

2025年3月期

第2四半期（中間）決算説明資料



JTP 株式会社

Connect to the Future

2025年12月3日



© JTP Co., Ltd. All Rights Reserved.

# I. 事業概要





# JTP 株式会社

所在地

東京都品川区北品川4-7-35 御殿山トラストタワー14F

設立

1987年10月31日

社員数

470名（2024年4月1日時点）

事業内容

ICTシステム構築・保守 / 医療機器の輸入販売・保守 / 海外ITメーカーアウトソーシング / AIサービス開発

拠点

東京 / 大阪 / 福岡 / インド・デリー

上場市場

東証 スタンダード





## Outsourcing Business

ICT関連の技術サポートと  
医療機器・分析機器メーカ  
の日本市場のサポート

## Solution Business

アウトソーシング事業で  
培った知見を  
自社サービスとして提供

# 事業概要



➡➡ 4つのセグメントで事業を運営

## デジタルイノベーション

### ■ 人財育成コンサルティング

- 人財育成事業
- IT技術の学習プラットフォーム (Learning Booster)

### ■ セキュリティ

- 内部脅威対策  
セキュリティ事業

### ■ DX開発

- ThirdAI (サードアイ) を始めとするAI事業
- ソフトウェア開発事業

## ICT

### ■ システム構築

- ICTシステムの設計・構築事業

### ■ システム運用

- ICTシステムの運用・保守事業
- リモート運用サービス (Kyrios/キリオス)

## ライフサイエンス

- 医療機器事業
- 化学分析機器事業
- ライフサイエンス分野のICT事業

## その他 (海外)

- 海外事業
- グローバルIT人財マッチングサービス「Reinforce HR」

※2024年3月期より新事業セグメントへ変更



# 主なサービス概要



## 代表的なサービスとターゲット

	対象セグメント	サービス概要	ターゲット顧客
<b>LearningBooster</b> (ラーニングブースター) 	デジタルイノベーション ■ 人財育成コンサルティング	IT未経験者向け ITラーニング プラットフォーム	IT系派遣会社 (非IT業界からIT業界で活躍を 目指す人財向け)
<b>Kyrios</b> (キリオス) 	ICT ■ システム運用	クラウド環境向け トータルサポートサービス	クラウド環境を利用する あらゆる企業 (特に中堅企業へ注力)
<b>ReinforceHR</b> (レインフォースエイチアール) 	その他 (海外) ■ 海外事業	グローバル IT人財紹介サービス	IT人材不足に悩む 企業規模問わず 国内企業全般
<b>ThirdAI</b> (サードアイ) 生成AIソリューション 	デジタルイノベーション ■ DX開発	生成AI 導入サービス	デジタルトランス フォーメーションを目指す 国内大手企業 ・ 地方自治体
内部脅威対策 セキュリティ 	デジタルイノベーション ■ セキュリティ	社内からの機密情報の 持ち出し等を監視	国内大手企業

# 売上高構成比



その他（海外）

売上高構成比 0.0%

デジタルイノベーション

売上高構成比 26.4%

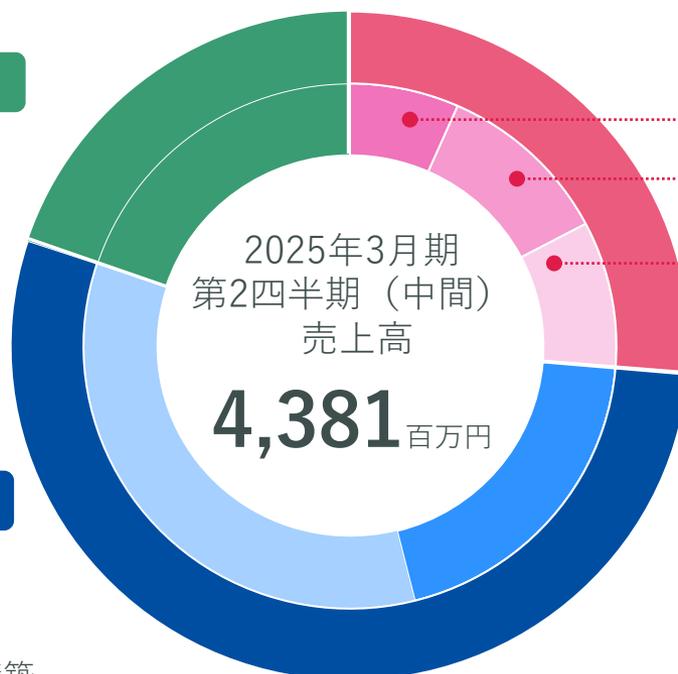
ライフサイエンス

売上高構成比 19.9%

ICT

売上高構成比 53.7%

■ システム運用 ■ システム構築

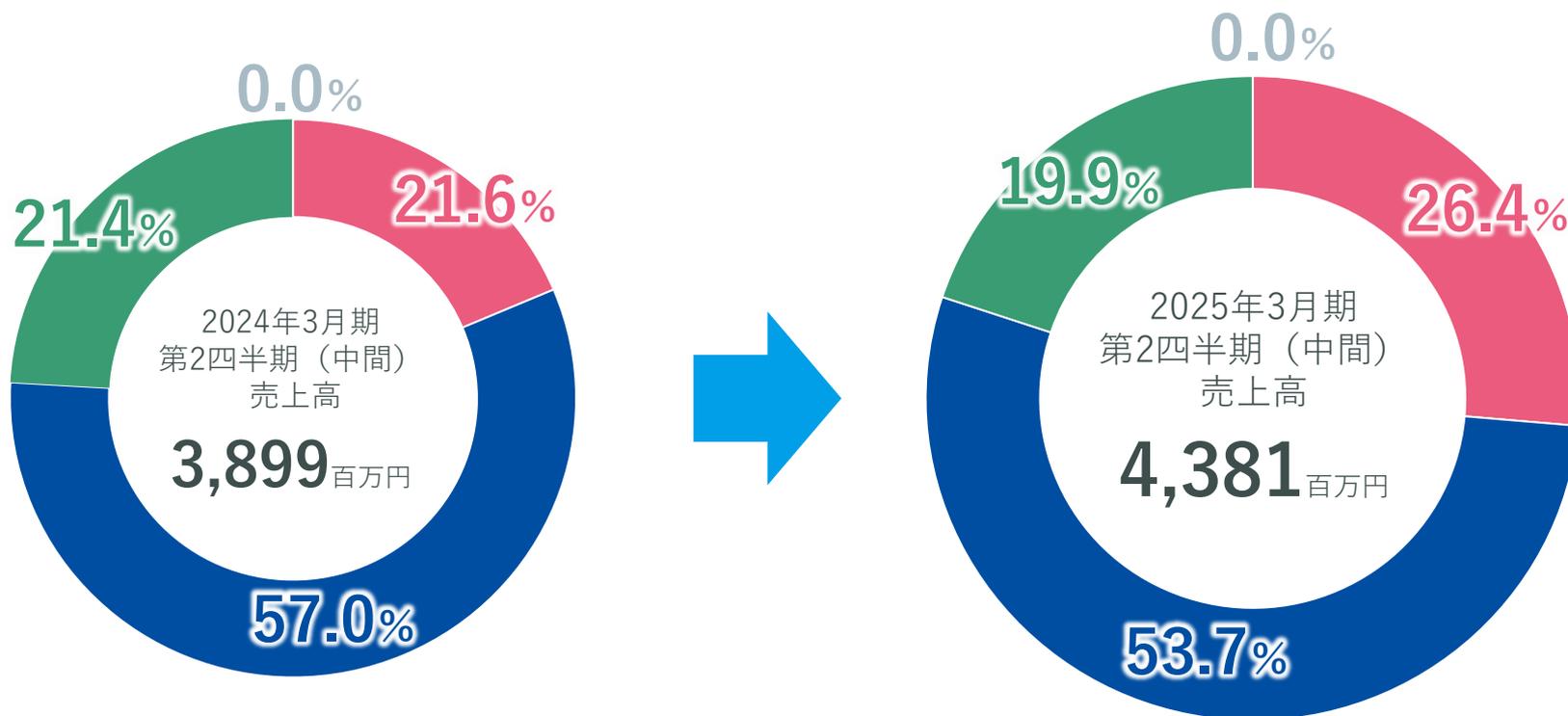


※2024年3月期より新事業セグメントへ変更



# 売上高構成比

■ デジタルイノベーション ■ ICT ■ ライフサイエンス ■ その他（海外）

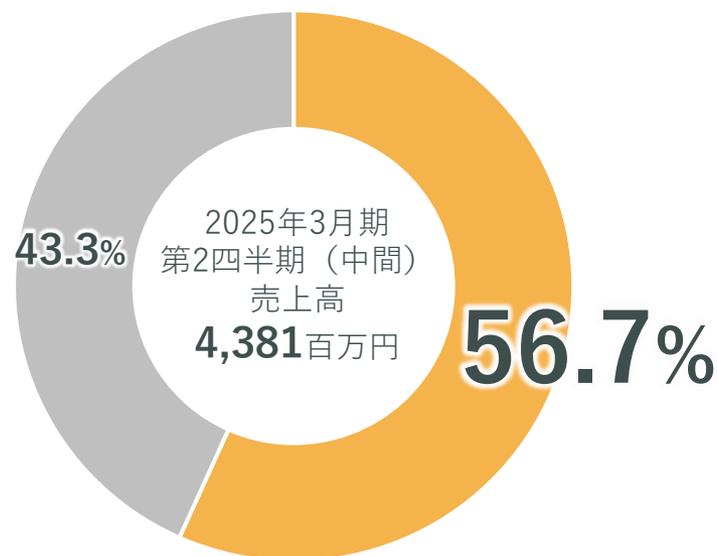
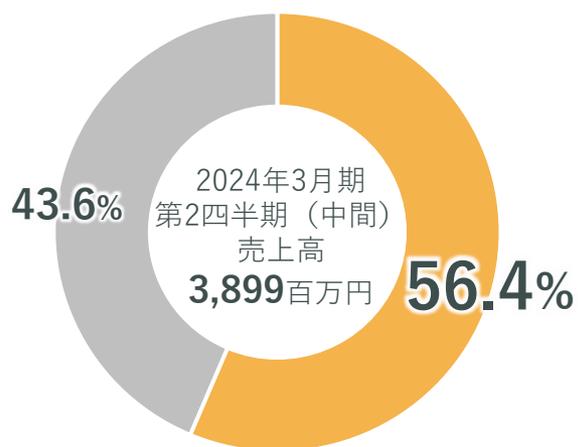


# ストック型・フロー型ビジネス



## ビジネスモデル別構成比

- ストック
- フロー





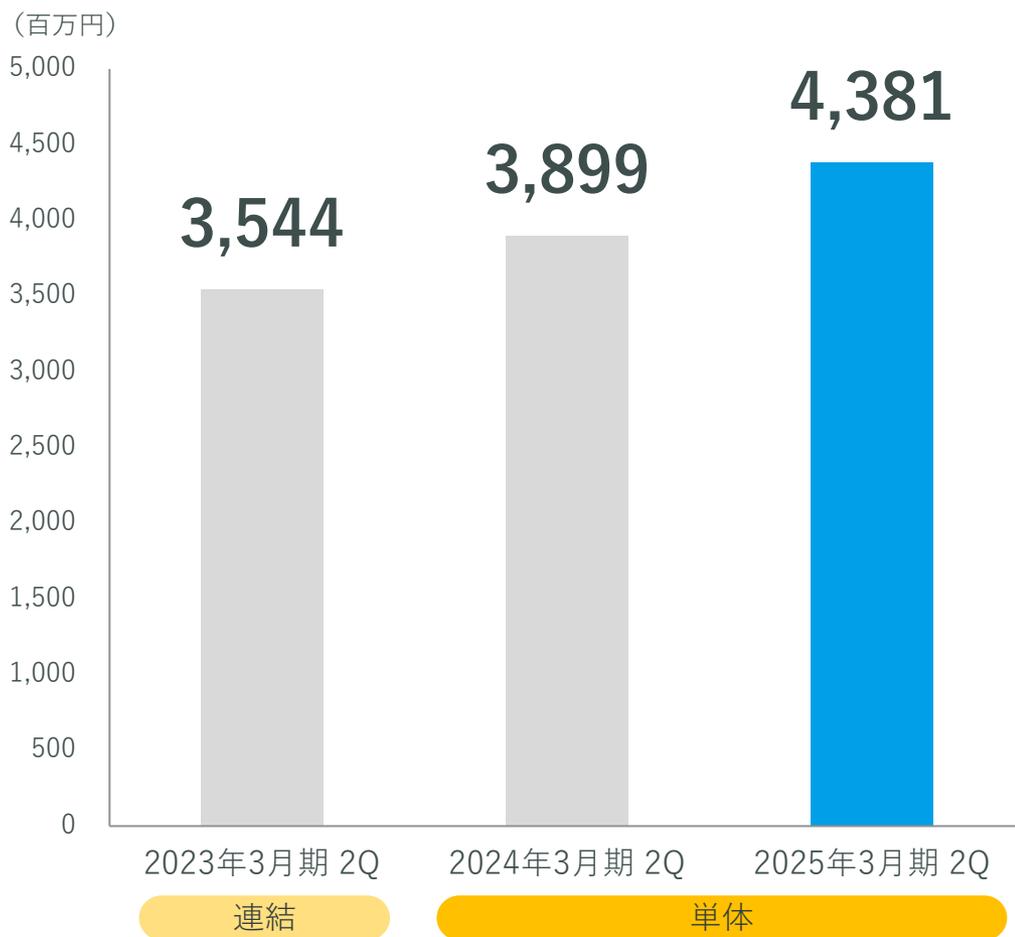
## II. 2025年3月期 第2四半期（中間） 決算実績

# 2025年3月期 第2四半期（中間）決算のポイント



- ✓ 企業のDX関連（AI/クラウド/セキュリティ）の投資ニーズが継続
- ✓ 売上高では、セキュリティ、DX開発、システム構築が牽引
- ✓ 営業利益では、DX開発、システム構築が牽引

# 売上高



## 12.4%増収

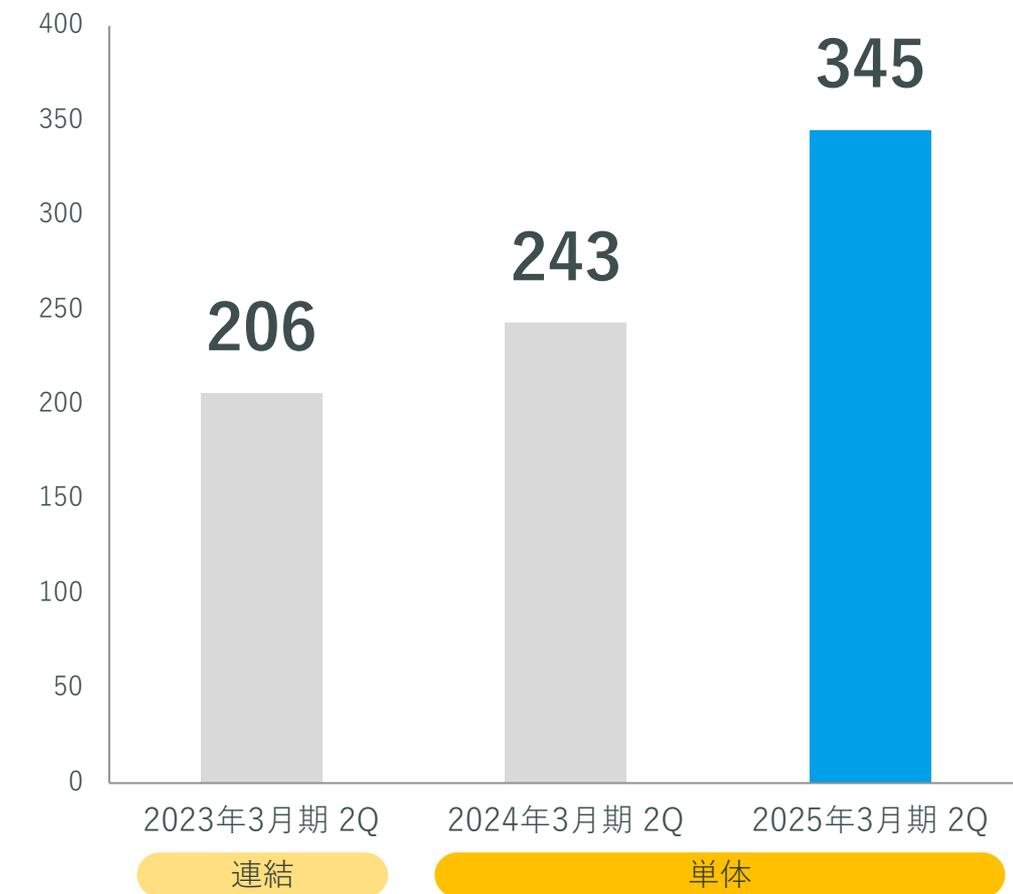
※当社は2024年3月期より単体財務諸表となっておりますので、参考比較となります



# 営業利益



(百万円)

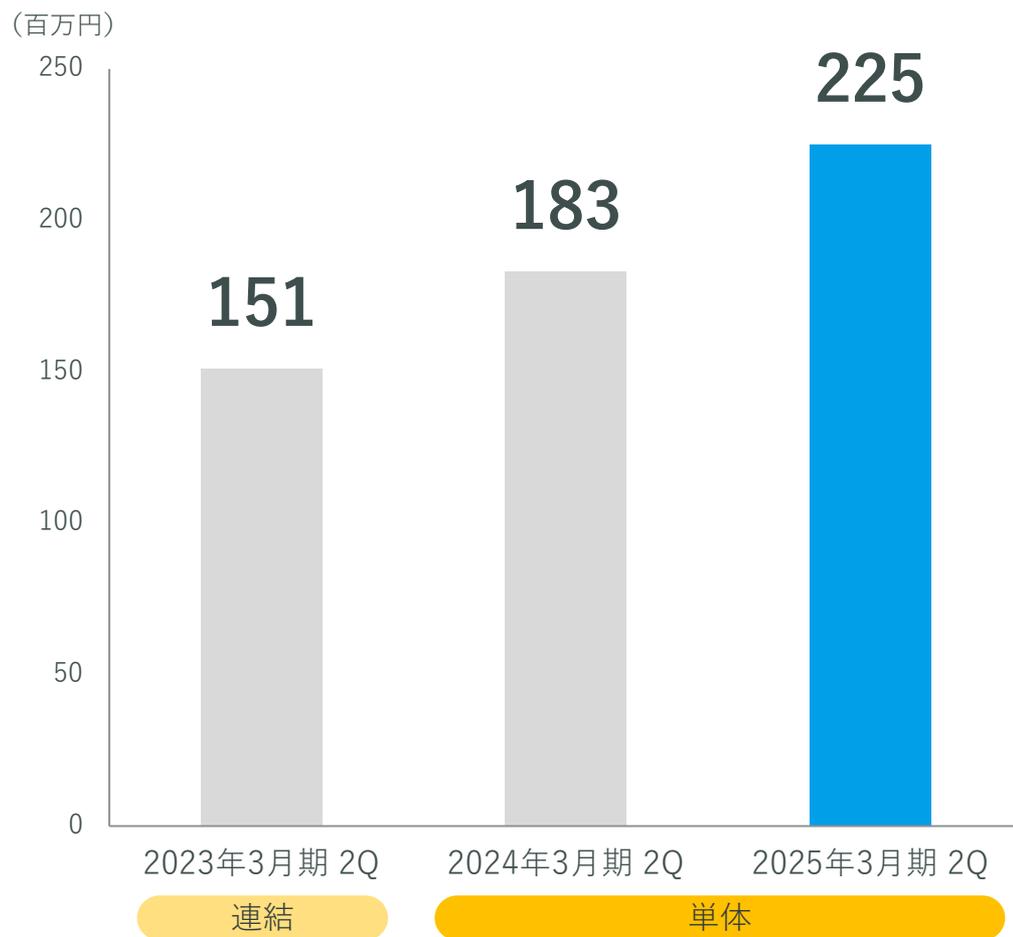


## 41.6%増益

※当社は2024年3月期より単体財務諸表となっておりますので、参考比較となります



# 四半期純利益



23.1%増益

※当社は2024年3月期より単体財務諸表となっておりますので、参考比較となります



# 2025年3月期 第2四半期（中間）決算サマリー



(単位：百万円)

	2024年3月期	2025年3月期			
	第2四半期 (中間)	第2四半期 (中間)		通期	
	実績	実績	前年同期比 (%)	業績予想	達成率 (%)
売上高	3,899	<b>4,381</b>	+12.4%	8,722	50.2%
営業利益	243	<b>345</b>	+41.6%	680	50.8%
経常利益	258	<b>341</b>	+31.9%	680	50.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	183	<b>225</b>	+23.1%	490	46.1%



# 各事業セグメント売上高

		2024年3月期	2025年3月期			
		第2四半期 (中間)	第2四半期 (中間)		通期	
(単位：百万円)		実績	実績	前年同期比 (%)	業績予想	進捗率 (%)
デジタル イノベーション	人財育成 ソリューション	287	<b>290</b>	+1.0%	619	46.8%
	セキュリティ	334	<b>467</b>	+39.7%	1,025	45.6%
	DX開発	218	<b>397</b>	+81.4%	697	57.0%
ICT	システム構築	714	<b>864</b>	+20.9%	1,643	52.6%
	システム運用	1,510	<b>1,489</b>	△1.3%	2,949	50.5%
ライフサイエンス		834	<b>872</b>	+4.5%	1,722	50.7%
その他		0	<b>0</b>	-	63	-
合計		3,899	<b>4,381</b>	+12.4%	8,722	50.2%



# 各事業セグメント営業利益

		2024年3月期	2025年3月期			
		第2四半期 (中間)	第2四半期 (中間)		通期	
		実績	実績	前年同期比 (%)	業績予想	進捗率 (%)
(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	72	<b>65</b>	△9.8%	154	42.2%
	セキュリティ	23	<b>23</b>	-	82	28.0%
	DX開発	△25	<b>15</b>	-	△10	-
ICT	システム構築	115	<b>205</b>	+77.7%	402	51.0%
	システム運用	305	<b>351</b>	+15.0%	632	55.5%
ライフサイエンス		102	<b>113</b>	+10.7%	250	45.2%
その他		△8	<b>△8</b>	-	30	-
全社		△342	<b>△420</b>	-	△861	-
合計		243	<b>345</b>	+41.6%	680	50.7%



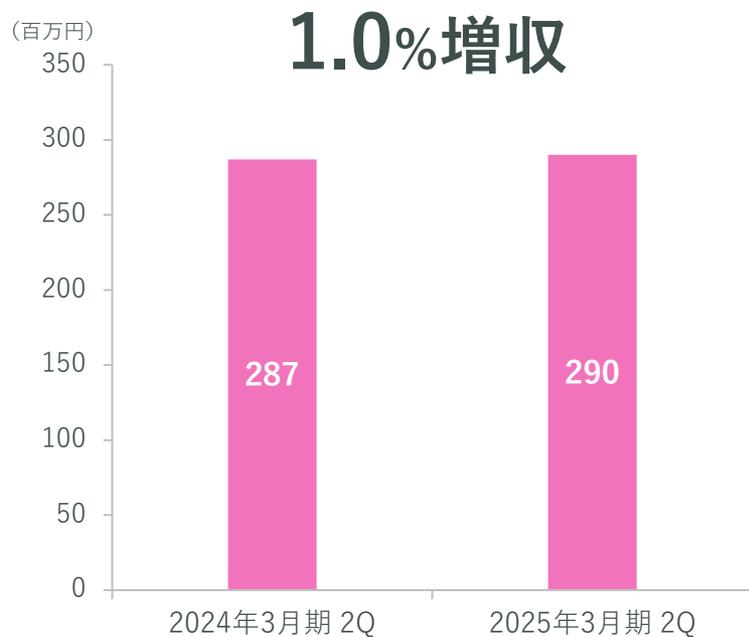
# セグメント別業績推移



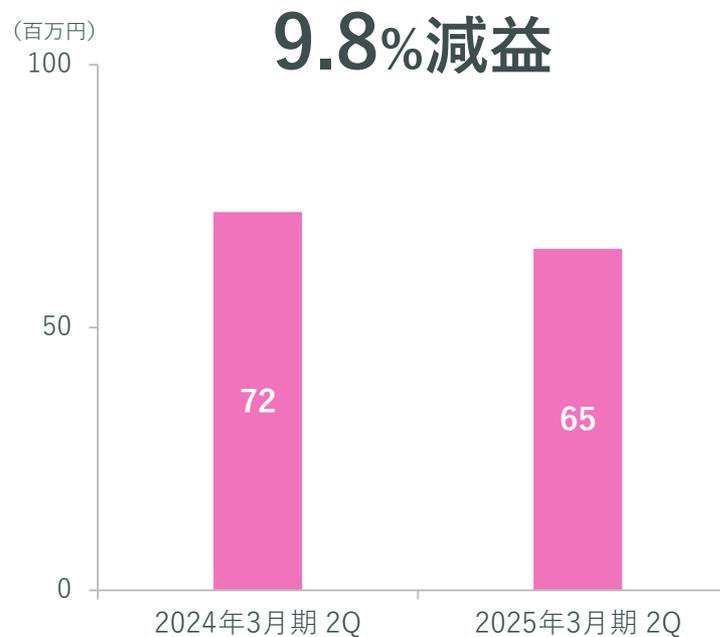
## デジタルイノベーション 人材育成ソリューション

- 個社向けのITトレーニング請負の増加
- Learning Boosterの機能拡充と通期業績達成に向けた新規顧客開拓に注力

売上高



営業利益



# セグメント別業績推移

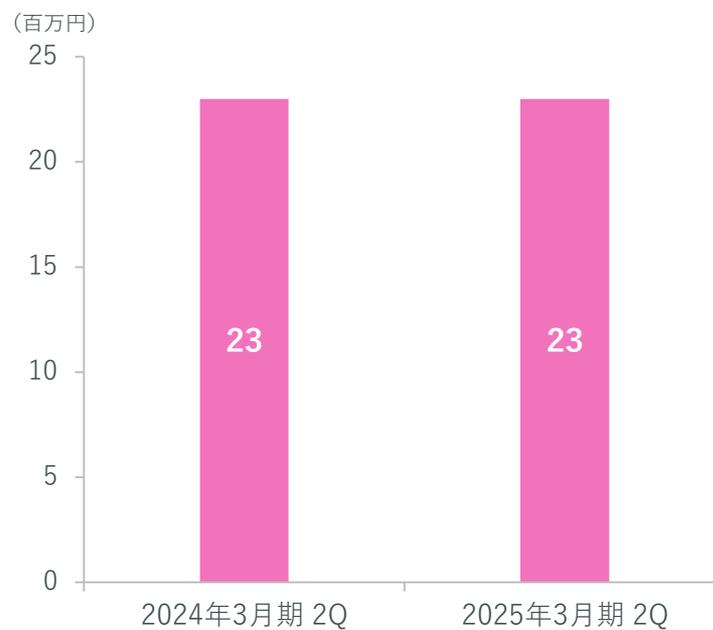
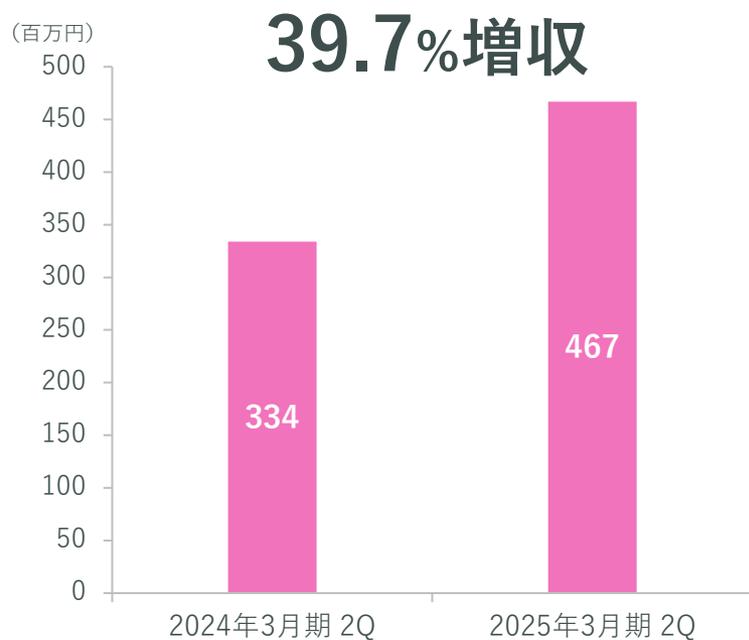


## デジタルイノベーション セキュリティ

- 内部脅威対策ソリューションの販売が伸長
- 今後の拡大に向けた体制強化を実施

売上高

営業利益



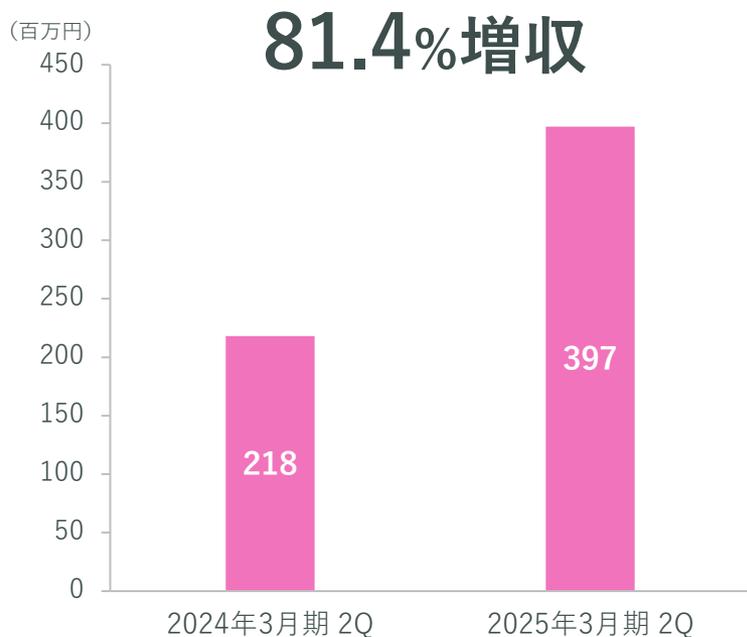
# セグメント別業績推移



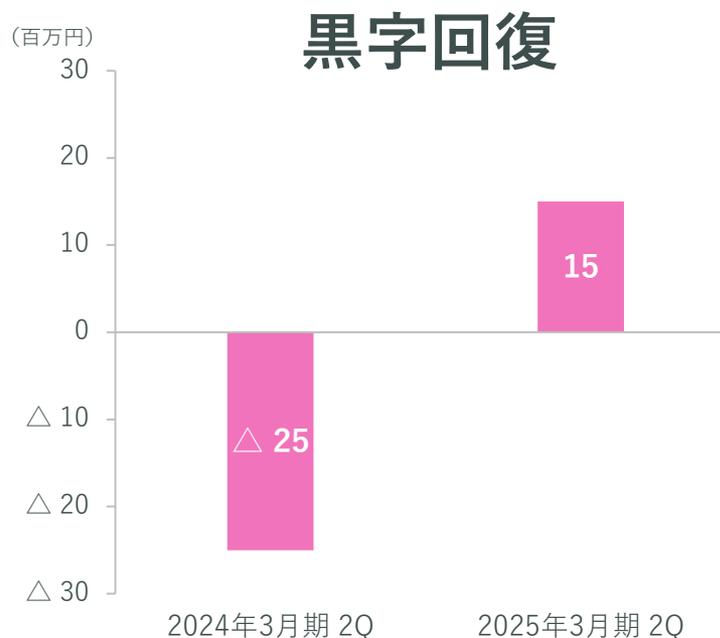
## デジタルイノベーション DX開発

- ・ 生成AI関連サービス及びスポットでのアプリケーション開発が伸長
- ・ 自社ソリューション開発投資は継続

売上高



営業利益



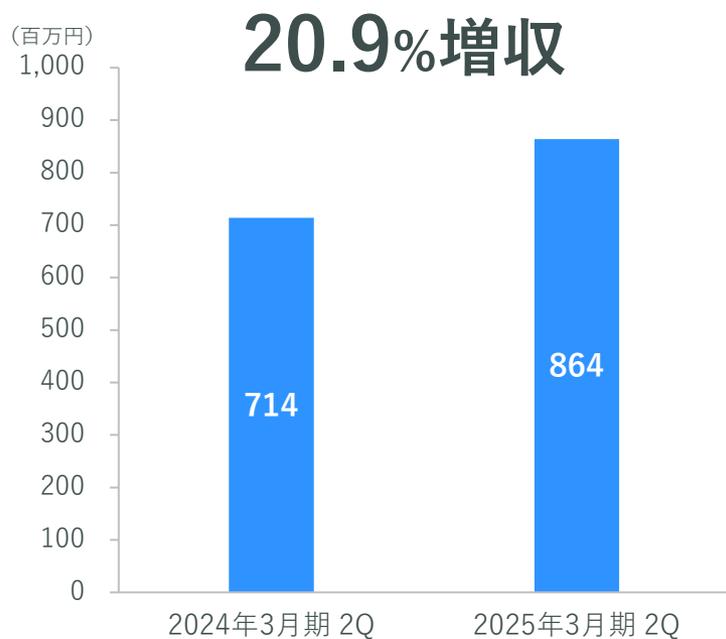
# セグメント別業績推移



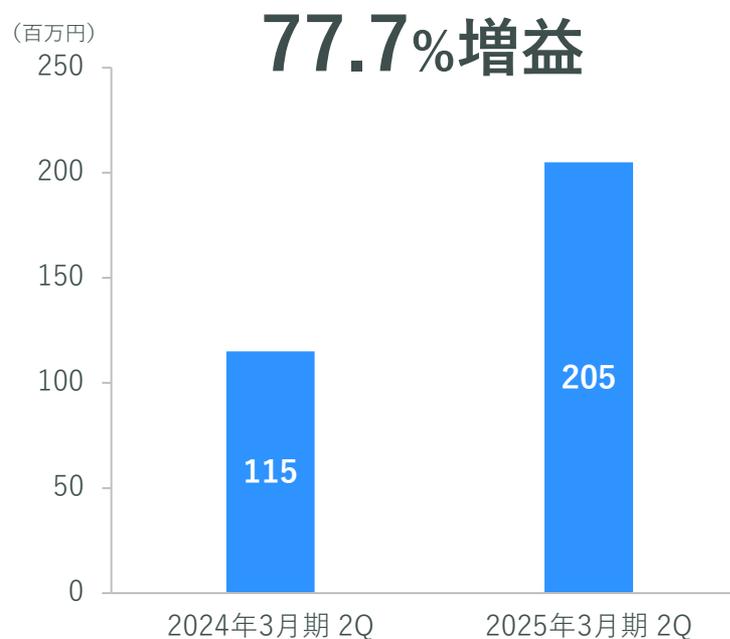
## ICT システム構築

- エンドユーザとの直接取引形態のクラウド関連案件拡大が増収に寄与
- エンジニアの稼働も高く推移し増益

売上高



営業利益



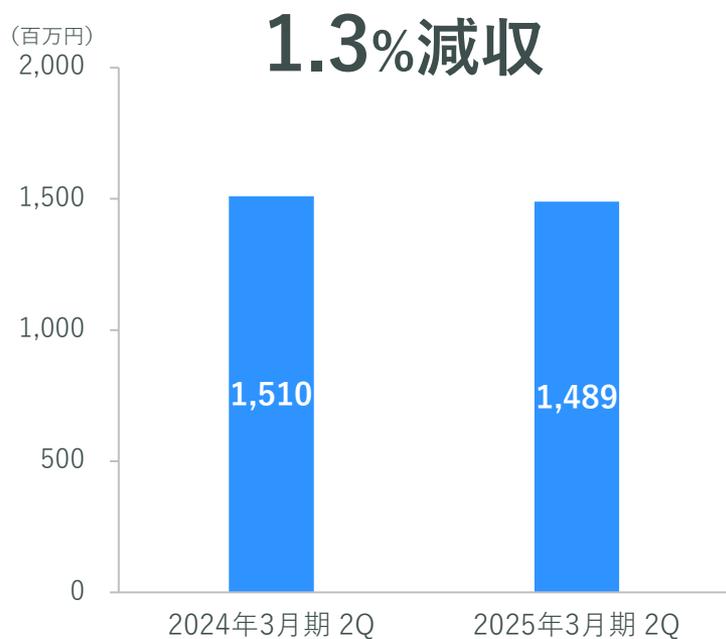
# セグメント別業績推移



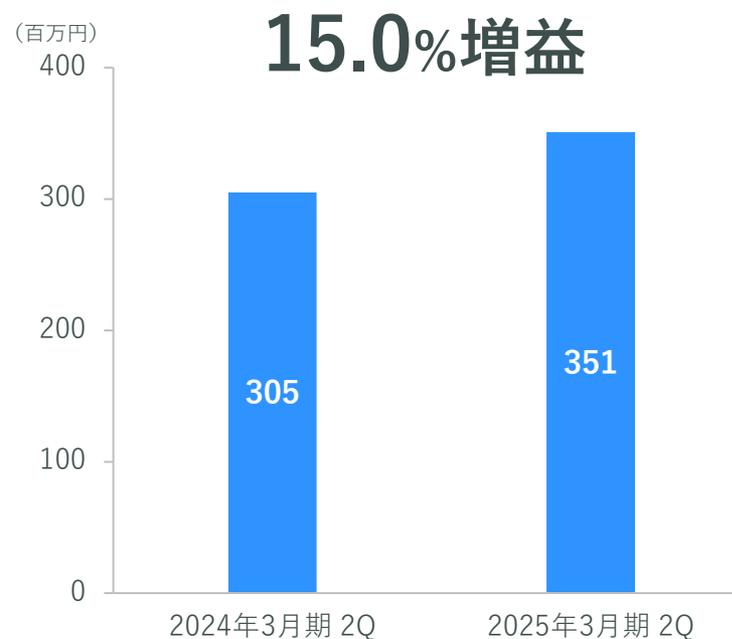
## ICT システム運用

- 一部スポット案件の減少
- エンドユーザとの直接取引形態のクラウド運用サービス「Kyrios（キリオス）」が伸長

売上高



営業利益



# セグメント別業績推移

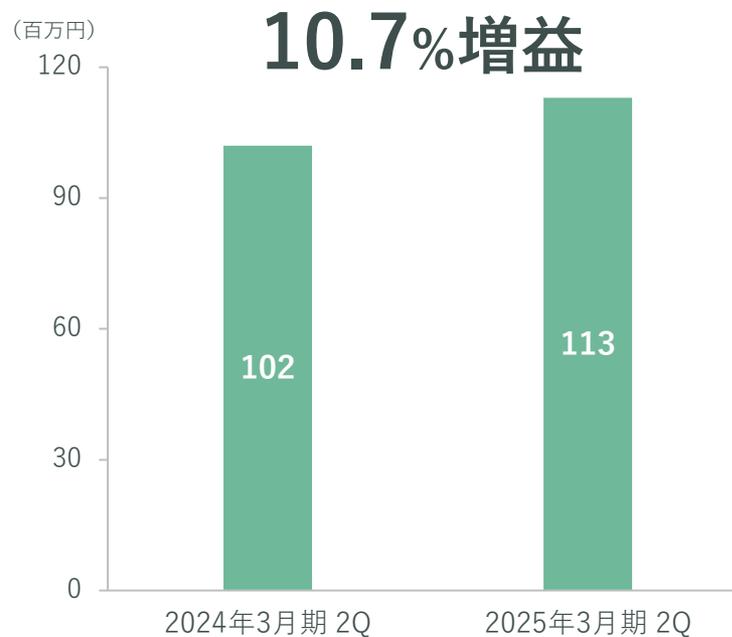
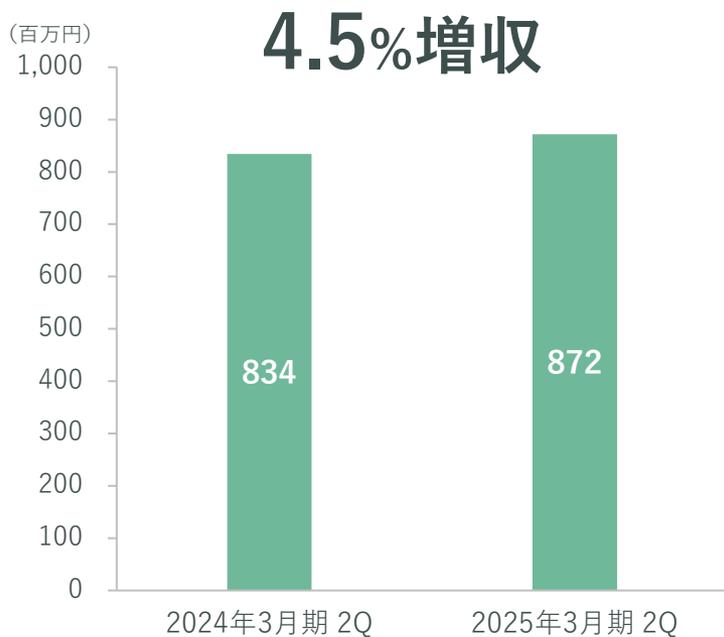


## ライフサイエンス

- 保守サービスは前期比で減少
- ICTサービスが伸長、コンサルティングサービスも順調に推移

売上高

営業利益



# セグメント別業績推移

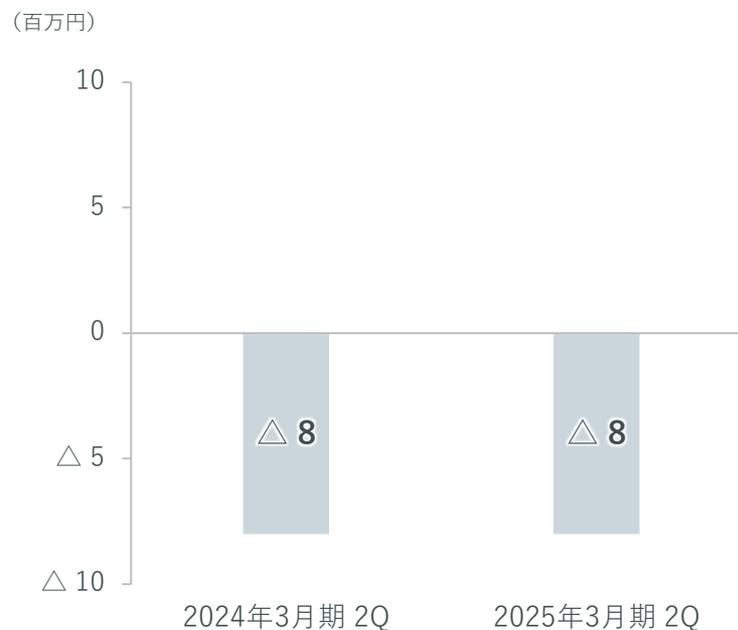
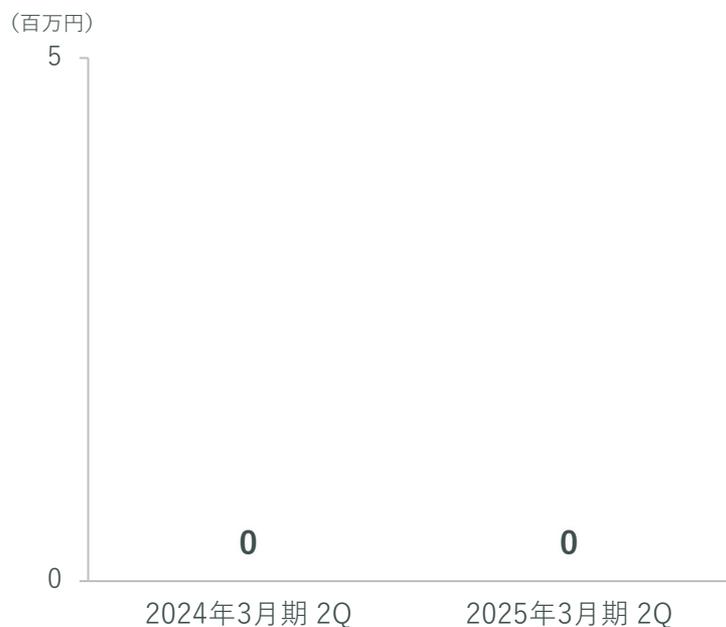


## その他（海外事業）

- グローバル人材紹介サービス「Reinforce HR（レインフォースエイチアール）」の  
人材採用関連コストが増加、下期の売上計上を見込む

売上高

営業利益



# セグメント別業績推移



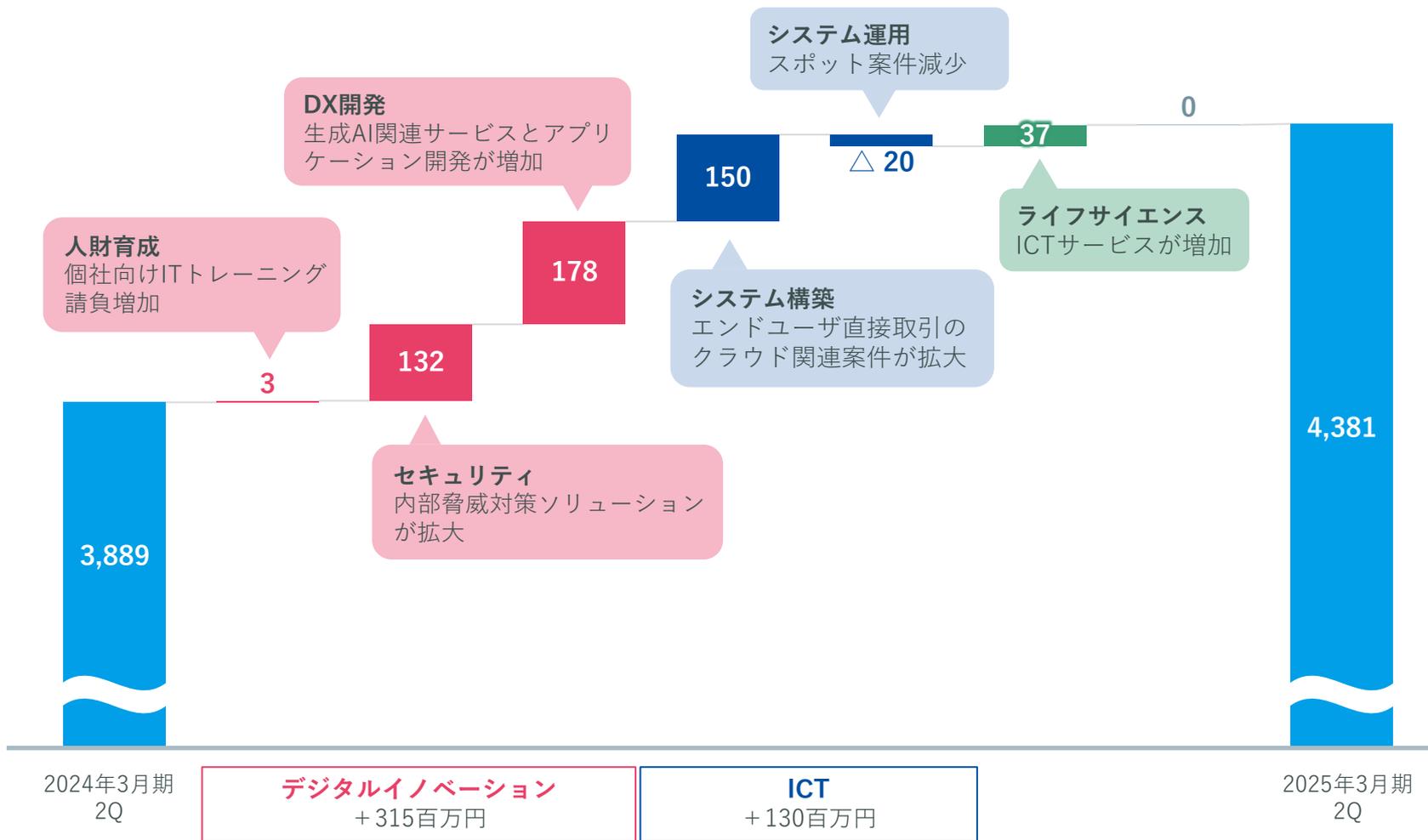
## 全社

- 事業拡大に向けた人材採用及び人材育成費用が増加

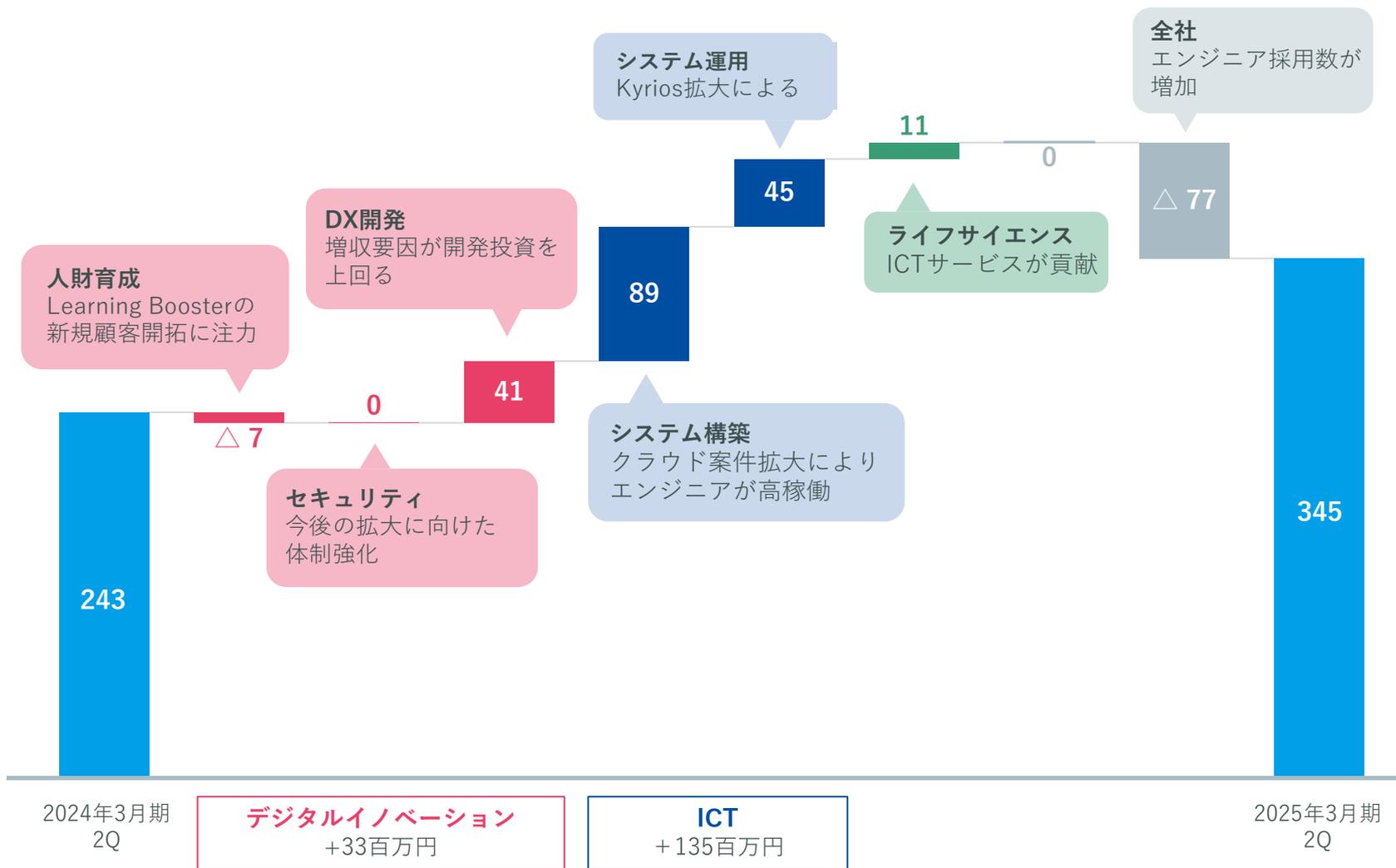
### 営業利益



# 売上高（増減分析）



# 営業利益（増減分析）



# 財務分析 (B/S)



➤ 売上増加に伴う現預金増加に対して、前払費用の減少等により総資産が微減

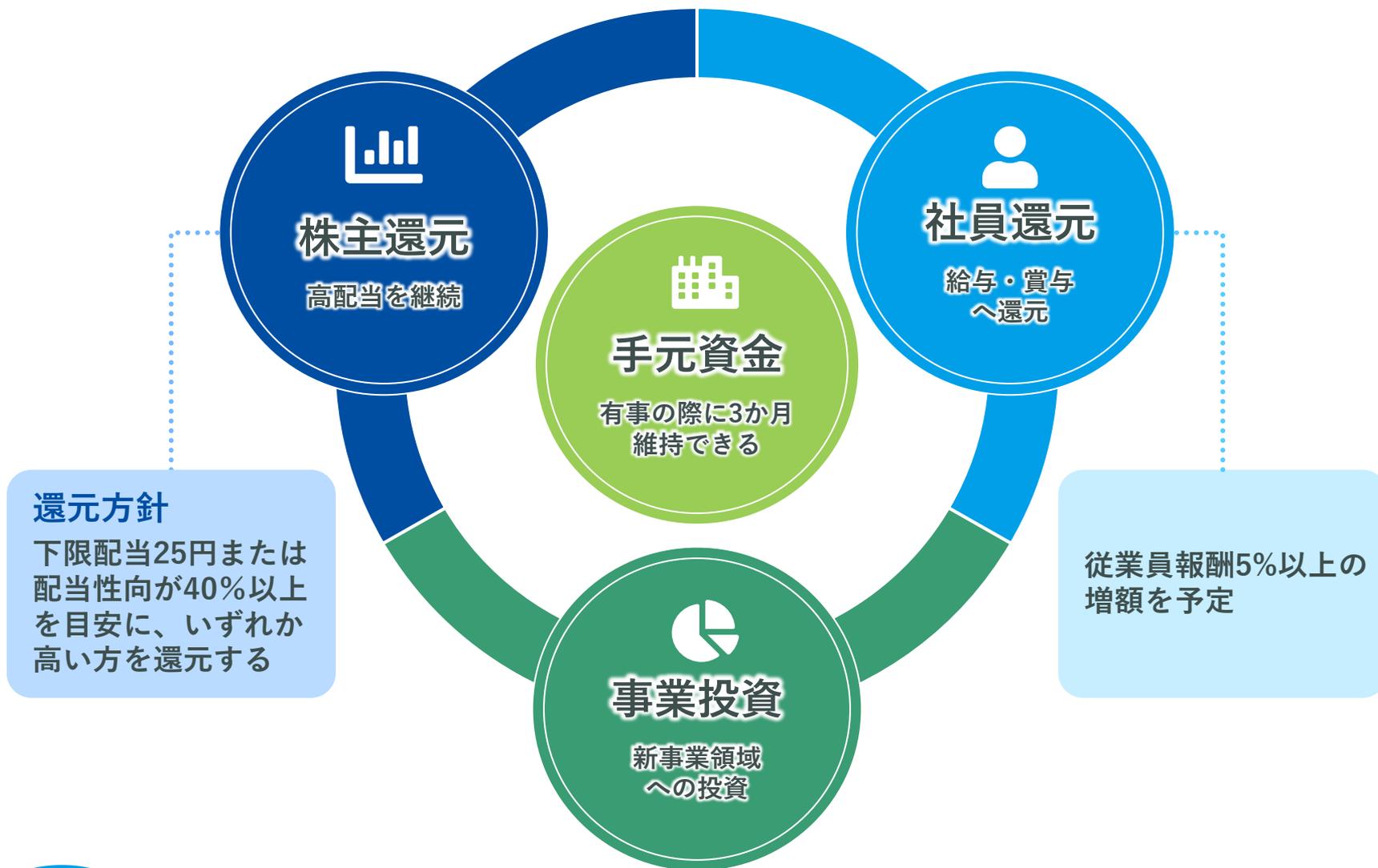
(単位：百万円)

	2024年3月期2Q (中間) 実績	2025年3月期2Q (中間) 実績	前年同期比
現金及び預金	2,830	<b>2,955</b>	+124
受取手形、売掛金及び契約資産	1,417	<b>1,354</b>	△62
その他流動資産	377	<b>271</b>	△105
有形固定資産	113	<b>107</b>	△5
無形固定資産	111	<b>121</b>	+9
投資その他の資産	508	<b>505</b>	△3
<b>資産合計</b>	<b>5,365</b>	<b>5,358</b>	△6
流動負債	1,346	<b>1,247</b>	△98
固定負債	713	<b>724</b>	+11
<b>負債合計</b>	<b>2,060</b>	<b>1,972</b>	△87
株主資本	3,304	<b>3,386</b>	+81
<b>純資産合計</b>	<b>3,304</b>	<b>3,386</b>	+81
<b>負債・純資産合計</b>	<b>5,365</b>	<b>5,358</b>	△6



# III. 財務戦略





# IV. トピックス



# 下期の展望（注力分野）



## 受注環境

（2025年3月期第3四半期～2026年3月期）



### ガバメントクラウド案件の増加

2025年度末の移行期限に向けて、受注が増加

#### 受注目標

2026年3月期は  
2025年3月期の**4倍**

### ユーザとの直接取引によるクラウド開発が引き続き好調

ユーザ企業のクラウドシステムの構築・運用案件が引続き増加傾向

#### 目指すべきポートフォリオ



■ユーザダイレクト比率

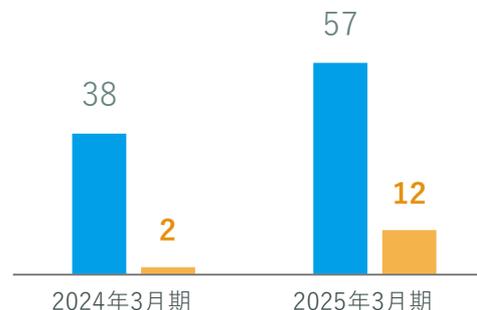
## 人材採用状況

### 左記の状況を鑑みて採用を強化

#### エンジニア

日本人のみならずインドから優秀な学生を採用  
（2025年3月期：12名）

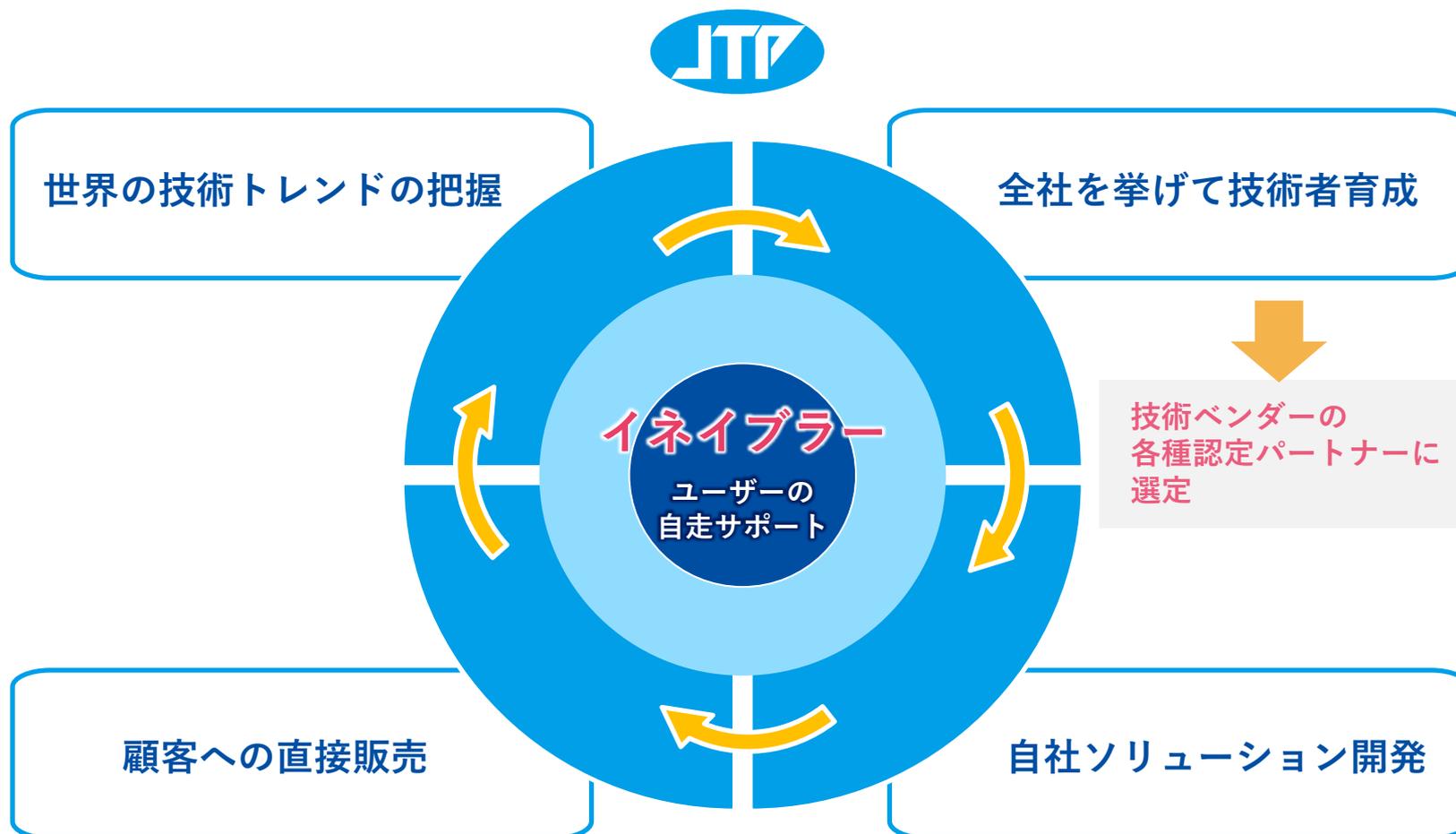
■採用人数 ■うちインドからの採用



#### 営業・マーケティング

- ・ 中途採用で増員予定
- ・ 営業管理支援システムの刷新

# JTPのビジネスモデル（競争優位性）



# V. 参考資料



# 2025年3月期 業績予想 【変更なし】



# 2025年3月期 業績予想の概要【変更なし】



- ✔ 企業のDX関連の投資は高い状態が続くと予想
- ✔ ユーザーとの直接取引の、社数及び取引額を拡大
- ✔ エンジニア・PM（\*）・コンサルタントの採用と育成  
\*PM：プロジェクトマネージャー

# 2025年3月期 決算予想サマリー（個別）【変更なし】



➡ 中期での事業拡大に向けて、今期は事業モデルチェンジを進める

	2024年3月期 通期	2025年3月期 通期	
	実績	予想	予想比 (%)
(単位：百万円)			
売上高	8,119	8,722	107.4%
営業利益	631	680	107.7%
経常利益	665	680	102.2%
当期純利益	482	490	101.5%

当社の連結子会社であるJapan Third Party of Americas, Inc.について本日(2023年5月15日付)「子会社の解散・清算及び非連結決算への移行に関するお知らせ」を公表いたしました。これに伴い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、個別業績予想のみを記載しております。(以降ページも同様)

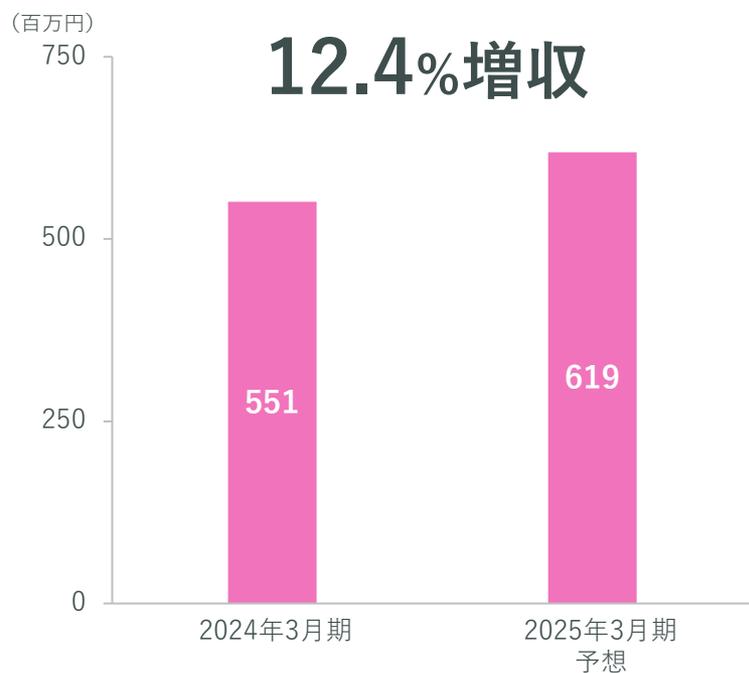
## セグメント別業績推移予想【変更なし】



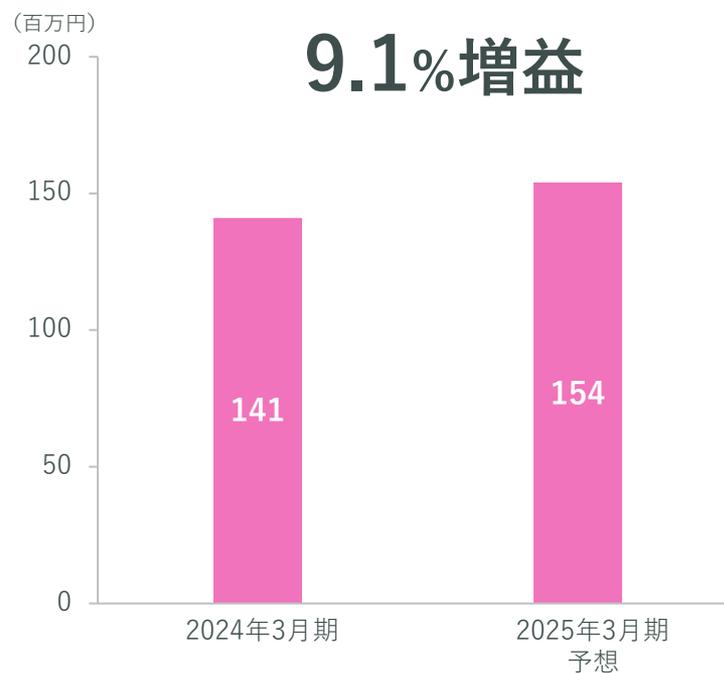
## デジタルイノベーション 人材育成ソリューション

- IT技術の学習プラットフォーム（Learning Booster）は、投資から収益化フェーズに移行

売上高



営業利益



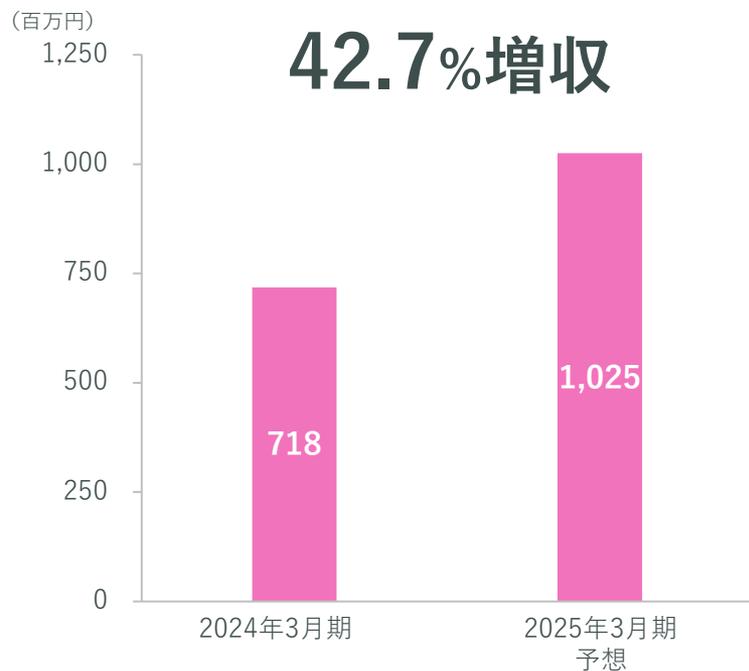
## セグメント別業績推移予想【変更なし】



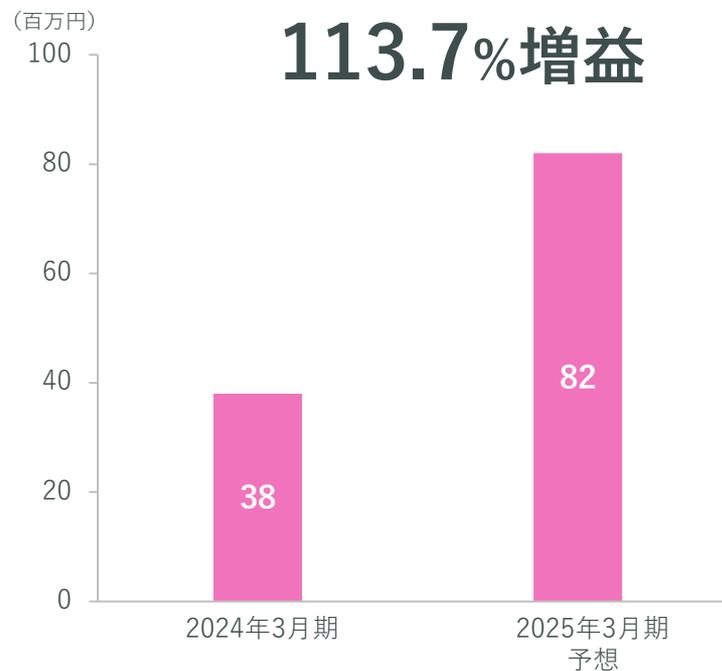
## デジタルイノベーション セキュリティ

- 内部脅威対策関連サービス（構築・監視・教育）の拡大を目指す

売上高



営業利益



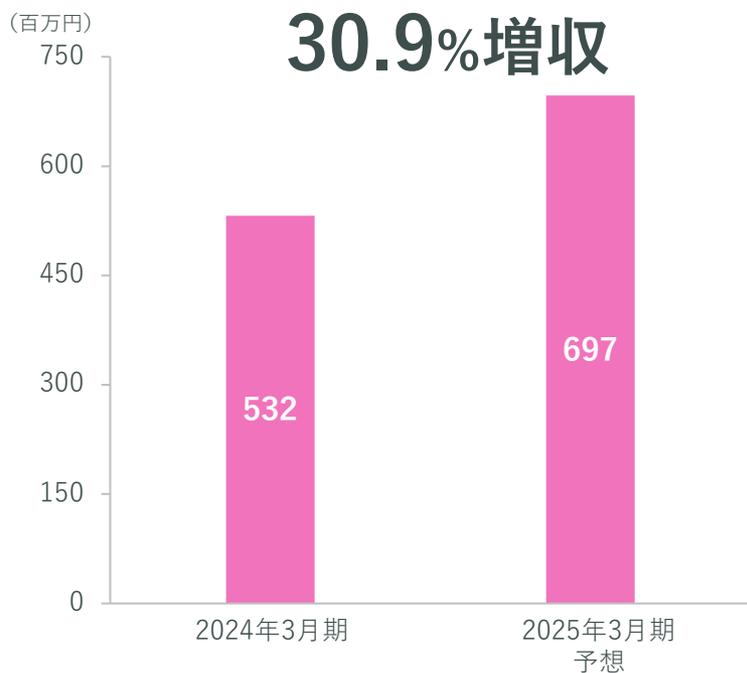
# セグメント別業績推移予想【変更なし】



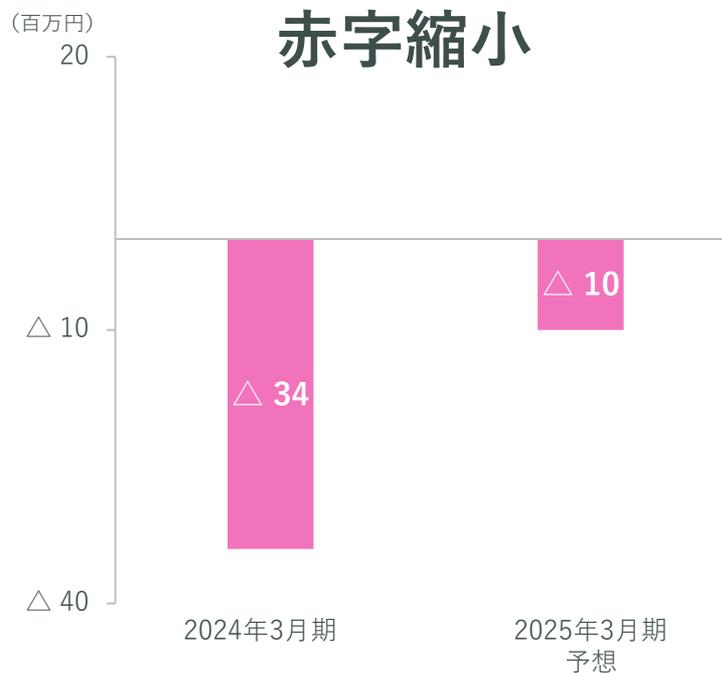
## デジタルイノベーション DX開発

- Third AI 生成AIソリューションは、テスト導入から本格導入を増やす
- 新規サービス開発は継続

売上高



営業利益



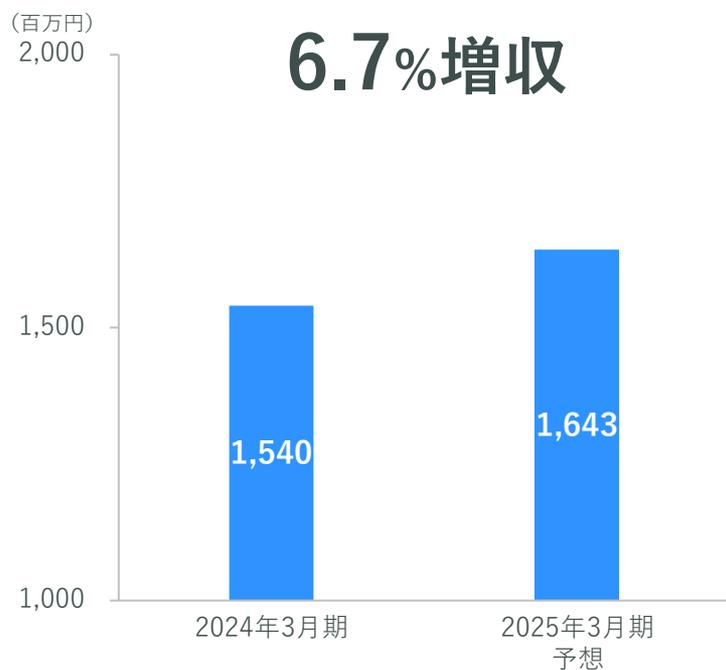
# セグメント別業績推移予想【変更なし】



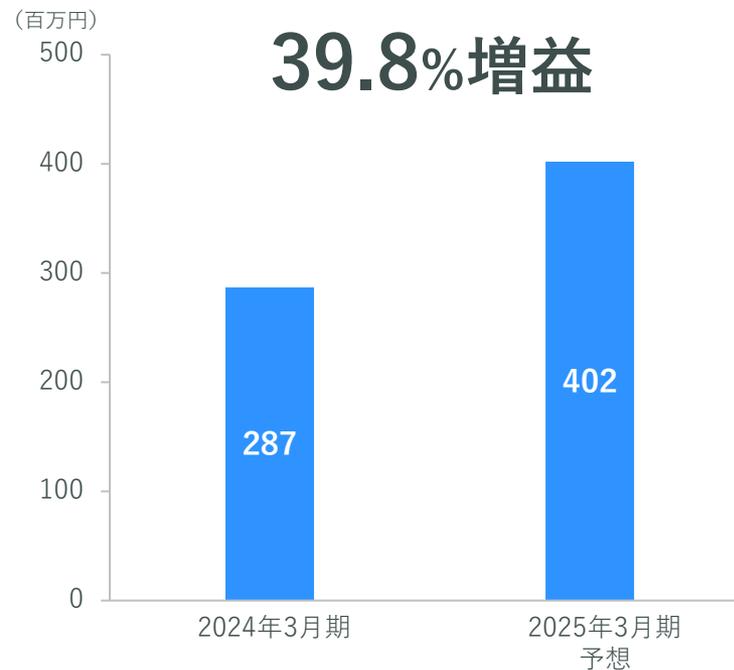
## ICT システム構築

- ユーザーとの直接取引及び官公庁向けのビジネス拡大を目指す
- コンサルタント事業領域への拡大と人材採用及び教育
- データ関連事業の拡大

売上高



営業利益



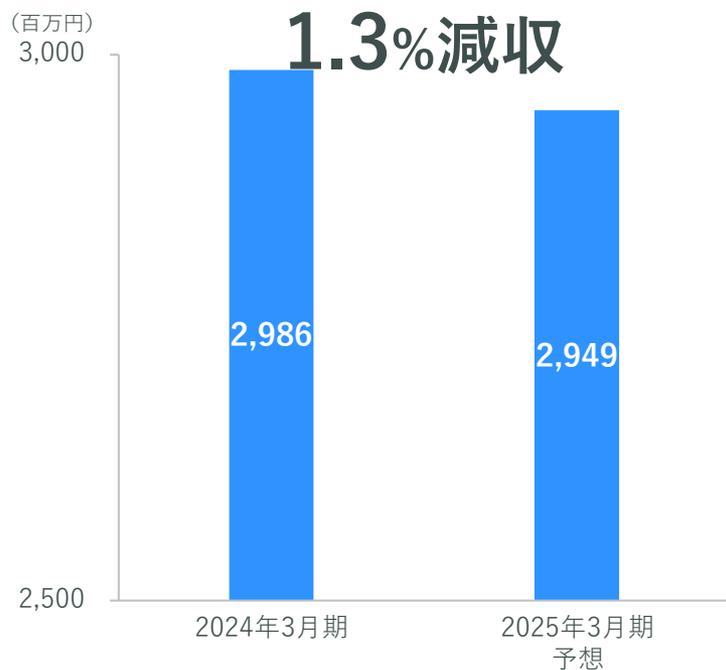
## セグメント別業績推移予想【変更なし】



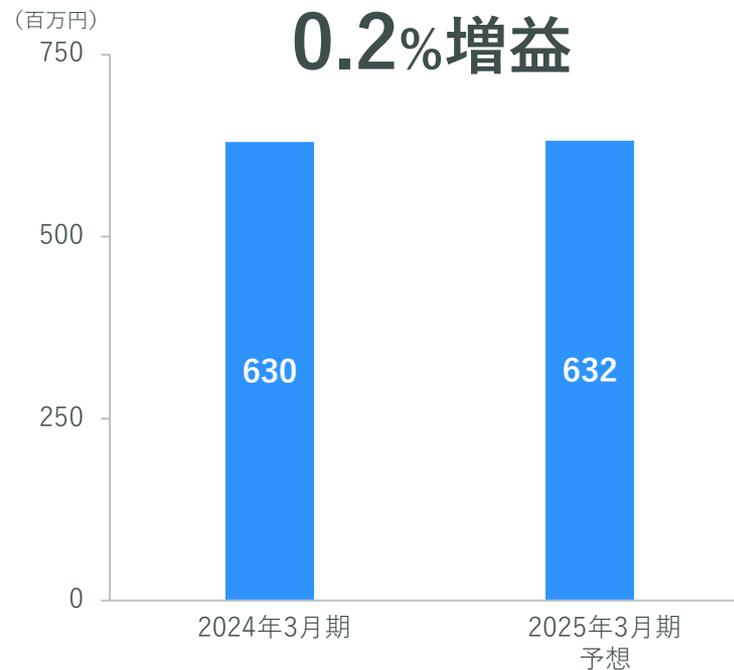
## ICT システム運用

- リモート運用サービスKyriosへのビジネスモデル転換

売上高



営業利益



# セグメント別業績推移予想【変更なし】

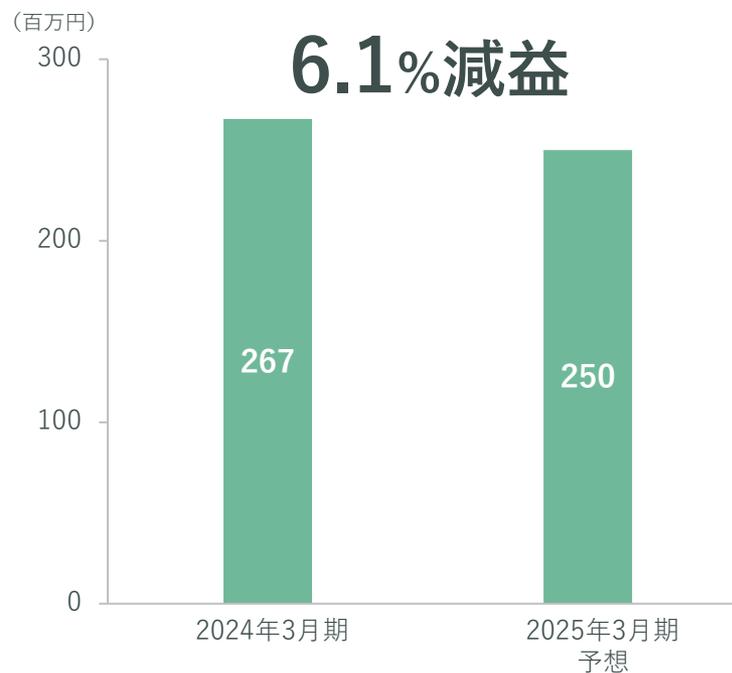
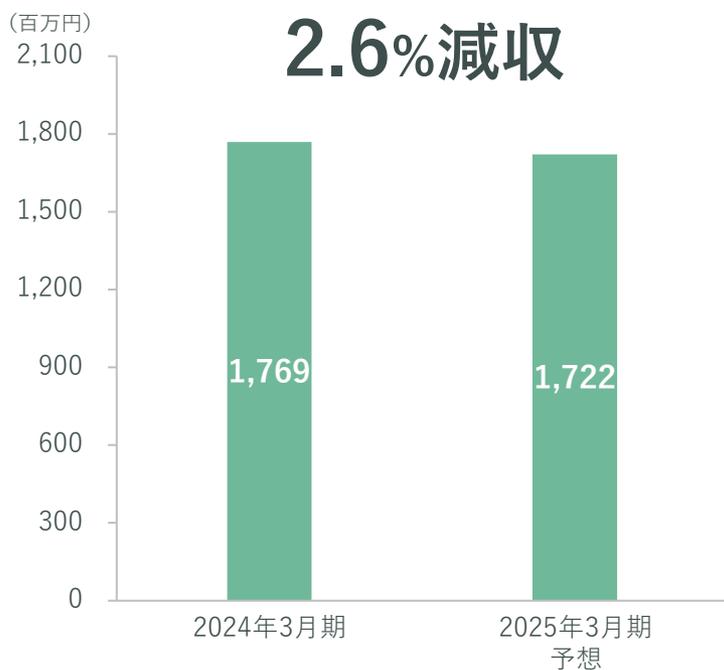


## ライフサイエンス

- メーカー保守事業は減少傾向
- ライフサイエンス分野のICTサービス、特にLIMS（\*）と環境モニタリングシステムの販売に注力

売上高

営業利益



\* LIMS : Laboratory Information Management Systemの略語、実験室情報管理システムの総称



# セグメント別業績推移予想【変更なし】

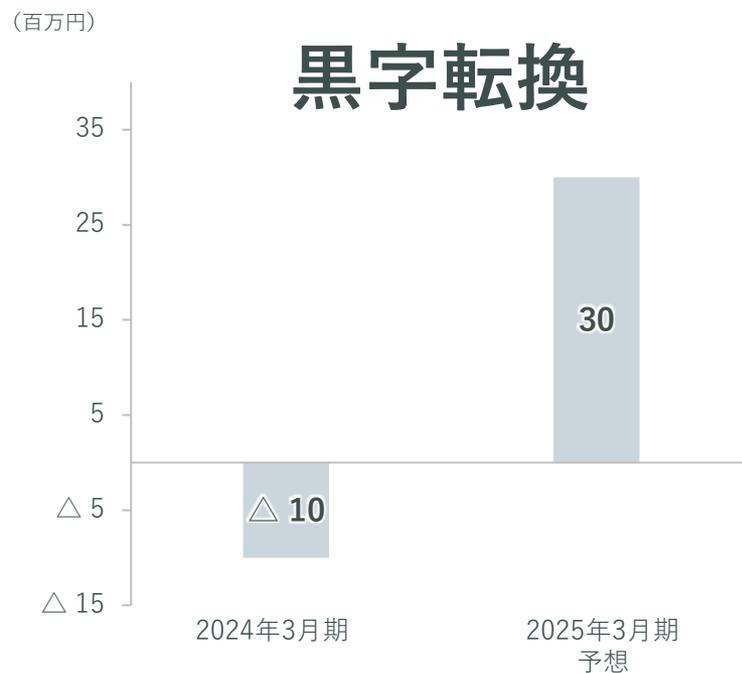
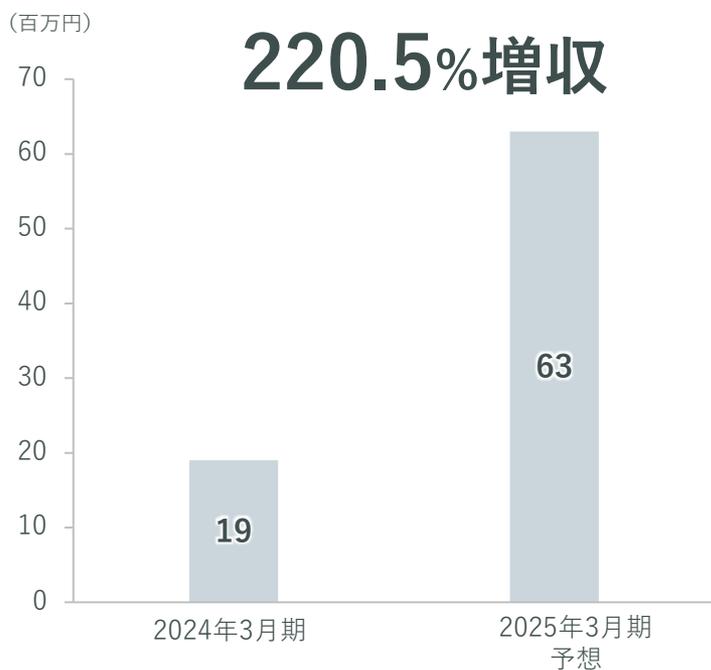


## その他（海外事業）

- グローバルIT人財マッチングサービス「Reinforce HR」の拡大

売上高

営業利益



# 各事業セグメント売上高予想【変更なし】



➤➤ 成長事業（人財育成、セキュリティ、DX開発、システム構築）に注力

## ➤➤ 事業セグメント売上高

		2024年3月期 実績	2025年3月期 予想	前期比 (額)
		(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	551	619	+68
	セキュリティ	718	1,025	+307
	DX開発	532	697	+164
ICT	システム構築	1,540	1,643	+103
	システム運用	2,986	2,949	△38
ライフサイエンス		1,769	1,722	△46
その他		19	63	+43
合計		8,119	8,722	602

# 各事業セグメント営業利益予想【変更なし】



➤➤ 新規サービス開発と営業体制の強化

## ➤➤ 事業セグメント利益

		2024年3月期 実績	2025年3月期 予想	前期比 (額)
		(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	141	154	+12
	セキュリティ	38	82	+43
	DX開発	△34	△10	+24
ICT	システム構築	287	402	+114
	システム運用	630	632	+1
ライフサイエンス		267	250	△16
その他（海外）		△10	30	+41
全社		△688	△861	△173
合計		631	680	+48



# 第2次中期経営計画 【再掲】



# JTPの存在意義（パーパス）（再掲）

## 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（再掲）

## 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

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



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

2030年

第3次  
中期経営計画  
2028-2030



# JTPミッションとイネイブラー（理想のエンジニア像）（再掲）

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？（再掲）

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



## 第2次中期経営計画のビジョン（再掲）

# 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。

## 第2次中期経営計画の概要（再掲）

# 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（再掲）

(単位：億円)	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	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	81	78~83	84~91	<b>92~100</b>
営業利益	4.6	6.3	5.5~6.9	6.1~7.8	<b>7.1~10</b>
営業利益率 (%)	6.3	7.8	7.1~8.4	7.3~8.6	<b>7.7~10.0</b>

# 第2次中期経営計画数値目標（事業別）（再掲）

## 事業セグメント売上高

(単位：百万円)

		2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	2025年3月期 計画	2026年3月期 計画	2027年3月期 計画
デジタル イノベーション	人財育成ソリューション	578	551	591~657	671~746	756~840
	セキュリティ	525	718	729~792	782~873	860~1,019
	DX開発	271	532	386~442	451~526	542~690
ICT	システム構築	1,378	1,540	1,346~1,426	1,489~1,577	1,688~1,766
	システム運用	2,849	2,986	3,053~3,147	3,145~3,310	3,330~3,435
ライフサイエンス		1,777	1,769	1,755~1,853	1,870~2,090	2,125~2,250
その他		0	19	0	0	0
合計		7,381	8,119	7,861~8,316	8,408~9,122	9,251~10,000

## 事業セグメント利益

(単位：百万円)

		2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	2025年3月期 計画	2026年3月期 計画	2027年3月期 計画
デジタル イノベーション	人財育成ソリューション	182	141	205~230	230~262	279~318
	セキュリティ	△29	38	48~53	78~87	95~113
	DX開発	△53	△34	0~5	16~57	83~146
ICT	システム構築	205	287	332~369	331~373	365~389
	システム運用	586	630	602~627	631~652	653~756
ライフサイエンス		301	267	299~315	324~342	336~358
その他（海外）		△17	△10	△17	△17	△17
全社		△711	△688	△911~△883	△983~△966	△1,083~△1,063
合計		464	631	558~699	610~789	711~1,000



# デジタルイノベーション事業 人財育成ソリューション（再掲）

## 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（再掲）

## 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ティング事業化

- ・ 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（再掲）

## 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（再掲）

## 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（再掲）

## 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、ユーザ利便性いず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（再掲）

## 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
- バンデミックリスク

## 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（再掲）



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（イネイブラー人財の育成）（再掲）



JTPの事業を体現するイネイブラー人財になりうる、  
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。

## イネイブラー人財が活躍する領域

### 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）

イネイブラーとしての進化

川下（下流工程）

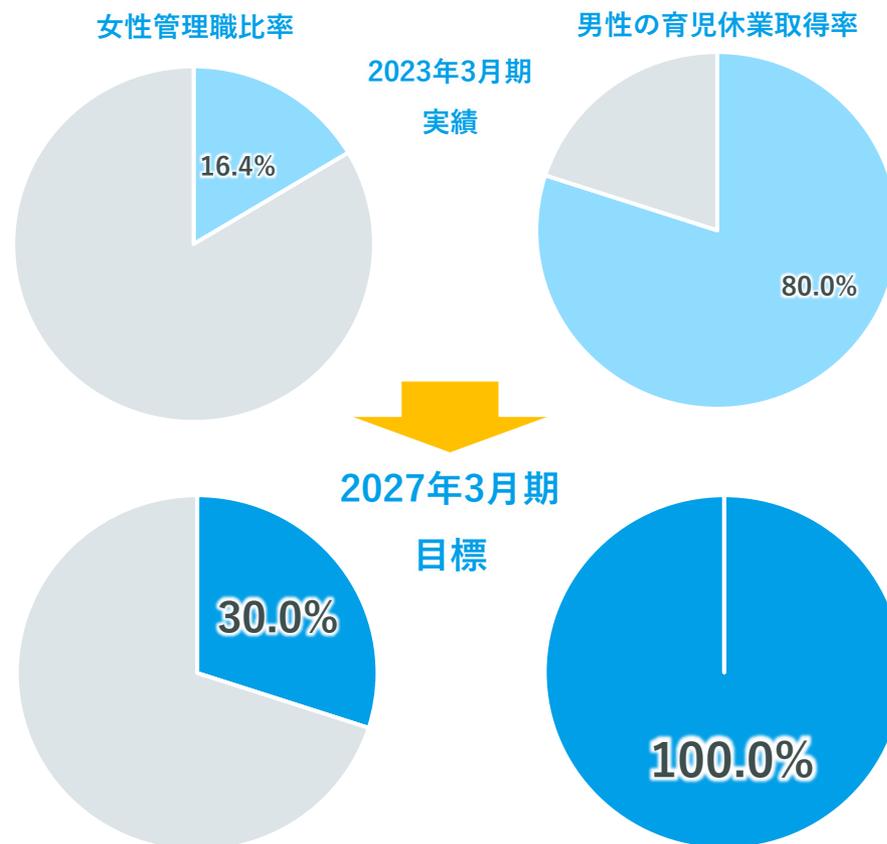


# 人的資本（イノベーションと価値創出のための環境整備と文化の醸成）（再掲）

- ✔ 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

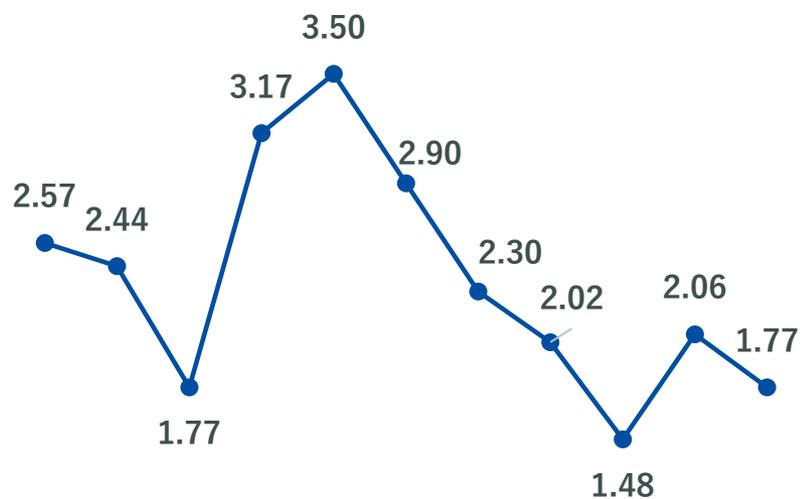
- **ダイバーシティ**：多様性のこと。性別、年齢、国籍、人種、民族、宗教、社会的地位、障がいの有無、性的指向、性自認、価値観、働き方等、個人や集団の間に存在しているさまざまな違い。
- **エクイティ**：公平性のこと。他の人と同じ物や機会を提供されても、何らかの理由でそれらが活用できない状況にある人に対し、その不利な状況を改善するために、追加の支援や配慮を行うこと。
- **インクルージョン**：包括性のこと。すべての従業員が職場において信頼され、心理的にも安心感をもち、組織内の意思決定プロセスに十分に参加できること。



# 企業価値向上にむけて（現状分析）



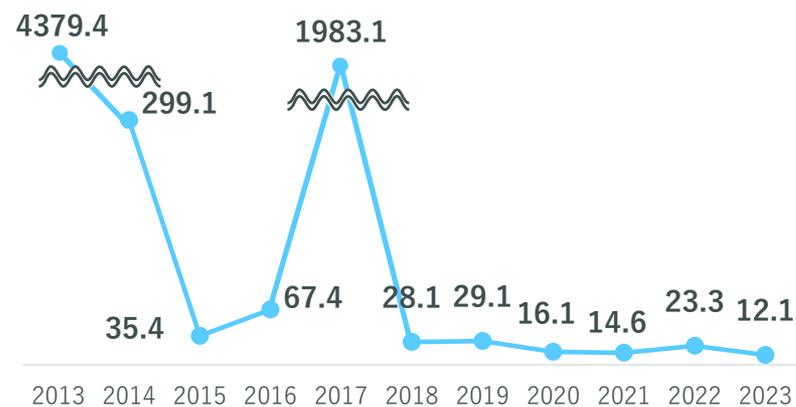
PBR（倍）



ROE\*（%）



PER（倍）

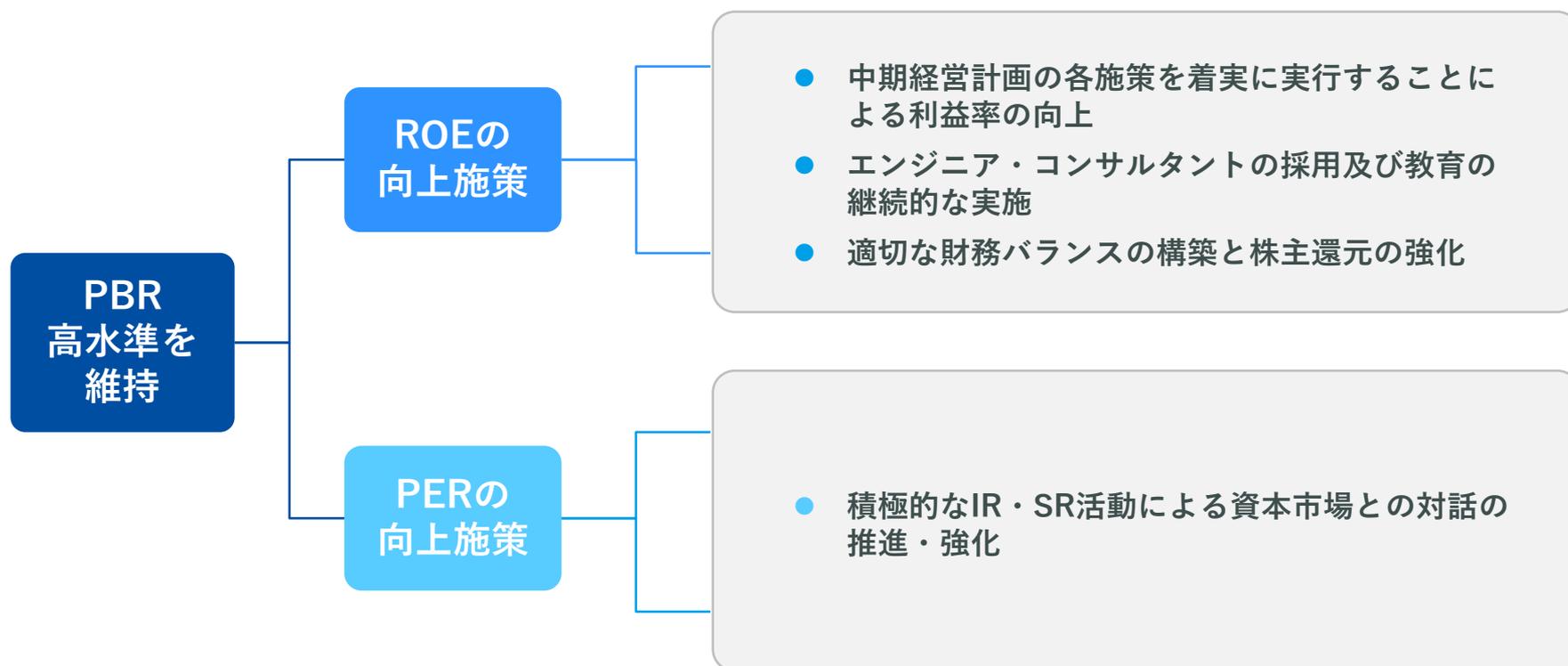


2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023  
(年度)

2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023  
(年度)



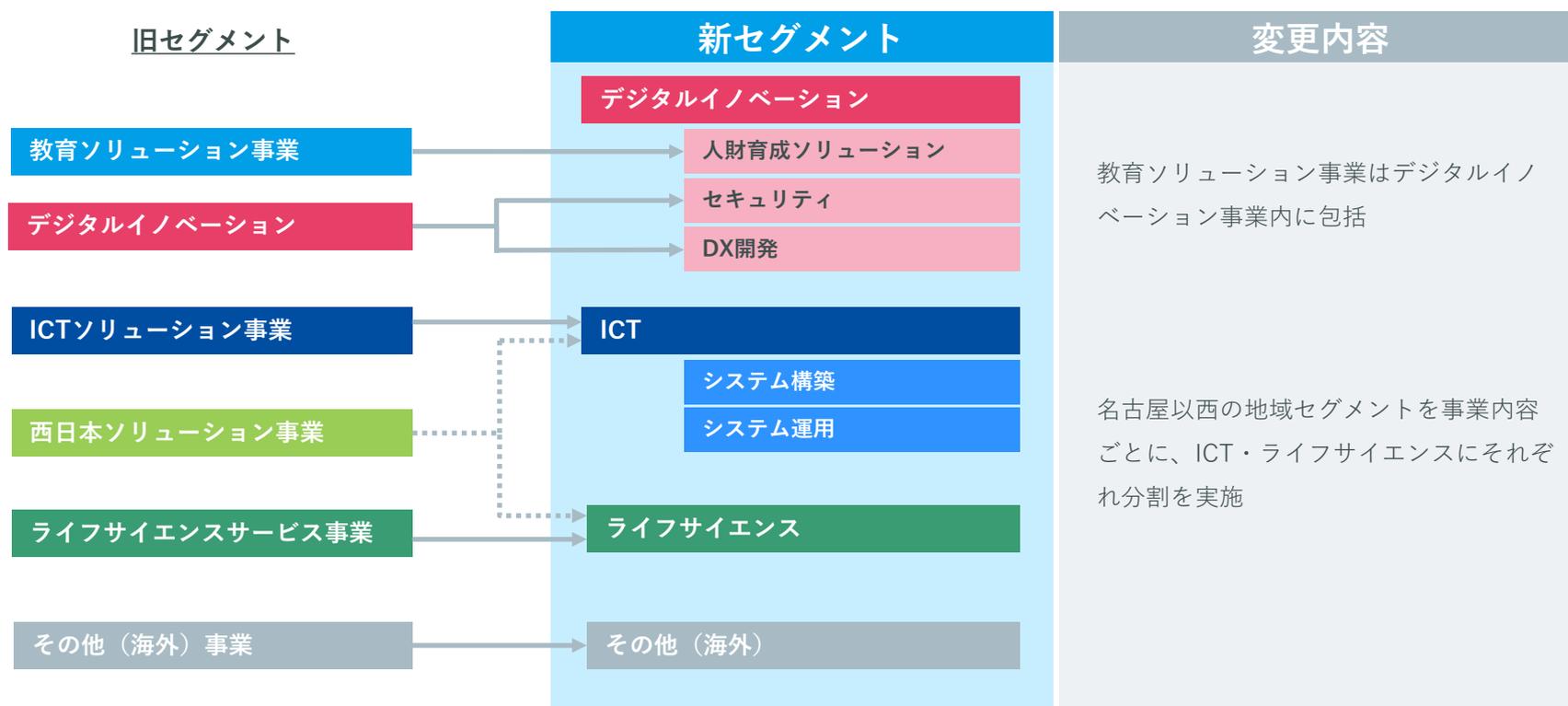
# PBR1.0倍超の水準を維持



# 事業セグメント変更



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



# ストック型・フロー型ビジネス



セグメント別ビジネスモデルの 売上状況		2023年3月期		2024年3月期		ストックビジネスの定義
		売上構成比		売上構成比		
(単位：%)		ストック	フロー	ストック	フロー	
デジタル イノベーション	人財育成 ソリューション	66%	34%	70%	30%	自社サービス（GAIT/Learning Booster）と一部アウトソーシ ング契約
	セキュリティ	100%	0%	100%	0%	内部脅威対策関連サービス
	DX開発	90%	10%	100%	0%	ThirdAI関連サービス
ICT	システム構築	13%	87%	16%	84%	一部期間固定契約
	システム運用	100%	0%	100%	0%	ICTシステムの常駐運用サービス、 Kyriosサービス
ライフサイエンス		5%	95%	3%	97%	医療ICTの一部直接契約
その他		-	-	0	100%	

# 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）



※出所：NIR提供データを弊社にて加工

ROA（総資産利益率）



※出所：NIR提供データを弊社にて加工

総資産・純資産・自己資本比率 (%)



当期純利益



※当社は2024年3月期より単体財務諸表となっておりますので、参考比較となります



# 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 御殿山トラストタワー 14階
国内拠点	栃木、東京(本社)、大阪、福岡
海外拠点	インド支店
施設	トレーニングセンター ・ 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 ・ 東京テクニカルラボセンター (東京・三田) ・ 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	470名(2024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



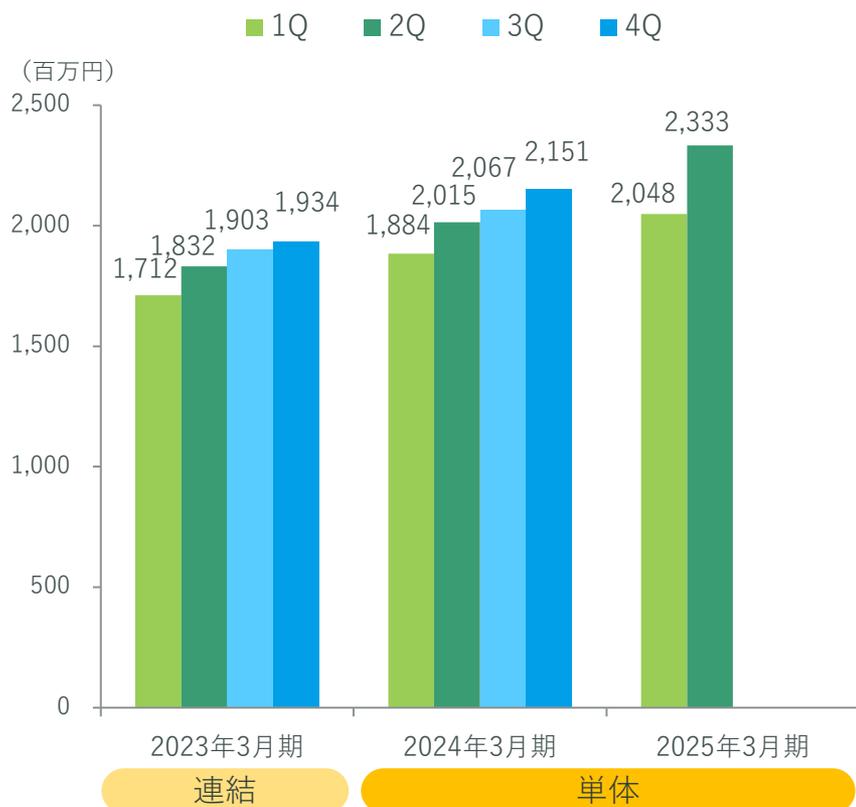
1987年	10月	日本サード・パーティ株式会社 設立
1992年	4月	本社にトレーニングセンターを設置、教育事業に進出
1994年	7月	東京テクニカルセンターを設置（現：東京テクニカルラボセンター）
1994年	11月	ライフサイエンス部門で化学分析機器サービス事業に進出
2003年	3月	ライフサイエンス部門で医療機器サービス事業に進出
2006年	6月	ジャスダック証券取引所に株式を上場
2011年	8月	ライフサイエンス部門で放射線事業（放射性物質測定機器の取り扱い）を開始
2012年	1月	放射能プレミアムドックセンターを開設
2012年	10月	世界標準のITスキルアセスメントテスト「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



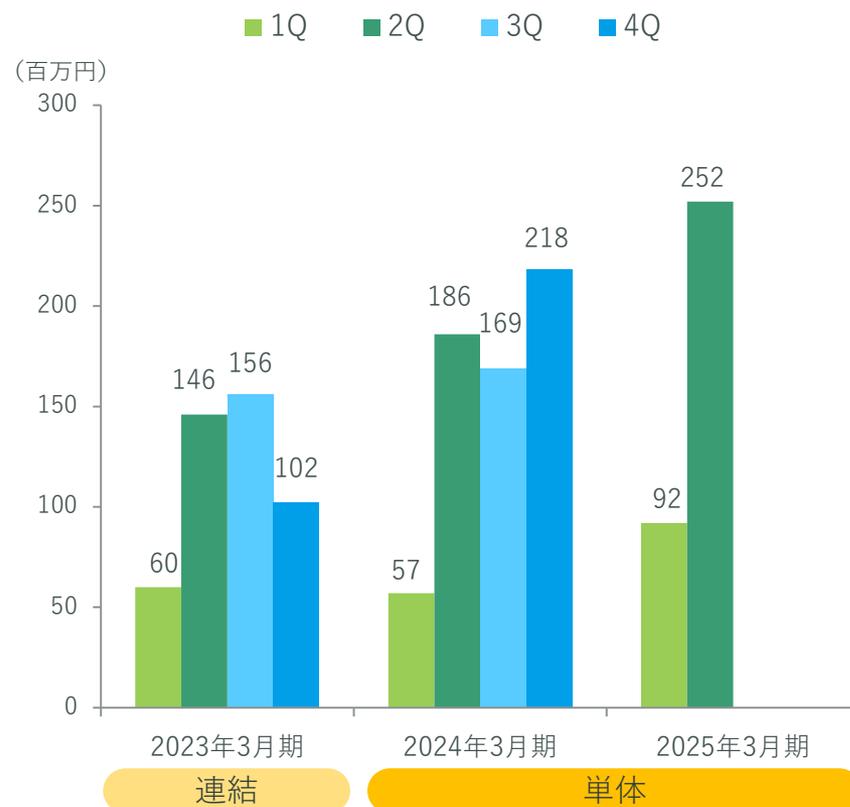
# 四半期別売上高・営業利益推移



## 売上高



## 営業利益



※当社は2024年3月期より単体財務諸表となっておりますので、参考比較となります



# 財務データ推移



(単位：百万円)

	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3
売上高	4,708	4,661	4,743	4,634	4,748	5,472	6,245	6,310	7,040	7,381	8,119
売上原価・ 営業原価	3,955	3,902	3,918	3,731	3,746	4,408	4,998	5,197	5,818	6,046	6,584
売上総利益	753	759	824	902	1,001	1,063	1,246	1,112	1,221	1,335	1,534
販売費及び 一般管理費	672	582	587	707	749	824	775	761	785	870	903
営業利益	81	177	237	195	251	238	470	351	435	464	631
経常利益	89	191	234	136	258	247	483	382	470	476	665
当期純利益	14	90	81	3	184	154	309	267	253	315	482

※当社は2024年3月期より単体財務諸表となっておりますので、参考比較となります



# 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.