

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 >>>

2026年7月3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月期は大型案件の反動や一過性費用の影響で小幅減益	01
3. 2027年3月期はマイナス要因を吸収して営業・経常増益予想	01
4. 高付加価値ビジネスモデルへの転換を推進、株主還元も強化	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. 商流の優位性：一次請け案件の占有	07
5. パーキングシステム	07
6. セグメント別推移	09
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月期連結業績の概要	10
2. セグメント別の動向	11
3. 財務の状況	12
■ 今後の見通し	13
● 2027年3月期連結業績予想の概要	13
■ 成長戦略	15
1. 新中期経営計画「Vision2029」	15
2. 株主還元策	19
3. サステナビリティ経営	20
4. 弊社の視点	20

■ 要約

新中期経営計画で高付加価値ビジネスモデルへの転換を推進

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

NCD<4783>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、IT関連事業(以下、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型売上比率が8割以上の安定収益構造となっている。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月期は大型案件の反動や一過性費用の影響で小幅減益

2026年3月期の連結業績は売上高が前期比2.5%増の30,867百万円、営業利益が同6.1%減の2,638百万円、経常利益が同6.3%減の2,672百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同2.3%減の1,861百万円だった。売上高はシステム開発において複数の大型案件が前期に終了した影響、パーキングシステムにおける前期の機器販売大型案件獲得による反動、及び一部低採算案件からの戦略的撤退などのマイナス要因を吸収して小幅ながら増収を確保したが、各利益は大型案件の終了・反動影響のほか、一過性コストの発生、賃上げや新サービス開発など成長投資に伴う費用の増加も影響して小幅減益だった。

3. 2027年3月期はマイナス要因を吸収して営業・経常増益予想

2027年3月期の連結業績は売上高が前期比3.7%増の32,000百万円、営業利益が同4.2%増の2,750百万円、経常利益が同4.0%増の2,780百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同1.7%減の1,830百万円と、新規顧客・案件の獲得に取り組むことで増収、小幅の営業・経常増益を見込んでいる。マイナス要因としてIT関連における顧客の方針変更(海外拠点へのシフトなど)の影響、パーキングシステムにおける一過性費用(通信事業者のプロパイダーサービス終了に伴う切り替え費用)の影響のほか、人的資本や新サービス開発など積極的な投資に伴う費用の増加を見込んでいる。セグメント別営業利益はシステム開発が同0.8%増、サポート&サービスが同10.9%増、パーキングシステムが同3.7%減を見込む。

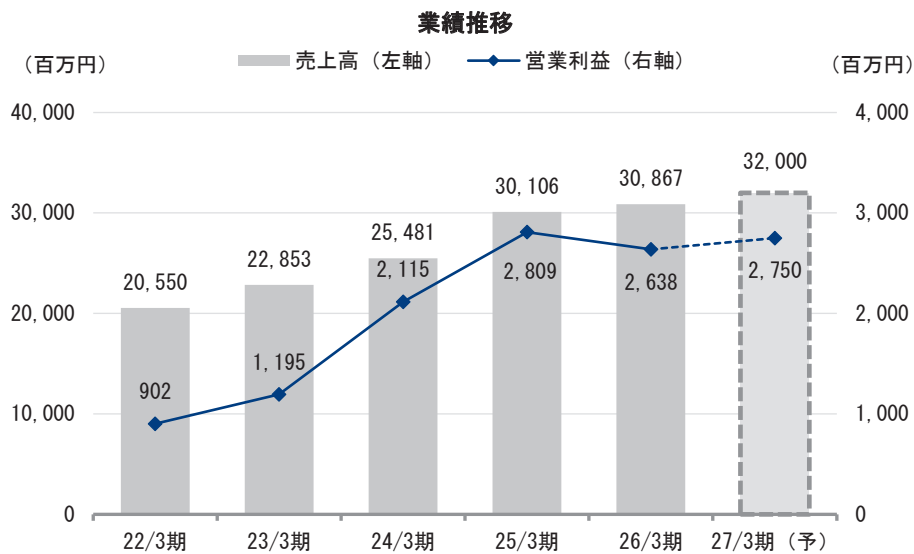
要約

4. 高付加価値ビジネスモデルへの転換を推進、株主還元も強化

2026年5月に策定した新中期経営計画「Vision2029」（2027年3月期～2029年3月期）は、グループビジョン達成につなげるセカンドステップと位置づけて、「高い専門性と提案力を備えた、より高付加価値なビジネスモデルへの転換」の早期実現を目指し、足元の収益性改善に取り組むとともに、より明確な「強み」と成長領域の創出に注力する。財務目標としては2029年3月期の売上高360億円、営業利益35億円、営業利益率9.7%、ROE20%以上、ROIC20%以上を掲げている。IT関連は3か年の前半は基盤固めと投資フェーズの期間として、後半に成果を刈り取るステップで、収益構造の質的転換の実現を目指す。パーキングシステムは次世代駐輪システム・新市場開拓・既存深耕の3軸で長期的な成長基盤の構築を目指す。なお株主還元では新たに累進配当を採用し、株主優待制度も拡充した。

Key Points

- ・ IT関連のシステム開発、サポート&サービス、パーキングシステムが3本柱
- ・ 2026年3月期は前期の大型案件の反動や一過性費用の影響で減益
- ・ 2027年3月期はマイナス要因を吸収して営業・経常増益予想
- ・ 高付加価値ビジネスモデルへの転換を推進、株主還元も強化



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月期末時点の総資産は16,886百万円、純資産は8,549百万円、自己資本比率は50.1%、発行済株式数は8,300,000株(自己株式211,884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67.0%)、(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
2026年7月3日 (金)
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	天津市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(出資比率67.0%)
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
2026年 3月	NCD新ブランド、自転車専用ドライブレコーダー「ジテレコ」を発表

出所：会社ホームページ、会社資料よりフィスコ作成

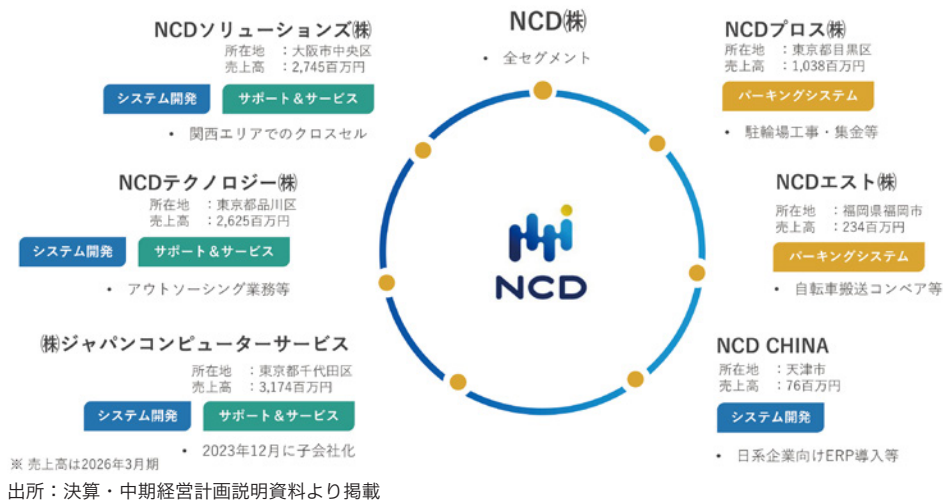
■ 事業概要

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>グループ向けを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、自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、短期間かつ低コストでシステムを導入したい中堅企業向けに、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、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.1ERP「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で複合障害にも対処できる専門のエンジニア集団が、顧客のシステム運用部門に代わって包括的にサポートする。

東京及び長崎のMSC (マネージドサービスセンター) が連携し、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。また豊富なノウハウ、迅速な対応力、柔軟なサービス力、包括的な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。

IT関連は盤石な収益基盤を確立

4. 商流の優位性：一次請け案件の占有

IT関連は、大手の保険会社やエネルギー会社、メーカーなど優良企業との長期継続取引が多く、強固な顧客基盤を構築している。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・三次請け受託が多いが、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・運用等のストック型売上が安定収益基盤となる。

IT関連の2026年3月期の業務分類別売上高構成比はITコンサルが8.1%、SIサービス（業務用アプリケーション保守を含む）が53.8%、パッケージ導入が5.4%、ITインフラが25.7%、サービスデスクが7.1%だった。またフロー・ストック型別はフロー型（システム開発・構築等）が20%、ストック型（システム保守・運用等）が80%だった。大手との継続取引が多いためストック型売上の比重が高くなっており、同社の技術力・品質力の高さを示す数字と言える。

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で完結できるため、駐輪場の管理コストを削減する。

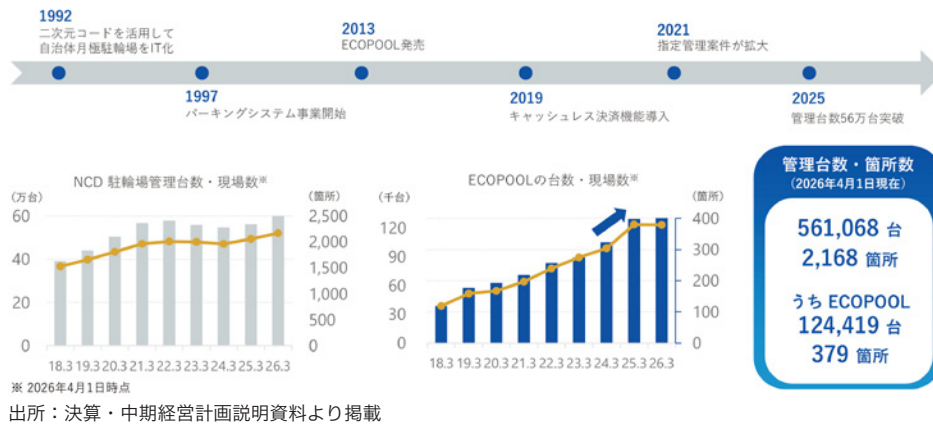
売上分類は機器販売、管理運営、その他（自転車関連商品販売等）としている。管理運営の区分としては、商業施設等の民間企業との契約に基づいて自社で管理運営する自営駐輪場、自治体からの指定管理者として管理運営する指定管理（指定管理料制と利用料金制）、鉄道会社や自治体等が運営する駐輪場を管理受託する受託がある。パーキングシステムの2026年3月期の業務分類別売上高構成比は機器販売が14.6%、自営駐輪場が37.2%、指定管理が26.7%、受託が18.7%、その他（EC事業等）が3.0%だった。またフロー・ストック型別はフロー型（駐輪機器販売、EC事業等）が18%、ストック型（駐輪場利用料金収入・管理運営等）が82%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金収入が拡大し、ストック型が約8割のビジネスモデルとなっている。

事業概要

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。2026年4月1日現在で同社グループの管理現場数は2,168ヶ所、駐輪場管理台数は561,068台（うち「ECOPOOL」の管理現場数は379ヶ所、管理台数は124,419台）となった。

パーキングシステム事業の歩み

駐輪場管理台数は業界トップクラス 採算性を重視した駐輪場を展開



大型案件の事例としては、2025年9月には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。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。2026年1月には杉並区、多摩市、中野区、世田谷区の駐輪場管理運営事業者を選定 (同年4月より合計73ヶ所・約36,800台の駐輪場管理運営を開始) された。

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、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。また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) の開発・活用開始 (2025年3月) など、駐輪場管理運営のDXも推進している。さらに2026年3月に自転車専用ドライブレコーダー「ジテレコ」をリリース (2026年12月販売開始予定) したほか、電動キックボードをはじめとする多様なモビリティの登場などに対応して次世代駐輪システム (ゲート式駐輪場) の開発も進めている。

事業概要

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

セグメント別の業績推移（セグメント利益については2026年3月期より全社経費を各セグメントに配分した新基準に変更、2025年3月期以前も新基準による数値）では、IT関連、パーキングシステムとも拡大基調である。

2021年3月期から2026年3月期までの各セグメントの売上高は、システム開発が7,405百万円から12,729百万円へ約1.7倍に、サポート&サービスが5,072百万円から9,961百万円へ約2.0倍に、パーキングシステムが5,060百万円から8,128百万円へ約1.6倍に、それぞれ拡大した。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、その後も拡大している。売上高構成比はおおむねシステム開発が約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。同期間のセグメント利益の推移は、システム開発が448百万円から942百万円へ約2.1倍に、サポート&サービスが192百万円から631百万円へ約3.3倍に拡大した。パーキングシステムの営業利益はコロナ禍の影響で2021年3月期が396百万円の損失、2022年3月期が35百万円と落ち込んだが、2023年3月期以降は急回復し、2026年3月期は1,142百万円となった。セグメント利益率（新基準）はシステム開発が6.0%から7.4%へ上昇、サポート&サービスが3.8%から6.3%へ上昇し、パーキングシステムが-7.8%から14.1%へ上昇した。

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ものと弊社では考えている。

セグメント別業績推移

（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
連結売上高	17,563	20,550	22,853	25,481	30,106	30,867
システム開発	7,405	8,365	9,243	10,421	12,699	12,729
サポート&サービス	5,072	6,099	6,892	7,735	9,409	9,961
パーキングシステム	5,060	6,073	6,675	7,297	7,975	8,128
構成比						
システム開発	42.2%	40.7%	40.4%	40.9%	42.2%	41.2%
サポート&サービス	28.9%	29.7%	30.2%	30.4%	31.3%	32.3%
パーキングシステム	28.8%	29.6%	29.2%	28.6%	26.5%	26.3%
連結営業利益	242	902	1,195	2,115	2,809	2,638
システム開発	448	526	458	873	1,028	942
サポート&サービス	192	336	370	459	585	631
パーキングシステム	-396	35	359	773	1,217	1,142
連結営業利益率	1.4%	4.4%	5.2%	8.3%	9.3%	8.5%
システム開発	6.1%	6.3%	5.0%	8.4%	8.1%	7.4%
サポート&サービス	3.8%	5.5%	5.4%	5.9%	6.2%	6.3%
パーキングシステム	-7.8%	0.6%	5.4%	10.6%	15.3%	14.1%

注1：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

注2：セグメント利益は26/3期より全社経費を各セグメントに配分した新基準に変更、25/3期以前も新基準の数値

注3：セグメント利益率は各セグメント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

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

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、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。システム開発は開発後の保守・運用サービスの受託拡大によって、サポート&サービスは継続受託案件の積み上げによって、いずれもストック型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型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月期は大型案件の反動や成長投資の影響で小幅減益

1. 2026年3月期連結業績の概要

2026年3月期の連結業績は売上高が前期比2.5%増の30,867百万円、営業利益が同6.1%減の2,638百万円、経常利益が同6.3%減の2,672百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同2.3%減の1,861百万円だった。売上高はシステム開発において複数の大型案件が前期に終了した影響や、パーキングシステムにおける前期の機器販売大型案件獲得による反動、及び一部低採算案件からの戦略的撤退などのマイナス要因を吸収して小幅ながら増収を確保したが、各利益は大型案件の終了・反動影響のほか、さらに一過性コストの発生、賃上げや新サービス開発など成長投資に伴う費用の増加も影響して小幅減益だった。なお前回予想(2025年11月7日付の修正値、売上高31,000百万円、営業利益2,450百万円、経常利益2,450百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,650百万円)に対して、売上高は133百万円下回ったが、営業利益は188百万円、経常利益は222百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は211百万円それぞれ上回った。

売上総利益は前期比2.7%増加し、売上総利益率は同横ばいの21.8%となった。売上原価は581百万円増加したが主な内訳は、外部要員費が537百万円減少した一方で、原価人件費が614百万円増加、業務委託費が309百万円増加、材料費が221百万円増加、パーキングシステムのFOMA回線変更に伴う一過性費用が70百万円増加した。販管費は同9.3%増加し、販管費比率は同0.8ポイント上昇して13.3%となった。販管費は349百万円増加したが主な内訳は、人的資本投資が195百万円増加(人件費等が同165百万円増加、教育研修費が29百万円増加)、システム関連費が79百万円増加、研究開発費が57百万円増加(新規事業の「ジテレコ」関連が60百万円増加、次世代駐輪場開発関連が3百万円減少)した。この結果、営業利益率は同0.8ポイント低下して8.5%となった。

業績動向

2026年3月期連結業績の概要

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比		会社予想	予想比		
	実績	構成比・利益率	実績	構成比・利益率	増減額	増減率		達成額	達成率	
売上高	30,106	-	30,867	-	760	2.5%	31,000	-132	99.6%	
売上総利益	6,565	21.8%	6,744	21.8%	179	2.7%	-	-	-	
販管費	3,755	12.5%	4,105	13.3%	349	9.3%	-	-	-	
営業利益	2,809	9.3%	2,638	8.5%	-170	-6.1%	2,450	188	107.7%	
経常利益	2,852	9.5%	2,672	8.7%	-179	-6.3%	2,450	222	109.1%	
親会社株主に帰属する当期純利益	1,905	6.3%	1,861	6.0%	-44	-2.3%	1,650	211	112.8%	
セグメント売上高										
システム開発	12,699	42.2%	12,729	41.2%	29	0.2%	12,700	29	100.2%	
サポート&サービス	9,409	31.3%	9,961	32.3%	551	5.9%	9,940	21	100.2%	
パーキングシステム	7,975	26.5%	8,128	26.3%	153	1.9%	8,360	-231	97.2%	
セグメント売上総利益										
システム開発	2,533	19.9%	2,539	19.9%	6	0.2%	-	-	-	
サポート&サービス	1,683	17.9%	1,804	18.1%	120	7.2%	-	-	-	
パーキングシステム	2,338	29.3%	2,381	29.3%	42	1.8%	-	-	-	
セグメント利益										
システム開発	1,028	8.1%	942	7.4%	-86	-8.4%	-	-	-	
サポート&サービス	585	6.2%	631	6.3%	46	7.9%	-	-	-	
パーキングシステム	1,217	15.3%	1,142	14.1%	-74	-6.1%	-	-	-	

注1：セグメント売上高は外部顧客への売上高、売上比はその他を含む連結売上高に対する割合

注2：会社予想は、2025年11月公表の修正値

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が影響

2. セグメント別の動向

システム開発は売上高が前期比0.2%増の12,729百万円、売上総利益が同0.2%増の2,539百万円、セグメント利益が同8.4%減の942百万円だった。売上総利益率は同横ばいの19.9%、セグメント利益率は同0.7ポイント低下して7.4%となった。売上高と売上総利益については、保険会社向けのアプリケーション保守拡大、金融業向けのクラウド型ワークフローシステム導入案件、建設業向けのアプリケーション保守など、子会社を含めて新規案件を獲得したが、採算性の高い複数の大型案件が前期に終了した影響（売上高531百万円減少、売上総利益101百万円減少）、一部の低採算案件からの戦略的撤退の影響（売上高536百万円減少、売上総利益141百万円減少）により微増にとどまった。セグメント利益については販管費増加などにより減益だった。

NCD | 2026年7月3日 (金)

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

業績動向

サポート＆サービスは売上高が同5.9%増の9,961百万円、売上総利益が同7.2%増の1,804百万円、セグメント利益が同7.9%増の631百万円と、増収増益だった。売上総利益率は同0.2ポイント上昇して18.1%、セグメント利益率は同0.1ポイント上昇して6.3%となった。小売業のサポートデスク案件、複数の保険会社のインフラ構築・運用案件の受注などにより、人件費の増加などを吸収した。子会社においても案件取り込みの遅れをおおむね挽回し、NCDテクノロジーが319百万円増収、NCDソリューションズが111百万円増収、JCSが101百万円増収となった。

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6.8%減の1,829百万円、SIサービスが同2.1%増の12,199百万円、パッケージ導入が同25.7%増の1,227百万円、ITインフラが同2.9%増の5,829百万円、サービスデスクが同1.5%増の1,605百万円だった。SIサービスが堅調に推移し、パッケージ導入が大幅に伸長した。

パーキングシステムは売上高が同1.9%増の8,128百万円、売上総利益が同1.8%増の2,381百万円、セグメント利益が同6.1%減の1,142百万円だった。売上総利益率は同横ばいの29.3%、セグメント利益率は同1.2ポイント低下して14.1%となった。前期の機器販売大型案件の反動があったものの、ストック型収益である自営駐輪場の利用料収入の料金改定も寄与して順調に増加した。売上高の内訳は機器販売が同18.7%減の1,183百万円、自営駐輪場が同12.9%増の3,020百万円、指定管理が同3.1%増の2,168百万円、受託が同7.9%増の1,517百万円、その他が同28.1%減の240百万円だった。セグメント利益は前期の機器販売の反動に加え、通信事業者のサービス終了に伴う精算機に係るネットワーク回線(FOMA)変更の一過性費用が70百万円増加したこと、新規事業「ジテレコ」開発関連費用が60百万円増加したことも影響した。

財務の健全性を維持

3. 財務の状況

財務面では、2026年3月期末の資産合計が前期末比790百万円増加して16,886百万円となった。主に現金及び預金が268百万円増加、契約資産が257百万円増加、売掛金が193百万円増加、建設仮勘定が160百万円増加した。負債合計は95百万円増加して8,336百万円となった。主に株式報酬引当金(流動負債)が199百万円増加、契約負債が124百万円増加、退職給付に係る負債が119百万円増加した一方で、未払法人税等が196百万円減少、リース債務(流動負債)が139百万円減少、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695百万円増加して8,549百万円となった。主に資本剰余金が199百万円減少、自己株式(減算)が96百万円増加した一方で、利益剰余金が1,067百万円増加した。この結果、自己資本比率は同1.7ポイント上昇して50.1%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なく、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。

業績動向

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期末	増減
資産合計	11,890	12,387	14,899	16,095	16,886	790
(流動資産)	7,949	8,579	11,044	12,586	13,251	665
(固定資産)	3,941	3,808	3,854	3,509	3,634	125
負債合計	7,422	7,342	8,495	8,241	8,336	95
(流動負債)	4,721	4,885	5,791	5,741	5,910	169
(固定負債)	2,701	2,456	2,704	2,500	2,425	-74
純資産合計	4,468	5,045	6,403	7,854	8,549	695
(株主資本)	4,406	4,966	6,236	7,594	8,366	772
自己資本比率	37.3%	40.4%	42.6%	48.4%	50.1%	1.7pp

項目	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,918	568	2,574	2,270	1,785
投資活動によるキャッシュ・フロー	-48	-171	-99	361	-138
財務活動によるキャッシュ・フロー	-779	-413	-508	-947	-1,382
現金及び現金同等物の期末残高	3,814	3,799	5,767	7,455	7,723

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2027年3月期はマイナス要因を吸収して営業・経常増益予想

● 2027年3月期連結業績予想の概要

2027年3月期の連結業績予想は売上高が前期比3.7%増の3,200百万円、営業利益が同4.2%増の2,750百万円、経常利益が同4.0%増の2,780百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同1.7%減の1,830百万円としている。新規顧客・案件の獲得に取り組んで増収、小幅の営業・経常増益予想としている。マイナス要因としてIT関連における顧客の方針変更(海外拠点へのシフトなど)の影響、パーキングシステムにおける一過性費用の影響のほか、人的資本や新サービス開発など積極的な投資に伴う費用の増加を見込んでいる。

今後の見通し

2027年3月期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		前期比	
	実績	構成比・利益率	予想	構成比・利益率	増減額	増減率
売上高	30,867	-	32,000	-	1,132	3.7%
売上総利益	6,744	21.8%	7,400	23.1%	655	9.7%
販管費	4,105	13.3%	4,650	14.5%	544	13.3%
営業利益	2,638	8.5%	2,750	8.6%	111	4.2%
経常利益	2,672	8.7%	2,780	8.7%	107	4.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,861	6.0%	1,830	5.7%	-31	-1.7%
セグメント売上高						
システム開発	12,729	41.2%	13,300	41.6%	570	4.5%
サポート&サービス	9,961	32.3%	10,500	32.8%	538	5.4%
パーキングシステム	8,128	26.3%	8,200	25.6%	71	0.9%
セグメント売上総利益						
システム開発	2,539	19.9%	2,800	21.1%	260	10.3%
サポート&サービス	1,804	18.1%	2,100	20.0%	295	16.4%
パーキングシステム	2,381	29.3%	2,500	30.5%	118	5.0%
セグメント利益						
システム開発	942	7.4%	950	7.1%	7	0.8%
サポート&サービス	631	6.3%	700	6.7%	68	10.9%
パーキングシステム	1,142	14.1%	1,100	13.4%	-42	-3.7%

注：セグメント売上高は外部顧客への売上高、売上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、決算説明資料よりフィスコ作成

システム開発は売上高が前期比4.5%増の13,300万円、売上総利益が同10.3%増の2,800百万円、セグメント利益が同0.8%増の950百万円としている。新規顧客・案件の獲得に取り組むことで増収増益を見込む。売上総利益率は同1.2ポイント上昇して21.1%、営業利益率は同0.3ポイント低下して7.1%となる。なお顧客の方針変更(海外拠点へのシフトなど)のマイナス影響として売上高で4~5億円減少、売上総利益で1億円減少を見込んでいる。

サポート&サービスは売上高が同5.4%増の10,500百万円、売上総利益が同16.4%増の2,100百万円、セグメント利益が同10.9%増の700百万円としている。案件の積み上がりにより、増収増益を見込む。売上総利益率は同1.9ポイント上昇して20.0%、営業利益率は同0.4ポイント上昇して6.7%となる。案件の積み上げにより増収増益を見込む。なお顧客の方針変更(海外拠点へのシフトなど)のマイナス影響として売上高で1~2億円減少、売上総利益で0.3億円減少を見込んでいる。

パーキングシステムは売上高が同0.9%増の8,200百万円、売上総利益が同5.0%増の2,500百万円、セグメント利益が同3.7%減の1,100百万円と、小幅営業減益を見込む。売上総利益率は同1.2ポイント上昇して30.5%、営業利益率は同0.7ポイント低下して13.4%となる。売上総利益率は料金改定や生産性向上などに取り組んで上昇を見込むが、セグメント利益は一過性費用(売上総利益0.5億円減少要因)のほか、次世代駐輪場開発費の増加などが影響する。

NCD | 2026年7月3日 (金)

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

成長戦略

高付加価値ビジネスモデルへの転換を推進

1. 新中期経営計画「Vision2029」

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、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月期にの売上高400億円、営業利益40億円、営業利益率10.0%を掲げた。ありたい姿からバックキャストした前中期経営計画「Vision2026」(2024年3月期～2026年3月期)では、グループビジョン実現に向けたファーストステップと位置付けて、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NCDパリュウの追求 (IT関連とパーキングシステムのさらなる連携強化、第3の事業の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)、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) を推進した。

「Vision2026」の最終年度2026年3月期目標の達成状況は、売上高30,867百万円、営業利益2,638百万円、営業利益率8.5%、ROE22.9%と、2023年5月公表の当初計画 (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) を大幅に超過達成した。しかしながら、2024年11月公表の上方修正値 (売上高32,000百万円、営業利益3,000百万円、営業利益率9.4%、ROE20%以上) に対しては、ROEを除いて目標未達となった。一方、2025年11月公表の再修正計画 (売上高31,000百万円、営業利益2,450百万円) との比較では、売上高は99.5%とほぼ計画どおりの水準となり、営業利益は107.7%と計画を上回って着地した。また、投資目標については、人的資本投資が85.7%、研究開発・新規事業投資が33.3%の進捗となり、3か年投資総額では88.9%を実行した。

重点目標数値

	A	B	C	D			
	当初計画	修正計画 [※]	再修正計画 [※]	2026.3期実績	差異 (D-C)	達成率 (D/C)	
財務目標	売上高	26,000	32,000	31,000	30,867	△133	99.5%
	営業利益	1,800	3,000	2,450	2,638	188	107.7%
	営業利益率	6.9%	9.4%	7.9%	8.5%	0.6 pt.	-
	ROE	15%以上	20%以上	-	22.9%	-	-
						(単位：百万円)	
投資目標	人的資本	7億円	-	-	6億円	△1億円	85.7%
	研究開発・新規事業	6億円	-	-	2億円	△4億円	33.3%
	その他	5億円	-	-	8億円	3億円	160.0%
	3か年投資総額	18億円	-	-	16億円	△2億円	88.9%

※ 修正計画は2024年11月公表、再修正計画は2025年11月公表

出所：決算・中期経営計画説明資料より掲載

NCD | 2026年7月3日 (金)
 4783 東証スタンダード市場 | <https://www.ncd.co.jp/ir/>

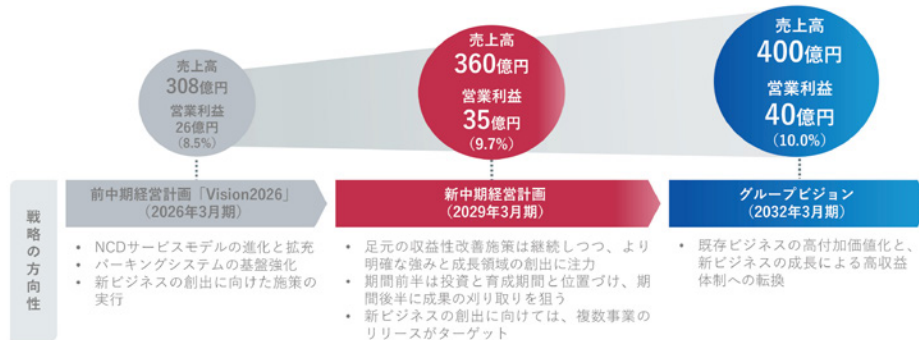
成長戦略

営業利益率が2023年3月期の5.2%から8.5%へ大幅に上昇し、既存ビジネスの土台固め (IT関連における売上成長、パーキングシステムにおける売上総利益率上昇など)、経営基盤の強化 (総額6億円規模の人的資本投資の実行など)、最適なグループ事業体制の再構築 (IT関連におけるM&A実施、パーキングシステムにおけるグループ会社間の業務移管など) で一定の成果が得られた。一方で、営業利益率10%の達成に向けては依然として高いハードルがあり、中長期的な成長を牽引するための「強み」の構築が道半ばである。

2026年5月に策定した新中期経営計画「Vision2029」(2027年3月期～2029年3月期) は、グループビジョン達成につながるセカンドステップと位置づけ、「高い専門性と提案力を備えた、より高付加価値なビジネスモデルへの転換」の早期実現を目指し、足元の収益性改善に取り組むとともに、より明確な強みと成長領域の創出に注力する。

グループビジョン実現に向けた新中期経営計画位置づけ

- 新中期経営計画「Vision2029」は、グループビジョン達成に繋げるセカンドステップとして位置づけ
- 引き続き足元の収益性改善に取り組むと共に、高付加価値なビジネスモデルへの転換を図るための、より明確な強みと新たな成長領域の創出に注力



出所：決算・中期経営計画説明資料より掲載

財務目標としては、2027年3月期が売上高320億円、営業利益27.5億円、営業利益率8.6%を、2028年3月期が売上高340億円、営業利益30億円、営業利益率8.8%を、2029年3月期が売上高360億円、営業利益35億円、営業利益率9.7%、ROE20%以上、ROIC20%以上を掲げている。セグメント別の2029年3月期目標は、システム開発が売上高150億円、売上総利益34億円、売上総利益率22.7%、セグメント利益13億円、セグメント利益率8.7%、サポート＆サービスが売上高120億円、売上総利益25億円、売上総利益率20.8%、セグメント利益8.5億円、セグメント利益率7.1%、パーキングシステムの売上高が90億円、売上総利益29億円、売上総利益率32.2%、セグメント利益13.5億円、セグメント利益率15.0%である。また3か年累計投資額は人的資本投資13億円、研究開発・IT・DX投資9億円、設備投資・その他12億円、M&A10億円の計画である。

成長戦略

重要数値目標

連結財務目標 (2027年3月期) (2028年3月期) (2029年3月期)			投資目標※ (2027年3月期~2029年3月期計)		
売上高	320 億円	340 億円	360 億円	3か年投資総額	45 億円
営業利益	27.5 億円	30 億円	35 億円	• 人的資本投資	13 億円
営業利益率	8.6 %	8.8 %	9.7 %	• 研究開発・IT・DX投資	9 億円
ROE			20 %以上	• 設備投資・その他	12 億円
ROIC			20 %以上	• M&A	10 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

セグメント別財務目標 (2029年3月期)					
	売上高	売上総利益	売上総利益率	セグメント利益	セグメント利益率
システム開発	150 億円	34 億円	22.7 %	13 億円	8.7 %
サポート&サービス	120 億円	25 億円	20.8 %	8.5 億円	7.1 %
パーキングシステム	90 億円	29 億円	32.2 %	13.5 億円	15.0 %

出所：決算・中期経営計画説明資料より掲載

IT関連は基本方針に「顧客のビジネス変革パートナーとして、先端ITを駆使した既存サービスの高付加価値化と、上流工程案件の獲得による高付加価値領域の拡大」を掲げた。

主要戦略としては顧客ポートフォリオの再構築による収益性の改善、先端ITを駆使した保守・運用サービスによる既存サービスの高付加価値化、業界・業務知見を生かした上流工程の領域拡大を掲げている。重要施策としては営業体制の強化（新規顧客の獲得強化とポテンシャル顧客の深耕、低採算案件・顧客からの撤退など）、先端ITの活用強化（強みを持つ業務知見×AI等による顧客業務プロセス変革への貢献、AI・自動化・データ活用等を推進する社内体制強化と外部アセットの活用強化など）、コンサルティング機能の拡充（生保業界及びITインフラ領域を中心とした上流案件の獲得強化、ビジネスアナリスト人材の育成・採用強化など）、グループシナジーの最大化（グループ会社間の役割明確化とクロスセルの強化、技術分野でのNCDグループCoE（センターオブエクセレンス）の設置など）を推進する。

戦略ロードマップとして2027年3月期は低採算案件の選別・撤退開始、AI活用の基盤強化とサービス展開、ビジネスアナリスト人材の育成・採用強化など、2028年3月期は先端IT活用サービスの拡充、上流工程案件の獲得拡大、グループCoEの本格展開など、2029年3月期は業務知見×AIサービスの収益化、上流・一貫型モデルの定着とさらなる拡大などを推進する。3か年の前半は基盤固めと投資フェーズの期間として、後半に成果を刈り取るステップで、収益構造の質的転換の実現を目指す。

パーキングシステムは基本方針に「業界のリーディングカンパニーとして、社会的環境変化に応える次世代駐輪システムの実現と、新たな事業領域への挑戦」を掲げた。

NCD | 2026年7月3日 (金)

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

成長戦略

主要戦略としてはモビリティの多様化に対応する次世代駐輪システムの早期実現と会員サービスの展開、新たな市場と成長領域の開拓、自営ビジネスと自治体ビジネスの拡大による既存収益基盤のさらなる強化、重要施策としては次世代型製品のリリースに向けた開発（次世代駐輪システムのリリースに向けたPoCの早期検証と開発の遂行、「EcoStation21」及び「ECOPOOL」に対応するアプリサービスの開発と会員サービス化など）、サービスラインアップのさらなる充実（多様化するモビリティ環境に対応するハード/ソフト両面での新製品開発、多様化する顧客ニーズに対応するサービスプランの拡充など）、製品開発体制の強化（製品開発体制の強化と外部アセットの積極活用、マネジメント人材の育成・採用強化など）、営業体制の強化（サービスプロモーションや提案力及び営業体制の強化、グループ会社間でのクロスセル強化など）を推進する。

戦略ロードマップとして2027年3月期は次世代駐輪システムの開発、モビリティハブの協業スキーム検討、海外候補国の調査・分析、新運営プランの導入など、2028年3月期は次世代駐輪システムの導入開始、会員アプリの展開、モビリティハブのPoC実施、海外パートナーとの協業検討など、2029年3月期は次世代駐輪システムの本格展開、モビリティハブ事業/海外展開の事業性判断などを推進する。市場環境の変化に対応しつつ、次世代駐輪システム・新市場開拓・既存深耕の3軸で営業利益率15.0%の達成と、長期的な成長基盤の構築を目指す。

また新規事業戦略として、自転車専用ドライブレコーダー「ジテレコ」事業（2026年12月の販売開始を目指し、製品開発は最終段階）の着実な事業化を目指すほか、次なる事業案創出に向けた施策の展開・社内アイデア公募制度の拡充・活性化、新規事業を担う人材の育成強化を推進する。

企業価値向上に向けた取り組みとしては、収益力改善（顧客ポートフォリオの再構築、新規ビジネス・サービスの創出など）、資本の最適配分（ROE20%以上を維持するバランスシート・コントロール、連結配当性向50%以上と機動的な自己株式取得の実施など）、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（実効性の高いサステナビリティ推進サイクルの確立と体制整備・強化、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など）、IR活動の強化及び株主・投資家との対話拡大（機関投資家向け・個人投資家向け説明会やオンラインセミナーの実施、IRフェア出展や個人株主向け駐輪場見学会の実施など）、コーポレートガバナンスの一層の強化（英文開示の充実、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・分析など）を推進する。なおIR活動における機関投資家との個別面談は2025年3月期の40件程度から2026年3月期には60件超に増加した。また開示資料の英文化はおおむね完了した。さらに2026年5月には従業員（管理職）向けインセンティブ・プラン「ESOP信託」の導入を発表した。

NCD | 2026年7月3日 (金)

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

成長戦略

株主還元は累進配当・配当性向50%以上、株主優待制度も拡充

2. 株主還元策

同社は株主還元について、前中期経営計画「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）とした。配当性向は52.7%である。新中期経営計画「Vision2029」では、原則として減配せず配当の維持もしくは増配を行う累進配当を採用し、連結配当性向50%を目安に安定的かつ継続的な配当を行うとした。これにより2027年3月期の配当は前期と同額の120.0円（中間期末60.0円、期末60.0円）を予定している。配当性向は52.6%である。株主優待制度については基準日2026年9月30日から対象となる保有株式数基準と優待内容を拡充し、毎年9月30日現在の100株（1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）を贈呈する。また2026年2月13日付で自己株式500,000株を消却し、2026年2月9日～2026年4月30日に自己株式160,000株を取得した。自己株式取得も機動的に実施する方針であり、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。

株主還元

- 累進配当の導入による安定的な利益還元に加え、機動的な自己株式の取得も実施予定
- 株主優待制度を変更（拡充）し、対象となる保有株式数の要件を大幅に引き下げ



出所：決算・中期経営計画説明資料より掲載

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、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した。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し、同年9月に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」に初回答し、同年12月に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。

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（前年に続き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。

新中期経営計画「Vision2029」では、マテリアリティ及び主要KPIとして「環境負荷の低減」で「ECOPOOL」新規導入台数など、「安心・安全で豊かな社会づくり」で先端IT活用案件数など、「多様な人材が活躍できる社会へ」でエンゲージメント指数など、「社会からの信頼を」でポジティブ評価率などを掲げ、それぞれ2029年3月期の目標数値を設定し、取り組みを推進している。

新たな成長ステージに向かう可能性

4. 弊社の視点

同社の2026年3月期業績は大型案件の反動などが影響して減益となり、成長が鈍化した形だが、トレンドとして捉えると、前中期経営計画「Vision2026」期間中に売上規模が拡大しただけでなく、収益性も大幅に向上した。これは同社が重点戦略として推進した各種取組の成果と弊社では評価している。また新中期経営計画「Vision2029」では前半の成長が緩やかな形となるが、これは前半を基盤固めと投資フェーズの期間と位置付けているためだ。同社の下條治（しもじょうおさむ）代表取締役社長は、新中期経営計画について「3か年の前半は事業ポートフォリオ変革や人的資本投資の影響で成長がやや鈍化する形になるが、後半には各種取組の成果が顕在化する見込みだ。」と意気込みを語っている。同社が新たな成長ステージに向かう可能性は高く、重点戦略の進捗状況に弊社では注目している。

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、理由のいかなを問わず、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