

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 >>>

2025年12月16日 (火)

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関連のシステム開発、サポート＆サービス、及びパーキングシステムが3本柱	01
2. 2026年3月期中間期は大型案件の反動や一過性費用などで減益	01
3. 2026年3月期通期も減益予想	01
4. 次期中期経営計画（2027年3月期～2029年3月期）では引き続き収益性向上を重視	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. 事業概要と特徴・強み	05
2. システム開発	06
3. サポート＆サービス	06
4. 強固な顧客基盤により、ストック売上比率8割以上を実現	07
5. パーキングシステム	07
6. セグメント別推移	08
7. リスク要因・収益特性と課題・対策	10
■ 業績動向	10
1. 2026年3月期中間期連結業績の概要	10
2. セグメント別の動向	12
3. 財務の状況	13
■ 今後の見通し	14
● 2026年3月期通期連結業績予想の概要	14
■ 成長戦略	15
1. 中期経営計画「Vision2026」	15
2. 株主還元策	18
3. サステナビリティ経営	19
4. 弊社の視点	19

■ 要約

2026年3月期は前期の反動や一過性費用の影響で減益予想

NCD<4783>は、1967年設立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。

1. IT関連のシステム開発、サポート&サービス、及びパーキングシステムが3本柱

同社は、IT関連のシステム開発事業（以下、システム開発）とサポート&サービス事業（以下、サポート&サービス）、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（以下：パーキングシステム）を展開し、経営の3本柱としている。IT関連は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り、強固な顧客基盤を構築してストック売上比率が8割以上の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自社で管理運営する自営駐輪場を中心に展開し、電磁ロック式駐輪場の設置台数で国内最大級の規模となっている。

2. 2026年3月期中間期は大型案件の反動や一過性費用などで減益

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比1.2%増の14,940百万円、営業利益が同24.4%減の1,061百万円、経常利益が同24.8%減の1,073百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同26.8%減の703百万円だった。IT関連における複数の大型案件の終了と一部顧客からの戦略的撤退、パーキングシステムにおける前期の機器販売大型案件の反動などで全体として小幅増収にとどまり、各利益は採算性の高い大型案件の反動や先行投資に伴うコスト増加などで減益だった。売上総利益は同3.1%減少し、売上総利益率は同0.9ポイント低下して21.1%となった。販管費は同13.2%増加し、販管費率は同1.5ポイント上昇して14.0%となった。この結果、営業利益率は同2.4ポイント低下して7.1%となった。

3. 2026年3月期通期も減益予想

2026年3月期通期連結業績予想については2025年11月7日付で下方修正して、売上高が前期比3.0%増の31,000百万円、営業利益が同12.8%減の2,450百万円、経常利益が同14.1%減の2,450百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同13.4%減の1,650百万円としている。2025年5月13日付の期初予想に対して、売上高を1,000百万円、営業利益を550百万円、経常利益を550百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を300百万円それぞれ下方修正し、前期比では増収・減益予想としている。新規顧客・案件の獲得に取り組むが、IT関連で前期末に採算性の高い大型案件が終了した減益影響をカバーするには時間を要する見込みだ。また賃上げを含む積極的な人的資本投資を継続する。なおパーキングシステムについては下期から回復を見込んでいる。

NCD | 2025年12月16日 (火)
4783 東証スタンダード市場 | <https://www.ncd.co.jp/ir/>

要約

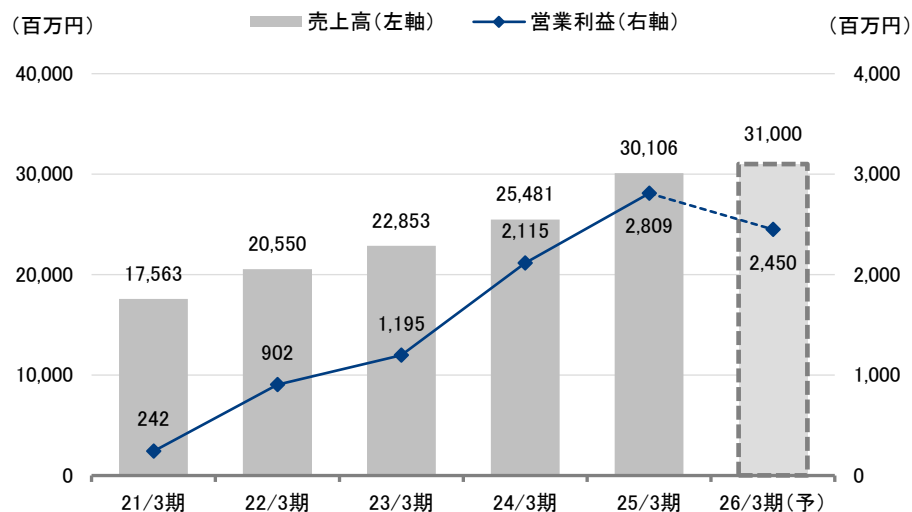
4. 次期中期経営計画 (2027年3月期～2029年3月期) では引き続き収益性向上を重視

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)」を策定し、中長期目標として2032年3月期の売上高400億円、営業利益40億円、営業利益率10.0%を掲げている。そして現中期経営計画「Vision2026」(2024年3月期～2026年3月期) をグループビジョン実現に向けたファーストステップの期間と位置付けて、基本方針を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、企業価値向上に向けた経営基盤の強化、最適なグループ事業体制の再構築としている。なお中期経営計画「Vision2026」の最終年度2026年3月期の業績予想については大型案件の反動や一過性費用の発生により下方修正の形となったが、次期中期経営計画 (2027年3月期～2029年3月期) では引き続き収益性の向上を重視し、グループシナジー創出や高付加価値ビジネスモデルへの転換を推進する方針だ。

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
- ・ 2026年3月期中間期は前期の大型案件の反動や一過性費用の影響で減益、通期も減益予想
- ・ 次期中期経営計画 (2027年3月期～2029年3月期) では引き続き収益性向上を重視

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年設立の独立系システム・インテグレータのパイオニアである。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。2026年3月期中間期末時点の総資産は15,885百万円、純資産は8,165百万円、自己資本比率は50.9%、発行済株式数は8,800,000株（自己株式619,838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）長崎を含む）及び五島オフィス（長崎県五島市）に展開している。グループは同社及び子会社のNCDソリューションズ（株）、NCDテクノロジー（株）、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%）、（株）ジャパンコンピュータサービス（以下：JCS）で構成されている。

2. 沿革

1967年3月に日本コンピュータ・ダイナミクス（株）を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。株式関係では2000年9月に日本証券業協会に店頭登録（その後の取引所合併等に伴い東京証券取引所（以下、東証）JASDAQ上場）し、2022年4月の東証の市場区分見直し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（株）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）を完全子会社化、2023年12月にJCSを完全子会社化した。

NCD | 2025年12月16日 (火)
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日本コンピュータ・ダイナミクス(株)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1号ユーザーとして導入
1979年 4月	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(2011年3月本制度廃止)
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(その後の取引所合併等に伴い東証JASDAQ上場)
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
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(現 NCDソリューションズ(株))を子会社化
2011年 5月	長崎営業所(現 長崎オフィス)を開設
2015年11月	江東サービスセンターを開設
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)(現 NCDエスト(株))を子会社化
2019年10月	お台場オフィスを開設
2020年 4月	五島オフィスを開設
2022年 4月	東証の市場区分見直しにより東証スタンダード市場へ移行
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・ダイナミクスからNCD(株)に変更
2024年11月	グループ初の統合報告書「Integrated Report 2024」を発行
2024年12月	「DX認定事業者」としての認定を取得

出所：会社ホームページ、会社資料よりフィスコ作成

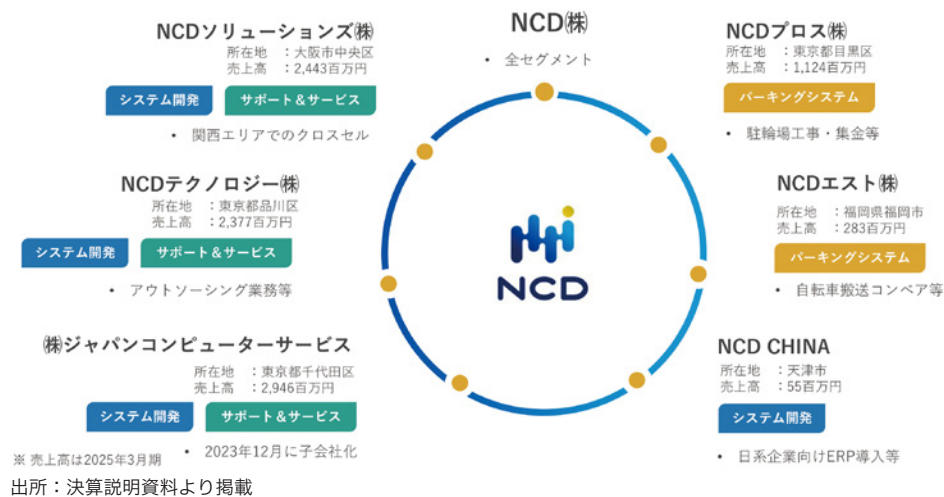
事業概要

IT関連(システム開発、サポート & サービス)と パーキングシステムを展開

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(システム・インテグレーション)とサポート&サービス(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(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。子会社の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>グループ向け中心とするシステム開発など、NCDテクノロジーはIT関連のアウトソーシング業務など、JCSは花王<4452>向けを中心とするシステム運用・保守など、NCD CHINAは中国における日系企業向けERP導入など、NCDプロスは駐輪場工事・集金など、NCDエストは自転車搬送コンベア製造や九州における駐輪場運営などを行っている。

グループ企業と事業セグメント



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

システム開発は主に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。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プロセス標準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導入・カスタマイズ・運用支援などのソリューションを提供している。Oracle (オラクル<ORCL>) のアプリケーション、オービックビジネスコンサルタント (OBC) <4733>の基幹業務システム「奉行シリーズ」導入、パナソニックネットソリューションズ (株) のワークフローシステム「MAJOR FLOW」導入などを強みとしている。2023年10月にはAmazon (アマゾン・ドット・コム<AMZN>) のAWS (Amazon Web Services) について「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。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「salesforce」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、ビジネスエンジニアリング<4828>のグローバル対応ERP「mcframe GA」や中国シェアNo.1 ERP「用友 U8」などのERPパッケージ導入支援を行っている。

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

サポート&サービスは、ITインフラ保守・運用ソリューションや業務サポート・ソリューションなど、顧客のIT資産の保守・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。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、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。

事業概要

東京及び長崎の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により、同社がシステム構築を受託した顧客の保守・運用に留まらず、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。

盤石な収益基盤を確立したIT関連事業

4. 強固な顧客基盤により、ストック売上比率8割以上を実現

IT関連 (システム開発、サポート＆サービス) 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強固な顧客基盤を構築し、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一般的に中堅企業が大手Sier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) が約8割を占めている。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が安定収益基盤となる。

IT関連の2026年3月期中間期の業務分類別売上構成比はITコンサルが8.3%、SIサービス (業務用アプリケーション保守を含む) が52.3%、パッケージ導入が7.8%、ITインフラが24.2%、サービスデスクが7.4%だった。顧客業種別売上構成比は金融が39.9%、情報通信サービスが23.1%、機械が10.4%、社会インフラが9.5%、食品が7.9%、サービスが7.6%、その他が1.6%だった。またフロー・ストック別に見ると、フロー (システム開発・構築等) が18%、ストック (システム保守・運用等) が82%だった。ストック売上比率が8割以上の安定収益構造となっていることも特徴であり、同社の技術力・品質の高さを示す数字と言えるだろう。

パーキングシステムは電磁ロック式駐輪場で国内最大級

5. パーキングシステム

パーキングシステムは、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、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。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、管理人常駐の月極が主流だった駐輪場業界でコイン駐輪場 (時間貸無人駐輪場) のパイオニアとして事業を拡大した。現在は時間貸駐輪場「EcoStation21」及び月極駐輪場「ECOPOOL」を首都圏の駅周辺や商業施設を中心に、関西・中部・九州地区にも展開 (関西と中部はパートナー企業に運営委託) している。なお「ECOPOOL」は同社が2013年に独自開発した日本初のWeb月極駐輪場であり、駐輪場検索から契約までWebで完結するため駐輪場スタッフの常駐が不要になり、駐輪場の管理コスト削減を実現する。

事業概要

売上分類は機器販売、管理運営、その他（自転車関連商品販売等）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（指定管理料制と利用料金制）、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。パーキングシステムの2026年3月期中間期の業務分類別売上高構成比は機器販売が10.4%、自営駐輪場が38.5%、指定管理が28.3%、受託が19.7%、その他（EC事業等）が3.0%で、指定管理の内訳は指定管理料制が20.4%、利用料金制が79.6%だった。またフロー・ストック別に見ると、フロー（駐輪機器販売、EC事業等）が13%、ストック（駐輪場利用料収入・管理運営等）が86%だった。機器販売は大型案件によって変動するが、自営駐輪場の利用料収入が拡大してストック型のビジネスモデルとなっている。

放置自転車の削減に貢献できるため、全国の自治体、鉄道会社、商業施設などに幅広く支持され、同社の電磁ロック式駐輪場設置台数は国内最大級を誇っている。2025年10月1日現在で同社グループの管理現場数は2,106ヶ所、駐輪場管理台数は562,213台となった。このうち「ECOPOOL」の管理現場数は386ヶ所、管理台数は130,327台となり、特に「ECOPOOL」の導入が急拡大している。

大型案件の事例としては、自治体向けに2022年4月に4自治体（新宿区、板橋区、品川区、川崎市）の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。2025年4月には海老名市において3,138台の駐輪場管理運営を開始した。同年10月には戸田市において指定管理者に選定（2期目、2026年4月より10,020台の駐輪場管理運営を開始）された。また商業施設向けでは、同年6月に北綾瀬駅土地区画整理事業で開業した「三井ショッピングパーク ららテラス北綾瀬」に駐輪機器（631台）の納入・施工を実施、同年9月に金町駅北口再開発事業で開業した「CROSS KANAMACHI」に駐輪機器（1,030台）の納入・施工を実施した。

なお同社はパーキングシステムの一段の収益力向上に向けたBPRを推進している。具体的には、工事等周辺業務の内製化（駐輪機器設置工事・周辺工事をNCDプロセスに集約）のほか、キャッシュレス決済の導入、利用料金体系の適正化（料金改定）や低採算の指定管理案件からの撤退、新たな販路開拓（ゼネコン・デベロッパー・設計事務所等）などを推進している。2025年3月には、駐輪場巡回業務の効率化や同業務を通じて収集した情報のさらなる利活用を目的に、駐輪場巡回管理システム（駐輪場スタッフ用スマートフォンアプリ）を開発・活用開始するなど、駐輪場管理運営のDXを推進している。

IT関連、パーキングシステムとも拡大基調

6. セグメント別推移

2025年3月期のセグメント別売上高（外部顧客への売上高）はシステム開発が12,699百万円（売上構成比42.2%）、サポート＆サービスが9,409百万円（同31.3%）、パーキングシステムが7,975百万円（同26.5%）だった。過去5期（2021年3月期～2025年3月期）において各事業とも拡大基調である。パーキングシステムは2021年3月期にコロナ禍の影響を受けたが、2024年3月期にはコロナ禍前を上回る水準に回復した。売上構成比はシステム開発が約4割、サポート＆サービスが約3割、パーキングシステムが約3割で推移している。

事業概要

2025年3月期のセグメント別利益（全社費用等調整前営業利益）はシステム開発が1,867百万円（利益構成比39.8%）、サポート＆サービスが1,029百万円（同21.9%）、パーキングシステムが1,786百万円（同38.1%）となり、各事業とも拡大基調である。特にパーキングシステムの利益が拡大し、構成比も上昇している。セグメント別利益率はシステム開発が14.7%、サポート＆サービスが10.9%、パーキングシステムが22.4%だった。システム開発は個別案件の採算によって変動する可能性があるものの10%台前半、サポート＆サービスは10%近辺で推移している。パーキングシステムはコロナ禍一巡後の利用回復や設置台数増加による売上高拡大に加え、工事等周辺業務の内製化、自営駐輪場を中心とする料金改定、低採算の指定管理案件からの撤退など、収益構造改革に向けた取り組みの成果で2025年3月期には20%台に上昇した。

なお2026年3月期中間期については後述するように、各セグメントとも売上高の伸び悩みとコストの増加で利益率が低下した。ただし前期の大型案件の反動や一過性費用の発生が主因であり、トレンドとしては各セグメントとも拡大基調に変化はないと弊社では考えている。

セグメント別売上高と構成比

（単位：百万円）

項目	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期中間期
売上高						
システム開発	7,405	8,368	9,243	10,421	12,699	6,255
サポート＆サービス	5,072	6,099	6,892	7,735	9,409	4,789
パーキングシステム	5,060	6,073	6,675	7,297	7,975	3,875
売上構成比						
システム開発	42.2%	40.7%	40.4%	40.9%	42.2%	41.9%
サポート＆サービス	28.9%	29.7%	30.2%	30.4%	31.3%	32.1%
パーキングシステム	28.8%	29.6%	28.6%	28.6%	26.5%	25.9%

注：売上高は外部顧客への売上高、構成比はその他を含む連結売上高に対する割合
出所：決算短信よりフィスコ作成

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	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期中間期
セグメント利益						
システム開発	928	1,020	1,033	1,541	1,867	846
サポート＆サービス	481	620	703	851	1,029	472
パーキングシステム	13	451	817	1,284	1,786	834
セグメント利益構成比						
システム開発	65.3%	48.7%	40.4%	41.8%	39.8%	39.2%
サポート＆サービス	33.9%	29.6%	27.5%	23.1%	21.9%	21.9%
パーキングシステム	1.0%	21.5%	31.9%	34.9%	38.1%	38.7%

注：セグメント利益は全社費用等調整前営業利益、構成比はその他を含む調整前合計に対する割合
出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

セグメント別利益率

項目	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期中間期
セグメント利益率						
システム開発	12.5%	12.2%	11.2%	14.8%	14.7%	13.5%
サポート&サービス	9.5%	10.2%	10.2%	11.0%	10.9%	9.9%
パーキングシステム	0.3%	7.4%	12.2%	17.6%	22.4%	21.5%

注：全社費用等調整前のセグメント利益から算出

出所：決算短信よりフィスコ作成

IT関連はプロジェクト管理・品質管理徹底、パーキングシステムはBPR推進

7. リスク要因・収益特性と課題・対策

IT関連(システム開発、サポート&サービス)における一般的なリスク要因として、個別案件ごとの採算性によって利益が変動する可能性がある。この対策として同社は、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、システム開発は開発後の保守・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はコロナ禍で一時的に収益が落ち込んだが、影響一巡後は駐輪場利用回復と管理台数積み上げによって駐輪場利用料収入を中心とするストック売上が主力となっている。さらに収益性向上に向けたBPRも推進している。

業績動向

2026年3月期中間期は大型案件の反動や一過性費用の影響で減益

1. 2026年3月期中間期連結業績の概要

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比1.2%増の14,940百万円、営業利益が同24.4%減の1,061百万円、経常利益が同24.8%減の1,073百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同26.8%減の703百万円だった。IT関連における複数の大型案件の終了と一部顧客からの戦略的撤退、パーキングシステムにおける前期の機器販売大型案件の反動などで全体として小幅増収にとどまり、各利益は採算性の高い大型案件の反動や先行投資に伴うコスト増加などで減益だった。

業績動向

売上総利益は同3.1%減少し、売上総利益率は同0.9ポイント低下して21.1%となった。売上原価の増減項目として、パーキングシステム機器販売の売上減少に伴い材料費が82百万円減少した一方で、人件費が292百万円増加したほか、パーキングシステムのネットワーク回線 (FOMA) 変更により55百万円の一時的費用が発生した。販管費は同13.2%増加し、販管費率は同1.5ポイント上昇して14.0%となった。販管費の増減項目として、人的資本関連が118百万円増加 (人件費等が92百万円増加、教育研修費が26百万円増加)、研究開発費が60百万円増加 (自転車IT化事業 (仮称) が53百万円増加、次世代駐輪場開発投資が6百万円増加)、システム投資関連が28百万円増加、広告宣伝費が10百万円増加した。この結果、営業利益率は同2.4ポイント低下して7.1%となった。

2026年3月期第2四半期累計 (中間期) 連結業績の概要

(単位: 百万円)

	25/3期中間期		26/3期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	14,759	100.0%	14,940	100.0%	180	1.2%
売上総利益	3,249	22.0%	3,150	21.1%	-99	-3.1%
販管費	1,845	12.5%	2,088	14.0%	243	13.2%
営業利益	1,404	9.5%	1,061	7.1%	-342	-24.4%
経常利益	1,426	9.7%	1,073	7.2%	-353	-24.8%
親会社株主に帰属する 中間純利益	960	6.5%	703	4.7%	-257	-26.8%
セグメント別売上高						
システム開発	6,165	41.8%	6,255	41.9%	89	1.4%
サポート&サービス	4,619	31.3%	4,789	32.1%	169	3.7%
パーキングシステム	3,966	26.9%	3,875	25.9%	-91	-2.3%
その他	8	0.1%	20	0.1%	12	157.3%
セグメント別利益						
システム開発	910	14.8%	846	13.5%	-63	-7.0%
サポート&サービス	465	10.1%	472	9.9%	7	1.6%
パーキングシステム	944	23.8%	834	21.5%	-110	-11.6%
その他	3	48.5%	4	20.8%	0	10.3%
全社費用等調整額	-920	-	-1,096	-	-176	-

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

注2: セグメント別利益の売上比は各々の売上高に対する利益率

出所: 決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

大型案件の反動やコストの増加で利益率低下

2. セグメント別の動向

システム開発は売上高（外部顧客への売上高）が前年同期比1.4%増の6,255百万円、利益（全社費用等調整前営業利益）が同7.0%減の846百万円だった。増収ながら減益で、利益率は同1.3ポイント低下して13.5%となった。保険会社、金融業、建設業向け等の案件を獲得したが、採算性の高い複数の大型案件が前期末に終了した反動に加え、一部顧客からの戦略的撤退、人件費等の増加が影響した。大型案件終了の影響は売上高が296百万円減少で利益が62百万円減少、戦略的撤退の影響は売上高が287百万円減少で利益が63百万円減少だった。

サポート＆サービスは売上高が同3.7%増の4,789百万円、利益が同1.6%増の472百万円だった。小幅に増収増益だったが、利益率は同0.2ポイント低下して9.9%となった。同社単体ベースでは製造業におけるPCセキュリティ運用業務、小売業のサポートデスク、保険会社のネットワーク構築などを受注して堅調だったが、子会社における新規案件取り込み遅れなどが影響した。子会社の利益はNCDテクノロジーが50百万円減少、JCSが35百万円減少した。

なおIT関連の売上高（システム開発とサポート＆サービスの合計）の内訳は、ITコンサルが同7.5%減の919百万円、SIサービスが同0.9%減の5,771百万円、パッケージ導入が同102.7%増の859百万円、ITインフラが同3.4%減の2,675百万円、サービスデスクが同5.3%増の818百万円だった。新規獲得案件のトピックスとしては、金融業の顧客に対してクラウド型ワークフローシステム「MAJOR FLOW」を導入し、顧客グループの基盤である「奉行シリーズ」とのシステム連携を実現した。小売業の顧客からはPCや社内システムに関するサポートデスク業務を受注した。また複数の海外現地法人向け業績管理システム構築プロジェクトにおいて要件定義フェーズを受注した。引き続き設計・構築からユーザートレーニング、運用までを包括的に支援する。

パーキングシステムは売上高が同2.3%減の3,875百万円、利益が同11.6%減の834百万円だった。減収減益で、利益率は同2.3ポイント低下して21.5%となった。ストック収益となる自営駐輪場の利用料収入は料金改定も寄与して順調に増加したが、前期の機器販売の高採算大型案件の反動影響（売上高で299百万円減収要因、利益で139百万円減益要因）に加え、精算機に係るネットワーク回線（FOMA）変更の一過性費用（55百万円）や、次世代駐輪場開発投資（6百万円）の発生も影響した。なお売上高の内訳は機器販売が大型案件の反動で同42.6%減の404百万円、自営駐輪場が同11.8%増の1,494百万円、指定管理が同4.3%増の1,097百万円（構成比は指定管理料制が20.4%、利用料金制が79.6%）、受託が同10.3%増の766百万円、その他が同34.9%減の115百万円だった。

財務の健全性を維持

3. 財務の状況

財務面で見ると、2026年3月期中間期末の資産合計は前期末比209百万円減少して15,885百万円となった。主に仕掛品が107百万円増加した一方で、現金及び預金が136百万円減少、受取手形・売掛金及び契約資産が289百万円減少した。負債合計は同521百万円減少して7,720百万円となった。主に株式報酬引当金（流動負債）が164百万円増加、退職給付に係る負債が211百万円増加した一方で、賞与引当金が同372百万円減少、株式報酬引当金（固定負債）が132百万円減少した。純資産合計は同311百万円増加して8,165百万円となった。主に利益剰余金が400百万円増加した。この結果、自己資本比率は同2.5ポイント上昇して50.9%となった。利益の積み上げで自己資本比率が上昇し、キャッシュ・フローの状況を含めて特に懸念される点は見当たらない。財務の健全性が維持されていると弊社では評価している。

貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書（簡易版）

（単位：百万円）

項目	22/3期末	23/3期末	24/3期末	25/3期末	26/3期中間末	増減
資産合計	11,890	12,387	14,899	16,095	15,885	-209
流動資産	7,949	8,579	11,044	12,586	12,282	-304
固定資産	3,941	3,808	3,854	3,509	3,603	94
負債合計	7,422	7,342	8,495	8,241	7,720	-521
流動負債	4,721	4,885	5,791	5,741	5,183	-557
固定負債	2,701	2,456	2,704	2,500	2,536	36
純資産合計	4,468	5,045	6,403	7,854	8,165	311
株主資本	4,406	4,966	6,236	7,594	7,994	400
自己資本比率	37.3%	40.4%	42.6%	48.4%	50.9%	2.5pp

項目	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期中間
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,918	568	2,574	2,270	384
投資活動によるキャッシュ・フロー	-48	-171	-99	361	-117
財務活動によるキャッシュ・フロー	-779	-413	-508	-947	-399
現金及び現金同等物の期末残高	3,814	3,799	5,767	7,455	7,318

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年3月期通期は下方修正して減益予想

● 2026年3月期通期連結業績予想の概要

2026年3月期通期連結業績予想については2025年11月7日付で下方修正して、売上高が前期比3.0%増の31,000百万円、営業利益が同12.8%減の2,450百万円、経常利益が同14.1%減の2,450百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同13.4%減の1,650百万円としている。期初予想(2025年5月13日付、売上高32,000百万円、営業利益3,000百万円、経常利益3,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,950百万円)に対して、売上高を1,000百万円、営業利益を550百万円、経常利益を550百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を300百万円それぞれ下方修正して、前期比では増収・減益予想としている。新規顧客・案件の獲得に取り組むが、IT関連で前期末に採算性の高い大型案件が終了した減益影響をカバーするには時間を要する見込みだ。また賃上げを含む積極的な人的資本投資を継続する。なおパーキングシステムについては下期から回復を見込んでいる。

2026年3月期通期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期			前期比		期初予想比
	実績	売上比	期初予想	修正予想	売上比	増減額	増減率	増減額
売上高	30,106	100.0%	32,000	31,000	100.0%	893	3.0%	-1,000
営業利益	2,809	9.3%	3,000	2,450	7.9%	-359	-12.8%	-550
経常利益	2,852	9.5%	3,000	2,450	7.9%	-402	-14.1%	-550
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,905	6.3%	1,950	1,650	5.3%	-255	-13.4%	-300
セグメント別売上高								
システム開発	12,699	42.2%	13,900	12,700	41.0%	0	0.0%	-1,200
サポート&サービス	9,409	31.3%	10,100	9,940	32.1%	530	5.6%	-160
パーキングシステム	7,975	26.5%	8,000	8,360	27.0%	384	4.8%	360
セグメント別利益								
システム開発	1,867	14.7%	2,180	1,770	13.9%	-97	-5.2%	-410
サポート&サービス	1,029	10.9%	1,130	1,030	10.4%	0	0.1%	-100
パーキングシステム	1,786	22.4%	1,830	1,820	21.8%	33	1.9%	-10

注1：期初予想は2025年5月13日付の公表値

注2：セグメント別売上高は外部顧客への売上高、セグメント別利益は全社費用等調整前営業利益

注3：セグメント別利益の売上比は各々の売上高に対する利益率

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

セグメント別計画（修正後、売上高は外部顧客への売上高、利益は全社費用等調整前営業利益）は、システム開発の売上高が0.0%増の12,700百万円で利益が同5.2%減の1,770百万円（期初予想は売上高が13,900百万円で利益が2,180百万円）、サポート＆サービスの売上高が同5.6%増の9,940百万円で利益が同0.1%増の1,030百万円（期初予想は売上高が10,100百万円で利益が1,130百万円）、パーキングシステムの売上高が同4.8%増の8,360百万円で利益が同1.9%増の1,820百万円（期初予想は売上高が8,000百万円で利益が1,830百万円）としている。IT関連は大型案件の反動を通期でカバーできないが、パーキングシステムについては下期から回復を見込んでいる。

2026年3月期の重点戦略として、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適用拡大によるITフルアウトソーシングの強化、生成AIなどリスクリテラシー促進による高度IT人材の育成、グループシナジーの創出など、パーキングシステムでは鉄道・自治体を中心とした「ECOPOOL」のさらなる拡大、データドリブンによる効率的かつ合理的な駐輪場展開、自治体戦略による指定管理駐輪場の収益性改善、次世代駐輪場サービス開発・導入推進など、コーポレート部門ではサステナビリティ経営の推進、人材確保・育成をはじめとした人材マネジメント力強化、グループガバナンス態勢の一層の強化、IR/PR活動の積極展開などを推進する。

■ 成長戦略

次期中期経営計画では引き続き収益性向上を重視

1. 中期経営計画「Vision2026」

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、グループのパーパスを「人の鼓動、もっと社会へ。」、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。そして2023年5月に「2032年のありたい姿（NCDグループビジョン）」を策定し、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。中長期目標には2032年3月期の売上高400億円、営業利益40億円、営業利益率10.0%を掲げている。

NCD

2025年12月16日 (火)

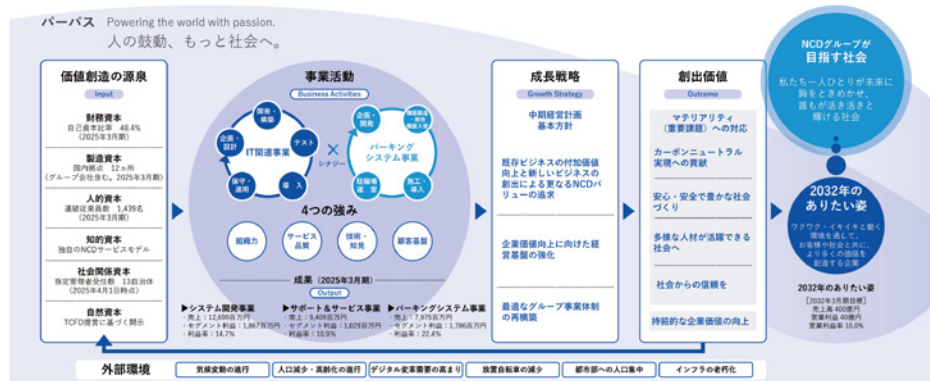
4783 東証スタンダード市場

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

成長戦略

価値創造モデル

I NCDグループが目指す社会の実現に向けて、パーパスを起点とした事業活動の強みを再定義



出所: 決算説明資料より掲載

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)は、グループビジョン実現に向けたファーストステップの期間と位置付けて、基本方針を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関連とパーキングシステムのさらなる連携強化、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)としている。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つなげる方針だ。

重点戦略としては、IT関連は高付加価値サービス提供型への変革を目指し、顧客のDXに貢献するNCDサービスモデルの進化と拡充による付加価値向上、既存ドメインのさらなる深耕と大企業を中心とした新規顧客へのアプローチ強化、体制拡大とサービス提供能力を高める事業基盤の強化を推進している。パーキングシステムはリーディングカンパニーとして強固な地位の確立に向けて、構造改革プロジェクトの完遂による収益基盤の安定化、駐輪場事業で培ったノウハウと市場ニーズを還元した高付加価値ビジネスの創出、事業体制の最適化を推進している。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」など多面的な取り組みを展開している。次世代リーダー育成に向けた取り組みとしては、2つのプログラム(NCDグループ未来価値創造プロジェクト研究及び事業戦略プログラム)を推進している。コーポレート部門ではプライム上場企業に求められるガバナンス水準を目指し、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などを推進している。

NCD | 2025年12月16日 (火)
4783 東証スタンダード市場 | <https://www.ncd.co.jp/ir/>

成長戦略

企業価値向上に向けた取り組みとしては、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向上とEPS拡大）、資本の最適配分（連結配当性向50%以上へ引き上げ、人的資本投資や新事業創出など積極的な成長投資の実行）、サステナビリティへの取り組み強化と非財務情報開示の拡充（グループベースのサステナビリティ経営、統合報告書の発行、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言に基づく情報開示）、IR／PR活動の強化（IR・サステナビリティ推進室の新設、株主・投資家との対話の拡充）、コーポレートガバナンスの一層の強化（英文開示の拡充、外部機関活用による取締役会実効性評価アンケート結果の集計・分析）を推進する。

なお中期経営計画「Vision2026」の最終年度2026年3月期の業績予想については、既述のとおり大型案件の反動や一過性費用の発生により下方修正の形となったが、同社の下條治（しもじょうおさむ）代表取締役社長は「2026年3月期業績予想を下方修正したことを株主・投資家の皆様に深くお詫び申し上げます」としたうえで、次期中期経営計画について「IT関連の収益性向上に向けて新規顧客開拓や単価上昇への取り組みを一段と強化するほか、保守運用サービス契約において包括的サービスを提供する高付加価値のマネージドサービスへの切り替えを推進する。さらに高度人材の育成やAIの積極活用によって業務効率化・品質向上及びソリューション力向上を図り、高付加価値ビジネスモデルへの転換を推進する。また自転車IT化事業（仮称）の開発を進めており、早期の事業化を目指したい。」と語っている。次期中期経営計画では収益性の向上を重視し、グループシナジー創出や高付加価値ビジネスモデルへの転換を推進する方針だ。

マネージドサービス

保守・運用業務では包括的なサービス提供ができるマネージドサービスへの切り替えを推進し、高付加価値ビジネスモデルへ転換



※ サービス・レベル・アグリーメント：サービスレベル合意書

出所：決算説明資料より掲載

NCD | 2025年12月16日 (火)
4783 東証スタンダード市場 | https://www.ncd.co.jp/ir/

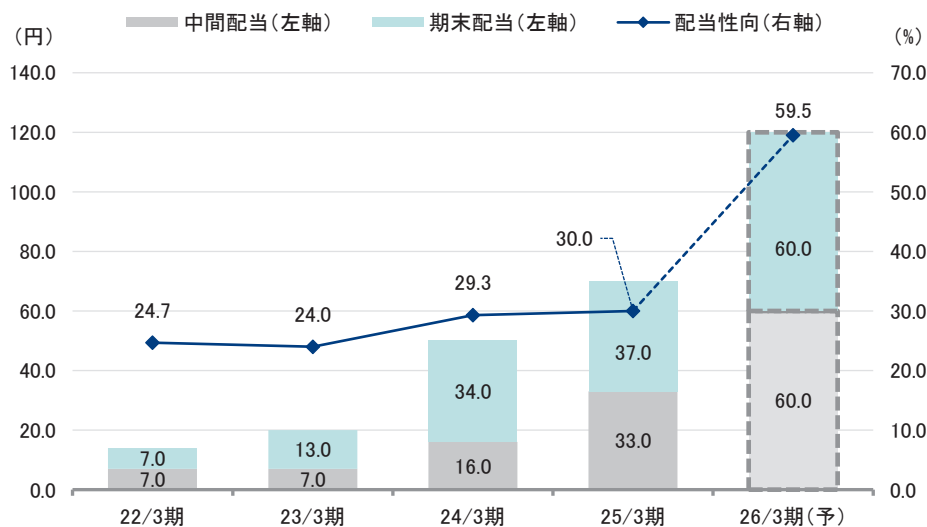
成長戦略

株主還元は配当性向50%以上を目安

2. 株主還元策

同社は株主還元について、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、さらに2026年3月期より配当性向の目安を50%以上に引き上げた。この方針に基づいて2026年3月期の配当予想は前期比50.0円増配の120.0円（中間期末60.0円、期末60.0円）としている。予想配当性向は59.5%となる。さらに株主優待制度も実施しており、毎年9月30日現在の1,000株（10単位）以上保有の株主を対象として、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。

配当金と配当性向の推移



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

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

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.

サステナビリティ経営を推進

3. 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、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。その後2023年8月には同社グループサステナブル調達ガイドラインを制定、2024年8月にはパートナーシップ構築宣言を公表、同年11月には同社初となるNCDグループ統合報告書「Integrated Report 2024」を発行、2025年6月には有価証券報告書においてTCFD提言に基づく情報開示を開始、同年9月にはCDP（企業や自治体の環境情報を開示・評価する国際的な環境非営利団体）調査における「気候変動質問書」に初回答（結果は同年12月受領予定）し、同年12月、8段階の評価のうち4番目となる「B-」スコアの認定を獲得した。

「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。なおパーキングシステム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。

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、2021年より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」を取得している。2025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2025（大規模法人部門）」に認定（2024年に続き2回目）され、同年10月には子育てサポート企業として厚生労働大臣が認定する「くるみん認定」を取得した。

次期中期経営計画における収益性向上に期待

4. 弊社の視点

同社の営業利益率は、パーキングシステムがコロナ禍の影響を受けた2021年3月期をボトムとして2025年3月期まで着実に上昇し、収益性が改善されてきた。これは単に事業環境が好転しただけでなく、同社が従来から推進している収益性向上施策（IT関連におけるストック売上拡大、NCDサービスモデル進化、パーキングシステムにおけるBPRなど）の成果によるものと弊社では評価している。2026年3月期は下方修正して利益率の低下を予想しているが、これは大型案件の反動や一過性費用の発生が主因であり、トレンドとしての収益拡大基調に大きな変化はないと弊社では考えており、次期中期経営計画においてさらなる収益性の向上に期待したい。

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。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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