

2023年3月期

第3四半期 決算説明資料



JTP 株式会社

Connect to the Future

2023年2月10日



© JTP Co., Ltd. All Rights Reserved.

# I. 事業概要





# 私たちJTPは2022年10月 創立35周年を迎えました

ミッションに「Connect to the Future」を掲げ、メーカーのみならず幅広い企業に対して、  
情報セキュリティ関連サービスやAIソリューション、  
人財育成コンサルティングなど、JTP独自の事業を展開しています。





# 売上高事業構成

## デジタルイノベーション

売上高 579百万円 売上高構成比 10.6%

- ・ 新規事業セグメント (AI、セキュリティ)

## 教育ソリューション

売上高 438百万円 売上高構成比 8.1%

- ・ 海外メーカーやサービスベンダの市場参入にともなうエンドユーザ向けの技術トレーニング事業請負
- ・ 当社独自のICTの最先端技術トレーニングの提供
- ・ スキルの棚卸しから不足するスキルを補う教育までのサイクルを総合的にコンサルティングする人財コンサルティングサービス

## ライフサイエンスサービス

売上高 1,167百万円 売上高構成比 21.4%

- ・ 医療機器、化学分析装置などの据付、点検、校正、修理等の保守サービス
- ・ 海外医療機器メーカー向けの日本市場参入をサポートするコンサルティングサービス
- ・ ライフサイエンス分野におけるICTを活用したソリューションの提供

## 西日本ソリューション

売上高 880百万円 売上高構成比 16.2%

- ・ 西日本地域におけるICTシステムの運用・保守サービス
- ・ 西日本地域におけるライフサイエンスサービス

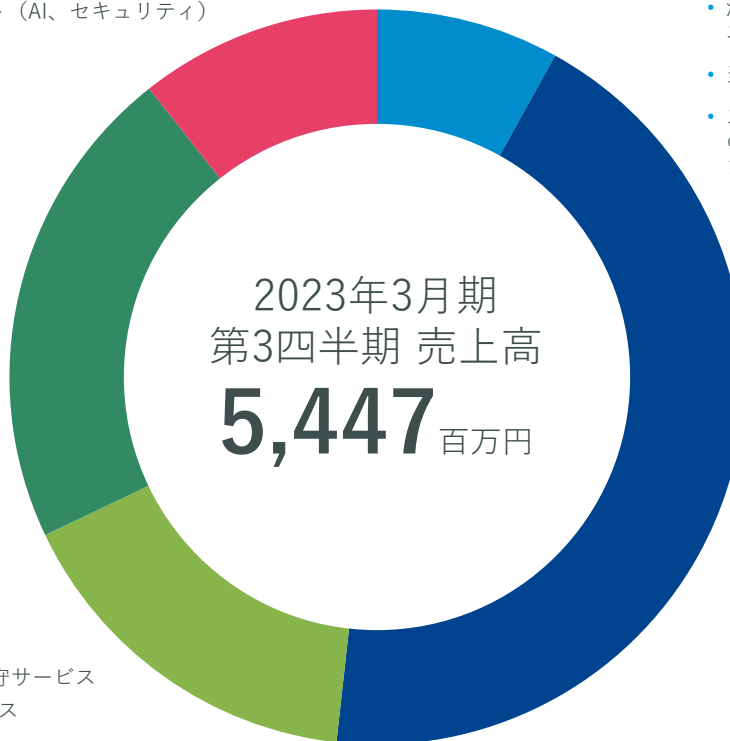
### 西日本の定義：

愛知から以西（岐阜・福井を含む）の顧客取引を示す

## ICTソリューション

売上高 2,380百万円 売上高構成比 43.7%

- ・ ICTシステムの設計・構築・運用・保守サービス





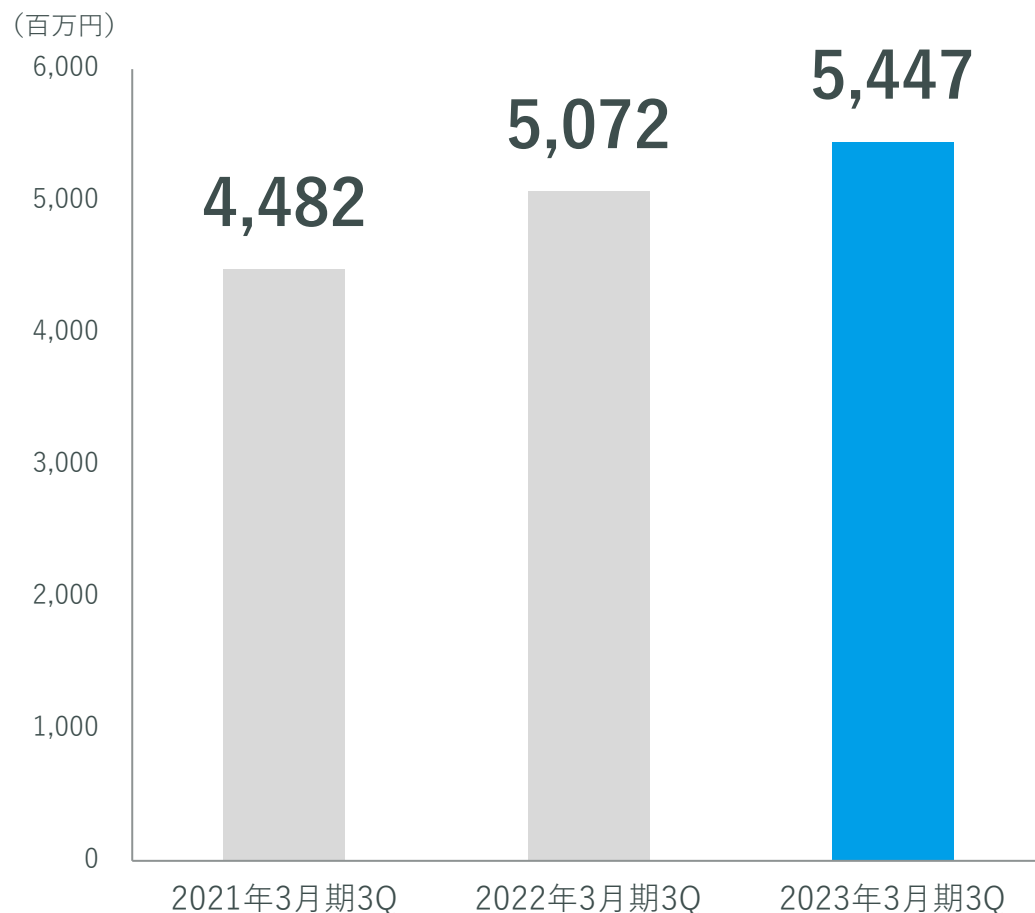
## II. 2023年3月期 第3四半期決算実績

# 2023年3月期 第3四半期 決算のポイント



- ✓ 売上高は、スポット要素はあるものの前年同期比で増収。
- ✓ 営業利益は、前年同期比で増益。スポット案件の継続受注、コスト圧縮の効果によるもの。
- ✓ 次期にむけた新サービス開発も順調に進捗。

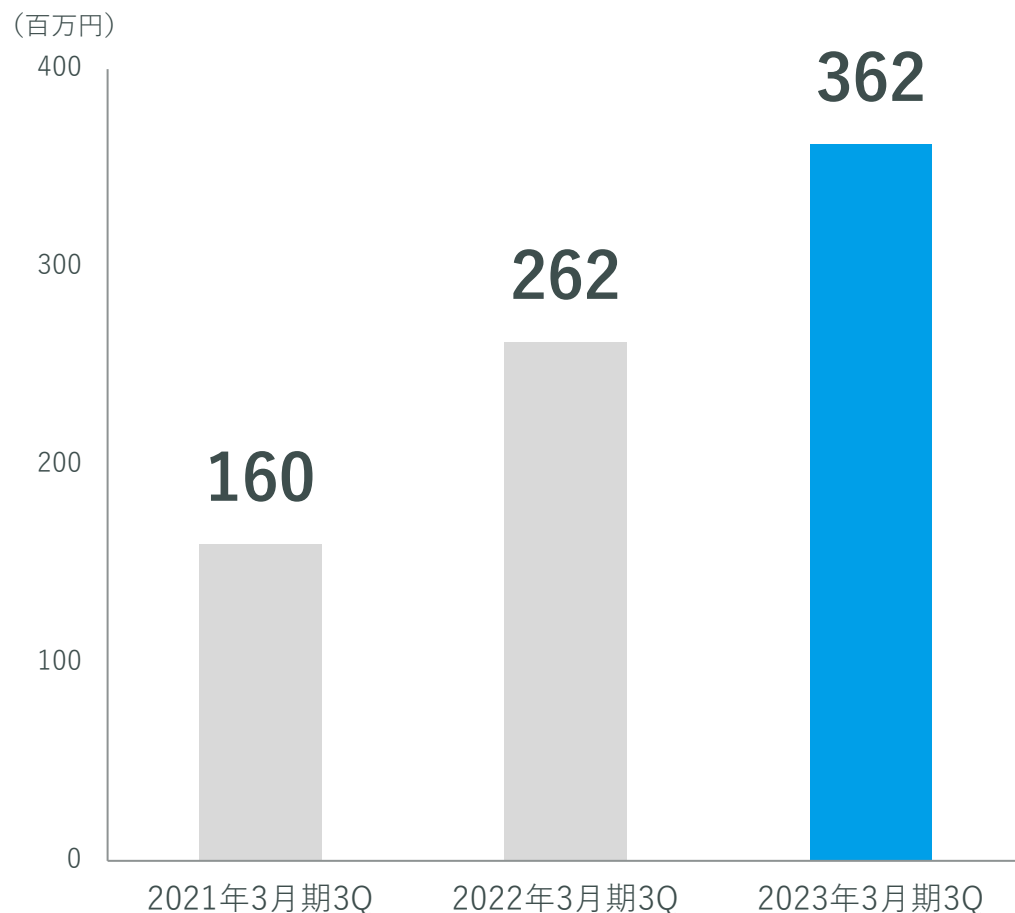
# 売上高



**7.4%増収**



# 営業利益



**37.8%増益**





# 2023年3月期 第3四半期 決算サマリー



>> 売上高、利益面ともに前年同期を上回って推移。  
 通期業績予想に対する進捗率は、営業利益・経常利益がやや軟調。

(単位：百万円)

	2022年3月期	2023年3月期			
	第3四半期	第3四半期		通期	
	実績	実績	前年同期比 (%)	業績予想	進捗率 (%)
売上高	5,072	<b>5,447</b>	+ 7.4%	7,500	<b>72.6%</b>
営業利益	262	<b>362</b>	+ 37.8%	550	<b>65.8%</b>
経常利益	283	<b>370</b>	+ 30.9%	550	<b>67.3%</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	125	<b>246</b>	+ 96.1%	330	<b>74.5%</b>

# 各事業セグメント売上高



➤ 教育ソリューションとICTソリューション以外のセグメントは増収し、全体でも前年同期比増収。

(単位：百万円)	2022年3月期	2023年3月期			
	第3四半期	第3四半期		通期	
	実績	実績	前年同期比 (%)	業績予想	進捗率 (%)
教育ソリューション	456	<b>438</b>	△3.8%	569	77.0%
ICTソリューション	2,423	<b>2,380</b>	△1.8%	3,265	72.9%
西日本ソリューション	747	<b>880</b>	+17.9%	1,143	77.0%
ライフサイエンスサービス	898	<b>1,167</b>	+29.9%	1,516	77.0%
デジタルイノベーション	547	<b>579</b>	+5.9%	1,004	57.7%
その他	0	-	-	0	-
合計	5,072	<b>5,447</b>	+7.4%	7,500	72.6%

# 各事業セグメント営業利益



➤ 教育ソリューション、ライフサイエンスサービスの大幅増益が、全体数値を押し上げる。

	2022年3月期	2023年3月期			
	第3四半期	第3四半期		通期	
	実績	実績	前年同期比 (%)	業績予想	進捗率 (%)
教育ソリューション	86	<b>137</b>	+58.3%	193	71.0%
ICTソリューション	468	<b>430</b>	△8.2%	662	65.0%
西日本ソリューション	159	<b>174</b>	+9.4%	231	75.3%
ライフサイエンスサービス	86	<b>202</b>	+133.2%	256	78.9%
デジタルイノベーション	△57	△39	-	△37	-
その他	△12	△13	-	△18	-
全社	△468	△529	-	△738	-
合計	<b>262</b>	<b>362</b>	<b>+37.8%</b>	<b>550</b>	<b>65.8%</b>

(単位：百万円)





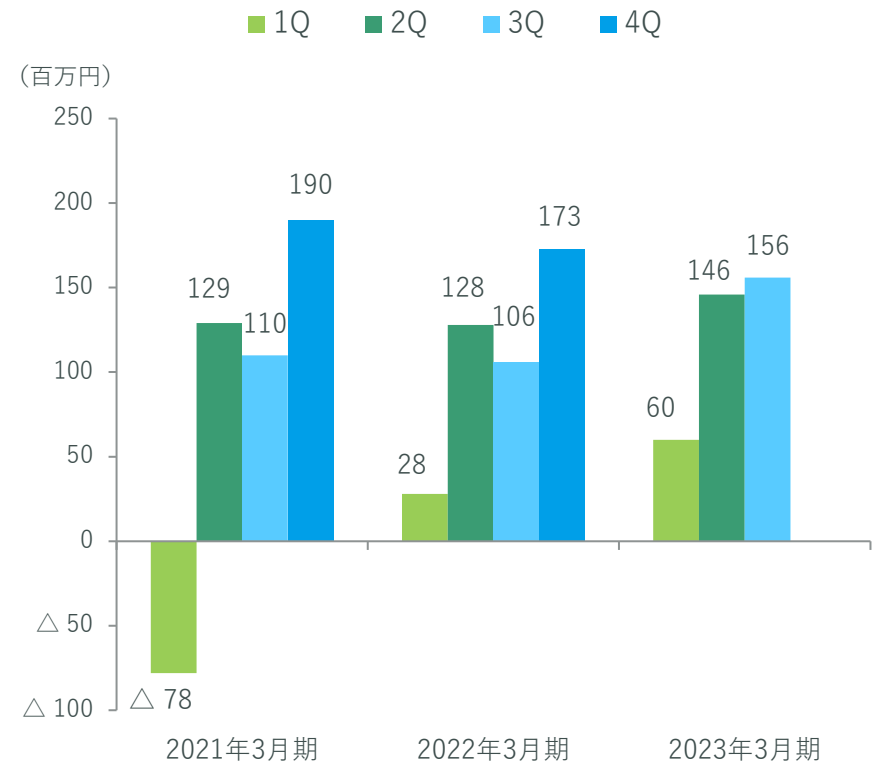
# 四半期別売上高・営業利益推移

➤ 売上高・営業利益ともに順調に推移

## 売上高



## 営業利益

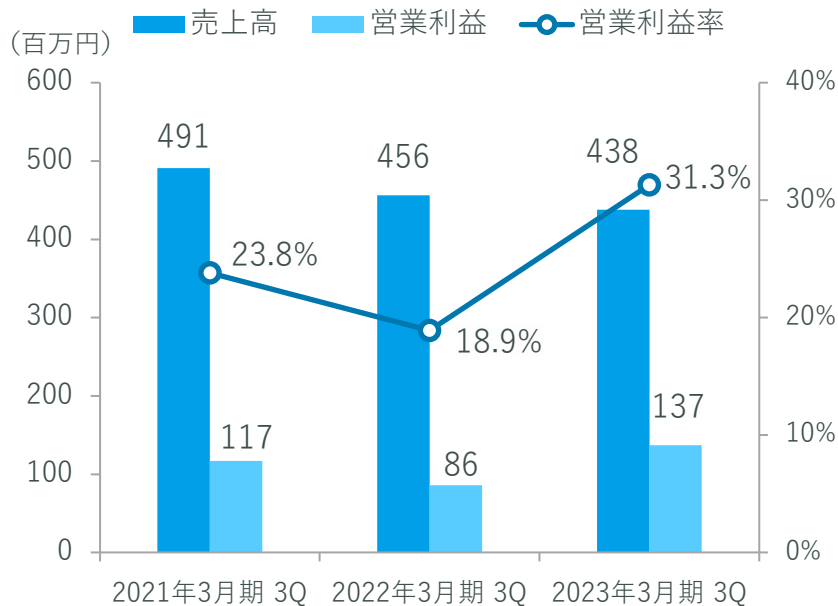


## セグメント別業績推移（教育ソリューション/ ICTソリューション）



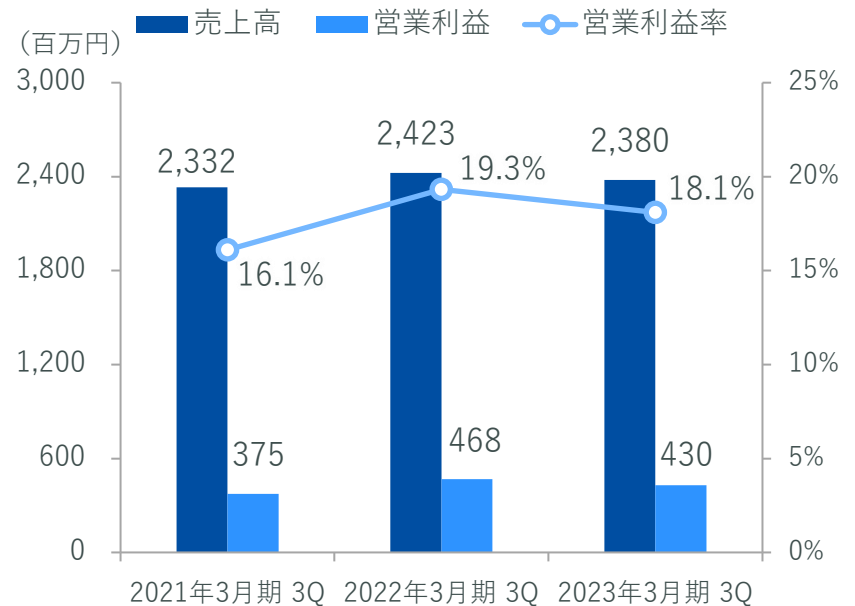
## 教育ソリューション

- 固定費削減が寄与し、利益率大幅改善
- 教育コンテンツをオンラインで提供するラーニングプラットフォーム（Learning Booster）の開発に着手、来期以降に貢献予定



## ICTソリューション

- 事業モデルの再編により、二次請負事業を撤退したことで売上高が減少
- 一方でダイレクトユーザ向けの事業構成比は約4割まで増加
- クラウド基盤のリモート運用サービスKyriosの事業拡大に向けた投資のため減益。今期中の黒字化予定

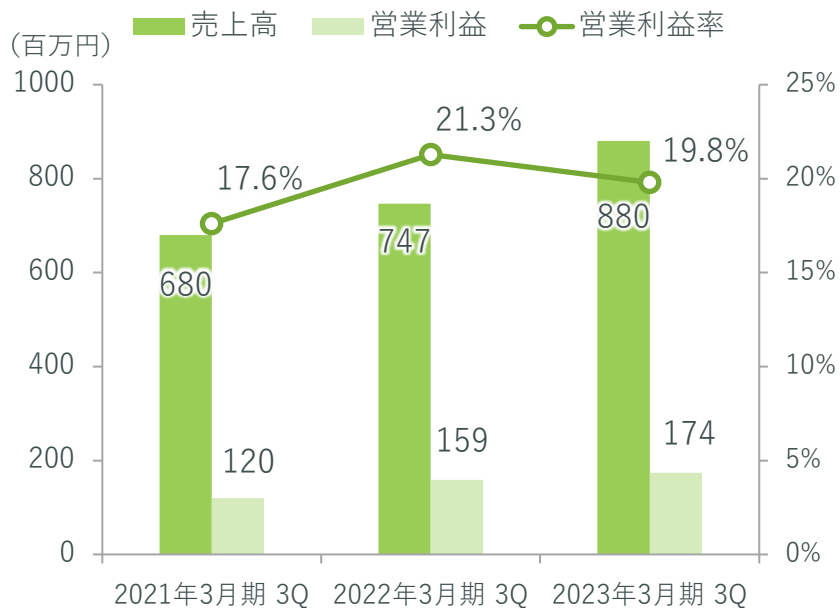


## セグメント別業績推移（西日本ソリューション/ライフサイエンス）



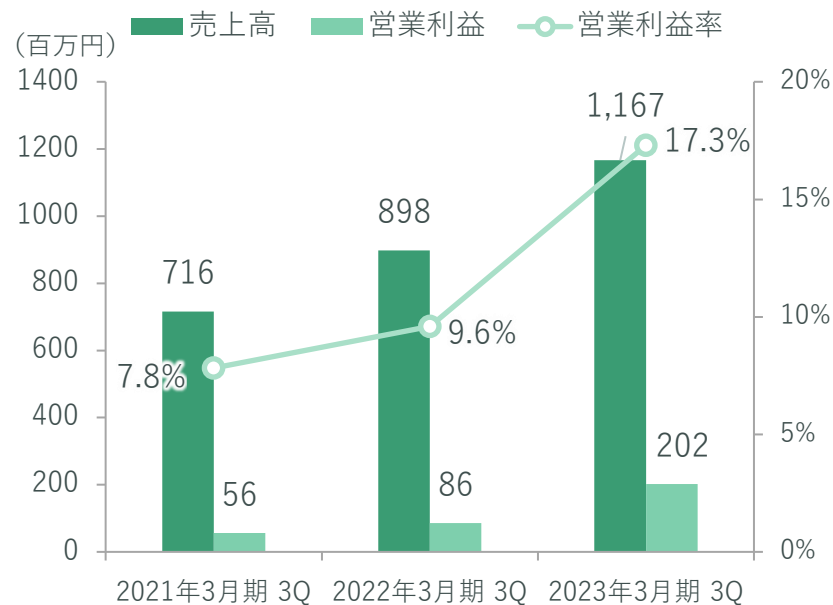
## 西日本ソリューション

- 九州地区及び大阪地区のICT運用案件が順調に拡大  
売上高、営業利益ともに増加
- エンジニアの確保が課題



## ライフサイエンスサービス

- 前期からの大型スポット案件受注が売上高、営業利益に寄与
- 唯一の業界に特化した事業セグメントにつき、差別化したサービスの拡販、特にICTソリューション事業との複合サービスを強化。





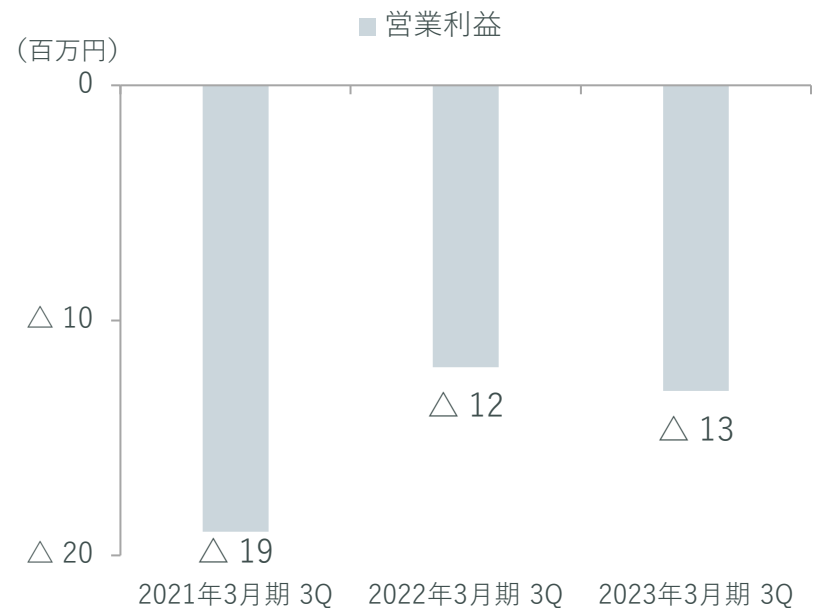
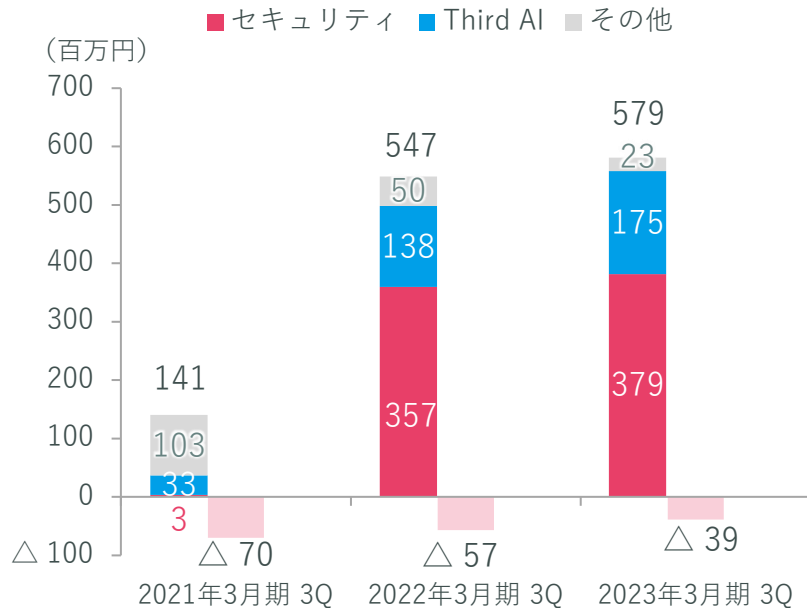
# セグメント別業績推移 (デジタルイノベーション/その他)

## デジタルイノベーション

- セキュリティ案件の継続獲得により増収
- 更なる収益拡大を目指し、先進技術を活用したサービス開発投資を継続

## その他

- グローバルIT人財マッチングサービス「Reinforce HR」をリリースし、事業をスタート
- 日本の社会課題であるIT人材不足解消を目指す



# III. 事業戦略





# 2023年3月期 事業戦略（再掲）



# 2023年3月期 事業戦略



**販売戦略**  
日商エレクトロニクス社・  
クラウドベンダーと  
コラボレーション

6月  
ネットワーク社へクラウド  
運用監視サービス「みまもり  
プラス for Azure」を提供開始

10月  
日商エレと共同で情報シス  
テム部門向け「IT運用業務自  
動化サービス」を提供開始



ITインフラ自動化導入支援サービス

**Praut**

**人財戦略**  
グローバル人財雇用の  
拡大

## 外国籍社員の採用状況

2022年3月期  
(実績)

7名

2023年3月期  
(予定)

12名



Total  
(予定)

45名

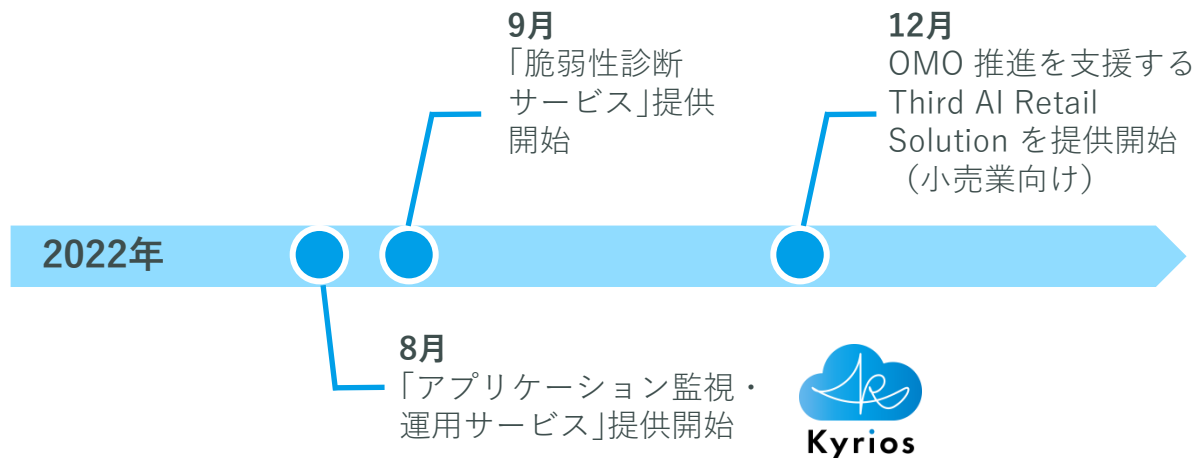
- これまでのグローバル人財採用ノウハウを活かして、  
グローバルIT人財マッチングサービス「Reinforce HR」をリリース



# 2023年3月期 事業戦略



**サービス  
開発戦略**  
小売業・医療介護  
ソリューション創出



**地域戦略**  
営業体制強化  
地方パートナー  
アライアンス  
強化



技術力に強み



*"Your Best Partner"*  
**NE | NISSHO  
ELECTRONICS**



営業力に強み



# 2023年3月期第3四半期 事業戦略【事例 1】



## Third AIで 中小企業基盤整備機構の 経営相談チャットサービス「E-SODAN」の LINEサービス提供を支援

**JTP**

多くのThird AI Contact Center Solutionの提供で得たチャットボット運用の知見とノウハウを提供

**「E-SODAN」** 中小企業の経営に関する課題や悩みに応える、経営相談チャットサービス

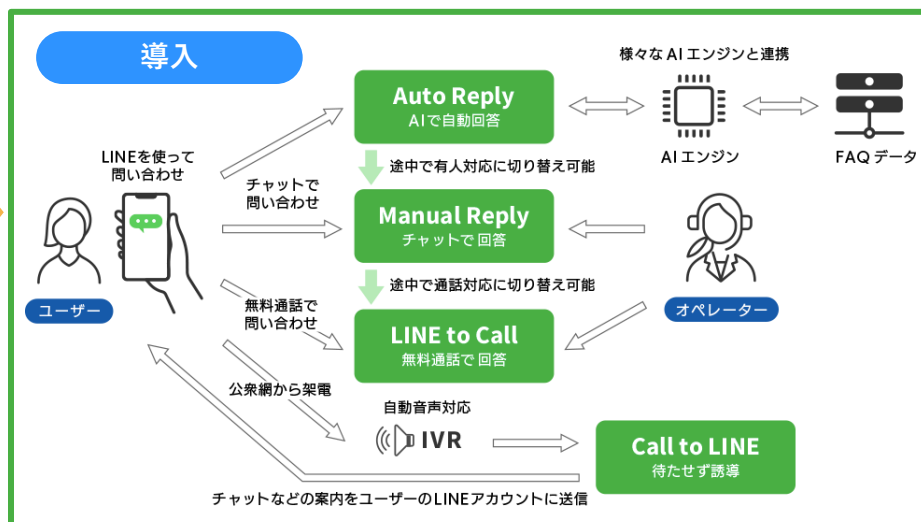
システム運用保守    さらなるサービス品質の向上

### + LINEサービス提供

利用者の利便性向上と顧客接点を強化すべく、Webサイトのサービス提供に加え、LINEサービス提供を開始

#### JTPはLINE認定テクノロジーパートナー

- Third AI Contact Center Solutionのチャットボットとの親和性が高い「LINE公式アカウント」や「LINEチャットPlus」の導入と運用における技術支援を実施



# 2023年3月期第3四半期 事業戦略【事例 2】



## サービス開発戦略

### AI×メタバースで次世代のマーケットプレイスを実現 OMO推進を支援する「Third AI Retail Solution」提供開始

#### サービス提供の背景

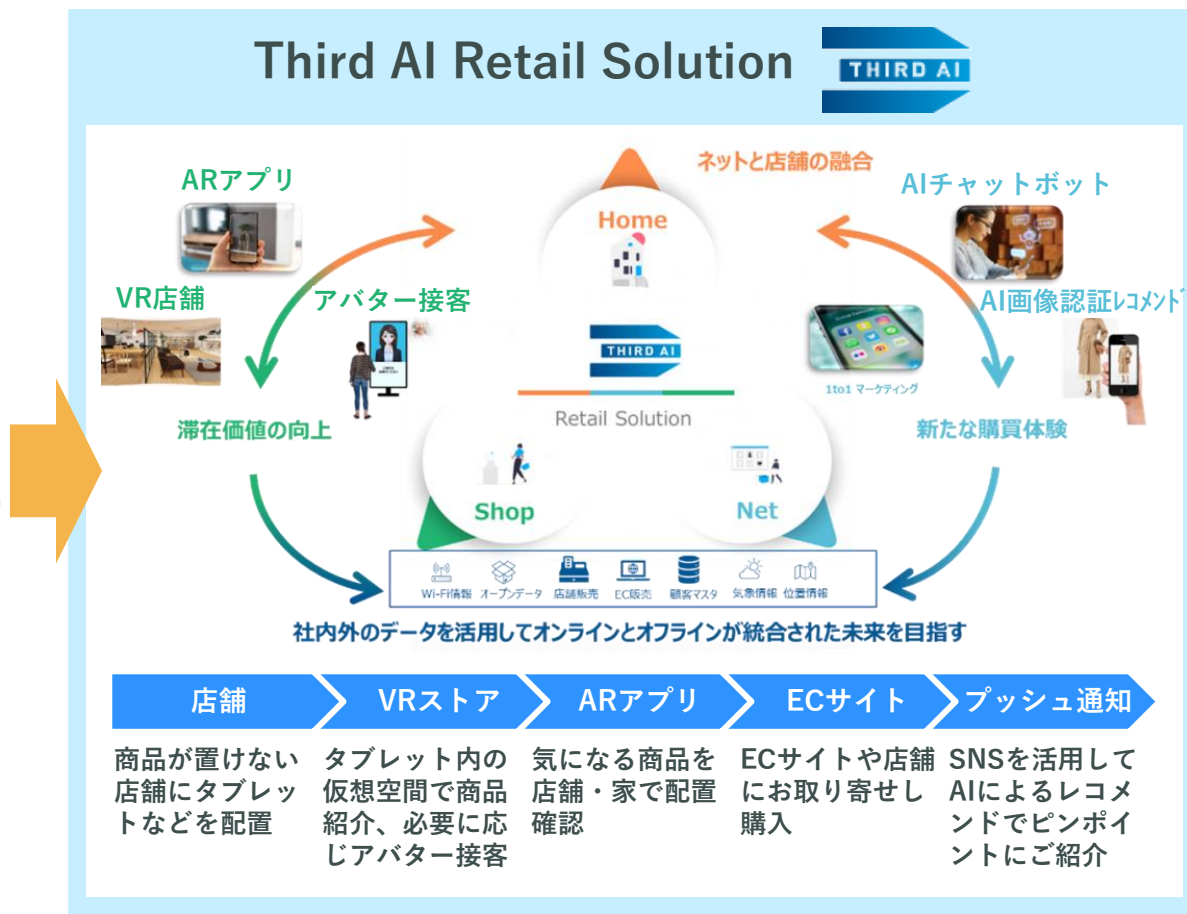
コロナ禍による巣ごもり需要などが後押しし、実店舗での購買からECサイトの利用へと消費者の行動が変化

#### 小売企業

実店舗の意義を再定義するとともに、OMO (Online Merges with Offline : オンラインとオフラインとの併合) を実行する取り組みが求められる

#### OMO (Online Merges with Offline)

- オンラインとオフラインそれぞれのメリットを生かした顧客体験の実現を目的とするマーケティング手法
- ECサイト  
データ収集・分析によるマーケティングや商品開発のフィードバック
- 実店舗  
五感への訴求・人とのコミュニケーション



# 2023年3月期第3四半期 事業戦略【事例 3】



## ITエンジニア不足の日本企業と海外エンジニアをつなぐ グローバルIT人財マッチングサービス 「Reinforce HR」 提供開始

### サービス提供の背景

#### 経済産業省「IT人財需給に関する調査」

- 日本のデジタル化推進のために不可欠なIT人財…2030年：約79万人不足
- コロナ禍の影響による急速なDX拡大などを背景にIT市場規模の成長とそれに伴う人財不足に拍車



海外の高度IT人財の雇用と  
その人財を受け入れる体制の構築  
が喫緊の課題

### グローバルIT人財紹介サービス Reinforce HR

インド出身のITエンジニアをはじめ、  
海外の高度IT人財と日本企業をマッチング  
即戦力として活躍できる優秀な海外ITエンジニアの採用が可能に

#### 特長

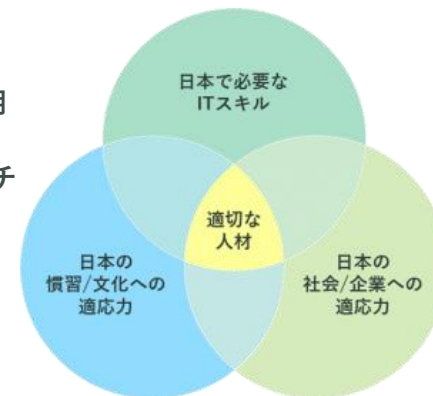
- ITスキルアセスメント「GAIT」を活用した評価基準設定リアルタイムに監視
- お試し採用モデルにより人財ミスマッチを低減
- 異文化教育のノウハウが蓄積

#### サービス概要

受け入れ調整

インターンシップ  
実施

本採用  
受け入れ手配



# 2023年3月期第3四半期 事業戦略【事例 4】



## サービス 開発戦略

## サイバーセキュリティ関連サービスを拡充、クラウドサービスにも対応 「Webアプリケーション脆弱性診断サービス」提供開始

### サービス提供の背景

セキュリティリスクの要因 → 情報漏えい・改ざん

- 内部脅威：関係者の持ち出し・操作ミス
- 外部脅威：サイバー攻撃による機密情報などの窃取

報告件数  
過去最多

### 脆弱性攻撃

セキュリティ上の欠陥や弱点、設計段階の見落としなどによる仕様上の問題を利用して情報システムへ侵入し、ダメージを与える外部脅威

内部不正対策のみならず、  
総合的なサイバーセキュリティ対策が必要



### クラウドサービス対応 脆弱性診断サービス

最新の脆弱性に対応した診断ツールにより、  
自動と手動の2段階で詳細に環境を診断

- 内部脅威対策
  - 証跡管理ソリューション「Proofpoint ITM for Cloud」
  - 監視・運用対応「マネージドセキュリティサービス」
  - セキュリティ教育プラットフォーム「PSAT」
- 外部脅威対策
  - 「プラットフォーム脆弱性診断サービス」  
…診断対象：OS、ミドルウェア、ネットワーク機器など



診断対象拡大

「Webアプリケーション脆弱性診断サービス」

NEW

### 特長

- バグやセキュリティ上の問題を検出、マルウェアなどのウィルス感染や機密情報漏えい対策が可能
- 自動診断ツールの活用と高い技術力の融合で、お問い合わせから診断・レポートまで短期間・低価格でサービス提供

# 2023年3月期第3四半期 事業戦略【事例 5】



## 公共部門におけるクラウド活用の促進を支援 Amazon Web Service社 連携プログラム 「ProServeReady」への参加認定日本初取得

### 「ProServeReady」とは

- アジア太平洋地域（日本、シンガポール、オーストラリア、ニュージーランド）で、2022年10月より開始されたAWSのWorldwide Public Sectorのプログラム
  - 参加条件
    - AWSのアプローチやベストプラクティスに関するトレーニングの受講が必須
- ↓
- パートナーの技術的なスキルを補完し、より一貫性のある、シームレスで高品質なカスタマーエクスペリエンスを可能にする
- 現在は招待制。AWSの顧客が必要とするスキルや専門性を持つと判断されたパートナーがAWS PS ProServe\*からの推薦を受け参加
    - AWS PS ProServeとのコラボレーションにより 顧客の信頼を構築・確保し、顧客案件とのマッチングにおいて優先的に検討される
    - 新しいチャネルや関係を通じたクラウドビジネスの成長へのサポートを受けることが可能

※公共分野の業界知識とAWSについての深い知識と経験を有し、AWS活用による顧客のビジネス価値の実現を支援する、AWSのプロフェッショナルサービスチーム



### AWSを用いたサービス



- AWS基盤の設計、構築から運用、最適化
- マルチクラウド戦略のサポートなど

多くのお客様のクラウド活用の推進  
やビジネス拡大の機会創出に寄与

### ● 認定資格

- アドバンスティアサービスパートナー
- セレクトティアトレーニングパートナー



日本で最初の「ProServe Ready」  
参加パートナーとして認定



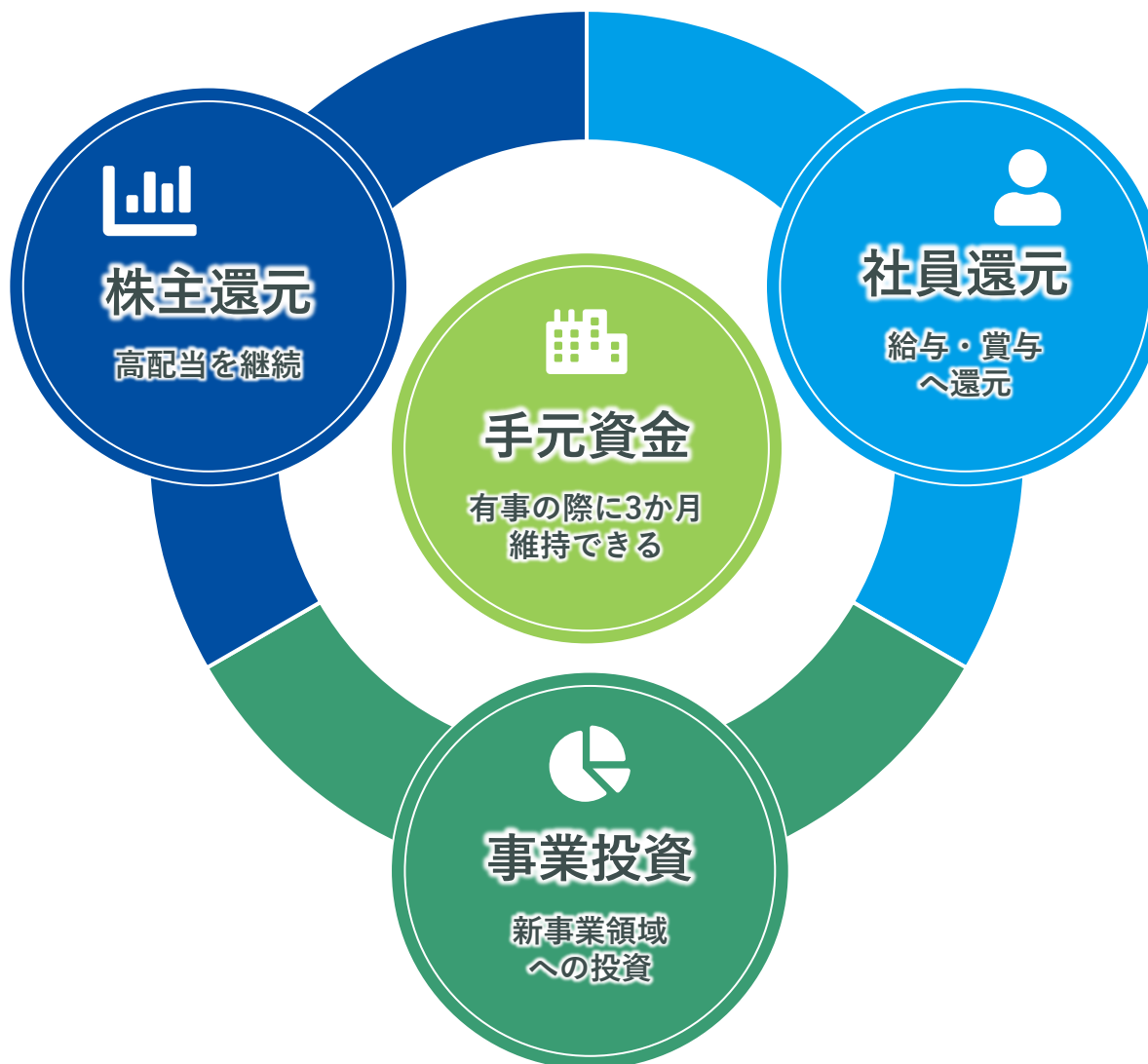
• Public Sector  
• ProServe Ready

今後は、政府機関や教育機関といった  
公共部門の顧客におけるAWS活用支援を強化





# 財務戦略（再掲）



# 財務戦略（再掲）

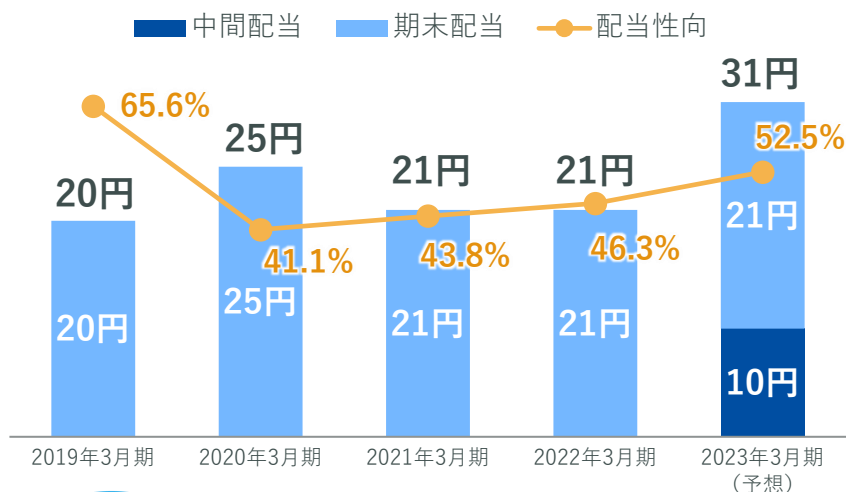


## 記念配当として、 中間配当実施



### 目的

当社は昨年10月に創立35周年を迎えたことから、日ごろの株主様のご支援に感謝し、**35周年記念配当として1株当たり10円の中間配当を実施。**



© JTP Co., Ltd. All Rights Reserved.



## 特別奨励金スキーム （自己株式処分型）導入

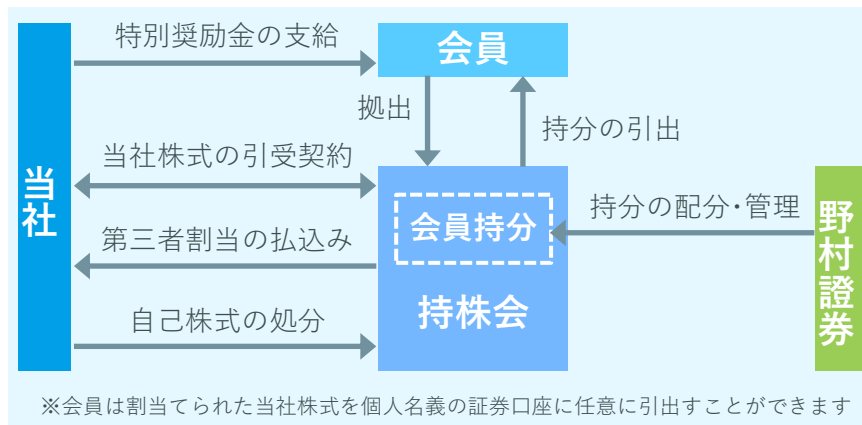
当社従業員のモチベーション向上を  
企図したインセンティブ・プラン



### 目的

創業35周年を契機に、これまで当社の発展に寄与してきた従業員と喜びを分かち合うとともに、当社の中長期的な株主価値向上を株主の皆様と共有することを目指して実施。また、同時に従業員の福利厚生充実、従業員の経営参画意識の高揚を図ることを目指す。

- ・毎年6月の昇給に加えて、本年1月に臨時昇給を実施



An aerial view of a city, likely Tokyo, with a dense urban landscape and a large green park in the foreground. The image is overlaid with various digital data visualizations, including charts, graphs, and a globe, all in shades of blue. The background is split diagonally from the top-left corner to the bottom-right corner, with the city image on the left and a white background on the right.

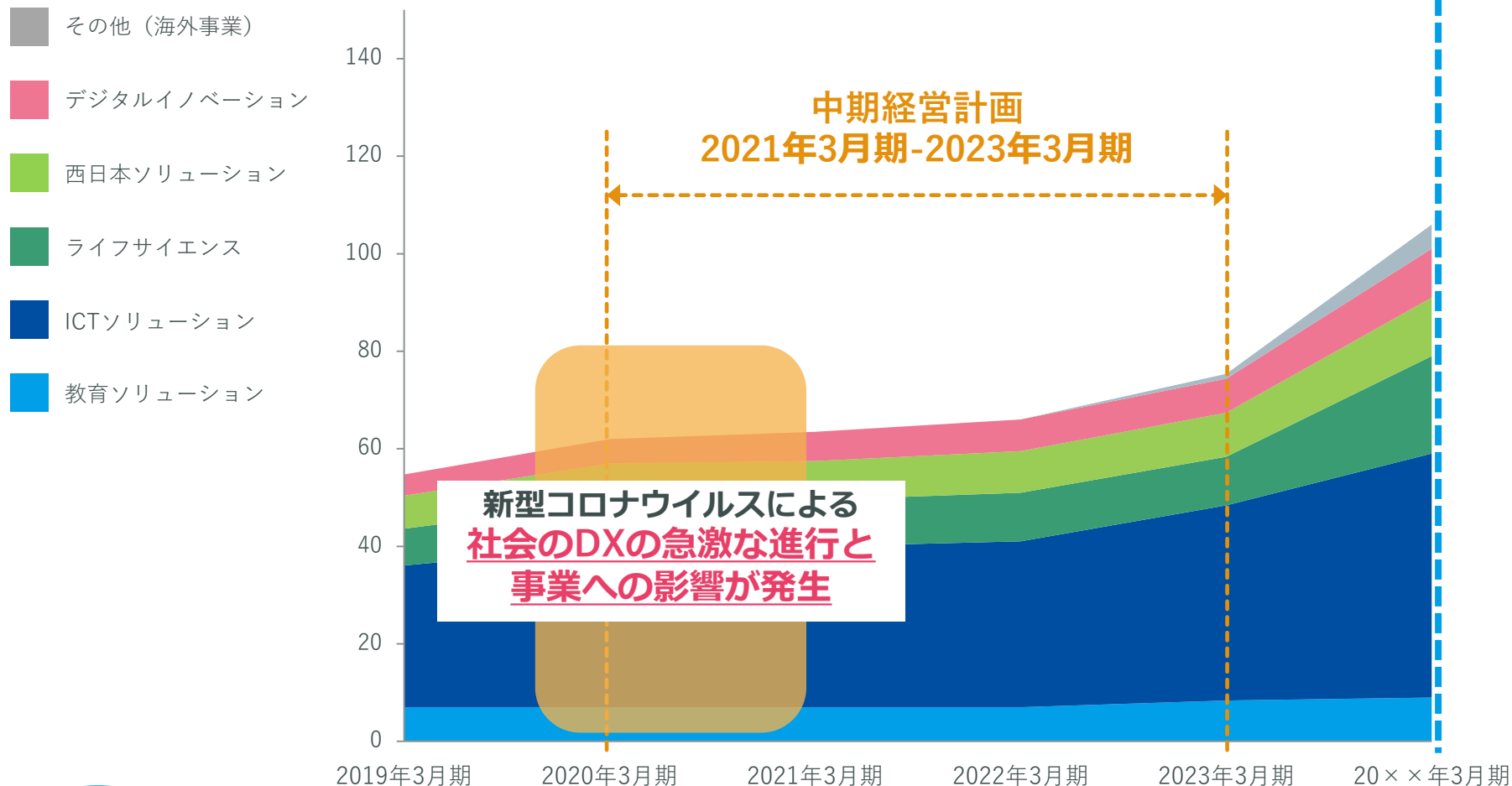
# IV. 第一次中期経営計画の 進捗

# 第1次中期経営計画の位置づけ（再掲）



長期目標

営業利益 **10** 億円



# 第1次中期経営計画の概要（再掲）



## 第1次中期経営計画（2021/3→2023/3）

### 基本方針（長期目標）

労働集約型ビジネスから

知識集約型ビジネスへの転換をはかることで

中長期で **営業利益10億円** を目指す

### 最終年度目標

売上高

67-70 億円

営業利益

5.5-6.9 億円

# 第1次中期経営計画の概要（再掲）



## 第1次中期経営計画（2021/3⇒2023/3）

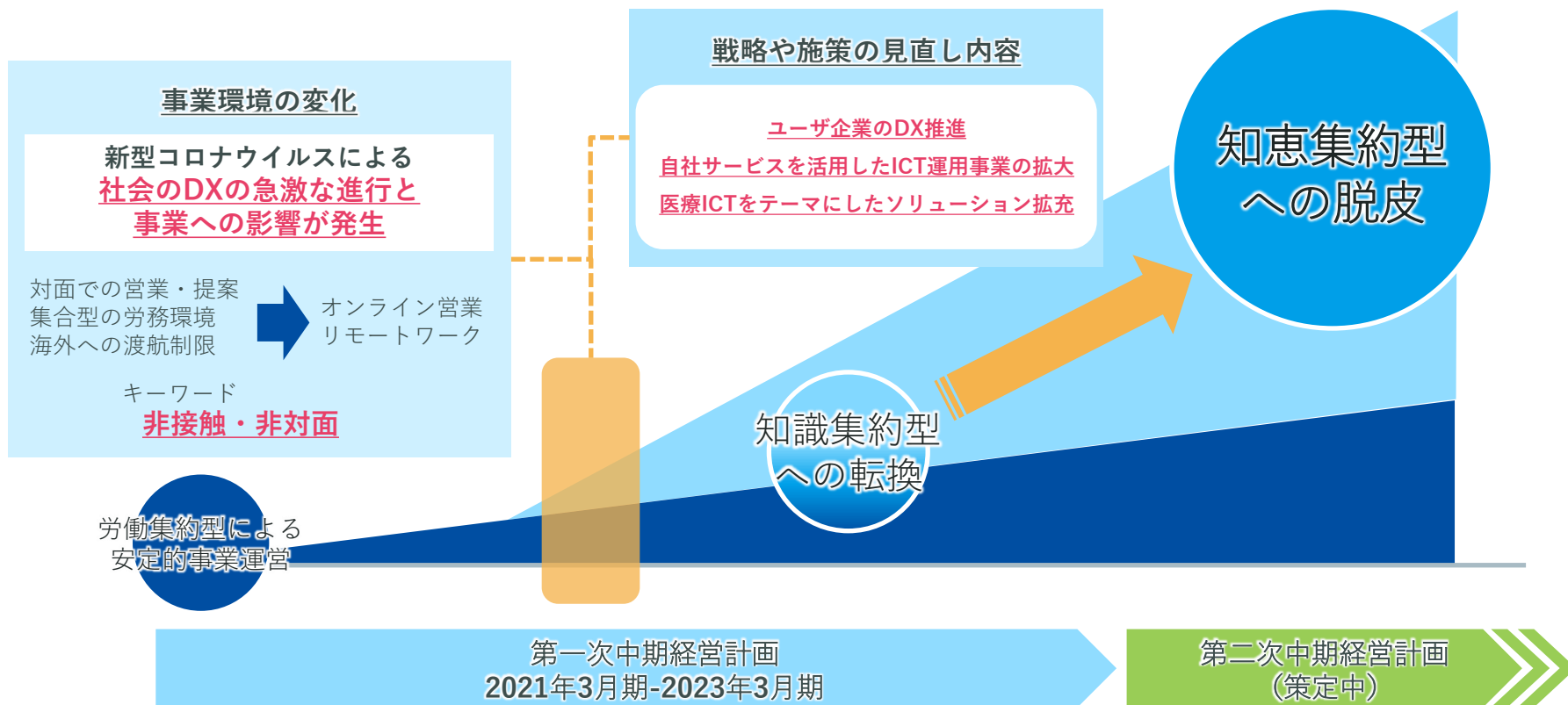
新型コロナウイルスによる  
社会のDXの急激な進行と事業への影響が発生したが  
最終年度の計画に変更はなし

(単位：百万円)	2021年3月期 実績   計画	2022年3月期 実績   計画	2023年3月期 予想   計画
売上高	63   62~65	70   65~67	<b>75</b>   67~70
営業利益	3.5   4.0~4.5	4.3   4.6~5.0	<b>5.5</b>   5.5~6.9

# 事業環境の変化と戦略の見直し



## “知恵集約型”のビジネス形態への 完全な転換を目指し新中期経営計画を策定中



# V. 参考資料



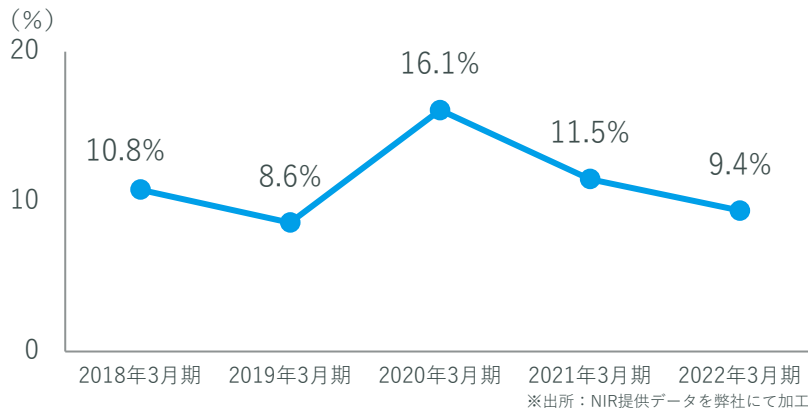




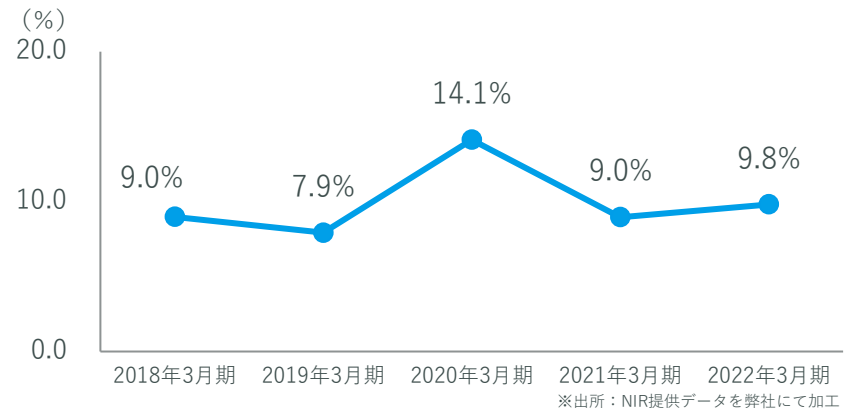
# 過去5期指標推移

直近5期で、一定の自己資本比率を維持しながら、着実に利益を生む体質を構築。今後もこの水準を維持していく方針

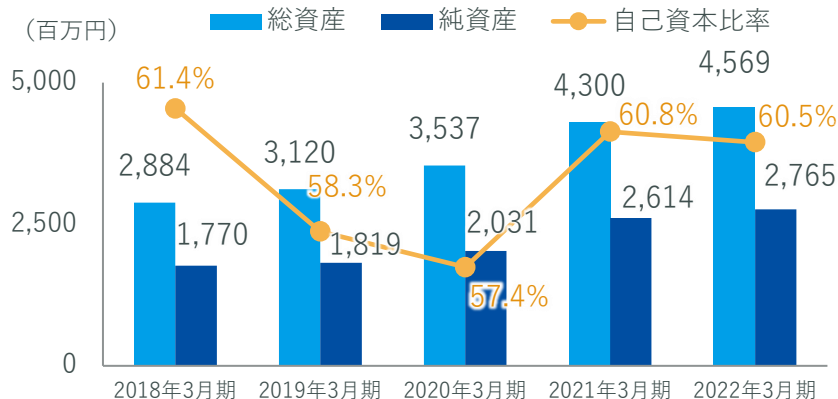
### ROE（自己資本利益率）



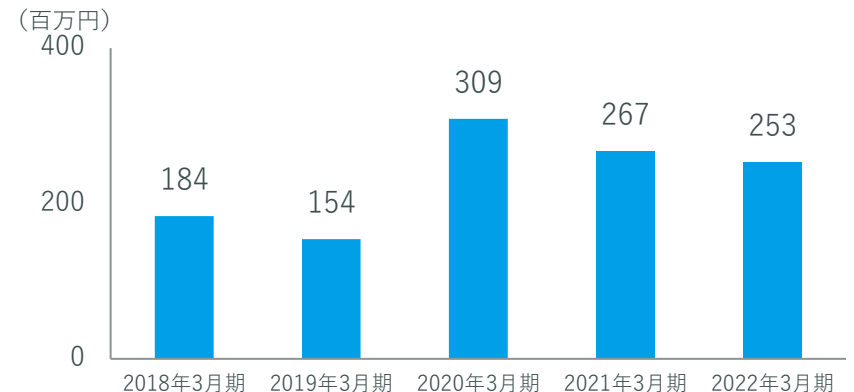
### ROA（総資産利益率）



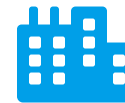
### 総資産・純資産・自己資本比率（%）



### 当期純利益



# 会社概要



会社名	JTP株式会社 JTP Co.,Ltd.
本社	東京都品川区北品川4-7-35 御殿山トラストタワー 14階
国内拠点	栃木、東京(本社)、大阪、福岡、愛知
海外拠点	インド支店
施設	トレーニングセンター ・ 御殿山トレーニングセンター (東京・品川) テクニカルラボセンター ・ 東京テクニカルラボセンター (東京・三田) ・ 関西事業所テクニカルセンター (大阪・吹田)
資本金	795,475,000円
設立	1987年10月31日
従業員	435名 (2022年4月1日現在)
上場市場	東京証券取引所スタンダード 証券コード：2488 (2006年6月上場)
認定パートナー	Amazon Web Services APN アドバンスドコンサルティングパートナー IBM Silver Business Partner Microsoft Cloud Platform Gold コンピテンシー SoftBank AI エコシステム・パートナー LINE 公式パートナー



# 沿革



1987年	10月	日本サード・パーティ株式会社 設立
1992年	4月	本社にトレーニングセンターを設置、教育事業に進出
1994年	7月	東京テクニカルセンターを設置（現：東京テクニカルラボセンター）
1994年	11月	ライフサイエンス部門で化学分析機器サービス事業に進出
2003年	3月	ライフサイエンス部門で医療機器サービス事業に進出
2006年	6月	ジャスダック証券取引所に株式を上場
2011年	8月	ライフサイエンス部門で放射線事業（放射性物質測定機器の取り扱い）を開始
2012年	1月	放射能プレミアムドックセンターを開設
2012年	10月	世界標準のITスキルアセスメントテスト「GAIT」の提供を開始
2013年	6月	デジタルマーケティング事業に進出、「Wayin（ウェイイン）」の提供を開始
2014年	11月	グローバルIT人材育成支援の一環として、全国統一学生ICTテストにGAITの提供を開始
2015年	1月	ロボティクス事業に進出、ヒューマノイドロボット「NAO」に関するサービスを開始
2016年	11月	JTPインテグレーションセンターを開設
2017年	6月	AI事業に進出、「Third AI（サードアイ）」の提供を開始
2019年	4月	インド支店を開設し、インドでの事業展開を開始
2020年	5月	日商エレクトロニクス株式会社と資本業務提携を開始
2020年	12月	アースアイズ株式会社と資本業務提携を開始
2021年	4月	社名を「JTP株式会社」に変更



# 財務データ推移



(単位：百万円)

	2012/03	2013/03	2014/03	2015/03	2016/03	2017/03	2018/03	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3
売上高	5,164	4,597	4,708	4,661	4,743	4,634	4,748	5,472	6,245	6,310	7,040
売上原価・ 営業原価	4,500	3,885	3,955	3,902	3,918	3,731	3,746	4,408	4,998	5,197	5,818
売上総利益	663	711	753	759	824	902	1,001	1,063	1,246	1,112	1,221
販売費及び 一般管理費	551	649	672	582	587	707	749	824	775	761	785
営業利益	111	61	81	177	237	195	251	238	470	351	435
経常利益	102	58	89	191	234	136	258	247	483	382	470
当期純利益	△32	1	14	90	81	3	184	154	309	267	253

# Connect to the Future

## JTP 株式会社

この資料に記載されている業績の見通し等将来に関する情報は、現在入手可能な情報に基づいて作成しております  
実際の業績は市場動向や業績情勢等の様々な要因等によって異なる可能性があります



© JTP Co., Ltd. All Rights Reserved.