

2019年3月期 決算説明会

Connect to the Future



日本サード・パーティ株式会社

JQ 2488

2019年6月27日



© Japan Third Party Co., Ltd

目次



企業概要

P3~11



2019年3月期 決算実績

P12~15



2020年3月期 計画

P16~22



今後の事業方針

P23~32



Third AI (サードアイ)

P33~35

1. 企業概要

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を提供



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





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。





事業構成

ライフサイエンスソリューション

売上高：753百万円
売上高構成比：13.8%

- ・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

その他

売上高：435百万円
売上高構成比：7.9%

- ・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：703百万円
売上高構成比：12.8%

- ・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

西日本ソリューション

売上高：676百万円
売上高構成比：12.3%

西日本ソリューションの内訳 ライフサイエンス：

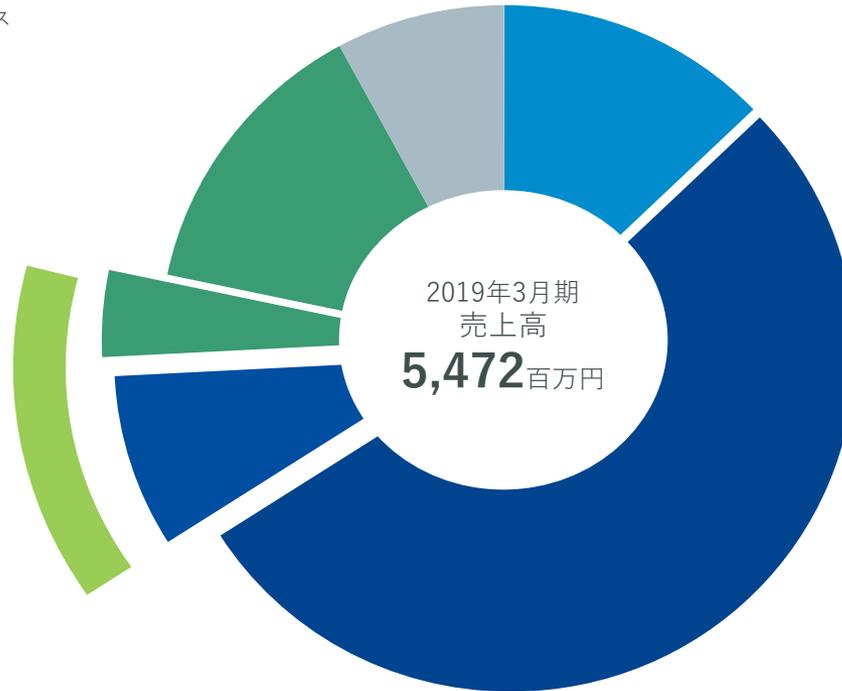
売上高：225百万円
売上高構成比：4.1%

ICTソリューション

売上高：451百万円
売上高構成比：8.2%

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



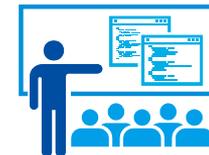
ICTソリューション

売上高：2,905百万円
売上高構成比：53.1%

- ・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



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ーション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、コンサルテーションをワンストップで提供しています。

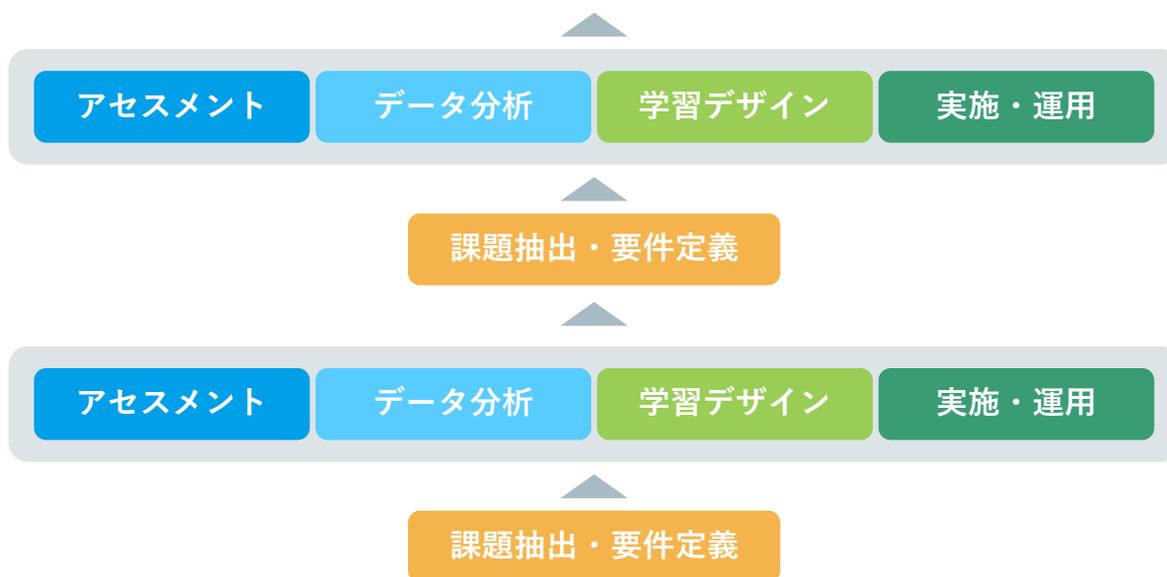
売上高：

703百万円

売上高構成比：

12.8%

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。

売上高： 2,905百万円
売上高構成比： 53.1%

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。

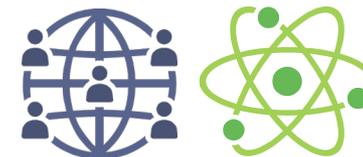


システム開発

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。

売上高： 676百万円
売上高構成比： 12.3%

西日本ソリューションの売上構成内訳

ライフサイエンス：
売上高：225百万円
売上高構成比：4.1%

ICTソリューション
売上高：451百万円
売上高構成比：8.2%



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

売上高：

753百万円

売上高構成比：

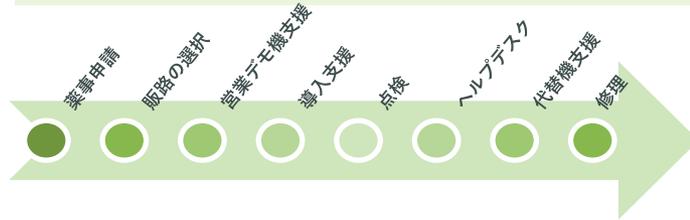
13.8%

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

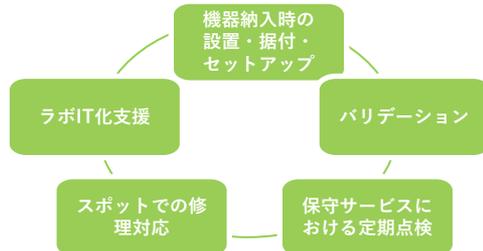
- 放射線治療装置
- 超音波診断装置
- 超伝導磁気共鳴画像診断装置
- 血管撮影装置
- 一般X線撮影装置 など

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。

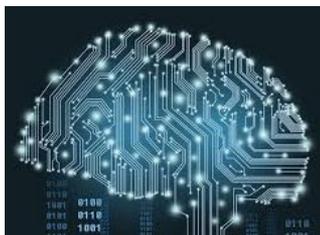
- 研究データ、各種ドキュメントの集中管理
- RPAによる業務効率化、コンプライアンス強化
- 電子ラボノートシステム、ラボデータ管理システムの導入 など

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（その他：自動化ソリューション）



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。

売上高：
435百万円

売上高構成比：
7.9%

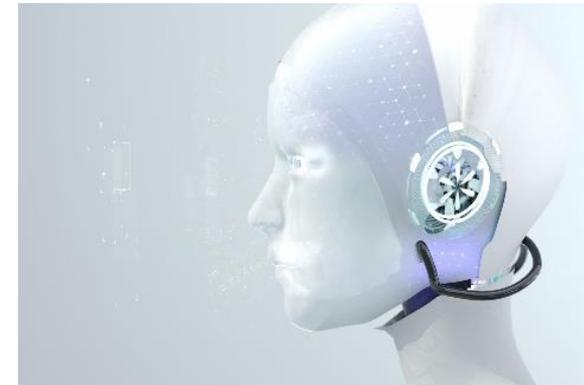
AI(人工知能サービス)



RPA



ロボティクス



II.2019年3月期 決算実績

体制構築にともなう費用増により、
前期比減益となったものの、
事業拡大による増収基調を維持し、
各事業セグメントの収益性改善を実現。



2019年3月期 決算サマリー

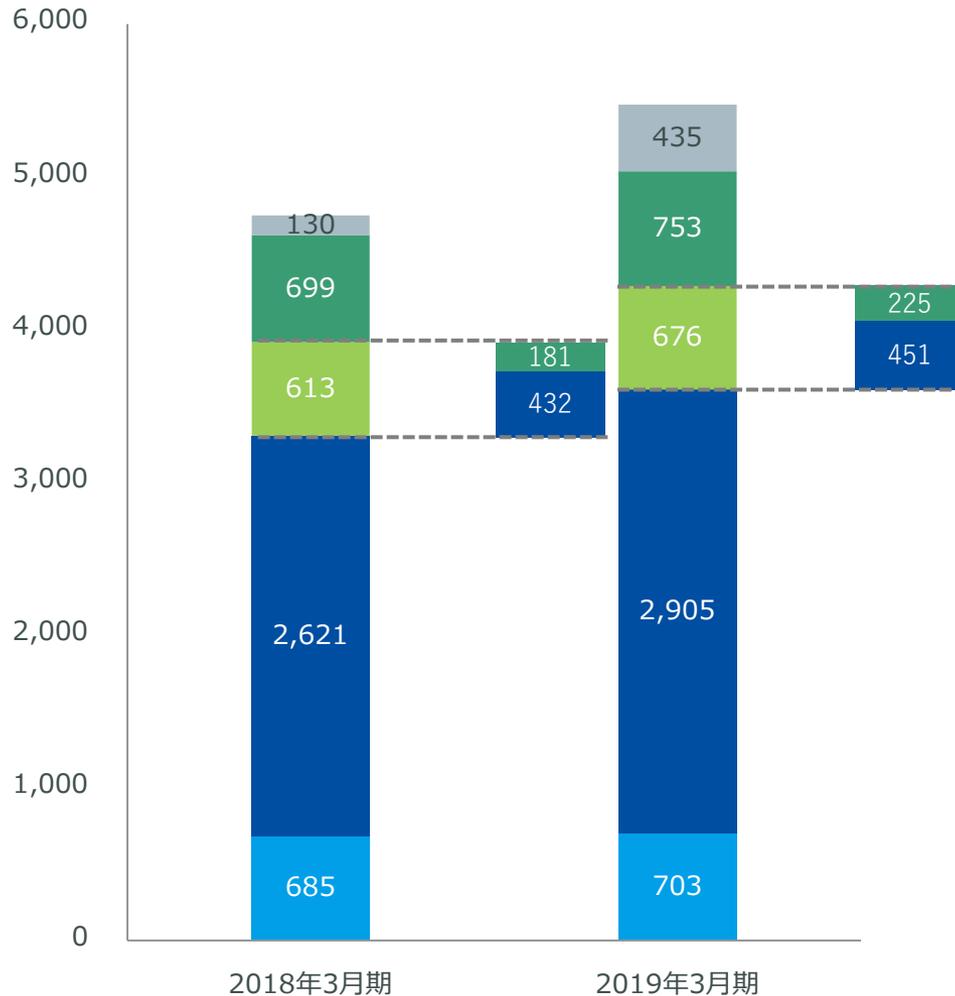
➤ 業務拡大にともない体制強化費用等で減益となるも、既存事業の収益改善と、売上高の増収基調維持を実現。

	2018年3月期	2019年3月期			
	実績	期初計画	実績	計画比 (%)	前期比 (%)
(単位：百万円)					
売上高	4,748	5,000	5,472	9.4%	15.2%
営業利益	251	180	238	32.2%	△5.3%
経常利益	258	180	247	37.2%	△4.4%
当期純利益	184	100	154	54.0%	△16.3%



セグメント別の売上高推移

(単位：百万円)



その他事業

Third AI (サードアイ)・RPAの実績により増収

ライフサイエンスサービス事業

スポット案件獲得により増収

西日本ソリューション事業

ライフサイエンスはスポット案件獲得により増収、ICTソリューションは既存案件の拡大により増収

西日本ソリューションの内訳

ライフサイエンス：

売上高：225百万円

売上高構成比：4.1%

ICTソリューション

売上高：451百万円

売上高構成比：8.2%

ICTソリューション事業

コールセンター業務、運用・保守業務ともに増収

教育ソリューション事業

GAIT関連業務の拡大により増収

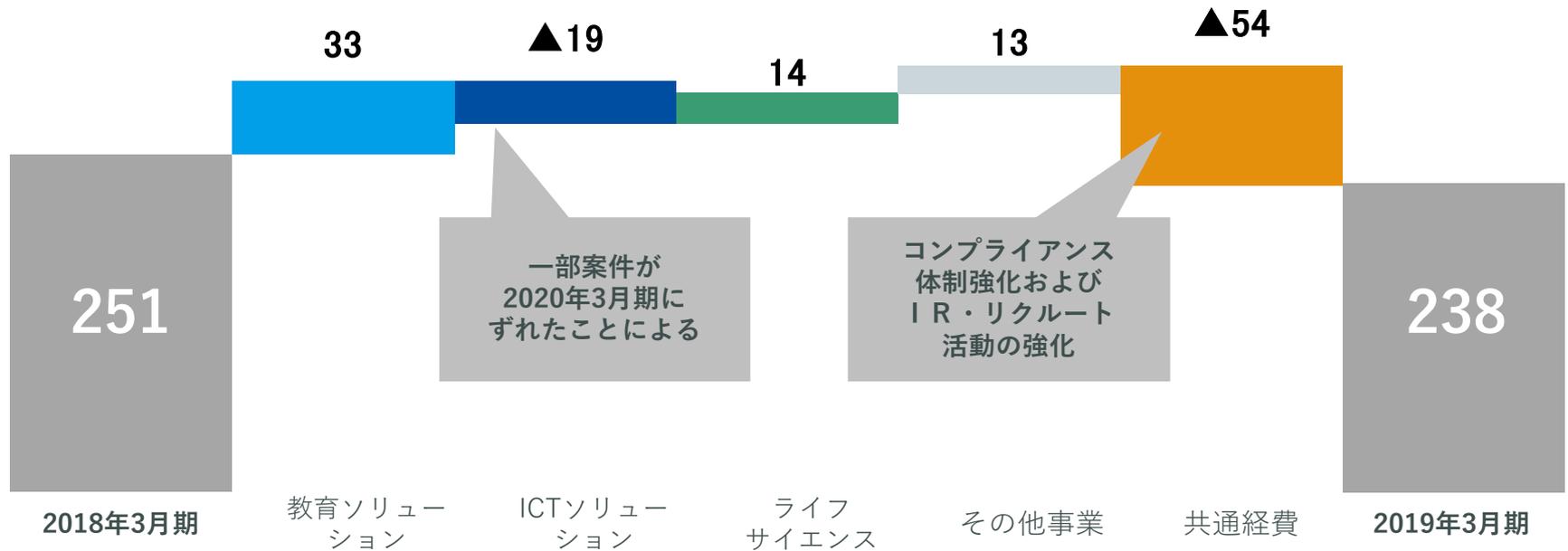




営業利益増減分析

➤ 各事業セグメントの収益性改善を実現するも、
案件期ずれや経費増加による影響により、前期比減益。

(単位：百万円)



Ⅲ.2020年3月期 計画

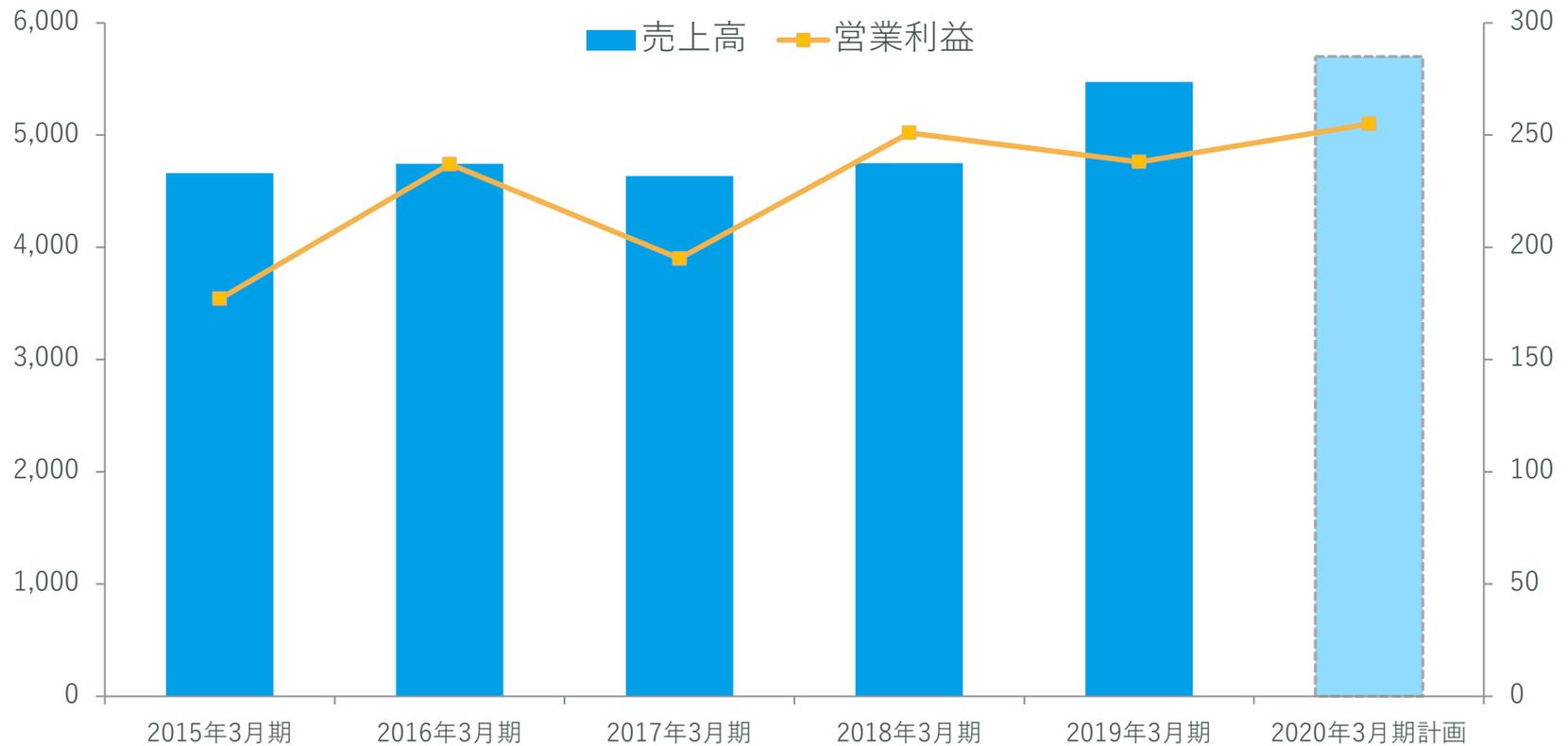
適正な投資を継続しつつも、
前期までの投資回収も展望しながら、
増収増益フェーズへの転換を図る。



業績トレンド

➤ 前期までに主要コスト計上を一巡し、増収トレンドを維持しつつも、増益実現に向けたシフトチェンジを目指す。

(単位：百万円)



2020年3月期決算サマリー



»
 自社サービス構築費用や人財投資による経費増となるも、各事業セグメントの収益性改善と前期までの投資回収を実現し、前期比増益を計画。

	2019年3月期	2020年3月期計画		
	実績	計画	前期比	前期比 (%)
売上高	5,472	5,700	228	4.2%
営業利益	238	255	17	6.9%
経常利益	247	255	8	3.2%
当期純利益	154	160	6	3.6%
期末従業員数 (人)	389	412	23	-

各事業セグメント売上高計画値



各事業セグメント売上高計画値

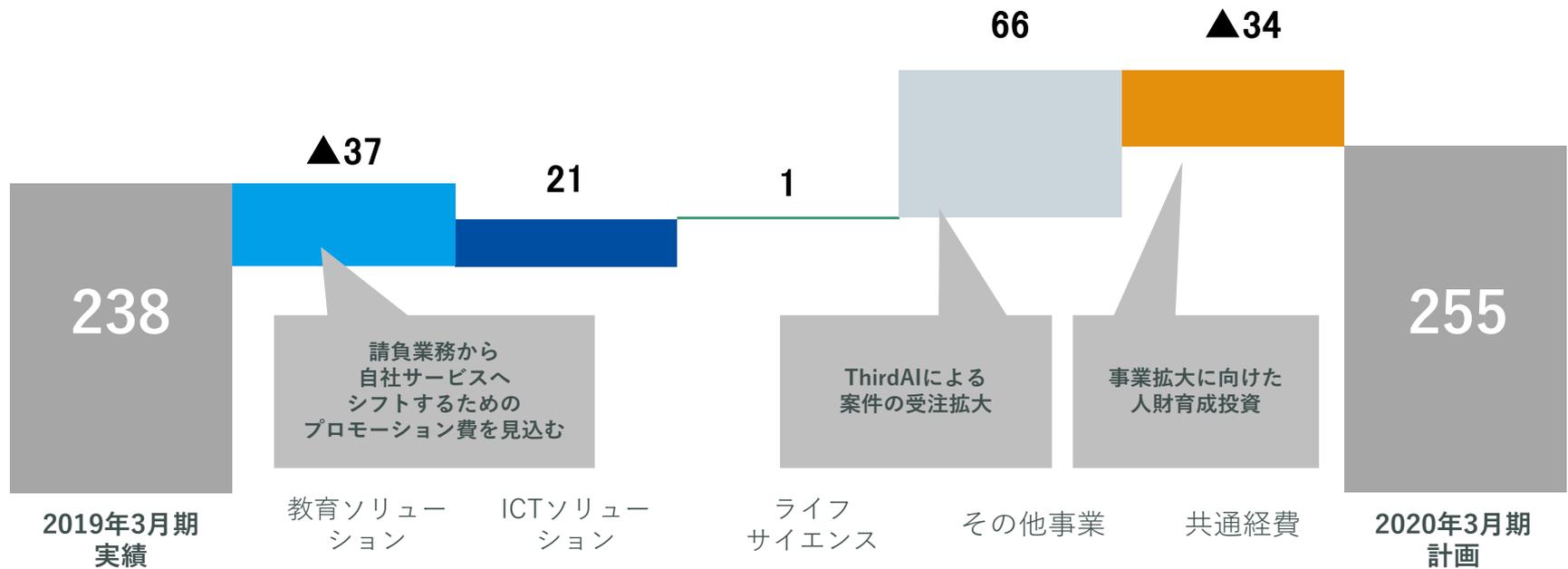
(単位：百万円)		2019年3月期	計画	増減比
教育ソリューション		703	736	33
ICTソリューション		2,905	2,945	40
西日本ソリューション		676	760	84
	ICTソリューション	451	556	105
	ライフサイエンスソリューション	225	203	△ 21
ライフサイエンスソリューション		753	820	67
その他		434	436	1
合計		5,472	5,700	227



営業利益の増減計画

➤➤ 教育ソリューション事業、人財育成投資などの費用増を見込むが、
その他事業セグメントでの投資回収による収益化実現で、
前期比増益を計画。

(単位：百万円)



各事業セグメント営業利益計画値



各事業セグメント営業利益計画値

	2019年3月期	計画	増減比
(単位：百万円)			
教育ソリューション	189	152	△ 37
ICTソリューション	501	509	7
西日本ソリューション	114	110	△ 4
ICTソリューション	71	75	3
ライフサイエンスソリューション	43	35	△ 8
ライフサイエンスソリューション	90	110	19
その他	△ 130	△ 63	66
共通経費	△ 528	△ 563	△ 34
合計	238	255	16

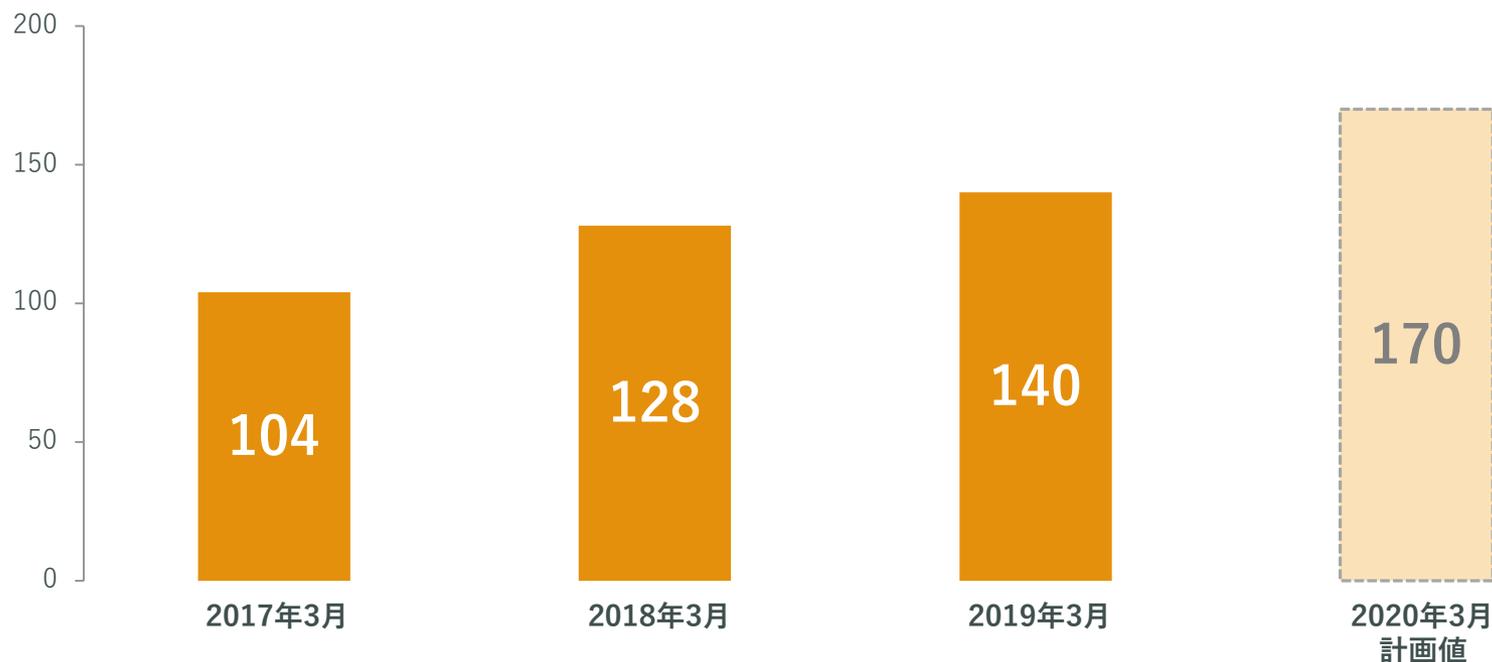
人財育成投資について



大型プロジェクトに対応するマネジメント人財の確保を行うため、PM（プロジェクトマネージャー）の採用及び育成を強化。

人財へ投資

PM（プロジェクトマネージャー）数の推移

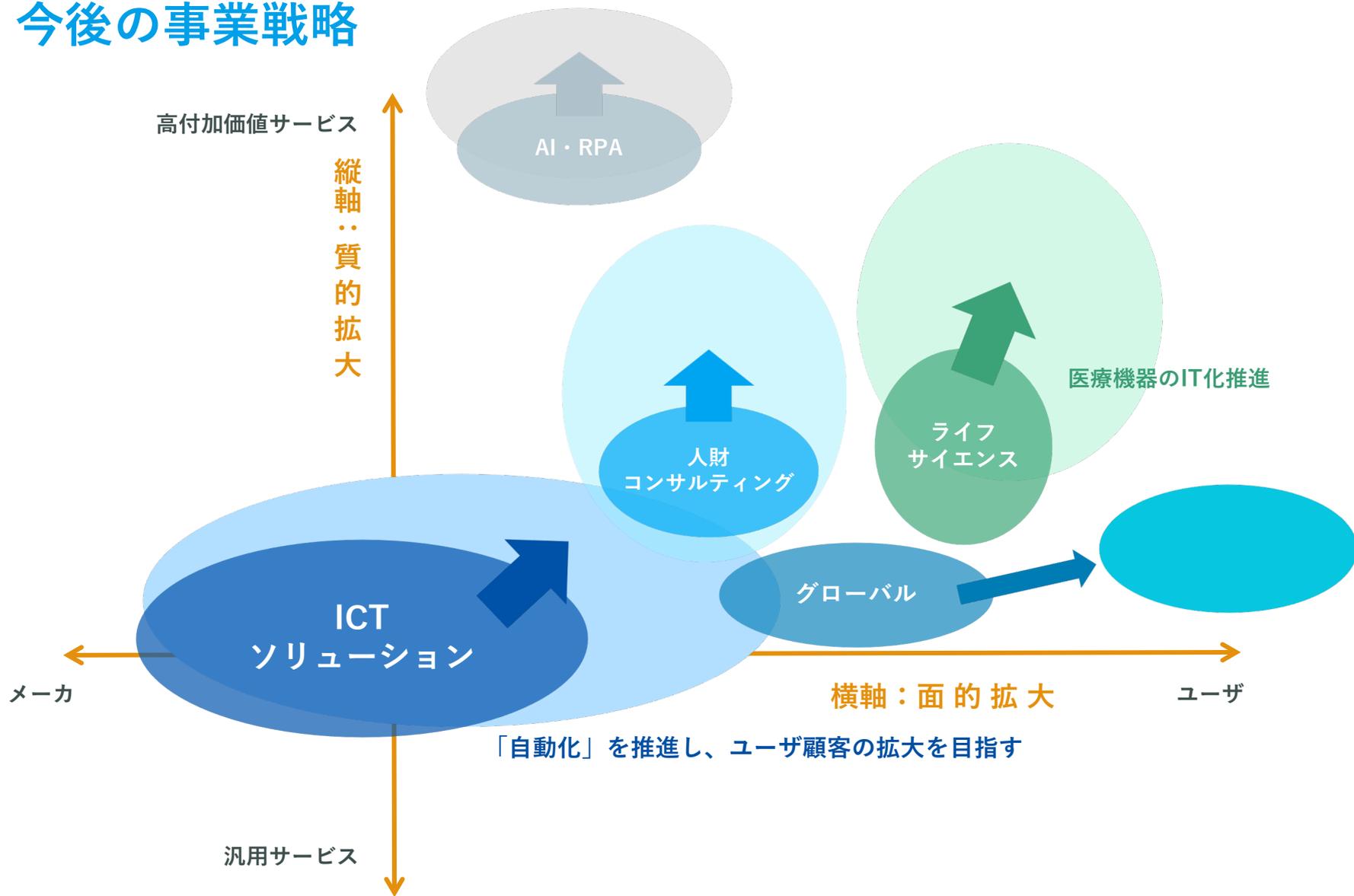


IV. 今後の事業方針

「自動化」をキーワードに
各事業ごとに成長施策を展開、
成長のための投資も引き続き継続



今後の事業戦略



収益イメージ

- 自社サービス
- ライフサイエンス事業
- ICTソリューション
- 教育ソリューション

※西日本ソリューション事業の売上はICTソリューション事業、ライフサイエンス事業に含まれています

~FY2019

自社サービスの開発

収益性の改善

自社サービスの
拡大

ライフサイエンス
事業の拡大

「自動化」を推進、
ユーザ企業の規模拡大を目指す

ASEAN諸国等への
グローバル展開

FY20××
安定した
事業ポートフォリオへ

重点施策

教育コンサルティング（GAIT及びコンサルティング）
Third AI（AIプラットフォーム）
RPAコンサルティング（自動化支援）

自社サービス開発の
拡充

ライフサイエンス
事業の拡大

薬機法ワンストップサービス
（薬事申請～製品保守サポート）

医療機器のIT化推進
（ITを活用した
地域医療ネットワークへの参入）

グローバル
ビジネス

インドへの展開

自社サービス開発の拡充（教育コンサルティング）

教育ソリューション

教育コンサルティング (GAIT及びコンサルティング)

アセスメント

データ分析

学習デザイン

実施・運用

スキルアセスメント

個人や組織のITスキルを可視化することで強みと弱みをデータ化

コンサルティング

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

マイクロラーニング

学習の効果の定着や
社内の仕組みづくりにより
活躍できる人材育成を支援



ITの7分野22カテゴリの分野を測る
アセスメントツール



OS



ネットワーク



データベース



ストレージ



アプリケーション



セキュリティ



仮想化

マイクロラーニング
プラットフォーム



3分～5分程度で学べる学習コンテンツを通じた学び方。PCやスマートフォンなどモバイルを使って、いつでもどこでもスキマ時間を使って学べます。

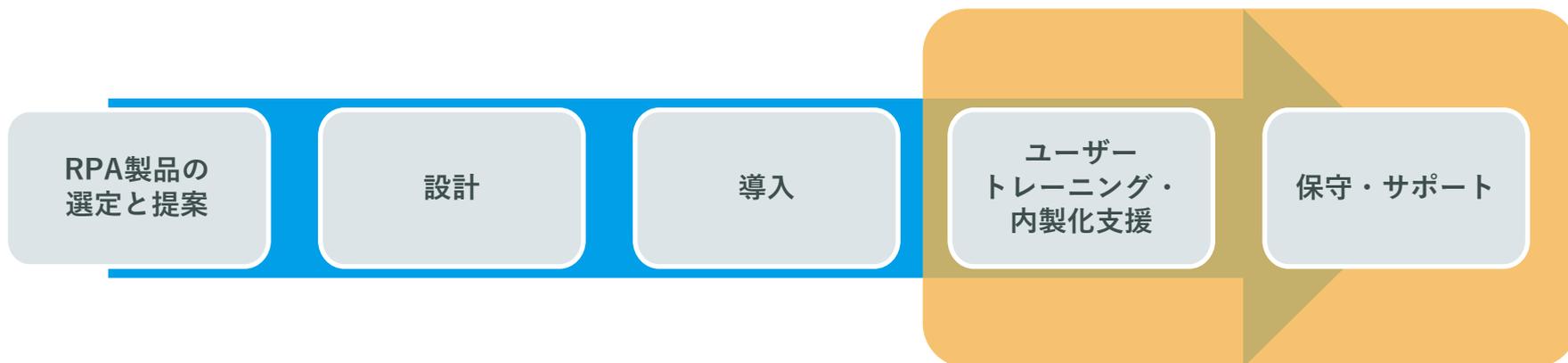
自社サービス開発の拡充（RPA）

ICTソリューション

RPAコンサルティング （自動化支援）



JTPのRPAソリューションは、客観的な立場でお客様に最適な製品を選定し、導入支援、導入後の運用支援を行い、お客様のビジネスの自動化を支援いたします。



RPAとは

RPAは、「Robotic Process Automation=ロボットによるプロセス自動化」の略称。

反復性があり定量的でボリュームのある定型業務を、ソフトウェア・ロボットによって自動化することで従業員の業務負担を軽減します。

RPAオペレーションセンター

RPA導入後の支援サービスを提供します。

サービスメニュー

- ・ロボット稼働監視
- ・ロボット台帳管理
- ・ロボット修理
- ・ロボットパフォーマンス改善
- ・定期訪問点検

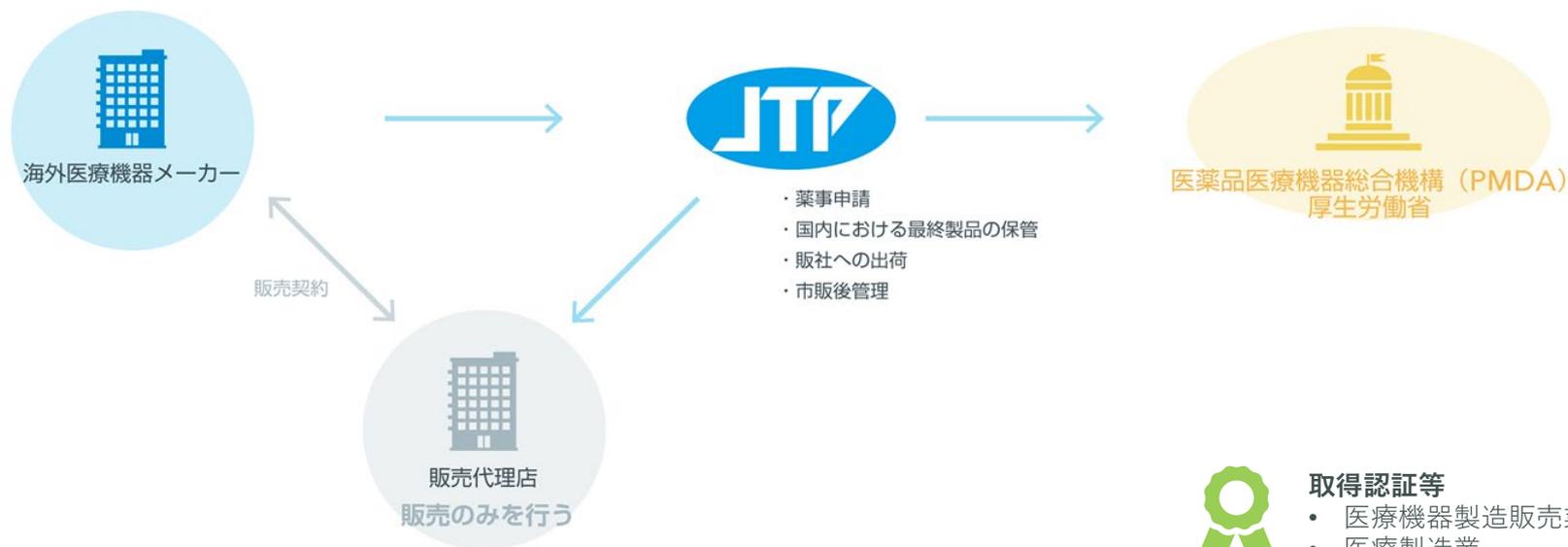


ライフサイエンス事業の拡大

ライフサイエンス

薬機法ワンストップサービス (薬事申請～製品保守サポート)

➤➤ 医療機器の取り扱いに必要な各種業許可を有しているため、海外医療機器メーカーや販売代理店へ、日本での医療機器販売に必要な選任製造販売業務から販路の選定、販売後のサポート業務を一括で支援します。



ライフサイエンス事業の拡大

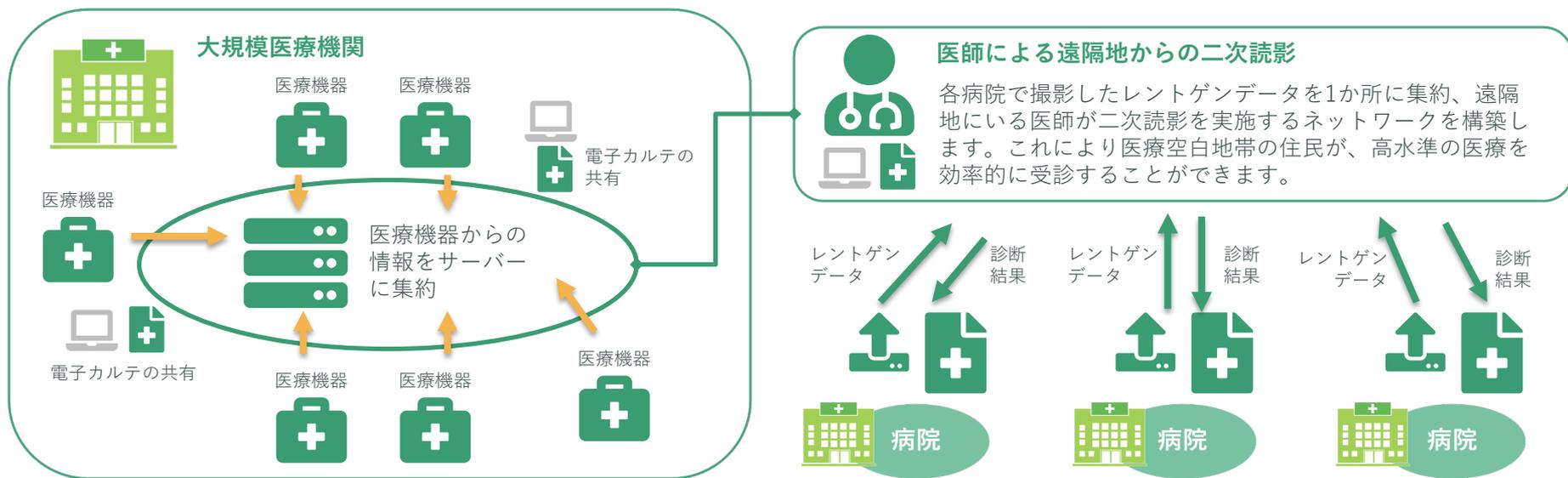
ライフサイエンス&ICTソリューション

医療機器のIT化促進



現在日本は、世界一の病院数を有しているのに対し、医師が不足する社会問題に直面しています。そういった問題を解決するため、JTPでは医療の状況・規模に応じて各ベンダーと協業し、医療機器に特化したライフサイエンス事業とICTソリューション事業のノウハウを融合させた、医療機器のIT化を推進しています。

IT化推進のイメージ



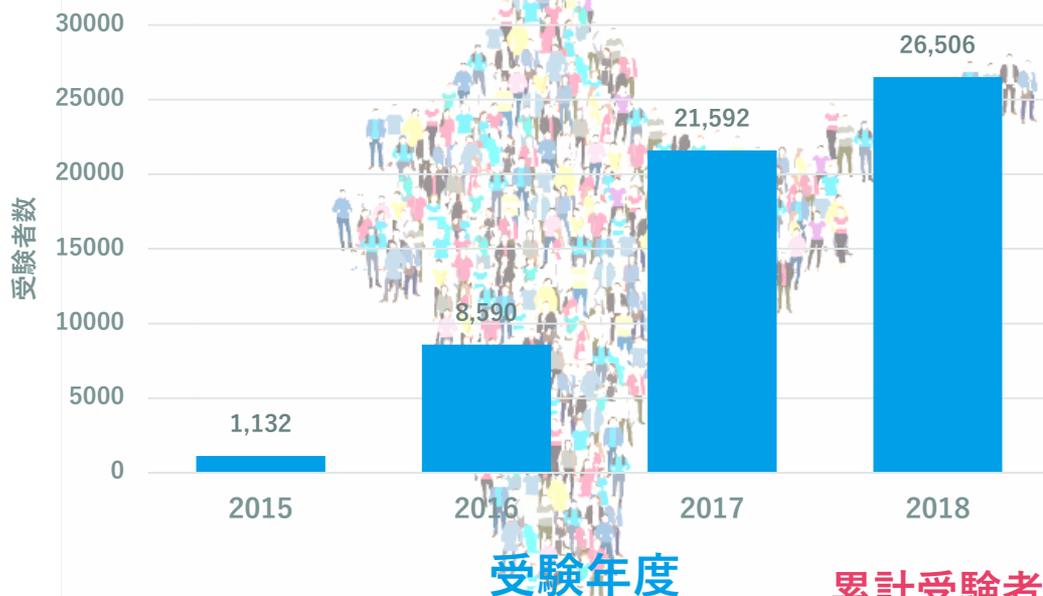
グローバルビジネス

人財コンサルティング&グローバル



2019年4月24日に、インド・デリー支店を開設、GAITを活用した人財マッチング「MaaS」事業展開を開始しました。

インドでのGAIT受験者数推移



累計受験者数 **57,820人**
(2019年3月現在)



インドでのGAIT受験

2015年度より、大学生向けの無償受験を開始し、4年間で、約5.8万人が受験しました。

人財マッチングサービス MaaS (Matching as a Service)

GAITのスコアを活用し、インドの優秀で豊富なIT人財と、人財不足に悩む日本企業を結び付ける事業を、インドで展開します。



重点施策に関する投資について

2020年3月期 投資予定金額 **122**百万円

自社サービスの拡大への投資

64百万円

AIプラットフォーム開発への継続投資



自社サービスの事業拡大、
早期利益貢献を目指す

人財コンサルティング&グローバルへの投資

30百万円

インドにおける事業拡大のため



売上規模の拡大と
他事業との
シナジー効果を図る

人財へ投資

28百万円

プロジェクトマネージャーの育成



大型プロジェクトに対応するため
マネジメント人財の確保を
目指す

V. Third AI (サードアイ)

今後もThird AI (サードアイ)を
積極的に展開し、売上の拡大を目指す



自社サービス開発の拡充



➤ 「Third AI (サードアイ)」は、AIを第三者的視点から評価し、最適なAIやUIを選び、つなぎ合わせ、最適なコストで提供するAIインテグレーションサービス。



AIが、顧客とのコミュニケーションをビジネス戦略に変える。



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



スマートグリッド



スマートファクトリー

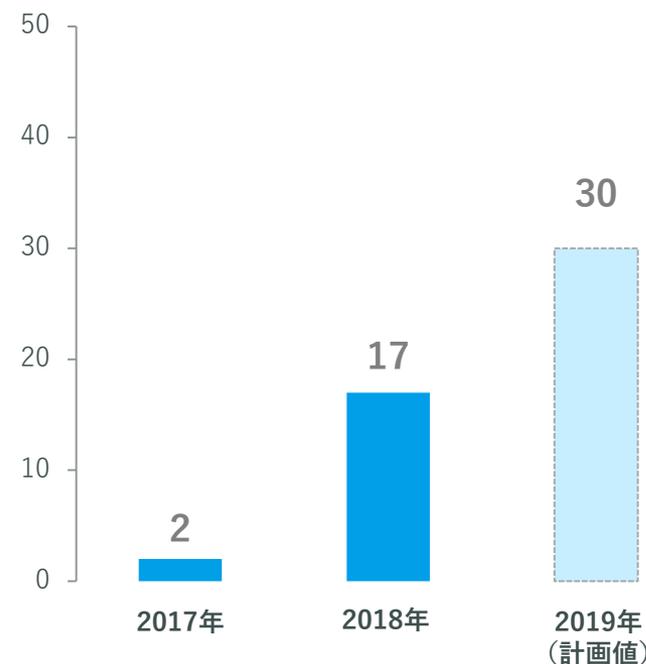


エデュテック



フィンテック

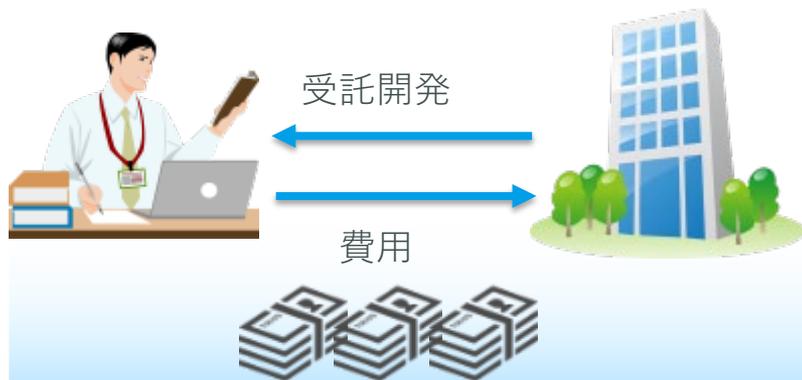
Third AI (サードアイ)の受注状況



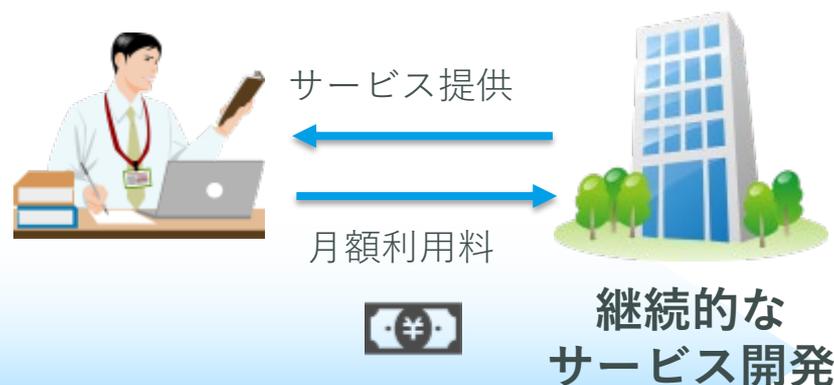
事業モデル



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

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)

	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

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.