



技術商社<sup>®</sup>

株式会社 ジェイテック

# 事業計画及び 成長可能性に関する事項

---

2021年12月16日

# 目次

## (1) ビジネスモデル

主力事業の内容	P. 4
収益の構造・重要な認証	P. 5
業種別売上構成	P. 6
売上上位顧客企業	P. 7

## (2) 市場規模

市場規模：労働者派遣事業	P. 9
競合環境：技術者派遣業	P. 10

## (3) 競争力の源泉

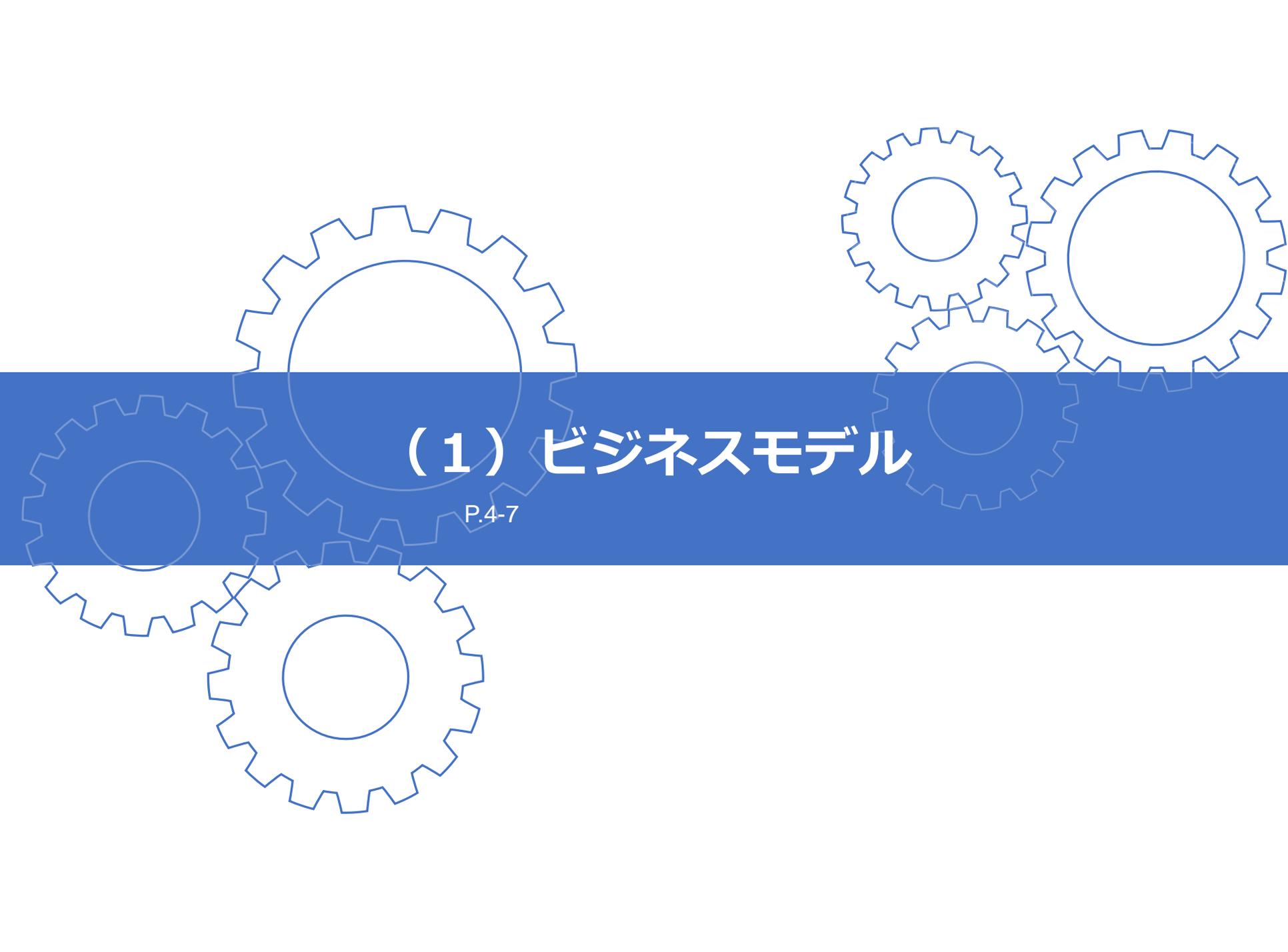
技術者第一の体制	P. 12
教育の充実	P. 13
年齢構成のピラミッド化	P. 14

## (4) 事業計画

成長戦略：進捗状況・中期/長期計画	P. 16
中期経営計画の前提条件	P. 17
中期経営計画	P. 18

## (5) リスク情報

認識する主要なリスクとその対応策	P.20
------------------	------

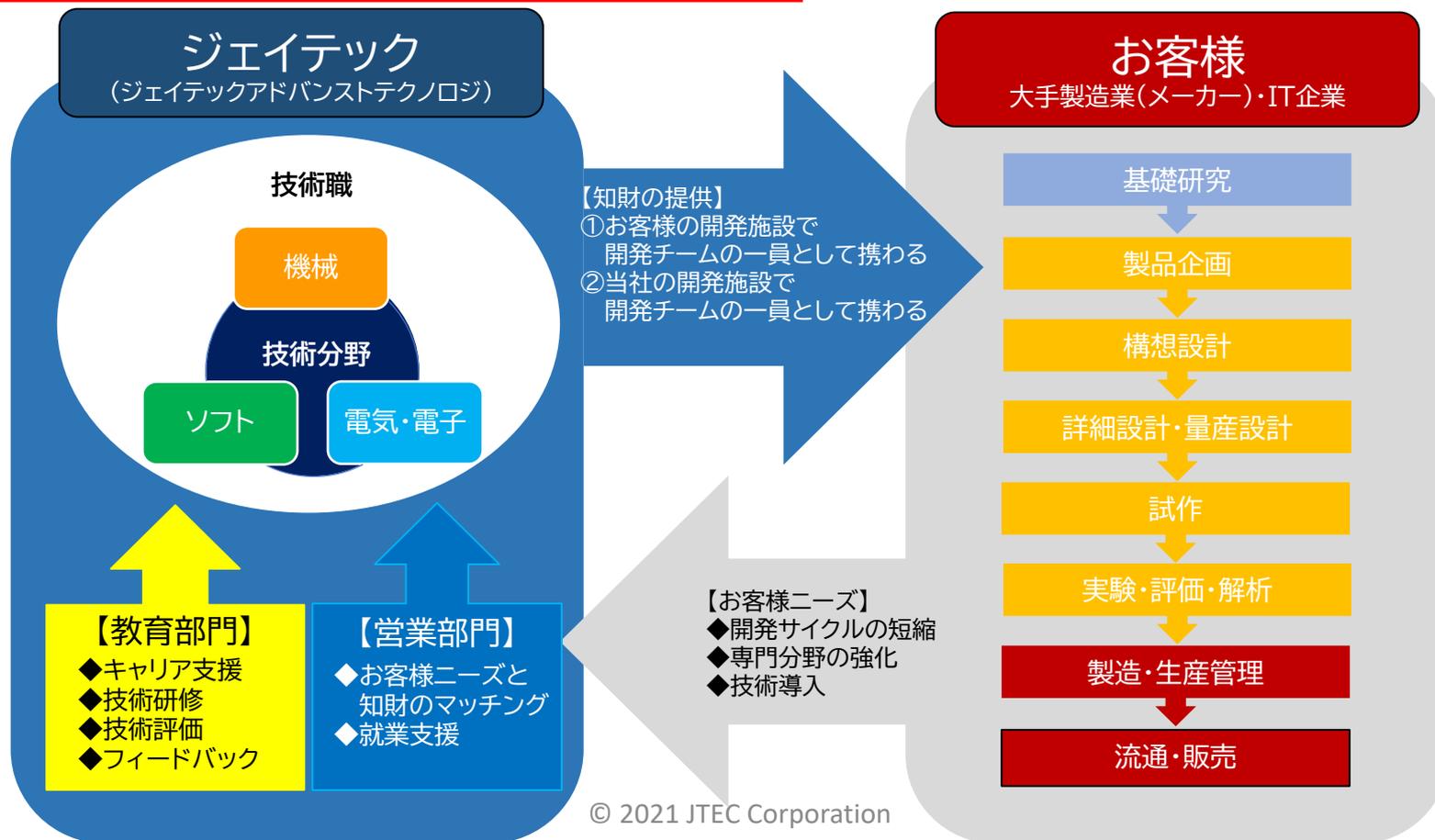


# (1) ビジネスモデル

P.4-7

# (1) ビジネスモデル 主力事業の内容：技術職知財リース事業

■技術職知財リース事業とは、顧客が抱える様々な技術課題を、当社が持つ**知財（技術力・専門知識・知恵）**を提供することで解決していく事業です。**（当事業はセグメント構成比98%で、売上高2,771百万円、セグメント利益316百万円となっております。）**

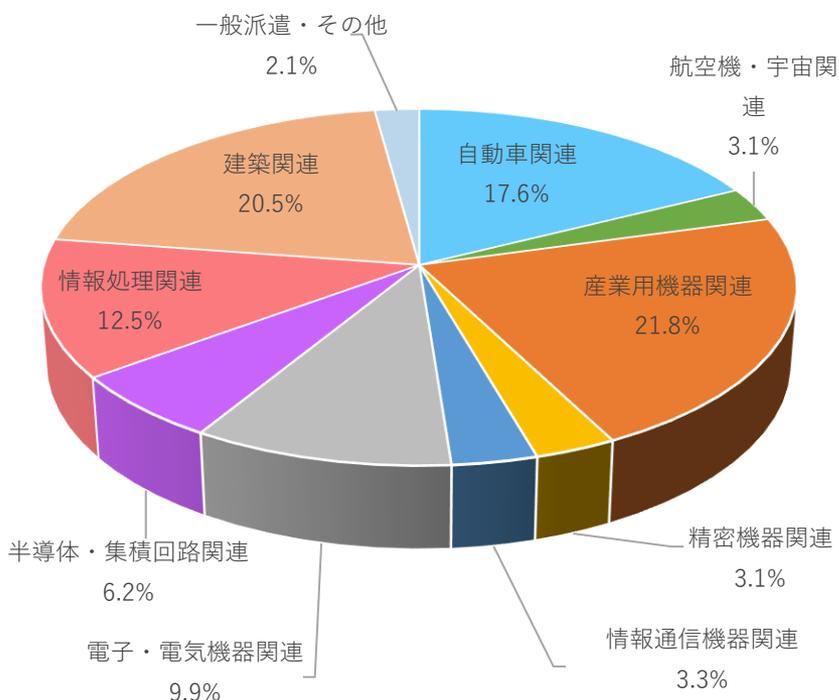


# (1) ビジネスモデル

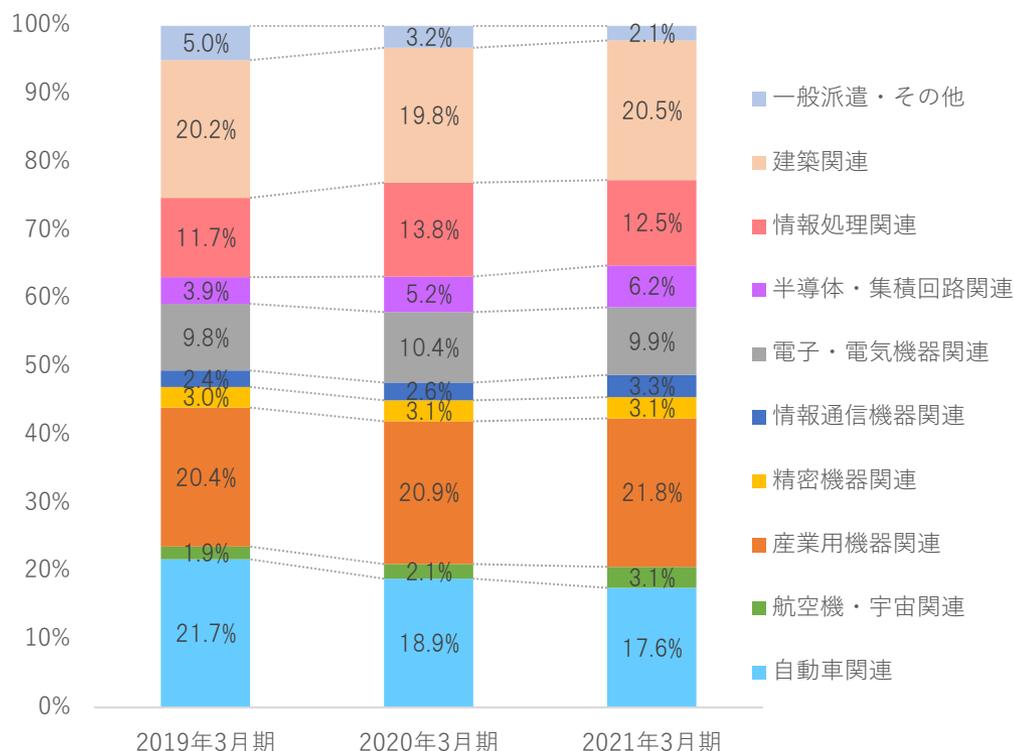
## 主力事業の内容：業種別売上構成

■21年3月期では、**産業用機器関連（21.8%）**、**建築関連（20.5%）**、**自動車関連（17.6%）**の**3業種**が大きな比率を占め、**業種別売上構成比の分散化は継続**している状況で、特定業種に偏らない構成となっております。

業種別売上構成



売上構成比推移



## (1) ビジネスモデル

# 主力事業の内容：売上上位顧客企業（上位10社）

■幅広い業種の上場企業及び優良中堅企業160社以上と取引させていただき、21年3月期時点では特に**情報通信・産業用機械関連需要が堅調**です。

### 売上上位顧客10社（2021年3月期）

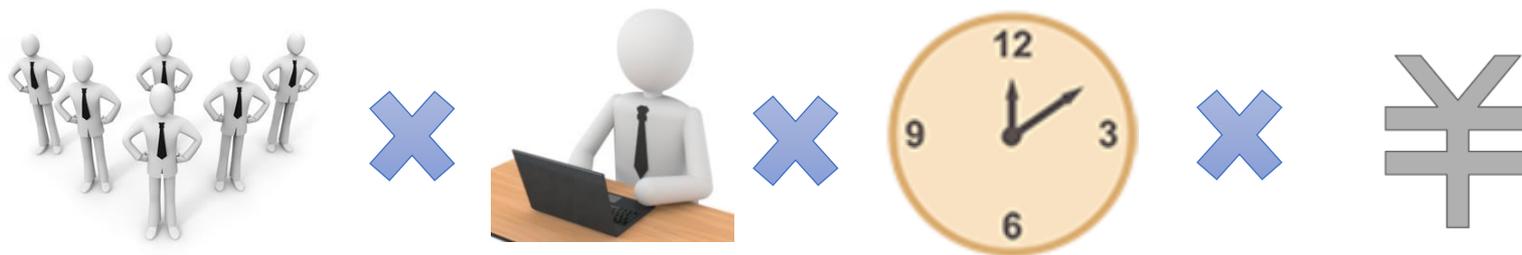


- ヤマハ
  - デンソーテン
  - アイシン・ソフトウェア
  - 本田技術研究所
  - SUBARU
  - リコージャパン
  - 三菱電機メカトロニクス
  - ヤマハ発動機
  - LIXIL
  - 東レエンジニアリング
- ※敬称略・順不同

■技術職知財リース事業の売上の構造は、

「稼働人数」「稼働率」「稼働時間」「単価」が構成要素となり、それぞれの増加が収益に影響します。

■特に「稼働人数」として、テクノロジスト（技術者）数の安定的な確保が事業拡大の大前提となります。



テクノロジスト数

稼働率

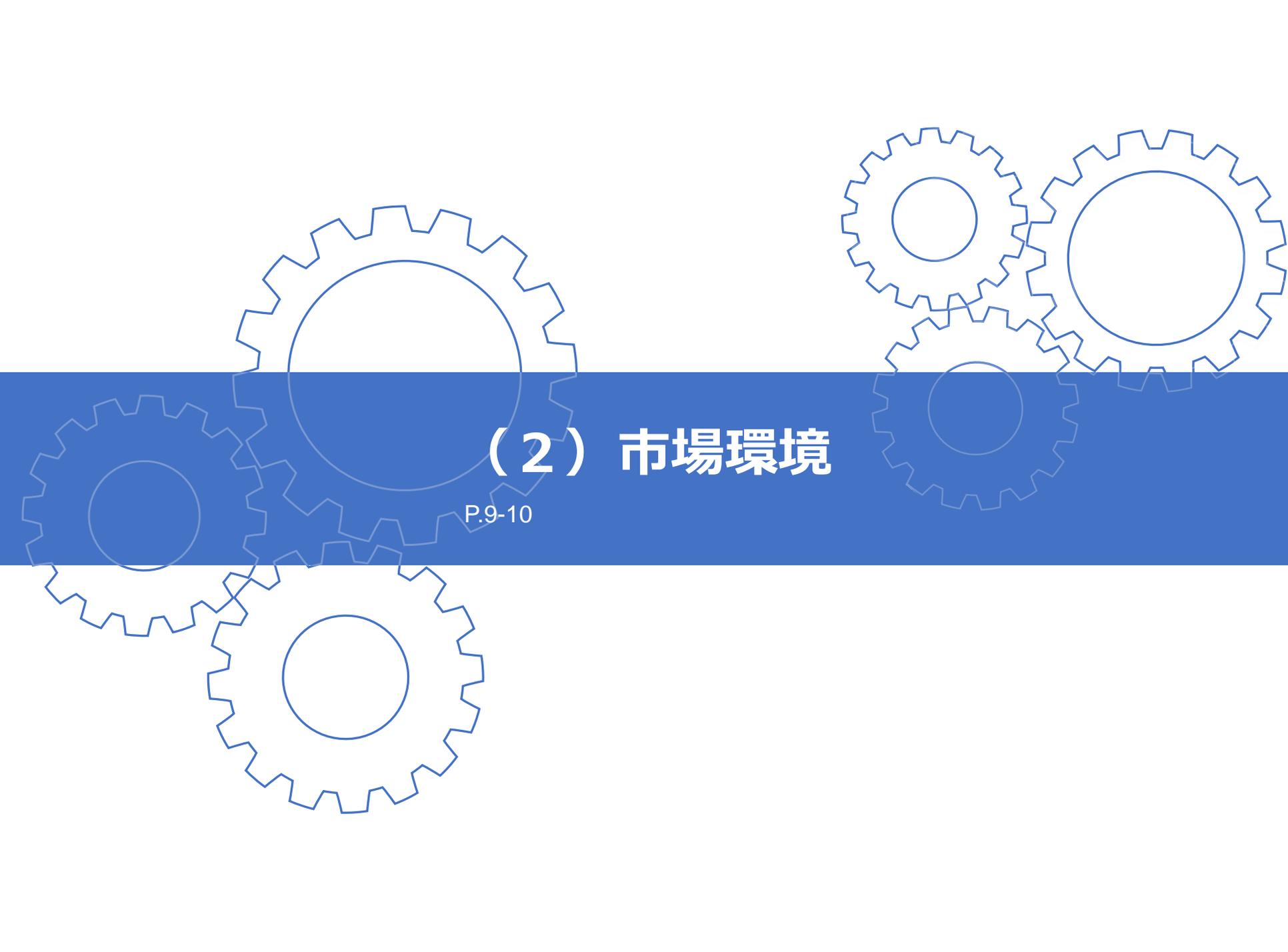
稼働時間

単価

■技術職知財リース事業において、

「優良派遣事業者」「プライバシーマーク」は顧客企業の重要な開発案件に携わることから、機密性の保持の観点でも重要な認証と位置付けております。



The slide features a central blue horizontal band. On either side of this band, there are several blue-outlined gears of various sizes, some overlapping each other. The gears are positioned in the top-left, top-right, and bottom-left areas of the slide.

## (2) 市場環境

P.9-10

■国内の労働者派遣事業の市場規模は約6.4兆円（※）で、その内当社の事業領域である**技術者派遣市場は約1.8兆円**（※）と推計されます。

労働者派遣  
6.4兆円

技術者派遣  
1.8兆円

業界最大手：リクルートHD

売上： 1兆9,871億円  
部門EBITDA： 2,358億円

技術者派遣大手：メイテック

売上： 966億円  
営業利益： 102億円

技術者派遣大手：テクノプロ

売上： 1,584億円  
営業利益： 157億円

（※）厚生労働省「平成30年度 労働者派遣事業報告書の集計結果」  
各社経営数値は各社直近の決算短信より抜粋

## (2) 市場環境

# 競合環境：技術者派遣業

■メイテック・テクノプロHDが技術者派遣の雄。2021年4月にビーネックス・夢真HDが合併し、夢真ビーネックスGとなりました。

### 技術者派遣業の主な競合企業（業績は直前期※）

#### メイテック

売上高 966億円  
営業利益 102億円

#### テクノプロHD

売上高 1,584億円  
営業利益 157億円

#### 夢真ビーネックスG

売上高 815億円  
営業利益 57億円

#### アルプス技研

売上高 357億円  
営業利益 36億円

#### フォーラム エンジニアリング

売上高 277億円  
営業利益 23億円

#### WBD HD

売上高 441億円  
営業利益 51億円

#### ジェイテック

売上高 27億円  
営業利益 ▲0.5億円

#### アルトナー

売上高 71億円  
営業利益 8.8億円

#### ヒップ

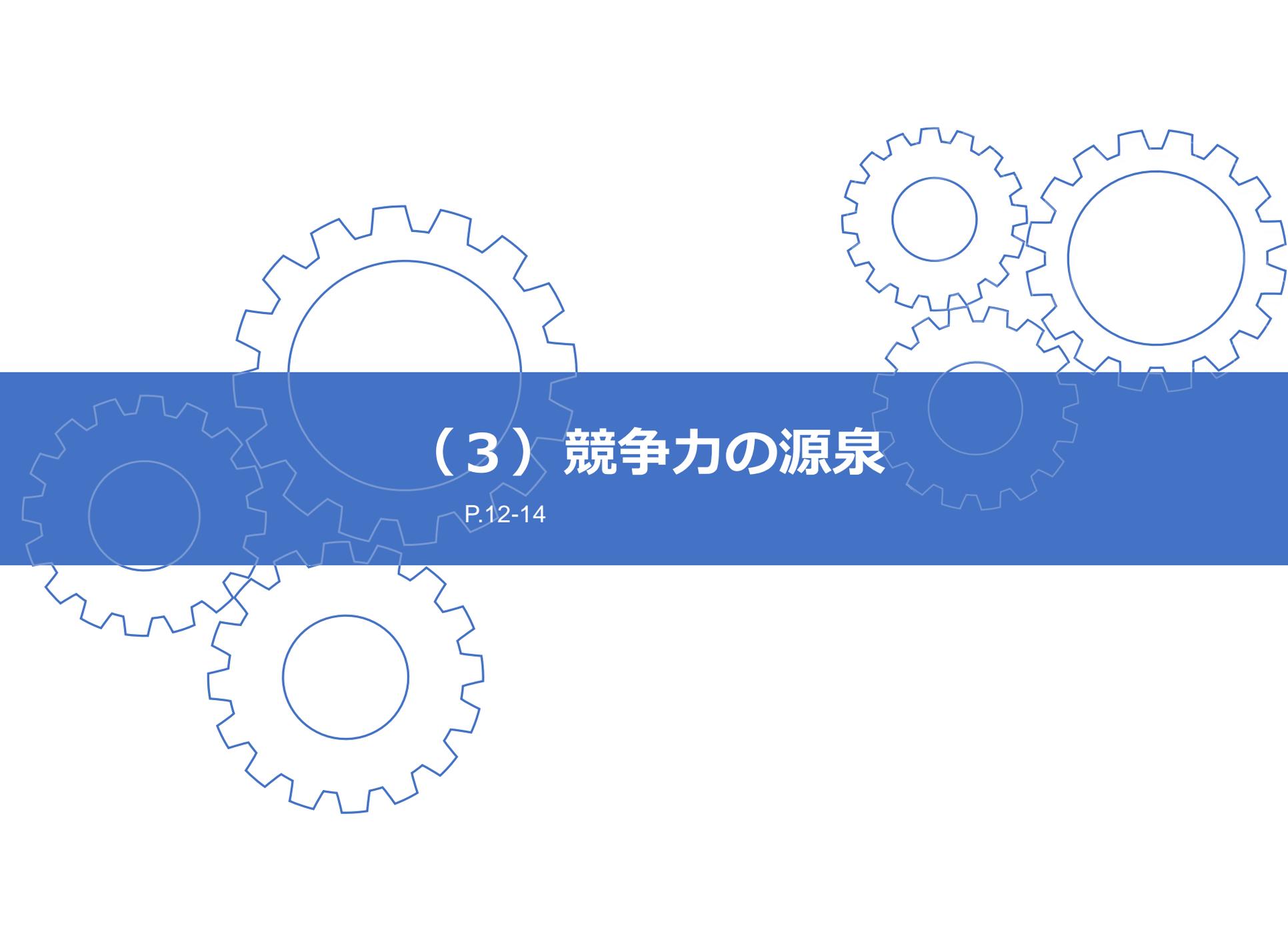
売上高 50億円  
営業利益 2.5億円

■その中で当社は、大手資本の傘下に入らず、**確かな技術力と顧客対応力の下で独立性を保ち**、現在26期目を迎えております。

労働者派遣  
**6.4兆円**

技術者派遣  
**1.8兆円**

(※) 各社経営数値は、各社の決算短信より抜粋



# (3) 競争力の源泉

P.12-14

## 経営理念

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

■当社は、創造力と人間力を兼ね備えた技術者を「テクノロジスト」と敬意をもって呼称し、一般の技術者と区別しております。

■当社は、テクノロジストへの敬意と支援があってはじめて、その類稀な能力を十分に発揮できるものと考え、何よりも技術者の地位向上を重視しております。

「顧客への貢献」も「社会への還元」も、テクノロジストが安心して働ける環境が基盤であり、その構築こそが競争力の源泉であると考えております。

### (3) 競争力の源泉

# 競争優位性：教育の充実

テクノロジストの育成のために、技術力だけでなくヒューマンスキルも磨く教育制度を用意しています。その効果を最大化すべく研修設備の充実やカリキュラム改善を実施し、**技術力を底上げ収益力向上に繋げます。**

## 知財(技術+知識+実務経験)×課題解決力

技術・知識

実務経験

課題解決力

### 【必須受講】

専門研修

(技術・知識のアップデート)

開発業務

### 【必須受講】

新入社員研修

(社会人基礎スキル・人間力・提案力)

フォローアップ研修

(5年目まで)

R&D活動

(研究開発活動)

### 【選択受講】

サポート窓口

(資格取得・外部研修受講・スキル習得)

プレマネージャー制度

(経営的視点・マネジメント力・提案力)

カスタマイズ研修

(開発業務・環境に合わせた研修)

社外留学制度

(MBA取得・先端技術習得)

eラーニング

(自宅でも学べるツール)

リーダー制度

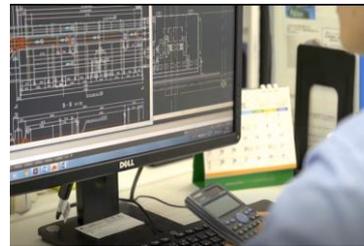
(コーチング・ティーチング・調整力)

社内講習会

(分野・テーマ別勉強会)

海外研修

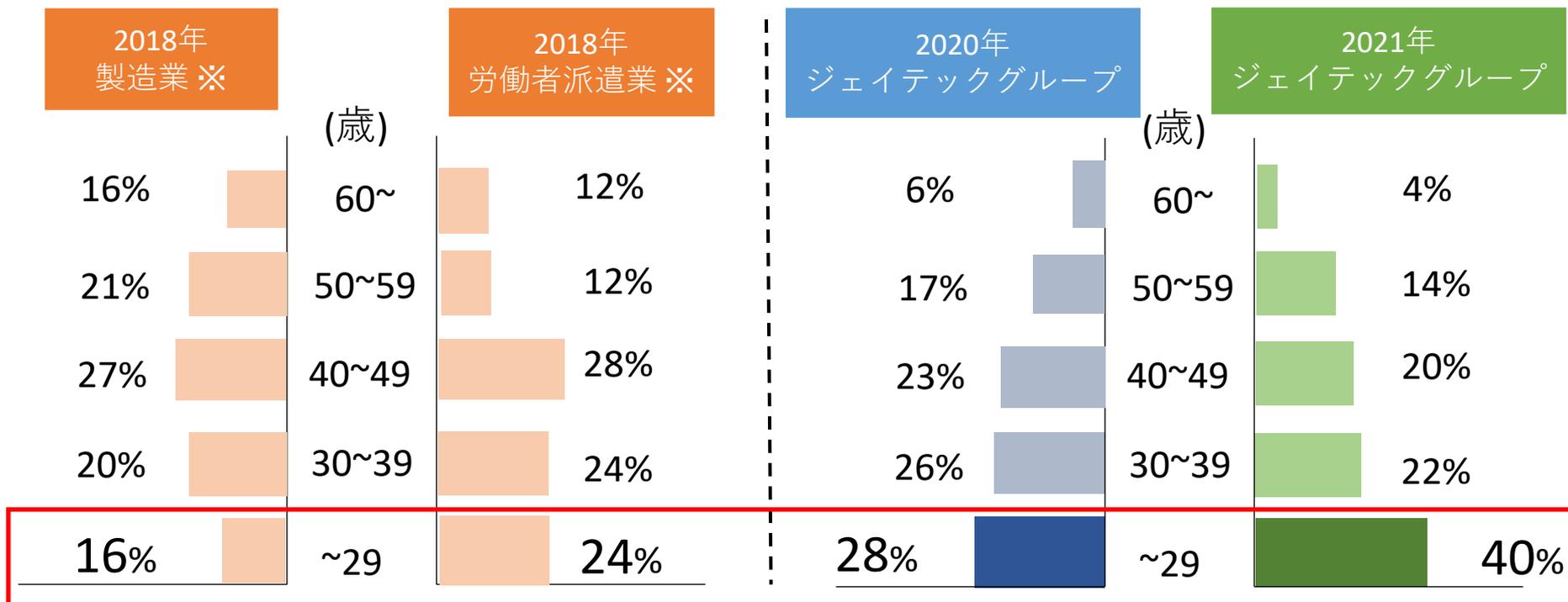
(英語力・コミュニケーション力・人間力)



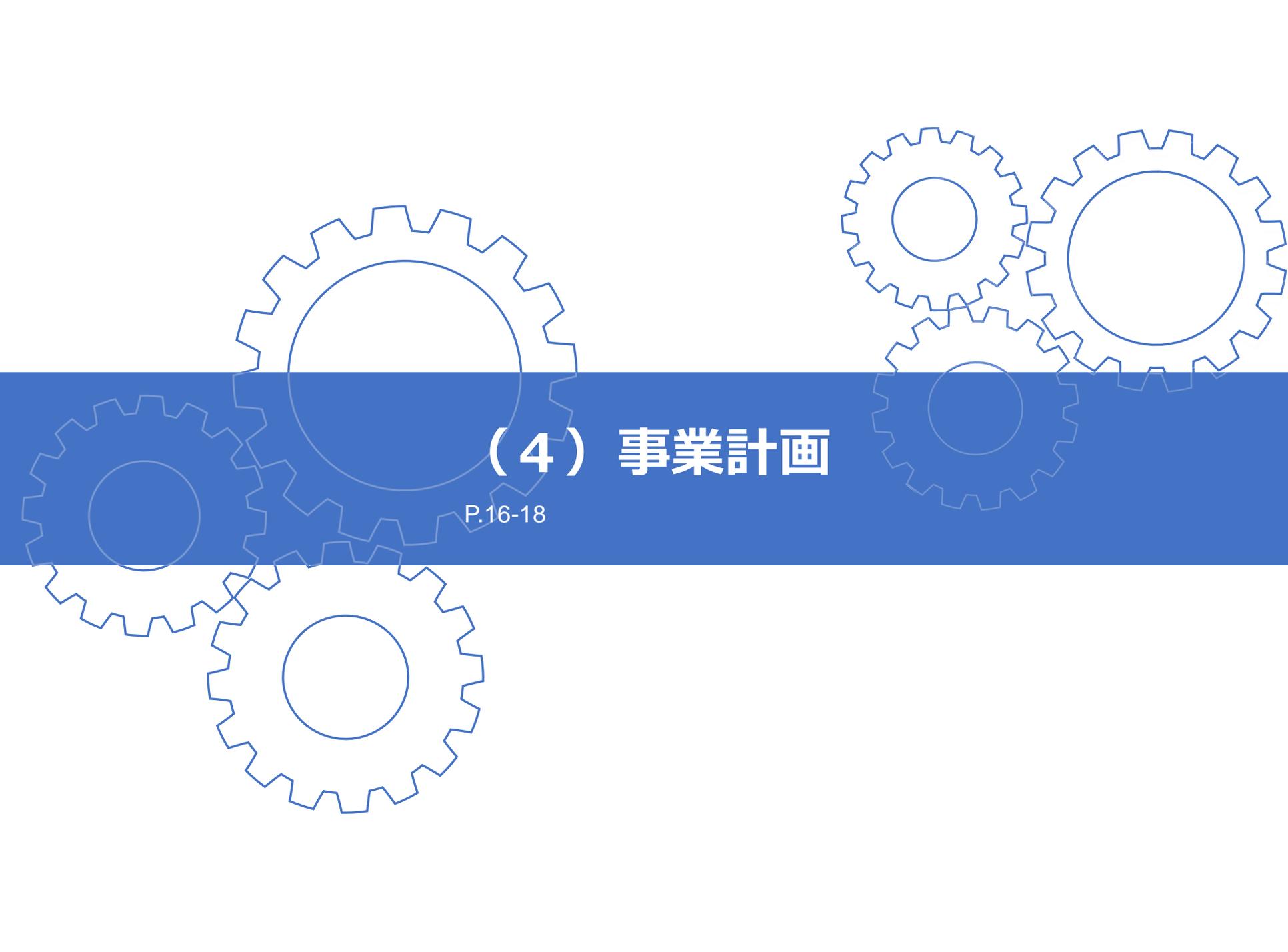
### (3) 競争力の源泉

## 競争優位性：年齢構成のピラミッド化

テクノロジスト700名体制に向け、2021年4月には創業以来最多となる**100名の新卒技術者**を迎えました。その結果、当社の年齢構成はピラミッド化し、**30歳未満の技術者が40%を占める**ことに。高齢化が進む日本において、**若手の増員は少子高齢化社会でも労働力の維持する基盤を築くことに直結**するため、収益基盤の強化につながる重要な要素と考えております。



※ 総務省統計局「平成30年 労働力調査年報（I-B-第5表）」

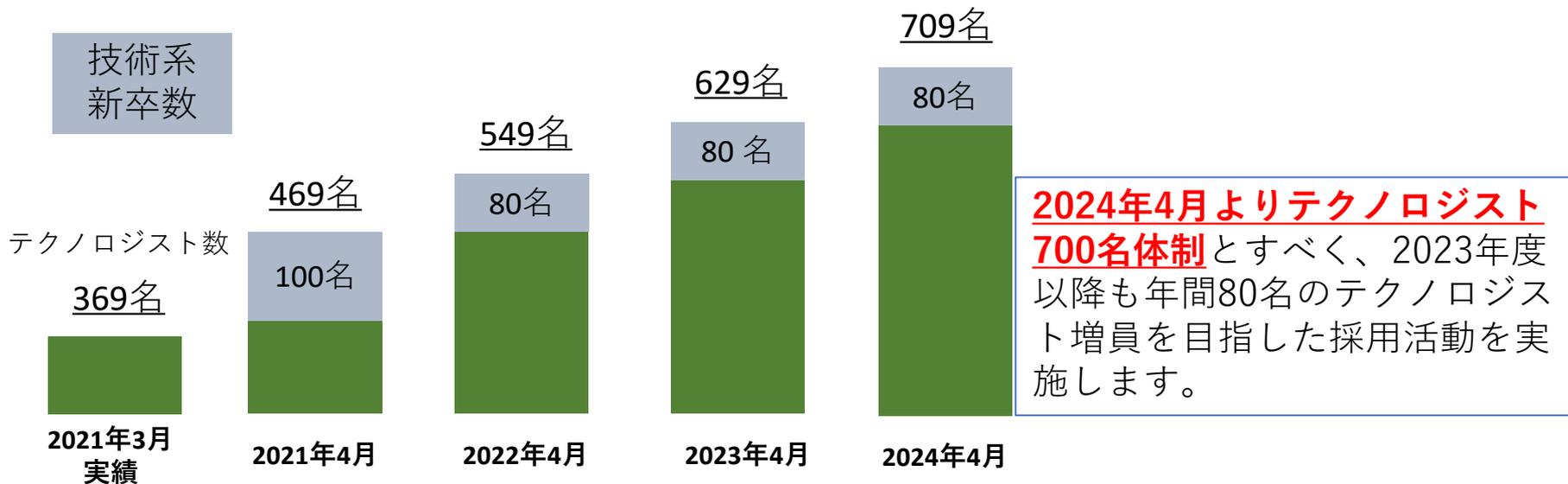
The slide features a central blue horizontal band. On either side of this band, there are several blue-outlined gears of various sizes, some overlapping each other. The gears are positioned in the top-left, top-right, and bottom-left areas of the slide.

## (4) 事業計画

P.16-18

成長戦略は**テクノロジストの拡大（中期）**・**M&A等経営基盤の構築（長期）**

## ■中期目標：テクノロジスト700名体制の確立



## ■長期目標：M&Aや新規事業による強固かつ多角的な経営基盤の構築

「**新技術**」「**教育・研修**」「**人材**」を基軸にM&Aや新規事業に注力。**既存事業の強化**とともに**収益の多角化**を狙います。



## (4) 事業計画 中期経営計画の前提条件

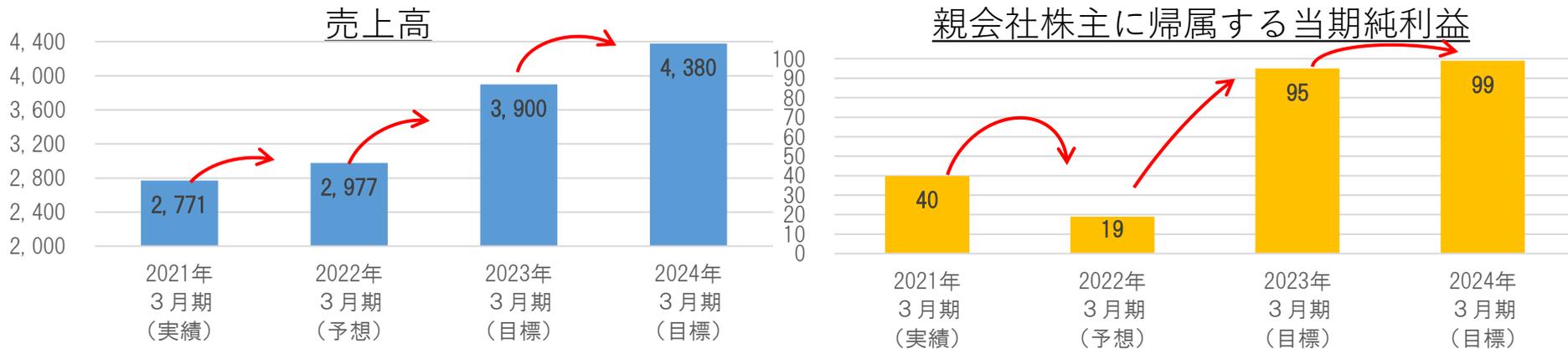
※JTEC=ジェイテック、JAT=ジェイテックアドバンステクノロジー

事業年度	売上高 (百万円)	派遣単価 (円) /時間 ※JTEC単体	テクノロジスト数 ※JTEC単体	テクノロジスト数 ※JAT単体	稼働率 (月平均)	稼働時間 (時間/月)
2021 (実績)	2,771	4,491	183	186	97%	173
2022 (予想)	2,977	4,500	212	257	94%	165
2023 (予想)	3,900	4,590	235	314	97%	170
2024 (予想)	4,380	4,680	258	371	97%	170

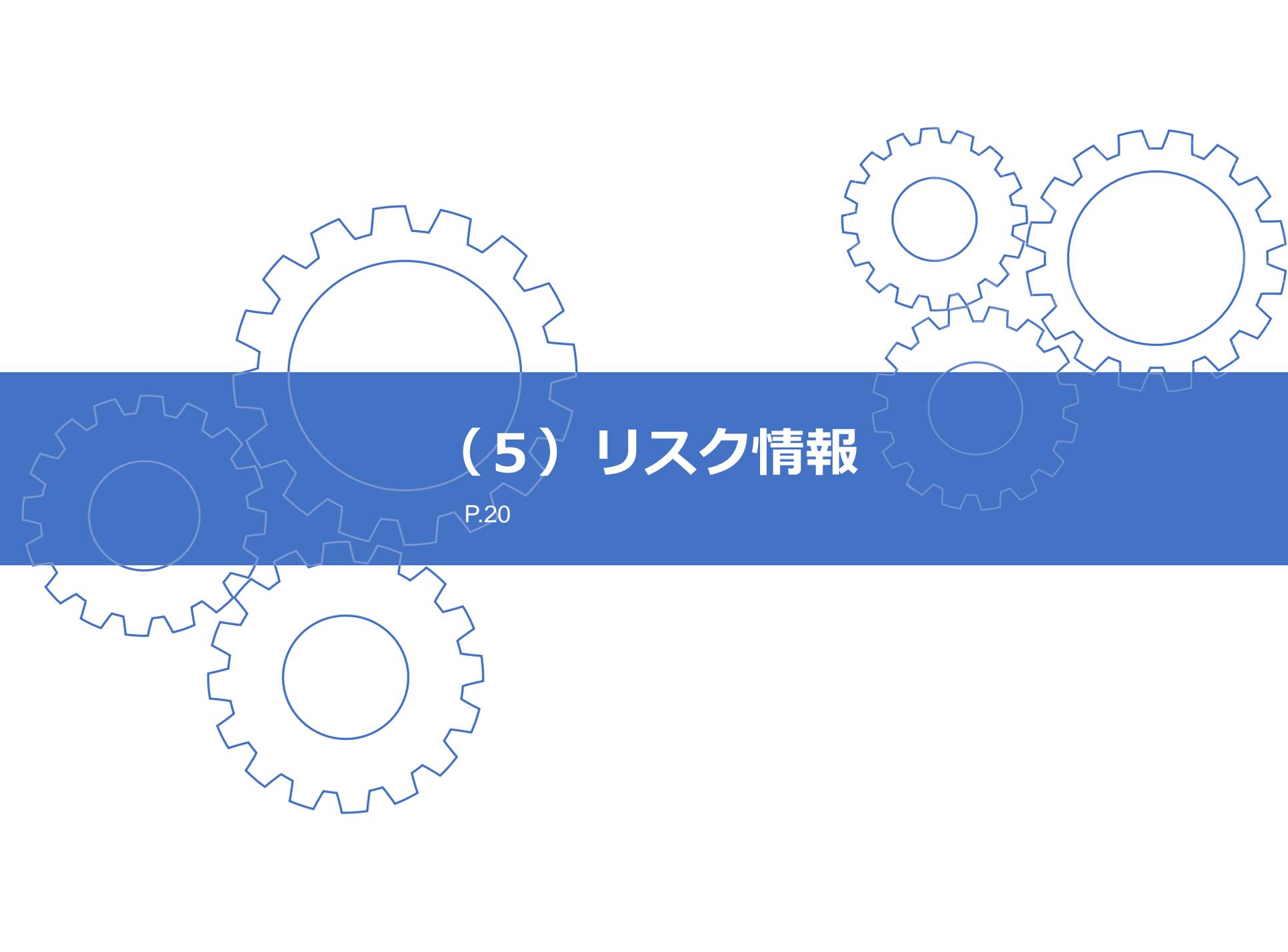
- ・稼働率及び稼働時間は精緻な予想が困難なため、暫定数値を採用
- ・2022年度から2023年度の売上高増は「前年度非稼働及び増員テクノロジスト稼働による約7億円」と「請負・受託案件等による約3億円」
- ・2023年度から2024年度の売上増は「増員テクノロジスト稼働による約5億円」
- ・**新卒及び経験の浅い技術者増**で派遣単価の伸び率は緩やかに

# (4) 事業計画 中期経営計画

	2021年3月期 (実績) /百万円	2022年3月期 (予想) /百万円	2023年3月期 (目標) /百万円	2024年3月期 (目標) /百万円
売上高	2,771	2,977	3,900	4,380
営業利益	▲56	▲169	170	188
経常利益	78	46	161	169
親会社株主に帰属する当期純利益	40	19	95	99



- ・テクノロジスト増員に係る設備投資（増床・教育体制の改善、カリキュラムの改善・刷新）が22年3月期まで続く計画です。**23年3月期以降は新規設備投資を抑え、投資回収を進めます。**
- ・稼働開始の遅れ及び予定していた受託等案件の後ろ倒しが影響し22年3月期予想は下方修正も、**22年3月までに想定稼働に戻る見込みとし、23年度・24年度目標は据置で進めます。**



## (5) リスク情報

P.20

# (5) リスク情報

## 認識する主要なリスクとその対応策

認識する 主要なリスク	顕在化の 可能性/時期	顕在化した 場合の 影響度	リスク概要	リスク対応策
上場維持基準 への抵触	大/中期的	大	時価総額が新市場の上場維持基準に抵触 (経過措置での新グロース市場移行)	時価総額40億円（現在17億円）の 達成、または市場区分の変更
技術系人材の 安定的な確保	大/ 中長期的	大	優秀な技術系人材を巡る競合他社や製造業 との熾烈な採用競争のため、採用だけでなく 長期的な技術者育成も求められる状況	新卒採用に継続して注力し、研修 設備・カリキュラムを改善
労働派遣法等 の法的規制	大/ 中長期的	大	既存の収益構造を大きく変える法改正が発 生した場合、対応や構造変化に伴う支出等 が発生	法改正に伴う迅速で適切な対応と、 派遣分野以外の収益源確立
製造業の 業績動向	中/ 中長期的	中	コロナ禍の影響が今後顕在化し、国内外の 需要減に伴う生産活動が減少した場合 各 社の業績悪化は避けられず、有効求人倍率 の低下や「派遣切り」が発生する可能性	業種別売上構成比の分散化を継続 し、過度に製造業に依存しない体 質を確立
競合他社	中/ 中長期的	中	技術系人材を巡る競争と、参入障壁が低い ことで新たなプレイヤーが誕生する可能性	当社独自の販売網の強化による競 争の無力化
感染症の流行 と長期化	不明/ 中長期的	大	新型コロナウイルス感染症など、流行が終 息せずに長期に渡り人々の行動が制限され、 経済活動・事業活動に支障を及ぼす状態	事業リソースの分散等、全拠点を 活用したBCP推進

その他リスクは、2021年6月29日開示の有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照ください。

## 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](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。また、本資料における将来予想に関する記述につきましては、信頼できる各種データに基づいて作成しておりますが、その達成を当社として約束する趣旨のものではなく、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。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、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。

**※次回事業計画の更新予定：2022年6月**