



2016年3月期  
**決算説明資料**

2016年5月26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



# 沿革



Total Customer Satisfaction

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
2016年	平成28年	2月	IBM Choice Awards 2016 受賞



# 2016年3月期 決算概要



# 2016年3月期 業績概要



Total Customer Satisfaction

(単位:百万円)

	2015年3月期	2016年3月期	前年同期比	
			増減	増減率
売上高	6,297	6,530	+233	+ 3.7%
営業利益	207	210	+ 3	+ 1.5%
経常利益	201	208	+ 7	+ 3.6%
当期純利益	108	127	+ 18	+17.3%

売上高 営業利益率	3.3%	3.2%
--------------	------	------



**売上高** 6,530百万円(前期比+3.7% 増収)

**営業利益** 210百万円(前期比+1.5% 増益)

サーバーなどのハードウェアは低迷。第三世代プラットフォームであるクラウド技術を元にしたマネージドサービスとソフトウェアは順調に推移し、増収増益。

**当期純利益** 127百万円(前期比+17.3% 増益)

法人税等27百万円(前期12百万円)及び繰延税金資産取崩53百万円(前期80百万円)により、税金費用81百万円(前期92百万円)計上し、当期純利益127百万円

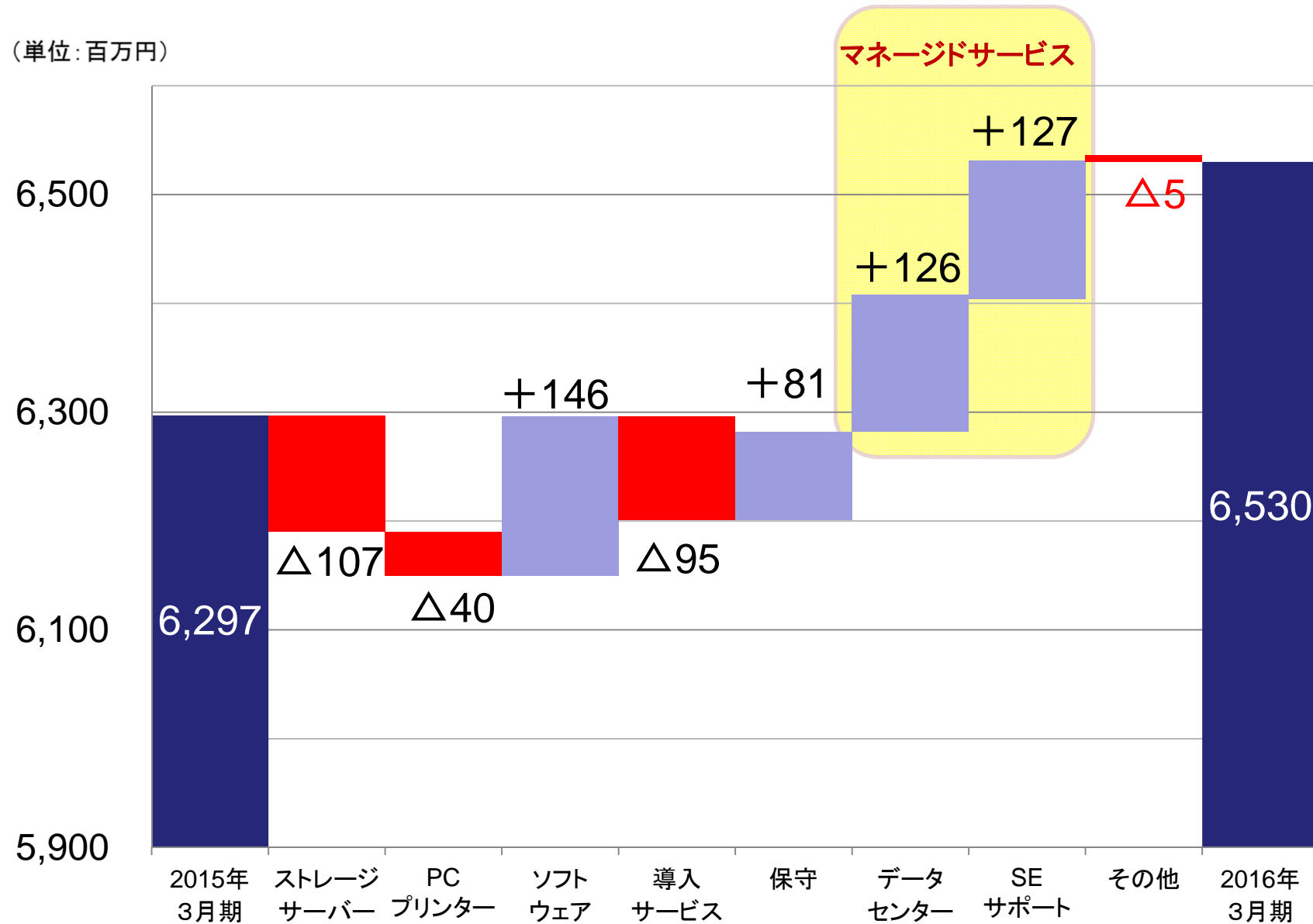


# 2016年3月期 売上高増減要因分析



Total Customer Satisfaction

(単位:百万円)



# 貸借対照表



Total Customer Satisfaction

金額単位:百万円	2015/3	2016/3	増減	金額単位:百万円	2015/3	2016/3	増減
<b>(資産の部)</b>				<b>(負債の部)</b>			
<b>流動資産</b>	<b>3,351</b>	<b>3,884</b>	<b>+533</b>	<b>流動負債</b>	<b>1,645</b>	<b>2,068</b>	<b>+423</b>
現金及び預金	1,284	1,389	+104	買掛金	768	1,268	+499
売掛金	1,553	1,725	+172	リース債務	63	60	△ 2
商品	21	223	+202	未払金	234	169	△ 65
前払費用	156	162	+ 5	その他	578	569	△ 9
繰延税金資産	106	55	△ 50	<b>固定負債</b>	<b>347</b>	<b>300</b>	<b>△ 47</b>
その他	228	328	+ 99	リース債務	60	-	△ 60
<b>固定資産</b>	<b>818</b>	<b>747</b>	<b>△ 71</b>	<b>負債合計</b>	<b>1,993</b>	<b>2,369</b>	<b>+375</b>
有形固定資産	368	440	+ 71	<b>(純資産の部)</b>			
無形固定資産	90	89	△ 1	<b>株主資本</b>	<b>2,147</b>	<b>2,242</b>	<b>+ 94</b>
投資その他の資産	359	217	△141	資本金	867	867	-
長期前払費用	132	1	△130	資本剰余金	447	447	-
繰延税金資産	73	74	+ 1	利益剰余金	832	927	+ 94
その他	153	140	△ 12	評価・換算差額等	29	21	△ 8
				<b>純資産合計</b>	<b>2,176</b>	<b>2,263</b>	<b>+ 86</b>
<b>資産合計</b>	<b>4,169</b>	<b>4,632</b>	<b>+462</b>	<b>負債・純資産合計</b>	<b>4,169</b>	<b>4,632</b>	<b>+462</b>

# キャッシュ・フロー

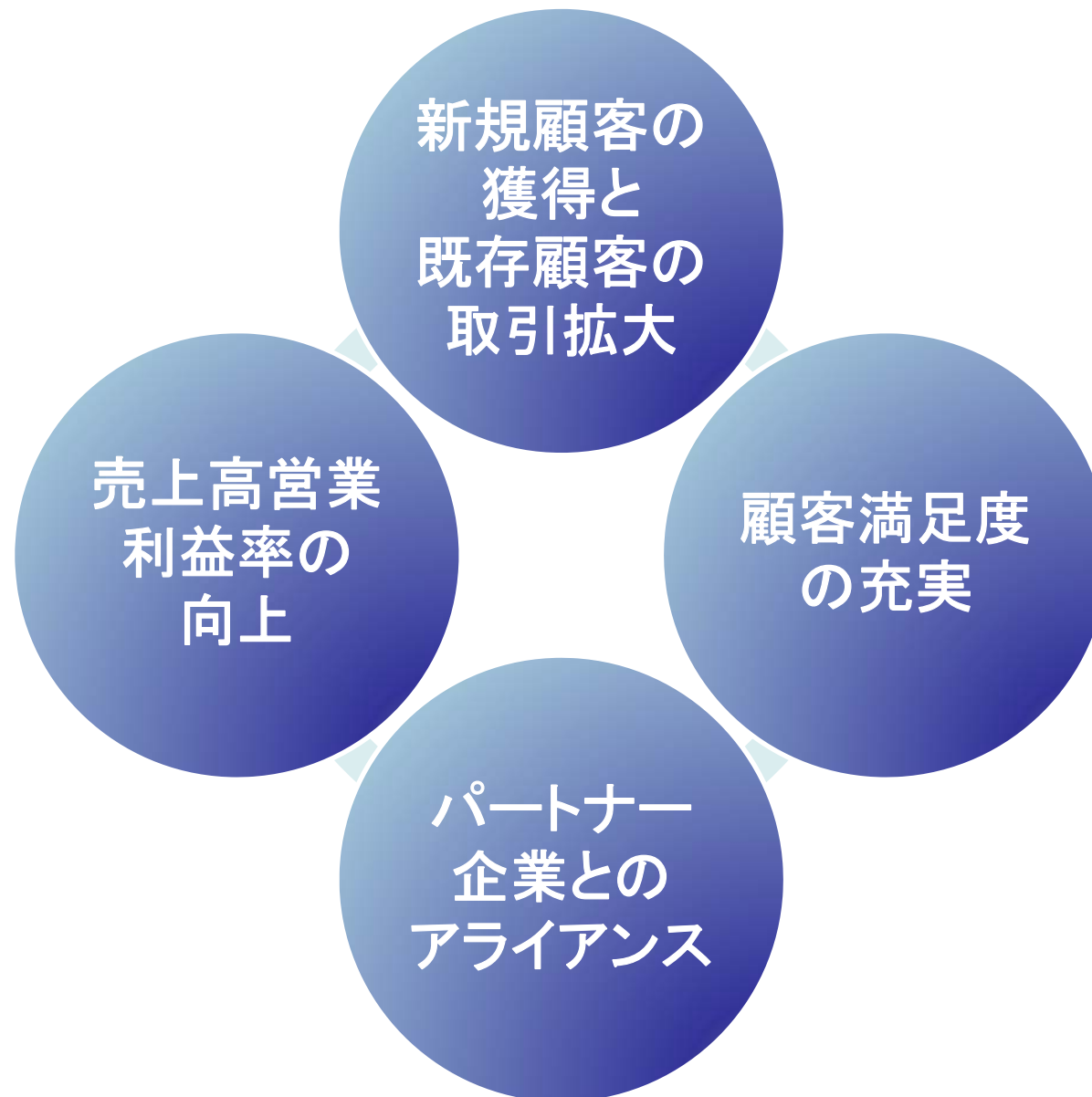


Total Customer Satisfaction

(単位:百万円)

	2015年3月期	2016年3月期
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	332	509
税引前当期純利益	201	208
減価償却費	129	178
売上債権の増減額(△は増加)	△ 166	△ 202
たな卸資産増減額(△は増加)	92	△ 204
仕入債務の増減額(△は減少)	△ 89	499
前払費用、長期前払費用の増減額(△は増加)	131	124
その他	33	△ 94
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	△ 40	△ 308
有形・無形固定資産の取得による支出	△ 40	△ 306
その他	△ 0	△ 1
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	△ 123	△ 96
配当金の支払額	△ 62	△ 32
リース債務の返済による支出	△ 59	△ 63
その他	△ 0	△ 0
現金及び現金同等物の増加額	168	104
現金及び現金同等物の期首残高	1,115	1,284
現金及び現金同等物の期末残高	1,284	1,389







マネージドサービス

EDI関連ソリューション

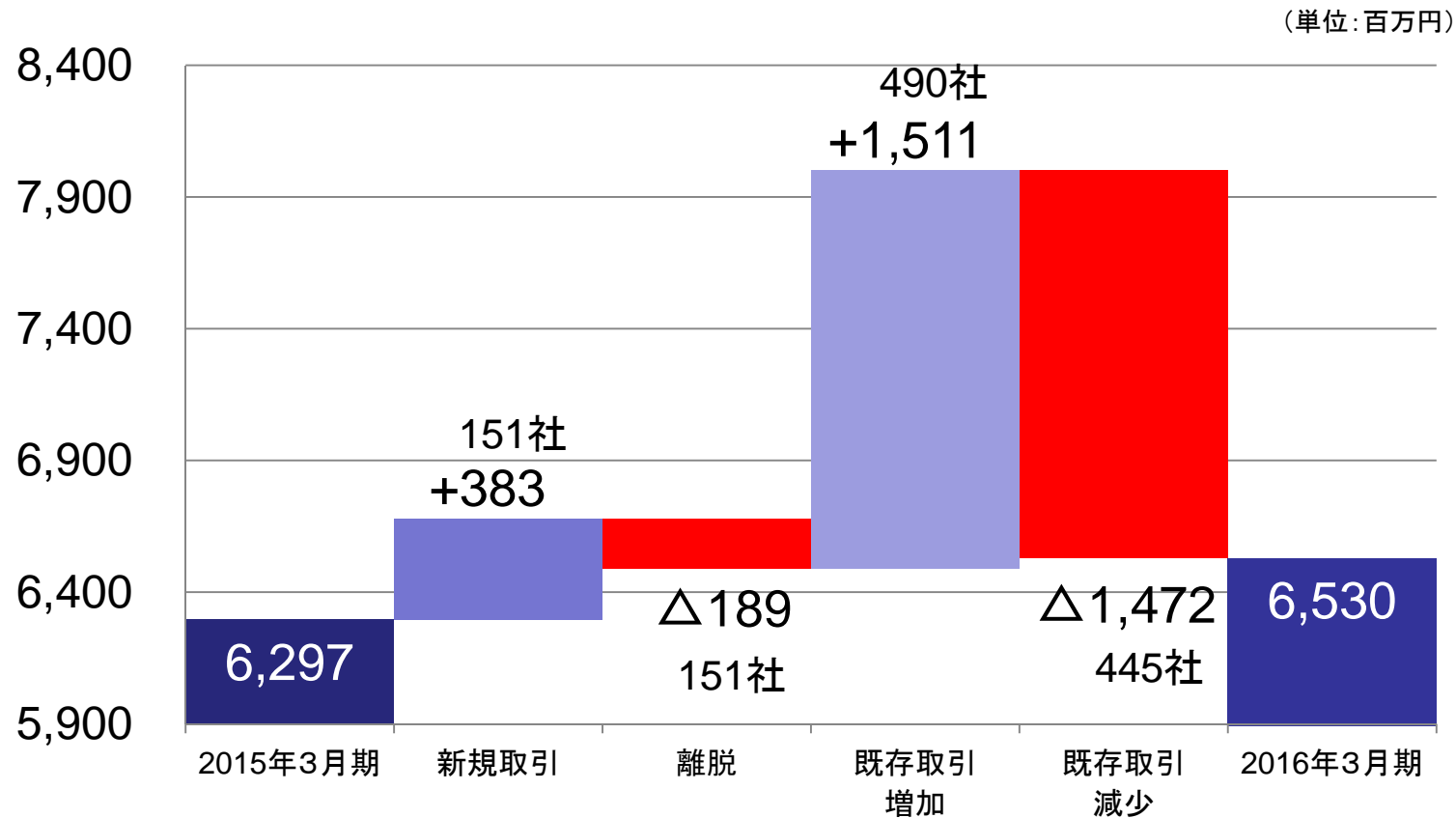
ビッグデータ 予測分析サービス



# 新規顧客の獲得と既存顧客の取引拡大



Total Customer Satisfaction



◆新規取引は順調に推移

◆1社あたり取引高は5.8百万円→6.0百万円

## マネージドサービス

### 所有から利用へ



変化の早いビジネス環境に対応するために、ITリソースも迅速且つ柔軟な仕組みが求められています。ITリソースをサービス利用することにより、的確にビジネスチャンスをつかみます。

詳しくはこちら

### 永続的な合理化推進



人に依存したシステム運用などの統一されていない環境では、コスト削減要求に応えられません。TCSが現状把握し、具体的な対策を打つことで、継続的に改善することをご支援します。

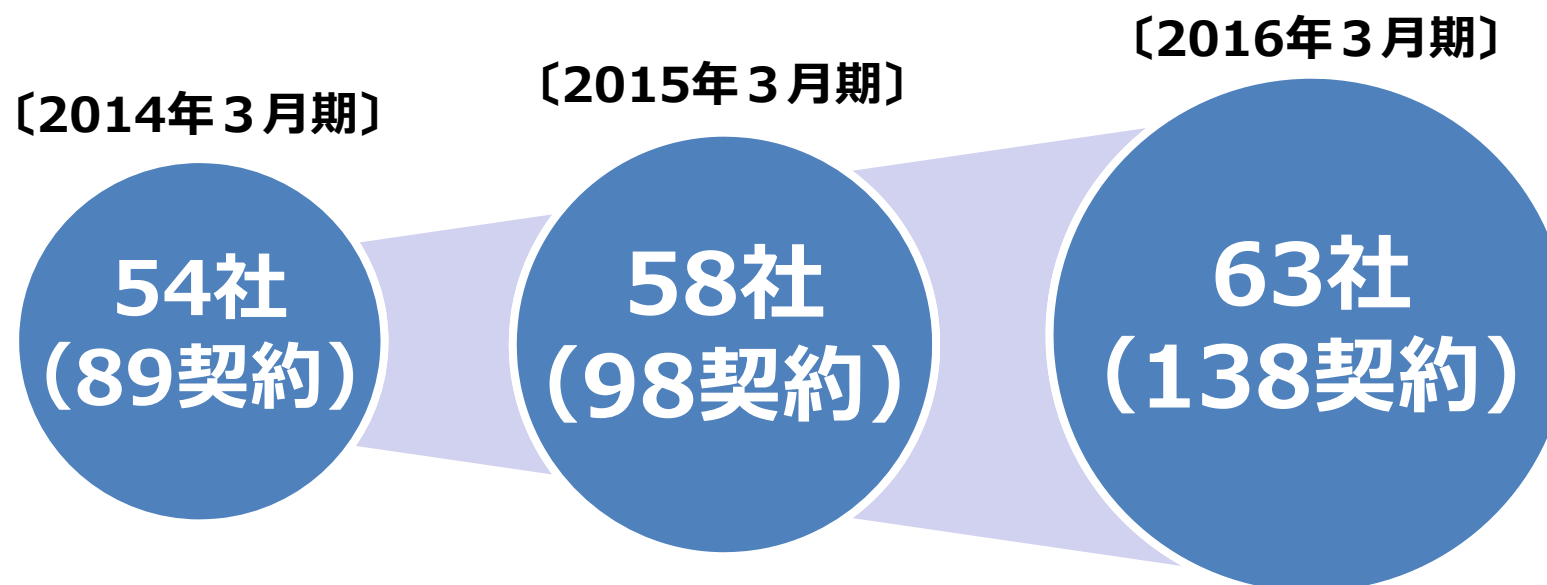
詳しくはこちら

### 安定的な基盤

BCP（事業継続計画）対策は、企業経営にとって大変重要です。データセンターの利用が、ビジネスリスクを軽減し、お客様の大切なデータを災害から守ります。

弊社ホームページより引用 <http://www.tcs-net.co.jp/products/managed/>

## マネージドサービス



- ◆お客様満足度調査で高評価を獲得
- ◆大型サービスが進捗

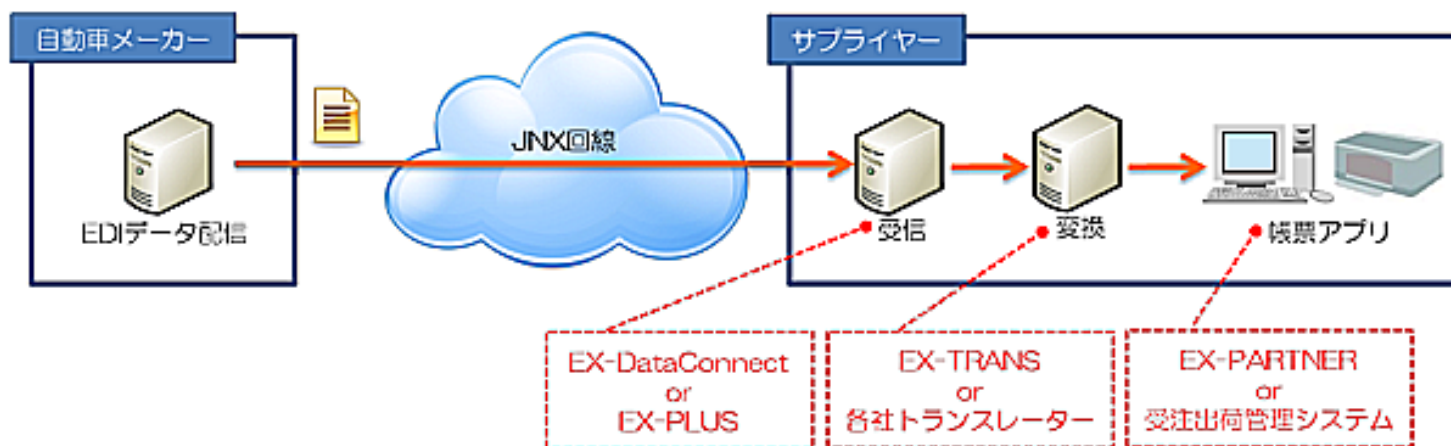
※データセンター契約推移

## EDI関連ソリューション

### TCS EXシリーズの主な機能

TCS EXシリーズは、自動車メーカーからの発注データの「受信→変換→帳票/ラベル印刷」までをオールインワンで行い、サプライヤーの日々の業務を包括的に支援するEDI支援ソリューションです。

以下では、「日産PARTNERシステム」を例に、主な機能と特徴を説明します。



弊社ホームページより引用

<http://www.tcs-net.co.jp/products/it/edi-EX-Partenr.html>

## EDI関連ソリューション

〔2016年3月期〕

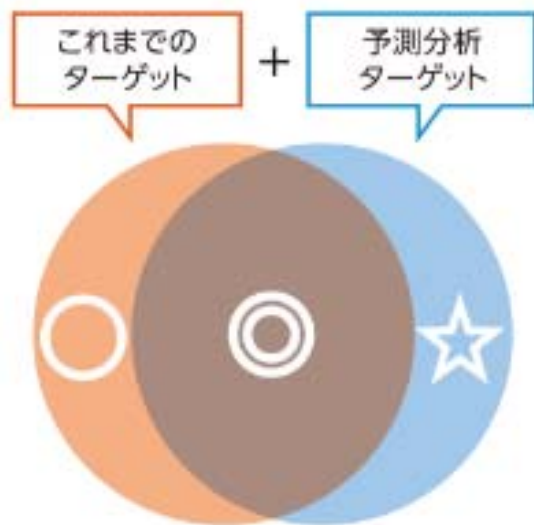
自動車  
サプライヤー  
市場

EXシリーズ  
NCS受注出荷システム  
関連機器 構築・運用

45社  
(1億円)

- ◆新システム移行の機会獲得
- ◆EXシリーズの品揃え拡充

## ビッグデータ 予測分析サービス



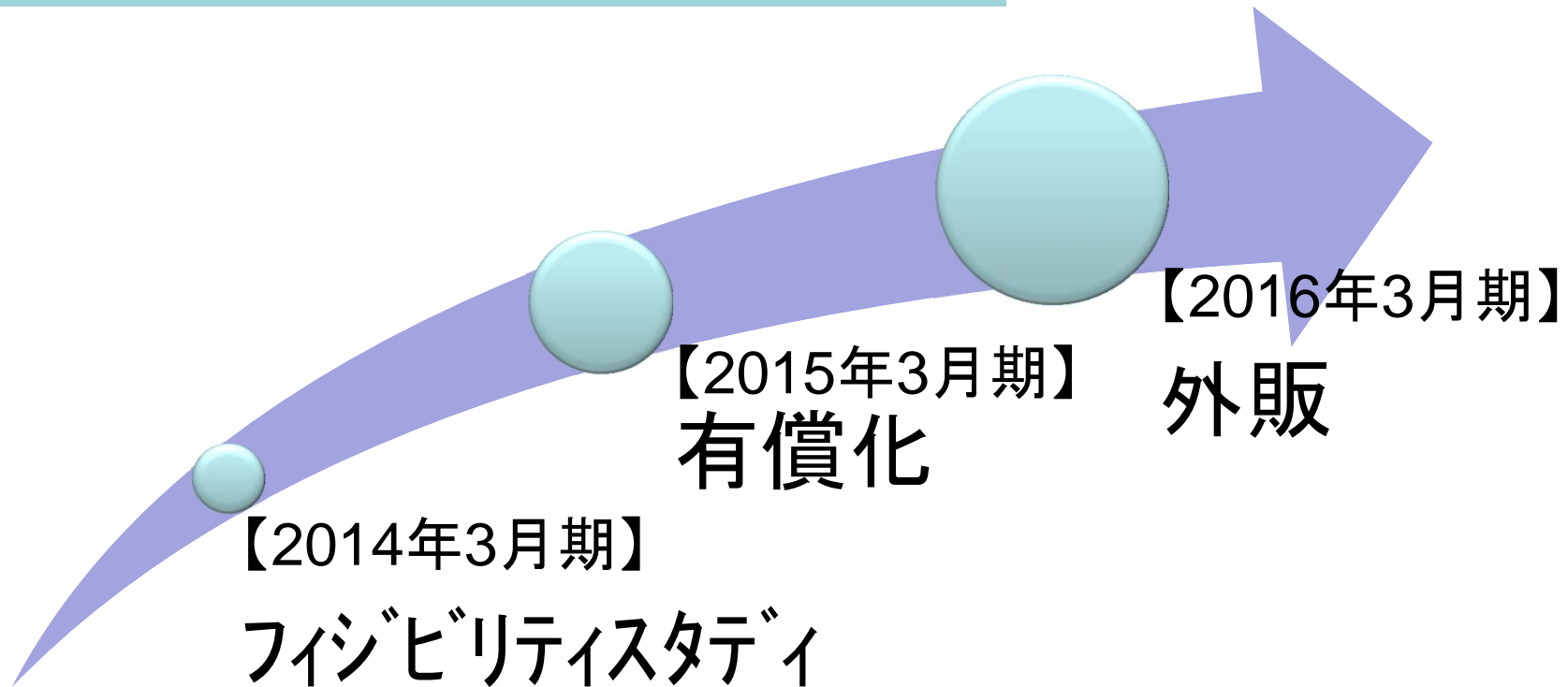
◎部分は受注精度が最も高いと判定できるためC/Aは重点的に営業を行えるようになり効率のよい活動が実現できる。☆部分からはこれまで見込みとは判定されなかった顧客からの受注を発掘できるようになった。



使えるデータをすべて見た上で、重要な要素との相関などを発見しルールに落としこむことが可能(機械学習)



## ビッグデータ 予測分析サービス



- ◆「将来の可能性を追求するビジネス」の実現
- ◆外販と機能拡張の継続



# 売上高営業利益率の向上



Total Customer Satisfaction

## 付加価値の 高いビジネス

### 理研計器株式会社様

"守りから攻め"の『情報システム業務ポートフォリオ改革』"統合"をキーワードに全社システムまで一気に加速 事例ポイント 産業用ガス検知警報機器の専門メーカー、理研計器株…

### ハイエンドストレージで業務パフォーマンス向上

基幹系システムのバッチ処理時間を1/3に短縮 事例ポイント この事例は、IBM i OSユーザーが、サーバー更新を契機に最新のストレージを活用することで、処理時間を劇的に…

### 日産東京販売ホールディングス株式会社様

ビッグデータ分析で新車提案の重点顧客を抽出本部主導による営業活動の効率化を実現 事例ポイント 東京都内を地盤とするカーディーラーグループを統括する日産東京販売ホ…

### 江崎工業株式会社様

BCP対策としてITシステムをクラウド環境へ運用管理をアウトソースし、IT関連業務を効率化 事例ポイント 自動車エンジン用を中心に各種パイプ製品を製造する江崎工業株式会…

### IT情報機器管理サービス

約2,000台のOA機器在庫管理業務を一本化し、総務部の負荷を軽減 申請から対応完了までの時間を5日から3日に短縮 事例ポイント 大手自動車販売ディーラーT社は、約2、…

### データセンター・アウトソーシング

各拠点ごとに運用・管理していたサーバーを、TCSデータセンターで一元管理。運用もアウトソースし、さまざまな課題をまとめて解決 事例ポイント K社では、国内8拠点のそれぞれ…

### サーバー仮想化とサーバー統合

仮想化により、インフラコストが約1/2に変化に俊敏に対応でき、かつ可用性の高いシステムを構築 事例ポイント システム更新の時期を迎えていた総合自動車部品メーカーA社では…

### サーバー仮想化とサーバー統合2

172台のサーバーを約3分の1に統合集約。年間1億円の保守費用を削減 事例ポイント プロジェクトや部門ごとにサーバーの増設を繰り返すことで、分散された拠点で170台を越える…

### 災害対策用バックアップサービス

自社の生命線である設計データを安全・確実に保護大きな投資なしで、ディザスタリカバリー体制を整備 事例ポイント 自動車部品メーカーであるI社は、事業の生命線である自動車…

## ◆ 日本アイ・ビー・エム(株)

### IBM Choice Awards 2016 Winner 受賞

当社は、ハイエンドストレージ構築や、クラウドサービス、ビッグデータ分野でIBMとのアライアンスを強化して参ります。



## ■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

# 2017年3月期 通期業績見通し



Total Customer Satisfaction

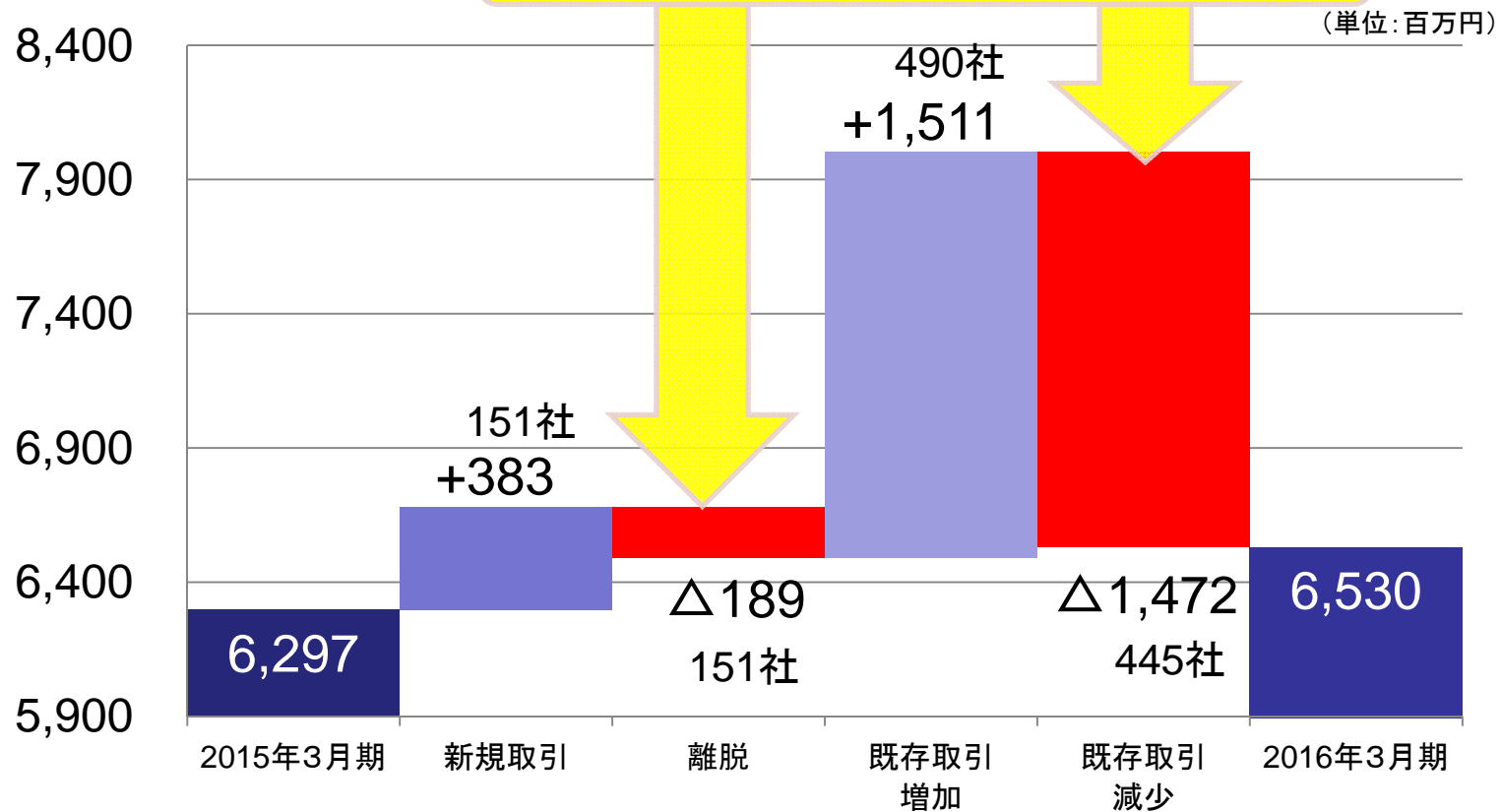
(単位:百万円)

	2016年3月期 実績	2017年3月期 見込	前年同期比	
			増減	増減率
売上高	6,530	6,700	+169	+ 2.6%
営業利益	210	240	+ 29	+14.0%
経常利益	208	240	+ 31	+15.0%
当期純利益	127	151	+ 24	+19.1%

売上高 営業利益率	3.2%	3.6%
--------------	------	------

## お客様との関係強化

### 取引拡大と流出防止



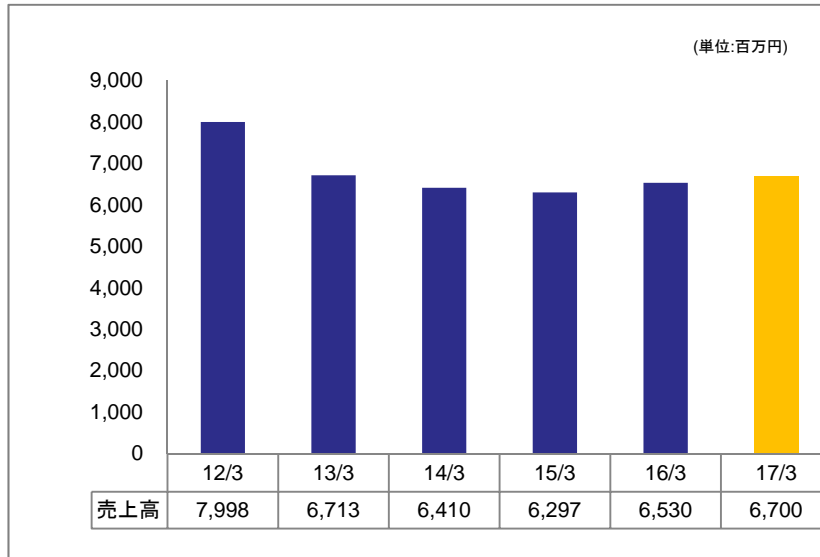


# 増収増益で過去最高の純資産をめざす

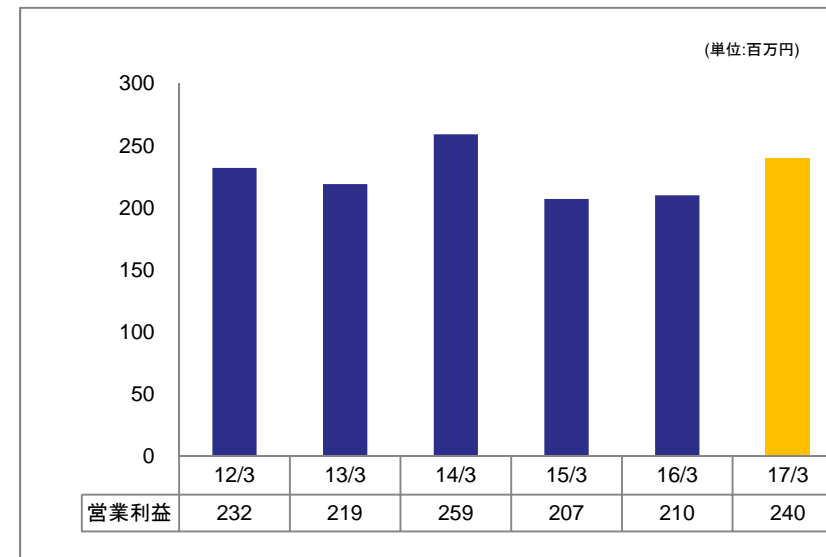


Total Customer Satisfaction

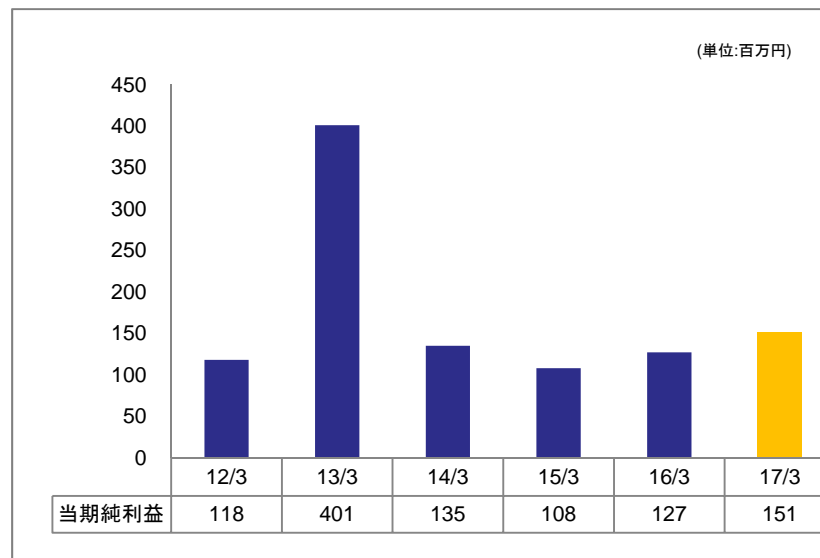
## ■売上高



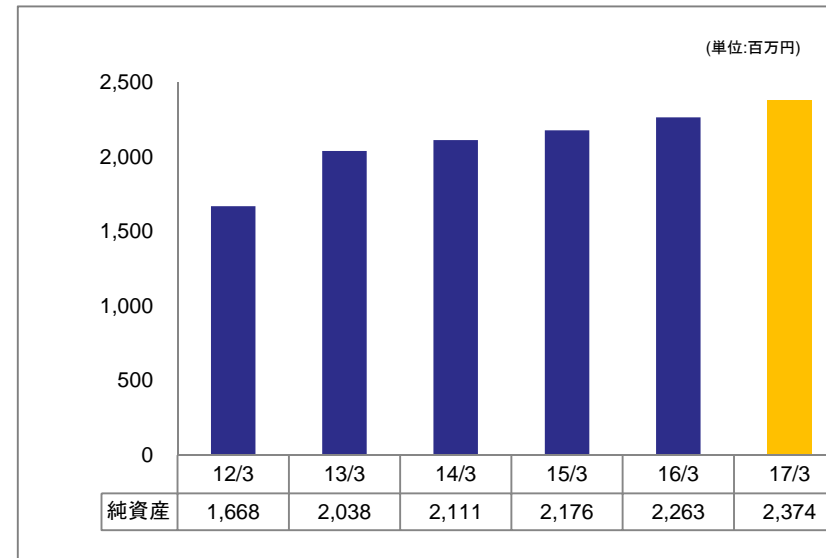
## ■営業利益



## ■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

	2017年3月期 予想
当期純利益(百万円)	151
1株当たり配当(円)	37
配当性向(%)	30.7



**TCS**

*Total Customer Satisfaction*

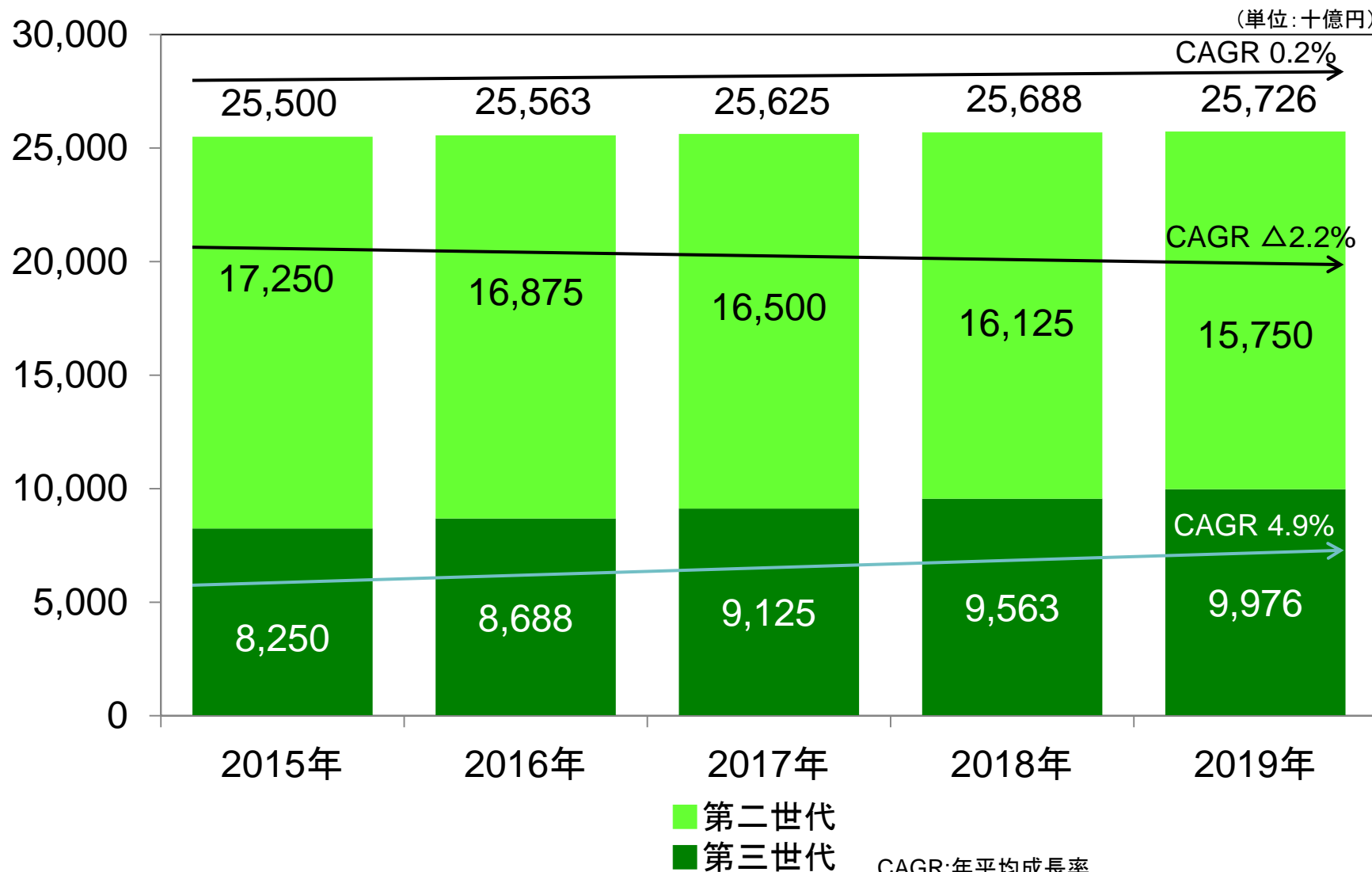
# 中期経営計画

2017年3月期～2019年3月期

# 市場の推移(第二、第三世代ビジネス)



Total Customer Satisfaction



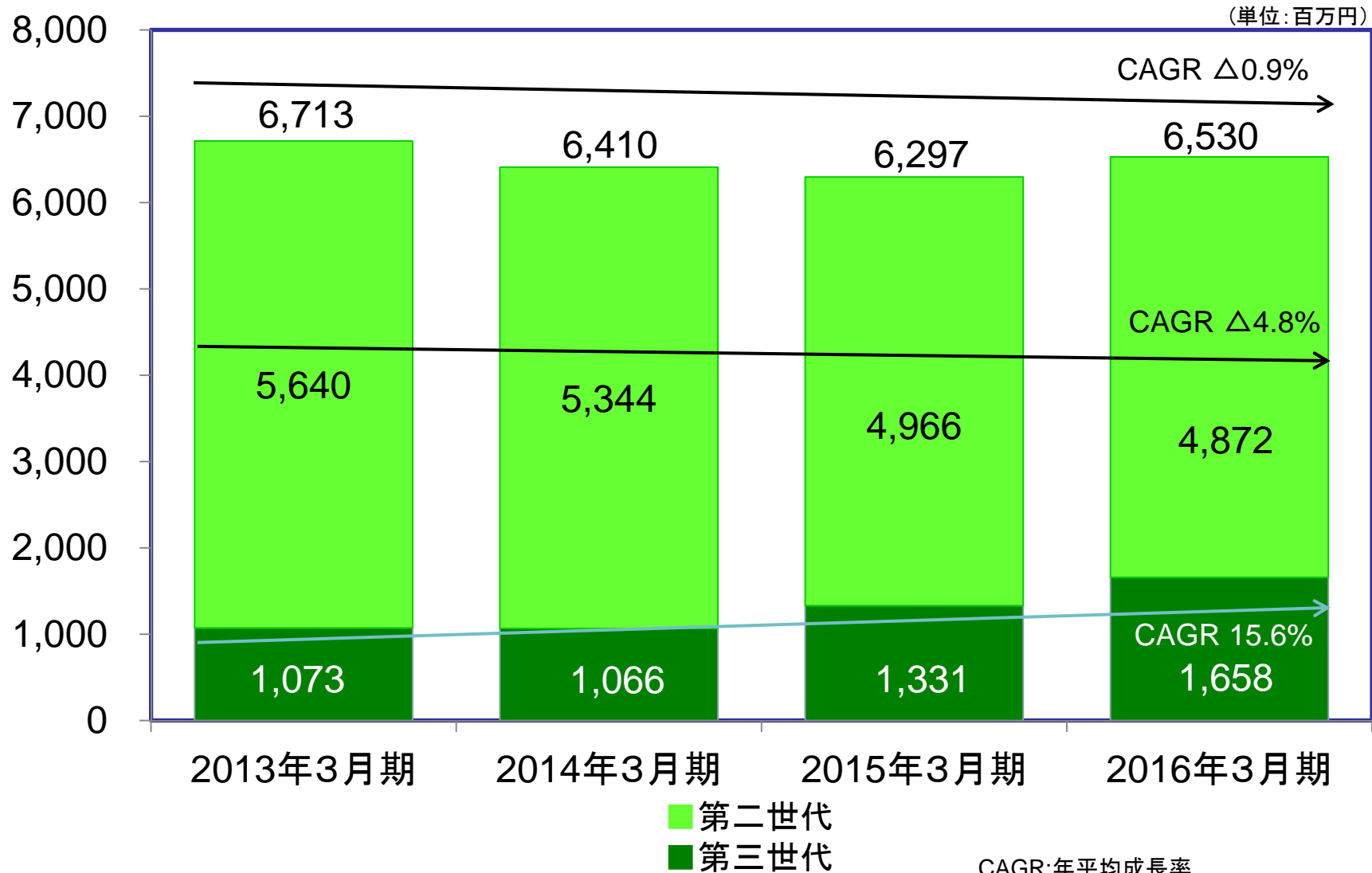
CAGR:年平均成長率  
 調査機関情報をもとに自社制作  
 年度期間(1~12月)



# 当社の推移(第二、第三世代ビジネス)



Total Customer Satisfaction





## 顧客ニーズに対応する組織体制

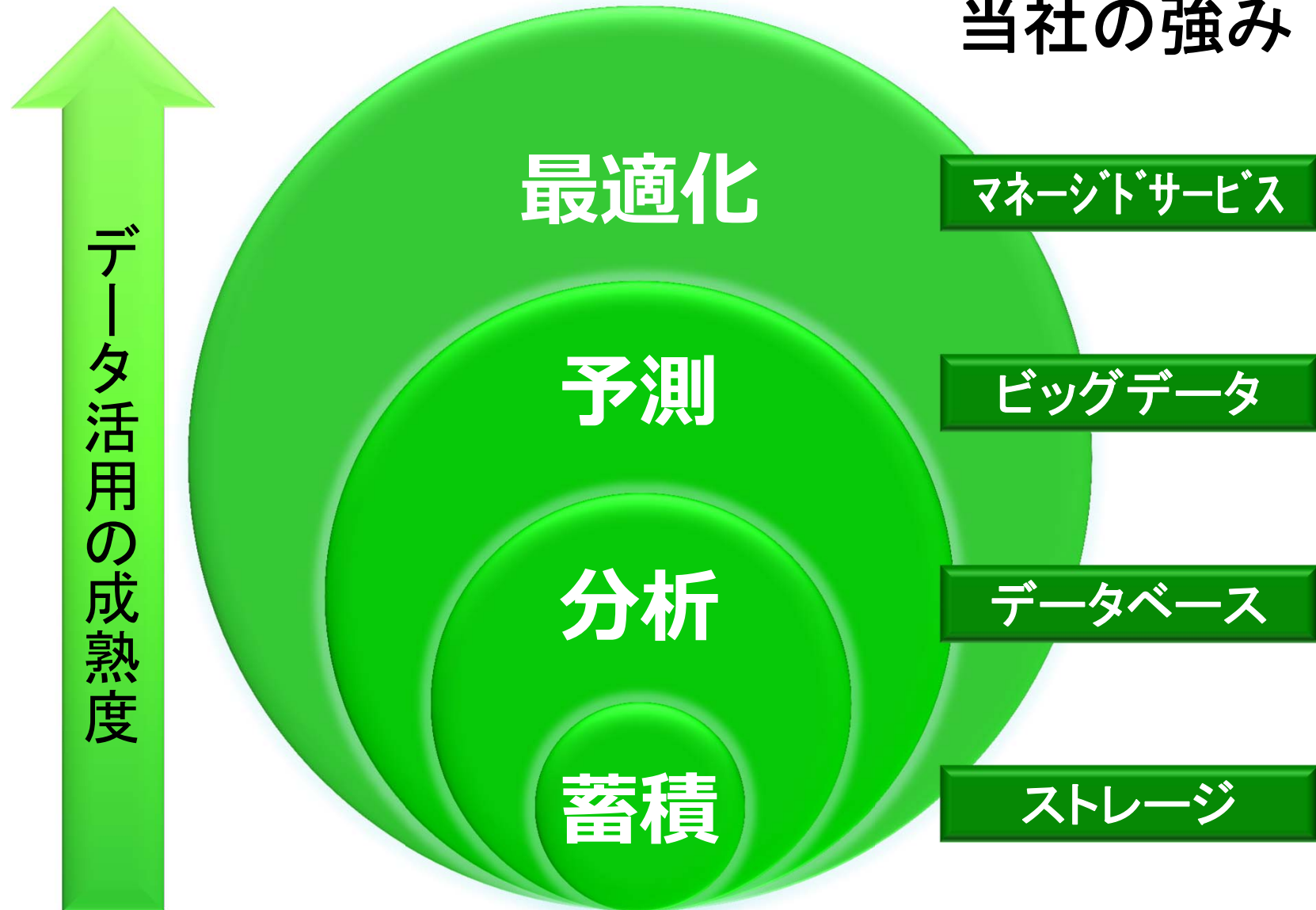
事業部制の強化によるお客様との関係強化

## データを中核としたビジネス展開

強みを生かしたデータの有効活用の提案

## 顧客基盤拡大

取引拡大と流出防止



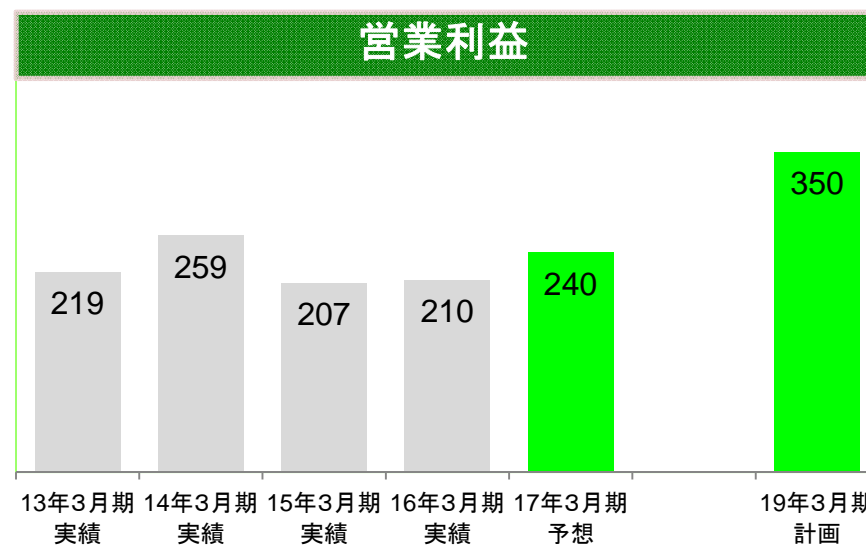
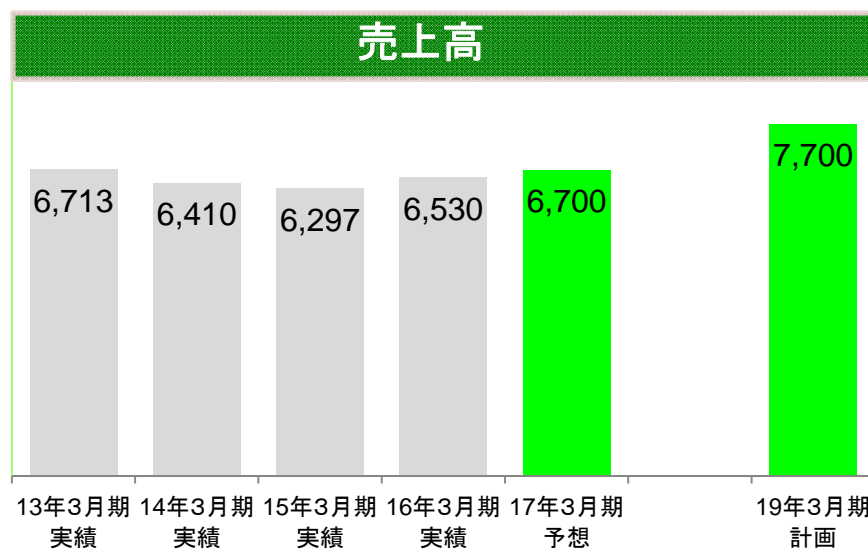
# 中期経営計画



Total Customer Satisfaction

(単位: 百万円)

	2016年3月期 (実績)	2017年3月期 (予想)	2019年3月期 (計画)
売上高	6,530	6,700	7,700
営業利益	210	240	350
売上高営業利益率	3.2%	3.6%	4.5%





# 会社概要



Total Customer Satisfaction

(2016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 外川 孝彦 取締役 北村 章彦 取締役 桜井 英一 常勤監査役 平尾 彰 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(2015年3月末現在)
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

(免責事項)

本資料に掲載された計画、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。

お問い合わせ先

経営管理本部 総務・IR部

TEL 03-3280-2711

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