

2023年6月8日

各位

会社名 J T P 株式会社
代表者名 代表取締役社長 森 豊
(証券コード: 2488)
問合せ先 常務取締役コーポレート本部長 伊達 仁
(電話 03-6408-2488)

2024年3月期～2027年3月期 第2次中期経営計画策定に関するお知らせ

当社はこのたび、今後の成長に向けて 2027年3月期を最終年度とする第2次中期経営計画を策定致しましたので、お知らせいたします。詳細については添付資料をご参照ください。

以上

2024年3月期-2027年3月期 第2次中期経営計画資料



JTP 株式会社

Connect to the Future

2023年6月8日



© JTP Co., Ltd. All Rights Reserved.

I. 第1次中期経営計画 の振り返り

第1次中期経営計画の振り返り



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次中期経営計画の振り返り



- ✓ 増収増益で推移したものの、最終年度の営業利益は未達

定量目標

最終年度
定量目標

2023年3月期
達成状況

売上高
67-70億円



◎ 73.8億円

営業利益
5.5-6.9億円



▲ 4.6億円

第1次中期経営計画の振り返り



- ✓ 増収増益で推移したものの、最終年度の営業利益は未達

成長に向けたテーマ

策定時テーマ

- AI、自動化技術の推進と自社サービスの確立
- ライフサイエンス分野における事業拡大
- グローバルビジネスへの挑戦



評価

- コロナ禍によるDXの後押しもあり、**30件**の新サービスを確立
- ICT × ライフサイエンスの複合サービスが着実拡大（医療・製薬業界におけるDX化に貢献）

第1次中期経営計画の振り返り（事業別）



事業セグメント売上高

(単位：億円)	2021年3月期 計画	2021年3月期 実績	2022年3月期 計画	2022年3月期 実績	2023年3月期 計画	2023年3月期 実績
教育ソリューション	7	6.7	7	5.9	7	5
ICTソリューション	33	32.4	34	31.7	34~35	32
ライフサイエンスソリューション	9~10	9.7	10	13.8	10	11
西日本ソリューション	8	9.1	8~9	10.2	9	15
デジタルイノベーション	5~7	4.9	6~7	8.5	6~8	7
その他（海外）	0	0.1	0	0	1	0

事業セグメント利益

(単位：億円)	2021年3月期 計画	2021年3月期 実績	2022年3月期 計画	2022年3月期 実績	2023年3月期 計画	2023年3月期 実績
教育ソリューション	1.6	1.6	1.6	1.2	1.6	1.8
ICTソリューション	6.6~6.7	5.5	6.7~6.8	6.2	6.8~6.9	5.8
ライフサイエンスソリューション	1.2	1.0	1.3	1.5	1.6~1.8	2.2
西日本ソリューション	1.0	1.6	1.0	2.2	1.3~1.5	2.5
デジタルイノベーション	0.2~0.7	△0.8	0.5~1.5	△0.3	0.7~2.5	△0.5
その他（海外）	△0.1	△0.1	0	△0.1	0~0.1	△0.1
本社経費	△6.6~△6.5	△5.3	△7.2~△6.5	△6.3	△7.5~△6.5	△7.0



II. 第2次中期経営計画





開かれた市場の形成と 世界の格差是正を実現する



私たちJTPは、”世界で産み出された技術革新の果実は、広く、等しく享受されるべきだと考えます。しかし、日本国内だけでなく、世界においても、経済格差、地域格差、保護主義などの台頭によりその摂理に反して不均衡が起こっています。こうした不均衡を修正し、競争力ある市場形成することによって、国際社会に貢献します。

Purpose
意義



私たちの目指す姿と第二次中期経営計画の位置づけ



JTPが2030年に目指す姿

これまでの技術集団から
”事業変革とユーザ企業の自走”を促す
「業界随一のイネイブラー」となる



2030年

第3次
中期経営計画
2028-2030



2027年

第2次中期経営計画 2024-2027

“知恵集約型”のビジネス形態への
完全な転換を目指し、第2次中期経営計画を策定

第1次中期経営計画
2021-2023

知恵集約型への
転換を標ぼう



2023年



JTPミッションとイネイブラー（理想のエンジニア像）



Mission
使命

顧客が描く未来を技術で繋ぐ

“Connect to the future”



「ユーザが描く未来」をサポートする

イネイブラー



イネイブラーとは？

Enabler
ビジネススタンス

「ユーザが描く未来」をサポートする

イネイブラー

顧客伴走型のサービス提供
顧客の自走をサポートする
中立な立場で顧客をサポート



Venders

Sler



ユーザ





Next Decade for Road to Enablers

～業界随一のイネイブラーを目指して～

私たちJTPは「開かれた市場を形成し、国際貢献を実現する」という
存在意義に基づき、日々進化するICT技術を駆使して、
お客様の描く未来を実現可能にする「イネイブラー」であり続けます。
事業活動を通じ「お客様に寄りそう」存在として、**業界随一の地位確立**を目指します。



Next Decade for Road to Enablers ～業界随一のイネイブラーを目指して～

第2次中期経営計画 (2024/3→2027/3)

イネイブラー

Enabler

としての今後の注力分野



DX



セキュリティ



ライフ
サイエンス



次世代
システム運用

第2次中期経営計画の定量目標



(単位：億円)	2023年3月期 実績	2024年3月期 予想 計画	2025年3月期 計画	2026年3月期 計画	2027年3月期 計画
売上高	73	77	78~83	84~91	92~100
営業利益	4.6	5.5	5.5~6.9	6.1~7.8	7.1~10
営業利益率 (%)	6.3	7.1	7.1~8.4	7.3~8.6	7.7~10.0

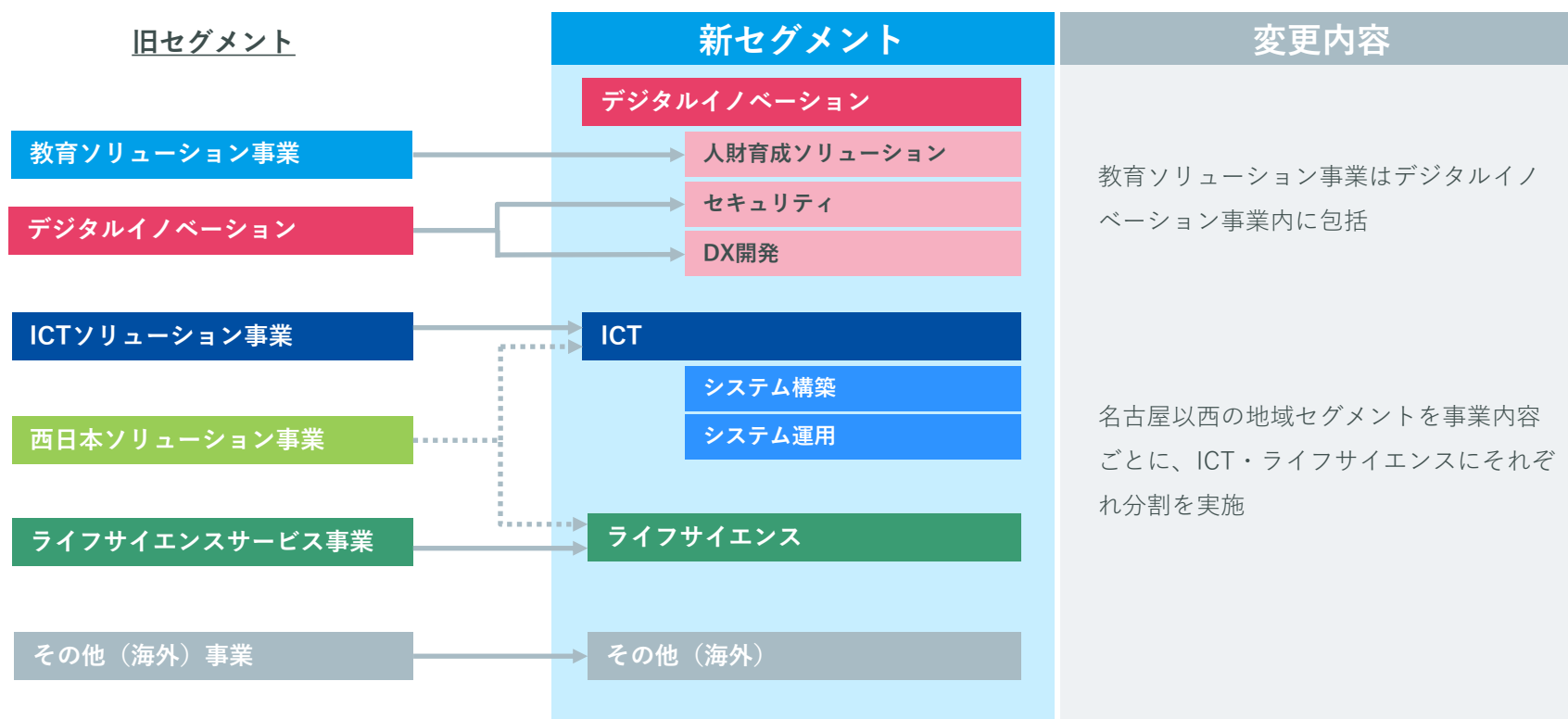


第二次中期経営計画基本方針 セグメント変更



戦略方針

知恵を集約化し顧客ニーズに対応するため、4つの事業セグメントへ変更。



第2次中期経営計画数値目標（事業別）



事業セグメント売上高

		2023年3月期 実績	2024年3月期 予想	2025年3月期 計画	2026年3月期 計画	2027年3月期 計画
		(単位：百万円)				
デジタルイノベーション	人財育成 ソリューション	578	550	591~657	671~746	756~840
	セキュリティ	525	665	729~792	782~873	860~1,019
	DX開発	271	326	386~442	451~526	542~690
ICT	システム構築	1,378	1,393	1,346~1,426	1,489~1,577	1,688~1,766
	システム運用	2,849	3,093	3,053~3,147	3,145~3,310	3,330~3,435
ライフサイエンス		1,777	1,723	1,755~1,853	1,870~2,090	2,125~2,250
その他		0	0	0	0	0
合計		7,381	7,750	7,861~8,316	8,408~9,122	9,251~10,000

事業セグメント利益

		2023年3月期 実績	2024年3月期 予想	2025年3月期 計画	2026年3月期 計画	2027年3月期 計画
		(単位：百万円)				
デジタルイノベーション	人財育成 ソリューション	182	162	205~230	230~262	279~318
	セキュリティ	△29	0	48~53	78~87	95~113
	DX開発	△53	△52	0~5	16~57	83~146
ICT	システム構築	205	320	332~369	331~373	365~389
	システム運用	586	600	602~627	631~652	653~756
ライフサイエンス		301	270	299~315	324~342	336~358
その他（海外）		△17	△17	△17	△17	△17
全社		△711	△733	△911~△883	△983~△966	△1,083~ △1,063
合計		464	550	558~699	610~789	711~1,000



Ⅲ. 第2次中期経営計画 事業別戦略



デジタルイノベーション事業 人財育成ソリューション



業績目標

2027年3月期売上高目標：

7.5-8.4億円

2027年3月期営業利益目標：

2.7-3.1億円

KPI

ラーニングプラットフォーム

利用者数累計

3万人以上

中期経営計画期間内の事業環境

- ITエンジニア不足が深刻化
- ビジネスや技術の変化が早い時代、効率的かつ効果的に学べる環境がデジタルトランスフォーメーション(DX)人財の発掘や育成が急務

当社の強み

- 約30年にわたり人財育成事業を推進、**累計45万名超**のIT人財育成に寄与
- 現場経験を豊富に持つインストラクタ、人財育成コンサルタントが在籍
- ITスキル評価GAITによる国内外累計12万名超のデータを保有
- SAPのインストラクション機能を保有

中期経営計画の取組み

ラーニングプラットフォーム (LearningBooster) の拡販

派遣事業者向けに展開し、その後SI事業者等に順次展開

人財育成コンサルティングサービス開発

これまでの人財育成実績データを最大限活用したコンサルティングサービスの開発

目指す姿と成長に向けたテーマ

- IT人財の不足解消を目指したラーニングプラットフォーム(LearningBooster)の開発と販売
- 常に最新IT技術をキャッチアップし顧客の立場で評価し、顧客にとって最適の技術を教育する。



デジタルイノベーション事業 セキュリティ



業績 目標

2027年3月期売上高目標：
8.6-10.1億円

2027年3月期営業利益目標：
0.9-1.1億円

目標

内部脅威対策
分野で

No.1

スペシャリスト集団

中期経営計画期間内の事業環境

- サイバーセキュリティ市場が拡大
- 企業における内部脅威リスク増大

当社の強み

- 内部脅威対策における豊富なセキュリティの実績
- AI関連サービスの実装実績
- バイリンガル、24h×365日、マルチベンダー、導入から運用まで一気通貫のサービスなど、充実したサポート体制
- クラウドベンダー・顧客との対等なパートナーシップ
- 強固な顧客基盤

中期経営計画の取組み

セキュリティソリューションの拡販

- ・ 内部脅威対策サービスの拡充
(MSS*サービス)
- ・ 企業の従業員向け教育サービス
- ・ 外部脅威対策サービス

マルチクラウドセキュリティのコンサル タント事業化

- ・ アセスメント、改善提案、改善支援までの一気通貫のコンサルティングサービスの事業化を目指す

目指す姿と成長に向けたテーマ

- 企業の内部脅威対策先端ソリューションの提供（プロフェッショナル集団へ）
- マルチクラウドセキュリティのコンサルタント集団へ

*MSS：マネージドセキュリティサービスの略で、情報システムのセキュリティを維持するため、運用・管理をセキュリティの専門家にアウトソーシングするサービスをさす



デジタルイノベーション事業 DX開発



業績目標

2027年3月期売上高目標：

5.4-6.9億円

2027年3月期営業利益目標：

0.8-1.4億円

KPI

最新技術活用のサービスリリースを

年間**4本**実施

位置づけと役割

- JTPのR&D（研究開発）センターとしての役割
- ChatGPTをはじめとしたAIを使用した新サービス開発
- 最新IT技術の評価

中期経営計画期間内の事業環境

- AI市場が2030年までに全世界で240兆円まで拡大見込み
- ITエンジニア不足が深刻化

当社の強み

- AI関連サービスの実装実績
- バイリンガル、24h×365日、マルチベンダー、導入から運用まで一気通貫のサービスなど、充実したサポート体制
- クラウドベンダー・顧客との対等なパートナーシップ
- 強固な顧客基盤

中期経営計画の取組み

・ 業界に特化したThirdAIの派生サービスリリース

・ 最新技術の積極的な評価・活用

・ 顧客へのAI実装を通じて得たノウハウや経験を自社サービスであるThirdAIに還元（更に進化）

目指す姿と成長に向けたテーマ

- ChatGPTなどの最新技術を活用・組み合わせ、提案、実装することで、ユーザ企業の描く未来を実現
- 常に最新IT技術をキャッチアップし顧客の立場で評価し、顧客にとって最適の技術を活用する。



ICTソリューション事業 システム構築



業績目標

2027年3月期売上高目標：

16.8-17.6億円

2027年3月期営業利益目標：

3.6-3.8億円

KPI

ユーザー顧客との
直接取引売上構成比

50%以上

中期経営計画期間内の事業環境

- DX推進の主体がベンダーからユーザー主体へさらに進行
- DXのシステム基盤は、マルチクラウドとデータ利活用が前提にITエンジニア不足が深刻化

当社の強み

- 外資系ベンダーとともに、最新技術を用いてサービス提供してきたノウハウ
- バイリンガル、24h×365日、マルチベンダー、導入から運用まで一気通貫のサービスなど、充実したサポート体制
- 独立系の立場を活かしたユーザー視点の客観的なIT評価
- 大手クラウドベンダーとの強固なパートナーシップ

中期経営計画の取組み

DX型プラットフォーム（*）の構築支援

顧客がDXを実現するために必要な、テクノロジーやサービスを提供するプラットフォームの構築支援を行う

コンサルティング領域へ挑戦と コンサル（イネイブラー）の育成

ユーザーとともにDX戦略を立案する
コンサルティング事業にシフト

（*）DX型プラットフォーム：顧客がDXを実現するために必要な、テクノロジーやサービスを提供するプラットフォーム全般をさす。

目指す姿と成長に向けたテーマ

- 顧客のビジネス領域を理解し、顧客に最適なシステムが提案できるコンサルタント（イネイブラー）の養成
- 外部パートナーとのパートナーシップによる地域創生



ICTソリューション事業 システム運用



業績目標

2027年3月期売上高目標：

33-34.3億円

2027年3月期営業利益目標：

6.5-7.5億円

KPI

次世代システム運用事業
(自社サービス)
売上比率

50%以上

中期経営計画期間内の事業環境

- DX推進の主体がベンダーからユーザ主体へさらに進行
- ITエンジニア不足が深刻化
- DXのシステム基盤はクラウドとデータ利活用が前提に
- 安定性、拡張性、安全性、ユーザ利便性いづれにおいても高度なレベルのニーズに変化

当社の強み

- 外資系ベンダーとともに、最新技術を用いてサービス提供してきたノウハウ
- バイリンガル、24h×365日、マルチベンダー、導入から運用まで一気通貫のサービスなど、充実したサポート体制
- クラウドベンダー・顧客との対等なパートナーシップ
- 強固な顧客基盤
- 業務完遂力

中期経営計画の取組み

高度化するセキュリティ要件に対応したシステム運用

労働集約型事業からストックビジネス(Kyrios)のビジネスモデルの加速

DX型プラットフォームの運用支援(次世代システム運用)

目指す姿と成長に向けたテーマ

- 次世代システム運用の創造
- 顧客のビジネス領域を理解し、顧客に最適なシステムが提案できるコンサルタント(イネイブラー)の養成



ライフサイエンス事業



業績目標

2027年3月期売上高目標：

21.2-22.5億円

2027年3月期営業利益目標：

3.3-3.5億円

KPI

非ハードウェアサービス
(*) 売上構成率

40%以上

中期経営計画期間内の事業環境

- 世界一の病院数に対して医師が不足
- デジタル田園都市構想により在宅医療が増加
- 製薬業界におけるグローバルなコンプライアンス対応ニーズが増加
- 法規制により海外医療機器メーカーの日本市場への参入の障壁に
- 日本独自の診療報酬制度
- パンデミックリスク

当社の強み

- ICTサービス全般における知見と医療業界に関する知見
- 約30年に渡る分析機器/医療機器サービス&サポートの知見
- 薬機法に基づく4つの業許可（医療機器製造販売業、製造業、販売/貸与業、修理業）

*非ハードウェアサービス：以下の総称をさす
・海外医療機器メーカー向けの日本市場参入をサポートするコンサルティングサービス
・ライフサイエンス分野におけるICTを活用したソリューション

中期経営計画の取組み

ICTを利活用した遠隔医療関連、医療従事者負担軽減に繋がるサービスを産学連携による共同開発

法規制対応コンサルティング

ライフサイエンス分野の未開拓領域への挑戦

*SaMD：Software as a Medical Deviceの略称で、疾病の診断・治療を目的とした医療機器プログラム
*DTx：Digital Therapeuticsの略称で、医師の管理下で患者自身が使用する治療目的のプログラムであり、疾病の予防、診断・治療などの医療行為をデジタル技術を用いて支援、または実施するソフトウェア

目指す姿と成長に向けたテーマ

- ライフサイエンス業界におけるICTの利活用の促進
- 法規制対応コンサルタント（SaMD*/DTx*などの日本市場へ導入・運用）医療、介護、製薬等の分野で各ベンダーと協業し、ライフサイエンス業界のICT化を推進することにより医療の効率化に貢献
- 薬事申請業務から輸入、受入検査、保管、販売支援、販売後の修理サポートまでワンストップサービスの提供により海外医療機器メーカーの日本市場参入を支援し、医療現場の負担軽減に貢献



人的資本に関する考え方



人的資本は当社が成長を遂げていくうえで最重要資本と位置づけ。事業を体現するイネイブラー人財の育成、イノベーションと価値創出のための環境整備と文化の醸成、事業で培った育成ノウハウを組み合わせることで、「2030年の目指す姿」への到達を目指す

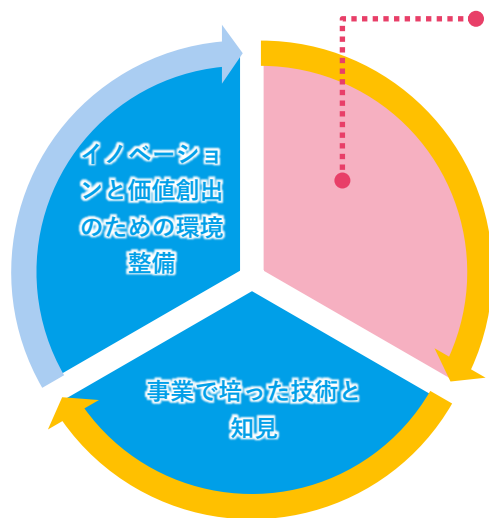
「ユーザーが描く未来」をサポートする

イネイブラー人財の育成

第2次中期経営計画期間における
人的資本への投資総額（採用と育成）

約**2.5**億円（中計期間）を想定

イネイブラー人財の構成要素



2030年に目指す姿
業界随一の
イネイブラー

人的資本（イネイブラー人材の育成）



JTPの事業を体現するイネイブラー人材になりうる、
コンサルの育成に再度挑戦。
また新たなPMの育成にも、引き続き注力。

イネイブラー人材が活躍する領域

コンサルタント：**20名**

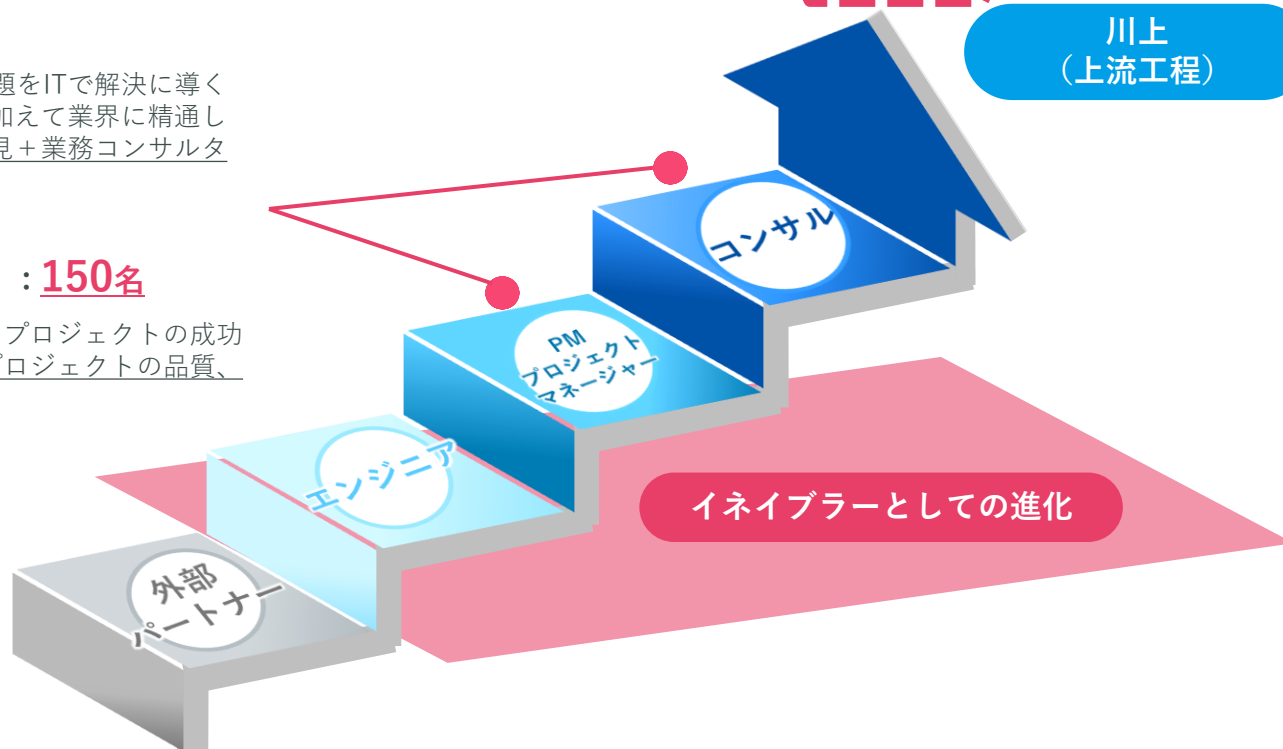
企業が持つ潜在的なビジネスの課題をITで解決に導くための設計業務を担当。IT知識に加えて業界に精通した深い知見と経験を有する（IT知見+業務コンサルタント寄りの立ち位置）

PM（プロジェクトマネージャー）：**150名**

顧客から要望を受けたものを理解し、プロジェクトの成功を導くために広範囲の仕事を行う（プロジェクトの品質、コスト、納期を守り推進する実行役）

2030年に目指す姿
業界随一の
イネイブラー

川上
（上流工程）



川下（下流工程）



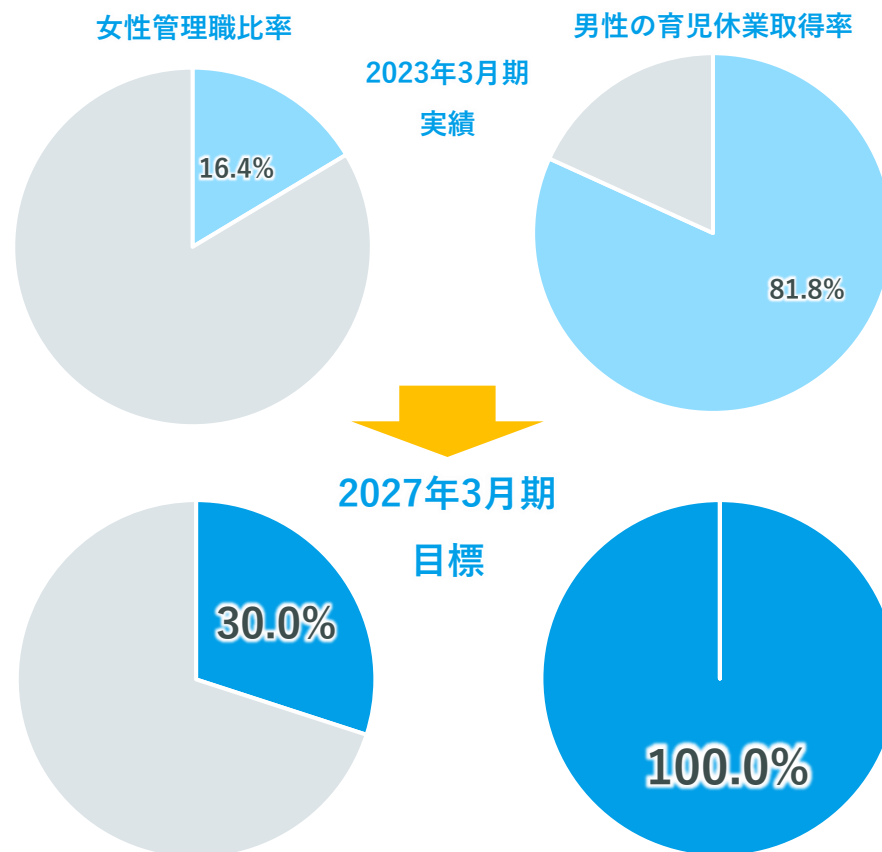
人的資本（イノベーションと価値創出のための環境整備と文化の醸成）



人財の多様性を互いに尊重しだれもが活躍することができる職場環境づくりを進めることで、社員一人ひとりが公平に機会と支援を得てその能力を最大限に発揮、イノベーションと新しい価値創造の実現を目指す。

ダイバーシティ・エクイティ・インクルージョン

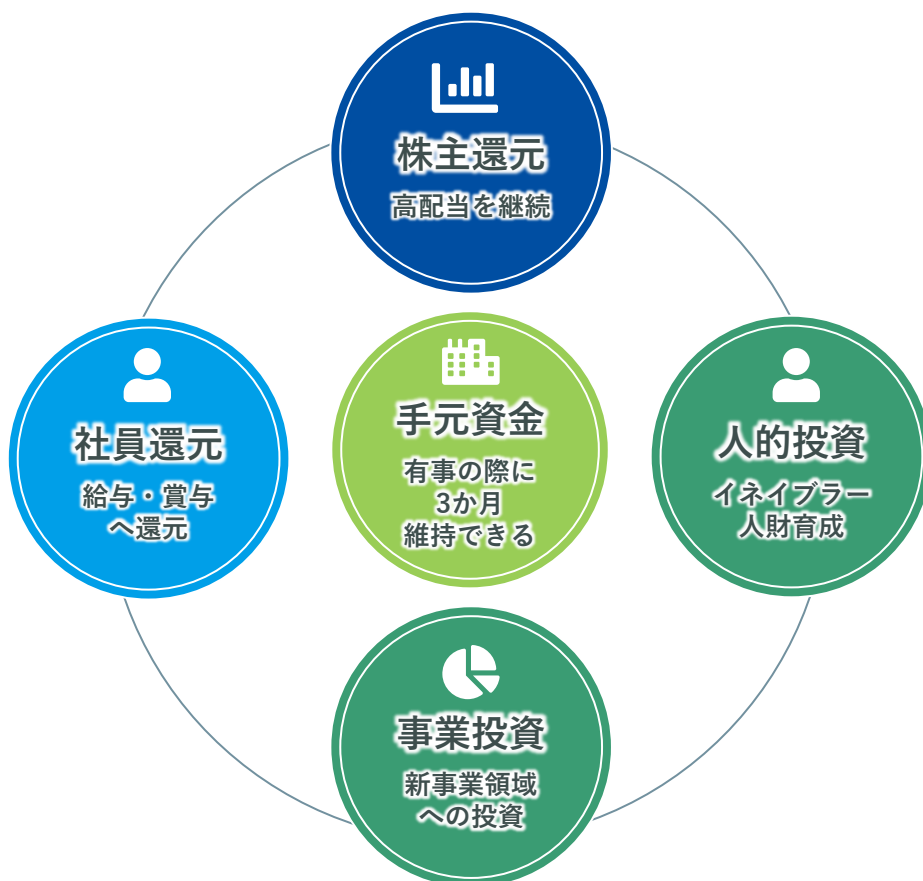
- **ダイバーシティ**：多様性のこと。性別、年齢、国籍、人種、民族、宗教、社会的地位、障がいの有無、性的指向、性自認、価値観、働き方等、個人や集団の間に存在しているさまざまな違い。
- **エクイティ**：公平性のこと。他の人と同じ物や機会を提供されても、何らかの理由でそれらが活用できない状況にある人に対し、その不利な状況を改善するために、追加の支援や配慮を行うこと。
- **インクルージョン**：包括性のこと。すべての従業員が職場において信頼され、心理的にも安心感をもち、組織内の意思決定プロセスに十分に参加できること。



株主還元



➤ 一定規模の手元資金を残したうえで、残りを株主還元、社員給与還元、事業投資、人財育成投資に配分する方針に基づき、株主還元を継続



	2022年 3月期 実績	2023年 3月期 実績	2024年 3月期 予想
配当金 (年間)	21.0円	31.0円	25.0円
(期末配当)	21.0円	21.0円	20.0円
(記念配当)	-	10.0円	-
(中間配当)	-	-	5円
配当性向	46.3%	55.1%	42.5%



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.