



2015年3月期
決算説明資料

2015年5月28日

東京日産コンピュータシステム株式会社
代表取締役社長 吉丸 弘二郎



1982年	昭和57年	3月	東京日産自動車販売株式会社の新規事業として、 日本アイ・ビー・エム株式会社初となる特約店事業を開始
1989年	平成元年	3月	東京日産自動車販売株式会社 コンピュータ事業部を分社独立 東京日産コンピュータシステム株式会社設立(略称TCS)
2002年	平成14年	7月	データセンター事業開始
2003年	平成15年	9月	PARTNERヘルプデスク開始
2004年	平成16年	3月	JASDAQ市場上場
2011年	平成23年	12月	第2データセンター稼働
2013年	平成25年	4月	ビッグデータビジネス参入
2013年	平成25年	6月	サプライヤー様向けEDIソリューション『EXシリーズ』発表
2015年	平成27年	2月	IBM Beacon Awards 2015 Finalist 受賞



2015年3月期 決算概要

2015年3月期 業績概要



Total Customer Satisfaction

(単位:百万円)

	2014年3月期	2015年3月期	前年同期比	
			△	%
売上高	6,410	6,297	△ 113	△ 1.8%
営業利益	259	207	△ 51	△20.0%
経常利益	252	201	△ 50	△20.2%
当期純利益	135	108	△ 26	△19.8%

売上高 営業利益率	4.0%	3.3%
--------------	------	------



売上高 6,297百万円（前期比△1.8% 減収）

データセンターなどのマネージドサービスは順調に推移するも、前期のWindowsXP特需の反動により、PC販売は減少し、売上高は微減

営業利益 207百万円（前期比△20.0% 減益）

導入支援サービスの小口化と保守原価の上昇により、売上利益が減少した結果、営業利益20%減

当期純利益 108百万円（前期比△19.8% 減益）

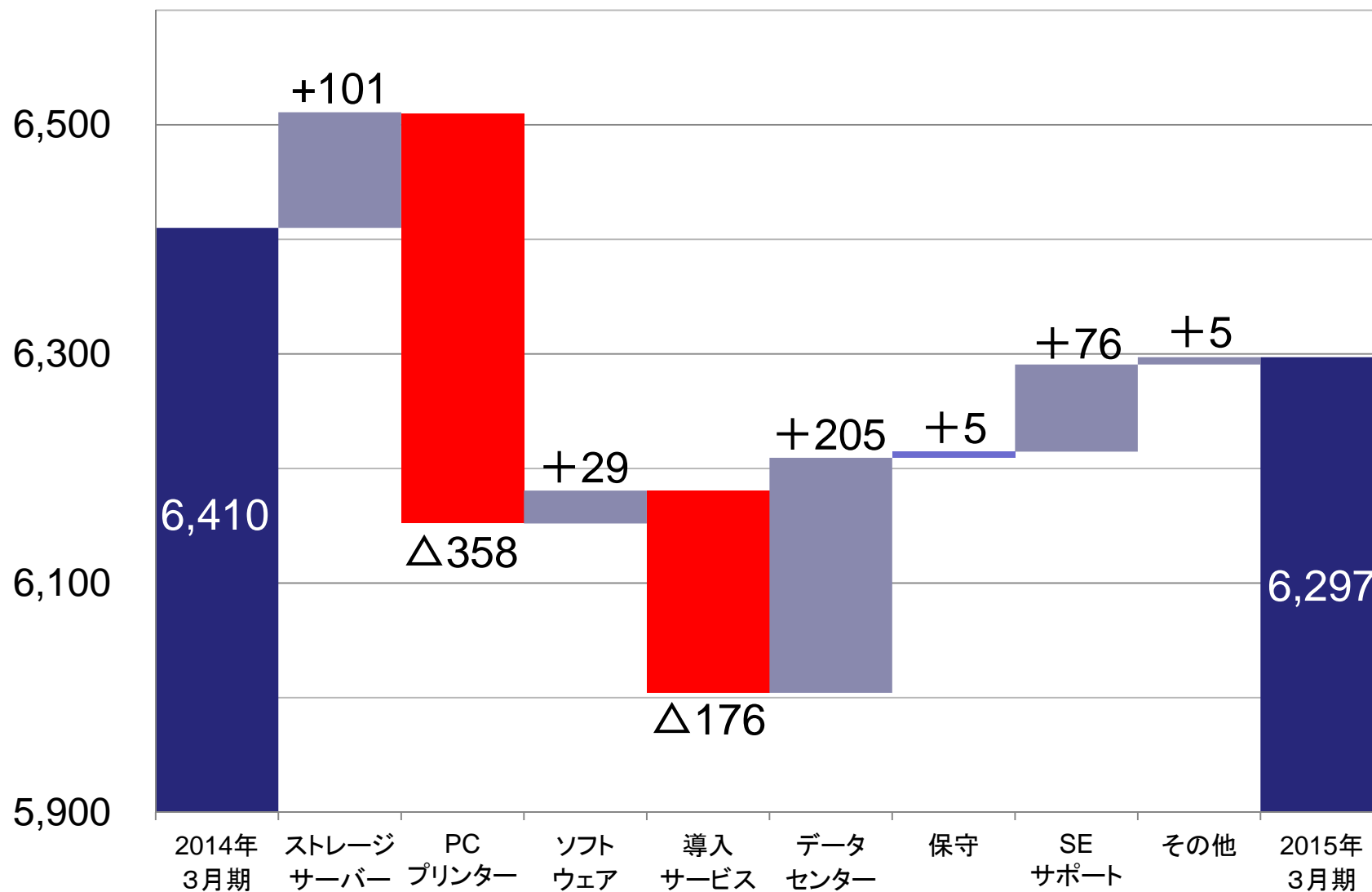
税金費用92百万円を計上し、当期純利益19.8%減の108百万円

2015年3月期 売上高増減要因分析



Total Customer Satisfaction

(単位: 百万円)



貸借対照表



Total Customer Satisfaction

金額単位：百万円	2014/3	2015/3	増減	金額単位：百万円	2014/3	2015/3	増減
(資産の部)				(負債の部)			
流動資産	3,035	3,351	+315	流動負債	1,392	1,645	+252
現金及び預金	1,115	1,284	+168	買掛金	831	768	△ 63
売掛金	1,321	1,553	+232	リース債務	59	63	+ 3
商品	104	21	△ 82	未払金	4	234	+229
前払費用	155	156	+ 1	その他	496	578	+ 82
繰延税金資産	129	106	△ 23	固定負債	408	347	△ 60
その他	209	228	+ 19	リース債務	123	60	△ 63
固定資産	876	818	△ 58	負債合計	1,800	1,993	+192
有形固定資産	286	368	+ 81	(純資産の部)			
無形固定資産	60	90	+ 30	株主資本	2,101	2,147	+ 45
投資その他の資産	529	359	△170	資本金	867	867	—
長期前払費用	264	132	△132	資本剰余金	447	447	—
繰延税金資産	139	73	△ 65	利益剰余金	786	832	+ 45
その他	126	153	+ 27	評価・換算差額等	9	29	+ 19
				純資産合計	2,111	2,176	+ 64
資産合計	3,912	4,169	+257	負債・純資産合計	3,912	4,169	+257

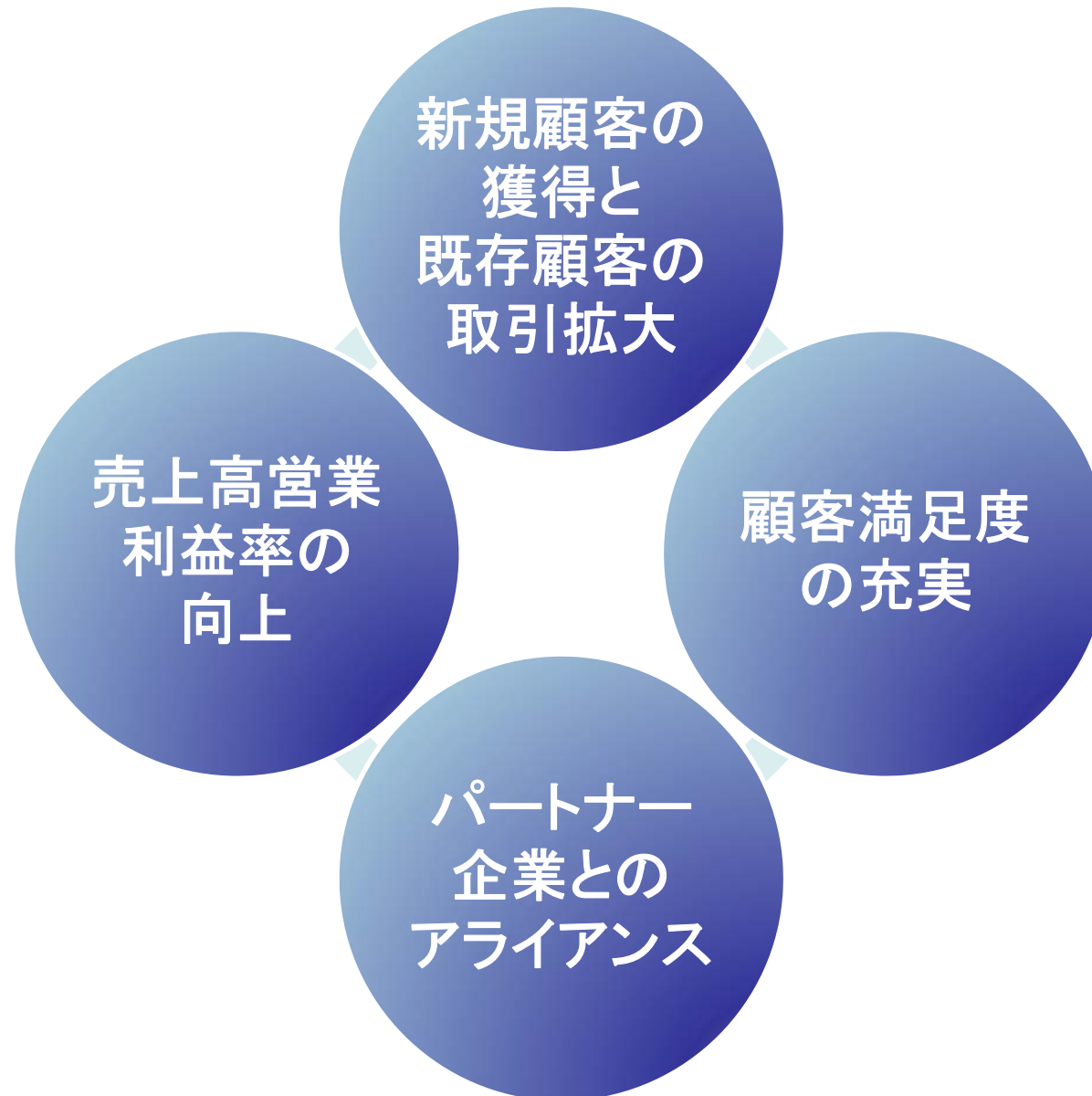
キャッシュ・フロー



Total Customer Satisfaction

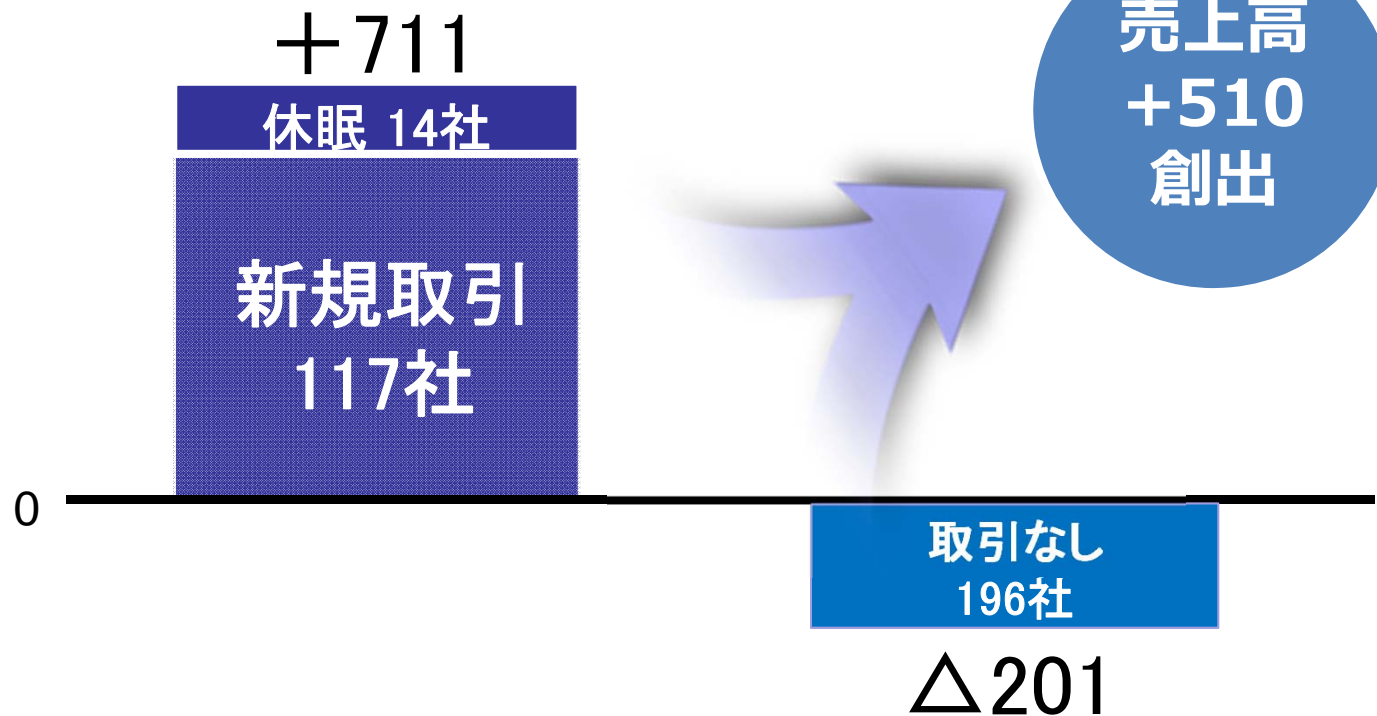
(単位:百万円)

	2014年3月期	2015年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	106	332
税引前当期純利益	252	201
減価償却費	84	129
売上債権の増減額(△は増加)	14	△ 166
たな卸資産増減額(△は増加)	△ 90	92
仕入債務の増減額(△は減少)	189	△ 89
前払費用、長期前払費用の増減額(△は増加)	△ 392	131
その他	48	33
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 46	△ 40
有形・無形固定資産の取得による支出	△ 47	△ 40
その他	0.8	△ 0.4
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 87	△ 123
配当金の支払額	△ 62	△ 62
リース債務の返済による支出	△ 19	△ 59
その他	△ 5	△ 0.7
現金及び現金同等物の増加額	△ 28	168
現金及び現金同等物の期首残高	1,144	1,115
現金及び現金同等物の期末残高	1,115	1,284



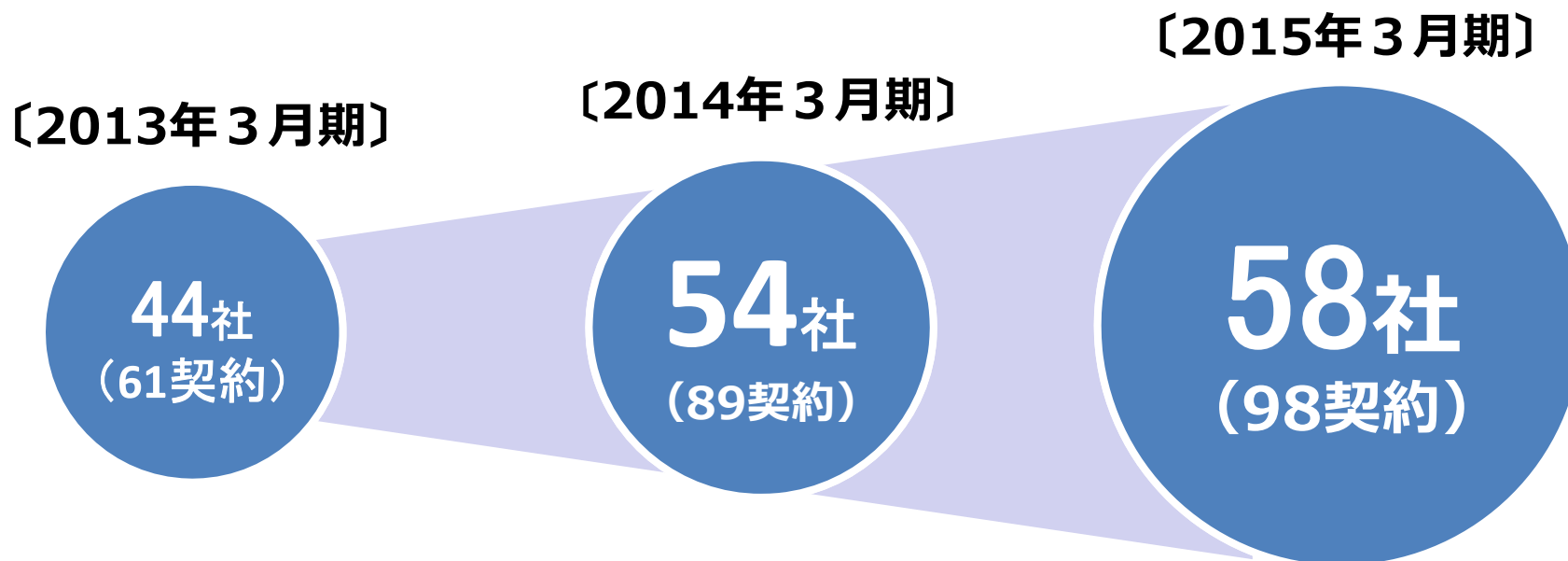
NEXTカスタマーの創出

(単位: 百万円)



- ◆ストレージ・サーバー仮想化技術
- ◆日本アイ・ビー・エム(株)からの紹介・協業
- ◆テレマーケティングを用いた顧客開拓

マネージドサービス

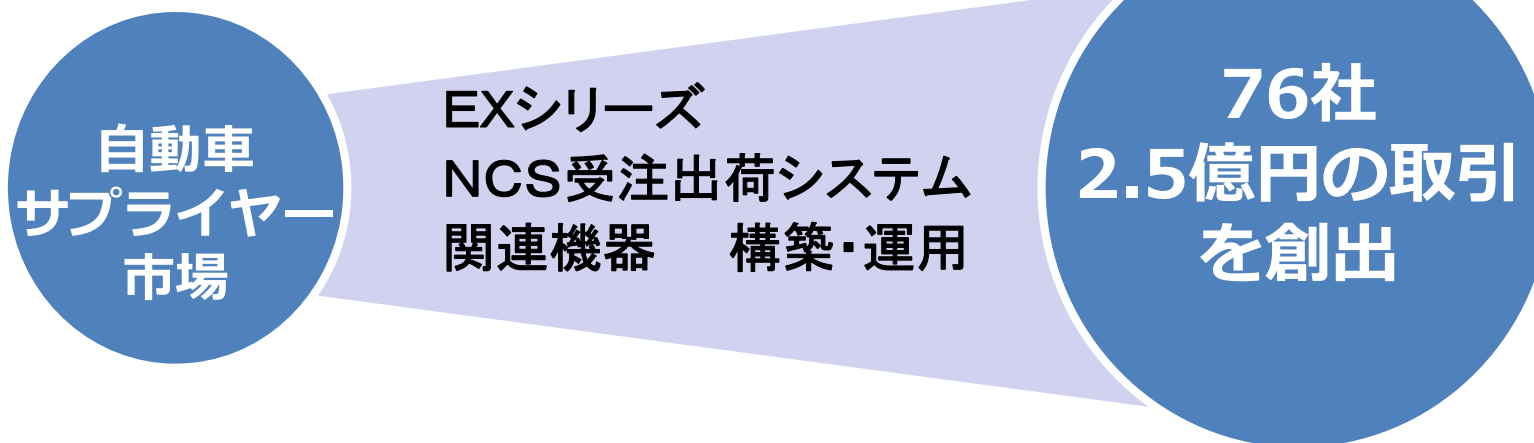


- ◆お客様環境の理解
- ◆インフラ構築のできるSEによる運用
- ◆継続的な改善活動

* 2014年度からEDI関連ソリューション(EX-DataConnect等)は、マネージドサービスとして集計しております。

EDI関連ソリューション

〔2015年3月期〕



- ◆長年の営業活動と取引シェア
- ◆ヘルプデスク実績のノウハウ
- ◆オンプレミス型とクラウド型の両輪展開

ビッグデータソリューション

2015年03月09日付



1拠点当たり毎月1台以上の新車受注の上積みにつながっている。菊地社長は「現場から仕事がいややすくなったと声が上がっており、評判は上々だ」と効果に手ごたえ



コンピューターによる自動解析で潜在的なホット客を抽出

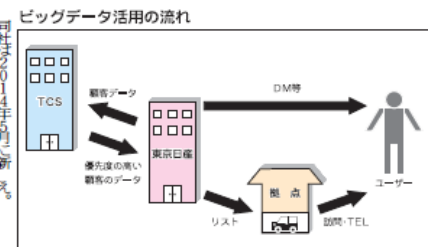
東京都(菊地社長、東京都港区)は、長年蓄積した顧客データを活用し、コンピュータで新車購入の可能性が高い、ホット客を自動抽出する営業支援システムを導入し、業績を向上させている。拠点スタッフが、顧客と新車購入の機会を逃さないよう、毎月1台以上の新車受注の上積みにつなげている。菊地社長は「現場から仕事がいややすくなったと声が上がっており、評判は上々だ」と効果に手ごたえを挙げており、

マーケット最前線

代替予測にビッグデータ活用

改良重ね高精度、現場の評判上々

同社より4年ほど前、システムの本格導入を開始したグループ会社の東京日産が、コンピュータシステムで顧客の購入履歴や来店履歴を分析し、代替予測にビッグデータを活用している。自動販売機は、システムの最大の特長として、ホット客を自動抽出し、リストアップする。システムを導入したのは、世界で初めてのことである。ホット客の抽出は、顧客の購入履歴や来店履歴を分析し、代替予測にビッグデータを活用している。自動販売機は、システムの最大の特長として、ホット客を自動抽出し、リストアップする。システムを導入したのは、世界で初めてのことである。



ホット客を自動抽出 人手での「漏れ」拾う

補れホット客を拾い出すことができた。TCSは3年ほど前から東京日産と共同でシステムを導入し、1年ほどの時間をかけて、現場に馴染みやすいように高機能な抽出システムを開発した。システムが人手で抽出したリストアップの精度は、システムスタッフの経験やスキルによって異なる。当初はコンピュータによる抽出に、人手によるチェックが必要だったが、システムが抽出したリストアップの精度が高くなり、人手によるチェックが不要になった。システムが抽出したリストアップの精度が高くなり、人手によるチェックが不要になった。

付加価値の
高いビジネス

◆ マネージドサービスを中心とした
営業活動

◆ ソフトウェアビジネスの拡大

◆ 業務プロセスの見直し

◆ 日本アイ・ビー・エム(株)

「IBM Beacon Awards 2015 Finalist」受賞



最新鋭のストレージ技術によるクラウドサービスが高く評価されました。今後さらにIBMの成長分野であるCAMSS(※)分野でのアライアンスを強化してまいります。

※クラウド、アナリティクス、モバイル、ソーシャル、セキュリティの略称。

◆ オンチャネル・ジャパン(株)

マーケティング専門企業との協業

マーケティング専門会社の実績とノウハウを活かし、複数の接点をお客様と持つことで、より良い関係構築から見込み案件の創出に至るまでカバレッジモデルの変革を実現していきます。

◆基本理念

「お客様へ最大のご満足を」それが私達の願いです。

◆企業ビジョン

「最も安心してITインフラを任せられる企業」

◆行動指針

- ① お客様の理解に努めます。
- ② 最適なIT資源を提供します。
- ③ 最新の技術経験を提供します。
- ④ 最新の製品をお届けします。

2016年3月期 通期業績見通し



Total Customer Satisfaction

(単位:百万円)

	2015年3月期 実績	2016年3月期 見込	前年同期比	
			増減	増減率
売上高	6,297	8,300	+2,002	+ 31.8%
営業利益	207	415	+ 207	+100.1%
経常利益	201	406	+ 205	+101.9%
当期純利益	108	247	+ 139	+128.2%

売上高 営業利益率	3.3%	5.0%
--------------	------	------

マネージドサービスを中心とした営業活動

区分	TCS版CAMSS商材
Cloud	遠隔バックアップ
Cloud	遠隔監視
Cloud	Win2003クラウド化
Cloud	iシリーズ運用監視
Cloud	WCF-BCP
Cloud	DaaS (VDI)
Analytics	ファイル変換 (Talend) ~ ビッグデータ
Mobile	MaaS360基盤提供+運用
Mobile	ファイル共有 (OwnCloud)
Social	OTRS
Security	ログ収集・監査 (Skysea、Fluetend)
Security	SSO (OpenAM)



お客様カバレッジモデルの変革

事業部名	カバレッジモデル
自動車事業部	対面営業 + クロスセル
産業事業部	
マネージド サービス事業部	テレカバレッジ + Webマーケティング

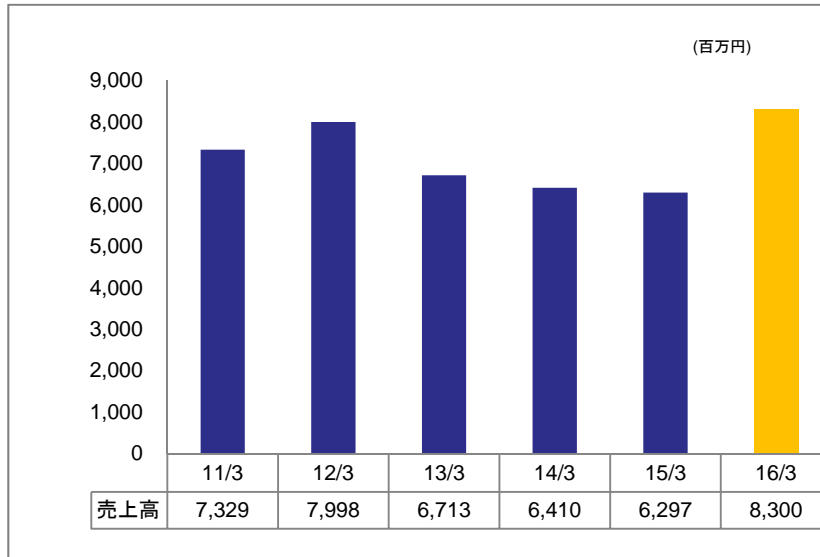


増収増益で過去最高の純資産を目指す

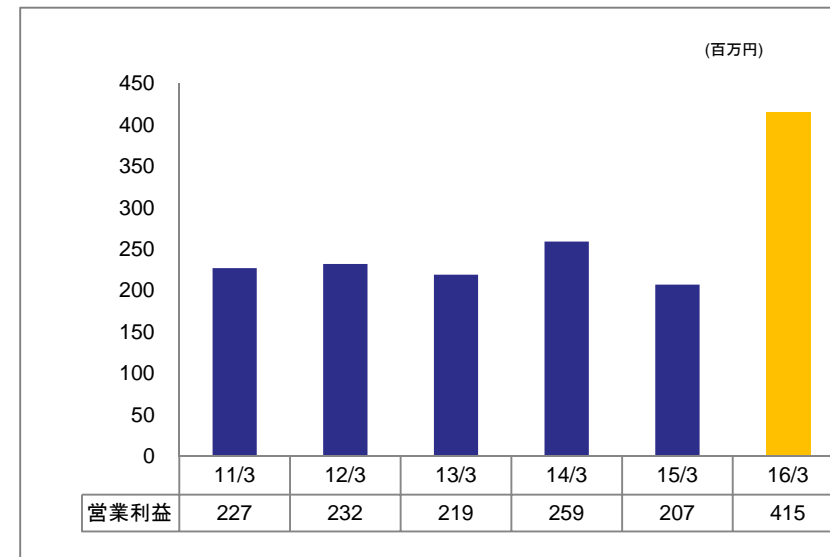


Total Customer Satisfaction

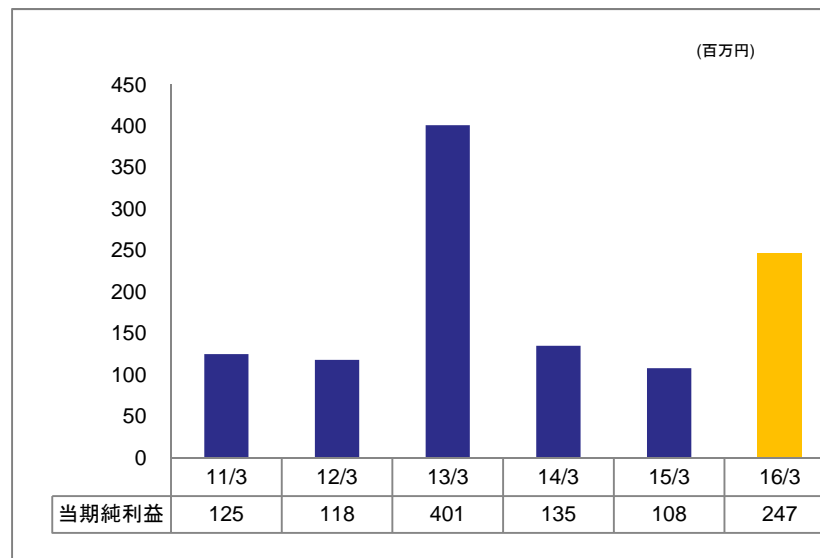
■売上高



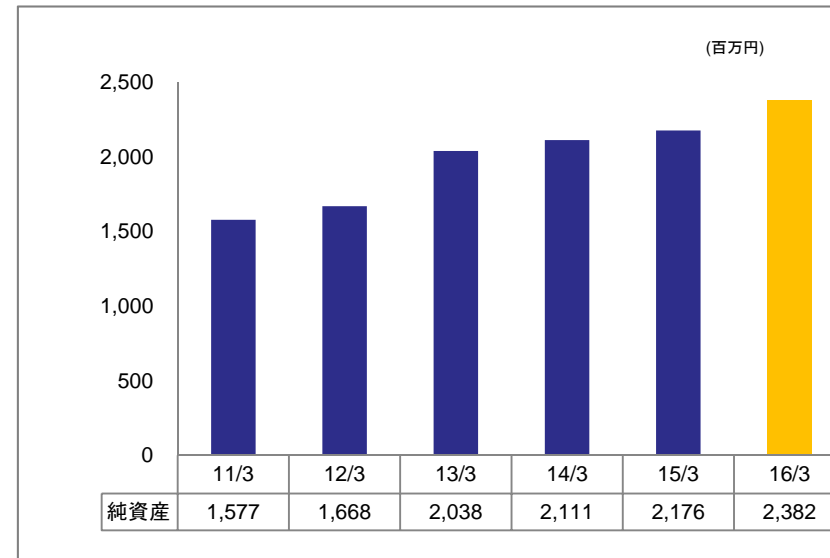
■営業利益



■当期純利益



■純資産



業績に応じた成果配分を行うことを基本方針とし、
年間の配当性向30%を基準としております

	2015年3月期 予定	2016年3月期 予定
当期純利益(百万円)	108	247
1株当たり配当(円)	26	60
配当性向(%)	30.1	30.5

※6月18日開催の定時株主総会を経て正式決定されます。



独立社外取締役の増員を予定

吉丸 弘二朗	重任		
佐藤 浩之	重任		
赤木 正人	重任		
外川 孝彦	新任		非常勤
北村 章彦	重任	独立社外取締役	非常勤
桜井 英一	新任	独立社外取締役	非常勤

※6月18日開催の定時株主総会を経て正式決定されます。



会社概要



Total Customer Satisfaction

(2015年3月31日現在)

商号	東京日産コンピュータシステム株式会社 TOKYO NISSAN COMPUTER SYSTEM CO.,LTD
事業内容	情報システム関連事業
所在地	(本店) 東京都渋谷区恵比寿1-18-18 東急不動産恵比寿ビル3階 (江東事業所) 東京都江東区東砂7-19-31 東京日産江東ビル2階
設立年月日	1989年3月3日
役員構成	代表取締役社長 吉丸 弘二郎 常務取締役 佐藤 浩之 取締役 赤木 正人 取締役 田中 秀和 取締役 北村 章彦 常勤監査役 小倉 弘行 監査役 松尾 憲治 監査役 小川 和洋
資本金	8億6,774万円
従業員数	133名
決算期	3月
主要株主	日産東京販売ホールディングス株式会社



本資料に掲載されている計画、戦略、業績見通しは、将来の予測であり、リスクや不確定な要素を含んでおります。
実際の業績等は、さまざまな要因により、本資料と異なる結果となる可能性があります。

問合せ先

〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿1-18-18 東急不動産恵比寿ビル 3階

URL <http://www.tcs-net.co.jp>

総務・IR部

Tel 03-3280-2711 Fax 03-3280-2712