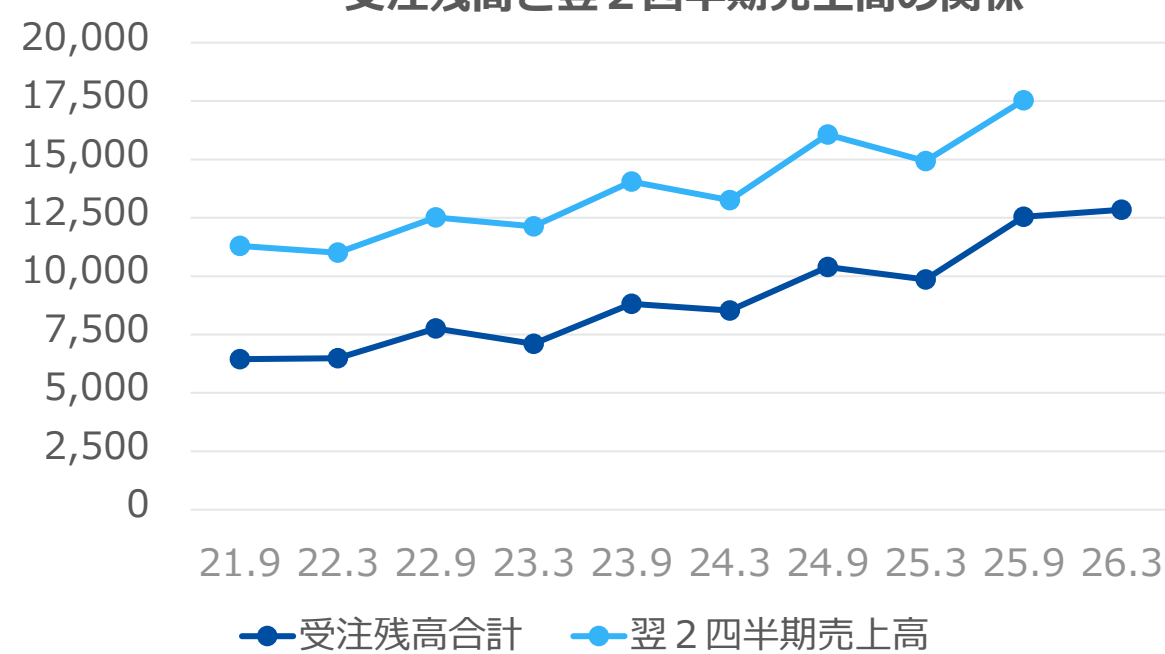
(単位：百万円)

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

研究開発投資は、事業部門ごとに濃淡を付けて実施
一部事業においては次年度に大型投資や製品開発を控えており、今年度はその準備に注力する

(単位：百万円)

セグメント	2025.3 実績	2026.3 実績	2027.3 (*1) 予想
DX & SI	148	105	➡
パッケージ	276	365	➡
医療ビッグデータ	128	118	➡
合計	553	588	➡

DX & SI

- JAST統合プラットフォームの開発

パッケージ



- GAKUEN RX2.0の開発に区切りがつき、今年度は製品開発の企画に注力
- 学費収納サービスやALUPAの開発は継続

JAST Solution for BANKING
BankNeo

- 生成AI搭載による既製品強化や新製品開発など、積極的な投資を継続

医療ビッグデータ

- 次年度にiBssの再開発を控えており、今年度はiBssの投資を抑制
- パーソナルヘルスレコード (PHR)システムの開発、生成AI技術の活用などの投資は継続

*1：2027年3月期予想の矢印は、前期比の増減率に基づくイメージ。

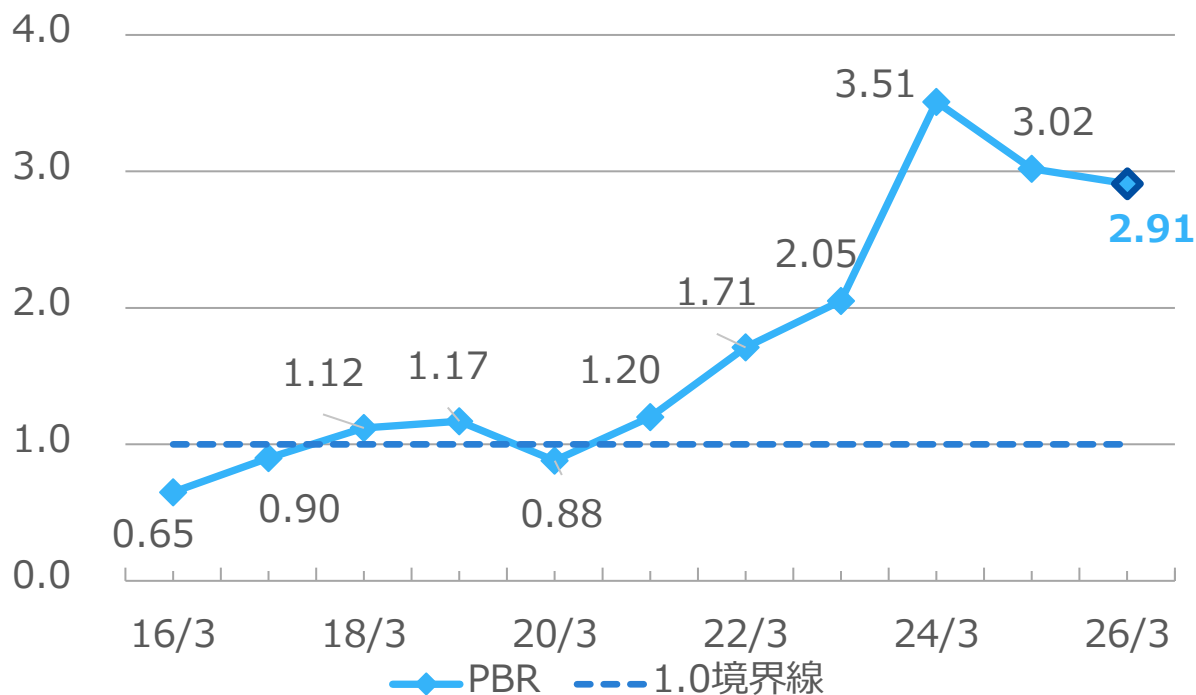
5. 資本コスト経営 (1/2)

PBRは約3.0倍を維持

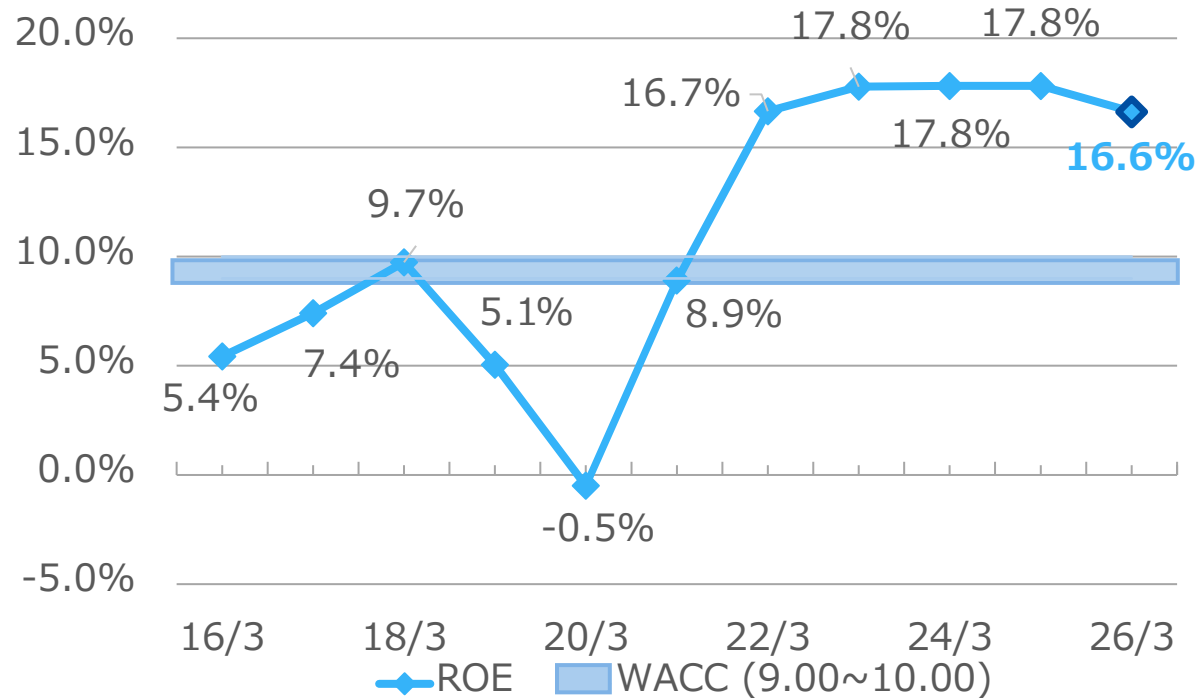
引続き、エクイティ・スプレッドを意識した経営を継続する

PBR推移

(単位：倍)



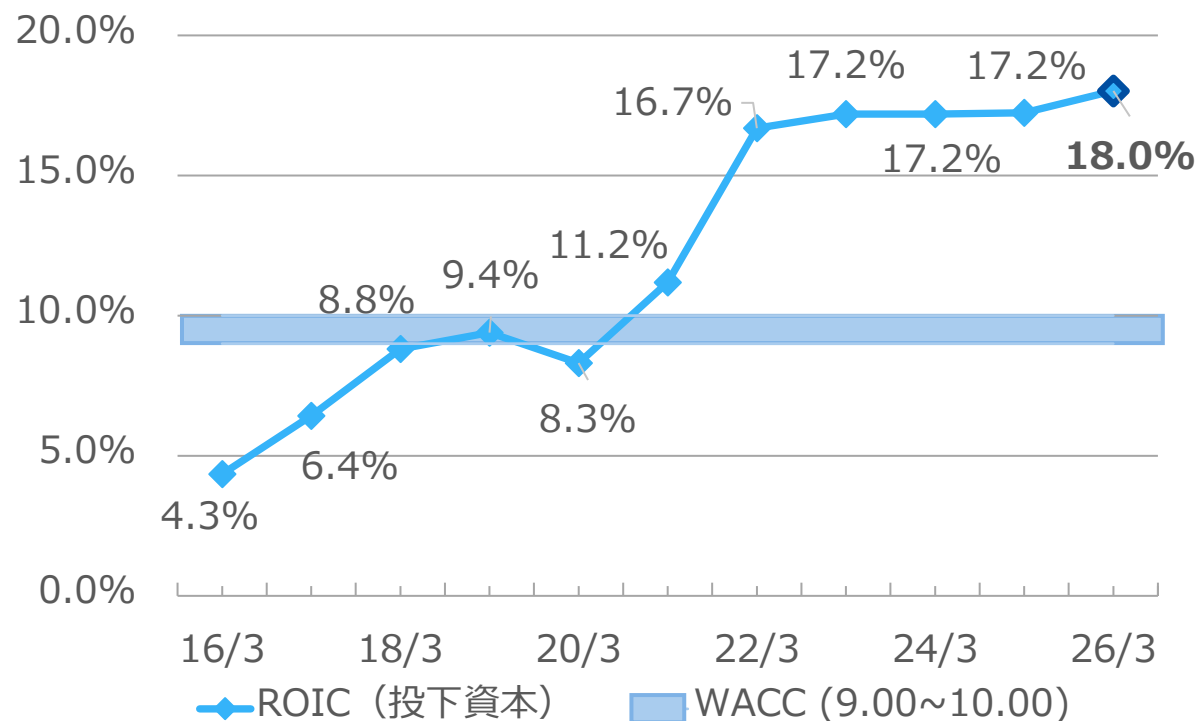
ROE推移



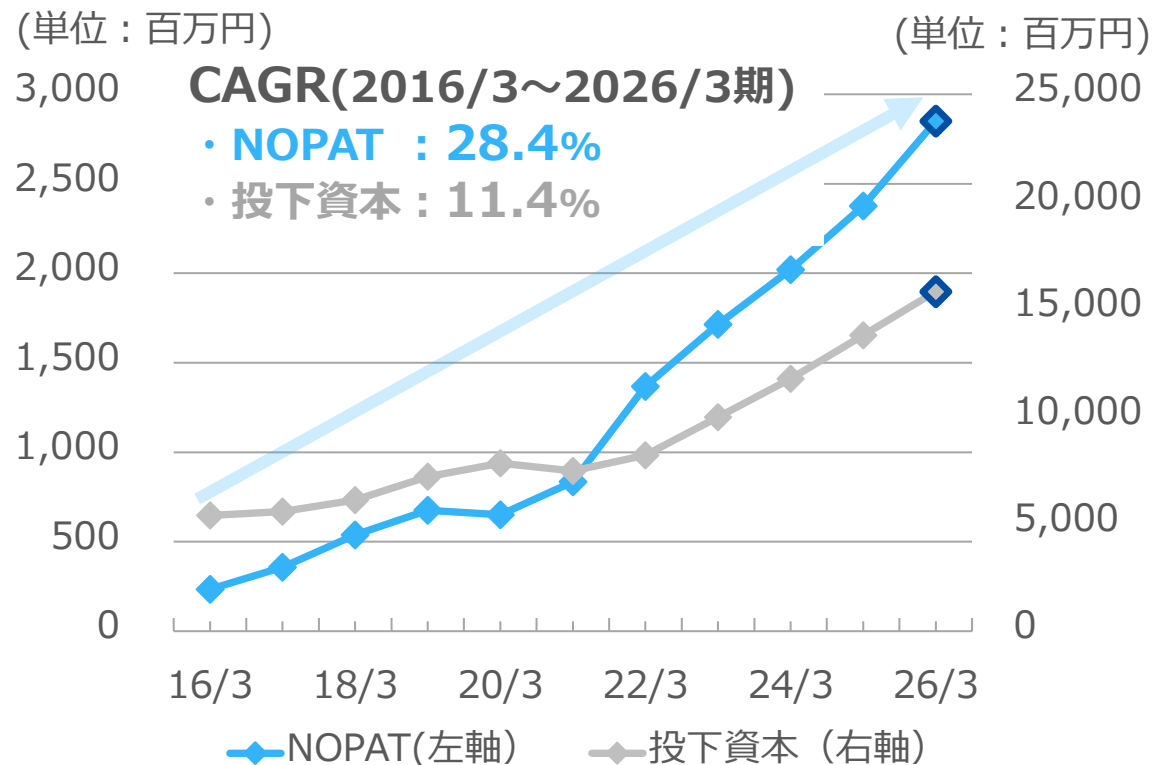
5. 資本コスト経営 (2/2)

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



NOPATと投下資本推移



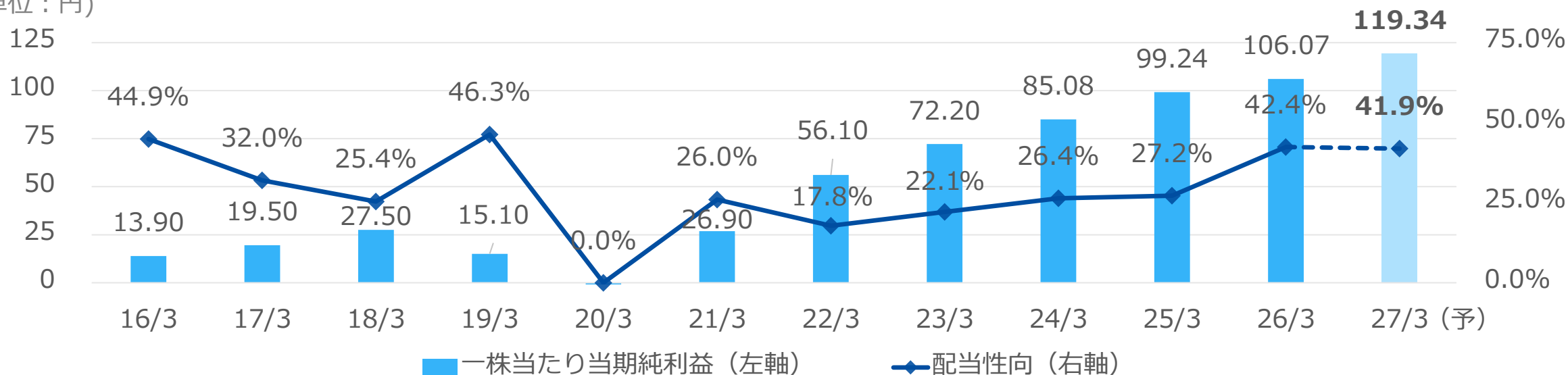
6. 株主還元策

	2025.3期 実績	2026.3期 実績	2027.3期 予想	前期比
1株当たり配当金	27.0円	45.0円	50.0円	+5.0円
1株当たり当期純利益	99.24円	106.07円	119.34円	+13.27円
配当性向	27.2%	42.4%	41.9%	▲0.5pt
株主資本配当率 (DOE)	4.85%	7.06%	7.20%	+0.14pt

配当方針 (目安)

- ≫ 配当性向 **50%**
- ≫ 総還元性向 **50%以上**
- ≫ DOE **10.0%**

(単位：円)



7. 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)

6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
(2026.3通期実績99.3%)

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
2026 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：2026.3通期実績91.2%)

DX人材育成

SAP※認定資格者数

取得資格総計**470**
資格取得者**133**名
(2026年5月末時点)

DX人材開発集合研修

14カテゴリ
408コース
(2026.3通期実績、開催日数)

社内認定資格「JCPL」

初級**621**人 中級**106**人
(2010.3~2026.3期 認定取得者数累計)

DX関連外部e-Learning

13カテゴリ **24**コース
(2026.3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 **74.0%**
取得日数 **12.1**日
(2026.3通期実績)

平均残業時間

(月平均所定外労働時間)
17.4時間
(2026.3通期実績)

育休取得率

男性 **87.5%** (21/24名)
女性 **100%** (12/12名)
(2026.3通期実績)

育休明け時短勤務

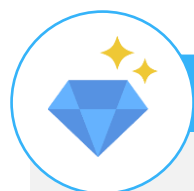
最長**9**年
(法定の**1.5**倍)

IV. 中期経営計画 (FY2026 – FY2028)

1. 重点戦略サマリ

本中期経営計画（第1期）は、これまでの事業モデルから脱却するために変革を開始する期間と位置づける。そして、外部環境や顧客ニーズの変化を捉え、次の成長ステージへ進むために以下の重点戦略に取り組み、持続的な企業価値向上を図る。

JUST VISION 2035の達成にむけた基盤づくりとして、以下の3つの変革に取り組む



市場価値

**市場での信頼と
競争優位性の確立**

オフリングビジネス確立

自社ブランド市場シェア拡大

新規事業創出



事業基盤

**高付加価値モデルの構築と
事業運営の効率化**

ポートフォリオ最適化

高付加価値循環モデル構築

営業基盤強化

VMS構築



人材・組織

**組織変革と
人材力の強化による
成長基盤の確立**

人材育成・エンゲージメント向上

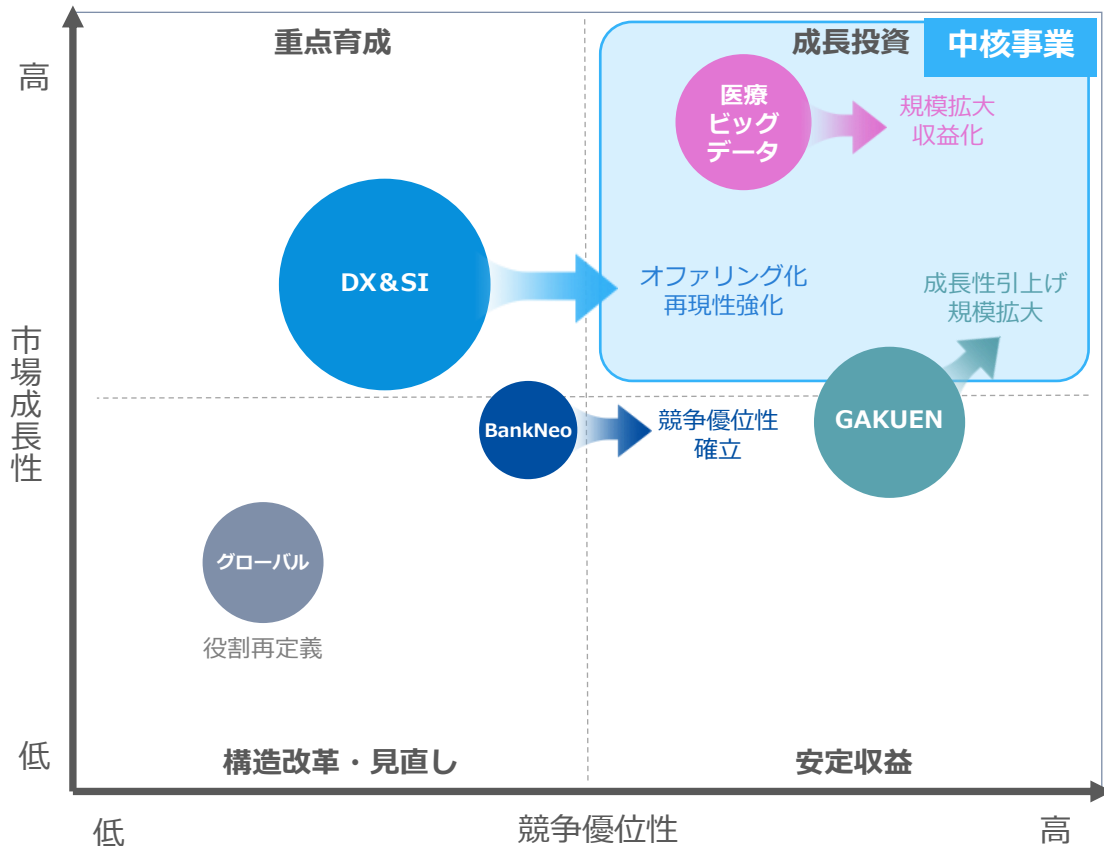
業務改革

テクノロジー活用

2. 重点戦略：①事業ポートフォリオの最適化

教育・医療のマーケットシェア拡大に加えて、DX&SI事業で培った知見をもとに受託から「オフリング」へ転換し、高付加価値かつ再現性のある中核事業ポートフォリオを形成する。これにより、JAST全体の「稼ぐ力」と「社会的価値創出力」の両立を実現する。

事業の現状と中計期間での変化（2025年現状→2028年度末）



※バブルサイズは売上規模、位置は現在の競争力の相対評価を示す
 ※矢印は中計期間における重点施策により目指す方向性を示す

施策1 中核事業ポートフォリオの定義

教育・医療を企業成長の牽引役とし、各事業が社会課題解決と顧客変革の双方に貢献するポートフォリオを構築する

施策2 産業・ソリューション軸への事業構造転換

地域別SI体制から産業別・ソリューション別へ事業構造を転換し成長性と収益性が明確な高付加価値・再現型ビジネスを確立する

施策3 成長領域への資源集中と最適配分

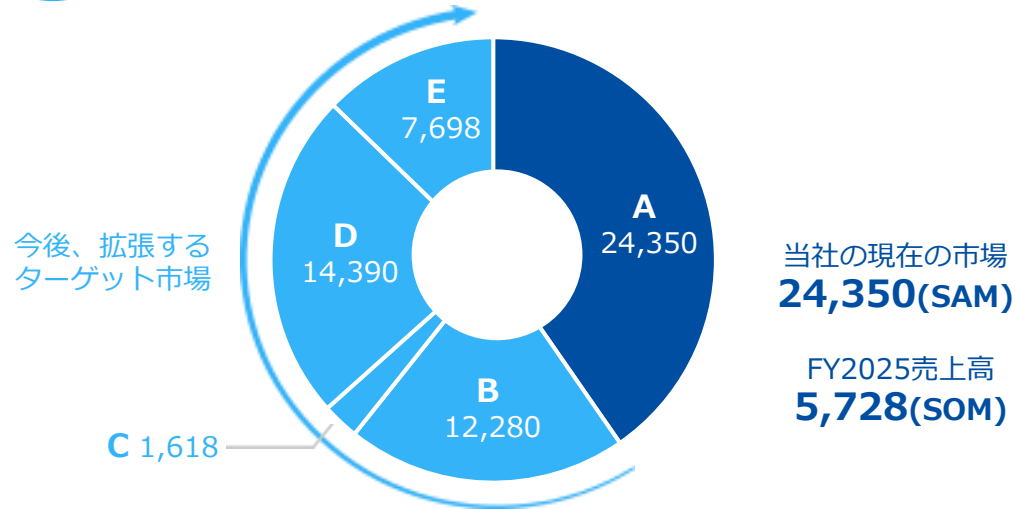
社会的ニーズと成長性の高い分野に経営資源を重点配分し、DX&SIで培った知見や技術力を活用して全社の収益力と付加価値向上を実現する

2. 重点戦略：①事業ポートフォリオの最適化－(大学と医療市場の潜在的市場規模)



大学の総市場規模 (TAM)

単位(百万円)



2025年予測

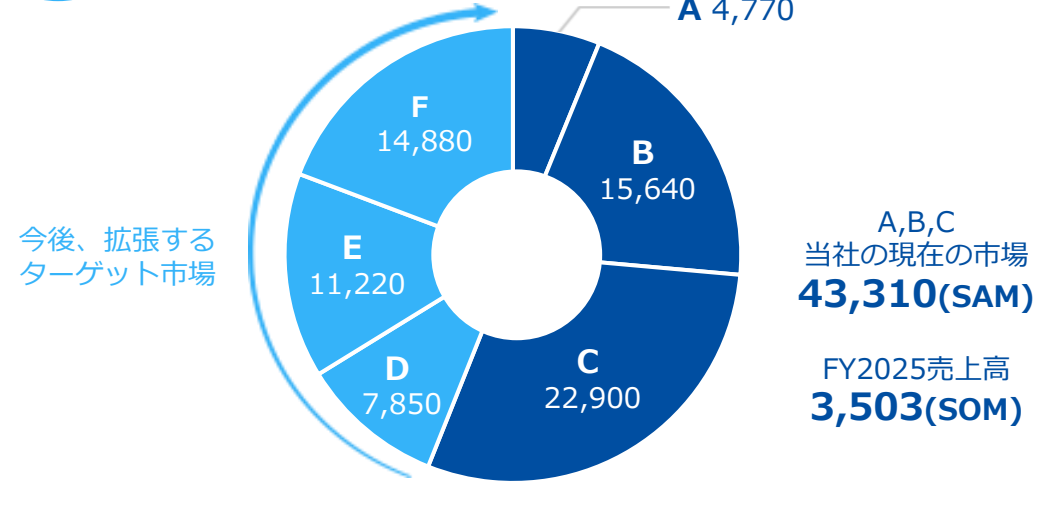
単位(百万円)

分類	市場規模
A.業務支援システム (教務系)	24,350
B.学習支援システム・教材/コンテンツ	12,280
C.設備/インフラ	1,618
D.ネットワーク機器/ ツール/サービス	14,390
E.ICT機器	7,698
合計	60,336



医療の総市場規模 (TAM)

単位(百万円)



2025年予測

単位(百万円)

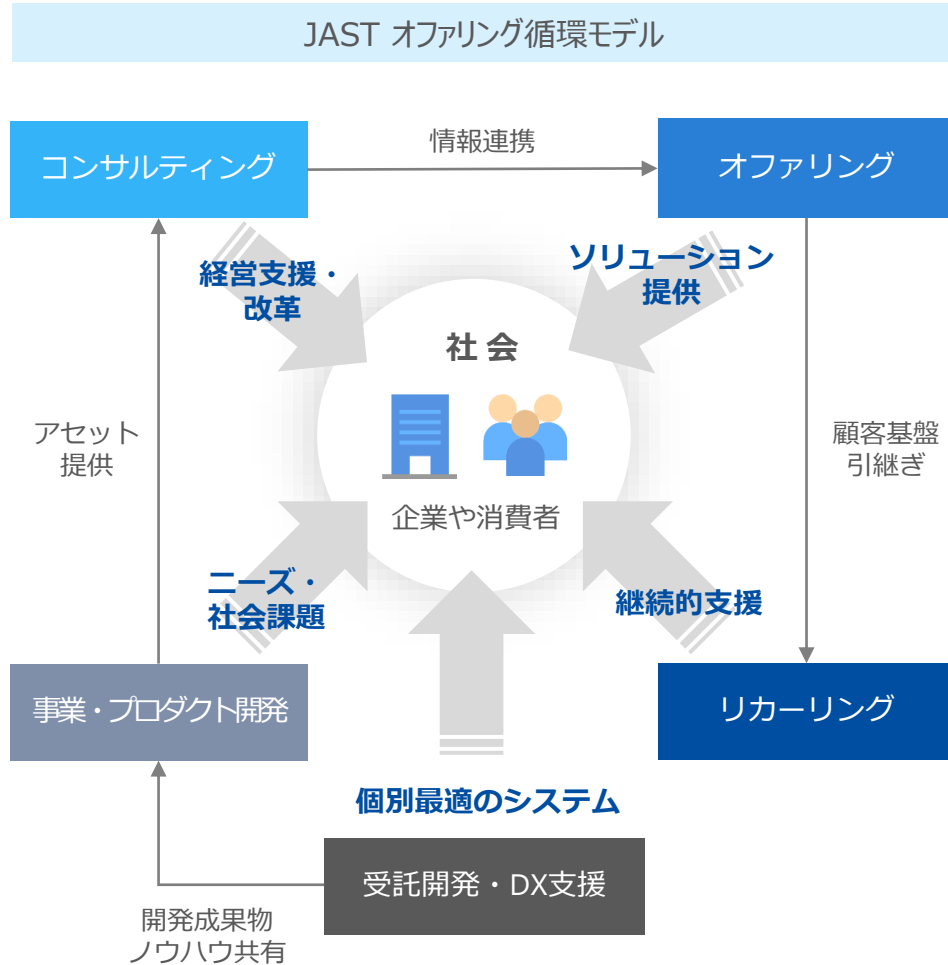
分類	市場規模
A.保険者向けレセプト点検	4,770
B.データヘルス関連市場 (分析、受診勧奨)	15,640
C.データ利活用	22,900
D. PHR (従業員向け(被用者保険)、国保向け)	7,850
E.データヘルス関連市場 (保健指導、分析システム)	11,220
F.健康経営 (導入・推進支援、健康管理システム)	14,880
合計	77,260

出典：「教育DX/ICTソリューション市場総調査 2025」株式会社富士キメラ総研
 ※株式会社富士キメラ総研は総合市場調査会社であり上記データは
 同社独自調査に基づくものであります

出典：「2025年版 医療・ヘルスケア・製薬DX関連市場の現状と将来展望」富士経済
 「データヘルス計画・健康経営・PHR関連市場の現状と将来展望 2025」富士経済
 ※富士経済グループは総合市場調査会社であり上記データは同社独自調査に基づくものであります

2. 重点戦略：②高付加価値 循環モデルの構築

SI事業で長年にわたり蓄積してきた開発資産や業務ノウハウの価値転換を起点に、事業・プロダクトアセットの創出、オフリングビジネスの循環、活用人材の育成を一体で推進し、高付加価値かつ持続的な成長モデルを構築する。



施策1 ▶ SI資産の価値転換によるアセット創出

SI事業で蓄積した開発資産や業務ノウハウを再定義し、複数事業で再利用可能な事業・プロダクトアセットとして有効活用する

施策2 ▶ オフリング循環サイクルの確立

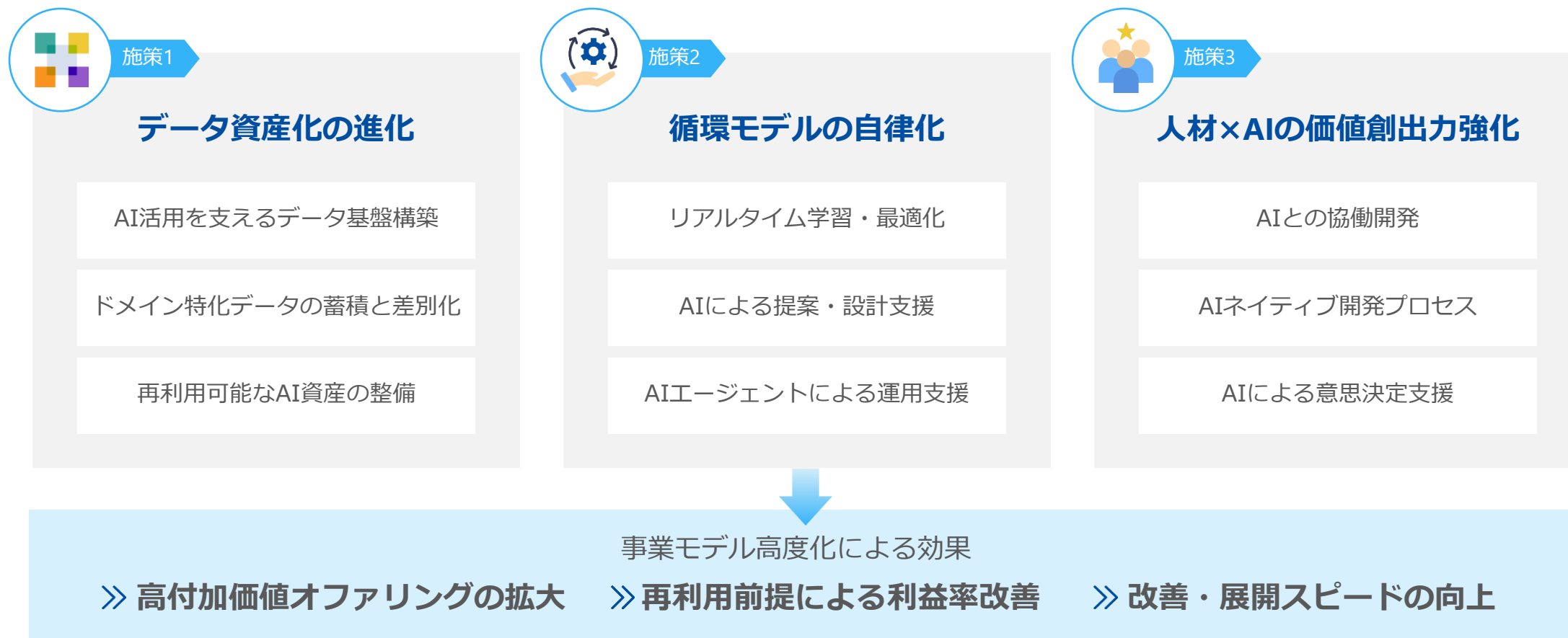
創出した事業・プロダクトアセットを基盤に、提供・改善・横展開を継続的に繰り返すオフリングビジネスの循環サイクルを確立する

施策3 ▶ オフリング活用型人材の育成

事業・プロダクトアセットを活用し、顧客課題に応じた価値設計から提案・構築・継続支援までを再現性高く担える人材を育成する

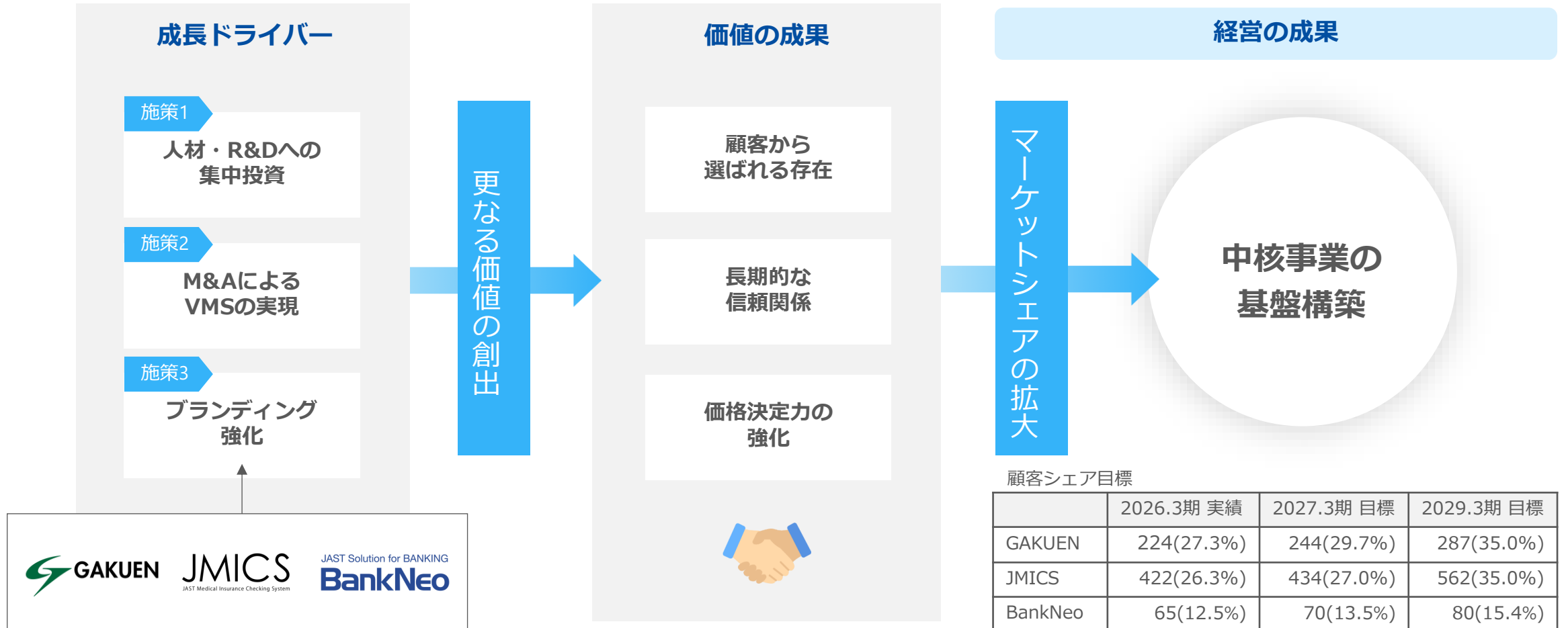
2. 重点戦略：③生成AI活用による高付加価値循環モデルの進化

生成AIを単なる業務活用にとどめず事業に組み込み、各事業で蓄積したデータ・資産・ノウハウを競争優位の源泉として活用する。これにより、オファリングの高度化・自律進化・横展開を実現し、高付加価値循環モデルの再現性・スピード・収益性を高める。



2. 重点戦略：④ 自社ブランドの市場シェア拡大

社会的ニーズの高い成長領域で持続的に拡大するため、自社ブランドの競争優位性を高める3つの成長ドライバーに重点的に取り組む。これにより、社会課題の解決と企業価値の向上を両立させ、さらなる価値創出とマーケットシェアの拡大を実現する。



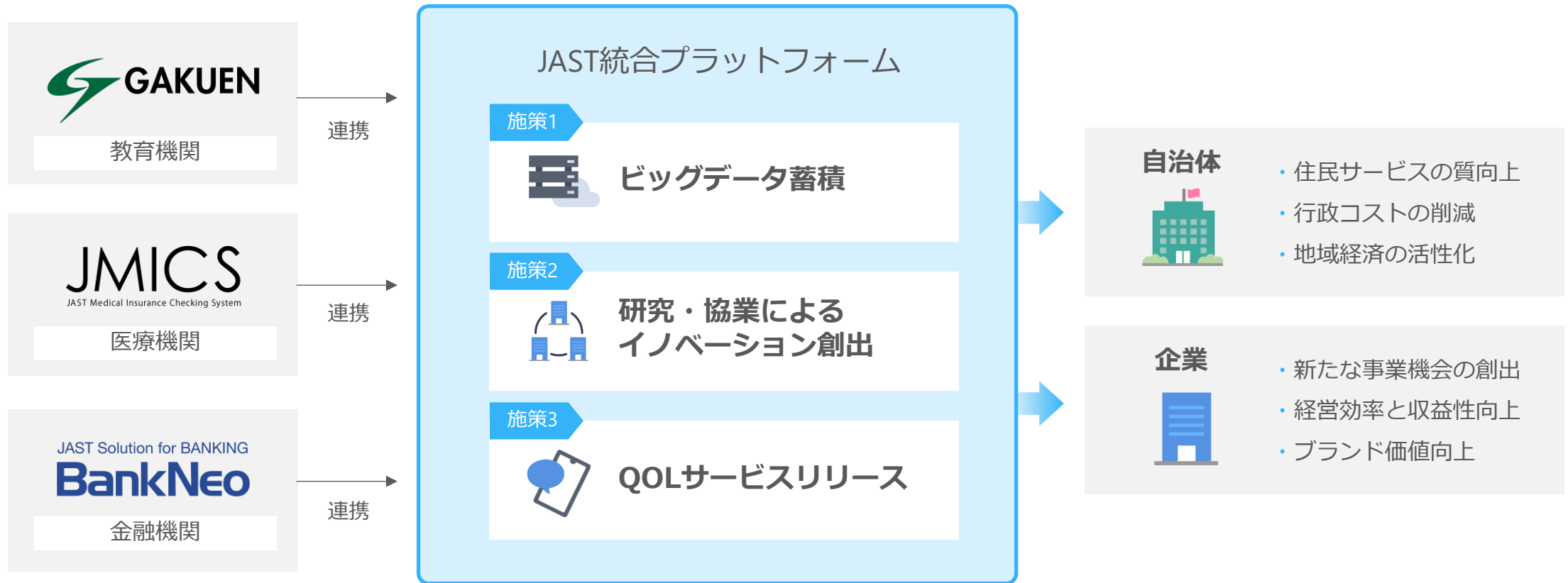
顧客シェア目標

	2026.3期 実績	2027.3期 目標	2029.3期 目標
GAKUEN	224(27.3%)	244(29.7%)	287(35.0%)
JMICS	422(26.3%)	434(27.0%)	562(35.0%)
BankNeo	65(12.5%)	70(13.5%)	80(15.4%)

※実績は2026年3月末時点の当社調べ
 ※数値は顧客数（シェア%）

2. 重点戦略：⑤イノベーションと新規事業の創出

当社が保有する教育・医療・金融分野で培った専門知見とビッグデータを活用し、自治体および企業向けにQOL（Quality of Life）向上や、社会全体の持続的な成長を目的としたイノベーションや新サービスを創出する。




2. 重点戦略：⑥営業基盤の強化と統合型営業の実現

各事業が保有する顧客・人材・ブランド資産を相互に活用し、シナジーによる成長を図る。

顧客・人材・ブランドの3つの側面で連携を強化することで、収益機会とLTVを拡大し、提案力と受注率を高める。

DX&SI

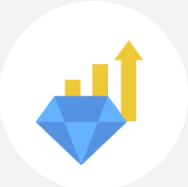


課題解決 × 高付加価値の市場開拓

個別施策

- 重点ターゲット市場の明確化と専門領域の強化
- 顧客課題起点のソリューション営業体制の構築
- 新規市場開拓のためのマーケティング強化

自社ブランド



ブランド価値 × 市場成長の最大化

個別施策

- 事業ブランドの価値明確化と提供モデルの標準化
- ブランドプロダクトを核としたクロスセル設計
- ブランド横断マーケティングとリード創出基盤の構築



価値共創による 統合型営業の実現



合同施策

- SI部門によるブランド周辺領域のオフリング化
- 共同提案体制による提案力・受注率の向上
- 中長期アカウント戦略の共同運用

2. 重点戦略：⑦戦略実行を支える人材・組織の強化

JAST VISION 2035の実現に向けた戦略を実行するため、新たなビジネスプロセスに資する人材を採用・育成する。また、組織体制や評価制度などの仕組面からも、個人・チームの成長や自律的なビジョン達成への取組みを促す。

人材の高度化、VALUES・VISIONの実践



業界トップクラスの報酬、競争力・エンゲージメントの強化

2. 重点戦略：⑧テクノロジー活用と業務改革による基盤強化

生成AIとデータ統合により業務効率と経営精度を高め、付加価値創出と生産性を両立する。

また、業務標準化を進め、オペレーションとテクノロジーを融合したスケーラブルな体制で持続的成長を実現する。



テクノロジー

施策1 生成AI・データ活用による業務基盤の高度化

社内業務に生成AIとデータ統合を適用し、資料作成・情報検索・問合せ対応などの間接業務を効率化することで、業務品質の平準化と意思決定精度の向上を図る

施策2 データ統合と可視化による経営精度の向上

全社データを統合管理し、事業横断でのリアルタイム分析を実現する
KPIを軸にしたデータドリブン経営の基盤として、高度なダッシュボードを構築する



業務改善

施策3 バックオフィス機能の集約による効率化・品質向上

東京・大阪に分散していたコーポレート機能を一本化し、集約と業務標準化を推進する
組織間コミュニケーションを円滑化し、業務効率とガバナンス品質を向上する

施策4 スケーラブルな事業運営体制の実現

人員増を伴わずに事業拡大を可能とするオペレーション×テクノロジー体制を構築する
KPIに基づく分析・意思決定を支える人材を配置し、戦略・企画機能を高度化する

3. 資本政策：資本コスト・資本効率の向上

資本政策はROE20%以上の定着を重要経営指標とする。

ROE20%以上への成長及び定着に向け、①成長投資、②株主還元、③資本構成の3つの観点より施策を進め、資本コストと資本効率を意識した経営を推進する。

重要経営指標：ROE 20%以上

① 成長投資の推進

研究開発・人材投資・M&Aなどの成長領域への資金配分を強化することにより、資本コストを上回る超過収益を持続的に積み上げ、企業価値の向上を加速させる



② 株主還元の強化

配当性向50%へ引き上げ、安定的な株主還元を実現する
総還元性向は50%以上を目安に機動的に運用し、成長投資が限定的な場合は追加還元を実施する



③ 資本構成の見直し

借入は大型M&Aに限らず、資本効率向上の観点からも活用する
なお、財務規律の維持に向け、Net Debt/EBITDA倍率を意識した運用を行う



3. 資本政策：成長投資と株主還元の拡大

組織体制と事業構造の転換を進めキャッシュ創出力を強化すると共に、成長領域と株主還元に対する資金配分を強化し、企業価値の向上を加速させる。

2027年3月期～2029年3月期（3ヶ年）



※手元資金は維持しつつ売上拡大で月商倍率は低下成長と資金効率の両立を実現

3. 資本政策：資本コスト抑制による株主価値の向上

CAPMに基づく、当社の株主資本コストは7.0~8.0%と試算されるが、時価総額や流動性などによるプレミアムを考慮した9.0~10.0%を目安とする。

引き続き、資本コストと株価を意識した経営を継続し、株主総利回り (Total Shareholder Return) の更なる向上を実現する。

	WACC	株主資本コスト
CAPMベース	7.0~8.0%	7.0~8.0%
修正値 (当社目安)	9.0~10.0%	9.0~10.0%

資本コスト抑制・低減策

- ① 固有リスクの引下げ → 財務健全性の維持、リカーリング収益の増加など
- ② リスクプレミアムの引下げ → 情報開示強化、ガバナンス強化、ESGの取組みなど
- ③ 利益の安定成長 → ROE20%への成長・維持
- ④ 流動性の向上 → IR活動の強化、株式分割、自社株買いなど
- ⑤ 資本構成の見直し → 積極的なレバレッジの活用



4. 財務・経営KPI

JAST VISION 2035に向け、売上成長を上回る利益成長を目標とします。

2027年3月期は東京本社移転に伴う投資により一時的に収益成長は抑制されますが、中長期の成長基盤強化を目的としたものです。

(金額単位：百万円)		2026.3期 実績	2027.3期 目標	2029.3期 目標	2026.3期⇒2029.3期 CAGR(%)・point(p)
成長	売上高	32,459	34,300	45,000	+11.5 %
収益力	EBITDA (EBITDAマージン)	4,271 (13.2 %)	4,450 (13.0 %)	6,200 (13.8 %)	+13.2 %
	営業利益 (営業利益率)	3,911 (12.0 %)	4,150 (12.1 %)	5,900 (13.1 %)	+14.7 %
1株あたり 当期純利益	EPS	106 円	119 円	165 円	+15.9 %
資本効率	ROE	16.6 %	17.2 %	20.0 %	+3.4 p
生産性	売上高/1人	19.3	19.8	24.3	+8.0 %
	EBITDA/1人	2.5	2.6	3.4	+9.7 %
株主還元	配当性向	42.4 %	41.9 %	50.0 %	+7.6 p
	総還元性向 ※2027.3～2029.3期の期間累計	42.4 %		50.0 % 以上	+7.6 p
	DOE	7.1 %	7.2 %	10.0 %	+2.9 p

5. 事業ポートフォリオ別KPI（経営管理指標）

本ページに記載の数値は、事業ポートフォリオ再定義に基づく指標であり、現行の報告セグメントとは異なる区分で整理している。ポートフォリオ最適化の方針に基づき、子会社を含むグループ全体の事業構造を再編し、各事業領域を一体として捉え直している。具体的には、教育領域にはアルファコンピュータ、健康医療領域にはケーシップを組み込み、DX&SI領域にはBankNeoおよびその他国内外子会社を統合している。これにより、各事業の収益構造と成長ドライバーを明確化し、業績の内訳を可視化している。併せて、報告セグメントの見直しについても検討を開始している。

(金額単位：百万円)		2026.3期 実績	2027.3期 目標	2029.3期 目標	2026.3期⇒2029.3期 CAGR(%)	
売上高	DX&SI	21,301	22,000	28,000	+9.5 %	
	内訳	受託開発・DX支援	18,301	18,250	19,500	
		オフアリング	730	950	4,500	
		リカーリング	2,270	2,800	4,000	
	教育	7,654	8,300	11,500	+14.5 %	
健康医療	3,503	4,000	5,500	+16.2 %		
営業利益	DX&SI	2,948	3,879	5,680	+24.4 %	
	内訳	受託開発・DX支援	2,158	2,839	3,130	
		オフアリング	220	300	1,350	
		リカーリング	570	740	1,200	
	教育	2,130	2,327	3,000	+12.1 %	
健康医療	886	940	1,380	+15.9 %		

※当営業利益には、事業ポートフォリオに帰属しない一般管理費は含まない

※本ポートフォリオ別KPIは事業構造の見直しに基づく独自区分であり、従来の開示セグメントとは異なる

6. 非財務指標

当社グループは、企業価値を持続的に高める非財務指標を重要なマネジメント指標として設定する。
 人的資本・知的資本・ガバナンス・イノベーションの4つの視点から、以下のKPIを重点的にモニタリングする。

人的資本



社員の成長と挑戦を支援し、多様で強い組織づくりを推進する。

- エンゲージメントスコア 72pt以上
- 離職率 5%以下
- リスキリング受講率 100%
- 次世代リーダー充足率 25%以上
- 女性管理職比率 30%以上

知的資本・データ資本



データと技術を活かし、高付加価値な事業構造への転換を進める。

- BIダッシュボード活用率 90%以上
- 社内ナレッジ共有件数 100件/年
- AI・自動化ツール活用率 70%以上
- 自社アセット開発数 20件/年

ガバナンス・組織基盤



透明性の高い経営管理と、リスクを防ぐ統制の仕組みを整備する。

- 内部監査指摘の改善完了率 100%
- 子会社ガバナンス点検実施率 100%
- データガバナンス遵守率 95%以上

イノベーション・社会価値



社会課題の解決を通じ、持続的成長と社会的信頼を両立させる。

- 産学官連携・共同開発件数 10件/年
- CO₂排出削減率 SCOPE3可視化



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)
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 (2026年3月31日現在)
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 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
従業員数	連結：1,683名 単体：1,202名 (2026年3月31日時点)

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
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2026 ・ プラチナくるみん認定
各種認証マーク	    

※当社ヘルスケアイノベーション事業部で登録

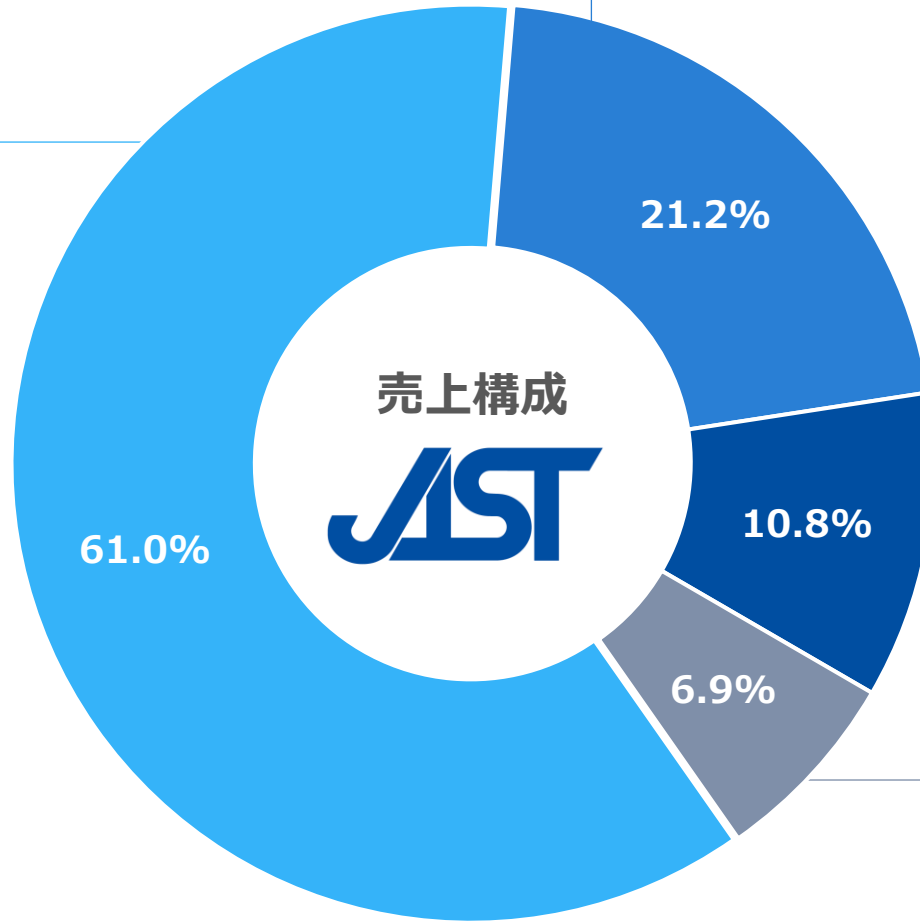
2. 沿革



3. 事業内容

DX&SI

- あらゆる産業とビジネス領域を対象としたシステム開発・運用・保守
- 顧客ニーズに応じたサービスやソリューションの提供



※売上構成は、2026年3月期実績

パッケージ

- 大学向けパッケージ・システム開発・販売
- 金融機関向けパッケージ・システムの開発・販売



医療ビッグデータ

- 保険者業務の支援及びDX化
- データ利活用



グローバル

- SAP※の導入コンサルティング
- ERPシステムなどの開発・導入
- オフショア開発



4. 自社ブランド

教育



＼ 導入実績220校超 ／

国内の大学向けに提供している基幹事務システム及び学生向けポータルシステム

2024年にGAKUENシリーズのリリースから30周年を迎え、業界トップの導入実績を誇る

医療



＼ 取引実績500団体超 ／

健康保険事業を運営する保険者や全国の自治体向けに提供している診療報酬明細の自動点検システム

診療報酬明細の点検により蓄積されたビッグデータを活用して、新サービスを順次展開

金融



＼ 導入実績60社超 ／

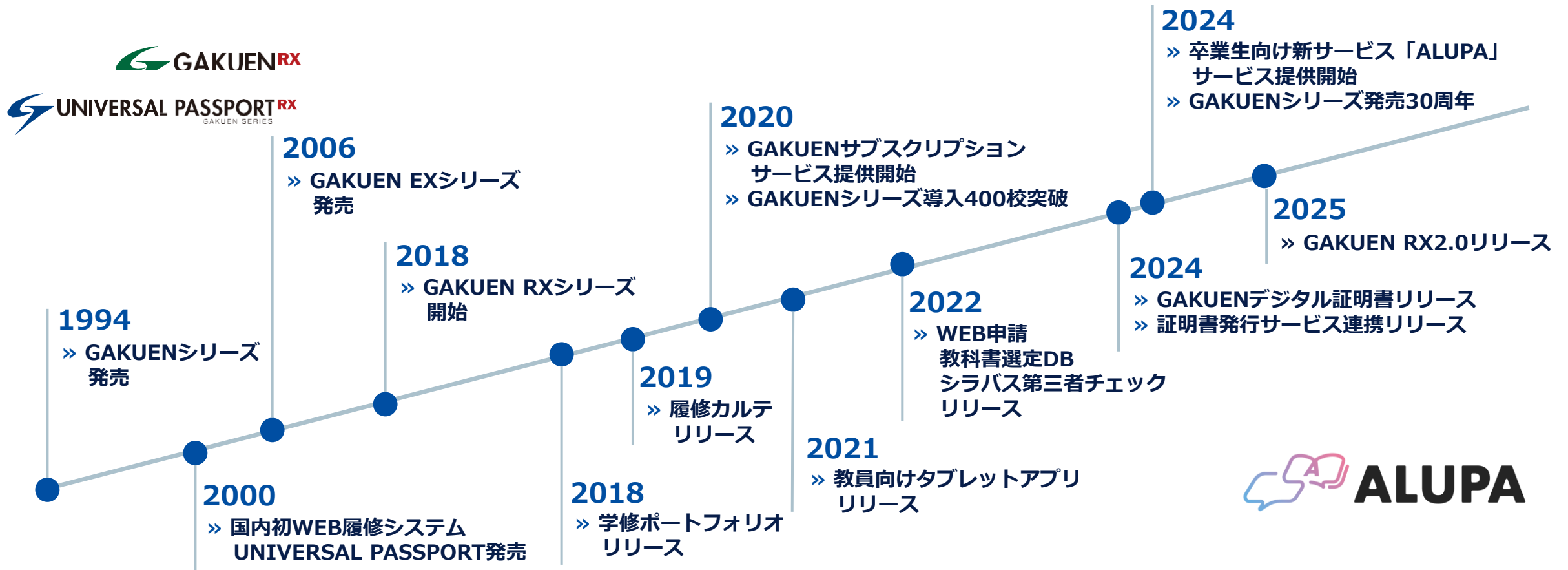
金融機関における各種業務効率化のサポートを目的とした情報系統合パッケージ

顧客管理や営業支援のシステムから提供を始め、多様化するニーズに応じて製品ラインナップを拡充

5. 教育 (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. 教育 (2/6) – 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	教務業務	教育支援	ポートフォリオ	就職・学生支援
<ul style="list-style-type: none"> ポータル WEB申請 スマホアプリ 研究業績 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 授業 出欠管理 教員タブレット スマホ出席 IC出欠連携 	<ul style="list-style-type: none"> 学修ポートフォリオ 履修カルテ マイステップ 	<ul style="list-style-type: none"> 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	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	教務業務	キャリアサポート業務	情報システム業務	校友会業務
<ul style="list-style-type: none"> 志願者データ登録 採点処理・成績処理 合否判定資料作成 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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

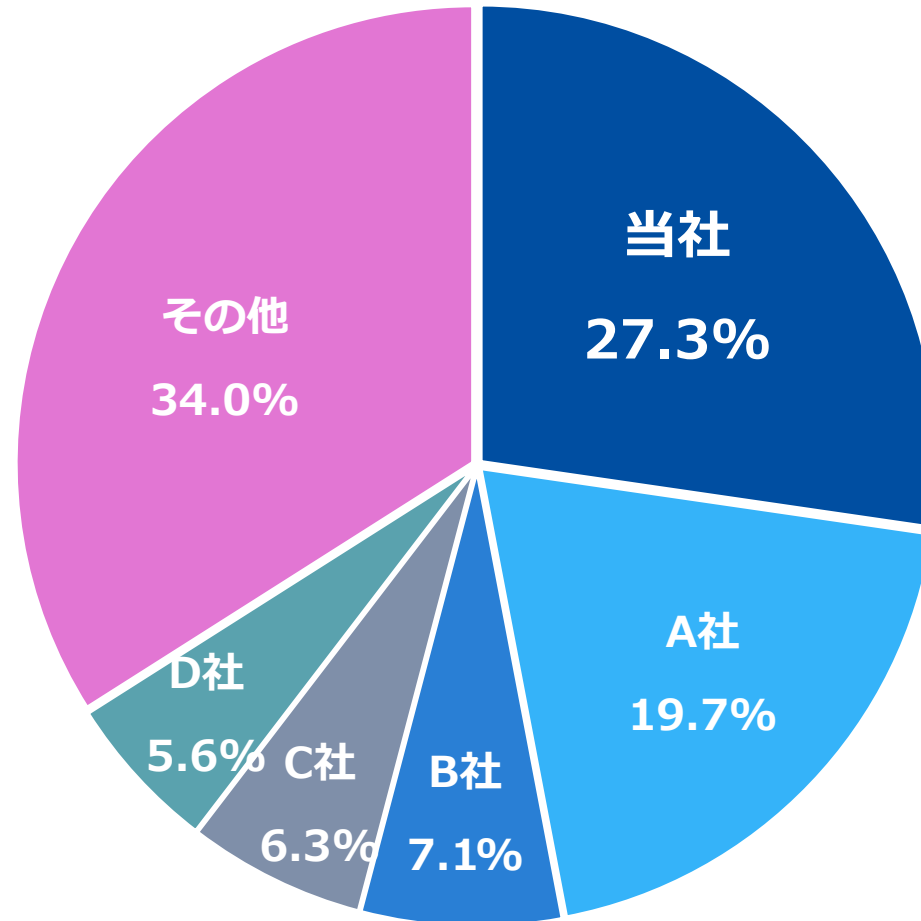
5. 教育 (3/6) – 強み② 「業界トップシェア」

リリースから32年で、累計220校超の大学にご導入いただきました。導入校数は、毎年ほぼ2桁のペースで安定して増えており、近年は各大学におけるDX気運の高まりにより、導入校数は年々増加傾向にあります。

日本の大学数

国立：85校
公立：103校
私立：633校

合計：821校



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」及び当社データ

5. 教育 (4/6) – 基本戦略①

圧倒的な導入実績（累計220校超）を活かしたスパイラルアップな成長

短・中期的な戦略

長期的な戦略



+



GAKUENユーザネットワークの構築と活性化



リスキリング市場（卒業生）への拡大



生成AI活用による業務効率化



共同研究によるGAKUENデータの付加価値化



教育インフラ（ネットワーク・セキュリティ）の提供



教育総合企業への変革



ユーザ共創によるエコシステムへの進化



小・中・高を含む教（学び）全体への拡大



大学業務基盤の共同化



GAKUENデータの相互利用と共同分析基盤の構築

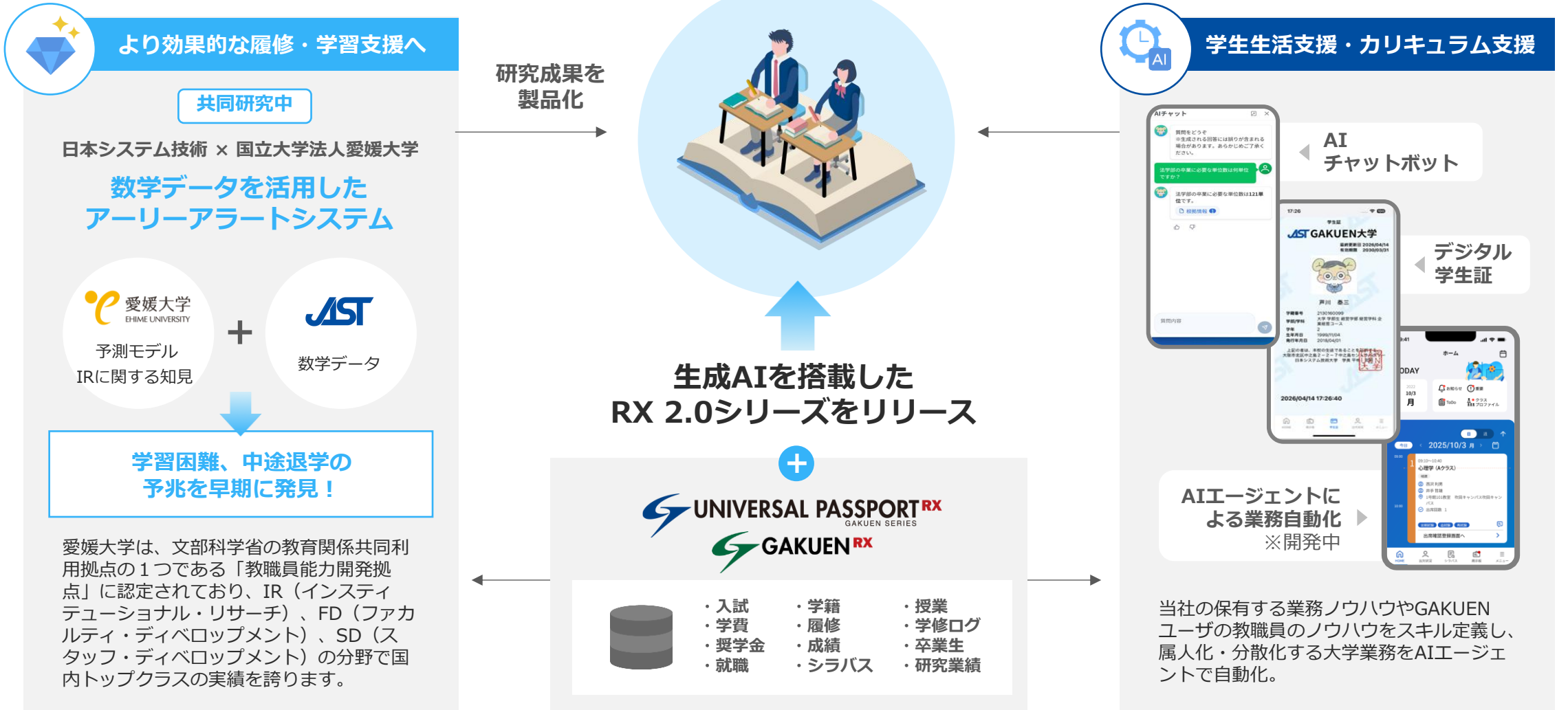


教育AI基盤によるAIX（AIトランスフォーメーション）の実現



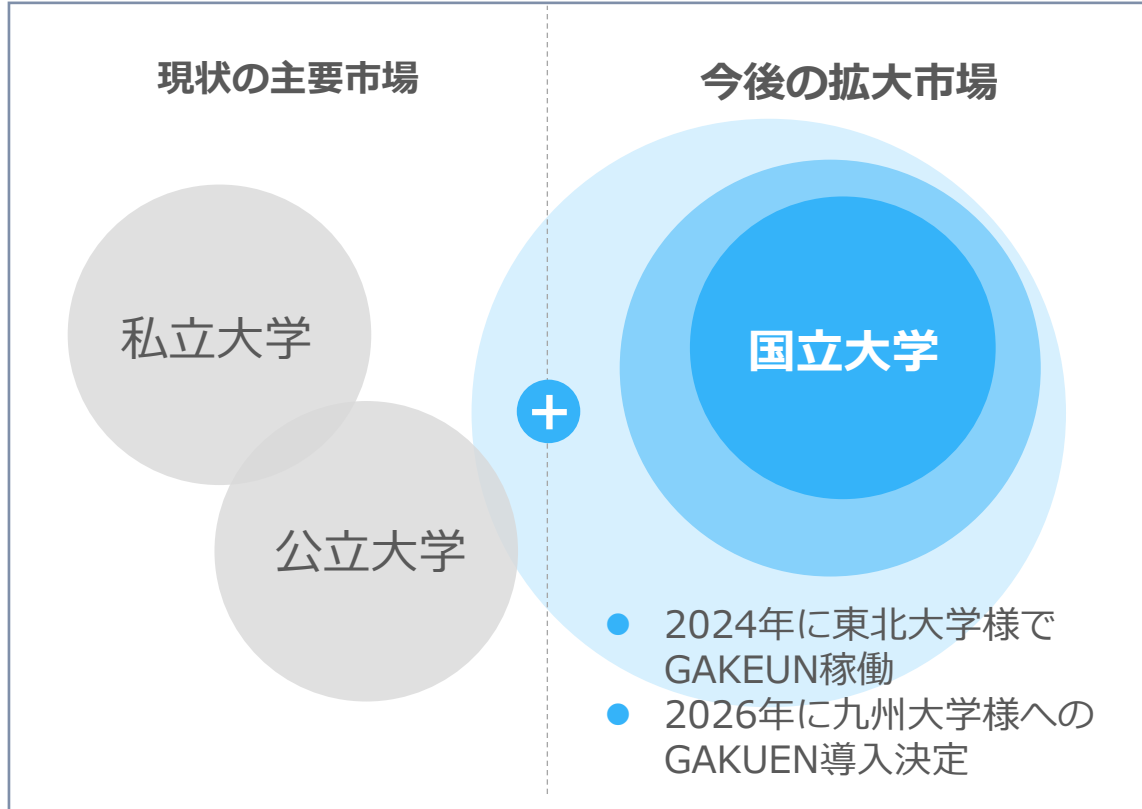
大学業務の共同化と標準化により
持続可能な大学基盤の構築

5. 教育 (5/6) – 基本戦略②



一部抜粋、順不同敬称略

5. 教育 (6/6) – 今後の成長ストーリー



日本の教育力維持・向上への貢献

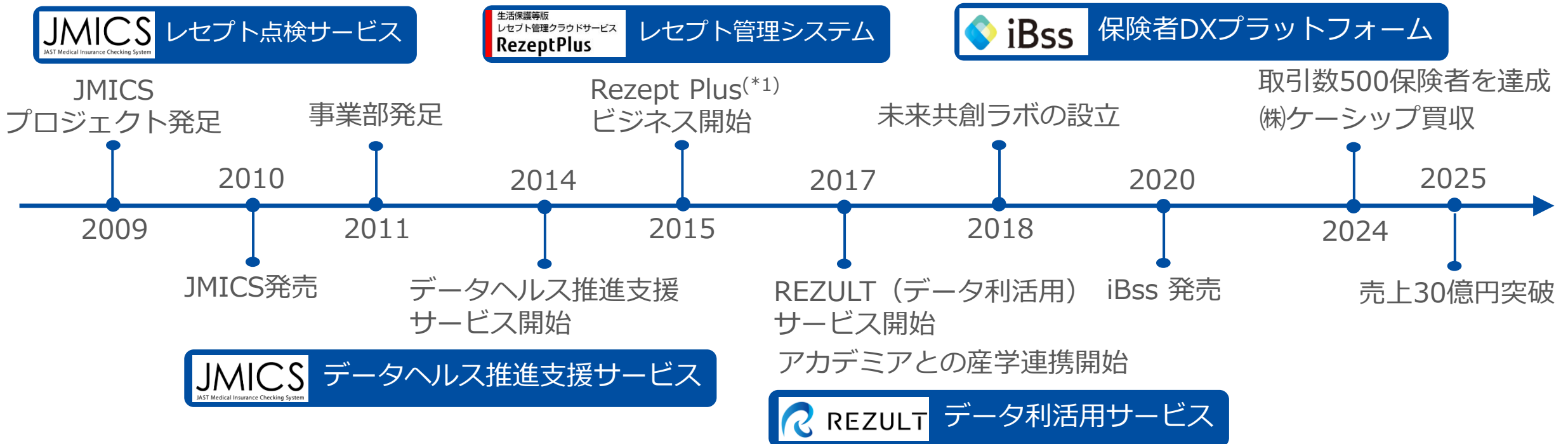
国立大学を中心とした地域共創と
私立大学の統廃合を見据え



6. 医療 (1/5) – 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』を提供開始。

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。

6. 医療 (2/5) – 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



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。

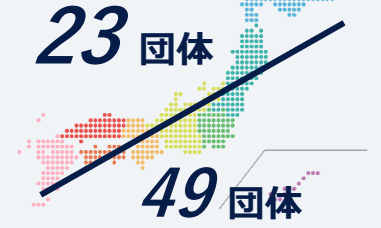
取引保険者数



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



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



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

50%

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



公費（生活保護）

RezeptPlus^{(*)1} 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

790 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。

6. 医療 (3/5) – 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

6. 医療 (4/5) – 基本戦略

医療ビッグデータと業界知見を強みに、“AI”で変革を実装し、
行動変容と成果創出を実現するプラットフォームへ



競争優位の源泉①

**行動変容まで設計・実行できる
一気通貫モデル**

AIでのデータ分析だけでなく、
専門人材を組み合わせ
「施策設計→実行→継続支援→
成果創出」まで支援可能



競争優位の源泉②

**AI活用による個別最適を
実現するプラットフォーム**

医療ビッグデータを活用し、
対象者ごとに最適な
介入プランの自動化を実現
(脱・一律施策)



競争優位の源泉③

**再現性ある
業務モデルへの転換力**

DXをAIXに進化させる伴走支援
により業務を標準化・自動化し、
属人化を排除しながら
少人数でも回る運営を実現

他社との違い

医療ビッグデータやICTを、制度の中で実際に活用し、成果まで出せる国内でも稀な事業者。



**1,000万人超の
医療ビッグデータ保有**

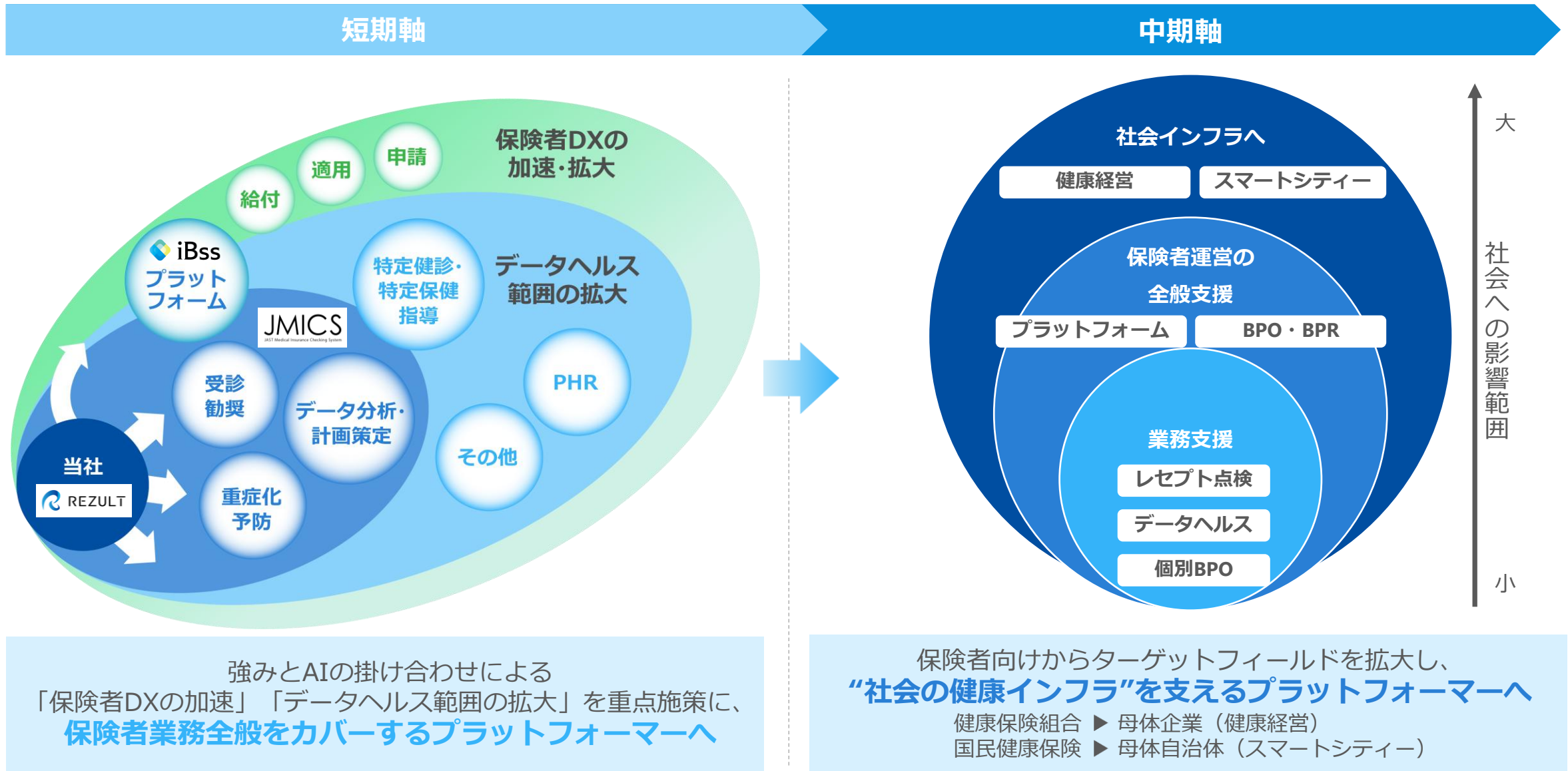


**制度・業務に関する
専門性**



**DX・AI・データ活用・システムに
対する技術力・商品企画・開発力**

6. 医療 (5/5) – 今後の成長ストーリー

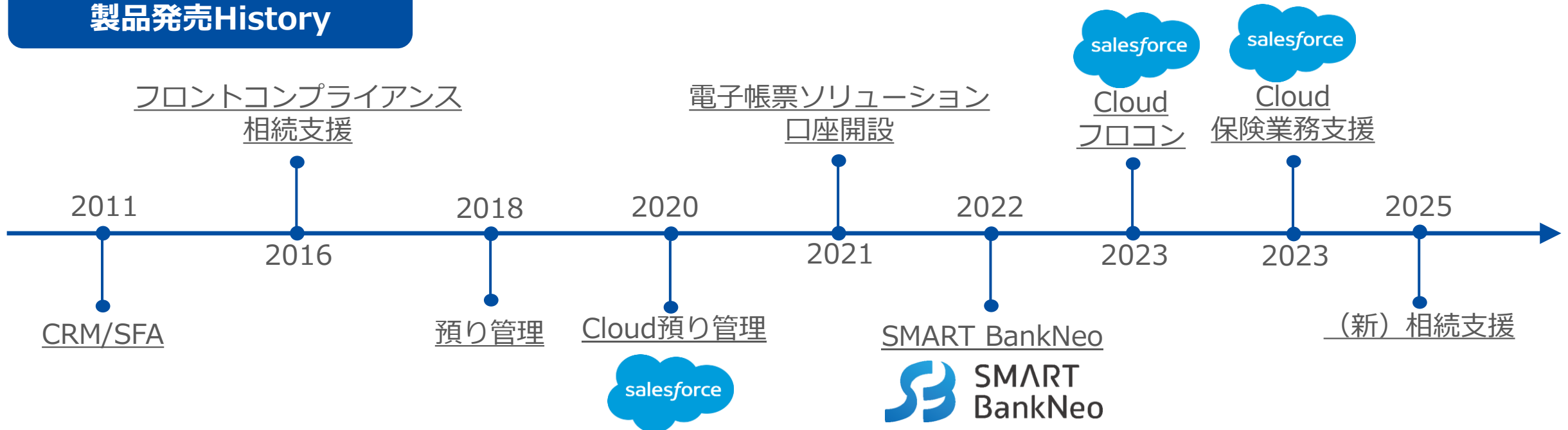


7. 金融 (1/4) – 沿革

『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）の発売した後、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. 金融 (2/4) – 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



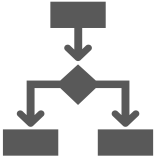

CRM+TQSM

- 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



NEW

定期的に顧客の
要望をヒアリング





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



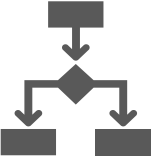

各種帳票の電子化

- 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



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

新システムを
パッケージ製品化

7. 金融 (3/4) – 強み② 「豊富な導入実績」

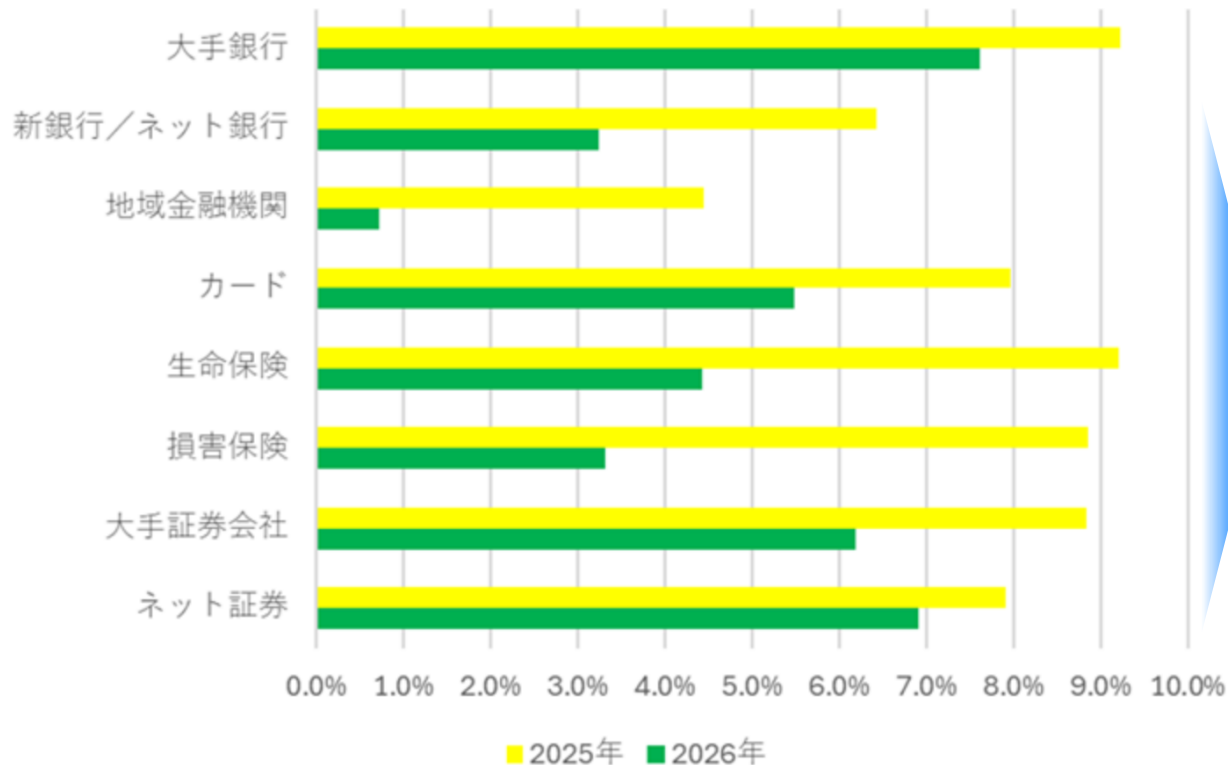
BankNeoご採用金融機関様：65社



7. 金融 (4/4) – 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. 「SaaSの死」論への当社見解 (1/6)

エグゼクティブ・サマリー



汎用SaaSと 当社は非連続

ユーザー課金型の汎用SaaSと異なり、当社はパーティカル（業種特化）型。代替リスクの所在が構造的に異なる



参入障壁 = 独自 データ×制度知見

教育・医療・金融の規制ドメインに根差した独自データと制度対応力が、生成AIでは複製困難なmoatを形成



AIは代替でなく 増幅要因

生成AIを自社アセットに統合し、オフアリング／リカーリングの高度化・横展開を加速
(中計重点戦略③)



資本効率に直結

高付加価値転換により
ROE16.6%→20.0%、
総還元性向50%以上を志向。
AIは利益率改善のドライバー

AI代替耐性と競争優位の持続性

8. IT一律ディスカウントと当社実態の乖離 (2/6)

アンソロピック・ショック以降のソフトウェア・セクター調整は、ビジネスモデルの差異を捨象した一律の評価。
当社のファンダメンタルズとは整合しない。

市場で生じている調整

- セクター全体でマルチプル (PER等) が一律に圧縮
- ユーザー数課金 (per-seat) モデルへの構造的懸念が波及
- ビジネスモデルや顧客接点の質を問わない無差別な売り

→ 「期待と恐怖が先行した株価の動揺」 (市場関係者の評)

当社のポジショニング

- パーティカル特化 (教育・医療・金融) / 業種別の深い業務知見
- 課金はユーザー数課金が低く、制度業務に組み込まれた基幹システム
- 独自データ × 制度対応力という複製困難なmoat
- 受託→オフアリング/リカーリングへの構造転換を推進

代替リスクは「ユーザー数課金依存度」と「業務組込・規制対応の深さ」で規定される



8. AI代替耐性を規定する4つのmoat（堀）ドライバー（3/6）

当社の競争優位は単一要因でなく、相互補強する4要素の束。これが生成AI環境下での代替耐性と価格決定力の源泉となる。

1. 独自データ資産



規制ドメインで長年蓄積。学習・再利用可能なAI資産として差別化（中計KPI：自社アセット20件/年）

持続性： 蓄積年数が障壁。短期複製不可

2. 制度・規制対応力



カリキュラム・文科省制度、医療・保険制度への準拠。誤答が許容されない領域での正確性担保

持続性： 制度変更追従の継続投資が参入障壁

3. 業務組込／高スイッチングコスト



顧客の基幹業務に深く定着。
リプレースに伴う移行コスト・リスクが大

持続性： 契約継続性・リカーリング収益に直結

4. 信頼・責任・ガバナンス



個人情報・医療情報・人命に関わる責任。
実績に基づく信認

持続性： ブランド・信認は時間をかけて形成



4ドライバーは相互補強的。

生成AIは代替要因ではなく、独自データを燃料に各moatを増幅し、価格決定力とリカーリング比率を高める。

8. 教育・医療：TAMと当社ポジション（4/6）

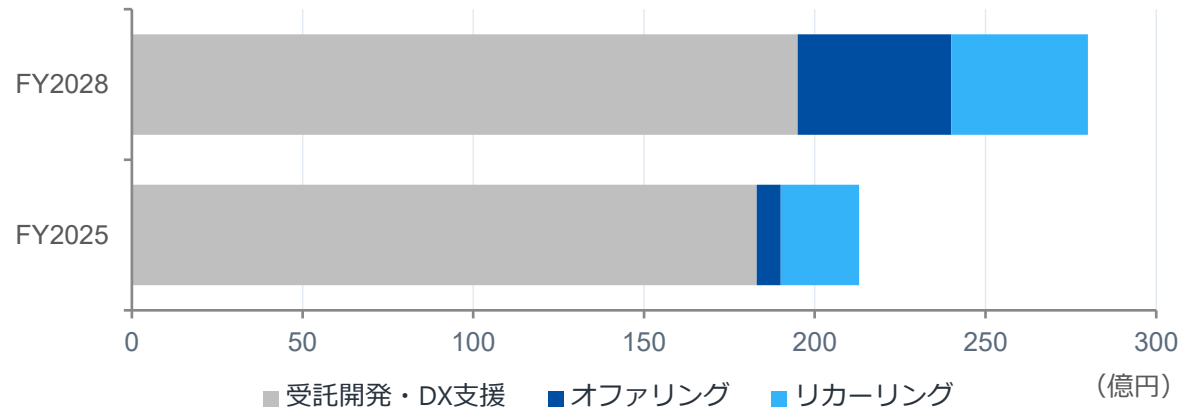
当社の中核は、TAMが大きく、かつ規制・専門性によりエージェント代替が構造的に困難な領域。
シェア拡大余地と代替耐性を併せ持つ。



8. 受託→オフリング／リカーリングと利益率の改善 (5/6)

高付加価値循環モデルへの転換により、収益の再現性・継続性を高める。
生成AIは再利用前提の開発で利益率を押し上げるドライバー。

DX&SI事業 売上構成の転換



オフリングは約6倍 (7→45億円)、リカーリングも拡大。
再現性の高い収益へシフト。

全社の収益性・資本効率KPI (連結)

売上高

324億円 → **450億円**

営業利益

39億円 → **59億円**

営業利益率

12.0% → **13.1%**

ROE

16.6% → **20.0%**

EPS

106円 → **165円**

総還元性向

42.4% → **50.0%**

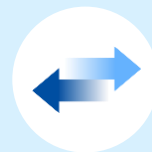
FY2026.3期 実績 → FY2029.3期 目標

生成AIによる利益率ドライバー (中計 重点戦略③)



再利用・自律化

アセットの再利用とAIネイティブ
開発で原価率を改善



高度化・横展開

提案・設計・運用を高度化し、
展開スピードを向上



データ資産化

ドメイン特化データを学習資産化し、
差別化を持続

8. 投資ハイライトとリスク認識 (6/6)

代替耐性のある競争優位を基盤に、収益構造転換と資本効率向上を両立。主要リスクと対応も併せて開示する。



投資ハイライト

- **代替耐性のあるmoat**
独自データ×制度対応×業務組込×信認の4要素が相互補強。AIで複製困難
- **再現性の高い収益へ転換**
オフリング約6倍・リカーリング拡大で収益の継続性を強化
- **シェア拡大余地**
教育・医療でシェア35%目標、TAMに対し伸長余地が大きい
- **資本効率と還元**
ROE20%・総還元性向50%以上、累進配当を基本方針
- **AIは増幅要因**
重点戦略③で生成AIを事業組込、利益率・展開速度を改善

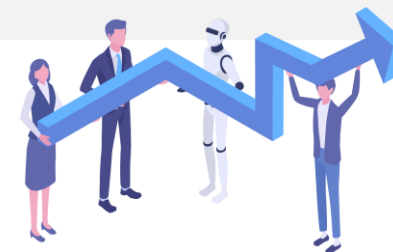


主要リスクと対応

- **技術変化の速さ**
AIネイティブ開発への投資・人材育成で適応
- **価格競争・予算シフト**
規制ドメインの粘着需要と高スイッチングコストで緩和
- **転換の実行リスク**
KPIドリブン経営、アセット20件/年で進捗管理
- **人材確保**
リスクリング・採用投資、報酬水準の向上



当社は「SaaSの死」論の対象とは構造的に異なり、**規制ドメインの独自資産**を基盤に、**生成AIを増幅要因として競争優位を持続・拡大**する局面にある。



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 : RezeptPlus及びRezeptPlusロゴは富士通Japan株式会社の登録商標です。



未来を、仕掛ける。