



2024年5月14日

各位

会社名 NCS&A株式会社  
代表者名 代表取締役社長 辻 隆博  
(コード番号：9709 東証スタンダード)  
問合せ先 執行役員常務 経営戦略室長 小林 裕明  
(TEL. 06-6443-1991)

## 中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2024年度から2026年度までの3ヶ年を対象とする中期経営計画を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

### 1. 対象期間

2024年4月から2027年3月までの3ヶ年

### 2. 中期経営計画における背景とビジョン

コロナ禍から経済社会活動の正常化が進むとともに企業におけるITを活用したデジタル化による新しい働き方が急速に広がってまいりました。また、経済産業省の「2025年の崖」の警鐘を背景に、企業における老朽化、肥大化、複雑化及びブラックボックス化している古い基幹業務システムを刷新する動きが続いております。デジタルトランスフォーメーション(DX)の浸透が進み、企業におけるIT活用の重要性が再認識される流れは人手不足の深刻化を受けて大企業だけではなく、中堅・中小企業にも広がり、IT投資は中長期的に拡大していくものと認識しております。

当社は、真に社会から必要とされる“NCS&A”になるため、さらなる企業価値の向上を目指してまいります。中期経営計画により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とともに、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てまいります。

### 3. 基本方針

#### <事業の観点>

自主ビジネスの強化と主力ソリューションへの投資拡大による収益性のさらなる向上  
新ビジネスの創出に向けた取り組みの促進

#### <人材の観点>

社員がさらに生き生きと活躍できる環境の構築  
人材への積極的な投資

#### <会社の観点>

リスクマネジメントの強化に向けた品質マネジメント向上と技術力の強化  
サステナビリティへの取り組みの継続的な推進

### 4. 2026年度の目標(連結ベース)

	2023年度 実績	2026年度 計画
売上高	18,907百万円	23,000百万円
営業利益	1,638百万円	2,800百万円
営業利益率	8.7%	12%以上
ROE	13.4%	10%以上を継続
配当性向	31.4%	45%以上

概要につきましては、添付資料をご参照ください。

以上



**NCS&A 株式会社**

東証スタンダード 9709

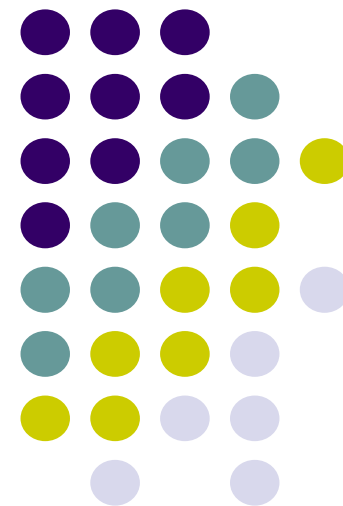


# 中期経営計画(概要)

## (2024年度 - 2026年度)

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

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



# 中期経営計画の要綱



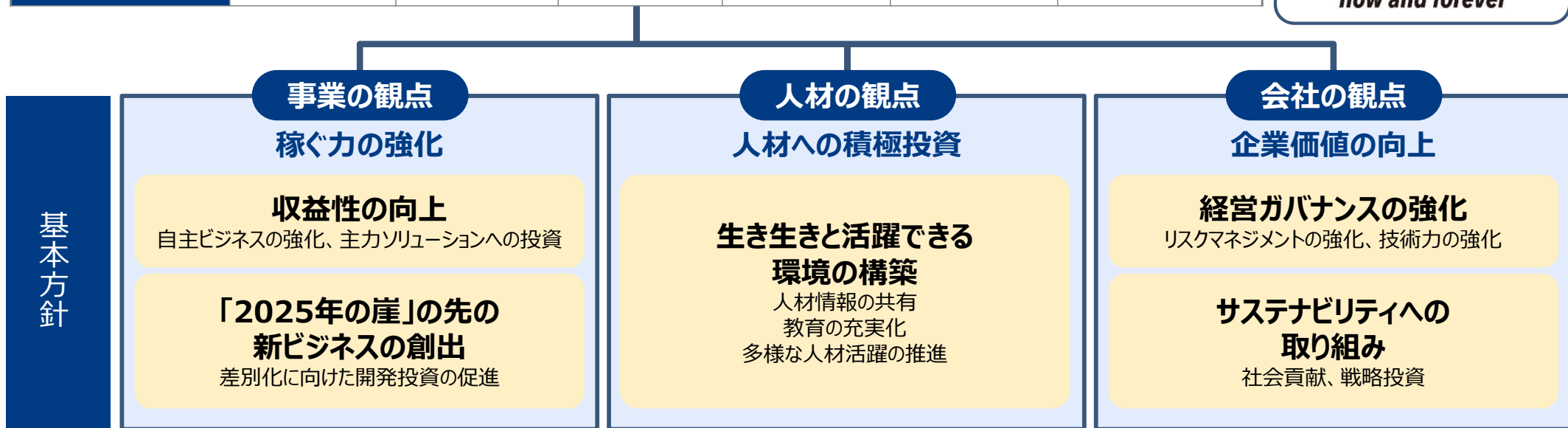
ビジョン	企業価値を向上させることにより、真に社会から必要とされる“NCS&A”にする					
中計の位置づけ	収益基盤の安定を維持しながらサービス事業への転換を図る 開発を通じた技術力向上と主力ソリューション強化を両立させる					
財務目標	売上高 <b>230</b> 億円	営業利益 <b>28</b> 億円	営業利益率 <b>12</b> %	配当性向 35% <b>↗45</b> %		
非財務目標	2025年の崖の先の ビジネスの模索	女性管理職比率 5.4% <b>↗20</b> %	男女賃金格差 75.5% <b>↗80</b> %	男性の育休取得率 62.5% <b>↗100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

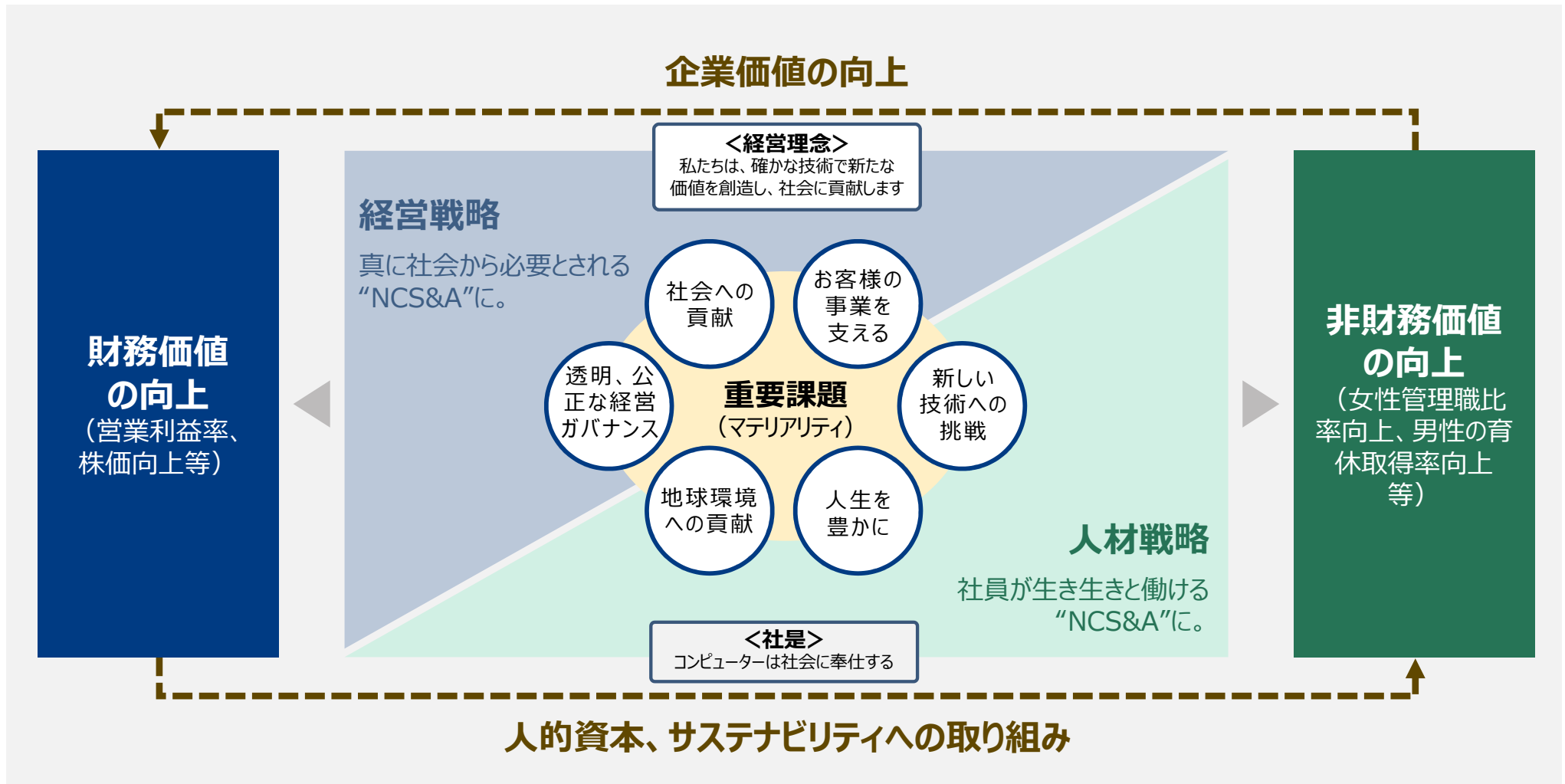
**<企業メッセージ>**  
*Grow on with Clients,  
now and forever*





# 財務価値と非財務価値の向上

- 社是・経営理念に基づくNCS&Aの6つのマテリアリティ(社会への貢献、お客様の事業を支える、新しい技術への挑戦、人生を豊かに、地球環境への貢献、透明・公正な経営ガバナンス)の実践に向けた経営戦略と人材戦略を中期経営計画で推し進め、財務価値及び非財務価値の向上に繋げる





# 中期経営計画の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	働く環境改善 地方サテライトオフィス、 社内システム改訂等	社員の所得向上 平均年収750万ハ
		教育の充実化 女性管理職の育成		福利厚生充実 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	

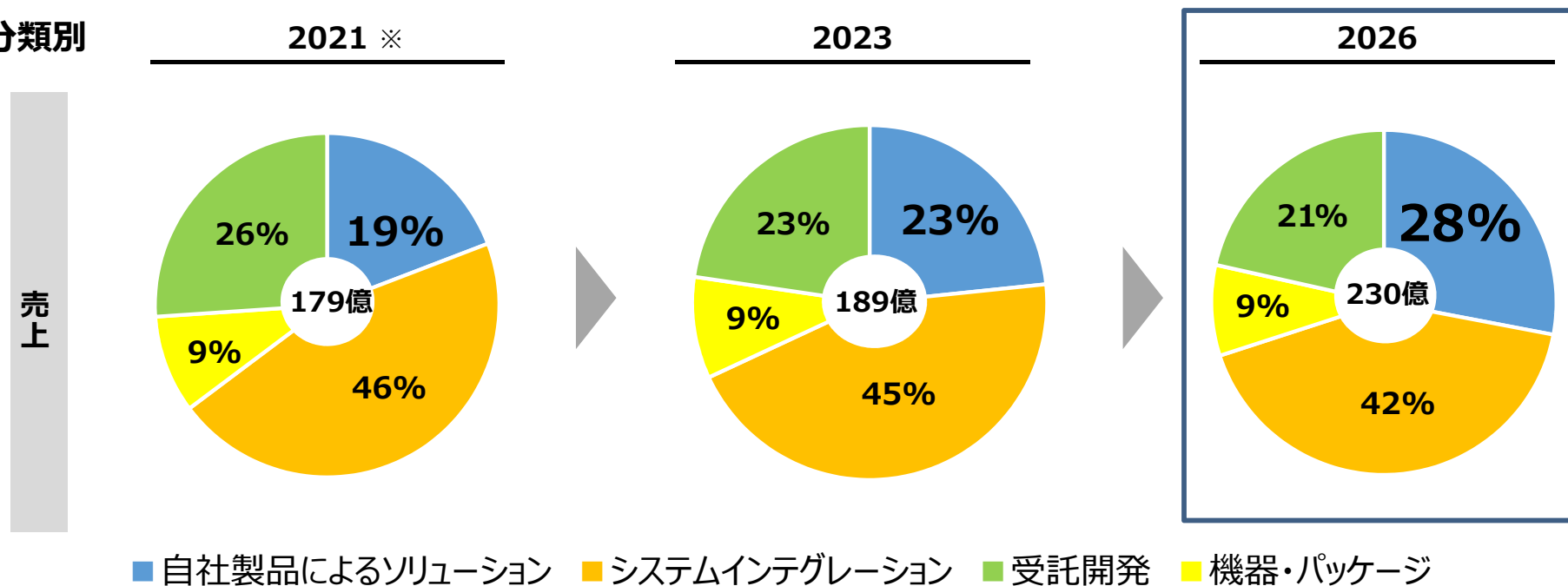
# 事業ポートフォリオの転換



## 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

- 自主ビジネス(プライム)の強化を継続、主力ソリューションへの継続投資と拡販を進める
  - ・ 売上分類別の「自社製品によるソリューション」の売上比率を28%以上に引き上げる  
(2021年度 ↗19% 2023年度 ↗23% 2026年度目標 ↗28%)

### 売上分類別



※2021年度は、2022年3月末に売却した子会社であった(株)フューチャー・コミュニケーションズ（コールセンター・BPO）の売上を除いた数値にて記載しています。なお、売却子会社分を含んだ2021年度の売上は204億です。



# 人材への積極投資

## 多様な人材活躍に向けた取り組みの推進

- これまでの取り組みと考え方を継続し、さらに強化、発展させる

2023年度までの取り組み

**多様な人材活躍**  
女性活躍、シニア活躍、仕事・育児・学びの両立

- ライフワークバランス推進委員会の設置
- 育児・介護支援制度の充実
- マザーケアサービスの導入
- 男性育児休職の推進
- 大学院入学の補助制度



- ① 女性が活躍できる環境整備
  - ・ フェムテック総合サービスの導入（2023.10導入済み）
  - ・ 女性管理職研修の実施
- ② オンライン専門職の導入
  - カテゴリー1を対象とする
  - カテゴリー1 自立しており業務上問題等なし
  - カテゴリー2 ある程度一人で業務できるがサポートが必要
  - カテゴリー3 一人で業務することは難しい
- ③ 地方サテライトオフィスの設置
- ④ 平均残業時間/月は10時間、有給取得は18日を目標とする

## 社員とともに成長する企業

多様な個性を活かしあい互いの人生を豊かにする集団になります

### 働き方改革

より高い生産性を発揮できる職場

- 出社時間選択制の導入
- オフィス分散とサテライトオフィス
- テレワークと出社とのハイブリッド勤務
- iPhoneを使つての社内システムへのアクセス



### 健康経営

よりよい人生が仕事の質を高める

- 総実労働時間の低減
- 有給休暇取得促進日の設定
- ストレスチェックの実施
- 勤務時間内禁煙
- スマートバンドの配布

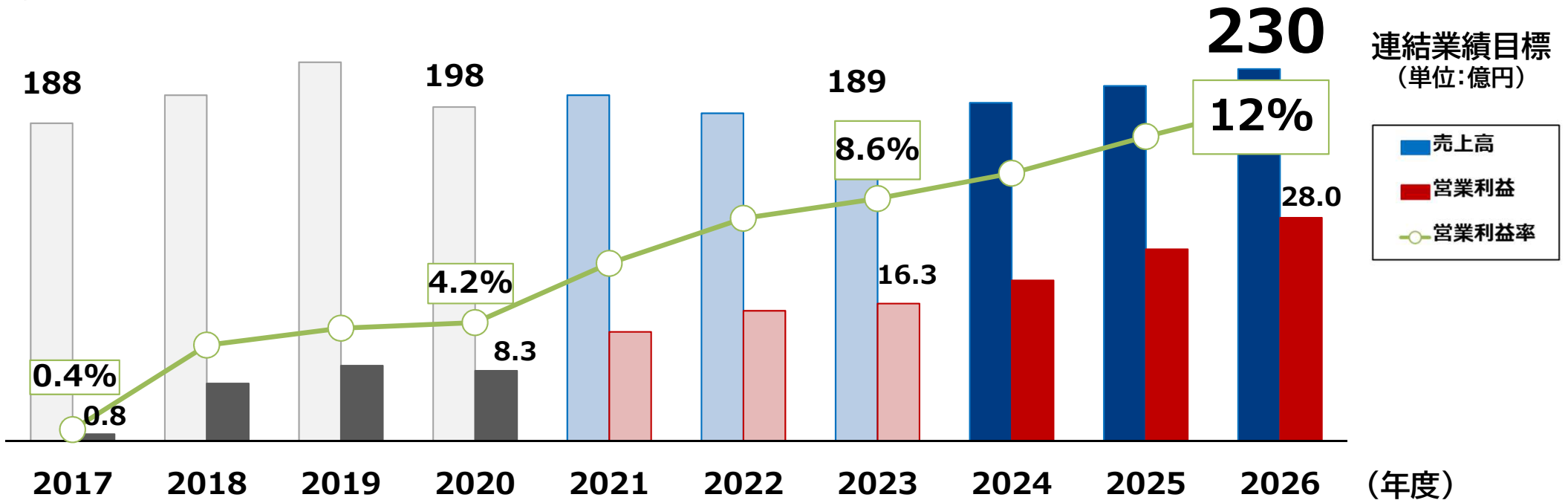
	2023年度	2026年度
女性管理職比率	5.2%	20%
男女賃金格差	76.4%	80%
男性の育休取得率	93.3%	100%
有給休暇取得日数	17.9日	18日
平均残業時間/月	12.1時間	10時間



# 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