

|  |  |
|--|--|
| <br>下條 治 社長 | 日本コンピュータ・ダイナミクス株式会社(4783)  |
|  | <br>NCD<br>Nippon Computer Dynamics Co.,Ltd. |

## 会社情報

|     |   |
|-----|---|
| 市場  | JASDAQ  |
| 業種  | 情報・通信   |
| 代表者 | 下條 治  |
| 所在地 | 東京都品川区西五反田 4-32-1   |
| 決算月 | 3月  |
| HP  | <a href="https://www.ncd.co.jp/">https://www.ncd.co.jp/</a> |

## 株式情報

| 株価     | 発行済株式数(自己株式を控除) | 時価総額     | ROE(実) | 売買単位    |        |
|--------|-----------------|----------|--------|---------|--------|
| 670円   | 8,071,068株      | 5,408百万円 | 3.6%   | 100株    |        |
| DPS(予) | 配当利回り(予)        | EPS(予)   | PER(予) | BPS(実)  | PBR(実) |
| 14.00円 | 2.1%            | 55.75円   | 12.0倍  | 512.95円 | 1.3倍   |

\*株価は9/3終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。数値は四捨五入。

\*ROE、BPSは2021年3月期実績。DPS、EPSは22年3月期予想。

## 連結業績推移

| 決算期        | 売上高    | 営業利益  | 経常利益  | 当期純利益 | EPS   | 配当    |
|------------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 2018年3月(実) | 16,237 | 783   | 807   | 526   | 66.31 | 14.00 |
| 2019年3月(実) | 17,007 | 1,045 | 1,089 | 615   | 77.45 | 14.00 |
| 2020年3月(実) | 18,390 | 936   | 953   | 648   | 81.62 | 14.00 |
| 2021年3月(実) | 17,563 | 242   | 388   | 145   | 18.11 | 14.00 |
| 2022年3月(予) | 19,200 | 650   | 670   | 450   | 55.75 | 14.00 |

(単位:百万円、円)

\*予想は会社予想。

日本コンピュータ・ダイナミクスの2022年3月期第1四半期決算の概要と今後の見通しについて、ブリッジレポートにてご報告致します。

## 目次

### [今回のポイント](#)

#### [1. 会社概要](#)

#### [2. 2022年3月期第1四半期決算](#)

#### [3. 2022年3月期業績予想](#)

#### [4. 今後の注目点](#)

[<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

## 今回のポイント

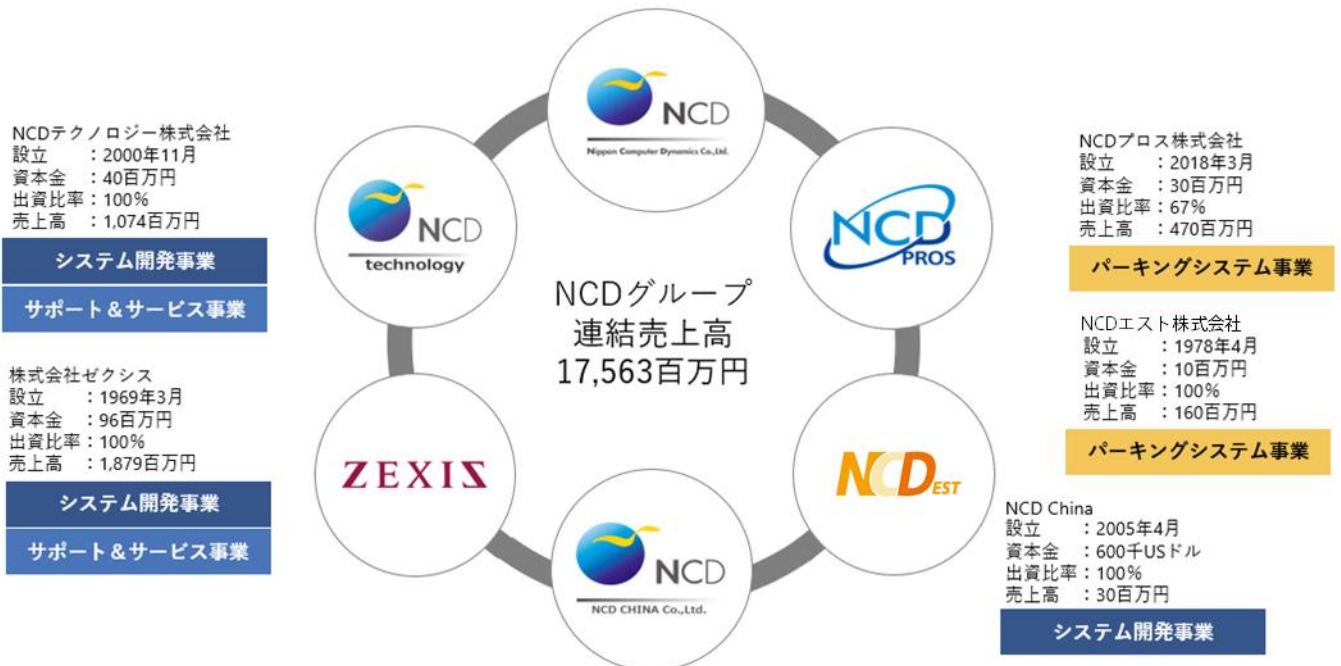
- 22/3期1Qは前年同期比11.6%増収、営業利益は1億69百万円(前年同期は1億34百万円の損失)。システム開発事業、サポート&サービス事業、パーキングシステム事業がいずれも増収増益となった。情報サービス業界では、DX(デジタルトランスフォーメーション)推進の継続や、テレワークの効率化、BCP対応、セキュリティ強化などに積極的に取り組む企業が増加傾向。同社はこのようなニーズを汲み取り、自動化・省力化ツールの導入や、基幹システムの刷新需要などに注力した。駐輪場業界では、利用回復ペースは鈍いが前年比では改善した。IT関連事業では、既存顧客の新領域の案件獲得が伸長、サポート&サービス事業の利益率改善が見られたことにより、大幅な増収増益となった。一方、パーキングシステム事業においては、機器販売が落ち込んだものの、駐輪場利用状況は改善し増収増益となった。
- 通期予想に修正はなく、22/3期は9.3%増収、168.0%営業増益を見込む。IT関連事業では、既存の大手顧客および保険会社を中心とした取引基盤の拡大に取り組む。パーキングシステム事業では、今後の感染拡大状況を注視する必要がある。引き続き、外部環境の変化や需要変動に柔軟に対応できる収益基盤を確立すべく、事業の構造改革を迅速に推進する考え。配当についても修正なく、前期と同じ14.00円/株(うち上期7.00円/株)を見込む。
- 1Qは前年同期が感染症の影響を大きく受けたため反動増が生じているものの、感染症拡大前20/3期1Q(19年4-6月)との比較でも売上高は11.0%増、332.9%営業増益となっている。20/3期1Q(19年4-6月)との比較では回復半ばにあるパーキングシステム事業は減収減益だが、IT関連事業が20.6%増収、127.3%営業増益と力強く成長している。情報サービス各社の売上は検収が集中する9月末と3月末に偏る傾向があり、パーキングシステム事業で地方自治体等との取引も多い同社は3月期末への偏重が顕著である。このため、今1Q決算だけで判断するのは時期尚早かもしれないが、コロナ禍を経ても事業基盤は拡大基調と見ている。中期計画を達成すればEPSは100円程度が想定される。同社株価は3桁にとどまっており、割安感強い。今後は業績の回復に合わせて株価も水準訂正されていくことが予想される。

## 1. 会社概要

独立系ソフトウェア開発会社のパイオニア。コンサルティングからシステム運用までを手掛けるシステム開発事業、システムの運用管理とテクニカル・サポートを主体としたサポート&サービス事業、及び自転車駐輪場システムの開発・運用を行なうパーキングシステム事業を展開。システム開発事業やサポート&サービス事業は優良顧客との継続的な取引が特徴。また、パーキングシステム事業では、電磁ロック式駐輪場の導入実績が国内最大級である。

事業拠点は本社(東京都品川区)のほか、お台場オフィス(東京都江東区)、江東サービスセンター(東京都江東区)、福岡オフィス(福岡県福岡市)、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)、五島オフィス(長崎県五島市)を構えている。連結子会社は、国内にはIT関連事業を行うNCDテクノロジー(株)(東京都品川区)、主に関西エリアでIT関連事業を行う(株)ゼクス(大阪府大阪市)、駐輪場管理・運用事業を行うNCDプロス(株)(東京都品川区)、九州でパーキングシステム事業を行うNCDエスト株式会社(福岡県福岡市)がある。海外では中国天津市に天津恩馳徳信息系统開発有限公司(NCD China)があり、アジア日系企業向けサービスや日本向けオフショア開発を行っている。

## 日本コンピュータ・ダイナミクスのグループ概要



(同社提供資料より)

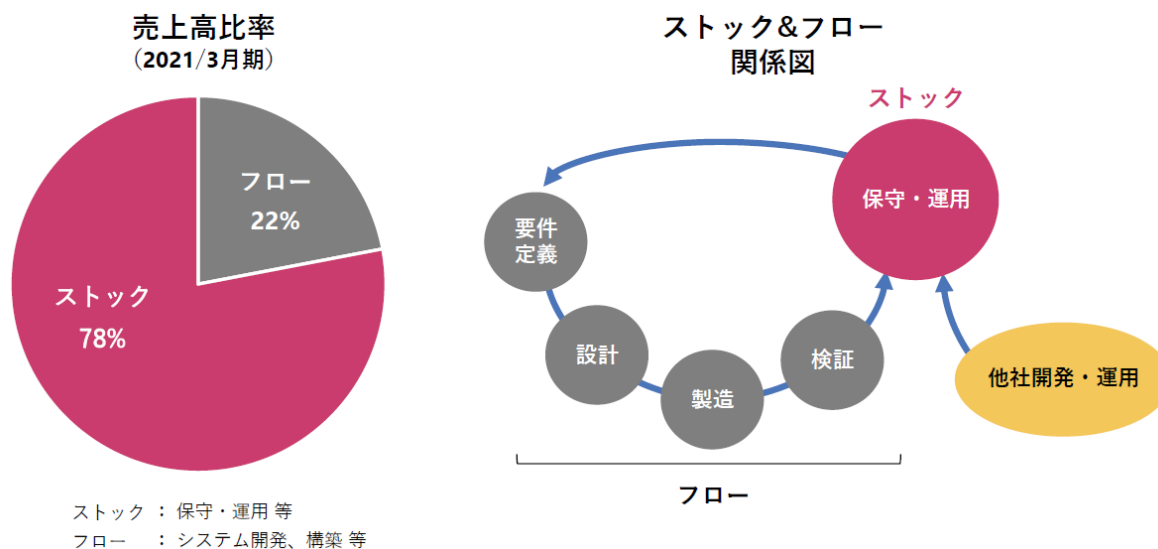
社名の“日本コンピュータ・ダイナミクス”には、「コンピュータをダイナミックユースして社会に貢献する (Dynamic use of Computer)」と言う創業時の思いが込められている。

21/3期の売上構成比はシステム開発事業 42.2%、サポート&サービス事業 28.9%、パーキングシステム事業 28.8%、その他 0.1%。営業利益の構成比はシステム開発事業 65.2%、サポート&サービス事業 33.9%、パーキングシステム事業 1.0%。

尚、21/3期はパーキングシステム事業において感染症の影響を大きく受けたため、例年との比較で同事業の構成比が低くなっている。

## 【IT 関連事業の安定的な収益構造】

- 開発から保守・運用までワンストップのビジネスモデル
- ストック売上が78%を占める安定した収益構造



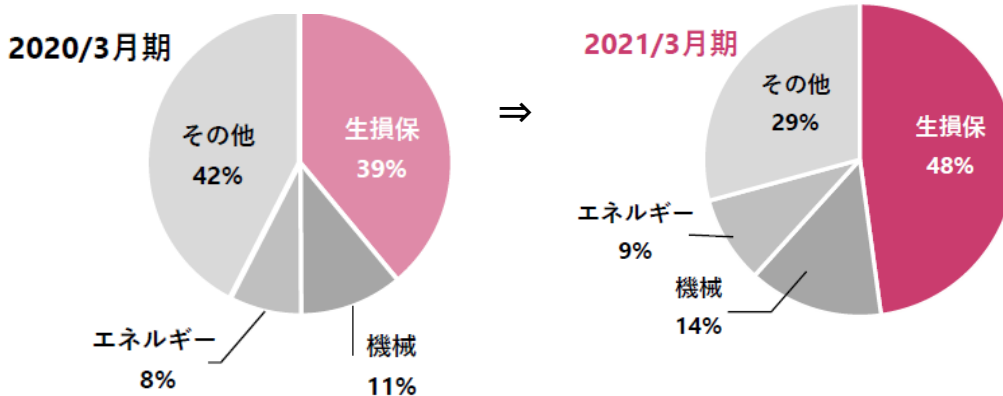
(同社資料より)

## 【IT 関連事業の強み】

■蓄積したノウハウ及び地方拠点の活用が評価され、大手生損保企業との取引が拡大

■今後も同業他社への横展開を推進

売上構成比



(同社資料より)

## 主な取引先と取引期間

|          |  |
|----------|--|
| 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 | エスールエル、西部ガスグループ、 <u>日本生命グループ</u> 、富士フィルムグループ<br><u>メットライフ生命</u>  |
| 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<br><u>東京海上日動火災</u> 、東京鐵鋼、 <u>マニュライフ生命</u>                                       |
| 近年の取引    | <u>オリックス生命</u> 、JTBアセットマネジメント、匠大塚、 <u>FWD富士生命</u><br>日清丸紅飼料、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<br>ヤクルト本社、LIXILグループ他 |

(2021年4月1日時点)

紺色は生損保業 (同社資料を元にインベストメントブリッジ作成)

## 【システム開発事業の強み】

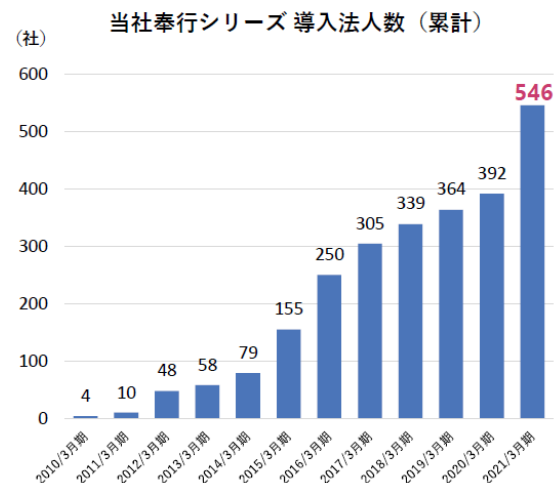
## ■大手顧客との長期取引を背景とした案件獲得

- ・既存顧客の深耕  
ストック業務の実績評価を受け、既存顧客で新領域獲得
- ・新規顧客への横展開  
生保業界で培ったノウハウを活用し、新規顧客獲得へ展開

## ■豊富な実績を活かしたパッケージ導入が好評

- ・奉行シリーズ※の導入実績が評価され、「OBC Partner Award 2020」を受賞
- ・大企業の会計シェアードサービスの需要が旺盛

※奉行シリーズ: オービックビジネスコンサルタント(OBC)の国内有数のERPソフト

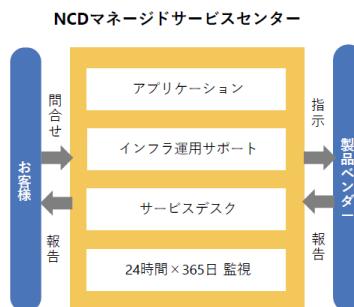


(同社資料より)

**【サポート&サービス事業の強み】**

- 開発から保守・運用までワンストップで対応
- マネージドサービスセンター(東京・長崎)の活用

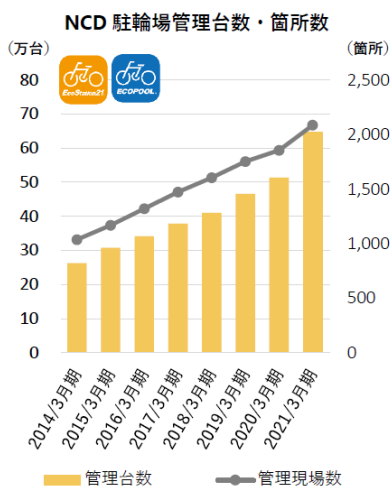
- ・大規模案件に対応可能な豊富なサービスメニュー
- ・災害時等におけるBCP(事業継続計画)にも対応
- ・大手生損保へのヘルプデスクサービスにてノウハウを蓄積
- ・Amazon Web Service、Microsoft Azure の両クラウドサービス導入支援が好調
- ・他社構築アプリケーションの保守・運用にも対応



(同社資料より)

**【パーキングシステム事業の強み】**

- ITを駆使した駐輪場プラットフォームのパイオニア
- ・1992年「QRコード」を活用し、自治体の月極駐輪場のIT化に着手
- ・近年ではコロナ対策として、キャッシュレス決済機能を導入
- ・江戸川区、大阪市、神戸市での管理台数が増加し、全国で60万台を突破
- 21年4月1日現在  
駐輪場管理台数 646,749 台(前年同期比 133,503 台増加)  
箇所数 2,085 箇所(前年同期比 234 箇所増加)



※2021年4月1日時点

(同社資料より)

**■用途に応じた利便性の高いサービスを展開**

- 時間貸駐輪場 「EcoStation21」
- 月極駐輪場 「ECOPOOL」
- 自転車ショップ 「STYLE-B」

自転車用スマートトレナー「NOZA S」の販売が好調

**■幅広い顧客層と多様な駐輪場モデル**

**主要取引先**

|         |  |   |
|---------|--|---|
| 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<br>(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 | ・財務健全性や管理運営の品質面で高評価<br>・関西、中部、九州地区等にも展開 |
| 商業施設 他  | 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  | ・キャッシュレス決済等、IT技術を付加した提案                 |
| 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  | ・主要鉄道事業者を網羅                             |
| 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   | 各種団体との連携により地域社会に貢献                      |

(2021年4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  
(同社資料を元にインベストメントブリッジ作成)



## 2. 2022年3月期第1四半期決算

### (1) 連結業績

|                  | 21/3期 1Q | 構成比    | 22/3期 1Q | 構成比    | 前年同期比  |
|------------------|----------|--------|----------|--------|--------|
| 売上高              | 4,077    | 100.0% | 4,548    | 100.0% | +11.6% |
| 売上総利益            | 479      | 11.8%  | 751      | 16.5%  | +56.7% |
| 販管費              | 614      | 15.1%  | 581      | 12.8%  | -5.3%  |
| 営業利益             | -134     | -      | 169      | 3.7%   | -      |
| 経常利益             | -126     | -      | 176      | 3.9%   | -      |
| 親会社株主に帰属する四半期純利益 | -93      | -      | 111      | 2.5%   | -      |

(単位: 百万円)

※数値には(株)インベストメントブリッジが参考値として算出した数値が含まれており、実際の数値と誤差が生じている場合があります(以下同じ)。

### 前年同期比 11.6%の増収、営業利益 1億 69 百万円

売上高は前年同期比 11.6%増の 45 億 48 百万円。システム開発事業が 9.2%、サポート&サービス事業は 18.4%、パーキングシステム事業が 8.4%といずれも増収となった。

情報サービス業界においては、労働環境の変化や中長期の成長を見据え、DX推進の継続や、テレワークの効率化、BCP対応、セキュリティ強化などに積極的に取り組む企業の増加傾向が見られた。このような企業のニーズを汲み取り、自動化・省力化ツールの導入や、旧来の基幹システムの刷新需要などに注力した。自転車駐輪場業界においては、緊急事態宣言の発出の影響により駐輪場利用状況の回復ペースは鈍いものの、前年比では改善した。

営業利益は 1 億 69 百万円(前年同期は 1 億 34 百万円の損失)となった。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においていずれも損益が改善した。

IT関連事業(システム開発事業、サポート&サービス事業)においては、既存顧客の新領域の案件獲得が伸長するとともに、サポート&サービス事業における利益率の改善が見られたことにより、大幅な増収増益となった。一方、パーキングシステム事業においては、機器販売が落ち込んだものの、駐輪場利用状況は改善し増収増益となった。

### (2) セグメント別動向

#### セグメント別売上高・セグメント利益

|             | 21/3期 1Q | 構成比    | 22/3期 1Q | 構成比    | 前年同期比   |
|-------------|----------|--------|----------|--------|---------|
| システム開発事業    | 1,666    | 40.9%  | 1,819    | 40.0%  | +9.2%   |
| サポート&サービス事業 | 1,172    | 28.8%  | 1,388    | 30.5%  | +18.4%  |
| パーキングシステム事業 | 1,234    | 30.3%  | 1,338    | 29.4%  | +8.4%   |
| その他、調整額     | 2        | 0.1%   | 2        | 0.1%   | -8.0%   |
| 連結売上高       | 4,077    | 100.0% | 4,548    | 100.0% | +11.6%  |
| システム開発事業    | 208      | 115.0% | 249      | 52.7%  | +19.5%  |
| サポート&サービス事業 | 66       | 36.5%  | 165      | 34.9%  | +149.5% |
| パーキングシステム事業 | -93      | -      | 58       | 12.4%  | -       |
| その他、調整額     | -316     | -      | -304     | -      | -       |
| 営業利益        | -134     | -      | 169      | -      | -       |

(単位: 百万円)

\* 営業利益の構成比は報告セグメントの対合計比

システム開発事業は売上高 18 億 19 百万円(前年同期比 9.2%増)、営業利益 2 億 49 百万円(同 19.5%増)。生損保の既存顧客を中心に、新領域の案件獲得が堅調に推移した。また、顧客企業の業務効率化やコスト削減意識の高まりを背景に、会計シェアードサービスなどの営業活動を積極的に行ったことにより、増収増益となった。

サポート&サービス事業は売上高 13 億 88 百万円(前年同期比 18.4%増)、営業利益 1 億 65 百万円(同 149.5%増)。前年度に受注した大手企業における情報システム部門業務のアウトソーシング案件が本格稼働した。加えて、既存顧客への

## BRIDGE REPORT



サービス領域拡大などが奏功し、増収となった。利益面では、前年同期に獲得した新規案件が安定稼働したことなどにより、大幅な増益となった。

パーキングシステム事業は売上高 13 億 38 百万円(前年同期比 8.4%増)、営業利益 58 百万円(前年同期は 93 百万円の損失)。駐輪場利用料収入については、緊急事態宣言の発出などの影響は受けつつも、通勤・通学客の鉄道利用状況が改善したことで増加した。機器販売については、感染症の長期化に伴い需要が弱含み、新規案件の受注に苦戦した。しかしセグメント全体では、前年度に受注した江戸川区の指定管理者事業などの大型案件が寄与した。利益面では、増収効果に加え、グループ子会社を活用した外部委託業務の内製化に努めたことなどにより損益が大きく改善した。

### (3) 財政状態及 財政状態

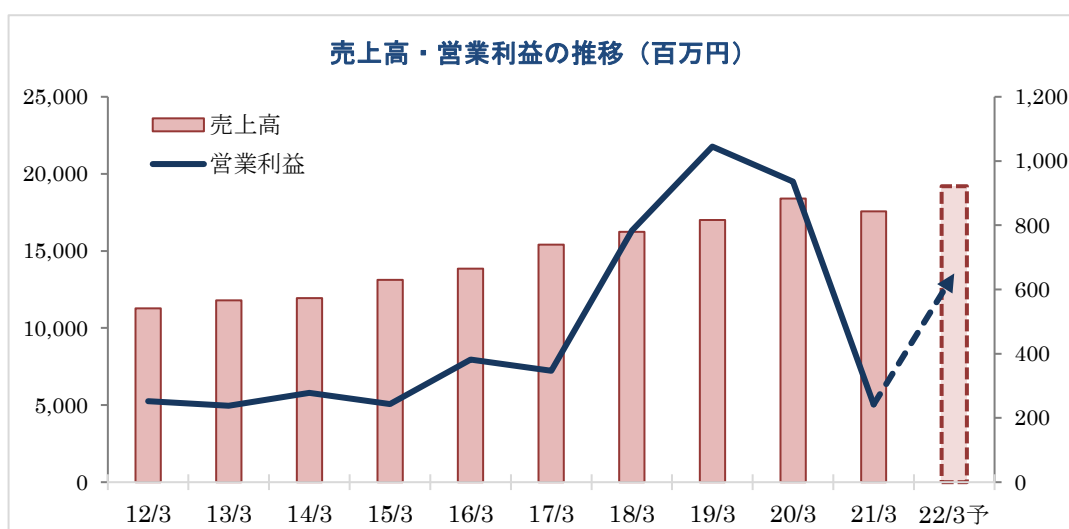
|        | 21年3月 | 21年6月 |          | 21年3月  | 21年6月  |
|--------|-------|-------|----------|--------|--------|
| 現預金    | 2,835 | 3,692 | 仕入債務     | 699    | 670    |
| 売上債権   | 2,766 | 2,155 | 短期有利子負債  | 1,237  | 1,140  |
| たな卸資産  | 185   | 201   | 流動負債     | 3,976  | 4,245  |
| 流動資産   | 6,768 | 7,086 | 長期有利子負債  | 1,273  | 1,324  |
| 有形固定資産 | 1,233 | 1,425 | 固定負債     | 2,674  | 2,746  |
| 無形固定資産 | 171   | 187   | 純資産      | 4,165  | 4,216  |
| 投資その他  | 2,642 | 2,509 | 負債・純資産合計 | 10,816 | 11,208 |
| 固定資産   | 4,047 | 4,122 | 有利子負債合計  | 2,510  | 2,464  |

(単位:百万円)

※有利子負債＝借入金＋リース債務(長期のみ)

21/3 期 1Q 末の総資産は、前期末比 3 億 92 百万円増加し、112 億 8 百万円となった。増加した主なものは、現預金 8 億 57 百万円、有形固定資産 1 億 92 百万円であった。一方、減少した主なものは、投資その他の資産 1 億 33 百万円であった。負債は、前期末比 3 億 41 百万円増加し、69 億 92 百万円となった。増加した主なものは、リース債務の 51 百万円であった。純資産は、前期末比 51 百万円増加し、42 億 16 百万円となった。

自己資本比率は前期末 38.3%から 37.4%となった。



※2017年3月期が減益となったのは、金利低下に伴い退職給付債務に用いる割引率が低下したことによる数理計算上の差異が発生し、この差異を翌期1年間で償却するため。これら特殊要因を除外すると増益である。2021年3月期はパーキングシステム事業において感染症の影響を受けた。

### 3. 2022年3月期業績予想

#### 連結業績

|                     | 21/3期 実績 | 構成比    | 22/3期 予想 | 構成比    | 前期比     |
|---------------------|----------|--------|----------|--------|---------|
| 売上高                 | 17,563   | 100.0% | 19,200   | 100.0% | +9.3%   |
| 営業利益                | 242      | 1.4%   | 650      | 3.4%   | +168.0% |
| 経常利益                | 388      | 2.2%   | 670      | 3.5%   | +72.3%  |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 145      | 0.8%   | 450      | 2.3%   | +209.0% |

(単位: 百万円)

#### 22/3期は9.3%増収、168.0%営業増益を見込む

通期予想に修正はなく、22/3期は、売上高が前期比9.3%増の192億円、営業利益は同168.0%増の6億50百万円、経常利益は同72.3%増の6億70百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同209.0%増の4億50百万円を見込む。IT関連事業では、今後はグループ子会社やビジネスパートナーの活用を一層推進するとともに、高付加価値業務にシフトすることで、収益力とサービス品質の向上を図り、既存の大手顧客および保険会社を中心とした取引基盤の拡大に取り組む。パーキングシステム事業では、感染拡大状況によっては外出や営業規制が繰り返される可能性があることから、今後の動向を注視する必要がある。引き続き、外部環境の変化や需要変動に柔軟に対応できる収益基盤を確立すべく、事業の構造改革を迅速に推進する考え。

配当については、前期と同じ14.00円/株(うち上期7.00円/株)を見込む。

期初に掲げたセグメント別の重点施策は以下の通り

#### ■IT関連事業

- ✓ 大手企業および保険会社をドメインとした顧客基盤の拡大
- ✓ グループ子会社および地方拠点とのシナジーを活かしたサービスモデルの更なる進化
- ✓ パートナー戦略強化による新技術・リソースの獲得

#### ■パーキングシステム事業

- ✓ BPR 推進による事業の構造改革  
(固定費削減を徹底し、筋肉質な収益体質へ転換)
- ① 業務プロセス、要員フォーメーションの再設計
- ② グループ子会社の役割を強化し、工事等周辺業務の内製化を促進
- ③ 利用料金体系の合理化およびキャッシュレス決済の拡大
- ④ デベロッパ・設計事務所など新たな販路の開拓

#### 中期経営計画

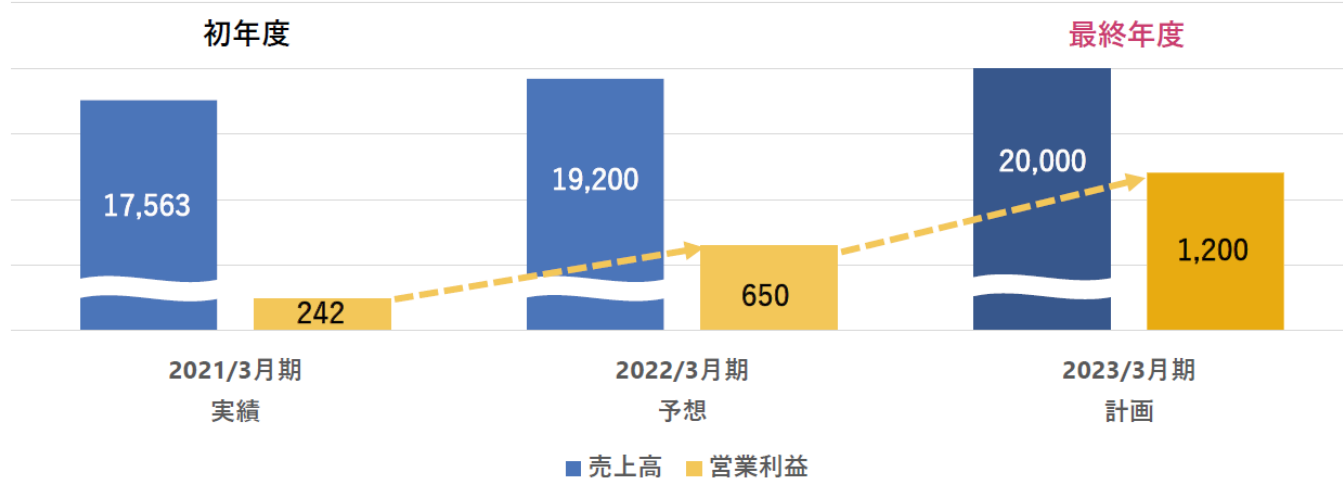
■22/3期以降は市場環境の回復を想定

■IT関連事業の更なる拡大とパーキングシステム事業の収益性改善により、計画達成を目指す



## 中期経営計画「Vision2023」

単位：百万円



(同社資料より)

## 4. 今後の注目点

1Qは前年同期が感染症の影響を大きく受けたため反動増が生じているものの、感染症拡大前20/3期1Q(19年4-6月)との比較でも売上高は11.0%増、営業利益は332.9%増となっている。20/3期1Q(19年4-6月)との比較では回復半ばにあるパーキングシステム事業は減収減益だが、IT関連事業が20.6%増収、127.3%営業増益と力強く成長している。情報サービス各社の売上は検収が集中する9月末と3月末に偏る傾向があり、パーキングシステム事業で地方自治体等との取引も多い同社は3月期末への偏重が顕著である。今1Q決算だけで判断するのは時期尚早かもしれないが、コロナ禍を経ても事業基盤は拡大基調と見ている。中期計画を達成すればEPSは100円程度が想定される。同社株価は3桁にとどまっており、割安感は強い。今後は業績の回復に合わせて株価も水準訂正されていくことが予想される。

株主優待、長期優遇制度を導入している

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<br>3,000株未満 | 2,000円分 | 3,000円分 |
| 3,000株以上<br>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 |

(同社資料より)

## &lt;継続保有期間条件&gt;

- ・年1回毎年9月末を基準日とし、同日付の同社株主名簿の記録により確認できる株主が対象
- ・継続保有判定は半期ごと(毎年3月末および9月末)の同社株主名簿に、「同一の株主番号」で連続して7回以上記録された株主を、継続保有「3年以上」の対象とする

## <参考:コーポレート・ガバナンスについて>

### ◎組織形態および取締役・監査役の構成>

|              |            |
|--------------|------------|
| 組織形態         | 監査等委員会設置会社 |
| 取締役(監査等委員除く) | 9名、うち社外5名  |
| 監査等委員        | 4名、うち社外3名  |

### ◎コーポレート・ガバナンス報告書

最終更新日:2021年6月28日

2022年4月、現在の市場区分が「スタンダード市場・プライム市場・グロース市場」に見直されることに伴い、コーポレート・ガバナンスコードの適用範囲についても見直される。

JASDAQに上場する同社においては、スタンダード市場又はプライム市場を選択する際、CGコードの全原則について対応する必要があるが、2021年6月28日に提出されたコーポレート・ガバナンスに関する報告書において、「補充原則42原則」への対応が行われた。

#### <基本的な考え方>

同社のコーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方は、「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」という経営理念のもと、全てのステークホルダーの期待に誠実に応え、経営の健全性、透明性、効率性を確保していくことが、同社グループの持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に不可欠であると認識し、経営上の重要課題としてコーポレート・ガバナンスの充実を図ることである。

#### <実施しない主な原則とその理由>

##### 【補充原則1-2-4 (株主総会における権利行使)】

同社は、議決権のインターネット行使については既に導入しているが、同社株主における機関投資家や海外投資家の比率は相対的に低い状況にあることから、議決権電子行使プラットフォームの利用や招集通知の英訳は実施していない。今後は、株主構成等の推移を踏まえ、必要性に応じ、対応を検討していく。

##### 【補充原則3-1-2 (情報開示の充実 英語での情報開示)】

同社株主における機関投資家や海外投資家の比率は相対的に低い状況にあることより、英語での情報の開示・提供は実施していない。今後は、株主構成等の推移や当社の事業展開を踏まえ、必要性に応じ、対応を検討する。

#### <開示している主な原則>

##### 【原則1-4 (政策保有株式に係る基本方針)】

同社は、取引関係やパートナーとの良好な関係を構築・維持し、事業の円滑な推進を図ることで中長期的な企業価値の向上を実現する目的で、限定的に上場株式を保有することがあるが、個別の政策保有株式の保有適否については、上記目的に適合しているかを中心に、経済合理性等を基準に毎年定期的に取り締役会で検証を行い、保有が不適と判断するものについては縮減を進める。

##### 【補充原則4-11-3 (取締役会全体の実効性について)】

同社は、毎年、取締役会の実効性に関する分析・評価を行い、結果の概要を開示する。

2020年度は、全取締役に対し無記名式のアンケートを実施いたしました(2021年3月)。アンケートの大項目は以下のとおり。

- (1)取締役会の運営について
- (2)取締役会における審議について
- (3)適切な情報提供について

## (4)取締役会の構成

## (5)取締役会による意思決定・監督について

## &lt;評価結果の概要&gt;

アンケート結果の分析・評価について指名・報酬委員会で審議したのち、2021年5月度の取締役会において審議した結果、当社の取締役会について実効性は概ね確保されているとの結論に至りました。また、取締役会の更なる実効性向上に向けた2021年度の主な取組課題として以下が挙げられました。

- (1)「取締役会議案エントリー・資料作成マニュアル」の徹底
- (2)経営戦略等大きな方向性にかかわる議論及び情報提供の機会づくり
- (3)重要案件や経営計画の進捗状況等に対する適切なフォローアップ体制の強化
- (4)取締役トレーニングの実施

## &lt;その他&gt;

## 指名・報酬委員会の設置

コーポレート・ガバナンス体制のより一層の充実を図ることを目的とし、平成29年6月に任意の委員会である「指名・報酬委員会」を設置した。取締役会の諮問機関として経営陣の選任・解任や報酬等に関する方針を審議し、その決定プロセスの客観性及び透明性を確保している。

## 指名・報酬委員会の構成

3名(うち2名は独立社外取締役、委員長は独立社外取締役から選定)

## 補足

取締役会の諮問機関である指名・報酬委員会の実績について、2020年度は、取締役候補者及び執行役員の選定、役員報酬等の決定に関する基本方針の制定、役員報酬制度の改定、取締役及び執行役員の個別の報酬額の決定、取締役会の実効性評価等を審議対象とし6回開催し、以下3名の委員がその在任中の全てに出席した。

- ・委員長： 圓角健一(監査等委員・社外取締役)
- ・委員： 中山かつお(監査等委員・社外取締役)
- ・委員： 下條治(代表取締役社長)

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) Investment Bridge Co., Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(日本コンピュータ・ダイナミクス:4783)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、<https://www.bridge-salon.jp/> でご覧になれます。



▶ 適時開示メール  
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

[>> ご登録はこちらから](#)



▶ 会員限定の  
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



▶ IRセミナーで  
投資先を発掘

投資家向け IR セミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)