

|| 企業調査レポート ||

## 日本コンピュータ・ダイナミクス

4783 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年12月19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

<b>■ 要約</b>	<b>01</b>
1. トータルソリューションとストック売上による安定収益構造が特徴	01
2. 2023年3月期第2四半期累計業績は大幅増収増益で着地	01
3. 2023年3月期通期業績は従来予想据え置きだが上振れの可能性	01
4. 利益率向上を推進して新たな成長ステージへ	02
<b>■ 会社概要</b>	<b>03</b>
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
<b>■ 事業概要</b>	<b>05</b>
1. 事業概要と特徴・強み	05
2. システム開発事業	05
3. サポート & サービス事業	06
4. IT関連事業は大手優良企業との強固な顧客基盤	07
5. パーキングシステム事業	08
6. リスク要因・収益特性	10
7. IT関連事業は高水準推移、パーキングシステム事業は回復基調	11
<b>■ 業績動向</b>	<b>13</b>
1. 2023年3月期第2四半期累計連結業績の概要	13
2. セグメント別動向	15
3. 財務の状況	17
<b>■ 今後の見通し</b>	<b>19</b>
● 2023年3月期通期連結業績予想の概要	19
<b>■ 成長戦略</b>	<b>20</b>
1. 成長戦略加速に向けてパーパスを策定	20
2. 現・中期経営計画の最終年度目標を達成見込み	20
3. 次期・中期経営計画では利益率向上を推進、新たな成長ステージ	21
<b>■ 株主還元策</b>	<b>22</b>
1. 安定的配当を基本に適切な利益還元を実施	22
2. 株主優待制度	22
<b>■ ESG・SDGsへの取り組み</b>	<b>23</b>
1. サステナビリティ経営を推進	23
2. ダイバーシティへの取り組みも強化	24

## 要約

### トータル・ソリューション・プロバイダーとして成長戦略を推進

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ある。トータル・ソリューション・プロバイダーとしての成長戦略を推進し、2022年4月には「私たち一人ひとりが未来に胸をときめかせ、誰もが生き活きと輝ける社会をつくる」という思いを込めて、グループのパーパスとして「人の鼓動、もっと社会へ。」を策定した。

#### 1. トータルソリューションとストック売上による安定収益構造が特徴

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、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。さらに、IT関連事業は大手優良企業との強固な顧客基盤と長期継続取引が特徴で、約7割にも上るストック売上比率によって安定収益構造となっている。

#### 2. 2023年3月期第2四半期累計業績は大幅増収増益で着地

2023年3月期第2四半期累計の連結業績は売上高が前年同期比15.4%増の10,672百万円、営業利益が24.9%増の513百万円、経常利益が同24.7%増の523百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同20.2%増の324百万円。大幅増収増益で着地した。売上面では、IT関連事業(システム開発事業、サポート & サービス事業)がDX需要を背景として引き続き好調に推移し、パーキングシステム事業は行動制限の緩和に伴って駐輪場利用料収入を中心に売上高が回復基調となった。営業利益は、システム開発事業とサポート & サービス事業が人件費等の先行投資の影響で小幅減益だったが、パーキングシステム事業が増収効果等で回復基調となり、全体として大幅営業増益だった。

#### 3. 2023年3月期通期業績は従来予想据え置きだが上振れの可能性

2023年3月期通期の連結業績予想は従来予想を据え置いて、売上高が前期比2.2%増の21,000百万円、営業利益が同10.8%増の1,000百万円、経常利益が同7.6%増の1,030百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同30.9%増の600百万円としている。IT関連事業は顧客企業におけるDX投資拡大を背景として順調に伸長し、パーキングシステム事業は不透明感があるものの新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)の影響が和らいで緩やかな回復基調の見込みである。コスト面では人的資本やDX推進に伴う戦略的投資を拡大するが、増収効果や生産性向上効果などで吸収して2桁営業増益を予想している。全体としては保守的な印象が強く、上期の進捗率が順調だったこと、下期の構成比が高い収益特性であること、上期の営業利益押し下げ要因となった賞与引当方法変更に伴う影響が下期には軽減されること、パーキングシステム事業の売上が回復ペースを速めていること、さらなる生産性向上や業務効率化の成果が見込まれることなどを勘案すれば、通期会社予想は上振れの可能性が高いと弊社では評価している。

要約

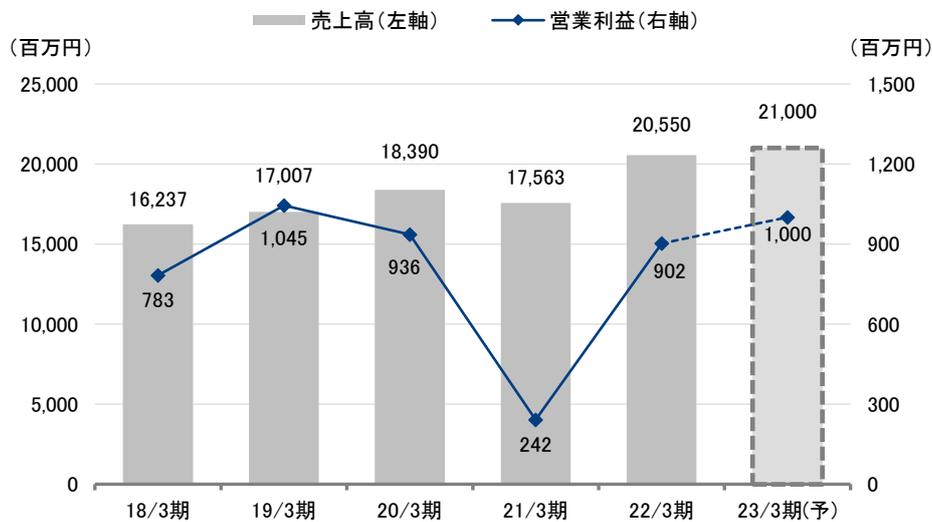
4. 利益率向上を推進して新たな成長ステージへ

現・中期経営計画「Vision2023」の最終年度2023年3月期の目標値については、売上高、営業利益ともに達成見込みとなっている。2024年3月期からの次期・中期経営計画に関しては、特に利益率向上を推進する方針である。下條治（しもじょうおさむ）代表取締役社長は「パーキングシステム事業の事業環境はコロナ禍で大きく変化した。IT関連事業に関しては収益力が順調に向上している。次期・中期経営計画では、サステナビリティ経営を意識しながら変革や新分野へのチャレンジを加速させるとともに、特に利益率向上を意識した経営に取り組みたい」と意気込みを語っている。ストック（運用）とフロー（開発）の連携強化などによる、さらなる付加価値の向上を目指す方針だ。弊社では、IT関連事業が牽引するだけでなく、利益率向上に向けた積極的な事業展開によって新たな成長ステージに入るものと評価している。

Key Points

- ・ トータル・ソリューション・プロバイダーとしての成長戦略を推進
- ・ 2023年3月期通期業績は、従来予想据え置きだが上振れの可能性
- ・ 次期・中期経営計画で利益率向上を推進して新たな成長ステージへ

業績の推移



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。トータル・ソリューション・プロバイダーとしての成長戦略を推進し、2022年4月には「私たち一人ひとりが未来に胸をときめかせ、誰もが活き活きと輝ける社会をつくる」という思いを込めて、グループのパーパスとして「人の鼓動、もっと社会へ。」を策定した。

2023年3月期第2四半期末時点の事業拠点は、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（福岡県福岡市博多区）、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。MSC（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（以下：NCD China）、NCD エスト（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等の IT 関連事業、ゼクシスはパナソニックホールディングス <6752> グループ向けを中心とするシステム開発等の IT 関連事業、NCD China は中国におけるシステム開発事業、NCD エストは九州における駐輪場事業、NCD プロスは駐輪場管理・運営事業を行っている。

2023年3月期第2四半期末の総資産は11,375百万円、純資産は4,750百万円、資本金は438百万円、自己資本比率は41.4%、発行済株式数は8,800,000株（自己株式728,932株含む）である。

#### グループ企業の紹介



出所：会社説明資料より掲載

日本コンピュータ・ダイナミクス | 2022年12月19日(月)  
 4783 東証スタンダード市場 | <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。株式関連では2000年9月に日本証券業協会に店頭登録（その後、取引所の合併等に伴い東証JASDAQ上場）した。そして2022年4月の東京証券取引所の市場再編に伴って東証スタンダード市場に移行した。

グループ企業関連では2000年11月に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（2021年9月に現NCDエストに商号変更）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
2000年11月	（株）日本システムリサーチ（現NCDテクノロジー（株））を設立
2004年12月	株式会社ジャスダック証券取引所に株式を上場
2005年 4月	天津華苑産業区に天津恩馳徳徳信息系统開発有限公司を設立
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事業の駐輪場管理台数が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）を設立（67%子会社）
2019年 4月	矢野産業（株）を子会社化（2021年9月 NCDエスト（株）に商号変更）
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
2021年 9月	健康優良企業「金の認定」を取得
2021年10月	サステナビリティ推進委員会を設置
2022年 4月	東京証券取引所スタンダード市場に移行
2022年 4月	パーパスを策定して経営理念を改定

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 関連事業（システム開発事業、サポート & サービス事業）及び パーキングシステム事業を展開

#### 1. 事業概要と特徴・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。

### システム開発事業は基幹業務系システムの開発・保守受託が主力

#### 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・開発・構築・導入・保守・運用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。

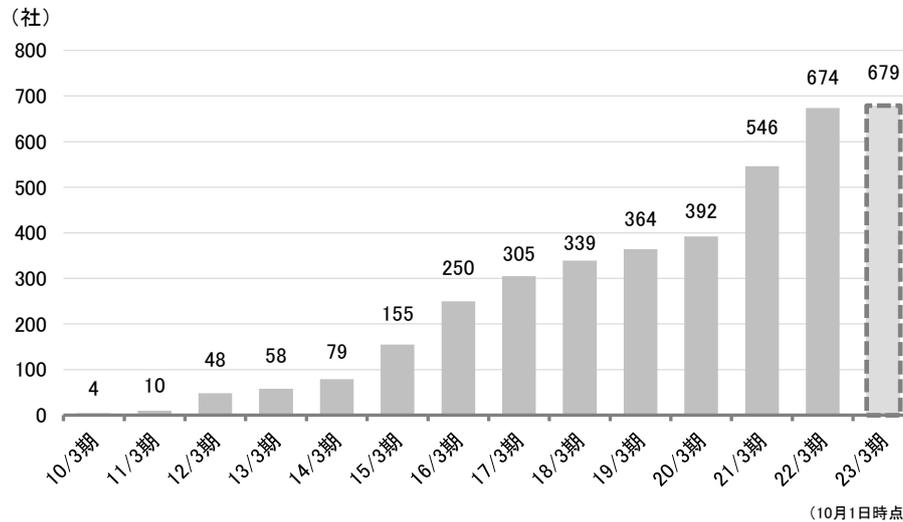
大規模システム構築から小規模システム構築まで、50年以上にわたる豊富な実績で培ったノウハウをベースに、同社独自のシステム開発標準 NS-SD (NCD Standard System Development) や、プロジェクト管理標準 NS-PM (NCD Standard Project Management) を構築し、安定した品質を担保するシステム開発を実現している。

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 (OBC) <4733> 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、2022年10月1日時点で導入件数(累計)が679件に達している。2022年5月には2021年～2022年シーズンの販売活動実績などが評価されて「OBC Partner Award 2022」において「OBC Partner of the Year」を受賞した。

## 事業概要

## 同社による「奉行シリーズ」導入件数(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 Services) 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、自社開発のオリジナルツール (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「mframe GA」や、中国・用友軟件の中国シェア No.1 ERP「用友 U8」などに対応して、ERP パッケージ導入支援を行っている。

## サポート & サービス事業は保守・運用のアウトソーシングが主力

### 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。

### 事業概要

ネットワークシステム構築や保守・運用管理などにおいて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・運用のアウトソーシング・サービスである。本社及び長崎の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。

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。なおサポート & サービス事業の拠点においては、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。

## IT 関連事業は大手優良顧客との強固な顧客基盤

### 4. IT 関連事業は大手優良企業との強固な顧客基盤

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、大手優良企業との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と言えるだろう。

#### IT 関連事業の主な取引先

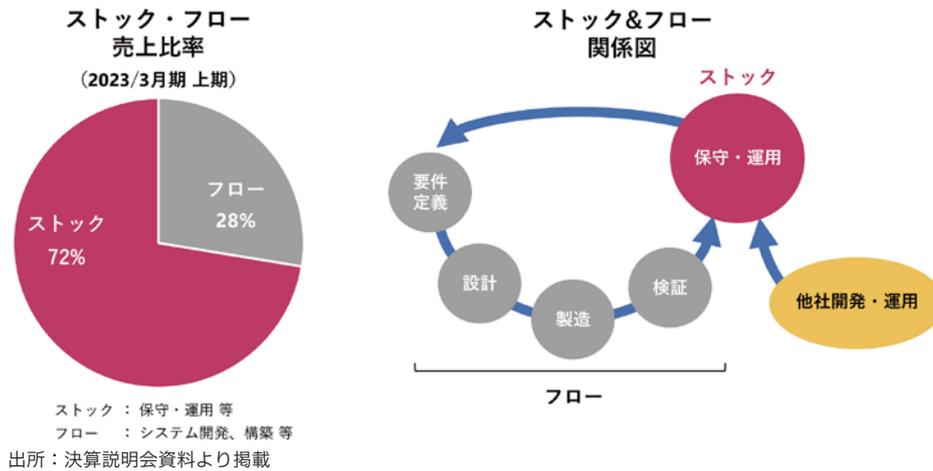
50年以上の取引	高砂熱学工業、東京ガスグループ、パナソニックグループ
30年以上の取引	エスアールエル、西部ガスグループ、日本生命グループ、富士フイルムグループ、メットライフ生命
20年以上の取引	KADOKAWA、商船三井、電通グループ、ニッセイ、福岡県庁
10年以上の取引	大阪府農協電算センター、九電工、ソニーグループ、東京海上日動火災、東京鐵鋼、マニユライフ生命、ヤクルト本社
近年の取引	エラストミックス、FWD 生命、オリックス生命、JTB アセットマネジメント、匠大塚、三菱商事ライフサイエンス、みずほフィナンシャルグループ、LIXIL グループ 他

注：2022年12月1日時点

出所：会社説明資料よりフィスコ作成

事業概要

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比率が7割以上(2023年3月期上期)を占め、安定収益構造となっていることも特徴だ。



## パーキングシステムは電磁ロック式駐輪場管理・運営が主力

### 5. パーキングシステム事業

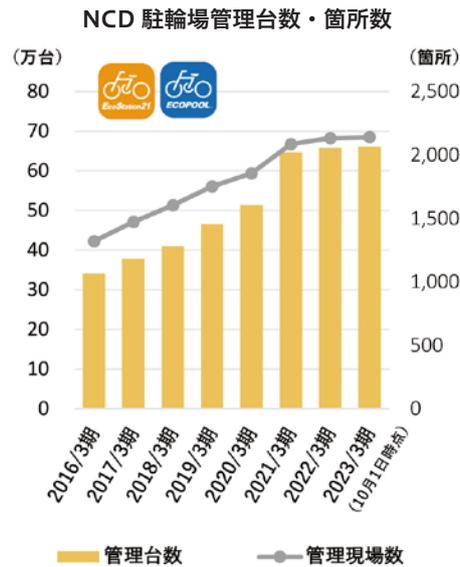
パーキングシステム事業は、電磁ロック式の駐輪機器販売及び駐輪場管理運営を主力としている。IT を活用することで駐輪場の管理運営業務を省力化・効率化するだけでなく、全国の街から放置自転車等の駐輪問題をなくし、交通混雑緩和対策、土地有効活用、地域・街づくり、CO<sub>2</sub> (二酸化炭素) 排出削減による地球環境改善などにも貢献するビジネスである。

放置自転車問題を解決することを目指し、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、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)のパイオニアとして事業を拡大した。

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る。売上分類は「機器販売」「管理運営」「その他」としている。管理運営の区分としては、商業施設等の民間企業との契約に基づいて自社で管理運営する「自営駐輪場」、自治体からの指定管理者として管理運営する「指定管理」、鉄道会社や自治体等が運営する駐輪場を管理受託する「受託」がある。

## 事業概要

放置自転車削減に貢献するとして全国の自治体、鉄道会社、商業施設などに幅広く支持され、電磁ロック式の駐輪場設置台数として国内最大級である。2022年10月1日現在のNCD駐輪場管理箇所数は2,140箇所、管理台数は661,343台となった。なお、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・運営を行って自治体とともに街づくりを支援している。



出所：決算説明会資料より掲載

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、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。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。

2022年4月には4自治体（新宿区、板橋区、品川区、川崎市）において駐輪場管理運営事業者を選定され、合計246ヶ所・約58,000台の駐輪場管理運営を開始した。また、野村不動産（株）と協業して大型商業施設「KAMEIDO CLOCK（カメイドクロック）」内に合計1,244台の駐輪場を開設した。2022年6月には立川市魅力発信拠点施設コトリンク内の自転車等駐車場合計1,820台の管理運営を開始した。

## 事業概要

## パーキングシステム事業の取引先

パーキングシステム事業の主な取引先	
自治体	大田区、葛飾区、北区、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、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、板橋区、江戸川区、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、京都市、名古屋市
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、ザイマックス、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、東神開発、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
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、首都圏新都市交通、西武鉄道、秩父鉄道、東急電鉄、東武鉄道、東日本旅客鉄道 他
その他 団体等	川崎市交通安全協会、北区シルバー人材センター、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

※ 2022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

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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コロナ禍の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2022年2月には、駐輪場における利用者サービスの一環として、駐輪場への荷物受取専用ロッカー「Amazon ロッカー」のサービスを開始した。宅配便の再配達削減につながり CO<sub>2</sub> 削減にも貢献する。

なお、パーキングシステム事業の収益力向上に向けた 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）推進の進捗状況としては、業務プロセス・要員フォーメーションの再設計では、駐輪場でのチャットボットによる問い合わせサービスを2023年3月期第2四半期までに400ヶ所以上の駐輪場に導入した。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促進では、駐輪機器設置工事・周辺工事をNCDプロスに集約したほか、指定管理現場を中心に集金業務の内製化も進展している。利用料金体系の合理化（料金改定）及びキャッシュレス決済の拡大では、QRコード決済導入現場が2023年3月期第2四半期時点で200ヶ所以上に拡大し、QRコード決済金額は約1.8倍（2022年3月実績との比較）に増加した。デベロッパー・設計事務所など新たな販路開拓では、デベロッパーとの連携強化によって2023年3月期第2四半期に代官山、平井などの再開発案件を受注した。利用料金体系の合理化については時間を要するものの、概ね順調な進捗と弊社では評価している。

## 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

一般的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。

## 事業概要

この対策として同社は、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比率は 2023 年 3 月期上期実績で約 7 割）しているため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は、管理現場数・管理台数の積み上げによって駐輪場利用料収入や駐輪場管理運営受託に係るストック売上が主力となり、入札等によって受注変動がある機器販売のフロー売上の比率が低下している。なお、コロナ禍に伴う緊急事態宣言発令や外出自粛要請によって、2020 年 3 月期第 4 四半期から駐輪場利用者数の減少によって駐輪場利用料収入が大きな打撃を受けた。さらに鉄道事業者の業績悪化に伴う設備投資抑制の影響も受けている。その後は行動制限緩和に伴って駐輪場利用者数が緩やかに回復傾向となっているが、コロナ禍の状況によっては本格的な回復に時間を要する可能性がある。

季節要因としては、システム開発事業は顧客企業の 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。

## IT 事業は高水準推移

### 7. IT 関連事業は高水準推移、パーキングシステム事業は回復基調

過去 5 期間（2018 年 3 月期～2022 年 3 月期）のセグメント別売上高と構成比の推移を見ると、2020 年 3 月期までの構成比は、概ね 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 割強で推移していたが、2021 年 3 月期及び 2022 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者数減少、鉄道事業者の設備投資抑制による工事や商談の延期）を受けたため、パーキングシステム事業の売上高が減少し、構成比も低下している。なお 2023 年 3 月期第 2 四半期の構成比は、IT 関連事業が 70.9%（システム開発事業が 40.7%、サポート & サービス事業が 30.2%）で、パーキングシステム事業が 29.0% だった。いずれの事業も前年同期比 2 桁伸長したため、売上高構成比に大きな変動はない。

日本コンピュータ・ダイナミクス

4783 東証スタンダード市場

2022年12月19日(月)

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

## 事業概要

## セグメント別売上高と構成比

(単位：百万円、%)

項目	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期 2Q累計
<b>売上高</b>						
システム開発事業	5,738	6,329	7,073	7,405	8,368	4,344
サポート & サービス事業	4,524	4,611	4,568	5,072	6,099	3,222
パーキングシステム事業	5,948	6,027	6,693	5,060	6,073	3,090
連結売上高 (その他含む)	16,237	17,007	18,390	17,563	20,555	10,672
<b>売上高構成比</b>						
システム開発事業	35.3	37.2	38.4	42.2	40.7	40.7
サポート & サービス事業	27.9	27.1	24.8	28.9	29.7	30.2
パーキングシステム事業	36.6	35.4	36.4	28.8	29.5	29.0

出所：有価証券報告書、四半期報告書よりフィスコ作成

過去5期間（2018年3月期～2022年3月期）のセグメント別営業利益と構成比（全社費用等調整前）の推移を見ると、IT関連事業の営業利益は売上拡大に伴って拡大基調である。パーキングシステム事業の営業利益は2021年3月期及び2022年3月期にコロナ禍の影響を受けたが、徐々に回復傾向となっている。なお2023年3月期第2四半期の営業利益は、IT関連事業が人件費等の先行投資の影響で小幅減益だったが、パーキングシステム事業は行動制限緩和に伴って大幅増益となっている。

## 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	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期 2Q累計
<b>営業利益</b>						
システム開発事業	549	726	799	928	1,020	493
サポート & サービス事業	267	374	224	481	620	333
パーキングシステム事業	925	883	944	13	451	367
連結調整前合計 (その他含む)	1,655	1,921	1,953	1,421	2,096	1,197
<b>営業利益構成比</b>						
システム開発事業	33.2	37.8	40.9	65.3	48.7	41.2
サポート & サービス事業	16.1	19.5	11.5	33.9	29.6	27.9
パーキングシステム事業	55.9	46.0	48.4	1.0	21.5	30.7

出所：有価証券報告書、四半期報告書よりフィスコ作成

過去5期間（2018年3月期～2022年3月期）のセグメント別営業利益率の推移を見ると、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、2019年3月期以降は概ね10%を超える水準で安定的に推移している。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）で一時的な初期コストが発生した場合に、利益率が低下する傾向（2018年3月期、2020年3月期）があるが、この一時的な初期コストが一巡して稼働が安定化すると営業利益率が大幅に改善（2019年3月期、2021年3月期、2022年3月期）している。

## 事業概要

パーキングシステム事業は2020年3月期まで15%前後の高い水準で推移していたが、2021年3月期及び2022年3月期はコロナ禍の影響で売上高が減少したため、営業利益率も大幅に低下した。ただし2023年3月期第2四半期は行動制限緩和に伴って売上高が回復基調となり、増収効果に加えて、管理運営コスト削減などの施策の成果も寄与して11.9%まで回復している。

## セグメント別営業利益率

(単位：%)

項目	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期 2Q累計
営業利益率						
システム開発事業	9.6	11.5	11.3	12.5	12.2	11.4
サポート & サービス事業	5.9	8.1	4.9	9.5	10.2	10.4
パーキングシステム事業	15.6	14.7	14.1	0.3	7.4	11.9

出所：有価証券報告書、四半期報告書よりフィスコ作成

## 業績動向

### 2023年3月期第2四半期累計は大幅増収増益で着地

#### 1. 2023年3月期第2四半期累計連結業績の概要

2023年3月期第2四半期累計の連結業績は売上高が前年同期比15.4%増の10,672百万円、営業利益が同24.9%増の513百万円、経常利益が同24.7%増の523百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同20.2%増の324百万円だった。大幅増収増益で着地した。

#### 2023年3月期第2四半期連結業績の概要

(単位：百万円)

	22/3期2Q累計	23/3期2Q累計	増減率
売上高	9,248	10,672	15.4%
売上総利益	1,532	1,815	18.4%
販管費	1,121	1,301	16.0%
営業利益	411	513	24.9%
経常利益	419	523	24.7%
親会社株主に帰属する四半期純利益	269	324	20.2%
セグメント別売上高			
システム開発事業	3,773	4,344	15.1%
サポート & サービス事業	2,773	3,222	16.2%
パーキングシステム事業	2,697	3,090	14.6%
セグメント別営業利益(全社費用等調整前)			
システム開発事業	519	493	-5.1%
サポート & サービス事業	337	333	-0.9%
パーキングシステム事業	126	367	190.0%

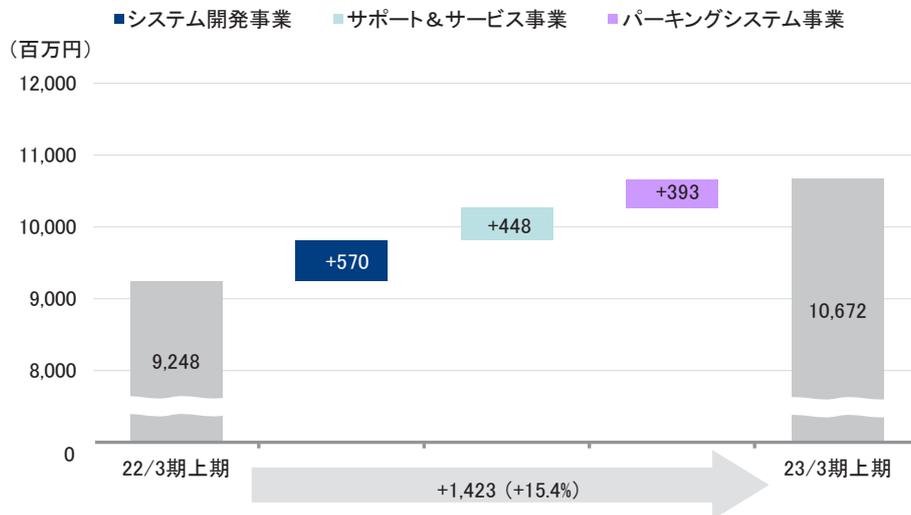
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

日本コンピュータ・ダイナミクス | 2022年12月19日(月)  
 4783 東証スタンダード市場 | <https://www.ncd.co.jp/ir/>

## 業績動向

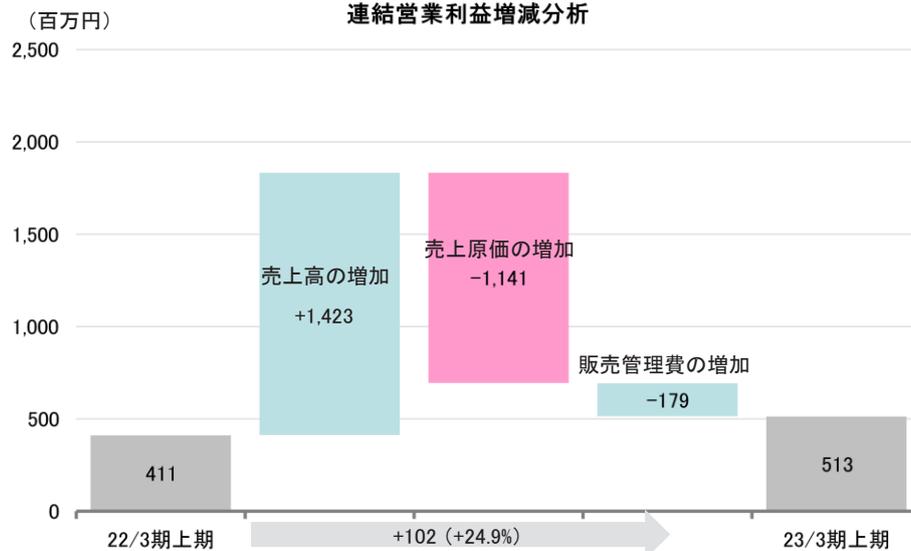
売上面では、IT 関連事業（システム開発事業、サポート & サービス事業）が DX 需要を背景として引き続き好調に推移し、パーキングシステム事業は行動制限の緩和に伴って駐輪場利用料収入を中心に売上高が回復基調となった。営業利益は、システム開発事業とサポート & サービス事業が人件費等の先行投資（賞与引当方法変更に伴う影響を含む）の影響で小幅減益だったが、パーキングシステム事業が増収効果等で回復基調となり、全体として大幅営業増益だった。全社ベースの売上総利益は増収効果や生産性向上効果等で前年同期比 18.4% 増加し、売上総利益率は前年同期から 0.4 ポイント上昇して 17.0% となった。販管費は人的資本への投資や DX 関連の投資などで同 16.0% 増加し、販管費比率は 0.1 ポイント上昇して 12.2% となった。この結果、営業利益率は 0.4 ポイント上昇して 4.8% となった。なお特別損失として退職給付制度移行損失等 59 百万円を計上した。

## 連結売上高増減分析



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 連結営業利益増減分析



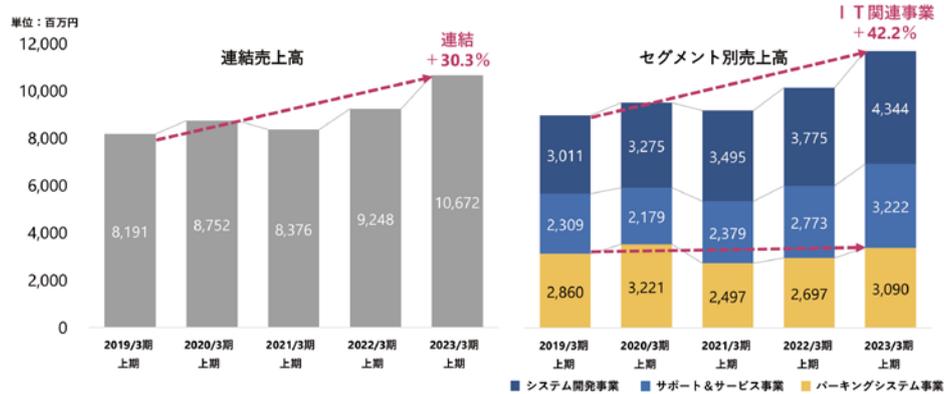
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 業績動向

## IT関連事業の好調継続、パーキングシステム事業は回復基調

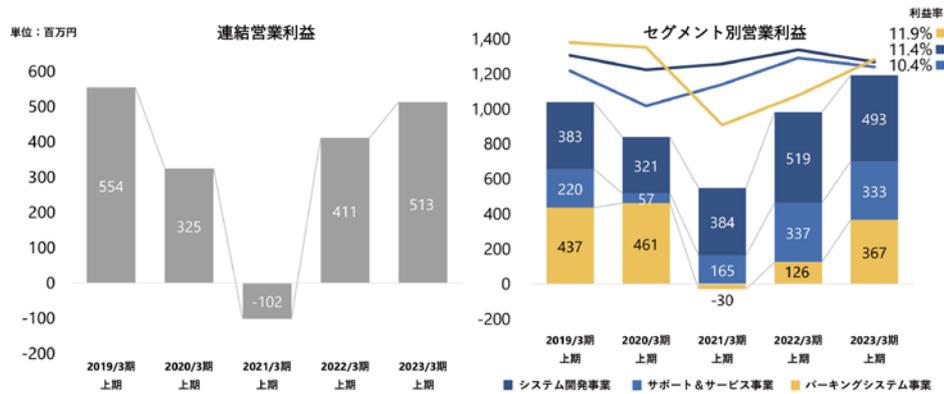
## 2. セグメント別動向

セグメント別売上高の推移



出所: 決算説明会資料より掲載

セグメント別営業利益の推移



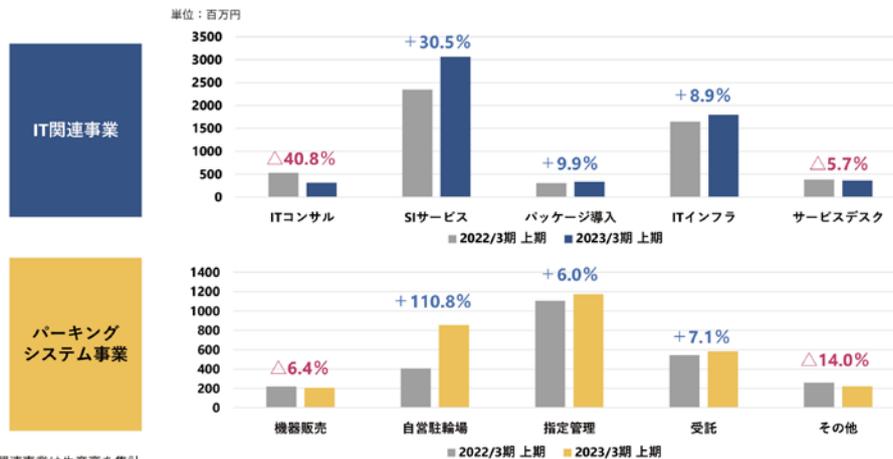
出所: 決算説明会資料より掲載

業績動向

セグメント別の動向をみると、IT関連事業は、システム開発事業の売上高が前年同期比 15.1% 増の 4,344 百万円で営業利益が同 5.1% 減の 493 百万円、サポート & サービス事業の売上高が同 16.2% 増の 3,222 百万円で営業利益が同 0.9% 減の 333 百万円だった。システム開発事業は生損保会社向け新規システム開発案件の獲得など、サポート & サービス事業は情報システム部門業務のアウトソーシング案件（日本水産 <1332> グループ向けのシステム運用）の業務領域拡大や生損保会社向けクラウド関連新規案件などにより、いずれも 2 桁増収と伸長したが、営業利益は人件費等の先行投資の影響で小幅減益だった。売上高を業務別分類で見ると、主力の「SI サービス」が同 30.5% 増収と大幅伸長した。「IT インフラ」は同 8.9% 増収と堅調だった。顧客の DX 需要を背景として、注力しているアカウントプランやサービスモデル化を推進し、システム開発事業では生損保会社の新商品のシステム開発案件の獲得、サポート & サービス事業では大手エネルギー会社における IT インフラのリモート運用サービスの受注などにつながった。「パッケージ導入」は会計シェアードサービス導入（OBC の勘定奉行導入など）が好調に推移して同 9.9% 増収だった。

パーキングシステム事業は売上高が前年同期比 14.6% 増の 3,090 百万円で営業利益が同 190.0% 増の 367 百万円だった。「機器販売」はコロナ禍の影響が継続しているものの、行動制限緩和によって通勤・通学・レジャーなどの鉄道利用状況が改善し、駐輪場利用料収入を中心に売上高が回復基調となった。新規取引先としては、新たに秩父鉄道との取引を開始し、ローカル線において駅員による駐輪場管理の必要がない月極駐輪場「ECOPOOL」を 7 駅にオープンした。営業利益は増収効果に加えて、外部委託業務の内製化など管理運営コスト削減施策の成果も寄与して大幅増益だった。駐輪場管理運営に係る売上の内訳は「自営駐輪場」が同 110.8% 増収、「指定管理」が同 6.0% 増収、「受託」が同 7.1% 増収だった。

売上高の内訳（NCD 単体）



※IT関連事業は生産高を集計  
出所：決算説明会資料より掲載

## 財務の健全性は良好

### 3. 財務の状況

財務面で見ると、2023年3月期第2四半期末の資産合計は前期末比515百万円減少して11,375百万円となった。現金及び預金が282百万円、受取手形・売掛金及び契約資産が321百万円、それぞれ減少した。負債合計は同798百万円減少して6,624百万円となった。買掛金が138百万円、未払法人税等が268百万円、賞与引当金が243百万円、退職給付に係る負債が132百万円、それぞれ減少した。純資産は同282百万円増加して4,750百万円となった。この結果、自己資本比率は前年同期末から4.1ポイント上昇して41.4%となった。特に懸念される点は見当たらず、財務の健全性は良好と弊社では判断している。

日本コンピュータ・ダイナミクス | 2022年12月19日(月)  
 4783 東証スタンダード市場 | <https://www.ncd.co.jp/ir/>

業績動向

## 財務諸表

(単位：百万円)

項目	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期 2Q
売上高	16,237	17,007	18,390	17,563	20,550	10,672
売上原価	13,552	13,926	15,246	15,055	17,293	8,857
売上総利益	2,684	3,081	3,143	2,507	3,257	1,815
売上総利益率 (%)	16.5	18.1	17.1	14.3	15.9	17.0
販管費	1,901	2,036	2,206	2,265	2,354	1,301
販管費率 (%)	11.7	12	12	12.9	11.5	12.2
営業利益	783	1,045	936	242	902	513
営業利益率 (%)	4.8	6.1	5.1	1.4	4.4	4.8
営業外収益	46	66	51	175	82	22
営業外費用	22	22	34	29	28	13
経常利益	807	1,089	953	388	956	523
経常利益率 (%)	5	6.4	5.2	2.2	4.7	4.9
特別利益	-	-	92	14	28	-
特別損失	23	131	43	137	216	59
税金等調整前当期純利益	784	958	1,002	265	768	463
法人税等合計	258	340	349	112	298	136
親会社株主に帰属する当期純利益	526	615	648	145	458	324
親会社株主に帰属する当期純利益率 (%)	3.2	3.6	3.5	0.8	2.2	3.0
包括利益	631	483	571	264	412	339
資産合計	11,070	11,048	11,617	10,816	11,890	11,375
(流動資産)	6,343	6,455	6,644	6,768	7,949	7,399
(固定資産)	4,727	4,593	4,972	4,047	3,941	3,976
負債合計	7,981	7,595	7,704	6,651	7,422	6,624
(流動負債)	4,043	4,291	4,311	3,976	4,721	4,207
(固定負債)	3,937	3,304	3,392	2,674	2,701	2,417
純資産合計	3,089	3,453	3,913	4,165	4,468	4,750
(株主資本)	2,891	3,387	3,924	4,057	4,406	4,674
(資本金)	438	438	438	438	438	438
自己株式除く期末発行済株式総数 (株)	7,941,368	7,941,368	7,941,368	8,071,068	8,071,068	8,071,068
1株当たり当期純利益 (円)	66.31	77.45	81.62	18.11	56.78	-
1株当たり純資産額 (円)	387.8	433.34	490.66	512.95	549.14	-
1株当たり配当額 (円)	14	14	14	14	14	7
自己資本比率 (%)	27.8	31.1	33.5	38.3	37.3	41.4
自己資本当期純利益率 (%)	18.7	18.9	17.7	3.6	10.7	-
営業活動によるキャッシュフロー	791	416	376	218	1,918	30
投資活動によるキャッシュフロー	-554	-219	-164	142	-48	-169
財務活動によるキャッシュフロー	-271	-312	-370	-61	-779	-147
現金及び現金同等物の期末残高	2,700	2,579	2,420	2,721	3,814	3,532

出所：会社資料よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2023年3月期通期は2桁営業増益予想据え置き、さらに上振れの可能性

#### ● 2023年3月期通期連結業績予想の概要

2023年3月期通期の連結業績予想は従来予想を据え置いて、売上高が前期比2.2%増の21,000百万円、営業利益が同10.8%増の1,000百万円、経常利益が同7.6%増の1,030百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同30.9%増の600百万円としている。上期の進捗率は売上高が50.8%、営業利益が51.4%、経常利益が50.8%、親会社株主に帰属する当期純利益が54.1%と順調である。

#### 2023年3月期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

	22/3期	23/3期予想	増減率	上期進捗率
売上高	20,550	21,000	2.2%	50.8%
IT関連事業	14,465	14,800	2.3%	51.1%
パーキングシステム事業	6,073	6,200	2.1%	49.9%
営業利益	902	1,000	10.8%	51.4%
経常利益	956	1,030	7.6%	50.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	458	600	30.9%	54.1%
EPS	56.78	74.33	-	-
配当	14	14	-	-

出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

IT関連事業（システム開発事業、サポート＆サービス事業）の売上高計画は前期比2.3%増の14,800百万円としている。顧客企業におけるDX投資拡大を背景として順調に伸長する見込みだ。システム開発事業では生損保の既存顧客を中心とする新規領域の案件獲得、サポート＆サービス事業では保守・運用の拡大を推進する。パーキングシステム事業の売上高計画は同2.1%増の6,200百万円としている。不透明感があるものの、コロナ禍の影響が和らいで緩やかな回復基調を見込んでいる。コスト面では人的資本やDX推進に伴う戦略的投資を拡大するが、増収効果や生産性向上効果などで吸収して2桁営業増益を、親会社株主に帰属する当期純利益については前期計上の減損損失が一巡して大幅増益を予想している。

全体としては保守的な印象が強く、上期の進捗率が順調だったこと、下期の構成比が高い収益特性であること、上期の営業利益押し下げ要因となった賞与引当方法変更に伴う影響が下期には軽減されること、パーキングシステム事業の売上が回復ペースを速めていること、さらなる生産性向上や業務効率化の成果が見込まれることなどを勘案すれば、通期会社予想は上振れの可能性が高いと弊社では評価している。

## 成長戦略

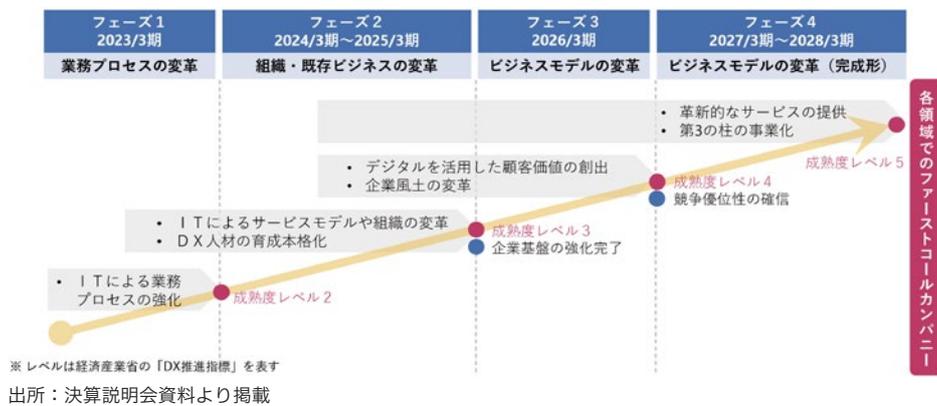
### さらなる成長に向けてパーパスを策定

#### 1. 成長戦略加速に向けてパーパスを策定

トータル・ソリューション・プロバイダーとしての成長戦略を加速するため、2022年4月に「私たち一人ひとりが未来に胸をときめかせ、誰もが生き活きと輝ける社会をつくる」という思いを込めて、グループのパーパスとして「人の鼓動、もっと社会へ。」を策定するとともに、経営理念を改定して「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。」とした。

また、DXビジョン「私たちNCDグループは、お客様のビジネスの変革や社会の発展に貢献し、かつ従業員が生き活きと仕事をする中で、グループ全体の成長が持続する企業を目指します。その実現のために、グループ一人ひとり知恵を絞り、意識の変革を行い、新たな発想のデジタル技術とサービス創出に挑戦します。」を掲げ、DX推進を本格化させる方針を打ち出した。そして2022年4月にDX推進部を新設し、ロードマップを策定した。

#### DXロードマップ



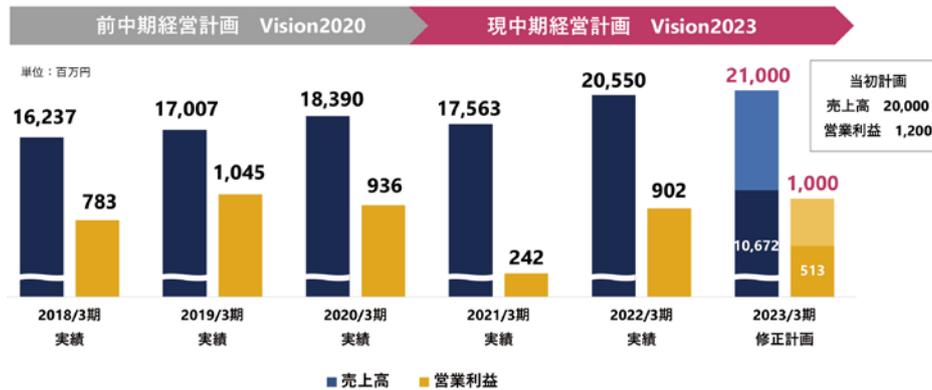
#### 2. 現・中期経営計画の最終年度目標を達成見込み

現・中期経営計画「Vision2023」（2021年3月期～2023年3月期）では、IT関連事業（システム開発事業、サポート＆サービス事業）におけるNCDサービスモデルの活用、クラウド人材の育成・拡充、グループ各社との協業体制強化など、パーキングシステム事業においてはBPR施策の着実な実行による収益基盤のさらなる強化、「ECOPOOL」の戦略的拡販など、管理間接部門においてはサステナビリティ経営の推進、ガバナンス態勢の高度化、人的資本経営への取り組み強化、DXの推進などに取り組んでいる。

## 成長戦略

最終年度 2023 年 3 月期の目標値については、当初計画では売上高 20,000 百万円、営業利益 1,200 百万円としていたが、IT 関連事業が好調に推移した一方、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、修正して売上高 21,000 百万円、営業利益 1,000 百万円とした。営業利益は現時点で 2023 年 3 月期会社予想を 1,000 百万円としており、修正目標を達成する見込みである。弊社では 2023 年 3 月期会社予想は上振れの可能性が高いと評価しており、当初計画の営業利益 1,200 百万円を達成する可能性もあると見ている。

## 中期経営計画の進捗状況



出所：決算説明会資料より掲載

## 3. 次期・中期経営計画では利益率向上を推進、新たな成長ステージ

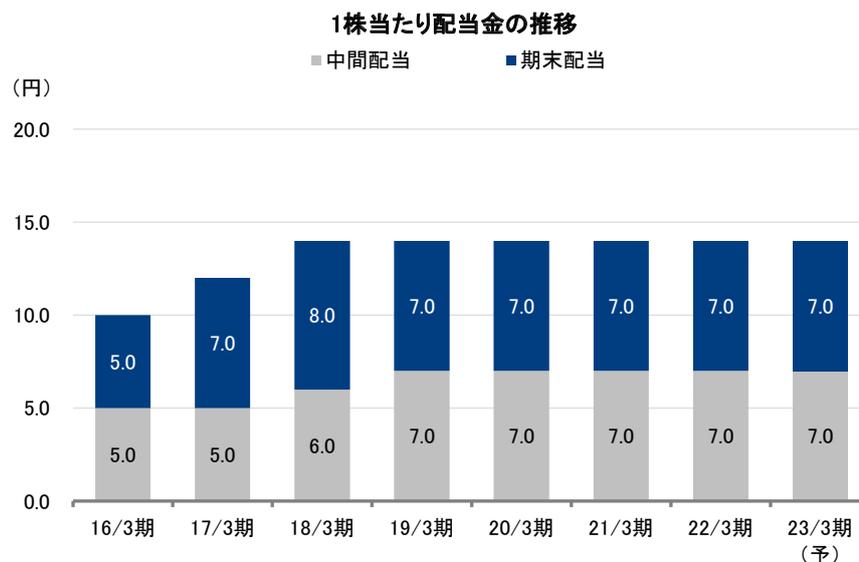
2024 年 3 月期からの次期・中期経営計画に関しては、特に利益率向上を推進する方針である。下條治（しもじょうおさむ）代表取締役社長は「パーキングシステム事業の事業環境はコロナ禍で大きく変化したが、IT 関連事業（システム開発事業、サポート & サービス事業）に関しては収益力が順調に向上している。次期・中期経営計画では、サステナビリティ経営を意識しながら変革や新分野へのチャレンジを加速させるとともに、特に利益率向上を意識した経営に取り組みたい」と意気込みを語っている。ストック（運用）とフロー（開発）の連携強化などによる、さらなる付加価値の向上を目指す方針だ。弊社では、IT 関連事業が牽引するだけでなく、利益率向上に向けた積極的な事業展開によって新たな成長ステージに入るものと評価している。

## ■ 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である。この基本方針に基づいて2023年3月期の配当予想は2022年3月期と同額の年間14円(中間配当7円、期末配当7円)としている。予想配当性向は18.8%となる。



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単位)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。

株主還元策

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

&lt;継続保有期間条件について&gt;

・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

## ESG・SDGs への取り組み

### 1. サステナビリティ経営を推進

ESG・SDGs への取り組みを強化し、サステナビリティ基本方針に基づいてサステナビリティ推進活動をグループ横断的に実施していくため、2021年10月にサステナビリティ推進委員会を設置した。

マテリアリティとしては「カーボンニュートラル実現への貢献」「安心・安全で豊かな社会づくり」「多様な人材が活躍できる社会へ」「社会からの信頼を」を掲げている。パーキングシステム事業は放置自転車解消対策、交通混雑緩和対策、土地有効活用、地域・街づくり、CO<sub>2</sub>排出削減による地球環境改善などに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月施行)に基づいて、各地で自転車活用推進計画も進行している。2022年4月には、プロロードレースチーム「さいたまディレーブ」とオフィシャルサプライヤー契約を締結した。地域・社会への貢献も目的としている。

ESG・SDGs への取り組み

同社グループのマテリアリティ

<p><b>① カーボンニュートラル実現への貢献</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>DXの推進</li> <li>高付加価値な駐輪サービスの提供</li> </ul>	<p><b>② 安心・安全で豊かな社会づくり</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>レジリエントな社会インフラの提供</li> <li>地方創生への貢献</li> </ul>	<p><b>③ 多様な人材が活躍できる社会へ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ダイバーシティ &amp; インクルージョンの推進</li> <li>働きやすさと働きがいの両立</li> <li>次世代リーダーの育成</li> </ul>	<p><b>④ 社会からの信頼を</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ガバナンス体制の高度化</li> <li>コンプライアンスの推進</li> <li>適切なリスクマネジメント</li> </ul>
---	---	---	---



高付加価値な駐輪サービスの提供

六本木地区最大級の機械式駐輪場に、「Amazonロッカー」を導入し、再配達が削減されることにより、CO2 排出抑制に寄与



安心・安全で豊かな社会づくり

駐輪場スタッフの地域見守り活動が、「多くの市民の福祉の向上に繋がる」として、多摩市より感謝状を受領

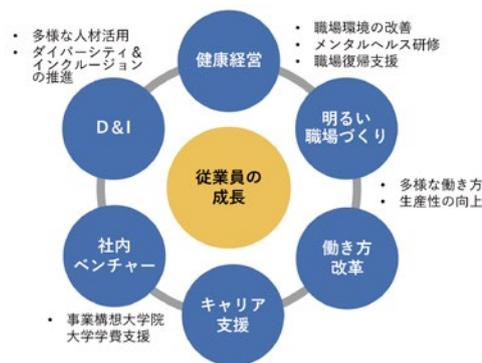
出所：決算説明会資料より掲載

2. ダイバーシティへの取り組みも強化

人材戦略としては、健康経営、明るい職場づくり、働き方改革、キャリア支援、社内ベンチャー、D&I（ダイバーシティ & インクルージョン）を推進している。2021年4月にはグループ統一の新人事制度を導入し、2021年9月には健康企業宣言東京推進協議会が運営する健康優良企業認定制度「健康企業宣言」において健康優良企業「金の認定」を取得した。

女性の常勤取締役 / 執行役員数の目標は2027年3月期1名、2031年3月期2名としている。一般的に女性取締役は社外取締役として迎えることが多いが、同社は常勤取締役 / 執行役員として女性の社内登用を進める方針である。また、2021年6月改訂のコーポレートガバナンス・コードへの対応を推進し、取締役のスキル・マトリックスの開示や、議決権電子行使プラットフォームへの参加なども行っている。

人材戦略



女性活躍推進に関する目標

	2022/3期	2027/3期	2031/3期
女性管理職比率	10.5%	20%	25%
女性常勤取締役 / 執行役員数	0名	1名	2名
従業員全体の女性比率	27.7%	30%以上	

出所：決算説明会資料より掲載

#### 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