

## DX&SI事業が2Q業績を牽引、23/3通期の経常利益は4期連続の最高益へ

### 決算概要

- 要点:** 日本システム技術は11月10日（木）の引け後に23/3期の2Q中間決算を発表した。2Qの連結ベースの主要数値は、売上高110億4百万円(前年同期比9.6%増)、営業利益10億3百万円(同1.1%増)、経常利益10億37百万円(同3.3%増)、当期利益7億37百万円(同7.4%増)で、主にDX&SI事業が業績の増収増益基調を牽引した。また2022年10月1日付けで普通株式1対2の割合の株式分割を行った結果、同社株式の流動性が大幅に向上した。23/3期末の1株当たり年間配当金は遡及修正ベースで25円を発表しており、前期より5円の増配になる。
- 前年からの反動減の影響が縮小に向かう:** 前年同期2Qとの比較では二桁近い売上高増収に対して、増益ながら営業利益率は0.8%ポイント低下し9.1%になった。これは収益性が高いパッケージ事業の戦略的・大学経営システム「GAKUENシリーズ」と金融機関向け情報統合システム「BankNeo」の両プログラム・プロダクト販売が前期2Qに集中していたことの反動の影響が大きい。通常は年度末の4Q(1月-3月)に最も高い売上高になる傾向がある両製品だが、ユーザーである大学と金融機関が前倒し的に両製品の導入を前期2Qに行った。同様に医療ビッグデータ事業でも収益性の高い分析サービスが新型コロナウイルス感染症に絡む需要増もあり、前期2Qに売上計上が集中してしまっていた。しかし1Q(4-6月)との四半期比較では、5.1%の営業利益率が2Qでは大きく改善しており反動減の影響は縮小に向かっていると考えられる。
- 過去最高業績の連続更新へ:** 23/3期の会社の業績予想は期初予想から変更がなく、売上高224億円(前年同期比4.7%増)、営業利益21億20百万円(同6.0%増)、経常利益21億60百万円(同5.2%)、当期純利益13億70百万円(同3.0%増)としており、売上高は10期連続、経常利益は4期連続の最高値を見込んでいる。2Q末時点でパッケージ事業及び医療ビッグデータ事業の事業業績は前倒しで進捗している。DX&SI事業も豊富なソフトウェア開発案件受注残があり、今期の収益拡大を下期にかけて牽引していく見通しである。

決算期	売上高 (百万円)	前年比 (%)	営業利益 (百万円)	前年比 (%)	経常利益 (百万円)	前年比 (%)	当期利益 (百万円)	前年比 (%)	EPS <sup>(3)</sup> (円)	DPS <sup>(3)</sup> (円)
2018/3	15,630	9.9	742	29.9	785	25.8	579	40.9	55.2	14.0
2019/3	16,869	7.9	856	15.4	870	10.8	318	-45.1	10.0	14.0
2020/3	18,020	6.8	971	13.4	1,022	17.5	-31	-	-2.9	14.0
2021/3	18,789	4.3	1,216	25.2	1,310	28.2	579	-	54.0	14.0
2022/3	21,400	13.9	2,001	64.6	2,053	56.7	1,331	129.9	112.4	20.0
2023/3 会予 <sup>(1)</sup>	22,400	4.7	2,120	6.0	2,160	5.2	1,370	3.0	111.7	25.0
2022/3 2Q <sup>(2)</sup>	10,042	-	992	-	1,004	-	686	-	60.2	-
2023/3 2Q <sup>(1)</sup>	11,004	9.6	1,003	1.1	1,037	3.3	737	7.4	60.2	-

出所: 同社決算短信よりSIR作成

注(1): 2022年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行った。

注(2): 「収益認識に関する会計基準」等を22/3期1Q連結会計期間の期首から適用していることから対前年四半期増減率は記載されていない。

注(3): 1対2の株式分割を反映して遡及修正後のEPSとDPSを記載。

### 2Q Follow-up



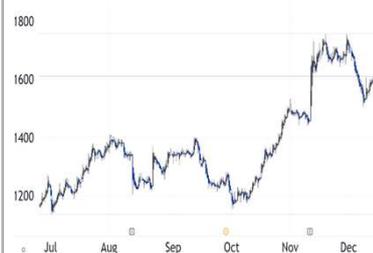
#### 注目点:

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。新事業ポートフォリオの導入と成長戦略で最高益の更新が続こう。

#### 主要指標

株価 (12/14)	1,607
年初来高値 (11/18)	1,757
年初来安値 (1/28)	1,005
10年間高値 (22/11/18)	1,757
10年間安値 (13/1/4)	575
発行済株式数(百万株)	12.418
時価総額 (十億円)	19,956
EV (十億円)	12,855
株主資本比率(3/31)	58.94%
23/3 PER (会予)	14.5x
22/3 PBR (実績)	1.7x
22/3 ROE (実績)	16.7%
23/3 DY (会予)	1.6%

#### 6週株価チャート (週足)



中嶋 俊彦  
シニアアナリスト

[research@sessapartners.co.jp](mailto: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イマーをご覧ください。

増収増益だが若干低下した営業  
利益率

前期2Qに売上が集中したこと  
による反動減の煽り

### 23/3期2Q決算概要

2Q連結ベースの主要数値は、売上高110億4百万円(前年同期比9.6%増)、営業利益10億3百万円(同1.1%増)、経常利益10億37百万円(同3.3%増)、当期利益7億37百万円(同7.4%増)となった。DX&SI事業の収益拡大が業績全体の増収増益基調を牽引した。一方で、営業利益率は前年同期2Q比較で0.8%ポイント低下し9.1%になった。これは収益性が高かったパッケージ事業と医療ビッグデータ事業の減収減益の影響が大きかった。事業別の概要は次の通り。

DX&SI事業の売上高は68億70百万円(同9.5%増)、セグメント営業利益は10億44百万円(同24.5%増)を達成。増収増益の主な背景は、旧「ソフトウェア事業」において新規・既存顧客ともに大型プライム案件が拡大したことに加え、旧「システム販売事業」において昨年から続く世界的な半導体不足の影響が回復基調となったこと等より主力の機器販売が増収となり、同事業全体の収益性が大幅に向上した。

パッケージ事業は、売上高20億51百万円(同3.8%減)、セグメント営業利益5億55百万円(同29.3%減)となった。戦略的大学経営システム「GAKUENシリーズ」(「GAKUEN RX」と「GAKUEN UNIVERSAL PASSPORT RX」が中核商品)及び金融機関向け情報統合システム「BankNeo」の両ブランドの受注は堅調に推移した。一方、収益性の高い両ブランドのPP(プログラム・プロダクト)販売が前年同期にそれぞれ集中したことによる反動減に加え、GAKUENシリーズにおける導入支援サービス等が減収になったことが減収減益の主な要因である。

医療ビッグデータ事業は、売上高7億18百万円(同2.9%減)、セグメント営業利益70百万円(同45.8%減)となった。事業全体における受注は堅調に推移したものの、収益性の高い分析サービス等の売上計上時期が前年同期に集中するなどパッケージ事業と同様な反動減が収益の低下に大きく影響した。

グローバル事業は、売上高13億63百万円(同52.0%増)、営業利益1億84百万円となり、ほぼセグメント営業利益がゼロだった前年同期から黒字化に転換している。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合いが既存の主力顧客のみならず新規顧客に拡大したことに加え、円安効果から海外子会社の連結利益が上昇した。

前期2Qにパッケージ事業と医療ビッグデータ事業の売上計上が集中したことで前年同期比較の営業利益率は低下したが、1Q(4-6月)との四半期比較では、営業利益率5.1%がこの2Qでは9.1%になっていることから、反動減の影響は縮小に向かっている。財政状況は増益などから純資産が前年Q2より14億75百万円増加し156億87百万円となり自己資本比率も前年Q2の60.6%から62.5%まで上昇した。また23/3期2Qにおいて有利子負債残高がゼロになっており、財政基盤は極めて安定した状況になっている。

#### 事業別売上高・セグメント営業利益(23/3期2Q、単位:百万円)

	DX & SI パッケージ 医療ビッグ グローバル				合計	調整額 <sup>(1)</sup>	PL計上額 <sup>(2)</sup>
	事業	事業	データ事業	事業			
売上高							
1. 外部顧客への売上高	6,870	2,051	718	1,363	11,004	-	11,004
2. セグメント間の内部							
売上高又は振替高	42	28	-	18	88	-88	-
計	6,912	2,079	718	1,382	11,092	-88	11,004
セグメント営業利益	1,044	555	70	184	1,855	-852	1,003

出所: 同社決算短信よりSIR作成

注(1)調整額は各事業セグメントに帰属しない全社費用等で一般管理費に含まれている。

注(2)セグメント利益は四半期PLの営業利益と同じである。

Q1比較では反動減の影響が顕著に縮小傾向に向かっている

過去最高業績の連続更新へ

## 23/3期会社通期業績見通し

23/3期の会社の業績予想は期初予想から変更がなく、売上高224億円(前年同期比4.7%増)、営業利益21億20百万円(同6.0%増)、経常利益21億60百万円(同5.2%)、当期利益13億70百万円(同3.0%増)としており、売上高は10期連続、経常利益は4期連続の最高値になる模様である。

半期毎の業績推移及び進捗状況(22/3期～23/3期、単位:百万円)

	22/3期			23/3期			進捗率 (上期/通期)
	上期	下期	通期	上期(実績)	下期(予想)	通期(予想)	
売上高	10,042	11,357	21,399	11,004	11,396	22,400	49.1%
営業利益	992	1,008	2,000	1,003	1,117	2,120	47.3%
営業利益率	9.9%	8.9%	9.3%	9.1%	9.8%	9.5%	-

出所: 同社決算短信よりSIR作成

大型プライム案件受注の増加が  
顕著

上期である2Q時点の23/3期通期業績予想に対する進捗状況は上記図表の通り。売上高は49.1%、営業利益で47.3%の進捗率になっている。以前、同社のインシヤルレポート(2022/9/12発行)で触れたが、同社の業績は下期型であり、22/3期までの過去5年間の四半期別売上高では、全ての年度で4Q売上高が他の四半期売上高よりも高いという季節性の特徴がある。公共性の比較的高い企業が同社の顧客に多いことが下期型業績の背景になっている。同社の場合、長期の受注案件を除けば概ね受注残高合計が翌2四半期の売上高として反映されることから、直近の2022年9月末の受注残高の増加から判断して下半期の会社売上高予想の達成は十分に可能だと考えられる。特にDX&SI事業の受注残高は対前年比較で32.6%と著しい伸び率になっている。受注案件規模は金額ベースで数千万円台の案件が平均して多かったが、最近の傾向は1億円を超える規模で、直接に顧客から元請けとして受注する大型プライム案件が増えてきている。DX&SI事業は上期同様に下期にかけても23/3期業績を牽引していくと思われる。パッケージ事業及び医療ビッグデータ事業の業績は前倒しで進捗している。DX&SI事業も豊富なソフトウェア開発案件受注残高があり、今期の収益拡大を下期にかけて牽引していく見通しである。前年2Qに売上が集中したことによってこの2Qでは減収減益になったパッケージ事業及び医療ビッグデータ事業は下期にかけて収益の改善が進んでいる模様である。

下期もDX&SI事業が業績を牽引

受注残高の推移(2019年3月末～2022年9月末、単位:百万円)

事業/時点									22/9伸び率
	2019年3月末	2019年9月末	2020年3月末	2020年9月末	2021年3月末	2021年9月末	2022年3月末	2022年9月末	(対21/9)
DX & SI事業	2,738	2,622	2,937	3,099	2,766	3,121	3,857	4,138	32.6%
パッケージ事業	1,237	1,251	1,349	2,764	2,301	2,423	1,902	2,521	4.0%
医療ビッグデータ事業	619	549	532	782	692	900	727	1,095	21.7%
グローバル事業	0	0	0	0	0	0	0	0	-
受注残高合計	4,595	4,423	4,818	6,645	5,760	6,446	6,486	7,754	20.3%

出所: 同社決算説明会資料よりSIR作成

## ディスクレイマー／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**

東京都渋谷区広尾5-3-18

[info@sessapartners.co.jp](mailto:info@sessapartners.co.jp)