

|| 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 >>>](#)

2021年12月16日(木)

執筆：客員アナリスト

**水田雅展**

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

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

## 目次

<b>■ 要約</b>	<b>01</b>
1. 高技術・高品質のトータルソリューションが強み	01
2. 強固な顧客基盤とストック売上による安定収益源を有す	01
3. 2022年3月期第2四半期累計の利益は社内計画を上回って着地	01
4. 2022年3月期通期は増収・大幅増益予想、さらに上振れの可能性	02
5. 中期経営計画の進捗は順調	02
6. ESG・SDGsへの取り組みを強化	02
<b>■ 会社概要</b>	<b>03</b>
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
<b>■ 事業概要</b>	<b>06</b>
1. 事業の概要と特徴・強み	06
2. システム開発事業	06
3. サポート&サービス事業	08
4. IT関連事業は大手優良企業との強固な顧客基盤を有す	08
5. パーキングシステム事業	09
6. リスク要因・収益特性	11
7. IT関連事業の利益率が上昇基調	12
<b>■ 業績動向</b>	<b>14</b>
1. 2022年3月期第2四半期累計連結業績の概要	14
2. セグメント別動向	15
3. 財務の状況	18
<b>■ 今後の見通し</b>	<b>19</b>
1. 2022年3月期通期連結業績予想の概要	19
2. 下期のセグメント別動向・施策	19
<b>■ 成長戦略</b>	<b>20</b>
1. 中期経営計画の概要	20
2. 中期経営計画の進捗状況	21
<b>■ 株主還元策</b>	<b>22</b>
1. 安定的配当を基本に適切な利益還元を実施	22
2. 株主優待制度	23
<b>■ ESG・SDGsへの取り組み</b>	<b>24</b>
1. サステナビリティ推進委員会を設置	24
2. 健康経営推進と人材戦略	24
3. コーポレート・ガバナンスを強化して成長加速	25

## ■ 要約

### 経営理念は「ユニークなソフトウェア技術により、 明るい未来に貢献する。」

日本コンピュータ・ダイナミクス <4783> は、50 年以上の歴史を持つ独立系システム・インテグレータのパイオニアである。経営理念に「ユニークなソフトウェア技術により、明るい未来に貢献する。」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。

#### 1. 高技術・高品質のトータルソリューションが強み

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。50 年以上にわたる豊富な実績で培った高技術・高品質サービス、ワンストップでサービスを提供するトータルソリューションを強みとしている。

#### 2. 強固な顧客基盤と、ストック売上による安定収益源を有す

IT 関連事業は大手生損保、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と長期継続取引が特徴で、約 8 割にも上るストック売上比率によって安定収益構造となっている。さらなる収益力向上に向けてプロジェクト管理・品質管理徹底や業務効率化・生産性向上も推進している。パーキングシステム事業は、現状はコロナ禍の影響を受けているが、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型売上を収益の柱としている。

#### 3. 2022 年 3 月期第 2 四半期累計の利益は社内計画を上回って着地

2022 年 3 月期第 2 四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比 10.4% 増の 9,248 百万円、営業利益が 411 百万円（前年同期は 102 百万円の損失）、経常利益が 419 百万円（同 1 百万円の損失）、親会社株主に帰属する四半期純利益が 269 百万円（同 12 百万円の損失）だった。収益認識に関する会計基準の適用による影響は軽微である。前年同期との比較で 2 桁増収となり、各利益は黒字転換するとともに、社内計画を上回って着地した。IT 関連事業は、システム開発事業の新規案件獲得や採算管理徹底による利益率上昇、サポート＆サービス事業のアウトソーシング大型案件の本格稼働などで大幅に伸長した。パーキングシステム事業は新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）の影響が和らいで回復基調となった。

## 要約

#### 4. 2022年3月期通期は増収・大幅増益予想、さらに上振れの可能性

2022年3月期通期連結業績予想は据え置いて、売上高が2021年3月期比9.3%増の19,200百万円、営業利益が168.0%増の650百万円、経常利益が72.3%増の670百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が209.0%増の450百万円としている。IT関連事業はコロナ禍の影響が軽微であり、下期も受注残の順調な売上計上を見込んでいる。パーキングシステム事業は不透明感があるものの、コロナ禍の影響が和らいで緩やかな回復が続く見込みとしている。第2四半期累計の利益進捗率が高水準であり、下期の構成比が高い特性も考慮すれば、通期会社予想は上振れの可能性が高いと弊社では考えている。

#### 5. 中期経営計画の進捗は順調

中期経営計画「Vision2023」では、目標指標に最終年度となる2023年3月期の売上高200億円、営業利益12億円を掲げている。初年度の2021年3月期はパーキングシステム事業がコロナ禍の影響を大きく受けたため全体として業績が落ち込んだが、2022年3月期は増収増益基調に回帰する見込みだ。2022年3月期第2四半期時点で折り返し点を迎えたが、計画の進捗は全体としておおむね順調と言えるだろう。さらにIT関連事業が新規案件獲得や生産性向上効果などで想定以上に伸長していることを勘案すれば、2022年3月期の業績は最終年度2023年3月期の目標値にかなり接近するだろうと弊社では考えている。

#### 6. ESG・SDGsへの取り組みを強化

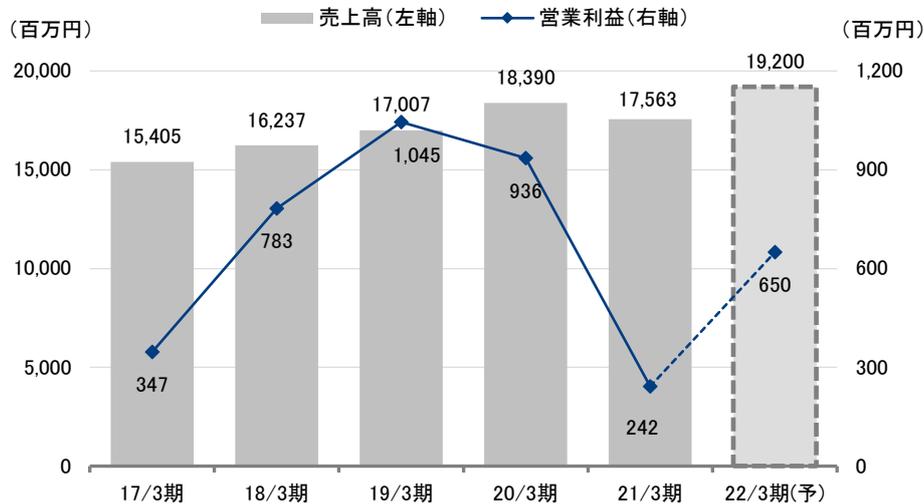
ESG・SDGsへの取り組みも強化している。サステナビリティ推進活動をグループ横断的に実施していくため、2021年10月1日開催の取締役会においてサステナビリティ推進委員会設置を決議した。下條治（しもじょう おさむ）代表取締役社長は「パーキングシステム事業はコロナ禍で事業環境が大きく変化したが、IT関連事業は順調に収益力が向上している。成長に向けた基本方針に大きな変化はないが、変革や新分野へのチャレンジを加速させるためにグループガバナンスの強化を一段と加速させたい。中長期的にはプライム市場も視野に入れている」と語っている。積極的な事業展開、コーポレート・ガバナンス強化、グループ変革で成長加速が期待できるだろう。

#### 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を3本柱に強固な顧客基盤を構築
- ・2022年3月期は増収・大幅増益予想、さらに上振れの可能性
- ・サステナビリティ推進委員会を設置して ESG・SDGs への取り組み強化

## 要約

## 業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 50年以上の歴史を持つ独立系システム・インテグレータのパイオニア

#### 1. 会社概要

同社は50年以上の歴史を持つ独立系システム・インテグレータのパイオニアである。経営理念に「ユニークなソフトウェア技術により、明るい未来に貢献する。」を掲げ、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、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。

2021年10月1日時点の同社の事業拠点は、本社（東京都品川区）、お台場オフィス（東京都江東区）、江東サービスセンター（東京都江東区）、福岡オフィス（福岡市博多区）、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。第2MSC（マネージドサービスセンター）を含む）、及び五島オフィス（長崎県五島市）である。

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)、(株) ゼクシス、天津恩馳徳信息系统開発有限公司 (NCD China)、NCD エスト (株) (2021 年 9 月に矢野産業 (株) が商号変更)、NCD プロス (株) (出資比率 67%) で構成されている。NCD テクノロジーはシステム開発・サポート&サービスの IT 関連事業、ゼクシスはパナソニック <6752> グループ向けを中心とするシステム開発・サポート&サービスの IT 関連事業、NCD China は中国におけるシステム開発事業、NCD エストは九州で駐輪場事業、NCD プロスは駐輪場管理・運営事業を行っている。なお有料職業紹介事業の East Ambition (株) については、2021 年 6 月 29 日付で全株式を譲渡して連結から除外した。

2022 年 3 月期第 2 四半期末の総資産は 10,651 百万円、純資産は 4,371 百万円、資本金は 438 百万円、自己資本比率は 40.7%、発行済株式数 (自己株式 728,932 株含む) は 8,800,000 株である。

グループ企業の紹介



2. 沿革

1967 年 3 月に設立してシステム開発事業を開始、1995 年 10 月にサポート&サービス事業を開始、1997 年 10 月にパーキングシステム事業を開始した。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。

株式上場関連では 2000 年 9 月に日本証券業協会に店頭登録 (取引所の合併等に伴い、現 東証 JASDAQ に上場) した。

グループ企業関連では 2000 年 11 月に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 (2021 年 9 月に NCD エストに商号変更) を子会社化した。

日本コンピュータ・ダイナミクス | 2021年12月16日(木)  
 4783 東証 JASDAQ | <https://www.ncd.co.jp/ir/>

## 会社概要

## 沿革表

年月	項目
1967年 3月	ソフトウェア開発会社として東京都渋谷区恵比寿に同社を設立
1970年 1月	中近東での総合システム開発・導入を成功させ、海外でのソフトウェア開発を日本で初めて達成
1976年 9月	システム開発の方法論「PRIDE」(米国 MBA 社開発)を日本で第一号ユーザーとして導入
1979年 4月	事業拠点として福岡営業所(現 福岡オフィス)を開設
1990年 2月	通商産業省(現 経済産業省)の「システムインテグレータ」企業に認定
1995年10月	サポート&サービス事業を開始
1997年10月	ファインテックシステム(株)、(株)シー・エイ・ピー、(株)ホロンと合併
1997年10月	パーキングシステム事業を開始
1999年 4月	東京都品川区西五反田に本社を移転
2000年 9月	日本証券業協会に店頭登録(取引所合併等に伴い、現 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
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)
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の事業駐輪場管理台数が 30 万台突破
2015年11月	事業拠点として江東サービスセンターを開設
2017年 3月	創立 50 周年
2018年 3月	NCD プロス(株)を設立(67% 子会社)
2019年 4月	矢野産業(株)を子会社化(2021年9月 NCD エスト(株)に商号変更)
2019年10月	事業拠点としてお台場オフィスを開設
2020年 4月	事業拠点として長崎県五島市内に五島オフィスを開設
2020年 4月	パーキングシステム事業の駐輪場管理台数が 50 万台突破
2021年 4月	パーキングシステム事業の駐輪場管理台数が 60 万台突破
2021年 9月	健康優良企業「金の認定」を取得
2021年10月	サステナビリティ推進委員会を設置

出所：会社ホームページ、会社資料よりフィスコ作成

## ■ 事業概要

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

#### 1. 事業の概要と特徴・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 50 年以上にわたる豊富な実績で培った高技術・高品質サービス、最新の情報技術と豊富なアプリケーション知識、ワンストップでサービスを提供するトータルソリューションを強みとしている。そして大手生損保、大手エネルギー会社、大手メーカーなどと強固な顧客基盤を構築していることも特徴だ。

### 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

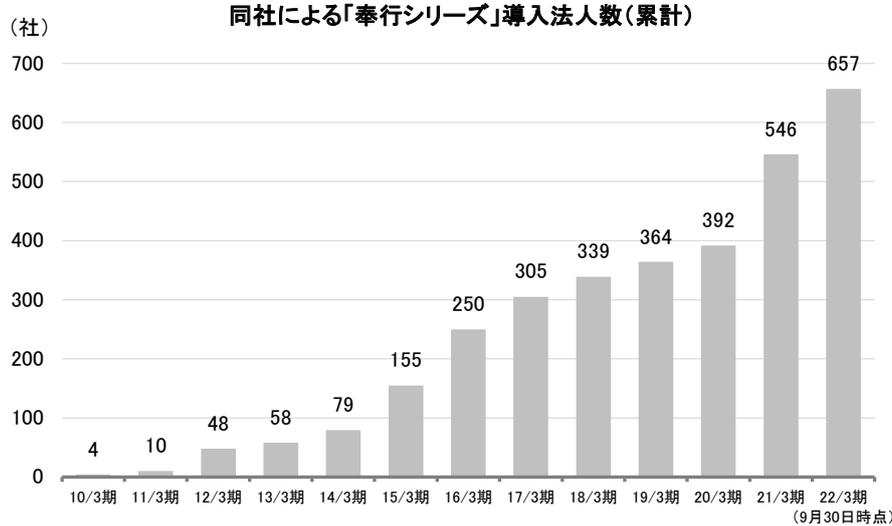
システム開発事業は、中堅企業・大企業グループ向けに、システム構築ソリューション、インフラ構築ソリューション、パッケージ・ソリューションなど、基幹業務系システムを中心に企画・設計・開発・構築・導入・保守・運用を受託するシステム・インテグレーションを展開している。

大規模システム構築から小規模システム構築まで、50 年以上にわたる豊富な実績で培ったノウハウをベースに、同社独自のシステム開発標準 NS-SD（NCD Standard System Development）や、プロジェクト管理標準 NS-PM（NCD Standard Project Management）を構築し、安定した品質を担保するシステム開発を実現している。

パッケージ・ソリューションは、中堅企業のように短期間かつ低コストでシステムを導入したい企業向けのソリューションとして、戦略的パートナー企業のパッケージソフトの導入・カスタマイズ・運用支援などのソリューションを提供している。

特に Oracle（オラクル <ORCL>）のアプリケーションや、オービックビジネスコンサルタント <4733>（OBC）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、2022 年 3 月期第 2 四半期末時点で導入法人数（累計）が 657 件に達している。そして 2021 年 10 月には「OBC Partner Award 2021」において、2020 年 - 2021 年シーズンの東京地区での「奉行シリーズ」販売活動の実績が評価されて「地域優秀賞」を受賞した。

事業概要



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

クラウド分野では、パブリッククラウドベンダー最大手である Amazon (アマゾン・ドット・コム <AMZN>) の AWS (Amazon Web Services) を、同社の駐輪事業の基幹システムとして採用し構築・運用ノウハウを蓄積するとともに、AWS をソリューションとして他社にサービス提供している。また Salesforce.com (セールスフォース・ドットコム <CRM>) 日本法人の認定パートナーとして、世界 No.1 のクラウド CRM プラットフォーム「salesforce」の導入支援に多数の実績を誇っている。

さらに「Salesforce」向け課金型サービスとして、自社開発のオリジナルツール(タスク管理ツール「SMAGAN」、帳票作成ツール「Smart Report Meister」、画面作成・データ可視化ツール「Smappi」)や、自社開発の在庫管理ツール「倉丸(くらまる)」など連携パッケージツールも提供している。

日系企業のグローバル展開を支援していることも特徴だ。ビジネスエンジニアリング <4828> のグローバル対応 ERP「mcframe GA」や、中国・用友軟件の中国シェア No.1 ERP「用友 U8」などに対応して、ERP パッケージ導入支援を行っている。

## サポート&サービスは保守・運用のアウトソーシングが主力

### 3. サポート&サービス事業

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

ネットワークシステム構築や保守・運用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、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 Amazon の AWS や Microsoft Azure 等のクラウドサービス導入支援も行っている。

ITIL（Information Technology Infrastructure Library）に準拠した同社の運用標準 ND-OS（NCD Standard Operation Service）を構築し、顧客の IT インフラ運用管理コストの削減を図っている。顧客と回線を繋いでリモート監視するため、コスト面の有利さも強みとなる。大手生保向けサポートサービス案件では、ヘルプデスク・サポートサービスやインフラ・サポートサービスとともに、顧客のもとでサポートを行うオンサイト・サポートサービスも提供している。

豊富な実績で培ったノウハウ、迅速な対応力、柔軟なサービス力、包括的サポートなどを強みとして、同社がシステム構築を受託した顧客の保守・運用にとどまらず、他社が構築したシステムやアプリケーションの保守・運用を受託していることも特徴だ。なおサポート&サービス事業の拠点においては、高度なセキュリティ環境で災害時等の事業継続計画（BCP）への対応を強化している。

## IT 関連事業は大手優良顧客との強固な顧客基盤を有す

### 4. IT 関連事業は大手優良企業との強固な顧客基盤を有す

IT 関連事業（システム開発事業、サポート&サービス事業）では、大手生損保、大手エネルギー会社、大手メーカーなど、大手優良企業との強固な顧客基盤を構築している。長期継続取引が多いことも特徴である。システム開発業界は、中堅企業が大手 SI（システム・インテグレータ）企業の下請けとなる 2 次請け・3 次請け受託の多い業界構造だが、同社の場合はエンドユーザーとの直接取引（一次受託）が 8 割以上を占めている。同社の技術力・品質力の高さを示す数字だろう。

## 事業概要

## IT 関連事業の主な取引先

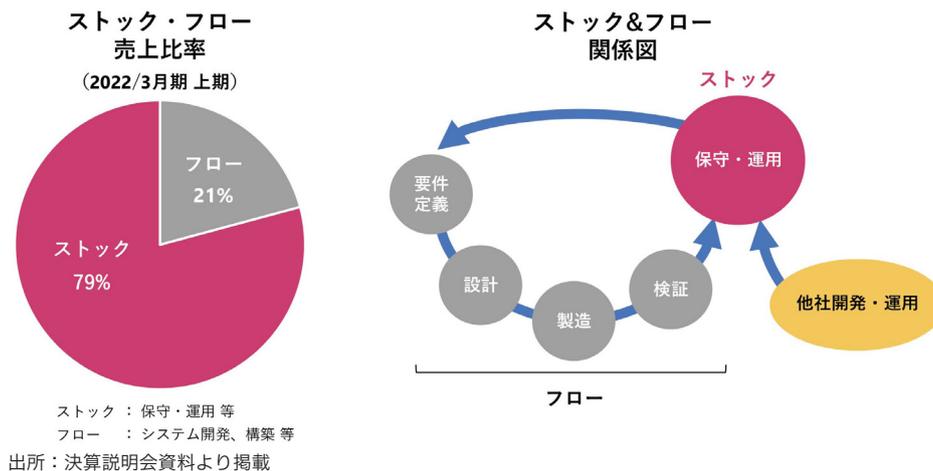
50年以上の取引	高砂熱学工業、東京ガスグループ、パナソニックグループ
30年以上の取引	エスアールエル、西部ガスグループ、日本生命グループ、富士フィルムグループ、メットライフ生命
20年以上の取引	KADOKAWA、電通グループ、日本水産、福岡県庁
10年以上の取引	大阪府農協電算センター、九電工、商船三井、ソニーグループ、東京海上日動火災、東京鐵鋼、マニユライフ生命、ヤクルト本社
近年の取引	エラストミックスインドネシア、FWD 生命、オリックス生命、JTB アセットマネジメント、匠大塚、三菱商事ライフサイエンス、みずほフィナンシャルグループ、LIXIL グループ 他

※ 2021年10月1日時点

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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約 8 割（2022年3月期上期）に上り、安定収益構造となっていることも特徴だ。

## IT 関連事業のビジネスモデル



## パーキングシステムは電磁ロック式駐輪場管理・運営が主力

### 5. パーキングシステム事業

パーキングシステム事業は、電磁ロック式の駐輪機器販売と駐輪場管理・運営を主力としている。IT を活用することで駐輪場の管理・運営業務を省力化・効率化するだけでなく、全国の街から放置自転車等の駐輪問題をなくし、交通混雑緩和対策、土地有効活用、地域・街づくり、CO<sub>2</sub> 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。

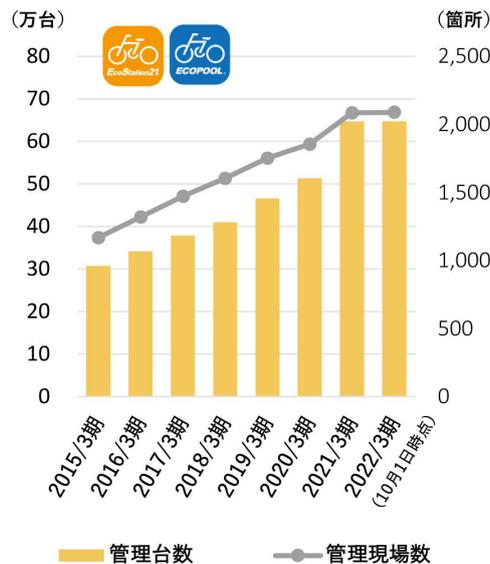
## 事業概要

「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、1992年に当時の新技術であった2次元コードでの月極駐輪場管理方法を提案し、これをきっかけに1997年よりパーキングシステム事業を開始、1999年からNCD駐輪場の設置を開始した。当初は電磁ロック式駐輪機器や料金精算機の売り切りが中心だったが、培ってきたIT技術を生かして遠隔操作による駐輪場の無人管理を実現し、月極が主流だった駐輪場業界において、コイン駐輪場（時間貸し無人駐輪場）のパイオニアとして事業を拡大した。

具体的には主力の時間貸し無人駐輪場「EcoStation21」（1999年～）や月極駐輪場「ECOPOOL」（2013年～）などの駐輪サービスを、首都圏の駅周辺を中心として、関西、中部、九州地区等に展開（関西、中部はパートナー企業に運営委託）し、駅周辺、商業施設、地方自治体管理の駐輪場を網羅している。

放置自転車削減に貢献するとして、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、電磁ロック式の駐輪場設置台数として国内最大級である。2021年10月1日現在のNCD駐輪場管理箇所数は2,088ヶ所、管理台数は647,091台となった。中期経営計画「Vision2020」で目標に掲げていた管理台数50万台を2020年4月時点で達成し、2021年4月時点では60万台を突破した。

NCD 駐輪場管理台数・箇所数の推移



出所：決算説明会資料より掲載

代表的な導入事例としては、2007年歩道上駐輪場の先駆けとなった渋谷区あおい通り（新宿駅）、2011年最大級3,000台規模の辻堂駅・テラスモール湘南、2018年渋谷地区再開発案件の渋谷ストリーム、2019年赤羽駅東口、2019年東急グループ再開発案件の南町田グランベリーパーク、2020年西武グループ再開発案件のグランエミオ所沢などがある。2021年4月には、東京都江戸川区内の4駅（船堀駅、西葛西駅、葛西駅、葛西臨海公園駅）において、江戸川区が駅前放置自転車対策の一環として整備した駐輪場の指定管理者に選定され、15ヶ所22,900台分の駐輪場とレンタサイクル770台の管理運営を開始した。さらに2021年4月以降には、春日・後楽園駅前再開発案件の文京ガーデン及びグリーンガーデン、相模鉄道天王町駅YBP口（横浜ビジネスパーク口）改札新設案件などを手掛けている。

## 事業概要

## 幅広い顧客層と多様な駐輪場モデル

パーキング事業システムの主な取引先	
自治体	板橋区、大田区、葛飾区、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、朝霞市、市川市、川口市、狛江市、習志野市、府中市、横浜市、和光市、福岡市 他 (以下は指定管理者に選定) 荒川区、江戸川区、北区、江東区、品川区、港区、目黒区、柏市、川崎市、さいたま市、相模原市、立川市、多摩市、戸田市、名古屋市、京都市
商業施設等	アトレ、イオンリテール、イトーヨーカ堂、大丸松坂屋、コモディイイダ、住友不動産、西友、ダイエー、タイムズ 24、高島屋、東急ストア、東急不動産、野村不動産、パルコ、ビックカメラ、丸井、三井不動産、三越伊勢丹、ヨドバシカメラ 他
鉄道事業者	小田急電鉄、京王電鉄、京成電鉄、京浜急行電鉄、相模鉄道、西武鉄道、東急電鉄、東武鉄道、東日本旅客鉄道、阪神電気鉄道、阪急電鉄、京阪電気鉄道 他
その他団体等	川崎市交通安全協会、相模原市まち・みどり公社、世田谷区シルバー人材センター、練馬区環境まちづくり公社、まちづくり三鷹、横浜市交通安全協会

※ 2021年10月1日時点

※ 指定管理者：公の施設の管理を行わせるために期間を定めて指定する団体

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

なお売上分類は、「機器販売」「管理・運営」「その他」としている。さらに管理・運営の区分として、「自営駐輪場（民間企業との契約による同社ブランド「EcoStation21」の管理・運営）」「指定管理（自治体からの指定管理者選定による駐輪場の管理・運営）」「受託（鉄道会社や自治体などが運営する駐輪場の管理受託）」の3つに分類している。その他では、自転車を利用したライフスタイルを提案する複合施設として自転車ショップ「STYLE-B」（東京都品川区）を運営している。

ユーザー利便性向上や運営管理コスト削減に向けて、2019年11月には一部施設において駐輪場キャッシュレス決済サービス（精算機操作不要）を開始した。集金・メンテナンス回数が減少するため管理コストを削減できる。タッチレス精算のためコロナ禍の感染対策としても好評であり、順次導入を拡大する方針だ。

## プロジェクト管理・品質管理を徹底

### 6. リスク要因・収益特性

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、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。

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、ストック売上が拡大（IT関連事業のストック売上比率は2022年3月期上期実績で約8割）し、安定した収益構造となっている。

## 事業概要

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。ただし2021年3月期は、コロナ禍に伴う外出自粛の影響で駐輪場利用者数が大幅に減少して利用料収入も大幅に減少した。また機器販売についても、業績が悪化している鉄道会社や商業施設で投資案件先送りの傾向が見られた。需要は緩やかに回復傾向だが、状況によってはコロナ禍以前の水準まで回復するのに時間を要する可能性がある。

季節要因としては、システム開発事業は顧客企業のIT投資予算の執行時期や検収時期の関係で、第2四半期(7月-9月)及び第4四半期(1月-3月)の構成比が高い傾向がある。このため一時的な大型案件や不採算案件などの影響を除けば、全体として四半期ベースでは第2四半期と第4四半期の構成比が高く、また半期ベースでは下期(10月-3月)の構成比が高い傾向がある。ただし、最近ではストック売上が拡大しているため、四半期業績の平準化が進展して季節要因の影響は小さくなっている。

## システム開発事業の利益率が上昇基調

### 7. IT関連事業の利益率が上昇基調

過去5期(2017年3月期-2021年3月期)及び2022年3月期上期のセグメント別売上高と構成比の推移を見ると、2020年3月期までの構成比は、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6割強、パーキングシステム事業が3割強で推移していたが、2021年3月期及び2022年3月期上期は、パーキングシステム事業がコロナ禍の影響(外出自粛による駐輪場利用料収入減少、工事や商談の延期)を受けたため、パーキングシステム事業の売上高が減少し、構成比も低下している。

セグメント別売上高と構成比

(単位:百万円、%)

項目	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期 2Q累計
<b>売上高</b>						
システム開発事業	5,672	5,738	6,329	7,073	7,405	3,775
サポート&サービス事業	4,308	4,524	4,611	4,568	5,072	2,773
パーキングシステム事業	5,392	5,948	6,027	6,693	5,060	2,697
連結売上高(その他含む)	15,405	16,237	17,007	18,390	17,563	9,248
<b>売上高構成比</b>						
システム開発事業	36.8	35.3	37.2	38.4	42.2	40.8
サポート&サービス事業	28.0	27.9	27.1	24.8	28.9	30.0
パーキングシステム事業	35.0	36.6	35.4	36.4	28.8	29.2

出所:決算短信、四半期報告書よりフィスコ作成

過去5期(2017年3月期-2021年3月期)及び2022年3月期上期のセグメント別営業利益と構成比(連結調整前)の推移を見ると、2021年3月期及び2022年3月期上期はパーキングシステム事業がコロナ禍の影響を受けたが、この要因を除いてもIT関連事業(システム開発事業、サポート&サービス事業)の構成比が上昇傾向である。

日本コンピュータ・ダイナミクス | 2021年12月16日(木)  
 4783 東証 JASDAQ | <https://www.ncd.co.jp/ir/>

## 事業概要

## セグメント別営業利益と構成比（連結調整前）

(単位：百万円、%)

項目	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期 2Q累計
<b>営業利益</b>						
システム開発事業	389	549	726	799	928	519
サポート&サービス事業	127	267	374	224	481	337
パーキングシステム事業	744	925	883	944	13	126
連結調整前合計（その他含む）	1,246	1,655	1,921	1,953	1,421	983
<b>営業利益構成比</b>						
システム開発事業	31.2	33.2	37.8	40.9	65.3	52.8
サポート&サービス事業	10.2	16.1	19.5	11.5	33.9	34.3
パーキングシステム事業	59.8	55.9	46.0	48.4	1.0	12.9

出所：決算短信、四半期報告書よりフィスコ作成

過去5期（2017年3月期 - 2021年3月期）及び2022年3月期上期のセグメント別営業利益率の推移を見ると、システム開発事業はプロジェクト管理・品質管理徹底などの施策の成果で利益率が上昇基調である。サポート&サービス事業は、新規受託の大型案件（他社案件のからの切り替え受託を含む）で一時的なコストが発生した場合に、利益率が低下する傾向（2017年3月期、2020年3月期）があるが、この一時的コストが一巡して稼働が安定化すると営業利益率が大幅に改善（2019年3月期、2021年3月期、2022年3月期上期）している。

パーキングシステム事業は2020年3月期まで10%台半ばの高い水準で推移していたが、2021年3月期及び2022年3月期上期にコロナ禍の影響で売上高が減少したため、営業利益率も大幅に低下している。コロナ禍の影響が当面継続することも想定し、収益性回復に向けて管理・運営コスト削減、料金改定、周辺業務内製化などの施策を推進している。

## セグメント別営業利益率

(単位：%)

項目	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期 2Q累計
<b>営業利益率</b>						
システム開発事業	6.9	9.6	11.5	11.3	12.5	13.8
サポート&サービス事業	3.0	5.9	8.1	4.9	9.5	12.2
パーキングシステム事業	13.8	15.6	14.7	14.1	0.3	4.7

出所：決算短信、四半期報告書よりフィスコ作成

## 業績動向

### 2022 年 3 月期第 2 四半期累計の利益は計画を上回って着地

#### 1. 2022 年 3 月期第 2 四半期累計連結業績の概要

2022 年 3 月期第 2 四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比 10.4% 増の 9,248 百万円、営業利益が 411 百万円（前年同期は 102 百万円の損失）、経常利益が 419 百万円（同 1 百万円の損失）、親会社株主に帰属する四半期純利益が 269 百万円（同 12 百万円の損失）だった。なお第 1 四半期の期首から収益認識に関する会計基準を適用し、その影響額として売上高は 68 百万円減少、売上原価は 62 百万円減少、営業利益、経常利益、及び税金等調整前四半期純利益はそれぞれ 5 百万円減少している。収益認識に関する会計基準適用の影響は軽微である。

#### 2022 年 3 月期第 2 四半期累計連結業績の概要

(単位：百万円)

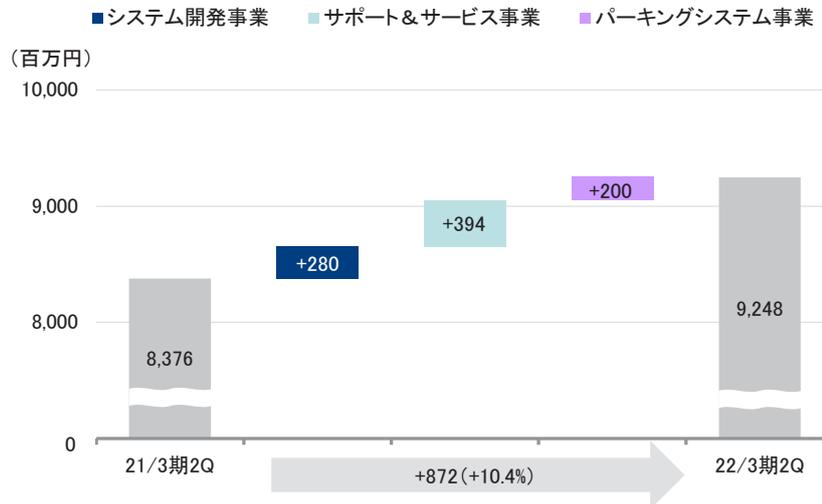
	21/3 期 2Q 累計	22/3 期 2Q 累計	増減率
売上高	8,376	9,248	10.4%
売上総利益	1,074	1,532	42.7%
販管費	1,177	1,121	-4.7%
営業損益	-102	411	-
経常損益	-1	419	-
親会社株主に帰属する四半期純損益	-12	269	-
セグメント別売上高			
システム開発事業	3,495	3,775	8.0%
サポート&サービス事業	2,379	2,773	16.6%
パーキングシステム事業	2,497	2,697	8.0%
セグメント別営業利益（調整前）			
システム開発事業	384	519	35.3%
サポート&サービス事業	165	337	104.0%
パーキングシステム事業	-30	126	-

出所：決算短信、四半期報告書よりフィスコ作成

前年同期との比較で売上高が 2 桁増収となり、各利益は黒字転換した。各利益は社内計画を上回って着地した。IT 関連事業（システム開発事業、サポート&サービス事業）は、システム開発事業の新規案件獲得、採算管理徹底による利益率上昇、サポート&サービス事業のアウトソーシング大型案件の本格稼働などで大幅に伸長した。パーキングシステム事業はコロナ禍の影響が継続したが、前年同期との比較では影響が和らいで回復基調となった。売上総利益は売上増加に伴って外注費や人件費が増加したが、増収効果や生産性向上効果で 42.7% 増加し、売上総利益率は 16.6% で 3.8 ポイント上昇した。販管費は 4.7% 減少し、販管費比率は 12.1% で 2.0 ポイント低下した。前年に投資した人事制度改革に伴うコンサルティング費用などが減少した。

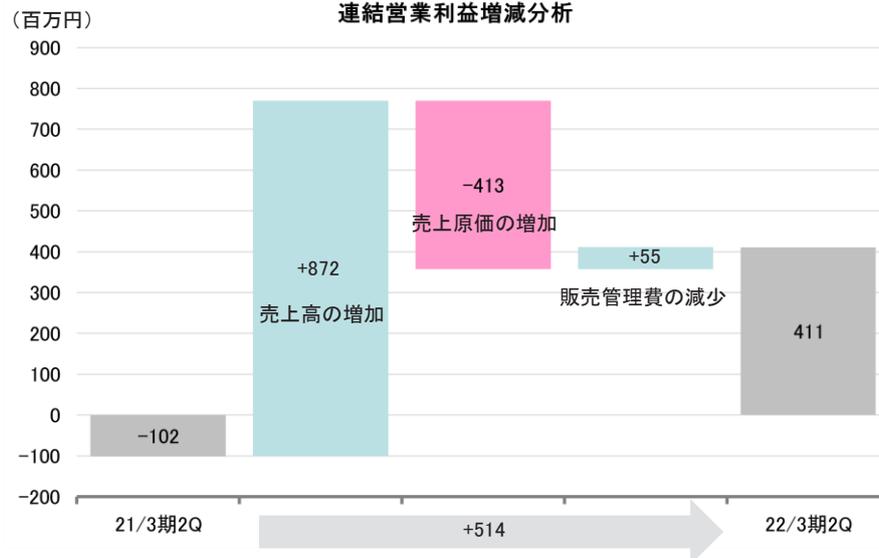
## 業績動向

## 連結売上高増減分析



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 連結営業利益増減分析



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

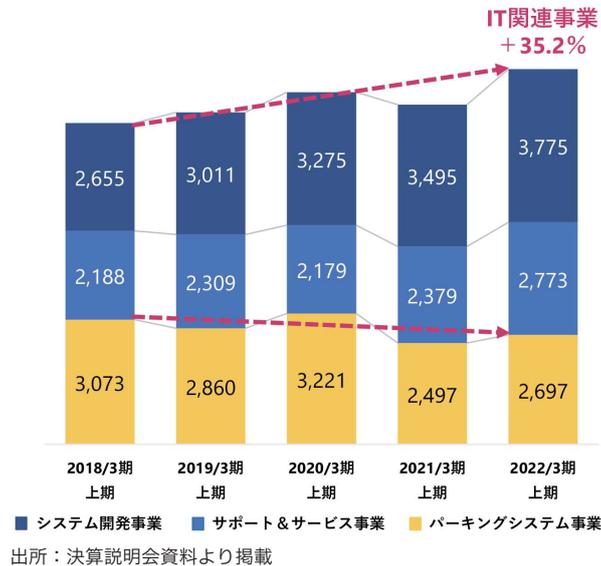
## IT 関連事業が大幅伸長

### 2. セグメント別動向

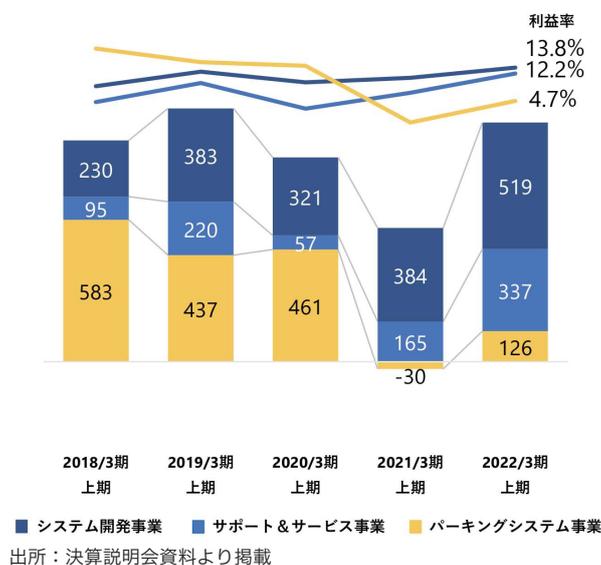
セグメント別の動向（営業利益は親会社に係る一般管理費など全社費用等調整前）は以下のとおりである。過去5期の上期の推移を見ると、2022年3月期上期は売上面でIT関連事業の好調が継続し、営業利益はパーキングシステム事業の黒字転換も寄与してV字回復となった。

## 業績動向

## セグメント売上高



## セグメント別営業利益



システム開発事業は売上高が 8.0% 増の 3,775 百万円、営業利益が 35.3% 増の 519 百万円だった。売上面は、生損保を中心とする既存顧客に対するアカウントプラン（既存顧客に対して受注していない領域をターゲットとする提案営業）の推進により、新規案件獲得が順調だった。さらに業務効率化ニーズの高まりを背景として会計シェアードサービスの導入（OBC の「勘定奉行」導入など）も好調だった。一例として、大手食品会社のアプリケーション保守業務案件（海外拠点への ERP 導入案件が評価され、クロスセルによって日本の本社の保守業務を獲得）、大手通信教育会社向けのワークフローシステム導入案件、大手化学メーカーの海外子会社向け ERP クラウドシステム導入案件などを獲得した。コスト面では採算性見直し、プロジェクト管理・品質管理徹底、業務効率化なども寄与して、営業利益率は 2.8 ポイント上昇した。

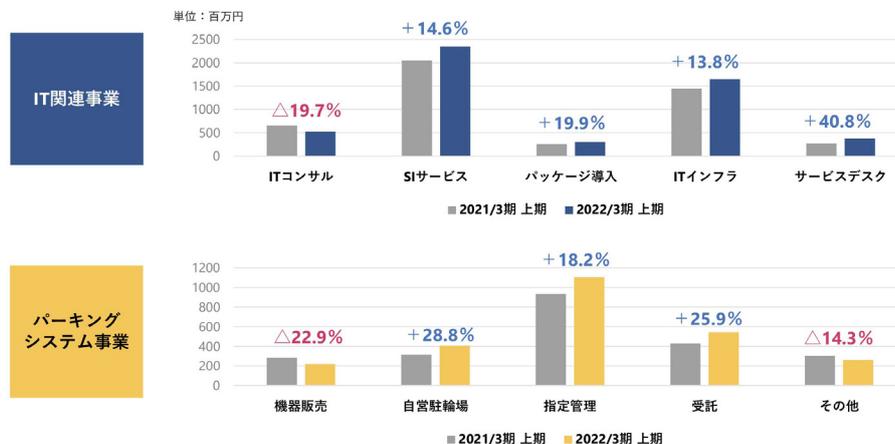
## 業績動向

サポート & サービス事業は売上高が 16.6% 増の 2,773 百万円、営業利益が 104.0% 増の 337 百万円だった。前期に新規受託した情報システム部門業務アウトソーシング案件（日本水産 <1332> グループ向けのシステム運用）の稼働が本格化した。さらに既存顧客へのサービス領域拡大なども奏功した。一例として、既存顧客である大手空調設備会社の基幹システム刷新に伴う新領域（インフラ領域）、大手生命保険会社向けインフラ運用・サポート案件の長期契約などを獲得した。営業利益率は 5.3 ポイント上昇した。

パーキングシステム事業は売上高が 8.0% 増の 2,697 百万円、営業利益が 126 百万円（前年同期は 30 百万円の損失）だった。コロナ禍前の水準まで回復していないが、前年同期との比較ではコロナ禍の影響が和らぎ、通勤・通学客の鉄道利用状況が改善して駐輪場利用料収入が増加した。コスト面で集金・メンテナンス回数の最適化、外部委託業務の内製化など固定費削減策を推進したことも寄与して、営業利益率は 5.9 ポイント改善した。

なお IT 関連事業の売上分類を「IT コンサル」、「SI サービス」、「パッケージ導入」、「IT インフラ」、「サービスデスク」、パーキングシステム事業の売上分類を「機器販売」、「自営駐輪場」、「指定管理」、「受託」、「その他」とした場合の、2021 年 3 月期上期と 2022 年 3 月期上期の売上比較（同社単体ベース）は以下のとおりとなる。IT 関連事業では主力の SI サービスと IT インフラが順調に伸長した。パーキングシステム事業では、駅や商業施設に併設する駐輪場開設案件の一部に先送りの動きが続いているため機器販売が低調だが、通勤・通学客の鉄道利用状況が改善して駐輪場利用料収入が回復傾向となっている。

## 売上高の内訳（NCD 単体）



※IT関連事業は生産高を集計

出所：決算説明会資料より掲載

## 業績動向

## 自己資本比率が上昇して財務改善

### 3. 財務の状況

財務面で見ると、2022年3月期第2四半期末の資産合計は2021年3月期末比165百万円減少して10,651百万円となった。現金及び預金が増加したが、売掛債権関連が減少した。負債合計は371百万円減少して6,279百万円となった。主に借入金が減少した。純資産は206百万円増加して4,371百万円となった。この結果、自己資本比率は2.4ポイント上昇して40.7%となった。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が進展している。財務健全性に関して特に大きな課題は見当たらない。

#### 財務諸表

(単位：百万円)

項目	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期 2Q
売上高	15,405	16,237	17,007	18,390	17,563	9,248
売上原価	13,277	13,552	13,926	15,246	15,055	7,715
売上総利益	2,127	2,684	3,081	3,143	2,507	1,532
売上総利益率 (%)	13.8	16.5	18.1	17.1	14.3	16.6
販管費	1,780	1,901	2,036	2,206	2,265	1,121
販管費率 (%)	11.6	11.7	12.0	12.0	12.9	12.1
営業利益	347	783	1,045	936	242	411
営業利益率 (%)	2.3	4.8	6.1	5.1	1.4	4.4
営業外収益	26	46	66	51	175	24
営業外費用	40	22	22	34	29	15
経常利益	333	807	1,089	953	388	419
経常利益率 (%)	2.2	5	6.4	5.2	2.2	4.5
特別利益	-	-	-	92	14	1
特別損失	4	23	131	43	137	-
税金等調整前当期純利益	329	784	958	1,002	265	421
法人税等合計	79	258	340	349	112	145
親会社株主に帰属する当期純利益	249	526	615	648	145	269
親会社株主に帰属する当期純利益率 (%)	1.6	3.2	3.6	3.5	0.8	2.9
包括利益	417	631	483	571	264	259
資産合計	10,851	11,070	11,048	11,617	10,816	10,651
（流動資産）	6,541	6,343	6,455	6,644	6,768	6,705
（固定資産）	4,310	4,727	4,593	4,972	4,047	3,945
負債合計	8,300	7,981	7,595	7,704	6,651	6,279
（流動負債）	3,951	4,043	4,291	4,311	3,976	3,588
（固定負債）	4,349	3,937	3,304	3,392	2,674	2,691
純資産合計	2,550	3,089	3,453	3,913	4,165	4,371
（株主資本）	2,468	2,891	3,387	3,924	4,057	4,274
（資本金）	438	438	438	438	438	438
自己株式除く期末発行済株式総数 (株)	7,941,416	7,941,368	7,941,368	7,941,368	8,071,068	8,071,068
1株当たり当期純利益 (円)	30.00	66.31	77.45	81.62	18.11	-
1株当たり純資産額 (円)	321.20	387.80	433.34	490.66	512.95	-
1株当たり配当額 (円)	12.00	14.00	14.00	14.00	14.00	7.00
自己資本比率 (%)	23.5	27.8	31.1	33.5	38.3	40.7
自己資本当期純利益率 (%)	9.8	18.7	18.9	17.7	3.6	-
営業活動によるキャッシュ・フロー	782	791	416	376	218	1,027
投資活動によるキャッシュ・フロー	-72	-554	-219	-164	142	-28
財務活動によるキャッシュ・フロー	-227	-271	-312	-370	-61	-547
現金及び現金同等物の期末残高	2,734	2,700	2,579	2,420	2,721	3,174

出所：決算短信よりフィスコ作成

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.

## ■ 今後の見通し

### 2022年3月期は通期増収・大幅増益予想、さらに上振れの可能性

#### 1. 2022年3月期通期連結業績予想の概要

2022年3月期通期連結業績予想は、期初予想を据え置いて売上高が2021年3月期比9.3%増の19,200百万円、営業利益が168.0%増の650百万円、経常利益が72.3%増の670百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が209.0%増の450百万円としている。

#### 2022年3月期通期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

	21/3期	22/3期予想	増減率
売上高	17,563	19,200	9.3%
営業利益	242	650	168.0%
経常利益	388	670	72.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	145	450	209.0%
1株当たり当期純利益(円)	18.11	55.75	-
1株当たり配当額(円)	14.00	14.00	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

増収・大幅増益予想である。IT関連事業（システム開発事業、サポート＆サービス事業）はコロナ禍の影響が軽微であり、顧客企業におけるDX（Digital Transformation = デジタル・トランスフォーメーション）への取り組み推進加速も背景として、下期も受注残の順調な売上計上を見込んでいる。パーキングシステム事業は不透明感があるものの、コロナ禍の影響が和らいで緩やかな回復が続く見込みとしている。

なお通期予想に対する第2四半期累計の進捗率は、売上高が48.2%、営業利益が63.3%、経常利益が62.6%、親会社株主に帰属する当期純利益が60.0%と、利益の進捗率が高水準である。下期の構成比が高い特性も考慮すれば、通期会社予想は上振れの可能性が高いと弊社では考えている。

### さらなる利益率向上を目指す

#### 2. 下期のセグメント別動向・施策

IT関連事業（システム開発事業、サポート＆サービス事業の合計）は、顧客企業においてDXへの取り組み推進が加速しているため、大手企業及び保険会社をドメインとする顧客基盤の拡大、グループ子会社及び地方拠点とのシナジーを生かしたサービスモデルのさらなる進化、パートナー戦略強化による新技術・リソースの獲得を推進する。売上規模拡大に加えて、さらなる効率化の進展で利益率上昇を目指す方針だ。サポート＆サービス事業では、前期に新規受託した日本水産グループ向けのシステム運用が本格化して収益拡大をけん引する見込みだ。

## 今後の見通し

パーキングシステム事業は、緊急事態宣言解除に伴って10月以降も駐輪場利用料収入が回復基調である。コスト面ではコロナ禍も契機として、BPR（Business Process Re-engineering = ビジネスプロセス・リエンジニアリング = 業務改革）による固定費削減などで、筋肉質な収益体質への転換を推進する方針だ。具体的には、業務プロセス・要員フォーメーションの再設計、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、利用料金体系の合理化（現場ごとの料金改定）及びキャッシュレス決済の拡大などを推進する。工事等周辺業務の内製化については、下期または来期（2023年3月期）を目途に子会社 NCD プロスに集約する方向としている。

営業面では、料金設定の自由度が高い自営駐輪場の割合増加、付加価値の高い案件の獲得、デベロッパー・設計事務所など新たな販路（大型ビル・マンション）開拓を推進する。さらに、競合他社においては商業施設の駐輪場から撤退するケースなども発生しており、シェア拡大の機会と捉えている。なお下期に自治体関連の大型案件（設置～管理・運営）の入札が実施されるもようである。獲得できれば今期または来期の業績に大きなインパクトとなる可能性がある。

## ■ 成長戦略

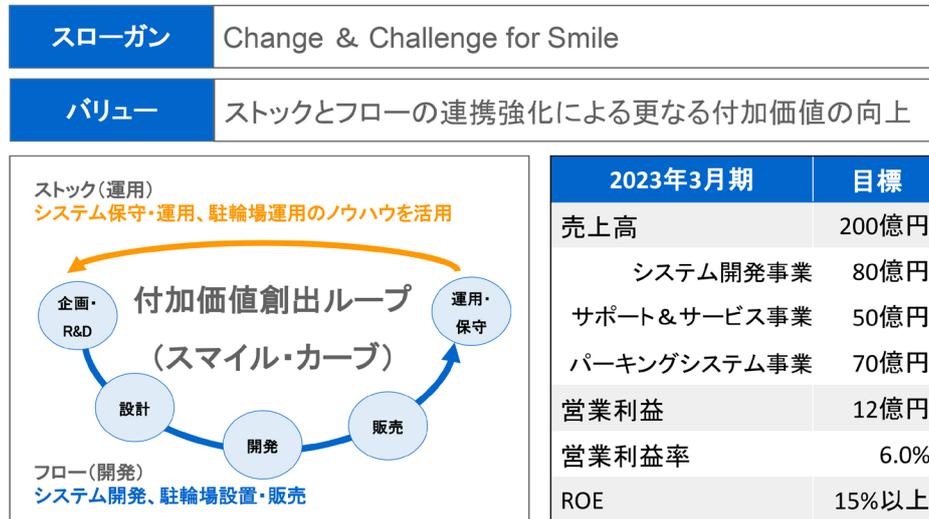
### 付加価値向上を目指す

#### 1. 中期経営計画の概要

2020年5月に策定した中期経営計画「Vision2023」（2021年3月期 - 2023年3月期）では、目標指標に2023年3月期売上高200億円（システム開発事業80億円、サポート&サービス事業50億円、パーキングシステム事業70億円）、営業利益12億円、営業利益率6.0%、ROE15%以上を掲げている。

重点施策として、ストック（運用）とフロー（開発）の連携強化によるさらなる付加価値の向上を目指し、NCD サービスモデルの確立・進化による新たな価値提供、NCDの特色（IT関連事業とパーキングシステム事業の連携強化）を生かした事業ドメインの創出・拡大、事業部門を超えた全社レベルでの企画管理機能及びグループガバナンスの強化、機能分担見直しによるグループフォーメーションの最適化を推進する。

## 中期経営計画 Vision2023



出所：会社説明資料より掲載

## 中期経営計画の進捗は順調

### 2. 中期経営計画の進捗状況

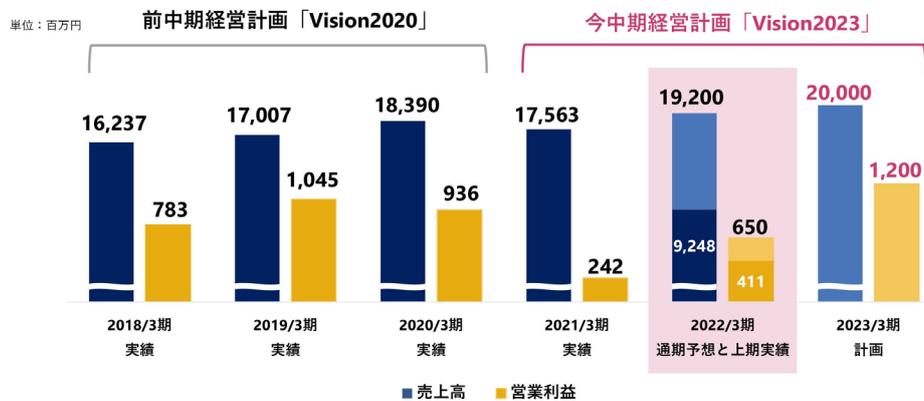
重点施策に関しては、NCD サービスモデルの確立・進化ではセグメント間のクロスセルの強化、グループフォーメーションの最適化では子会社 NCD テクノロジーへのニッスイ事業部新設や、パーキングシステム事業の駐輪場周辺業務の内製化（子会社 NCD プロスへ集約の方向）が進展している。グループガバナンス強化では、後述するようにサステナビリティへの取り組みを本格化させている。

中期経営計画初年度の 2021 年 3 月期は、安定収益源だったパーキングシステム事業がコロナ禍の影響を大きく受けたため、全体としての売上高、営業利益も落ち込んだが、2022 年 3 月期は増収増益基調に回帰する見込みだ。2022 年 3 月期第 2 四半期時点で折り返し点を迎えたが、計画の進捗は全体としておおむね順調と言えるだろう。

IT 関連事業が新規案件獲得や生産性向上効果などで想定以上に伸長していることを勘案すれば、2022 年 3 月期の業績は最終年度 2023 年 3 月期の目標値にかなり接近するだろうと弊社では考えている。さらに DX の流れや大企業グループのシステム保守・運用のアウトソーシング化の動きも背景として、同社のビジネス機会は一段と拡大することが期待される。

## 成長戦略

## 中期経営計画の進捗状況



出所：決算説明会資料より掲載

## 株主還元策

### 安定的配当を基本に適切な利益還元を実施

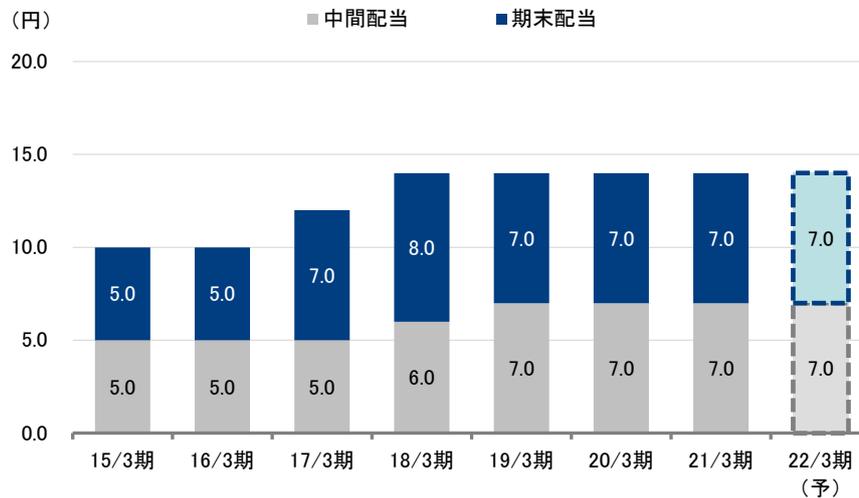
#### 1. 安定的配当を基本に適切な利益還元を実施

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。

この基本方針に基づいて、2022年3月期の配当予想は2021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25.1%となる。なお次期中期経営計画では配当性向の目標を掲げることも検討しているようだ。

## 株主還元策

## 1株当たり配当金の推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 2. 株主優待制度

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。

## 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

&lt;継続保有期間条件について&gt;

・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

## ESG・SDGs への取り組み

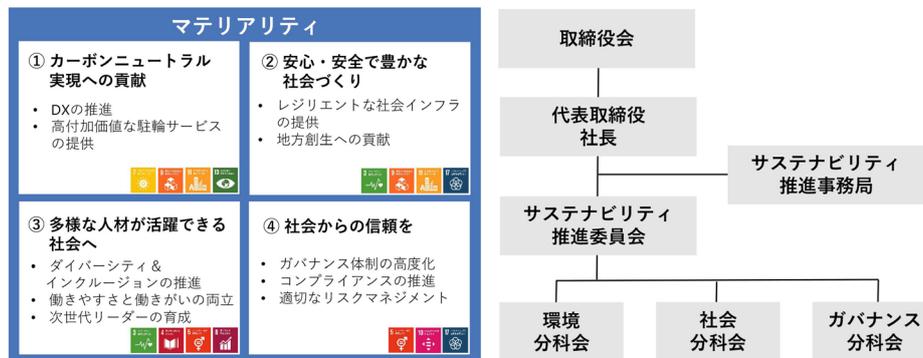
### サステナビリティ推進委員会を設置

#### 1. サステナビリティ推進委員会を設置

ESG・SDGs への取り組みも強化し、マテリアリティとして「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。パーキングシステム事業は放置自転車解消対策、交通混雑緩和対策、土地有効活用、地域・街づくり、CO<sub>2</sub> 排出削減による地球環境改善などに貢献するビジネスである。自転車活用推進法（自転車の活用を総合的・計画的に推進することを目的として2017年5月施行）に基づいて、各地で自転車活用推進計画も進行している。

さらに、サステナビリティ基本方針に基づいてサステナビリティ推進活動をグループ横断的に実施していくため、2021年10月1日開催の取締役会においてサステナビリティ推進委員会設置を決議した。下條治代表取締役社長を委員長とし、常勤取締役、各部門長、その他委員長が任命する者を構成員として年2回以上開催する。

マテリアリティ（左）とサステナビリティ推進委員会体制図（右）



出所：決算説明会資料より掲載

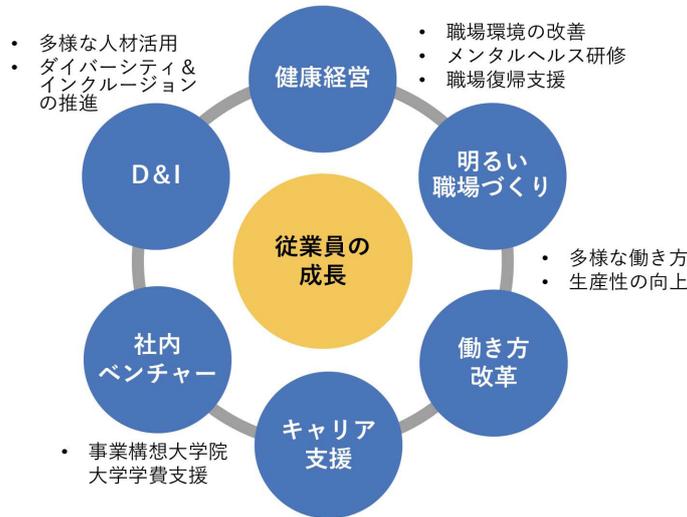
### 健康経営を推進

#### 2. 健康経営推進と人材戦略

人材戦略としては、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（ダイバーシティ & インクルージョン）を推進している。そして2021年4月にはグループ統一の新人事制度を導入した。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。

ESG・SDGs への取り組み

従業員に対して、個性と可能性を発揮できる職場環境づくり



出所：決算説明会資料より掲載

## コーポレート・ガバナンスを強化して成長加速

### 3. コーポレート・ガバナンスを強化して成長加速

コーポレート・ガバナンス強化に向けて、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する。

#### 2021年6月の改訂コーポレートガバナンス・コードへの対応

新市場区分の選択	スタンダード市場を申請
独立社外取締役比率	2分の1程度を維持
管理職の女性比率	2026年度：20% 2030年度：25% を目標
女性の常勤取締役／執行役員数	2026年度：1名 2030年度：2名を目標

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

なお2022年4月4日に移行が予定されている東京証券取引所の新市場区分については、新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果でスタンダード市場適合を確認し、2021年9月1日開催の取締役会においてスタンダード市場選択申請を決議した。

女性の常勤取締役／執行役員数の目標は2026年度1名、2030年度2名とした。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たいとしている。

下條治代表取締役社長は「パーキングシステム事業はコロナ禍で事業環境が大きく変化したが、IT関連事業は順調に収益力が向上している。成長に向けた基本方針に大きな変化はないが、変革や新分野へのチャレンジを加速させるためにグループガバナンスの強化を一段と加速させたい。中長期的にはプライム市場も視野に入れている」と語っている。積極的な事業展開、コーポレート・ガバナンス強化、グループ変革で成長加速が期待できるだろう。

#### 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