

|| 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7月5日(月)

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

■ 要約	01
1. 50年以上にわたる豊富な実績で培った高技術・高品質サービスが強み	01
2. 強固な顧客基盤を構築	01
3. 2021年3月期はコロナ禍の影響で減収減益	01
4. 2022年3月期は増収・大幅増益予想	01
5. 中期経営計画最終年度（2023年3月期）の目標達成は可能と予想	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. 事業の概要と特徴・強み	05
2. システム開発事業	05
3. サポート&サービス事業	07
4. IT関連事業は大手優良企業との長期継続取引でストック売上比率約8割の安定収益構造	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
■ 業績動向	13
1. 2021年3月期連結業績の概要	13
2. セグメント別動向	15
3. 財務の状況	16
■ 今後の見通し	18
1. 2022年3月期連結業績予想の概要	18
2. セグメント別動向	18
■ 成長戦略	19
1. 中期経営計画の概要	19
2. 中期経営計画最終年度（2023年3月期）の目標達成は可能と予想	20
■ 株主還元策	21
1. 安定的配当を基本に適切な利益還元を実施	21
2. 株主優待制度	22
■ SDGs への取り組み	23
1. サステナビリティ基本方針	23
2. パーキングシステム事業は地球環境改善に貢献	23

■ 要約

トータル・ソリューション・プロバイダーとしての成長を目指す

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、トータル・ソリューション・プロバイダーとしての成長を目指している。

1. 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、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。

2. 強固な顧客基盤を構築

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。そしてフロー・ストック別売上高構成比で見ると、IT関連事業（システム開発事業、サポート&サービス事業）は保守・運用等のストック売上が約8割、パーキングシステム事業は2021年3月期の新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響を除けば、駐輪場利用料収入及び駐輪場管理運営等のストック売上が約7割に達している。ストック型収益の順調な拡大によって安定収益構造となっている。更なる収益力向上に向けて、プロジェクト管理・品質管理徹底や全社業務プロセス改善も推進している。

3. 2021年3月期はコロナ禍の影響で減収減益

2021年3月期の連結業績は、売上高が2020年3月期比4.5%減の17,563百万円、営業利益が74.1%減の242百万円、経常利益が59.2%減の388百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が77.5%減の145百万円だった。IT関連事業は新規案件獲得や採算管理徹底で想定以上に伸長したが、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、全体として減収減益だった。なお各利益は従来予想に対して大幅に上回った。システム開発事業において第4四半期に追加案件が発生し、パーキングシステム事業の減収幅が想定よりも縮小した。

4. 2022年3月期は増収・大幅増益予想

2022年3月期の連結業績予想は、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。増収・大幅増益予想である。IT関連事業は新規案件も寄与して伸長し、効率化で利益率の更なる上昇を目指す。パーキングシステム事業は、期後半に向けてコロナ禍の影響が緩やかに緩和し、大型案件の受注も寄与する見込みだ。

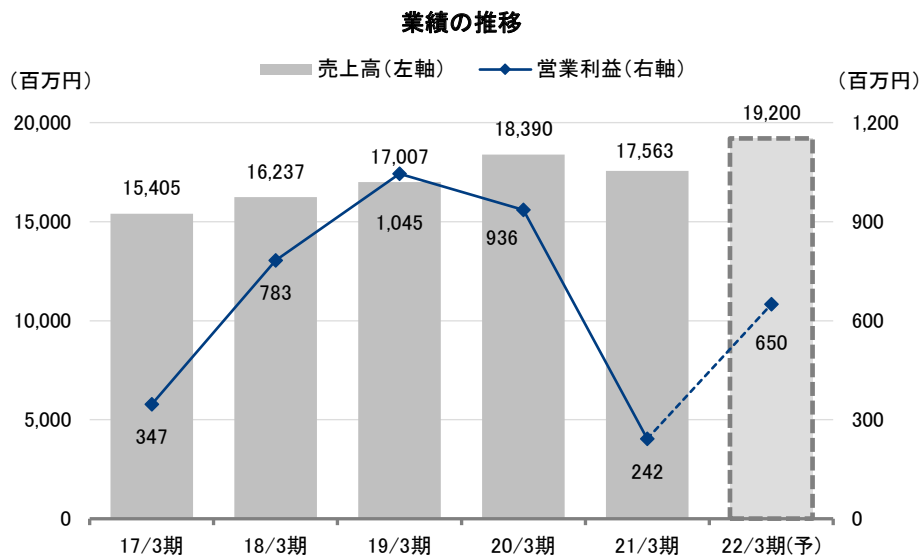
要約

5. 中期経営計画最終年度（2023年3月期）の目標達成は可能と予想

中期経営計画「Vision2023」では目標指標に、最終年度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。IT関連事業の利益率が上昇基調であること、パーキングシステム事業に係る市場環境の回復が予想されることなどを勘案すれば、中期経営計画最終年度の目標達成は可能だろう。さらに次期中期経営計画でも意欲的な目標と戦略を期待したい。

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
- ・中期経営計画最終年度（2023年3月期）の目標達成は可能と予想



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

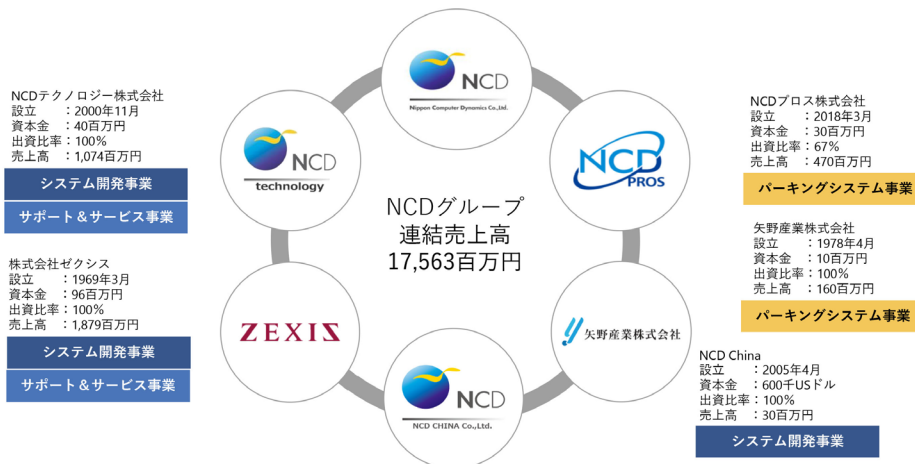
同社は50年以上の歴史を持つ独立系システム・インテグレータのパイオニアである。IT関連のシステム開発事業(システム・インテグレーション)とサポート&サービス事業(サービス・インテグレーション)、及びITソリューションのノウハウを活用した無人駐輪場関連のパーキングシステム事業(パーキング・ソリューション)を展開し、トータル・ソリューション・プロバイダーとしての成長を目指している。

2021年4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)含む)、及び五島オフィス(長崎県五島市)である。

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)、矢野産業(株)、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、矢野産業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。

2021年3月期末の総資産は10,816百万円、純資産は4,165百万円、資本金は438百万円、自己資本比率は38.3%、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



出所：同社提供資料より掲載

日本コンピュータ・ダイナミクス | 2021年7月5日(月)
 4783 東証 JASDAQ | <https://www.ncd.co.jp/ir/>

会社概要

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 上場)した。

グループ企業関連では、2000年11月に(株)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月に矢野産業を子会社化した。

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 テクノロジー株式会社)を設立(100%子会社)
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信息系统開発有限公司を設立(100%子会社)
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 プロス株式会社を設立(67%子会社)
2019年 4月	矢野産業株式会社を子会社化
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

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。

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・構築・導入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。

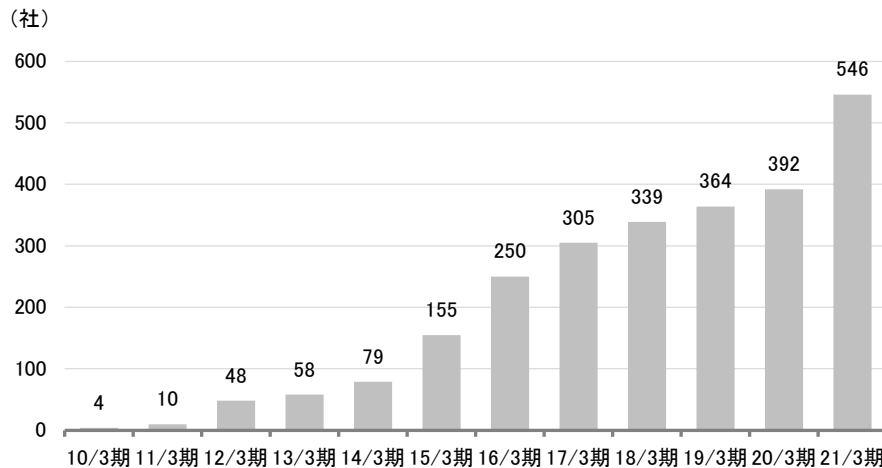
大規模システム構築から小規模システム構築まで 50 年以上にわたる豊富な実績で培ったノウハウをベースに、同社独自のシステム開発標準 NS-SD（NCD Standard System Development）や、プロジェクト管理標準 NS-PM（NCD Standard Project Management）を構築し、安定した品質を担保するシステム開発を実現している。

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>（以下、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、2021 年 3 月期末には導入法人数が累計で 546 件に達している。2020 年 7 月には 2019 年度の「奉行シリーズ」販売活動において「OBC Partner Award 2020」を受賞した。

事業概要

同社による「奉行シリーズ」導入法人数(累計)



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 Service) を、同社の駐輪事業基幹システム基盤に採用して構築・運用ノウハウを蓄積するとともに、AWS 活用ソリューションとしてサービスを提供している。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の自社開発オリジナルツール (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「mcfame GA」や、中国・用友軟件の中国シェア No.1 の ERP「用友 U8」などに対応して、ERP パッケージ導入支援も行っている。

なお 2021 年 1 月には (株) アシストとの協業を発表している。システム可視化・影響分析ソリューション「ChangeMiner」(開発元: ジーティーワン (株)) を活用して、両社共同でシステムライフサイクル最適化ソリューションを提供する。

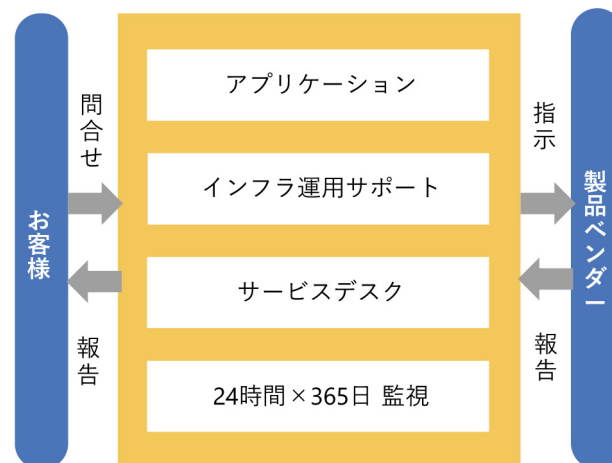
事業概要

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管理などで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・運用アウトソーシング・サービスである。東京及び長崎の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。

サポート&サービス事業の強み NCD マネージドサービスセンター



出所：決算説明会資料より掲載

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。2019年10月にはサポート&サービス事業の新拠点として、お台場オフィス(東京都江東区)を開設した。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。

日本コンピュータ・ダイナミクス | 2021年7月5日(月)
 4783 東証 JASDAQ | <https://www.ncd.co.jp/ir/>

事業概要

4. IT 関連事業は大手優良企業との長期継続取引でストック売上比率約 8 割の安定収益構造

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。

IT 関連事業の主な取引先

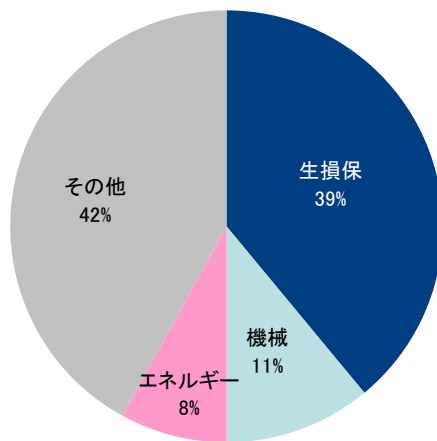
50 年以上の取引	高砂熱学工業、東京ガスグループ、パナソニックグループ
30 年以上の取引	エスールエル、西部ガスグループ、日本生命グループ 富士フイルムグループ、メットライフ生命
20 年以上の取引	KADOKAWA、電通グループ、日本水産、福岡県庁
10 年以上の取引	大阪府農協電算センター、九電工、商船三井、ソニーグループ 東京海上日動火災、東京鐵鋼、マニユライフ生命 オリックス生命、JTB アセットマネジメント
近年の取引	匠大塚、FWD 富士生命、日清丸紅飼料 三菱商事ライフサイエンス、みずほフィナンシャルグループ ヤクルト本社、LIXIL グループ 他

※ 2021 年 4 月 1 日時点

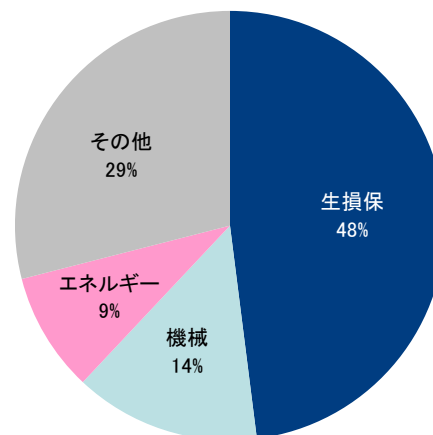
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

売上高構成比

2020年3月期



2021年3月期

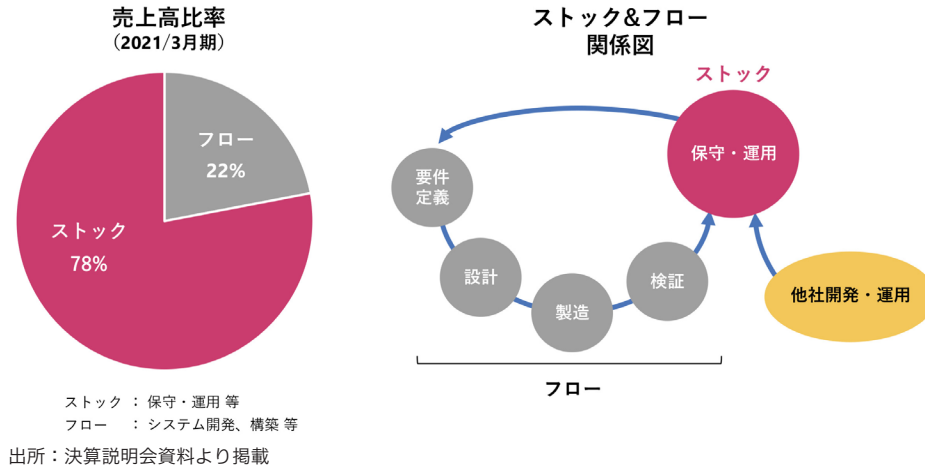


出所：決算説明会資料より掲載

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高比率は約 8 割（2021 年 3 月期）に達し、安定収益構造となっていることも特徴だ。

事業概要

IT 関連事業のストック・フロー売上高比率及びストック&フロー関係図



5. パーキングシステム事業

パーキングシステム事業は、電磁ロック式の無人駐輪場の管理・運営を主力として、駐輪場に関する総合コンサルティング、駐輪場管理・運営システム及び機器の販売も行っている。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、CO₂ (二酸化炭素) 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。

「IT と自転車と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た。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) のパイオニアとなり、事業を拡大していった。

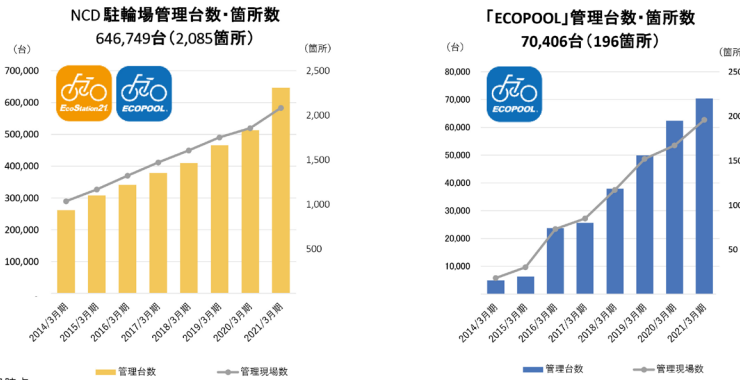
具体的には主力の時間貸し無人駐輪場「EcoStation21」(1999 年～) や月極駐輪場「ECOPOOL」(2013 年～) などの駐輪サービスを、首都圏の駅周辺を中心として、関西、中部、九州地区等に展開(関西、中部はパートナー企業に運営委託)し、駅周辺、商業施設、地方自治体管理の駐輪場を網羅していった。

放置自転車削減に貢献するとともに、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、電磁ロック式駐輪場設置台数は国内最大級である。2021 年 4 月 1 日現在の駐輪場管理現場・管理台数(「ECOPOOL」含む)は 2,085 ヶ所(前年比 234 ヶ所増加)・646,749 台(同 133,503 台増加)となった。前中期経営計画「Vision2020」で目標に掲げていた 50 万台を 2020 年 4 月時点で達成し、さらに拡大基調である。近年は「ECOPOOL」も大幅伸長している。

事業概要

NCD 駐輪場導入実績

・江戸川区、大阪市、神戸市での管理台数増加により、全国で60万台を突破



※2021年4月1日時点
出所：会社提供資料より掲載

パーキングシステム事業の幅広い顧客層と多様な駐輪場モデル

パーキングシステム事業の主な取引先	
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、バルコ、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
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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（赤羽駅は2018年都内駅周辺の放置駐輪ワースト1）、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。

自治体との取引では、自治体から指定管理者に選定され、官民協働による施設の設置・運営を行い、自治体とともに街づくりを支援している。2017年8月には、指定管理者として東京都立川市の駐輪場運営を行っているなかで、自主事業の一環としてレンタサイクルを開始した。また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。

事業概要

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新型コロナウイルス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。また自転車を利用したライフスタイルを提案する場として、サイクルショップ「STYLE-B」（東京都品川区）を運営している。

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

主要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高比率は2021年3月期実績で約8割）し、すでにストック型の安定した収益構造となっている。

パーキングシステム事業においては、利用料収入や駐輪場管理運営などのストック収入が約7割（2020年3月期）を占めている。2021年3月期はコロナ禍に伴う外出自粛の影響で利用者数が大幅減少し、利用料収入も大幅減少したが、この一過性要因を除けば、受注変動がある機器販売のフロー売上に頼らず、管理現場数・管理台数の積み上げによって利用料収入がストック収入となる収益構造だ。

また季節要因として、システム開発事業は企業の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。ただしストック型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）のセグメント別売上高と構成比を見ると、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（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）を大きく受けたが、この一過性要因を除けば、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
売上高					
システム開発事業	5,672	5,738	6,329	7,073	7,405
サポート&サービス事業	4,308	4,524	4,611	4,568	5,072
パーキングシステム事業	5,392	5,948	6,027	6,693	5,060
連結売上高（その他含む）	15,405	16,237	17,007	18,390	17,563
売上高構成比					
システム開発事業	36.8	35.3	37.2	38.4	42.2
サポート&サービス事業	28.0	27.9	27.1	24.8	28.9
パーキングシステム事業	35.0	36.6	35.4	36.4	28.8

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）のセグメント別営業利益と構成比（連結調整前）を見ると、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受けたが、この一過性要因を除いても 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。

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
営業利益					
システム開発事業	389	549	726	799	928
サポート&サービス事業	127	267	374	224	481
パーキングシステム事業	744	925	883	944	13
連結調整前合計（その他含む）	1,246	1,655	1,921	1,953	1,421
営業利益構成比					
システム開発事業	31.2	33.2	37.8	40.9	65.3
サポート&サービス事業	10.2	16.1	19.5	11.5	33.9
パーキングシステム事業	59.8	55.9	46.0	48.4	1.0

出所：決算短信、四半期報告書よりフィスコ作成

事業概要

過去5期（2017年3月期－2021年3月期）のセグメント別営業利益率を見ると、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、2021年3月期は大幅に改善した。またパーキングシステム事業は、2021年3月期にコロナ禍の影響を受けたが、この一過性要因を除けば10%台の高い水準で推移している。

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
営業利益率					
システム開発事業	6.9	9.6	11.5	11.3	12.5
サポート＆サービス事業	3.0	5.9	8.1	4.9	9.5
パーキングシステム事業	13.8	15.6	14.7	14.1	0.3

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2021年3月期はコロナ禍の影響で減収減益

1. 2021年3月期連結業績の概要

2021年3月期の連結業績は、売上高が2020年3月期比4.5%減の17,563百万円、営業利益が74.1%減の242百万円、経常利益が59.2%減の388百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が77.5%減の145百万円だった。

日本コンピュータ・ダイナミクス | 2021年7月5日(月)
 4783 東証 JASDAQ | <https://www.ncd.co.jp/ir/>

業績動向

2021年3月期連結業績の概要

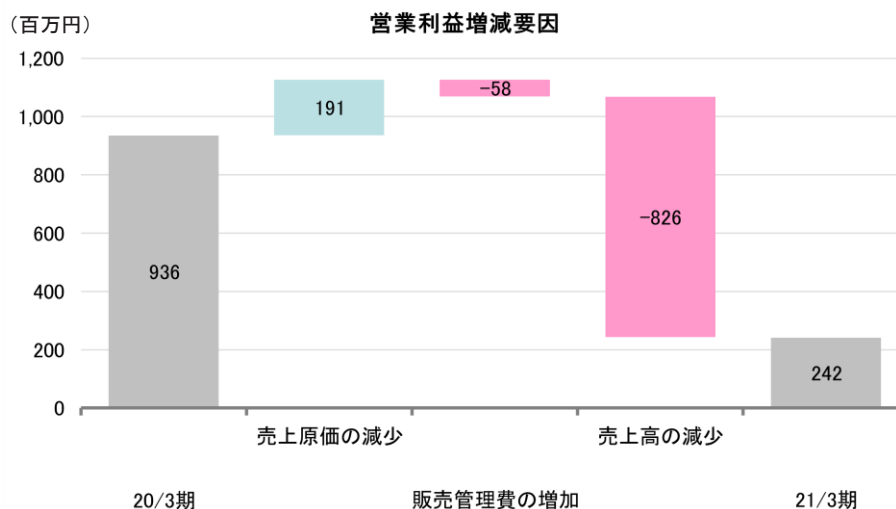
(単位：百万円)

	20/3期	21/3期	増減率	従来予想
売上高	18,390	17,563	-4.5%	17,600
売上総利益	3,143	2,507	-20.2%	-
販管費	2,206	2,265	2.7%	-
営業利益	936	242	-74.1%	50
経常利益	953	388	-59.2%	200
親会社株主に帰属する当期純利益	648	145	-77.5%	80
セグメント別売上高				
システム開発事業	7,073	7,405	4.7%	-
サポート&サービス事業	4,568	5,072	11.0%	-
パーキングシステム事業	6,693	5,060	-24.4%	-
その他	54	23	-	-
セグメント別営業利益				
システム開発事業	799	928	16.3%	-
サポート&サービス事業	224	481	115.0%	-
パーキングシステム事業	944	13	-98.5%	-
その他	-14	-3	-	-
調整額	-1,016	-1,179	-	-

注：従来予想は2021年2月1日付の修正値

出所：決算短信よりフィスコ作成

IT関連事業（システム開発事業、サポート&サービス事業）は新規案件獲得や採算管理徹底で想定以上に伸長したが、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、全体として減収減益だった。売上総利益は売上減少に伴って20.2%減少し、売上総利益率は14.3%で2.8ポイント低下した。販管費は管理部門の人員増強などで2.7%増加し、販管費率は12.9%で0.9ポイント上昇した。営業外収益では雇用調整助成金等の補助金収入134百万円を計上した。特別損失には減損損失116百万円を計上した。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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.

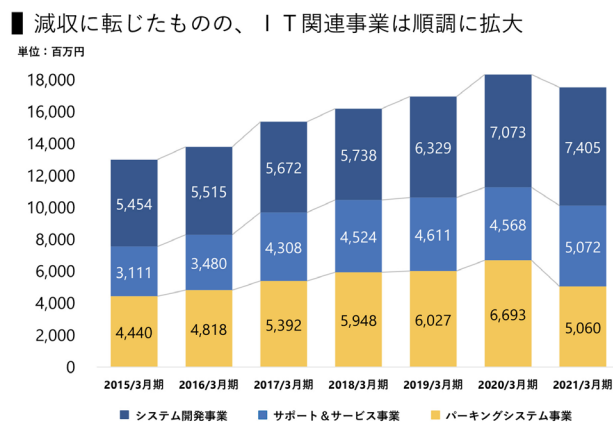
業績動向

なお従来予想（2021年2月1日に下方修正）との比較では、売上高が若干下回ったが、各利益は大幅に上回った。システム開発事業において第4四半期に追加案件が発生し、パーキングシステム事業の減収幅が想定よりも縮小した。全社的な経費削減も寄与した。

2. セグメント別動向

セグメント別の動向は以下のとおりである。

セグメント別売上高の推移

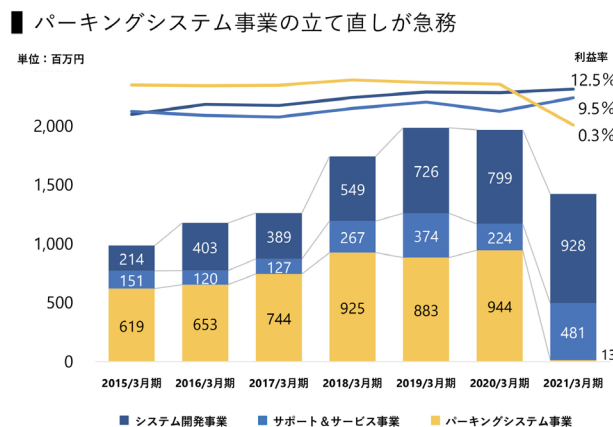


前年同期比

- システム開発事業
332百万円 増
(4.7% 増)
- サポート&サービス事業
504百万円 増
(11.0% 増)
- パーキングシステム事業
1,632百万円 減
(24.4% 減)

出所：決算説明会資料より掲載

セグメント別利益の推移



前年同期比

- システム開発事業
129百万円 増
(16.3% 増)
- サポート&サービス事業
257百万円 増
(115.0% 増)
- パーキングシステム事業
930百万円 減
(98.5% 減)

出所：決算説明会資料より掲載

システム開発事業は、売上高が4.7%増の7,405百万円、営業利益が16.3%増の928百万円だった。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、新領域の案件獲得が順調に推移した。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）が順調だった。期末に追加案件が発生したことも寄与した。またプロジェクト管理・品質管理徹底なども寄与して営業利益率は1.2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11.0%増の5,072百万円、営業利益が115.0%増の481百万円だった。大手顧客からの継続受注・新規案件獲得に加えて、前期に一時的な外注費・労務費増加で低採算となった他社からの転注案件の採算回復も寄与して大幅増益だった。

パーキングシステム事業は、売上高が24.4%減の5,060百万円、営業利益が98.5%減の13百万円だった。コロナ禍の影響を大きく受けて大幅減収減益だった。外出自粛の影響で駐輪場利用者数が大幅減少し、利用料収入が大幅に減少した。機器販売では駅や商業施設に併設する駐輪場開設の一部に中止や延期が発生した。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が、減収による売上総利益の減少をカバーできなかった。なお時間貸駐輪場における売上高の減少幅を四半期別に見ると、第1四半期が約50%減少、第2四半期が約22%減少、第3四半期が約10%減少、第4四半期が約15%減少となる。第1四半期をボトムとして減少幅が縮小している。

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、2021年3月期末の資産合計は2020年3月期末比801百万円減少して10,816百万円となった。主に現金及び預金が増加し、リース債権及びリース投資資産が減少した。負債合計は1,053百万円減少して6,651百万円となった。主にリース債務、賞与引当金、未払法人税等が減少した。純資産は251百万円増加して4,165百万円となった。自己資本比率は4.8ポイント上昇して38.3%となった。純資産が順調に増加し、自己資本比率も上昇して財務面の改善が進展している。

日本コンピュータ・ダイナミクス | 2021年7月5日(月)
 4783 東証 JASDAQ | <https://www.ncd.co.jp/ir/>

業績動向

主要経営指標

(単位：百万円)

項目	17/3 期	18/3 期	19/3 期	20/3 期	21/3 期
売上高	15,405	16,237	17,007	18,390	17,563
売上原価	13,277	13,552	13,926	15,246	15,055
売上総利益	2,127	2,684	3,081	3,143	2,507
売上総利益率 (%)	13.8	16.5	18.1	17.1	14.3
販管費	1,780	1,901	2,036	2,206	2,265
販管費率 (%)	11.6	11.7	12.0	12.0	12.9
営業利益	347	783	1,045	936	242
営業利益率 (%)	2.3	4.8	6.1	5.1	1.4
営業外収益	26	46	66	51	175
営業外費用	40	22	22	34	29
経常利益	333	807	1,089	953	388
経常利益率 (%)	2.2	5.0	6.4	5.2	2.2
特別利益	-	-	-	92	14
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
法人税等合計	79	258	340	349	112
親会社株主に帰属する当期純利益	249	526	615	648	145
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
包括利益	417	631	483	571	264
資産合計	10,851	11,070	11,048	11,617	10,816
(流動資産)	6,541	6,343	6,455	6,644	6,768
(固定資産)	4,310	4,727	4,593	4,972	4,047
負債合計	8,300	7,981	7,595	7,704	6,651
(流動負債)	3,951	4,043	4,291	4,311	3,976
(固定負債)	4,349	3,937	3,304	3,392	2,674
純資産合計	2,550	3,089	3,453	3,913	4,165
(株主資本)	2,468	2,891	3,387	3,924	4,057
(資本金)	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
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
自己資本比率 (%)	23.5	27.8	31.1	33.5	38.3
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
投資活動によるキャッシュ・フロー	-72	-554	-219	-164	142
財務活動によるキャッシュ・フロー	-227	-271	-312	-370	-61
現金及び現金同等物の期末残高	2,734	2,700	2,579	2,420	2,721

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2022年3月期は増収・大幅増益予想

1. 2022年3月期連結業績予想の概要

2022年3月期の連結業績予想は、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。

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）が顧客企業における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を背景として伸長し、パーキングシステム事業もコロナ禍の影響が期後半に向けて緩やかに緩和する見込みとしている。

2022年3月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	55.99	-
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

2. セグメント別動向

IT関連事業のサポート&サービス事業においては2021年3月期に新規受託した日本水産<1332>グループ向けのシステム運用が本格化することも寄与する見込みだ。

さらに、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・リソースの獲得を推進する。売上規模拡大に加えて、効率化の進展で利益率の更なる上昇を目指す方針だ。

パーキングシステム事業においては、期前半はコロナ禍の影響が残るが、期後半に向けて緩やかに緩和し、大型案件の受注も寄与する見込みだ。

今後の見通し

さらにデベロッパー・設計事務所など新たな販路（大型ビル・マンション）開拓も推進する。業界では企業淘汰の動きが強まっているため優良案件の M&A も検討するとしている。コスト面では、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）によって固定費を削減し、筋肉質な収益体質への転換も推進する。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と工事等周辺業務の内製化促進、利用料金体系の合理化（値上げ含む）及びキャッシュレス決済の拡大などを推進する方針だ。

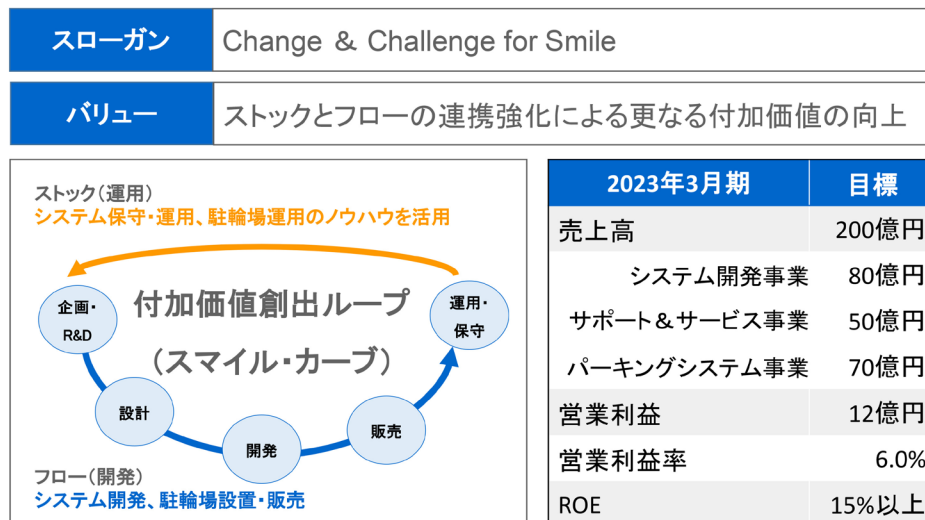
■ 成長戦略

さらなる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。

中期経営計画 Vision2023



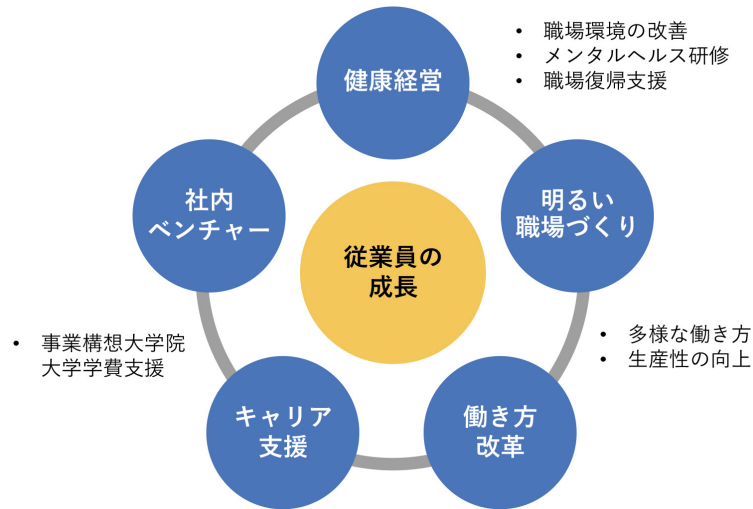
出所：会社説明資料より掲載

基本方針として、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を目指す。アプリケーション・インフラの両領域における運用と開発の標準的なサービスモデルを構築し、ストックとフローの双方間の付加価値創出ループを強化する。さらに、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ガバナンスの強化、機能分担見直しによる最適なグループフォーメーションの確立などを推進する。

成長戦略

なお生産性向上に向けて、従業員の個性と可能性を發揮できる職場環境づくりが重要という考えのもと、組織や個人の行動変容を促すための組織開発、人材の成長と働きがいのある職場の実現なども推進する方針だ。

従業員に対して、個性と可能性を發揮できる職場環境づくり

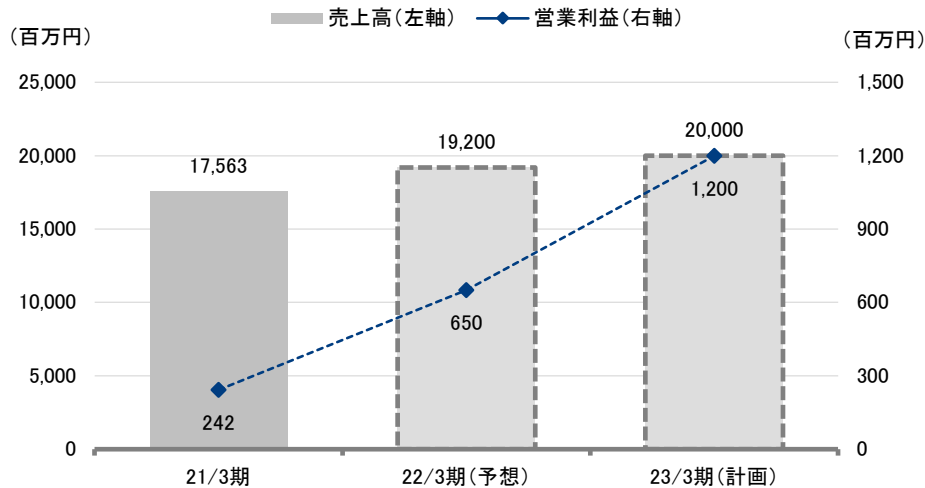


出所：決算説明会資料より掲載

2. 中期経営計画最終年度（2023年3月期）の目標達成は可能と予想

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落ち込んだが、2022年3月期はコロナ禍が緩和され、パーキングシステム事業に係る市場環境が緩やかに回復する見込みだ。BPR推進による固定費削減効果も期待される。IT関連事業については、DXの流れを背景として企業のIT投資が旺盛であり、大企業グループがシステム保守・運用の外部委託化の動きを強めていること、大企業グループが発注先のベンダーを集約する動きを強めていることなども勘案すれば、同社のビジネス機会拡大につながる可能性が高いだろう。

中期経営計画「Vision2023」



出所：決算説明会資料より掲載

下條治（しもじょうおさむ）代表取締役社長は「コロナ禍の影響で事業環境が大きく変化したが、基本方針に変化はなく、この試練をポジティブに捉えて改革や新分野へのチャレンジを大胆に推進していきたい。そして中期経営計画の目標達成を目指し、収益力向上によって株主還元充実にも取り組みたい」と語っている。IT関連事業の利益率が上昇基調であること、パーキングシステム事業に係る市場環境の回復が予想されることなどを勘案すれば、中期経営計画最終年度の目標達成は可能だろう。さらに次期中期経営計画でも意欲的な目標と戦略を期待したい。

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

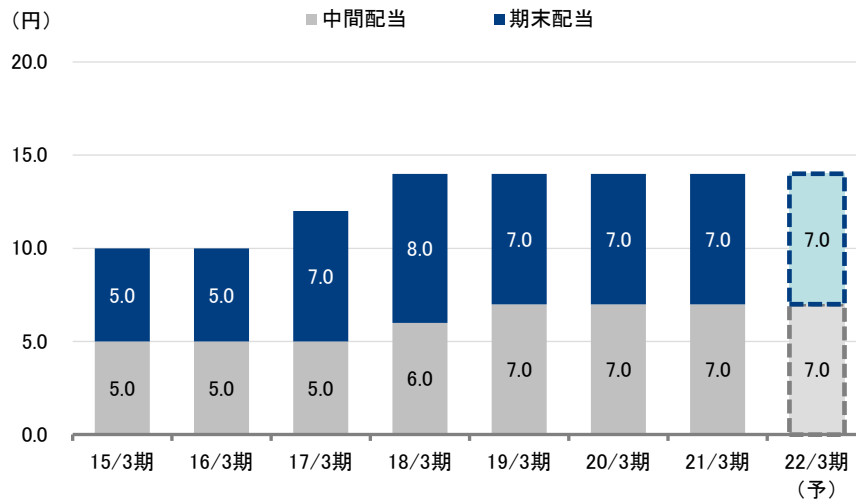
利益配分については、企業体質の強化と積極的な事業展開に備えて内部留保に努めるとともに、配当性向や配当利回りなどを総合的に判断し、安定的な配当を維持することを基本方針としている。配当性向の目標は設定せず、今後も経営基盤の一層の強化と積極的な事業展開を継続しつつ、適切な利益還元を実施する方針としている。

この基本方針に基づいて、2021年3月期の配当は2020年3月期と同額の年間14円（第2四半期末7円、期末7円）とした。配当性向は77.3%だった。また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25.0%となる。

日本コンピュータ・ダイナミクス | 2021年7月5日(月)
 4783 東証 JASDAQ | <https://www.ncd.co.jp/ir/>

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

<継続保有期間条件について>

・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

■ SDGs への取り組み

1. サステナビリティ基本方針

SDGs への取り組みについては、サステナビリティ基本方針を策定し、事業を通じて社会課題の解決に努め、企業価値の向上を目指すとともに、持続可能な社会の実現に貢献するとしている。

2. パーキングシステム事業は地球環境改善に貢献

パーキングシステム事業は、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、CO₂（二酸化炭素）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。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月に施行）に基づいて、各地で自転車活用推進計画を進行している。

また地域貢献や地方創生貢献も推進している。2020年4月には長崎県五島市に五島オフィスを開設し、当地域の雇用創出を図っている。2020年9月には、駐輪事業をとおして長年にわたり柏市シルバー人材センターに貢献したとして感謝状を受領している。

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