

個人投資家向けIRセミナー

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. 会社概要
- II. 事業概要と当社の強み
- III. 業績推移
- IV. JAST VISION 2035
- V. 株主還元
- VI. 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)	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		
従業員数	連結：1,613名 単体：1,151名 (2025年3月31日時点)		
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. 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

3. 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持続・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、企業理念の持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. 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. 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「四方よし」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。

目次

- I. 会社概要
- II. 事業概要と当社の強み**
- III. 業績推移
- IV. JAST VISION 2035
- V. 株主還元
- VI. Appendix



1. 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

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



JMICS
JAST Medical Insurance Checking System



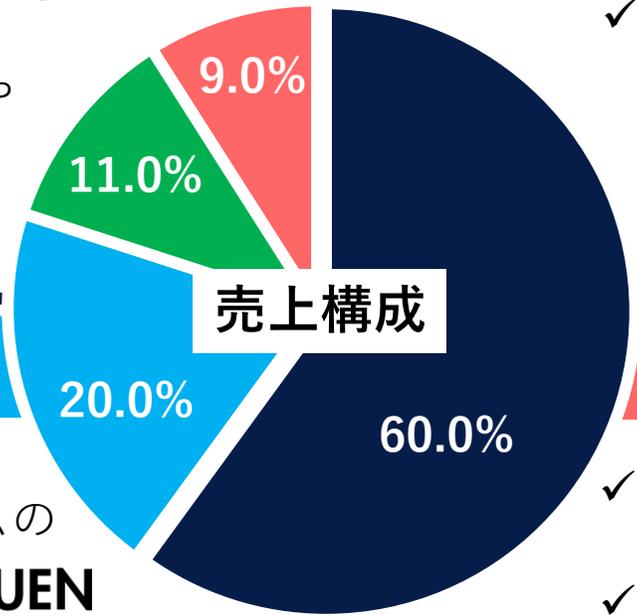
iBss



REZULT



生活保護等版
レセプト管理クラウドサービス
RezeptPlus



売上構成

事業内容	割合
DX & SI	60.0%
パッケージ	20.0%
医療ビッグデータ	11.0%
グローバル	9.0%

パッケージ

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



JAST Solution for BANKING



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

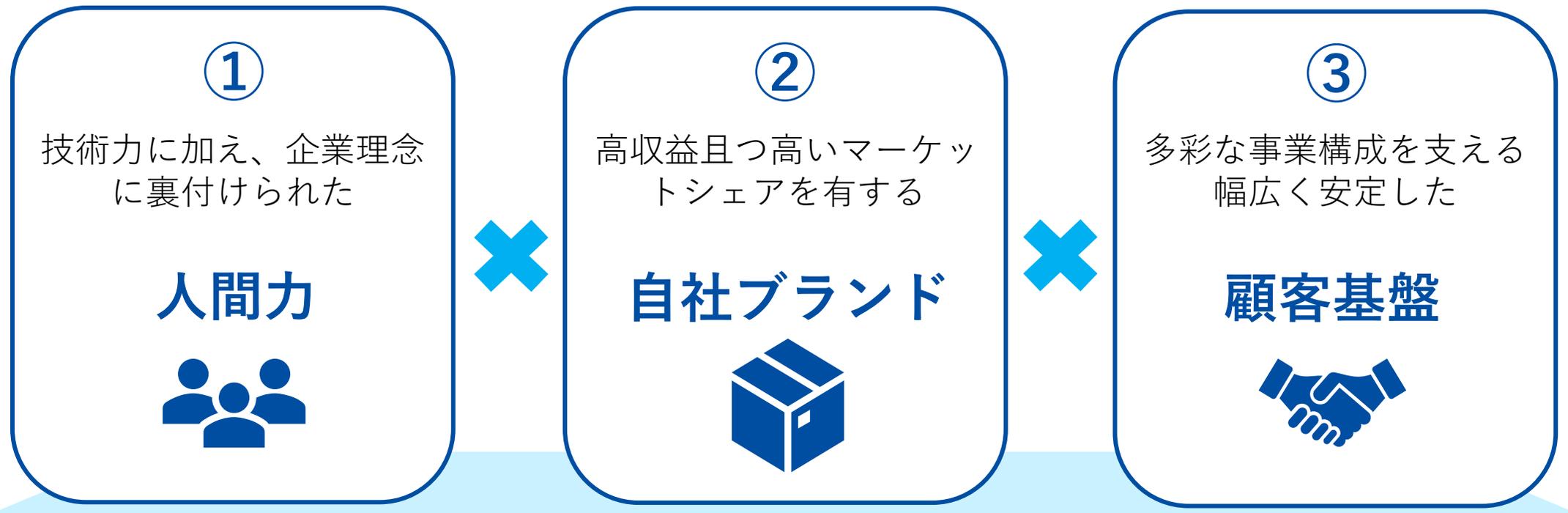







※売上構成は、2025年3月期実績

2. 当社の強み



経営理念

3. 人間力

道経一体思想のもと、創業時より理念先行経営を貫徹
経営方針として、「人づくり」経営や「四方良し」の理念を掲げている



プロジェクト完遂率100%

獲得した「信用」は最大の財産と考え、開発を請負ったシステムは必ず納入。



高い顧客リピート率

技術力だけに頼らず誠実な対応を旨とし、90%以上が継続取引（2024年度実績）。



従業員エンゲージメント

他者を尊重する文化が浸透しており、離職率は約6%と業界平均を大きく下回る。

4. DX & SI事業の概要 (1/2)



あらゆる事業領域に対応

<p>事業領域</p>	<p> 製造</p> <p>生産管理、物流管理、 受発注管理</p>
<p> 流通</p> <p>加盟店管理、店舗情報、 仕込・出荷管理</p>	<p> 金融</p> <p>勘定系、情報系、経営 管理、カードローン</p>

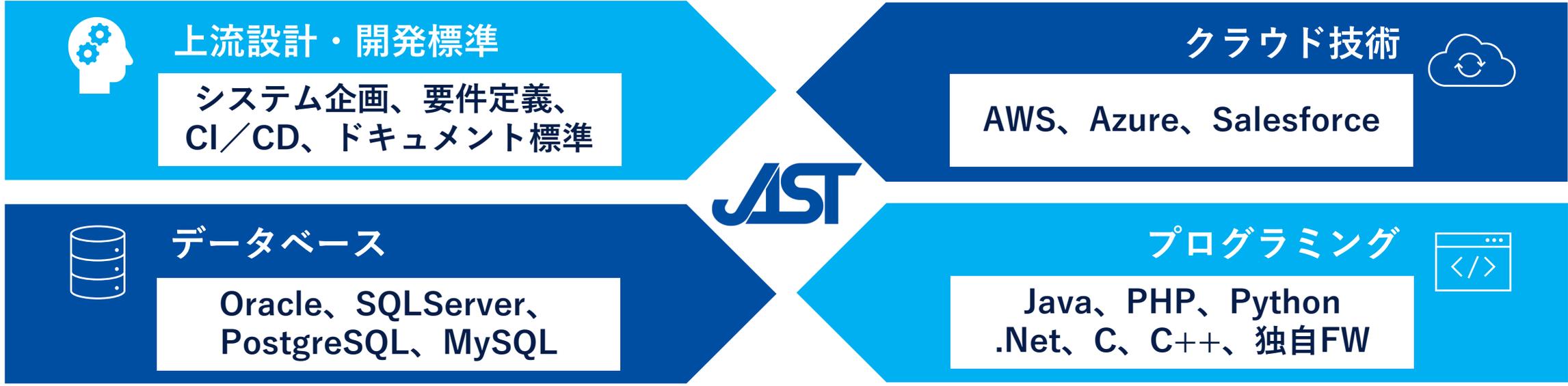
<p> 公共</p> <p>電話料金、税込管理、 住民情報、高速道路ETC</p>	<p> WEBサイト</p> <p>ECサイト構築、 スマホサイト変換</p>
<p> スマホアプリ</p> <p>アプリ開発、関連ネット ワークビジネスシステム</p>	<p> 基幹業務</p> <p>会計、人事、ERP、 CRM</p>
<p> 通信</p> <p>車載システム、 DWH構築</p>	<p> その他</p> <p>IT資産管理、保守サービス、 イベントサイト構築 etc…</p>

4. DX & SI事業の概要 (2/2)

システムの企画・設計から運用保守に至るまで、一気通貫でサポート
コンサルティング案件が増加しており、今後は上流工程の比率を引き上げていく

上流工程

下流工程



5. 自社ブランド

パッケージ事業

GAKUEN事業



導入実績400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

BankNeo事業



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

医療ビッグデータ事業



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

6. GAKUEN事業 (1/2) – 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

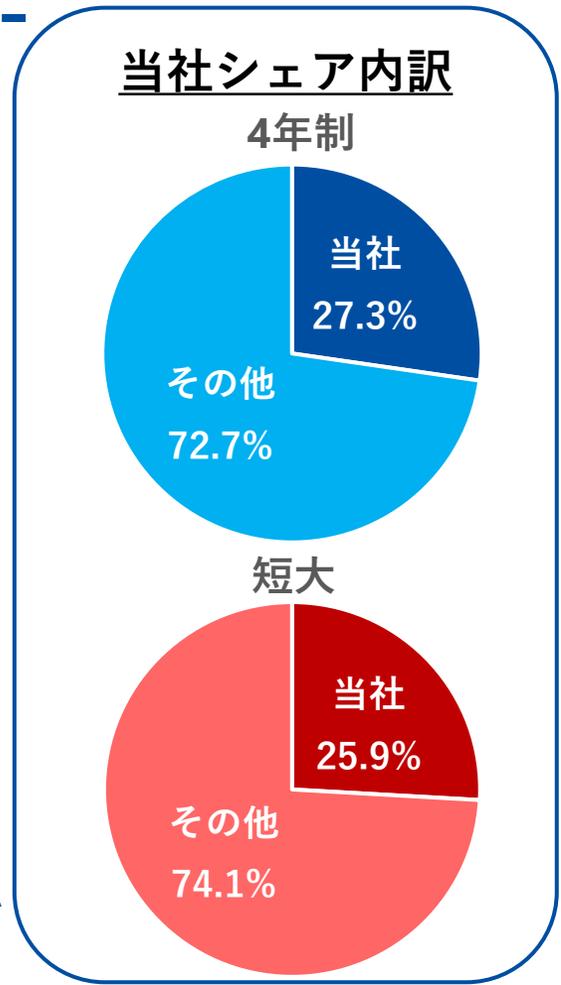
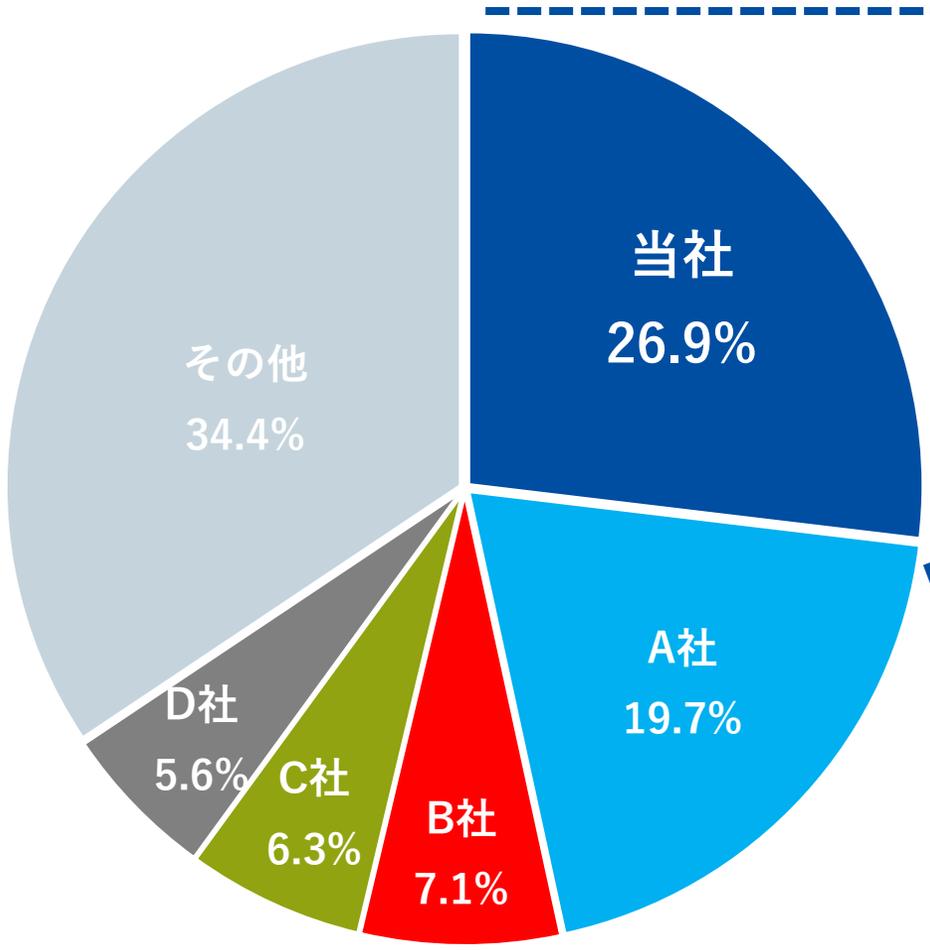
入試業務	教務業務	キャリアサポート業務	情報システム業務	校友会業務
<ul style="list-style-type: none"> 志願者データ登録 採点処理・成績処理 合否判定資料作成 	<ul style="list-style-type: none"> 履修・シラバス準備 授業評価アンケート 収集/分析 証明書 文面修正・登録 	<ul style="list-style-type: none"> 内定企業ヒアリング 就職活動 アンケート収集 求人データ登録 	<ul style="list-style-type: none"> 学内システム問合せ対応 メール/PC/無線LAN 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

6. GAKUEN事業 (2/2) – 強み② 「業界トップシェア」

リリースから31年で、累計477校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

4年制：821校
 短大：294校
 合計：1,115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

7. BankNeo事業 (1/2) – 強み① 「業務に応じた多様な商品群」

 SMART BankNeo



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

 TQSM NAVI



CRM+TQSM

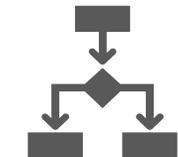
- 営業生産性及び品質の向上
- 組織強化、人材育成
- プロセスの見える化

 BankNeo 預り管理



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

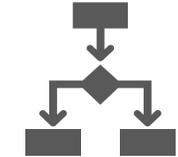
- 少量多品種ある帳票の電子化
- ペーパーレス
- 電子保存

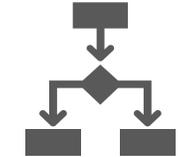
 口座開設



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

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 (2/2) – 強み② 「豊富な導入実績」

BankNeoご採用金融機関様：64社

MUFG 三菱UFJ銀行 SMBC 三井住友銀行 商工中金 人を思う。未来を思う。 愛知銀行 あい、ふれあい、きざきあい 阿波銀行
 Challenge & Smile 伊予銀行 愛媛銀行 大分銀行 感謝を、シェアしたい。 OKB 大垣共立銀行 香川銀行 鹿児島銀行 はじめよう、あたらしいこと。
 神奈川銀行 きらぼし銀行 紀陽銀行 銀行をこえる銀行へ 京都銀行 飾らない銀行 高知銀行 三十三銀行
 十六銀行 人と、地域と、未来をむすぶ 仙台銀行 徳島大正銀行 トマト銀行 鳥取銀行 南都銀行 ナント・なら・ずっと！
 西日本シティ銀行 肥後銀行 ずっとある未来のために。 福井銀行 いつも、いつでも、いつまでも。 福邦銀行 豊和銀行 いちばんに、あなたのこと。 琉球銀行
 遠賀信用金庫 大阪シティ信用金庫 信頼で地域とつながる 金沢信用金庫 川之江信用金庫 興能信用金庫 地域にまっすぐ 滋賀中央信用金庫 まっすぐ未来
 筑後信用金庫 けんしん BANK けんしん BANK 奈良信用金庫 のとしん のと共栄信用金庫 飯能信用金庫 ひと、まち、きずな大切に。 TRIbank Hiratsuka 平塚信用金庫
 三島信用金庫 ひだしん 街のコンシェルジュ 広島信用金庫 街のフレンドリーバンク 福岡ひびき信用金庫 あなたと共感、ハーモニー・バンク 福岡信用金庫

一部抜粋、順不同敬称略

8. 医療ビッグデータ事業 (1/2) – 強み① 「多様なサービスメニュー」

ヘルスケア市場の課題である「医療費適正化」「健康増進」「行動変容」「業務効率化」「人材不足」の解決に必要な能力を有しており、多様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。



課題解決・価値提供

- レセプト点検サービス
- 上手な医療のかかり方通知
- レセプト健診データ分析
- 医療ビッグデータサービス
- 保険者業務支援サービス「iBss」
- 医療機関受診勧奨
- 都道府県ヘルスアップ支援事業
- GE通知・統合通知
- 特定健診受診勧奨
- コラボヘルス支援
- 適正服薬・受診啓発通知
- 保健指導
- 生活保護等版
レセプト管理クラウドサービス
「RezeptPlus」

8. 医療ビッグデータ事業 (2/2) – 強み② 「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）

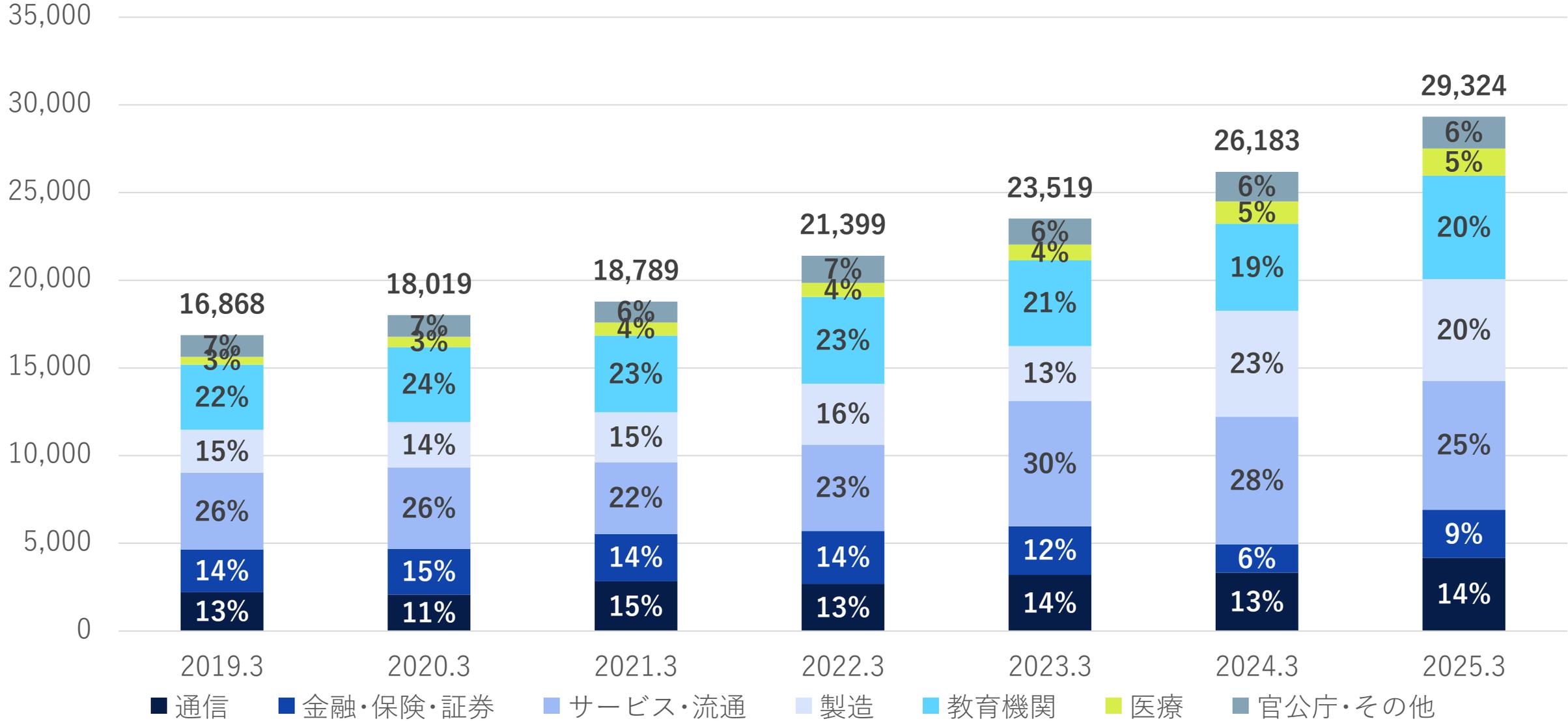
RezeptPlus^(*) で全国780自治体の圧倒的シェア（日本最大の被保護者を持つ大阪市を含む）。

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。

9. 顧客基盤 (1/2)

(単位：百万円)



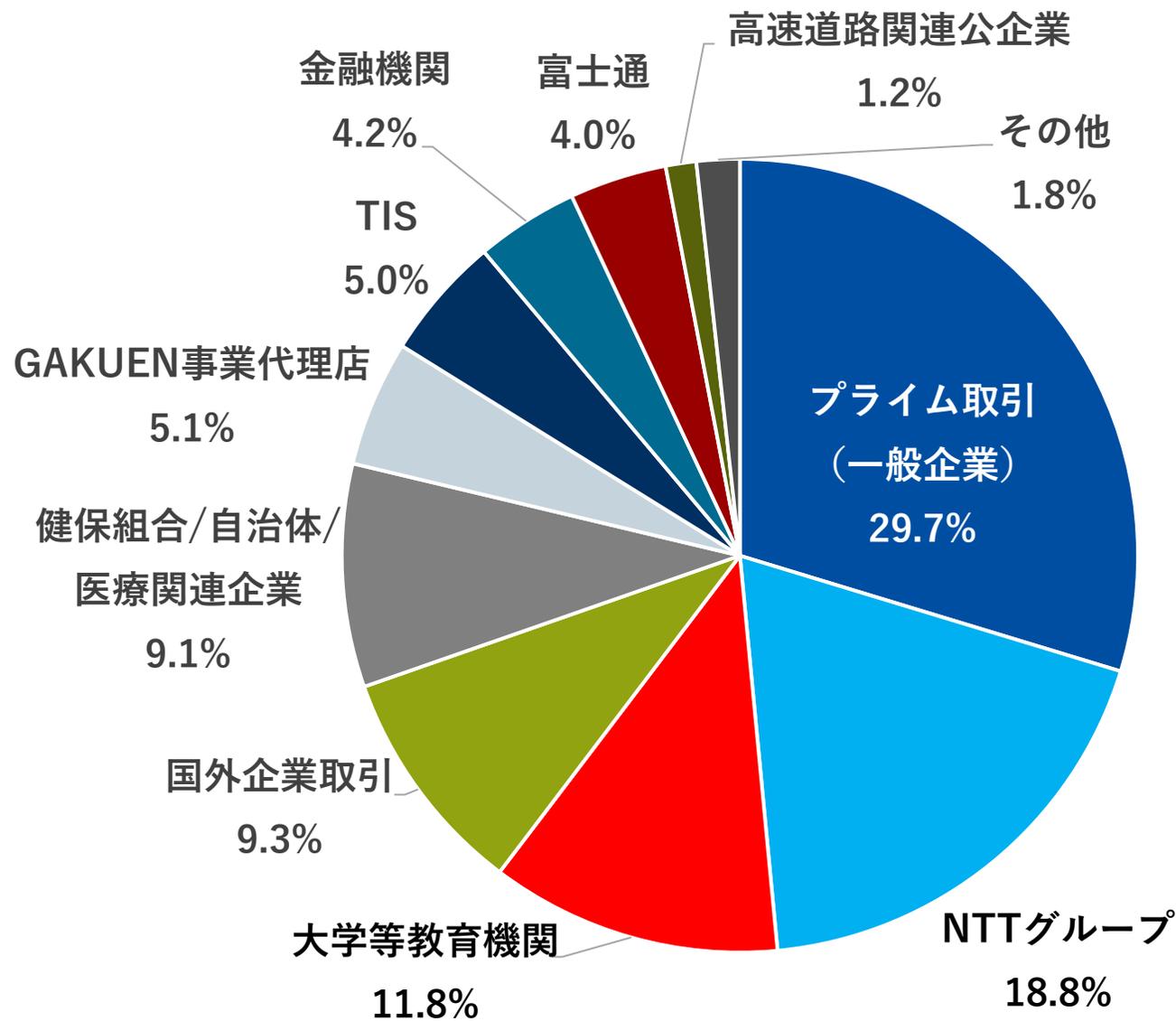
※グラフ上部の数値は連結売上高（連結消去後）

9. 顧客基盤 (2/2)

顧客／業種／取引形態 (*1)	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)〕	4.7%	5.5%
〔ダスキン (36年) など〕	4.2%	3.7%
NTTグループ (30年)	15.5%	18.8%
大学等教育機関 (*2)	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 (*2)	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 (*2)	4.1%	4.2%
富士通 (48年)	4.4%	4.0%
高速道路関連公企業 (*2)	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



目次

- I. 会社概要
- II. 事業概要と当社の強み
- III. 業績推移**
- IV. JAST VISION 2035
- V. 株主還元
- VI. Appendix



1. 2025年3月期 前期実績（主要財務指標）

（単位：百万円）

	2023.3	2024.3	2025.3	
	通期	通期	通期	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. 2026年3月期 第3四半期実績（主要財務指標）

（単位：百万円）

	2024.3 Q3	2025.3 Q3	2026.3 Q3	
	累計	累計	累計	前期比
売上高	18,527	20,549	22,803	+11.0%
売上総利益	4,962	5,640	6,378	+13.1%
利益率	26.8%	27.4%	28.0%	+0.6pt
営業利益	1,614	2,041	2,623	+28.5%
利益率	8.7%	9.9%	11.5%	+1.6pt
経常利益	1,648	2,116	2,710	+28.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,099	1,417	1,760	+24.2%
	2024.3期 期末時点	2025.3期 期末時点	2026.3 Q3 期末時点	前期末比
総資産	20,022	22,909	22,484	▲1.9%
純資産	12,712	14,828	15,586	+5.1%
自己資本比率	63.2%	64.4%	69.0%	+4.6pt
フリーキャッシュフロー	1,127	▲219	2,907	-
現金及び現金同等物	7,515	6,742	8,591	+27.4%
株価（期中最高値）※	2,042円	2,278円	2,566円	+12.6%
時価総額（自己株調整後）	500億円	559億円	634億円	+13.4%

◆ 業績推移

- ✓ 売上高は前年同期比11.0%増
- ✓ 営業利益は前年同期比28.5%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事業が引続き堅調で、前年同期比で増収増益を維持

◆ 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Q3は2025/12/23終値

3. 2026年3月期 第3四半期実績（セグメント別）

（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 Q3	14,518	2,503	17.2%
		前期比	+14.0%	+10.4%	▲0.6pt
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 Q3	4,727	1,478	31.3%
		前期比	+20.2%	+56.0%	+7.2pt
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 Q3	2,033	394	19.4%
		前期比	+9.0%	+66.4%	+6.7pt
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 Q3	1,523	▲296	-
		前期比	▲24.5%	-	-

※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

4. 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)

	2025.3通期		2026.3通期		前期比		2026.3期 Q3	
	実績	利益率	予想	利益率	増減額	増減率	実績	前期比
売上高	29,324	-	32,000	-	+2,675	+9.1%	22,803	+11.0%
営業利益	3,188	10.9%	3,590	11.2%	+401	+12.6%	2,623	+28.5%
経常利益	3,264	11.1%	3,660	11.4%	+395	+12.1%	2,710	+28.0%
当期純利益	2,443	8.3%	2,770	8.7%	+326	+13.4%	1,760	+24.2%

目次

- I. 会社概要
- II. 事業概要と当社の強み
- III. 業績推移
- IV. JAST VISION 2035**
- V. 株主還元
- VI. Appendix



1. 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 ”

2. 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

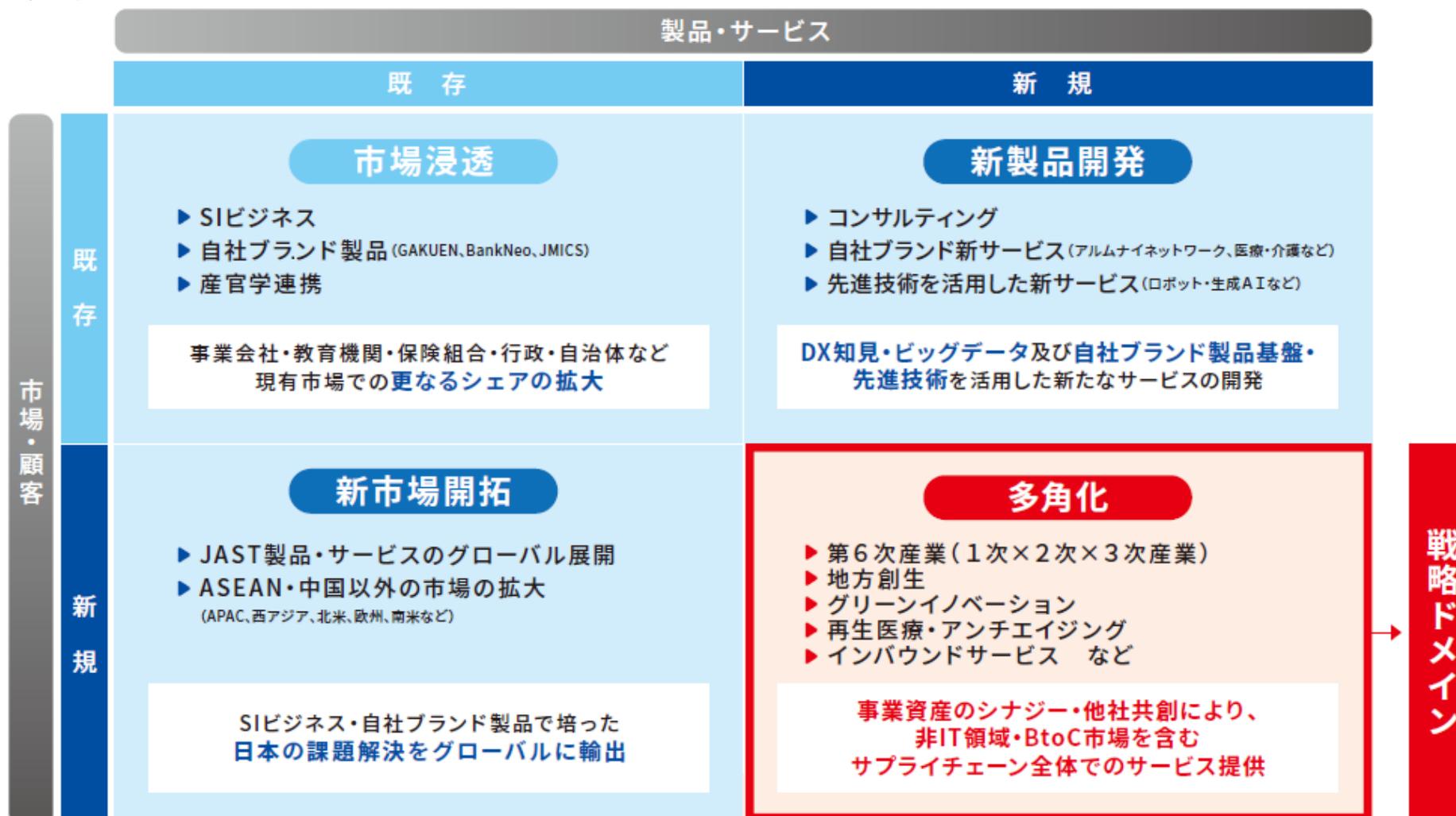
≫ 経営基盤の強化により成長を促進する

- 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



3. 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



4. 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. 会社概要
- II. 事業概要と当社の強み
- III. 業績推移
- IV. JAST VISION 2035
- V. 株主還元**
- VI. Appendix



1. 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**

また、本年9月末の基準日より、保有株式数100株以上の株主様を対象とした新たな株主優待制度（QUOカード1,000円分）も実施

	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	±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

2. 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）

目次

- I. 会社概要
- II. 事業概要と当社の強み
- III. 業績推移
- IV. JAST VISION 2035
- V. 株主還元
- VI. Appendix**

1. 連結損益計算書（2023年3月期～2025年3月期）

（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%
<i>利益率</i>	<i>26.6%</i>	<i>27.6%</i>	<i>27.1%</i>	<i>26.8%</i>	<i>28.5%</i>	<i>27.8%</i>	<i>26.0%</i>	<i>30.0%</i>	<i>28.2%</i>	<i>+0.4pt</i>
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%
<i>利益率</i>	<i>9.1%</i>	<i>11.0%</i>	<i>10.1%</i>	<i>8.3%</i>	<i>12.7%</i>	<i>10.7%</i>	<i>7.9%</i>	<i>13.3%</i>	<i>10.9%</i>	<i>+0.2pt</i>
経常利益	1,037	1,413	2,450	1,008	1,853	2,861	1,077	2,186	3,264	+14.1%
<i>利益率</i>	<i>9.4%</i>	<i>11.3%</i>	<i>10.4%</i>	<i>8.3%</i>	<i>13.2%</i>	<i>10.9%</i>	<i>8.1%</i>	<i>13.6%</i>	<i>11.1%</i>	<i>+0.2pt</i>
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%
<i>利益率</i>	<i>6.7%</i>	<i>8.3%</i>	<i>7.5%</i>	<i>5.4%</i>	<i>10.2%</i>	<i>8.0%</i>	<i>5.1%</i>	<i>11.0%</i>	<i>8.3%</i>	<i>+0.3pt</i>

2. 連結貸借対照表（2022年3月期～2025年3月期）

（単位：百万円）

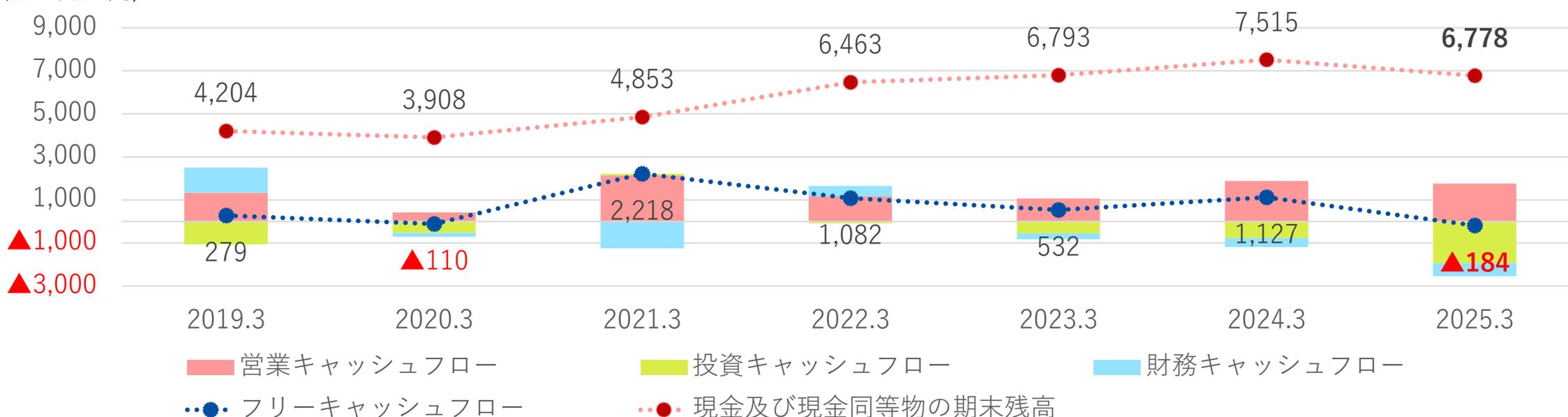
	2022.3	2023.3	2024.3	2025.3			
	期末	期末	期末	期末	構成比	増減額	前期比
資産合計	15,539	17,413	20,022	22,909	100.0%	+2,886	+14.4%
流動資産	12,389	14,187	15,710	16,647	72.7%	+936	+6.0%
有形固定資産	546	631	1,065	1,092	4.8%	+26	+2.5%
無形固定資産	274	242	490	585	2.6%	+94	+19.3%
投資その他の資産	2,329	2,352	2,755	4,584	20.0%	+1,829	+66.4%
負債純資産合計	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（2019年3月期～2025年3月期）

（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	▲1,976
3. フリー・キャッシュ・フロー	279	▲110	2,218	1,082	532	1,127	▲219
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	6,742

（単位：百万円）



4. 2025年3月期業績（各セグメントの状況）

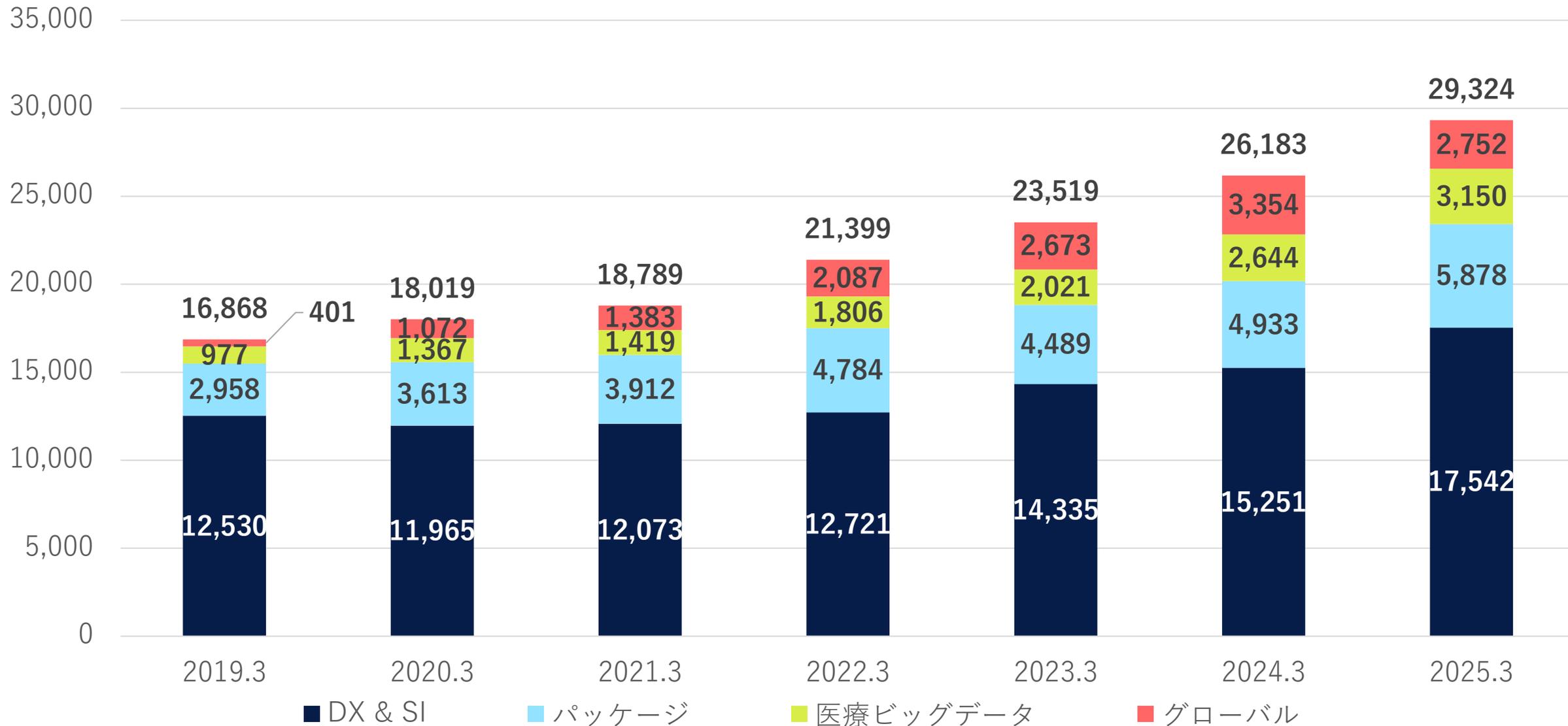
（単位：百万円）

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 	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"> 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 	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"> レセプト点検及び分析サービスなどが好調に推移 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 	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"> 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 	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

5. セグメント別売上高推移（2019年3月期～2025年3月期）

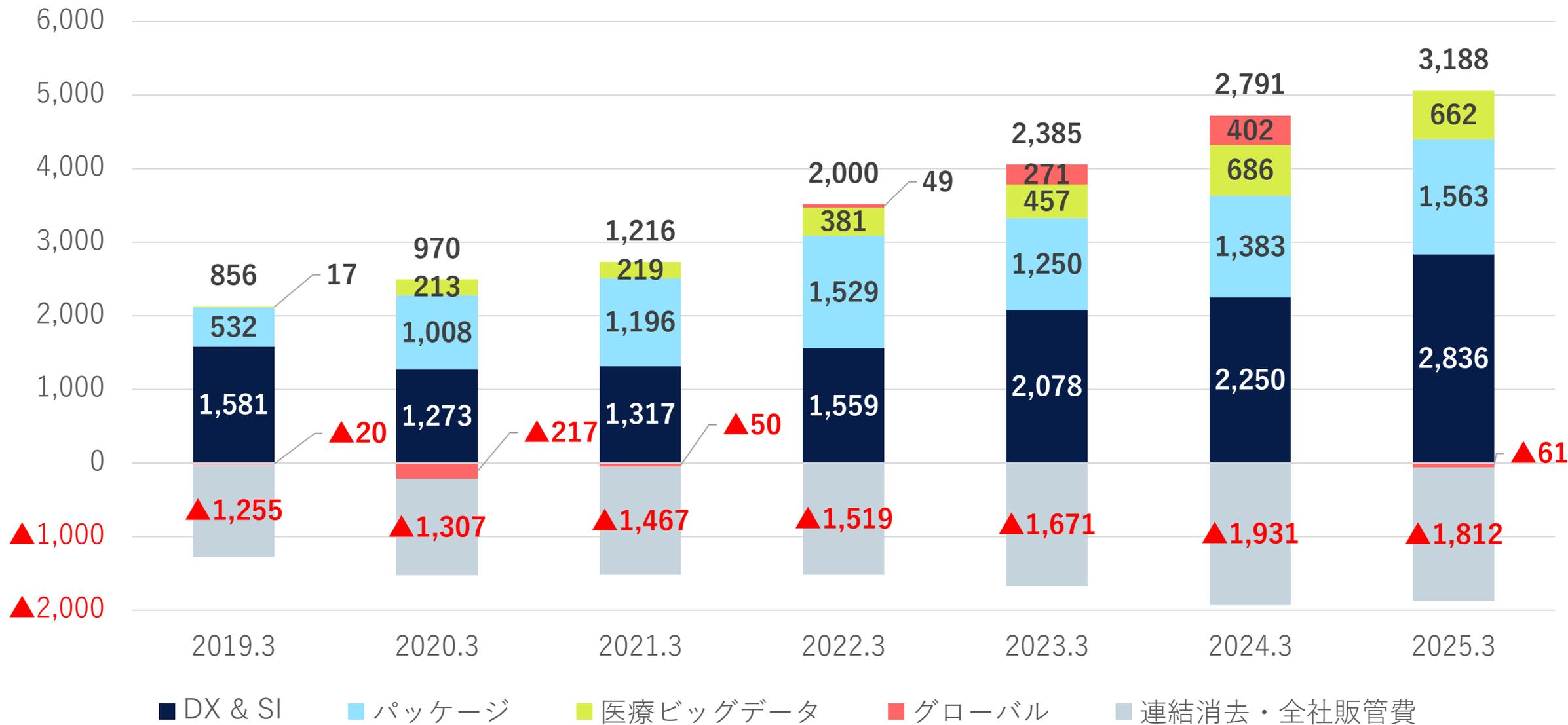
(単位：百万円)



※グラフ上部の数値は連結売上高（連結消去後）

6. セグメント別営業利益推移 (2019年3月期～2025年3月期)

(単位：百万円)

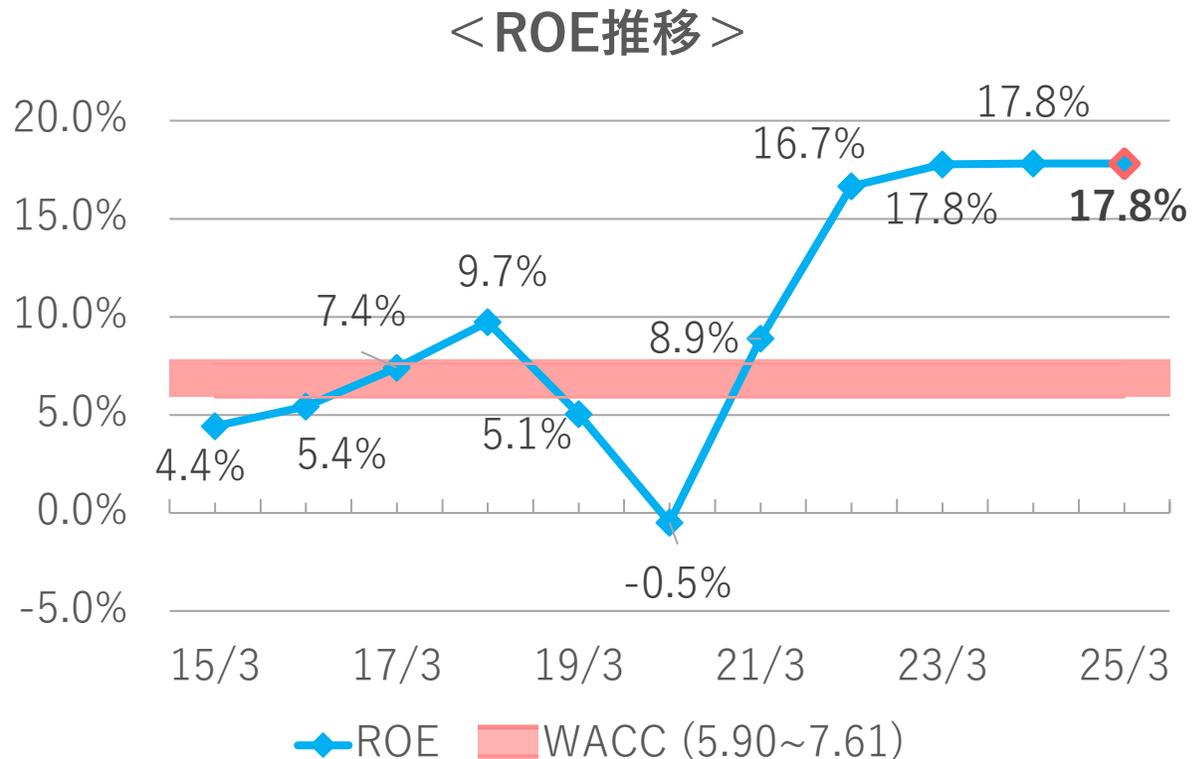
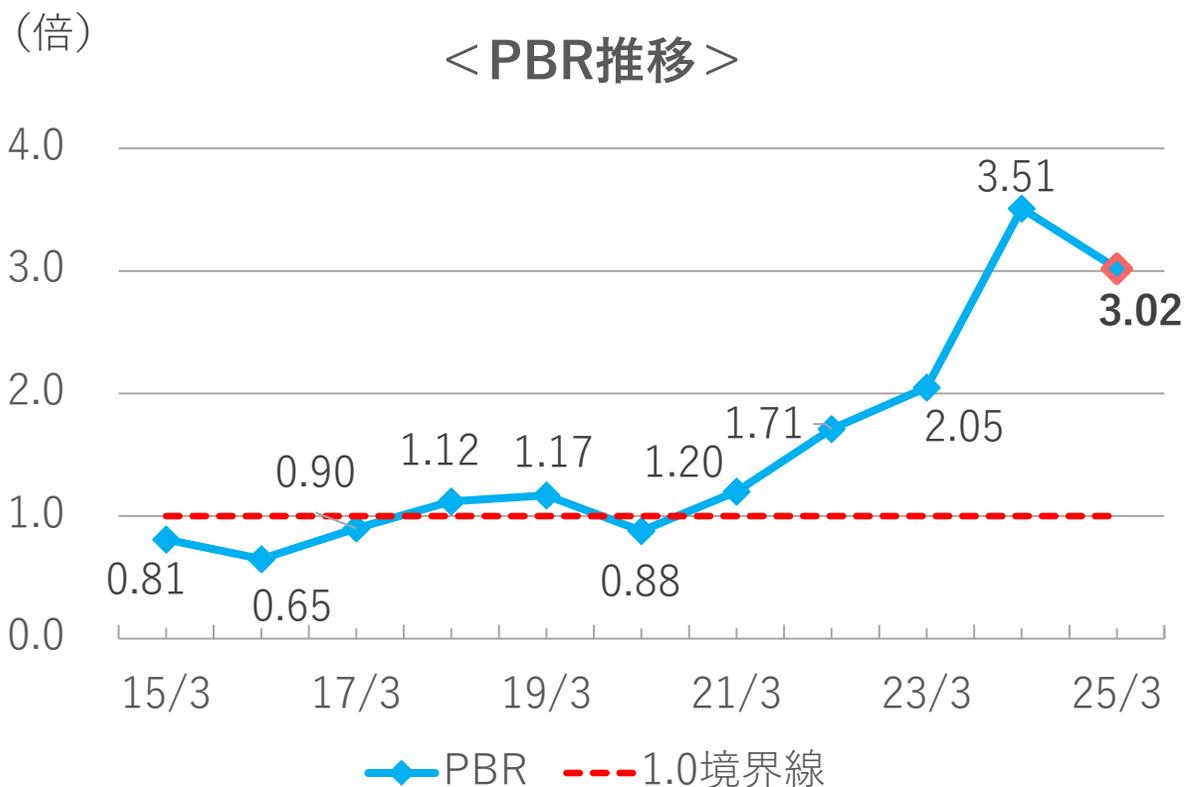


※グラフ上部の数値は連結営業利益 (連結消去後)

7. 資本コスト経営 (1/2)

PBRは3.0倍超を維持

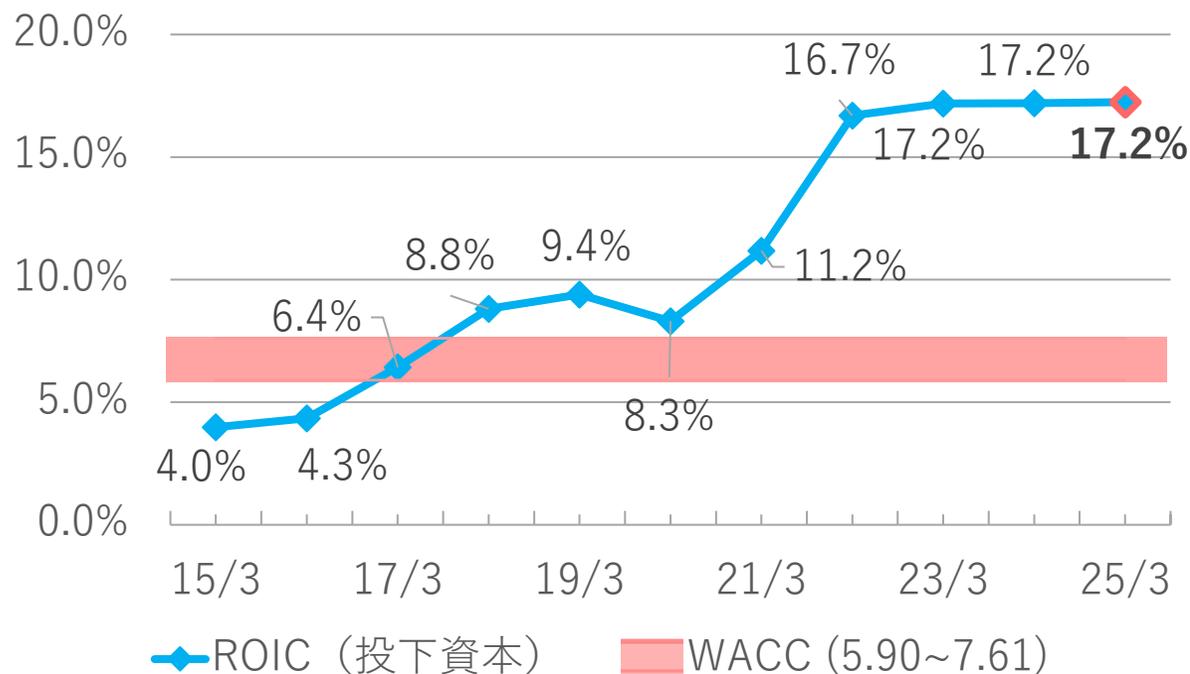
引続き、エクイティス・プレッドを意識した経営を継続する



7. 資本コスト経営 (2/2)

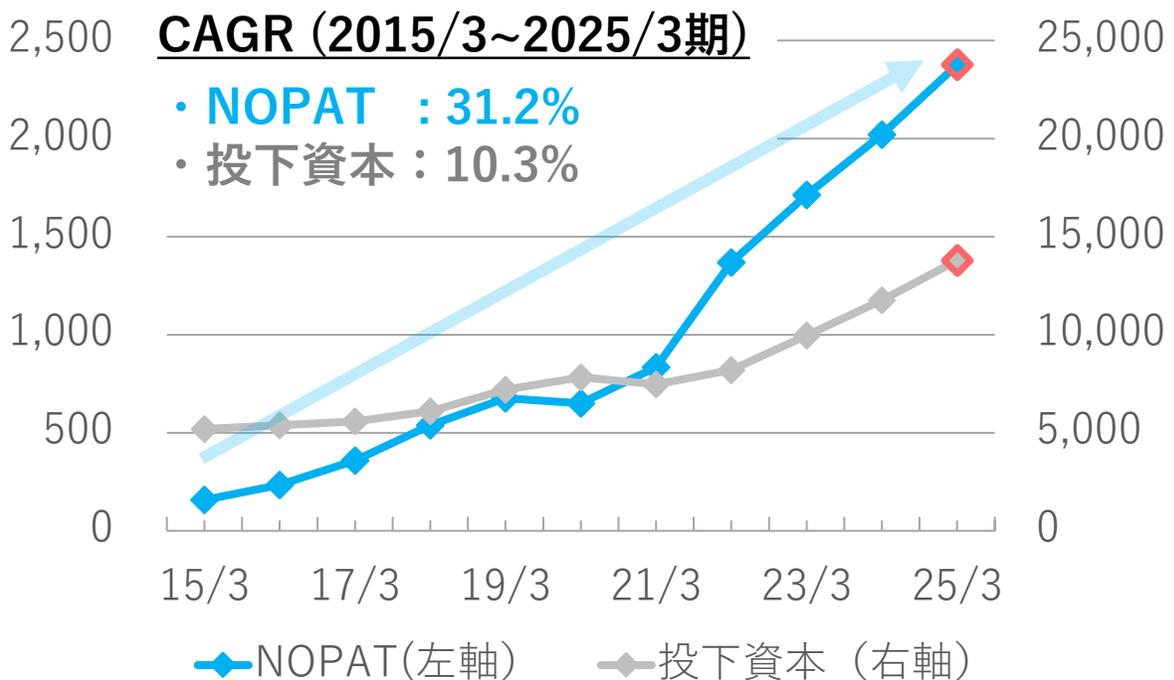
引続き、利益の成長速度が投下資本の拡大速度を上回っている
EVAスプレッドについても、引続き重視していく

< ROIC推移 >



(百万円)

< NOPATと投下資本推移 >



(百万円)

8. 理念体系

経営理念を人事・生産・営業・財務の4つの理念に落とし込み、長期安定成長への指針としている

人事理念
人が財産

「人物」重視

- 長期的人材育成を主眼とした採用活動、文系・理系出身を問わず技術者として育成
- キャリア採用を活用しスペシャリスト人材・新たな知見を確保
- 成長・評価・環境の観点で従業員満足を図り、高い社員定着率を実現

- 品質安定
- 知見蓄積と変化対応の両立

生産理念
品質第一

品質・信頼へのこだわり

- 社員中心のプロジェクト編成
- 請負った仕事は最後までやり抜き、途中退場しない

- 高いリピートオーダー率
- 大手顧客との長期取引

営業理念
顧客第一

積極的研究開発

- 業界平均を上回る売上高研究開発費率
- M&A/業務提携等の推進によるシナジー創出
- 社内でのDX技術取得の促進
- 産学官連携の共同研究を推進し社会的価値を創出

- 新商材・事業創出のサイクル化
- 社内技術の錬成と他社知見の活用

財務理念
自立自営

徹底したコスト管理

- 顧客の業界/業務に伴走し提案型SIビジネスを推進、
- リピート案件を発掘
- 専門営業による課題解決/共創型提案
- アライアンスを活用した幅広い提案で、あらゆる顧客課題へ適切に対応

- 長期顧客形成
- DX提供ビジネス
- 異種4事業の共栄

- 低コスト体質
- 安定した業績成長

9. 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)

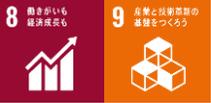
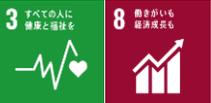
弊社の健康経営推進の詳細は[こちら](#)

※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

10. 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 	

10. 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

10. 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
<p>学びの機会提供</p>	<p>育成・教育</p>	<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 	
<p>ダイバーシティへの取り組み</p>	<p>採用・処遇</p>	<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 	
<p>環境負荷の低減</p>	<p>経営管理全般</p>	<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 	

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。