

2023年3月期

第1四半期 決算説明資料



JTP 株式会社

Connect to the Future

2022年8月8日



© JTP Co., Ltd. All Rights Reserved.

I. 事業概要





私たちJTPは2022年10月 創立35周年を迎えます

ミッションに「Connect to the Future」を掲げ、メーカーのみならず幅広い企業に対して、
情報セキュリティ関連サービスやAIソリューション、
人財育成コンサルティングなど、JTP独自の事業を展開しています。



売上高事業構成



デジタルイノベーション

売上高 190百万円
売上高構成比 11.1%

・新規事業セグメント (AI、セキュリティ)

教育ソリューション

売上高 117百万円
売上高構成比 6.8%

- ・海外メーカーやサービスベンダの市場参入にともなうエンドユーザー向けの技術トレーニング事業請負
- ・当社独自のICTの最先端技術トレーニングの提供
- ・スキルの棚卸しから不足するスキルを補う教育までのサイクルを総合的にコンサルティングする人財コンサルティングサービス

ライフサイエンスサービス

売上高 393百万円
売上高構成比 23.0%

- ・医療機器、化学分析装置などの据付、点検、校正、修理等の保守サービス

西日本ソリューション

売上高 265百万円
売上高構成比 15.5%

西日本ソリューションの定義：

愛知から以西（岐阜・福井を含む）の顧客取引を示す

2023年3月期
第1四半期 売上高

1,712百万円

ICTソリューション

売上高 745百万円
売上高構成比 43.5%

- ・ICTシステムの設計・構築・運用・保守サービス
- ・製造支援サービス



An aerial view of a city, likely Tokyo, with a dense urban landscape and a large green park area in the foreground. The image is overlaid with various digital data visualizations, including charts, graphs, and a globe, all in shades of blue and white. The background is a gradient from blue on the left to white on the right.

II. 2023年3月期 第1四半期決算実績

2023年3月期 第1四半期 決算のポイント



- ✔ 西日本ソリューション、ライフサイエンス、デジタルイノベーションセグメントが前年同期比増収となったため、全体も前年同期比増収。
- ✔ 教育ソリューションの利益率回復、西日本ソリューション、ライフサイエンスの利益率伸長が寄与し、全体も前年同期比大幅増益。
- ✔ 既存の国内外企業からアウトソーシング事業拡大強化は順調に進捗したほか、自社ソリューション開発への投資も計画通りに進行。

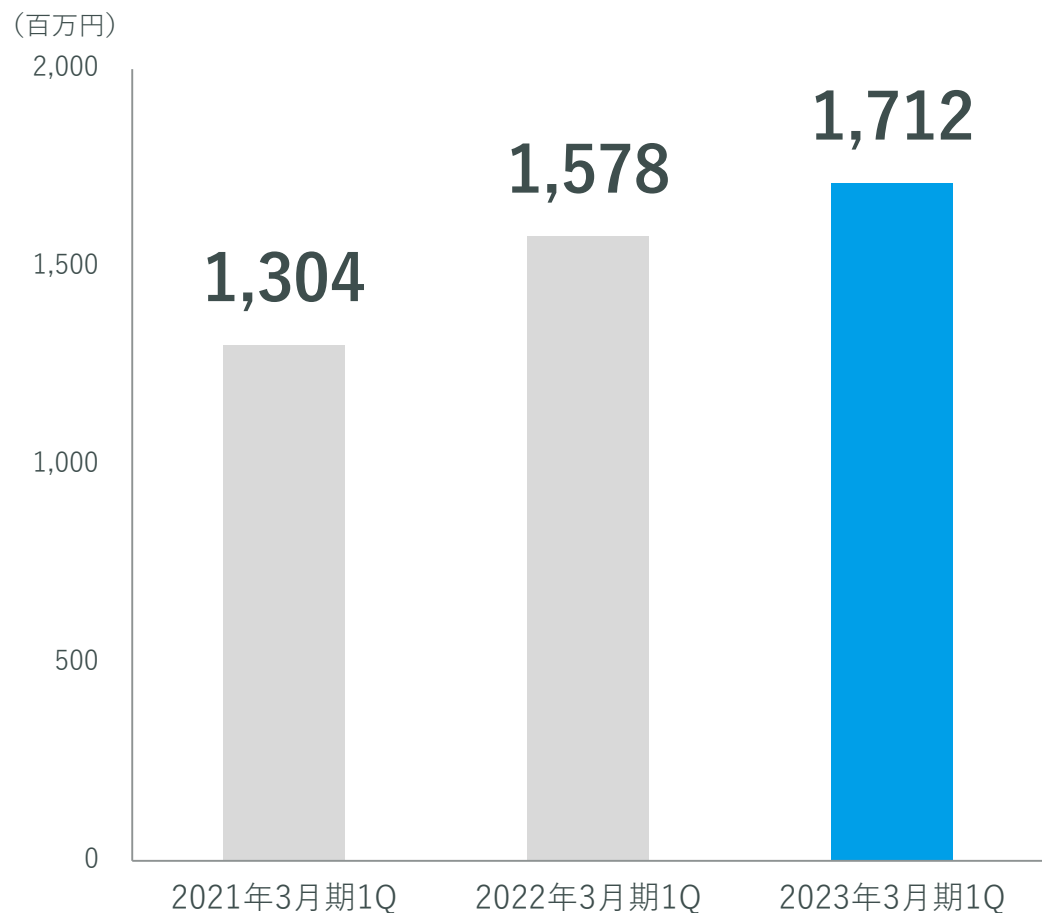
2023年3月期 第1四半期 決算サマリー



➤➤ DXへの取り組み拡大によるIT投資増加、セキュリティリスク対策強化の外部環境要因を、自社ビジネスに取り込むことで、前年同期比増収増益を達成。

(単位：百万円)	2022年3月期	2023年3月期			
	第1四半期	第1四半期		通期	
	実績	実績	前年同期比 (%)	業績予想	進捗率 (%)
売上高	1,578	1,712	108.5%	7,500	22.8%
営業利益	28	60	214.3%	550	10.9%
経常利益	34	74	215.3%	550	13.5%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	20	47	238.3%	330	14.2%

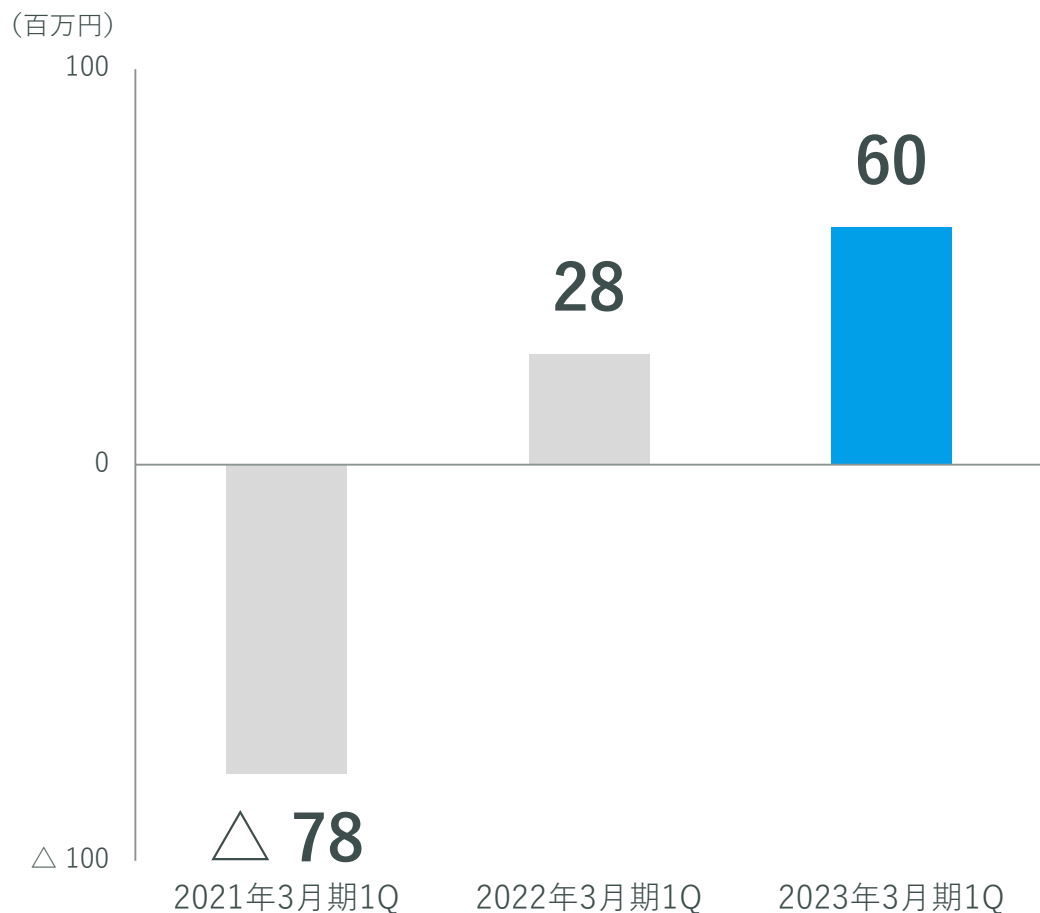
売上高



8.5%増収



営業利益



114%増益



各事業セグメント売上高



➤ ニーズ変化に対応中の教育ソリューション、セグメント事業再構成中のICTソリューション以外のセグメントは大きく増収し、全体も前年同期比増収。

	2022年3月期	2023年3月期			
	第1四半期	第1四半期		通期	
	実績	実績	前年同期比 (%)	業績予想	進捗率 (%)
(単位：百万円)					
教育ソリューション	126	117	92.3%	569	20.6%
ICTソリューション	815	745	91.5%	3,265	22.8%
西日本ソリューション	231	265	114.6%	1,143	23.2%
ライフサイエンスサービス	248	393	158.4%	1,516	25.9%
デジタルイノベーション	156	190	122.1%	1,004	18.9%
その他	-	-	-	0	-
合計	1,578	1,712	108.5%	7,500	22.8%

各事業セグメント営業利益



➤ エンジニア教育及び営業・マーケティング活動強化により投資先行となったICTソリューション以外のセグメント利益率は大きく改善し、全体も前年同期比大幅増益。

	2022年3月期	2023年3月期			
	第1四半期	第1四半期		通期	
	実績	実績	前年同期比 (%)	業績予想	進捗率 (%)
教育ソリューション	2	25	1150.3%	193	13.0%
ICTソリューション	158	117	73.9%	662	17.7%
西日本ソリューション	42	49	116.3%	231	21.2%
ライフサイエンスサービス	17	64	358.1%	256	25.0%
デジタルイノベーション	△15	△12	-	△37	-
その他	△3	△4	-	△18	-
全社	△173	△178	-	△738	-
合計	28	60	214.3%	550	10.9%

(単位：百万円)

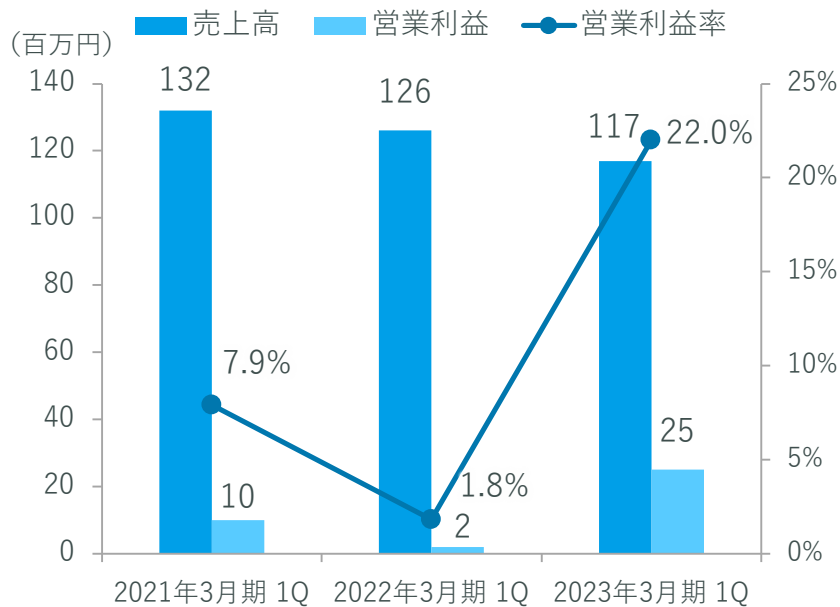


セグメント別業績推移（教育ソリューション/ICTソリューション）



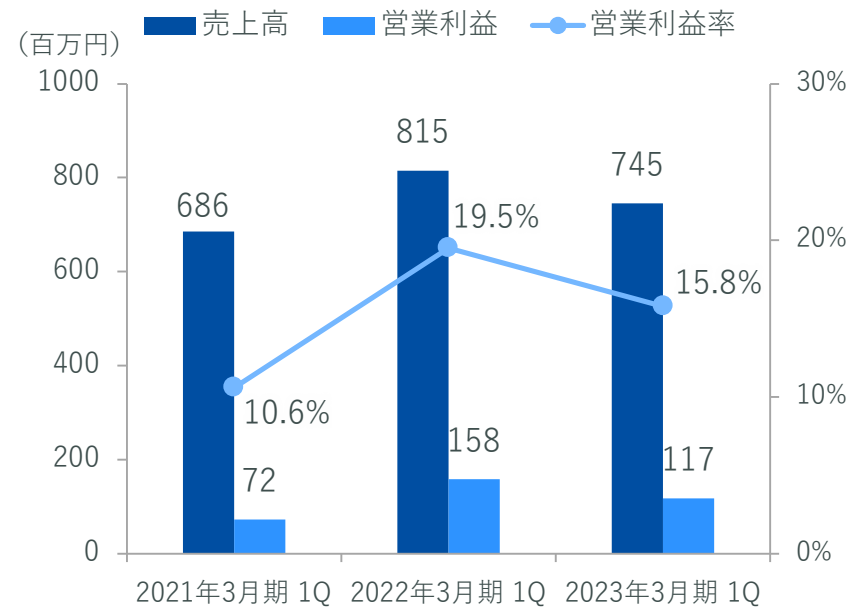
教育ソリューション

- ・固定費削減が寄与し、利益率大幅改善
- ・リモート型サービス強化に取り組み、売上高についても今期中に回復目途



ICTソリューション

- ・事業再構成実現に向け、一部メーカー向け事業撤退
- ・エンジニア教育投資及び営業・マーケティング活動を強化したため、前年同期比減収減益
- ・ダイレクトユーザ向け事業の受注は増加傾向

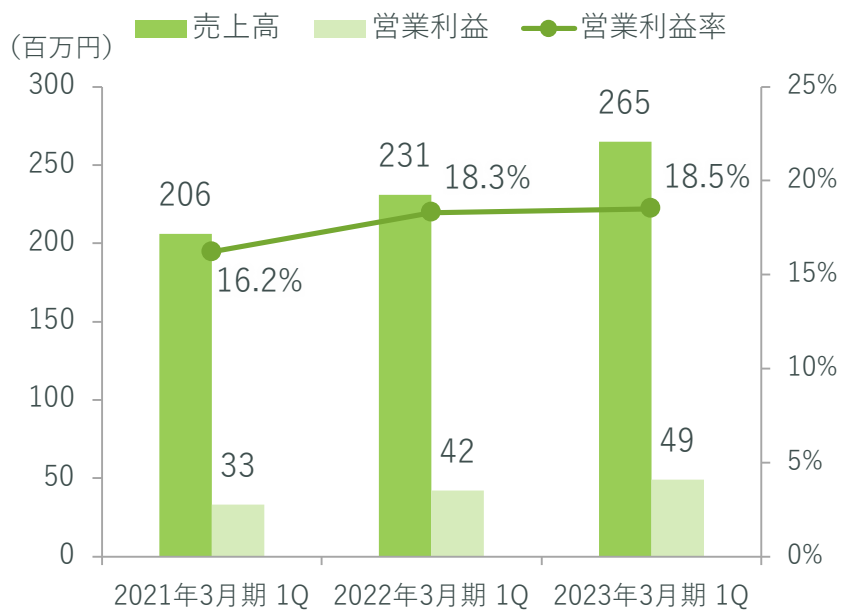


セグメント別業績推移 (西日本ソリューション/ライフサイエンス)



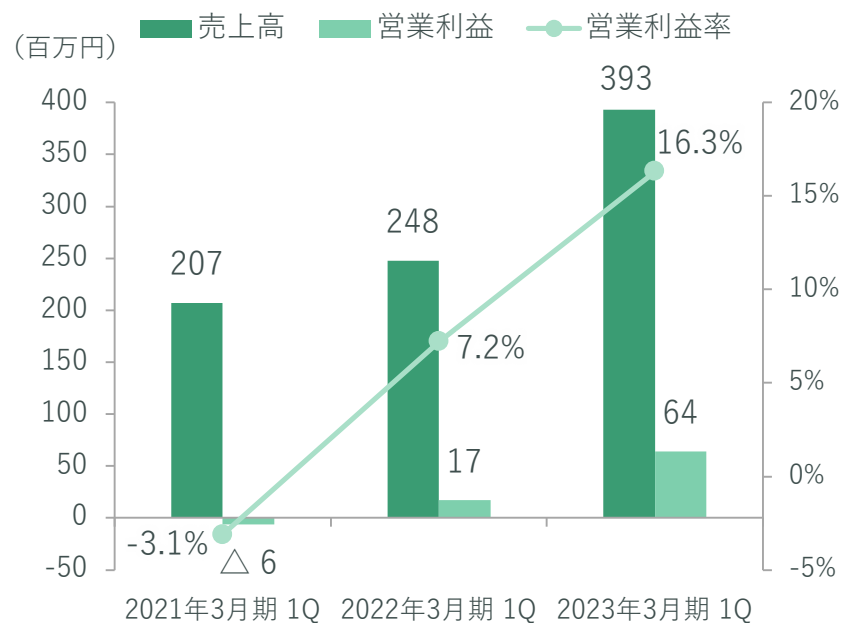
西日本ソリューション

- ・九州地区の金融業向けICT運用案件拡大
- ・受注状況も順調に推移



ライフサイエンスサービス

- ・前期からの大型スポット案件受注が寄与
- ・当スポット案件は3Q頃まで継続予定





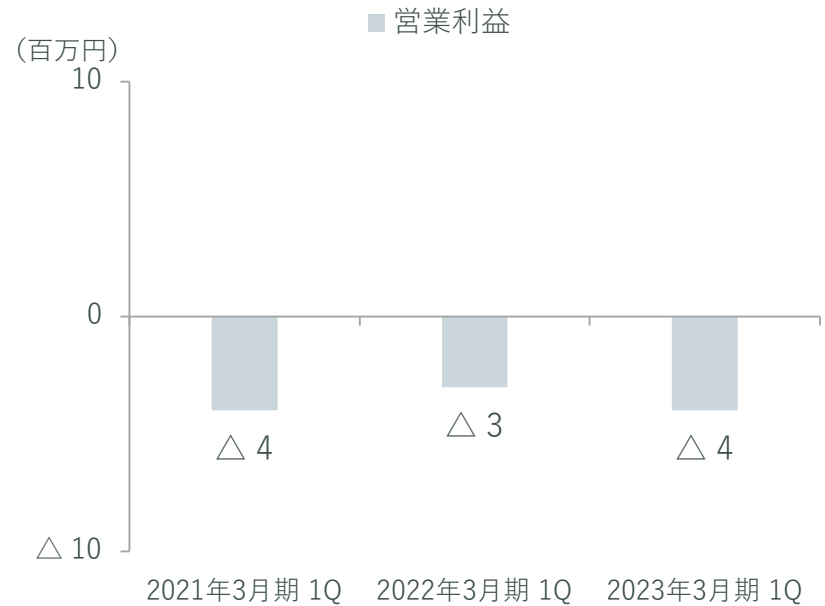
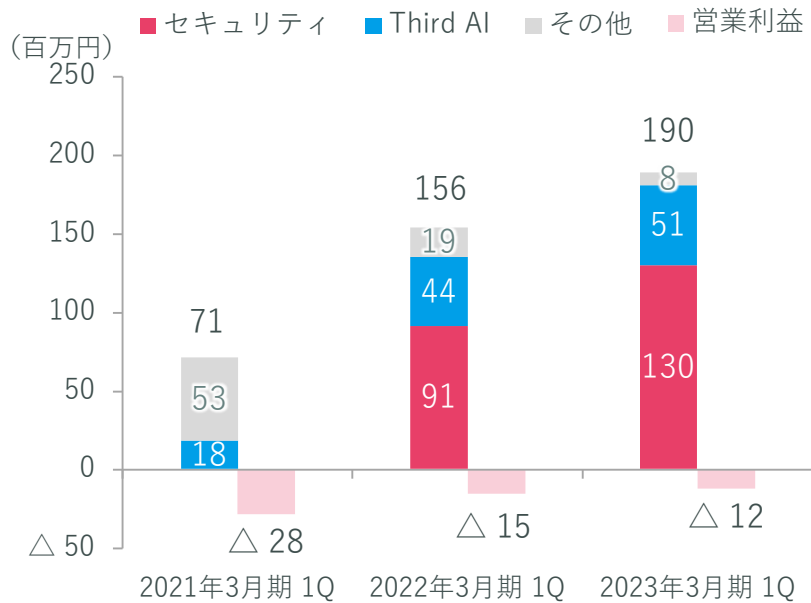
セグメント別業績推移 (デジタルイノベーション/その他)

デジタルイノベーション

- ・セキュリティ案件獲得が順調に推移
- ・受注環境も継続の見込み

その他

- ・インド支店でのエンジニア紹介事業及びITI事業展開のためのマーケティング活動を継続



III. 事業戦略



2023年3月期 事業戦略（再掲）



2023年3月期 事業戦略【事例 1】



販売戦略



資本戦略

日商エレクトロニクスと協業し
金融機関向け モダナイゼーションサービスを提供開始。
～業界初Red Hat OpenShiftとNutanix連携による
アプリケーションのテストからリリースまでを劇的に短縮する
モダナイゼーションサービス～

モダナイゼーションサービスの全体像

“Your Best Partner”
NE | NISSHO ELECTRONICS

アプリ開発支援を活かした
OpenShiftとNutanix導入
コンサル実績に強み



JTP

コンテナを深く知る
資格保有者を多く抱える
技術力の高さに強み



金融機関向け
サービス
として提供



2023年3月期 事業戦略【事例 2】



JTPが提供するKyriosを
Microsoft Azure の運用負荷を軽減する
クラウド運用監視サービス
「みまもりプラスfor Azure」として提供開始。
株式会社ネットワールドとOEM 契約を締結



技術力に強み



Networld

営業力に強み



Kyrios

設計・構築から運用・監視まで
現代の複雑化するクラウド環境
のあらゆる業務をサポートする
JTPのトータルサービス



提供先

みまもりプラス for Azure

様々なベンダーの製品・サービスを、オンプレミス環境からパブリッククラウドへ移行を支援するサービス

Kyrios導入前

- ・ 人的リソース不足
- ・ アップデート・新機能をキャッチアップできない
- ・ コストが割高

Kyrios導入後

- ・ 柔軟な料金体系
- ・ 既存環境への導入が可能
- ・ 最新版アップデートに対応
- ・ セキュリティー強化
- ・ ハイブリッド環境に対応

「運用・監視サービス」

機能を用いて拡張

Microsoft Azure
向け保守サービス



2023年3月期 事業戦略【事例 3】



インテリア・不動産業界向けVR/AR/AIソリューションを提供する
URBANBASE株式会社とパートナーシップ契約を締結。
Third AIを活用し、3D空間データプラットフォーム提供



最適なAIを最適なコストで提供する
AIインテグレーションサービス

Third AIの4つの特徴

最新の対話エンジン

IBM WatsonをはじめとしたAIテクノロジーを、常に最新の状態で利用可能

多種多様なUI対応

APIの組み合わせ方で、お客様のビジネスに最適な柔軟性のあるシステム構築が可能

ハイブリッド対応

人とAIがシームレスに連携できる、ハイブリッド対応も実装

充実のサポート体制

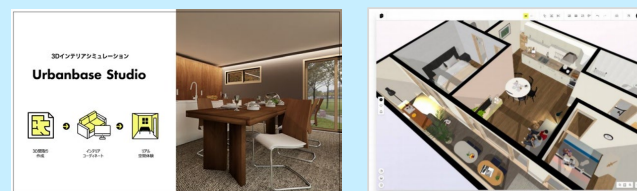
お客様のビジネスや目的、予算にあわせたAIの活用・運用方法をサポート



提供先

Urbanbase Studio (アーバンベーススタジオ)

「Urbanbase Studio」は、SaaS型のインテリアのシミュレーションサービスです。
直感的な操作性で、制作した平面図を、ボタン1つで瞬時に3D/VR化することが可能です。例えば、完成した空間に、壁紙や床材などの内装を変えたり、ドラッグ&ドロップで家具や家電、インテリア装飾を配置して、インテリアを自在にシミュレーションできます。



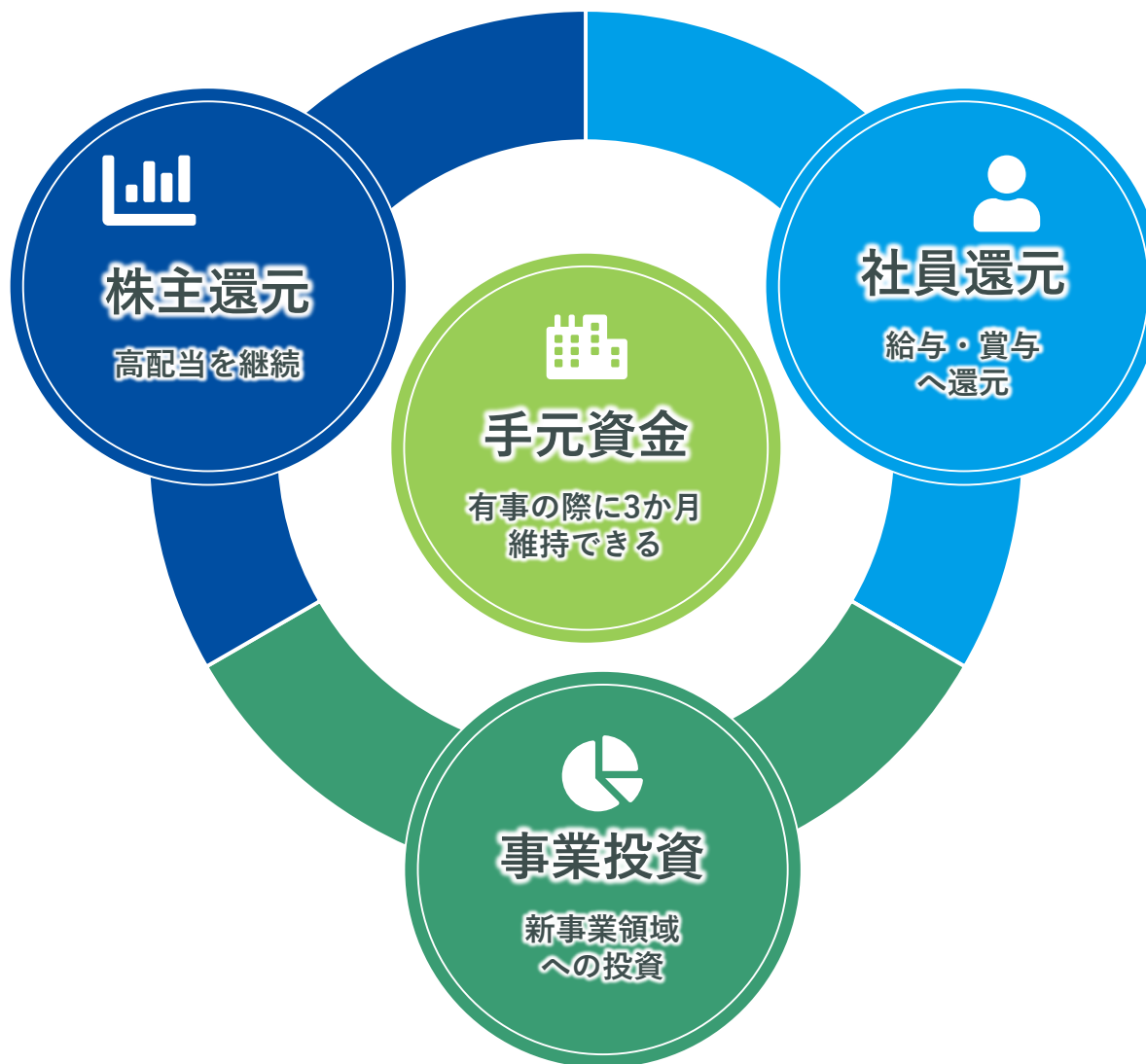
< Urbanbase Studioの主な機能 >

- 図面作成から空間を瞬時に3D化
- 3Dモデル化された床、壁、天井の内装座や、家具・家電を3D空間でシミュレーション
- サイズ感や臨場感の確認できる3D空間をウォークスルー
- シミュレーション結果をフォトリアスティック・レンダリング
- 見積作成

サービス詳細：<https://www.urbanbase.co.jp/urbanbase-studio/>



財務戦略（再掲）



財務戦略【事例】

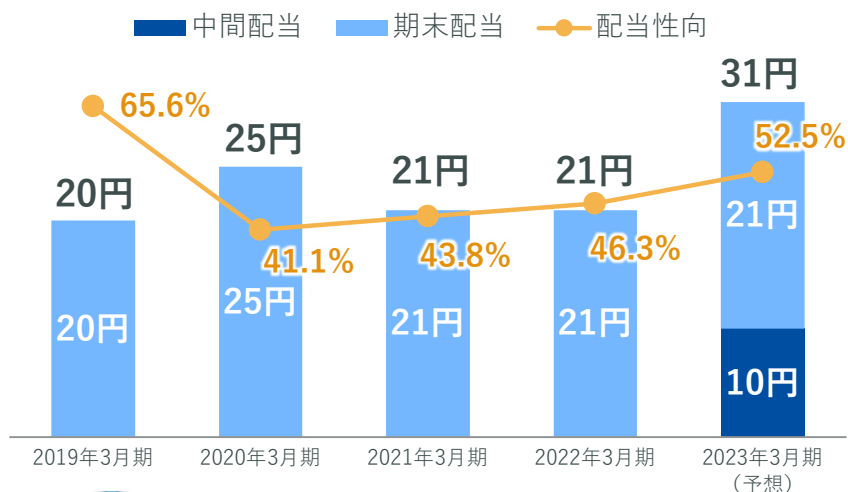


記念配当として、 中間配当実施



目的

当社は本年10月に創立35周年を迎えることから、日ごろの株主様のご支援に感謝し、**35周年記念配当として1株当たり10円の中間配当を実施**いたします。



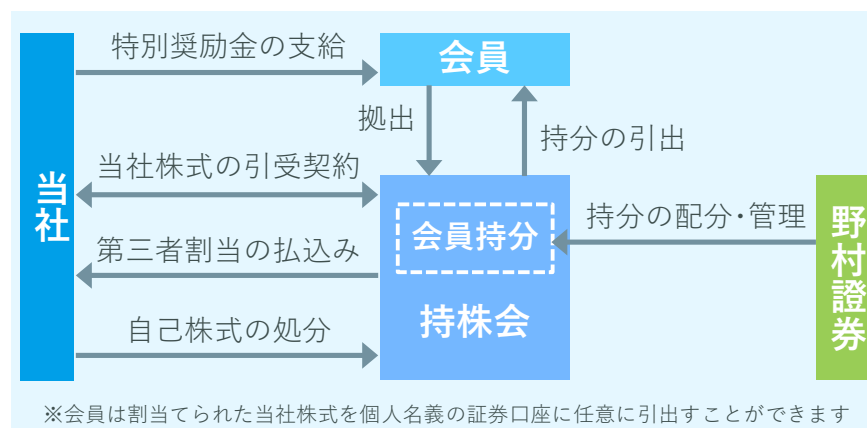
特別奨励金スキーム (自己株式処分型) 導入



当社従業員のモチベーション向上を
企図したインセンティブ・プラン

目的

本年創業35周年を迎えたことを機に、これまで当社の発展に寄与してきた当社従業員と喜びを分かち合い、さらなる当社の中長期的な株主価値の向上を株主の皆様と共有することに繋げる、同時に従業員に対する福利厚生を充実させ、当社従業員の経営参画意識の高揚を図る。



IV. 参考資料

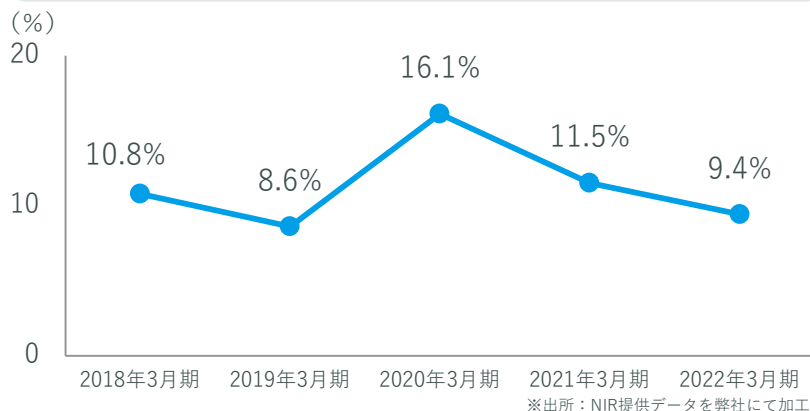


過去5期指標推移

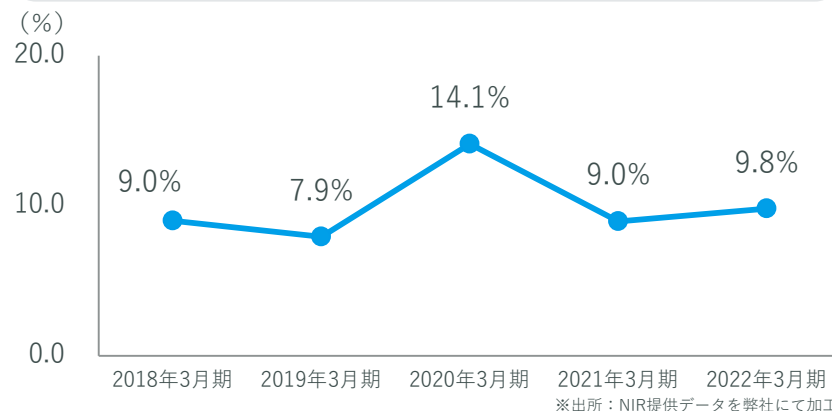


直近5期で、一定の自己資本比率を維持しながら、着実に利益を生む体質を構築。今後もこの水準を維持していく方針。

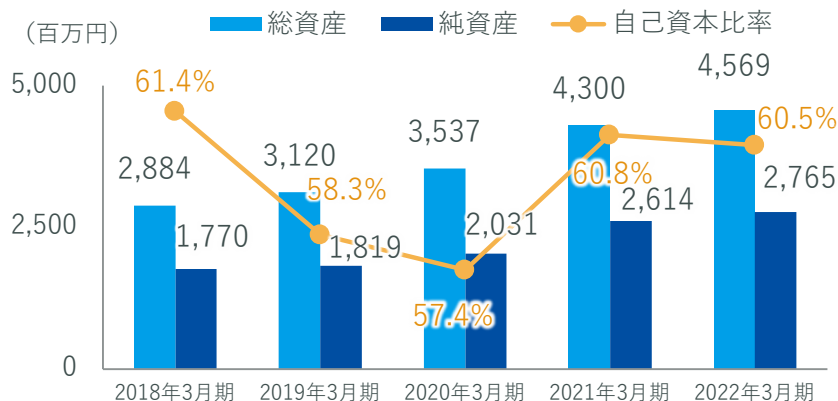
ROE（自己資本利益率）



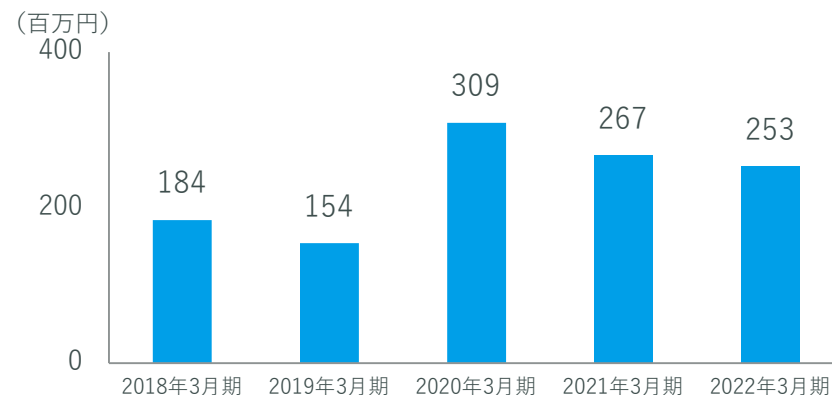
ROA（総資産利益率）

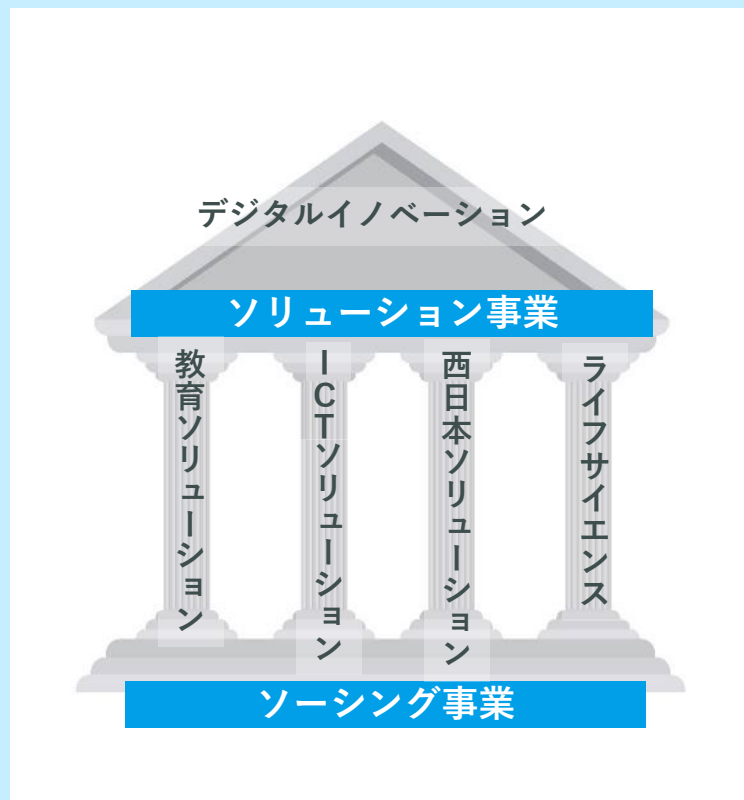


総資産・純資産・自己資本比率 (%)



当期純利益





ソリューション事業強化

エンドユーザ課題に特化した
自社ソリューション

ソーシング事業深化

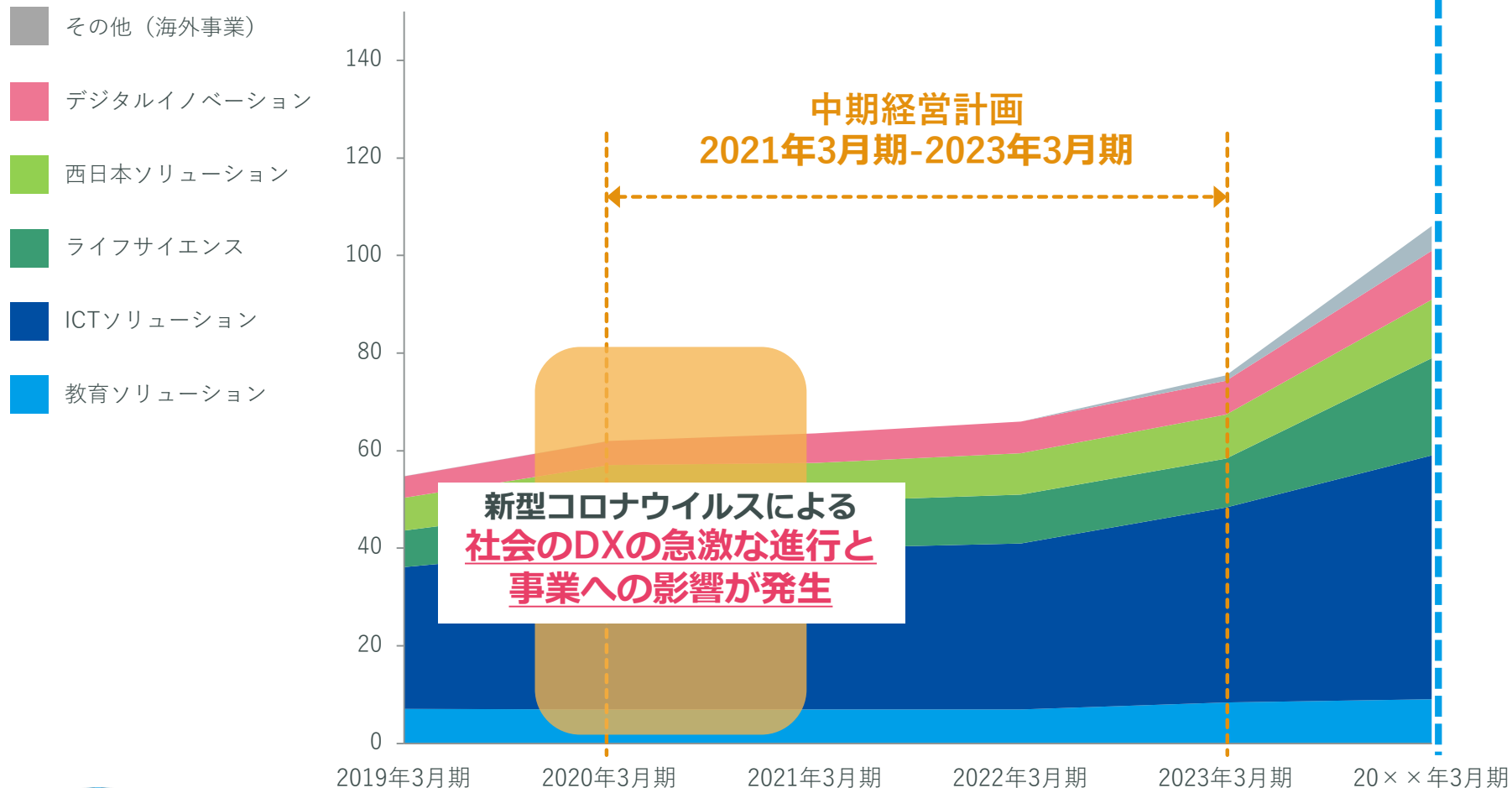
川上から川下まで
トータルサポート

第1次中期経営計画の位置づけ（再掲）



長期目標

営業利益 **10** 億円



第1次中期経営計画の概要（再掲）



第1次中期経営計画（2021/3→2023/3）

基本方針（長期目標）

労働集約型ビジネスから

知識集約型ビジネスへの転換をはかることで

中長期で **営業利益10億円** を目指す

最終年度目標

売上高

67-70 億円

営業利益

5.5-6.9 億円

第1次中期経営計画の概要（再掲）



第1次中期経営計画（2021/3⇒2023/3）

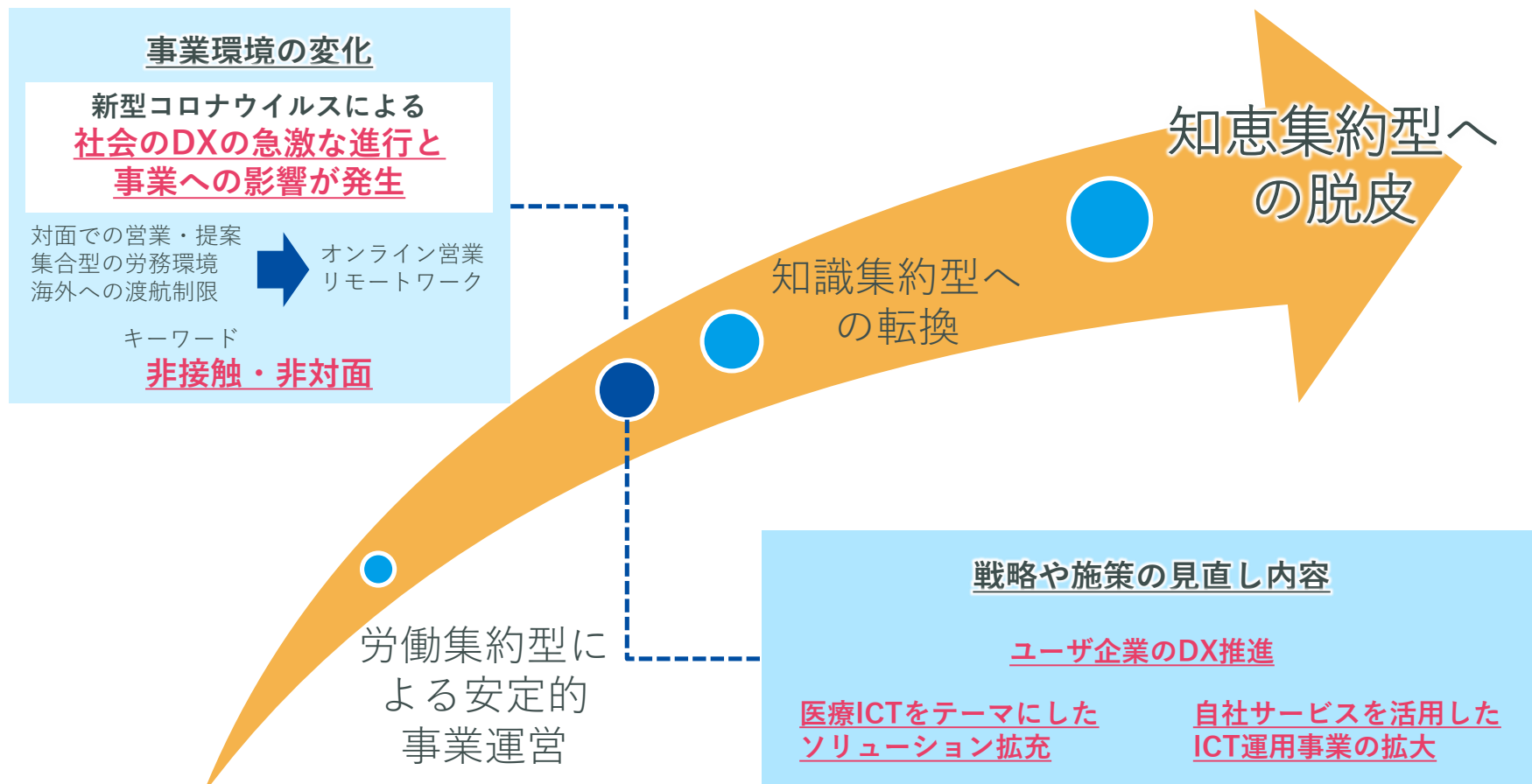
新型コロナウイルスによる
社会のDXの急激な進行と事業への影響が発生したが
最終年度の計画に変更はなし

(単位：百万円)	2021年3月期 実績 計画	2022年3月期 実績 計画	2023年3月期 予想 計画
売上高	63 62~65	70 65~67	75 67~70
営業利益	3.5 4.0~4.5	4.3 4.6~5.0	5.5 5.5~6.9

事業環境の変化と戦略の見直し（一部更新）



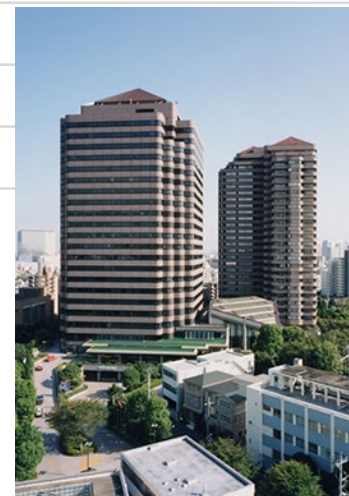
前提となる事業環境の変化を考慮し新たなステージである
“知恵集約型”のビジネス形態への飛躍を図る



会社概要



会社名	JTP株式会社 JTP Co.,Ltd.
本社	東京都品川区北品川4-7-35 御殿山トラスタワー 14階
国内拠点	北海道、栃木、東京(本社)、大阪、福岡、愛知、京都
海外拠点	インド支店
施設	トレーニングセンター <ul style="list-style-type: none">御殿山トレーニングセンター (東京・品川) テクニカルラボセンター <ul style="list-style-type: none">東京テクニカルラボセンター (東京・五反田)関西事業所テクニカルセンター (大阪・吹田)
資本金	795,475,000円
設立	1987年10月31日
従業員	435名 (2022年4月1日現在)
上場市場	東京証券取引所スタンダード 証券コード：2488 (2006年6月上場)
認定パートナー	Amazon Web Services APN アドバンスドコンサルティングパートナー IBM Silver Business Partner Microsoft Cloud Platform Gold コンピテンシー SoftBank AI エコシステム・パートナー LINE 公式パートナー



沿革



1987年	10月	日本サード・パーティ株式会社 設立
1992年	4月	本社にトレーニングセンターを設置、教育事業に進出
1994年	7月	東京テクニカルセンターを設置（現：東京テクニカルラボセンター）
1994年	11月	ライフサイエンス部門で化学分析機器サービス事業に進出
2003年	3月	ライフサイエンス部門で医療機器サービス事業に進出
2006年	6月	ジャスダック証券取引所に株式を上場
2011年	8月	ライフサイエンス部門で放射線事業（放射性物質測定機器の取り扱い）を開始
2012年	1月	放射能プレミアムドックセンターを開設
2012年	10月	世界標準のITスキルアセスメントテスト「GAIT」の提供を開始
2013年	6月	デジタルマーケティング事業に進出、「Wayin（ウェイイン）」の提供を開始
2014年	11月	グローバルIT人材育成支援の一環として、全国統一学生ICTテストにGAITの提供を開始
2015年	1月	ロボティクス事業に進出、ヒューマノイドロボット「NAO」に関するサービスを開始
2016年	11月	JTPインテグレーションセンターを開設
2017年	6月	AI事業に進出、「Third AI（サードアイ）」の提供を開始
2019年	4月	インド支店を開設し、インドでの事業展開を開始
2020年	5月	日商エレクトロニクス株式会社と資本業務提携を開始
2020年	12月	アースアイズ株式会社と資本業務提携を開始
2021年	4月	社名を「JTP株式会社」に変更



財務データ推移



(単位：百万円)

	2012/03	2013/03	2014/03	2015/03	2016/03	2017/03	2018/03	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3
売上高	5,164	4,597	4,708	4,661	4,743	4,634	4,748	5,472	6,245	6,310	7,040
売上原価・ 営業原価	4,500	3,885	3,955	3,902	3,918	3,731	3,746	4,408	4,998	5,197	5,818
売上総利益	663	711	753	759	824	902	1,001	1,063	1,246	1,112	1,221
販売費及び 一般管理費	551	649	672	582	587	707	749	824	775	761	785
営業利益	111	61	81	177	237	195	251	238	470	351	435
経常利益	102	58	89	191	234	136	258	247	483	382	470
当期純利益	△32	1	14	90	81	3	184	154	309	267	253

Connect to the Future

JTP 株式会社

この資料に記載されている業績の見通し等将来に関する情報は、現在入手可能な情報に基づいて作成しております
実際の業績は市場動向や業績情勢等の様々な要因等によって異なる可能性があります



© JTP Co., Ltd. All Rights Reserved.