

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 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2023 年 6 月 9 日 (金)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst Masanobu Mizuta



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. IT 関連（システム開発、サポート & サービス）及びパーキングシステムを展開	01
2. 2023 年 3 月期は計画を上回る大幅増益で着地、営業利益過去最高	01
3. 2024 年 3 月期も全事業が伸長して大幅増益予想、そして大幅増配予想	02
4. 利益率向上に向けた変革を加速	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	06
1. 事業概要と特徴・強み	06
2. システム開発事業	06
3. サポート & サービス事業	07
4. IT 関連事業は大手優良企業との強固な顧客基盤、ストック売上比率 7 割以上	08
5. パーキングシステム事業	09
6. リスク要因・収益特性	11
7. IT 関連事業は高水準推移、パーキングシステム事業は回復基調	12
■ 業績動向	14
1. 2023 年 3 月期連結業績の概要	14
2. セグメント別業績	16
3. 財務の状況	17
■ 今後の見通し	18
● 2024 年 3 月期連結業績予想の概要	18
■ 成長戦略	19
1. パーパス	19
2. NCD グループビジョンと新中期経営計画「Vision2026」	20
■ 株主還元策	22
1. 連結配当性向の目安を 30% 以上に設定	22
2. 株主優待制度	23
■ ESG・SDGs への取り組み	23
● サステナビリティ経営を推進	23

日本コンピュータ・ダイナミクス
4783 東証スタンダード市場

2023 年 6 月 9 日 (金)
<https://www.ncd.co.jp/ir/>

要約

トータル・ソリューション・プロバイダー

日本コンピュータ・ダイナミクス <4783> は、50 年以上の歴史を持つ独立系システム・インテグレータのパイオニアである。トータル・ソリューション・プロバイダーとしての成長戦略を推進し、2022 年 4 月には「私たち一人ひとりが未来に胸をときめかせ、誰もが活き活きと輝ける社会をつくる」という思いを込めて、グループのパーパスとして「人の鼓動、もっと社会へ。」を策定した。なお 2024 年 1 月 1 日付で商号を NCD 株式会社に変更予定である。

1. IT 関連（システム開発、サポート & サービス）事業及びパーキングシステム事業を展開

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。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、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。IT 関連事業は大手優良企業との長期継続取引によって強固な顧客基盤を構築し、保守・運用等のストック売上比率が 7 割以上を占める安定収益構造となっている。パーキングシステム事業は電磁ロック式の駐輪場設置台数として国内最大級を誇り、ストック売上（駐輪場利用料収入、駐輪場管理運営等）が 8 割以上となっている。

2. 2023 年 3 月期は計画を上回る大幅増益で着地、営業利益過去最高

2023 年 3 月期の連結業績は売上高が 2022 年 3 月期比 11.2% 増の 22,853 百万円、営業利益が同 32.5% 増の 1,195 百万円、経常利益が同 26.7% 増の 1,212 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 46.7% 増の 672 百万円だった。パーキングシステム事業の想定以上の回復も寄与して、計画を上回る大幅増益で着地し、売上高、営業利益ともに過去最高だった。システム開発事業、サポート & サービス事業が DX 需要を背景として引き続き好調に推移し、パーキングシステム事業は新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響が和らいで駐輪場利用料収入を中心に売上高が回復基調となった。営業利益は、システム開発事業が人件費等の先行投資の影響で小幅増益にとどまったが、サポート & サービス事業が原価率改善で 2 桁増益、パーキングシステム事業が増収効果や収益性向上に向けた各種取り組みの成果などで大幅増益となり、全社ベースでも大幅増益だった。営業利益率は 0.8 ポイント上昇して 5.2%、ROE は 3.6 ポイント上昇して 14.3% となった。

日本コンピュータ・ダイナミクス

4783 東証スタンダード市場

2023 年 6 月 9 日 (金)

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

要約

3. 2024 年 3 月期も全事業が伸長して大幅増益予想、そして大幅増配予想

2024 年 3 月期の連結業績予想は、売上高が 2023 年 3 月期比 2.8% 増の 23,500 百万円、営業利益が同 17.1% 増の 1,400 百万円、経常利益が同 15.5% 増の 1,400 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 26.4% 増の 850 百万円と、大幅増益予想としている。全セグメントが伸長して人的資本投資などを吸収する見込みだ。収益性向上を重視し、生産性向上や価格適正化など各種取り組みを推進する方針としている。さらに、新中期経営計画「Vision2026」のスタートに伴って連結配当性向の目安を 30% 以上に設定し、大幅増配予想としている。弊社では、同社は期初時点では不透明感を考慮して保守的に想定する傾向が強いこと、収益性向上戦略推進によって一段の付加価値向上成果が見込まれることなどを勘案すれば、通期会社予想はさらに上振れの可能性が高いだろうと考えている。

4. 利益率向上に向けた変革を加速

同社は 2023 年 5 月に、2032 年のありたい姿（NCD グループビジョン、2032 年の目標値は売上高 400 億円、営業利益 40 億円、営業利益率 10.0%）を検討し、ありたい姿からバックキャストした新中期経営計画「Vision2026」（2024 年 3 月期～2026 年 3 月期）を策定した。数値目標には最終年度 2026 年 3 月期の売上高 26,000 百万円、営業利益 1,800 百万円、営業利益率 6.9%、ROE15.0% 以上を掲げている。下條治（しもじょうおさむ）代表取締役社長は「利益率の向上を重視して各種取り組みを推進するとともに、サステナビリティ経営を意識しながら、2032 年のグループビジョン達成に向けて変革や新分野へのチャレンジを加速させたい。そして株主還元策についても配当性向の目安を 30% 以上に設定し、従来水準から引き上げた。将来的なプライム市場上場も目指して企業価値の向上を図っていきたい。」と意気込みを語っている。弊社では、利益率向上に向けた変革を加速することで、中長期的に一段の利益成長が期待できると評価している。

Key Points

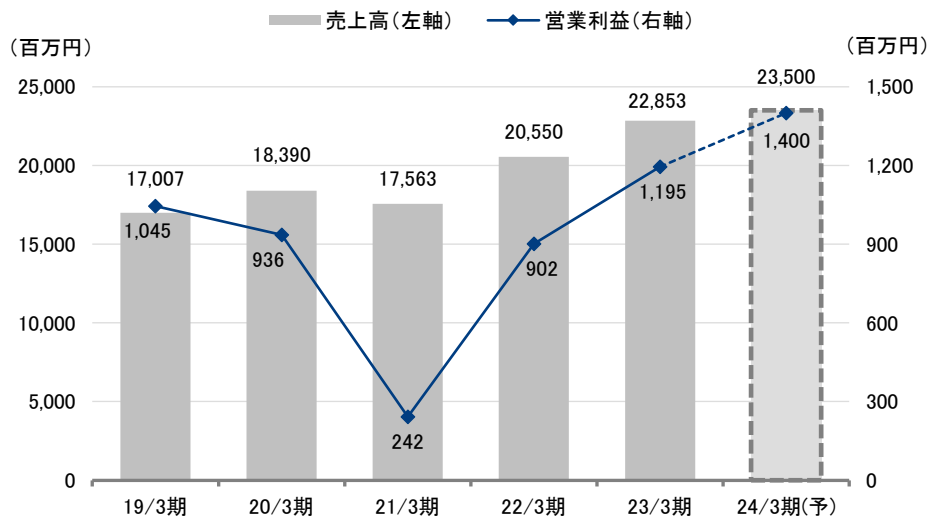
- ・ システム開発事業、サポート & サービス事業、パーキングシステム事業が 3 本柱
- ・ 2023 年 3 月期は計画を上回る大幅増益で着地、営業利益過去最高
- ・ 2024 年 3 月期も大幅増益予想、そして大幅増配予想
- ・ 利益率向上に向けた変革が加速して中長期的に一段の利益成長期待

日本コンピュータ・ダイナミクス
4783 東証スタンダード市場

2023 年 6 月 9 日 (金)
<https://www.ncd.co.jp/ir/>

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

50 年以上の歴史を持つ独立系システム・インテグレータのパイオニア

1. 会社概要

同社は 50 年以上の歴史を持つ独立系システム・インテグレータのパイオニアである。トータル・ソリューション・プロバイダーとしての成長戦略を推進し、2022 年 4 月には「私たち一人ひとりが未来に胸をときめかせ、誰もが活き活きと輝ける社会をつくる」という思いを込めて、グループのパーパスとして「人の鼓動、もっと社会へ。」を策定した。さらに、パーパスの実現に向けてグループが一体となり、ブランド価値向上・持続的成長を目指すという決意を込め、2024 年 1 月 1 日付で商号を NCD 株式会社に変更予定である。

2023 年 3 月末時点の事業拠点は、本社（東京都品川区）、お台場オフィス（東京都江東区）、江東サービスセンター（東京都江東区）、福岡オフィス（福岡県福岡市博多区）、小倉オフィス（福岡県北九州市）、長崎オフィス（長崎県長崎市。MSC（マネージドサービスセンター）含む）、及び五島オフィス（長崎県五島市）である。

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、天津恩馳徳信系統開発有限公司（以下：NCD China）、NCD エスト（株）、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等の IT 関連事業、ゼクシスはパナソニックホールディングス <6752> グループ向けを中心とするシステム開発等の IT 関連事業、NCD China は中国におけるシステム開発事業、NCD エストは九州における駐輪場事業、NCD プロスは駐輪場管理・運営事業を行っている。

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.

日本コンピュータ・ダイナミクス
4783 東証スタンダード市場

2023 年 6 月 9 日 (金)
<https://www.ncd.co.jp/ir/>

会社概要

2023 年 3 月末の総資産は 12,387 百万円、純資産は 5,045 百万円、資本金は 438 百万円、自己資本比率は 40.4%、発行済株式数は 8,800,000 株（自己株式 728,932 株含む）である。

グループ企業の紹介



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、1995 年 10 月にサポート & サービス事業を開始、1997 年 10 月にパーキングシステム事業を開始した。株式関連では 2000 年 9 月に日本証券業協会に店頭登録（その後、取引所の合併等に伴い東証 JASDAQ 上場）した。そして 2022 年 4 月の東京証券取引所の市場再編に伴って東証スタンダード市場に移行した。

グループ企業関連では 2000 年 11 月に（株）日本システムリサーチ（現 NCD テクノロジー）を設立、2005 年 4 月に NCD China を設立、2007 年 12 月にゼクシスを子会社化（2008 年 8 月に完全子会社化）、2018 年 3 月に NCD プロスを設立、2019 年 4 月に矢野産業（株）（2021 年 9 月に現 NCD エストに商号変更）を子会社化した。

日本コンピュータ・ダイナミクス
4783 東証スタンダード市場

2023 年 6 月 9 日 (金)
<https://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	システム開発の方法論「PRIDE」（米国 MBA 社開発）を日本で第一号ユーザーとして導入
1979年 4月	事業拠点として福岡営業所（現 福岡オフィス）を開設
1990年 2月	通商産業省（現 経済産業省）の「システムインテグレータ」企業に認定
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
2000年11月	（株）日本システムリサーチ（現 NCD テクノロジー（株））を設立
2004年12月	株式会社ジャスダック証券取引所に株式を上場
2005年 4月	天津華苑産業区に天津恩馳徳信息系统開発有限公司を設立
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12月	（株）ゼクシスを子会社化
2011年 5月	事業拠点として長崎営業所（現 長崎オフィス）を開設
2013年 3月	パーキングシステム事業の駐輪場管理台数が 30 万台突破
2015年11月	事業拠点として江東サービスセンターを開設
2017年 3月	創立 50 周年
2018年 3月	NCD プロス（株）を設立（67% 子会社）
2019年 4月	矢野産業（株）を子会社化（2021 年 9 月 NCD エスト（株）に商号変更）
2019年10月	事業拠点としてお台場オフィスを開設
2020年 4月	事業拠点として長崎県五島市内に五島オフィスを開設
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
2021年 4月	パーキングシステム事業の駐輪場管理台数が 60 万台突破
2021年 9月	健康優良企業「金の認定」を取得
2021年10月	サステナビリティ推進委員会を設置
2022年 4月	東京証券取引所 スタンダード市場に移行
2022年 4月	パーパスを策定して経営理念を改定
2023年 5月	新中期経営計画「Vision2026」を策定
2024年 1月 (予定)	商号を NCD 株式会社に変更予定

出所：会社ホームページ、会社資料よりフィスコ作成

日本コンピュータ・ダイナミクス
4783 東証スタンダード市場

2023 年 6 月 9 日 (金)
<https://www.ncd.co.jp/ir/>

■ 事業概要

IT 関連（システム開発、サポート & サービス）事業及び パーキングシステム事業を展開 IT 関連事業は大手優良顧客との強固な顧客基盤 システム開発は基幹業務系システムの開発・保守受託が主力

1. 事業概要と特徴・強み

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。

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、最新の情報技術と豊富なアプリケーション知識、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。

2. 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・開発・構築・導入・保守・運用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ベースに、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するシステム開発を実現している。

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、OBC パートナーの中でも最大規模の導入専任チームを持ち、2023 年 3 月期末時点で導入件数（累計、途中解約を含まない）が 691 件に達している。2022 年 5 月には 2021 年～2022 年シーズンの販売活動実績などが評価されて「OBC Partner Award 2022」において「OBC Partner of the Year」を受賞した。

日本コンピュータ・ダイナミクス

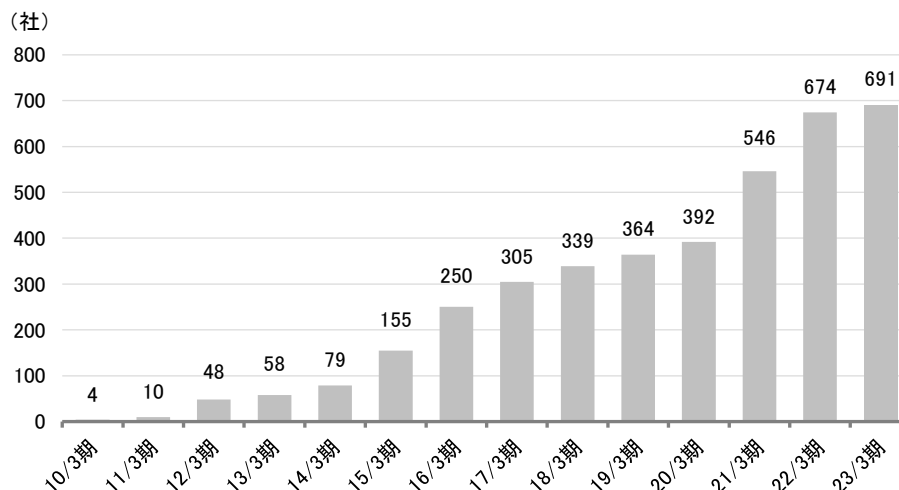
4783 東証スタンダード市場

2023 年 6 月 9 日 (金)

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

事業概要

同社による「奉行シリーズ」導入件数(累計)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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 Services）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を提供している。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、自社開発のオリジナルツール（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ツール「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特徴である。ビジネスエンジニアリング <4828> 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 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。

3. 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。

日本コンピュータ・ダイナミクス | 2023 年 6 月 9 日 (金)

4783 東証スタンダード市場 | <https://www.ncd.co.jp/ir/>

事業概要

ネットワークシステム構築や保守・運用などにおいて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・運用のアウトソーシング・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、サービスデスク対応などによって、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 や Microsoft Azure 等のクラウドサービス導入支援も行っている。

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である。なおサポート & サービス事業の拠点においては、高度なセキュリティ環境で災害時等の事業継続計画（BCP）への対応を強化している。

4. IT 関連事業は大手優良企業との強固な顧客基盤、ストック売上比率 7 割以上

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、大手保険会社、大手エネルギー会社、大手メーカーなど、大手優良企業との強固な顧客基盤を構築している。長期継続取引が多いことも特徴である。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（一次受託）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と言えるだろう。

IT 関連事業の主な取引先

IT 関連事業の主な取引先	
50 年以上のお取引	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 年以上のお取引	エスアールエル、西部ガスグループ、 日本生命グループ 、富士フィルムグループ メットライフ生命
20 年以上のお取引	KADOKAWA、商船三井、電通グループ、ニッスイ、福岡県庁
10 年以上のお取引	大阪府農協電算センター、九電工、ソニーグループ、 東京海上日動火災 東京鐵鋼、 マニユライフ生命 、ヤクルト本社
近年のお取引	エラストミックス、 FWD 生命 、 オリックス生命 JTB アセットマネジメント、匠大塚、ベシアグループソリューションズ ベネッセコーポレーション、みずほフィナンシャルグループ 三菱商事ライフサイエンス、LIXIL グループ 他

※2023 年 4 月 1 日時点

出所：決算説明会資料より掲載

日本コンピュータ・ダイナミクス

4783 東証スタンダード市場

2023 年 6 月 9 日 (金)

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

事業概要

また大手優良企業との長期継続取引が多いため、開発・構築したシステムの保守・運用等のストック売上も積み上がっている。他社開発案件の保守・運用受託を含めて、IT 関連事業におけるストック売上比率が 7 割以上 (2023 年 3 月期) に達し、安定収益構造となっていることも特徴である。

パーキングシステムは電磁ロック式駐輪場管理・運営が主力

5. パーキングシステム事業

パーキングシステム事業は、電磁ロック式の駐輪機器販売及び駐輪場管理運営を主力としている。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。

放置自転車問題を解決することを目指し、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 年から NCD 駐輪場の設置を開始した。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、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) のパイオニアとして事業を拡大した。

具体的には主力の時間貸し無人駐輪場「EcoStation21」(1999 年～) や、月極駐輪場「ECOPOOL」(2013 年～) などの駐輪サービスを、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、電磁ロック式の駐輪場設置台数として国内最大級を誇っている。2023 年 4 月 1 日現在の NCD 駐輪場管理現場数は 2,161 箇所、管理台数は 660,768 台となった。なお、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・運営を行って自治体と共に街づくりを支援している。

日本コンピュータ・ダイナミクス
4783 東証スタンダード市場

2023 年 6 月 9 日 (金)
<https://www.ncd.co.jp/ir/>

事業概要

NCD 駐輪場管理台数・箇所数



出所：決算説明会資料より掲載

代表的な導入事例としては、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、2019 年東急グループ再開発案件の南町田グランベリーパーク、2020 年西武グループ再開発案件のグランエミオ所沢などがある。2021 年 4 月には東京都江戸川区内の 4 駅（船堀駅、西葛西駅、葛西駅、葛西臨海公園駅）において、江戸川区が駅前放置自転車対策の一環として整備した駐輪場の指定管理者に選定され、15 ヶ所 22,900 台分の駐輪場とレンタサイクル 770 台の管理運営を開始した。

2022 年 4 月には 4 自治体（新宿区、板橋区、品川区、川崎市）において駐輪場管理運営事業者を選定され、合計 246 ヶ所・約 58,000 台の駐輪場管理運営を開始した。また、野村不動産（株）と協業して大型商業施設「KAMEIDO CLOCK（カメイドクロック）」内に合計 1,244 台の駐輪場を開設した。2022 年 6 月には立川市魅力発信拠点施設コトリック内の自転車等駐車場合計 1,820 台の管理運営を開始した。

パーキングシステム事業の取引先

パーキングシステム事業の主な取引先		
自治体	荒川区、大田区、葛飾区、北区、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、朝霞市、市川市、川口市、狛江市、習志野市、府中市、横浜市、和光市、福岡市 他 (以下は指定管理者に選定) 板橋区、江戸川区、江東区、品川区、港区、目黒区、柏市、川崎市、さいたま市、相模原市、立川市、多摩市、戸田市、京都市、名古屋市	・財務健全性や管理運営の品質面で高評価 ・関西、中部、九州地区等にも展開
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、東神開発、野村不動産、バルコ、ビックカメラ、丸井、三井不動産、三越伊勢丹、ヨドバシカメラ 他	・キャッシュレス決済等、IT 技術を付加した提案
鉄道事業者	小田急電鉄、京王電鉄、京成電鉄、京浜急行電鉄、相模鉄道、首都圏新都市鉄道、西武鉄道、秩父鉄道、東武電鉄、東武鉄道、東日本旅客鉄道 他	・主要鉄道事業者を網羅
その他団体等	川崎市交通安全協会、北区シルバー人材センター、相模原市まち・みどり公社、世田谷区シルバー人材センター、練馬区環境まちづくり公社、まちづくり三鷹、横浜市交通安全協会	・各種団体との連携により地域社会へ貢献

※ 2023 年 4 月 1 日時点

※指定管理者：公の施設の管理を行わせるために期間を定めて指定する団体

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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.

日本コンピュータ・ダイナミクス

4783 東証スタンダード市場

2023 年 6 月 9 日 (金)

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

事業概要

ユーザー利便性向上や運営管理コスト削減に向けて、2019 年 11 月には一部施設において駐輪場キャッシュレス決済サービス（精算機操作不要）を開始した。集金・メンテナンス回数が減少するため管理コストを削減できる。タッチレス精算のためコロナ禍の感染対策としても好評であり、順次導入を拡大する方針だ。また 2022 年 2 月には、駐輪場における利用者サービスの一環として、駐輪場への荷物受取専用ロッカー「Amazon ロッカー」のサービスを開始した。宅配便の再配達への削減につながることで CO₂ 削減にも貢献する。

なお売上分類は「機器販売」「管理運営」「その他」としている。管理運営の区分としては、商業施設等の民間企業との契約に基づいて自社で管理運営する「自営駐輪場」、自治体からの指定管理者として管理運営する「指定管理」、鉄道会社や自治体等が運営する駐輪場を管理受託する「受託」がある。2023 年 3 月期の売上比率は、ストック（駐輪場利用料収入、駐輪場管理運営等）が 89%、フロー（駐輪機器販売）が 11% だった。

パーキングシステム事業の収益力向上に向けた BPR（Business Process Re-engineering = ビジネスプロセス・リエンジニアリング = 業務改革）推進の進捗状況としては、業務プロセス・要員フォーメーション再設計では、駐輪場でのチャットボットによる問い合わせサービスの導入を推進している。グループ子会社の役割強化による工事等周辺業務の内製化促進では、駐輪機器設置工事・周辺工事を NCD プロスに集約したほか、指定管理現場を中心に集金業務の内製化も進展している。利用料金体系の合理化（料金改定）及びキャッシュレス決済の拡大では、自営駐輪場を中心に料金改定や QR コード決済導入を推進している。さらに、デベロッパー・設計事務所など新たな販路開拓では、デベロッパーとの連携強化によって複数の再開発案件を受注している。概ね順調な進捗と弊社では評価している。

プロジェクト管理・品質管理を徹底

6. リスク要因・収益特性

一般的なリスク要因として、IT 関連事業（システム開発事業、サポート & サービス事業）においては、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。この対策として同社は、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。全社ベースの取り組みとしては、業務プロセス改善による効率化を推進している。また、システム開発事業は開発後の保守・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、いずれもストック売上が拡大しているため安定した収益構造となっている。

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駐輪場利用料収入や駐輪場管理運営受託に係るストック売上が主力となり、入札等によって受注変動がある機器販売のフロー売上の比率が低下している。なお、コロナ禍の影響で、駐輪場利用者数減少による駐輪場利用料収入減少や、鉄道事業者の設備投資抑制による工事・商談延期など、大きな打撃を受ける局面があった。ただし、コロナ禍の影響が和らいで駐輪場利用者数が回復傾向となり、2023 年 3 月期の駐輪場利用料収入は一部自営駐輪場における料金改定効果も寄与して、コロナ禍前の 2020 年 3 月期を上回る水準となった。

日本コンピュータ・ダイナミクス

4783 東証スタンダード市場

2023 年 6 月 9 日 (金)
<https://www.ncd.co.jp/ir/>

事業概要

季節要因としては、システム開発事業は顧客企業の IT 投資予算の執行時期や検収時期の関係で、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、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。ただしストック売上が拡大しているため、四半期業績の平準化が進展して季節要因の影響は小さくなっている。

7. IT 関連事業は高水準推移、パーキングシステム事業は回復基調

過去 6 期間（2018 年 3 月期～2023 年 3 月期）のセグメント別売上高と構成比の推移（その他の売上高を含む）を見ると、2020 年 3 月期までの構成比は、概ね 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 割強で推移していたが、2021 年 3 月期及び 2022 年 3 月期は、パーキングシステム事業がコロナ禍の影響を受けた一方で、IT 関連事業の売上高が順調に伸長しているため、IT 関連事業の構成比が 7 割強、パーキングシステム事業の構成比が 3 割弱となっている。2023 年 3 月期の売上高構成比は、IT 関連事業が 70.7%（システム開発事業が 40.5%、サポート & サービス事業が 30.2%）で、パーキングシステム事業が 29.2% だった。

セグメント別売上高と構成比

（単位：百万円、%）

項目	18/3 期	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期	23/3 期
売上高						
システム開発事業	5,738	6,329	7,073	7,405	8,368	9,243
サポート & サービス事業	4,524	4,611	4,568	5,072	6,099	6,892
パーキングシステム事業	5,948	6,027	6,693	5,060	6,073	6,675
連結売上高（その他含む）	16,237	17,007	18,390	17,563	20,550	22,853
売上高構成比						
システム開発事業	35.3	37.2	38.4	42.2	40.7	40.5
サポート & サービス事業	27.9	27.1	24.8	28.9	29.7	30.2
パーキングシステム事業	36.6	35.4	36.4	28.8	29.5	29.3

出所：有価証券報告書、四半期報告書よりフィスコ作成

過去 6 期間（2018 年 3 月期～2023 年 3 月期）のセグメント別営業利益と構成比（全社費用等調整前）の推移を見ると、IT 関連事業の営業利益は売上拡大に伴って拡大基調である。パーキングシステム事業の営業利益は 2021 年 3 月期及び 2022 年 3 月期にコロナ禍の影響を受けた。2023 年 3 月期の営業利益は、システム開発事業が人件費等の先行投資の影響で小幅増益にとどまったが、サポート & サービス事業は順調に伸長、パーキングシステム事業はコロナ禍の影響が和らいで大幅増益となった。

日本コンピュータ・ダイナミクス

4783 東証スタンダード市場

2023 年 6 月 9 日 (金)

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

事業概要

セグメント別営業利益と構成比（全社費用等調整前）

(単位：百万円、%)

項目	18/3 期	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期	23/3 期
営業利益						
システム開発事業	549	726	799	928	1,020	1,033
サポート & サービス事業	267	374	224	481	620	703
パーキングシステム事業	925	883	944	13	451	817
全社費用等調整前合計	1,655	1,921	1,953	1,421	2,096	2,554
営業利益構成比						
システム開発事業	33.2	37.8	40.9	65.3	48.7	40.5
サポート & サービス事業	16.1	19.5	11.5	33.9	29.6	27.5
パーキングシステム事業	55.9	46.0	48.4	1.0	21.5	32.0

出所：決算短信よりフィスコ作成

過去 6 期間（2018 年 3 月期～2023 年 3 月期）のセグメント別営業利益率の推移を見ると、システム開発事業はプロジェクト管理・品質管理徹底などの施策の成果で、概ね 10% を超える水準で安定的に推移している。サポート & サービス事業は、新規受託の大型案件（他社案件からの切り替え受託を含む）で一時的な初期コストが発生した場合に、利益率が低下する（2018 年 3 月期、2020 年 3 月期）が、この一時的な初期コストが一巡して稼働が安定化すると営業利益率が大幅に改善（2019 年 3 月期、2021 年 3 月期、2022 年 3 月期）する傾向がある。

パーキングシステム事業は 2020 年 3 月期まで 15% 前後の高い水準で推移していたが、2021 年 3 月期及び 2022 年 3 月期はコロナ禍の影響で売上高が減少したため営業利益率も大幅に低下した。2023 年 3 月期は、機器販売の回復が遅れているものの、コロナ禍影響緩和や一部自営駐輪場における料金改定効果などで駐輪場利用料収入が回復し、管理運営コスト削減などの施策の成果も寄与して営業利益率が大幅に改善した。

セグメント別営業利益率

(単位：%)

項目	18/3 期	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期	23/3 期
営業利益率						
システム開発事業	9.6	11.5	11.3	12.5	12.2	11.2
サポート & サービス事業	5.9	8.1	4.9	9.5	10.2	10.2
パーキングシステム事業	15.6	14.7	14.1	0.3	7.4	12.2

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 東証スタンダード市場

2023 年 6 月 9 日 (金)

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

業績動向

2023 年 3 月期は計画を上回る大幅増益で着地 IT 関連事業の好調継続、パーキングシステム事業は回復基調

1. 2023 年 3 月期連結業績の概要

2023 年 3 月期の連結業績は売上高が 2022 年 3 月期比 11.2% 増の 22,853 百万円、営業利益が同 32.5% 増の 1,195 百万円、経常利益が同 26.7% 増の 1,212 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 46.7% 増の 672 百万円だった。パーキングシステム事業の想定以上の回復も寄与して、計画（2023 年 3 月 1 日付修正値、売上高 23,000 百万円、営業利益 1,100 百万円、経常利益 1,130 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 600 百万円）を上回る大幅増益で着地し、売上高、営業利益ともに過去最高だった。

2023 年 3 月期連結業績の概要

(単位：百万円)

	22/3 期	23/3 期	増減率	計画	達成率
売上高	20,550	22,853	11.2%	23,000	99.4%
売上総利益	3,257	3,840	17.9%	-	-
売上総利益率	15.9%	16.8%	0.9pt	-	-
販管費	2,354	2,644	12.3%	-	-
販管費率	11.5%	11.6%	0.1pt	-	-
営業利益	902	1,195	32.5%	1,100	108.7%
営業利益率	4.4%	5.2%	0.8pt	-	-
経常利益	956	1,212	26.7%	1,130	107.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	458	672	46.7%	600	112.1%
ROE = 自己資本当期純利益率	10.7%	14.3%	3.6pt	-	-
セグメント別売上高					
システム開発事業	8,365	9,243	10.5%	-	-
サポート & サービス事業	6,099	6,892	13.0%	-	-
パーキングシステム事業	6,073	6,675	9.9%	-	-
セグメント別営業利益（全社費用等調整前）					
システム開発事業	1,020	1,033	1.2%	-	-
サポート & サービス事業	620	703	13.5%	-	-
パーキングシステム事業	451	817	81.1%	-	-

注：計画は 2023 年 3 月 1 日付修正値

出所：決算説明会資料、会社リリースよりフィスコ作成

日本コンピュータ・ダイナミクス

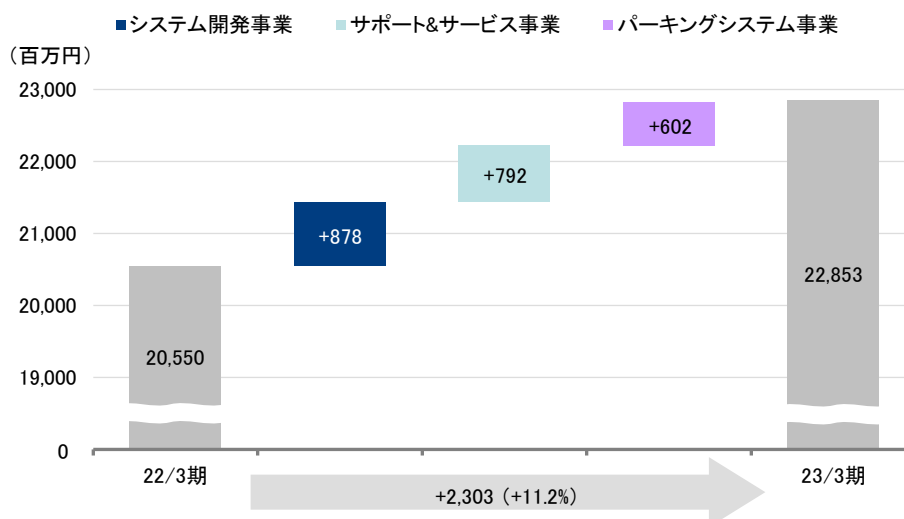
4783 東証スタンダード市場

2023 年 6 月 9 日 (金)
<https://www.ncd.co.jp/ir/>

業績動向

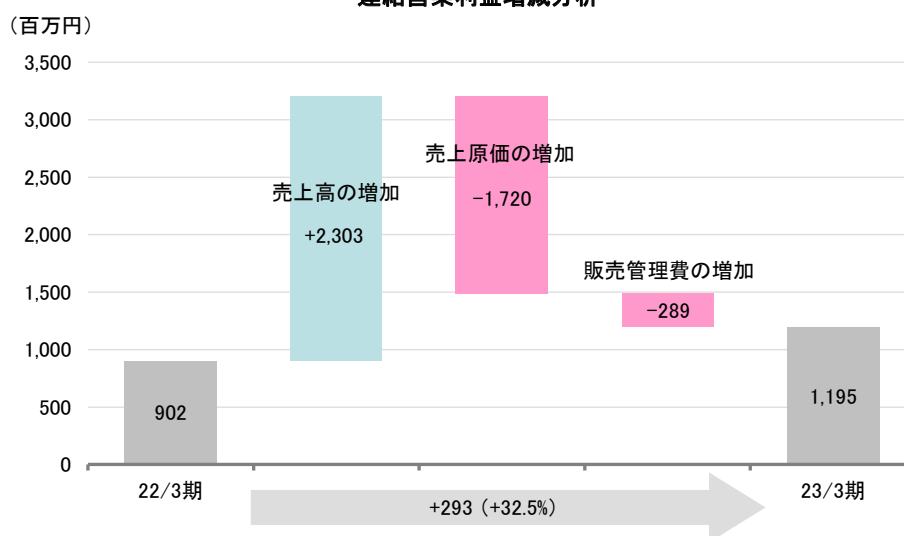
売上面では、IT 関連事業（システム開発事業、サポート & サービス事業）が DX 需要を背景として引き続き好調に推移し、パーキングシステム事業はコロナ禍影響が和らいで駐輪場利用料収入を中心に売上高が回復基調となった。営業利益は、システム開発事業が人件費等の先行投資の影響で小幅増益にとどまったが、サポート & サービス事業が原価率改善で 2 桁増益、パーキングシステム事業が増収効果や収益性向上に向けた各種取り組みの成果などで大幅増益となり、全社ベースでも大幅増益だった。売上総利益は 17.9% 増加し、売上総利益率は 0.9 ポイント上昇して 16.8% となった。販管費は人的資本への投資などで 12.3% 増加し、販管費率は 0.1 ポイント上昇して 11.6% となった。この結果、営業利益率は 0.8 ポイント上昇して 5.2% となった。なお特別損失では、減損損失が 79 百万円減少（2022 年 3 月期は 215 百万円計上、2023 年 3 月期は 136 百万円計上）したが、退職給付制度移行損失 85 百万円を計上した。ROE（自己資本当期純利益率）は 3.6 ポイント上昇して 14.3% となった。

連結売上高増減分析



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

連結営業利益増減分析



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

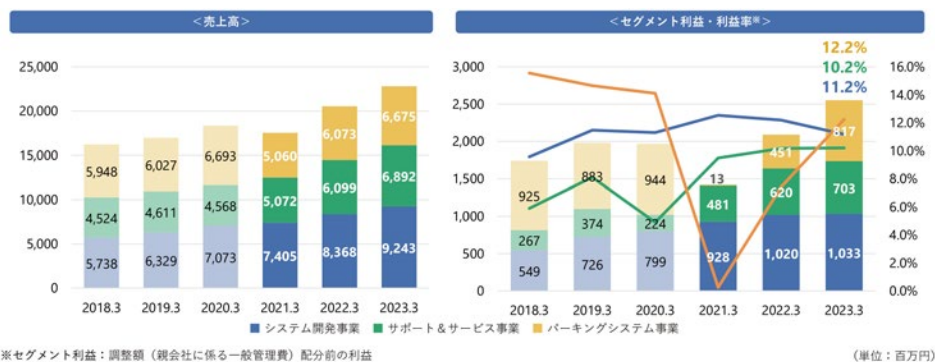
日本コンピュータ・ダイナミクス
4783 東証スタンダード市場

2023 年 6 月 9 日 (金)
https://www.ncd.co.jp/ir/

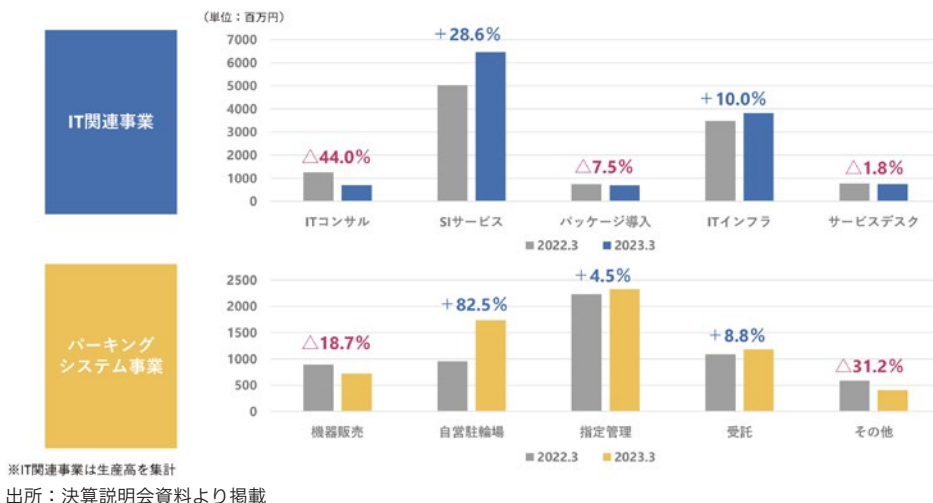
業績動向

2. セグメント別業績

主要セグメント別業績の推移



売上高の内訳（NCD 単体）



セグメント別の動向を見ると、IT 関連事業は、システム開発事業の売上高が 2022 年 3 月期比 10.5% 増の 9,243 百万円で営業利益（全社費用等調整前）が同 1.2% 増の 1,033 百万円、サポート & サービス事業の売上高が同 13.0% 増の 6,892 百万円で営業利益が同 13.5% 増の 703 百万円だった。システム開発事業は、人的資本への投資などで小幅増益にとどまったが、主要顧客である保険会社との取引が拡大し、会計シェアードサービスやワークフロー導入案件なども堅調だった。サポート & サービス事業は、情報システム部門業務のアウトソーシング案件（ニッスイ <1332> グループ向けのシステム運用）の業務領域拡大や、クラウド関連の新規案件受注などで 2 桁増収増益だった。

なお、業務別分類の売上高で見ると、主力の SI サービスが同 28.6% 増収、IT インフラが同 10.0% 増収と好調だった。顧客の高水準の DX 需要も背景として、注力しているアカウントプラン（既存顧客に対して受注していない領域をターゲットとする提案営業）を推進し、システム開発事業では保険会社の新商品関連システム開発案件の獲得、サポート & サービス事業では大手エネルギー会社における IT インフラのリモート運用サービスの受注などに繋がった。

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.

日本コンピュータ・ダイナミクス

4783 東証スタンダード市場

2023 年 6 月 9 日 (金)

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

業績動向

パーキングシステム事業は、売上高が前年同期比 9.9% 増の 6,675 百万円で営業利益が同 81.1% 増の 817 百万円だった。売上高の内訳は機器販売が同 18.7% 減だが、自営駐輪場が同 82.5% 増、指定管理が同 4.5% 増、受託が同 8.8% 増だった。機器販売の回復が遅れているものの、コロナ禍の影響が和らいで鉄道利用状況が改善し、一部自営駐輪場における料金改定効果も寄与して、駐輪場利用料収入がコロナ禍前の 2020 年 3 月期を上回る水準となった。取引先拡大の面では、新たに秩父鉄道との取引を開始し、ローカル線において駅員による駐輪場管理の必要がない月極駐輪場「ECOPOOL」を 7 駅にオープンした。営業利益は増収効果に加えて、外部委託業務の内製化など管理運営コスト削減施策の成果も寄与して大幅増益だった。

財務の健全性は良好

3. 財務の状況

財務面で見ると、2023 年 3 月期末の資産合計は 2022 年 3 月期末比 496 百万円増加して 12,387 百万円となった。売掛金が 592 百万円増加した。負債合計は同 80 百万円減少して 7,342 百万円となった。未払法人税等が 248 百万円減少、リース債務が 181 百万円減少、賞与引当金が 208 百万円増加、株式報酬引当金が 125 百万円増加した。純資産合計は 576 百万円増加して 5,045 百万円となった。利益剰余金が 559 百万円増加した。この結果、自己資本比率は 3.1 ポイント上昇して 40.4% となった。特に懸念される点は見当たらず、財務の健全性は良好と弊社では判断している。

財務諸表及びキャッシュフロー計算書（簡易版）

(単位：百万円)

項目	18/3 期	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期	23/3 期	増減
資産合計	11,070	11,048	11,617	10,816	11,890	12,387	496
（流動資産）	6,343	6,455	6,644	6,768	7,949	8,579	629
（固定資産）	4,727	4,593	4,972	4,047	3,941	3,808	-132
負債合計	7,981	7,595	7,704	6,651	7,422	7,342	-80
（流動負債）	4,043	4,291	4,311	3,976	4,721	4,885	164
（固定負債）	3,937	3,304	3,392	2,674	2,701	2,456	-244
純資産合計	3,089	3,453	3,913	4,165	4,468	5,045	576
（株主資本）	2,891	3,387	3,924	4,057	4,406	4,966	559
（資本金）	438	438	438	438	438	438	0
自己資本比率（%）	27.8	31.1	33.5	38.3	37.3	40.4	3.1pt

項目	18/3 期	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期	23/3 期
営業活動によるキャッシュフロー	791	416	376	218	1,918	568
投資活動によるキャッシュフロー	-554	-219	-164	142	-48	-171
財務活動によるキャッシュフロー	-271	-312	-370	-61	-779	-413
現金及び現金同等物の期末残高	2,700	2,579	2,420	2,721	3,814	3,799

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 東証スタンダード市場

2023 年 6 月 9 日 (金)
<https://www.ncd.co.jp/ir/>

■ 今後の見通し

2024 年 3 月期も大幅増益予想、さらに上振れの可能性

● 2024 年 3 月期連結業績予想の概要

2024 年 3 月期の連結業績予想は、売上高が 2023 年 3 月期比 2.8% 増の 23,500 百万円、営業利益が同 17.1% 増の 1,400 百万円、経常利益が同 15.5% 増の 1,400 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 26.4% 増の 850 百万円と、大幅増益予想としている。全セグメントが伸長して人的資本投資などを吸収する見込みだ。収益性向上を重視し、生産性向上や価格適正化など各種取り組みを推進する方針としている。

2024 年 3 月期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

	23/3 期	24/3 期予想	増減率
売上高	22,853	23,500	2.8%
営業利益	1,195	1,400	17.1%
営業利益率 (%)	5.2	6.0	0.8pt
経常利益	1,212	1,400	15.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	672	850	26.4%
EPS	83.31	105.31	-
配当 (円)	20	32	-
セグメント別売上高			
システム開発事業	9,243	9,650	4.4%
サポート & サービス事業	6,892	7,150	3.7%
パーキングシステム事業	6,675	6,700	0.4%
セグメント別営業利益 (全社費用等調整前)			
システム開発事業	1,033	1,250	21.0%
サポート & サービス事業	703	803	14.2%
パーキングシステム事業	817	920	12.5%
セグメント別営業利益率 (%)			
システム開発事業	11.2	13.0	1.8pt
サポート & サービス事業	10.2	11.3	1.1pt
パーキングシステム事業	12.2	13.7	1.5pt

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

セグメント別の計画は、システム開発事業の売上高が 2023 年 3 月期比 4.4% 増の 9,650 百万円で営業利益（全社費用等調整前）が同 21.0% 増の 1,250 百万円、サポート & サービス事業の売上高が同 3.7% 増の 7,150 百万円で営業利益が 14.2% 増の 803 百万円、パーキングシステム事業の売上高が同 0.4% 増の 6,700 百万円で営業利益が同 12.5% 増の 920 百万円としている。

重点戦略として、IT 関連ではサービスメニュー拡充による NCD サービスモデルの進化、マネージドサービスの適用拡大による IT フルアウトソーシングの推進、中途採用強化やリスキル促進による高度 IT 人材の育成などを推進する。パーキングシステム事業では、業務プロセス見直しや自営駐輪場を中心とする料金改定のほか、月極駐輪場「ECOPOOL」の機能拡充と次世代駐輪サービスの導入、自治体戦略の見直しによる収支改善、戦略企画部門の機能強化などを推進する方針だ。またコーポレート部門では、マテリアリティへの取り組み強化による経営への本格実装、人材の確保・育成をはじめとした人材マネジメント力の強化、グループ全社でのコンプライアンス・リスク管理体制の強化などを推進する方針だ。

さらに、新中期経営計画「Vision2026」のスタートに伴って連結配当性向の目安を 30% 以上に設定し、大幅増配予想としている。弊社では、同社は期初時点では不透明感を考慮して保守的に想定する傾向が強いこと、収益性向上戦略推進によって一段の付加価値向上成果が見込まれることなどを勘案すれば、通期会社予想はさらに上振れの可能性が高いだろうと考えている。

■ 成長戦略

パーパスは「人の鼓動、もっと社会へ。」 新中期経営計画の目標は 2026 年 3 月期 ROE15% 以上

1. パーパス

トータル・ソリューション・プロバイダーとしての成長戦略を加速するため、2022 年 4 月に「私たち一人ひとりが未来に胸をときめかせ、誰もが活き活きと輝ける社会をつくる」という思いを込めて、グループのパーパスとして「人の鼓動、もっと社会へ。」を策定するとともに、経営理念を改定して「ユニークな技術とサービスにより、明るい未来に貢献する。」とした。

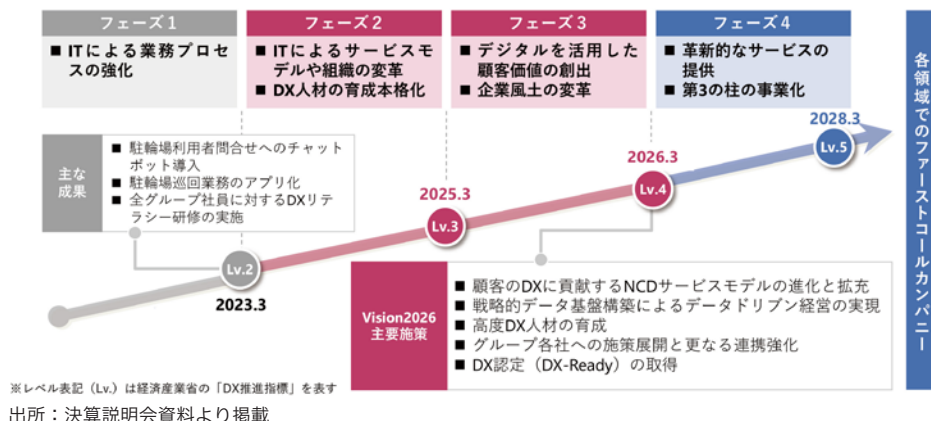
また、DX ビジョン「私たち NCD グループは、お客様のビジネスの変革や社会の発展に貢献し、かつ従業員が活き活きと仕事をする中で、グループ全体の成長が持続する企業を目指します。その実現のために、グループ一人ひとり知恵を絞り、意識の変革を行い、新たな発想のデジタル技術とサービス創出に挑戦します。」を掲げ、DX 推進を本格化させる方針を打ち出した。そして 2022 年 4 月に DX 推進部を新設し、ロードマップを策定した。

日本コンピュータ・ダイナミクス
4783 東証スタンダード市場

2023 年 6 月 9 日 (金)
<https://www.ncd.co.jp/ir/>

成長戦略

DX ロードマップ



2. NCD グループビジョンと新中期経営計画「Vision2026」

2023 年 5 月には、持続的成長と企業価値向上を目指して 2032 年のありたい姿（NCD グループビジョン）を検討し、基本方針を「より収益性の高い企業への変革を図り、NCD グループの持続的成長へ繋げる」「新しい事業領域への挑戦により、第 3 の事業柱を構築する」「NCD グループで働くことに幸せを感じ、かつ成長することのできる“Well-being カンパニー”を目指す」とした。2032 年の目標値は売上高 400 億円、営業利益 40 億円、営業利益率 10.0% とした。

そして、ありたい姿からバックキャストした新中期経営計画「Vision2026」（2024 年 3 月期～2026 年 3 月期）を策定した。基本方針は、「既存ビジネスの付加価値向上と新しいビジネスの創出によるさらなる NCD バリューの追求（IT 関連事業とパーキングシステム事業のさらなる連携強化、新規事業創出の制度化による第 3 の事業柱構築に向けた新しいビジネスの追求）」「企業価値向上に向けた経営基盤の強化（サステナビリティ経営の推進、人材の価値を最大限に引き出す人的資本経営への取り組み強化、DX 推進によるビジネス変革と持続的成長への貢献）」「最適なグループ事業体制の再構築（事業シナジーを最大化する組織体制の追求）」とした。方向性としては、業界平均よりも低い収益性の改善、事業部間連携の強化、新規事業領域への取り組み強化、既存事業の付加価値向上、人材の確保と育成、働きがいへの取り組み強化など、既存ビジネスの土台固めと長期的視点による投資を行い、次期中期経営計画（2027 年 3 月期～2029 年 3 月期）及び 2032 年のグループビジョン目標達成に向けた飛躍に繋げる方針としている。

日本コンピュータ・ダイナミクス
4783 東証スタンダード市場

2023 年 6 月 9 日 (金)
<https://www.ncd.co.jp/ir/>

成長戦略

「Vision2026」数値目標

■ 財務目標※（2026年3月期）

グループ連結		主要セグメント			
売上高	260 億円	システム開発	サポート＆サービス	パーキングシステム	
営業利益	18 億円	売上高	110 億円	80 億円	70 億円
営業利益率	6.9 %	セグメント利益※	15 億円	9 億円	11.5 億円
ROE	15 %以上	セグメント利益率	13.6 %	11.3 %	16.4 %

※セグメント利益：調整額（親会社に係る一般管理費）配分前の利益

※ セグメント利益：調整額（親会社に係る一般管理費）配分前の利益

■ 投資目標※（2024年3月期～2026年3月期計）

3か年投資総額	18 億円
● 人的資本投資	7 億円
● 研究開発・新規事業関連投資	6 億円
● その他投資	5 億円

※パーキングシステム事業に係る駐輪場設備投資を除く

出所：決算説明会資料より掲載

■ 株主還元方針

連結配当性向 30 %以上

当社は、株主に対する利益還元を経営の最重要課題の一つと位置づけ、連結業績ならびに将来の事業展開に必要な内部留保の水準等を総合的に勘案し、連結配当性向30%以上を目安に、安定的かつ継続的な配当を行ってまいります

数値目標には最終年度 2026 年 3 月期の売上高 26,000 百万円、営業利益 1,800 百万円、営業利益率 6.9%、ROE15.0% 以上を掲げている。投資総額の計画は、パーキングシステム事業に係る駐輪場設備投資を除いて 3 ヶ年合計 18 億円（人的資本投資 7 億円、研究開発・新規事業関連投資 6 億円、その他投資 5 億円）としている。また株主還元方針として、連結配当性向の目安を 30% 以上とした。

セグメント別の目標数値は、システム開発事業の売上高が 110 億円、営業利益（全社費用等調整前）が 15 億円、営業利益率が 13.6%、サポート & サービス事業の売上高が 80 億円、営業利益が 9 億円、営業利益率が 11.3%、パーキングシステム事業の売上高が 70 億円、営業利益が 11.5 億円、営業利益率が 16.4% としている。

IT 関連事業では、高付加価値サービス提供型への変革、IT フルアウトソーサーとしてのユニークなポジションの確立を目指し、提供サービス・顧客基盤・体制の強化、アウトソーシングビジネスのさらなる拡大を推進する。パーキングシステム事業では、リーディングカンパニーとしての強固な地位の確立、駐輪場事業で培った強み・ノウハウの新事業領域への展開を目指し、構造改革プロジェクトの完遂による収益基盤安定化、提案型ビジネスの推進と新サービスの提供を通じた高付加価値ビジネスの創出などを推進する。コーポレート部門では、サステナビリティ経営・人的資本経営・ガバナンス態勢高度化を推進し、プライム上場企業に求められるガバナンス水準を目指す方針である。

なお、新規事業創出に関しては、戦略の一環として事業アイデア公募制度を開始するなど、多面的な取り組みを展開するとしている。またサステナビリティ経営に関しては、マテリアリティを各部門施策に反映して KPI モニタリングをスタートした。今後は非財務情報開示の拡充に向けた取り組みを強化するとしている。人的資本経営については、人材戦略の基本コンセプトとして「自律的なキャリア形成と対話を通じた組織風土の変革」を掲げ、人材開発と組織開発を両輪とした人材マネジメントの変革を図るとしている。

日本コンピュータ・ダイナミクス

4783 東証スタンダード市場

2023 年 6 月 9 日 (金)

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

成長戦略

下條治代表取締役社長は「新中期経営計画では、利益率の向上を重視して各種取り組みを推進するとともに、サステナビリティ経営を意識しながら、2032 年のグループビジョン達成に向けて変革や新分野へのチャレンジを加速させたい。そして株主還元策についても配当性向の目安を 30% 以上に設定し、従来水準から引き上げた。2026 年 3 月期の目標値の達成は決して難しくないと考えており、将来的なプライム市場上場も目指して企業価値の向上を図っていききたい。」と意気込みを語っている。弊社では、利益率向上に向けた変革を加速することで、中長期的に一段の利益成長が期待できると評価している。

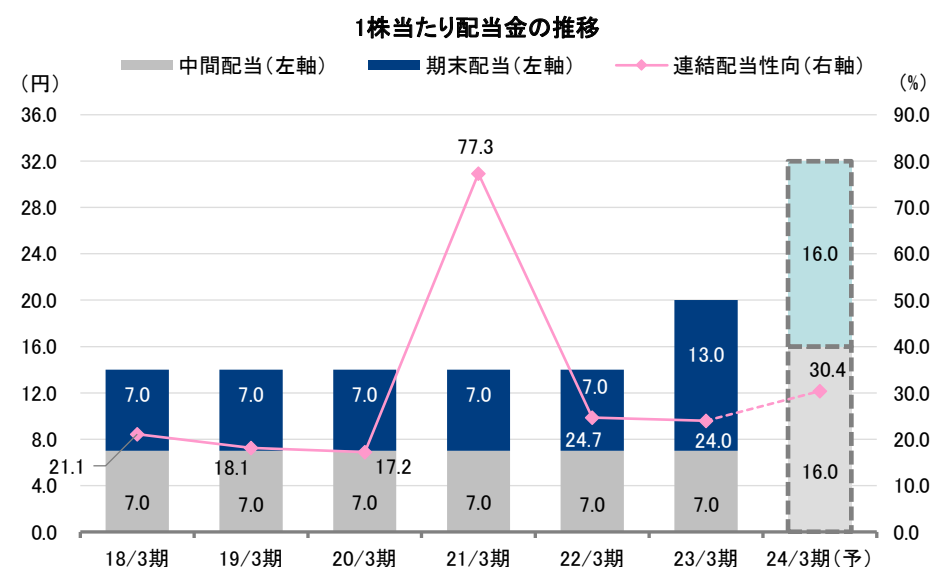
株主還元策

連結配当性向の目安を 30% 以上に設定

1. 連結配当性向の目安を 30% 以上に設定

同社は利益配分について、連結業績ならびに将来の事業展開に必要な内部留保の水準等を総合的に勘案し、安定的かつ継続的な配当を実施するとしている。この基本方針に基づいて、2023 年 3 月期の 1 株当たり配当は 2022 年 3 月期比 6.00 円増配の 20.00 円（第 2 四半期末 7.00 円、期末 13.00 円）とした。配当性向は 24.0% である。

そして、新中期経営計画「Vision2026」のスタートに伴って 2024 年 3 月期より、連結配当性向の目安を 30% 以上に設定した。この基本方針に基づいて、2024 年 3 月期の 1 株当たり配当予想は 2023 年 3 月期比 12.00 円増配の 32.00 円（第 2 四半期末 16.00 円、期末 16.00 円）としている。予想配当性向は 30.4% となる。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

株主還元策

2. 株主優待制度

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（クオカード）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：会社説明資料より掲載

ESG・SDGs への取り組み

● サステナビリティ経営を推進

2021 年 10 月にサステナビリティ推進委員会を設置し、さらに 2023 年 5 月策定の新中期経営計画「Vision2026」においてもサステナビリティ経営を強化する方針としている。マテリアリティとしては「カーボンニュートラル実現への貢献」「安心・安全で豊かな社会づくり」「多様な人材が活躍できる社会へ」「社会からの信頼を」を掲げている。

「カーボンニュートラル実現への貢献」では DX の推進、高付加価値な駐輪サービスの提供、「安心・安全で豊かな社会づくり」ではレジリエントな社会インフラの提供、地方創生への貢献、「多様な人材が活躍できる社会へ」ではダイバーシティ & インクルージョンの推進、働きやすさと働きがいの両立、次世代リーダーの育成、「社会からの信頼を」ではガバナンス体制の高度化、コンプライアンスの推進、適切なリスクマネジメントを目指す。

日本コンピュータ・ダイナミクス

4783 東証スタンダード市場

2023 年 6 月 9 日 (金)

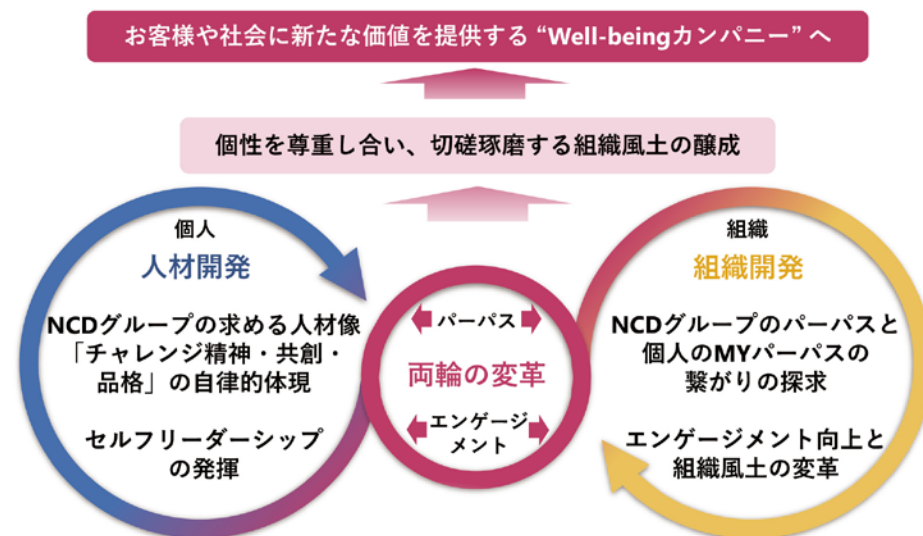
<https://www.ncd.co.jp/ir/>

ESG・SDGs への取り組み

パーキングシステム事業は放置自転車解消対策、交通混雑緩和対策、土地有効活用、地域・街づくり、CO₂ 排出削減による地球環境改善などに貢献するビジネスである。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も進行している。2022 年 4 月には、プロロードレースチーム「さいたまディレーブ」とオフィシャルサプライヤー契約を締結した。地域・社会への貢献も目的としている。

人材戦略としては、基本コンセプトに「自律的なキャリア形成と対話を通じた組織風土の変革」を掲げ、健康経営、明るい職場づくり、働き方改革、キャリア支援、社内ベンチャー、D&I（ダイバーシティ & インクルージョン）、エンゲージメント向上等を推進している。2021 年 4 月にはグループ統一の新人事制度を導入し、2021 年 9 月には健康企業宣言東京推進協議会が運営する健康優良企業認定制度「健康企業宣言」において健康優良企業「金の認定」を取得した。女性の常勤取締役 / 執行役員数の目標は 2027 年 3 月期 1 名、2031 年 3 月期 2 名としている。一般的に女性取締役は社外取締役として迎えることが多いが、同社は常勤取締役 / 執行役員として女性の社内登用を進める方針としている。また、2021 年 6 月改訂のコーポレートガバナンス・コードへの対応を推進し、取締役のスキル・マトリックスの開示や、議決権電子行使プラットフォームへの参加なども行っている。

人的資本経営への取り組み強化



出所：決算説明会資料より掲載

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・表示したものです。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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp