

2025年3月期

第3四半期 決算説明資料



JTP 株式会社

Connect to the Future

2025年2月14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





デジタル イノベーション 事業部

ユーザ企業の課題解決

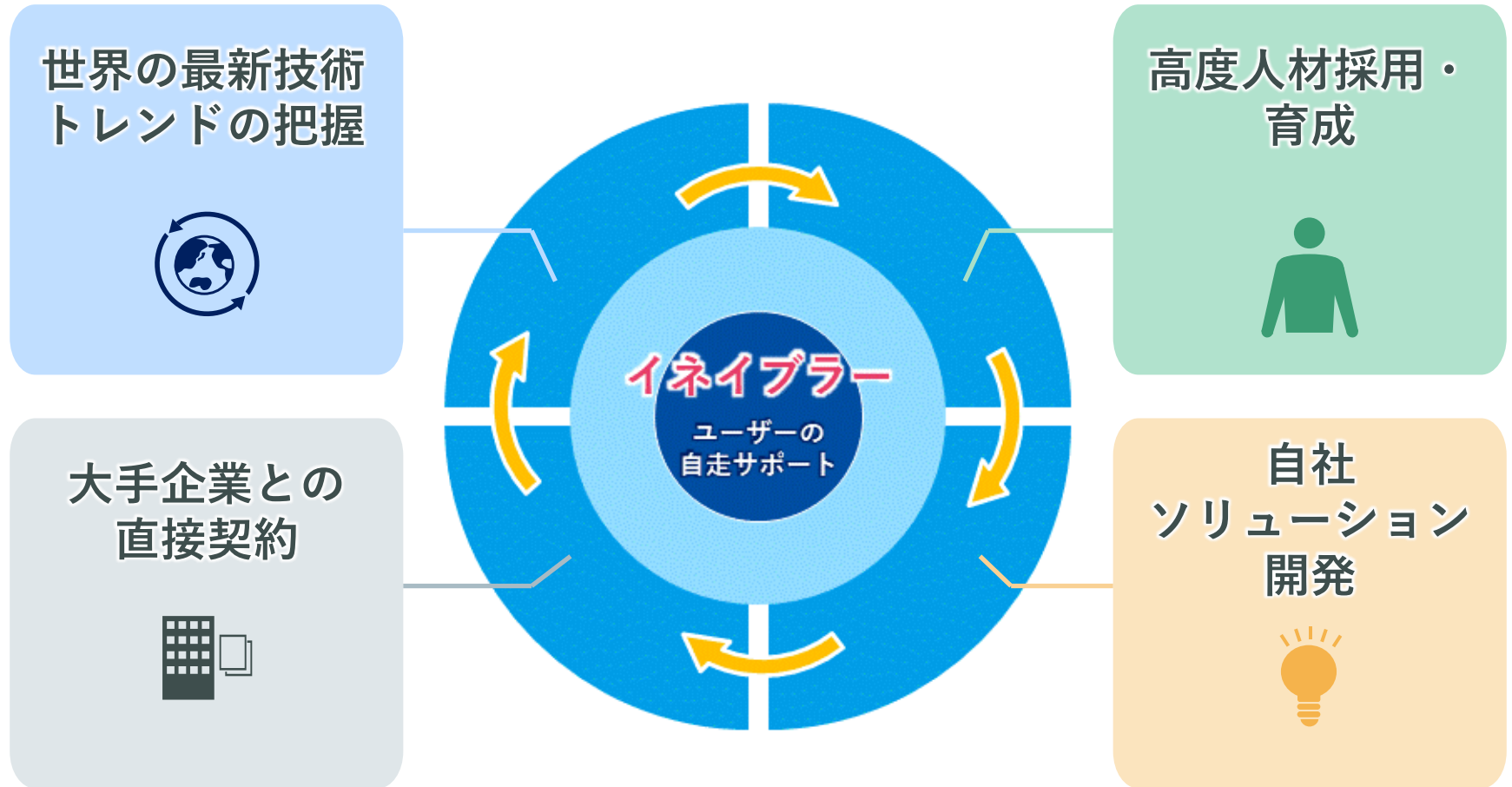
(ソリューションサービス)
アプリケーション

ICT 事業部

システムの課題解決

(インフラ) の
システム構築

ビジネスモデル（競争優位性）



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



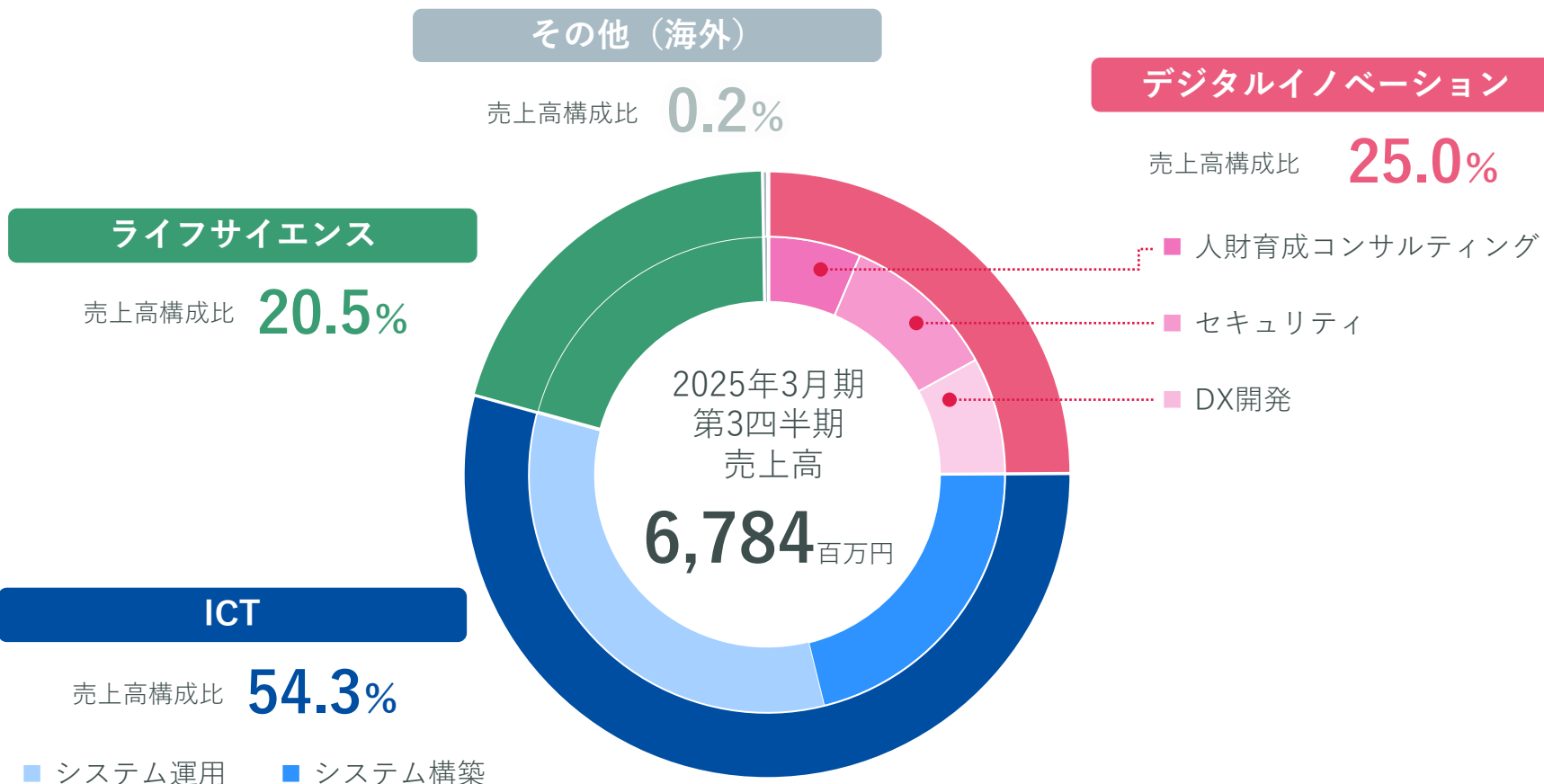
主なサービス概要



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
LearningBooster (ラーニングブースター) 	デジタルイノベーション ■ 人材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 目指す人材向け)
Kyrios (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)
ReinforceHR (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人材紹介サービス	IT人材不足に悩む 企業規模問わず 国内企業全般
ThirdAI (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



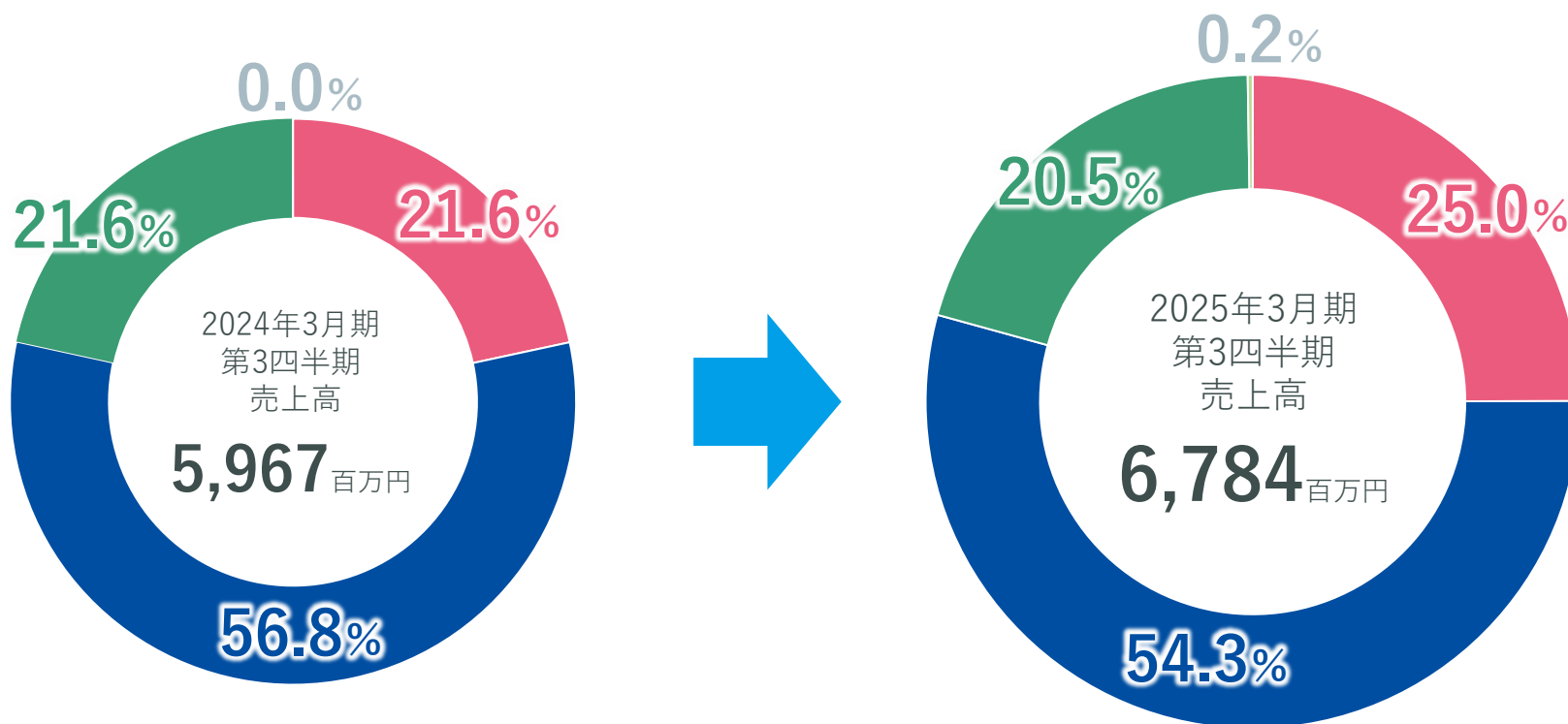
※2024年3月期より新事業セグメントへ変更



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）

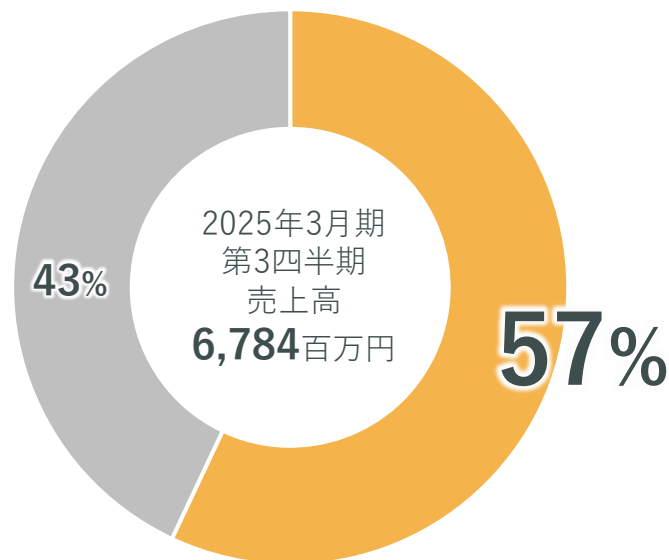
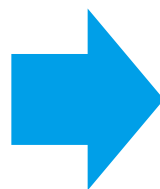
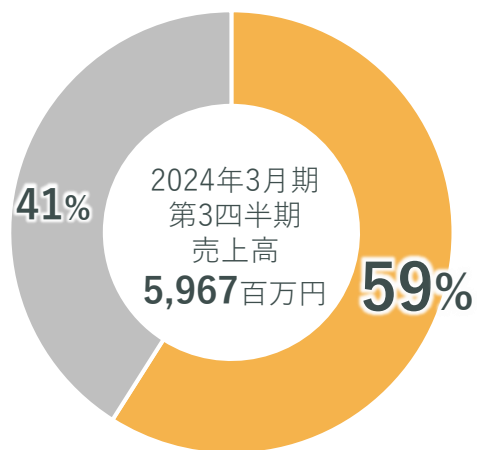


ストック型・フロー型ビジネス



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3四半期 決算実績

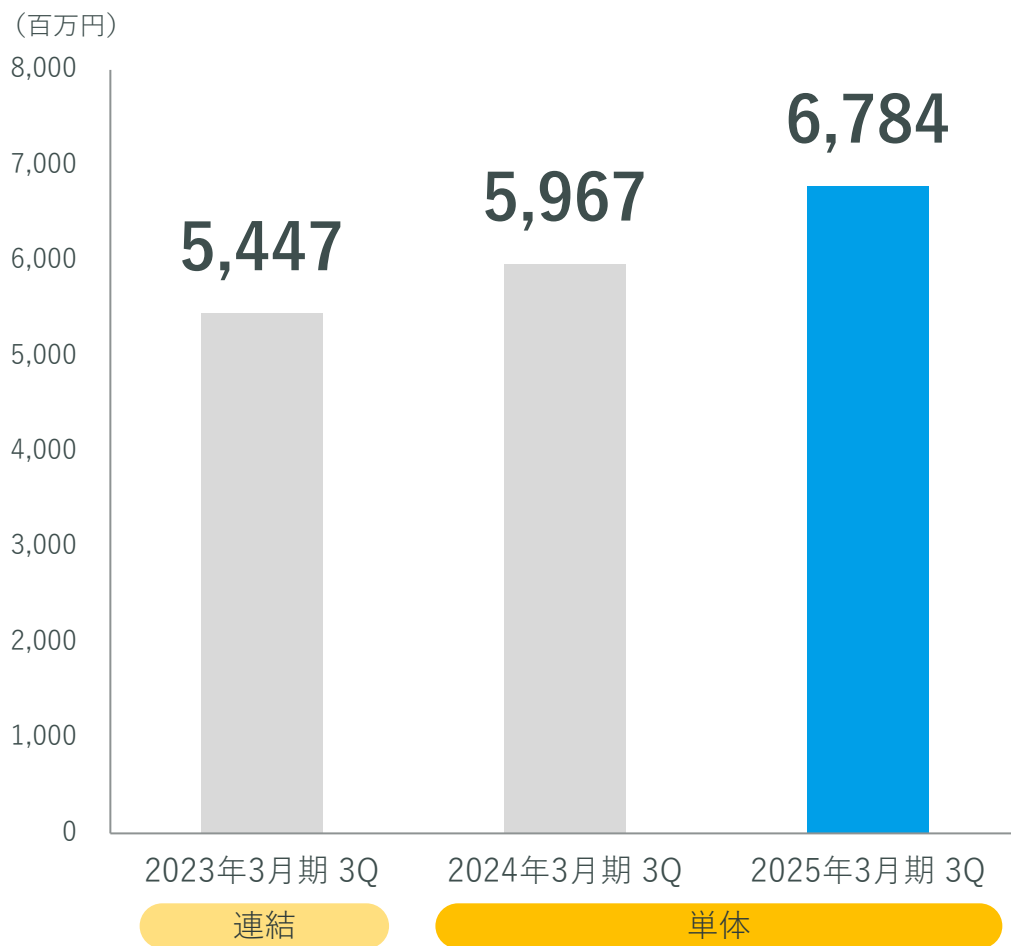


2025年3月期 第3四半期 決算のポイント



- ✔ 売上高では、システム構築、セキュリティ、DX開発が牽引
- ✔ 営業利益では、システム構築が牽引
- ✔ 通期見込みの精査に時間を要することから、通期業績予想は据え置き

売上高



13.7%増収

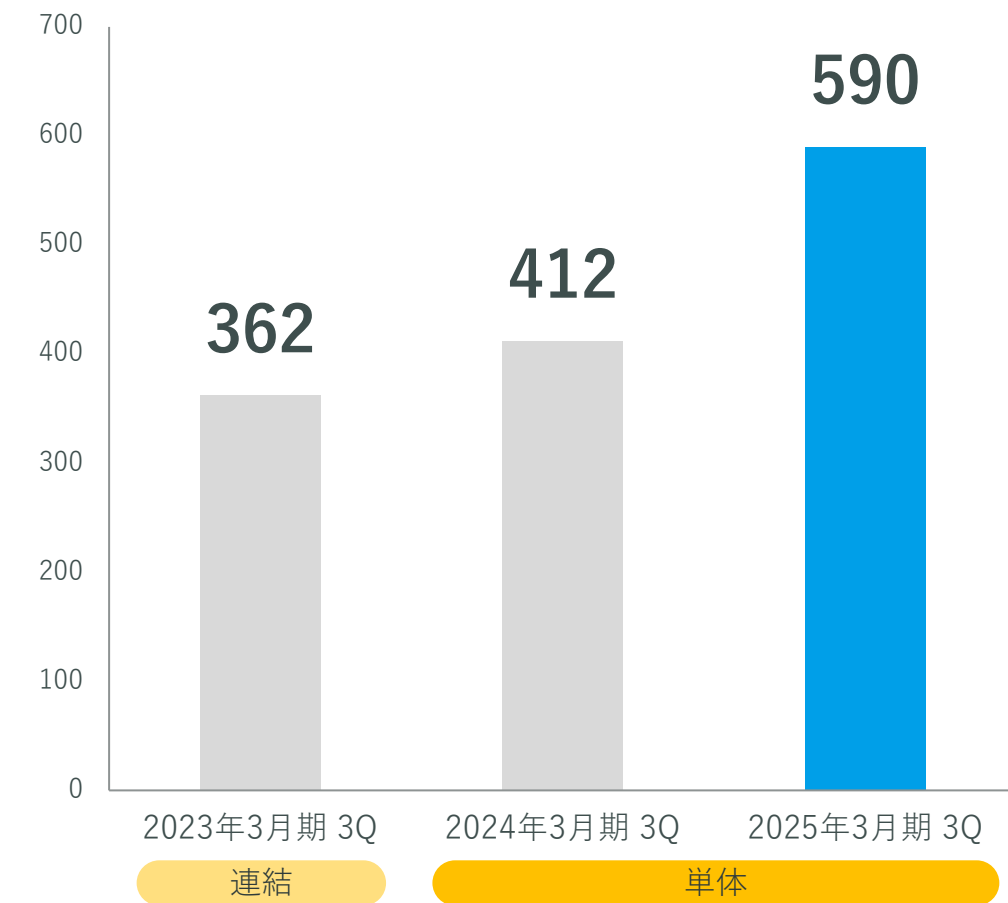
※当社は2024年3月期より単体財務諸表となっておりますので、参考比較となります



営業利益



(百万円)



42.9%増益

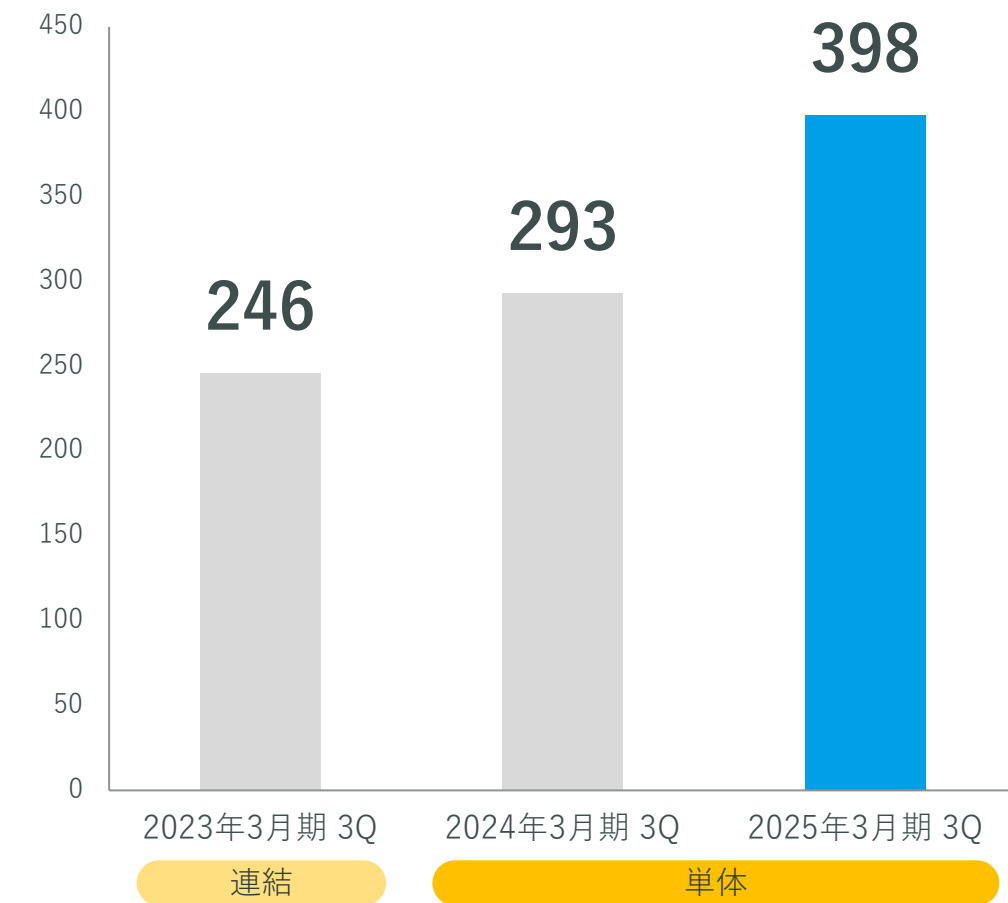
※当社は2024年3月期より単体財務諸表となっておりますので、参考比較となります



四半期純利益



(百万円)



35.6%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



2025年3月期 第3四半期 決算サマリー



(単位：百万円)

	2024年3月期	2025年3月期			
	第3四半期	第3四半期		通期	
	実績	実績	前年同期比 (%)	業績予想	達成率 (%)
売上高	5,967	6,784	+13.7%	8,722	77.8%
営業利益	412	590	+42.9%	680	86.8%
経常利益	424	598	+40.9%	680	87.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	293	398	+35.6%	490	81.2%

各事業セグメント売上高

		2024年3月期	2025年3月期			
		第3四半期	第3四半期		通期	
		実績	実績	前年同期比 (%)	業績予想	進捗率 (%)
(単位：百万円)						
デジタル イノベーション	人財育成 ソリューション	411	433	+5.2%	619	70.0%
	セキュリティ	514	719	+39.9%	1,025	70.1%
	DX開発	364	540	+48.4%	697	77.5%
ICT	システム構築	1,122	1,437	+28.0%	1,643	87.5%
	システム運用	2,265	2,247	△0.8%	2,949	76.2%
ライフサイエンス		1,287	1,388	+7.9%	1,722	80.6%
その他		0	16	-	63	25.4%
合計		5,967	6,784	+13.7%	8,722	77.8%



各事業セグメント営業利益

		2024年3月期	2025年3月期			
		第3四半期	第3四半期		通期	
		実績	実績	前年同期比 (%)	業績予想	進捗率 (%)
(単位：百万円)						
デジタル イノベーション	人財育成 ソリューション	102	109	+6.6%	154	70.8%
	セキュリティ	25	35	+40.1%	82	42.7%
	DX開発	△37	△2	-	△10	-
ICT	システム構築	194	369	+90.3%	402	91.8%
	システム運用	475	541	+13.8%	632	85.6%
ライフサイエンス		177	191	+8.1%	250	76.4%
その他		△13	△6	-	30	-
全社		△511	△ 647	-	△861	-
合計		412	590	+42.9%	680	86.8%



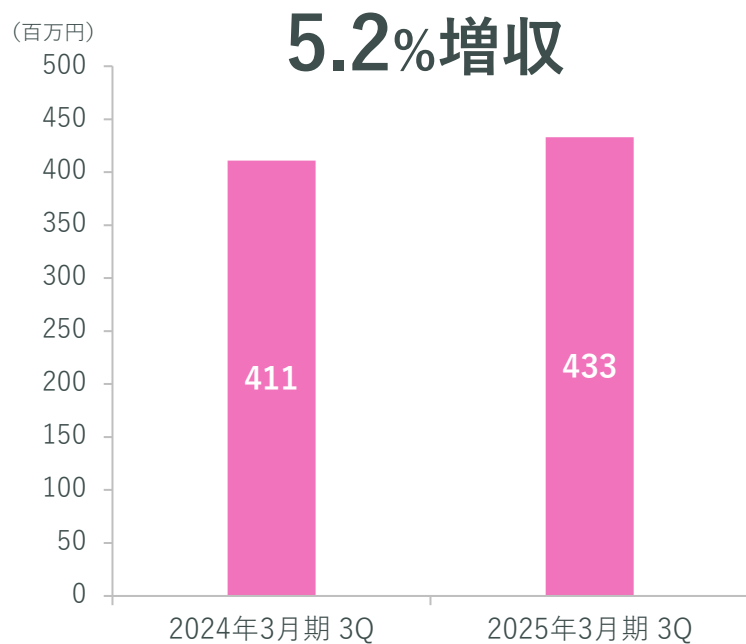
セグメント別業績推移



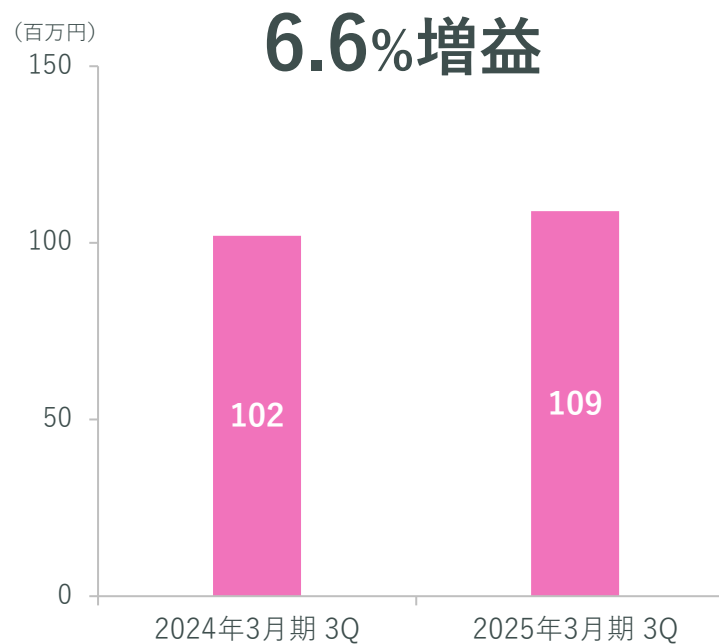
デジタルイノベーション 人材育成ソリューション

- 個社向けのITトレーニング請負が増加

売上高



営業利益



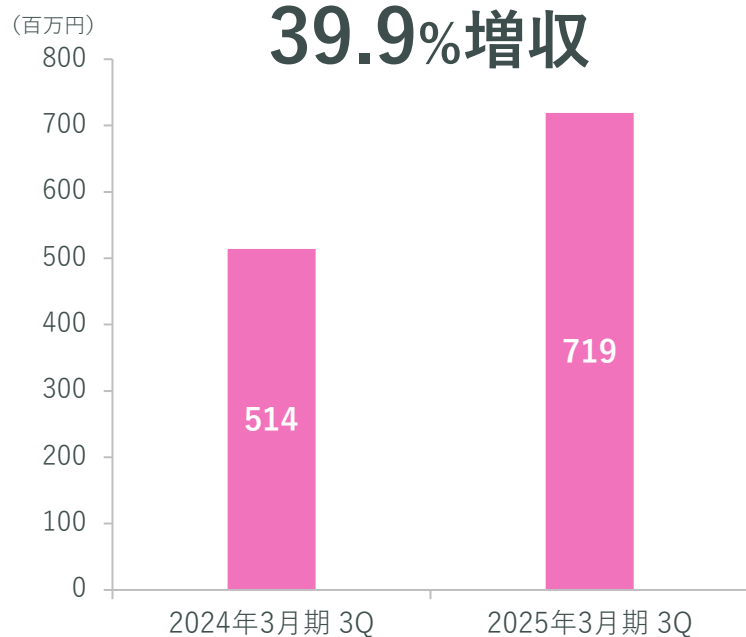
セグメント別業績推移



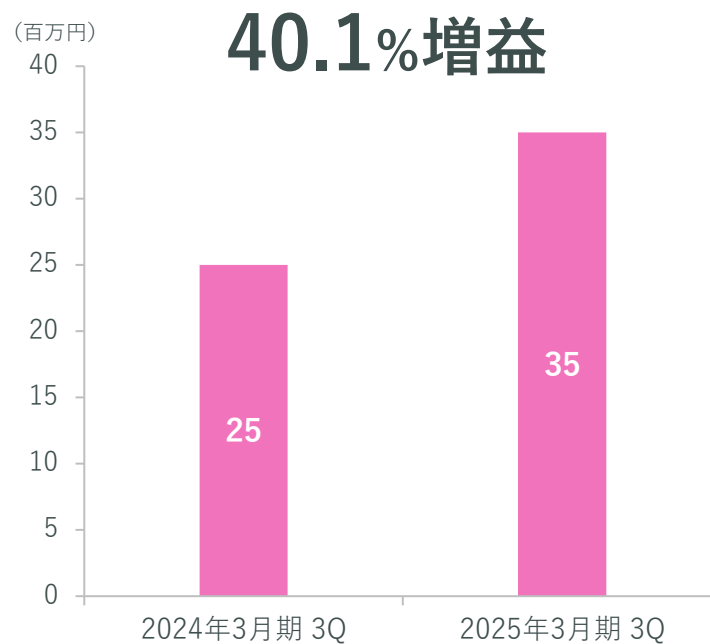
デジタルイノベーション セキュリティ

- 内部脅威対策ソリューションの販売が伸びたため前年同期比で増収増益

売上高



営業利益



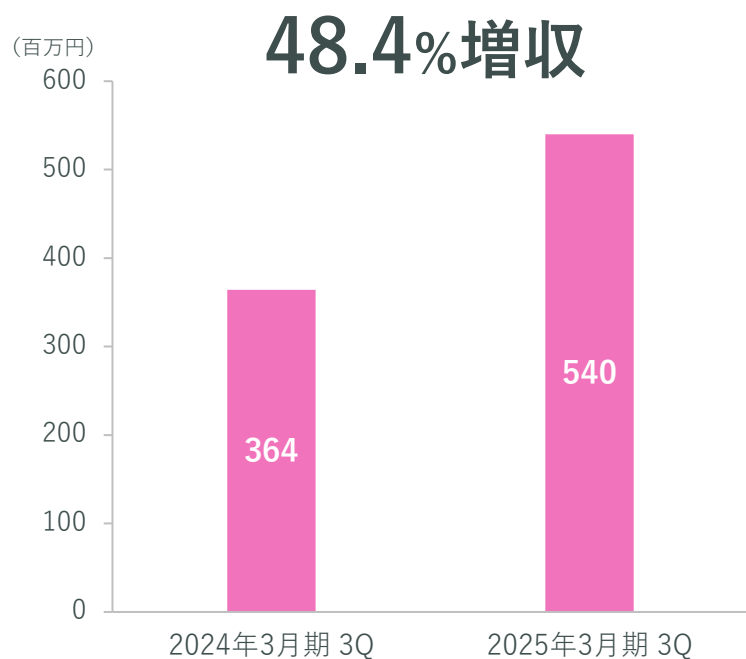
セグメント別業績推移



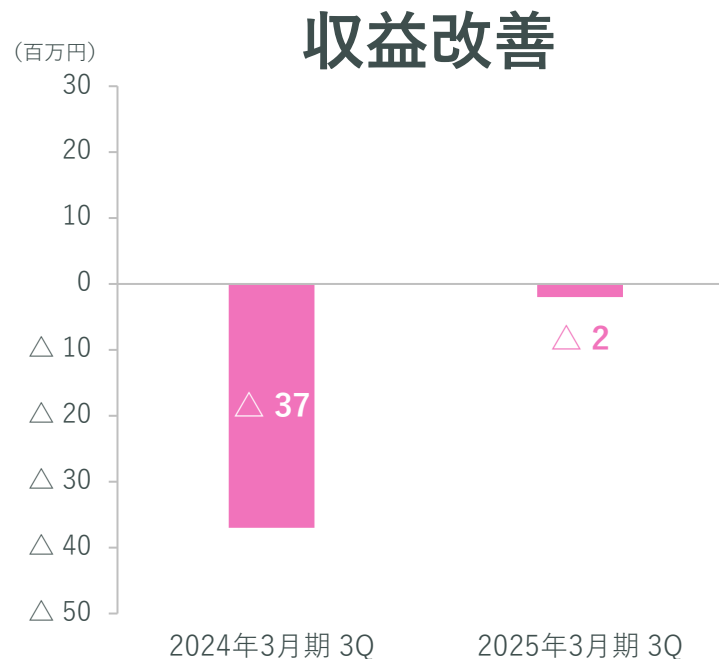
デジタルイノベーション DX開発

- 生成AI関連サービスが増加したため前年同期比で増収増益

売上高



営業利益



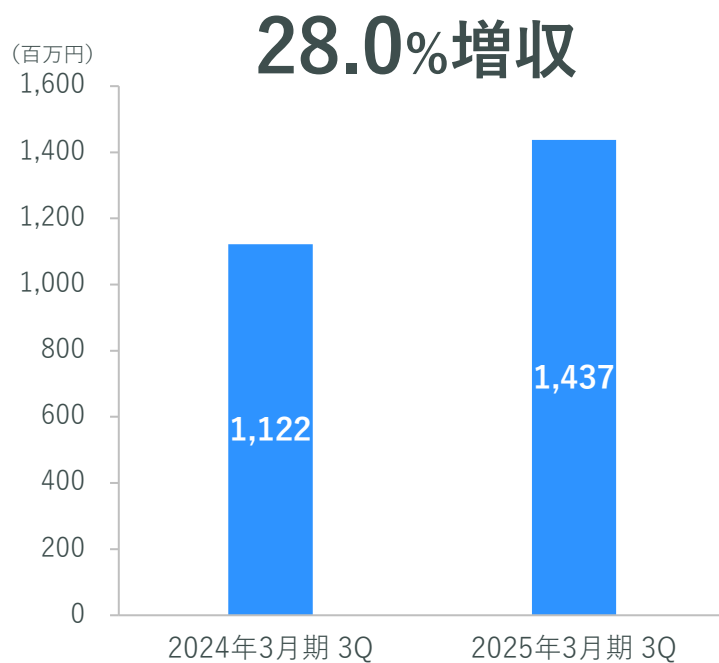
セグメント別業績推移



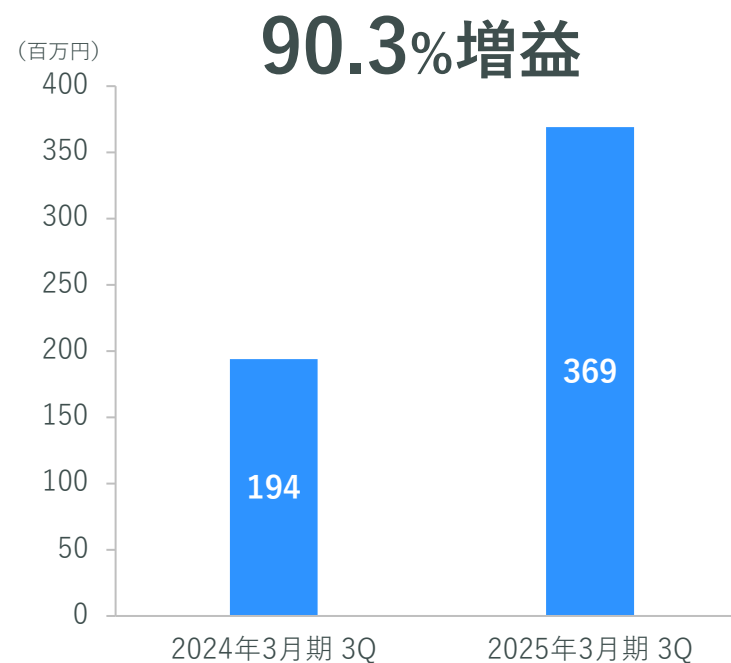
ICT システム構築

- エンドユーザとの直接取引形態のクラウド関連案件及びガバメントクラウド案件の受注が増収増益に貢献

売上高



営業利益



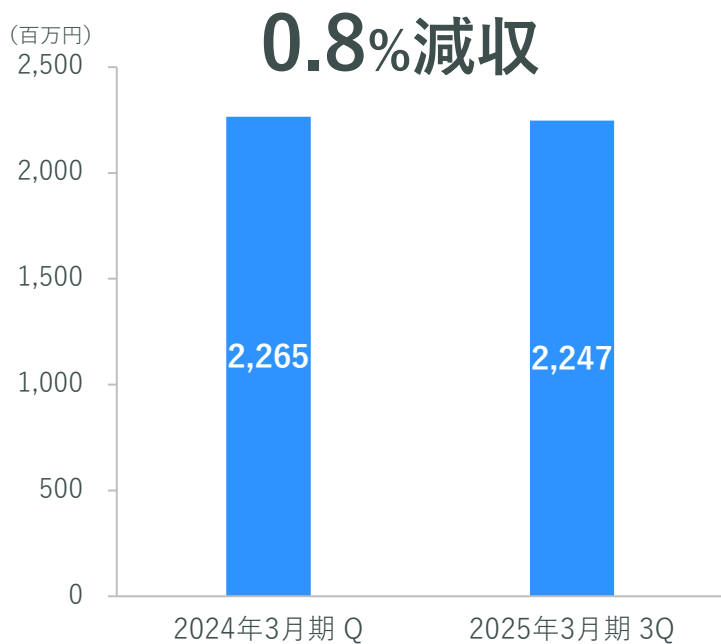
セグメント別業績推移



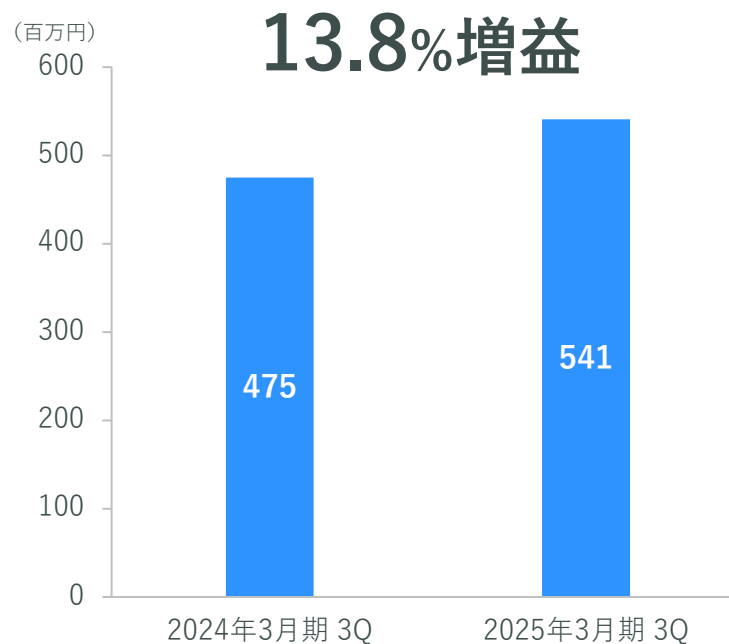
ICT システム運用

- 一部業務の終了に対して、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）」が伸長したことにより、前年同期比で減収増益

売上高



営業利益



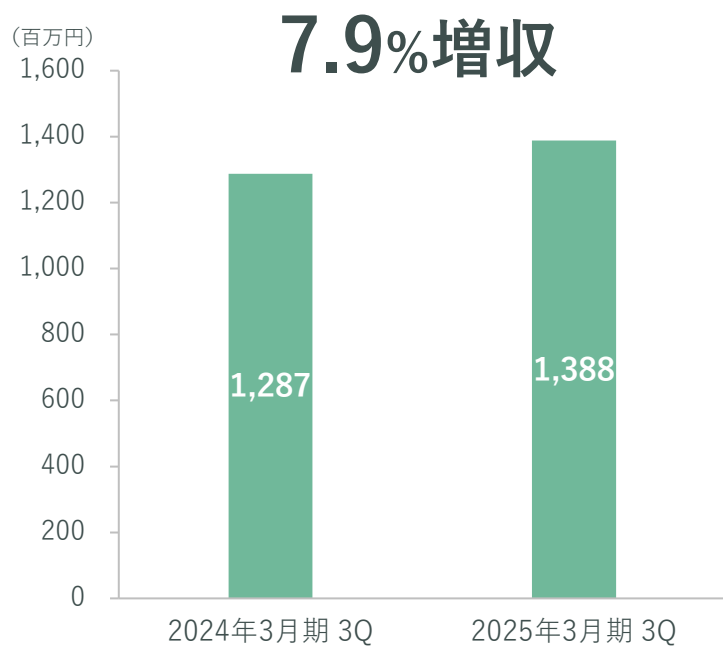
セグメント別業績推移



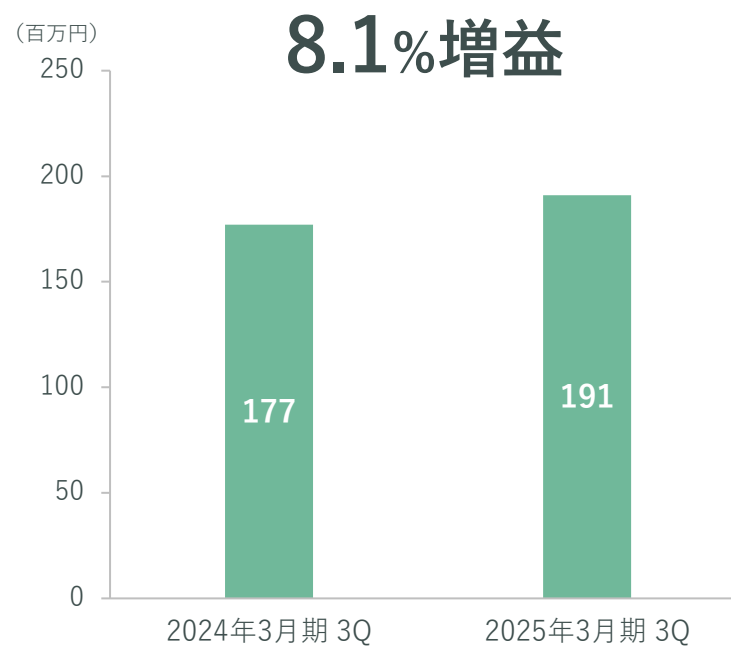
ライフサイエンス

- 保守サービスとコンサルティングサービスは前年同期比で減少したが、今期注力しているICTサービスが伸長したため、前年同期比で増収増益

売上高



営業利益



セグメント別業績推移

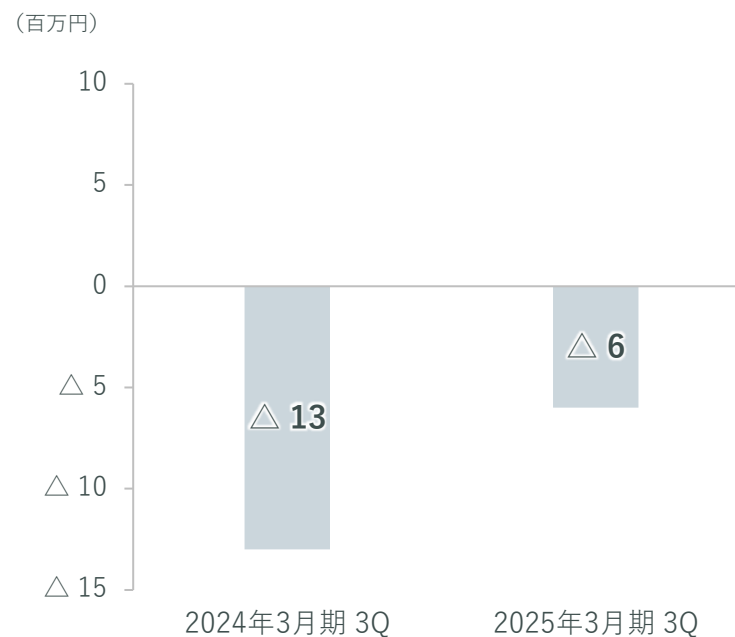
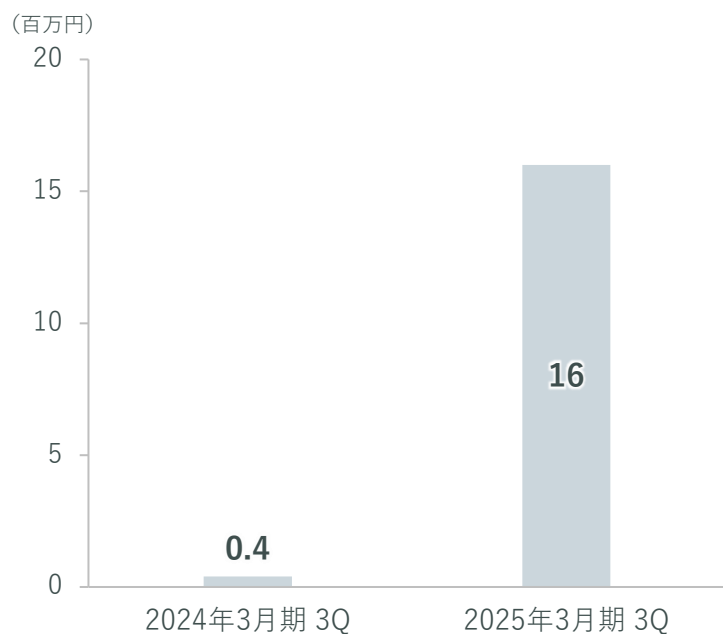


その他（海外事業）

- インド支店、海外プロジェクト案件
- グローバル人財紹介サービス「Reinforce HR」の売上高が増加

売上高

営業利益



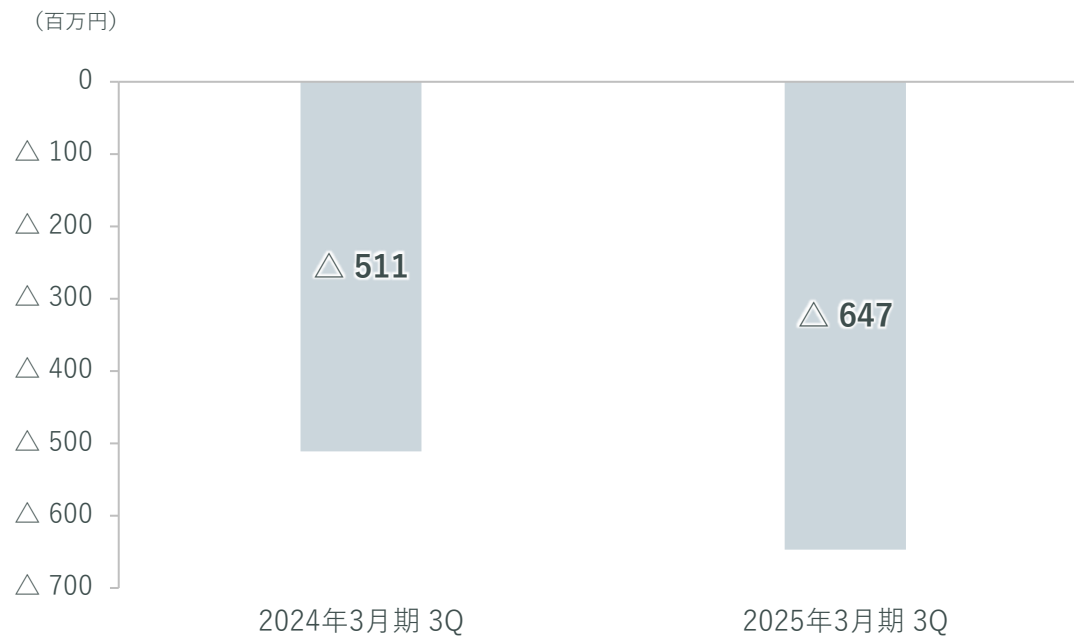
セグメント別業績推移



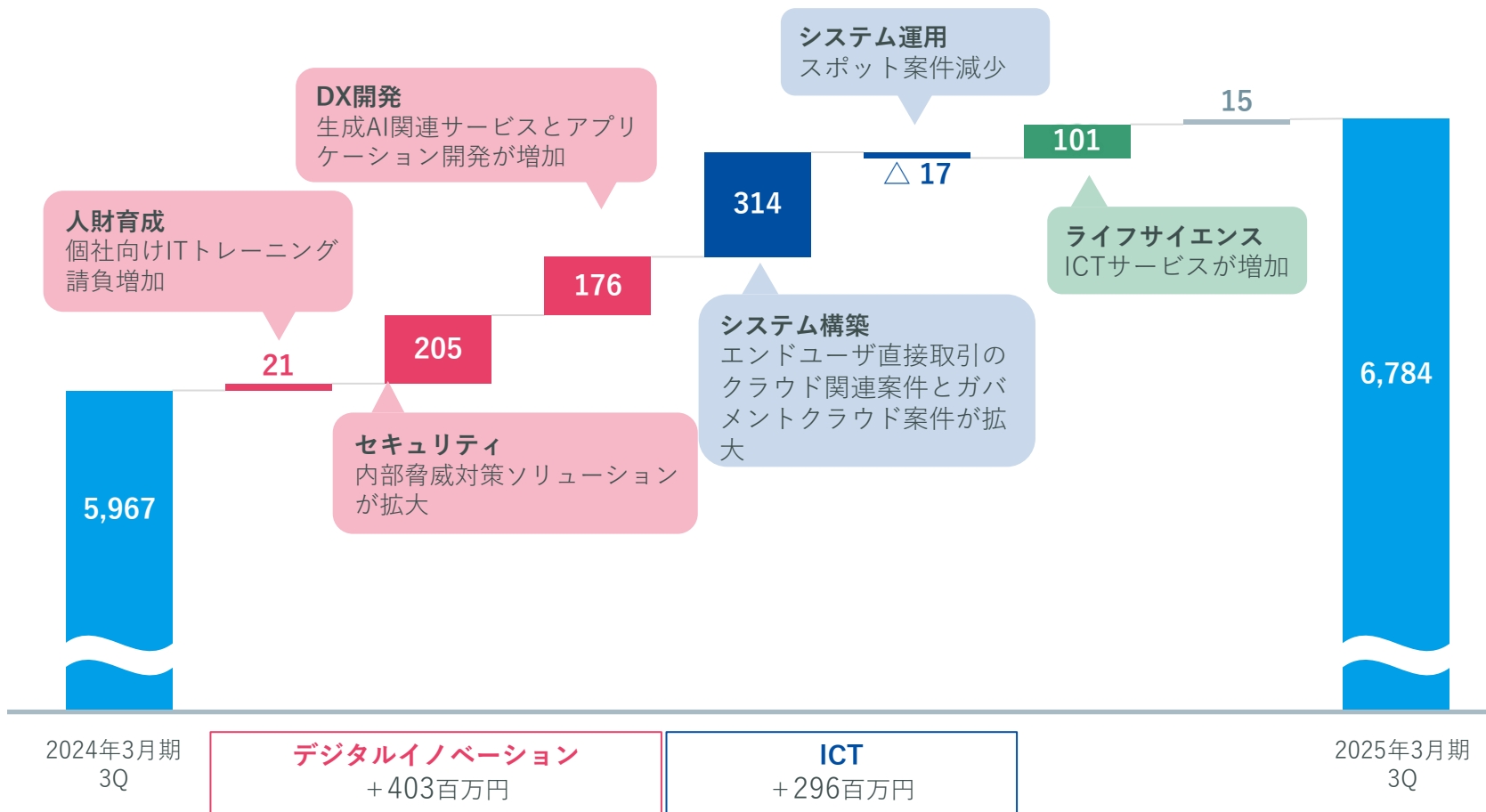
全社

- 事業拡大に向けた人材採用費用が増加

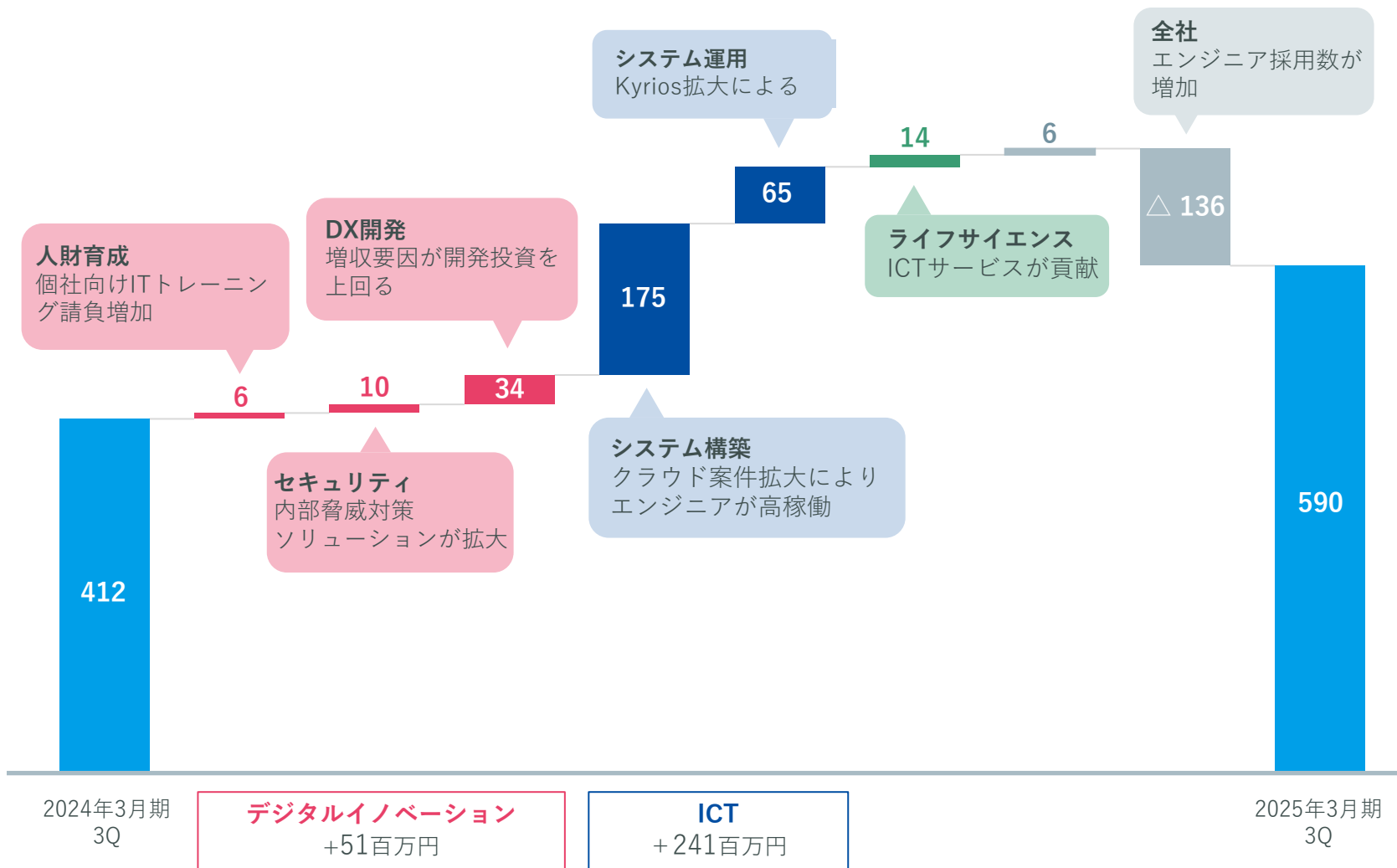
営業利益



売上高（増減分析）



営業利益（増減分析）



財務分析（B/S）



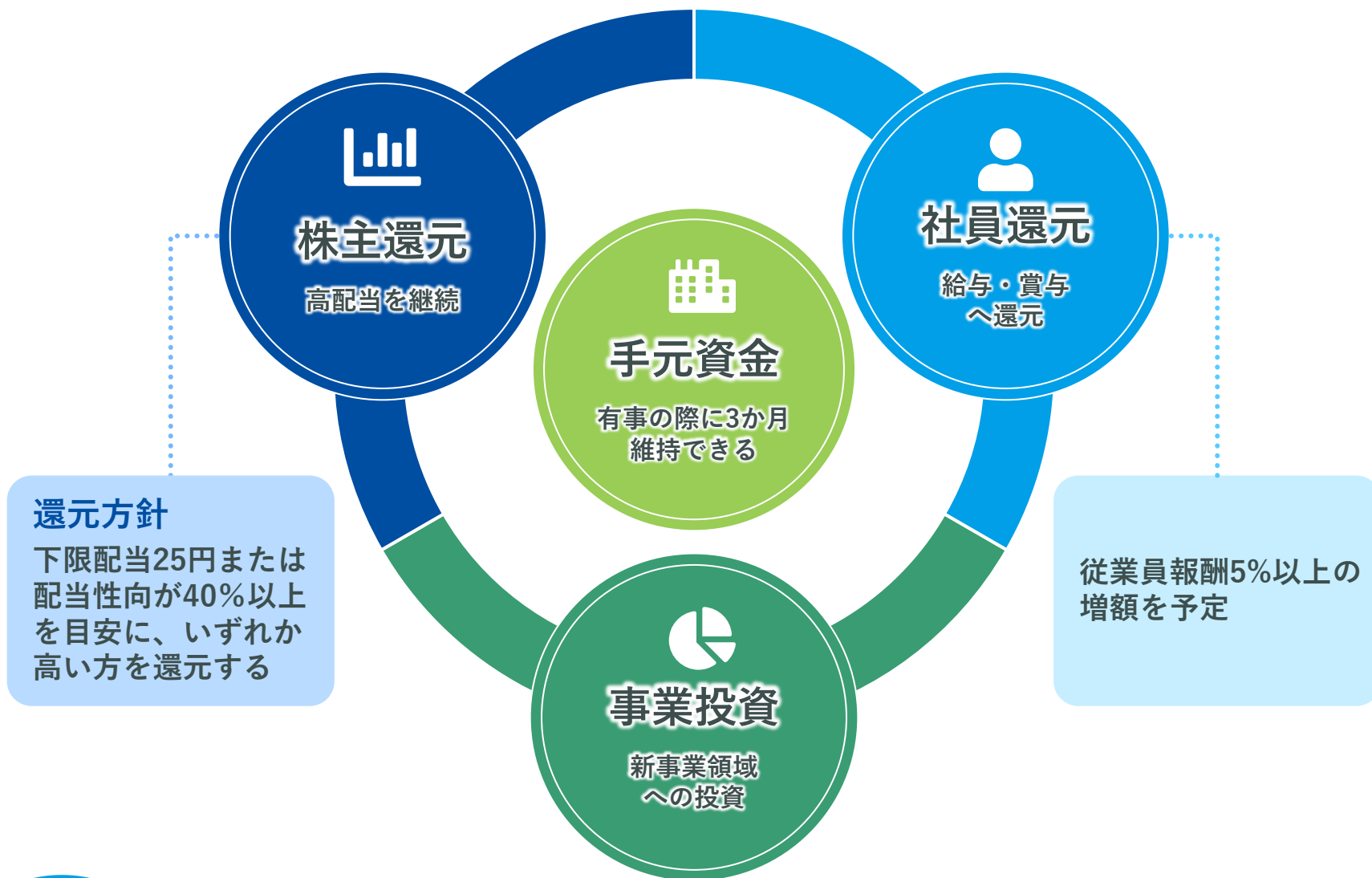
➤ 売上増加に伴い現預金、売掛金等が増加し、総資産も増加

	(単位：百万円)	2024年3月期3Q 実績	2025年3月期3Q 実績	前年同期比
現金及び預金		2,606	2,727	+121
受取手形、売掛金及び契約資産		1,282	1,573	+291
仕掛品		15	20	+4
有形固定資産		119	98	△21
無形固定資産		97	125	+28
投資その他の資産		457	533	+76
資産合計		4,749	5,286	+537
流動負債		924	1,053	+129
固定負債		709	742	+32
負債合計		1,633	1,795	+162
株主資本		3,115	3,490	+374
純資産合計		3,115	3,490	+374
負債・純資産合計		4,749	5,286	+537



III. 財務戦略





IV. トピックス



自社ソリューションの開発強化

顧客企業のDX推進を支援ラインナップ

(2025年3月期第3四半期累計)



ThirdAI (サードアイ) 生成AIソリューション

- 5/15 ● 最新の生成AIモデル「GPT-4o」への対応完了
- 6/11 ● Amazon Web Service (AWS) が提供する生成AIサービス「Amazon Bedrock」での実装完了
- 6/25 ● Googleが提供する生成AIモデル「Gemini Pro」および「Gemini Flash」の実装が完了
- 7/19 ● OpenAI最新モデル「GPT-4o mini」への対応完了
- 9/13 ● OpenAI最新モデルo1-preview、o1-miniへの対応を完了
- 11/6 ● 生成AI活用の可能性を最大化する新機能「Plugins」「WebAPIs」「Voice」搭載
- 11/27 ● コンテンツクラウド「Box」との連携に対応
- 12/24 ● 最新の生成AIモデルOpenAI o1に対応完了



Kyrios (キリオス)

- 5/22 ● IaC・CI/CD導入支援サービスを提供開始
- 5/28 ● クラウドのマルチアカウント統制を行う「AWS Control Tower 導入支援サービス」提供開始
- 6/19 ● 統合運用管理補助者向けサービス「ガバクラ支援ソリューション」提供開始
- 10/30 ● ガバメントクラウドのファイル連携アカウント導入サービス提供開始



環境モニタリングシステム

- 6/27 ● 「環境モニタリングシステム」の導入・運用支援サービスを提供開始



Learning Booster (ラーニングブースター)

- 9/30 ● パーソルクロステクノロジーに導入



システム設計・構築・コンサルティング領域への進出を加速

エンジニア及びコンサルタントの採用及び教育の投資をさらに拡大

(2025年3月期第3四半期累計)

ICT

➤ 前期より継続し、エンジニア向けにクラウド技術習得を全社で推進

「AWS 300 APN Certification Distinction*1」認定を取得

「2024 Japan AWS Jr. Champions*2」
「2024 Japan AWS All Certifications Engineers*3」に社員が選出

*1. 「AWSパートナーネットワーク (APN) Certification Distinction」(認定数達成表彰)

APNのパートナー企業におけるAWS認定資格の合計取得数が一定値に達するごとに、AWSから認定を受けることができる制度

*2. 「2024 Japan AWS Jr. Champions」

APN参加企業に所属し、AWSを積極的に学び、コミュニティのリードなど自ら起点となって周囲に影響を与え、アウトプットを通じて周囲へ貢献している、社会人歴1～3年目の若手エンジニアを対象とした表彰プログラム

*3. 「2024 Japan AWS All Certifications Engineers」

APN参加企業に所属し、「AWS認定資格を全て保持している」AWSエンジニアを対象にした表彰プログラム

下期の展望（注力分野）



「システム構築」の受注環境
(2025年3月期第3四半期～2026年3月期)

好調

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

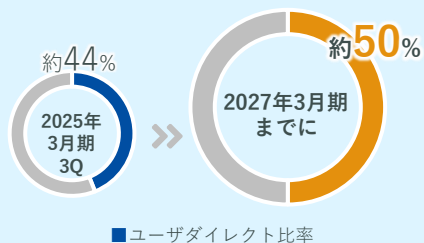
受注目標

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

ユーザ企業及び公共のクラウドシステムの構築案件が引き続き増加傾向

目指すべきポートフォリオ



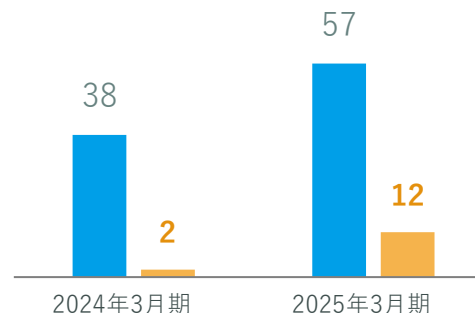
人材採用状況

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

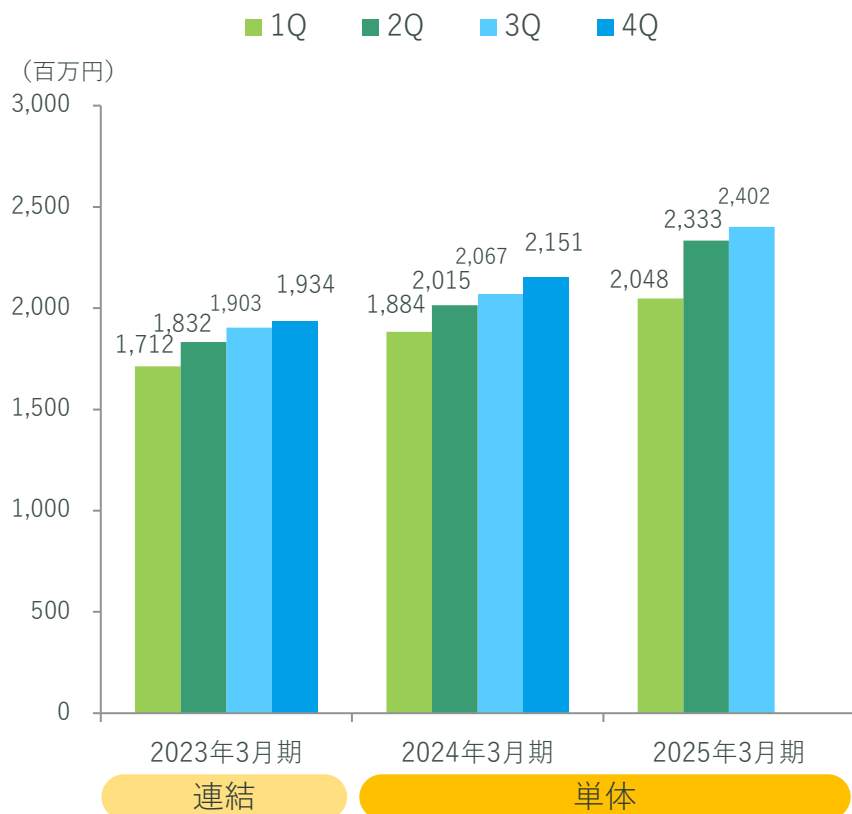
V. 参考資料



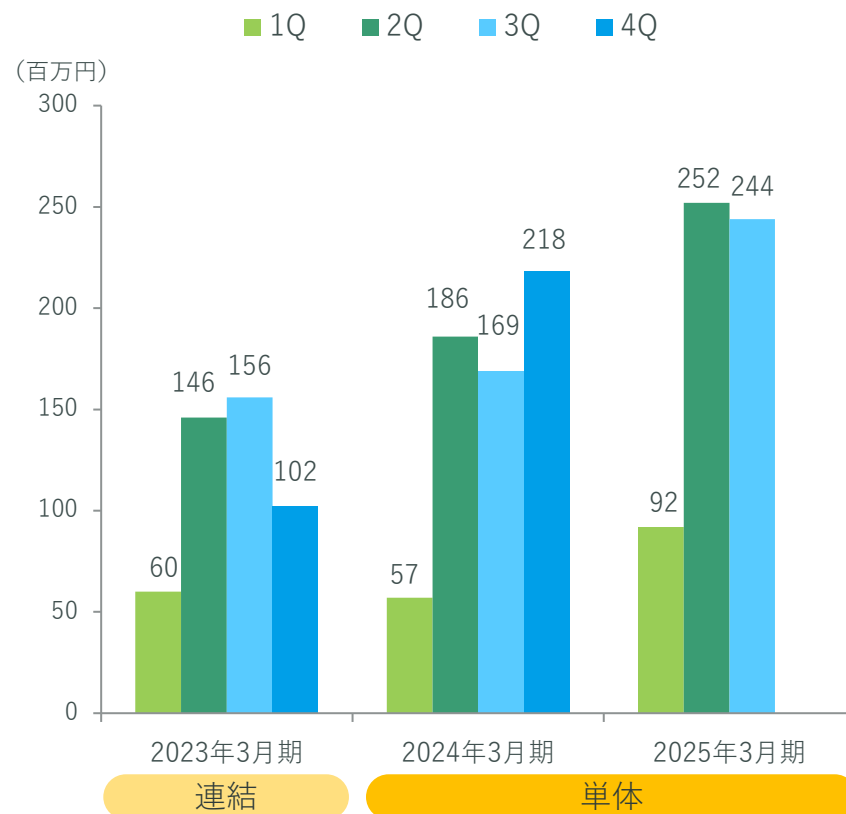
四半期別売上高・営業利益推移



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





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)

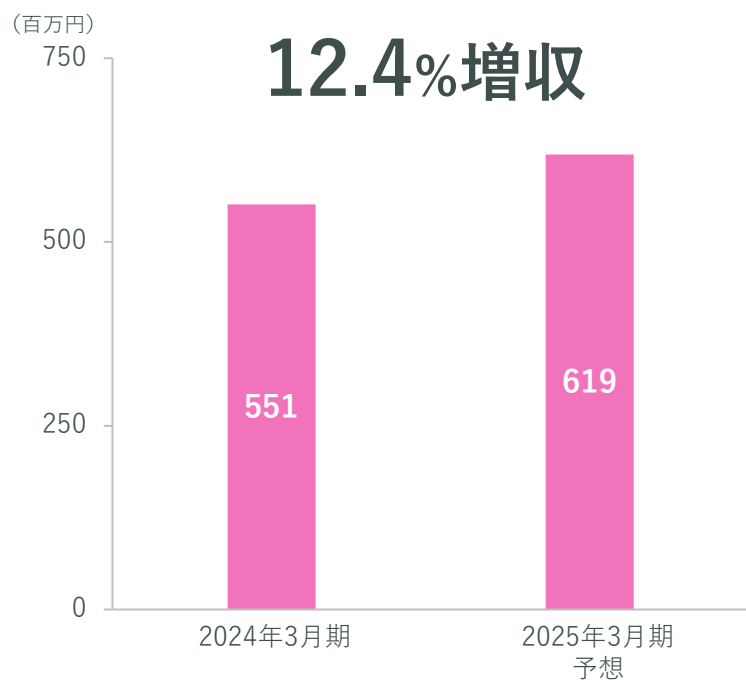
セグメント別業績推移予想【変更なし】



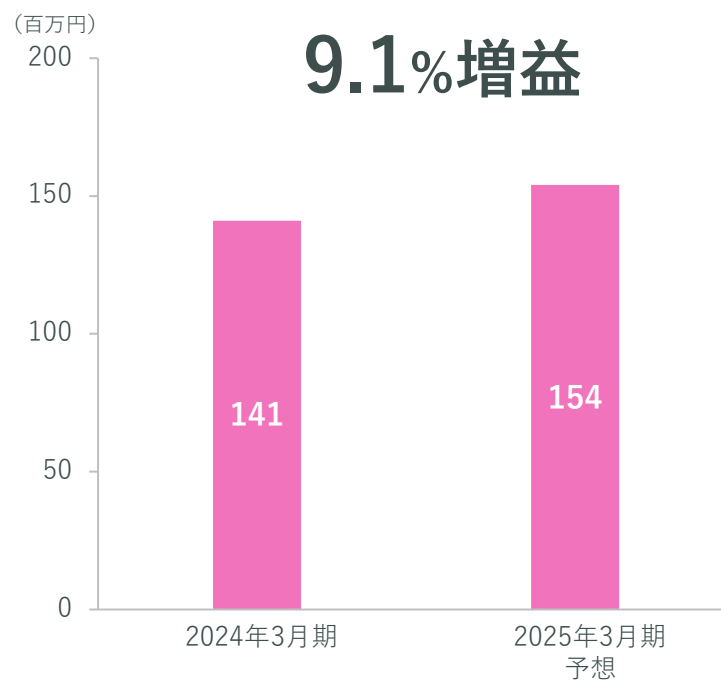
デジタルイノベーション 人材育成ソリューション

- 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



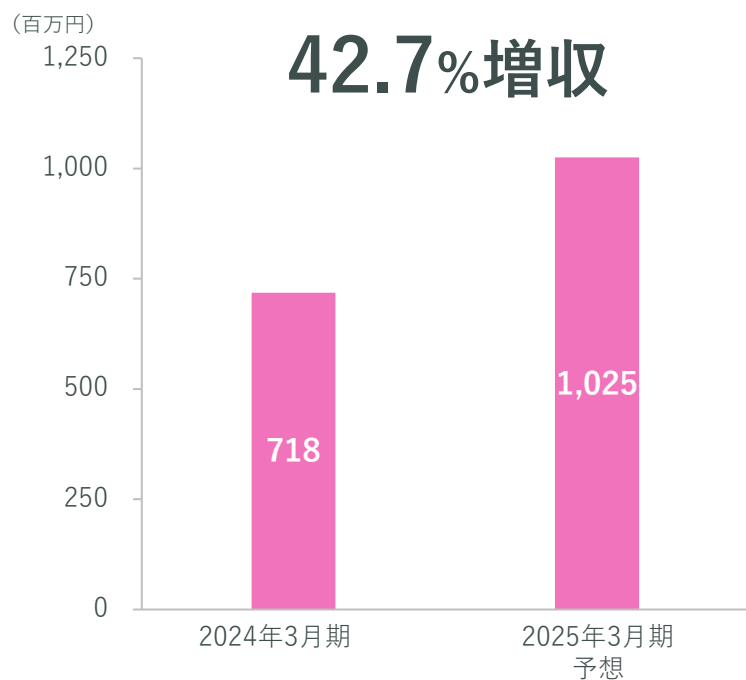
セグメント別業績推移予想【変更なし】



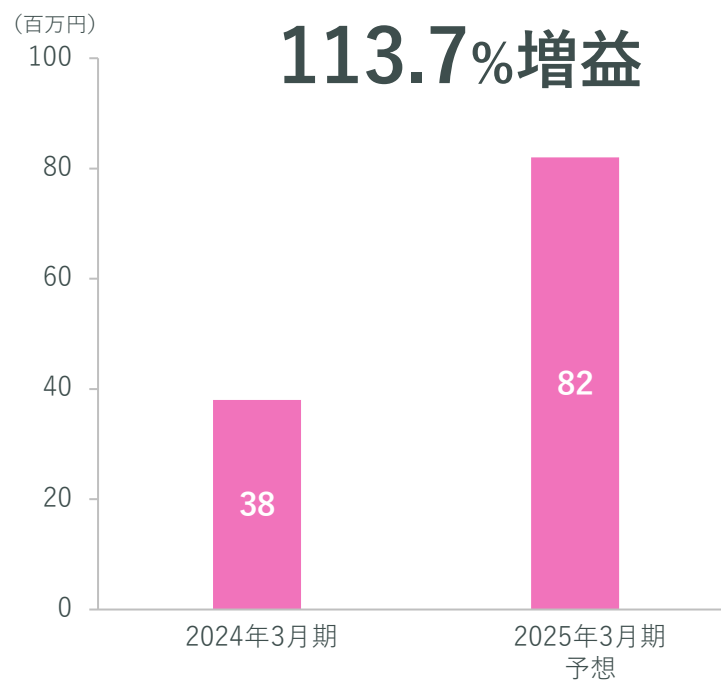
デジタルイノベーション セキュリティ

- 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



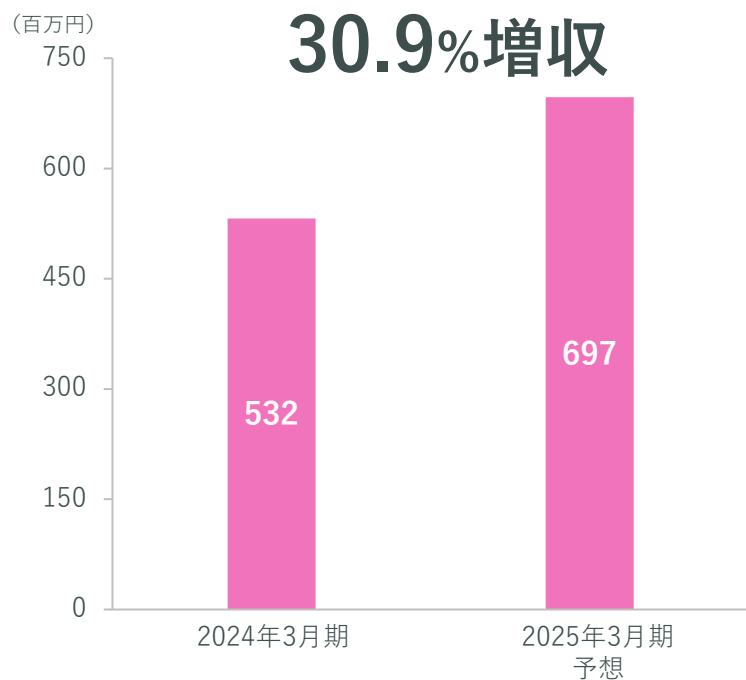
セグメント別業績推移予想【変更なし】



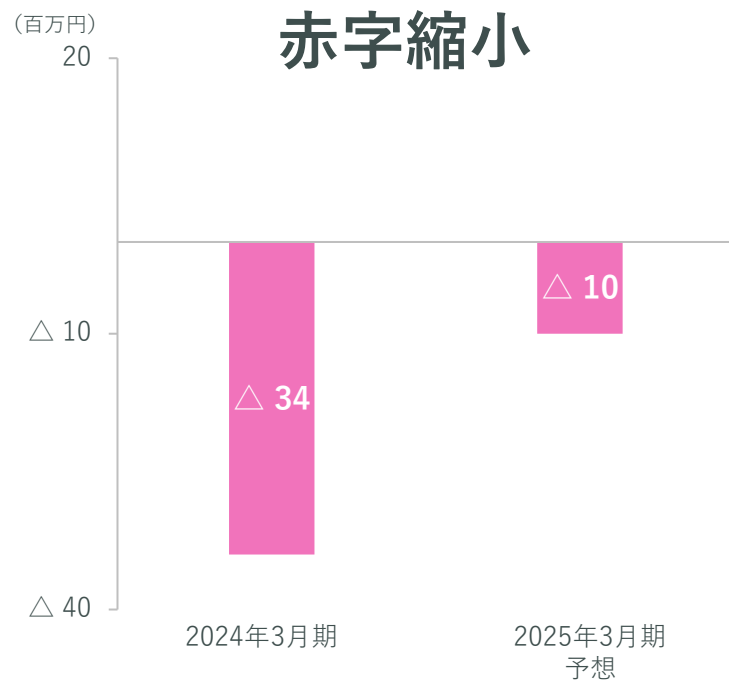
デジタルイノベーション DX開発

- 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



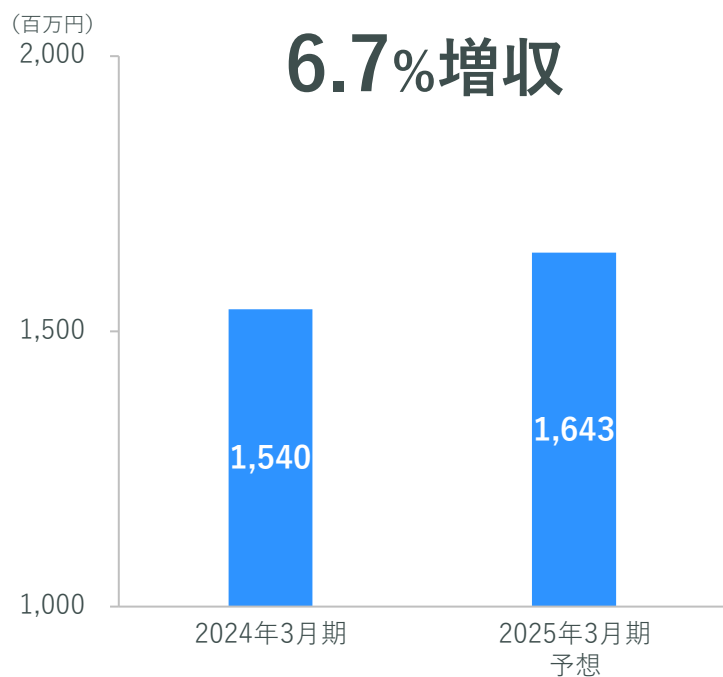
セグメント別業績推移予想【変更なし】



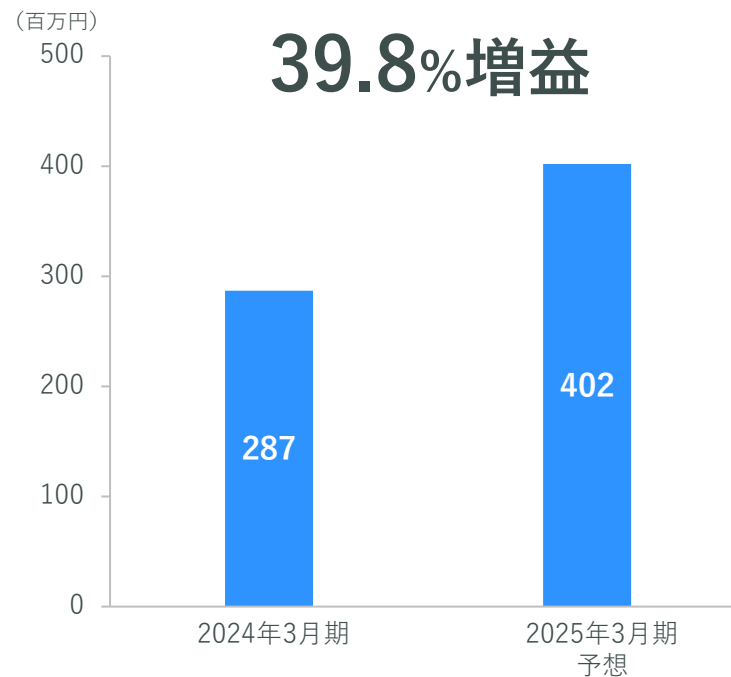
ICT システム構築

- 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



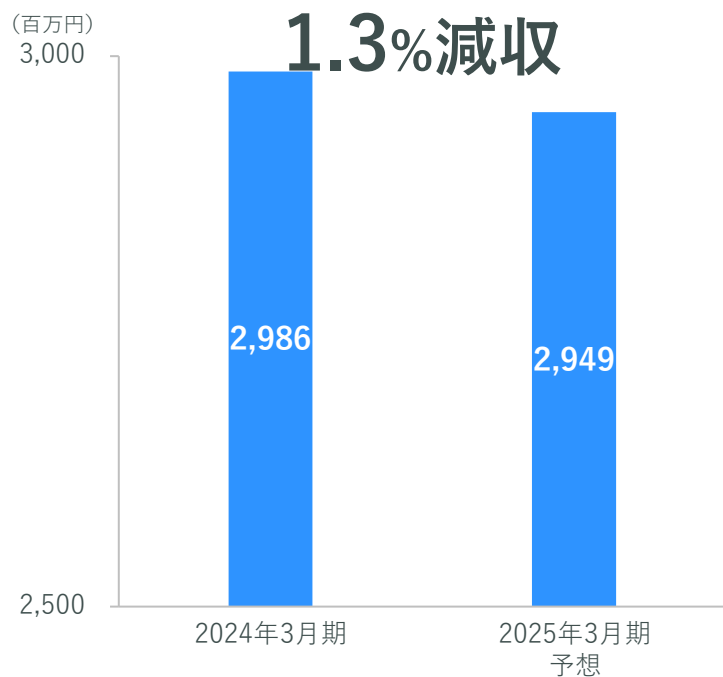
セグメント別業績推移予想【変更なし】



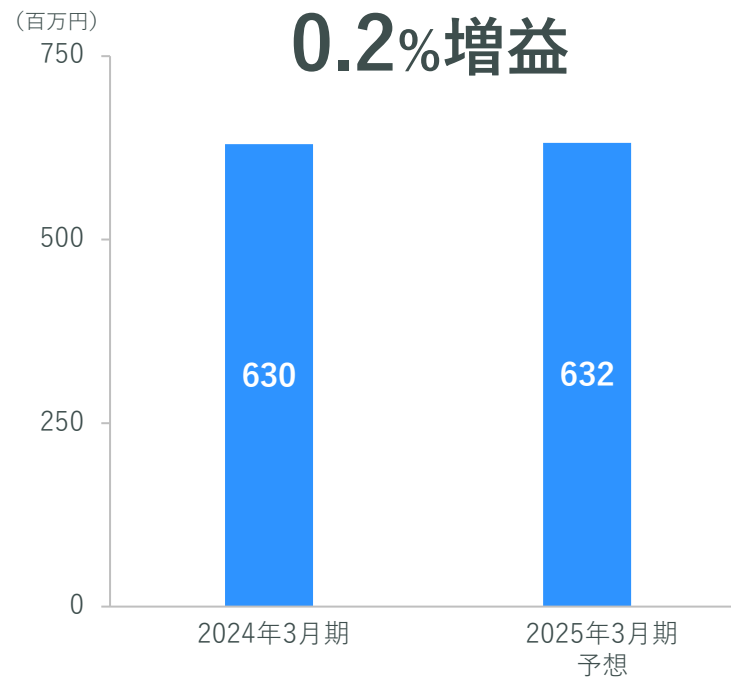
ICT システム運用

- 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】

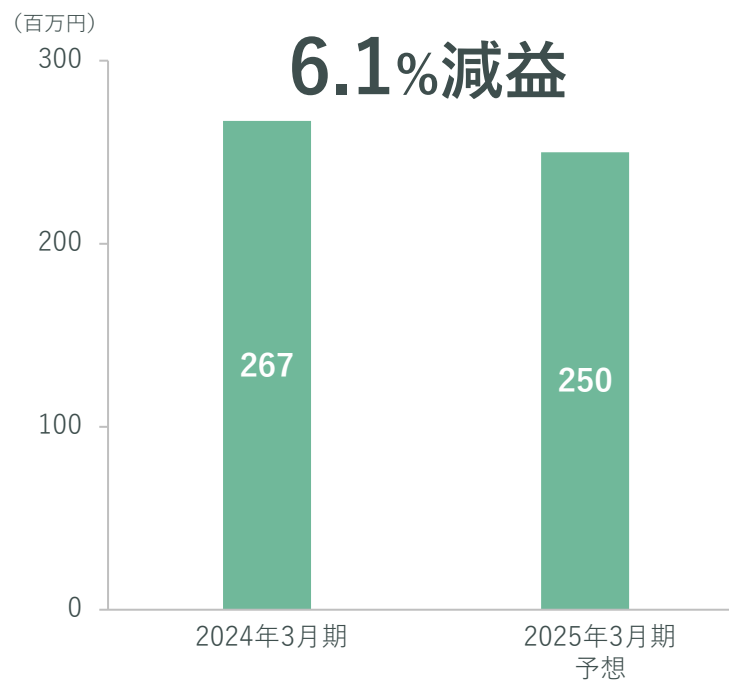
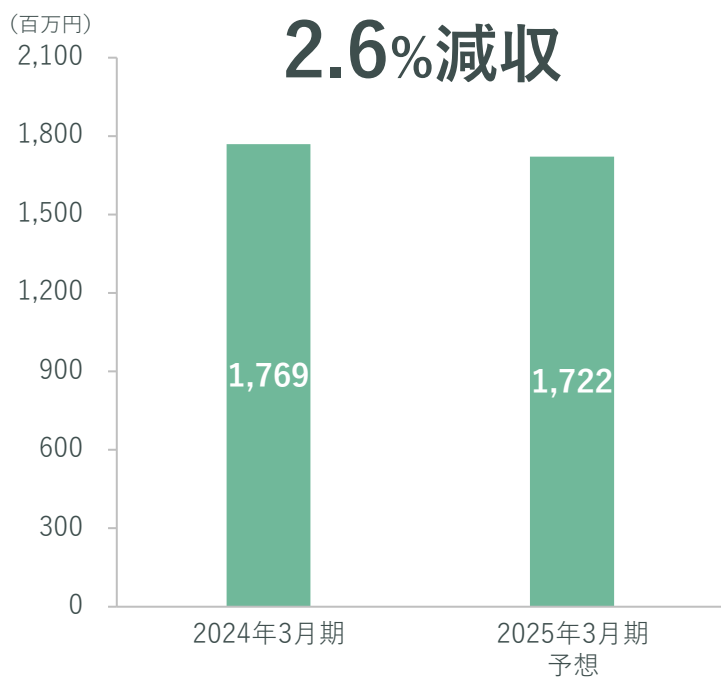


ライフサイエンス

- 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】

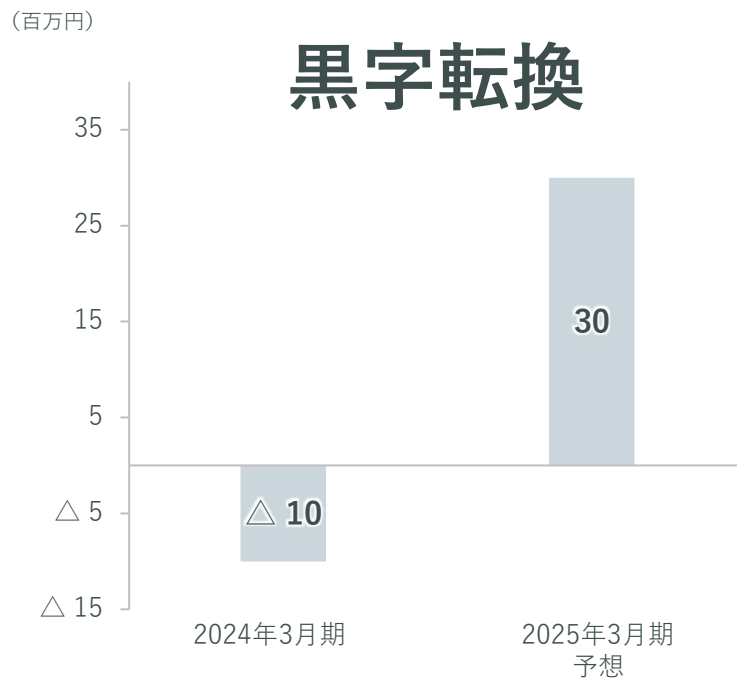
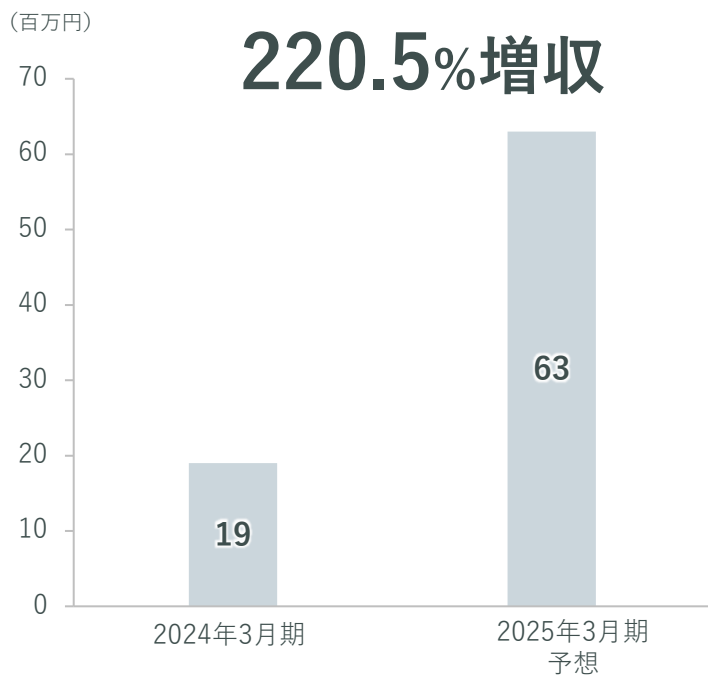


その他（海外事業）

- 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

(単位：百万円)

		2024年3月期 実績	2025年3月期 予想	前期比 (額)
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

(単位：百万円)

		2024年3月期 実績	2025年3月期 予想	前期比 (額)
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



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）（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



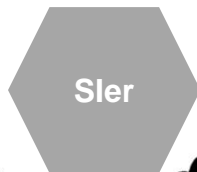
イネイブラーとは？（再掲）

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	92~100
営業利益	4.6	6.3	5.5~6.9	6.1~7.8	7.1~10
営業利益率 (%)	6.3	7.8	7.1~8.4	7.3~8.6	7.7~10.0

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）



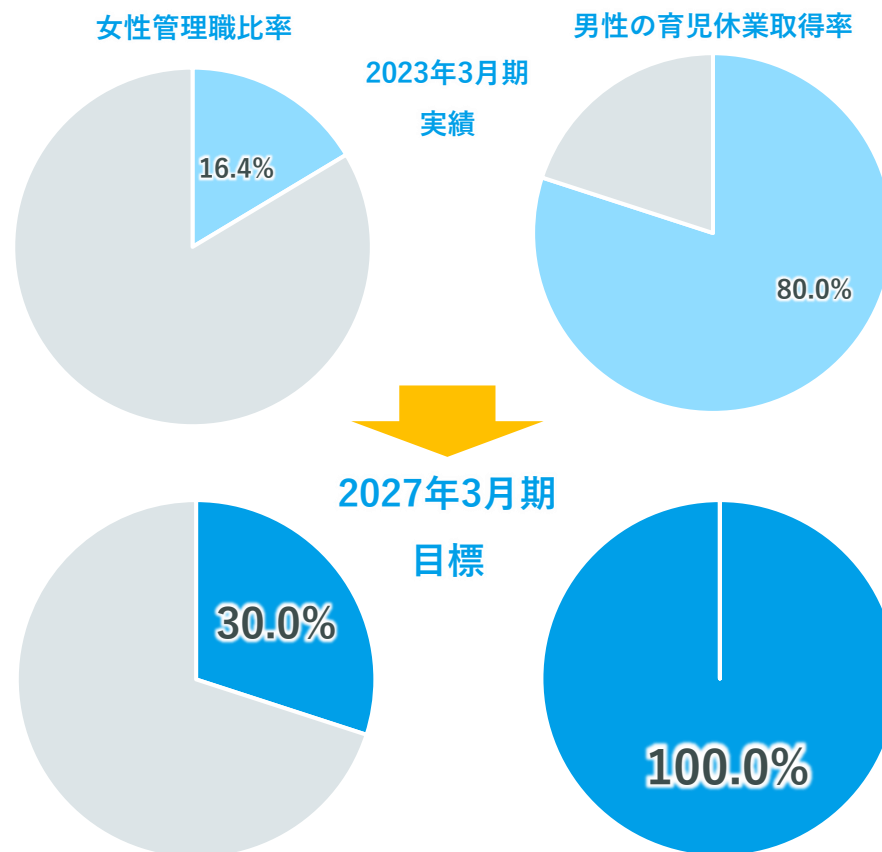
人的資本（イノベーションと価値創出のための環境整備と文化の醸成）（再掲）



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

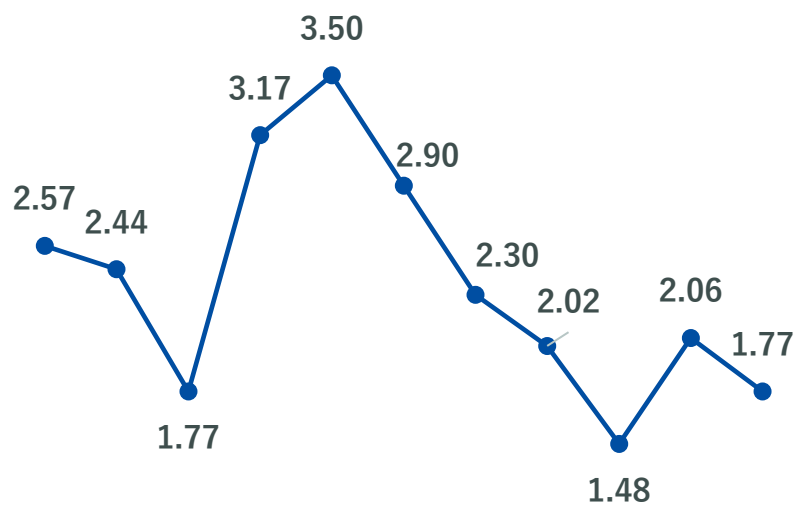
- **ダイバーシティ**：多様性のこと。性別、年齢、国籍、人種、民族、宗教、社会的地位、障がいの有無、性的指向、性自認、価値観、働き方等、個人や集団の間に存在しているさまざまな違い。
- **エクイティ**：公平性のこと。他の人と同じ物や機会を提供されても、何らかの理由でそれらが活用できない状況にある人に対し、その不利な状況を改善するために、追加の支援や配慮を行うこと。
- **インクルージョン**：包括性のこと。すべての従業員が職場において信頼され、心理的にも安心感をもち、組織内の意思決定プロセスに十分に参加できること。



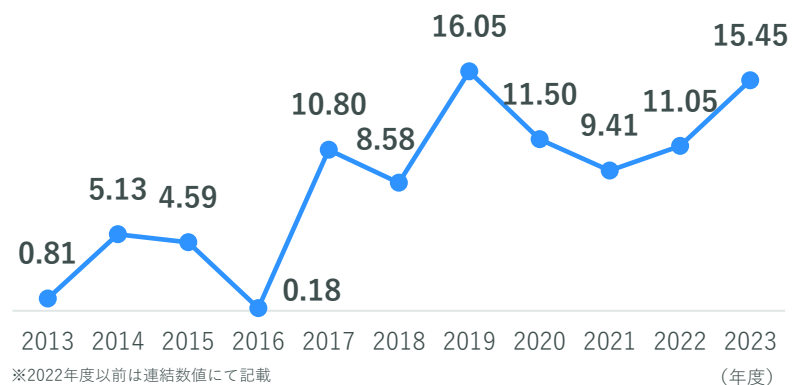
企業価値向上にむけて（現状分析）



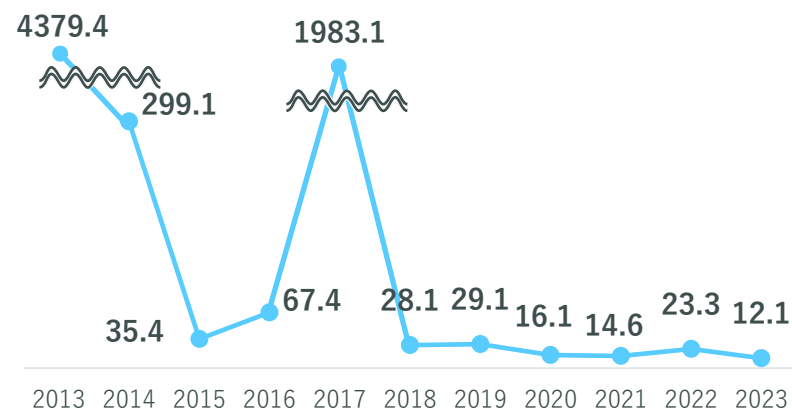
PBR（倍）



ROE*（%）



PER（倍）

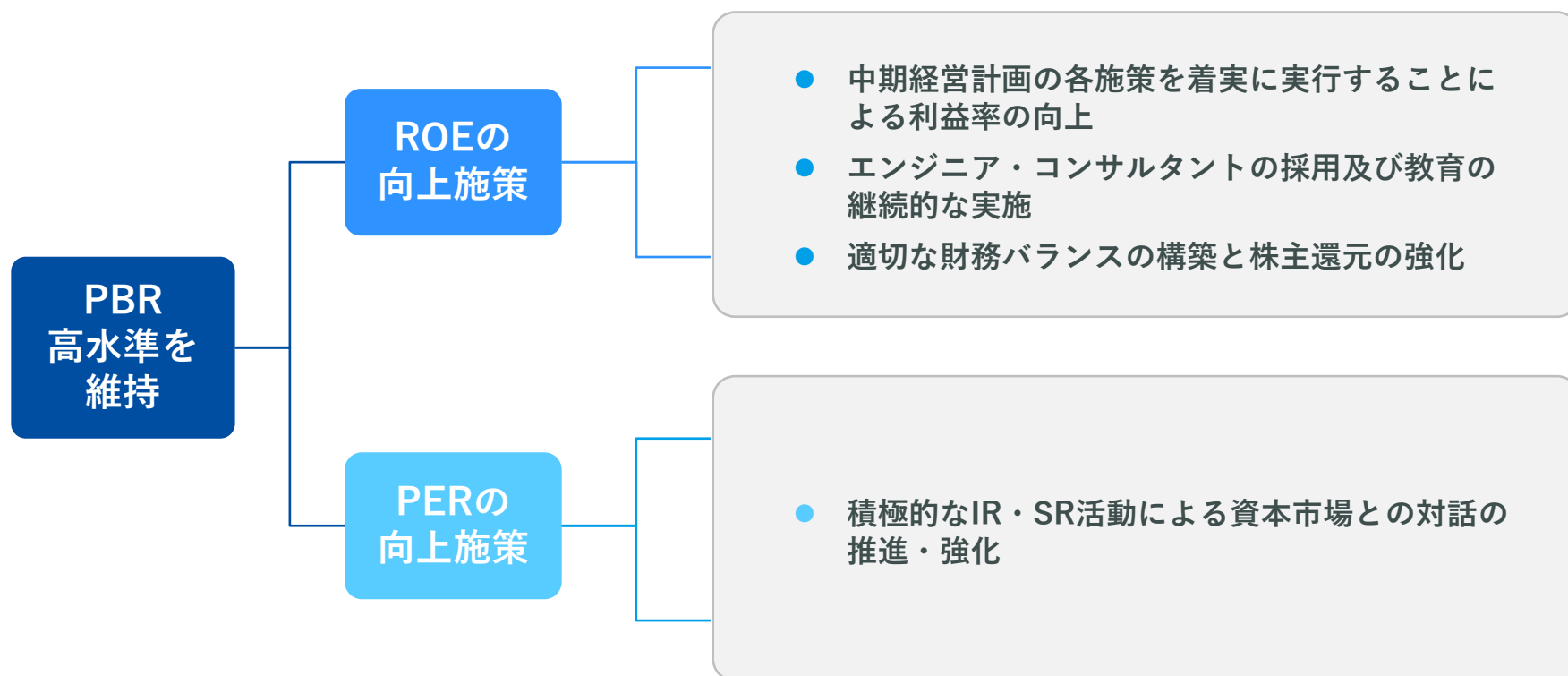


2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023
(年度)

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



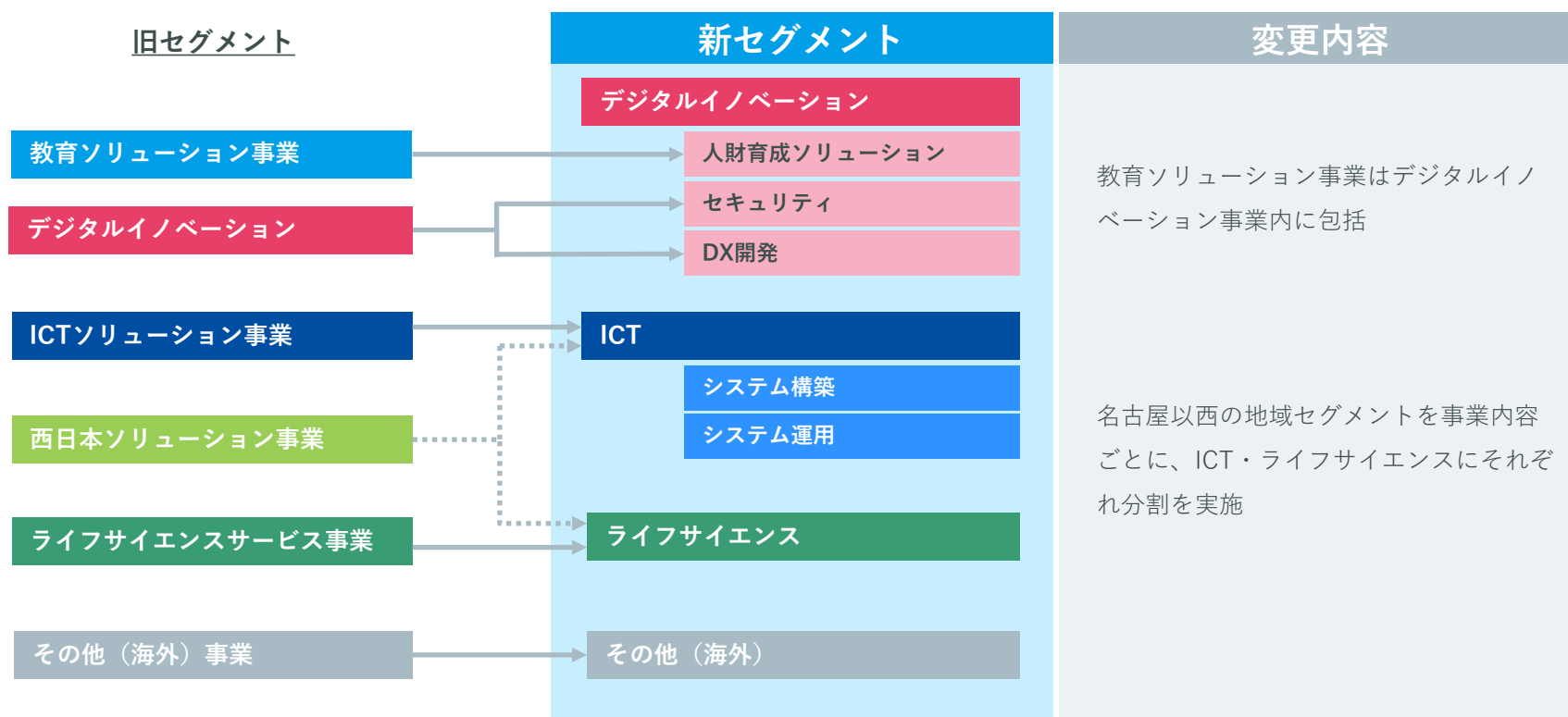
PBR1.0倍超の水準を維持



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



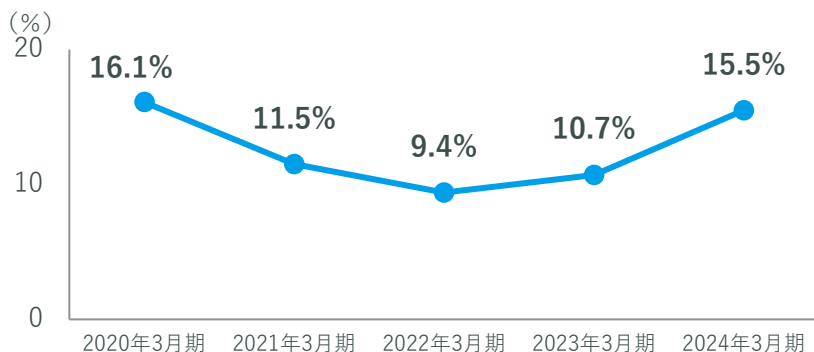
セグメント別ビジネスモデルの 売上状況		2023年3月期		2024年3月期		ストックビジネスの定義
		売上構成比		売上構成比		
		ストック	フロー	ストック	フロー	
(単位：%)						
デジタル イノベーション	人財育成 ソリューション	66%	34%	70%	30%	自社サービス（GAIT/Learning Booster）と一部アウトソーシ ング契約
	セキュリティ	100%	0%	100%	0%	内部脅威対策関連サービス
	DX開発	90%	10%	100%	0%	ThirdAI関連サービス
ICT	システム構築	13%	87%	16%	84%	一部期間固定契約
	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



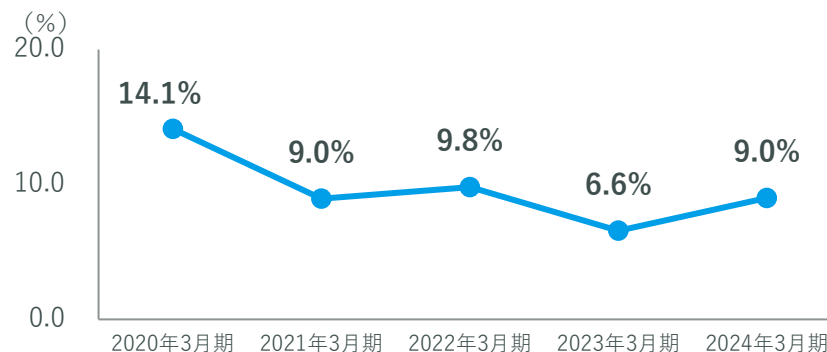
直近5期で、一定の自己資本比率を維持しながら、着実に利益を生む体質を構築。今後もこの水準を維持していく方針

ROE（自己資本利益率）



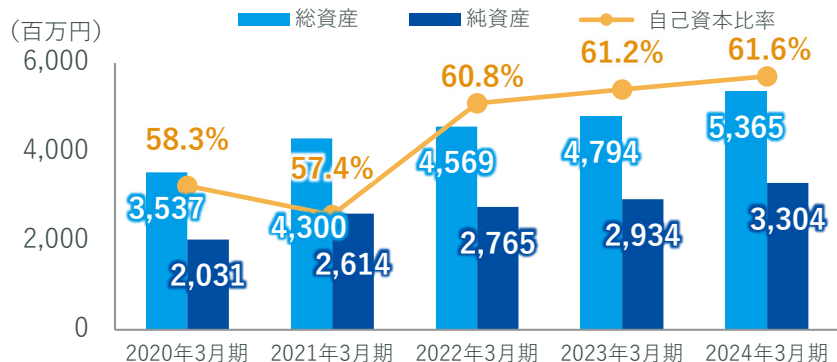
※出所：NIR提供データを弊社にて加工

ROA（総資産利益率）

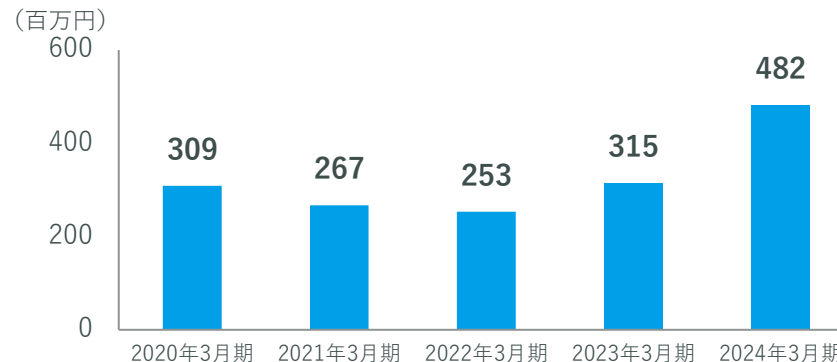


※出所：NIR提供データを弊社にて加工

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



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.