

 下條 治 社長	日本コンピュータ・ダイナミクス株式会社(4783)
	 NCD 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	https://www.ncd.co.jp/

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	
666円	8,071,068株	5,375百万円	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%	61.94円	10.8倍	512.95円	1.3倍

*株価は3/11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。

*PBRは3/11終値÷BPS、配当利回りはDPS÷3/11終値、PERは3/11終値÷EPS

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)	20,000	900	920	500	61.94	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3四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3四半期決算](#)

[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3Q累計は前年同期比17.1%増収、営業利益8億5百万円(前年同期は80百万円の損失)。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2桁増収、大幅増益となった。情報サービス業界においては、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企業のIT投資は堅調であり、同社では引き続き顧客企業の自動化・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。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。自転車駐輪場業界においては、緊急事態宣言等の解除により駐輪場利用状況は前年比で改善したことに加えて、機器販売が前年並みの水準に戻った。
- 通期予想を上方修正。22/3期は13.9%増収、271.1%と大幅な営業増益を見込む。IT関連事業において主に生損保の既存顧客における領域拡大が好調であること、また、パーキングシステム事業において、通勤・通学客の増加に伴い駐輪場利用料収入が当初の想定より順調に推移したことにより、売上高は前回予想を上回る見込みとなった。各段階利益についても、増収の効果に加え、業務効率化の推進や採算管理の強化などにより、前回予想値を上回る見込み。配当は7.00円/株の期末配当(上期7.00円/株と合わせ通期で14.00円/株)を見込む。
- 感染症拡大前の20/3期3Q累計(19年4-12月)との比較でも売上高は12.0%増、営業利益は53.0%増となっている。特に3Q(10-12月)は、20/3期3Qとの比較で24.6%増収、96.2%営業増益と好調で、これを牽引するIT関連事業において顧客企業のDX投資が加速していると捉えることができるだろう。また、上方修正により売上高は中期計画を1年前倒しで達成できる見通しとなった。利益面では採算性の見直しや業務の効率化が進展している模様。また、新規案件獲得に加えて、既存顧客に対するサービス領域も拡大させており、今後も着実な成長が見込める。営業利益の通期予想に対する進捗率は89.5%、同社にとって4Q(1-3月)は書き入れ時であり修正を経て尚、通期予想は保守的な印象。着実に進捗が進んで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。

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・運営事業を行う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

NCDテクノロジー株式会社

設立 : 2000年11月
 資本金 : 40百万円
 出資比率 : 100%
 売上高 : 1,074百万円

システム開発事業

サポート&サービス事業

株式会社ゼクシス

設立 : 1969年3月
 資本金 : 96百万円
 出資比率 : 100%
 売上高 : 1,879百万円

システム開発事業

サポート&サービス事業



NCDプロス株式会社

設立 : 2018年3月
 資本金 : 30百万円
 出資比率 : 67%
 売上高 : 470百万円

パーキングシステム事業

NCDエスト株式会社*

設立 : 1978年4月
 資本金 : 10百万円
 出資比率 : 100%
 売上高 : 160百万円

パーキングシステム事業

NCD China

設立 : 2005年4月
 資本金 : 600千USドル
 出資比率 : 100%
 売上高 : 30百万円

システム開発事業

※ 2021年9月1日に矢野産業株式会社より商号を変更

(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。

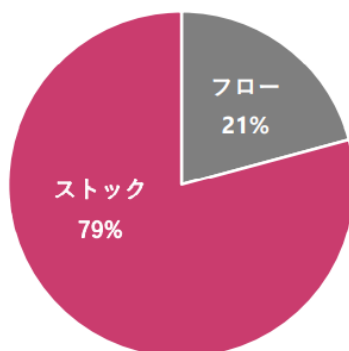
21/3期の売上構成比はシステム開発事業 42.2%、サポート&サービス事業 28.9%、パーキングシステム事業 28.8%、その他 0.1%。営業利益の構成比はシステム開発事業 65.2%、サポート&サービス事業 33.9%、パーキングシステム事業 1.0%。

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関連事業のビジネスモデル】

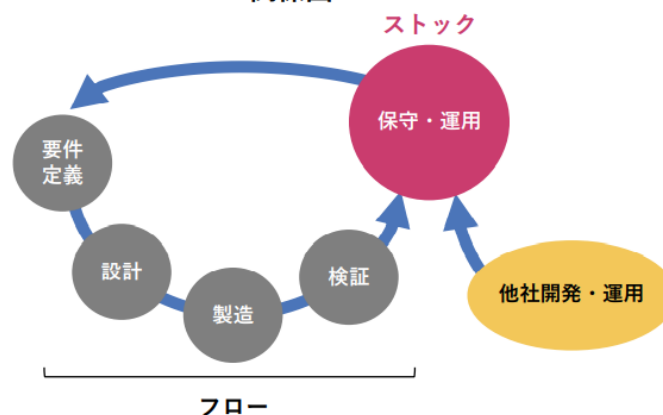
- 開発から保守・運用までワンストップのビジネスモデル
- ストック売上が約8割を占める安定した収益構造

ストック・フロー
 売上比率
 (2022/3月期 上期)



ストック : 保守・運用等
 フロー : システム開発、構築等

ストック&フロー
 関係図



(同社提供資料より)

【IT 関連事業の取引先】

- 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

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)

(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

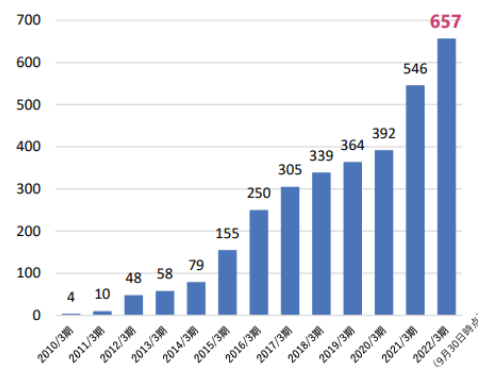
- ・既存顧客の深耕
ストック業務の実績評価を受け、既存顧客で新領域獲得
- ・新規顧客への横展開
生保業界で培ったノウハウを活用し、新規顧客獲得へ展開

■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 2021」において「地域優秀賞」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

(社) 当社奉行シリーズ導入法人数(累計)※2



※2 導入法人数(累計)には、途中解約を含まない

(同社提供資料より)

【サポート&サービス事業の強み】

■マネージドサービスセンターの活用

- ・東京と長崎の拠点間の密な業務コミュニケーションによる24時間×365日監視体制が可能
- ・災害時等におけるBCP(事業継続計画)にも対応
- ・小規模な開発から保守・運用までワンストップで対応



大画面モニターを使用したビデオ通話による業務連携

(同社提供資料より)

■大規模案件に対応可能な豊富なノウハウの蓄積

- ・大手生損保企業を中心に、システム基盤運用、サービス運用、ヘルプデスクを他社へ横展開

■Amazon Web Services、Microsoft Azure 等の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

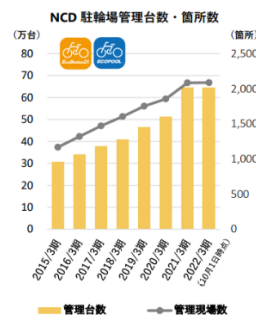
BRIDGE REPORT



【パーキングシステム事業の歩み】

■IT×駐輪場プラットフォームのパイオニア

- ・1992年…二次元を活用し、自治体の月極駐輪場のIT化に着手
- ・1997年…パーキングシステム事業を開始
- ・2013年…駐輪場管理台数が30万台を突破
- ・2019年…キャッシュレス決済機能を導入、コロナ対策としても好評価
- ・2021年…江戸川区、大阪市、神戸市での管理台数が増加、全国で60万台を突破



(同社提供資料より)

2021年10月1日現在
 駐輪場管理台数 647,091 台
 箇所数 2,088 箇所

【パーキングシステム事業の概要】

■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」



- ・ 同社駐輪場の主力ブランド
- ・ 放置自転車問題を解決する電磁ロック式駐輪場システム
- ・ 街全体を視野に入れた総合コンサルティングで地域に貢献
- ・ ITにより駐輪場管理運営を省力化し、効率的な経営を可能に
- ・ 狭小地活用も可能な月極駐輪場
- ・ 1都3県を中心に全国に展開、拡大中
- ・ 五反田(大崎広小路)で店舗を運営
- ・ コインランドリー、レンタサイクルなどを備えた複合施設
- ・ 自転車用スマートトレーナーNOZA Sの販売が好調

【パーキングシステム事業の取引先】

■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 (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 ・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
(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3四半期決算

(1) 連結業績

	21/3期	3Q累計	構成比	22/3期	3Q累計	構成比	前年同期比
売上高		12,595	100.0%	14,751	100.0%	+17.1%	
売上総利益		1,651	13.1%	2,493	16.9%	+51.0%	
販管費		1,731	13.7%	1,688	11.4%	-2.5%	
営業利益		-80	-	805	5.5%	-	
経常利益		63	0.5%	836	5.7%	-	
親会社株主に帰属 する四半期純利益		-8	-	550	3.7%	-	

(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 17.1%の増収、営業利益 8億5百万円

売上高は前年同期比 17.1%増の 147億51百万円。システム開発事業が 13.8%、サポート&サービス事業は 22.2%、パーキングシステム事業が 17.1%といずれも 2桁増収となった。

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企業のIT投資は堅調であり、同社では引き続き顧客企業の自動化・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、緊急事態宣言等の解除により駐輪場利用状況は前年比で改善した。

営業利益は 8億5百万円(前年同期は 80百万円の損失)。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においていずれにおいても大幅に改善した。

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、引き続き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、駐輪場利用状況が大きく改善したことに加え、機器販売が前年並みの水準に戻ったことで大幅な増収増益となった。

(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	3Q累計	構成比	22/3期	3Q累計	構成比	前年同期比
システム開発事業		5,227	41.5%	5,947	40.3%	+13.8%	
サポート&サービス事業		3,644	28.9%	4,451	30.2%	+22.2%	
パーキングシステム事業		3,712	29.5%	4,346	29.5%	+17.1%	
その他、調整額		10	0.1%	5	0.0%	-	
連結売上高		12,595	100.0%	14,751	100.0%	+17.1%	
システム開発事業		571	68.9%	800	48.4%	+40.0%	
サポート&サービス事業		266	32.1%	514	31.1%	+92.9%	
パーキングシステム事業		-8	-	337	20.4%	-	
その他、調整額		-909	-	-847	-	-	
連結営業利益		-80	-	805	-	-	

(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 59億47百万円(前年同期比 13.8%増)、営業利益 8億円(同 40.0%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需要も引き続き旺盛で増収。利益面では、業務効率化などにより大幅増益となった。

サポート&サービス事業は売上高 44 億 51 百万円(前年同期比 22.2%増)、営業利益 5 億 14 百万円(同 92.9%増)。前期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順調に進行している。加えて、サービスモデルを活用した提案営業の成果が徐々に現れており、既存顧客に対するサービス領域が拡大したことで増収となった。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 43 億 46 百万円(前年同期比 17.1%増)、営業利益 3 億 37 百万円(前年同期は 8 百万円の損失)。機器販売については、感染症の影響により需要の弱含みが見られるものの、大阪市を中心とした鉄道利用者向けの新規案件などの成約により、前年並みの水準となった。駐輪場利用料収入については、通勤・通学客の鉄道利用状況が順調に改善し増加した。また、前期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大きく改善した。

(3)財政状態

財政状態

	21年3月	21年12月		21年3月	21年12月
現預金	2,835	3,425	仕入債務	699	949
売上債権	2,766	2,981	短期有利子負債	1,237	959
たな卸資産	185	345	流動負債	3,976	4,451
流動資産	6,768	7,700	長期有利子負債	-	-
有形固定資産	1,233	1,500	固定負債	2,674	2,609
無形固定資産	171	209	純資産	4,165	4,600
投資その他	2,642	2,249	負債・純資産合計	10,816	11,660
固定資産	4,047	3,960	有利子負債合計	1,237	959

(単位:百万円)

※有利子負債=借入金

22/3期3Q末の総資産は前期末比 8 億 44 百万円増加し、116 億 60 百万円となった。増加した主なものは、現預金 5 億 90 百万円、有形固定資産 2 億 67 百万円、売上債権 2 億 14 百万円、及び仕掛品(たな卸資産の一部)1 億 31 百万円。負債は、前期末比 4 億 9 百万円増加し、70 億 60 百万円となった。増加した主なものは、買掛金 2 億 50 百万円、未払法人税等 2 億 47 百万円。純資産は、前期末比 4 億 35 百万円増加し、46 億円となった。自己資本比率は前期末 38.3%から 0.9 ポイント上昇し 39.2%となった。

(4)トピックス

IT関連事業

システム開発事業	<p>大手食品会社のアプリケーション保守業務を巻取り</p> <ul style="list-style-type: none"> 中国シェア No.1 ERP「用友」の海外拠点への導入案件において評価され、クロスセルによって保守業務の巻取りに成功 <p>パッケージ導入案件も好調</p> <ul style="list-style-type: none"> 大手通信教育会社向けに、大企業向けワークフローシステム「MAJOR FLOW Z」を導入 大手化学メーカー子会社向けに、海外進出企業のための会計 ERP クラウドシステム「mcframe GA」を導入
サポート&サービス事業	<p>大手空調設備会社の基幹システム刷新プロジェクトにて新領域を巻取り</p> <ul style="list-style-type: none"> アプリケーション保守からインフラ運用までのトータルサポート提案により、新たにインフラ領域の巻取りに成功 <p>大手生命保険会社のインフラ運用・サポートにおける長期契約を獲得</p> <ul style="list-style-type: none"> ベンダー集約によって顧客の業務効率化やコスト削減を実現 <p>クラウド案件拡大に向けた取り組み</p> <ul style="list-style-type: none"> マネージドサービスセンター社員の AWS 資格取得によるスキル標準化を推進

(同社資料を元にインベストメントブリッジ作成)

同社では十数年前から日本企業の中国や東南アジアの現地法人向けに用友というパッケージの導入を行っているが、現地法人の案件をきっかけに、本体の日本の顧客にも業務を拡大している。

パッケージ導入においては、以前から「勘定奉行」を取り扱ってきたが、最近ではパナソニックグループの「MAJOR FLOW Z」や、ビジネスエンジニアリングの「mcframe GA」などの案件も多く取り扱っており、近年非常に増加している。

大手空調設備会社とは非常に長い取引実績があり、古くから開発や保守業務を担当している。今回の大幅なシステム刷新に伴い、保守業務も同社が担当する前提で進んでおり、今後大きく売上・利益ともに貢献する見込み。

また、大手生命保険会社の例にあるように、従来なら様々なベンダーに発注していた業務を、ベンダー集約しサービス単位で発注することによって効率化とコストダウンにつなげたいという顧客が増えている。このようなニーズにマッチした提案をすることで、1顧客当たりの領域を拡大することができている。

また、近年ではクラウド案件がスタンダードになってきており、アマゾングループのAWSの案件が非常に増えているため、AWSの資格取得も積極的に進めているところ。

パーキングシステム事業



EcoStation21 文京ガーデン ノーステラス駐輪場

- ・ 2021年4月1日に開設(186台)
- ・ 春日・後楽園駅前の再開発に伴い、「文京ガーデン」敷地内商業店舗の利用者向けに駐輪場を新設
- ・ 10月1日には別棟施設「グリーンガーデン」にも開設(229台)
- ・ 街区内の景観に配慮し、看板デザイン等を統一
- ・ オフィステナントの営業用自転車の駐輪需要に対して、定期利用エリアも整備

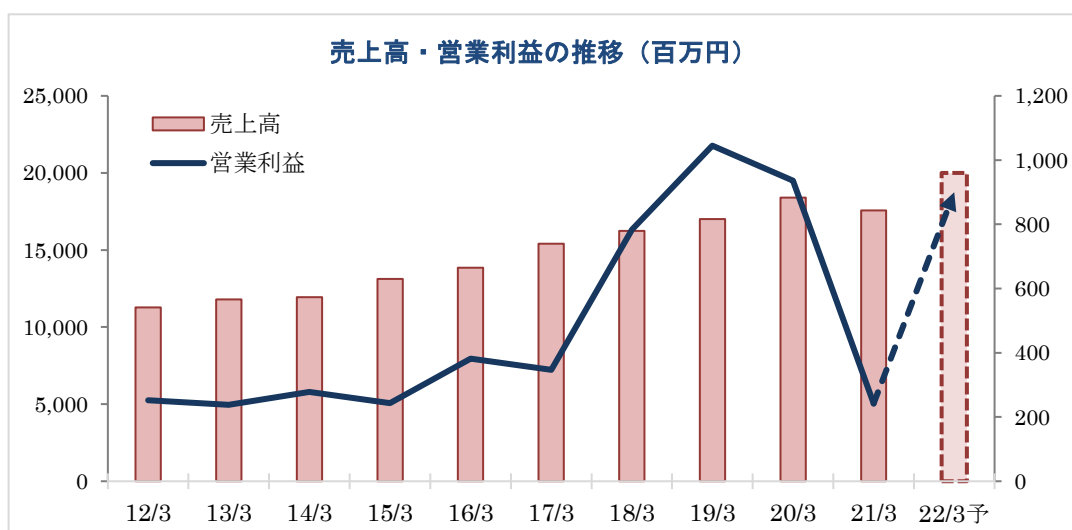


EcoStation21 横浜ビジネスパーク駐輪場

- ・ 2021年4月26日に開設(327台)
- ・ 相模鉄道 天王町駅「YBP 口(横浜ビジネスパーク口)改札」の新設に伴い、既存駐輪場の改修工事と有料化を実施
- ・ 広場再整備計画の一環として、緑豊かな外観デザインを実現
- ・ 駐輪場の整備により、従来は乱雑に駐車されていた状況も解消

(同社提供資料より)

文京ガーデンノーステラス駐輪場は、周囲の景観に溶け込むようなデザインが特徴で、自転車通勤者も快適に利用できる駐輪場。また、横浜ビジネスパーク駐輪場は、非常に緑豊かできれいな駐輪場。天王町駅にYBP口改札が新設されたことに伴って駐輪場の改修工事を行った。



※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

(1) 連結業績

	21/3期 実績	構成比	22/3期 予想	構成比	前期比	11月予想
売上高	17,563	100.0%	20,000	100.0%	+13.9%	19,200
営業利益	242	1.4%	900	4.5%	+271.1%	650
経常利益	388	2.2%	920	4.6%	+136.6%	670
親会社株主に帰属する 当期純利益	145	0.8%	500	2.5%	+243.4%	450

(単位:百万円)

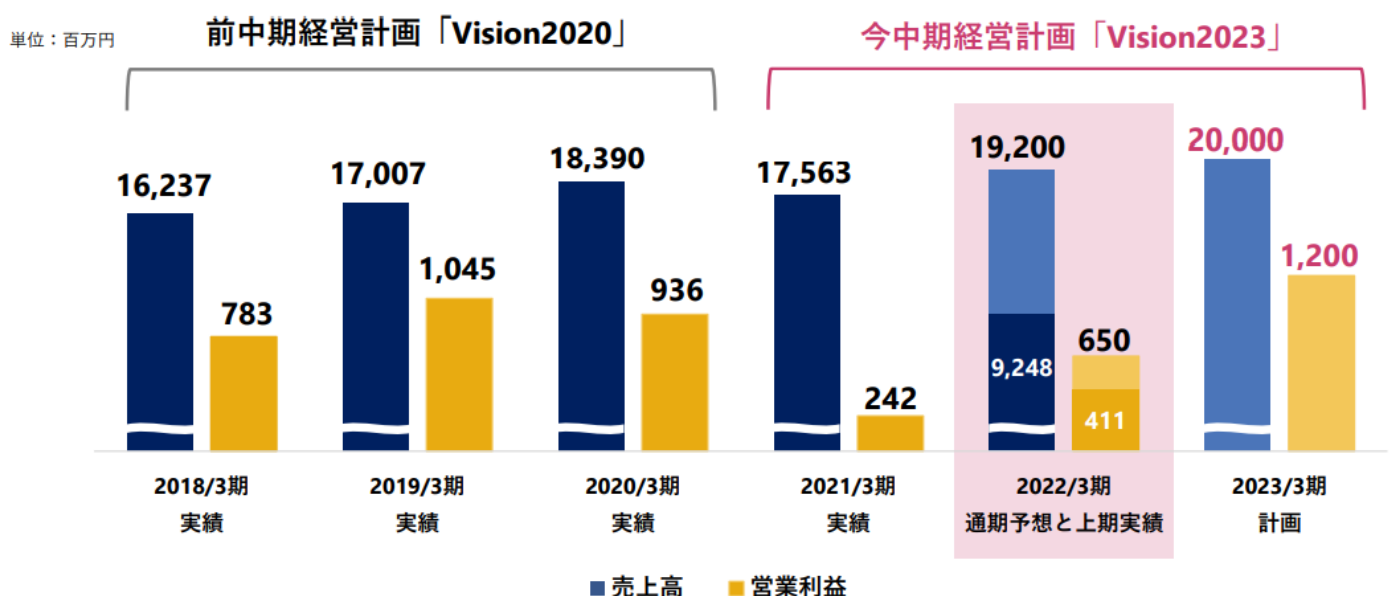
22/3期は13.9%増収、271.1%営業増益を見込む

通期予想は上方修正。22/3期は、売上高が前期比13.9%増の200億円、営業利益は同271.1%増の9億円、経常利益は同136.6%増の9億20百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同243.4%増の5億円を見込む。それぞれ192億円、6億50百万円、6億70百万円、4億50百万円から上方修正した。IT関連事業において主に生損保の既存顧客における領域拡大が好調であること、また、パーキングシステム事業において、通勤・通学客の増加に伴い駐輪場利用料収入が当初の想定より順調に推移したことにより、売上高は前回予想を上回る見込みとなった。各段階利益についても、増収の効果に加え、業務効率化の推進や採算管理の強化などにより、前回予想値を上回る見込み。IT関連事業では、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んでいる。パーキングシステム事業では、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の確立のため、事業の構造改革を迅速に推進している。配当は7.00円/株の期末配当(上期7.00円/株と合わせ通期で14.00円/株)を見込む。

(2) 中期経営計画

中期経営計画の進捗状況

■ 中期経営計画の折り返し地点において、概ね順調に推移、売上高については1年前倒しで達成の見通し



(同社提供資料より)

19/3期に初めて連結営業利益10億円を超えた。

感染症の影響を受け、今中期経営計画初年度の連結売上高は計画を下回ったが、2年目の22/3期においては1年前倒しで最終年度の200億円を達成する見通し。最終年度には連結営業利益12億円の達成を目指す。

各種施策の進捗状況

中期経営計画の基本方針		進捗	コメント
バリュー	NCD サービスモデルの確立・進化による 新たな価値提供 ストック(運用)とフロー(開発)の連携強化による 更なる付加価値の向上	○	・ NCD サービスモデルを構築中 ・ セグメント間やマネージドサービスセンターとのクロスセルを強化
ドメイン	NCD の特徴を生かした事業ドメインの一層の拡大 IT 関連事業とパーキングシステム事業の連携強化による新たな事業機会の創出	△	・ 顧客情報共有に留まるが、パーキングシステム事業における新たな収益チャネルの創出を検討中
体制	事業体制の強化 事業部門を超えた全社・グループレベルでの企画 管理機能およびグループガバナンスの強化	○	・ サステナビリティへの取り組みを本格化 ・ コンプライアンス・リスク管理体制を強化 ・ グループ統一の人事制度導入
	グループフォーメーションの最適化 グループ会社間の機能分担の見直しによる最適な事業体制の構築	○	・ NCD テクノロジーにニッスイ事業部を新設 ・ 駐輪場周辺業務の内製化を促進

(同社資料を元にインベストメントブリッジ作成)

「サービスモデルの確立・進化による新たな価値提供」

同社は、IT 関連とパーキングシステムの両事業において、運用やメンテナンスなどのストック型サービスで得たノウハウを活用して新しい付加価値の高い案件に繋げることを強みとしている。IT 関連事業においては、NCD のサービスモデルを確立し顧客により分かりやすく展開することで、受注に繋げていく。進捗状況は概ね順調と当社では捉えている。

「NCD の特色を生かした事業ドメインの一層の拡大」

IT 関連事業とパーキングシステム事業のシナジーによって新たな事業機会を創出したいと考えているが、まだ道半ばの状況。主に駐輪場に関連する新たなサービスの検討を引き続き行っていく。

「事業体制の強化」

NCD グループ全体でサステナビリティへの取り組みを本格化させているところ。また、グループ共通のコンプライアンスやリスク管理体制の整備も予定通り進んでいる。

「グループフォーメーションの最適化」

グループ間の機能・役割分担の見直しや連携強化などにより、グループ力の強化に努めている。NCD テクノロジーにおけるニッスイ事業部新設や、保守メンテナンス、集金、設置工事等の駐輪場業務の内製化が進み、こちらも予定通りの進捗。

BPR(ビジネスプロセス・リエンジニアリング)の進捗状況

	BPRの取り組み	進捗状況
施策 1	業務プロセス、要員フォーメーションの再設計	✓ サテライトスタッフの現場巡回によって、管理・運営コスト削減と品質向上を両立
施策 2	グループ子会社の役割強化による工事等 周辺業務の内製化の促進	✓ NCD プロスでの駐輪機器設置工事、周辺工事、集金業務等の受託のため、建設業許可および警備業許可を取得
施策 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	✓ 収支計画の見直しと現場毎の料金改定を推進 ✓ キャッシュレス決済機能の導入を推進
施策 4	デベロッパー・設計事務所など新たな販路の開拓	✓ 大手デベロッパー・設計事務所への営業強化 ✓ 設計段階から携わることで受注力を向上

(同社資料を元にインベストメントブリッジ作成)

コロナを契機にパーキングシステム事業の収益体質を改善すべく、2021年4月からBPRに取り組んでいる。施策1では、無駄なく効率的に業務ができていないか、属人化していないかなど、業務プロセスを一から見直した。施策2では、駐輪機器設置工事や駐輪場精算機の集金業務などの内製化に向け、NCD プロスにおける資格の取得が完了した。今期から来期にかけて、さらに内製化を進めていく。施策3については、駐輪場のキャッシュレス対応は順調に進んでおり、今後はQR決済機能も拡大していく。精算機前まで歩いていく必要がなく、停めた自転車の近くで決済できるよう開発を進め利便性を高めていく。施策4については、これまであまり注力できていなかった、デベロッパーや設計事務所に対する営業活動に力を入

れている。オフィスやマンション併設の駐輪場などをターゲットとし、設計段階から同社の駐輪場が採用されるように取り組んでいる。

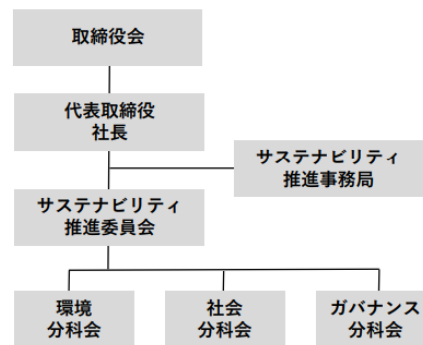
(4) サステナビリティへの取り組み

マテリアリティおよび推進体制

■サステナビリティ推進委員会を設置



サステナビリティ推進委員会 体制図



2021年10月サステナビリティサイトをリニューアル
ESGの取り組みなどについて紹介

<https://www.ncd.co.jp/sustainability/>



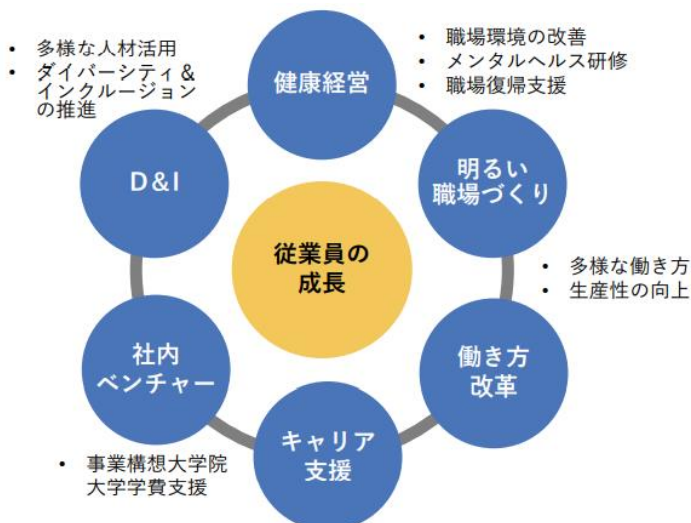
(同社提供資料より)

同社が特定した4つのマテリアリティのうち、「①カーボンニュートラル実現への貢献」は、ESGの「E」にあたる「環境」、「②安心・安全で豊かな社会づくり」と「③多様な人材が活躍できる社会へ」は主に「S」の「社会」、「④社会からの信頼を」は、主に「G」の「ガバナンス」に関連しており、持続可能な社会の実現と企業価値の向上を目指すうえで、中長期的な視点で優先的に取り組むべき重要課題と同社では捉えている。これらのサステナビリティへの取り組みをさらに推進していくため、2021年10月1日にサステナビリティ推進委員会を立ち上げた。また、現在サステナビリティへの取り組みの一環として、パーパスの言語化などの取り組みにも着手している。

人材戦略

■2021年4月にグループ統一の新人事制度を導入

■健康経営をさらに推進し、健康優良企業「金の認定」を取得



(同社提供資料より)

同社では従業員の成長が会社の成長につながると考え、従来より人材戦略に力を入れており、今期においては、2021年4月よりグループ統一の新しい人事制度を導入した。また、健康経営に関しては、これまでの様々な取り組みの結果、9月に晴れて健康優良企業認定「金の認定」を取得することができた。

4. 今後の注目点

感染症の影響を大きく受けた前年同期の反動もあり大幅な増収増益となっているが、感染症拡大前の20/3期3Q累計(19年4-12月)との比較でも売上高は12.0%増、営業利益は約53%増となっている。特に3Q(10-12月)では、売上高55億2百万円(20/3期3Qとの比較で24.6%増)、営業利益3億93百万円(同96.2%増)と好調で、これを牽引するIT関連事業において企業のDX投資が加速していると捉えることができるだろう。また、上方修正により売上高は中期計画を1年前倒しで達成できる見通しとなった。パーキングシステム事業が本格回復となれば、更なる成長も期待できる。利益面では、IT関連事業で不採算案件が発生しなかったことも増益に寄与したが、採算性の見直しや業務の効率化も進展している模様。また、新規案件獲得に加えて、既存顧客に対するサービス領域も拡大させており、今後も着実な成長が見込める。営業利益の通期予想に対する進捗率は89.5%、同社にとって4Q(1-3月)は書き入れ時であり修正を経て尚、通期予想は保守的な印象。着実に進捗が進んで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。

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 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

(同社提供資料より)

<継続保有期間条件>

- ・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12月6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が、コーポレート・ガバナンスの改訂に対応し21年12月に更新をした。

なお、同社はスタンダード市場を申請している。

<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としている。

<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、株式会社ICJが運営する「議決権電子行使プラットフォーム」に参加している。招集通知の英訳については、2022年3月期に関する定時株主総会より実施する予定。

【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。

【補充原則4-8-1 (独立社外取締役の有効な活用について)】

同社の取締役9名中5名が経営の監査・監督能力を備えた独立社外取締役であり、取締役会において独自の立場より積極的に議論に参加し、十分な情報交換及び認識共有が行われているものと認識している。従って、現時点では独立社外者のみを構成員とする会合などが必要とは判断していない。

【補充原則5-2-1 (経営戦略や経営計画の策定・公表)】

同社は、中期経営計画において連結売上高、連結営業利益、ROEを財務目標数値として公表しており、決算説明会や個別のミーティング等を通じ、目標達成に向けた事業毎の具体的な施策やその進捗状況について説明している。今後は次期中期経営計画を見据え、事業ポートフォリオに関する基本的な方針等について分かりやすい説明を検討していく。

<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)】

(1)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り会で検証を行い、保有が不適と判断するものについては縮減を進める。

(2) 議決権行使方針

政策保有株式に係る議決権行使に際しては、保有先及び同社の持続的成長や中長期的な企業価値向上に寄与するものを基準に適切に判断する。

(3) 政策保有株主からの売却等の意向への対応

同社の株式を政策保有株式として保有している会社(政策保有株主)からその株式の売却等の意向を示された場合は、取引の縮減を示唆する等の売却を妨げることは一切行わず、売却等に対応する。

【補充原則2-4-1】

(多様性の確保についての考え方)

同社は、「NCDグループ行動規範」において、「国籍、民族、人権、宗教、信条、性別、年齢、社会的身分及び障害の有無等の理由による差別や個人の尊厳を傷つける行為を行わない」と、「自主性と創造性を重視する職場風土をつくり、各人の能力を最大限に発揮して成果をあげるため、お互いの人格と個性を尊重する」ことを定めている。また、これらを受け「人事ポリシー」においても「個性を尊重し、認め合い、切磋琢磨する企業文化の実現こそが社員一人ひとりの自律的な成長、持続的な事業の発展、そして社会への貢献につながるものと考え、さまざまな人事・人材開発の施策を実行」していくことを明文化し、人材育成、キャリア開発、組織開発等にかかる様々な施策に取り組んでいる。更に、「ダイバーシティ&インクルージョンの推進」をサステナビリティ経営におけるマテリアリティ(重要課題)の一つとして特定し、人材の多様性の確保に向けた社内環境整備を行っている。

<多様性の確保の自主的かつ測定可能な目標、その状況>

女性社員、外国人社員、中途採用社員の管理職登用等について、以下のとおりの目標を定めている。

(1) 女性社員

- ・女性管理職比率：現状(2021年3月末時点。以下同様)8.6%を2026年度に20%、2030年度に25%とする目標を設定。
- ・従業員全体の女性比率：現状26.4%を2026年度以降に30%以上とする目標を設定。
- ・常勤取締役/執行役員数(合計)：現状0名を2026年度に1名、2030年度に2名とする目標を設定。

(2) 外国人社員

- ・外国人社員管理職比率：現状0.9%を2026年度以降に現状以上とする目標を設定。

(3) 中途採用社員

- ・中途採用社員管理職比率：現状55.2%を2026年度以降も現状程度とする目標を設定。

【補充原則3-1-3 (サステナビリティについての取組み)】

同社は、サステナビリティに対する取組みを重要な経営課題と認識しており、「サステナビリティ基本方針」のもと事業を通じた社会課題の解決に努めている。また、持続可能な社会の実現と企業価値の向上を目指すうえで、中長期的な視点で優先的に取り組むべきマテリアリティを特定しており、2021年10月には新たに「サステナビリティ推進委員会」を設置し、個別課題解決のための目標設定や実行計画の策定等を行うことにより、サステナビリティへの取組みを強化した。

なお、これらの取組み等については、同社のHPや決算説明会等において開示されている。

(人的資本、知的財産への投資)

同社は、人的資本への投資を現中期経営計画における重要課題の一つと捉え、人材育成・キャリア開発、組織開発への取組みを一層強化するための専門部署として「人財開発室」を設置し、ダイバーシティ推進を含む各施策を展開している。

また、知的財産への投資等については、マテリアリティへの取組みの一環でもあるDX(デジタル・トランスフォーメーション)の推進や高付加価値な駐輪サービスの提供などにおいて必要となるものについては、積極的に行っていく。

【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

<評価結果の概要>

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

【原則5-1（株主との建設的な対話について）】

同社は、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資するため、「ディスクロージャーポリシー」に基づき、株主との対話に積極的に取組むとともに、株主との建設的な会話を促進するための体制整備及び取組に関する方針を以下のとおりに定めている。

- (1) 株主との対話は、IR担当部門である経営企画室を管掌する取締役が統括し、代表取締役社長、関係部門の担当役員等及びIR担当部門とともに適切に対応する。
- (2) IR担当部門は、事業部門、総務部、経理部等の関係部門との情報共有や意見交換を通じて、株主との対話を促進するための有機的な連携を確保する。
- (3) IR担当部門は、積極的に個別面談に対応するとともに、決算説明会においては代表取締役社長等が説明を行い、アナリスト向けスモールミーティングも実施する。また、個人投資家向けにも説明会を開催し、対話機会の充実に努める。
- (4) 株主との対話により把握した株主の意見等は、取締役会への報告等を通じて当社内で共有し、今後の経営に活かすように努める。
- (5) 株主との対話に際しては、情報開示の公平性を確保するため、「内部情報管理規程」に則り、インサイダー情報を適切に管理する。

日本取引所グループ 東京証券取引所 コーポレート・ガバナンス情報サービスより

<https://www2.tse.or.jp/disc/47830/100920211122439074.html>

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、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。当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても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、当社に帰属します。なお、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](#)