



技術商社®  
株式会社 ジェイテック



証券コード  
2479

# Taking Actions Now for Future

## 株式会社 ジェイテック

### 平成29年3月期 決算説明会

平成29年5月26日  
代表取締役社長 藤本 彰

技術職知財で価値を創造していく

<http://www.j-tec-cor.co.jp/>

# 目次



## (1) 会社概要

ジェイテックグループについて	P. 3
メインビジネスモデル	P. 4

## (2) 第21期 (H29年3月期) 決算概要

連結損益計算書 (通期)	P. 6
連結損益計算書 (四半期別)	P. 7
業種別売上構成 (連結)	P. 8
売上上位の顧客企業 (連結)	P. 9
技術要員構成 (連結)	P.10
要因分析 (JTEC)	P.11
連結貸借対照表	P.18
連結キャッシュフロー計算書	P.19

## (3) 第21期 (H29年3月期) 状況総括

技術者派遣業界の事業環境	P.21
制度関連における当社の人材派遣	P.22
新規受注状況	P.23
配当について	P.24

## (4) 経営理念の実践

経営理念	P.26
経営理念の施策	P.27

## (5) 中期経営計画 (H30年3月期～H32年3月期)

中期経営計画の基本目標	P.41
中期経営計画の業績目標	P.42

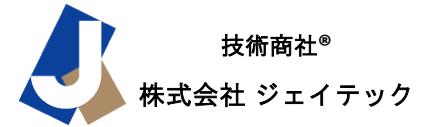
## 参考資料

## Taking Actions Now for Future

- ➔ (1) 会社概要
- (2) 第21期（H29年3月期）決算概要
- (3) 第21期（H29年3月期）状況総括
- (4) 経営理念の実践
- (5) 中期経営計画（H30年3月期～H32年3月期）

# (1) 会社概要

## ジェイテックグループについて



平成28年4月上場10周年  
平成28年8月創立20周年



技術商社®  
株式会社 ジェイテック

代表取締役 藤本 彰  
資本金 2億6,183万円  
社員数 305名 (2017年3月末)  
技術職知財リース事業  
(機械、電気電子、ソフトウェア)  
設立 平成8年8月16日

JAC  株式会社 ジェイテック  
アーキテクト

代表取締役 藤本 彰  
資本金 5,000万円  
社員数 138名 (2017年3月末)  
技術職知財リース事業  
(建築)

JAT  株式会社 ジェイテック  
アドバンステクノロジー

代表取締役 藤本 彰  
資本金 5,000万円  
社員数 55名 (2017年3月末)  
一般派遣及びエンジニア派遣事業

JBS  株式会社 ジェイテック  
ビジネスサポート

代表取締役 藤本 彰  
資本金 4,000万円  
社員数 10名 (2017年3月末)  
(登録者数1,522名)  
一般派遣・請負・介護・有料職業紹介事業

# (1) 会社概要 メインビジネスモデル

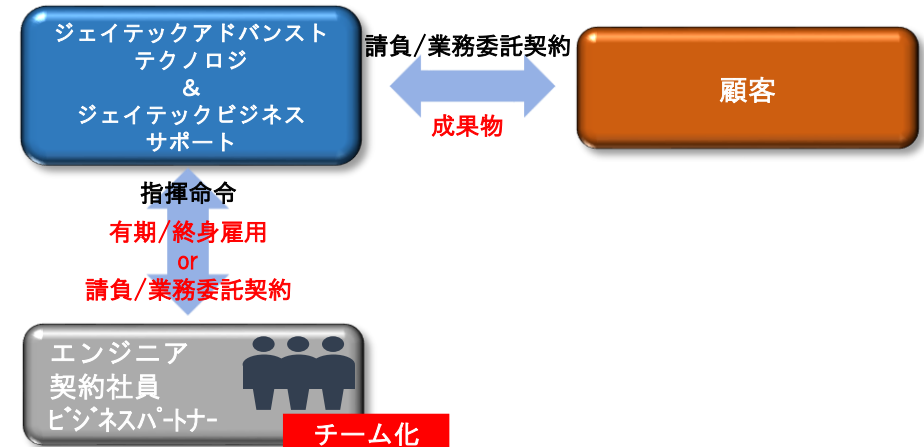
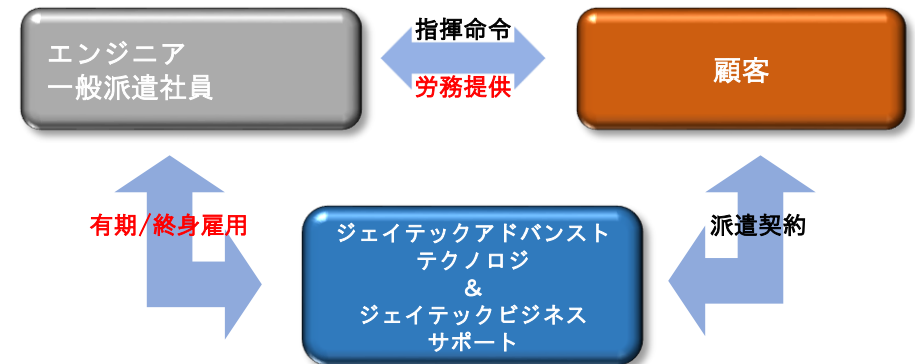
## 技術職知財リース事業（派遣）



## 技術職知財リース事業（請負/業務委託）



## 一般派遣及びエンジニア派遣事業（派遣）



## Taking Actions Now for Future

(1) 会社概要

➔ (2) 第21期 (H29年3月期) 決算概要

(3) 第21期 (H29年3月期) 状況総括

(4) 経営理念の実践

(5) 中期経営計画 (H30年3月期～H32年3月期)

## (2) 第21期 (H29年3月期) 決算概要 連結損益計算書 (通期)

- 売上高：前年同期比 0.8% 減少
- 営業利益：前年同期比 69.5% 増加
- 販管費：前年同期比約9.8%減少  
(業務の効率化及び合理化による削減)

	平成28年3月期		平成29年3月期		対前年 増減値 (百万円)	対前年 増減率
	実績 (百万円)	構成比	実績 (百万円)	構成比		
売上高	3,356	100.0%	3,330	100.0%	-25	-0.8%
売上原価	2,538	75.6%	2,534	76.1%	-3	-0.1%
売上総利益	818	24.4%	796	23.9%	-22	-2.7%
販管費	745	22.2%	672	20.2%	-73	-9.8%
営業利益	73	2.2%	123	3.7%	50	69.5%
経常利益	76	2.3%	123	3.7%	46	61.3%
税金等調整前 当期純利益	76	2.3%	123	3.7%	46	61.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	47	1.4%	89	2.7%	42	90.3%

(単位：百万円)

## (2) 第21期 (H29年3月期) 決算概要 連結損益計算書 (四半期別)

- 四半期ごとの売上高は比較的に安定推移
- 業務の効率化及び合理化の推進により、  
販管費は前年同期より削減できた
- 新卒研修費用等により、第1四半期は損失に至ったが、第2四半期以降は利益に転じた

平成 28 年 3 月 期									
	第 1 四半期		第 2 四半期		第 3 四半期		第 4 四半期		
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	805	100.0%	823	100.0%	839	100.0%	889	100.0%	
売上原価	613	76.1%	624	75.8%	651	77.6%	650	73.1%	
売上総利益	191	23.7%	200	24.3%	188	22.4%	239	26.9%	
販管費	194	24.1%	184	22.4%	183	21.8%	184	20.7%	
営業損益	△ 2	-	15	1.8%	4	0.5%	56	6.3%	
経常損益	△ 2	-	14	1.7%	4	0.5%	60	6.7%	
親会社株主に帰属する当期純損益	△ 20	-	22	2.6%	11	1.3%	34	3.8%	
平成 29 年 3 月 期									
	第 1 四半期		第 2 四半期		第 3 四半期		第 4 四半期		
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	839	100.0%	846	100.0%	821	100.0%	823	100.0%	
売上原価	643	76.6%	630	74.4%	644	78.6%	616	74.8%	
売上総利益	196	23.4%	216	25.6%	176	21.4%	207	25.2%	
販管費	180	21.5%	169	20.0%	172	21.0%	149	18.2%	
営業損益	15	1.9%	46	5.5%	3	0.4%	57	7.0%	
経常損益	15	1.9%	46	5.5%	3	0.4%	57	7.0%	
親会社株主に帰属する当期純損益	△ 24	-	59	7.0%	15	1.9%	39	4.8%	

(単位：百万円)

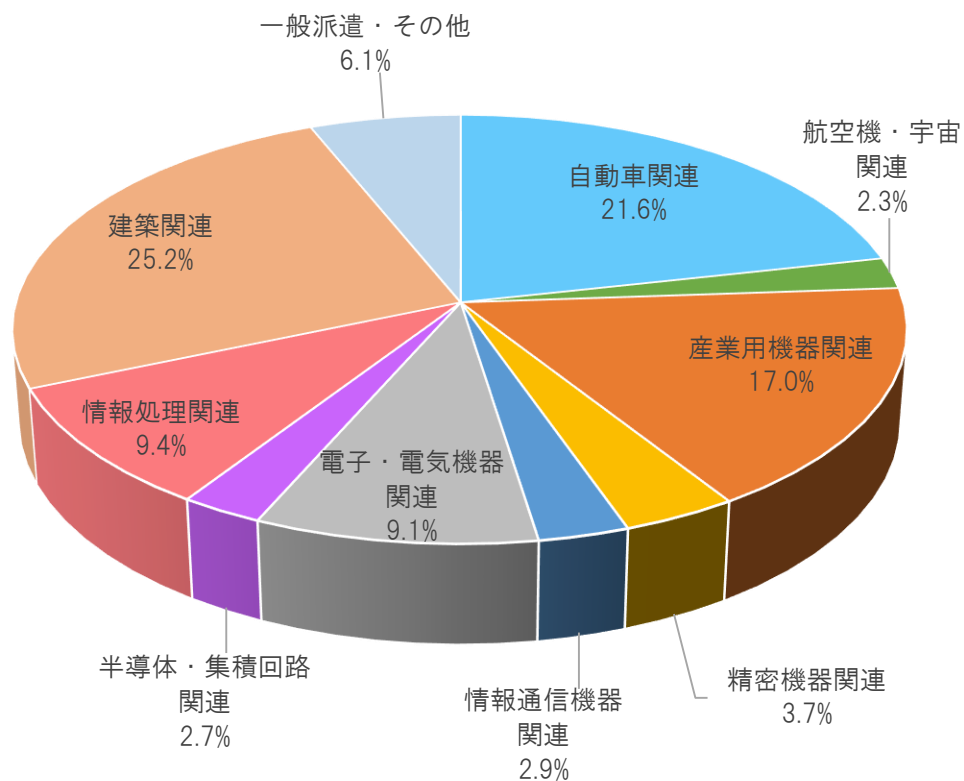


# (2) 第21期 (H29年3月期) 決算概要 業種別売上構成 (連結)

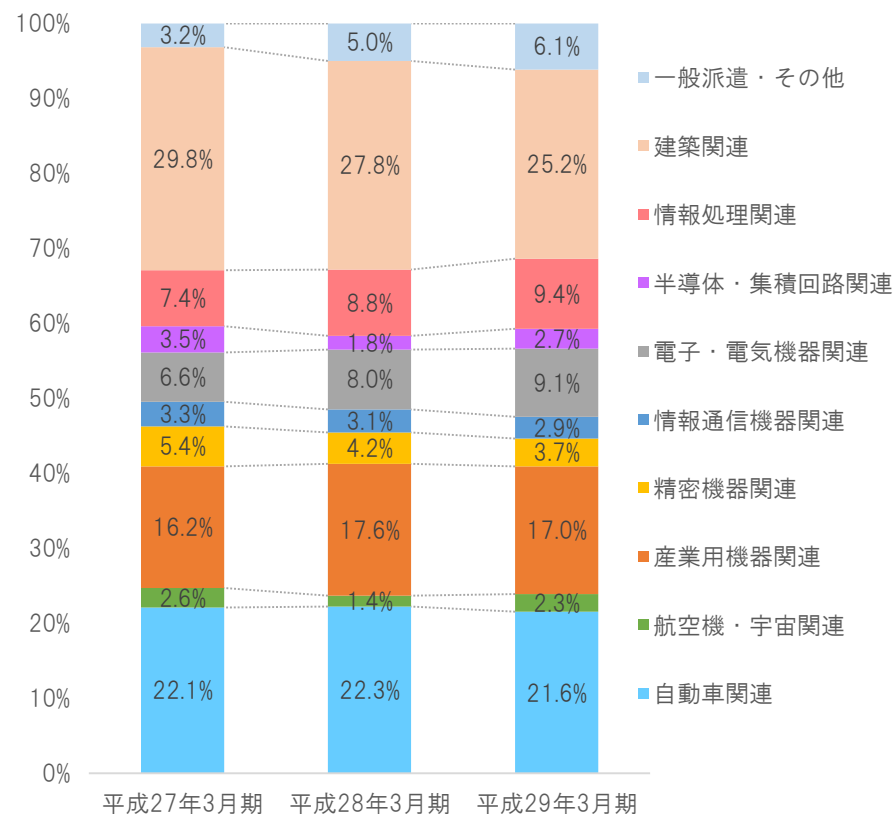
- 建築関連：全体の25.2%
- 自動車関連：全体の21.6%

➤ 連結子会社は一般派遣の売上増に寄与

業種別売上構成



売上構成比推移



## (2) 第21期 (H29年3月期) 決算概要 顧客企業 (業種別、連結売上上位10社)

- 幅広い業種の顧客企業と取引
- 東証一部・二部上場企業、及び優良中堅企業180社以上 (前年同期 約170社→10社以上増)

- 上位10社の顧客企業の売上合計はJTEC売上 (連結) の約46.3%

**LIXIL**  
Link to Good Living

**HONDA**  
The Power of Dreams

**FAS**

**YAMAHA**  
Revs Your Heart

**YAMAHA**

**DENSO**

**MHPS**



**Panasonic**

**FUJITSU TEN**

**HITACHI**



**RICOH**  
imagine. change.

**NTT DATA**

- L I X I L
- 本田技術研究所
- ヤマハ発動機
- デンソーテクノ
- 三菱日立パワーシステムズ
- 富士通テン
- フジ住宅
- リコージャパン
- 日立GEニュークリア・エナジー
- ヤマハ

※敬称略

## (2) 第21期 (H29年3月期) 決算概要 技術要員構成 (連結)

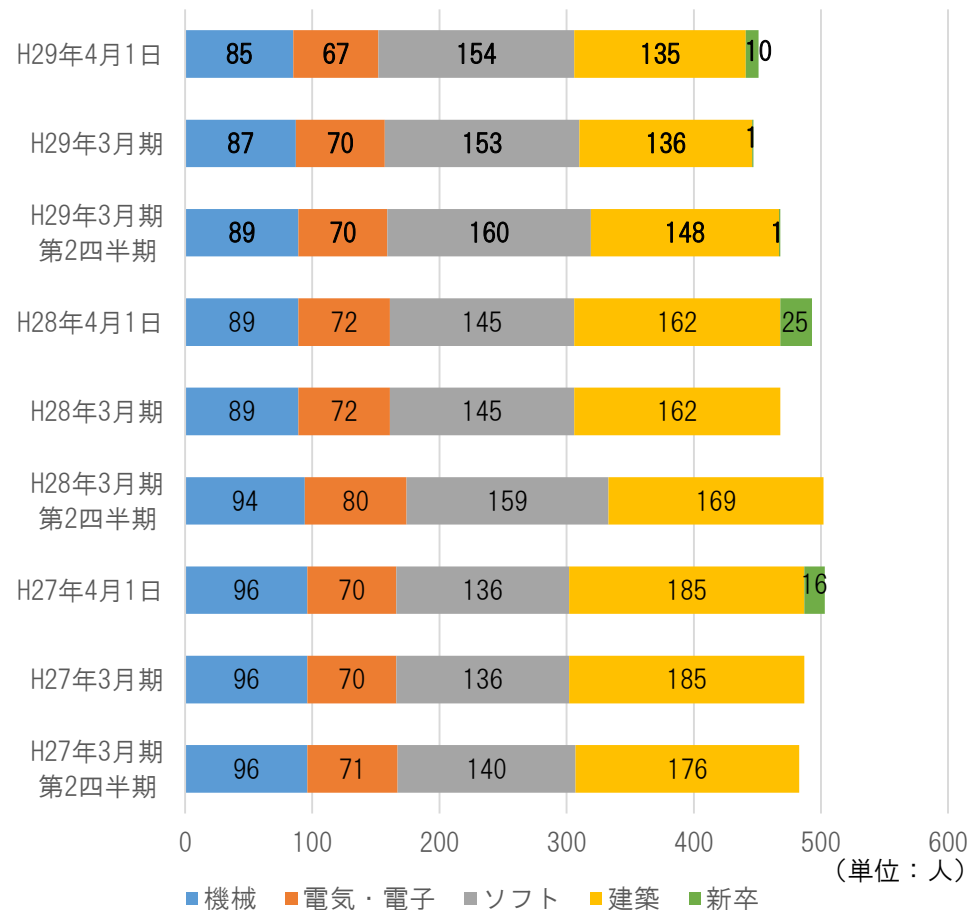
➤ 在籍数：テクノロジスト451名  
(前年同期 494名)

- テクノロジスト数
 

H29年3月期末	447名
H29年4月1日付	451名
- 新卒採用
 

H29年度 4月入社	10名
10月入社	4名

技術分野別テクノロジスト数推移 (連結)



➤ 分野比率：ソフトと建築がそれぞれ  
約3割

- 各分野の割合は比較的に安定推移
- ソフト分野のテクノロジストが最も多い

## (2) 第21期 (H29年3月期) 決算概要 要因分析 (JTEC)

### ◆売上高要因分析 4要素

- ① テクノロジスト数      ② 稼働率      ③ 稼働時間      ④ 単価

売上高



①  
テクノ  
ロジスト数



②  
稼働率



③  
稼働時間



④  
単価

### ◆利益要因分析 2要素

- ① 売上原価      ② 販売費および一般管理費

## (2) 第21期 (H29年3月期) 決算概要 売上高要因分析 4要素

### ① テクノロジスト数 (JTEC)

#### ➤ 在籍数

##### ● テクノロジスト数

H29年3月期末 260名

H29年4月1日付 255名

(前年同期 284名)

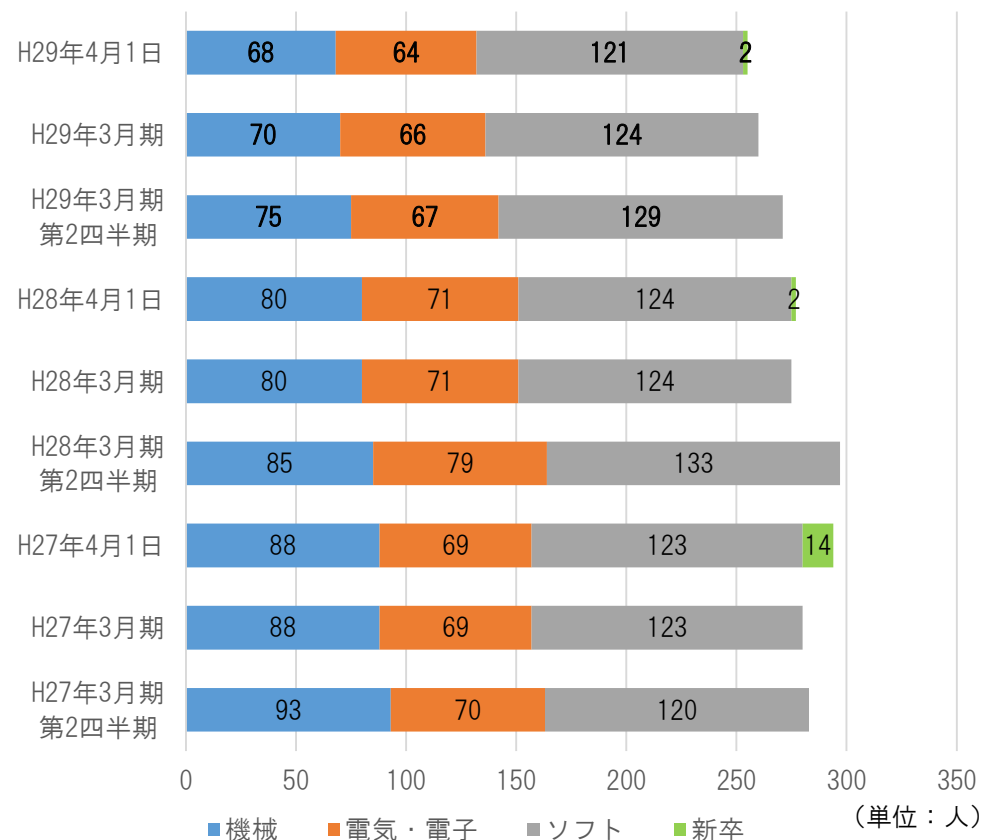
##### ● 新卒採用

H29年度4月入社 2名

#### ➤ 分野比率

ソフトウェア系テクノロジストが  
4割超

技術分野別テクノロジスト数推移 (単体)

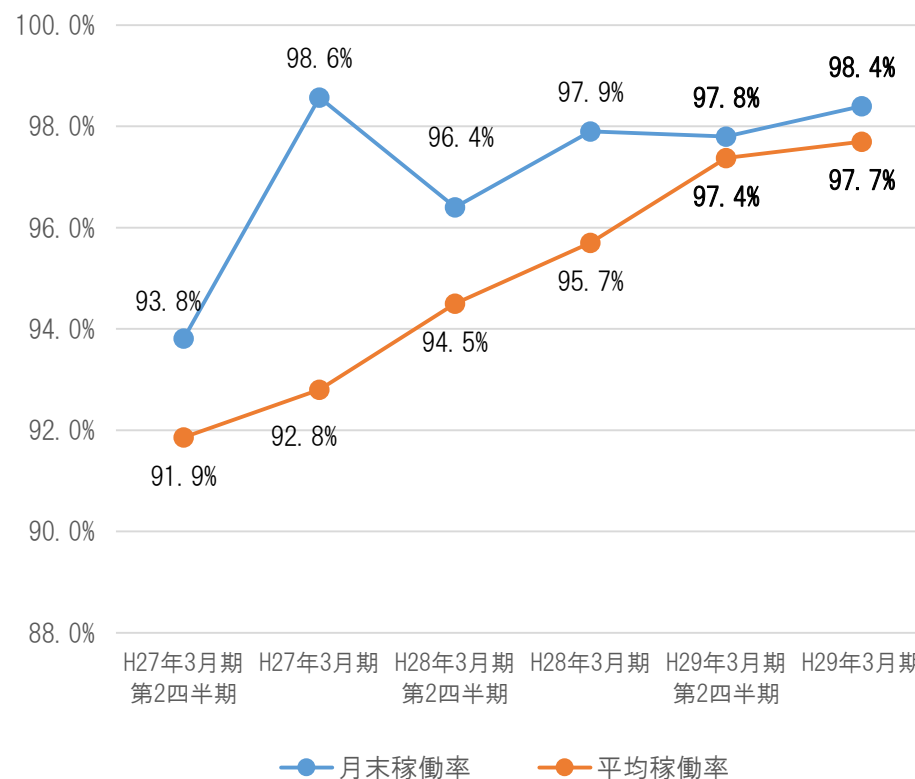


## (2) 第21期 (H29年3月期) 決算概要 売上高要因分析 4要素

### ② 稼働率 (JTEC)

- H27年3月期以降、大幅な単価改定の影響で一時的に低下したが、その後は順調に回復
- H29年3月期は高い稼働率を維持、平均稼働率は新卒を含んでも98%近くに

稼働率推移

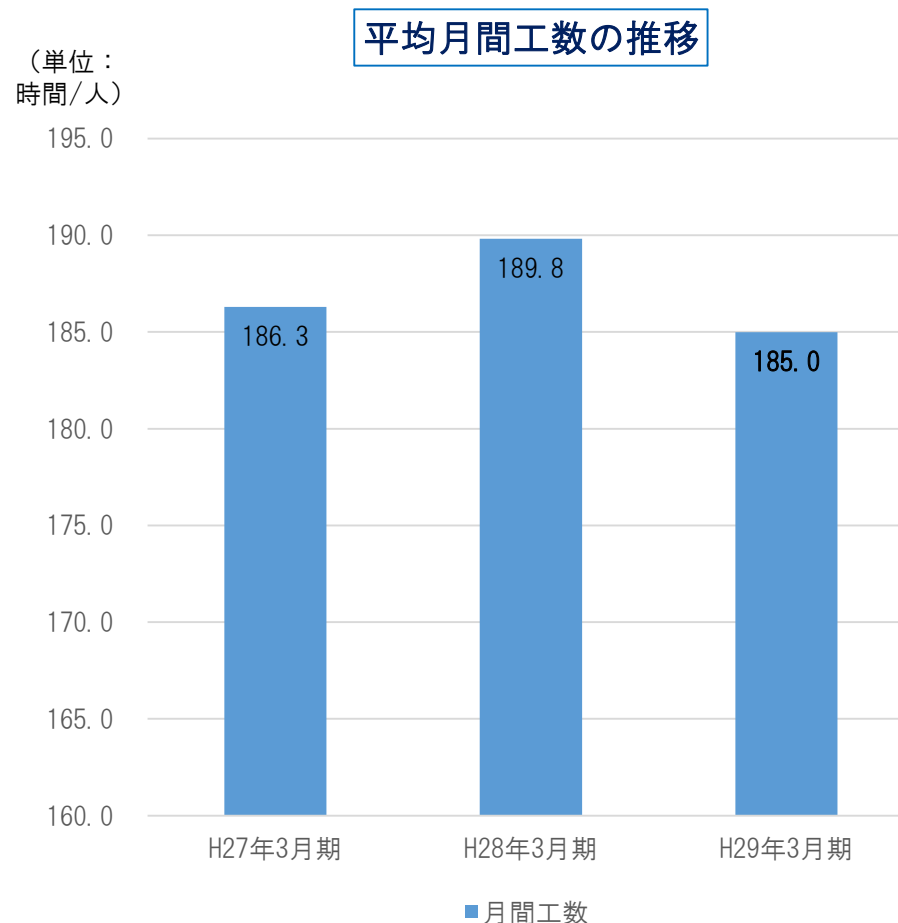


## (2) 第21期 (H29年3月期) 決算概要

# 売上高要因分析 4要素

### ③ 稼働時間 (JTEC)

- 平均月間工数185.0時間/人
- 比較的に安定推移しているが、前年同期より約5時間減少原因について、詳細分析中



## (2) 第21期 (H29年3月期) 決算概要 売上高要因分析 4要素

### ④ 平均単価 (JTEC)

- H27年価格改定後、上昇傾向で推移
- H29年3月期は 3,849円/時間、前年同期比 3.6% アップ

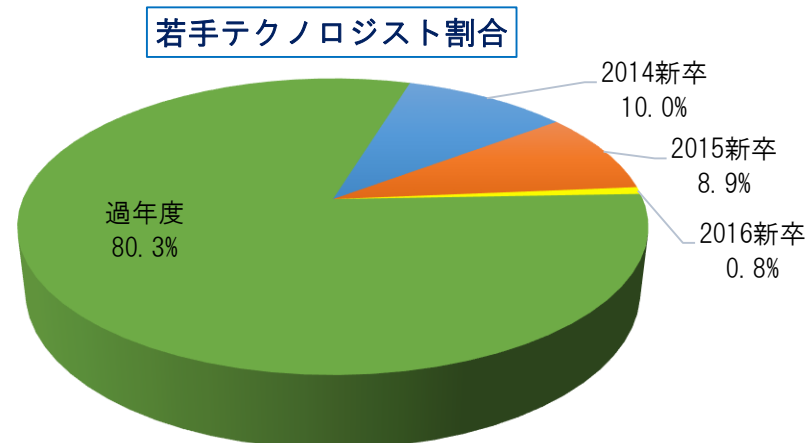
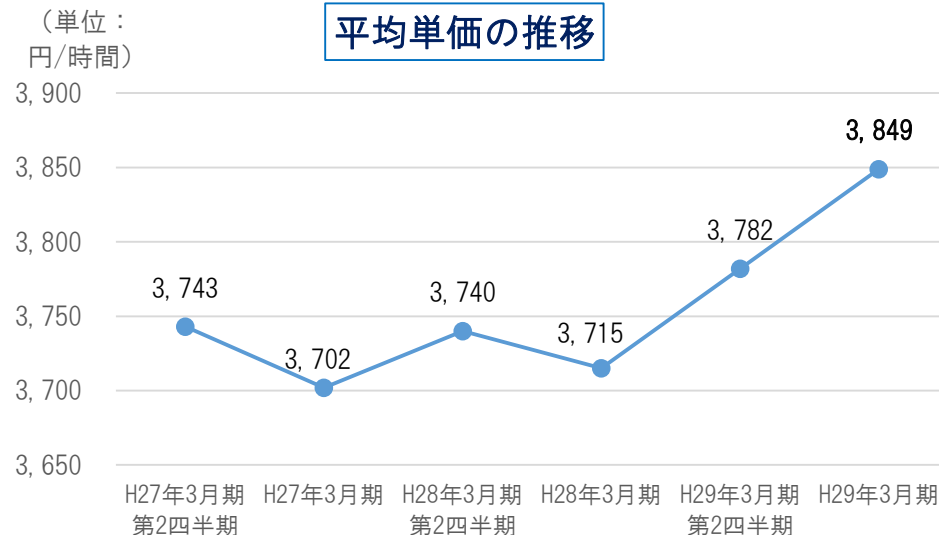
#### ➤ 単価アップの要因

- 在籍テクノロジストの高い能力が顧客企業に評価された
- 若手・新卒テクノロジストの早期戦力化と営業施策の推進

↓  
価格改定交渉

↓  
戦略的ローテーション

↓  
平均単価の押し上げに寄与



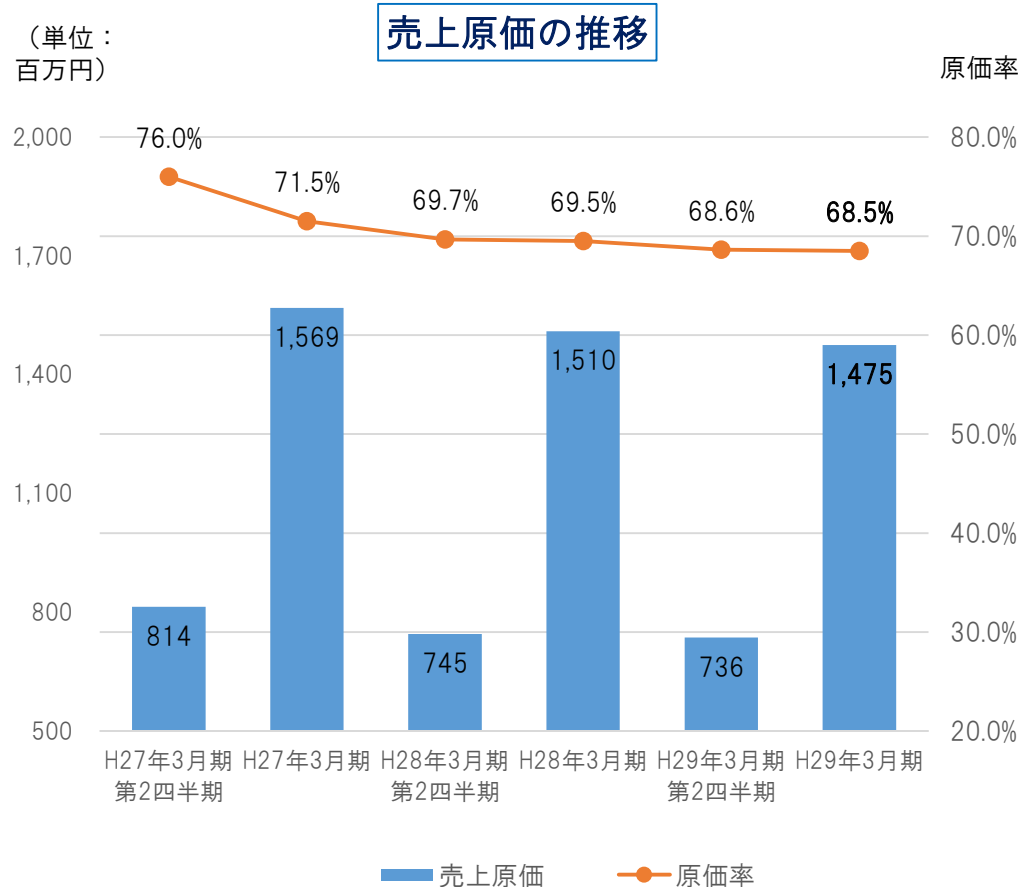
(若手：2014～16年新卒採用社員で、比率約20%)



## (2) 第21期 (H29年3月期) 決算概要 利益要因分析 2要素

### ① 売上原価 (JTEC)

- 売上原価及び原価率は低減傾向
- 原価率はしっかり管理、  
今期も70%以下にコントロール
- 新卒向け研修費用及び人件費が  
増えるため、上期に原価率が  
やや上がる傾向

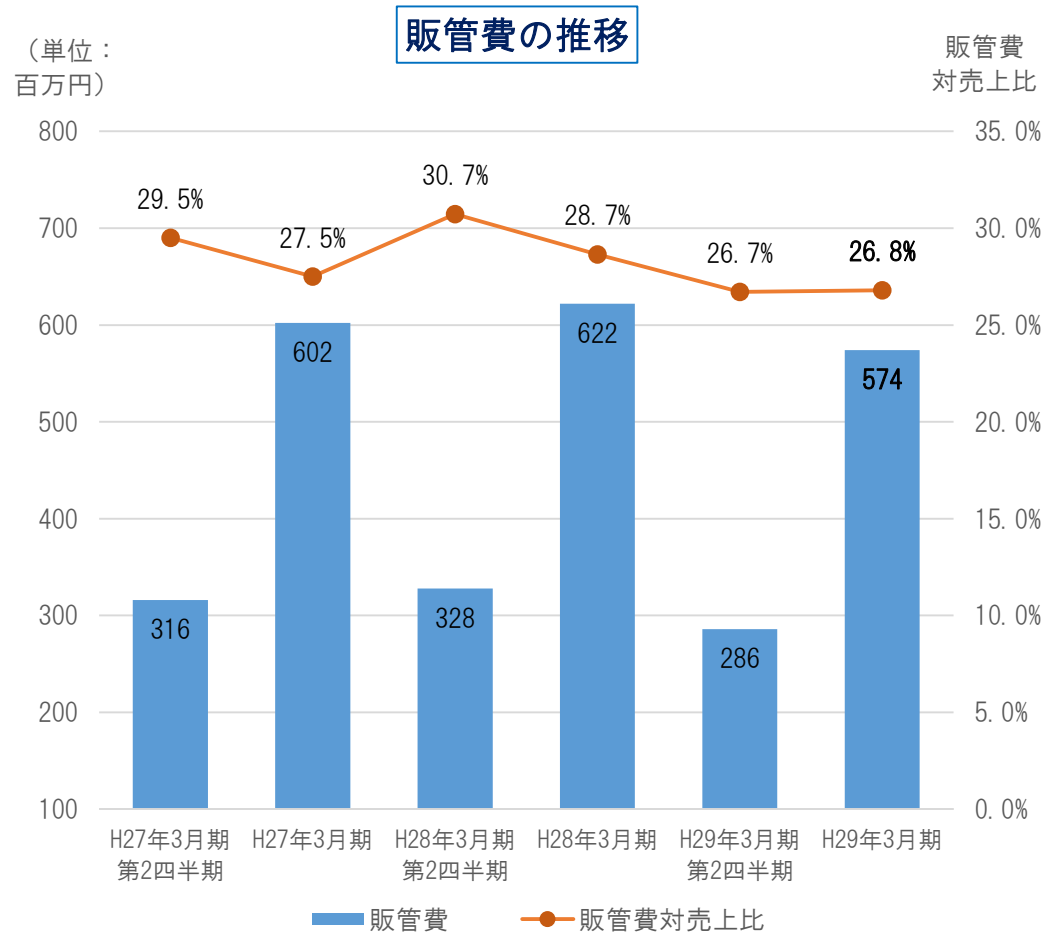


## (2) 第21期 (H29年3月期) 決算概要 利益要因分析 2要素

### ② 販管費 (JTEC)

- H28年3月期以降、販管費及び販管費対売上比は低減傾向
- H29年3月期販管費対売上比は前年同期比1.9ポイント低下
- 拠点統合、業務効率化などの合理化推進で利益体質づくり

Taking actions now for future



## (2) 第21期 (H29年3月期) 決算概要 連結貸借対照表

➤ 純資産：前年同期比約107百万円増加

科目	平成28年 3月期	平成29年 3月期	増減額	主な要因
流動資産	1,224	1,654	430	現金及び預金の増加
有形固定資産	18	12	△ 5	
無形固定資産	58	44	△ 13	のれん償却
投資その他の資産	104	107	2	
資産合計	1,405	1,819	414	
流動負債	574	520	△ 54	短期借入の返済
固定負債	134	495	360	長期借入
純資産	695	803	107	当期利益の計上
負債純資産合計	1,405	1,819	414	

(単位：百万円)

## (2) 第21期 (H29年3月期) 決算概要 連結キャッシュフロー計算書

### ➤ 営業活動による CF :

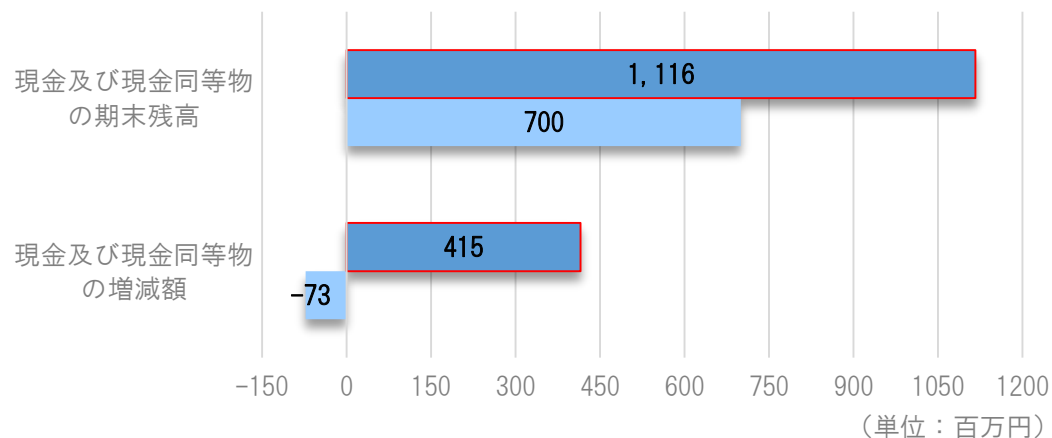
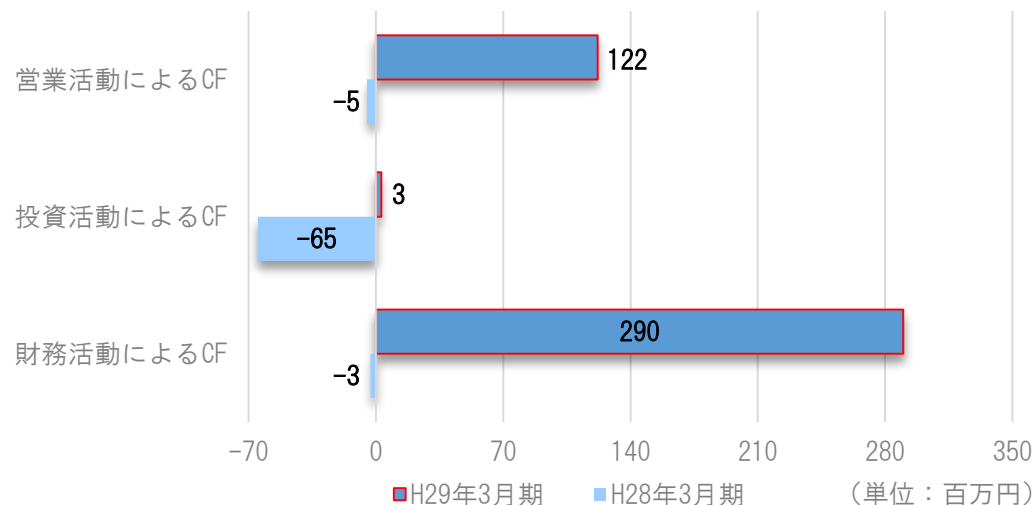
- 前年同期比127百万円の増加
- 税金等調整前当期純利益 : 123百万円

### ➤ 投資活動による CF :

- 投資有価証券売却による収入 : 10百万円

### ➤ 財務活動による CF :

- 短期借入金の減少 : 154百万円
- 長期借入金による収入 : 520百万円
- 長期借入金返済による支出 : 67百万円



## Taking Actions Now for Future

(1) 会社概要

(2) 第21期（H29年3月期）決算概要

➡ (3) 第21期（H29年3月期）状況総括

(4) 経営理念の実践

(5) 中期経営計画（H30年3月期～H32年3月期）

### 市場環境

- 大手企業の業績好調、2020年東京五輪開催に向けた経済効果の継続
- 英国のEU離脱、米国トランプ新政権の保護主義政策の台頭がグローバル経済に与えるインパクト
- 為替変動、新興国経済の下振れリスク等による不確実性

### 注目業界

- 最先端自動車関連技術の開発
- AI、IoT、ビッグデータ活用など情報技術分野
- スマートフォン活用のシステム開発

### 人材業界

- 技術系人材不足により堅調な派遣要請
- 安定した高稼働率
- 技術系人材獲得競争の激化

# (3) 第21期 (H29年3月期) 状況総括

## 制度関連における当社の人材派遣

### ➤ 労働者派遣事業許可の取得

「改正労働者派遣法」(2015/9/30より施行)に規定された許可制への移行完了

### ➤ 無期雇用の技術者のキャリアアップ、社内研修による若手人材育成、従業員への処遇向上を継続推進

### ➤ 「優良派遣事業者」に認定(2017年3月)

厚生労働省委託事業「優良派遣事業者認定制度」の  
審査機関より認定された



# (3) 第21期 (H29年3月期) 状況総括 新規受注状況について

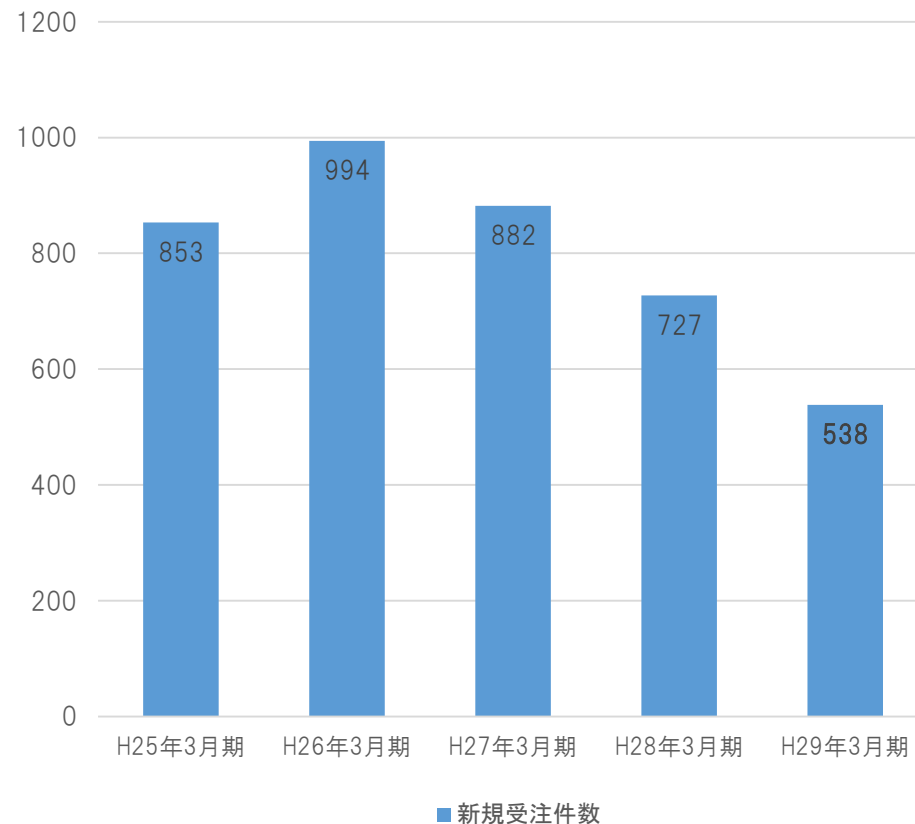
- 新規受注獲得件数は前年同期比約26%減
- 利益体質づくりにプラスとなる受注案件を選別し、レベルの高いテクノロジーの提供



取引先の優良顧客企業の増加  
平均単価の上昇

Taking actions now for future

新規受注年間累積件数





# (3) 第21期 (H29年3月期) 状況総括

## 配当について

- H29年3月期の期末配当は増配へ  
創立20周年及び上場10周年記念として、1株当たり2円を定時株主総会に付議
- H30年3月期の期末配当は、現時点で1株当たり1円予定  
株主優待も含め、今期の業績を勘案

	配当金	配当性向 (連結)	純資産配当率 (連結)
平成28年3月期	1円	18.1%	1.3%
平成29年3月期	2円	19.1%	2.3%
平成30年3月期 (予定)	1円	12.1%	—

配当性向(%) = 1株当たり配当金 ÷ 1株当たり当期純利益

純資産配当率(%) = 1株当たり配当金 ÷ (期首1株当たり純資産 + 期末1株当たり純資産) ÷ 2

## Taking Actions Now for Future

(1) 会社概要

(2) 第21期（H29年3月期）決算概要

(3) 第21期（H29年3月期）状況総括

➡ (4) 経営理念の実践

(5) 中期経営計画（H30年3月期～H32年3月期）

## 経営理念

技術者の地位向上と業界最高の収入を実現し  
創造的個人経営集団を形成させる

## 社訓

スピード アンド シンプル

全ての業務はスピードとシンプルを重要視する

## (4) 経営理念の実践 経営理念の施策

① 請負・受託開発体制の強化

② 自社開発及び販売の促進

③ グループ全体の人材採用・育成

④ 新しい業務領域への継続挑戦

## (4) 経営理念の実践 経営理念の施策

### ① 請負・受託開発体制の強化

重点技術項目：付加価値、今後の技術ニーズが高くなる領域

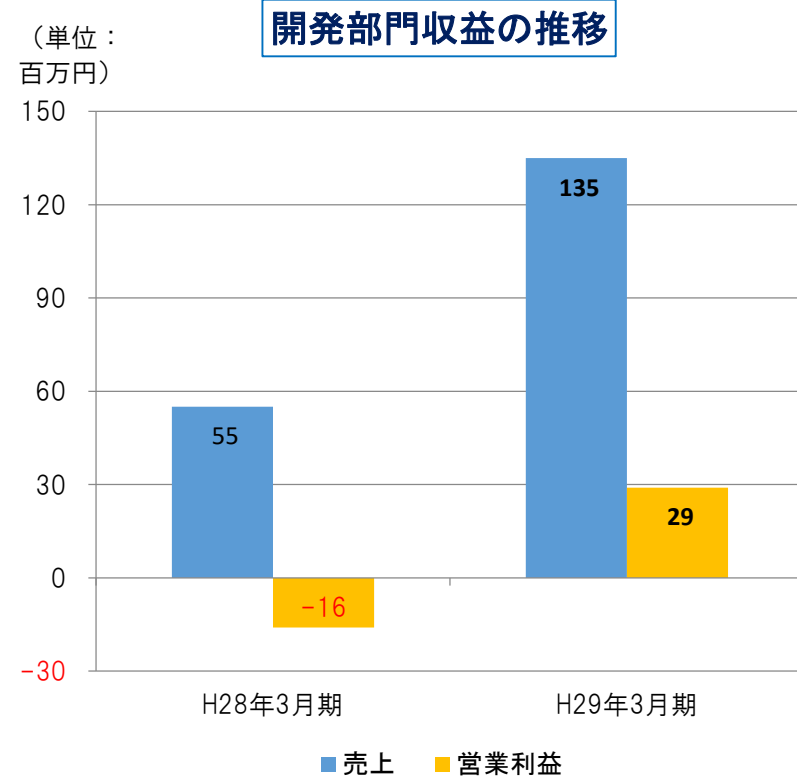
分野	重点技術項目例	業務例
機械	産業機器等の機構・構造設計関連	自動車製造ライン
	モーター等アクチュエータ選定・設計関連	産業用ロボット、介護ロボットの設計
電気電子	充電・蓄電・発電関連	太陽光や再生可能エネルギー等に関する設計・開発
	次世代自動車関連	<ul style="list-style-type: none"> <li>・HV/EV等自動車用電力システムの設計・開発</li> <li>・自動運転等に関わる回路設計・開発</li> </ul>
ソフトウェア	AI、IoTなど急成長分野に関する業務	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自動応答、自動認識、画像認証等に関連する業務</li> <li>・需要予測、故障予兆等の分析に関するシステム設計・開発</li> <li>・汎用ロボット制御に関する設計・開発</li> <li>・ウェアラブル端末を活用したシステム開発</li> </ul>
	大規模ネットワーク、高機能ウェブシステム関連	<ul style="list-style-type: none"> <li>・官公庁、金融、保険等ウェブシステムの設計・開発</li> <li>・大規模システムのネットワークインフラ設計・構築</li> </ul>

# (4) 経営理念の実践 経営理念の施策

## ① 請負・受託開発体制の強化

### 利益体質への成長

- 開発人員の増強  
テクノロジスト倍増の 16名体制  
(前年同期 8名)
- 売上規模の増大  
145%増の 135百万円  
(前年同期 55百万円)
- 営業損益が黒字に  
281%増の利益 29百万円  
(前年同期 損失 16百万円)

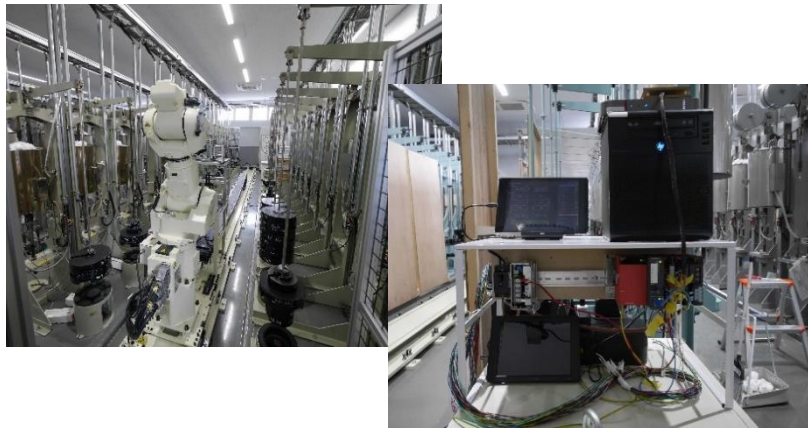


## (4) 経営理念の実践 経営理念の施策

### ① 請負・受託開発体制の強化

付加価値のより高い技術ソリューションを提供（案件例）

- 汎用FAロボット制御プログラム開発  
（2016年度より取り組み開始）  
移動対象の在庫管理、移動手順の構築、  
最終操作盤をタブレット上で行える  
システムの開発



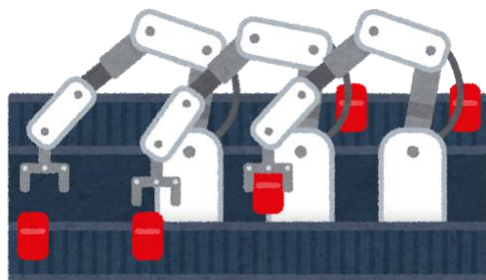
- 金融業クライアント様の会員向け  
B2Cシステムの構築  
基幹システムとウェブシステムの  
接続を行い、ウェブサービスから  
各種申し込みや事務処理を行う  
システムの企画・設計から構築まで
- 車載系コントロールユニット開発

※ 画像掲載は関係者の許可を得ております。

## ① 請負・受託開発体制の強化

### 今後の重点取り組み・施策

- 汎用FA・ロボット開発分野の強化  
工場設備などの自動化ソリューションを提供し、今後ますます進むであろう人手不足の課題解決に貢献



- 基幹系システム、インフラ構築ソリューションの提供  
企画から仕様策定、環境構築、開発、運用保守まで一括請負を行い、付加価値の高いサービスの提供により、高単価及び中長期利益確保の実現へ





# (4) 経営理念の実践 経営理念の施策

## ② 自社開発及び販売の促進

### 「ゲルくる」(多言語対応注文支援システム)について(ビデオ)

The screenshot displays the 'Geluru' website interface. At the top, there is a navigation menu with links: 注文をスムーズに, 多言語で商品説明, 翻訳について, 導入方法, お客様の声, FAQ, お問い合わせ. The main content area features a central heading: お客様のスマートフォンからメニューを注文! 簡単・便利な「多言語対応」注文支援システム. Below this, three key features are highlighted with icons and text:

- ¥0** 初期費用0円: 初期費用0円で導入可能。スマートフォンがあればすぐに利用開始できます!
- ネイティブ翻訳**: メニュー翻訳機能でお客様のスマートフォンに多言語のメニューや商品説明を表示!
- スマホから注文**: お客様のスマートフォンからメニューを注文! 簡単・便利・安心な注文システム

At the bottom of the screenshot, two images illustrate the system's use: a server in a purple uniform presenting food to a customer, and a woman showing a smartphone to another woman in a jewelry store. Overlaid on these images are icons and text: a fork and knife icon with '注文をスムーズに' and a gift icon with '多言語で商品説明'. A red upward arrow icon is visible in the bottom right corner of the screenshot.

## ② 自社開発及び販売の促進

### 引き続き「ぐるくる」（多言語対応注文支援システム）の導入促進

➤ 人手不足、インバウンド対策のほか、メニューブックとしての導入促進

- 代理店18社、北は北海道、南は福岡県
- 正式導入成約件数 7件、テスト導入 15件
- 協賛企業の大阪市商店会総連盟の協力提案により、  
一部加盟商店会のテスト導入（今期第1四半期実施見込）
- 飲食店以外へのアプローチと大手チェーン店などでの導入実現へ



➤ セルフオーダーシステムとしての機能拡充

- プリンターとの連動  
(2017年5月開催「店舗ITソリューション展」に出展・実演)
- POS、WEB決済システムなどとの協業・連携の検討



# (4) 経営理念の実践 経営理念の施策

## ② 自社開発及び販売の促進

### ストレスチェッククラウドシステム「こころチェッカー」の開発・販売

- 2015年6月公布の「労働安全衛生法の一部を改正する法律」にて義務づけられた「ストレスチェック制度」に対応
- 厚生労働省が推奨する「職業性ストレス簡易調査票」の57項目に完全準拠
- マルチデバイス対応でスマートフォン、PC、タブレットなど、多様な端末にてテストを受けることが可能
- 2016年9月販売開始、2社ほどトライアル導入に興味



## ② 自社開発及び販売の促進

### 今後の重点取り組み・施策

- 「ゲルくる」の特許を活かし、付加価値を高め、拡販推進
  - バージョンアップにより、決済、データ集計等の機能追加も視野に、要望に応える最適プランを提供
  - 無料デモ版を配布し拡販強化



Try Now ↑

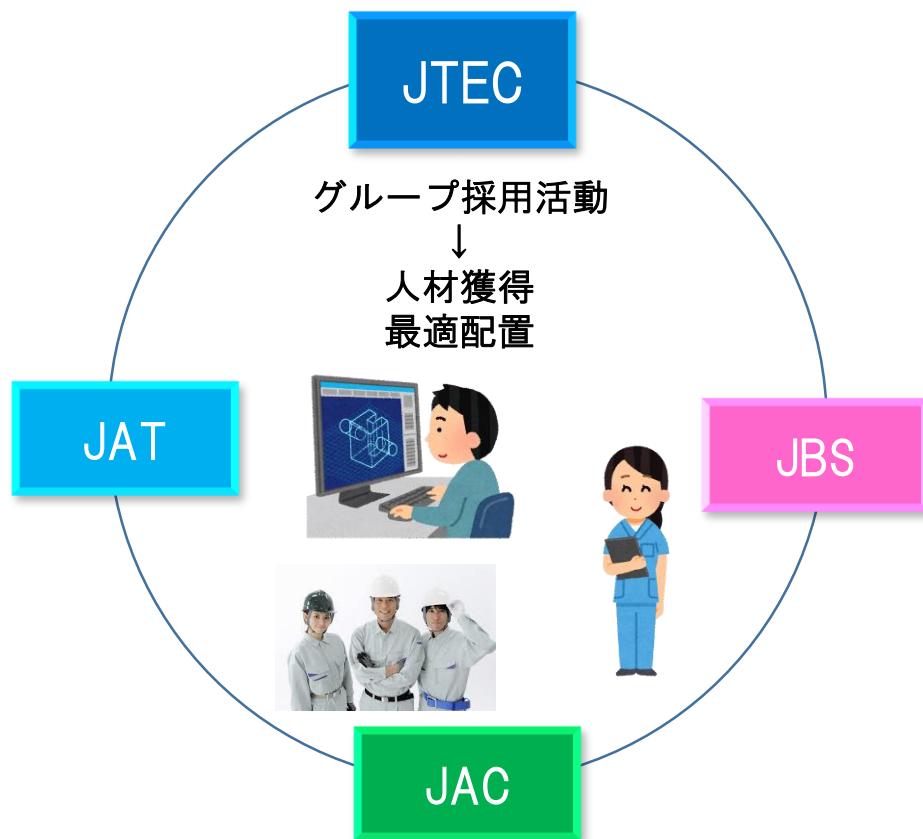
- 「こころチェッカー」の認知度アップ
  - 公式HPのSEO対策を行い、申し込みから利用開始まで One Stop のシステム構築
  - 代理店制度の確立へ



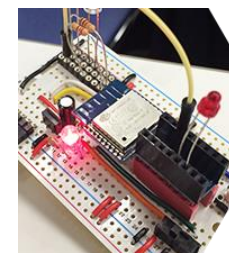
## (4) 経営理念の実践 経営理念の施策

### ③ グループ全体の人材採用・育成

グループ人材開発により、各分野の人材の採用強化と人材育成



- グループ人材開発本部による新卒・過年度の採用強化
- テクノロジスト向けの継続的な社内教育を実施、蓄積してきたカリキュラムを外部にも提供するセミナーを開始  
例：  
ESP8266 を使用したIoTハンズオンセミナー「ただいまボタン」を作ろう

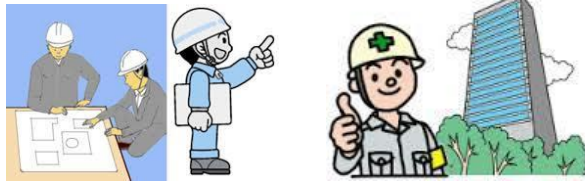


# (4) 経営理念の実践 経営理念の施策

## ④ 新しい業務領域への継続挑戦

### 建築関連において、自社建設請負事業も可能に

- LIXIL施工管理・設計部署とのさらなる協業  
全国にあるLIXILの33の事業所や支店・  
営業所と取引中
- 東京五輪など新たな需要を見据え、  
新規派遣先及び受託業務の更なる開拓
  - 大手ゼネコン・プラント関連の  
設計部・施工管理部門、設計事務所
  - 防衛庁関連業務



※2016年度 大手重工業メーカーから  
防衛庁関連施設での施行管理業務受注

- 建設業許可取得による自社設計施工  
案件受注

※2016年6月6日付（一般建設業許可[神奈川県]  
取得<般-28>第82376号）

#### 【有資格者実績】

一級施工管理技士、  
二級施工管理技士、  
二級建築士、  
一級土木施工管理技士、  
ビルCW一級技能士、  
一級サッシ施工技能士、  
積算資格アルミ1～3級、  
その他多数

- コンペ開催などで建築  
人材市場へPR



## ④ 新しい業務領域への継続挑戦

### エンジニア派遣において、新たな開発分野へのチャレンジも

- 金融系システム開発、ECサイト構築などの事業展開を積極的に推進
- 「ものづくり」における上流から下流までのすべての業務領域において、ソフトウェア開発を中心に、調査、計画、設計、製造、評価、開発サポートまで、多様化、高度化する顧客ニーズに対し「いち早く」&「的確」に対応

- 2017年度はAI開発、クリエイティブ系、官公庁向けなどの業務の拡販に注力
  - 成長する AI 開発分野、需要継続のソーシャルゲームアプリの開発分野
  - 官公庁向けシステム開発、入札案件、独立法人・研究所向けの業務確保により、安定した基盤を固め、新しい開発分野へのチャレンジ



## ④ 新しい業務領域への継続挑戦

### 引き続き介護ビジネスの拡大に注力

#### ➤ 介護施設取引先昨年度より

新規10施設増加 (2017年4月現在)

- サービス付き高齢者住宅 3施設
- デイサービスセンター 6施設
- 特別養護老人ホーム 2施設
- 介護付有料老人ホーム 5施設
- グループホーム 1施設

(一般型特定施設入居者生活介護)



#### ➤ 弊社の強み

- 派遣先の全介護施設より追加の人材依頼、新規取引先のさらなる拡大・介護職員の需要増加が見込まれる
- 派遣期間中の低離職率(10%以下)

#### ➤ 課題

新規参入のため、実績がまだ薄い

#### ➤ 2017年度の目標・重点取り組み

- 介護スクールの新規開拓→人材確保  
現行2校→追加2校 計4校を目指す  
(すでに1校内諾)
- 大手同業他社と協業し、人材の取りこぼしを無くすことを目指す



## Taking Actions Now for Future

- (1) 会社概要
- (2) 第21期（H29年3月期）決算概要
- (3) 第21期（H29年3月期）状況総括
- (4) 経営理念の実践
- ➡ (5) 中期経営計画（H30年3月期～H32年3月期）

# (5) 中期経営計画 (H30年3月期～H32年3月期)

## 基本目標

THE POWER OF THE INTELLECT FORTUNE MAKES THE FUTURE  
＜知財の力で未来を創る＞

- 更なる成長発展に向けた収益基盤の強化
  - 能力を重視した厳選採用の継続
  - 技術力と高いヒューマンスキルを兼ね備えたテクノロジストの育成  
→質の高い技術開発支援を継続して顧客に提供
- 財務基盤の一層の強化と安定した株主還元
  - 持続成長を支えるための財務体質強化
  - 社内分配と安定継続的な株主還元
- 経営理念に基づく新ビジネスへの果敢な挑戦

技術職知財リース事業の事業基盤をより強固なものとし、  
企業価値の向上と株主価値の向上を実現

# (5) 中期経営計画 (H30年3月期～H32年3月期)

## 業績目標



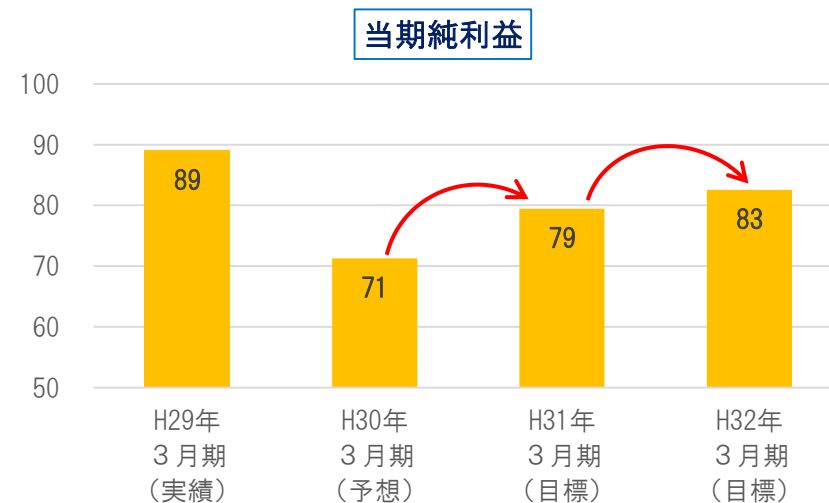
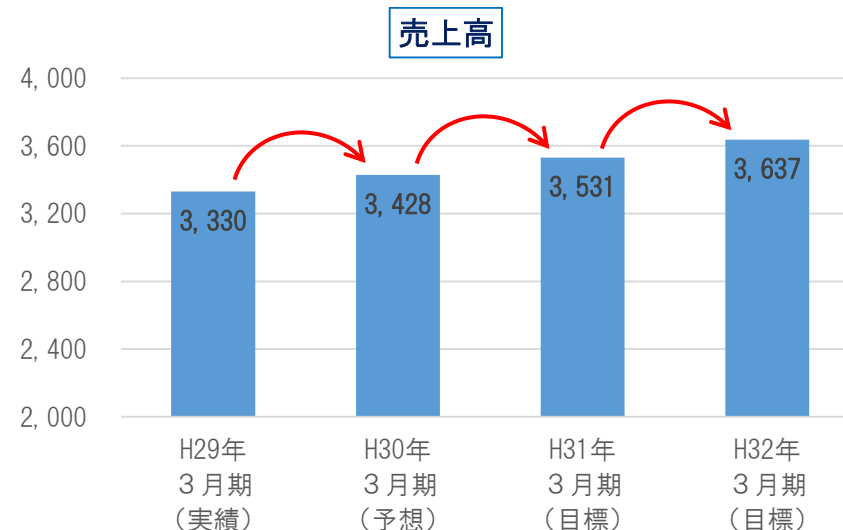
技術商社®  
株式会社 ジェイテック

Taking Actions Now for Future

将来のため、今だからできることを今やろう！

	H29年 3月期 (実績)	H30年 3月期 (予想)	H31年 3月期 (目標)	H32年 3月期 (目標)
売上高	3,330	3,428	3,531	3,637
営業利益	123	102	107	111
経常利益	123	101	106	110
当期純利益	89	71	79	83

(単位: 百万円)



# 参考資料

# 当社について



技術商社®  
株式会社 ジェイテック

## 設立

1996年8月16日

## 代表者

代表取締役社長 藤本 彰

## 事業内容

- ・技術職知財リース事業（技術者派遣及び請負業務）
- ・機械設計開発、電気電子設計開発、ソフトウェア開発
- ・ソフトウェアの自社開発及び開発受託
- ・有料職業紹介業務、介護事業
- ・各種技術サービス
- ・技術教育サービス
- ・総合コンサルタント業務
- ・一般派遣事業(連結子会社)

## 連結子会社

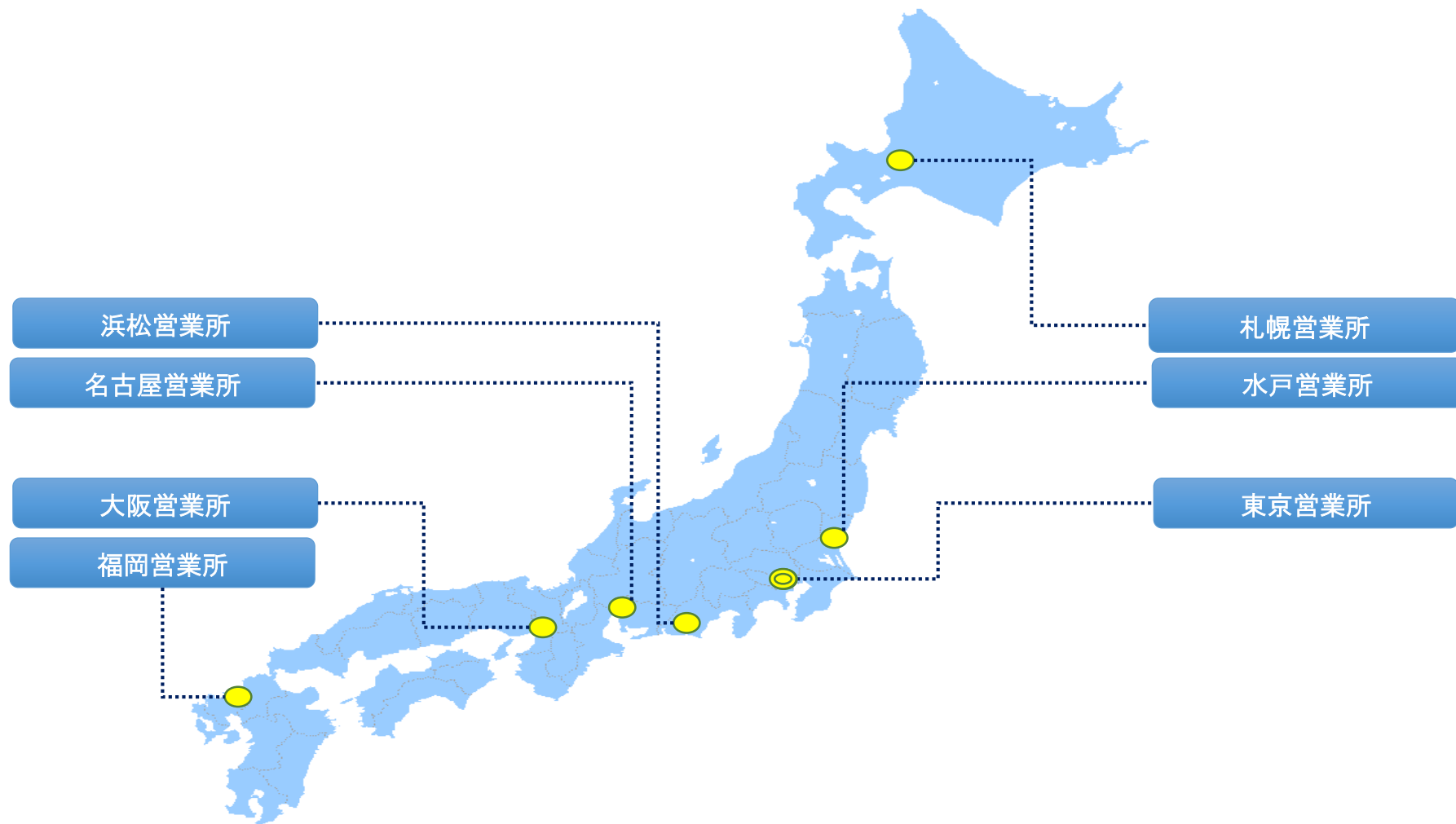
- ・株式会社ジェイテックアドバンステクノロジー（当社100%出資）
- ・株式会社ジェイテックアーキテクト（当社100%出資）
- ・株式会社ジェイテックビジネスサポート（当社100%出資）

## 従業員

305名（2017年3月31日現在）

1996年	8月	当社設立
	10月	東京営業所 開設
1997年	10月	浜松営業所 開設
1999年	8月	東京都中央区八重洲に本社移転
2000年	8月	東海支社（現名古屋営業所）、関西支社（現大阪営業所） 開設
2003年	9月	大宮営業所 開設
2004年	4月	(株)ジェイテック・エンジニアス・カンパニー（韓国） 設立
2005年	4月	福岡営業所 開設
2006年	4月	大阪証券取引所ヘレクスに株式上場
	9月	札幌営業所・金沢営業所・水戸営業所 開設
2007年	10月	連結子会社(株)ジオトレーディング 設立
2008年	1月	松本営業所 開設
2010年	2月	(株)ジェイテック・エンジニアス・カンパニー 解散
	10月	市場統合により、大阪証券取引所JASDAQ（グロース）に株式上場
2011年	1月	プライバシーマーク取得
2012年	1月	東京都中央区京橋に本社移転
	10月	トステム・エンジニアリング・オフィス(株)（のち、(株)エル・ジェイ・エンジニアリング）連結子会社化
2013年	7月	市場統合により、東京証券取引所JASDAQ（グロース）に株式上場
2015年	3月	自社開発の多言語対応注文支援システム「ぐるくる」販売開始
	6月	連結子会社ベンチャービジネスサポート(株) 設立
	10月	連結子会社(株)ジオトレーディングを(株)ジェイテックアドバンステクノロジーに商号変更
	10月	連結子会社(株)エル・ジェイ・エンジニアリングを(株)ジェイテックアーキテクトに商号変更、横浜市西区に本社移転
2016年	2月	注文支援システム「ぐるくる」特許取得
	4月	連結子会社ベンチャービジネスサポート(株)を(株)ジェイテックビジネスサポートに商号変更
	7月	「改正労働者派遣法」施行に伴い、労働者派遣事業許可の取得
	9月	自社開発のストレスチェック制度の準拠システム「こころチェッカー」販売開始
	10月	松本、大宮、横浜3営業所を東京営業所へ統合 金沢営業所を大阪営業所へ統合
2017年	3月	優良派遣事業者認定取得

# 全国事業拠点（7主要都市）



# ご清聴ありがとうございました

## お問い合わせ：IR 担当窓口

部署 : 経営企画室  
役職 : 室長  
氏名 : 小川 典男  
電話 : 03-6228-7265  
FAX : 03-6228-8866  
E-Mail : [ir-info@j-tec-cor.co.jp](mailto:ir-info@j-tec-cor.co.jp)

### 将来見通しに関する注意事項

本資料につきましては、投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。本資料における将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。また、業績等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、安全性を保証するものではありません。本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、お客様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。