

株式会社NSD

〒101-0063

東京都千代田区神田淡路町2-101 ワテラスタワー

TEL (03)3257-1130(代)

<https://www.nsd.co.jp/>



人とITの未来へ



統合報告書
2022
2021.4.1 - 2022.3.31

長期的に目指す姿

「人とITの未来」を提案する会社

社会を支えるITインフラには、お客様をはじめとする多くの人々の夢や想いが込められています。一方、優れたシステムには人々の夢や想いを実現したいというエンジニアたちの強い意志が込められています。そうした想いを大切にするために、NSDは「人とITの未来」を提案する会社を目指しています。

数字で見るNSD

設立 **1969** 年

売上高
711 億円

営業利益
114 億円

営業利益率
16.0 %

ROE
15.7 %

配当性向
52.3 %

総還元性向
86.3 %

従業員数
3,560 人

SE比率※2
95.3 %

離職率※3
2.9 %

※1:上記計数は2021年度実績を記載しています。
※2:単体従業員に占めるシステムエンジニア(SE)の割合です。
※3:単体従業員に占める離職者数の割合です。

Index

NSDグループの価値創造

- 04 成長の軌跡
- 06 社長メッセージ
- 12 NSDグループが社会に提供する価値
- 14 価値創造プロセス
- 16 財務・非財務ハイライト

価値創造を支える事業

- 18 NSDグループのコア事業
- 20 セグメント別事業戦略:システム開発事業
- 24 セグメント別事業戦略:ソリューション事業
- 26 特集: NSDグループの先端技術研究が目指す未来

持続的な成長を支える取り組み

- 30 サステナビリティ経営
- 32 マテリアリティ
- 34 環境への取り組み
 - 気候変動/エネルギー管理
 - 廃棄物
 - 環境マネジメント体制
- 36 社会への取り組み
 - 人財開発
 - 健康経営
 - ダイバーシティ&インクルージョン
 - サプライチェーン・マネジメント
 - 社会貢献
 - ITを活用した社会イノベーション
- 42 ガバナンスへの取り組み
 - コーポレート・ガバナンス
 - コンプライアンス
 - データプライバシー&セキュリティ
 - 品質マネジメント
 - 株主への利益還元
 - マネジメント体制
- 52 社外取締役メッセージ

企業情報 / データ

- 54 主要財務データ/主要非財務データ
- 56 会社情報

編集方針

本報告書は、NSDグループの持続的な企業価値向上に向けた取り組みについて、株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆様により分かりやすくご理解いただくために、重要な財務・非財務情報を関連付けながら、特にお伝えしたい事項を中心に編集しています。より詳しい情報は、当社ホームページをご参照ください。

報告対象期間: 2021年4月1日～2022年3月31日
(一部、対象期間後の情報を含む)
報告対象範囲: 株式会社NSD、NSDグループ会社

免責事項

本報告書は、NSDグループの企業価値向上に向けた取り組みに関する情報の提供を目的としたものであり、株式の購入や売却を勧誘するものではありません。また、業績の見通し等の将来に関する記述は、本報告書作成時の当社の判断に基づいており、その達成を当社として約束するものではなく、今後、予告なしに変更されることがあります。本報告書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。

成長の軌跡

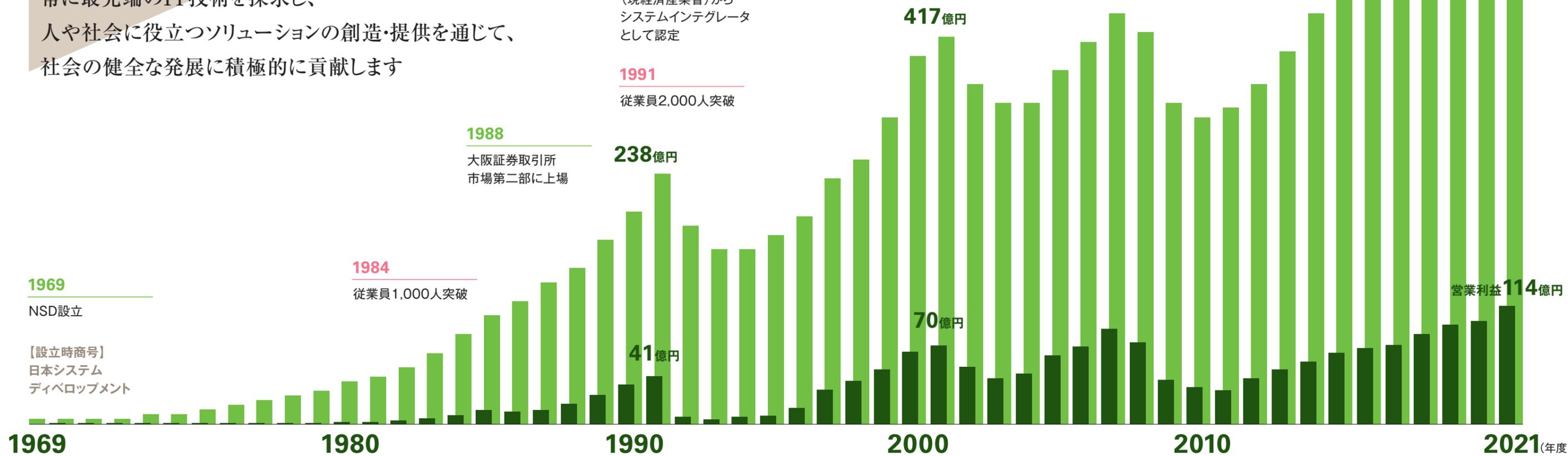
時代は移り変わっても、
創業者が設立趣意書に残した想いは
経営理念としてNSDの企業風土に
脈々と受け継がれています

【 設立趣意書 】

真のコンピューター科学の樹立をも含み、
実践と研究とを兼ねた
極めてユニークな存在たらん

【 経営理念 】

常に最先端のIT技術を探求し、
人や社会に役立つソリューションの創造・提供を通じて、
社会の健全な発展に積極的に貢献します



※1998年以前は単体の計数を記載

社長メッセージ

中期経営計画の4つの基本戦略を着実に実践し ステークホルダーの皆様と成長の喜びを 分かち合ってください

代表取締役社長 今城 義和



Q 現在のNSDグループを取り巻く事業環境をどのように捉えていますか

社会に必要不可欠なインフラ企業として、DXニーズに応えていく

近年、AIをはじめとする先端技術は日進月歩しており、ITの活用範囲は幾何級数的に拡大しています。また、ここ数年のコロナ禍においては、リモートワークの普及や非接触な対応が進むなど、社会全体がニューノーマルへと移行しており、ITの果たす役割はますます重要になっています。

数年前までは、ITは業務の生産性や利便性の向上など、主に既存業務の延長線上で量やスピードを改善するという役割を果たしていましたが、近年はAIなどの先端技術の進歩により、これまでなかった方法で課題解決が可能となり、新たなビジネスの創出やライフスタイルの変革など、質的な面で社会の発展に貢献するようになってきました。このような背景から、DX（デジタル・トランスフォーメーション）と呼ばれる変革は、時代の要請として社会の隅々まで広がり、今やITは社会において必要不可欠なインフラとなりました。

私たちNSDグループは、「最先端のIT技術を探究し、人や社会に役立つソリューションの創造・提供を通じて、社会の健全な発展に積極的に貢献」することを経営理念に掲げています。IT技術が進歩し、その活用範囲が拡大・深化した今、NSDグループにとっては、より広範に社会の発展に

貢献できる時代です。NSDらしい存在感を発揮しながら、社会とともに持続的に成長していきたいと考えています。

Q これまでの中期経営計画の進捗をどのように評価していますか

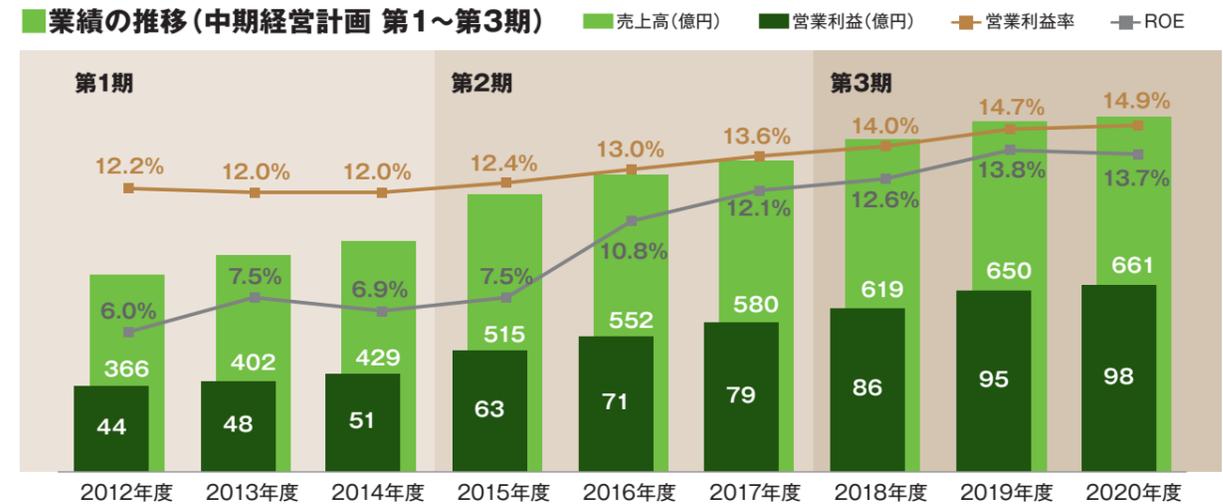
筋肉質な収益構造を実現するとともに、目指すビジネスモデルを明確化

現在の中期経営計画（中計）は私が社長となって策定した4回の中計となります。振り返りますと、2012年度お

よび2015年度からの2回の中計では、主力のシステム開発事業の拡充・発展はもちろんのこと、システムを所有する時代から利用する時代への変化を新たな成長機会とすべく、ソリューション事業の強化を掲げ、第2の収益基盤構築に向けた取り組みを開始しました。

また、2018年度からの前中計では、AI・IoTなどの先端技術の普及・拡大が現実となるなか、新技術領域の強化を新たな施策として加え、新技術領域のシステム開発事業およびソリューション事業を新コア事業と定義し、今後の成長ドライバーとして注力しました。

これら3回の中計により、受託開発1本足のビジネスモデ



《中期経営計画における注力課題》



市場からの評価



※1: 当社は、2020年1月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施しています。上記グラフの2018年度以前の株価は、株式分割後の1株に対応する金額を記載しています。
 ※2: 時価総額は保有自己株式を控除した流通株式数に基づいて算定しています。

ルから、規模はまだ十分とは言えないものの、ソリューション事業を第2の柱としていくこと、そしてシステム開発事業では新技術領域を強化していくという方向性がNSDグループ全体に浸透し、向かうべき新たなビジネスモデルを明確化できたと考えています。

業績についても、3回の中計9年間で、売上高は2011年度の344億円から2020年度は661億円、営業利益は33億円から98億円となり、売上高は1.9倍、営業利益は2.9倍と大きく成長しました。また、これら量的な成長のみならず、営業利益率は9.8%から14.9%へ、ROEは4.7%から13.7%へと収益力も大きく向上し、より筋肉質な収益構造にすることができました。

これら業績の継続的な成長とIT事業の将来性が市場から評価され、NSDの時価総額は290億円から1,458億円へと約5倍になりました。

Q 現在の中期経営計画の狙いについて教えてください

売上高1,000億円超の企業グループを目指して

2021年度から開始した現中計は、前中計の方向性を継承しつつ、5年後に売上高1,000億円を超えるグループを目指します。NSDグループの新たな成長ステージともいえるこの目標を達成するためには、その土台となる事業の質も量も高めていく必要があります。そこで今回の中計では、4つの基本戦略(P.9)を策定し、その実現に取り組んでいます。

システム開発事業におけるNSDの強みは、お客様の大規模なシステムの開発を、豊富な業務知識を活かして、広範かつ長期にわたってサポートできることです。中計では、この強みに一層磨きをかけるとともに、加速するDXニーズを踏まえ、新技術・DX領域での開発に積極的に取り組み、システム開発事業の持続的成長を実現していきます。

また、ソリューション事業は成長を続けているものの、目標である収益の第2の柱になるまでには、さらなる飛躍が必要です。そこで現中計では、既存ソリューションの販売強化はもちろん、新たなソリューションの開発に一層

注力していきます。その一翼を担うのが新技術の活用であり、NSD先端技術研究所をコアに、取引先からの資本参加などを通じて協働体制を構築し、現場目線でさまざまな業界のニーズに応える新技術の研究・開発を進めています。

現中計では、以上の2つの注力分野——新技術・DX関連のシステム開発事業、ソリューション事業——を「新コア事業」と定義し、経営資源を集中させ、前中計最終年度の売上高180億円を、現中計の最終年度には450億円へと2.5倍に成長させたいと考えています。そのためには、オーガニックの成長のみならず、M&Aも不可欠となります。現中計期間においては200億円のM&A投資を予定しており、これによってソリューション事業をさらにジャンプアップさせたいと考えています。

なお、売上高1,000億円の達成には、新コア事業を真のコア事業として定着させ、M&Aによる果実の刈り取りが必須となります。その期間として、従来の中計期間の3年では短いと考え、現中計の期間は5年に設定しました。

Q 現中計の初年度を、どのように評価していますか

売上高、新コア事業売上高、営業利益のいずれも計画を超過達成

現中計の初年度となる2021年度は、年度前半はコロナ禍による行動制限で事業活動に制約があったものの、後半には新規感染者数も減少し、事業環境の正常化が進みました。延期されていたプロジェクトが再開したほか、DXを



中期経営計画の概要(2021年度~2025年度)

■基本戦略

5年後に目指す姿

特定分野で強みのあるビジネスが複数の領域で発展している企業グループである

システム開発における“NSDならではの”を創出している企業風土がある

お客様とともに、ビジネス変革を創出するITエンジニア集団である

- (1) システム開発事業における持続的な成長の達成
- (2) 新技術・DX関連事業への一層の注力、実績の積み上げ
- (3) ソリューション事業における規模の拡大、“第2の柱”へ
- (4) SDGs/ESG(環境、社会、ガバナンス)に対する取り組みの強化

■個別戦略

(1) システム開発

- ・取引先からの案件獲得力の強化、そのための上流工程での対応力アップ
- ・新技術・DX関連領域における実績の積み上げ
- ・政府による行政のデジタル化対応や5G・6G関連などの領域での新たなビジネスの獲得
- ・成長を牽引するために必要な人財の確保

(2) 新技術・DX

- ・AI製品開発(位置情報ソリューション、画像解析、音声認識など)や営業基盤の拡充、事業展開のスピードアップ
- ・取引先との協業の深化と共創の実現、新技術分野での外部ネットワークの拡大
- ・専門部署から社内各事業部への知見やノウハウの横展開
- ・新技術・DX人材の育成、人数や技術レベルの向上のための研修・インセンティブ制度の拡充

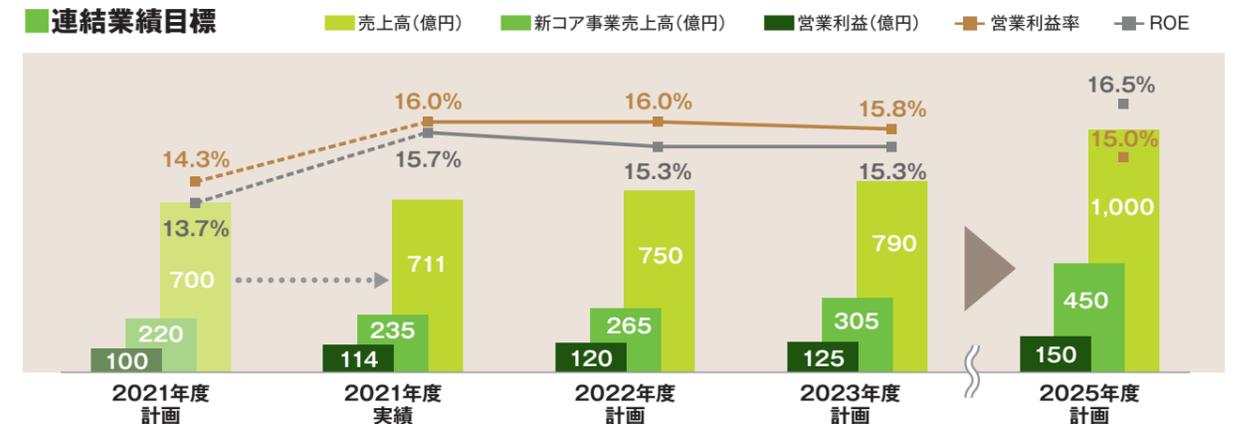
(3) ソリューション事業

- ・M&Aの活用による既存製品やブランドの獲得による事業規模の拡大・加速化
- ・ヒューマンリソース関連製品(ORDIA、JobSuite)や教育関連製品(まなBOX)の販売力の一層強化
- ・株主サービス分野における新たなサービスの開発および事業化
- ・ヘルスケア分野における主力ブランド(CAReNA)の国内外での展開加速

(4) SDGs/ESG

- ・社内における推進担当組織の新設
- ・KPIの策定とその進捗状況の定期的なチェック体制の構築

■連結業績目標



はじめとする新たなIT活用への投資も活発であったことから、売上高、新コア事業売上高、営業利益のいずれも計画を超過達成し、中計初年度として順調な滑り出しとなりました。なお、この超過達成を踏まえ、2022年5月に計画2年目以降の目標値を上方修正しました。

事業体制強化の面では、先端技術分野の強化を目的に「先端技術戦略事業本部」を設置しました。この事業本部は、製品企画を担当するNSD先端技術研究所と、製品化に向けた開発を担当する先端技術事業部を統括します。これらの両輪の一体運営を通じて、企画・開発の取り組みを加速します。

業績面では、売上高は711億円と前年度比50億円の増収となりました。このうち新コア事業売上高は、新技術・DX関連のシステム開発事業が大きく伸長し、235億円と前年度比55億円の増収となり、成長ドライバーとして貢献しました。収益性指標では、営業利益率16.0%、ROE15.7%と、それぞれ前年度比1.2ポイント、2.0ポイント改善し、収益性はさらに向上しました。

Q 中計の達成そして今後の更なる成長に向け、どのような課題があり、どのように克服していきますか

課題は、SEの確保、自律的人財の育成、ソリューション開発の加速の3つ

中計の目標達成に向けて、短中期目標の課題が2つ、中長期的な成長に向けた課題が1つあると考えています。

短中期的な課題として、第一に解決すべき課題は、システム・エンジニア(SE)の確保です。IT業界ではSE不足が数年前から顕在化しており、その対応はますます重要な課題となっています。NSDは、これまで新卒採用を原則とし、社内でSEを育成してきました。足下では、事業拡大が加速していることから、即戦力要員としてのキャリア採用を強化していますが、まだまだ増員が必要な状況です。このような状況を踏まえ、本支社の拠点以外の地域に事業所を設置し、当該地域の優秀な人財を採用する取り組みを開始しています。2022年8月に仙台事業所、12月に広島事業所を開業し、地域採用を通じたSE確保を採用強化

策の有力な手段として活用していきます。

また、コロナ禍によりテレワークによる勤務が増加したことで、新人育成面での課題も見えてきました。対面であれば何の問題もないコミュニケーションも、テレワーク環境下では難しいことがあります。特に新人育成では、コミュニケーションの難しさは学びを進めていくうえでの大きなハードルとなることから、研修やOJTをより一層工夫し、より効果的な育成策を臨機応変に実施していくことが重要です。

短中期的な課題の2つめは、新たなソリューションの開発・提供をさらに加速していくことです。NSDグループのソリューションは、ニッチ・トップのものが多く、一つひとつのソリューションの規模はそれほど大きくありません。従って、個々のソリューションを堅実に成長させていくことに加えて、新たなプロダクトやサービスをシームレスに市場に投入していくことが重要です。その一環として進めているのが、前述したNSD先端技術研究所(企画)と先端技術事業部(開発)の一体運営です。両組織で積極的な人材交流を実施するほか、グループ内の経験値の高い社員を集結するなどの施策を進めています。加えて、新しいソリューションを開発し、市場投入するまでの時間を短縮するため、M&Aにも積極的に取り組んでいきます。

中長期的な課題は、積極的にチャレンジする人財の育成です。NSDの強みは、お客様のニーズを的確に捉え、それを実現するために必要となる豊富な業務知識と技術力を併せもつことです。ITが日々進化し、事業環境が大きく、かつ加速的に変化していくなか、今の強みに加えて、自律的な人財が創造性を発揮して、新たな事業を創出していくことが不可欠です。先ほど触れたようにNSD先端技術研究所や先端技術事業部の設置の目的は、新技術対応力の強化ですが、社内外のエンジニアが交流する場を設けることで、自発的な事業構想や新技術へ挑戦する新たなカルチャーが生まれることを期待した施策でもありました。NSD先端技術研究所は発足して4年目を迎えましたが、若手社員が経験を積み、自由闊達な働き方が定着しつつあると感じています。今後は、こうした働き方を他の事業部門にも広げていくとともに、チャレンジするプロセスも評価対象とする人事制度につなげていきたいと考えています。

Q 近年「サステナビリティ」や「ESG」などの非財務面での取り組みが企業価値を左右する評価軸となっています。これらの取り組み状況について教えてください

サステナビリティを経営の基軸に

昨今、世界では「気候危機」とまで呼ばれるようになった気候変動問題や、先進国における高齢化と人口減少の同時進行に伴う生産年齢人口の減少など、解決に向けて一刻の猶予も許されない課題が山積しています。こうしたなか、「ESG」と呼ばれる非財務面での取り組みが、社会のサステナビリティに貢献する取り組みとして、また企業の中長期的な成長を支える重要な経営戦略として注目されています。

NSDグループは、経営理念に基づき、これまでも「社会の健全な発展に積極的に貢献」するソリューションを生み出し、企業活動を通じてサステナビリティに貢献してきました。しかしながら、サステナビリティに関する社会課題の緊急性・重大性がますます高まっていることを踏まえ、現中計では、基本戦略の一つとしてESGへの取り組みを一層強化することとし、その想いを「サステナビリティ宣言」としてまとめました。

また、NSDが、社会のサステナビリティの実現に実効性をもって貢献していくためには、多岐にわたる課題のなかから、NSDの強みや経営課題、業界特性を反映させた取り

組みを推進していくことが必要です。

このような観点から、E・S・Gのそれぞれに対するマテリアリティ(重要課題)を特定し、それらへの取り組み方針や、施策、目標とする指標等を取りまとめ公表しました。マテリアリティへの取り組みとしては、電力消費量の削減や、労働環境の改善、ガバナンスの向上といった、当社が抱える課題の解決はもちろん、IT企業として、ITを活用したソリューションの提供を通じて、お客様をはじめ社会が抱える課題を解決していきたいと考えています。

Q 最後に、ステークホルダーの皆様へメッセージをお願いします

持続可能な社会に貢献することで成長し続ける

ITが社会インフラとなった今、私は、ITの力でお客様の多様なニーズを満たすことと、さまざまな社会課題を解決していくことは不可分であると認識しています。

持続可能な社会の実現に貢献していくことを中長期的な成長戦略と位置づけ、今後も社員、お客様、そして株主・投資家の皆様と対話を重ねながら一つひとつ課題を解決し、「人とITの未来」を提案する企業として成長してまいりたいと考えています。



NSDグループが社会に提供する価値 多様な業種のDX化とスマートライフを支え、 ITの力で社会の課題を解決

独立系SIerとして、半世紀以上にわたって培った業務知識と技術力をベースにシステム開発とソリューションの提供で、社会の課題を解決します。

システム開発

■金融

銀行、信託銀行、保険会社、証券会社、カード会社を主要なお客様としています。銀行の勘定系・情報系等の基幹システムから、保険会社の保険料算定システムや証券会社のオンライントレードシステム等の業界固有のシステムまで、広範囲にわたり業務をサポートしています。



■サービス

報道機関から学校・研究機関まで、多様なお客様をサポートしています。例えば、報道機関では、取材予定管理から原稿作成・番組進行表までの報道作業をトータルで支援するシステムや、選挙報道や駅伝・マラソンの報道を支援するシステムを手掛けています。



■製造

電機・自動車から食品・薬品まで、幅広い分野のお客様をサポートしています。製品ごとに需給予測を自動計算する製品需給システムや、生産計画から部品調達、製造指示、原価計算までを管理する生産管理システムなどで、さまざまな生産工程での生産性向上をサポートしています。



■通信

固定電話から携帯電話まで、大手通信事業者を主要なお客様としています。契約管理システムや料金計算システムなどの基幹システムの開発に携わるほか、5Gなど通信技術の向上を背景に増加しているクラウドやアプリを活用したサービスの開発などもサポートしています。



■運輸

航空会社、鉄道会社、運送会社を主要なお客様としています。航空・鉄道会社では、予約システム、整備システム、勤怠管理システム等で、業務全般をサポートし、また、運送会社では、出荷・配達の状態を一元管理するシステム等で、業務効率化をサポートしています。



■公共団体

中央官庁や地方自治体、外郭団体を主要なお客様としています。多数の官公庁におけるシステム開発で培ったノウハウを活かし、役所内のシステム化や制度改正に伴う改修を行うほか、行政手続きの窓口ワンストップ化を図るなど、業務の効率化をサポートしています。



「人とITの未来」を支えるNSDの強み

1 安定した顧客基盤

NSDは、1969年の創業から半世紀以上にわたり、金融機関やメーカー、社会インフラ企業をはじめ、多くのお客様のシステム開発に取り組んできました。そうしたなかで、お客様との信頼関係を築き上げ、継続的に受注するビジネスモデルを確立してきました。こうした“生涯顧客”の存在が当社グループの最大の強みであるといえます。

2 卓越した技術力

NSDは、半世紀以上にわたって、多数のお客様の多岐にわたるシステムの開発を通じて蓄積された豊富な業務知識・ノウハウを有しています。近年では、AIやIoT、RPAなどの先端技術をビジネスに応用する力を磨き、NSD先端技術研究所を中心にお客様と協働でビジネスの課題を解決するソリューションの創造・提供に注力しています。

3 信頼を育む人財力

NSDは、個別のコンサルティングからミッションクリティカルな大規模なシステム開発まで、お客様の多様なニーズに応じられる専門性の高い3,000人規模のエンジニアを擁しています。また、技術力のみならず人間力を高めることを通じ、社員を真のプロフェッショナルへと育成しています。こうした社員の存在が、お客様との信頼関係構築に寄与し、ビジネスの好循環を生んでいます。

ソリューション

■ヒューマンリソース

新卒採用・キャリア採用から人材派遣まで、人事分野におけるさまざまなソリューションを提供しています。採用マーケティングから選考の進捗管理までをサポートするソリューションや、人材派遣に必要な一連の業務を一元管理するソリューションを提供しています。



■セキュリティ

セキュアなネットワーク環境を設計・構築するほか、情報漏えいや不正アクセスなどのセキュリティリスクに対応する多様なソリューションを提供しています。例えば、大容量・機密性の高いデータを安全に送受信できるソリューションで、加速する脱PPAP運用の実現に貢献しています。



■ヘルスケア

健康経営をサポートするソリューションをはじめ、専門性の高い医療の現場をサポートするソリューションまで提供しています。遠隔健康支援サービスは、一つのスマホで、健康情報の配信から体重・血圧・血糖値等のデータ登録・チェックまでを行うことができ、健康経営のツールとして最適です。



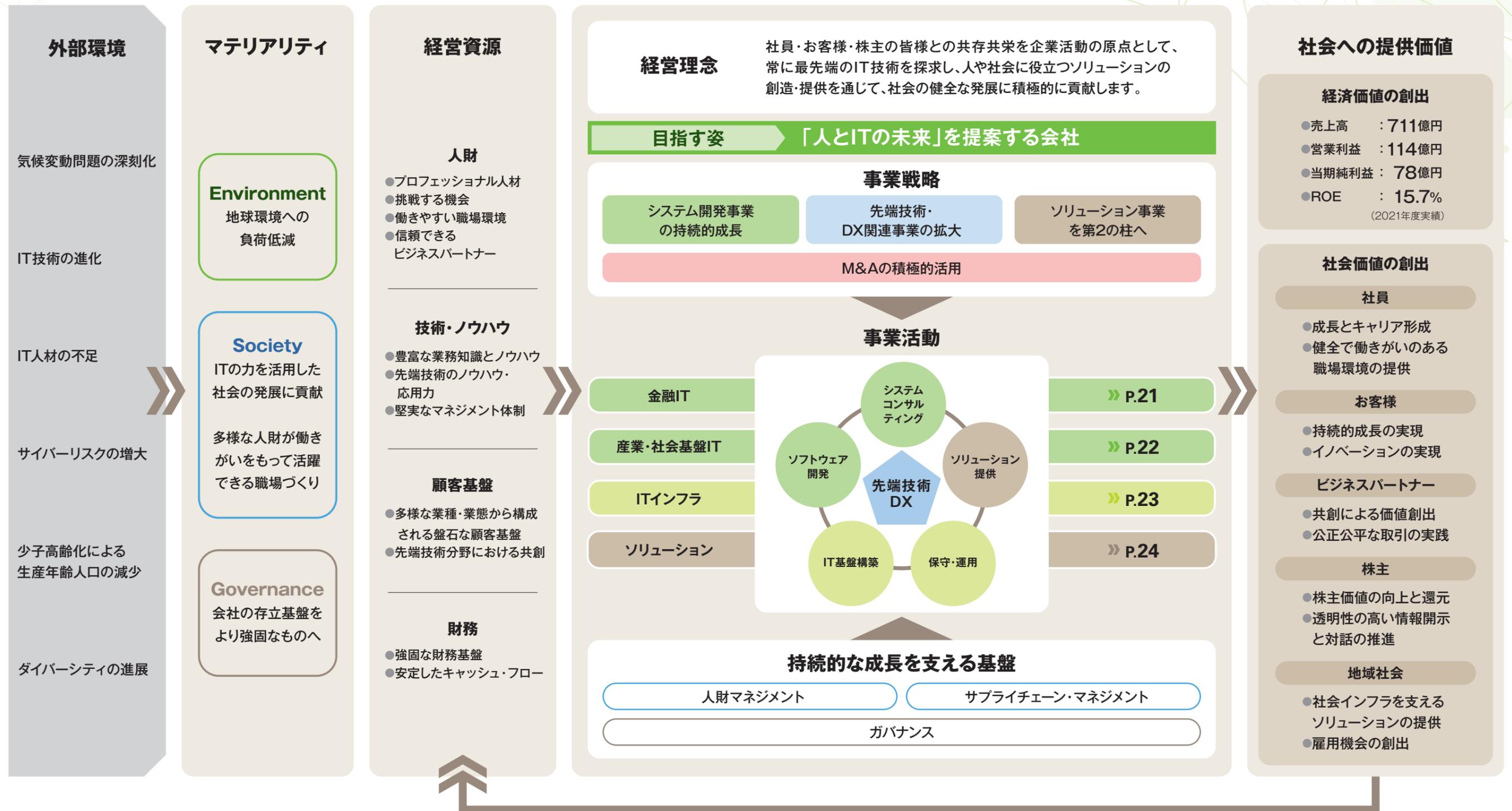
「人とITの未来」を見据えた先端技術の活用

急激なデジタル化の流れにより、先端技術の利用に対するお客様のニーズは拡大しています。NSDでは、お客様と協働で先端技術を活用したソリューションを開発することを通じて、お客様のニーズにお応えするとともに社会の課題解決に取り組んでいます。これまで研究を重ねてきた自然言語解析、画像解析、音声解析などの基礎技術と、入念なマーケティングリサーチに基づいて、マーケットにフィットする次世代プロダクトの企画・開発を進めています。



価値創造プロセス

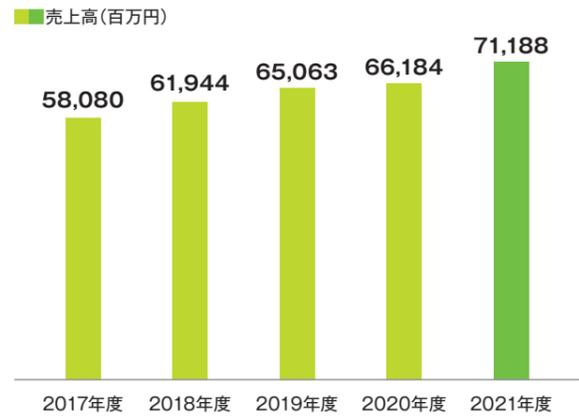
外部環境の変化に伴い発生するさまざまな社会課題をITで解決し、持続可能な社会の実現と持続的な企業価値の向上を目指します



財務・非財務ハイライト

財務指標

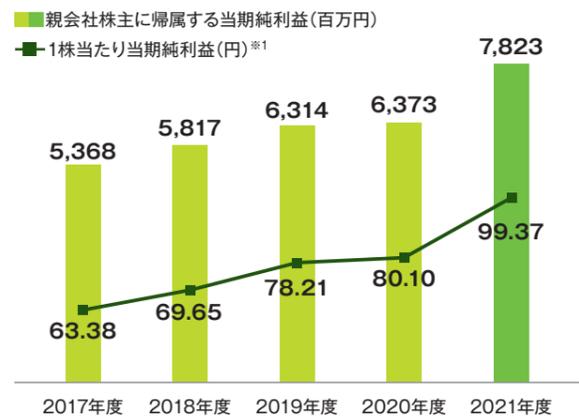
●売上高



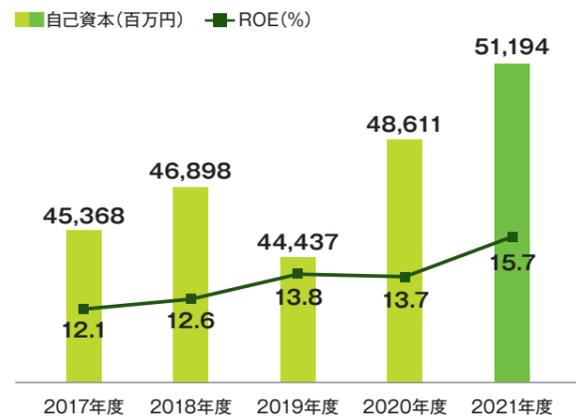
●営業利益／営業利益率



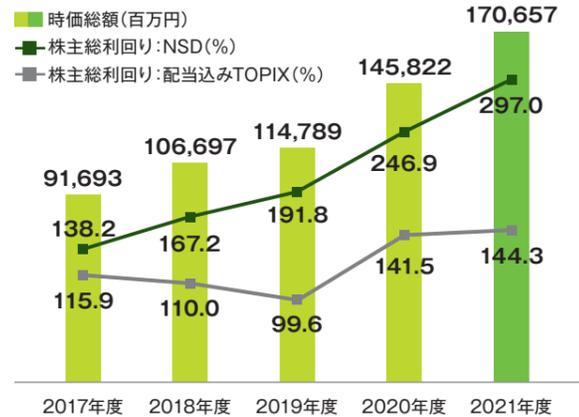
●当期純利益／1株当たり当期純利益



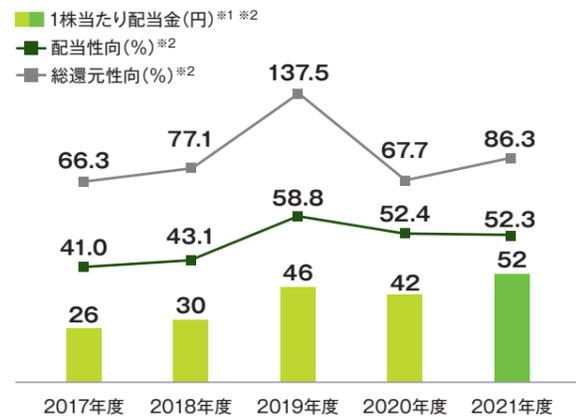
●自己資本／ROE



●時価総額／株主総利回り(TSR)

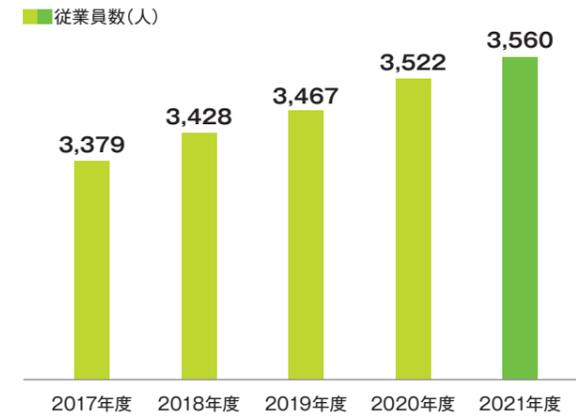


●株主還元

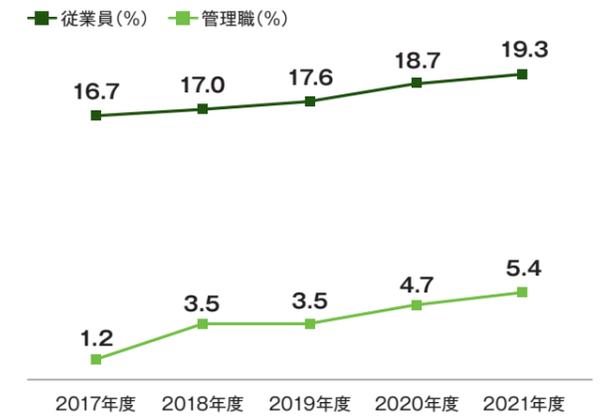


非財務指標

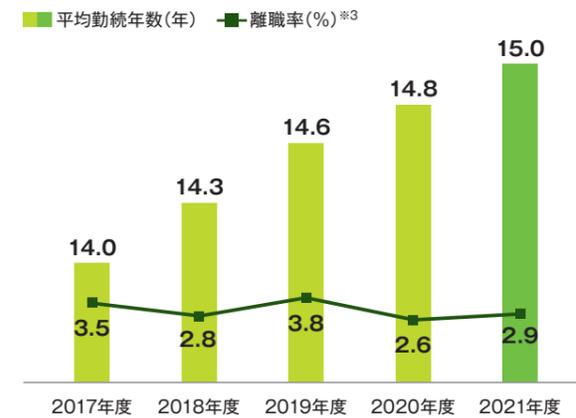
●従業員数



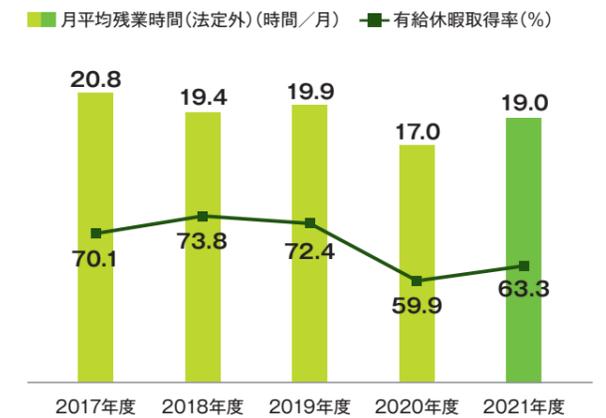
●女性比率



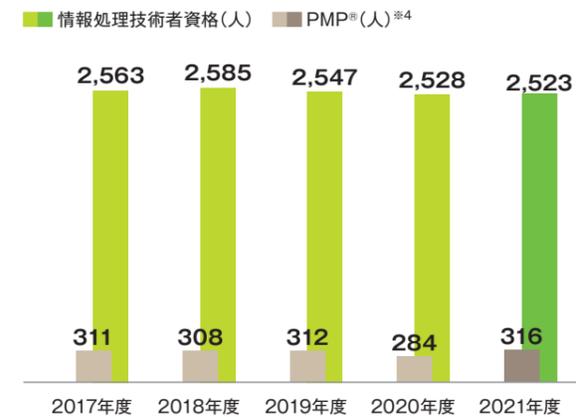
●平均勤続年数／離職率



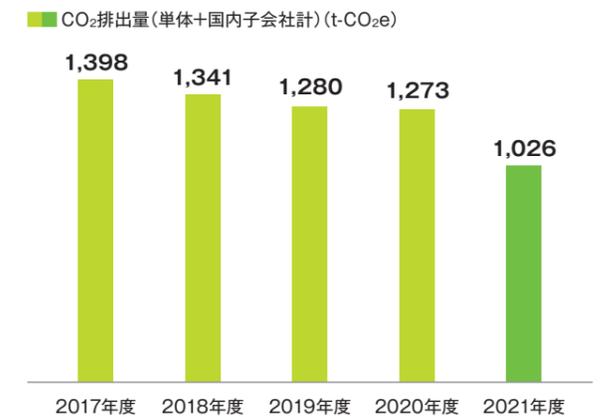
●月平均残業時間(法定外)／有給休暇取得率



●情報処理関連の有資格者数



●CO₂排出量



*1: 1株当たり指標は、2020年1月1日付の株式分割後の株式数を基準に記載しています。
*2: 2019年度の指標は、創立50周年記念配当(1株当たり14円)を含んで算定しています。

*3: 定年退職および早期退職優遇措置制度利用者を除いて算定しています。
*4: PMP(Project Management Professional)は米国Project Management Instituteの登録商標です。

NSDグループのコア事業

新技術をはじめとするITの活用により、
お客様の国際競争力強化へ
貢献してまいります



取締役専務執行役員
営業統括本部長
矢本 理

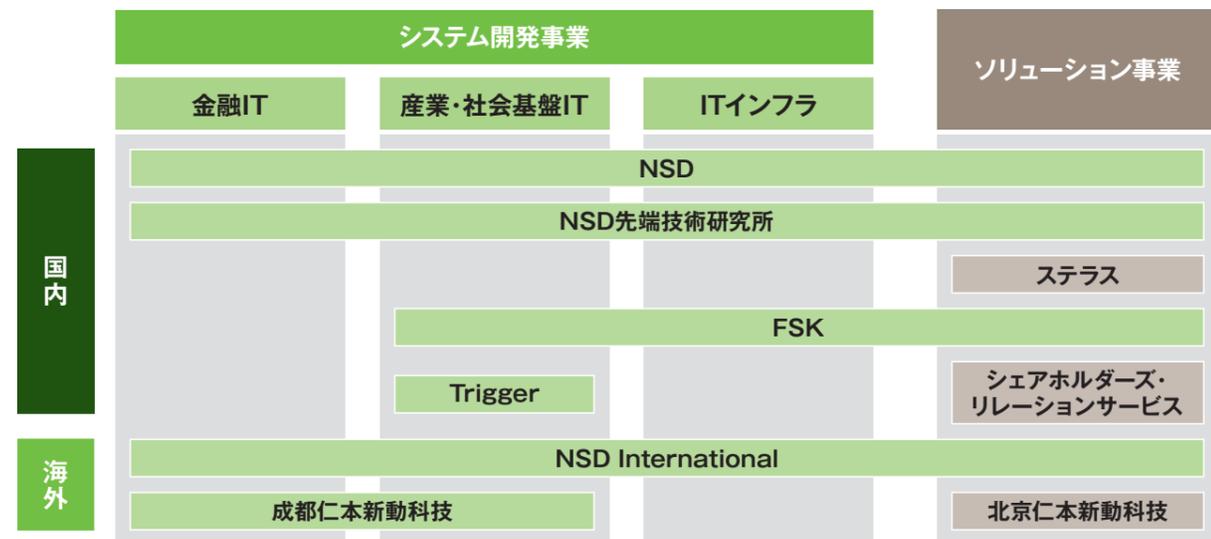
NSDは、創業以来システム開発事業を中核事業として、強固な顧客基盤を強みに、お客様のビジネスをITの力でご支援することを通じて成長してきました。足下では、経営基盤の強化・安定を目的に、システム開発事業に加え、ソリューション事業をNSDの第2の柱にすべく注力しています。

近年、わが国ではDXの推進とレガシーシステムの再構成が、企業が国際社会で勝ち残っていくための重要課題となっています。加えて、少子高齢化に伴う生産年齢人口の減少への対策としてITが有望視されるなど、ITに対する期待やニーズはますます高まっています。このようななか、NSDは、お客様との長年にわたる取引のなかで培った豊富な業務知識と、先端技術をはじめとするIT技術を実務に落としこむ応用力を駆使し、お客様の国際競争力の強化をITでご支援し、お客様とともに持続的成長を遂げていくことを目指しています。

中期経営計画(2021年度~2025年度)では、新技術・DX関連のシステム開発事業とソリューション事業を新コア

事業と定義し、これらの事業の量的拡大と質的向上に取り組んでいます。新技術・DX関連のシステム開発事業では、技術サポート部と先端技術事業部が、技術的側面から開発部署をサポートするほか、開発面での先進性を探求するなど、全社一丸で新技術を活用した開発力の強化に取り組んでいます。また、ソリューション事業では、NSD先端技術研究所と先端技術事業部がお客様との協業を通じて先端技術の利活用におけるニーズを掌握し、新たなソリューションの企画・製品化を進め、製品ラインアップの拡充を図っています。

このような取り組みにより、中期経営計画初年度である2021年度の実績は、新コア事業の拡大が牽引し、売上高は計画700億円に対し711億円、営業利益は100億円に対し114億円と、評価できる成果を残すことができました。引き続き、先端技術をはじめとするIT技術を磨き、お客様の持続的成長に貢献することを通じて、NSDの価値を高めてまいります。



システム開発事業

お客様のニーズに基づいて、システムの企画・設計から、開発、導入後の運用サポートまで、システムに係る総合的なサービスを提供しています。

■金融IT

銀行、保険会社、証券会社等の金融機関のお客様を中心に、ソフトウェア開発やシステムコンサルティングを提供しています。

銀行業のお客様に対しては、勘定系システムを中心に、情報系システム、外部接続システム、市場系システム等の開発・保守を継続的に提供しているほか、保険会社、証券

■産業・社会基盤IT

製造業、通信業、運輸業等の企業や公共団体等、多種多様な業種のお客様に対して、ソフトウェア開発やシステムコンサルティングを提供しています。

社会インフラを支える通信業や運輸業、電気・ガス業等のお客様とは長年にわたりお取引させていただいており、業種固有の基幹業務を理解・習得し、お客様のビジョンや

■ITインフラ

金融機関や公共団体等、幅広い分野のお客様に対して、IT基盤・ネットワーク構築やシステムコンサルティング、システムの保守・運用等のサービスをワンストップで提供しています。

クラウド技術を中心に、各種メーカーのサーバー、スト

なお、システム開発事業は、金融IT、産業・社会基盤IT、ITインフラの3つのセグメントから構成されています。

会社等のお客様に対しても、基幹システムから周辺システムまで幅広く開発・保守を提供しています。

お客様との長年にわたる取引で培った実績に裏付けられた業務知識・ノウハウを強みに、NSDの中核事業のひとつとして成長を続けています。

経営戦略を共有しながらビジネスの根幹を支えるソフトウェアを開発しています。

製造業やサービス業等においても、古くから多くのお客様とお取引させていただいており、お客様ごとのニーズに、豊富な実績に基づく提案力・技術力でお応えしています。

レージ、ネットワーク機器、最新のOS、ミドルウェアまで、独立系SIerとしての強みを活かして幅広い製品やサービスを取り扱っており、高い品質を確保しつつコスト面の課題も解決しています。

ソリューション事業

ソフトウェア開発で培った技術開発力をベースに、ビジネスをはじめ社会の課題解決という観点から、ソフトウェアプロダクトを独自に開発し、提供しています。

セキュリティソフトのような汎用性の高いソフトウェアから、特定の業界に特化した業務パッケージやヘルスケアソリューションまで、幅広いソリューションを取り揃えています。

近年は先端技術を活用したソリューションの開発にも注力しており、これまで研究を重ねてきた自然言語解析、画像解析、音声解析などの基礎技術と、入念なマーケティングリサーチに基づいて、マーケットにフィットする次世代プロダクトの企画・開発に取り組んでいます。

セグメント別事業戦略:システム開発事業 多彩なお客様の業務理解をベースに、 社会のDX加速を支援

創業当初より長年にわたるお客様とのお取引により蓄積された業務知識とノウハウを活かし、お客様の課題解決に取り組んでいます。近年は先端技術の活用により、レガシー資産を守りつつ、時代の変化に即したお客様の新たなニーズをITの力で解決しています。



システム開発事業における強み

- 幅広い業種・業態のお客様との長年にわたる取引により蓄積された業務知識とノウハウ
- AI/IoTなどの先端技術を実際のビジネスに活かす応用力
- 高い専門性を有する3,000名規模のエンジニア・リソース
- 大手優良企業を中心とした盤石な顧客基盤

機会／リスク

機会

- 社会のDX加速に伴う次世代システムへのニーズ拡大
- 5G・6Gによるイノベーションの進展
- 生産年齢人口の減少に伴う省力化・自動化への投資拡大

リスク

- DX市場の競争激化
- ソフトウェア開発の下流工程の低価格化
- オープン系技術者のリソース不足

基本戦略

事業環境の変化に適合し、システム開発事業の持続的な成長を達成

個別戦略

- 取引先からの案件獲得力の強化、そのための上流工程での対応力アップ
- 新技術・DX関連領域における実績の積み上げ
- 行政のデジタル化対応や5G・6G関連などの領域での新たなビジネスの獲得
- 成長を牽引するために必要な人財の確保

金融IT

事業概要

銀行、保険会社、証券会社等の金融機関のお客様に対して、ソフトウェア開発やシステムコンサルティングを提供

[主な開発例]

- 銀行:勘定系システム(預金・為替・融資等)、情報系システム(CIF、アンチマネーロンダリング)
- 信託:年金管理システム、証券代行システム
- 証券:オンライントレードシステム、受付注文システム
- 保険:契約管理システム、営業支援システム
- カード:信用情報管理システム、EC決済システム



中期経営計画で目指す姿

- レガシーシステムから新技術を活用したシステムまで、お客様の多様なニーズに的確に対応し、取引関係をより一層深化

近年、銀行システムの次期システムへの移行が進んでおり、レガシーシステムを柔軟なシステムへ再構成するといった需要が多くあります。

NSDは、主要なお客様のシステムの開発・保守に長年にわたり携わっており、システムの隅々まで理解しています。

こうした知見に加え、オープン系開発について、新規で開発環境、方式設計、フレームワーク検討等、上流工程より対応可能な技術者の育成に注力することで、お客様のDX推進を支援するとともに、お客様との関係を一層深化させていきます。

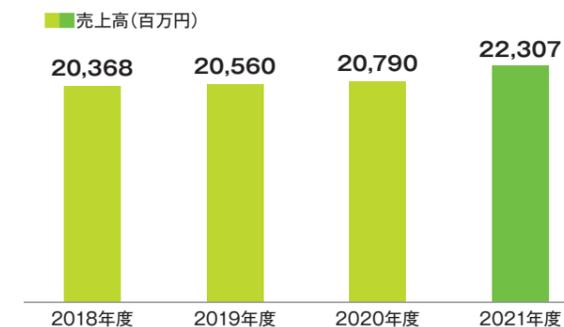
2021年度実績

2021年度の売上高は前年度比7.3%増収の22,307百万円、営業利益は11.0%増益の3,991百万円となりました。

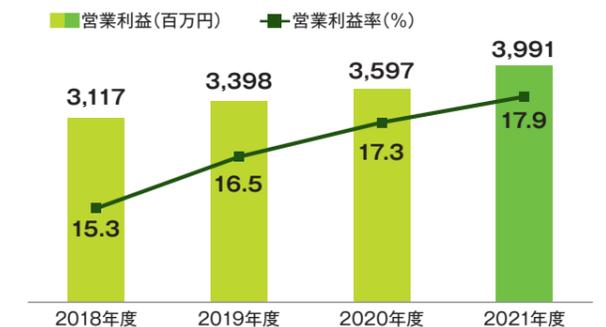
保険会社では、大型プロジェクトのピークアウトを主因に減収となりましたが、大手銀行やクレジットカード会社

では、次期勘定系をはじめ基幹システムの更改や、コロナ禍で延期されたプロジェクトの再開等もあり、金融ITセグメント全体では受注が堅調に拡大した結果、増収増益となりました。

●売上高



●営業利益／営業利益率



産業・社会基盤IT

事業概要

製造業、通信業、運輸業等の企業をはじめ公共団体のお客様に対して、ソフトウェア開発やシステムコンサルティングを提供

[主な開発例]

- サービス:選挙報道システム
- 運輸:運航計画管理システム
- 製造:製品需給管理システム
- 通信:通話料金管理システム
- 商業:受発注管理システム
- 電気:電気料金管理システム
- 建設:設計管理システム



中期経営計画で目指す姿

- 先端技術戦略事業本部と連携し、新技術・DX案件への対応力を向上
- 5G・6Gの活用により新たな分野の受注領域を拡大

産業・社会基盤IT分野では多種多様な業種のお客様と取引がありますが、いずれの業種においても新技術・DXへのニーズが年々高まっています。

NSDでは、先端技術戦略事業本部を中心に新技術・DX関連領域の開発に係わる先進性を探求し、技術を社内循環させることでソフトウェア開発の対応力向上を進めています。

また、今後5Gや6Gの技術を活かした大容量・低遅延を実現するサービスへのニーズが増加すると予想されるため、テレマティクスサービス等に関するノウハウ・技術を向上させ、新たな分野の受注領域の拡大を目指していきます。

また、今後5Gや6Gの技術を活かした大容量・低遅延を実現するサービスへのニーズが増加すると予想されるため、テレマティクスサービス等に関するノウハウ・技術を向上させ、新たな分野の受注領域の拡大を目指していきます。

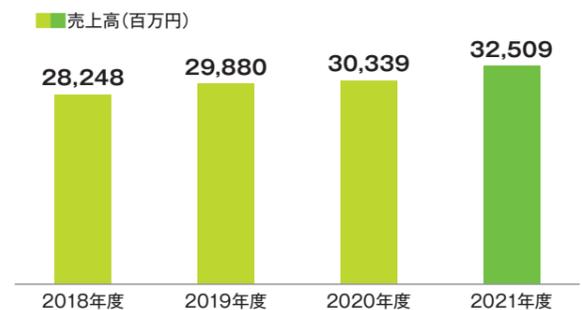
2021年度実績

2021年度の売上高は前年度比7.2%増収の32,509百万円、営業利益は18.6%増益の5,569百万円となりました。

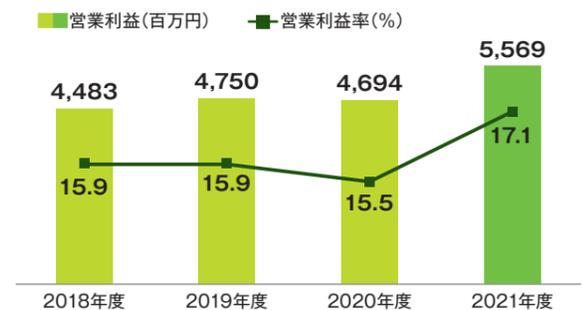
電気・ガス・水道業では、大型プロジェクトのピークアウト

を主因に減収となりましたが、製造業、サービス業、運輸業においては、意欲的なIT投資に加え、新規顧客からの受注もあったことから、産業・社会基盤ITセグメント全体では受注は堅調に拡大した結果、増収増益となりました。

●売上高



●営業利益/営業利益率



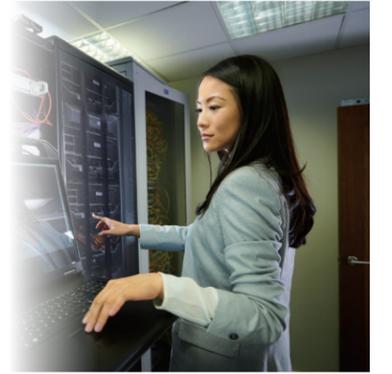
ITインフラ

事業概要

金融機関や公共団体など幅広いお客様に対して、IT基盤・ネットワーク構築やシステムコンサルティング、システムの保守・運用等のサービスを提供

[主なサービス]

- 企画・調達:コンサルティングサービス/ITインフラサービス営業支援
- 設計・構築・導入:クラウド、プラットフォーム、ネットワーク、ストレージ、仮想化基盤、セキュリティの設計構築支援/アプリケーション開発支援
- 運用・保守:システム運用管理・保守サービス/システムオペレーションサービス、ライフサイクルマネジメントサービス/ヘルプデスクサービス



中期経営計画で目指す姿

- クラウド技術を中心に、非機能要件全般をリードする技術力と動員力
- 企業のレガシーシステムからの脱却や行政のデジタル化推進のための新たなビジネスの展開

ITインフラ分野においては、時代の要請により、仮想化技術、クラウド利用、運用自動化等への対応力向上が持続的成長への鍵となっており、先端技術戦略事業本部やNSD先端技術研究所との知見・ノウハウの横展開を進め、技術力・動員力を高めていきます。

また、企業におけるレガシーシステムからの脱却や行政

におけるデジタル化推進の動きが活発化しており、特に、セキュリティや拡張性等の非機能要件への対応については旧来とは違った規模での対応が求められています。こうした要望に最適な提案ができるよう、先述の技術力向上と合わせて、コンサルティング力の向上にも注力します。

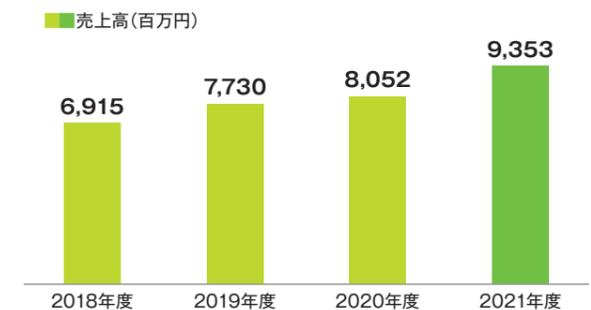
2021年度実績

2021年度の売上高は前年度比16.2%増収の9,353百万円、営業利益は30.1%増益の1,518百万円となりました。

地方自治体からの業務委託案件の受注が伸長したほ

か、官公庁向けインフラ構築案件や、銀行・保険・証券業向けクラウド案件など、レガシーシステムからの脱却やデジタル化への対応といった時代の流れを確実に受注に結びつけた結果、増収増益となりました。

●売上高



●営業利益/営業利益率



セグメント別事業戦略:ソリューション事業 “ビジネス”と“社会課題”の双方から NSDならではの独自ソリューションを展開

ソフトウェア開発で培った技術開発力をベースに、ビジネスをはじめ社会の課題解決という観点から、ソフトウェアプロダクトを独自に開発し、提供しています。セキュリティソフトのような汎用性の高いソフトウェアから、特定の業界に特化した業務パッケージやヘルスケアソリューションまで、幅広いソリューションの提供により、お客様の課題を解決しています。

ソリューション事業における強み

- ソフトウェア開発で培った豊富な技術力
- AI/IoTなどの先端技術を実際のビジネスに活かす応用力
- 盤石な顧客基盤を活かした顧客ニーズの情報収集力

機会/リスク

機会

- 社会のDX加速によるソリューションへの投資意欲の高まり
- サイバーリスクの増大によるセキュリティニーズの高まり
- 高齢化の進展による健康意識の高まり

リスク

- 競争ソリューションの出現による競争激化・低価格化
- 高度IT人材の獲得競争の激化

基本戦略

ソリューション事業の規模を拡大し、当社事業の“第2の柱”へ

個別戦略

- M&Aの活用による既存製品やブランドの獲得による事業規模の拡大・加速化
- ヒューマンリソース関連製品 (ORDIA、JobSuite) や教育関連製品 (まなBOX) の販売力の一層強化
- 株主サービス分野における新たなサービスの開発および事業化
- ヘルスケア分野における主力ブランド (CARENA) の国内外の展開加速

主なソリューション

ヒューマンリソース・ソリューション	
JobSuite  人事分野のワンストップソリューション 企業の採用情報ホームページの作成や広告などの採用マーケティングから新卒・キャリア採用の選考の進捗管理まで人事分野におけるさまざまなソリューションをワンストップで提供。	ORDIA  ORDIA <small>オルディア</small> 人材派遣業務に特化した基幹業務管理ソリューション さまざまな周辺システムと連携し、業界特有の業務であるスタッフ管理や募集案件の進捗管理、さらに多彩な契約形態に合わせた勤怠および給与管理等をワンストップでサポート。
物流ソリューション	
MIMERIT  商品の在庫管理と請求処理に対応した 営業倉庫管理ソリューション 品質保持に必要な個体識別管理やトレーサビリティ確保など、きめ細やかな管理機能を実現。	i-Rent Plus  i-Rent Plus さまざまな業態・規模に対応可能な レンタル業向けソリューション 伝票処理・請求管理などの日常業務の効率化から、在庫稼働状況の把握・取引状況の管理、分析機能など、業界特有の機能を実現。
株主優待サービス	
グッピー  株主優待業務のフルアウトソーシングサービス 株主優待制度の企画立案から、システムの提供、優待商品の受発注等の事務処理、株主からの問い合わせ対応まで、株主優待の実施に必要な業務のすべてをサポート。	eTransporter  eTransporter セキュアなファイル転送システム 大容量ファイルや機密性の高いデータを安全に送受信可能。メールや暗号化、追跡ソリューションとも連携が可能で、ファイル転送+αの機能でお客様をサポート。
医療・ヘルスケアソリューション	
CARENA  CARENA スマートフォンアプリを活用した遠隔健康支援サービス 健康経営推進のプラットフォームで、全社員向けの健康施策の実施から、メディカルフィットネスによる個人への保健指導まで、スマートフォンアプリを通じて提供。	GluKetto  GluKetto 血糖トレンドの見える化による生活習慣改善サービス 測定機器を利用して1日の血糖トレンドを記録し、生活習慣との関係を可視化。日頃の食事等がどのように血糖値に影響しているかを把握し、生活習慣の見直しや改善をサポート。

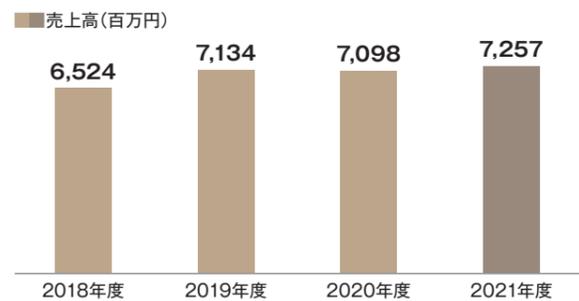
2021年度実績

2021年度の売上高は前年度比2.2%増収の7,257百万円、営業利益は5.5%増益の604百万円となりました。

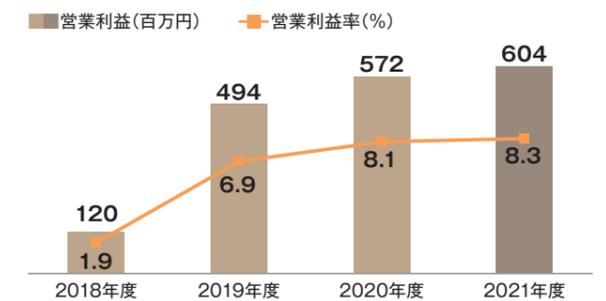
株主優待サービスでの収益認識に関する会計基準の適用に伴う減収や、前年度の地方自治体向けのハードウェア

更新に対する反動による減収もありましたが、ヒューマンリソース・ソリューションORDIAの販売が順調であったことや、脱PPAP対応でセキュリティプロダクトの販売が伸ばしたため、増収増益となりました。

●売上高



●営業利益/営業利益率



特集 NSDグループの先端技術研究が目指す未来

AIやIoT、データ解析、クラウド活用、AR/VR、ブロックチェーン技術など先端技術の革新のスピードが速まるなか、社会では今、DXによるさらなる生産性向上、ビジネスモデル変革が求められています。NSDグループでは、これらの変革をお客様とともに推進していくとともに5年・10年先を見つめた先端技術研究に注力しています。NSDグループの研究・技術開発を率いる黄川田氏に、その現状とこれからを語ってもらいました。



株式会社NSD 取締役常務執行役員
先端技術戦略事業本部長
市場開拓事業部担当
社会プラットフォーム事業部担当
株式会社NSD先端技術研究所 代表取締役社長

黄川田 英隆

先端技術研究のこれまで

お客様とともに、地に足をつけた先端技術研究を目指す

NSDグループの先端技術への取り組みや成果をお話しする前に、NSDグループの研究開発に対する考え方、体制からご紹介します。

まず、我々NSDが半世紀にわたって成長し続けてこれたのは、常にお客様起点で物事を考え、お客様と一緒に、技術やノウハウ、品質を高めてきたからといえます。現在、グループには約3,500名の社員がいますが、そうした基本的なモノづくりを真摯に実現していく姿勢は今も変わりません。ただし、当然ながらお客様のニーズもテクノロジーも時代とともに高度化していきます。とりわけ近年はAI等に代表される先端技術革新のスピードは加速しており、DXによるビジネスモデル変革が、企業の今後の成長にとって不可欠となっています。こうしたなか、多岐にわたる先端技術を活用したビジネスを推進していくには、技術知見をいち早く収集し、実現する力をお客様へ提供することが重要になります。そこでNSDは、AIが社会に実装さ

れ始めた2017年に「AI活用推進室」を設置し、先端技術の情報収集と研究と実践を開始しました。「株式会社NSD先端技術研究所」は同室を前身に2019年に分社化により設立されました。

NSDグループの研究・技術開発の大きな特長は、研究機能を担う先端技術研究所と、開発を中心に事業化を進めるNSDの先端技術事業部が連携して“数年後の事業化を見据えた先端技術テーマを見出し、調査・研究からソリューション開発までを実践していく”ことにあります。一般的な研究開発では、10年20年のスパンで要素技術を探る基礎研究から始める場合もありますが、NSDグループの場合、これまでの歩みがそうであったように、お客様の将来価値を高めるための一つのアプローチとして研究・技術開発を捉えています。また、この目的を達成するために、先端技術研究所では、他社にないユニークな体制を構築しています。NSDの強みである、各業界を代表する大手企業との長年の信頼関係を活かしてお客様とパートナーシップを組んだうえで研究開発に取り組んでいるという点です。もちろん、NSD独自の研究開発もありますが、基本的には出

資企業の皆様と一緒に経営課題の解決や将来構想の実現を支える応用研究——自ら手を動かして、各種先端技術の有益性を見極めながら、実ビジネスに役立つ“地に足をつけた先端技術研究”——に注力しています。

また、先端技術への取り組みを一層スピードアップしていくために、NSDに「先端技術戦略事業本部」を2021年10月に設置し、先端技術事業部と先端技術研究所との連携をさらに強化しています。

先端技術研究の現状

パートナー企業との共創を通じて多彩な成果を創出

これまでの成果に関しては、先端技術研究所の発足から4年目となり、すでに世の中で活躍するプロダクトやサービスがあることや、実証実験に進んだ案件も増えつつあることなど、一定の手応えを感じています。AIを活用した画像解析、自然言語解析、UI、AR/VR、ブロックチェーンの活用など先端技術のテーマも広がっており、AIを活用した解析システムでは、お客様の課題ごとに機械学習の特性に基づく独自のアルゴリズムを開発しています。また、ITシステムの開発・運用においては、アジャイル開発やマイクロサービスアーキテクチャを活用してスピードとスケラビリティを追求しています。

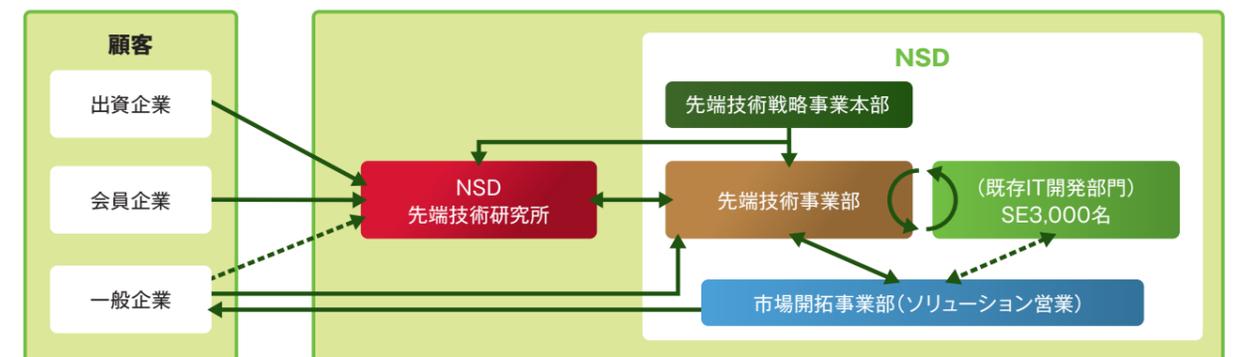
こうした活動のなかでも、画像解析や自然言語解析に関しては、お客様のニーズも多く、一定の技術とノウハウ、知

見を有していると自負しています。人が目視確認しているような業務——工場におけるモノや人の動き、製品の仕上がり、面接での表情など——をカメラによる映像に置き換え、独自のAIのアルゴリズムを活用して解析する技術は、今後さらに活用の場が広がっていくと考えています。

これらソリューションは、独自のPoC（概念実証）を通じて確立した技術がコアになっていますが、お客様の課題に着想を得て研究テーマを設定することもあります。また、事業化のプロセスでは、先端技術研究所が、先端技術事業部と連携してNSDグループオリジナルのソリューションとして提供するケースや、パートナーであるお客様と連携して実現していく方法などがあります。近年は共同研究などの事例も増えてまいりました。それぞれがもつ技術や知見、ノウハウを相手に還していく、共創の姿勢を大事にしたいと考えています。

成果という観点では、先端技術研究所と先端技術事業

●先端技術への取り組み体制



●出資企業

アイピーシー株式会社／岩崎通信機株式会社／サインポスト株式会社／西日本電信電話株式会社

●会員企業

鴻池運輸株式会社／JR九州システムソリューションズ株式会社／T&D情報システム株式会社／丸紅株式会社／丸紅情報システムズ株式会社／レノボ・エンタープライズ・ソリューションズ合同会社／レノボ・ジャパン合同会社（五十音順）

部との連携においても、想定以上に人材交流が進んでおり、お互いの技術が融合することによる開発のスピードアップを実感しています。例えば、先端技術事業部のお客様が抱える「ITのモダナイズ*」課題に対して、先端技術研

究所ではその解決に役立つ要素技術を豊富に有しています。2つの組織間での人材交流で、お客様のモダナイズに係る課題をスピーディーに解決できるようになることは勿論ですが、協働で取り組む過程を通じ、先端技術事業部の

●技術・研究事例

画像解析
物体(動体)検知解析
特異物の特定

UI・VR/AR分野
ボイスUI・ジェスチャーUI
VR・AR活用等



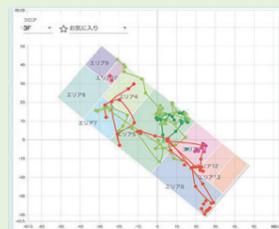
自然言語解析
声分析・音解析
話者識別・言葉のベクトル

その他分野
ブロックチェーン

■実用化されたソリューション例

■Tracking Navi

工場などでの人の動きを可視化する「Tracking Navi(トラッキングナビ)」。産業総合研究所がもつ「自律航法」に関する特許技術に、NSDがもつ軽量化技術を応用して実現したソリューションで、人の動きをリアルタイムで解析することで、より生産性の高い作業現場のレイアウトづくりや、作業手順の決定に役立っています。大量のセンサーが不要なため、保守性とコスト性もお客様から評価されています。



■TeA-L/Right

正しい手洗いの習慣づけをサポートする「TeA-L/Right(テアライト)」。対象者の手洗いをAIが解析し、正しい手順・内容で洗えているかを判定します。手洗いの記録が残るので、衛生管理チェックのエビデンスや勤務実績との突合せにも活用できます。お客様が指定する手洗いの手順・内容に対しても判定することができるため、手洗いの徹底が不可欠な食品工場や飲食店舗など、幅広い現場でご利用いただけます。



■議事録作成支援ソリューション(近日リリース予定)

音声認識技術と話者識別技術を活用して話しごとに発言内容を文字に起こすほか、スタンプ1つで音声ファイルの重要なポイントにしおりを入れる機能もあり、議事録の作成や会議内容の振り返りをサポートします。また、利用者のみがアプリをインストールするだけで使えるという手軽さも特長です。対面/オンラインの双方に対応しており、働き方に合わせてご利用いただけます。



社員は技術力・ノウハウを向上させることができ、他方で、先端技術研究所の社員はお客様のニーズをリアルに実感でき、現場感覚が磨かれます。結果として、NSDグループとしてモダナイズ課題への対応力が高まることとなる、このような好循環が生まれてきています。

※モダナイズ:「モダナイゼーション」とは老朽化した現行のシステムを、現在のニーズに合わせて変革すること。企業がDXを実現するためのファーストステップともいえる重要な取り組み。



NSD先端ラボ

■先端技術研究のこれから

■製品化と人材育成を加速させ、“技術のNSD”を未来へつなぐ

今後の施策については、現在の中期経営計画の「新技術・DX」にまとめています。

- AI製品開発(位置情報ソリューション、画像解析、音声認識など)や営業基盤の拡充、事業展開のスピードアップ
- 取引先との協業の深化と共創の実現、新技術分野での外部ネットワークの拡大
- 専門部署から社内各事業部への知見やノウハウの横展開
- 新技術・DX人材の育成、人数や技術レベルの向上のための研修・インセンティブ制度の拡充

一つめのAI製品開発に関しては、「トラッキングナビ」や「テアライト」のようなNSDグループオリジナルのソリューションをコンスタントにリリースしていきたいと考えています。加えて、AIの新しい活用方法を提案するソリューションの企画開発が進行中で、中計の期間中にはリリースしたいと思います。

二つめの協業/共創、新技術分野での外部ネットワーク拡大については、既存のパートナーに限らず、ITベンチャーも含めて常に門戸を広げて柔軟に対応していく考えです。例えば産業総合研究所などの研究分野からの人材受け入れなど実現しています。

三つめの社内への知見・ノウハウの横展開については、NSD内の金融、社会基盤、産業といった事業部門との連携をこれまで以上に増やしていきたいと考えています。

また、正確には横展開ではありませんが、前述したパートナー企業との人材交流を通じて技術や知見、ノウハウを共有することがお客様から評価されており、研究活動の持続性を高めるためにも継続していききたいと思います。

四つめの人材育成/研修・インセンティブの拡充に関しては、経営基盤強化という観点から、人材の採用・育成を一層強化していきます。先端技術研究所では、AIを研究してきた大学院生を継続的に採用しており、3、4年の経験を経て、大きなパフォーマンスを発揮するようになりました。事業化を視野に入れた研究を、時にはお客様とともに共創していく場が刺激となっているのだと思いますが、求められるソリューションに迅速に答えが出せるよう、さまざまな経験を積める環境づくりに注力していきたいと考えています。また、インセンティブについても、どんな仕組みが社員のモチベーションと満足度を高めるのかについて考え、実践していきたいと考えています。

さらに、カルチャーは、NSDの既存事業とは異なり、調査研究や技術開発からスタートすること、若手が多いことなどもあり、自分の意見を主体的に発信する、活発に議論し合うなど、自由闊達なカルチャーが根づいてきた感触があります。こうしたカルチャーをもつ人材がNSDグループの3,500名に届けこむことで、より挑戦心をもった企業風土を創出したいと考えています。

NSDは、創業以来数多くのお客様から技術力と真摯な取り組み姿勢が評価され、成長してきました。また、その精神は変わらず現在の社員に引き継がれていると私は確信しています。こうした伝統を絶やすことなく、次世代を担う人材とともに、より高度な先端技術開発、社会実装に挑戦し、NSDが未来社会から必要とされる企業グループとなるよう努力してまいります。