

Connect to the Future

JTPが創造する“3つの革命”

2020年2月4日

合同個人投資家セミナー資料

JQ 2488



日本サードパーティ株式会社

プレゼンターのご紹介



 **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

TODAY'S PROGRAM

本日のテーマ：JTPが創造する“3つの革命”

BUSINESS

JTPって
どんな会社？

日本市場を創造した
“1つ目の革命”

Corporate Constitution

“変われる”
企業体質

自社における
“内なる革命”

GROWTH

今後の成長に
向けた“革命”

中期経営計画と
今後の成長戦略



DIGITAL
TRANSFORMATION

BUSINESS



I. JTPってどんな会社？

日本市場を創造した“1つ目の革命”

Outline



Revolution

わたしたちJTP(日本サード・パーティ)は、

節目節目で未来につながる“**Revolution**”(革命)を起こしてきた

ITエンジニア集団です

そもそもの設立のきっかけ



メーカーと顧客の間の存在、**サードパーティー**を知ること

アメリカへの精密機器の輸出って難しいな

30年前
若き日の森前社長



31
42

日本に進出する米企業のサポートを開始



「サードパーティー」って何だろう？

海外出張の際、隣の席のアメリカ人との雑談



社名の由来

ITを使用するユーザと、IT機器を製造する海外メーカーをつなぐ

日本の第三者(=サード・パーティ)、

日本サード・パーティの出発点です。

ユーザ

JTP

海外
メーカー

下請けではない独立した存在から
ソリューションを提案



Question

なぜ、
そんなことが必要なの？



Answer

海外メーカーのIT機器は、
説明書を読むのも一苦勞。
メンテナンス・ルールも国ごとに異なり、
人材トレーニングも必要と、
解決すべき問題が山積みです。

日本市場の創造



Revolution

“第三者”だからできるソリューションで

日本で初めて“サード・パーティ”市場を創造

海外メーカーから高い評価を獲得

IT導入支援・保守

コールセンター

システム開発



さらなる市場の創造



Revolution

実際のITの人材不足を痛感

教育事業を立ち上げ



これからの人材育成に
必要なサービスとコンサルテーションを
ワンストップで提供し、

IT人材の育成を目指す



DIGITAL
TRANSFORMATION

Corporate Constitution



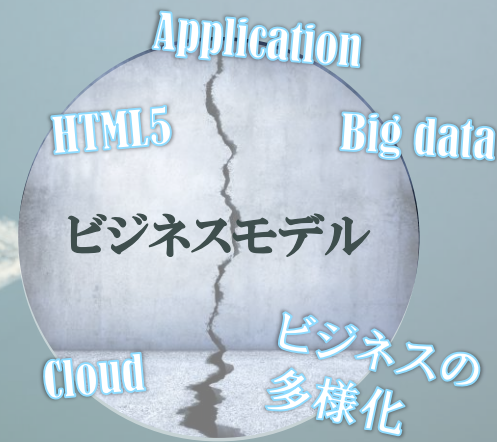
II. “変われる”企業体質

自社における“内なる革命”

技術の進化によるビジネスの変化

創業から20年経った頃から、
新技術の台頭・ビジネスの多様化により

当時のビジネスモデルに
陰りが見え始めます。



2つ目の革命は自社における“内なる革命”



逆風の事業環境下での社長就任。
まず着手したことは、

①ビジネス
モデル
転換

②新規事業
立ち上げ

③財務体質
改善



社員の意識改革



注力した事とは？－①ビジネスモデル転換

①ビジネス モデル 転換



メーカ（外資系メーカ）の要望に応える取引中心



利益率の低い労働集約型ビジネス中心



国内メーカやユーザ向けサービスを充実



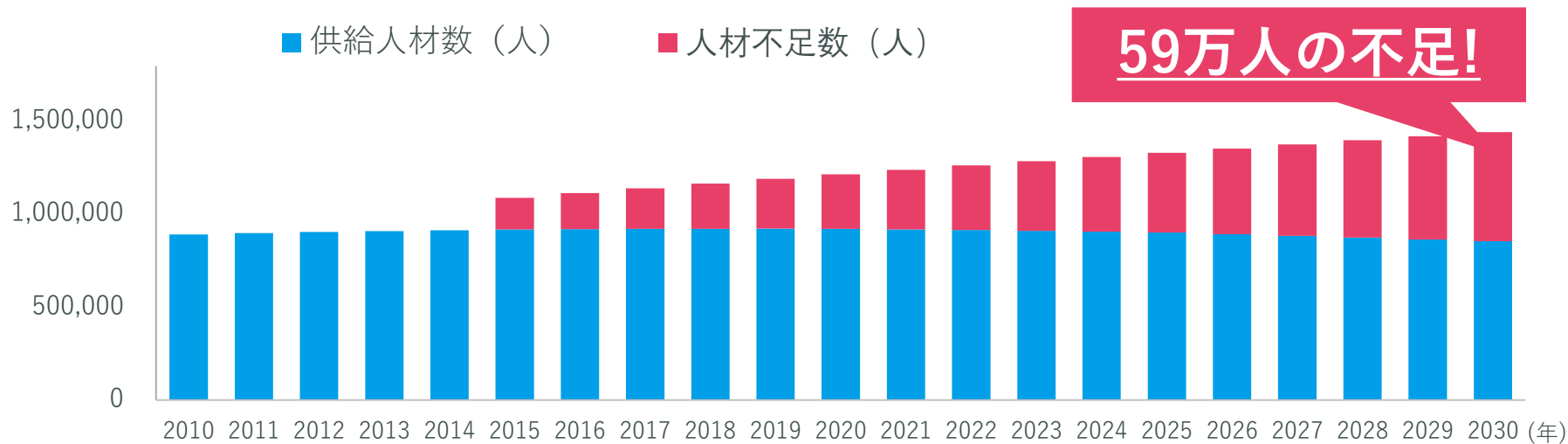
知識集約型のビジネスへの転換



IT人材育成の強化

IT人材育成の強化にいたった背景

現状、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

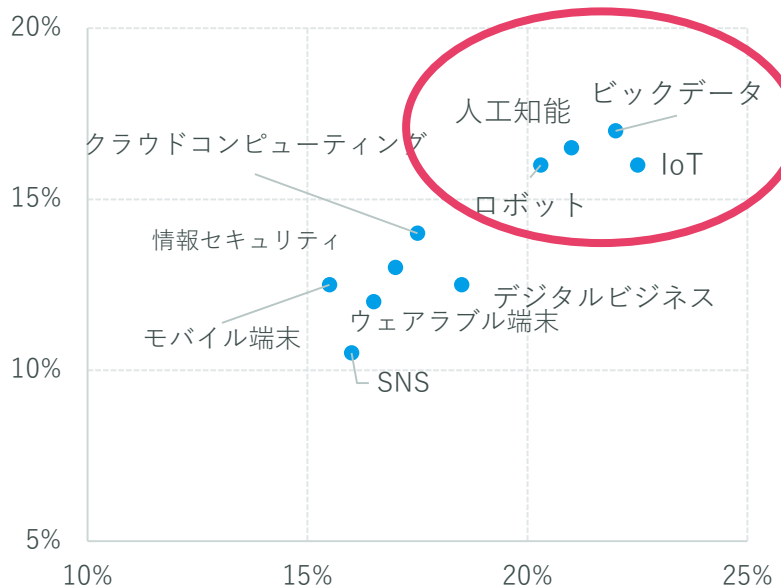


(出所) 経済産業省 IT人材の最新動向と将来設計に関する調査結果

IT人材育成の強化にいたった背景

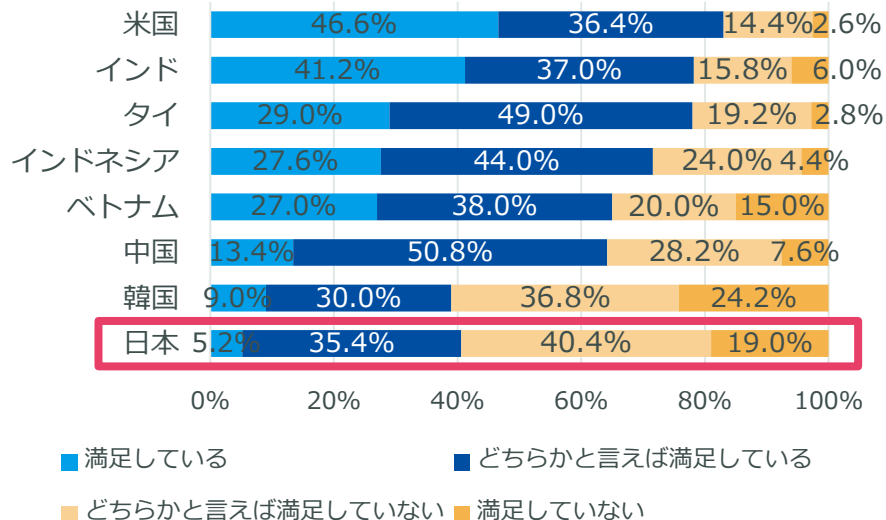
今後不足する先端IT人材

人材の「量」に関する
今後の不足見込み



人材の「質」に関する今後の不足見込み

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

注力した事とは？ - ②新規事業立ち上げ

②新規事業 立ち上げ

- ✓ JTPが築き上げたノウハウ・技術に、最新の技術要素を加えることで、業務効率化に役立つ
- 自動化ソリューションの開発に取り組んでいます。

AI

(人工知能サービス)

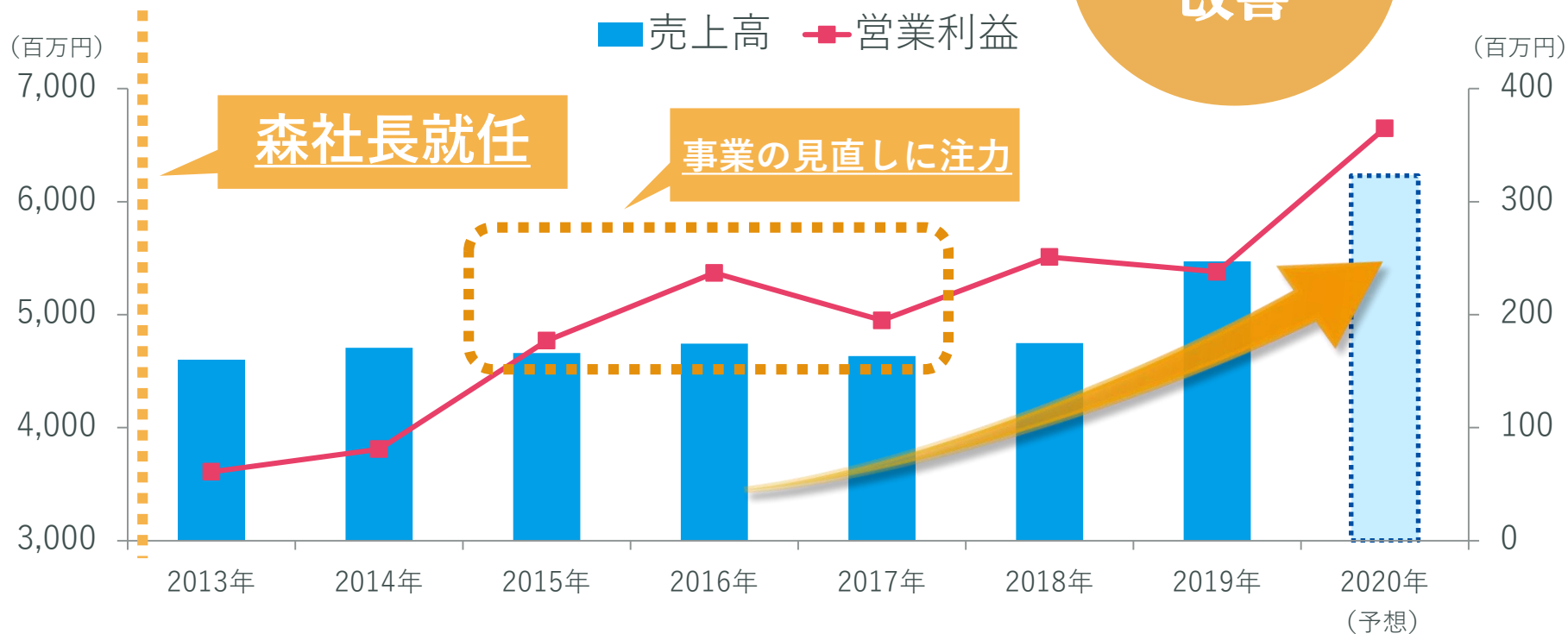
RPA

ロボティックス

高度IT人材

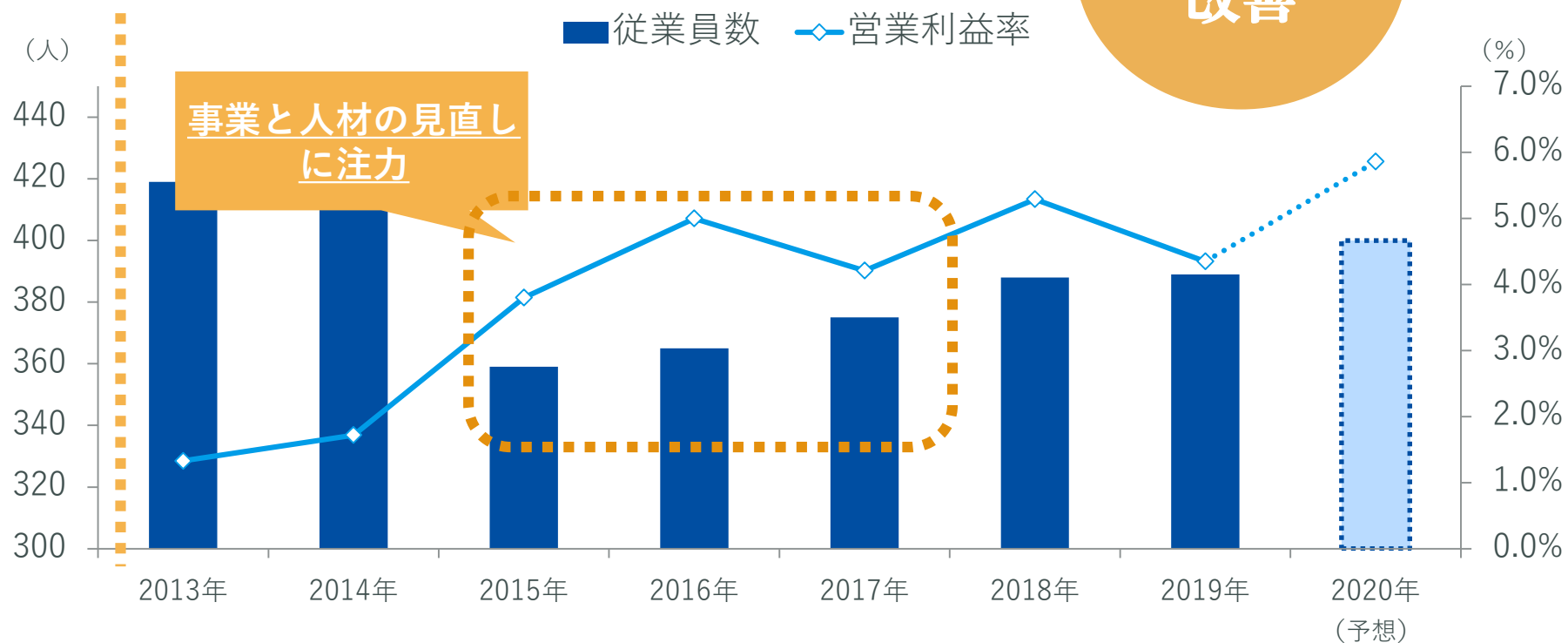
施策が奏功し業績は回復

③財務体質改善



施策が奏功し業績は回復

③財務体質改善

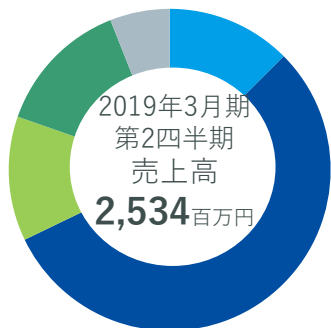


売上高事業構成と新セグメント

新セグメント：2020年3月期第2四半期

旧セグメント：
2019年3月期

その他事業
デジタルイノベーション事業
医療コンサルティング部門



ライフサイエンス
サービス

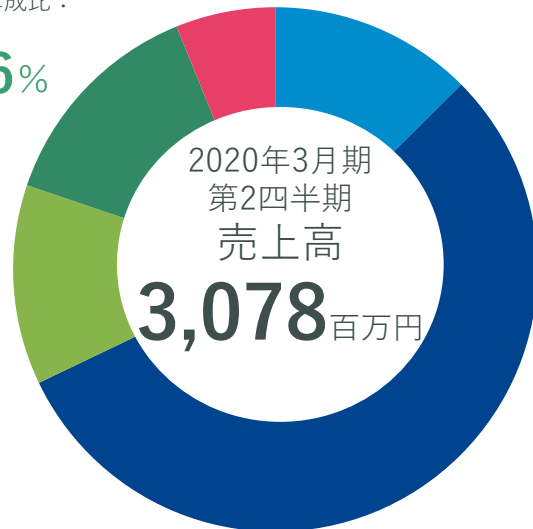
売上高： 420百万円
売上高構成比： 13.6%

西日本
ソリューション

売上高： 379百万円
売上高構成比： 12.3%

デジタル
イノベーション

売上高： 189百万円
売上高構成比： 6.1%



教育ソリューション

売上高： 386百万円
売上高構成比： 12.5%

ICTソリューション

売上高： 1,702百万円
売上高構成比： 55.3%



JTPの3つの強み

グローバル
ネットワーク
(語学力)

エンジニア
マインド
(技術力)

経営判断の
早さ
(機動力)

JTPの強み：グローバルネットワーク（語学力）

グローバル
ネットワーク
（語学力）

✓ 長年の海外メーカーとの取引で培った
ITに精通した語学力

✓ グローバルなビジネス展開の実績を活か
したネットワーク

人材間のつながりが強い米国のIT業界の中で、
影響力の強いキーマンとの関係性は
大きなアドバンテージ

スコット・マクネリ
(Scott G. McNealy)



JTPの強み：エンジニアマインド（技術力）

エンジニア
マインド
(技術力)



常に最新技術を追従するエンジニアマインド



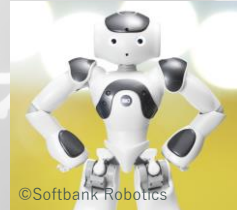
世界水準の技術力養成を目指す教育体制



社内向け技術研修



地域貢献活動
「親子プログラミング教室」
(NAOのプログラミング)



社外エンジニアを
招いた講習会



JTPの強み：経営判断の早さ（機動力）

経営判断の
早さ
(機動力)

迅速かつ正確な経営判断

他社に先駆けて価値を生み出す実行力

人工知能，UI/UX
最適なサービス



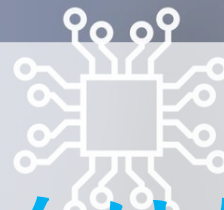
ヒューマノイド
ロボット NAO





DIGITAL
TRANSFORMATION

GROWTH



III. 今後の成長に向けた“革命”

中期経営計画と今後の成長戦略

JTPの目指す姿

さらなる成長のため、ITの技術を活かした

世話焼き人（イネイブラー）を

目指します

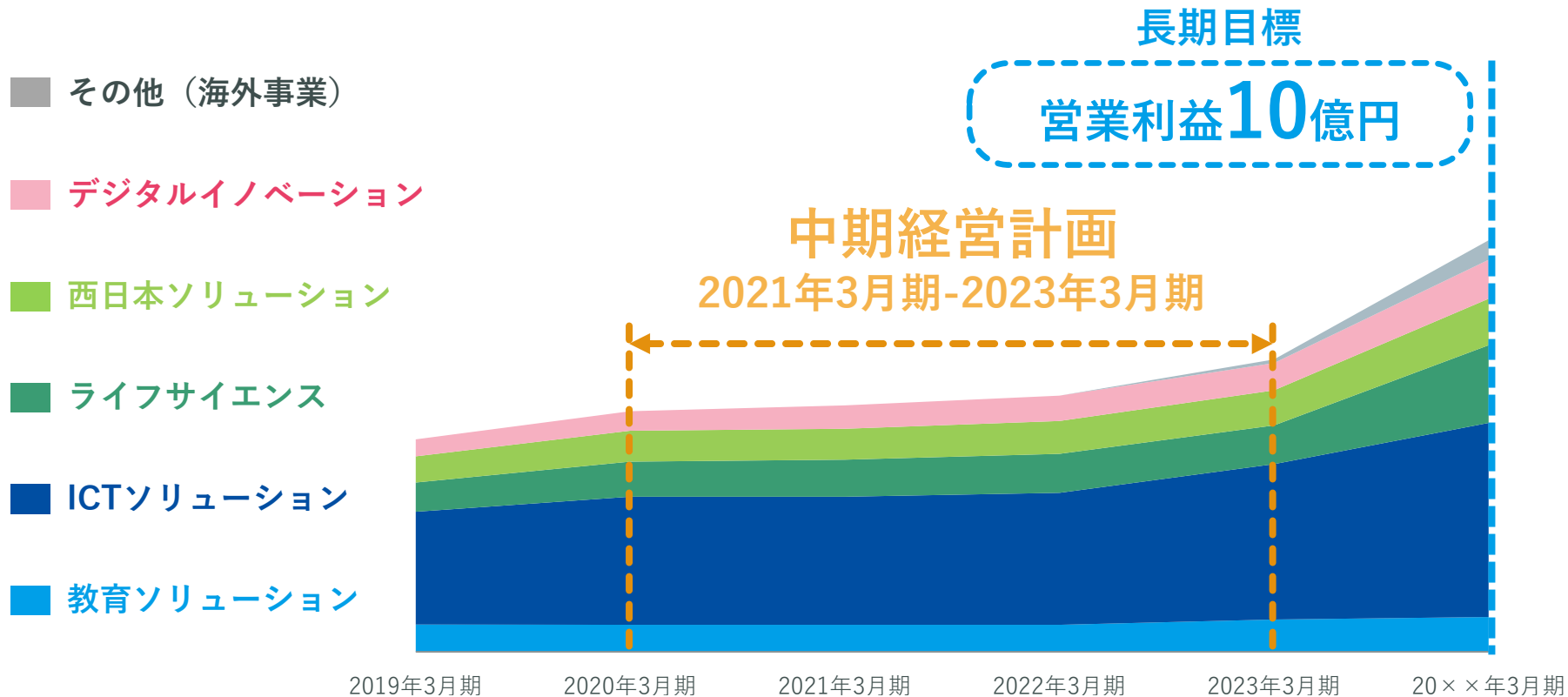


イネイブラー（enabler）

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



中期経営計画の位置づけと長期目標



中期経営計画の概要と最終年度目標

第1次中期経営計画
(2021/3→2023/3)

既存の労働集約型ビジネスから

知識集約ビジネスへ転換を図る

営業利益10億円への第一歩



最終年度目標

売上高

67-70 億円

営業利益

5.5-6.9 億円

今後注力していく施策

ライフサイエンス
+
IT支援の加速

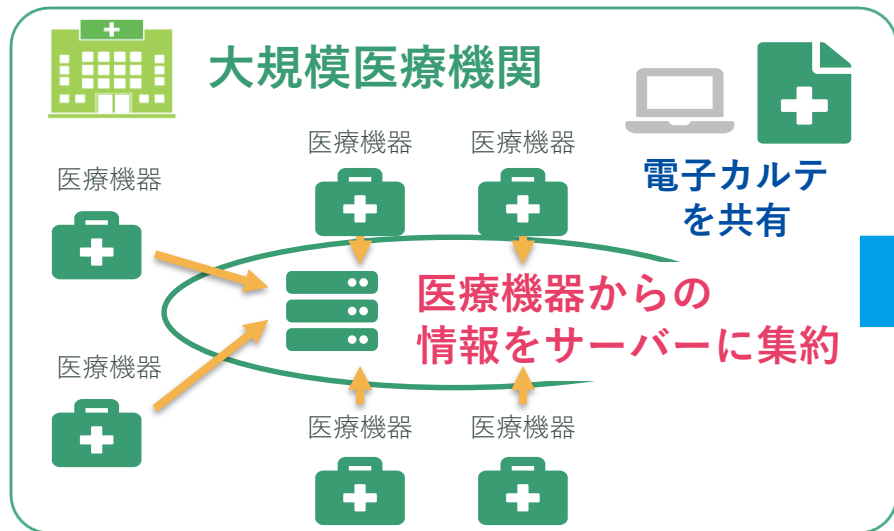
AI(人工知能サービス)
UI/UX
最適なサービス

グローバル
+
人材コンサルティング

今後注力していく施策①-1

✓ ライフサイエンス+IT支援の加速

大規模病院におけるネットワーク化や地方部の医療格差解消に向けて、最新の技術・通信を活用した医療システムの導入サポートを実施



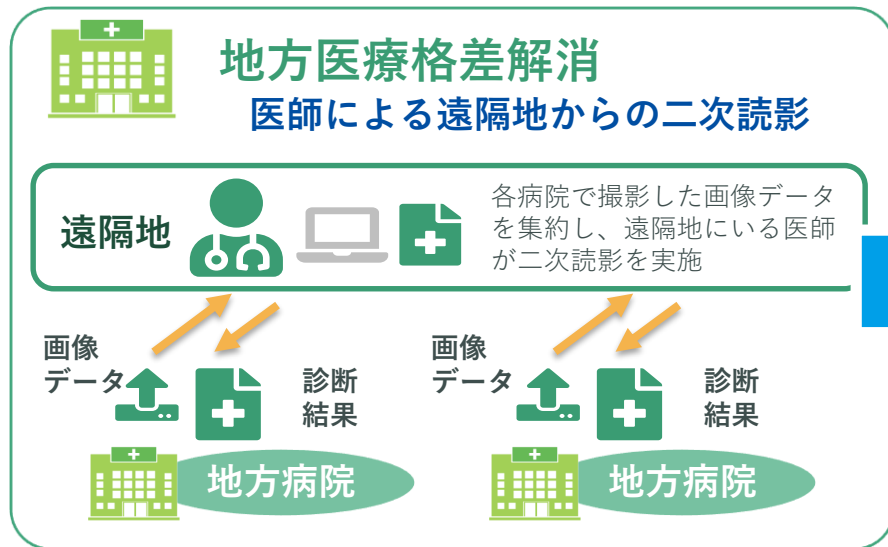
期待できること

- ✓ 病院の待ち時間削減
- ✓ 同一検査の重複解消
- ✓ 病気の早期発見

今後注力していく施策①-2

✓ ライフサイエンス+IT支援の加速

大規模病院におけるネットワーク化や地方部の医療格差解消に向けて、最新の技術・通信を活用した医療システムの導入サポートを実施



期待できること

- ✓ 地域医療格差解消
- ✓ 診療の効率化
- ✓ コスト削減効果

今後注力していく施策②

✓ AI(人工知能サービス),
UI/UX,最適なサービス



「つなぐ」
「ひきあわす」



お問合せ対応



デジタル
マーケティング



オフィス効率化



スマートホーム



効率的エネルギー



製造ネットワーク
効率化



教育のIT化

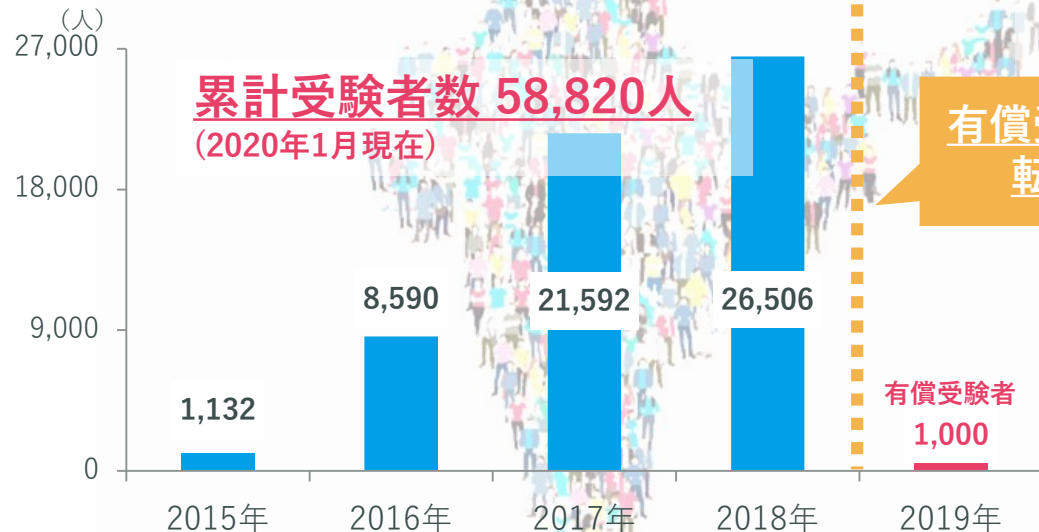


フィンテック

今後注力していく施策③

✓ グローバル+人材コンサルティング

インドでのGAIT受験者数推移



GAIT有償化セールス活動の加速

2015年度より大学生向けの無償受験を開始し、
4年間で約5.8万人が受験。

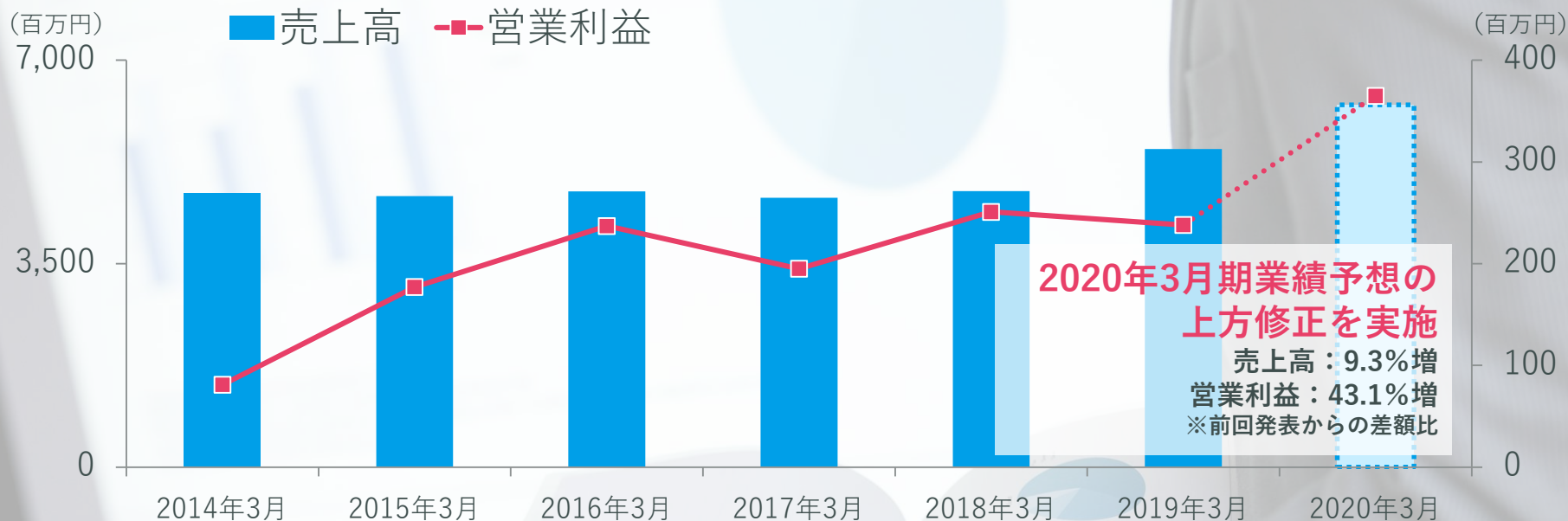


人材マッチングサービス MaaS (Matching as a Service)の確立

GAITのスコアを活用し
インドの優秀で豊富なIT人材と
人材不足に悩む日本企業を結び付ける
事業の確立を目指す。

2020年3月期 業績予想

➤ 売上・営業利益ともに過去最高を予定



株主還元について

≫ 高水準な株主への還元策を継続予定。

実績
配当性向
65.8%
2019年3月期

実績
配当金
20.0円
2019年3月期

予定
配当性向
66.7%
2020年3月期

予定
配当金
21.0円
2020年3月期

道半ばの3つ目の革命


R evolution



Evolution
(進化)

3つ目の革命はまだ道半ば。

創造したい未来を実現可能にする

JTPの“進化”とは？



ご清聴ありがとうございました



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

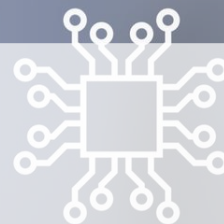


**DIGITAL
TRANSFORMATION**

GROWTH

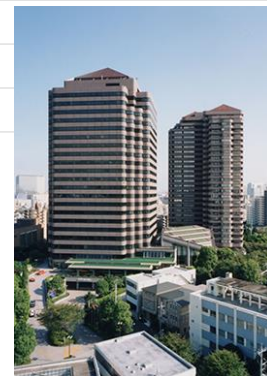


 **参考資料**



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	389名 (2019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
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)

	2008/03	2009/03	2010/03	2011/03	2012/03	2013/03	2014/03	2015/03	2016/03	2017/03	2018/03	2019/3
売上高	6,002	6,024	5,882	5,156	5,164	4,597	4,708	4,661	4,743	4,634	4,748	5,472
売上原価・ 営業原価	4,665	5,066	5,356	4,702	4,500	3,885	3,955	3,902	3,918	3,731	3,746	4,408
売上総利益	1,338	957	526	453	663	711	753	759	824	902	1,001	1,063
販売費及び 一般管理費	621	691	500	486	551	649	672	582	587	707	749	824
営業利益	717	265	25	-32	111	61	81	177	237	195	251	238
経常利益	601	273	19	-40	102	58	89	191	234	136	258	247
当期純利益	331	103	-28	-145	-32	1	14	90	81	3	184	154

事業紹介（教育ソリューション）



未来を担う人材に向けたサービスとコンサルテーション

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、これからの人材育成に必要な各種サービス、ツールの導入、コンサルテーションをワンストップで提供しています。

新領域

DX時代のエンジニア育成

DX人材（AI、IoT、ビッグデータを扱うエンジニア）を
2023年までに2万人を育成

既存領域

アセスメント

データ分析

スキルアセスメント
個人や組織のITスキルを
可視化し、強みや弱点をデータ化

- ・データ活用や分析基盤の導入
- ・データをもとに戦略の立案、学習コンテンツ開発支援

コンサルティング

学習デザイン

新領域

オンラインサービスプラットフォームの提供

従来型の集合教室研修から
時間や場所を選ばず
効果的に学習できる学び方や空間を提供

既存領域

実施・運用

学びの場の提供
学習効果の定着や
社内の仕組みづくりで
人材育成を支援

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スキルなどの事前影響評価を実施

データ分析

アセスメントデータや基本的な人事データ等の分析から、理想の人材モデルの構築やKPI策定などを実施

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、人事戦略に最適な研修や教育プログラムをデザイン

実施・運用

新デザインの研修や教育プログラムの実施・運用をサポート



事業紹介（ICTソリューション）



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
約30年近くにわたり、独立系サービスプロバイダとして培ってきた知識と経験をもとに、近年はエンドユーザ向けの幅広いアウトソーシングサービスを提供。

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

コンサル
ティング

要件定義

設計

構築

テスト

導入

サポート

運用



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。



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。



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。

事業紹介（ライフサイエンスソリューション）

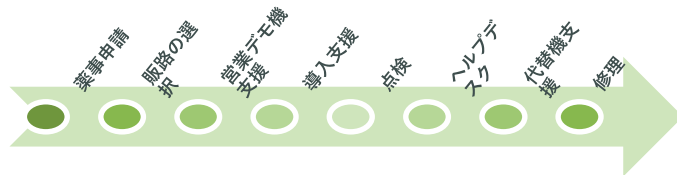
ライフサイエンスソリューション

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を、ISO13485による厳しい品質管理体制で提供



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

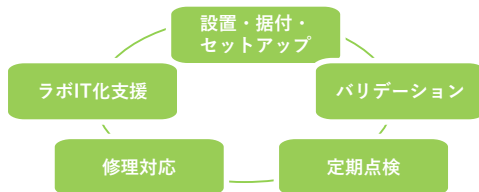
- 放射線治療装置
- 超音波診断装置
- 超伝導磁気共鳴画像診断装置
- 血管撮影装置
- 一般X線撮影装置 など

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ワンストップで提供。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（データの完全性保証）対応を実現



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のサポート

- 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（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

愛知県～以西の西日本エリアにてICTソリューション・ライフサイエンス事業を展開



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

第1次中期経営計画

当社の強みと成長に向けたテーマ・セグメント別重点施策

当社の強み

グローバルネットワーク：語学力
海外顧客で培ったコミュニケーション力

エンジニアマインド（ファースト）：技術力
常に最新技術を追隨するエンジニアマインドと教育体制

スピード：機動力
迅速かつ正確な経営判断と実行力

成長に向けたテーマ

- AI・自動化技術の推進と自社サービスの確立
- ライフサイエンス分野での事業拡大
- グローバルビジネスへの挑戦

最終年度目標

売上高
67-70億円

営業利益
5.5-6.9
億円

各事業セグメント別重点施策

教育ソリューション事業

- ✓ DX時代の人材育成

ICTソリューション事業

- ✓ IT戦略を具現化するコンサルティング

ライフサイエンスサービス事業

- ✓ ICT+ライフサイエンスのシステム導入
- ✓ コンプライアンス対応支援

西日本ソリューション事業

- ✓ 地域医療ネットワークの構築支援

デジタルイノベーション

- ✓ スマートデバイスソリューション開発
- ✓ コンタクトセンターソリューションの深化

その他（海外）事業

- ✓ インド支店の黒字化

AI機能使いどころ

AIがデザインした女性の画像サンプル

識別系

音声認識

画像認識

言語解析

動画認識

予測系

ニーズ予測

数値予測

意図予測

マッチング



実行系

デザイン

行動最適化

作業自動化

表現生成

Evolution To Revolution



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