

2020年3月期 第2四半期決算説明会 および第1次中期経営計画資料

Connect to the Future



日本サード・パーティ株式会社

JQ 2488

2019年11月26日



© Japan Third Party Co., Ltd.

目次



事業概要&新サービス

P3~11



2020年3月期 第2四半期決算実績

P 8 ~15



2021年-2023年 中期経営計画

P16~33



参考資料

P34~42

1. 事業概要と新サービス

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





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。

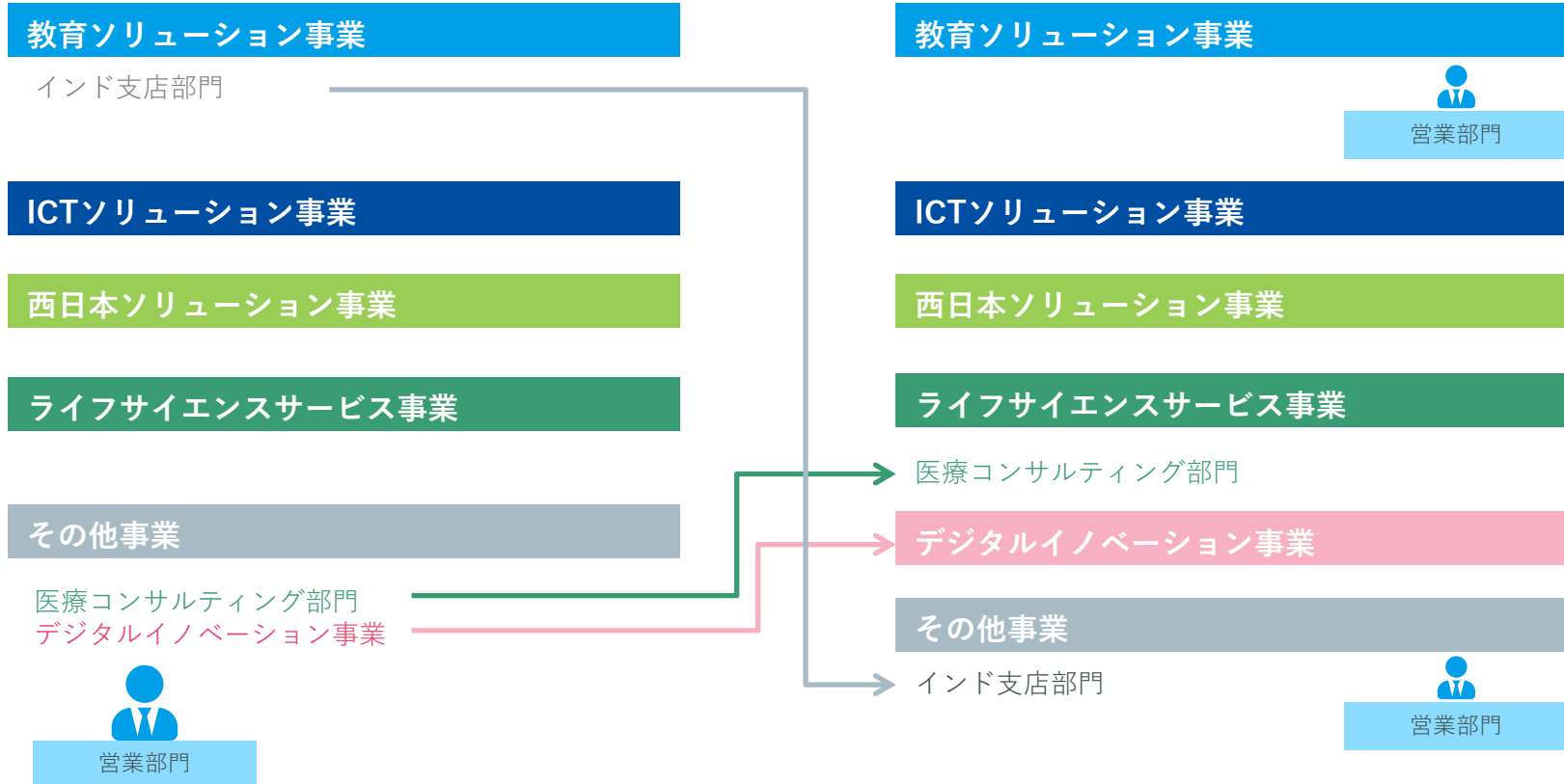




セグメント変更

旧セグメント：
2019年3月期

新セグメント：
2020年3月期第2四半期





売上高事業構成

ライフサイエンス サービス

売上高： 売上高構成比：
420百万円 13.6%

- ・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

売上高： 売上高構成比：
379百万円 12.3%

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

デジタル イノベーション

売上高： 売上高構成比：
189百万円 6.1%

- ・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

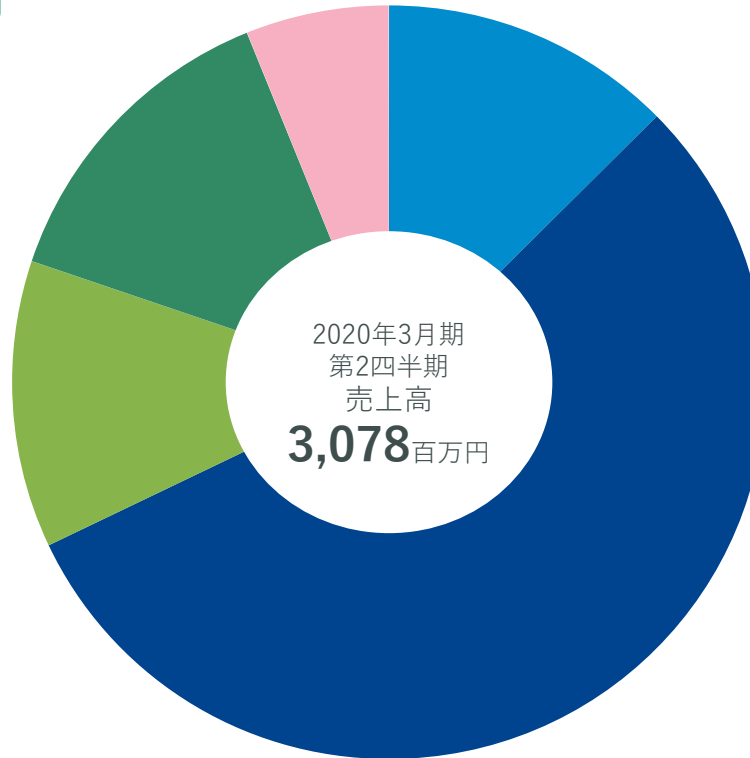
売上高： 売上高構成比：
386百万円 12.5%

- ・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

売上高： 売上高構成比：
1,702百万円 55.3%

- ・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





新サービスの紹介

ICTソリューション



クラウド運用サービス「Kyrios」を提供開始～インスタンス毎の課金で利用可能な運用で、クラウドサービスの活用を加速～

サービス概要

本サービスは、クラウドサービスの稼働に必要な運用を、インスタンス単位の料金体系により、スケールに合わせて利用することが可能なサービスです。

特徴

1. インスタンス単位の課金

パブリッククラウドのように、インスタンス単位で利用できる運用サービスであり、システムのスケールに合わせた運用で、コスト効率を最大化します。

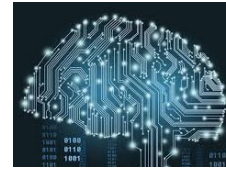
2. 非定型業務や手順書外作業への対応

手順書や依頼内容に沿った運用のみならず、想定していなかった運用上の課題の定型化、手順書のアップデートなどへの対応も、標準のサービス範囲で提供しているため、担当者の負担を大幅に軽減します

3. クラウドのサービスアップデートに対応

クラウドサービスの動向を常にチェックしているため、運用最適化のご提案

デジタルイノベーション



AI画像認識により推奨商品を検索するThird AI マーケティングソリューション「レコメンドアイ」

特徴&機能

カテゴリ識別

検索する際に写真をカテゴリで識別するため、画像リポジトリを全て探索する必要がなく、検索効率が向上します。

被写体認識

画像内から検索元の被写体を認識し、不要な情報を排除することで、検索精度が向上します。

特徴検出

被写体を認識した後、深層学習と局所特徴の補足により画像の特徴を検出し、その特徴にもとづいて検索することで画像の比較が可能になります。

学習データの簡易登録

AIの専門知識が無くても、画像データの追加学習を簡単に行える管理システムを標準搭載しています。



II .2020年3月期 第2四半期 決算実績と通期予想

消費増税の駆け込み需要に起因する、
スポット案件の増加などにより、
過去最高の売上高と増収増益を達成。

2020年3月期 第2四半期決算サマリー



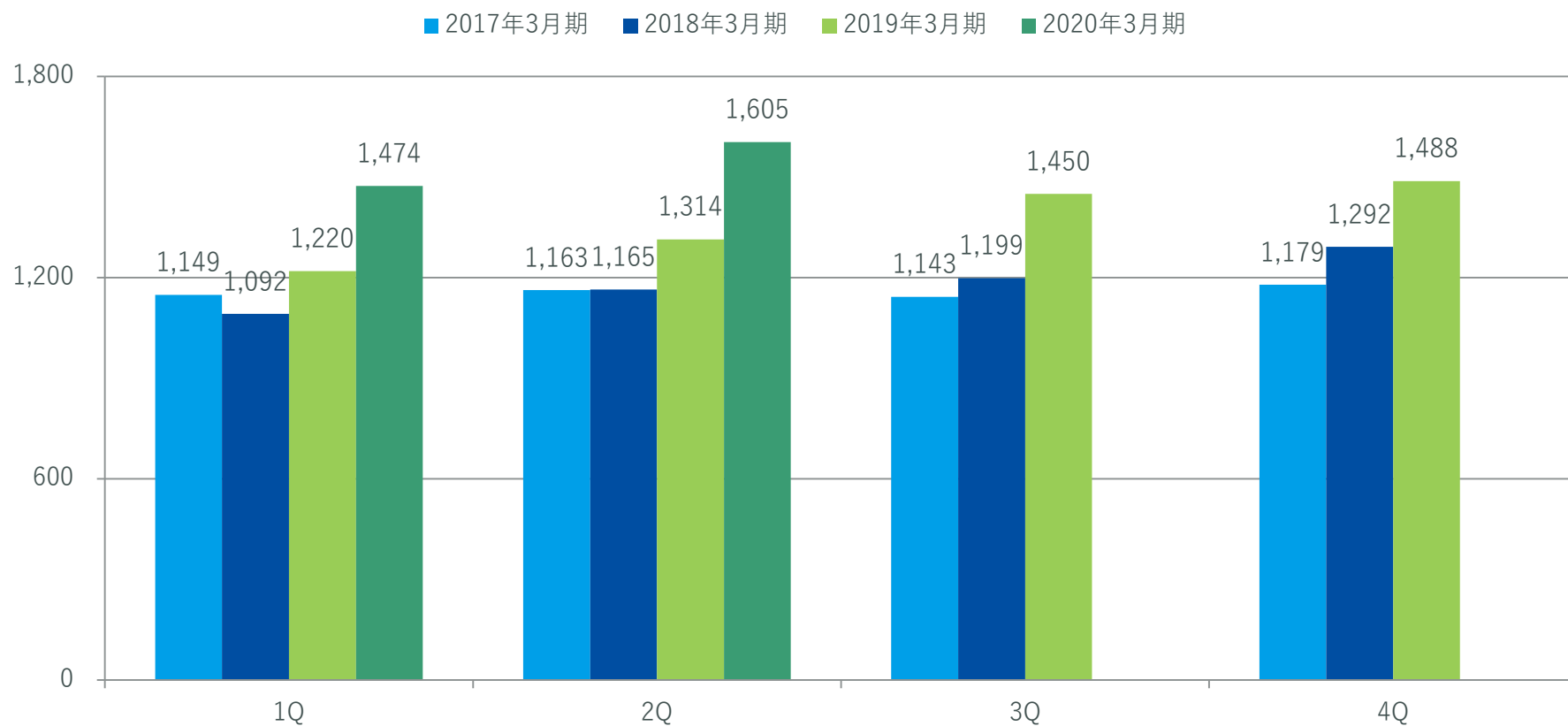
>>
 上期は消費増税の駆け込み需要に起因する、スポット案件の増加などにより、増収増益を達成。

	2019年3月期 第2四半期	2020年3月期 第2四半期			
	実績	期初計画	実績	計画比 (%)	前期比 (%)
(単位：百万円)					
売上高	2,534	2,800	3,078	109.9%	121.5%
営業利益	70	44	228	518.2%	325.7%
経常利益	73	44	229	520.5%	313.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	44	27	150	555.6%	340.9%

四半期別売上高推移



例年に比べ1Q・2Qの売上高が増加。



各事業セグメント売上高



(単位：百万円)

	2019年3月期 第2四半期	2020年3月期 第2四半期		コメント
		実績	前期比 (%)	
教育ソリューション	318	386	21.5%	P14をご参照
ICTソリューション	1,422	1,702	19.7%	スポット案件増
西日本ソリューション	316	379	19.8%	運用業務の拡大
ライフサイエンスサービス	351	420	19.8%	ITインテグレーション案件増加
デジタルイノベーション	125	189	50.1%	大型AI案件受注
その他	0	0	-	-
全社	0	0	-	-
合計	2,534	3,078	21.5%	

各事業セグメント営業利益



(単位：百万円)

	2019年3月期 第2四半期	2020年3月期 第2四半期		コメント
		実績	前期比 (%)	
教育ソリューション	67	121	78.5%	P14をご参照
ICTソリューション	250	330	31.9%	スポット案件増により稼働率向上
西日本ソリューション	49	61	26.4%	運用業務の拡大
ライフサイエンスサービス	24	38	59.3%	ITインテグレーション案件増加により稼働率向上
デジタルイノベーション	△48	△31	-	大型AI案件受注
その他	△13	△11	-	-
全社	△280	△259	-	-
合計	70	228	225.1%	



2020年3月期決算サマリー

➤ 前倒しで計上した案件や教育事業における投資を加味し修正計画程度の営業利益を見込む。

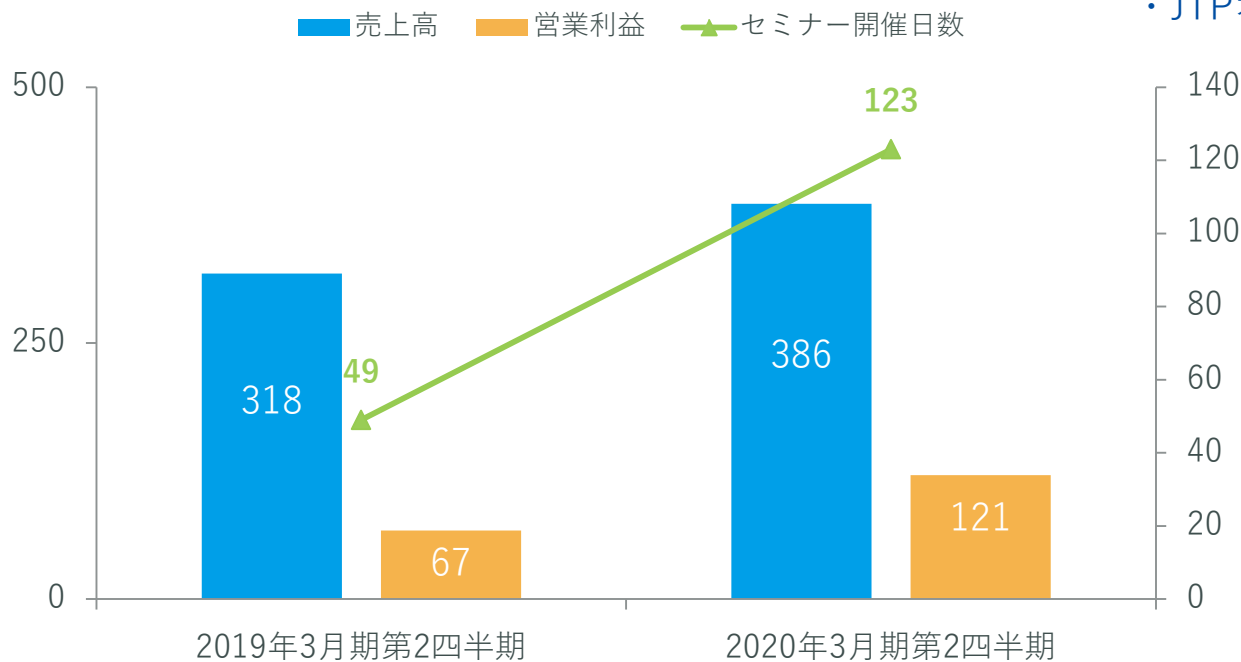
(単位：百万円)	2019年3月期	2020年3月期計画			
	実績	当初計画	修正計画	当初計画比 (額)	当初計画比 (%)
売上高	5,472	5,700	6,230	530	9.3%
営業利益	238	255	365	110	43.1%
経常利益	247	255	365	110	43.1%
親会社株主に帰属 する当期純利益	154	160	219	59	36.9%
期末従業員数 (人)	389	412	-	-	-



教育ソリューション事業について

➤➤ 固定貸出教室の需要増、バウチャー販売の増加に後押しされ
売上高は、前年同期比21.5%、営業利益は同78.5%の増加。

教育ソリューション



(売上・利益増加要因)

- ・ 固定貸出3教室⇒固定貸出6教室
- ・ バウチャー販売
- ・ JTPオリジナルセミナー開催の増加

人財育成投資について

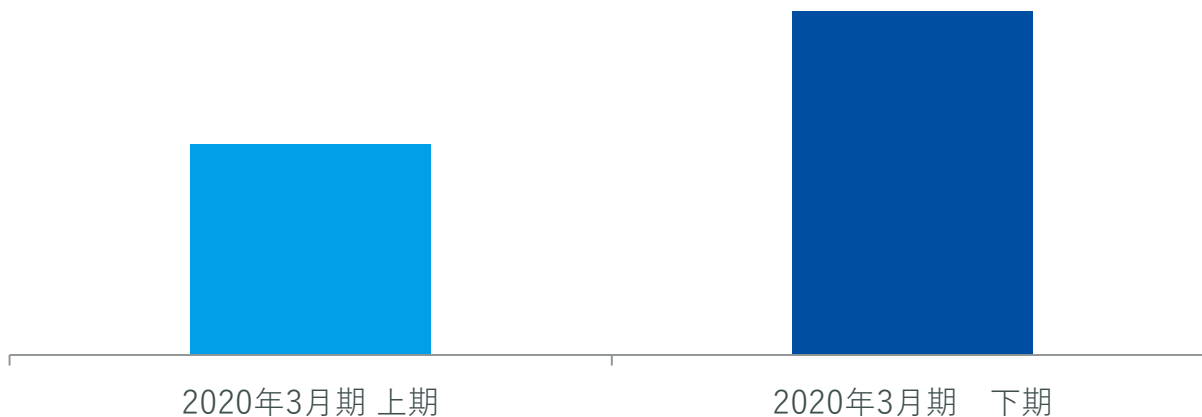


➤ コンサルタントやPMの育成など、人財への投資について
下期に年間計画の未実施分の消化を追加で予算計上

人財へ投資計画

(下期実施予定の投資概要)

- ・ 人財採用への投資
- ・ 役員・社員への研修の実施
- ・ 社員の技術系資格取得のための投資



III.2021-2023

第1次中期経営計画

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。

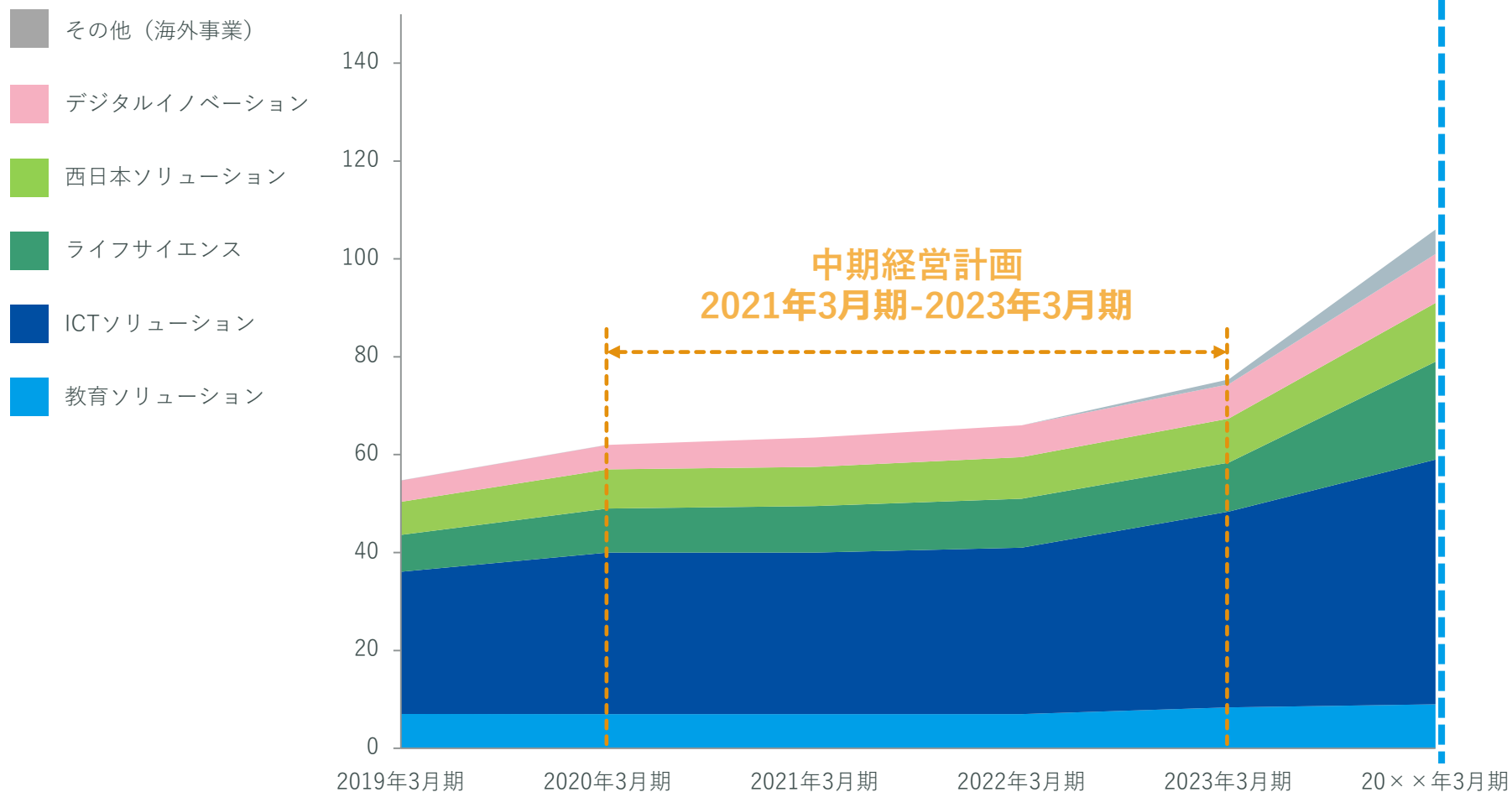
その過程の中で、ある一定の事業方針、経営目標が定まりました。それら目標を着実に実現するため、改めて中期経営計画を策定します。



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

常に最新技術を追従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
合計	62	62~65	65~67	67~70

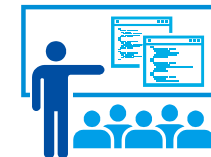
各事業セグメント営業利益計画値



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
合計	3.6	4.0~4.5	4.6~5.0	5.5~6.9

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



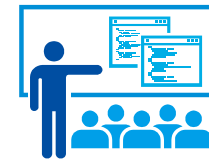
目指す姿と成長に向けたテーマ

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



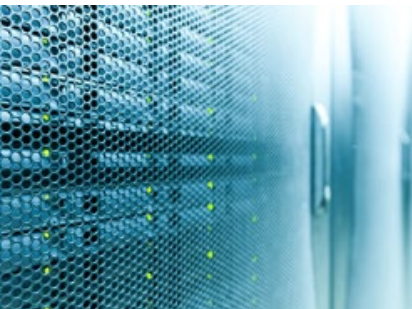
既存領域

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

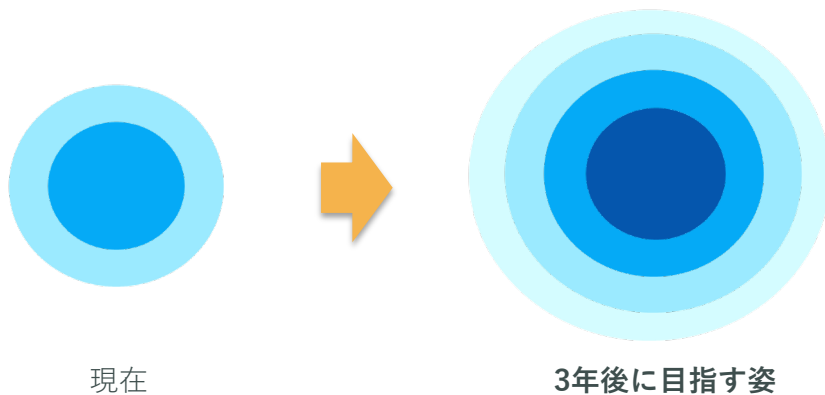
ユーザとともにIT経営戦略を立案するコンサルティング事業にシフトしていきます。

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。

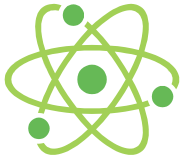
③労働集約型事業からサービス主体へのモデル変革

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

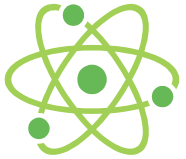


目指す姿と成長に向けたテーマ

- 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

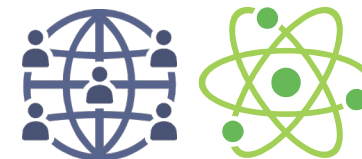
ラボ管理システムの導入・運用の支援、
次世代医療システムの導入・展開の支援しま
す。

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



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

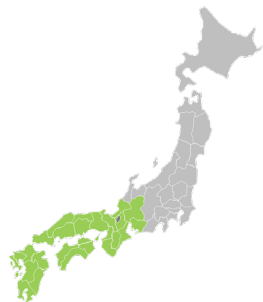
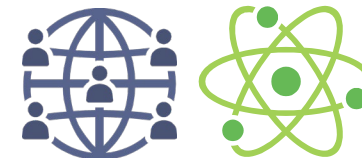
- 地方部のお客様に対しても、最新技術のエンジニアリングサービスを提供できる体制を構築する

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

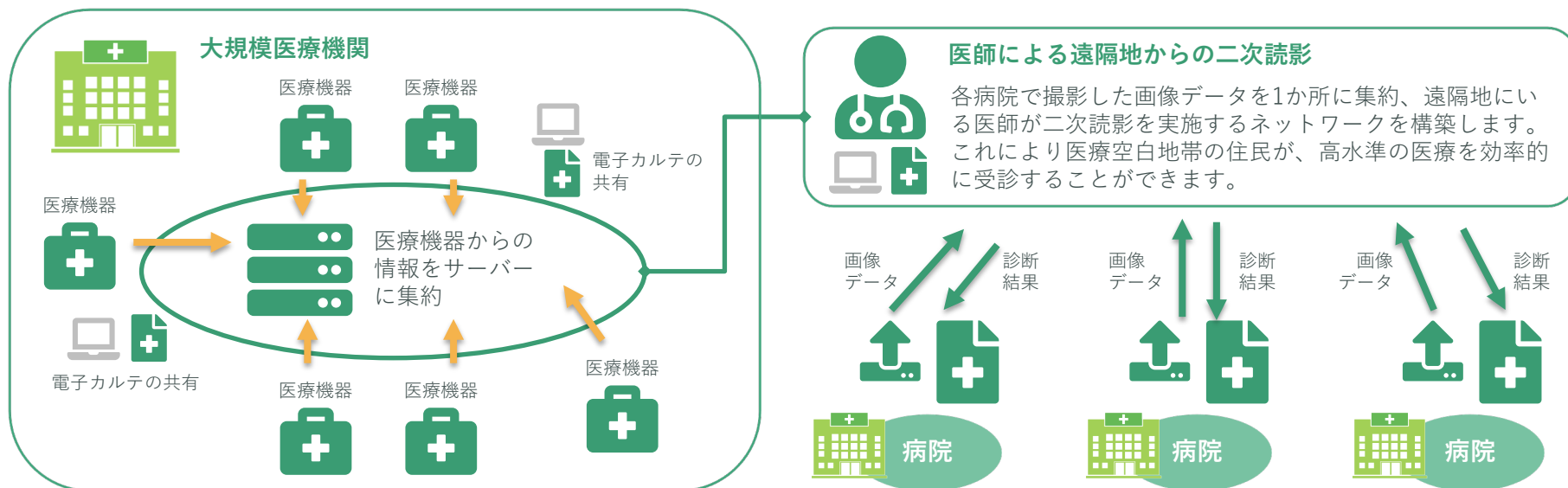
2023年3月期営業利益目標：

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憶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見逃しません。

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

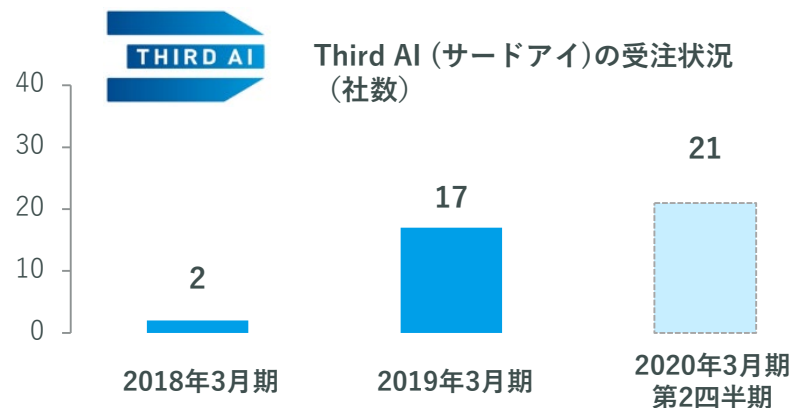
中期経営計画の取組み

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

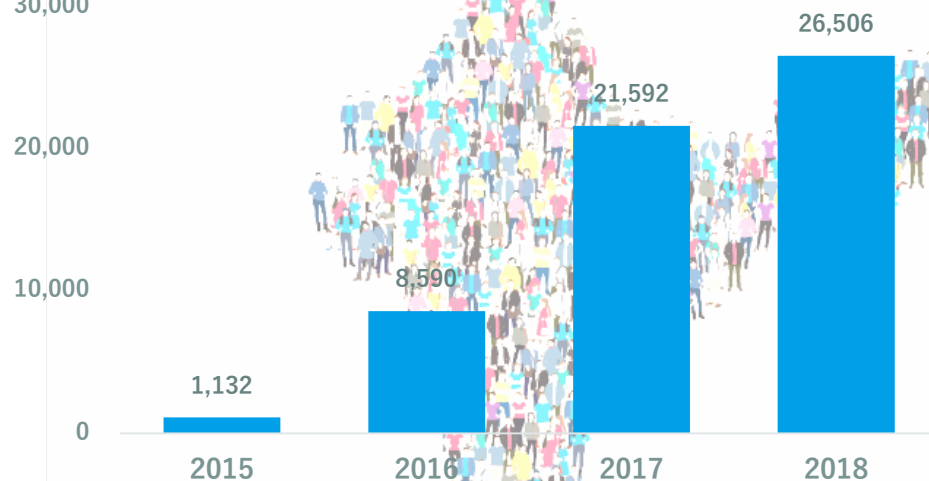
中期経営計画の取組み

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

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



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



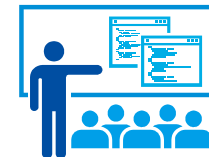
財務データ推移



(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

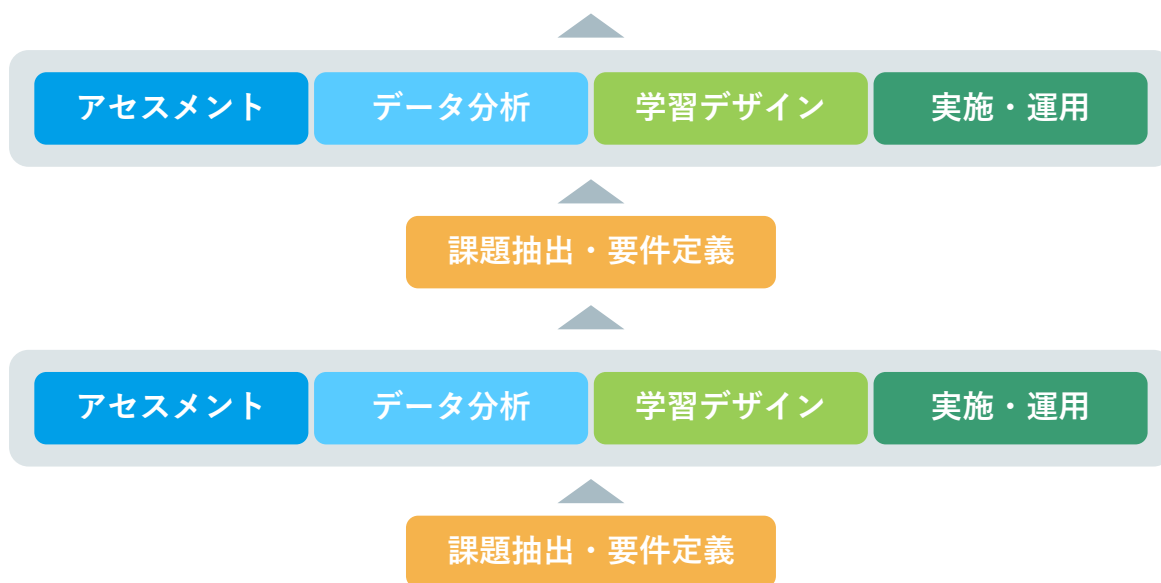
事業紹介（教育ソリューション）



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。

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、エンドユーザー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。

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。

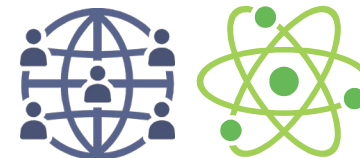


システム開発

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）



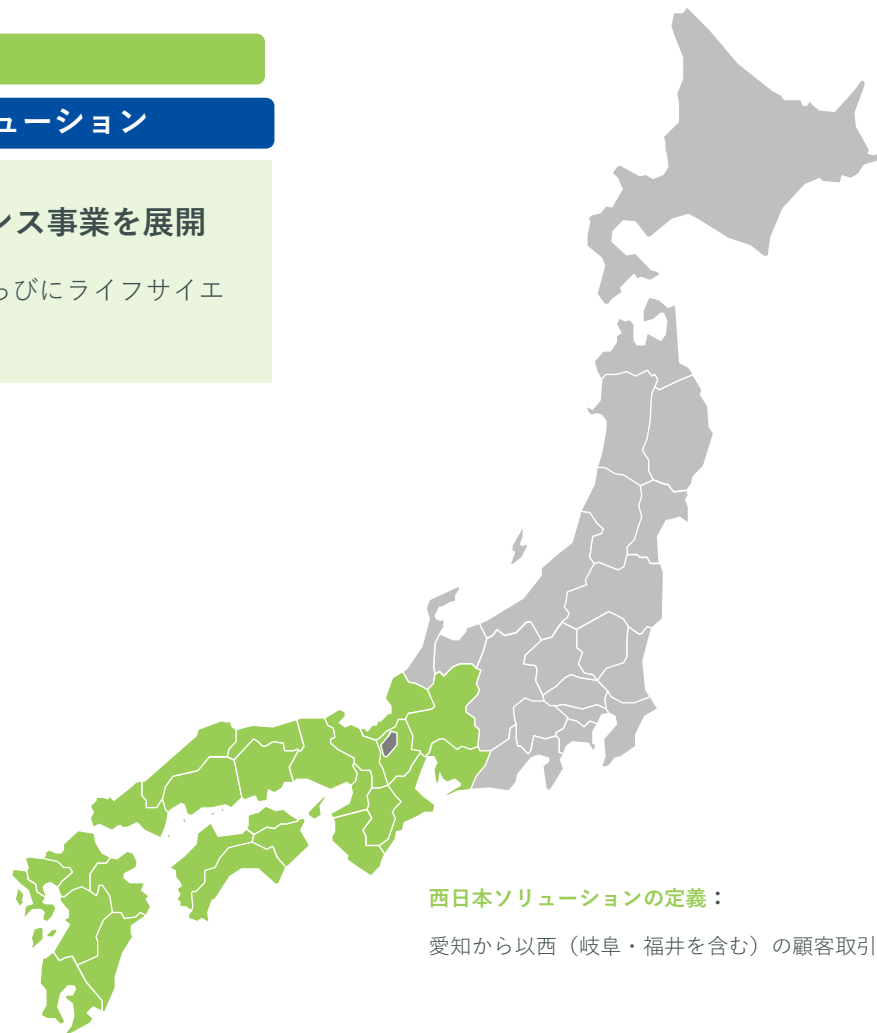
西日本ソリューション

ライフサイエンスソリューション

ICTソリューション

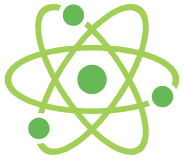
西日本エリアにてICTソリューション・ライフサイエンス事業を展開

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。



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）

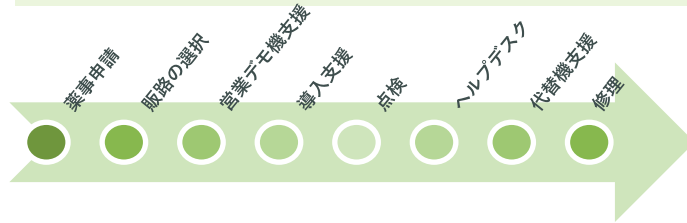
ライフサイエンスソリューション

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

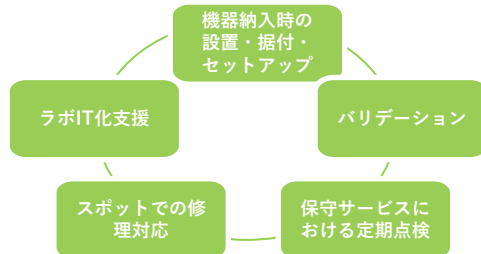
- 放射線治療装置
- 超音波診断装置
- 超伝導磁気共鳴画像診断装置
- 血管撮影装置
- 一般X線撮影装置 など

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（デジタルイノベーション）



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。

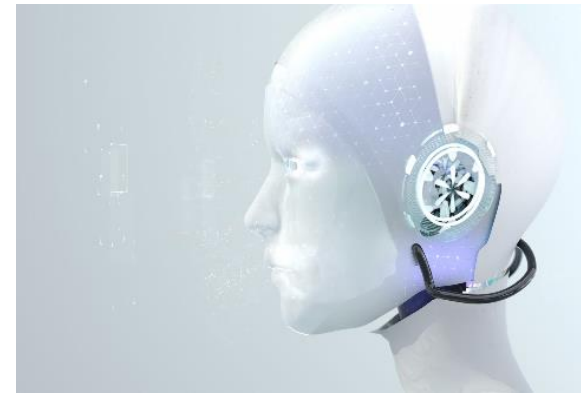
AI(人工知能サービス)



RPA



ロボティクス



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.