



平林 武昭 社長

日本システム技術株式会社(4323)



企業情報

市場	東証 1 部
業種	情報・通信
代表取締役社長	平林 武昭
所在地	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
決算月	3 月末日
HP	https://www.jast.jp/

株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
2,489 円	6,161,607 株		15,336 百万円	8.9%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(倍)
30.00 円	1.2%	152.37 円	16.3 倍	1,265.96 円	2.0 倍

*株価は 12/17 終値。発行済株式数は直近期決算短信より(発行済株式数から自己株式を控除)。ROE、BPS は前期末実績。

*EPS と DPS は、22/3 期の会社予想。

*数値は四捨五入。

業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2018 年 3 月(実)	15,630	741	785	579	110.36	28.00
2019 年 3 月(実)	16,868	856	870	317	60.58	28.00
2020 年 3 月(実)	18,019	970	1,021	-30	-5.76	28.00
2021 年 3 月(実)	18,789	1,216	1,310	578	107.95	28.00
2022 年 3 月(予)	19,500	1,330	1,360	820	152.37	30.00

*単位: 百万円、円。予想は会社側予想。当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。以下同様。

日本システム技術の 2022 年 3 月期第 2 四半期決算概要などについて、ブリッジレポートにてご報告致します。

—目次—

1. 会社概要

2. 2022 年 3 月期第 2 四半期決算概要

3. 2022 年 3 月期業績予想

4. 中期事業構想

5. 今後の注目点

<参考:コーポレートガバナンスについて>

今回のポイント

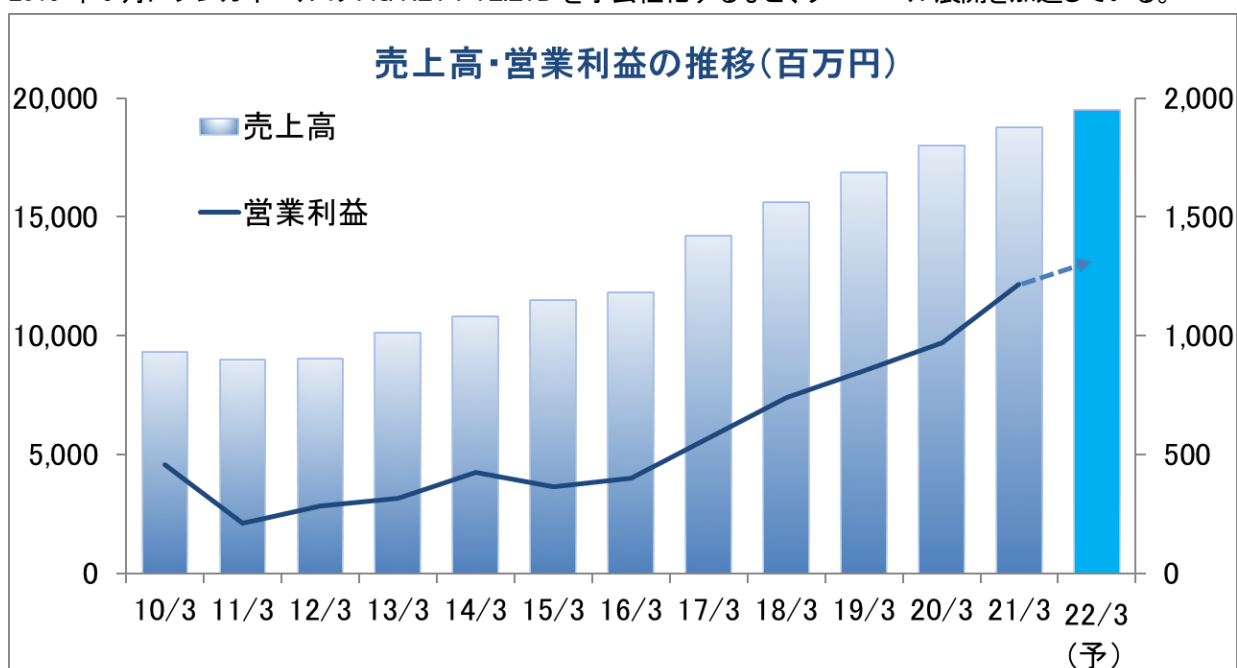
- 22/3 期第 2 四半期の売上高は前年同期比 124.9%増の 100 億 42 百万円。売上高は半導体不足の影響を受けハード機器の調達に当初想定時期より延伸したこと等により、システム販売事業で前年同期を下回ったものの、新型コロナウイルス感染拡大による大口顧客を中心とした開発投資の一部凍結が収束傾向となったことなどによりソフトウェア事業で前年同期を上回った他、GAKUEN 事業と医療ビッグデータ事業でも増加した。利益面は前年同期比 4,313.0%増の 9 億 92 百万円の営業利益。売上高が減少したシステム販売事業において前年同期を下回ったものの、売上高が増加した他の全ての事業で増益となった。
- 22/3 期の会社計画は、売上高が前期比 3.8%増収の 195 億円、営業利益が同 9.3%増益の 13 億 30 百万円の予想から修正なし。受託開発型の事業では、利益を拡大しつつ次世代ビジネスのスタートアップを創出する。また、GAKUEN及び医療ビッグデータなどの自社ブランド事業では、各事業のブランド力向上とシェア拡大を進めるとともに、新技術・新商材の研究開発及び新事業の立ち上げを図る方針である。配当も前期から 2 円増配の期末 30 円/株の予定を据え置き。
- 同社はプライム市場基準達成のため流通時価総額の拡大を目指している。業績拡大は当然ながら、株価評価指標の向上を目的に配当政策、IR 活動、ブランディング戦略が強化される見込みである。また、非流通株の流通株式化や株式分割による流動性の向上や株式優待制度の構築も検討している模様である。時価総額増大に向けた今後の取組みが注目される。

1. 会社概要

ソフトウェア事業(22/3 期上期売上構成比 69.9%)、GAKUEN事業(同 17.1%)、システム販売事業(同5.9%)、医療ビッグデータ事業(同 7.4%)を行っている。

<沿革>

設立は、1973 年 3 月。JAST(同社)の特徴である教育機関向け業務パッケージには、90 年代前半から取り組んでおり、94 年 10 月に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」の販売を、98 年 8 月に大規模大学向け ERP 「GAKUEN REVOLUTION(学務)」の販売を、2000 年 2 月に学校関係者間の情報ネットワークを実現する統合型 Web サービスシステム「UNIVERSAL PASSPORT」の販売を、それぞれ開始。01 年 11 月のジャスダック上場を経て、03 年 2 月に東証二部に株式を上場、2017 年 6 月に一部へ市場変更した。また、2018 年 11 月にマレーシアの Virtual Calibre グループを子会社化、2019 年 5 月にシンガポールの AG NET PTE.LTD を子会社化するなど、グローバル展開を加速している。



<特徴>

1. 経営理念

「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、プラットフォーム等を問わず、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、顧客、株主、社員、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標としている。

また、このような成長の原動力となるのは従業員一人一人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、との信念に基づいた「人づくり」経営に徹することになっている。

(経営理念の基本的考え方)

「天爵を修めて人爵これに従う」=天爵を修めることで、はじめて人爵を与えられる。人爵を得て、その結果として天爵を与えられることはない。

2. 事業内容

ソフトウェア事業(ソフトウェアの受託開発)

完全独立系の強みを活かし、幅広い分野に渡り多種多様な情報システム/サービスを提供している。

① ビジネスアプリケーション

各業界向けにシステムの提案から開発、運用、保守まで一貫したITサービス

② エンジニアリングアプリケーション

スマートデバイスやAV機器組込システム、地デジ・カーナビ等情報通信関連システム

③ その他ソリューション【JAST ブランド】

- ・金融機関向けパッケージ BankNeo
- ・人材資源開発ソリューションAGHRM®
- ・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
- ・Office DX 顔認証打刻

GAKUEN事業(大学経営ソフトウェアパッケージの開発、販売)【JAST ブランド】

事務システム/ポータルシステムを融合した文教 IT トップブランド”GAKUEN”シリーズを中核に、文教 DX を推進するトータルソリューションを提供している。

① 学校事務支援統合システム GAKUEN^{RX}

② 大学向け統合型 Web サービスシステム UNIVERSAL PASSPORT^{RX}

システム販売事業(IT機器の販売及び情報通信インフラ構築)

文教・公共分野へ業界特化し、インフラ構築/クラウドサービスの提供から運用保守/関連 SI まで、ICT インフラのワンストップソリューションを提供している。

① インフラ設計構築

システムインフラを中心とした、ハードウェア・ソフトウェアの設計・構築サービス

② システム製品販売

システム 製品提案から運用保守のトータルサポート

③ クラウドサービス

現行環境の課題分析や運用提案、設計/構築、導入後サポートまでのワンストップサービス

④ ICT コンサルティング

企業の ICT 導入に関し、現状分析から導入・実装・保守・サポートまでワンストップで提供

医療ビックデータ事業(医療情報データの点検分析及び関連サービス)【JAST ブランド】

レセプト点検事業を中心に 5 つのヘルスケア関連事業を展開。医療データ利活用と保険者業務改革を推進するワンストップサービスを提供している。

- ① レセプト自動点検システム JMICS
- ② 保険者業務支援サービス iBss
- ③ 生活保護向けレセプト管理システム RezeptPlus(富士通 Japan 株式会社の商標)
- ④ データヘルス事業
保険者様の課題や目的に応じてデータ収集から効果測定までワンストップで提供
- ⑤ データ利活用事業
レセプトや特定健診データ等を匿名加工し、データセットや分析レポートとして提供

3. JAST ブランド: GAKUEN

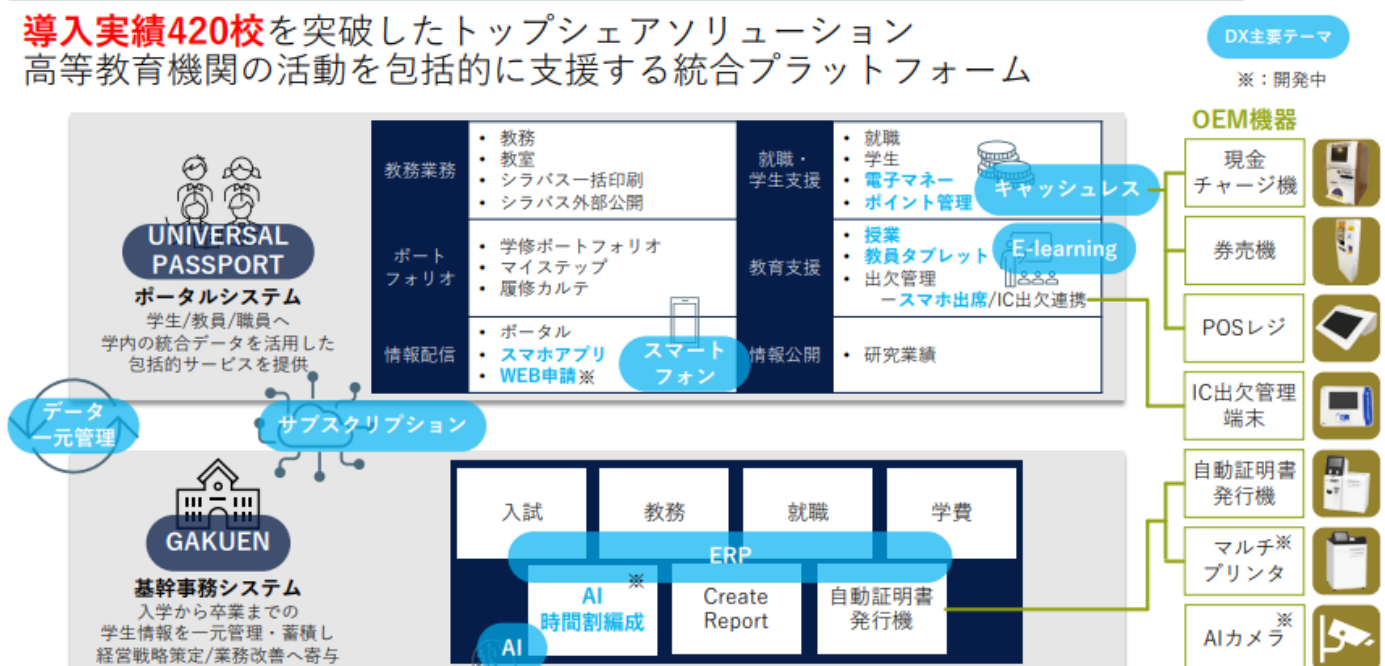
GAKUEN は、大学向け経営改革ソリューションとして提供している統合業務パッケージであり、1994 年 10 月の発売以来、導入実績 420 校を突破したトップシェアソリューション。高等教育機関の活動を包括的に支援し文教マーケットにおいて高い評価を受けている。特徴は、大規模な総合大学から小規模の短期大学に至るまで、主要業務を全方位でカバーしているため、パラメーターの設定だけで大学個々のニーズに柔軟に対応できる事。つまり、カスタマイズの必要がないため、ユーザーは導入時及びその後の運用・メンテナンスに関わるトータルコストを削減する事ができる。なお、1 案件あたりの導入金額は数 10 万円～数億円と、導入規模により広範囲にわたる。

少子化問題への取り組み戦略のひとつとして、大学各校は優秀な学生を確保するべく、学生向けサービスや経営品質の向上に取り組んでいる。しかし、全国に約 1,200 校あると言われる大学・短大の大半がメインプレーヤー等による手作りのシステムやカスタマイズを前提としたパッケージを使っているという。品質・価格両面での優位性に強み。

加えて、当初の事務支援から、運用サービス、KIOSK 端末等 OEM 機器、BCP 対策、学生育成支援、経営戦略支援など、大学を取り巻く総合 IT サービスに進化している点も特徴である。売上高が、下記の内容に分類される。

凡例	内容
パッケージ販売	学校経営統合パッケージの販売収益
導入サービス	パッケージの導入コンサルティング収益
パッケージ保守	パッケージの保守契約収益
EUC 開発	パッケージ販売に伴う関連システムの個別受託開発の収益
仕入販売	ハードウェア及び他社商品の仕入販売収益
運用サービス	システムの運用支援に関する収益

導入実績420校を突破したトップシェアソリューション 高等教育機関の活動を包括的に支援する統合プラットフォーム

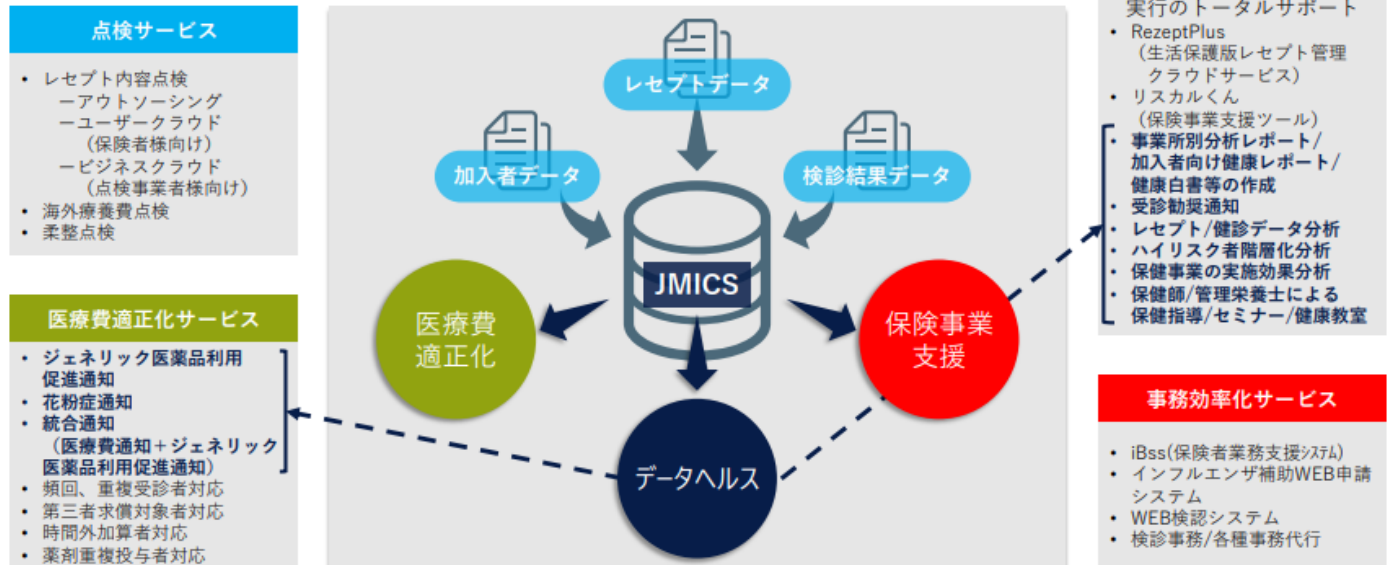


(同社決算説明会資料より)

4. JAST ブランド:JMICS

JMICS は、月間レセプト処理数 800~1000 万枚を誇る大量のレセプトデータから医療費適正化と健康増進に貢献するワンストップサービスである。レセプト内容点検を行うことで、定例的にレセプト情報を蓄積し、医療情報基盤を構築。また、健康診断結果情報・加入者情報他を付加することにより、保険事業推進へ更なる活用が望まれる。提供サービスは、点検サービス、医療費適正化サービス、保険事業支援サービス、事務効率化サービスと多岐にわたり、ワンストップで利用が可能。

月間レセプト処理数800~1000万枚、大量のレセプトデータから医療費適正化と健康増進に貢献するワンストップサービス



(同社決算説明会資料より)

5. JAST ブランド:BankNeo

BankNeo は、導入容易性と拡張性を活かしたスマート&ニッチソリューションを豊富に展開金融機関の DX を推進する統合パッケージである。全国の金融機関で多数の導入実績があり、スモールスタートによる導入が容易性、導入後の高い拡張性、30 年を超えて蓄積した豊富なノウハウ、顧客ニーズを捉えたサービスラインナップなどが武器となっている。



(同社決算説明会資料より)

BRIDGE REPORT



6. グループ拠点及びグローバル展開

大阪と東京の2本社制を敷いており、早くから海外に開発拠点を展開している事も特徴。また、2006年8月には、大学向けマーケットを中心とする文教分野での業容拡大を図るべく、首都圏の大規模大学を中心に、システム機器等の販売で実績のあるアルファコンピュータ(株)の全株式を取得した。これにより、パッケージ、情報機器及びネットワーク等を一貫して提供する大学向けSI(システム・インテグレーション)事業の大規模展開が可能となった。

加えて、JMICS(医療情報サービス)を独立事業化、2013年7月には(株)ODKソリューションズの発行済株式総数の3.66%を取得、資本提携をおこない、文教分野での相互事業拡大を狙う。また、2016年5月には広範な分野でシステム・ソリューションビジネスを展開する総合ソフトウェア開発企業である(株)アイエスアールを子会社化。東京エリアでの事業拡大およびSIサービスの強化に寄与するものと期待される

その他、2017年11月には(株)コウエルへの出資及び協業強化。これにより、日本及びベトナムにおけるグローバル・アウトソーシング拡大、パッケージ商材の開発、ITエンジニアの採用・育成等を協業することが可能となった。更に、2018年4月にJAST Asia Pacific Co., Ltdを同社の99.97%の出資によりタイに設立。2018年10月にマレーシアの独立系システムコンサルティング会社であるVirtual Calibreグループ3社(Virtual Calibre SDN. BHD.、Virtual Calibre MSC SDN. BHD.、Virtual Calibre Consulting SDN. BHD.)の株式を取得し、連結子会社化した。また、2019年5月には、シンガポールのAG NET PTE. LTDの連結子会社化によりHRM((Human Resource Management)分野への新規参入を果たした。今後もASEAN地域における更なる事業拡大を目指す。



(同社決算説明会資料より)

BRIDGE REPORT



2. 2022 年 3 月期第 2 四半期決算概要

(1) 連結業績

	21/3 期 第 2 四半期	構成比	22/3 期 第 2 四半期	構成比	前年同期比
売上高	8,042	100.0%	10,042	100.0%	+24.9%
売上総利益	1,775	22.1%	2,719	27.1%	+53.2%
販管費	1,752	21.8%	1,726	17.2%	-1.5%
営業利益	23	0.3%	992	9.9%	+4,313.0%
経常利益	58	0.7%	1,004	10.0%	+1,731.0%
親会社株主に帰属する四半期純利益	-309	-3.8%	686	6.8%	-

*単位: 百万円

*数値には(株)インベストメントブリッジが参考値として算出した数値が含まれており、実際の数値と誤差が生じている場合があります(以下同じ)

前年同期比 24.9%の増収、同 4,313.0%の営業増益

22/3 期第 2 四半期の売上高は前年同期比 24.9%増の 100 億 42 百万円。売上高面では、世界的な半導体不足の影響を受けハード機器の調達当初想定時期より延伸したこと等により、主力の大学向け機器販売が前年同期を下回ったことなどによりシステム販売事業で減少した。一方、新型コロナウイルス感染拡大による大口顧客を中心とした開発投資の一部凍結が収束傾向となったことなどによりソフトウェア事業で前年同期を上回った他、利益率の高い大学向け PP (プログラム・プロダクト) の新シリーズ「GAKUEN RX」「GAKUEN UNIVERSAL PASSPORT RX」等が順調に拡大した GAKUEN 事業と、前年同期にやや低調となったレセプト自動点検サービスが回復基調となったことなどにより医療ビッグデータ事業でも増加した。

利益面では同 4,313.0%増益の 9 億 92 百万円の営業利益となった。売上高が減少したシステム販売事業で前年同期を下回ったものの、売上高が増加したその他全ての事業で増益となった。また、ソフトウェア事業において前年同期に発生した一部の受託開発案件の不採算の影響がなくなったことや、医療ビッグデータ事業において分析及び通知サービス、生活保護等版レセプト管理クラウドサービス及び保険者業務支援サービス等の高収益ビジネスが増加したことも収益性の向上に寄与した。売上総利益率は 27.1%と前期比 5 ポイント上昇、売上高対販管費率も同 4.6 ポイント低下した。この結果、売上高営業利益率は 9.9%と同 9.6 ポイント上昇した。その他、営業外収益で助成金収入が前年同期よりも減少したことなどにより、経常利益は同 1,731.0%増益の 10 億 4 百万円と増益率が営業利益の増益率を下回った。一方、前年同期に計上したシンガポールの連結子会社である AG 社に係るのれん等の減損損失が今上期は発生しなかったことなどにより親会社株主に帰属する四半期純利益は 6 億 86 百万円と大幅に増加した。

なお、収益認識基準の適用により、売上高は 25 百万円、売上原価は 1 億 10 百万円減少し、営業利益、経常利益及び税金等調整前四半期純利益はそれぞれ 85 百万円増加している。

(2) セグメント別動向

	21/3 期 第 2 四半期	構成比	22/3 期 第 2 四半期	構成比	前年同期比
ソフトウェア事業	5,543	68.9%	6,986	69.6%	+26.0%
GAKUEN事業	1,266	15.8%	1,721	17.1%	35.9%
システム販売事業	698	8.7%	593	5.9%	-15.0%
医療ビッグデータ事業	534	6.6%	740	7.4%	38.6%
連結売上高	8,042	100.0%	10,042	100.0%	+24.9%
ソフトウェア事業	-192	-	429	43.3%	-
GAKUEN事業	174	-	498	50.3%	185.8%
システム販売事業	68	-	2	0.2%	-97.1%
医療ビッグデータ事業	-36	-	61	6.2%	-
調整額	8	-	1	-	-
連結営業利益	23	-	992	-	4,313.0%

*単位: 百万円

◎ソフトウェア事業(受託ソフトウェアの個別受託開発)

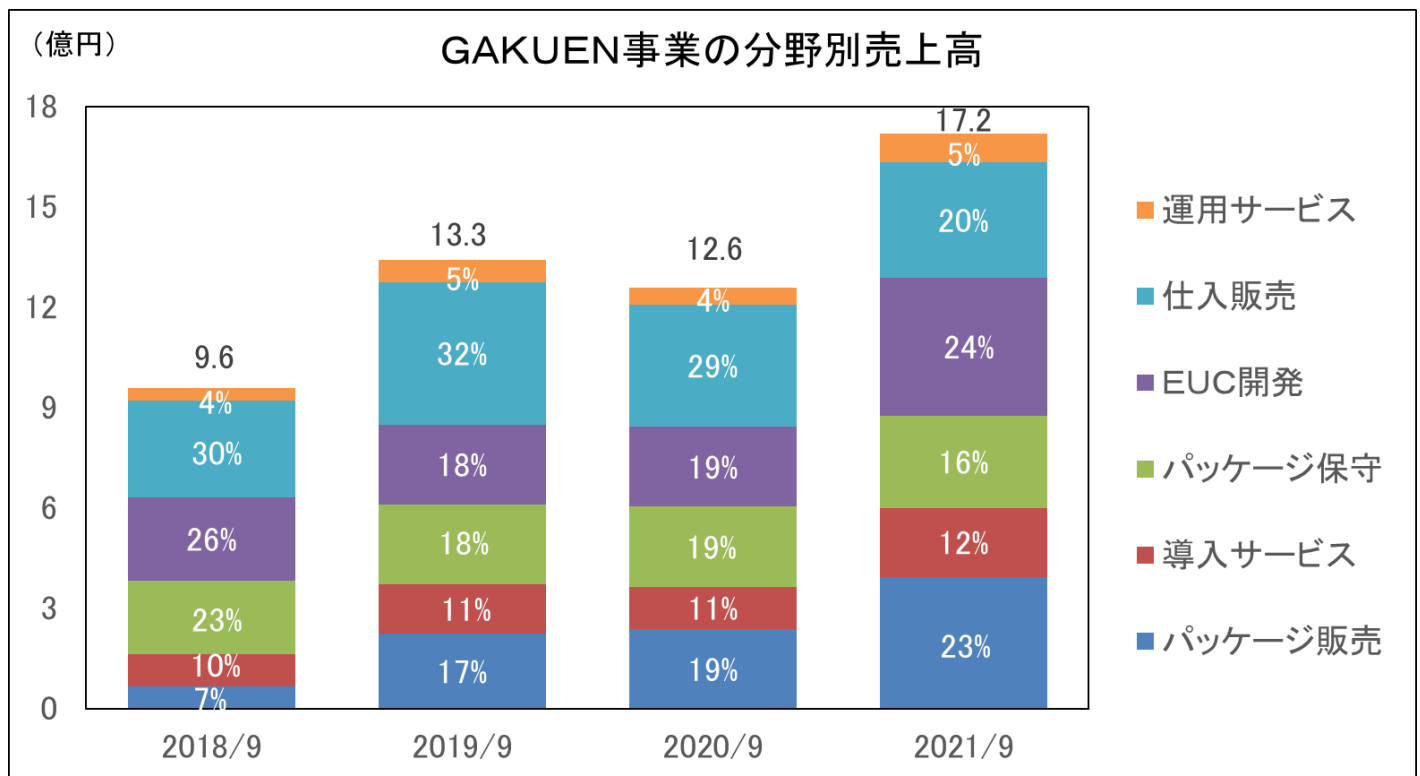
前年同期の低調な要因となった一部の受託開発案件における不採算及び新型コロナウイルス感染拡大による大口顧客を中心とした開発投資の一部凍結が収束傾向となったことに加え、金融機関向け情報統合システム「BankNeo」ライセンスの販売の好調とASEANビジネスの業績回復などにより収益性の向上も図られ、売上高 69 億 86 百万円(前年同期比 26.0%増)、セグメント利益 4 億 29 百万円(前年同期はセグメント損失 1 億 92 百万円)となった。

なお、収益認識基準の適用により、売上高は 60 百万円減少し、セグメント利益は 6 百万円増加している。

◎GAKUEN事業(大学経営ソフトウェアパッケージの開発・販売及び関連サービス)

利益率の高い大学向け PP(プログラム・プロダクト)の新シリーズ「GAKUEN RX」と「GAKUEN UNIVERSAL PASSPORT RX」の既存顧客への旧シリーズとの入れ替え需要及び同シリーズに係る新規顧客開拓が前倒しとなったことに加え、これらの導入に係る EUC(関連システムの個別受託開発)の受注量が増加したことにより、売上高 17 億 21 百万円(前年同期比 35.9%増)、セグメント利益 4 億 98 百万円(同 185.8%増)となった。分野別の売上高では、パッケージ販売やEUC開発等の構成比が高まった。

なお、収益認識基準の適用により、の売上高は 47 百万円増加し、セグメント利益は 45 百万円している。



◎システム販売事業(IT機器の販売及び情報通信インフラの構築)

世界的な半導体不足の影響を受けハード機器の調達が当初想定時期より延伸したこと等により、主力の大学向け機器販売が減少したことなどにより、売上高5億93百万円(前年同期比15.0%減)、セグメント利益2百万円(同97.1%減)となった。

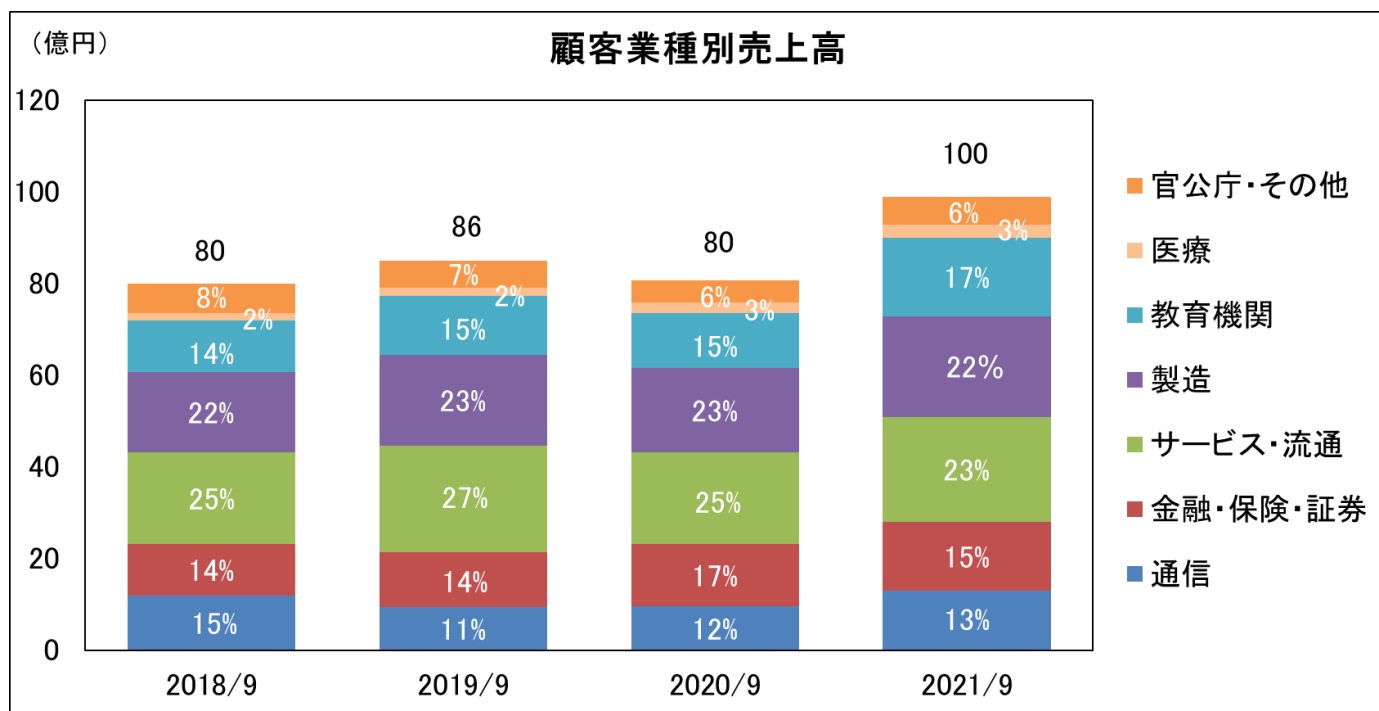
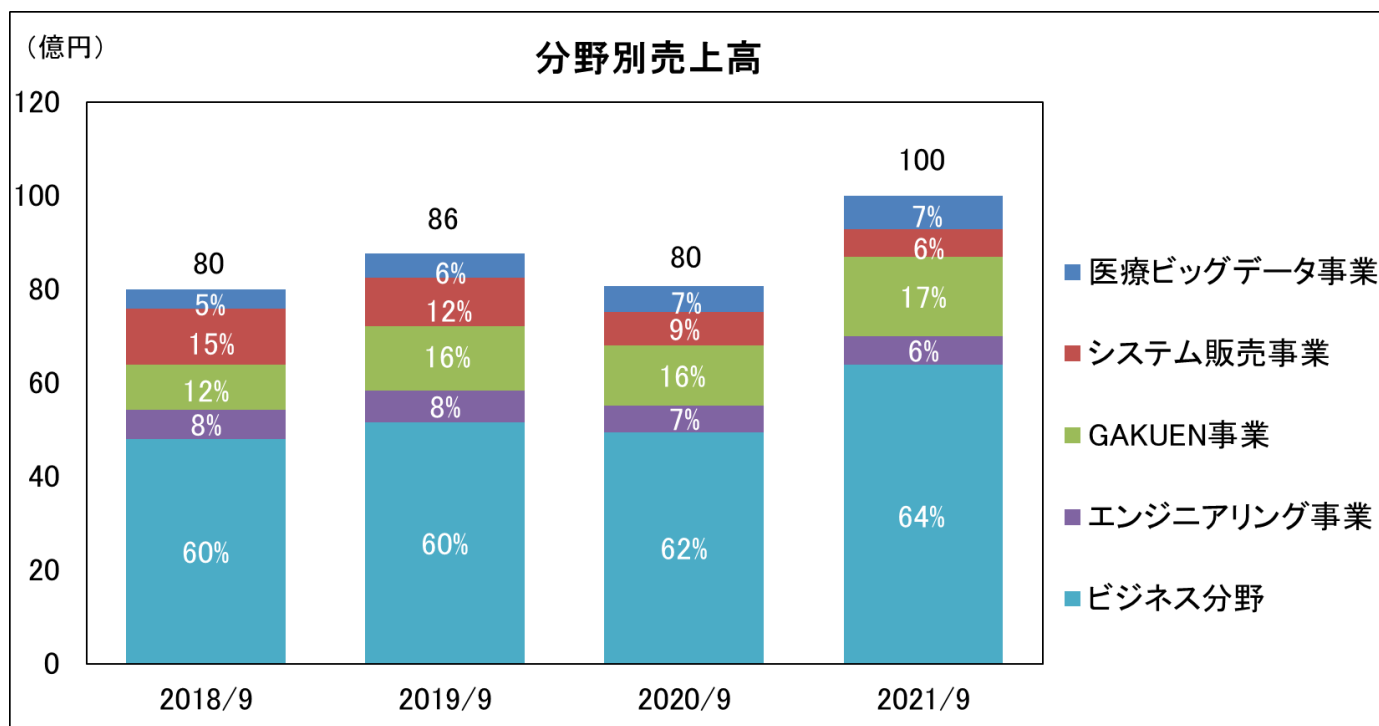
なお、収益認識基準の適用により、売上高は1億10百万円減少し、セグメント利益は9百万円減少している。

◎医療ビッグデータ事業(医療情報データの点検、分析及び関連サービス)

新型コロナウイルス感染拡大に伴う医療機関利用者の減少により前年同期はやや低調となったレセプト自動点検サービスが、回復基調となったことに加え、分析及び通知サービス、生活保護等版レセプト管理クラウドサービス及び保険者業務支援サービス等の高収益ビジネスの向上により収益性の向上も図られ、売上高 7 億 40 百万円(前期比 38.6%増)、セグメント利益 61 百万円(同前年同期はセグメント損失 36 百万円)となった。

なお、収益認識基準の適用により、売上高は 98 百万円増加し、セグメント利益は 42 百万円増加している。

BRIDGE REPORT



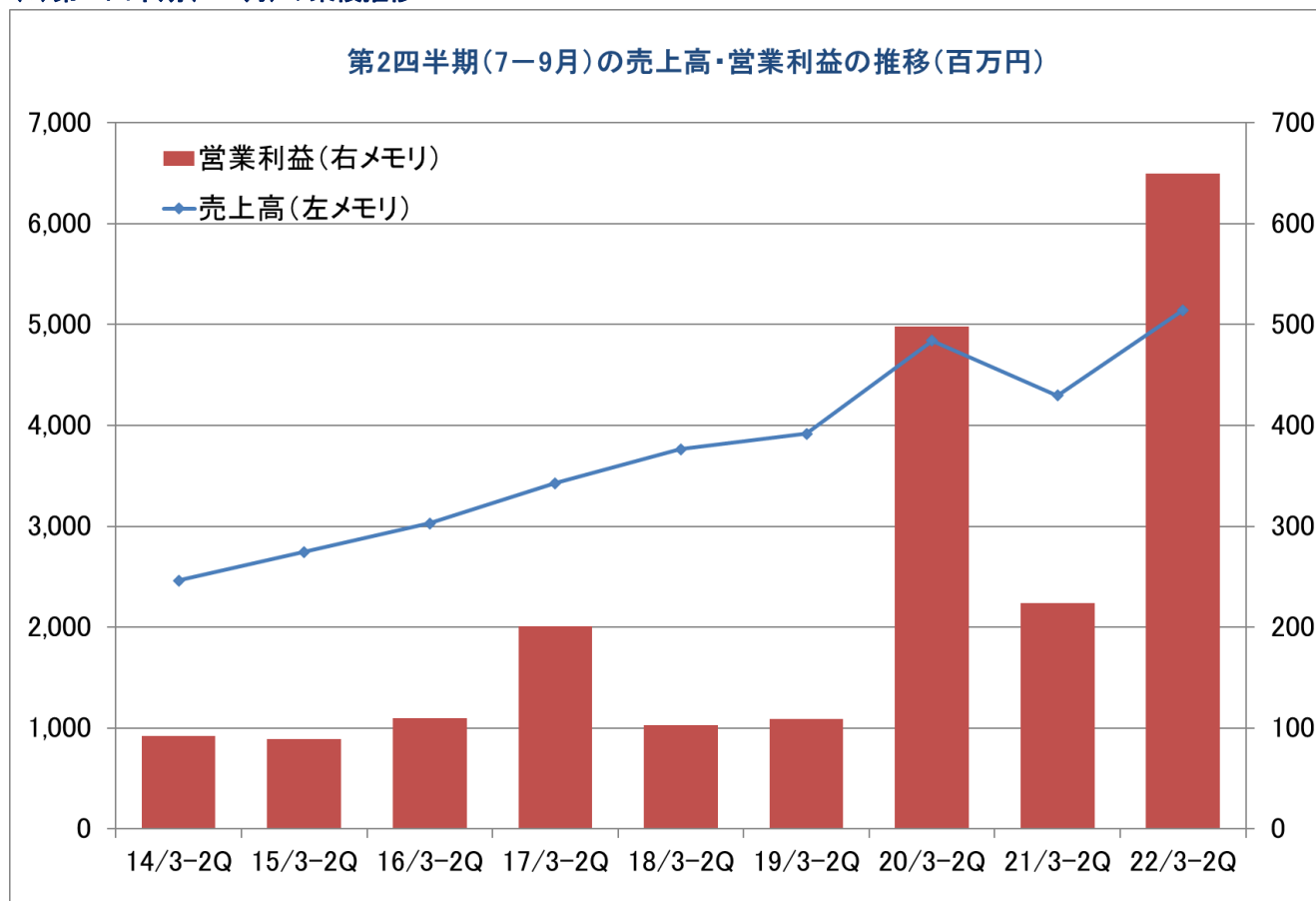
22/3 期上期の売上高は、主に金融・証券・保険、サービス・流通、製造などの業種別構成比が低下する一方、通信、教育機関などの業種構成比が上昇した。

また、大手顧客別では、上位 4 社向けが 32.1%(前年同期 33.5%)と前年同期比で低下する一方、大学等教育機関 14.7%(同 13.9%)、GAKUEN 事業代理店 3.9%(同 3.6%)、国外エネルギー関連公企業 3.8%(同 2.7%)などの構成比が高まった。

BRIDGE REPORT



(3)第2四半期(7-9月)の業績推移



今第2四半期(7-9月)は、売上高、営業利益ともに過去の同四半期と比べ高水準となった。

(4)財政状態及びキャッシュフロー

財政状態

	21 年 3 月	21 年 9 月		21 年 3 月	21 年 9 月
現預金	4,854	6,260	仕入債務	1,021	1,008
売上債権	3,953	4,205	短期有利子負債	410	8
たな卸資産	715	327	前受金・契約負債	605	1,076
流動資産	9,696	11,102	長期有利子負債	-	-
有形固定資産	542	568	負債	6,011	6,011
無形固定資産	378	371	純資産	6,850	5,565
投資その他	2,243	2,170	負債・純資産合計	12,861	14,212
固定資産	3,165	3,110	有利子負債合計	410	8

*単位:百万円

*有利子負債=借入金

2021 年 9 月末の総資産は、前期末比 13 億 51 百万円増の 142 億 12 百万円となった。業績連動に伴う売掛金回収額の増加と新株予約権の行使による新株発行及び自己株式処分による現預金が増加要因となった。負債純資産は、短期借入金が増加した一方で、新株予約権の行使による資本金と資本剰余金が主な増加要因となった。自己資本比率は 60.6%と前期末比 7.6 ポイント上昇した。また、有利子負債は 8 百万円と前期末比 4 億 2 百万円の減少となった。なお、収益認識会計基準等の適用により、利益剰余金の期首残高が 81 百万円増加している。

BRIDGE REPORT



キャッシュ・フロー

	21/3 期 第 2 四半期	22/3 期 第 2 四半期	前年同期比	
営業キャッシュ・フロー(A)	1,271	838	-432	-34.0%
投資キャッシュ・フロー(B)	-66	-57	9	-
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	1,205	781	-423	-35.2%
財務キャッシュ・フロー	-552	592	1,145	-
現金及び現金同等物期末残高	4,526	6,259	1,733	+38.3%

*単位:百万円

CF の面では、税金等調整前四半期純利益の増加やたな卸資産の減少などがあったものの売上債権の減少額の縮小などにより営業 CF のプラスが縮小した。また、投資有価証券の取得による支出の減少などにより、投資CFのマイナスが縮小したものの、フリーCFのプラスも縮小した。一方、新株の発行による収入や自己株式の処分による収入などにより、財務CFがプラスへ転じた。以上により、期末のキャッシュポジションは前期末比 38.3%増加した。

(5)トピックス

◎ソフトウェア事業

- ・ BankNeo 新製品「SMART BankNeo」発売 (2021.05.20)
- ・ Office DX 「顔認証打刻」提供開始(2021.10.14)
- ・ エクスプローラーコンサルティング(株)との営業生産性向上支援システムにおける共同開発(2021.10.18)

◎GAKUEN事業

- ・ 大日本印刷(株)との連携による、大学教務システムと教科書選定データベースを連動したDX推進支援サービスの提供 (2021.7.21)

◎医療ビッグデータ事業

- ・ 公益財団法人 佐々木研究所附属 杏雲堂病院院長 相馬正義氏および(株)データフォーシーズとの新型コロナウイルス情報ダッシュボードサービス提供(2021.04.28)
- ・ 慶応義塾大学および理化学研究所との新型コロナウイルスに関する共同研究の中間報告(2021.05.07)

◎その他

- ・ JAST健康保険組合の設立(2021.07.01)
- ・ 第2回新株予約権(行使価額修正条項付)の行使完了(2021.09.22)
- ・ プライム市場に向けた計画書を提出・公開(2021.11.24)

BRIDGE REPORT



3. 2022 年 3 月期業績見通し

(1) 通期連結業績

	21/3 期 実績	構成比	22/3 期 予想	構成比	前期比
売上高	18,789	100.0%	19,500	100.0%	+3.8%
営業利益	1,216	6.5%	1,330	6.8%	+9.3%
経常利益	1,310	7.0%	1,360	7.0%	+3.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	578	3.1%	820	4.2%	+41.7%

* 単位: 百万円

前期比 3.8%増収、同 9.3%営業増益予想

同社は、「未来社会へのイノベーションと高付加価値ビジネスの創出により市場を席捲する。」を年度方針に掲げている。受託開発型ビジネスでは、最大基盤事業として利益拡大しつつ、次世代ビジネスのスタートアップを創出する。GAKUEN、医療ビッグデータ、BankNeoなどの自社ブランド事業では、各事業のブランド力向上とシェア拡大を進めるとともに、新技術・新商材の研究開発及び新事業の立ち上げを図る方針である。加えて、アライアンスとグローバル化を継続して展開する。また、研究開発については、製品開発と新ビジネスシーズの創出の両面で取組み、各ブランド、SI事業間の知見横展開による内部シナジーを創出する。

上期が終了し22/3期の会社計画は、売上高が前期比3.8%増収の195億円、営業利益が同9.3%増益の13億30百万円の予想から修正なし。一般管理費や新規事業推進などによる販管費の増加を予想しているものの、ソフトウェア事業の拡大と収益性向上に加え、ブランド事業(GAKUEN、医療ビッグデータ、BankNeo)が増収増益に寄与する。また、GAKUEN事業におけるRX製品のラインナップ完成に伴い研究開発が減少することも増益に寄与する見込みである。売上高営業利益率は、6.8%と前期比0.3%向上する前提。その他、シンガポールの連結子会社であるAG社に係るのれん等の減損損失がなくなることなどにより親会社株主に帰属する当期純利益の増益が大きくなる。

また、配当も、前期から2年増配の期末30円/株の予定を据え置き。

(2) 投資計画

	18/3 期	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期計画
ソフトウェア事業	64	54	112	150	増加
GAKUEN事業	274	332	245	159	減少
医療ビッグデータ事業	98	65	45	50	微増
その他	20	39	38	39	微増
研究開発費合計	458	492	442	339	減少

* 単位: 百万円。

ソフトウェア事業の研究開発費は前期比増加の計画。BankNeoでは、クラウド製品と新商材開発へ、その他ソフトウェアでは、顔認証ソリューション、新商材開発、AGHRMバージョンアップへ投資する。GAKUEN事業の研究開発費は前期比減少の計画。RX製品ラインナップ完成、周辺ソリューション拡充へ投資する。医療ビッグデータ事業の研究開発費は前期比微増の計画。データ利活用サービス拡大、BtoBtoC向け製品強化へ投資する。また、その他も微増の計画。新商材開発、新技術研究、COVID-19共同研究へ投資する。研究開発費合計では、前期比減少の計画もテーマ数は増加する見込み。次世代製品開発や新技術研究を中心に研究開発費を投じる。

(3) 受注残高の推移

事業/期	2018 年 9 月	2019 年 3 月	2019 年 9 月	2020 年 3 月	2020 年 9 月	2021 年 3 月	2021 年 9 月
ソフトウェア	2,066	2,455	2,336	2,706	2,749	2,635	2,822
GAKUEN	1,346	1,084	1,079	1,109	2,559	1,994	2,164
システム販売	302	435	457	472	556	440	559
医療BD	563	619	549	532	782	693	901
受注残高合計	4,278	4,595	4,423	4,819	6,646	5,761	6,446

* 単位: 百万円

前期末の受注残を消化し上期決算は売上高が拡大したものの、引き続き豊富な受注残高を抱えている。

BRIDGE REPORT



(4) 通期業績予想に対する第 2 四半期実績の進捗状況

	22/3 期 第 2 四半期	22/3 期 通期会社予想	進捗率
売上高	10,042	19,500	51.5%
営業利益	992	1,330	74.6%
経常利益	1,004	1,360	73.8%
四半期(当期)純利益	686	820	83.7%

* 単位: 百万円。

22/3 期第 2 四半期は、通期の会社計画に対して、売上高、各段階利益ともに 50%以上の進捗率となっている。同社は、例年第 4 四半期に売上高と各段階利益が多くなる傾向があることを考慮すると、今期の会社計画達成に向けて、極めて順調に推移していると言える。

(5) 時価総額拡大へ向けた方針

同社は、2022 年 4 月に予定される株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、2021 年 11 月 24 日にプライム市場を選択する申請書を提出した。しかし、同社は移行基準日時点(2021 年 6 月 30 日)において、流通株式時価総額で当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成した。今後、業績成長及び株価評価指標向上を意識した各種取り組みを実施し、流通株式時価総額の拡大を目指す。具体的には、需要面において業績成長(26/3 期中期計画一売上高 300 億円、経常利益 30 億円)を通じて EPS の向上を図るとともに、配当政策、IR 活動の機能強化、ブランディング戦略(PR 活動)などを通じて PER の向上など株価評価指標の向上を図る。また、供給面において流通株式の供給量増加を通じて、流通株式比率の向上を図る方針である。加えて、非流通株の流通株式化や株式分割による流動性の向上や株式優待制度の構築も検討する。

4. 中期事業構想

[JAST 流 DX 構想]

ワークイノベーション、価値観の変化、BCP 対策など New Normal 社会実現への対応、SDGs/TCFD/ESG、企業のあり方に関する意識の変化など資本市場の変化への対応、2025 年の崖、デジタル庁、関係法整備など産業界の変化への対応から社会生活の DX 化が急速に進展している。こうした環境下、同社は下記の DX 化を強力に推進し、市場価値とコーポレートアイデンティティの向上を図る。

JAST 流 DX 構想	
本業 DX	経営管理 DX
・ソフトウェア事業: 共創 DX ・GAKUEN事業: 文教 DX ・BankNeo事業: 金融 DX ・医療ビッグデータ事業: 医療 DX ・新規/派生事業: オフィス DX 等	・社内システム統合 ・ペーパーレス・W/F 化 ・健康経営: システム化/データ利活用 ・NewNormal を先導するオフィス DX とワークスタイル整備
市場価値・CI	
・SDGs/TCFD/ESG への取り組み ・東証プライム市場 ・SI'er から「未来を、仕掛ける。」DX'er へ	

[ソフトウェア事業]

最大基盤であるソフトウェア事業においては、ポートフォリオを再定義し、未来を、仕掛ける「共創 DX」を推進する。

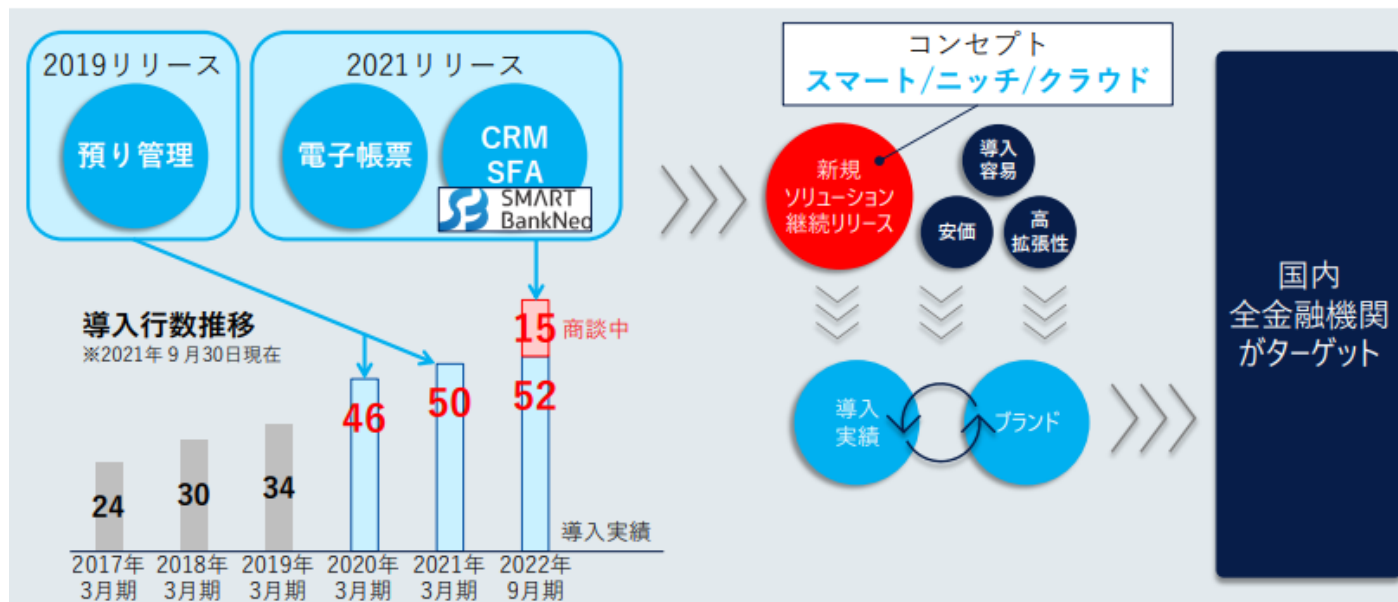
ソリューション	mieHR/顔認証を始めとする次なるブランドソリューションで商材、市場を拡大する。
SI	高付加価値のビジネス領域を拡大するとともに、案件で得た知見をソリューション/サービス商材へ展開する
サービス	データサイエンス/コンサルティングを軸に高付加価値ビジネスを展開する。

BRIDGE REPORT



【BankNeo(ソフトウェア事業)】

スマート&ニッチソリューションで市場を席捲するとともに、地銀・信金・信組特化型 CRM から業界全体を市場とする金融 DX へ進化させる。



(同社決算説明会資料より)

【GAKUEN事業】

培ったブランドを武器に、文教ITのトップランナーから、教育DX'erとしてITにとどまらず他業界/市場へ進出する。



(同社決算説明会資料より)

BRIDGE REPORT



【医療ビッグデータ事業】

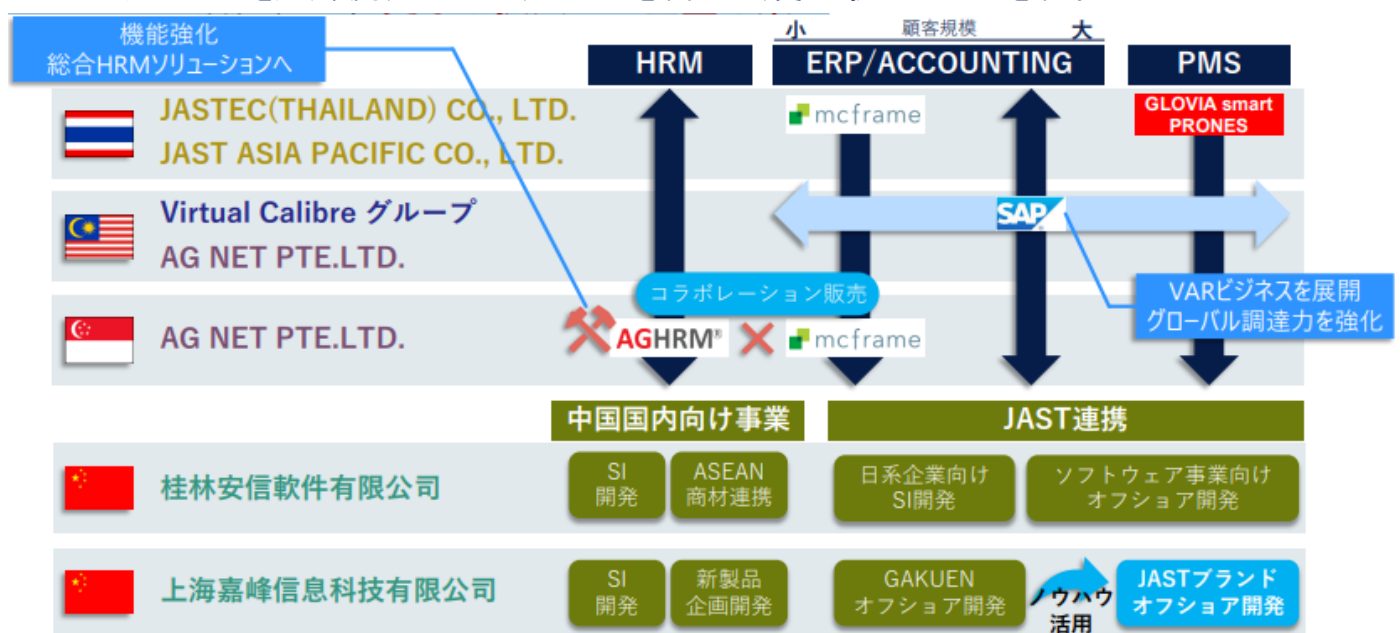
圧倒的レセプト処理数を武器にデータヘルス分野のトップランナーへ育成する。また、アライアンス、産学連携、BtoC 等ビジネスモデル拡大で医療 DX サービスへ進化させる。



(同社決算説明会資料より)

【グローバル戦略】

ASEAN ソリューションを広域展開するとともに、シナジーを活性化し、更なる拡大への基盤を築く。



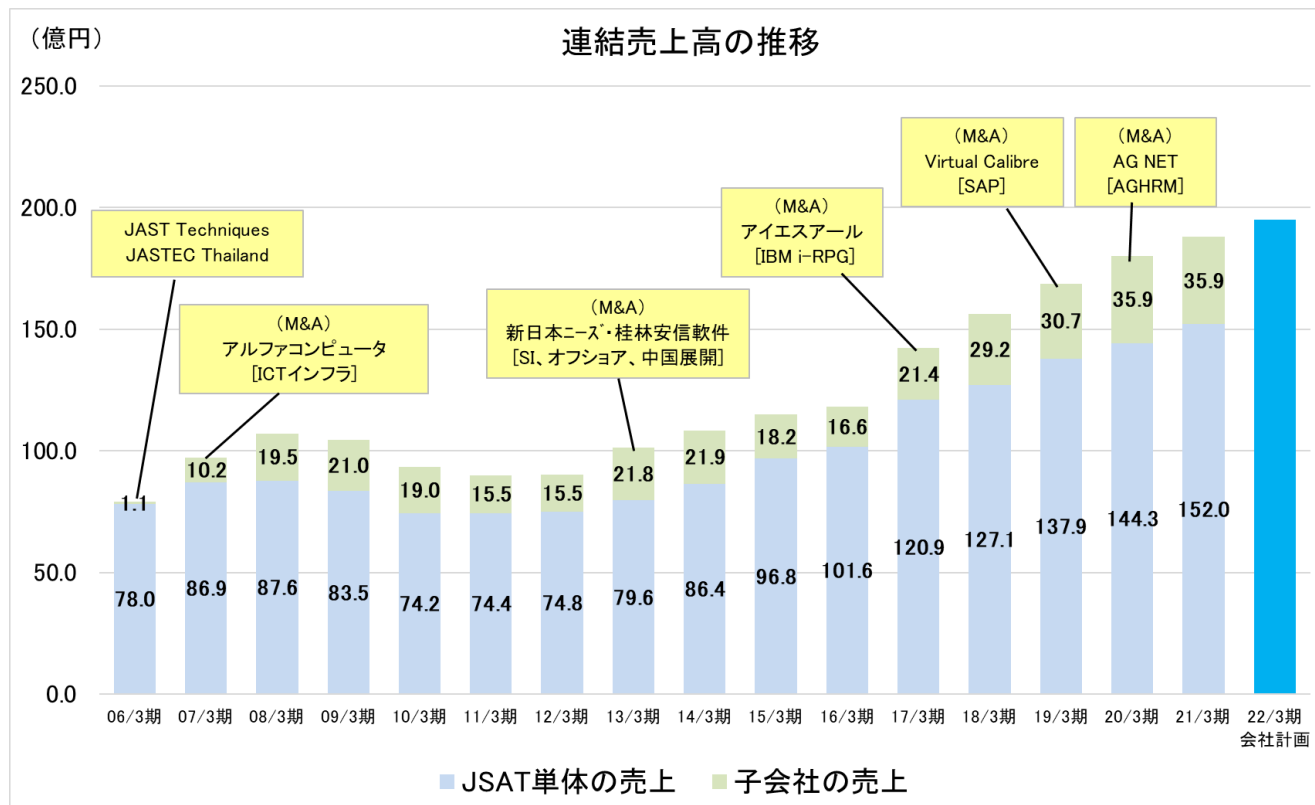
(同社決算説明会資料より)

BRIDGE REPORT



【M&A/グループ拡大戦略】

同社は、従来から単体の成長に加え、継続的に M&A を活用し業績を拡大している。今後も同業種・他業種に JAST の IT 技術を掛け合わせた国内新マーケットの創出に加え、商材・エリアの拡大、シナジー効果の創出を意識した国内外における M&A を推進する。



【新領域への適応とアライアンス戦略】

今後もアライアンスを含め新たな領域へ適応を拡大する。

	ビッグデータ データサイエンス	NewNormal DX	ブロックチェーン フィンテック	AI、生体認証、VR	クラウド
ソフトウェア事業	✓ データサイエンス案件の拡大	✓ ECサイト構築 タレントマネジメント mieHR		✓ SI開発での適用拡大 Office DX －顔認証打刻－	✓ SI開発での適用拡大 ✓ SAP HRM（ASEAN拡販） AGHRM
BankNeo （ソフトウェア事業）	✓ 「BankNeo for CRM/SFA」	✓ 預り管理 ✓ 電子帳票 非対面/事務効率機能強化 営業生産性向上支援		パッケージ機能への適用	✓ 「SMART BankNeo」
GAKUEN事業	✓ 経営意思決定支援(BI) ✓ IR 教育ビッグデータ	✓ スマホアプリ ✓ E-learning 教科書選定DBとの連携	✓ 学内電子マネー ブロックチェーン活用	✓ パッケージ機能AI化 パッケージへの追加適用	✓ GAKUEN サブスクリプション
医療ビッグデータ 事業	✓ 月間レセプト処理数拡大 ✓ データ活用サービス 拡大	✓ Webサービス「iBss」 ✓ 重症化予想モデル BtoBtoC商材		✓ アカデミア連携 ✓ AI健康経営支援 レセプト処理のAI化	✓ クラウド版 レセプト点検
システム販売事業	✓ 各種分析サービス	✓ モバイルデバイス対応 ハイブリッド授業向け BYOD			✓ データセンタークラウド ✓ セキュリティクラウド
・アライアンス ・社内ベンチャー による新規事業創出			オフィス・ キャッシュレス決済		
	✓ 現業領域・施策	JASTブランド	計画中・開発中領域		

（同社決算説明会資料より）

BRIDGE REPORT



【ESG 経営と SDGs への取り組み】

同社は、事業、経営戦略と ESG、SDGs テーマを関連付け、実効性のある取り組みを推進している。

ESG 経営		
Environment	Social	Governance
◆オフィス/データセンタでの環境への取り組み ◆ペーパーレスなど業務改善と DX による環境負荷軽減	◆商材開発による社会的課題への貢献 ◆ワークスタイル改革による安全性/生産性/ワークバランスの向上	◆新コーポレートガバナンスコードへの対応 ◆BCP の向上にむけた運用訓練等の実施 ◆セキュリティ対策及び社内啓蒙活動と訓練の継続実施
SDGs		
<JAST 全事業> ◆産業構造の変革を ICT でサポート ◆共創/共同体制構築、エコシステム変革に貢献		9. 産業と技術革新の基盤をつくろう
<GAKUEN 事業> ◆ICT/テクノロジーを活用した学習活動のサポート ◆教育ビッグデータ利活用による学びの質向上支援		9. 産業と技術革新の基盤をつくろう 4. 質の高い教育をみんなに
◆重症化予防や適正医療へ貢献 ◆共同研究を通じ感染症など医療問題へ取り組み		9. 産業と技術革新の基盤をつくろう 3. すべての人に健康と福祉を
<健康経営> ◆定期健康診断/人間ドックの受診促進 ◆長時間勤務撲滅		8. 働きがいも経済成長も 3. すべての人に健康と福祉を
<OfficeDX> ◆オフィスやデータセンタ等での環境問題対策への取り組み		13. 気候変動に具体的な対策を 7. エネルギーをみんなにそしてクリーンに
<人財戦略(成長戦略)> ◆社内研修制度の充実/社内認定資格の運用 ◆インターンシップの実施		4. 質の高い教育をみんなに
<人財戦略(採用戦略)> ◆人種/国籍/性別等にとらわれない採用と公正な処遇		5. ジェンダー平等を実現しよう 10. 人や国の不平等をなくそう 8. 働きがいも経済成長も

5. 今後の注目点

同社の 22/3 期上期の業績は、前年同期比で営業利益が 9 億 69 百万円増加する驚きの決算であった。GAKUEN 事業において利益率の高い大学向け PP(プログラム・プロダクト)の新シリーズ「GAKUEN RX」と「GAKUEN UNIVERSAL PASSPORT RX」の販売が好調に推移したことが寄与した。また、医療ビッグデータ事業においてレセプト自動点検サービスが回復基調となったことに加え、分析及び通知サービス、生活保護等版レセプト管理クラウドサービス及び保険者業務支援サービス等の高収益ビジネスの拡大も収益性の向上に寄与した。更に、前期に低迷したソフトウェア事業においても金融機関向け情報統合システム「BankNeo」のライセンス販売が好調に推移していることや ASEAN ビジネスも急回復していることが確認された。こうした環境下、上期の各段階利益の通期計画に対する進捗率は 7 割を超える高水準となっている。続く第 3 四半期においても事業環境が急速に悪化することは想定できない。今期の会社計画の修正に向けてどこまで利益を積み上げることができるのか、第 3 四半期の業績動向が注目される。

また、同社はプライム市場基準達成のため流通時価総額の拡大を目指している。業績拡大は当然のことながら、株価評価指標の向上を目的に配当政策、IR 活動、ブランディング戦略が強化される見込みである。また、非流通株の流通株式化や株式分割による流動性の向上や株式優待制度の構築も検討している模様である。時価総額増大に向けてスピーディーに具体策が実施されるのか注目される。

更に、同社は今期の本決算説明会の時期に新たな中期経営計画の発表を予定している。どのような次期中期経営計画が策

BRIDGE REPORT



定されるのか今から楽しみである。今下期より次期中期経営計画のヒントとなる施策が徐々にスタートすることが予想される。M&A やアライアンスを含めた今後のニュースフローにも注目したい。

<参考:コーポレートガバナンスについて>

◎組織形態及び取締役、監査役の構成>

組織形態	監査役会設置会社
取締役	8名、うち社外3名
監査役	3名、うち社外2名

◎コーポレートガバナンス報告書

更新日:2021 年 11 月 29 日

<実施しない主な原則とその理由>

原則	実施しない理由
【原則1-2. 株主総会における権利行使】 ＜補充原則1-2-4＞	機関投資家、海外投資家を含め株主が議決権を行使しやすい環境作りに取り組んでまいります。当社では、2020 年 6 月開催の定時株主総会より、インターネットによる議決権電子行使ができる環境を整備いたしました。なお、現在、株主名簿管理人の電子投票システムを利用しており、議決権電子行使プラットフォームの利用につきましては今後検討してまいります。 また、招集通知の英訳に関しては、狭義の招集通知について英訳対応を行っておりますが、近年海外投資家の比率が上昇していることから、参考書類の英訳等、英訳範囲の拡大を検討してまいります。なお、海外投資家に会社状況を理解していただくべく、決算短信及び主要な開示事項の英訳版について、当社ホームページに掲載しております。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づいて開示している主な原則>

原則	開示内容
【原則1-4政策保有株式】	政策保有株式に関する方針及びその議決権行使についての基準は以下のとおりであります。 ・政策保有に関する方針 当社は株式の持ち合いは行わないことを原則としております。業務提携その他経営上の合理的な理由から株式を保有する場合には、目的に応じた保有であることを定期的に確認いたします。 ・政策保有株式の保有の適否の検証 取締役会で個別の政策保有株式について、保有目的の適正性、保有に伴う利益およびリスクが資本コストに見合っているか等を年1回精査・検証いたします。 ・政策保有に係る議決権の行使についての基準 政策保有株式に係る議決権行使についての具体的な判断基準は、政策保有先の中長期的な企業価値向上の観点から当該企業の経営状況等を勘案し、議決権行使助言会社の基準も参考に、株主全体の利益につながるかを判断して、各議案について適切に議決権を行使いたします。
【原則2-4. 女性の活躍促進を含む社内の多様性の確保】	＜補充原則2-4-1＞ 現状、中核人材の登用等において目標値は設定しておりませんが、当社では従来より、採用において、人種・国籍・性別等による区別は一切行っておらず、処遇面でも差異を設けておりません。なお、提出日現在、当社の管理職に占める中途採用者の割合は約17%となっており、中途採用を積極的に行っていることから、今後も当割合は増えていくと考えております。

BRIDGE REPORT



	また、男女隔てなく取得できる育児休暇制度、遠方からの採用者に配慮した寮制度、定年後雇用制度、再就職雇用制度等、多様な働き方を可能とする社内制度を整備しております。これらは多様性の確保に資するものと考えております。
＜補充原則3-1-3＞	当社は、サステナビリティについての取り組みを重要な経営課題として認識しています。また、国連が提唱する「持続可能な開発目標」(SDGs)の達成に貢献するため、SDGs 宣言を策定、公表しております。 当社では、「情報化の創造・提供による社会貢献」を企業理念とし、お客様、株主の皆様、社員、社会の「四方良し」実現に向けて取り組んでおります。また、当社が掲げてきた経営理念・企業理念体系は「持続可能な社会」の実現につながるものであり、ICT サービスやソリューションの創造・提供という当社の事業そのものが複雑化する社会課題の解決に貢献していると考えております。 また、当社では従来より CSR の取り組みとして、本業を通じた国際規格 ISO26000 の7つの原則および7つの中核主題への取り組みを経営に組み込んでいます。さらに、環境マネジメントシステムに関する国際規格 ISO14001 を取得し、継続的に PDCA サイクルを回しており、当社の重要課題についても、当 PDCA サイクルの中で継続、改善してまいります。 なお、当社の重要課題と SDGs の関わりについては、当社ウェブサイトをご覧ください。 (https://www.jast.jp/corporate/sdgs/) また同時に、人的資本や知的財産への投資等についても、自社の経営戦略・経営課題との整合性を意識しつつ、これらをはじめとする経営資源の配分や、事業ポートフォリオに関する戦略の実行が、企業の持続的な成長に資するよう、上記ウェブサイト等で分かりやすく具体的に情報を開示・提供するよう努めてまいります。
【原則5-1 株主との建設的な対話に関する方針】	当社は、株主との建設的な対話を通じ、会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資するよう努めております。株主との建設的な対話を促進するための体制整備に関し、株主との対話を統括する役員としてIR担当部門、経営企画部門を統括する役員を指定し、株主との対話を補助する各部門間の情報共有を正確かつ確実に行ってまいります。また、決算説明会や個人投資家向け説明会を通じ、代表取締役自身が株主と直接対話する場を設けております。なお、株主との対話に際しては、インサイダー情報の漏洩防止に努めております。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したのですが、その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2019 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.