

## CORPORATE DATA

会社概要 (2019年3月31日現在)

### 会社概要

社名 日本サード・パーティ株式会社 [Japan Third Party Co., Ltd. (JTP)]  
 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/JTPインテグレーションセンター/  
 小山サービスセンター/岩見沢サービスセンター/九州サービスセンター  
 設立 1987年(昭和62年)10月31日  
 資本金 795,475,000円  
 従業員数 389名

### 子会社

韓国サード・パーティ株式会社(韓国ソウル市)  
 Japan Third Party of Americas, Inc.(米国カリフォルニア州サンノゼ市)

### 役員

(2019年6月13日現在)

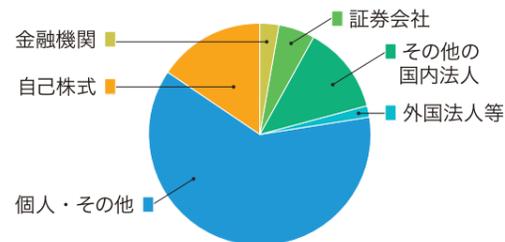
最高経営顧問 Scott G. McNealy  
 代表取締役社長 森 豊  
 取締役 為田 光昭  
 取締役 佐藤 裕寿  
 取締役 伊達 仁  
 取締役 馬場 寛明  
 取締役 三船 明喜  
 社外取締役 吉田 雅彦  
 常勤監査役 木村 裕之  
 社外監査役 竹内 定夫  
 社外監査役 井出 隆

## STOCK INFORMATION

株式の状況 (2019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 4,449名



### 株式分布状況

区分	株式数(株)	株式数比率(%)
金融機関	172,000	2.86
証券会社	327,917	5.45
その他の国内法人	767,852	12.77
外国法人等	97,508	1.62
個人・その他	3,720,147	61.84
自己株式	930,176	15.46
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(%)
(株)夢真ホールディングス	665,700	13.09
森 豊	468,053	9.20
JTP 従業員持株会	183,300	3.60
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	152,400	2.99
佐伯 康雄	81,100	1.59
カブドットコム証券株式会社	75,900	1.49
三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社	69,600	1.36
吉井 右	67,000	1.31
長谷川 将	60,000	1.18
野田 俊朗	58,000	1.14

(注) 1. 当社は、自己株式を930,176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 JASDAQ(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。  
<http://www.jtp.co.jp>

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。  
 「配当金計算書」について 配当金のお支払いの際にご送付しております「配当金計算書」は、租税特別措置法の規定に基づく「支払通知書」を兼ねております。確定申告を行う際は、その添付資料としてご使用いただけます。ただし、株式数比例配分方式をご選択いただいている株主様につきましては、源泉徴収税額の計算は証券会社等にて行われます。確定申告を行う際の添付資料につきましては、お取引の証券会社等にご確認をお願いします。なお、配当金領収証にて配当金をお受取りの株主様につきましても、配当金のお支払いの都度「配当金計算書」を同封させていただいております。確定申告をなされる株主様は大切に保管ください。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(特別口座といふ)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. 6

第32期 年次報告書

2018年4月1日~2019年3月31日



日本サード・パーティ株式会社  
代表取締役社長

森 豊

×

スピーチコンサルタント

松本 和也

## IT 技術で日本企業を支える 「イネイブラー」として

クラウド、IoT、AIなど、新しいテクノロジーの普及とともにビジネスや私たちの働き方も大きく変わるなか、日本サード・パーティは、既存事業で得た利益を新規事業へ投資して事業構造の転換を進めており、着実に成果があがっています。日本サード・パーティの強みと今後の展望などについて、森社長がご説明します。

### 不確実性に耐える覚悟が必要

**松本** 私はスピーチコンサルタントとして、投資家向け決算説明会のシナリオを耳で聞いて分かるように書き替えたり、話し方の指導を行っています。お手伝いするのはIT業界の企業が一番多く、投資家にビジネスモデルを説明するのに苦労されている会社が多いようですが、御社ではいかがですか？

**森** 当社の事業内容を投資家の皆様にご説明するのが非常に難しいです。専門用語が多く、仕組みも複雑で、正確に伝えようとすると余計に分からなくなります。しかも、IT業界の技術の進歩は著しく、人工知能やIoTなど、次々に新しい技術が登場しています。私は2014年に社長に就任しましたが、ITを取り巻く環境が大きく変わる時期であったため、就任以来、新規事業の育成を最重要課題として取り組んできました。とにかく1回チャレンジしてみて、その中で事業

として成り立つものを取捨選択して大きく育てています。社長に就任して5年が経過しましたが、最近、ようやく形ができてくると感じています。

**松本** 確かに、正確に説明しようとするほど分からなくなりますね。ところで、目まぐるしく環境が変化するなかで、新規事業育成で心がけていることは何でしょうか？

**森** 社内では「不確実性に耐える」とよく言っていますが、経営者として思うのは、新規事業を始める場合、完成形を具体的にイメージしてから動き始めるのではなく、だいたいの方向性だけを決めてスタートし、環境変化にあわせて動きながら計画を立て、最終的に形にしていけることが多いです。現在は、市場の変化のスピードは従来とは比較にならないほど早まっていますので、計画を立てている間に環境が変わって取り残されてしまいます。

### 失敗を恐れず 新規事業の育成にチャレンジ

**松本** 私がお手伝いしているベンチャー企業でも、まずは不完全な状態でサービスを開始し、そこからアップデートしていくことが多いです。御社では楽しいな新規事業が育ちつつあるようですが、新規事業育成で重視していることを教えてください。

**森** とにかく興味のある分野、成長が期待できる分野にどんどんチャレンジすることを重視しており、失敗を許す企業文化が根付いています。もし、失敗を許さない文化であれば、調査だけで半年から1年かかってしまい、その間に事業機会を逃してしまいます。実は、私が率先して民泊に関連する事業を始めましたが、上手くいかず3カ月で撤退しました。社長自らが失敗しているのだから、社員も安心して失敗できる雰囲気になっているのではないかと思います。社員に対しては、業績に大きな影響を与えるような損失を出さない程度であれば、どんどん新しいことに挑戦することを奨励しています。また、投資するときも、会社の根幹を揺るがさないよう、少しずつ投資します。

**松本** 民泊までやっていたとは驚きです。おっしゃる通りに、調査に時間をかけるのではなく、ちょっと手を出すのは効果的かもしれないですね。ところで、社員の前で自分の間違いを認めるのは勇気があることだと思いますが？

**森** 社員と議論していても、相手が言っていることが正しいと思ったら、「あなたの言ってることは正しいよ」とすぐ変えます。変化の激しい今の時代では、柔軟な思考が重要だと思います。昔は、上司の考えに従って部下が動くことが多かったと思いますが、現在は、世の中の変化のスピードが増していますので、組織のみんなが変化に気づき、自分の行動を変化させていかなければ環境の変化に対応できません。当社においても、組織もフラットにしたところ業務中のコミュニケーションが円滑化し、自分達で何をすれば良いのかを考える組織になってきました。カリスマ社長が会社を引っ張っていく会社もありますが、当社の場合は、社員それぞれが自分の役割で考えた意見を自由闊達に発言し、それを経営陣や上司が採用して進んでいく形が一番良いのではないかと思います。

### 当社のThird AIとAmazon Connectが 連携し可能性は大きく広がった

**松本** 御社の新規事業への取り組みを見ると、動くターゲットをずっと撃ち続けるようですね。手がけている新規事業の中で、最も期待しているものは何でしょうか？



**森** AIです。IBMはWatson(ワトソン)、グーグルやアマゾンも独自にAIを開発しています。しかし、AIなどの技術が進歩すれば、どんどん世の中が良くなると思われがちですが、お客様だけで新しいテクノロジーを取り入れて、使いこなしていくには困難が伴います。こうしたITを使いこなすためには専門知識が必要であり、どのようにITを使いこなしていくかを一緒に考えられる我々のようなパートナーが必要です。従来、日本企業は事業の核となるITシステムやソフトウェアなどを自前で開発することが多くありましたが、近年は求められる技術レベルが飛躍的に向上しているため、ITシステムの設計・構築やソフトウェア開発などは、我々のような専門的な企業に委託する企業が増えています。

**松本** AIで何でもできるようになるとは思っていましたが、それは幻想なんですね。

**森** 私はAIを「デジタル新入社員」と言っています。なぜかと言うと、AIは同じことを繰り返して正確にやることには優れています。一度教えたら絶対に間違いません。しかし、教えるために時間をかける必要があります。具体的には、AIの予測精度を上げるために大量のデータを読み込ませたり、予測するための基本的なルールとなる教師モデルを入れなければいけませんので、2-3年かけて新入社員を育てるのと同じくらい時間と労力がかかります。ある程度教育が進むと、AIが自ら学習してどんどん頭が良くなっていきます。ですので、業務内容だけでなく、どのような教育を行ったらデジタル新入社員の頭が良くなるのかを理解していないといけません。

**松本** デジタル新入社員を優秀なものにするためには、早くから色々なことを試す必要があるのですね。ところで、御社ではAIをどのように活用しようと考えていますか？

**森** もちろん、お客様のニーズによって変わりますが、コールセンタの分野に注力しており、AIとチャットボットを使ったサービスを展開しています。チャットボットというのは、

例えば、ネットワークが繋がらない、などの質問に自動的に答えるシステムです。

**松本** 私もやったことがあります。時々、予想外の答えが返ってくる場合があります。

**森** 我々が全てデータを読み込ませ、自動で対応するチャットボットを多くのお客様に導入いただいています。それも単純にデータを読み込ませるだけではなく、お客様からの問い合わせに対して、どう答えたらいいのか、正解率を高めるためのチューニングなども行っています。

**松本** AIではグーグルなど海外企業の名前を聞くことが多いですが、日本企業の取り組みはどのような状況ですか？

**森** アマゾンやグーグルのAIは、音声認識も含めて英語の認識率が高く、正解率も高いのですが、日本語に対しては、データが少なすぎて、まだまだ精度は高くありません。そのため当社では、日本語で使用するための、例えば音声認識を日本製のソフトウェアに組み替えたりしてサービス提供を行っています。

**松本** 御社の人工知能サービス「Third AI(サードアイ)」とAmazon Connectが連携しましたね。これは御社にとって大きなトピックだと思えますが。

**森** Third AIとAmazon Connectと連携したことによって、Third AIの可能性は大きく広がりました。恐らく、専門的な知識を持った人は驚いていると思います。Third AIは、様々なチャットツールに対してお客様のお問い合わせにAIが自動応答を行い、AIの回答が困難なケースに有人対応へのシームレスな切り替え等が可能なサービスで、これまで、製菓メーカーや、アパレルメーカー、石油関連企業など、幅広い企業に導入いただいています。Third AIとAmazon Connectと連携することで「電話」に対する人工知能対応を初期費用をかけずに強化できます。また、このサービスは拡張性も高いので、例えば音声認識を組み合わせ、オペレータへの問い合わせの音声を文字情報に変換するなど、全てをAIで自動化することができます。例えば、数百人規模のコールセンタを作ろうとするとこれまで数億円かかっていましたが、このシステムを使うことによって、初期費用なく構築できるようになりました。

### 既存事業でのお客様とのつながりが新規事業につながる

**松本** 新規事業が好調な一方、既存事業についてはどのように考えていますか？

**森** 既存事業は当社の収益の源泉であり、ニーズがなくなくなることはありませんので、引き続き注力していきます。当

社のITスキルアセスメントツール「GAIT」の受講者数は着実に増加していますし、GAITをきっかけに、エンジニアの育成だけでなく、企業全体の人材育成のコンサルティングを依頼される事例も増えてきました。また、当社の新規事業は、既存の事業で培った人間関係から派生したものが多くの特徴です。ライフサイエンスについても、従来、海外の医療機器の保守を行っていましたが、医療業界はIT化があまり進んでいないため、効率的な医療体制を構築するためのAIも含めたITシステム構築など様々な相談をいただくようになりました。

**松本** 暗中模索で手当たり次第に新規事業に手を出しているのではなく、既存事業から派生しているものが多いのが特長ですね。

**森** 当社は創業以来30年の長きにわたり、幅広い技術サービスを提供するグローバルエンジニア集団として、最先端の技術をもって、多くの海外企業の日本市場進出を支援してきました。こうした長年の事業を通じて培った幅広い業界のお客様との信頼関係に加え、豊富な経験を積んだエンジニアが多数いることが強みです。また、優れたテクノロジーは、日本国内だけでなく、世界中で生まれていますので、常にアンテナを張り、海外の新技术を学び続けることが企業文化として染みついています。こうした強みを活かして、日本企業の事業成長をITの面から支えていきたいと考えています。



**松本 和也さん**  
プロフィール

元NHKアナウンサー。2016年7月から「株式会社マツモトメソッド」代表取締役。音声表現コンサルタントとして、伝わるスピーチやプレゼンテーションのコンサルティングを行っている。NHKアナウンサー時代の主な担当番組は「英語でしゃべらナイト」司会、「NHK紅白歌合戦」総合司会、「NHKのど自慢」司会、「ダーウィンが来た!生きもの新伝説」等のナレーター、「シドニーパラリンピック開閉会式」実況に加え、報道番組のキャスターなどアナウンサーとしてあらゆるジャンルの仕事を経験。

### インドの優秀なIT人材と日本企業をつなぐ

**松本** 2019年3月期の業績について教えてください。

**森** 2019年3月期の業績は、売上高は15.2%増の5,472百万円となりました。IT業界を取り巻く環境は好調が続いており、様々な分野でビジネスにおける競争力や優位性を高めるためのIT投資が活発であり、その好調の波に乗ることができています。一方、利益については、今後の更なる事業拡大に向けたエンジニア採用、育成等の先行投資を行ったことにより、営業利益は5.3%減の238百万円となりました。市場の追い風は今後も中長期的に続く見通しであるため、将来に向けた継続的な投資を行うことで収益基盤が強化され、持続的な成長につながると確信しています。引き続き「AI」「ライフサイエンス」「グローバル」の3つに注力していきます。

**松本** 2019年4月にインドに支店を開設しましたが、設立の目的と今後の展開を教えてください。

**森** 今後の飛躍的な成長を実現するためには海外展開は必須であり、成長著しいアジアへの展開は以前から考えていました。インドには優秀なエンジニアが多数いますので、当社のITスキルアセスメントツール「GAIT」を活用してエンジニアのスキルを可視化・集約し、日本企業が求めるエンジニアを見つけ、人材不足に悩む日本企業を結び付けることで、日本企業の人材採用の選択肢の拡大に貢献したいと考えています。2015年より、インドの大学生に対しGAITの無償トライアルを開始し、2019年3月で総受験者数は5万人を超えました。今後、本格的にサービスとして提供し、インドで継続的に受験できるようにすることで、GAITを幅広く活用できるようにしていきます。

### ITについて何でも相談できる「イネイブラー」を目指す

**松本** これまでのお話をお聞きすると多くの新規事業があって、どの事業が伸びるのか楽しみです。中長期に目指す企業像について教えてください。

**森** 我々は、目指すエンジニア像として「イネイブラー」という言葉を使っています。「イネイブラー」は、技術力のみならず、課題解決力を持ち、お客様の理想を実現可能にする存在です。つまり我々は、顧客に寄り添う企業でありたいと考えています。現在、日本では、コンサルティング会社やSlerが企業の経営課題とITの課題をともに解決するサービスを提供していますが、日本に数多くある中小企業は予算面の問題から依頼することができません。そうした企業をサポートするのが当社の存在意義であると思っています。限られた予算でも、まずできることから始め、できるだけ早



くお客様の思い描く姿が実現できるようにサポートしていきたいと考えています。当社は、自社製品を持っていないが故に、中立的な立場でITシステムについて相談できることが強みです。

**松本** 自社製品を売った方が儲かるように思いますが、コンサルティング会社やSlerと比較した御社の強みは何でしょうか？

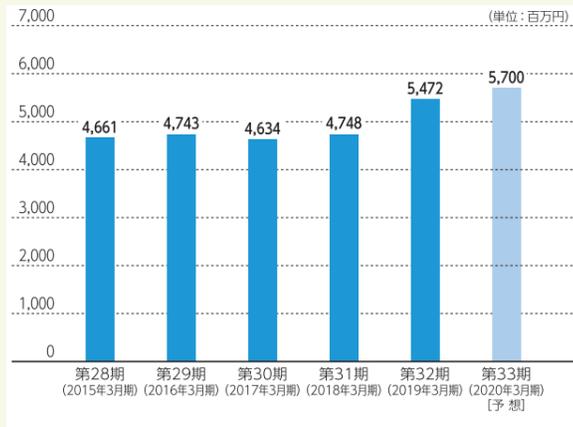
**森** 確かに製品を売った方が儲かりますが、敢えて当社は売りません。なぜかという、メーカーは、自社製品の販売を優先しますので、場合によっては必要ないものまで販売するかもしれません。我々はメーカーではありませんので、お客様の立場で最適な製品やサービスを組み合わせ、ITシステムを構築することができますし、システム構築した後も、ユーザが使いこなすまでお手伝いすることができます。当社のような中立的な立場でITシステムについて相談できる存在の必要性が高まっています。

**松本** 強みがはっきりしていた方が、お客様から選ばれやすいのではないのでしょうか？

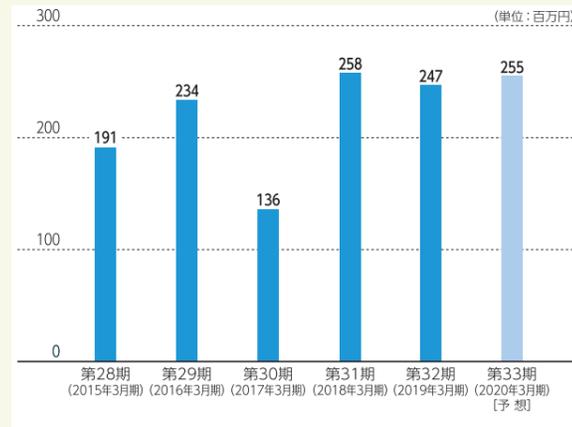
**森** 必ずしもそうとは言えません。特定の事業が強すぎると、お客様の頭の中でその事業の印象が強すぎて、他の仕事は依頼されない可能性が高くなると思っています。当社は世話焼き人としてお客様に寄り添っているため、何か困りごとがあったら「当社にちょっと聞いてみよう」という関係を築いています。

**松本** 「イネイブラー」の強みが良くわかりました。中立的な立場を活かして新規事業の育成とさらなる成長に期待しています。本日はありがとうございました。

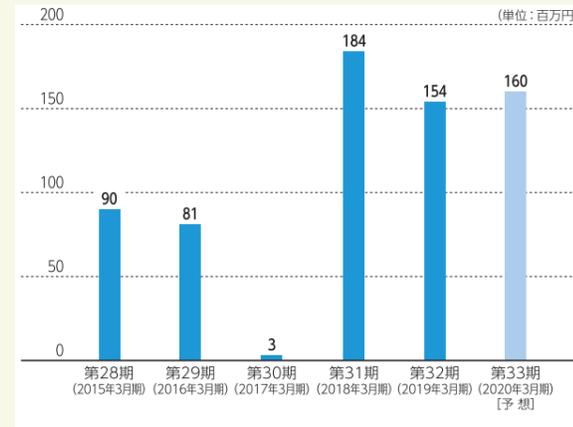
売上高



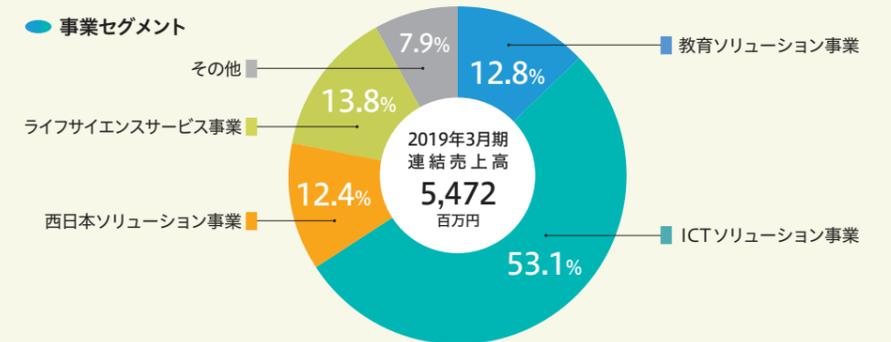
経常利益



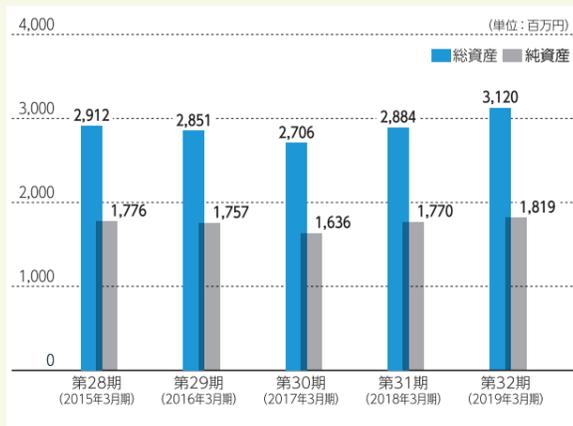
親会社株主に帰属する当期純利益



事業セグメント



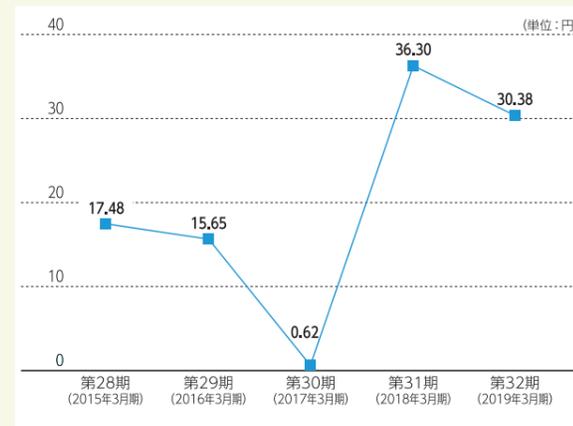
総資産／純資産



1株当たり純資産



1株当たり当期純利益



教育ソリューション事業

2019年3月期の売上高 703百万円  
 主な事業内容  
 海外メーカーやサービスベンダ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、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な人材コンサルティングサービスを提供。

西日本ソリューション事業

2019年3月期の売上高 676百万円  
 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。

ICTソリューション事業

2019年3月期の売上高 2,905百万円  
 主な事業内容  
 ICTシステムの設計・構築・運用・保守サービスを一貫して行うことに加えて、ICT機器の製造支援サービスを提供。

ライフサイエンスサービス事業

2019年3月期の売上高 753百万円  
 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保守サービスを提供。

- 人財育成
- IT教育
- ヘルプデスク
- システム開発
- アウトソーシング
- 人工知能
- 業機法対応
- インテグレーション
- 医療機器サポート
- 化学分析機器サポート
- ロボティクス
- デジタルマーケティング
- ライフサイエンス

その他

2019年3月期の売上高 434百万円  
 主な事業内容  
 新規事業としてAI-RPA関連事業とデジタルマーケティング事業を提供。

OUR ACTIVITIES

