

|| 企業調査レポート ||

日本コンピュータ・ダイナミクス

4783 東証 JASDAQ

[企業情報はこちら >>>](#)

2018年6月22日(金)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 2018年3月期連結業績(実績)	01
3. 2019年3月期連結業績(予想)	01
4. 中期経営計画	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. システム開発事業	04
2. サポート&サービス事業	04
3. パーキングシステム事業	05
4. 収益特性・リスク要因と対策	07
■ 業績動向	09
1. 2018年3月期連結業績概要	09
2. 財務概要	10
■ 今後の見通し	12
● 2019年3月期連結業績見通し	12
■ 中長期成長戦略	13
1. 基本コンセプト	13
2. 営業利益目標値を上方修正	14
3. パーキングシステム事業	14
4. 新サービス・新規事業の創出	15
5. 社会貢献活動を積極実施	16
6. 中期的に収益拡大・高収益化を期待	16
■ 株主還元策	16
■ 情報セキュリティ対策	17

■ 要約

トータル・ソリューション・プロバイダー

1. 会社概要

日本コンピュータ・ダイナミクス<4783>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）、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て参入した駐輪場関連のパーキングシステム事業（パーキング・ソリューション）を展開し、経営の3本柱としている。50年にわたる豊富な実績とともに、最新の情報技術と豊富なアプリケーション知識を活用して、ワンストップでサービス提供するトータルソリューションが強みである。

2. 2018年3月期連結業績（実績）

2018年3月期連結業績は、売上高が前期比5.4%増の16,237百万円、営業利益が同125.7%増の783百万円、経常利益が同142.1%増の807百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同111.2%増の526百万円だった。企業のIT投資が高水準に推移したことに加えて、重点戦略として取り組んでいる業務プロセス改善による収益性向上に向けた諸施策の効果が全セグメントにおいて発現し、計画超の増収・大幅増益だった。システム開発事業とサポート&サービス事業は採算性が向上し、パーキングシステム事業も順調に拡大・高採算化した。

3. 2019年3月期連結業績（予想）

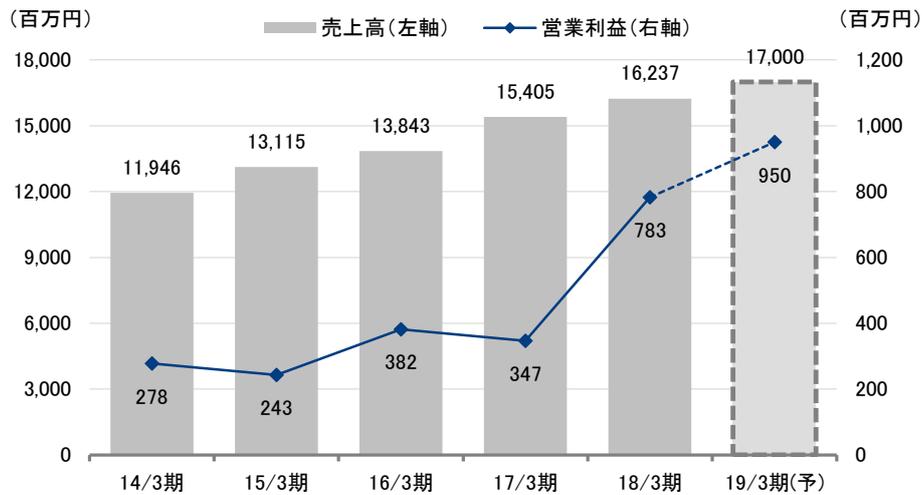
2019年3月期連結業績予想は、売上高が前期比4.7%増の17,000百万円、営業利益が同21.2%増の950百万円、経常利益が同17.6%増の950百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同21.5%増の640百万円としている。増収・2ケタ増益予想である。企業のIT投資は引き続き高水準に推移することが予想され、システム開発事業とサポート&サービス事業では、プロジェクト管理・品質管理の徹底も寄与して採算性の向上が期待される。パーキングシステム事業では管理現場数・管理台数の着実な積み上げで拡大基調が期待される。なおパーキングシステム事業における入札案件が不確実であることなどを考慮して保守的な予想としているが、業務プロセス改善の取り組み強化も寄与して上振れ余地が大きいだろう。

4. 中期経営計画

中期経営計画の数値目標について、初年度である2018年3月期の営業利益実績が計画を大幅に上回ったため、2019年3月期及び2020年3月期の営業利益目標値を上方修正した。修正後の計画は、2019年3月期の売上高17,000百万円（IT関連事業11,000百万円、パーキングシステム事業5,900百万円）、営業利益950百万円、2020年3月期の売上高18,000百万円（IT関連事業11,600百万円、パーキングシステム事業6,200百万円）、営業利益1,000百万円としている。

Key Points

- ・トータル・ソリューション・プロバイダー
- ・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
- ・2019年3月期増収・2ケタ増益予想で上振れ余地

業績の推移


出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

トータル・ソリューション・プロバイダー

1. 会社概要

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）、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て参入した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。

同社の事業拠点は本社（東京都品川区）、江東サービスセンター（東京都江東区）、福岡営業所（福岡県福岡市）、福岡デリバリセンター（福岡県福岡市）及び長崎営業所（長崎県長崎市）である。

日本コンピュータ・ダイナミクス | 2018年6月22日(金)
 4783 東証 JASDAQ | <http://www.ncd.co.jp/ir/>

会社概要

またグループは同社、100%子会社のNCDテクノロジー(株)、(株)ゼクシス、天津恩馳徳信息系统開発有限公司(NCD China)、East Ambition(株)、及びNCDプロス(株)(2018年3月設立)で構成されている。子会社のNCDテクノロジー及びゼクシスはシステム開発・サポート&サービスのIT関連事業、NCD Chinaは中国におけるIT関連事業、East Ambitionはアジア諸国の優秀な人材を日本企業に斡旋する有料職業紹介事業、NCDプロスは駐輪場管理・運営事業を行っている。

2018年3月期末の資本金は438百万円、自己資本比率は27.8%、1株当たり純資産は387円80銭、発行済株式数(自己株式含む)は8,800,000株である。

2. 沿革

1967年3月に設立してシステム開発事業を開始し、1995年10月サポート&サービス事業、1997年10月パーキングシステム事業を開始した。また2000年9月には日本証券業協会に店頭登録(取引所の合併等に伴い現JASDAQ上場)した。独立系システムインテグレータのパイオニアで、2017年3月に創立50周年を迎えている。

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	米国MBA社開発のシステム開発方法論「PRIDE」を導入、日本の第1号ユーザーとなる
1979年 4月	九州方面の拠点として福岡市博多区に福岡営業所を開設
1990年 2月	通商産業省から「システムインテグレータ」の認定を受ける
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・ビー、(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(取引所合併等に伴い現JASDAQ上場)
2000年11月	100%子会社の(株)日本システムリサーチ(現NCDテクノロジー(株))を設立
2001年 5月	ISO9001 認証を取得(システム開発事業部門 福岡営業所除く)
2004年 3月	中国市場の拠点として天津市に日本NCD天津代表処を開設
2005年 4月	中国・天津華苑産業区に100%子会社の天津恩馳徳信息系统開発有限公司(NCD China)を設立
2005年 7月	情報セキュリティマネジメントシステム ISMS Ver2.0 適合性評価制度の認証を取得
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 7月	情報セキュリティマネジメントシステム ISO/IEC27001 適合性評価制度の認証を取得
2007年12月	(株)ゼクシスを子会社化(2008年8月完全子会社化)
2008年 4月	ITサービスマネジメントシステム ISO/IEC 20000-1 適合性評価制度の認証を取得
2011年 5月	九州方面の第2拠点として長崎県長崎市に長崎営業所を開設
2013年 3月	エコステーション21の自転車管理台数が30万台突破
2015年11月	東京都江東区に江東サービスセンターを開設
2017年 2月	100%子会社のEast Ambition(株)を設立
2017年 3月	創立50周年
2018年 3月	NCDプロス(株)を設立

出所: 会社ホームページ、有価証券報告書よりフィスコ作成

■ 事業概要

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）、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て参入した駐輪場関連のパーキングシステム事業（パーキング・ソリューション）を展開し、経営の 3 本柱としている。50 年にわたる豊富な実績とともに、最新の情報技術と豊富なアプリケーション知識を活用して、ワンストップでサービス提供するトータルソリューションが強みである。

1. システム開発事業

システム開発事業は、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・構築・導入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。豊富な実績とノウハウ、最新の技術力、柔軟な応用力が強みである。

大規模システム構築から小規模システム構築まで 50 年にわたる豊富な実績で培ったノウハウを基に、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したシステム開発を実現している。サポート & サービス事業とともに、優良顧客との継続取引が多いことも特徴だ。

クラウド分野に関しては、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 Service) 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。

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。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」、Salesforce.com (セールスフォース・ドットコム <CRM>) の世界 No.1 の CRM プラットフォーム「salesforce」、東洋ビジネスエンジニアリング <4828> のグローバル対応 ERP 「mcframe GA」、中国・用友軟件の中国シェア No.1 の ERP 「用友」などに対応し、自社開発したオリジナルの連携パッケージツールも提供している。

2. サポート & サービス事業

サポート & サービス事業は、アプリケーション保守・運用ソリューション、インフラ保守・運用ソリューション、業務サポート・ソリューションなど、顧客のシステムやアプリケーションの保守・運用をアウトソーシングサービスの形で受託するサービス・インテグレーションを展開している。

日本コンピュータ・ダイナミクス | 2018年6月22日(金)
4783 東証 JASDAQ | <http://www.ncd.co.jp/ir/>

事業概要

複合障害にも対処できる専門の技術者集団が、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・運用アウトソーシングサービスである。2004年本社内に立ち上げたMSC(マネージドサービスセンター)において、24時間・365日対応のリモート監視、ヘルプデスク、クラウドサービスなどによって、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サポートを実現している。

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業務やインフラサポート業務での実績に加えて、顧客のもとでサポートを行うオンサイト業務もサービス提供している。

またインフラ保守・運用ソリューションでは、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。

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だ。なお業務拡大に伴って2019年3月期に第2MSC(マネージドサービスセンター)を長崎営業所に開設する予定だ。

3. パーキングシステム事業

パーキングシステム事業は、電磁ロック式の無人駐輪場の管理・運営を主力として、駐輪場に関する総合コンサルティング、駐輪場管理・運営システム及び機器の販売も行っている。ITを活用することで駐輪場の管理・運営業務を省力化・効率化するだけでなく、全国の街から放置自転車等の駐輪問題をなくし、交通混雑緩和対策、土地有効活用、地域・街づくり、CO₂(二酸化炭素)排出削減による地球環境改善などにも貢献するビジネスである。

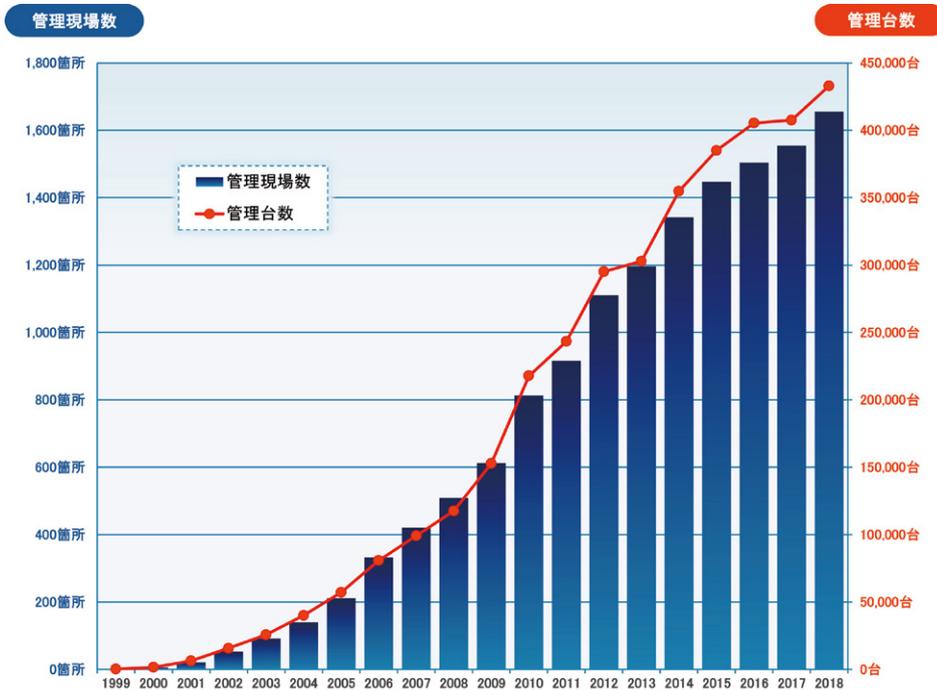
「ITと自転車で街と未来を変えていきたい」という思いから、二次元コードを使った、月極駐輪場の登録管理を手がけ、これをきっかけにパーキングシステム事業を開始した。当初は電磁ロック式駐輪機器や料金精算機の売り切りが中心だったが、培ってきたIT技術を生かして、遠隔操作による駐輪場の無人管理を実現した。月極めが主流だった駐輪場業界において「コイン駐輪場」(時間貸し無人駐輪場)のパイオニアとなり事業を拡大している。

具体的には、時間貸し無人駐輪場の「EcoStation21」(1999年～)、自転車シェアリングサービスの「ecoport」(2009年～)、及び月極め駐輪場の「ECOPOOL」(2013年～)を、首都圏の駅周辺を中心として、全国の駅周辺、商業施設、オフィスビル、観光地、道路などに展開している。

2018年4月1日現在の管理現場数・管理台数は1,639ヶ所・425,189台に達している。全国の地方自治体、鉄道会社、商業施設などに幅広く支持され、電磁ロック式駐輪場設置台数は国内No1.である。

事業概要

パーキングシステム事業の管理現場数・管理台数の推移



出所：会社提供資料より掲載

パーキングシステムの主な取引先

(順不同)

自治体	荒川区、板橋区、江戸川区、大田区、葛飾区、北区、江東区、品川区、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、文京区、港区、目黒区、 狛江市、多摩市、立川市、府中市、横浜市、川崎市、相模原市、朝霞市、川口市、さいたま市、戸田市、ふじみ野市、和光市、市川市、柏市、習志野市、名古屋市※、京都市※、福岡市※ 他 [XXX=指定管理者]
鉄道事業者	小田急電鉄、京王電鉄、京浜急行電鉄、相模鉄道、西武鉄道、東京急行電鉄、東武鉄道、東日本旅客鉄道、阪神電気鉄道※、阪急電鉄※、京阪電鉄※ 他(一部関連子会社含む)
商業施設 他	アトレ、イトーヨーカ堂、イオンリテール、東急ストア、パルコ、ザイマックス、西友、ダイエー、高島屋、丸井、三越伊勢丹、ヨドバシカメラ、ビックカメラ、コモディイイダ、大丸松坂屋、住商アーバン開発、住友不動産、タイムズ24、東急不動産、東京建物 他

※=パートナー企業との協業

出所：個人投資家向け説明会資料より掲載

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・運営を行い、自治体と共に街づくりを支援している。また2017年8月には指定管理者として東京都立川市の駐輪場運営を行っているなかで、自主事業の一環としてレンタサイクルを開始した。2017年9月には、駅前放置自転車対策への取り組みが評価され、東京都知事から感謝状を授与された。

プロジェクト管理・品質管理を徹底して不採算化防止

4. 収益特性・リスク要因と対策

収益特性・リスク要因として、システム開発事業は大型案件などの受注動向や、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。サポート＆サービス事業は個別案件ごとの採算性、パーキングシステム事業は入札案件の結果などによって売上や利益が変動する可能性がある。またシステム開発事業は企業のIT投資予算の執行時期との関係で、年度末にあたる第4四半期（1月－3月）の構成比が高い季節要因がある。

一方で、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、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、いずれもストック収益型ビジネスとなる。

収益特性・リスク要因への対策として、システム開発事業とサポート＆サービス事業の個別案件ごとの採算性に関しては、政策的・戦略的に低採算でも受注する案件もあるが、通常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、受注後も月1回の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。また全社ベースの取り組みとして業務プロセス改善による効率化を推進している。

2018年3月期のセグメント別売上高の構成比は、システム開発事業35.3%、サポート＆サービス事業27.9%、パーキングシステム事業36.6%、その他0.2%である。

過去4期（2015年3月期－2018年3月期）の推移で見ると、ストック収益型ビジネスのサポート＆サービス事業とパーキングシステム事業が、売上高の拡大とともに、売上高構成比も上昇している。一方で、大型案件によって売上変動しやすいシステム開発事業は、売上高構成比が低下傾向だが、金額は50億円台で堅調に推移している。

セグメント別売上高と構成比の推移

(単位：百万円、%)

	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期
売上高				
システム開発事業	5,454	5,515	5,672	5,738
サポート＆サービス事業	3,111	3,480	4,308	4,524
パーキングシステム事業	4,440	4,818	5,392	5,948
その他	109	29	31	24
合計	13,115	13,843	15,405	16,237
売上高構成比				
システム開発事業	41.6	39.8	36.8	35.3
サポート＆サービス事業	23.7	25.2	28.0	27.9
パーキングシステム事業	33.9	34.8	35.0	36.6
その他	0.8	0.2	0.2	0.2
合計	100.0	100.0	100.0	100.0

出所：決算短信、個人投資家向け説明会資料よりフィスコ作成

日本コンピュータ・ダイナミクス | 2018年6月22日(金)
 4783 東証 JASDAQ | <http://www.ncd.co.jp/ir/>

事業概要

2018年3月期のセグメント別営業利益の構成比（連結調整前）は、システム開発事業 33.2%、サポート&サービス事業 16.1%、パーキングシステム事業 55.9%、その他 -5.3% である。パーキングシステム事業が利益の柱に成長している。

過去4期（2015年3月期 - 2018年3月期）の推移で見ると、システム開発事業とサポート&サービス事業の採算性が向上したため、パーキングシステム事業は営業利益構成比が低下する形になったが、金額は順調に拡大している。

セグメント別営業利益と構成比（連結調整前）の推移

（単位：百万円、%）

	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期
営業利益				
システム開発事業	214	403	389	549
サポート&サービス事業	151	120	127	267
パーキングシステム事業	619	653	744	925
その他	-26	-38	-15	-87
合計（連結調整前）	958	1,138	1,246	1,655
調整額	-715	-756	-899	-871
連結営業利益	243	382	347	783
連結調整前営業利益構成比				
システム開発事業	22.4	35.4	31.2	33.2
サポート&サービス事業	15.8	10.6	10.2	16.1
パーキングシステム事業	64.6	57.4	59.8	55.9
その他	-2.8	-3.4	-1.2	-5.3
合計	100.0	100.0	100.0	100.0

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高営業利益率の過去4期（2015年3月期 - 2018年3月期）の推移を見ると、システム開発事業は変動が激しいが、プロジェクト管理・品質管理徹底の効果で2018年3月期の売上高営業利益率は大幅に向上した。

サポート&サービス事業は、2016年3月期と2017年3月期の営業利益率が低水準だったが、これは2016年3月期に受注した他社構築システムのサポート&サービス受託案件にかかる先行投資という一時的要因によるものであり、2018年3月期には先行投資の回収が進展して安定収益化したため、全体の利益率も大幅に改善した。

またパーキングシステム事業の売上高営業利益率は2018年3月期に15.6%まで上昇した。大型案件も寄与したが、管理現場数・管理台数の積み上げによって一段と高採算化している。

セグメント別売上高営業利益率（連結調整前）の推移

（単位：%）

	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期
営業利益率				
システム開発事業	3.9	7.3	6.9	9.6
サポート&サービス事業	4.9	3.5	3.0	5.9
パーキングシステム事業	13.9	13.6	13.8	15.6
その他	-	-	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2018年3月期連結業績は計画超の大幅増収増益

1. 2018年3月期連結業績概要

2018年5月15日発表の2018年3月期連結業績は、売上高が前期比5.4%増の16,237百万円、営業利益が同125.7%増の783百万円、経常利益が同142.1%増の807百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同111.2%増の526百万円だった。

計画値(2017年10月27日に利益を上方修正、売上高16,000百万円、営業利益780百万円、経常利益790百万円、親会社株主に帰属する当期純利益510百万円)との比較では、売上高は237百万円、営業利益は3百万円、経常利益は17百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は16百万円、それぞれ上回った。

企業のIT投資が高水準に推移したことに加えて、重点戦略として取り組んでいる業務プロセス改善による収益性向上に向けた諸施策の効果が全セグメントにおいて発現し、計画超の増収・大幅増益だった。システム開発事業とサポート&サービス事業は採算性が向上し、パーキングシステム事業も順調に拡大・高採算化した。

2018年3月期連結決算概要

(単位:百万円)

	17/3期	18/3期	前期比
売上高	15,405	16,237	5.4%
営業利益	347	783	125.7%
経常利益	333	807	142.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	249	526	111.2%
EPS	30.00	66.31	
BPS	321.20	387.80	
セグメント別売上高			
システム開発事業	5,672	5,738	1.2%
サポート&サービス事業	4,308	4,524	5.0%
パーキングシステム事業	5,392	5,948	10.3%
その他	31	24	-20.3%
連結売上高	15,405	16,237	5.4%
セグメント別営業利益			
システム開発事業	389	549	41.2%
サポート&サービス事業	127	267	109.2%
パーキングシステム事業	744	925	24.2%
その他	-15	-87	-
調整	-899	-871	-
連結営業利益	347	783	125.7%

出所: 決算短信よりフィスコ作成

日本コンピュータ・ダイナミクス | 2018年6月22日(金)

4783 東証 JASDAQ

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

業績動向

営業利益率は4.8%で前期比2.5ポイント上昇した。売上総利益率が16.5%と同2.7ポイント上昇した一方で、販管費率は11.7%で同0.1ポイント上昇にとどまった。業務プロセス改善の取り組み強化も奏功した。経常利益率は5.0%で同2.8ポイント上昇した。営業外収益で補助金収入が12百万円増加した一方で、営業外費用では自己株式取得費用17百万円が一巡した。親会社株主に帰属する当期純利益率は3.2%で同1.6ポイント上昇した。

セグメント別の動向は以下のとおりである。

システム開発事業は、売上高が前期比1.2%増の5,738百万円で、営業利益が同41.2%増の549百万円だった。売上面では営業体制強化などの施策が奏功して、案件獲得が順調だった。利益面では、プロジェクト進捗管理活動や品質管理強化活動の成果で、プロジェクト採算性が大幅に向上した。

サポート & サービス事業は、売上高が前期比5.0%増の4,524百万円で、営業利益が同109.5%増の267百万円だった。受託案件の順調な積み上げに加えて、2016年3月期に受注した他社構築システムのサポート & サービス受託案件に係る先行投資の回収が進展して安定収益化したため、全体の利益率も大幅に改善した。

パーキングシステム事業は、売上高が前期比10.3%増の5,948百万円で、営業利益が同24.2%増の925百万円だった。売上面では自治体向け機器販売の大型案件を獲得し、駐輪場利用料収入も堅調だった。管理現場数・管理台数の着実な積み上げに加えて、業務効率化も寄与して一段と高採算化した。

自己資本比率が上昇して財務改善

2. 財務概要

財務面で見ると、2018年3月期末の総資産は前期末比219百万円増加して11,070百万円となった。建物及び構築物などの増加による。負債は同318百万円減少して7,981百万円となった。固定負債で主にリース債務と退職給付に係る負債が減少した。

純資産は前期末比538百万円増加して3,089百万円、自己資本比率は同4.3ポイント上昇して27.8%となった。当期純利益の積み上げによって純資産が順調に増加し、自己資本比率が上昇して財務面の改善も進展している。またROE(自己資本当期純利益率)は前期比8.9ポイント上昇して18.7%となった。資本効率が一層と高まった。

日本コンピュータ・ダイナミクス | 2018年6月22日(金)

 4783 東証 JASDAQ | <http://www.ncd.co.jp/ir/>

業績動向

主要経営指標

(単位：百万円)

	15/3 期	16/3 期	17/3 期	18/3 期
売上高	13,115	13,843	15,405	16,237
売上原価	11,372	11,766	13,277	13,552
売上総利益	1,742	2,076	2,127	2,684
売上総利益率 (%)	13.3	15.0	13.8	16.5
販管費	1,499	1,694	1,780	1,901
販管費率 (%)	11.4	12.2	11.6	11.7
営業利益	243	382	347	783
営業利益率 (%)	1.9	2.8	2.3	4.8
営業外収益	36	36	26	46
営業外費用	23	28	40	22
経常利益	257	389	333	807
経常利益率 (%)	2.0	2.8	2.2	5.0
特別利益	-	-	-	-
特別損失	25	43	4	23
税引前当期純利益	231	346	329	784
法人税等合計	189	140	79	258
親会社株主に帰属する当期純利益	41	205	249	526
親会社株主に帰属する当期純利益率 (%)	0.3	1.5	1.6	3.2
包括利益	79	28	417	631
資産合計	10,058	10,232	10,851	11,070
(流動資産)	5,922	5,883	6,541	6,547
(固定資産)	4,136	4,348	4,310	4,523
負債合計	7,485	7,717	8,300	7,981
(流動負債)	3,810	3,661	3,951	4,043
(固定負債)	3,674	4,055	4,349	3,937
純資産合計	2,573	2,514	2,550	3,089
(株主資本)	2,481	2,600	2,468	2,891
(資本金)	438	438	438	438
自己株式除く期末発行済株式総数 (株)	8,721,484	8,721,484	7,941,416	7,941,368
1 株当たり当期純利益 (円)	4.80	23.59	30.00	66.31
1 株当たり純資産金 (円)	295.09	288.33	321.20	387.80
1 株当たり配当 (円)	10.00	10.00	12.00	14.00
自己資本比率 (%)	25.6	24.6	23.5	27.8
自己資本当期純利益率 (%)	1.6	8.1	9.8	18.7
営業活動によるキャッシュフロー	554	480	782	791
投資活動によるキャッシュフロー	-286	-207	-72	-554
財務活動によるキャッシュフロー	-322	-201	-227	-271
現金及び現金同等物の期末残高	2,181	2,252	2,734	2,700

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2019年3月期は増収・2ケタ増益予想、保守的で上振れ余地

● 2019年3月期連結業績見通し

2019年3月期連結業績予想は、売上高が前期比4.7%増の17,000百万円、営業利益が同21.2%増の950百万円、経常利益が同17.6%増の950百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同21.5%増の640百万円としている。増収・2ケタ増益予想である。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とも案件が順調に積み上がり、業務効率化も寄与する見込みだ。

企業のIT投資は引き続き高水準に推移することが予想され、システム開発事業とサポート&サービス事業では、プロジェクト管理・品質管理の徹底も寄与して採算性の向上が期待される。またパーキングシステム事業では、管理現場数・管理台数の着実な積み上げで拡大基調が期待される。なおパーキングシステム事業における入札案件が不確実であることなどを考慮して保守的な予想としているが、業務プロセス改善の取り組み強化も寄与して上振れ余地が大きいだろう。

2019年3月期連結見通し

(単位：百万円)

	18/3期	19/3期(予)
売上高	16,237	17,000
営業利益	783	950
経常利益	807	950
親会社株主に帰属する当期純利益	526	640

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期成長戦略

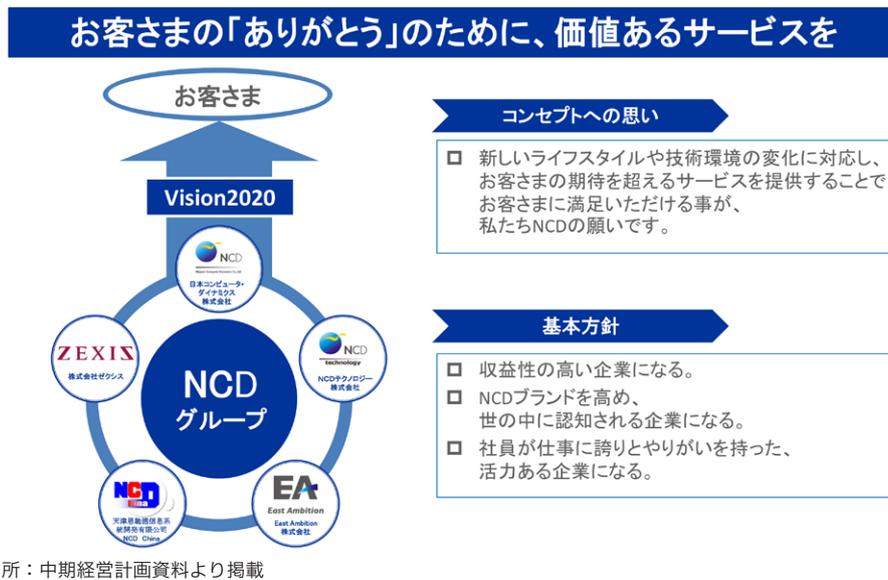
業務プロセス改善などで収益性・企業競争力向上を目指す

1. 基本コンセプト

2017年5月に策定した中期経営計画「Vision2020」(2018年3月期 - 2020年3月期)では、基本コンセプトを「お客様の「ありがとう」のために価値あるサービスを」としている。また基本方針を「(1) 収益性の高い企業になる、(2) NCD ブランドを高めて世の中に認知される企業になる、(3) 社員が仕事に誇りとやりがいを持った活力ある企業になる」としている。

そして新たなライフスタイルや技術環境の変化に迅速かつ適切に対応できる企業を目指し、収益力向上に向けた中期成長戦略を推進している。

中期経営計画「Vision2020」のコンセプト



重点施策としては、グループ全体で業務プロセス改善による収益性の向上、働き方改革による企業競争力の向上を推進している。事業別には、IT 関連事業（システム開発事業、サポート＆サービス事業）ではオリジナル技術・サービスの開発、課金型ビジネスの拡大、パーキングシステム事業では月極め駐輪場 ECOPOOL の拡大、電磁ロック式駐輪場管理台数 50 万台の達成を目指し、諸施策を推進している。

2. 営業利益目標値を上方修正

中期経営計画の数値目標については、初年度である2018年3月期の営業利益実績が783百万円と計画の600百万円を大幅に上回ったため、2018年5月15日に売上高目標値は据え置いて、2019年3月期及び2020年3月期の営業利益目標値を上方修正した。

修正後の計画は、2019年3月期の売上高17,000百万円（IT関連事業11,000百万円、パーキングシステム事業5,900百万円）、営業利益950百万円、2020年3月期の売上高18,000百万円（IT関連事業11,600百万円、パーキングシステム事業6,200百万円）、営業利益1,000百万円としている。

なお修正前の営業利益目標値は、2018年3月期600百万円、2019年3月期700百万円、2020年3月期800百万円だった。

中期経営計画（2018年5月15日修正後）

(単位：百万円、%)

	18/3 期実績	19/3 期計画	20/3 期計画
売上高	16,237	17,000	18,000
（IT関連事業）	10,263	11,000	11,600
（パーキングシステム事業）	5,948	5,900	6,200
営業利益	783	950	1,000
営業利益率	4.8	5.6	5.6

出所：会社リリースよりフィスコ作成

3. パーキングシステム事業

パーキングシステム事業では月極め駐輪場 ECOPOOL の拡大、電磁ロック式駐輪場管理台数50万台の達成を目指している。

首都圏中心に駅周辺の駐輪場の整備がかなり進展したとはいえ、放置自転車の問題が全面的に解決されたわけではない。また人手不足が深刻化する状況で、駐輪場の業務効率化や無人化が求められる流れも加速するだろう。さらに交通混雑緩和策としての自転車活用に対する期待は大きい。したがって自転車活用推進法や2020年東京オリンピック・パラリンピックなども追い風となる。

自転車はCO₂（二酸化炭素）等を発生しないため地球環境に優しいだけでなく、交通混雑の緩和に役立ち、災害時に機動的というメリットもある。したがって自転車を積極活用して自動車依存を低減することにより、健康増進や交通混雑緩和等の経済的・社会的効果が得られる。

自転車活用推進法は、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、2016年12月に成立（議員立法で衆・参とも全会一致）し、2017年5月に施行された。基本方針で、自転車専用道路の整備、路外駐車場の整備、シェアサイクル施設の整備、情報通信技術等の活用による管理の適正化、公共交通機関との連携の促進、災害時の有効活用体制の整備、観光来訪の促進・地域活性化の支援など、重点的に検討・実施する14項目を掲げている。そして5月5日を「自転車の日」及び5月を「自転車月間」とした。

また 2020 年東京オリンピック・パラリンピックにおいては、公共交通機関の混雑や道路の渋滞といった交通問題が懸念されている。2012 年のロンドンオリンピック・パラリンピックにおいてはシェアサイクルが大活躍し、自転車革命を起こしたとも言われている。2020 年東京オリンピック・パラリンピックにおいても、交通問題対策の 1 つとして自転車の活用が期待されており、その後の自転車革命につながる可能性もあるだろう。

駅・バス停周辺における無人駐輪場の整備に加えて、コンビニエンスストアなどを拠点とする無人シェアサイクル導入の動きも広がっている。自転車活用推進法に基づいて、IT を活用した駐輪場の業務効率化や無人化、IT と自転車を活用した地域・街づくりなども進展することが期待される。さらに 2020 年東京オリンピック・パラリンピックの交通問題対策としての自転車の活用も、無人駐輪場・シェアサイクルにとって追い風となる。パークリングシステムの事業環境は良好であり、事業の一段の拡大が期待される。

将来に向けた新サービス・新規事業を創出

4. 新サービス・新規事業の創出

将来に向けた新サービス・新規事業創出への取り組みも強化している。

IT 関連では、日本初の広告枠ショッピングサイト「Adplace (アドプレイス)」を運営し、商材に適した広告枠の選択・掲載依頼・掲載承認・支払・掲載に至るサービスを提供している。またメモリ型コンピューティング技術を活用して開発した高速データ検索基盤ソリューション「Dynamic Search Engine」は、CPU を使用せずメモリ上で検索するためスピーディにデータ検索することが可能になる。システム設計・開発・検索 DB 構築（データマイニング）から導入・保守・運用までのワンストップサービスを提供している。

自転車関連では 2018 年 3 月、自転車を中心とした新しいライフスタイル提案型サイクルショップ「STYLE-B (スタイルビー)」を、東京急行電鉄 <9005> (東急) が開業した池上線五反田駅～大崎広小路駅間の高架下 (東京都品川区西五反田) にオープンした。日本初上陸となるカリフォルニア発の自転車「Pure Cycles (ピュアサイクル)」などを販売し、ピット、カフェ、青果店、コインランドリーなども併設している。

自転車利用のアンテナショップの位置付けで、新たなサービスの創出による事業の成長を目指してノウハウを蓄積し、地域特性や時代ニーズに合ったサービスをセレクトしながら店舗展開する計画だ。

また自転車ライフをより豊かにする商品として、骨伝導ワイヤレスヘッドホン「CODEO」、集音器付骨伝導ワイヤレスヘッドホン「DenDen」、Acer 傘下の Xplova 社製 GPS サイクルコンピュータ「Xplova X5 Evo」、自転車用盗難防止アラーム・ウインカー付テールライト「nubeam」、ソーラーパネル付バックパック「INFINITY SOLAR BACKPACK」などを、同社の Web セレクトショップ「B's supply」や家電量販店などで販売している。

5. 社会貢献活動を積極実施

社会貢献活動も積極的に実施している。

2016 年 10 月には骨伝導ワイヤレスヘッドホン「CODEO」を公益財団法人日本野鳥の会（本部：東京都品川区）に 10 台寄贈した。2017 年 11 月には法人特別会員となった。

また認定 NPO 法人 Homedoor（本部：大阪市北区）の、ホームレス状態から「誰もが何度でも、やり直せる社会をつくりたい。」という思いに賛同し、ミネラルウォーター寄贈などの支援を行っている。

6. 中期的に収益拡大・高収益化を期待

急激な技術革新など IT 業界を取り巻く環境が大きく変化するなかで、下條治（しもじょうおさむ）代表取締役社長は「これまでの堅実経営にとどまらず、IT 業界の変化に対応して、安定志向の解消、大胆な変革、新分野へのチャレンジに積極的に取り組みたい」と熱く語っている。

システム開発事業における採算性向上への取り組みの成果、サポート＆サービス事業におけるストック収益型継続案件の積み上げ、高採算のパーキングシステム事業における管理現場数・管理台数の積み上げ、新規サービス・新規事業の創出、さらに業務プロセス改善による効率化の進展などにより、中期的に収益拡大・高収益化が期待される。

株主還元策

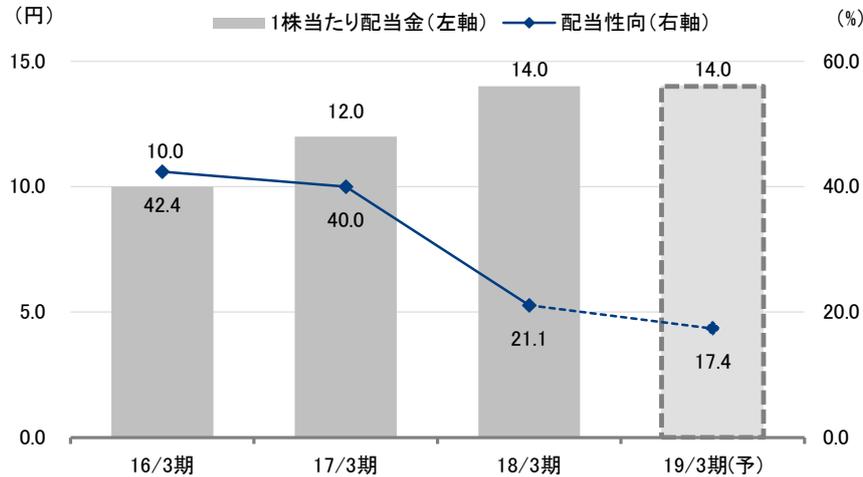
安定的配当を基本に適切な利益還元を実施

利益配分については、企業体質の強化と積極的な事業展開に備えて内部留保に努めるとともに、配当性向や配当利回りなどを総合的に判断し、安定的な配当を維持することを基本方針としている。配当性向の目標は設定せず、今後も経営基盤の一層の強化と積極的な事業展開を継続しつつ、適切な利益還元を実施する方針としている。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。

この基本方針に基づいて、2018 年 3 月期の配当は業績や配当性向等を総合的に判断した結果、期初計画に対して期末配当を 2 円増額修正し、年間 14 円（第 2 四半期末 6 円、期末 8 円）とした。2017 年 3 月期の年間 12 円（第 2 四半期末 5 円、期末 7 円）との比較でも 2 円増配となる。配当性向は 21.1% である。

また 2019 年 3 月期の配当予想は、2018 年 3 月期と同額の年間 14 円（第 2 四半期末 7 円、期末 7 円）としている。予想配当性向は 17.4% となる。収益の拡大とともに利益還元の充実も期待したい。

1株当たり配当金と配当性向



出所：決算短信よりフィスコ作成

株主優待制度は毎年9月30日現在の1,000株（10単位）以上保有株主を対象として実施している。保有株式数に応じて優待品を贈呈する。JCBギフトカード、宮城県産米ひとめぼれ、日本赤十字社へ寄付、の中から1点を選択。

■ 情報セキュリティ対策

企業に対する大規模なサイバー攻撃が増加し、企業の情報セキュリティ対策への関心が高まるなか、同社は情報セキュリティ及び情報資産の適切な保護を経営の最重要課題の1つとして認識し、いち早く個人情報保護方針、コンプライアンスプログラム及び情報セキュリティ基本方針を策定している。情報セキュリティ担当役員及び委員を置き、委員会において活動状況の報告なども行っている。

さらに、情報セキュリティマネジメントシステムのISMS（Information Security Management System）及び情報サービスマネジメントシステムのITSMS（Information Technology Service Management System）を構築・運用している。資格としてプライバシーマーク付与認定事業者、ISO9001、ISO/IEC27001、ISO/IEC20000-1の認証・認定を取得するなど、全社を挙げて情報セキュリティ対策に取り組んでいる。

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘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、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ