

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

日本コンピュータ・ダイナミクス

4783 東証JASDAQ

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2020 年 7 月 17 日 (金)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst Masanobu Mizuta



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. トータルソリューションを強みとして強固な顧客基盤を構築	01
2. プロジェクト管理を徹底してストック型収益も拡大	01
3. 2020 年 3 月期は増収だが営業・経常減益	01
4. 2021 年 3 月期は新型コロナウイルスの影響で減収減益予想	02
5. 中期的に高収益化期待	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. システム開発事業	05
2. サポート & サービス事業	07
3. 強固な顧客基盤で大手優良企業との長期継続取引が中心	07
4. パーキングシステム事業	08
5. 収益特性及び収益変動リスク・季節変動要因	09
6. 対策	10
7. スtock型収益が拡大	10
■ 業績動向	13
1. 2020 年 3 月期連結業績の概要	13
2. セグメント別動向	14
3. 財務概要	15
■ 今後の見通し	16
1. 2021 年 3 月期連結業績予想の概要	16
2. セグメント別見通しと取り組み施策	17
■ 中長期成長戦略	17
1. 前中期経営計画のレビュー	17
2. 新中期経営計画の概要	18
3. 中期的に高収益化期待	20
■ 株主還元策	20
1. 安定的配当を基本に適切な利益還元を実施	20
2. 株主優待制度は毎年 9 月末現在の株主対象	21
■ 情報セキュリティ対策	22

日本コンピュータ・ダイナミクス
4783 東証 JASDAQ

2020 年 7 月 17 日 (金)
<http://www.ncd.co.jp/ir/>

■ 要約

トータル・ソリューション・プロバイダー

1. トータルソリューションを強みとして強固な顧客基盤を構築

日本コンピュータ・ダイナミクス<4783>は、トータル・ソリューション・プロバイダーとして、IT 関連のシステム開発事業（システム・インテグレーション）、サポート & サービス事業（サービス・インテグレーション）、及び IT ソリューションのノウハウを活用して参入した無人駐輪場関連のパーキングシステム事業（パーキング・ソリューション）を展開し、経営の 3 本柱としている。最新の情報技術と豊富なアプリケーション知識を活用して、ワンストップでサービスを提供するトータルソリューションが強みである。独立系として 50 年以上にわたる豊富な実績で培った高技術・高品質サービスで、大手生損保、大手エネルギー会社、大手メーカーなどと強固な顧客基盤を構築している。

2. プロジェクト管理を徹底してストック型収益も拡大

収益特性・リスク要因への対策として、プロジェクト管理・品質管理徹底や全社的な業務プロセス改善を推進している。また 2020 年 3 月期のフロー・ストック別売上高構成比は、IT 関連事業（システム開発事業、サポート & サービス事業）ではフロー（システム開発・構築等）が 25%、ストック（保守・運用等）が 75%、パーキングシステム事業ではフロー（駐輪場機器販売等）が 28%、ストックが 72%（駐輪場利用料収入が 36%、駐輪場管理・運営等が 36%）だった。各事業におけるストック型収益の順調な拡大が安定収益源となり、収益力向上につながっている。

3. 2020 年 3 月期は増収だが営業・経常減益

2020 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 8.1% 増の 18,390 百万円、営業利益が同 10.4% 減の 936 百万円、経常利益が同 12.5% 減の 953 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 5.4% 増の 648 百万円だった。システム開発事業とパーキングシステム事業が順調に伸長して増収だが、利益面ではサポート & サービス事業の低採算案件のリカバリーのための外注費・労務費の増加などで営業・経常減益だった。親会社株主に帰属する当期純利益は減損損失の減少などで増益だった。なお、新型コロナウイルス感染症拡大による影響は、パーキングシステム事業で第 4 四半期の 3 月以降に外出自粛の影響を受けたが、全体として通期ベースで見れば影響は軽微だった。

4. 2021 年 3 月期は新型コロナウイルスの影響で減収減益予想

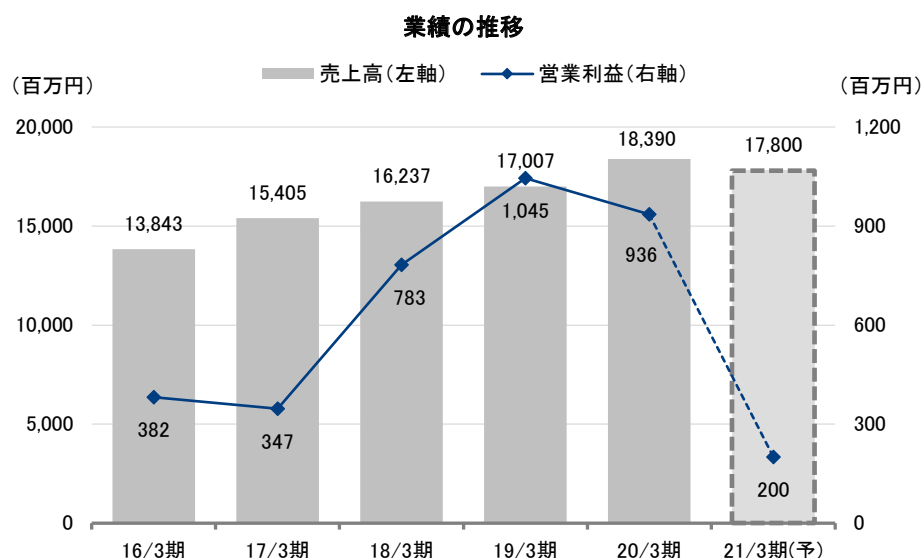
2021 年 3 月期の連結業績予想は、売上高が前期比 3.2% 減の 17,800 百万円、営業利益が同 78.6% 減の 200 百万円、経常利益が同 75.9% 減の 230 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 76.9% 減の 150 百万円としている。システム開発事業、サポート & サービス事業は新型コロナウイルス感染症の影響が軽微で、サポート & サービス事業の採算回復も見込むが、パーキングシステム事業が新型コロナウイルス感染症による外出自粛の影響を受けるため、全体として減収減益予想である。四半期別には第 1 四半期が新型コロナウイルス感染症による大きな影響を受けるが、第 2 四半期には緩やかな回復に向かい、第 3 四半期以降はおおむね通常時の業績に回復する想定としている。

5. 中期的に高収益化期待

2020 年 5 月に策定した新中期経営計画「Vision2023」(2021 年 3 月期 - 2023 年 3 月期)では、目標指標に 2023 年 3 月期売上高 200 億円(システム開発事業 80 億円、サポート & サービス事業 50 億円、パーキング事業 70 億円)、営業利益 12 億円、営業利益率 6.0%、ROE15% 以上を掲げた。下條治(しもじょうおさむ)代表取締役社長は「新中期経営計画は、パーキング事業が新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けるという厳しい状況でのスタートとなったが、基本的な戦略として、IT 業界の変化に対応して新分野へのチャレンジに積極的に取り組む方針に変化はなく、ストックとフローの連携強化による更なる付加価値の向上を目指す。そして収益力向上で株主還元の充実にも取り組みたい。」と語っている。中期的に高収益化を期待したい。

Key Points

- ・システム開発、サポート & サービス、パーキングシステムを 3 本柱に強固な顧客基盤を構築
- ・プロジェクト管理を徹底してストック型収益も拡大
- ・中期的に高収益化期待



出所：決算短信よりフィスコ作成

日本コンピュータ・ダイナミクス
4783 東証 JASDAQ

2020 年 7 月 17 日 (金)
<http://www.ncd.co.jp/ir/>

■ 会社概要

トータル・ソリューション・プロバイダー

1. 会社概要

同社はトータル・ソリューション・プロバイダーとして、IT 関連のシステム開発事業（システム・インテグレーション）とサポート & サービス事業（サービス・インテグレーション）、及び IT ソリューションのノウハウを活用して参入した無人駐輪場関連のパーキングシステム事業（パーキング・ソリューション）を展開し、経営の 3 本柱としている。

2020 年 3 月期末時点の同社の事業拠点は、本社（東京都品川区）、江東サービスセンター（東京都江東区）、お台場オフィス（東京都江東区、2019 年 10 月開設）、福岡営業所（福岡県福岡市）、福岡デリバリセンター（福岡県福岡市）、及び長崎営業所（長崎県長崎市、2018 年 3 月稼働した第 2MSC（マネージドサービスセンター）を含む）である。なお 2020 年 4 月に長崎営業所五島オフィス（長崎県五島市）を開設した。

2020 年 3 月期末時点のグループは、同社、及び子会社の NCD テクノロジー（株）、（株）ゼクシス、天津恩馳徳信息系统開発有限公司（NCD China）、East Ambition（株）、矢野産業（株）（福岡県福岡市、2019 年 4 月子会社化）、NCD プロス（株）（出資比率 67%）で構成されている。NCD テクノロジーはシステム開発・サポート & サービスの IT 関連事業、ゼクシスはパナソニック <6752> グループ向け中心とするシステム開発・サポート & サービスの IT 関連事業、NCD China は中国におけるシステム開発事業、East Ambition はアジア諸国（韓国中心）の優秀な IT 系人材を日本企業に斡旋する有料職業紹介事業、矢野産業は九州で駐輪場事業、NCD プロスは駐輪場管理・運営事業を行っている。

2020 年 3 月期末の資本金は 438 百万円、自己資本比率は 33.5%、1 株当たり純資産は 490 円 66 銭、発行済株式数（自己株式含む）は 8,800,000 株、従業員数（連結）は 923 名である。

日本コンピュータ・ダイナミクス

4783 東証 JASDAQ

2020 年 7 月 17 日 (金)

http://www.ncd.co.jp/ir/

会社概要

グループ企業紹介



※売上高 2020年3月期

出所：決算説明資料より掲載

2. 沿革

1967 年 3 月に設立してシステム開発事業を開始し、1995 年 10 月サポート & サービス事業、1997 年 10 月パーキングシステム事業を開始した。また 2000 年 9 月に日本証券業協会に店頭登録（取引所の合併等に伴い現東証 JASDAQ 上場）した。独立系システムインテグレータのパイオニアで、2017 年 3 月に創立 50 周年を迎えている。

沿革表

年月	項目
1967年 3月	ソフトウェア開発会社として東京都渋谷区恵比寿に同社を設立
1970年 1月	中近東での総合システム開発・導入を成功させ、海外でのソフトウェア開発を日本で初めて達成
1976年 9月	米国 MBA 開発のシステム開発方法論「PRIDE」を導入、日本の第 1 号ユーザーとなる
1979年 4月	九州方面の拠点として福岡市博多区に福岡営業所を開設
1990年 2月	通商産業省から「システムインテグレータ」の認定を受ける
1995年10月	サポート & サービス事業を開始
1997年10月	ファインテックシステム（株）、（株）シー・エイ・ビー、（株）ホロンと合併
1997年10月	パーキングシステム事業を開始
1999年 4月	東京都品川区西五反田に本社を移転
2000年 9月	日本証券業協会に店頭登録（取引所合併等に伴い現東証 JASDAQ 上場）
2000年11月	100% 子会社の（株）日本システムリサーチ（現 NCD テクノロジー（株））を設立
2001年 5月	ISO9001 認証を取得（システム開発事業部門 福岡営業所除く）
2004年 3月	中国市場の拠点として天津市に日本 NCD 天津代表処を開設
2005年 4月	中国・天津華苑産業区に 100% 子会社の天津恩馳徳徳信息系统開発有限公司（NCD China）を設立
2005年 7月	情報セキュリティマネジメントシステム ISMS Ver2.0 適合性評価制度の認証を取得
2006年 6月	プライバシーマーク認定を取得
2007年 5月	ISO9001 認証を取得（福岡営業所を関連事業所として認証）
2007年 7月	情報セキュリティマネジメントシステム ISO/IEC27001 適合性評価制度の認証を取得
2007年12月	（株）ゼクシスを子会社化（2008 年 8 月完全子会社化）

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

年月	項目
2008年 4月	IT サービスマネジメントシステム ISO/IEC 20000-1 適合性評価制度の認証を取得
2011年 5月	九州方面の第 2 拠点として長崎県長崎市に長崎営業所を開設
2013年 3月	エコステーション 21 の自転車管理台数が 30 万台突破
2015年11月	東京都江東区に江東サービスセンターを開設
2017年 2月	100% 子会社の East Ambition (株) を設立
2017年 3月	創立 50 周年
2018年 3月	NCD プロス (株) を設立
2018年 4月	長崎営業所にマネージドサービスセンターを開設
2019年 4月	九州で駐輪場事業を展開している矢野産業 (株) を 100% 子会社化
2019年10月	お台場オフィス (東京都江東区) を開設
2020年 4月	長崎営業所五島オフィス (長崎県五島市) を開設
2020年 4月	パーキングシステム事業の駐輪場管理台数が 50 万台突破

出所：会社ホームページ、会社資料よりフィスコ作成

事業概要

IT 関連のシステム開発事業、サポート & サービス事業、及びパーキングシステム事業が 3 本柱

同社はトータル・ソリューション・プロバイダーとして、IT 関連のシステム開発事業（システム・インテグレーション）とサポート & サービス事業（サービス・インテグレーション）、及び IT ソリューションのノウハウを活用して参入した無人駐輪場関連のパーキングシステム事業（パーキング・ソリューション）を展開し、経営の 3 本柱としている。最新の情報技術と豊富なアプリケーション知識を活用して、ワンストップでサービスを提供するトータルソリューションが強みである。独立系として 50 年以上にわたる豊富な実績で培った高技術・高品質サービスで、大手生損保、大手エネルギー会社、大手メーカーなどと強固な顧客基盤を構築している。

1. システム開発事業

システム開発事業は、中堅企業・大企業グループ向けに、システム構築ソリューション、インフラ構築ソリューション、パッケージ・ソリューションなど、基幹業務系システムを中心に企画・設計・構築・導入を受託するシステム・インテグレーションを展開している。

大規模システム構築から小規模システム構築まで 50 年以上にわたる豊富な実績で培ったノウハウをもとに、同社独自のシステム開発標準 NS-SD（NCD Standard System Development）や、プロジェクト管理標準 NS-PM（NCD Standard Project Management）を構築し、安定した品質を担保したシステム開発を実現している。

日本コンピュータ・ダイナミクス

4783 東証 JASDAQ

2020 年 7 月 17 日 (金)

<http://www.ncd.co.jp/ir/>

事業概要

パッケージ・ソリューションは、中堅企業のように短期間かつ低コストでシステムを導入したい企業向けのソリューションとして、戦略的パートナー企業のパッケージソフトの導入・カスタマイズ・運用支援などのソリューションを提供している。

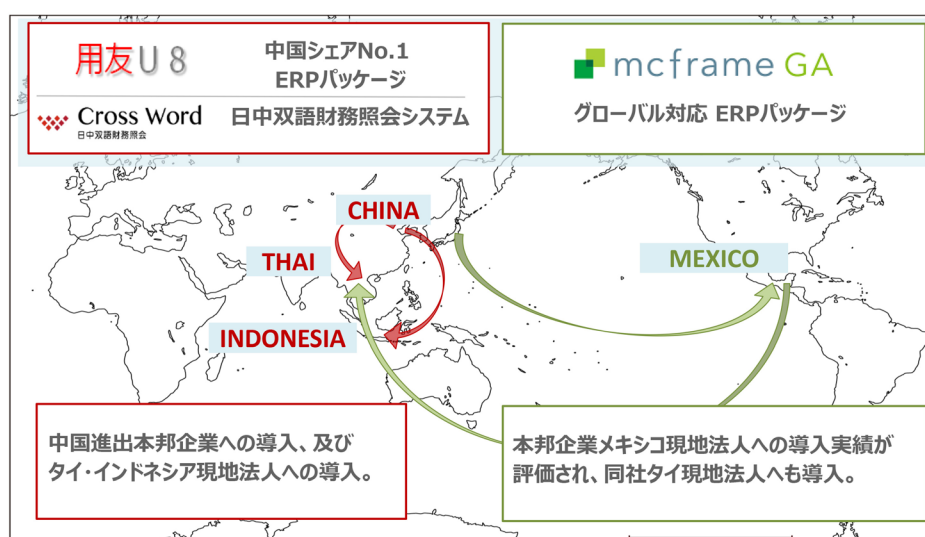
特に Oracle（オラクル<ORCL>）のアプリケーションや、オービックビジネスコンサルタント<4733>（以下、OBC）の基幹業務システム「奉行シリーズ」を導入するシステム構築を強みとしている。OBC「奉行シリーズ」に関しては導入専任チームを組織して顧客の導入を支援し、導入法人数が累計で約 400 件に達している。そして大手上場企業グループ等への導入実績が評価され、2019 年度は「OBC Partner Award 2019」で「OBC Partner of the Year」を受賞した。

クラウド分野では、パブリッククラウドベンダー最大手である Amazon（アマゾン・ドット・コム<AMZN>）の AWS（Amazon Web Service）を、同社の駐輪事業基幹システム基盤に採用して構築・運用ノウハウを蓄積するとともに、AWS 活用ソリューションとしてサービス提供している。また Salesforce.com（セールスフォース・ドットコム<CRM>）日本法人の認定パートナーとして、世界 No.1 のクラウド CRM プラットフォーム「Salesforce」の導入支援に多数の実績を誇っている。

さらに、「Salesforce」向け課金型サービスとしての自社開発オリジナルツール（タスク管理ツール「SMAGAN」、帳票作成ツール「Smart Report Meister」、画面作成・データ可視化ツール「Smappi」）や、自社開発の在庫管理「倉丸（くらまる）」など連携パッケージツールも提供している。

日系企業のグローバル展開を支援していることも強みだ。ビジネスエンジニアリング<4828>（旧東洋ビジネスエンジニアリング）のグローバル対応 ERP「mcframe GA」や、中国・用友軟件の中国シェア No.1 の ERP「用友 U8」などに対応して、ERP パッケージ導入支援を行っている。

日系企業のグローバル展開支援



出所：決算説明資料より掲載

事業概要

2. サポート & サービス事業

サポート & サービス事業は、アプリケーション保守・運用ソリューション、インフラ保守・運用ソリューション、業務サポート・ソリューションなど、顧客のシステムやアプリケーションの保守・運用をアウトソーシングサービスの形で受託するサービス・インテグレーションを展開している。

ネットワークシステム構築や保守管理などで複合障害にも対処できる専門のエンジニア集団が、顧客のシステム運用部門に代わって包括サポートする保守・運用アウトソーシングサービスである。本社及び長崎の 2 拠点の MSC (マネージドサービスセンター) で連携し、24 時間・365 日対応のリモート監視、ヘルプデスクなどによって、システムやアプリケーションの保守・運用に関するワンストップ・テクニカルサポートを実現している。また Amazon の AWS 対応などクラウドサービス構築も行っている。

ITIL (Information Technology Infrastructure Library) に準拠した同社の運用標準 ND-OS (NCD Standard Operation Service) を構築し、顧客の IT インフラ運用管理コストの削減を図っている。顧客と回線を繋いでリモート監視するため、コスト面の有利さも強みとなる。大手生保向けサポートサービス案件では、ヘルプデスクサポートサービスやインフラサポートサービスとともに、顧客のもとでサポートを行うオンサイトサポートサービスも提供している。

豊富な実績で培ったノウハウ、迅速な対応力、柔軟なサービス力、包括的サポートなどを強みとして、同社がシステム構築を受託した顧客の保守・運用にとどまらず、他社が構築したシステムやアプリケーションの保守・運用を受託していることも特徴だ。2019 年 10 月にはサポート & サービス事業の新拠点として、お台場オフィス (東京都江東区) を開設した。高度なセキュリティ環境で災害時等の事業継続計画 (BCP) への対応を強化する。

3. 強固な顧客基盤で大手優良企業との長期継続取引が中心

なお IT 関連事業 (システム開発事業、サポート & サービス事業) の主要顧客は、強固な顧客基盤を構築して、大手生損保、大手エネルギー会社、大手メーカーなど、大手優良企業との長期継続取引が多いことが特徴である。

IT 関連事業の主要取引先

50 年以上の取引	高砂熱学工業、東京ガスグループ、パナソニックグループ
30 年以上の取引	エスアールエル、西部ガスグループ、日本生命グループ、富士ゼロックスグループ、メットライフ生命
20 年以上の取引	KADOKAWA、電通グループ、日本水産、福岡県庁、三井住友海上火災
10 年以上の取引	大阪府農協電算センター、九電工、商船三井、東京鐵鋼、マニユライフ生命
近年の取引	アフラック、エラストミックス、オリックス生命、久月、JTB アセットマネジメント、ソニーグループ、匠大塚、東京海上日動火災、HITOWA ホールディングス、FWD 富士生命、みずほフィナンシャルグループ、ヤクルト本社、LIXIL グループ

出所：会社資料、ヒアリングよりフィスコ作成

(50 音順)

またシステム開発業界は、中堅企業が大手 SI (システムインテグレータ) 企業の下請けとなる 2 次請け・3 次請け受託の多い業界構造だが、同社の場合はエンドユーザーとの直接取引 (1 次受託) が 8 割以上を占めている。同社の技術力・品質力の高さを示す数字だろう。

日本コンピュータ・ダイナミクス

4783 東証 JASDAQ

2020 年 7 月 17 日 (金)

<http://www.ncd.co.jp/ir/>

事業概要

4. パーキングシステム事業

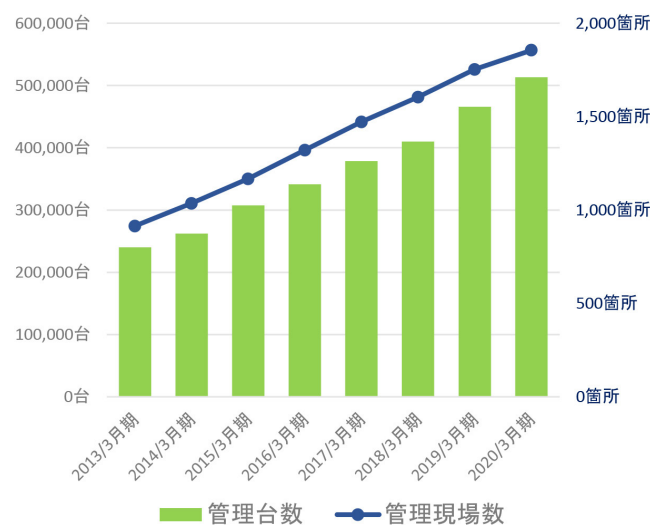
パーキングシステム事業は、電磁ロック式の無人駐輪場の管理・運営を主力として、駐輪場に関する総合コンサルティング、駐輪場管理・運営システム及び機器の販売も行っている。IT を活用することで駐輪場の管理・運営業務を省力化・効率化するだけでなく、全国の街から放置自転車等の駐輪問題をなくし、交通混雑緩和対策、土地有効活用、地域・街づくり、CO₂ (二酸化炭素) 排出削減による地球環境改善などにも貢献するビジネスである。

「IT と自転車で街と未来を変えていきたい」という思いから、1992 年に当時の新技術であった 2 次元コードでの月極駐輪場管理方法を提案し、これをきっかけに 1997 年よりパーキングシステム事業を開始、1999 年 NCD 駐輪場設置を開始した。当初は電磁ロック式駐輪機器や料金精算機の売り切りが中心だったが、培ってきた IT 技術を生かして遠隔操作による駐輪場の無人管理を実現した。月極が主流だった駐輪場業界において「コイン駐輪場」(時間貸し無人駐輪場) のパイオニアとなり、事業を拡大している。

具体的には時間貸し無人駐輪場「EcoStation21」(1999 年～) を主力として、自転車シェアリングサービス「ecoport」(2009 年～)、及び月極駐輪場「ECOPOOL」(2013 年～) の 3 タイプの駐輪サービスを、首都圏の駅周辺を中心として、関西、中部、九州地区等に展開(関西、中部はパートナー企業に運営委託)し、駅周辺、商業施設、地方自治体管理の駐輪場を網羅している。

放置自転車削減に貢献するとして、全国の地方自治体、鉄道会社、商業施設などに幅広く支持され、電磁ロック式駐輪場設置台数は国内最大級である。2020 年 4 月 1 日現在の駐輪場管理現場・管理台数は 1,851 ヶ所・513,246 台(2019 年 4 月 1 日時点との比較で 98 ヶ所・47,234 台増加)となり、中期経営計画「Vision2020」で目標に掲げていた 50 万台を達成した。近年は月極駐輪場「ECOPOOL」も大幅伸長している。

NCD 管理現場・台数の推移



出所：決算説明資料より掲載

日本コンピュータ・ダイナミクス

4783 東証 JASDAQ

2020 年 7 月 17 日 (金)

<http://www.ncd.co.jp/ir/>

事業概要

自治体との取引では、自治体から指定管理者に選定され、官民協働による施設の設置・運営を行い、自治体とともに街づくりを支援している。2017 年 8 月には指定管理者として東京都立川市の駐輪場運営を行っているなかで、自主事業の一環としてレンタサイクルを開始した。また、2017 年 9 月には、駅前放置自転車対策への取り組みが評価され、東京都知事から感謝状を授与された。

2019 年 11 月には、更なるユーザー利便性向上や運営管理コスト削減に向けて、一部施設において駐輪場キャッシュレス決済サービス（主要 QR 決済可能、精算機操作不要）を開始した。順次導入を拡大する。

なお、代表的な導入事例として、2007 年歩道上駐輪場の先駆けとなった渋谷区あおい通り（新宿駅）、2011 年最大級 3,000 台規模の辻堂駅・テラスモール湘南、2018 年渋谷地区再開発案件の渋谷ストリーム、2019 年赤羽駅東口（赤羽駅は 2018 年都内駅周辺の放置駐輪ワースト 1）などがある。また 2019 年 11 月には再開発案件として南町田グランベリーパーク駐輪場がオープンした。

パーキングシステム事業の主要取引先

自治体	荒川区、板橋区、江戸川区、大田区、葛飾区、北区、江東区、品川区、渋谷区、新宿区、杉並区、世田谷区、台東区、中央区、豊島区、中野区、練馬区、文京区、港区、目黒区、狛江市、立川市、多摩市、府中市、横浜市、川崎市、相模原市、朝霞市、川口市、さいたま市、戸田市、和光市、市川市、柏市、習志野市、小山市、静岡市、名古屋市※、京都市※、福岡市 他
商業施設等	アトレ、アグリゲート、イオンリテール、イトーヨーカ堂、大木、京成不動産、コモディイイダ、住商アーバン開発、住友不動産、ザイマックス、西友、ダイエー、大丸松坂屋百貨店、タイムズ 24、高島屋、東急ストア、東急不動産、東京建物、バルコ、ビックカメラ、丸井、三越伊勢丹、ヨドバシカメラ、ラウンドワン 他
鉄道事業者	小田急電鉄、京王電鉄、京浜急行電鉄、相模鉄道、西武鉄道、東急電鉄、東武鉄道、東日本旅客鉄道、東海旅客鉄道、西日本鉄道、阪神電気鉄道※、阪急電鉄※、京阪電鉄※ 他（一部関連子会社含む）

※ = パートナー企業との協業 XXX = 指定管理者

出所：会社資料、ヒアリングよりフィスコ作成

プロジェクト管理・品質管理を徹底

5. 収益特性及び収益変動リスク・季節変動要因

主要な収益特性及び収益変動リスク要因として、IT 関連事業（システム開発事業、サポート & サービス事業）は、大型案件などの受注や個別案件ごとの採算性によって、売上や利益が変動する可能性がある。パーキングシステム事業は入札結果や大型案件などによって売上や利益が変動する可能性がある。

一方で、システム開発事業はシステム受託開発後の保守・運用サービス受託拡大によって、サポート & サービス事業は継続受託案件の積み上げによって、パーキングシステム事業は管理現場数・管理台数の積み上げによって、いずれもストック収益型ビジネスとなる。なおパーキングシステム事業の駐輪場利用料収入はストック収益型ビジネスだが、新型コロナウイルス感染症拡大による外出自粛の影響で、2020 年 3 月以降の駐輪場利用料収入が減少しているため、当面の一時的リスク要因となる。

事業概要

また季節変動要因として、システム開発事業は企業の IT 投資予算の執行時期との関係などで、第 2 四半期（7 月－9 月）及び第 4 四半期（1 月－3 月）の構成比が高い傾向がある。このため一時的な大型案件や不採算案件などの影響を除けば、全体として四半期ベースでは第 2 四半期と第 4 四半期の構成比が高く、また半期ベースでは下期（10 月－3 月）の構成比が高い傾向がある。

6. 対策

収益特性・リスク要因への対策として、IT 関連事業（システム開発事業、サポート & サービス事業）の個別案件ごとの採算性に関しては、政策的・戦略的に低採算でも受注する案件もあるが、通常は受注委員会において見積段階から採算をチェックするとともに、受注後も月 1 回の審議会においてプロジェクト進捗・品質管理状況を厳重にチェックするなど、プロジェクト管理・品質管理を徹底して不採算化防止・採算維持に取り組んでいる。また全社ベースの取り組みとして業務プロセス改善による効率化を推進している。またストック収益型ビジネスの順調な拡大が安定収益源となり、全体の利益率が向上するとともに、売上高、営業利益とも四半期業績の平準化が進展し、季節変動要因の影響は小さくなっている。

業務効率化とストック型収益拡大が収益向上に貢献

7. ストック型収益が拡大

2020 年 3 月期のセグメント別（連結調整前）売上高構成比は、システム開発事業が 38.4%、サポート & サービス事業が 24.8%、パーキングシステム事業が 36.4% だった。

過去 5 期（2016 年 3 月期－2020 年 3 月期）の推移で見ると、システム開発事業は大型案件によって売上変動しやすいが、全体としては IT 関連事業（システム開発事業、サポート & サービス事業）が 6 割強、パーキングシステム事業が 3 割強で大きな変動はない。

なお 2018 年 3 月期のパーキングシステム事業の売上・営業利益については、自治体案件の大型受注も寄与した。また 2020 年 3 月期については後述するように、サポート & サービス事業が第 1 四半期の一部案件のコスト増加の影響を受け、パーキングシステム事業が第 4 四半期の新型コロナウイルス感染症拡大による外出自粛で駐車場利用料収入減少の影響を受けた。

日本コンピュータ・ダイナミクス | 2020 年 7 月 17 日 (金)
4783 東証 JASDAQ | http://www.ncd.co.jp/ir/

事業概要

セグメント別売上高と構成比（連結調整前）の推移

(単位：百万円、%)

項目	16/3 期	17/3 期	18/3 期	19/3 期	20/3 期
売上高					
システム開発事業	5,515	5,672	5,738	6,329	7,073
サポート＆サービス事業	3,480	4,308	4,524	4,611	4,568
パーキングシステム事業	4,818	5,392	5,948	6,027	6,693
その他	29	31	27	58	69
合計（連結調整前）	13,843	15,405	16,239	17,028	18,405
調整額	-	-	-2	-20	-15
連結売上高	13,843	15,405	16,237	17,007	18,390
売上高構成比（連結調整前）					
システム開発事業	39.8	36.8	35.3	37.2	38.4
サポート＆サービス事業	25.2	28.0	27.9	27.1	24.8
パーキングシステム事業	34.8	35.0	36.6	35.4	36.4
その他	0.2	0.2	0.2	0.3	0.4
合計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

出所：決算短信よりフィスコ作成

2020 年 3 月期のセグメント別（連結調整前）営業利益構成比は、システム開発事業が 40.9%、サポート＆サービス事業が 11.5%、パーキングシステム事業が 48.4% だった。

過去 5 期（2016 年 3 月期－2020 年 3 月期）の推移で見ると、IT 関連事業（システム開発事業、サポート＆サービス事業）の採算性が向上したため、パーキングシステム事業は営業利益構成比が低下する形になったが、金額は順調に拡大している。

セグメント別営業利益と構成比（連結調整前）の推移

(単位：百万円、%)

項目	16/3 期	17/3 期	18/3 期	19/3 期	20/3 期
営業利益					
システム開発事業	403	389	549	726	799
サポート＆サービス事業	120	127	267	374	224
パーキングシステム事業	653	744	925	883	944
その他	-38	-15	-87	-63	-14
合計（連結調整前）	1,138	1,246	1,655	1,921	1,953
調整額	-756	-899	-871	-875	-1016
連結営業利益	382	347	783	1,045	936
営業利益構成比（連結調整前）					
システム開発事業	35.4	31.2	33.2	37.8	40.9
サポート＆サービス事業	10.6	10.2	16.1	19.5	11.5
パーキングシステム事業	57.4	59.8	55.9	46.0	48.4
その他	-3.4	-1.2	-5.3	-3.3	-0.7
合計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

出所：決算短信よりフィスコ作成

日本コンピュータ・ダイナミクス

4783 東証 JASDAQ

2020 年 7 月 17 日 (金)

<http://www.ncd.co.jp/ir/>

事業概要

2020 年 3 月期のセグメント別（連結調整前）売上高営業利益率は、システム開発事業が 11.3%、サポート & サービス事業が 4.9%、パーキングシステム事業が 14.1% だった。

過去 5 期（2016 年 3 月期 - 2020 年 3 月期）の推移を見ると、2020 年 3 月期はサポート & サービス事業とパーキングシステム事業における一時的要因で低下したが、ストック型収益（IT 関連事業の保守・運用、パーキングシステム事業の管理・運用・料金収入など）の拡大や、全社ベースの業務効率化などで、全体として上昇基調である。

システム開発事業は大型案件や個別案件の採算性で営業利益率が変動しやすいが、プロジェクト管理・品質管理の徹底、ストック比率の上昇などで営業利益率向上が進展している。

サポート & サービス事業は、2016 年 3 月期と 2017 年 3 月期の営業利益率が低水準だった。他社構築システムのサポート & サービス受託案件にかかる想定以上のコスト増加が利益を圧迫したが、2019 年 3 月期には安定収益化して営業利益率向上に貢献した。また 2020 年 3 月期にも、新規案件で第 1 四半期のコスト増加が利益圧迫要因となり、採算回復が想定より遅れたが、2021 年 3 月期には回復見込みとしている。

パーキングシステム事業の営業利益率は 2018 年 3 月期をピークに低下の形となった。2019 年 3 月期は 2018 年 3 月期の自治体案件の大型受注の反動、2020 年 3 月期は第 4 四半期に新型コロナウイルス感染症拡大による外出自粛で駐輪場利用料収入が影響を受けたためである。この一時的要因を除けば、管理現場数・管理台数の積み上げによるストック型収益の拡大で高水準を維持している。

セグメント別売上高営業利益率（連結調整前）の推移

(単位：%)					
項目	16/3 期	17/3 期	18/3 期	19/3 期	20/3 期
営業利益率（連結調整前）					
システム開発事業	7.3	6.9	9.6	11.5	11.3
サポート & サービス事業	3.5	3.0	5.9	8.1	4.9
パーキングシステム事業	13.6	13.8	15.6	14.7	14.1
連結営業利益	2.8	2.3	4.8	6.1	5.1

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

なお 2020 年 3 月期のフロー・ストック別売上高構成比は、IT 関連事業（システム開発事業、サポート & サービス事業）ではフロー（システム開発・構築等）が 25%、ストック（保守・運用等）が 75% だった。パーキングシステム事業ではフロー（駐輪場機器販売等）が 28%、ストックが 72%（駐輪場利用料収入が 36%、駐輪場管理・運営等が 36%）だった。プロジェクト管理・品質管理の徹底、全社的な業務効率化に加えて、各事業におけるストック型収益の順調な拡大が安定収益源となり、収益力向上につながっている。

日本コンピュータ・ダイナミクス

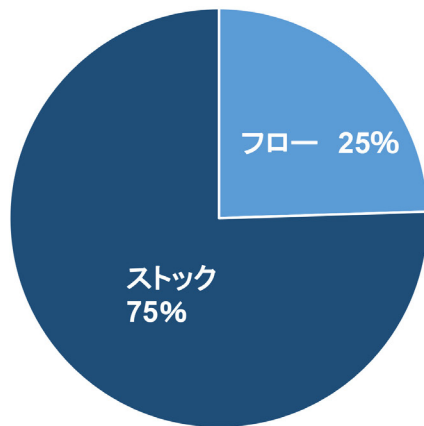
4783 東証 JASDAQ

2020 年 7 月 17 日 (金)

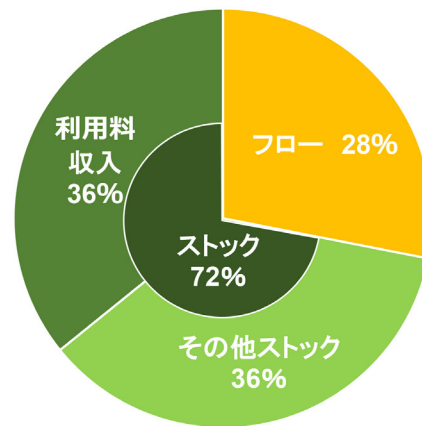
<http://www.ncd.co.jp/ir/>

事業概要

IT 関連事業フロー・ストック売上高比率（左）と
パーキングシステム事業フロー・ストック売上高比率（右）



フロー : システム開発、構築等
ストック : 保守、運用等



フロー : 駐輪機器販売関連
ストック : 駐輪場運営管理等

出所 : 会社提供資料より掲載

業績動向

2020 年 3 月期は営業・経常減益、最終増益

1. 2020 年 3 月期連結業績の概要

2020 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 8.1% 増の 18,390 百万円、営業利益が同 10.4% 減の 936 百万円、経常利益が同 12.5% 減の 953 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 5.4% 増の 648 百万円だった。

売上面ではシステム開発事業とパーキングシステム事業が順調に伸長して増収だが、利益面ではサポート & サービス事業の低採算案件のリカバリーのための外注費・労務費の増加に加えて、働き方改革に向けた全社的な職場環境整備費用の増加、ガバナンス強化に向けた管理部門の人員増強に伴う人件費の増加なども影響して営業・経常減益だった。親会社株主に帰属する当期純利益は特別利益での投資有価証券売却益の計上、特別損失での減損損失の減少で増益だった。なお新型コロナウイルス感染症拡大による影響は、パーキングシステム事業で第 4 四半期の 3 月以降に外出自粛の影響を受けたが、全体として通期ベースで見れば影響は軽微だった。

業績動向

2020 年 3 月期連結業績概要

(単位：百万円)

	19/3 期	20/3 期	前期比
売上高	17,007	18,390	8.1%
営業利益	1,045	936	-10.4%
経常利益	1,089	953	-12.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	615	648	5.4%
セグメント別売上高			
システム開発事業	6,329	7,073	11.7%
サポート＆サービス事業	4,611	4,568	-0.9%
パーキングシステム事業	6,026	6,693	11.0%
セグメント別営業利益			
システム開発事業	726	799	10.0%
サポート＆サービス事業	374	224	-40.2%
パーキングシステム事業	883	944	6.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. セグメント別動向

セグメント別の動向は以下のとおりである。

システム開発事業は、売上高が前期比 11.7% 増の 7,073 百万円、営業利益が同 10.0% 増の 799 百万円だった。売上面では生損保案件を中心に、既存顧客、新規顧客とも新領域の受注が拡大した。大企業グループが発注するベンダーを集約する動きを強めていることも追い風となった。利益面では増収効果に加えて、継続的な人的投資や業務プロセス改善の効果発現も寄与した。

サポート＆サービス事業は、売上高が前期比 0.9% 減の 4,568 百万円、営業利益が同 40.2% 減の 224 百万円だった。2019 年 3 月期に他社からの転注となった新規案件で、第 1 四半期のコスト増加（外注費・労務費など）が利益圧迫要因となり、採算回復が想定より遅れた。また低採算案件リカバリーのためにサポート要員を集中的に投入した影響で、その他顧客の案件獲得に影響を及ぼして売上面も伸び悩んだ。なお低採算となった当該案件は 2021 年 3 月期には採算回復見込みとしている。

パーキングシステム事業は、売上高が前期比 11.0% 増の 6,693 百万円、営業利益が同 6.9% 増の 944 百万円だった。第 4 四半期の 3 月以降、新型コロナウイルス感染症拡大による外出自粛で駐輪場利用料収入が影響を受けた。ただし通期ベースでは新規案件の受注獲得、駐輪機器の入れ替え需要、駐輪場利用料収入の伸長などで増収増益だった。なお 2020 年 4 月 1 日時点の駐輪場管理台数は 513,246 台となり、中期経営計画「Vision2020」で目標に掲げていた 50 万台を達成した。当面は新型コロナウイルスの影響を受けるが、ストック型収益のベースとなる管理現場数・管理台数を着実に積み上げている。

自己資本比率上昇して財務改善

3. 財務概要

財務面で見ると、2020 年 3 月期末の総資産は前期末比 569 百万円増加して 11,617 百万円となった。リース資産などが増加した。純資産合計は同 460 百万円増加して 3,913 百万円、自己資本比率は同 2.4 ポイント上昇して 33.5% となった。親会社株主に帰属する当期純利益の積み上げによって純資産合計が順調に増加し、自己資本比率が上昇して財務面の改善も進展している。

主要経営指標

(単位：百万円)

項目	16/3 期	17/3 期	18/3 期	19/3 期	20/3 期
売上高	13,843	15,405	16,237	17,007	18,390
売上原価	11,766	13,277	13,552	13,926	15,246
売上総利益	2,076	2,127	2,684	3,081	3,143
売上総利益率 (%)	15.0	13.8	16.5	18.1	17.1
販管費	1,694	1,780	1,901	2,036	2,206
販管費率 (%)	12.2	11.6	11.7	12.0	12.0
営業利益	382	347	783	1,045	936
営業利益率 (%)	2.8	2.3	4.8	6.1	5.1
営業外収益	36	26	46	66	51
営業外費用	28	40	22	22	34
経常利益	389	333	807	1,089	953
経常利益率 (%)	2.8	2.2	5.0	6.4	5.2
特別利益	-	-	-	-	92
特別損失	43	4	23	131	43
税金等調整前当期純利益	346	329	784	958	1,002
法人税等合計	140	79	258	340	349
親会社株主に帰属する当期純利益	205	249	526	615	648
親会社株主に帰属する当期純利益率 (%)	1.5	1.6	3.2	3.6	3.5
包括利益	28	417	631	483	571
資産合計	10,232	10,851	11,070	11,048	11,617
（流動資産）	5,883	6,541	6,343	6,455	6,644
（固定資産）	4,348	4,310	4,727	4,593	4,972
負債合計	7,717	8,300	7,981	7,595	7,704
（流動負債）	3,661	3,951	4,043	4,291	4,311
（固定負債）	4,055	4,349	3,937	3,304	3,392
純資産合計	2,514	2,550	3,089	3,453	3,913
（株主資本）	2,600	2,468	2,891	3,387	3,924
（資本金）	438	438	438	438	438
自己株式除く期末発行済株式数（株）	8,721,484	7,941,416	7,941,368	7,941,368	7,941,368
1 株当たり当期純利益（円）	23.59	30.00	66.31	77.45	81.62
1 株当たり純資産（円）	288.33	321.20	387.80	433.34	490.66
1 株当たり配当額（円）	10.00	12.00	14.00	14.00	14.00
自己資本比率 (%)	24.6	23.5	27.8	31.1	33.5
自己資本当期純利益率 (%)	8.1	9.8	18.7	18.9	17.7
営業活動によるキャッシュ・フロー	480	782	791	416	376
投資活動によるキャッシュ・フロー	-207	-72	-554	-219	-164
財務活動によるキャッシュ・フロー	-201	-227	-271	-312	-370
現金及び現金同等物の期末残高	2,252	2,734	2,700	2,579	2,420

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2021 年 3 月期の連結業績は新型コロナウイルスの影響で減収減益予想

1. 2021 年 3 月期連結業績予想の概要

2021 年 3 月期の連結業績予想は、売上高が前期比 3.2% 減の 17,800 百万円、営業利益が同 78.6% 減の 200 百万円、経常利益が同 75.9% 減の 230 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 76.9% 減の 150 百万円としている。

システム開発事業、サポート & サービス事業は新型コロナウイルス感染症の影響が軽微で、サポート & サービス事業の採算回復も見込むが、パーキングシステム事業が新型コロナウイルス感染症による外出自粛の影響を受けるため、駐輪場利用料収入の大幅減少を見込んでいる。このため全体として減収減益予想である。四半期別には第 1 四半期が新型コロナウイルス感染症による大きな影響を受けるが、第 2 四半期には緩やかな回復に向かい、第 3 四半期以降はおおむね通常時の業績に回復する想定としている。

なお 2020 年 3 月の取締役会において審議した当初の 2021 年 3 月期計画に対して、新型コロナウイルス感染症の影響を考慮して、売上高で 1,100 百万円（システム開発事業で 100 百万円、サポート & サービス事業で 50 百万円、パーキングシステム事業で 950 百万円）下方修正、営業利益で 700 百万円（システム開発事業で 20 百万円、サポート & サービス事業で 10 百万円、パーキングシステム事業で 670 百万円）下方修正して、2020 年 5 月 22 日の公表数値とした。

2021 年 3 月期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

	20/3 期	21/3 期予想	増減
売上高	18,390	17,800	-3.2%
営業利益	936	200	-78.6%
経常利益	953	230	-75.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	648	150	-76.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

日本コンピュータ・ダイナミクス | 2020 年 7 月 17 日 (金)

4783 東証 JASDAQ | <http://www.ncd.co.jp/ir/>

今後の見通し

2. セグメント別見通しと取り組み施策

システム開発事業は通期で約 5% 増収を想定している。上期に一部開発案件の中断・延期が見込まれるが、下期には多くの顧客企業において開発案件の再開が見込まれるため、通期ペースでは 2020 年 3 月期に受注した案件による保守系業務の増加などでおおむね順調に推移する見込みだ。なお保守系業務については、従来からリモート環境での対応整備が進んでいるため、新型コロナウイルス感染症の影響は軽微である。継続的なプロジェクト管理徹底や、QCD（Quality = 品質、Cost = コスト、Delivery = 納期）の向上も推進する。

サポート & サービス事業は通期で約 3% の増収を想定している。リモート環境で顧客企業のシステム運用、業務サポートを行う体制が大半のため、新型コロナウイルス感染症の影響は軽微である。なお 2020 年 3 月期に不採算となった案件については、通常の採算レベルに回復する見込みとしている。さらに収益力向上に向けて、東京と長崎の MSC（マネージドサービスセンター）、2019 年 10 月開設のお台場オフィス、及び 2020 年 4 月開設の長崎営業所五島オフィスの機能拡大、RPA（Robotic Process Automation）等の拡充による QCD の向上などを推進する。

パーキングシステム事業は通期で約 15% 減収を想定している。新型コロナウイルス感染症による外出自粛で通勤・通学利用の減少という影響を受けて、駐輪場利用料収入が大幅減少する。また機器販売においても、電鉄系駐輪場案件や商業施設駐輪場案件の延期・中止が見込まれるとしている。駐輪場利用料収入の約 5 割を占める時間貸駐輪場利用状況の想定は、第 1 四半期が 63% 減少、第 2 四半期が 15% 減少、第 3 四半期が 10% 減少、第 4 四半期が 10% 減少としている。利益確保に向けた対策として、駐輪場利用状況に応じた集金回数やメンテナンス回数の削減、定期メンテナンス内製化による人員配置転換など、固定費削減を進めている。

■ 中長期成長戦略

前中期経営計画の成果はおおむね順調

1. 前中期経営計画のレビュー

2017 年 5 月に策定した前中期経営計画「Vision2020」（2018 年 3 月期 - 2020 年 3 月期）では、重点施策として、IT 関連事業（システム開発事業、サポート & サービス事業）でオリジナル技術・サービスの開発、課金型ビジネスの拡大、パーキングシステム事業で月極駐輪場「ECOPOOL」の拡大、電磁ロック式駐輪場管理台数 50 万台の達成、さらに全社ベースで業務プロセス改善による収益力向上、働き方改革による企業競争力向上を推進した。

これらの成果として、IT 関連事業ではプログラム可視化やテスト自動化ツールを用いた開発手法の採用による提案力強化、Salesforce.com における帳票ツールのライセンス販売、パーキングシステム事業では駐輪場管理台数 50 万台突破、月極駐輪場「ECOPOOL」の大幅伸長、全社ベースの働き方改革では健康企業宣言東京推進協議会運営の健康優良企業「銀の認定」取得（2019 年 6 月）、収益性向上では平均営業利益率上昇などを実現した。特にシステム開発事業の営業利益率が大幅に上昇した。

日本コンピュータ・ダイナミクス

4783 東証 JASDAQ

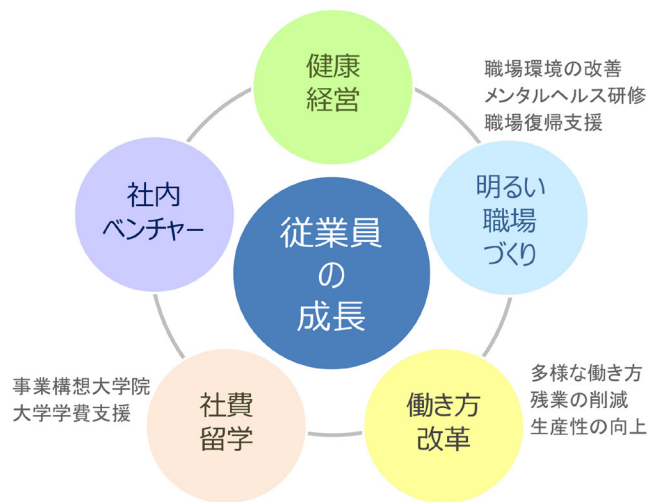
2020 年 7 月 17 日 (金)

<http://www.ncd.co.jp/ir/>

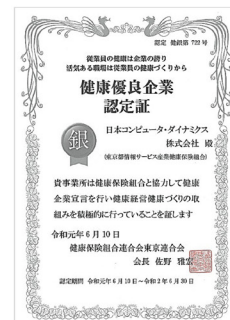
中長期成長戦略

営業利益目標(初年度 2018 年 3 月期の営業利益が 783 百万円となり、計画の 600 百万円を大幅に上回ったため、2019 年 3 月期を 950 百万円、2020 年 3 月期を 1,000 百万円に上方修正)については、2019 年 3 月期の営業利益が 1,045 百万円となり、最終年度目標値を前倒しで達成した。2020 年 3 月期は営業減益となり、最終年度の目標値を若干下回ったが形だが、2017 年 3 月期営業利益との比較では 2.7 倍に増加した。前中期経営計画の達成状況はおおむね順調だったと言えるだろう。

従業員に対して、個性と可能性を発揮できる職場環境づくり



出所：決算説明資料より掲載



2019年6月
健康づくりの取組みを評価され、
健康優良企業「銀の認定」を取得

更なる付加価値向上を目指す

2. 新中期経営計画の概要

2020 年 5 月に策定した新中期経営計画「Vision2023」(2021 年 3 月期 - 2023 年 3 月期)では、目標指標に 2023 年 3 月期売上高 200 億円(システム開発事業 80 億円、サポート & サービス事業 50 億円、パーキング事業 70 億円)、営業利益 12 億円、営業利益率 6.0%、ROE15% 以上を掲げた。

日本コンピュータ・ダイナミクス

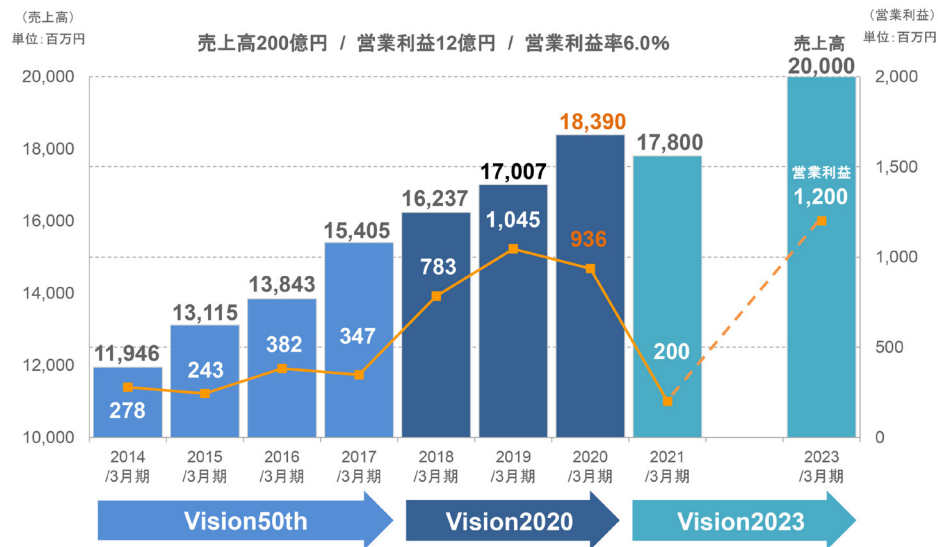
4783 東証 JASDAQ

2020 年 7 月 17 日 (金)

http://www.ncd.co.jp/ir/

中長期成長戦略

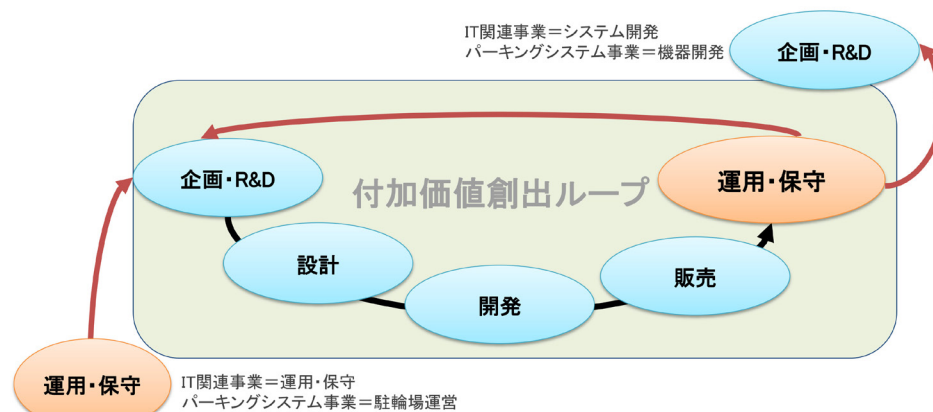
Vision2023 連結業績目標



基本方針として、ストック（運用）とフロー（開発）の連携強化による更なる付加価値の向上を目指し、IT 関連事業とパーキング事業の連携強化による新たな事業ドメインの創出・拡大、事業部門を超えた全社レベルでの企画管理機能及びガバナンスの強化、機能分担見直しによる最適なグループフォーメーションの確立などを推進する。

新・中期経営計画基本方針

運用で獲得したノウハウを活かしたさらなる付加価値創出



出所：決算説明資料より掲載

IT 関連事業（システム開発事業、サポート & サービス事業）では、企業の IT 投資が旺盛であり、大企業がシステム保守・運用の外部委託化の動きを強めていることもビジネス機会拡大につながる。こうした事業環境を背景に、アプリケーション・インフラの両領域における運用と開発の標準的なサービスモデルを構築し、双方間の付加価値ループを強化する。人材獲得難が体制構築遅延による機会損失リスクとなるが、グループ会社間の機能分担見直しによる最適な事業体制構築とともに、人的リソース強化に向けて外部との連携も強化する。

パーキング事業では、自転車活用推進法（自転車の活用を総合的・計画的に推進することを目的として 2017 年 5 月施行）に基づいて、各地で自転車活用推進計画が進行し、自転車関連ビジネスの拡大が期待される。ただし一方では、新型コロナウイルス感染症収束後も『新たな日常』によって通勤・通学利用者の減少が見込まれ、自転車放置問題の改善に伴って新規開発案件が減少する可能性もあり、市場拡大ペースの鈍化がリスク要因となる。このため従来の事業エリア拡大戦略とシェアアップ戦略に加えて、次世代の事業の柱となる高付加価値の新規ビジネスの企画・創造・確立も推進する方針だ。

企画管理部門では、最適なグループフォーメーションの確立を目指し、グループ全体の戦略・企画立案機能の強化、管理間接部門の業務効率化、コンプライアンスやリスク管理の高度化、グループガバナンスの強化、コーポレートガバナンスとしての投資家とのコミュニケーション強化などを推進する。

3. 中期的に高収益化期待

下條治代表取締役社長は「新中期経営計画は、安定収益源だったパーキング事業が新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けるという厳しい状況でのスタートとなったが、基本的な戦略として、これまでの堅実経営にとどまらず、IT 業界の変化に対応して新分野へのチャレンジに積極的に取り組む方針に変化はなく、ストックとフローの連携強化による更なる付加価値の向上を目指す。パーキング事業については市場縮小リスクも見据えて、新型コロナウイルス問題を契機に『新たな日常』に対応した高付加価値ビジネスモデルの構築に取り組みたい。そして収益力向上で株主還元の充実にも取り組みたい。」と語っている。中期的に高収益化を期待したい。

株主還元策

2020 年 3 月期の配当は前期並みの年間 14 円

1. 安定的配当を基本に適切な利益還元を実施

利益配分については、企業体質の強化と積極的な事業展開に備えて内部留保に努めるとともに、配当性向や配当利回りなどを総合的に判断し、安定的な配当を維持することを基本方針としている。配当性向の目標は設定せず、今後も経営基盤の一層の強化と積極的な事業展開を継続しつつ、適切な利益還元を実施する方針としている。

日本コンピュータ・ダイナミクス

4783 東証 JASDAQ

2020 年 7 月 17 日 (金)

http://www.ncd.co.jp/ir/

株主還元策

この基本方針に基づいて、2020 年 3 月期の配当は前期と同額の年間 14 円(第 2 四半期末 7 円、期末 7 円)とした。配当性向は 17.2% である。2021 年 3 月期は減益予想だが、配当予想は 2020 年 3 月期と同額の年間 14 円(第 2 四半期末 7 円、期末 7 円)としている。予想配当性向は 74.2% となる。



出所: 決算説明資料より掲載

2. 株主優待制度は毎年 9 月末現在の株主対象

また株主還元の一環として株主優待制度も実施している。毎年 9 月 30 日現在の 1,000 株 (10 単元) 以上保有株主を対象として、保有株式数及び継続保有期間に応じて優待品 (QUO カード) を贈呈している。

優待制度

贈呈品: クオカード

保有株式	継続保有期間	
	3 年未満	3 年以上
1,000 株以上 3,000 株未満	2,000 円分	3,000 円分
3,000 株以上 5,000 株未満	3,000 円分	5,000 円分
5,000 株以上	5,000 円分	7,000 円分

<継続保有期間条件について>

- ・年 1 回毎年 9 月末を基準日とし、同日付の当社株主名簿の記録により確認できる株主様を対象といたします。
- ・継続保有判定は、半期ごと(毎年 3 月末および 9 月末)の当社株主名簿に、「同一の株主番号」で 連続して 7 回以上記録された株主様を、継続保有「3 年以上」の対象といたします。

出所: 決算説明資料より掲載

■ 情報セキュリティ対策

企業に対する大規模なサイバー攻撃が増加し、企業の情報セキュリティ対策への関心が高まるなか、同社は情報セキュリティ及び情報資産の適切な保護を経営の最重要課題の 1 つとして認識し、いち早く個人情報保護方針、コンプライアンスプログラム及び情報セキュリティ基本方針を策定している。情報セキュリティ担当役員及び委員を置き、委員会において活動状況の報告なども行っている。

さらに、情報セキュリティマネジメントシステムの ISMS (Information Security Management System) 及び情報サービスマネジメントシステムの ITSMS (Information Technology Service Management System) を構築・運用している。資格としてプライバシーマーク付与認定事業者、ISO9001、ISO/IEC27001、ISO/IEC20000-1 の認証・認定を取得するなど、全社を挙げて情報セキュリティ対策に取り組んでいる。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp