

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## NCD

4783 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年1月11日(木)

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

<b>■ 要約</b>	<b>01</b>
1. IT 関連事業（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事業を展開…	01
2. 2024 年 3 月期第 2 四半期累計は各事業とも伸長して大幅増収増益……………	01
3. 2024 年 3 月期通期 2 桁増益予想据え置き、さらに上振れの可能性……………	02
4. 中期経営計画「Vision2026」で利益率向上に向けた変革を加速……………	02
5. 2024 年 3 月期第 2 四半期累計の利益率向上を評価、中期経営計画の進捗に注目……………	02
<b>■ 会社概要</b>	<b>03</b>
1. 会社概要……………	03
2. 沿革……………	04
<b>■ 事業概要</b>	<b>06</b>
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……………	08
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 8 割以上……………	08
5. パーキングシステム事業……………	09
6. 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……………	11
7. リスク要因・収益特性と課題・対策……………	13
<b>■ 業績動向</b>	<b>14</b>
1. 2024 年 3 月期第 2 四半期累計連結業績の概要……………	14
2. セグメント別の動向……………	15
3. 財務の状況……………	16
<b>■ 今後の見通し</b>	<b>17</b>
● 2024 年 3 月期通期連結業績予想の概要……………	17
<b>■ 成長戦略</b>	<b>18</b>
1. パーパス……………	18
2. 中期経営計画「Vision2026」……………	19
3. 株主還元策……………	21
4. サステナビリティ経営……………	22
5. アナリストの視点……………	23

NCD | 2024年1月11日(木)

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

## ■ 要約

### 独立系のシステム・インテグレータ、 2024年1月に商号をNCDに変更

NCD<4783> (旧 日本コンピュータ・ダイナミクスが2024年1月1日付で商号変更) は、56年以上の歴史を持つ独立系のシステム・インテグレータのバイオニアである。「私たち一人ひとりが未来に胸をときめかせ、誰もが生き活きと輝ける社会をつくる」という思いを込めた、グループのパーパス「人の鼓動、もっと社会へ。」を掲げ、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ている。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に変更し、コーポレートロゴも変更した。

#### 1. IT関連事業（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。56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、ストック売上比率が84%(2024年3月期第2四半期累計実績)に達し、安定収益構造となっていることも特徴だ。なお2023年12月に(株)ジャパンコンピュータサービス(以下、JCS)の株式を取得して子会社化した。同社をグループ化したことにより顧客基盤の拡大やキッキングなど新領域のノウハウ獲得を見込んでいる。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、2024年3月期第2四半期累計のストック売上(駐輪場利用料収入、駐輪場管理運営等)構成比は94%となっている。

#### 2. 2024年3月期第2四半期累計は各事業とも伸長して大幅増収増益

2024年3月期第2四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比11.5%増の11,904百万円、営業利益が同75.2%増の900百万円、経常利益が同73.6%増の907百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同85.2%増の600百万円だった。各事業とも伸長し、人的資本投資による人件費の増加などを吸収して大幅増収増益だった。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DX投資などを背景として受注が好調だった。パーキングシステム事業では経済活動・人流回復に加え、価格改定や業務効率化の進展なども寄与した。セグメント利益率は同2.8ポイント上昇して7.6%となった。期初の社内想定6.0%程度を大幅に上回った。IT関連事業は、システム開発事業の売上高が同12.9%増の4,903百万円でセグメント利益が同42.7%増の704百万円、サポート & サービス事業の売上高が同10.4%増の3,556百万円でセグメント利益が同10.1%増の367百万円だった。パーキングシステム事業は売上高が同10.9%増の3,429百万円でセグメント利益が同66.8%増の612百万円だった。セグメント利益率は同6.0ポイント上昇して17.9%となり、新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)前を上回る水準まで上昇した。

## 要約

### 3. 2024年3月期通期2ケタ増益予想据え置き、さらに上振れの可能性

2024年3月期の連結業績予想は期初計画を据え置いて、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850百万円としている。全事業が伸長して増収、人的資本投資などを吸収して2ケタ増益予想としている。収益性向上を重視し、さらなる生産性向上や価格適正化など各種取り組みを推進する。セグメント別の計画は、システム開発事業の売上高が同4.4%増の9,650百万円でセグメント利益が同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7,150百万円でセグメント利益が同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6,700百万円でセグメント利益が同12.5%増の920百万円としている。上期の進捗率は売上高が50.7%、営業利益が64.3%、経常利益が64.9%、親会社株主に帰属する当期純利益が70.7%だった。弊社では、上期の利益進捗率が高水準だったこと、IT関連事業では企業のDX投資が引き続き高水準に推移すると予想されること、パーキングシステム事業の収益が想定以上に回復基調であることなどを鑑みて、通期会社予想は上振れの可能性が高いだろうと見ている。

### 4. 中期経営計画「Vision2026」で利益率向上に向けた変革を加速

中期経営計画「Vision2026」では資本コストと株価も意識した経営を推進する方針として、数値目標に最終年度2026年3月期の売上高260億円、セグメント利益18億円、セグメント利益率6.9%、ROE15.0%以上を掲げている。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、セグメント利益が15億円、セグメント利益率が13.6%、サポート & サービス事業の売上高が80億円、セグメント利益が9億円、セグメント利益率が11.3%、パーキングシステム事業の売上高が70億円、セグメント利益が11.5億円、セグメント利益率が16.4%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。下條治(しもじょうおさむ)代表取締役社長は「中期経営計画「Vision2026」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。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。そのために業績の向上だけでなく、IR活動も強化してメディアへの露出も増やしていきたい。」と意気込みを語っている。

### 5. 2024年3月期第2四半期累計の利益率向上を評価、中期経営計画の進捗に注目

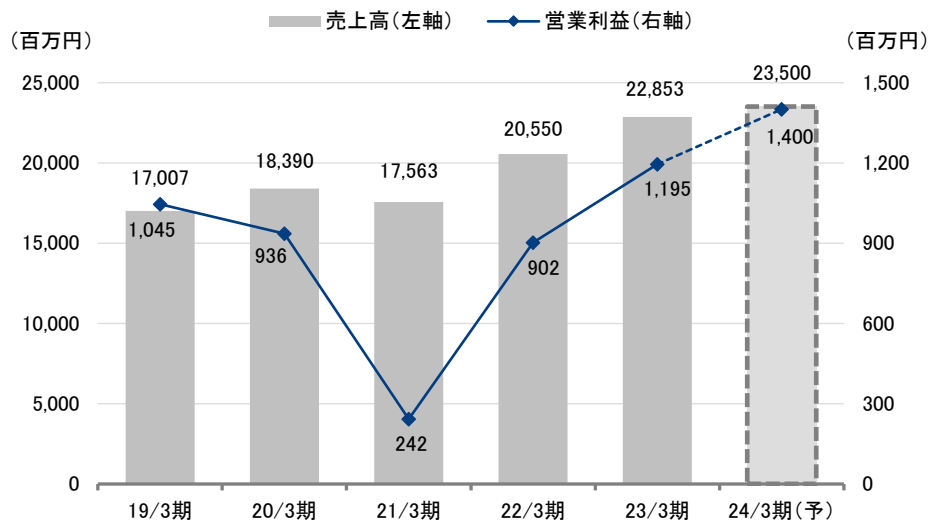
同社は、パーキングシステム事業がコロナ禍の影響を受けて全社収益も落ち込んだこともあり、中期経営計画「Vision2026」によってさらなる収益性向上に取り組む意欲的な戦略を打ち出した。そして2024年3月期第2四半期累計には早くも、営業利益率が前年同期比2.8ポイント上昇するという成果を実現した。これは単にパーキングシステム事業の回復だけによるものでなく、従来から地道に実行しているプロジェクト管理・品質管理の徹底や生産性向上・業務効率化の成果だと弊社では高く評価している。さらに「AWSソリューションプロバイダー」の認定取得やJCSの子会社化などにより新領域への展開も視野に入れた取り組みも強化している。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弊社では評価しており、引き続き中期経営計画に基づく収益性向上戦略の進捗に注目したいと考えている。

要約

### 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
- ・2024年3月期第2四半期累計は各事業とも伸長して大幅増益
- ・2024年3月期通期2桁増益予想据え置き、さらに上振れの可能性
- ・中期経営計画「Vision2026」で利益率向上に向けた変革を加速
- ・2024年3月期第2四半期累計の利益率向上を評価、中期経営計画の進捗に注目

### 業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 56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56年以上の歴史を持つ独立系のシステム・インテグレータのパイオニアである。「私たち一人ひとりが未来に胸をときめかせ、誰もが生き生きと輝ける社会をつくる」という思いを込めた、グループのパーパス「人の鼓動、もっと社会へ。」を掲げ、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ている。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に変更し、コーポレートロゴも変更した。

## 会社概要

2024年3月第2四半期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）、NCDソリューションズ（株）（旧（株）ゼクシスが2024年1月1日付で商号変更）、天津恩馳徳徳信息系统開発有限公司（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、NCDソリューションズ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。なお2023年12月に、花王<4452>向け等を中心にシステム開発を行っているJCSの株式を取得して子会社化した。同社をグループ化したことにより顧客基盤の拡大やキックティングなど新領域のノウハウ獲得を見込んでいる。

2024年3月期第2四半期末の総資産は12,585百万円、純資産は5,681百万円、自己資本比率は44.7%、発行済株式数は8,800,000株（自己株式619,732株含む）である。

## 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（現NCDソリューションズ）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）（現NCD エスト）を子会社化、2023年12月にJCSを子会社化した。

NCD | 2024年1月11日(木)  
4783 東証スタンダード市場 | <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
2023年10月	「AWS ソリューションプロバイダー」認定を取得
2023年12月	(株)ジャパンコンピューターサービス(JCS)を子会社化
2024年 1月	商号を「日本コンピュータ・ダイナミクス株式会社」から「NCD 株式会社」に変更

出所：会社ホームページ、会社資料よりフィスコ作成

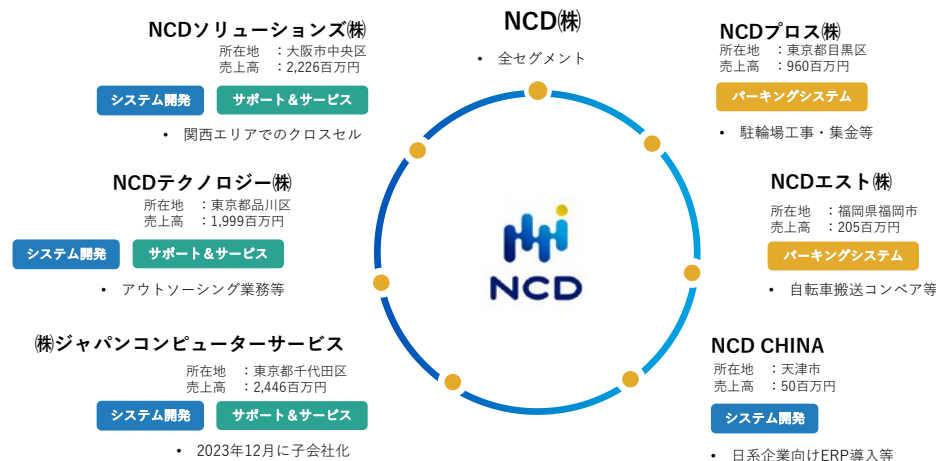
## 事業概要

### IT 関連（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事業を展開

#### 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56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。

#### グループ企業と事業セグメント



※ 売上高は2023年3月期。ジャパンコンピューターサービスは2023年9月期

出所：同社提供資料より掲載

### 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

#### 2. システム開発事業

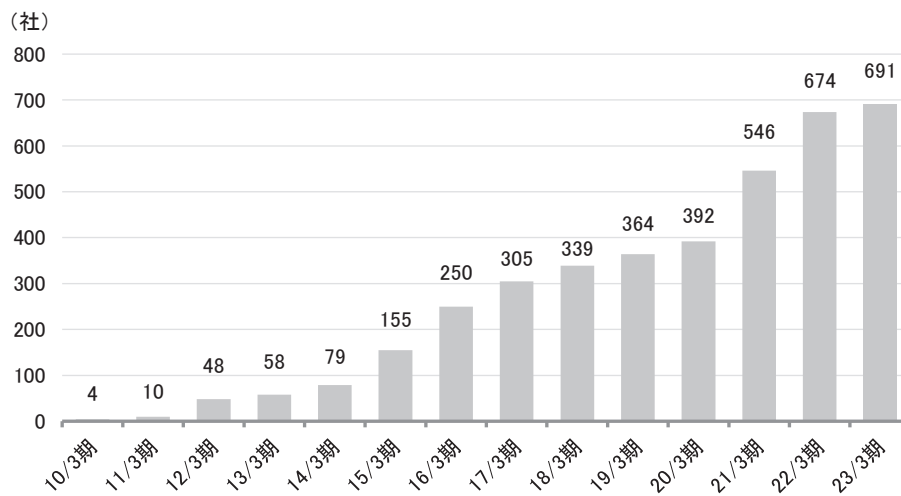
システム開発事業は、中堅企業・大企業グループ向けに、システム構築ソリューション、インフラ構築ソリューション、パッケージ・ソリューションなど、基幹業務系システムを中心に企画・設計・開発・構築・テスト・導入・保守・運用を受託するシステム・インテグレーションを展開している。大規模システム構築から小規模システム構築まで、56年以上にわたる豊富な実績で培ったノウハウをベースに、同社独自のシステム開発標準 NS-SD（NCD Standard System Development）や、プロジェクト管理標準 NS-PM（NCD Standard Project Management）を構築し、安定した品質を担保するシステム開発を実現している。



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（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。2023年には2022年～2023年シーズンの販売活動実績などが評価されて「OBC Partner Award 2023 地域優秀賞」を受賞した。

同社による「奉行シリーズ」導入法人数(累計)



注：導入件数（累計）には、途中解約を含まない。  
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。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」の導入支援にも多数の実績を誇っている。「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。さらに、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。

なお 2023 年 10 月には「AWS ソリューションプロバイダー」の認定を取得し、AWS ソリューションプロバイダープログラム契約を締結した。今後は OBC の「奉行シリーズ」、パナソニックグループのワークフローシステム「MAJOR FLOW Z」とともに、アマゾン「AWS」をパッケージ・ソリューションの柱として事業展開していく方針としている。

## サポート & サービスは保守・運用のアウトソーシングが主力

### 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。

ネットワークシステム構築や保守管理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や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。

## IT 関連事業は大手優良顧客との強固な顧客基盤

### 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 8 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。

事業概要

IT 関連事業の取引先

IT関連事業の主要顧客	
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、 <span style="color: red;">日本生命グループ</span> 、富士フィルムグループ <span style="color: red;">メットライフ生命</span>
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、 <span style="color: red;">東京海上日動火災</span> 東京鐵鋼、 <span style="color: red;">マニユライフ生命</span> 、ヤクルト本社
近年のお取引	エラストミックス、 <span style="color: red;">FWD生命</span> 、 <span style="color: red;">オリックス生命</span> 、JFE商事、JTBアセットマネジメント 匠大塚、日本貨物鉄道、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10月1日時点

出所：決算説明会資料より掲載

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 84%（2024 年 3 月期第 2 四半期累計実績）に達し、安定収益構造となっていることも特徴だ。

## 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

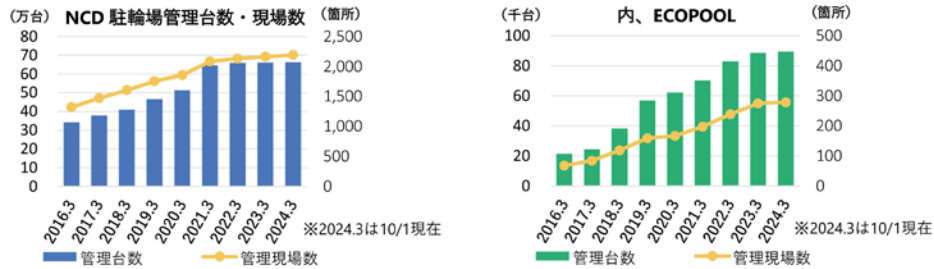
パーキングシステム事業は、電磁ロック式の駐輪機器販売及び駐輪場管理運営を主力としている。IT を活用することで駐輪場の管理運営業務を省力化・効率化するだけでなく、全国の街から放置自転車等の駐輪問題をなくし、交通混雑緩和対策、土地有効活用、地域・街づくり、CO<sub>2</sub>（二酸化炭素）排出削減による地球環境改善などにも貢献するビジネスである。

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。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。2024 年 3 月期第 2 四半期累計のフロー・ストック別売上高構成比は、フロー（駐輪機器販売）が 6%、ストック（駐輪場利用料収入、駐車場管理運営等）が 94% だった。

事業概要

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10月1日時点のNCD駐輪場管理現場数は2,193箇所、管理台数は663,500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。



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ン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。また2023年3月には、櫻護護<5189>との協業により、（株）ドコモ・バイクシェアが展開するシェアサイクル、（株）Luupが展開する電動キックボード・電動アシスト自転車のシェアリングサービスを備えた新しいタイプの駐輪場を渋谷区笹塚にオープンした。近年のシェアサイクルや電動キックボードの普及への対応を積極的に進めるとしている。

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要顧客		
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、川口市、狛江市、習志野市、府中市、横浜市、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、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、東急電鉄、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10月1日時点 ※指定管理者：公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掲載

#### 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月には駐輪場キャッシュレス決済サービスを開始し、その後、導入現場数を拡大させている。また、2023年12月には、現金の取扱いが不要となるキャッシュレス決済専用の精算機の導入を開始した。これらのサービスによって集金・メンテナンス回数が減少するため管理コスト削減が可能となる。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ており、宅配便の再配達削減につながることで環境にも貢献する。

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 = 業務改革）推進の進捗状況として、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に向け、自営駐輪場を中心に価格改定や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。おおむね順調な進捗と弊社では評価している。

## 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

### 6. 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5期（2019年3月期～2023年3月期）及び2024年3月期第2四半期累計のセグメント別売上高と売上高構成比、セグメント利益とセグメント利益構成比、及びセグメント利益率の推移は以下のとおりである。2024年3月期第2四半期累計の売上高構成比はシステム開発事業が41.2%、サポート & サービス事業が29.9%、パーキングシステム事業が28.8%だった。売上高構成比で見ると、パーキングシステム事業がコロナ禍の影響を受けた時期を除けば、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7割、パーキングシステム事業の構成比が3割となっている。

事業別に見ると、システム開発事業は売上高、セグメント利益とも拡大基調で、セグメント利益率もプロジェクト管理・品質管理徹底などの施策の成果により10%台前半の高水準で安定的に推移している。さらに2024年3月期第2四半期累計には生産性向上効果などにより14.4%まで上昇した。サポート & サービス事業も、売上高、セグメント利益とも拡大基調となっている。セグメント利益率については、2020年3月期（4.9%）のように、新規大型案件の受託開始時に一時的な初期費用が発生してセグメント利益率が低下することがあるものの、2022年3月期以降は10%台前半の水準で推移し、トレンドとしては右肩上がりとなっている。パーキングシステム事業はコロナ禍の影響が和らいだ2022年3月期以降の売上高、セグメント利益が回復基調となっている。そして2024年3月期第2四半期累計のセグメント利益率は17.9%となり、需要回復、料金改定、業務改革などの効果でコロナ禍前（2019年3月期14.7%、2020年3月期14.1%）を上回る水準まで上昇している。

## 事業概要

## セグメント別売上高と構成比

(単位：百万円、%)

項目	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期 2Q 累計
<b>売上高</b>						
システム開発事業	6,329	7,073	7,405	8,365	9,243	4,903
サポート&サービス事業	4,611	4,568	5,072	6,099	6,892	3,556
パーキングシステム事業	6,027	6,693	5,060	6,073	6,675	3,429
連結売上高 (その他含む)	17,007	18,390	17,563	20,550	22,853	11,904
<b>売上高構成比</b>						
システム開発事業	37.2	38.4	42.2	40.7	40.5	41.2
サポート&サービス事業	27.1	24.8	28.9	29.7	30.2	29.9
パーキングシステム事業	35.4	36.4	28.8	29.6	29.3	28.8

注：売上高は外部顧客への売上高  
出所：決算短信よりフィスコ作成

## セグメント別利益と構成比 (全社費用等調整前)

(単位：百万円、%)

項目	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期 2Q 累計
<b>セグメント利益</b>						
システム開発事業	726	799	928	1,020	1,033	704
サポート&サービス事業	374	224	481	620	703	367
パーキングシステム事業	883	944	13	451	817	612
全社費用等調整前合計	1,921	1,953	1,421	2,096	2,560	1,684
<b>セグメント利益構成比</b>						
システム開発事業	37.8	40.9	65.3	48.7	40.3	41.8
サポート&サービス事業	19.5	11.5	33.9	29.6	27.5	21.8
パーキングシステム事業	46.0	48.4	1.0	21.5	31.9	36.4

注：セグメント利益は全社費用等調整前  
出所：決算短信よりフィスコ作成

## セグメント別利益率

(単位：%)

項目	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期 2Q 累計
<b>セグメント利益率</b>						
システム開発事業	11.5	11.3	12.5	12.2	11.2	14.4
サポート&サービス事業	8.1	4.9	9.5	10.2	10.2	10.3
パーキングシステム事業	14.7	14.1	0.3	7.4	12.2	17.9

出所：決算短信よりフィスコ作成

## プロジェクト管理・品質管理を徹底

### 7. リスク要因・収益特性と課題・対策

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も業務プロセス改善による効率化を推進している。さらに、中長期的には長崎と福岡のニアショア活用を推進し、さらなるコスト削減を目指す方針としている。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。コロナ禍の影響で業績が一時的に影響を受けたが、その後は経済活動・人流の回復や収益力向上に向けた BPR の成果などにより、2023 年 3 月期の駐輪場利用料収入はコロナ禍前の 2020 年 3 月期を上回る水準となった。

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。

## 業績動向

### 2024年3月期2四半期累計は各事業とも伸長して大幅増収増益

#### 1. 2024年3月期第2四半期累計連結業績の概要

2024年3月期第2四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比11.5%増の11,904百万円、営業利益が同75.2%増の900百万円、経常利益が同73.6%増の907百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同85.2%増の600百万円だった。各事業とも伸長し、人的資本投資による人件費の増加などを吸収して大幅増収増益だった。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DX投資などを背景として受注が好調だった。パーキングシステム事業では経済活動・人流回復に加え、価格改定や業務効率化の進展なども寄与した。全社の売上総利益は同29.9%増加し、売上総利益率は同2.8ポイント上昇して19.8%となった。販管費は同12.0%増加したものの、販管費比率は横ばいの12.2%だった。この結果、営業利益率は同2.8ポイント上昇して7.6%となった。期初の社内想定の6.0%程度を大幅に上回った。なお特別損失では前期計上の減損損失や退職給付制度移行損失が一巡した。

#### 2024年3月期第2四半期累計連結業績の概要

(単位：百万円)

	23/3期2Q累計		24/3期2Q累計		前年同期比	
	額	構成比	額	構成比	増減額	増減率
売上高	10,672	100.0%	11,904	100.0%	1,231	11.5%
売上総利益	1,815	17.0%	2,357	19.8%	542	29.9%
販管費	1,301	12.2%	1,456	12.2%	155	12.0%
営業利益	513	4.8%	900	7.6%	386	75.2%
経常利益	523	4.9%	907	7.6%	384	73.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	324	3.0%	600	5.0%	276	85.2%
セグメント別売上高						
システム開発事業	4,344	40.7%	4,903	41.2%	559	12.9%
サポート＆サービス事業	3,222	30.2%	3,556	29.9%	333	10.4%
パーキングシステム事業	3,090	29.0%	3,429	28.8%	338	10.9%
セグメント別利益						
システム開発事業	493	11.3%	704	14.4%	211	42.7%
サポート＆サービス事業	333	10.3%	367	10.3%	34	10.1%
パーキングシステム事業	367	11.9%	612	17.9%	245	66.8%

注1：セグメント別の売上高は外部顧客への売上高、セグメント利益は全社費用等調整前

注2：売上高の構成比は連結売上高に対する比率、利益の構成比は各々の売上高に対する比率

出所：決算短信よりフィスコ作成



業績動向

## IT 関連事業は好調継続、 パーキングシステム事業はコロナ禍前水準へ回復

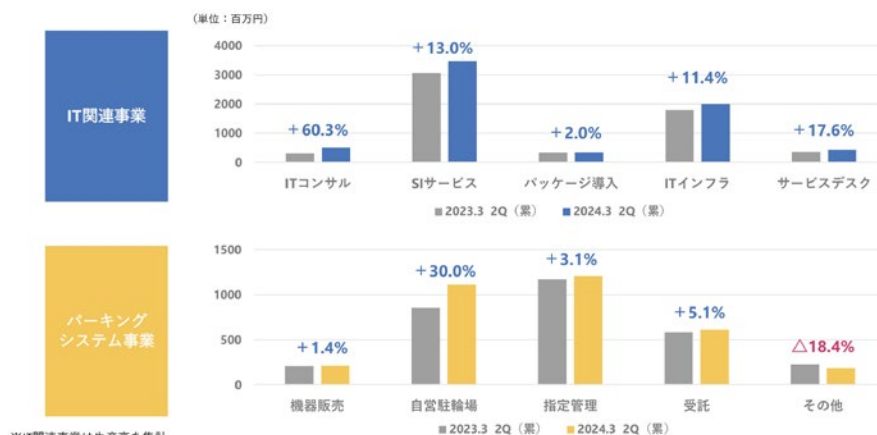
### 2. セグメント別の動向

セグメント別の動向（売上高は外部顧客への売上高、営業利益は全社費用等調整前）を見ると、IT 関連事業は、システム開発事業の売上高が前年同期比 12.9% 増の 4,903 百万円でセグメント利益が同 42.7% 増の 704 百万円、サポート & サービス事業の売上高が同 10.4% 増の 3,556 百万円でセグメント利益が同 10.1% 増の 367 百万円だった。業務分類別（単体ベース）では主力の SI サービスが同 13.0% 増収、IT インフラ関連が同 11.4% 増収と好調に推移した。IT コンサルは同 60.3% 増収、パッケージ導入は同 2.0% 増収、サービスデスクは同 17.6% 増収だった。

システム開発事業は、売上面では企業の DX 投資などを背景として、主力の SI サービスや IT インフラ関連が好調に推移した。保険会社の新商品関連のシステム開発案件、製造業の基幹システム刷新案件における業務領域拡大などに加えて、ワークフローシステム「MAJOR FLOW Z」の新規導入案件（物流業や保険会社など 4 社の導入案件を受注）も寄与した。利益面ではセグメント利益率が 3.0 ポイント上昇して 14.4% となった。増収効果に加えて、プロジェクト管理・品質管理の徹底、生産性向上・業務効率化なども寄与した。サポート & サービス事業は、売上面では大手企業の情報システム部門アウトソーシング（ニッセイ <1332> グループ向けのシステム運用）や、保険会社のクラウド関連の業務領域拡大などに加えて、新規顧客となる流通業のヘルプデスク業務の本格運用開始なども寄与した。今後の業務拡大に向けた長崎オフィスの増床、長崎オフィス内への「ニッセイオペレーションセンター」開設などの先行投資によりセグメント利益率は横ばいとなったものの、10% 台を維持した。

パーキングシステム事業は、売上高が前年同期比 10.9% 増の 3,429 百万円でセグメント利益が同 66.8% 増の 612 百万円だった。売上高の内訳は、フロー収益の機器販売が同 1.4% 増収にとどまったが、主力のストック収益の自営駐輪場が同 30.0% 増収、指定管理が同 3.1% 増収、受託が同 5.1% 増収と好調だった。利益面ではセグメント利益率が同 6.0 ポイント上昇して 17.9% となり、コロナ禍前（2019 年 3 月期 14.7%、2020 年 3 月期 14.1%）を上回る水準まで上昇した。経済活動・人流の回復に加え、価格改定効果、業務効率化（外部委託業務内製化など）による管理運営コスト削減効果も寄与した。

### 売上高の内訳（NCD 単体）



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.

## 財務の健全性は引き続き良好

### 3. 財務の状況

財務面で見ると、2024年3月期第2四半期末の資産合計は2022年3月期末比198百万円増加して12,585百万円となった。主に流動資産で現金及び預金が同672百万円増加、有価証券が同200百万円増加、受取手形・売掛金及び契約資産が同438百万円減少し、固定資産で投資その他の資産が同287百万円減少した。負債合計は同437百万円減少して6,904百万円となった。主に流動負債で未払法人税等が同146百万円増加した一方で、買掛金が同130百万円減少、賞与引当金が同277百万円減少、株式報酬引当金が同125百万円減少した。純資産合計は同635百万円増加して5,681百万円となった。主に資本剰余金が同64百万円増加、利益剰余金が同495百万円増加した。この結果、自己資本比率は4.3ポイント上昇して44.7%となった。特に大きな変動項目はなく、キャッシュ・フローの状況にも懸念される点は見当たらない。財務の健全性は引き続き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	19/3 期末	20/3 期末	21/3 期末	22/3 期末	23/3 期末	24/3 期 2Q 末	増減
資産合計	11,048	11,617	10,816	11,890	12,387	12,585	198
（流動資産）	6,455	6,644	6,768	7,949	8,579	9,132	552
（固定資産）	4,593	4,972	4,047	3,941	3,808	3,453	-354
負債合計	7,595	7,704	6,651	7,422	7,342	6,904	-437
（流動負債）	4,291	4,311	3,976	4,721	4,885	4,588	-296
（固定負債）	3,304	3,392	2,674	2,701	2,456	2,315	-141
純資産合計	3,453	3,913	4,165	4,468	5,045	5,681	635
（株主資本）	3,387	3,924	4,057	4,406	4,966	5,566	600
（資本金）	438	438	438	438	438	438	0
自己資本比率（%）	31.1	33.5	38.3	37.3	40.4	44.7	4.3pt

項目	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期	23/3 期	24/3 期 2Q 累計
営業活動によるキャッシュフロー	416	376	218	1,918	568	903
投資活動によるキャッシュフロー	-219	-164	142	-48	-171	-34
財務活動によるキャッシュフロー	-312	-370	-61	-779	-413	-196
現金及び現金同等物の期末残高	2,579	2,420	2,721	3,814	3,799	4,473

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2024年3月期通期2ケタ増益予想、さらに上振れの可能性

#### ● 2024年3月期通期連結業績予想の概要

2024年3月期の連結業績予想は期初計画を据え置いて、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850百万円としている。全事業が伸長して増収、人的資本投資などを吸収して2ケタ増益予想としている。収益性向上を重視し、さらなる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月期通期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

	23/3 期通期		24/3 期通期予想		前期比		上期進捗率
	額	構成比	額	構成比	増減額	増減率	
売上高	22,853	100.0%	23,500	100.0%	646	2.8%	50.7%
営業利益	1,195	5.2%	1,400	6.0%	204	17.1%	64.3%
経常利益	1,212	5.3%	1,400	6.0%	187	15.5%	64.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	672	2.9%	850	3.6%	177	26.4%	70.7%
セグメント別売上高							
システム開発事業	9,243	40.4%	9,650	41.1%	406	4.4%	50.8%
サポート&サービス事業	6,892	30.2%	7,150	30.4%	257	3.7%	49.7%
パーキングシステム事業	6,675	29.2%	6,700	28.5%	24	0.4%	51.2%
セグメント別利益							
システム開発事業	1,033	11.2%	1,250	13.0%	216	21.0%	56.3%
サポート&サービス事業	703	10.2%	803	11.2%	99	14.2%	45.8%
パーキングシステム事業	817	12.2%	920	13.7%	102	12.5%	66.6%

注1：セグメント別の売上高は外部顧客への売上高、セグメント利益は全社費用等調整前

注2：売上高の構成比は連結売上高に対する比率、利益の構成比は各々の売上高に対する比率

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

セグメント別（売上高は外部顧客への売上高、セグメント利益は全社費用等調整前）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9,650百万円でセグメント利益が同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7,150百万円でセグメント利益が同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6,700百万円でセグメント利益が同12.5%増の920百万円としている。

## 今後の見通し

重点戦略として、IT 関連事業ではアプリ・インフラ各領域の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クリング促進による高度 IT 人材の育成などを推進する。上期の取り組み事例としては、各顧客のマネージドサービス適応に向けたプランを実行中である。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価格改定のほか、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。上期の取り組みとしてキャッシュレス決済専用の時間貸利用精算機の導入を推進した。また下期の施策として不採算案件からの撤退による収益性改善も推進する方針としている。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。

上期の進捗率は売上高が 50.7%、営業利益が 64.3%、経常利益が 64.9%、親会社株主に帰属する当期純利益が 70.7% だった。弊社では、上期の利益進捗率が高水準だったこと、IT 関連事業では企業の DX 投資が引き続き高水準に推移すると予想されること、パーキングシステム事業の収益が想定以上に回復基調であることなどを鑑みて、通期会社予想は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。」

#### 1. パーパス

同社は、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、「私たち一人ひとりが未来に胸をときめかせ、誰もが生き活きと輝ける社会をつくる」という思いを込めた、グループのパーパス「人の鼓動、もっと社会へ。」を掲げ、経営理念を「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。」としている。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、かつ従業員が生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。さらに、創業の精神を継承しつつ、パーパスの実現に向けて今後もグループ企業が一体となり、ブランド価値向上・持続的成長を目指すという決意のもと、2024年1月1日付で商号を NCD に変更した。

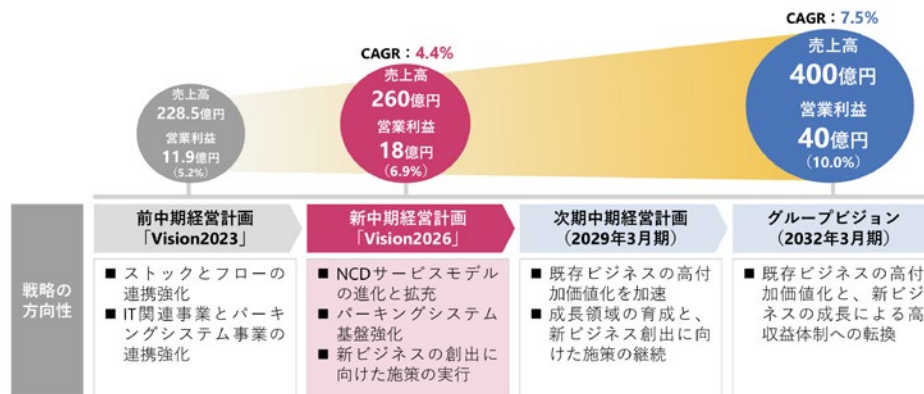
## 中期経営計画「Vision2026」で利益率向上に向けた変革を加速

### 2. 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パリュウの追求（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。

#### Vision2026の位置付け



出所：決算・中期経営計画説明会資料より掲載

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		
		システム開発	サポート&サービス	パーキングシステム
売上高	260 億円	110 億円	80 億円	70 億円
営業利益	18 億円	15 億円	9 億円	11.5 億円
営業利益率	6.9 %	13.6 %	11.3 %	16.4 %
ROE	15 %以上	※ 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

■ 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	

出所：決算説明会資料より掲載

中期経営計画「Vision2026」では資本コストと株価も意識した経営を推進する方針として、数値目標に最終年度2026年3月期の売上高260億円、営業利益18億円、営業利益率6.9%、ROE15.0%以上を掲げている。投資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。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、セグメント利益（全社費用等調整前）が15億円、セグメント利益率が13.6%、サポート&サービス事業の売上高が80億円、セグメント利益が9億円、セグメント利益率が11.3%、パーキングシステム事業の売上高が70億円、セグメント利益が11.5億円、セグメント利益率が16.4%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。

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としている。

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「co-do project」を開始し、事業アイデアのプレゼン選考会を実施するなど、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。

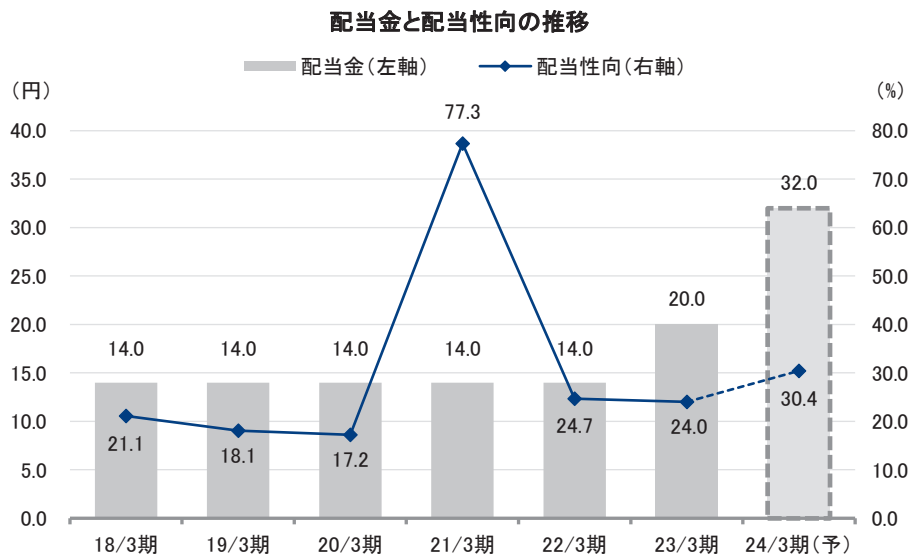
成長戦略

下條治（しもじょうおさむ）代表取締役社長は「中期経営計画「Vision2026」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。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。そのために業績の向上だけでなく、IR活動も強化してメディアへの露出も増やしていきたい。」と意気込みを語っている。

## 株主還元は連結配当性向 30% 以上目安

### 3. 株主還元策

同社は利益配分について、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。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。弊社では2024年3月期連結業績の会社予想は上振れの可能性が高いと考えており、配当についても上振れの可能性があるだろうと考えている。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

NCD | 2024年1月11日(木)  
4783 東証スタンダード市場 | <https://www.ncd.co.jp/ir/>

成長戦略

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

## サステナビリティ経営を推進

### 4. サステナビリティ経営

サステナビリティ経営については、2021年10月にサステナビリティ推進委員会を設置し、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を打ち出している。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。また2023年8月にはサステナブル調達ガイドラインを制定した。

「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」では人権の尊重とD&I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。

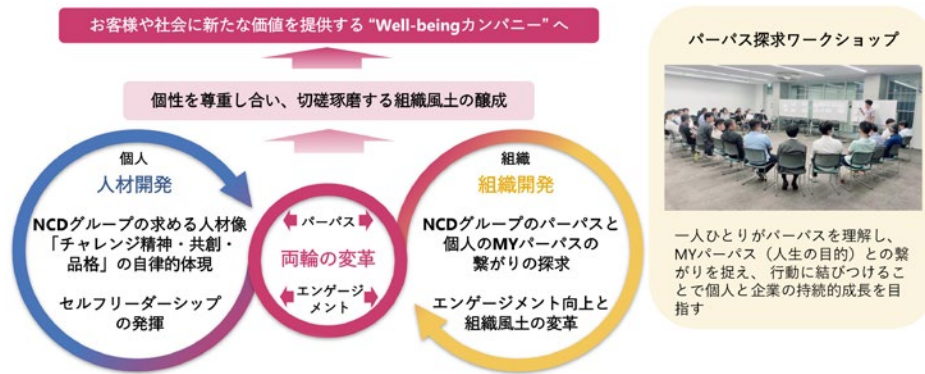
パーキングシステム事業は放置自転車解消対策、交通混雑緩和対策、土地有効活用、地域・街づくり、CO<sub>2</sub>排出削減による地球環境改善などに貢献するビジネスである。自転車活用推進法(自転車の活用を総合的・計画的に推進することを目的として2017年5月施行)に基づいて、各地で自転車活用推進計画も進行している。2022年4月にはプロロードレースチーム「さいたまディレーブ」、2023年4月には「VC FUKUOKA」とオフィシャルサプライヤー契約を締結した。地域・社会への貢献も目的としている。



成長戦略

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、エンゲージメント向上などを推進している。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

2024年3月期2四半期累計の利益率向上を評価、中期経営計画の進捗に注目

5. アナリストの視点

同社は、パーキングシステム事業がコロナ禍の影響を受けて全社収益も落ち込んだこともあり、中期経営計画「Vision2026」によってさらなる収益性向上に取り組む意欲的な戦略を打ち出した。そして2024年3月期第2四半期累計には早くも、営業利益率が前年同期比2.8ポイント上昇するという成果を実現した。これは単にパーキングシステム事業の回復だけによるものでなく、従来から地道に実行しているプロジェクト管理・品質管理の徹底や生産性向上・業務効率化の成果だと弊社では高く評価している。さらに「AWSソリューションプロバイダー」の認定取得やJCSの子会社化などによるサービス・事業基盤の拡大も視野に入れた取り組みも強化している。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弊社では評価しており、引き続き中期経営計画に基づく収益性向上戦略の進捗に注目したいと考えている。

#### 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、配布等することは堅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