

ジェイテック

2479 JASDAQ

<http://www.j-tec-cor.co.jp/ir/>

2016年6月24日（金）

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

[企業情報はこちら >>>](#)

■ 独自開発の多言語対応注文支援システム「ぐるくる®」を開始

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>（代表取締役社長 藤本彰（ふじもとあきら）氏）は、2016年5月9日、2016年3月期の連結決算を発表した。売上高の約95%を占める主力の技術職知財リース事業は、人材確保が極めて困難な状況にあるため、対前期比で連結のテクノロジスト数が減少、加えて、利益率の高い仕事への選別を進めた結果、新規受注件数が減少し、減収となった。一方、一般派遣及びエンジニア派遣事業は、2015年6月に他社からの事業の一部買収によって設立した（株）ジェイテックビジネスサポート（旧：ベンチャービジネスサポート（株）2016年4月1日付で社名変更）が貢献し、増収となった。その結果、連結の売上高は前期並みを確保できた。ただ、人員確保のための採用コストや、新しい事業への投資及び人件費などの諸費用がかさみ、利益は営業利益段階から減少となった。

決算結果から明らかのように顧客の大手メーカーの業績回復に伴い、ライバルの技術者派遣企業間だけでなく、顧客との間でも技術系人材の争奪が激しくなり、テクノロジストの確保は極めて難しい状況になっている。このため、2016年3月期は、同社では技術職知財リース事業のほか、独自開発の多言語対応注文支援システム「ぐるくる®」を展開する新規事業と、派遣・請負事業のすそ野拡大へと事業・収益構造の改革を開始した。

「ぐるくる®」に関しては、2016年1月に特許を取得し、事業拡大に弾みがついた。また、事業展開に関しては、販売代理店の全国ネットワーク化を進めているほか、神奈川県鎌倉市の鎌倉商店街や都内の観光地、繁華街を対象に試験導入を行うといったキャンペーン活動を進めた。その結果、2016年1月に鎌倉市の老舗の日本料理店と正式契約するなど、2016年3月期中に11店舗と正式契約できた。さらに、これら販促活動によって得られた情報をもとにシステムの改良を進めた。

事業のすそ野拡大に関しては、2012年にLIXILグループ<5938>から買収した現（株）ジェイテックアーキテクトを軸に建設関連の技術者派遣・請負に関し、LIXILグループ以外へも拡大を図り始めた。さらに、ジェイテックビジネスサポートによるイベント支援スタッフや携帯ショップ支援作業員などの一般派遣事業や、ポスティング請負事業などもスタート。事業をテクノロジスト、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事業体制を整えた。また、一般派遣は、中高年の社員の受け皿として終身雇用にも活用する。

これら構造改革は2017年3月期以降もさらに加速させる。同社は2016年5月に大阪市商店会総連盟との間で協賛企業となる協定を締結、「ぐるくる®」を総連盟に参加する310の商店会及び11,000の会員に紹介していく。「ぐるくる®」をプラットフォームに位置付けてPOSとの連動やWEB決済機能を付加することで、店舗での商品注文のインフラとして普及させる戦略にも着手、提携先企業を探し始めた。

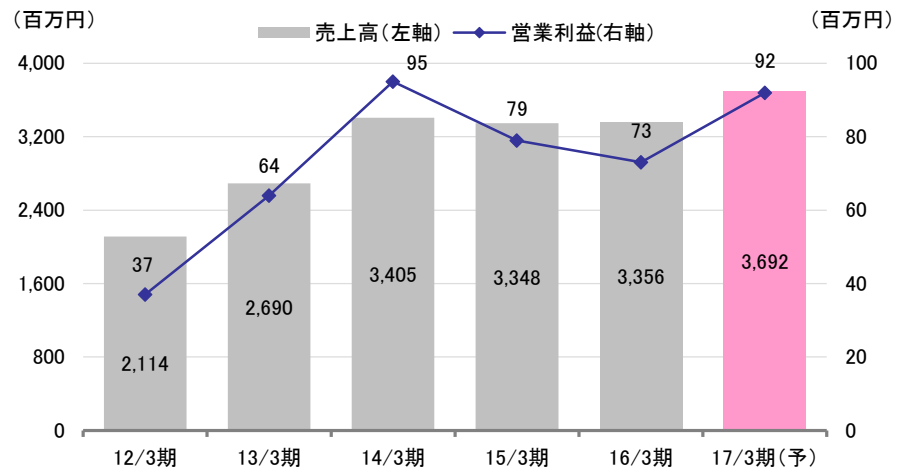
事業のすそ野拡大は、2016年7月までに建設業及び宅地建物取引業の許可を取得し、建設業務に進出する。さらに、2017年3月期に介護関連、2018年3月期に保育関連の人材ビジネスに進出する。

構造改革への着手に伴い、2019年3月期を最終年度とする新たな中期経営目標を提示した。ここで示された業績目標は既存のメーカー向け技術者派遣・業務請負及び2016年3月期までに進出した一般派遣事業での収益のみの予想数値である。新たな事業が早期に軌道に乗れば収益の拡大が期待できる一方で、新たな事業への投資が増加し、業績目標が若干、下振れする可能性も秘めている。

Check Point

- ・新規事業の「ぐるくる®」と派遣・請負事業のすそ野拡大へ経営資源を投入
- ・「ぐるくる®」でインバウンド需要を取り込む
- ・17/3期からは新たに介護・医療業界への人材ビジネスとスタート

売上高と営業利益の推移



2016年3月期決算

16/3期は増収減益で着地

(1) 売上高及び利益の概要

2016年3月期の連結決算は、売上高が前期比0.2%増の3,356百万円、営業利益が同8.2%減の73百万円、経常利益が同2.4%減の76百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同18.9%減の47百万円で、2期連続の減益となった。



ジェイテック

2479 JASDAQ

<http://www.j-tec-corp.co.jp/ir/>

2016年6月24日（金）

同社のセグメントは、「技術職知財リース事業」と、「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、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、2015年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、2015年10月1日付で社名変更）と2015年6月12日に事業買収の形でスタートしたジェイテックビジネスサポートが行っている。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、中高年の技術者派遣、工場の製造部門への人材派遣などが中心である。また、ジェイテックビジネスサポートは、イベント支援スタッフの請負、携帯ショップ支援作業、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月期は95.3%となっており、一般派遣及びエンジニア派遣事業は4.7%を占めている。

これをもとに業績を分析すると、まず、売上高の面では、連結売上高が前期並みの水準だったのは、技術職知財リース事業が減収となったものの、一般派遣及びエンジニア派遣事業が増収となり、減収分を補ったためである。具体的には、技術職知財リース事業が連結でのテクノロジスト数と新規受注の減少で、前期比1.4%減の3,197百万円となったが、一般派遣及びエンジニア派遣事業がジェイテックビジネスサポートの加入によって同50.8%増の159百万円となった。なお、技術職知財リース事業の減収要因はセグメント別の業績でさらに説明する。

一方、利益面では、売上原価は新卒採用が想定を大きく下回ったことから研修費用が減少し、前期比2.5%減の2,538百万円となり、その結果、売上総利益は同9.7%増の818百万円を確保した。しかし、販管費が同11.9%増の745百万円となったため、営業利益は減少した。販管費の増加の最大の要因は人材募集のための広告費など採用費用が増加したことと、新規事業である「グルくる®」及び派遣・請負のすそ野を拡大する事業の育成のための投資及び人件費が拡大したためである。なお、親会社株主に帰属する当期純利益に関しては、法人税等調整額の計上により法人税の支払い金額が増加したために減益幅が拡大した。以下にセグメント別の業績を分析する。

(2) セグメント別の業績

a) 技術職知財リース事業

技術職知財リース事業は、売上高を構成する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。

これをもとに説明すると、売上高は、既に触れたとおり前期比1.4%減の3,197百万円となった。テクノロジスト数の減少と、電子・電気機器関連及び情報処理関連を除いた新規受注件数の減少が減収要因となった。稼働率、稼働時間、受注単価の上昇が増収要因として働いたが、減収分を補えなかった。



ジェイテック

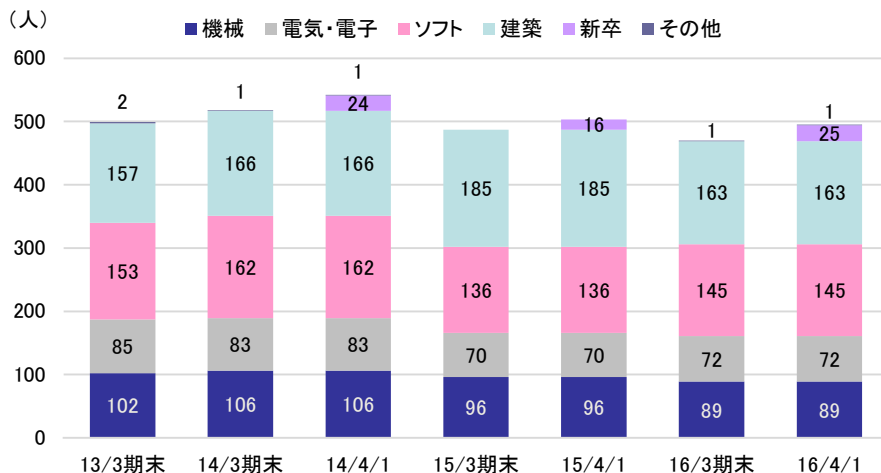
2479 JASDAQ

<http://www.j-tec-corp.co.jp/ir/>

2016年6月24日（金）

具体的には、2016年3月期末の連結のテクノロジスト数は470人と前期末比17人減少した。最大の要因は、顧客である大手の自動車メーカーや電機メーカーの業績向上に伴い、ライバルである派遣会社だけでなく、顧客であるメーカーとの間でも優秀な技術者人材の獲得競争が激しくなったためである。さらに新規受注件数の減少に関しては、新規受注件数が前期比17.6%減の727件となった。最大の要因は、営業要員を新規事業及び派遣・請負のすそ野を拡大する事業の開拓に振り向けたことと、価格競争を避ける目的で利益率の高い仕事への選別受注を進めたためである。

分野別テクノロジスト数の推移



新規受注件数

(単位：件)

	新規受注件数
13/3期	853
14/3期	994
15/3期	882
16/3期	727

一方、稼働率(単体)は、平均稼働率が⁶95.7%と前期比で2.9ポイント上昇した。稼働時間(単体)も1人当たりの平均工数は前期比3.5ポイント増の189.8時間となった。顧客の業績向上に伴い、作業時間も増加したことによる。さらに、受注単価は1時間当たり3,715円と前期比0.4ポイント上昇した。価格改定が浸透したほか、2013年から2015年までに新卒で入社した若手のテクノロジストが早期に戦力化し、平均単価の押し上げに寄与した。



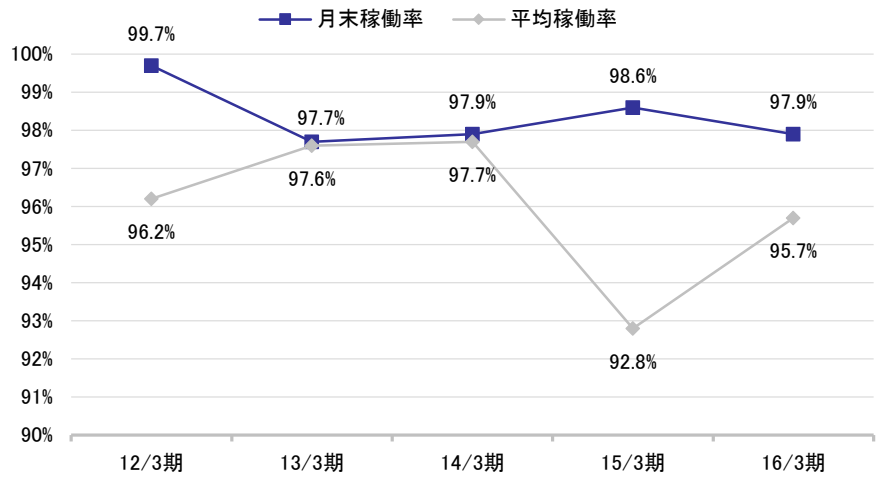
ジェイテック

2479 JASDAQ

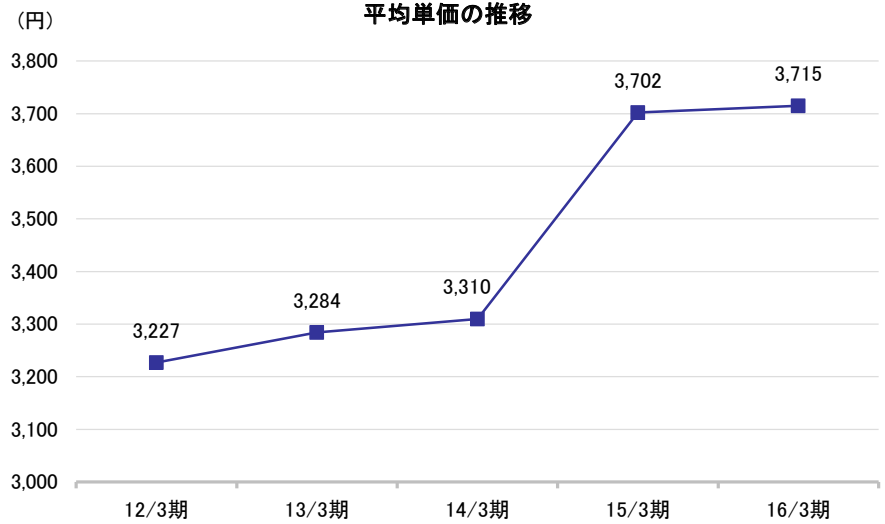
<http://www.j-tec-cor.co.jp/ir/>

2016年6月24日（金）

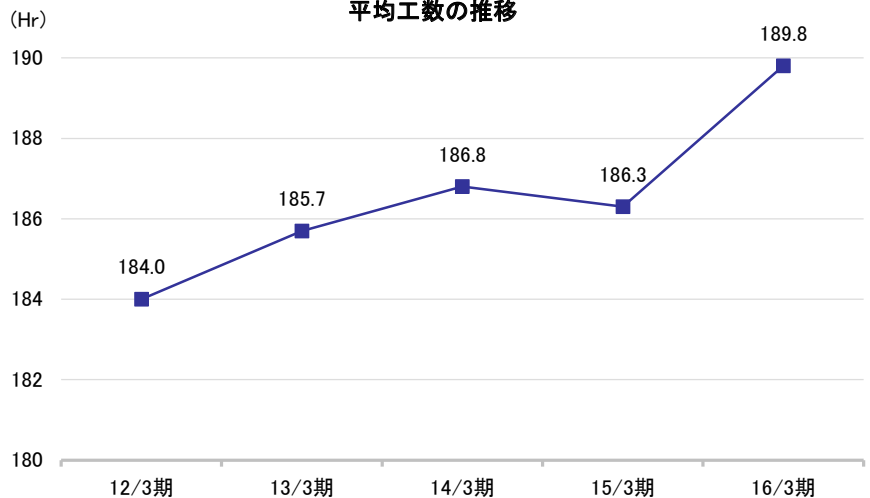
テクノロジストの稼働率の推移



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

セグメント利益は前期比1.9%増の375百万円となった。連結の利益でも説明したが、売上高の減少が減益要因となったものの、新卒採用が想定を大きく下回ったことから研修費用が減少した他、一般派遣及びエンジニアリング事業に営業要員を振り分けた分の人件費の減少などが増益要因となってセグメント利益を押し上げた。

売上原価＜単体＞

	売上原価（百万円）	原価率（%）
14/3期	1,680	71.8
15/3期	1,569	71.5
16/3期	1,510	69.5

販管費＜単体＞

	販管費（百万円）	売上高販管费率（%）
14/3期	601	25.7
15/3期	602	27.5
16/3期	622	28.7

b) 一般派遣及びエンジニア派遣事業

一般派遣及びエンジニア派遣事業に関しては、既に触れたとおり、売上高が前期比50.8%増の159百万円となった。ジェイテックビジネスサポートが新たに収益源として加わったのが最大の要因である。ジェイテックビジネスサポートは、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（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トイン事業の一部を買収する形で発足した。

しかし、ジェイテックビジネスサポートの設立費用や、事業のすそ野を拡大するための投資等により、セグメント損失は3百万円（前期は14百万円の利益）となった。

自己資本比率は49.5%と良好

(3) 財務状況

財務は良好である。総資産は前期末比ほぼ横ばいの1,405百万円となった。ジェイテックビジネスサポートのための事業買収に伴い、のれん代が増加したことにより、固定資産は52百万円増の181百万円となったが、消費税の支払い等による現金及び預金の減少に伴い、流動資産が55百万円減少し、1,224百万円となった。

一方、負債は、短期借入金154百万円と、6百万円増加したが、未払消費税等の減少により前期末比6.8%減の709百万円となった。純資産は親会社株主に帰属する当期純利益の計上により同7.6%増の695百万円となった。その結果、自己資本比率は同3.6ポイント上昇の49.5%となり、良好な水準を保っている。



ジェイテック

2479 JASDAQ

<http://www.j-tec-cor.co.jp/ir/>

2016年6月24日（金）

貸借対照表

(単位：百万円)

科目	15/3期	16/3期	増減額
流動資産	1,279	1,224	-55
有形固定資産	21	18	-2
無形固定資産	5	58	53
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	-57
固定負債	129	134	5
純資産	646	695	49
負債純資産合計	1,407	1,405	-2

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5百万円の支出（前期末は151百万円の収入）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65百万円の支出（同33百万円の支出）となった。ジェイテックビジネスサポートが展開する事業の買収費用を計上したため、支出が拡大した。財務活動によるキャッシュフローは配当金の支払いで3百万円の支出（同10百万円の収入）となった。それらの結果、現金及び現金同等物の期末残高は前期末比9.5%減の700百万円となった。

キャッシュフロー計算書

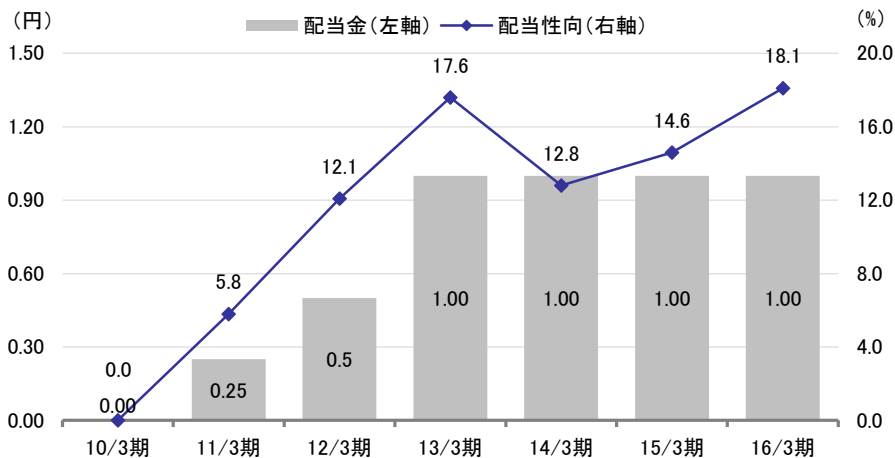
(単位：百万円)

	15/3期	16/3期	増減
財務活動によるキャッシュフロー	10	-3	-13
投資活動によるキャッシュフロー	-33	-65	-31
営業活動によるキャッシュフロー	151	-5	-156
現金及び現金同等物の期末残高	774	700	-73

(4) 株主配当

期初予想どおり、期末に1株当たり1円とする。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1:2、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6月24日（金）

■ 事業・収益構造改革に動き出す

新規事業の「ぐるくる®」と派遣・請負事業のすそ野拡大へ経営資源を投入

2期連続の減益という厳しい状況下で、同社は2016年3月期に事業・収益構造の改革を本格的に行っていく方針を示した。技術職知財リース事業の強化を維持しながら、新規事業である「ぐるくる®」と、派遣・請負事業のすそ野拡大において積極的な戦略を展開していく。以下に具体的な取組について説明する。

(1) 技術職知財リース事業

極めて高度な技術を持つテクノロジストに関して、もともと同社は景気が悪化した際に大量の優秀な技術系人材を採用して育成し、業績を伸ばしてきた。しかし、2016年3月期決算でも明らかなように、大手メーカーが円安と原油安の効果により業績が回復している現状では優秀な人材確保は極めて困難な状況にある。リーマンショック直後には100人に及ぶ優秀な人材を確保した時期があったものの、2016年春の新卒採用は25名と苦戦した。同社には希望者には4月から10月までの半年間、オーストラリアで語学研修を行った後に入社させるという、他社にはない手厚い新人教育制度もあるが、現状の経済環境下では特に優れた人材の大量確保は困難と判断、テクノロジストの採用は計画通りに行かない可能性がある。また、受注件数も付加価値の高い案件を優先した選別受注を続けるため、大きな拡大は見込みにくいと予想される。

ただ、同社内ではテクノロジストに次ぐ技術水準と位置付けられるエンジニアの採用は強化する。従来のようにテクノロジストの採用を積極的に行ってきた際には、新卒採用に関して、工学部を持つ上位校のみに求人票を出すだけだった。しかし、今後は、専門工学系の学部のある大学すべてに求人票を送る。このような採用方針の変更によってエンジニアの数は増加する計画となっている。また、同社の技術者は相対的に極めて高い技術水準を持つため、社内ではエンジニアに位置付けられていても、テクノロジストとして技術職知財リース事業の仕事を担当していくことも考えられる。

以上のような戦略を当面取ることによって、技術職知財リース事業の売上高は大きな増加が期待しにくい一方、利益率は上昇すると見られる。テクノロジストの稼働率、稼働時間、受注単価の好転による増益要因の他、新卒採用が今までより好転することが増益要因である。

ただし、景気が著しく悪化し、技術者の大量確保が可能となった場合には、方針を転換する可能性もあることには注意が必要であろう。

「ぐるくる®」でインバウンド需要を取り込む

(2) 新規事業

新規事業は、社内の技術者が開発した自社製品を事業化する事業である。2015年3月にリリースされた、店舗における注文支援システム「ぐるくる®」が第1弾となる。2016年3月期には、これを「社会インフラのひとつに育て上げる」（藤本彰社長）とする方針を打ち出した。

2016年6月24日（金）

「ぐるくる®」は、店舗における注文支援システムである。来店客は自分のスマホを店内にあるQRコードにかざすか、NFCタグにタッチするとスマホに店内の商品リストや価格、商品の説明が表示される。同時にそこから商品を注文することもできる。いわゆるセルフ注文システムだが、従来のように店舗にタブレットを置き、そこから注文する場合に比べ、店側の投資が格段に低く済むようになる。タブレットの場合は小規模の場合でも導入の初期費用に数百万円かかるが、「ぐるくる®」は原則として初期投資は不要である。使用料も、商品の数や、店舗の規模には関係なく月額1万円で済む。さらに、13言語での対応が可能となっている点も大きなポイントである。インバウンド消費に対応できるからである。翻訳費用は別途かかる。

開発当初は、アルバイトや従業員の確保が難しい小規模飲食店向けに開発したが、インバウンド消費の活況で市場が注目した。その結果、現在では、当初の対象だけでなく、観光地の名所案内や、おみやげ店のほか、大型専門店への導入も視野に入っている。

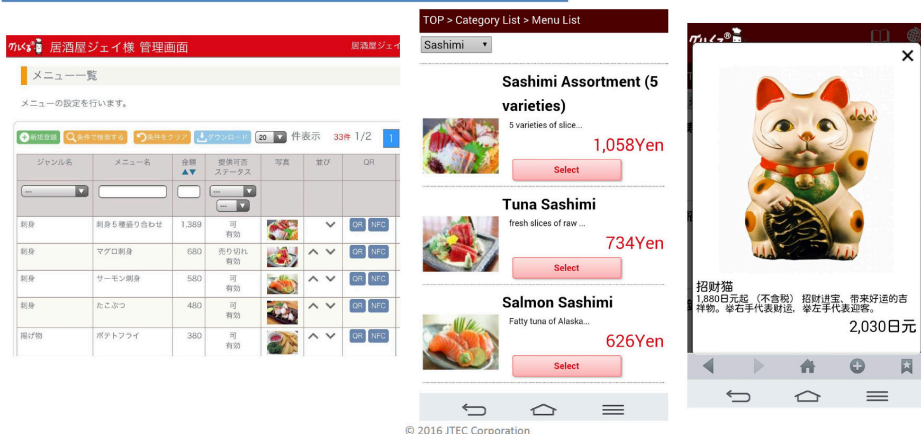
2016年3月期に取り組んだのは、まず、代理店の募集と「ぐるくる®」導入の促進策の展開である。2016年3月期末に代理店は北海道から福岡県まで18店となった。今後、200店を目標に代理店を増やしていく。

導入の促進に関しては、地方自治体や商店会へのアプローチを積極的に行った。訪日観光客が多く集まる自治体にダイレクトメールを送付、市町村の観光・産業振興予算への取込促進、2015年10月からの神奈川県・鎌倉商店街での試験導入を始め、東京・浅草、上野、池袋でも試験導入を行った。また、2016年2月16日～19日に東京ビッグサイトで開催された訪日外国人旅行者へのコミュニケーション機器・設備・サービスの専門展示会「第2回 外客対応・対策 EXPO」に出展し、来場者から好評を博したという。

これら販売促進に加え、販促の中で店舗側から出された意見をもとにシステムの改良も進めた。インターフェースを見やすくしたほか、飲食店からは料理人には紙の注文票のほうが長年の経験から対応しやすいという意見も出され、厨房には紙で注文票が出るといったシステムも開発した。

「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



ジャンル名	メニュー名	金額	変更可否 ステータス	写真	並び	QR
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	可 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

© 2016 JTEC Corporation

出所：会社資料

これら活動により、2016年1月には鎌倉の老舗料亭と正式な導入契約を結ぶなど、2016年3月期中に11店舗と契約した。また、2016年5月時点で15件の引き合いが来ているという。さらに、2016年5月には大阪市商店会総連盟との間で協賛企業となる提携も締結、総連盟に加盟する310の商店会と11,000の会員に導入を呼びかけていく。



ジェイテック

2479 JASDAQ

<http://www.j-tec-corp.co.jp/ir/>

2016年6月24日（金）

「グルくる[®]」は、注文管理装置及び注文管理手法に関して2016年1月に特許を取得し、技術の先進性も認められた。加えて、クラウド対応のサービスであることや、2020年の東京オリンピックに向けて全国に無料Wi-Fiが整備される予定であることなどから、2017年3月期からは、あらゆる店舗での注文の際に標準的に使われる「社会インフラ」への育成を目指す戦略も動き出す。具体的には、POSレジスターやWeb決済との連動を図っていく。そのためのPOSレジスターメーカー及びWeb決済企業との提携を模索する。同時に店舗にとっても消費者にとってもより使いやすいサービスへの改良も進めていく。

同社は「グルくる[®]」の社会インフラ化が実現すれば、ビッグビジネスになると期待を寄せている。

17/3期からは新たに介護・医療業界への人材ビジネスをスタート

(3) 派遣・請負事業のすそ野拡大

新規事業と並び、派遣・請負事業のすそ野拡大にも本格的に取り組む。同社はこれを「業務領域の拡大」と「新たな人材ビジネスへの挑戦」の2本柱で展開していくとしている。

「業務領域の拡大」は、2012年にLIXILグループから買収した建設技術者派遣のジェイテックアーキテクトを核にして、LIXILグループ以外の顧客開拓を進める。さらに、同社の機械・電気電子・ソフトウェア開発部署との協業による、より広範囲の業務請負ビジネスも展開していく。

顧客としては、大手ゼネコンの設計・施工管理部門、プラント関連設計部・施工管理部門を想定、さらに大型のビジネスとして防衛省関連の業務受託にも期待している。また、2016年7月までに建設業と宅地建物取引業の許可を取得し、建設事業にも参入する。自社設計・施工による案件受注や、物件の自社販売及び設計・施工管理業務の請負などを行う。

同社グループには、2016年5月時点で一級建築士2名、二級建築士13名、一級施工管理技士5名、二級施工管理技術士25名、一級土木施工管理技士、一級サッシ施工技能士などが在籍しており、これら有資格者を中軸として事業を拡大していくほか、人材確保も進めていく。

「新たな人材ビジネスへの挑戦」は、ジェイテックビジネスサポートを核にして展開していく。2016年3月期は、イベント支援スタッフ請負、ポスティング請負、携帯ショップ支援作業の他、運送倉庫仕分作業、PCキitting作業などを行ってきた。

2017年3月期からは、新たに介護・医療業界への人材ビジネスをスタートさせる。2016年4月1日付で一般派遣許可を取得し、4月時点で既にサービス付高齢者住宅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施設と人材派遣契約を締結した。当面は、あらゆる人事業務の請負ができることを強みとして事業を展開していく。例えば、介護施設の正社員が土・日に必ず休みが取れるように週末だけ派遣するサービスなどきめ細かなサービスを提供していく。また、学校法人大原学園をはじめ、介護関連の専門学校と提携し、人材確保も進める。

さらに、同社では、2017年3月期中にも新機軸のサービス提供を始めるとしている。介護・医療関連の人材ビジネスで今までどの企業も提供してこなかった「第3の道となる新サービス」（藤本社長）になるとしているが、内容に関しては、一切、明らかにしていない。

新たな人材ビジネスでは、2018年3月期をめぐりに保育・託児所業界への人材ビジネス分野にも進出する。具体的なビジネスモデルは2017年3月期中に策定する予定だが、保育・託児所業界の人材ビジネスの市場規模は3.1兆円（矢野経済研究所調べ）とも言われ、待機児童が社会問題化するなど、人手不足が深刻な業種であり、大きなビジネスチャンスと考えられる。

なお、これら新たな人材ビジネスには、シニアになったテクノロジストやエンジニアのセカンドキャリアとしての道を提供する目的もある。

■ 中期経営計画の改定

中計として19/3期に売上高42.25億円、営業利益1.14億円を目指す

事業・収益構造改革を打ち出したことに伴い、中期経営計画の見直しも行われた。新たに発表されたのは、2017年3月期から2019年3月期までの3ヶ年計画で、業績目標としては、昨年までの目標に比べて売上高・利益ともに下方修正された。具体的には、2017年3月期の連結業績目標は売上高が前期比10.0%増の3,692百万円、営業利益が同26.0%増の92百万円、経常利益が同19.2%増の91百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同38.1%増の65百万円となっている。2018年3月期は、売上高が同6.6%増の3,935百万円、営業利益が同10.9%増の102百万円、経常利益が同11.0%増の101百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同9.2%増の71百万円を目標としている。さらに、2019年3月期は、売上高が同7.4%増の4,225百万円、営業利益が同11.8%増の114百万円、経常利益が同10.9%増の112百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同11.3%増の79百万円としている。

ただ、これは、「ぐるくる®」及び、建設関連における「業務領域の拡大」、介護・医療と保育・託児業界向けの人材ビジネスである「新たな人材ビジネス」の収益予想を含めない、同社の既存事業だけの収益予想数値である。増収・増益の要因は、「技術職知財リース事業」に関しては、売上高は伸び悩みの可能性もあるものの、徹底した選別受注と、テクノロジストの高稼働率の維持、単価の改定の浸透などによって利益率が向上する。「一般派遣及びエンジニア派遣事業」は、安定して業容を拡大し、売上増をけん引し、利益貢献も見込んでいると見られる。

中期経営計画は、これから立ち上がる事業の展開によっては大幅な業績の上方修正もあり得ると言えるだろう。ただし、新たに立ち上がる事業に関して積極的な投資を行っていく方針であることから、投資が先行する可能性も否定できない。

中期経営計画

（単位：百万円）

	売上高	営業利益	経常利益	純利益
16/3期（実績）	3,356	73	76	47
17/3期	3,692	92	91	65
18/3期	3,935	102	101	71
19/3期	4,225	114	112	79

■ 2017年3月期予想

中期経営計画の改定目標値どおり

2017年3月期の連結業績予想は中期経営計画の改定目標値どおりである。売上高が前期比10.0%増の3,692百万円、営業利益が同26.0%増の92百万円、経常利益が同19.2%増の91百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同38.1%増の65百万円となっている。配当は安定配当を維持する姿勢から前期同様、期末に1株当たり1円とする。配当性向は同社の業績予想を基にした場合、13.1%となる。

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。逆風の環境を幾度となく乗り越えてきた経営者としての経験がある。構造改革には確かに見通しが難しい面もあるが、今後はますます、藤本社長の経営手腕に注目が集まろう。

2017年3月期予想

(単位：百万円)

	16/3期	17/3期	前期比
売上高	3,356	3,692	10.0%
営業損益	73	92	26.0%
経常損益	76	91	19.2%
純損益	47	65	38.1%
EPS	5.51	7.61	
配当	1.00	1.00	

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・表示したものです。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