

IT & YouT^

中期経営計画

(2019年3月期～2021年3月期)

『NSD ～ TO THE NEXT STAGE』

2018年5月10日策定



未来をささえるITを、みんなの力で

● 新技術への取組み

NSDは、今回の中期経営計画2年目にあたる2019年4月に創業50周年を迎えます。この50年間、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、大変感謝しております。

さて、今後を見据えると、NSDの経営理念にも『常に最先端のIT技術を探求・・・』と謳ってある通り、新技術への積極的な取組みがキーワードとなります。近時のデジタル化の流れは急激で、お客様がデジタル化の流れを取り込み、そのビジネスモデルすら変革しようとしている中、お客様のそうした動きにお応えすべく、NSDの中核であるシステム開発においては、お客様に役立つ新技術を探求し磨きあげる必要があります。また、これまで取り組んできたシステムサービス等の強化においても、M&Aや業務提携はもとより、ユーザー企業様等との協業・共創による新技術への対応やソリューションの創造を通じて、新しいビジネスの芽を育ててまいります。

デジタル革命とも言うべきこの大きな流れは、今まで日本のIT業界が積み上げてきたものを過去へ追いやっていきませんが、NSDはこうした変化をチャンスと捉え、社員、お客様、株主の皆様との共存共栄を企業活動の原点とし、持続可能な社会の形成に貢献しつつ、「人とITの未来」を提案する会社を目指してまいります。今般、新たな決意の下、2018年度を初年度とする3カ年の中期経営計画を策定いたしましたのでご高覧ください。

なお、株主の皆様には、これまでのご支援に感謝の意を表わし、2020年3月期に50周年の記念配当を予定しております。私たちNSDは今後とも一層の努力を重ねる所存でございますので、引き続きご支援賜りますよう、よろしく願いいたします。

2018年5月10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(施策展開)

1. 受託開発をより一層強化し、NSDのブランド力を高める

あらゆる業界の幅広いお客様のIT戦略パートナーとして、当社のブランド力を高めることを目標に当社の主力事業である受託開発をより強化してまいりました。

この3年間で受託開発売上は341億円→454億円と大幅増収、年平均10.0%の高成長を達成しました。

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

事業構造改革の下、サービス利用型ソリューションを強化し複数の強力な収益の柱を構築すべく取り組んでまいりました。

- | | | |
|-----------------|---|---|
| ヘルスケアIT | : | 医療法人と連携したメディカルフィットネスで生活習慣改善をサポートする遠隔健康支援サービス（CARENA*1）を開始 |
| ヒューマンリソース（HR）IT | : | 子会社のHRパッケージ販売強化と企業買収によるシナジー効果の追求 |
| 教育IT | : | 児童生徒の学びの足あとを残し、能動的で自立した学習者を育てるeポートフォリオシステム（まなBOX*2）の提供を開始 |

3. M&Aの能動的推進

非受託開発分野でのM&A等を積極的に進める

- ・2017年11月に『株式会社プロシップ』と資本業務提携を締結
- ・同年12月に『株式会社ジャパンジョブポスティングサービス』を完全子会社化

*1)メディカルフィットネスを提供する医療機関の健康運動指導士がパーソナルトレーナーとなり、利用者一人ひとりの目標や心身状態に合わせて運動指導を提供するシステム。

*2)教員による課題、学習プロセスの設定から、児童生徒の成果物の提出（蓄積）、評価、振り返りまでを一つのシステムで行え、自身の取り組みを振り返ることができるシステム。

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
	2015/3期	2016/3	2017/3	2018/3
売上高	42,990	46,500	48,000	50,000
営業利益	5,144	5,600	5,800	6,100
営業利益率(%)	12.0%	12.0%	12.1%	12.2%
経常利益	5,326	5,700	5,900	6,200
当期純利益	2,973	3,500	3,800	4,100
ROE(%)	6.9%	-	-	8.0%

【実績】

(百万円)

	一期目	二期目	三期目
	2016/3	2017/3	2018/3
売上高	51,585	55,234	58,080
営業利益	6,378	7,173	7,918
営業利益率(%)	12.4%	13.0%	13.6%
経常利益	6,456	7,300	8,119
当期純利益	3,110	4,543	5,368
ROE(%)	7.5%	10.8%	12.1%

1. 中期経営計画3カ年の売上高年平均成長率は10.5%の高成長を達成
2. 同営業利益も年平均15.5%の高成長、営業利益率、ROEも大幅伸張

● NSDグループを取り巻く環境の変化

新技術の進展



AI

Artificial Intelligence



IoT

Internet of Things



顧客の**攻め**のIT投資は高度化・加速

『新技術対応力強化』が必須

● 長期的・3年後に目指す姿

-----長期的に目指す姿-----

「人とITの未来」を提案する会社

- ・断トツNo 1 ビジネスをテコに内外アライアンスで事業を進化・深化・新化
- ・顧客に響く価値提案ができる上流からの企画・提案力
- ・自律的人材が創造性を発揮できる組織風土

-----3年後に目指す姿-----

1.断トツNo 1 ビジネスの複数の芽が育っている状態

- ・新技術領域等でネットワークを構築し、提案ができる存在
- ・ヘルスケアITで一定のネームバリュー確立

2.システム開発におけるNSDならでは創出に向けた助走を加速

- ・従来からの強み + 新技術対応実績 + 提案力強化

● 基本戦略



新規事業・新技術領域等での
新たな成長機会の追求

システム開発における
新技術対応力向上

```
<?php get_header(); ?>
<div id="abc">
  <div id="inner-content" role="main">
    <?php get_header(); ?>
    <?php while ( have_posts() ); the_post(); ?>
    <?php get_template_part( 'content', 'page' ); ?>
    <?php comments_template( '', true ); ?>
    <?php endwhile; ?>
    <?php get_template_part( 'content', 'page' ); ?>
  </div>
  <?php begin_comments_template( '', true ); ?>
  <div id="comments" role="main">
    <?php get_footer(); ?>
    <?php while ( have_posts() ); the_post(); ?>
    <?php get_template_part( 'content', 'page' ); ?>
    <?php get_footer(); ?>
  </div>
</div>
```



人と組織力のさらなる強化

● 個別戦略

1. システム開発

- ・デジタル化を進めるお客様に役立つ新技術対応力の向上
- ・コンサルティング力向上による提案力強化
- ・プロジェクト監視態勢の強化
→早期問題発見解決
- ・PM・PLの育成、全体底上げ

2. 新規事業・新技術領域等

- ・協業・共創等を活用した実績の積み上げ
- ・メリハリのあるリソース投入
- ・新たな成長機会追求の手段として、M&A等は引き続き能動的に推進



3. 人材開発・組織

- ・高い当事者意識と変化対応力を併せ持つ自律的人材育成
- ・人材を活かす組織風土の土壌・基盤づくり

5. M&A・アライアンス

- ・専門部署による能動的推進
- ・新規事業・新技術領域等での戦略的取組み

4. ビジネスパートナー

- ・長期的視野に立った協力会社とのパートナーシップ形成
- ・ベンチャーキャピタル、スタートアップ・ユーザ企業等とのネットワーク構築

● 連結計数目標

2021年3月期

売上高

630億円

営業利益率

13%以上

新コア事業
売上高※1

100億円

ROE

11%以上

※1 新コア事業売上高は、新技術関連、システムサービス、システムプロダクトの売上高を指す。

～新規事業・新技術領域等へ積極投資を予定～

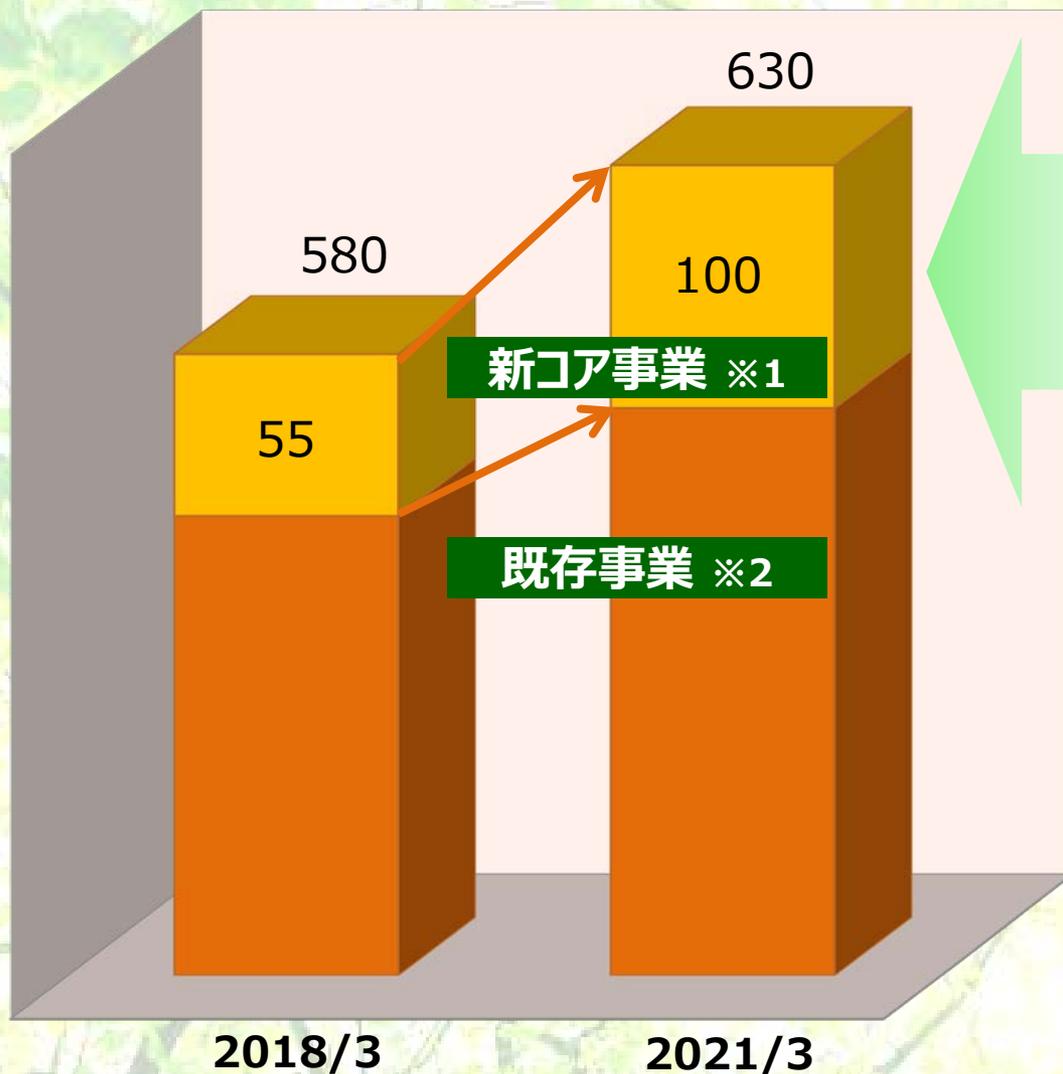
(百万円)

	2018/3 実績	2019/3	2020/3	2021/3
売上高	58,080	60,000	61,500	63,000
新コア事業売上高	5,595	6,600	7,800	10,000
営業利益	7,918	8,100	8,300	8,500
営業利益率(%)	13.6	13.5	13.5	13.5
経常利益	8,119	8,200	8,400	8,600
当期純利益	5,368	5,500	(※2) 5,300	5,700
ROE(%)	12.1	11.8	10.9	11.3

※2 周年行事費用として、特別損失約50千万円を計上予定のため。

● 計画達成への要因分解

連結売上高 (億円)



<新コア事業>

施策効果① + 20

システムサービスの強化

施策効果② + 5

新規事業・新技術領域等での新たな成長機会の追求

施策効果③ + 5

システムプロダクトの強化

施策効果④ + 15

システム開発の新技術対応力向上

- ※1 新コア事業は、新技術関連、システムサービス、システムプロダクトの売上高を指す。
- ※2 既存事業は、システム開発(除く施策効果④)、運用・保守等のITサービス事業の売上高を指す。

● 新コア事業施策効果の内容

施策効果① システムサービスの強化

- ・ヘルスケアIT
 - ～ 遠隔健康支援サービス『CARENA』の医療法人と連携した保健指導機能に加え、健康ポイント・インセンティブ付与等の機能拡充により全社員向けサービスを展開
 - ～ 血糖値の見える化サービスを活かしたビジネスモデルを展開
- ・ヒューマンリソースIT
 - ～ グループ化した関係会社間でのシナジー効果の具体的発現、新規ソリューションの開発
- ・教育IT
 - ～ 大手学習塾等との提携によるeポートフォリオシステム『まなBOX』の展開

施策効果② 新規事業・新技術領域等での新たな成長機会の追求

- ・新たに先端技術推進本部を設置し、新技術領域等へ積極的にリソースを投入
- ・当社の開発力を活かし、M&A・アライアンスの専門部署によるベンチャー企業発掘、ベンチャーファンドの活用、ユーザー企業等との協業・共創により、新たなビジネスモデルを展開

施策効果③ システムプロダクトの強化

- ・グループ販売体制の強化・効率化、クロスセルの推進
- ・他社との技術連携による新たなプロダクトの開発
- ・商品の品ぞろえ強化、新規ソリューションの開発

施策効果④ システム開発の新技術対応力向上

- ・急速にデジタル化を進めるお客様のニーズの変化に対応し、お客様に役立つ新技術対応力を向上
- ・コンサルティング力向上と上流工程からの提案力を強化
- ・各事業部を横断する営業部門によるRPA等を切り口とした新規開拓
- ・案件の増加に伴うPM・PL育成のスピードアップと全体底上げ

● 株主への利益還元策

基本方針

1. 連結配当性向40%以上の配当を継続

- ・前中期経営計画期間中(2016年3月期～2018年3月期)連続して増配し、連結配当性向40%以上の配当を実施

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

- ・同期間中 合計4回、約42億円分の自己株式取得を実施

2020年3月期には、50周年を記念して以下の記念配当を予定しております。

① 通期の連結配当性向50%以上 (記念配当10%+通常配当40%以上)

② さらに配当金総額50千万円増額

- ・弊社全社員を対象とする周年行事費用として、特別損失約50千万を計上予定のため
②は、同額の総額50千万円を株主の皆様にも記念配当として実施するものです。



～ NSDでは、事業活動以外に下記のような取組みをしております。

○ 社会貢献

・株主優待制度に寄付メニューを用意し、NSDが株主の皆様の窓口となり寄付活動を行っております。

～2017年度実績：東日本大震災及び熊本地震の被災地への寄付、ざぶん賞等への寄付

○ 協賛

・未来を担う子供たちに早い段階からプログラミングに触れてもらうことに賛同し、PCNが主催する、「こどもプログラミングコンテスト」に協賛。

・障がい者スキーの普及等を目的とした障がい者ノルディックスキーの国際大会に協賛。

○ 障がい者支援

・山梨県の八ヶ岳南麓に障がい者による農業事業を運営。農園では10名の地域の障がい者の皆さんが働いております。

・本社、支社等において簡易な作業を中心に36名の障がい者の皆さんが、また本社マッサージ室を新設し視覚障がい者の方が働いております（障がい者雇用率も充足）。

○ 健康経営

・社員の健康と生産性向上を目的に、勤務時間短縮、残業時間削減はもちろんのこと、健康診断未受診者ゼロ化、社員用マッサージ室設置、自社製品CARENAによる健康ポイント制度やストレスコーピング等様々な取組みをしております。

その結果として、健康経営優良法人2018（ホワイト500）に認定されました。