

|| 企業調査レポート ||

ジェイテック

2479 東証 JASDAQ グロース

[企業情報はこちら >>>](#)

2019 年 7 月 22 日 (月)

執筆：客員アナリスト

水野文也

FISCO Ltd. Analyst **Fumiya Mizuno**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
■ 事業概要と沿革	02
■ 業績動向	04
■ 今後の展望・課題	06
1. 経営理念の施策	06
2. 技術職知財リース事業の展望	07
3. 「ぐるくる®」の今後	08
■ 中期経営計画と2020年3月期業績予想	09
1. 中期経営計画	09
2. 2020年3月期予想	09
■ 情報セキュリティー対策	09

■ 要約

将来が有望な領域への選別受注で成長を目指す

ジェイテック <2479> は技術者派遣、請負事業を主力とし、「技術商社®」を標榜している企業。1996年に創業して以来、技術職知財リース専門のソリューションカンパニーとしてパートナーシップを築きながら発展を遂げている。とりわけ、自動車関連、精密、半導体分野に強みを持っており、技術職知財リース事業を手掛けるジェイテックアーキテクト、一般派遣やエンジニアの派遣事業を手掛けるジェイテックアドバンステクノロジー、一般派遣・請負・介護・有料職業紹介事業を手掛けるジェイテックビジネスサポートといった関連企業で展開してきた。

ジェイテックアドバンステクノロジーが、2018年3月にジェイテックビジネスサポートを、2019年4月にジェイテックアーキテクトをそれぞれ吸収合併し、より効率的なグループ経営を進めようとしている。

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をテクノロジストと称し、その派遣及び業務請負がビジネスの主力だが、これらは失業率が落ち着くような好景気時の人手不足の時ほど人材確保が困難となるため、経済指標全般が堅調な時は同社の収益は厳しくなる傾向が強い。

これまで息の長い好況が続いたため、ライバルの技術者派遣企業との競争が激化するのみならず、顧客との間でも技術系人材の争奪の激しさが増し、テクノロジストの確保は極めて難しい状況だったが、ここにきて政府が景気後退を示唆するなど、ようやく冬の時代から抜け出しつつある。こうしたなか、同社では、将来的に有望な領域に受注の絞込みを図り、長い目で見て成長を目指す構えだ。

こうした技術職知財リース事業の展開のほか、独自開発の多言語対応注文支援システム「グルくる®」を展開する新規事業にも取り組んでいる。「グルくる®」に関しては、2016年1月に特許を取得、事業拡大に向けて注力中。また、2012年にLIXILグループ<5938>から買収したジェイテックアーキテクトを、2019年4月にジェイテックアドバンステクノロジーが吸収合併し、同社を軸に建設関連の技術者派遣・請負に関して、LIXILグループ以外への拡大にも取り組んでいる。

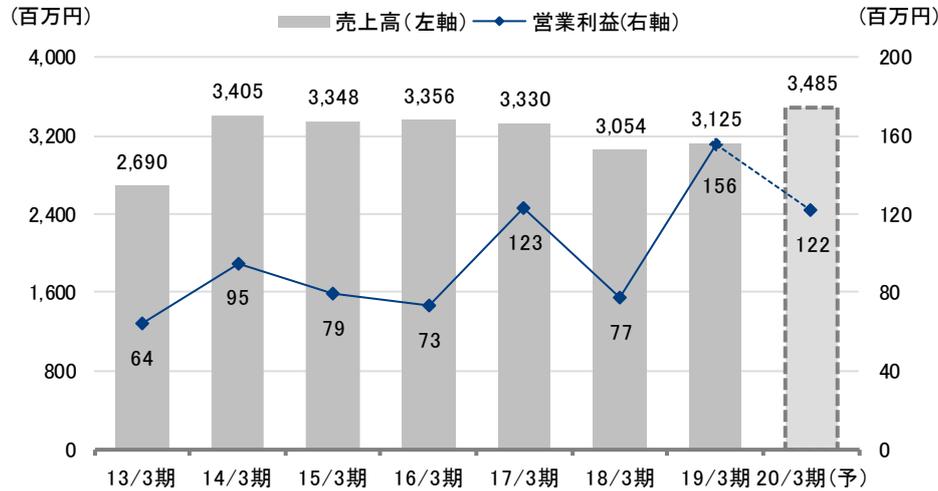
さらに、人手不足が深刻な状態となっている介護ビジネスの拡大に注力。この分野では独自の東南アジアネットワークを構築、これによって、入管法改正に伴い新設された「特定技能」外国人労働者の活用に力を注ぐ考えだ。建設、介護は今後も恒常的に人手不足になると見られるだけに、この分野への展開は将来性が十分と言えそうだ。

Key Points

- ・受注単価アップで利益率が改善へ
- ・将来を見越し有望領域に受注を絞り込む
- ・「グルくる®」など新規分野に注力

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要と沿革

創業は1996年。以来、日本が持つ「匠」の精神を継承し、「技術商社®」として取引先とパートナーシップを築きながら発展してきた。技術職知財リース専門のソリューションカンパニーであり、数多くのテクノロジスト(高度技術者)を産業界に送り込んでいる。

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)が行ってきた。また、2015年6月12日に事業譲受の形でスタートした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)は一般派遣・請負・介護・有料職業紹介事業を手掛けていたが、同社をジェイテックアドバンステクノロジーが2018年3月に吸収合併。また、2019年4月には、ジェイテックアドバンステクノロジーがジェイテックアーキテクトを吸収合併しており、より効率的な経営を進めていくとしている。

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。子会社では、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。グループ全体の売上高のうち技術職知財リース事業の割合は約95%、一般派遣及びエンジニア派遣事業は約5%だ。

ジェイテック | 2019年7月22日(月)
2479 東証JASDAQ グロース | <https://www.j-tec-cor.co.jp/ir/index.html>

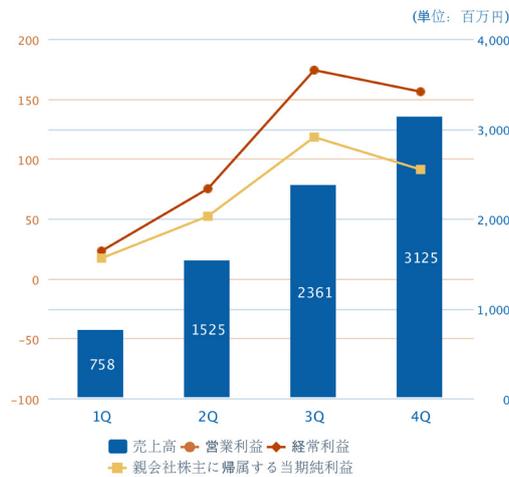
事業概要と沿革

連結売上高



出所：ホームページより掲載

2019年3月期業績(累計)



出所：ホームページより掲載

沿革

1996年 8月	東京都大田区に人材派遣会社として株式会社ジェイ・テックを設立
1999年 8月	東京都中央区八重洲に本社を移転
1999年 8月	株式会社ジェイテックに社名変更
2006年 4月	株式会社大阪証券取引所ニッポン・ニュー・マーケット「ヘラクレス」に株式上場
2007年10月	連結子会社株式会社ジ奥特レーディングを設立
2011年 1月	プライバシーマーク取得(認定番号:10862148 (01)号)
2012年 1月	東京都中央区京橋に本社を移転
2012年10月	トステム・エンジニアリング・オフィス株式会社の株式82%を株式会社LIXILより取得し連結子会社化、株式会社エル・ジェイ・エンジニアリングに社名変更
2013年 7月	市場統合に伴い、東京証券取引所JASDAQ(グロース)に株式上場
2014年 7月	株式会社LIXILより連結子会社株式会社エル・ジェイ・エンジニアリングの株式18%を追加取得し、完全子会社化
2015年 3月	多言語対応の飲食店向け注文システム「ぐるくる®」を自社開発し販売開始
2015年 6月	連結子会社ベンチャービジネスサポート株式会社を設立
2015年10月	連結子会社株式会社ジ奥特レーディングを、「株式会社ジェイテックアドバンステクノロジー」に社名変更
2015年10月	連結子会社株式会社エル・ジェイ・エンジニアリングを「株式会社ジェイテックアーキテクト」に社名変更し、横浜市西区に本社を移転
2016年 4月	連結子会社ベンチャービジネスサポート株式会社を、「株式会社ジェイテックビジネスサポート」に社名変更
2018年 3月	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が、連結子会社株式会社ジェイテックビジネスサポートを吸収合併
2019年 4月	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が、連結子会社株式会社ジェイテックアーキテクトを吸収合併

出所：ホームページよりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

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

業績動向

平均単価上昇で利益率が改善に向かう

(1) 売上高及び利益の概要

2019年5月10日に発表した2019年3月期の連結決算は、売上高が前期比2.3%増の3,125百万円、営業利益が同102.6%増の156百万円、経常利益が同105.1%増の156百万円、当期純利益が同170.6%増の91百万円と大幅増益となった。

技術職知財リース事業については、建築関連分野が弱含みとなったものの、産業用機器関連分野が拡大、一方、一般派遣及びエンジニア派遣事業は、情報処理関連分野の取引が増加し、トータルで売上高が増加した。

一方、利益面では、売上原価は原価率をしっかりと管理し、連結ベースの売上原価率は前期の76.8%から今期は73.7%に改善。単体では67.7%と70%以下にコントロールし、過去5年間の平均は70%となっている。原価率の改善が大幅増益をもたらした。

派遣業界全体は、人手不足の影響で事業環境は厳しいものの、そうした中において同社は受注の絞込みを徹底。条件の合わない案件については受注を断っている。実際、前期は日本有数の大手企業であっても断ったという。半面、将来的に有望な領域とみられる案件に関しては積極的に取り込み、将来の飛躍に繋がるようにしている。

また、合わせて単価の上昇も収益アップに繋がった。2019年3月期における単体の平均単価は、4,148円と前期に比べて3.75%上昇。直近(2019年5月現在)では4,200円を超している。

単価アップの背景には、高単価・高付加価値業務への戦略的なローテーションに取り組む一方、在籍するテクノロジストの高い能力が顧客に評価され、さらに、若手や新卒のテクノロジストが早期に戦力化していることなどが挙げられる。

販売管理費については、人材獲得や社内インフラの強化に努めた結果、前期に比べて0.7ポイント増加した。しかし、単価アップや利益率の高い業務へ人材の配置をシフトすることなどで、コストアップ要因を吸収した。

業績推移

(単位：百万円)

決算期	売上高	前期比	営業利益	前期比	経常利益	前期比	純利益	前期比	EPS (円)
17/3期	3,330	-0.8%	123	69.5%	123	61.3%	89	90.3%	10.47
18/3期	3,054	-8.3%	77	-37.4%	76	-38.1%	33	-62.4%	3.93
19/3期	3,125	2.3%	156	102.6%	156	105.1%	91	170.6%	10.63
20/3期(予)	3,485	11.5%	122	-22.3%	121	-22.6%	65	-28.7%	7.58

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(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。

セグメント売上高は前期比2.2%増の2,974百万円となった。連結ベースのテクノロジスト数は、426人（2019年4月1日現在）で、前年同期の428人から微減。2016年4月1日は494人だったことから、厳しい収益環境にあることがわかる。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い状態だが、政府が景気後退を示すなど、徐々に収益環境が落ち着く可能性が出てきている。

一方、新規受注件数に関しては、前期比54%減の313件となった。これは新規市場の開拓、高付加価値の業務獲得に絞った営業活動を推進した結果で、その他の市場に対しては営業活動をストップするなど、戦略的な要素が強い。同時に、優秀な人材の離脱を防止するため、社員サポートの強化、及び高付加価値業務へのローテーションを推進している。

また、稼働率は、休職者を除いた2019年3月末稼働率が99.1%と、ほぼフル稼働の状況。一方で、稼働時間は1人当たりの平均月間工数が前期に比べて0.5時間マイナスの180.2時間となっている。これは働き方改革の影響によるもので、0.5時間マイナスとなった反面、単価上昇、高稼働率により、稼働マイナスを吸収し売上増につながった。



セグメント利益は前期比21.6%増の468百万円。全体の利益でも説明したが、高付加価値業務への人員シフト、受注の絞込みなどの効果が現われた格好となっている。

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、売上高が前期比4.6%増の151百万円となった。

のれん代償却費がなくなったことによって、販売費及び一般管理費が減少した結果、セグメント利益は24百万円（前期比160.5%増）となった。

業績動向

(3) 財務状況

財務は良好である。総資産は前期末対比で 61 百万円増加し、1,806 百万円となった。資産の部では、現金及び預金が前期末に比べて 107 百万円増加した。負債の部では、長期借入金 が 106 百万円減少、当期純利益の計上で純資産が 70 百万円増加した。

この結果、2019年3月期末の自己資本比率は50.0%ととなり、前期末の47.7%から2.3ポイント改善している。

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 232 百万円の収入（前期は 108 百万円の収入）となった。税金等調整前当期純利益 143 百万円を計上した。投資活動によるキャッシュフローは 11 百万円の支出（同 8 百万円の支出）となった。敷金保証金の差し入れに伴う支出が 7 百万円あった。財務活動によるキャッシュフローは、長期借入金返済による支出が 104 百万円あったことで、113 百万円の支出（同 120 百万円の支出）となった。これらの結果により、現金及び現金同等物の期末残高は前期末比で 107 百万円増加し 1,202 百万円となった。

(4) 株主配当

2017年3月期は創立20周年、上場10周年を記念し1株当たり2円としたが、記念配がなくなり、2018年3月期は1円となったものの、2019年3月期は年2円となった。株主配当に関しては、安定配当を基本としている。2020年3月期については、業績を勘案しながら検討し、期初の段階では1株当たり1円を予定している。

■ 今後の展望・課題

建築・介護など人手不足が深刻な分野に力注ぐ

1. 経営理念の施策

同社は、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「グルくる®」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するとし、「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」という経営理念に基づいて施策を打ち出している。

経営理念の施策として具体的に挙げているのは「新しい業務領域への継続挑戦」、「人材採用と人材育成」、「自社開発及び販売の促進」の3点だ。

まず、「新しい業務領域への継続挑戦」に関しては、少子高齢化や引き続き旺盛な開発事業など、技術者派遣業界を取り巻く環境を踏まえて、人手不足が深刻な業界をターゲットにしている。

今後の展望・課題

具体的には、2019 年 4 月に出入国管理法が改正され、「特定技能」在留資格が新設され、それに伴い、介護、外食、建設など人材不足が深刻な 14 分野に外国人労働者が就業可能となったことで、そこから外国人労働者の活用に取り組みという。中でも介護業では 30 万人、建設業では 21 万人、今後 5 年間で人材が不足するとみられ、同社はこの 2 分野に注力する構えだ。

介護では、既にこれまでの営業活動によって、高級施設から庶民的施設など幅広い受け入れ先の準備を整えている一方、「特定技能」外国人労働者の活用推進については、現地送り出し機関や日本語学校との連携など独自のネットワークを築いており、これらを活用して介護ビジネスの拡大に取り組む。

他方、建築に関しては、主要取引先である LIXIL に加え、2020 年の東京オリンピック・パラリンピック後も続くインフラ整備や首都圏の再開発における需要取り込みを推進。既に、建設分野では東京都で一般建設業許可を取得しており、自社設計施工案件の受注にも努める。こちらも、介護と同様に独自のネットワークを活かして、「特定技能」外国人労働者の活用推進に注力する方針だ。

「人材採用と人材育成」については、人手不足により、人材獲得競争が激化する中であっても、同社は高い採用基準を緩めることはしない。時代に左右されることなく、高付加価値のサービス品質を提供することを心がける。2019 年 4 月には、採用市場や経済・国際環境など、最新の情報をいち早く入手するために、一般社団法人日本経済団体連合会（経団連）に加入した。

「自社開発及び販売の促進」では、派遣会社向け勤怠管理クラウドサービス「staff-one」の販売を進める。同社のシステムを、7 万社あると言われる派遣会社に提供する訳だが、単に収益アップの事業としてだけでなく、同社が進める M&A にも活用する考え。さらに、ここでは後述する「グルくる®」の拡販も目指す。

2. 技術職知財リース事業の展望

収益基盤で重きをなす技術職知財リース事業は、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、最近の決算動向でも明らかのように、大手メーカーの業績が堅調となっ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、現在は思うように人材が確保できない。高いレベルを擁するため、好景気下では優秀な人材を採用するのは難しいと言える。

しかも、働き方改革によって残業が減少していることも、同社の業績にマイナスに作用する。高い技術力に対する評価がアップしたことで、単価は上昇傾向にあるものの、時間数が減っているため、売上高が伸び悩んでいる状況だ。

こうしたなかで、先述したように IoT 関連で伸び白を作っていく。とくに、工場の無人化進展に絡んでビジネスチャンスが大きくなりそう。というのも、会計や発注といった業務に対応が可能なオフィス系のエンジニアは多いものの、搬送など工場の業務に精通した制御系のエンジニアは少なく、こうしたいわゆるファームウェアの分野で、同社のテクノロジストが活躍する余地が広がりそうだ。その意味でも IoT の進展が収益環境を変える可能性もある。

今後の展望・課題

さらに、景気動向についても、長い目でみれば、停滞する局面も出てくるため、中長期的な経営戦略とは別に、短期的な収益面では、リセッションが待たれる状況だ。

3. 「ぐるくる®」の今後

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®」の今後についても期待がかかる。

「ぐるくる®」は、来店客が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一方で、「ぐるくる®」は原則として初期投資が不要である。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、インバウンド消費に対応できるシステムだ。翻訳費用は別途かかる。

新規事業も「人手不足」がキーワードになっており、「ぐるくる®」も開発当初は、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、みやげ物店のほか、大型専門店への導入も視野に入っている。

今後の拡大のカギを握るのがキャッシュレス化の進展だが、「ぐるくる®」の導入は加速度的に増える可能性もある。

「ぐるくる®」の利用方法



「ぐるくる®」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ほか、2020年の東京オリンピック・パラリンピック開催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、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。五輪後に広がる可能性を秘めていると言える。

■ 中期経営計画と 2020 年 3 月期業績予想

2022 年 3 月期に営業利益 130 百万円を目指す

1. 中期経営計画

同社は、2020年3月期から2022年3月期まで3か年の中期経営計画を策定している。最終年度の2022年3月期には売上高3,697百万円、営業利益130百万円を目標値として掲げた。

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させることを基本目標としている。数字的には物足りない印象があるものの、これは派遣業界全体に依然として不透明感があるほか、「グルくる®」など新規事業については、良い意味で将来が読み切れず、大化けする可能性もあるため。テクノロジストの単価上昇など、先行き環境が好転した場合、今期も含めて各年度の目標数値は大幅な業績の上方修正もあり得ると言えるだろう。

2. 2020 年 3 月期予想

中期経営計画の初年度となる2020年3月期の連結業績予想は売上高が前期比11.5%増の3,485百万円、営業利益が同22.3%減の122百万円、経常利益が同22.6%減の121百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同28.7%減の65百万円となっている。配当は期末に1株当たり1円を計画。配当性向は同社の業績予想を基にした場合、13.2%となる。

同社の藤本彰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。当面の収益環境は厳しいと想定される中、今後はますます、藤本社長の経営手腕に注目が集まることになりそうだ。

■ 情報セキュリティ対策

情報漏えいには細心の注意を払っており、専用ソフトを導入して対応している。さらに、社内においては、USBメモリなどの記憶媒体の使用は一切禁止しているほか、ウイルスメール対策も行っている。

免責事項（ディスクレマー）

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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp