

2019年11月22日

各 位

会 社 名 日本サード・パーティ株式会社  
代表者名 代表取締役社長 森 豊  
( JASDAQ・コード 2488 )  
問合せ先 取締役コーポレート本部長 伊達 仁  
( 電 話 03-6408-2488 )

## 2021年～2023年 第1次中期経営計画策定に関するお知らせ

当社はこのたび、今後の成長に向けて2023年3月期を最終年度とする第1次中期経営計画を策定致しましたので、お知らせいたします。詳細については添付資料をご参照ください。

以上

# 2021年3月期-2023年3月期

## 第1次中期経営計画資料

Connect to the Future

JQ 2488

2019年11月22日



日本サード・パーティ株式会社



© Japan Third Party Co., Ltd.

# 2021年-2023年

## 第1次中期経営計画

労働集約型ビジネスから、  
知識集約型ビジネスへの転換をはかることで、  
中長期で確実な成長を目指す



# 企業理念&中期経営計画策定の目的



## わたしたちの目指す姿 イネイブラー (enabler)

“Connect to the Future”(顧客が描く未来に技術で繋ぐ)の理念の基に、進化し続ける技術を探求し続け、ユーザが求める“あるべき姿”を実現します。

## 第1次中期経営計画策定の目的

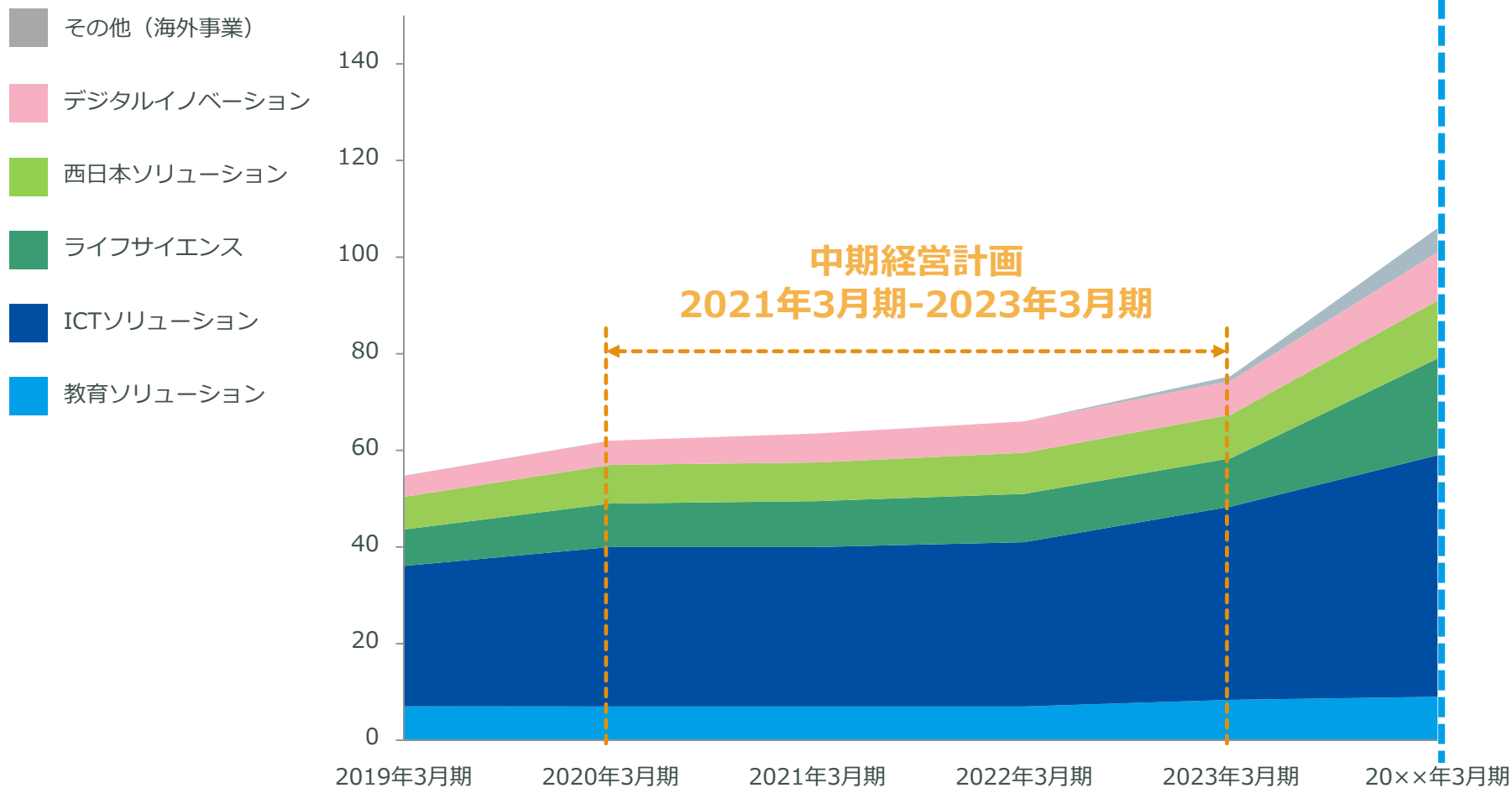
技術、経済情勢などの経営環境の急激な変化にある中、財務体質の改善、ビジネスモデルの転換、人財育成の投資に努めてきました。  
その過程の中で、ある一定の事業方針、経営目標が定まりました。  
それら目標を着実に実現するため、改めて中期経営計画を策定します。



# 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 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	62~65	65~67	67~70
営業利益	3.6	4.0~4.5	4.6~5.0	5.5~6.9

# 成長のための強みとテーマ・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

常に最新技術を追随できるエンジニアマインドと教育体制

### スピード：機動力

スピードを信条とする経営判断と実行力

## 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時代の人財育成

### 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

# 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：億円)	2020年3月期 計画	2021年3月期 計画	2022年3月期 計画	2023年3月期 計画
教育ソリューション	7	7	7	7
ICTソリューション	33	33	34	34~35
ライフサイエンスソリューション	9	9~10	10	10
西日本ソリューション	8	8	8~9	9
デジタルイノベーション	5	5~7	6~7	6~8
その他（海外）	0	0	0	1
<b>合計</b>	<b>62</b>	<b>62~65</b>	<b>65~67</b>	<b>67~70</b>



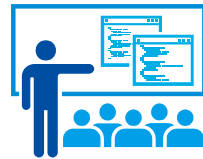
# 各事業セグメント営業利益計画値



## 各事業セグメント営業利益計画値

(単位：億円)	2020年3月期 計画	2021年3月期 計画	2022年3月期 計画	2023年3月期 計画
教育ソリューション	2.0	1.6	1.6	1.6
ICTソリューション	6.6	6.6~6.7	6.7~6.8	6.8~6.9
ライフサイエンスソリューション	1.0	1.2	1.3	1.6~1.8
西日本ソリューション	1.3	1.0	1.0	1.3~1.5
デジタルイノベーション	△0.5	0.2~0.7	0.5~1.5	0.7~2.5
その他（海外）	△0.2	△0.1	0	0~0.1
本社経費	△6.5	△6.6~△6.5	△7.2~△6.5	△7.5~△6.5
<b>合計</b>	<b>3.6</b>	<b>4.0~4.5</b>	<b>4.6~5.0</b>	<b>5.5~6.9</b>

# 事業環境認識と目指す方向性（教育ソリューション）



## 教育ソリューション事業



## 外部環境

エンジニア不足が深刻化（2025年43万人不足）

ビジネスや技術の変化が早く、自主的、効果的に学べる空間や環境が必要

新たなビジネスモデルを創出できる人財の発掘と育成が急務



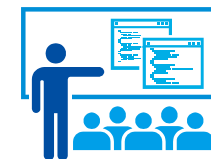
## 目指す姿と成長に向けたテーマ

DX時代の人財育成を効率的、  
かつ効果的に提供

## 当社の強み（他社との差別化）

- 最新のITテクノロジーを20年以上にわたり人財育成事業を推進。累計40万名超のIT人財育成に寄与。
- 現場経験を豊富に持つインストラクタ、人財育成コンサルタントが在籍。
- ITスキル評価(GAIT)によるデータ(国内累計7万名超、海外累計5万名超)を保有

# 事業別施策（教育ソリューション）



2023年3月期売上高目標：

7億円

2023年3月期営業利益目標：

1.6億円

## 中期経営計画の取組み

DX時代の人財育成

テクノロジーの活用により新たなビジネス創出を推進できるエンジニアを育成を実施します。

新領域

### DX時代のエンジニア育成

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



既存領域

アセスメント



データ分析



コンサルティング



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

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

### 学びの場の提供

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

# 事業環境認識と目指す方向性（ICTソリューション）



ICTソリューション事業	外部環境
	IT戦略はベンダー/SIerからユーザ主体へ
	ハードウェアから、ソフトウェア中心のビジネス
	クラウド、モビリティ、ビッグデータ、ソーシャル技術の活用促進



## 目指す姿と成長に向けたテーマ

IT経営戦略に基づいたITコンサルティングサービスの提供により、ユーザの主体的なシステム導入、システム運用を支援

## 当社の強み（他社との差別化）

- 外資系ベンダーとの長年の協業により、最新技術を用いたサービス提供知見
- 多様なニーズに応えるための、充実したサポート体制（バイリンガル、24h365d、マルチベンダー）
- 中立的な立場による、客観的なIT導入支援



# 事業別施策（ICTソリューション）



2023年3月期売上高目標：

34～35億円

2023年3月期営業利益目標：

6.8～6.9億円

## 中期経営計画の取組み

### ① コンサルティング領域へ挑戦とコンサルタントの育成

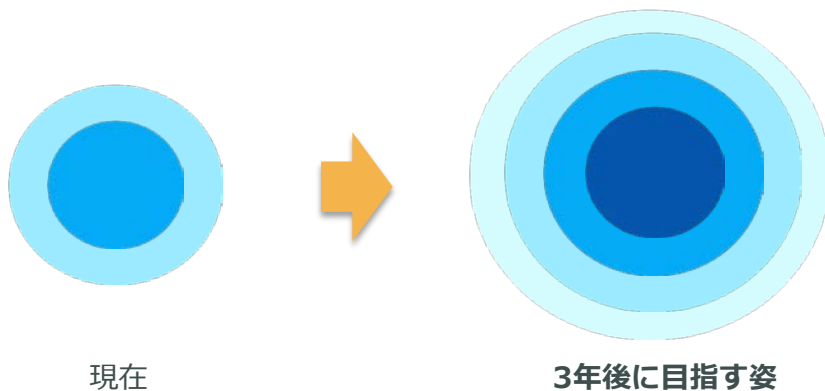
ユーザとともにIT経営戦略を立案するコンサルティング事業にシフトしていきます。

### ② 既存ビジネスの自動化による生産性向上

労働集約型ITサービスへ積極的に自動化を推進します。

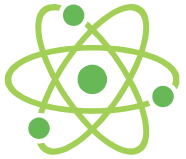
### ③ 労働集約型事業からサービス主体へのモデル変革

ソーシングサービスから、必要な時に、必要なだけ、提供する、サブスクリプション化を推進します。



- コンサル10名
- プロジェクトマネージャー30名
- エンジニア
- 外部パートナー

現在のビジネス業態から、コンサルティング領域を手掛ける人材の育成、PMのさらなる増員を行うことにより、増大するプロジェクトにも対応できる体制の確立を目指す。



# 事業環境認識と目指す方向性 (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



## 外部環境

医師不足の社会問題に直面。

製薬業界はグローバルなコンプライアンス対応が必要

海外医療機器メーカーにとって日本市場は参入障壁が高い

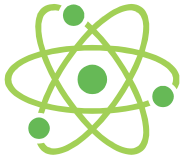


## 目指す姿と成長に向けたテーマ

- ライフサイエンス業界におけるICTの利活用の支援
- 法規制対応コンサルタント

## 当社の強み（他社との差別化）

- ICTサービス全般における知見
- 約20年に渡る分析機器/医療機器サポートの知見
- 薬機法に基づく4つの業許可（医療機器製造販売業、製造業、販売/貸与業、修理業）



# 事業別施策（ライフサイエンスソリューション）



2023年3月期売上高目標：

10億円

2023年3月期営業利益目標：

1.6~1.8億円

## 中期経営計画の取組み

### ① ライフサイエンス業界におけるICT利活用

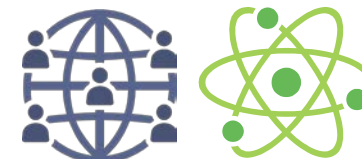
ラボ管理システムの導入・運用の支援、  
次世代医療システムの導入・展開の支援します。

### ② 法規制対応コンサルタント

薬機法ワンストップサービスの拡大、  
製薬企業向けの法規制対応ビジネスの  
構築を行います。



# 事業別施策（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

## 外部環境

地方での最新知識を持ったエンジニア不足

地方部で広がる医療格差

過疎化による働き方改革対応の加速



## 目指す姿と成長に向けたテーマ

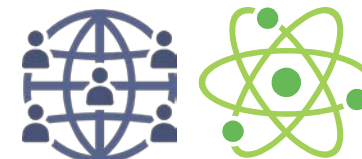
- 地方部のお客様に対しても、最新技術のエンジニアリングサービスを提供できる体制を構築する

## 当社の強み（他社との差別化）

- 最新のITスキルを持ち合わせたエンジニアと、20年に渡りライフサイエンス業界をサポートしてきた体制
- 自動化やAI技術に精通したエンジニアによる技術サポートサービスの提供
- 中部、阪神、中国、九州の主要拠点による広域のサポート体制



# 事業別施策（西日本ソリューション）



2023年3月期売上高目標：

9億円

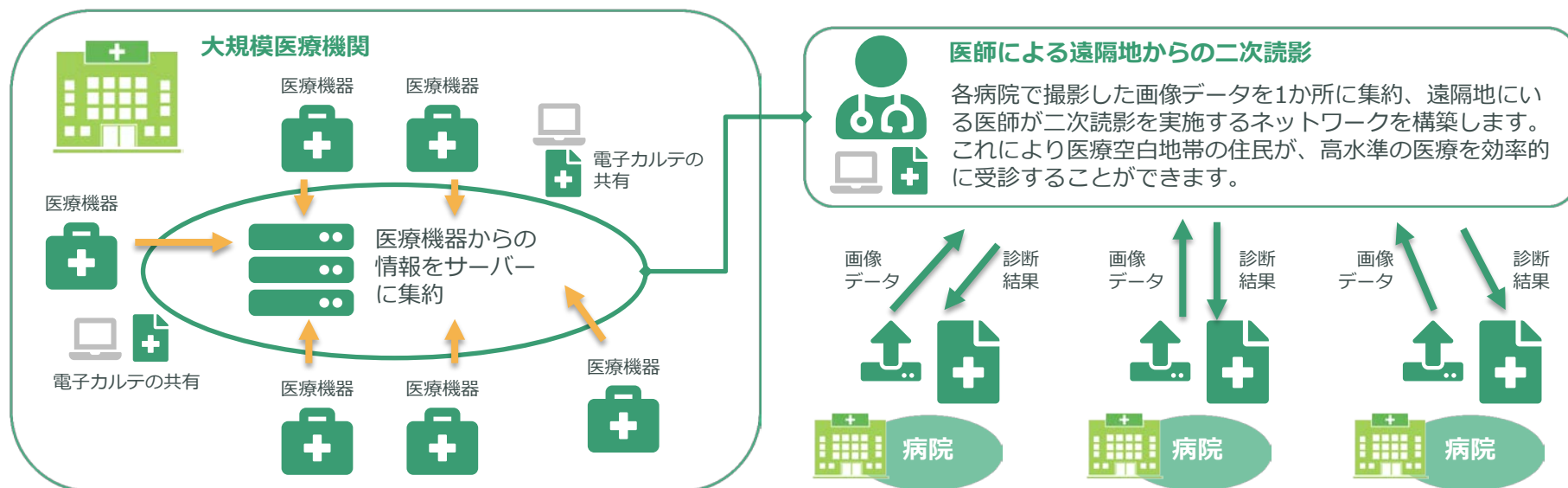
2023年3月期営業利益目標：

1.3~1.5億円

## 中期経営計画の取組み

### ライフサイエンス+IT支援の加速

地方部の医療格差解消のための、最新の技術や通信を活用した医療システムの導入サポートを行います。



# 事業別施策（デジタルイノベーション）



## デジタルイノベーション



## 外部環境

AI市場成長	AI市場は2018年 5000億円の見込みで実証実験から本番適用の案件が増加傾向にあり、2030年予測 2兆円産業へ4倍の成長が見込まれています。
データ活用、解析に対するニーズの高まり	5G、IoTの実証実験が増加しており、日本市場も本格的にデータ活用を前提としたビジネスモデルの構築がはじまりつつある。
労働人口の減少	日本は2023年に65歳以上の人口が30%を超え、少子化がともない労働人口の減少は避けて通れない課題となっており、AIを活用した生産性を上げるための仕組み作りが必要になります。



## 目指す姿と成長に向けたテーマ

IoT（Internet of Things）や、人工知能（AI）、ロボットなどデジタルテクノロジーを活用することでお客様のビジネスプロセス改善や既存ビジネスモデルの変換をもたらすソリューションを提供します。

## 当社の強み（他社との差別化）

### プラットフォームで素早く

クラウドAIをつなぐプラットフォーム「ThirdAI」は素早くAIを活用したサービスを提供することでお客様のビジネスチャンスを逃しません。

### 先端技術を最適な価格で

急速に変化する最先端 AIとお客様の課題に最適な技術を選定して、AIを活用したサービスを最適な価格で提供します。

### 安心のサポート体制

AIは導入してからの継続学習により大きく効果に差が生まれます。当社はアウトソーシングで培った教育、サポート体制が充実しており導入から運用まで安心してご利用いただけます。



# 事業別施策 (デジタルイノベーション)



2023年3月期売上高目標：

6~8億円

2023年3月期営業利益目標：

0.7~2.5億円

## ② コンタクトセンターソリューションの深化

音声認識、自然言語処理、マイニングなどAIの技術を活用してコールセンターの様々な課題を解決するソリューション開発を進めます。



コンタクトセンター



マーケティング



スマートオフィス

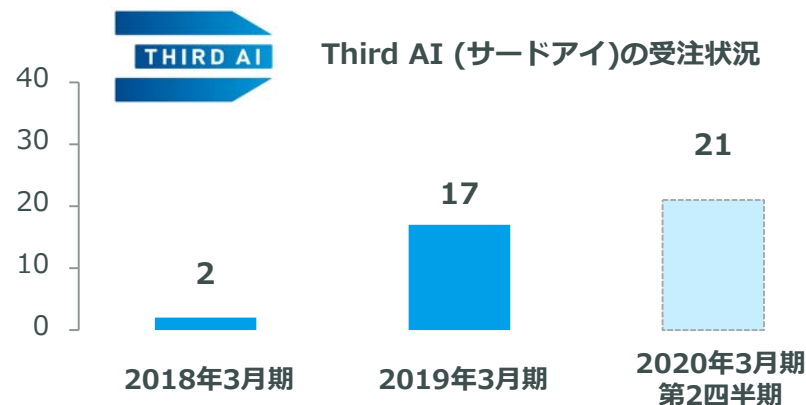
## 中期経営計画の取組み

### ① スマートデバイスソリューション開発

人工知能とヒューマノイドロボット、スマートスピーカなどのスマートデバイスを連携するサービス開発を行います。従来のロボットハードウェア販売モデルからThirdAIを活用した事業拡大を進めます。

### ③ デジタルマーケティングの拡大

日本国内では電子決済が拡大、データをもとにしたマーケティングは重要性を増すことになる。マーケティングデータも所有からシェアリングによりその精度を高めるサービスをThird AI マーケティングソリューションを基軸に開発を進めます。





# 事業別施策（その他：海外事業）



2023年3月期売上高目標

1億円

2023年3月期営業利益目標：

0～0.1億円

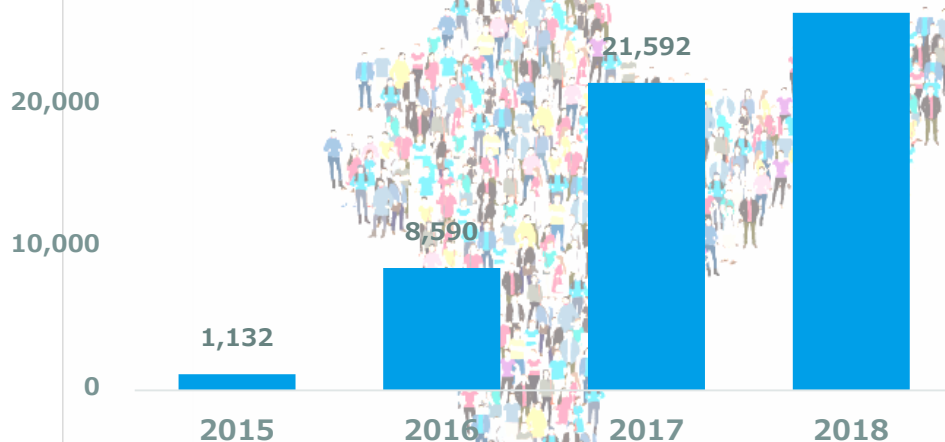
## 中期経営計画の取組み

### インド支店の黒字化

支店単体運営の営業損益の黒字化を図る  
そのために以下に取り組みます。

## インドでのGAIT受験者数推移

(受験者数)  
30,000



累計受験者数 57,820人  
(2019年3月現在)



### 1. GAIT有償化セールス活動の加速

マーケティング活動として無償受験で築いたパイプラインを有償受験に転換

### 2. 人財マッチングサービス事業確立

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の展開



# 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.