

AI懸念などで株価の急調整も、ファンダメンタルズの堅調さは不変

サマリー

■ 2026/3期業績レビュー

日本システム技術(以下、同社)の2026/3期の主要業績数値は、売上高32,459百万円(前年比10.7%増)、営業利益3,911百万円(同22.7%増)と大幅な増収増益を達成し、過去最高業績を更新した。高単価案件の増加やパッケージ事業の価格改定効果により、営業利益率は12.0%へ上昇した。DX&SI、パッケージ、医療ビッグデータの主力3事業が増収増益になったが、グローバル事業は営業損失を計上した。

■ 2027/3期会社業績予想

2027/3期は売上高34,300百万円(同5.7%増)、営業利益4,150百万円(同6.1%増)を見込み、16期連続増収・12期連続増益の過去最高更新を計画している。表面上の増益率は一桁に留まるが、これは高輪オフィス移転に伴う一過性費用(528百万円)の計上が主因である。これを除いた実質的な営業利益は4,678百万円(同20.2%増)となる計算であり、極めて力強い成長トレンドを維持する見通しだ。

■ 中期経営計画(2027/3期～2029/3期)

中期経営計画では、2029/3期に売上高450億円、営業利益59億円、ROE20.0%の達成などを目標に掲げた。この中計は同社の長期ビジョンである「JAST VISION 2035」の実現に向けた変革の起点となる期間と位置づけられている。事業構造の変革、成長投資の実行、経営基盤の強化および資本効率の向上を同時に進めることで、持続的な成長モデルへの転換を図る方針である。

■ 株価インサイト

現在の株価1,597円(6/18終値)は、52週高値から約4割下落し安値圏で推移している。PER13.4倍、PBR2.36倍とバリュエーションは低下したが、これは業績悪化ではなく、Anthropic社の技術革新に端を発した「AIショック」による業界全体の調整が主因だ。大手Sierの株価も同様の局面にあるが、同社の足元のファンダメンタルズは極めて堅調で、増配方針にも変更はない。中期経営計画では、AIを脅威ではなく「競争優位の源泉」として使いこなす戦略を明確化している。独自データや専門知見をAIと融合させ、顧客と共に新たな価値を創出する側に立つことで、AIの懸念を成長機会へと昇華させる方針だ。中計戦略が奏功しAIへの過度な懸念が払拭されることで、中長期的なバリュエーションのリレイトイングが期待される。

百万円、%、円	売上高	YoY	営業利益	YoY	経常利益	YoY	当期純利益	YoY	EPS ⁽¹⁾	DPS ⁽¹⁾
2024/3期	26,183	11.3	2,791	17.0	2,861	16.8	2,086	17.8	85.08	22.50
2025/3期	29,324	12.0	3,188	14.2	3,264	14.1	2,443	17.1	99.24	27.00
2026/3期	32,459	10.7	3,911	22.7	4,018	23.1	2,622	7.3	106.07	45.00
2027/3期(会予)	34,300	5.7	4,150	6.1	4,200	4.5	2,950	12.5	119.34	50.00

出所: 同社決算短信よりSIR作成。SIRでの財務データ処理は短信規定と異なるため記載数字は会社資料と相違することがある。

(1): 株式分割の遡及修正後のEPSとDPSを記載。

Q4 Follow-up

未来を、仕掛ける。



注目点:

完全独立系のDXプロバイダー。自社ブランドのパッケージソフトウェアの営業利益率は高い。プライム案件受注は継続して増加しており、最高益の更新が続く。

主要指標

株価 (6/24)	1,517円
52週高値 (26/1/23)	2,731円
52週安値 (26/6/16)	1,543円
10年間高値 (26/1/23)	2,731円
10年間安値 (20/4/22)	182円
発行済株式数(百万株)	40.00
時価総額(十億円)	37.67
企業価値(十億円)	28.52
26/3 株主資本比率	66.2%
26/3 実績ROE	16.6%
26/3 実績PBR	2.24X
27/3 予想PER	13.4X
26/3 EV/EBITDA	6.7X
27/3 予想配当利回り	3.3%

株価チャート (1年)



シニアアナリスト 中嶋俊彦
research@sessapartners.co.jp



本レポートは当該企業からの委託を受けてSESSAパートナーズが作成しました。詳しくは巻末のディスクレームーをご覧ください。

2026/3期Q4決算

■ 決算サマリー

2026/3期の通期連結業績は、売上高32,459百万円(前年同期比10.7%増)、営業利益3,911百万円(同22.7%増)、経常利益4,018百万円(同23.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益(以下、当期純利益)2,622百万円(同7.3%増)となった。DX&SI、パッケージ、医療ビッグデータの各事業が順調に売上および利益を伸ばしたことにより、最高水準の業績を更新した。Q3決算発表時点の会社通期業績予想との比較では、売上高、営業利益、経常利益の数値は上回った。売上高営業利益率は12.0%となり、前期の10.9%から1.1ポイント改善した。主な背景としては、高単価なプライム(直販)案件の比率上昇に加え、パッケージ事業における価格改定(値上げ)効果と値引き抑制が想定以上に浸透したことによる。

当期純利益の伸び率が営業利益に比べ緩やかであるのは、グローバル事業の減損の影響によるものであるが、実質的な本業の稼ぐ力(営業利益水準)は2割以上の拡大を達成しており、成長トレンドは一層強固なものとなっている。

事業別の主な動向は以下の通りである。

DX&SI事業 (売上高:19,805百万円、セグメント利益:3,186百万円)

通信業、金融・保険業、製造業を中心にデジタルインフラへの投資需要が継続し、売上高は同12.9%増、セグメント利益は同12.3%増と順調に拡大した。プライム案件が増加し、案件の単価の上昇が見られた。年度を跨ぐ大型の継続案件も積み上がっており、受注残高は高水準を維持している。

パッケージ事業 (売上高:6,895百万円、セグメント利益:2,292百万円)

売上高は同17.3%増、セグメント利益は同46.6%増と、全社業績を最も大きく牽引した。主な要因は、戦略的大学経営システム「GAKUEN」シリーズにおける関連システムの個別受託開発および金融機関向け情報統合システム「BankNeo」におけるプログラム・プロダクト販売等がそれぞれ増収となったことによるものである。

医療ビッグデータ事業 (売上高:3,503百万円、セグメント利益:886百万円)

売上高は同11.2%増、セグメント利益は同33.9%増となった。従来のレセプト点検のみならず、製薬会社、損害保険会社、医療研究機関(R&D系)向けのデータ利活用サービスのライセンス販売が大幅に拡大した。2023年にグループ化した(株)ケーシップとの事業シナジーが本格的に発現し、(株)ケーシップ単体での収益性向上がフルに寄与して黒字化したことも増益の主要因である。

グローバル事業 (売上高:2,254百万円、セグメント利益:▲400百万円)

売上高が同18.1%減、400百万円の営業損失を計上(前期は61百万円の損失)した。マレーシアの連結子会社であるVirtual Calibre社の顧客(エネルギー関連企業)の業績低迷、IT投資の抑制、単価下落など、SAP導入サポート案件の受注状況の悪化が続いている。また、Virtual Calibre社のオフィス移転や営業力強化のためのコスト増も利益を圧迫した。

受注残高の推移(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%

出所: 同社決算説明資料

2027/3期会社
業績予想

■ 2027/3期業績予想サマリー

2027/3期の会社通期業績予想は、売上高34,300百万円(前期比5.7%増)、営業利益4,150百万円(同6.1%増)、経常利益4,200百万円(同4.5%増)、当期純利益2,950百万円(同12.5%増)を見込んでいる。成長トレンドは途切れることなく、売上高は16期連続増収、営業利益は12期連続増益となる過去最高値の更新が計画されている。前年2026/3期における「2桁増収増益・過去最高益更新」という高い実績ベースからのスタートとなるが、主力事業のモメンタム維持によりさらなる上積みを狙う。

最も大きな業績構成比を占めるDX&SI事業は、旺盛な企業のDX投資を背景に今期も好調な受注が見込める。高単価案件や年度をまたぐ大型長期案件の受注が増加傾向にある。前期期末のDX&SI事業の受注残高は前期比22.5%増の6,560百万円に増加した。同事業の売上高の60~70%を占めるSI分野の今期売上高が前期比6~7%増になる見通しであることから、DX&SI事業全体の伸び率も同程度になる模様である。

パッケージ事業の「GAKUEN」シリーズは、中・大規模の私立校に加え、大規模な国公立大学への導入が進んでいる。2025年3月に稼働した東北大学に続き、2026年5月には九州大学への導入が決定した。稼働開始は、2027年度中を予定している。同シリーズは、2024年の値上げ発表以降、2025/3期および2026/3期ともに値上げと導入校数の増加によって売上高が顕著に拡大してきた。この値上げ効果は今期も引き続きプラスに作用する。金融機関向け情報統合システム「BankNeo」を合わせたパッケージ事業の2026/3期末受注残高は、同52.8%増の5,054百万円に達しており、今期の同事業の売上高は2桁前後の増収となる可能性が高い。

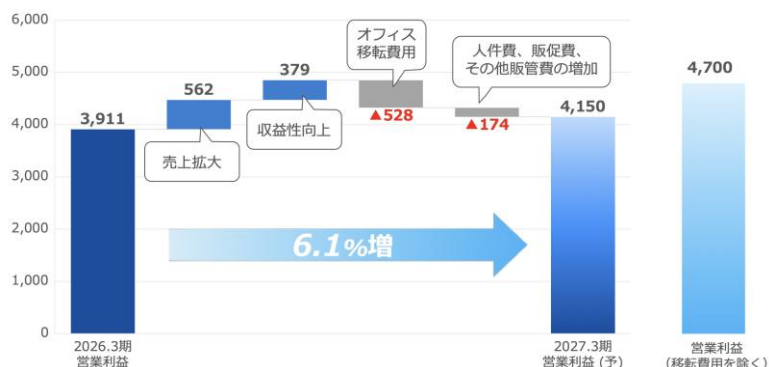
医療ビッグデータ事業の2026/3期末受注残高は同3.5%増の1,228百万円であった。同事業の受注は、期末にいったんボトムをつけ、期中にかけて積み上がる傾向がある。2027/3期は、引続きレセプト点検やデータ利活用を中心に堅調に推移することが見込まれ、同事業全体で2桁の増収が見込める。

グローバル事業は、2024/3期をピークに売上高・利益ともに低迷が続いており、戦略を含めた抜本的な見直しを図る方針。前期より親会社から人材を派遣し、海外子会社の管理体制刷新と構造改革を実施する計画である。今期の売上高は若干の減収となるものの、営業損失は2026/3期の400百万円から縮小される見込みである。

フィジビリティ分析

現時点の業績予想では、2016/3期以降続いてきた2桁の営業利益成長率は、2027/3期には前期比6.1%増と1桁の増益率になる見通しだ。同社は2026年7月21日より、東京地区のオフィスを高輪ゲートウェイシティへ移転することを発表している。今期はこれに伴うオフィス移転費用528百万円の計上が見込まれており、これが営業利益の成長率を押し下げる要因となっている。この一過性のオフィス移転費用を除いた実質的な営業利益は、ほぼ4,700百万円(前期比20.2%増)となる計算であり、本業の力強い成長トレンド自体は依然として継続していると評価できる。

2027/3期業績予想 - フィジビリティ分析(単位: 百万円)



出所: 同社決算説明資料

中期経営計画

中期経営計画発表資料:重点戦略
(20ページより)

https://www.jast.jp/cms/wp-content/uploads/2026/05/ir_notice20260514_2.pdf

■ 中期経営計画概要

同社は2026年5月14日に、長期ビジョン「JAST VISION 2035」の実現に向け、2027/3期を初年度とする3ヶ年の中期経営計画を策定・公表した。

中期経営計画(2027/3期~2029/3期)は、労働人口の減少や顧客ニーズの高度化といった事業環境の変化を踏まえ、同社の長期ビジョンである「JAST VISION 2035」の実現に向けた変革の起点となる期間と位置づけられている。事業構造の変革、成長投資の実行、経営基盤の強化および資本効率の向上を同時に進めることで、持続的な成長モデルへの転換を図る方針である。最終年度に当たる2029/3期には、売上高45,000百万円(2026/3期対比1.39倍)、営業利益5,900百万円(同1.51倍達成を目標としている。また、ROEは20.0%を目標水準値としており、一株当たり配当金は、総還元性向を意識した安定的かつ継続的な株主還元政策の実施を方針としている。

■ 基本方針と重点戦略

中期経営計画では、3つの基本方針を掲げている。1つ目は「強みを持つ領域でのシェア拡大」、2つ目は「収益モデルを高付加価値型への転換」、そして3つ目は「経営基盤の強化」である。これらを実現するために同社が掲げる「8つの重点戦略」について、SIRではその要旨を下記にまとめておく。

- ① **事業ポートフォリオの最適化:** JAST全体の「稼ぐ力」と「社会的価値創出力」の両立を実現する。
- ② **高付加価値循環モデルの構築:** 事業・プロダクトアセットの創出、オフア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。
- ③ **生成AI活用による高付加価値循環モデルの進化:** 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。AIに事業の一部を置き換えられるのではなく、AIを使いこなして顧客とともに新たな価値を作り出す側に立つ。
- ④ **自社ブランドの市場シェア拡大:** 人材・R&Dへの集中投資、M&AによるVertical Market Software(VMS)の実現、ブランディング強化という3つの成長ドライバーに取り組む。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。
- 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、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。
- ⑥ **営業基盤の強化と統合型営業の実現:** 顧客・人材・ブランド資産の事業間の相互活用とシナジーによる成長を図る。これにより、収益機会の拡大と顧客との継続的な取引関係を構築し、提案力と受注率を高める。
- ⑦ **戦略実行を支える人材・組織の強化:** JAST VISION 2035の実現に向けた人材の採用と育成を強化する。組織体制や評価制度などの仕組み面からも、個人・チームの成長や自律的なビジョン達成への取り組みを促す。
- 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。

株価インサイト

AI時代到来とSaaS関連企業の業績影響の懸念

■ 株価動向とバリュエーション

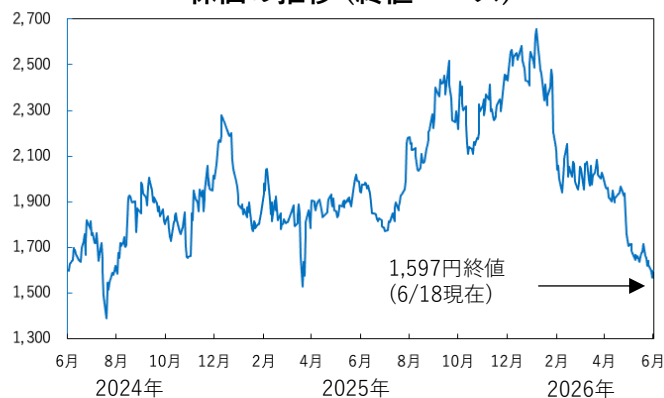
現在の株価は1,597円(6/18終値)で、52週高値2,731円(2026/1/23)から41.5%の下落となっており、同レンジの安値1,543円(2026/6/16)に極めて近い水準にある。バリュエーション面では、2027/3期会社予想EPSに基づくPERが13.4倍、PBRは2.36倍である。

今年2月以降、株価は急速に下落し、いわゆる「バリュエーション・クラッシュ」が生じた。しかし、同社の業績自体は過去最高益を更新中であり、この株価下落はファンダメンタルズの悪化よりも、外部環境や需給要因の影響が大きい。背景には、米国Anthropic(アンソロピック)社の技術革新が契機となった、いわゆる、「AIショック(生成AIによるソフトウェア代替懸念)」があり、業界全体で業績面を主とした従来のバリュエーション評価が効きにくい状況が続いている。

本格的なAI時代の到来にともない、世界的にソフトウェア関連株の低迷が目立つ。国内市場においても、2月以降は野村総合研究所、NEC、TISなどの大手および準大手Sler株が相次いで調整局面入りした。さらに、BIPROGYやNSDといった中堅Slerにおいても、足元の業績に大きな変化がない中で株価が軟調に推移しており、同社の株価動向もこうした業界全体の地合いと重なる面が大きいとみている。

今後のAIの進展が、SlerやSaaS企業の競争環境・収益モデルに与える影響については、現時点で一方向に断定できる段階ではない。そのため、当面は投資家心理を冷やす不透明要因として株価に影響し続ける可能性が高い。

株価の推移 (終値ベース)



出所: SPEEDAデータよりSIR作成

■ 結論と今後の視点

一方で、同社の足元の業績は増収増益基調を維持しており、増配方針をはじめとする株主還元姿勢にも変更はない。したがって、短期的な市場の評価変動に左右されすぎることなく、受注動向や利益率の推移といったファンダメンタルズ指標の進捗を継続的に点検すべきである。

同社は、2027/3期から始まる新たな3か年中期経営計画の重点戦略において、「生成AIを単なる業務活用にとどめず事業に組み込み、蓄積したデータやノウハウを競争優位の源泉として活用する。AIに事業を置き換えられるのではなく、AIを使いこなして顧客とともに新たな価値を作り出す側に立つ」方針を明確に示している。こうした取り組みを通じて、AIの脅威を成長機会へと昇華できるかが、中長期的なバリュエーションの再評価(リレイティング)に向けた鍵になると考える。

LEGAL DISCLAIMER

ディスクレームー／免責事項

本レポートは対象企業についての情報を提供することを目的としており投資の勧誘や推奨を意図したものではありません。本レポートに掲載されたデータ・情報は弊社が信頼できると判断したのですが、その信憑性、正確性等について一切保証するものではありません。

本レポートは当該企業からの委託に基づきSESSAパートナーズが作成し、対価として報酬を得ています。SESSAパートナーズの役員・従業員は当該企業の発行する有価証券について売買等の取引を行っているか、または将来行う可能性があります。そのため当レポートに記載された予想や分析は客観性を伴わないことがあります。本レポートの使用に基づいた商取引からの損失についてSESSAパートナーズは一切の責任を負いません。当レポートの著作権はSESSAパートナーズに帰属します。当レポートを修正・加工したり複製物の配布・転送は著作権の侵害に該当し固く禁じられています。



SESSAパートナーズ株式会社

東京都港区麻布十番2-8-14 i-o Azabu 5a
info@sessapartners.co.jp