

|| 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 >>>](#)

2017年7月13日(木)

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
■ 業績動向	02
1. 売上高及び利益の概要	02
2. セグメント別の業績	03
3. 財務状況	04
4. 株主配当	05
■ 今後の展望・課題	05
1. 経営理念の施策	05
2. 技術職知財リース事業の展望	06
3. 「グルくる®」の今後	07
■ 中期経営計画と2018年3月期業績予想	08
1. 中期経営計画	08
2. 2018年3月期予想	08

ジェイテック | 2017年7月13日(木)

 2479 東証JASDAQ グロース | <http://www.j-tec-cor.co.jp/ir/>

## 要約

### 3期ぶりの増益で着地、介護ビジネスにも注力

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、2017年5月9日、2017年3月期の連結決算を発表した。売上高は前期比0.8%減の3,330百万円、営業利益は同69.5%増の123百万円、経常利益は同61.3%増の123百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同90.3%増の89百万円で、3期ぶりに増益となった。

売上高の約95%を占める主力の技術職知財リース事業は、好景気で人手不足の時ほど人材確保が困難となるため、若干ながら対前期比で連結のテクノロジスト数が減少。平均単価、稼働率こそアップしながらも、利益率の高い仕事への選別を進めるなかで、新規受注件数が減少し、減収増益となった。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：バ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）による取引が増加したものの、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関連費用が増加し、このセグメントは営業損失に至った。グループ全体では、販管費の削減に努めた結果、増益を確保した。

顧客である大手メーカーの業績が上向くなかで、同業の技術者派遣企業のみならず、顧客企業との間でも技術系人材の獲得競争が激しくなり、テクノロジストの確保は極めて難しい。このため、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「グルくる®」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領域の拡大を目指している。

「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。北海道から福岡県まで現在18社の代理店を擁しており、2017年3月期は正式導入成約が7件、テスト導入が15件となった。今後は飲食店以外のアプローチと大手チェーン店などでの導入を促進していく。また、協賛企業である大阪市商店会総連盟の協力提案により、一部加盟商店会のテスト導入を行う。

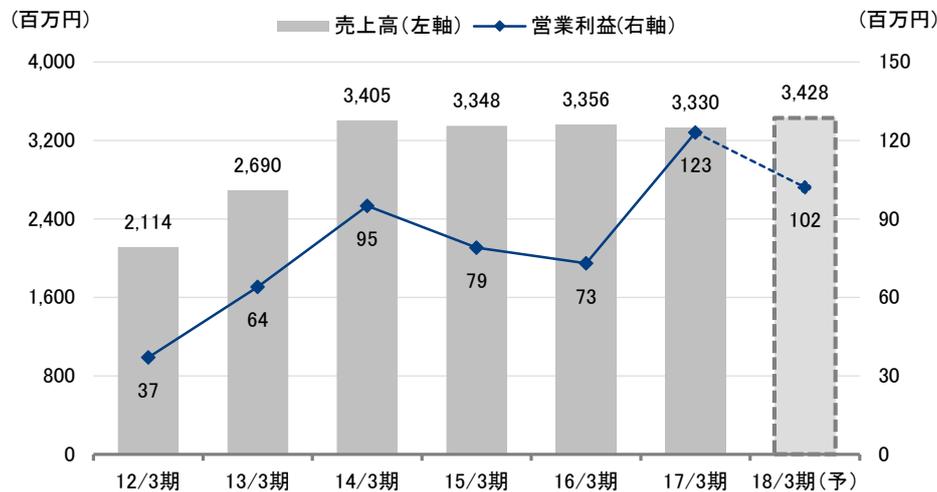
事業のすそ野拡大に関しては、テクノロジスト、エンジニア、一般派遣の「3層構造」とし、より幅広い人材ニーズに柔軟に対応できる事業体制を整えている。2012年にLIXILグループ<5938>からの買収によって設立した（株）ジェイテックアーキテクト（旧：（株）エル・ジェイ・エンジニアリング、2015年10月1日付で社名変更）は、建築関連の技術者派遣・請負を軸に、LIXILグループ以外との取引拡大にも取り組んでいる。さらに、2016年6月に一般建設業許可を取得したことで自社建設請負事業も可能になった。一方、（株）ジェイテックビジネスサポートはイベント支援スタッフなどの一般派遣事業や、ポスティング請負事業などを展開しており、介護ビジネスの拡大にも引き続き力を注いでいる。その他、一般派遣は中高年社員の終身雇用・再雇用の受け皿としても活用する考えがある。

#### Key Points

- ・「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」
- ・注文支援システム「グルくる®」は引き続き積極的に展開していく
- ・2020年3月期に売上高3,637百万円、営業利益111百万円を目指す

要約

**業績推移**



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

### 2017年3月期は3期ぶりの増益で着地

#### 1. 売上高及び利益の概要

2017年3月期の連結決算は、売上高が前期比0.8%減の3,330百万円、営業利益が同69.5%増の123百万円、経常利益が同61.3%増の123百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同90.3%増の89百万円で、3期ぶりに増益となった。

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、ソフトウェア分野の技術者派遣）と、全額出資子会社（株）ジェイテックアーキテクト（建築・建設関連の技術者派遣）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（株）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、（株）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、住宅販売・運送業などの販売支援のための人材派遣、ポスティング請負事業などを展開している。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、2017年3月期は94.2%となっており、一般派遣及びエンジニア派遣事業は5.8%を占めている。

**ジェイテック** | 2017年7月13日(木)  
 2479 東証JASDAQ グロース | <http://www.j-tec-cor.co.jp/ir/>

業績動向

これをもとに業績を分析すると、売上高の面では、連結売上高がわずかながら減少したのは、一般派遣及びエンジニア派遣事業が増収となった反面、主力である技術職知財リース事業が減収だったため。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 1.9% 減の 3,138 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による取引増加で同 21.4% 増の 193 百万円を確保。トータルでは一般派遣及びエンジニア派遣事業は前年に続いて大幅増となりながらも、技術職知財リース事業の減収を補い切れなかった。

一方、利益面では、売上原価をしっかりと管理し、70%以下にコントロールしたことで、前年に比べて微減の 2,534 百万円となったが、売上総利益は同 2.7% 減の 796 百万円とダウンした。しかし、販管費を同 9.8% 減の 672 百万円と削減したため、営業利益は増益を確保した。販管費は、新規事業である「ぐるくる®」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、人件費が利益を抑える要因になったものの、拠点統合や業務効率化などに全社で取り組んだことで、それらの効果が寄与している。親会社株主に帰属する当期純利益に関しては、法人税等の支払いが増加しながらも、増益を確保した。

決算概要

(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)
15/3 期	3,348	-1.7%	79	-16.7%	78	-17.6%	57	-10.9%	6.85
16/3 期	3,356	0.2%	73	-8.2%	76	-2.4%	47	-18.9%	5.51
17/3 期	3,330	-0.8%	123	69.5%	123	61.3%	89	90.3%	10.47
18/3 期 (予)	3,428	2.9%	102	-17.6%	101	-18.0%	71	-20.7%	8.29

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 2. セグメント別の業績

### (1) 技術職知財リース事業

技術職知財リース事業の売上高は、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、平均契約単価）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 1.9% 減の 3,138 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、航空機・宇宙関連が好調となりながらも、全体としては新規受注件数が減少したことが減収要因となった。さらに、稼働時間も 1 人当たりの平均月間工数が 185 時間と前年に比べて約 5 時間短縮、契約単価は 1 時間当たりの平均単価が 3,849 円と前年の 3,715 円から上昇したものの、減収分を補うまでに至っていない。

連結ベースのテクノロジスト数は、2017 年 4 月 1 日現在 451 人で、前年同期の 494 人に比べ 9% 弱減少し、引き続き厳しい状況となっている。減少の大きな要因は、顧客である大手自動車メーカーや電機メーカーの業績向上に伴い、同業の技術者派遣企業だけでなく、顧客であるメーカーとの間でも優秀な技術系人材の獲得競争が激しくなったため。

**ジェイテック** | 2017年7月13日(木)

2479 東証JASDAQ グロース

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

## 業績動向

さらに、新規受注件数に関しては、前期比 26% 減の 538 件となった。この最大の要因は、利益体質づくりにプラスに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に努めていることが挙げられる。これによって、減収を余儀なくされながら、取引先の優良顧客の割合が高まり、その結果、平均単価が上昇した。売上高こそ減少したものの、受注選別の進展は価格競争に巻き込まれることによる疲弊を避けられることになりそうだ。

稼働率（単体）は、平均稼働率が 97.7% と前期比で 2.0 ポイント上昇した一方で、稼働時間（単体）は、1 人当たりの平均月間工数が前年に比べて約 5 時間減の 185 時間となっている。稼働時間の減少については、働き方改革の一環として、残業時間削減により、同業界全体で見られる傾向である。平均契約単価は、1 時間当たり 3,849 円と前期比 3.6 ポイント上昇した。若手のテクノロジストが早期に戦力化しているほか、在籍テクノロジストの高い能力が顧客に評価されていることが、平均単価の押し上げに寄与している。

セグメント利益は前期比 14.1% 増の 428 百万円となった。連結の利益でも説明したが、売上高は減少したものの、原価管理を徹底させたほか、経費の削減に尽力したことで、セグメント利益は 2 ケタの増益を確保している。

**(2) 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 21.4% 増の 193 百万円と前年に続いて大幅増となった。（株）ジェイテックビジネスサポートによる取引増加が貢献したことが増収要因として大きい。同社は、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ティング事業の一部を買収する形で発足した。

しかしながら、（株）ジェイテックビジネスサポートの関連費用が増加したため、セグメント損失は 4 百万円（前期は 3 百万円の損失）となった。

**3. 財務状況**

財務は良好である。総資産は前期末比 414 百万円増加し、1,819 百万円となった。現預金が 415 百万円増加したことが大きな要因となっている。固定資産はのれんが 52 百万円から 40 百万円に低下したことで、前期末の 181 百万円から 164 百万円に減少。現預金の増加で流動資産は 430 百万円増加して、1,654 百万円となった。負債は、短期借入金 154 百万円がゼロとなる一方で、長期借入金を 349 百万円計上したことで差し引いて有利子負債は増加。純資産は利益剰余金が、前期末の 181 百万円から 277 百万円に増加した。その結果、自己資本比率は 44.2% と前期末に比べて 5.3 ポイント低下しながらも、引き続き良好な水準を保っている。

#### 業績動向

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122百万円の収入（前期末は5百万円の支出）となった。税金等調整前当期純利益123百万円を計上したことによるもの。投資活動によるキャッシュフローは3百万円の収入（同65百万円の支出）となった。投資有価証券の売却などが理由となっている。財務活動によるキャッシュフローは配当金の支払いなどで290百万円の収入（同3百万円の支出）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59.3%増の1,116百万円となった。

#### 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。株主配当に関しては、安定配当を基本としている。2018年3月期については、株主優待も含め、業績を勘案して検討し、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

### 「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」

#### 1. 経営理念の施策

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が、そこで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「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するとしており、「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。

具体的には、「請負・受託開発体制の強化」、「自社開発及び販売の促進」、「グループ全体の人材採用・育成」、「新しい業務領域への継続挑戦」——の4点を進めていく。

最初に、「請負・受託開発体制の強化」だが、重点技術項目として付加価値、今後の技術ニーズが高くなる領域を挙げている。分野としては、自動車製造ラインや産業用・介護用ロボットの設計などの機械、太陽光や再生可能エネルギー、自動運転等に関わる回路設計などの電気電子、急成長が見込まれるAI、IoTなどソフトウェアなどとなっており、2017年3月期より汎用FAロボット制御プログラムの取り組みを始め、付加価値のより高い技術ソリューションを提供する実例が出ている。今後も、汎用FA・ロボット開発分野の強化を図り人手不足の課題解決に貢献する一方、基幹系システム、インフラ構築、ソリューションの提供により、高単価かつ中長期利益確保の実現を目指す。

ジェイテック | 2017年7月13日(木)

2479 東証JASDAQ グロース

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

## 今後の展望・課題

「自社開発及び販売促進」では、ストレスチェック制度に対応した「こころチェッカー」の開発・販売や、後述する「グルくる®」の拡大などを目指す。「グループ全体の人材採用・育成」においては、グループ人材開発本部による新卒・既卒の採用強化やテクノロジスト向けの継続的な社内教育に取り組む。また、「新しい業務領域への継続挑戦」に関しては、LIXILグループから買収した建築関連の技術者派遣の(株)ジェイテックアーキテクトを核にして、LIXILとの協業をさらに進めるほか、同グループ以外の顧客開拓を積極的に行う。さらに、一般建設業許可を取得したことで、自社設計施工案件の受注にも努める。また、エンジニア派遣及び一般派遣において、金融系システム開発、ECサイト構築、AI開発、クリエイティブ系、官公庁向けなど業務拡販に努めるほか、引き続き介護ビジネス拡大に注力していく方針だ。ちなみに、介護施設の取引先は2017年3月期に10施設増加した。この分野では、介護スクールと提携しているが、現在2校との提携を2018年3月期中に4校に増やし、これによって人材確保を強化する。

## 2. 技術職知財リース事業の展望

収益基盤で重きを成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、現在は思うように人材が確保できない。実際、2017年4月の新卒採用は、単体で2人、連結で10人とどまった。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。

同社は希望者には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しており、テクノロジストの採用は計画どお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、大きな拡大は見込めない状況だ。

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、今は、専門工学系の学部のある大学すべてに求人票を送っている。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は急拡大は見込めないものの、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、契約単価の好転による増益要因に加え、環境が変化して新卒採用が好転した場合、更なる利益アップが見込めそうだ。もっとも、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、こうした方針が変わる可能性がある。

## 注文支援システム「ぐるくる®」は引き続き積極的に展開していく

### 3. 「ぐるくる®」の今後

新規事業の中でもとりわけ期待が大きいのは、第1弾として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®」だ。

「ぐるくる®」は、来店客が自分のスマートフォンを店内にあるQRコードを読み取るか、NFCタグにタッチするとスマートフォンに店内のメニューや商品リストの価格、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であり、メニューブックとしても使用できる。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、インバウンド消費に対応できるシステムだ。専門翻訳の費用は別途かかる。

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、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。

代理店は北海道から福岡県まで18社となった。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い、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に取り組んでいる。2017年3月期は正式導入成約が7件、テスト導入が15件となった。今後は飲食店以外のアプローチと大手チェーン店などでの導入を促進していく。また、協賛企業である大阪市商店会総連盟の協力提案で、一部加盟商店会のテスト導入を行う。さらに、プリンターと連動させるほか、POSレジスターメーカー及びWeb決済企業との提携なども検討しているなど、セルフオーダーシステムとしての機能拡充を図っている。こうした取り組みで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る考えだ。

「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。現在は、その助走段階とみることができるが、同社側では「ぐるくる®」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している。

## ■ 中期経営計画と 2018 年 3 月期業績予想

### 2020 年 3 月期に売上高 3,637 百万円、営業利益 111 百万円を目指す

#### 1. 中期経営計画

同社は、2018年3月期から2020年3月期まで3ヶ年の中期経営計画を発表した。後述する初年度の2018年3月期こそ、期初に見通しを示したように、増収減益となるものの、その後は増益基調に転じ、最終年度の2020年3月期には売上高3,637百万円、営業利益111百万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、「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、中期経営計画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。

#### 2. 2018 年 3 月期予想

2018年3月期の連結業績予想は売上高が前期比2.9%増の3,428百万円、営業利益が同17.6%減の102百万円、経常利益が同18.0%減の101百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同20.7%減の71百万円となっている。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、12.1%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。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りそうだ。

#### 重要事項（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。“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・加工することは堅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・譲渡することは堅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