



下條 治 社長

NCD 株式会社(4783)

(旧 日本コンピュータ・ダイナミクス株式会社)



会社情報

市場	東証スタンダード市場
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
1,802 円	8,180,243 株		14,741 百万円	24.5%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
54.00 円	3.0%	177.25 円	10.2 倍	775.87 円	2.3 倍

*株価は 6/28 終値。発行済株式数は 2024 年 3 月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 2024 年 3 月期実績。DPS、EPS は 2025 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
2021 年 3 月(実)	17,563	242	388	145	18.11	14.00
2022 年 3 月(実)	20,550	902	956	458	56.78	14.00
2023 年 3 月(実)	22,853	1,195	1,212	672	83.31	20.00
2024 年 3 月(実)	25,481	2,115	2,140	1,387	170.38	50.00
2025 年 3 月(予)	28,000	2,200	2,200	1,450	177.25	54.00

(単位: 百万円、円)

*予想は会社予想

NCD 株式会社の 2024 年 3 月期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. 2024 年 3 月期決算](#)

[3. 2025 年 3 月期業績予想](#)

[4. 中期経営計画](#)

[5. サステナビリティ](#)

[6. 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

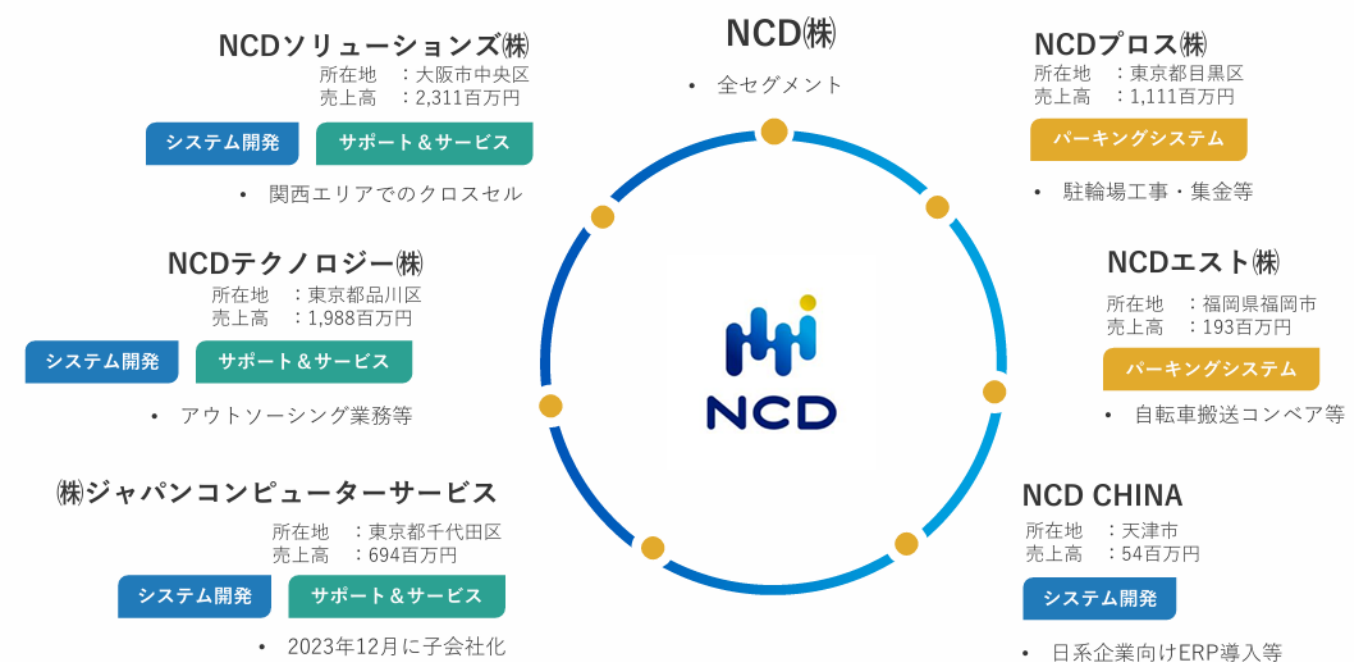
- 24/3 期は前期比 11.5%増収、76.9%営業増益。システム開発事業が 12.7%、サポート&サービス事業は 12.2%、パーキングシステム事業が 9.3%の増収。システム開発事業では保険会社の新商品のシステム開発や、製造業の基幹システム刷新の業務領域が拡大した。サポート&サービス事業においては、保険会社のクラウド関連等の業務領域が拡大した。パーキングシステム事業においては、感染症に係る各種規制緩和に加え、天候に恵まれ外出機会が増えたことによる駐輪場利用の増加、料金改定をはじめとした BPR の効果も寄与した。情報サービス業界においては、DX の進展に伴い、基幹システムの刷新やクラウドへの移行が進んでいる。自転車駐輪場業界においては、各種規制の緩和などに伴い外出機会が増え、駐輪場の利用が増加している。利益面では、売上総利益率が大きく改善、人的資本等への投資により販管費は増加したものの、営業利益率は前期 5.2%から 8.3%に向上した。期末配当は前年同期から 21.00 円/株増配の 34.00 円/株、年間で 30.00 円/株増配の 50.00/円を実施する。
- 25/3 期は前期比 9.9%増収、4.0%営業増益を計画する。IT関連事業においては、クラウド関連の資格取得やデジタルテクノロジー研修の実施等を通じた人材育成、即戦力となる中途採用を強化する方針。また、ニアショア活用、子会社化した JCS とのシナジー創出などに注力することで、今後も顧客ニーズの多様化に柔軟に対応していく考え。パーキングシステム事業においては、継続的な料金改定の実施、駐輪場運営の DX 化などに注力する。利益面では、引き続き全社的な取り組みとして人的資本投資の拡大や、賃上げを実施することなどから、営業利益率は低下する見通し。配当は前期より 4.00 円/株増配の 54.00 円/株(うち上期末 27.00 円/株)となる予想。
- 中期経営計画「Vision2026」の数値目標を修正した。初年度の 24/3 期において売上高、営業利益ともに目標水準を上回ったため、人的資本等への投資は継続しつつも、最終年度の目標数値を修正し、26/3 期に売上高 300 億円(当初目標 260 億円)、営業利益 24 億円(同 18 億円)、ROE20%以上(同 15%以上)を目指す。
- 24/3 期は期初の会社予想を大きく上回り 2 桁増収、大幅な増益で着地、配当についても大幅な増額となった。24/3 期は全セグメントにおいて 2 桁増益だったが、特にシステム開発事業とパーキングシステム事業の利益率の改善が顕著に現れた。中期経営計画「Vision2026」では利益率の改善に注力する方針を示しているが、特にパーキングシステム事業において「まだまだ改善の余地がある」と下條社長は自信を見せていた。25/3 期会社予想は人材投資の拡大などにより 4.0%営業増益にとどまるが、弊社ではかなり保守的な予想と見ている。今後も人的資本や研究開発・新規事業関連投資をこなしながらの利益率の動向に注目したい。なお、「Vision2026」を達成すれば、EPS は 200 円程度が想定される。PER は低位にとどまっており、保守的な会社予想に対し業績上振れが顕在化すれば、株価の見直しが進むだろう。

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、システムの保守・運用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・運営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NCDソリューションズ(株)(大阪府大阪市)、23年12月に子会社化したソフトウェア受託開発業を展開する(株)ジャパンコンピューターサービス(以下JCS)、駐輪場管理・運用事業を行うNCDプロス(株)(東京都目黒区)、九州でパーキングシステム事業を行うNCDエスト(株)(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。

NCDのグループ企業と事業セグメント



* 売上高は24/3期。JCSのみ4Q(1-3月)を表示
(同社提供資料より)

24/3期の売上構成比はシステム開発事業 40.9%、サポート&サービス事業 30.4%、パーキングシステム事業 28.6%。セグメント利益の構成比はシステム開発事業 41.9%、サポート&サービス事業 23.2%、パーキングシステム事業 34.9%。

BRIDGE REPORT



【IT 関連事業の概要】

■ システム関連事業を祖業とした 50 年以上の豊富な実績

IT 関連事業

システム開発

顧客の課題解決・戦略実行に最適なシステムの構築や各種パッケージ製品に関する導入支援などのソリューションサービスを提供。IT プロフェッショナル派遣やコンサルティング業務にも対応

サポート&サービス

基幹システムの設計から構築・運用・監視まで対応し、障害対応、テクニカルサポート、サービスデスク、アウトソーシングなどを通じて顧客の IT 業務全般をサポート

主な取扱製品



Microsoft Azure

powered by aws

(同社提供資料より)

売上分類(サービス分類)

IT コンサル

IT プロフェッショナル派遣によるコンサルティングやプロジェクト管理支援業務など

SI サービス

業務用アプリケーションの開発や保守など

パッケージ導入

奉行シリーズを中心としたパッケージ製品の導入

IT インフラ

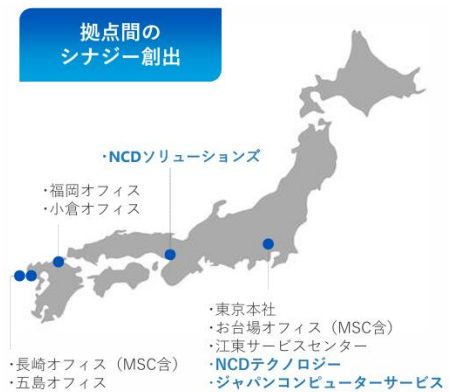
基幹システムの設計・構築・運用・監視サービスなど

サービスデスク

業務用アプリケーションや基幹システムに関する問い合わせ窓口業務など

【IT 関連事業の強み】

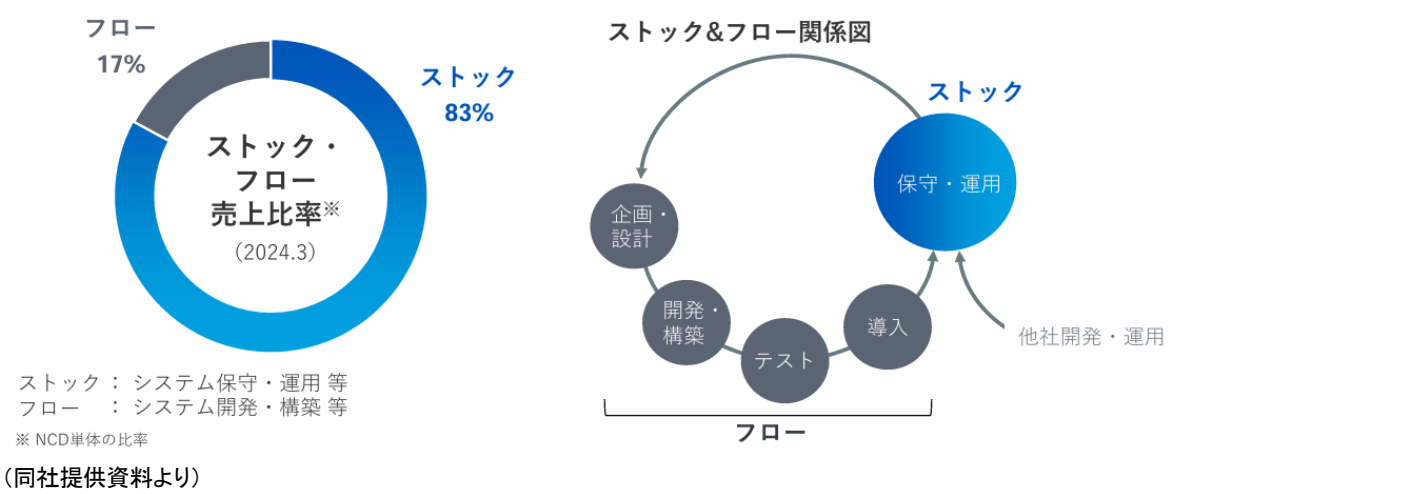
POINT1	基幹システムのライフサイクル全般をカバー
	● 企業活動になくてはならない基幹システムの企画から運用までワンストップで対応
POINT2	多業種の大手優良企業との長期継続取引
	● 保険業界を中心に、エネルギー／機械／出版／食品など幅広い領域に精通
POINT3	高いストック比率による安定した収益基盤
	● スtock比率の高さに加え、一次請けが多いことも安定成長に貢献
POINT4	グループシナジーによるコストメリット・BCP 対策
	● グループ会社やマネージドサービスセンター活用によるメリットが訴求力に



(同社提供資料より)

【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tock売上が 8 割以上を占める安定した収益基盤



【IT 関連事業の取引先】

- 保険会社を中心とした長期・安定の顧客基盤
- 業務知識・顧客理解の深い同社ならではの高品質なサービスが強み

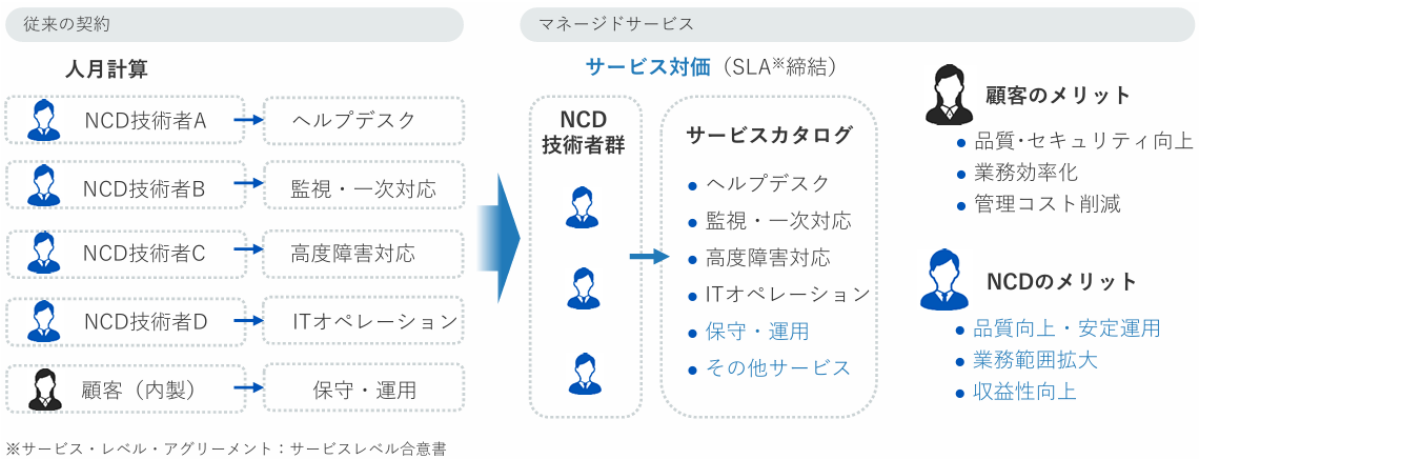
主な取引先と取引期間

50 年以上	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	日本生命グループ、メットライフ生命、エスアールエル、西部ガスグループ 富士フイルムグループ
20 年以上	KADOKAWA、商船三井、電通グループ、ニッスイ、福岡県庁
10 年以上	東京海上日動火災、マニユライフ生命、エラストミックス、九電工、東京鐵鋼 大阪府農協電算センター、ソニーグループ、ヤクルト本社
10 年未満	FWD 生命、オリックス生命、JFE 商事、JTB アセットマネジメント、匠大塚 日本貨物鐵道、ベシアグループソリューションズ、ベネッセコーポレーション みずほフィナンシャルグループ、三菱商事ライフサイエンス、LIXIL グループ他

(24 年 4 月 1 日現在)
(同社資料を元にインベストメントブリッジ作成)

【マネージドサービス(全体像)】

- 保守・運用業務では包括的なサービス提供ができるマネージドサービスへの切り替えを推進し、高付加価値ビジネスモデルへ転換



(同社提供資料より)

BRIDGE REPORT



【パーキングシステム事業の主要ブランド】

■ IT 技術を活用した 2 つのブランドを展開



時間貸駐輪場「EcoStation21」



月極駐輪場「ECOPOOL」



- ・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

- ・DX 化を推進する月極駐輪場管理システム
- ・駐輪場の検索から契約まで全て Web で完結

(同社提供資料より)

【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 なかでも ECOPOOL は急拡大中

1992

二次元コードを活用して
自治体月極駐輪場をIT化

2013

ECOPOOL発売

2021

指定管理案件が拡大

1997

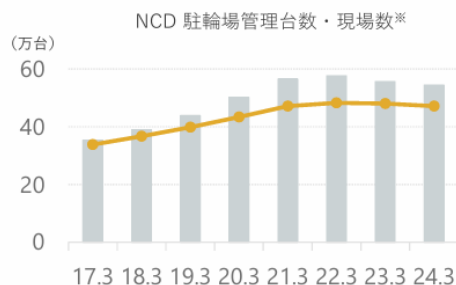
パーキングシステム事業開始

2019

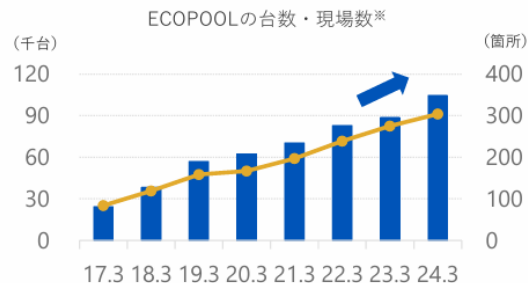
キャッシュレス決済機能導入

2024

544,017 台 1,962 箇所
(4月1日現在)



(24 年 4 月 1 日現在)



(同社提供資料より)

【パーキングシステム事業の強み】

駐輪場業界を牽引するリーディングカンパニー

POINT1

- 豊富な実績と高い財務健全性により、入札案件などで優位性を発揮

業界唯一、ワンストップのビジネスモデル

POINT2

- ファブレスで駐輪機器の製造・販売から管理運営までワンストップで対応

24 時間 365 日対応の駐輪場サポートセンター

POINT3

- 自社保有のサポートセンターによる利用者の声を反映した高品質なサービス

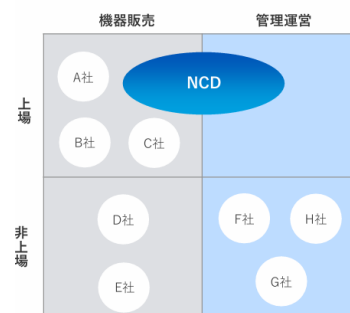
IT 関連事業とのシナジー効果

POINT4

- IT 技術を活かした駐輪機器の開発や、遠隔サービスを展開

競合企業との差別化

メーカー兼管理運営会社という独自のポジション



(同社提供資料より)

BRIDGE REPORT



【パーキングシステム事業のビジネスモデル】

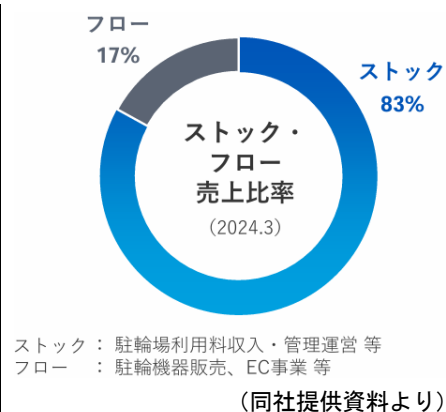
幅広い顧客 多様な駐輪場モデル



※24 年 4 月 1 日現在 ※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
(同社提供資料より)

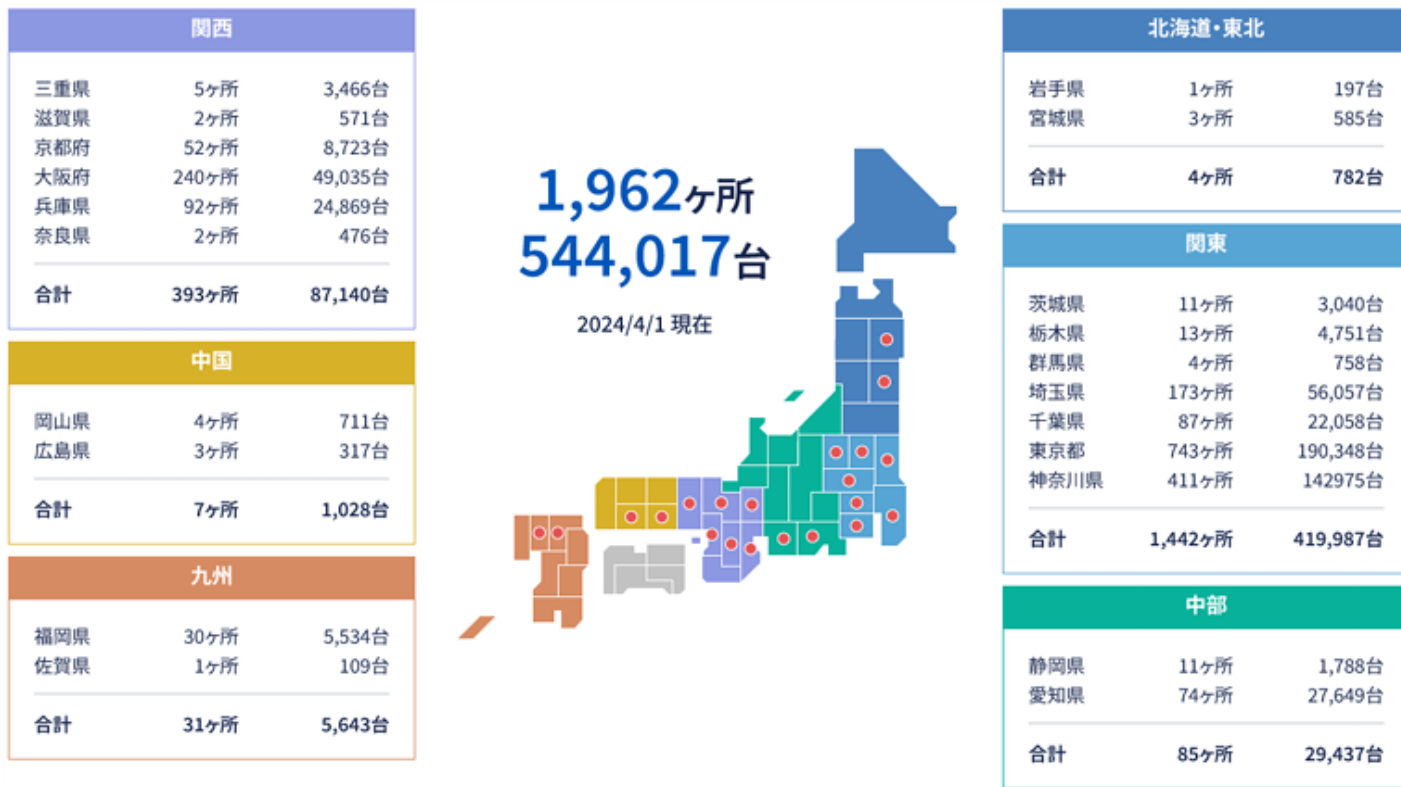
- 駐輪機器の導入から駐輪場の管理運営までワンストップのビジネスモデル
- ストック売上が 8 割以上を占める安定した収益基盤

売上分類		内容
機器販売		顧客企業への駐輪機器等の販売
管理・運営	自営駐輪場	民間企業との契約による自社ブランド「EcoStation21」、「ECOPOOL」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	鉄道会社や自治体等が運営する駐輪場の管理受託 等
その他		自転車関連商品の販売、EC 事業 等



【パーキングシステム事業の市場環境】

- 放置自転車の発生しうる都市部がターゲットであり市場は飽和に向かっているものの、ビジネス機会は永続的に発生



(同社提供資料より)

主なビジネス機会

- 都市再開発に係る駐輪場付置義務による新規需要
- 人手不足を追い風とした駐輪場の DX 需要
- 老朽化機器の入替需要
- 業界トップクラスの実績・財務健全性を強みとしたシェア拡大

⇒ 中長期的には利益率を重視したゆるやかな規模拡大を継続

2. 2024 年 3 月期決算

(1)連結業績

	23/3 期	構成比	24/3 期	構成比	前期比	会社予想	予想比
売上高	22,853	100.0%	25,481	100.0%	+11.5%	25,000	+1.9%
売上総利益	3,840	16.8%	5,162	20.3%	+34.4%	—	—
販管費	2,644	11.6%	3,047	12.0%	+15.2%	—	—
営業利益	1,195	5.2%	2,115	8.3%	+76.9%	2,100	+0.7%
経常利益	1,212	5.3%	2,140	8.4%	+76.5%	2,100	+1.9%
親会社株主に帰属 する当期純利益	672	2.9%	1,387	5.4%	+106.4%	1,350	+2.8%

(単位:百万円)

予想比は 2 月に公表した修正後会社予想との比較

※数値には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)。

BRIDGE REPORT

**前期比 11.5%増収、76.9%営業増益**

売上高は前期比 11.5%増の 254 億 81 百万円。システム開発事業が 12.7%、サポート&サービス事業は 12.2%、パーキングシステム事業が 9.3%の増収。

システム開発事業では保険会社の新商品のシステム開発や、製造業の基幹システム刷新の業務領域が拡大した。サポート&サービス事業においては、保険会社のクラウド関連等の業務領域が拡大した。パーキングシステム事業においては、感染症に係る各種規制緩和に加え、天候に恵まれ外出機会が増えたことによる駐輪場利用の増加、さらには引き続き料金改定を推進したことも寄与した。

情報サービス業界においては、DX の進展に伴い、基幹システムの刷新やクラウドへの移行が進んでいる。自転車駐輪場業界においては、各種規制の緩和などに伴い外出機会が増え、駐輪場の利用が増加している。

営業利益は前期比 76.9%増の 21 億 15 百万円。売上総利益率が前期 16.8%から 20.3%へ大きく改善、人的資本等への投資により販管費は増加したものの、営業利益率は前期 5.2%から 8.3%に向上した。セグメント別にはシステム開発事業、パーキングシステム事業をはじめ全事業が 2 桁増益。経常利益は同 76.5%増の 21 億 40 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 106.4%増の 13 億 87 百万円となった。

期末配当は前年同期から 21.00 円/株増配の 34.00 円/株、年間で 30.00 円/株増配の 50.00/円を実施する。

(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**

	23/3 期	構成比/利益率	24/3 期	構成比/利益率	前期比
システム開発事業	9,243	40.4%	10,421	40.9%	+12.7%
サポート&サービス事業	6,892	30.2%	7,735	30.4%	+12.2%
パーキングシステム事業	6,675	29.2%	7,297	28.6%	+9.3%
その他	41	0.2%	26	0.1%	-35.9%
連結売上高	22,853	100.0%	25,481	100.0%	+11.5%
システム開発事業	1,033	11.2%	1,541	14.8%	+49.2%
サポート&サービス事業	703	10.2%	851	11.0%	+21.0%
パーキングシステム事業	817	12.2%	1,284	17.6%	+57.1%
その他、調整額	-1,358	—	-1,562	—	—
営業利益	1,195	5.2%	2,115	8.3%	+76.9%

(単位:百万円)

* 営業利益の利益率は売上高営業利益率

システム開発事業は、売上高 104 億 21 百万円(前期比 12.7%増)、セグメント利益 15 億 41 百万円(同 49.2%増)。保険会社の新商品のシステム開発案件や製造業の基幹システム刷新案件における業務領域が拡大したことなどにより増収。利益面では、各種プロジェクト管理が順調で利益を拡大できたことや、主にアプリケーションの保守業務において NCD サービスモデルへの移行が進み収益性が向上したことなどにより、前期比で大幅な増益となった。

サポート&サービス事業は、売上高 77 億 35 百万円(前期比 12.2%増)、セグメント利益 8 億 51 百万円(同 21.0%増)。保険会社のクラウド関連等の業務領域が拡大したことなどにより増収。利益面では、各種プロジェクト管理が順調であることや、NCD サービスモデルへの移行に伴いマネージドサービスセンターを活用した効率的な運用が実現していることなどから増益となった。

パーキングシステム事業は、売上高 72 億 97 百万円(前期比 9.3%増)、セグメント利益 12 億 84 百万円(同 57.1%増)。感染症に係る各種規制の緩和に加え、天候に恵まれたことにより外出機会が増え、主に時間貸駐輪場利用が増加した。また、引き続き自営駐輪場を中心に料金改定を推進し、駐輪場利用料収入が感染症拡大前の水準を大きく上回って推移したことなどにより増収となった。利益面では、駐輪場利用料収入の大幅な増加を受け、駐輪場の採算性が大きく改善したことや、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も寄与し、大幅な増益となった。

BRIDGE REPORT



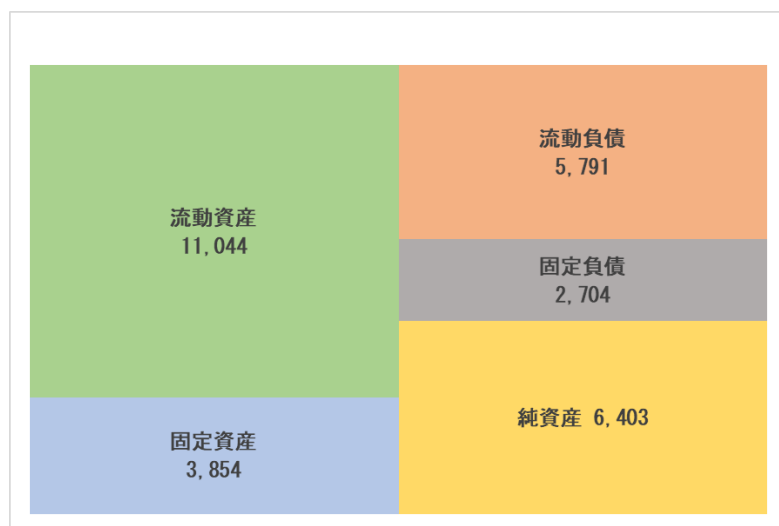
(3)財政状態及びキャッシュ・フロー

財政状態

	23 年 3 月	24 年 3 月		23 年 3 月	24 年 3 月
現預金	3,913	5,912	仕入債務	1,010	1,110
売上債権	3,608	3,782	短期借入金	807	853
流動資産	8,579	11,044	流動負債	4,885	5,791
有形固定資産	1,486	1,508	退職給付に係る負債	1,224	1,461
無形固定資産	239	324	固定負債	2,456	2,704
投資その他	2,082	2,021	純資産	5,045	6,403
固定資産	3,808	3,854	負債・純資産合計	12,387	14,899

(単位:百万円)

* 売上債権には契約資産を含む



*インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

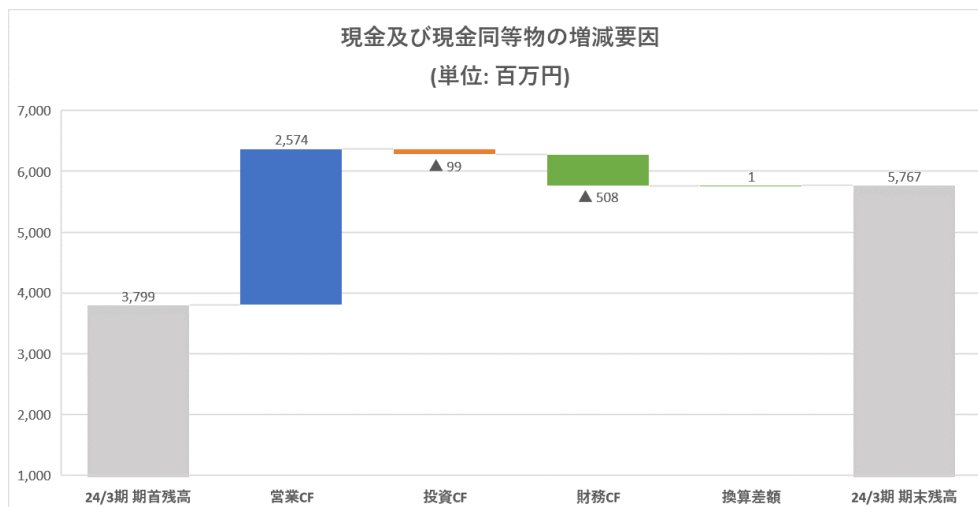
24/3 期末の総資産は前期末比 25 億 11 百万円増加し、148 億 99 百万円となった。増加した主なものは、現預金 19 億 99 百万円、売掛金 2 億 13 百万円、繰延税金資産 2 億 13 百万円及びのれん 1 億 14 百万円であった。負債は、前期末比 11 億 53 百万円増加し、84 億 95 百万円となった。増加した主なものは、未払法人税等 4 億 11 百万円、退職給付に係る負債 2 億 36 百万円、賞与引当金 1 億 65 百万円、役員退職慰労引当金 1 億 59 百万円及び買掛金 1 億円。一方、減少した主なものはリース債務 3 億 97 百万円であった。純資産は、前期末比 13 億 58 百万円増加し、64 億 3 百万円となった。自己資本比率は前期末 40.4%から 42.6%と 2.2 ポイント増加した。

キャッシュ・フロー(CF)

	23/3 期	24/3 期	前期比	
営業キャッシュ・フロー	568	2,574	+2,006	+353.2%
投資キャッシュ・フロー	-171	-99	+72	-
フリー・キャッシュ・フロー	396	2,474	+2,078	+524.4%
財務キャッシュ・フロー	-413	-508	-94	-
現金及び現金同等物期末残高	3,799	5,767	+1,968	+51.8%

* 単位:百万円

BRIDGE REPORT



*インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

24/3 期末における現金及び現金同等物は、前期末比 19 億 68 百万円増加し 57 億 67 百万円となった。

営業 CF は 25 億 74 百万円の流入(前期は 5 億 68 百万円の流入)。主な流入要因は、税金等調整前当期純利益 20 億 93 百万円、減価償却費 3 億 59 百万円及びその他の流動負債の増加額 1 億 1 百万円。一方、主な流出要因は、法人税等の支払額 3 億 43 百万円、及び棚卸資産の増加額 1 億 14 百万円。

投資 CF は 99 百万円の流出(前期は 1 億 71 百万円の流出)。主な流出要因は、有形固定資産の取得による支出 1 億 83 百万円。一方、主な流入要因は有形固定資産の売却による収入 1 億 11 百万円であった。

財務 CF は 5 億 8 百万円の流出(前期は 4 億 13 百万円の流出)。主な流出要因は、リース債務の返済による支出 2 億 93 百万円及び配当金の支払額 2 億 29 百万円であった。

(4)トピックス

①IT 関連事業

トピック 1	保険会社のアプリケーション開発および保守・運用業務が拡大 ● 業務用アプリケーションの開発および保守・運用プロジェクトにおいて、顧客ニーズに確実に応えたことにより、受注規模が大幅に拡大
トピック 2	再構築案件を確実に受注 ● 現行システムの保守・運用の知識を活かし、エネルギー会社の次期資材管理システムや流通システムなど大型の開発案件を受注 ● 製造業の経営情報分析システム構築プロジェクトにも参画
トピック 3	地方拠点を活用したニアショア業務が拡大 ● 福岡や長崎において複数の保険会社の開発や基幹システムの運用業務が伸長 ● 流通業のヘルプデスクや PC のキitting業務を受注

②パーキングシステム事業

■ MEGA ドン・キホーテ成増店駐輪場

売場面積都内最大級の新店舗にオープンした 900 台収容の大型駐輪場(放置自転車対策にも対応)

■ ライブタワー武蔵浦和駐輪場

駐輪場ニーズの変化に伴い、有料化を実施したタワーマンション併設の駐輪場

BRIDGE REPORT



(同社提供資料より)

- ECOPOOL 管理台数が 10 万台を突破
- ・月極駐輪場管理システム「ECOPOOL」の全国の駐輪場管理台数が 10 万台を突破
- ・鉄道会社を中心に、人手不足を補う無人駐輪場への切り替えを積極的に提案



(同社提供資料より)

3. 2025 年 3 月期業績予想

(1)連結業績

	24/3 期 実績	構成比	25/3 期 予想	構成比	前期比
売上高	25,481	100.0%	28,000	100.0%	+9.9%
営業利益	2,115	8.3%	2,200	7.9%	+4.0%
経常利益	2,140	8.4%	2,200	7.9%	+2.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,387	5.4%	1,450	5.2%	+4.5%

(単位:百万円)

25/3 期は、前期比 9.9%増収 4.0%営業増益を見込む

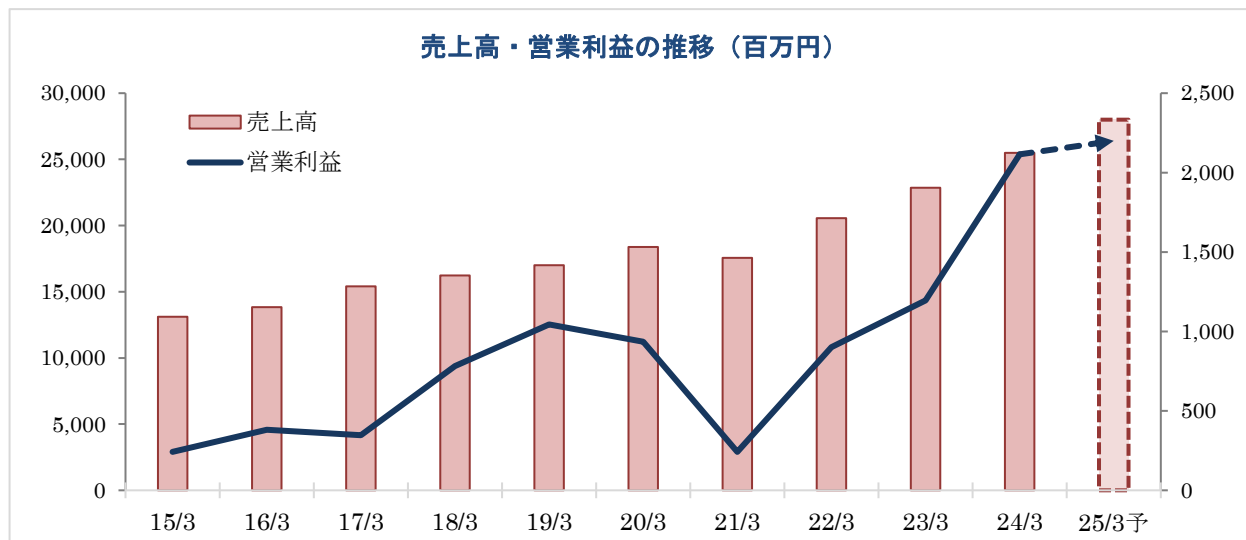
25/3 期の売上高は前期比 9.9%増の 280 億円、営業利益は 4.0%増の 22 億円を計画する。最近の業績の動向を踏まえ、中期経営計画「Vision2026」(24/3 期～26/3 期)における最終年度の目標数値を修正した(詳細は後述)。事業環境としては、IT関連事業においては、人手不足等を背景とした業務効率化ニーズに加え、金融・製造業などにおいて DX 市場の更なる拡大が見込まれる。また、このような動きに伴いクラウドや AI などの先端 IT 需要の増加が予想される。同社では、クラウド関連の資格取得やデジタルテクノロジー研修の実施等を通じた人材育成、即戦力となる中途採用を強化する方針。また、ニアショア活用、子会社化した JCS とのシナジー創出などに注力することで、今後も顧客ニーズの多様化に柔軟に対応していく考え。また、顧客の IT ライフサイクルを包括的にサポートする IT フルアウトソーシングの推進などにより、引き続き既存顧客の領域拡大および新規顧客の獲得に取り組む。パーキングシステム事業においては、感染症が収束し、テレワークが一定程度定着した中でも駐輪場利用は堅調に推移している。料金改定の順調な進捗もあって、駐輪場利用料収入は感染症拡大前の水準を上回って推移している。さらには、自治体戦略に伴う不採算案件からの撤退などにより、一時的には駐輪場管理台数は減少するものの、収益性の更なる向上を見込む。人手不足を補う月極駐輪場管理システム「ECOPOOL」の鉄道会社等への導入や、継続的な料金改定の実施、駐輪場運営の DX 化などに注力する。また、子会社との連携強化により、多様なモビリティに対応する次世代駐輪場の拡大などサービスの高付加価値化にも取り組む。なお、「Vision2026」の推進に伴い、引き続き全社的な取り組みとして人的資本投資の拡大や、賃上げを実施することなどから、営業利益率は低下する見通し。経常利益は前期比 2.8%増の 22 億円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 4.5%増の 14

BRIDGE REPORT



億 50 百万円を見込む。

配当は前期より 4.00 円/株増配の 54.00 円/株(うち上期末 27.00 円/株)、配当性向は 30.5%となる予想。尚、同社では配当性向 30%以上を目安とする方針を示している。



※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 年間で償却したため。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大きく受けた。

(2) セグメント別業績見通し

(単位:百万円)		24/3 期実績	25/3 期予想	増減額	増減比
システム開発事業	売上高	10,421	11,650	+1,228	+11.8%
	セグメント利益	1,541	1,568	+26	+1.7%
	セグメント利益率	14.8%	13.5%	-	-1.3pt
サポート＆サービス事業	売上高	7,735	9,150	+1,414	+18.3%
	セグメント利益	851	849	-2	-0.2%
	セグメント利益率	11.0%	9.3%	-	-1.7pt
パーキングシステム事業	売上高	7,297	7,200	-97	-1.3%
	セグメント利益	1,284	1,616	+331	+25.8%
	セグメント利益率	17.6%	22.4%	-	+4.8pt

※売上高: セグメント間取引消去後の外部顧客への売上高

※セグメント利益: 調整額(親会社に係る一般管理費)配分前の利益

(3) 各部門 主要戦略

BRIDGE REPORT



IT 関連事業

- サービスメニュー拡充による NCD サービスモデルの進化
- マネージドサービスの適用拡大による IT フルアウトソーシングの推進
- 中途採用強化、リスキル促進による高度 IT 人材の育成
- JCS をはじめとしたグループ会社とのシナジー創出

パーキング
システム事業

- 自営駐輪場を中心とした料金改定の継続
- 自治体戦略による指定管理駐輪場の収益性の改善
- BPR により構築したデータ基盤を活用したデータドリブン経営の実現
- ゼネコン・デベロッパー向け広報・営業強化

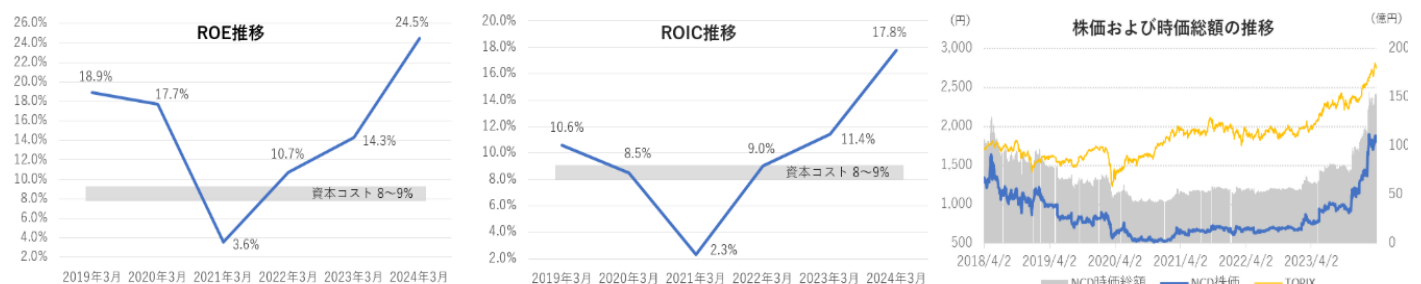
コーポレート部門

- マテリアリティへの取組強化による経営への本格実装
- 人材の確保・育成をはじめとした人材マネジメント力強化
- グループガバナンス態勢の一層の強化

(4) 資本コストと株価を意識した経営に実現に向けた対応

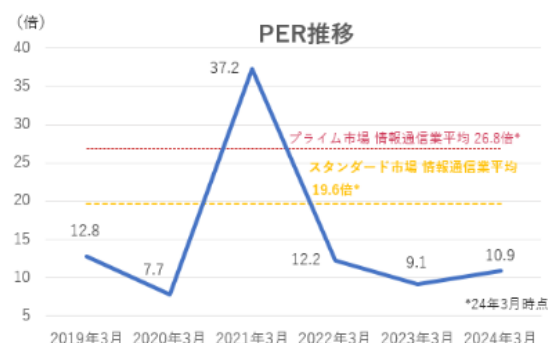
＜現状分析＞

- ROE、ROIC とも同社が認識する資本コスト(8~9%)を上回る水準で推移。24/3 期の業績上方修正や増配発表等を機に、株価は上昇基調に



(同社提供資料より)

- PBR は1 倍を超えるも、PER は同業他社に比して低水準であり、同社の中長期的な企業価値向上に対する市場評価を十分に得られていないと推測



(同社提供資料より)

＜具体的取組＞

中長期的な企業価値向上のための具体的取組

✓収益力向上

- ・既存ビジネスの付加価値向上と新規ビジネスの創出などによる利益率の更なる改善と利益の拡大

✓資本の最適配分

- ・安定的かつ継続的な株主還元の実施

BRIDGE REPORT



- ・人的資本投資などの成長投資の実行
- ✓ **サステナビリティへの取組みの一層の強化と非財務情報開示の拡充**
 - ・サステナビリティ経営のさらなる推進
 - ・統合報告書の発行
- ✓ **IR/PR 活動の強化**
 - ・開示情報の更なる充実と株主・投資家との対話の拡充
 - ・コーポレートロゴ変更などブランディング強化

(5) 人的資本経営への取組強化

■ 人材戦略の基本コンセプトとして「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、様々な施策を推進中

個性を尊重し合い、切磋琢磨する組織風土の醸成



(同社提供資料より)

4. 中期経営計画

(1)「Vision2026」基本方針



基本方針

- * 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更なる NCD バリューの追求
 - ・IT 関連事業とパーキングシステム事業の更なる連携強化
 - ・新規事業創出の制度化による、第 3 の事業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の強化
 - ・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 の推進によるビジネス変革と持続的成長への貢献
- * 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

(2)「Vision2026」数値目標を修正

初年度の 24/3 期において売上高、営業利益ともに目標水準を上回ったため、人的資本等への投資は継続しつつも、最終年度の目標数値を以下の通り修正。26/3 期に売上高 300 億円、営業利益 24 億円、ROE20%以上を目指す。

BRIDGE REPORT



■ 26/3 期財務目標

(単位: 百万円)	2024年3月期	2026年3月期	2026年3月期	増減額 (修正計画 - 当初計画)	増減比
	実績	当初計画	修正計画		
売上高	25,481	26,000	30,000	4,000	15.4%
営業利益	2,115	1,800	2,400	600	33.3%
営業利益率	8.3%	6.9%	8.0%	-	1.1pt
ROE	24.5%	15%以上	20%以上	-	5pt

初年度における上振れ要因

IT関連事業

- ・ ジャパンコンピューターサービスの子会社化
- ・ 既存顧客を中心とした業務領域の拡大

パーキング
システム事業

- ・ 感染症に係る各種規制の緩和
- ・ 料金改定をはじめとする事業の構造改革の効果

今後の見通し

- ・ 保険や製造業の顧客を中心に、順調な業務領域の拡大を見込む
- ・ 駐輪場利用が堅調に推移すると予想

(同社提供資料より)

セグメント別目標数値

26/3 期目標					
(単位: 百万円)		修正前	修正後	増減額	増減比
システム開発事業	売上高	11,000	12,500	+1,500	+13.6%
	セグメント利益	1,500	1,700	+200	+13.3%
	セグメント利益率	13.6%	13.6%	-	0.0pt
サポート＆サービス事業	売上高	8,000	9,800	+1,800	+22.5%
	セグメント利益	900	1,000	+100	+11.1%
	セグメント利益率	11.3%	10.2%	-	-1.1pt
パーキングシステム事業	売上高	7,000	7,700	+700	+10.0%
	セグメント利益	1,150	1,750	+600	+52.2%
	セグメント利益率	16.4%	22.7%	-	+6.3pt

※売上高: セグメント間取引消去後の外部顧客への売上高 ※セグメント利益: 調整額(親会社に係る一般管理費)配分前の利益

5. サステナビリティ

NCD グループのマテリアリティ

■ マテリアリティへの取組を通して社会課題の解決、SDGs の目標達成に貢献

	マテリアリティ		関連するSDGs
E	1. カーボンニュートラル実現への貢献	- DXの推進 - 高付加価値な駐輪サービスの提供	   
S	2. 安心・安全で豊かな社会づくり	- レジリエントな社会インフラの提供 - 地方創生への貢献	   
	3. 多様な人材が活躍できる社会へ	- 人権の尊重とD&Iの推進 - 働きやすさと働きがいの両立 - 次世代リーダーの育成	    
G	4. 社会からの信頼を	- ガバナンス体制の高度化 - コンプライアンスの推進 - 適切なリスクマネジメント	  

(同社提供資料より)

サステナビリティ・トピックス

安心・安全で豊かな社会づくり

地方拠点活用による就労機会の創出

- 福岡・長崎オフィスなど地方拠点の雇用を創出
- ビジネスパートナーを含めた地方拠点人員数は合計322名(2024年3月末時点)
- 2026年3月末には400名を計画

福岡・長崎の人員数(計画)



多様な人材が活躍できる社会へ

働きやすい環境の整備

- 2021年の健康優良企業「金の認定」の取得に続き、「健康経営優良法人 2024」認定を取得



人権尊重への取組

- 年次の経営会議においては幹部向けの人権研修を実施。グループ会社を含む合計70名のマネジメント層が参加



(同社提供資料より)

6. 今後の注目点

24/3 期は期初の会社予想を大きく上回り 2 桁増収、大幅な増益で着地した。配当についても中期経営計画「Vision2026」において掲げた方針により大幅な増額となった。24/3 期の好業績を受けて中期計画最終年度の目標も大幅に上乘せした。24/3 期は全セグメントにおいて 2 桁増益だったが、特にシステム開発事業とパーキングシステム事業の利益率の改善が顕著に現れた。「Vision2026」では利益率の改善に注力する方針を示しているが、特にパーキングシステム事業において「まだまだ改善の余地がある」と下條社長は自信を見せていた。「Vision2026」においても同セグメントの目標を大きく上方修正している。25/3 期会社予想は人材投資の拡大などにより 4.0%営業増益にとどまるが、弊社ではかなり保守的な予想と見ており、24/3 期に見られたように大きく上回る可能性もあるだろう。

今後も人的資本や研究開発・新規事業関連投資をこなしながらの利益率の動向に注目したい。なお、「Vision2026」を達成すれば、EPS は 200 円程度が想定される。

好業績を背景に株価は大きく見直された。しかし 25/3 期会社予想が小幅な増益にとどまったこともあり、4 月以降は停滞している。PER は低位にとどまっており、保守的な会社予想に対し業績上振れが顕在化すれば、株価の見直しが進むだろう。

株主還元策として株主優待制度を導入、保有株式数に応じて付与するほか、長期優遇制度の導入も行っている。

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:2023 年 6 月 28 日

<基本的な考え方>

当社は、「ユニークな技術とサービスにより、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、当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ってまいります。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しない理由>

【補充原則3-1-2】

当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、現状においては株主総会招集通知を除いては、英語での情報の開示・提供は実施していませんが、今後は、株主構成等の推移を見極めつつ、必要性に応じ、対応を検討してまいります。

【補充原則4-1-3】

当社は、執行役員制度の導入等により、将来の経営陣の選定、育成を図っておりますが、現時点では最高経営責任者(CEO)等の具体的な後継者計画を策定していません。

当社は、後継者計画の策定・運用を重要な経営課題として考えており、今後、取締役会の主体的な関与ならびに後継者候補の育成についての監督を行うべく検討してまいります。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示>

【原則1-4】

当社の政策保有株式に係る方針は、以下のとおりでございます。

(1)基本方針

当社は、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ります。

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、保有に伴う便益やリスクが資本コストに見合っているか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てまいります。

(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な成長や中長期的な企業価値向上に寄与するものかを基準に適切に判断いたします。

(3)政策保有株主からの売却等の意向への対応

当社は、当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、売却等に対応します。

【補充原則2-4-1】

[多様性の確保についての考え方]

当社は、「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」こと、「自主性と創造性を重視する職場風土をつくり、各人の

BRIDGE REPORT



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」ことを定めております。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おります。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おります。

[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おります。

(1)女性社員

・女性管理職比率:現状(2023 年 3 月末時点。以下同様)9.6%を 2026 年度に 20%、2030 年度に 25%とする目標を設定しています。

・社員全体の女性比率:現状 30.1%を 2026 年度に 34%、2030 年度に 37%とする目標を設定しています。

・常勤取締役/執行役員数(合計):現状 1 名を 2030 年度に 2 名以上とする目標を設定しています。

(2)外国人社員

・外国人社員管理職数:現状 0 名を 2026 年度以降に 1 名以上とする目標を設定しています。

(3)中途採用社員

・中途採用社員管理職比率:現状 57.9%を 2026 年度以降も現状程度とする目標を設定しています。

【補充原則3-1-3】

[サステナビリティについての取り組み]

当社は、サステナビリティに対する取り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おります。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ます。推進体制としては、当社社長を委員長とする「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り組みを強化しております。また、「サステナビリティ推進委員会」における活動内容等は取締役会に報告、審議されています。なお、これらの取り組み等については、当社ホームページ、有価証券報告書、決算説明会等において開示しております。

[人的資本、知的財産への投資]

当社は、人的資本への投資を最重要課題の一つと捉え、人材育成・キャリア開発、組織開発への取り組みを一層強化するための専門部署として「人材開発室」を設置し、ダイバーシティ推進を含む各施策を展開しております。なお、現中期経営計画期間における人的資本投資(除く人件費)計画は 7 億円であります。

また、知的財産への投資等につきましては、マテリアリティへの取り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、積極的に行ってまいります。

【補充原則5-1】

当社は、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り組むとともに、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ます。

(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

BRIDGE REPORT



に管理する。

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(NCD: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](#)