

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 伊達 仁
(電 話 03-6408-2488)

中期事業計画の改定に関するお知らせ

当社グループは、平成 25 年 6 月 28 日に、平成 30 年 (2018 年) 3 月期を最終年度とする「2013～2017 年度中期事業計画」を策定し公表いたしました。計画の初年度であった平成 26 年 (2014 年) 3 月期の実績や当社グループを取り巻く環境の変化等を考慮し、計画の改定を行いましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 改定の背景

当社は 1987 年の創業以来、日本・アジア市場に参入する海外ハイテク企業に対して専門的な技術サポート行ってまいりました。2014 年 3 月期においても収益の大半は、これら既存事業であり、既存事業で得た利益を新規事業への投資にまわす方針で運営を行ってまいりました。現状この方針に変更がないことを冒頭に申し上げます。

2014 年 3 月期のセグメント別の実績について、売上高ではフィールド・ソリューション事業が、当初の想定よりも急速にハードウェア主体からクラウド型のサービス主体へ移行が進み、案件数が減少し当初計画比で 22%減少いたしました。また営業利益ではソフトウェア・ソリューション事業、なかでも新規事業 (GAIT 事業、Wayin 事業) の立ち上げが遅れたため、コストが先行し当初計画比で 57%減少いたしました。外部環境が目まぐるしく変化することから、前回は 5 カ年の計画を発表致しましたが、今回は、3 カ年での計画を改定し発表させて頂くことと致しました。

2. 中期基本方針

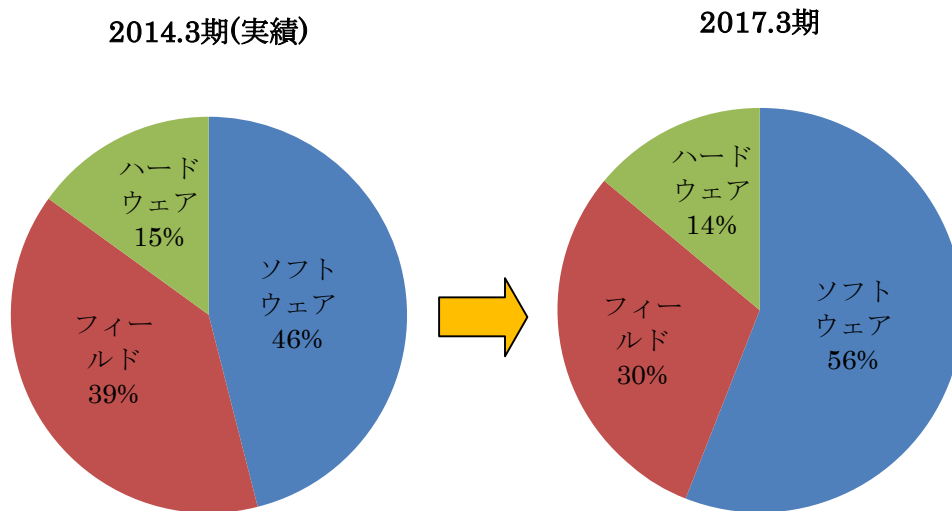
- 1) 国内 IT サービス市場におけるポジションを確保しつつ 2017 年 3 月期までに「売上高 60 億円」の基盤づくりを行います。
- 2) 2017 年 3 月期までに経常利益率 5% 台の回復を目指す。
- 3) 2014 年 3 月期のソフトウェア (ソフトウェア・ソリューション事業) の売上シェア 46% を 2017 年 3 月期までに売上シェア 56% と、従来のハードウェア (フィールド・ソリューション事業、ハードウェア・ソリューション事業) からソフトウェアへと主力事業の転換を図る。
- 4) ソフトウェア・ソリューション事業の「GAIT 事業」、「Wayin 事業」に加えて「クラウド」、「ビッグデータ」、「データサイエンティスト」等の関連教育ビジネスに対して戦略的に投資を行います。

3. 経営目標数値
(連結ベース)

単位：百万円

	2014.3期(実績)	2015.3(予想)	2016.3期	2017.3期
売上高	4,708	4,900	5,390	6,000
営業利益	81	200	232	358
経常利益	89	200	227	348
経常利益率	1.9%	4.1%	4.2%	5.8%

■セグメント別中期目標 (売上高シェア)



■セグメント別重点サービス相関一覧

重点カテゴリ	サービス内容	ソフトウェア	フィールド	ハードウェア
GAIT事業	「GAIT」	◎		
Wayin事業	「Wayin」	◎		
教育コンサルティング事業	「クラウド」 「ビッグデータ」 「データサイエンティスト」	◎		
テクニカル・ヘルプデスク事業	「マルチベンダーサポートデスク」 「コールセンターコンサルティングサービス」	◎		
運用・構築サポート事業	「クラウドサービス分野」		○	
IT応用サポート事業	「化学分析分野」 「医療分野」		○	○

(注) 重点サービスに対する事業ドメインの位置づけ 最重点：◎ 重点：○

4. 各事業の方針

◆GAIT 事業

前期（2014年3月期）は、個人受験者の獲得を目的とした営業活動を中心に行いました。加えて、企業側へは人的資本のITスキルの質の向上を目的としたGAITの活用による「人材育成コンサルティングサービス」を2014年1月に開始致しました。その結果、GAITの「ITプロフェッショナルレベル」のエンジニアに対するITスキルアセスメントツールとしての有用性が実証されたと共に、大手企業のみならず大学、専門学校への導入が進みました。一方、第三者認定に関するANSI（米国国家規格協会）への申請については、現在のGAITの仕組みでは認定を得ることが困難であることから申請を取り下げました。今後の展開においては、市場調査において欧米のエンジニア育成の現状としてクラウドコンピューティング、ソーシャルメディアネットワークサービス、ビッグデータなど企業を取り巻くIT技術の進化と市場環境は大きな変革期の中「フルスタックエンジニア（インフラからミドルウェア、ビッグデータ、設計、プログラミングなど様々な技術を有する複合的エンジニア）」の育成による市場環境の変化に対応し得るエンジニアの戦力化に注力していることが明確になりました。GAITは、それらフルスタックエンジニアの複合・包括的なスキルを可視化するアセスメントとして、戦力化に向けた育成プロセスに資する唯一のツールとして、GAITに対するニーズの高さと今後の普及に努めて参ります。これらの市場環境を受け、GAITの市場として期待されるASEAN、南アジアを含め海外展開を積極的に取り組んで参ります。

◆Wayin 事業

前期は、新規顧客獲得のための営業活動を積極的に行いましたが、当社にとっては新たな領域であり、受注までに時間を要しておりましたが、現状においては、徐々にソーシャルメディアマーケティングの新しいツールとしても注目され始め、導入企業が増加しております。今後は付帯サービスを充実させ、次期サービス「Wayin BroadCast」では、テレビ業界への展開を目指します。また弊社のビッグデータ関連ビジネスとも融合して、新市場の創出もはかって参ります。

◆教育コンサルティング事業

前期は、海外メーカ向けのアウトソースを拡大するとともに、当社オリジナルの教育サービスメニューを開発・販売し事業の拡大に注力しました。今後は、当社が早期に着手している「クラウド」「ビッグデータ」「データサイエンティスト」技術を柱として、ICT領域を広くカバーすることで他社との差別化をはかります。過去3年間の総務省「高度ICT利活用人材育成事業」の成果を活かし、特に「ビッグデータの収集、蓄積、分析及びICT基盤技術」を網羅したコースを充実させ、事業の拡大をはかります。

◆テクニカル・ヘルプデスク事業

前期は、「クラウドサービス」が市場に浸透し始め、旧来のシステム機器の販売に依存したハードウェアメーカのヘルプデスク事業から、「クラウドサービス」主要技術である「仮想化技術分野」のヘルプデスク事業へ業務の入れ替えが加速致しました。今後は、当社の強みである「先端IT基盤技術」「マルチリンガル（多言語対応）」「国際標準品質」を最大限に生かし、IT技術の多角化に伴いユーザ企業からのニーズが拡大する「マルチベンダーサポートデスク」と、IT業界以外の医療・医薬品業界、金融業界等に対する「コールセンターコンサルティングサービス」で、事業の拡大をはかります。

◆運用・構築サポート事業

近年クラウドコンピューティングの戦略的な活用の重要性が高まっているものの、日本国内のITサービスは、インフラ設計やアプリケーション設計の標準化レベルの改善が必要であり、海外に比べクラウド化やIT運用自動化の技術導入が遅れております。当社は今後、Amazon Web Servicesをはじめとしたクラウド技術者100名を育成し、ハイブリッドクラウド時代にビジネス要件に即応したクラウドインテグレーターとして、国内企業の情報システム部門のアウトソース化を促進することで、事業の拡大をはかります。

◆IT 応用（化学分析、医療機器）サポート事業

当社は創業以来、IT が応用的に使われる医療分野、化学分析分野のサービス提供を行ってまいりました。当該分野はいずれも IT の利活用が遅れておりましたが、医療分野においては医療情報（カルテや画像等）のデータベース化が、化学分析分野においては電子ラボノート（解析手順の電子文書化）の普及等が、近年急速に進んでおり、IT サービスと各専門分野の融合した知見を有する当社エンジニアの活躍の場が、広がっております。今後はこれらの需要を取り込み事業の拡大をはかります。

以上