



技術商社[®]
株式会社 ジェイテック



証券コード
2479

Taking Actions Now for Future

株式会社 ジェイテック

平成30年3月期 決算説明会

平成30年5月25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

<http://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

(2) 第22期（H30年3月期）決算概要

連結損益計算書（通期）	P. 6
連結損益計算書（四半期別）	P. 7
業種別売上構成（連結）	P. 8
売上上位の顧客企業（連結）	P. 9
技術要員構成（連結）	P.10
要因分析（JTEC）	P.11
連結貸借対照表	P.18
連結キャッシュフロー計算書	P.19

(3) 第22期（H30年3月期）状況総括

技術者派遣業界の事業環境	P.21
制度関連における当社の人材派遣	P.22
新規受注状況	P.23
配当について	P.24

(4) 経営理念の実践

経営理念	P.26
経営理念の施策	P.27

(5) 中期経営計画（H31年3月期～H33年3月期）

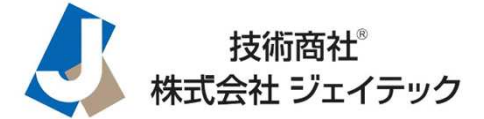
中期経営計画の基本目標	P.37
中期経営計画の業績目標	P.38

参考資料

Taking Actions Now for Future

- ➔ (1) 会社概要
- (2) 第22期 (H30年3月期) 決算概要
- (3) 第22期 (H30年3月期) 状況総括
- (4) 経営理念の実践
- (5) 中期経営計画 (H31年3月期～H33年3月期)

(1) 会社概要 ジェイテックグループについて



技術商社®
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 279名 (2018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 平成8年8月16日

JAC  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 111名 (2018年3月末)
一般派遣及びエンジニア派遣事業 (建築)

JAT  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 85名 (2018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

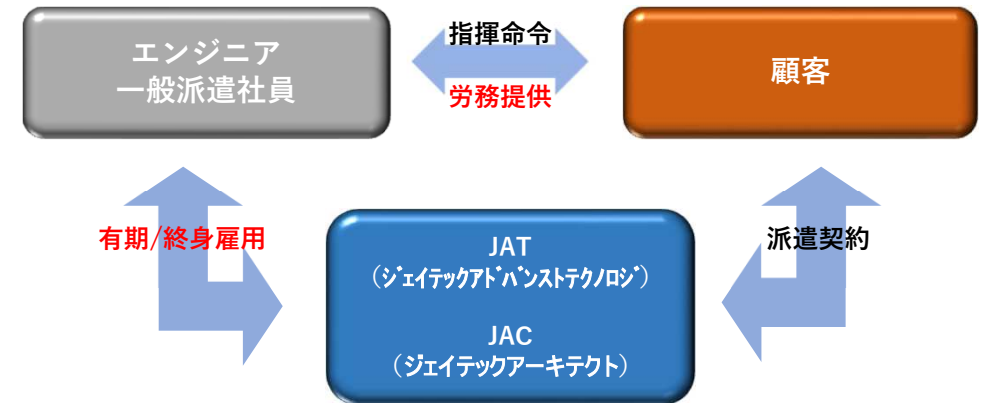
※平成30年3月
株式会社ジェイテックビジネスサポートを吸収合併

(1) 会社概要 メインビジネスモデル

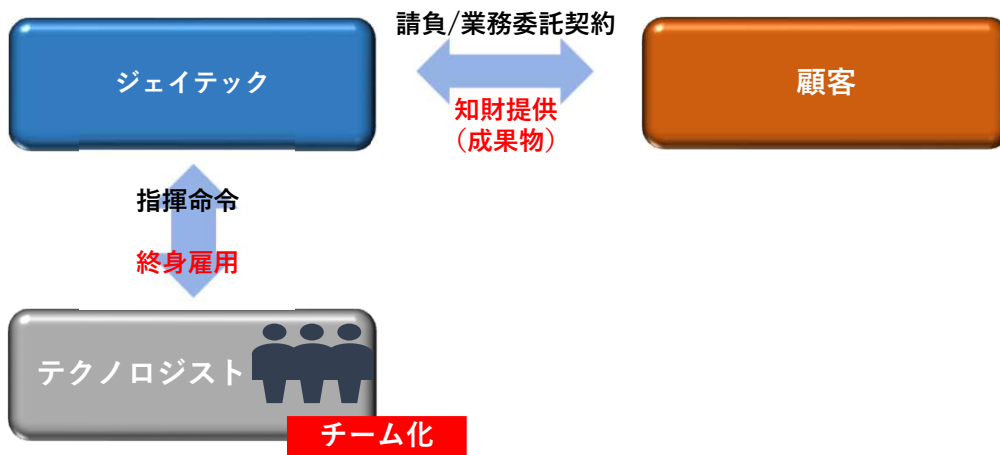
技術職知財リース事業（派遣）



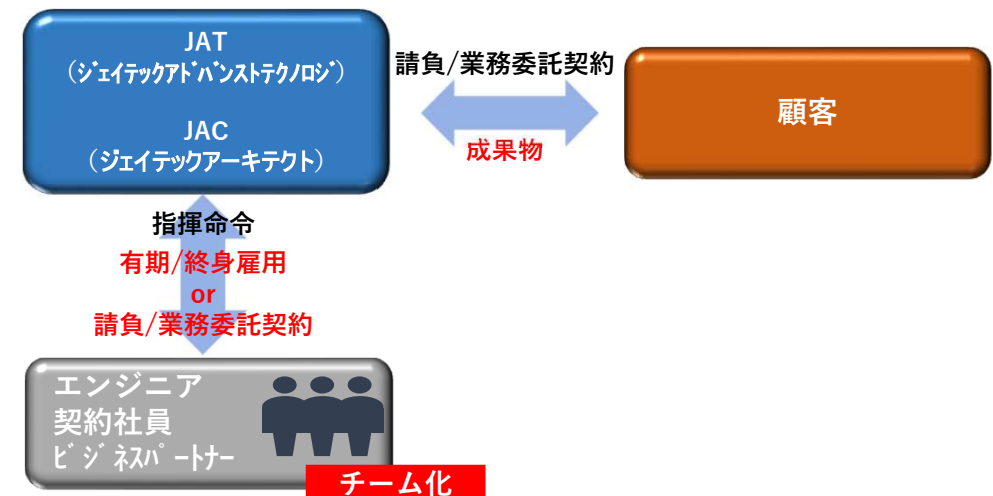
一般派遣及びエンジニア派遣事業（派遣）



請負型技術職知財リース事業（請負/業務委託）



請負/業務委託事業



Taking Actions Now for Future

(1) 会社概要

➔ (2) 第22期 (H30年3月期) 決算概要

(3) 第22期 (H30年3月期) 状況総括

(4) 経営理念の実践

(5) 中期経営計画 (H31年3月期～H33年3月期)

(2) 第22期 (H30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 8.3% 減少
- 営業利益 : 前年同期比 37.4% 減少
- 販管費 : 前年同期比 6.3% 減少

グループ全体として業務効率化による販売費の削減を図るが、人材不足による利益の悪化を補うまでには至らず併せて、連結子会社ののれんの減損損失を計上

	平成29年 3 月期		平成30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		
売上高	3,330	100.0%	3,054	100.0%	-276	-8.3%
売上原価	2,534	76.1%	2,347	76.8%	-187	-7.4%
売上総利益	796	23.9%	707	23.2%	-89	-11.2%
販管費	672	20.2%	629	20.6%	-42	-6.3%
営業利益	123	3.7%	77	2.5%	-46	-37.4%
経常利益	123	3.7%	76	2.5%	-46	-38.1%
税金等調整前 当期純利益	123	3.7%	46	1.5%	-76	-62.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	89	2.7%	33	1.1%	-55	-62.4%

(単位：百万円)

(2) 第22期 (H30年3月期) 決算概要 連結損益計算書 (四半期別)

- 四半期ごとの売上高は安定推移
- 新卒研修費用等により、第1四半期は損失に至ったが、第2四半期以降は利益に転じた
- 第4四半期は経常黒字だが、連結子会社ののれんの減損損失を計上し、損失が発生

平成29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	839	100.0%	846	100.0%	821	100.0%	823	100.0%	
売上原価	643	76.6%	630	74.4%	644	78.6%	616	74.8%	
売上総利益	196	23.4%	216	25.6%	176	21.4%	207	25.2%	
販売管費	180	21.5%	169	20.0%	172	21.0%	149	18.2%	
営業損益	15	1.9%	46	5.5%	3	0.4%	57	7.0%	
経常損益	15	1.9%	46	5.5%	3	0.4%	57	7.0%	
親会社株主に帰属する当期純損益	△24	-	59	7.0%	15	1.9%	39	4.8%	
平成30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	776	100.0%	742	100.0%	775	100.0%	761	100.0%	
売上原価	614	79.2%	574	77.4%	581	75.0%	577	75.8%	
売上総利益	161	20.8%	167	22.6%	193	25.0%	183	24.2%	
販売管費	163	21.1%	151	20.3%	157	20.4%	157	20.7%	
営業損益	△1	-	16	2.3%	35	4.6%	26	3.5%	
経常損益	△1	-	16	2.2%	35	4.6%	26	3.5%	
親会社株主に帰属する当期純損益	△29	-	33	4.5%	42	5.5%	△12	-	

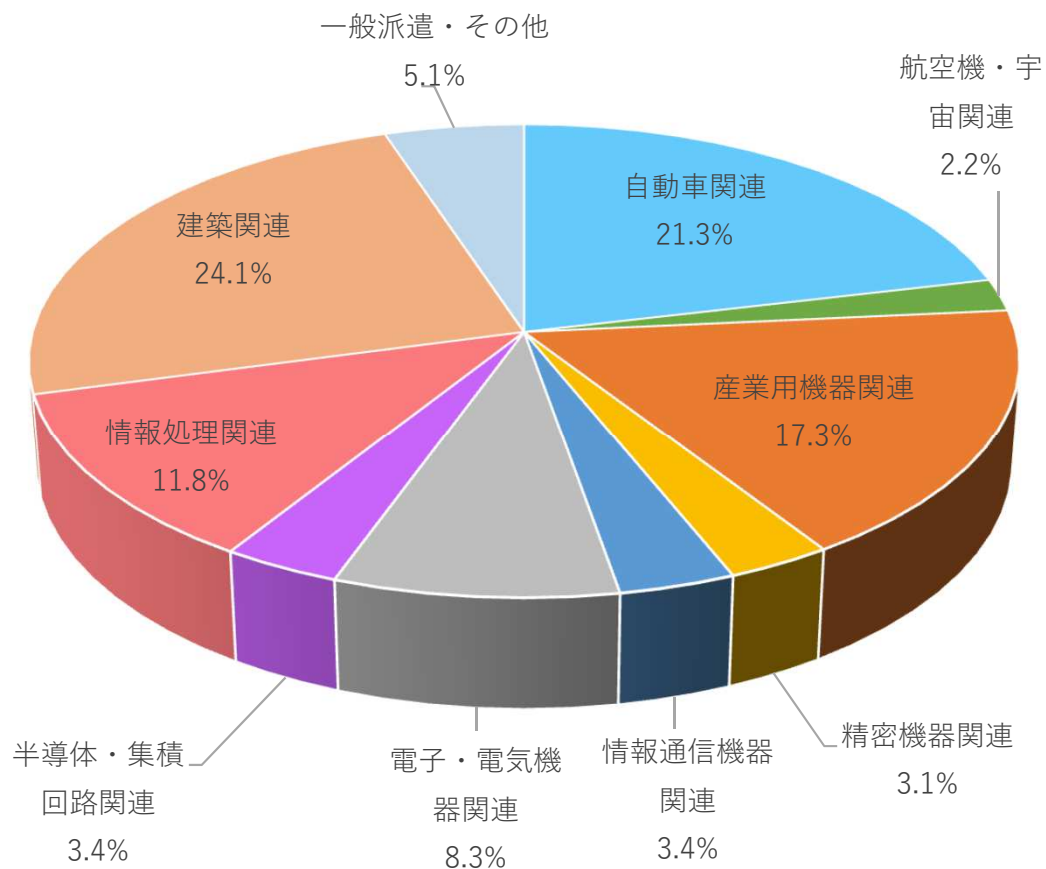
(単位：百万円)

(2) 第22期 (H30年3月期) 決算概要 業種別売上構成 (連結)

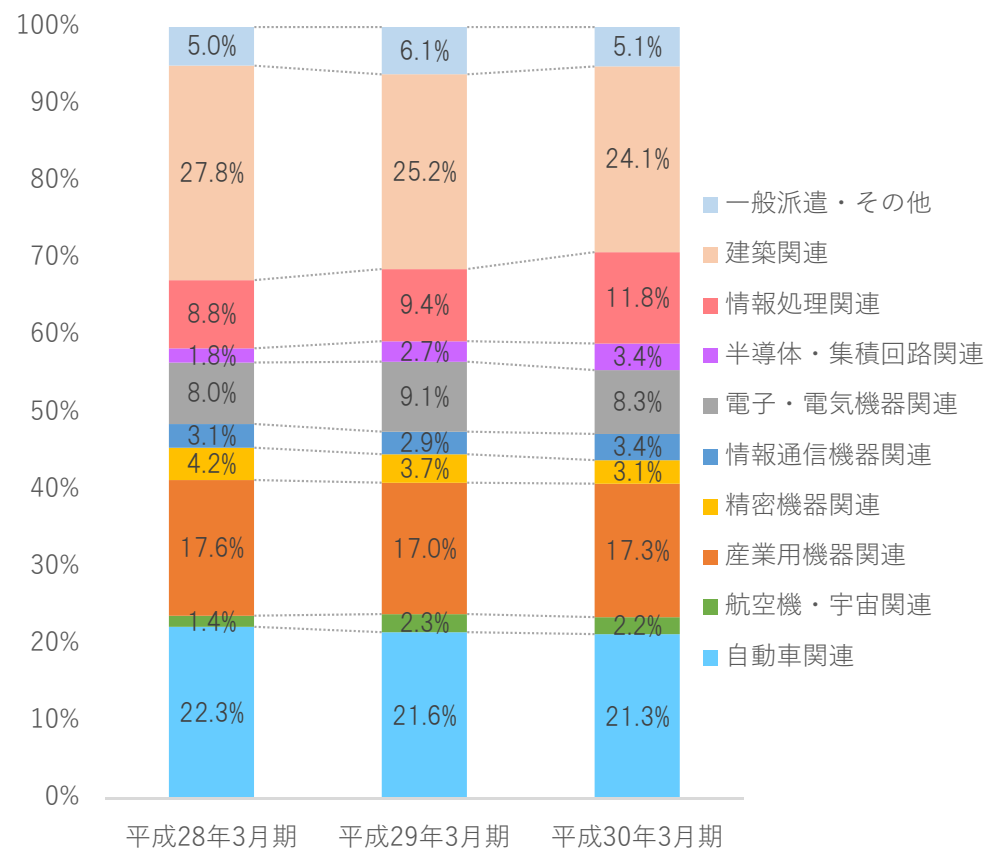
- 建築関連：全体の24.1%
- 自動車関連：全体の21.3%

- 情報処理関連：IoT関連において営業活動に注力し、前年比 2.4%の増加

業種別売上構成



売上構成比推移



(2) 第22期 (H30年3月期) 決算概要 顧客企業 (業種別、連結売上上位10社)

- 幅広い業種の顧客企業と取引
- 東証一部・二部上場企業、及び優良中堅企業180社以上

- 上位10社の顧客企業の売上合計はJTEC売上 (連結) の約48.6%

LIXIL
Link to Good Living

HONDA
The Power of Dreams

DENSO

YAMAHA
Revs your Heart

MHPS

Panasonic

FUJITSU TEN

HITACHI



HITACHI
Inspire the Next

- 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 ホームアプライアンス
- 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

(2) 第22期 (H30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428名

● テクノロジスト数

H30年3月期末 419名

H30年4月1日付 428名

● 新卒採用

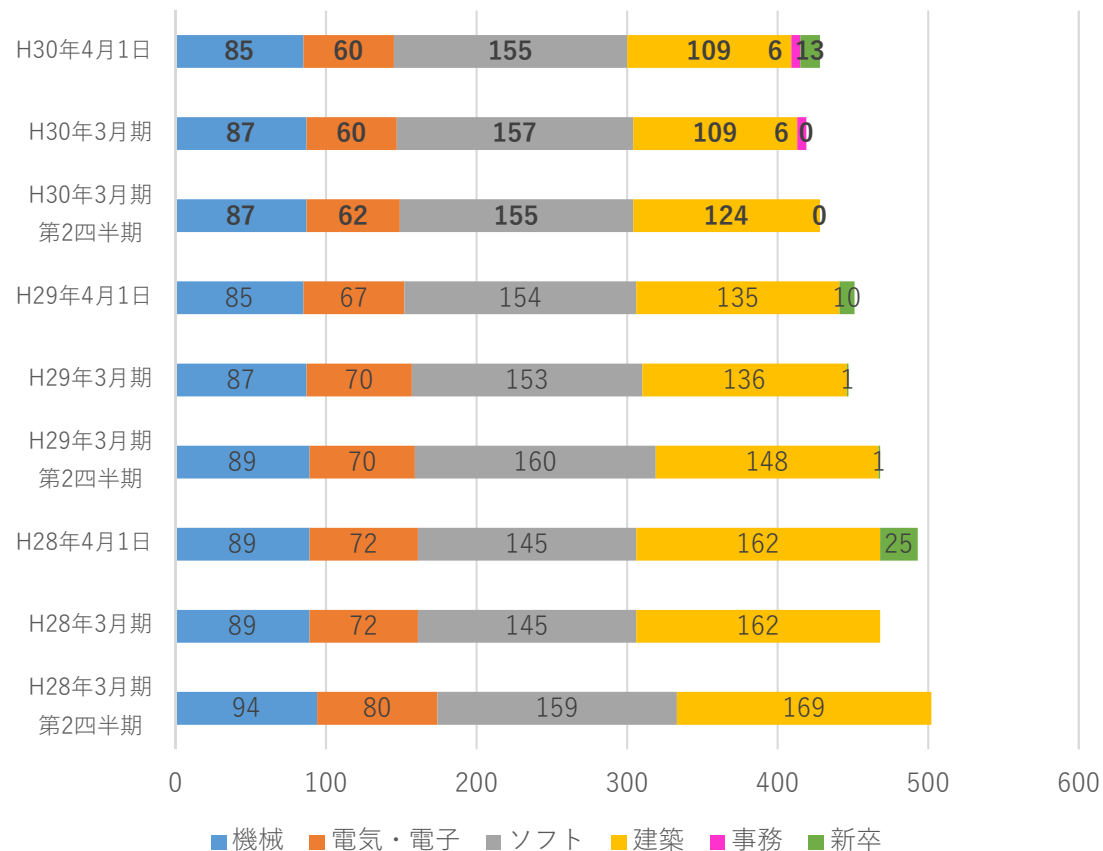
H30年度 4月入社 13名

10月入社 3名

➤ 分野：

- 各分野の割合は比較的安定推移
- ソフト分野のテクノロジストが最も多い
- 介護系人材については人材紹介が中心

技術分野別テクノロジスト数推移 (連結)



(単位：人)

(2) 第22期 (H30年3月期) 決算概要 要因分析 (JTEC)

◆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

売上高



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22期 (H30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)

➤ 在籍数

● テクノロジスト数

H30年3月期末 234名

H30年4月1日付 239名

● 新卒採用

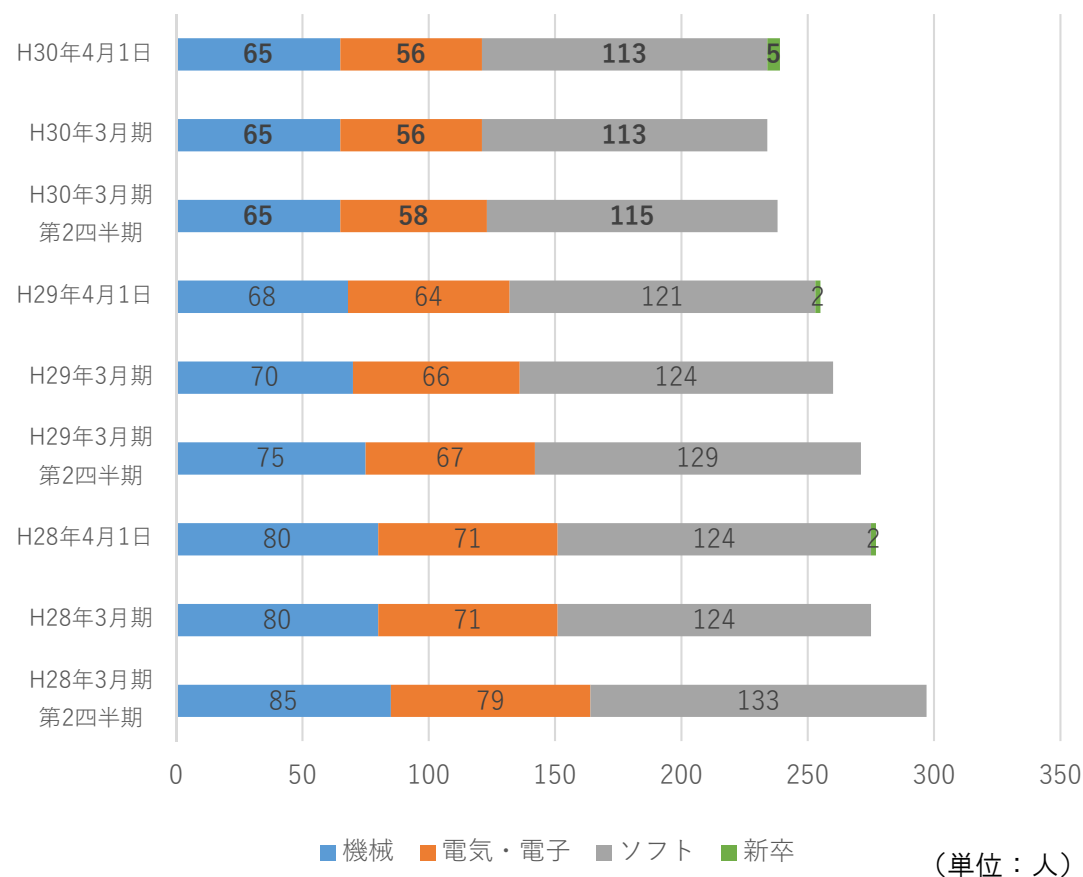
H30年度4月入社 5名

(前年同期 2名)

➤ 分野比率

ソフトウェア系テクノロジストが
4割超

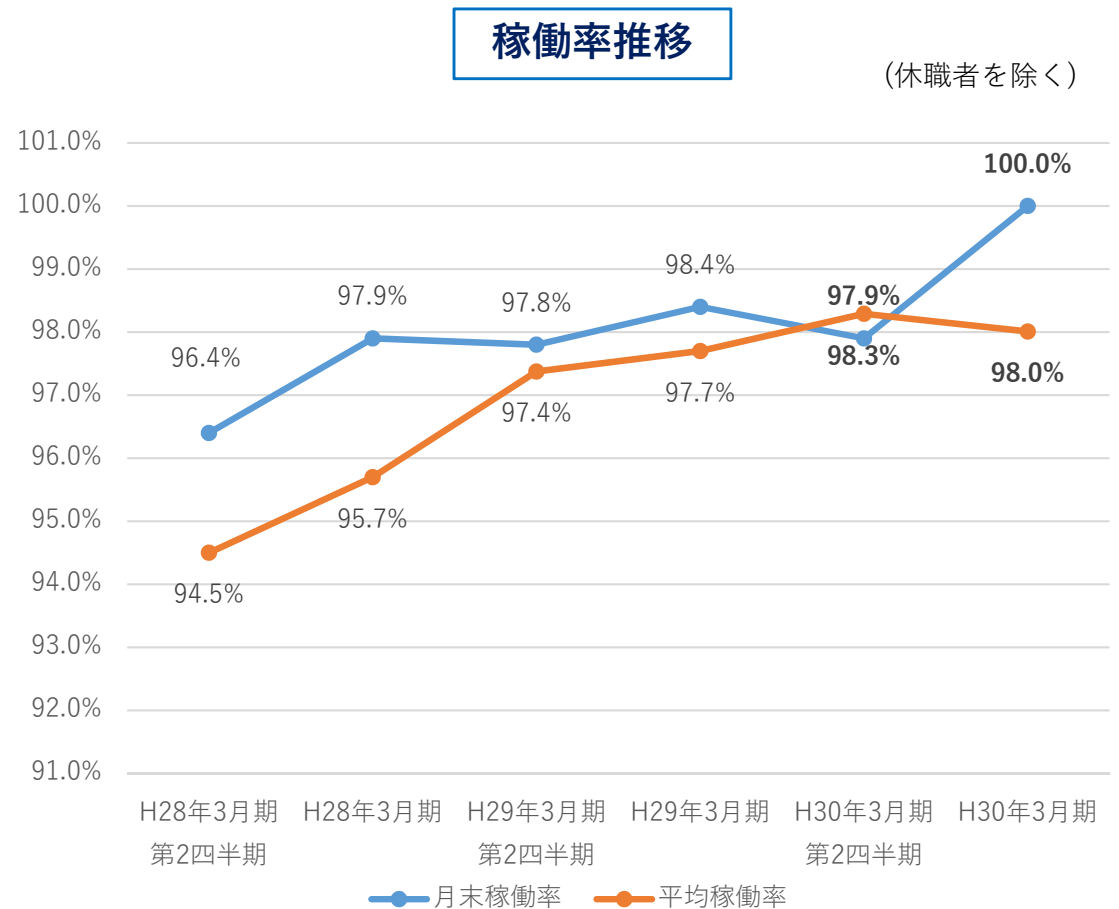
技術分野別テクノロジスト数推移 (単体)



(2) 第22期 (H30年3月期) 決算概要 売上高要因分析 4 要素

② 稼働率 (JTEC)

- H30年3月期も、前年度に引き続き高い稼働率を維持
- H30年3月末の稼働率は 100%
通年の平均稼働率も 98%
年間を通して非常に高い稼働を維持



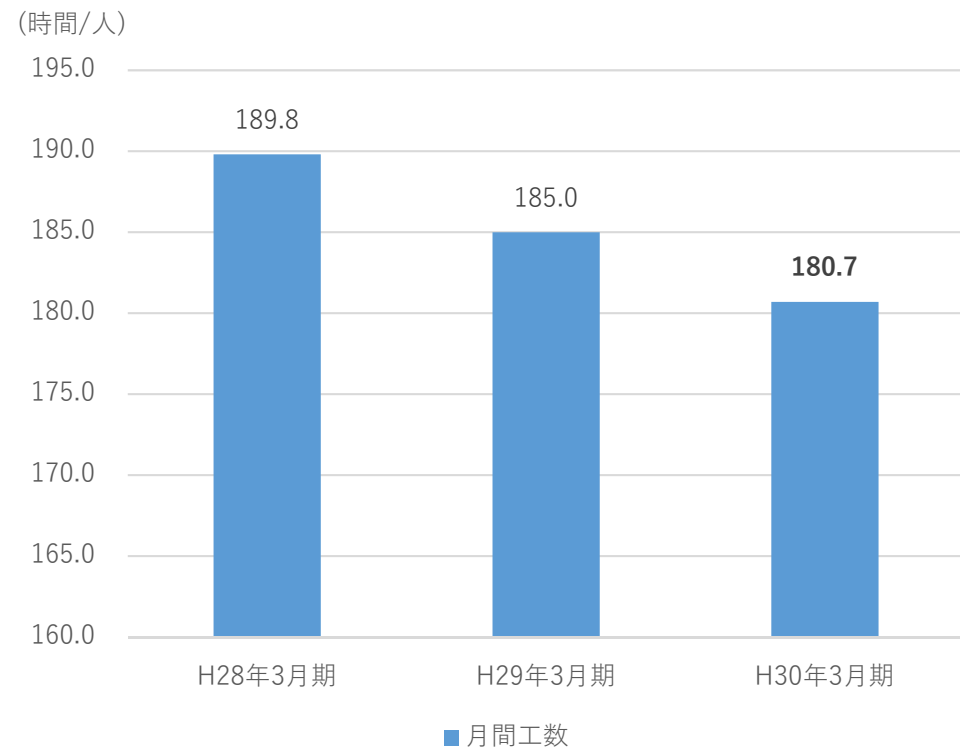
(2) 第22期 (H30年3月期) 決算概要

売上高要因分析 4 要素

③ 稼働時間 (JTEC)

- 平均月間工数 180.7時間/人
(過去5年間の平均 185.7時間/人)
- 比較的に安定推移しているが、
政府の働き方改革の影響もあり
時間外工数が減少の傾向
前年同期より約4時間の減少

平均月間工数の推移

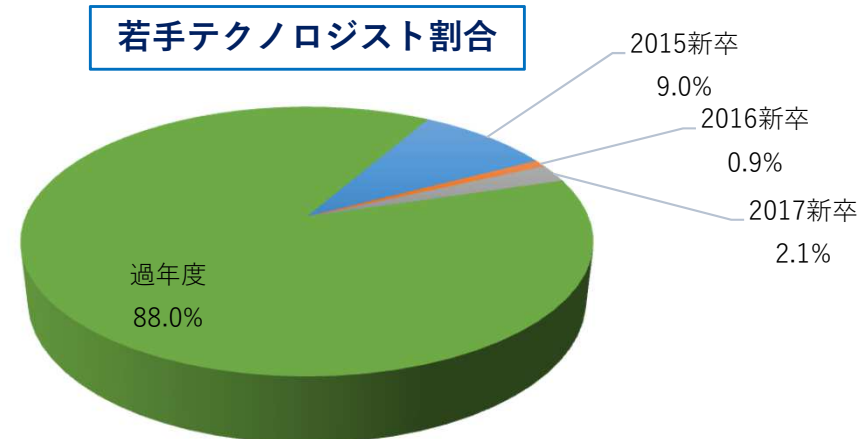
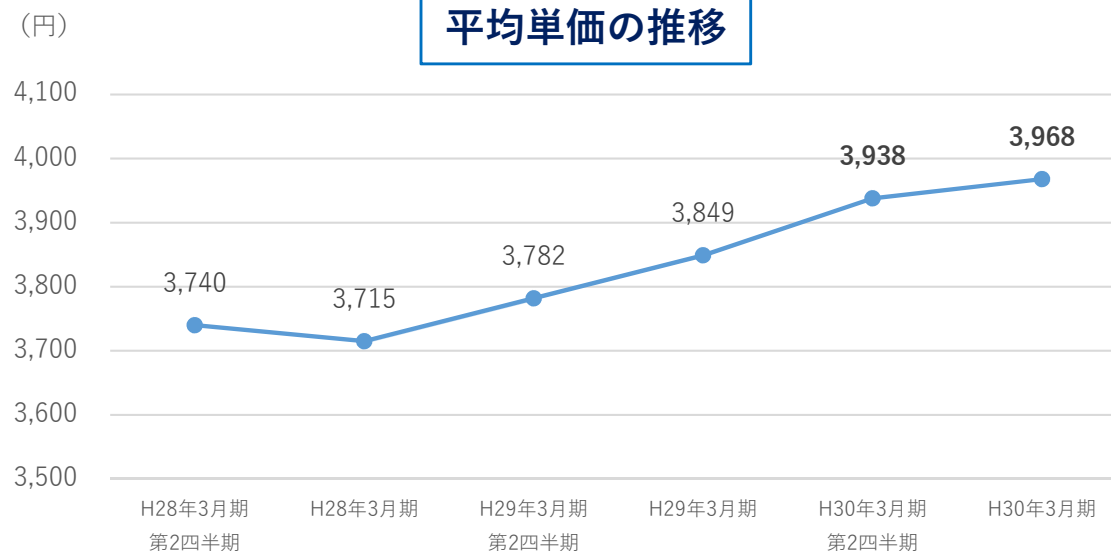


(2) 第22期 (H30年3月期) 決算概要 売上高要因分析 4要素

④ 平均単価 (JTEC)

- 前年度に引き続き、順調に上昇
- H30年3月期は 3,968円
(前年同期比 3.1% アップ)
- 現状(H30年5月時点)で、平均単価は
4,000円超えを達成

- 単価アップの要因
 - 在籍テクノロジストの高い能力が顧客企業に高い評価
 - 若手・新卒テクノロジストの早期戦力化と営業施策の推進
 - 高単価・高付加価値業務への戦略的ローテーション



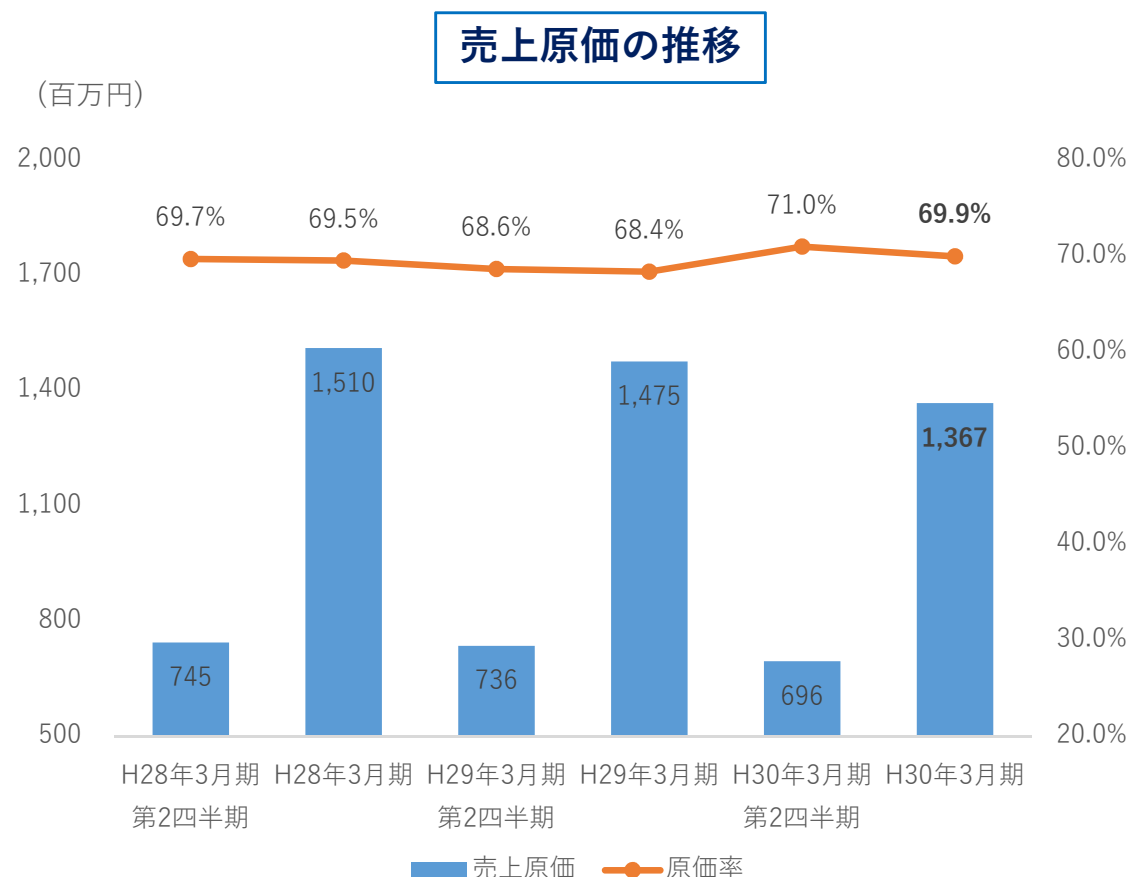
(若手：2015～17年新卒採用社員で、比率約12%)

(2) 第22期 (H30年3月期) 決算概要

利益要因分析 2要素

① 売上原価 (JTEC)

- 原価率は前期も70%以下にコントロール
(過去5年間の平均 70.8%)
- 新卒向け研修費用及び人件費が増えるため、上期に原価率がやや上がる傾向



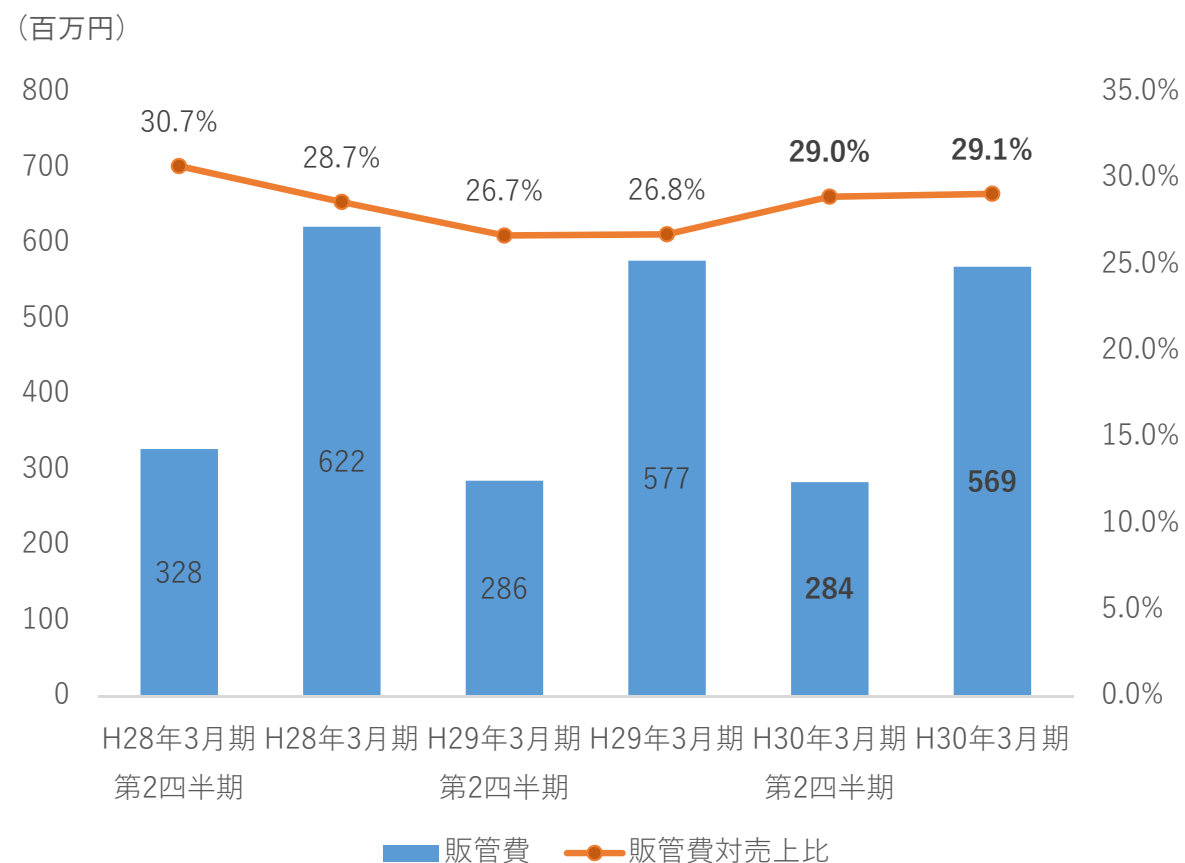
(2) 第22期 (H30年3月期) 決算概要 利益要因分析 2要素

② 販管費 (JTEC)

- 今後の受託開発・研究開発の拡大のため、H29年10月に本社開発スペースを増床
- 64.3坪の増床を行い、約2.0%のコスト増要因となる
- 将来に向けた積極投資と併せ、更なる効率化と合理化を推進し、利益体質を強固なものに

Taking actions now for future

販管費の推移



(2) 第22期 (H30年3月期) 決算概要

連結貸借対照表

➤ 純資産：前年同期比約 29百万円増加

科目	平成29年 3月期	平成30年 3月期	増減額	主な要因
流動資産	1,654	1,604	△ 50	売上高の減少に伴う 売掛金の減少
有形固定資産	12	8	△ 4	
無形固定資産	44	2	△ 42	のれん償却と減損
投資その他の資産	107	140	33	
資産合計	1,819	1,756	△ 63	
流動負債	520	512	△ 8	
固定負債	495	411	△ 84	長期借入返済
純資産	803	832	29	当期利益の計上
負債純資産合計	1,819	1,756	△ 63	

(単位：百万円)

(2) 第22期 (H30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 :

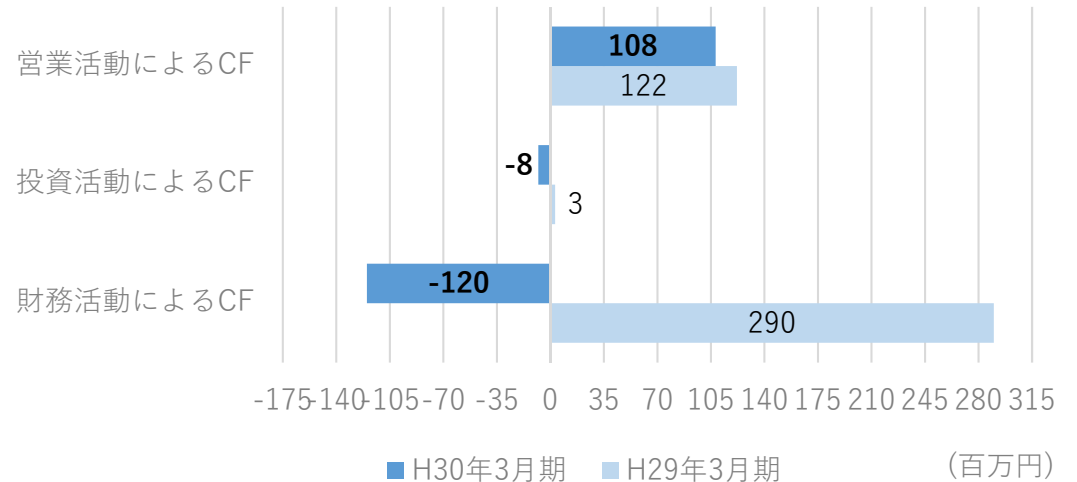
- 税金等調整前当期純利益 : 46百万円
- 減損損失 : 27百万円

➤ 投資活動による CF :

- 敷金保証金の差入による支出 : 14百万円

➤ 財務活動による CF :

- 長期借入金返済による支出 : 102百万円

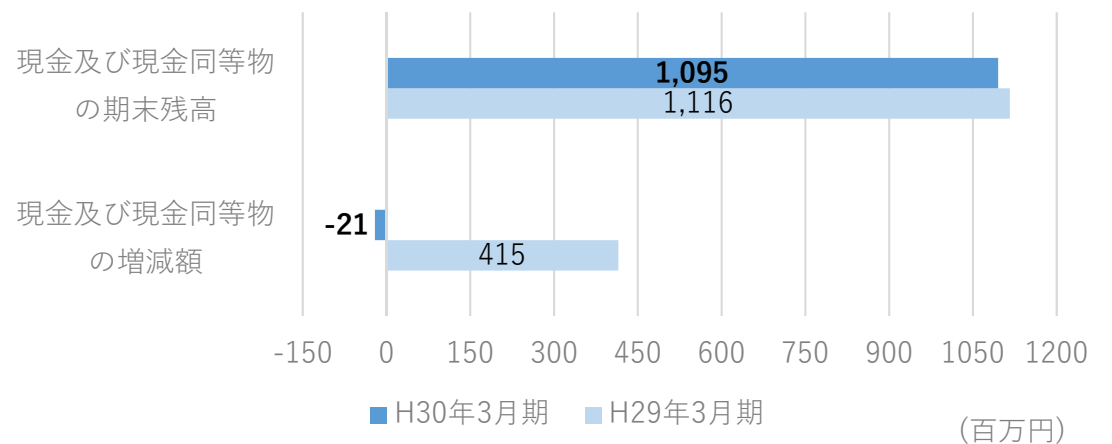


➤ 現金及び現金同等物の期末残高

- 借入金返済による減少

➤ 現金及び現金同等物の増減額

- H30年3月期は借入なしのためマイナス



説明項目

Taking Actions Now for Future

(1) 会社概要

(2) 第22期（H30年3月期）決算概要

 (3) 第22期（H30年3月期）状況総括

(4) 経営理念の実践

(5) 中期経営計画（H31年3月期～H33年3月期）

(3) 第22期 (H30年3月期) 状況総括 技術者派遣業界の事業環境

市場環境

- 大手企業の業績好調、2020年東京五輪開催に向けた経済効果の継続
- 有効求人倍率が約44年ぶりに1.59倍を記録するなど好調な雇用環境
- 米国政権の保守主義的政策の影響や、東アジアや中東における地政学的な緊張など、グローバル経済の不確実性の高まり

注目業界

- 最先端自動車関連技術の開発
- AI、IoT、ビッグデータ活用など情報技術分野
- 次世代移動通信(第5世代)の実用化に向けた情報通信分野

人材業界

- 技術系人材不足により、堅調な派遣活用ニーズ
- 政府の働き方改革による残業抑制の動きが加わり、更なる人手不足感の高まり
- 人材獲得競争の激化

(3) 第22期 (H30年3月期) 状況総括

法制度関連における当社の人材派遣

➤ 「2018年問題」への対応

労働契約法の改正に伴う、有期社員の「無期転換ルール」(2018年4月)

労働者派遣法の改正に伴う、派遣社員の「派遣期間3年ルール」(2018年10月)

当社のテクノロジストは正社員雇用のため、「2018年問題」の影響は受けない
関連子会社の一部有期雇用社員についても、制度の整備を行い、対応を完了

➤ 「優良派遣事業者」に認定 (2017年3月)

厚生労働省委託事業「優良派遣事業者」の認定取得

認定事業者数： 163社 (2018年3月30日現在)

※労働者派遣事業許可・届出事業所数は全国で約76,000事業所



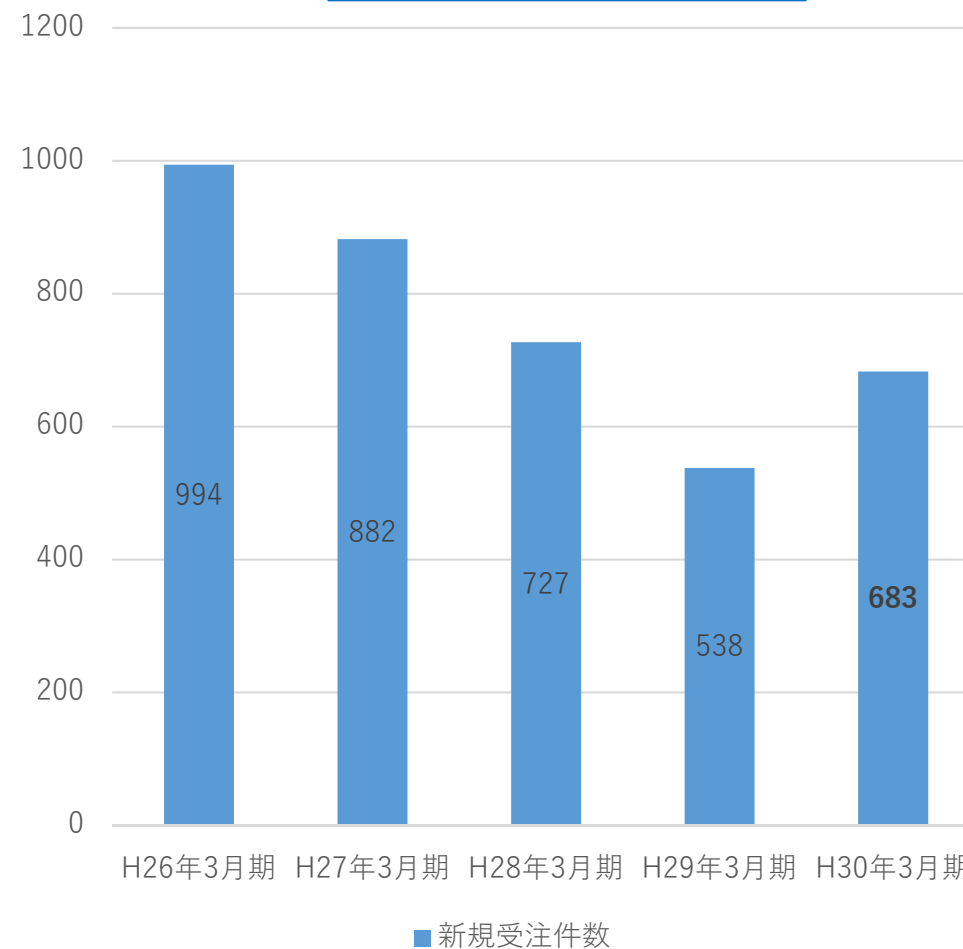
(3) 第22期 (H30年3月期) 状況総括 新規受注状況について

- 新規市場の開拓および、高付加価値の業務獲得のための営業活動を推進
- 新規受注獲得件数は前年同期比約 27%増
- 利益体質づくりにプラスとなる受注案件を選別し、レベルの高いテクノロジストの提供

取引先の優良顧客企業の増加
平均単価の上昇

Taking actions now for future

新規受注年間累積件数



(3) 第22期 (H30年3月期) 状況総括 配当について

- H30年3月期の期末配当は、1株当たり1円を定時株主総会に付議
配当性向は25.4%
(前年度期末配当は、創立20周年及び上場10周年記念として1株当たり2円の実績)
- H31年3月期の期末配当は、現時点で1株当たり1円予定
株主優待も含め業績を勘案

	配当金	配当性向 (連結)	純資産配当率 (連結)
平成29年3月期	2円	19.1%	2.3%
平成30年3月期	1円	25.4%	1.0%
平成31年3月期 (予想)	1円	10.8%	—

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

説明項目

Taking Actions Now for Future

(1) 会社概要

(2) 第22期（H30年3月期）決算概要

(3) 第22期（H30年3月期）状況総括

 (4) 経営理念の実践

(5) 中期経営計画（H31年3月期～H33年3月期）

(4) 経営理念の実践

経営理念

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

(4) 経営理念の実践

経営理念の施策

① IoTテクノロジストの育成強化

② 人材採用と人材育成

③ 自社開発及び販売の促進

④ 新しい業務領域への継続挑戦

(4) 経営理念の実践

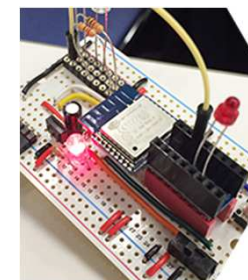
経営理念の施策

① IoTテクノロジストの育成強化

IoTに特化した教育カリキュラムと人材育成

- 技術者が不足しているIoT分野に対応できる人材を育成するために、IoT分野に特化した、当社独自の教育カリキュラムを整備
- 『IoT人材育成、企業・団体で活発化 ものづくり支えるエンジニア不足深刻に』
(※2018年4月16日付け SankeiBiz記事より転載)
- IoT分野においては、今後も技術者の高い需要が見込まれる

※次ページにて動画をご覧ください (3分30秒)



動画をご覧ください

(4) 経営理念の実践 経営理念の施策

② 人材採用と人材育成

各分野の人材の採用強化と人材育成

- 全国有効求人倍率が約44年ぶりに1.59倍を記録するなど、良好な雇用環境の影響で、人材獲得競争が激化
- JTEC：このような雇用環境の中でも高い採用基準を維持
 - ▶ 時代に左右されず、高付加価値のサービス品質を提供
- JAT・JAC：
 - 人材育成を強化し、初心者・未経験者を教育し配属するビジネススキームを確立
 - ▶ 幅広い人材を獲得し、新たな顧客の開拓



(2018年4月27日付 日経新聞より転載)

(4) 経営理念の実践

経営理念の施策

③ 自社開発及び販売の促進

「staff-one」 (派遣会社向け勤怠管理クラウドサービス) について

- 2018年3月16日に発表 (正式販売：2018年7月2日)
- 前期販売実績 (試験導入) 1件
- 既に運用を開始している顧客からのフィードバックを元に機能の改善、使用感の向上を実施
数社からの問い合わせを頂いている状況
- 労働者派遣法改正による2018年の業界再編を機に、業界内における業務システム刷新の需要が見込まれ、「staff-one」の導入拡大を図る



(4) 経営理念の実践

経営理念の施策

③ 自社開発及び販売の促進

「ぐるくる」(多言語対応注文支援システム)について

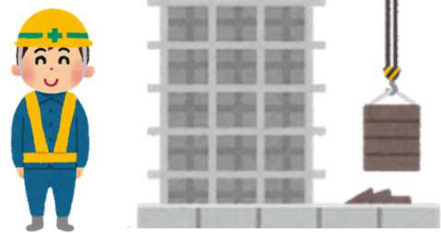
- 前期導入実績 25件
- 大手コーヒーチェーンの直営店舗、大手干物取扱チェーンの直営店舗にて、外国人観光客に向けた多言語対応メニューブックとしての試験運用を3か月実施
- 第1回店舗ITソリューション展に出展し過去に出展した展示会以上のブースへの誘致を達成
多くの店舗担当者へ説明、商談の機会を得ることに成功
- 「QRコード」の国内市場拡大は、当初見込みより遅れているが、今後国内のキャッシュレス市場の発展により「QRコード」の急拡大が見込まれる
昨年からは楽天やLINEなどが決済に採用
今年に入りドコモやローソン、3メガバンクが相次いでQRコード決済を検討
- 『3メガバンク、QRコード決済参入 システム開発連携、キャッシュレス化の起爆剤にも』
(※2018年2月28日付け SankeiBiz記事より転載)

(4) 経営理念の実践 経営理念の施策

④ 新しい業務領域への継続挑戦

建築関連において、業務領域の拡大による新たな柱の構築

- 主要取引先であるLIXILに加え、新たな顧客の開拓
- 大手ゼネコン・プラント関連の設計部、施工管理部門
- 設計事務所
- プラント関連（国内・海外）
前年度 大手鉄鋼メーカーからプラント施工管理業務を受注
- 防衛庁関連業務



- 東京都一般建設業許可を取得

※2018年3月15日付

(一般建設業許可 [東京都] <般-29> 第148475号)

- 新たな業務領域に対応

2020年の東京オリンピックに向けたインフラ建設の需要や首都圏の再開発における需要の取り込みを推進

【有資格者実績】

一級施工管理技士、ビルCW一級技能士、
二級施工管理技士、一級サッシ施工技能士、
二級建築士、積算資格アルミ1～3級、
一級土木施工管理技士、その他多数

(4) 経営理念の実践 経営理念の施策

④ 新しい業務領域への継続挑戦

介護ビジネスの拡大に注力

- ▶ 前年度は営業注力の成果もあり、関西地区で新規31施設との新規取引が可能となる
- ▶ 高級施設から庶民的施設など幅広い受け入れ先の準備が整い、2018年度は更なる人材確保と人材提供に注力



- ▶ 弊社の強み
 - 派遣期間中の離職率 10%以下
 - ※ 「介護労働実態調査」より
介護事業所における離職率：16.7%
公益財団法人 介護労働安定センター
- ▶ 2018年度の目標・重点取り組み
 - 通常の採用に加え、シェアリングを活用した採用アプローチを実施
時間や曜日が限定された求職者をターゲットに他社との差別化を図る

(4) 経営理念の実践 経営理念の施策

④ 新しい業務領域への継続挑戦

エンジニア派遣において、新たな開発分野へのチャレンジ


- 人材育成を強化し、初心者・未経験者をエンジニアとして教育し、配属するビジネススキームを確立
- 人材確保のスピードとボリュームUP
- ものづくりにおける上流から下流まですべての業務領域をカバー
- 多様化・高度化する顧客ニーズに対し「いち早く」 & 「的確」に対応

- クリエイティブ系、Web系開発に加え、官公庁向けなどの業務の拡販にも注力
 - 官公庁向けシステム開発、入札案件、独立法人・研究所向けの業務確保により、安定した基盤を固め、新しい開発分野へのチャレンジ



説明項目

Taking Actions Now for Future

- (1) 会社概要
- (2) 第22期（H30年3月期）決算概要
- (3) 第22期（H30年3月期）状況総括
- (4) 経営理念の実践
-  (5) 中期経営計画（H31年3月期～H33年3月期）

(5) 中期経営計画 (H31年3月期～H33年3月期)

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
 - 質の高い技術サービスを、顧客に継続的に提供
 - 人材育成を強化し、初心者・未経験者を教育配属するビジネススキームを確立
 - 幅広い人材の獲得と、新たな顧客開拓
- 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

(5) 中期経営計画 (H31年3月期～H33年3月期)

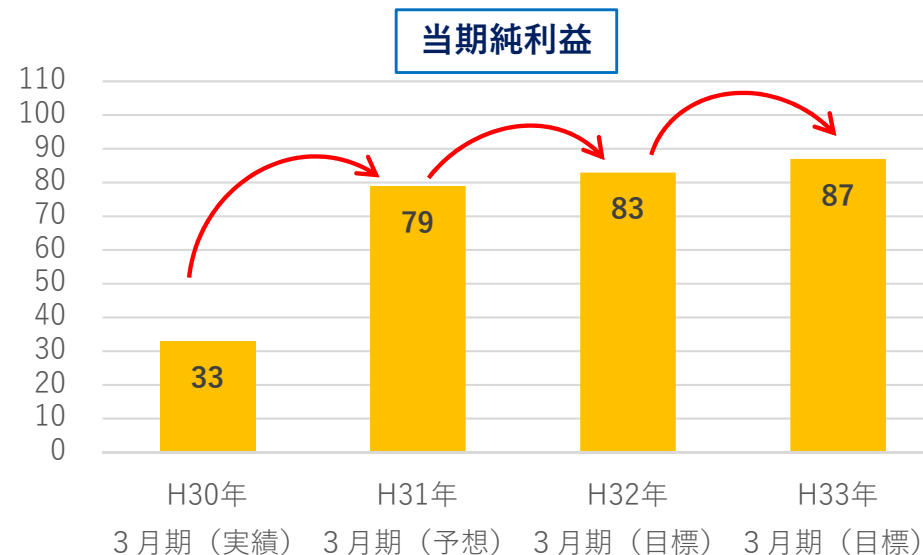
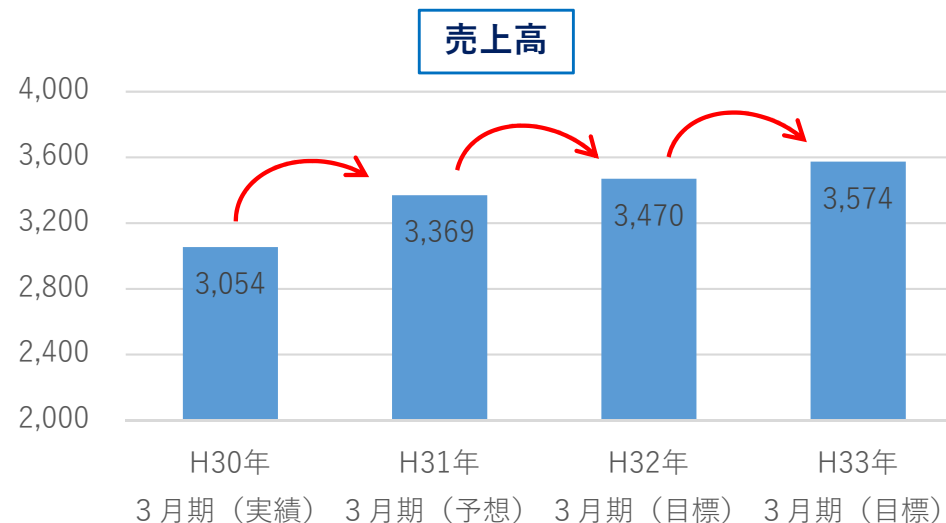
業績目標

Taking Actions Now for Future

将来のため、今だからできることを今やろう！

	H30年 3月期 (実績)	H31年 3月期 (予想)	H32年 3月期 (目標)	H33年 3月期 (目標)
売上高	3,054	3,369	3,470	3,574
営業利益	77	107	111	115
経常利益	76	106	110	114
当期純利益	33	79	83	87

(単位：百万円)



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

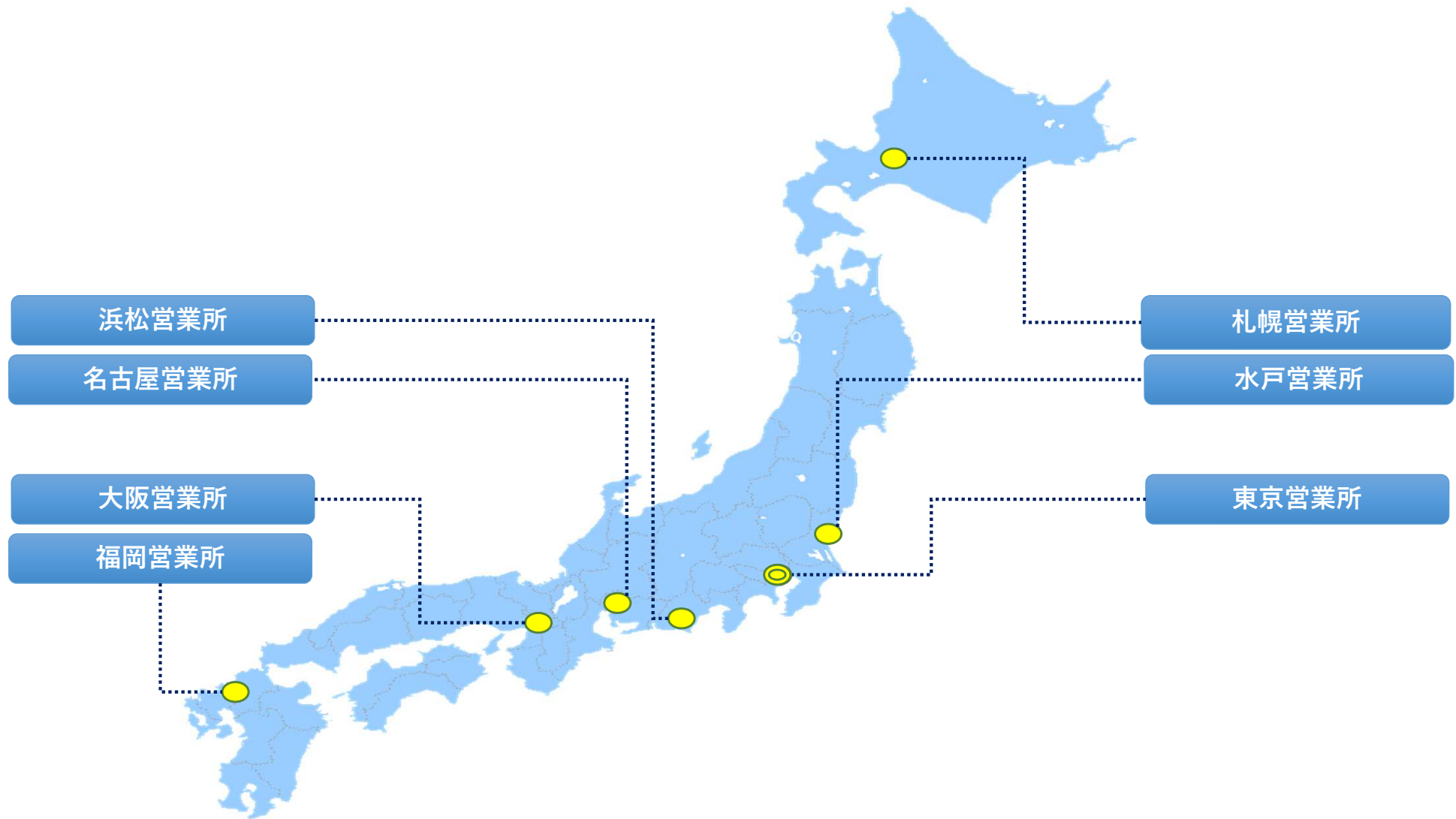
- 株式会社ジェイテックアドバンステクノロジー（当社100%出資）
- 株式会社ジェイテックアーキテクト（当社100%出資）

従業員

279名（2018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
1999年	8月	東京都中央区八重洲に本社移転
2000年	8月	東海支社（現名古屋営業所）、関西支社（現大阪営業所） 開設
2003年	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（韓国） 設立
2005年	4月	福岡営業所 開設
2006年	4月	大阪証券取引所へレクレスに株式上場
	9月	札幌営業所・金沢営業所・水戸営業所 開設
2007年	10月	連結子会社(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 解散
	10月	市場統合により、大阪証券取引所JASDAQ（グロース）に株式上場
2011年	1月	プライバシーマーク取得
2012年	1月	東京都中央区京橋に本社移転
	10月	トステム・エンジニアリング・オフィス(株)（のち、(株)エル・ジェイ・エンジニアリング）連結子会社化
2013年	7月	市場統合により、東京証券取引所JASDAQ（グロース）に株式上場
2015年	3月	自社開発の多言語対応注文支援システム「ぐるくる」販売開始
	6月	連結子会社ベンチャービジネスサポート(株) 設立
	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)ジェイテックアーキテクトに商号変更、横浜市西区に本社移転
2016年	2月	注文支援システム「ぐるくる」特許取得
	4月	連結子会社ベンチャービジネスサポート(株)を(株)ジェイテックビジネスサポートに商号変更
	7月	「改正労働者派遣法」施行に伴い、労働者派遣事業許可証取得
	9月	自社開発のストレスチェック制度の準拠システム「こころチェッカー」販売開始
	10月	松本、大宮、横浜3営業所を東京営業所へ統合 金沢営業所を大阪営業所へ統合
2017年	3月	優良派遣事業者認定取得
	10月	株式会社ジェイテックアーキテクトを東京都中央区に本社移転
2018年	3月	連結子会社(株)ジェイテックビジネスサポートを(株)ジェイテックアドバンステクノロジーに吸収合併

全国事業拠点（7主要都市）



ご清聴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

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、信頼できると思わ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を負いません。