

# 2020年3月期 通期 決算説明資料

2020年6月



**NCS&A 株式会社**

東証第二部 9709

# 目次

- 2020年3月期 決算概要 ..... p2
- 2021年3月期 重点施策 ..... p10
- // 業績予想 ..... p16
- 参考資料 ..... p19



# 2020年3月期 通期 決算概要

---

# 2020年3月期 通期 経営成績

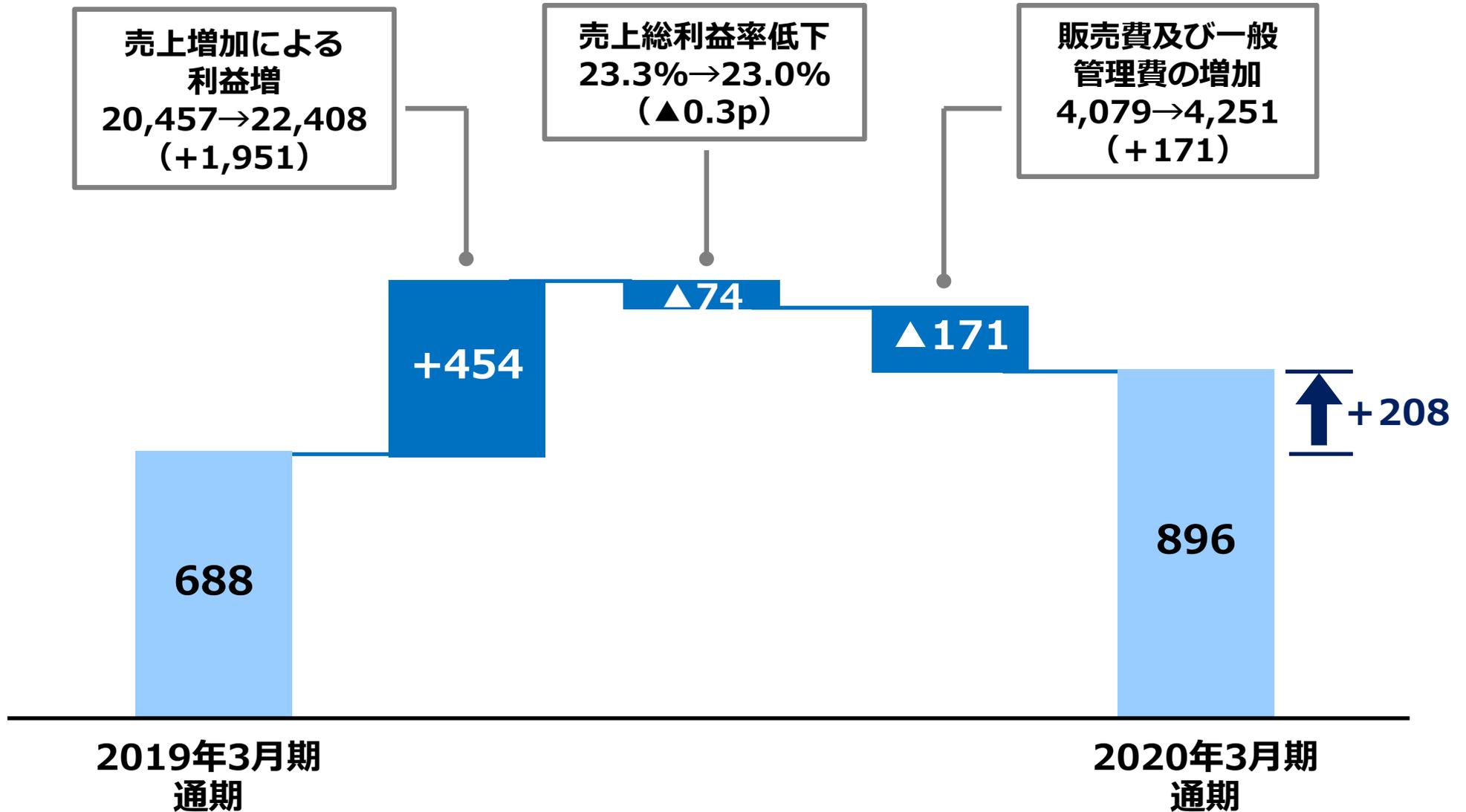
(単位：百万円)

|                     | 2019年3月期<br>通期 | 2020年3月期<br>通期 | 増減額    | 増減率    |
|---------------------|----------------|----------------|--------|--------|
| 売上高                 | 20,457         | 22,408         | +1,951 | +9.5%  |
| 営業利益                | 688            | 896            | +208   | +30.3% |
| 経常利益                | 791            | 1,014          | +222   | +28.1% |
| 親会社株主に帰属<br>する当期純利益 | 573            | 1,133          | +560   | +97.7% |

- ・ 違約金収入（特別利益） + 155
- ・ 繰延税金資産追加計上 + 342

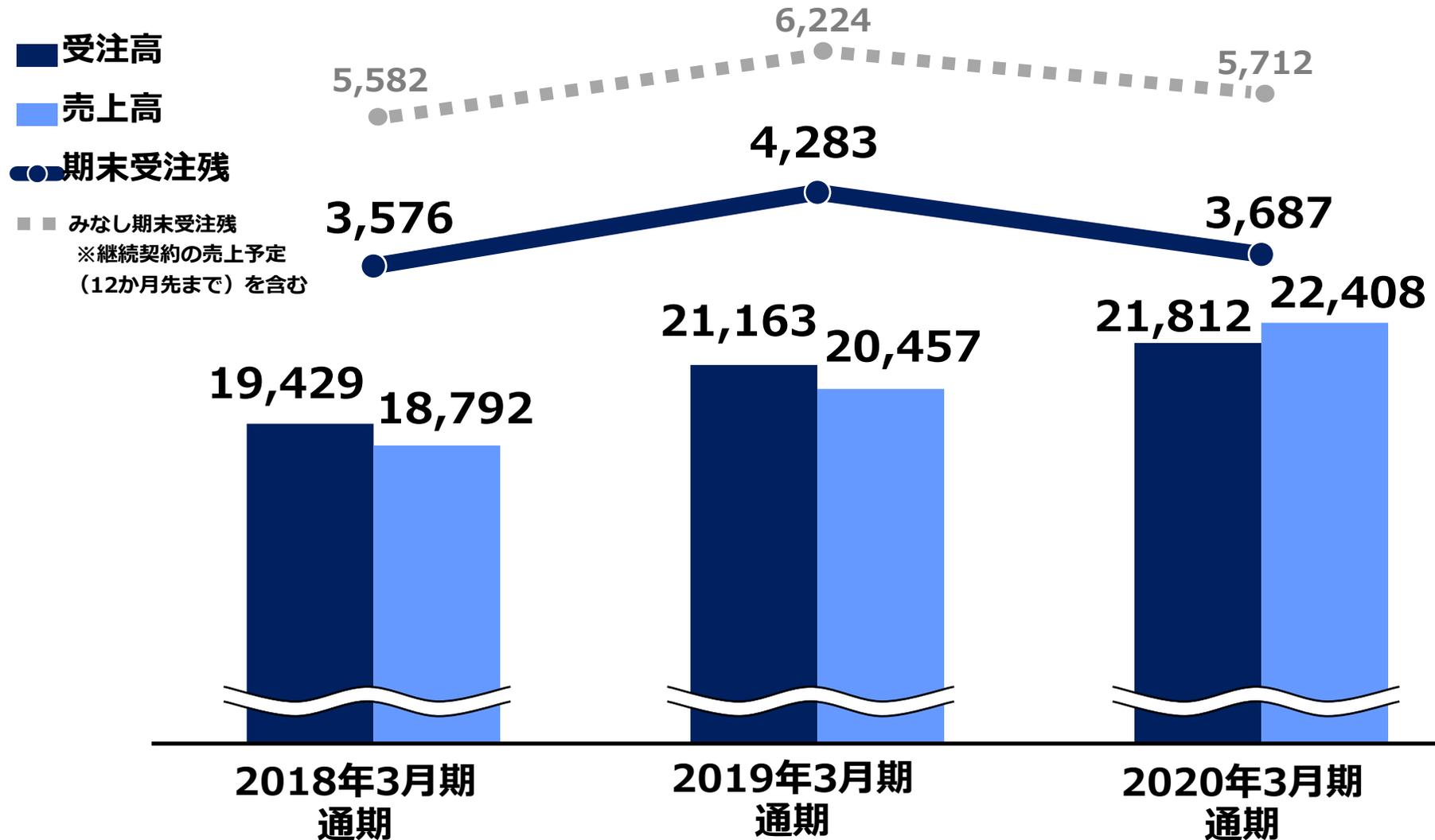
## 営業利益の変動要因 (前年同期比)

(単位：百万円)

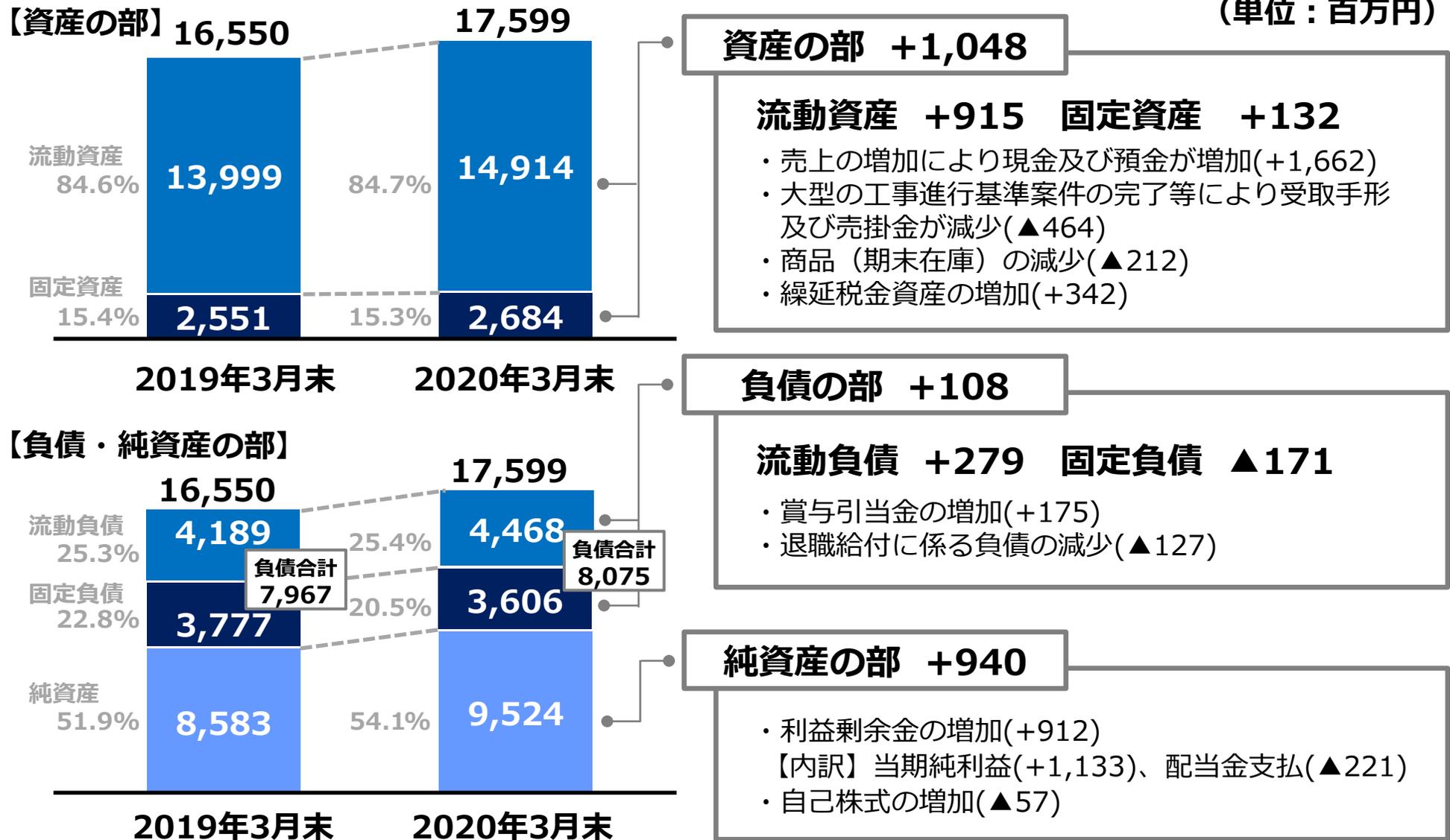


# 受注・売上・受注残の状況

(単位：百万円)

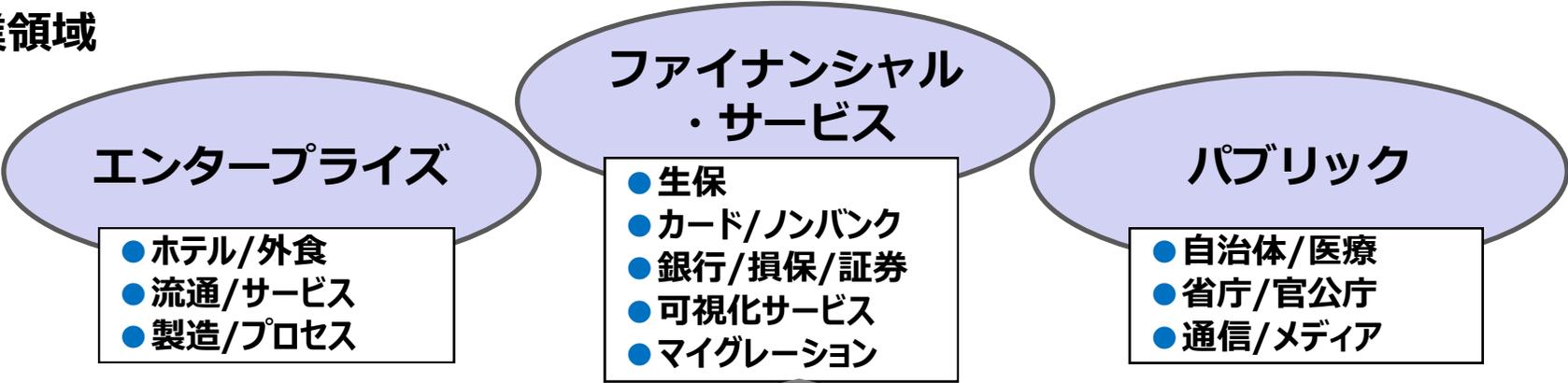


# 資産・負債・純資産の状況

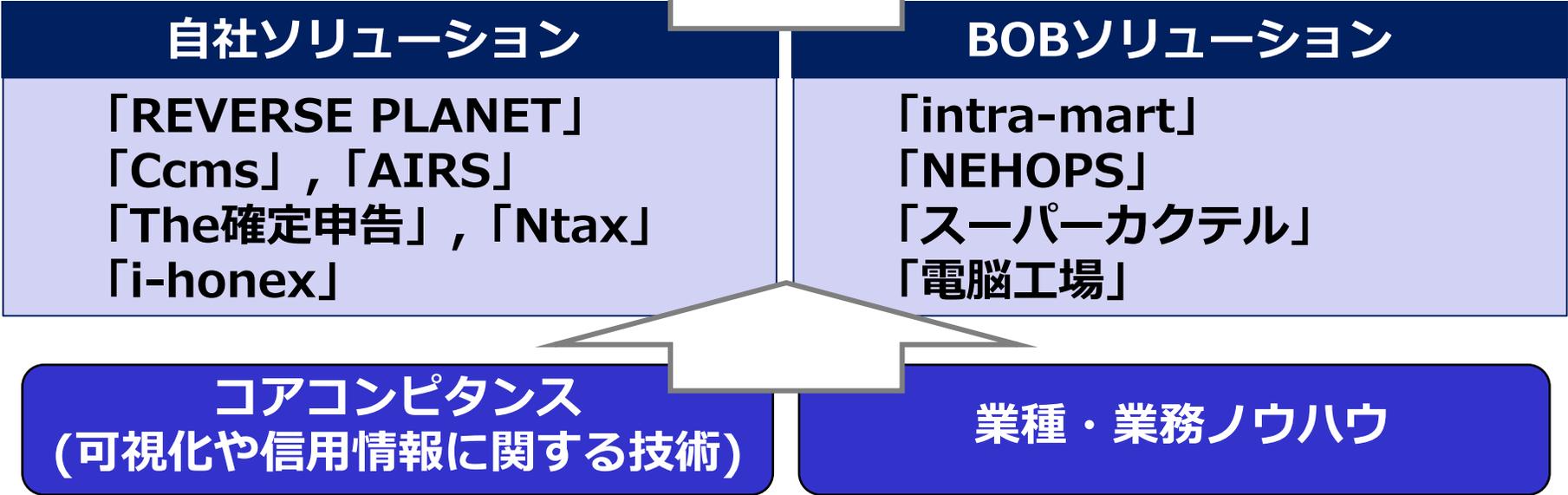


# 事業領域・主カソリューション

## ■ 事業領域



## ■ 主カソリューション



※ BOB (ベスト オブ ブリード) = 各分野で最も優れた製品やサービスのこと

## 事業環境（情報サービス産業）

- **IT投資需要は前年に引き続き堅調**
- **デジタルトランスフォーメーション（DX）への積極的な取り組み**  
→ AI、IoT、ビッグデータ、ブロックチェーン等を活用した「新規製品・サービスの創出」や「ビジネスモデルの根本的な変革」への取り組み
- **「働き方改革」実現に向けたITの積極活用**
- **新型コロナウイルスの感染拡大に伴い社会のあり方が大きく変化**

## 2020年3月期のハイライト

- 主カソリューションによるトップライン（売上）の拡大
- ホテル開業ラッシュによるホテルビジネスの受注旺盛  
軽減税率対応によるソフト開発案件の受注旺盛
- 経済産業省が警鐘を鳴らす「2025年の崖」を追い風に  
可視化ソリューション「REVERSE PLANET」が堅調に推移  
マイグレーションサービスは投資や販路拡大に努力
- Windows7のサポート終了に伴うパソコン及びサーバ機器  
の販売特需を積極的に取り込み
- プロジェクトの「キズ」を最小限に抑えるべく、  
PMOは現場とともに課題解決にあたり、損失防止に努力



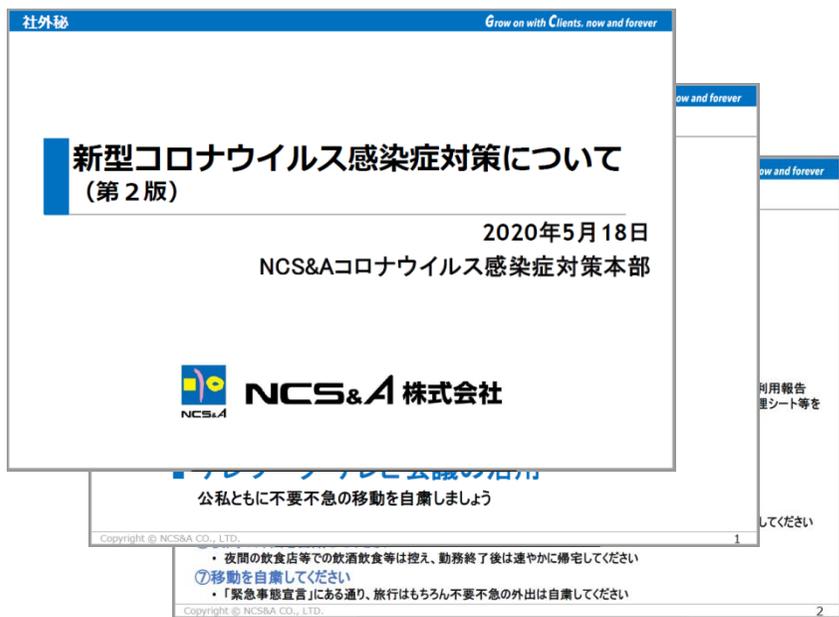
# 2021年3月期（2020年度） 重点施策

---

# 新型コロナウイルス感染症対策について

当社グループでは、社長直轄の「新型コロナウイルス感染症対策本部」を立ち上げ、日々変化する状況に応じて、顧客、ビジネスパートナー、社員及びその家族の安全確保・感染予防、感染拡大防止を最優先する方針のもと、社会インフラを担う企業の一端として、事業継続に向けた対策を随時実施しております。

- 感染予防を徹底しています
  - 毎日検温し37℃以上の場合は出社しない
  - 通勤時及び社内では必ずマスクを着用
  - 職場への出勤率を2~3割まで下げる
  - テレワークによる在宅勤務を推進
  - 時差出勤による混雑回避（出社時間選択制）
- 感染予防及び体調不良時や感染の疑いがある場合の手順を定めた対応マニュアルを整備し、運用しています
- 「安否確認システム」で日々の社員の健康状況を把握、体調不良者に対しては対策本部にて必要な対策を講じています



「社員向け対応マニュアル」

# 中期経営計画（2018年度～2020年度）

2018年度  
[第53期]

2019年度  
[第54期]

2020年度  
[第55期]

次期中期経営計画

## Only Oneとなる会社を目指す

- 受託ビジネスからの脱却
- “サービスベンダー”への変貌
- 新規事業へのチャレンジ
- 本当の意味での“働き方改革”実現へ

## 主力ソリューション強化による トップライン拡大

- 主力商品の強化
- 営業力の強化

世の中から  
必要とされる会社に

- 売上220億円
- 営業利益10億円

人が生き活きと  
働ける会社に

- 社員の待遇改善

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

※中期経営計画（2018-2020）における  
2020年度当初計画値。売上は2019年度に達成

# 2020年度 重点施策

## 主カソリューションでトップラインを上げる ～成長・拡大戦略を続ける～

- ・ 可視化・マイグレーションビジネスを中心に商品力強化・差別化のための積極的な投資
- ・ 主カソリューションの品揃えの強化

## 事業ラインの変革を加速させる プライム化を推し進める

- ・ 自社の強みを発揮できるビジネス領域をすばやく見極め、柔軟な経営資源の配分を実施
- ・ クラウドビジネスのさらなる加速を見据え、顧客に提案ができるクラウドサービス技術者の育成を強化

## PMOのさらなる体質改善 現場にさらに踏み込んで共に課題解決へ

- ・ 解決すべき課題を開発現場との間で共有、共に問題解決にあたる
- ・ システム開発における上流工程（要件定義工程）を徹底的にチェックし、品質向上と損失抑制を図る

## 働き方改革

- ・ 社員が生き生きと働けるように、元気で長く働けるように
- ・ 有給休暇取得の弾力的運用（1時間単位での取得が可能に）
- ・ 社員向け育児・介護サポートサービスの導入

## 管理部門改革

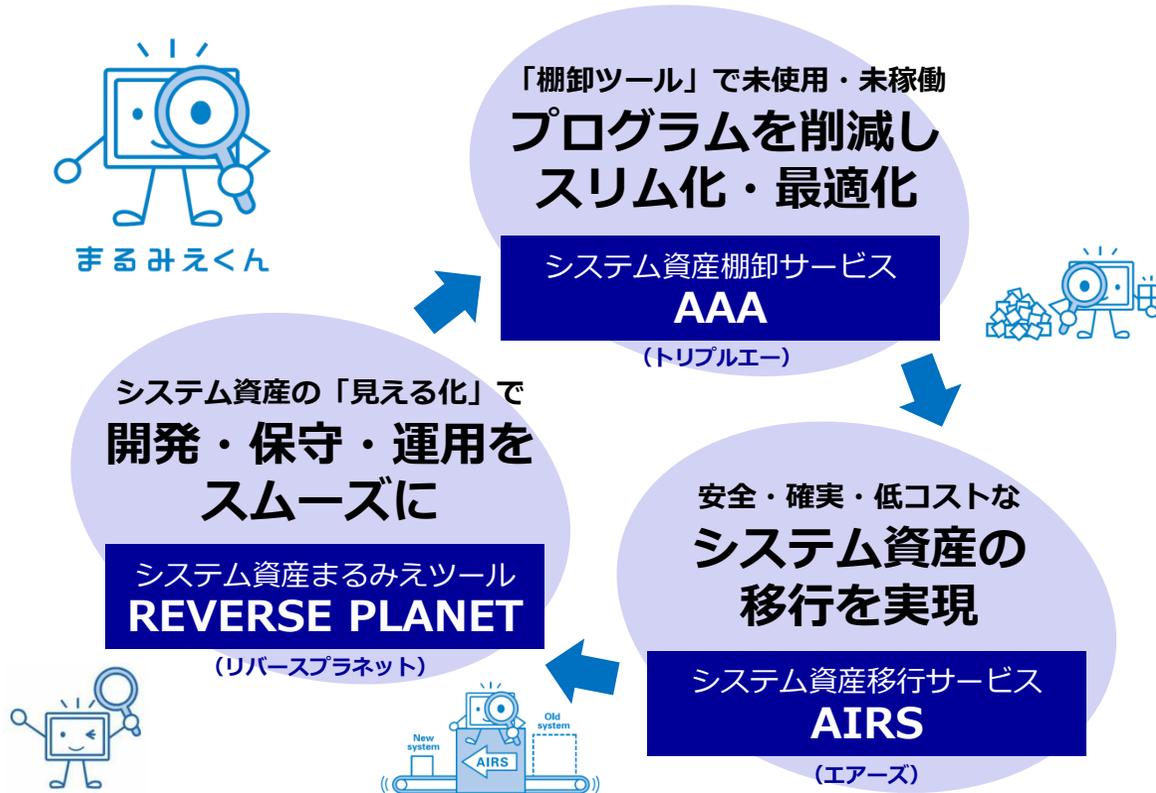
- ・ スタッフ業務の棚卸、業務の見える化により属人化解消
- ・ 社内業務システムの改善
- ・ 災害対策としての社内IT環境、オフィス環境の見直し

# トピックス① 可視化・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!**

## 当社独自の可視化・マイグレーションツール群



## 2020年度施策

### 大手SIerとの協業推進

大手SIerのマイグレーション事業への当社独自ツール提供を推進

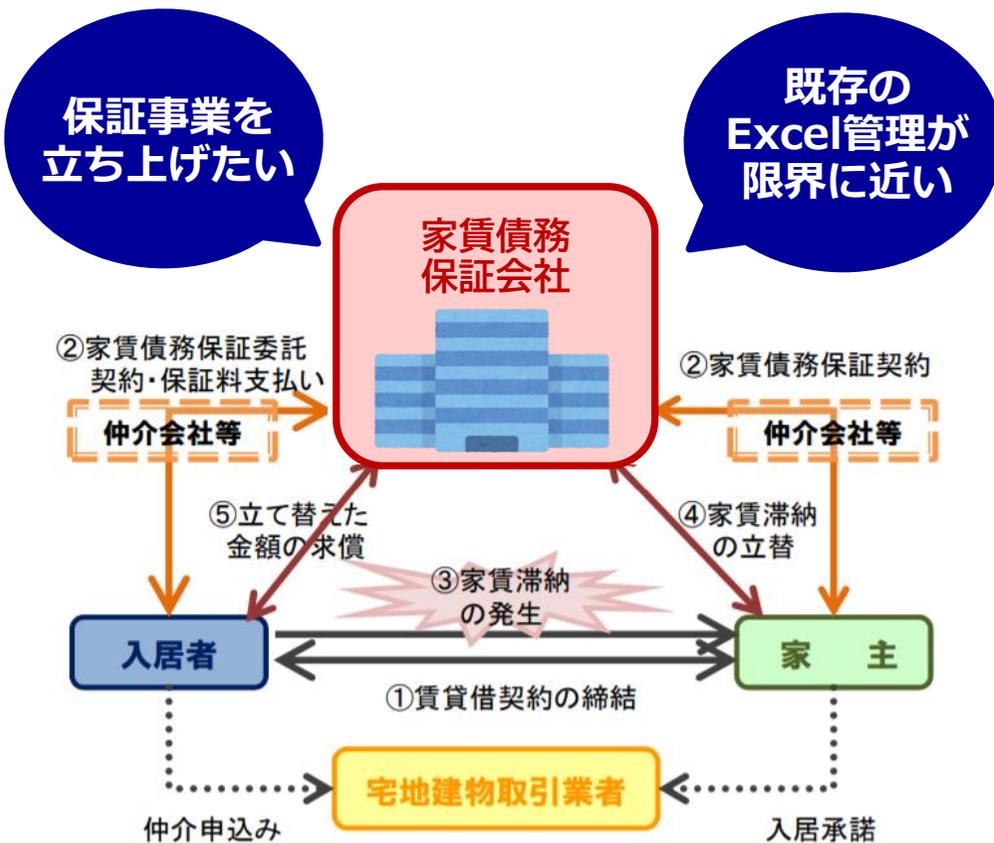
### 要員体制の強化

マイグレーション事業拡大を見越し、技術者育成を強化

### 積極的な投資

さらなる開発効率化に向けて、ツール強化のための積極的な投資

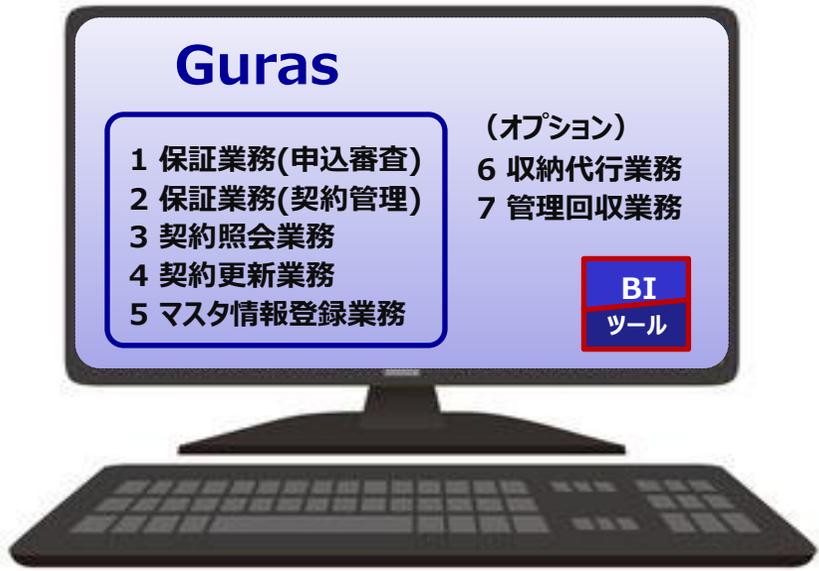
# トピックス② 家賃保証業務システム



近年、高齢単身世帯の増加や人間関係の希薄化等を背景として、保証人を立てるのではなく、家賃債務保証会社を活用する事例が増加。

出典：国土交通省住宅局 家賃債務保証の現状

## Guras (グラス) 家賃保証業務の基幹パッケージシステム



- ・ 家賃保証業界で十数年来培った経験と実績を基にパッケージ化
- ・ さらに新機能強化(WEB申込・債権管理等) 2020年秋 新バージョンリリース予定



# 2021年3月期 通期 業績予想

---

# 2021年3月期 通期 業績予想

(単位：百万円)

|                     | 2020年3月期<br>実績 | 2021年3月期<br>予想 | 増減額 | 増減率 |
|---------------------|----------------|----------------|-----|-----|
| 売上高                 | 22,408         |                |     |     |
| 営業利益                | 896            |                |     |     |
| 経常利益                | 1,014          |                |     |     |
| 親会社株主に帰属<br>する当期純利益 | 1,133          |                |     |     |

新型コロナウイルスの感染拡大の影響により、現時点では合理的な算出が困難であると判断し、未定としております。

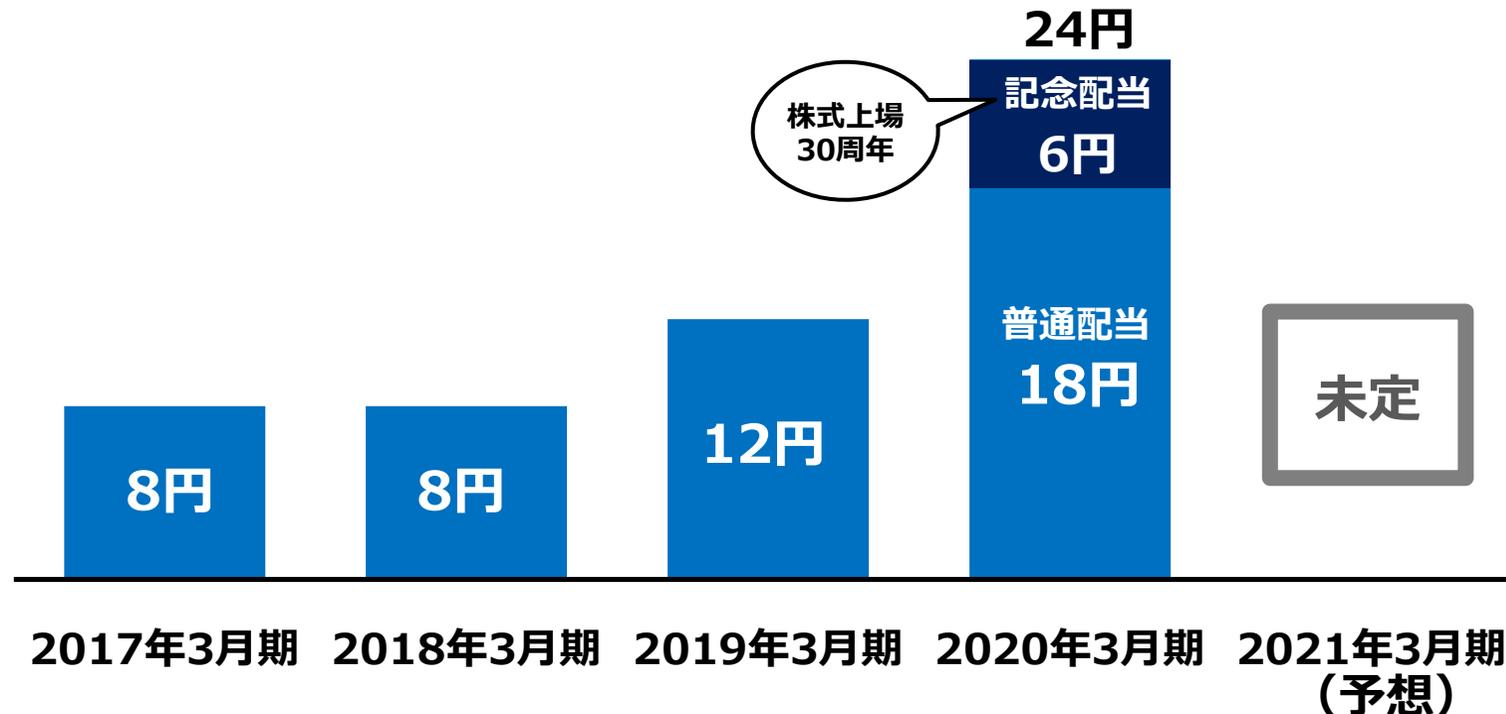
今後、業績予想の算出が合理的に可能となった時点で、速やかに公表いたします。

# 2021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。





# 参考資料

---

# 会社概要

|       |  |            |   |
|-------|--|------------|---|
| 社名    | NCS & A 株式会社   |            |   |
| 本社所在地 | 〒540-6316 大阪市中央区城見1-3-7（松下IMPビル）                                     |            |   |
| 創業    | 1961年（昭和36年）10月1日  |            |   |
| 資本金   | 37億7,510万円   |            |   |
| 代表者   | 代表取締役会長  | 松木 謙吾      |   |
|       | 代表取締役社長  | 辻 隆博       |   |
| 子会社   | エブリ株式会社<br>NCSサポート&サービス株式会社<br>株式会社フューチャー・コミュニケーションズ<br>恩愛軟件（上海）有限公司 |            |   |
| 従業員数  | 1,348名（連結）   | 1,025名（単体） | ※2020年3月末現在   |
| 事業所   | 東京本社、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

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、安心して快適な夢あふれる未来の実現に貢献します。

企業メッセージ

Grow on with **C**lients, now and forever

# 沿革

- 1961年10月 当社の前身である日本システム・マシン株式会社に電子計算機部を新設し、コンピュータの専門会社設立に備える
- 1962年 3月 日本電気株式会社と販売特約店契約を結び、NEAC電子計算機システムの販売およびサービス業務を開始
- 1966年 9月 電子計算機部を分離独立させ、「日本コンピューター株式会社」を設立する。資本金500万円
- 10月 「日本コンピューター・システム株式会社」に商号を変更する
- 1972年 4月 東京営業所（現 東京本社）を開設
- 1974年 4月 名古屋営業所（現 名古屋支社）を開設
- 1983年 4月 京都営業所（後に 京都支店）を開設  
コンピュータの保守専門子会社として「オーエーエンジニアリング株式会社」を設立
- 1984年 3月 資本金を1億6,000万円に増資
- 1988年 3月 資本金を2億8,600万円に増資
- 11月 資本金を3億5,700万円に増資
- 1989年12月 大阪証券取引所市場第二部に株式を上場、資本金を37億7,510万円に増資
- 1993年 5月 コンピュータシステムの運用サービス子会社として「エヌシーエステクノロジー株式会社」を設立
- 2004年 3月 中国でのオフショア開発拠点として「恩喜愛思（上海）計算機系統有限公司」（NCS上海）を設立
- 2008年10月 京都支店を本社に統合
- 2012年 3月 「NCSサポート&サービス株式会社」を設立
- 4月 「オーエーエンジニアリング株式会社」と「エヌシーエステクノロジー株式会社」が合併し、「エブリ株式会社」に商号を変更
- 2013年 7月 東京証券取引所市場第二部に上場
- 2014年 8月 ソフトウエア開発・保守、パッケージ販売会社の「株式会社アクセス」と合併、「NCS & A株式会社」に商号を変更
- 2014年10月 「NCS上海」とアクセスの子会社「阿克塞斯軟件(上海)有限公司」が合併、「恩愛軟件(上海)有限公司」(NCS & A上海)に商号を変更
- 2016年12月 ベルギー・Luciad社の地理空間情報ソフトウェア製品の販売を開始
- 2017年 4月 日本アイ・ビー・エム株式会社とのパートナーシップにより「IBM Watson Explorer」の取扱いを開始  
株式会社サトーからIBMi事業を譲受

# 主力製品・サービスのご紹介

## REVERSE PLANET

従来手作業で行っていた現行システムの把握を、機械的に解析することによって、様々な角度からシステム構造の分析や修正に伴う影響範囲の調査をデータ項目レベルまで可能にしたツールです。効率の良い開発保守の標準化を図りたいときに、「システム資産がブラックボックス化してわからない」、「特定の担当者に依存（属人化）している。」、「ドキュメントが陳腐化している。」、「内部統制への対応を行いたい。」といった課題を解決します。

## AIRS

(Access Innovator of Rehost System)

REVERSE PLANETの解析エンジンとマイグレーションプロジェクトにて培った技術及びツール群を融合し、AIRSは「高品質」「高生産性」「高拡張性」のマイグレーションツールを提供いたします。

## 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。

## REVERSE COMET i

稼働環境にあるプログラムをまるごと取り込み、システムの解析や影響分析を行うツールです。IBM i（System i、iSeries、AS/400）をお使いのお客様を対象とする商品です。プログラムを取り込めば、ツリー図やフローチャートでシステムの構造を分かりやすく表示することができます。プログラムに修正を加えたいときには、簡単操作でスピーディーに影響分析ができます。

## 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）

# 主力製品・サービスのご紹介

## The 確定申告

〈The 確定申告〉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システムです。

## 国税連携システム Ntax

平成23年の当初課税より確定申告の電子データ（e-TAX分及び、KSK分）が国税庁よりeLTax経由で各自治体に配信されます。それに伴い、従来紙ベースで住民税の当初課税用に処理していた確定申告データの処理方法が大きく変わり、各自治体は現行業務の見直しが必要となってきます。

〈The 確定申告 国税連携システム Ntax〉は、これらの業務見直しに要する自治体職員の負担軽減と住民税当初課税に要する一連の事務作業の効率化、基幹系業務システムとのスムーズな連携を目的としたシステムです。国税庁からeLTAX（エルタックス）経由で各市町村へ送信される所得税確定申告書データを取り込み、確定申告書第2表の反映を行いパンチデータとして現行の個人住民税システムに出力します。

## 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」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。

「Factory-ONE」、「電腦工場」は、株式会社エクス社の登録商標です。

「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 Innovator of Rehost System」、「REVERSE COMET」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。