

## CORPORATE DATA

会社概要 (2023年4月1日現在)

### 会社概要

社名 JTP株式会社 [JTP Co., Ltd.]  
 主な事業所 本社 〒140-0001 東京都品川区北品川四丁目7番35号 御殿山トラストタワー  
 TEL. 03-6408-2488(代表) FAX. 03-6859-4797  
 東京テクニカルラボセンター/関西事業所/小山サービスセンター/  
 中部サービスセンター/九州サービスセンター/インド支店  
 設立 1987年(昭和62年)10月31日  
 資本金 795,475,000円  
 従業員数 435名

### 役員

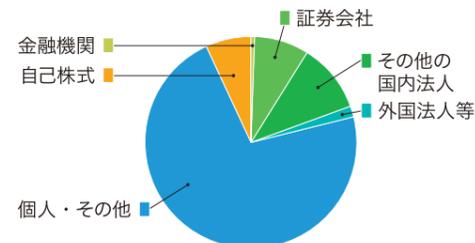
(2023年6月30日現在)  
 最高経営顧問 Scott G. McNealy  
 代表取締役社長 森 豊  
 取締役副社長 為田 光昭  
 常務取締役 伊達 仁  
 取締役 長谷川 慎也  
 社外取締役 吉田 雅彦  
 取締役常勤監査等委員 木村 裕之  
 社外取締役監査等委員 竹内 定夫  
 社外取締役監査等委員 井出 隆

## STOCK INFORMATION

株式の状況 (2023年3月31日現在)

### 株式の概要

発行可能株式総数 20,700,000株  
 発行済株式の総数 6,015,600株  
 株主数 5,662名



### 株式分布状況

区分	株式数(株)	株式数比率(%)
金融機関	41,600	0.69
証券会社	501,104	8.33
その他の国内法人	634,068	10.54
外国法人等	109,007	1.81
個人・その他	4,325,789	71.91
自己株式	404,032	6.72
合計	6,015,600	100.00

### 大株主 (上位10位)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
森 豊	482,253	8.59
日商エレクトロニクス株式会社	470,000	8.37
JTP従業員持株会	288,695	5.14
楽天証券株式会社	108,900	1.94
金山 洋志	100,000	1.78
外池 栄一郎	100,000	1.78
株式会社SBI証券	99,564	1.77
佐伯 康雄	81,100	1.44
吉井 右	80,000	1.42
三菱UFJ Morgan・スタンレー証券株式会社	79,000	1.40

(注) 1. 当社は、自己株式を404,032株保有しておりますが、上表からは除外しております。  
 2. 持株比率は、自己株式を控除して計算しております。

### 株主メモ

上場金融商品取引所 東京証券取引所(スタンダード)  
 証券コード 2488  
 事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで  
 定時株主総会 毎年6月  
 上記基準日 毎年3月31日  
 その他必要あるときは、あらかじめ公告して臨時に基準日を定めます。  
 配当金受領 期末配当金 3月31日  
 株主確定日 中間配当金 9月30日(中間配当を行う場合)  
 株主名簿管理人 および特別口座の口座管理機関 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社  
 株主名簿管理人 事務取扱場所 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部

郵便物送付先 (電話照会先) 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 ☎ 0120-782-031  
 公告方法 電子公告とし、次のホームページアドレスに掲載します。  
<https://www.jtp.co.jp>  
 但し、事故その他やむを得ない事由により、電子公告を掲載することができないときは、日本経済新聞に掲載します。  
 未払配当金の支払について 株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。  
 特別口座について 株券電子化前に「ほふり」(株式会社証券保管振替機構)を利用されていなかった株主様には、株主名簿管理人である左記の三井住友信託銀行に口座(特別口座といいます。)を開設しております。特別口座についてのご照会および住所変更等のお届出は、上記の電話照会先をお願いいたします。

Connect to the Future



JTP PRESS

vol.10

第36期 年次報告書

2022年4月1日~2023年3月31日

JTP株式会社

# “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」を目指して

## 景気後退の影響を受け業績拡大に 急減速を強いられた2023年3月期

2023年3月期の業績は、売上高は前期比4.8%増の7,381百万円、営業利益は同6.7%増の464百万円となりました。コロナ禍による急激な社会構造の変化に対応するためのデジタルトランスフォーメーション(DX)<sup>\*</sup>に向けたIT投資は堅調だったものの、第3四半期の終盤以降、特にアメリカの景気後退の影響を受け、当初予定されていたお客様のIT投資が後ろ倒しになり、急速に業績拡大のペースの減速を強いられた結果となりました。

また、2023年3月期で第1次中期経営計画が終了しました。本計画では、ITを取り巻く環境が大きく変わる中、従来の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図ることで、中長期で営業利益10億円を目指すことを基本方針としていました。また、数値目標として2023年3月期に売上高67~70億円、営業利益5.5~6.9億円を達成することを目指していましたが、売上高は目標を達成したものの、営業利益は未達となりました。

## 終了した第1次中期経営計画は 新サービス開発・顧客層の拡充に成果

第1次中期経営計画において、営業利益が未達となったことは反省点として残るものの、新サービス開発、顧客層の拡充の面では成果があがり、第2次中期経営計画に向けた足がかりができたと考えています。

まず新サービス開発では、コロナ禍で移動が制限されたことでオンライン営業やリモートワークなど、「非接触」「非対面」をキーワードとした新たなサービスの需要が高まり、また、それに伴って情報漏洩や内部脅威対策といったセキュリティに関するサービスのニーズも急速に高まりました。そのようなニーズに対して迅速に新たなサービスを開発し、提供できたことは評価しています。また2023年3月期には、IT技術に特化した体系的な学習プラットフォーム「Learning Booster」、ChatGPTをはじめとするOpenAIの技術を利用したサービスも開発できました。私が社長に就任した2014年以降、若い社員から出た新規事業のアイデアを具現化してAIやIoT、ロボットの事業を立ち上げてきた成果もあり、積極的に新サービスを開発する意識が浸透し、アイデアを新サービスとして具現化する能力も確実に高まっていると実感しています。

また、コロナ禍で従来取引のなかった企業からも多くの



代表取締役社長 森 豊

相談が寄せられ、特に国内の大手企業のお客様が増加しました。これまでに培った基盤をどのように収益につなげていくかが経営陣に課された課題であることは認識しています。

## 「開かれた市場の形成と世界の格差是正を実現する」 ことが当社の存在意義

第2次中期経営計画の策定にあわせ、「開かれた市場の形成と世界の格差是正を実現する」ことが当社の存在意義であると再定義しました。近年、ITやAIの進化が著しい一方、十分に使いこなせていない企業が多いのも事実です。当社は、こうした企業に寄り添い、誰もがITを活用できるようにサポートすることを重視して、これまでも日々行動してきました。しかしながら、この目標を早期に実現するためには、当社としての考え方を明確に示して全社員で共有し、ベクトルをあわせて行動することでお客様のIT活用の支援に向けた推進力を高めることが必要だと考えました。また、社員も業務を通じて社会全体のDXに貢献していることが実感でき、意欲も向上すると考えています。

## 第2次中期経営計画では 知恵集約型ビジネスへの転換を加速

第2次中期経営計画においても、従来の労働集約型ビジネスから知恵集約型ビジネスへの転換を図るという基本的な考え方は変わりません。ここ数年で当社独自の知見や技術を駆使した付加価値の高い新サービスを数多く開発することができ、さらなる成長に向けた基盤が確実に強化され

## 第2次中期経営計画(2024年3月期~2027年3月期)の概要

### 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

### 数値目標

	2023年3月期 実績	2027年3月期 目標
売上高	73億円	92~100億円
営業利益	4.6億円	7.1~10億円
営業利益率	6.3%	7.7~10.0%

ていることから、この流れをさらに加速していきます。第2次中期経営計画では、知恵集約型ビジネス形態への完全な転換を果たし、2027年3月期に売上高92~100億円、営業利益7.1~10億円を達成することを目指します。

## 「DX」「セキュリティ」「ライフサイエンス」 「システム運用」が今後の注力分野

企業の競争力強化に向けたビジネス変革(DX)への投資意欲は底堅く、当社事業領域におけるニーズは引き続き高い状態が続くと予想されます。中でも、特にニーズの高い「DX」「セキュリティ」「ライフサイエンス」「システム運用」の4点に注力していきます。

まず、「DX」については、様々なチャットツールにAIが自動で応答する「Third AI」、AIによる画像検索で最適な商品をレコメンドする「レコメンドAI」に続く新たな商品の開発を目指します。

「セキュリティ」は当社が強みとしており、第1次中期経営計画でラインナップが充実した分野です。情報セキュリティプランニングから、製品の選定・導入、さらには人財育成や組織体制の構築まで、ワンストップでサポートしていきます。「ライフサイエンス」では、医療機関のDXが大きく遅れていることがコロナ禍で顕在化しましたので、医療従事者や患者の負担軽減につながる提案を行っていきます。

「システム運用」は近年、当社で受注が増加している分野です。従来はお客様のシステム運用はお客様のオフィスの中で行うのが一般的でしたが、コロナ禍でお客様のクラウド化が進んだことで、システムのリモート運用を切り出して当社が一括で受託する事例も増加しました。こうした新商品・サービスのさらなる積み上げを図っていきます。

これら4つに加え、日本でのエンジニア不足にも対応していきます。その実現に向け、インドの優秀で豊富なエン

### イネイブラーとは？

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

### イネイブラー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  
システム運用

ジニアと、ITエンジニア不足に悩む日本企業とのマッチングおよび採用をサポートするサービス「Reinforce HR」を2022年12月より提供開始しました。事業の拡大に向け、当社でもエンジニアの採用を増やしていきます。

## IT技術の進化とお客様の課題解決の 両方を追う

当社は、2030年に目指す姿を『“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」』としました。IT業界は、次々に新しい技術が生まれるため、IT技術のトレンドを追いかけることは当然必要ですが、それだけではなく、お客様のDXには何が必要なのか、お客様が何に困っているのかを把握し、適切なソリューションを提供することが必須です。

また、今回定めた目指す姿で強調したいのは、「お客様の自走を促す」ことです。システムを構築したものの、十分に使いこなせていないお客様が多いのも事実であり、当社は、そうしたお客様にシステム構築後も伴走し、システムの効果を最大限に発揮できるまでお手伝いします。こうした継続的な支援を通じてお客様のITに対する知見が高まれば、いずれは誰の支援を受けなくてもDXの推進に向けて自走できるようになり、ひいては日本全体のDXの進展につながると考えています。こうした取り組みを通じてDX支援では唯一無二の存在となり、「DXのイネイブラーといったらJTP」と言ってもらえることが理想です。当社のエンジニアのスキルアップや新商品開発をさらに進めることで、「業界随一のイネイブラー」の実現に向けた階段を1つひとつ上っていけると確信しています。

2023年6月

代表取締役社長 森 豊

※ デジタルトランスフォーメーション(DX):「ITの浸透が、人々の生活をあらゆる面でより良い方向に変化させる」という概念のこと

# 設立 35 周年の節目を迎え、 様々なイベントを開催！

JTPは2022年、設立35周年を迎えることができました。  
これを記念し、日頃ご支援をいただいている株主の皆様へ感謝の気持ちをお伝えするため、  
様々なイベントを開催しました。

## 1 株主様向けトークセッション

株主の皆様とのさらなる対話機会の充実を図るべく、「株主様向けトークセッション」を2023年2月に東京・大阪で開催しました。

モデレーターに、スプリングキャピタル株式会社代表であり、ストラテジストである井上哲男様をお迎えし、普段株主様から頂戴する疑問や、株主総会・個人投資家向け説明会などでお伝えしきれていないテーマ、今後JTPが目指す姿などについてお話ししました。

東京・大阪あわせて14名の株主様に参加いただき、参加された株主様からは、「非常に参考になったので、また開催してほしい」「社長の人柄がよく分かった」などの声が寄せられました。



東京開催の様子

## 2 オフィスツアー・説明会

JTPの技術開発の本拠地である東京テクニカルラボセンターと本社施設を、当社役員がご案内しました。

当日は、担当役員による事業のご説明や株主様との対話のお時間を設け、ライフサイエンス事業についてご説明しました。8名の株主様に参加いただき、参加された株主様からは、「ライフサイエンス事業の内容がよく理解できた」「JTPの注力事業が理解できた」などの声が寄せられました。



## 番外編 ギネス世界新記録™ を達成

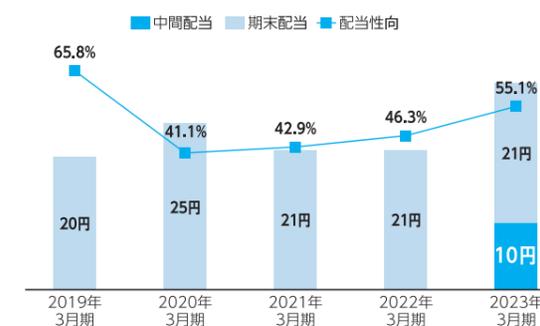
設立35周年記念イベントの一環として「ペンを使って渡していく最大のオンラインビデオチェーン」のギネス世界記録に挑戦し、2023年3月7日に最多記録として認定されました。従業員とご家族、総勢514名の参加者が「JTPの未来へ向けたメッセージ」を社旗や用紙に書き記しました。今後もJTPでは社内エンゲージメントの向上に取り組むことで、チーム連携強化や生産性向上、従業員の心身の健康維持を図り、よりよいサービスの提供につなげてまいります。



### 株主還元

#### 記念配当として中間配当実施

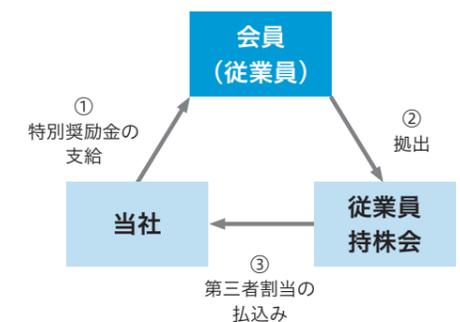
日ごろの株主様のご支援に感謝し、35周年記念配当として1株当たり10円の中間配当を実施しました。期末配当は21円とし、通期では31円とさせていただきます。



### 社員還元

#### 特別奨励金スキーム (自己株式処分型) 導入

35周年を機に当社の中長期的な株主価値向上を株主の皆様と共有すると同時に、従業員の福利厚生の充実、従業員の経営参画意識の高揚を図ることを目指して導入しました。

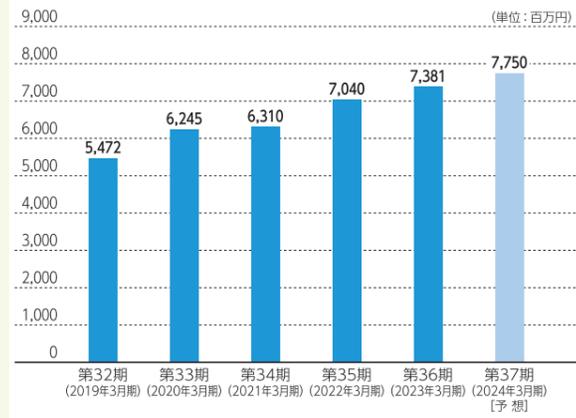


# FINANCIAL HIGHLIGHTS

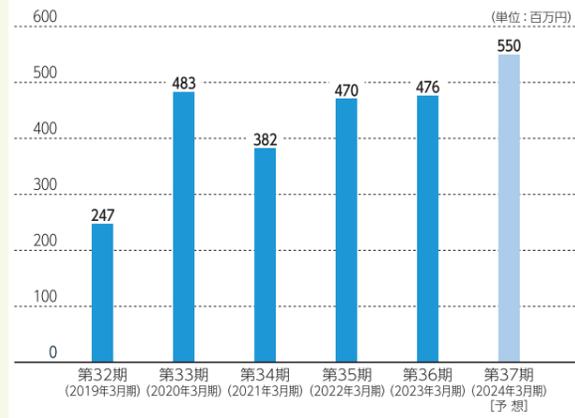
連結財務ハイライト

※ 2024年3月期においては非連結決算へ移行するため、連結業績予想は開示せず、個別業績予想を記載しております。

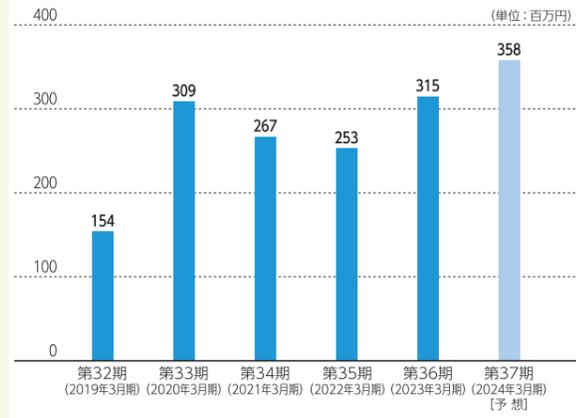
## 売上高



## 経常利益



## 親会社株主に帰属する当期純利益



## 総資産／純資産／1株当たり純資産



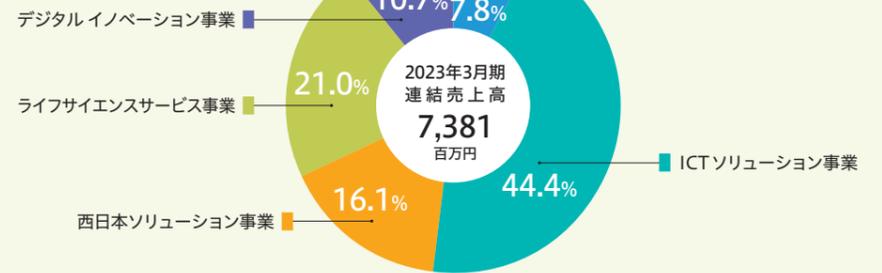
## ROE



## 1株当たり当期純利益



## 事業セグメント



### 教育ソリューション事業

2023年3月期の売上高 578百万円  
 主な事業内容  
 海外メーカーやサービスベンダーが日本市場へ参入した際に、必要となるエンドユーザー向けの技術トレーニング事業を請負うほか、当社独自のICTの最先端技術トレーニングの提供と、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材コンサルティングサービスを提供。

### ICTソリューション事業

2023年3月期の売上高 3,275百万円  
 主な事業内容  
 ICTシステムの設計・構築・運用・保守サービスを提供。

- AIインテグレーション
- セキュリティ
- 人材育成
- ライフサイエンス機器サポート
- ライフサイエンスICT
- 業機法コンサルティング
- アプリケーション開発・保守
- システムインテグレーション
- システム運用・保守

### 西日本ソリューション事業

2023年3月期の売上高 1,186百万円  
 主な事業内容  
 西日本地域におけるICTシステムの運用・保守サービスとライフサイエンスサービスを提供。

### ライフサイエンスサービス事業

2023年3月期の売上高 1,548百万円  
 主な事業内容  
 ICTが応用的に使われている医療機器、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と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を提供。ICT技術サービスを融合したライフサイエンス×ICTサービスを提供。

### デジタルイノベーション事業

2023年3月期の売上高 792百万円  
 主な事業内容  
 デジタルトランスフォーメーション時代において中核事業となるAI関連サービスとセキュリティサービスを提供。

### その他の事業

2023年3月期の売上高 -百万円  
 主な事業内容  
 インド支店、海外プロジェクト案件など。

# OUR ACTIVITIES

**2022**

- 5月: マイクロソフト「Gold コンピテンシー」を取得
- 5月: 日商エレクトロニクスと金融機関向け モダナイゼーションサービスを提供開始
- 8月: デジタルビジネスの加速を支援する「アプリケーション監視・運用サービス」を提供開始
- 7月: 日本初 プルーフポイント社「PSAT Specialization Program」認定を取得、「PSAT」サービスページを公開
- 10月: 情報システム部門向け「IT運用業務自動化サービス」を提供開始
- 10月: マイクロソフトのパートナー認定プログラムで「Infrastructure(Azure)ソリューションパートナー」認定を取得
- 9月: クラウドサービス対応の「脆弱性診断サービス」提供を開始～サイバーセキュリティ関連サービスを拡充～

**2023**

- 12月: OMO推進を支援する Third AI Retail Solution を提供開始
- 12月: ITエンジニア不足の日本企業と海外のエンジニアをつなぐグローバルIT人材マッチングサービス「Reinforce HR」の提供を開始
- 12月: クラウドサービス対応の「Webアプリケーション脆弱性診断サービス」を提供開始
- 1月: AWS連携プログラム「ProServe Ready」への参加認定を日本初取得
- 3月: 日本IBM社のビジネスパートナー・アワードを受賞
- 3月: 最先端AIモデルを活用した Azure OpenAI Service の導入を発表
- 3月: クラウドセキュリティ対策を最適化する「マルチクラウド対応セキュリティ運用サービス」を提供開始