

IT e YouT^

2018年7月30日

2019年3月期第1四半期 決算説明資料



PMI Registered Education Provider
ロゴは、プロジェクトマネジメント協会
(Project Management Institute, Inc.)
の登録商標です。



Copyright 2018 NSD CO., LTD.

Ver.1.1



	ページ
■ 2019年3月期第1四半期 実績	
実績の概況	2
セグメント別売上高・売上総利益	3
業種別売上高	5
業種別売上高(金融業)	7
■ 受注高・売上高・受注残高 推移	9
■ 参考資料	
1：業績等の推移	10
2：中期経営計画の概要(2019/3期～2021/3期)	11
3：新技術・新ビジネス分野に関する取り組み	13
4：最近の主なニュース	14

※ この資料において、表示単位未満の金額は全て切り捨てて処理しております。
また、パーセントで表示してある数値は全て四捨五入しております。

2019年3月期第1四半期 実績：実績の概況



■ 売上高

売上高は、良好な受注環境を背景に、前年同期比+8億円(+6.0%)の151億円となりました。

■ 営業利益・経常利益・四半期純利益

営業利益、経常利益及び四半期純利益は、増収による利益の増加等により、いずれも増益となりました。

(単位：百万円)

	2018年3月期1Q	2019年3月期1Q			2019年3月期
	実績	実績	前期比	増減率(%)	業績予想 (2018/5/10公表)
売上高	14,263	15,112	849	6.0%	60,000
売上総利益	(19.2%) 2,744	(20.6%) 3,105	(1.3%) 361	13.2%	(21.0%) 12,600
販売費及び 一般管理費	(6.8%) 966	(7.5%) 1,131	(0.7%) 164	17.0%	(7.5%) 4,500
営業利益	(12.5%) 1,777	(13.1%) 1,974	(0.6%) 197	11.1%	(13.5%) 8,100
経常利益	1,816	1,969	153	8.4%	8,200
税金等調整前当期純利益	1,804	1,968	163	9.1%	8,200
親会社株主に帰属する 四半期純利益	(7.9%) 1,126	(8.0%) 1,205	(0.1%) 78	7.0%	(9.2%) 5,500

※左上の比率は対売上比

2019年3月期第1四半期 実績：セグメント別売上高・売上総利益



(単位：百万円)

■ 売上高	2018年3月期1Q		2019年3月期1Q		
	実績	実績	前期比	増減率(%)	
※左上の比率は売上に対する構成比					
システムソリューションサービス事業	(99.3%) 14,167	(99.4%) 15,018	850	6.0%	
システム開発事業	(78.5%) 11,192	(76.6%) 11,573	381	3.4%	
うち新技術関連 *	(-) -	(0.6%) 84	84	-	
システムサービス事業	(16.3%) 2,329	(18.3%) 2,772	443	19.0%	
うちサービス型IT *	(5.1%) 733	(7.4%) 1,125	391	53.4%	
システムプロダクト事業 *	(4.5%) 645	(4.4%) 671	26	4.1%	
不動産賃貸事業	(0.7%) 95	(0.6%) 94	△1	△1.4%	
合 計	14,263	15,112	849	6.0%	
うち中期経営計画「新コア事業」(上記*)	(9.7%) 1,379	(12.5%) 1,881	502	36.4%	
■ 売上総利益	2018年3月期1Q		2019年3月期1Q		
	実績	実績	前期比	増減率(%)	
※左上の比率は売上総利益率					
システムソリューションサービス事業	(19.1%) 2,700	(20.4%) 3,060	(1.3%) 359	13.3%	
システム開発事業	(19.1%) 2,141	(20.2%) 2,336	(1.1%) 195	9.1%	
うち新技術関連 *	(-) -	(29.2%) 24	(-) 24	-	
システムサービス事業	(17.4%) 405	(18.7%) 519	(1.3%) 114	28.2%	
うちサービス型IT *	(4.8%) 35	(16.2%) 182	(11.4%) 147	418.4%	
システムプロダクト事業 *	(23.8%) 153	(30.3%) 203	(6.5%) 50	32.7%	
不動産賃貸事業	(46.0%) 43	(48.3%) 45	(2.3%) 1	3.6%	
合 計	(19.2%) 2,744	(20.6%) 3,105	(1.3%) 361	13.2%	
うち中期経営計画「新コア事業」(上記*)	(13.7%) 188	(21.8%) 411	(8.2%) 222	117.8%	

2019年3月期第1四半期 実績：セグメント別売上高・売上総利益



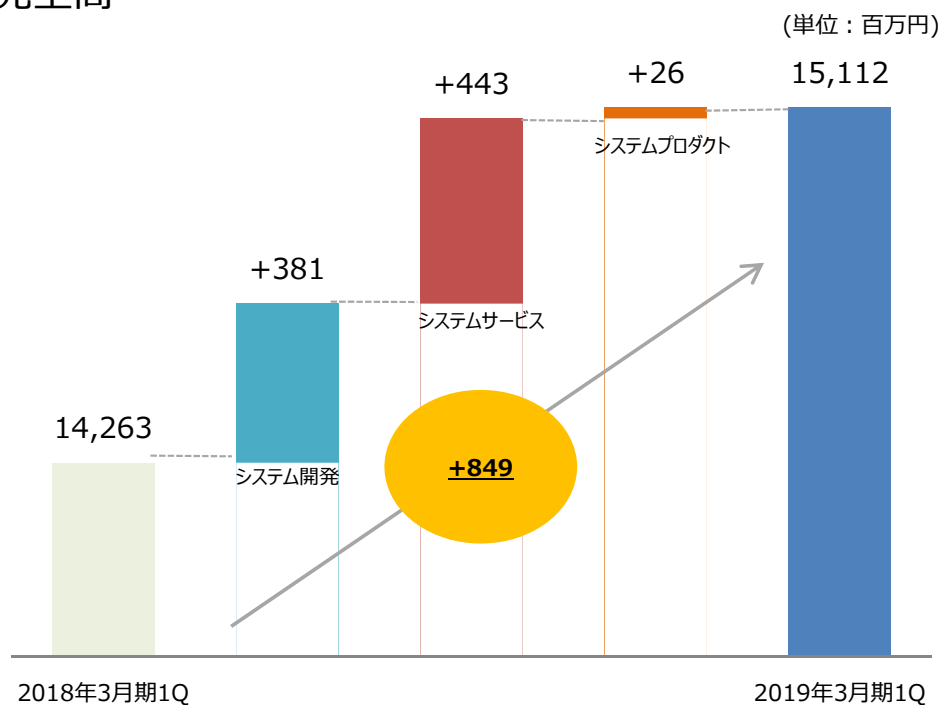
■ 売上高

売上高は、システム開発事業が順調に推移したことに加え、システムサービス事業において、株主優待サービスでの受注増や(株)ジャパンジョブポスティングサービスの連結子会社化等に伴い増収となった結果、前年同期比+8億円(+6.0%)の151億円となりました。

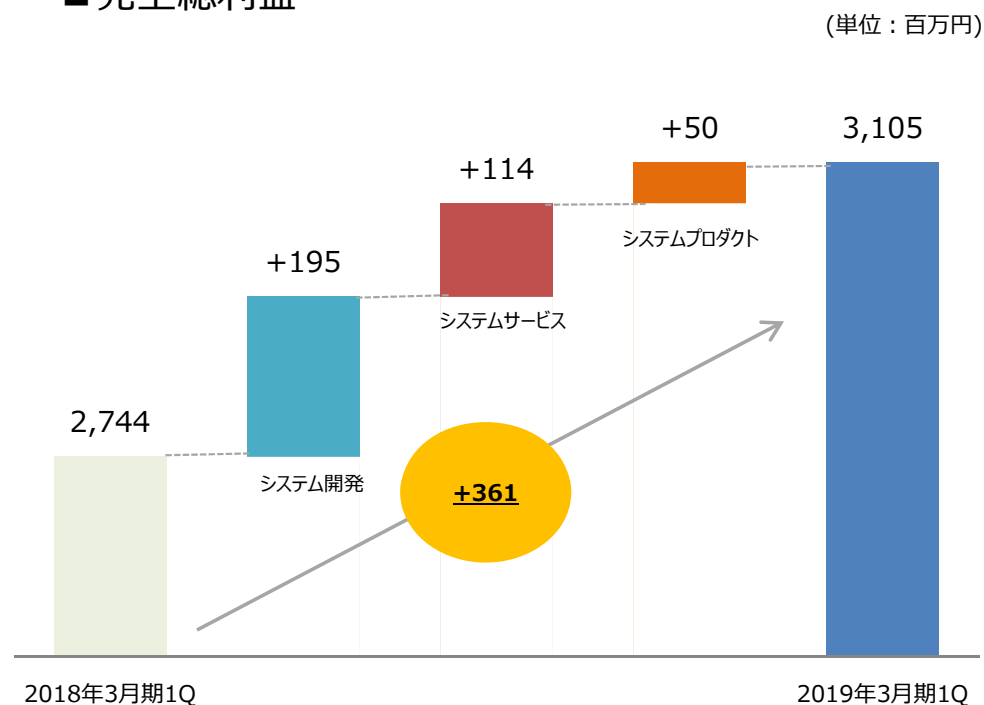
■ 売上総利益

売上総利益は、増収に伴う利益の増加に加え、システムプロダクト事業において自社製品の順調な販売により利益率が向上した結果、前年同期比+3億円(+13.2%)の31億円となりました。

■ 売上高



■ 売上総利益



2019年3月期第1四半期 実績：業種別売上高



(単位：百万円)

	2018年3月期1Q		2019年3月期1Q			
	実績	構成比(%)	実績	構成比(%)	前期比	増減率(%)
金融業	5,096	37.7%	5,224	36.4%	127	2.5%
サービス業	2,198	16.3%	2,579	18.0%	381	17.3%
製造業	1,710	12.7%	1,979	13.8%	269	15.8%
通信業	1,255	9.3%	1,251	8.7%	△3	△0.3%
運輸業	824	6.1%	1,036	7.3%	212	25.7%
商業	694	5.1%	690	4.8%	△4	△0.6%
公共団体	1,223	9.0%	877	6.1%	△345	△28.2%
建設業	290	2.1%	290	2.0%	0	0.3%
電気・ガス業	134	1.0%	350	2.4%	216	160.9%
その他	94	0.7%	64	0.5%	△29	△31.6%
合計	13,522	100.0%	14,346	100.0%	824	6.1%

※システム開発事業およびシステムサービス事業の売上高合計

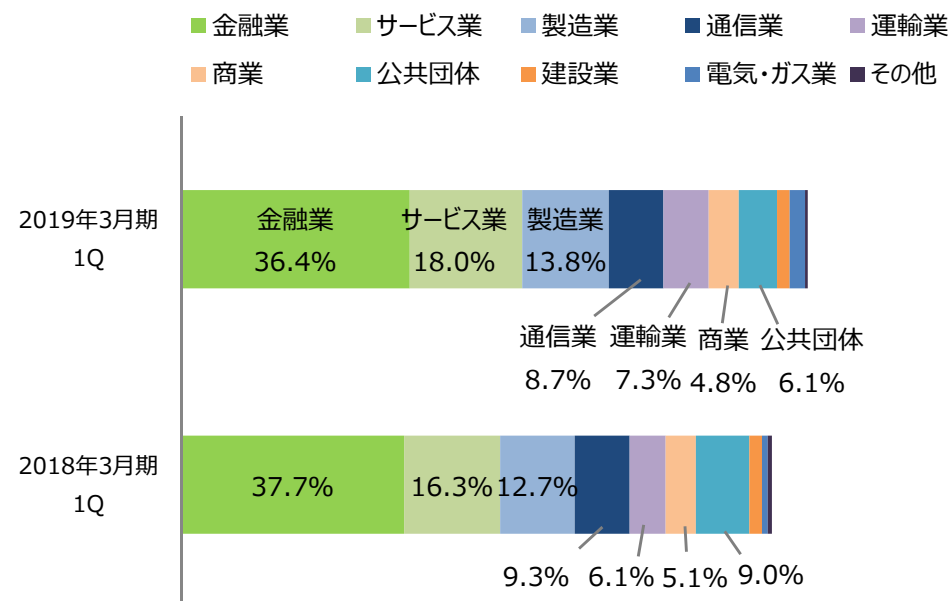
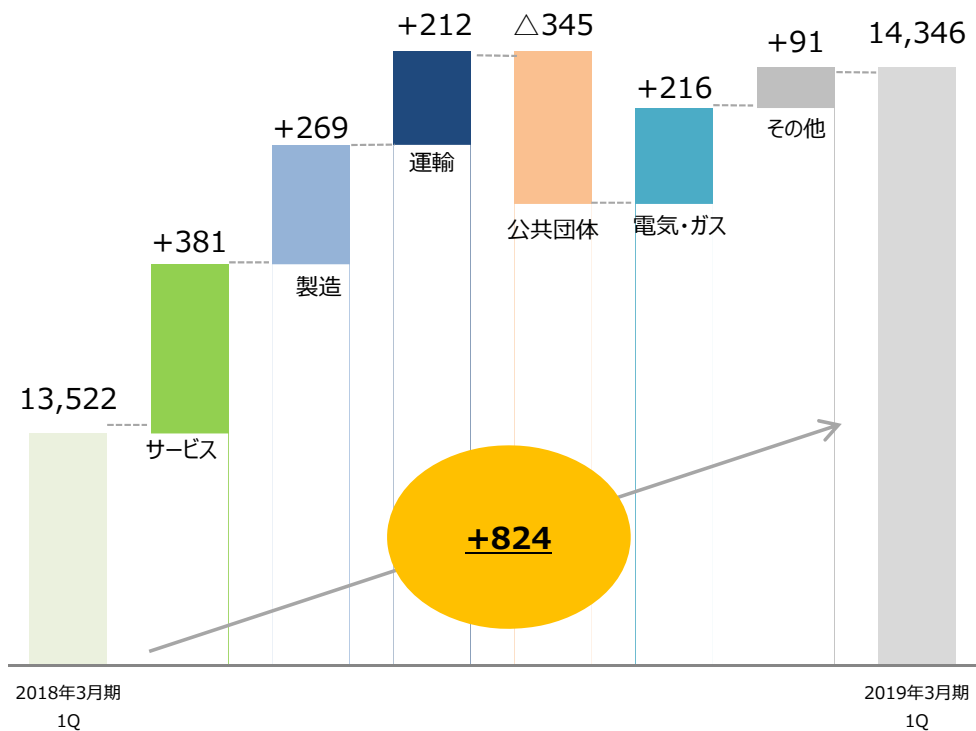
2019年3月期第1四半期 実績：業種別売上高



■ 売上高

売上高は、公共団体において大型案件の収束による減収があったものの、金融業が引き続き高水準であったこと、サービス業、製造業、運輸業、電気・ガス業での受注が順調に推移した結果、前年同期比+8億円(+6.1%)の143億円となりました。

(単位：百万円)



2019年3月期第1四半期 実績：業種別売上高(金融業)



(単位：百万円)

	2018年3月期1Q		2019年3月期1Q			
	実績	構成比(%)	実績	構成比(%)	前期比	増減率(%)
大手銀行	2,128	41.8%	1,793	34.3%	△334	△15.7%
地銀・信金他	552	10.8%	736	14.1%	183	33.2%
生保・損保	1,630	32.0%	1,876	35.9%	245	15.0%
証券会社	273	5.4%	332	6.4%	58	21.4%
カード	315	6.2%	321	6.2%	6	2.0%
その他	196	3.8%	164	3.1%	△ 31	△16.2%
合計	5,096	100.0%	5,224	100.0%	127	2.5%

※システム開発事業およびシステムサービス事業の売上高合計

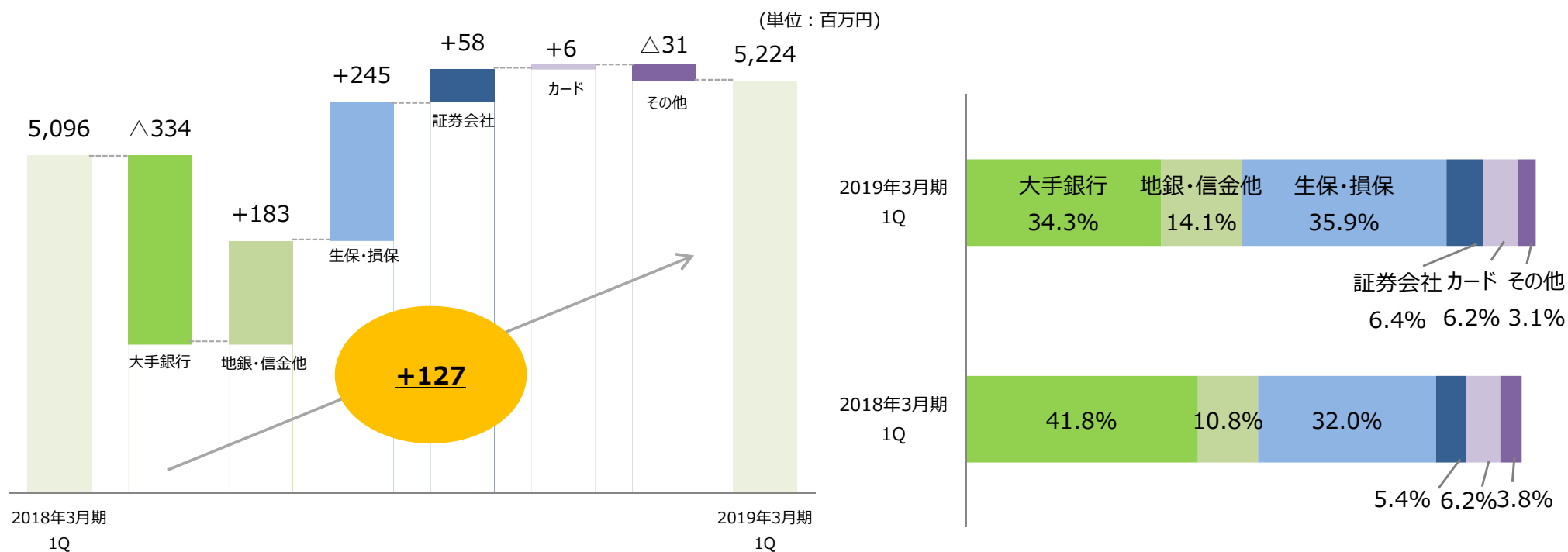
2019年3月期第1四半期 実績：業種別売上高(金融業)



■売上高(金融業)

売上高は、大手銀行の減収を、地銀・信金他や生保・損保でカバーし、前年同期比+2.5%の52億円となりました。

- ✓ 大手銀行：RPAや海外系案件等で受注増があったものの、大型案件の収束により、減収
- ✓ 地銀・信金他：新規案件の受注や既存案件の拡充により、増収
- ✓ 生保・損保：大型案件の受注継続や既存顧客からの新規領域獲得等により、増収



受注高・売上高・受注残高 推移



(単位：百万円)

		受注高	前年同期比(%)	売上高	前年同期比(%)	受注残高	前年同期比(%)
2018年3月期	第1四半期	14,678	—	13,522	7.2%	12,439	—
	第2四半期	13,743	—	13,676	6.4%	12,506	—
	上期	28,421	—	27,198	6.8%	12,506	—
	第3四半期	11,966	—	13,796	4.8%	10,675	—
	第4四半期	15,659	—	13,917	1.8%	12,418	—
	通期	56,047	—	54,912	5.0%	12,418	10.1%
2019年3月期	第1四半期	15,676	6.8%	14,346	6.1%	13,748	10.5%

※システム開発事業およびシステムサービス事業の合計

参考資料 1：業績等の推移



(単位：百万円)

	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期			2019年3月期		
						実績	前期比	増減率(%)	業績予想	前期比	増減率(%)
売上高	36,632	40,285	42,990	51,585	55,234	58,080	2,845	5.2%	60,000	1,919	3.3%
売上総利益	(20.6%)	(21.4%)	(21.4%)	(21.2%)	(20.8%)	(20.5%)			(21.0%)		
	7,564	8,630	9,213	10,911	11,472	11,907	435	3.8%	12,600	692	5.8%
販売費及び 一般管理費	(8.4%)	(9.4%)	(9.5%)	(8.8%)	(7.8%)	(6.9%)			(7.5%)		
	3,080	3,781	4,069	4,532	4,298	3,989	△ 309	△ 7.2%	4,500	510	12.8%
営業利益	(12.2%)	(12.0%)	(12.0%)	(12.4%)	(13.0%)	(13.6%)			(13.5%)		
	4,483	4,848	5,144	6,378	7,173	7,918	745	10.4%	8,100	181	2.3%
経常利益	4,530	5,076	5,326	6,456	7,300	8,119	819	11.2%	8,200	80	1.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	(6.7%)	(7.9%)	(6.9%)	(6.0%)	(8.2%)	(9.2%)			(9.2%)		
	2,454	3,165	2,973	3,110	4,543	5,368	825	18.2%	5,500	131	2.4%
一株当たり当期純利益 (円)	58.37	76.19	72.04	70.98	105.81	126.76	20.95	19.8%	130.22	3.46	2.7%
一株当たり配当金 (円)	27	32	※2 33	37	44	52	—	—	54	—	—
配当性向	46.3%	42.0%	※2 45.8%	52.1%	41.6%	41.0%	—	—	—	—	—
自己資本	41,940	42,714	42,229	40,999	43,374	45,368	—	—			
自己資本比率	88.6%	88.4%	84.8%	85.1%	85.2%	83.9%	-1.3%	—			
自己資本利益率 (ROE)	6.0%	7.5%	6.9%	7.5%	10.8%	12.1%	1.3%	—			

※1 左上の比率は対売上高比

※2 記念配当金を除く。2015年3月期は45周年記念配当金として45円の配当を実施。(記念配当金込の配当性向は108.3%)



【外部環境の変化】

新技術(AI、IoT)の進展
攻めのIT投資が加速

新技術対応力強化

【基本戦略】

1. **新規事業・新技術領域**の拡大
2. システム開発における
新技術対応力向上
3. **人と組織力**のさらなる強化

(2021年3月期)

売上高

630億円

新コア事業
売上高

100億円

営業利益率

13%以上

ROE

11%以上

※ 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に係る事業をいう

(百万円)

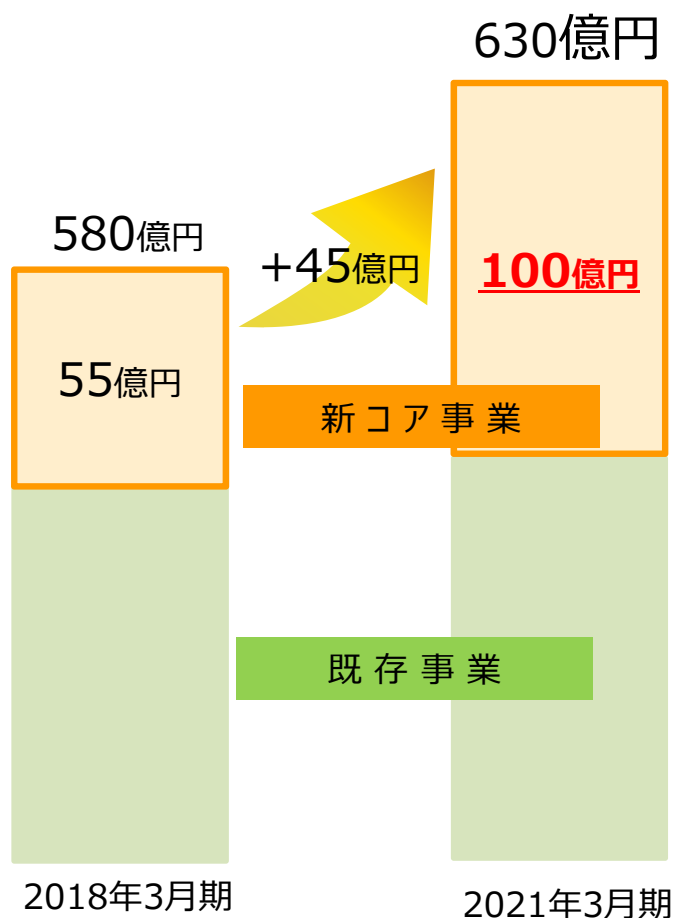
	2018/3実績	2019/3	2020/3	2021/3
売上高	58,080	60,000	61,500	63,000
新コア事業売上高	5,595	6,600	7,800	10,000
営業利益	7,918	8,100	8,300	8,500
営業利益率(%)	13.6	13.5	13.5	13.5
経常利益	8,119	8,200	8,400	8,600
当期純利益	5,368	5,500	※ 5,300	5,700

※ 50周年行事費用として、特別損失50千万円を計上予定



◆ 新コア事業の施策効果

(連結売上高)



※ 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に係る事業をいう

+20

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」の機能拡充
- 教育IT 大手学習塾等との連携によるeポートフォリオシステム「まなBOX」の展開
- ヒューマンリソースIT NMシステムズ、ジャパンジョブポスティング サービス間でのシナジー効果の発現

+5

2. 新規事業・新技術領域等での新たな成長機会の追求

- 先端技術推進本部を設置、積極的にリソースを投入
- ベンチャー企業の発掘、協業等により新ビジネスモデルを展開

+5

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

+15

4. システム開発の新技術対応力向上

- コンサルティング力の向上と、提案力の強化
- 営業部が各事業部と横断的に連携し、RPA等を切り口に新規開拓
- プロジェクトマネジメント・リーダー育成のスピードアップと全体底上げ



新技術分野

【将来に向けた取り組み】

- 先端技術推進本部を新設(4月)
 - ✓ 新技術領域で本格的な事業拡大を図るため、3つの関連部署を統合

(目的)

 - AI、IoTなど先端技術の基礎研究の推進
 - 当社のシステム開発ノウハウと新技術知識を融合

⇒今まで実現していなかったお客様のニーズへ対応
- 京都大学発AIベンチャーRistと業務提携(5月)
 - ✓ 先端技術領域においてディープラーニング、機械学習などのAIを活用した共同研究を行う
 - ✓ 先端技術推進本部が取り組むプロジェクトにRist社の技術者も参画し、共同で開発を推進

【実用化している取り組み】

- RPA/AI-OCR
 - ✓ 金融機関において、業務効率化を目的にRPAを活用した開発案件を実施
 - ✓ 自動車メーカー、小売メーカー等においては、RPAに加えてAI-OCRを活用し、より広範囲な作業の効率化に寄与

⇒人手による単純作業や書類の転記作業などの自動化を図ることに
より、作業時間・コスト削減に貢献

新ビジネス分野

【鴻池運輸(株)と合併会社を設立(7月)】

- 目的
 - ✓ KONOIKEグループ向けシステム開発の企画、設計、管理
 - ✓ 同グループのSEの先端技術の習得とスキルアップ
 - ✓ IoT、ロボット技術などのIT関連サービスを開発し、同グループ既存顧客および新規顧客へ導入
- 事業スキーム
 - ✓ 資本金80百万円(鴻池70%、NSD30%)で合併会社設立
 - ✓ 鴻池運輸はIT戦略・企画、統制全般、予算管理を担当
 - ✓ NSDはPM・SEを合併会社に派遣し、業務遂行とSE教育支援を行うとともに、合併会社からシステム開発・保守を受託

鴻池運輸(株)の会社概要

- ✓ 1880年創業の総合物流会社。運輸事業のみならず、得意先の工場内・構内で各種業務を請け負う複合ソリューション事業に強み

設立年月日	1945年5月30日	
上場証券取引所	東京証券取引所 市場第一部	
連結売上高	2017年3月期	2,583億円
	2018年3月期	2,767億円

参考資料 4：最近の主なニュース



公表日	カテゴリー	内容
2018/4/11	資本・業務提携	<p>ABBYYジャパン(株)と認定パートナー契約を締結</p> <ul style="list-style-type: none"> NSDは国内におけるABBYY製品の正式代理店 AI-OCR分野におけるソリューションを共同で提供
2018/4/20	資本・業務提携	<p>鴻池運輸(株)と合併会社設立で基本合意</p> <ul style="list-style-type: none"> システムの受託開発を手掛ける合併会社を設立(7月) KONOIKEグループSEの先端技術習得とスキルアップ、同グループ既存顧客および新規顧客へのサービス導入を目指す
2018/5/10	中期経営計画	<p>中期経営計画(2019/4～2021/3)を発表</p> <ul style="list-style-type: none"> 最終年度の計数目標として売上高630億円 新技術関連事業を中心とした新コア事業の強化に注力 2020/3期には50周年記念配当を予定
2018/5/10	資本・業務提携	<p>AIベンチャーの(株)Ristと業務提携契約を締結</p> <ul style="list-style-type: none"> ディープラーニング等、AIを活用した先端技術分野における共同研究開発を行い、先端技術推進本部の開発スピードアップを図る
2018/5/10	財務	<p>自己株式の取得を決定 ※実施結果(6/25公表)</p> <ul style="list-style-type: none"> 取得期間：2018/5/11～2018/6/22 取得株式の総数：414,000株 取得価格の総額：999,847,700円
2018/7/30	組織再編等	<p>連結子会社間の合併、商号変更</p> <ul style="list-style-type: none"> (株)NMシステムズと(株)ジャパンジョブポスティングサービスを合併し、「株式会社ステラス」に商号を変更(10月) 経営の効率化を図るとともに、人材管理システムの事業領域においてさらなるシナジー効果を発揮させ、業容拡大を図る

MEMO



MEMO



MEMO





[免責事項]

本資料は、当社及び当グループ会社の業績・事業戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社及び当グループ会社の株式の購入や売却を勧誘するものではありません。本レポートの内容には、将来の業績に関する意見や予測等の情報を掲載することがありますが、これらの情報は、現時点の当社の判断に基づいて作成されております。よって、その実現・達成を約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。本レポート利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。また、本レポートの無断での複製、転送等を行わないようお願い致します。