

ジェイテック

2479 ジャスタック

2015年12月3日(木)

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
柄澤 邦光

■インバウンド消費への対応商品として「ぐるくる」を発表

製造業向けの技術開発や製品設計などを行う高度技術者（テクノロジスト）の派遣及び業務請負業のジェイテック<2479>は、2015年11月4日、2016年3月期の第2四半期連結決算を発表した。前年同期に比べて売上高は微減となったが、単価の値上げが浸透し、損益面では前年同期の損失計上から利益計上に転換した。しかし、景況感の回復に伴う人材不足の影響でテクノロジストの確保に苦戦し、案件は十分にあるものの、対応しきれないというジレンマに陥っている。

一方、こういった困難な状況を克服し、安定した収益を確保できるようにするための方策も続々と打ち出した。第1は、新規事業である。具体的には社内の技術者を使い、独自商品の開発・販売をスタートした。第1弾として、3月に飲食店向け注文支援システム「ぐるくる」を発表した。設備投資がほとんど必要なく、メニュー表示はオプションで13か国語で対応できるため、インバウンド消費への対応商品としてリリース直後から市場で注目され、大きな収益を生み出す可能性を秘めている。

第2は、事業のすそ野の拡大と、人材層の拡充である。人材派遣、アウトソーシングやWebマーケティングなど、総合的な企業支援サービスを行っている(株)ベンチャー総研(本社：東京都千代田区、代表取締役 林誠一郎(はやしせいいちろう)氏)とグループのベンチャービジネスサポート(株)(本社：東京都中央区、代表取締役 田村岩四朗(たむらいわしろう)氏)から一般派遣事業であるヒューマンリソース事業とポスティング事業の一部を買収し、既存事業とコラボレーションさせ、新領域のビジネスにも乗り出した。これらは子会社が雇用するエンジニアと一般派遣社員の仕事の領域を広げる意味があり、これに伴い、同社ではこれら人材層の拡充も行う。テクノロジスト、エンジニア、一般派遣の「3層構造」とし、より幅広い人材ニーズに柔軟に対応できるようにする。また、高齢の社員の受け皿として終身雇用を活用する。

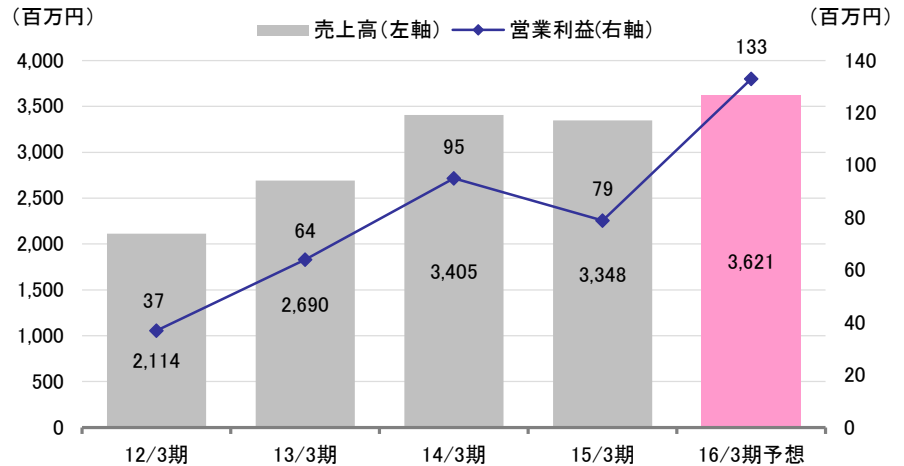
第3は、テクノロジストの確保である。従来大学の新卒採用では、工学系の学部を持つ数十校に求人票を送るのにとどまっていたが、今秋からは工学系の学部を持つ全大学にまで広げた。さらに、グループ企業との連携も密にし、採用後は個人の適性・希望に応じてグループ間で移籍できる柔軟な人事制度を導入した。グループの連携強化の象徴として既存の2子会社の社名も「ジェイテック」の名前を冠する形に変更した。社名変更と人材の交流は事業運営においてもグループの一体化を進めるといふ意図が込められている。

足元においては厳しい経営環境となっているものの、創業者である代表取締役社長 藤本彰(ふじもとあきら)氏は、技術者派遣業界で40年以上の経験を持ち、今回のような景気回復局面での人材確保難による困難な状況を何度も乗り越えてきた。財務も健全な状況であることから、同社が危機を迎えているわけではない。むしろ、この度着手した様々な対策によって同社の業績が急回復する可能性に期待がかかる。今後は、藤本社長の長年の経験に基づく経営手腕に注目が集まると言えよう。

Check Point

- ・16/3期2Qは減収となるも、利益を確保
- ・自己資本比率は上昇、良好な水準を保つ
- ・通期業績は増収、利益は大幅な増益を見込む

売上高と営業利益の推移



2016年3月期第2四半期決算

16/3期2Qは減収となるも、利益を確保

(1) 売上高及び利益の概要

同社は、機械、電気・電子機器、ソフトウェア、建設業向けに高度技術者（テクノロジスト）の派遣や技術開発の請負を行っている。「技術商社」を標榜し、「人財」としての技術者を正社員や契約社員として常時雇用する形態をメインとしているため、スキルの高い人材を豊富に抱えているのが最大の特徴である。

2016年3月期第2四半期の連結決算は、売上高が前年同期比1.0%減の1,628百万円、営業利益が13百万円（前年同期は27百万円の営業損失）、経常利益が12百万円（同28百万円の経常損失）、四半期純利益が1百万円（同39百万円の四半期純損失）となった。

前年同期の損失の最大の原因は、クライアントであるメーカーへの派遣・請負の単価の値上げ交渉が難航し、受注が減少したためであった。しかし、値上げは下半期になってからようやく浸透し、第4四半期からはクライアントにほぼ受け入れられた。その結果、平均単価は3,310円から3,700円台になったものの、第3四半期までの受注減が響き、2015年3月期通期の業績は、売上高が前期比1.7%減の3,348百万円、営業利益が同16.7%減の79百万円、経常利益が同17.6%減の78百万円、当期純利益が同10.9%減の57百万円と減収・減益決算となった。



ジェイテック

2479 ジャスダック

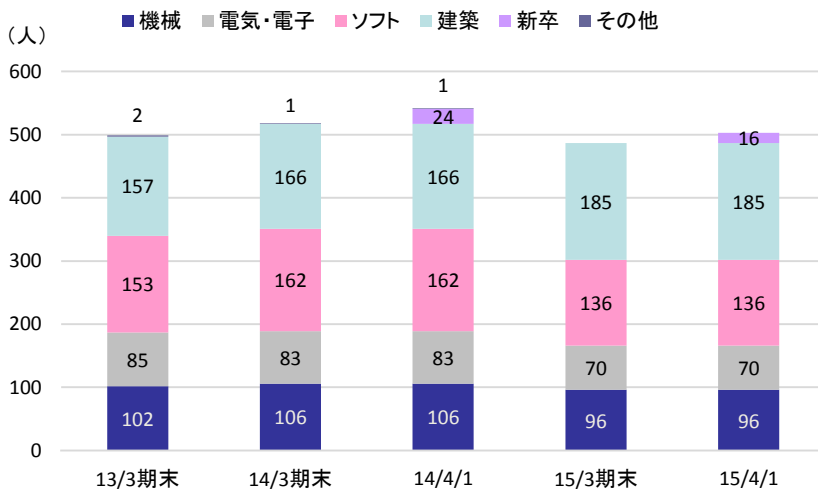
2015年12月3日(木)

一方、2016年3月期第2四半期は、利益計上したとはいえ、減収となり、利益額も小さい。原因は、人材確保難によるテクノロジストの不足である。案件は十分にあるものの、対応する高度技術者が不足し、受注を断らなければならないジレンマに陥っている。

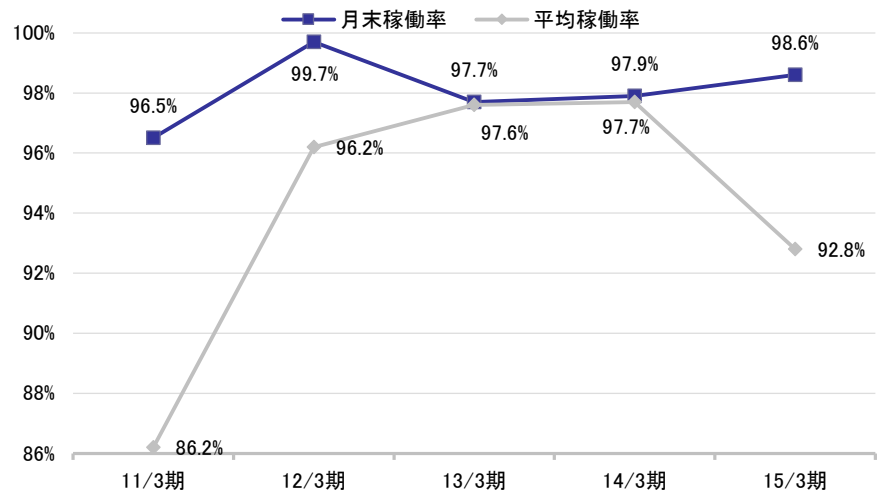
人材不足の要因は、景況感の回復に伴い、クライアントとなる大手メーカーが新卒技術者の確保を行った結果、同社の新卒確保が困難になったためである。景況感は回復しているものの、競争が激しい電気・電子機器分野のテクノロジストの確保が特に苦戦したという。例えば、2015年4月に入社した連結のテクノロジスト(同社の最高レベルの技術を持つ技術者)の新卒採用人数は16名、10月入社は9名にとどまり、120名の採用計画に対し大幅な未達となった。

同社の売上高は、売上を構成する4要素(テクノロジスト数、テクノロジストの稼働率、テクノロジストの稼働時間、受注単価)を掛け算することによっておおまかに算出でき、営業損益はこれから売上原価と販管費を引けば算出できる。2016年3月期第2四半期に関しては、この4要素の数値は明らかにされていない。しかし、2015年3月期(単体)のデータを見ると、稼働率に関しては、2015年3月末は平均92%を超えて限界の状況にあり、受注単価は、既に触れたように3,310円から3,700円台に上昇、平均工数(ある作業に携わったテクノロジストの人数×作業にかかった時間)は、仕事の件数が少なくなっても1件当たりの工数に大きな変化はないため、月間で186.3時間と前期比横ばいで推移している。事業環境が急変していないため、2016年3月期第2四半期でも、上記3要素に大きな変化はないと考えられ、業績はテクノロジスト数の不足に大きな影響を受けたと推察される。

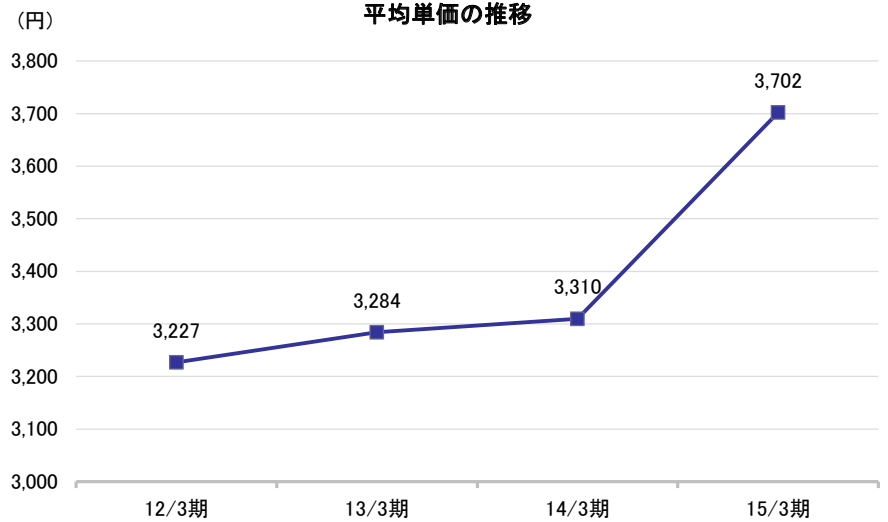
分野別テクノロジスト数の推移



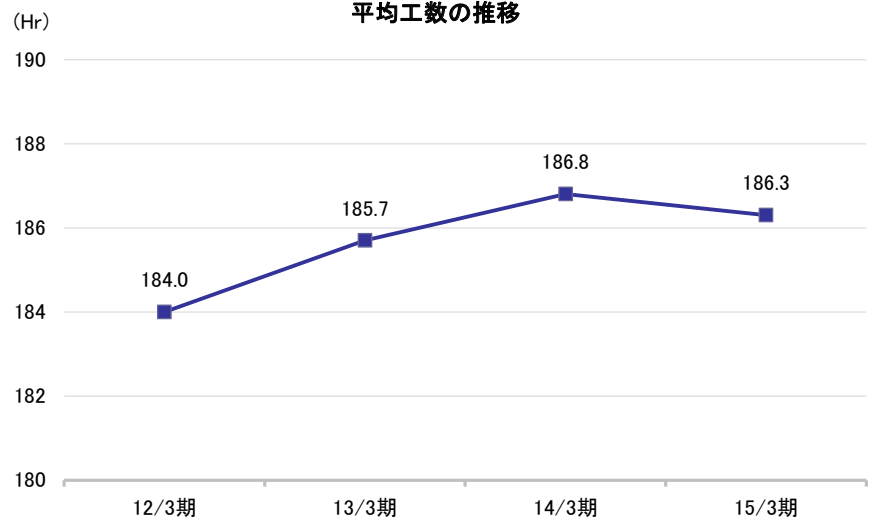
テクノロジストの稼働率の推移



平均単価の推移



平均工数の推移



※平均工数=ある作業に携わったテクノロジストの数×作業にかかった時間



ジェイテック

2479 ジャスダック

2015年12月3日(木)

また、利益面では、売上原価は新卒者採用が想定を大きく下回ったために研修費用などが減少し、前年同期比 6.8% 減の 1,237 百万円となった。しかし、販管費は、新卒募集のための採用経費が増え、同 9.6% 増の 378 百万円となった。「人材」に関係する費用が利益面にも影響したと言える。

(2) セグメント別の収益

同社のセグメントは、「技術職知財リース事業」と、一般派遣事業の「一般派遣及びエンジニア派遣事業」の2つに分かれている。技術職知財リース事業は、同社本体（機械、電気・電子、ソフトウェア技術者派遣）と、(株)ジェイテックアーキテクト（建設技術者派遣、旧：(株)エル・ジェイ・エンジニアリング、10月1日付で社名変更）が展開し、一般派遣及びエンジニア派遣事業は、全額出資子会社の(株)ジェイテックアドバンステクノロジー（旧：(株)ジオトレーディング、10月1日付で社名変更）とベンチャービジネスサポート(株)が行っている。ベンチャービジネスサポート(株)は7月1日に同社の全額出資で事業を開始した。技術職知財リース事業は、新製品の開発や設計といった専門的で高度な技術を保有する人材であるテクノロジストを数年間のスパンで派遣する。一般派遣及びエンジニア派遣事業は、短期の開発案件に対応するための人材派遣や、高齢の技術者派遣、工場の製造部門への人材派遣などが中心である。また、ベンチャービジネスサポート(株)は、住宅販売・運送業などの販売支援のための人材派遣、ポスティング事業を展開している。グループ全体の売上高に占める技術職知財リース事業の割合は、2016年3月期第2四半期は96.2%となっており、一般派遣及びエンジニア派遣事業は3.8%を占める程度である。

2016年3月期第2四半期の業績をセグメント別に見ると、技術職知財リース事業の売上高は前年同期比1.3%減の1,566百万円、セグメント利益は同39.9%増の179百万円となった。既に売上高と利益の概要で触れたが、テクノロジストの確保難により減収となった一方、単価の上昇で利益は上昇した。

一般派遣及びエンジニア派遣事業の売上高は同7.6%増の62百万円、セグメント損失は6百万円（前年同期は7百万円の利益）となった。ベンチャービジネスサポート(株)の売上高の2ヶ月分が新規に上乘せされたため、増収となったが、会社設立に伴う経費増により、利益面では損失となった。

自己資本比率は上昇、良好な水準を保つ

(3) 財務状況

財務は良好である。総資産は前期末比4.4%減の1,346百万円となった。固定資産に関しては、ベンチャービジネスサポート(株)の事業は他社から買収したものであるため、のれん代が増加し、固定資産は57百万円増加したが、売上の減少に伴う現金及び預金と売掛金の減少により流動資産が118百万円減少した。

一方、負債は、短期借入金170百万円と、22百万円増加したが、未払消費税等・未払法人税等の減少により前期末比7.6%減の703百万円となった。純資産は前期末比ほぼ横ばいの643百万円となった。その結果、自己資本比率は同1.9ポイント上昇の47.8%となり、良好な水準を保っている。



ジェイテック

2479 ジャスダック

2015年12月3日(木)

また、キャッシュフローに関しては、営業活動によるキャッシュフローは37百万円の支出（前年同期は35百万円の収入）となった。未払消費税・法人税の支払いに伴う一時的なものである。投資活動によるキャッシュフローは61百万円の支出（同14百万円の支出）となった。ベンチャービジネスサポート（株）が展開する事業を他社から買収したため、支出が拡大した。財務活動によるキャッシュフローは短期借入金の増加で13百万円の収入（同18百万円の支出）となった。現金及び現金同等物の四半期末残高は前期末比11.2%減の687百万円となった。

貸借対照表

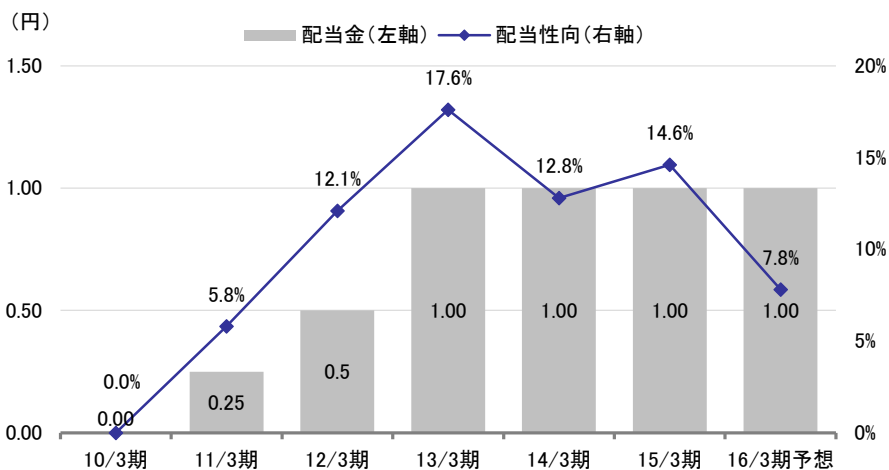
(単位：百万円)

科目	15/3期	16/3期2Q	増減額
流動資産	1,279	1,160	-118
有形固定資産	21	19	-1
無形固定資産	5	63	58
投資その他の資産	102	102	-0
資産合計	1,407	1,346	-61
流動負債	632	569	-62
固定負債	129	133	4
純資産	646	643	-3
負債純資産合計	1,407	1,346	-61

(4) 株主配当

期初予想からの変更はなく、期末に1株当たり1円とする予定である。株主配当に関しては、安定配当を基本としており、2013年4月1日付で株式を200分割したため、分割前（1株当たり200円）と同じ水準を維持する。

1株当たり配当金と配当性向の推移



※2011年4月1日付で2、2013年4月1日付で1:200の株式分割を実施、配当金は遡及して表記

■ 2016年3月期予想

通期業績は増収、利益は大幅な増益を見込む

2016年3月期の連結業績予想は期初予想からの変更はない。売上高が前期比8.2%増の3,621百万円、営業利益が同68.0%増の133百万円、経常利益が同69.8%増の132百万円、当期純利益が同89.7%増の110百万円となっている。これは、現在進行中の中期経営計画における16年3月期の業績目標と同じ数値である。ちなみに進行中の中期経営計画は2018年3月期に売上高4,223百万円、営業利益190百万円、経常利益190百万円、当期純利益152百万円を目標としている。

中期経営計画

（単位：百万円）

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
15/3月期（実績）	3,348	79	78	57
16/3月期	3,621	133	132	110
17/3月期	3,911	156	156	125
18/3月期	4,223	190	190	152

繰り返しになるが、同社の足元の課題は人材不足であり、原因が明確である。また、藤本社長は技術者派遣のビジネスを40年以上にわたり手掛けている。同氏によれば、景気が回復する局面では、特に次の企業成長のカギを握る技術者の確保が困難になり、しわ寄せは派遣企業に来るという歴史を何度も繰り返してきたという。今回の課題も、逆風の環境を何度も乗り越えてきた経験と、健全な財務の裏付けから対応可能としている。また、藤本社長は長期安定成長を経営の柱に据えており、今回の課題を中長期的な安定成長実現の好機と捉え、対応策を次々と打ち出している。

2016年3月期通期の予想に関しては、第2四半期業績の数値から見ると達成がかなり厳しいと考えざるを得ないが、同社は具体的なコメントはしていないものの、今のところ、達成は不可能ではないと考えているようである。最大の要因は、今回の課題への対応策として、現在取り組んでいる様々な施策の中で、特に新規事業である自社開発技術が下半期に大きな収益を生み出す可能性がゼロではないためである。そこで、以下にこれらの施策に関して説明する。

■ 安定成長のための施策

社内技術者が開発する自社製品の第1弾がリリース

藤本社長が掲げた中期経営計画は、中長期的に安定成長を目指すという基本方針に基づいて策定されている。しかし、前期の単価引き上げ交渉に次いで、今期は人材不足という逆風に脅かされている。ただ、藤本社長は、40年以上に及ぶ業界での経験から、逆風を乗り切るノウハウも持ち合せている。そして、現在、様々な対策を打ち出し、安定成長を継続するための事業再構築を行っており、新規事業要員として技術者を配置し、事業体制の整備も進めている。次に具体的な施策の内容を解説する。

(1) 新規事業への進出

今回のように景気の回復に伴う人材確保難という経営環境の一時的な変化で既存事業に逆風が吹いた場合、要因が解消できるまで収益を支える他の事業が必要になる。そこで同社が乗り出したのが新規事業である。具体的には、社内の技術者が自社製品を開発する。その第1弾が、3月にリリースされた「ぐるくる」である。

「ぐるくる」は、飲食店の注文支援システムとして開発された。来店客が自分のスマートフォンを店内のQRコードにかざす、またはNFCタグにタッチすると、店のメニューが表示される。来店客はメニューを確認できるだけでなく、そこから注文も出せる。

現在、このようなセルフ注文システムは店内のテーブルごとに置かれたタブレットで行うのが一般的である。注文を聞く人員が減らせるうえに注文間違いもなくなるというメリットがあるものの、タブレットをはじめとした初期投資に数百万円の費用がかかるのが大きなネックになっている。しかし、「ぐるくる」は、来店客のスマートフォンがタブレット代わりになる他、店側はパソコンやスマートフォンなどの端末及びインターネット接続を用意するだけで、システムの使用環境を整えることができる。スマートフォン表示用のメニューの入力も店側で行えば、初期投資の費用を大幅に抑えることができる。

しかも、「ぐるくる」はオプションで世界の主要13言語での対応が可能となっている。藤本社長は海外でのビジネスや滞在経験が長く、ネイティブ翻訳の人材ネットワークをすでに持っており、高品質な多言語対応機能という特徴が、リリースとともに市場に大反響を呼ぶ。

インバウンドによる経済効果が急拡大しているのに加え、2020年の東京オリンピック・パラリンピック開催で、訪日外国人に対するコミュニケーション問題への対応策に旅行客相手の店舗・企業が頭を悩ませている。設備投資がほとんど必要なく、多言語対応が可能な「ぐるくる」こそ、この問題を解決できる手段として市場は歓迎したのである。実際、2015年秋時点において、飲食店だけでなく、観光地のお土産屋の商品説明や神社・仏閣といった観光地のガイド用にも強い引き合いが来るようになっている。

さらに、観光振興を目指す商店会などの団体が観光地の周辺地域全体に「ぐるくる」を導入する検討も始めている。この動きの第1弾として、神奈川県鎌倉市で9月から同市内の観光の中心である小町通り商店街とその周辺の店舗での試験導入がスタートした。「ぐるくる」の試験導入が成果を収めたことが確認できれば、一気に本格導入が拡大する可能性が膨らむ。今後、同社は試験導入結果のフィードバックを活かし、さらにサービス機能の向上を進めるとともに、京都や奈良といった外国人観光客の多い他の自治体や観光施設にも売り込みを図る計画となっている。

新規事業は始まったばかりであり、「ぐるくる」は発売直後に一部のスマートフォンやタブレットにフリーズが発生する現象を修正し、より画面を見やすいように改良を加えた「バージョン2」を夏にリリースしたばかりであるため、2016年3月期第2四半期においては、まだ収益貢献までには至っていない。しかし、上述したように、例えば地域活性化を目指す全国各商業団体や自治体との協働の推進により、「ぐるくる」の本格導入が広がれば、早期に大きなビジネスとなる可能性を秘めている。

2015年12月3日（木）

(2) ビジネス領域の拡大と人材層の拡充

新規事業と並び、ビジネス領域と人材層の拡大にも乗り出した。6月に人材派遣やアウトソーシング、Webマーケティングなど企業向けの様々な支援サービスを展開している(株)ベンチャー総研と、ベンチャー総研全額出資の広告制作・人材派遣会社であるベンチャービジネスサポート(株)から住宅販売・運送業などの販売支援のための人材派遣、ポスティング事業といった一般派遣事業の一部を6,220万円で買収した。さらに、買収した事業を行う受け皿として同社が資本金4,000万円を全額出資して大阪市北区にベンチャービジネスサポート(株)を設立し、7月1日から事業をスタートさせた。

買収の目的は、第1に、一般派遣事業の拡大である。同社は、既に説明したとおり既存の子会社で一時派遣である一般派遣事業を行っている。買収によって取得した住宅販売や運送業の販売支援といった新規ルートへの一時派遣を拡大することによって、安定した収益確保を目指す。また、ポスティングに関しては、安倍政権が掲げる「女性の活躍推進」に向けて新たに主婦層などを派遣の対象と考えており、派遣人材のすそ野の拡充を図る意図がある。

第2に、エンジニア派遣の拡大という目的もある。子会社では建築関連のエンジニアの派遣を既に手掛けている。住宅販売の派遣ルートを通じてこれらエンジニアのフィールドサービスの請負にビジネスのすそ野を広げる。具体的には、家屋やオフィスビルの保守などを請負う。引越しの際の電話やインターネット回線の設置、エレベーターの保守などを行う考えである。

エンジニア派遣の拡大に関しては、採用難への対応策という意味もある。今まではエンジニアの新規雇用をしていなかったが、子会社を通じてエンジニアの採用にも乗り出す。

エンジニア派遣には、さらに大きな目的がある。高齢の社員対策である。技術者派遣業界の共通の課題として、高齢となった技術者の処遇がある。フィールドサービスや建築関連の仕事を任せることで、終身雇用を実現する。社員の面倒を定年まで見るというのは、藤本社長の信念でもあり、この対応策は高く評価できよう。

第3に、住宅関連では、12月にも建築業者としての許可申請する予定となっている。同社には、機械設計に携わっているテクノロジストの10%程度が、実は建築分野を専門としており、一級建築士や施工管理技術者の資格保有者も10人程度いるという。これらの人材をより有効に活用する。

以上の3つの目的を統括すると、一時派遣による一般派遣、エンジニア、テクノロジストといった人材を「3層構造」にして、幅広い請負・派遣に対応できる体制を整え、収益の安定化につなげるという戦略になる。

(3) テクノロジストの確保

足元における最大の課題であるテクノロジストの確保にも対応策を打ち出している。まず、大学の新卒採用に関して、今までは長年にわたり採用してきた数十校のみに求人票を出すだけだったが、今秋から全国の約780校の大学のうち、工学系の学部のある大学すべてに求人票を送り始めた。来年春の新卒採用には間に合わないが、2年後の春の新卒採用への対応策として早めに手を打ったという。

優秀な学生確保のために、春の新卒の中から希望者を卒業から半年間、社費でオーストラリアに語学留学させ、10月に入社させる制度も継続する。技術者としてどのような企業でも通用することを目的とした教育もさらに強化していく。

また、入社後の適性や本人の希望を見たうえで、グループ内で転籍もできる制度を設ける。グループ全体で協力し、人材育成を図る。そのため、10月1日付で既存の子会社2社の社名を変更した。建設技術者のテクノロジストの派遣を手掛ける（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、一般派遣及びエンジニア派遣事業を行っている全額出資子会社の（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とした。「ジェイテック」の名を冠することでグループの一体運営がしやすくなった。社名変更は、子会社がより優秀な人材を採用しやすくなる効果も期待できる。さらに、人材交流の活発化を通じて、ビジネスでも協力関係を構築することを目指していく。

ディスクレーマー（免責条項）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ