



株式会社ジェイテック  
平成28年3月期 決算説明会

平成28年5月26日

代表取締役社長 藤本 彰

# ジェイテックグループについて



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：2億6,111万円  
社員数：338名  
技術職知財リース事業  
(機械、電気電子、ソフトウェア)  
設立 平成8年8月16日 (今期20周年)



株式会社 ジェイテック  
アーキテクト

代表取締役 藤本 彰  
資本金：5,000万円  
社員数：166名  
技術職知財リース事業  
(建築)



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：35名  
一般派遣及びエンジニア派遣事業



株式会社 ジェイテック  
ビジネスサポート

設立：平成27年6月12日

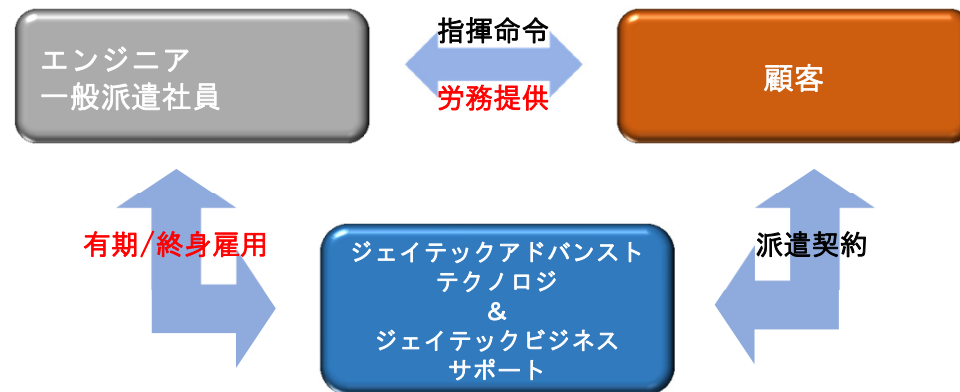
代表取締役 篠田 政司  
資本金：4,000万円  
社員数：3名 (登録者数1,522名)  
一般派遣・請負事業・介護事業・有料職業  
紹介事業

# 当社グループのメインビジネスモデル

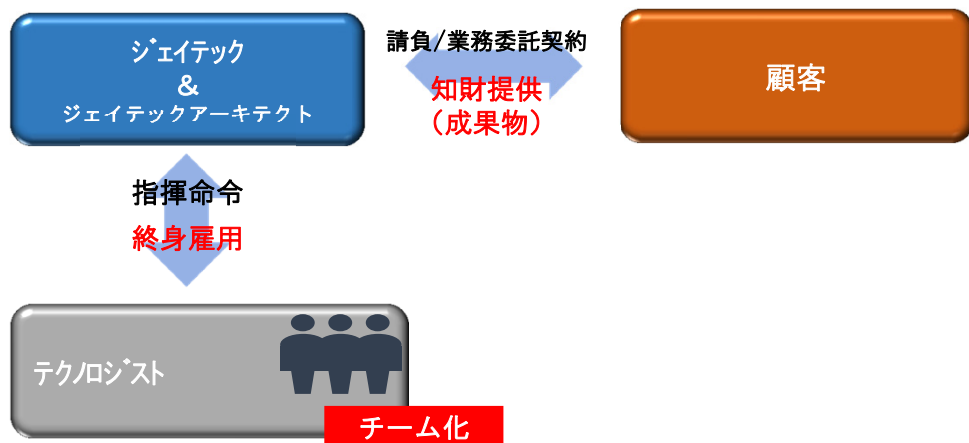
## 技術職知財リース事業（派遣）



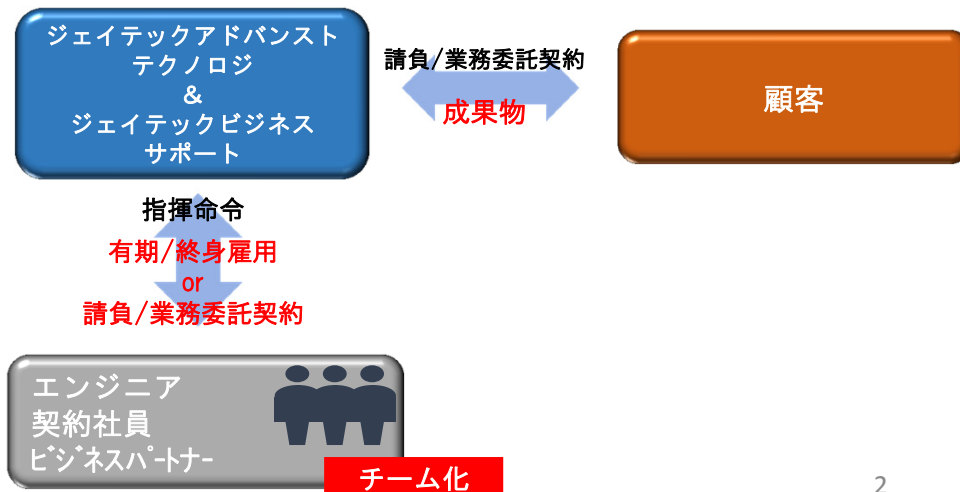
## 一般派遣及びエンジニア派遣事業（派遣）



## 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（請負/業務委託）



# 目次

## 1) 平成28年3月期の業績

連結損益計算書（累計期間）  
連結損益計算書（会計期間）  
業種別売上構成（連結）  
売上上位の顧客企業（連結）  
要員構成（連結）  
要因分析（単体）  
連結貸借対照表  
連結キャッシュフロー計算書

## 2) 平成28年3月期の状況

技術者派遣業界の事業環境  
派遣法改正について  
新規受注状況について  
配当について

## 3) 経営理念の実践

経営理念  
経営理念の施策  
新たな人材ビジネスへの挑戦

## 4) 中期経営計画（H29年3月期～H31年3月期）

中期経営計画の基本目標  
中期経営計画の業績目標

## 1) 平成28年3月期の業績

# 連結損益計算書（累計期間）

◆売上高：前年同期比 0.2% 増加  
 ◆営業利益：前年同期比 8.2% 減少

◆販管費：前年同期比11.9%増加  
 （業務領域の拡大）

|                 | 平成27年3月期 |       |        | 平成28年3月期 |       |        |
|-----------------|----------|-------|--------|----------|-------|--------|
|                 |          | 構成比   | 対前年同期比 |          | 構成比   | 対前年同期比 |
| 売上高             | 3,348    | 100.0 | △ 1.7  | 3,356    | 100.0 | 0.2    |
| 売上原価            | 2,602    | 77.7  | △ 0.9  | 2,538    | 75.6  | △ 2.5  |
| 売上総利益           | 746      | 22.3  | △ 4.3  | 818      | 24.4  | 9.7    |
| 販管費             | 666      | 19.9  | △ 2.6  | 745      | 22.2  | 11.9   |
| 営業利益            | 79       | 2.4   | △ 16.7 | 73       | 2.2   | △ 8.2  |
| 経常利益            | 78       | 2.3   | △ 17.6 | 76       | 2.3   | △ 2.4  |
| 税金等調整前当期純利益     | 78       | 2.3   | △ 13.5 | 76       | 2.3   | △ 2.4  |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 57       | 1.7   | △ 10.9 | 47       | 1.4   | △ 18.9 |

（単位：百万円，%）

# 連結損益計算書（会計期間）

- ◆ 四半期ごとの売上高は期末に向け増加
- ◆ 新卒研修費用等により第1四半期は純損益マイナスとなったが、前期よりマイナス額が縮小し、第2四半期で解消

| 平成 27 年 3 月 期   |         |       |         |       |         |       |         |       |
|-----------------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|
|                 | 第 1 四半期 |       | 第 2 四半期 |       | 第 3 四半期 |       | 第 4 四半期 |       |
|                 |         | 構成比   |         | 構成比   |         | 構成比   |         | 構成比   |
| 売上高             | 827     | 100%  | 817     | 100%  | 845     | 100%  | 857     | 100%  |
| 売上原価            | 689     | 83.2% | 638     | 78.2% | 638     | 75.4% | 636     | 74.2% |
| 売上総利益           | 138     | 16.8% | 178     | 21.8% | 207     | 24.6% | 220     | 25.8% |
| 販管費             | 183     | 22.2% | 161     | 19.7% | 169     | 20.0% | 152     | 17.7% |
| 営業利益            | △45     | -     | 17      | 2.1%  | 38      | 4.5%  | 68      | 8.0%  |
| 経常利益            | △45     | -     | 17      | 2.1%  | 37      | 4.5%  | 68      | 8.0%  |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | △60     | -     | 21      | 2.6%  | 42      | 5.0%  | 55      | 6.4%  |
| 平成 28 年 3 月 期   |         |       |         |       |         |       |         |       |
|                 | 第 1 四半期 |       | 第 2 四半期 |       | 第 3 四半期 |       | 第 4 四半期 |       |
|                 |         | 構成比   |         | 構成比   |         | 構成比   |         | 構成比   |
| 売上高             | 805     | 100%  | 823     | 100%  | 838     | 100%  | 889     | 100%  |
| 売上原価            | 613     | 76.2% | 623     | 75.8% | 650     | 77.7% | 650     | 73.1% |
| 売上総利益           | 191     | 23.8% | 199     | 24.2% | 187     | 22.3% | 239     | 26.9% |
| 販管費             | 194     | 24.1% | 183     | 22.3% | 183     | 21.9% | 183     | 20.7% |
| 営業利益            | △ 2     | -     | 15      | 1.9%  | 3       | 0.5%  | 55      | 6.3%  |
| 経常利益            | △ 2     | -     | 15      | 1.9%  | 3       | 0.4%  | 59      | 6.7%  |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | △ 20    | -     | 21      | 2.6%  | 11      | 1.4%  | 33      | 3.8%  |

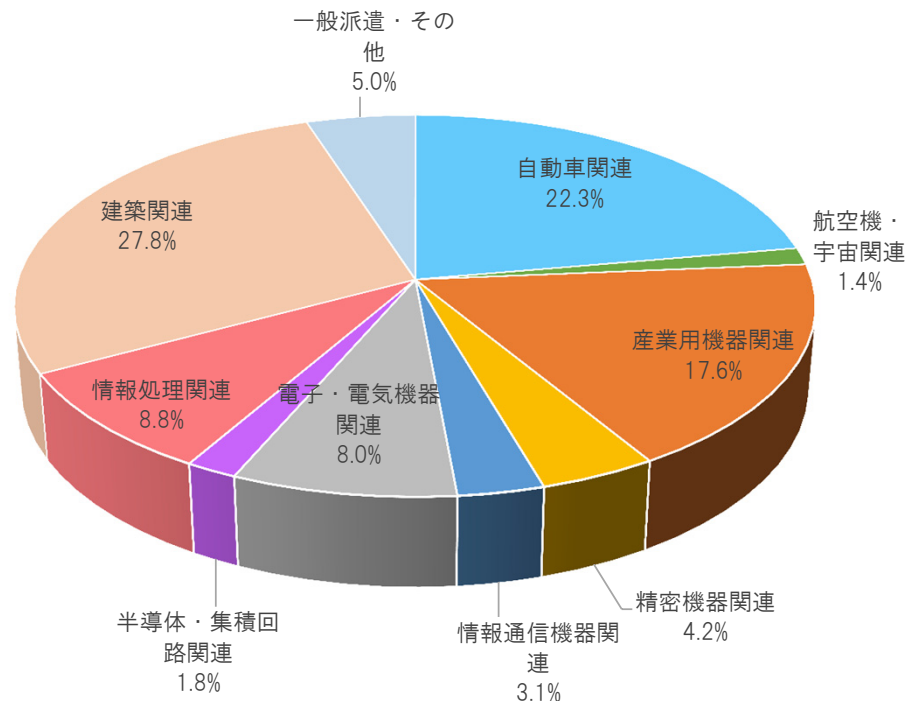
(単位：百万円)

© 2016 JTEC Corporation

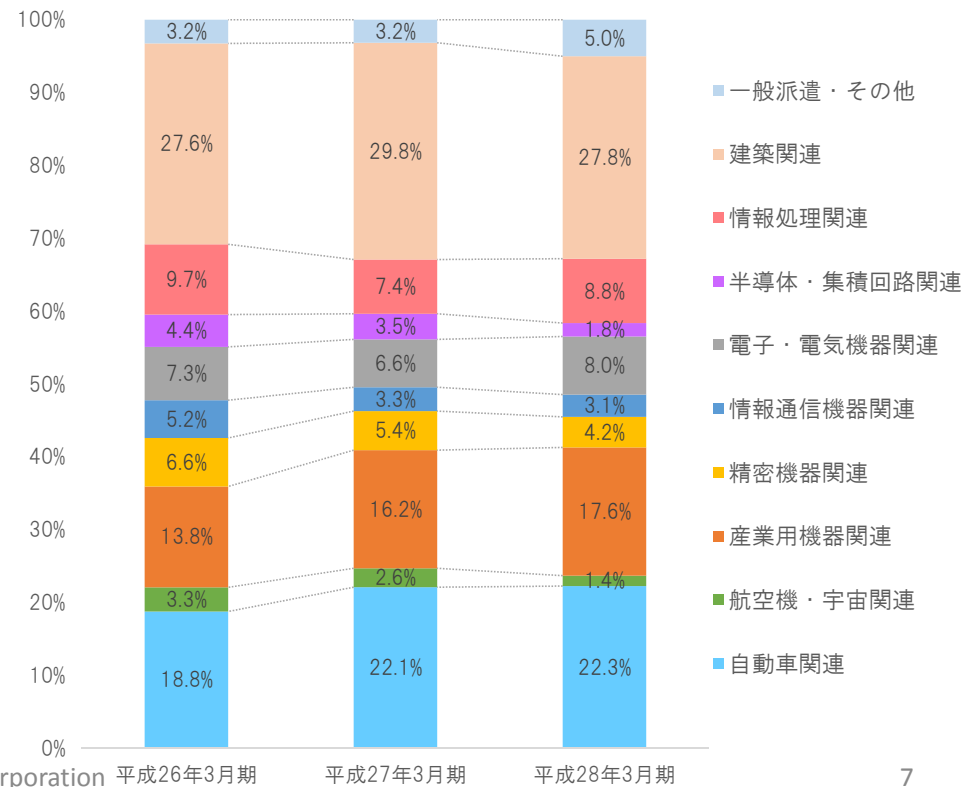
# 業種別売上構成（連結）

◆ 建築関連の売上が全体の27.8%

## ▶ 売上構成比



## ▶ 売上構成比推移





# 売上上位の顧客企業（連結）

## ▶ 今期の状況

- ・ 上位10社の顧客企業の売上はJTEC売上(連結)の約48%
- ・ 幅広い業種の顧客企業と取引
- ・ 株式一部・二部上場企業、及び優良中堅企業約170社

- ・ L I X I L
- ・ 本田技術研究所
- ・ デンソーテクノ
- ・ ヤマハ発動機
- ・ 三菱日立パワーシステムズ
- ・ パナソニック アプライアンス社
- ・ 富士通テン
- ・ 日立GEニュークリア・エナジー
- ・ 日立産業制御ソリューションズ
- ・ パナソニックプロダクションエンジニアリング

※敬称略

# 要員構成（連結）

- ◆在籍数：グループ全体でテクノロジスト約500名体制
- ◆分野比率：ソフトと建築がそれぞれ3割以上を占める

## ▶ 今期の状況

### 【在籍テクノロジスト数（連結）】

3/31付 469名  
4/1付 494名

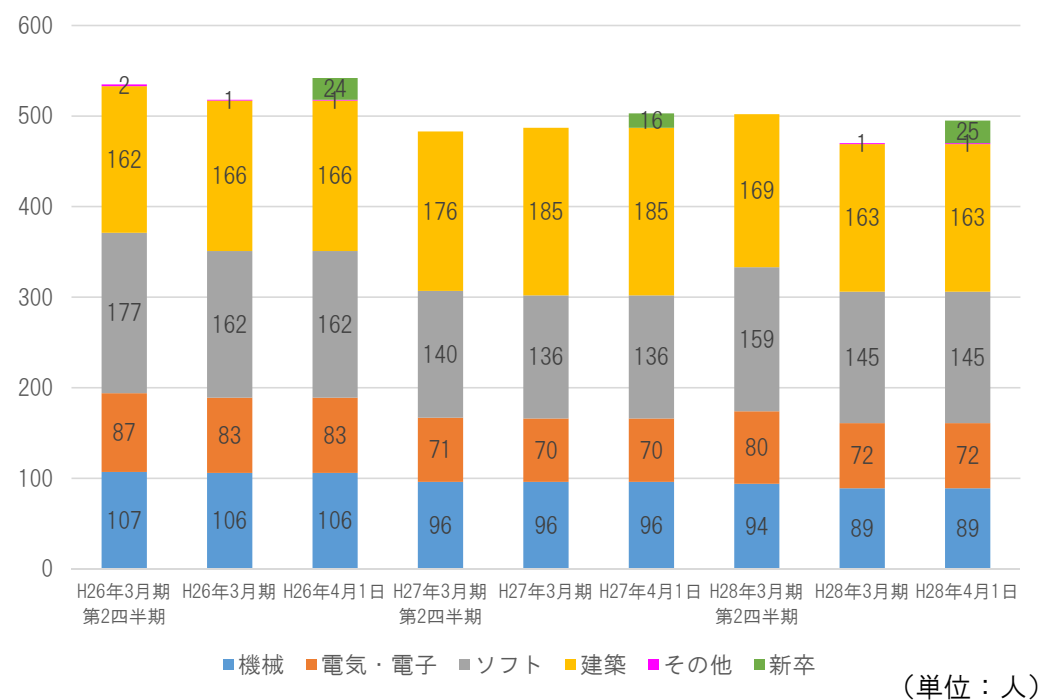
### 【新卒採用】

平成28年度 4月入社25名  
10月入社 2名

### 【分野別バランス】

各分野の割合は安定的に推移  
好調な建築分野のテクノロジストが多い

## ▶ 技術分野別テクノロジスト数推移（連結）



# 要因分析（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 販管費

# 売上高要因分析 4要素 ①テクノロジスト数（単体）

- ◆在籍数：4月入社の新卒2名を加えて284名
- ◆分野比率：ソフトウェアのテクノロジストが4割超

## ▶ 今期の状況

### 【在籍テクノロジスト数（単体）】

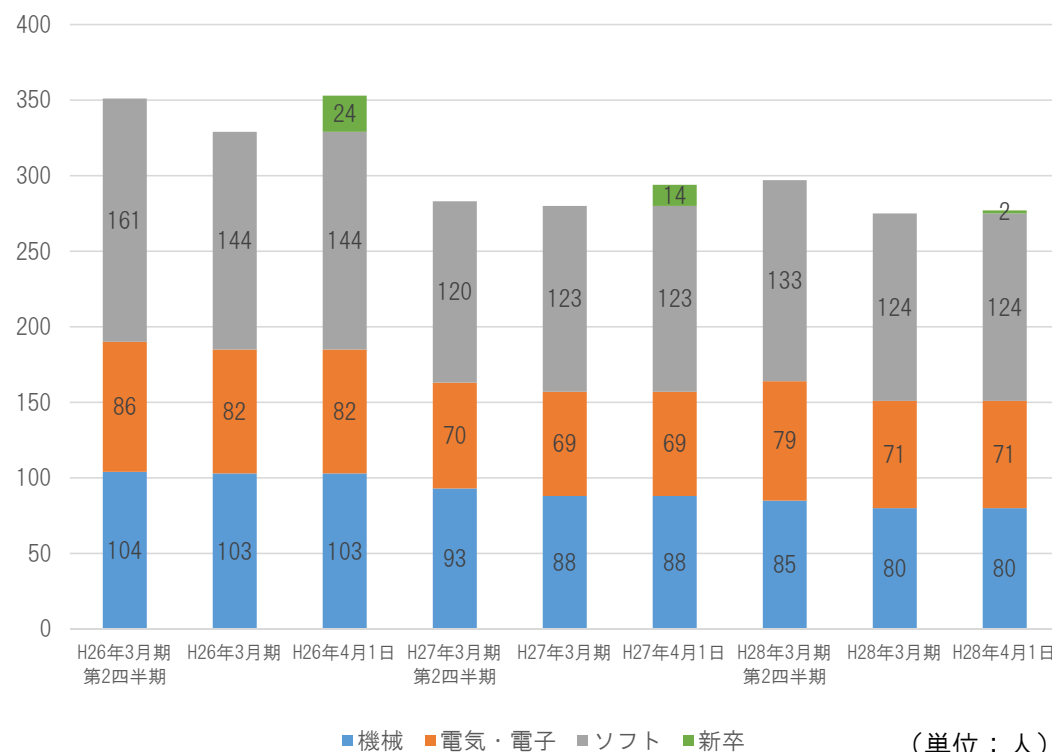
3/31付 282名

4/1付 284名

### 【新卒採用】

平成28年度 4月入社2名

## ▶ 技術分野別テクノロジスト数推移（単体）



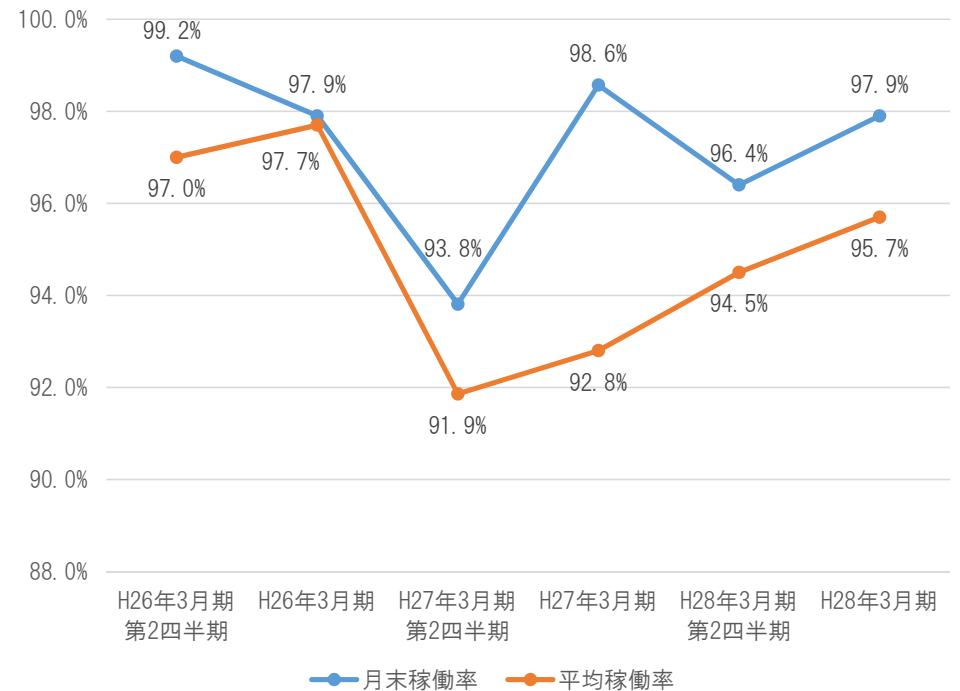
# 売上高要因分析 4要素 ②稼働率（単体）

## ◆下期に稼働率回復

### ▶ 今期の状況

- ・ 大幅な単価改定の影響で、H27年3月期第2四半期時点は一時的稼働率低下
- ・ 新卒採用（JTECグループH28年4月入社25名）
- ・ 新卒研修で上期一時的稼働率低下
- ・ H28年3月末で稼働率は98%近くまで回復

### ▶ 稼働率推移



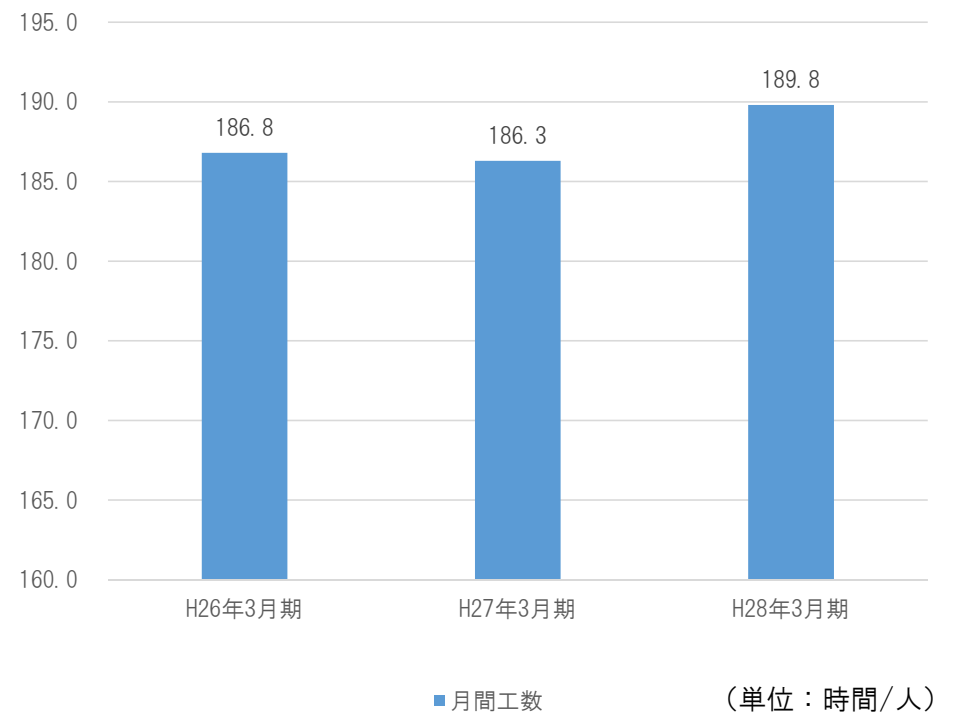
# 売上高要因分析 4要素 ③稼働時間（単体）

◆平均工数は過去2年間でほぼ横ばいに推移、今期は若干増加

## ▶ 今期の状況

- ・ 平均工数189.8時間/人
- ・ 186時間前後で推移してきたが、今期はやや増加

## ▶ 平均工数の推移



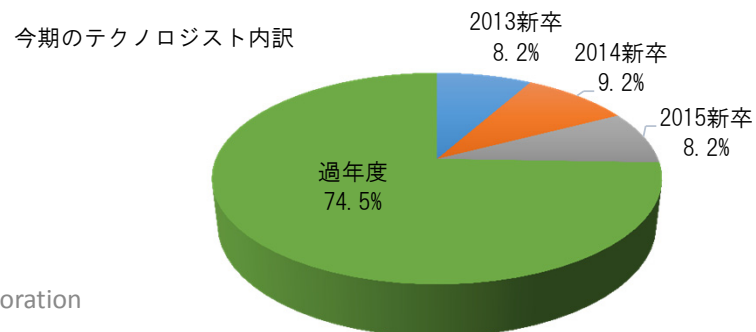
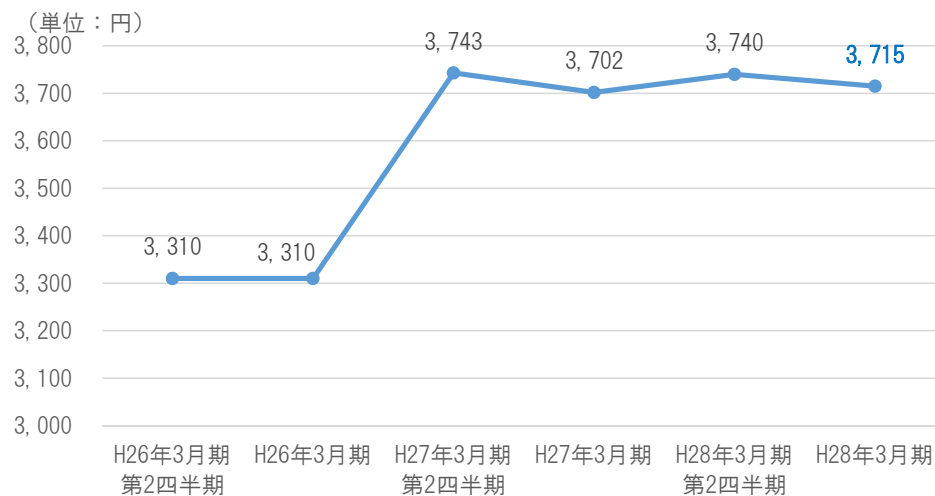
# 売上高要因分析 4要素 ④平均単価（単体）

◆平均単価は大幅な価格改定により上昇し、3,700円台で推移

## ▶ 今期の状況

- ・ 価格改定により前期から平均単価3,700円台で推移
- ・ 平成28年3月末現在で平均単価**3,715円/時間**
- ・ 若手社員（2013年～2015年新卒採用社員）の比率が約25%
- ・ 新卒テクノロジストの早期戦力化と営業施策の推進  
↓ 価格改定交渉  
↓ 戦略的ローテーション  
平均単価の押し上げに寄与

## ▶ 平均単価の推移



# 利益要因分析 2要素 ①売上原価（単体）

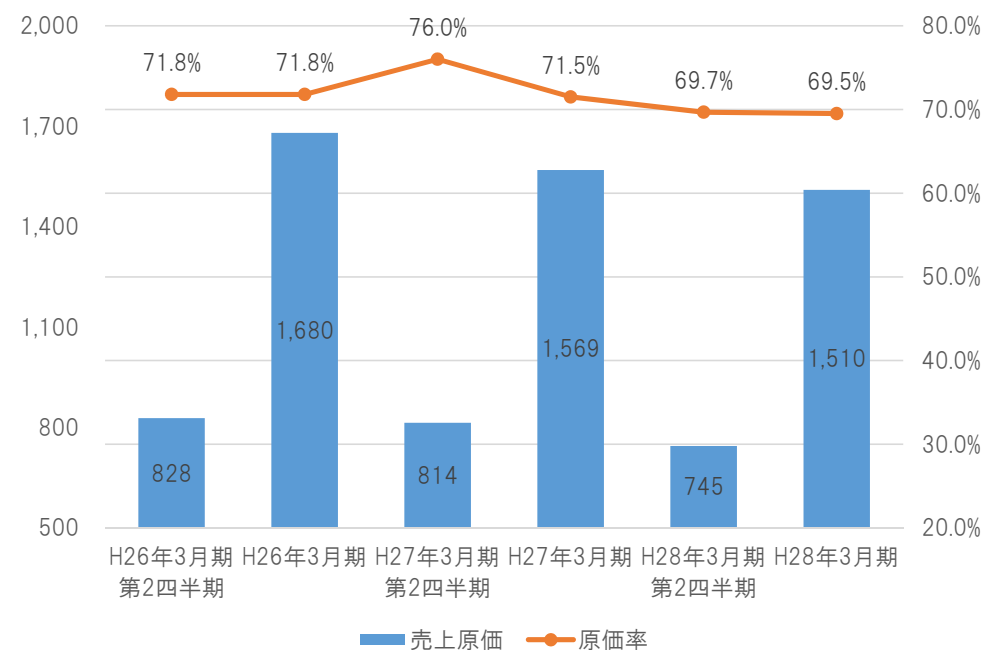
## ◆売上原価及び原価率は低減傾向

### ▶ 今期の状況

- ・ 例年新卒に対する研修費用及び人件費が増えるため、上期に原価率が上がる傾向

### ▶ 売上原価の推移

(単位：百万円)





# 利益要因分析 2要素 ②販管費（単体）

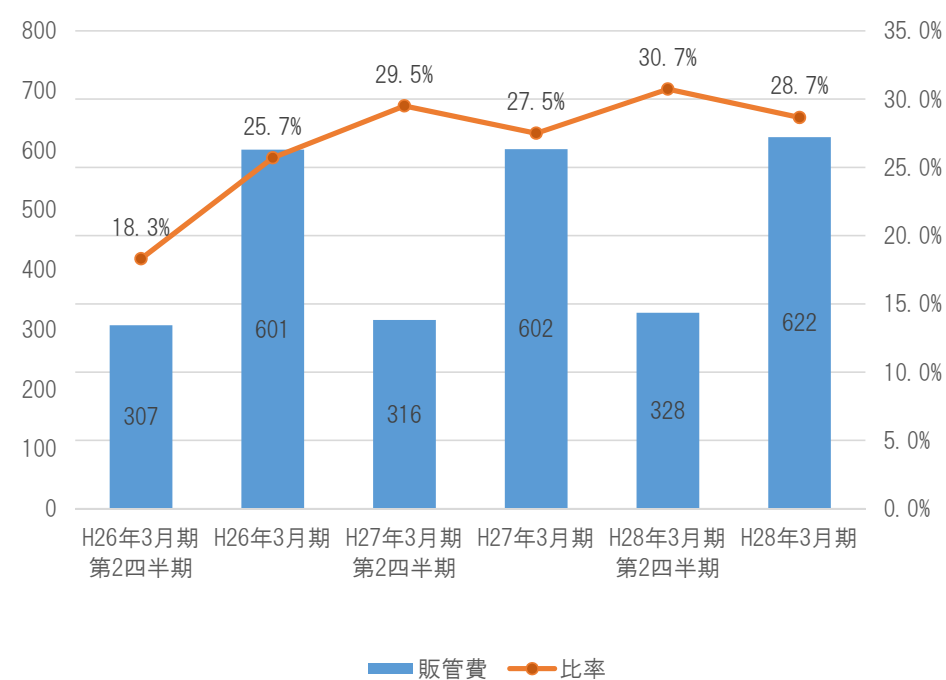
◆販管費率は前年比1.2ポイント増加

## ▶ 今期の状況

- ・ H26年下期以降販管費の比率上昇傾向
- ・ 採用広告費及び間接人員の人件費増加が主な要因

## ▶ 販管費の推移

（単位：百万円）



# 連結貸借対照表

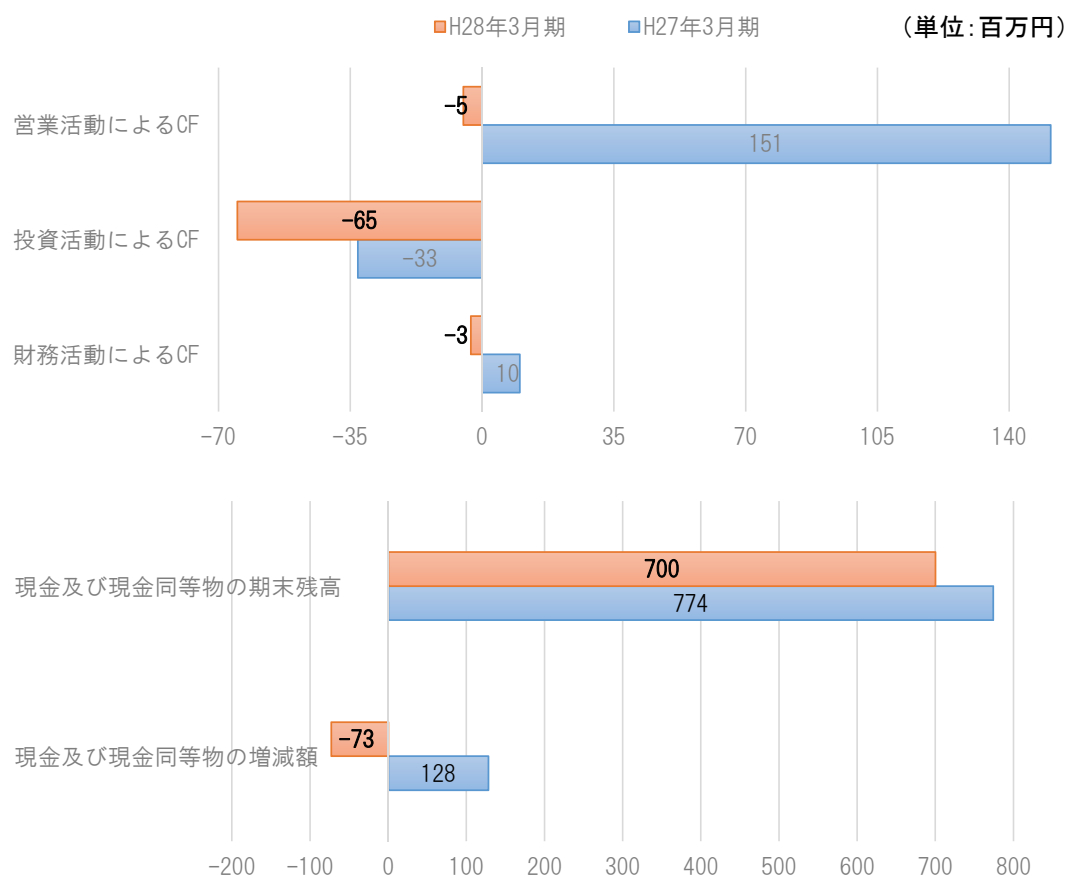
◆純資産：前年同期比約49百万円増加

| 科目       | 平成27年<br>3月期 | 平成28年<br>3月期 | 増減額 | 要因        |
|----------|--------------|--------------|-----|-----------|
| 流動資産     | 1,279        | 1,224        | △55 | 現金及び預金の減少 |
| 有形固定資産   | 21           | 18           | △3  |           |
| 無形固定資産   | 5            | 58           | 53  | のれん       |
| 投資その他の資産 | 102          | 104          | 2   |           |
| 資産合計     | 1,407        | 1,405        | △2  |           |
| 流動負債     | 632          | 574          | △58 | 未払消費税等の減少 |
| 固定負債     | 129          | 134          | 5   |           |
| 純資産      | 646          | 695          | 49  | 当期利益の計上   |
| 負債純資産合計  | 1,407        | 1,405        | △2  |           |

(単位：百万円)

# 連結キャッシュフロー計算書

## ◆営業CF 前年同期比156百万円の減少



税金等調整前当期純利益：76百万円  
 未払消費税等の減少額：77百万円  
 法人税等の支払額：26百万円

事業譲受による支出：62百万円

短期借入金の増加：6百万円  
 配当金の支払：8百万円

## 2) 平成28年3月期の状況

# 技術者派遣業界の事業環境

- ◆円安・原油安の効果による大手メーカーの業績回復
- ◆自動車関連企業の開発投資増大による受注増加
- ◆東京オリンピック開催に向けた経済効果
- ◆派遣法の改正
- ◆技術系人材取り合いの激化

# 改正労働者派遣法について（2015年9月30日より施行）

## 事業規制の強化

特定労働者派遣事業（届出制）、一般労働者派遣事業の区別を廃止（許可制）

- ・労働者派遣事業に一本化し許可制とする。（許可基準を満たす必要あり）
- ・行政監視の強化、悪質な事業者の排除

当社は許可制への移行手続きを進めており、7月1日に取得予定

## 派遣可能期間制限

現行の専門26業務及び業務単位での期間制限はわかりにくい事などから撤廃

- ・派遣労働者個人単位の期間制限（3年を上限）
- ・派遣先の事業所単位の期間制限（3年を上限）
- ・無期雇用の派遣労働者は例外として派遣可能期間制限を適用しない

当社技術者（テクノロジスト）は無期雇用のため、影響なし

## 派遣労働者の均衡待遇の確保、キャリアアップ推進

派遣労働者の雇用安定と処遇改善を推進

- ・派遣労働者の均衡待遇の推進に向けた配慮義務や説明義務
- ・派遣元、派遣先事業者それぞれにキャリアアップ措置を義務づけ

当社は引き続き技術者（テクノロジスト）のキャリアアップ及び処遇向上を推進します

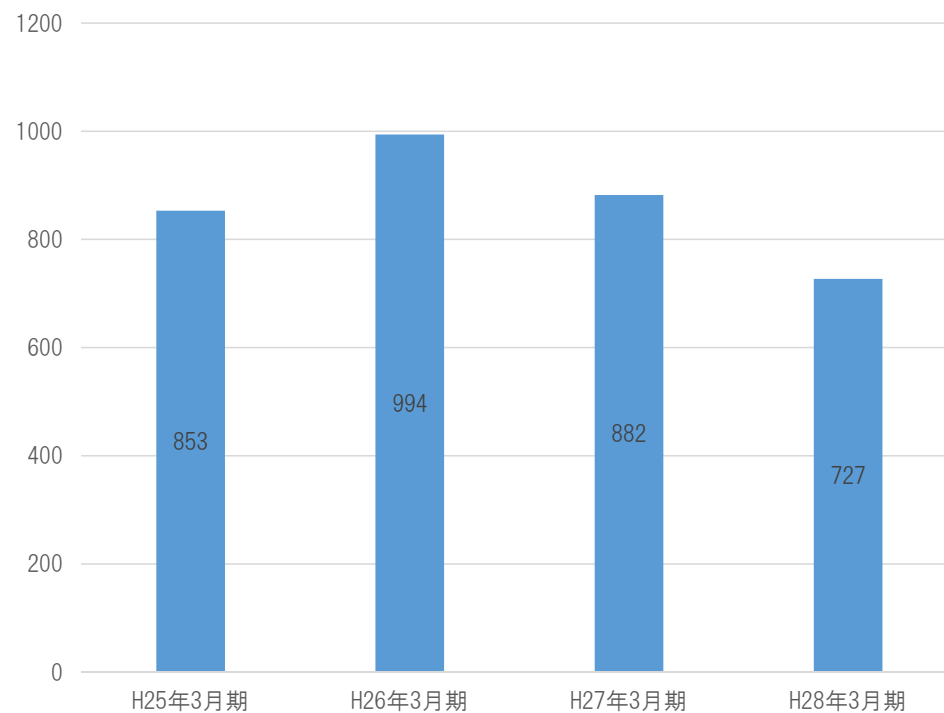
# 新規受注状況について

◆営業力を新ビジネスへの開拓に振り分けたため、新規受注獲得数は減少

## ▶ 今期の状況

- ・ 新規受注獲得件数は前年比約17%減
- ・ 既存分野の受注獲得にかかる営業活動力・時間を新しいビジネスへの開拓に振り分けた

## ▶ 新規受注獲得数



# 配当について

- ◆平成28年3月期の期末配当は1株当たり1円として定時株主総会に提案
- ◆平成29年3月期の期末配当は現時点で1株当たり1円を予定しているが、株主優待も含め、今期の業績を勘案

|              | 配当金 | 配当性向（連結） | 純資産配当率（連結） |
|--------------|-----|----------|------------|
| 平成27年3月期     | 1円  | 14.6%    | 1.4%       |
| 平成28年3月期     | 1円  | 18.1%    | 1.3%       |
| 平成29年3月期（予定） | 1円  | 13.1%    | —          |

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



### 3) 経営理念の実践

# 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

# 経営理念の施策

1、「グルくる<sup>®</sup>」の開発・販売

2、業務領域の拡大

3、新たな人材ビジネスへの挑戦

# 1、「ぐるくる®」の開発・販売

## ▶ 今期の状況

「ぐるくる」＝多言語対応注文支援システム

- ① 見やすいインターフェースにリニューアル
- ② 特許取得、市場反響に手応え
- ③ 展示会に出展、注目を集めた
- ④ 代理店募集・導入促進
- ⑤ 今後の施策



店舗経営者の悩みを解消！



外国人の方への接客が難しい…

人手が足りない…



「ぐるくる」を導入！



13言語対応のメニュー表示！

お客さまの端末から注文可能！



お客さまもお店側もスムーズ！

# 1、「ぐるくる®」の開発・販売

## ① 見やすいインターフェースにリニューアル

ぐるくる® 居酒屋ジェイ様 管理画面 居酒屋ジェイ

メニュー一覧

メニューの設定を行います。

新規登録
条件で検索する
条件をクリア
ダウンロード
20 件表示
 33件 1/2
1

| ジャンル名 | メニュー名                | 金額<br>▲▼             | 提供可否<br>ステータス | 写真 | 並び  | QR     |
|-------|----------------------|----------------------|---------------|----|-----|--------|
| ...   | <input type="text"/> | <input type="text"/> | ...           |    |     |        |
| 刺身    | 刺身5種盛り合わせ            | 1,389                | 可有効           |    | ▼   | QR NFC |
| 刺身    | マグロ刺身                | 680                  | 売り切れ有効        |    | ^ ▼ | QR NFC |
| 刺身    | サーモン刺身               | 580                  | 可有効           |    | ^ ▼ | QR NFC |
| 刺身    | たこぶつ                 | 480                  | 可有効           |    | ^ ▼ | QR NFC |
| 揚げ物   | ポテトフライ               | 380                  | 可有効           |    | ^ ▼ | QR NFC |

TOP > Category List > Menu List

Sashimi ▼

**Sashimi Assortment (5 varieties)**



5 varieties of slice...

1,058Yen

Select

**Tuna Sashimi**



fresh slices of raw ...

734Yen

Select

**Salmon Sashimi**



Fatty tuna of Alaska...

626Yen

Select



# 1、「ぐるくる®」の開発・販売

## ② 特許取得、市場反響に手応え

株式会社ジェイテック、注文支援システムの特許を取得  
～インバウンド対策ツール「ぐるくる」の先進性が認められる～

### 【概要】

特許番号： 第 5 8 6 3 9 9 9 号

発明の名称： 注文管理装置および注文管理方法

特許登録日： 2016年1月8日

### 【特徴】

- ・ NFCなどのICタグ、またはQRコードなどの二次元コードを用いて、顧客所有のスマートフォンなどの携帯端末から注文できる
- ・ 専用端末や専用アプリケーションの事前インストール不要

四季報

ONLINE

キーワード/証券コード/会社名を入力してください

四季報検索

お知らせ | 高機能チャートをリニューアルしました

Research

トップ

マーケット

ランキング

IPO

株式AtoZ

新着

連載

四季報速報

予想更新一覧

適時開示

投資入門

反響

〈実況中継〉きよの動意株

## ジェイテックがS高気配、「ぐるくる」の特許取得を材料視

2016年02月03日

ツイート | ブックマーク 0

URLをメールで送る

印刷

ジャスダックのジェイテック（2479）が急伸。買い気配で始まり、9時47分に前日比50円ストップ高となる248円でいったん取引が成立。10時42分現在、同水準での買い気配となっている。同社は主力の技術者派遣事業に加え、ソフトウェアの自社開発などを手掛ける。2日引け後、多言語注文支援システム「ぐるくる」について特許を取得したと発表したことが材料視された。



05/19 15:00 時点 **216円** 前日比 +11 (+5.37%)

年初来高値 **448.0** (16/02/08)  
年初来安値 **178.0** (16/01/21)

この特許取得は、ICタグやQRコードなどを用いて顧客がスマートフォンなどの携帯端末から注文できる注文管理装置および方法を独自に開発したことによるもの。飲食店のテーブルに備え付けの端末を介するといった従来のシステムと異なり、専用プログラムを必要としない。このため顧客にとって使い勝手が良いことに加え、店舗側にとってもコストを低減できるメリットがあるという。

# 1、「グルくる®」の開発・販売

## ③ 展示会に出展、注目を集めた

### HCJ2016 外客対応・対策 EXPO インタビュー



株式会社 ジェイテック  
株式会社 ジェイテック

ジェイテック

ブース番号 6-S26

#### 見どころ情報

初期導入費用0円！お客様のスマートフォンから注文ができます！

「グルくる」はお客様のスマートフォンで注文ができ、13言語のネイティブ翻訳をご用意しているシステムです。こちらを使っていただくことで、飲食店での訪日観光客への対応や、土産店などの小売店で商品の詳細情報参照が簡単にできます。ホテルのルームサービスや施設案内、観光施設の多言語ガイドとしても効果が期待できます。

「グルくる」はWEB上で動作するため、事前にアプリをインストールしていただく必要もございません。専用機器も必要ない為、初期導入費用0円で導入可能です。

#### 出展製品

多言語注文支援システム「グルくる」

# 1、「ぐるくる®」の開発・販売

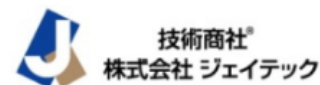
## ④ 代理店募集・導入促進

- ・ 代理店18社、北は北海道、南は福岡県
- ・ 鎌倉商店街での試験導入を実施、老舗日本料理店で正式導入（平成28年1月21日契約）
- ・ 販売拡大に向け、キャンペーンを開催し、11店舗と契約済み
- ・ 平成28年5月10日、大阪市商店会総連盟と協賛企業に締結  
310の商店会、11,000の会員を紹介
- ・ 平成28年5月現在、引き合い15件

ジェイテックは「ぐるくる」の事業展開に関して大阪市商連と協賛企業の協定を締結

2016/5/10 15:55:33

株式投資ニュース



「ぐるくる」は株式会社ジェイテックの登録商標です。

■大阪市商連は会員である310の商店会と11,000の会員を紹介

[ジェイテック<2479> \(JQS\)](#)は、4月1日より、多言語対応注文支援システム「ぐるくる」の事業展開に関して、大阪市商店会総連盟(以下「大阪市商連」)と協賛企業の協定を締結した。

当社は、大阪市商連の会員に会員価格で「ぐるくる」のサービスを提供する一方で、大阪市商連は、会員である310の商店会と11,000の会員を当社に紹介すること、さらに、大阪市商連のホームページや、事業パンフレットなどの媒体に「ぐるくる」のPR掲載、そのほかのPR活動に必要な協力などを行うことになっている。

今回の協賛締結により、当社は大阪市商連とともに、商都大阪の商店街を中心に、関西エリアにも「ぐるくる」の導入促進と認知度アップに注力することで、首都圏以外の販売拡大につなげる計画。



# 1、「ぐるくる<sup>®</sup>」の開発・販売

## ⑤ 今後の施策

### (A) 代理店政策により販売促進

- ・ 全国に販売網を拡大
- ・ 訪日観光客へのサービス・集客・誘客に活用できるインバウンド対策ツールとしてのアピール

### (B) 地方自治体・商店会へのアプローチ

- ・ 地域活性化につながる訪日観光客が多く集まる自治体に対してDM
- ・ 市町村の観光・産業振興予算を取りこむ
- ・ 大阪市商店会連盟の協賛企業として協業による拡販活動

### (C) 企業との連携

- ・ POSレジスターメーカー及びWEB決済企業と協業を模索中

### (D) 飲食店・物販店経営者に積極的に提案

- ・ キャンペーン開催中。鎌倉をはじめ浅草・上野・池袋で導入
- ・ メニューブックとしてご活用いただく例が増加している

## 2、業務領域の拡大

- 業務の多角化
- 選択と集中

既存

新規

新規

### ① LIXIL業務

LIXIL施工管理・設計  
部署とのさらなる協業

### ② 新規派遣先及び受託業務の開拓

新たな施工管理・設計  
部署との協業

機械・電気電子・ソフト  
開発（本業）との協業

### ③ 建設業務

建設業許可取得・宅地建物取引業  
取得による新分野開拓

一級建築士2名、二級建築士13名、  
一級施工管理技士5名、二級施工管理技士25名、  
一級土木施工管理技士、一級サッシ施工技能士、  
在籍

## 2、業務領域の拡大

- ・ 建築業務領域の拡大
- ・ 業務の多角化を行い、L社グループ依存の売上構造から脱却

### ② 新規派遣先及び受託業務の開拓

- ・ 大手ゼネコン設計部・施工  
管理部門
- ・ 製造企業プラント関連設計部・  
施工管理部門
- ・ 防衛庁関連業務

### ③ 自社建設・不動産による請負事業

- ・ 建設業許可取得による自社設計  
施工案件受注
- ・ 宅地建物取引業取得による自社  
販売物件設計施工管理案件受注

### 3、新たな人材ビジネスへの挑戦

- ① 介護・医療業界への派遣
- ② 介護施設・一般企業人事業務請負(有料職業紹介事業)
- ③ 保母・託児所等の業界への派遣参入決定
- ④ シニア人材の活用

※平成28年3月1日有料職業紹介取得

※平成28年4月1日一般派遣許可取得

### 3、新たな人材ビジネスへの挑戦

シニアテクノロジスト・シニアエンジニアのセカンドキャリアとして  
定年後も雇用し続ける企業を目指して

#### 平成28年3月期活動

- ◆イベント支援スタッフ請負
- ◆ポスティング請負
- ◆運送倉庫仕分作業
- ◆PCキッティング作業
- ◆携帯ショップ支援作業
- ◆一般企業人事業務請負
- ◆介護施設人事業務請負

※平成28年3月1日有料職業紹介取得

※平成28年4月1日一般派遣許可取得

# 3、新たな人材ビジネスへの挑戦

## ① 介護・医療業界への派遣

2016年4月1日一般派遣許可取得により、2016年4月より介護事業派遣を開始

介護施設現取引先（2016年4月現在）

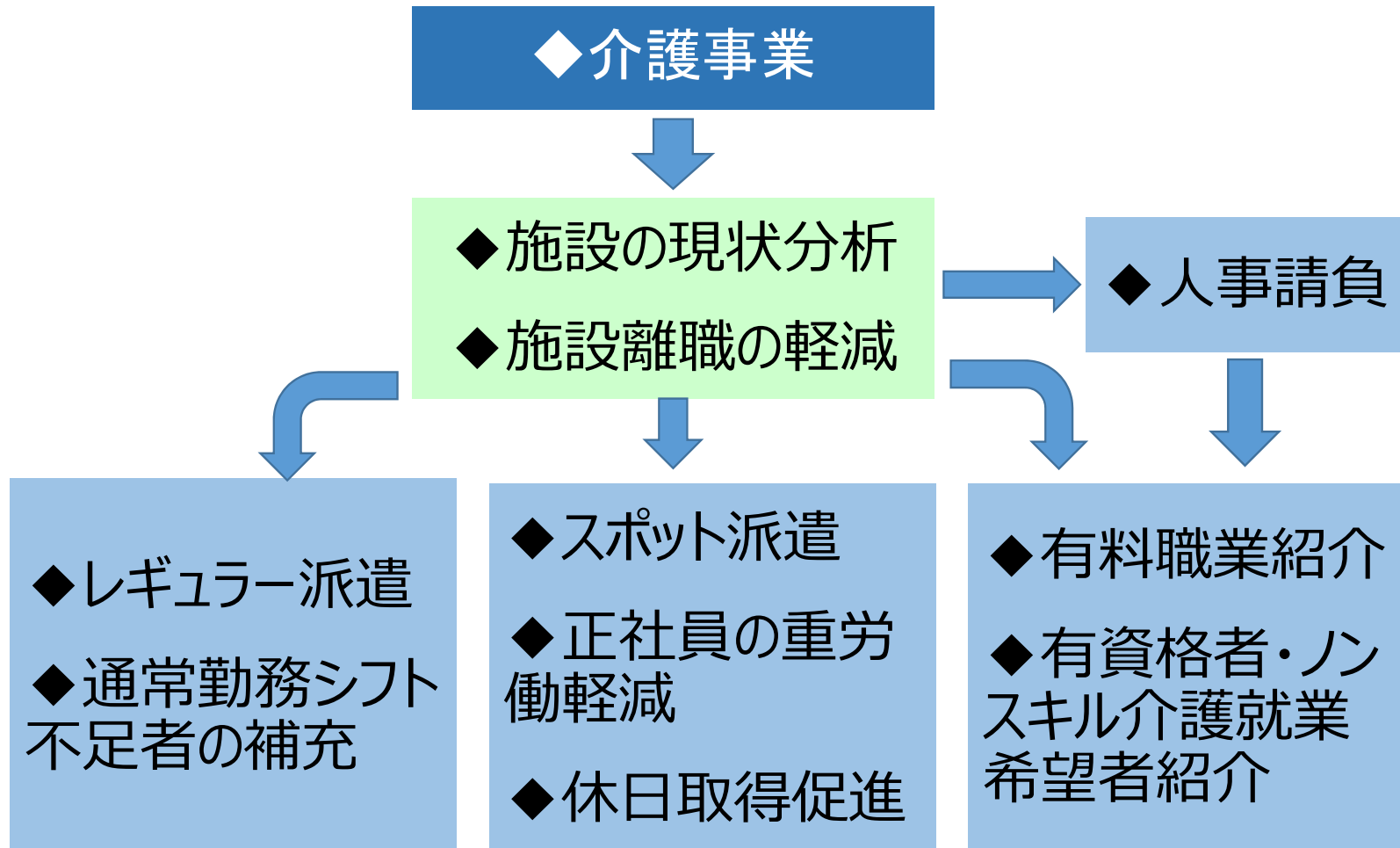
|               |      |
|---------------|------|
| ・ サービス付き高齢者住宅 | 3 施設 |
| ・ デイサービスセンター  | 1 施設 |
| ・ 特別養護老人ホーム   | 2 施設 |
| ・ 介護付有料老人ホーム  | 1 施設 |

（一般型特定施設入居者生活介護）

上記取引をスタートさせ今年度さらに取引先の拡大・  
売上増を見込む

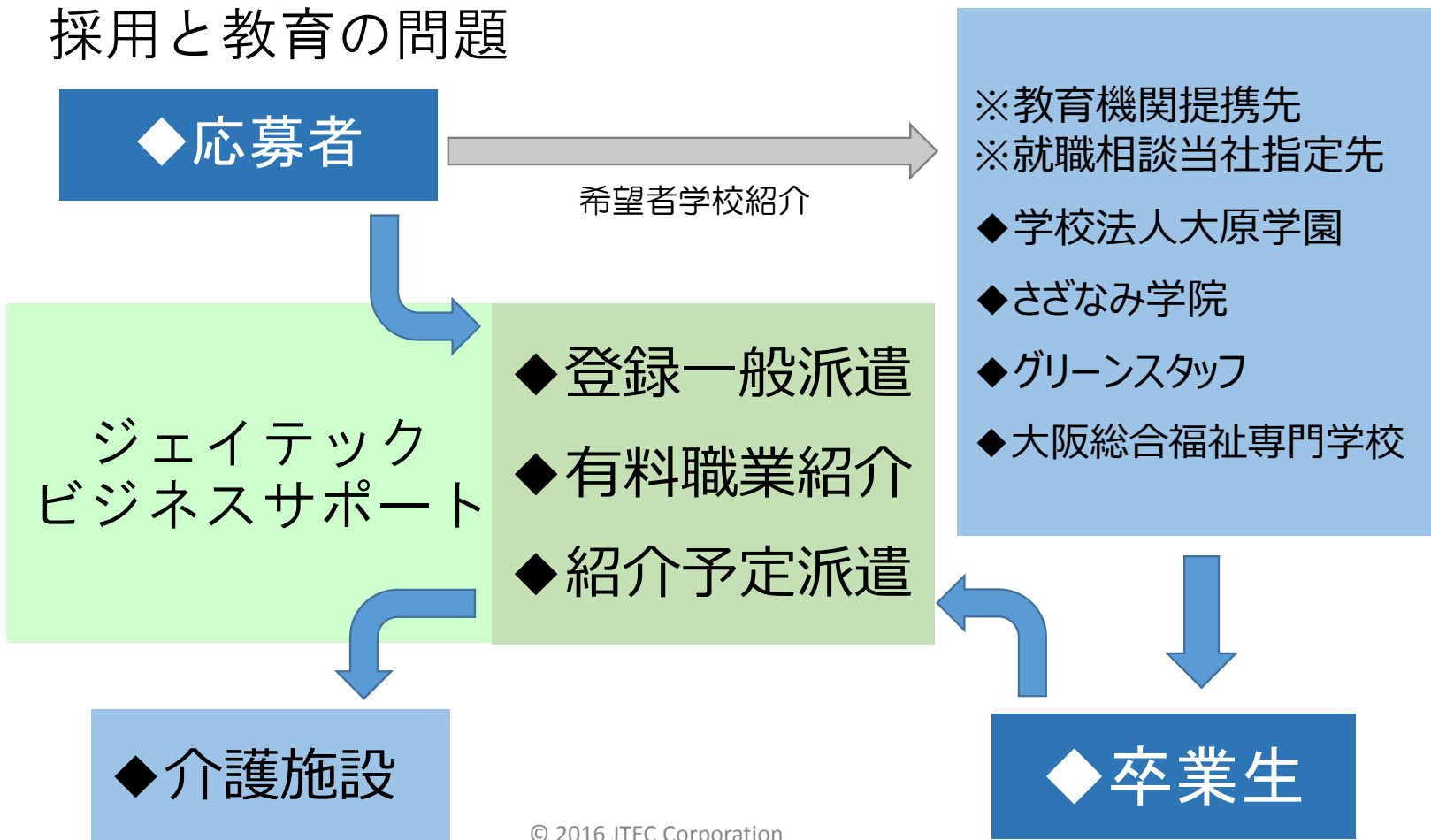
# 3、新たな人材ビジネスへの挑戦

## ① 介護・医療業界への派遣



# 3、新たな人材ビジネスへの挑戦

② 介護施設・一般企業人事業務請負(有料職業紹介事業)





# 3、新たな人材ビジネスへの挑戦

## ③ 保母・託児所等の業界への派遣参入準備

### 背景

介護や保母を展開している企業（競合、同業他社企業）も多数あるが、施設の人手不足という課題を解決できていない介護施設様の人事業務を請負い、有料職業紹介にて優秀な有資格者を提供する

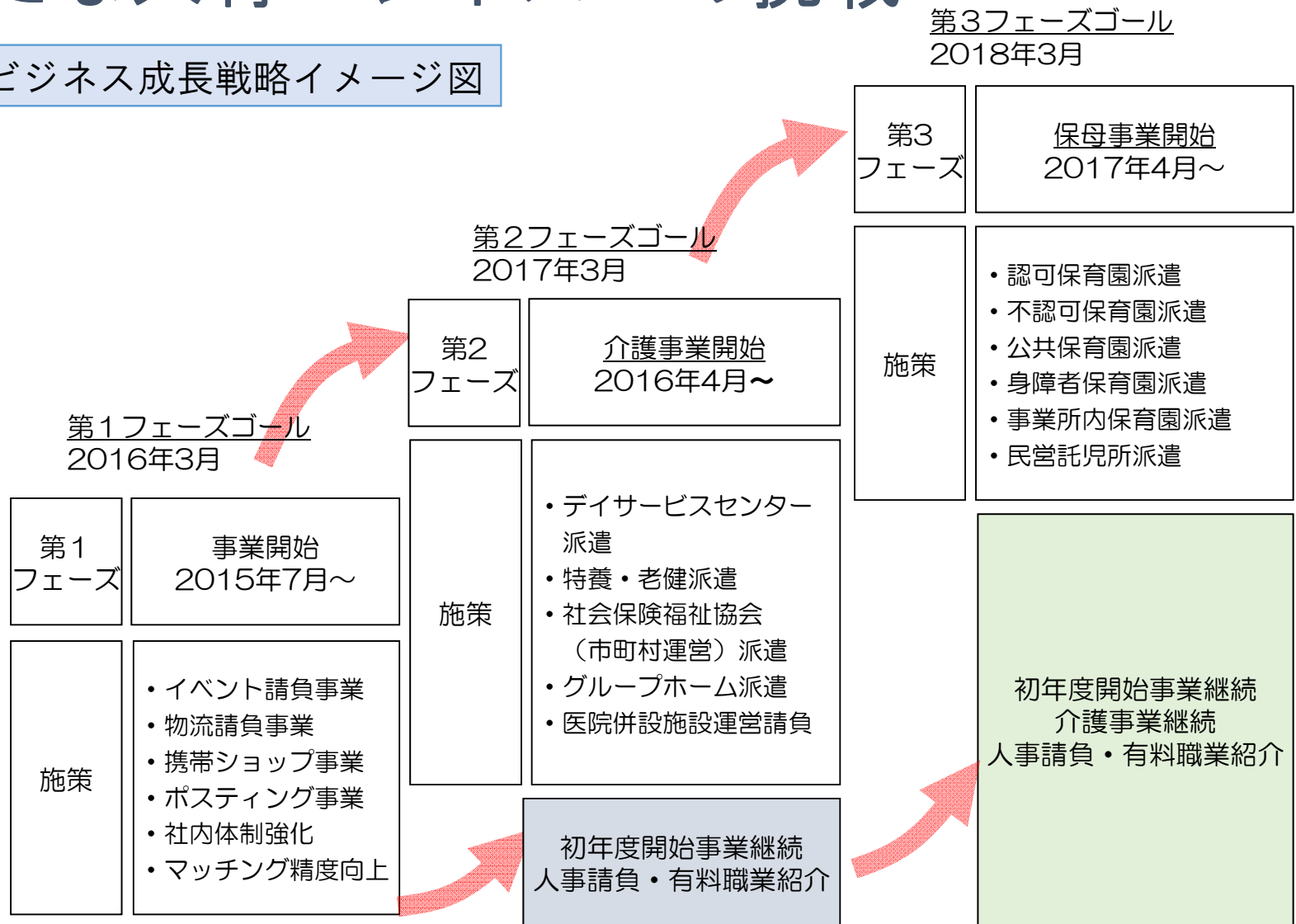
- ・ 介護事業では、市場規模2.5兆円（業界動向Search.Com）
- ・ 保母事業に係る保育事業全体ではその市場規模は3.1兆円（矢野経済研究所）

### 今後について

新規の保母事業に向けて、介護事業同様人事請負から始まりスタッフの補充まで営業の基本ルールは完成したため、  
来期に向けて更なる体制の充実を図るのみとなり、また今後の事業展開において新たな構想もスタートした

# 3、新たな人材ビジネスへの挑戦

新たな人材ビジネス成長戦略イメージ図



## 4) 中期経営計画

# 中期経営計画の基本目標

THE POWER OF THE INTELLECT FORTUNE MAKES THE FUTURE

＜知財の力で未来を創る＞

## ◆更なる成長発展に向けた収益基盤の強化

- ・能力を重視した厳選採用の継続
- ・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  
→質の高い技術開発支援を継続して顧客に提供

## ◆財務基盤の一層の強化と安定した株主還元

- ・持続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

## ◆経営理念に基づく新ビジネスへの果敢な挑戦

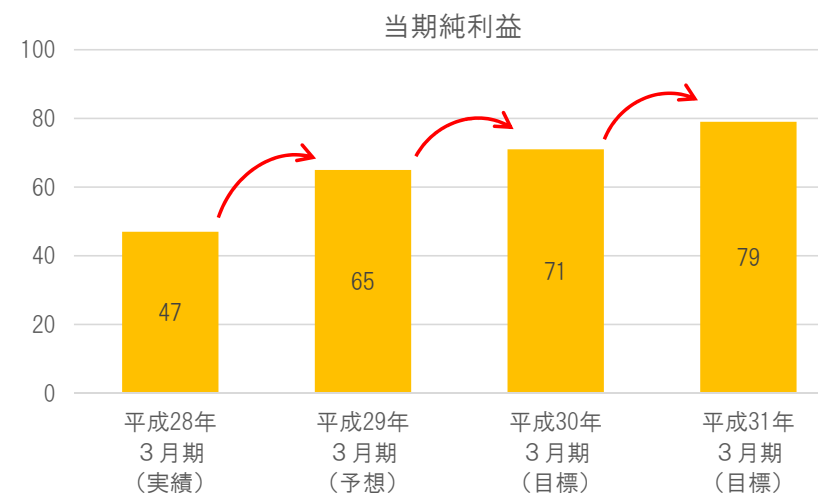
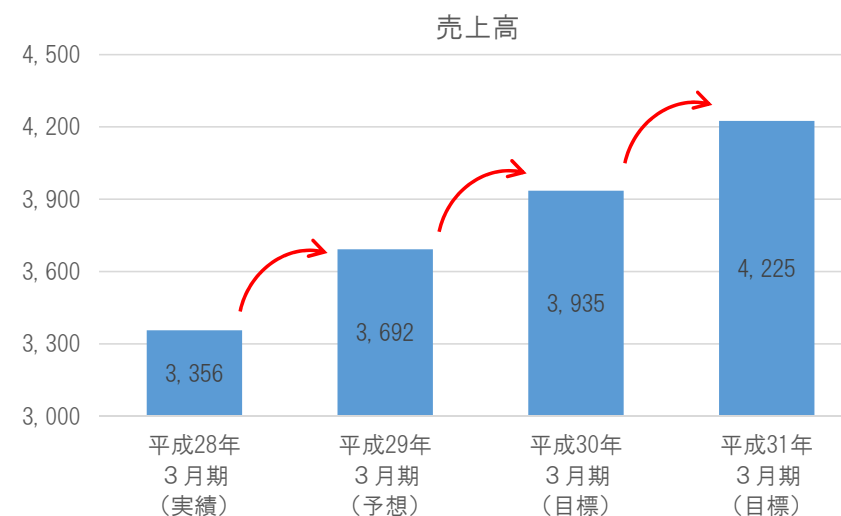
技術職知財リース事業の事業基盤をより強固なものとし、  
企業価値の向上と株主価値の向上を実現

# 中期経営計画の業績目標

|       | 平成28年<br>3月期<br>(実績) | 平成29年<br>3月期<br>(予想) | 平成30年<br>3月期<br>(目標) | 平成31年<br>3月期<br>(目標) |
|-------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| 売上高   | 3,356                | 3,692                | 3,935                | 4,225                |
| 営業利益  | 73                   | 92                   | 102                  | 114                  |
| 経常利益  | 76                   | 91                   | 101                  | 112                  |
| 当期純利益 | 47                   | 65                   | 71                   | 79                   |

(単位：百万円)

© 2016 JTEC Corporation



# ご参考資料

# 当社概要

## 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（特定派遣及び請負業務）
- ・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(連結子会社)

## 連結子会社

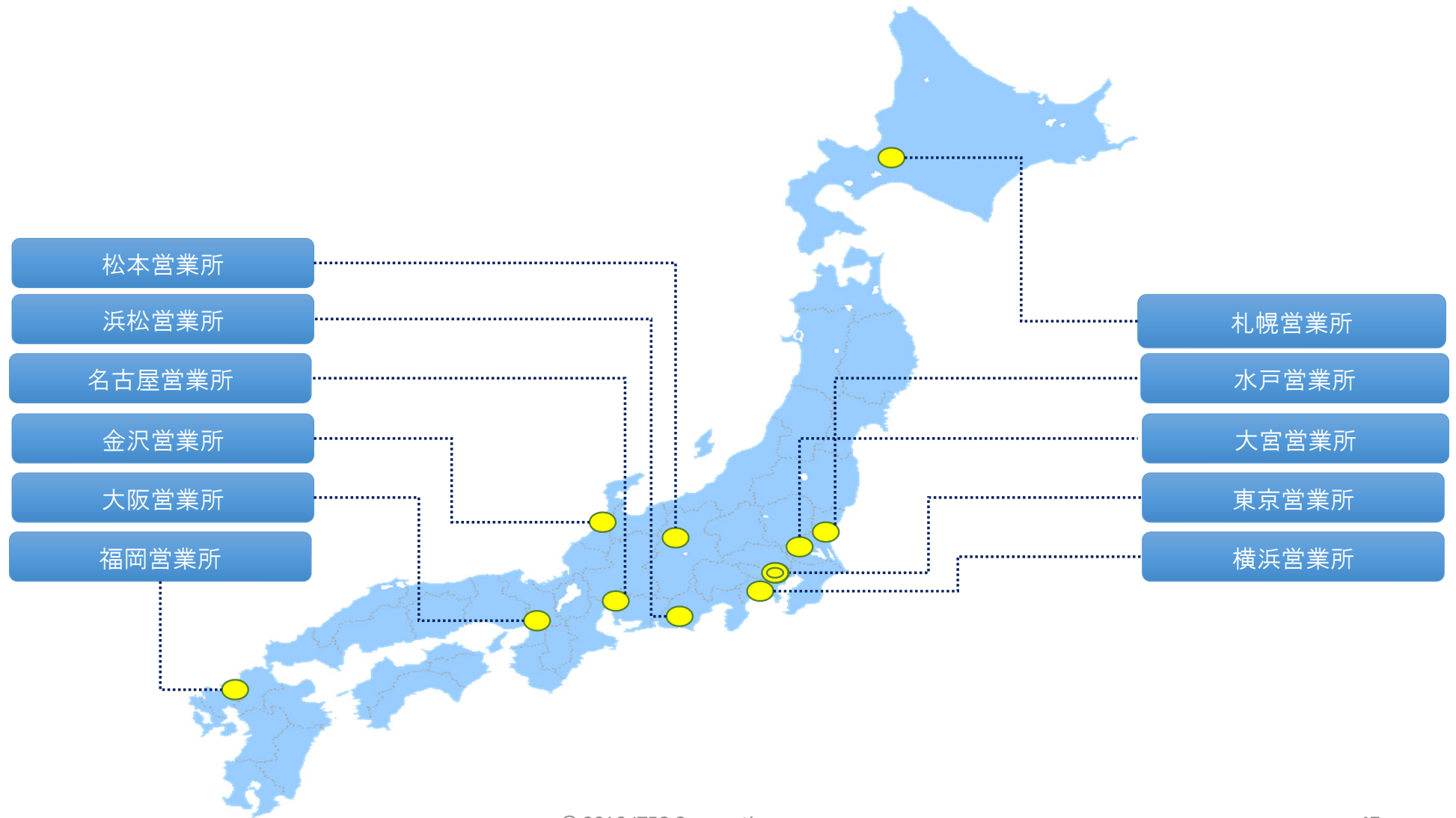
- ・株式会社ジェイテックアドバンステクノロジー（当社100%）
- ・株式会社ジェイテックアーキテクト（当社100%）
- ・株式会社ジェイテックビジネスサポート（当社100%）

## 従業員

・338名（2016年3月31日現在）

|       |     |   |
|-------|-----|---|
| 1996年 | 8月  | 当社設立  |
|       | 10月 | 東京営業所 開設  |
| 1997年 | 10月 | 浜松営業所 開設  |
| 1998年 | 2月  | 横浜営業所 開設  |
|       | 8月  | 本社内に東京営業所・横浜営業所を移転統合  |
| 2000年 | 7月  | 宇都宮営業所 開設   |
|       | 8月  | 東海支社・関西支社 開設  |
| 2003年 | 8月  | 仙台営業所・横浜営業所 開設  |
|       | 9月  | 大宮営業所 開設  |
| 2004年 | 4月  | (株)ジェイテック・エンジニアス・カンパニー<br>(韓国) 設立   |
| 2005年 | 4月  | 福岡営業所 開設  |
|       |     |   |
| 2006年 | 4月  | 大阪証券取引所ヘクレスに株式上場  |
|       | 9月  | 札幌営業所・金沢営業所・水戸営業所 開設  |
| 2007年 | 10月 | (株)ジオトレーディング 設立   |
| 2008年 | 1月  | 松本営業所 開設  |
| 2010年 | 2月  | (株)ジェイテック・エンジニアス・カンパニー 清算   |
|       | 10月 | 大阪証券取引所とJASDAQとの統合によりJASDAQ（グロース）<br>に株式上場  |
| 2011年 | 1月  | 大宮営業所を東京第二営業所、東京営業所を東京第一営業所へ<br>名称変更  |
| 2012年 | 1月  | 本社 移転   |
|       | 10月 | トステム・エンジニアリング・オフィス(株)（(株)エル・ジェイ・<br>エンジニアリング）連結子会社化<br>東京第一営業所と東京第二営業所を統合し、東京営業所へ名称<br>変更 |
| 2013年 | 9月  | 仙台営業所を宇都宮営業所と統合   |
| 2014年 | 10月 | 宇都宮営業所を統合し、大宮営業所 開設   |
| 2015年 | 10月 | 連結子会社(株)ジオトレーディングを(株)ジェイテックアドバンス<br>テクノロジーに商号変更   |
|       | 10月 | 連結子会社(株)エル・ジェイ・エンジニアリングを(株)ジェイテック<br>アーキテクトに商号変更  |
| 2016年 | 4月  | 連結子会社ベンチャービジネスサポート(株)を(株)ジェイテック<br>ビジネスサポートに商号変更  |

# 全国11事業所





# IRお問い合わせ

## IR担当窓口

部署 : 経営企画室  
役職 : 室長  
氏名 : 小川 典男  
電話 : 03-6228-7265  
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。本資料における将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。また、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。また、業績等に関する記述につきましても、信頼できるとされる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、安全性を保証するものではありません。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、お客様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。