

## 3期連続増配、DX&SI事業の収益拡大続き FY24/3期も過去最高業績連続更新へ

### 決算概要

●**要点:** 日本システム技術は5月12日(金)の引け後にFY23/3期の決算を発表した。連結ベースの主要数値は、売上高235億19百万円(前年同期比9.9%増)、営業利益23億85百万円(同19.3%増)、経常利益24億50百万円(同19.4%増)、当期利益17億72百万円(同33.2%増)。DX&SI事業とグローバル事業が業績拡大を牽引した。FY23/3期末の1株当たり年間配当金は32円を発表しており、遡及修正ベースで前期より12円の増配になる。またFY23/3期末時点において、従来唯一不適合であった流通株式時価総額が適合となったことで、当初計画の1年前倒しで東京証券取引所の「プライム市場上場基準」全ての項目の適合に至っている。

●**DX&SI事業、グローバル事業が業績拡大を牽引:** FY23/3期の営業利益率は10.1%で前年より0.8ポイント上昇。ROEは17.8%(前期16.7%)に拡大した。DX&SI事業は新規・既存顧客共に大型プライム案件が増え、売上高は143億円35百万円(前年比11.1%増)、営業利益20億78百万円(同33.3%増)を達成。パッケージ事業は売上高が44億円89百万円(同2.4%減)、営業利益12億50百万円(同18.2%減)。金融機関向け情報統合システム「BankNeo」は増収だが、戦略的大学の経営システム「GAKUENシリーズ」のプログラム・プロダクト販売及び導入支援サービスは減収。医療ビッグデータ事業は分析サービス及び保険者業務支援サービスの拡大で、売上高20億円21百万円(同11.9%増)、営業利益4億57百万円(同19.9%増)を達成した。グローバル事業は売上高26億円73百万円(同28.1%増)、営業利益2億71百万円(同448.5%増)となった。マレーシアでSAP導入サポート案件が既存の主力顧客及び新規顧客に売上が拡大。また円安効果で海外子会社の連結収益貢献が増加した。

●**過去最高業績更新が続く:** FY23/3期末時点の各事業の受注残と今期に入ってから受注活動から、FY24/3期も過去最高業績の更新が続こう。FY23/3期で唯一の減収減益だったパッケージ事業全体の受注規模は、現在は前期末比で拡大して堅調に推移している。DX&SI事業は大型プライム案件数の受注が獲得し易い技術力と営業力が備わっており、今期も引き続き収益拡大を牽引していくものと考えられる。配当金はFY23/3期比8円の増配を発表しており、一株当たり年間配当は40円で3期連続の増配になる。上期以降も現在の順調な受注活動が継続した場合、SIRでは業績上方修正の可能性が高いと考えている。

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)
FY19/3	16,869	7.9	856	15.4	870	10.8	318	-45.1	30.3	14.0
FY20/3	18,020	6.8	971	13.4	1,022	17.5	-31	-	-2.9	14.0
FY21/3	18,789	4.3	1,216	25.3	1,310	28.3	578	-	54.0	14.0
FY22/3 <sup>(1)</sup>	21,399	13.9	2,000	64.6	2,052	56.7	1,330	129.9	112.3	20.0
FY23/3(実) <sup>(2)</sup>	23,519	9.9	2,385	19.3	2,450	19.4	1,772	33.2	144.5	32.0
FY24/3(会予)	25,300	7.6	2,540	6.5	2,600	6.1	1,880	6.1	153.3	40.0

出所: 同社決算短信よりSIR作成

(1): FY22/3期は「収益認識に関する会計基準」等を適用しているが、その影響が軽微であるためSIRでは対前年同期増減率を記載している。

(2): 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。

(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。

### FY23/3 Full Year Follow-up

未来を、仕掛ける。



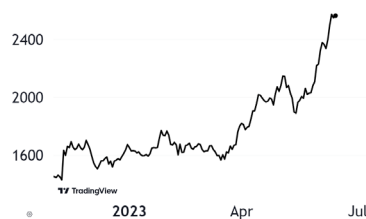
#### 注目点:

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。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 (6/14)	2,549
年初来高値 (6/14)	2,593
年初来安値 (3/16)	1,570
10年間高値(23/6/14)	2,593
10年間安値(16/2/15)	296
発行済株式数(百万株)	12,418
時価総額(十億円)	31.66
EV(十億円)	24.10
株主資本比率(22/3/31)	61.84%
24/3 PER(会予)	16.6x
23/3 PBR(実績)	2.9x
23/3 ROE(実績)	17.8%
24/3 DY(会予)	1.6%

#### 2800 1年 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マーをご覧ください。

最高益を再び更新、  
一株当たりの年間配当金  
は12円の増配で32円へ

DX&SI事業が業績拡大  
を牽引

安定度が極めて高い財務  
基盤

### FY23/3期 通期決算概要

連結ベースの主要数値は、売上高235億19百万円(前年同期比9.9%増)、営業利益23億85百万円(同19.3%増)、経常利益24億50百万円(同19.4%増)、当期利益17億72百万円(同33.2%増)で、最高利益を再び更新した。営業利益率は前期比0.8ポイント改善し10.1%に拡大。ROEは前期の16.7%から1.1ポイント上昇して17.8%に至った。一株当たりの年間配当金は32円となり、遡及修正ベースで前期比12円の増配になる。事業セグメント別の概要は次の通りである。

**DX&SI事業**の売上高は143億35百万円(同11.1%増)、営業利益は20億78百万円(同33.3%増)に拡大。新規・既存顧客共に大型プライム案件受注が拡大したことで、同事業全体の収益性が大きく向上し増収増益に繋がった。

**パッケージ事業**は売上高44億89百万円(同2.4%減)、営業利益12億50百万円(同18.2%減)となった。減収減益の主な要因は、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)販売が前年を上回ったものの、戦略的大学経営システム「GAKUEN RX」と「GAKUEN UNIVERSAL PASSPORT RX」(以下、「GAKUENシリーズ」という。)におけるPP(プログラム・プロダクト)販売及び導入支援サービス等がそれぞれ減収になったことに起因する。

**医療ビッグデータ事業**は売上高20億21百万円(同11.9%増)、営業利益4億57百万円(同19.9%増)であった。分析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により、同事業全体の収益性が向上した。

**グローバル事業**はマレーシアでSAP導入サポート案件が既存の主力顧客のみならず新規顧客共に拡大基調を続けたことに加え、円安効果により海外子会社の連結業績への収益貢献が大きく増加した。これによって同事業の売上高は26億73百万円(同28.1%増)となり、営業利益も2億71百万円(同448.5%増)に拡大した。

セグメントに帰属しない全社費用項目は一般管理費16億71百万円(同10.0%増)となった。従業員数の増加に伴う人件費等の増加が主な要因である。FY23/3期末の従業員数は1,687人で前期比239人増と大幅に増加した。最も従業員数が増加したのはグローバル事業でFY22/3期の418人からFY23/3期は587人になっている。アジア地域でSAP導入サポート等を含む積極的なビジネス展開を行なっていることから、営業担当や開発担当の従業員数が増えている。特に連結子会社Virtual Calibreグループ(マレーシア)での増加が大きい。自己資本比率は61.8%でFY22/3期末の58.9%から大きく上昇しており、過去最も高い水準になっている。また、FY23/3期に入って有利子負債残高がゼロの状況が続いており、財政基盤は極めて安定している。

### 事業別売上高・セグメント営業利益(23/3通期、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 <sup>(1)</sup>	PL計上額 <sup>(2)</sup>
売上高							
1. 外部顧客への売上高	14,335	4,489	2,021	2,673	23,519	-	23,519
2. セグメント間の内部売上高又は振替高	90	42	-	50	182	-182	-
計	14,425	4,531	2,021	2,723	23,701	-182	23,519
セグメント営業利益	2,078	1,250	457	271	4,057	-1,671	2,385

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)セグメント利益は連結損益計算書の営業利益と調整を行なっている。

好業績を背景に3期連続の  
配当増配を発表

高い業績変化率が期待  
されるパッケージ事業

FY24/3期の年度方針

**FY24/3期会社通期業績見通し**

FY24/3期会社通期業績予想は、売上高253億円(前年同期比7.6%増)、営業利益25億40百万円(同6.5%増)、経常利益26億円(同6.1%)、当期利益18億80百万円(同6.1%増)であり、売上高は**13期連続増収**、経常利益は**9期連続増益**の最高値になる模様。株主への配当還元も積極的でFY24/3期の一株当たり期末年間配当金は40円を発表しており、FY23/3期より8円の増配になり、同社は3期連続増配を行うことになる。

同社によるFY24/3期の事業別業績見通しでは順調に増加している受注残を背景として、全4事業共に増収増益を見込んでいる。FY23/3期末時点の事業別の受注残は下記の図表の通り。全体の受注残は70億円99百万円で対前期比9.5%増に積み上がっている。過去のパターンから受注残は上期末にかけて更に増加する傾向が多い。前期に減収減益になったパッケージ事業は同事業全体の受注規模は拡大しており、FY23/3期末の受注残は前期比15%増の21億円87百万円に至っている。今後も受注残は堅調に増加する見込みであることから、FY24/3期におけるパッケージ事業の業績変化率は4事業の中で最も大きいと会社は予想している。

FY24/3期の年度方針は、「迅速果敢な考動と全社横断の共創を原動力に、JASTの強みで新たな価値を創出する」を掲げている。この方針の下、DX&SIビジネスでは、アライアンスと提案力・交渉力の更なる強化で高利益を追求し、最大基盤事業としてビジネス領域の拡大を行なっていくとしている。また、パッケージ及び医療ビッグデータなどの自社ブランドビジネスでは、各フラッグシップ製品の更なる品質強化に加え、新技術・新商材の創出・展開を加速的に推進し、ブランド力の向上とともに各ビジネス領域におけるトップシェアの獲得を目指して行く戦略を掲げている。グローバルビジネスでは、積極的に優秀な人員リソースを投入して商材の更なる充実とアジア地域においての顧客層・商圏拡大及びガバナンスの向上により、更なる業績成長を目指すことを目標としている。

**受注残高の推移(2019年3月末～2023年3月末、単位：百万円)**

事業/時点	2019 3月末	2019 9月末	2020 3月末	2020 9月末	2021 3月末	2021 9月末	2022 3月末	2022 9月末	2023 3月末	対FY22/3期 増減率
DX & SI事業	2,738	2,622	2,937	3,099	2,766	3,121	3,857	4,138	4,098	6.2%
パッケージ事業	1,237	1,251	1,349	2,764	2,301	2,423	1,902	2,521	2,187	15.0%
医療ビッグデータ事業	619	549	532	782	692	900	727	1,095	814	12.0%
受注残高合計	4,595	4,423	4,818	6,645	5,760	6,446	6,486	7,754	7,099	9.5%

出所: 同社決算説明会資料よりSIR作成

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