CORPORATE DATA

会社概要　（2018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4-7-35 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／関西事業所／JTPインテグレーションセンタ／小山サービスセンタ／岩見沢サービスセンタ／九州サービスセンタ
設立	1987年（昭和62年）10月31日
資本金	795,475,000円
従業員数	388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

（2018年6月18日現在）

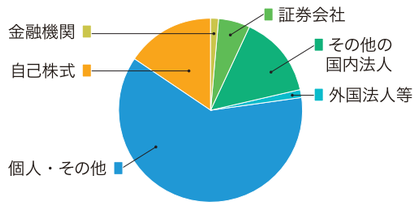
最高経営顧問	Scott G. McNealy
代表取締役社長	森 豊
取締役	為田 光昭
取締役	佐藤 裕寿
取締役	伊達 仁
取締役	馬場 寛明
取締役	三舩 明喜
社外取締役	吉田 雅彦
常勤監査役	木村 裕之
社外監査役	竹内 定夫
社外監査役	井出 隆

STOCK INFORMATION

株式の状況　（2018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	4,549名



株式分布状況

	株式数（株）	株式数比率（%）
金融機関	88,200	1.47
証券会社	329,615	5.48
その他の国内法人	883,247	14.68
外国法人等	85,500	1.42
個人・その他	3,698,897	61.49
自己株式	930,141	15.46
合計	6,015,600	100.00

大株主（上位10位）

	持株数（株）	持株比率（%）
（株）夢真ホールディングス	665,700	13.10
森 豊	468,053	9.21
（株）エンデバー・パートナー	168,000	3.30
JTP 従業員持株会	155,800	3.06
佐伯 康雄	81,100	1.60
日本証券金融（株）	79,500	1.56
松井証券（株）	63,600	1.25
長谷川 将	60,000	1.18
武内 博文	47,300	0.93
森本 良照	47,000	0.92

（注）1. 当社は、自己株式を930,141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。
配当金受領株主確定日	期末配当金　3月31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 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。
「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くことができます。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、上記の電話照会先にお願いいたします。

日本サード・パーティ株式会社
〒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14階
TEL. 03-6408-2488　FAX. 03-6859-4797　URL www.jtp.co.jp

Connect to the Future

JTP PRESS

Vol. 5

第31期 年次報告書

2017年4月1日～2018年3月31日

日本サード・パーティ株式会社

IT技術で日本企業を支える「イネイブラー」として

日本サード・パーティは、昨年10月に設立30周年を迎えました。クラウド、ビッグデータ、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・パーティの強みと今後の展望、事業に込める想いなどについて、森社長にインタビューしました。

お客様が想い描く未来の実現を支援する

叶内　まずは、日本サード・パーティの成り立ちについて教えてください。

森　日本サード・パーティは1987年に創業者で私の父親でもある森 和昭が、海外メーカが日本に進出する際のテクニカルサービス、ヘルプデスク、トレーニングなどのアウトソーシングを提供する独立系の専門企業として設立しました。当時、森は国内の大手電機機器メーカに在職しており、米国で販売した精密機器のアフターサポート体制を構築する必要がありました。米国に相談相手もおらず困惑していたところ、偶然、飛行機で隣に乗り合わせたアメリカ人の紳士から、米国には「サードパーティメンテナンス」というITシステムの維持・保守を行うことを専門とした事業者がいることを聞きました。米国に到着後、イエローページで「サードパーティメンテナンス」を行う会社を探し、無事にサポート体制を構築することができました。当時の1980年代の日本では全く認知されていない業態でしたが、森は「サードパーティメンテナンス」の必要性を強く感じ、独立して会社を興すことを決意しました。こうして1987年に日本サード・パーティ株式会社は設立されました。メーカでもユーザでもない、第三者(=サード・パーティ)として技術サービスを提供したいという想いとプライド。これが「日本サード・パーティ」の社名の由来です。創業以来、世界のITベンチャー企業からトップ企業まで多くの企業との取引で高い専門性と技術力を蓄積し、今や独自の地位を確立しています。

叶内　2014年に創業者の逝去に伴って急遽社長に就任されましたが、その当時はいかがでしたか？

森　私が社長に就任した2014年は、ITを取り巻く環境が大きく変わり、当社の事業も変えていかなければならない時でした。一番の変化は「クラウド化」です。従来は、企業が自前でIT機器を購入し、システムをゼロから構築することが一般的でしたが、IT技術の進歩とともにサーバなどのIT機器を他社から借りてITシステムを構築することが可能となりました。誰でも、簡単に、安価にITシステムを構築することができるようになったわけです。一方で、何でもできるが故に、ITに関する知識を持たず、どうやって使いこなして良いか分からない方も多く、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。しかしながら、メーカは、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。我々はメーカではありませんので、お客様の立場で最善な製品を組み合わせ、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。

叶内　一昨年に「Connect to the Future」という企業理念のミッションを掲げました。この想いについて教えてください。

森　この企業理念のミッションには、「お客様それぞれの未来を繋いでいきたい」という想いが込められています。すでに、ITの世界では数多くのテクノロジーが生まれ、今まで想像もできなかったようなことが、当たり前のように実現できるようになっています。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っています。しかし、ITは専門的な知識が必要なので、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。こうした時代においては、どのようにITを使いこなしていくか、お客様と一緒に考えられるパートナーが必要です。当社には、長年にわたってメーカや製品の垣根を超えて、幅広く技術サービスを提供してきた実績があるため、ITを使って問題解決ができるか？何か新しい価値を生み出すことができるか？という疑問に対し、技術力で応え、お客様が想い描く未来の実現を支援することができます。いま、日本企業は、「稼ぐ力」を高めることが求められていますが、ITの側面からこれを支援していきたいと考えています。

AI技術を使いこなすためのサポートが求められている

叶内　いま、「AI」が話題ですね？

森　最近は、テレビや新聞などで「AI」についての記事に触れることが増え、また、AIを使った電化製品なども発売されるようになりました。しかし、多くの企業はAIを効果的に活用することができていません。AIによって自動化できることはたくさんありますが、利活用の段階に至っていません。20〜30年前のインターネット勃興期に「インターネット買ってこい」と社員に命じた社長がいたという笑い話がありますが、今のAIはそのような状態ではないでしょうか。将来的には、AIはソフトウェアの裏に組み込まれ、「AI」として認識されなくなるでしょう。

叶内 文子さん（かのうち あやこ）

プロフィール

ラジオNIKKEIの番組「夜トレ！」「和島英樹のウィークエンド株！」「マーケットプレス」など、経済情報番組等に出演中。日本証券アナリスト協会検定会員(CMA)の資格を有しており、その豊富な知識と“癒し系ヴォイス”で多くのリスナーから支持を得ている。

叶内　昨年、AIサービス「Third AI（サードアイ）」を立ち上げられましたね？

森　「Third AI（サードアイ）」は、当社が長年培ってきた専門技術を活用したAIサービスです。日進月歩の技術革新の中であえて独自のAIエンジンを作るのではなく、AI市場の中で第三極の客観的な立場として、IBM WatsonやGoogleといったAIエンジンに対する知見と評価を高めることで、顧客にとって最適なAI環境を提供し、設計から開発、保守運用までトータルサポートを行うことを強みとしています。
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、それを使いこなせるよう、誰かが補助してあげないといけません。AIサービス「Third AI」を通じて、世界で活躍する様々なAI技術を扱うことにより、最新のAI技術やお客様に合ったプラットフォームを導入し、業務改革をサポートします。これにより、人材不足に悩まされていた企業の競争優位性を取り戻し、今まで実現不可能だと思われていたビジネスを新たにスタートする支援をします。

海外の新技術を常に追い求める

叶内　御社は、新しいサービスを次々に開始されていますが、新しいトレンドにキャッチアップできるのはなぜでしょうか？

森　日本サード・パーティは、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、海外メーカと日本ユーザの架け橋として、多くの企業の日本市場進出を支援してきました。技術サービスのアウトソースは、高い専門性と技術力が求められる業種であり、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、常に海外の新技術をキャッチアップすることは、当社にとっては当たり前の行動として染みついています。こうして培ったノウハウは、他社が追随できない強みとなっています。

叶内　サン・マイクロシステムズ社共同創立者のスコット・マクネリ氏が最高経営顧問ですね。

森　当社の最高経営顧問であるスコット・マクネリ氏は良きアドバイザです。サン・マイクロシステムズ社共同創立者であり、長年にわたってIT業界を牽引してきた人物です。その他、シリコンバレーにも多くの著名なサポーターがいます。彼らとは頻繁に世界のIT業界の動向について意見交換しており、新規事業を開始する際の指針にもなっています。また、当社には、若い社員が多いこともあげられます。毎年20～30名の新入社員を採用しており、こうした若い社員から出たアイデアを具現化して新規事業が生まれています。

事業の転換は着実に進展

叶内　当期の業績について教えてください。

森　2018年3月期の業績は、売上高は前期比2.5%増の4,748百万円、営業利益は29.0%増の251百万円の増収増益となりました。時間はかかっていますが、従来のハードウェア製品主体の保守事業から、「クラウド・ビッグデータソリューション」「ロボットAIソリューション」「医療戦略コンサルティング」「デジタルソリューション」といったエンドユーザ主体のソフトウェアサービス事業への転換は順調に進んでいます。

経営のカギは「凡事徹底」

叶内　コーポレートガバナンス・コードが制定され、企業は持続的に成長することが、より強く求められていますね。

森　持続的に成長し、業績の拡大に応じて適正な配当を行うことは上場企業の責務であると考えます。そのため、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います。既存事業ではどれだけ利益を確保できたか、新規事業ではどれだけ新規のお客様を獲得できたかを重視しています。
経営者として心がけていることは「凡事徹底」です。当たり前のことを当たり前にやらないと道を踏み外します。エンジニアの稼働率はどうなっているか、部門ごとの人員の配置は適正か、どの程度利益が出ているか、逆に不採算案件はないかなど、大きく道を踏み外すことのないよう、毎日、会社の現状を正確な数字で把握することを徹底しています。

叶内　今後の注力分野は何でしょうか？

森　「クラウド」「ロボット・AI」「ライフサイエンス」が今後のキーワードですが、なかでも「ロボット・AI」に大きく期待しています。この分野での提携などは増えていくでしょう。2016年には、この分野で必須な画像処理技術で圧倒的なシェアを持つNVIDIA社と総括サポート契約を締結し、業界で注目のディープ・ラーニング・スーパーコンピュータシステム「NVIDIA DGX-1」の保守サポートを開始しました。NVIDIA社の画像処理技術は、映像やゲームの世界のみならず、自動運転技術、CTスキャナなどの医療機器、CGを使用した科学研究でのシミュレーションなど、高度なグラフィック技術が必要となる多様な場面で活用されています。

顧客に寄り添い
一緒に苦労する存在でありたい

叶内　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。なかでも、大企業よりも中小企業への支援を重視しています。中小企業は、資金的な余裕があまりないかもしれませんが、日本を変える可能性がある素晴らしい技術を持っていることも多いです。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想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。
当社の全ての事業の根底には、「社会」の発展に貢献したいという強い想いがあります。決して「利益の追求」に走るのではなく、「正しい行為」を「正しいルール」にもとづいて行うことで、事業を推進してきました。「義を先にして、利を後にするものが栄える」という荀子の言葉を社是として、事業を行っています。この考えにもとづき、当社が持つ技術力、事業活動を通して得たノウハウ、提供中のサービスを、社会の様々な課題解決に積極的に活用することで、企業市民として社会全体の発展に貢献したいと思います。

叶内　今後の課題は何だとお考えですか？

森　最近のお客様の課題は、ITとビジネスが強く結びつき、これまでの、コンサルティング企業、システムインテグレーターが別々にお客様に入り込んでいく方法では、真の課題は解決できません。そのため、「イネイブラー」として、ビジネス課題から技術課題を一貫して解決できる存在となるべく、ITスキルのみならず、ソフトスキルのスキルアップにも積極的に取り組んでいます。社会全体の発展に貢献するためには、我々も進歩しないといけません。

叶内　最後に、森社長が大切にされている言葉、座右の銘はありますか？

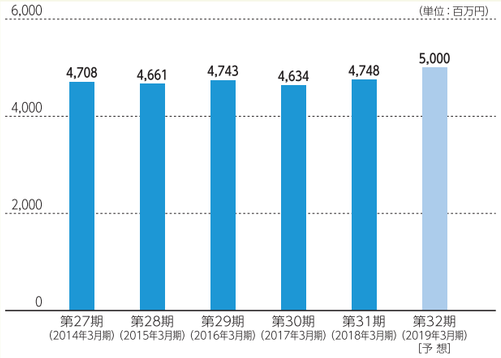
森　「逆境はチャンスなり」、この言葉が好きです。現場でミスが出てしまった時などは、品質を上げるチャンスです。これまでを振り返ると、ミスを挽回しようと必死に考えることで新しいアイデアが湧き、結果的にサービスの品質向上につながったことも多くあります。社長に就任してからこれまで厳しい時もありましたが、ポジティブ思考で何とか乗り越えることができました。ポジティブな思考の時は、ほんの小さな事からチャンスを見つけ出すことができますが、ネガティブ思考の時は、何があってもネガティブに捉えてしまいます。ピンチの時、どう捉えるかでまったく状況は変わると思います。当社の経営陣は私と同じ年代なので、私がネガティブになった時には「ポジティブになれよ！」って励まされることもあります。

叶内　私もポジティブになりたいと思いました。これからもポジティブ思考で日本企業の競争力強化に貢献してください。本日はありがとうございました。

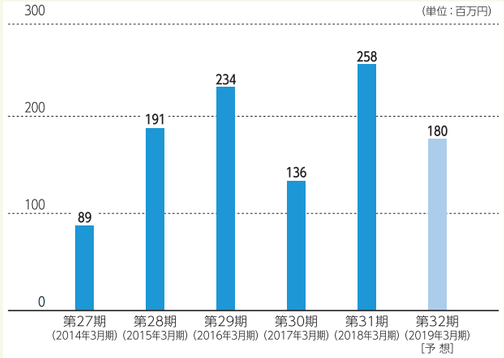
FINANCIAL HIGHLIGHTS

連結財務ハイライト

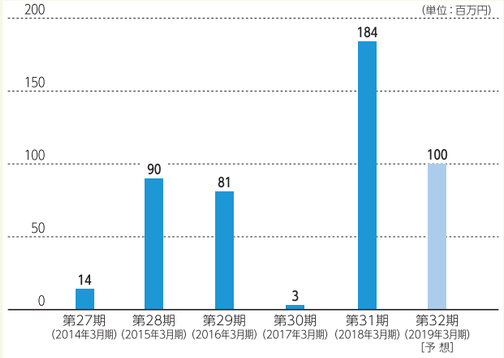
売上高



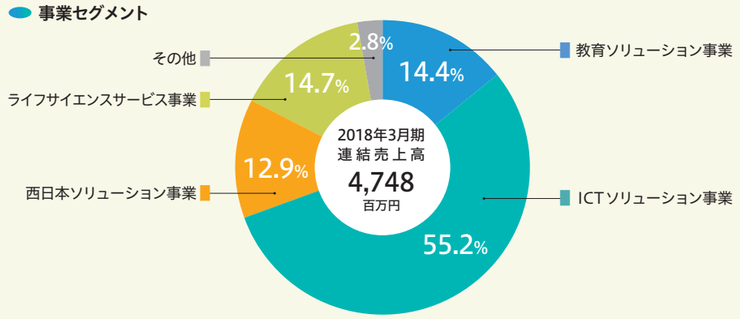
経常利益



親会社株主 に帰属する当期純利益



事業セグメント



教育ソリューション事業

2018年3月期の売上高 684百万円

主な事業内容

海外メーカ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財コンサルティングサービスとして提供。

西日本ソリューション事業

2018年3月期の売上高 613百万円

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

2018年3月期の売上高 2,620百万円

主な事業内容

ICTシステムの設計・構築・運用・保守サービスと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

2018年3月期の売上高 699百万円

主な事業内容

医療機器、化学分析装置などの保守サービスを提供。

- 人材育成
- トレーニング
- ヘルプデスク
- システム開発
- アウトソーシング
- AI
- インテグレーション
- メディカル機器サポート
- 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

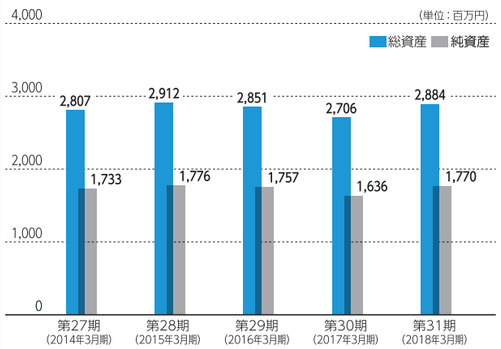
その他

2018年3月期の売上高 129百万円

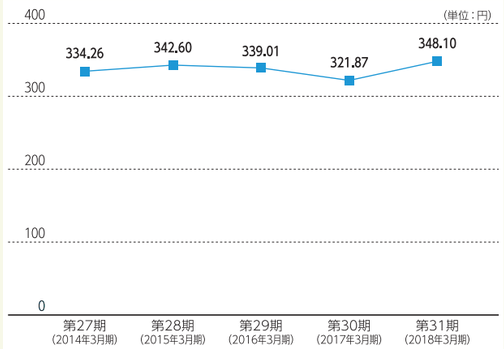
主な事業内容

AI（人工知能）の新サービスとして、
・Third AI コンタクトセンターソリューション
・Third AI マーケティングソリューション
・チャットボットアプリケーション
を提供。加えてRPAの技術を活用したソリューション開発を行う。

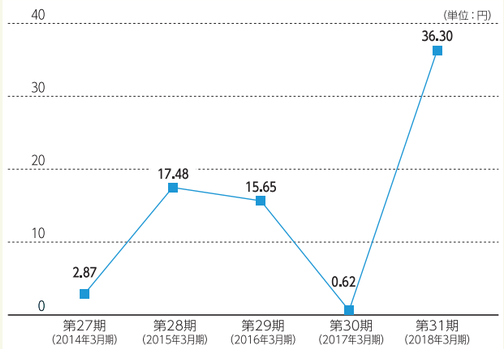
総資産／純資産



1株当たり純資産



1株当たり当 期純利益



OUR ACTIVITIES

2017

- **4月** デル社とマスターリレーションシップ契約を締結
- **6月** NVIDIA社のトレーニングパートナプログラムに参加
- **6月** AI（人工知能）の新サービス「Third AI（サードアイ）」をリリース
- **6月** LINE社と「LINEカスタマーコネクト」の販売・運用パートナー契約を締結
- **8月** 日商エレクトロニクス社と業務提携契約を締結
- **8月** ソフトバンク社の「IBM Watson エコシステムプログラム」にビジネスパートナー、テクノロジーパートナーとして契約を締結
- **10月** Third AIコンタクトセンター ソリューションをソフトバンク社と共同販売開始
- **11月** 世界で 活躍するヒューマノイドロボット「Sanbot Elf」の取り扱いを開始

2018

- **2月** LINE社の法人向けサービスの販売・開発のパートナーを認定する「Technology Partner」に認定
- **4月** ITスキルアセスメント「GAIT」をソフトバンク社で実施

4 5 6 7 8 9 10 11 12 1 2 3 4 5