

2021年3月期 第2四半期

決算説明資料

2020年11月27日

株式会社KSK

CONTENTS

1 KSKグループ概要

2 業績の概要

前期との比較

過去の業績推移 (売上高・営業利益)

営業利益の増減要因

セグメント別業績 (売上高・セグメント利益・構成比・従業員数)

新型コロナウイルス感染拡大の影響とその対応

3 業績予想

4 中期経営計画「TRUST50」

TRUST50の概要

経営の基軸 (エンゲージメント・人材育成・CS向上)

健康経営

5 Appendix ～ご参考～

1 KSKグループ概要

株式会社KSK

設立	1974年5月23日
資本金	14億4,846万円
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ① システムコア事業 ② ITソリューション事業 ③ ネットワークサービス事業
従業員数	2,238名（連結 2020年9月末現在）
本社	東京都稲城市百村1625-2
事業所	東京本社，日本橋，新宿，川崎，さいたま，浜松，刈谷，関西，熊本



KSKグループ会社

株式会社KSKテクノサポート	(資本金50百万円)	東京都稲城市	ネットワークサービス事業
株式会社KSKデータ	(資本金50百万円)	埼玉県さいたま市	ITソリューション事業
株式会社KSK九州	(資本金20百万円)	熊本県熊本市	ITソリューション事業

2 業績の概要

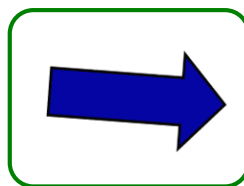
2-01

前期との比較（2021年3月期第2四半期連結業績）

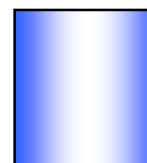
前期比で微減収、営業利益・当期純利益ともに過去最高を更新しました。

売上高

0.3% : 減

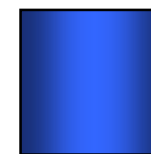


82億68百万円



19年9月

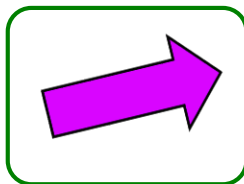
82億47百万円



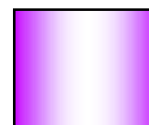
20年9月

営業利益

14.7% : 増

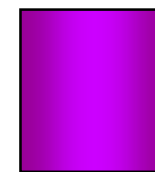


4億89百万円



19年9月

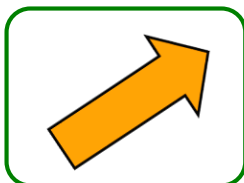
5億61百万円



20年9月

当期純利益

64.8% : 増

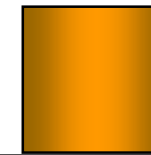


3億37百万円



19年9月

5億56百万円

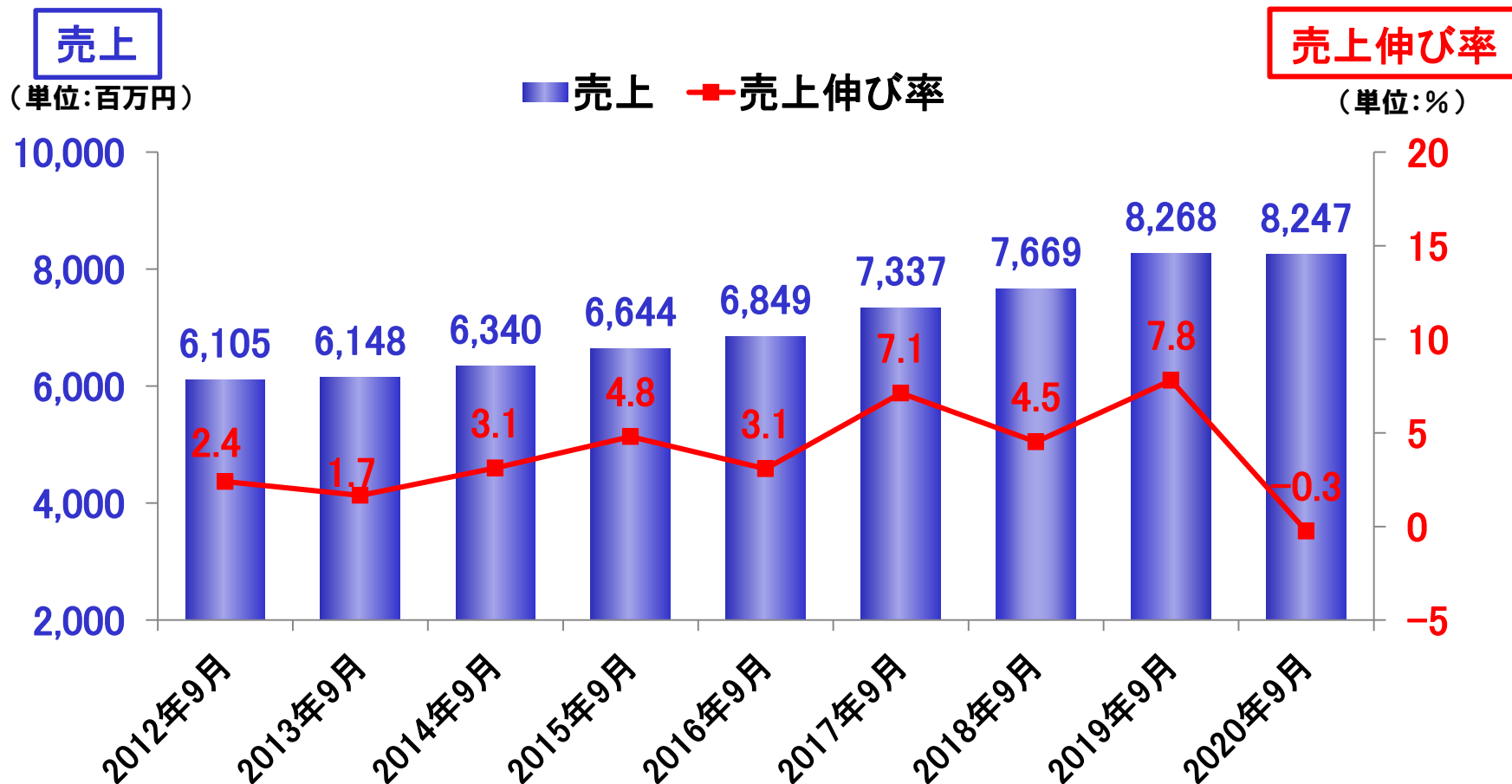


20年9月

2-02

過去の第2四半期業績推移(売上・売上伸び率)

2013年3月期以降、第2四半期業績は8期連続増収でしたが、2021年3月期第2四半期は僅かながら減収となりました。



2-03

過去の第2四半期業績推移(営業利益・売上営業利益率)

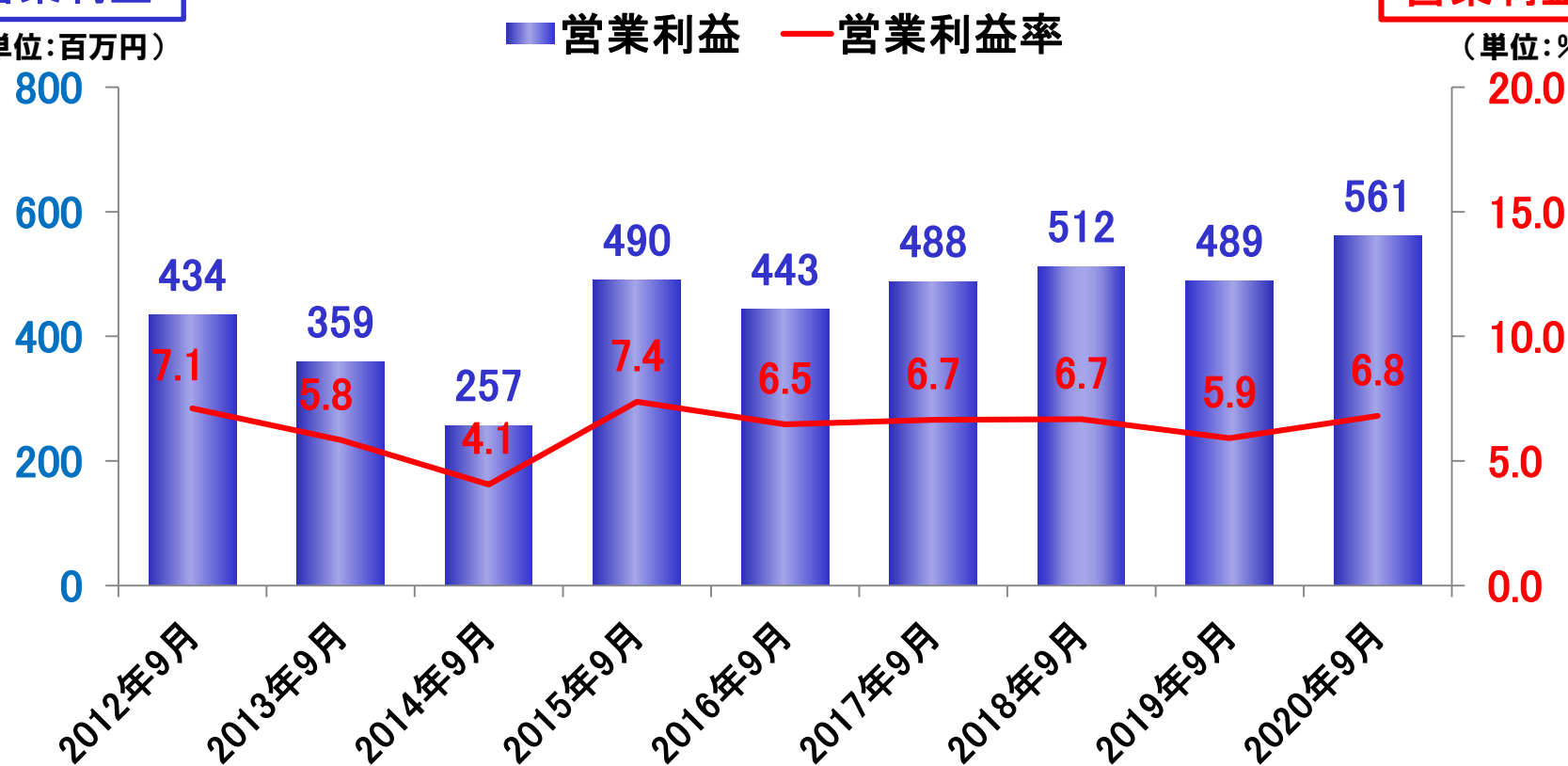
当第2四半期は過去最高の営業利益となりました。
下期偏重の業績傾向にあることから、売上高営業利益率は6.8%となっております。

営業利益

(単位:百万円)

営業利益率

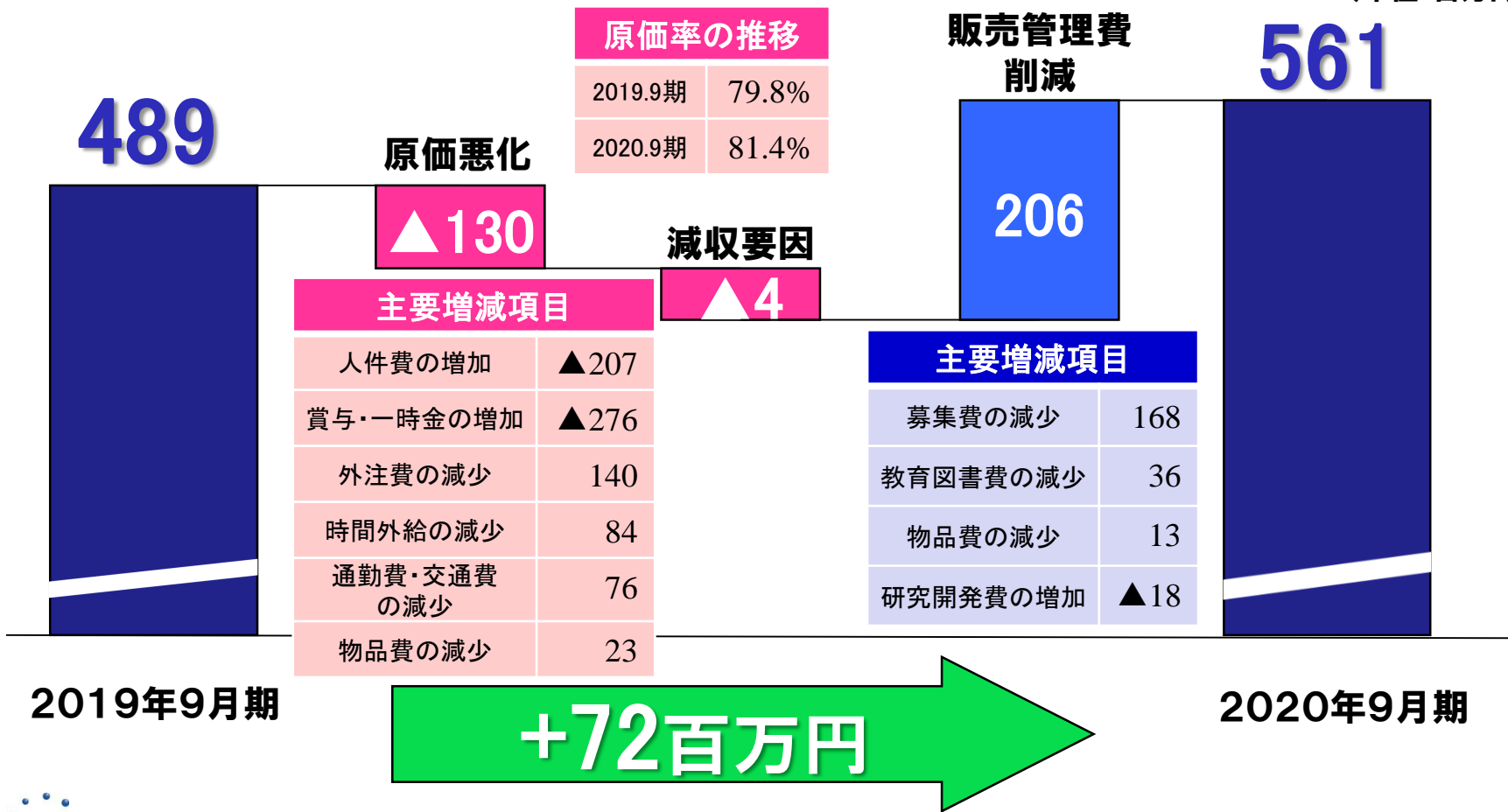
(単位:%)



2-04 営業利益の増減要因(前期比)

原価率は前期比1.6ポイント上昇しました。
主に人員増に伴う人件費・賞与増並びにコロナ対策一時金支給によるものです。一方、販売管理費は募集費・教育図書費を中心に減少しました。

(単位:百万円)



2-05

四半期別売上高営業利益率推移

第1・第2四半期は新卒・新入社員の育成期間につき、稼働率・利益率が相対的に低下基調となりますが、当第2四半期はコロナ対策一時金を含む賞与並びに時間外給等の労務費が増加したことから、第1四半期比でも減益となりました。

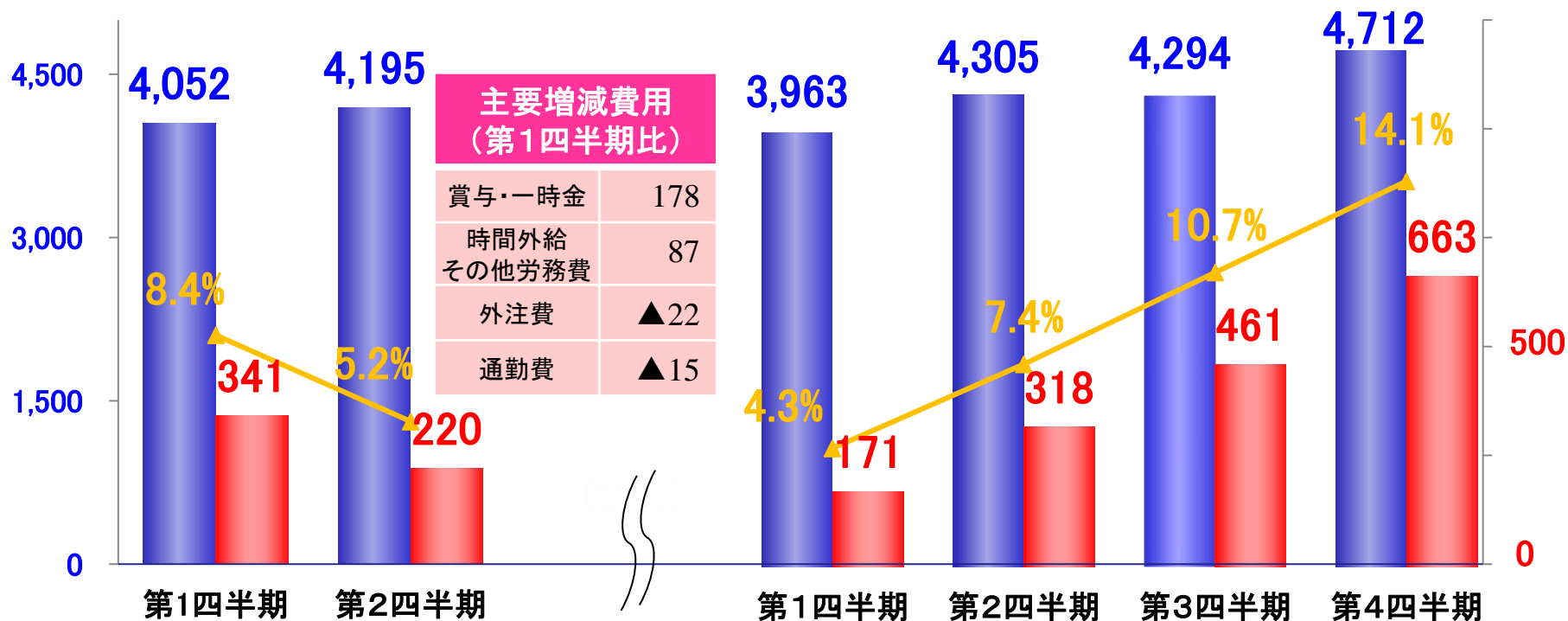
売上

利益

(単位:百万円)

(単位:百万円)

■売上高 ■営業利益 ▲営業利益率



2020年度

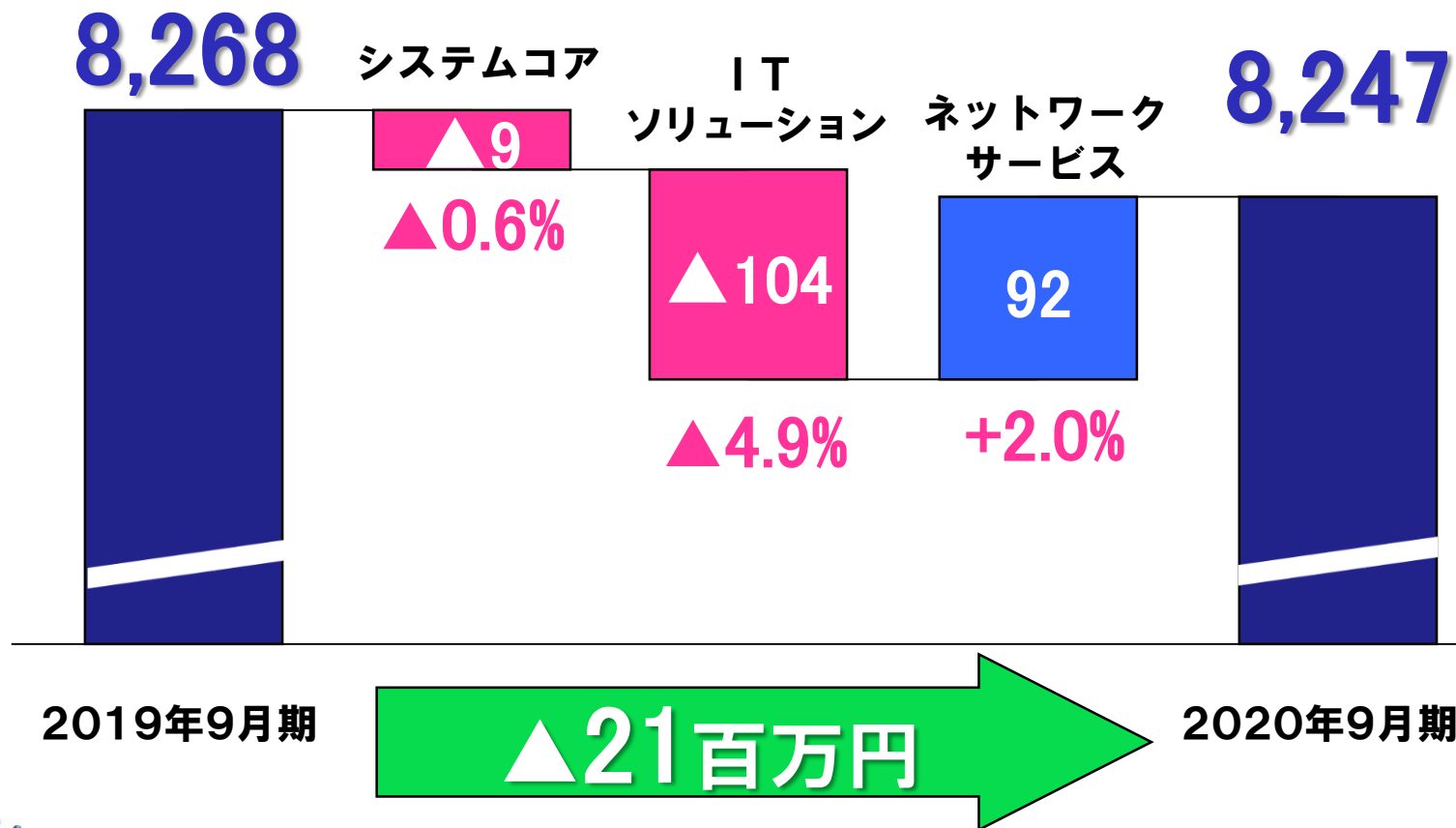
2019年度



2-06 セグメント別売上増減(前期比)

ネットワークサービス事業は前年同期比増収、
システムコア事業およびITソリューション事業は減収となりました。

(単位:百万円)

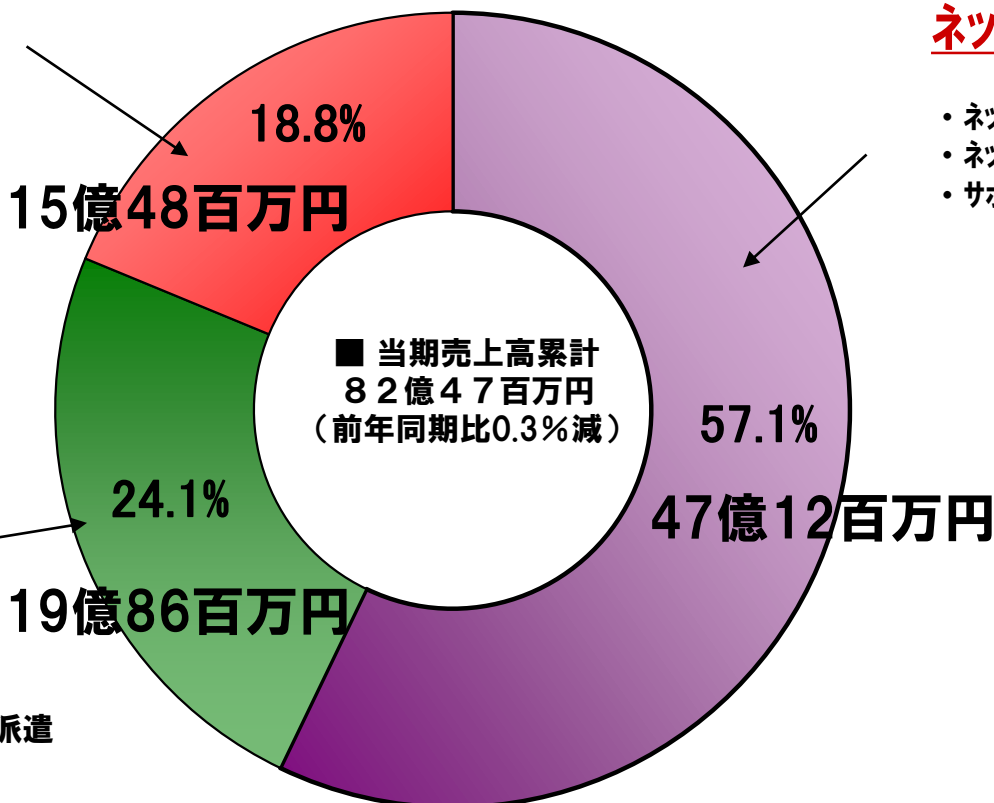


2-07 セグメント別構成比(売上)

ネットワークサービス事業が、売上構成比では57.1%(前期は55.8%)とシェアを拡大しております。

システムコア

- ・半導体設計、システムLSI
- ・組込ソフトウェア開発
- ・システム設計、装置設計



ネットワークサービス

- ・ネットワークシステム構築
- ・ネットワーク保守
- ・サポートセンター

ITソリューション

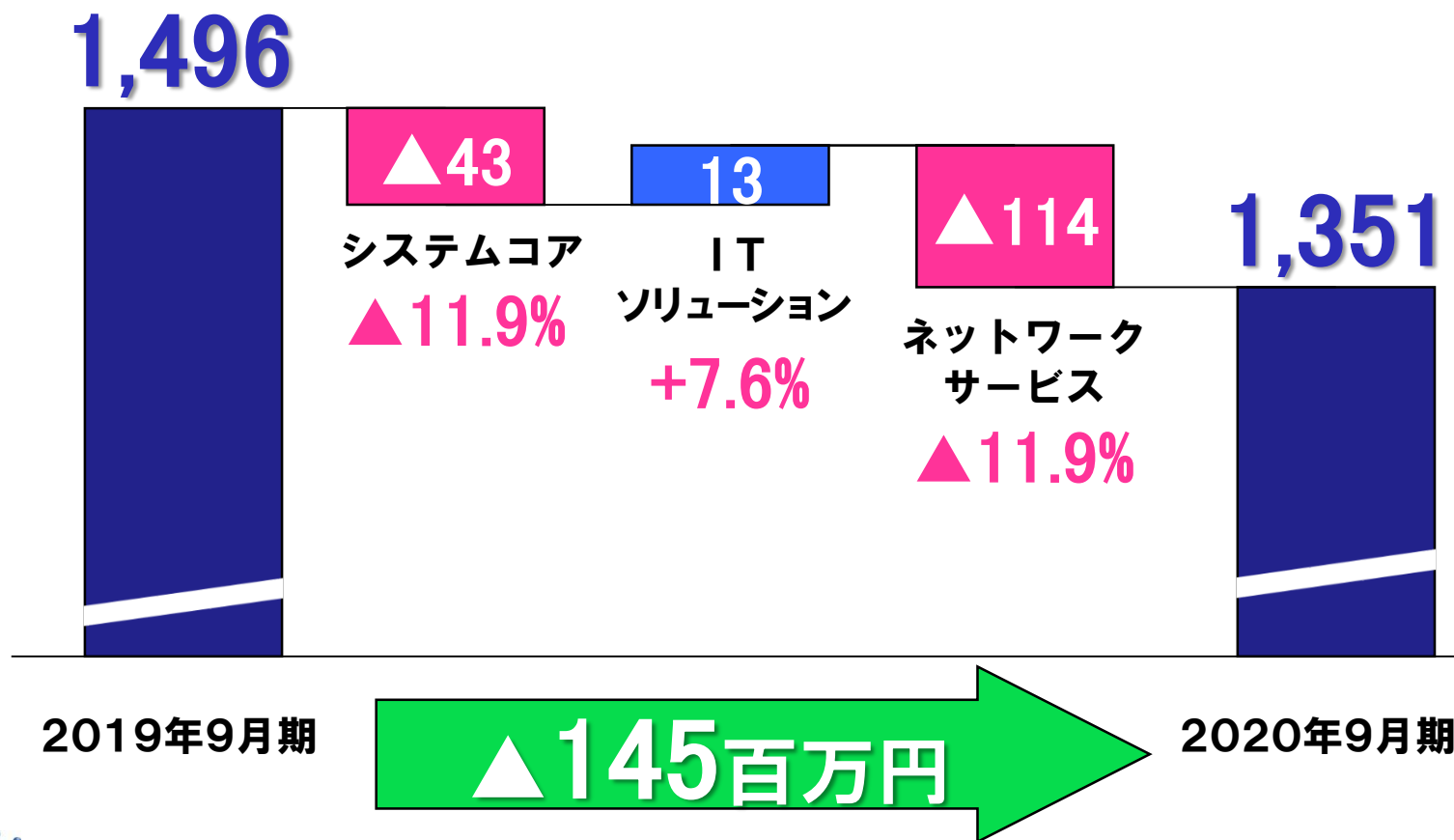
- ・APソフト開発・保守
- ・携帯用Web関連ツールソフト
- ・自社PKGソフト
- ・健康保険組合、自治体への派遣
- ・データエントリー

2-08

セグメント別利益増減(前期比)

ITソリューション事業は前年同期比増益、
システムコア事業およびネットワークサービス事業は減益となりました。

(単位:百万円)



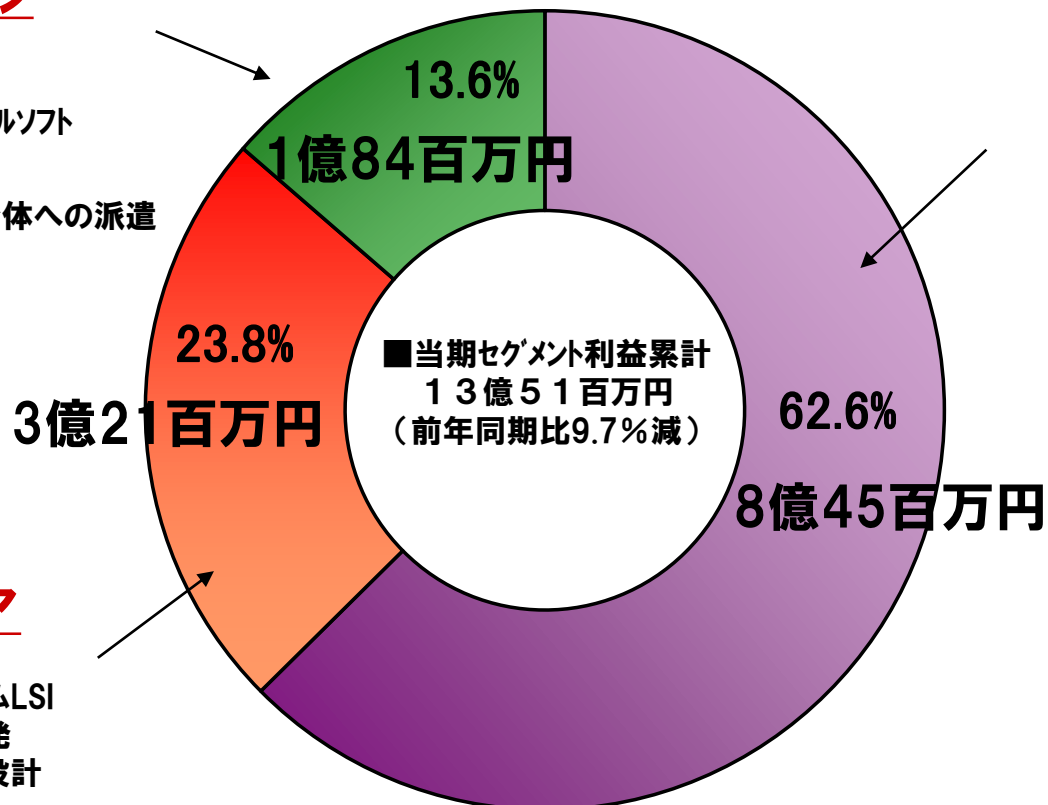
ネットワークサービス事業が利益構成比でも62.6%(前期は64.1%)と6割以上のシェアを占めております。

ITソリューション

- APソフト開発・保守
- 携帯用Web関連ツールソフト
- 自社PKGソフト
- 健康保険組合、自治体への派遣
- データエンター

ネットワークサービス

- ネットワークシステム構築
- ネットワーク保守
- サポートセンター



システムコア

- 半導体設計、システムLSI
- 組込みソフトウェア開発
- システム設計、装置設計

2-10 セグメント別売上／利益一覧表

セグメント利益率は全体で前期比1.7ポイント低下しました。

(単位:百万円)

	売上高		利 益			
	売上高	前年同期 増減比	セグメント 利益	前年同期 増減比	売上高比 利益率	前年同期 増減
システムコア	1,548	▲0.6%	321	▲11.9%	20.7%	▲2.7P
IT ソリューション	1,986	▲4.9%	184	+7.6%	9.3%	+1.1P
NWサービス	4,712	+2.0%	845	▲11.9%	17.9%	▲2.9P
合 計	8,247	▲0.3%	1,351	▲9.7%	16.4%	▲1.7P

2-11 セグメント別従業員数

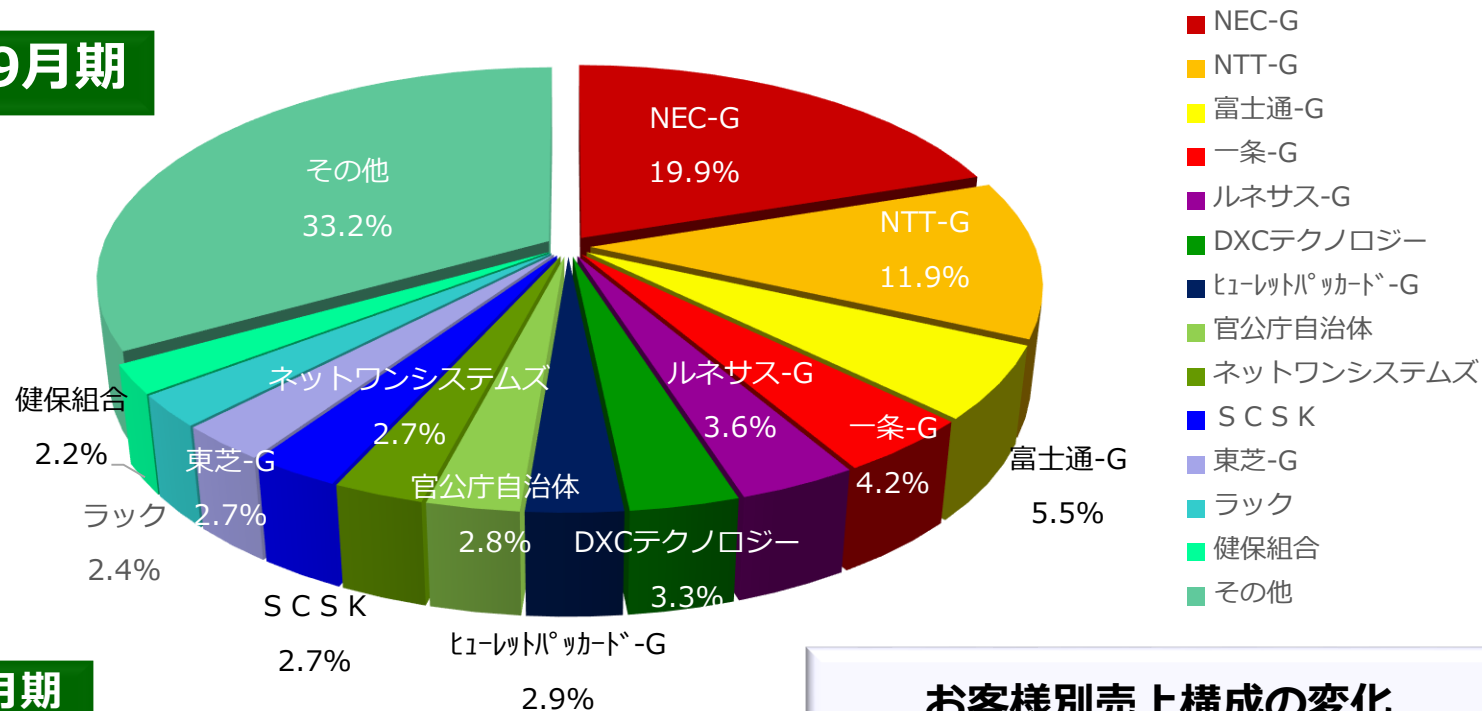
2020年9月末の従業員数は、2020年3月末からさらに163名増加し、2,238名となりました。

(単位：人)

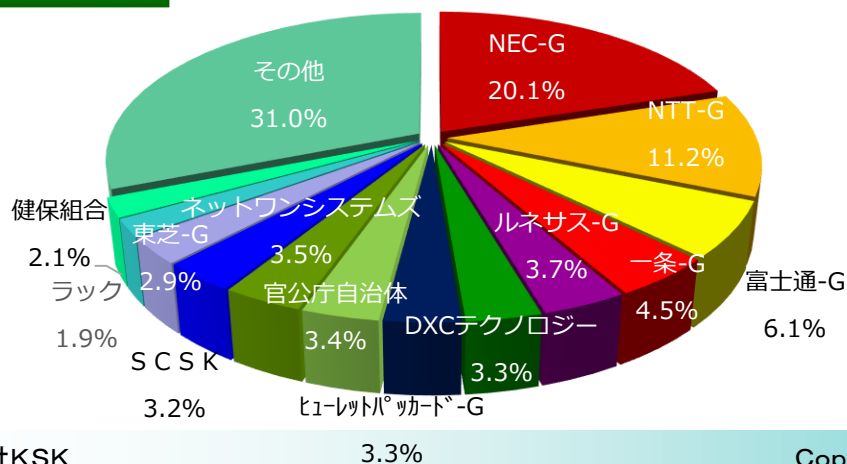
	2019年3月期		2020年3月期		2020年9月期		増 減	
	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	増減比
システムコア	307	16%	326	16%	360	16%	34	10.4%
ITソリューション	403	21%	420	20%	443	20%	23	5.5%
NWサービス	1,154	59%	1,234	59%	1,338	60%	104	8.4%
その他	91	4%	95	5%	97	4%	2	2.1%
合 計	1,955	100%	2,075	100%	2,238	100%	163	7.9%

2-12 お客様別売上構成比(連結)

2020年9月期



2019年9月期



お客様別売上構成の変化

【シェア拡大】

- NTTグループ 様
- ラック 様
- その他・・・お客様の分散化による

【シェア縮小】

- 富士通 様
- ヒューレットパカードG 様
- ネットワンシステムズ 様



2-13 セグメント別業績の概要

● システムコア事業（減収・減益）

- 通信機器部品の機構設計、医療装置の設計開発業務は堅調。
- 車載関連の半導体設計並びに組み込みソフト開発は、コロナにより市況が悪化。
- 特定の分野や取引先への過度の集中を見直し、医療や通信(5G)分野等へシフト中。

● ITソリューション事業（減収・増益）

- オーダーメイドの各種ソフトウェア開発は、需要が増加傾向。
- 製造業等の開発案件およびデータ入力案件の一部に延伸が発生。
- 自社開発パッケージソフトウェアは、コロナの影響で一時営業活動を休止したため売上が減少したが、追加開発投資等が一巡したことでコスト負担は減少。

● ネットワークサービス事業（増収・減益）

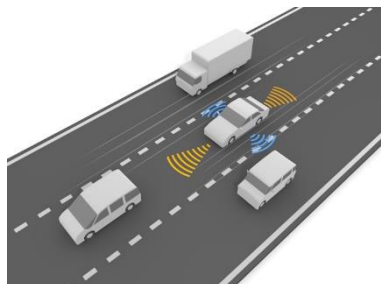
- コロナ禍でも、ネットワークの新規構築、運用・保守業務の受注は堅調に推移。
- 稼働時期が遅れることにはなるが、新卒者の研修を拡充し期間を延長。
- 請負業務の一部で、コロナ禍による資材調達の遅れからプロジェクトが中断。

2-14 セグメント別トピックス(システムコア事業)

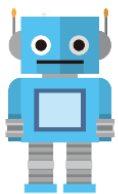
システムコア事業

車載分野：電子化→CASEへ

- ・車載用マイコン開発
- ・自動運転支援などのソフトウェア開発



ロボットの組み込みSW



PC向け半導体

- ・メモリデバイス
- ・メモリボード



スマートフォン向け

- ・CMOSイメージセンサー開発
- ・各種ファームウェア/アプリケーションソフトウェア開発

AI/IoT時代の多分野の開発に関与 車載分野の変化に対応します

通信機器

- ・部品の機構設計
- ・搭載される基板の回路設計



インテリジェント家電

- ・汎用マイコン開発

ITソリューション事業

アプリケーションの力でお客様の
ビジネス発展に貢献します

● 自社P K Gビジネス

- ・住宅建設会社向けの総合管理システム
住宅マネージャの販売、導入、運用支援



● A I

- ・現場を変えるAIソリューション開発
AI-OCR/自然言語処理/点群データ



● システム開発支援

- ・製造業生産管理システム
- ・基幹系Webシステム
- ・モバイル実機検証サービス



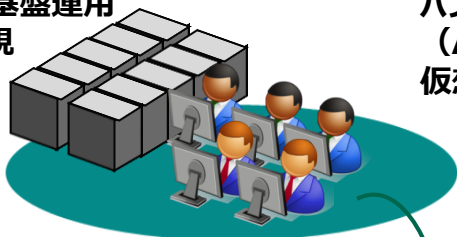
● B P O 関連

- ・A I -OCRデータエントリー業務
- ・図面データデジタル化支援業務
- ・健保組合向け人材派遣

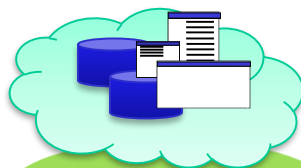
ネットワークサービス事業

DX社会のニーズに応えます
(インフラ設計・構築、運用すべてに対応)

データセンター

データセンターマネジメント
クラウド基盤運用
障害監視

クラウドサービス

パブリック/ハイブリッドクラウド運用
(AWS、Azureなど)
仮想ネットワーク構築

ユーザ企業

オンサイト基盤運用支援
仮想化基盤構築
テレワーク環境導入

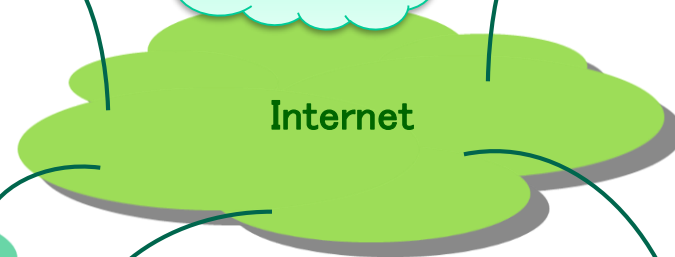
キャリア系ベンダ

ネットワーク構築・運用支援
全国/ローカル5G展開支援

病院

電子カルテ運用支援
オンライン診療環境導入

Internet



学校

GIGAスクール
校内Wifi導入、ICT教育環境
オンライン授業環境導入

ソリューションベンダ

インフラ基盤構築
基盤運用支援
障害監視

セキュリティベンダ

CSIRT運用支援
脆弱性診断 SOC運用

2-17 新型コロナウイルス感染拡大の影響とその対応 I

「組織運営面」

働き方の見直し

- ✓ テレワークの実施（リモートアクセス環境の提供、Web会議システムの活用）
- ✓ 時差出勤の奨励
- ✓ サテライトオフィスの開設（準備中）

社内施策の見直し

- ✓ 採用活動の一時中止・・・一部Web面接を導入
- ✓ 集合研修の一時中止（社内・社外とも）・・・オンライン研修へのシフト
- ✓ エンゲージメント施策の強化
 - － メンタル不調者への対応
 - － 1 on 1 ミーティング・オンラインBBQ(“B I C”)・オンライン読書会・オンラインキックオフ等

従業員の処遇

- ✓ コロナ対策支援として一時金を賞与支給額に上乗せ
- ✓ 休業社員に対し基準内賃金の日割相当額を100%支給

2-18 新型コロナウイルス感染拡大の影響とその対応 Ⅱ

「感染防止策」

ガイドライン等の制定と情報発信

- ✓ スローガン「チームKSKは一人も感染者を出さない」を制定
- ✓ 業務運営上のガイドラインや私生活におけるガイドラインの制定
- ✓ 経営トップを本部長とする「新型コロナウイルス対策本部会議」を毎日開催しメルマガを発信

感染防止設備の拡充

- ✓ 執務室内へのサーキュレーター・扇風機・飛沫遮蔽シールド・非接触体温計等の設置

社員や家族向けの物資面での支援

- ✓ マスク・携帯消毒ジェルを全社員に配布
- ✓ 会社負担によるPCR検査実施／診察体制の整備

3 業績予想

3-01

2021年3月期予想(連結)

(単位：百万円)

	2020年3月期	2021年3月期 (予想)	対前期比
売上高	17,274	17,600	1.9%
営業利益	1,613	1,500	▲7.0%
経常利益	1,651	2,000	21.1%
当期純利益	1,083	1,330	22.8%

	2020年3月期	2021年3月期 (予想)	配当性向 (予想)
配当金	55円	67円	30.1%

3-02

過去の業績推移(当期純利益・純利益率)

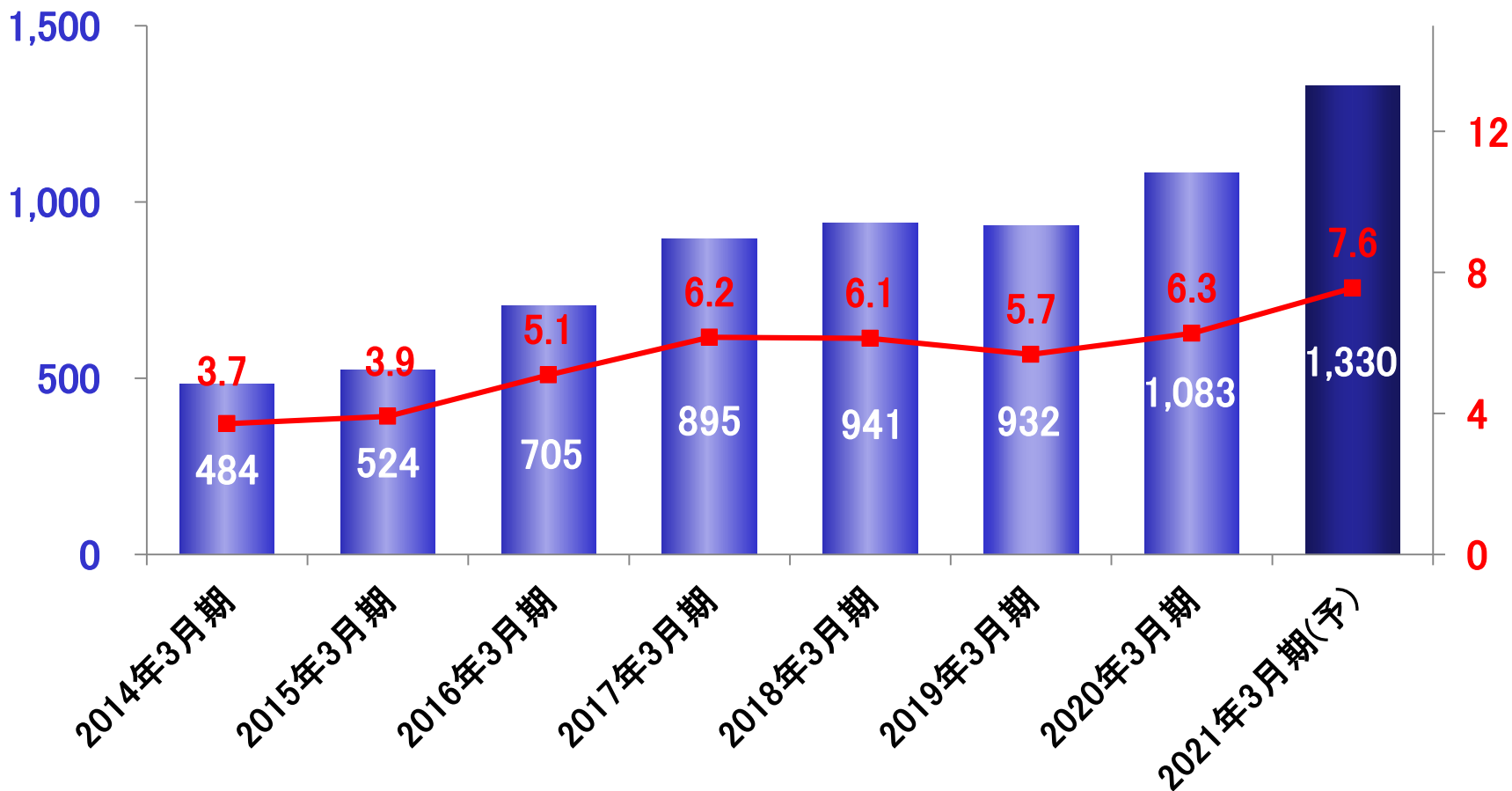
(単位:百万円)

(単位:%)

当期純利益

■ 当期純利益 ■ 純利益率

純利益率



3-03

過去の株主還元推移(配当金・配当性向)

(単位:円)

(単位:%)

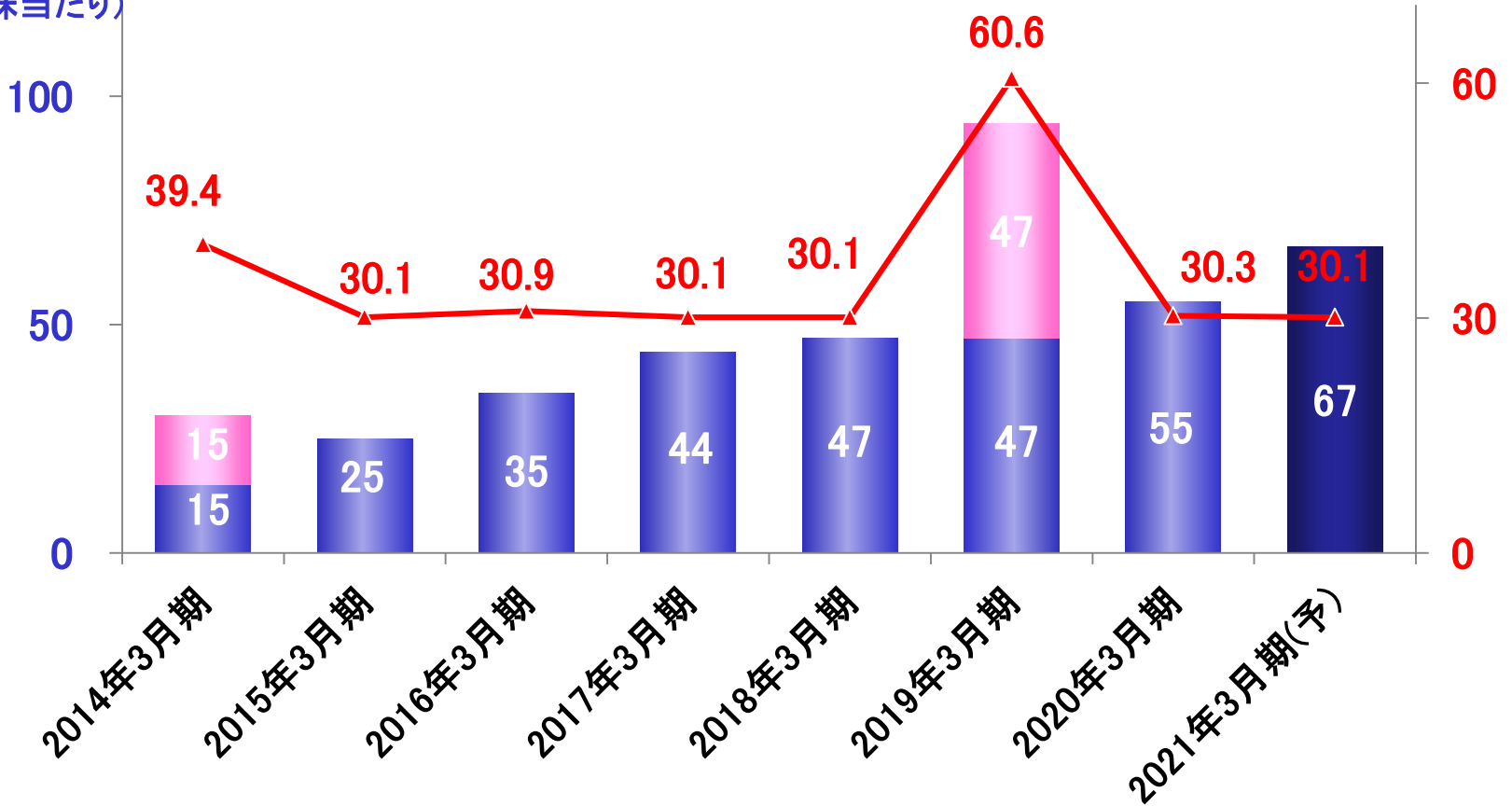
配当額

■ 普通配当 ■ 記念配当 ▲ 配当性向

配当性向

(記念配当を含む)

(1株当たり)



4

中期経営計画「TRUST50」

(2019年4月～2024年3月)



1. 究極の品質

KSK品質を確立し、品質を強みにする企業集団となる

 施策事例：「かがやきプロジェクト」 (p.30)

2. 考える現場

あらゆる変化に対応し、更なる発展へ全社員が考える集団となる

 施策事例：「品質OK?」「ヨクスル」「サクサク提案」 (p.31)

3. プレミアムサービス

現場の強みを最大限に活かし、競合他社を圧倒するプレミアムサービスを提供する

 施策事例：「CSの基本方針」 (p.32)

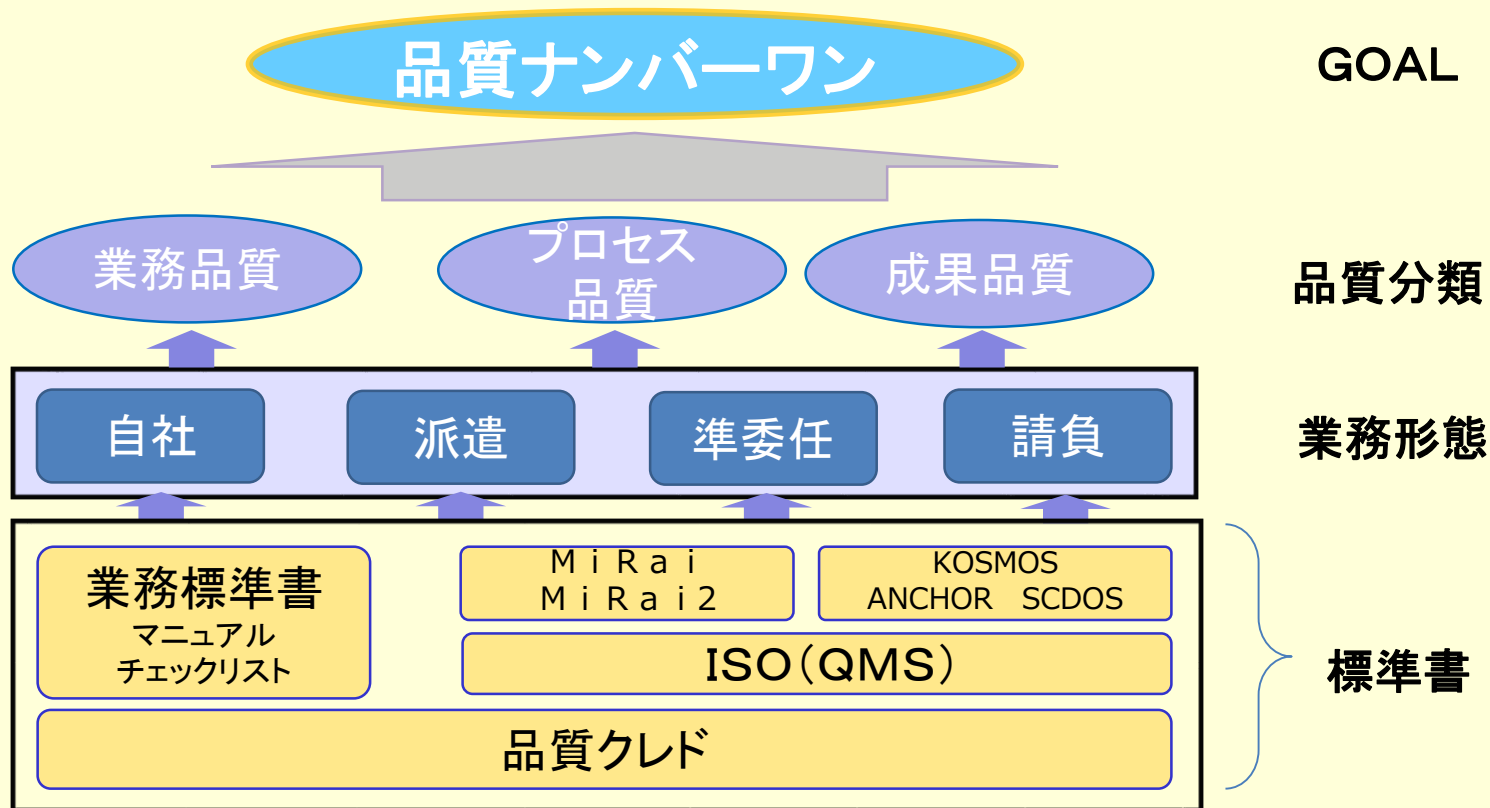
社員一人ひとりが自らの業務遂行力とKSKで働くことに誇りを持ち、
最善の顧客サービス提供を通し真のパートナーとして信頼される、
そんな会社でありたい。

4-02

究極の品質 ～かがやきプロジェクト

2017年4月に「品質ナンバーワン」をVISIONに「かがやきプロジェクト」を立ち上げ、「人質向上」「標準化」「自動化」の3つの取り組みを行い、品質を高めております。

「かがやきプロジェクト」の全体図

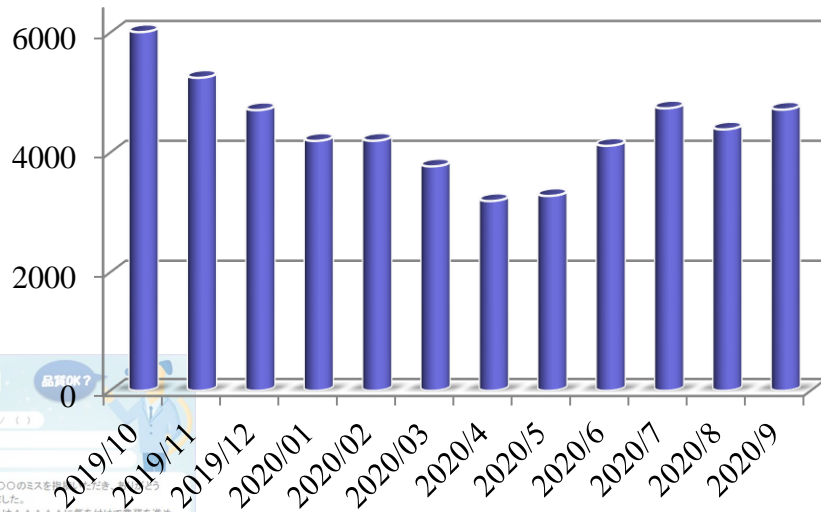


4-03

考える現場 ～品質OK?・ヨクスル・サクサク提案

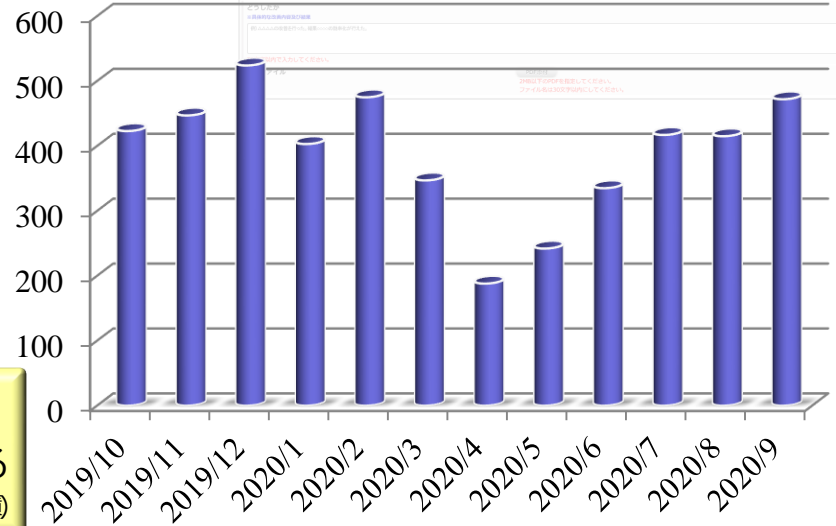
更なる発展へ全社員が考える集団となる「考える現場」を浸透させるために、指摘しあえる風土の定着に向けた取り組みとして「品質OK?カード」や、現場での業務改善・工夫などの気づきを提案制度「ヨクスル」などを実施しています。

「品質OK?」カード受信枚数の推移



「品質OK?」は月平均5,000枚受信
 「ヨクスル」は月平均362件の提案があがっている
 (2019年度実績)

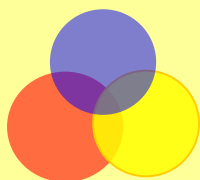
「ヨクスル」提案件数の推移



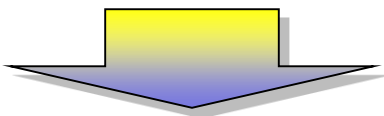
4-04 | プレミアムサービス ~CSの基本方針

K S Kグループでは、CS向上の基本方針である「(お客様の)期待以上」「(K S Kの)役割以上」「(K S Kの)報酬以上」をスローガンに掲げ、CS活動を展開しております。

以下の要素を三位一体で提供する



- **技術**(QCD)
- **信頼**(安全・安心・誠実)
- **快適**(ホスピタリティ)



CS向上の基本方針



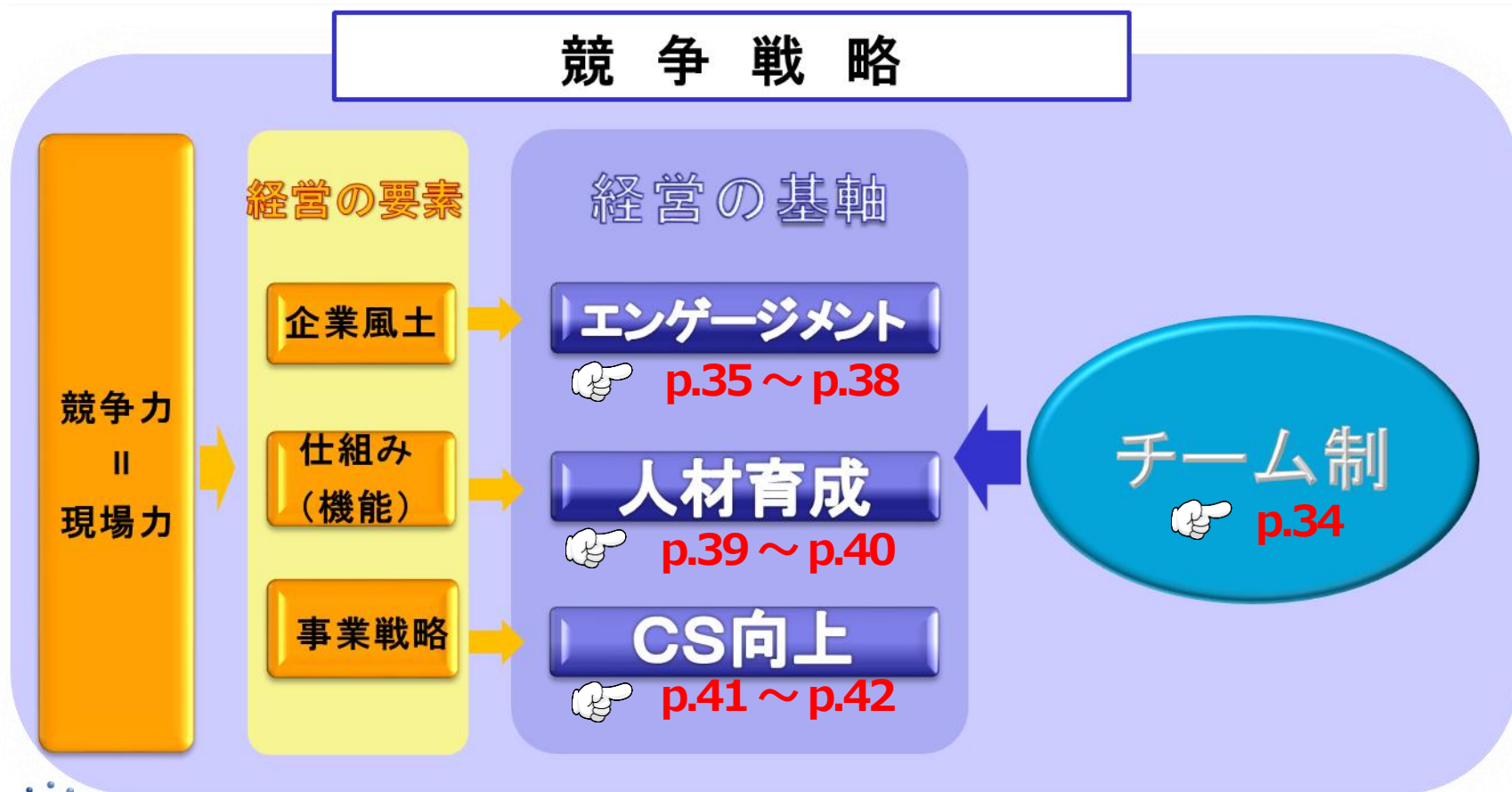
- **期待**以上
- **役割**以上
- **報酬**以上

お客様に
感謝と
感動を！

4-05 経営の全体体系

KSKグループは量から質への転換を図るため、「エンゲージメント（企業風土）」「人材育成（仕組み）」「CS向上（戦略）」を経営の基軸と位置づけ、エクセレントカンパニーを目指し将来にわたり継続的成長を実現してまいります。

競争戦略



4-06 チーム制の理念

2003年にチーム制を導入して以降、KSK成長の基盤となる制度です。お客様先に常駐する社員が多い特性から、社員の孤立化を回避し、業務リスクを排除する効果も発揮されています。

チーム制の理念

- ◆現場を強くすることでKSKグループの**競争力**を高めます(会社)
- ◆ビジネスの実践を通して社員一人ひとりが**自己実現**を図ります(従業員)

チームの機能

1. 協働の場

プロジェクトチーム、生産性の追求

- ・仕事の成果を出す

2. 成長の場

仕事と交流を通じた自己研鑽

- ・刺激し合い、切磋琢磨する

3. 帰属の場

自分の居場所としてのコミュニティ

- ・自分の存在を認められる
- ・自分の理解者がいる
- ・本音を出せる
- ・安らぎを感じる

本社をはじめ、各拠点のある地元自治体と協働で清掃活動等のエコ活動に参加し、地域環境の整備と良好な地域コミュニティの形成に貢献しております。

Team KSK ECO CLUB

2011年以降、主催した清掃活動は61回
延べ2,543名が参加
回収したゴミの総重量は約1.7トン

社内ボランティア組織のエコ活動をKSKが物心両面で支援

グループ社員同士が、絆や誇りを持てる企業風土を共有するために、社会貢献と環境保護をテーマにした活動

社会への無償の貢献実感が自らの存在意義の確認を経て誇りへとつながる



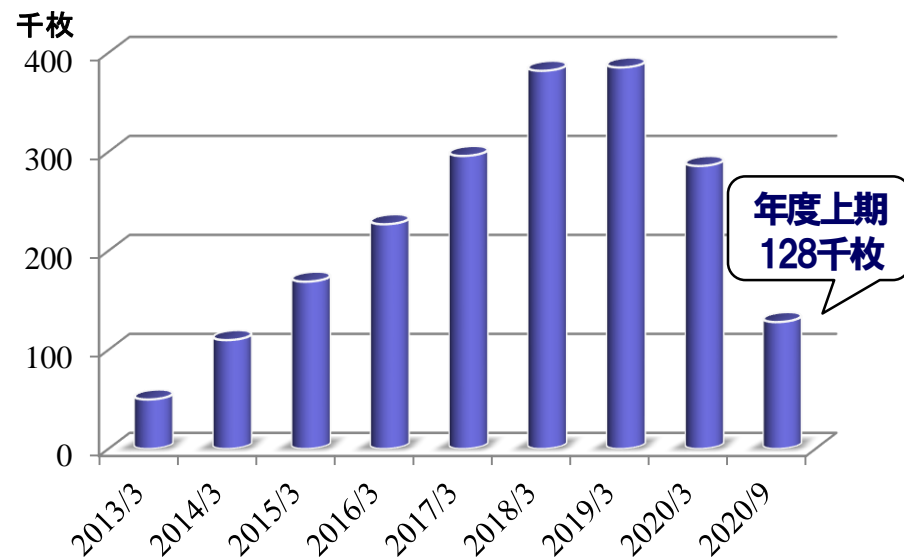
エンゲージメントを高める明るい職場づくりの施策として
“ありがとうの気持ち” を伝える
《スマイルカード》 を全社展開しております。

『ありがとう』
 の言葉の連鎖が
 結束力を強める

讚え合う良い風土

- 😊 お互いを褒め合うことでお互いの良いところを伸ばし合う
- 😊 相手への関心が良きチームワークへとつながる
- 😊 感謝し合うことの積み重ねが相手を思いやる気持ち、助け合う職場をつくる

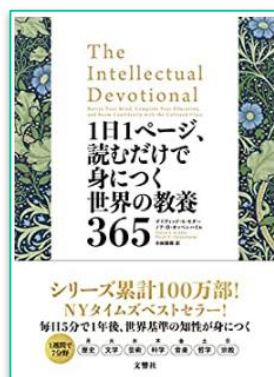
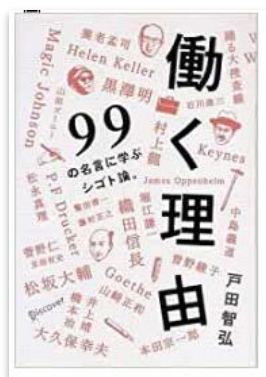
Smile Card発行枚数の推移



チームのメンバーが自分たちで選定した本を読み、その感想や意見を述べ合うことで、チームメンバーの相互理解を深める読書会を実施しています。

■ 2019年度は 3,900冊を配付、1,531名が読書会に参加

その人が読んでいる本を知るとは、**その人を知ること**である



KSKグループではIT企業では珍しく5S活動を積極的に行っており、外部のコンサルタントからも高い評価をいただいております。

5Sをやって
心がきれいに
なりました



5S活動は、『徹底した**ムダの排除**であり、
問題点を顕在化して問題解決する**体質づくり**』

～単なる美化運動でも掃除だけでもない～⇒ 5Sの真髄は「**見える化**」

コロナ禍でも5S活動を推進

テレワークにより、活動や訪問診断ができないオンサイト(お客様内フロア)での活動に対して、活動活性化のため各種企画を実施中

- 外部コンサルタントによる5S講演会
(Zoom併用)
- オンサイト「5S改善アイディア」コンテスト
- 自宅の5Sコンテスト(予定)



13チーム



31チーム

4-11 経営の基軸：人材育成 KSKカレッジ

人材の確保と育成は経営の最優先課題と捉え、技術研修に加え、人間力研修にも力を入れ、技術力と人間力、バランスの取れた人材の育成を行っております。

【自律できる技術者の育成】

人間力研修	技術研修
新入社員向け	システム・ネットワーク分野
若手社員向け	ソフトウェア分野
中堅社員向け	組込みソフトウェア分野
管理者向け	ハードウェア分野

年間カリキュラム(120種)

【教育機関の設置】

専任講師：7名
研修設備：504席、13教室、
研修寮あり



4-12 経営の基軸:人材育成 資格取得者数

主な資格の資格取得者数は以下の通り。
社員1人あたりの平均資格保有数は3.5個となっております。

資格	取得人数	2020年度 取得者数
PMP	193名	20名
LPI Cレベル3	149名	13名
CCNP	97名	1名
ORACLE MASTER Gold	47名	0名
応用情報技術者	60名	0名
VMware認定プロフェッショナル	97名	20名
CCNA	1,098名	141名
ITILファンデーション	689名	3名
G検定(AI)	83名	19名

平均資格保有数 3.5個/人

(2020/10/31時点)

4-13

経営の基軸:CS向上 VOC

VOC【Voice Of Customer】

毎年1回、お客様に27項目におよぶアンケートを実施。回答いただいた内容はしっかりフォローしCS向上につなげております。

目的

お客様の評価(声)に対する改善活動を行い、お客様の不満点を解決し、業績向上につなげる。

方法

- 現場が任意で対象先を選定する
- 定点調査(毎年同時期、原則同じ質問)

項目

- 管理者・営業対応
- 技術力
- トラブル対応等
- 人間力
- セキュリティ
- マナー
- 合計27項目



調査結果推移



4-14

経営の基軸:CS向上 CSI研修

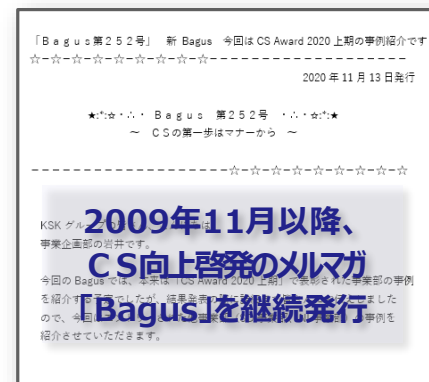
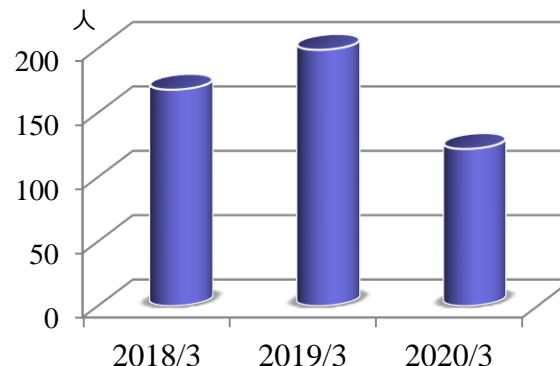
CSI【Customer Satisfaction Institute】

CS向上の実効性を高めるため、入社2~4年目の全社員を対象にCSI研修を実施しております。

研修カリキュラム

- CSの重要性を理解させる
- テーマについてグループディスカッション
- 検討結果をチーム別に発表
- CS向上のための行動計画作成

研修受講者数の推移



階層別研修

2019年度からは新入社員向け・中堅社員向け研修を加え、階層別研修として、さらに充実を図っております。

	顧客満足入門セミナー	中堅社員セミナー
対象者	1.新入社員 2.中途入社(未経験・第二新卒)	管理職・中堅社員
概要	未経験入社社員に対して実施するCS概念の基礎教育	CSを構成する当社ビジネスの要素を考えて議論する場

4-15

健康経営:健康経営への取り組み

KSKグループの長期的、継続的な成長を実現するためには、その主体である従業員一人ひとりの健康が不可欠であると考え、2014年10月に「健康経営宣言」を掲げ「心・技・体」三位一体の人づくりに取り組んでおります。

健康経営の主な取り組み

1

エンゲージメント重視の経営

上司や仲間と支え合う心の「絆」の形成

4

定期健康診断の受診

定期健康診断受診率100%を継続

2

全社禁煙宣言

2015年11月に「喫煙者ゼロ」を達成

5

エンジェル アシスト

健診結果の有所見者100%フォロー活動

3

わくわく健康プラン

社員一人ひとりの健康促進プログラムの展開
(参加率75% ※2020年3月現在)

6

長時間勤務撲滅

長時間勤務モニタリング制度による事前チェック



4-16 健康経営:「健康経営銘柄」選定

健康経営

「健康経営銘柄」に選定

2020年2月、経済産業省と東京証券取引所が共同で、上場会社の中から「健康経営」に優れた企業を選出する「健康経営銘柄」に2年連続で選定されました。



2. 「健康経営銘柄2020」選定企業（30業種40銘柄、業種順）

業種	銘柄コード	企業名	選定回数
情報・通信業	4689	Zホールディングス株式会社	2回目
	9687	株式会社KSK	2回目
	9719	SCSK株式会社	6回目

出典：経済産業省ウェブサイトより

あわせて、経済産業省と日本健康会議が共同で選出する「健康経営優良法人（ホワイト500）」にも4年連続で認定されました。



第8回

「健康寿命をのぼそう！アワード」 において企業部門で最高位の 厚生労働大臣優秀賞を受賞

2019年11月、厚生労働省が推進する「スマート・ライフ・プロジェクト」により実施された「第8回 健康寿命をのぼそう！アワード」において、KSKが推進する「わくわく健康プラン」が**企業部門で唯一「厚生労働大臣 優秀賞」を受賞**しました。

企業部門 厚生労働大臣 優秀賞

第8回
健康寿命をのぼそう！
AWARD
優秀賞

実施者 株式会社KSK (東京都稲城市)

取組アクション

従業員が自分に合わせてテーマを選べる健康活動を推進

背景・概要

会社の長期的、継続的な成長の実現のためには、従業員一人ひとりの健康が不可欠であると考え、[生涯にわたる健康づくり]と健康リテラシーの向上を目指し、加えて生活習慣病の予防につなげる「わくわく健康プラン」を展開。

出典: スマート・ライフ・プロジェクトウェブサイトより

KSKグループの健康増進施策
「わくわく健康プラン」。

その取り組みが、2020年11月、日本健康
教育学会の学会誌にKSK社員の
特別報告として紹介されました。

喫煙者0人への活動と「わくわく健康プラン」によるアプローチ —株式会社KSKの健康増進施策の取組み—

【要旨】

KSKグループでは2013年4月より禁煙運動を開始した。その結果、喫煙率は当初の31%から喫煙者0人への減少を達成するに至った。しかしながら、社員の健康維持・増進のためには禁煙運動だけでは不十分であると考え、社員が自発的に楽しく取り組める長期的な健康活動「わくわく健康プラン」についても発足させた。

本施策は、禁煙、運動、食事、睡眠等、社員が自由に個々の健康課題への目標に向かって活動する内容とした。その結果、項目ごとの健康診断有所見率、ならびに健康習慣が改善し、生産性の向上をもたらした。



KSKグループが経営の基軸とする「チーム制」や「エンゲージメント」、「人材育成」などへの取り組みが、本に紹介されました。

「この働き方改革が
企業と従業員を変える」
大和総研経営コンサルティング本部 [編]

- AIやロボット、ITの技術革新等、目まぐるしく変化する環境に対し、人材の育成や活用をどのようにマネジメントするかを考察
- 「働きやすい職場環境づくり」に向けた、「エンゲージメント」「人材育成」など、KSKの各種取り組みが**約50ページ**にわたり取り上げられる

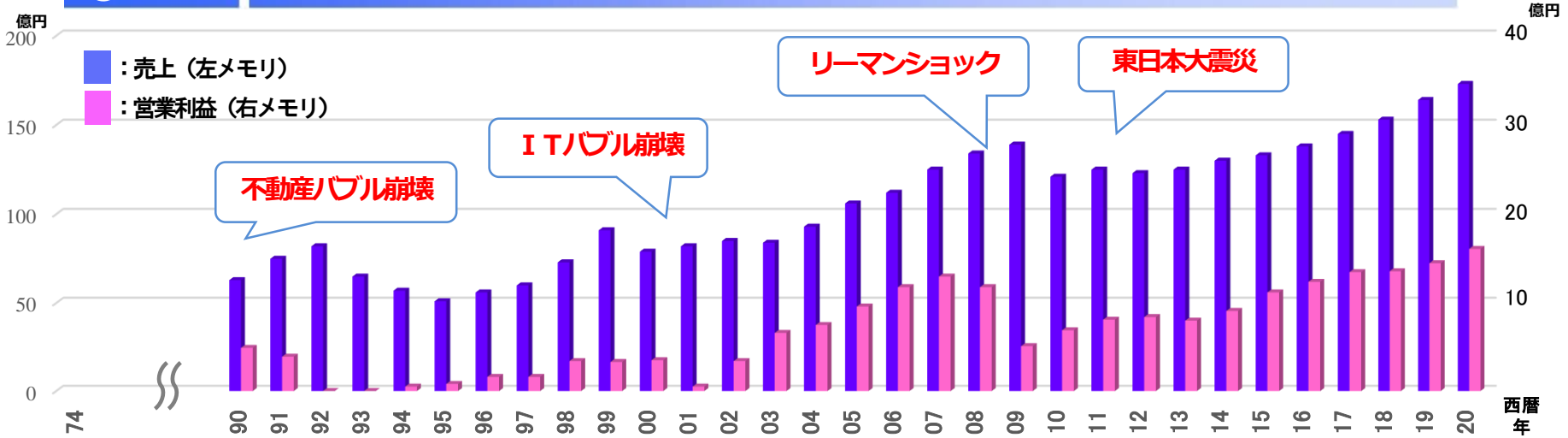


5

Appendix ~ご参考~

5-01

KSKグループ46年の変遷



74 79 84

創業 (サンユウ商事)

本社を西新宿に移転
国際システムに商号を変更・IT事業へ転換

揺籃期

90

店頭公開

94 本社 (東京技術センター) を稲城市に移転

成長期

99 00

KSKテクノサポート設立
KSKデータ設立

03 04 05 05

チーム制導入

30周年・商号をKSKに変更・シンボルマーク変更
KSK九州設立
中計スタート (PLANET30)

変革期

08 09 11

中計スタート (構想21)
CS向上への取組み開始
中計スタート (基軸V40)

14 15

ブランドメッセージ制定
中計スタート (共創∞)

17 17 19 19

品質向上プロジェクト
ホワイト500認定
健康経営銘柄選定
新中計スタート

TRUST 50

発展期

5-02

過去の業績推移

決算年月	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期
売上高 (百万円)	13,859	14,540	15,351	16,421	17,274
経常利益 (百万円)	1,166	1,285	1,389	1,402	1,651
親会社株主に帰属する当期純利益 (百万円)	705	895	941	932	1,083
包括利益 (百万円)	602	1,010	1,040	936	1,079
純資産額 (百万円)	8,909	9,551	10,330	10,842	11,444
総資産額 (百万円)	12,500	13,381	14,311	15,270	15,550
1株当たり純資産額 (円)	1,426.08	1,569.39	1,695.83	1,805.69	1,883.43
1株当たり当期純利益 (円)	113.40	146.00	155.95	155.21	181.48
潜在株式調整後1株当たり当期純利益 (円)	112.39	144.05	153.15	152.07	177.73
自己資本比率 (%)	70.9	70.8	71.5	70.3	72.8
自己資本利益率 (%)	8.1	9.8	9.5	8.9	9.8
営業活動によるキャッシュ・フロー (百万円)	890	1,035	966	1,338	1,388
投資活動によるキャッシュ・フロー (百万円)	△1,267	△356	△479	△1,031	△101
財務活動によるキャッシュ・フロー (百万円)	△249	△392	△267	△446	△571
現金及び現金同等物の期末残高 (百万円)	3,876	4,163	4,383	4,243	4,960
従業員数 (人)	1,717	1,765	1,854	1,955	2,075

5-03

過去の業績推移(売上・売上伸び率)



5-04

過去の業績推移(営業利益・売上営業利益率)

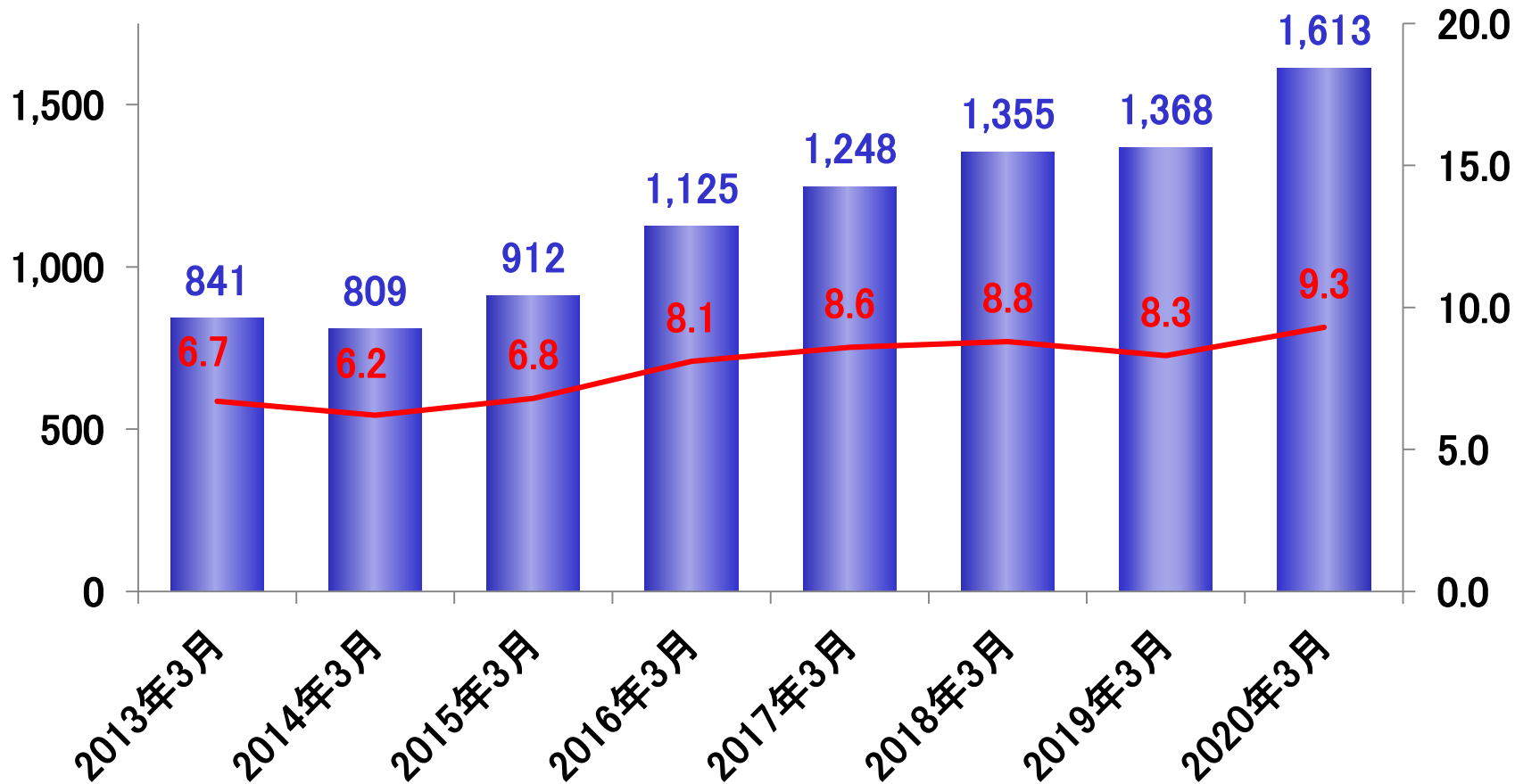
営業利益

(単位:百万円)

営業利益率

(単位:%)

■ 営業利益 — 営業利益率



(単位:百万円)

	売上高		利益			
	売上高	前年同期 増減比	セグメント利益	前年同期 増減比	売上高比 利益率	前年同期 増減
システムコア	3,278	+1.5%	844	+1.0%	25.7%	-0.2P
IT ソリューション	4,351	+2.8%	501	+2.6%	11.5%	0.0P
NWサービス	9,644	+7.6%	2,085	+20.0%	21.6%	2.2P
合 計	17,274	+5.2%	3,430	+12.0%	19.9%	1.2P

ありがとうございました

お問い合わせ先 IR担当 取締役執行役員 管理本部長 川辺 恭輔
管理本部 経営企画担当 金谷 新

TEL. 050-3803-8100 <https://www.ksk.co.jp>

- 本資料は、当社グループの業績およびグループ事業戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社の株式の購入や売却を勧誘するものではありません。
- 本資料の内容には、将来の業績に関する意見や予測等の情報を掲載することがありますが、これらの情報は、資料作成時点の当社の判断に基づいて作成されております。よって、その実現・達成を約束するものではなく、実際の施策や業績は、今後の事業環境等の変化により異なる場合や予告なしに変更されることがあります。
- 本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。また、本資料の無断での複製、転送等を行わないようお願いいたします。