

CORPORATE DATA

会社概要(2014年3月31日現在

役員(2014年6月13日現在)

日本サード・パーティ株式会社 [Japan Third Party Co., Ltd.(J.T.P.)] 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14階

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/東海サービスセンタ/九州サービスセンタ

1987年(昭和62年)10月31日 設立

資本金 795,475,000円 従業員数 411名(連結)

子会社

匯信通信息産業有限公司(中国天津市)

上海薩徳帕迪信息技術有限公司(中国上海市) 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タクララ市)

最高経営顧問 Scott G. McNealy 代表取締役社長 森豊 取締役 佐伯 康雄 取締役 髙島 隆明 取締役 古川 宏幸 取締役 為田 光昭 取締役 伊達 仁

取締役 長谷川 将 常勤監査役 今西 俊貴 監査役 森 亮

社外監査役 竹内 定夫 社外監査役 井出 隆

52,300

50,000

1.00

0.96

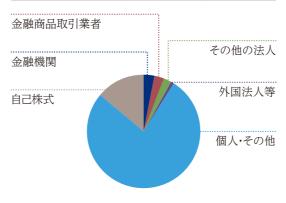
STOCK INFORMATION

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 2,574名

株式分布状況

	株式数(株)	株式数比率(%)
金融機関	186,500	3.10
金融商品取引業者	175,223	2.91
その他の法人	132,500	2.20
外国法人等	54,700	0.90
個人・その他	4,636,536	77.10
自己株式	830,141	13.79
合計	6,015,600	100.00
自己株式	830,141	13.79



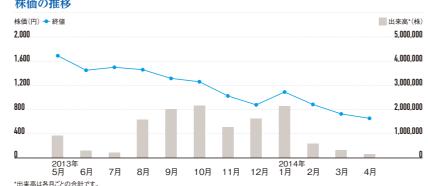
持株数(株)	持株比率(%)
1,998,600	38.54
248,800	4.79
144,000	2.77
136,500	2.63
78,500	1.51
67,100	1.29
60,000	1.15
60,000	1.15
	1,998,600 248,800 144,000 136,500 78,500 67,100 60,000

(注) 1. 当社は、自己株式を830.141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。

株価の推移

松井証券㈱

清水 聖一



株主メモ	
証券コード	2488
古光左広	毎年4月4日から翌年0月

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

そのほか必要があるときは、あらかじめ公告して定めた日

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 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 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 事務取扱場所 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)

(ホームページURL)

(電話照会先)

公告の方法

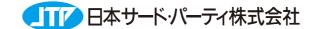
〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 0120-782-031

http://www.smtb.jp/personal/agency/index.html

特別口座 口座管理機関 三菱UFJ信託銀行株式会社 (郵便物送付先)

〒137-8081東京都江東区東砂七丁目10番11号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 0120-232-711

下記当社ホームページに掲載して行います。ただし、事故 その他やむを得ない事由によって電子公告による公告が できない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。 http://www.jtp.co.jp/



〒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/



TO OUR SHAREHOLDERS

株主の皆様におかれましては、 平素より格別のご高配を賜り、厚く 御礼申し上げます。2014年6月13日、 代表取締役社長に就任いたしました 森豊でございます。ここに、第27期 (2013年度)年次報告書をお届けする にあたり、謹んでご挨拶申し上げます。



2013年度は大きな飛躍の一歩を踏み出した年となりました。

2013年度(当連結会計年度)は、来るべき2017年の創立30 周年に向けて、大きな飛躍の一歩を踏み出した年となりました。

2013年6月、米国サン・マイクロシステムズ社の共同創設者でインターネットの世界的普及に貢献したスコット・マクネリ氏が当社の最高経営顧問に就任するとともに、中期事業計画(2013年度~2017年度)もスタートしました。新規事業である世界標準のITスキルアセスメントテスト「GAIT(ゲイト)」やソーシャルメディア・キュレーションサービス「Wayin(ウェイイン)」が本格的に始まり、GAITについては、順調に受験者数が増え、さらに、国の高度ICT*人材育成カリキュラム開発の受注もあり、人材育成事業が拡大しました。

この結果、2013年度は、売上高47億8百万円(前期比 2.4%増)、営業利益81百万円(同40.6%増)、経常利益89 百万円(同54.0%増)、当期純利益14百万円(同13百万円 増)の、増収増益となりました。

*ICT:情報通信技術

アフターサービス事業を通して、タイムリーに、 広範囲な顧客の最新技術情報が得られる 「仕組み」が、当社の最大の強みです。

営業部隊がなくてもサービスそのもので受注拡大

当社は1987年の創立以来、特定の顧客に依存しない公平中立な技術者集団として、日本・アジアに進出する海外ハイテク企業に対して専門的な技術サービスを提供する「アフターサービス事業」を展開してまいりました。

このアフターサービス事業に特化し追求し続けてきたことで、キメの細かい小回りのきくサービスの提供も可能となり、またそのサービスはISO (International Organization for Standardization: 国際標準化機構)の品質保証に裏付けられる形で、顧客評価が高まり、特に営業部隊を持たなくても受注拡大を続けることができました。これが創立以来の当社の安定成長を支えてきた要因となっています。

また、この数年は顧客の細分化が一層進展し、日本に進出したばかりの新進気鋭の企業や急成長の企業を相手に、タイムリーに専門的な技術サービスを提供することで、「Win-Winの関係」の構築に心掛けてきたことが、新規顧客の獲得など経営

基盤の拡大に繋がりました。

顧客の最新技術情報でトレンドの先を行く

海外ハイテク企業に対する当社のアフターサービス事業は、公平 中立な独立系企業の立場を貫きサービスを提供しているため、競合 する企業から受注することも珍しいことではなく全ての顧客の戦略的 パートナーとなることを目標にしています。そのため当社への最新 技術情報の開示は日常的に行われており、その蓄積された最新の技術 情報こそ、当社のかけがえのない「知的財産」であり、今後の技術 トレンドを見極めサービスの動向を占う最大の武器となっています。

今後の成長のカギは、世界で通用する 最新技術知識や技能に注目した 新規事業GAITです。

今後の成長のために中期事業計画の柱の一つに位置付けているのが、新規事業GAITです。

これは創立25年(2012年)を機にスタートした、ITスキルの 評価を行う世界標準の資格試験であり、当社がこれまで技術 サービスを通して培ってきた「知識・経験」の全てを結集した 画期的なサービスです。

これは、ITの普及と密接な関係にあるグローバリゼーションがもたらしたグローバルでの人材流動化の時代を迎えて、日本がグローバルIT人材の不足を解消し、グローバルで勝ち残るためにも、世界で通用するITスキルを総合的かつ客観的に評価することができる人材評価の「仕組み」が必要と考え、打ち出した資格試験です。

このGAITは、すでに英語や中国語でも受験できる資格試験 として海外での普及も視野に入れ、グローバルIT人材育成に 関わる国内外の全ての企業や学校を対象としており、着実に 導入が進んでいます。

また、転職や中途採用を支援する人材紹介会社では、今の

時代を反映して、その仕組みの中にGAITを組み込むことで新たな人材紹介モデルを構築するなど、GAITを利用することで、時代の変化に応じた、「新しい変化」を体験する企業が増えています。



TOPIC

IT人材育成 事業の拡大

ITインフラの発達により、それを利活用できる人材への需要は増大しており、その育成が急務となっています。当社は顧客企業のアフターサービス事業で得た知見をもとに、IT人材育成事業を推進し、数々の先進的なプログラムを提供しております。

日本のIT市場は、システムを構築する時代から、クラウド環境を利用し、ビッグデータ、ソーシャル技術を利活用する時代にシフトしつつあります。特にビッグデータを利活用した新しいビジネスの創造には、それを使いこなす新しい技能を持ったデータサイエンティストという技術者が必要となっています。この需要に対応したコースも提供しております。

人材育成事業は当社の今後の成長、そして IT業界をリードするために重要な役割を 担っています。



本社(東京・品川)で拡張された教室スペース

TOP MESSAGE

これまでに培った強みをベースに新しい分野での先駆者利益を目指します。

前代表取締役会長森和昭逝去のお知らせ

2014年4月26日、当社創業者で前代表取締役会長森和昭が逝去いたしましたことをご報告申し上げます(享年74)。森前会長は、1987年(昭和62年)の当社創業以来、株主の皆様のご支援を受け、当社事業発展のために力を尽くしてまいりました。これまでの皆様のご厚誼に感謝申し上げます。

今後は、前会長逝去前の4月1日に社長執行役員、6月13日に代表取締役社長に就任した森豊を中心とした新体制で、一層の発展を目指してまいります。今後も皆様のご期待、ご支援をお願い申し上げます。



今後はまだ勝者がいない新分野で 先駆者利益の獲得を目指します。 人材育成分野では優位に立っています。

勝者がいない今がチャンス

今注力しているのはクラウド、ビッグデータという新分野ですが、そこには様々な競合が相次ぎ参入するも、まだ勝者がいない状態といえます。ここで新しいビジネスの定義を当社が普及させることができれば、先駆者利益を獲得することができると思います。

人材育成の分野では当社が国のカリキュラムを作成、 当社サービスの普及に有利

当社は独特なビジネスモデルを活かし、ICT人材の育成

事業も実施しており、すでにこの分野では国や他業種との協力もあり、有利な立場にあります。

日本ではICTインフラの普及に比べて、それを利活用する人材の育成は進展していません。これを打開するため総務省が中心となって「高度ICT利活用人材育成プログラム開発事業」を推進しており、当社はこのカリキュラムの作成に2011年度から3期連続で採択され、携わっております。いわば当社が日本全体のICT人材育成の規格を作成したと言っても過言ではなく、ICT人材の育成に大きく寄与することができました。

これにより当社は、今後付帯する様々なサービスを提供する チャンスを得たこととなり、このICT人材育成にも積極的に GAITを利用して一層の普及を図ってまいります。

2014年度も、 増収増益を見込んでいます。

2014年度は、3つの重点事業(①GAIT、Wayin、②クラウド、ビッグデータ、データサイエンティストに関わる教育事業、及び人材コンサルティング事業、③バイリンガルヘルプデスク事業、及びコールセンタ向けコンサルティング事業)により、売上高49億円(前期比4.1%増)、営業利益2億円(同145.8%増)、経常利益2億円(同123.0%増)、当期純利益1億5百万円(同603.8%増)を見込んでいます。

これから、既存事業で培った強みを活かして、新規事業を推進 し、事業の発展に一層努めてまいります。今後も株主の皆様から のご支援を賜ることができますよう、お願い申し上げます。 PROFILE 森豊(もり ゆたか)

1973年12月生まれ

2002年6月 米国マサチューセッツ大学卒業

(専攻:ビジネスマネジメント)

米国で流行し始めたインターネット通販などに刺激を受けたことがきっかけで専攻を選択。あまり日本人のいない学部で様々なケーススタディを通じて実践的に学んだ。

2002年6月 当社入社

2014年4月 社長執行役員就任 2014年6月 代表取締役社長就任