



技術商社[®]
株式会社 ジェイテック



証券コード
2479

Reborn for the *Next*

—我々は未来社会に向け生まれ変わる—

株式会社 ジェイテック

2019年3月期 決算説明会

2019年5月27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23期 (2019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23期 (2019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 (2020年3月期～2022年3月期)

中期経営計画の基本目標	P.36
中期経営計画の業績目標	P.37

参考資料

Reborn for the *Next*

- 
- (1) 会社概要**
 - (2) 第23期（2019年3月期）決算概要**
 - (3) 第23期（2019年3月期）状況総括**
 - (4) 経営理念の実践**
 - (5) 中期経営計画（2020年3月期～2022年3月期）**

(1) 会社概要

ジェイテックグループについて



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 265名 (2019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 1996年8月16日



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 佐野 清一郎
資本金 5,000万円
社員数 212名 (2019年4月1日現在)
一般派遣及びエンジニア派遣事業
介護・福祉サービス事業
有料職業紹介事業、紹介予定派遣事業

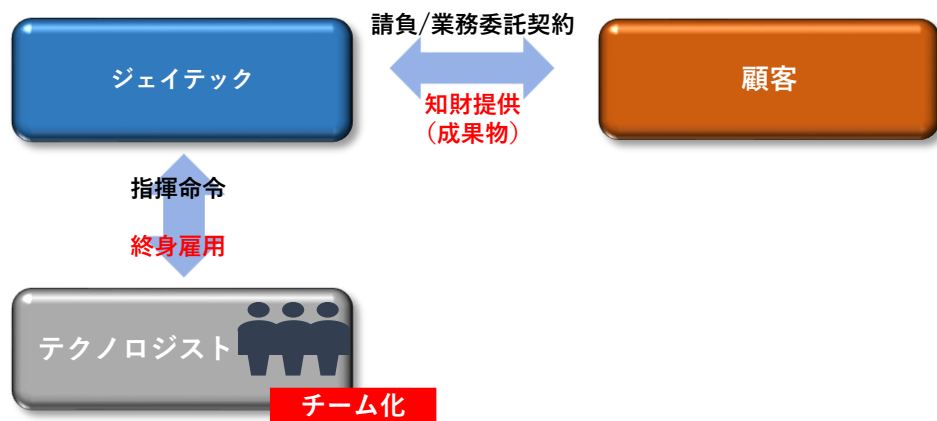
※2019年4月1日に株式会社ジェイテックアーキテクトを吸収合併

(1) 会社概要 メインビジネスモデル

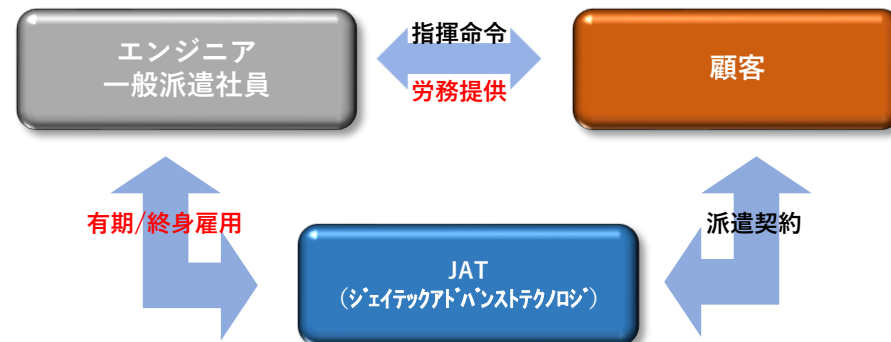
技術職知財リース事業（派遣）



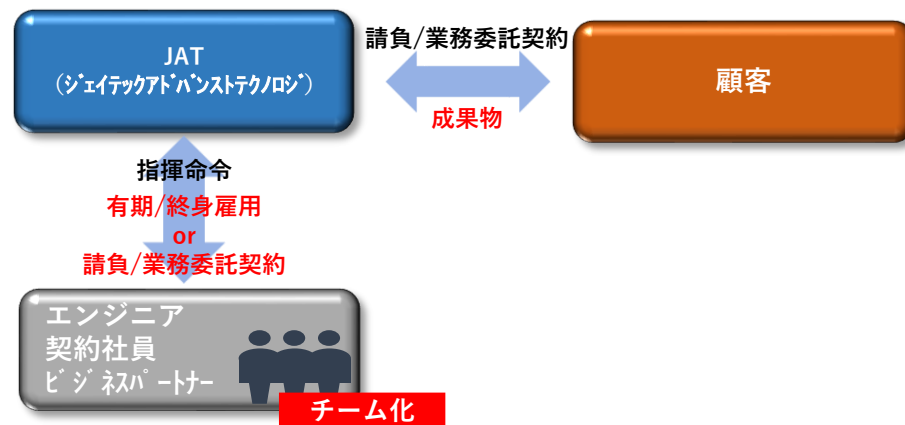
請負型技術職知財リース事業（請負/業務委託）



一般派遣及びエンジニア派遣事業（派遣）



請負/業務委託事業



Reborn for the *Next*

(1) 会社概要

➔ (2) 第23期 (2019年3月期) 決算概要

(3) 第23期 (2019年3月期) 状況総括

(4) 経営理念の実践

(5) 中期経営計画 (2020年3月期～2022年3月期)

(2) 第23期 (2019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 2.3%増加
 - 営業利益 : 前年同期比 102.6%増加
 - 販管費 : 前年同期比 5.5%増加
- 高付加価値業務への配属を推進し、平均単価が上昇
売上増に寄与し大幅な利益増加となる
採用費等の増加により販管費は上昇

	2018年3月期		2019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	3,054	100.0%	3,125	100.0%	71	2.3%
売上原価	2,347	76.8%	2,304	73.7%	-43	-1.8%
売上総利益	707	23.2%	821	26.3%	114	16.1%
販管費	629	20.6%	664	21.3%	34	5.5%
営業利益	77	2.5%	156	5.0%	79	102.6%
経常利益	76	2.5%	156	5.0%	80	105.1%
税金等調整前 当期純利益	46	1.5%	143	4.6%	97	207.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	33	1.1%	91	2.9%	57	170.6%

(単位：百万円)

(2) 第23期 (2019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安定推移
- ▶ 新卒の早期稼働の実現により、第1四半期から経常黒字を達成
- ▶ 当期の好調な業績を勘案し、全従業員に期末賞与を支給
第4四半期は営業赤字となる

2018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	776	100.0%	742	100.0%	775	100.0%	761	100.0%		
売上原価	614	79.2%	574	77.4%	581	75.0%	577	75.8%		
売上総利益	161	20.8%	167	22.6%	193	25.0%	183	24.2%		
販管費	163	21.1%	151	20.3%	157	20.4%	157	20.7%		
営業損益	-1	-0.2%	16	2.3%	35	4.6%	26	3.5%		
経常損益	-1	-0.2%	16	2.2%	35	4.6%	26	3.5%		
親会社株主に帰属する当期純損益	-29	-3.8%	33	4.5%	42	5.5%	-12	-1.6%		
2019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	758	100.0%	766	100.0%	835	100.0%	764	100.0%		
売上原価	570	75.1%	559	72.9%	573	68.7%	601	78.7%		
売上総利益	188	24.9%	207	27.1%	261	31.3%	163	21.3%		
販管費	164	21.7%	155	20.3%	162	19.5%	181	23.7%		
営業損益	23	3.1%	52	6.8%	99	11.9%	-18	-2.4%		
経常損益	23	3.1%	51	6.8%	98	11.8%	-17	-2.4%		
親会社株主に帰属する当期純損益	17	2.3%	35	4.6%	65	7.9%	-27	-3.5%		

前期
子会社のれん減損により純利益が赤字

当期
期末賞与支給により営業利益が赤字

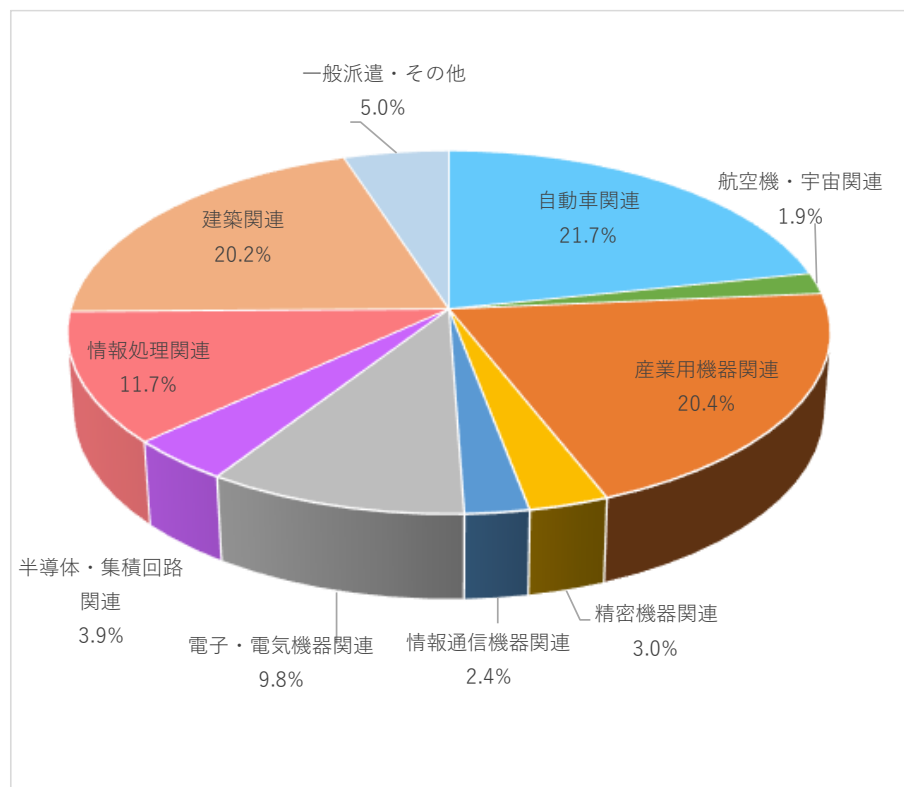
(単位：百万円)

(2) 第23期 (2019年3月期) 決算概要 業種別売上構成 (連結)

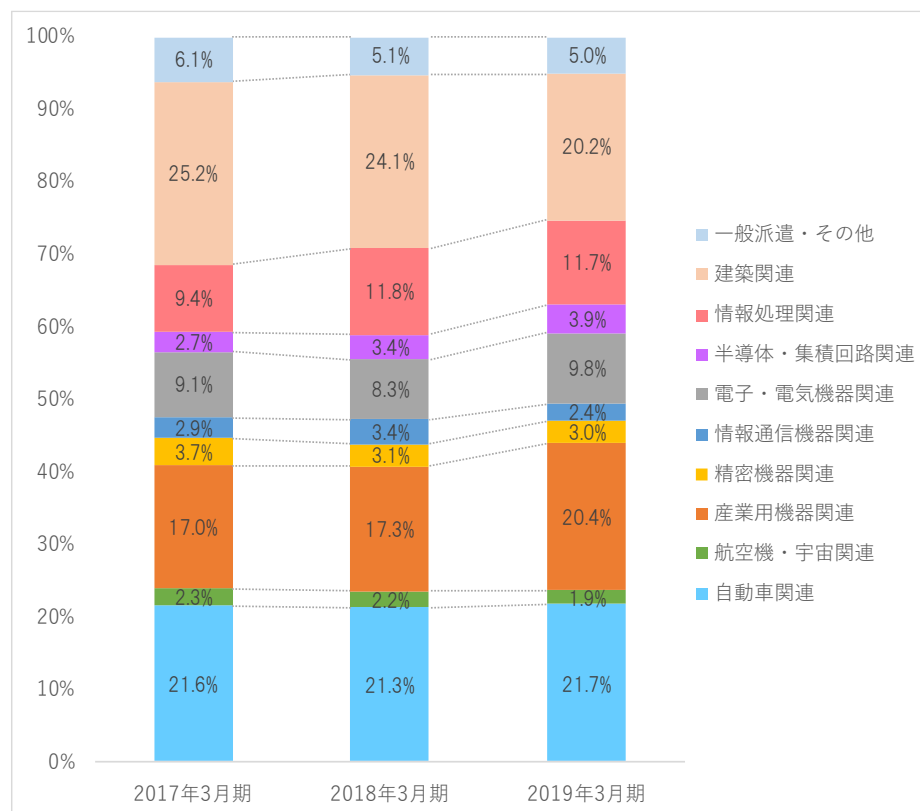
- 自動車関連：全体の21.7%
- 建築関連：全体の20.2%

- 産業用機器関連：産業ロボット関連において営業活動に注力し、前年比 3.1%の増加

業種別売上構成



売上構成比推移



(2) 第23期 (2019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150社以上

- 高単価・高付加価値業務への配属を推進し、**産業ロボット関連業務**が増加。売上上位10社のうち前期と同じ顧客は**4社のみ**となる



- LIXIL
- 本田技術研究所
- ヤマハ発動機
- 東レエンジニアリング
- リコージャパン
- デンソーテン
- デンソーテクノ
- 富士ソフト
- ヤマハ
- 三菱電機メカトロニクス

※敬称略

(2) 第23期 (2019年3月期) 決算概要

技術要員構成 (連結)

➤ 在籍数

● テクノロジスト数

2019年3月期末 410名

2019年4月1日付 426名

● 新卒採用

2019年度4月入社 20名

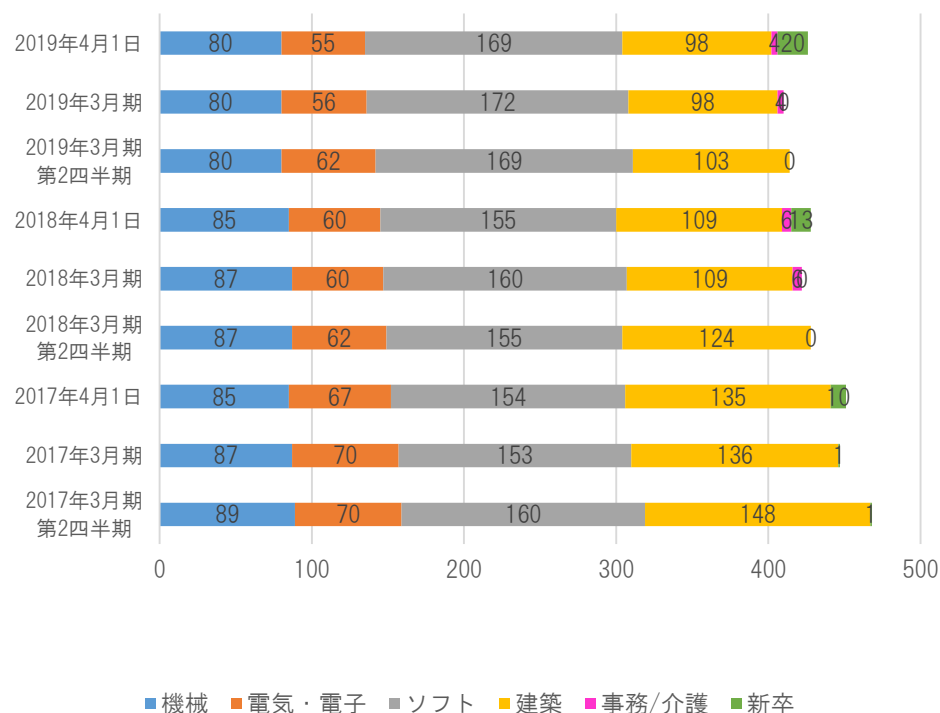
10月入社 2名

➤ 分野：

● 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

技術分野別テクノロジスト数推移 (連結)



(単位：人)

(2) 第23期 (2019年3月期) 決算概要 要因分析 (JTEC単体)

◆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23期 (2019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単体)

➤ 在籍数

● テクノロジスト数

2019年3月期末 223名

2019年4月1日付 225名

● 新卒採用

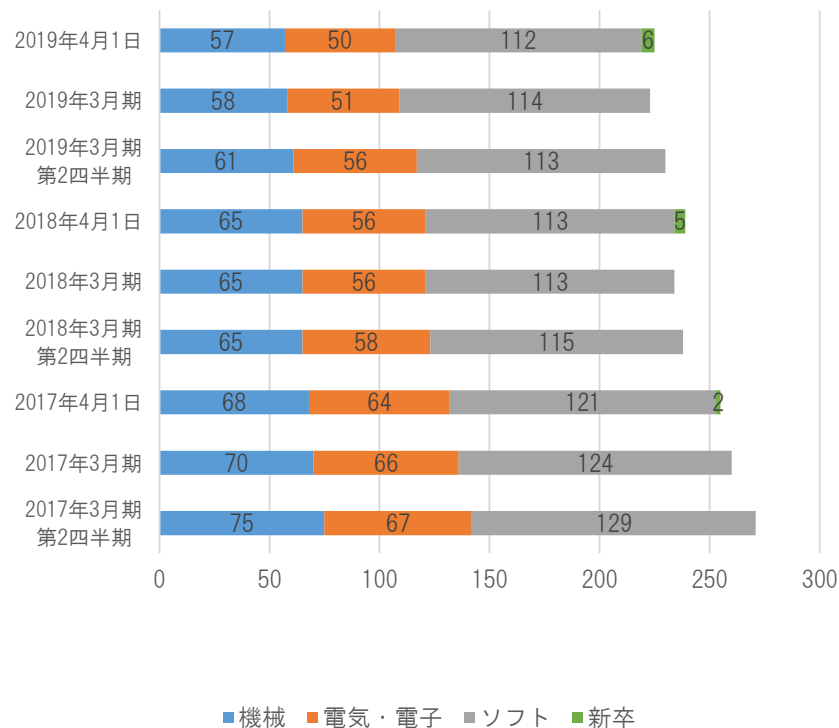
2019年度4月入社 6名

(前年同期 1名)

➤ 分野比率

ソフトウェア系テクノロジストが
約5割

技術分野別テクノロジスト数推移 (単体)



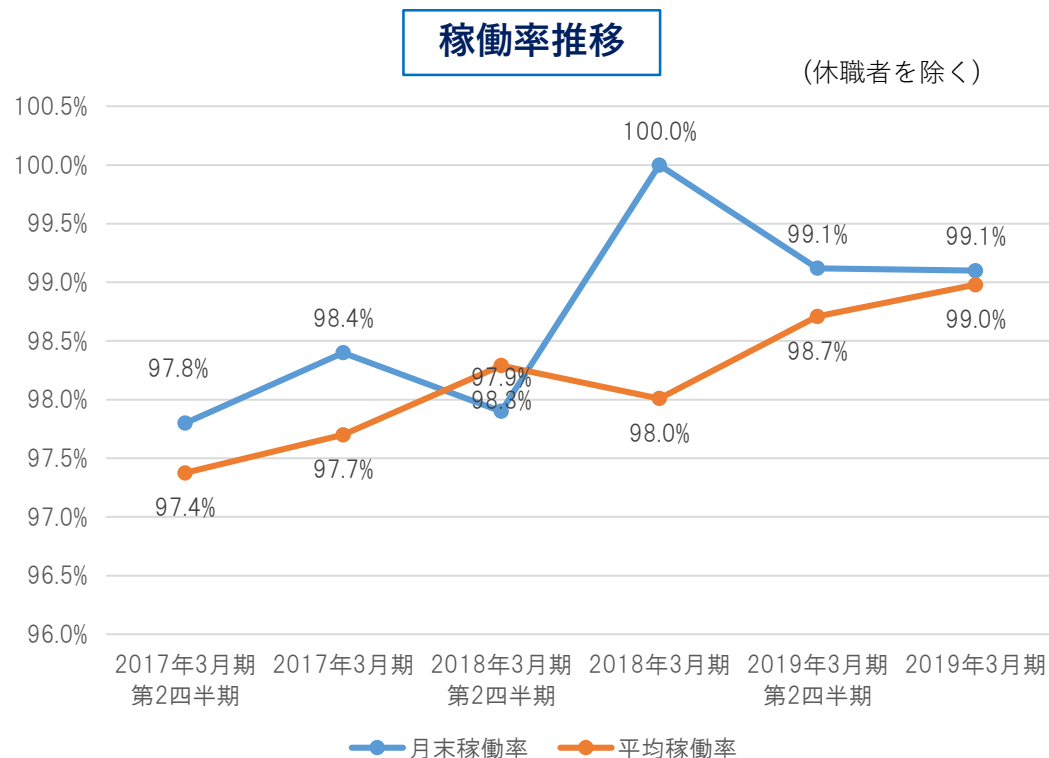
(単位：人)

(2) 第23期 (2019年3月期) 決算概要

売上高要因分析 4 要素

② 稼働率 (JTEC単体)

- 2019年3月期も、前年度に引き続き高い稼働率を維持
- 2019年3月末の稼働率は 99.1%
通年の平均稼働率も 99.0%
年間を通して非常に高い稼働を維持



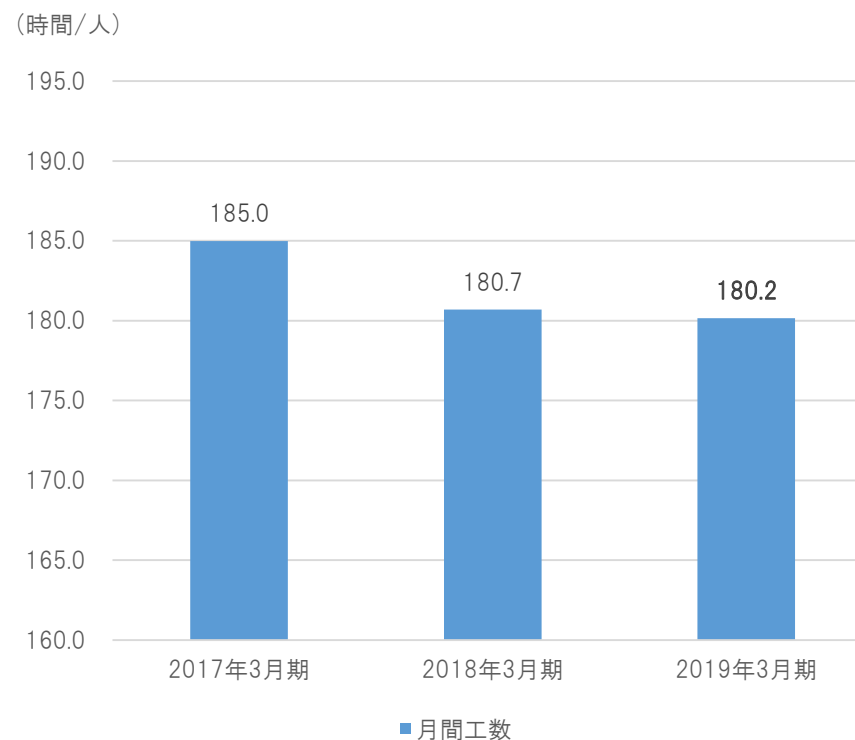
(2) 第23期 (2019年3月期) 決算概要

売上高要因分析 4 要素

③ 稼働時間 (JTEC単体)

- 平均月間工数 180.2時間/人
(過去5年間の平均 184.7時間/人)
- 前年同期より約0.5時間の減少
政府の働き方改革の影響もあり
時間外工数は減少の傾向

平均月間工数の推移



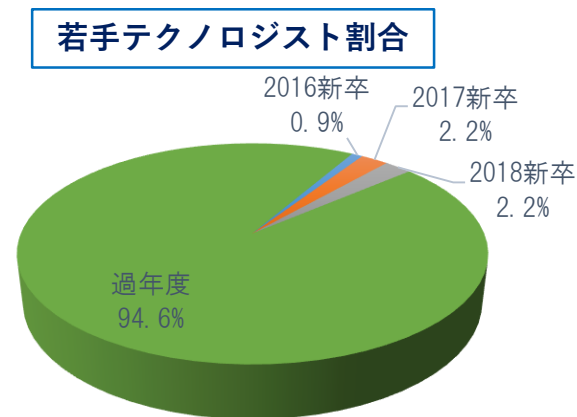
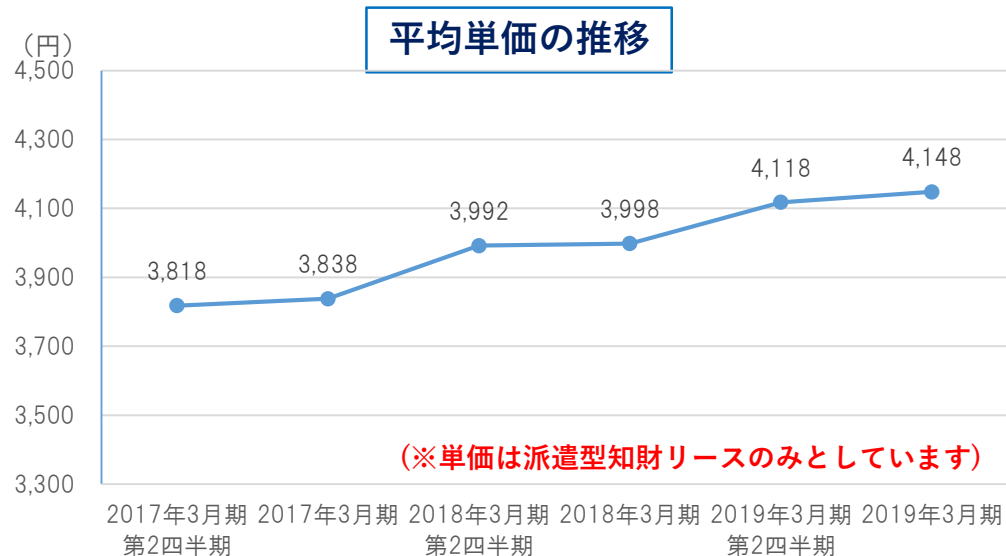
(2) 第23期 (2019年3月期) 決算概要

売上高要因分析 4 要素

④ 平均単価 (JTEC単体)

- 前年度に引き続き、順調に上昇
- 2019年3月期は 4,148円
(前年同期比 3.75% アップ)
- 現状(2019年5月時点)
平均単価は**4,200円超えを達成**
※派遣型知財リースのみの単価

- 単価アップの要因
 - 高単価・高付加価値業務への戦略的ローテーション
 - 在籍テクノロジストの高い能力が顧客企業に高い評価
 - 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



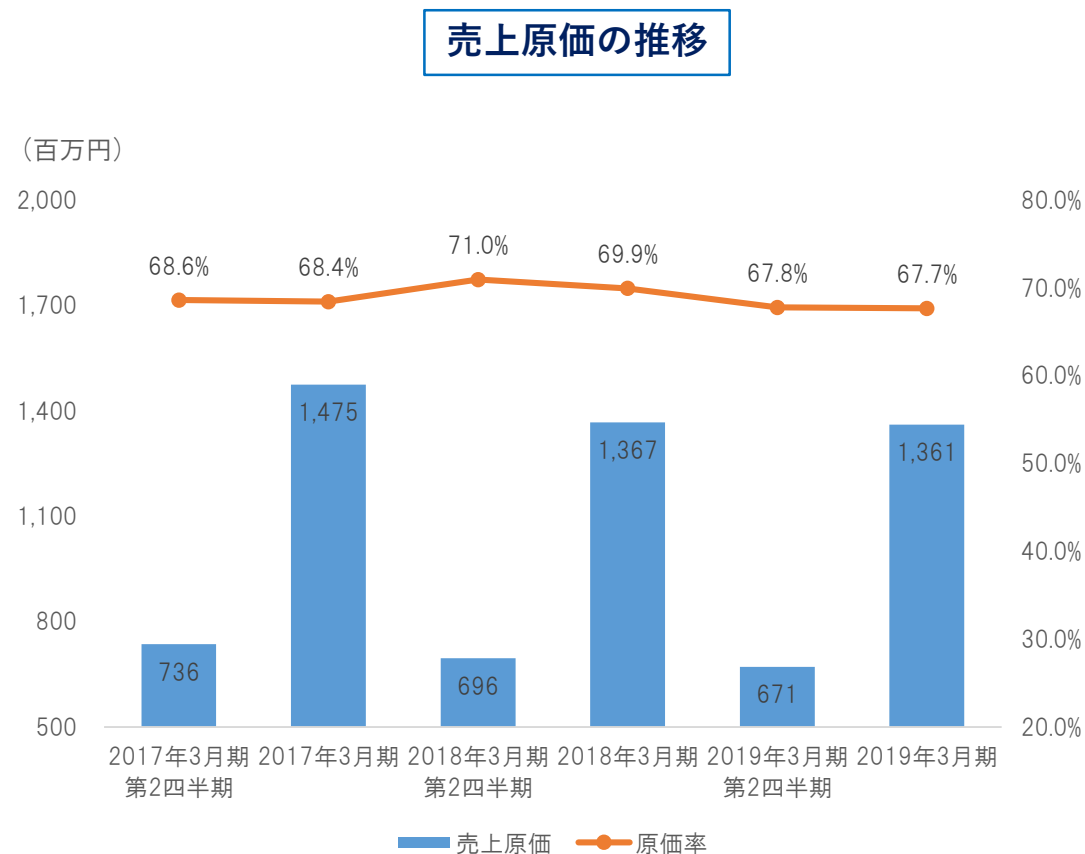
(若手：2016～18年新卒採用社員で、比率約6.3%)

(2) 第23期 (2019年3月期) 決算概要

利益要因分析 2要素

① 売上原価 (JTEC単体)

- 原価率は70%以下にコントロール (過去5年間の平均 70.0%)
- 全従業員に**期末賞与の支給**を行ったものの、高単価・高付加価値業務への配属を推し進めたことにより、大きな原価上昇とならず



(2) 第23期 (2019年3月期) 決算概要

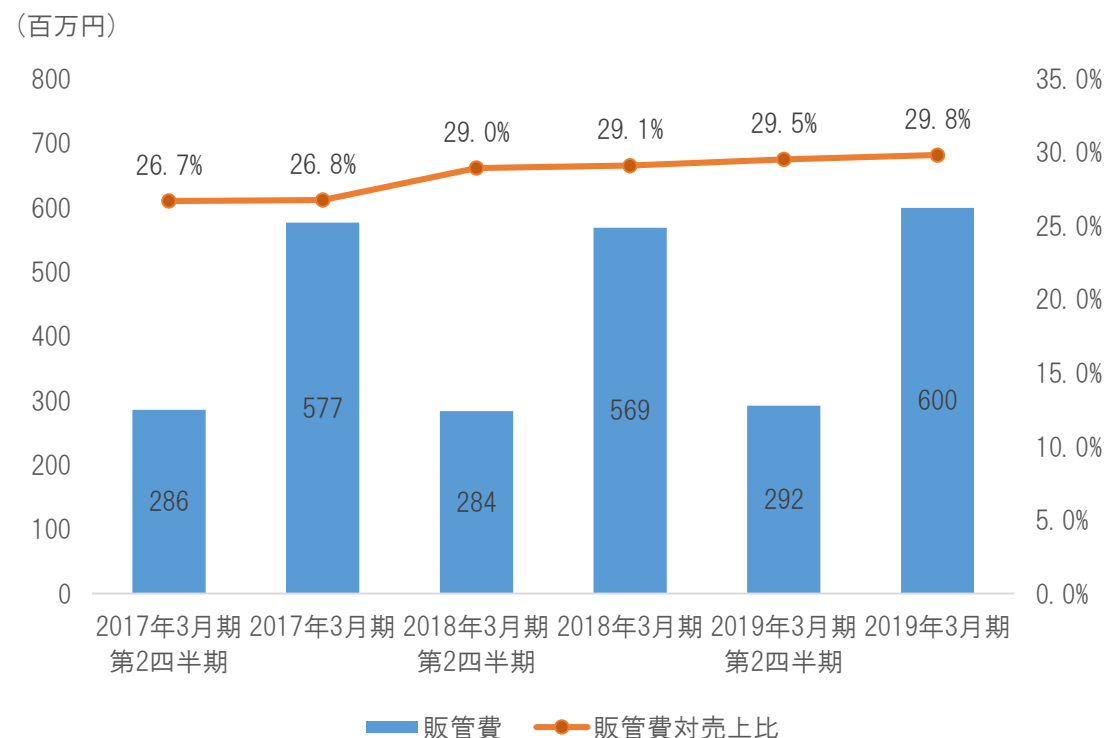
利益要因分析 2要素

② 販管費 (JTEC単体)

- 人材獲得および社内インフラ強化に伴い、前年同期比0.7%の増加
- 2019年6月に受託開発/研究開発および子会社拠点として、本社近くに新事務所を開設予定
- 将来に向けた積極投資と併せ、更なる効率化と合理化を推進し、利益体質を強固なものに

Reborn for the *Next*

販管費の推移



(2) 第23期 (2019年3月期) 決算概要

連結貸借対照表

➤ 純資産：前年同期比約 70百万円増加

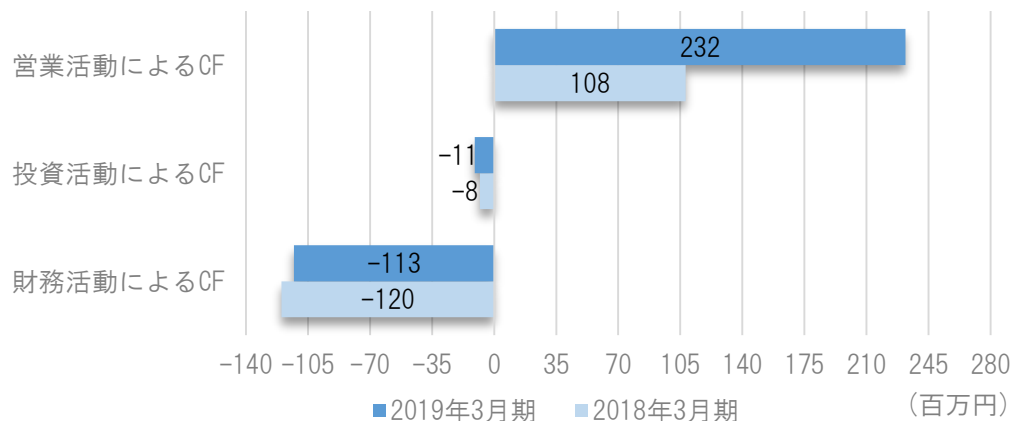
科目	2018年 3月期	2019年 3月期	増減額	主な要因
流動資産	1,536	1,610	74	現金及び預金の増加
有形固定資産	8	9	0	
無形固定資産	2	4	1	
投資その他の資産	197	181	△ 15	
資産合計	1,745	1,806	61	
流動負債	512	600	87	未払法人税の増加
固定負債	400	303	△ 96	長期借入返済による減少
純資産	832	903	70	当期利益の計上
負債純資産合計	1,745	1,806	61	

(単位：百万円)

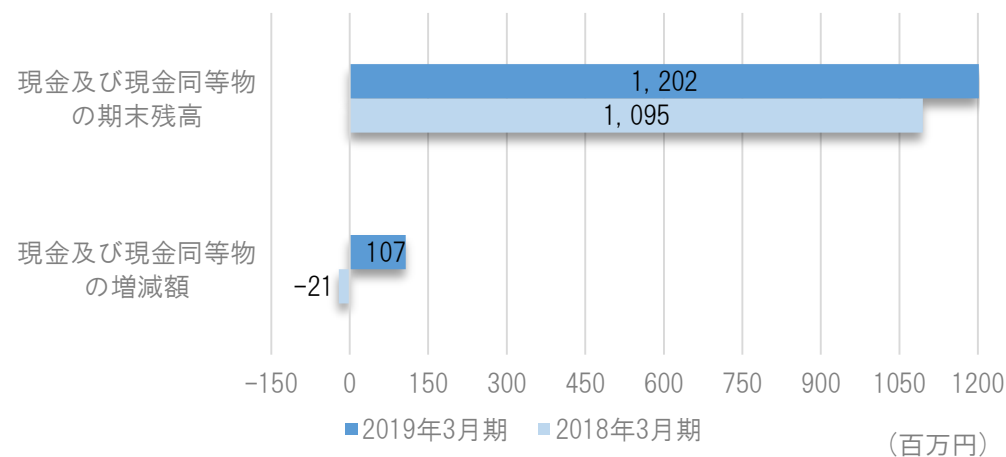
(2) 第23期 (2019年3月期) 決算概要

連結キャッシュフロー計算書

- 営業活動による CF :
 - 税金等調整前当期純利益 : 143百万円
- 投資活動による CF :
 - 敷金保証金の差入による支出 : -7百万円
- 財務活動による CF :
 - 長期借入金返済による支出 : -104百万円



- 現金及び現金同等物の期末残高
 - 当期純利益による増加
- 現金及び現金同等物の増減額
 - 当期純利益による増加



説明項目

Reborn for the *Next*

(1) 会社概要

(2) 第23期（2019年3月期）決算概要

➔ (3) 第23期（2019年3月期）状況総括

(4) 経営理念の実践

(5) 中期経営計画（2020年3月期～2022年3月期）

(3) 第23期 (2019年3月期) 状況総括

技術者派遣業界の事業環境

市場環境

- 米中貿易摩擦の激化や、英国のEU離脱問題など、グローバル経済の不確実性の高まり
- 高齢人口の更なる増加。2018年には65歳以上の高齢者が総人口に占める割合が28.1%(3557万人)に
- 東京オリンピック・パラリンピック、首都圏再開発により活況続く建築業界

注目業界

- 自動運転関連技術の開発
- AI、IoT、ビッグデータ活用など
情報技術分野
- 次世代移動通信(第5世代)の実用化
に向けた情報通信分野

人材業界

- 技術系の人材不足感が強まり、
堅調な派遣活用ニーズ
- 介護サービス、建築業における
深刻な労働力不足
- 入管法改正による「特定技能」
外国人労働者の活用

(3) 第23期 (2019年3月期) 状況総括

法制度関連における当社の人材派遣

➤ 働き方改革「長時間労働の是正」への対応

改正労基法によって、時間外労働の上限規制が強化

当社勤怠管理システムの整備を行い、勤務状況の管理体制を強化

労使協定（36協定）も見直しを行い対応を完了

➤ 働き方改革「年次有給休暇の取得義務化」への対応

従業員に年間5日以上の有給休暇取得を義務付け

当社の平均有給取得日数は月あたり1.16日 ⇒ 影響を受けない

➤ 2020年4月施行 労働者派遣法「同一労働同一賃金」への対応

「派遣先の労働者との均等・均衡待遇」または「一定の要件を満たす労使協定による待遇」のいずれかの待遇を確保することが義務化

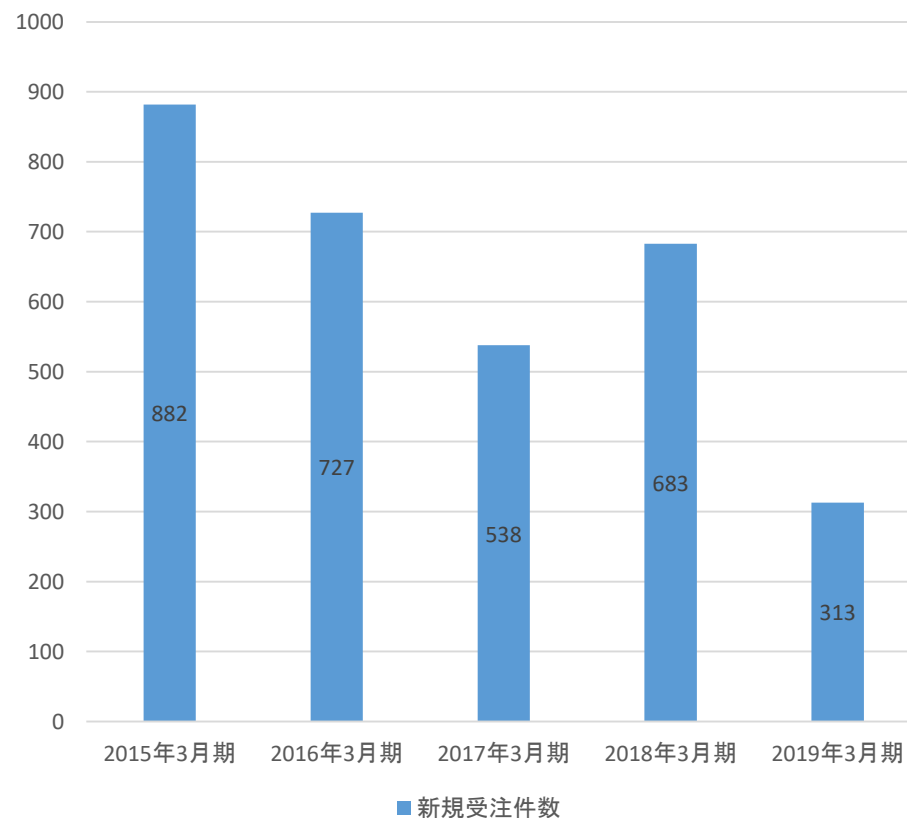
2020年4月の施行に向け今後の関連裁判の行方を注視

(3) 第23期 (2019年3月期) 状況総括

新規受注状況について

- 新規市場の開拓および、高付加価値業務に絞った営業活動を推進
(その他の市場に対しては営業活動をストップ)
- 優秀な人材の離脱防止のため、社員サポートの強化および高付加価値業務へのローテーションを推進
- 結果、新規受注獲得件数は前年比約 54%減

新規受注年間累積件数



(3) 第23期 (2019年3月期) 状況総括

配当について

- 2019年3月期の期末配当は、株主の皆様の日頃のご支援にお応えするため、前期末から1円増配し、**1株当たり2円**を定時株主総会に付議
配当性向は18.8%
- 2020年3月期の期末配当は、現時点で1株当たり1円予定
積極的な事業展開に備えるため内部留保に努めつつ、安定的かつ継続的な利益配分

	配当金	配当性向 (連結)	純資産配当率 (連結)
2018年3月期	1円	25.4%	1.0%
2019年3月期	2円	18.8%	2.0%
2020年3月期 (予想)	1円	13.2%	—

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)

説明項目

Reborn for the *Next*

(1) 会社概要

(2) 第23期（2019年3月期）決算概要

(3) 第23期（2019年3月期）状況総括

 (4) 経営理念の実践

(5) 中期経営計画（2020年3月期～2022年3月期）

(4) 経営理念の実践

経営理念

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 新しい業務領域への継続挑戦

② 人材採用と人材育成

③ 自社開発及び販売の促進

(4) 経営理念の実践 経営理念の施策

① 新しい業務領域への継続挑戦 < 国内情勢 >

入管法改正に伴う「特定技能」外国人労働者の活用

- 2019年4月 出入国管理法の改正
 - 「特定技能」在留資格の新設
 - 介護、外食、建設など人材不足が深刻な14分野に外国人労働者が就業可能となる
 - 2024年までの今後5年間で、最大345,150人の外国人労働者の受け入れを見込む
- ⇒ **うち介護業で6万人、建設業で4万人の受け入れ見込み**

人手不足解消へ新たな在留資格をつくる

	条件	在留期間	家族の帯同
特定技能1号	一定の技能	通算5年	×
特定技能2号	熟練した技能	更新可能	○

1号で対象として想定する14業種

介護 ビルクリーニング
 素形材産業 産業機械製造
 電気・電子機器関連産業
 建設 造船・船用工業
 自動車整備 航空 宿泊
 農業 漁業 飲食料品製造 外食



※2018年11月2日 日本経済新聞より

(4) 経営理念の実践 経営理念の施策

① 新しい業務領域への継続挑戦 < 国内情勢 >

介護業と建設業における深刻な人手不足

< 5年後の人材不足数 >

介護業：30万人

建設業：21万人

介護業と建設業における
人材ビジネス拡大

政府が試算した人手不足数と外国人労働者受け入れ規模

14業種	2019年度		2019年度からの5年間	
	受け入れ 見込み数	現時点の 人材不足数	受け入れ 見込み数	5年後の 人材不足数
1 介護業	5000人	6万人	5万~6万人	30万人
2 ビルクリーニング業	2000~7000人	5万人	2万8000~3万7000人	9万人
3 素形材産業	3400~4300人	3万人	1万7000~2万1500人	6万2000人
4 産業機械製造業	850~1050人	1万2000人	4250~5250人	7万5000人
5 電気・電子情報関連産業	500~650人	7000人	3750~4700人	6万2000人
6 建設業	5000~6000人	2万人	3万~4万人	21万人
7 造船・船用工業	1300~1700人	6400人	1万~1万3000人	2万2000人
8 自動車整備業	300~800人	1600人	6000~7000人	1万3000人
9 航空業	100人	1400人	1700~2200人	8000人
10 宿泊業	950~1050人	3万人	2万~2万2000人	10万人
11 農業	3600~7300人	7万人	1万8000~3万6500人	13万人
12 漁業	600~800人	5000人	7000~9000人	2万人
13 飲食料品製造業	5200~6800人	4万3000人	2万6000~3万4000人	7万3000人
14 外食業	4000~5000人	25万人	4万1000~5万3000人	29万人

※2018年11月14日 日本経済新聞より

(4) 経営理念の実践 経営理念の施策

① 新しい業務領域への継続挑戦 <介護>

人手不足が深刻な介護ビジネスの拡大に注力

- ▶ 昨年度までの営業活動により、
高級施設から庶民的施設など幅広い受け
入れ先の準備が整う
- ▶ 当社独自の東南アジアネットワークによる
「特定技能」外国人労働者の活用推進



現地送り出し機関

- ▶ 当社独自の東南アジアネットワーク
- ・海外関連会社でのパブリッシング事業
⇒ 現地労働者への直接的アプローチ
- ・人脈を活用した、現地送り出し機関および
日本語学校との連携

MyPassion
マイ・パッション



4月 | FREE
2019.07.01 ~ 2019.09.30



Company	BUSUDO ARCHITECT & CONSTRUCTION
Field	Architect and Construction
Post	Worker
Language Skill	Above JLPT N1
Experience	More than 3 years in Construction fields (no transfer available)
Salary	157,600(JPY) ~ 400,000(JPY)

For more information please contact
mypassion@busudo.co.jp or 03-5561-0000

現地フリーペーパー「MyPassion」

(4) 経営理念の実践

経営理念の施策

① 新しい業務領域への継続挑戦 < 建築 >

建築関連において、業務領域の拡大と新たな柱の構築

- ▶ 主要取引先であるLIXILに加え、新たな顧客の開拓
- ▶ 大手ゼネコン・プラント関連の設計部、施工管理部門との取引開始
- ▶ 当社の東南アジア独自ネットワークによる「**特定技能**」**外国人労働者**の活用推進
- ▶ 有資格者多数在籍の強みを生かし新たな業務領域への進出

【有資格者実績】

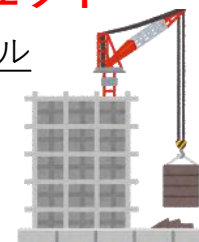
- | | |
|-------------|--------------|
| ・一級施工管理技士 | ・ビルCW一級技能士 |
| ・二級施工管理技士 | ・一級サッシ施工技能士 |
| ・二級建築士 | ・積算資格アルミ1~3級 |
| ・一級土木施工管理技士 | その他多数 |

- ▶ 東京オリンピック・パラリンピック需要の終息後も継続される首都圏再開発需要の取り込み
- ▶ 平成12年の容積率緩和の影響により、平成以降建てられた100メートル以上の超高層ビルは全国で448棟
- ▶ 東京で今後さらに

330以上もの巨大開発プロジェクト

※2019年4月6日：NHKスペシャル

「東京超高層シティー」より



(4) 経営理念の実践

経営理念の施策

② 人材採用と育成強化

人材採用の効率化と人材育成の強化

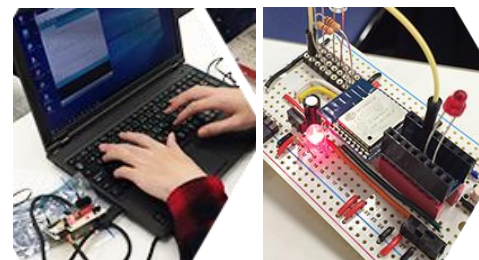
- Webを活用した説明会を導入することで、地方学生へのアプローチを強化
- 採用プロモーション動画を活用し、幅広い層への訴求を図る（次項にて動画再生）
- 長期インターンシップ実施、リファラル採用の活用など、多様な採用
- IoT分野においては、今後も技術者の高い需要が見込まれ技術教育を強化
- 採用市場や経済・国際環境など、最新の情報をいち早く入手するため、2019年4月に日本経済団体連合会（経団連）へ入会



Web会社説明会



採用プロモーション動画



IoT教育

(4) 経営理念の実践

経営理念の施策

② 人材採用と育成強化

採用プロモーション動画 (4分)

動画をご覧ください

(4) 経営理念の実践

経営理念の施策

③ 自社開発及び販売の促進

多言語対応注文支援システム 「ぐるくる」

- ▶ 平成29年度補正予算 IT導入支援事業「IT導入補助金」対象システムとしての認証取得 → 問合せ急増
- ▶ QRコード決済の拡大
※政府は2025年までにキャッシュレス決済を現状のおよそ2倍の40%まで拡大させる方針
- ▶ 注文支援システム特許（特許第5863999号）を活かしたビジネス展開を模索



派遣会社向け勤怠管理クラウドサービス 「staff-one」

- ▶ 平成31年4月施行「働き方改革関連法案」の内容に対応すべく、一部機能の追加とアップデート対応を実施
- ▶ 働き方改革に伴う勤怠管理システム更改の需要取り込みを図る
- ▶ 平成29年度補正予算 IT導入支援事業「IT導入補助金」対象システムとしての認証取得



説明項目

Reborn for the *Next*

(1) 会社概要

(2) 第23期（2019年3月期）決算概要

(3) 第23期（2019年3月期）状況総括

(4) 経営理念の実践

 (5) 中期経営計画（2020年3月期～2022年3月期）

(5) 中期経営計画 (2020年3月期～2022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
 - 質の高い技術サービスを、顧客に継続的に提供
 - 人材育成を強化し、初心者・未経験者を教育配属するビジネススキームを確立
 - 幅広い人材の獲得と、新たな顧客開拓
- 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 (2020年3月期～2022年3月期)

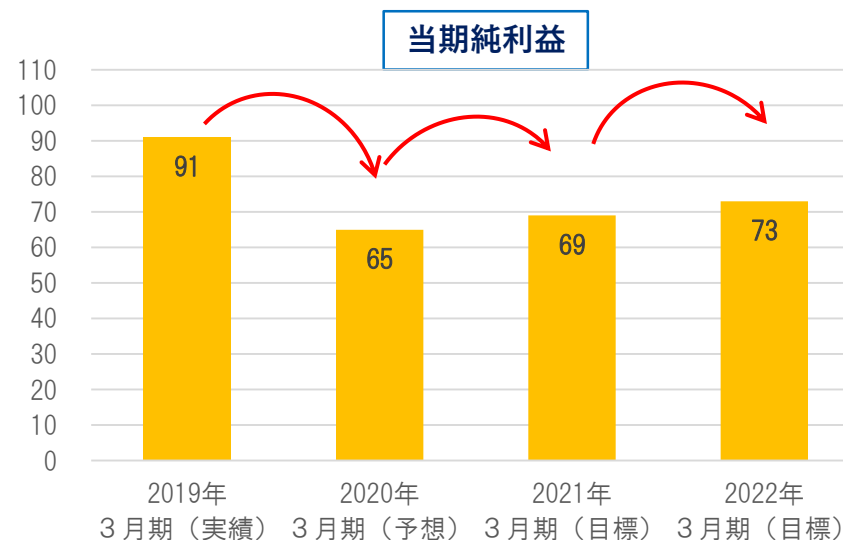
業績目標

Reborn for the *Next*

我々は未来社会に向け生まれ変わる

	2019年 3月期 (実績)	2020年 3月期 (予想)	2021年 3月期 (目標)	2022年 3月期 (目標)
売上高	3,125	3,485	3,589	3,697
営業利益	156	122	126	130
経常利益	156	121	125	129
当期純利益	91	65	69	73

(単位：百万円)



参考資料

当社について

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

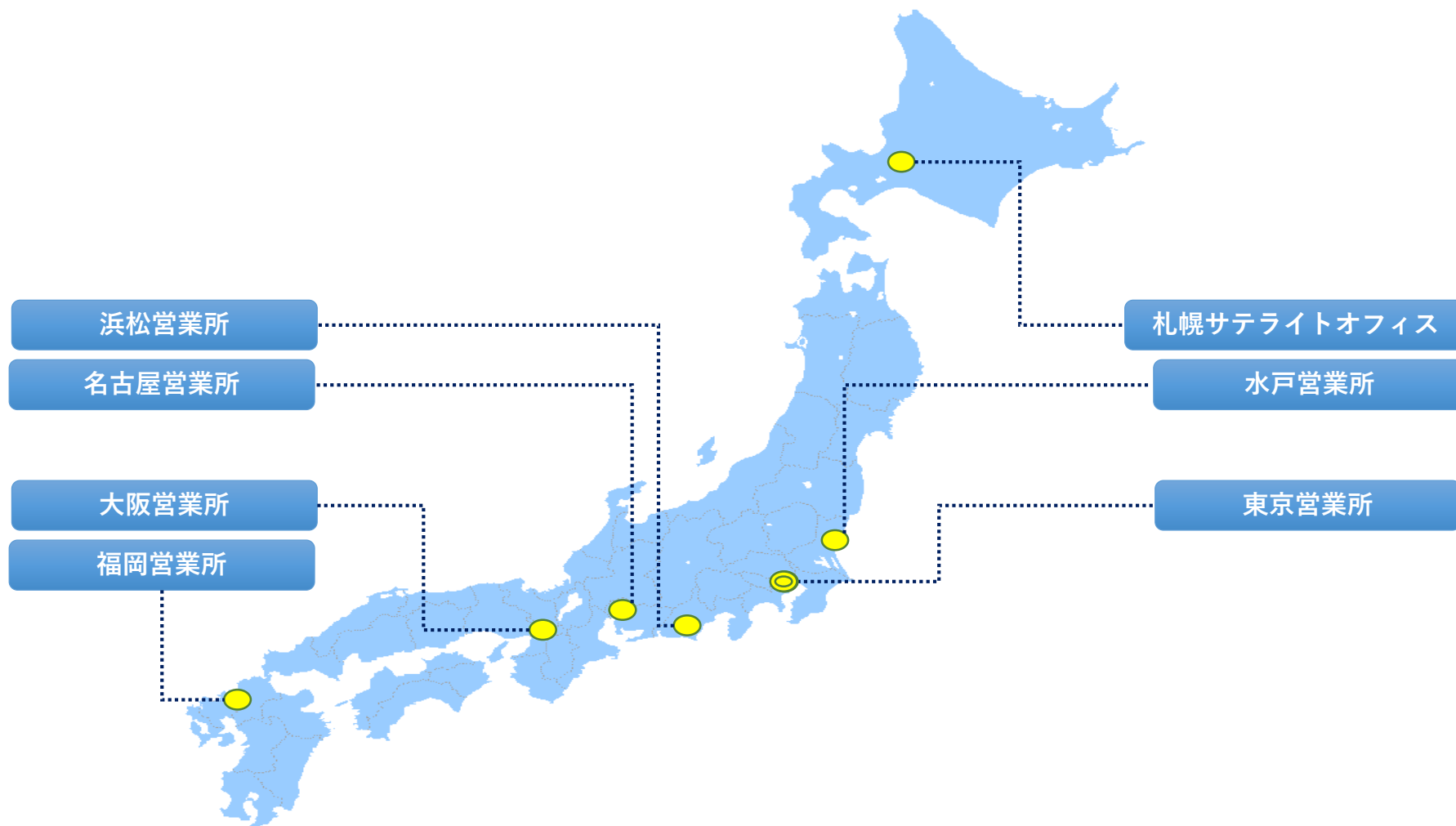
- 株式会社ジェイテックアドバンステクノロジー（当社100%出資）

従業員

265名（2019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	㈱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	大阪証券取引所へレクレスに株式上場
	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㈱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	㈱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㈱（のち、㈱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㈱ 設立
	10月	連結子会社㈱ジオトレーディングを㈱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㈱エル・ジェイ・エンジニアリングを㈱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㈱を㈱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証取得
	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
	10月	株式会社ジェイテックアーキテクトを東京都中央区に本社移転
2018年	3月	連結子会社㈱ジェイテックビジネスサポートを㈱ジェイテックアドバンステクノロジーに吸収合併
2019年	4月	連結子会社㈱ジェイテックアーキテクトを㈱ジェイテックアドバンステクノロジーに吸収合併
	4月	札幌営業所を水戸営業所へ統合

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 : 村田 竜三
電話 : 03-6228-6463
FAX : 03-6228-8866
E-Mail : 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。