

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6月21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. 2024年3月期は大幅増収増益で過去最高	01
2. 2025年3月期は小幅増益予想、さらに上振れの可能性	02
3. 中期経営計画「Vision2026」の目標数値を上方修正	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、ストック売上比率は8割以上	08
5. パーキングシステム事業	09
6. セグメント別推移	11
7. リスク要因・収益特性と課題・対策	12
■ 業績動向	13
1. 2024年3月期連結業績の概要	13
2. セグメント別の動向	14
3. 財務の状況	16
■ 今後の見通し	17
● 2025年3月期連結業績予想の概要	17
■ 成長戦略	18
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6月21日(金)

 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。 2024年3月期は大幅増収増益で過去最高を更新

NCD<4783> (旧 日本コンピュータ・ダイナミクス(株)が2024年1月1日付で商号変更)は、1967年の設立以来57年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、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。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。IT関連事業は豊富な実績で培ったノウハウをベースに、安定した品質を担保するシステム開発やアウトソーシング・サービスを実現していることが強みだ。また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8割を超えて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事業は、放置自転車問題の改善やCO₂削減に貢献するビジネスであり、自社で管理運営する自営駐輪場及び自治体からの指定管理者として管理運営する指定管理を中心に、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。

1. 2024年3月期は大幅増収増益で過去最高

2024年3月期の連結業績は売上高が前期比11.5%増の25,481百万円、営業利益が同76.9%増の2,115百万円、経常利益が同76.5%増の2,140百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同106.4%増の1,387百万円で、大幅増収増益だった。全セグメントが大幅に伸長し、人的資本投資による人件費増加やM&A関連費用などを吸収して過去最高業績だった。システム開発事業は同49.2%増益でセグメント利益率が同3.6ポイント上昇、サポート&サービス事業は同21.0%増益でセグメント利益率が同0.8ポイント上昇した。パーキングシステム事業は同57.1%増益でセグメント利益率同が5.4ポイント上昇し、新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)前を上回る水準に上昇した。コロナ禍に伴う行動制限が解除されたことで駐輪場利用が想定以上に回復したことに加え、価格改定や業務効率化などBPR(Business Process Re-engineering = 業務改革)の成果も寄与して収益性が大幅に上昇した。この結果、同社の営業利益率は同3.1ポイント上昇して8.3%となった。

要約

2. 2025年3月期は小幅増益予想、さらに上振れの可能性

2025年3月期の連結業績予想は売上高が前期比9.9%増の28,000百万円、営業利益が同4.0%増の2,200百万円、経常利益が同2.8%増の2,200百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同4.5%増の1,450百万円としている。小幅ながら増収増益予想としている。IT関連事業の好調やパーキングシステム事業の収益性向上などにより、人的資本拡大や先行投資などによるコスト増加を吸収する見込みだ。システム開発事業は同1.7%増益、サポート＆サービス事業は同0.2%減益、パーキングシステム事業は同25.8%増益の計画としている。IT関連事業は受注拡大により大幅増収だが、利益面では不透明感やコスト増加の影響を見込んでいる。パーキングシステム事業は価格改定継続や不採算案件の縮小などにより大幅増益を見込んでいる。会社予想は小幅増益にとどまる見込みとしているが、IT関連事業では企業のDX投資などで受注が引き続き高水準に推移すると予想されること、NCDサービスモデルの進展によって収益性が上昇基調であること、パーキングシステム事業では価格改定や業務効率化などBPRの成果によって一段の収益性向上が期待されることなどを勘案すれば、会社予想は保守的な印象が強く、弊社では上振れの可能性が高いだろうと考えている。

3. 中期経営計画「Vision2026」の目標数値を上方修正

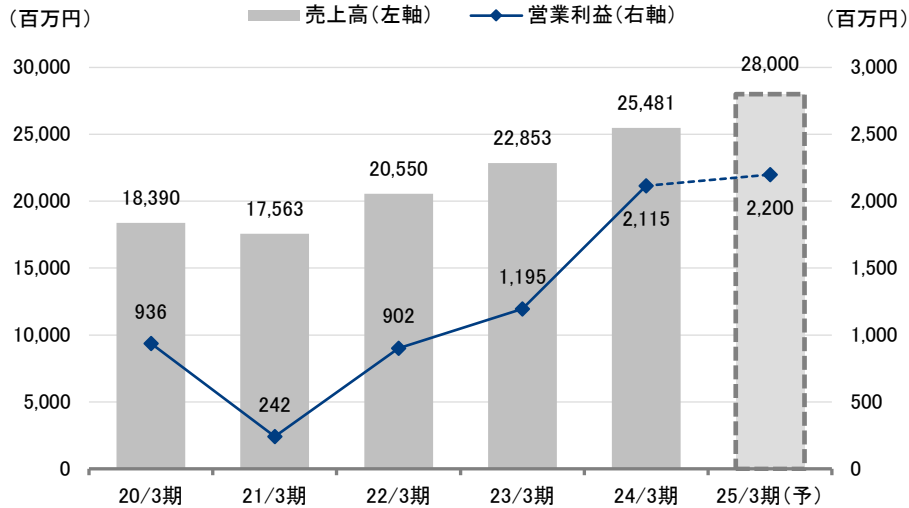
同社は中期経営計画「Vision2026」において当初、目標数値を最終年度2026年3月期の売上高26,000百万円、営業利益1,800百万円、営業利益率6.9%、ROE15%以上としていたが、各事業の想定以上の売上拡大や収益性向上、(株)ジャパンコンピューターサービス(以下、JCS)子会社化などにより、初年度の2024年3月期に売上高、営業利益とも目標数値を上回ったため、2026年3月期の目標数値を上方修正して売上高30,000百万円、営業利益2,400百万円、営業利益率8.0%、ROE20%以上とした。下條治(しもじょうおさむ)代表取締役社長は「2024年3月期は当初計画以上に収益性が向上し、中期経営計画の当初の最終年度目標数値(売上高以外)を前倒して達成することができた。長期ビジョンで掲げた2032年の目標数値の達成も現実的になってきたと考えており、引き続き各種取組を着実に推進することで一段の収益性向上を目指していきたい。また企業価値のさらなる向上に向けて株主還元充実やIR活動強化も推進していきたい。」と意気込みを語っている。中期経営計画の進捗は極めて順調と弊社では評価している。

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
- ・2024年3月期は大幅増収増益で過去最高
- ・2025年3月期は小幅増収増益予想だが保守的
- ・中期経営計画「Vision2026」の目標数値を上方修正
- ・2024年3月期の収益性大幅向上を評価、中期経営計画の進捗に注目

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

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1967年の設立以来57年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。「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に「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「日本コンピュータ・ダイナミクス」から「NCD」に変更し、コーポレートロゴも変更した。

2024年3月期末時点の総資産は14,899百万円、純資産は6,403百万円、自己資本比率は42.6%、発行済株式数は8,800,000株(自己株式619,757株を含む)である。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、2024年5月に移転・拡張)、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)に展開している。

会社概要

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%）、JCS（2023 年 12 月に子会社化）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、JCS は花王 <4452> 向けを中心にシステム開発・運用・保守等の IT 関連事業を行っている。

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、2024 年 1 月に商号を NCD に変更した。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へ移行した。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。

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
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
2024年 3月	健康経営優良法人 2024(大規模法人部門)に認定

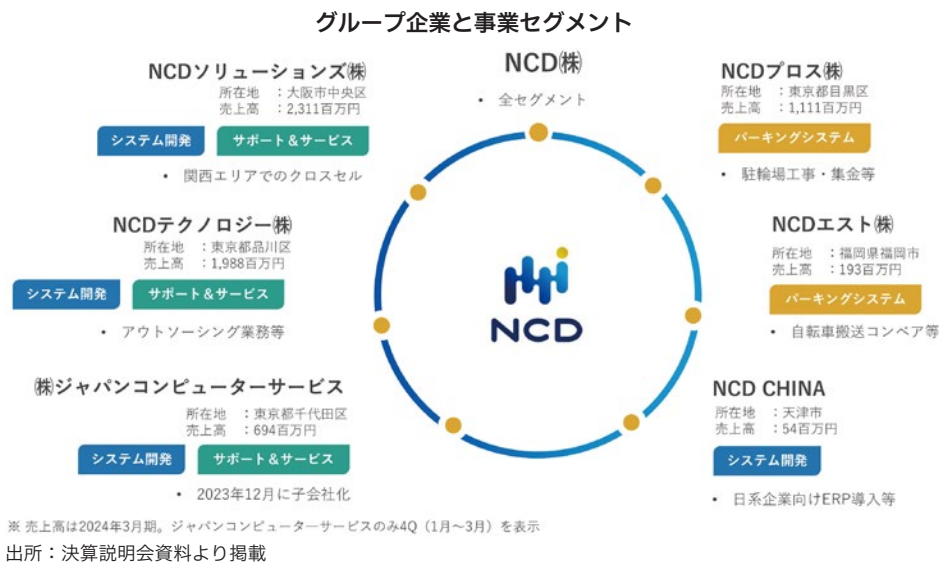
出所：会社ホームページ、会社資料よりフィスコ作成

■ 事業概要

IT 関連（システム開発、サポート & サービス）事業及び 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57年にわたる豊富な実績で培った高い技術・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。



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、57年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 (以下、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、2024年5月には2023年～2024年シーズンの販売活動実績などが評価されて「OBC 奉行 AWARD 2024 地域優秀賞」を受賞した。

クラウド分野では、パブリッククラウドベンダー最大手である Amazon (アマゾン・ドット・コム<AMZN>) の AWS (Amazon Web 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提供している。また Salesforce (セールスフォース<CRM>) 日本法人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り、「Salesforce」向けの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「SMAGANN」、帳票作成ツール「Smart Report Meister」、画面作成・データ可視化ツール「Smappi」) 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「mcfame GA」や、中国シェア No.1 ERP「用友 U8 シリーズ」などに対応して ERP パッケージ導入支援を行っている。

2023年10月には「AWS ソリューションプロバイダー」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 ホールディングスグループのワークフローシステム「MAJOR FLOW Z」とともに、Amazon「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 & サービス事業は保守・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。

事業概要

ITIL (Information Technology Infrastructure Library) に準拠した同社の運用標準 NS-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をするため、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企業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、ストック売上比率は 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二次請け・三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。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 83% (2024 年 3 月期実績) に達し、安定収益構造となっていることも特徴だ。

IT 関連事業の取引先

50年以上	● 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	● 日本生命グループ ● 西部ガスグループ	● メットライフ生命 ● 富士フイルムグループ	● エスアールエル
20年以上	● KADOKAWA ● ニッスイ	● 商船三井 ● 福岡県庁	● 電通グループ
10年以上	● 東京海上日動火災 ● 東京鐵鋼	● マニュライフ生命 ● 大阪府農協電算センター	● エラストミックス ● ソニーグループ ● 九電工 ● ヤクルト本社
10年未満	● FWD生命 ● 匠大塚 ● ベネッセコーポレーション ● 三菱商事ライフサイエンス	● オリックス生命 ● 日本貨物鉄道	● JFE商事 ● JTBアセットマネジメント ● ベイシアグループソリューションズ ● みずほフィナンシャルグループ ● LIXILグループ 他

※ 2024年4月1日現在

出所：決算説明会資料より掲載

パーキングシステム事業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排出量の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二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（駐輪機器販売等）が17%、ストック（自営駐輪場利用料収入、指定管理、受託等）が83%だった。

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。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設置・運営を行って自治体とともに街づくりを支援している。なお、関西地区及び中部地区のパートナー企業が運営する駐輪場に関して管理台数を正確に把握することが困難なため、駐輪場現場数及び管理台数の算出基準を変更（同社がシステム保守、業務受託している現場以外は含まない算出基準に変更）し、新たな算出基準による2024年4月1日時点のNCD駐輪場管理現場数は1,962ヶ所（旧算出基準では2,204ヶ所）、管理台数は544,017台（同656,149台）となった。

事業概要

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。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、野村不動産ホールディングス<3231>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。2023年3月には桜護謨<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。直近では2024年3月に、MEGAドン・キホーテ成増店（売場面積都内最大級の新店舗）に自転車・バイク合計925台収容の大型駐輪場をオープンした。

パーキングシステム事業のビジネスモデル



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12月に駐輪場キャッシュレス決済サービスを開始し、2023年12月には現金の取り扱いが不要となるキャッシュレス決済専用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。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ており、宅配便の再配達削減につながることで環境負荷軽減にも貢献する。

なお同社は、コロナ禍によってパーキングシステム事業の収益が一時的に落ち込んだことも背景として、パーキングシステム事業の一段の収益力向上に向けたBPRを推進している。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では、自営駐輪場を中心に価格改定や二次元コード決済の導入を推進している。さらに、ゼネコン・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。

事業概要

IT 関連事業は高水準推移、 パーキングシステム事業はコロナ禍前の水準に回復

6. セグメント別推移

2024年3月期の売上高構成比はシステム開発事業が40.9%、サポート & サービス事業が30.4%、パーキングシステム事業が28.7%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、おおむね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が3割となっている。

過去6期（2019年3月期～2024年3月期）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を事業別に見ると、システム開発事業は売上高、セグメント利益ともに拡大基調である。売上高は2024年3月期に初めて100億円を突破した。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月期には生産性向上効果などにより14.8%まで上昇した。サポート & サービス事業の売上高とセグメント利益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したが、2022年3月期以降は10%台に乗せ、トレンドとしては右肩上がりとなっている。2024年3月期は11.0%まで上昇した。パーキングシステム事業は2021年3月期にコロナ禍の影響を大きく受けたが、2022年3月期以降は回復基調となり、2024年3月期は売上高、セグメント利益、セグメント利益率ともコロナ禍前の2019年3月期を上回る水準となった。

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
売上高						
システム開発事業	6,329	7,073	7,405	8,365	9,243	10,421
サポート & サービス事業	4,611	4,568	5,072	6,099	6,892	7,735
パーキングシステム事業	6,027	6,693	5,060	6,073	6,675	7,297
連結売上高（その他含む）	17,007	18,390	17,563	20,550	22,853	25,481
売上高構成比						
システム開発事業	37.2	38.4	42.2	40.7	40.5	40.9
サポート & サービス事業	27.1	24.8	28.9	29.7	30.2	30.4
パーキングシステム事業	35.4	36.4	28.8	29.6	29.3	28.7

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

事業概要

セグメント利益と構成比（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
セグメント利益						
システム開発事業	726	799	928	1,020	1,033	1,541
サポート & サービス事業	374	224	481	620	703	851
パーキングシステム事業	883	944	13	451	817	1,284
全社費用等調整前合計	1,921	1,953	1,421	2,096	2,560	3,685
セグメント利益構成比						
システム開発事業	37.8	40.9	65.3	48.7	40.3	41.9
サポート & サービス事業	19.5	11.5	33.9	29.6	27.5	23.1
パーキングシステム事業	46.0	48.4	1.0	21.5	31.9	34.9

注：セグメント利益は全社費用等調整前の額
出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント利益率

(単位：%)

項目	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期
セグメント利益率						
システム開発事業	11.5	11.3	12.5	12.2	11.2	14.8
サポート & サービス事業	8.1	4.9	9.5	10.2	10.2	11.0
パーキングシステム事業	14.7	14.1	0.3	7.4	12.2	17.6

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

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・人流の回復に加え、価格改定を含めた BPR の成果などにより、2024 年 3 月期の業績はコロナ禍前を上回る水準となっている。

業績動向

2024年3月期は大幅増収増益で過去最高業績。 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

1. 2024年3月期連結業績の概要

2024年3月期の連結業績は売上高が前期比11.5%増の25,481百万円、営業利益が同76.9%増の2,115百万円、経常利益が同76.5%増の2,140百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同106.4%増の1,387百万円だった。前回予想(2024年2月9日付で大幅上方修正)を上回る水準の大幅増収増益だった。全セグメントが大幅に伸長し、人的資本投資による人件費増加やM&A関連費用などを吸収して過去最高業績だった。IT関連事業(システム開発事業、サポート&サービス事業)は、保険会社のアプリケーション開発・保守・運用業務の領域拡大など受注が好調に推移し、地方拠点(福岡、長崎)を活用したニアショア業務拡大や、子会社化したJCS(第4四半期よりP/Lを取込)も寄与した。パーキングシステム事業では、コロナ禍に伴う行動制限が解除されたことで駐輪場利用が想定以上に回復したことに加え、価格改定や業務効率化の効果なども寄与した。同社の売上総利益は同34.4%増加し、売上総利益率は同3.5ポイント上昇して20.3%となった。販管費は同15.2%増加し、販管費比率は同0.4ポイント上昇して12.0%となった。この結果、同社の営業利益率は同3.1ポイント上昇して8.3%となった。なお特別損失では減損損失が90百万円減少したほか、前期計上の退職給付制度移行損失85百万円が一巡した。

業績動向

2024年3月期連結業績の概要

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期		前期比		予想比		
	額	構成比	額	構成比	増減額	増減率	前回予想	達成額	達成率
売上高	22,853	100.0%	25,481	100.0%	2,628	11.5%	25,000	481	101.9%
売上総利益	3,840	16.8%	5,162	20.3%	1,322	34.4%	-	-	-
販管費	2,644	11.6%	3,047	12.0%	402	15.2%	-	-	-
営業利益	1,195	5.2%	2,115	8.3%	919	76.9%	2,100	15	100.7%
経常利益	1,212	5.3%	2,140	8.4%	927	76.5%	2,100	40	101.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	672	2.9%	1,387	5.4%	715	106.4%	1,350	37	102.8%
セグメント別売上高									
システム開発事業	9,243	40.4%	10,421	40.9%	1,177	12.7%	-	-	-
サポート & サービス事業	6,892	30.2%	7,735	30.4%	843	12.2%	-	-	-
パーキングシステム事業	6,675	29.2%	7,297	28.6%	622	9.3%	-	-	-
その他	41	0.2%	26	0.1%	-15	-35.9%	-	-	-
セグメント利益									
システム開発事業	1,033	11.2%	1,541	14.8%	508	49.2%	-	-	-
サポート & サービス事業	703	10.2%	851	11.0%	147	21.0%	-	-	-
パーキングシステム事業	817	12.2%	1,284	17.6%	467	57.1%	-	-	-
その他	6	14.9%	7	29.1%	1	25.1%	-	-	-
全社費用等調整額	-1,364	-	-1,570	-	-	-	-	-	-

注1：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額

注2：セグメント別売上高の構成比は連結売上高に対する比率、セグメント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、決算説明会資料よりフィスコ作成

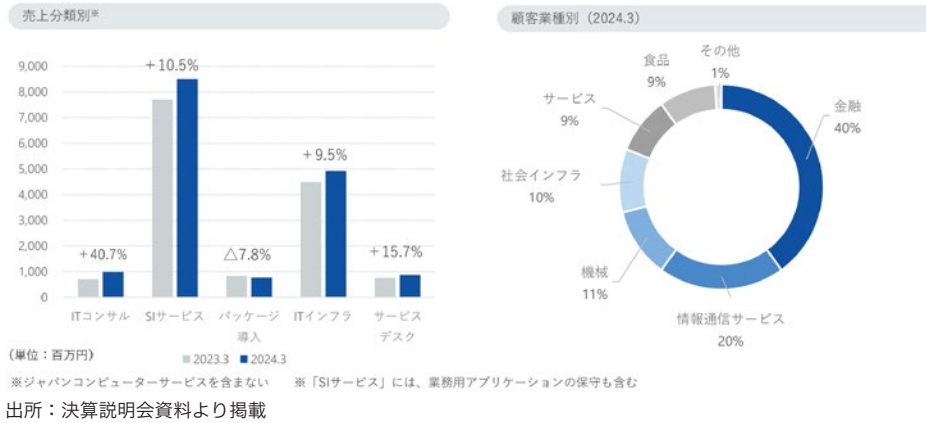
2. セグメント別の動向

セグメント別の動向（売上高は外部顧客への売上高、セグメント利益は全社費用等調整前の額）を見ると、IT関連事業は、システム開発事業の売上高が前期比 12.7% 増の 10,421 百万円でセグメント利益が同 49.2% 増の 1,541 百万円、サポート & サービス事業の売上高が同 12.2% 増の 7,735 百万円でセグメント利益が同 21.0% 増の 851 百万円だった。JCS 連結による増収効果は 694 百万円だった。セグメント利益率はシステム開発事業が同 3.6 ポイント上昇して 14.8%、サポート & サービス事業が同 0.8 ポイント上昇して 11.0% となった。いずれも大幅増収増益となり、収益性も向上した。なお業務分類別の売上高（JCS 除く）は主力の SI サービスが同 10.5% 増収、IT インフラが同 9.5% 増収と好調に推移した。IT コンサルは同 40.7% 増収、パッケージ導入は同 7.8% 減収、サービスデスクは同 15.7% 増収だった。また顧客業種別売上高構成比は金融が 40%、情報通信サービスが 20%、機械が 11%、社会インフラが 10%、サービスが 9%、食品が 9%、その他が 1% だった。

保険会社の新商品のシステム開発案件や製造業の基幹システム刷新案件における業務領域拡大、エネルギー会社の次期資材管理システムや流通システムの大型案件受注、製造業の経営情報分析システム構築プロジェクトへの参画、保険会社のクラウド関連の業務領域拡大、地方拠点（福岡、長崎）における保険会社の基幹システム運用業務の伸長、流通業のヘルプデスク業務や PC キット業務の受注などにより大幅伸長した。利益面は増収効果に加え、アプリケーション保守業務において NCD サービスモデルへの移行が進展したことも寄与して収益性が大幅に向上した。

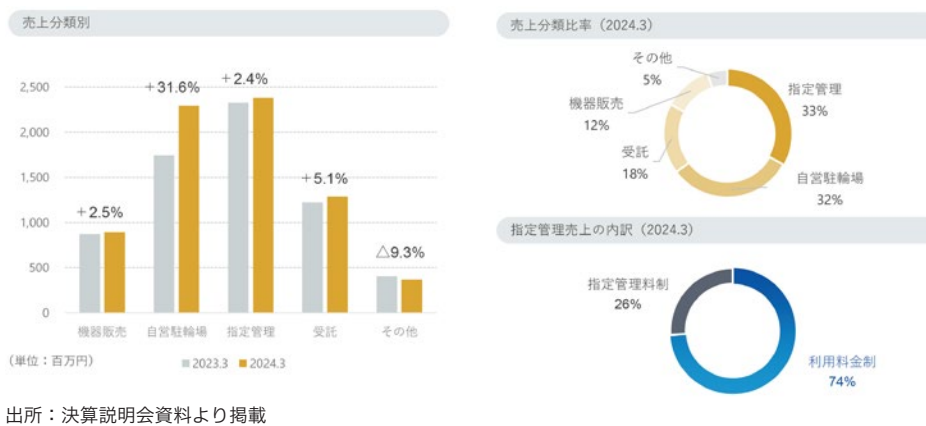
業績動向

連結売上高の内訳 (IT 関連事業)



パーキングシステム事業は、売上高が前期比 9.3% 増の 7,297 百万円、セグメント利益が同 57.1% 増の 1,284 百万円だった。セグメント利益率は同 5.4 ポイント上昇して 17.6% となり、コロナ禍前 (2019 年 3 月期 14.7%) を上回る水準に上昇した。業務分類別の売上高の内訳は、ストック収益となる自営駐輪場が同 31.6% 増収と大幅に伸長し、指定管理も同 2.4% 増収と堅調だった。機器販売は同 2.5% 増収、受託は同 5.1% 増収、その他は同 9.3% 減収だった。売上分類率は指定管理が 33% (内訳は利用料金制が 74%、指定管理料制が 26%)、自営駐輪場が 32%、受託が 18%、機器販売が 12%、その他が 5% だった。コロナ禍に伴う行動制限が解除されたことで駐輪場利用が想定以上に回復したことに加え、価格改定や業務効率化など BPR の成果も寄与して収益性が大幅に上昇した。

連結売上高の内訳 (パーキングシステム事業)



3. 財務の状況

財務面で見ると、2024年3月期末の資産合計は2023年3月期末比2,511百万円増加して14,899百万円となった。主に現金及び預金が同1,999百万円増加、売掛金が同213百万円増加、繰延税金資産が同213百万円増加した。負債合計は同1,153百万円増加して8,495百万円となった。主にリース債務が同397百万円減少した一方で、未払法人税等が同411百万円増加、退職給付に係る負債が同236百万円増加、賞与引当金が同165百万円増加、役員退職慰労引当金が同159百万円増加した。有利子負債（長短借入金）は同101百万円増加して908百万円となった。純資産合計は同1,358百万円増加して6,403百万円となった。主に利益剰余金が同1,165百万円増加した。この結果、自己資本比率は同2.2ポイント上昇して42.6%となった。キャッシュ・フローの状況を含めて懸念される点は見当たらず、財務の健全性が維持されている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	20/3 期末	21/3 期末	22/3 期末	23/3 期末	24/3 期末	増減
資産合計	11,617	10,816	11,890	12,387	14,899	2,511
（流動資産）	6,644	6,768	7,949	8,579	11,044	2,465
（固定資産）	4,972	4,047	3,941	3,808	3,854	46
負債合計	7,704	6,651	7,422	7,342	8,495	1,153
（流動負債）	4,311	3,976	4,721	4,885	5,791	905
（固定負債）	3,392	2,674	2,701	2,456	2,704	247
純資産合計	3,913	4,165	4,468	5,045	6,403	1,358
（株主資本）	3,924	4,057	4,406	4,966	6,236	1,270
自己資本比率（%）	33.5	38.3	37.3	40.4	42.6	2.2pt

項目	20/3 期	21/3 期	22/3 期	23/3 期	24/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	376	218	1,918	568	2,574
投資活動によるキャッシュ・フロー	-164	142	-48	-171	-99
財務活動によるキャッシュ・フロー	-370	-61	-779	-413	-508
現金及び現金同等物の期末残高	2,420	2,721	3,814	3,799	5,767

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年3月期は小幅増益予想、さらに上振れの可能性

● 2025年3月期連結業績予想の概要

2025年3月期の連結業績予想は売上高が前期比9.9%増の28,000百万円、営業利益が同4.0%増の2,200百万円、経常利益が同2.8%増の2,200百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同4.5%増の1,450百万円としている。小幅ながら増収増益予想としている。IT関連事業の好調やパーキングシステム事業の収益性向上などにより、人的資本拡大や先行投資などによるコスト増加を吸収する見込みだ。

2025年3月期通期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

	24/3期		25/3期		前期比	
	額	構成比	額	構成比	増減額	増減率
売上高	25,481	100.0%	28,000	100.0%	2,518	9.9%
売上総利益	5,162	20.3%	-	-	-	-
販管費	3,047	12.0%	-	-	-	-
営業利益	2,115	8.3%	2,200	7.9%	84	4.0%
経常利益	2,140	8.4%	2,200	7.9%	59	2.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,387	5.4%	1,450	5.2%	62	4.5%
セグメント別売上高						
システム開発事業	10,421	40.9%	11,650	41.6%	1,228	11.8%
サポート＆サービス事業	7,735	30.4%	9,150	32.7%	1,414	18.3%
パーキングシステム事業	7,297	28.6%	7,200	25.7%	-97	-1.3%
セグメント利益						
システム開発事業	1,541	14.8%	1,568	13.5%	26	1.7%
サポート＆サービス事業	851	11.0%	849	9.3%	-2	-0.2%
パーキングシステム事業	1,284	17.6%	1,616	22.4%	331	25.8%
全社費用等調整額	-1,570	-	-	-	-	-

注1：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額

注2：セグメント別売上高の構成比は連結売上高に対する比率、セグメント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、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額）の計画は、システム開発事業の売上高が前期比11.8%増の11,650百万円でセグメント利益が同1.7%増の1,568百万円、サポート＆サービス事業の売上高が同18.3%増の9,150百万円でセグメント利益が同0.2%減の849百万円、パーキングシステム事業の売上高が同1.3%減の7,200百万円でセグメント利益が同25.8%増の1,616百万円としている。IT関連事業は受注拡大により大幅増収だが、利益面では不透明感やコスト増加の影響を見込んでいる。パーキングシステム事業は、自治体関連の不採算の指定管理駐輪場からの撤退を進める方針のため小幅減収だが、価格改定継続や不採算案件の縮小などにより大幅増益を見込んでいる。

NCD | 2024年6月21日(金)

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

今後の見通し

重点戦略として、IT 関連事業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クリング促進による高度 IT 人材の育成など、パーキングシステム事業では自営駐輪場を中心とする価格改定の継続、自治体戦略による指定管理駐輪場の収益性改善、BPR によって構築したデータ基盤を活用したデータドリブン経営の実現、ゼネコン・デベロッパー向け広報・営業の強化、コーポレート部門ではマテリアリティへの取組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、グループガバナンス態勢の一層の強化などを推進する。

会社予想は人的資本拡大や先行投資などによるコスト増加を考慮して小幅増益にとどまる見込みとしているが、IT 関連事業では企業の DX 投資などで受注が引き続き高水準に推移すると予想されること、NCD サービスモデルの進展によって収益性が上昇基調であること、パーキングシステム事業では価格改定や業務効率化など BPR の成果によって一段の収益性向上が期待されることなどを勘案すれば、会社予想は保守的な印象が強く、弊社で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、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が知恵を絞り、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ている。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」の目標数値を上方修正

2. 中期経営計画「Vision2026」

同社は2023年5月に、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」として、2032年の目標値に売上高400億円、営業利益40億円、営業利益率10.0%を掲げた。

そして中期経営計画「Vision2026」（2024年3月期～2026年3月期）の基本方針は、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組強化、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、事業部門連携の強化、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。

なお、中期経営計画「Vision2026」においては当初、目標数値を最終年度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%以上としていたが、各事業の想定以上の売上拡大や収益性向上、JCS子会社化などにより、初年度の2024年3月期に売上高以外は目標数値を上回ったため、2026年3月期の目標数値を上方修正して売上高30,000百万円、営業利益2,400百万円、営業利益率8.0%、ROE20%以上とした。修正後のセグメント別計画は、システム開発事業の売上高が12,500百万円でセグメント利益が1,700百万円、サポート＆サービス事業の売上高が9,800百万円でセグメント利益が1,000百万円、パーキングシステム事業の売上高が7,700百万円でセグメント利益が1,750百万円とし、いずれも上方修正した。

成長戦略

中期経営計画の修正値

(単位：百万円、%)

	26/3 期目標		前計画比	
	前計画	修正後計画	増減額	増減率
売上高	26,000	30,000	4,000	15.4
営業利益	1,800	2,400	600	33.3
営業利益率	6.9	8.0	-	1.1pt
ROE	15% 以上	20% 以上	-	5.0pt
セグメント別売上高				
システム開発事業	11,000	12,500	1,500	13.6
サポート & サービス事業	8,000	9,800	1,800	22.5
パーキングシステム事業	7,000	7,700	700	10.0
セグメント利益				
システム開発事業	1,500	1,700	200	13.3
サポート & サービス事業	900	1,000	100	11.1
パーキングシステム事業	1,150	1,750	600	52.2
セグメント利益率				
システム開発事業	13.6	13.6	-	0.0pt
サポート & サービス事業	11.3	10.2	-	-1.1pt
パーキングシステム事業	16.4	22.7	-	6.3pt

注：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額

出所：決算説明会資料、会社資料よりフィスコ作成

重点戦略として、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、BPR の完遂による収益基盤の安定化、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・ガバナンス体制の高度化を推進し、プライム上場企業に求められるガバナンス水準の整備を目指す方針としている。

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、募集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、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。

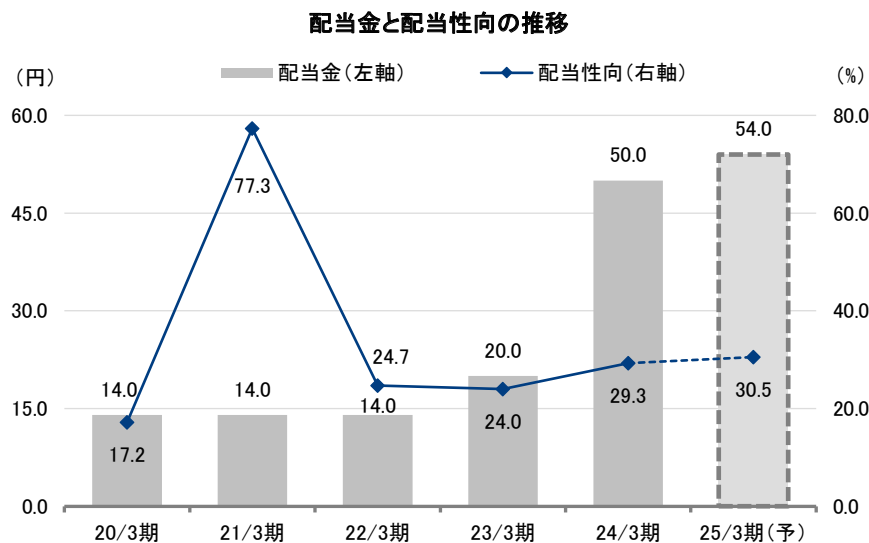
成長戦略

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応の具体的取組としては、収益力向上（既存ビジネスの付加価値向上と新規ビジネス創出などによる利益率のさらなる改善と利益の拡大）、資本の最適配分（安定的かつ継続的な株主還元の実施、人的資本投資などの成長投資の実行）、サステナビリティへの取組の一層の強化と非財務情報開示の拡充（サステナビリティ経営のさらなる推進、統合報告書の発行）、IR・PR活動の強化（開示情報のさらなる充実と株主・投資家との対話の拡充、コーポレートロゴ変更などブランディング強化）を一層強化している。下條治代表取締役社長は「2024年3月期は当初計画以上に収益性が向上し、中期経営計画の当初の最終年度目標数値（売上高以外）を前倒しで達成することができた。長期ビジョンで掲げた2032年の目標数値の達成も現実的になってきたと考えており、引き続き各種取組を着実に推進することで一段の収益性向上を目指していきたい。また企業価値のさらなる向上に向けて株主還元充実やIR活動強化も推進していきたい。」と意気込みを語っている。中期経営計画の進捗は極めて順調と弊社では評価している。

株主還元は連結配当性向 30% 以上を目安

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株当たり配当は前期比30.00円増配の50.00円（第2四半期末16.00円、期末34.00円）とした。配当性向は29.3%となる。そして2025年3月期の配当予想は前期比4.00円増配の54.00円（第2四半期末27.00円、期末27.00円）としている。予想配当性向は30.5%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。今後も業績の拡大に伴ってさらなる株主還元の充実が期待できると弊社では考えている。



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

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。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。なお地方拠点活用による就労機会の創出では、福岡・長崎オフィスなどビジネスパートナーを含めた地方拠点合計人員数を2024年3月末の322名から、2026年3月末に400名へ増加させる計画としている。

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排出量の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、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。2024年3月には経済産業省が定める健康経営優良法人認定制度において「健康経営優良法人2024（大規模法人部門）」に認定された。また、女性の常勤取締役／執行役員数の目標は現状1名を、2031年3月期2名以上としている。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。さらに、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。

2024年3月期の収益性大幅向上を評価、中期経営計画の進捗に注目

5. アナリストの視点

同社の業績推移を見ると、パーキングシステム事業がコロナ禍の影響を受けた2021年3月期をボトムとして2022年3月期以降は回復基調となった。さらに2024年3月期は収益性が大幅に向上して過去最高業績となり、中期経営計画の目標数値も上方修正した。これは単に事業環境が好転しただけでなく、同社が従来から着実に推進してきた収益性向上施策（IT関連事業における業務領域拡大、ストック売上拡大、NCDサービスモデルの進化、パーキングシステム事業におけるBPRなど）の成果が本格的に表れ始めたことによるものと弊社では高く評価している。また株主還元策を強化していることも評価している。さらに今後も利益率向上に向けた変革を加速させることで、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や長期グループビジョン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