



技術商社[®]

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

2024年6月28日

目次

(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	P. 4
主力事業の内容：業種別売上構成	P. 5
主力事業の内容：売上上位顧客企業（上位10社）	P. 6
収益の構造・重要な認証	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

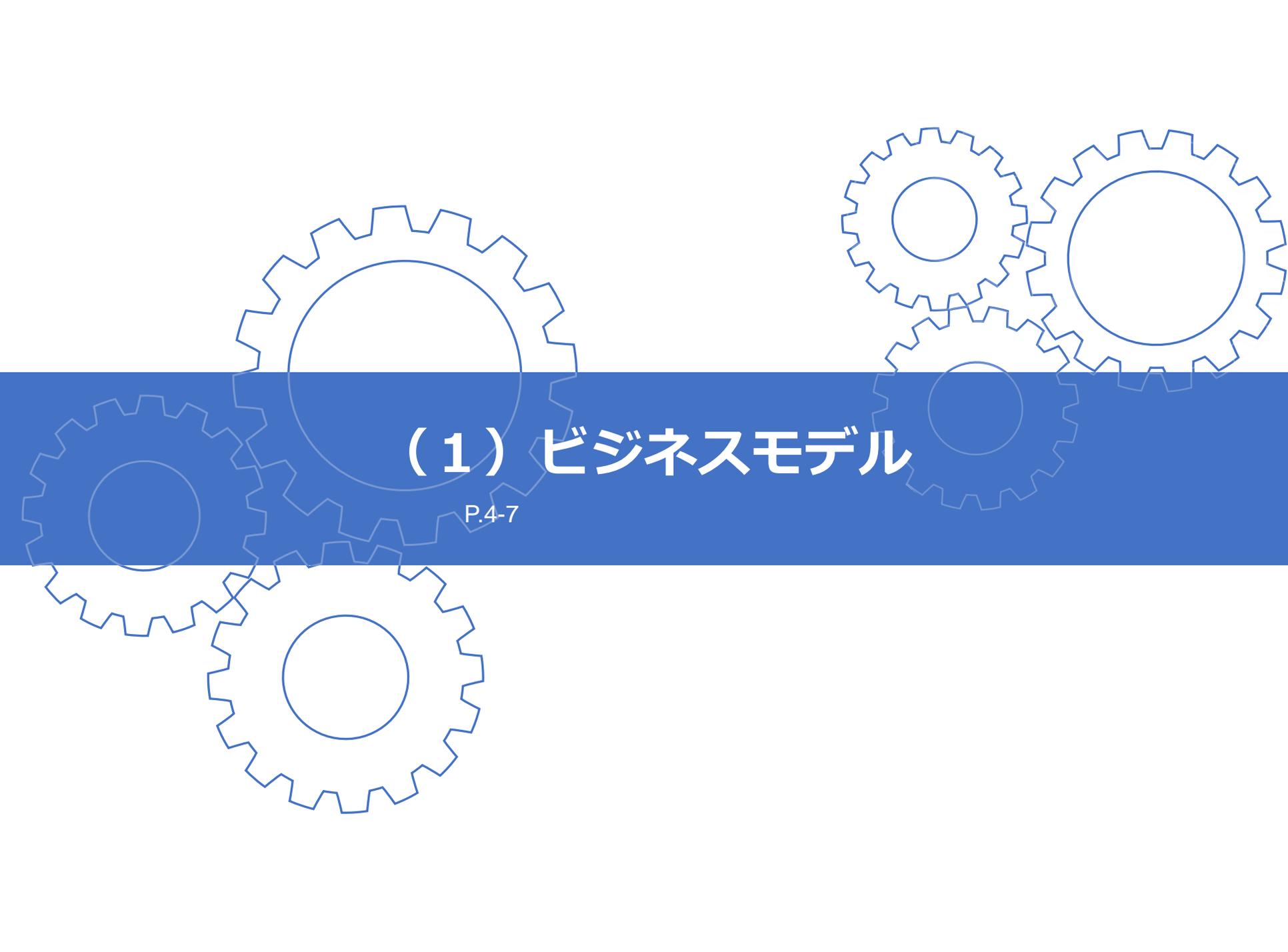
競争優位性：技術者第一の体制	P. 12
競争優位性：教育の充実	P. 13
競争優位性：年齢構成のピラミッド化	P. 14

(4) 事業計画

成長戦略：進捗状況・中期/長期目標	P. 16
中期経営計画（全体売上と既存事業前提）	P. 17
中期経営計画（まなクル）	P. 18
中期経営計画	P. 22

(5) リスク情報

認識する主要なリスクとその対応策	P.24
------------------	------

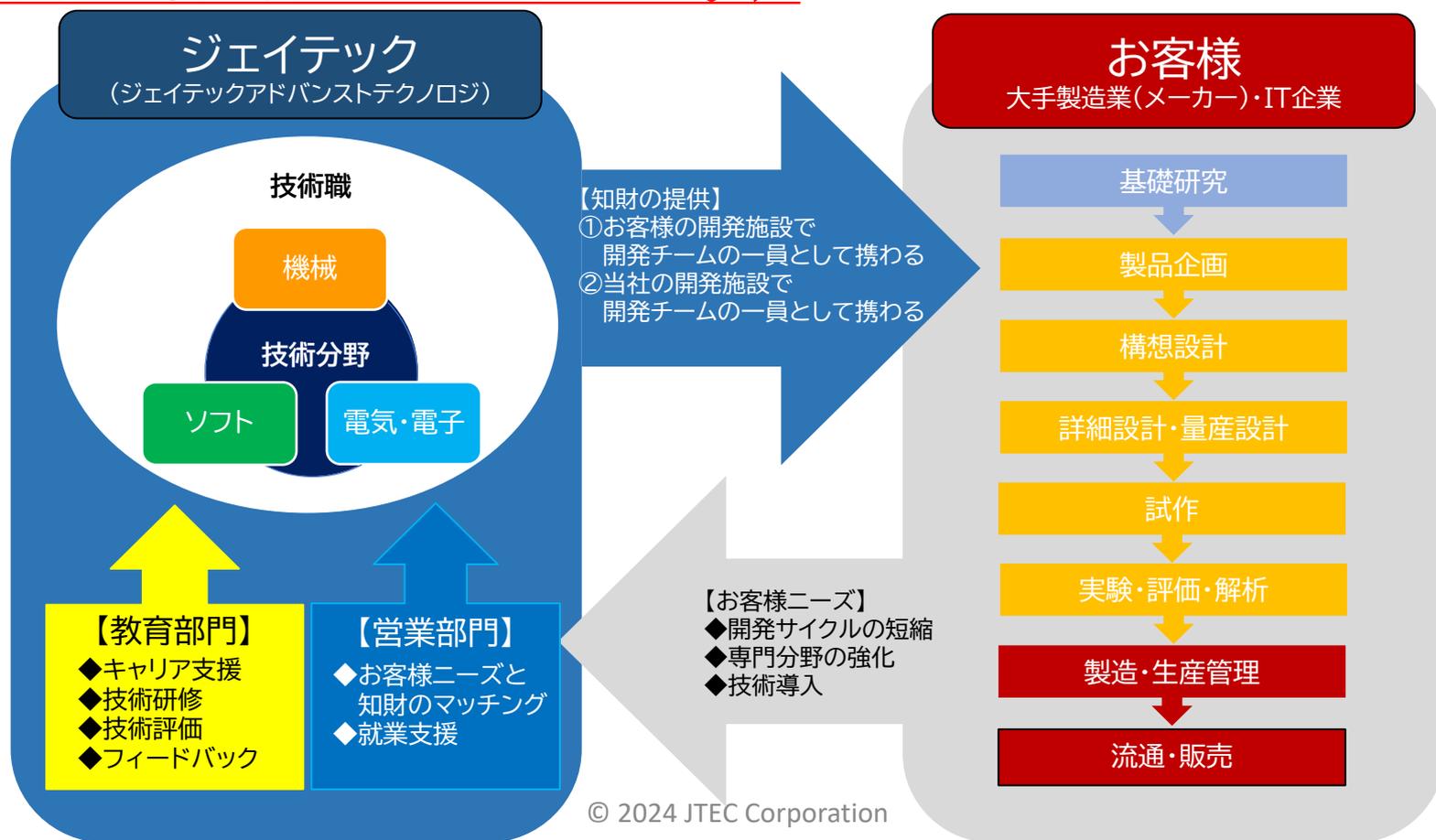


(1) ビジネスモデル

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

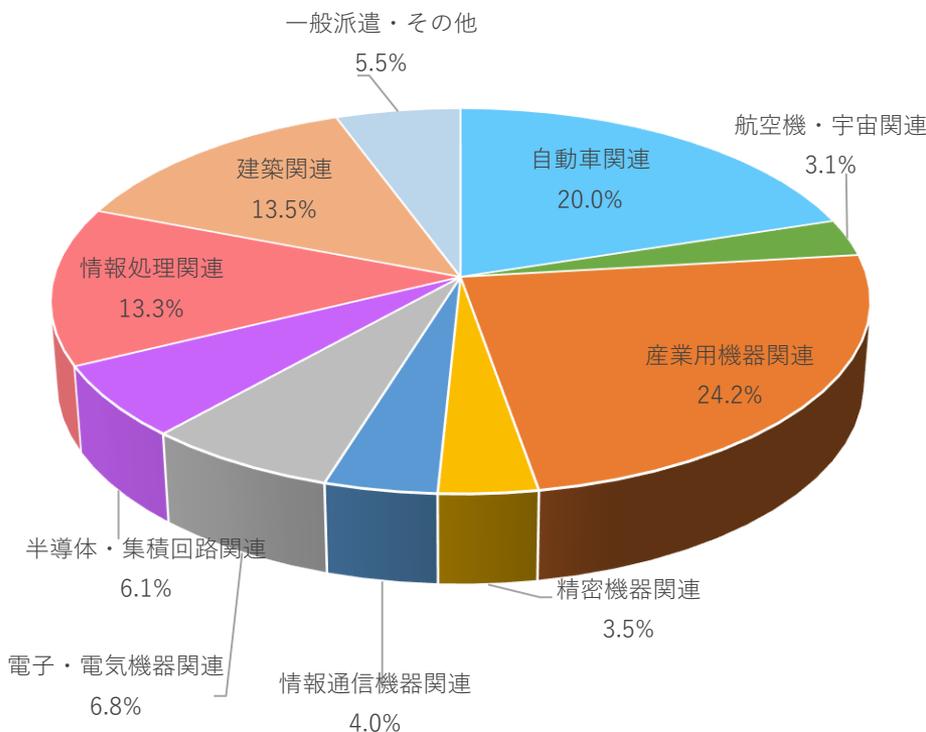
■技術職知財リース事業とは、顧客が抱える様々な技術課題を、当社が持つ**知財（技術力・専門知識・知恵）**を提供することで解決していく事業です。**（当事業はセグメント構成比99%で、売上高 3,217百万円、セグメント利益576百万円となっております。）**



(1) ビジネスモデル 主力事業の内容：業種別売上構成

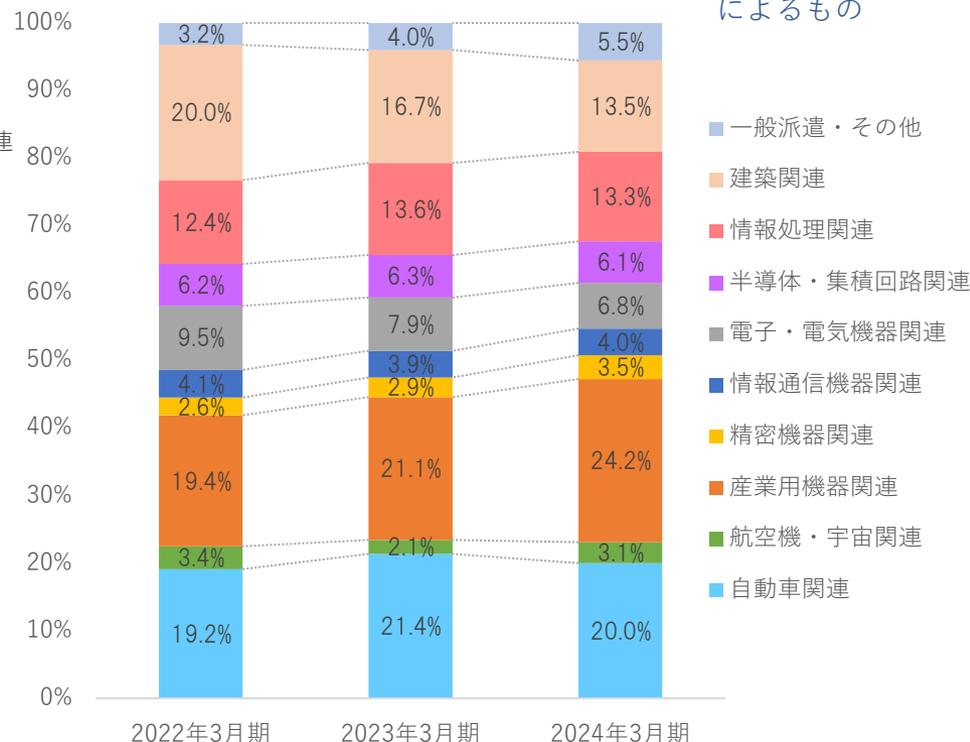
■24年3月期では、自動車関連（20.0%）、産業用機器関連（24.2%）、建築関連（13.5%）の**3業種**が大きな比率を占め、業種別売上構成比の分散化は継続している状況で、特定業種に偏らない構成となっております。

業種別売上構成



売上構成比推移

※産業用機器関連の上昇は半導体関連装置の増加によるもの



(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いており、**情報通信・産業用機器関連需要が堅調**です。

売上上位顧客10社（2024年3月期）

HONDA
The Power of Dreams

LIXIL
Link to Good Living

 **YAMAHA**
Revs your Heart

DENSO TEN

 **三菱重工**

TORAY
Innovation by Chemistry

 **YAMAHA**
Make Waves

HITACHI 

muratec
村田機械株式会社

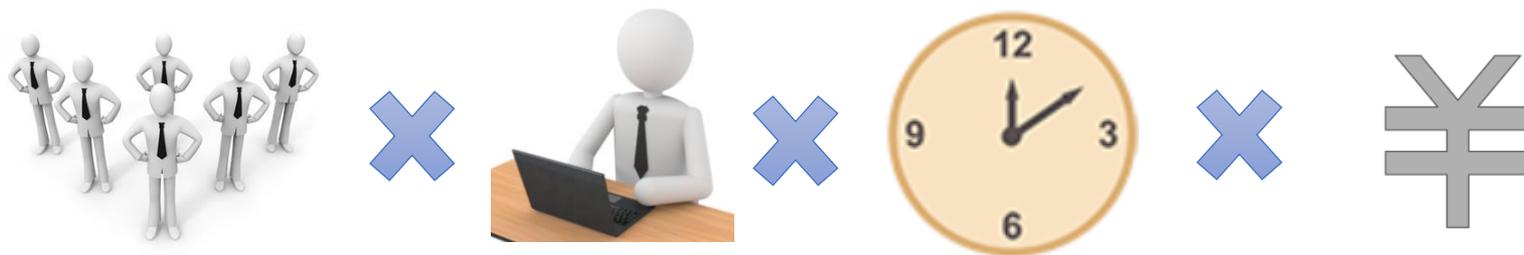
- デンソーテン
- ヤマハ発動機
- 本田技研工業
- アイシン・ソフトウェア
- 日立GEニュークリア・エナジー
- ヤマハ
- 三菱重工業
- 東レエンジニアリング
- 村田機械
- LIXIL

※敬称略・順不同

AISIN アイシン・ソフトウェア株式会社

■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

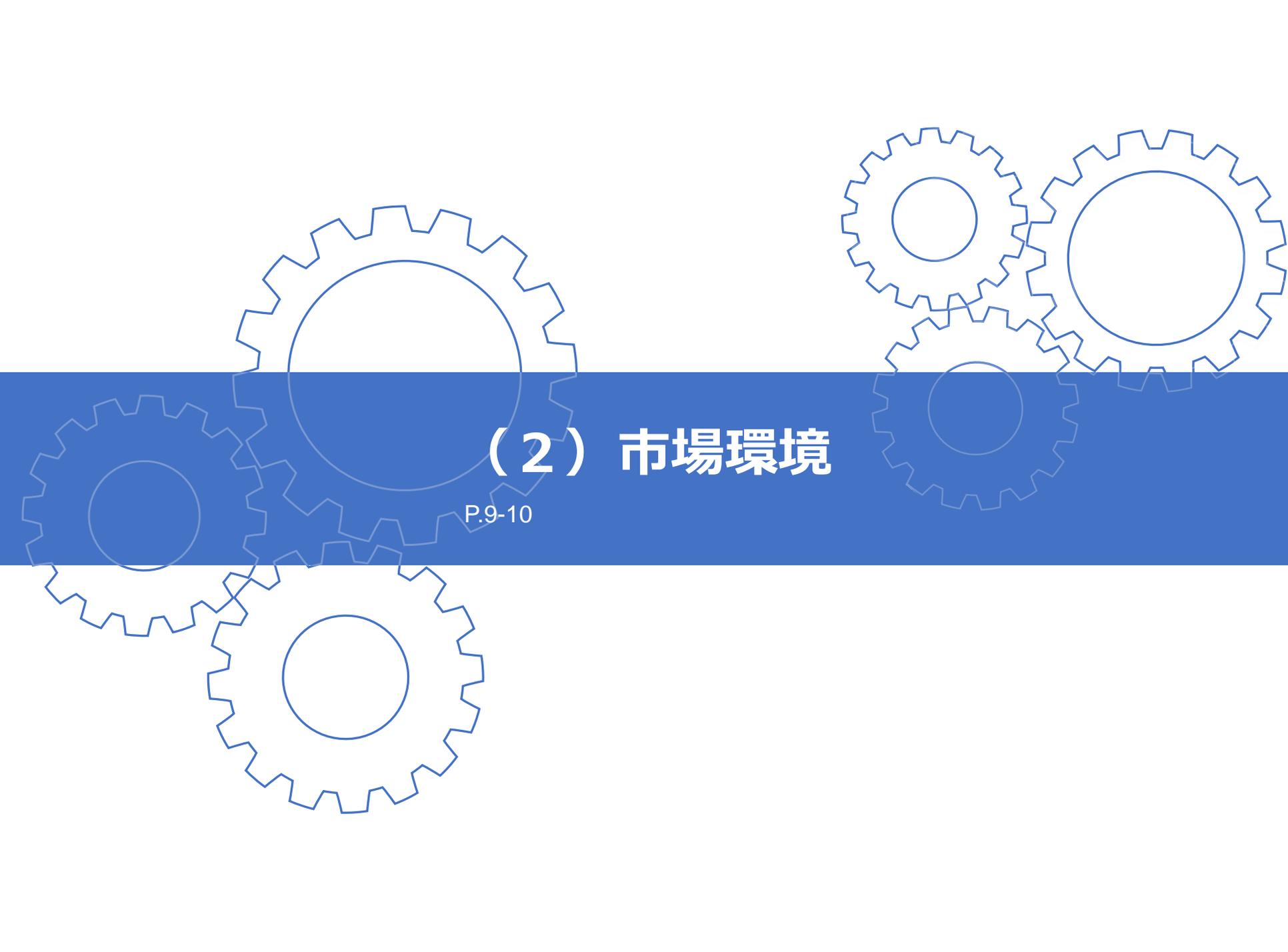
稼働率

稼働時間

単価

■技術職知財リース事業において、
「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 and bottom margins 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8.8兆円（※）で、その内当社の事業領域である**技術者派遣市場は約2.7兆円**（※）と推計されます。

労働者派遣
8.8兆円

技術者派遣
2.7兆円

業界最大手：リクルートHD

売上： 1兆6,342億円
部門EBITDA： 979億円

技術者派遣大手：メイテック

売上： 1,269億円
営業利益： 176億円

技術者派遣大手：テクノプロ

売上： 1,998億円
営業利益： 218億円

（※）厚生労働省「令和4年度 労働者派遣事業報告書の集計結果」より試算
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。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29期目を

迎えております。

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 1,269億円
営業利益 176億円

テクノプロHD

売上高 1,998億円
営業利益 218億円

オープンアップG

売上高 1,616億円
営業利益 127億円

アルプス技研

売上高 462億円
営業利益 49億円

フォーラム エンジニアリング

売上高 312億円
営業利益 30億円

WDB HD

売上高 492億円
営業利益 54億円

ジェイテック

売上高 32億円
営業利益 2.2億円

アルトナー

売上高 101億円
営業利益 15億円

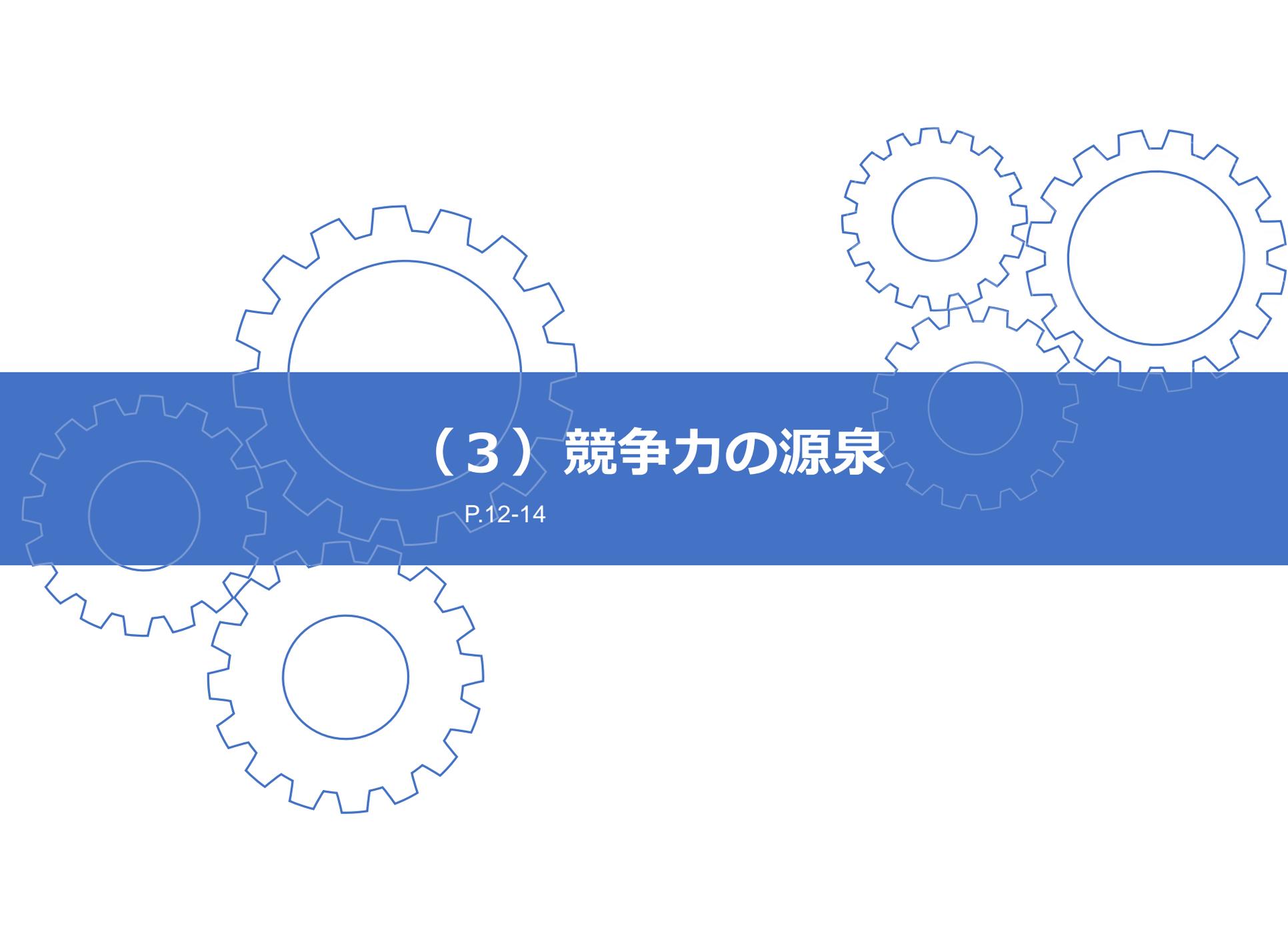
ヒップ

売上高 56億円
営業利益 5.5億円

労働者派遣
8.8兆円

技術者派遣
2.7兆円

(※) 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、**技術力を底上げし収益力向上に繋がります。**

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

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)

カスタマイズ研修

(開発業務・環境に合わせた研修)

eラーニング

(自宅でも学べるツール)

社内講習会

(分野・テーマ別勉強会)

※その他、モチベーション向上で人材確保に繋げる「スター型賃金制度」や「マイスター制度」、新規“まなクル事業”の展開に向けた「講師育成講座」など、様々なものを用意。

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)

社外留学制度

(MBA取得・先端技術習得)

リーダー制度

(コーチング・ティーチング・調整力)

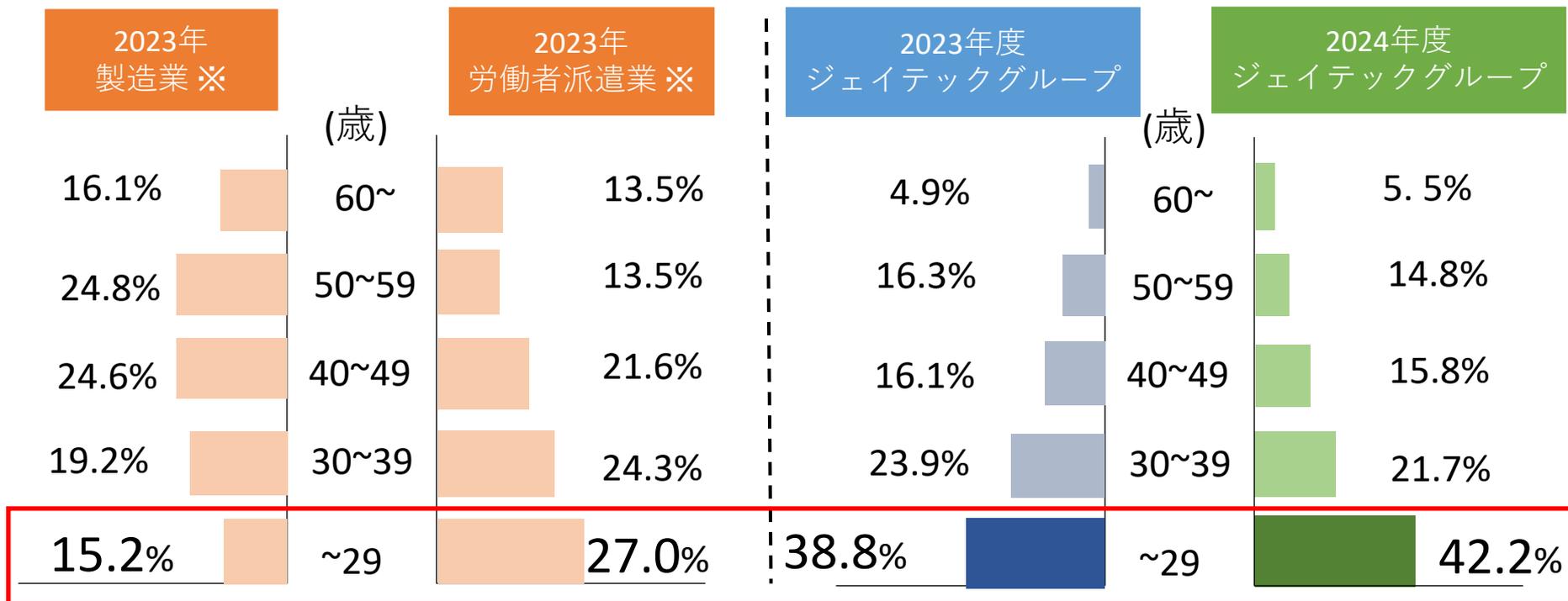
海外研修

(英語力・コミュニケーション力・人間力)

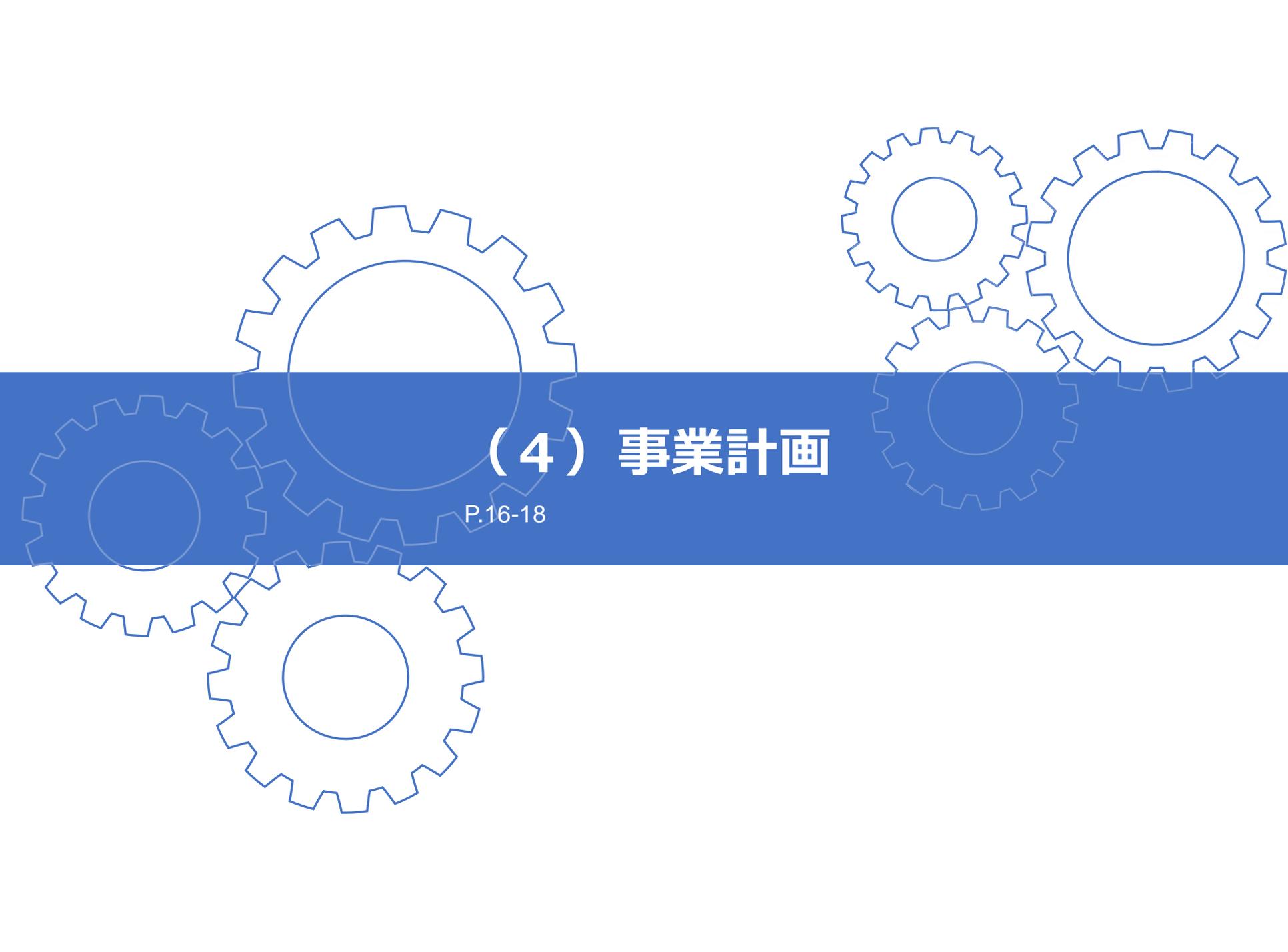
(3) 競争力の源泉

競争優位性：年齢構成のピラミッド化

2021年4月に創業以来最多の**100名の新卒技術者**を迎え入れ、当社の年齢構成はピラミッド化し適正形状を維持。**30歳未満の技術者の割合が23年度 38.8% ⇒ 24年度 42.2%とさらに増加傾向**でベテラン層の高年代も一定程度確保、日本における**若手の増員は少子高齢化社会でも「技術伝承」と「労働力」を維持する基盤構築に直結**するため、収益構造を強化する重要な要素と考えております。



※ 総務省統計局「2023年 労働力調査年報 (I-B-第5表)」

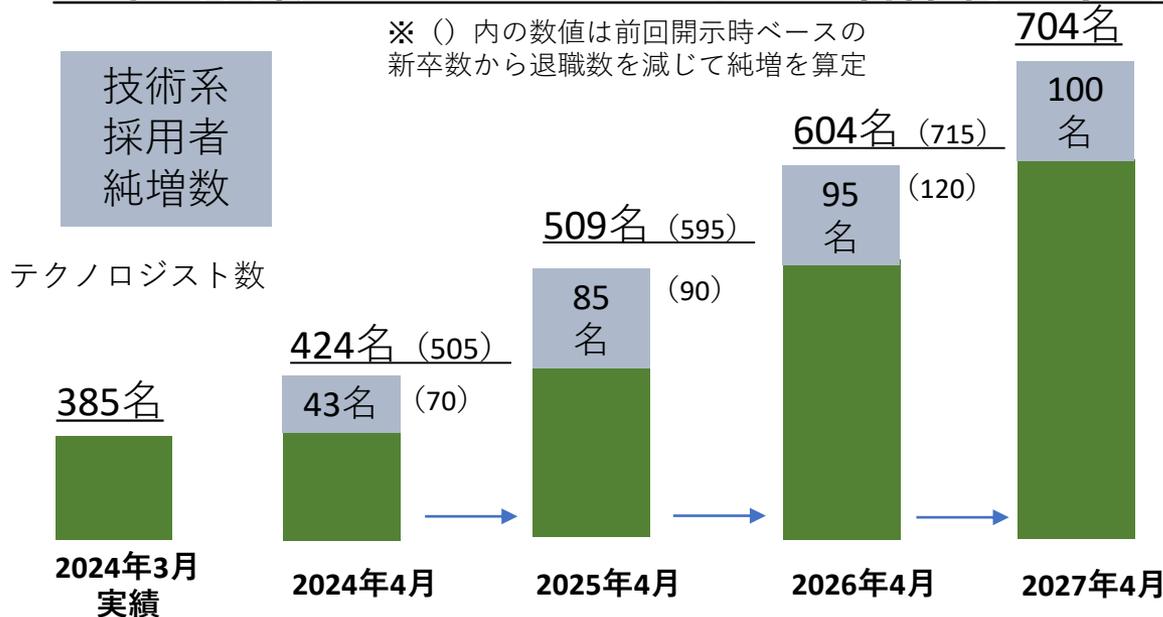
The slide features a central blue horizontal band. On the left side, a large gear is partially obscured by the band, with another gear below it. On the right side, three gears are arranged in a cluster, with one overlapping the blue band. All gears are rendered as blue outlines.

(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名体制の早期確立



同業他社間での人材獲得競争が激しく、2024年4月の新卒数は目標には至れませんでした。期首時点で43名確保できました。引き続き、通年採用で取り組み、中途採用にも注力するとともに、技術力を評価した一層の昇給や待遇改善により退職者数を抑制、**700名体制**の早期実現に向けて、体制整備に努めております。

■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 (全体売上と既存事業前提)



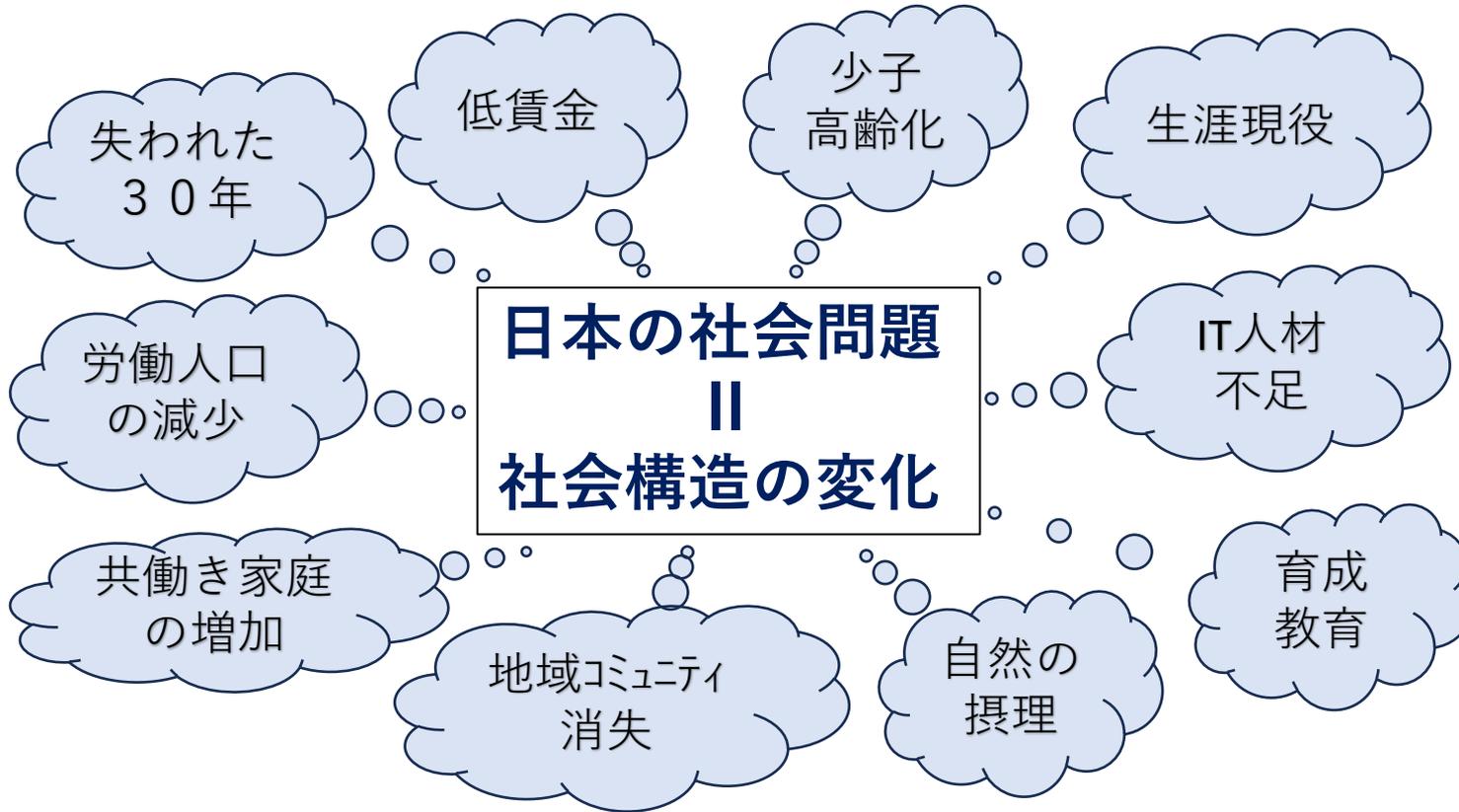
技術商社®
株式会社 ジェイテック

※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) ※ JTEC単体	稼働時間 (時間/月) ※ JTEC単体
2024.3期 (前回予想)	3,750	4,633	210	225	97%	176
実績	3,242	4,715	212	173	98.6%	175.5
2025.3期 (前回予想)	4,000	4,725	220	285	97%	176
今回予想	3,750	4,810	235	204	97%	176
2026.3期 (前回予想)	4,400	4,820	235	360	97%	176
今回予想	4,150	4,905	263	271	97%	176
2027.3期 今回予想	4,550	5,000	293	341	97%	176

- ・ 新卒入社の人員確保が計画数に達せず、全体的に計画を見直し
- ・ 早期700名体制を目指した体制整備として通年採用や離職抑制に注力
- ・ 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
- ・ **新卒の占める割合が高まるため**派遣単価の伸び率は緩やかに

(4) 事業計画 中期経営計画 (まなクル)



まなクルとは、このような問題と時代の変化に対応する
解決するための

リスクリングビジネス
空間ビジネス を展開中

(4) 事業計画 中期経営計画 (まなクル)

新規事業 "まなクル" 本格ビジネス化に向け始動
初期投資は完了、開始時期よりハローワークと連携した求職者支援に注力

B to C

求職者支援



職業訓練

国からの奨励金

転職・就職支援
スキル教育

社会人・学生



スキル教育
就職支援

シニア



まなクル

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

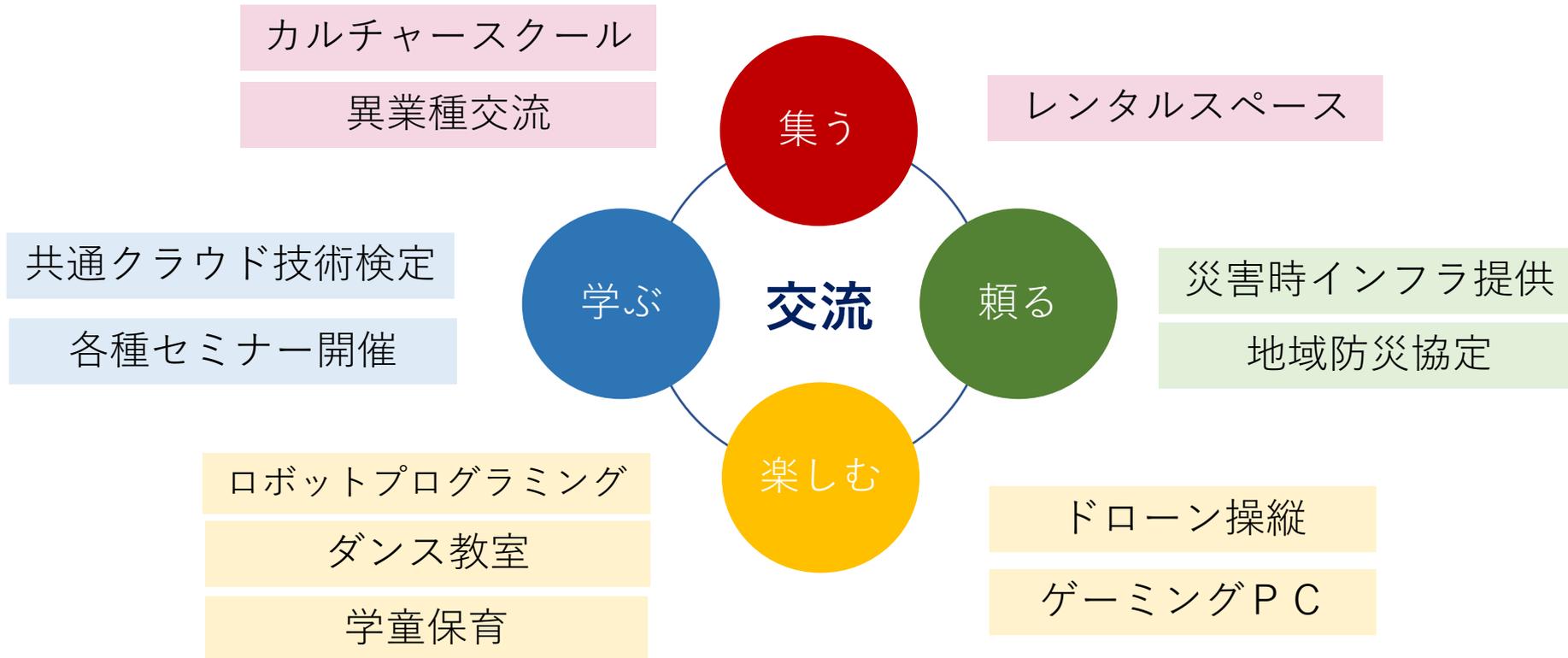
新卒研修



(4) 事業計画 中期経営計画 (まなクル)

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**



(4) 事業計画 中期経営計画 (まなクル)

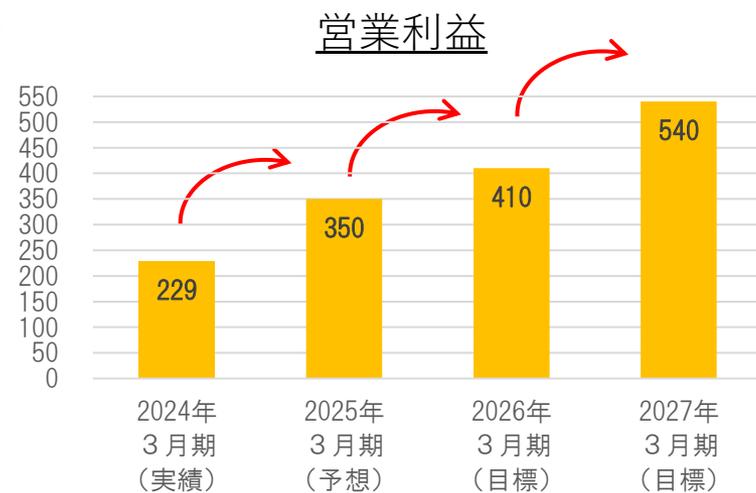
現在の展開状況 (店舗所在地)

直営店： 全国 8 拠点

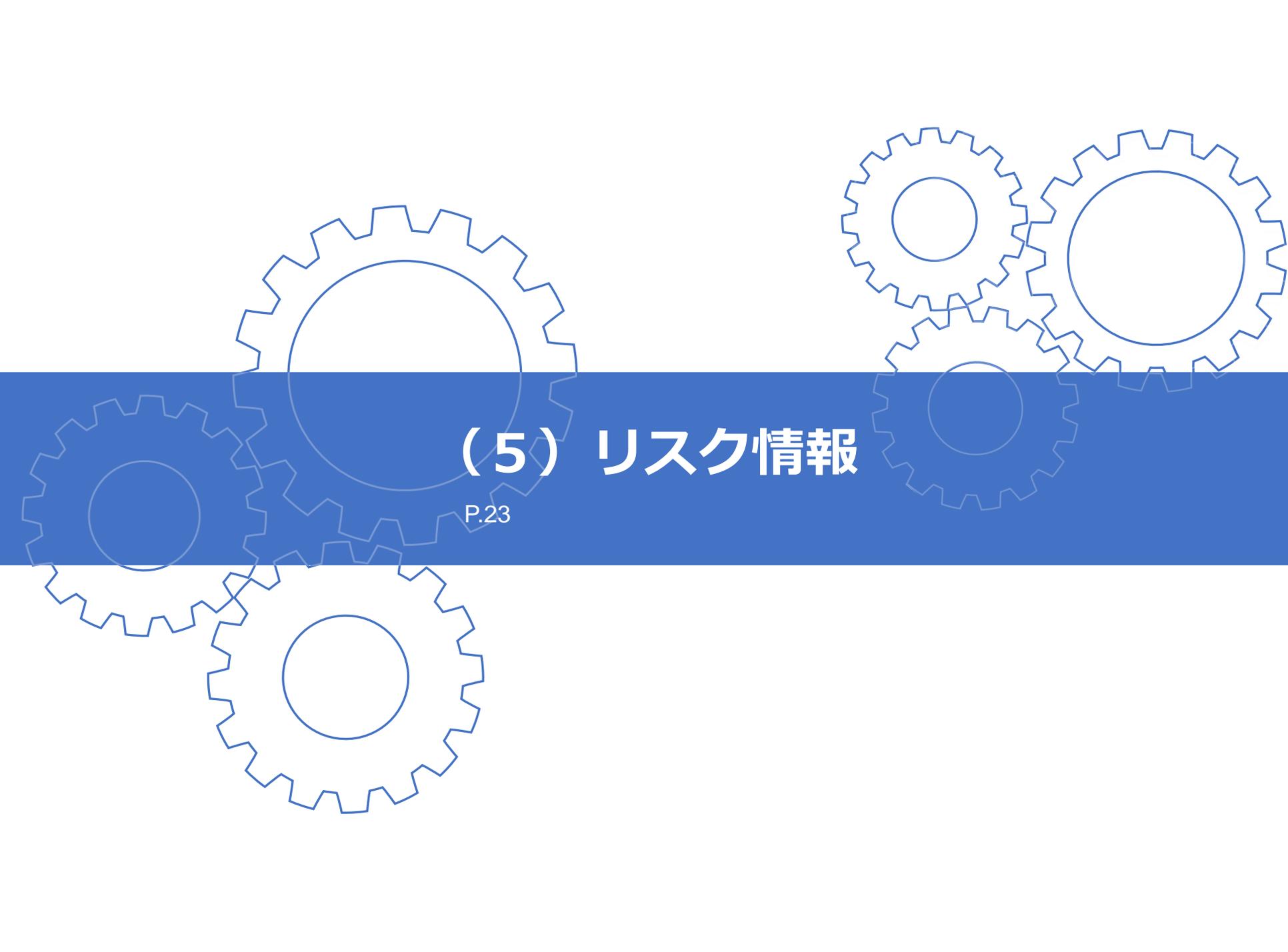


(4) 事業計画 中期経営計画

	2024年 3 月期		2025年 3 月期		2026年 3 月期		2027年 3 月期
	(前回予想)	実績	(前回目標)	(今回目標)	(前回目標)	(今回目標)	(今回目標)
売上高	3,750	3,242	4,000	3,750	4,400	4,150	4,550
営業利益	310	229	400	350	520	410	540
経常利益	310	226	400	350	520	410	540
親会社株主に帰属する 当期純利益	170	163	220	193	286	226	297



- ・採用への注力と離職率の低下でテクノロジスト数確保、増員体制をベースに業績成長
- ・高水準な稼働状況を維持、平均単価も上昇しており、特に利益面が好調



(5) リスク情報

P.23

(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
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	世界経済社会の動向等により、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
上場維持基準 への抵触	中/中期的	中	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21.9億円）の達成、東証スタンダード市場への市場区分の変更 ※名証メイン市場への重複上場を実現し非上場化リスクは回避

その他リスクは、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

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。

※次回事業計画の更新予定：2025年6月