

2018年3月期

説明資料

2018年5月30日

株式会社KSK

CONTENTS

1

KSKグループ概要

2

業績の概要

3

中期経営計画「共創∞」

4

業績予想



1

KSKグループ概要



株 式 会 社 K S K

設立	昭和49年5月23日（1974年）	
資本金	14億4,846万円	
事業内容（セグメント）	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	1,854名（連結 2018年3月末現在）	
本社	東京都稻城市百村1625-2	
事業所	東京本社、日本橋、新宿、川崎、埼玉、浜松、刈谷、関西、熊本	

K S K 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)	東京都稻城市	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等
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

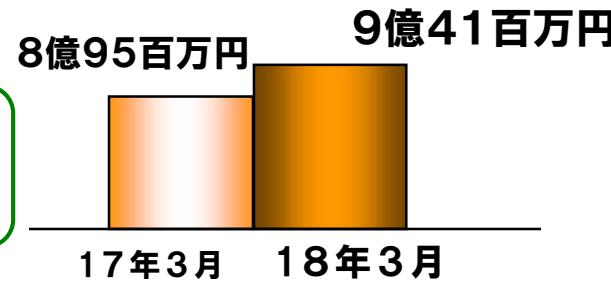
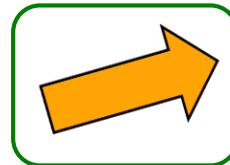
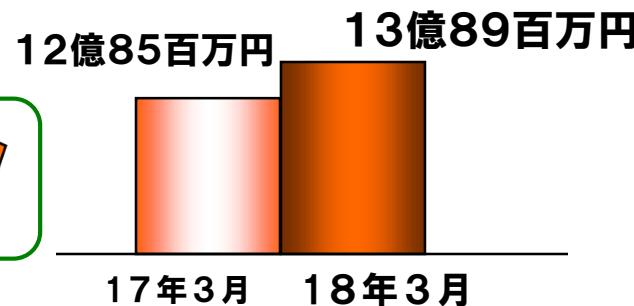
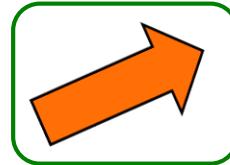
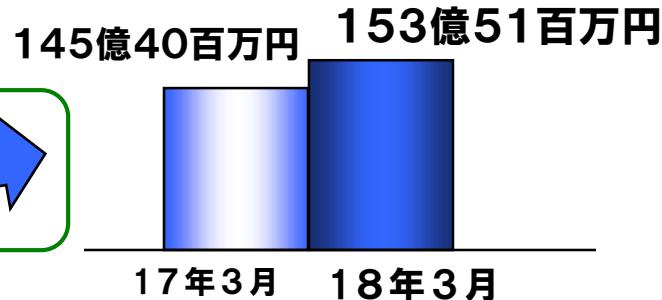
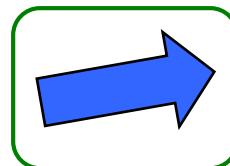
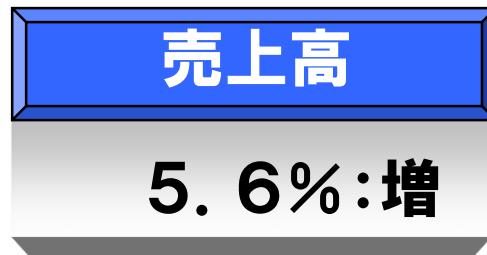
2

業績の概要



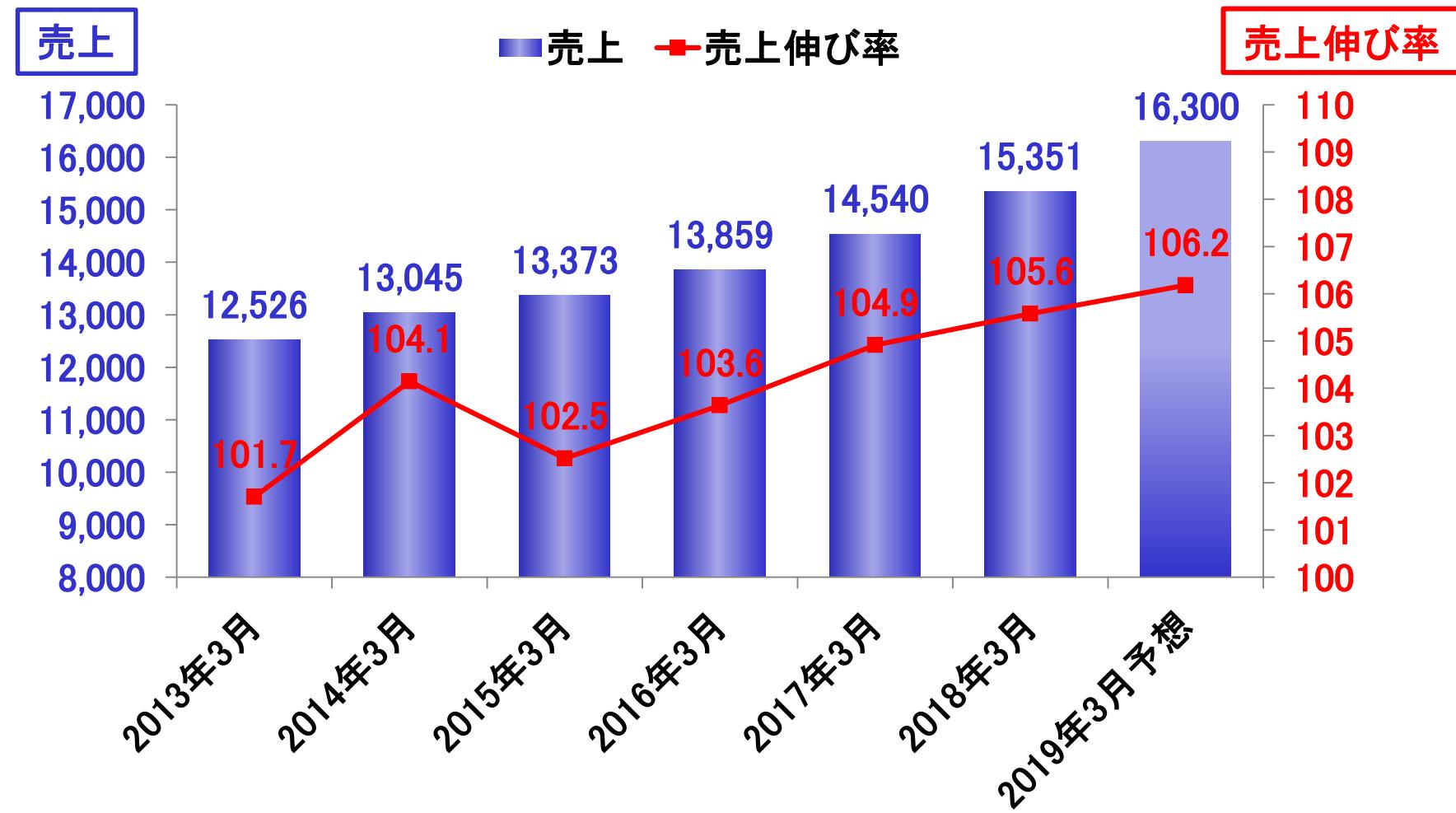
前年同期比で増収増益

2018年3月期 連結



(単位:百万円)

(単位:%)



(単位:百万円)

(単位:%)

営業利益**■ 営業利益 ■ 営業利益率****営業利益率**

1,400

1,300

1,200

1,100

1,000

900

800

700

600

500

400

841

912

1,125

1,248

1,355

1,360

809

6.8

8.1

8.6

8.8

8.3

6.7

6.2

7.4

7.6

7.8

8.0

8.2

8.4

8.6

8.8

9.0

2013年3月

2014年3月

2015年3月

2016年3月

2017年3月

2018年3月

2019年3月予想

20

18

16

14

12

10

8

6

4

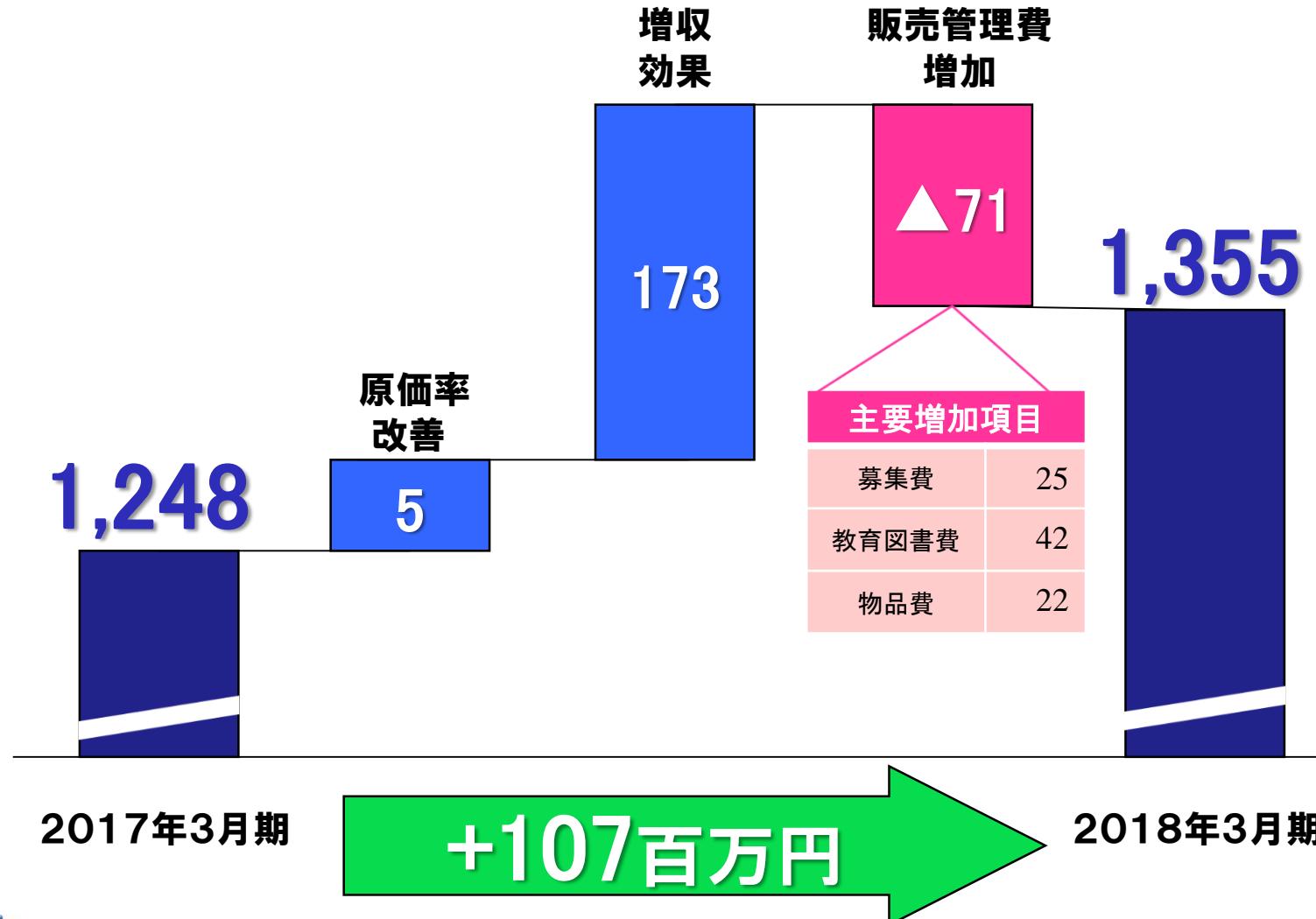
2

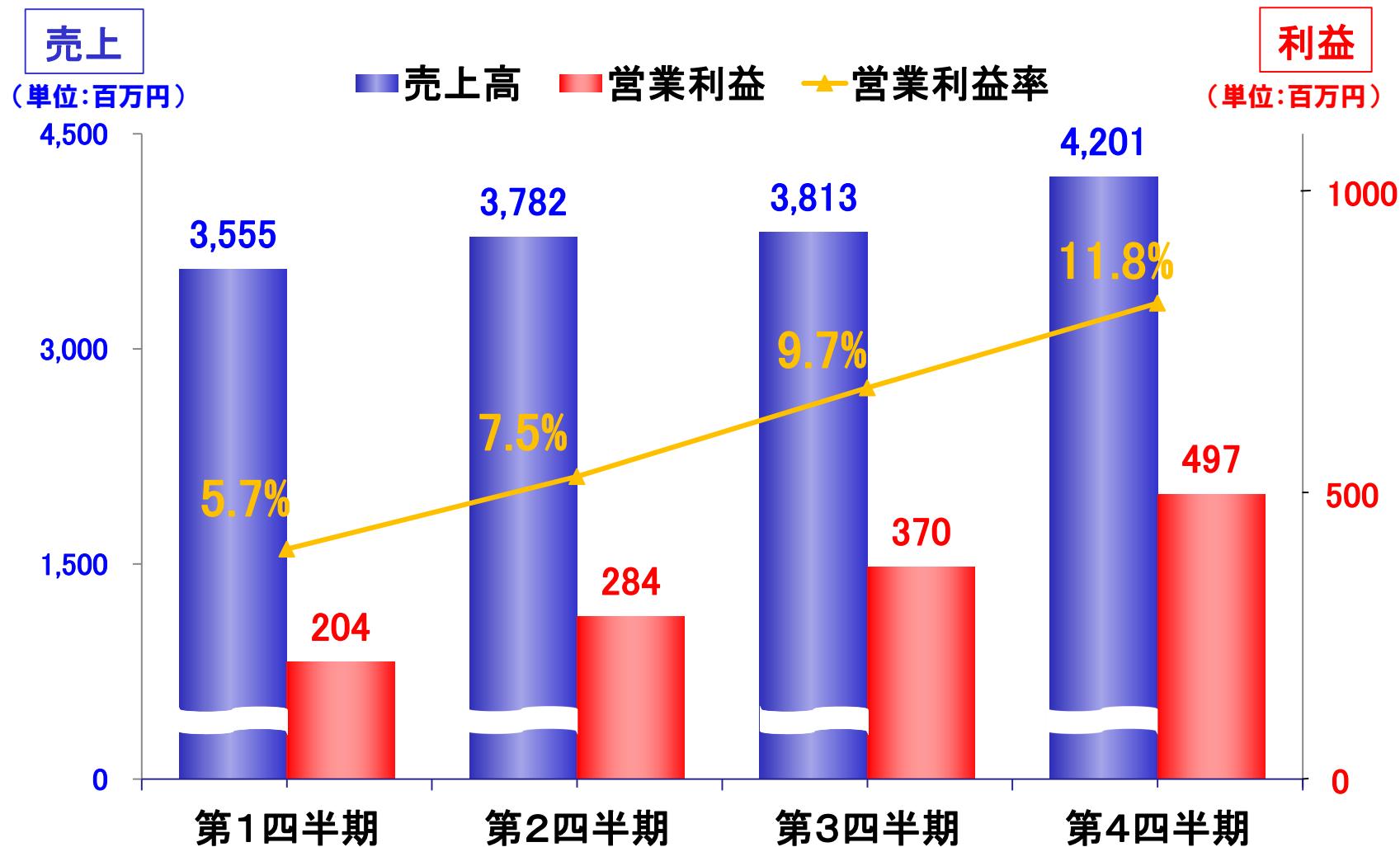
0

2-04

営業利益の増減要因(前期比)

(単位:百万円)

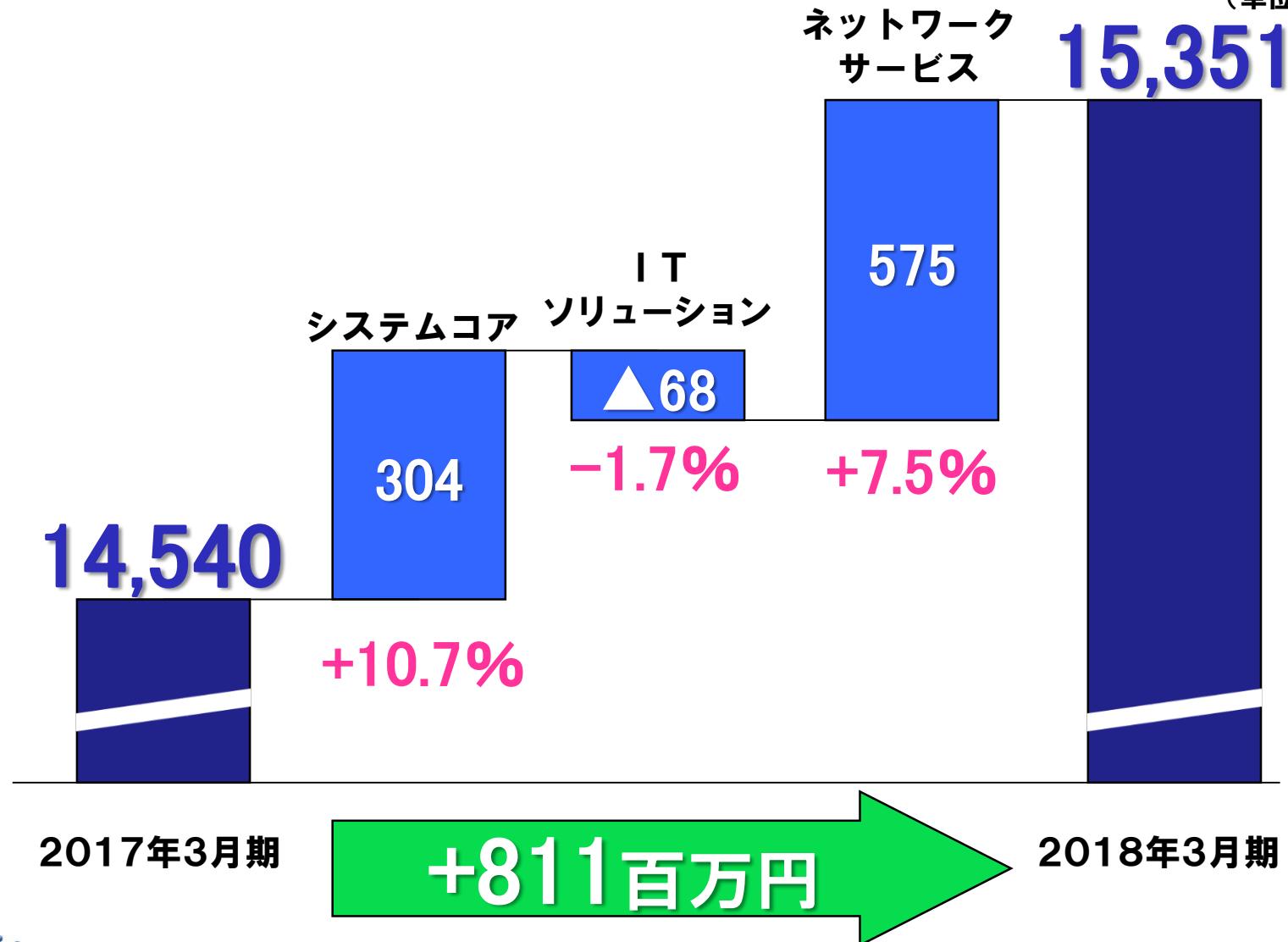




2-06

セグメント別売上増減(前期比)

(単位:百万円)



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

82億29百万円

54%

ネットワーク
が5割超



20%
31億35百万円

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

26%

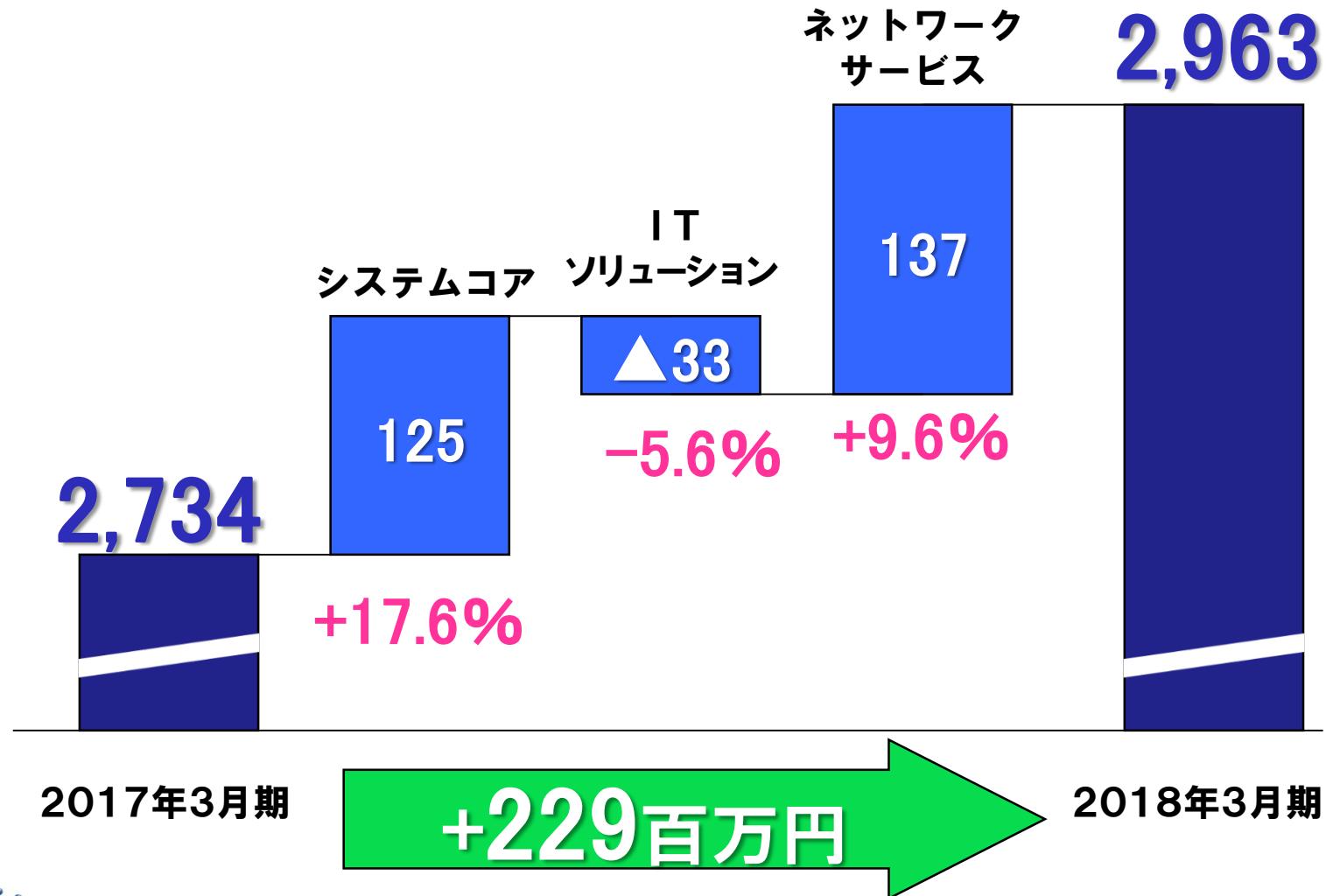
39億86百万円

■当期売上高累計
153億51百万円
(前年同期比5.6%増)

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

(単位:百万円)



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

15億63百万円

53%

28%

8億34百万円

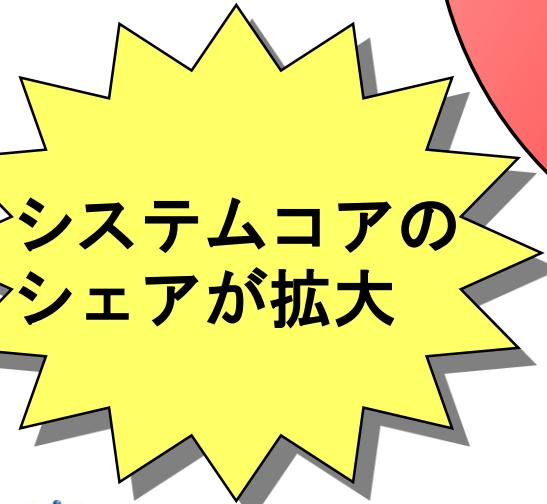
19%

5億64百万円

■当期セグメント利益累計
29億63百万円
(前年同期比8.4%増)

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



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

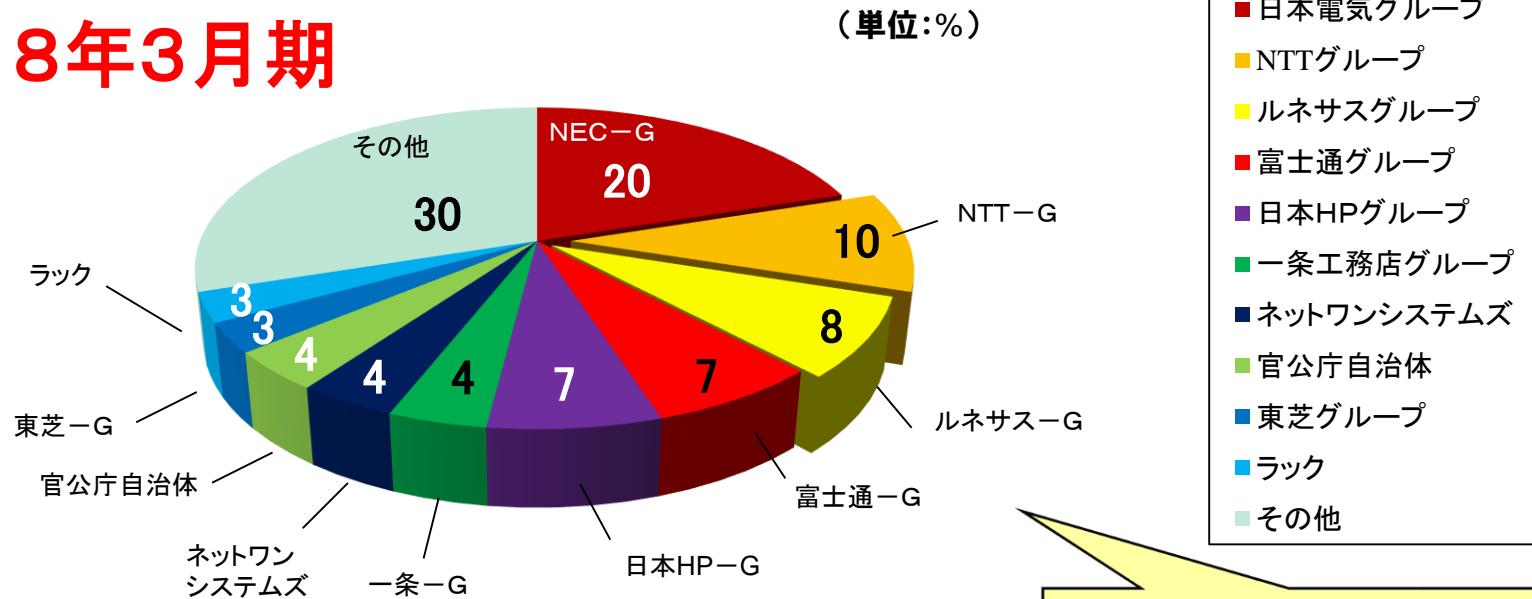
(単位:百万円)

	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	3,135	+10.7%	834	+17.6%	26.6%	+1.6P
IT ソリューション	3,986	-1.7%	564	-5.6%	14.1%	-0.7P
NWサービス	8,229	+7.5%	1,563	+9.6%	19.0%	+0.4P
合 計	15,351	+5.6%	2,963	+8.4%	19.3%	+0.5P

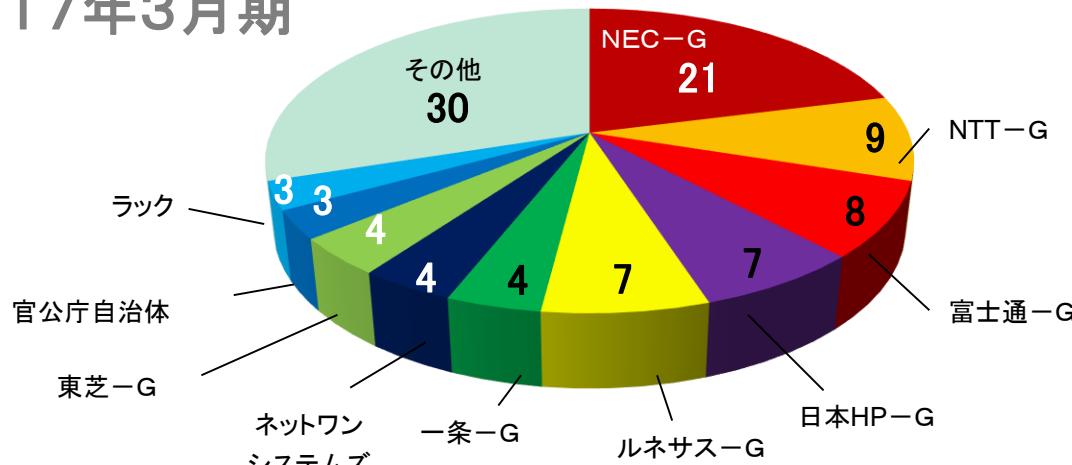
(単位:人)

	2017年3月期		2018年3月期		増 減	
	人数	構成比	人数	構成比	人数	増減比
システムコア	287	16%	300	16%	13	4.5%
ITソリューション	398	23%	400	22%	2	0.5%
NWサービス	1,006	57%	1,071	58%	65	6.5%
その他	74	4%	83	4%	9	12.2%
合 計	1,765	100%	1,854	100%	89	5.0%

2018年3月期



2017年3月期



お客様別売上高構成の変動
以下のお客様のシェアが上昇しています。
・NTTグループ様
・ルネサスグループ様

● システムコア事業（増収・増益）

- ・車載関連ビジネスを中心に、案件の引き合いは増加している。
- ・技術者の確保が難しい分野のため、これまで受注機会損失が発生していた。
- ・今期は優良な外部ビジネスパートナーを確保し、案件受注に積極活用した。

● ITソリューション事業（減収・減益）

- ・パッケージソフトウェア開発が長期化し、技術者は引き続き開発に専念。
- ・大口開発案件で開発遅延が発生、技術者は継続して対応し採算も悪化。
- ・予定していた技術者が充てられず、新規案件の一部が受注できなかった。

● ネットワークサービス事業（増収・増益）

- ・新卒者や中途採用者の積極投入を継続してきた。
- ・将来有望な分野に技術者をローテーションすることで、高採算案件が増加。
- ・事業規模の更なる拡大に加え、利益率の改善が見られた。

システムコア事業

車載分野ビジネス: 重点分野の位置づけ

- ・車載用マイコン開発
- ・自動運転支援、
走行系/安全系/情報系
などの組み込み
- ・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



AI/IoT時代の多分野の開発に関与
特に車載分野ビジネスが伸長

通信機器



- インテリジェント家電
・汎用マイコン開発

スマートフォン向け

- ・Flashメモリ開発
- ・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

ITソリューション事業

●パッケージソフトウェア開発

- ・住宅建設会社向けの総合管理システム
- ・ウェブサイト変換ソリューション
- ・モバイルコンテンツ変換



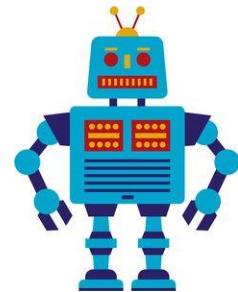
●各種システム開発

- ・製造業生産管理システム
- ・基幹系システム



●AI・RPA

- ・AI提案、コンサルティング
- ・RPA提案、システム化



●各種支援サービス

- ・SE開発支援
- ・モバイル実機検証サービス

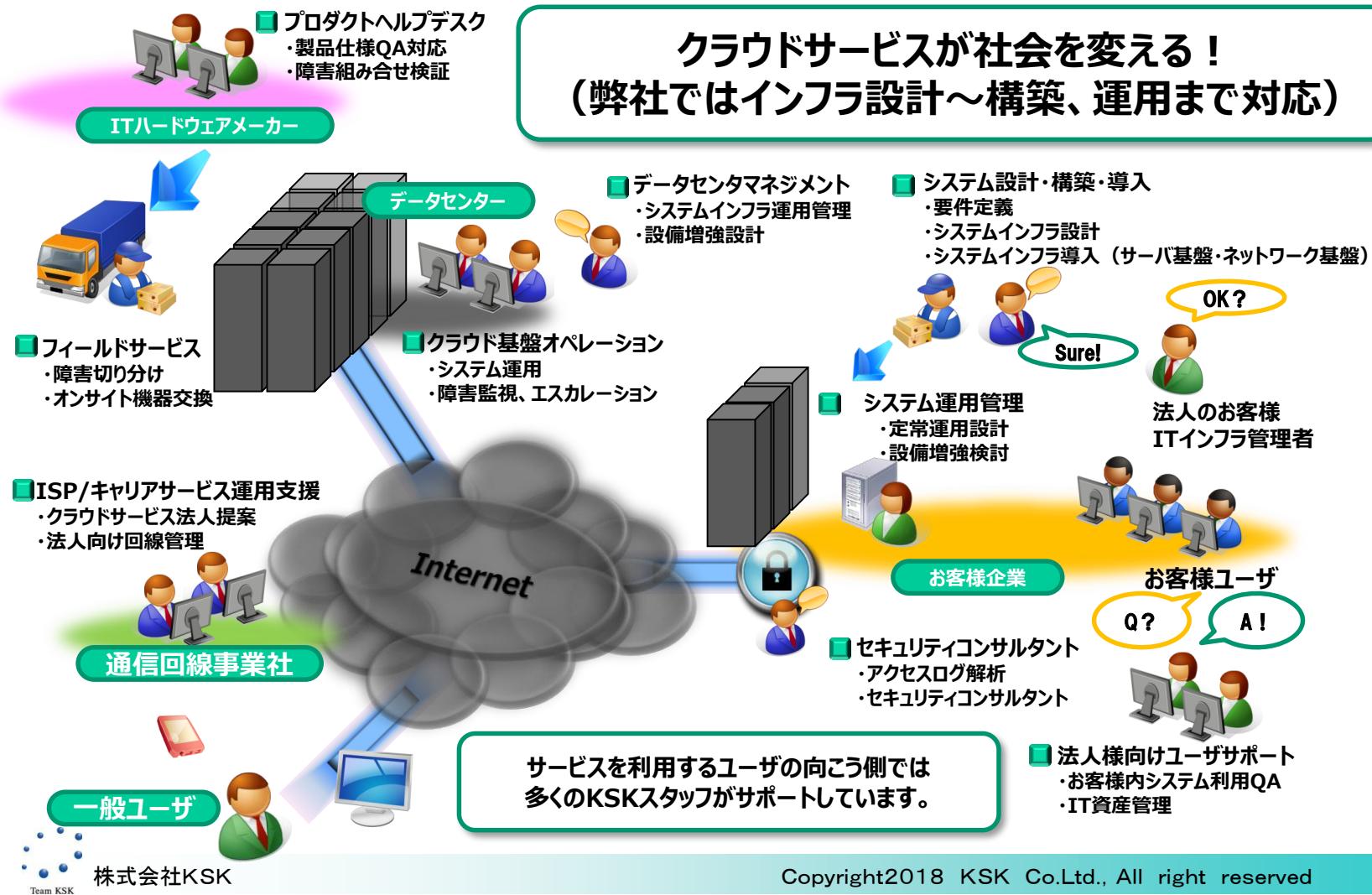


●BPO関連

- ・データエントリー業務
- ・健保組合向け人材派遣

2-16 セグメント別トピックス(ネットワークサービス事業)

ネットワークサービス事業

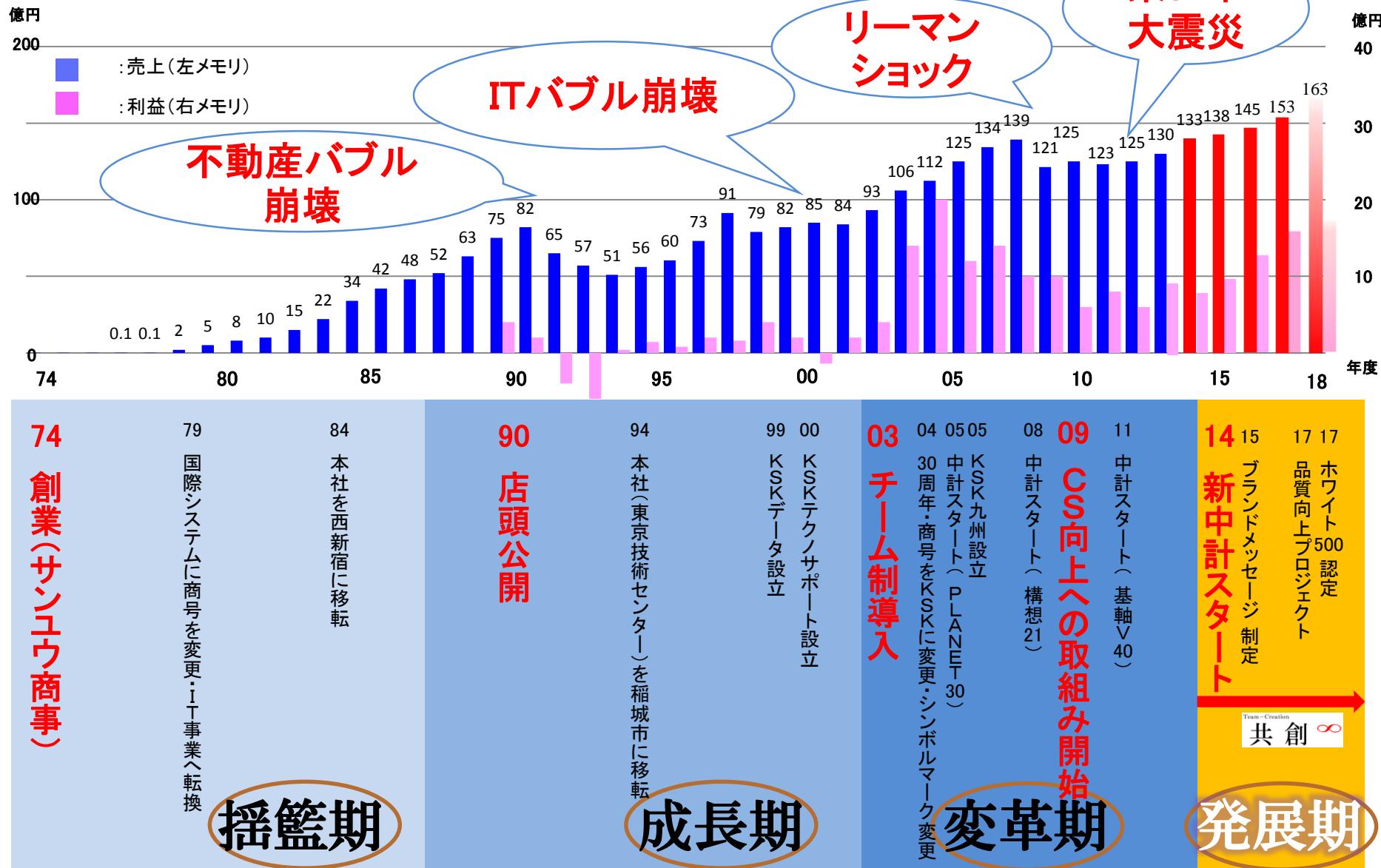


3

中期経営計画「共創∞」



3-01 KSKグループ40年の変遷



この10年間、最も力を
入れてきたことは

“現場力の強化”

強い現場力



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

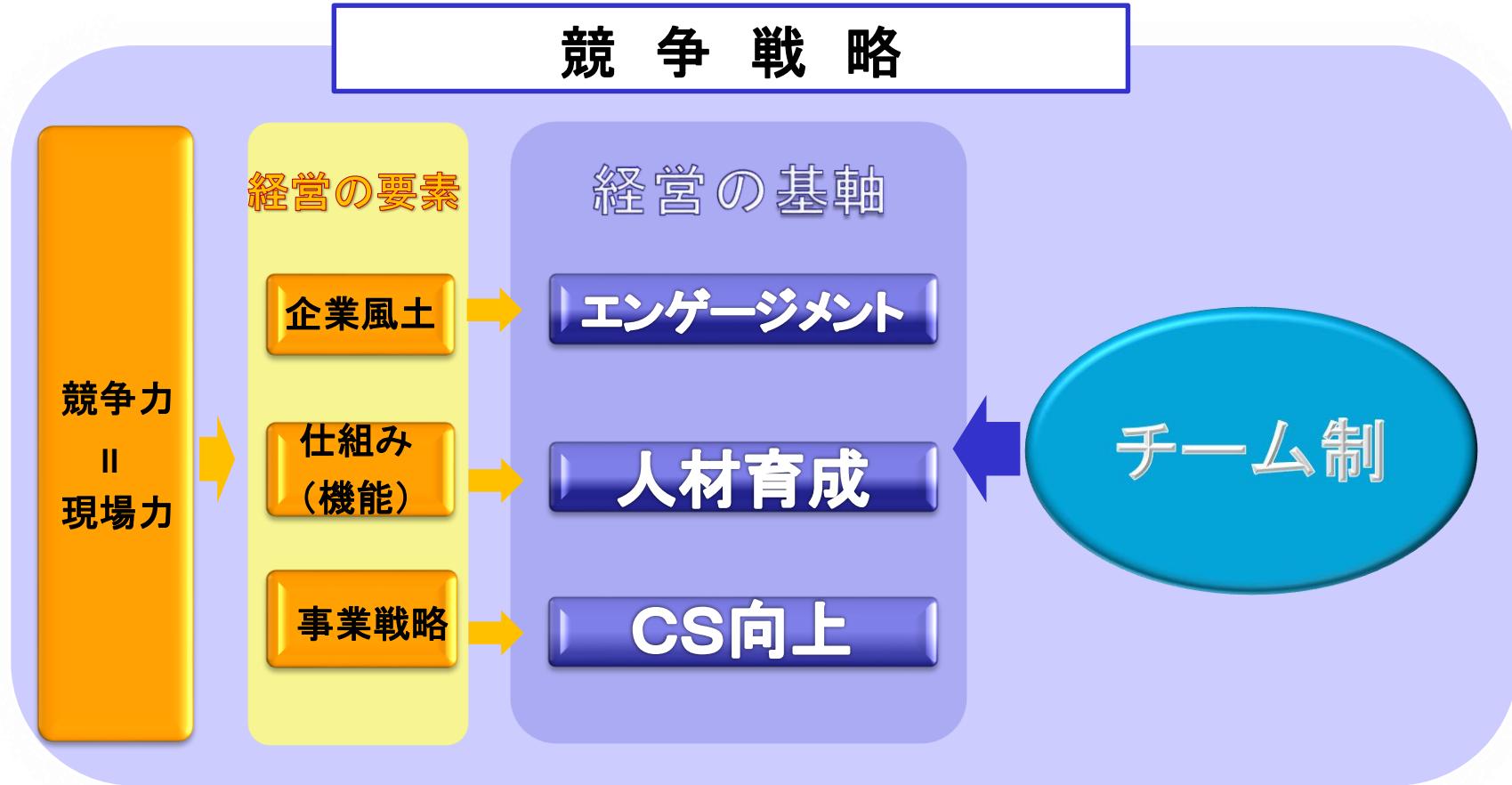
・刺激し合い、切磋琢磨する

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

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付け、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する



企業風土としてエンゲージメントを形成することで、組織と個人の成長が連動し
両者の価値観が統合され、お互いに貢献し合える関係が形成される

風土づくり

組織(会社)と個人(社員)の
エンゲージメント(絆)を形成する

1. 個人のやる気を引き出す

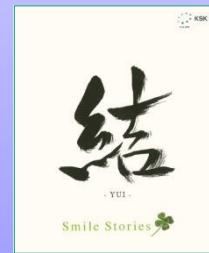
- ・働きがいのある環境づくり

2. 価値観を共有する

- ・価値観の形成、浸透、共有
- ・ビジョンの共有
- ・人間力の向上

3. 共感を高める

- ・見える化
- ・場の設定
- ・コミュニケーション



組織



個人

3-06

経営の基軸:エンゲージメント 全社清掃活動

Team KSK ECO CLUB



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



稻城/東京本社周辺清掃活動(2018年3月)

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、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通じて誇りへつながる

本社のある稲城市と共に道路・公園・緑地などを協働で管理することを目的とする
【アダプト制度】に申請し、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



BIC(KSK BBQ Invitation Card)制度とは、メンバーとバーベキュー(BBQ)を通じて、互いに協力し交流を深めようという制度です。



共食のススメ

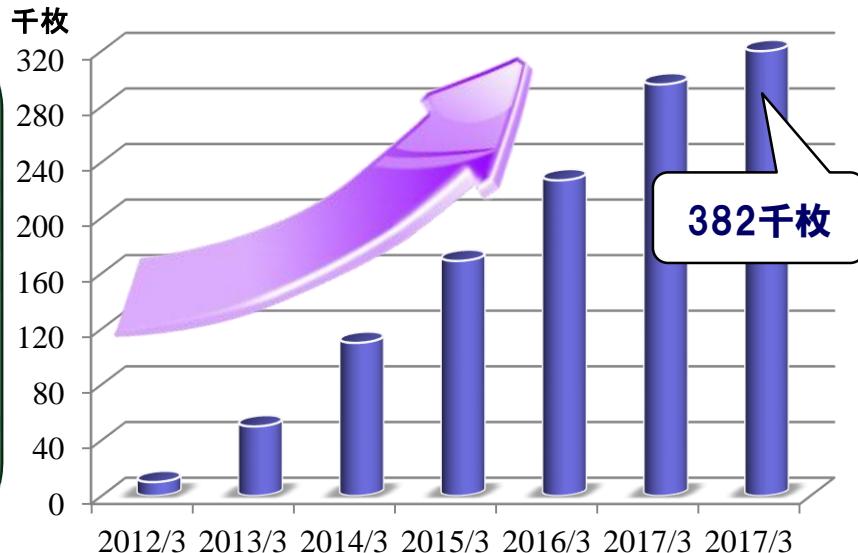
エンゲージメントを高める明るい職場づくりの施策として
“ありがとうの気持ち”を伝える
《スマイルカード》を全社展開

『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



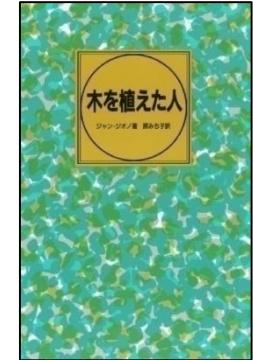
3 -09

経営の基軸: エンゲージメント 読書会

その人が読んでいる本を知ることは、**その人を知ること**である

■ 累計19,500冊以上を配付

■2017年度の参加人数1,631名



「規範意識の高い企業風土」をつくる

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の真髓は「見える化」



5Sをやって
心がきれいになりました

外部コンサルタントの診断を年2回受診



80点「5S GOLDクラブ」
・KSK拠点:全て(26チーム)
・お客様フロア:2チーム



87点「5S PLATINUMクラブ」
・KSK拠点:7チーム

90点「5S DIAMONDクラブ」
・認定に向け、現在挑戦中



そして、更なる高みを目指し
今後はマネージメントの見える化で、
問題解決に取り組んで参ります

「健全でECOな禁煙風土」をつくる

【活動の目的】

1. 自分の健康や環境に対して高い意識を持つ「いい人の集団」になる
2. いい人の集団として「品格ある企業」を目指す
3. 結果として、KSKグループの「長期的、継続的成長」を実現する

【主な活動内容】

1. オリジナル「禁煙ポスター」の展開(常時内容更新)
2. 「禁煙メルマガ」の定期発信(2回／月)
3. 「禁煙アンケート」の定期実施(1回／月)
4. 「禁煙Credo」の制定
5. 「禁煙外来治療費」の補助
6. 「らくらく禁煙コンテスト」への参加費補助
7. 喫煙者を「採用対象から除外」
8. 「リバウンド相談窓口」の設置



喫煙者：483名(2013／4月) ⇒ 0名(2015／11月)

目標達成

3-12 経営の基軸:エンゲージメント 健康経営宣言

健康経営宣言

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KSKグループの従業員一人ひとりの健康が不可欠であると考え「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います。

健康経営宣言

～健康な従業員、元気な会社～

KSKグループは従業員の健康増進を経営の重要な課題として捉え、
従業員の健康の維持・増進と企業生産性の向上を目指します。

三位一体の人づくり

- 心(人間力)
- 技(知識・技術・スキル)
- 体(心身の健康)

2014年10月15日宣言



3-13 経営の基軸:エンゲージメント 「ホワイト500」認定

健康経営

「ホワイト500」 2年連続で認定



KSKは、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2年連続で認定されました。

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83% ※2018年1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

健康経営に係る顕彰制度の全体像①

- 健康経営に係る各種顕彰制度を推進することで、優良な健康経営に取り組む法人を「見える化」し、従業員や求職者、関係企業や金融機関などから「従業員の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に取り組んでいる企業」として社会的に評価を受けることができる環境を整備する。

＜健康経営に係る顕彰制度の対象法人＞

	【健康経営銘柄】  健康経営銘柄	健康経営優良法人 【大規模法人部門】  健康経営優良法人 Health and productivity ホワイト500	健康経営優良法人 【中小規模法人部門】  健康経営優良法人 Health and productivity
製造業その他		301人以上	300人以下
卸売業		101人以上	100人以下
小売業		51人以上	50人以下
医療法人・サービス業		101人以上	100人以下
東京証券取引所 上場会社			

出典:経済産業省ウェブサイト

(http://www.meti.go.jp/policy/mono_info_service/healthcare/kenkoukeiei_yuryouhouzin.html)



「健康戦略の発想と着眼点」 大和総研経営コンサルティング本部(編)



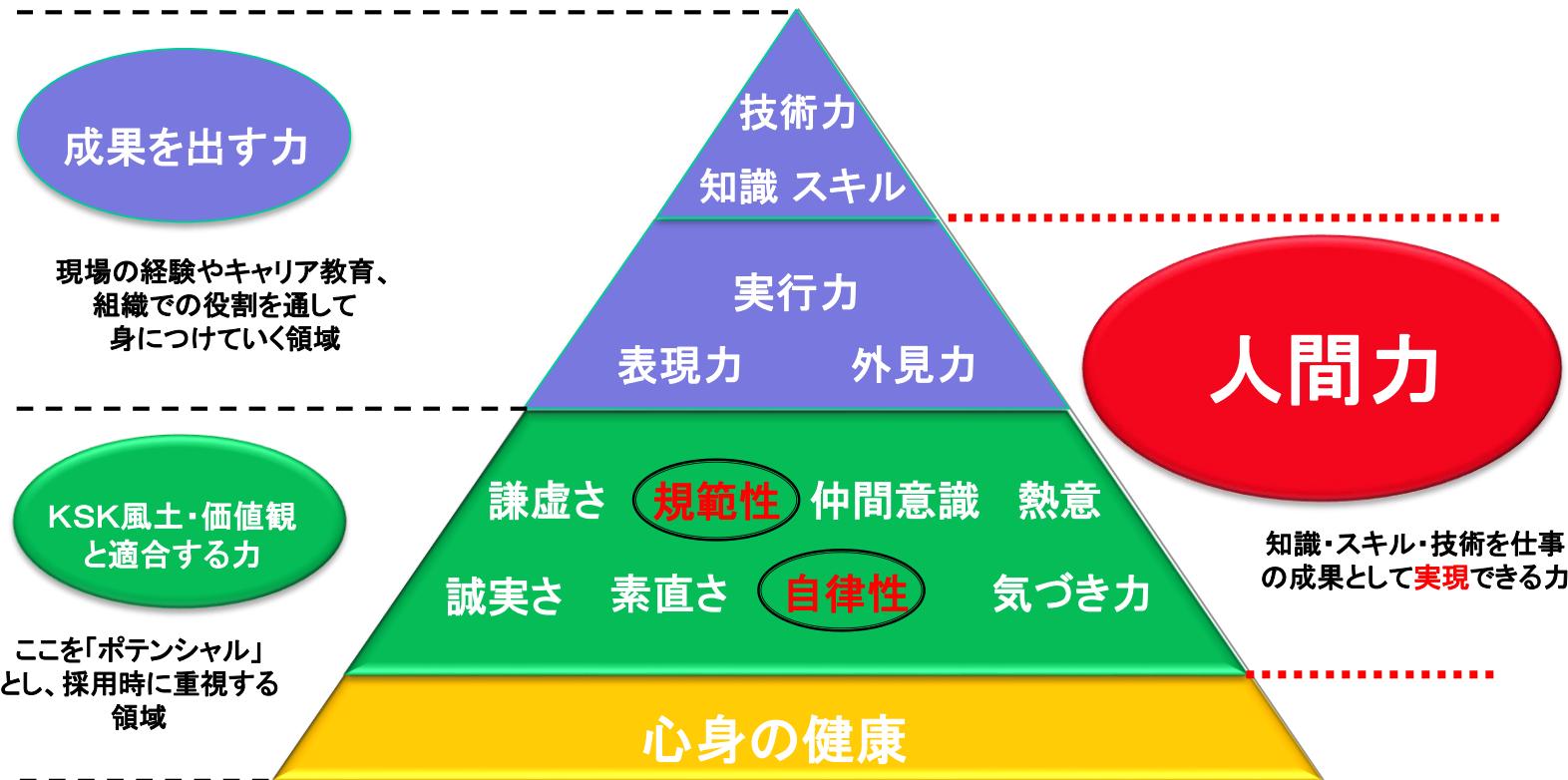
■「社員の健康」「多様性の受容」「人件費=投資」という3つの視点から企業が取り組むべき課題を考察

■ KSKの禁煙推進運動をはじめ各種取り組みが約20ページに亘り取り上げられる

■人間力教育

継続した人材育成により一人ひとりが人格(人間性)を高め人間力の高い集団を形成する

基本的考え方：サービスの質は人間の質そのものである



【自律できる技術者の育成】

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: 6名
研修設備: 300席
12教室、研修寮あり



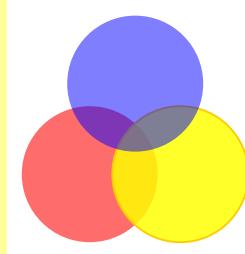
【主な資格の資格取得者数】

(2018/3/31時点)

資格	取得人数
PMP	115名
LPICレベル3	103名
CCNP	104名
ORACLE MASTER Gold	32名
応用情報技術者	57名
VMware認定プロフェッショナル	36名
CCNA	782名
ITILファンデーション	730名

平均資格保有数 3.4個／人

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！

VOC【Voice Of Customer】

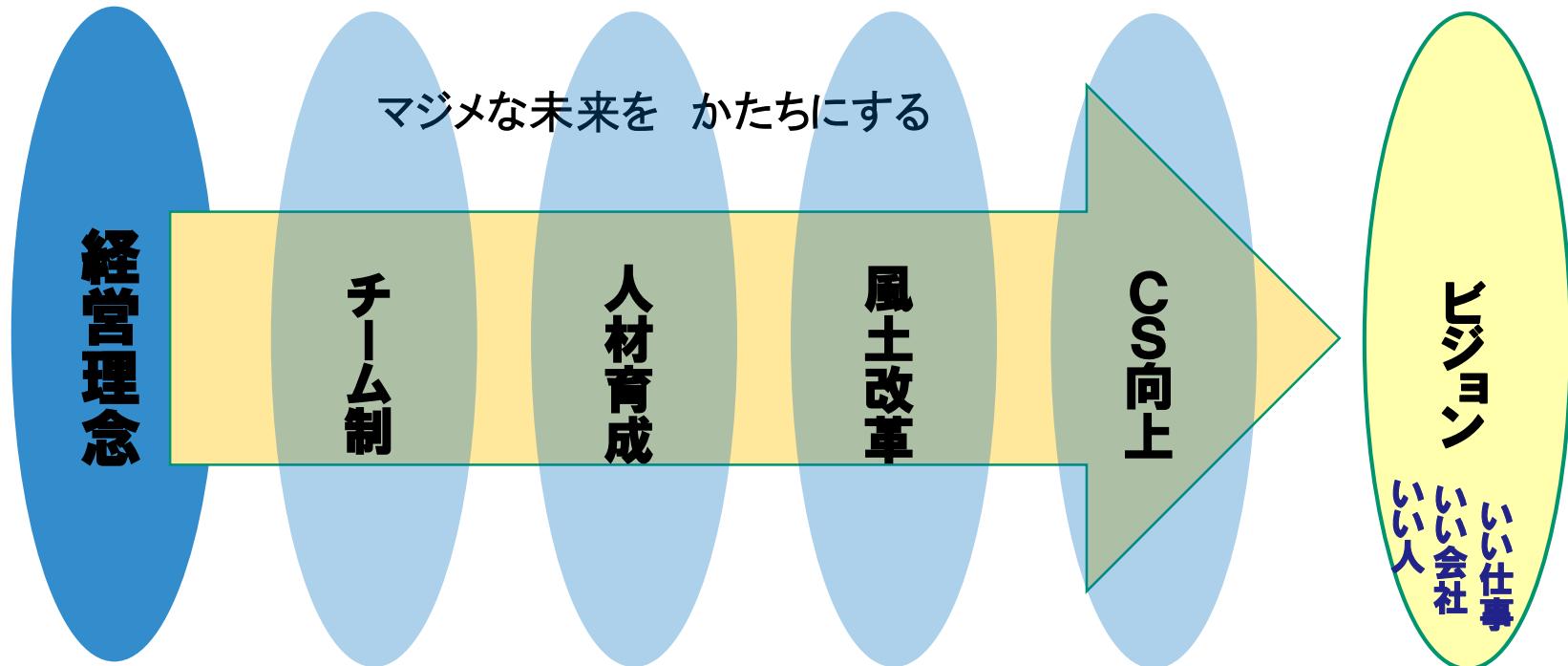
目的	お客様の評価(声)に対する改善活動を行い、お客様の不満点を解決し、業績向上につなげる。
方法	■重点顧客、戦略顧客を現場が選定する ■定点調査(毎年同時期、原則同じ質問)
項目	■管理者・営業対応 ■技術力 ■トラブル対応等 ■技術者の人間力 ■セキュリティ 合計24項目



調査件数
■2017年度 発送 344件
回収 342件 (回収率99.4%)

ブランディングによって

経営理念が示す会社の方向性を表す軸に沿って各施策が統一感と一貫性を持って整然と実施され、ビジョン達成に向けてそれらの取組みが磨きあげられる



敬天愛人

アイデンティティ(=KSKらしさ・強み)の発信
理念と施策の統一感と一貫性

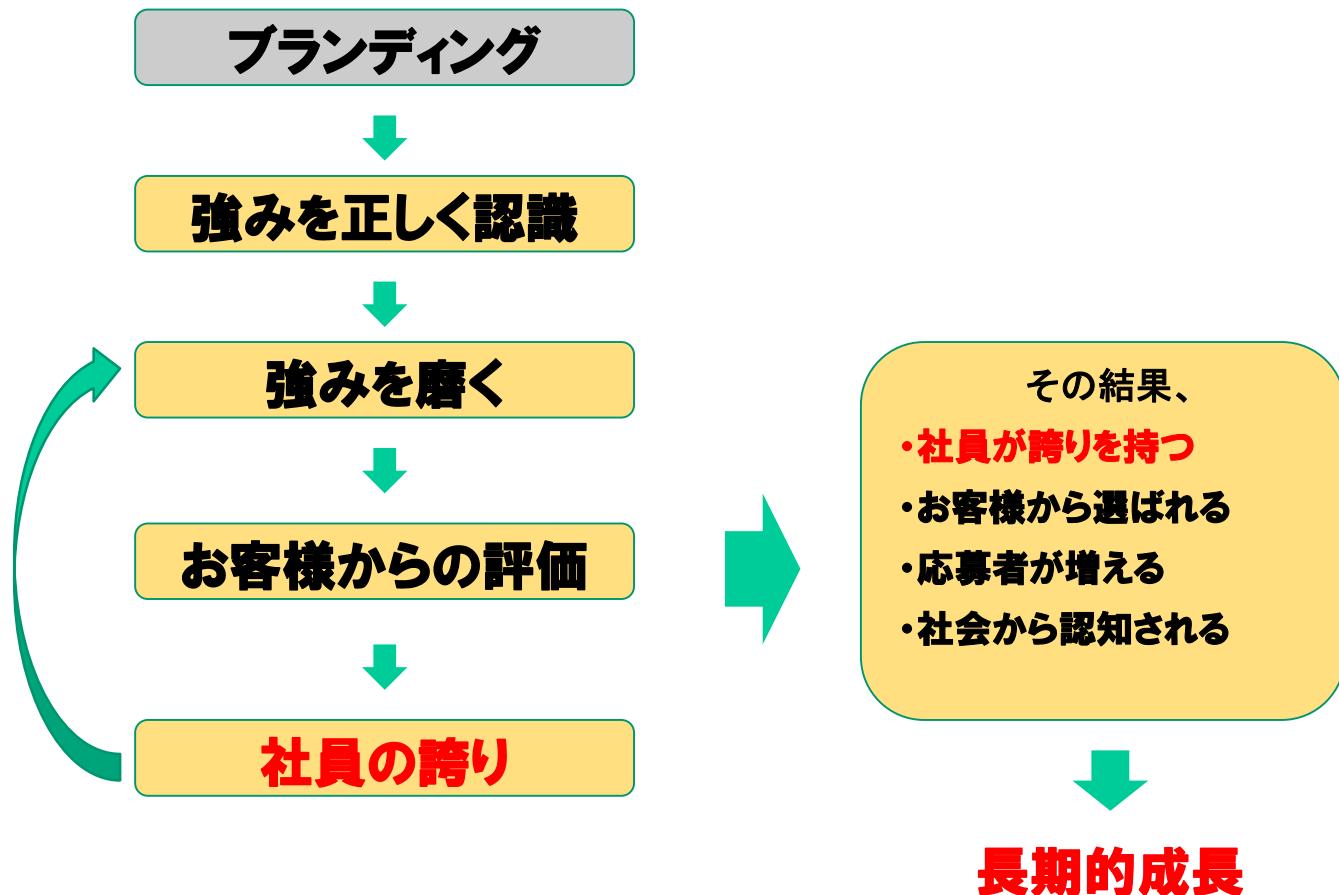


株式会社KSK

Copyright2018 KSK Co.Ltd., All right reserved

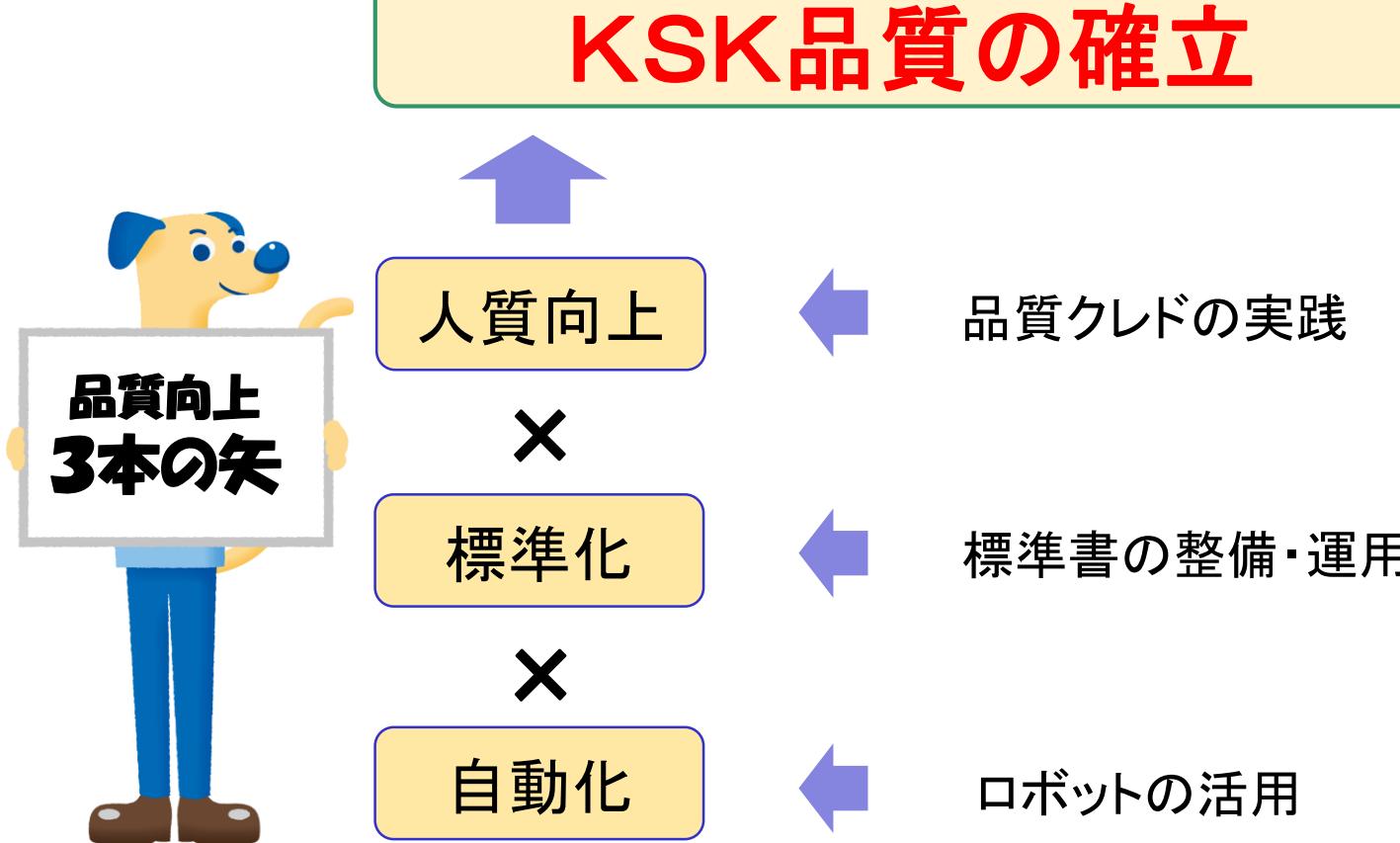


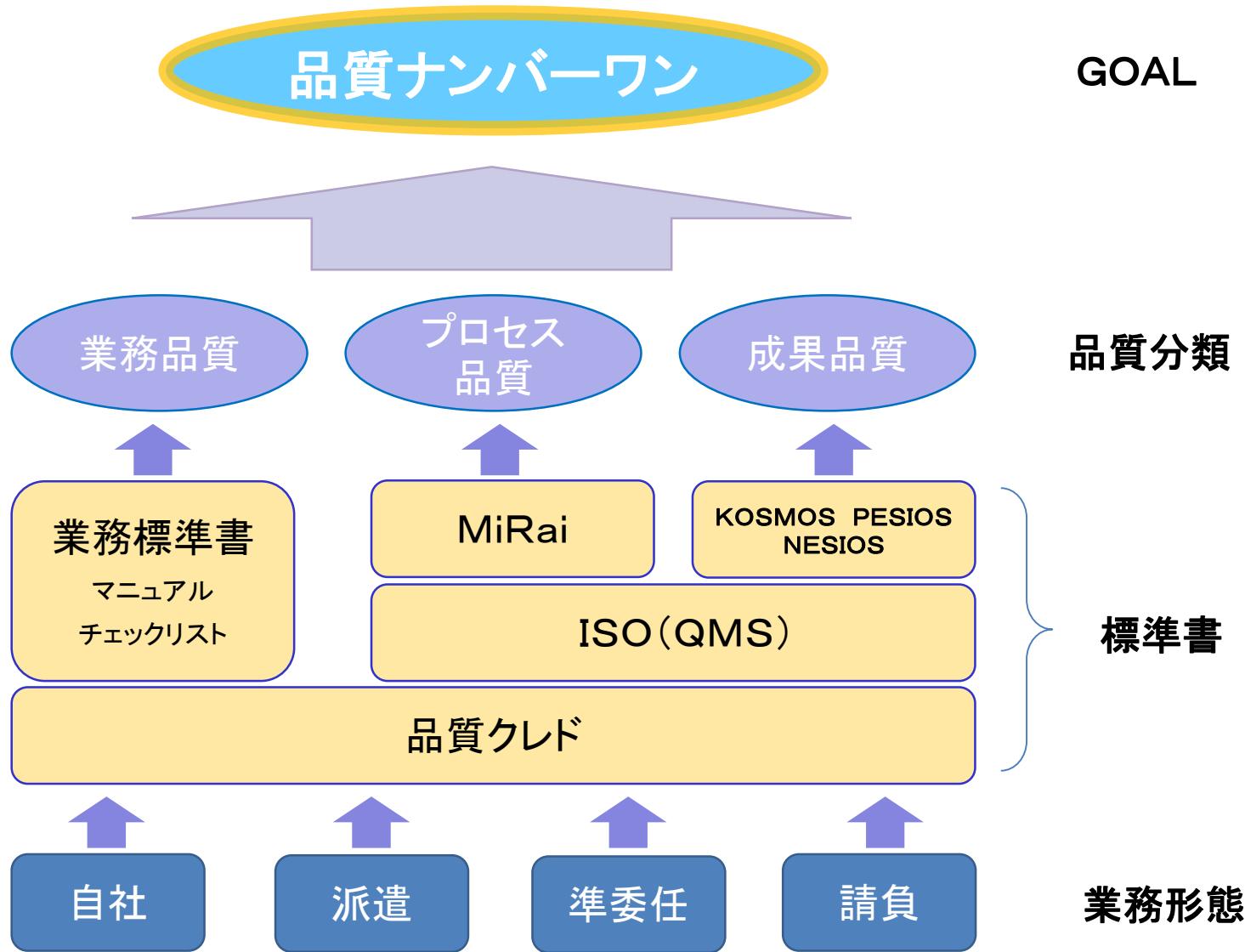
社員が誇りを持つ



- ・2017年度
「品質のKSK」を目指し、
かがやきプロジェクトを発足







4

業績予想



4-01 | 2019年3月期予想(連結)

(単位 :百万円)

	2018年3月期	2019年3月期 (予想)	対前期比
売 上 高	15, 351	16, 300	106. 2%
営 業 利 益	1, 355	1, 360	100. 4%
経 常 利 益	1, 389	1, 400	100. 8%
当 期 純 利 益	941	945	100. 4%
配 当 金	47円	47円	±0円

4-02 各セグメントの課題

● システムコア事業

- ・車載関連ビジネスに加え、産業分野の組込みソフトウェア受注にも取り組む。
- ・請負業務の受注に、引き続き外部ビジネスパートナーを活用。
- ・新卒者の早期戦力化を図る。

● ITソリューション事業

- ・完成したパッケージソフトウェアの販売を開始。
- ・社員技術者と外部ビジネスパートナーを有効活用し、新規案件の受注拡大。
- ・パッケージソフトウェア減価償却費の重い負担。

● ネットワークサービス事業

- ・引き続き、新卒者や中途採用者の採用を強化。
- ・低採算案件から高採算案件への技術者ローテーションを継続。
- ・高レベルの技術資格を有する技術者の養成。

4-03 配当予想

(単位 : 円)

	2017年3月期	2018年3月期 (予定)	2019年3月期 (予想)
配 当 金	44	47	47
配 当 性 向	30.1%	30.1%	30.0%

配当決定に当っては連結業績を基準に、配当性向30%を目処に配当を実施することを基本方針としております。



ありがとうございました

お問い合わせ先 IR担当 代表取締役専務管理本部長 牧野 信之
 管理本部マネージャー 大川 博
 050-3803-8100

<http://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。
- 本説明会および資料の内容には、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、転送等は行わないようお願いいたします。