

2020年3月期 決算説明資料

Connect to the Future



日本サード・パーティ株式会社

JQ 2488

2020年7月27日



© Japan Third Party Co., Ltd.

目次



事業概要

P 3 ~ 6



2020年3月期 決算実績

P 7 ~ 12



III.2021年3月期業績予想

P 13 ~ 19



第一次中期経営計画
新サービスについて

P 20 ~ 24



参考資料

P 25 ~ 33

I. 事業概要





日本サード・パーティと目指す姿



わたしたちの目指す姿：イネイブラー (enabler)

ビジネス課題から技術課題を一貫して解決できる力を持ち、
クライアントの理想の実現を、共に取り込む存在となるエンジニア

日本サード・パーティについて

日本サード・パーティ(JTP)は、日本に進出する海外のテクノロジー企業向けに、テクニカルサービス、ヘルプデスク、トレーニングなどの技術サービスのアウトソーシングを提供する会社として1987年に設立されました。

日本で、メーカーでもユーザでもない、第三者(=サード・パーティ)という立場から、高い専門性と技術を兼ね備えたサービス提供を行っていきたい、これが「日本サード・パーティ」の社名の由来です。

海外のお客様の日本での事業展開をサポートするだけでなく、日本のエンドユーザーに対して、ITにおける新しい選択肢を提供したいという想いで、JTP独自のサービスの展開も拡げています。





商号変更

- 創業理念と企業理念「Connect to the Future」の原動力となる
技術サポート力を一層高めてブランドイメージを
グローバルに通用する商号にするため商号変更を実施

~2021年3月30日

日本サード・パーティ株式会社



2021年4月1日~



J T P 株式会社

■英文表記

JTP CO.,LTD.





売上高事業構成

ライフサイエンス サービス

売上高： 売上高構成比：
939百万円 **15.0%**

- ・医療機器、化学分析装置などの据付、点検、校正、修理等の保守サービス

西日本 ソリューション

売上高： 売上高構成比：
800百万円 **12.8%**

西日本ソリューションの定義：

愛知から以西（岐阜・福井を含む）の顧客取引を示す

デジタル イノベーション

売上高： 売上高構成比：
391百万円 **6.3%**

- ・新規事業セグメント（AI、RPA、ロボティクス）

教育ソリューション

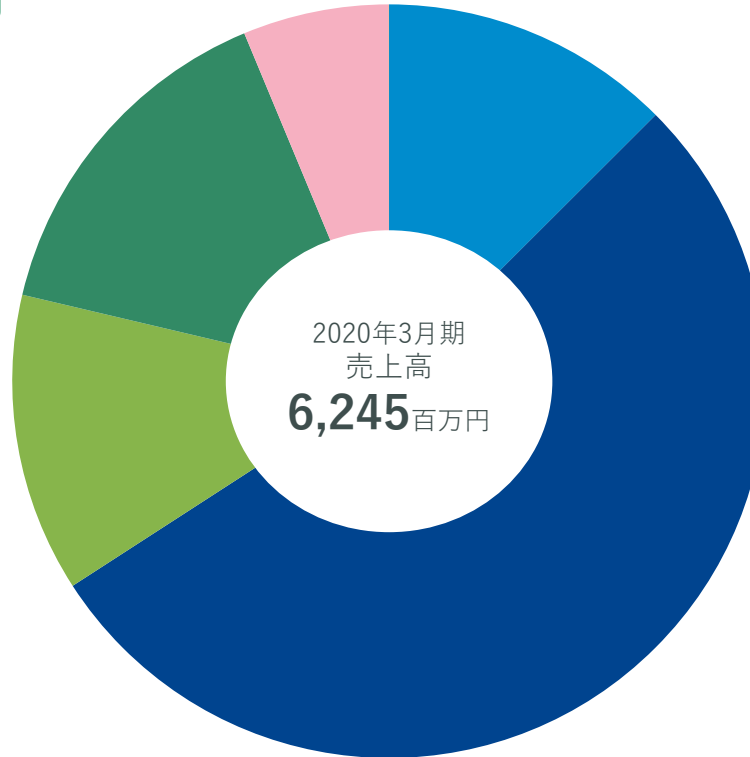
売上高： 売上高構成比：
781百万円 **12.5%**

- ・海外メーカーやサービスベンダの市場参入にともなうエンドユーザ向けの技術トレーニング事業請負
- ・当社独自のICTの最先端技術トレーニングの提供
- ・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にコンサルティングする人財コンサルティングサービス

ICTソリューション

売上高： 売上高構成比：
3,331百万円 **53.4%**

- ・ICTシステムの設計・構築・運用・保守サービス
- ・製造支援サービス



II .2020年3月期決算実績

2020年3月期 決算のポイント



- ▶▶ 前期までの投資成果が現れたことに加え、消費増税の駆け込み需要に起因するスポット案件の増加などにより、過去最高の売上高を達成。
- ▶▶ 労働集約型ビジネスから知識集約ビジネスへの転換が順調に進捗し、営業利益は前期比増益を達成。
- ▶▶ 2020年3月期業績への新型コロナウイルスの影響は軽微。

2020年3月期 決算サマリー



➤
 上期に消費増税の駆け込み需要に起因するスポット案件が増加、通期で投資成果実現が寄与し、期初計画・前期比ともに大幅な増収増益を達成。

	2019年3月期	2020年3月期			
	実績	期初計画	実績	期初計画比 (%)	前期比 (%)
(単位：百万円)					
売上高	5,472	5,700	6,245	9.6%	14.1%
営業利益	238	255	470	84.7%	97.5%
経常利益	247	255	483	89.5%	95.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	154	160	309	93.3%	100.2%



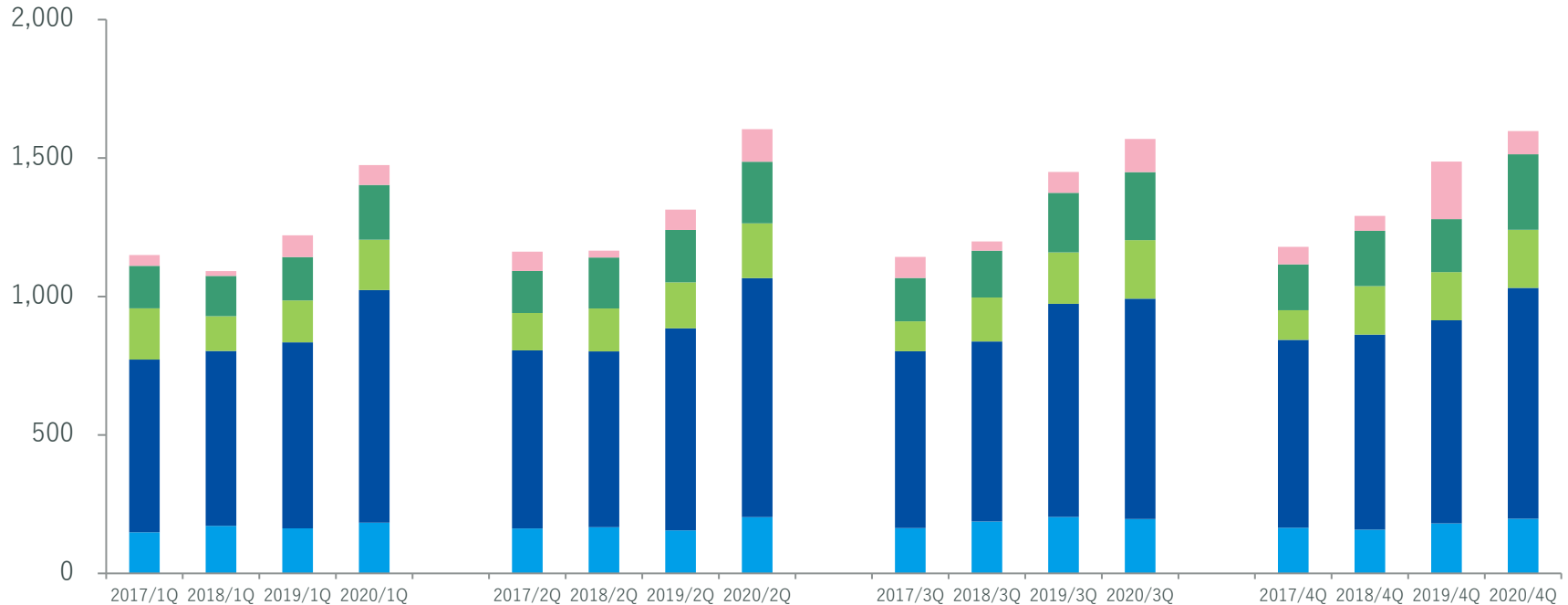
四半期別売上高推移



各四半期実績は各セグメントが全て増加基調。特にスポット案件増加や大型案件が寄与して、ICT、ライフサイエンス、デジタルイノベーションが好調に推移。

■教育ソリューション ■ICTソリューション ■西日本ソリューション ■ライフサイエンスサービス ■デジタルイノベーション+その他

(単位：千円)



各事業セグメント売上高



(単位：百万円)

	2019年3月期	2020年3月期		コメント
		実績	前期比 (%)	
教育ソリューション	703	781	11.1%	教室拡張による業務拡大が寄与
ICTソリューション	3,004	3,331	10.9%	スポット案件増加
西日本ソリューション	676	800	18.4%	IT運用事業拡大が寄与
ライフサイエンスサービス	762	939	23.2%	ITインテグレーション案件増加
デジタルイノベーション	325	391	20.1%	大型AI案件が寄与
その他	-	657	-	-
合計	5,472	6,245	14.1%	

各事業セグメント営業利益



(単位：百万円)

	2019年3月期	2020年3月期		コメント
		実績	前期比 (%)	
教育ソリューション	189	255	34.7%	試験配信プラットフォーム利用拡大
ICTソリューション	494	615	24.4%	案件増加により稼働率が向上
西日本ソリューション	114	150	31.2%	運用業務の拡大
ライフサイエンスサービス	82	111	36.4%	案件増加により稼働率向上
デジタルイノベーション	△ 78	△ 66	-	大型AI案件が寄与
その他	△ 28	△ 35	22.3%	-
全社	△ 535	△ 561	4.9%	-
合計	238	470	97.5%	

Ⅲ.2021年3月期業績予想

2021年3月期業績予想



期を通じて新型コロナウイルスの影響を受けることを見込んでおり、教育ソリューション事業の減益影響から、増収減益の予想。

	2020年3月期		2021年3月期計画		
	実績	中期経営計画	業績予想	前期実績比 (額)	前期実績比 (%)
売上高	6,245	6,200~6,500	6,435	190	3.0%
営業利益	470	400~450	433	△38	△8.1%
経常利益	483	-	433	△50	△10.4%
親会社株主に帰属 する当期純利益	309	-	260	△49	△15.9%

新型コロナウイルスの影響について（教育ソリューション）

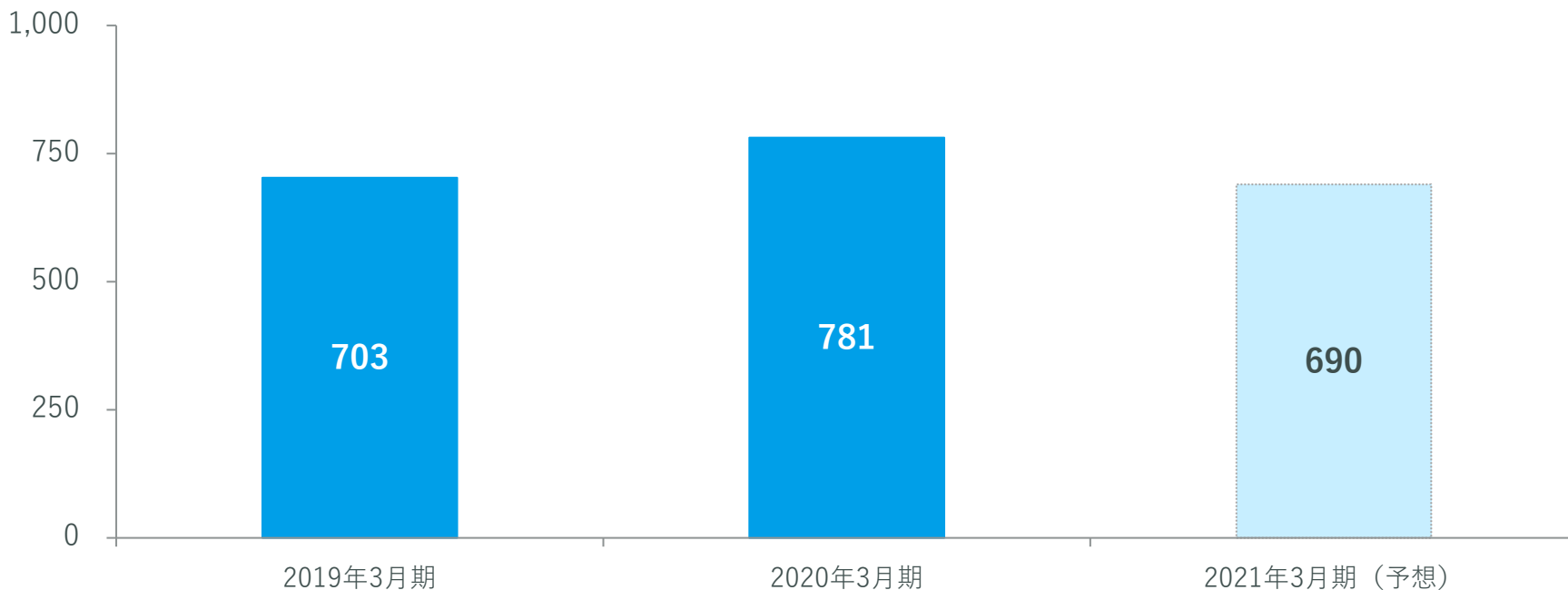


➤ 新型コロナウイルスの影響により対面型スクールが減少、オンライン型に移行をするも、教室などの運営負担などもあり減収減益予想。

教育ソリューション（案件属性別）

（単位：百万円）

■ 2019年3月期 ■ 2020年3月期 ■ 2021年3月期（予想）



新型コロナウイルスの影響について（ライフサイエンス）

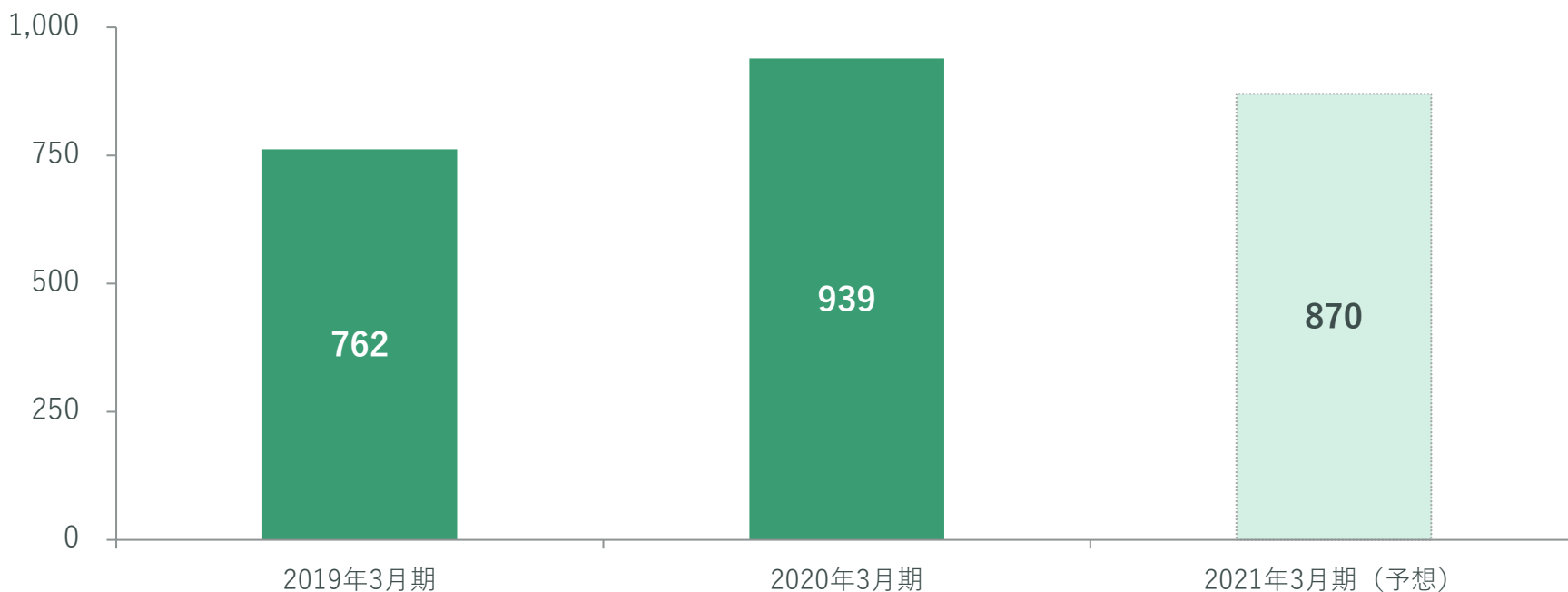


新型コロナウイルスの影響により、計画に遅れはあるものの、予定の点検・修理等は下期ずれ込み程度の影響と予想し、通期売上ほぼ横ばいの見込み。

ライフサイエンス（案件属性別）

(単位：百万円)

■ 2019年3月期 ■ 2020年3月期 ■ 2021年3月期（予想）





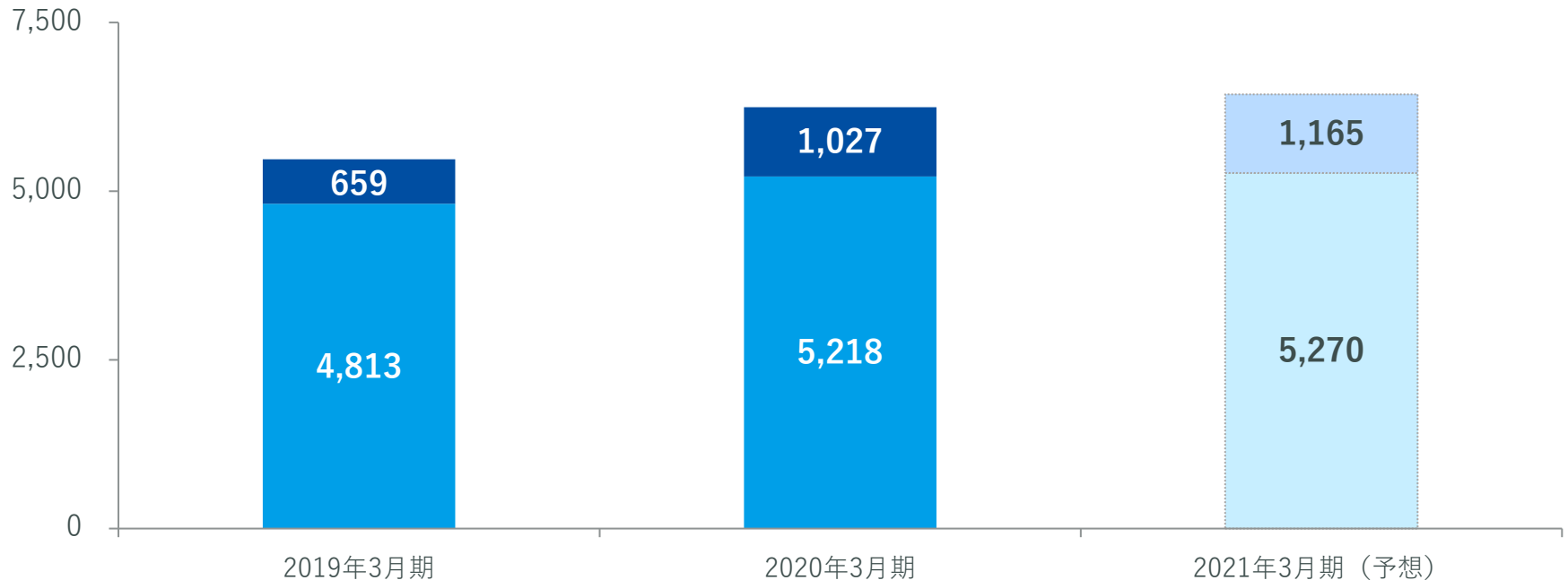
新型コロナウイルスの影響について（事業全体）

➤➤ 教育・ライフサイエンス以外の事業に関しては、スポット案件の増加を見込み、前期に確保したベース案件が寄与し、全体では増収を予想。

全社（案件属性別）

（単位：百万円）

■ 売上高（ベース業務） ■ 売上高（スポット業務）



人財育成投資について



➤ コンサルタントやPMの育成など、人財への投資については、コロナ禍でも着実にビジネスチャンスを確認すべく、下期に年間計画の未実施分の消化を追加で予算計上するなど、積極的に進める方針。

JTPが考える職種の定義と位置づけ

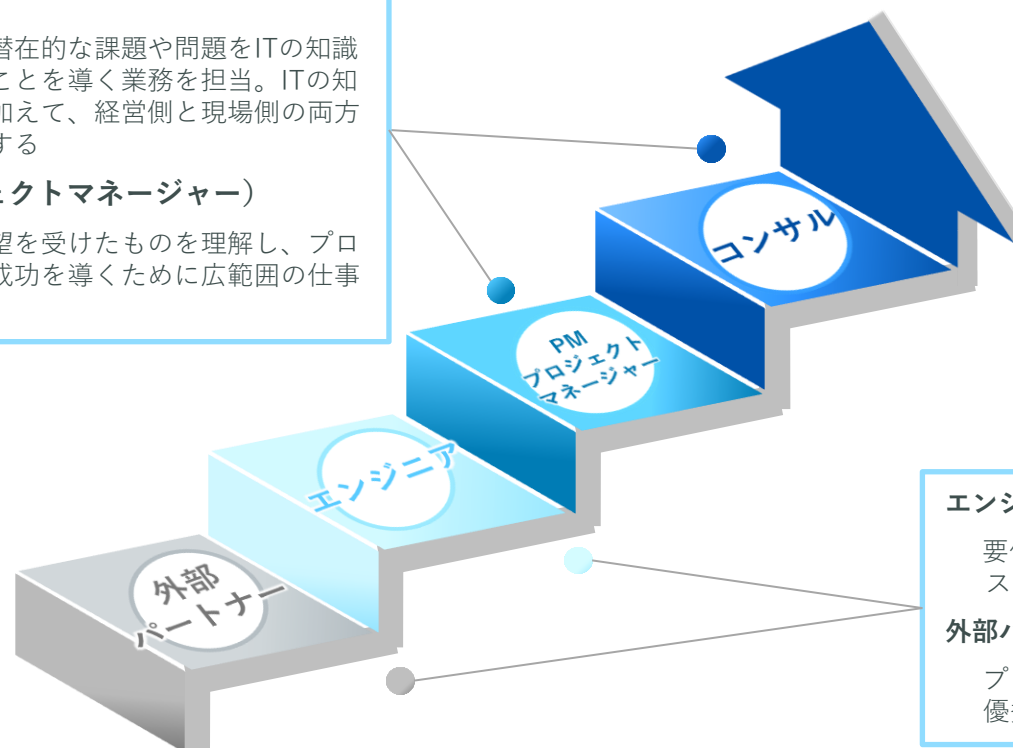
コンサル

企業が持つ潜在的な課題や問題をITの知識で解決することを導く業務を担当。ITの知識と経験に加えて、経営側と現場側の両方の知識を有する

PM（プロジェクトマネージャー）

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

3年後に目指す姿



エンジニア

要件に沿って正確にシステムを開発し、システム構築を行う

外部パートナー

プロジェクトの特性や技術に応じて外部の優秀なパートナーを活用し効率化を図る



トピックス

- 日商エレクトロニクスと資本業務提携及び第三者割当による自己株式の処分を実施。両社のシナジー効果を図る。

両社の強みを活かし 事業シナジーの創出を図る

"Your Best Partner"
NE | NISSHO
ELECTRONICS

販売力に強み



技術力に強み

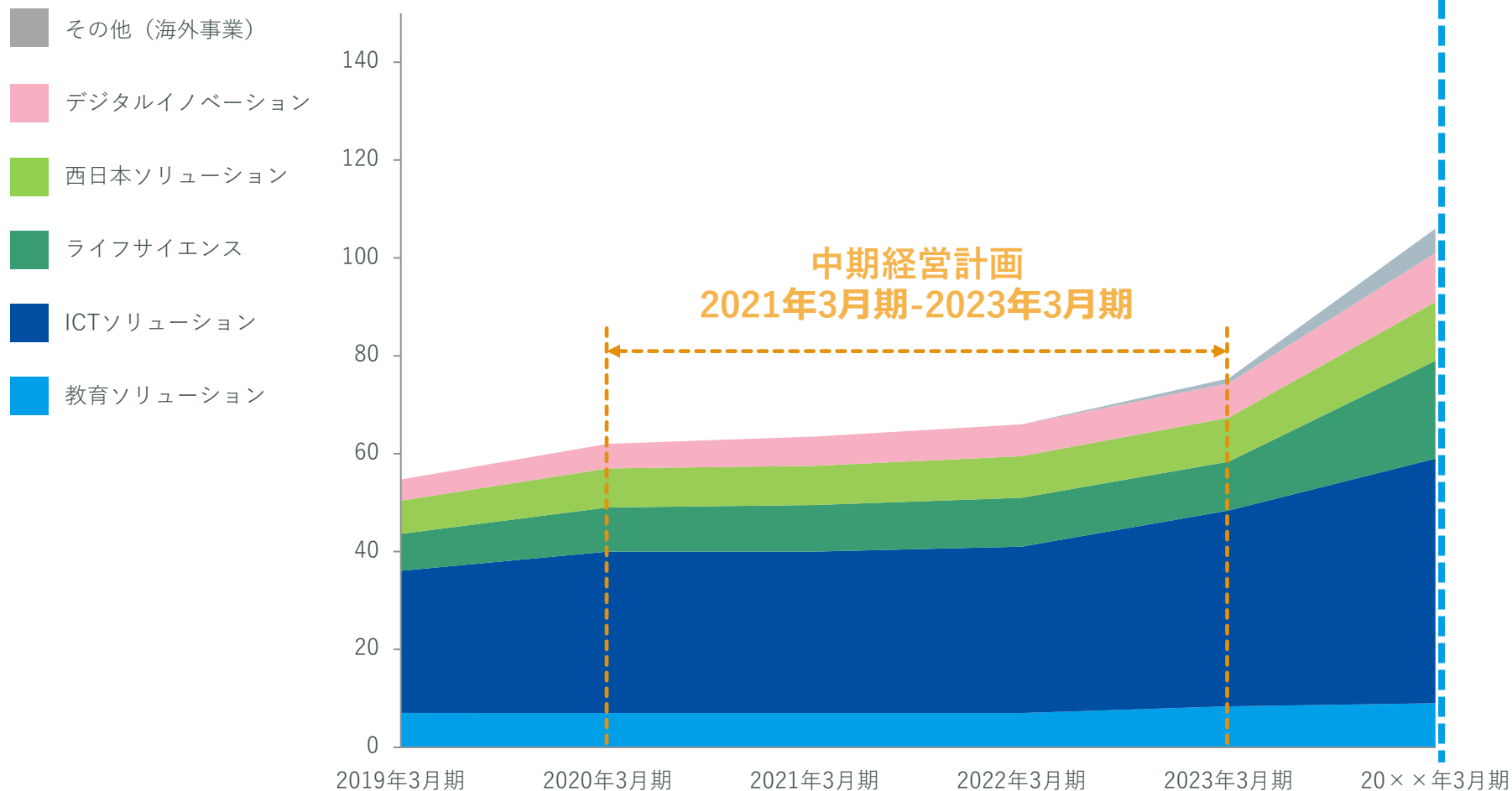


IV.第一次中期経営計画/ 新サービスについて

第1次中期経営計画の位置づけ

長期目標

営業利益 **10** 億円





第1次中期経営計画の概要

第1次中期経営計画(2021/3→2023/3)

基本方針（長期目標）：

労働集約型ビジネスから、

知識集約ビジネスへの転換をはかることで、

中長期で **営業利益10億円** を目指す。

➤➤ 最終年度目標

売上高

67-70 億円

営業利益

5.5-6.9 億円

(単位：億円)	2020年3月期 実績	2021年3月期 業績予想	2021年3月期 計画	2022年3月期 計画	2023年3月期 計画
売上高	62	64	62~65	65~67	67~70
営業利益	4.7	4.3	4.0~4.5	4.6~5.0	5.5~6.9



新サービスの紹介（ICTソリューション）

ICTソリューション

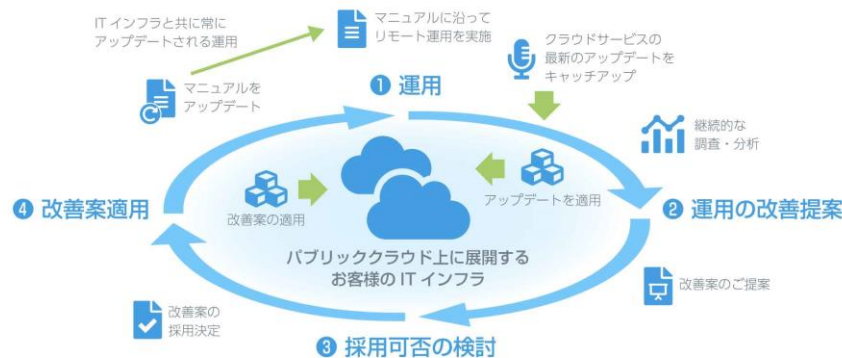


クラウド運用サービス「Kyrios」
アプリケーションのクラウド化に必要なITインフラの構築と運用を
ワンストップでサポート

サービス概要

クラウドトータルサービス「Kyrios」は、クラウドの設計構築から運用監視までを一括で支援するサービスです。クラウド移行、コンテナベース環境構築など、ベンダーや形態に捉われないあらゆるプラットフォームに対応し、お客様をシステムの制約から解放し、ビジネスの加速を実現します。

ITインフラと運用管理を常にアップデート
- インフラと共に成長する運用



ベンダーのベネフィット

- 製品開発サイクルの早期化
- TCO削減
- 顧客とのリレーション強化
- 新規市場開拓
- ストックビジネスへの転換



SaaS市場の成長
加速する所有から利用への流れ
ソフトウェアの販売形態の転換

顧客のベネフィット

- スピーディーな導入
- 導入・運用コストの削減
- 柔軟性と拡張性
- 可用性とセキュリティ
- リスク低減



新サービスの紹介（デジタルイノベーション）



デジタルイノベーション



人工知能「Third AI」を使ってオンラインでの対面接客と営業支援を実現する機能を提供

サービス概要

新型コロナウイルス禍においてWeb上での情報提供が多くなるなか、Thrid AIではオンライン接客機能、RPA連携機能を強化することにより、Web サイトへの来訪者など、より多くのお客様にチャットツールで対応し、その場でのお問い合わせ完了へと導きます。「Third AI コンタクトセンターソリューション」はチャットボットを始め、有人チャット、SMS やCRM などのシステム連携を行っています。 「Zoom 連携機能」と「RPA 連携機能」を搭載することにより、お客様のご要望に沿ったオンライン接客を実現し、より AIコンタクトセンターのメリットを享受いただくことが可能になります。



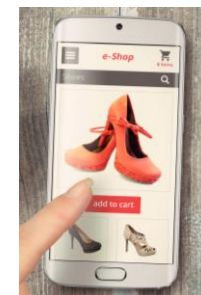
デジタルイノベーション



レコメンドアイ

RECOMMEND - AI

AI画像認識により推奨商品を検索する
Third AI マーケティングソリューション
「レコメンドアイ」



サービス概要

これまでのECサイトは、ユーザの行動履歴を蓄積し、嗜好の類似した他のユーザの情報を用いて商品をお勧めする機能しか持たず、データの蓄積量が少ないと、商品のお勧め機能が充実しないという問題がありました。

「レコメンドアイ」は、画像認識を活用した画像検索を行うと、ユーザのアップロードした画像から、ぴったりあう商品だけでなく、デザインの似た商品を複数提示することができます。これにより、従来の機能で課題であったデータ蓄積量の不十分さをカバーし、また、スムーズな検索体験による検索疲れの解消が実現できます。

ユーザの使い方



参考資料





会社概要

会社名	日本サード・パーティ株式会社 Japan Third Party Co.,Ltd. (JTP)
本社	東京都品川区北品川4-7-35 御殿山トラストタワー
国内拠点	北海道、栃木、東京(本社)、大阪、福岡
海外拠点	インド・デリー支店
施設	トレーニングセンター <ul style="list-style-type: none"> 御殿山トレーニングセンター (東京・品川) 大阪ITトレーニングセンター (大阪・江坂) インテグレーションセンター <ul style="list-style-type: none"> JTPインテグレーションセンター (東京・北八王子) テクニカルラボセンター <ul style="list-style-type: none"> 東京テクニカルラボセンター (東京・五反田) 関西事業所テクニカルセンター (大阪・江坂)
資本金	795,475,000円
設立	1987年10月31日
従業員	398名 (2020年3月31日現在)
上場市場	東京証券取引所JASDAQ (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	LINE Account Connect Technology Partner IBM Registered Business Partner AWS アドバンスドコンサルティングパートナー SoftBank AIエコシステム・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



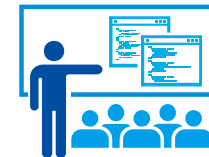
財務データ推移



(単位：百万円)

	2009/03	2010/03	2011/03	2012/03	2013/03	2014/03	2015/03	2016/03	2017/03	2018/03	2019/3	2020/3
売上高	6,024	5,882	5,156	5,164	4,597	4,708	4,661	4,743	4,634	4,748	5,472	6,245
売上原価・ 営業原価	5,066	5,356	4,702	4,500	3,885	3,955	3,902	3,918	3,731	3,746	4,408	4,998
売上総利益	957	526	453	663	711	753	759	824	902	1,001	1,063	1,246
販売費及び 一般管理費	691	500	486	551	649	672	582	587	707	749	824	775
営業利益	265	25	-32	111	61	81	177	237	195	251	238	470
経常利益	273	19	-40	102	58	89	191	234	136	258	247	483
当期純利益	103	-28	-145	-32	1	14	90	81	3	184	154	309

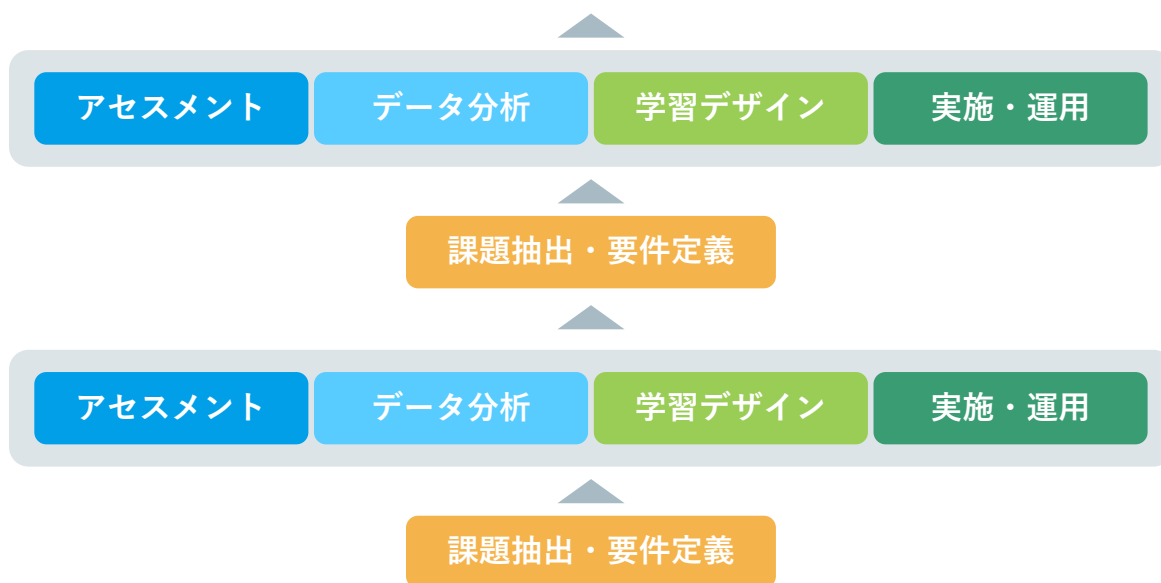
事業紹介（教育ソリューション）



これからの人財育成に必要なサービスとコンサルティングをワンストップで提供

ビジネスのデジタル化や働き方の多様化、人財不足により、人財育成のあり方が大きく変わりつつある中、JTPでは、スキルアセスメントやタレントマネジメントなどの導入、データ分析、お客様に最適な研修の仕組みを提供する学習デザイン、そして実際の研修の実施・運用まで、これからの人財育成に必要な各種サービス、ツールの導入、コンサルティングをワンストップで提供しています。

人財 / 人財育成のあるべき姿



アセスメント

ビジネススキル、ヒューマンスキル、ストレス耐性、ITスキルなどのアセスメントを実施します。

データ分析

アセスメントデータや基本的な人事データなどを分析することで、理想とする人財モデルの構築やKPI策定などを行います。

学習デザイン

データ分析の結果やユーザーの特性をもとに、人事戦略を実現するために最適な研修や教育プログラムをデザインします。

実施・運用

新しくデザインされた研修や教育プログラムの実施・運用をサポートします。



事業紹介 (ICTソリューション)



30年近くの豊富な「実績」と高い「技術力」で、クライアントのIT活用をサポート

設立以来30年近くにわたって、独立したサービスプロバイダとして、お客様のビジネスをお手伝いしています。そして、近年、これまでの事業で得られた知識と経験をもとに、エンドユーザー向けに幅広くアウトソーシングサービスを提供しています。

ITシステムの使用に必要なすべてのフェーズをカバーし、クライアントの理想を実現



インテグレーション

多様な製品やソリューションを高度に活用し、ITインフラを付加価値を生むプラットフォームへ導きます。



ヘルプデスク

ミッションクリティカルな業務を、高い技術力と24時間365日対応のヘルプデスクでサポートします。

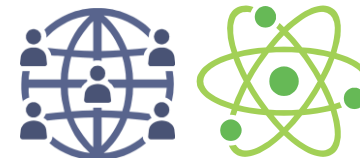


システム開発

ビジネスに新しい価値を生み出すシステムを開発し、ライフサイクル全体をサポートします。



事業紹介（西日本ソリューション）



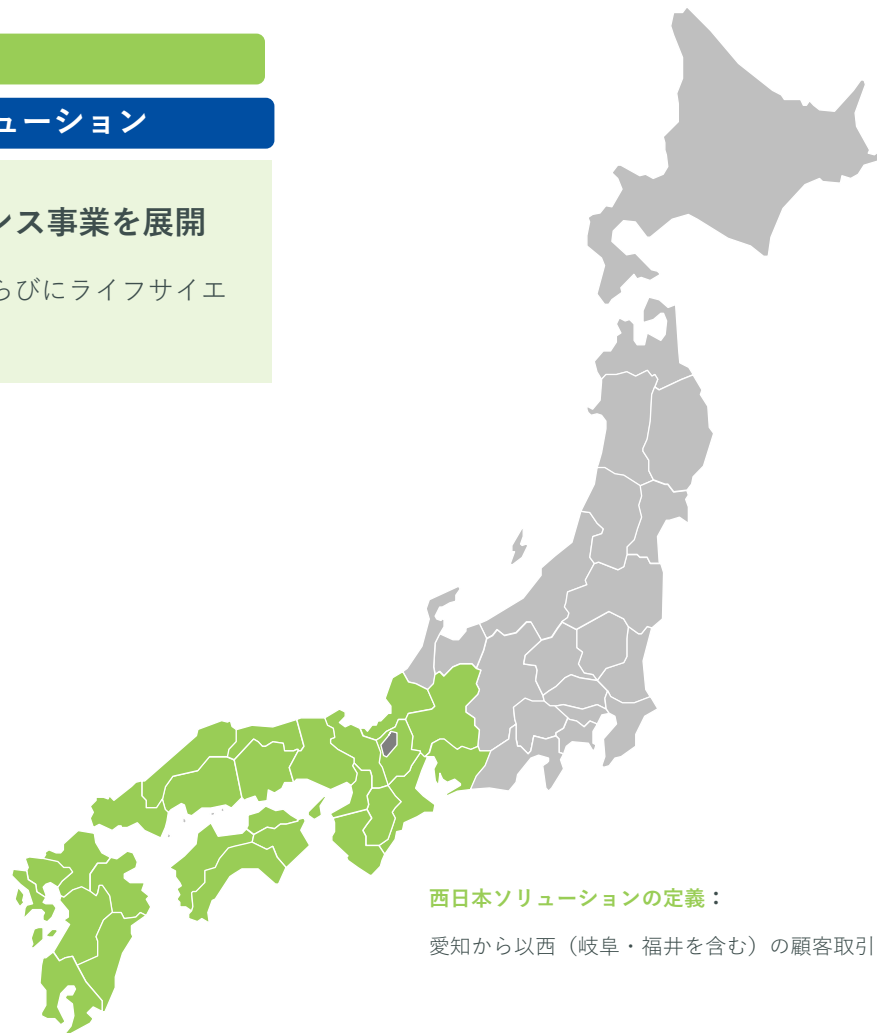
西日本ソリューション

ライフサイエンスソリューション

ICTソリューション

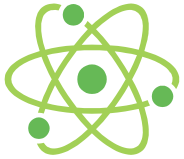
西日本エリアにてICTソリューション・ライフサイエンス事業を展開

愛知県から以西の西日本エリアにて、ICTソリューション事業ならびにライフサイエンス事業を展開しています。



西日本ソリューションの定義：

愛知から以西（岐阜・福井を含む）の顧客取引を示す



事業紹介（ライフサイエンスソリューション）

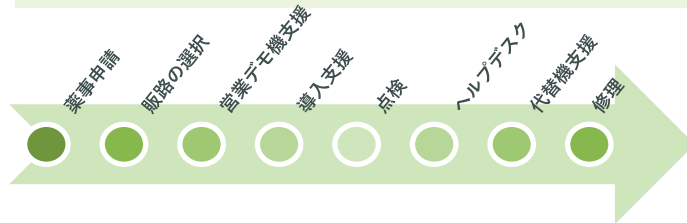
ライフサイエンスソリューション

医療機器



営業支援から販売後の導入、修理・保守サポートまで、ワンストップサービスを提供

医療機器の運用において必要な、製品輸入時の受入検査、営業用デモ機の管理、導入・設置支援、サプライ品の管理、代替機の管理、ヘルプデスク、修理や点検をはじめとする保守サービス全般にわたり、ワンストップで提供します。各種の業許可を有しており、また、ISO13485による厳しい品質管理体制により、常に高品質なサービスを提供しています。



認証関連

- 医療機器製造販売業
- 医療製造業
- 医療機器販売業・貸与業
- 医療機器修理業
- ISO13485

取り扱い実績機器

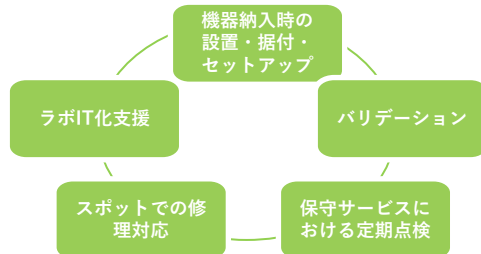
- 放射線治療装置
- 超音波診断装置
- 超伝導磁気共鳴画像診断装置
- 血管撮影装置
- 一般X線撮影装置 など

化学分析機器



業務効率化やリソース最適化により、品質向上やラボのIT化・生産性向上を実現

化学分析機器メーカー向けに、販売後のサービス・サポート業務のアウトソーシングを提供しています。機器納入時の設置・据付・セットアップから、取扱説明、ヘルプデスク、定期点検・修理までをワンストップで対応することができます。また、ラボの生産性向上やIT化など、業務効率化やリソース最適化、データインテグリティ対応を実現します。



ラボIT化支援

リソース最適化と、データインテグリティ対応をサポートします。

- 研究データ、各種ドキュメントの集中管理
- RPAによる業務効率化、コンプライアンス強化
- 電子ラボノートシステム、ラボデータ管理システムの導入 など

取り扱い実績機器

- ガスクロマトグラフ
- 液体クロマトグラフ
- GCMS
- LCMS
- 熱分析装置
- バイオアナライザ など



事業紹介（デジタルイノベーション）



自動化ソリューション

クラウド・ビッグデータ・AI・IoTなど、ITの技術が日々進歩しています。当社が築き上げてきたノウハウや技術に、最新の技術要素を加えることで、お客様に新たな付加価値を提供する自動化ソリューション開発に取り組んでいます。

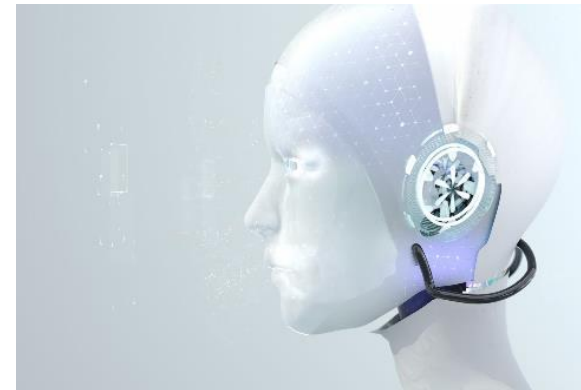
AI(人工知能サービス)



RPA



ロボティクス



Connect to the Future



日本サード・パーティ株式会社

JQ 2488

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



© Japan Third Party Co., Ltd.