

|| 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 >>>](#)

2019年6月17日(月)

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. プロジェクト管理徹底やストック収益拡大で利益率向上	01
3. 2019年3月期連結業績は計画超の大幅増益	01
4. 2020年3月期連結業績は営業微減益予想だが保守的で上振れ余地	02
5. 中期経営計画の営業利益目標値は前倒し達成	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	06
1. システム開発事業	06
2. サポート & サービス事業	07
3. パーキングシステム事業	08
4. 収益特性及び収益変動リスク・季節変動要因	10
5. 対策	11
6. プロジェクト管理徹底やストック収益拡大で利益率向上	11
■ 業績動向	15
1. 2019年3月期連結業績は計画超の大幅増益	15
2. セグメント別動向	16
3. 財務概要	16
■ 今後の見通し	18
1. 2020年3月期連結業績は営業微減益予想だが保守的で上振れ余地	18
2. セグメント別取り組み施策	18
■ 中長期成長戦略	19
1. 基本コンセプト	19
2. 2020年3月期営業利益目標値(情報修正後)を前倒しで達成	19
3. パーキングシステム事業は市場環境良好	20
4. 新サービス・新規事業の創出	21
5. 働き方改革や職場環境づくりにも取り組み	21
6. CSR活動を積極実施	21
7. 中期的に収益拡大・高収益化を期待	21
■ 株主還元策	22
1. 安定的配当を基本に適切な利益還元を実施	22
2. 株主優待制度は長期保有優遇制度を新設して優待品も変更	22
■ 情報セキュリティ対策	23

■ 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を強みとしている。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. プロジェクト管理徹底やストック収益拡大で利益率向上

売上高営業利益率の過去5期（2015年3月期 - 2019年3月期）の推移を見ると、全体として上昇基調である。またフロー・ストック別売上高構成比（2019年3月期）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24%、ストック（保守・運用等）が76%だった。パーキングシステム事業ではフロー（駐輪機器販売関連）が26%、ストック（駐輪場利用料収入、駐輪場運営管理手数料等）が74%だった。システム開発事業におけるプロジェクト管理徹底、全社的な業務効率化に加えて、各事業におけるストック収益型ビジネスの順調な拡大が安定的収益源となり、全体の利益率向上につながっている。

3. 2019年3月期連結業績は計画超の大幅増益

2019年3月期の連結業績は、売上高が前期比4.7%増の17,007百万円、営業利益が同33.4%増の1,045百万円、経常利益が同34.9%増の1,089百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同16.8%増の615百万円だった。売上高はおおむね計画水準で着地して8期連続増収だった。利益面ではプロジェクト管理の徹底、各事業におけるストック収益型ビジネスの順調な拡大、全社的な業務効率化などで計画超の大幅増益だった。パーキングシステム事業は2018年3月期に計上した自治体案件の大型受注の反動影響で減益だったが、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 & サービス事業が大幅増益だった。なお特別損失に店舗(STYLE-B)及び駐輪場設備等の減損損失131百万円を計上した。

要約

4. 2020年3月期連結業績は営業微減益予想だが保守的で上振れ余地

2020年3月期の連結業績予想は、売上高が前期比5.8%増の18,000百万円、営業利益が同4.3%減の1,000百万円、経常利益が同8.2%減の1,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同10.5%増の680百万円としている。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を順調に積み上げて9期連続増収予想だが、利益面ではサポート & サービス事業における新規顧客開拓に向けた先行投資、2020年春開設予定の五島サテライトオフィス（長崎県五島市）関連費用、更なる生産性向上に向けた業務プロセス改善・業務環境整備関連費用などの影響で営業微減益予想としている。親会社株主に帰属する当期純利益は特別損失（2019年3月期に計上した減損損失）が一巡して増益予想である。全体として保守的な会社予想であり、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効果なども考慮すれば、上振れ余地がありそうだ。

5. 中期経営計画の営業利益目標値は前倒し達成

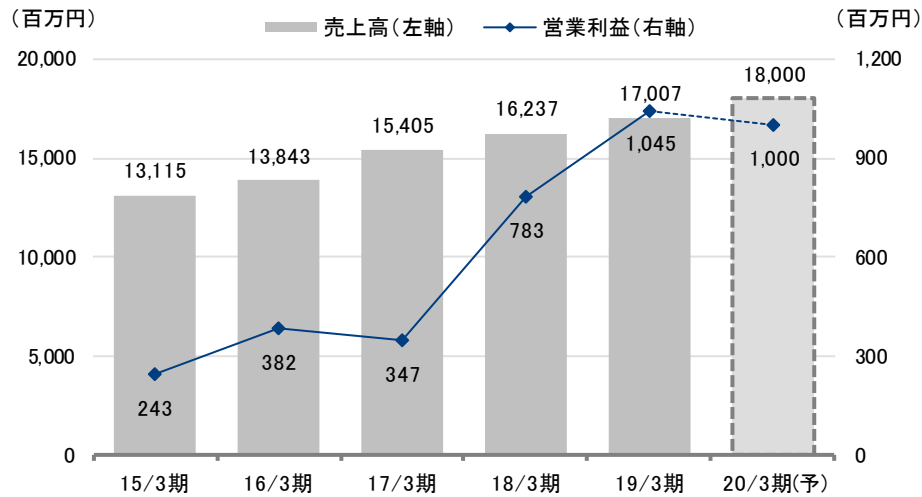
中期経営計画の営業利益目標値（2018年5月に上方修正して2019年3月期950百万円、2020年3月期1,000百万円）については、2019年3月期の営業利益が1,045百万円となり、最終年度（2020年3月期）目標値まで前倒し達成した。2020年3月期は営業微減益予想だが、同社予想の営業利益1,000百万円は最終年度目標値と同水準である。急激な技術革新などIT業界を取り巻く環境が大きく変化するなかで、下條治（しもじょうおさむ）代表取締役社長は「これまでの堅実経営にとどまらず、IT業界の変化に対応して、安定志向の解消、大胆な変革、新分野へのチャレンジに積極的に取り組んでいる。2020年3月期は様々なリスク要因や先行投資などを考慮して保守的に営業微減益予想としているが、上積みを目指したい」と語っている。全社的な業務効率化、システム開発事業におけるプロジェクト管理徹底、各事業におけるストック収益型ビジネスの順調な拡大などで、中期的に一段の収益拡大・高収益化が期待される。

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が3本柱
- ・プロジェクト管理徹底やストック収益拡大で利益率向上
- ・2020年3月期微減益予想だが保守的で上振れ余地

要約

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。

2019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）、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年春に五島サテライトオフィス（長崎県五島市）を開設予定である。

会社概要

2019年3月期末時点のグループは、同社、100%子会社のNCDテクノロジー(株)、(株)ゼクシス、天津恩馳徳信息系统開発有限公司(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>グループ向けを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、NCDプロスは駐輪場管理・運営事業を行っている。なお2019年4月、九州で駐輪場事業を展開している矢野産業(株)(福岡県福岡市)を子会社化した。

2019年3月期末の資本金は438百万円、自己資本比率は31.1%、1株当たり純資産は433円34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905名である。

グループ企業紹介



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。

日本コンピュータ・ダイナミクス | 2019年6月17日(月)
 4783 東証 JASDAQ | <http://www.ncd.co.jp/ir/>

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 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

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。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基に、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。エンドユーザーとの直接取引（一次受託）が 8 割以上を占めていることも特徴である。

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（OBC）<4733>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、2018 年度は「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。

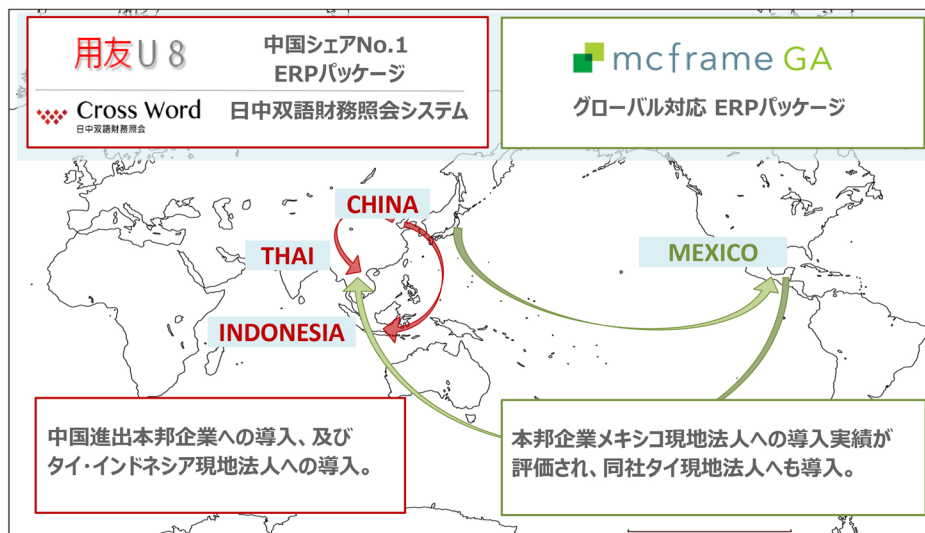
日系企業のグローバル展開を支援していることも強みだ。ビジネスエンジニアリング（株）<4828>のグローバル対応 ERP「mcfame GA」や、中国・用友軟件の中国シェア No.1 の ERP「用友 U8」などに対応して、ERP パッケージ導入支援を行っている。

事業概要

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支援



出所：決算説明資料より掲載

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 (2018年4月稼働) 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 (アマゾン・ドット・コム <AMZN>) の AWS (Amazon Web Service) 対応などクラウドサービス構築も行っている。

事業概要

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。なお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。

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) の主要顧客は以下のとおりである。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。2019年3月期の業種別売上高構成比は生損保 34%、機械 11%、エネルギー 8%、その他 47% となっている。

IT 関連企業の取引先

50年以上の取引	高砂熱学工業、東京ガスグループ
30年以上の取引	エスアールエル、西部ガスグループ、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、日本生命、パナソニックグループ、福岡県庁、三井住友海上火災
10年以上の取引	九電工、商船三井、東京鐵鋼、日本水産、マニユライフ生命
近年の取引	アフラック、ウシオ電機、エラストミックス、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、FWD 富士生命、ヤクルト本社、LIXIL グループ

出所：決算説明資料よりフィスコ作成 (50音順)

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。

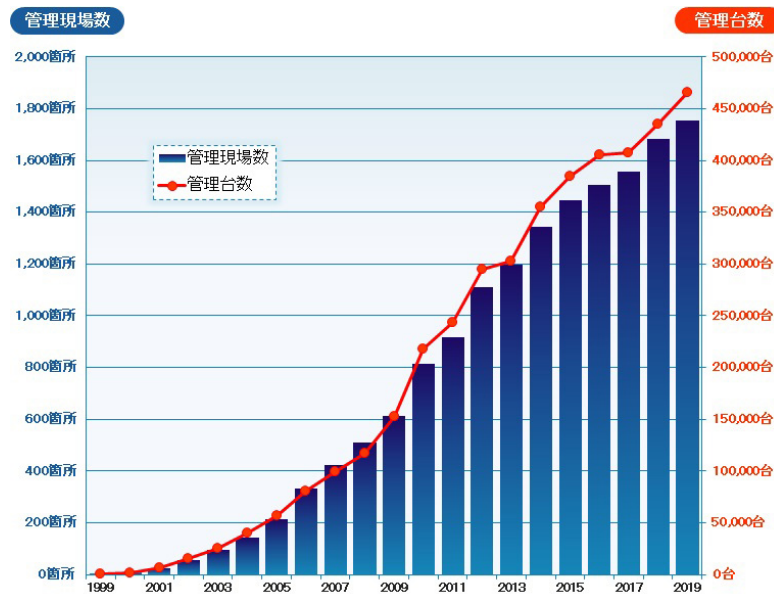
「IT と自転車と街と未来を変えていきたい」という思いから、1992年に当時の新技術であった2次元コードでの月極駐輪場管理方法を提案し、これをきっかけに1997年よりパーキングシステム事業を開始、1999年 NCD 駐輪場設置を開始した。当初は電磁ロック式駐輪機器や料金精算機の売り切りが中心だったが、培ってきた IT 技術を生かして遠隔操作による駐輪場の無人管理を実現した。月極が主流だった駐輪場業界において「コイン駐輪場」(時間貸し無人駐輪場) のパイオニアとなり事業を拡大している。

具体的には時間貸し無人駐輪場「EcoStation21」(1999年～)、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、九州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。

事業概要

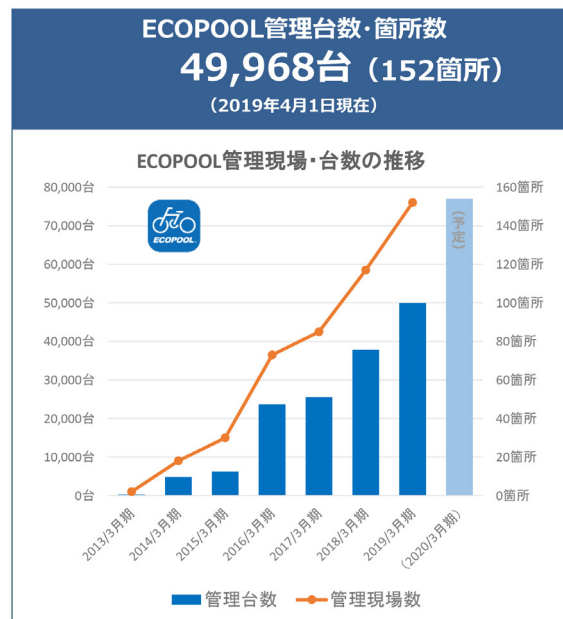
放置自転車削減に貢献するとして、全国の地方自治体、鉄道会社、商業施設などに幅広く支持され、電磁ロック式駐輪場設置台数は国内最大級である。2019年4月1日現在の管理現場数・管理台数は1,753ヶ所・466,012台（2018年4月1日比114ヶ所・40,823台増加）に達している。近年は特に月極駐輪場「ECOPOOL」（2019年4月1日現在152ヶ所・49,968台）が大幅伸長している。

NCD 駐輪場導入実績グラフ



出所：会社提供資料より掲載

ECOPOOL 拡大



出所：決算説明資料より掲載

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。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。

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。

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、朝霞市、市川市、柏市、川口市、川崎市、狛江市、さいたま市、相模原市、立川市、多摩市、戸田市、習志野市、ふじみ野市、府中市、横浜市、和光市、名古屋市※、京都市※、福岡市※ 他
商業施設等	アトレ、イオンリテール、イトーヨーカ堂、大丸松坂屋、コモディイイダ、ザイマックス、住商アーバン開発、住友不動産、西友、ダイエー、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 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、東京急行電鉄、東武鉄道、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）

※ = パートナー企業との協業 XXX = 指定管理者

(50音順)

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

管理徹底で不採算化防止、四半期業績も平準化傾向

4. 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、システム開発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。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。

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。

事業概要

売上高と営業利益の四半期別構成比

(単位：%)

項目	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	平均
売上高						
1Q	21.9	21.4	23.2	23.3	23.1	22.6
2Q	24.1	24.5	24.7	25.5	25.1	24.8
3Q	23.5	24.9	24.3	25.1	24.7	24.5
4Q	30.5	29.2	27.8	26.1	27.1	28.1
営業利益						
1Q	-45.7	-34.3	-4.9	13.2	19.2	-10.5
2Q	53.9	46.9	42.0	40.7	33.8	43.5
3Q	1.3	26.6	20.4	27.0	25.0	20.1
4Q	90.5	60.9	42.5	19.1	21.9	47.0

出所：決算短信よりフィスコ作成

ただし後述するように、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って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。

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。

プロジェクト管理徹底やストック収益拡大で利益率向上

6. プロジェクト管理徹底やストック収益拡大で利益率向上

2019年3月期のセグメント別売上高の構成比（連結調整前）は、システム開発事業 37.2%、サポート＆サービス事業 27.1%、パーキングシステム事業 35.4%、その他 0.3% だった。

過去5期（2015年3月期－2019年3月期）の推移で見ると、サポート＆サービス事業とパーキングシステム事業が、売上高拡大とともに売上高構成比も上昇している。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、2019年3月期は大幅増収となって売上構成比も上昇した。

日本コンピュータ・ダイナミクス | 2019年6月17日(月)
 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の推移

(単位：百万円、%)

項目	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期
売上高					
システム開発事業	5,454	5,515	5,672	5,738	6,329
サポート&サービス事業	3,111	3,480	4,308	4,524	4,611
パーキングシステム事業	4,440	4,818	5,392	5,948	6,027
その他	232	29	31	27	58
合計(連結調整前)	13,238	13,843	15,405	16,239	17,028
調整額	-123	-	-	-2	-20
連結売上高	13,115	13,843	15,405	16,237	17,007
売上高構成比(連結調整前)					
システム開発事業	41.2	39.8	36.8	35.3	37.2
サポート&サービス事業	23.5	25.2	28.0	27.9	27.1
パーキングシステム事業	33.5	34.8	35.0	36.6	35.4
その他	1.8	0.2	0.2	0.2	0.3
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

2019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37.8%、サポート&サービス事業19.5%、パーキングシステム事業46.0%、その他-3.3%だった。ストック型ビジネスの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5期(2015年3月期-2019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。なお2018年3月期のパーキングシステム事業は自治体案件の大型受注が一時的に寄与した。

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	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期
営業利益					
システム開発事業	214	403	389	549	726
サポート&サービス事業	151	120	127	267	374
パーキングシステム事業	619	653	744	925	883
その他	-26	-38	-15	-87	-63
合計(連結調整前)	958	1,138	1,246	1,655	1,921
調整額	-715	-756	-899	-871	-875
連結営業利益	243	382	347	783	1,045
営業利益構成比(連結調整前)					
システム開発事業	22.4	35.4	31.2	33.2	37.8
サポート&サービス事業	15.8	10.6	10.2	16.1	19.5
パーキングシステム事業	64.6	57.4	59.8	55.9	46.0
その他	-2.8	-3.4	-1.2	-5.3	-3.3
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 | 2019年6月17日(月)
 4783 東証 JASDAQ | <http://www.ncd.co.jp/ir/>

事業概要

売上高営業利益率の過去5期（2015年3月期－2019年3月期）の推移を見ると、全社ベースの業務効率化も寄与して、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・品質管理徹底の効果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月期に先行投資の回収が進展し、2019年3月期には安定収益化して営業利益率向上に大きく貢献した。

パーキングシステム事業の営業利益率は2019年3月期に低下したが、これは2018年3月期の自治体案件の大型受注の反動によるものであり、管理現場数・管理台数の積み上げによって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：%)

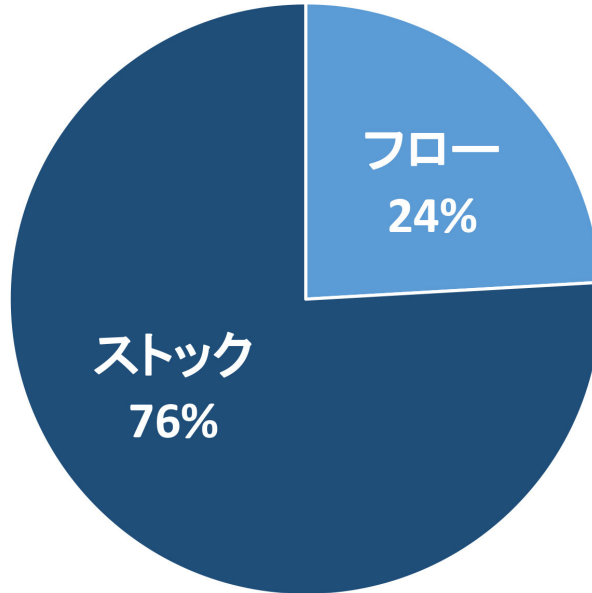
項目	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期
営業利益率（連結調整前）					
システム開発事業	3.9	7.3	6.9	9.6	11.5
サポート＆サービス事業	4.9	3.5	3.0	5.9	8.1
パーキングシステム事業	13.9	13.6	13.8	15.6	14.7
連結営業利益	1.9	2.8	2.3	4.8	6.1

出所：決算短信よりフィスコ作成

2019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24%、ストック（保守・運用等）が76%だった。パーキングシステム事業ではフロー（駐輪機器販売関連）が26%、ストックが74%（駐輪場利用料収入が38%、駐輪場運営管理手数料等が36%）だった。システム開発事業におけるプロジェクト管理徹底、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、全体の利益率向上につながっている。

事業概要

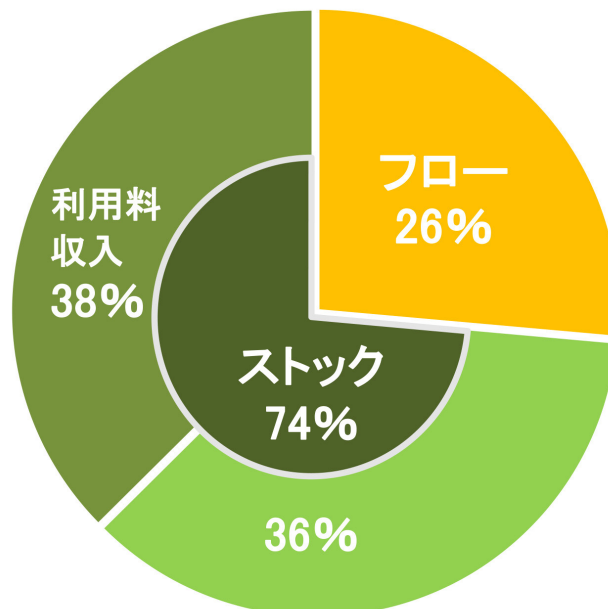
IT 関連事業フロー・ストック売上高比率



ストック：保守、運用等
 フロー：システム開発、構築等

出所：決算説明資料より掲載

パーキングシステム事業フロー・ストック売上高比率



ストック：駐輪場運営管理等
 フロー：駐輪機器販売関連

出所：決算説明資料より掲載

業績動向

2019年3月期連結業績は計画超の大幅増益

1. 2019年3月期連結業績は計画超の大幅増益

2019年5月14日に発表した2019年3月期の連結業績は、売上高が前期比4.7%増の17,007百万円、営業利益が同33.4%増の1,045百万円、経常利益が同34.9%増の1,089百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同16.8%増の615百万円だった。

売上高はおおむね計画水準で着地して8期連続増収だった。利益面ではプロジェクト管理の徹底、各事業におけるストック収益型ビジネスの順調な拡大、全社的な業務効率化などで計画超の大幅増益だった。パーキングシステム事業は2018年3月期に計上した自治体案件の大型受注の反動影響で減益だったが、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＆サービス事業が大幅増益だった。なお特別損失に店舗(STYLE-B)及び駐輪場設備等の減損損失131百万円を計上した。

2019年3月期連結決算概要

(単位：百万円、%)

	18/3期	19/3期	前期比
売上高	16,237	17,007	4.7%
営業利益	783	1,045	33.4%
経常利益	807	1,089	34.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	526	615	16.8%
セグメント別売上高			
システム開発事業	5,738	6,329	10.3%
サポート＆サービス事業	4,524	4,611	1.9%
パーキングシステム事業	5,948	6,027	1.3%
セグメント別営業利益			
システム開発事業	549	726	32.1%
サポート＆サービス事業	267	374	40.1%
パーキングシステム事業	925	883	-4.5%

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の役割分担など）の効果、プロジェクト管理の徹底、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、利益率向上が進展している。営業利益率は6.1%で1.3ポイント上昇した。売上総利益率が18.1%と1.6ポイント上昇した一方で、販管費率は12.0%で0.3ポイント上昇にとどまった。経常利益率は6.4%で1.4ポイント上昇、親会社株主に帰属する当期純利益率は3.6%で0.4ポイント上昇した。

業績動向

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 10.3% 増の 6,329 百万円、営業利益が同 32.1% 増の 726 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、中小型案件の積み上げが順調だった。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。従来は利益を出しにくかった小型案件でも利益を出せる体質となった。営業利益率は 11.5% で 1.9 ポイント上昇した。

サポート & サービス事業は、売上高が前期比 1.9% 増の 4,611 百万円、営業利益が同 40.1% 増の 374 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かか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。営業利益率は 8.1% で 2.2 ポイント上昇した。

パーキングシステム事業は、売上高が前期比 1.3% 増の 6,027 百万円、営業利益が同 4.5% 減の 883 百万円だった。2018 年 3 月期に計上した自治体向け機器販売の大型案件の反動影響を受けたが、中小型案件の受注や駐輪場利用料収入の伸長で増収を確保した。利益は 2018 年 3 月期との比較では反動影響で微減益だったが、1 期前の 2017 年 3 月期（744 百万円）との比較で見れば拡大基調に変化はない。管理現場数・管理台数の着実な積み上げにより、駐輪場利用料収入は初めて 20 億円を突破し、売上げの 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

3. 財務概要

財務面で見ると、2019 年 3 月期末の総資産は 11,048 百万円（前期末比 22 百万円減少）で大きな変化はないが、純資産が 3,453 百万円で 364 百万円増加し、自己資本比率が 31.1% で 3.3 ポイント上昇した。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 | 2019年6月17日(月)
 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)

項目	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期
売上高	13,115	13,843	15,405	16,237	17,007
売上原価	11,372	11,766	13,277	13,552	13,926
売上総利益	1,742	2,076	2,127	2,684	3,081
売上総利益率 (%)	13.3	15.0	13.8	16.5	18.1
販売管理費	1,499	1,694	1,780	1,901	2,036
販売管理費率 (%)	11.4	12.2	11.6	11.7	12.0
営業利益	243	382	347	783	1,045
営業利益率 (%)	1.9	2.8	2.3	4.8	6.1
営業外収益	36	36	26	46	66
営業外費用	23	28	40	22	22
経常利益	257	389	333	807	1,089
経常利益率 (%)	2.0	2.8	2.2	5.0	6.4
特別損失	25	43	4	23	131
税引前当期純利益	231	346	329	784	958
法人税等合計	189	140	79	258	340
親会社株主に帰属する当期純利益	41	205	249	526	615
親会社株主に帰属する当期純利益率 (%)	0.3	1.5	1.6	3.2	3.6
包括利益	79	28	417	631	483
資産合計	10,058	10,232	10,851	11,070	11,048
(流動資産)	5,922	5,883	6,541	6,343	6,455
(固定資産)	4,136	4,348	4,310	4,727	4,593
負債合計	7,485	7,717	8,300	7,981	7,595
(流動負債)	3,810	3,661	3,951	4,043	4,291
(固定負債)	3,674	4,055	4,349	3,937	3,304
純資産合計	2,573	2,514	2,550	3,089	3,453
(株主資本)	2,481	2,600	2,468	2,891	3,387
(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	77.45
1株当たり純資産 (円)	295.09	288.33	321.20	387.80	433.34
1株当たり配当額 (円)	10.00	10.00	12.00	14.00	14.00
自己資本比率 (%)	25.6	24.6	23.5	27.8	31.1
自己資本当期純利益率 (%)	1.6	8.1	9.8	18.7	18.9
営業活動によるキャッシュ・フロー	554	480	782	791	416
投資活動によるキャッシュ・フロー	-286	-207	-72	-554	-219
財務活動によるキャッシュ・フロー	-322	-201	-227	-271	-312
現金及び現金同等物の期末残高	2,181	2,252	2,734	2,700	2,579

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2020年3月期営業微減益予想だが保守的で上振れ余地

1. 2020年3月期連結業績は営業微減益予想だが保守的で上振れ余地

2020年3月期の連結業績予想は、売上高が2019年3月期比5.8%増の18,000百万円、営業利益が4.3%減の1,000百万円、経常利益が8.2%減の1,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が10.5%増の680百万円としている。

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を順調に積み上げて9期連続増収予想だが、利益面ではサポート＆サービス事業における新規顧客開拓に向けた先行投資、2020年春開設予定の五島サテライトオフィス（長崎県五島市）関連費用、更なる生産性向上に向けた業務プロセス改善・業務環境整備関連費用などの影響で営業微減益予想としている。なお親会社株主に帰属する当期純利益は特別損失（2019年3月期に計上した減損損失）が一巡して増益予想である。

全体として保守的な会社予想であり、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効果なども考慮すれば、上振れ余地がありそうだ。

連結業績の推移

(単位：百万円)

項目	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期(予)
売上高	13,115	13,843	15,405	16,237	17,007	18,000
営業利益	243	382	347	783	1,045	1,000
経常利益	257	389	333	807	1,089	1,000
親会社株主に帰属する 当期純利益	41	205	249	526	615	680
EPS(円)	4.80	23.59	30.00	66.31	77.45	85.62
配当(円)	10.00	10.00	12.00	14.00	14.00	14.00
配当性向(%)	208.3	42.4	40.0	21.1	18.1	16.4
BPS(円)	295.09	288.33	321.20	387.80	433.34	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. セグメント別取り組み施策

システム開発事業では、堅調なIT需要に対応した新規顧客・領域の獲得、福岡デリバリセンター活用によるQCD（Quality = 品質、Cost = コスト、Delivery = 納期）の向上、日系海外法人向けシステム受託拡大を推進する。さらにプロジェクト管理徹底で利益率向上も推進する。

今後の見通し

サポート & サービス事業では、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）のさらなる機能拡大、RPA（Robotic Process Automation）等の拡充によるQCDの向上などを推進する。また2020年春に五島サテライトオフィス（長崎県五島市）を開設予定である。なお四半期別に見ると、2019年3月期第4四半期に先行投資の影響で利益が減少、利益率が低下したが、2020年3月期第2四半期または第3四半期には回復に転じる見込みとしている。

パーキングシステム事業では、月極駐輪場「ECOPOOL」の拡大、再開案件等の積極受注、福岡地区拡大（2019年4月矢野産業を子会社化）などによって管理運営台数50万台達成を目指し、ストック収益型ビジネスの拡大を推進する。またBtoC事業（店舗STYLE-B等）の拡充・定着化も推進する。

■ 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「お客さまの『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）を前倒して達成

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。

中長期成長戦略

そして上方修正後の営業利益目標値（2019年3月期 950百万円、2020年3月期 1,000百万円）について、2019年3月期の営業利益が1,045百万円となり、最終年度（2020年3月期）目標値まで前倒し達成した。2020年3月期は営業微減益予想だが、同社予想の営業利益 1,000百万円は最終年度目標値と同水準である。

中期経営計画（2018年5月15日修正後）

（単位：百万円、％）

項目	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駐輪場「ECOPOOL」を拡大し、駐輪場管理台数 50 万台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・パラリンピックも追い風であり、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、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。パー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) にオープンしている。BtoC 事業の拡充・定着化に向けて品揃えも強化する。

なお社内ベンチャー事業の一環として開発した楽曲共有プラットフォーム「COW (カウ)」については、法的リスクを払拭できないため撤退を決定した。

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。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。また認定 NPO 法人 Homedoor (本部: 大阪市北区) に対して、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。

2019 年 1 月には、高齢者の窓口対応やコミュニケーションツールとして、集音器付骨伝導ヘッドホン「DenDen」を社会福祉法人奉優会に寄贈した。

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んでいる。2020 年 3 月期は様々なリスク要因や先行投資などを考慮して保守的に営業微減益予想としているが、上積みを目指したい」と語っている。

次期中期経営計画では、更なる収益性 (営業利益率や ROE など) の向上に加えて、財務面 (自己資本比率など) の向上や、株主還元 (配当) の拡充なども目標に掲げられる可能性がありそうだ。システム開発事業におけるプロジェクト管理徹底、全社的な業務効率化、各事業におけるストック収益型ビジネスの順調な拡大、さらに新規サービス・新規事業の創出も寄与して、中期的に一段の収益拡大・高収益化が期待される。

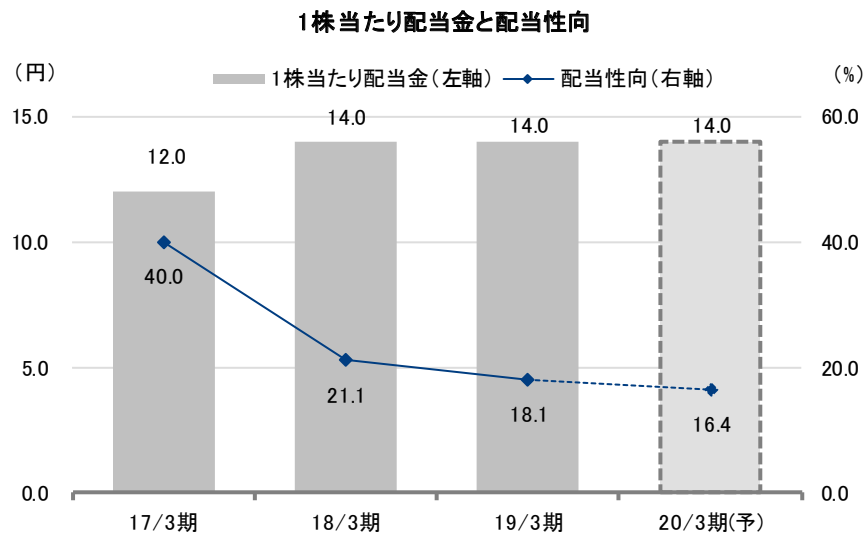
株主還元策

安定的配当を基本に適切な利益還元を実施

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。

この基本方針に基づいて、2019年3月期の配当は2018年3月期と同額の年間14円(第2四半期末7円、期末7円)とした。配当性向は18.1%である。また2020年3月期の配当予想は2019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16.4%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

2. 株主優待制度は長期保有優遇制度を新設して優待品も変更

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、保有株式数に応じて優待品を贈呈している。

なお2019年9月30日を基準日として、長期保有優遇制度(継続保有期間3年以上)を新設し、優待品も変更してQUOカードを贈呈(詳細は同社HPを参照)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