

# 2025年3月期 中間期 決算説明会

2024年12月10日




**NCS&A 株式会社**

東証スタンダード 9709

# 目次

■ 決算概要	.....	p2
■ 重点施策	.....	p11
■ 業績予想	.....	p25
■ 参考資料	.....	p28



# 2025年3月期 中間期 決算概要

---

## 事業環境(情報サービス産業)

- コロナ禍で先送りとなった投資の再開、人流の回復による設備投資の拡大などにより企業のIT投資は増加
- 労働者不足を背景として業務効率化に向けたIT活用の重要性が中堅・中小企業でも高まる
- 経済産業省が警鐘を鳴らす「2025年の崖」を背景に古い基幹業務システムを刷新する動きが活性化

# NCS&A は

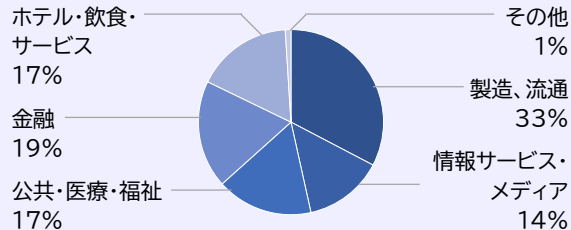
## 創業

1961年  
(大阪市)

## お客様

約1,800社

### 業種別売上高比率



## 従業員数

(当社のみ) 957名  
(グループ全体) 1,244名

## パートナー企業

約200社

## 営業利益率

9.1%

## 職種の比率

技術職 事務職 営業職  
8 : 1 : 1

## 従業員の有給取得日数

年平均17.9日  
※8年前比 6.8日 取得日数増

## ROE

13.4%

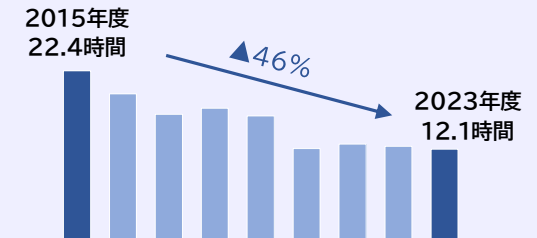
## 地区別勤務者の比率

大阪 名古屋 東京  
5 : 1 : 4

## 従業員の残業時間

月平均12.1時間  
※8年前比 約46%減

### 残業時間の推移



# NCS&A 中間ハイライト

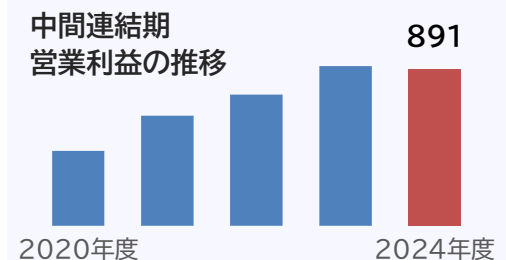
## 業績進捗は売上51%、営業利益49%と順調に推移

- 自治体事業(確定申告および給付金システム、ガバメントクラウド対応など)が堅調に推移
- 2024年7月より従業員持株会向け譲渡制限付株式インセンティブ制度を導入
- 2024年7月より導入済みのフェムテックサービスに対し、「更年期プログラム」を追加  
(2023年10月に「月経プログラム」を先行導入)
- サステナビリティへの取り組みを推進 (内容は後述)

## 2025年3月期 中間期 経営成績

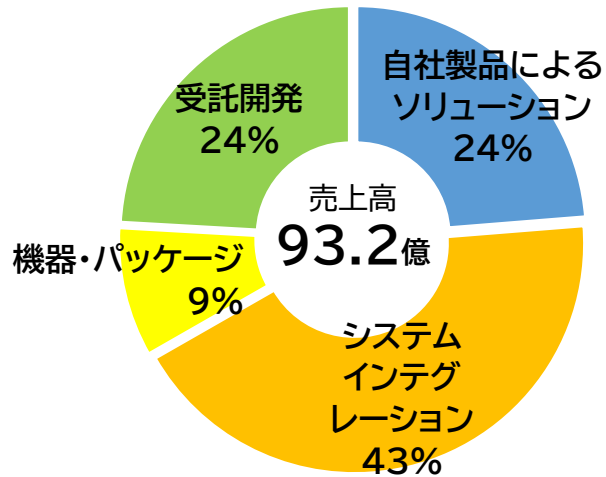
(単位:百万円)

	2024年3月期 中間期	2025年3月期 中間期
売上高	9,397	<span style="color: red;">↗</span> 9,768
営業利益 (売上高営業利益率)	909 (9.7%)	<span style="color: gray;">→</span> 891 (9.1%)
経常利益	945	<span style="color: gray;">↘</span> 913
親会社株主に帰属する 中間純利益	610	<span style="color: gray;">↘</span> 569

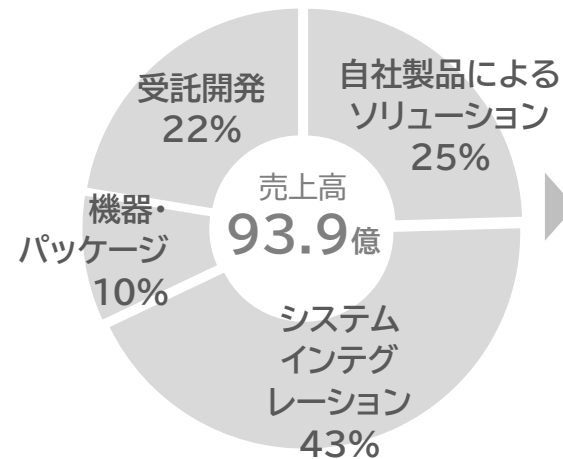


# 売上高(売上区分別)の状況

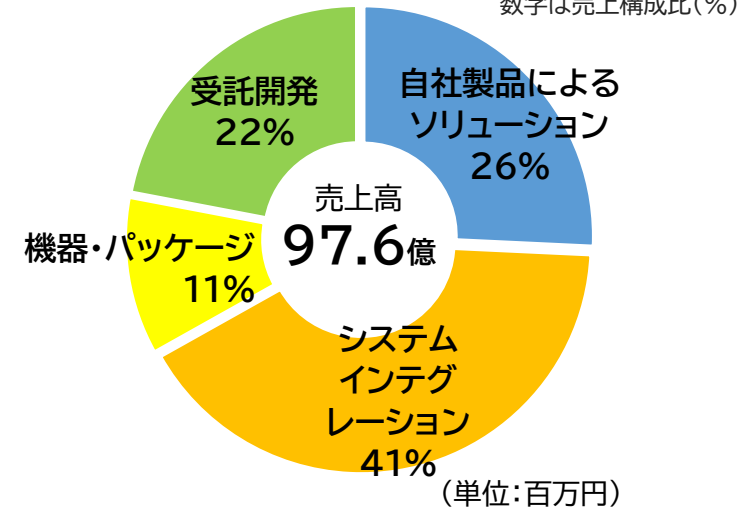
2023年3月期 中間期



2024年3月期 中間期



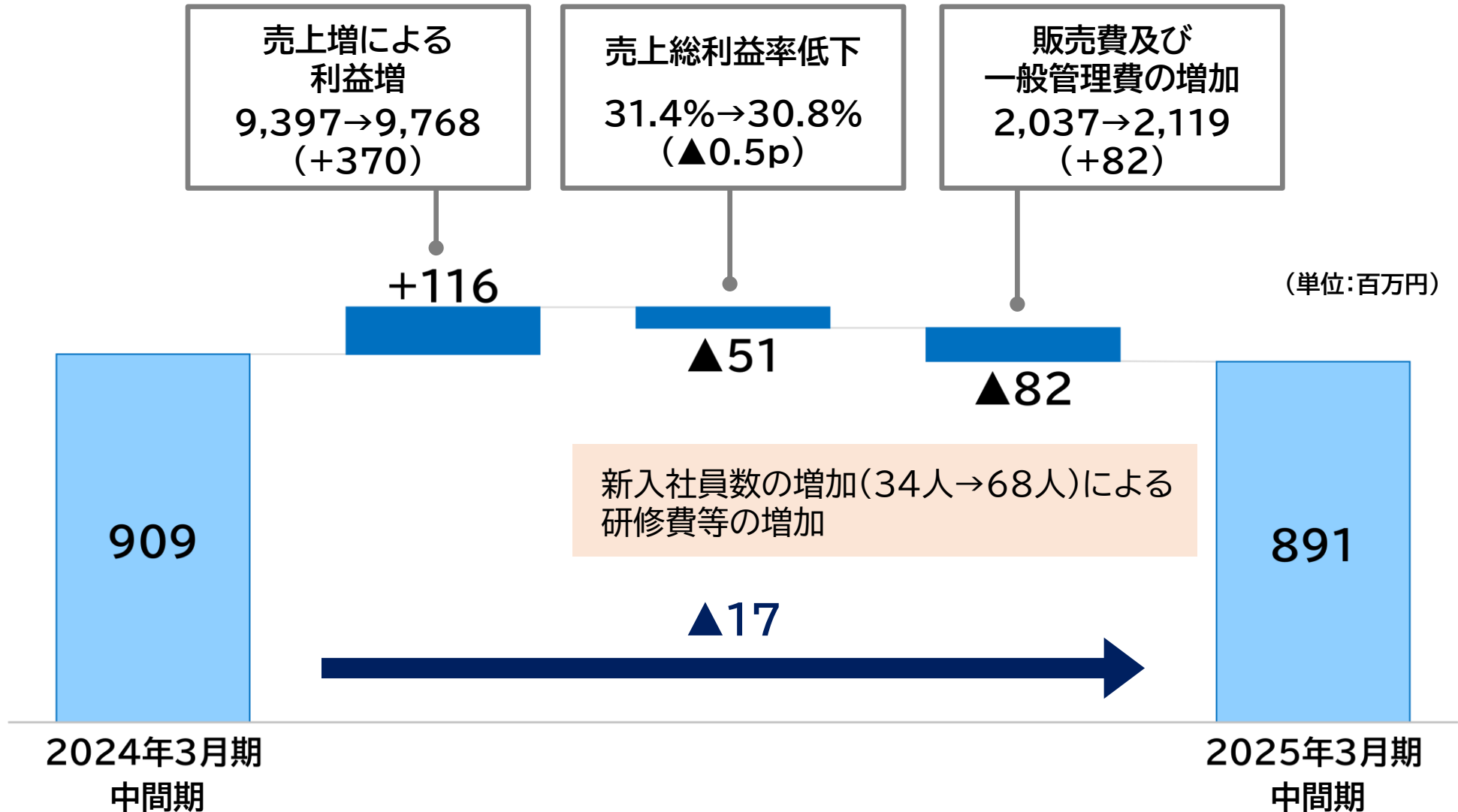
2025年3月期 中間期



	2023年3月期 中間期	2024年3月期 中間期	2025年3月期 中間期
自社製品によるソリューション	2,213	2,306	2,514
システムインテグレーション	4,011	4,078	4,017
機器・パッケージ	855	906	1,086
受託開発	2,248	2,105	2,149
合計	9,328	9,397	9,768

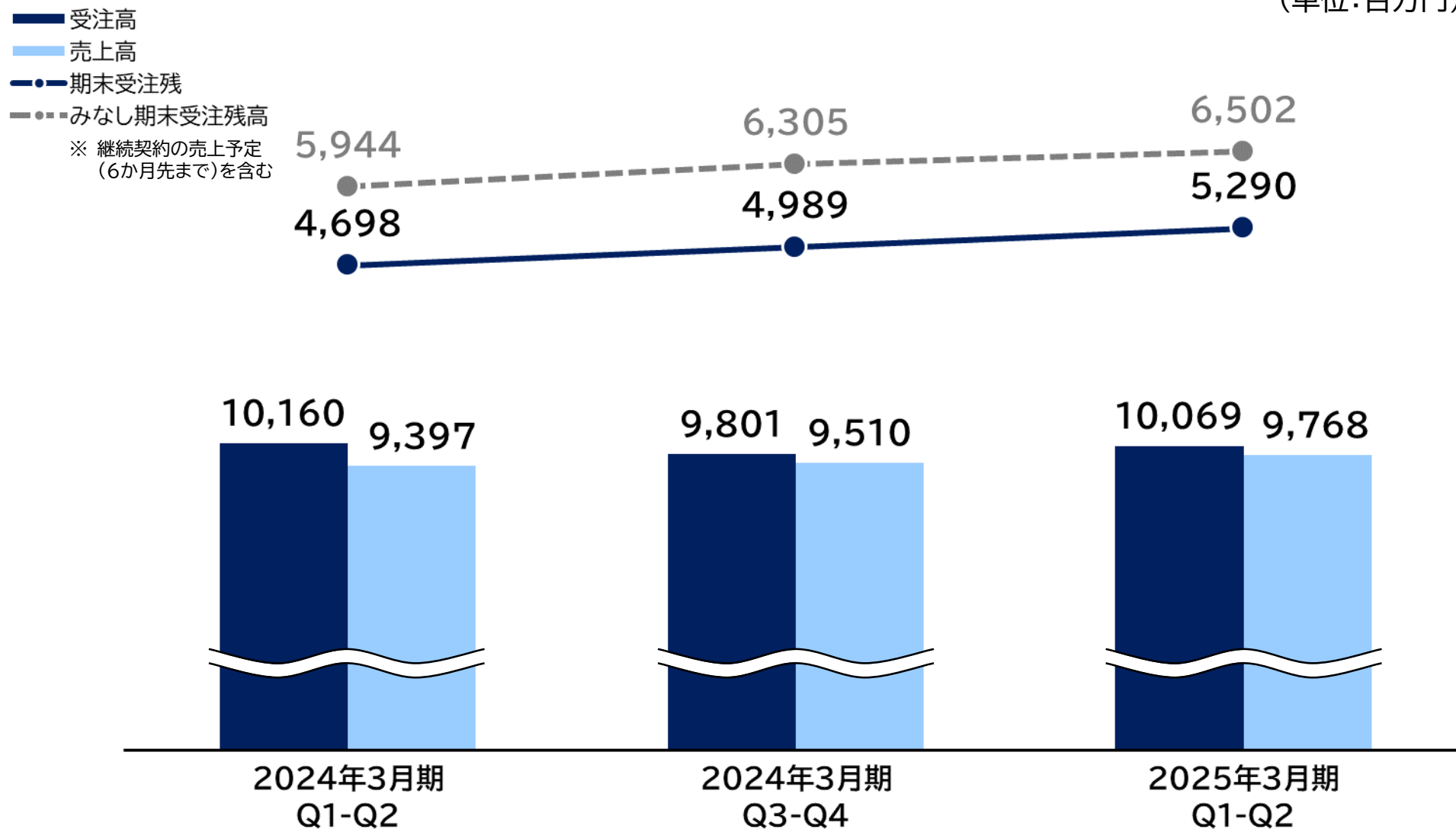


## 営業利益の変動要因（前年同期比）

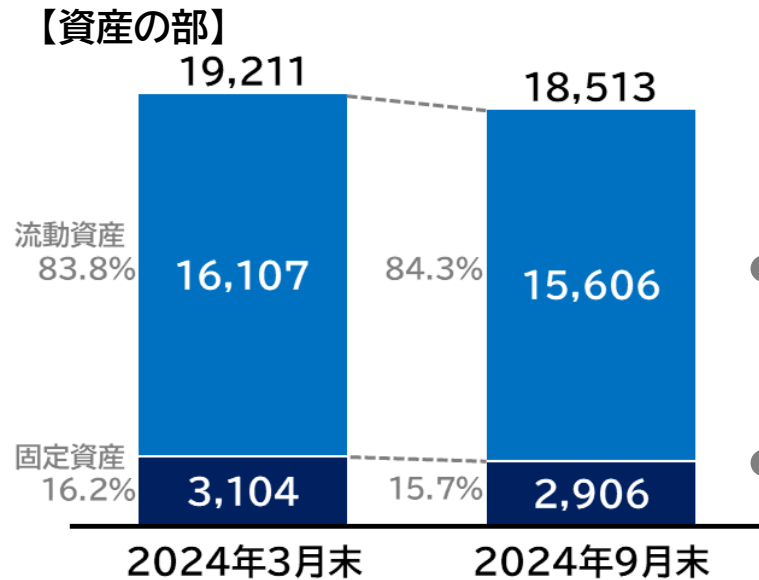


# 受注・売上・受注残の状況

(単位:百万円)



# 資産・負債・純資産の状況



資産の部 ▲698

(単位:百万円)

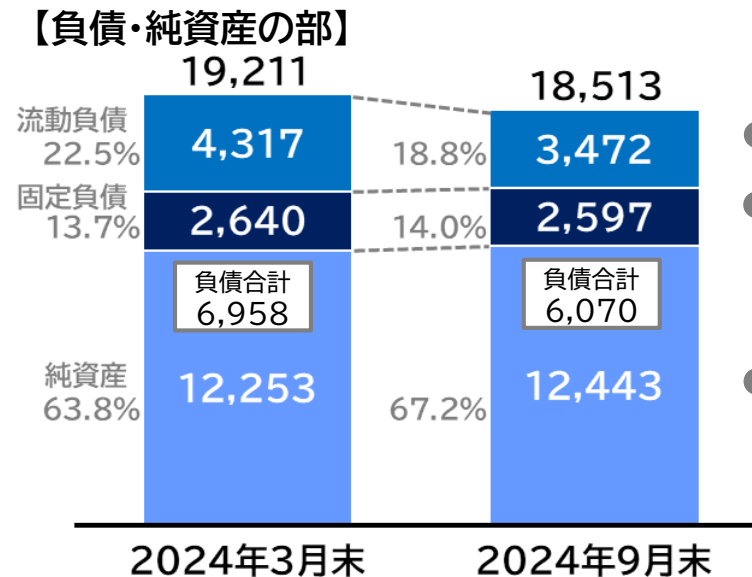
流動資産 ▲501 固定資産 ▲198

・現金及び預金 (▲858)

【主な内訳】 営業CF(▲258) … 売上債権の増加  
投資CF(▲127) … 無形固定資産の取得  
財務CF(▲488) … 配当金の支払

・受取手形、売掛金及び契約資産(+276)

・繰延税金資産(▲216) … 賞与引当金の減少



負債の部 ▲887

流動負債 ▲845 固定負債 ▲42

・賞与引当金(▲523)


純資産の部 +189

・利益剰余金 (+86)

【主な内訳】 中間純利益(+569) 配当金支払(▲482)

・自己株式(+34)

… 従業員持株会向け譲渡制限株式の付与(+21)

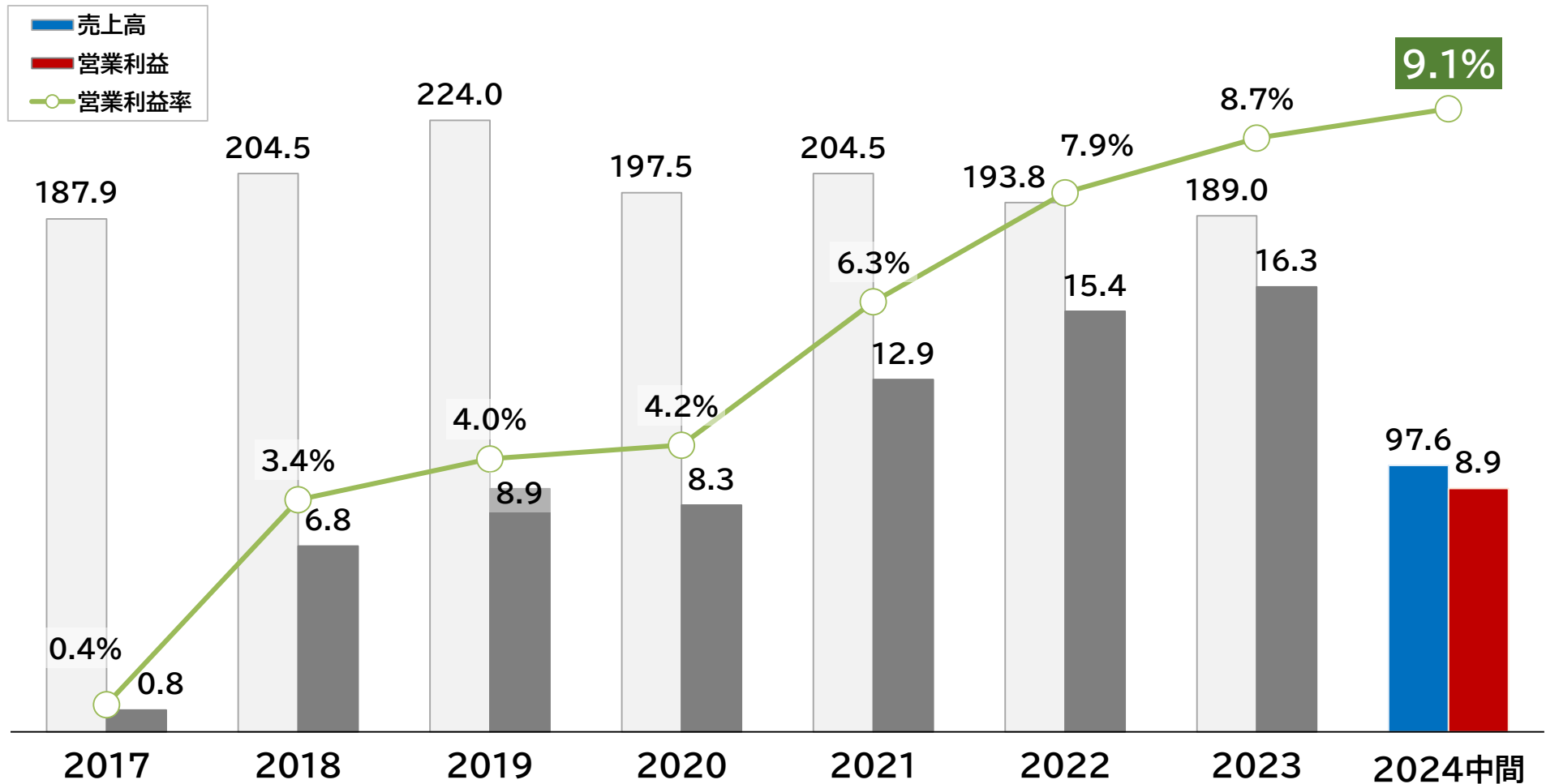


# 2025年3月期(2024年度) 重点施策

---

## 売上高・営業利益・営業利益率

営業利益8.9億円、4期連続の営業利益増を目指す



# 「2025年の崖」を背景にDXが進む

## 2018年DXレポート公表後、まだ多くの企業がレガシー脱却の課題を抱えている

### 経済産業省DXレポート 「2025年の崖」

課題を克服できない場合、2025年以降  
最大**12兆円**／年(現在の約3倍)の経済損失の可能性

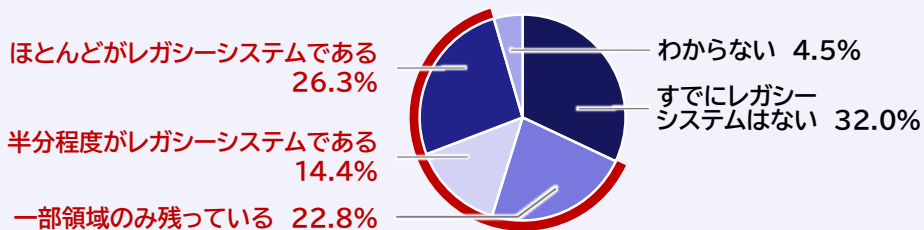
(出典)経済産業省「DXレポート ～ITシステム「2025年の崖」の克服とDXの本格的な展開～」(2018年)を基に作成

レガシーシステムを  
抱える企業  
約**80%**

2025年  
IT人材の不足数  
約**43万人**

システム維持管理に  
かかるIT予算の割合  
約**90%**

### レガシーシステムの対応状況 (基幹システム)



基幹システムの  
レガシーシステム  
対応状況は  
なかなか変化しない

	2021	2022	2023
ほとんどレガシー	22.7%	22.8%	22.8%
半分程度レガシー	13.9%	14.1%	14.4%
一部残っている	26.8%	25.3%	26.3%
<b>合計</b>	<b>63.4%</b>	<b>62.2%</b>	<b>63.5%</b>

(出典)一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会  
「企業IT動向調査報告書2022～2024」を基に作成

### 直近のメインフレームに関する動向

- 2022年 (富士通 メインフレーム撤退を発表)
- 2024年
- 2030年 富士通メインフレームの生産を終了
- 2035年 富士通メインフレームのサポート終了

ユーザ約350社が保有する  
約650台のメインフレームの  
マイグレーションが必須

2035年以降も富士通メインフレームは残る見込み

※ レガシーシステム：老朽化、複雑化・肥大化、ブラックボックス化したシステム  
※ メインフレーム：レガシーシステムで多く利用される大型コンピューター

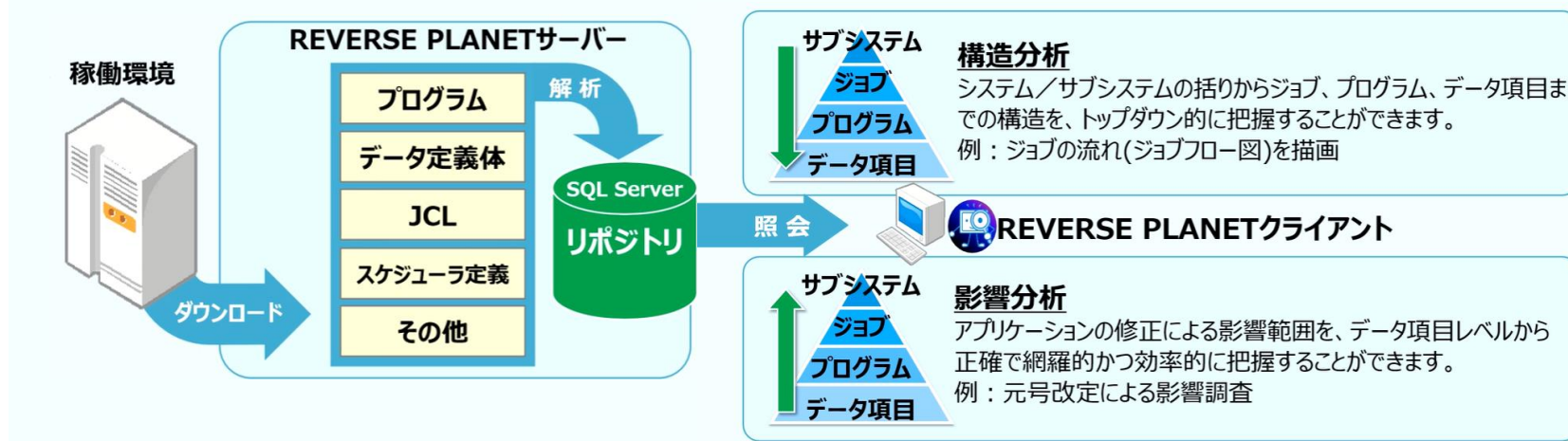
# 主力ソリューションの推進 <REVERSE PLANET>

## システム可視化でレガシーシステムからの脱却に貢献



### REVERSE PLANET

REVERSE PLANETは、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システム資産可視化ツールです



### レガシーシステムの現状

修正対象の検索に時間がかかる

ドキュメントの陳腐化

調査はベテランの勘と経験頼り

調査漏れ、手戻りが多い



### REVERSE PLANETで解決！

修正対象の検索時間を大幅に短縮

最新のドキュメント生成

属人化解消、誰でも調査可能に

調査精度が高く、手戻りなし

# 主力ソリューションの推進 <AirsNeo>

## 安心・安全・低コストでマイグレーションを実現

安全・確実・低コストな  
システム資産の移行を実現

**AirsNeo**  
エアーズネオ

プログラムを削減し  
スリム化・最適化

DX支援サービス  
(AAA)

現行調査(資産の棚卸)

移行性分析 > パーツ設計/開発 > 変換

ホスト  
資産全量

不要  
移行対象資産

変換  
パターン

ツール  
変換分  
新規PGM

ツール  
変換後  
資産  
新規PGM

マイグレーション完了

システム保守



システム資産の「見える化」で  
開発・保守・運用を  
スムーズに

REVERSE  
PLANET

これまでの  
大規模マイグレーション実績 **20**社以上

(事例)

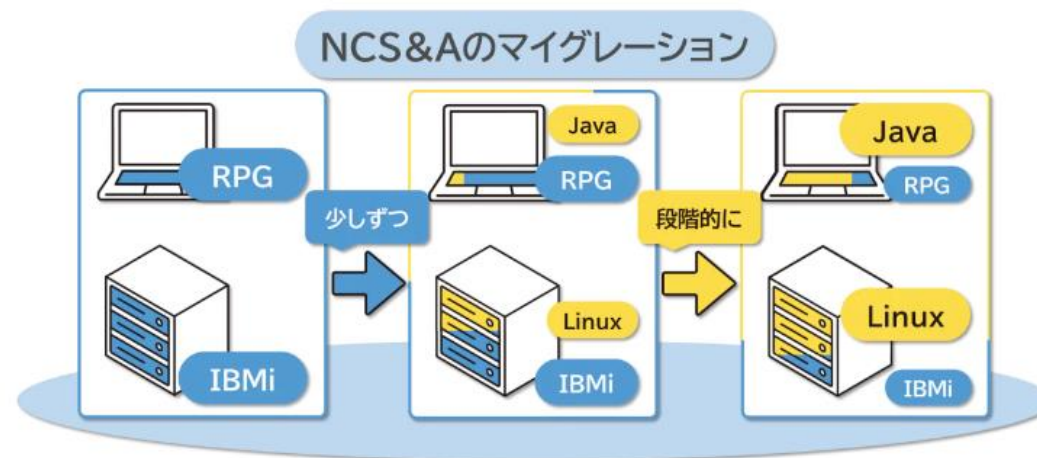
	移行規模	移行期間
A生命	3Mライン	26ヵ月
B生命	3Mライン	27ヵ月
C生命	14Mライン	44ヵ月
D損保	8Mライン	48ヵ月
E地銀	3Mライン	15ヵ月

変換パーツの拡張・洗練・蓄積



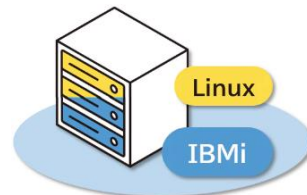
# 主力ソリューションの強化 <AirsNeo RPG to Java>

システムと保守要員のスキルの段階的な移行で  
切替リスクの低減とノウハウの継続活用を実現



ハイブリッドで **IBMi** を継続利用

IBMiはそのまま利用



技術者の段階的な  
スキルチェンジが可能



# 主力ソリューションの推進 < 統合情報表示基盤 ScopNeo >

## 様々な製品の情報を統合し一元化

ネットが  
おそい！



〇〇システムに  
接続できない



VPNが  
切れた

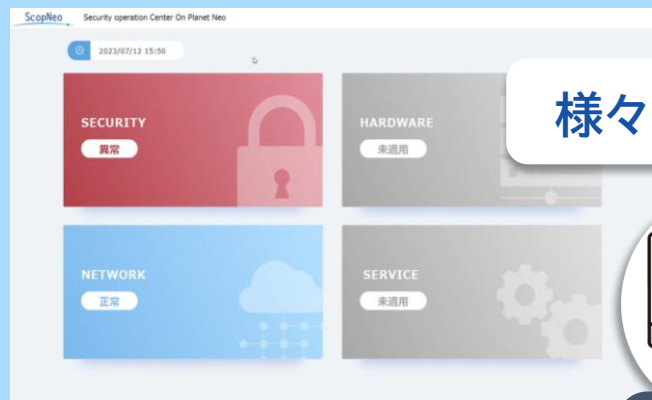


添付のexeを  
実行してしまった



製品ごとにいくつも管理するのはたいへん！

## ScopNeo



## 様々な製品の情報を統合し一元化



アラート表示



パトランプ点灯



メール通知



詳細レポート

# 中期経営計画(2024-2026)の要綱

ビジョン	企業価値を向上させることにより、真に社会から必要とされる“NCS&A”にする					
中計の位置づけ	収益基盤の安定を維持しながらサービス事業への転換を図る 開発を通じた技術力向上と主力ソリューション強化を両立させる					
財務目標	売上高 <b>230</b> 億円	営業利益 <b>28</b> 億円	営業利益率 <b>12</b> %	配当性向 35% $\nearrow$ <b>45</b> %		
非財務目標	2025年の産の先の ビジネスの模索	女性管理職比率 5.4% $\nearrow$ <b>20</b> %	男女賃金格差 75.5% $\nearrow$ <b>80</b> %	男性の育休取得率 62.5% $\nearrow$ <b>100</b> %	有給休暇 18日 時間外 10時間	オンライン専門職の導入 地方サテライトオフィスの設置

<社是>  
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

<行動指針>  
私たちは宣言します  
夢と未来にむかって、  
あたらしさへ挑戦します  
お客様の心の声に、  
しなやかな発想で応えます  
的確な判断と責任のもと、  
すばやく行動します

<企業メッセージ>  
**Grow on with Clients,  
now and forever**



# 中期経営計画 ～基本方針を支える戦略投資

■ 成長していくために投資を継続・強化する

<b>事業の観点</b>  売上の2%を目途に 継続投資	<b>既存事業の強化</b>	自社ソリューションの 機能強化	顧客基盤強化	<b>信頼できる相手と互いにリスクをとった協業ビジネスの実施</b>
	<b>新規事業の創出</b>	社内スタートアップ制度のバージョンアップ  新たなビジネス創出に向けたタスク立ち上げ	アライアンス	
<b>人材の観点</b>  80人採用を継続	<b>人への投資</b>	人材確保 新卒80名、通年10名	<b>働く環境改善</b> 地方サテライトオフィス、社内システム改訂等	<b>社員の所得向上</b> 平均年収750万ハ
		教育の充実化 女性管理職の育成		<b>福利厚生</b> の充実 社員への株式報酬制度
<b>会社の観点</b>  配当性向45%以上	<b>株主への還元</b>	配当性向の向上	自社株式の取得	

# 健康経営優良法人2024に認定

## 継続認定に向けて取り組みを推進



2024  
健康経営優良法人  
Health and productivity

### 健康経営宣言

NCS&Aは、経営理念に掲げる「確かな技術で新たな価値を創造し、社会に貢献」できる企業であるために、社員一人ひとりが心身ともに健康で、個々の力を最大限に発揮できる環境づくりが重要であると考えています。社員が生き生きと長く働くことができるよう、健康保持・健康増進に継続的に取り組み、「健康経営」を推進してまいります。

NCS&A株式会社  
代表取締役社長 辻隆博

### 健康経営取り組み方針

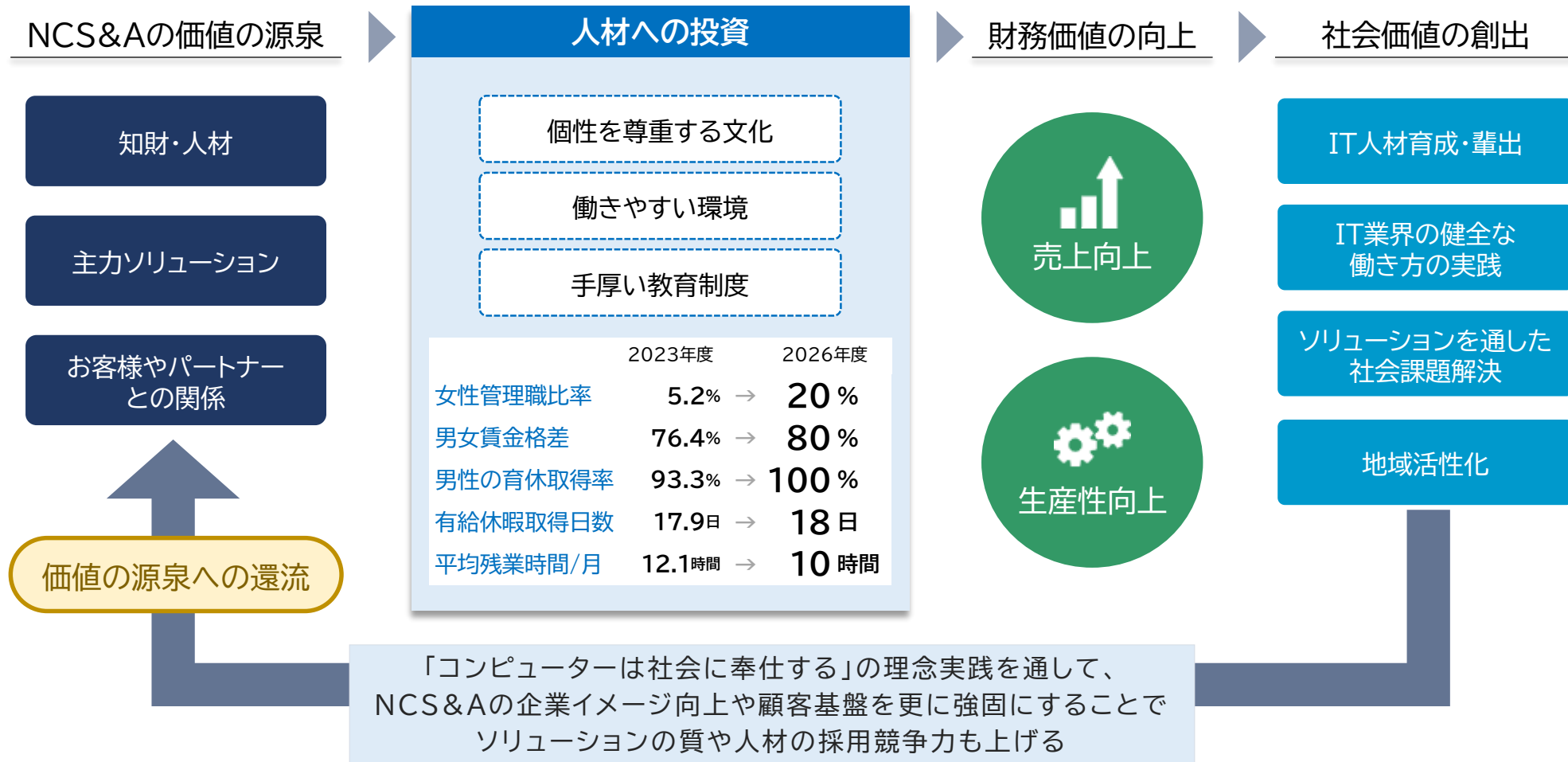
- ・健康維持、健康増進を推進し、社員の自主的な健康づくりを支援します。
- ・社員が安心して働ける会社を目指し、職場環境づくりを推進します。
- ・多様な人材が活躍できるよう、ワーク・ライフ・バランスの向上に取り組みます。

### 推進体制

当社では、代表取締役社長が「健康経営最高責任者」、人事担当執行役員が「健康経営推進責任者」となり、健康経営を牽引していきます。施策の推進にあたっては、人事部門・健康保険組合・産業医などが連携をとり、経営会議等を通じて全社に展開していきます。

# 人材への積極投資

## 人材への投資により中長期の価値向上を目指す



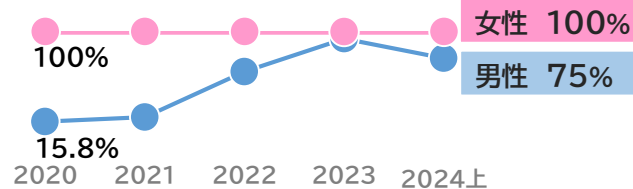
# 社会貢献活動およびサステナビリティ



## 男性育休取得率

2024年度上期実績  
75%

〈育休取得率〉



男女ともに100%を目指す



## 新卒採用

2025年度入社予定者  
65名

(男性45名、女性20名)

〈新卒採用入社数〉



80名採用を継続



社内スタートアップ制度  
(2020年度下期~)

採用累計件数  
92件

※ 2020年度下期-2024年度上期累計

制度のさらなる活性化で  
投資開発を促進する

## コンプライアンス遵守

- ・ パワーハラスメント教育の実施(管理職135名参加)
- ・ 11/1を「コンプライアンスの日」として全社研修を実施

継続することで  
浸透に取り組む



## 環境保全活動

- ・ 電気使用量(2024年度上期実績)  
前年度比 14.1%削減
- ・ 紙使用量(2024年度上期実績)  
前年度比 3.9%削減

啓蒙による日々の行動変化で  
環境配慮に取り組む



## 社会貢献活動への参加

- ・ 大阪マラソンクリーンUP作戦参加
- ・ 千代田区一斉清掃
- ・ 中之島ウエスト・クリーンアップ活動
- ・ 中之島打ち水プロジェクト
- ・ 切手整理ボランティア活動
- ・ 旧備蓄品の寄付  
など

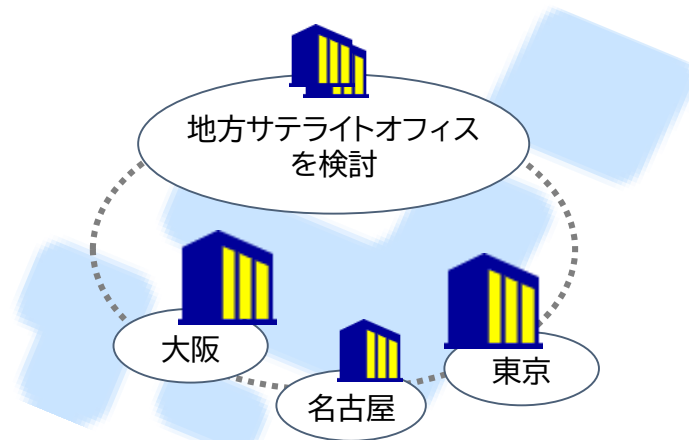
継続して活動に参加する

# Well-beingとDE&I(ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン)を支える環境

- 働く場所を選択できるように、オンライン専門職の導入を検討
- 新型コロナウイルス感染症は「5類感染症」になったがテレワークと出社とのハイブリッド勤務を継続
- 育児や介護等をサポートするための柔軟な出社時間の選択と1時間単位の有給取得制度、引き続き有給取得促進、時間外勤務の削減を継続



出社とテレワーク  
のハイブリッド勤務



出社場所の柔軟な選択



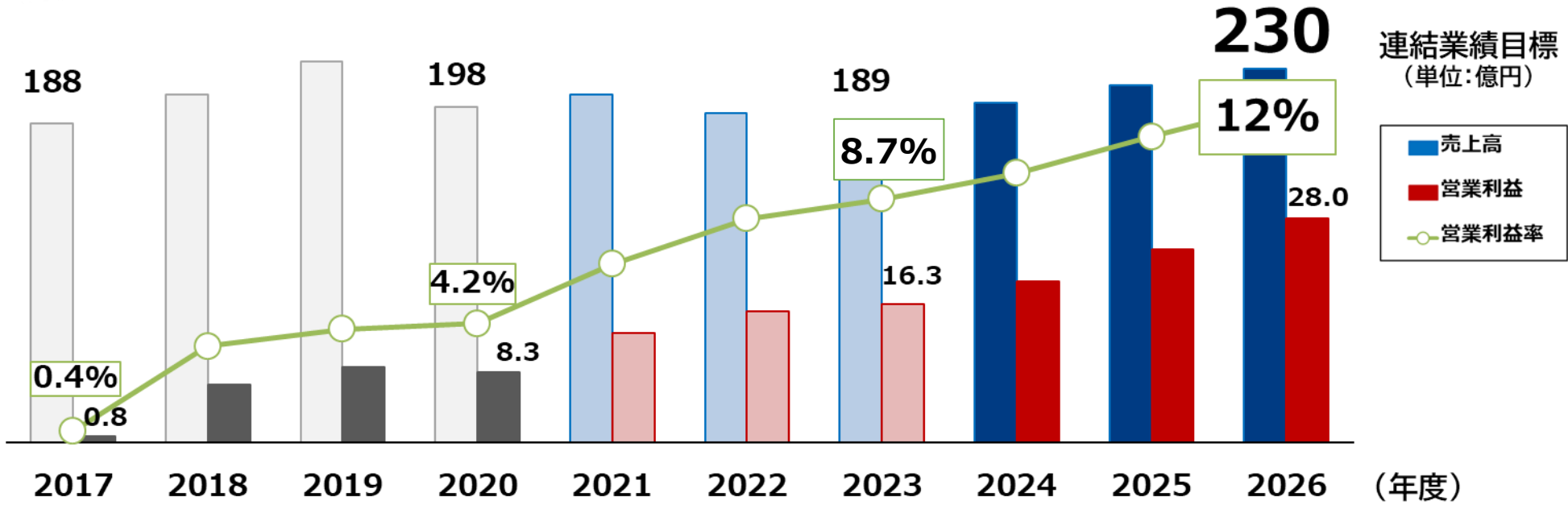
柔軟な出社時間の選択  
時間単位の有給取得等による  
育児や介護等のサポート




# 中期経営計画の変遷と目標



真に社会から必要とされる NCS&Aに



- シンプルでわかりやすい経営
- 自主ビジネスを拡大
- 成長投資を継続・強化
- 「ちゃんとやろう」を合言葉に
- 社員の処遇改善
- さらに生き生きと働ける環境へ



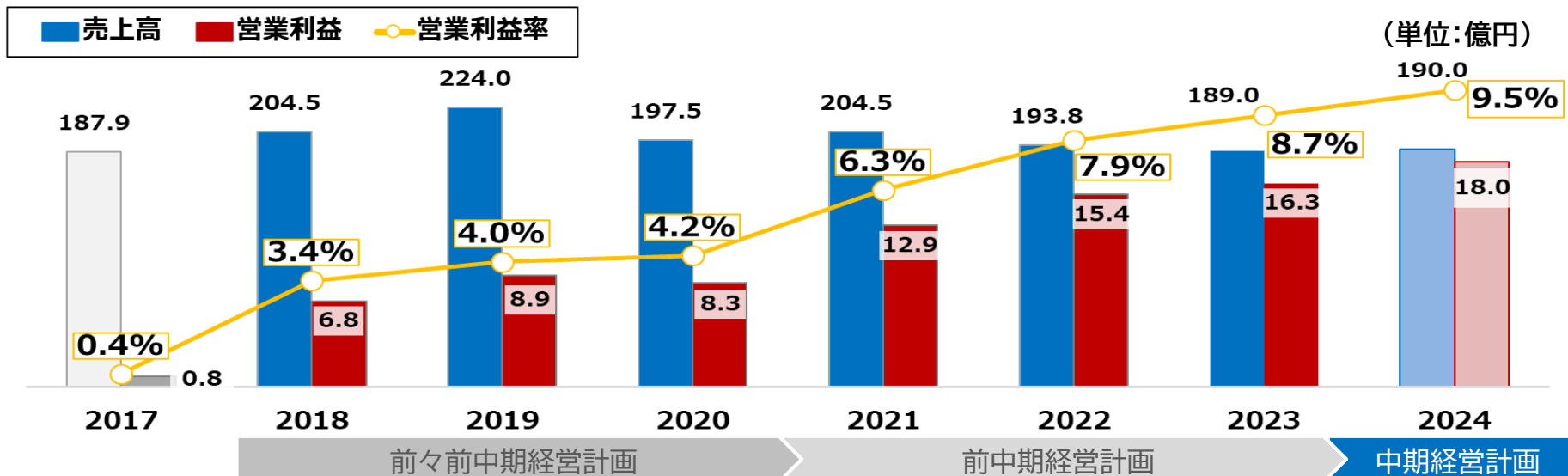
# 2025年3月期 通期 業績予想

---

## 2025年3月期 通期 業績予想

(単位:百万円)

	2024年3月期 実績	2025年3月期 中間期	2025年3月期 予想
売上高	18,907	9,768	19,000
営業利益 (売上高営業利益率)	1,638 (8.7%)	891 (9.1%)	1,800 (9.5%)
経常利益	1,759	913	1,910
親会社株主に帰属する 当期(中間期)純利益	1,536	569	1,320



# 2025年3月期 配当予想

## 【配当政策】

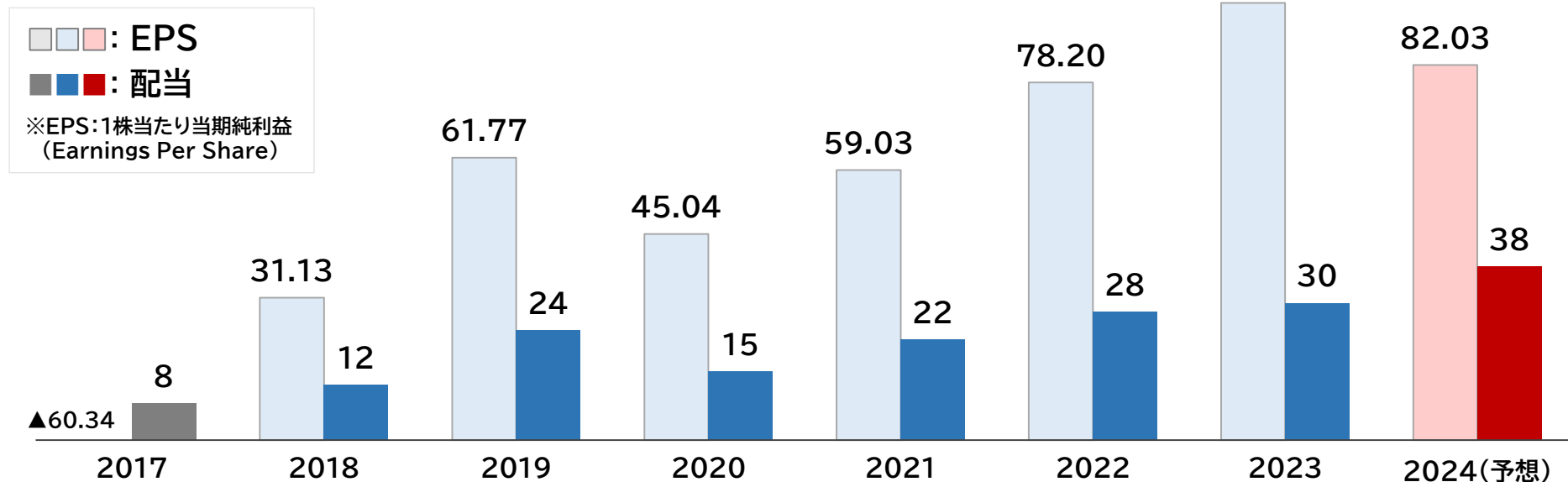
収益力の向上、財務体質の強化を図ることで安定的な配当を継続することが重要と考えております。  
配当金は、連結配当性向**45%以上**を目標に収益状況に対応した配当を行うことを基本として、  
キャッシュ・フローの状況、内部留保などを勘案して決定いたします。

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。



2025年3月期 配当予想 **38**円

2024年度  
配当性向  
**46%**







# 参考資料

---

# 会社概要

■ 社名	NCS & A株式会社	
■ 本社所在地	〒530-6112 大阪市北区中之島3-3-23(中之島ダイビル)	
■ 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 恩愛軟件(上海)有限公司	
■ 従業員数	1,244名(連結) 957名(単体) ※2024年9月末現在	
■ 事業所	本社(大阪・中之島)、東京本社(御茶ノ水)、 難波オフィス、新大阪オフィス、尼崎オフィス、 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 **C**lients, now and forever**

# 自社製品・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「見える化(可視化)」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、当社のシステム資産可視化ツール(Reverse Planet)で分析し、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/未稼働を判定する棚卸分析サービスです。

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。

## AirsNeo

(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 Neo) (Reverse Planet)の「見える化」と、(DX支援サービス) (AAA)の「不要プログラムの削減」の独自ノウハウを活かし、AirsNeo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。

## DX支援サービス

20年以上の可視化サービスで培った実績をもとに資産分析をクラウドサービスで提供する「DX支援サービス」。システム資産を機械的に分析し、システムの構成要素や関係性から必要な資産を洗い出す「棚卸分析」やソースコードのパターンなどからJavaへの変換率を分析する「移行性分析」などのシステム資産分析をお客様自身にてWEB上で実行していただけるクラウドサービスです。

## 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。



# 自社製品・サービスのご紹介

## 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。2024年12月リリースのバージョン3.2ではWEBサポートシステムに新機能を追加し、画面デザインを全面的に刷新しました。

## 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/AD II〉とシームレスに連携する機能、課税原票イメージシステム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195以上の施設でご利用いただいています。(2024年9月時点)

## WRSH

〈資材調達サイト WRSH(ウルシュ)〉は、ホテル・外食業界に特化した企業間取引(BtoB)サービスで、発注～受注～請求までをWeb上で行うクラウドサービスです。電話・FAXからなど従来型の受発注業務をWRSHに切り替えることで、商取引のリードタイムを大幅に短縮し、業務の効率化・コスト削減ができます。また、請求業務においては、双方のデータをもとにした照合により金額誤りが無くなるなど、事務効率を大幅に改善します。

※ 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。

「COKAS-R/AD II」は、日本電気株式会社の登録商標です。

「REVERSE PLANET」、「Acces Asset Assessment」、「AirsNeo」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。