



2021年5月25日

各 位

会 社 名 株式会社ジェイテック
代表者名 代表取締役社長 藤本 彰
(JASDAQ コード 2479)
問合せ先 経営企画室長 村田 竜三
(TEL : 03-6228-6463)

中期経営計画の提出等について

当社は、2022年3月期～2024年3月期の中期経営計画を策定いたしましたので、当該中期経営計画を記載した資料を提出いたします。

なお、中期経営計画について、投資家向け説明会を例年では5月に開催予定でしたが、新型コロナウイルスの感染拡大の影響を鑑み、出席される皆様の安全を考慮した結果、本年は中止とすることを決定いたしました。

※当日使用する予定でありました説明資料につきましては、2021年5月28日（金）に当社ホームページ（<https://www.j-tec-cor.co.jp/ir/index.html>）に掲載する予定です。

【添付資料】

2022年3月期～2024年3月期 中期経営計画

以 上

2022 年 3 月期～2024 年 3 月期

中期経営計画

2021年 5 月 25 日

上場会社名 株式会社ジェイテック（コード番号：2479）

(URL: <https://www.j-tec-cor.co.jp/>)

代表取締役社長 藤本 彰

問合せ先 経営企画室長 村田 竜三 TEL：03-6228-6463

1、中期経営計画の基本方針

ONE TEAM

<いまこそ、1つに>

2、2021 年 3 月期（前連結会計年度）の総括

前連結会計年度においては、新型コロナウイルス感染拡大の影響が依然として解消されない中、緊急事態宣言解除後も顧客企業の新型コロナウイルス感染拡大への対応の変化や事業運営に関する方針転換などが影響し、当社グループの主力事業である技術職知財リース事業において、当社グループのテクノロジストに対し、顧客企業から在宅勤務や時差出勤の要請が出されるケースが増加しました。さらにコロナ禍により残業の抑制が推進、継続したことから、テクノロジストの出勤日数、稼働人数及び労働工数も減少した結果、売上高は 2020 年 3 月期より減少しました。

費用面については、コロナ禍の影響による営業活動の抑制により、旅費交通費、会議費等が減少したものの、採用活動の強化により、人件費、採用費が増加し、さらにテクノロジスト増員を見据えた研修施設の増床や研修環境の強化を含む設備投資を行った結果、販売費及び一般管理費は 2020 年 3 月期より増加しました。

以上の結果、2021 年 3 月期連結会計年度の経営成績は、売上高 2,771,844 千円（2020 年 3 月期比 8.7%減）、営業損失 56,260 千円（2020 年 3 月期は 141,206 千円の営業利益）、経常利益 78,725 千円（2020 年 3 月期比 43.6%減）、親会社株主に帰属する当期純利益 40,481 千円（2020 年 3 月期比 55.2%減）となりました。

3、中期経営計画の基本目標

当社グループは、持続可能な成長を促進するために、中核事業である技術職知財リース事業をより強固にすべく、テクノロジスト 700 名体制を早期に達成し、収益基盤を強化することで、更なる企業価値の向上並びに株主価値の向上を目指します。

なお、本計画については、新型コロナウイルス感染拡大の影響が 2022 年 3 月末まで続くとは仮定したものであり、実際の感染症の収束時期及び影響の範囲によって変動する可能性があります。

4、2022年3月期（今期）の業績予想及び中期の業績目標（連結）

当社グループの主力事業である技術職知財リース事業においては、2022年3月期の市場環境に関し、当社グループの主要顧客である国内製造業各社の投資予算の規模が不透明であり、コロナ対策や働き方改革の影響による稼働時間の抑制などが予測されるものの、IoT 関連技術、第5世代移動通信システム関連技術、次世代自動車関連技術、ロボット技術、AI 関連技術等の最新技術を含めた開発需要は依然旺盛と予測されるため、当社グループに対するテクノロジスト需要は底堅く見込んでおります。

また、創業以来最多となる100名の技術系人材を採用したことを受け、テクノロジストとして早期に戦力化すべく、技術研修によるきめ細かいサポートとともにコロナ禍の中でもWebを活用した営業施策を推進します。また、優秀なテクノロジストをさらに増員すべく、採用活動と教育体制の強化を継続してまいります。そのため、引き続き採用費及び教育関連への投資を見込むことから、今期は増収減益の業績目標を設定いたしました。

また、中長期的な施策として、新規事業への投資やM&Aを積極的に行うことで強固な経営基盤構築を目指しております。

（単位：百万円）

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属 する当期純利益
2021年3月期 （実績）	2,771	▲56	78	40
2022年3月期 （予想）	3,435	10	28	6
2023年3月期 （目標）	3,900	170	161	95
2024年3月期 （目標）	4,380	188	169	99

5、中期経営計画の策定の前提及び数値目標の根拠

(1) ビジネス環境について

① 市場動向

2021年4月15日発表の日本銀行「地域経済報告（さくらレポート）」では、当社の主力顧客である国内製造業において、ソフトウェア投資や次世代技術の研究開発投資など、将来の協力維持に向けた投資に前向きな声があるとしており、コロナ禍による投資予算の規模は不透明であるものの、当社テクノロジストが得意とする設計等の技術開発における上流工程の需要は底堅いと予想しております。

その中で当社は、中長期的成長の第一歩として技術系人材採用とその教育体制の強化に注力しております。今後、国内製造業の上流工程や設計開発に関連する案件を着実に獲得しつつ、次世代技術や依然堅調なクラウド関連に対応できる人材も増やし、コロナ収束後の国内外の需要拡大フェーズにおいて、競合他社から一歩リードできる

経営基盤と競争力の構築を進めます。

② With/After コロナにおいて見直されるニーズ

With/After コロナの世界において、ビジネスシーンでの **Web** 等の利用はさらに進みました。この流れは技術開発の現場においても例外ではなく、**Web** 上での人と人とのコミュニケーションを円滑にするためには知識やスキルだけでなく、人間力も従来以上に求められると予測しております。

当社グループの中核事業である技術職知財リース事業では、“迅速かつ柔軟な適応力”と“確かな技術力”を兼ね備えたテクノロジストを育成していくことで、創造力と人間力によりもたらす高付加価値な技術ソリューションの提供とともに、**With/After** コロナにおいて見直されるニーズにも応えていけるものと考えております。

(2) テクノロジスト等について

① 人員計画

当社は、日本全国から優秀な人材の獲得に注力した結果、単年では創業以来最多となる**100名**の技術系人材を採用しました。採用活動をすべて **Web** に切り替えたこと、**SNS** を活用し応募者とのコミュニケーション含む接点を大幅に増やしたこと等が成果に繋がったことを受け、今後は、採用活動のデータ分析を進め、さらに効率化した採用施策へアップデートしていくことで、**2021年4月**時点で**477名**のテクノロジストを**2024年3月**までに**700名**体制とすることを目指します。

	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2021年4月度
テクノロジスト 採用実績	41名	44名	32名	100名（新卒）

② 稼働率、稼働時間、単価

過去**3**か年の実績（派遣型知財リースのみ）をもとに想定しております。

新型コロナウイルスの感染拡大により、当社グループの主要顧客である国内製造業各社より、コロナ対策や働き方改革の影響による稼働時間の抑制などが予測されます。

稼働率は、新卒の教育研修のために上期に稼働率がやや下がる傾向が続いております。**2021年3月期**はコロナ禍の影響もあり、通期での稼働率は前年同期を下回りましたが、それでも概ね**98%**前後の高稼働率で推移しております。

	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期
第2四半期	98.7%	98.3%	98.1%
通期	99.0%	98.9%	97.9%

稼働時間は、顧客の残業抑制、加えてシフト勤務、在宅勤務、時差出勤指示の増加に伴い減少しました。今期以降もこの傾向は継続する見込みで、稼働時間はさらに減少する可能性があります。

	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期
稼働時間 (単位：時間/人月)	180.2	177.9	173.8

平均単価は、高付加価値業務への配属やローテーションが功を奏し、テクノロジストの平均単価は4,400円台に上昇しております。コロナ禍であっても人員不足再来への警戒が強いとみられ、主要顧客との派遣契約数は、前年同期と比較しほぼ同数で推移しております。

	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期
平均単価 (単位：円/時間)	4,148	4,309	4,491

6、中期経営計画の重点施策

(1) 持続的な成長に向けた収益基盤の強化

人材の採用・育成を推進し、当社グループのコア・コンピタンスである知財力の継続的な強化に取り組みます。「技術系人材700名体制構築」、「技術力、適応力及び人間力を兼ね備えたテクノロジストを育成する教育体制の強化」、「コロナ禍でも最適な技術ソリューションを継続して顧客企業に提供する営業力の強化」を推進し、高利益案件の受注や、最先端分野・成長分野の顧客企業をより多く獲得していくことで、中核事業の収益のさらなる向上を目指します。

また、当社グループの知財力及び営業ネットワークを有効活用することで、自社によるシステム開発・販売の強化及び受託・請負業務の拡充を継続するとともに、新規事業領域にも積極的に取り組んでいくことで、持続的な成長に向けた収益力の強化につなげます。

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）との連携もさらに推進し、多様な人材採用活動の実施、幅広いに顧客ニーズに対応できる体制の強化や最適化を推進することにより、訴求力の高いサービスを提供する企業グループの構築をいたします。

(2) 財務基盤のより一層の強化と安定した株主還元

上述の持続可能な成長促進に向けた収益力の強化により、中長期的な企業価値を更に向上させます。

同時に、個人投資家及び機関投資家が当社株式を長期に保有していただけるよう、

安定的かつ継続的な配当を基本とした株主還元を行い、配当性向 20%の実現を目指し株主価値の向上に努めます。

(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

次世代技術領域にいるベンチャー・中小企業とのアライアンスや M&A に注力することで経営資源の連携・融合を推進し、事業の成長と将来の予測不能なあらゆる事態や市場が移り変わる中でも持続的な経営体制を維持すべく、当社グループの事業の多角化及び収益源の獲得に挑んでまいります。

以上

将来見通しに関する注意事項

本資料につきましては、投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

また、本資料における将来予想に関する記述につきましては、信頼できる各種データに基づいて作成しておりますが、その達成を当社として約束する趣旨のものではなく、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。

本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任は負いません。