

2024年3月期

第2四半期 決算説明資料



JTP 株式会社

Connect to the Future

2023年12月1日



© JTP Co., Ltd. All Rights Reserved.

I. 事業概要



事業概要



➤➤ 4つのセグメントで事業を運営

デジタルイノベーション

- 人財育成コンサルティング
 - 人財育成事業
 - IT技術の学習プラットフォーム(Learning Booster)

■ セキュリティ

- 内部脅威対策
セキュリティ事業

■ DX開発

- ThirdAI (サードアイ) を
始めとするAI事業
- ソフトウェア開発事業

ICT

■ システム構築

- ICTシステムの設計・
構築事業

■ システム運用

- ICTシステムの運用・
保守事業
- リモート運用サービス
(Kyrios/キリオス)

ライフサイエンス

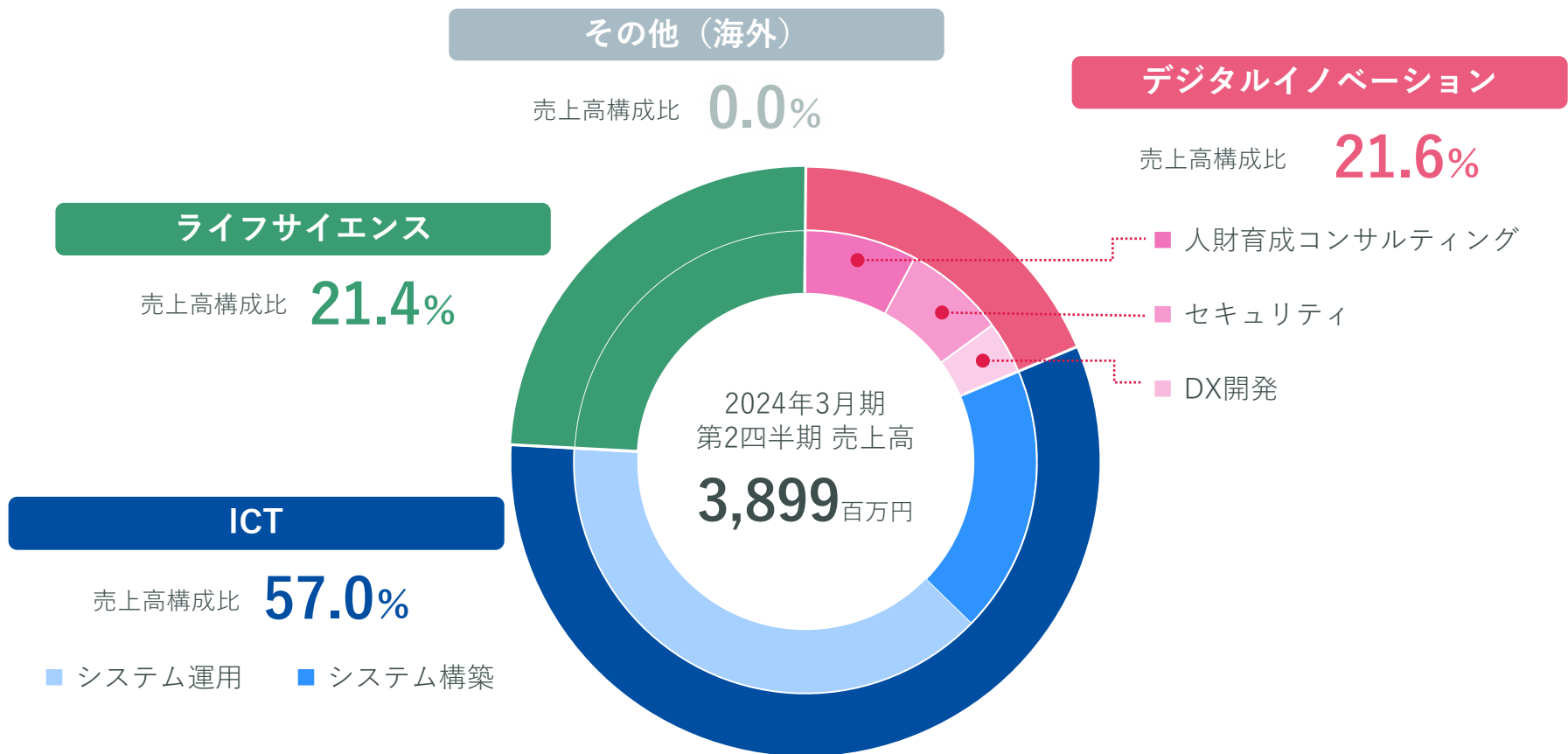
- 医療機器事業
- 化学分析機器事業
- ライフサイエンスICT事業

その他 (海外)

- 海外事業
- グローバルIT人財マッチ
ングサービス「Reinforce
HR」



売上高構成比



※2024年3月期より新事業セグメントへ変更



II. 2024年3月期 第2四半期 決算実績

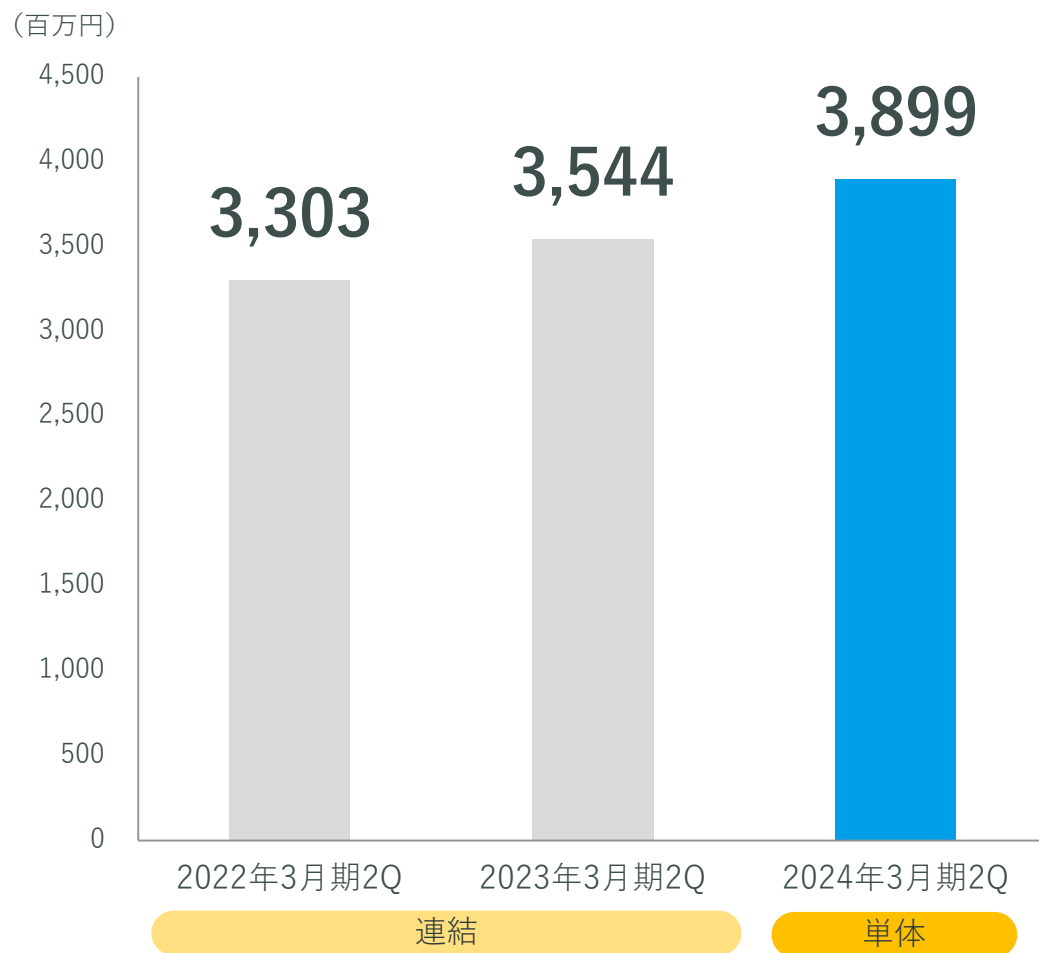


2024年3月期 第2四半期 決算のポイント



- ✔ 顧客企業のDX投資が堅調であり、引き続き増収トレンド
- ✔ 既存事業の単価見直しを行ったことに加え、DX開発、セキュリティ事業、Kyriosが伸長したことにより、利益率が改善
- ✔ 世界的な物価上昇、地政学リスク等、事業環境が急激に変化する懸念を排除できないため、通期業績予想については据え置き

売上高

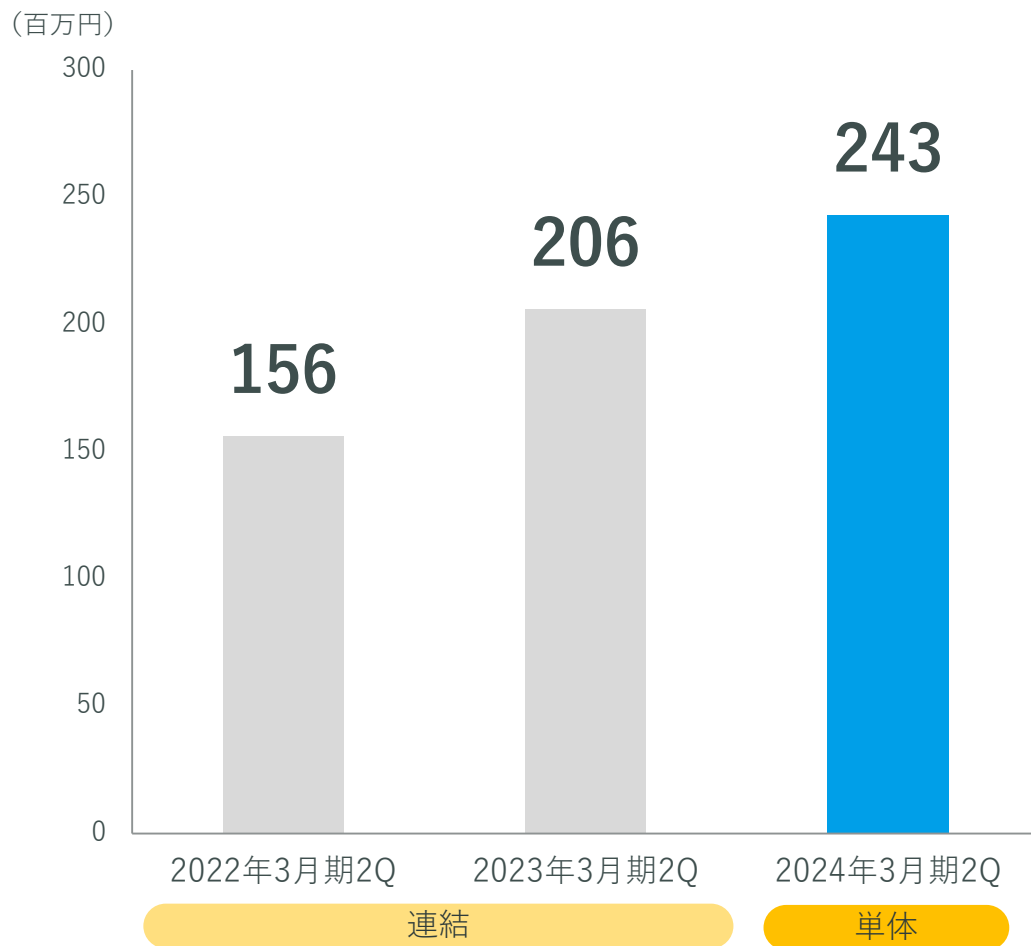


10.0%増収

※当社は2024年3月期より単体財務諸表となっておりますので、参考比較となります



営業利益

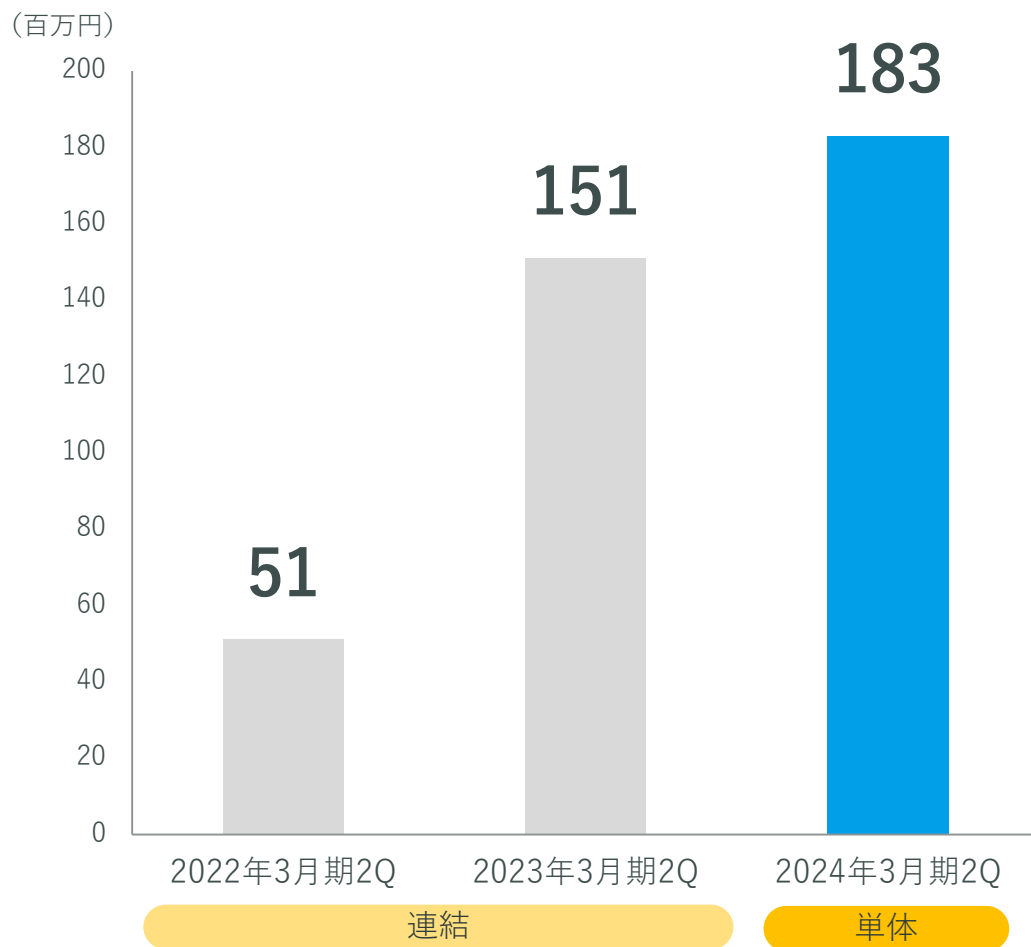


17.9%増益

※当社は2024年3月期より単体財務諸表となっておりますので、参考比較となります



四半期純利益



20.8%増益

※当社は2024年3月期より単体財務諸表となっておりますので、参考比較となります



2024年3月期 第2四半期 決算概要



➤➤ 顧客企業のDX投資が堅調であり、引き続き増収トレンド

(単位：百万円)	2023年3月期	2024年3月期				
	第2四半期	第2四半期			通期	
	実績【連結】	実績【単体】	前年同期比 (%)	業績予想【単体】	業績予想【単体】	達成率 (%)
売上高	3,544	3,899	110.0%	3,850	7,750	50.3%
営業利益	206	243	117.9%	—	—	—
経常利益	228	258	113.0%	170	550	47.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	151	183	120.8%	111	358	51.2%

※当社は2024年3月期より単体財務諸表となっておりますので、参考比較となります



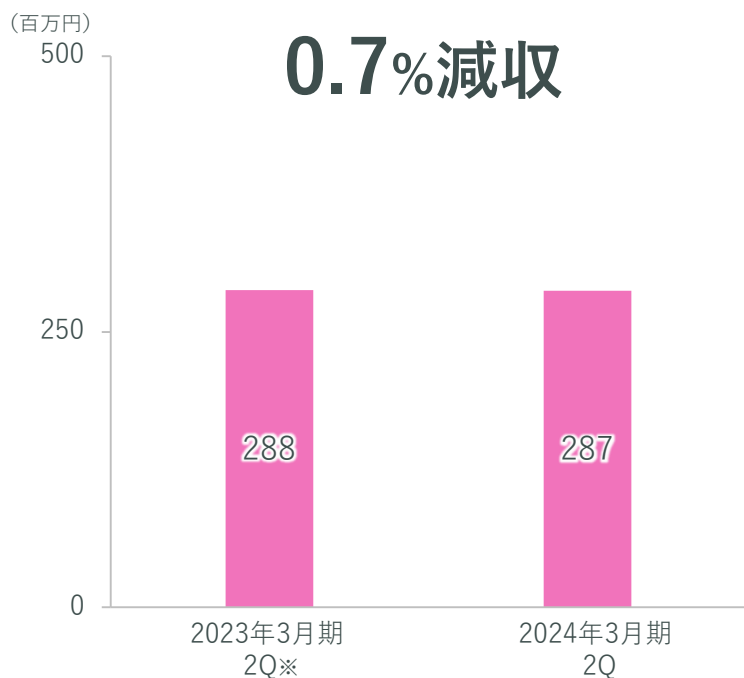
セグメント別業績推移



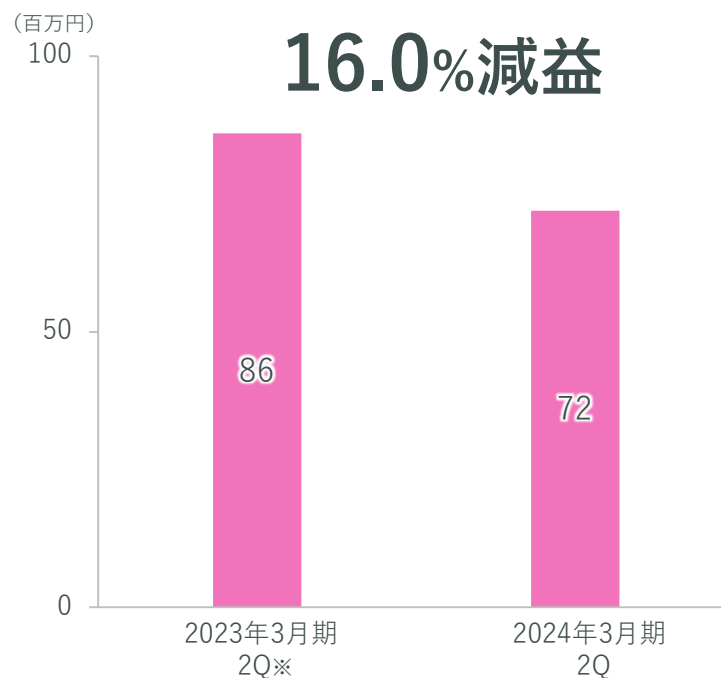
デジタルイノベーション 人材育成ソリューション

- IT 技術の学習プラットフォーム（Learning Booster）開発投資継続
- ベンダー教育は横ばい

売上高



営業利益



※2024年3月期より新事業セグメントへ変更のため、2023年3月期2Qの数値は参考値

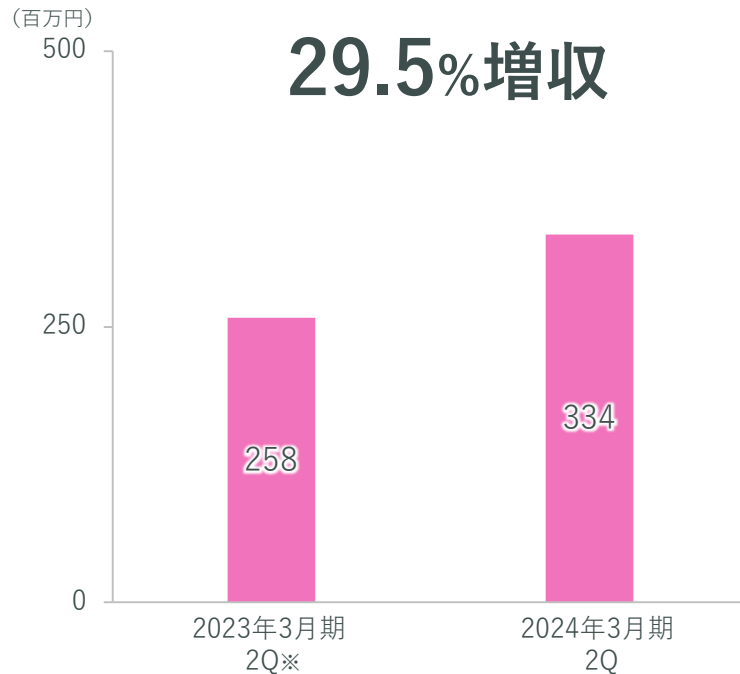
セグメント別業績推移



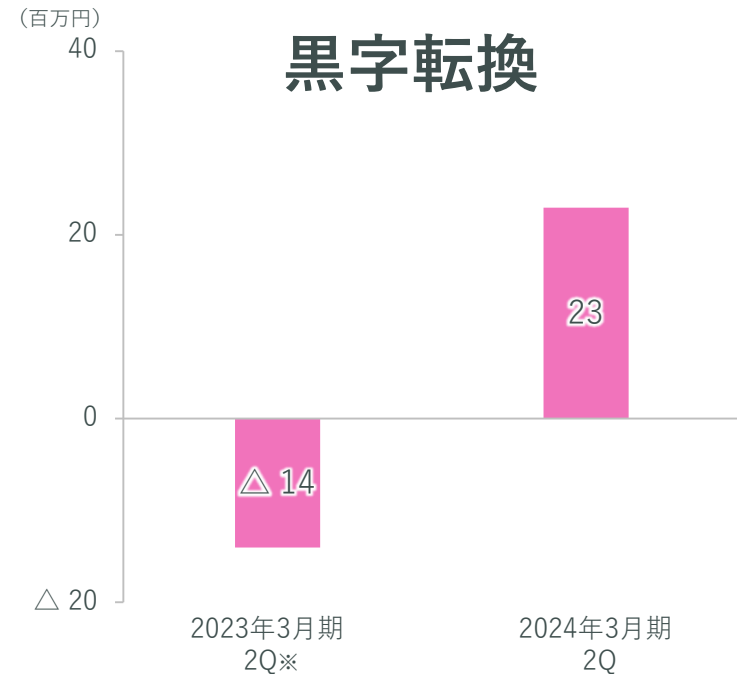
デジタルイノベーション セキュリティ

- 情報漏洩事案を背景に内部脅威対策関連サービス（構築・監視・運用・教育）が拡大

売上高



営業利益



※2024年3月期より新事業セグメントへ変更のため、2023年3月期2Qの数値は参考値

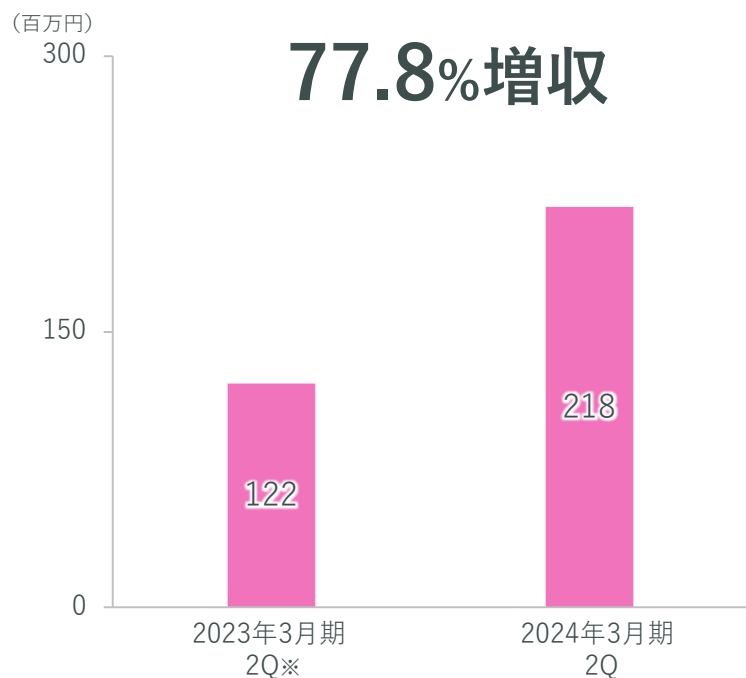
セグメント別業績推移



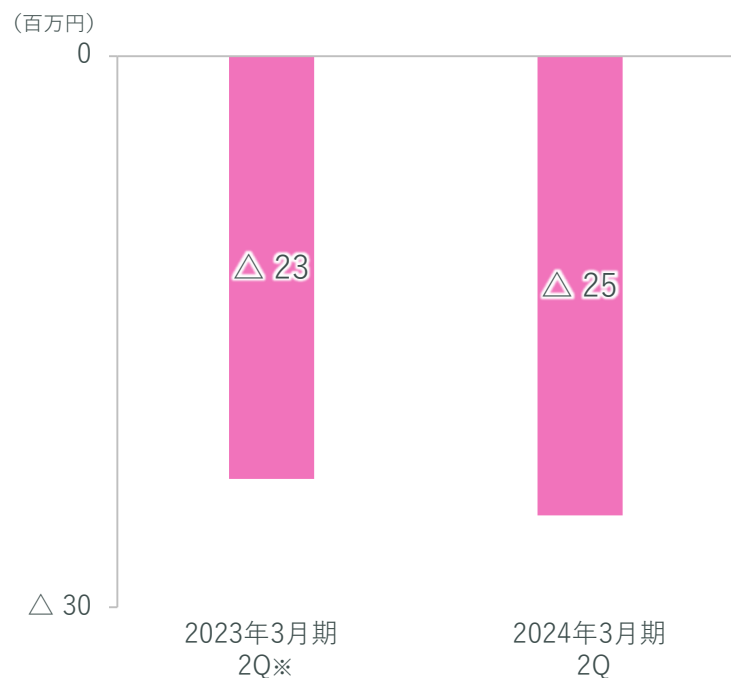
デジタルイノベーション DX開発

- 大型DX開発案件の受注による増収
- 自社サービス（Third AI/Azure Open AI）開発投資は継続、受注環境は活況

売上高



営業利益



※2024年3月期より新事業セグメントへ変更のため、2023年3月期2Qの数値は参考値

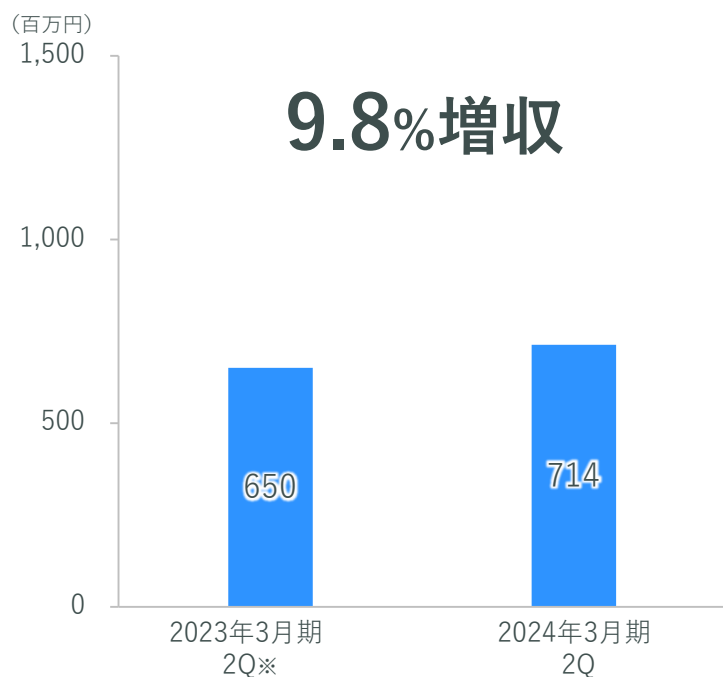
セグメント別業績推移



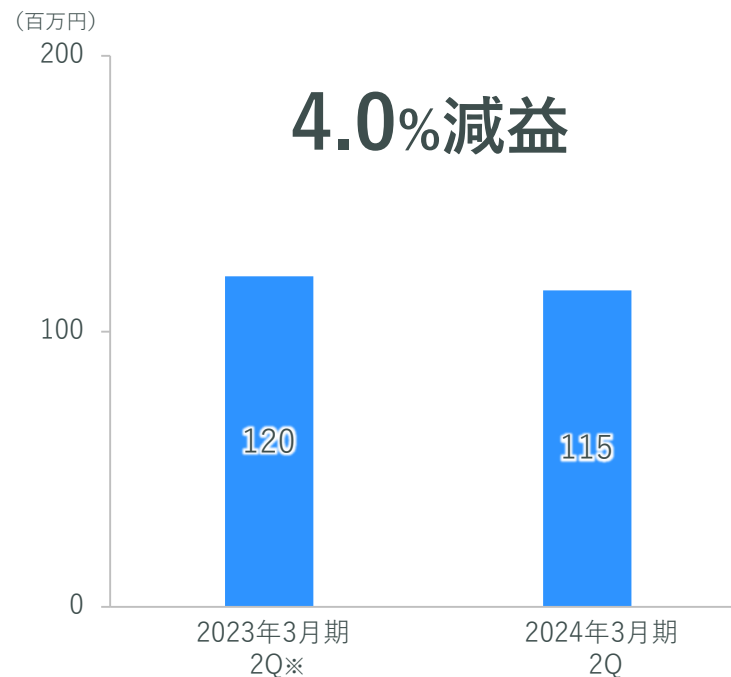
ICT システム構築

- 受注増に対してプロジェクトの管理コストも一時的に増加し、増収減益

売上高



営業利益



※2024年3月期より新事業セグメントへ変更のため、2023年3月期2Qの数値は参考値

セグメント別業績推移

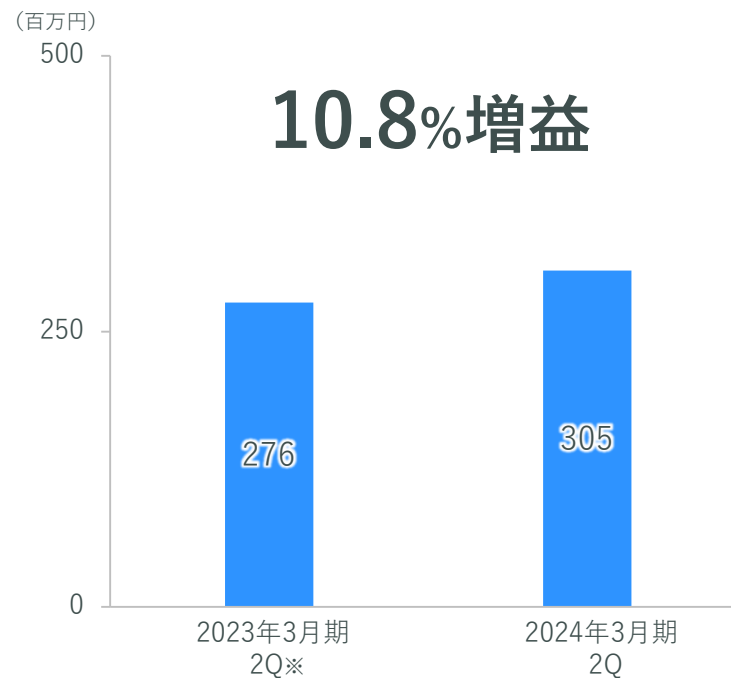
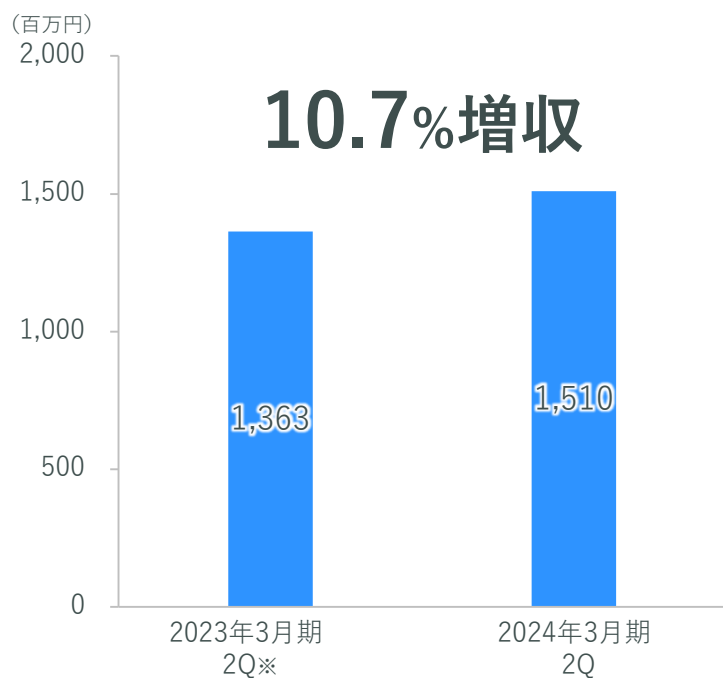


ICT システム運用

- Kyrios、既存顧客の受注拡大、及び単価見直しが功を奏し、増収増益

売上高

営業利益



※2024年3月期より新事業セグメントへ変更のため、2023年3月期2Qの数値は参考値

セグメント別業績推移

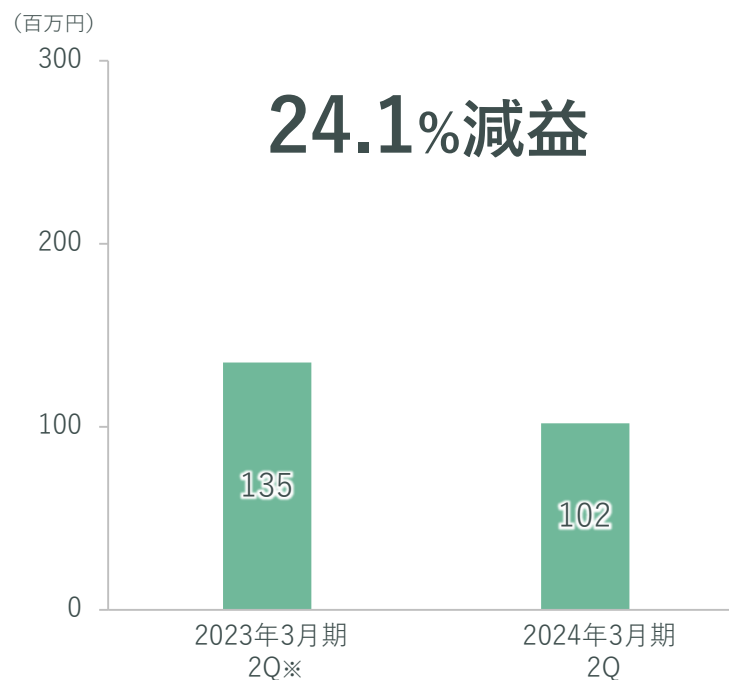
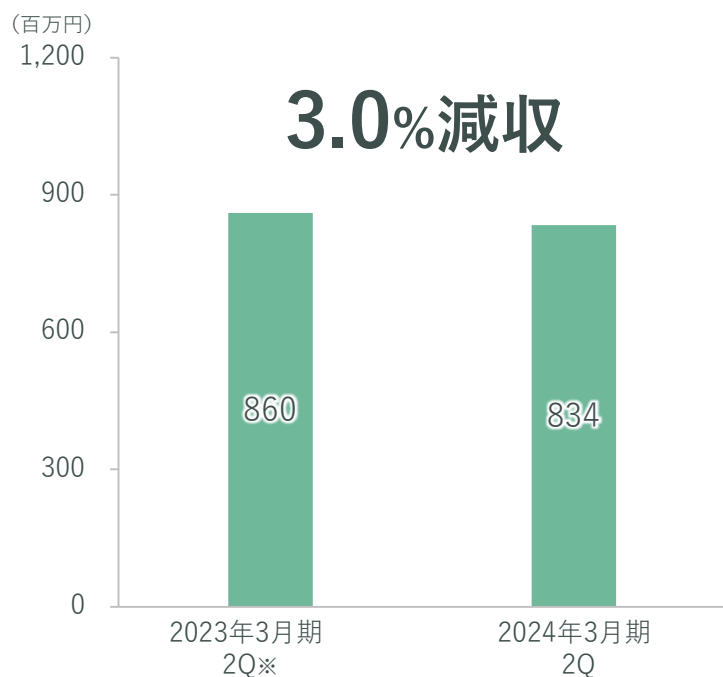


ライフサイエンス

- ・ スポット案件特需の剥落により減収減益
- ・ 一方でライフサイエンスICTサービスは拡大

売上高

営業利益



※2024年3月期より新事業セグメントへ変更のため、2023年3月期2Qの数値は参考値

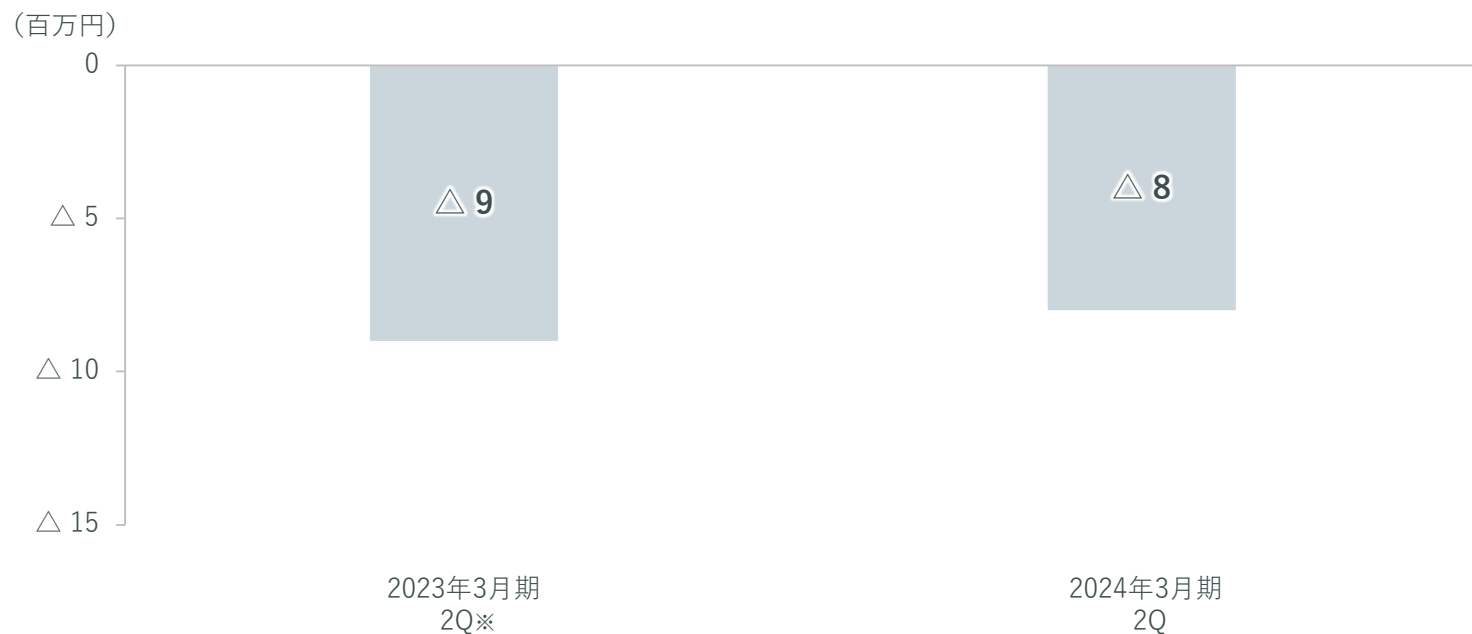
セグメント別業績推移



その他（海外事業）

- グローバルIT人材マッチングサービス「Reinforce HR」の提供等

営業利益



※2024年3月期より新事業セグメントへ変更のため、2023年3月期2Qの数値は参考値

各事業セグメント売上高



セキュリティ、DX開発、システム構築、システム運用が増収をけん引

		2023年3月期	2024年3月期			
		第2四半期	第2四半期		通期	
(単位：百万円)		※実績【連結】	実績【単体】	前年同期比 (%)	業績予想【単体】	進捗率 (%)
デジタル イノベーション	人財育成 ソリューション	288	287	99.3%	550	52.2%
	セキュリティ	258	334	129.5%	665	50.2%
	DX開発	122	218	177.8%	326	66.9%
ICT	システム構築	650	714	109.8%	1,393	51.3%
	システム運用	1,363	1,510	110.7%	3,093	48.8%
ライフサイエンス		860	834	97.0%	1,723	48.5%
その他		—	0	—	0	—
合計		3,544	3,899	110.0%	7,750	50.3%

※2024年3月期より、新事業セグメントへ変更及び単体財務諸表へ変更のため、2023年3月期2Qの数値は参考値



各事業セグメント営業利益



システム構築は管理コストの一時的増加、ライフサイエンスはスポット案件特需剥落による減益

		2023年3月期	2024年3月期			
		第2四半期	第2四半期		通期	
(単位：百万円)		※実績【連結】	実績【単体】	前年同期比 (%)	業績予想【単体】	進捗率 (%)
デジタル イノベーション	人財育成 ソリューション	86	72	84.0%	162	44.6%
	セキュリティ	△14	23	—	0	—
	DX開発	△23	△25	—	△52	—
ICT	システム構築	120	115	96.0%	320	35.9%
	システム運用	276	305	110.8%	600	50.8%
ライフサイエンス		135	102	75.9%	270	38.1%
その他		△9	△8	—	△17	—
本社費		△363	△342	—	△733	—
合計		206	243	117.9%	550	44.3%

※2024年3月期より、新事業セグメントへ変更及び単体財務諸表へ変更のため、2023年3月期2Qの数値は参考値



財務分析（B/S）



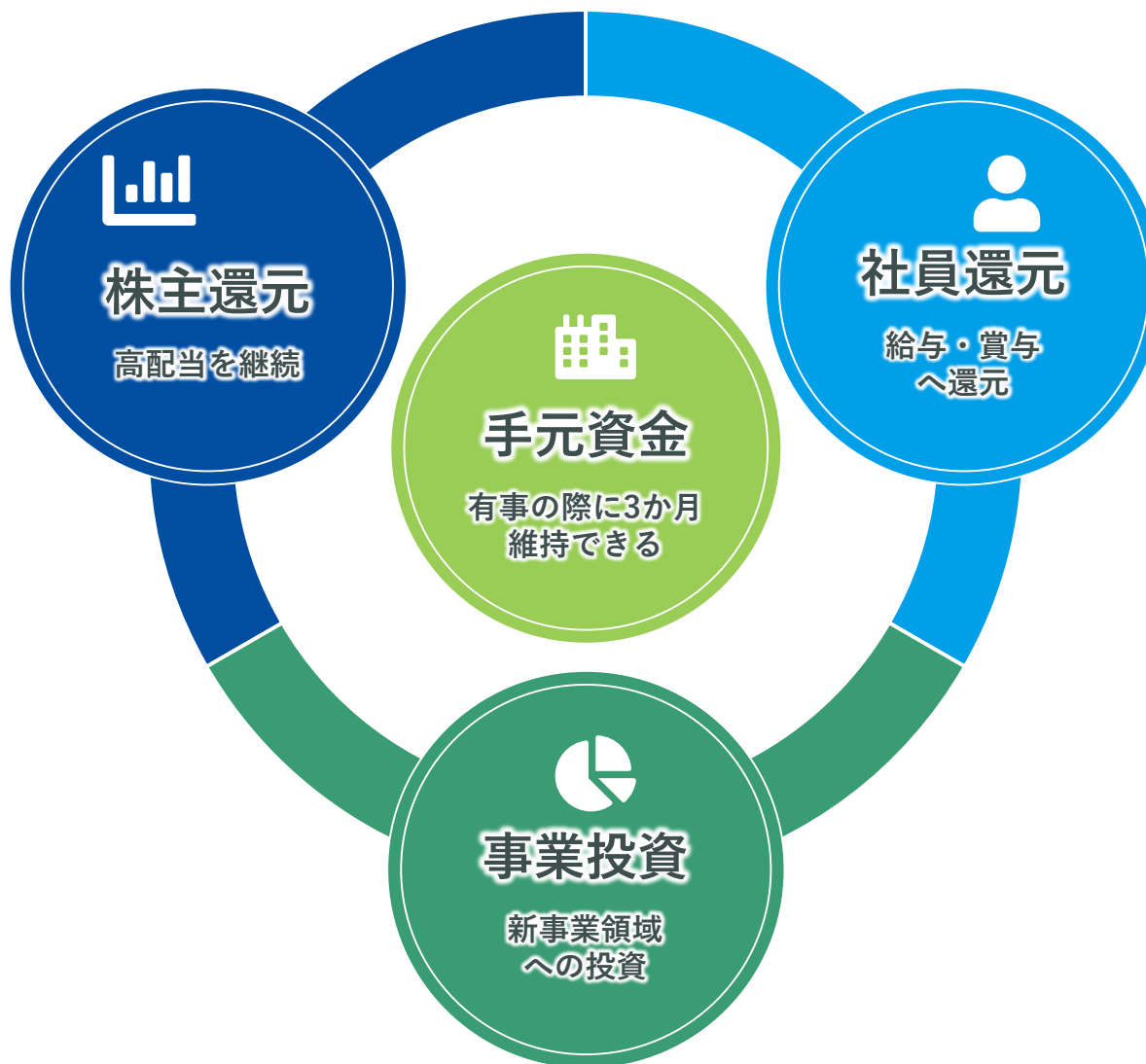
➤ 事業拡大に伴い、現預金と受取手形、売掛金及び契約資産が増加し
資産合計が増加

(単位：百万円)	2023年3月期2Q実績	2024年3月2Q期実績	前年同期比
現預金	2,293	2,566	+273
受取手形、売掛金及び契約資産	1,308	1,327	+19
その他流動資産	175	238	+63
有形固定資産	117	110	△7
無形固定資産	28	81	+53
投資その他の資産	432	485	+53
資産合計	4,405	4,809	+404
流動負債	925	1,085	+160
固定負債	669	690	+21
負債合計	1,595	1,776	+181
株主資本	2,828	3,033	+205
その他包括利益累計額	△17	—	—
純資産合計	2,810	3,033	+223
負債・純資産合計	4,405	4,809	+404

III. 財務戦略



財務戦略（再掲）



The background of the slide is a composite image. On the left, there is a blue-tinted aerial view of a city, likely Tokyo, with various digital data overlays such as charts, graphs, and a globe. The right side of the slide is a plain white background. The title text is positioned in the upper right quadrant.

IV. 参考資料 (中期経営計画関連)



開かれた市場の形成と 世界の格差是正を実現する



私たちJTPは、”世界で産み出された技術革新の果実は、広く、等しく享受されるべきだと考えます。しかし、日本国内だけでなく、世界においても、経済格差、地域格差、保護主義などの台頭によりその摂理に反して不均衡が起こっています。こうした不均衡を修正し、競争力ある市場形成することによって、国際社会に貢献します。

Purpose
意義

私たちの目指す姿と第二次中期経営計画の位置づけ（再掲）

JTPが2030年に目指す姿

これまでの技術集団から
”事業変革とユーザ企業の自走”を促す
「業界随一のイネイブラー」となる

第1次中期経営計画 2021-2023

知恵集約型への
転換を標ぼう



2023年



2027年

第2次中期経営計画 2024-2027

“知恵集約型”のビジネス形態への
完全な転換を目指し、第2次中期経営計画を策定

第3次
中期経営計画
2028-2030

2030年



JTPミッションとイネイブラー（理想のエンジニア像）（再掲）

Mission
使命

顧客が描く未来を技術で繋ぐ

“Connect to the future”



「ユーザが描く未来」をサポートする

イネイブラー



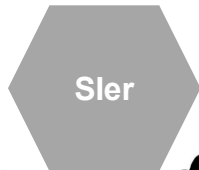
イネイブラーとは？（再掲）

Enabler
ビジネススタンス

「ユーザが描く未来」をサポートする

イネイブラー

顧客伴走型のサービス提供
顧客の自走をサポートする
中立な立場で顧客をサポート





Next Decade for Road to Enablers

～業界随一のイネイブラーを目指して～

私たちJTPは「開かれた市場を形成し、国際貢献を実現する」という
存在意義に基づき、日々進化するICT技術を駆使して、
お客様の描く未来を実現可能にする「イネイブラー」であり続けます。

事業活動を通じ「お客様に寄りそう」存在として、**業界随一の地位確立**を目指します。



Next Decade for Road to Enablers ～業界随一のイネイブラーを目指して～

第2次中期経営計画（2024/3→2027/3）

イネイブラー

Enabler

としての今後の注力分野



DX



セキュリティ



ライフ
サイエンス



次世代
システム運用

第2次中期経営計画の定量目標（再掲）



	(単位：億円)				
	2023年3月期 実績	2024年3月期 予想 計画	2025年3月期 計画	2026年3月期 計画	2027年3月期 計画
売上高	73	77	78~83	84~91	92~100
営業利益	4.6	5.5	5.5~6.9	6.1~7.8	7.1~10
営業利益率 (%)	6.3	7.1	7.1~8.4	7.3~8.6	7.7~10.0



第2次中期経営計画数値目標（事業別）（再掲）



事業セグメント売上高

(単位：百万円)

		2023年3月期 実績	2024年3月期 予想	2025年3月期 計画	2026年3月期 計画	2027年3月期 計画
デジタルイノベーション	人財育成 ソリューション	578	550	591~657	671~746	756~840
	セキュリティ	525	665	729~792	782~873	860~1,019
	DX開発	271	326	386~442	451~526	542~690
ICT	システム構築	1,378	1,393	1,346~1,426	1,489~1,577	1,688~1,766
	システム運用	2,849	3,093	3,053~3,147	3,145~3,310	3,330~3,435
ライフサイエンス		1,777	1,723	1,755~1,853	1,870~2,090	2,125~2,250
その他		0	0	0	0	0
合計		7,381	7,750	7,861~8,316	8,408~9,122	9,251~10,000

事業セグメント利益

(単位：百万円)

		2023年3月期 実績	2024年3月期 予想	2025年3月期 計画	2026年3月期 計画	2027年3月期 計画
デジタルイノベーション	人財育成 ソリューション	182	162	205~230	230~262	279~318
	セキュリティ	△29	0	48~53	78~87	95~113
	DX開発	△53	△52	0~5	16~57	83~146
ICT	システム構築	205	320	332~369	331~373	365~389
	システム運用	586	600	602~627	631~652	653~756
ライフサイエンス		301	270	299~315	324~342	336~358
その他（海外）		△17	△17	△17	△17	△17
全社		△711	△733	△911~△883	△983~△966	△1,083~ △1,063
合計		464	550	558~699	610~789	711~1,000



デジタルイノベーション事業 人財育成ソリューション (再掲)

業績目標

2027年3月期売上高目標：

7.5-8.4億円

2027年3月期営業利益目標：

2.7-3.1億円

KPI

ラーニングプラットフォーム

利用者数累計

3万人以上

中期経営計画期間内の事業環境

- ITエンジニア不足が深刻化
- ビジネスや技術の変化が早い時代、効率的かつ効果的に学べる環境がデジタルトランスフォーメーション(DX)人財の発掘や育成が急務

当社の強み

- 約30年にわたり人財育成事業を推進、**累計45万名超**のIT人財育成に寄与
- 現場経験を豊富に持つインストラクタ、人財育成コンサルタントが在籍
- ITスキル評価GAITによる国内外累計12万名超のデータを保有
- SAPのインストラクション機能を保有

中期経営計画の取組み

ラーニングプラットフォーム (LearningBooster) の拡販

派遣事業者向けに展開し、その後SI事業者等に順次展開

人財育成コンサルティングサービス開発

これまでの人財育成実績データを最大限活用したコンサルティングサービスの開発

目指す姿と成長に向けたテーマ

- IT人財の不足解消を目指したラーニングプラットフォーム (LearningBooster) の開発と販売
- 常に最新IT技術をキャッチアップし顧客の立場で評価し、顧客にとって最適の技術を教育する。

デジタルイノベーション事業 セキュリティ（再掲）



業績 目標

2027年3月期売上高目標：

8.6-10.1億円

2027年3月期営業利益目標：

0.9-1.1億円

目標

内部脅威対策
分野で

No.1

スペシャリスト集団

中期経営計画期間内の事業環境

- サイバーセキュリティ市場が拡大
- 企業における内部脅威リスク増大

当社の強み

- 内部脅威対策における豊富なセキュリティの実績
- AI関連サービスの実装実績
- バイリンガル、24h×365日、マルチベンダー、導入から運用まで一気通貫のサービスなど、充実したサポート体制
- クラウドベンダー・顧客との対等なパートナーシップ
- 強固な顧客基盤

中期経営計画の取組み

セキュリティソリューションの拡販

- ・ 内部脅威対策サービスの拡充（MSS*サービス）
- ・ 企業の従業員向け教育サービス
- ・ 外部脅威対策サービス

マルチクラウドセキュリティのコンサルティング事業化

- ・ アセスメント、改善提案、改善支援までの一気通貫のコンサルティングサービスの事業化を目指す

目指す姿と成長に向けたテーマ

- 企業の内部脅威対策先端ソリューションの提供（プロフェッショナル集団へ）
- マルチクラウドセキュリティのコンサルタント集団へ

*MSS：マネージドセキュリティサービスの略で、情報システムのセキュリティを維持するため、運用・管理をセキュリティの専門家にアウトソーシングするサービスをさす



デジタルイノベーション事業 DX開発（再掲）



業績 目標

2027年3月期売上高目標：

5.4-6.9億円

2027年3月期営業利益目標：

0.8-1.4億円

KPI

最新技術活用のサービス
リリースを

年間**4本**実施

位置づけと役割

- JTPのR&D（研究開発）センターとしての役割
- ChatGPTをはじめとしたAIを使用した新サービス開発
- 最新IT技術の評価

中期経営計画期間内の事業環境

- AI市場が2030年までに全世界で240兆円まで拡大見込み
- ITエンジニア不足が深刻化

当社の強み

- AI関連サービスの実装実績
- バイリンガル、24h×365日、マルチベンダー、導入から運用まで一気通貫のサービスなど、充実したサポート体制
- クラウドベンダー・顧客との対等なパートナーシップ
- 強固な顧客基盤

中期経営計画の取組み

・ 業界に特化したThirdAIの派生サービスリリース

・ 最新技術の積極的な評価・活用

・ 顧客へのAI実装を通じて得たノウハウや経験を自社サービスであるThirdAIに還元（更に進化）

目指す姿と成長に向けたテーマ

- ChatGPTなどの最新技術を活用・組み合わせ、提案、実装することで、ユーザ企業の描く未来を実現
- 常に最新IT技術をキャッチアップし顧客の立場で評価し、顧客にとって最適の技術を活用する。



ICTソリューション事業 システム構築（再掲）



業績目標

2027年3月期売上高目標：

16.8-17.6億円

2027年3月期営業利益目標：

3.6-3.8億円

KPI

ユーザー顧客との
直接取引売上構成比

50%以上

中期経営計画期間内の事業環境

- DX推進の主体がベンダーからユーザー主体へさらに進行
- DXのシステム基盤は、マルチクラウドとデータ利活用が前提にITエンジニア不足が深刻化

当社の強み

- 外資系ベンダーとともに、最新技術を用いてサービス提供してきたノウハウ
- バイリンガル、24h×365日、マルチベンダー、導入から運用まで一気通貫のサービスなど、充実したサポート体制
- 独立系の立場を活かしたユーザー視点の客観的なIT評価
- 大手クラウドベンダーとの強固なパートナーシップ

中期経営計画の取組み

DX型プラットフォーム（*）の構築支援

顧客がDXを実現するために必要な、テクノロジーやサービスを提供するプラットフォームの構築支援を行う

コンサルティング領域へ挑戦と コンサル（イネイブラー）の育成

ユーザーとともにDX戦略を立案する
コンサルティング事業にシフト

（*）DX型プラットフォーム：顧客がDXを実現するために必要な、テクノロジーやサービスを提供するプラットフォーム全般をさす。

目指す姿と成長に向けたテーマ

- 顧客のビジネス領域を理解し、顧客に最適なシステムが提案できるコンサルタント（イネイブラー）の養成
- 外部パートナーとのパートナーシップによる地域創生



ICTソリューション事業 システム運用（再掲）



業績目標

2027年3月期売上高目標：

33-34.3億円

2027年3月期営業利益目標：

6.5-7.5億円

KPI

次世代システム運用事業
（自社サービス）
売上比率

50%以上

中期経営計画期間内の事業環境

- DX推進の主体がベンダーからユーザ主体へさらに進行
- ITエンジニア不足が深刻化
- DXのシステム基盤はクラウドとデータ利活用が前提に
- 安定性、拡張性、安全性、ユーザ利便性いずれにおいても高度なレベルのニーズに変化

当社の強み

- 外資系ベンダーとともに、最新技術を用いてサービス提供してきたノウハウ
- バイリンガル、24h×365日、マルチベンダー、導入から運用まで一気通貫のサービスなど、充実したサポート体制
- クラウドベンダー・顧客との対等なパートナーシップ
- 強固な顧客基盤
- 業務完遂力

中期経営計画の取組み

高度化するセキュリティ要件に対応したシステム運用

労働集約型事業からストックビジネス（Kyrios）のビジネスモデルの加速

DX型プラットフォームの運用支援（次世代システム運用）

目指す姿と成長に向けたテーマ

- 次世代システム運用の創造
- 顧客のビジネス領域を理解し、顧客に最適なシステムが提案できるコンサルタント（イネイブラー）の養成



ライフサイエンス事業（再掲）



業績目標

2027年3月期売上高目標：

21.2-22.5億円

2027年3月期営業利益目標：

3.3-3.5億円

KPI

非ハードウェアサービス
（*）売上構成率

40%以上

中期経営計画期間内の事業環境

- 世界一の病院数に対して医師が不足
- デジタル田園都市構想により在宅医療が増加
- 製薬業界におけるグローバルなコンプライアンス対応ニーズが増加
- 法規制により海外医療機器メーカーの日本市場への参入の障壁に
- 日本独自の診療報酬制度
- パンデミックリスク

当社の強み

- ICTサービス全般における知見と医療業界に関する知見
- 約30年に渡る分析機器/医療機器サービス&サポートの知見
- 薬機法に基づく4つの業許可（医療機器製造販売業、製造業、販売/貸与業、修理業）

*非ハードウェアサービス：以下の総称をさす
・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

中期経営計画の取組み

ICTを利活用した遠隔医療関連、医療従事者負担軽減に繋がるサービスを産学連携による共同開発

法規制対応コンサルティング

ライフサイエンス分野の未開拓領域への挑戦

*SaMD：Software as a Medical Deviceの略称で、疾病の診断・治療を目的とした医療機器プログラム
*DTx：Digital Therapeuticsの略称で、医師の管理下で患者自身が使用する治療目的のプログラムであり、疾病の予防、診断・治療などの医療行為をデジタル技術を用いて支援、または実施するソフトウェア

目指す姿と成長に向けたテーマ

- ライフサイエンス業界におけるICTの利活用の促進
- 法規制対応コンサルタント（SaMD*/DTx*などの日本市場へ導入・運用）医療、介護、製薬等の分野で各ベンダーと協業し、ライフサイエンス業界のICT化を推進することにより医療の効率化に貢献
- 薬事申請業務から輸入、受入検査、保管、販売支援、販売後の修理サポートまでワンストップサービスの提供により海外医療機器メーカーの日本市場参入を支援し、医療現場の負担軽減に貢献



人的資本に関する考え方（再掲）



人的資本は当社が成長を遂げていくうえで最重要資本と位置づけ。事業を体現するイネイブラー人財の育成、イノベーションと価値創出のための環境整備と文化の醸成、事業で培った育成ノウハウを組み合わせることで、「2030年の目指す姿」への到達を目指す

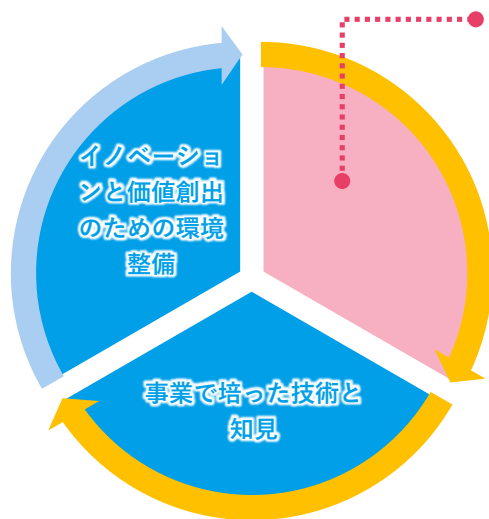
「ユーザーが描く未来」をサポートする

イネイブラー人財の育成

第2次中期経営計画期間における
人的資本への投資総額（採用と育成）

約**2.5**億円（中計期間）を想定

イネイブラー人財の構成要素



2030年に目指す姿
業界随一の
イネイブラー

人的資本（イネイブラー人材の育成）（再掲）



JTPの事業を体現するイネイブラー人材になりうる、
コンサルの育成に再度挑戦。
また新たなPMの育成にも、引き続き注力。

イネイブラー人材が活躍する領域

コンサルタント：20名

企業が持つ潜在的なビジネスの課題をITで解決に導くための設計業務を担当。IT知識に加えて業界に精通した深い知見と経験を有する（IT知見+業務コンサルタント寄りの立ち位置）

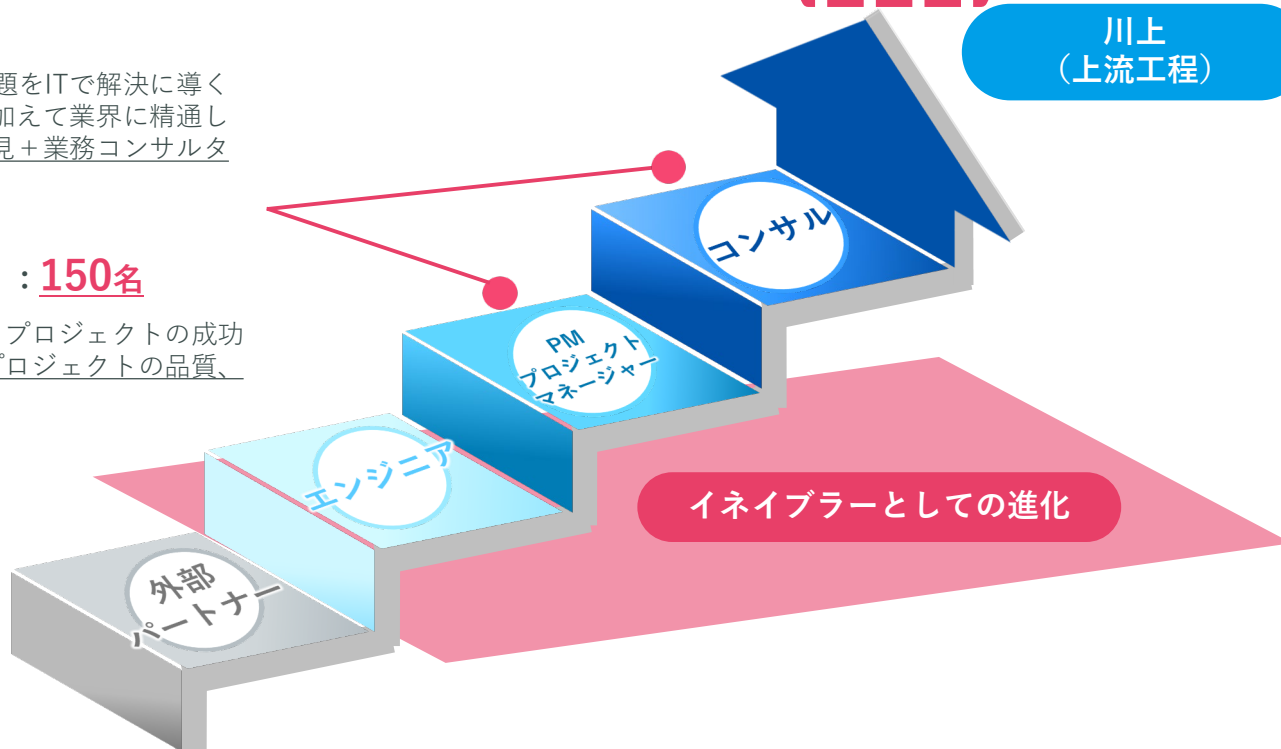
PM（プロジェクトマネージャー）：150名

顧客から要望を受けたものを理解し、プロジェクトの成功を導くために広範囲の仕事を行う（プロジェクトの品質、コスト、納期を守り推進する実行役）

2030年に目指す姿

業界随一の
イネイブラー

川上
（上流工程）



川下（下流工程）



人的資本（イノベーションと価値創出のための環境整備と文化の醸成）（再掲）

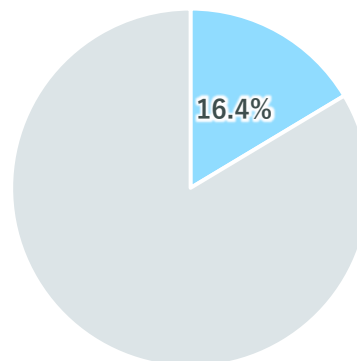


人財の多様性を互いに尊重しだれもが活躍することができる職場環境づくりを進めることで、社員一人ひとりが公平に機会と支援を得てその能力を最大限に発揮、イノベーションと新しい価値創造の実現を目指す。

ダイバーシティ・エクイティ・インクルージョン

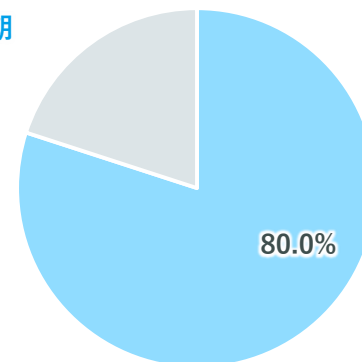
- **ダイバーシティ**：多様性のこと。性別、年齢、国籍、人種、民族、宗教、社会的地位、障がいの有無、性的指向、性自認、価値観、働き方等、個人や集団の間に存在しているさまざまな違い。
- **エクイティ**：公平性のこと。他の人と同じ物や機会を提供されても、何らかの理由でそれらが活用できない状況にある人に対し、その不利な状況を改善するために、追加の支援や配慮を行うこと。
- **インクルージョン**：包括性のこと。すべての従業員が職場において信頼され、心理的にも安心感をもち、組織内の意思決定プロセスに十分に参加できること。

女性管理職比率

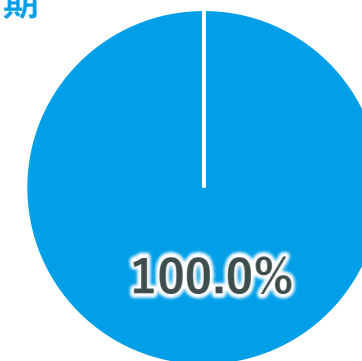
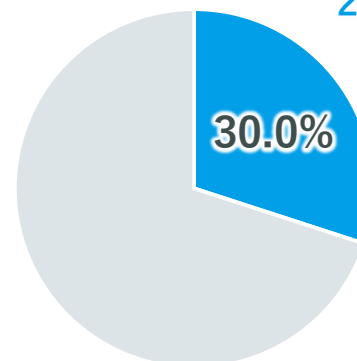


2023年3月期
実績

男性の育児休業取得率



2027年3月期
目標

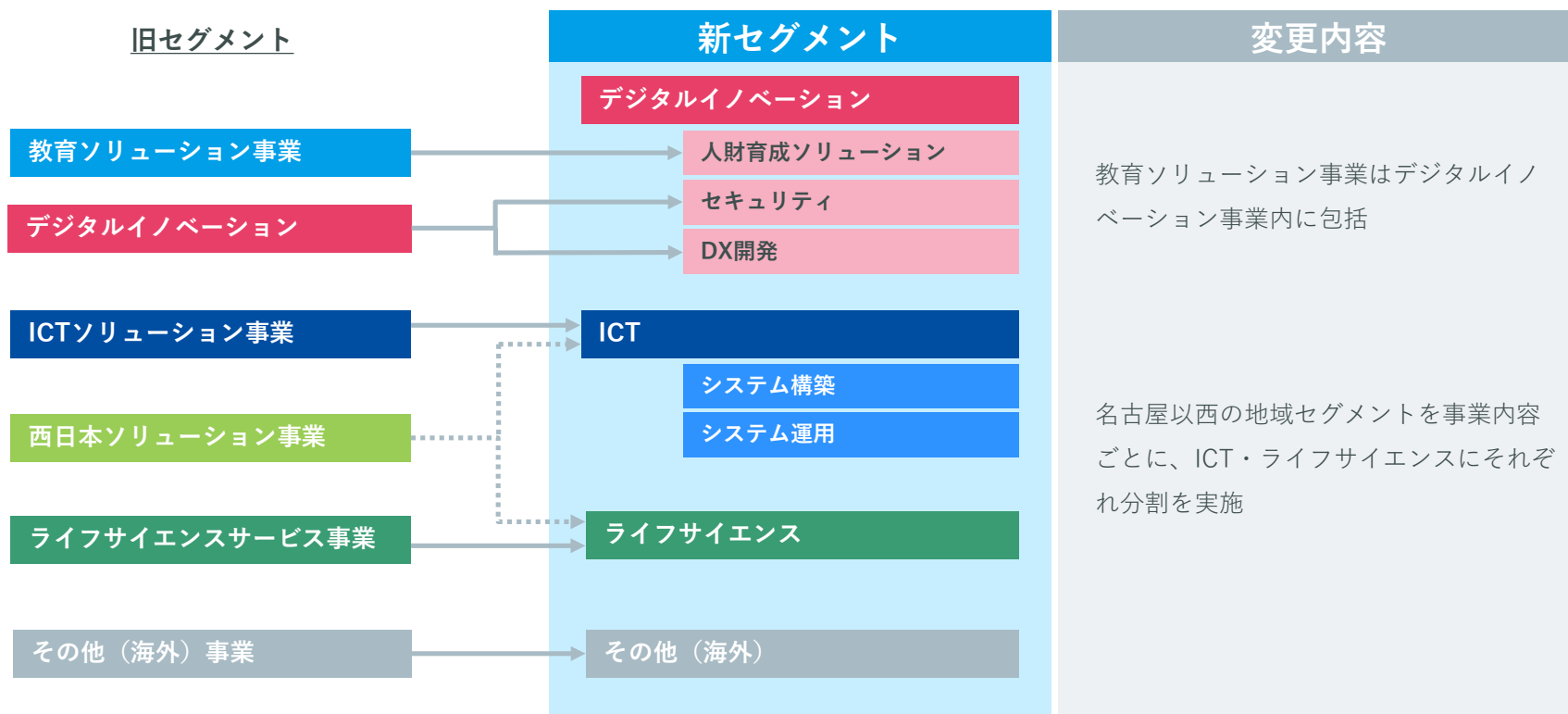


V. 参考資料 (決算説明関連)

事業セグメント変更



知恵を集約化し顧客ニーズに対応するためFY23より4つの事業セグメントへ変更

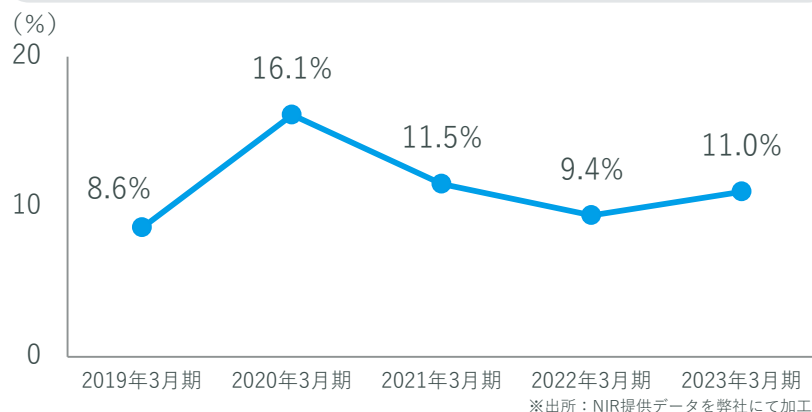


過去5期指標推移

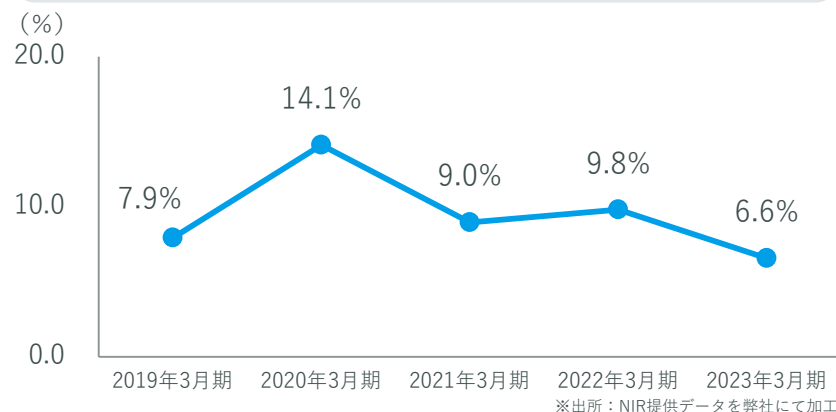


直近5期で、一定の自己資本比率を維持しながら、着実に利益を生む体質を構築。今後もこの水準を維持していく方針

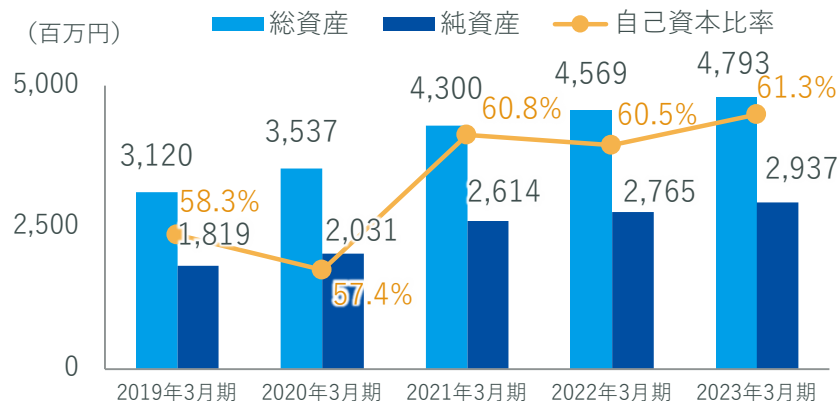
ROE（自己資本利益率）



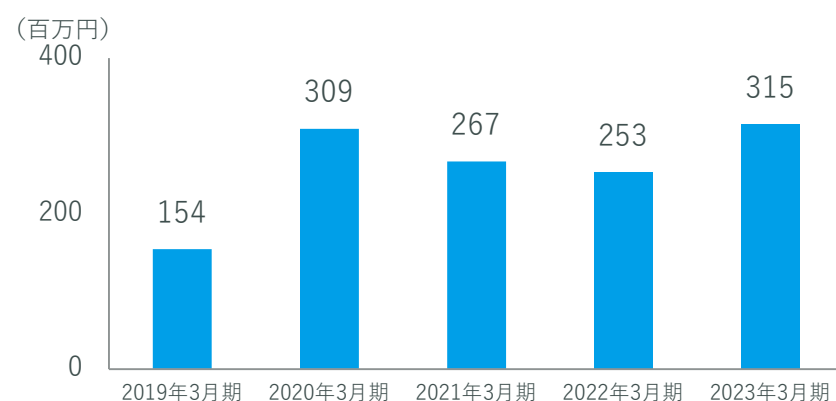
ROA（総資産利益率）



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 (2023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



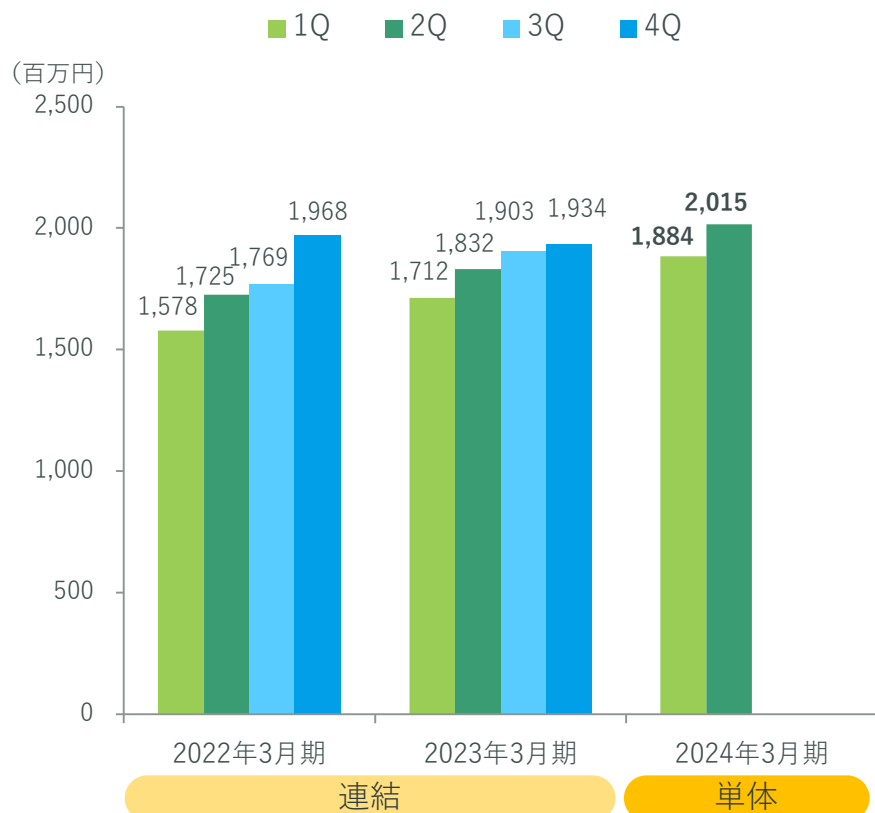
1987年	10月	日本サード・パーティ株式会社 設立
1992年	4月	本社にトレーニングセンターを設置、教育事業に進出
1994年	7月	東京テクニカルセンターを設置（現：東京テクニカルラボセンター）
1994年	11月	ライフサイエンス部門で化学分析機器サービス事業に進出
2003年	3月	ライフサイエンス部門で医療機器サービス事業に進出
2006年	6月	ジャスダック証券取引所に株式を上場
2011年	8月	ライフサイエンス部門で放射線事業（放射性物質測定機器の取り扱い）を開始
2012年	1月	放射能プレミアムドックセンターを開設
2012年	10月	世界標準のITスキルアセスメントテスト「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



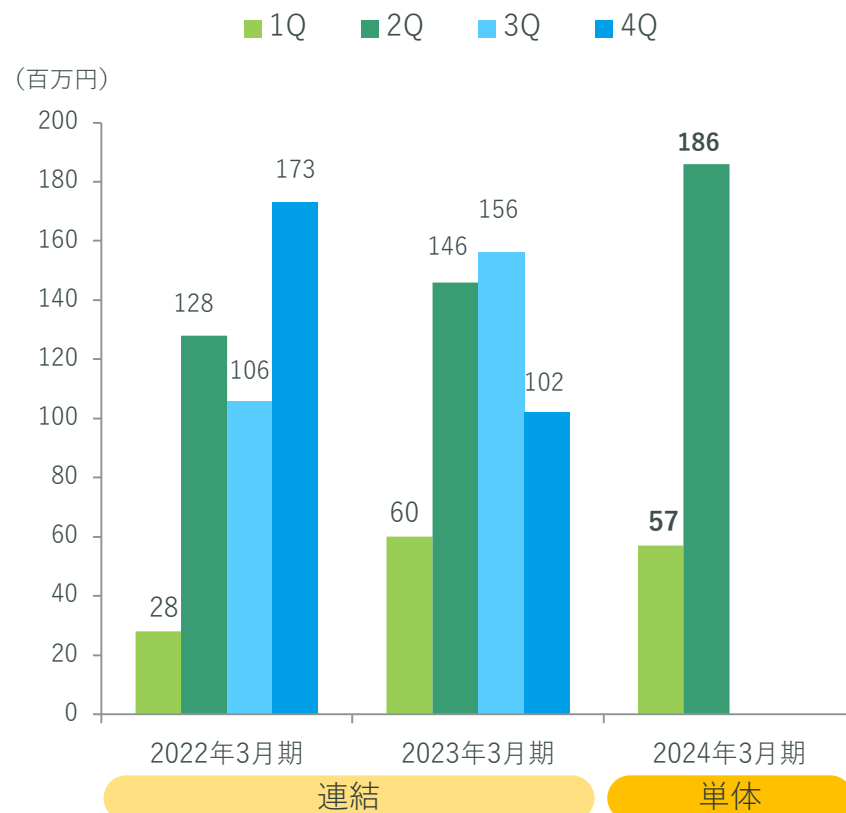
四半期別売上高・営業利益推移



売上高



営業利益



※当社は2024年3月期より単体財務諸表となっておりますので、参考比較となります



財務データ推移



(単位：百万円)

	2013/03	2014/03	2015/03	2016/03	2017/03	2018/03	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3
売上高	4,597	4,708	4,661	4,743	4,634	4,748	5,472	6,245	6,310	7,040	7,381
売上原価・ 営業原価	3,885	3,955	3,902	3,918	3,731	3,746	4,408	4,998	5,197	5,818	6,046
売上総利益	711	753	759	824	902	1,001	1,063	1,246	1,112	1,221	1,335
販売費及び 一般管理費	649	672	582	587	707	749	824	775	761	785	870
営業利益	61	81	177	237	195	251	238	470	351	435	464
経常利益	58	89	191	234	136	258	247	483	382	470	476
当期純利益	1	14	90	81	3	184	154	309	267	253	315

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.