

# 2021年3月期 第2四半期決算説明会

Connect to the Future



日本サード・パーティ株式会社

JQ 2488

2020年11月26日



© Japan Third Party Co., Ltd.

## 目次



事業概要

P3~6



2021年3月期 第2四半期決算実績

P7~16



第一次中期経営計画の進捗と変更点

P17~23



新サービスについて

P24~26



# 1. 事業概要



© Japan Third Party Co., Ltd.



# 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。





## 商号変更と位置づけ

- ブランドイメージをグローバルに通用する商号・ブランドと社名の一致を図るため商号変更

~2021年3月31日

日本サード・パーティ株式会社

日本初のサード・パーティ  
メンテナンス専門会社



2021年4月1日~



- ✓ グローバルを目指す
- ✓ ブランドと社名の一致

## 第二の創業と位置付ける





# 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：  
460百万円 16.0%

- ・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：  
420百万円 14.6%

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：  
141百万円 4.9%

- ・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

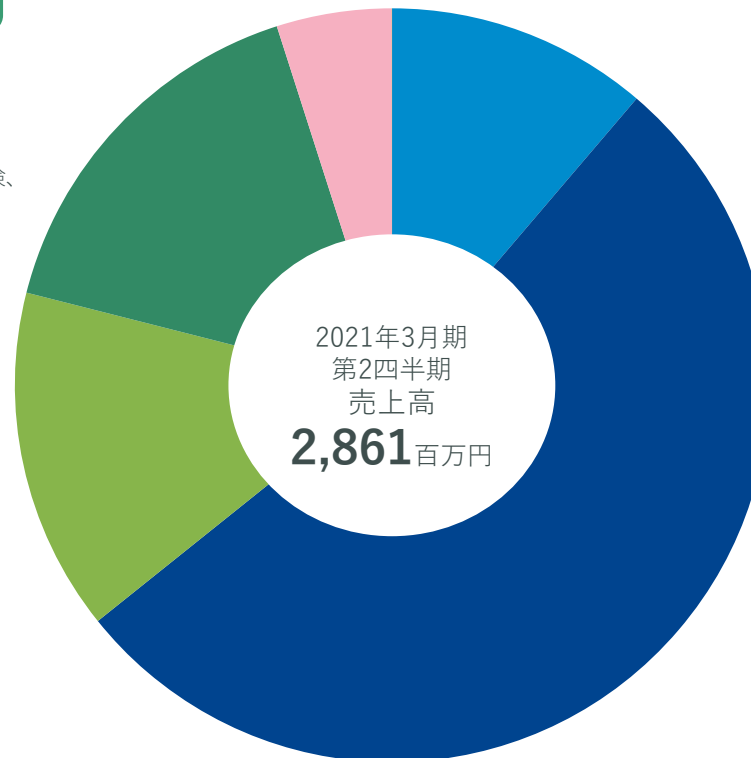
売上高： 売上高構成比：  
321百万円 11.2%

- ・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：  
1,516百万円 52.9%

- ・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



# II .2021年3月期 第2四半期 決算実績と通期予想



## 2021年3月期 7-9月決算サマリー



➤ 7-9月については期初計画を達成し、前年同月比と同等水準まで回復。

	2020年3月期 7-9月	2021年3月期 7-9月			
	実績	期初計画	実績	計画比 (%)	前期比 (%)
(単位：百万円)					
売上高	1,604	1,518	1,557	102.6%	△3.0%
営業利益	143	90	129	143.3%	△9.8%
経常利益	144	90	141	156.7%	△2.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	98	55	94	170.9%	△4.1%





# 2021年3月期 第2四半期累計 決算サマリー



>>
 前年同月比減収減益となったものの、コロナウイルス感染拡大の影響を加味した期初計画値については、達成。

	2020年3月期 第2四半期	2021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	3,078	2,855	2,861	100.2%	△7.0%
営業利益	228	28	50	178.5%	△77.8%
経常利益	229	28	64	228.5%	△71.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	150	17	38	223.5%	△74.6%



## 各事業セグメント売上高

(単位：百万円)

	2020年3月期 第2四半期	2021年3月期 第2四半期	
		実績	前期比 (%)
教育ソリューション	386	321	△16.7%
ICTソリューション	1,702	1,516	△10.9%
西日本ソリューション	379	420	10.8%
ライフサイエンスサービス	420	460	9.6%
デジタルイノベーション	189	141	△25.3%
その他	0	0	-
全社	0	0	-
合計	<b>3,078</b>	<b>2,861</b>	<b>△7.0%</b>



## 各事業セグメント営業利益

(単位：百万円)

	2020年3月期 第2四半期	2021年3月期 第2四半期	
		実績	前期比 (%)
教育ソリューション	121	72	△40.3%
ICTソリューション	330	231	△29.8%
西日本ソリューション	61	73	19.1%
ライフサイエンスサービス	38	34	△9.4%
デジタルイノベーション	△31	△70	-
その他	△11	△11	-
全社	△280	△280	-
合計	<b>228</b>	<b>50</b>	<b>△77.8%</b>



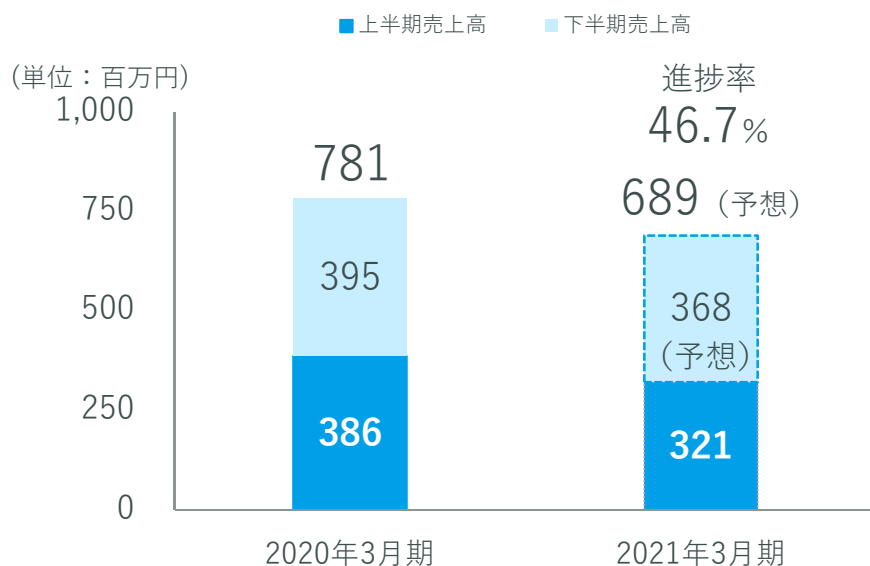
# セグメント別売上高と業績予想（教育ソリューション）



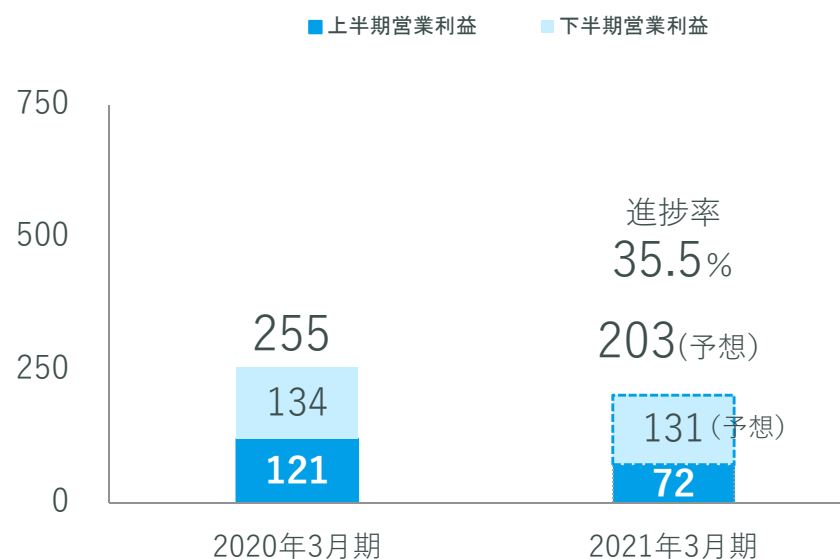
- 上期実績 >> 新型コロナウイルスの影響により対面型スクールが減少、オンライン型に移行するも、教室などの運営負担などもあり前年同月比減収減益。
- 通期業績 >> 下半期は試験配信システム、官公庁向けDXコンサル業務などスポット案件の増加。

## 教育ソリューション

### セグメント売上高



### セグメント営業利益



# セグメント別売上高と業績予想 (ICTソリューション)

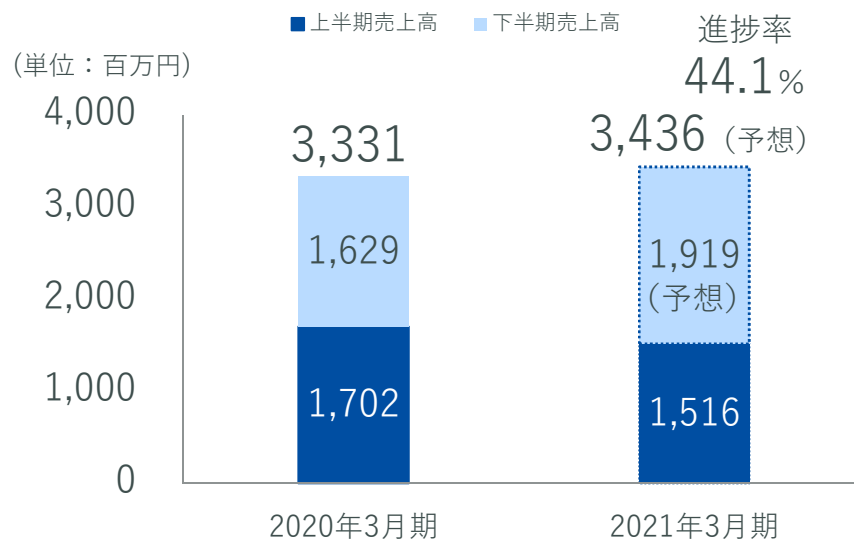


上期実績 >> プロジェクト案件の停滞および減少により前年同期比減収減益。

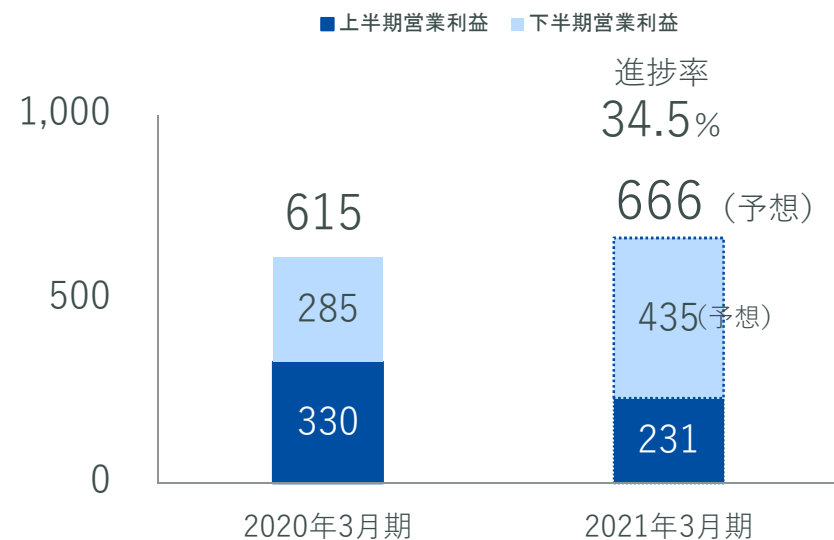
通期業績 >> エンドユーザとの直接取引など新規の案件を中心に獲得を目指す。

## ICTソリューション

### セグメント売上高



### セグメント営業利益





# セグメント別売上高と業績予想（西日本ソリューション）

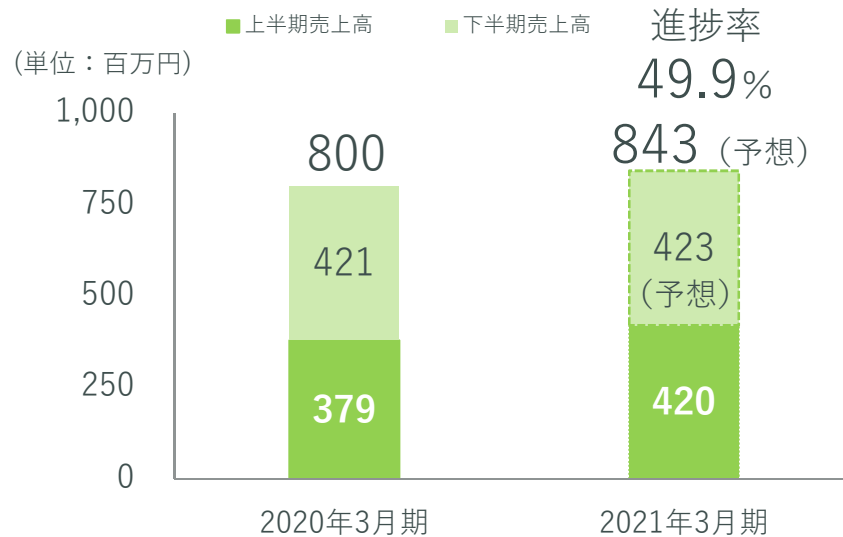


上期実績 >> 新型コロナウイルスの影響を受けつつも、次年度以降も続く運用案件を受注するなど、前年同期比増収増益。

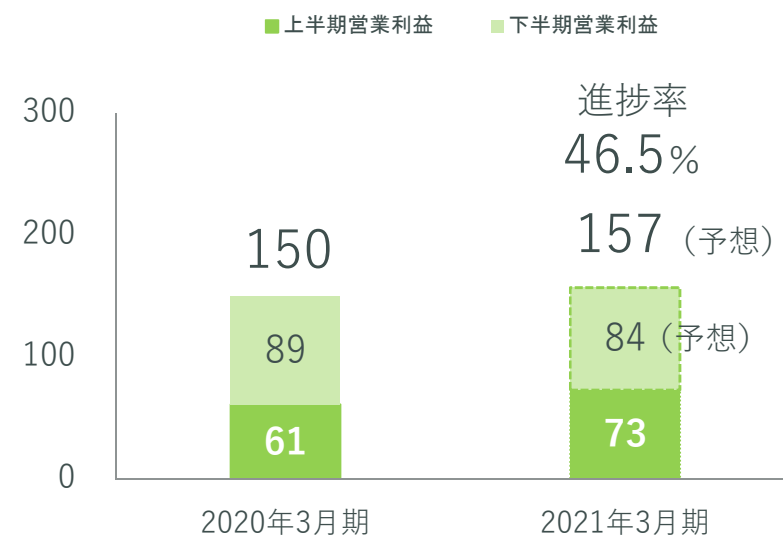
通期業績 >> 九州・東海地方を中心に営業活動を強化し、更に案件の積み上げを目指す。

## 西日本ソリューション

### セグメント売上高



### セグメント営業利益

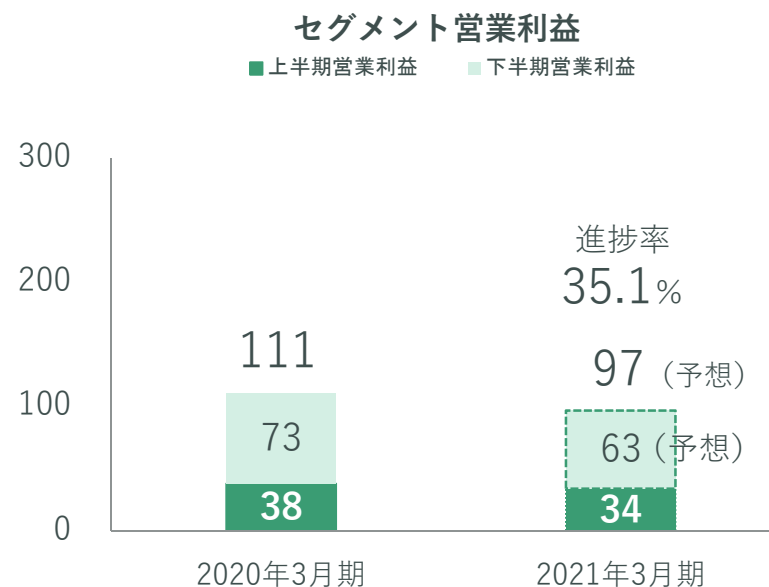
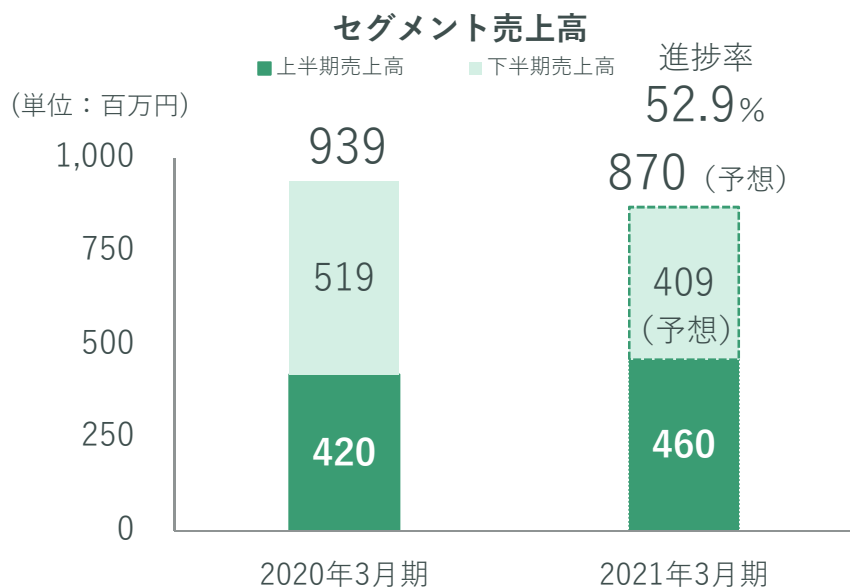


# セグメント別売上高と業績予想 (ライフサイエンス)



- 上期実績** ➡ 前期からの営業活動により事業は拡大し前年同月比で増収も、病院等への訪問ができなくなり、エンジニアの稼働率大幅に下がったため、前年同月比で減益。
- 通期業績** ➡ コスト削減などに注力し、利益率の改善を目指す。コロナ第3波の影響リスクあり。

## ライフサイエンス

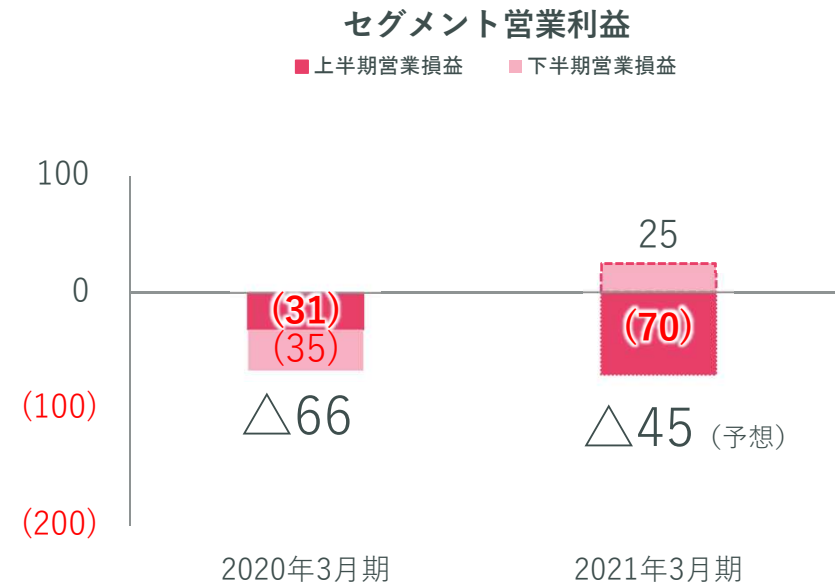
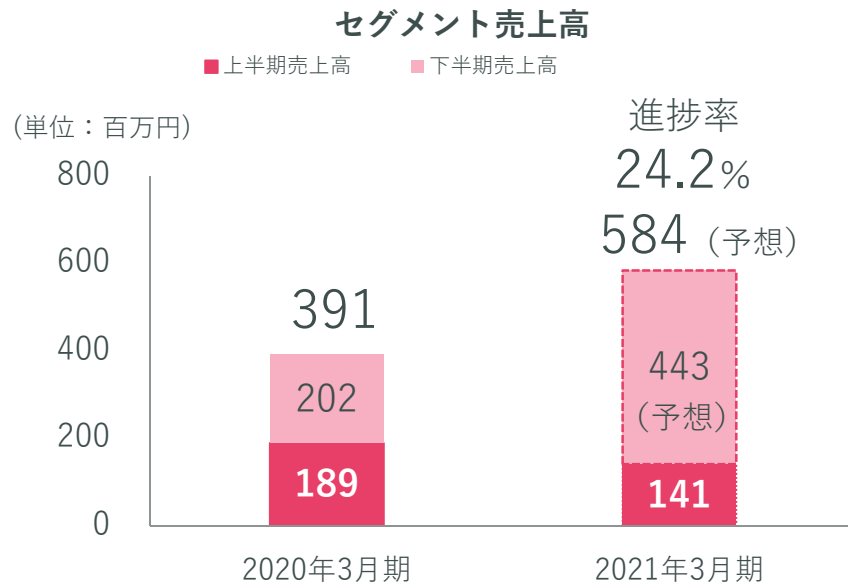


# セグメント別売上高と業績予想 (デジタルイノベーション)



- 上期実績 >> 新サービスの開発に注力。営業活動の遅れにより前年同月比で減収、セグメント損失も拡大。
- 通期業績 >> セキュリティに関する大型案件の受注等、プロジェクト案件の積み上げで予算達成を目指す。

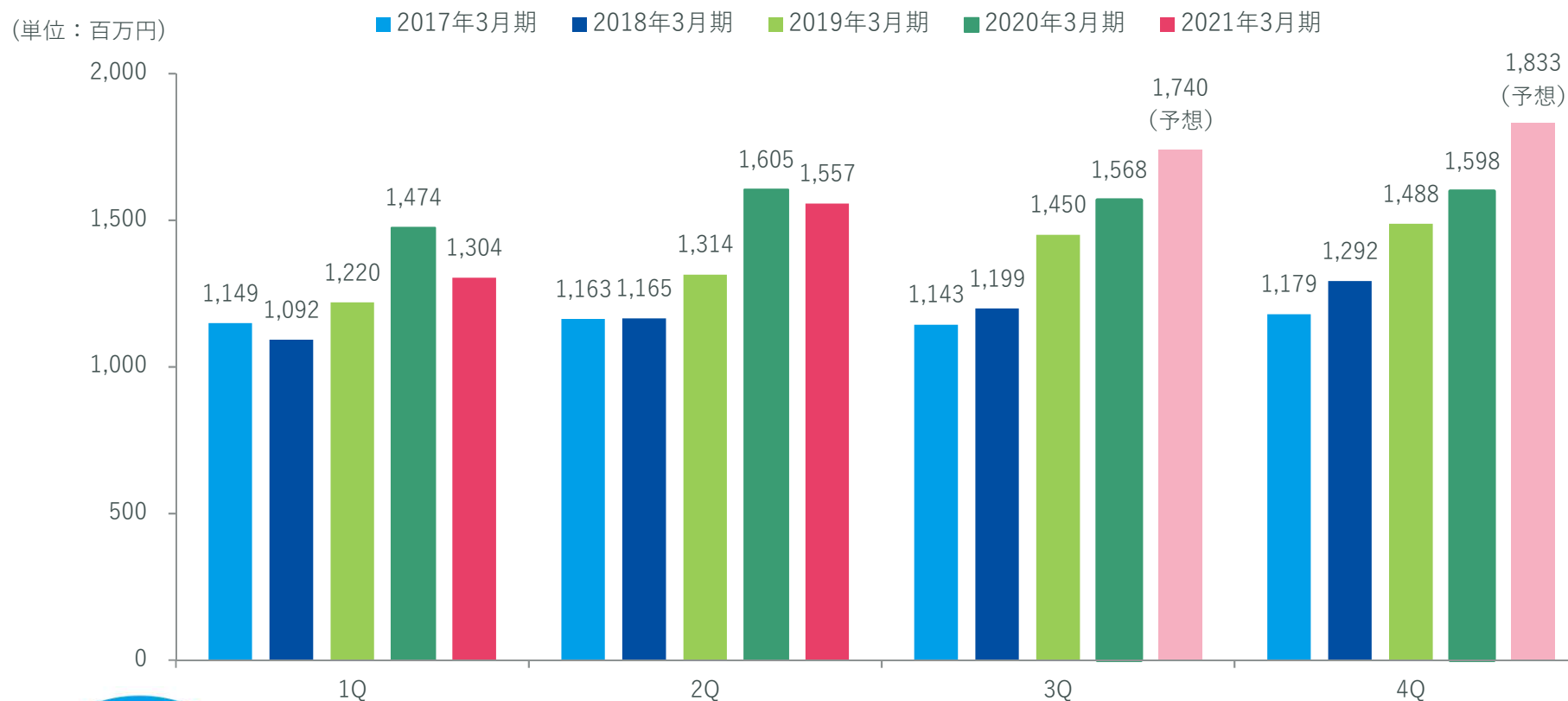
## デジタルイノベーション



## 四半期別売上高推移



各期にバラつきはあるが、近時は売上高（案件検収）のピークは2Qとなる傾向。今期についても1Q売上高を超えたが、プロジェクト進捗は遅れ気味であり、ピークは3Qから4Qと見込む。



# Ⅲ.第一次中期経営計画の 進捗と変更点

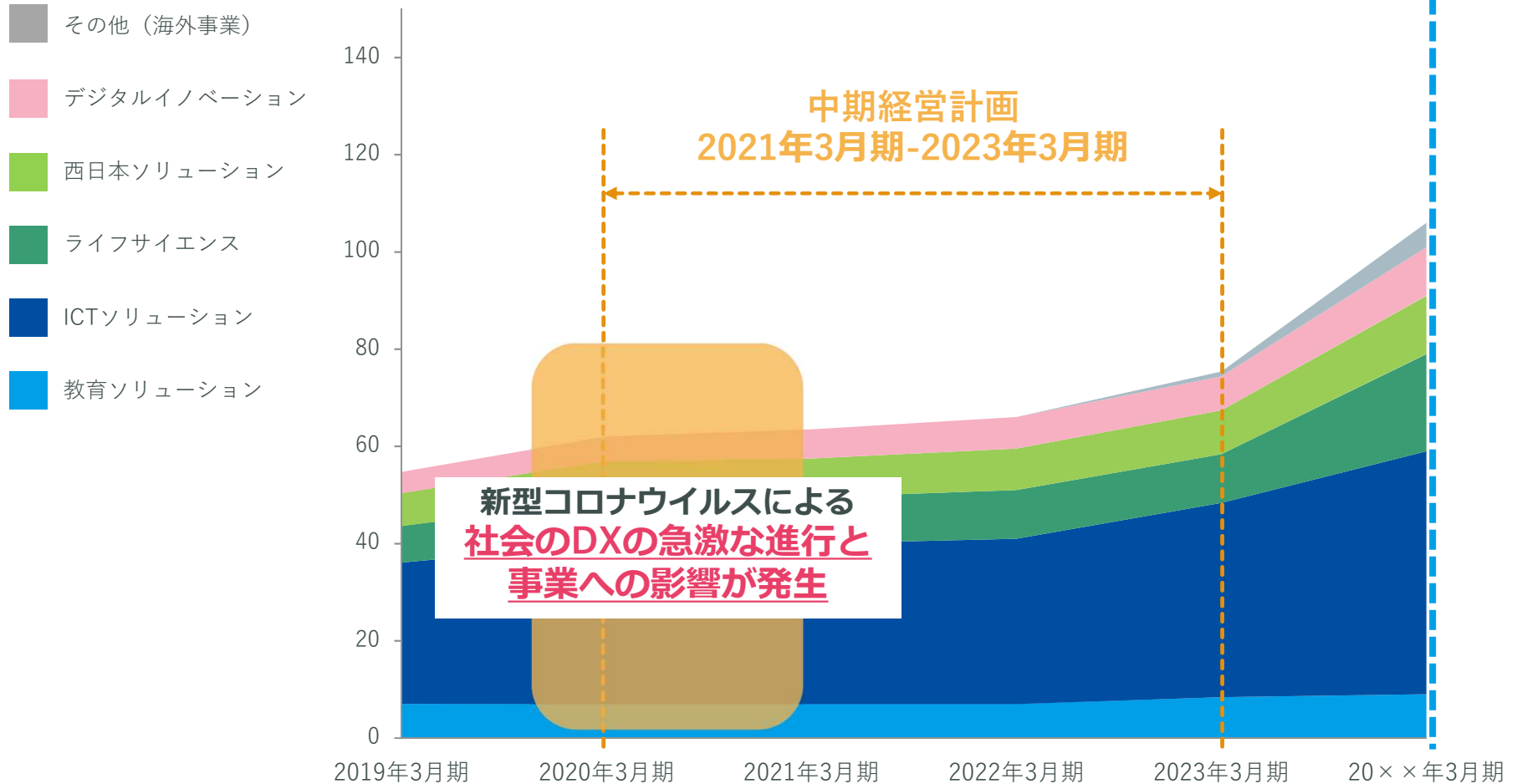




# 第1次中期経営計画の位置づけ（再掲）

長期目標

営業利益 **10** 億円



# 第1次中期経営計画の概要（再掲）



## 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、

知識集約型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

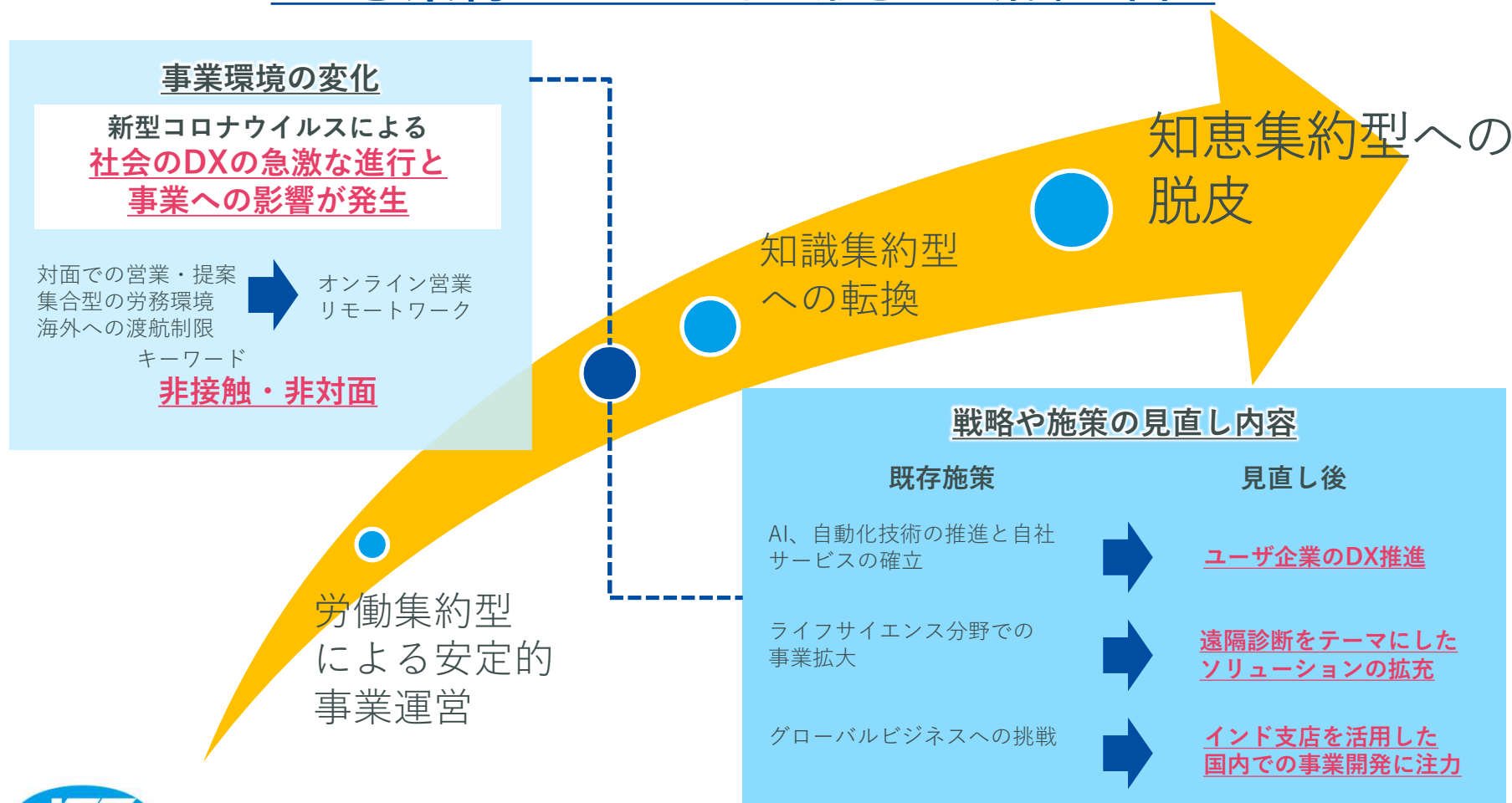
(単位：億円)	2020年3月期 実績	2021年3月期 業績予想	2021年3月期 計画	2022年3月期 計画	2023年3月期 計画
売上高	62	64	62~65	65~67	67~70
営業利益	4.7	4.3	4.0~4.5	4.6~5.0	5.5~6.9





# 事業環境の変化と戦略の見直し（一部更新）

前提となる事業環境の変化を考慮し新たなステージである  
**“知恵集約型”のビジネス形態への飛躍を図る**



# 成長のための強みとテーマ・セグメント別重点施策



<p><b>当社の強み (再掲)</b></p>	<p><b>グローバルネットワーク：語学力</b> 海外顧客で培ったコミュニケーション力</p> <p><b>エンジニアマインド（ファースト）：技術力</b> 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</p> <p><b>スピード：機動力</b> スピードを信条とする経営判断と実行力</p>	<p><b>成長に向けたテーマ (更新)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <u>ユーザ企業のDX推進</u></li> <li>・ <u>遠隔診断をテーマにしたソリューションの拡充</u></li> <li>・ <u>インド支店を活用した国内での事業開発に注力</u></li> </ul>
--------------------------	--	------------------------------	---

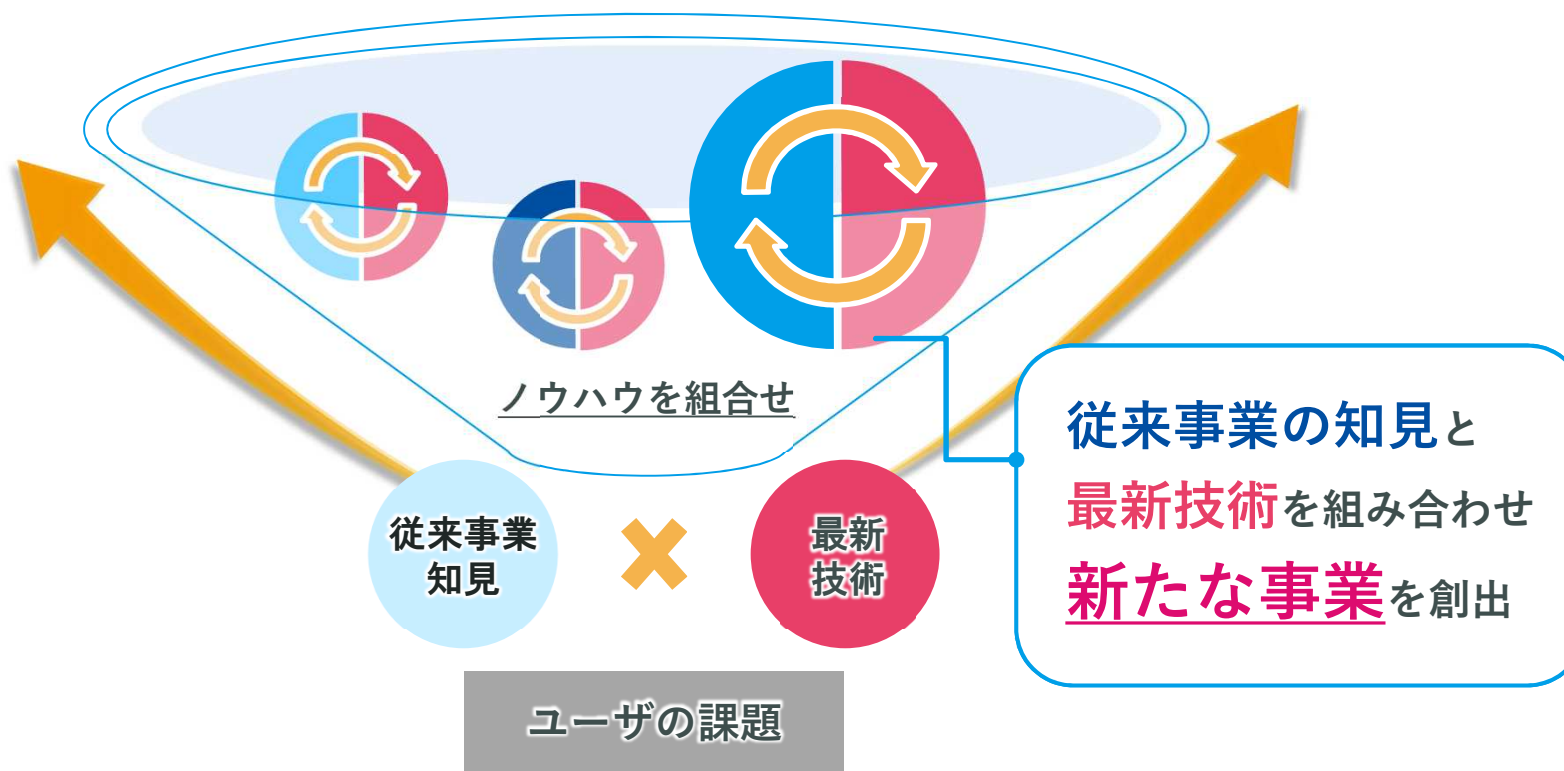
<p>➤ 最終年度目標</p>	<p>➤ 各事業セグメント別重点施策 (更新箇所赤字)</p>	
<p><b>売上高</b></p> <p><b>67-70</b> 億円</p>	<p><b>教育ソリューション事業</b></p>	<p><b>西日本ソリューション事業</b></p>
<p><b>営業利益</b></p> <p><b>5.5-6.9</b> 億円</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ DX時代の人財育成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <u>中小企業向けITソリューションサービス拡大</u></li> <li>✓ <u>地方病院向け遠隔診断医療機器のサービス拡大</u></li> </ul>
	<p><b>ICTソリューション事業</b></p>	<p><b>デジタルイノベーション</b></p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <u>ユーザ企業との直接取引の拡大</u></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <u>ユーザ企業のDX推進・開発</u></li> <li>✓ <u>コンタクトセンターソリューションの深化</u></li> </ul>
	<p><b>ライフサイエンスサービス事業</b></p>	<p><b>その他 (海外) 事業</b></p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <u>遠隔診断医療機器のサービス拡大</u></li> <li>✓ <u>コンプライアンス対応支援</u></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <u>インド支店を活用した事業開発</u></li> </ul>



# ビジョン



これまでの事業で培ったノウハウと、  
世界の技術から最適なものを選び・つなげることで、  
ユーザの成功を導く





# 人財育成



景気に左右されず着実にビジネスチャンスを確認するべく、人財育成へ引き続き注力。川上から川下まで、一気通貫で事業拡大を目指す。

## 川上（上流工程）

### JTPが考える職種の定義と位置づけ

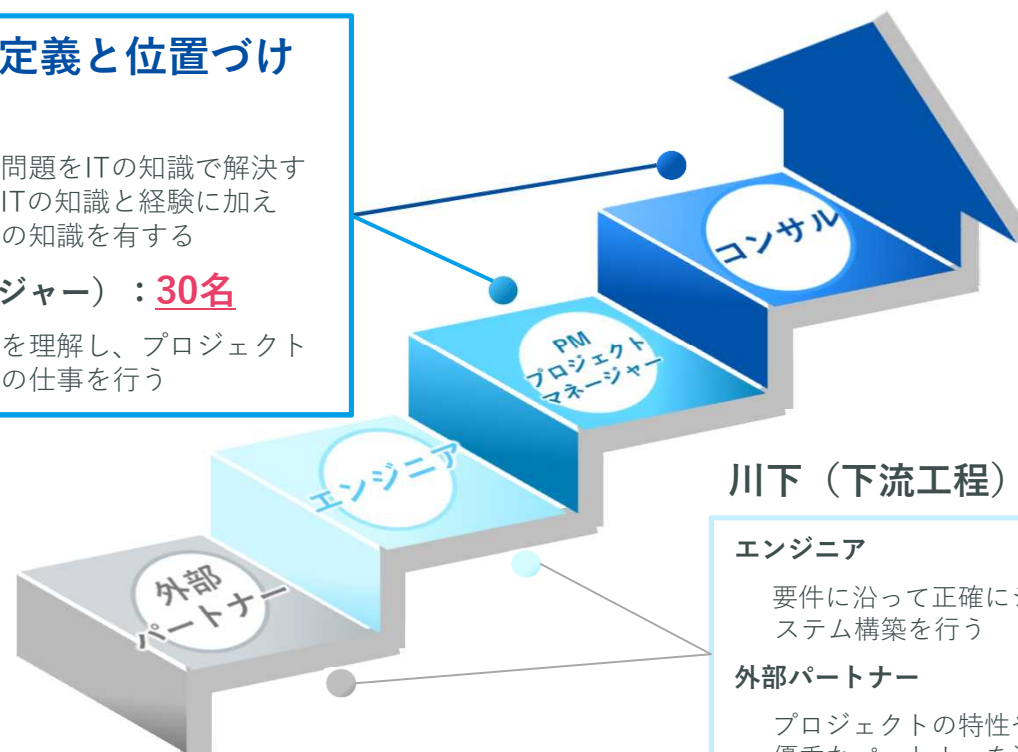
コンサル：10名

企業が持つ潜在的な課題や問題をITの知識で解決することを導く業務を担当。ITの知識と経験に加えて、経営側と現場側の両方の知識を有する

PM（プロジェクトマネージャー）：30名

顧客から要望を受けたものを理解し、プロジェクトの成功を導くために広範囲の仕事を行う

3年後に目指す姿



## 川下（下流工程）

### エンジニア

要件に沿って正確にシステムを開発し、システム構築を行う

### 外部パートナー

プロジェクトの特性や技術に応じて外部の優秀なパートナーを活用し効率化を図る

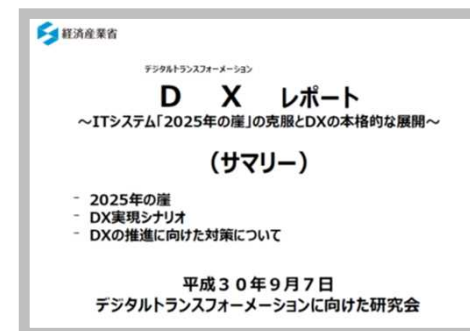


# IV.新サービスについて

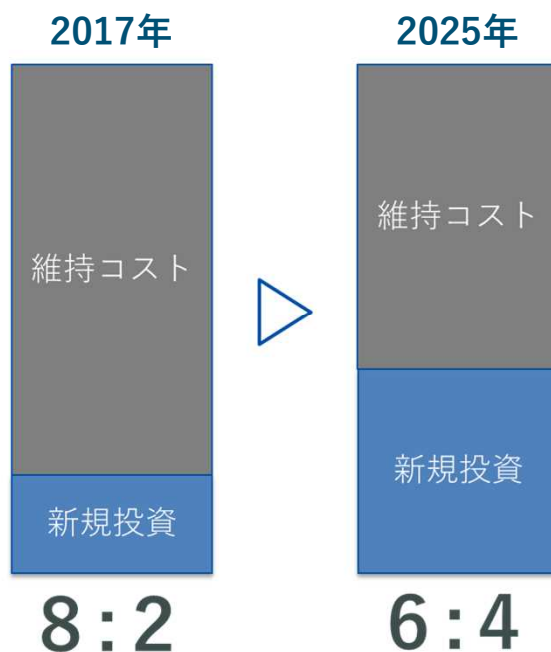


# DXレポート「2025年の崖」

➤ JTP は「顧客に寄り添うイネイブラー」としてコアビジネス開発やノンコアビジネスにおけるソリューション提供をユーザ企業に近い立場でサービス提供を目指します。

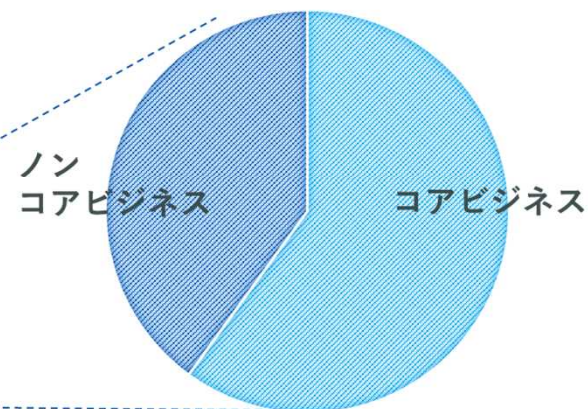


## IT予算比率



### コアビジネス

利益に直接かかわるシステムは  
**自社開発**により不確実な市場に柔軟に迅速に対応していく



### ノンコアビジネス

会計、メール、人事などのシステムは  
SaaSの利用やSierへ委託する。



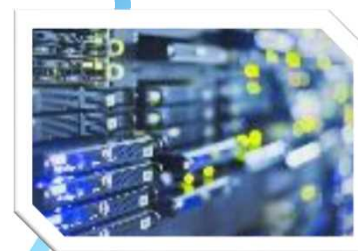
# 広がる「イネイブラー」のサービス

## コアビジネス

- ThirdAI
- レコメンドアイ
- Twinny
- AILINK
- 受託型アジャイル



利益を生むサービス



## ノンコアビジネス

- Kyrios for ISV
- Kyrios for テレワーク
- ITインフラ自動化 Praut
- Web試験配信
- コールセンター Sprint

コスト削減を図るサービス



AIサービス

# AIサービス Third AI



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





AIサービス

# Third AI マーケティングソリューション「レコメンドアイ」

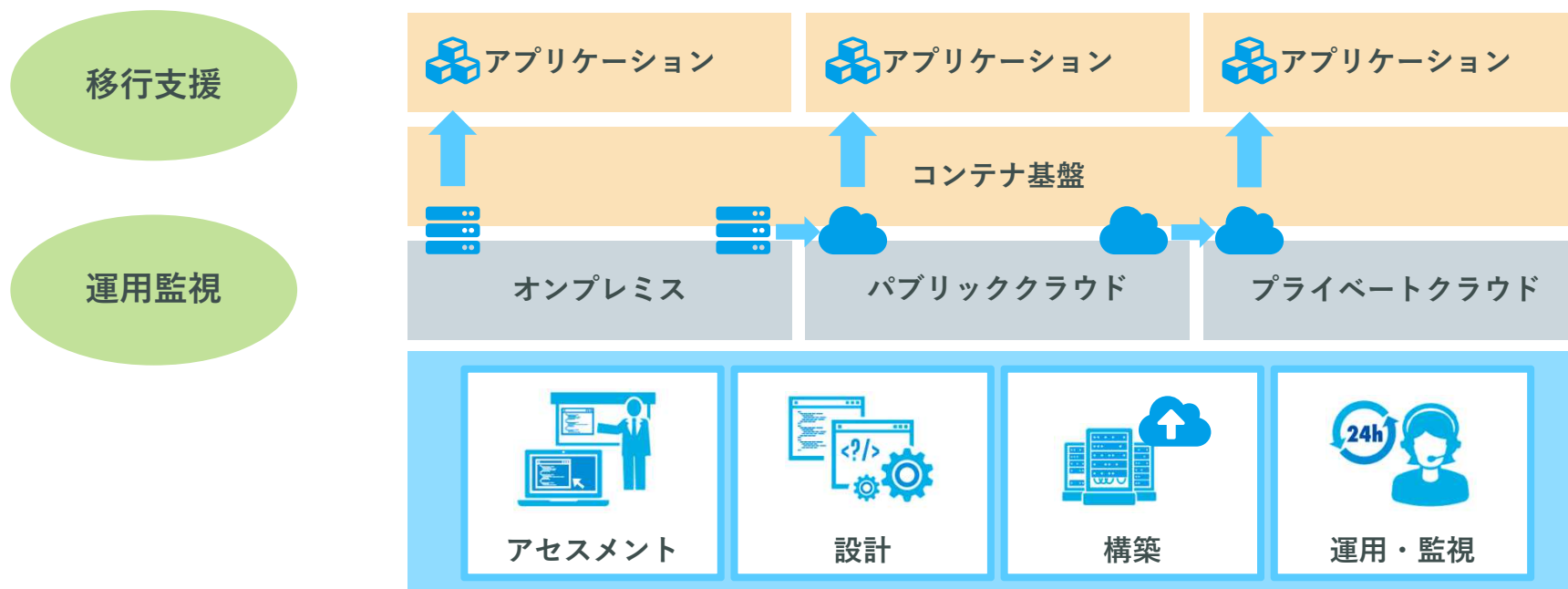


ICTソリューション

# クラウドトータルサービス「Kyrios」



- ・ 障害対応から運用改善の提案までのトータルサービス
- ・ インスタンス単位での課金
- ・ パブリッククラウド向け24時間365日の運用代行サービス



2020年5月

## クラウド移行支援サービス「Kyrios for ISV」 提供開始

Kyrios for ISVは、ソフトウェア開発事業者(ISV)のお客様の自社製品やソリューションのクラウド化、さらなるクラウドネイティブへの変革に必要なITインフラ構築と運用をワンストップで支援するサービスです。



### 構築

ITインフラ構築に関わる全ての業務を代行し、お客様がコアな開発業務に集中いただけるよう支援



### 運用

アプリケーションをクラウド経由で提供する上で発生する様々な運用・監視業務を代行

### 提供サービス一覧

Basic Lift Pack	はじめてのクラウドリフト支援
Moving Pack	他社クラウドからの移行支援
SLA Pack	本格的にSaaSを提供するためのSLA構築支援
コンテナマルチクラウド Pack	ハイブリッド、マルチクラウドに展開するコンテナ化構築支援



© Japan Third Party Co., Ltd.

# 参考資料



© Japan Third Party Co., Ltd.





## 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、愛知
海外拠点	インド・デリー支店
施設	<b>トレーニングセンター</b> <ul style="list-style-type: none"><li>御殿山トレーニングセンター (東京・品川)</li><li>大阪ITトレーニングセンター (大阪・江坂)</li></ul> <b>インテグレーションセンター</b> <ul style="list-style-type: none"><li>JTPインテグレーションセンター (東京・北八王子)</li></ul> <b>テクニカルラボセンター</b> <ul style="list-style-type: none"><li>東京テクニカルラボセンター (東京・五反田)</li><li>関西事業所テクニカルセンター (大阪・江坂)</li></ul>
資本金	795,475,000円
設立	1987年10月31日
従業員	398名 (2020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)

	2010/03	2011/03	2012/03	2013/03	2014/03	2015/03	2016/03	2017/03	2018/03	2019/3	2020/3
売上高	5,882	5,156	5,164	4,597	4,708	4,661	4,743	4,634	4,748	5,472	6,245
売上原価・ 営業原価	5,356	4,702	4,500	3,885	3,955	3,902	3,918	3,731	3,746	4,408	4,998
売上総利益	526	453	663	711	753	759	824	902	1,001	1,063	1,246
販売費及び 一般管理費	500	486	551	649	672	582	587	707	749	824	775
営業利益	25	△32	111	61	81	177	237	195	251	238	470
経常利益	19	△40	102	58	89	191	234	136	258	247	483
当期純利益	△28	△145	△32	1	14	90	81	3	184	154	309





# 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.