



2021年7月期～2026年6月期

中期経営計画

株式会社ジェイオンライン

1

ビジョン・事業概要

2

中期経営計画

1

ビジョン・事業概要

世界中に カッコいいを たくさんつくる

当社のビジョンとして「世界中に カッコいいを たくさんつくる」を掲げております。

「カッコいいをつくる」とは、スマートで便利なコト、必要なコトに時間をかけて
人が暮らしやすい世の中をつくるという意味です。

私たちは、事業を通じて『日本の労働力不足問題を解決する企業』を目指してまいります。

私たちは人の可能性を信じ、世の中に便利なサービスを提供することで
社会に貢献していきます。

**私たちは、人の可能性を知り、
日々成長しながら、幸せをひろげます。**

新しい技術に挑戦することにより、
これからの未来をつくり、
進化する社会に貢献する人と共に成長していきます。

| 事業構成

Web ソリューション 事業

右記4部門を中心とした
Webソリューション事業を
行っております。

100社以上のお客様を相手とした
豊富な実績と経験がございます。

受託
開発

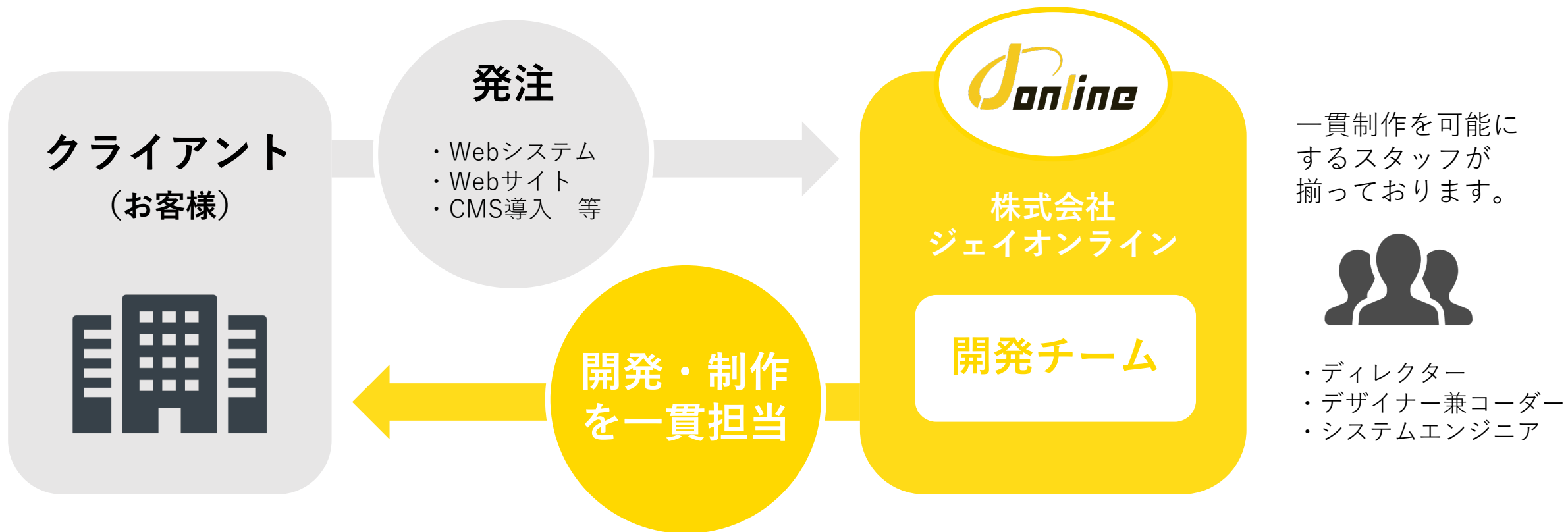
準委任
契約

オンライン
予約
システム

保守
管理業

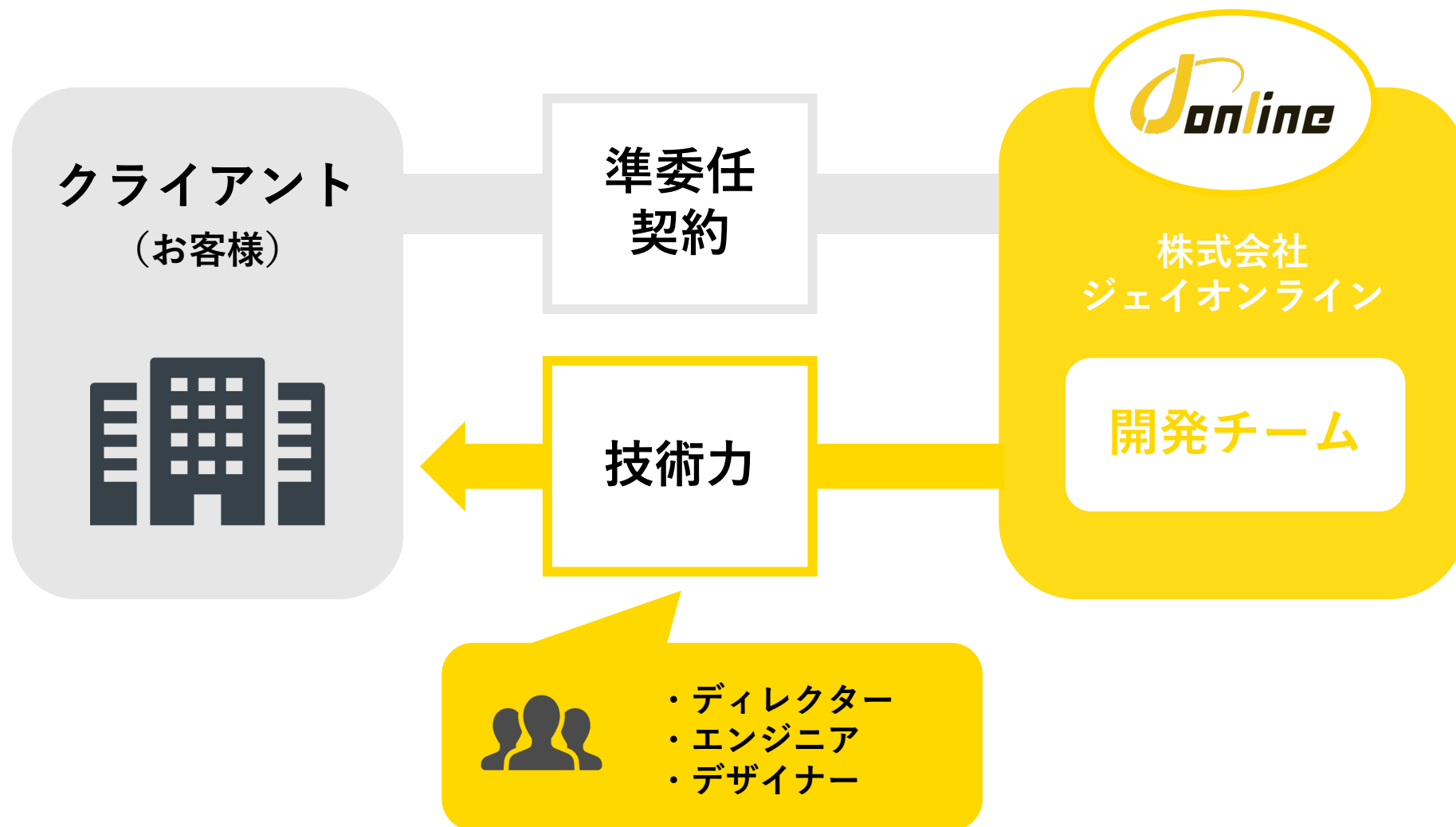
| 受託開発

- クライアントが求めているシステムやWebサイトを、ご要望に沿って開発・制作いたします。
- 上流工程(ヒアリング・UIの検証・要件定義)から実装まで、一貫して担当いたします。



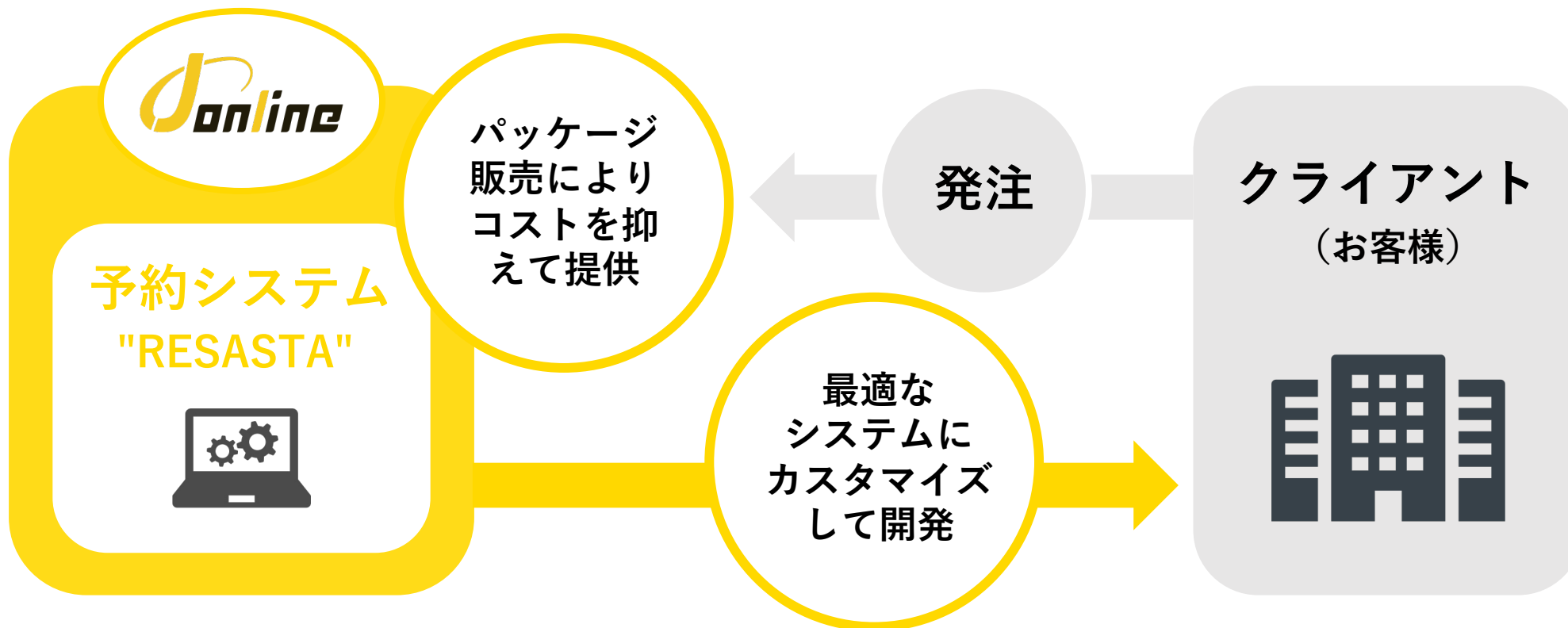
| 準委任契約

- お客様のご要望に応じて、契約期間内に弊社の開発チームの技術力を提供いたします。



オンライン予約システム"RESASTA"

- オンライン予約システムを、パッケージ + カスタマイズで実装いたします。
- 予約システム開発で共通する部分をパッケージ化し、コストを削減します。
- お客様ごとに最適なシステムとなるように、カスタマイズして開発します。



| 保守管理業

- お客様のWebサイトやWebシステムを、安心して運営できるように、保守管理を請け負います。
- 細やかな更新業務から、サーバーの監視・メンテナンスなど、運用に必要な業務を、豊富な実績と経験のもとで行います。

クライアント（お客様）

のWebサイト又はWebシステム



運用に必要な業務

更新
業務

サーバー
監視・
メンテ
ナンス

etc…

請
負

Jonline

株式会社
ジェイオンライン

開発チーム

事業目的

知識と技術を活かし時流に合せたサービス提供をし、
事業の発展に寄与します。

お客様・協力会社との信頼関係を築き、
共に成長します。

適正利潤を確保し社員の生活向上と会社の発展に
役立て社会に貢献します。

当社創業期より、お客様が抱えている課題を、需要と供給の電子化によるマッチングや、DX（デジタルトランスフォーメーション）を社会に推進することで解決してまいりました。これから深刻化する日本の労働力不足問題をより解決するために、国内のデジタル技術のニーズは高まり続けると想定しており、顧客価値の最大化を創造するビジネスのプラットフォームを開発する企業として引続き社会に貢献してまいります。



| 経営方針



社員に対する 方針

モチベーションアップと
スキルアップのできる
職場環境をつくります。



社会に対する 方針

多くのお客様に満足いただく
ために会社規模（M&A含）
を拡大します。



商品に対する 方針

インターネットで多様化する
ニーズに対応するための商品と
サービスを増やします。



取引先に対する 方針

WEB戦略知識を高め、
お客様の要望に対応します。



お客様に対する 方針

技術革新のスピードに
対応するため外部委託を
含め対応します。



会社に対する 方針

会社の発展と継続、
社員満足のため待遇改善
・財務体質を強化します。

2

中期経営計画

事業戦略

労働力不足を解決するための事業戦略

当社は以下の2つを
事業戦略として掲げます。

1

社会の生産性を 上げる事業



DXの
推進



IT・AI
の活用



働き方
改革

2

労働力の総量を 創出する事業

多様な
人材の
チカラ
を活用



- ・クラウドワーカー
- ・高齢者
- ・外国人
- ・障がい者
- ・女性
- 等

| 予約パッケージシステムのSaaS化計画

9ページ目でご紹介したオンライン予約システム“RESASTA”を、非エンジニアでもノーコードでクライアントへ導入できるように、SaaS化を行います。

SaaS化ができれば、開発エンジニアはこれまで導入のために取られていたリソースを、さらなる機能追加に当てることができ、“RESASTA”がより革新的で付加価値の高いシステムへ進化していくことが可能となります。



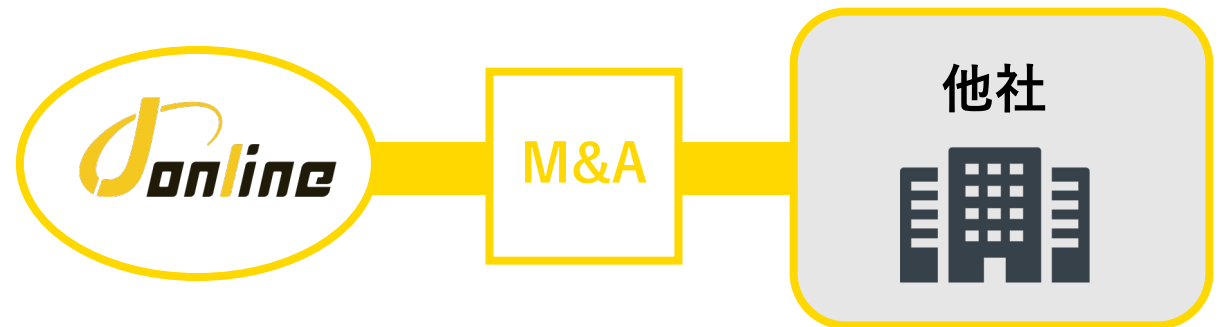
戦略を効果的に進めるための体制

当社は以下2つの方法により戦略を効果的に進めてまいります。

◆ 情報処理技術に関わる 社内体制の整備



◆ M&Aによる 事業領域の拡大



Mergers（合併） and **Acquisitions**（買収）

現在の課題と解決へ向けた取り組み

課題

人材の確保

- 現在、多数のお客様からご相談をいただいておりますが、人材不足の為、全てのご依頼をお受けできていない状況にあります。
- 15ページ目でご紹介した、予約パッケージシステムのSaaS化を進める為にも、さらなる人材確保が必要です。

取組

積極的な採用活動とM&Aの推進

- 多様な人材を確保する為に、人材を随時募集し、自社HPに採用情報ページを設置し、積極的な採用活動を行っております。
- より多くのお客様へサービスを提供し、事業領域を拡大する為に、M&Aによって大幅な人材確保を目指す計画を進行しております。



さらなる人材
確保が必要



最新の情報処理技術を活用するための 環境整備の具体的方策の提示



当社はクラウドによる業務改善に積極的に取り組み、
リモート環境でも仕事ができる体制を整えております。

ワークフローのプロセスにおいても、リモート朝会、リモート会議、リモート営業体制等を敷いております。
また、会計、顧客、開発進捗管理、販売管理など、**データをすべてクラウド環境で管理し、
リアルとリモート環境の選択可能な企業文化・風土に変革**しております。