

社会で進行するDX需要の拡大を着実に取り込み、業績の飛躍を続けている、最高益の更新と増配を継続中

会社概要

日本システム技術(以下、同社)は完全独立系のシステムインテグレーターである。事業ポートフォリオは、DX&SI事業、パッケージ事業、医療ビッグデータ事業、グローバル事業の4つから構成されている。近年、プライム取引開発案件の増加もあり、今期は売上高は15期連続増収、営業利益が11期連続増益の最高額が予想されている。

2026/3期Q1決算サマリー

同社の2026/3期Q1決算は、売上高7,039百万円(前年同期比11.8%増)、営業利益493百万円(同73.8%増)、経常利益509百万円(同59.9%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益(以下、当期純利益)321百万円(同77.8%増)となった。DX&SI事業、パッケージ事業、医療ビッグデータ事業が前年同期比で2桁以上の増収増益を達成した。

2026/3期会社通期業績見通し

売上高32,000百万円(前期比9.1%増)、営業利益3,590百万円(同12.6%増)、経常利益3,660百万円(同12.1%増)、当期純利益2,770百万円(同13.4%増)を見込んでいる。5月14日発表の期初業績予想が据え置かれており、Q2決算以降も、期初見通しに沿って業績予想が進捗している。今期より中間配当金の還元を実施する。期初に発表していた今期の一株当たり年間配当金35.0円のうち、11.0円をQ2期末の中間配当金として還元し、残りの24.0円は期末配当金として株主に還元する。

株価インサイト

ROEは17.8%で、5期連続増配、最高業績の更新が続く中、同社の直近の株価2,171円(9/10)はPERが19.4倍、2025/3期のBPS基準のPBRで3.64倍、となっており、同業他社および同社の2024/3期Q4時点のバリュエーション水準と比較してディスカウントされている。この水準を正当化するような特段の懸念すべきファンダメンタルズ要因は確認されない。ROEは株主資本コストとWACCを大きく上回り、さらに同業他社よりも高い。同社は、社会全体で進行するDX需要の拡大を着実に取り込み、業績の飛躍を続けている。こうしたファンダメンタルズの強さに対する市場の認識が進むことで、現在のバリュエーション水準に対する評価の見直しが促されることを期待する。

	売上高	YoY	営業利益	YoY	経常利益	YoY	当期純利益	YoY	EPS ⁽¹⁾	DPS ⁽¹⁾
決算期	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(円)	(円)
2023/3期	23,519	9.9	2,385	19.3	2,450	19.4	1,772	33.2	72.25	16.0
2024/3期	26,183	11.3	2,791	17.0	2,861	16.8	2,086	17.8	85.08	22.5
2025/3期	29,324	12.0	3,188	14.2	3,264	14.1	2,443	17.1	99.24	27.0
2026/3期(会予)	32,000	9.1	3,590	12.6	3,660	12.1	2,770	13.4	112.01	35.0
2025/3期Q1	6,298	11.7	284	132.9	318	137.0	181	192.4	7.38	-
2026/3期Q1	7,039	11.8	493	73.8	509	59.9	321	77.8	13.02	-

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。

Full report

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 (9/16)	2,282
年初来高値 (1/6)	2,294
年初来安値 (4/7)	1,460
10年間高値 (24/12/30)	2,295
10年間安値 (16/2/15)	148
発行済株式数(百万株)	24.836
時価総額 (十億円)	56.67
EV (十億円)	46.04
株主資本比率 (25/3)	64.4%
26/3 PER (会予)	20.3x
25/3 PBR (実績)	3.82x
25/3 ROE (実績)	17.8%
26/3 DY (会予)	1.5%

株価チャート (1年)



出所: TradingView

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マーをご覧ください。

目次

サマリー	1
■ 会社概要	3
■ 事業概要	7
■ 顧客売上動向	13
■ 従業員数	14
■ 研究開発	15
■ M&A戦略	16
■ 業界動向と同業他社	17
■ 財務指標と特徴	19
■ 直近業績動向	20
■ 長期ビジョン	24
■ 株主還元	26
■ 株価インサイト	27
■ 非財務情報	30
■ 財務諸表	32

会社概要



平林 卓
代表取締役社長

概略

日本システム技術は1973年3月に大阪府大阪市に設立したシステムインテグレーターである。2025年で創業53周年を迎える。創業者は、現在の取締役会長の平林武昭氏で、前回の大阪万博の開催やオイルショックなど、日本が大きく動いた1970年代に、日本のIT企業の先駆けとして同社を創業した。これまで、いかなる企業グループにも属さない完全独立系IT企業として、一切の制約なく自由な立場で、あらゆる産業や技術分野に挑戦して得た実績と知見・技術力が、同社グループの強みになっている。

事業ポートフォリオは、DX&SI事業、パッケージ事業、医療ビッグデータ事業、グローバル事業の4つから構成されている。独立系システムインテグレーターの強みを生かし、金融、製造、流通、サービス、公共、通信、交通、科学技術など、業種業界を問わず、さまざまな分野の顧客に向けたシステムの開発を行っている。また、メーカーとしては、文教業界向けの戦略的大学経営システム「GAKUEN」シリーズ、金融業界向けの情報系統合システム「BankNeo」、医療業界向けのレセプト自動点検・分析システム「JMICS(JAST Medical Insurance Checking System)」と保険者業務支援システム「iBss (Insurers Business Support System)」などのJASTブランドを展開している。

業績は順調に拡大している。2026/3期の会社業績計画が達成されれば、売上高が15期連続増収、営業利益が11期連続増益で最高額の更新が続く。株主還元も積極的で、2026/3期の一株当たり配当金35円は、前期より8円の増配で、5期連続の増配になる。

財務体質は強固で、わずかな借入金とリース債務が合わせて232百万円あるが、実質的に無借金経営である。ROE(株主資本利益率)は17.8%、株主資本比率は64.4%と高い。

マネジメント体制と経営方針

マネジメント体制は代表取締役社長執行役員の平林 卓氏を筆頭に8名の取締役、取締役監査等委員の3名の計11名で構成されている。8名の取締役のうち、3名は社外取締役である。3名の監査等委員は1名が常勤、2名が非常勤である。毎月1回の定時取締役会のほか、必要に応じて臨時取締役会を開催することで、迅速な経営の意思決定を行っている。2025/3期は13回の取締役会が開催されている。

平林 卓代表取締役社長は創業者である平林武昭取締役会長の長男であり、2025年6月に代表取締役社長に就任した。それまで代表取締役社長であった平林武昭氏は取締役会長に就任した。1973年設立後、初めての代表取締役社長の交代である。

同社は「情報化の創造・提供による社会貢献」をモットーとして、いかなる企業系列にも属さない完全独立系の立場を堅持することにより、業種、技術分野、プラットフォームなどを問わず、常に最新の技術に挑戦しつつ、自由な立場で幅広い分野の開発業務に取り組むことを経営の基本方針としている。

この基本方針に則り、お客様、株主、従業員、社会が、それぞれwin-win（双方有益）の関係を築くべく、「四方良し」の理念を掲げ、それぞれの価値を最大化し、全体としての企業価値を高めることにより、安定的成長を実現することを目指している。また、こうした成長の原動力となるのは、従業員一人ひとりの情報システム開発に対する情熱と顧客への誠心誠意のサービスであり、そのためには人間力の研鑽が何よりも先行すべきであるとの信念に基づき、「人づくり」経営に徹することとしている。

沿革

1973年3月、ソフトウェアの開発業務を目的として大阪府大阪市に同社を設立した。1991年2月には通商産業省(現 経済産業省)の「システムインテグレーター」企業に認定されている。

1994年10月のパッケージ事業の主力製品である「GAKUEN」シリーズの発売開始を皮切りに、文教関連製品の拡充を図ってきた。「GAKUEN」シリーズは、2025/3期時点で、大学・短大・その他校を合わせた447校に導入実績がある。2010年8月に、医療ビッグデータ事業の主力製品である「JMICS」のサービスを開始した。その後、わずか2年半で月間処理量が250万レセプトを上回る規模に拡大した。現在のレセプト点検処理量は月間1,000万枚前後の規模に達している。2021年3月に、「2021年人気のあった業種別AppExchangeアプリランキング」において「Cloud BankNeo 預り管理」アプリが金融・保険業部門で第2位の評価を受賞した。

海外への事業展開は1982年にシンガポール進出して以降、2018年にマレーシアのVirtual Calibreグループを子会社化するなど、現在は海外に12社の海外連結子会社があり、グローバルに事業を展開している。

株式の上場は2001年11月にジャスダック市場、2003年2月には東京証券取引所第二部への移行を経て、2017年6月には同取引所第一部に上場した。2022年4月には東京証券取引所市場区分再編によって東証プライム市場に移行した。

年	月	事項
1973年	3月	ソフトウェアの開発業務を目的として大阪府大阪市に日本システム技術株式会社を設立。
1977年	7月	東京都港区に東京支社を開設。
1980年	2月	本社を大阪市北区の住友中之島ビルに移転。
1982年	9月	シンガポールにシステム開発会社JAST TECHNIQUES PTE. Ltdを設立。
1987年	4月	大阪・東京2本部体制実施。
1991年	2月	通商産業省(現 経済産業省)の「システムインテグレータ」企業に登録。
1993年	3月	本社を大阪市北区の堂島アクシスビルに移転し、東京支社を文京区の小石川MIビルに移転。
1994年	10月	学校事務支援統合システムパッケージソフト「GAKUEN」シリーズ発売開始。
1996年	6月	建築法令コンテンツの開発・販売会社 日本建築法令株式会社を子会社化し、経営権獲得。
1997年	3月	通商産業省(現 経済産業省)の「システムインテグレータ」企業に認定。
1998年	8月	大規模大学向け学校事務支援統合システム「GAKUEN REVOLUTION(学務)」の発売開始。
1999年	4月	アウトソーシングサービス開始。
2000年	2月	学校関係者間の情報ネットワークをWeb環境上で実現するパッケージソフト「UNIVERSAL PASSPORT」発売開始。
2000年	3月	JAST TECHNIQUES PTE. LTD.の持つタイのシステム開発会社JASTEC (THAILAND) CO., LTD.の株式を全取得。
2000年	4月	大阪・東京2本部体制を廃止し事業部制を実施。
2001年	11月	ジャスダック市場に上場。
2002年	3月	大規模大学向け学校事務支援統合システム「GAKUEN REVOLUTION(法人)」の発売開始。
2003年	2月	東京証券取引所市場第二部に上場。
2003年	4月	大阪・東京2本社体制実施。東京本社を港区の太陽生命品川ビルに移転。
2003年	12月	通信事業部がISO14001を取得。
2004年	3月	日本建築法令株式会社を解散。
2004年	4月	東京本社第一ソリューション事業部第一部がISMSの認定を取得。
2005年	8月	大阪本社を北区の中之島セントラルタワーに移転。
2006年	8月	文教マーケット向けシステム販売会社アルファコンピュータ株式会社の全株式を取得し、子会社
2006年	9月	「GAKUEN UNIVERSAL PASSPORT EX」の発売開始。
2007年	3月	「GAKUEN REVOLUTION EXシリーズ」学務系及び「GAKUEN EXシリーズ」学務系の発売開始。
2008年	6月	「GAKUEN UNIVERSAL PASSPORT EX 経理・管財」の発売開始。

(次頁へ続く)

(前頁より)

年	月	事項
2010年	2月	「GAKUEN EXシリーズ」法人系(経理・管財)の発売開始。
2010年	8月	診療報酬明細書の自動点検システム「JMICS」サービス開始。
2010年	12月	ISO27001(ISMS)を東京本社全体に認証拡大。
2012年	1月	医療情報サービス事業部がISO9001及びISO27001の認証を取得。
2012年	7月	株式会社新日本ニーズ、SafeNeeds株式会社及び桂林安信軟件有限公司の3社を株式取得により子会社化。
2012年	7月	大阪本社全体でISO9001、ISO14001及びISO27001の認証を取得。
2013年	2月	大阪本社を大阪市北区中之島フェスティバルタワーに移転。
2014年	3月	全社でISO9001、ISO14001及びISO27001の認証を取得。
2014年	4月	全学統合型eラーニングシステム「GAKUEN EduTrack」の発売開始。
2014年	11月	東京本社を同ビル内階上へ移転、増床。
2015年	9月	上海嘉信息科技有限公司への出資が完了し、子会社化。
2016年	5月	株式会社アイエスアールの株式を取得し、子会社化。
2017年	6月	東京証券取引所市場第一部に指定。
2017年	11月	株式会社コウエルへの出資及び協業強化。
2018年	4月	タイに国際地域統括拠点としてシステム開発会社JAST Asia Pacific Co., Ltd.を設立。
2018年	7月	「GAKUEN UNIVERSAL PASSPORT RX」の発売開始。
2018年	8月	ヘルスケアイノベーション事業部 西日本地区がISO20000(ITSMS)の認証を取得。
2018年	11月	Virtual Calibreグループの株式を取得し、子会社化。
2019年	1月	ISO20000(ITSMS)をヘルスケアイノベーション事業部全体に認証拡大。
2019年	5月	AG NET PTE. LTD.の株式を取得し、子会社化へ。
2019年	9月	株式会社テラスカイとの資本業務提携契約締結。
2020年	4月	「GAKUEN RX」の発売開始。
2020年	9月	「GAKUENサブスクリプション」の販売開始。
2020年	10月	タレントマネジメントサービス「mieHR」の提供開始。
2020年	10月	医療ビッグデータ事業「JMICSサービス」における保険者業務支援システム『iBss』をリリース。
2021年	5月	「SMART BankNeo」の発売開始。
2021年	7月	JAST健康保険組合設立。
2021年	7月	共同開発による新型コロナウイルス感染リスク予測アプリ「コロミル」提供開始。
2021年	10月	「Office DX ―顔認証打刻―」の提供開始。
2022年	3月	「2021年人気のあった業種別AppExchangeアプリランキング」において「Cloud BankNeo 預り管理」が金融・保健業部門で2位を受賞。
2022年	4月	東京証券取引所市場区分再編により「東証プライム」に移行。
2022年	8月	タイにBright&Better Co., Ltd.を設立。
2022年	12月	インドにシステム開発会社Virtual Calibre Consulting India Pvt. Ltd.を設立。
2023年	3月	創立50周年。
2023年	5月	経済産業省「DX認定事業者」認定取得。
2024年	1月	株式会社ケーシップの株式を取得し、子会社化。
2024年	4月	株式会社アイエスアールを吸収合併。
2024年	8月	大学向けアルムナイサービス「ALUPA」提供開始。
	8月	アラブ首長国連邦(アブダビ)にシステム開発会社Virtual Calibre IT Consultancy - L.L.C - S.P.C.を設立。
2025年	3月	グループビジョン「JAST VISION 2025」を公表。

出所: 同社有価証券報告書

取締役会メンバー

※ 所有株式数は2025年3月31日時点

役職	氏名	所有株式数(千株)
代表取締役社長	平林 卓	558.68
取締役会長(創業者)	平林 武昭	485.90
取締役副社長執行役員	伴 浩明	114.20
取締役常務執行役員	土屋 祐二	92.60
取締役常務執行役員	六車 千春	52.30
社外取締役	秋葉 俊幸	-
社外取締役	高 永東	-
社外取締役	安 治郎	-
取締役常勤監査等委員	簗下 昌巳	8.10
社外取締役監査等委員	最上 次郎	-
社外取締役監査等委員	町田 美紗	-

出所: 有価証券報告書よりSIR作成

国内・海外の連結グループ会社

国内外に15社の連結グループ子会社がある。非連結の関係会社は国内に1社となっている。国内連結子会社は3社、海外連結子会社はアジアに12社あり、アジア地域を商圏としている。

グループ子会社

グループ子会社	住所	資本金	主な事業内容	議決権 所有割合	関係内容
(連結子会社)					
アルファコンピュータ株式会社	東京都品川区	80百万円	DX&SI事業 (コンピューターシステムの販売)	100%	同社パッケージ等の販売先。
株式会社新日本ニーズ	大阪市北区	10百万円	DX&SI事業 (ソフトウェアの開発・販売)	100%	ソフトウェア開発の委託先。債務保証。
株式会社ケーシップ	大阪府豊中市	55百万円	医療ビッグデータ事業 (レセプト処理・内容点検)	100%	債務保証。
JASTEC (THAILAND) CO., LTD	タイ王国	3,000千タイバーツ	グローバル事業 (ソフトウェアの開発・販売)	49%	役員の兼任。
JAST Asia Pacific Co., Ltd.	タイ王国	10,000千タイバーツ	グローバル事業 (ソフトウェアの開発・販売)	99.97%	役員の兼任。
Bright & Better Co., Ltd.	タイ王国	2,000千タイバーツ	グローバル事業 (ソフトウェアの開発・販売)	48.90%	役員の兼任。
桂林安信軟件有限公司	中華人民共和国	210万人民币元	グローバル事業 (ソフトウェアの開発・販売)	90%	ソフトウェア開発の委託先。
上海嘉峰信息科技有限公司	中華人民共和国	440万人民币元	パッケージ事業 (パッケージ販売・開発)	94.45%	役員の兼任。
Virtual Calibre SDN, BHD.	マレーシア	1,000千マレーシアリングギット	グローバル事業 (ソフトウェアの開発・販売)	100%	役員の兼任。
Virtual Calibre MSC SDN. BHD	マレーシア	3,000千マレーシアリングギット	グローバル事業 (ソフトウェアの開発・販売)	100%	役員の兼任。
Virtual Calibre Consulting SDN. BHD.	マレーシア	1,500千マレーシアリングギット	グローバル事業 (ソフトウェアの開発・販売)	30%	役員の出向。
Virtual Calibre Consulting India Pvt. Ltd.	インド	20,000千インドルピー	グローバル事業 (ソフトウェアの開発・販売)	100%	
Virtual Calibre IT Solutions L.L.C	アラブ首長国連邦	1,000千UAEディルハム	グローバル事業 (ソフトウェアの開発・販売)	100%	
Virtual Calibre IT Consultancy - L.L.C - S.P.C	アラブ首長国連邦	300千UAEディルハム	グローバル事業 (ソフトウェアの開発・販売)	100%	
AG NET PTE. LTD.	シンガポール共和国	2,774千シンガポールドル	グローバル事業 (ソフトウェアの開発・販売)	100%	役員の兼任。
(その他の関係会社) 株式会社ジャスト	堺市西区	50百万円	不動産管理	被所有 (23.36%)	役員の兼任。

出所: 同社有価証券報告書

事業概要

独立系システムインテグレーター

同社は独立系システムインテグレーターである。システムインテグレーターはSler(エスアイアー)とも呼ばれており、ソフトウェア、ハードウェア、各種ストレージデバイスを活用して、顧客企業のシステム開発を請け負う企業群を指す。ITやシステム周りの専門家として、電気系統、制御系統、情報システム、IT、ソフトウェアアプリケーション、データ管理、ネットワーク、アプリケーションセキュリティ、視覚化など、さまざまな分野に精通している必要がある。

システムインテグレーターに業容が似ているネットワークインテグレーター(Nler、エヌアイアー)は、通信回線や通信機器などのハードウェアとソフトウェアを組み合わせ、ネットワークシステムの設計、構築、導入、保守を行う。Slerはシステム全体を構築することを主としている、という点で異なるが、両者の事業分野の垣根は低くなってきている。

一般的なSlerの作業フロー

システムインテグレーションのプロセスとして、まずシステムインテグレーターが顧客企業に対してコンサルティングを実施し、最終的なシステムとコンポーネントに求められる機能をすり合わせる。一般的に、顧客企業と作業チームの両者がプロセスを視覚的に理解できるように、アーキテクチャ設計などを組み込んだ統合設計図が作成される。作業チームにはプロジェクトマネジャーが配置されており、システム構築の完了まで、作業工程効率の管理、納期遅延などが発生しないように、プロジェクト案件の管理を行う。特に案件の採算が、当初の見込みを下回らないように管理を行うことが重要な役割である。通常、一人のプロジェクトマネジャーが、複数の案件を担当する場合が多い。したがって、有能なプロジェクトマネジャーの確保はSI企業にとって非常に重要な事項となっている。

完成後にシステムの検証やテストが実施され、不具合などが見つければ修正される。さらに、システムインテグレーターは、システムが正しく機能し続けるよう、保守作業を行い、顧客企業の要望や事業の成長に応じて、システムに修正・アップグレードを適時施していく。

Slerの区分

システムインテグレーター業界の分類は、メーカー系、ユーザー系、独立系、コンサルタント系という4つの区分がある。一般社団法人情報サービス産業協会の「2024年版 情報サービス産業基本統計調査」によると、正会員企業471社を対象とした調査において、300社の回答では、独立系71.0%、コンピューター・メーカー系6.3%、ユーザー系20.0%、その他2.7%であった。

同社のような独立系Slerは、メーカー系やユーザー系とは異なり、親会社やグループの制約を受けない。従って、顧客のITシステム構築に必要なハード機器やソフトウェアを自由に選択することが可能であり、顧客にコスト面と機能面において最適な提案が可能である。

メーカー系は、ハードウェアやソフトウェアメーカーのIT部門が独立してできたSlerである。主に、親会社やグループ企業からの案件を受注し開発を行う。

ユーザー系は、IT業界に限らず、商社や金融機関のシステム部門が独立してできたSlerである。親会社が属する業界に関わるシステム開発に強いのが特徴で、親会社が使用するシステムの開発を行うほか、外部の企業から案件を請け負うこともある。

独立系は、案件を常に獲得する受注営業活動が必要となるが、同社の案件開発力の高さからIT系企業のNTTグループ企業、TIS社、富士通などから案件を請け負っている。

コンサルタント系は、単なるシステム開発・運用だけでなく、企業の経営課題や業務改善をITの力で解決する提案型のSierである。

SI業界のピラミッド構造とプライムベンダーのメリット

日本のシステム開発業界は、ピラミッド構造になっているのが一般的である。建設業界のスーパーゼネコン、大手ゼネコン、中堅ゼネコン、地場建築・土木業者による階層が形成されているように、システム開発案件も、1次請け企業(元請け企業)、2次請け企業(下請け企業)、3次請け企業(孫請け企業)、さらに下の階層へと案件の開発が外注される。ピラミッド構造の長所は、上位階層の企業がプロジェクト案件ごとに割り振る人員の調整が可能となり、下位階層の企業へ得意な工程の開発を外注することができる。短所は、何らかの問題が起きた場合、原因が特定しにくいことである。昨今は、どの階層のSI人材も不足しており、外注費が上昇している。

プライム案件とは、顧客が自社のシステム開発や事業拡大のために発注する大型のSIプロジェクトを指す。プライム案件の金額の規模は、一般的に1プロジェクトで1億円以上からの案件が多いと言われており、期間も1年から5年程度の長期にわたることが多い。プライム案件を受注する企業をプライムベンダーと呼び、顧客から直接発注を受けるため、ピラミッド階層では1次請け企業に当たる。プライムベンダーには、高度な開発技術力や、さまざまな産業分野に精通して豊富な知識を持ち合わせた人材が要求される。信頼性や生産性を確保しつつ、大規模プロジェクトを確実に進行できなければ、プライム案件を受注することはできない。同社の直近5年間の業績拡大は、DX&SI事業でのプライム案件数の増加が大きく影響している。同社によれば、同事業に占めるプライム案件の比率は、5年前は50%以下だったが、現在は65%程度に拡大している。

同社によれば、プライム案件の増加の背景は、組織力とプライム案件開発の経験値が向上してきたことを挙げている。また、顧客のコスト面と機能面において最適な提案を行う営業力も影響している。さらに、これまで不足気味であったプロジェクトマネージャーが、育成と採用により増加したこともプライム案件数の増加の推進力になっている。

DX&SI事業

同事業の2025/3期の売上高構成比は59.8%、連結調整額調整前の営業利益の構成比は56.7%である。同社の基軸事業であり、その他の3事業が提供する製品、技術、サービスも、同事業から派生したものもある。

同社は、DX&SI事業のビジネスポートフォリオを、システム受託開発を軸に、多様化する顧客の業務の改革を支援する「SI」、顧客の課題に応じて、先端的技术によるソリューションを提案する「ソリューション」、運用保守からデータサイエンス、コンサルティングまで広範なデジタルサービスを提供する「サービス」の3つに定義している。2025/3期の売上高構成比は、安定成長基盤と位置付けているSIが59.1%、高付加価値分野と位置付けているソリューションとサービスが、それぞれ11.6%と29.3%である。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させること目指している。また、最近の社会におけるDX化の加速を反映して、2025/3期のDX&SI事業売上構成比の41.3%がDX案件となっている。

情報処理推進機構の「DX動向2025」では、DXに取り組んでいる日本企業の割合は2024年の77.8%と、2022年の69.3%から大きく増加したという動向調査を発表している。特に大企業ではDXの浸透率が高く、米国やドイツと肩を並べる水準に達しているとしている。

同社のDX&SI事業は、完全独立系の強みを生かし、幅広い分野にわたって、多種多様な情報システム・サービスを提供している。主な分野は、ビジネスアプリケーション分野とエンジニアリングアプリケーション分野の2つである。

DX&SI事業の主なシステム開発とサービス

ビジネスアプリケーション分野 (事務処理系システム)		主な内容
流通業	店舗情報、仕入・出荷管理、バーチャルショッピングモール、配車・販売支援システム、営業支援タブレットシステム、POSデータ分析結果サービス、クラウド版配車管理システム、GIS (地理情報システム) を利用したエリアマーケティング分析	
製造業	生産管理、物流管理、受発注管理等製造業向けシステム	
金融業	銀行勘定系・情報システム、クレジットカード業務システム	
通信業・情報サービス業	顔認証受付システム、通信系ログデータ集約基盤構築	
教育・学習支援業	検定申込・受付システム、教育支援システム	
エネルギー関連業	UiPathを使用した定型業務自動化プロジェクト、石油・ガス関連業務支援システム	
その他	顔認証技術を利用したOffice DXソリューション(顔認証受付システム、顔認証マーケティングシステム、顔認証打刻システム)、人材データプラットフォーム「mieHR」、社内向けキャッシュレスサービス、ファッション店向けECサイト構築、飲食店向けECサイト構築及びマーケティング業務支援、機械学習を使用した香気成分データ解析、セキュリティシステム構築	

エンジニアアプリケーション分野 (通信・制御・技術系システム)		主な内容
通信システム	スマートデバイス組込みソフトウェア、地上波デジタル放送・移動体通信等情報通信関連システム	
音響・映像	デジタルAV機器組込みソフトウェア	
カーエレクトロニクス	車載システム組込みソフトウェア、カーナビゲーション関連システム、ドライブサポートシステム	
制御システム	ホームエネルギーマネジメントシステム	
技術系システム	IoT関連システム、生成AIによるモビリティ関連アプリケーション開発、自治体向けDX支援	

出所: 有価証券報告書、HPよりSIR作成

パッケージ事業

パッケージ事業の2025/3期の売上高構成比は20.0%、連結調整額調整前の営業利益の構成比は31.3%である。

同事業は、自社のJASTブランドのパッケージシステムを核とした包括的なITサービスを、文教と金融業界に向けて展開している。

①「GAKUEN」シリーズ

文教業界向けの「GAKUEN」シリーズは、1994年10月に同社が初めて発売開始したJASTブランドのパッケージシステムである。現在は、学校事務支援統合システム「GAKUEN」と、大学向け統合型Webサービスシステム「UNIVERSAL PASSPORT」の2つの大学向け総合パッケージシステムがある。この2つが連携することで、クラウドベースの大規模プラットフォームの実現が可能となる。入学から卒業まで日々登録される各種の学生情報をはじめ、大学に関わるすべての情報を、資産として蓄積・可視化し、統合管理することが可能となる。こうして蓄積される多種多様な教育ビッグデータを利活用した、生涯学習、リカレント教育、マーケティング支援、出版・メディア分野など、新たな市場でビジネス展開の可能性が広がってきている。また、2024年8月より新サービスとして開始した大学向けアルムナイサービス「ALUPA」は、大学と卒業生、または卒業生間で情報発信ができるクローズドSNSで、大学卒業後でも双方のコミュニティ形成の支援を行う。

蓄積された教育ビッグデータの利活用による新たなビジネス機会が増える

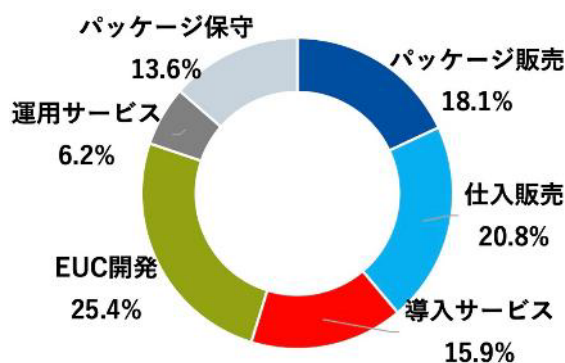
同パッケージシステムは、ソフトウェアパラメータ設定を変えることで、大規模な総合大学から小規模の短期大学まで、大学個々の規模とニーズに柔軟に対応できる。従って、学校ごとの開発カスタマイズの必要がないことから、1件当たりの単価は数十万円～数億円と幅広く、導入側にとってもメリットは大きい。また学生数千名以下という、小規模な学校にも導入が可能であり、サブスク形式で利用できる「GAKUENサブスクリプション」も提供されており、大学・短大以外の専門学校からの需要にも対応している。文教向けの同様なパッケージシステムは、欧米の大学などで普及しているが、価格帯は同社製品より高く設定されている模様である。

学校教育機関向けの文教関連製品やサービスを展開している主な企業は、富士通、NEC、システム・ディ(3804スタンダード)、朝日ネット(3834プライム)、キャノンITソリューションズ(非上場)、電翔(非上場)、サーブネット(非上場)、プランナーズブランド(非上場)、コンピュータムーブ(非上場)、その他数多くの非上場の企業が参入している。

文科省の調査によれば、2024年度の国内の大学数は813校で、前年度より3校増加した。短期大学は297校で、前年度より6校減少している。大学・短大のそれぞれの数を合算すると、1,110校になる。「GAKUEN」シリーズは、2025/3期時点で、大学・短大・その他校を合わせた447校に導入実績がある。2019/3期の導入実績は387校であるから、平均すれば、毎年10校前後の大学に導入してきたことになる。

「GAKUEN」シリーズのサービス別売上高は、以下の図表にあるように、6つの分野から構成されている。尚、同社が決算説明などで触れるプログラム・プロダクト販売とは、EUC開発の売上高を指す。2025/3期の「GAKUEN」シリーズの全売上高に占める割合は16.8%であった。

「GAKUENシリーズ」のサービス別売上構成比 (2025/3期)



出所: 同社決算説明資料

「GAKUENシリーズ」のサービス別の概要

サービス分野	概要	収益性などの特徴
運用サービス	システム運用支援	- ストック収益
仕入販売	ハードウェア及び他社商品の仕入販売	- 自社製OEMによる商材充実化
EUC開発	パッケージ販売に伴う個別受託開発(プログラム・プロダクト販売)	- 高単価 - 高利益
パッケージ保守	パッケージ製品の保守契約	- ストック収益
導入サービス	パッケージ製品の導入コンサルティング	- パッケージ販売と収益連動 - 非常に高単価
パッケージ販売	パッケージ製品の販売	- 開発投資済みで、きわめて高い収益性

出所: 同社決算説明資料よりSIR作成

採算面で効率が良い大手
行への導入

②「BankNeo」

「BankNeo」は、金融機関のDXを促進する統合パッケージシステムである。CRM(顧客管理)、SFA(営業支援)、預り管理、電子帳票など、広範囲な業務の効率化やデジタル化された蓄積データの利活用のサービスを展開している。30年を超えて蓄積された技術やユーザーからのフィードバックによる改良を続けてきた結果、その導入容易性と製品コンセプトに対する評価は高い。スマート・ニッチ・クラウドをコンセプトとしたソリューションを豊富に展開しており、独自商材で対象市場の拡大を図っている。

2025/3期で、64行(前期60行)の金融機関と契約しており、2018/3期の30行から倍増している。「BankNeo」を導入する金融機関とのライセンス契約に基づくライセンス収入が売上高になる。具体的には、金融機関の行員営業マン一人ひとりがライセンス収入源であり、規模の大きい金融機関とのライセンス契約の方が行員営業マンが多いため、採算面では効率が良い。

医療ビッグデータ事業

同事業の2025/3期の売上高構成比は10.7%、連結調整額調整前の営業利益の構成比は13.2%である。

同事業は、全国健康保険協会の傘下の健康保険組合、共済組合、地方自治体の国民健康保険組合、民間企業や団体の独立系健保組合などに、レセプトと呼ばれる診療報酬明細の点検の代行およびそのデータ分析や関連サービスを提供している。このサービスの中核を担うのが、2009年に開発したレセプト自動点検・分析システム「JMICS」である。「JMICS」サービスの提供拡大によって、レセプト点検処理数が最大1,000万件/月を突破している。

さらに、2020年に開発した保険者業務支援システム「iBss」は、保険加入者向けに、WEBサービスシステムを提供し、加入者がPCやスマートフォンから、医療費、ジェネリック通知、インフルエンザ補助金申請など、各コンテンツの閲覧を可能にした。また、保険者向けに保険者業務支援システムを提供し、職員が専用端末の操作によって、レセプト点検や各種の分析帳票機能の利用を可能にした。現在、137の健康保険組合事務所が「iBss」ユーザーとなっている。

同社は、保険者市場サービスの強化を図るために、2024年1月に株式会社ケーシップ(以下、ケーシップ)の株式を取得して子会社化した。ケーシップは、主にレセプト処理業務及びレセプト内容点検業務を展開しており、保険者数で175団体の取引があった。ケーシップは2024/3期Q4より、同社の連結子会社となっている。

グローバル事業

同事業の2025/3期の売上高構成比は9.4%、連結調整額調整前の営業利益の構成比は-1.2%で、営業損失61百万円を計上した。

同社は、アジア諸国で40年以上の事業展開を行ってきた。ASEAN諸国、中国、インドに開発・販売拠点を展開しており、グループネットワークを生かした開発の効率化と現地企業のDX化をサポートしている。

1982年に、ASEAN地域のシンガポールで、システム開発会社JAST TECHNIQUES PTE. Ltd.の設立が、同社の最初の海外進出である。その後、同地域で、タイにシステムの開発・販売会社を設立、マレーシアでは買収しており、ERPパッケージの「mcframe®」や「SAP®」等の導入支援を、ASEAN地域で展開している。

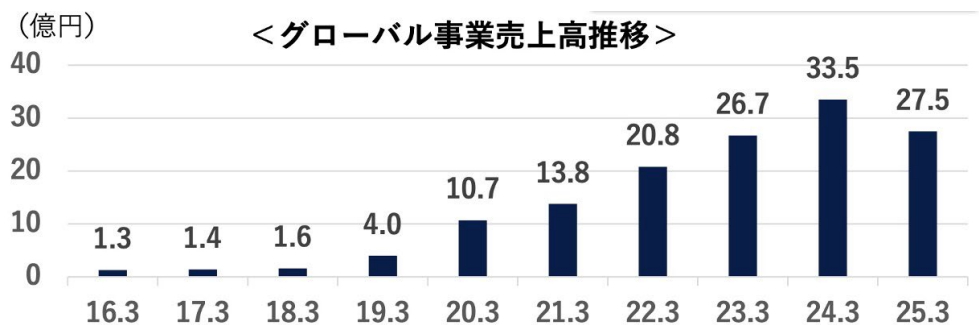
アジアと中東に広がる
商圏だが、収益力が低下

また、クラウド型人事管理ソリューションAGHRM®は、アジア全域に展開しており、複数国で事業展開を図るASEAN企業や、日本企業の海外拠点にサービスを提供している。

中国では、桂林に受託開発兼オフショア開発拠点を設置し、上海には「GAKUEN」シリーズの中国国内における販売と保守の拠点を有している。

2022年には、インドにシステム開発・販売の会社を設立し、さらに、2024年には、アラブ首長国連邦の阿布ダビにシステム開発会社を2社設立し、ASEAN地域、東アジア、南アジア、中東に商圏を拡大させている。

2025/3期の売上高の減少は、マレーシアにおけるSAP導入サポート案件の受注引き合いが前年を下回ったことによるものである。この結果、グローバル事業は61百万円の営業損失となった。このようなことから、過去のM&Aでグループインした一部の海外子会社について事業戦略の見直しが必要な時期にさしかかっていると判断している。



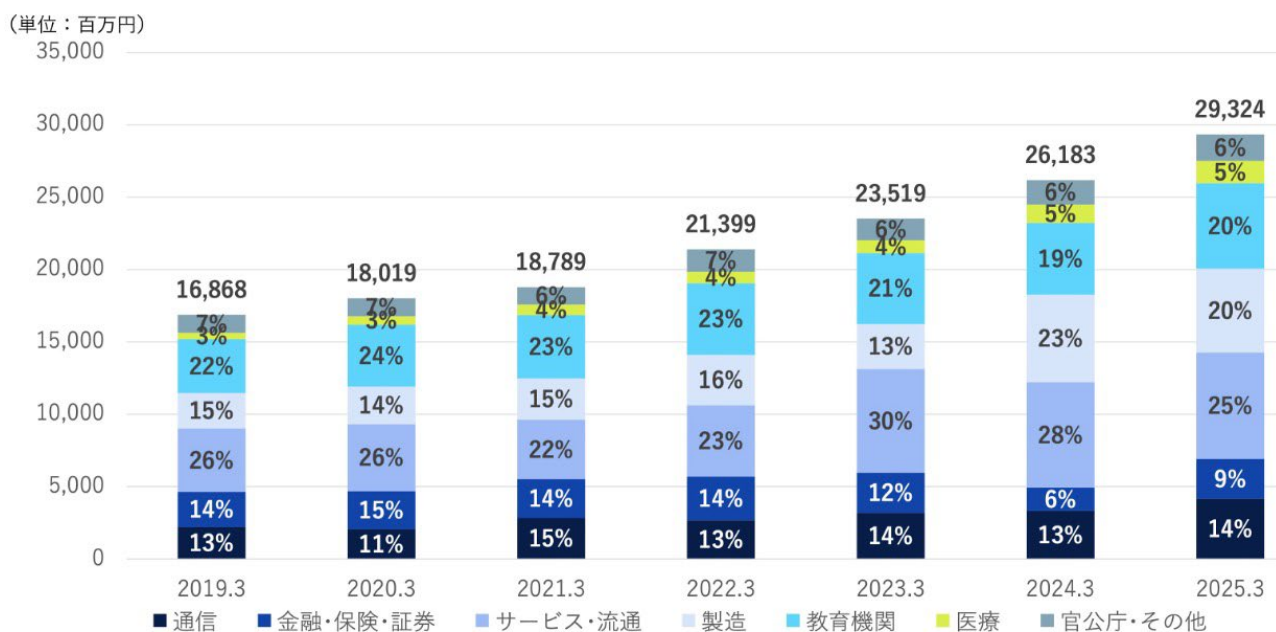
出所: 同社決算説明資料

顧客売上動向

業種別の特徴

同社の業種別の顧客は、通信、金融・保険・証券、製造、サービス・流通、教育機関、医療、官公庁・その他と幅広い顧客ポートフォリオとなっている。サービス・流通、製造、教育機関の3業種の売上高比率がそれぞれ20%台であり、特定の業種に大きく売上を依存することなく、バランスが取れている。このことは、同社の業績が特定の業種やビジネスサイクルの影響を受けにくいことの証左でもある。また、多種多様な業界の技術革新や業容変化に関係するシステム開発案件を受注することは、同社のシステム開発技術力や設計のアーキテクチャ力が養われる。これは顧客へのコンサルティング提案力の向上につながるのではないだろうか。

最終顧客業種別売上比率



※グラフ上部の数値は連結売上高（連結消去後）

出所: 同社決算説明資料

顧客グループ売上高とプライム取引

次頁の図表は、具体的な顧客グループの売上高比率を示している。直近2年間の本田技研工業やダスキンなどの一般企業とのプライム取引の売上高構成比は30%近くあり安定している。また、本田技研工業やダスキンとの取引年数はそれぞれ41年と36年であり、非常に長期の取引が続いている。

その他のプライム取引のある主な顧客グループは、大学等教育機関、健保組合・自治体・医療関連企業、金融機関、高速道路関連公企業などである。同社によれば、これら以外のところも一部プライム取引があるため、それらを含めると売上高に占めるプライム取引の比率は、およそ65%程度となっている。

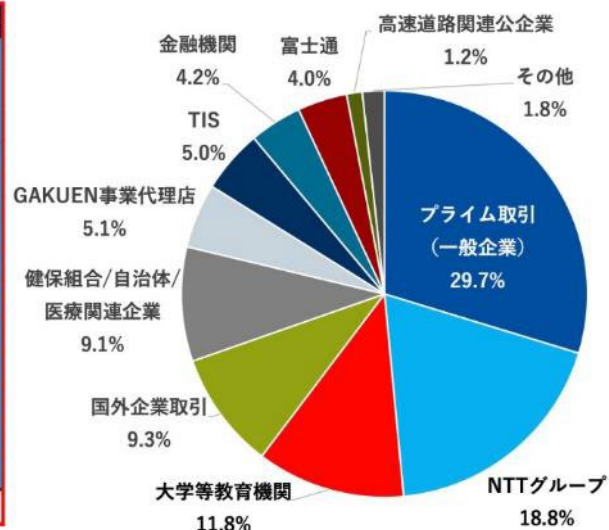
顧客グループ・業種別の売上比率

顧客／業種／取引形態 ^(*)	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

出所：同社決算説明資料



従業員数

従業員数と一人当たり売上高の推移

2025/3期末時点では、DX&SI事業の従業員数が売上高に比例して最も多い。パッケージ事業の従業員数は、DX&SI事業の約1/3の人数だが、一人当たりの売上高ではDX&SI事業の22.3百万円とほぼ同じ22.0百万円である。

2025/3期のグローバル事業の従業員数は、2024/3期の617人から275人に大幅に減少した。これはマレーシアの国営エネルギー関係のSAP®導入支援の売上の減少に伴う営業損失の発生により、同事業の従業員数を大幅に減らしたことによるものである。この影響で全社ベースの一人当たり売上高が18.2百万円(前年比4百万円増)に上昇した。同社によると、グローバル事業の雇用形態は、ほとんどが契約社員形態の雇用である。従って、プロジェクト案件獲得数に比例して、導入コンサルタントの人数は増減する、とのことである。

従業員数と一人当たり売上高

売上高(百万円)	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期
DX&SI事業	12,073	12,721	14,335	15,251	17,542
パッケージ事業	3,912	4,784	4,489	4,933	5,878
医療ビッグデータ事業	1,419	1,806	2,021	2,644	3,150
グローバル事業	1,383	2,087	2,673	3,354	2,752
売上高合計	18,789	21,399	23,519	26,183	29,324
従業員数(人)	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期
DX&SI事業	607	628	669	723	785
パッケージ事業	187	200	206	228	267
医療ビッグデータ事業	88	95	107	157	176
グローバル事業	332	418	587	617	275
事業部以外	106	107	118	122	110
従業員合計	1,320	1,448	1,687	1,847	1,613
一人当たり売上高(百万円)	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期
DX&SI事業	19.9	20.3	21.4	21.1	22.3
パッケージ事業	20.9	23.9	21.8	21.6	22.0
医療ビッグデータ事業	16.1	19.0	18.9	16.8	17.9
グローバル事業	4.2	5.0	4.6	5.4	10.0
全社ベース	14.2	14.8	13.9	14.2	18.2

出所：同社有価証券報告書よりSIR作成

研究開発

研究開発体制

同社では、研究開発部門やR&D部門という、一般的に呼ばれる組織は長年にわたって存在せず、新商品等の開発は、事業部ごとのシステム開発担当者が、事業部が関わる受注案件の開発と並行して関連分野の研究開発を行っている。

このような体制は基本的に現在でも続いているが、社会のDX化が進むに連れて、従来よりシステムソリューションに求められる機能や利便性が広がったことで、新製品などの研究開発を専門に行う機能の重要性が増してきた。このことから、同社は、2017年4月に新事業開発室を設立している。与えられている機能と目的は新技術の研究と新たなブランドの開発であり、事業化と収益化までワンストップで推進し、事業化のスピードアップとノウハウ・技術の現業部門への横展開の役割を担っている。

また、同社が保有する膨大な医療関連ビッグデータの価値向上を図る目的として、産学官共同研究への積極的な参画と投資を行い、医療関連ビッグデータを含む、様々なビッグデータ利活用による、新商材の開発を担当する研究開発組織の未来共創Labを2018年4月に設立した。

未来共創Labが提供している「MDP(Medical Data PROVISION)」サービスを利用することで、新規商材開発に900万人以上のレセプトデータ及び健診データを活用することが可能となっている。「MDP」はメディカルビッグデータ「REZULT」、東京都北品川の研究開発施設Labルームの利用、同社が提供するデータアドバイザーの3つがワンパッケージとして提供されている。

これら研究開発組織を中心に開発され事業化まで至っている商材には、「社内キャッシュレス決済」、「Office DX-顔認証打刻-」、人材データプラットフォーム「mieHR」、大学向けアルムナイサービス「ALUPA」などがある。

現在の研究開発費の状況と研究テーマは、以下の通りである。

研究開発費と開発テーマ

(単位：百万円)

<研究開発テーマ>

セグメント	2024.3 実績	2025.3 実績	2026.3 予想 ^(*)	
DX & SI	74	96	➡	DX & SI ✓ 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
パッケージ	126	276	➡	パッケージ GAKUEN ✓ RX2.0の開発 ✓ ALUPAの開発 など BankNeo ✓ 既存製品の強化 ✓ 新製品の開発 など
医療ビッグデータ	98	128	➡	医療ビッグデータ ✓ 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
その他	52	51	➡	その他 ✓ 新製品やサービスの開発 ✓ 産学官共同研究 など
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。

出所：同社決算説明資料

M&A戦略

M&Aは重要な成長戦略

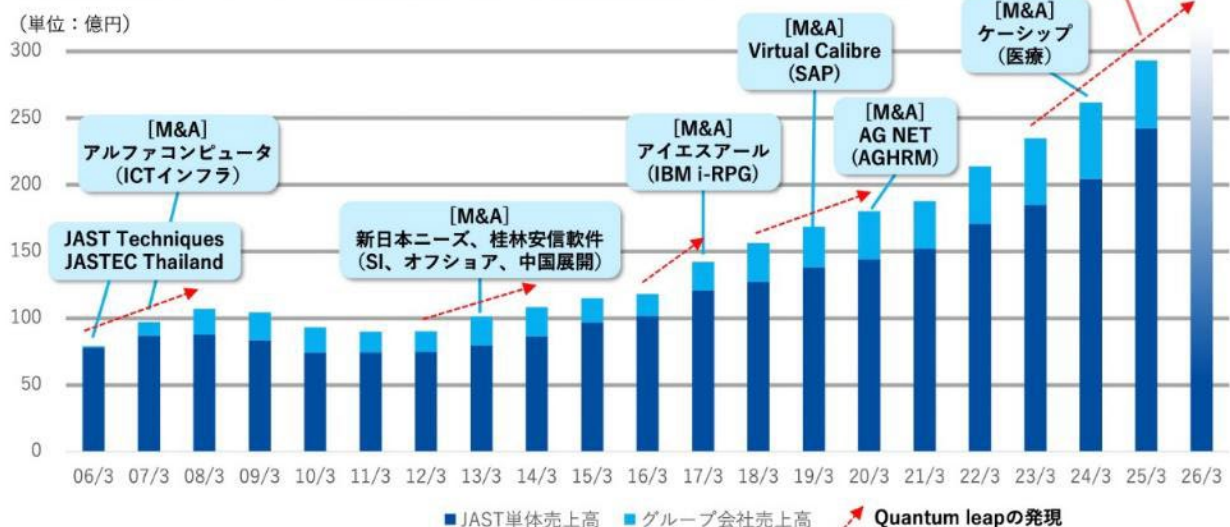
同社の海外進出は早く、会社を設立した1973年の9年後の1982年に、シンガポールにシステム開発会社JAST TECHNIQUES. PTE. LTD. (2022年1月にシンガポールの別子会社AG NET PTE. LTD.によって吸収合併されている)を設立している。それ以降、中国で桂林安信軟件有限公司、マレーシアでVirtual Calibreグループ3社、シンガポールでAG NETを買収し、現在の海外連結子会社12社中5社をM&Aによって同社グループ傘下に収めている。

国内においても、2024/3期Q4に連結子会社化したケーシップを含めて、国内子会社3社も全てM&Aによって連結子会社化してきている。

このように、同社は早くから継続的なM&Aを活用して成長を続けてきており、同業種及び他業種を含めてシナジー効果が見込めるM&Aは、同社の重要な成長戦略として位置づけされている。また、同社のビッグデータなどを活用した、産学官連携や研究機関とのアライアンスも活発に行っており、アライアンス戦略による新規商材の創出を積極的に図っていくとしている。

M&Aとグループ拡大戦略

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



※連結調整はグループ会社売上高から控除

出所: 同社決算説明資料

業界動向と 同業他社

同社にとって潜在的に
ビジネスチャンスが大きい市場規模

情報サービス市場は比較的
緩い寡占状態にあるが参入
障壁は高い

市場規模

2024年の経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」の「情報サービス業」によると、情報サービス業全体の売上高は推定で22兆6,000億円(前年同期比12.7%増)であった。このうち、システムインテグレーションの売上高は、約9兆1,000億円(同14.2%増)で、全体の約40%を占めている。システムインテグレーション以外の受注ソフトウェア開発の売上高は、約6兆8,000億円(同18.3%増)で、全体の約30%を占めている。

これらの増加は、企業のDX推進に伴う業務システムの効率化やデジタル化が進み、システム開発や運用の需要が大きく伸びたことが背景にある。また、データベースのクラウドへの移行やAI活用、セキュリティ強化、公共・教育分野へのICT導入なども市場規模の拡大に貢献している。市場規模は膨大で、同社にとって潜在的なビジネスチャンスは大きい。

競争状況

システムインテグレーター業界には未上場会社を含めれば数百社程度の会社があると言われている。独占的なシェアを持つ企業の存在はなく、NTTデータ、富士通、日立、NEC、野村総合研究所などの売上高上位10社が、22兆6,000億円の情報サービス市場の5～6割程度の売上高シェアを安定的に獲得していると推測される。このことから、同市場は比較的緩い寡占状態で、市場参加者の構造は建設業界に似ている。

今後も、DX化、AI利用の広がり、IoT活用などの勢いが止まるとは考え難く、市場が縮小する可能性は小さい。優秀なシステム開発人材の確保や技術力などがシステムインテグレーター市場で重要なファクターとなり、今後の成長ポテンシャルに大きく影響してこよう。既存の市場参加者にとっては、潜在的なビジネスチャンスはかなり大きく、魅力的な市場だと言える。

一方、新規参入者の参入障壁は高い。メーカー系やユーザー系の事業分野には、基本的にグループ外からの新規参入の可能性はほとんどない。特定の分野に特化したPCやスマートフォン向けのアプリ開発であれば、参入障壁はさほど高くないだろう。また、上位Slerからの下請けとしての位置付けでの新規参入はあるが、開発技術力が認められなければ、受注は難しい。さらに下位の下請けになればなるほど、外注費が安価であるため、上位Slerへのステップアップは容易ではない。

広がるIT人材需給ギャップ

情報サービス産業の市場規模は大きく、今後も引き続き拡大路線にある。一方、情報サービス産業を支えるIT人材は、若年層の人口減少に伴い、2019年をピークにIT関連産業への入職者は退職者を下回り、減少に向かっている。

経済産業省の調査では、ビッグデータ、IoT、AIなどの活用のさらなる深化や、社会課題である情報セキュリティ対策などを含むIT需要予測を基にした、IT人材需給推計によると、IT人材の需給ギャップは広がり続けるとしている。同省では2030年までのIT人材の不足数を推計すると、労働集約的業態となっている日本のIT人材の低生産性を前提にした場合、将来的に40万～80万人の規模で不足が生じる懸念があることを試算している。

同業他社

DX&SI事業の同業他社は、国内大手のメーカー系Slerでは、日立製作所(6501プライム)、富士通(6702プライム)、NEC(6701プライム)、日本IBM(非上場)などが挙げられる。日立製作所グループは、傘下にいくつかのシステムインテグレーター子会社がある。

大手のユーザー系Slerは、NTTデータ(9613プライム、NTTの完全子会社化に伴い9月26日に上場廃止予定)、野村総合研究所(4307プライム)、伊藤忠テクノソリューションズ(非上場)、日鉄ソリューションズ(2327プライム)、SCSK(9719プライム)である。

同社と同じ独立系Slerは、上場・非上場を含めて企業数が非常に多い。日経分類で上場しているシステム・ソフトウェア関連企業は350社を超える。この中で大手と呼ばれているのが、大塚商会(4768プライム)、富士ソフト(非上場)、TIS(3626プライム)、BIPROGY(8056プライム)、DTS(9682プライム)、NSD(9759プライム)などである。これらの企業の売上規模は約1,000億円～1兆1,100億円、純資産は約600億円以上であり、同社より事業規模は大きい。

同社はNTTグループ企業、TIS、富士通からシステム開発案件を受注しており、大手顧客という関係性もあるが、同時に同業他社でもある。

文教分野では、富士通、NEC、システムディ(3804スタンダード)、朝日ネット(3834プライム)、キャノンITソリューションズ(非上場)、電翔(非上場)、サーブネット(非上場)、プランナーズランド(非上場)、コンピュータムーブ(非上場)、その他数多くの非上場の企業が参入している。同社と同様に大学・短大などの高等教育機関向けの文教ソリューションを提供している同業他社は、キャノンITソリューションズ、システムディ、朝日ネット、電翔などがある。他社は高校・中学・小学校向けの文教ソリューションも提供している。

金融機関向けのシステム開発は、メガバンク・大手地銀をはじめとする大手の保険・損保会社、証券会社、信販会社向けで、ユーザー系Sler、メーカー系Sler、大手の独立系Slerの市場シェアが高い模様である。近年では、金融分野とIT技術を組み合わせて生まれるさまざまな新しい金融サービスの市場が広がっていることから、独立系Slerへのシステム開発需要も高まっている。

レセプト処理業務分野では、NTTデータ、富士通、NEC、キャノンITSメディカル(非上場)、日立ソフト(非上場)などの大手Slerが参入している。同社のレセプト処理量は、約1,000万/月前後で、同時に膨大なレセプトデータを蓄積している。同業他社の中には、数百万/月以上のレセプト処理業務能力を持っている企業もいるが、手作業でレセプト処理を行っている企業も多い。

財務指標と特徴

主要財務指標

2025/3期の売上総利益率28.2%で、過去5年の期間、顕著に上昇してきた。これは、プライム案件の増加とほぼ同調している。営業利益率は10.9%で、売上高総利益率と同様に、2001/3期の13.3%に次いで高い水準である。また、EBITDAマージン、ROE、ROICなどの収益性を示す全ての指標は、5年前の水準から大きく上昇している。株主資本比率は、有利子負債残高が少ないことから、2025/3期で64.4%と高く、経営的な安定度は高い。同時に、純資産の拡大傾向が続いており、同社は2026/3期で5期連続の増配を計画するなど、積極的な株主還元を行いながら、自己資本の抑制を図っている。

キャッシュフロー

2025/3期のフリーキャッシュフローは、219百万円のマイナスとなった。これは営業キャッシュフローが前年同期より若干減少したのに対して、投資活動キャッシュフローが大きく増加した結果である。営業キャッシュフローの減少は、売掛金および契約資産の増加などにより売上債権が上昇し、若干の借入債務が増加したことで、運転資本がわずかながら増加したことによるものである。一方、投資キャッシュフローは1,977百万円(前年同期は761百万円)と大きく支出が増加した。これは、陸上養殖ビジネスを推進しているLand Aqua Culture Innovation社への出資を含めた投資有価証券の取得および差入保証金の差入による支出がそれぞれ増加したことによるものである。

主要財務指標の推移

項目	単位	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期
売上総利益率	(%)	24.6	26.6	27.1	27.8	28.2
販売費及び一般管理費	(百万円)	3,404	3,688	3,990	4,477	5,087
対売上高販管費率	(%)	18.1	17.2	17.0	17.1	17.3
営業利益率	(%)	6.5	9.4	10.1	10.7	10.9
EBITDA	(百万円)	1,423	2,172	2,553	2,992	3,451
EBITDAマージン	(%)	7.6	10.1	10.9	11.4	11.8
株主資本比率	(%)	53.0	58.9	61.8	63.2	64.4
純資産	(百万円)	6,850	9,194	10,816	12,712	14,829
配当金支払総額	(百万円)	151	152	248	397	558
ROE	(%)	8.9	16.7	17.8	17.8	17.8
ROA	(%)	4.5	9.4	10.8	11.1	11.4
ROIC (投下資本)	(%)	11.1	16.5	17.0	17.0	17.0
総資産回転率	(回)	1.45	1.51	1.43	1.40	1.37
財務レバレッジ	(倍)	1.89	1.70	1.62	1.58	1.55
有利子負債残高	(百万円)	432	63	40	202	233
D/Eレシオ	(倍)	0.06	0.01	0.00	0.02	0.02
ネットD/Eレシオ	(倍)	-0.65	-0.70	-0.67	-0.61	-0.47
有利子負債/EBITDA	(倍)	0.30	0.03	0.02	0.07	0.07
現金及び現金同等物期末残高	(百万円)	4,854	6,464	6,793	7,515	6,743
一人当たりの売上高	(百万円)	14.2	14.8	13.9	14.2	18.2
売上債権回転率	(回)	4.44	4.51	3.90	3.82	3.68
棚卸資産回転率	(回)	19.06	32.43	64.21	59.29	58.89
仕入債務回転率	(回)	14.08	13.08	11.92	12.93	14.33
CCC	(日)	75.38	64.26	68.69	73.46	79.93
営業活動によるキャッシュフロー	(百万円)	2,131	1,163	1,074	1,888	1,758
投資活動によるキャッシュフロー	(百万円)	87	-81	-542	-761	-1,977
財務活動によるキャッシュフロー	(百万円)	-1,247	487	-281	-424	-599
フリーキャッシュフロー	(百万円)	2,218	1,082	532	1,127	-219
現金及び現金同等物期末残高	(百万円)	4,854	6,464	6,793	7,515	6,743

出所: SPEEDAデータよりSIR作成

直近業績動向

2025/3期決算サマリー

2025/3期の連結ベースの主要数値は、売上高29,324百万円(前年比12.0%増)、営業利益3,188百万円(同14.2%増)、経常利益3,264百万円(同14.1%増)、当期純利益2,443百万円(同17.1%増)であった。売上高および利益ともに期初予想を上回る結果となった。DX&SI事業とパッケージ事業が増収増益を達成し、業績拡大を牽引した。一株当たりの配当金は4.5円の増配で27.0円に増加した。

事業別概要

DX&SI事業は、売上高17,542百万円(同15.0%増)、営業利益2,836百万円(同26.0%増)となった。主な要因は、金融・保険・証券業および通信業、製造業を中心とした大型プライム案件の好調により増収となったことが挙げられる。

パッケージ事業は、売上高5,878百万円(同19.2%増)、営業利益1,563百万円(同13.0%増)となった。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EUC(関連システムの個別受託開発)および導入支援サービス、金融機関向け情報系統合システム「BankNeo」におけるPP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は、売上高3,150百万円(同19.2%増)、営業利益662百万円(同3.5%減)となった。主な要因は、レセプト点検および分析サービスなどの好調により増収となった。一方、2025/3期より株式会社ケーシップが当事業に加わる等、中長期的成長を見据えた人件費、戦略投資、のれん償却費などの増加により営業利益は減益となった。

グローバル事業は、売上高2,752百万円(同17.9%減)、営業損失61百万円(前年同期は営業利益402百万円)となった。主な要因は、マレーシアにおけるSAP導入サポート案件の受注引き合いが前年を下回ったことによるものである。

報告セグメントに帰属しない全社費用に関しては、一般管理費が1,812百万円(同6.2%減)が計上されている。販売費及び一般管理費は5,084百万円(同13.6%増)に拡大しており、研究開発費と人件費が増加したことに加え、東京オフィス移転関連費及びITインフラ強化に伴う費用の計上があった。

2025/3期セグメント別売上高・営業利益(単位: 百万円)

	DX & SI事業			パッケージ事業			医療ビッグデータ事業			グローバル事業			合計			調整額 ⁽¹⁾		PL計上額 ⁽²⁾		
	24/3期	25/3期	YoY	24/3期	25/3期	YoY	24/3期	25/3期	YoY	24/3期	25/3期	YoY	24/3期	25/3期	YoY	24/3期	25/3期	24/3期	25/3期	YoY
売上高																				
1. 外部顧客への売上高	15,251	17,542	15.0%	4,933	5,878	19.2%	2,644	3,150	19.2%	3,354	2,752	-17.9%	26,183	29,324	12.0%	-	-	26,183	29,324	12.0%
2. セグメント間の内部																				
売上高又は振替高	127	30		5	3		2	0		70	79		206	114		-206	-114	-	-	-
計	15,378	17,573	14.3%	4,939	5,882	19.1%	2,646	3,151	19.1%	3,424	2,832	-17.3%	26,389	29,439	11.6%	-206	-114	26,183	29,324	12.0%
セグメント営業利益	2,250	2,836	26.0%	1,383	1,563	13.0%	686	662	-3.5%	402	-61	NA	4,722	5,000	5.9%	-1,931	-1,812	2,791	3,188	14.2%

出所: 同社決算短信よりSIR作成

受注残高の動向

同社では、受注から納期までの期間は平均して5～6ヶ月程度であり、大型開発案件では受注から納期まで1～2年を要する案件もある。同社の季節性収益パターンは下期偏重型であり、例年では上期末までに受注残高が積み上がり、その受注残高が下期に納期を迎えて売上高として計上される。従って、通常は下期末にかけて受注残高が減少する傾向がある。しかしながら、最近のDX&SI事業では、案件の引き合いは順調に拡大傾向にある一方で、年度末を跨ぐ受注案件が増えている。そのため、3月期末に受注残高として残り、3月期末の受注残高が増加する傾向が見られる。

同社によると、受注残高と翌2四半期の売上高は強い正の相関関係があるという。2025/3期末の受注残高は、DX&SI事業が前年比10.3%増、パッケージ事業が同6.2%増、医療ビッグデータ事業が同111.5%増となっている。医療ビッグデータ事業の受注残高の伸び率が前年比で高くなっている理由は、2024/3期にデータヘルス計画という3年周期の大型案件が入っていたためである。それが同3月期末で売上として計上され、受注残高が減少した。その後、買収したケーシップ社の連結子会社化によって、医療ビッグデータ事業の受注残高が大きく押し上げられている。

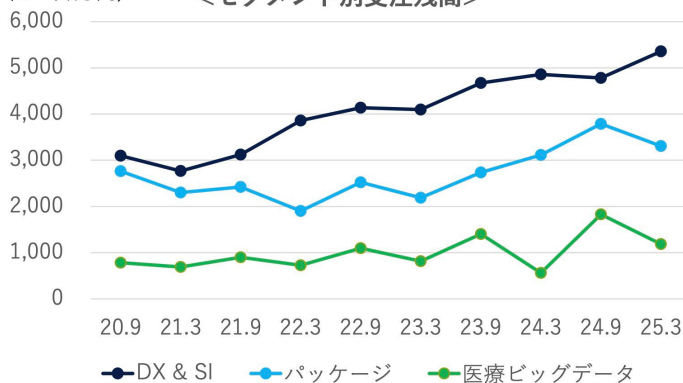
受注残高の推移(単位:百万円)

セグメント	2020.9	2021.3	2021.9	2022.3	2022.9	2023.3	2023.9	2024.3	2024.9	2025.3	前期比
DX & SI	3,099	2,766	3,121	3,857	4,138	4,098	4,672	4,856	4,781	5,355	+10.3%
パッケージ	2,764	2,301	2,423	1,902	2,521	2,187	2,735	3,115	3,788	3,308	+6.2%
医療ビッグデータ	782	692	900	727	1,095	814	1,403	561	1,828	1,187	+111.5%
受注残合計	6,645	5,760	6,446	6,486	7,754	7,099	8,811	8,533	10,398	9,852	+15.5%

出所: 同社決算説明資料

(単位: 百万円)

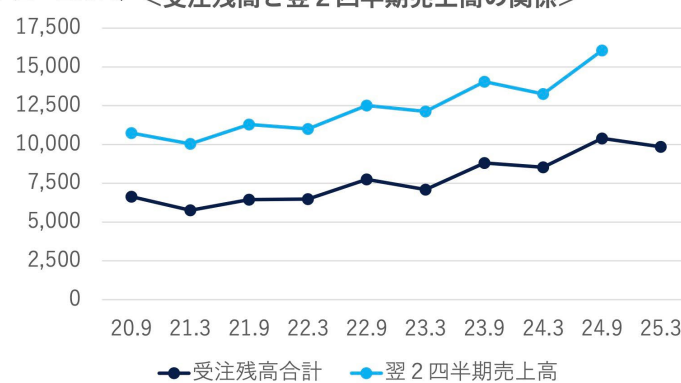
<セグメント別受注残高>



※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

(単位: 百万円)

<受注残高と翌2四半期売上高の関係>



出所: 同社決算説明資料

2026/3期Q1 決算サマリー

連結ベースの主要数値は、売上高7,039百万円(前年同期比11.8%増)、営業利益493百万円(同73.8%増)、経常利益509百万円(同59.9%増)、当期純利益321百万円(同77.8%増)となり、大幅な増益を達成した。また、Q1業績としては過去最高の売上高と利益の数値である。4事業のうち、DX&SI事業、パッケージ事業、医療ビッグデータ事業が前年同期比2桁以上の増収増益となった。グローバル事業は減収で営業損失を計上した。

DX&SI事業

売上高4,588百万円(前年同期比16.6%増)、営業利益821百万円(同29.1%増)となった。主な要因は、製造業および通信業、官公庁などを中心としたプライム案件および高収益案件の好調により増収となった。

パッケージ事業

売上高1,397百万円(同17.2%増)、営業利益373百万円(同57.2%増)となった。戦略的大学経営システム「GAKUEN」シリーズにおける導入支援サービスおよびEUC(関連システムの個別受託開発)、金融機関向け情報統合システム「BankNeo」におけるPP(プログラム・プロダクト)販売などがそれぞれ増収となった。

医療ビッグデータ事業

売上高566百万円(同11.6%増)、営業利益52百万円(同606.6%増)となった。主な要因は、データ利活用サービスおよびレセプト点検サービスなどの好調により増収となった。Q1では、データ利活用の売上増収幅が大きく伸びた。製薬会社、損保会社、R&D系医療会社向けにデータ利活用の売上が伸びたことが影響した。

グローバル事業

売上高487百万円(同26.5%減)、営業損失89百万円(前年同期は営業利益19百万円の黒字)となった。主な要因は、マレーシアにおけるSAP導入サポート案件が前年を下回ったことによるものである。

2026/3期Q1セグメント別売上高・営業利益(単位: 百万円)

	DX & SI事業			パッケージ事業			医療ビッグデータ事業			グローバル事業			合計			調整額 ⁽¹⁾		PL計上額 ⁽²⁾		
	25/3Q1期	26/3期Q1	YoY	25/3Q1期	26/3期Q1	YoY	25/3Q1期	26/3期Q1	YoY	25/3Q1期	26/3期Q1	YoY	25/3Q1期	26/3期Q1	YoY	25/3Q1期	26/3期Q1	25/3Q1期	26/3期Q1	YoY
売上高																				
1. 外部顧客への売上高	3,935	4,588	16.6%	1,192	1,397	17.2%	507	566	11.6%	663	487	-26.5%	6,298	7,039	11.8%	-	-	6,298	7,039	11.8%
2. セグメント間の内部売上高又は振替高	17	6		0	-		2	1		11	26		31	33		-31	-33	-	-	-
計	3,952	4,594	16.2%	1,192	1,397	17.2%	510	567	11.2%	675	513	-24.0%	6,330	7,073	11.7%	-31	-33	6,298	7,039	11.8%
セグメント営業利益	636	821	29.1%	237	373	57.2%	7	52	606.6%	19	-89	NA	900	1,157	28.6%	-616	-664	284	493	73.8%

出所: 同社決算短信よりSIR作成(百万円未満を切り捨てて表示し、YoY増減比を計算してある。従って、会社発表の事業別売上高・営業利益の増減比と若干の相違が生じる場合もある。)

2026/3期Q1の調整額セグメント利益の-664百万円は全社費用等であり、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費である。営業外収支バランス(営業外収益合計－営業外費用合計)は16百万円で、前年同期の34百万円から18百万円減少した。主な要因は、助成金収入と為替差益が減少した影響が大きい。

2026/3期会社通期業績予想

2026/3期会社通期業績予想は、売上高32,000百万円(前年比9.1%増)、営業利益3,590百万円(同12.6%増)、経常利益3,660百万円(同12.1%増)、当期純利益2,770百万円(同13.4%増)を見込んでいる。5月14日発表の期初業績予想が据え置かれており、Q1決算以降も、2026/3期の期初計画から大きな変化は特になく、期初計画に対しておおむね順調な進捗状況が続いている。期初予想が達成されれば、売上高は15期連続増収、営業利益は11期連続増益の最高値となる。2026/3期の一株当たり配当金は35.0円を公表しており、2025/3期の27.0円より8.0円の増配となり、5期連続の増配が予定されている。

2026/3期の年度方針

同社は前期より「JAST DNAを次の50年につなげる」を掲げ、各施策に取り組んできた。2026/3期においては、引き続き、DX&SI事業では、サービス・ソリューションなどの高付加価値ビジネス推進に加え、新たな事業モデルの構築により高収益スタイルを確立し、最大基盤事業としてビジネス領域を拡大していくことを掲げている。パッケージおよび医療ビッグデータなどの自社ブランド事業では、各フラッグシップ製品のさらなる機能・品質強化に加え、新ビジネス・新サービスの創出を加速的に展開していくとしている。さらには戦略的な研究開発投資やアライアンスの推進により、ブランド力向上とともに各ビジネス領域における成長拡大の継続を図っている。グローバル事業では、SAPビジネスの商圏拡大、既存製品の機能強化やソリューションの広域展開、さらにはアライアンスを活用した新製品の開発・販売により持続的な事業成長を実現することを計画している。

業績予想に対するフィジビリティ分析

同社によれば、Q1決算発表後時点において、2026/3期会社通期業績予想に対するフィジビリティ分析に大きな変化はないとのことである。Q1に89百万円の営業損失を計上したグローバル事業は、マレーシアやその他のASEAN地域でのSAP案件の拡販による収益の回復を図っている。

売上拡大による営業利益段階の増益効果は前年比で807百万円を見込んでいる。収益性向上による594百万円は、各事業の利益率の改善による増益効果である。一方、経費の増加を前年比で999百万円予定している。このうち、136百万円は、2026年秋頃に現在の品川にある東京本社から高輪(高輪ゲートシティ)にオフィスを移転することが計画されており、その関連移転費用である。

2026/3期業績予想に対するフィジビリティ分析(単位:百万円)



出所: 同社決算説明資料

長期ビジョン

「JAST VISION 2035」

同社は創業来初めてとなる、2036/3期を最終年度とする長期ビジョンの「JAST VISION 2035」を策定した。

現在進行中の2026/3期は現行の中期経営計画(非公表)の最終年度に当たる。今回、新たに公表した「JAST VISION 2035」に基づいた次期中期経営計画の初年度は2027/3期となる。同社は、2026/3期と現行の中期経営計画の過程と結果を踏まえながら、新しい長期ビジョンに基づいた次期中期経営計画の作成を行うとしており、それらを改めて公表していく計画である。

「JAST VISION 2035」では、2036/3期の連結売上高1,000億円を目指すことを挙げている。まず、これまで培ってきた技術力と事業基盤をベースにした現業領域を拡大することによって、現業領域売上高700億円～800億円の規模へ拡大させる。そして、広域で新規の市場での製品とサービスの展開を行う事業の多角化によって、戦略ドメイン売上高200億円～300億円の規模を目指すとしている。今後、10数年間で現在の売上規模を3.1倍程度引き上げる積極的な目標である。

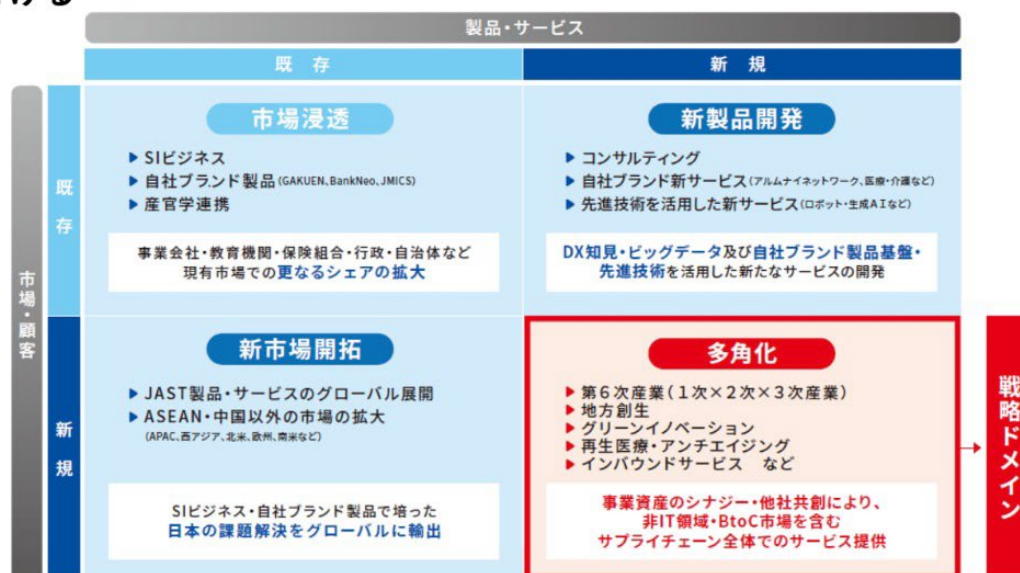
目標とする事業規模



出所: 同社決算説明資料

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



出所: 同社決算説明資料

株主還元

配当方針

同社の配当方針は配当性向30%、DOE4%、累進配当の3つを目安としている。2026/3期の期初に一株当たり年間配当金(=期末配当金)35.0円を発表していたが、6月26日に今期より中間期(Q2)の配当還元を行うことを発表した。

同社の業績は、従前より下期型であった。しかし、収益認識に関する会計基準の適用(2022年3月期適用開始)などにより、四半期毎の売上高および各利益指標が同基準適用前に比べ平準化の傾向にある。このような状況を踏まえ、期末のみならず中間期においても業績に応じた利益配分を行い、株主への利益還元機会のさらなる充実を図るため、中間配当金の実施を決定した。

期初に発表していた今期の一株当たり年間配当金35.0円のうち、11.0円をQ2期末の中間配当金とし、残りの24.0円は期末配当金として株主に還元される。

年間配当金

	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
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

出所: 同社決算説明資料

EPSと配当性向



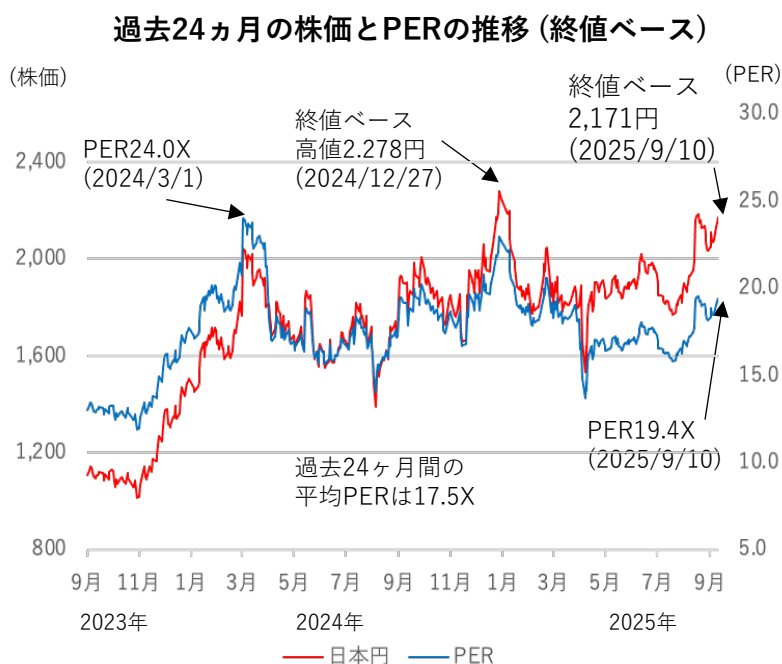
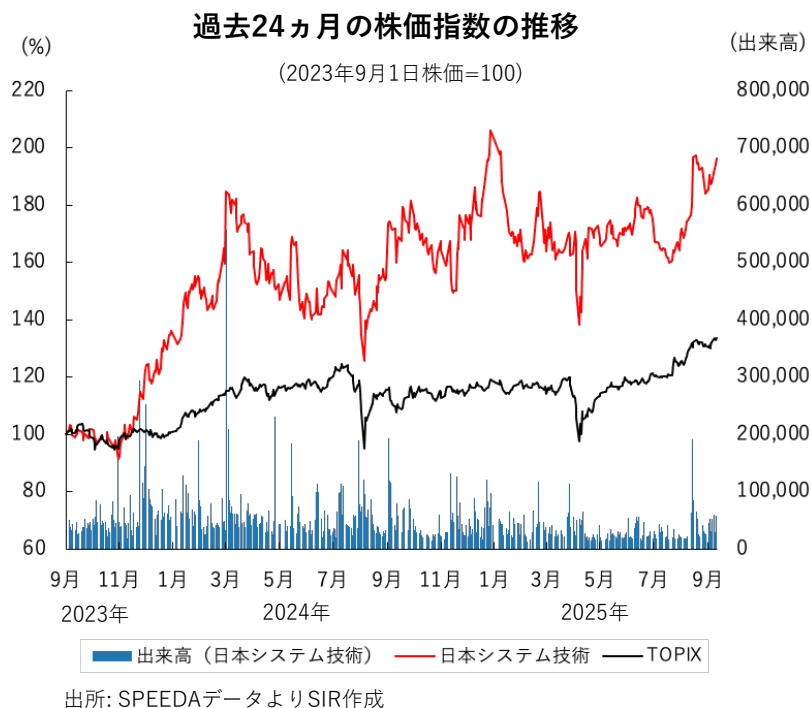
出所: 同社決算説明資料

※株式分割(効力発行日: 2024年4月1日) 以前の株価は遡及修正して表示。

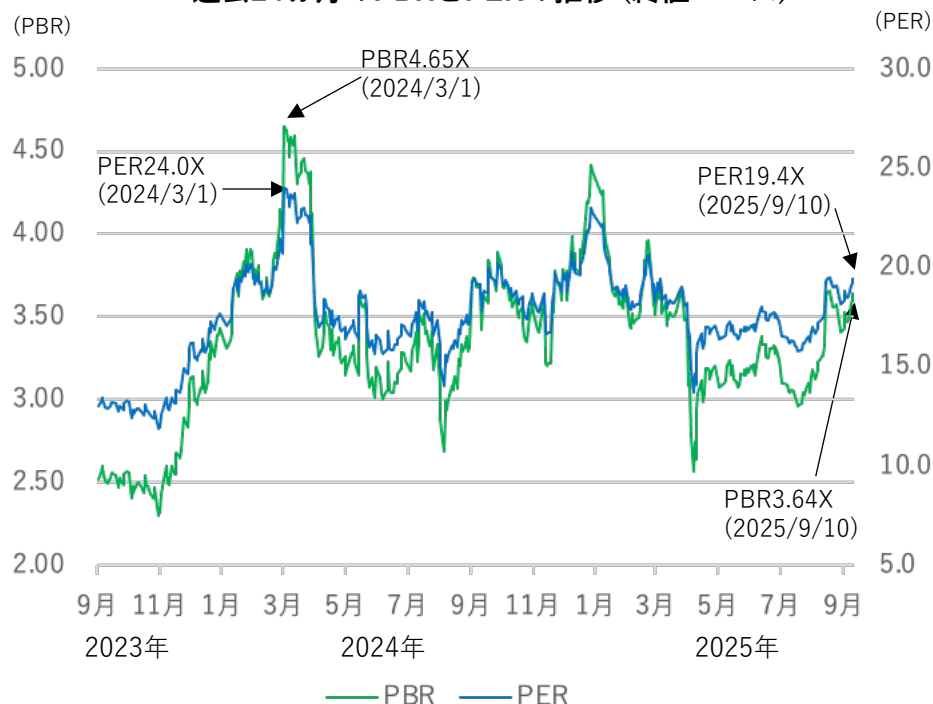
株価インサイト

株価動向

現在の株価2,171円(9/10終値)は、年初来ザラ場高値2,294円(1/6)から5.4%調整した位置にあり、年初来ザラ場安値1,460円(4/7)より48.7%上昇している。2年前の2023年8月1日からの株価の動きは、TOPIXをアウトパフォームする局面が長く続いている。株価は最高益の更新、連続増配、また加速する社会のDX化関連需要を取り込み収益化が図れている同社のビジネスモデルへの評価の高まりが、堅調な株価の上昇を支えてきたと言える。



過去24ヵ月のPBRとPERの推移 (終値ベース)



バリュエーション

SIRでは、システムインテグレーターとしての事業実績があり、システム開発、ITインフラ構築、DX支援、ERP導入、クラウド・AI・IoTなどのサービスを提供している25社と同社とのPBRおよびPERの比較を行った。これら25社のシステムインテグレーターの内訳は、ユーザー系が4社、メーカー系が2社、同社と同じ独立系が17社、コンサルタント系が2社となっている。なお、9月26日付で上場廃止予定のNTTデータ、今期のEPS予想など会社予想を公表していないNECを含む一部の企業も比較対象から除外している。

現在の同社の株価2,171円(9/10終値)は、今期会社EPS予想に対してPER19.4倍である。2025/3期のBPSをベースにしたPBRは3.64倍となっている。システムインテグレーター25社の会社予想EPSに対するPERは22.2倍、PBRは4.10倍であり、いずれの数値も同社の方がわずかながら下回っている。一方、同社のROEは17.8%で、25社平均の16.8%を上回っている。比較対象会社25社のうち、21社の時価総額が同社よりも大きいシステムインテグレーターであることから、小型株ゆへのディスカウントが影響している可能性が伺える。

また、現在のPERおよびPBRのバリュエーション評価は、過去24ヵ月でもっとも高かった2024年3月1日のPER24.0倍、PBR4.65倍より、それぞれ19.2%、21.7%低い。同社の2025/3期のEPSは、2023/3期と比べて1.37倍に増加している。さらに、現時点の2026/3期会社予想EPSは1.55倍(2023/3期比較)に拡大する見通しになっている。この間、同社は毎期の配当金の増配も実施してきた。これは、同社の業績変化率などに、株価が追いついていないとも言える。

「財務指標と特徴」の章(19頁)で触れたように、同社の収益性、効率性、生産性は、2021/3期と比較して大きく改善した。営業利益率は2021/3期の6.5%から2025/3期の10.9%に上昇した。同様に、ROEは8.9%→17.8%、ROAは4.5%→11.4%、ROICは11.1%→17.0%、一人当たりの売上高は14.2百万円→18.2百万円へ改善した。

同社試算のWACCは、2015/3期～2025/3期の期間、5.90%～7.61%で推移している。SIRが試算した直近の株主資本コストは7.13%(リスクフリーレート10年JGB1.625%、リスクプレミアム6.0%、ベータ値0.918)である。ROEとのスプレッドが大きく、超過利益を生んでいる。

現時点における同社のバリュエーションは、同業他社および2024/3期Q4時点の水準と比較してディスカウントされているが、その水準を正当化するような特段のファンダメンタルズ要因は確認されない。また、株主還元に対する同社の姿勢は、資本効率の観点からも評価に値する。同社は、社会全体で進行するDX需要の拡大を着実に取り込み、業績の飛躍を続けている。こうしたファンダメンタルズの強さに対する市場の認識が進むことで、現在のバリュエーション水準に対する評価の見直しが促されることをSIRとしては期待する。

同業他社25社

会社	分類	証券コード	上場市場
富士通	メーカー系	6702	東証プライム
日立製作所	メーカー系	6501	東証プライム
野村総合研究所	コンサル系	4307	東証プライム
大塚商会	独立系	4768	東証プライム
SCSK	ユーザー系	9719	東証プライム
TIS	独立系	3626	東証プライム
BIPROGY	独立系	8056	東証プライム
NSD	独立系	9759	東証プライム
SHIFT	独立系	3697	東証プライム
日鉄ソリューションズ	ユーザー系	2327	東証プライム
DTS	独立系	9682	東証プライム
システナ	独立系	2317	東証プライム
デジタル・インフォメーション・テクノロジー	独立系	3916	東証プライム
オービック	独立系	4684	東証プライム
オービックビジネスコンサルタント	独立系	4733	東証プライム
クレスコ	独立系	4674	東証プライム
アイネス	独立系	9742	東証プライム
アルファシステムズ	独立系	4719	東証プライム
JBCCホールディングス	独立系	9889	東証プライム
電通総研	ユーザー系	4812	東証プライム
コムチュア	独立系	3844	東証プライム
テクマトリックス	ユーザー系	3762	東証プライム
トランス・コスモス	独立系	9715	東証プライム
シグマクシス・ホールディングス	コンサル系	6088	東証プライム
ビジネスエンジニアリング	独立系	4828	東証プライム

出所: SPEEDAデータよりSIR作成

非財務情報

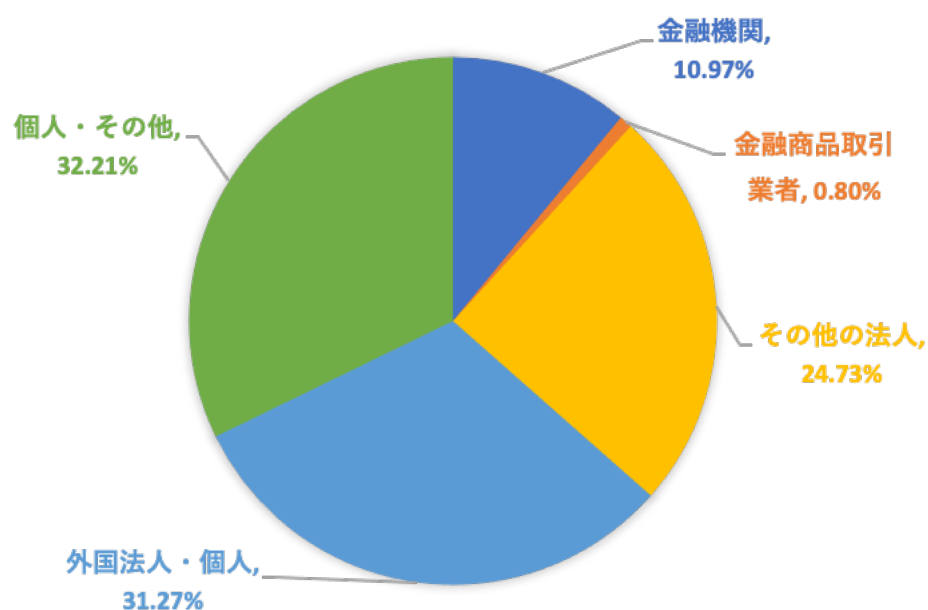
大株主上位10

(2025年3月31日現在)

氏名又は名称	所有株式数 (株)	所有割合 (%)
株式会社ジャスト	5,800,400	23.36
BNYM AS AGT/CLTS NON TREATY JASDEC (常任代理人 株式会社三菱UFJ 銀行)	5,098,700	20.54
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,135,300	8.60
日本システム技術従業員持株会	1,695,960	6.83
INTERACTIVE BROKERS LLC (常任代理人インタラクティブ・ブローカーズ証券株式会社)	1,638,300	6.60
平林 卓	558,680	2.25
平林 武昭	485,900	1.96
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	397,800	1.60
平林 大	240,700	0.97
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140040 (常任代理人 株式会社みずほ銀行決済営業部)	232,000	0.93
計	18,283,740	73.65

出所: 同社有価証券報告書

株式の所有者別状況



出所: 同社有価証券報告書

サステナビリティへの取り組み

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	当事業全般	- 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	- 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	- 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	

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	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	- 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	- 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	「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	

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	- 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	- 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	- 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	

出所: 同社決算説明資料

損益計算書

決算期 百万円、%	2020/03期	2021/03期	2022/03期	2023/03期	2024/03期	2025/03期	2026/03期 (会予)
売上高合計	18,020	18,789	21,400	23,520	26,184	29,325	32,000
売上原価合計	13,607	14,169	15,712	17,144	18,915	21,053	
売上原価	13,607	14,169	15,712	17,144	18,915	21,053	
売上総利益	4,412	4,620	5,688	6,376	7,268	8,272	
売上総利益率	24.5	24.6	26.6	27.1	27.8	28.2	
販売費及び一般管理費	3,441	3,404	3,688	3,990	4,477	5,084	
営業利益	971	1,216	2,001	2,386	2,791	3,188	3,590
営業利益率	5.4	6.5	9.4	10.1	10.7	10.9	11.2
営業外収益	75	103	61	69	108	95	
受取利息配当金	22	31	18	25	31	40	
営業外費用	25	9	9	4	38	19	
支払利息割引料	4	3	1	1	0	8	
経常利益	1,022	1,310	2,053	2,450	2,861	3,264	3,660
経常利益率	5.7	7.0	9.6	10.4	10.9	11.1	11.4
特別損益	-738	-345	-87				
特別損失	738	345	87				
税金等調整前当期純利益	283	965	1,965	2,450	2,861	3,264	
税引前利益率	1.6	5.1	9.2	10.4	10.9	11.1	
法人税等	321	382	633	672	770	812	
法人税等 - 当期分	302	481	774	659	808	948	
法人税等調整額 - 繰延分	19	-100	-141	14	-37	-136	
親会社株主に帰属する当期純利益	-31	579	1,331	1,772	2,087	2,443	2,770
当期純利益	-37	583	1,332	1,778	2,091	2,452	
非支配株主に帰属する当期純利益	-7	4	2	6	4	9	
親会社株主に帰属する当期純利益率	-0.2	3.1	6.2	7.5	8.0	8.3	8.7
その他の包括利益合計	-82	166	10	90	204	110	
その他有価証券評価差額金 - 包括利益計算書	-1	73	-65	15	21	-23	
在外子会社の年金会計に係る未積立債務	-89	145	-5	-50	136	-99	
為替換算調整勘定 - 包括利益計算書	8	-52	80	125	47	232	
包括利益	-119	749	1,342	1,868	2,295	2,562	
親会社株主に係る包括利益	-114	746	1,340	1,859	2,287	2,547	

出所：SPEEDAデータよりSIR作成

賃借対照表

百万円	2020/03期	2021/03期	2022/03期	2023/03期	2024/03期	2025/03期
資産合計	12,988	12,862	15,540	17,414	20,023	22,910
流動資産	9,603	9,696	12,389	14,187	15,711	16,647
現金同等物及び短期性有価証券	4,110	4,855	6,465	7,207	7,975	7,211
現金及び現金同等物	3,909	4,855	6,465	7,207	7,975	7,110
短期性有価証券	201					101
売上債権	4,503	3,954	5,533	6,532	7,175	8,766
棚卸資産	771	716	253	281	357	358
製品・商品	72	186	148	173	149	101
その他棚卸資産	700	530	105	109	208	257
貸倒引当金 - 流動	-19	-13	-6	-8	-8	-11
固定資産	3,385	3,165	3,151	3,227	4,312	6,262
有形固定資産	572	543	547	632	1,065	1,092
土地	142	142	142	142	142	142
無形固定資産	794	379	274	243	491	586
のれん	437	176	103	88	267	229
投資その他の資産	2,019	2,244	2,330	2,352	2,756	4,585
投資有価証券	558	632	543	613	648	1,667
繰延税金資産 - 固定	437	416	537	540	509	687
貸倒引当金 - 固定	-48	-15	-2	-5	-40	-40
負債合計	6,770	6,011	6,346	6,598	7,311	8,081
流動負債	5,168	4,388	4,621	4,704	5,223	6,058
買入債務	990	1,022	1,380	1,496	1,430	1,509
短期借入債務	1,517	428	31	17	43	42
短期借入金（リース債務含む）	1,500	408	9			2
一年内返済の長期借入金	17	20	23	17	43	40
前受金	823	605	431	354	520	725
固定負債	1,602	1,623	1,724	1,894	2,088	2,023
長期借入債務	14	5	31	23	159	191
長期借入金（リース債務含む）	14	5	31	23	159	191
繰延税金負債 - 固定	61	35	25	28	30	25
退職給付/給与引当金	994	1,022	1,065	1,111	1,088	1,114
資産除去債務 - 固定	128	131	133	251	280	289
純資産合計	6,218	6,850	9,194	10,816	12,712	14,829
株主資本等合計	6,189	6,818	9,159	10,769	12,658	14,763
株主資本	6,136	6,592	8,930	10,452	12,141	14,142
資本金	1,077	1,077	1,535	1,535	1,535	1,535
資本剰余金	1,114	1,128	1,704	1,703	1,703	1,703
利益剰余金	4,179	4,606	5,865	7,389	9,079	10,964
自己株式	-233	-219	-175	-176	-176	-60
評価・換算差額	54	221	230	317	517	621
その他有価証券評価差額金	113	187	122	137	158	136
為替換算調整	-31	-81	-2	119	162	388
新株予約権		6				
非支配株主持分	29	32	35	47	54	66

出所：SPEEDAデータよりSIR作成

キャッシュフロー計算書

百万円	2020/03期	2021/03期	2022/03期	2023/03期	2024/03期	2025/03期
営業活動によるキャッシュフロー	417	2,131	1,163	1,074	1,888	1,758
減価償却費及び正ののれん償却費 - CF	196	207	171	167	201	263
減価償却費 - CF	123	160	140	143	177	215
正ののれん償却費 - CF	73	47	31	24	24	48
利息及び配当金の受取額 - 営業CF	23	32	39	25	19	35
利息の支払額 - 営業CF	-4	-3	-1	-1	0	-8
投資活動によるキャッシュフロー	-527	87	-81	-542	-761	-1,977
有価証券及び投資有価証券の取得	-72	-21	-2	-47	-2	-1,142
投資有価証券の取得	-72	-21	-2	-47	-2	-1,142
有価証券及び投資有価証券の売却		10	23			
投資有価証券の売却		10	23			
有形固定資産の取得及び売却	-66	-81	-45	-80	-380	-107
有形固定資産の取得	-66	-81	-51	-81	-386	-117
有形固定資産の売却			6	1	6	10
無形固定資産の取得及び売却	-30	-22	-32	-17	-115	-185
無形固定資産の取得	-30	-22	-32	-17	-115	-185
財務活動によるキャッシュフロー	-185	-1,247	487	-281	-424	-599
短期借入による収入						2
短期借入金の返済	-44	-1,092	-400	-9		
長期債務の返済	-38	-8	-3			-12
長期借入金の返済	-38	-8	-3			-12
株式の発行	70	29	1,158	4		
株式の償還及び消却	0	0	-88	0	0	
支払配当金	-150	-152	-152	-250	-399	-561
現金及び現金同等物に係る換算差額	-2	-26	41	78	19	46
現金及び現金同等物の増加額	-296	945	1,610	329	722	-772
現金及び現金同等物期首残高	4,205	3,908	4,854	6,464	6,793	7,515
現金及び現金同等物期末残高	3,908	4,854	6,464	6,793	7,515	6,743
フリーキャッシュフロー	-110	2,218	1,082	532	1,127	-219

出所：SPEEDAデータよりSIR作成

LEGAL DISCLAIMER

ディスクレーマー／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