

BRIDGE REPORT



 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
2,867 円	8,180,162 株		23,453 百万円	27.0%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
120.00 円	4.2%	238.38 円	12.0 倍	951.77 円	3.0 倍

*株価は 6/20 終値。発行済株式数は 2025 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 2025 年 3 月期実績。DPS、EPS は 2026 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
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(実)	30,106	2,809	2,852	1,905	232.95	70.00
2026 年 3 月(予)	32,000	3,000	3,000	1,950	238.38	120.00

(単位:百万円、円)

*予想は会社予想

NCD 株式会社の 2025 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。

BRIDGE REPORT



目次

[今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
 - [2. 2025 年 3 月期決算](#)
 - [3. 2026 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

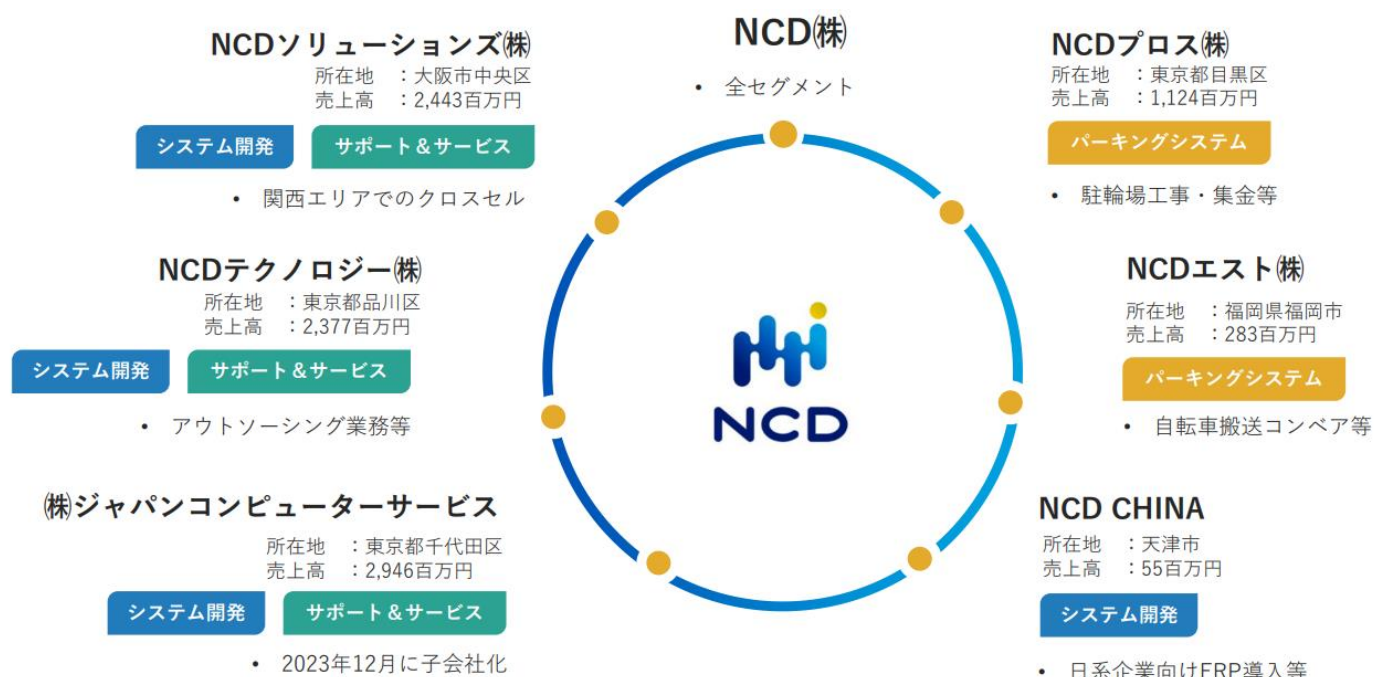
- 25/3 期は前期比 18.1%増収、32.8%営業増益。システム開発事業が 21.9%、サポート&サービス事業が 21.6%、パーキングシステム事業が 9.3%の増収。システム開発事業では保険会社のアプリケーション保守や、ガス会社のシステム開発、製造業のシステム刷新等が寄与した。サポート&サービス事業においては、AWS や Azure を活用したクラウド型基幹システムの運用が拡大した。パーキングシステム事業においては、自治体駐輪場の機器入替や駅前再開発に伴う駐輪機器の販売・施工など大型案件を受注した。利益面では、売上総利益率が前期 20.3%から 21.8%へ改善、販管費は増加したものの営業利益率は前期 8.3%から 9.3%に向上した。システム開発事業が 21.1%、サポート&サービス事業は 21.0%、パーキングシステム事業が 39.1%の増益。期末配当は前期から 3.00 円/株増配の 37.00 円を実施。年間では前期から 20.00 円/株増配の 70.00 円。配当性向は 30.0%。
なお、売上高のうちオーガニック成長率は+10.1%であり、新規連結を除いても全事業が好調であった。
- 26/3 期は前期比 6.3%増収、6.8%営業増益を計画する。IT関連事業ではクラウド関連の資格取得や生成 AI 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更に強化する。さらには、ニアショア活用、子会社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。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、人手不足を補う月極駐輪場管理システム「ECOPOOL」や、豊富な実績により培ったコンサルティング力や高品質なサービスを強みに、引き続き確実な受注獲得を図る。
- 株主還元の姿勢をこれまで以上に明確かつ充実させ株主層の拡大を図るため配当方針を変更した。連結配当性向はこれまでの 30%以上から 50%以上を目安とする。26/3 期の配当は前期比 50.00 円増の 120.00 円/株(うち上期末 60.00 円)を見込む。予想配当性向は 50.3%。
- 25/3 期はいずれの事業も好調に推移して全セグメントで増収、20%を超える増益となった。営業利益は期初予想を 28%上回る水準で着地している。26/3 期予想は 6.8%営業増益にとどまるが、25/3 期が期初の予想を大幅に上回ったことを考慮しても保守的な予想と見てよいと当社では考えている。また、2023 年 12 月に連結子会社化したジャパコンコンピュータサービス(JCS)が IT 資産管理ソリューションの導入やキitting業務内製化などにより成果を挙げており、今後の業績への継続的な貢献が期待される。26/3 期は中期経営計画「Vision2026」の最終年度である。「Vision2026」では 2 度にわたり業績目標数値を上方修正し、今回は株主還元の強化に踏み切った。IT 関連事業では長年に安定した顧客基盤を持つ。今後、顧客は IT 投資を引き続き強化すると考えられ、一層の拡大が見込めるだろう。パーキングシステム事業においては、25/3 期に不採算の自治体駐輪場を見直し、料金改定の実施など効率化を進めて大きく利益率を改善させた。株価は業績の安定感や 26/3 期の上乗せ余地があることを考慮してもさらなる見直し余地があると考ええる。

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 25/3 期。

(同社提供資料より)

25/3 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 31.3%、パーキングシステム事業 26.5%。
セグメント利益の構成比はシステム開発事業 39.9%、サポート&サービス事業 22.0%、パーキングシステム事業 38.2%。

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



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

(同社提供資料より)

【IT 関連事業の強み】

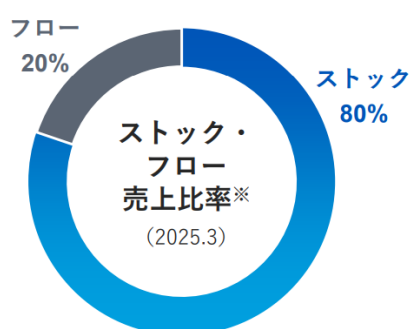
POINT1	基幹システムのライフサイクル全般をカバー ● 企業活動になくてはならない基幹システムの企画から運用までワンストップで対応
POINT2	多業種の大手優良企業との長期継続取引 ● 保険業界を中心に、エネルギー／機械／出版／食品など幅広い領域に精通
POINT3	高いストック比率による安定した収益基盤 ● ストック比率の高さに加え、一次請けが多いことも安定成長に貢献
POINT4	グループシナジーによるコストメリット・BCP 対策 ● グループ会社やマネージドサービスセンター活用によるメリットが訴求力に



【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

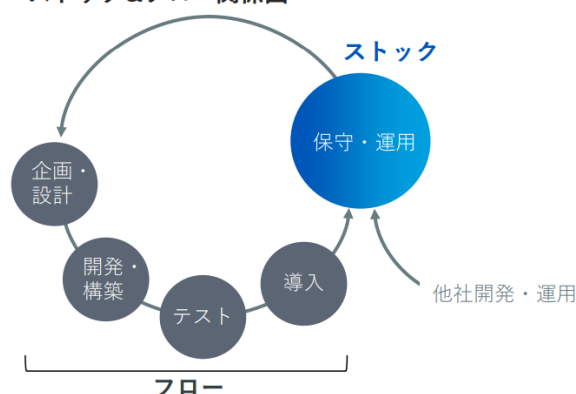
■ ストック売上が 8 割以上を占める安定した収益基盤



ストック：システム保守・運用等
フロー：システム開発・構築等

※ NCD単体の比率

ストック&フロー関係図



BRIDGE REPORT



(同社提供資料より)

【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い

主な取引先と取引期間

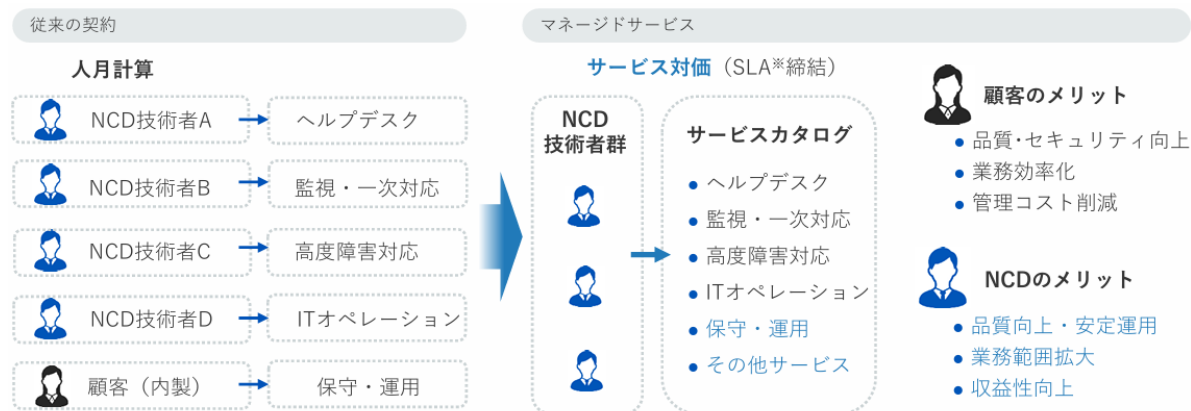
50 年以上	高砂熱学工業、東京ガスグループ、パナソニックグループ
30 年以上	日本生命グループ、メットライフ生命、エスアールエル、花王グループ、西部ガスグループ 富士フィルムグループ
20 年以上	商船三井グループ、電通グループ、ニッスイ、福岡県庁
10 年以上	東京海上グループ、マニユライフ生命、エラストミックス、大阪府農協電算センター JTB アセットマネジメント、ソニーグループ、東京鐵鋼、ヤクルトグループ
10 年未満	FWD 生命、オリックス生命、JFE グループ、匠大塚、日本貨物鉄道 ベシアグループソリューションズ、ベネッセコーポレーション みずほフィナンシャルグループ、三菱商事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

(25 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】

- 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

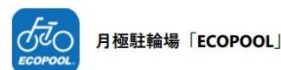


※サービス・レベル・アグリーメント：サービスレベル合意書

(同社提供資料より)

【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



- ・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

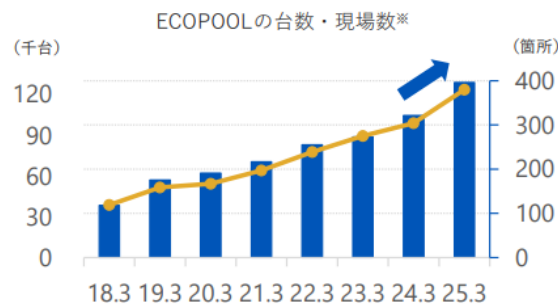
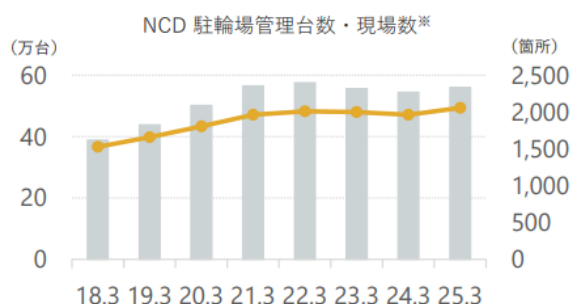
BRIDGE REPORT



(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。管理台数は 4 月 1 日現在で 2,057 箇所。



* グラフは 25 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】

POINT1	駐輪場業界を牽引するリーディングカンパニー 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
POINT2	業界唯一、ワンストップのビジネスモデル 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
POINT3	24 時間 365 日対応の駐輪場サポートセンター 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
POINT4	IT 関連事業とのシナジー効果 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



(同社提供資料より)

【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



※25 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)

BRIDGE REPORT

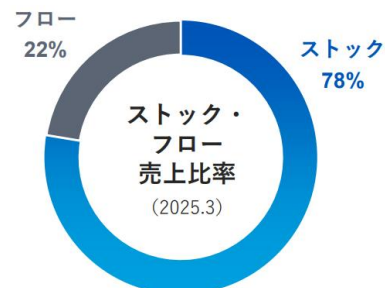


売上構成としては、機器販売、管理運営(自営・指定管理・受託)に分類され、ストック売上が約 8 割を占めている。

■ 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



ストック：駐輪場利用料収入・管理運営 等
フロー：駐輪機器販売、EC事業 等

(同社提供資料より)

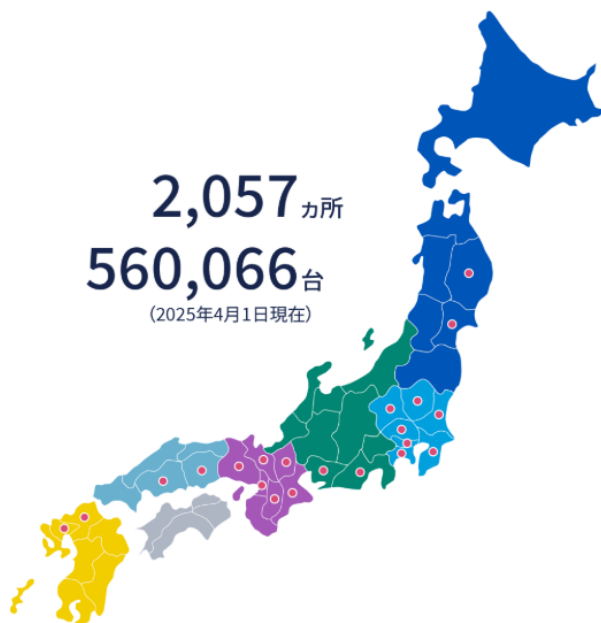
【パーキングシステム事業の市場環境】

■ 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

関西		
三重県	5カ所	3,466台
滋賀県	3カ所	679台
京都府	50カ所	8,271台
大阪府	237カ所	50,954台
兵庫県	90カ所	24,314台
奈良県	2カ所	476台
合計	387カ所	88,160台

中国		
岡山県	4カ所	730台
広島県	2カ所	193台
合計	6カ所	923台

九州		
福岡県	26カ所	4,574台
佐賀県	1カ所	109台
合計	27カ所	4,683台



北海道・東北		
岩手県	1カ所	197台
宮城県	3カ所	585台
合計	4カ所	782台

関東		
茨城県	18カ所	3,871台
栃木県	10カ所	4,410台
群馬県	4カ所	758台
埼玉県	182カ所	61,127台
千葉県	96カ所	24,039台
東京都	793カ所	195,286台
神奈川県	446カ所	146,612台
合計	1,549カ所	436,103台

中部		
静岡県	11カ所	1,788台
愛知県	73カ所	27,627台
合計	84カ所	29,415台

(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

BRIDGE REPORT



2. 2025 年 3 月期決算

(1) 連結業績

	24/3 期	構成比	25/3 期	構成比	前期比	前回予想	予想比
売上高	25,481	100.0%	30,106	100.0%	+18.1%	30,000	+0.4%
売上総利益	5,162	20.3%	6,565	21.8%	+27.2%	—	—
販管費	3,047	12.0%	3,755	12.5%	+23.2%	—	—
営業利益	2,115	8.3%	2,809	9.3%	+32.8%	2,700	+4.1%
経常利益	2,140	8.4%	2,852	9.5%	+33.3%	2,700	+5.6%
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,387	5.4%	1,905	6.3%	+37.3%	1,800	+5.9%

(単位: 百万円)

※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)。

前期比 18.1%増収、32.8%営業増益

売上高は前期比 18.1%増の 301 億 6 百万円。システム開発事業が 21.9%、サポート&サービス事業が 21.6%、パーキングシステム事業が 9.3%の増収。新規連結の JCS による増収が 21 億 16 百万円だったが、それを除いても(オーガニックで)全事業が増収だった。

システム開発事業では保険会社のアプリケーション保守や、ガス会社のシステム開発、製造業のシステム刷新等が寄与した。サポート&サービス事業においては、アマゾンウェブサービス(AWS)やマイクロソフトの Azure を活用したクラウド型基幹システムの運用が拡大した。パーキングシステム事業においては、自治体駐輪場の機器入替や駅前再開発に伴う駐輪機器の販売・施工など大型案件を受注した。

IT 関連事業においては、人手不足を背景とした業務効率化ニーズに加え、DX 市場の拡大が継続した。またこれらの動きに伴いクラウドや AI などの先端 IT 需要の増加傾向が見られた。自転車駐輪場業界においては、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。

営業利益は前期比 32.8%増の 28 億 9 百万円。売上総利益率が前期 20.3%から 21.8%へ改善、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 8.3%から 9.3%に向上した。システム開発事業が 21.1%、サポート&サービス事業は 21.0%、パーキングシステム事業が 39.1%の増益。経常利益は同 33.3%増の 28 億 52 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 37.3%増の 19 億 5 百万円となった。

期末配当は前期から 3.00 円/株増配の 37.00 円を実施する。年間では前期から 20.00 円/株増配の 70.00 円。配当性向は 30.0%。

(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

	24/3 期	構成比/利益率	25/3 期	構成比/利益率	前期比
システム開発事業	10,421	40.9%	12,699	42.2%	+21.9%
サポート&サービス事業	7,735	30.4%	9,409	31.3%	+21.6%
パーキングシステム事業	7,297	28.6%	7,975	26.5%	+9.3%
その他	26	0.1%	22	0.1%	-17.6%
連結売上高	25,481	100.0%	30,106	100.0%	+18.1%
システム開発事業	1,541	14.8%	1,867	14.7%	+21.1%
サポート&サービス事業	851	11.0%	1,029	10.9%	+21.0%
パーキングシステム事業	1,284	17.6%	1,786	22.4%	+39.1%
その他、調整額	-1,562	—	-1,873	—	—
営業利益	2,115	100.0%	2,809	100.0%	+32.8%

(単位: 百万円)

* 営業利益の利益率は売上高営業利益率

BRIDGE REPORT



システム開発事業は、売上高 126 億 99 百万円(前期比 21.9%増)、セグメント利益 18 億 67 百万円(同 21.1%増)。オーガニックでは 14 億 39 百万円の増収。保険会社のアプリケーション保守や、ガス会社のシステム開発、製造業の基幹システム刷新案件が寄与した。利益面では、福岡オフィスの移転コストなどにより費用が増加したものの、顧客への価格交渉が順調に進んだことなどで収益性が向上した。

サポート&サービス事業は、売上高 94 億 9 百万円(前期比 21.6%増)、セグメント利益 10 億 29 百万円(同 21.0%増)。オーガニックでは 3 億 96 百万円の増収。製造業における AWS や Azure などを活用したクラウド型基幹システムの運用や JCS による IT 資産管理ソリューションの導入などが寄与して大幅増収増益となった。

パーキングシステム事業は、売上高 79 億 75 百万円(前期比 9.3%増)、セグメント利益 17 億 86 百万円(同 39.1%増)。駐輪機器の老朽化に伴う自治体駐輪場の機器入替や、大規模な駅前再開発に伴う駐輪機器の販売や施工、鉄道会社の電磁ロック式駐輪場への切替など、大型案件を受注した。また、駐輪場利用料収入が堅調に推移した。利益面では、増収効果や料金改定により自営駐輪場の採算性が大きく向上した。加えて、自治体戦略の見直しにより指定管理業務の収益性が改善したことなども寄与し、利益率が大幅に伸びた。

パーキングシステム事業では、不採算案件の見直しや料金改定といった構造改革が奏功し、セグメント利益率が前期比 +4.8pt と大幅に改善したことから、利益体質の強化が着実に進んでいる点にも注目する。

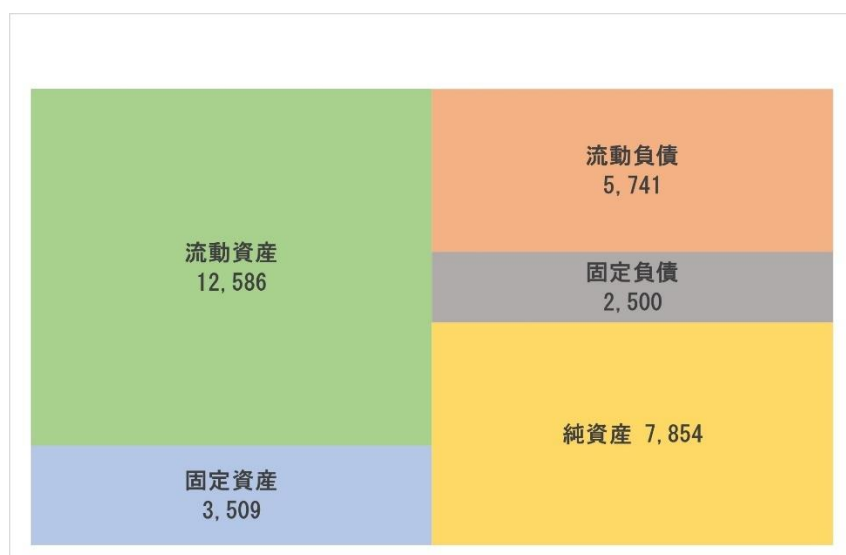
(3)財政状態及びキャッシュ・フロー

財政状態

	24 年 3 月	25 年 3 月		24 年 3 月	25 年 3 月
現預金	5,912	7,567	仕入債務	1,110	1,069
売上債権	3,782	4,095	短期借入金	853	799
流動資産	11,044	12,586	流動負債	5,791	5,741
有形固定資産	1,508	1,293	退職給付に係る負債	1,461	1,416
無形固定資産	324	270	固定負債	2,704	2,500
投資その他	2,021	1,945	純資産	6,403	7,854
固定資産	3,854	3,509	負債・純資産合計	14,899	16,095

(単位:百万円)

* 売上債権には契約資産を含む。短期借入金は 1 年以内返済予定の長期借入金を含む。



*インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

25/3 期末の総資産は前期末比 11 億 96 百万円増加し、160 億 95 百万円となった。増加した主なものは現預金 16 億 54 百万円であった。負債は、前期末比 2 億 53 百万円減少し、82 億 41 百万円となった。減少した主なものは、リース債務(固定) 2 億 57 百万円であった。純資産は、前期末比 14 億 50 百万円増加し、78 億 54 百万円となった。

自己資本比率は前期末 42.6%から 48.4%となり 5.8 ポイント増加した。

BRIDGE REPORT



キャッシュ・フロー(CF)

	24/3 期	25/3 期	前期比	
営業キャッシュ・フロー	2,574	2,270	-304	-11.8%
投資キャッシュ・フロー	-99	361	+460	-
フリー・キャッシュ・フロー	2,474	2,631	+156	+6.3%
財務キャッシュ・フロー	-508	-947	-439	+86.4%
現金及び現金同等物期末残高	5,767	7,455	+1,687	+29.3%

* 単位:百万円

フリーCF は投資 CF がプラスに転じたことで増加した。財務 CF はマイナスが拡大。25/3 期末における現金及び現金同等物は、前期末比 16 億 87 百万円増加し 74 億 55 百万円となった。2 期連続で大幅に増加している。

(4)トピックス

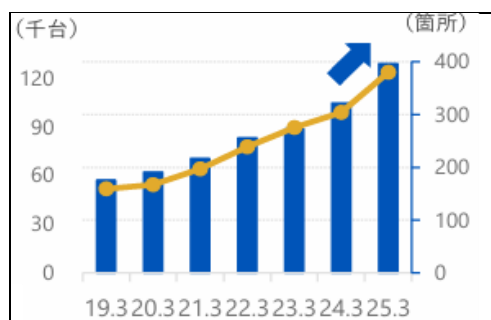
①IT 関連事業

トピック 1	クラウド人材の育成・営業強化による受注拡大
	● クラウド関連の資格取得を推進し、製造・建設・金融業など顧客需要の拡大に対応 ● AWS や Azure などを活用したクラウドシフト案件が増加
トピック 2	さらなる AI 活用により、保険会社向けテスト工程の自動化を推進
	● AI を活用し、保険会社の業務用アプリケーション向けテスト業務を自動化 ● 他業種の顧客での活用も視野に AI 専任チームを編成し、PoC を推進
トピック 3	JCS による連結業績への貢献
	● 豊富なセキュリティサービスを扱う JCS において、IT 資産管理ソリューションのパッケージ販売・導入案件が好調 ● 複数の案件においてキitting業務の内製化が進み、業績に貢献

②パーキングシステム事業

■ ECOPOOL が拡大(合計 128,669 台)

- ・自治体、鉄道会社において駐輪場の DX 需要が旺盛
- ・現場数は前期比で 76 箇所、管理台数は 24,204 台 (+23%) 増加



(同社提供資料より)

■ 海老名市指定管理者に選定(3,138 台)

- 駐輪場の利用手続きや料金支払いの DX 化、宅配ロッカーの設置など利用者向けサービスを向上



(同社提供資料より)

■ 駐輪場巡回管理システム導入開始

- ・紙の巡回報告を簡単操作のスマホアプリに切り替え
- ・リアルタイムでの利用状況把握や、業務効率化を実現

■ えきマチ1丁目千早駐輪場(147 台)

- ・再開発で賑わう福岡市、東の副都心とされる JR 千早駅に駐輪場を開設
- ・NCD エストにより管理・運営も実施

BRIDGE REPORT



(同社提供資料より)



(同社提供資料より)

3. 2026 年 3 月期業績予想

(1)連結業績

	25/3 期 実績	構成比	26/3 期 予想	構成比	前期比
売上高	30,106	100.0%	32,000	100.0%	+6.3%
営業利益	2,809	9.3%	3,000	9.4%	+6.8%
経常利益	2,852	9.5%	3,000	9.4%	+5.2%
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,905	6.3%	1,950	6.1%	+2.3%

(単位:百万円)

26/3 期は前期比 6.3%増収、6.8%営業増益を見込む

26/3 期の売上高は前期比 6.3%増の 320 億円、営業利益は同 6.8%増の 30 億円を計画する。

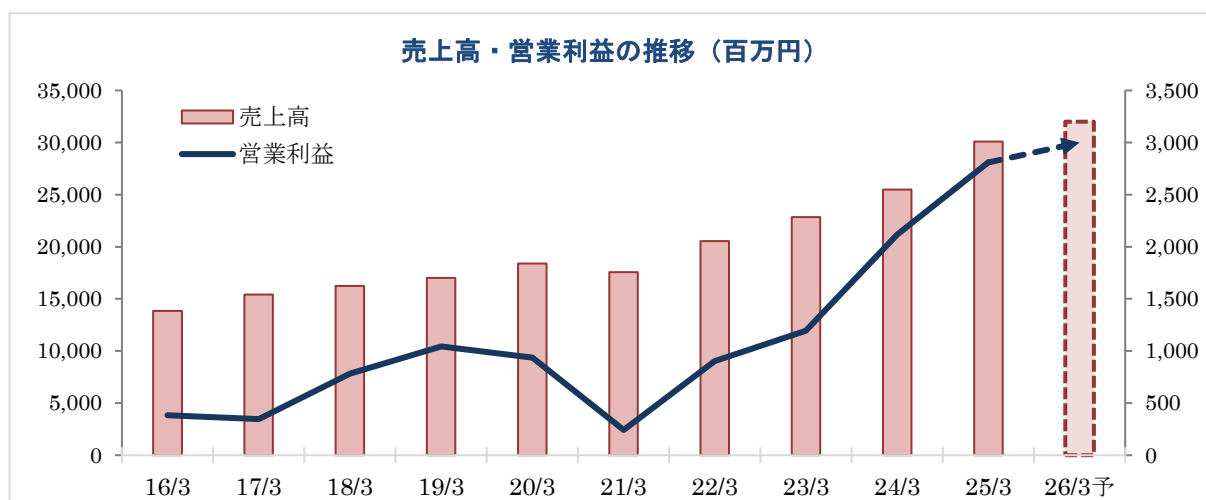
IT関連事業における事業環境について、顧客企業のIT投資は堅調に推移している。特に金融業界においては、生成 AI の更なる活用が推進されている。また、レガシーシステムのクラウド移行やオープン化の動きが見られている。一方で、外部要員費の上昇や、人材確保のための賃上げ等による人件費の増加が見込まれる。同社ではクラウド関連の資格取得や生成 AI 研修の実施等を通じた人材育成、即戦力となる中途採用を更に強化する。さらには、ニアショア活用、子会社とのシナジー創出などに注力することで、今後も顧客ニーズの多様化に柔軟に対応していく。また、顧客のITライフサイクルを包括的にサポートするITフルアウトソーシングの推進などにより、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、駐輪場利用は安定して推移している。顧客企業や自治体においても、都市再開発等に伴う駐輪場の新規開設や、人手不足に伴う駐輪場の無人化、駐輪場老朽化に伴う機器入替など、堅調な需要が見込まれる。同社では、人手不足を補う月極駐輪場管理システム「ECOPOOL」や、豊富な実績により培ったコンサルティング力、高品質なサービスを強みに、引き続き確実な受注獲得を図る。また、近年では収益性向上を目指し、駐輪場の料金改定、自治体戦略の推進、外部委託業務の内製化、IT技術の活用によるコスト削減など、様々な施策を通じて強固な財務基盤を築いてきた。今後もプライシングモデルの確立による機動的な料金改定の実施や、駐輪場データの分析・活用による合理的な駐輪場展開など、データドリブンによる効率的な駐輪場運営を加速させていく考え。

経常利益は前期比 5.2%増の 30 億円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 2.3%増の 19 億 50 百万円を見込む。

配当は前期比 50.00 円増の 120.00 円/株(うち上期末 60.00 円)を見込む。株主還元の姿勢をこれまで以上に明確かつ充実させ株主層の拡大を図るため配当方針を変更し、連結配当性向は 30%以上から 50%以上を目安とする。予想配当性向は 50.3%。

BRIDGE REPORT



※17/3 期が減益だったのは、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。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。

(2) セグメント別業績見通し

(単位: 百万円)		25/3 期実績	26/3 期予想	前期比	前回予想
システム開発事業	売上高	12,699	13,900	+9.5%	13,700
	セグメント利益	1,867	2,180	+16.8%	2,140
	セグメント利益率	14.7%	15.7%	+1.0pt	15.6%
サポート&サービス事業	売上高	9,409	10,100	+7.3%	10,100
	セグメント利益	1,029	1,130	+9.7%	1,050
	セグメント利益率	10.9%	11.2%	+0.3pt	10.4%
パーキングシステム事業	売上高	7,975	8,000	+0.3%	8,200
	セグメント利益	1,786	1,830	+2.4%	1,860
	セグメント利益率	22.4%	22.9%	+0.5pt	22.7%

※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

※前回予想は、24 年 11 月に発表した中期経営計画の目標値

(3) 各部門 主要戦略

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 ● 生成 AI などリスク促進による高度 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推進
パーキングシステム事業	● 鉄道・自治体を中心とした ECOPOOL の更なる拡大 ● データドリブンによる効率的かつ合理的な駐輪場展開 ● 自治体戦略による指定管理駐輪場の収益性の改善 ● 次世代駐輪場サービス導入の推進
コーポレート部門	● TCFD 提言に基づく開示等、サステナビリティ経営の推進 ● 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 ● IR/PR 活動の積極展開

(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

ROE は 27.0%、ROIC21.0%、同社が認識する資本コスト(8~9%)を上回る水準で推移している。株価は上昇基調で推移しているが、同社としては低い流動性が課題としている。また PER が同業他社と比較して低水準にあり、市場評価を十分に得られていないと同社では推測している。

こうした状況を打開すべく、同社では英文開示の拡充、SNS やオンラインを活用した IR 強化に加え、「IR・サステナビリティ推進室」の新設により投資家との対話を活性化させている。2025 年 3 月期は機関投資家との個別面談件数が 40 件超と増加するなど、IR 活動の成果が表れている。

企業価値向上に向けた主な取組み

■ 収益力向上

- ・25/3 期営業利益率は前期 8.3%から 9.3%に改善。EPS も 170.38 円から 232.95 円へと大幅増加
- ・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り、利益率向上と EPS 拡大を図る

■ 資本の最適配分

- ・株主に対する利益還元の姿勢をこれまで以上に明確かつ充実させるとともに、株主層の拡大を図るため、26/3 期より連結配当性向を 50%以上を目安とするよう配当方針を変更
- ・積極的な成長投資(人的資本、新事業創出、M&A 等)を引続き実施

■ 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

- ・人的資本経営をはじめとするサステナビリティへの取組みをグループベースで展開
- ・24 年 11 月にグループ初となる統合報告書を発行。今後、さらなる内容の充実を図る
- ・25 年 6 月発行の有価証券報告書より TCFD 提言に基づく情報開示を開始予定

TCFD 提言に基づく情報開示を開始するなど、非財務情報の積極的な開示にも注力しており、Scope1~3における GHG 排出量の算定、女性管理職比率(12.9%)、男性育児休業取得率(58.3%)といった定量 KPI も整備されており、ESG 観点からの評価向上も見込まれる。

■ IR 活動の強化および投資家との対話の拡大

- ・「IR・サステナビリティ推進室」を新設。各々半期に一回開催する機関投資家向け説明会、個人投資家向け説明会に加え、オンラインセミナーやインフルエンサー対談等も実施
- ・25/3 期において機関投資家との個別面談は 40 件超に増加

■ コーポレート・ガバナンスの一層の強化

- ・決算短信、適時開示資料および決算説明会資料などに加え、有価証券報告書やコーポレート・ガバナンスに関する報告書なども対象に英文開示を拡充していく予定
- ・外部機関活用による取締役会実効性評価アンケート結果の集計及び分析の実施

(5) 人材戦略

- 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、多様な人材が活躍できる組織を目指し、様々な施策を実施

BRIDGE REPORT



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)

(6) 人的資本経営への取組

風土醸成

- ・グループ合同のパーパス探求、ワークショップを実施
- ・NCD グループの一人ひとりがパーパスを理解し、MY パーパス(人生の目的)との繋がりを捉え、行動に結びつけることで個人と企業の持続的成長を目指す

エンゲージメント向上

- ・グループ共創をテーマにグループ合同のコーチング研修を実施
- ・管理職同士の交流創出とともに各社のマネジメントや 1on1 の質向上につなげる

能力開発

- ・社内の高度技術者をメンターとした生成 AI 実践トレーニングを開始
- ・全社員のテクニカルスキルを可視化。組織毎に To be ポートフォリオを描き、組織の成長と個人の成長を目指した育成プランを計画・実行

次世代リーダー育成

- ・公募・推薦によりグループ計 14 名を選出。1 年間のプログラムを通じた事業構想計画書を立案予定
- ・マネージャー向けに事業戦略高度化のためのトレーニングを企画

(7) 新規事業創出への取組

- 23 年度に開始した事業アイデア公募制度「co-do project」の最優秀アイデアの PoC を推進
- 自転車の IT 化により安全性向上を図るサービスの早期事業化を目指す

こどう(鼓動)プロジェクト
co-do project

みんなで作る、NCDグループの未来

NCDグループは、新規事業創出のためのプロジェクトを始めます

その名は「co-do(こどう)プロジェクト」

社員みんなの鼓動を、みんなで社会に届けます
社員みんなのMYパーパスを、みんながかたちにします2023年度の
最優秀アイデア
事業化へ社員のアイデアから生まれた
「自転車IT化事業(仮称)」

(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

24 年 5 月に上方修正し、事業環境も踏まえて最終年度の目標数値を 24 年 11 月に再修正した。26/3 期に売上高 320 億円、営業利益 30 億円、ROE20%以上を目指す。なお、25/3 期決算を受けて一部セグメント別予想を見直している（詳細は 26/3 期業績予想を参照）。

5. サステナビリティ

■ マテリアリティへの取組状況

マテリアリティ	主要施策	KPI	2025年3月期の実績
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	- 高度DX人材の育成 - 顧客の利便性向上と人手不足解消の実現	- DX人材研修の実施 - 導入箇所数	- AI・データ活用人材育成プログラム実施 - 月極駐輪場ECOPOOL累計380カ所、12.8万台（前期比:76カ所、約24,000台増加）
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	- クラウド案件の獲得 - 地方拠点活用による就労機会の創出	- クラウド資格保有率 - 地方拠点人員数	72.5%（前期比+2.0pt） - 主に長崎、福岡拠点で約400名に拡大（前期比約75名増加）
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	- 人権尊重への取り組み強化 - 女性活躍推進の継続 - エンゲージメントの向上 - 自律的キャリア形成プログラムの充実	- 人権デュー・ディリジェンス実施 - 女性管理職比率 - 男性育児休業取得率 - 研修制度の再整備	- 人権デュー・ディリジェンスの継続実施 - 人権教育の実施（2回） - ハラスメント防止マニュアルの制定 - 女性管理職比率12.9%（前期実績12.4%） 58.3%（前期実績60.0%） - 新規事業創出と人材育成を目的とした事業構想大学院大学とのコラボプログラムを展開開始
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	- 取締役会実効性評価の実施 - コンプライアンス委員会の実効性向上 - 全社的リスクマネジメントの推進	- 実効性評価の実施 - 研修受講率 - 全社統一項目によるリスク評価実施	- 外部機関活用による実効性評価アンケート結果の集計及び分析により、透明性・客観性を確保 - 受講率100%（フリーランス新法、カスタマーハラスメント対応等） - リスク項目に気候変動リスクを追加し、JCS含めたリスク評価を実施

（同社提供資料より）

BRIDGE REPORT



■ サステナビリティ・ピックアップ

カーボンニュートラル実現への貢献

TCFD提言に沿った開示に向けた取り組み

- 2025年3月期の有価証券報告書よりTCFD提言に基づく情報開示を開始予定（2025年6月）
- 低炭素経済への移行に関するリスク（移行リスク・物理リスク）と機会を特定し、その対応策を記載
- GHG排出量の算定実施（Scope 1～3）



（同社提供資料より）

働きやすさと働きがいの両立

働しやすい環境づくりの推進

- 昨年に続き「健康経営優良法人2025（大規模法人部門）」認定を取得
- 時間単位年休、フレックスタイム制の導入や人事評価制度の見直しなど就業規則等の改定を実施
- カスタマーハラスメントに対する基本方針を策定



■ IR/PR 活動の強化

- オンラインセミナーや投資系インフルエンサーとの対談など、個人投資家向け IR 活動を強化
- Web コンテンツや SNS を活用し、若年層の投資家にもアプローチ



視聴無料

NCD株式会社 (4783)

**将来性を知る
3つのキートピック**

NCD 下條社長

かぶりっジセミナー 企業登壇編

たけぞう氏オープニングセミナー
トランプ政権でどうなる日本株

講師：たけぞう

かぶりっジ

証券番号 4783

NCD株式会社

2026年3月期目標

売上高**320億**

営業利益**30億**

ROE**20%以上**

注目の決算&中計を分析

スバリ質問! 本日の定数600

講師：たけぞう

かぶりっジ



NCD公式 IR note

https://note.com/ncd_ir

note

キーワードやクリエイターで検索

NCD株式会社 (証券コード：4783)

NCD株式会社の公式IR noteです。
<https://www.ncd.co.jp/>
当社は1967年創業、ITとバーキングシステム（駐輪場）両事業におけるバイオニア企業です。
バーキングは「人の移動、もっと社会へ。」を起点に、誰もが生き生きと輝ける社会の実現をめざしています。

【NCD】指定管理者選定&決算発表スケジュールのお知らせ

【NCD】NCDグループのサステナビリティ推進活動

（同社提供資料より）

6. 今後の注目点

25/3 期は IT 関連事業における JCS の連結効果はあったものの、いずれの事業も好調に推移して全セグメントで増収、20%を超える増益となった。営業利益は期初予想を 28%上回る水準で着地している。26/3 期予想は 6.8%営業増益にとどまるが、25/3 期が期初の予想を大幅に上回ったことを考慮しても保守的な予想と見てよいと当社では考えている。コロナ禍後の回復から業績が軌道に乗ってきた段階で中期経営計画「Vision2026」が最終年度に入る。「Vision2026」では 2 度にわたり業績目標数値を上方修正し、株主還元の強化にも踏み切った。

IT 関連事業では長期に安定した顧客基盤を持つ。今後、顧客は IT 投資を引き続き強化すると考えられ、一層の拡大が見込めるだろう。パーキングシステム事業においては、25/3 期に不採算の自治体駐輪場を見直し、料金改定の実施など効率化を進めて大きく利益率を改善させた。次期中期経営計画にも期待できるだろう。

株主還元の強化もあり、前回レポートでも指摘したとおり株価はかなり見直しが進んだ。それでも PER は一般的な東証スタンダード市場の基準を下回っている。為替などには左右されない業績の安定感や 26/3 期に上乗せ余地があることを考慮してもさらなる見直し余地があると考ええる。

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:2024 年 6 月 26 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・提供は実施しておりませんが、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おりません。

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」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

BRIDGE REPORT



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きことを明文化し、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(2024 年 3 月末時点。以下同様)12.4%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 32.4%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 53.7%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に管理する。

BRIDGE REPORT



【資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応】

当社は、自社の資本コストを把握し、資本コストを意識した経営を実践すべく、中期経営計画の目標数値として資本コストを上回る ROE の目標を設定しております。資本収益性や市場評価に関する現状分析および具体的取組みは以下のとおりです。

<現状分析>

- ・コロナ禍の影響を大きく受けた 2021 年 3 月期を除き、ROE、ROIC とも当社が認識する資本コスト(8~9%)を上回る水準で推移している。
- ・PBR は 1 倍を超えて推移しているものの、PER は同業他社に比して低水準であり、当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する。

<具体的取組み>

(1)収益力の向上

- ・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り、引続き、利益率向上と利益拡大を図っていく。

(2)資本の最適配分

- ・安定的かつ継続的な株主還元を確実に実施するとともに、人的資本投資等の成長投資を実行していく。

(3)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

- ・統合報告書の発行をはじめ非財務情報開示の一層の拡充を図っていく。

(4)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を図るとともに、ブランディングを強化していく。

詳細につきましては、当社ホームページに掲載の 2024 年 3 月期決算説明会資料(P21~P22)をご参照ください。

https://ssl4.eir-parts.net/doc/4783/ir_material4/229440/00.pdf

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](#)