

2022年3月期 第2四半期 決算説明会

2021年12月9日



NCS&A 株式会社

東証第二部 9709

目次

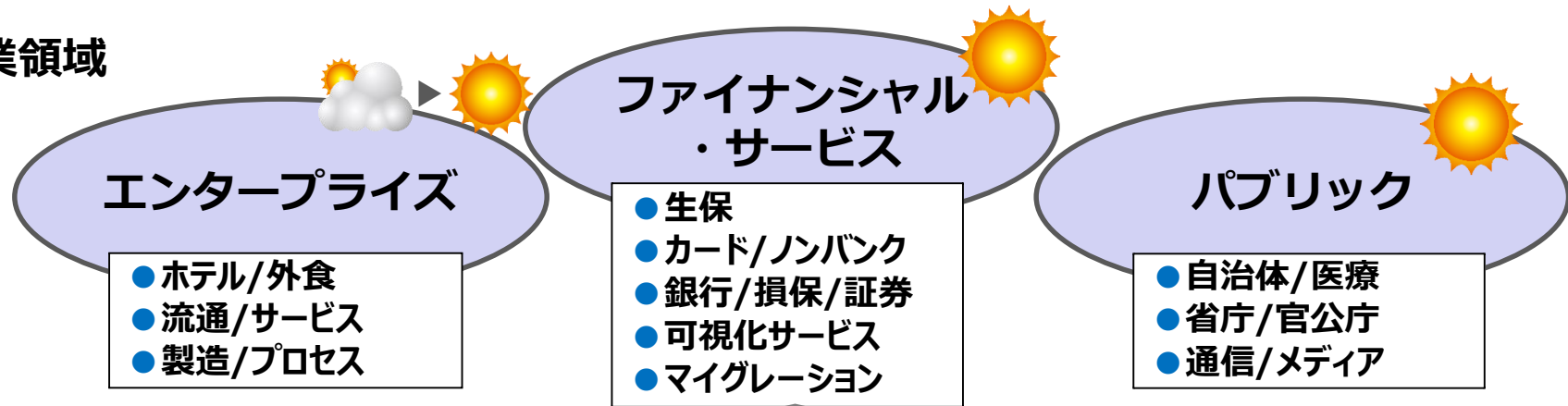
■	第2四半期 決算概要		p2
■	重点施策・取り組み状況	...	p11
■	通期 業績予想		p21
■	参考資料		p25



2022年3月期 第2四半期 決算概要

事業領域・主力ソリューション

■ 事業領域



■ 主力ソリューション



※ BOB (ベスト オブ ブリッド) = システム構築において単一ベンダーの製品ではなく、各分野で最適な製品を選定し組み合わせる方法

事業環境（情報サービス産業）

感染症対策と経済活性化の両立を図っていく

“ウィズコロナ”というニューノーマルに大きく変化

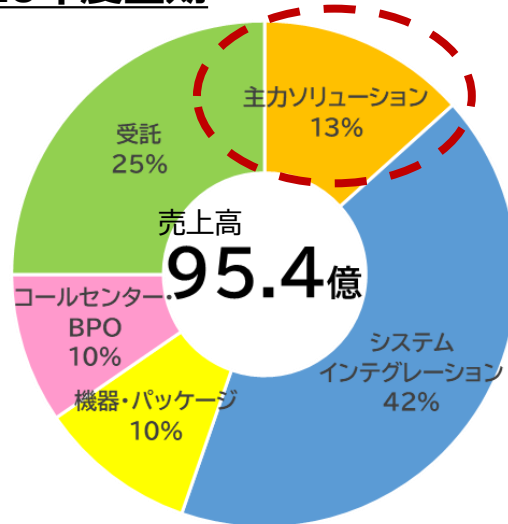
- ITを活用したテレワーク化やコミュニケーションツール普及が急速に進む
- 経産省の「2025年の崖」の警鐘を背景に、DXへの関心は引き続き高い
- 企業におけるIT活用の重要性が再認識されつつあり、IT投資は引き続き堅調に推移すると予想

上期のハイライト

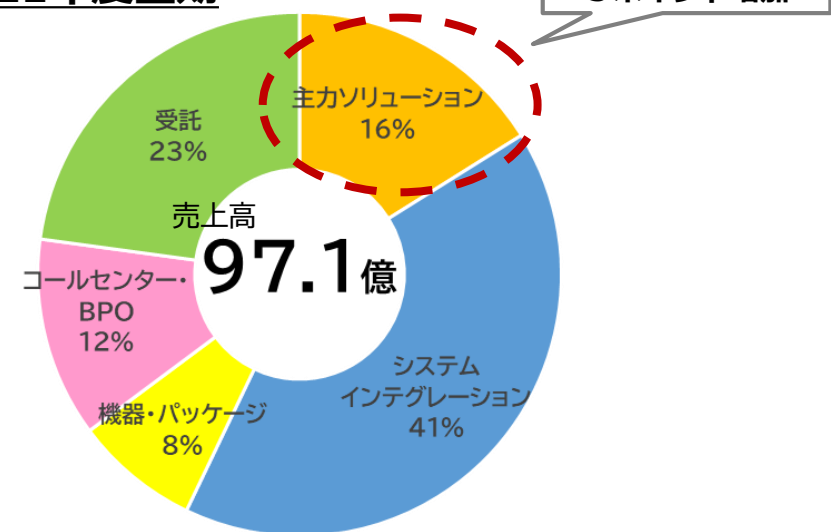
- 当社の可視化ソリューションを組み合わせたマイグレーションビジネスへの引き合いは増加
- 個人情報情報接続サービス「Ccms」、パートナーとの協業を積極的に進め、カード会社向け案件が順調に進捗
- 中堅・中小企業マーケットはコロナ影響が続くも徐々に改善、「intra-mart」利用のシステム開発は復調傾向
- 大手SIerからの受託開発は引き続き好調

上期のハイライト ～ 主カソリューションが堅調に推移 ～

2020年度上期



2021年度上期



■ 自社製品によるソリューション（主カソリューション）

可視化やマイグレーションなどの自社製品にてソリューションを提供しています。お客様の特定分野における業務課題に対するきめ細やかさと技術革新への速やかな対応により、多くのお客様に利用しやすいサービスを提供しています。

■ 提案、システム構築から運用保守までのワンストップサービス（システムインテグレーション）

システムの開発から運用・保守までお客様の状況に最善なシステムインテグレーションを行います。グループ会社であるエブリ株式会社では24時間365日の運用支援サービスを提供しています。

■ 機器・パッケージ

大規模サーバからプリンター、各種消耗品までお客様が必要とする製品を提供します。

■ コールセンター・BPO

グループ会社の株式会社フューチャー・コミュニケーションズではコールセンターおよびBPOなどさまざまな業務の運用への支援に対応しています。

■ 大規模システム開発の受託（受託）

大手システムインテグレーターから委託されたシステムおよびプログラムを開発し提供します。大きく複雑なシステム開発プロジェクトにおいて、これまでの経験や知識を活かし高品質な成果物を提供します。

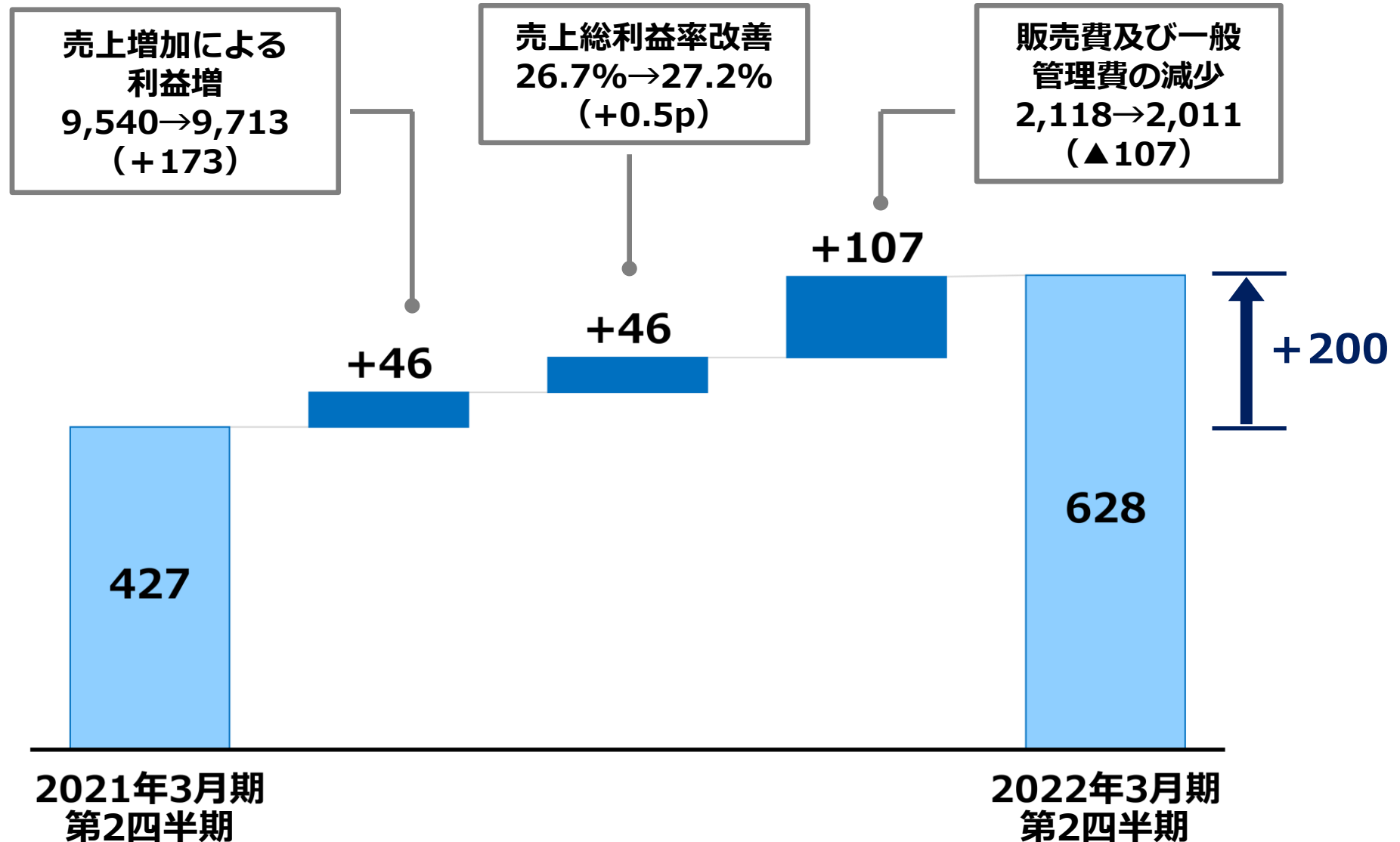
2022年3月期 第2四半期 経営成績

(単位：百万円)

	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	増減額	増減率
売上高	9,540	9,713	+ 173	+ 1.8%
営業利益 (売上高営業利益率)	427 (4.5%)	628 (6.5%)	+ 200	+ 46.8%
経常利益	460	677	+ 216	+ 47.0%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	323	445	+ 122	+ 37.9%

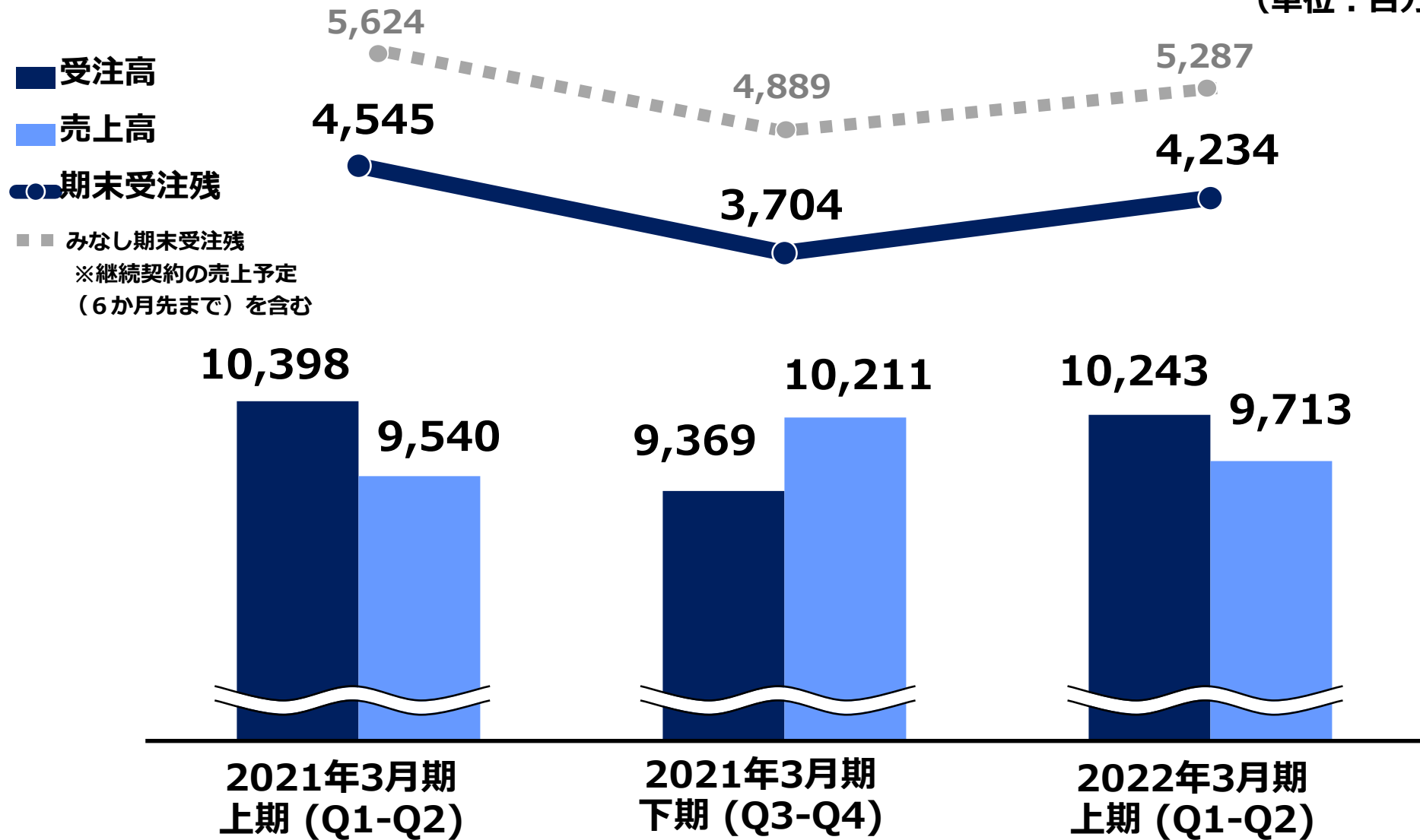
営業利益の変動要因 (前年同期比)

(単位：百万円)

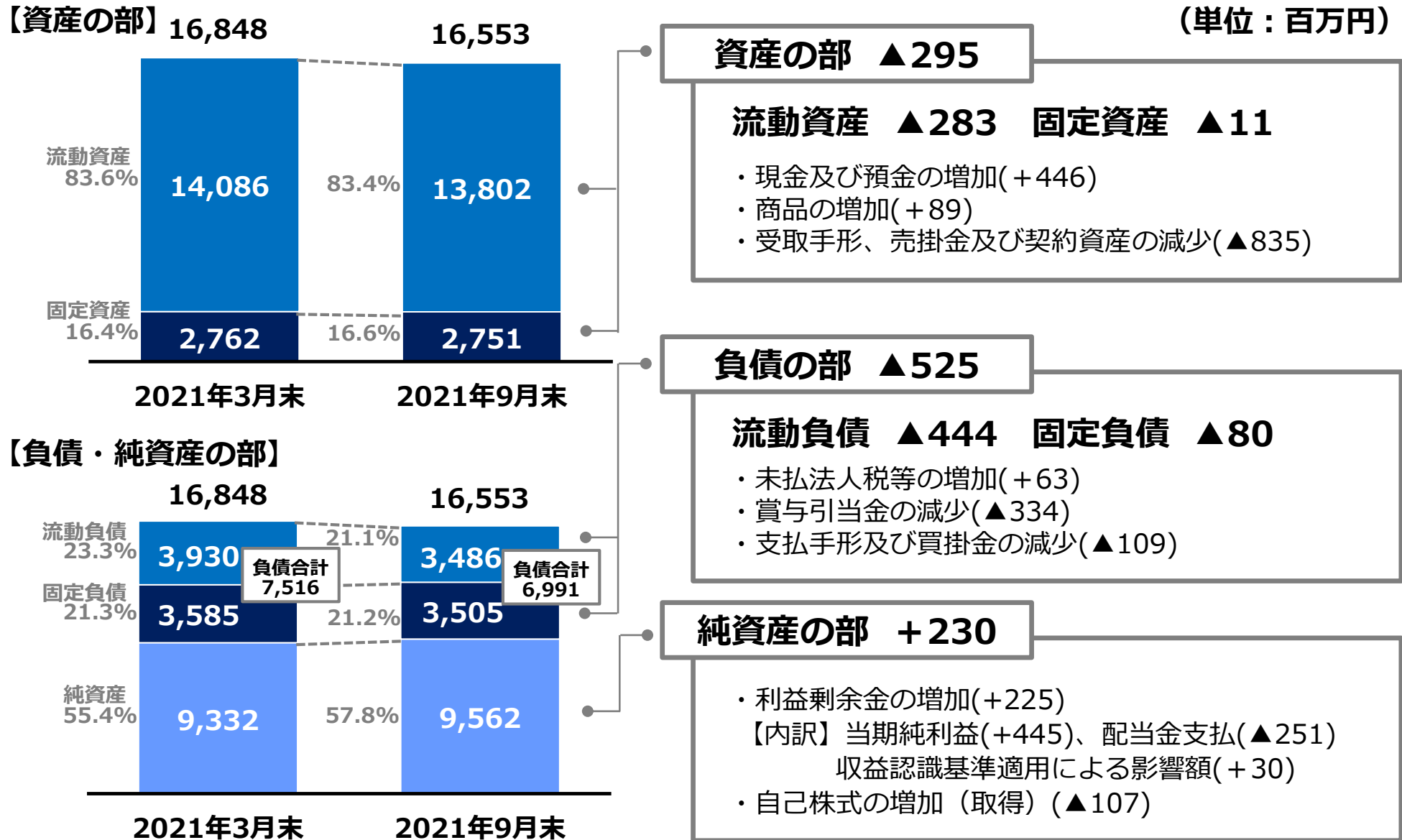


受注・売上・受注残の状況

(単位：百万円)



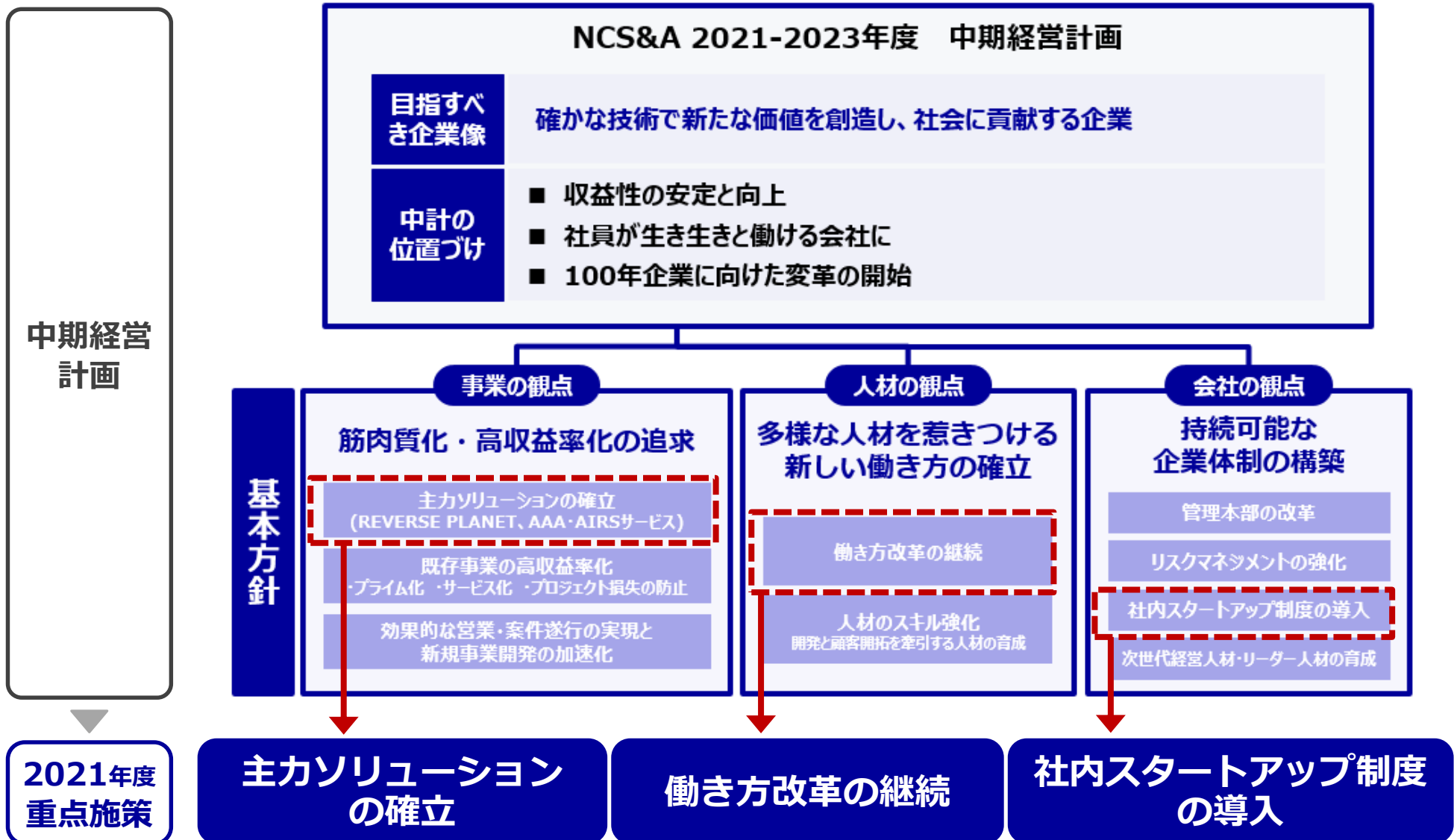
資産・負債・純資産の状況





2022年3月期（2021年度） 重点施策・取り組み状況

2021年度 重点施策

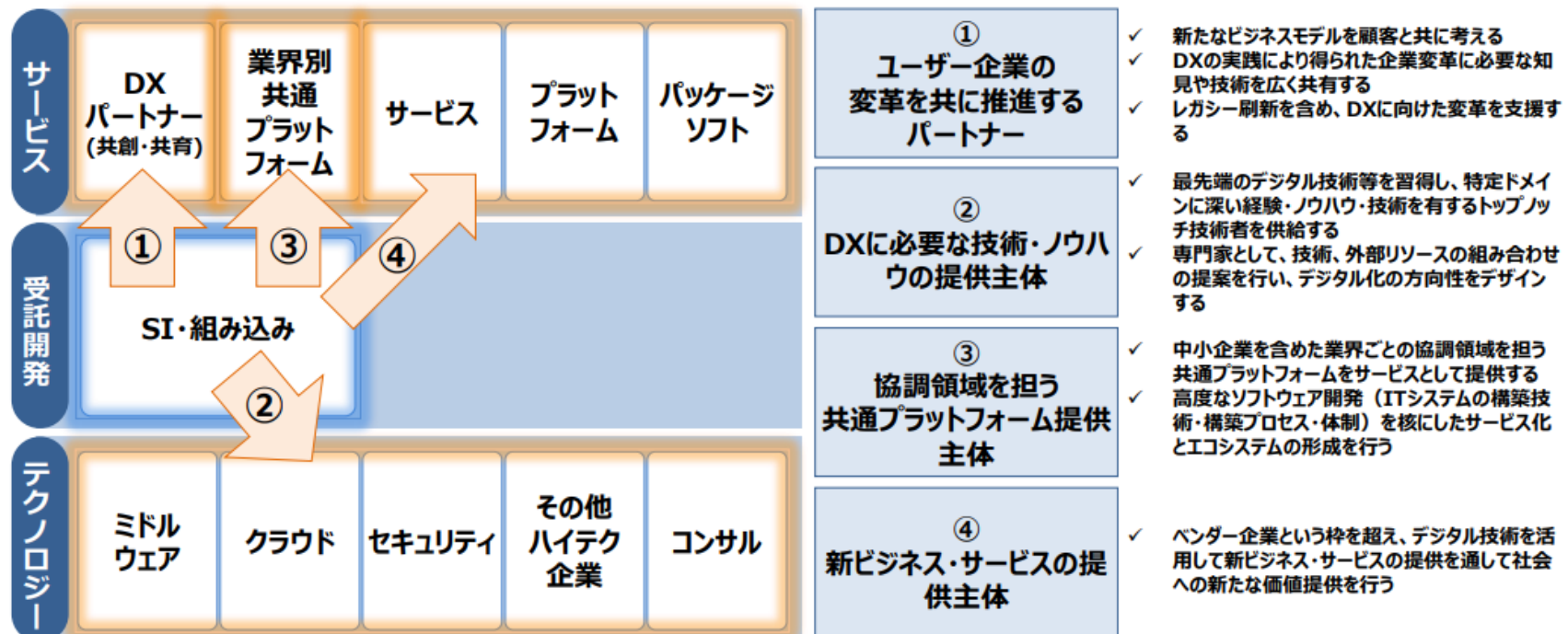


「2025年の崖」を背景に DXへの関心は引き続き高い

2.5 ベンダー企業の目指すべき方向性

出典：「DXレポート2 中間とりまとめ（概要）」
（経済産業省）

- 現行ビジネスの維持・運営（ラン・ザ・ビジネス）から脱却する覚悟を持ち、**価値創造型のビジネス**を行うという方向性に舵を切るべき
- ユーザー企業とDXを一体的に推進する共創的パートナーとなっていくことが求められる
- また、ITに関する強みを基礎として、デジタル技術を活用して社会における新たな価値を提案する**新ビジネス・サービスの提供主体**となっていくことも期待される



主力ソリューションの確立

DX推進への取り組み 可視化ソリューションを組み込んだマイグレーションビジネス

システム可視化ニーズの高まり

- ・IT人材不足(2025年の崖)
- ・オープンシステムへ移行を試みたが移行断念したシステムが数多く残る状況
- ・ブラックボックス化進むが使わざるを得ず
⇒ **更なる可視化ニーズが高まる！**

2021年度 取り組み



AIRS

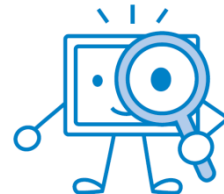
マイグレーションビジネスの対応言語拡大に向けて、新たな言語変換ツールを開発中



REVERSE PLANET

既存ユーザ、パートナー、社内のニーズを取り入れ、オープンシステムへの対応力を強化した次期バージョンを開発中

当社独自の可視化・マイグレーションツール群



まるみえくん

「棚卸ツール」で未使用・未稼働
プログラムを削減し
スリム化・最適化

システム資産棚卸サービス
AAA

(トリプルエー)



システム資産の「見える化」で
開発・保守・運用を
スムーズに

システム資産まるみえツール
REVERSE PLANET

(リバースプラネット)



安全・確実・低コストな
システム資産の
移行を実現

システム資産移行サービス
AIRS

(エアース)



働き方改革の継続 ～ 社員が生き生きと働ける会社 to ～

職場の環境改善・多様な働き方に対応

	前中期経営計画	中期経営計画（2021～2023）
働き方	「健康経営」から「働き方改革」 時間外の削減 有給休暇の取得促進 会議効率化、長電話禁止、管理者の心得 etc	「働き方改革」を継続 時間外目標 10 h / 月 有給の1時間単位取得 テレワークの定着化、通勤時間トータル比50%削減
制度	組織貢献主義人事制度の導入 時短・時差勤務の拡大 55歳・58歳テーブル撤廃	通年採用の導入 各種補助制度の検討 ・ 保育園の延長保育料の補助 ・ (扶養家族の) 大学入学金の補助 ・ 大学院(ビジネススクール)の補助
働く環境	テレワーク環境の整備 スマートフォンを1人1台配布 社員が少しでも働きやすくなるような環境改善	オフィスの分散化、テレワーク環境の整備 社外からのアクセス 基幹システムの見直し 紙伝票の電子化促進

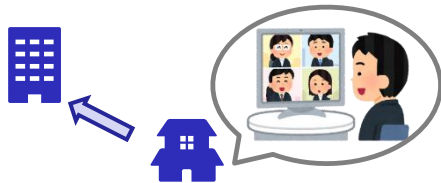
働き方改革の継続 ～ 社員が生き生きと働ける会社～

社員の働く環境の改善

コロナ禍により働き方が集中型から分散型へと変化する中、社員が働き方を選択して、仕事と家庭・子育て・介護を両立しやすい環境づくりを継続

テレワーク（在宅勤務）推進・定着

- ・ オフィスの移転・分散（東京・大阪）
- ・ 社内システム、業務フローの見直し
- ・ 有給休暇の1時間単位での取得

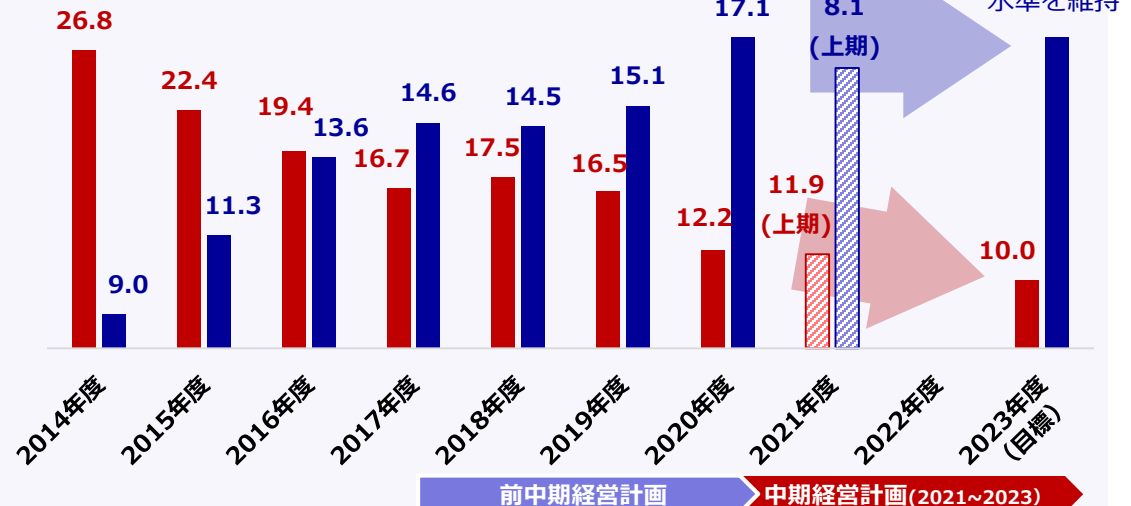


各種補助制度の検討

- ・ 保育園の延長保育料の補助
- ・ (扶養家族の) 大学入学金の補助
- ・ 大学院(ビジネススクール)の補助

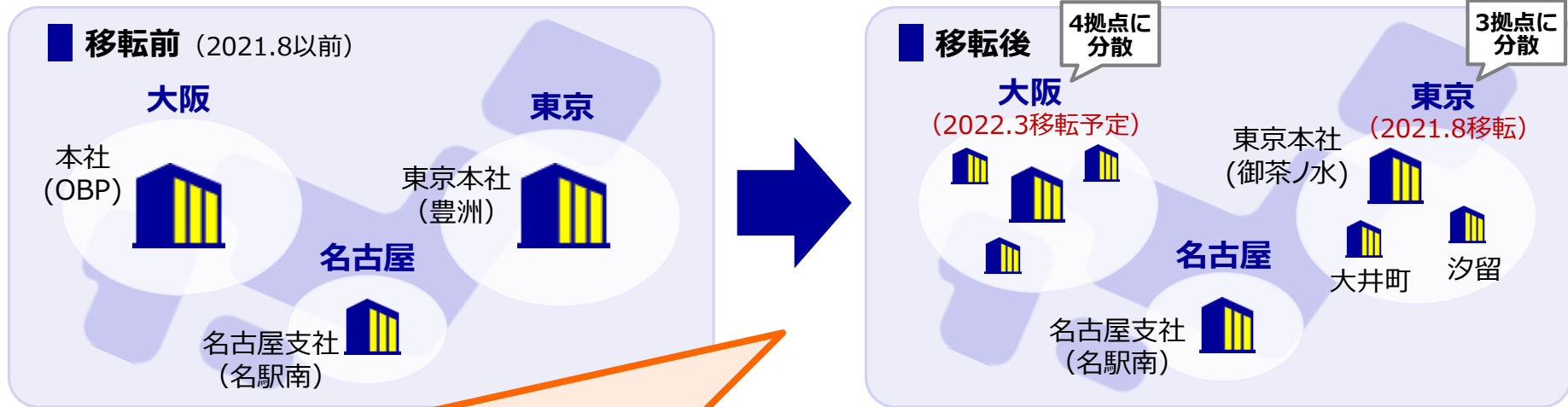
時間外・有給休暇取得数の推移

■ 平均時間外(h)/人
■ 有給取得日数(日)/人



働き方改革の継続 ～ 社員が生き生きと働ける会社に ～

オフィスの移転（東京・大阪・名古屋）



オフィス分散化と
デジタル化による
生産性向上

✓ オフィスの分散

通勤しやすく・立ち寄りやすく

✓ テレワーク推進

通勤時間トータル 50%削減 (目標)

→ 社員のプライベートタイム充実

紙資料削減・脱ハンコ・デジタル化推進

働き方改革の継続 ～ 社員が生き生きと働ける会社～

働き方改革に向けた社内ルールの定着化

「社員が生き生きと働ける会社」の実現に向けて
「働き方改革」のための社内ルールの定着化を推進中

プロジェクト計画

- ☐ 休暇予定を組み込んだ作業計画
- ☐ 特定要員へ作業を集中させない工夫

日々のスケジュール策定

- ☐ 月初に月予定を立ててスタート
- ☐ 月半ばに月予定の見直し

会議効率化／時間短縮

- ☐ 会議資料の事前準備と事前共有
- ☐ 会議開始時間を厳守し、必ず結論を出す

長電話禁止／メールに注意

- ☐ 電話及びメールで議論は行わない
- ☐ メールで長文を語らない
- ☐ メール返信はタイトルで中身がわかるように

管理者の心得

- ☐ 上司から部下への17時半以降及び土日のメール禁止
- ☐ 上司から部下への退社間際の呼び止め禁止
- ☐ 上司が部下とのコミュニケーションを、上司自らが断ち切ることのないように



NGワード

ex. 任せたって、言うてるやん
ex. 好きにしたら、ええねん
ex. それを考えるのが、あなたの仕事やん
ex. もうええわ！

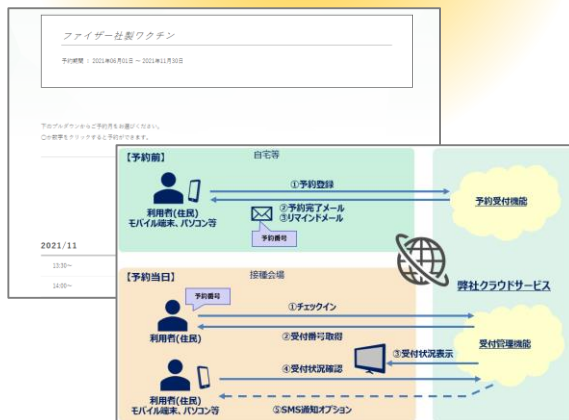
社内スタートアップ制度の導入

継続的に新たな価値を生み出す

長く社会に必要とされる会社となるために、「社内スタートアップ制度」を2020年度下期より開始し、今年度も継続しております。この1年間で、38件の申請があり、18件の新たな研究開発が実施されました。引き続き、研究開発を通して新しい事業の芽を創出する活動を続け、新たなアイデアを生み出す習慣を身に付け、事業の持続可能性を高めていきます。

自治体向け 「感染対策&窓口改善ソリューションサービス」 の研究開発

当社のホテル予約システム技術を活用し、自治体の窓口業務でのワクチン接種予約管理システムを提供しています。



音声に自動応答する 「非接触型・来客受付システム」 の研究開発

当社の音声データ変換ツール「Ai PLANET-VoiceConvert」およびチャットボットモデルを応用し、来客者の音声認識し、自動応答を行い、社員へ通知するシステムの研究開発を実施しました。現在、当社の一部受付で試行運用しています。



AI音声認識・AI顔認識による 「タッチレス出退勤管理システム」 の研究開発

withコロナに対応したソリューションの技術研究及び実証実験として、AI顔認証、AI音声認識の先端技術を利用したタッチレス業務ソリューションの研究開発を実施しました。現在、お客様先にて試行運用しています。



【トピックス】

NCS&A グループレポート（統合報告書）を発行

「NCS&A グループレポート2021」を発行いたしました。
株主・顧客・取引先・従業員などあらゆるステークホルダーの皆様に向けて、当社グループの各種事業および企業価値向上への経営方針や事業戦略、その他の取り組みについて説明しています。



<https://ncsa.jp/ir/irreportlist/2022>



ビジネスモデル

提供する業務

ーション)

グループ会社で

さまざまな業務の

複雑なシナ



2022年3月期 通期 業績予想

通期業績予想の修正（2021.10.28公表）

（単位：百万円）

	上期実績	従来予想 (2021.5.13公表)	上期 進捗率	予想 修正額	修正予想 (2021.10.28公表)	前年 通期実績
売上高	9,713	20,000	49%	—	20,000	19,751
営業利益 (売上高営業利益率)	628 (6.5%)	850 (4.3%)	74%	▲200	1,050 (5.3%)	830 (4.2%)
経常利益	677	960	71%	▲200	1,160	958
親会社株主に帰属 する当期純利益	445	650	69%	▲100	750	789

【上期状況】

売上：従来予想時の想定通りの進捗
 利益：開発業務の効率化、収益性の高い主力ソリューション
 強化、経費削減の取り組み等により当初想定を上回る

【下期想定】

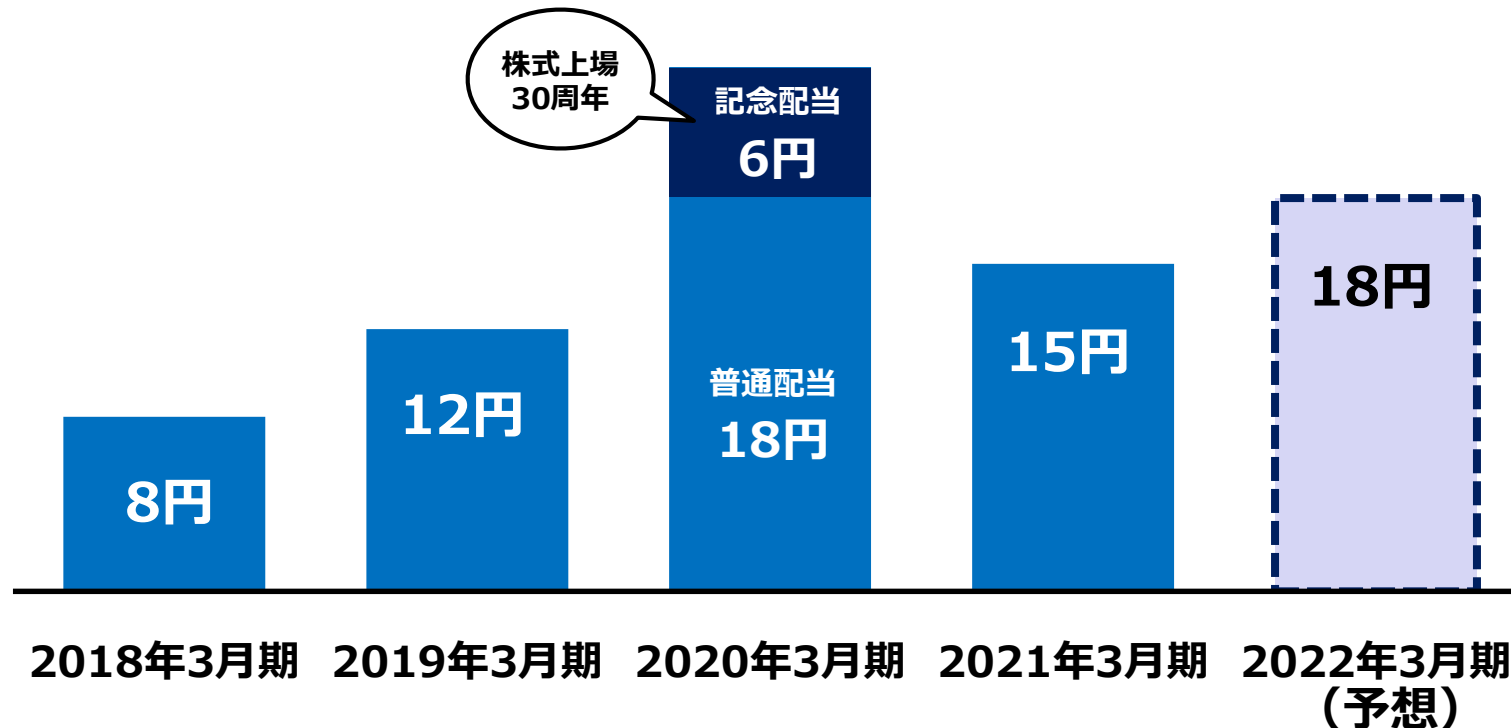
上期の傾向が続くと想定 → 各利益の予想を上方修正
 ※ 本社事務所移転を今期中に実施

2022年3月期 配当予想

【配当政策】

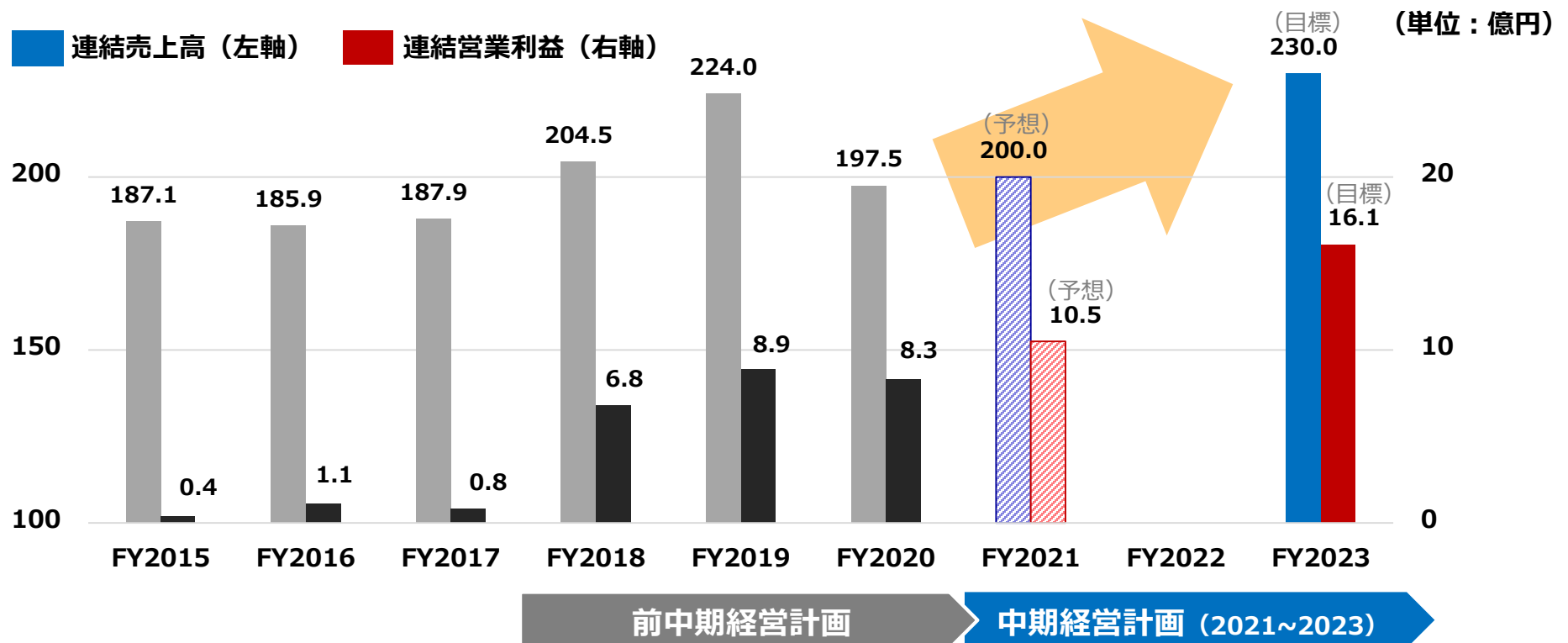
収益力の向上、財務体質の強化を図ることで安定的な配当を継続することが重要と考えております。配当金は、連結配当性向35%以上を目標に収益状況に対応した配当を行うことを基本として、キャッシュ・フローの状況、内部留保などを勘案して決定いたします。

自己株式の取得についても、株主に対する有効な利益還元のひとつと考えており、財務状況等を考慮しながら適切に対応してまいります。



中期経営計画（2021～2023）の数値目標

	2021年度 予想	2023年度 目標
売上高	200億円	230億円
営業利益率	5.3%	7.0%





参考資料

会社概要

社名

NCS & A 株式会社

本社所在地

〒540-6316 大阪府中央区城見1-3-7（松下IMPビル）

創業

1961年（昭和36年）10月1日

代表者

代表取締役社長 辻 隆博



資本金

37億7,510万円

子会社

エブリ株式会社
NCSサポート&サービス株式会社
株式会社フューチャー・コミュニケーションズ
恩愛軟件（上海）有限公司

従業員数

1,328名（連結） 994名（単体） ※2021年9月末現在

事業所

東京本社、汐留オフィス、大井町オフィス、名古屋支社

企業理念

社是（創業の精神）

コンピューターは社会に奉仕する

経営理念

私たちは、確かな技術で
新たな価値を創造し、
社会に貢献します

企業メッセージ

Grow on with **Clients, now and forever**

主力製品・サービスのご紹介

REVERSE PLANET

膨大なシステム資産を抱える情報システム部門の開発・保守業務を革新する可視化ツールです。システム資産とは、COBOLやJavaなどのプログラムソースや、JCLソースなどシステムのソースコード、設定ファイルのことです。

散在しているシステム資産の情報を一元化することで「まるみえ」にし、保守効率の向上、属人化の緩和、ドキュメントの最新化を実現します。

AAA

(Access Asset Assessment)

お客様のシステム資産を分析し、それぞれのプログラム、ジョブの規模、重複、使用／未使用、稼働・未稼働を可視化、整理する棚卸サービスです。

不要資産の見極めによりシステムのスリム化や最適化を図ることができ、維持コストを抑制します。また、詳細なシステム棚卸によって、マイグレーションなどシステム戦略の次なる一手が明確になります。

AIRS

(Access Innovator of Rehost System)

お客様のアプリケーション資産を活かし、新たなプラットフォームに移行するシステム資産マイグレーションサービスです。移行するシステムに対して、〈REVERSE PLANET〉の「見える化」と、〈AAA〉の「不要プログラムの削減」の独自ノウハウを活かし、AIRSは、安全・確実、低コストでシステム資産の移行を実現いたします。

Ccms

(Credit information Connection
Management System)

複数の信用情報機関への接続および切替えを可能にした『個人信用情報接続サービス』です。

各業種の信用情報機関（JICC、CIC、KSC）の照会業務、登録業務を実装しています。

- ・各業種の信用情報機関によって異なる登録フォーマットへの変換および報告を行います。
- ・各業種（金融商品毎に異なる）の信用情報機関のリアル照会を同時に行い、審査（与信）システムへの連携を行います。
- ・各業種の信用情報機関から発生するシステム改訂（法令対応等）を吸収します。

Guras

(Guarantee Rent Apartment System)

家賃（債務）保証基幹システム〈Guras〉は、受付審査業務から、契約者管理業務、各種請求入金業務、回収業務、入居者様、管理会社（代理店）様との業務連携など、業務会社様で必要な業務を一気通貫で対応する基幹システムです。

主力製品・サービスのご紹介

The 確定申告 V

〈The 確定申告 V（ファイブ）〉は、住民税の当初課税に関する一連の事務作業の効率化を図り、住民税課税にかかる膨大な作業量を大幅に軽減することを目的とした自治体様向けのシステムです。お客様の声と当社が長年培ったノウハウを基に、申告受付支援機能や国税連携機能に加え、住民情報システム〈COKAS-R/ADⅡ〉とシームレスに連携する機能、原票イメージの電子ファイリング機能などをご提供していますので、確定申告受付関連システムをワンストップでご導入いただけます。

i-honex

シティホテル、ビジネスホテル、リゾートホテル、旅館など、小規模から大規模まで、さまざまな施設に対応するホテル・旅館向けインターネット・WEB予約システムです。全国280以上の施設でご利用いただいています。（2019年11月現在）

IBM Watson 業務イノベーション 支援サービス

「IBM Watson Explorer(WEX)」や「IBM Watson」を利用し、企業内外に存在する大量の文書データ、SNSのテキスト等の非構造化データ、基幹系システム等で蓄積されてきた構造化データに、当社が長年に渡り蓄積した業務知識を加味することで、お客様の課題解決・価値創造における、業務イノベーションをご支援いたします。

※ 本資料に記載されている商品またはサービスなどの名称は、各社の商標または登録商標です。

「intra-mart」は、株式会社 エヌ・ティ・ティ・データ・イントラマートの登録商標です。

「NEHOPS」、「COKAS-R/ADⅡ」は、日本電気株式会社の登録商標です。

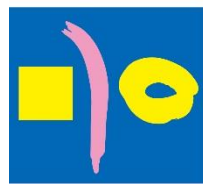
「スーパーカクテル」は、株式会社内田洋行の登録商標です。

「電脳工場」は、株式会社エクススの登録商標です。

「IBM」、「IBM Watson」は、世界の多くの国で登録されたInternational Business Machines Corporationの商標です。

「REVERSE PLANET」、「Acces Asset Assessment」、「Acces Innovator of Rehost System」は、NCS&A株式会社の登録商標です。

その他、記載されている会社名、製品名またはサービス名は、各社の商標または登録商標です。



NCS&A

注意事項

本資料に掲載されております予測、計画、戦略および将来の業績に関する見通しは、NCS&A株式会社の経営陣が、現時点において入手可能な情報をもとに判断しているものであり、リスクや不確定な要因を含んだものです。

実際の業績は、当社の事業領域を取り巻く社会的動向、経済情勢および顧客の属する業界での経営環境の変化などさまざまな要因により、見通しと大きく異なる結果となりうる場合もあり、当社としてその確実性を保証するものではないことをご承知おき下さるようお願い申し上げます。