

|| 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 >>>](#)

2018年11月30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. 会社概要 | 01 |
| 2. 2019 年 3 月期第 2 四半期累計連結業績は増収・大幅増益で高進捗率 | 01 |
| 3. 2019 年 3 月期通期連結業績は増収・2 ケタ増益予想で利益上振れ濃厚 | 01 |
| 4. 中期経営計画の営業利益目標値（上方修正後）を前倒し達成の可能性 | 01 |
| ■ 会社概要 | 02 |
| 1. 会社概要 | 02 |
| 2. 沿革 | 03 |
| ■ 事業概要 | 04 |
| 1. システム開発事業 | 05 |
| 2. サポート & サービス事業 | 06 |
| 3. パーキングシステム事業 | 07 |
| 4. 収益特性及びリスク・季節変動要因 | 09 |
| 5. 対策 | 10 |
| ■ 業績動向 | 12 |
| 1. 2019 年 3 月期第 2 四半期累計連結業績概要 | 12 |
| 2. 財務概要 | 13 |
| ■ 今後の見通し | 15 |
| ■ 中長期成長戦略 | 16 |
| 1. 基本コンセプト | 16 |
| 2. 2020 年 3 月期営業利益目標値（上方修正後）を前倒しで達成の可能性 | 17 |
| 3. パーキングシステム事業は市場環境良好 | 17 |
| 4. 新サービス・新規事業の創出 | 18 |
| 5. 働き方改革や職場環境づくりにも取り組み | 19 |
| 6. CSR 活動を積極実施 | 19 |
| 7. 中期的に収益拡大・高収益化を期待 | 19 |
| ■ 株主還元策 | 20 |
| ■ 情報セキュリティ対策 | 21 |

■ 要約

トータル・ソリューション・プロバイダー

1. 会社概要

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。50 年にわたる豊富な実績とともに、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提供するトータルソリューションが強みである。

2. 2019 年 3 月期第 2 四半期累計連結業績は増収・大幅増益で高進捗率

2019 年 3 月期第 2 四半期累計（4 月 - 9 月）連結業績は、売上高が前年同期比 3.3% 増の 8,191 百万円、営業利益が同 31.4% 増の 554 百万円、経常利益が同 33.8% 増の 580 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 39.1% 増の 393 百万円だった。第 2 四半期累計として売上高は 5 期連続増収、営業利益と経常利益は 4 期連続増益だった。パーキングシステム事業が大型案件の反動で減収減益だったが、企業の IT 投資が高水準に推移してシステム開発事業とサポート & サービス事業が増収・大幅増益となり、全体として増収・大幅増益だった。重点戦略として取り組んでいる収益性向上に向けた諸施策の効果や、ストック収益型ビジネスの順調な拡大で、利益率の向上が進展している。また通期予想に対する第 2 四半期累計の進捗率は売上高が 48.2%、営業利益が 58.3%、経常利益が 61.1%、親会社株主に帰属する四半期純利益が 61.5% と高進捗率だった。

3. 2019 年 3 月期通期連結業績は増収・2 ケタ増益予想で利益上振れ濃厚

2019 年 3 月期通期の連結業績予想は、売上高が前期比 4.7% 増の 17,000 百万円、営業利益が同 21.2% 増の 950 百万円、経常利益が同 17.6% 増の 950 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 21.5% 増の 640 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、パーキングシステム事業とも案件が順調に積み上がり、全社的な業務効率化も寄与して増収・2 ケタ増益予想である。同社は通期予想を据え置いているが、第 2 四半期累計が高進捗率であり、システム開発事業は下期の構成比が高く、ストック収益型ビジネスの順調な拡大、業務プロセス改善の取り組み強化なども考慮すれば、通期利益予想は上振れが濃厚だろう。

4. 中期経営計画の営業利益目標値（上方修正後）を前倒し達成の可能性

中期経営計画の数値目標について、初年度である 2018 年 3 月期の営業利益が計画を大幅に上回ったため、2019 年 3 月期及び 2020 年 3 月期の営業利益目標値を上方修正している。修正後の計画は、2019 年 3 月期の売上高 17,000 百万円（IT 関連事業 11,000 百万円、パーキングシステム事業 5,900 百万円）、営業利益 950 百万円、2020 年 3 月期の売上高 18,000 百万円（IT 関連事業 11,600 百万円、パーキングシステム事業 6,200 百万円）、営業利益 1,000 百万円としている。そして 2019 年 3 月期連結業績予想は利益が上振れ濃厚な状況であり、中期経営計画の 2020 年 3 月期営業利益目標値（上方修正後）を前倒しで達成する可能性がありそうだ。

Key Points

- ・ トータル・ソリューション・プロバイダー
- ・ 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
- ・ 2019年3月期増収・2ケタ増益予想で利益上振れ濃厚

業績の推移


出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 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

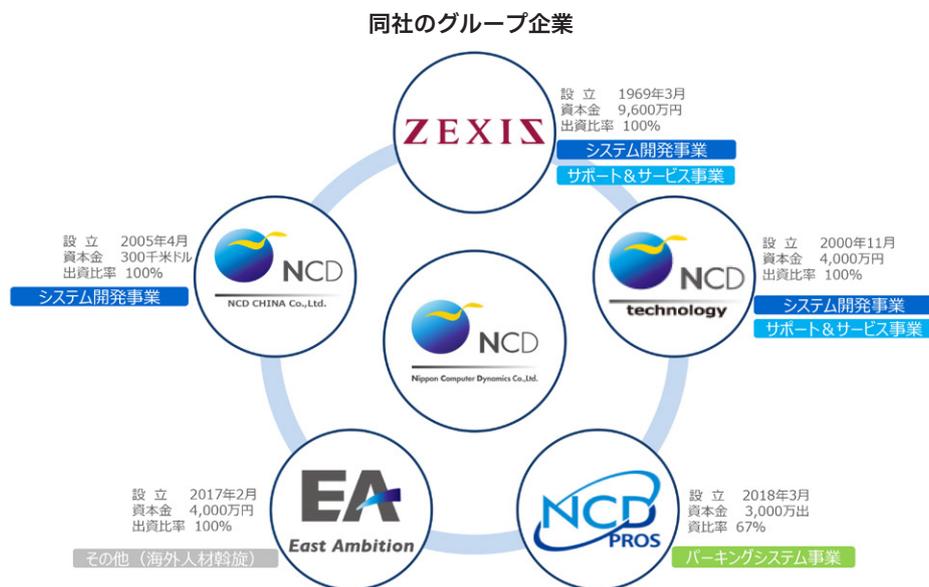
同社はトータル・ソリューション・プロバイダーとして、IT関連のシステム開発事業（システム・インテグレーション）、サポート & サービス事業（サービス・インテグレーション）及びITソリューションのノウハウを活用して参入した駐輪場関連のパーキングシステム事業（パーキング・ソリューション）を展開し、経営の3本柱としている。

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）、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月開設した新たなMSC（マネージドサービスセンター）を含む）である。

会社概要

またグループは同社、100% 子会社の NCD テクノロジー（株）、（株）ゼクシス、天津恩馳徳情報システム開発有限公司（NCD China）、East Ambition（株）、及び NCD プロス（株）（2018年3月設立）で構成されている。子会社の NCD テクノロジー及びゼクシスはシステム開発・サポート & サービスの IT 関連事業、NCD China は中国における IT 関連事業、East Ambition はアジア諸国の優秀な人材を日本企業に斡旋する有料職業紹介事業、NCD プロスは駐輪場管理・運営事業を行っている。

2018年3月期末の資本金は438百万円、自己資本比率は27.8%、1株当たり純資産は387円80銭、発行済株式数（自己株式含む）は8,800,000株である。



出所：決算説明会資料より掲載

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月には日本証券業協会に店頭登録（取引所の合併等に伴い現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。

会社概要

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 社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・ピー、(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 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) |
| 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 3月 | 長崎営業所に第 2MSC 開設 |

出所: 会社ホームページ、有価証券報告書よりフィスコ作成

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)、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。50 年にわたる豊富な実績とともに、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提供するトータルソリューションが強みである。

事業概要

1. システム開発事業

システム開発事業は、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。豊富な実績とノウハウ、最新の技術力、柔軟な応用力が強みである。

大規模システム構築から小規模システム構築まで50年にわたる豊富な実績で培ったノウハウを基に、自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。サポート & サービス事業とともに、優良顧客との継続取引が多いことも特徴だ。

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。Oracle (オラクル <ORCL>) のアプリケーション、オービックビジネスコンサルタント (OBC) <4733> の基幹業務システム「奉行シリーズ」、東洋ビジネスエンジニアリング <4828> のグローバル対応 ERP「mcframe GA」、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、自社開発した倉庫管理のオリジナル製品「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。

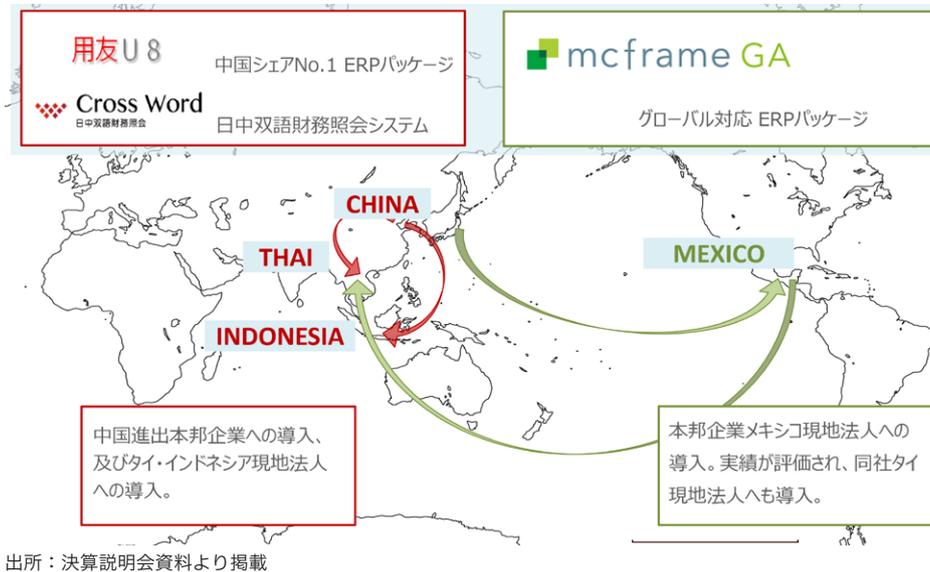
なお OBC「奉行シリーズ」の大手上場企業グループ等への導入実績が評価され、2016年度に続き「OBC Partner Award 2018」で、「OBC Partner of the Year」と「Project of the Year」の2部門を受賞している。

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。さらに自社開発オリジナルツール (タスク管理ツール、シンプル帳票作成ツール、画面作成・データ視覚化ツールなど) の拡販も推進している。

海外は日本企業の現地法人向けを中心に、東洋ビジネスエンジニアリング「mcframe GA」や中国・用友軟件「用友 U8」などの ERP パッケージ導入支援を行っている。

事業概要

同社のグローバル展開



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。

複合障害にも対処できる専門の技術者集団が、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。2004年本社内に立ち上げたMSC(マネージドサービスセンター)において、24時間・365日対応のリモート監視、ヘルプデスク、クラウドサービスなどによって、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サポートを実現している。

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。

またインフラ保守・運用ソリューションでは、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。

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。業務拡大に伴って2018年3月、長崎営業所に第2MSC(マネージドサービスセンター)を開設した。

事業概要

なお IT 事業（システム開発事業、サポート & サービス事業）の主要顧客は以下のとおりである。

IT 事業の主な取引先

| | |
|-----------|---|
| 50年以上のお取引 | 東京ガスグループ、高砂熱学工業 |
| 30年以上のお取引 | メットライフ生命、西部ガスグループ、エスアールエル |
| 20年以上のお取引 | 日本生命、パナソニックグループ、富士ゼロックスグループ、福岡県庁、KADOKAWA |
| 10年以上のお取引 | 日本水産、商船三井、三井住友海上火災、マニライフ生命、ぐるなび、日本トイザらス |
| 近年のお取引 | ソニーグループ、竹中工務店、東京海上日動火災、FWD富士生命、アフラック、ヤクルト本社、ウシオ電機、LIXILグループ、匠大塚、久月、JTBAセットマネジメント、エラストミクス、東京鐵鋼 |

(順不同)

出所：決算説明会資料より掲載

3. 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・運營業務を省力化・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。

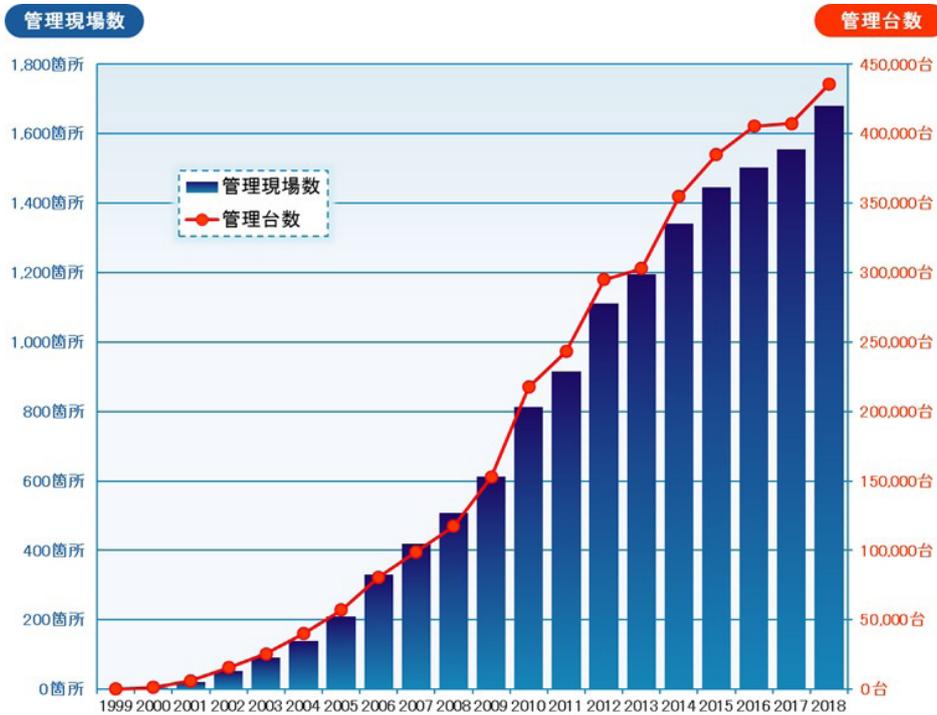
「IT と自転車と街と未来を変えていきたい」という思いから、1992 年に当時の新技術であった 2 次元コードでの月極駐輪場管理方法を提案し、これをきっかけに 1997 年よりパーキングシステム事業を開始、1999 年に NCD 駐輪場設置を開始した。当初は電磁ロック式駐輪機器や料金精算機の売り切りが中心だったが、培ってきた IT 技術を生かして遠隔操作による駐輪場の無人管理を実現した。月極が主流だった駐輪場業界において「コイン駐輪場」（時間貸し無人駐輪場）のパイオニアとなり事業を拡大している。

具体的には、時間貸し無人駐輪場の「EcoStation21」（1999 年～）、自転車シェアリングサービスの「ecoport」（2009 年～）、及び月極駐輪場の「ECOPOOL」（2013 年～）を、首都圏の駅周辺を中心として、全国の駅周辺、商業施設、オフィスビル、観光地、道路などに展開している。

2018 年 10 月 1 日現在の管理現場数・管理台数は 1,681 ヶ所・435,704 台（2018 年 4 月 1 日比 42 ヶ所・10,515 台増加）に達している。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 No1. である。

事業概要

パーキングシステム事業の管理現場数・管理台数の推移



出所：会社提供資料より掲載

パーキングシステムの主な取引先

| | |
|-----------|--|
| 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、府中市、立川市、多摩市、横浜市、川崎市、相模原市、さいたま市、朝霞市、川口市、戸田市、ふじみ野市、和光市、市川市、柏市、習志野市、名古屋市※、京都市※、福岡市※ 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、東武鉄道、東京急行電鉄、東日本旅客鉄道、阪神電気鉄道※、阪急電鉄※、京阪電鉄※ 他（一部関連子会社含む） |
| 商業施設 他 | アトレ、イトーヨーカ堂、イオンリテール、東急ストア、パルコ、ザイマックス、西友、ダイエー、高島屋、丸井、三越伊勢丹、ヨドバシカメラ、ビックカメラ、コモディイイダ、大丸松坂屋、住商アーバン開発、住友不動産、タイムズ 2 4、東急不動産、東京建物 他 |

※ = パートナー企業との協業

XXX = 指定管理者

(順不同)

出所：決算説明会資料より掲載

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、自治体と共に街づくりを支援している。また 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。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。

プロジェクト管理・品質管理を徹底して不採算化防止

4. 収益特性及びリスク・季節変動要因

収益特性及びリスク要因として、システム開発事業は大型案件などの受注動向や、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。サポート & サービス事業は個別案件ごとの採算性、パーキングシステム事業は入札案件の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、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。

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、パーキングシステム事業の大型案件の影響を除けば、全体としては、四半期ベースで見れば第 2 四半期（7 月 - 9 月）及び第 4 四半期（1 月 - 3 月）の構成比が高く、また半期ベースで見れば下期（10 月 - 3 月）の構成比が高い傾向がある。

売上高と営業利益の四半期別構成比

| | 15/3 期 | 16/3 期 | 17/3 期 | 18/3 期 | 平均 |
|--------|--------|--------|--------|--------|-------|
| (単位：%) | | | | | |
| 売上高 | | | | | |
| 1Q | 21.9 | 21.4 | 23.2 | 23.3 | 22.5 |
| 2Q | 24.1 | 24.5 | 24.7 | 25.5 | 24.7 |
| 3Q | 23.5 | 24.9 | 24.3 | 25.1 | 24.4 |
| 4Q | 30.5 | 29.2 | 27.8 | 26.1 | 28.4 |
| 営業利益 | | | | | |
| 1Q | -45.7 | -34.3 | -4.9 | 13.2 | -17.9 |
| 2Q | 53.9 | 46.9 | 42.0 | 40.7 | 45.9 |
| 3Q | 1.3 | 26.6 | 20.4 | 27.0 | 18.8 |
| 4Q | 90.5 | 60.9 | 42.5 | 19.1 | 53.2 |

出所：決算短信よりフィスコ作成

なお、2018 年 3 月期は、第 2 四半期（7 月 - 9 月）にパーキングシステム事業で自治体向け機器販売の大型案件を計上した一時的要因で、特に営業利益で第 2 四半期（7 月 - 9 月）の構成比が高くなった。

また全体として第 2 四半期（7 月 - 9 月）及び第 4 四半期（1 月 - 3 月）の構成比が高いが、サポート & サービス事業の採算性向上や、パーキングシステム事業の管理現場数・管理台数の積み上げなど、ストック収益型ビジネスの順調な拡大に伴って売上高、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。

事業概要

5. 対策

収益特性・リスク要因への対策として、システム開発事業とサポート & 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。

2018年3月期のセグメント別売上高の構成比は、システム開発事業 35.3%、サポート & サービス事業 27.9%、パーキングシステム事業 36.6%、その他 0.2% だった。

過去4期（2015年3月期 - 2018年3月期）の推移で見ると、ストック収益型ビジネスのサポート & サービス事業とパーキングシステム事業が、売上高の拡大とともに、売上高構成比も上昇している。一方で、大型案件によって売上変動しやすいシステム開発事業は、売上高構成比が低下傾向だが、金額は50億円台で堅調に推移している。

セグメント別売上高と構成比の推移

(単位：百万円、%)

| | 15/3期 | 16/3期 | 17/3期 | 18/3期 |
|---------------|--------|--------|--------|--------|
| 売上高 | | | | |
| システム開発事業 | 5,454 | 5,515 | 5,672 | 5,738 |
| サポート & サービス事業 | 3,111 | 3,480 | 4,308 | 4,524 |
| パーキングシステム事業 | 4,440 | 4,818 | 5,392 | 5,948 |
| その他 | 109 | 29 | 31 | 24 |
| 合計 | 13,115 | 13,843 | 15,405 | 16,237 |
| 売上高構成比 | | | | |
| システム開発事業 | 41.6 | 39.8 | 36.8 | 35.3 |
| サポート & サービス事業 | 23.7 | 25.2 | 28.0 | 27.9 |
| パーキングシステム事業 | 33.9 | 34.8 | 35.0 | 36.6 |
| その他 | 0.8 | 0.2 | 0.2 | 0.2 |
| 合計 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

出所：決算短信、個人投資家向け説明会資料よりフィスコ作成

2018年3月期のセグメント別営業利益の構成比（連結調整前）は、システム開発事業 33.2%、サポート & サービス事業 16.1%、パーキングシステム事業 55.9%、その他 -5.3% だった。パーキングシステム事業が利益の柱に成長している。

過去4期（2015年3月期 - 2018年3月期）の推移で見ると、システム開発事業とサポート & 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。

日本コンピュータ・ダイナミクス | 2018年11月30日(金)
 4783 東証 JASDAQ | <http://www.ncd.co.jp/ir/>

事業概要

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、%)

| | 15/3期 | 16/3期 | 17/3期 | 18/3期 |
|---------------------|-------|-------|-------|-------|
| 営業利益 | | | | |
| システム開発事業 | 214 | 403 | 389 | 549 |
| サポート & サービス事業 | 151 | 120 | 127 | 267 |
| パーキングシステム事業 | 619 | 653 | 744 | 925 |
| その他 | -26 | -38 | -15 | -87 |
| 合計（連結調整前） | 958 | 1,138 | 1,246 | 1,655 |
| 調整額 | -715 | -756 | -899 | -871 |
| 連結営業利益 | 243 | 382 | 347 | 783 |
| 連結調整前営業利益構成比 | | | | |
| システム開発事業 | 22.4 | 35.4 | 31.2 | 33.2 |
| サポート & サービス事業 | 15.8 | 10.6 | 10.2 | 16.1 |
| パーキングシステム事業 | 64.6 | 57.4 | 59.8 | 55.9 |
| その他 | -2.8 | -3.4 | -1.2 | -5.3 |
| 合計 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高営業利益率の過去4期（2015年3月期 - 2018年3月期）の推移を見ると、システム開発事業は変動が激しいが、プロジェクト管理・品質管理徹底の効果で2018年3月期の売上高営業利益率は大幅に向上した。

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が、これは2016年3月期に受注し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先行投資という一時的要因によるものであり、2018年3月期には先行投資の回収が進展して安定収益化したため、全体の利益率も大幅に改善した。

また、パーキングシステム事業の売上高営業利益率は2018年3月期に15.6%まで上昇した。大型案件も寄与したが、管理現場数・管理台数の積み上げによって一段と高採算化している。

セグメント別売上高営業利益率（連結調整前）の推移

(単位：%)

| | 15/3期 | 16/3期 | 17/3期 | 18/3期 |
|---------------|-------|-------|-------|-------|
| 営業利益率 | | | | |
| システム開発事業 | 3.9 | 7.3 | 6.9 | 9.6 |
| サポート & サービス事業 | 4.9 | 3.5 | 3.0 | 5.9 |
| パーキングシステム事業 | 13.9 | 13.6 | 13.8 | 15.6 |
| その他 | - | - | - | - |
| 連結営業利益 | 1.9 | 2.8 | 2.3 | 4.8 |

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2019 年 3 月期第 2 四半期累計連結業績は増収・大幅増益で高進捗率

1. 2019 年 3 月期第 2 四半期累計連結業績概要

2018 年 10 月 29 日発表の 2019 年 3 月期第 2 四半期累計 (4 月 - 9 月) 連結業績は、売上高が前年同期比 3.3% 増の 8,191 百万円、営業利益が同 31.4% 増の 554 百万円、経常利益が同 33.8% 増の 580 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 39.1% 増の 393 百万円だった。第 2 四半期累計として売上高は 5 期連続増収、営業利益と経常利益は 4 期連続増益だった。

パーキングシステム事業が前年同期に計上した大型案件の反動で減収減益だったが、企業の IT 投資が高水準に推移してシステム開発事業とサポート & サービス事業が増収・大幅増益となり、全体として増収・大幅増益だった。そして通期予想に対する第 2 四半期累計の進捗率は売上高が 48.2%、営業利益が 58.3%、経常利益が 61.1%、親会社株主に帰属する四半期純利益が 61.5% と高進捗率だった。

2019 年 3 月期第 2 四半期累計連結決算概要

(単位：百万円)

| | 18/3 期 2Q 累計 | 19/3 期 2Q 累計 | 前年同期比伸び率 |
|------------------|--------------|--------------|----------|
| 売上高 | 7,926 | 8,191 | 3.3% |
| 営業利益 | 422 | 554 | 31.4% |
| 経常利益 | 433 | 580 | 33.8% |
| 親会社株主に帰属する四半期純利益 | 282 | 393 | 39.1% |
| セグメント別売上高 | | | |
| システム開発事業 | 2,655 | 3,011 | 13.4% |
| サポート & サービス事業 | 2,188 | 2,309 | 5.5% |
| パーキングシステム事業 | 3,073 | 2,860 | -6.9% |
| セグメント別営業利益 | | | |
| システム開発事業 | 230 | 383 | 66.3% |
| サポート & サービス事業 | 95 | 220 | 131.0% |
| パーキングシステム事業 | 583 | 437 | -25.0% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

全社的な重点戦略として取り組んでいる収益性向上に向けた諸施策（業務プロセス改善、シナジー効果を狙ったグループ会社間での役割分担など）の効果、さらにストック収益型ビジネスの順調な拡大も寄与して、利益率の向上が進展している。営業利益率は 6.8% で前年同期比 1.5 ポイント上昇した。売上総利益率が 19.0% と 1.7 ポイント上昇した一方で、販管費率は 12.2% で 0.3 ポイント上昇にとどまった。経常利益率は 7.1% で 1.6 ポイント上昇、親会社株主に帰属する四半期純利益率は 4.8% で 1.2 ポイント上昇した。

業績動向

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、売上高が前年同期比13.4%増の3,011百万円、営業利益が同66.3%増の383百万円だった。売上面では営業体制強化などの施策が奏功して、案件獲得が順調だった。利益面ではプロジェクト進捗管理活動が定着し、採算管理や品質管理の強化が利益率向上に寄与して大幅増益だった。従来は利益を出し難かった小型案件でも利益を出せる体質となった。半期ベースだが営業利益率は12.7%となり、2018年3月期通期の9.6%に対して大幅上昇した。

サポート & サービス事業は、売上高が前年同期比5.5%増の2,309百万円、営業利益が同131.0%増の220百万円だった。売上面では新規顧客開拓も進展して受託案件が順調に積み上がった。利益面では、2016年3月期に受注した他社構築システムのサポート & サービス受託案件に係る先行投資の回収が進展して安定収益化し、全体としての効率的な要員配置や業務運営も寄与して大幅増益だった。半期ベースだが営業利益率は9.6%となり、2018年3月期通期の5.9%に対して大幅上昇した。

パーキングシステム事業は、売上高が前年同期比6.9%減の2,860百万円、営業利益が同25.0%減の437百万円だった。前年同期に計上した自治体向け機器販売の大型案件の反動という一時的要因で、2018年3月期第2四半期累計との比較では減収減益だったが、1期前の2017年3月期第2四半期累計との比較では13.7%増収・26.2%営業増益だった。自治体の指定管理案件獲得は順調のようだ。また管理現場数・管理台数の着実な積み上げにより、駐輪場利用料収入が半期ベースで初めて10億円を突破し、パーキングシステム事業の売上の3分の1を占めるようになった。ストック収益型ビジネスが順調に拡大している。

自己資本比率上昇して財務改善

2. 財務概要

財務面で見ると、2019年3月期第2四半期末の総資産は10,615百万円で前期末比455百万円減少したが、純資産は3,357百万円で267百万円増加し、自己資本比率は31.5%で3.7ポイント上昇した。親会社株主に帰属する四半期純利益の積み上げによって純資産が順調に増加し、自己資本比率が上昇して財務面の改善も進展している。

日本コンピュータ・ダイナミクス | 2018年11月30日(金)
 4783 東証JASDAQ | <http://www.ncd.co.jp/ir/>

業績動向

主要経営指標

(単位：百万円)

| | 15/3期 | 16/3期 | 17/3期 | 18/3期 | 19/3期2Q |
|----------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 売上高 | 13,115 | 13,843 | 15,405 | 16,237 | 8,191 |
| 売上原価 | 11,372 | 11,766 | 13,277 | 13,552 | 6,637 |
| 売上総利益 | 1,742 | 2,076 | 2,127 | 2,684 | 1,554 |
| 売上総利益率 (%) | 13.3 | 15.0 | 13.8 | 16.5 | 19.0 |
| 販管費 | 1,499 | 1,694 | 1,780 | 1,901 | 999 |
| 販管費率 (%) | 11.4 | 12.2 | 11.6 | 11.7 | 12.2 |
| 営業利益 | 243 | 382 | 347 | 783 | 554 |
| 営業利益率 (%) | 1.9 | 2.8 | 2.3 | 4.8 | 6.8 |
| 営業外収益 | 36 | 36 | 26 | 46 | 38 |
| 営業外費用 | 23 | 28 | 40 | 22 | 12 |
| 経常利益 | 257 | 389 | 333 | 807 | 580 |
| 経常利益率 (%) | 2.0 | 2.8 | 2.2 | 5.0 | 7.1 |
| 特別利益 | - | - | - | - | - |
| 特別損失 | 25 | 43 | 4 | 23 | - |
| 税引前当期純利益 | 231 | 346 | 329 | 784 | 580 |
| 法人税等合計 | 189 | 140 | 79 | 258 | 186 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 41 | 205 | 249 | 526 | 393 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益率 (%) | 0.3 | 1.5 | 1.6 | 3.2 | 4.8 |
| 包括利益 | 79 | 28 | 417 | 631 | 331 |
| 資産合計 | 10,058 | 10,232 | 10,851 | 11,070 | 10,615 |
| (流動資産) | 5,922 | 5,883 | 6,541 | 6,343 | 5,946 |
| (固定資産) | 4,136 | 4,348 | 4,310 | 4,727 | 4,668 |
| 負債合計 | 7,485 | 7,717 | 8,300 | 7,981 | 7,258 |
| (流動負債) | 3,810 | 3,661 | 3,951 | 4,043 | 3,870 |
| (固定負債) | 3,674 | 4,055 | 4,349 | 3,937 | 3,387 |
| 純資産合計 | 2,573 | 2,514 | 2,550 | 3,089 | 3,357 |
| (株主資本) | 2,481 | 2,600 | 2,468 | 2,891 | 3,222 |
| (資本金) | 438 | 438 | 438 | 438 | 438 |
| 自己株式除く期末発行済株式総数 (株) | 8,721,484 | 8,721,484 | 7,941,416 | 7,941,368 | 7,941,368 |
| 1株当たり当期純利益 (円) | 4.80 | 23.59 | 30.00 | 66.31 | 49.57 |
| 1株当たり純資産 (円) | 295.09 | 288.33 | 321.20 | 387.80 | - |
| 1株当たり配当金 (円) | 10.00 | 10.00 | 12.00 | 14.00 | 7.00 |
| 自己資本比率 (%) | 25.6 | 24.6 | 23.5 | 27.8 | 31.5 |
| 自己資本当期純利益率 (%) | 1.6 | 8.1 | 9.8 | 18.7 | - |
| 営業活動によるキャッシュフロー | 554 | 480 | 782 | 791 | -33 |
| 投資活動によるキャッシュフロー | -286 | -207 | -72 | -554 | -133 |
| 財務活動によるキャッシュフロー | -322 | -201 | -227 | -271 | -110 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 2,181 | 2,252 | 2,734 | 2,700 | 2,421 |

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2019 年 3 月期増収・2 ケタ増益予想で利益上振れ濃厚

2019 年 3 月期通期の連結業績予想は、売上高が前期比 4.7% 増の 17,000 百万円、営業利益が同 21.2% 増の 950 百万円、経常利益が同 17.6% 増の 950 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 21.5% 増の 640 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、パーキングシステム事業とも案件が順調に積み上がり、全社的な業務効率化も寄与して増収・2 ケタ増益予想である。

企業の IT 投資は引き続き高水準に推移することが予想され、システム開発事業とサポート & サービス事業では、プロジェクト管理・品質管理の徹底も寄与して採算性の向上が期待される。またパーキングシステム事業では、管理現場数・管理台数の着実な積み上げが期待される。

通期予想に対する第 2 四半期累計の進捗率は、売上高が 48.2%、営業利益が 58.3%、経常利益が 61.1%、親会社株主に帰属する当期純利益が 61.5% で、特に利益進捗率が高水準だった。事業環境に不透明感が強いこと、パーキングシステム事業は入札案件が不確実であることなどを考慮して、同社は通期予想を据え置いているが、第 2 四半期累計が高進捗率であり、システム開発事業は下期の構成比が高く、ストック収益型ビジネスの順調な拡大、業務プロセス改善の取り組み強化なども考慮すれば、通期利益予想は上振れが濃厚だろう。

連結業績の推移

(単位：百万円)

| | 15/3 期 | 16/3 期 | 17/3 期 | 18/3 期 | 19/3 期予想 | 2Q 累計 進捗率 |
|---------------------|--------|--------|--------|--------|----------|--------------|
| 売上高 | 13,115 | 13,843 | 15,405 | 16,237 | 17,000 | 48.2% |
| 営業利益 | 243 | 382 | 347 | 783 | 950 | 58.3% |
| 経常利益 | 257 | 389 | 333 | 807 | 950 | 61.1% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 41 | 205 | 249 | 526 | 640 | 61.5% |
| EPS (円) | 4.80 | 23.59 | 30.00 | 66.31 | 80.59 | - |
| 配当 (円) | 10.00 | 10.00 | 12.00 | 14.00 | 14.00 | - |
| 配当性向 (%) | 208.3 | 42.4 | 40.0 | 21.1 | 17.4 | - |
| BPS (円) | 295.09 | 288.33 | 321.20 | 387.80 | - | - |

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期成長戦略

業務プロセス改善などで収益性・企業競争力向上を目指す

1. 基本コンセプト

2017年5月に策定した中期経営計画「Vision2020」(2018年3月期 - 2020年3月期)では、基本コンセプトを「お客様の「ありがとう」のために価値あるサービスを」としている。また基本方針を「(1) 収益性の高い企業になる、(2) NCD ブランドを高めて世の中に認知される企業になる、(3) 社員が仕事に誇りとやりがいを持った活力ある企業になる」としている。

そして新たなライフスタイルや技術環境の変化に迅速かつ適切に対応できる企業を目指し、収益力向上に向けた中期成長戦略を推進している。



重点施策としては、グループ全体で業務プロセス改善による収益性の向上、働き方改革による企業競争力の向上を推進している。事業別には、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は月極駐輪場 ECOPOOL の拡大、電磁ロック式駐輪場管理台数 50 万台の達成を目指し、諸施策を推進している。

2. 2020 年 3 月期営業利益目標値（上方修正後）を前倒しで達成の可能性

中期経営計画の数値目標については、初年度である 2018 年 3 月期の営業利益が 783 百万円と計画の 600 百万円を大幅に上回ったため、2018 年 5 月 15 日に売上高目標値は据え置いて、2019 年 3 月期及び 2020 年 3 月期の営業利益目標値を上方修正した。

修正後の計画は、2019 年 3 月期の売上高 17,000 百万円（IT 関連事業 11,000 百万円、パーキングシステム事業 5,900 百万円）、営業利益 950 百万円、営業利益率 5.6%、2020 年 3 月期の売上高 18,000 百万円（IT 関連事業 11,600 百万円、パーキングシステム事業 6,200 百万円）、営業利益 1,000 百万円、営業利益率 5.6% としている。修正前の営業利益目標値は、2018 年 3 月期 600 百万円、2019 年 3 月期 700 百万円、2020 年 3 月期 800 百万円だった。

そして 2019 年 3 月期連結業績予想は利益が上振れ濃厚な状況であり、中期経営計画の 2020 年 3 月期営業利益目標値を前倒しで達成する可能性がありそうだ。

中期経営計画（2018 年 5 月 15 日修正後）

（単位：百万円、％）

| | 18/3 期実績 | 19/3 期計画 | 20/3 期計画 |
|---------------|----------|----------|----------|
| 売上高 | 16,237 | 17,000 | 18,000 |
| （IT 関連事業） | 10,262 | 11,000 | 11,600 |
| （パーキングシステム事業） | 5,948 | 5,900 | 6,200 |
| 営業利益 | 783 | 950 | 1,000 |
| 営業利益率 | 4.8 | 5.6 | 5.6 |

出所：会社リリースよりフィスコ作成

3. パーキングシステム事業は市場環境良好

パーキングシステム事業では月極め駐輪場 ECOPOOL の拡大、電磁ロック式駐輪場管理台数 50 万台の達成を目指している。

首都圏中心に駅周辺の駐輪場の整備がかなり進展したとはいえ、放置自転車の問題が全面的に解決されたわけではない。また人手不足が深刻化する状況で、駐輪場の業務効率化や無人化が求められる流れも加速するだろう。さらに交通混雑緩和策としての自転車活用に対する期待は大きい。自転車活用推進法や 2020 年東京オリンピック・パラリンピックなども追い風だ。パーキングシステム事業の市場環境は良好と言えるだろう。

自転車は CO₂（二酸化炭素）等を発生しないため地球環境に優しいだけでなく、交通混雑の緩和に役立ち、災害時に機動的というメリットもある。したがって自転車を積極活用して自動車依存を低減することにより、健康増進や交通混雑緩和等の経済的・社会的効果が得られる。

自転車活用推進法は、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、2016年12月に成立（議員立法で衆・参とも全会一致）し、2017年5月に施行された。基本方針で、自転車専用道路の整備、路外駐車場の整備、シェアサイクル施設の整備、情報通信技術等の活用による管理の適正化、公共交通機関との連携の促進、災害時の有効活用体制の整備、観光来訪の促進・地域活性化の支援など、重点的に検討・実施する14項目を掲げている。そして5月5日を「自転車の日」及び5月を「自転車月間」とした。

また2020年東京オリンピック・パラリンピックにおいては、公共交通機関の混雑や道路の渋滞といった交通問題が懸念されている。2012年のロンドンオリンピック・パラリンピックにおいてはシェアサイクルが大活躍し、自転車革命を起こしたとも言われている。2020年東京オリンピック・パラリンピックにおいても、交通問題対策の1つとして自転車の活用が期待されており、その後の自転車革命につながる可能性もあるだろう。

駅・バス停周辺における無人駐輪場の整備に加えて、コンビニエンスストアなどを拠点とする無人シェアサイクル導入の動きも広がっている。自転車活用推進法に基づいて、ITを活用した駐輪場の業務効率化や無人化、ITと自転車を活用した地域・街づくりなども進展することが期待される。さらに2020年東京オリンピック・パラリンピックの交通問題対策としての自転車の活用も、無人駐輪場・シェアサイクルにとって追い風となる。パークキングシステム事業の市場環境は良好であり、事業の一段の拡大が期待される。

将来に向けた新サービス・新規事業を創出

4. 新サービス・新規事業の創出

将来に向けた新サービス・新規事業創出への取り組みも強化している。

自転車関連では2018年3月、自転車を中心とした新しいライフスタイル提案型サイクルショップ「STYLE-B（スタイルビー）」を、東京急行電鉄<9005>（東急）が開業した池上線五反田駅～大崎広小路駅間の高架下（東京都品川区西五反田）にオープンした。

日本初上陸となるカリフォルニア発の自転車「Pure Cycles（ピュアサイクル）」などを販売し、ピット、カフェ、青果店、コインランドリーなども併設している。自転車利用のアンテナショップの位置付けで、新たなサービスの創出による事業の成長を目指してノウハウを蓄積し、地域特性や時代ニーズに合ったサービスをセレクトしながら店舗展開する計画だ。なお2018年9月には「STYLE-B」が「第3回コインランドリー店アワード2018」において特別賞を受賞した。

自転車ライフをより豊かにする商品として、骨伝導ワイヤレスヘッドホン「CODEO」、集音器付骨伝導ワイヤレスヘッドホン「DenDen」、Acer傘下のXplover社製GPSサイクルコンピュータ「Xplover X5 Evo」、自転車用盗難防止アラーム・ウインカー付テールライト「nubeam」などを、同社のWebセレクトショップ「B's supply」や家電量販店などで販売している。2018年12月にはXplover社の高性能・低価格な自転車用スマートトレーナー「NOZA」を販売開始する。

中長期成長戦略

また社内ベンチャー事業の一環として、複数のクリエイターで楽曲を共作できる楽曲共作プラットフォーム「COW (カウ)」を開発し、2018 年 9 月にプロモーション動画を公開した。2019 年 1 月一般公開予定である。課金方法や著作権問題などを含めて、事業化に向けた検討を進める。

5. 働き方改革や職場環境づくりにも取り組み

残業の削減や生産性の向上を目指す働き方改革、従業員の個性と可能性を發揮できる明るい職場づくりにも取り組み、社費留学や社内ベンチャーなど従業員の成長を促進する制度も充実させる方針だ。

6. CSR 活動を積極実施

CSR (企業の社会的責任) 活動も積極的に実施している。

2016 年 10 月に骨伝導ワイヤレスヘッドホン「CODEO」を公益財団法人日本野鳥の会 (本部: 東京都品川区) に 10 台寄贈し、2017 年 11 月には法人特別会員となった。

また認定 NPO 法人 Homedoor (本部: 大阪市北区) の、ホームレス状態から「誰もが何度でも、やり直せる社会をつくりたい。」という思いに賛同し、災害備蓄品・テレホンカード寄贈などの支援を行っている。

7. 中期的に収益拡大・高収益化を期待

急激な技術革新など IT 業界を取り巻く環境が大きく変化するなかで、下條治 (しもじょうおさむ) 代表取締役社長は「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、安定志向の解消、大胆な変革、新分野へのチャレンジに積極的に取り組みたい」と熱く語っている。

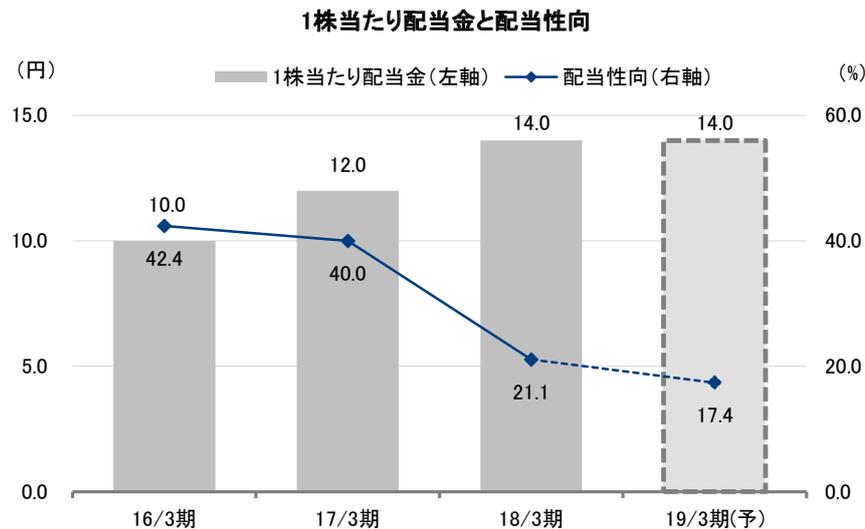
システム開発事業における採算性向上への取り組みの成果、サポート & サービス事業におけるストック収益型継続案件の積み上げ、高採算のパーキングシステム事業における管理現場数・管理台数の積み上げ、新規サービス・新規事業の創出、さらに業務プロセス改善による効率化の進展などにより、中期的に収益拡大・高収益化が期待される。

■ 株主還元策

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。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。

この基本方針に基づいて、2019 年 3 月期の配当予想は、2018 年 3 月期と同額の年間 14 円（第 2 四半期末 7 年、期末 7 円）としている。予想配当性向は 17.4% となる。収益の拡大とともに利益還元の充実も期待したい。



出所：決算短信よりフィスコ作成

なお、株主優待制度は、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実施している。保有株式数に応じて優待品を贈呈する。優待品は JCB ギフトカード、宮城県産米ひとめぼれ、日本赤十字社へ寄付、の中から 1 点を選択する。

■ 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（ディスクレーマー）

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ