

日本サード・パーティ株式会社

(証券コード：2488)

合同個人投資家セミナー資料

～AI時代到来。AIの人材育成・

サポートにビジネスチャンスあり～

2019年2月26日



日本サード・パーティ株式会社

目次

- **日本サード・パーティの歩みと事業領域**
- **“AIが当たり前の時代”になる前に知っておきたいこと**
- **なぜ、日本サード・パーティに目利きのかがあるのか？**
- **投資対象としての日本サード・パーティ**
- **個人投資家の皆さんにお約束したいこと**

本日のプレゼンター

スプリングキャピタル 井上チーフアナリストが本音を聞き出します!



森豊社長

趣味
ゴルフ
ブラジリアン柔術



井上哲男さん

趣味
草野球
料理

会社概要

お客様の課題に最適な人工知能をつなぐプラットフォーム

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14階
事業所	北海道、栃木、大阪、福岡
資本金	795,475,000円
設立	1987年10月31日
主要取引先	EMC、HP、Panasonic、Philips、SAP、VMware
従業員	388名（2018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

日本サード・パーティ の歩みと事業領域

～ 保守・メンテナンスから
コンサルティングまで幅広く対応 ～

本日、皆様にお伝えしたいこと



社長に就任してから
取り組んだこと

① 既存事業の見直し

② 新事業領域への挑戦

③ 社員の意識改革

利益率を高めることが
できました

これからのAI（人工知能）時代を
見据え、取り組みたいこと

① 規模の拡大

② AI事業の強化

③ 技術者のアップグレード

継続的成長を成し遂げる
企業へ

事業構成

既存

教育ソリューション事業

IT人財育成・GAIT

- ・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ソリューション事業

システム設計・構築・運用・HD

- ・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

ライフサイエンス事業

薬機法対応パッケージ

- ・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事業

ICT・ライフサイエンス事業

- ・西日本地域におけるICTシステムの運用保守サービス
- ・西日本地域におけるライフサイエンスサービス

新規

その他事業

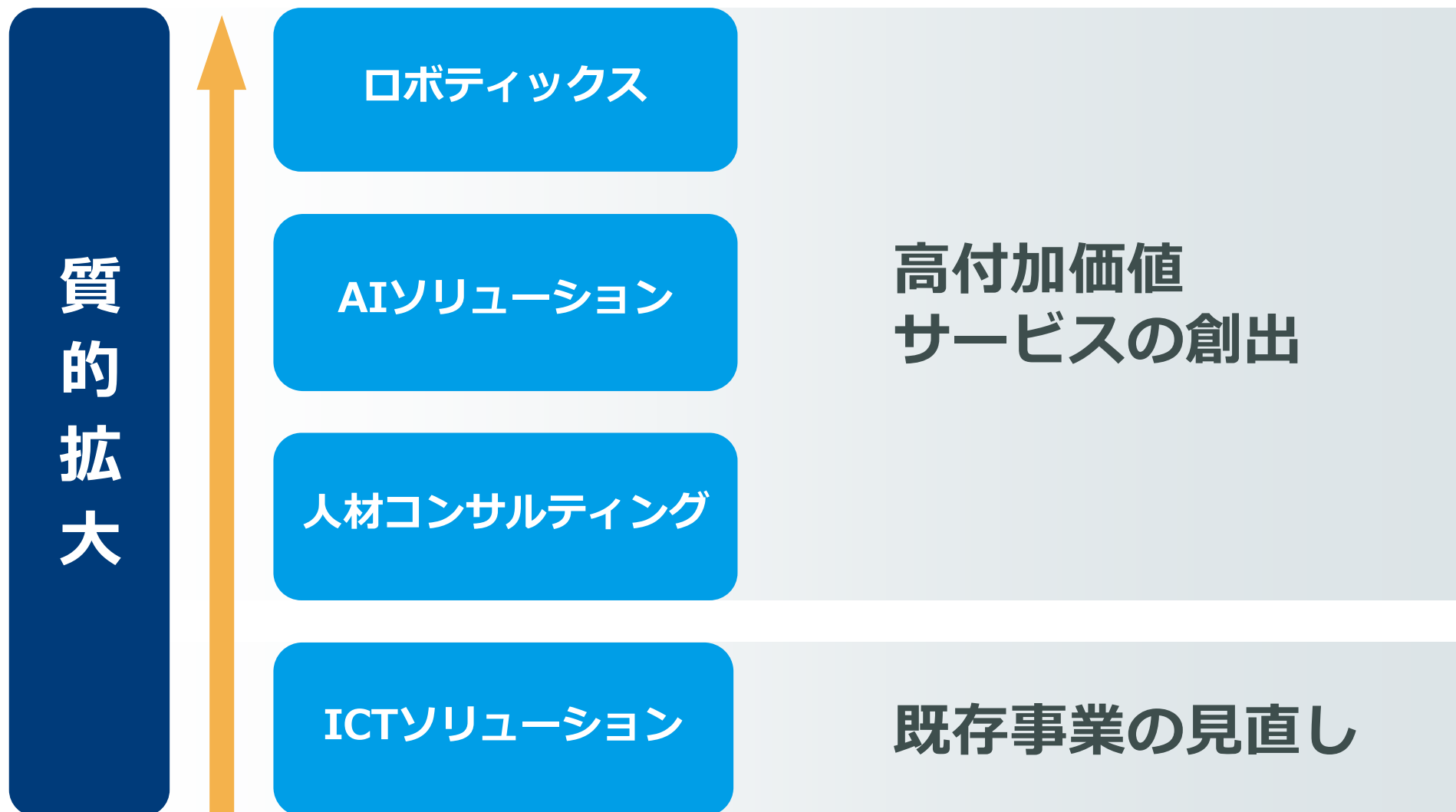
AI、ロボティックス、RPA

- ・新規事業セグメント

これまでの事業戦略

課題：収益性の改善

自社サービスの開発・販売



本日、皆様にお伝えしたいこと

社長に就任してから
取り組んだこと

① 既存事業の見直し

② 新規事業の挑戦

③ 社員の意識改革



利益率を高めることが
できました

これからのAI（人工知能）時代を
見据え、取り組みたいこと



① 規模の拡大

② AI事業の強化

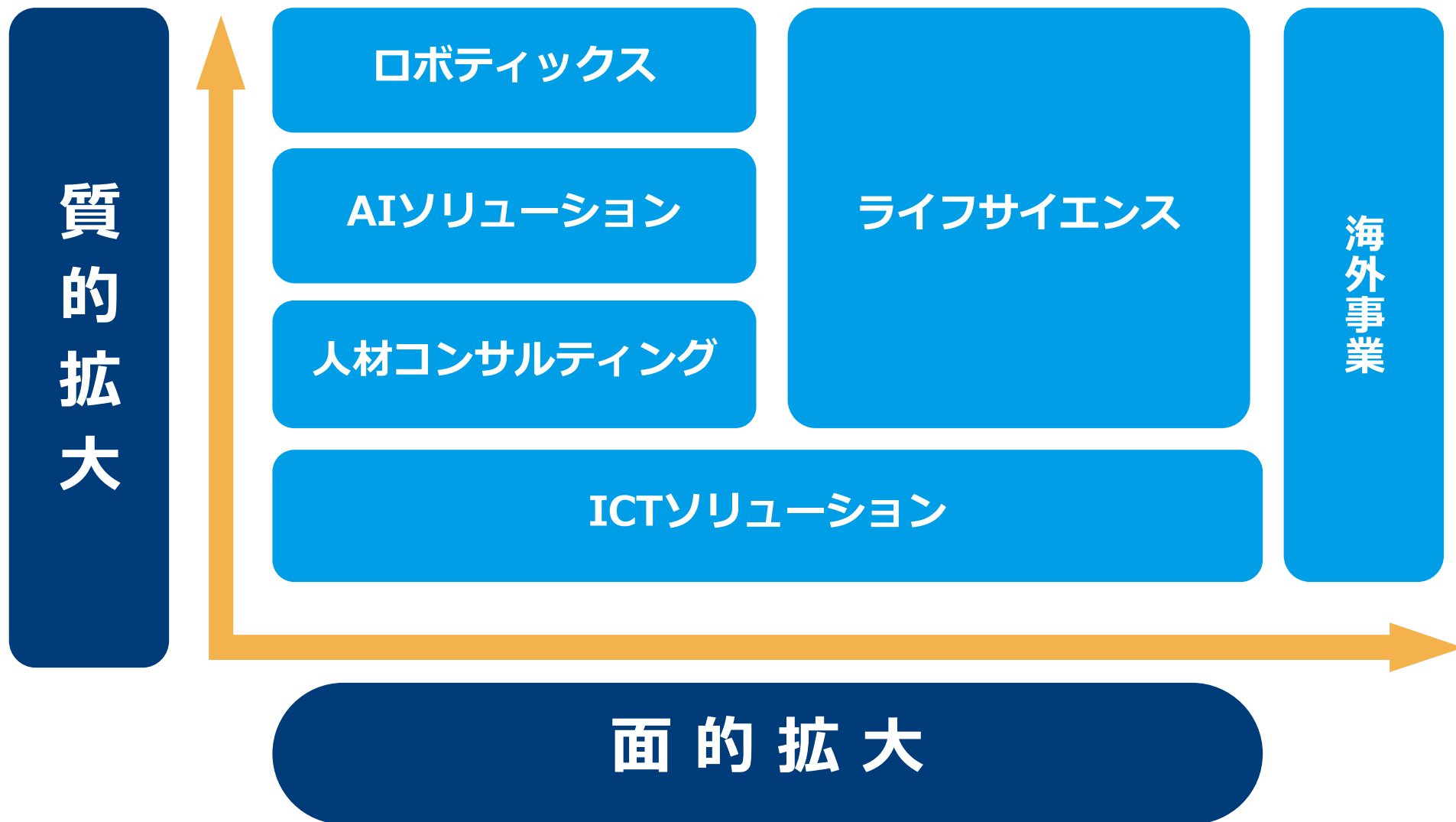
③ 技術者のアップグレード



継続的成長を成し遂げる
企業へ

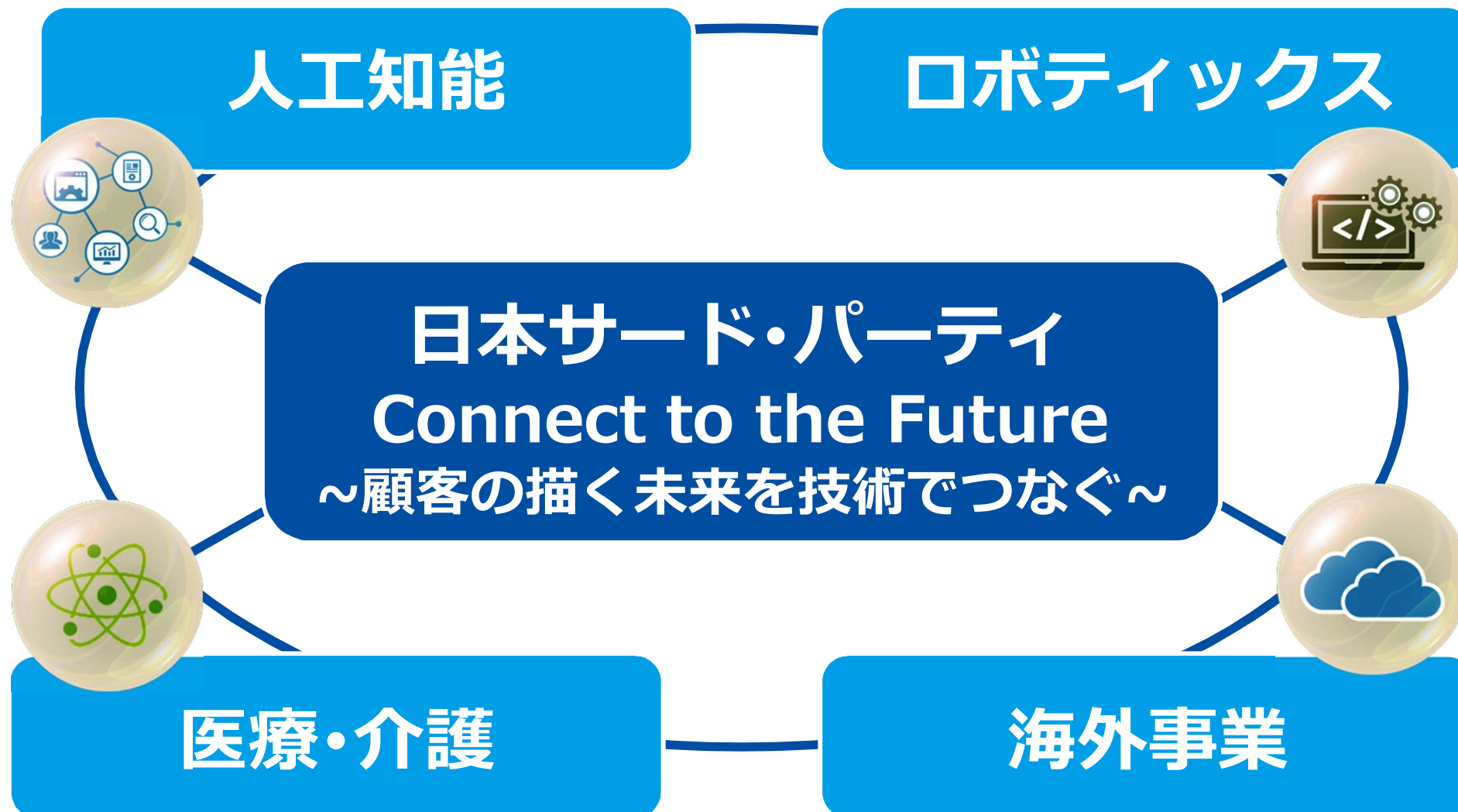
今後の事業戦略

課題：規模の拡大



日本サード・パーティが関わる重点テーマは?

まさにIT技術の最先端のテーマに関わっています



“AIが当たり前の時代”
になる前に
知っておきたいこと
～ 使いこなせる人材が圧倒的に不足～

AIで世の中がどのように変わるのか?

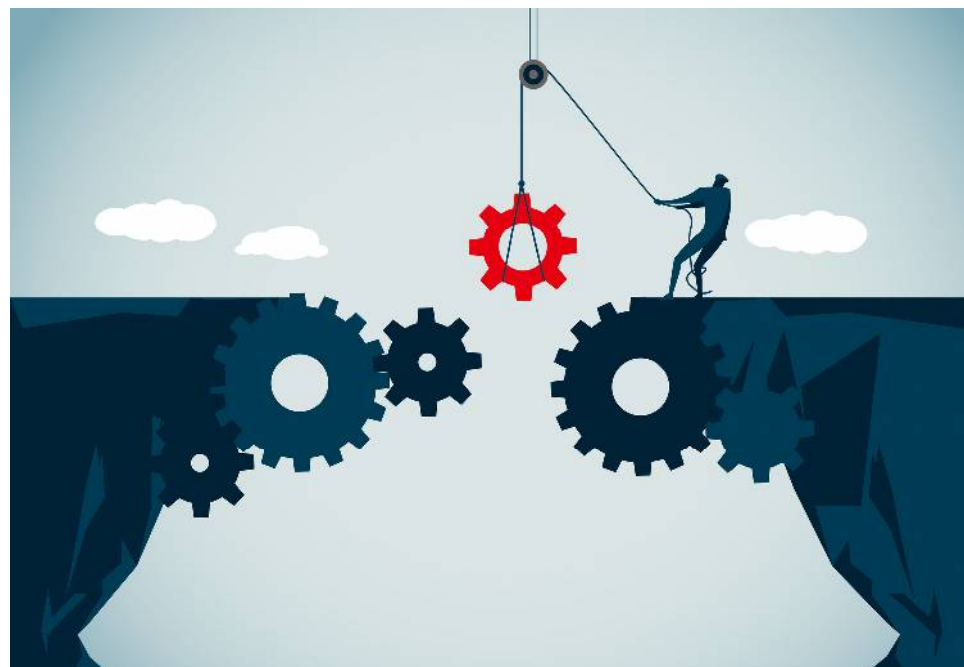
期待と不安が混在するも、やや不安先行する状況

不安



人が不要になる

期待



難しい問題が解決する

AI時代、それを使いこなせる人材が不足している 当社はAIに係るトータルをサポートを行います

世の中では

「少子高齢化」、「働き方改革」と
言われている。ということは…

労働力不足の
問題は根深い…

その受け皿
として

「労働力不足」の穴を、AIが埋めると
期待されている

そうすると、
AIを使いこなせる
人材が必要になる!

しかし

世の中には、ITエンジニアと言われる
人材は多くいるものの、
その人材がAIを活かせるとは言い切れない

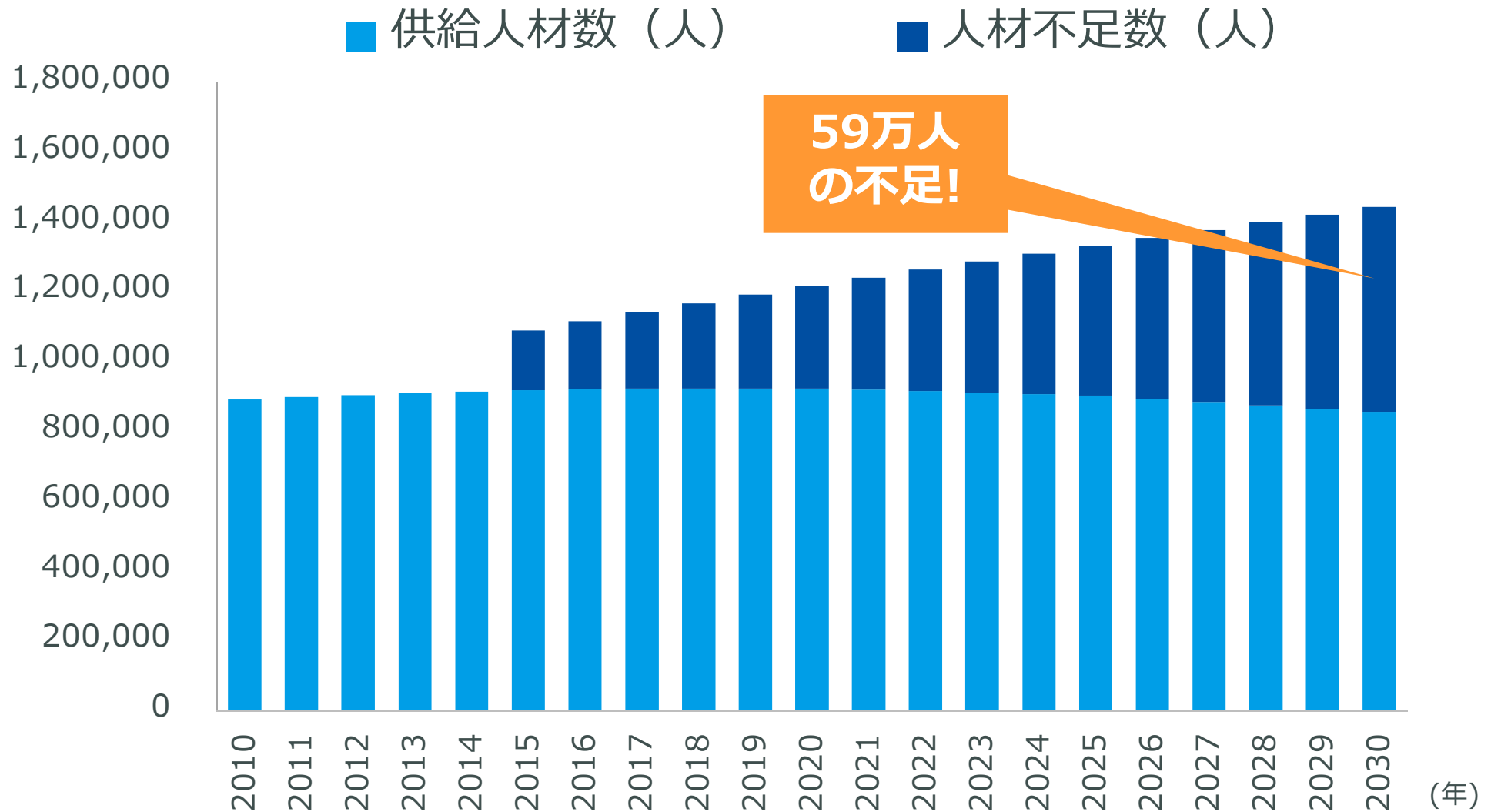
IT業界では
人材のミスマッチが
起きている!

私たちの
役割

AIを活用できる会社が今後成長する。
これは間違いない。そうだとすると…

AIの人材育成・
サポートに
チャンスあり!

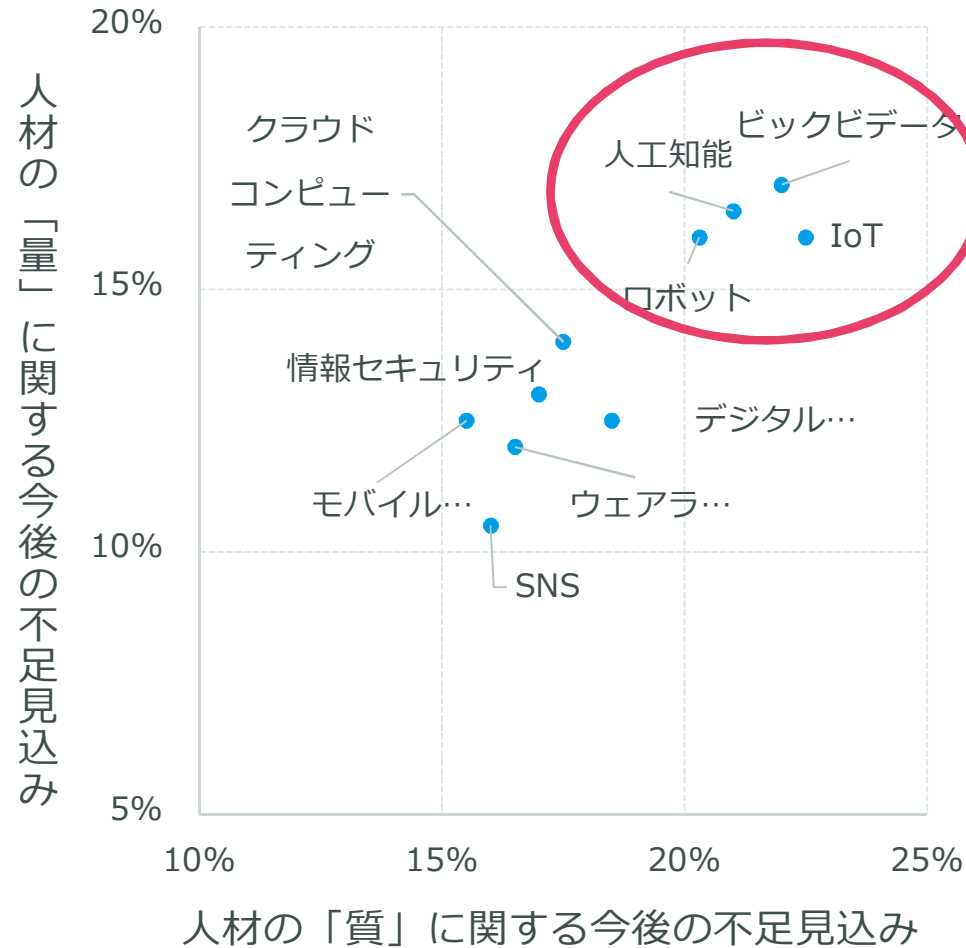
ITニーズの高まりに、IT人材の供給が追いついていない 2030年には約59万人の人材不足とも言われている…



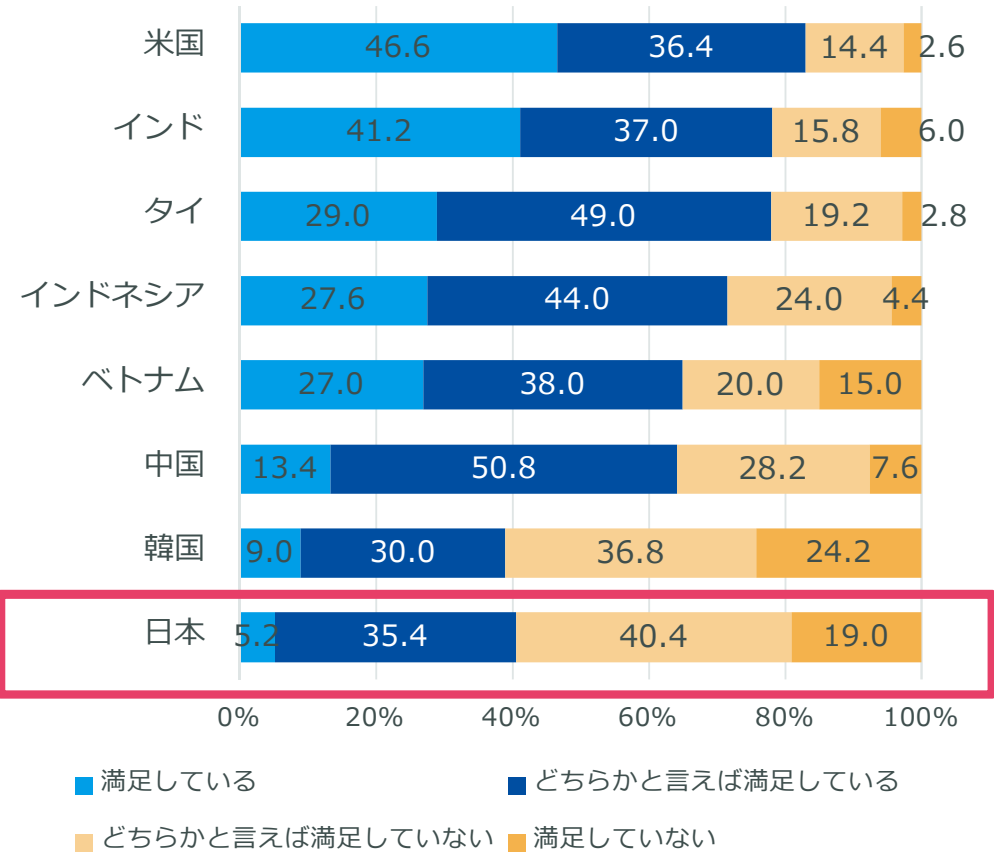
(出所) 経済産業省 IT人材の最新動向と将来設計に関する調査結果

AIとロボット分野の人材が特に不足すると予測 一方、日本企業の社員へのスキルアップ支援は不十分

今後不足する先端IT人材



会社の教育・研修制度や自己研鑽支援制度に対する満足度 (n=500)



(出所) 経済産業省 IT人材の最新動向と将来設計に関する調査結果

当社の提案 Third AI がそのサポート充実を図る

コンタクトセンター



マーケティング



スマートオフィス



スマートホーム



人工知能, UI/UX
最適なサービス



「つなぐ」
「ひきあわす」



スマートグリッド



スマートファクトリ



エデュテック



フィンテック



なぜ、
日本サード・パーティに
目利きの力があるのか？

～私たちはIT企業のパートナーである～


ただし、IT業界は、景気の波が早い

ビジネスモデル ~ ITシステムのライフサイクルに沿ったサービス提供が可能 ~



浮き沈みが激しくとも
常に伸びている企業の
サポートを続けている

なぜ、日本サード・パーティに目利き力があるのか？



それは私たちが、
IT企業の「下請」ではなく「パートナー」だから。
最適なソリューションを、
しがらみのない状態で提案しています。

自分たちでビジネスモデルを切り拓く大変さではありますが、
その分、変化の激しいIT業界の中でも「自分たちらしさ」を
武器として生き残ることができました。



当社を支える後ろ盾。スコット・マクネリとは?

サン・マイクロシステムズの創業者の1人です

ハーバード大学(医学部入学後、経済学部へ変更)経営学士、
スタンフォード大学経営大学院修士号取得。ロックウェル・
インターナショナル、FMC、Onyx Systemsを経て、1982年に
サン・マイクロシステムズ創立。



1984年より22年間を最高経営責任者として、
2006年から4年間を会長として、同社の経営に
携わる。

2010年のオラクルによるサン買収後、2011年に
ウェイイン社を設立。ソーシャルキュレーション
サービス「Wayin」の開発と普及に取り込んだ。

スコット・マクネリ
(Scott G. McNealy)

これから日本サード・パーティが目指す企業像

日本サード・パーティは、
顧客が創造したい未来を実現可能にする
「イネイブラー（世話焼き人）」としての存在を目指しています！

活用

新しい技術を活用して生産性を高めたり、
製品・サービスの創出

身軽

IT業務をアウトソーシングし身軽になりたい

一括

信頼できる先に一括で任せたい
技術力が高く、中立な立場のJTP

投資対象としての 日本サード・パーティ

～第3四半期に通期計画を上方修正～

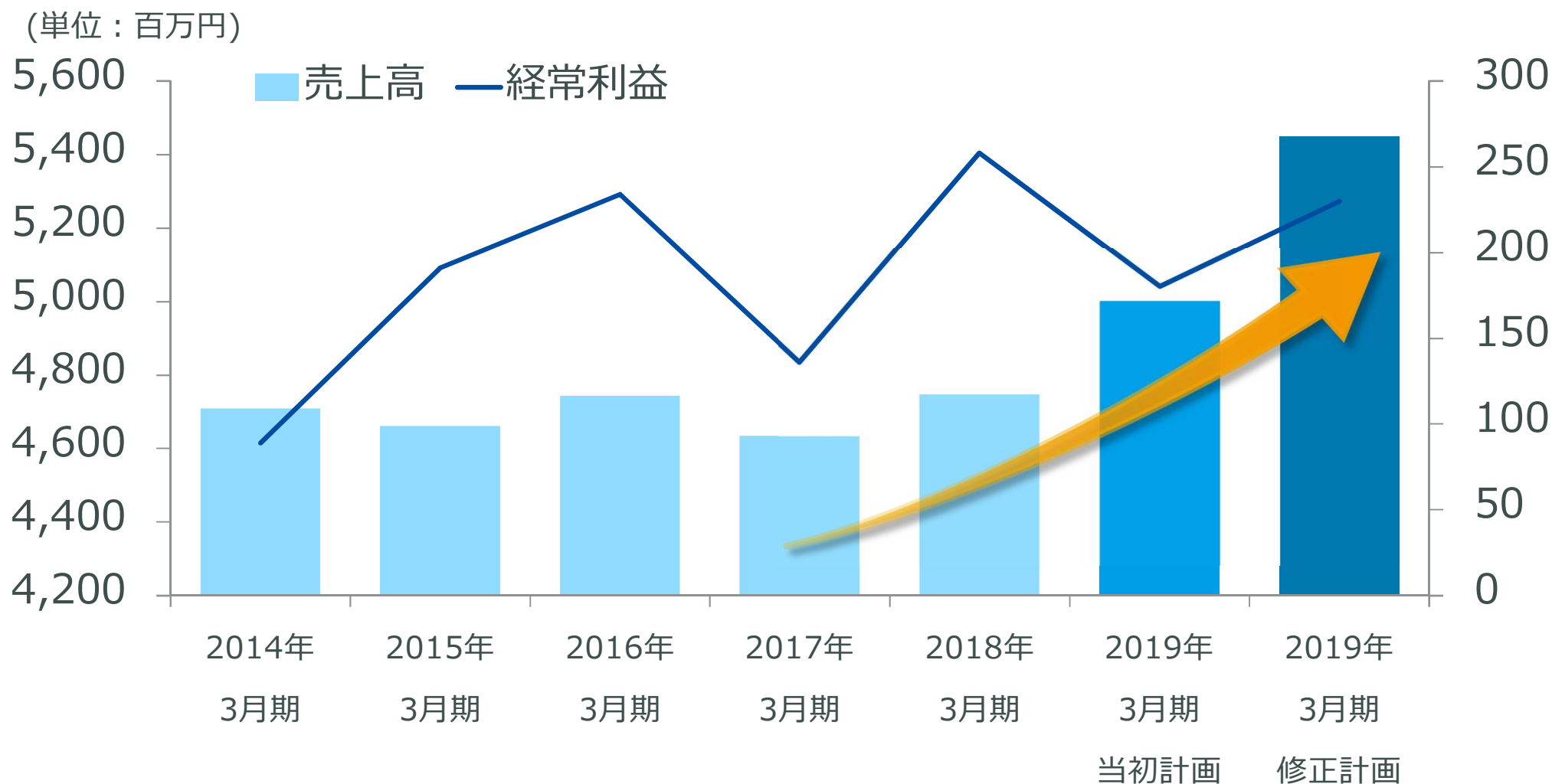
2019年3月期決算サマリー

新規事業(AI・RPA関連)への先行投資により減益となるも、
既存事業での安定収益及び新規事業拡大により増収を見込む

(単位：百万円)	2018年3月期	2019年3月期			
	実績	当初計画 (5月9日)	修正計画 (2月7日)	修正計画 ／実績 (%)	修正計画 ／当初計画 (%)
売上高	4,748	5,000	5,450	114.8%	109.0%
営業利益	251	180	230	91.6%	127.8%
営業利益率	5.2%	3.6%	4.2%	-	-
経常利益	258	180	230	89.1%	127.8%
当期純利益	184	100	156	84.8%	156.0%
期末従業員数(人)	388	413	413	106.4%	100.0%

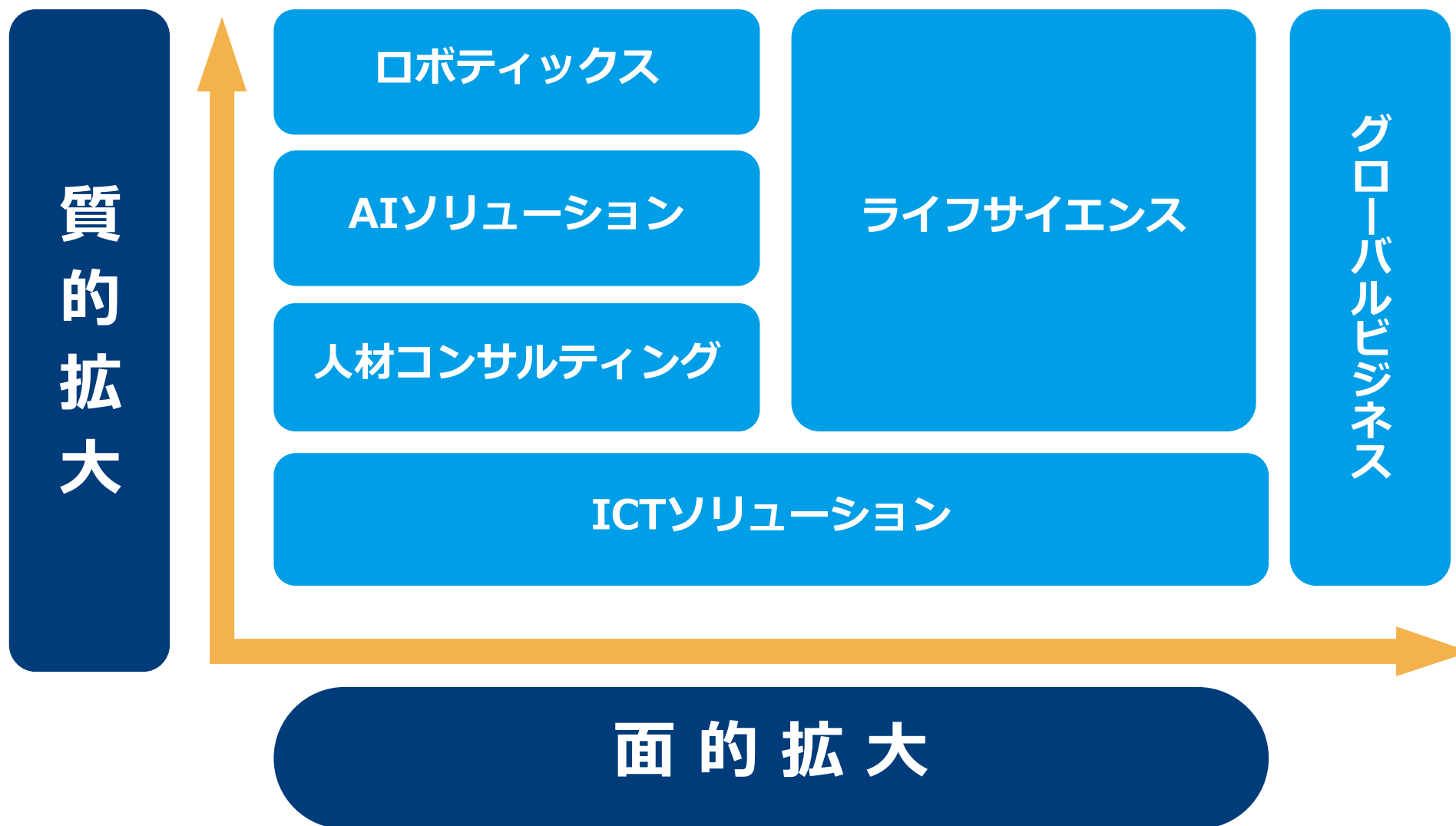
2019年2月7日に通期業績を上方修正をしました

AI分野へ先行投資はあるものの、
当初の計画よりも早期での事業成果が出ております



今後の事業戦略

課題：規模の拡大



投資について

投資

積極的な採用：80名
(新卒30名、中途50名)

人材育成投資：
技術スキル、ソフトスキル

施設投資：
教育、ヘルプデスク、ライフサイエンス事業所の拡張

海外展開への投資

新規事業開発への継続投資

リターン

既存事業の拡大

高付加価値のサービス提供

請負事業のキャパシティ拡大

インド市場でのビジネス拡大

弊社自社サービスの拡充

A family of four is running on a beach at sunset. They are holding hands and running away from the camera towards the ocean. The scene is silhouetted against the bright, low sun, creating a warm, golden glow. The sky is filled with soft, wispy clouds. The water is calm with gentle waves lapping at the shore.

個人投資家の皆さんに お約束したいこと

~これからがいよいよ本番です~

(まとめ) 個人投資家の皆さんにお約束したいこと

■ 儲かる体質を、ようやく作り上げた

■ 今後も人材への投資に全力投球

■ 継続的に成長する企業を目指す



補足資料

～ 安定した収益モデルの構築へ～

財務データ推移

(単位：百万円)

	2007/03	2008/03	2009/03	2010/03	2011/03	2012/03	2013/03	2014/03	2015/03	2016/03	2017/03	2018/03
売上高	5,357	6,002	6,024	5,948	5,215	5,175	4,597	4,708	4,661	4,743	4,634	4,748
売上原価・ 営業原価	4,246	4,665	5,066	5,390	4,736	4,534	3,894	3,955	3,902	3,918	3,731	3,746
原価率	79.3%	77.7%	84.1%	90.6%	90.8%	87.6%	84.7%	84.0%	83.7%	82.6%	80.5%	78.9%
売上総利益	1,112	1,338	957	558	478	641	702	753	759	824	902	1,001
粗利益率	20.8%	22.3%	15.9%	9.4%	9.2%	12.4%	15.3%	16.0%	16.3%	17.4%	19.5%	21.1%
販売費及び 一般管理費	600	621	691	534	513	563	644	672	582	587	707	749
営業利益	512	717	265	24	-35	77	57	81	177	237	195	251
経常利益	524	601	273	16	-41	67	58	89	191	234	136	258
当期純利益	262	331	103	-9	-148	-29	1	14	90	81	3	184

Connect to the Future



日本サード・パーティ株式会社

