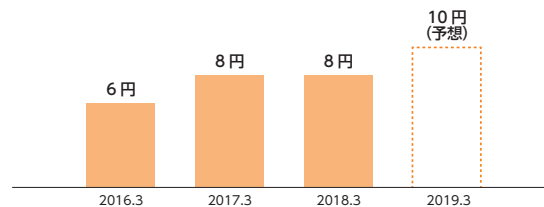


事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	6月開催
基準日	定時株主総会 毎年3月31日 期末配当金 毎年3月31日 中間配当金 毎年9月30日 そのほか必要があるときは、あらかじめ公告して臨時に基準日を定めることがあります。
公告方法	電子公告 (https://ncsa.jp)
上場金融商品取引所	東京証券取引所 市場第二部
株主名簿管理人および 特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
株主名簿管理人 事務取扱場所	大阪市中央区北浜四丁目5番33号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
(郵便物の送付先)	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
(電話照会先)	☎ 0120-782-031 (フリーダイヤル)
(インターネット) (ホームページURL)	https://www.smtb.jp/personal/agency/index.html

【株式に関する住所変更等のお届出およびご照会について】
証券会社の口座をご利用の株主様は、三井住友信託銀行ではお手続きができませんので、お取引証券会社へご照会ください。
証券会社の口座のご利用がない株主様は、上記電話照会先までご連絡ください。

配当金の推移

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。



ホームページのご案内

ホームページで当社の事業活動、サービス案内、投資家情報などに関する詳しい情報をご覧いただけます。ぜひご活用ください。



<https://ncsa.jp>

NCS&A REPORT

第53期中間報告書

2018年4月1日～2018年9月30日



株主の皆様には、平素より格別のお引き立てとご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。2019年3月期第2四半期連結累計期間(2018年4月1日～2018年9月30日)の連結の業績と取り組みの状況をご報告申し上げます。

代表取締役社長 **辻 隆博**

Contents

トップメッセージ	P.01
財務ハイライト(連結)	P.05
トピックス	P.06
連結財務諸表(要約)	P.09
会社の概況/株式の概況	P.10

2018年度、新中期経営計画が目標達成に向けて、総力を結集し

Q 当期(2019年3月期)第2四半期連結累計期間の経営環境と取り組みについて説明してください。

A 積極的な受注活動を推進し、事業拡大に注力しました。

当第2四半期連結累計期間における日本経済は、通商問題の動向や海外経済の不確実性、金融資本市場の変動の影響が懸念されるなか、設備投資は増加し、企業収益や雇用・所得環境にも改善が見られるなど、緩やかな回復が続きました。

情報サービス産業においては、企業収益の改善を背景に、IT投資需要は引き続き堅調に推移しました。AI、IoT、ビッグデータ、ブロックチェーン等が社会基盤として活用され始め、これらの技術を利用する新しい製品、サービス、ビジネスモデルで競争上の優位性を確立する「DX(デジタルトランスフォーメーション)」への取り組みが広がりを見せています。また、RPA(ロボティックプロセスオートメーション)、テレワークといった「働き方改革」の実現に向けたIT活用など、企業によるITの活用シーンは多様化しており、今後もIT投資需要は拡大して

スタートしました。て取り組みます。

いくものと予想されます。

当社グループは、安定した収益基盤の確立に向け、積極的な受注活動を推進し、事業拡大に注力しました。システム開発作業の効率化やPMOの体制強化による不採算プロジェクトの発生防止、社内業務プロセスの簡素化によるコスト削減など、収益構造の改善に取り組みました。

ホテルシステム事業では、引き続き好調を維持し新規顧客の獲得を含め受注を拡大しました。自社開発製品である金融業向け個人情報情報接続ソリューション「Ccms(シーシーエムエス)」やシステムの可視化ソリューション「REVERSE PLANET(リバースプラネット)」等は導入拡大に努めました。また、当社が「主力ソリューション」と位置付ける他社製パッケージの導入・カスタマイズや、システム共通基盤「intra-mart(イントラマート)」を利用した民間企業向けシステム開発も拡大傾向にあり、当社独自のマイグレーションツール「AIRS(エアーズ)」を活用したマイグレーション案件の受注も順調に推移しました。

大手SIerからの受託開発事業につきましては、得意分野への集中を進めるなかで中長期的には売上

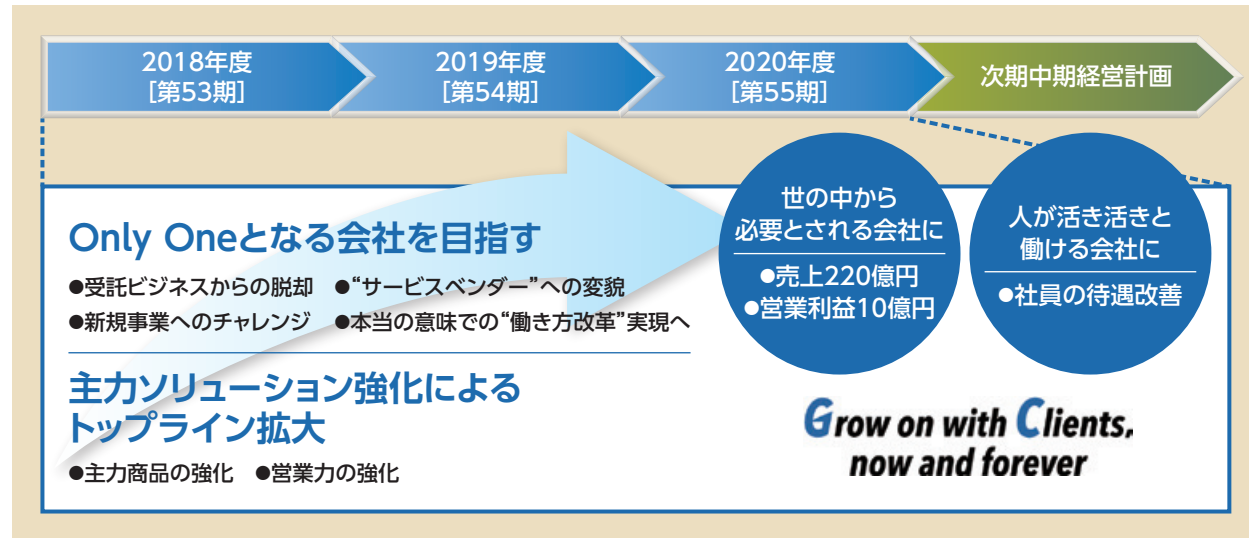
高は縮小傾向にありましたが、当第2四半期連結累計期間におきましては、金融分野の大型案件への参画にともない売上、利益ともに堅調に推移しました。

AIの取り組みでは、「IBM Watson Explorer」を利用した業務イノベーション支援サービスの受注活動を展開し、既存顧客へのサービスの提供や、新規顧客の獲得につながり始めています。

Q 業績について説明してください。

A 売上、利益ともに順調に推移しました。

上述の取り組みの結果、当第2四半期連結累計期間の売上高は、前年同四半期に比べ4億35百万円(4.9%)増収の93億32百万円となりました。利益面につきましては、増収効果、並びに収益構造改善及び一般管理費抑制による利益率改善により、営業利益は前年同四半期に比べ5億11百万円改善の営業利益2億77百万円、経常損益は前年同四半期に比べ5億9百万円改善の経常利益2億94百万円、親会社株主に帰属する四半期純損益は前年同四半期に



を目指す」「主力ソリューション強化によるトップライン拡大」を目標に成長・拡大戦略を推進してまいります。

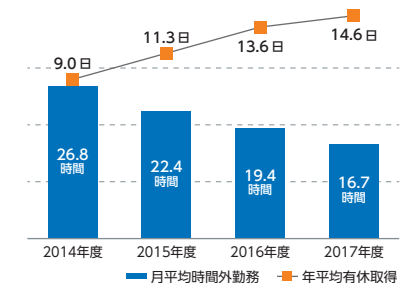
施策の進捗については、ソリューション強化として、マイグレーションのビジネスモデル化に取り組んでいます。上期での受注実績をベースに開発手順の標準化を進め、収益性の高いソリューションに育て、受注拡大を狙います。また、受託ビジネスからの脱却を目指して、大手SIerからの受託開発事業の利益率改善に向けて契約条件の改善に取り組むとともに、当社の強みを生かせる領域に絞り込み、ビジネスパートナーとして付加価値を提供できる事業での協業に重点を移しています。さらに、PMO部門の権限と体制を見直し、プロジェクト統制のさらなる強化を図っています。

「働き方改革の実現」については、引き続き時間外労働の縮減と有給休暇の取得促進の取り組みを継続・強化するとともに、勤務形態の多様化の一環としてテレワークの試行を進めています。

着実に、かつスピード感をもって施策を実施し、“世の中から必要とされる会社”、そして“人が活き活きと働ける会社”の実現に、進取果敢に取り組んでまいります。

働き方改革

かねてより『健康経営の推進』として取り組んできた「時間外労働の縮減」と「有給休暇の取得促進」は着実に成果が出ております。取り組み始めた2014年度と比較して、2017年度は月平均時間外勤務で約10時間減少し、年平均有給休暇取得日数は約5日増加しました。今後もこれらの取り組みに加え、政府が推進する『働き方改革』の実現に向け、勤務形態の多様化対応やさらなる生産性向上に向けた業務効率化の取り組みを推進し、『人を活かす会社』の発展を目指します。



比べ5億33百万円改善の親会社株主に帰属する四半期純利益2億18百万円となりました。

Q 通期の見通しについて聞かせてください。

A 期首の予定どおり、増収増益を見込んでいます。

2019年3月期通期の連結業績につきましては、引き続き主力ソリューションの拡販に積極的に取り組み、売上高は前期を上回る190億円(前期は売上高187億92百万円)、営業利益は4億円(前期は営業利益81百万円)、経常利益は5億円(前期は経常

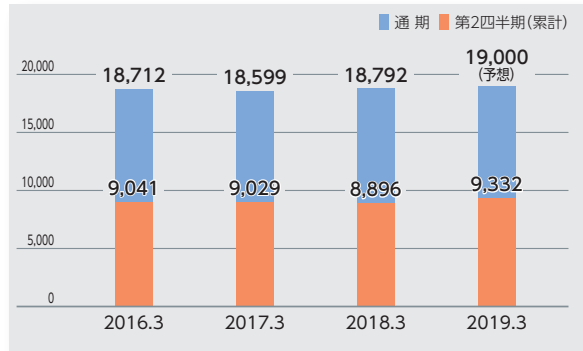
利益1億85百万円)、親会社株主に帰属する当期純利益は4億円(前期は親会社株主に帰属する当期純損失11億12百万円)を見込んでおります。

Q 中期的な計画の進捗について聞かせてください。

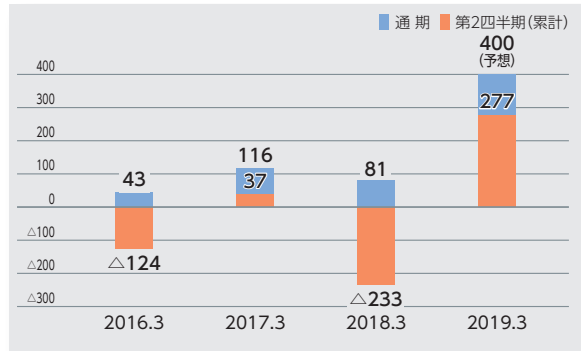
A 2018年度から新中期経営計画がスタートしました。

2021年3月期を最終年度とする新中期経営計画がスタートし、業績面では好調な出だしを切ることができました。最終目標の売上高220億円、営業利益10億円の達成に向けて、「OnlyOneとなる会社

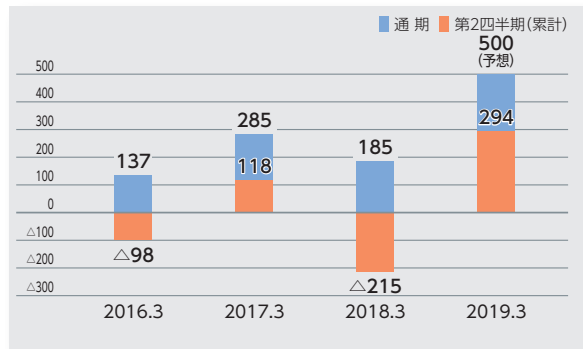
売上高 (百万円)



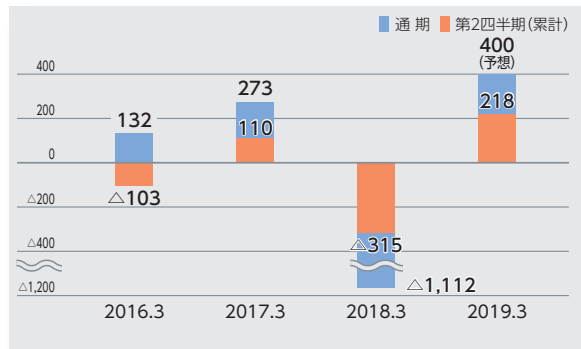
営業損益 (百万円)



経常損益 (百万円)



親会社株主に帰属する四半期(当期)純損益 (百万円)



通期の連結業績予想

売上高	190億円
経常利益	5億円

営業利益

親会社株主に帰属する
当期純利益

営業利益	4億円
親会社株主に帰属する 当期純利益	4億円

1 製造業向けに“進化した部品管理(BOM)ソリューション”

お客様の課題解決実績から創出した新たなアプローチのBOMソリューションを提供

製造業にとって、製品を構成する部品や原料の管理は不可欠であり、これら構成物を一覧にして管理するシステムが「部品管理(BOM)システム」(ボム Bill of Materials)です。BOMは調達、製造、メンテナンスにまで幅広く利用され重要性が高まる一方で、課題も多く残されています。

NCS&Aは、BOMについてお客様が抱えてきた普遍的な課題を独自のシステムで解決した実績を基に、「材料費のみならずその加工費まで含んだ製造原価を把握する・可視化する」ことを実現するパッケージとして提供していきます。

製造業での課題

部品の原価と加工費用の関連がトータル管理できず、製品コストを正確に把握できていないため、赤字が発生。

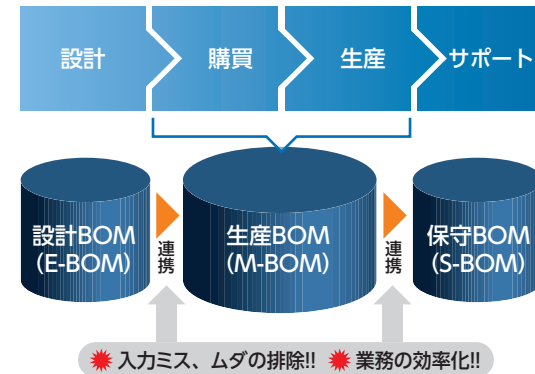
新製品が出ると、旧製品とは別の部品管理をしている。部品表の複数管理という手間に悩まされ、部品の余剰在庫も発生。

新BOMで解決

「生産管理」だけでなく「設計〜精算〜保守」までオールインワンで対応できるシステムで、真の製造コストを把握。

部品表にバージョンの推移を立体的に取り込み、部品在庫のムダと管理工数のムダを削減。

NCS&Aがパッケージ化するBOMの連携イメージ



まずは、NCS&Aがこれまでシステム導入した製造業のお客様へアプローチいたします。その中でも120件以上の導入実績を持つ生産管理システム『電脳工場』*導入ユーザーへ提案を展開し、導入実績を積み上げていきます。さらに販売管理システムとの連携も想定しており、機能の優位性を強みに、製造業の広いターゲットへの拡販を目指します。

※ 電脳工場：中堅・中小製造業向けの生産管理に重きを置いた販売・生産・原価トータルシステム。年商50億円以下の製造業においては、トップシェア。製造元は株式会社エクス（本社：大阪市）

2 子会社 フューチャー・コミュニケーションズ 関西電力の料金関係業務事業所を青森県青森市内に開設

株式会社フューチャー・コミュニケーションズは、2018年6月に関西電力が、電力・ガス小売全面自由化に伴い増加している料金関係業務を集中的に実施するために青森県青森市内に開設した「青森ビリングサポートセンター」の運営を全面的に委託され、業務を行っております。

さらに、「青森第2センター(青森バックオフィスセンター)」の開設についても、青森県、青森市および関西電力と基本協定を締結いたしました。2018年12月よりマンションやアパート等の管理会社やオーナー等からの電気の使用開始・廃止に伴う申込受付および登録業務を実施いたします。

フューチャー・コミュニケーションズは「人材サービス」「コールセンター」「業務受託」の3つの柱に加え、システム開発事業・パッケージ販売等のIT関連事業を展開しているNCS&Aの関係会社(子会社)です。

「未来のコミュニケーションを創造する」という理念のもと、お客様とのよりよいコミュニケーションを創造し、ビジネスパートナーとして、お客様の利益に貢献することを第一の目標に企業活動を営んでおります。

フューチャー・コミュニケーションズの会社概要

所在地	大阪市中央区南船場4丁目3番2号
代表取締役社長	床田宗隆
設立	2003年2月17日
資本金	3,685万円
従業員数	約500名(有期契約社員等含む)



3 コーポレート・ガバナンスの充実に向けた取り組み

NCS&Aは、社外取締役2名を選任し、コーポレート・ガバナンスの強化に努めてまいりました。この度、「指名・報酬委員会」を設置することにより、取締役の指名、報酬に関する重要事項の決定に際し、独立社外取締

役の関与・助言の機会を適切に確保し、決定プロセス及び取締役会機能の公平性・客観性・透明性を高め、さらなるコーポレート・ガバナンス機能を強化してまいります。

4 人材育成・企業風土改革の取り組み

人材育成

次世代リーダー育成

次世代を担う幹部育成の施策として、「NEXTリーダーヒューマンスキル研修」を行っています。選抜された次世代幹部候補の30～40歳代の社員が、毎月研修の場に集い、信念を持って実践行動ができる人格の形成に励んでいます。

企業理念『私たちは、お客様とともに感動を創造するソリューションリーディングカンパニーとして、安心で快適な夢あふれる未来の実現に貢献します。』の実現を目指して、“あたりさへ挑戦し”“しなやかな発想で応え”“すばやく行動する”次世代リーダーが、信頼度の高いNCS&Aの持続的発展を支えと期待しています。



能力開発

社会に貢献できる付加価値の高いITソリューションを提供し続けていくために、“組織人として”“人として”“専門職として”の能力開発について教育体系を整備し、人材育成を積極的に展開しています。

キャリア開発

組織貢献の基礎となるヒューマンマインドの醸成を重視しています。自己の価値観や考え方の確立時期となる入社3年目、5年目、7年目の社員が同期社員同士で語りあい、自己と向き合い成長する集合教育を継続しています。

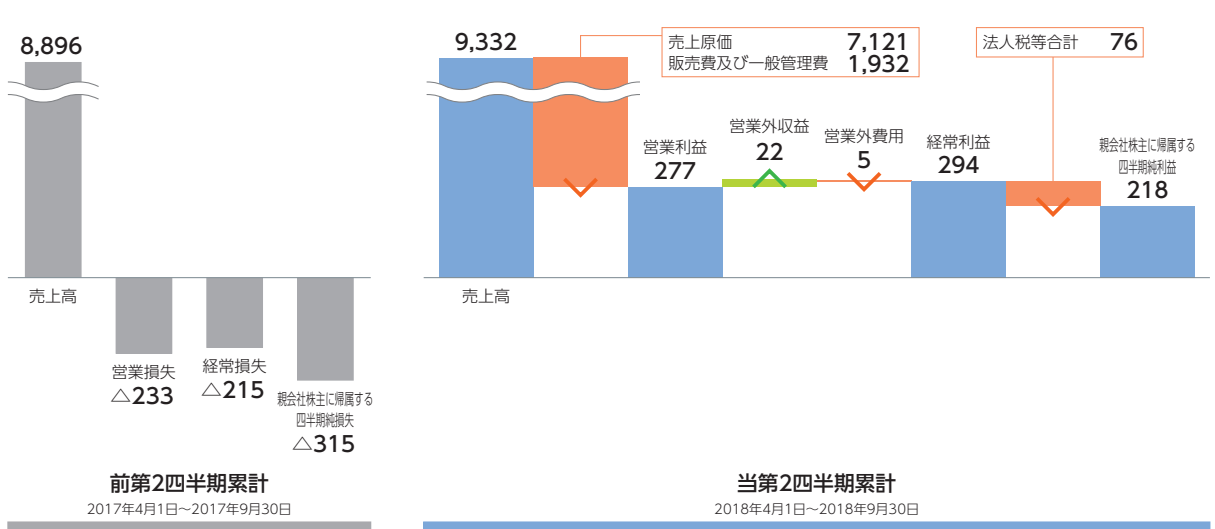
企業風土改革

革新運動

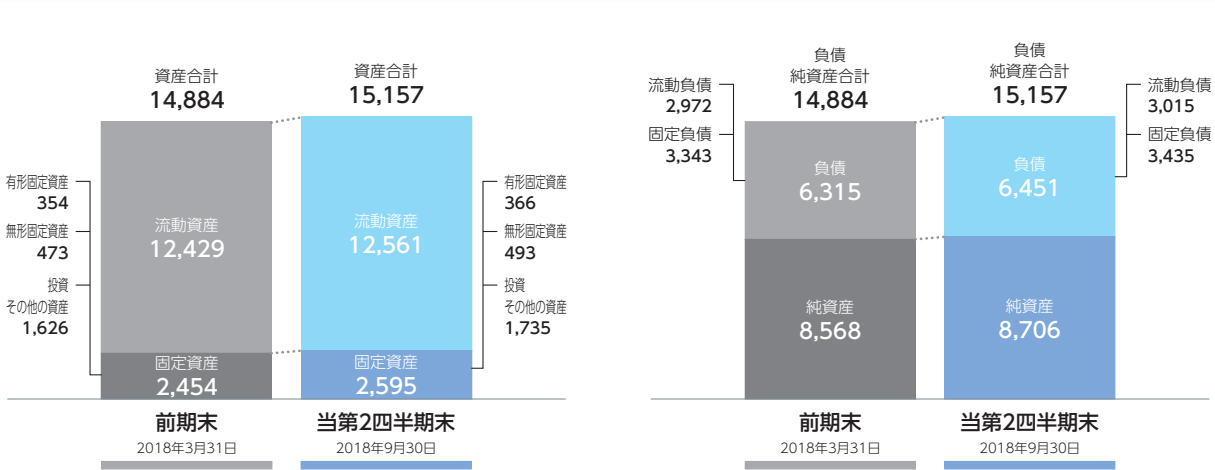
NCS&A全社の組織基盤強化を図り、社員が活き活きと働いていくために、風土改革(革新運動)に取り組んでいます。事業部長が核となり、社内制度やしくみだけではカバーできない競争優位の源泉である組織・個人のアイデンティティやロイヤリティを高める“人を活かす事業部風土”を目指すものです。任命された革新リーダーが中心となり、事業部長とともに独自の施策を打ち出し様々な取り組みを展開しています。

さらに、全社の革新リーダーが毎月集まる“革新リーダー研鑽会”を開催し、各事業部の活動状況を情報共有し、“学ぶは真似る”の精神で革新運動の継続的な浸透と活性化を図っています。

▶ 四半期連結損益計算書 (単位：百万円)



▶ 四半期連結貸借対照表 (単位：百万円)



■ 会社概要 (2018年9月30日現在)

商号 NCS&A株式会社(英文表記：NCS&A CO., LTD.)
設立 1966年9月21日
資本金 37億7,510万円
従業員数 1,392名(連結)
事業所 ■ 本社 〒540-6316 大阪市中央区城見1丁目3番7号
■ 東京本社 〒135-0061 東京都江東区豊洲5丁目6番36号
■ 名古屋支社 〒450-0003 名古屋市中村区名駅南2丁目14番19号
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

■ 役員 (2018年9月30日現在)

● 取締役
代表取締役会長 松木 謙吾
代表取締役社長 辻 隆博
取締役執行役員専務 山口 満之
取締役執行役員専務 小路口 謙治
取締役執行役員専務 石原 清和
取締役執行役員専務 河上 正
社外取締役 重松 孝司
社外取締役 大森 京太

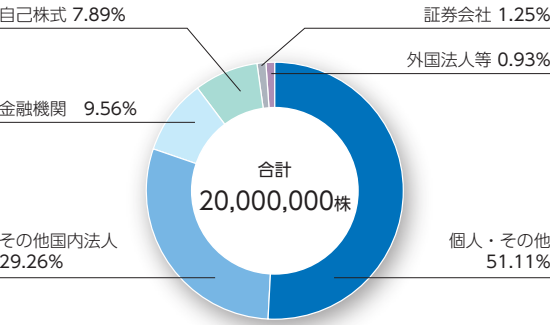
● 執行役員
執行役員専務 片山 真也
執行役員専務 木下 幸夫
執行役員専務 成田 昌浩
執行役員 七野 広高
執行役員 小林 裕明
執行役員 小崎 正己
執行役員 磯野 政弘
執行役員 鈴木 幸司
執行役員 森本 豊

● 監査役
監査役 山下 政司
社外監査役 大西 寛文
社外監査役 吉川 興治

■ 株式の概況 (2018年9月30日現在)

発行可能株式総数 60,000,000株
発行済株式の総数 20,000,000株
株主数 2,292名

所有者別株式数分布



大株主(上位10名)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
株式会社ZEN	1,851	10.05
日本電気株式会社	1,605	8.71
明治安田生命保険相互会社	1,061	5.76
丸山 幸男	1,007	5.47
NCS & A従業員持株会	678	3.68
株式会社日本信用情報機構	530	2.88
小路口 謙治	425	2.31
株式会社クリナム	398	2.16
アイ・システム株式会社	398	2.16
梶川 融	397	2.16

(注)当社は自己株式1,578千株を保有しておりますが、上記の大株主から除いております。
持株比率は自己株式を控除して計算しております。