

IT & YouT^

2017年4月27日修正

中期経営計画 (2016年3月期～2018年3月期)

『Change For Innovation 2018』

2015年4月30日策定



●『事業構造改革』を進めるために

NSDは、1969年の創業以来、常にお客様に高品質なサービスを提供し、お客様の企業価値向上に貢献することを基本理念に邁進してまいりました。

おかげさまで、金融業、サービス業、製造業、通信業など 幅広い分野、業種のお客様に ご愛顧いただき、4年後の2019年には創業50周年を迎えます。

情報サービス産業を取り巻く環境は、その変化のスピードをさらに増しております。10年後には世界人口のほとんどがオンラインでつながるという予測もあります。システムの「所有」から「利用」へのトレンドは顕著になり、IT技術の進歩により新しい技術やツールも数多く登場しております。一方、お客様のニーズも高度化・多様化してきており、経営判断へのIT活用など様々な新しいニーズが出現しております。

こうした環境の変化を当社は大きなチャンスと捉え、新たなチャレンジとして、今般2015年度を初年度とする3ヵ年の中期経営計画『*Change For Innovation 2018*』を策定いたしました。具体的には、私たちがこれまで培ってきた受託開発をさらに 拡充・発展させる一方、医療ITを含めた独自性の高いサービスやソリューションの提供を柱とする非受託開発分野を強化し、複数の収益の柱を構築する事業構造改革を一段と進めてまいります。また、グローバル展開やM&Aにおいても引き続き注力してまいります。

社会の健全な発展に積極的に貢献するために、私たちNSDは なお一層の努力を重ねる所存でございますので、今後ともご支援賜りますよう、よろしくお願いいたします。

2015年4月30日

株式会社NSD
代表取締役社長

今城 義和

● 前中期経営計画の成果(連結計数)

【当初計画】

	実績	一期目	二期目	三期目
	2012/3期	2013/3	2014/3	2015/3
売上高	34,412	37,000	40,000	44,000
営業利益	3,386	4,000	4,500	5,300
営業利益率(%)	9.8%	10.8%	11.3%	12.0%
経常利益	3,668	4,100	4,600	5,500
当期純利益	1,867	2,100	2,700	3,200
ROE(%)	4.7%	-	-	8.0%

【実績】

(百万円)

一期目	二期目	三期目
2013/3	2014/3	2015/3
36,632	40,285	42,990
4,483	4,848	5,144
12.2%	12.0%	12.0%
4,530	5,076	5,326
2,454	3,165	2,973
6.0%	7.5%	6.9%

1. 中期経営計画3カ年の売上高伸び率は約25%と大幅に伸展
2. 営業利益率、ROEも大幅に改善

前中期経営計画の成果(施策展開)

1. 受託開発のより一層の競争力強化

- ・長年培ってきたオールラウンドな技術力・業務知識に加え、新設した営業部や提案型アプローチにより既存顧客の深耕と新規顧客の取引を開拓。
- ・前中期経営計画の3カ年で、受託開発売上高は278億円→341億円(22.7%増)と年7%以上の伸びを実現。

2. サービス利用型ソリューションのニッチトップ指向

- ・医療測定機器を在宅患者の自宅に設置し、収集した在宅患者のデータを臨床医・看護師が遠隔で管理する『テレヘルス(遠隔医療)事業』や、地方自治体と共同で『FIND』を活用したスマートフォンアプリを配信し街の活性化に寄与する等、様々な取組を積極推進。
- ・2013年4月に販売専門子会社(株)NSDビジネスイノベーションを設立し、当社が開発した商品やサービス等の営業力を強化。2015年3月には(株)NMシステムズを子会社化し商品の品ぞろえを拡充。

3. グローバル展開の推進・M&Aの能動的推進

- ・米国～ 2012年5月ニューヨークに現地法人『NSD International, Inc.』を設立。
2013年4月にはViterion Corporationがバイエルグループからテレヘルス(遠隔医療)事業を譲受け。
- ・中国～ 2012年10月北京に現地法人『北京仁本新動科技有限公司』を設立。
2014年2月には成都にオフショア拠点として合併会社『成都仁本新動科技有限公司』を設立。現在、北京では健康管理事業に取組中。

事業構造改革が必須

1

受託開発から
サービス提供型
ソリューションへの
トレンドが加速

2

経営判断へのIT
活用などニーズの高
度化・多様化が伸展

3

IT業界の
深刻なS E不足

4

グローバル化の進展・
海外IT企業との競合

● 長期的に目指す方向性

高品質なサービスを提供し、お客様の企業価値向上に貢献



● 連結計数目標

2017年4月27日修正

1. 売上高

2. 非受託開発比率

3. 営業利益率

4. ROE

2018年3月期

570億円 修正値 *1

20%以上 修正値 *1

12%以上

8%以上

(百万円)

	2015/3 実績	2016/3 実績	2017/3 実績	2018/3 修正値 *1
売上高	42,990	51,585	55,234	57,000
営業利益	5,144	6,378	7,173	7,450
経常利益	5,326	6,456	7,300	7,550
当期純利益	2,973	3,110	4,543	5,000

*1 2017年4月27日修正

【ご参考】2015年4月30日公表

(百万円)

	2016/3	2017/3	2018/3
売上高	46,500	48,000	50,000
営業利益	5,600	5,800	6,100
経常利益	5,700	5,900	6,200
当期純利益	3,500	3,800	4,100

● 重点施策：基本戦略



1. 受託開発をより一層強化し、
NSDのブランド力を高める
2. サービス利用型ソリューションを
中心とした非受託開発分野の
重点強化
3. 徹底したマーケティングと戦略
的資源投入によるグローバル
事業の拡大
4. M&Aの能動的推進

※計数目標には含まず

● 重点施策：個別戦略



● 計画達成への要因分解

2017年4月27日修正

連結売上高



※1 受託開発は、セグメント別売上高のうち、システム開発の売上高を指し、非受託開発はそれ以外を指す。

※2 2017年4月27日に、2018/3の連結売上高を540億円から570億円、受託開発を401億円から449億円(施策効果①を60億円から108億円)及び、非受託開発を139億円から121億円(施策効果②を30億円から29億円、施策効果③を20億円から3億円)へ修正しております。

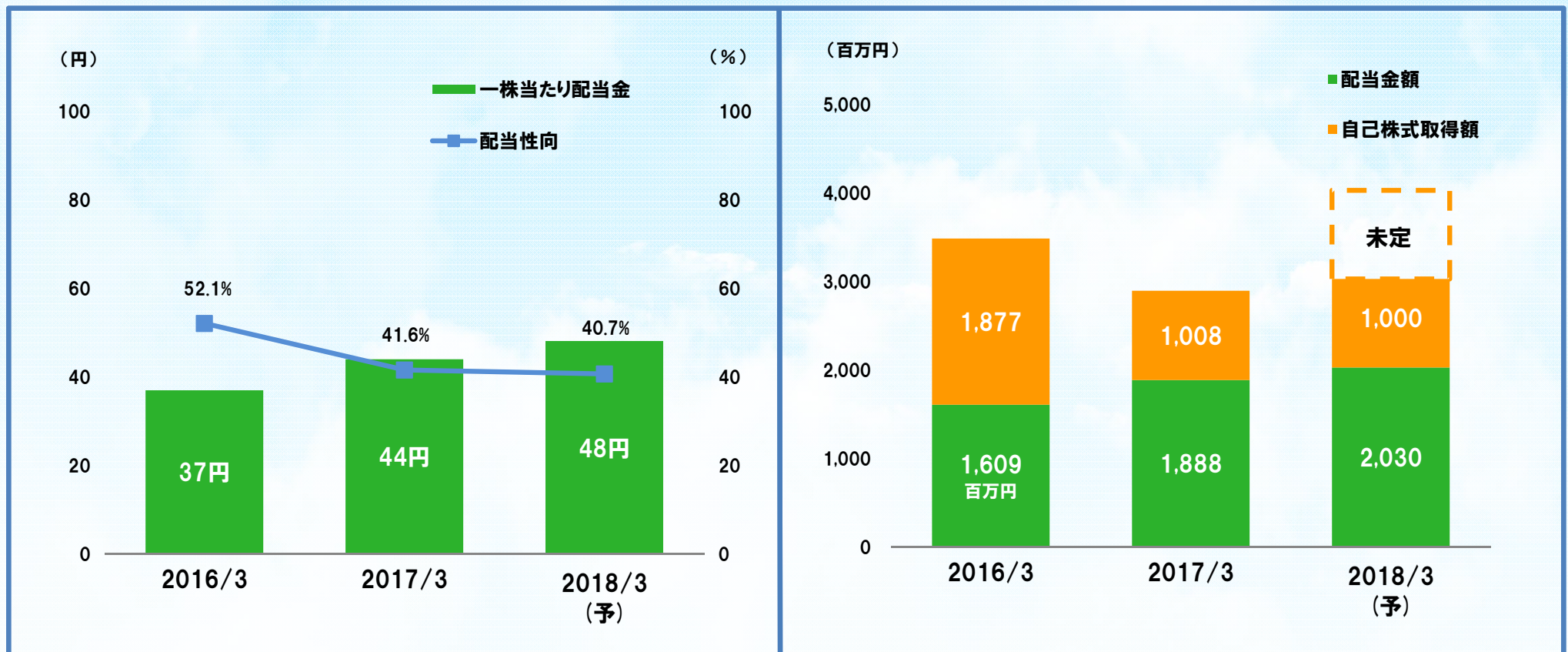
●株主への利益還元策

2017年4月27日修正

1. 連結配当性向40%以上の配当を継続

2. 業績や株価動向などを総合的に判断し、積極的な利益還元を実施

利益還元実績の推移



注1) 2018/3の各種予想値は、2017年4月27日に公表しております。

注2) 上記予想値は、現時点における入手可能な情報に基づき作成したものであり、今後の様々な要因により予想数値とは異なる可能性があります。