



技術商社<sup>®</sup>  
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

### 2023年3月期 決算説明資料

2023年5月30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

<https://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
技術職知財リース事業	P. 5

## (2) 第27期（2023年3月期）決算概要

連結損益計算書（通期）	P. 7
連結損益計算書（四半期別）	P. 8
業種別売上構成（連結）	P. 9
売上上位顧客企業（上位10社）	P. 10
技術要員構成（連結）	P. 11
要因分析（JTEC単体）	P. 12
売上高要因分析 4要素	P. 13
利益要因分析 2要素	P. 17
連結貸借対照表	P. 19
連結キャッシュフロー計算書	P. 20

## (3) 第27期（2023年3月期）状況総括

技術者派遣業界の事業環境	P. 22
法制度関連における当社の人材派遣	P. 23
新規受注状況について	P. 24
配当について	P. 25

## (4) 経営理念の実践

経営理念	P. 27
経営理念の施策	P. 28

## (5) 新規事業

“まなクル”とは	P. 34
まなクル（リスクリングビジネス）	P. 35
まなクル（空間ビジネス）	P. 36
まなクル（フランチャイズ展開）	P. 37

## (6) 中期経営計画（2024年3月期～2026年3月期）

基本目標	P. 39
業績目標（連結）	P. 40

## ONE TEAM



**(1) 会社概要**

**(2) 第27期 (2023年3月期) 決算概要**

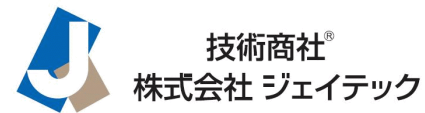
**(3) 第27期 (2023年3月期) 状況総括**

**(4) 経営理念の実践**

**(5) 新規事業**

**(6) 中期経営計画 (2024年3月期～2026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<sup>®</sup>  
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 285名 (2023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

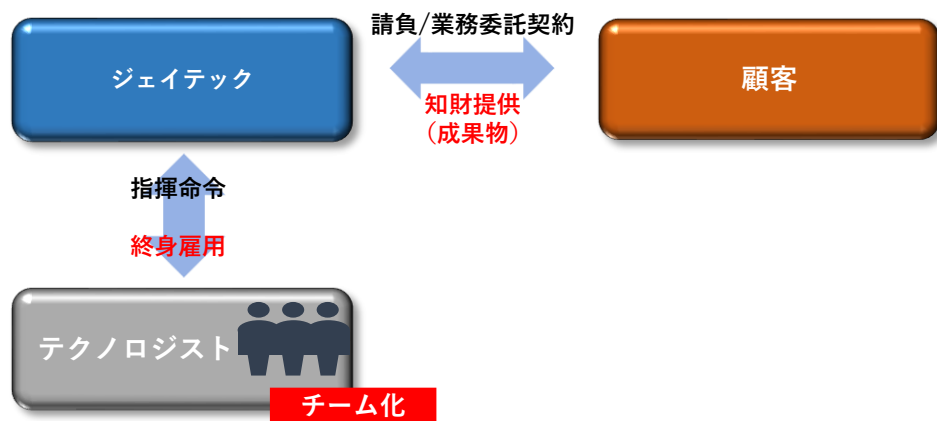
代表取締役 藤本 彰  
資本金 5,000万円  
社員数 189名 (2023年3月末)  
一般派遣及びエンジニア派遣事業  
介護・福祉サービス事業  
有料職業紹介事業、紹介予定派遣事業

# (1) 会社概要 メインビジネスモデル

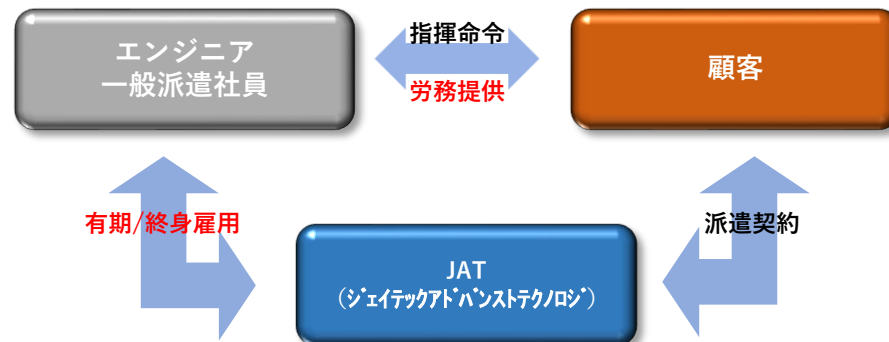
## 技術職知財リース事業（派遣）



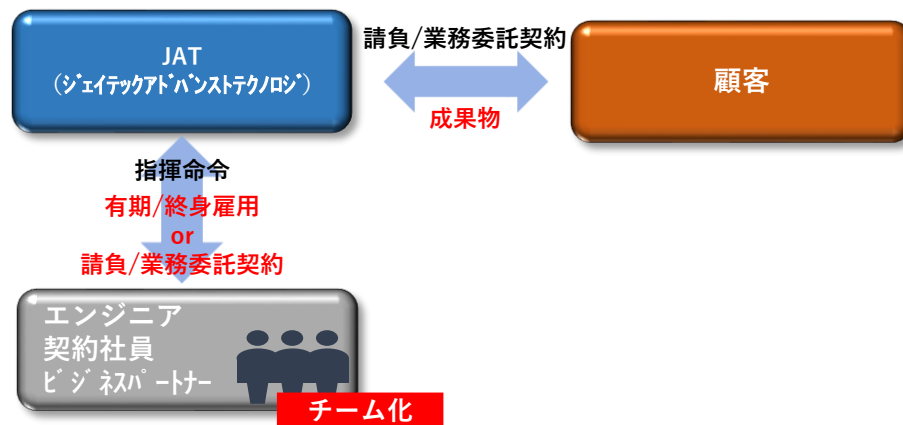
## 請負型技術職知財リース事業（請負/業務委託）



## 一般派遣及びエンジニア派遣事業（派遣）



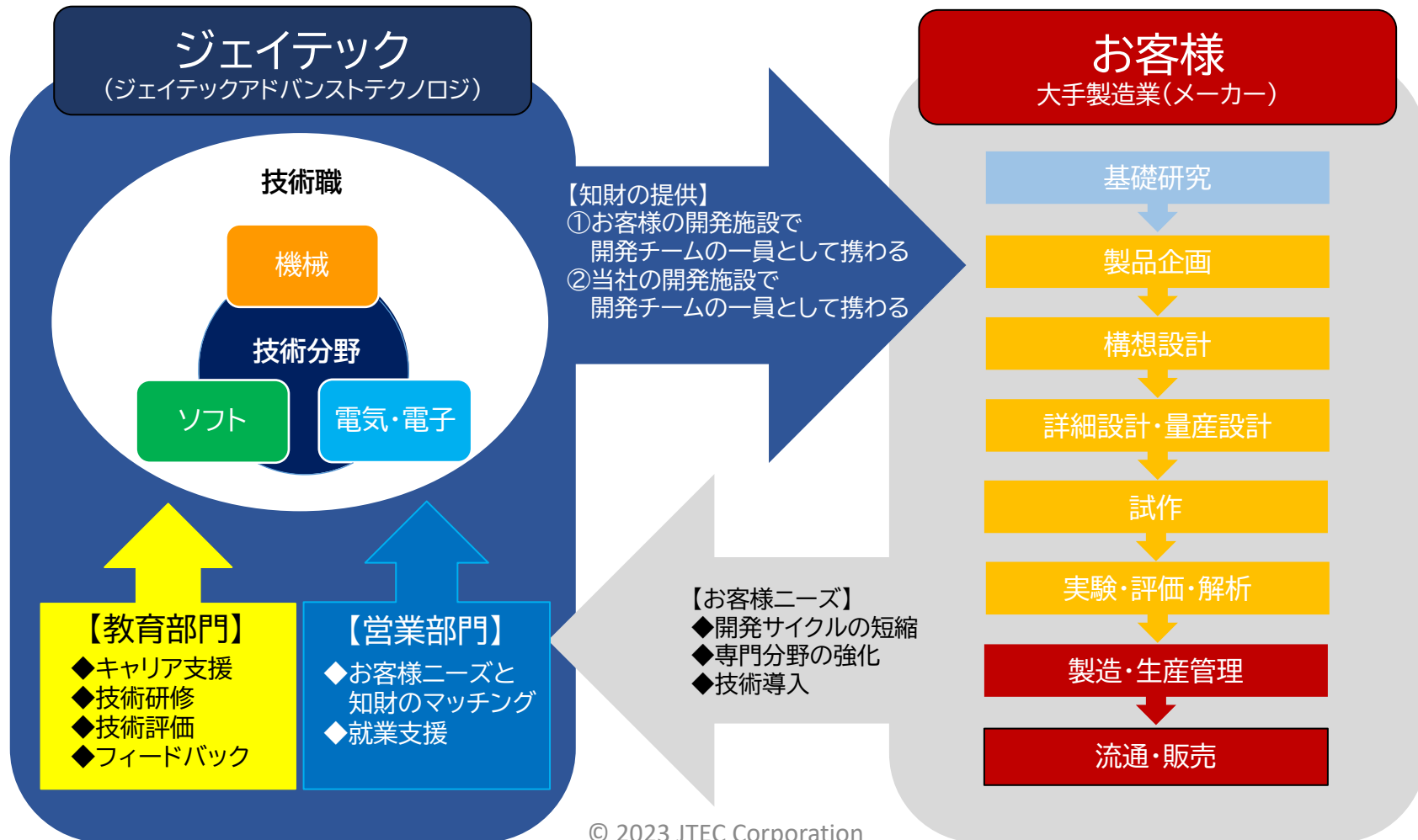
## 請負/業務委託事業



# (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27期 (2023年3月期) 決算概要

(3) 第27期 (2023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 (2024年3月期～2026年3月期)



## (2) 第27期 (2023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 6.2%増加
    - ・ 需要回復 ⇒ コロナ影響は依然残存
    - ・ 増収 ⇒ 単価上昇、稼働率向上
  - 売上原価 : 前年同期比 3.6%減少
    - ・ 稼働率改善 ⇒ 待機者減少、新卒早期派遣
    - ・ 粗利率は3割超え ⇒ 原価低減で利益率向上
  - 販管費 : 前年同期比 3.5%減少
    - ・ 全社的な合理化推進、販管費圧縮
  - 営業利益 : 黒字転換 約3億円増加
    - ・ 2期連続の赤字から大幅回復
- ※まなクル (新規事業) への初期投資 すべて完了  
(設備投資は26期まで 27期に労務費投入)

	2021年3月期		2022年3月期		2023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	2,771	100.0%	2,991	100.0%	3,177	100.0%	186	6.2%
売上原価	2,119	76.5%	2,303	77.0%	2,220	69.9%	-83	-3.6%
売上総利益	651	23.5%	688	23.0%	957	30.1%	269	39.1%
販管費	708	25.6%	806	26.9%	778	24.5%	-28	-3.5%
営業利益	-56	-2.0%	-118	-3.9%	178	5.6%	296	-
経常利益	78	2.8%	117	3.9%	217	6.8%	100	85.5%
税金等調整前 当期純利益	76	2.7%	112	3.7%	212	6.7%	100	89.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	40	1.4%	60	2.0%	131	4.1%	71	118.3%

(単位：百万円)



# (2) 第27期 (2023年3月期) 決算概要 連結損益計算書 (四半期別)

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%	
2023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	782	100.0%	796	100.0%	805	100.0%	794	100.0%	
売上原価	558	71.4%	596	74.9%	522	64.8%	543	68.4%	
売上総利益	223	28.6%	199	25.1%	283	35.2%	251	31.6%	
販管費	197	25.3%	190	23.9%	179	22.2%	211	26.6%	
営業損益	25	3.3%	9	1.1%	104	13.0%	39	5.0%	
経常損益	37	4.8%	25	3.2%	111	13.8%	43	5.5%	
親会社株主に帰属する当期純損益	10	1.3%	21	2.7%	78	9.8%	20	2.6%	

**前期**  
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

**今期**  
全Qとも対前期比で  
売上高増

全Qとも対前期比で  
原価率が低減、  
3Qパフォーマンス  
最良

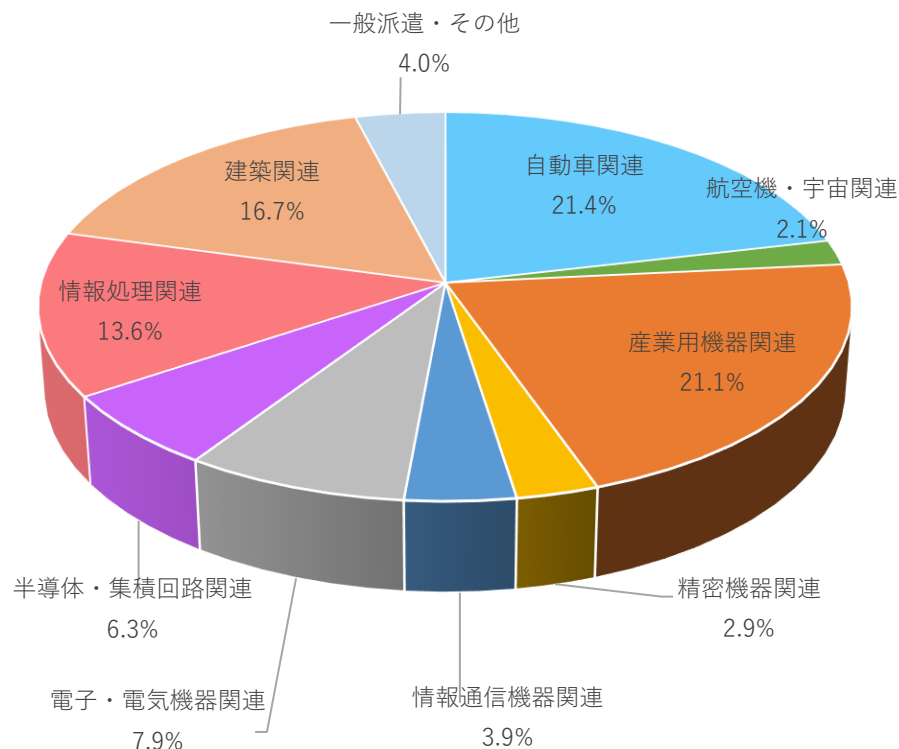
全社的に販管費圧縮、  
まなクル展開費用も  
すべて完了

(単位：百万円)

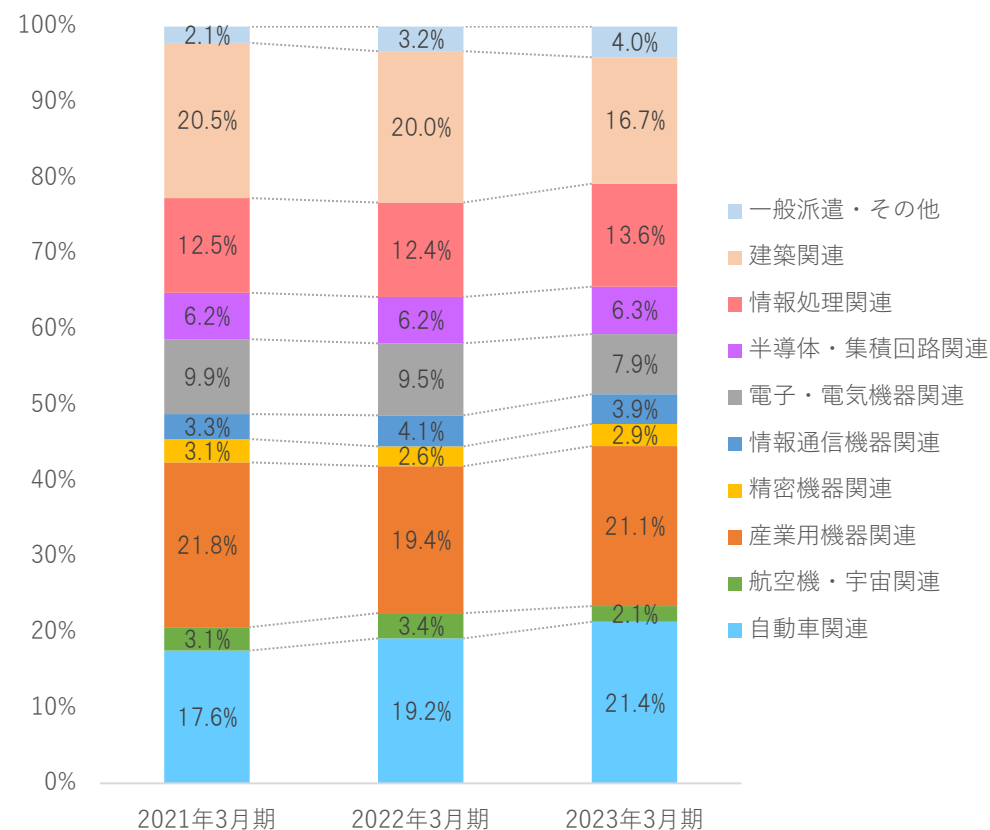
# (2) 第27期 (2023年3月期) 決算概要 業種別売上構成 (連結)

- 自動車関連：全体の21.4%
- 産業用機器関連：全体の21.1%
- 建築関連：全体の16.7%
- 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27期 (2023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.

 **三菱重工**

**TORAY**  
Innovation by Chemistry

**HITACHI**  
Inspire the Next

 **YAMAHA**  
Make Waves

**HCNET** エイチ・シー・ネットワークス株式会社  
HC Networks, Ltd.

- デンソーテン
- ヤマハ発動機
- 本田技研工業
- アイシン・ソフトウェア
- リコージャパン
- 日立産業制御ソリューションズ
- ヤマハ
- 三菱重工業
- 東レエンジニアリング
- エイチ・シー・ネットワークス

※敬称略・順不同

## (2) 第27期 (2023年3月期) 決算概要 技術要員構成 (連結)

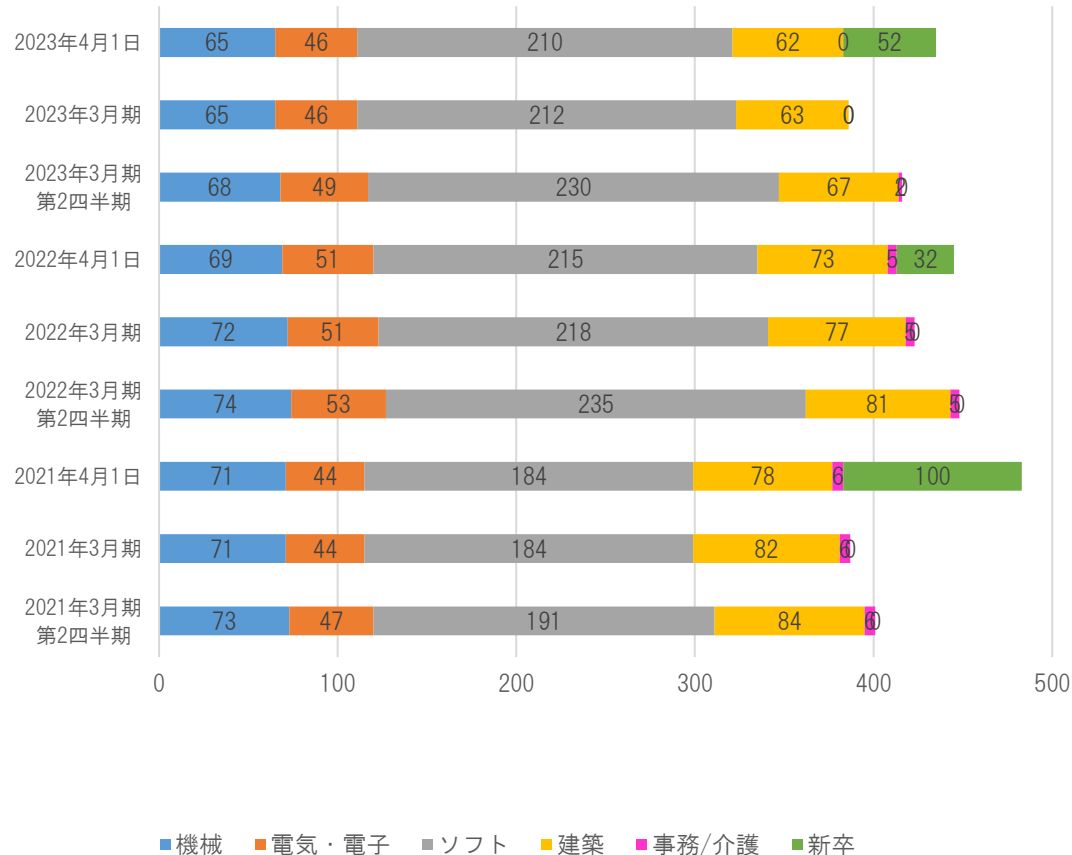
### ➤ 在籍数

- テクノロジスト数  
2023年3月期末 386名  
2023年4月1日付 435名
- 2023年度 新卒採用 (技術系)  
2023年4月入社 52名

### ➤ 状況：

- 退職者の増加問題発生  
25期 10.9% (43名)  
26期 14.1% (68名)  
27期 14.6% (65名)  
大手企業の人材引き抜きが要因と分析
- 28期の退職数は25期程度を見込むが、大手企業の手段を選ばぬ採用施策に防御策が求められる状況

### 技術分野別テクノロジスト数推移 (連結)

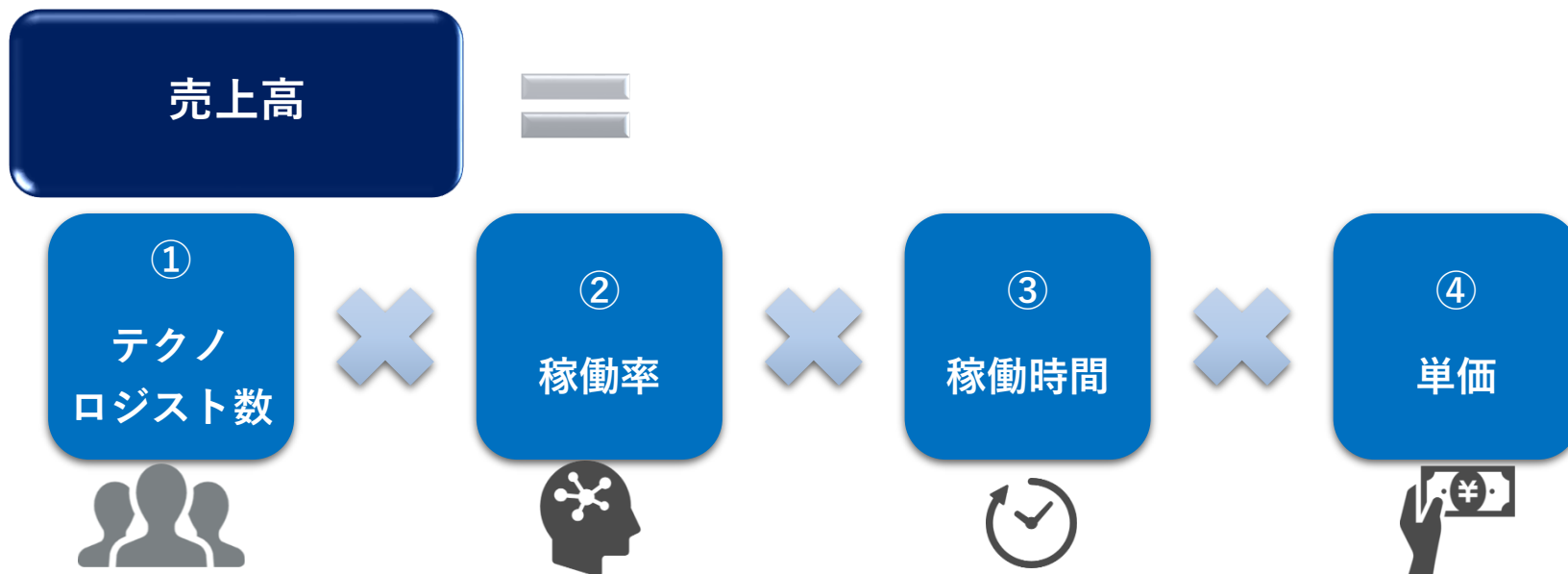


(単位：人)

# (2) 第27期 (2023年月期) 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27期 (2023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

2023年3月期末 201名

2023年4月1日付 210名

※グループ全体の状況と比べて  
単体での在籍者数は安定的  
⇒いまこそ、1つに

##### ● 新卒採用 (技術系)

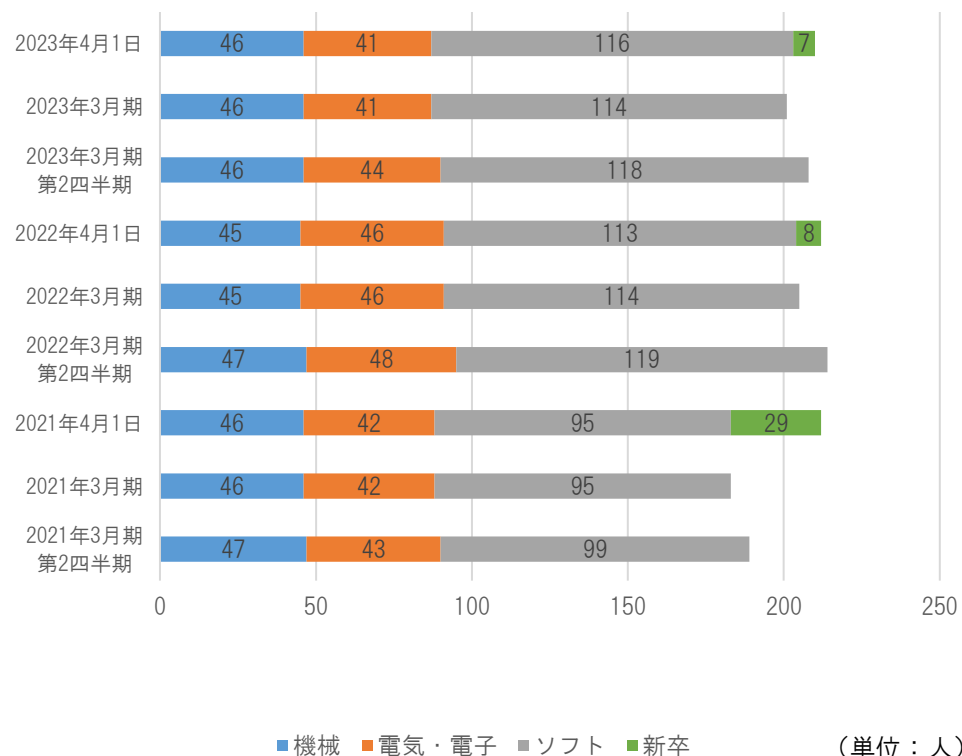
2023年4月入社 7名

(前年同期 8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27期 (2023年3月期) 決算概要

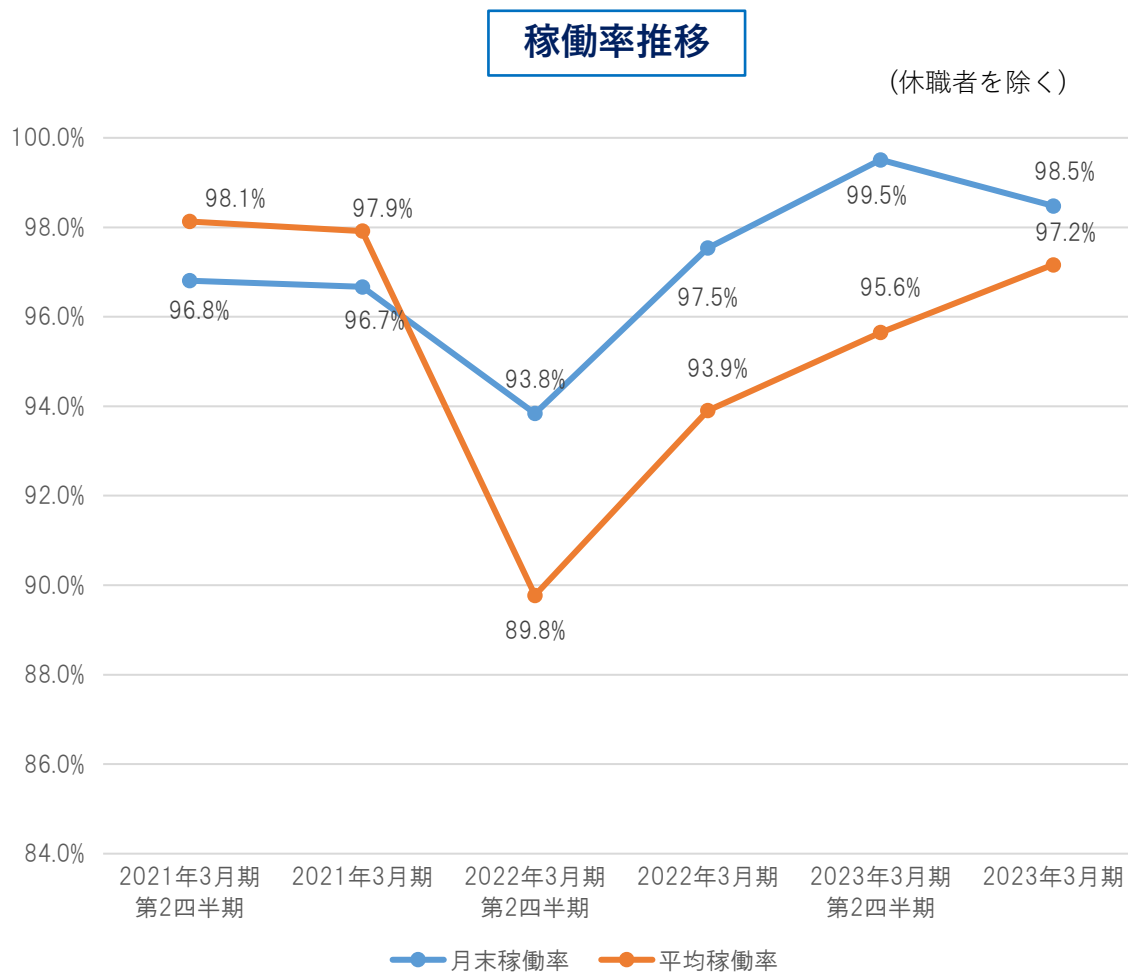
## 売上高要因分析 4要素

### ② 稼働率 (JTEC単体)

- 新卒36名のうち、8名をJTEC単体のテクノロジストに配属 (子会社JATに24名配属)

※ 2023年4月1日には子会社含めて新卒52名入社

- コロナ影響による営業活動等の制限は徐々に緩和
- 平均稼働率は明確に回復路線
- 2023年3月単月の稼働率は98.5%と高水準域で対前年同期比上昇





## (2) 第27期 (2023年3月期) 決算概要

# 売上高要因分析 4 要素

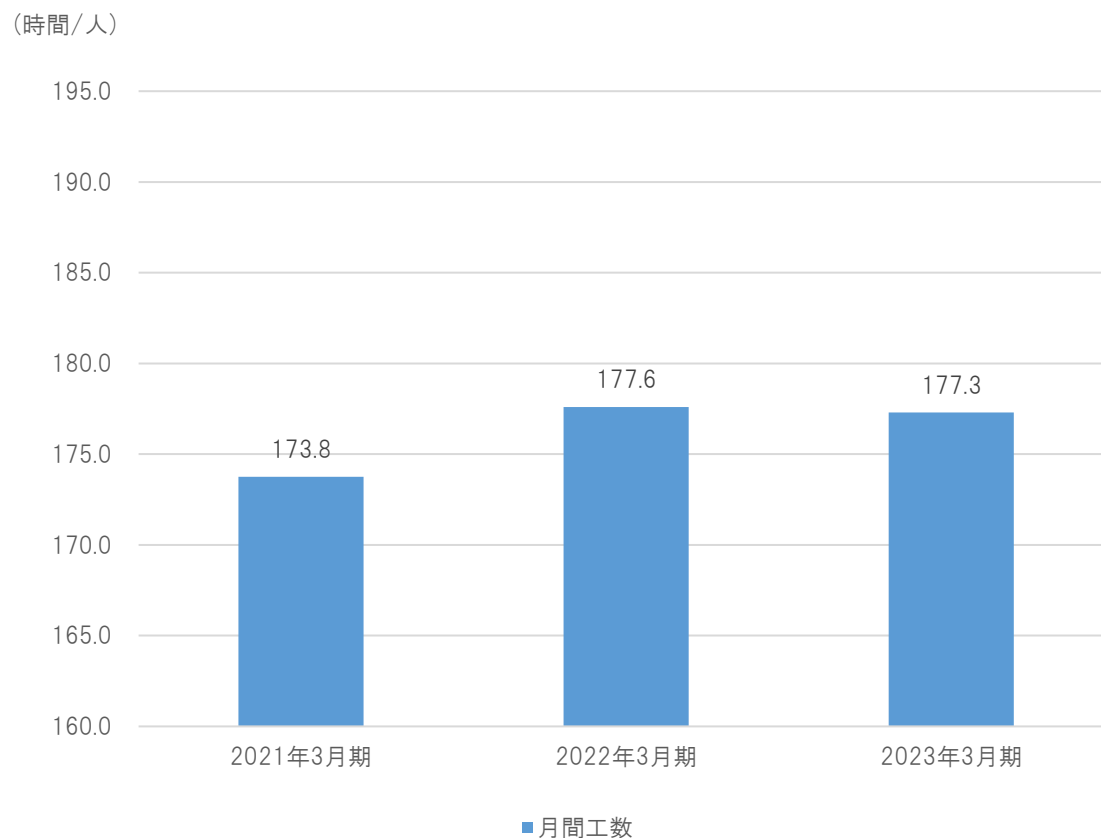


技術商社<sup>®</sup>  
株式会社 ジェイテック

### ③ 稼働時間 (JTEC単体)

- 平均月間工数 177.3時間/人と前年同期比でほぼ変わらず
- コロナ禍も多少落ち着きを見せ、2022年3月期から、残業時間も徐々に増え需要状況は回復傾向
- 今期以降、さらなる残業時間の増加期待

平均月間工数の推移



## (2) 第27期 (2023年3月期) 決算概要

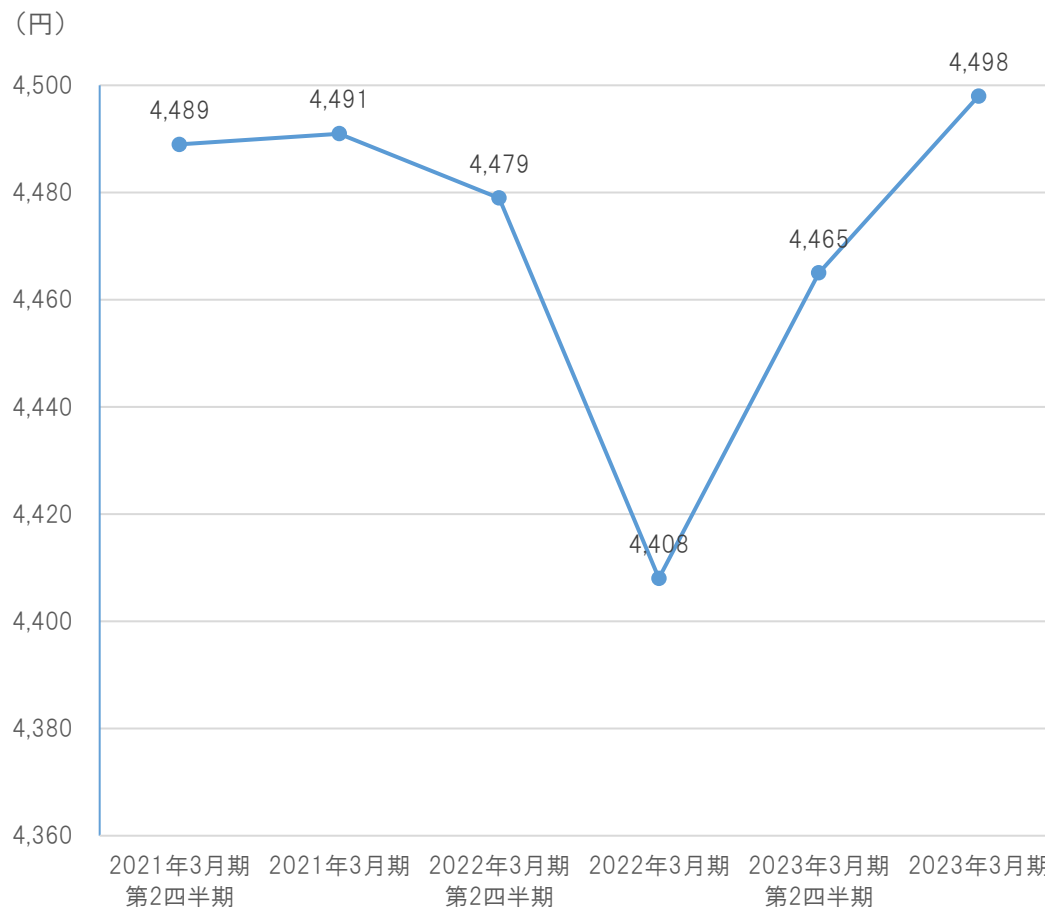
# 売上高要因分析 4 要素



### ④ 平均単価 (JTEC単体)

- 顕著にV字回復
  - 2023年3月末は4,498円  
下落前の平均単価超え
  - 2021年4月には歴代最多100名の新卒テクノロジストが入社したため平均単価を押し下げた (全体の15%を占める新卒割合)
- ※2023年4月からも価格改訂に注力  
(現在も交渉中)

平均単価の推移



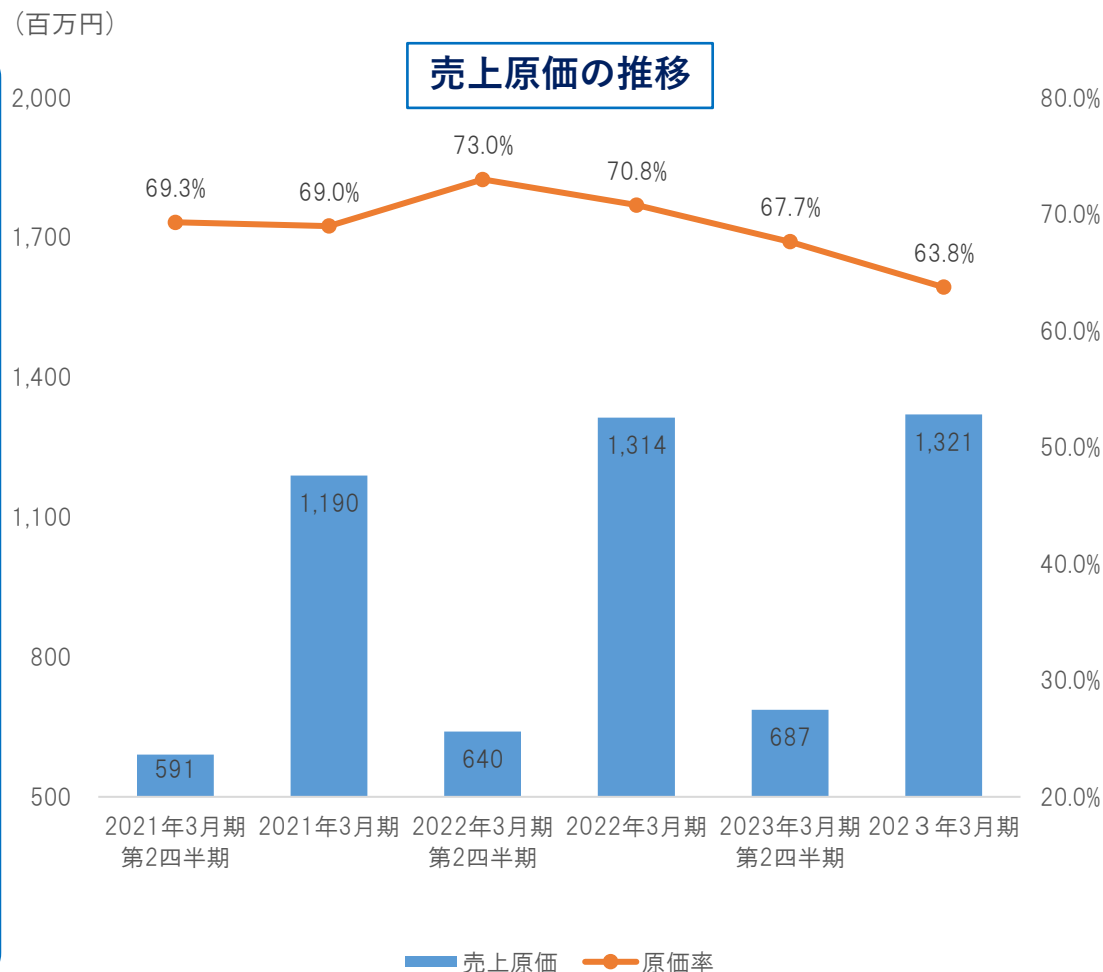
※知財リースのみの単価

## (2) 第27期 (2023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)

- 原価率は低下傾向  
稼働率向上 (待機者減少) が要因
- 待遇改善は高水準を維持
  - ・ 27期は昇給を2回実施
    - ※テクノロジストの平均昇給率 約3%
  - 物価上昇への対応
  - ・ 28期も新聞等マスコミ報道ベースの平均を大幅に上回る昇給率を計画
  - ・ 大手企業からの手段選ばぬ引き抜きへの防衛対策



# (2) 第27期 (2023年3月期) 決算概要

## 利益要因分析 2要素

### ② 販管費 (JTEC単体)

#### ➤ 販管費率は低下傾向

下記2点の販管費増加要因があっても  
販管費率は低下した

#### ① 新規事業“まなクル”への投資増

設備投資 + 労務費

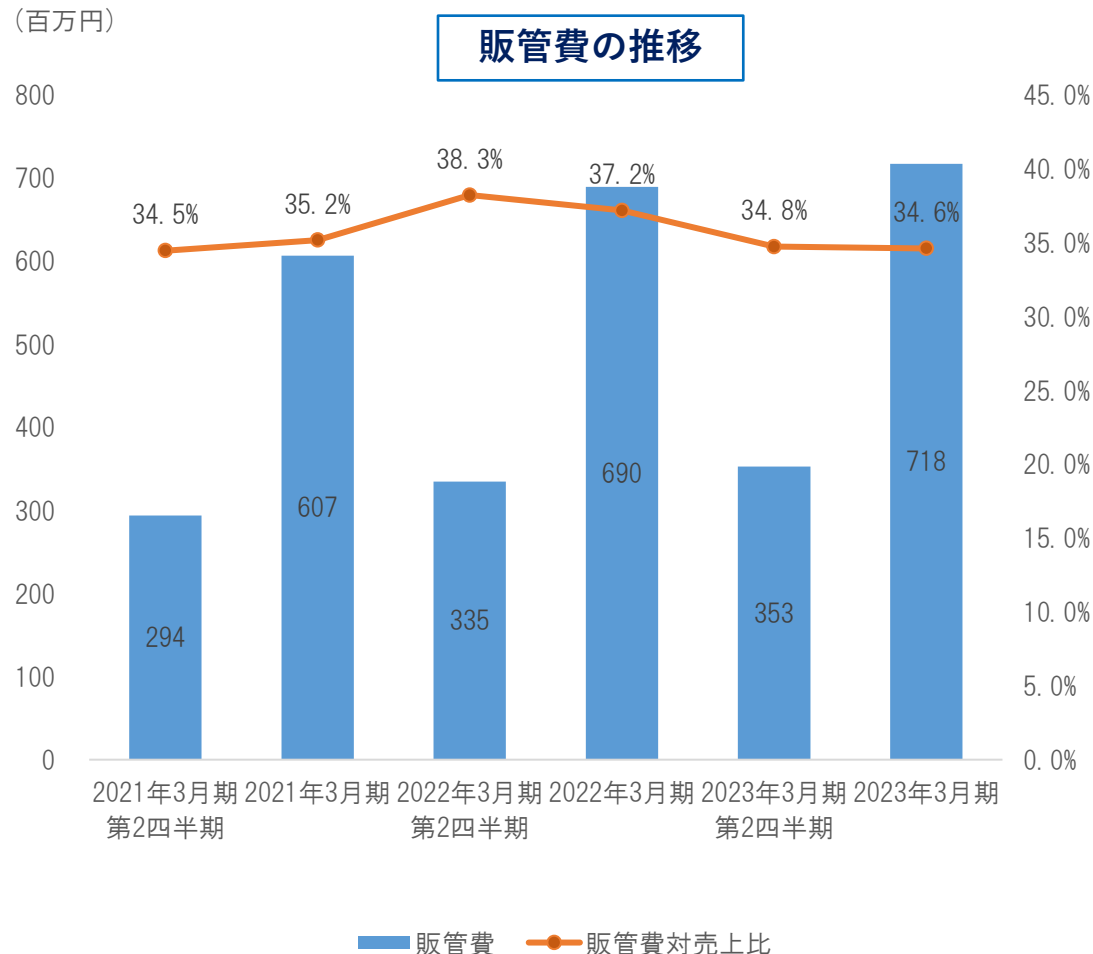
#### ② 技術系人材の獲得競争の激化による

採用費の増加

社員の待遇も改善

#### ➤ 更なる効率化と合理化を推進

利益体質の強化を図る



## (2) 第27期 (2023年3月期) 決算概要

# 連結貸借対照表



▶ 純資産：自己資本比率53.0%（前期比5.9%増）

科目	2022年 3月期	2023年 3月期	増減額	主な要因
流動資産	1,794	1,852	58	現金及び預金の増加
有形固定資産	54	44	△ 10	建物附属設備の減少
無形固定資産	1	1	0	
投資その他の資産	131	113	△ 18	敷金及び保証金の減少
資産合計	1,981	2,012	31	
流動負債	559	544	△ 15	未払金の減少
固定負債	489	399	△ 90	長期借入金返済による減少
純資産	932	1068	136	利益剰余金の増加
負債純資産合計	1,981	2,012	31	

(単位：百万円)

# (2) 第27期 (2023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 :

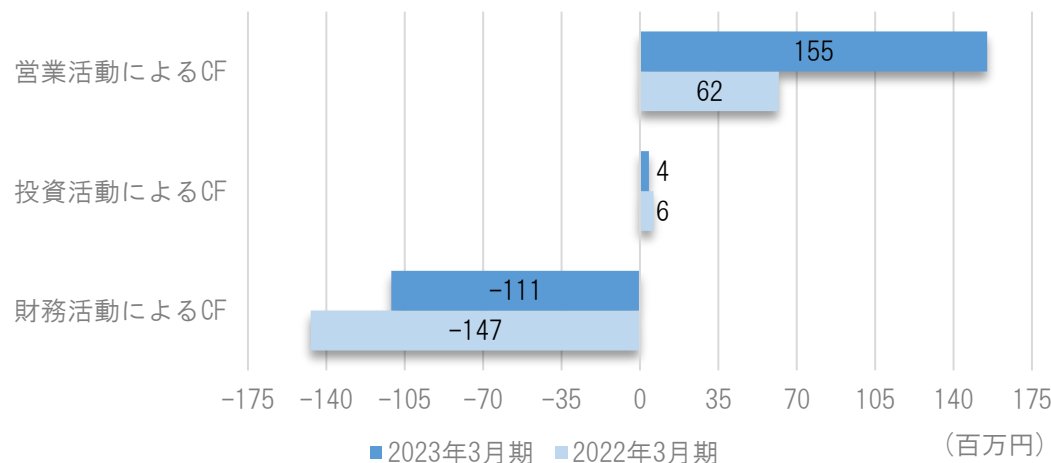
- 当期純利益計上

## ➤ 投資活動による CF :

- 敷金及び保証金の回収

## ➤ 財務活動による CF :

- 長期借入金返済

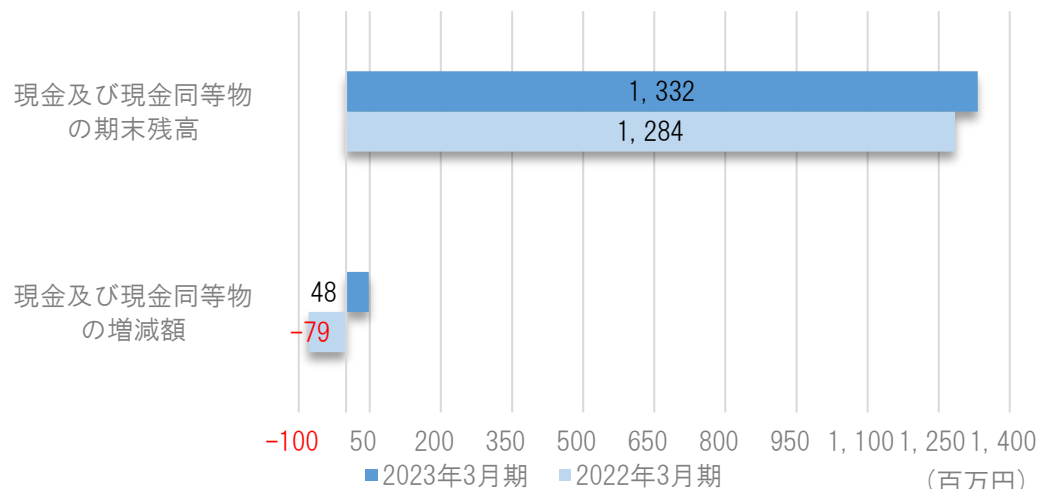


## ➤ 現金及び現金同等物の期末残高

- 前期比48百万円増

## ➤ 現金及び現金同等物の増減額

- 長期借入金の返済、当期純利益の計上で  
全体で48百万円増



## ONE TEAM

(1) 会社概要

(2) 第27期 (2023年3月期) 決算概要

→ (3) 第27期 (2023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 (2024年3月期～2026年3月期)



## 市場環境

- 人手不足、需要増加で回復傾向
- 新型コロナウイルス感染は収束しても、ロシア情勢等、世界経済への影響は、依然として先行き不透明感が残る
- 電気自動車や燃料電池関連/DX等の普及が加速、自動運転/AI等の開発業務は盛んで市場が増大

## 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6世代)の実用化に向けた情報通信分野

## 人材業界

- 2023年3月のITエンジニア新規有効求人倍率は3.6倍、前年同期は3.5倍で+0.10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27期 (2023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、リモートへの対応

2023年3月期は、以下の課題に取り組んだ

- ・ 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）および就業規則の見直し/一部変更

※コロナ影響もあり

- ・ リモート対応
- ・ セキュリティ（自社ソフトのウイルス対策の強化/刷新）

- #### ➤ 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継続中

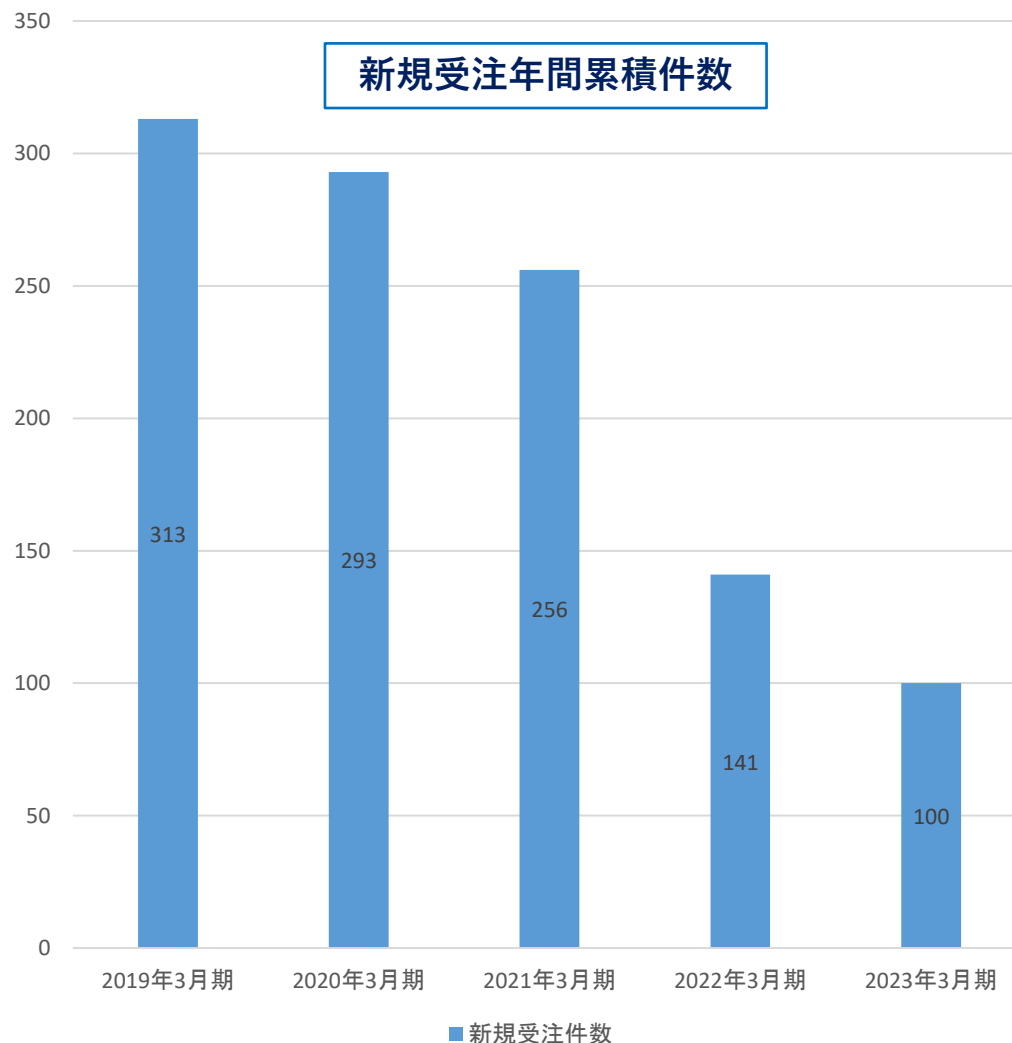
# (3) 第27期 (2023年3月期) 状況総括 新規受注状況について

## ➤ 27期方針 (3点)

- ① 新規受注ストップ
- ② リピート受注を強化
- ③ 既存顧客との信頼関係の構築

このことから新規受注は大幅に低下

- 但し今後の景気動向により、  
新規受注営業の強化を検討中



# (3) 第27期 (2023年3月期) 状況総括 配当について

- **1株当たり5円に増配** (定時株主総会に付議) 配当性向 30.2%
- **2024年3月期も増配計画中** (現時点では未定) 配当性向40%目標

経営成績・財務状況と経済情勢を総合的に勘案

	配当金	配当性向 (連結)	純資産配当率 (連結)
2022年3月期	1円	13.1%	0.9%
2023年3月期	5円	30.2%	4.0%
2024年3月期 (予想)	—	—	—

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27期（2023年3月期）決算概要

(3) 第27期（2023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（2024年3月期～2026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<sup>®</sup>  
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

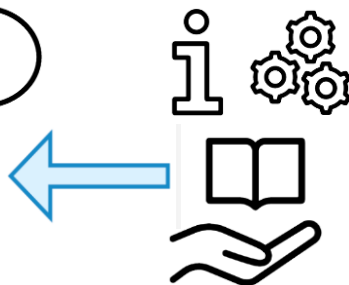
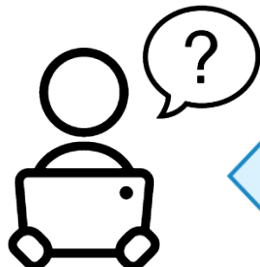
- ① 適応力を持った市場価値の高い技術者育成
- ② グローバル人材の育成
- ③ 社員への情報セキュリティ（機密保持）教育の強化

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：業績連動型賃金**  
当社の経営理念に基づき、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：次期幹部育成**  
特定分野に特化した技術だけでなく、経営者的視点/思考を併せ持った、ゼネラリストたるテクノロジスト育成を目的とした制度
- **マイスター制度：技術の継承**を制度として表彰
- **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

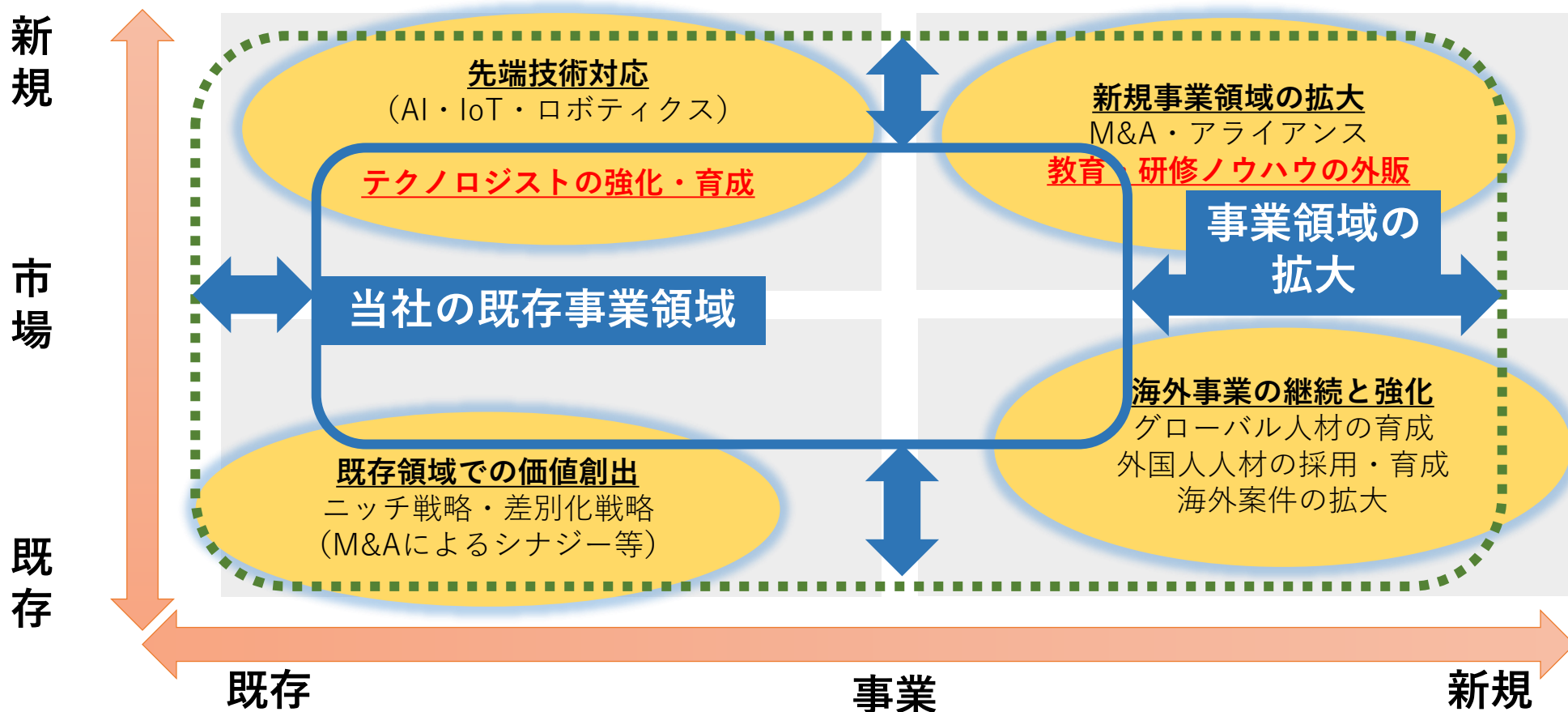
#### 【蓄積ノウハウと展開】

- **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** ほか
- **量子コンピュータ：研究会を開催中**

# (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27期 (2023年3月期) 決算概要

(3) 第27期 (2023年3月期) 状況総括

(4) 経営理念の実践

 (5) 新規事業 ※まなクルCM放送 (約5分)

(6) 中期経営計画 (2024年3月期～2026年3月期)

# (5) 新規事業 ”まなクル”とは

日本の社会問題 = 社会構造の変化

失われた30年

低賃金

労働人口の減少

生涯現役

IT人材不足

少子高齢化

共働き家庭の増加

地域コミュニティ消失

etc...



まなクルとは、このような問題・変化に対応する

リスキリングビジネス

空間ビジネス

# (5) 新規事業 まなクル (リスキングビジネス)

## B to C

求職者支援



職業訓練

国からの奨励金

社会人・学生



転職・就職支援  
スキル教育

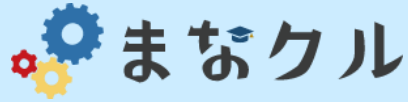
受講料

シニア



スキル教育  
就職支援

受講料



ビジネススキル  
・ Office、パソコン  
・ デザイン  
・ 文書作成  
・ 簿記、財務経理

高度スキル  
・ データサイエンス  
・ AI  
・ IoT  
・ クラウド

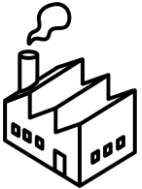
etc...

## B to B

まなクルから生まれた人材を活用

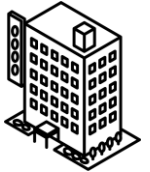
人材

知財リース



リース料  
紹介料

人材紹介



研修

高度研修



講師料

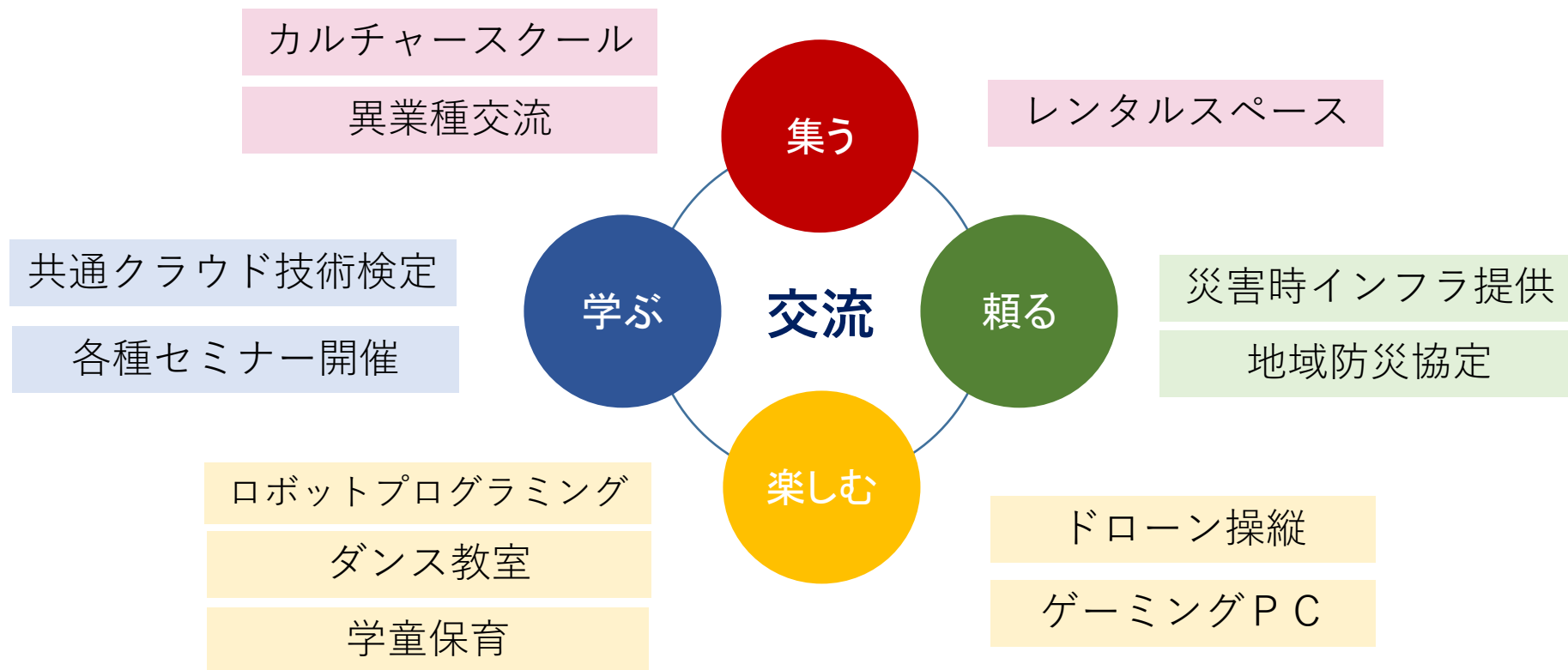
新卒研修



# (5) 新規事業 まなクル (空間ビジネス)

生活のサイクルは 24 時間  
年代・ライフスタイルのニーズに応じた空間提供

▶ 固定費を収益化

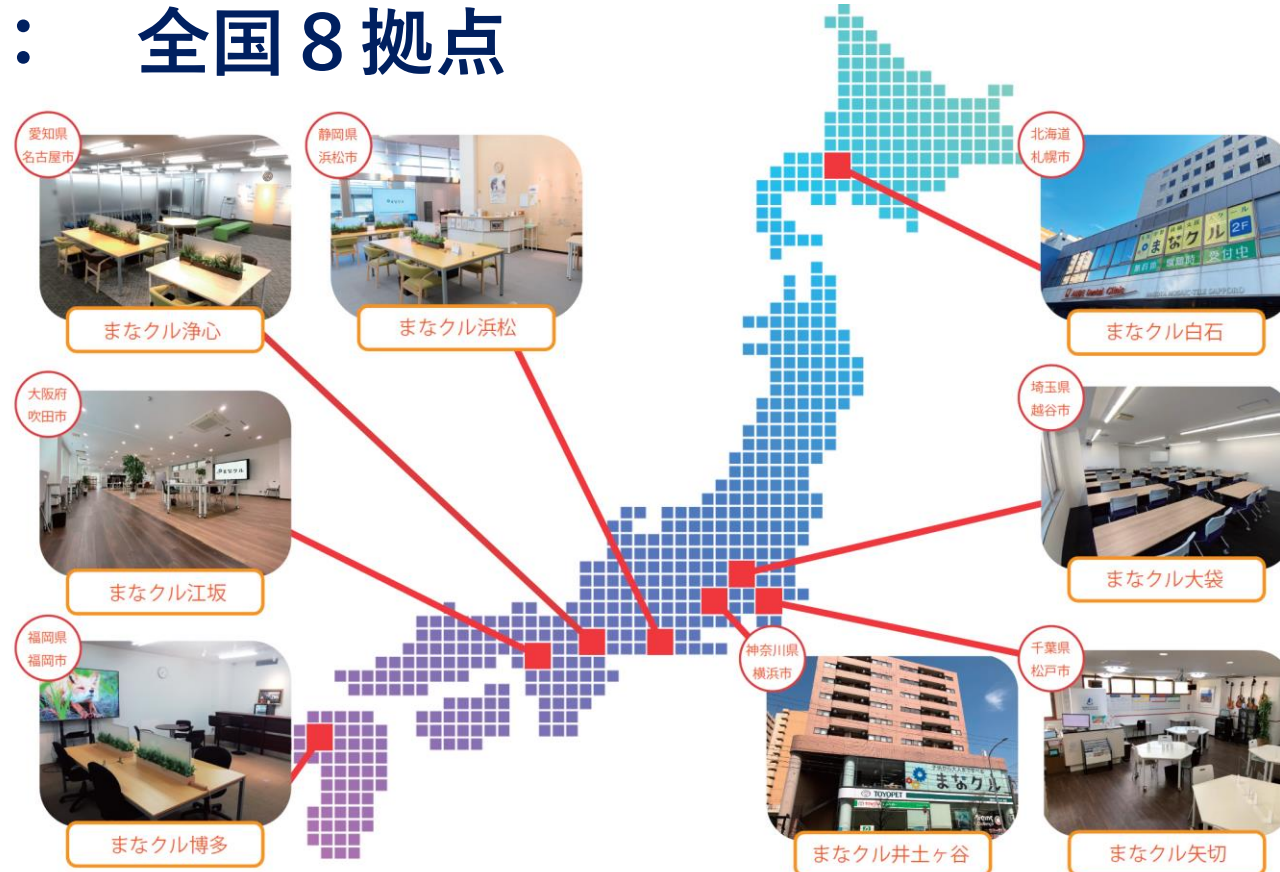


# (5) 新規事業 まなクル (フランチャイズ展開)



技術商社®  
株式会社 ジェイテック

## 直営店： 全国 8 拠点



## 28期はフランチャイズ出店を計画

## ONE TEAM

(1) 会社概要

(2) 第27期 (2023年3月期) 決算概要

(3) 第27期 (2023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 (2024年3月期～2026年3月期)**

# (5) 中期経営計画 (2024年3月期～2026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

- **テクノロジスト700名体制** : 能力を重視した厳選採用を継続した早期実現
- **特長あるテクノロジストの育成** : 技術力と高いヒューマンスキルの兼ね備え
- **採用・営業の強化と効率化** : グループ内連携をさらに推進

#### ➤ 財務基盤の一層の強化と安定した株主還元

- **財務体質強化** : 持続的成長を支持
- **株主還元** : 社内分配も充分考慮した上で安定継続的に実施

#### ➤ 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** : アライアンスやM&Aへの注力
- **収益源の多角化** : 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 (2024年3月期～2026年3月期) 業績目標 (連結)

## ONE TEAM

-いまこそ、1つに-

	2023年 3月期 (実績)	2024年 3月期 (予想)	2025年 3月期 (目標)	2026年 3月期 (目標)
売上高	3,178	3,750	4,000	4,400
営業利益	178	310	400	520
経常利益	217	310	400	520
親会社株主に帰属 する当期純利益	131	170	220	286

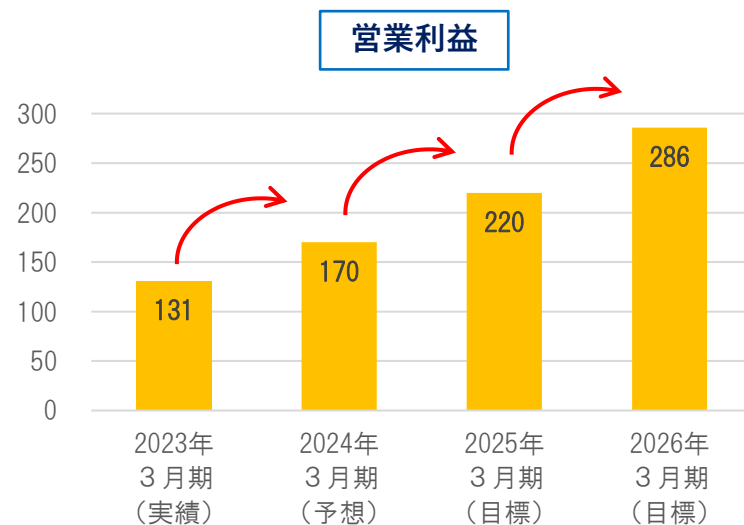
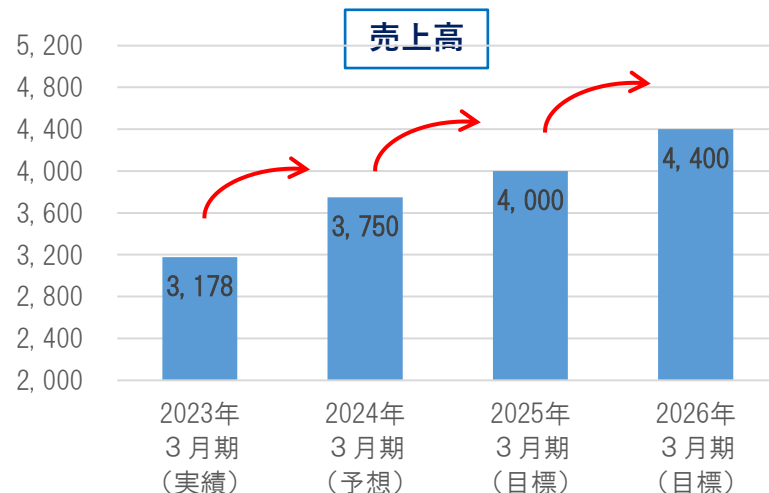
### ➤ 人員採用に注力

(毎年、3桁規模の人数単位の新卒採用を計画中)

### ➤ 新規事業“まなクル”は将来的にFC展開

※中期経営計画の目標数値には未計上

### ➤ 利益率の高い構造に



# 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)

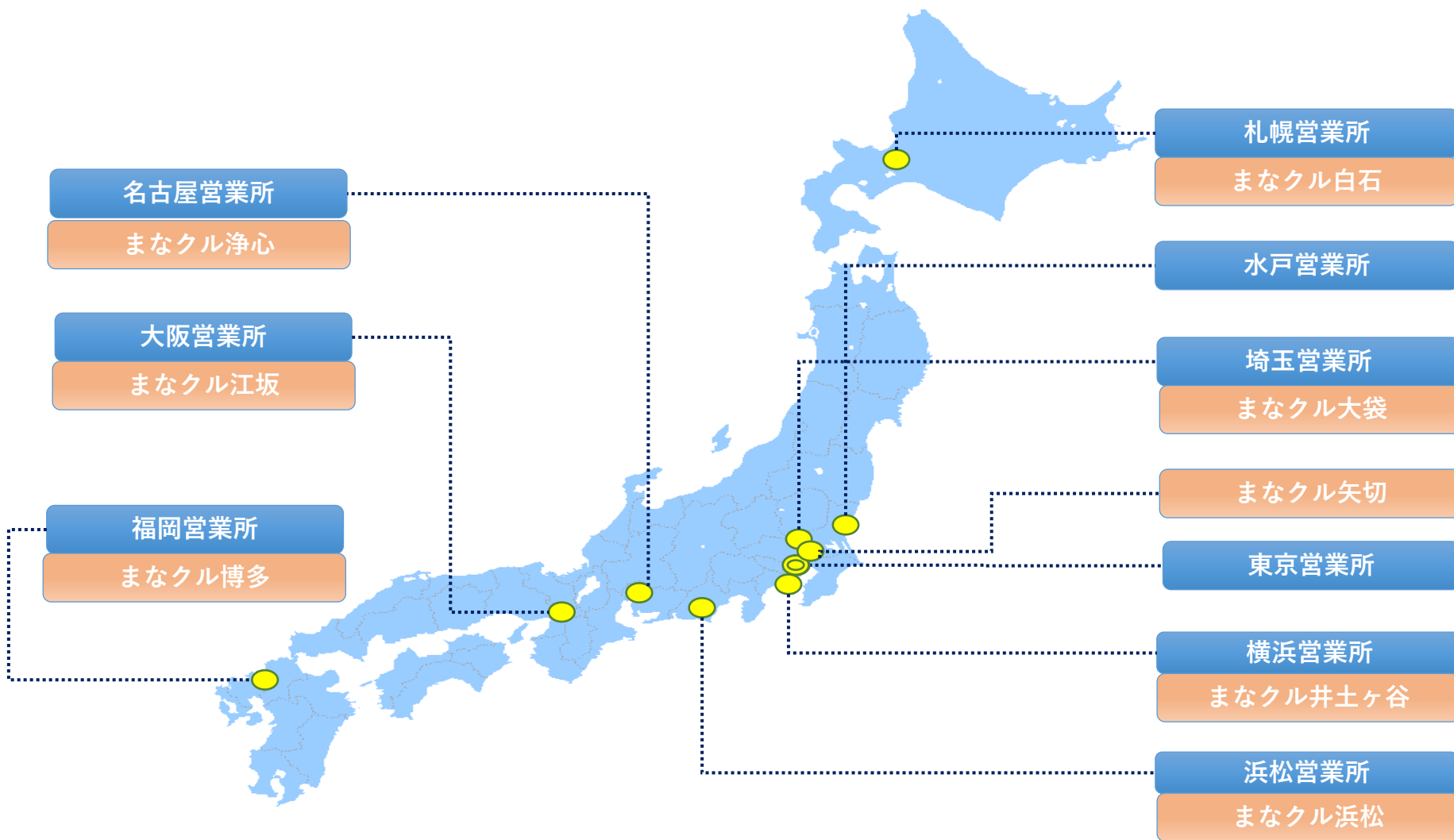
## 連結子会社

- 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

279名（2023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 : 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。