

IT & YouT^

2021年5月10日

中期経営計画

(2022年3月期～2026年3月期)



Copyright 2021 NSD CO., LTD.



新中期経営計画の策定にあたって

今般、本年度から始める新しい中期経営計画を策定しましたので、ご高覧頂ければ幸いです。NSDは、本中期経営計画において、量と質の双方で次なる新しいステージに進むための基礎を5年間にわたり固めていきます。

具体的には、売上高では1,000億円を突破する企業グループとなることを目指します。そのため、既存ビジネスの一層の伸展に加えてM&Aも活用しながら、ビジネスの基盤を拡大させます。また、デジタル化社会への対応のため新技術・DX関連分野やソリューション分野への取り組みを加速させ、より付加価値の高い企業体質への変革を図ります。同時に、持続可能な社会の実現に資する経営にも取り組みながら、“「人とITの未来」を提案する会社”を目指します。

私たちNSDは、今後も皆様のご期待に応えることができるIT業界のプロ集団として、常に前を向いて進んでいきます。皆様より、今後もこれまでと変わらぬご支援を賜りますよう、よろしくお願いいたします。

2021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）

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及
- システム開発における新技術対応力向上
- 人と組織力のさらなる強化

個別戦略

システム開発

- 取引先のシステム開発への投資ニーズにも支えられて、グループ全体の売上拡大を牽引
- 新技術が関連する案件の売上についても増加の基調にあり

新規事業・新技術領域等

- 先端技術事業部の新設や株式会社NSD先端技術研究所の設立など専門チームを設置、メリハリのあるリソースを新技術分野に投入するなど、体制面の整備は完了
- 取引先との協業を実施しており、共創の実現を目指す

人材開発・組織

- 働き方改革や健康経営への積極的な取り組みを実行
- 新型コロナウイルス感染症への諸対応を実施中

ビジネスパートナー、M&A・アライアンス

- ビジネスパートナーからの要員数は増加、経営層間とのコミュニケーション活性化に注力
- 国内外の各方面のプレイヤーと業務面での提携や資本を絡めたアライアンスを推進



前中期経営計画の成果（連結計数）

- 前中期経営計画（2019年3月期～2021年3月期）においては好調な受注環境もあり、計画の上方修正を2度にわたり実施
- 3カ年の年平均成長率は売上高で4.7%、同営業利益で8.1%を達成、営業利益率も1.4%の上昇となった
- なお、最終年度については新型コロナウイルス感染症の影響があった

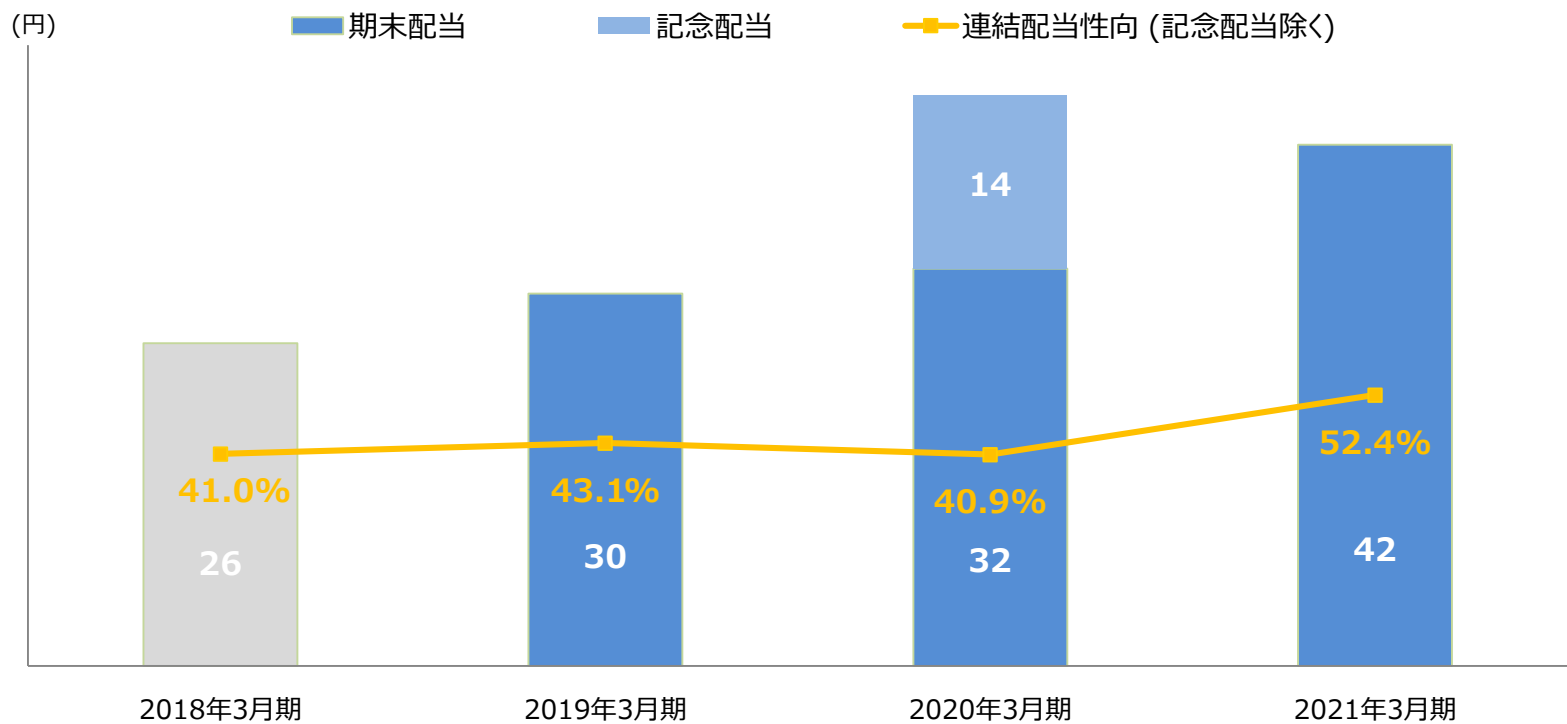
(百万円)								
	2018/3 実績	2019/3 計画	2020/3 計画	2021/3 計画	2021/3 修正計画	2019/3 実績	2020/3 実績	2021/3 実績
売上高	57,704	60,000	61,500	63,000	70,000	61,573	65,063	66,184
新コア事業売上高	5,595	6,600	7,800	10,000	12,000	7,048	8,541	9,025
営業利益	7,799	8,100	8,300	8,500	10,000	8,492	9,545	9,842
営業利益率(%)	13.5	13.5	13.5	13.5	14.3	13.8	14.7	14.9
経常利益	8,119	8,200	8,400	8,600	10,100	8,756	9,661	9,955
当期純利益	5,368	5,500	5,300	5,700	6,800	5,817	6,314	6,373
ROE(%)	12.1	11.8	10.9	11.3	13.7	12.6	13.8	13.7



前中期経営計画の成果（株主への利益還元）

- 前中期経営計画の期間中（2019年3月期～2021年3月期）は計+16円の増配となり、同時に約80億円の自己株式の取得を実施した
- また、2020年3月期には記念配当（14円）を実施、自己株式1,000千株を消却
- 2021年3月期より、連結配当性向を50%以上（+10%の引き上げ）とした

1株当たり配当金と連結配当性向の推移



※1：1株当たり配当金の額は、2020年1月1日付の株式分割後の株式数を基準に記載
※2：2020年3月期の記念配当込みの連結配当性向は58.8%



I T 業界では

- DX加速のための投資は拡大、これに伴うビジネス機会が到来
- 新技術を活用したデジタルビジネスの実績は今後の生命線
- 特徴のある新興企業や組織・人が台頭、一定のシェアやステータスを確立
- 有能な人材（I T 技術者）の獲得・育成がポイントに

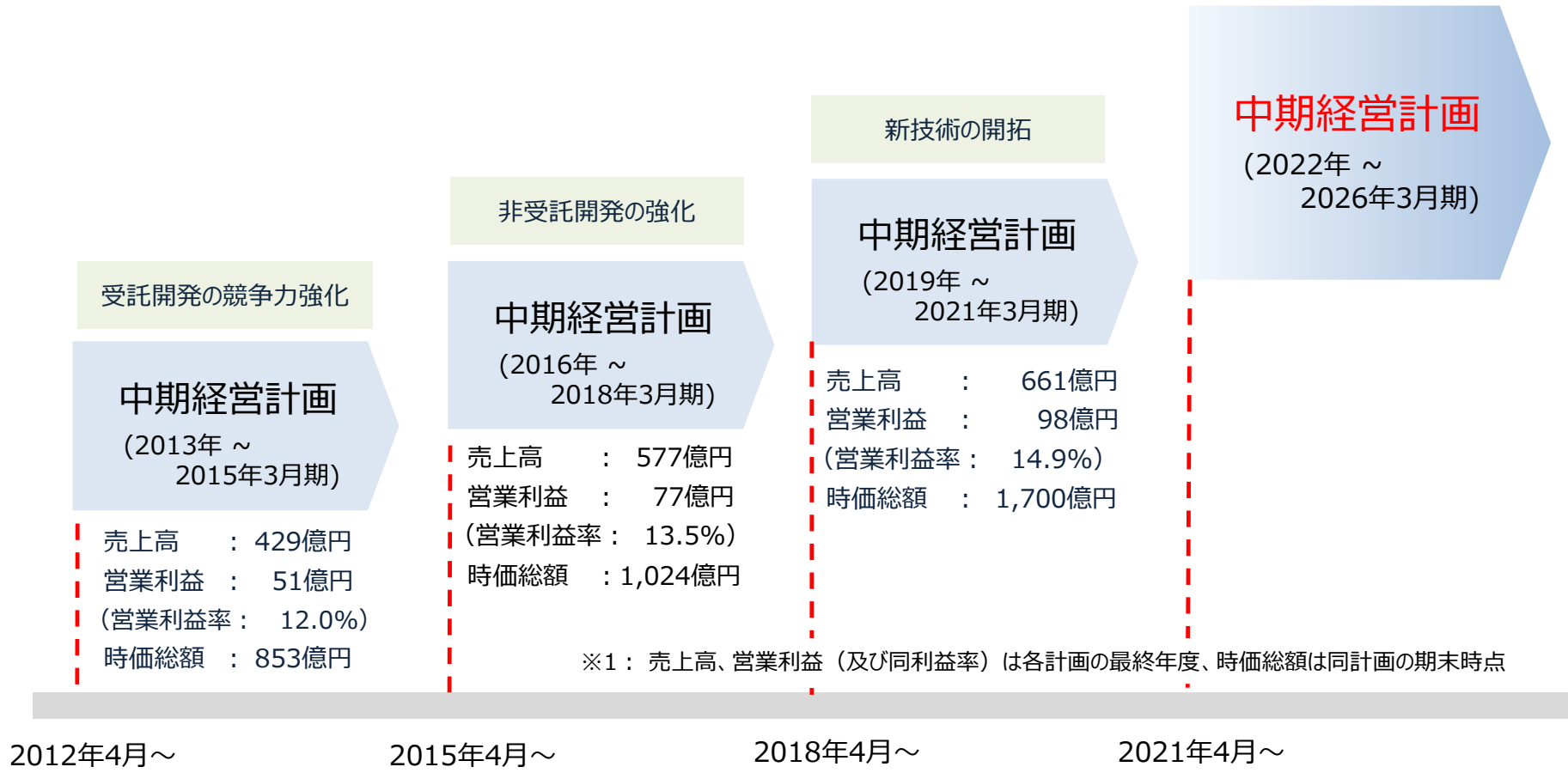
社会全体では

- 経済は、足元コロナ禍の影響はあるものの、長期的には安定成長するものと想定
- ポスト・コロナの流れとともにデジタル社会への対応により、新しい生活様式が次々と導入されていく
- 持続可能な社会の実現を重視した行動が規範として、これまで以上に定着
- 人々の働き方に対する意識が高まり、変化は一層大きくなる



新中期経営計画の方向性

- 前中期経営計画の方向性を新中期経営計画においても継承
- 一方、足元の外部環境の変化や今後に予想される変化などの要因を反映
- 「長期的に目指す姿」を実現化していくための計画





長期的に目指す姿

「人とITの未来」を提案する会社

- 先進的で強固なビジネス基盤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

5年後に目指す姿

1. 特定分野で強みのあるビジネスが複数の領域で発展している企業グループである
 - ・新コア・新技術領域が会社全体の成長を牽引
 - ・ソリューション分野において一定のネームバリューを確立
2. システム開発における“NSDならではの”を創出している企業風土がある
 - ・「従来からの強み + 新技術対応実績 + 提案力」が評価され、持続的な成長を遂げている
3. お客さまとともに、ビジネス変革を創出するITエンジニア集団である
 - ・お客様の目線で社会のためのDX実現を実践している企業



新中期経営計画における基本戦略

- 「5年後に目指す姿」を実現させるための戦略が「基本戦略」との位置づけ
- さらに、その基本戦略を具体化させるための戦略を「個別戦略」として策定

基本戦略（4項目）

特定分野で強みのあるビジネスが
複数の領域で発展している
企業グループである

5年後に目指す姿

システム開発における
“NSDならではの”を創出している
企業風土がある

お客さまとともに、
ビジネス変革を創出する
ITエンジニア集団である

(1) システム開発事業における持続的な成長の達成

(2) 新技術・DX関連事業への一層の注力、実績の積み上げ

(3) ソリューション事業における規模の拡大、“第二の柱”へ

(4) SDGs/ESG(環境、社会、ガバナンス)に対する取り組みの強化



新中期経営計画における個別戦略

システム開発

- 取引先からの案件獲得力の強化、そのための上流工程での対応力アップ
- 新技術・D X 関連領域における実績の積み上げ
- 政府による行政のデジタル化対応や 5 G・6 G 関連などの領域での新たなビジネスの獲得
- 成長を牽引するために必要な人材の確保（新卒での優秀な人材の確保、中途採用の拡大、ビジネスパートナーとの協業深化、及びオフショアの活用拡大など）

新技術・D X

- A I 製品開発（位置情報ソリューション、画像解析、音声認識など）や営業基盤の拡充、事業展開のスピードアップ
- 取引先との協業の深化と共創の実現、新技術分野での外部ネットワークの拡大
- 専門部署から社内各事業部への知見やノウハウの横展開
- 新技術・D X 人材の育成、人数や技術レベルの向上のための研修・インセンティブ制度の拡充

ソリューション事業

- ヘルスケア分野における主力ブランド（CARENA）の国内外での展開加速
- H R 関連製品（ORDIA、JobSuite）や教育関連製品（まなBOX）の販売力の一層強化
- 株主サービス分野における新たなサービスの開発及び事業化
- M & A の活用による既存製品やブランドの獲得による事業規模の拡大・加速化

SDGs / ESG（環境、社会、ガバナンス）

- 社内における推進担当組織の新設
- KPIの策定とその進捗状況の定期的なチェック体制の構築



新中期経営計画における連結計数の目標（１）

➤ ５年後の数値目標について：

売上高 : 1,000億円（うち 新コア事業売上高 ※1：400億円）
 営業利益 : 145億円
 当期純利益 : 100億円

		2021/3 実績	2022/3 計画	2023/3 計画	2024/3 計画	(百万円)
						2026/3 目指す姿
売上高		66,184	70,000	74,000	78,000	100,000
	新コア事業売上高 ※1	18,004	22,000	26,000	30,000	40,000
営業利益		9,842	10,000	10,700	11,300	14,500
営業利益率(%)		14.9	14.3	14.5	14.5	14.5
経常利益		9,955	10,100	10,700	11,300	14,500
当期純利益		6,373	6,800	7,200	7,600	10,000
ROE(%)		13.7	13.7	13.9	14.0	15.0

※1 新中期経営計画においては新コア事業売上高の定義を見直しました。システム開発事業におけるNSDが関与した新技術関連と新たに加えたDX関連の売上高及びソリューション事業における売上高の合計値としております。

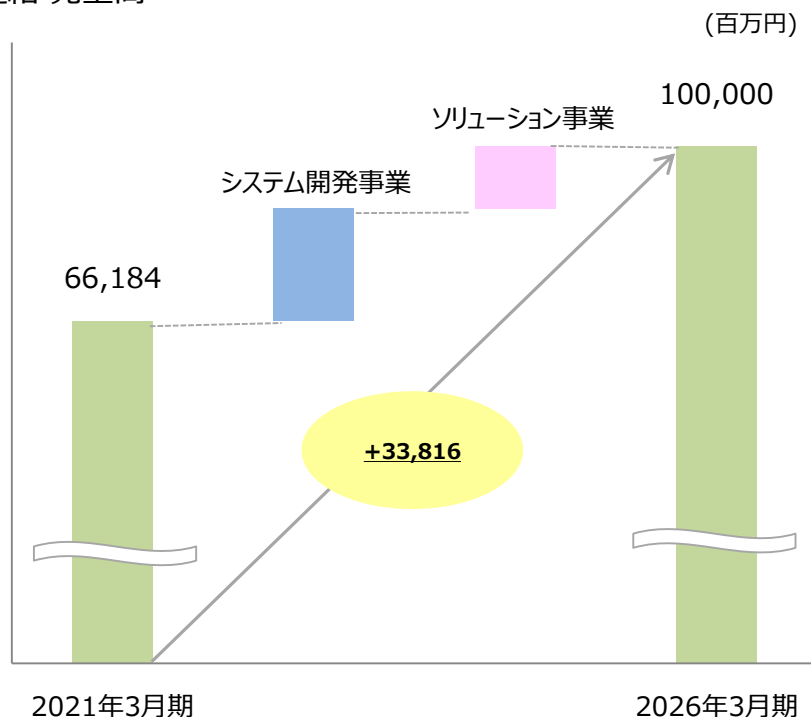


新中期経営計画における連結計数の目標（２）

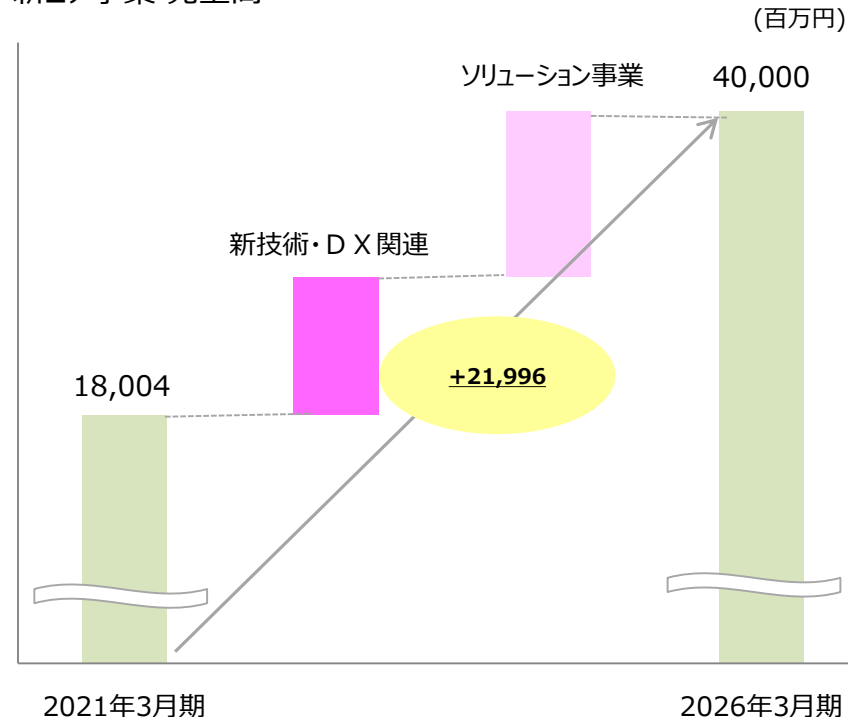
目標達成への要因分解

- 売上高の拡大にあたり、システム開発事業に加えてソリューション事業が成長ドライバーとの位置付け
- 営業利益率は、新技術・DX関連への投資費用（必要な人材調達・育成など）やM&Aに伴うのれんの償却などを折り込みつつ、14%台半ばを維持させる
- 新コア事業の売上高については、新技術・DX関連への対応にも注力しながら、連結売上高の40%を目指す
- M&Aへの投資については、総額で200億円程度を想定

連結 売上高



新コア事業 売上高



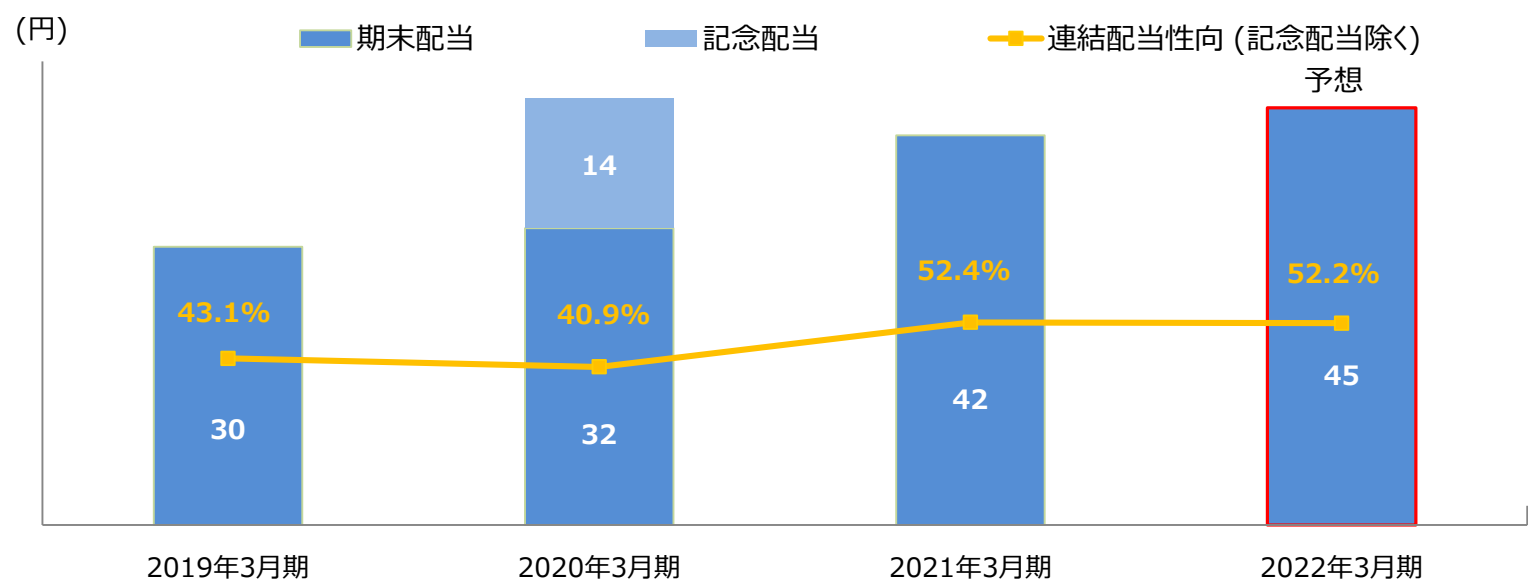


新中期経営計画における株主への利益還元

株主への利益還元方針

- 総還元性向 70%以上を基本方針として、配当及び自己株式の取得を積極的に実施
- 配当金：連結当期純利益の50%相当額以上を配当（連結配当性向50%以上）
 - 自己株式取得：連結当期純利益の20%相当額以上を取得（7月から翌年6月までの間で取得）
- ※ 自己株式の保有比率は、発行済み株式総数の10%を目安とし、15%を超えた場合は、10%程度まで消却を実施

1株当たり配当金と連結配当性向の推移



※1：1株当たり配当金の額は、2020年1月1日付の株式分割後の株式数を基準に記載
※2：2020年3月期の記念配当込みの連結配当性向は58.8%