

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>

2022 年 3 月 25 日 (金)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2022 年 3 月期第 3 四半期業績の概要	01
2. 2022 年 3 月期業績の見通し	01
3. 中期経営計画	02
■ 経営理念と沿革	03
■ 事業概要	04
■ 業界環境	08
1. 企業の人手不足の実態	08
2. 市場規模及び競合環境等	09
■ 業績動向	10
1. 2022 年 3 月期第 3 四半期業績の概要	10
2. セグメント別の業績	11
3. 財務状況	11
■ 業績見通し	11
1. 2022 年 3 月期業績の見通し	11
2. 株主還元策	12
■ 中期経営計画	12
1. 前提条件	12
2. 成長戦略	13

要約

事業環境は良好、投資回収フェーズへの移行が着々と近づく

ジェイテック <2479> は技術者派遣に特化した技術職知財リース事業を主力とし、「技術商社®」をキーワードとして掲げている。1996 年に創業して以来、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。多くの有名企業と取引を行っており、幅広い業種を手掛けるだけにとどまらず、特に「機械設計」「電気・電子設計」「ソフトウェア開発」「建築設計」の 4 分野にも強みを持っている。

1. 2022 年 3 月期第 3 四半期業績の概要

2022 年 1 月 31 日に発表した 2022 年 3 月期第 3 四半期の連結決算は、売上高が前年同期比 7.2% 増の 2,209 百万円、営業損失が 110 百万円（前年同期は 44 百万円の赤字）、経常利益が同 94.8% 増の 90 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 641.4% 増の 51 百万円と増収、大幅な最終増益となった。一般派遣及びエンジニア派遣事業については新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響が大きかったものの、主力事業である技術職知財リース事業においては、需要自体は非常に旺盛な状況であり、引き続き営業活動に注力したことで売上高は会社予測通りに進捗した。一方、費用面では、新規事業として開始する「まなクル事業」に関して想定していた新店舗の開設に係る費用の発生が、第 4 四半期に後ろ倒しされたことが大きな要因となり、販売費及び一般管理費（以下、販管費）が予想を大幅に下回った。なお、営業外収益として計上された助成金収入や投資有価証券売却益などが押し上げ要因となり、経常利益及び親会社株主に帰属する四半期純利益は大幅増益となった。

2. 2022 年 3 月期業績の見通し

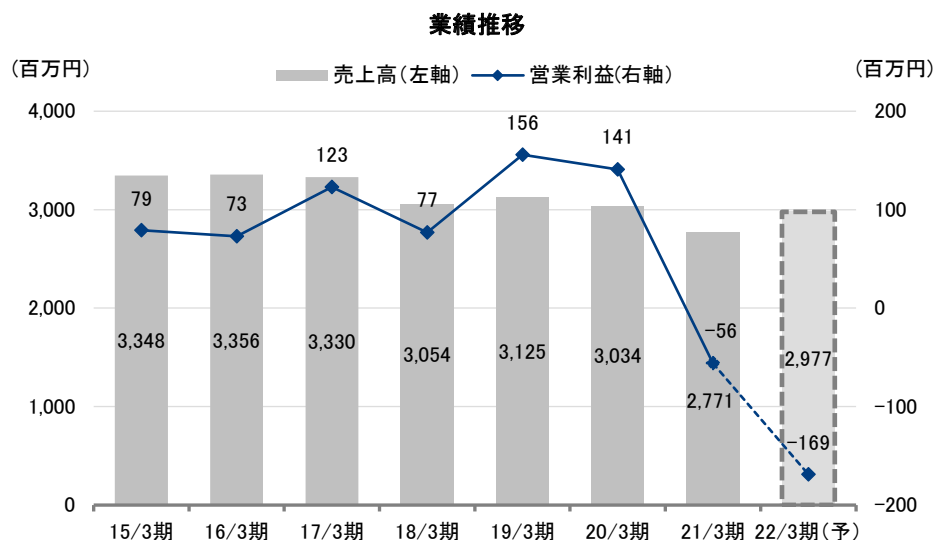
2021 年 10 月 29 日付で 2022 年 3 月期の通期業績予想を修正している。売上高は従来の 3,435 百万円から 2,977 百万円、営業損益は 10 百万円の営業利益から 169 百万円の営業損失、経常利益は 28 百万円から 46 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は 6 百万円から 19 百万円としている。2022 年 3 月期は戦略的に従来よりも多くの新卒者を採用しており、当初はこの新卒テクノロジストを教育し早期派遣（2021 年 9 月末までに全員稼働開始）をしていく前提だったが、コロナ禍に伴う緊急事態宣言の影響等が色濃く、想定以上に営業活動が制限されたことで、2021 年 12 月末まで後ろ倒しとなったことが売上高及び営業利益見通しの引き下げの主な背景である。一方で、新型コロナウイルス感染症に係る雇用調整助成金等の支給によって営業外収益が発生したため、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益は従来予想を上回る見通しだ。

3. 中期経営計画

2021 年 5 月に策定した中期経営計画の最終年度となる 2024 年 3 月期の業績計画は、売上高が 4,380 百万円、営業利益が 188 百万円、経常利益が 169 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が 99 百万円となっている。2021 年 3 月期実績ベースでは売上高が 58% 増、親会社株主に帰属する当期純利益は 148% 増となる見込み。テクノロジストの増員及び人材レベルの一段の向上に係る各種投資（オフィス増床、教育体制の改善、カリキュラムの改善・刷新等）を 2022 年 3 月期まで続ける計画であるため、利益面では苦戦しているように映る。一方で、2023 年 3 月期以降はそういった設備投資フェーズから投資回収フェーズに移行していくため、業績が引き上がっていくことになる。なお、新規採用したテクノロジストの稼働開始の遅れ等が影響し、2021 年 10 月 29 日付で 2022 年 3 月期予想を下方修正しているものの、2022 年 3 月までに想定水準の稼働に戻る見込みのため、中期経営計画目標値は据え置かれている。

Key Points

- ・主力の技術職知財リース事業は好調を維持
- ・新規事業「まなクル事業」における個人、法人の需要の取り込み
- ・最優先目標は 2023 年 3 月期に向けた確実な成長準備
- ・中期経営計画を策定、2024 年 3 月期に営業利益 188 百万円、売上高 4,380 百万円を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 経営理念と沿革

同社グループは、「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者集団を形成させる」を経営理念として掲げている。知識に基づき知恵を扱う「技術商社」を標榜し、優れた日本の「匠」とともに、豊かな感性と柔らかな発想を兼ね備えた人材を育成し、社会に貢献することを使命としている。

同社の創業は 1996 年で、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。一般的に「技術者」と言っても、いわゆる「ライン工」まで含まれる場合もあるなど、その言葉の射程範囲は非常に広い。しかしながら、同社はそういった人材とは一線を画するような定義を行うとして、今では同社を語るうえでのキーワードの 1 つとして定着した「テクノロジスト（高度技術者）」という言葉も 2008 年頃から意識的に用いており、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、数多くの人材を産業界に供給し、その発展を支えてきた。

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 つに分かれており、後者は主に全額出資子会社のジェイテックアドバンステクノロジが担っている。ジェイテックアドバンステクノロジは、2007 年 10 月に（株）ジオトレーディングとして設立され、2015 年 10 月に現在の社名に変更した。ジェイテックビジネスサポートを 2018 年 3 月に、ジェイテックアーキテクトを 2019 年 4 月に、それぞれ吸収合併している。

直近では、長年にわたり蓄積した独自の人材育成カリキュラムや AI、IoT、クラウドを含む最新技術に関するノウハウを基軸として、法人から個人に至るまで「働くこと」「学ぶこと」を支援、言い換えれば「生涯現役」「リスキリング」「リカレント」を支援する新規事業として「まなクル事業」を開始すると発表するなど、成長加速フェーズ入りに向けた新たな取り組みも見られている。

経営理念と沿革

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オト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「グルくる®」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オトレーディングを、「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
2019年10月	株式会社ジェイテックアドバンステクノロジーが外国人人材受け入れ制度における「登録支援機関」に登録認定
2020年 3月	千葉県松戸市に技術教育センターを開設
2022年 1月	新規事業として「まなクル事業」を開始

出所：ホームページよりフィスコ作成

事業概要

高度人材「テクノロジスト」を通じて日本のものづくりを支える

高度なスキルが必要とされる「機械設計」「電気・電子設計」「ソフトウェア開発」「建築設計」の4分野を得意領域として、研究開発部門及び設計部門等の上流工程の各プロセスへのアウトソーシング事業を通じて、同社は日本のものづくりの一翼を担ってきた。

事業概要

対応業務例

機械設計開発

輸送用機器（エンジン・ボディ・EV 部品）	一般産業用機械・装置（産業用ロボット・エレベータ）
航空機（機体・補助装置）	自動サービス機器（ATM・貨幣処理機）
半導体製造装置（露光装置・エッチング装置）	事務用機器（複写機・事務用プリンタ）
映像音響機器（テレビ・デジタルカメラ）	民生用電気機器（空調機器・洗濯機）

電気・電子設計開発

映像音響機器（放送用テレビカメラ・家庭用ゲーム機）	電子部品・半導体（イメージセンサ・メモリ）
計測・分析機器（精密測定機）	輸送用機器（カーナビ・オーディオ）
コンピュータ関連（ルータ・モニター）	医療用機器（X 線装置・電子応用機器）
一般産業用機械（産業用ロボット・包装機械）	無線通信機器（携帯電話）

ソフトウェア開発

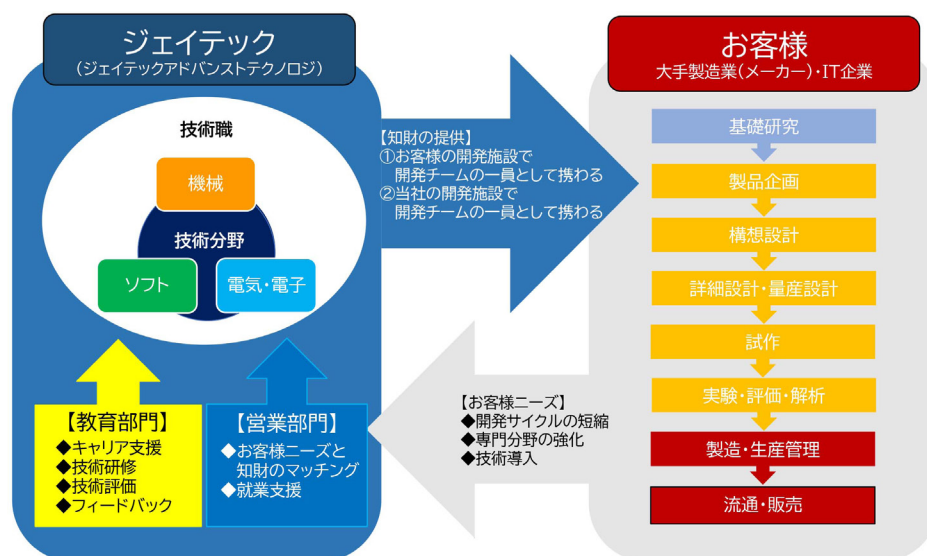
組込系ソフトウェア（マイコン応用・制御システム）	汎用機系システム（財務・会計）
パッケージソフト（営業支援・顧客管理）	クラウドシステム
オープン系システム（生産管理・販売管理）	通信ネットワーク（金融・保険）
スマートフォンアプリケーション（Android）	Web 系システム（商用サイト）

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

技術職知財リース事業は、本体のジェイテックが担っており、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「テクノロジスト」を数年間のスパンで派遣する。逆に一般派遣及びエンジニア派遣事業は、子会社のジェイテックアドバンステクノロジが担当し、短期の開発案件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となっている。

また、一般派遣及びエンジニア派遣事業ではイベント支援スタッフの請負、携帯ショップの作業支援、住宅販売・運送業などの販売支援のための人材派遣、ポスティング事業などにも幅広く対応している。なお、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（2021 年 3 月期ベース）は約 98%、一般派遣及びエンジニア派遣事業は約 2% という構成比だ。

主力事業のビジネス内容



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

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。

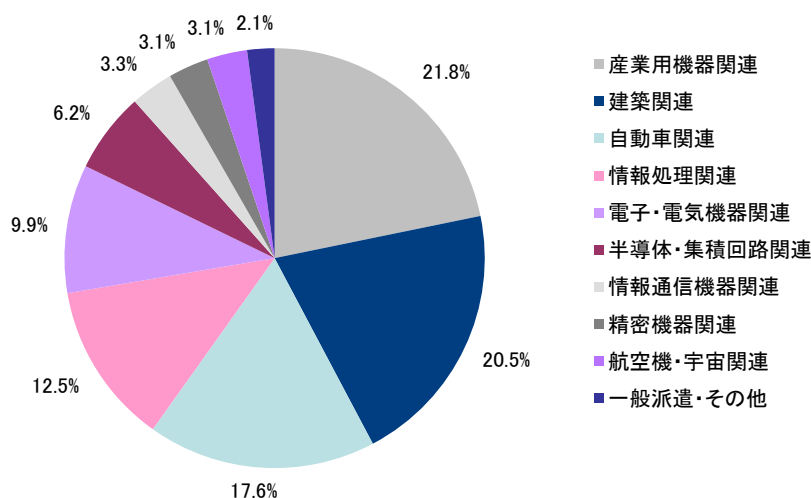
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

メイン事業である技術職知財リース事業のビジネスモデルは比較的シンプルであり、売上の構造は「稼働人数」「稼働率」「稼働時間」「単価」が構成要素となっている。なかでも「稼働人数」が最も重要なファクターであり、同社に関して言えば「テクノロジスト（技術者）」数の安定的な確保が事業拡大を考える際の大前提となる。同社の場合は、経営理念に「技術者の地位向上」を謳っていたり、創業当初から技術ファーストの文化を育み続けてきたこともあり、人材レベルの高さには定評がある。今後人材の教育体制を一層強化する方針も掲げており、人手不足の背景も相まって、「単価」については必然的に順次引きあがっていくことになると思われ、弊社では考えている。

もう 1 つのポイントとして、同社は事業・経営の安定性という観点から、基本的に特定業種に偏らない顧客構成を目指している。実際、2021 年 3 月期実績では、トップ 3 が産業用機器関連（21.8%）、建築関連（20.5%）、自動車関連（17.6%）となっており、業種別売上構成比の分散化は継続的に維持されている。2019 年 3 月期から 2021 年 3 月期の変化を見ると、産業用機器関連や半導体・集積回路関連が伸びている。これは、足元でも継続している世界的な半導体の需要増及び供給不足等も影響している面があり、今後もこの 2 つの領域については少しずつ割合が高まってくると弊社は予測している。ただし、前述した通りのスタンスを同社は取っているため、そうした需要の波に乗ることで、過度に何らかの領域に大きく依存した成長をしていくことは企図していないと見られる。

業種別売上構成(2021年3月期)



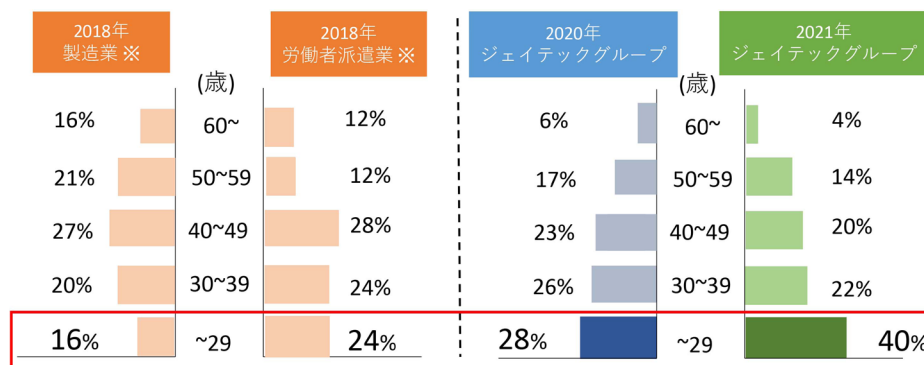
出所：事業計画及び成長可能性に関する事項よりフィスコ作成

このように意識的に幅広い業種と取引を行うことに加えて、「機械設計」「電気・電子設計」「ソフトウェア開発」「建築設計」の 4 分野にも強みを持つことで、上場企業及び優良中堅企業 160 社以上と取引を行っている。売上上位顧客 10 社（2021 年 3 月期）には、ヤマハ<7951>、(株)デンソーテン、アイシン・ソフトウェア(株)、(株)本田技術研究所、SUBARU<7270>、リコージャパン(株)、三菱電機メカトロニクスエンジニアリング(株)、ヤマハ発動機<7272>、LIXIL<5938>、東レエンジニアリング(株)といった有名企業が名を連ねているが、同社のテクノロジストの技術力を暗に示している面もあるだろう。

事業概要

2021 年 4 月には創業以来最多となる 100 名の新卒テクノロジストを迎えた結果、同社の年齢構成は、30 歳未満の技術者が前年の 28% から一気に 40% まで拡大し、ピラミッド化が急速に進んでいる。若手人材の割合は長期的な事業基盤と直結していると言っても過言ではなく、彼らが同社の高度な教育を受け、現場での経験を豊富に積んでいくことで、収益基盤が継続的に強化されていく方向にあると言える。

年齢構成の変化



※ 総務省統計局「平成30年 労働力調査年報（I-B-第5表）」

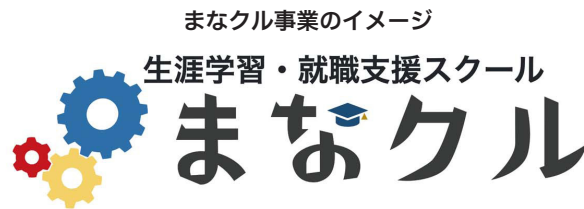
出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

2022 年 1 月に発表した新規事業「まなクル事業」は、同社がこれまで培った技術・スキルの教育ノウハウを広く一般の人にも提供していくものとなっている。人手不足の深刻さが年々増すなか、経験者や未経験者はもちろんのこと、結婚・育児・介護等の要因によっていったん仕事をリタイアした人、シニア層を対象として、新たな技術・スキルを習得してもらい、再度社会復帰を支援したり、経験者の場合はキャリアチェンジ（アップ）したりすることも目的としている。加えて、働き手の不足に伴う定年延長なども背景として「生涯現役」の機運も年々高まりつつある。さらに、近年は「自己の価値を高める学び直し」を意味する「リスキリング」や「リカレント」といった言葉を耳にする機会も増えたが、ビジネスや業務の高度化が進むなかで先述した生涯現役を実現するための取り組みも定着してきている。こうした流れの中で豊富に生じているニーズを「まなクル事業」によって捉える狙いだ。強みとしては、同社の現役のテクノロジストや元テクノロジスト（現場で豊富な経験を積んできた者）がこれまでの経験をもとに、指導支援を行うという強力な教育体制が挙げられる。また、指導教育だけではなく、同社がこれまで培ってきた派遣事業や人材紹介の事業とも密接に関わっているからこそ、教育から就職支援まで一貫して行うことが可能という点も強みとなる。

さらに、同事業では個人に限らず、法人も対象としている。法人向けでは、顧客企業の新卒社員の教育を一括で請け負う形や顧客の要望に合わせて重要スキルにポイントを絞った研修等が想定されている。まなクル事業としては受注していないものの、同社は過去に新卒教育を請け負った実績もあり、今後の需要の広がりが期待されよう。加えて、同社は厚生労働省が進めている職業訓練の実施機関の認定を受けていることもあり、公的訓練の教育を国から請け負うという事業も並行して進めていく方針だ。なお、まなクル事業の拠点としては、まなクル矢切（千葉県松戸市）、まなクル江坂（大阪府吹田市）、まなクル浄心（愛知県名古屋市）、まなクル博多（福岡県福岡市）、まなクル白石（北海道札幌市）、まなクル浜松（静岡県浜松市）の全国 6 店舗でまずはスタートし、順次新規店舗を展開していく予定としている。

ジェイテック | 2022 年 3 月 25 日 (金)
2479 東証 JASDAQ グロース | <https://www.j-tec-cor.co.jp/ir/index.html>

事業概要



公的職業訓練 実施機関認定



出所：ホームページ、リリースより掲載

業界環境

事業環境は非常に良好、競合企業は多いが独立系として存在感

1. 企業の人手不足の実態

帝国データバンクが 2022 年 2 月 24 日に公表した「2022 年度の賃金動向に関する企業の意識調査」によると、2022 年 1 月における正社員の過不足状況について、47.8% の企業が「不足」と回答している。超少子高齢社会に突入しているとされる日本においては、中小企業の淘汰（統廃合）が急激に加速でもしない限り、人手不足が根本的に解消することは考えにくい。こうした背景から、デジタルトランスフォーメーション（DX）による効率化が企業の急務となっている。

また、同調査における正社員が「不足」と回答した企業を業種別で見ると、「情報サービス」（65.7%）、「飲食店」（65.1%）、「建設」（62.6%）、「メンテナンス・警備・検査」（60.8%）、「農・林・水産」（60.6%）など 7 業種において、6 割を上回る企業が不足感を覚えている。情報サービス、建設、自動車など同社が関わっている業種の人手不足感も引き続き強い。比較的長いスパンで高度人材であるテクノロジストを供給する事業を展開している同社への引き合いは非常に旺盛である可能性が高いと弊社では考えている。

業界環境

正社員が「不足」している上位 10 業種

(%)

正社員		2020年1月	2021年1月	2022年1月
1	情報サービス	- 74.6	53.3	65.7
2	飲食店	- 56.4	25.0	65.1
3	建設	- 68.5	54.6	62.6
4	メンテナンス・警備・検査	- 65.2	48.6	60.8
5	農・林・水産	- 64.3	44.0	60.6
6	教育サービス	- 59.3	46.2	60.5
7	自動車・同部品小売	- 64.6	51.8	60.4
8	運輸・倉庫	- 66.0	43.9	55.4
9	広告関連	- 53.7	32.0	55.2
10	人材派遣・紹介	- 57.1	35.4	54.4
10	専門サービス	- 54.4	41.4	54.4

注：2021年1月の矢印は2020年1月と2021年1月との増減、2022年1月の矢印は2021年1月と2022年1月との増減を表す

出所：帝国データバンク「人手不足に対する企業の動向調査（2022年1月）」（2022年2月24日発表）より掲載

もっとも人手不足は同社のような派遣事業を展開しているほかの企業にとっても同様に追い風となる。一方で、同社は直近で創業以来最多となる100名の新卒テクノロジストの採用に成功しており、これに伴って人材のピラミッド化が一挙に進んでいる。基本的に人手不足という言葉が使われる際、企業側が求めているのは若手・中堅人材である場合が多く、同社ではなかでも需要の多い若手人材の確保が実績として進んでいることから、弊社では、同社の強みが今後発揮されることになると見ている。

2. 市場規模及び競合環境等

また、市場規模及び競合環境等についても併せて確認しておきたい。厚生労働省の報告書によると、国内の労働者派遣事業の市場規模は約6.4兆円とされているが、その内同社の事業領域である「技術者派遣市場」は約1.8兆円規模であると同社は推計しているようだ。

なお、技術者派遣領域ではテクノプロ・ホールディングス<6028>とメイテック<9744>が大手の筆頭格となっている。このほか、2021年4月に合併して誕生した夢真ビーネックスグループ<2154>をはじめとして、アルプス技研<4641>、フォーラムエンジニアリング<7088>、WDBホールディングス<2475>、アルトナー<2163>、ヒップ<2136>などが主な競合企業である。同社は、こうしたなかで大手資本の傘下に入らず独立系企業として事業展開を続けている。

技術者派遣業の主な競合企業

(単位：億円)

企業名	売上高	営業利益
メイテック	966	102
テクノプロ・ホールディングス	1,584	157
夢真ビーネックスグループ	815	57
アルプス技研	357	36
フォーラムエンジニアリング	277	23
WDBホールディングス	441	51
アルトナー	71	8.8
ヒップ	50	2.5

注：業績は直前期

出所：事業計画及び成長可能性に関する事項よりフィスコ作成

業績動向

一部でコロナ禍の影響受けるも旺盛な需要取り込み、売上高の成長続く

1. 2022 年 3 月期第 3 四半期業績の概要

2022 年 1 月 31 日に発表した 2022 年 3 月期第 3 四半期の連結決算は、売上高が前年同期比 7.2% 増の 2,209 百万円、営業損失が 110 百万円（前年同期は 44 百万円の赤字）、経常利益が同 94.8% 増の 90 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 641.4% 増の 51 百万円と増収、大幅な最終増益となった。

一般派遣及びエンジニア派遣事業についてはコロナ禍の影響が大きかったものの、主力事業である技術職知財リース事業においては、需要自体は非常に旺盛な状況であり、引き続き営業活動に注力したことで売上高は同社の予測通りに進捗した。また、主要顧客である大手製造業各社の今後の需要拡大に備え、テクノロジストの技術力向上に向けた研修カリキュラムや設備の改善をはじめとする教育環境を強化した。

一方、費用面では、新規事業として開始する「まなクル事業」に関して想定していた新店舗の開設に係る費用の発生が、第 4 四半期に後ろ倒しされたことが大きな要因となり、販管費が予想を大幅に下回った。加えて全社的な業務効率化推進も想定以上に効果を挙げたもようで、第 3 四半期の営業損益は前年同期の 5 百万円の営業損失から、19 百万円の黒字となるなど改善が見られている。なお、営業外収益として計上された助成金収入や投資有価証券売却益などが押し上げ要因となり、経常利益及び親会社株主に帰属する四半期純利益は大幅増益となった。

また、連結ベースの売上原価率は前年同期の 77.2% から 78.3% に上昇、販管費率も同 25.0% から 26.7% へと上昇しているものの、テクノロジストの増加水準を踏まえると、販管費率に関しては企業努力が垣間見える印象だ。同社が「新卒テクノロジストの稼働開始遅れ」と表現している点については、各社コロナ禍への対応が概ね整備されたこともあって、顧客の現場もリモートワークになっている場合が多く、人材需要は旺盛な反面、各種担当者が社内にはいないという状況が増加している。このような体制下では、顧客の現場側としても新しい人材を受け入れる体制が十分ではないという事例も予想以上にあったことが背景にある。こうした状況を踏まえると、事業自体に何らかの問題が生じているというよりも、あくまで期ズレ的な性質であり、特段の懸念は不要であると弊社では考えている。

業績概要

(単位：百万円)

	売上高	売上原価	販管費	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 四半期純利益
22/3 期第 3 四半期	2,209	1,730	589	-110	90	51
21/3 期第 3 四半期	2,061	1,590	515	-44	46	6

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

主力の技術職知財リース事業については、テクノロジストの人数・労働工数が増加したことにより売上高は前年同期比 8.3% 増の 2,184 百万円と伸張したものの、人件費の増加と新卒テクノロジストの稼働遅れが重しとなりセグメント利益は前年同期比 29.8% 減の 160 百万円と減少した。

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ついてはコロナ禍の影響が甚大であった。具体的には、緊急事態宣言等の発出により住宅展示場等におけるプラカード案内業務が前期以上に長く休止したことが影響し、売上高は前年同期比 45.1% 減の 24 百万円と大幅に減少した。しかし、全社的な効率化もあって販管費を大幅に削減することができた結果、セグメント損失は前年同期と概ね同水準となる 15 百万円（前年同期は 16 百万円の損失）での着地となった。

3. 財務状況

第 3 四半期連結会計期間末の資産合計は、前年度末から 76 百万円の減少となる 1,892 百万円となった。現金及び預金が前年度末比で 81 百万円減少したことが主な変動要因となっている。一方、負債合計は同 112 百万円減の 970 百万円となった。こちらは主に借入金の返済による減少（116 百万円）、賞与引当金の減少（63 百万円）によるもの。純資産合計は同 35 百万円の増加となる 922 百万円となっている。この結果、自己資本比率は同 45.0% に比べ 3.7 ポイント上昇し 48.7% となった。

業績見通し

最優先目標は 2023 年 3 月期に向けた確実な成長準備

1. 2022 年 3 月期業績の見通し

2021 年 10 月 29 日付で 2022 年 3 月期の通期業績予想を修正している。それぞれ売上高は従来の 3,435 百万円から 2,977 百万円、営業損益は 10 百万円の営業利益から 169 百万円の営業損失、経常利益は 28 百万円から 46 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は 6 百万円から 19 百万円としている。

当初は新卒テクノロジストを教育し早期派遣（2021 年 9 月末までに全員稼働開始）をしていく前提だったが、コロナ禍に伴う緊急事態宣言の影響等が色濃く、想定以上に営業活動が制限されたことで、2021 年 12 月末まで後ろ倒しとなったことが売上高及び営業利益見通しの引き下げの主な背景である。一方で、新型コロナウイルス感染症に係る雇用調整助成金等の支給によって営業外収益が発生したため、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益は従来予想を上回る見通しだ。

業績見通し

なお、販管費に関しては、稼働開始が遅れているテクノロジストに対し新たな資格取得の支援など、稼働開始や需要拡大に備えた技術力及び人間力のさらなる養成を進めているようだ。そのため、販管費で多少調整をかけるような動きはないと弊社では見ているが、第 3 四半期実績で見られたように全社的な効率化への取り組みについては、かなり強い意識を持って取り組んでいるもようであり、利益面では若干上振れする可能性もありそうだ。いずれにせよ当初から 2022 年 3 月期までは今後の成長に向けた設備投資フェーズという位置づけであるため、弊社では、2022 年 3 月期の着地の多少の前後よりも、むしろ 2023 年 3 月期からの成長に向けた準備が適切になされるか否かといった点に注目したい。

業績見通し

(単位：百万円)

	売上高	前期比	営業利益	前期比	経常利益	前期比	親会社株主に帰属する 当期純利益	前期比
22/3 期 (予想)	2,977	7.4%	-169	-	46	-41.6%	19	-53.1%
21/3 期 (実績)	2,771	-8.7%	-56	-	78	-43.6%	40	-55.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 株主還元策

2017 年 3 月期は創立 20 周年、上場 10 周年を記念し 1 株当たり配当額は年 2 円で、2018 年 3 月期が年 1 円、2019 年 3 月期が年 2 円、2020 年 3 月期が年 1 円、2021 年 3 月期は年 1 円という配当実績の推移となっている。2022 年 3 月期の株主配当に関しては、安定配当を基本とする方針に変更はなく、1 株当たり 1 円を予定している。

■ 中期経営計画

2024 年 3 月期に営業利益 188 百万円を目指す

1. 前提条件

同社は、2022 年 3 月期から 2024 年 3 月期までを対象とした 3 カ年の中期経営計画を策定している。基本目標を「ONE TEAM ～いまこそ、1 つに～」として、1) 持続的な成長に向けた収益基盤の強化、2) 財務基盤のより一層の強化と安定した株主還元、3) 投資の拡大による成長の促進と多角的な収益源の獲得の 3 つを方針として掲げている。これら 3 つの方針の下、具体的な戦略の実行を通じて、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することを目指している。

また、これに連動して同社は中期経営計画の前提条件となる情報として、1) 同社単体の派遣単価、2) 同社単体のテクノロジスト数（技術職知財リース事業）、3) ジェイテックアドバンステクノロジ単体のテクノロジスト数（一般派遣及びエンジニア派遣事業）、4) 稼働率（月平均）、5) 稼働時間を開示している。まず、足元でも継続しているコロナ禍のような予測不可能な事態の発生や取引先側の要因などに左右される面が強い稼働率及び稼働時間については、精緻な予想が困難なため、概ね妥当だと推量される暫定数値が採用されている。

中期経営計画

中期経営計画の前提条件

事業年度	派遣単価※ ¹ (円 / 時間)	テクノロジスト数※ ¹	テクノロジスト数※ ²	稼働率 (月平均)	稼働時間 (時間 / 月)
2021 (実績)	4,491	183	186	97%	173
2022 (予想)	4,500	212	257	94%	165
2023 (予想)	4,590	235	314	97%	170
2024 (予想)	4,680	258	371	97%	170

※ 1 JTEC 単体

※ 2 JAT 単体

出所：事業計画及び成長可能性に関する事項よりフィスコ作成

そのうえで、2022 年度から 2023 年度の売上高増加の要因としては主に「前年度非稼働及び増員テクノロジスト稼働」と「請負・受託案件等の増加」の 2 点が想定されており、前者は約 7 億円、後者は約 3 億円の積み上げとなると会社側は想定している。さらに、2023 年度から 2024 年度の売上高の増加については「増員テクノロジスト稼働」がメインファクターであり、約 5 億円の寄与を見込む。なお、派遣単価の伸び率が非常に緩やかなものになっているが、これは特段同社人材の優位性や取引先との力関係におけるネガティブな何かを示唆するというわけでは一切ない。あくまで「2024 年 4 月よりテクノロジスト 700 名体制を確立する」という中期目標の達成に向けて、新卒及び経験の浅い技術者がハイペースで増加してくることを勘案し、正しく控え目な伸び率を想定していることによる。

2. 成長戦略

前提条件を把握したうえで、中期経営計画の数値を具体的に見ていく。最終年度となる 2024 年 3 月期の業績計画は、売上高が 4,380 百万円、営業利益が 188 百万円、経常利益が 169 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が 99 百万円となっている。2021 年 3 月期実績ベースでは売上高が 58% 増、親会社株主に帰属する当期純利益は 148% 増となる見込み。

テクノロジストの増員及び人材レベルの一段の向上に係る各種投資（オフィス増床、教育体制の改善、カリキュラムの改善・刷新等）を 2022 年 3 月期まで続ける計画であるため、利益面では苦戦しているように映る。しかし、2023 年 3 月期以降はそういった設備投資フェーズから投資回収フェーズに移行していくため、業績が引き上がっていくことになる。なお、新規採用したテクノロジストの稼働開始の遅れ等が影響し、2021 年 10 月 29 日付で 2022 年 3 月期予想を下方修正しているものの、2022 年 3 月までに想定水準の稼働に戻る見込みのため、中期経営計画目標値も据え置かれている。

基本的にテクノロジストの採用の成否が重要なファクターとなるため、人材採用まわりの状況を改めて俯瞰すると、コロナ禍で一時的に各社保守的な動きとなったことで、同社にとっては追い風となった。一方で、足元では再び採用を活発化させる企業が増加していることもあり、獲得競争が厳しくなっているのが現状だ。ただ、同社は技術ファーストの理念を貫徹する企業ということもあり、人手不足や獲得競争が激化するなかであっても、高い採用基準を緩めず、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信条としている。

中期経営計画

同社では、人材採用の方式をさらに広げることで、こうした状況に対応していく方針としている。従来よりも学生とリアルに対面できるような人材採用サービスの活用や、社員の紹介を糸口としたリファラル採用等に力を入れていく。加えて、技術職の地位向上と業界最高収入を実現するという理念の具体化を図っていくためにも、賃金体系の改革も検討しているようであり、弊社では、今後さらにテクノロジストがやりがいを持って働くことができる基盤を整えていくものと期待している。

なお、会社側の派遣単価の想定伸び率は緩やかだが、同業他社を含め足元で把握できる限り、派遣単価の伸びは各社順調な印象が強い。そういった意味では、従前よりも効率的な教育体制が築かれ、テクノロジストの採用も問題なく進むか否かが中期経営計画の達成のカギを握ることになるため、今後の動向を注視したいと弊社では考えている。

中期経営計画の目標数値

(単位：百万円)

	21/3 月期	22/3 月期	23/3 月期	24/3 月期
売上高	2,771	2,977	3,900	4,380
営業利益	-56	-169	170	188
経常利益	78	46	161	169
親会社株主に帰属する 当期純利益	40	19	95	99

出所：事業計画及び成長可能性に関する事項よりフィスコ作成

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。

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・表示したもののですが、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、配布等することは強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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp