

# 日本サード・パーティ株式会社

## 2019年3月期 第2四半期決算説明会

～AI分野への先行投資で減益となるも堅調な業績を維持～

Connect to the Future



日本サード・パーティ株式会社

2018年12月12日



日本サード・パーティ株式会社

# 目次



**企業概要**

**P4~7**



**2019年3月期 第2四半期決算実績**

**P9~13**



**今後の事業方針**

**P15~22**



**新規事業領域について**

**P24~29**

# I. 企業概要

メーカーでもユーザーでもない、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を提供

# 会社概要

|      |   |
|------|---|
| 会社名  | 日本サード・パーティ株式会社<br>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   |
| 施設   | <ul style="list-style-type: none"><li>・御殿山トレーニングセンター（本社）</li><li>・大阪ITトレーニングセンター（大阪）</li><li>・東京テクニカルラボセンタ（五反田）</li><li>・JTPインテグレーションセンタ（西東京）</li></ul> |
| 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   |
| 認定   | <ul style="list-style-type: none"><li>・ Amazon Web Services<br/>APN スタンダードコンサルティングパートナー</li></ul>   |
| 所属団体 | <ul style="list-style-type: none"><li>・一般社団法人 データサイエンティスト協会</li><li>・一般社団法人 新経済連盟</li><li>・日本OSS推進フォーラム</li><li>・ブロックチェーン推進協会</li></ul>                 |
| 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）<br>証券コード：2488   |

# 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。

# 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

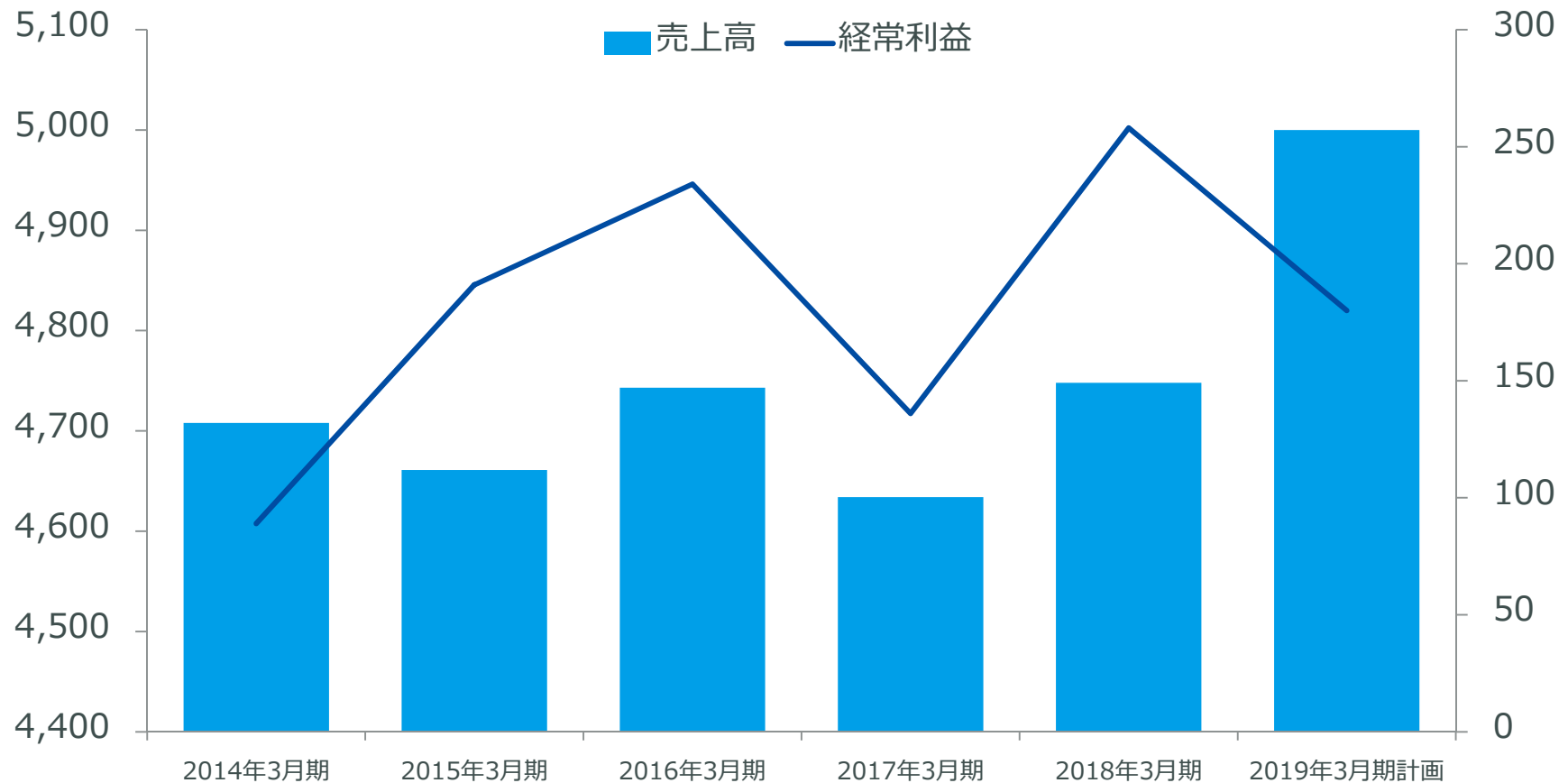
AI、RPA、デジタルマーケティング

- ・新規事業セグメント

# 業績トレンド

前期までに既存事業の収益性の改善を実現し、その利益をAI分野へ  
先行投資し減益となるが、売上高は増収基調を維持

(単位：百万円)



## Ⅱ.2019年3月期 第2四半期決算実績

AI分野への対応スピード、機動力を重視して、先行投資による減益となるも、受託業務量は堅調に推移し、増収を確保。



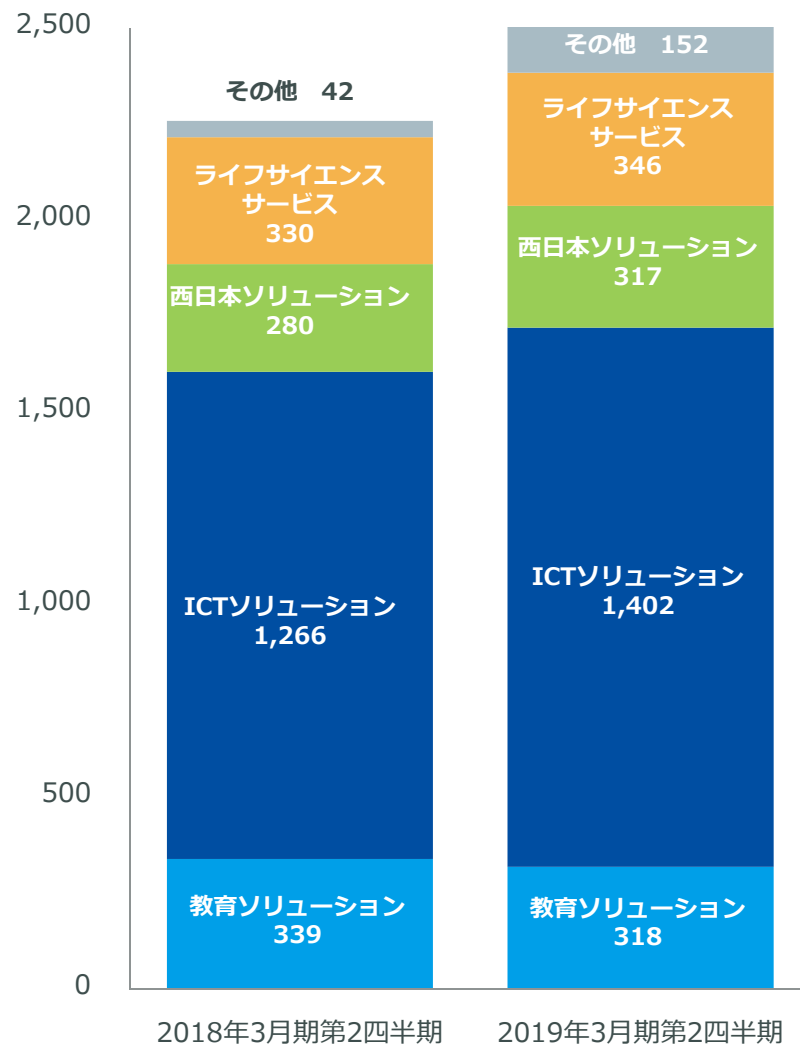
# 2019年3月期 第2四半期決算サマリー

既存事業の堅調な実績を背景に、その利益を新規事業（AI・RPA関連）へ先行投資し、事業拡大に向けたスピードを加速

|          | 2018年3月期<br>第2四半期 | 2019年3月期<br>第2四半期 |       |            |              |
|----------|-------------------|-------------------|-------|------------|--------------|
|          | 実績                | 期初計画              | 実績    | 計画比<br>(%) | 前年同期比<br>(%) |
| (単位：百万円) |                   |                   |       |            |              |
| 売上高      | 2,257             | 2,393             | 2,534 | 105.9%     | 12.3         |
| 営業利益     | 80                | 70                | 70    | 100.0%     | ▲12.4        |
| 営業利益率    | 3.5%              | 2.9%              | 2.7%  | ▲0.2P      | ▲0.8P        |
| 経常利益     | 80                | 70                | 73    | 104.3%     | ▲8.5         |
| 当期純利益    | 57                | 39                | 44    | 113.1%     | ▲22.6        |

# セグメント別の売上高推移

(単位：百万円)



## その他事業

AI・RPA関連サービスの業務受託拡大により増収

## ライフサイエンスサービス事業

スポット案件の増加により増収

## 西日本ソリューション事業

国内メーカーからの受託量増大により増収

## ICTソリューション事業

国内ユーザ向けのサービス拡大により増収

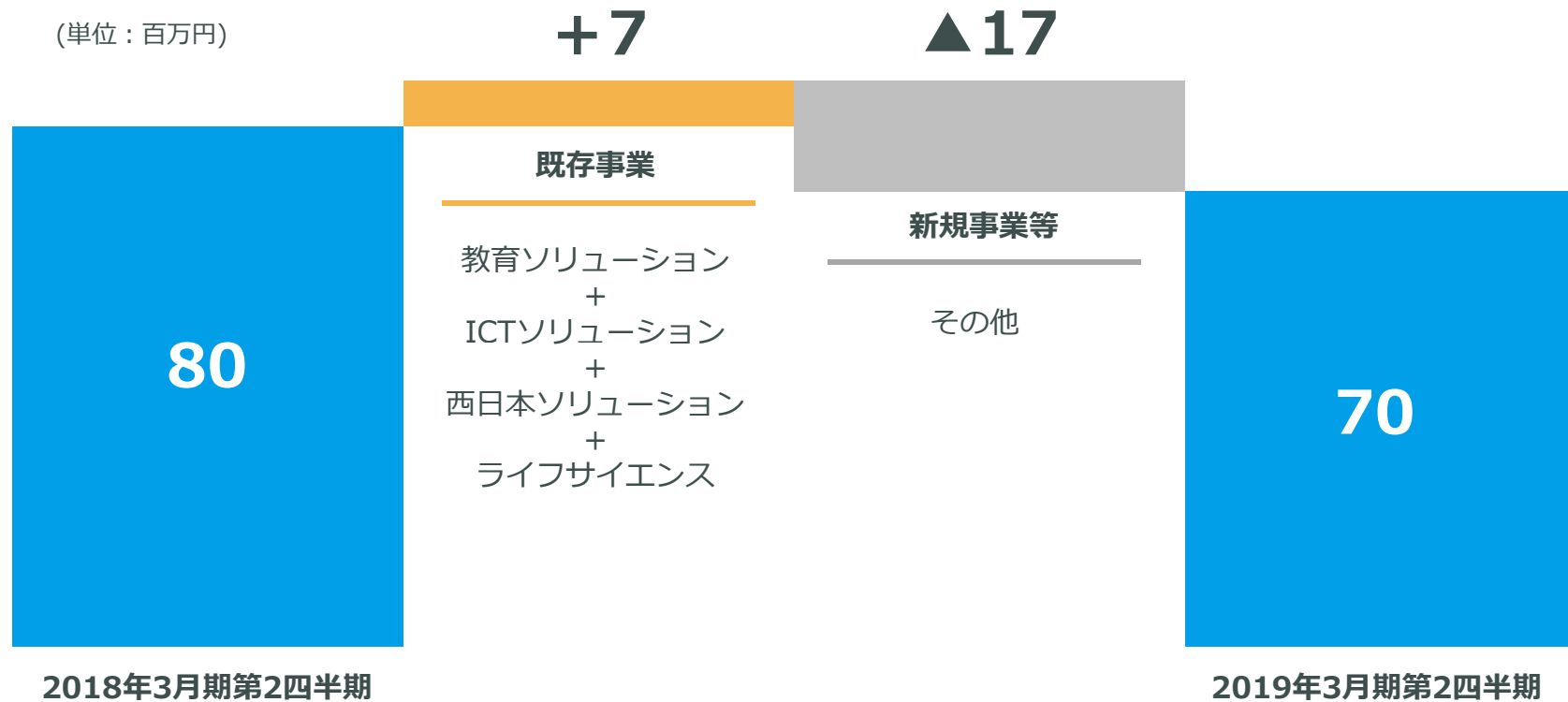
## 教育ソリューション事業

一部受託業務の終了により減収

# 営業利益増減分析

人財投資を中心に先行投資が発生するも、  
既存事業を中心に収益性の改善では一定の成果

(単位：百万円)



# 利益面の前年同期比との変動要因

| 事業部門       | プラス要因           | マイナス要因                    |
|------------|-----------------|---------------------------|
| 教育ソリューション  |                 | 一部受託業務の終了                 |
| ICTソリューション | 国内ユーザ向けのサービスが拡大 |                           |
| 西日本ソリューション | 国内メーカーからの受託量増大  |                           |
| ライフサイエンス   |                 | 業務拡大の為の先行投資（作業エリア拡張、体制強化） |
| その他        |                 | サービス拡充の為の先行投資（パッケージ開発、増員） |

# 2019年3月期決算サマリー

通期についても新規事業（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月期計画 |       |         |
|------------|----------|------------|-------|---------|
|            | 実績       | 計画         | 前期比   | 前期比 (%) |
| 売上高        | 4,748    | 5,000      | 252   | 5.3%    |
| 営業利益       | 251      | 180        | ▲71   | ▲28.2%  |
| 営業利益率      | 5.2%     | 3.6%       | ▲1.6P | -       |
| 経常利益       | 258      | 180        | ▲78   | ▲30.2%  |
| 当期純利益      | 184      | 100        | ▲84   | ▲45.6%  |
| 期末従業員数 (人) | 388      | 413        | 25    | 6.4%    |

# 2019年3月期の事業方針

2019年3月期は、中期目標（売上高60億円、利益6億円）  
早期達成に向けての基盤構築の年とする

## 2019年3月期 事業方針

事業拡大のための  
“ビジネスモデル転換”と  
“積極的投資”

## 2019年3月期 業績計画

売上50億円 営業利益 1.8億円

### Ⅲ. 今後の事業方針

スピードと機動力の更なる向上を目指して、AI・RPA関連に今後も積極的な投資

## 事業方針

“Connect to the Future”

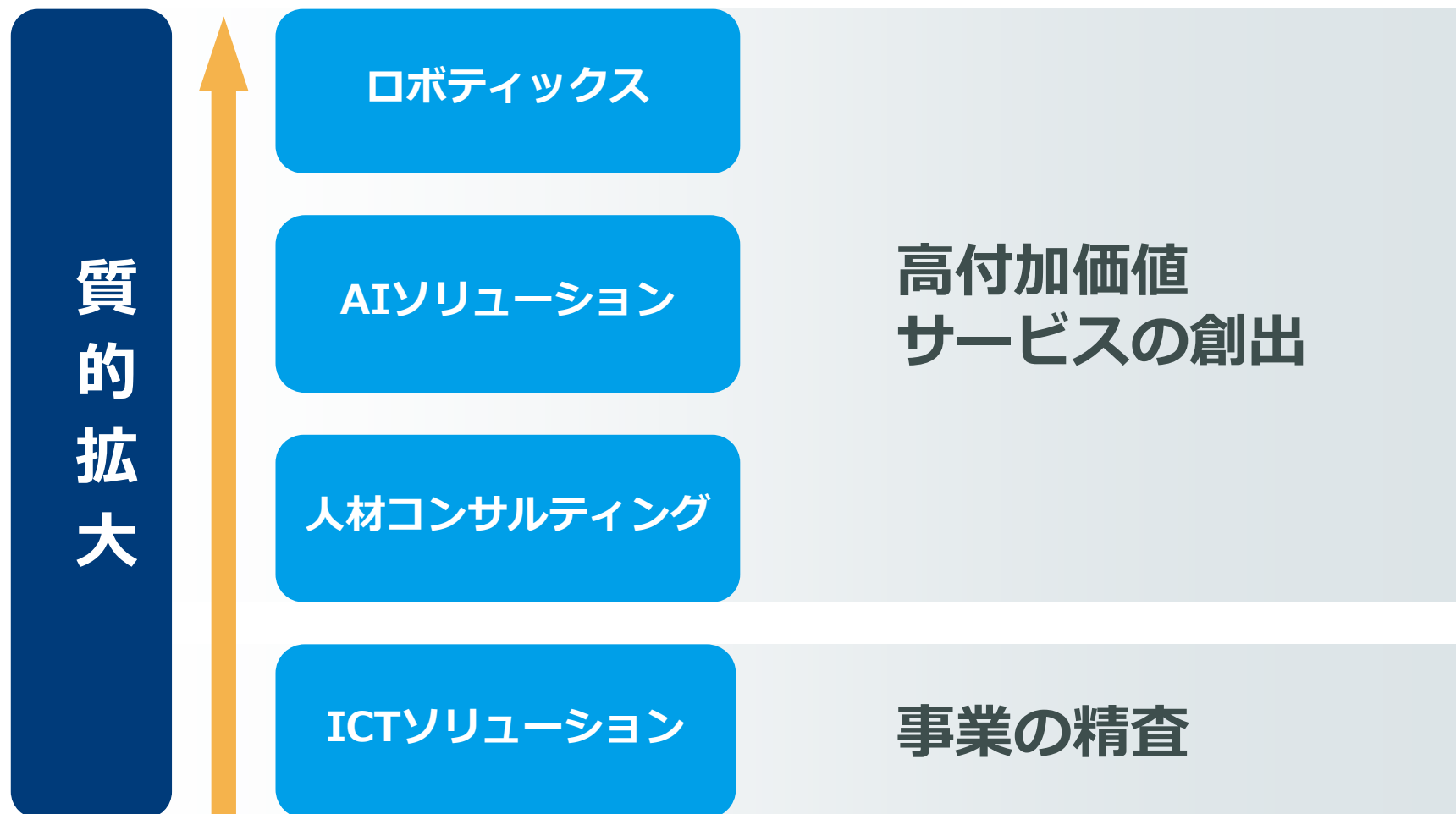
顧客の描く未来を技術でつなぐ



# これまでの事業戦略

課題：収益性の改善

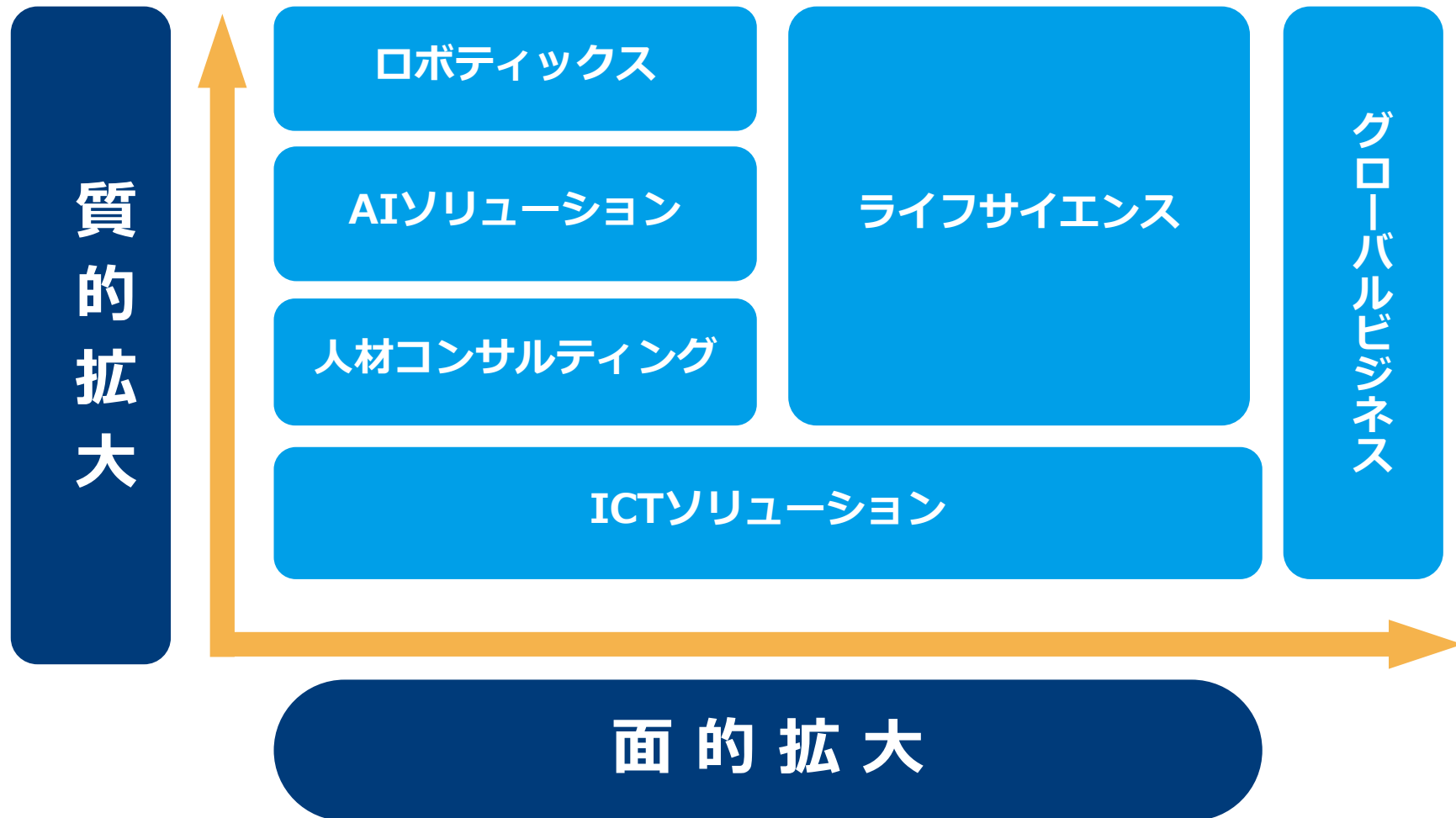
自社サービスの開発・販売



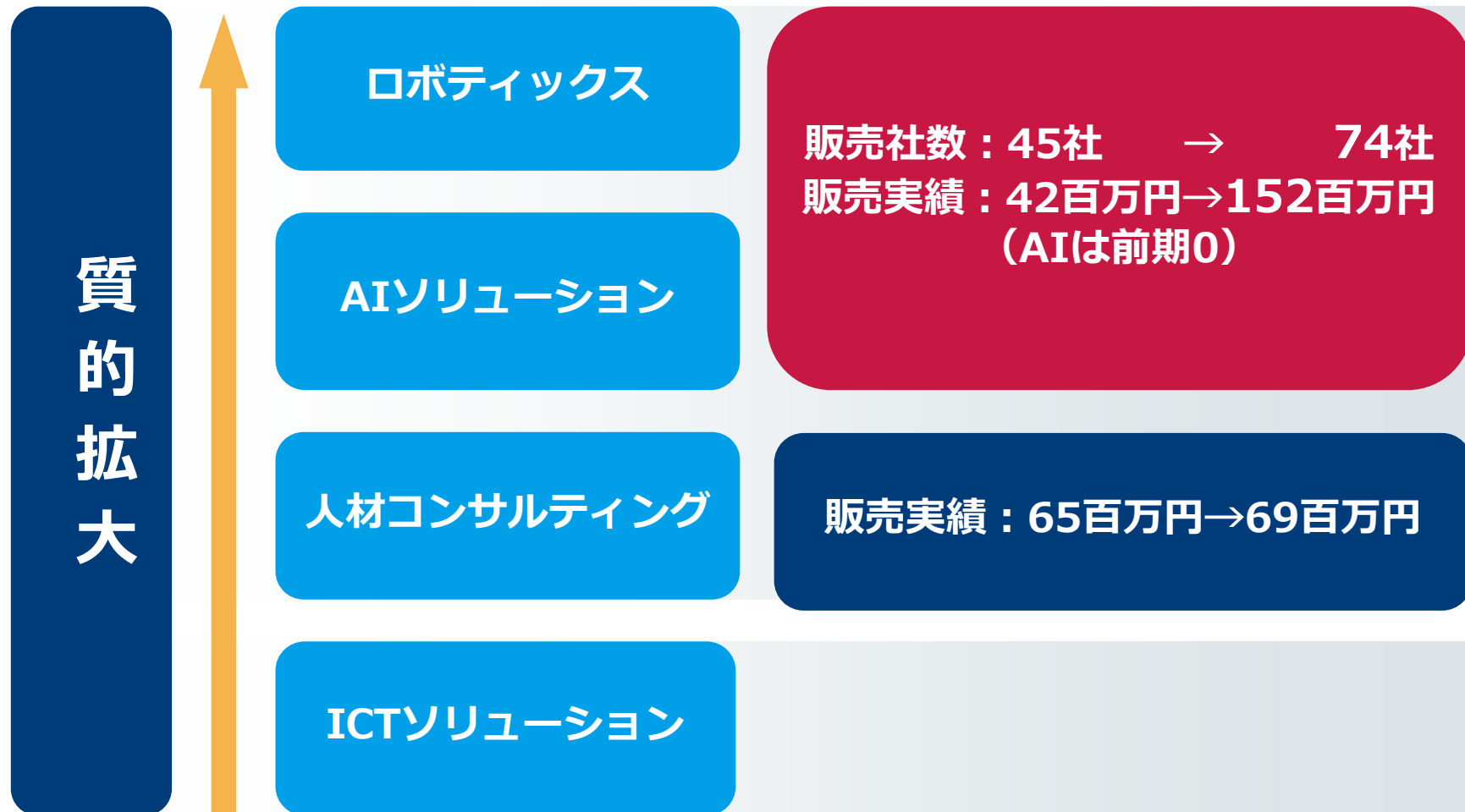
# 今後の事業戦略

課題：規模の拡大

国内顧客の拡大

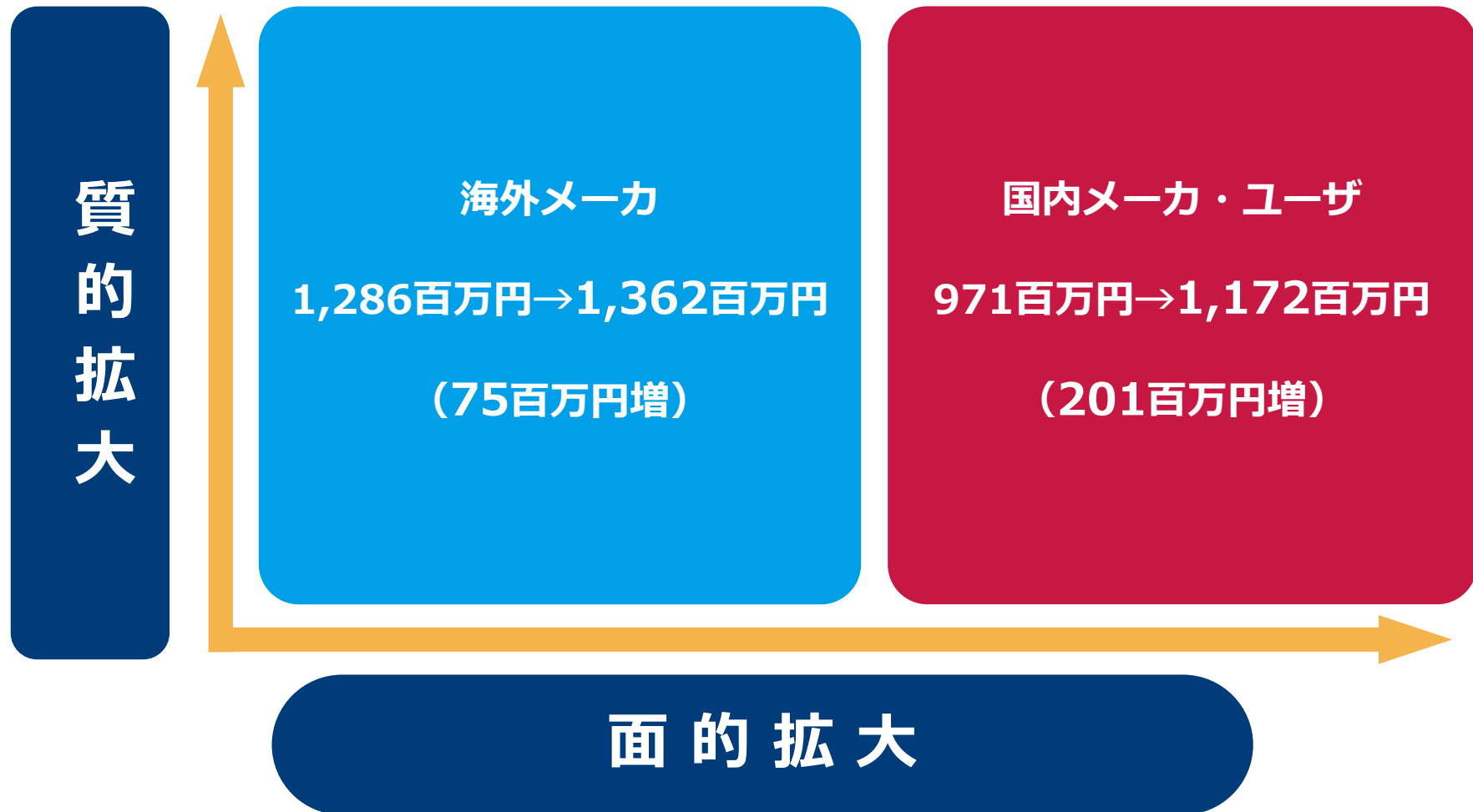


# 質的拡大の定量データ（前年同期比較）



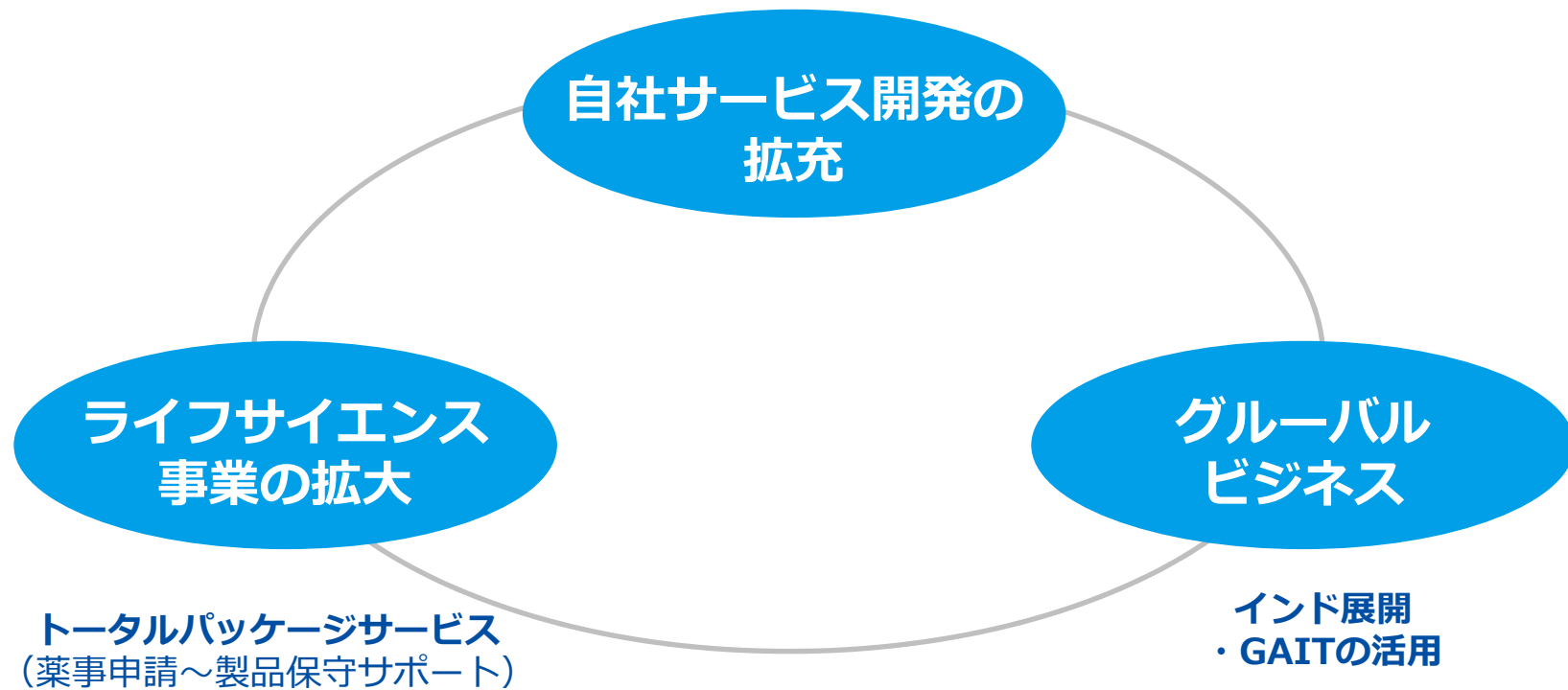
# 面的拡大の定量データ（前年同期比較）

## 国内顧客の拡大



# 重点施策

GAIT（人財育成）  
Third AI（AIプラットフォーム）  
ロボティックスサービス（医療、介護分野）



# 投資について

## 投資

積極的な採用：80名  
(新卒30名、中途 50名)

人財育成投資：  
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

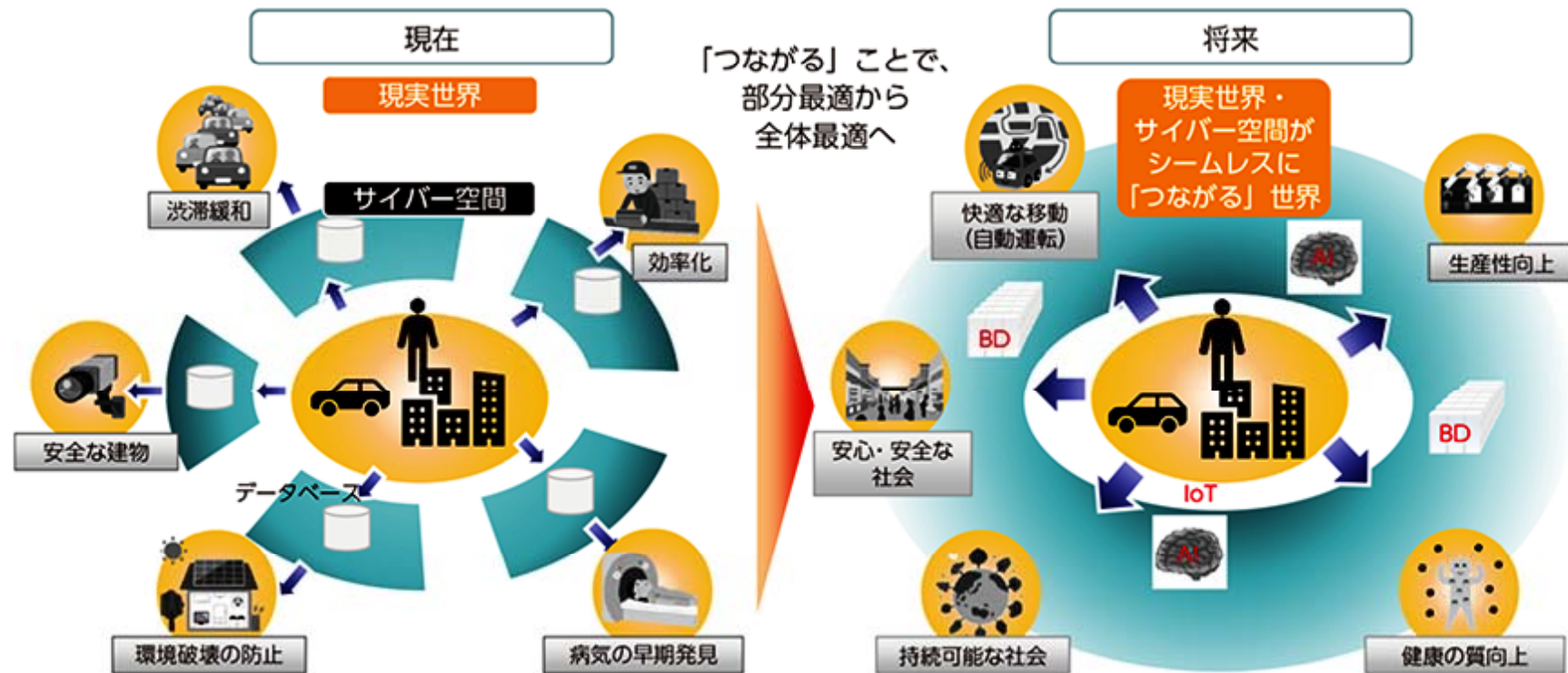
弊社自社サービスの拡充

# IV.新規事業領域について

AI市場動向と当社事業戦略をご紹介します

# 人工知能(AI) 市場動向

ICTの浸透が人々の生活をあらゆる面でより良い方向に変化させるデジタルトランスフォーメーション（Digital Transformation）が進みつつある時代

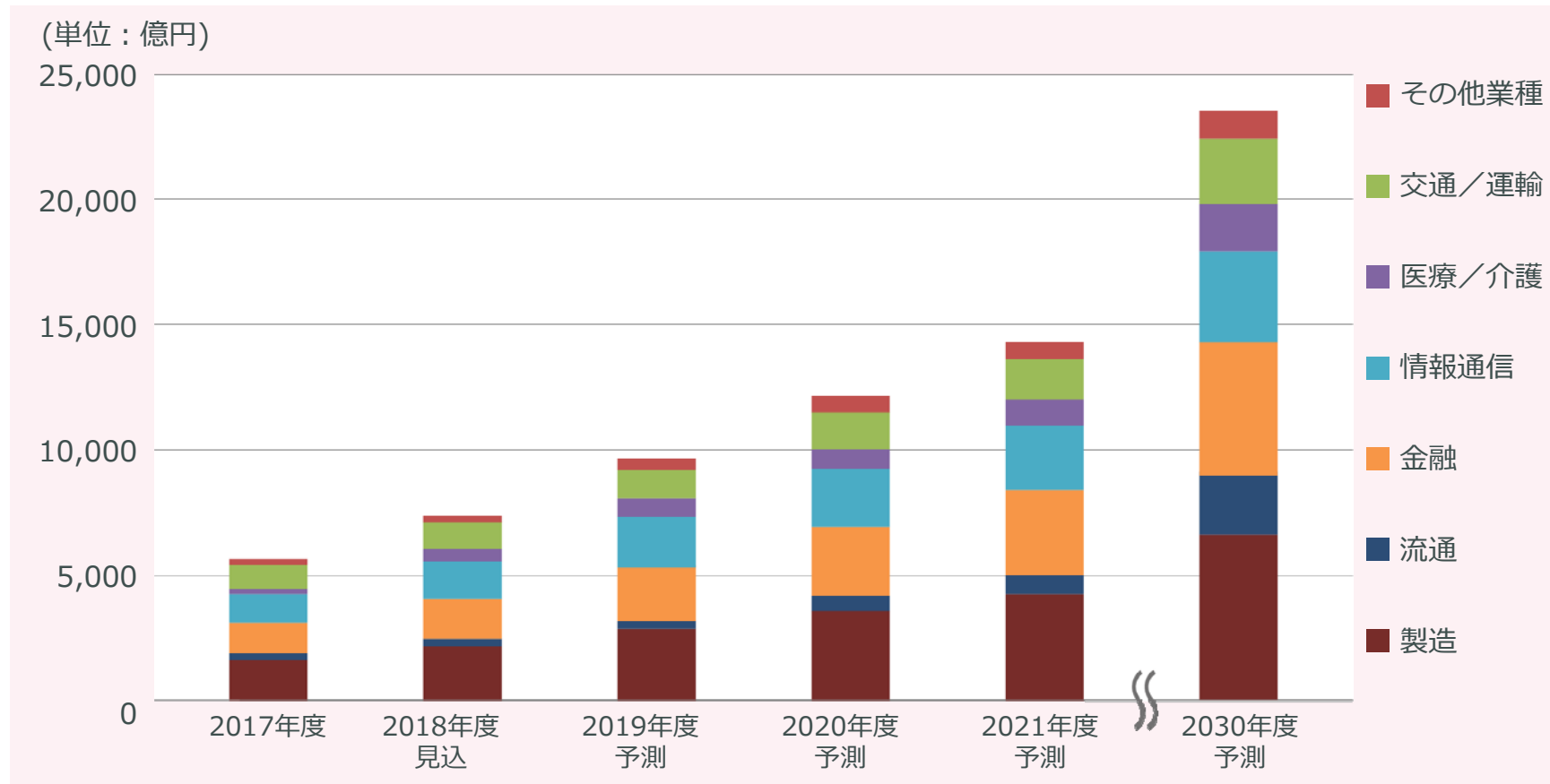


出展：平成30年版 情報通信白書



# 人工知能(AI) 市場予測

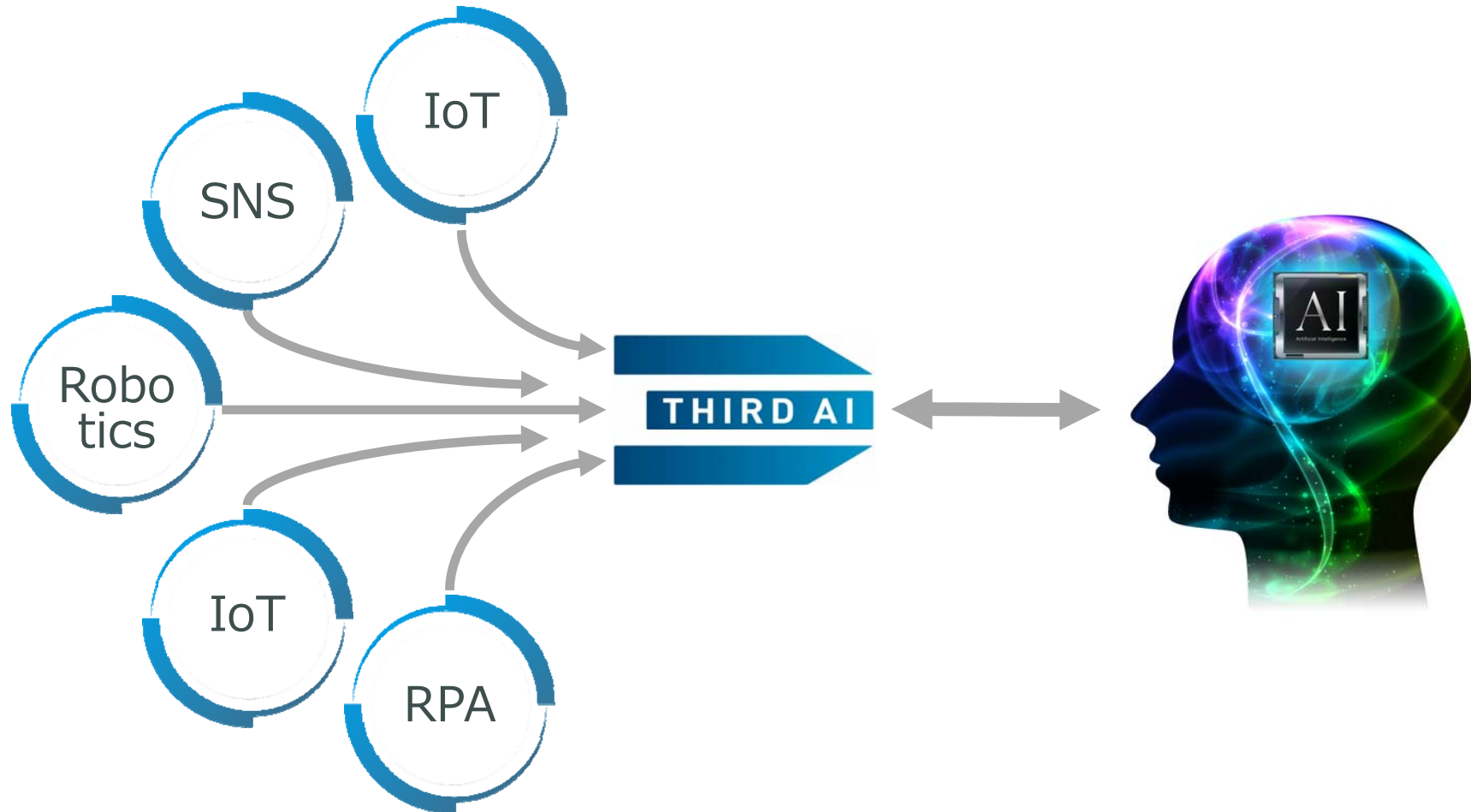
人工知能(AI) ,ロボット, IoT 等のデジタル技術を活用したサービス市場は、2030年には17年度比4.2倍の2兆3,600億円に市場規模は拡大すると予測



出展：富士キメラ総研「2018 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」

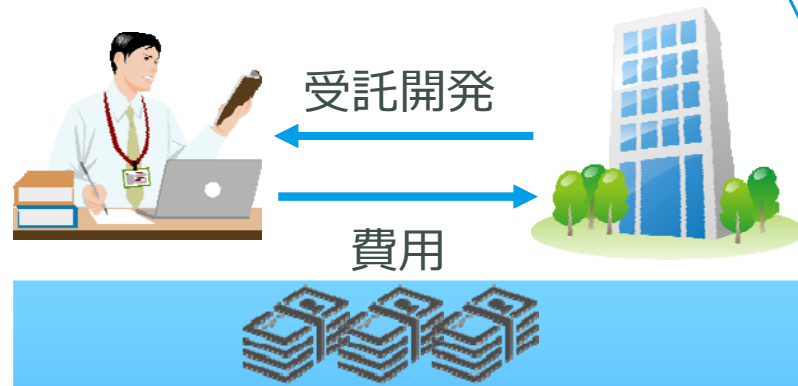
# 新規事業モデル

デジタルトランスフォーメーションを実現する  
プラットフォーム Third AI を開発



# 新規事業ビジネスモデル

## 受託開発型



## サブスクリプション型



|      | 受託開発型      | サブスクリプション型   |
|------|------------|--------------|
| 価格   | 原価 + 利益で決定 | 需要と使用料で決定    |
| 売上拡大 | 販売数増加      | 顧客とのリレーション強化 |
| 差別化  | コスト、品質     | 魅力的なコスト、プラン  |

# Third AI ターゲット

コンタクトセンタ



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

# ターゲット

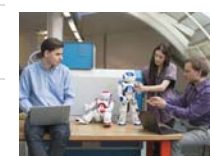
**AI関連事業の売上目標：2022年3月期 5億円を目指す**

**新規事業全体の売上目標：2022年3月期 全社売上15%を目指す**

# 参考資料

# 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を設置、教育事業に進出                     |
| ▼ | 1994年 | 7月  | 東京テクニカルセンタを設置（現：東京テクニカルラボセンタ）               |
| ▼ | 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             |



# 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   | 5,882   | 5,156   | 5,164   | 4,597   | 4,708   | 4,661   | 4,743   | 4,634   | 4,748   |
| 売上原価・<br>営業原価  | 4,246   | 4,665   | 5,066   | 5,356   | 4,702   | 4,500   | 3,885   | 3,955   | 3,902   | 3,918   | 3,731   | 3,746   |
| 原価率            | 79.3%   | 77.7%   | 84.1%   | 91.1%   | 91.2%   | 87.1%   | 84.5%   | 84.0%   | 83.7%   | 82.6%   | 80.5%   | 78.9%   |
| 売上総利益          | 1,112   | 1,338   | 957     | 526     | 453     | 663     | 711     | 753     | 759     | 824     | 902     | 1,001   |
| 粗利益率           | 20.8%   | 22.3%   | 15.9%   | 8.9%    | 8.8%    | 12.8%   | 15.5%   | 16.0%   | 16.3%   | 17.4%   | 19.5%   | 21.1%   |
| 販売費及び<br>一般管理費 | 600     | 621     | 691     | 500     | 486     | 551     | 649     | 672     | 582     | 587     | 707     | 749     |
| 営業利益           | 512     | 717     | 265     | 25      | -32     | 111     | 61      | 81      | 177     | 237     | 195     | 251     |
| 経常利益           | 524     | 601     | 273     | 19      | -40     | 102     | 58      | 89      | 191     | 234     | 136     | 258     |
| 当期純利益          | 262     | 331     | 103     | -28     | -145    | -32     | 1       | 14      | 90      | 81      | 3       | 184     |



# 医療、介護分野のロボティックスサービス①



## 介護施設向け ロボットコミュニケーションアプリ Robo Touch for 介護

**促しやセルフケア能力向上の効果があるコミュニケーションロボットで  
職員も利用者も笑顔になれる介護施設づくりをサポート**

介護施設でのコミュニケーションにおける課題

職員不足により、施設利用者とのコミュニケーションの時間を十分に取ることができない

アクティビティへの参加を拒否されてしまう

利用者は暇な時間が多く、施設に行く楽しみがない


**コミュニケーションやアクティビティをロボットがサポート**

### Robo Touch for 介護の特徴

**利用者が操作するモード**

- 遊ぶ  
読み聞かせ / 占い / 俳句 / 百人一首 / 歌(カラオケ)
- 話す  
AIとの自由会話(傾聴)

**職員が操作するモード**

- レクリエーション  
体操 / 脳トレ / リハビリ体操
- その他  
施設案内 / 職員トレーニング



NAOと直感的な操作が可能なタッチパネル

**利用者への効果**

- お話しできる機会が増える
- 余暇が充実し施設に行く楽しみが増える
- 活動の促しによるセルフケア能力の向上

**施設・職員への効果**

- 負担軽減による働きやすい環境
- 本来の介護活動に集中できる
- 利用者の増加



## 予診ロボット フローリー Florrie

**待合室での予診をロボットが行い、データを集約することで、  
診察の質と効率を上げ、患者満足度の向上を実現**

待合室

- 来院者情報登録  
問診の入力

患者や保護者

データを診察室のPCへ転送

診察室

- 予約接種の事前チェック
- 診察前のチェック
- 疾患検診、注意
- 日誌データに基づく声かけ
- エンターテインメント

診察室のSanbotからのデータを確認しながら診察

**利用者への効果**

- 待ち時間の問診が簡単に行える
- 受診前に問題点がはっきりすることで、満足度の高い診察を受けることができる

**施設・職員への効果**

- 診察内容を具体的に把握することによって、効率の良い診察ができる
- 患者さんの求めていることを把握することで患者の満足度を上げ、来院を促進することができる

# 医療、介護分野のロボティクスサービス②



## 病院や店舗の順番待ちを変えるロボット受付管理システム

### ロボでもマテルでできること

- お客様のストレス軽減
- 従業員の負担軽減
- 院内感染予防
- お客様への情報提供
- キャンペーンの展開

### ロボでもマテルを使った受付の流れ



#### 関連Webページ

「ヒューマノイドロボットによる医療・クリニック向け予約・受付の支援」  
<https://www.jtp.co.jp/solutions/clinic-support/>



JTP 日本サードパーティ株式会社

お問い合わせ先  
 日本サードパーティ株式会社 営業開発本部  
[sales@jtp.co.jp](mailto:sales@jtp.co.jp) / 03-6408-1613 / [jtp.co.jp](http://jtp.co.jp)

**ERM Robotique**  
**AskNAO Tablet**  
 ～楽しみながら学べる幼児教育向けソリューション～

■AskNAO Tabletとは  
 AskNAO Tabletは、SoftBank Robotics社(旧 Aldebaran Robotics 社)が開発した自閉症療育/ 特別支援教育向けソリューション Ask NAO (Autism Solutions for Kids) をベースとして、ERM Robotique社がタブレットと連動したソリューションとして改良したソリューションです。

■特徴  
 タブレットアプリからロボットを簡単に操作し、「アプティティ」と言われる楽しみながら学べるようなアプリを起動します。NAOロボットとタブレットを組み合わせることで、例えばロボットとの音声会話のエクササイズをするときに、質問や選択肢をタブレットに表示することができます。

# Connect to the Future



日本サード・パーティ株式会社

