



技術商社[®]
株式会社 ジェイテック



証券コード
2479

ONE TEAM

—いまこそ、1つに—

株式会社 ジェイテック

2022年3月期 決算説明資料

2022年5月

代表取締役社長 藤本 彰

当社グループは新型コロナウイルスの感染防止策として、シフト勤務やリモートワーク（在宅勤務）、Web会議の活用、マスク・消毒液の配布など、従業員及びお客様の安全・衛生に配慮した対応を実施しております。

(1) お客様ごとのご要請に応じた対策

お客様の状況に則した柔軟な対応

(2) 勤務・業務形態の変更

オフピーク通勤の継続、シフト勤務・リモートワーク（在宅勤務）の推進、

Webを活用した会議や業務の効率化、不要不急な出張・移動の自粛

(3) 従業員の健康管理

本人・同居家族が発熱時に出勤禁止、非接触型体温計の常備、マスクや消毒液の配布

目次



(1) 会社概要

ジェイテックグループについて	P. 4
メインビジネスモデル	P. 5
技術職知財リース事業	P. 6

(2) 第26期（2022年3月期）決算概要

連結損益計算書（通期）	P. 8
連結損益計算書（四半期別）	P. 9
業種別売上構成（連結）	P. 10
売上上位顧客企業（上位10社）	P. 11
技術要員構成（連結）	P. 12
要因分析（JTEC単体）	P. 13
売上高要因分析 4要素	P. 14
利益要因分析 2要素	P. 18
連結貸借対照表	P. 20
連結キャッシュフロー計算書	P. 21

(3) 第26期（2022年3月期）状況総括

技術者派遣業界の事業環境	P. 23
法制度関連における当社の人材派遣	P. 24
新規受注状況について	P. 25
配当について	P. 26

(4) 経営理念の実践

経営理念	P. 28
経営理念の施策	P. 29

(5) 新規事業

まなクル（空間ビジネス）	P. 35
まなクルとは	P. 36
生活支援コミュニティー・スペース	P. 37

(6) 中期経営計画（2023年3月期～2025年3月期）

基本目標	P. 39
業績目標（連結）	P. 40

参考資料

ONE TEAM



(1) 会社概要

(2) 第26期 (2022年3月期) 決算概要

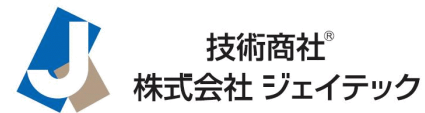
(3) 第26期 (2022年3月期) 状況総括

(4) 経営理念の実践

(5) 新規事業

(6) 中期経営計画 (2023年3月期～2025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。



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 255名 (2022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 藤本 彰
資本金 5,000万円
社員数 228名 (2022年3月末)
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

(1) 会社概要 メインビジネスモデル

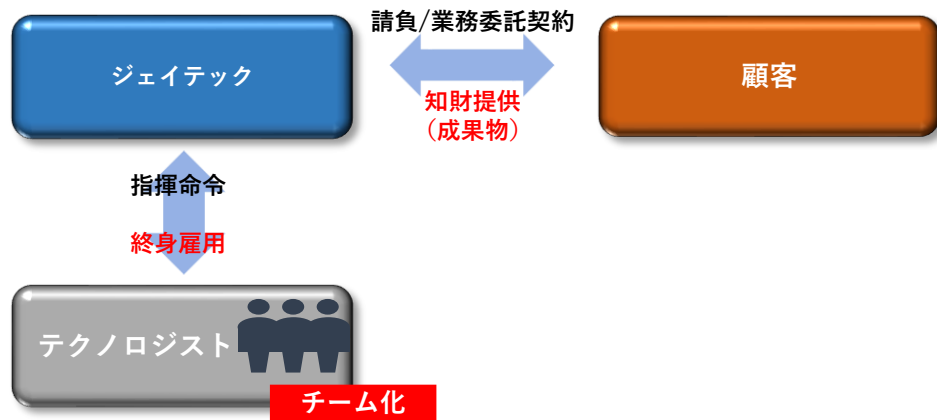


技術商社®
株式会社 ジェイテック

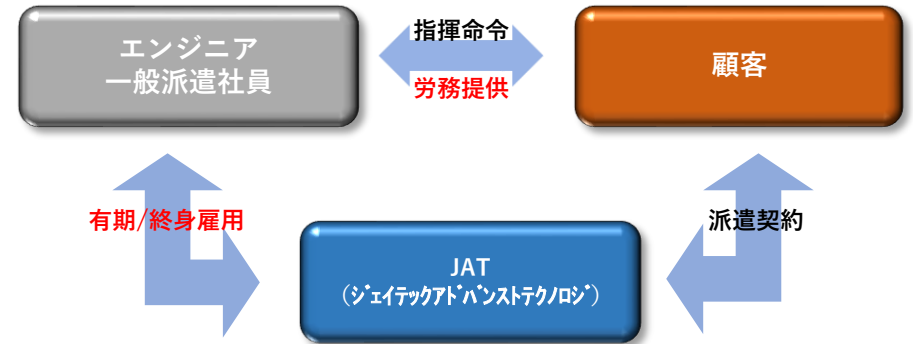
技術職知財リース事業（派遣）



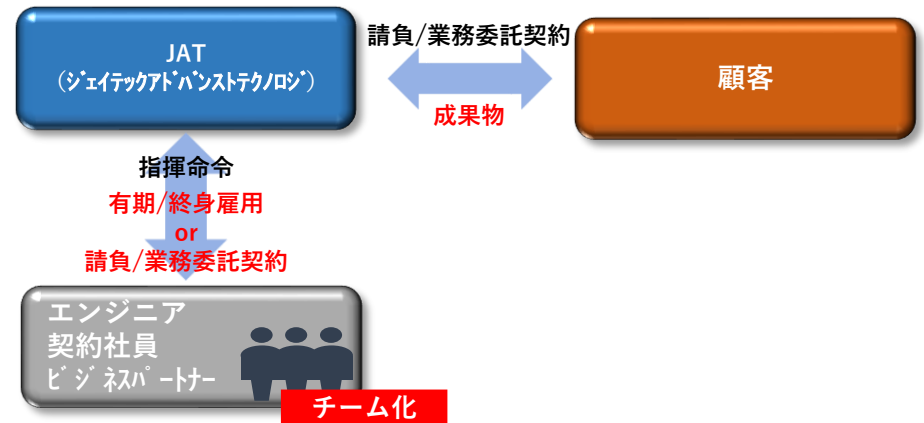
請負型技術職知財リース事業（請負/業務委託）



一般派遣及びエンジニア派遣事業（派遣）



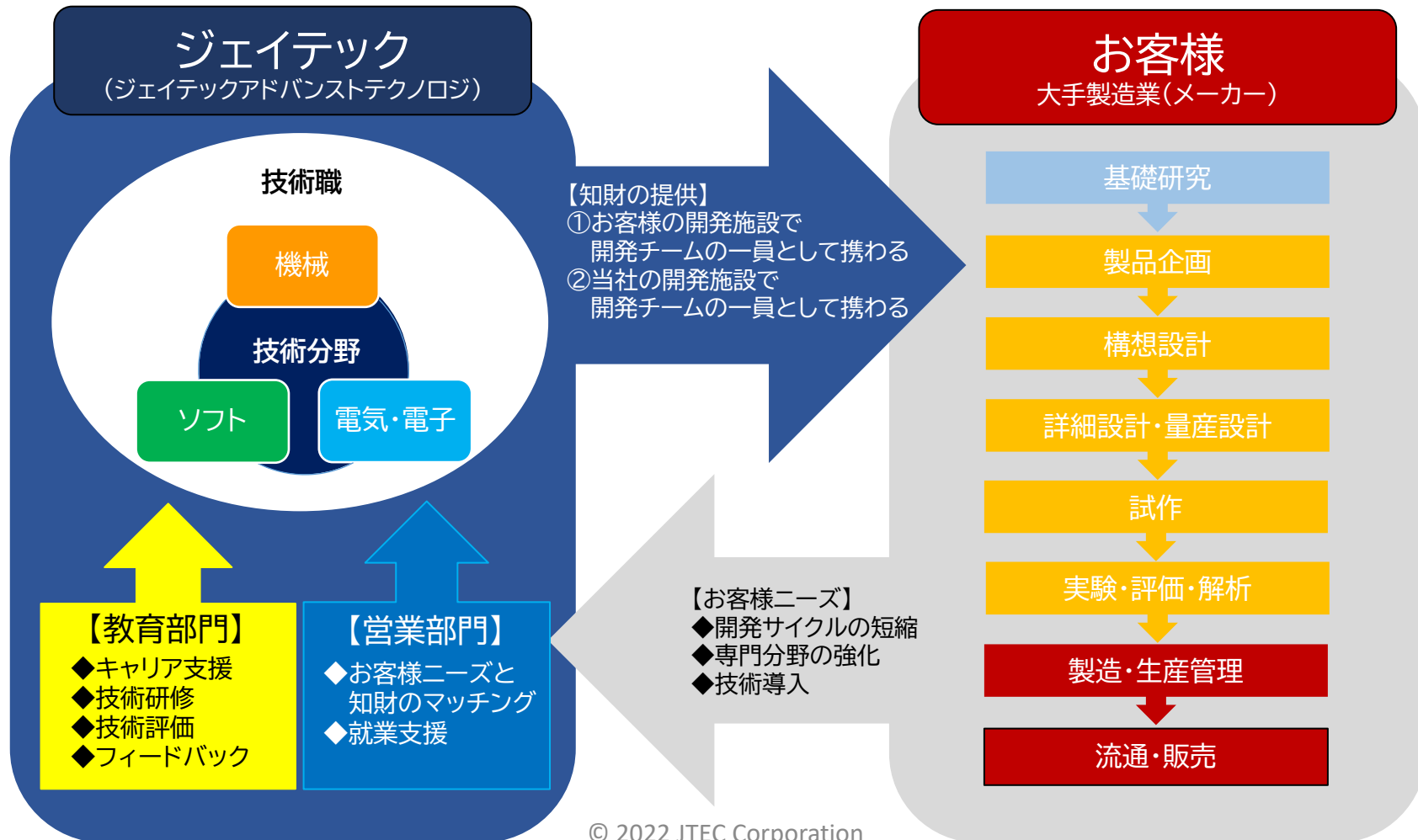
請負/業務委託事業



(1) 会社概要

技術職知財リース事業

お客様が抱える様々な技術課題を、弊社が持つ知財（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。



ONE TEAM

(1) 会社概要



(2) 第26期 (2022年3月期) 決算概要

(3) 第26期 (2022年3月期) 状況総括

(4) 経営理念の実践

(5) 新規事業

(6) 中期経営計画 (2023年3月期～2025年3月期)

(2) 第26期 (2022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 7.9%増加
コロナ影響が続く中、需要は回復傾向
- 販管費 : 前年同期比 13.8%増加
: “まなクル” 準備で費用膨らむ
(20.3期から約1.4億円 増加)
- 営業利益 : 前年同期比 62百万円減少
販管費増で減益だが、合理化推進で減少幅圧縮
- ※まなクル準備投資は22.3期でほぼ完了。
⇒ ・23.3期は販管費7億円程度に
・“まなクル” 売上が乗り増収増益の体制へ

	2020年3月期		2021年3月期		2022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	実績 (百万円)	構成比		
売上高	3,034	100.0%	2,771	100.0%	2,991	100.0%	220	7.9%
売上原価	2,227	73.4%	2,119	76.5%	2,303	77.0%	184	8.7%
売上総利益	807	26.6%	651	23.5%	688	23.0%	37	5.7%
販管費	665	21.9%	708	25.6%	806	26.9%	98	13.8%
営業利益	141	4.6%	-56	-2.0%	-118	-3.9%	-62	-
経常利益	139	4.6%	78	2.8%	117	3.9%	39	50.0%
税金等調整前 当期純利益	134	4.4%	76	2.7%	112	3.7%	36	47.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	90	3.0%	40	1.4%	60	2.0%	20	50.0%

(単位：百万円)

(2) 第26期 (2022年3月期) 決算概要 連結損益計算書 (四半期別)



- 新規事業 ”まなクル” への設備投資 ⇒ 拠点展開に伴う建物附属設備、人材確保、パソコン等の備品、で販管費増
- 営業外収益を見込み販管費で必要費用投下 ⇒ 営業損失となるも経常利益はプラスで着地

2021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	680	100.0%	686	100.0%	693	100.0%	710	100.0%	
売上原価	526	77.3%	536	78.1%	527	76.1%	529	74.5%	
売上総利益	154	22.7%	150	21.9%	165	23.9%	181	25.5%	
販管費	175	25.8%	168	24.5%	171	24.7%	192	27.1%	
営業損益	-21	-3.1%	-18	-2.6%	-5	-0.8%	-11	-1.6%	
経常損益	-16	-2.4%	16	2.5%	45	6.6%	32	4.6%	
親会社株主に帰属する当期純損益	-12	-1.9%	8	1.2%	11	1.7%	33	4.7%	

前期
採用および教育関連費用の増加

2022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	701	100.0%	726	100.0%	781	100.0%	782	100.0%	
売上原価	570	81.3%	583	80.3%	576	73.8%	572	73.2%	
売上総利益	130	18.7%	143	19.7%	204	26.2%	209	26.8%	
販管費	210	30.1%	194	26.7%	184	23.6%	216	27.7%	
営業損益	-80	-11.4%	-50	-7.0%	19	2.6%	-7	-0.9%	
経常損益	-35	-5.1%	42	5.9%	83	10.7%	27	3.5%	
親会社株主に帰属する当期純損益	-25	-3.7%	24	3.4%	53	6.8%	8	1.1%	

今期
営業所 (まなクル) 展開準備、教育への注力も継続

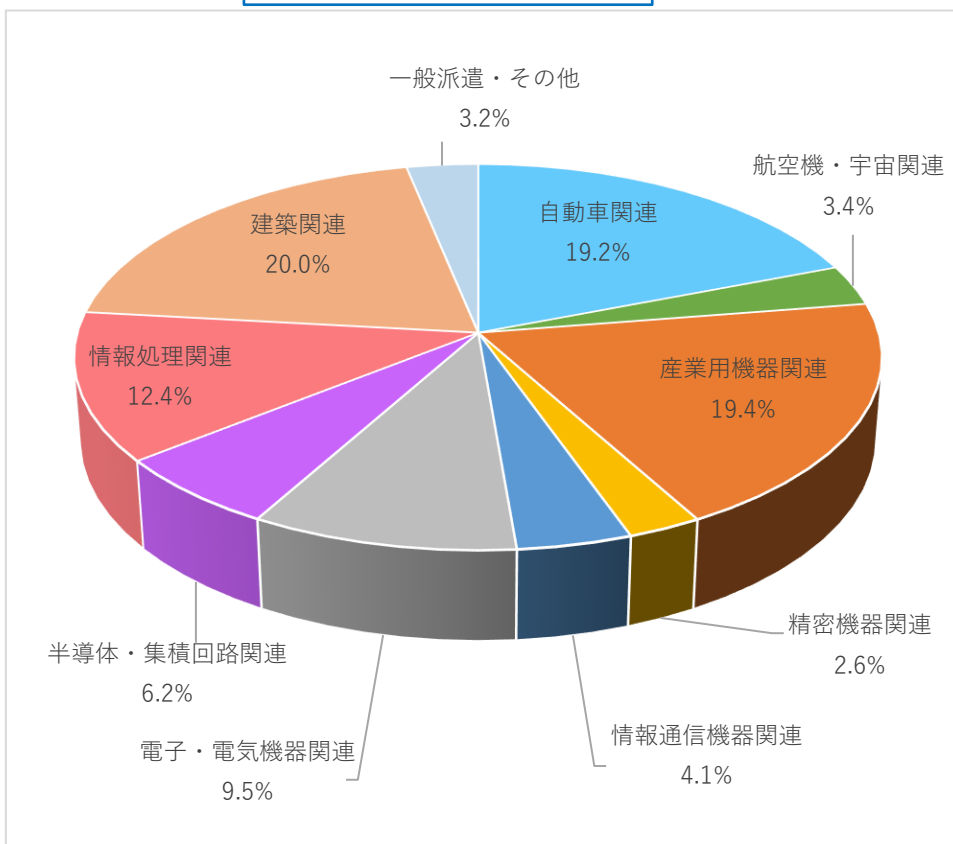
投資有価証券売却益、雇用調整助成金など営業外収益あり
経常利益は黒字かつ対前年同期比増

(2) 第26期 (2022年3月期) 決算概要

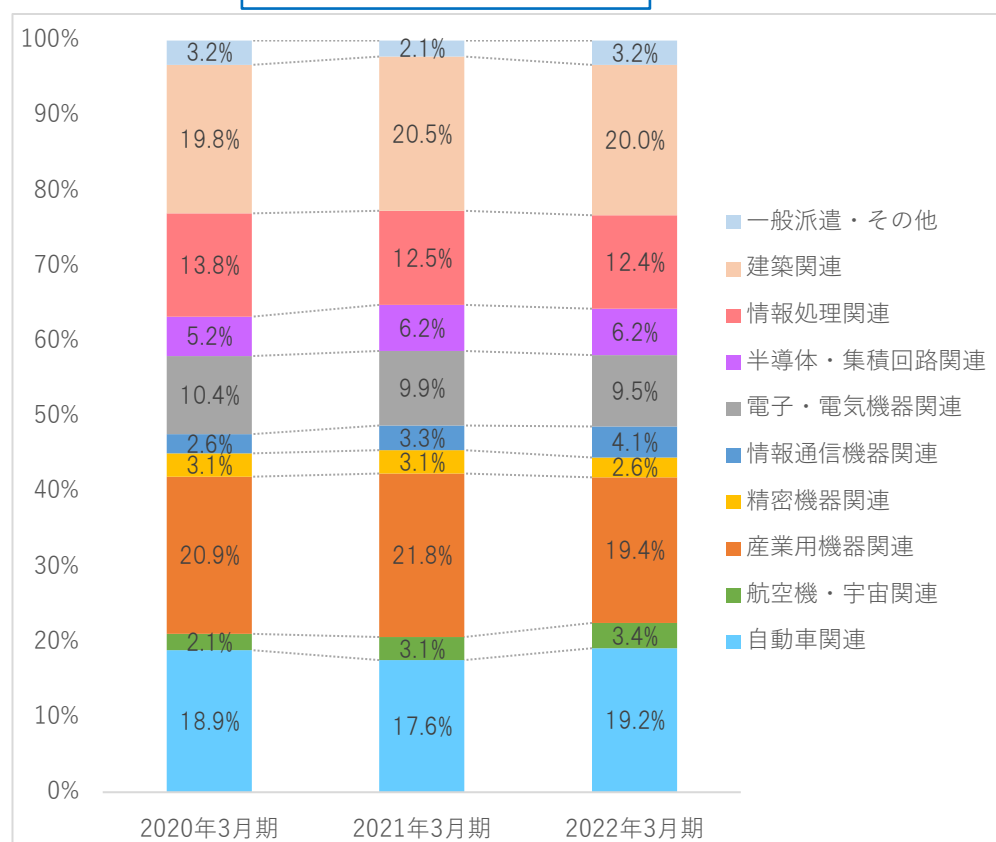
業種別売上構成 (連結)

- 自動車関連：全体の19.2%
- 建築関連：全体の20.0%
- 産業用機器関連：全体の19.4%
- 業種別売上構成比の分散化は継続

業種別売上構成



売上構成比推移



(2) 第26期 (2022年3月期) 決算概要 売上上位顧客企業 (上位10社)

- 幅広い業種の顧客企業と取引
- 上場企業、及び優良中堅企業160社以上

- 高単価・高付加価値業務はコロナ禍影響少
- 情報通信・産業機械関連需要が堅調

HONDA
The Power of Dreams

 **YAMAHA**
Revs Your Heart

AISIN

DENSO TEN

RICOH
imagine. change.

Innovation in Motion
TSUBAKI

HITACHI



HONDA
Honda R&D

 **YAMAHA**
Make Waves

LIXIL
Link to Good Living

- デンソーテン
- ヤマハ発動機
- 本田技研工業
- アイシン
- リコージャパン
- 本田技術研究所
- 日立GEニュークリア・エナジー
- ヤマハ
- 椿本チエイン
- LIXIL

※敬称略・順不同

(2) 第26期 (2022年3月期) 決算概要 技術要員構成 (連結)

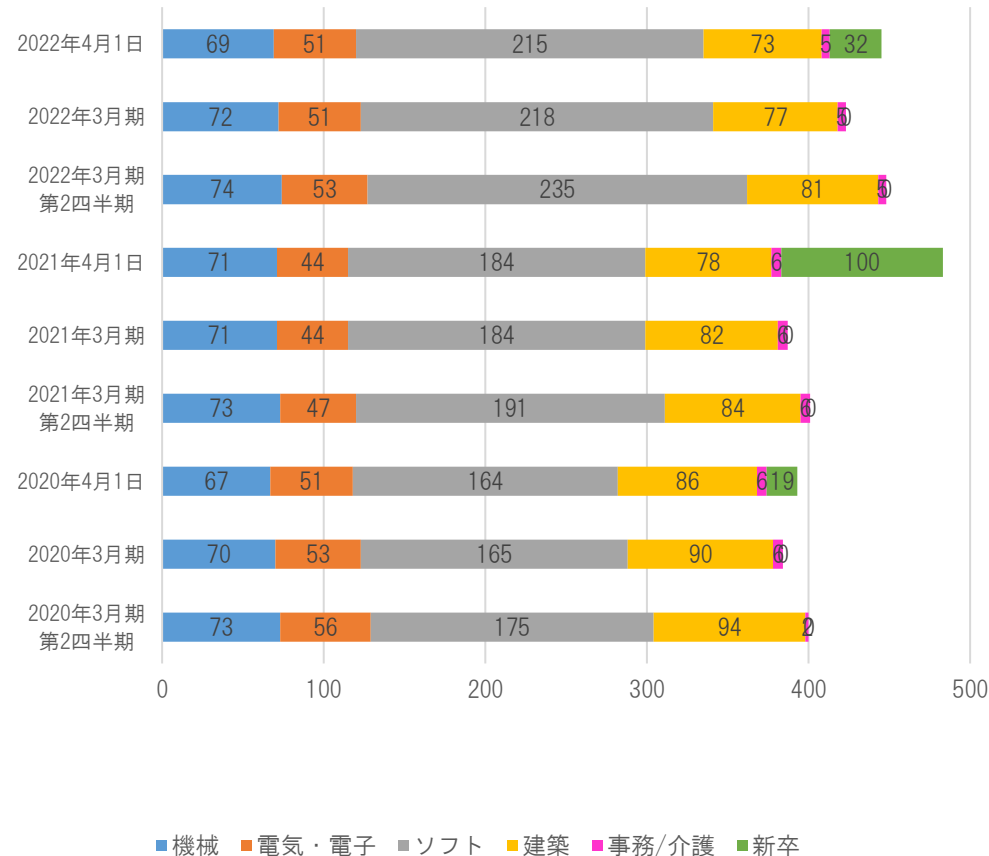
➤ 在籍数

- テクノロジスト数
2022年3月期末 423名
2022年4月1日付 445名
- 2022年度 新卒採用 (技術系)
2022年4月入社 32名

➤ 分野：

- 各分野の割合は比較的安定推移
- ソフト分野テクノロジストが最多
- 第26期には創業以来最多となる、全108名の新卒を迎えた
- 続く採用活動においては戦略上の目論見に一部見通しが甘かった点あり同程度の採用数には至れず

技術分野別テクノロジスト数推移 (連結)

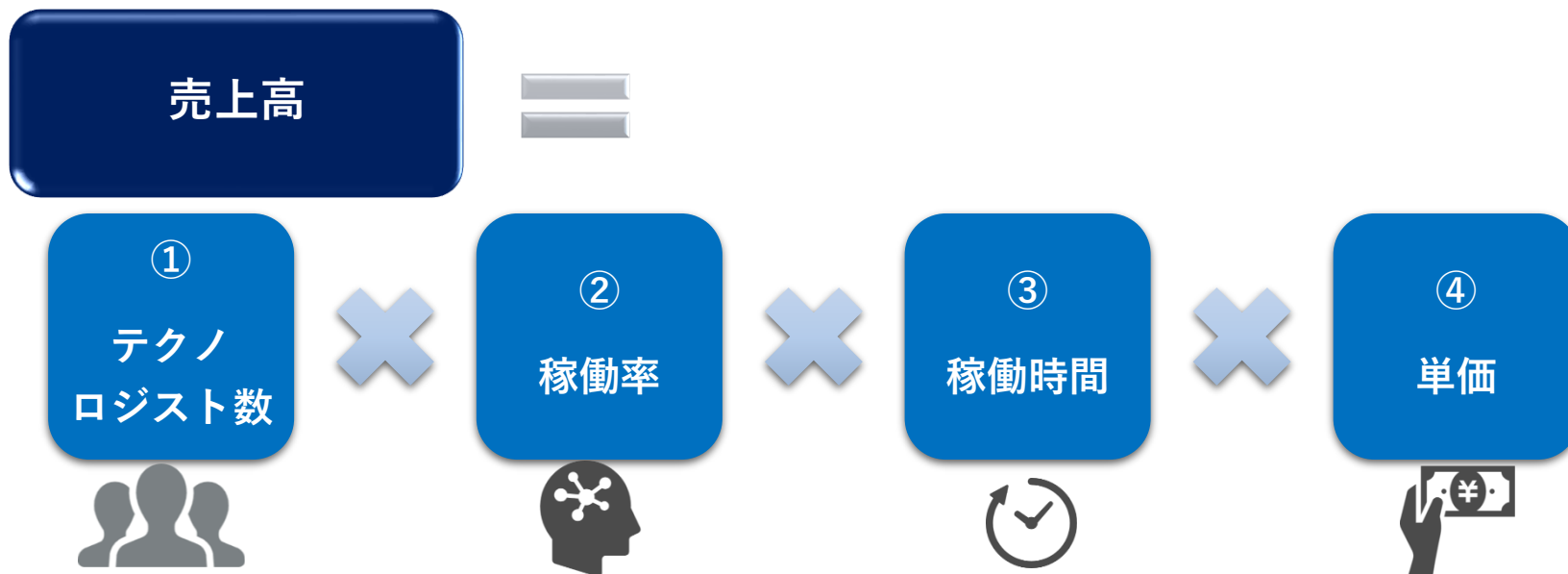


(単位：人)

(2) 第26期 (2022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



◆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26期 (2022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

2022年3月期末 205名

2022年4月1日付 212名

● 新卒採用 (技術系)

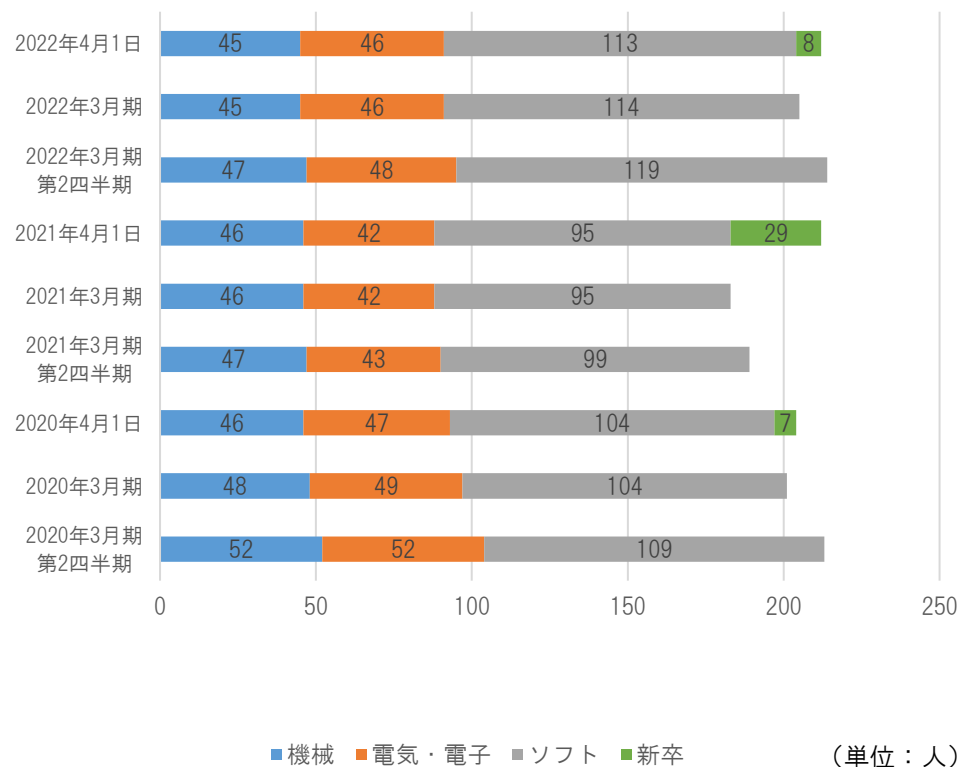
2022年4月入社 8名

(前年同期 29名)

➤ 分野比率

ソフトウェア系テクノロジストが
約5割強

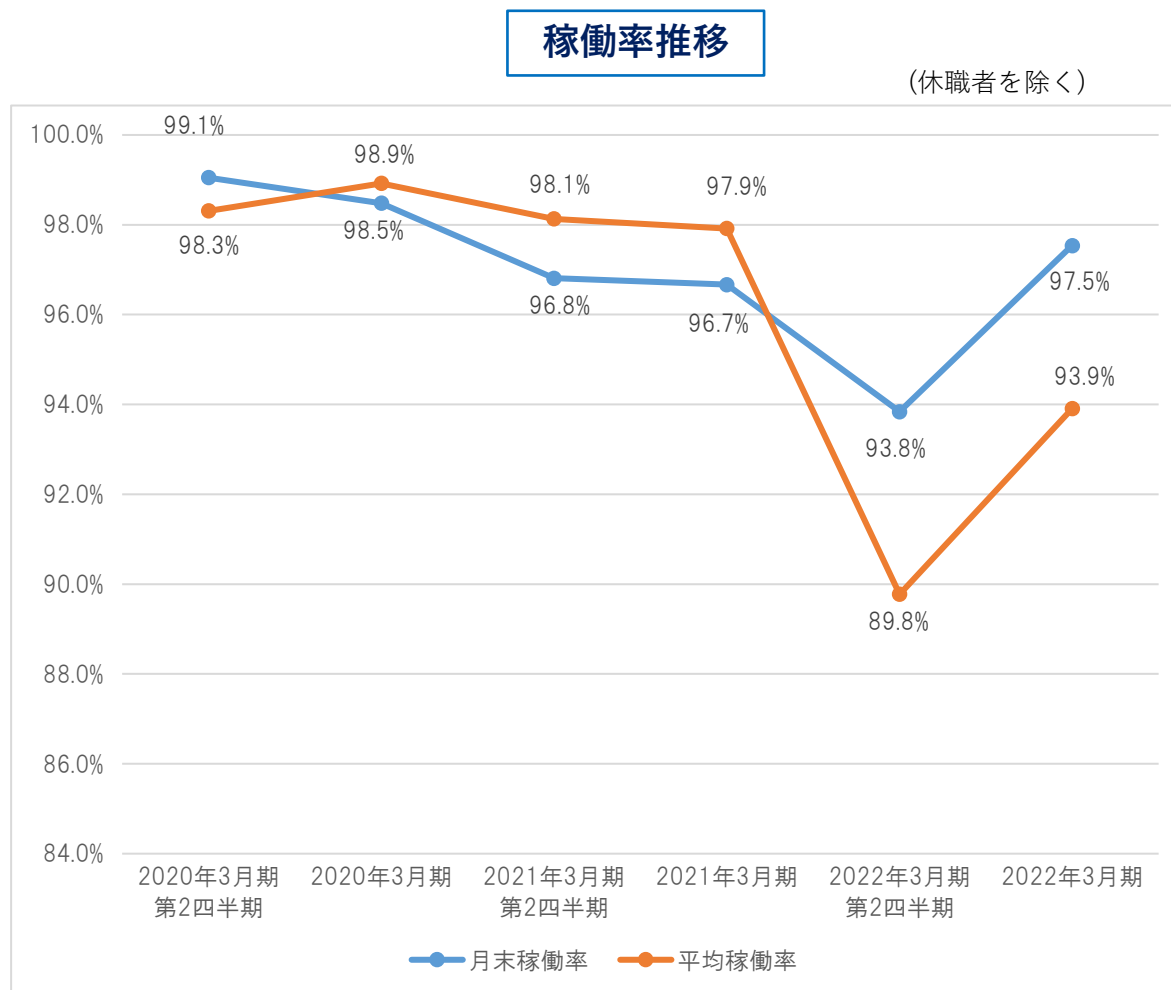
技術分野別テクノロジスト数推移 (単体)



(2) 第26期 (2022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)

- 新卒108名のうち、29名をJTEC単体のテクノロジストに配属 (子会社JATに71名配属)
- 営業活動等は制限 (コロナ影響)
- 9月末までに新卒全員が稼働する計画が遅れ、全体平均を押し下げ
- 12月末には全員の稼働が実現、平均稼働率は回復
- 22年3月単月の稼働率は97.5%と対前年同期比で上昇

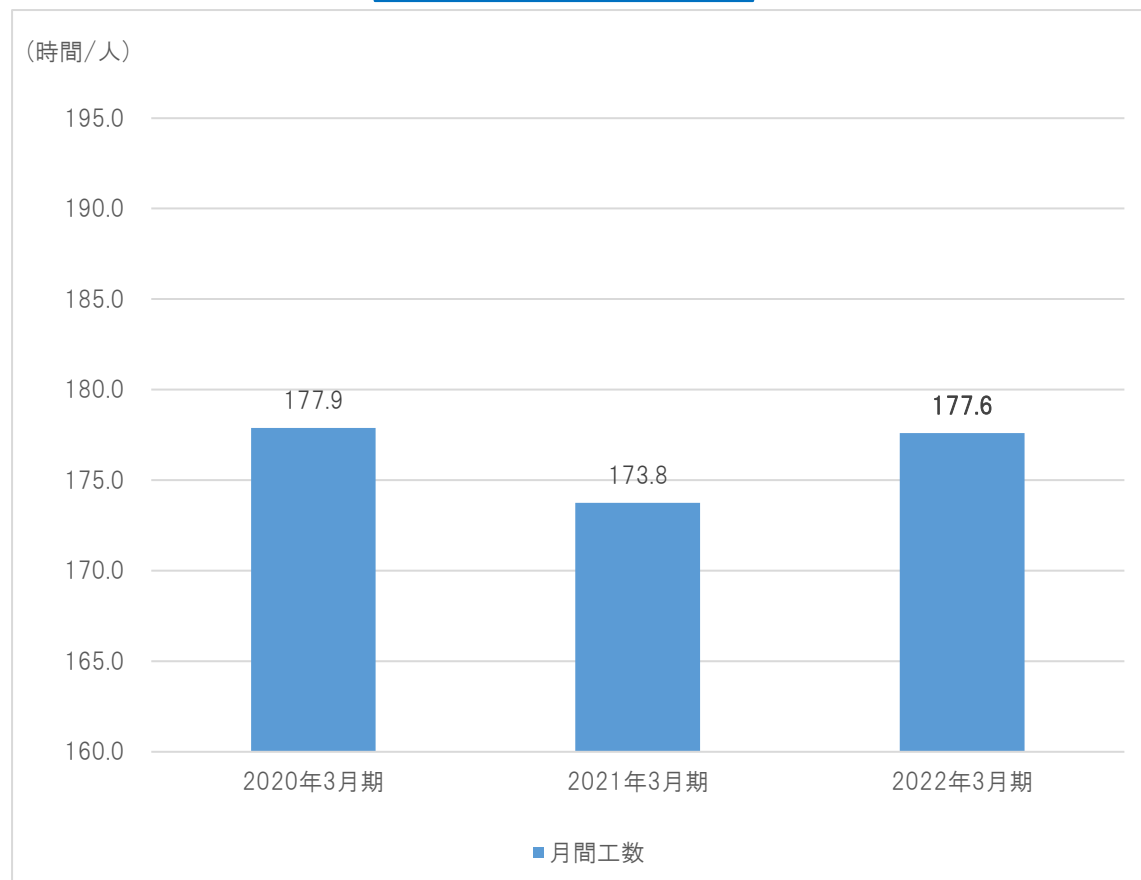


(2) 第26期 (2022年3月期) 決算概要 売上高要因分析 4 要素

③ 稼働時間 (JTEC単体)

- 平均月間工数 177.6時間/人と前年同期比で約3.8時間増加、残業増
- コロナ禍も多少落ち着きを見せ、需要状況は2019年コロナ影響前に戻りつつある

平均月間工数の推移



(2) 第26期 (2022年3月期) 決算概要

売上高要因分析 4 要素



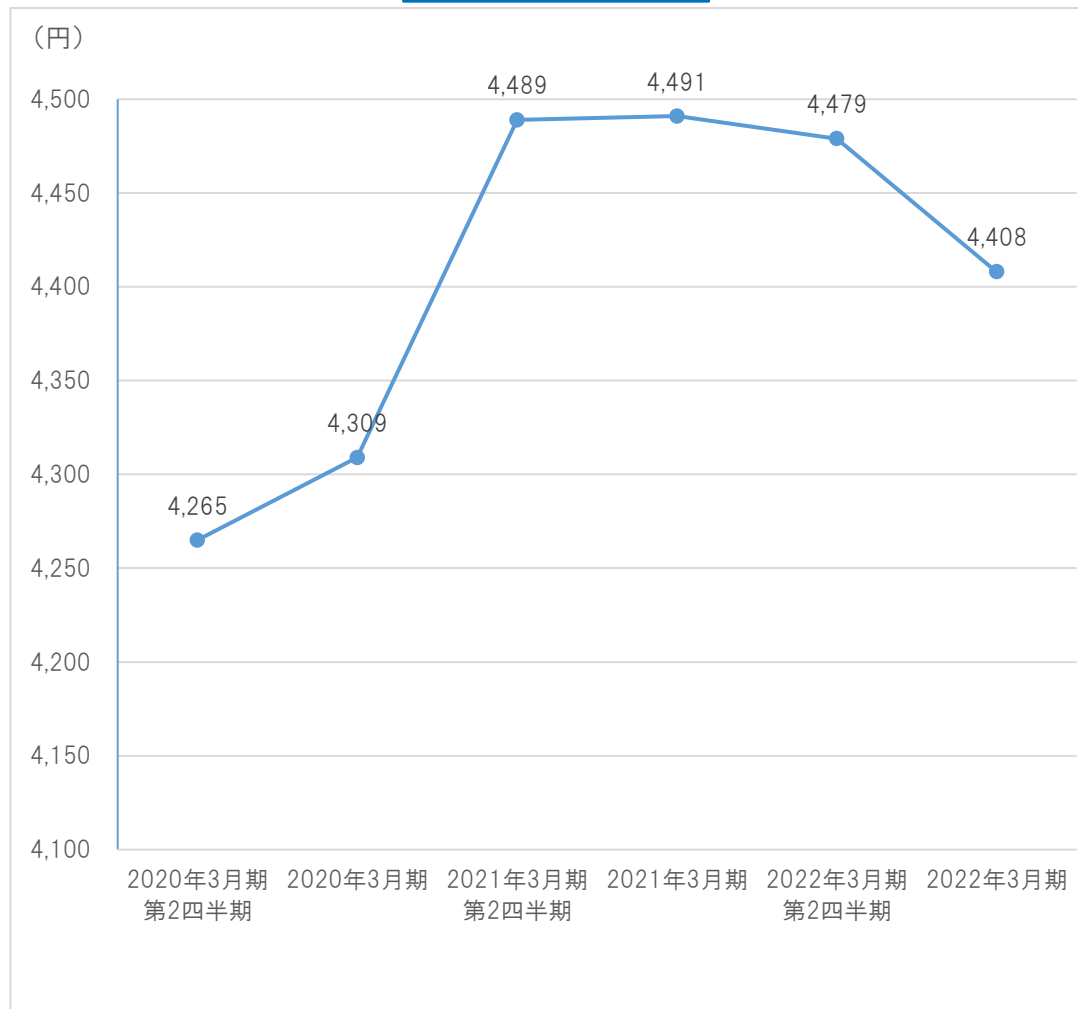
④ 平均単価 (JTEC単体)

- 新卒 (低単価) が加わり、平均単価は約70円低下、平均年齢も低下
- 新卒テクノロジストの稼働と時期を併せて、下期に入り下落勢い増す
- 新卒テクノロジストがJTEC単体で占める割合は 約1.5割

※今期の価格改訂は3%以上upで調整中
(現在も交渉中)

※派遣型知財リースのみの単価

平均単価の推移

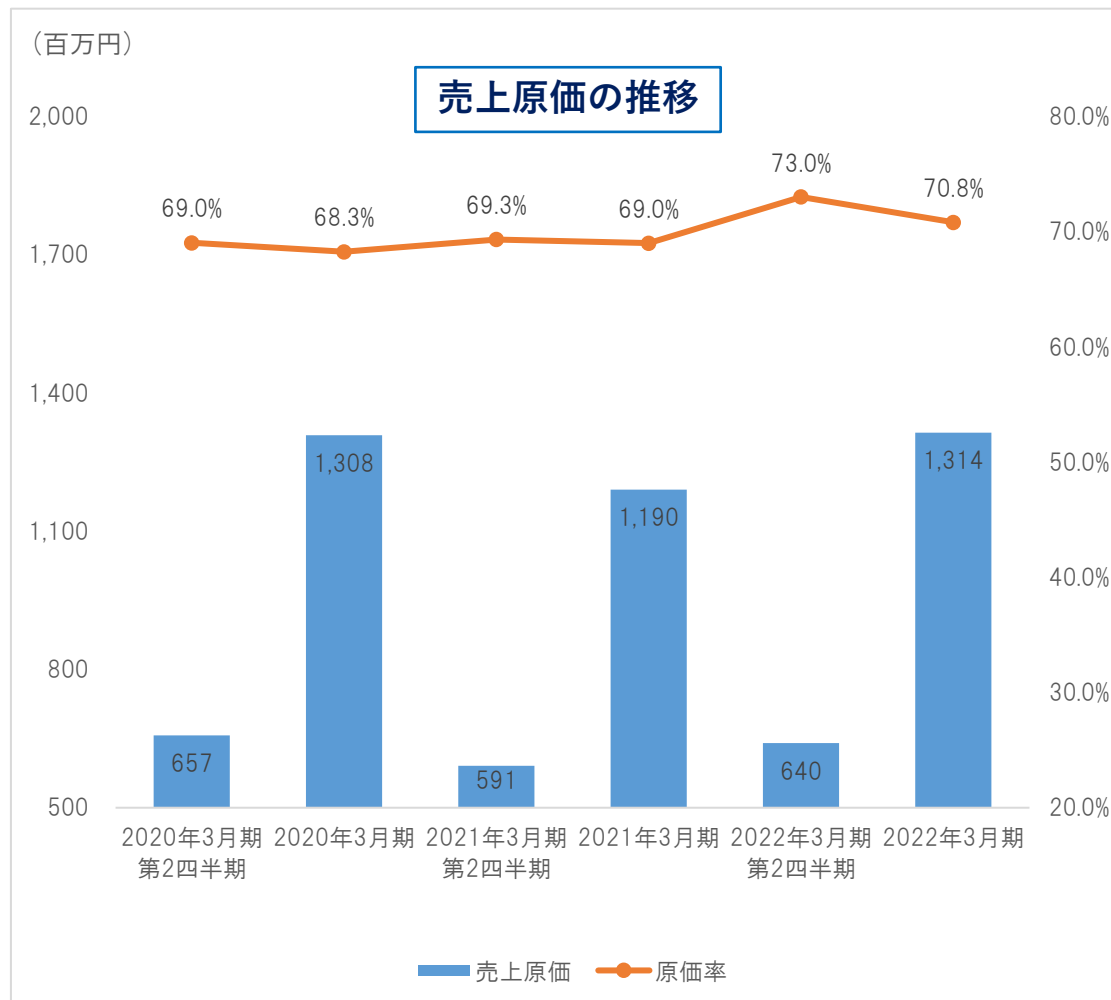


(2) 第26期 (2022年3月期) 決算概要

利益要因分析 2要素

① 売上原価 (JTEC単体)

- 原価率は概ね70%で推移
(但し、今後は65%を目標に推進中)
- 各種合理化推進は本年も継続し、
一定の効果を発揮
- 従業員への賞与支給は、継続して
コロナ前の水準をキープ
- 原資は合理化推進により確保

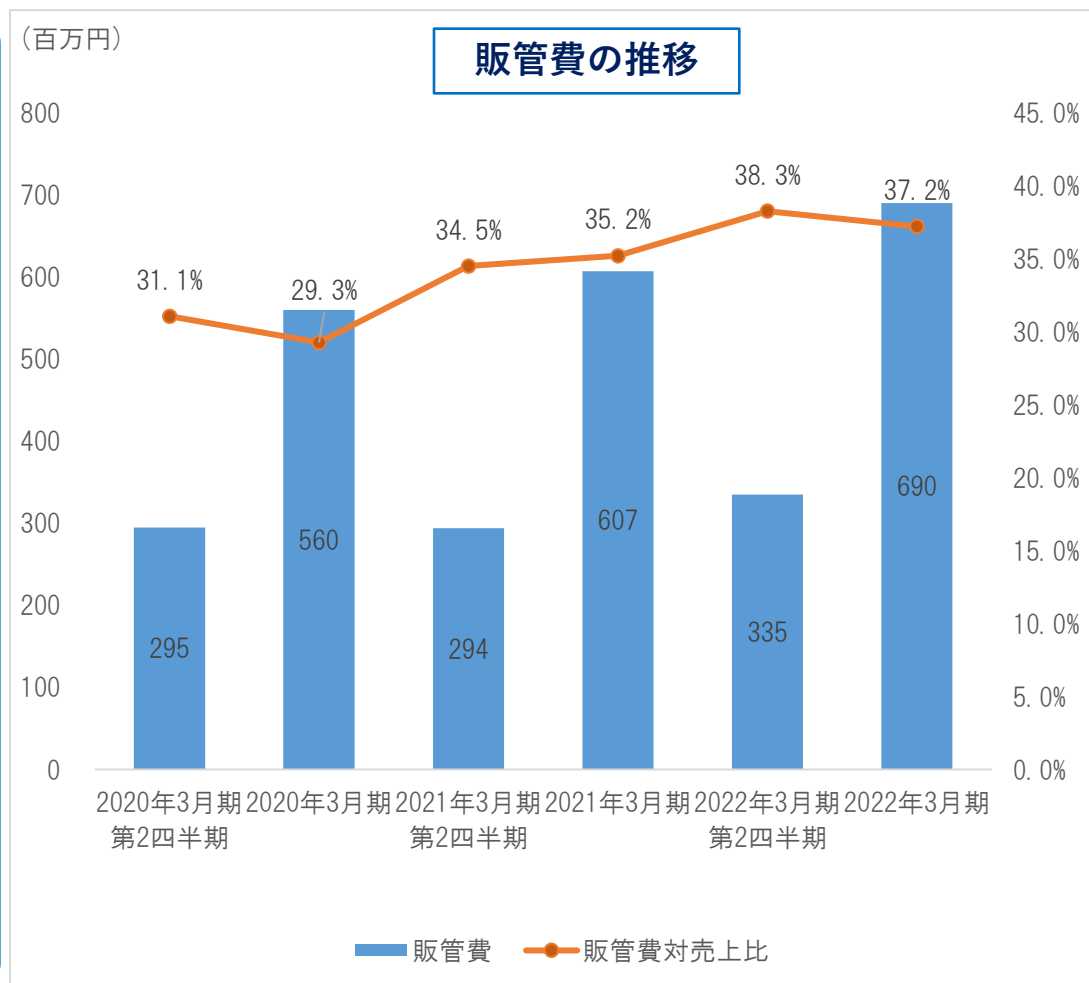


(2) 第26期 (2022年3月期) 決算概要

利益要因分析 2要素

② 販管費 (JTEC単体)

- 新規事業領域の「まなクル」に積極的に取り組むため、計画的に販管費を増加
- 移転 (まなクル拠点開設)、人員、備品、教育など、コロナ禍でも惜しむことなく2年に亘って約1億円/年、計 約2億円を投資してきた
- 既存事業では2022年度以降も引き続き技術系人材の獲得強化を継続し、早期のテクノロジスト700名体制の確立を急ぐ
- 更なる効率化と合理化推進で利益体質の強化を図る



(2) 第26期 (2022年3月期) 決算概要

連結貸借対照表

▶ 純資産：自己資本比率47.1%（前期比2.1%増）

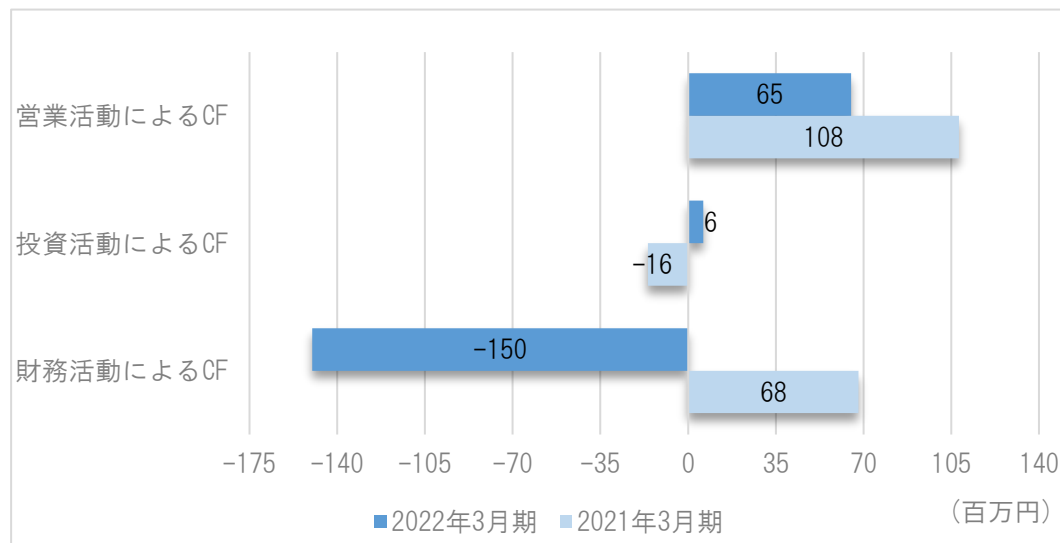
科目	2021年 3月期	2022年 3月期	増減額	主な要因
流動資産	1,795	1,794	△ 1	
有形固定資産	25	54	29	建物附属設備の増加
無形固定資産	2	1	△ 1	
投資その他の資産	146	131	△ 15	投資有価証券売却による減少
資産合計	1,969	1,981	12	
流動負債	498	559	61	未払法人税等/未払消費税等の増加
固定負債	583	489	△ 94	長期借入金返済による減少
純資産	887	932	45	当期利益の計上
負債純資産合計	1,969	1,981	12	

(単位：百万円)

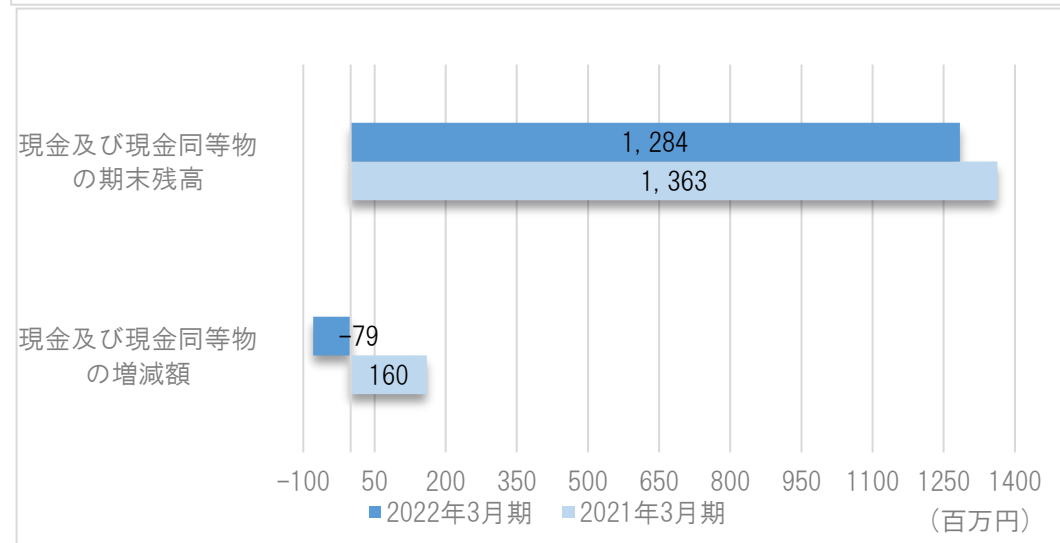
(2) 第26期 (2022年3月期) 決算概要

連結キャッシュフロー計算書

- 営業活動による CF :
 - 当期純利益計上
- 投資活動による CF :
 - 有形固定資産の取得、投資有価証券の売却
- 財務活動による CF :
 - 長期借入金返済



- 現金及び現金同等物の期末残高
 - 前期比79百万円減
- 現金及び現金同等物の増減額
 - 長期借入金を返済し、全体で79百万円減



ONE TEAM

(1) 会社概要

(2) 第26期（2022年3月期）決算概要

➔ (3) 第26期（2022年3月期）状況総括

(4) 経営理念の実践

(5) 新規事業

(6) 中期経営計画（2023年3月期～2025年3月期）

市場環境

- 多くの業種で人手不足、需要増加が見込まれ市場環境は回復傾向
- 一方、新型コロナウイルス感染による世界経済への影響等、依然として先行き不透明感は残る
- 電気自動車や燃料電池関連、DX等の普及が加速、自粛やリモートワーク増加による需要の発生

注目業界

- 次世代自動車関連の研究・開発
- AI、IoT、ビッグデータ活用、量子コンピュータなど情報技術分野
- 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

- 2022年3月の有効求人倍率は1.22倍、前年同期は1.10倍で+0.12ポイント増
- 技術派遣の上流工程は景気の影響を受けにくいため、人材獲得競争は依然熾烈

(3) 第26期(2022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

当社は勤怠管理システムの整備、勤務状況の管理体制強化、労使協定(36協定)見直しも完了。コロナ影響もあり、長時間労働は低減

➤ 2020年4月施行 労働者派遣法「同一労働同一賃金」は、2021年4月より 中小企業での運用も開始

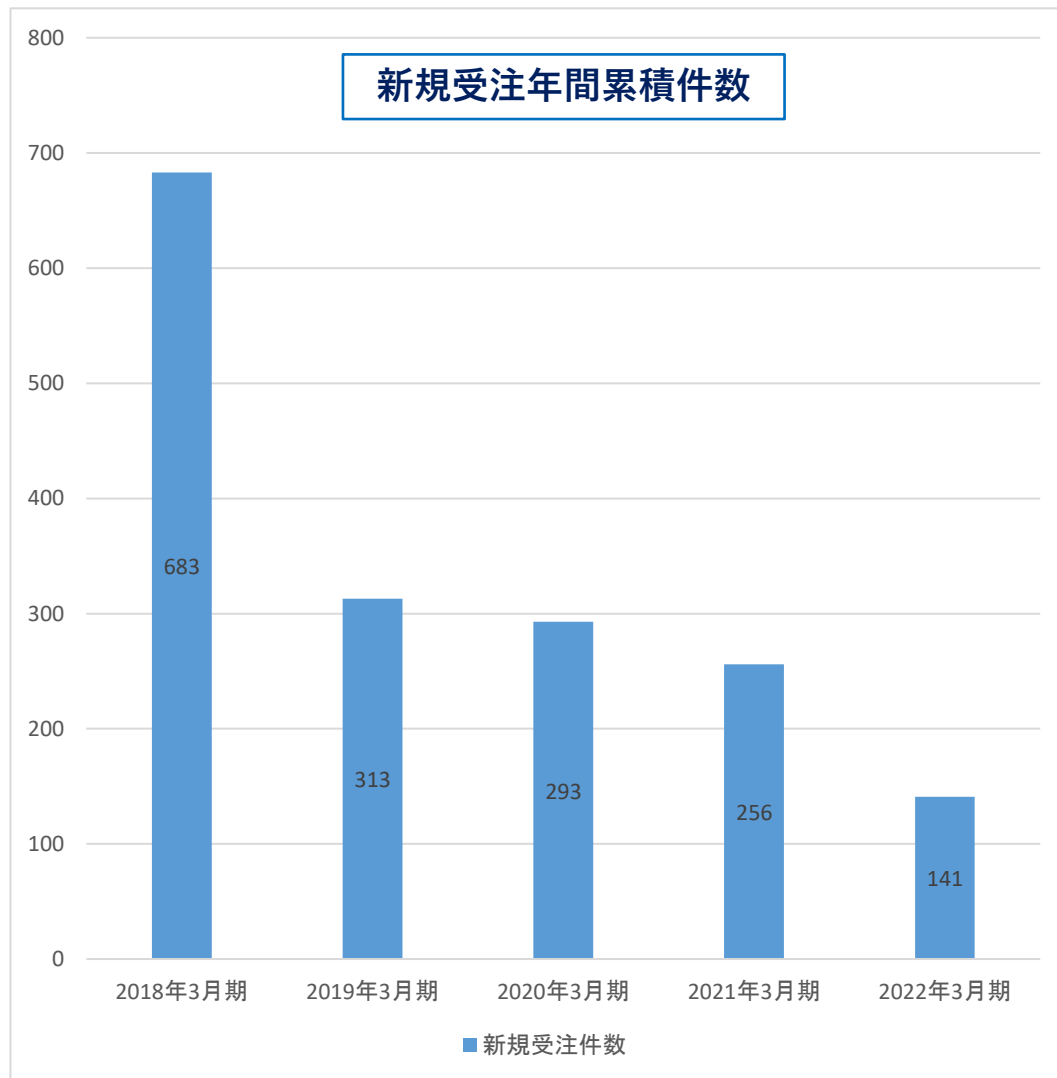
「派遣先の労働者との均等・均衡待遇」または「一定の要件を満たす労使協定による待遇」のいずれかの待遇を確保することが義務化
今後の関連裁判や同業他社の動向を注視し、随時対応を継続

➤ 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
当社は従前より有給休暇取得を推進しており、影響は見られない

(3) 第26期 (2022年3月期) 状況総括 新規受注状況について

- コロナ禍で営業活動の鈍化も影響し、新規受注獲得件数は前年比約 45%減、既存顧客の継続・リピート等が中心
- Web中心の営業施策を推進するも、不慣れな事情等もあり今一つ振るわず
- 新規受注は少ないが、既存顧客からの受注で苦戦状況はカバー



(3) 第26期 (2022年3月期) 状況総括

配当について

- 2022年3月期の期末配当は、経営成績・財務状況と経済情勢を総合的に勘案し、**1株当たり1円**を定時株主総会に付議（配当性向 13.1%）
- 2023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、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)
2021年3月期	1円	19.6%	0.9%
2022年3月期	1円	13.1%	0.9%
2023年3月期 (予想)	1円	8.5%	—

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)

ONE TEAM

(1) 会社概要

(2) 第26期 (2022年3月期) 決算概要

(3) 第26期 (2022年3月期) 状況総括

 (4) 経営理念の実践

(5) 新規事業

(6) 中期経営計画 (2023年3月期～2025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
創造的個人経営者集団を形成させる

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



技術商社[®]
株式会社 ジェイテック

① 人材採用と育成の強化

② 事業の多角化

① 人材採用と育成強化 < 基本方針 >

ジェイテックの教育方針

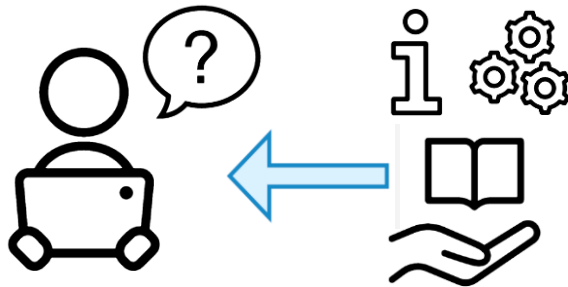
- ① 適応力を持った市場価値の高い技術者育成
- ② グローバル人材の育成

完全Web対応で、お客様・従業員・関係者の安全を確保し、コロナ禍でも技術者教育を推進

採用

研修・技術支援

顧客・課題フォロー



① 人材採用と育成強化 < 育成制度の充実 >

技術専門教育とともに様々な教育・研修プログラムを提供

プレマネージャー制度

会社経営のノウハウや、
事業運営について学べる研修制度

マイスター制度

技術力と人間性を兼ね備え、社員の規範と
なるテクノロジストを対象とした認定制度

e-ラーニング

インターネットを利用した自宅学習システム
進捗度・習熟度をサポートする自社開発の
教育プラットフォーム

社外留学制度

国内外の大学院やビジネススクールに
「留学」し、自己スキルを高める制度

社内講習会

先輩社員・外部講師が講師となり
技術力向上を図れる勉強会

自己啓発支援

資格取得支援(受験料負担等)
展示会への参加(費用負担)

カスタマイズ研修

支援先の開発環境に合わせたツール習得
キャリア支援のフォローを目的とした研修

フォローアップ研修

キャリア支援のフォローを目的とした研修
入社2~5年目が対象で同期交流あり

まなクル講師育成

新規事業の教育関連分野における講師の
育成を目的とした研修でFC化推進も企画
教育・研修ノウハウを活用

① 人材採用と育成強化 < 動機付けの制度、知財の蓄積 >

【モチベーションの維持/刺激：高パフォーマンスに繋げる】

- スター型賃金：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）に基づき具現化するものとして、派遣単価に連動した賃金制度とすることで技術力/市場価値の向上を狙ったもの
- プレマネージャー制度：特定分野に特化した技術だけでなく、経営者的視点（幅広い視野等）と経営者的思考（分析力/交渉力等）を併せ持った、テクノロジストを養うことを目的とした制度
- マイスター制度：技術/知識の継承を念頭に、習得状況等を基準とした制度
- 社外留学制度：社外の教育機関で自己スキルを高める事ができる制度

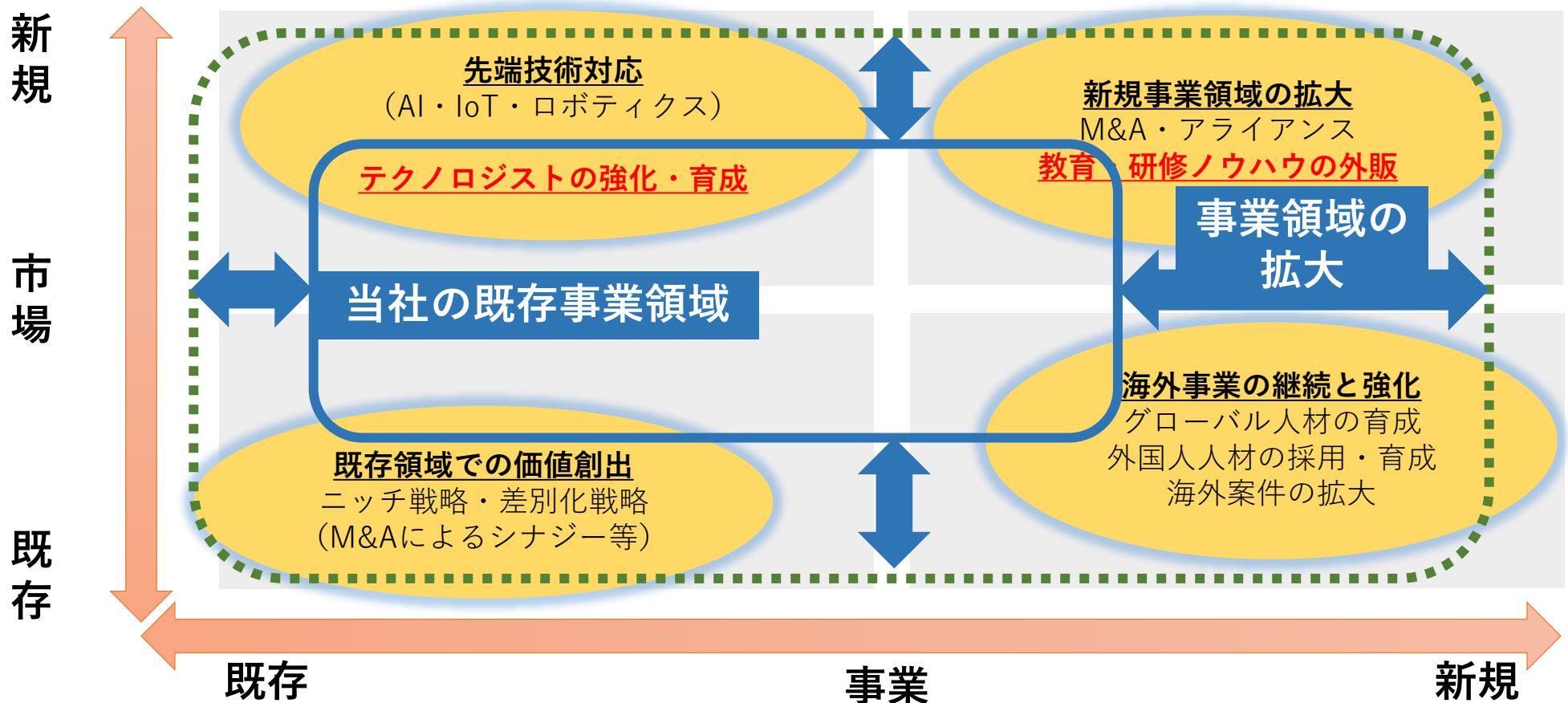
【蓄積ノウハウと展開】

- クラウド：検定試験「共通クラウド技術検定試験」の企画/教材を独自開発
（主催/運営：NPO日本一般労働者派遣協会）
- AI：競馬予想システムの研究
- 量子コンピュータ：研究会を発足

(4) 経営理念の実践 経営理念の施策

②事業の多角化

既存事業の他、中長期的に技術力を基盤とした事業領域の拡大を狙う



ONE TEAM

(1) 会社概要

(2) 第26期（2022年3月期）決算概要

(3) 第26期（2022年3月期）状況総括

(4) 経営理念の実践

 (5) 新規事業

(6) 中期経営計画（2023年3月期～2025年3月期）

(5) 新規事業 まなクル (空間ビジネス)

● 生活支援コミュニティー・スペースの提供

- ・ 「いつでも」「誰でも」「気軽に」立ち寄れ、交流
- ・ 生活に、地域に、日本の社会に、足りない何かを補う場

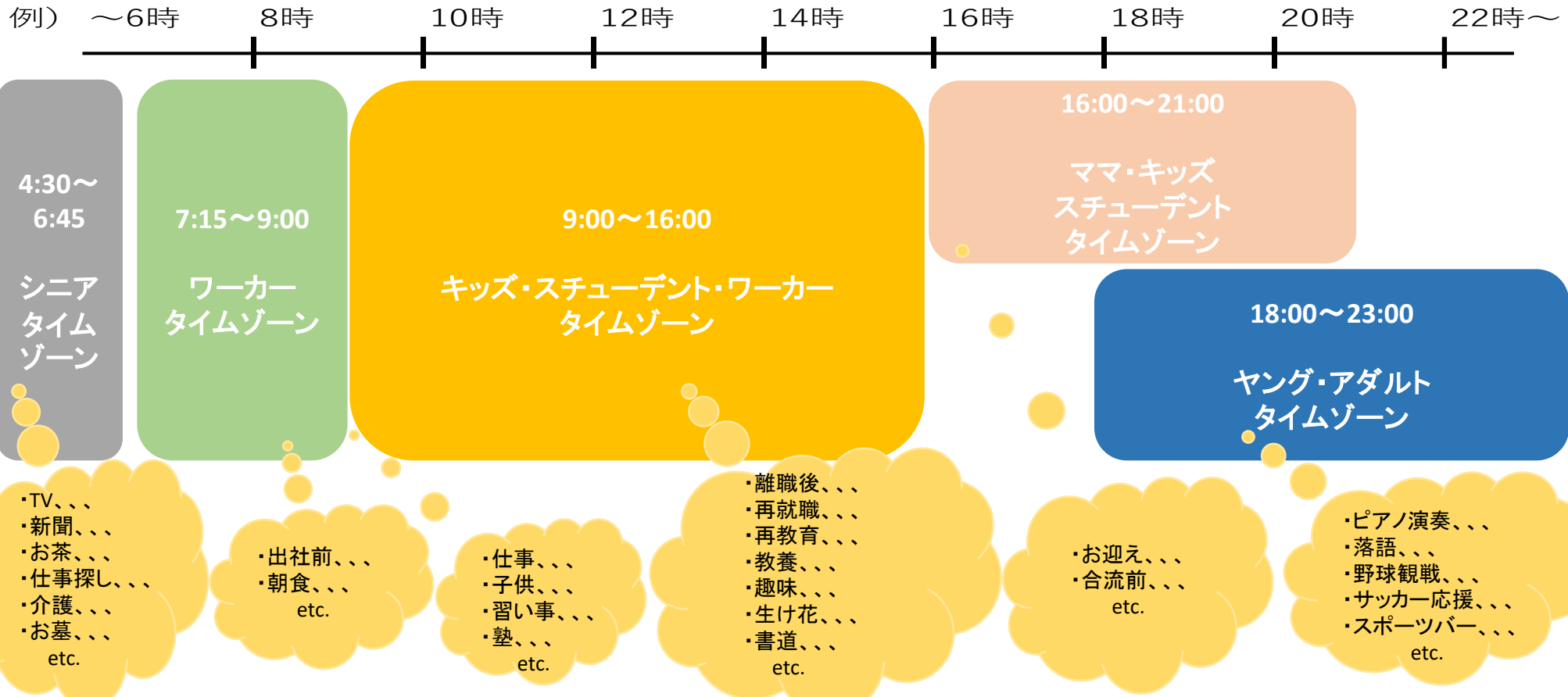
～人を育て、家族を繋ぎ、社会を創る～



(5) 新規事業 まなクルとは



生活のサイクルは24時間。人それぞれのニーズがあるように、
時代、年代、ライフスタイルに応じた、時間帯ごとのニーズがあります！



ニーズがあって
人が集まる、人が繋がる

そんな集いの場を提供するのが
ジェイテックの「まなクル」事業

(5) 新規事業 生活支援コミュニティ・スペース提供



技術商社®
株式会社 ジェイテック

今、日本社会が直面している一大課題 = 社会構造の変化への対応

スタグフレーション：景気が後退する中、物価が上昇



所得、給料をもっと…

⇒そこで… 第一段として「リカレント」「リスキリング」をキーワードとした教育コンテンツに取り組むとともに、シニアからキッズに至るまで各ニーズに合せたサービスを、ジェイテックは第27期から本格開始

<ビジネス展開> 想定対象層の多い9:00~16:00のタイムゾーンのニーズ & 直面課題から順次対応
リスキリング：企業が社員にスキル習得を要望 (=B to B) IT教育、DX教育
リカレント：個人が自らスキル習得を要望 (=B to C)

※ハローワーク連携

まなびそのものだけでなく、まなびを通して
人が集まる、人を繋げる…



まなぐる (現在、全国8拠点)

⇒そして… **FC展開**

ONE TEAM

(1) 会社概要

(2) 第26期（2022年3月期）決算概要

(3) 第26期（2022年3月期）状況総括

(4) 経営理念の実践

(5) 新規事業

➔ (6) 中期経営計画（2023年3月期～2025年3月期）

(5) 中期経営計画 (2023年3月期～2025年3月期)

基本目標



ONE TEAM

<いまこそ、1つに>

- **持続的な成長に向けた収益基盤の強化**
 - 能力を重視した厳選採用を継続し、**テクノロジスト700名体制**の早期実現
 - 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
 - グループ内連携をさらに推進し、**採用・営業の強化と効率化**を推進
- **財務基盤の一層の強化と安定した株主還元**
 - 持続的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**
- **投資の拡大による成長の促進と多角的な収益源の確保**
 - **新技術分野**へのアライアンスやM&Aへの注力
 - **収益源の多角化**による事業ポートフォリオ拡大

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つつ
事業の多角化を推進し、企業価値の向上・株主価値の向上を実現

(5) 中期経営計画 (2023年3月期～2025年3月期) 業績目標 (連結)

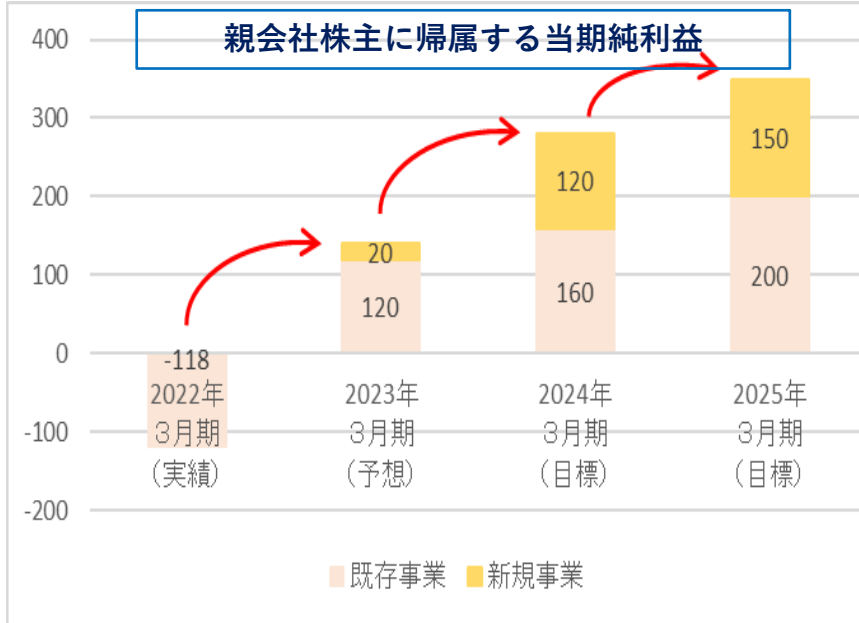
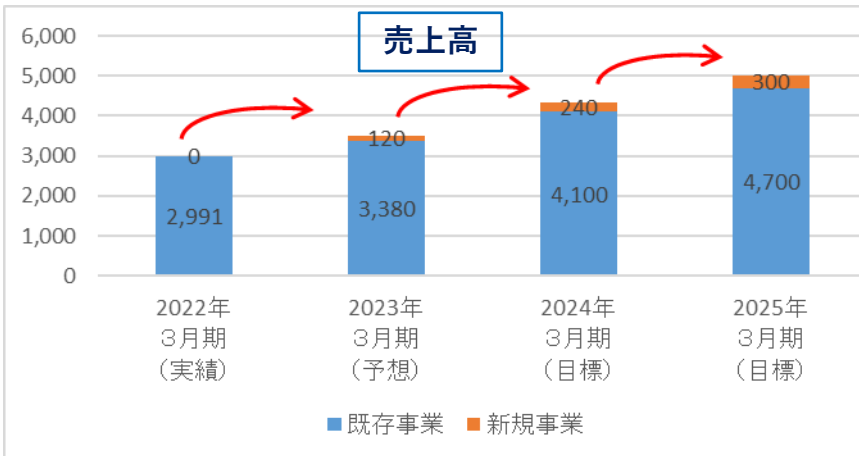
ONE TEAM

-いまこそ、1つに-

	2022年 3月期 (実績)	2023年 3月期 (予想)	2024年 3月期 (目標)	2025年 3月期 (目標)
売上高	2,991	3,500	4,340	5,000
営業利益	-118	140	280	350
経常利益	117	155	258	322
親会社株主に帰属 する当期純利益	60	93	158	192

(単位：百万円)

- 既存事業は人員採用に注力 (毎年、新卒100名規模)
- 新規事業“まなクル”は将来的にFC展開も
- 売上高の伸び率と比べ利益の伸び率が高い構造に



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)

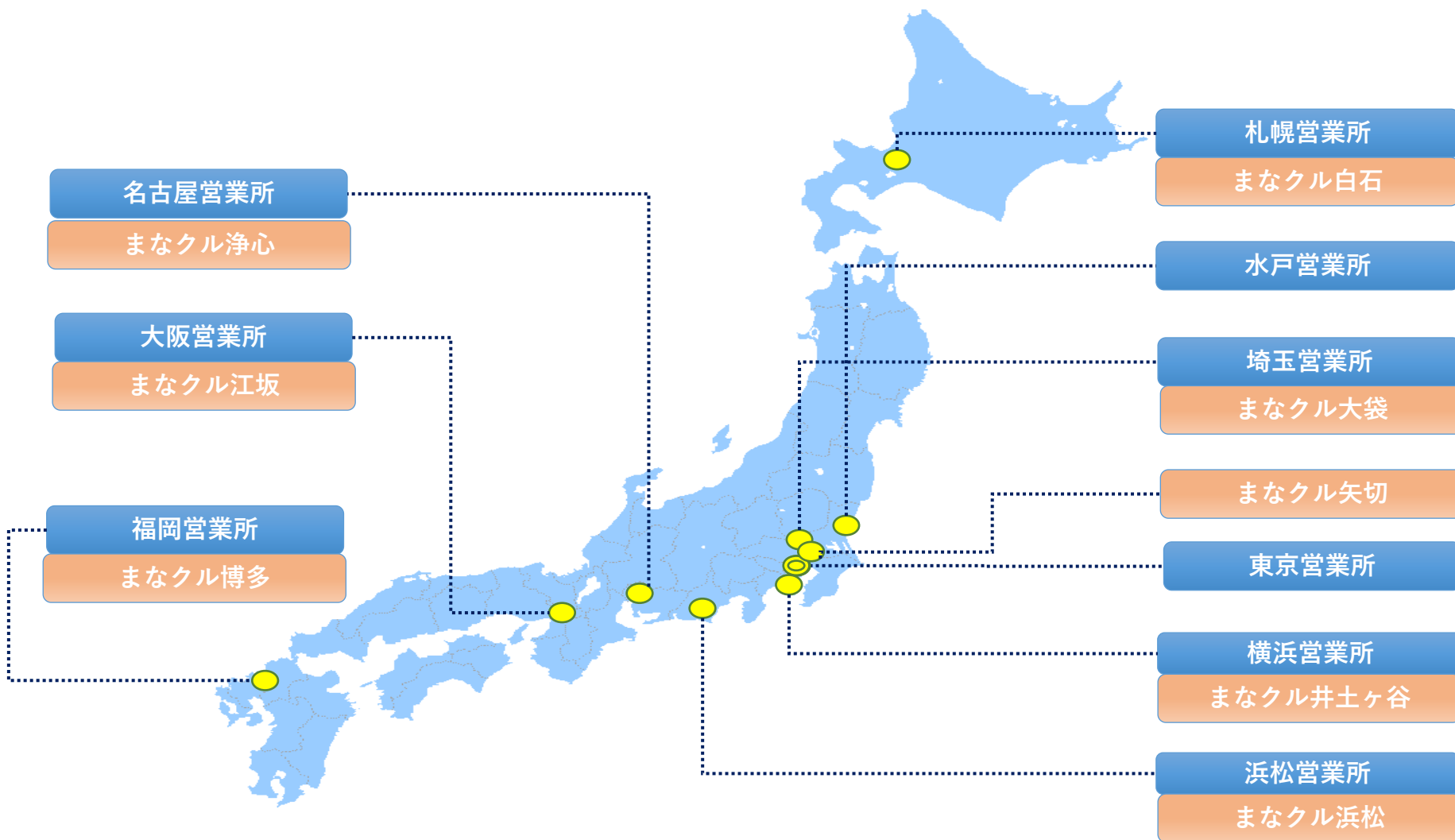
連結子会社

- 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

255名（2022年 3 月31日現在）

全国事業拠点



ご高覧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 : 佐野 清一郎
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。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は負いません。