

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## NCD

### 4783 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年12月16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. IT 関連事業（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事業が 3 本柱…	01
2. 2025 年 3 月期第 2 四半期累計（中間期）は大幅増収増益で過去最高……………	01
3. 2025 年 3 月期通期は上方修正して大幅増収増益・連続過去最高予想……………	01
4. 中期経営計画「Vision2026」の目標数値を再上方修正……………	02
5. 従来着実に推進してきた収益性向上施策の成果を評価……………	02
<b>■ 会社概要</b>	<b>03</b>
1. 会社概要……………	03
2. 沿革……………	03
<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 関連事業は強固な顧客基盤を構築してストック売上比率 8 割以上……………	07
5. パーキングシステム事業……………	08
6. セグメント別推移……………	10
7. リスク要因・収益特性と課題・対策……………	12
<b>■ 業績動向</b>	<b>12</b>
1. 2025 年 3 月期第 2 四半期累計（中間期）連結業績の概要……………	12
2. セグメント別の動向……………	13
3. 財務の状況……………	15
<b>■ 今後の見通し</b>	<b>16</b>
● 2025 年 3 月期通期連結業績予想の概要……………	16
<b>■ 成長戦略</b>	<b>18</b>
1. パーパス……………	18
2. 中期経営計画「Vision2026」……………	18
3. 株主還元策……………	21
4. サステナビリティ経営……………	23
5. アナリストの視点……………	23

## 要約

### 2025年3月期連結業績及び配当予想を上方修正、 中期経営計画目標値も再上方修正

NCD<4783> (旧 日本コンピュータ・ダイナミクスが2024年1月1日付で商号変更) は、1967年の設立以来57年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。

#### 1. IT関連事業（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事業が3本柱

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。IT関連事業は安定した品質を担保するシステム開発やアウトソーシング・サービスを実現していることが強みだ。大手優良企業との長期継続取引により、ストック売上比率が8割を超えて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事業は自社で管理運営する自営駐輪場を中心に、電磁ロック式の駐輪場設置台数では国内最大級の規模で展開している。

#### 2. 2025年3月期第2四半期累計（中間期）は大幅増収増益で過去最高

2025年3月期第2四半期累計（中間期）の連結業績は、売上高が前年同期比24.0%増の14,759百万円、営業利益が同55.9%増の1,404百万円、経常利益が同57.1%増の1,426百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同59.9%増の960百万円と大幅増収増益で、中間期としては過去最高業績となった。需要が高水準に推移して全セグメントが大幅に伸長し、人件費増加などを吸収した。前期の第4四半期からP/Lを取り込んだ子会社JCS（ジャパンコンピューターサービス）も寄与した。全社の営業利益率は同1.9ポイント上昇して9.5%となった。セグメント別利益率はシステム開発事業が同0.4ポイント上昇して14.8%、サポート & サービス事業が同0.3ポイント低下して10.1%、パーキングシステム事業が同6.0ポイント上昇して23.8%となった。パーキングシステム事業の利益率は価格改定や業務効率化等の効果で大幅上昇した。

#### 3. 2025年3月期通期は上方修正して大幅増収増益・連続過去最高予想

2025年3月期通期の連結業績予想は2024年11月8日付で上方修正して、売上高が前期比17.7%増の30,000百万円、営業利益が同27.6%増の2,700百万円、経常利益が同26.2%増の2,700百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同29.7%増の1,800百万円としている。前期比大幅増収増益・連続過去最高業績予想とした。修正後の通期会社予想に対する中間期の進捗率は売上高が49.2%、営業利益が52.0%、経常利益が52.8%、親会社株主に帰属する当期純利益が53.3%である。単純計算すると下期は上期に対して減益の形となるが、これは事業環境全般の不透明感を考慮したことに加え、下期にパーキングシステム事業において老朽化した機器の入替に関するコストの発生などを見込んでいるためである。ただし、IT関連事業では受注が引き続き高水準に推移すると予想されること、NCDサービスモデルの進展によって収益性が上昇基調であること、パーキングシステム事業ではBPRの成果によって収益性向上が予想されることなどを勘案すれば、収益拡大基調に変化はなく好業績が期待できると弊社では考えている。

要約

4. 中期経営計画「Vision2026」の目標数値を再上方修正

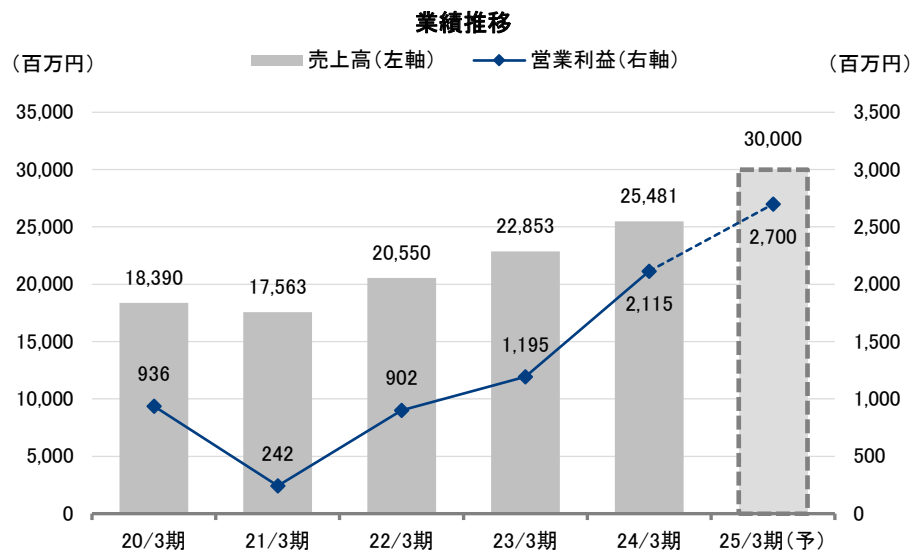
同社は中期経営計画「Vision2026」の最終年度2026年3月期目標値について、前回公表値（2024年5月13日付で上方修正）を2025年3月期に超過達成の見込みとなったため、2024年11月8日付で再上方修正し、売上高32,000百万円、営業利益3,000百万円、営業利益率9.4%、ROE20%以上とした。IT関連事業、パーキングシステム事業とも収益性が想定以上に向上していることが主因である。そして2025年3月期の配当予想も2024年11月8日付で上方修正し、前期比大幅増配予想とした。下條治（しもじょうおさむ）代表取締役社長は「長期ビジョンで掲げた2032年の目標数値の達成も現実的になってきたと考えており、引き続き各種取り組みを着実に推進することで一段の収益性向上を目指したい。」と意気込みを語っている。中期経営計画の進捗は極めて順調と弊社では評価している。

5. 従来着実に推進してきた収益性向上施策の成果を評価

同社の業績推移を見ると、2025年3月期も上方修正して大幅増収増益・連続過去最高業績の見込みとなった。さらに中期経営計画の目標数値も再上方修正した。これは単に事業環境が好転しただけでなく、同社が従来着実に推進してきた収益性向上施策（IT関連事業における業務領域拡大、ストック売上拡大、NCDサービスモデル進化、パーキングシステム事業におけるBPRなど）の成果が本格的に表れ始めたことによるものと弊社では評価している。今後も利益率向上に向けた変革を加速させることで、長期グループビジョンとしての2032年の目標値も前倒して超過達成する可能性があるとして弊社では考えており、引き続き収益性向上戦略の進捗に注目したい。

Key Points

- ・システム開発事業、サポート & サービス事業、パーキングシステム事業が3本柱
- ・2025年3月期第2四半期累計（中間期）は大幅増収増益で過去最高
- ・2025年3月期通期は上方修正して大幅増収増益・連続過去最高予想
- ・中期経営計画「Vision2026」の目標数値を再上方修正



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。  
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

## ■ 会社概要

### 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1967年の設立以来57年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。「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に「人の鼓動、もっと社会へ。」を掲げ、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ている。さらに、パーパスの実現に向けてグループが一体となり、ブランド価値向上・持続的成長を目指すという決意を込め、2024年1月1日付で商号を「日本コンピュータ・ダイナミクス」から「NCD」に変更し、コーポレートロゴも変更した。

2025年3月期第2四半期末時点の総資産は14,831百万円、純資産は7,096百万円、自己資本比率は47.4%、発行済株式数は8,800,000株（自己株式619,838株を含む）である。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（福岡市博多区、2024年5月に移転・拡張）、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）に展開している。

グループは同社、及び子会社のNCDテクノロジー（株）、NCDソリューションズ（株）（旧（株）ゼクシスが2024年1月1日付で商号変更）、天津恩馳徳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%）、（株）ジャパンコンピューターサービス（以下：JCS、2023年12月に子会社化）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、NCDソリューションズはパナソニックホールディングス<6752>グループ向け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、JCSは花王<4452>向けを中心にシステム開発・運用・保守等のIT関連事業を行っている。

#### 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、2024年1月に商号をNCDに変更した。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へ移行した。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（現NCDソリューションズ）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（現NCD エスト）を子会社化、2023年12月にJCSを子会社化した。

会社概要

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
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
2023年 5月	新中期経営計画「Vision2026」を策定
2023年10月	「AWS ソリューションプロバイダー」認定を取得
2023年12月	(株)ジャパンコンピューターサービス(JCS)を子会社化
2024年 1月	商号を「日本コンピュータ・ダイナミクス株式会社」から「NCD 株式会社」に変更
2024年 3月	健康経営優良法人 2024(大規模法人部門)に認定
2024年11月	グループ初の統合報告書「Integrated Report 2024」を発行

出所：会社ホームページ、会社資料よりフィスコ作成

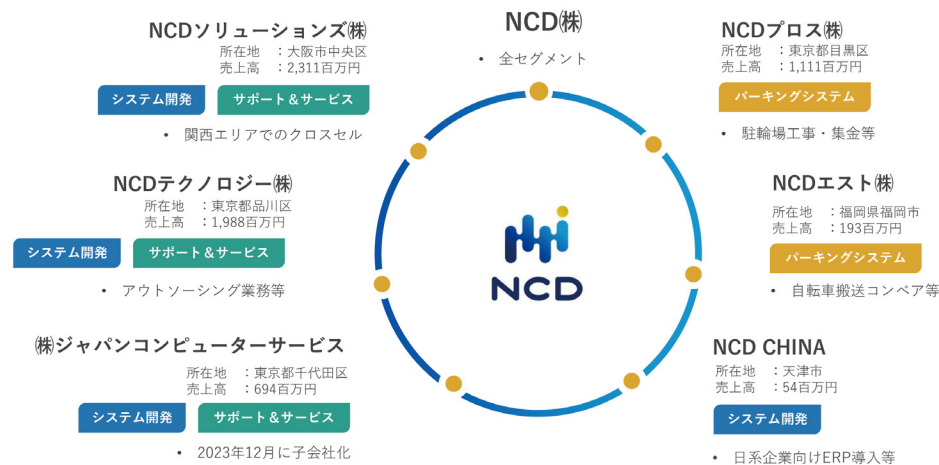
## ■ 事業概要

### IT 関連（システム開発、サポート & サービス）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57年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。

#### グループ企業と事業セグメント



※ 売上高は2024年3月期。ジャパンコンピューターサービスのみ4Q（1月～3月）を表示

出所：決算説明会資料より掲載

### 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・テスト・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、57年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。

#### 事業概要

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、2024年8月には2023年～2024年シーズンの販売活動実績などが評価され、「OBC 奉行 Award 2023-2024」において「地域優秀賞」を受賞した。

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提供している。また Salesforce.com（セールスフォース<CRM>）日本法人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」導入支援にも多数の実績があり、「Salesforce」向けの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「SMAGANN」、帳票作成ツール「Smart Report Meister」、画面作成・データ可視化ツール「Smappi」）など連携パッケージツールも提供している。さらに、日系企業のグローバル展開を支援していることも特徴である。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。

2023年10月には「AWS ソリューションプロバイダー」認定を取得し、AWS ソリューションプロバイダープログラム契約を締結した。今後は OBC の「奉行シリーズ」、パナソニックグループのワークフローシステム「MAJOR FLOW」とともに、アマゾン「AWS」をパッケージ・ソリューションの柱として事業展開する方針としている。

## 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。

ネットワークシステム構築や保守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や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 AWS や Microsoft Azure 等のクラウドサービス導入支援も行っている。



事業概要

ITIL (Information Technology Infrastructure Library) に準拠した同社の運用標準 NS-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である。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を構築

### 4. IT 関連事業は強固な顧客基盤を構築してストック売上比率 8 割以上

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、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一般的に、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二次請け・三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。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。IT 関連事業におけるフロー (システム開発・構築等)・ストック (システム保守・運用等、他社開発分を含む) 別の売上高構成比は、2024 年 3 月期がフロー 17%、ストック 83%、2025 年 3 月期上期がフロー 19%、ストック 81% であり、ストック売上比率が 8 割以上の安定収益構造となっていることも特徴だ。

#### IT 関連事業の取引先

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

※ 2024年10月1日現在

出所：決算説明会資料より掲載

事業概要

## パーキングシステム事業は電磁ロック式駐輪場で国内最大級

### 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>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二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。パーキングシステム事業におけるフロー（駐輪機器販売、EC事業等）・ストック（自営駐輪場利用料収入、指定管理、受託等）別の売上高構成比は2024年3月期がフロー17%、ストック83%、2025年3月期上期がフロー22%、ストック78%であり、ストック型のビジネスモデルとなっている。

### パーキングシステム事業のビジネスモデル



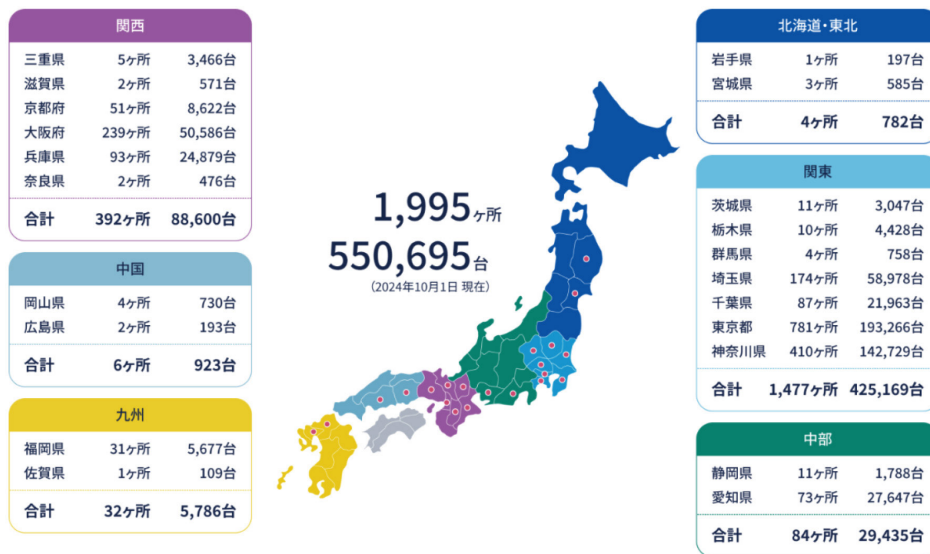
※ 2024年10月1日現在 ※指定管理者：公の施設の管理を行わせるために期間を定めて指定する団体

出所：決算説明会資料より掲載

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、電磁ロック式駐輪場設置台数として国内最大級の規模で展開している。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。なお駐輪場現場数及び管理台数については、2024年4月より算出基準を変更（同社がシステム保守、業務受託している現場以外は含まない算出基準に変更）し、新算出基準による2024年10月1日時点のNCD駐輪場管理現場数は1,995ヶ所、管理台数は550,695台となっている。

パーキングシステム事業の市場規模



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年東急グループ・南町田グランベリーパーク、2020年西武グループ・グランエミオ所沢、2022年野村不動産・KAMEIDO CLOCK（カメイドクロック）、立川市魅力発信拠点施設コトリンク、2024年3月MEGA ドン・キホーテ成増店（売場面積都内最大級の新店舗）などがある。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。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。2023年3月には桜護謨<5189>との協業により、（株）ドコモ・バイクシェアが展開するシェアサイクル、（株）Luupが展開する電動キックボード・電動アシスト自転車のシェアリングサービスを備えた新しいタイプの駐輪場を渋谷区笹塚にオープンした。

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12月に駐輪場キャッシュレス決済サービスを開始し、2023年12月には現金の取り扱いが不要となるキャッシュレス決済専用精算機の導入を開始した。これらのサービスによって集金・メンテナンス回数が減少するため管理コスト削減が可能となる。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ることで環境負荷軽減にも貢献する。

#### 事業概要

なお同社は、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）によってパーキングシステム事業の収益が一時的に落ち込んだことも背景として、パーキングシステム事業の一段の収益力向上に向けた BPR を推進している。具体的には、工事等周辺業務の内製化（駐輪機器設置工事・周辺工事を NCD プロスに集約）のほか、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、自営駐輪場を中心に価格改定や QR コード決済導入を推進している。さらに、ゼネコン・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複数の再開発案件を受注している。BPR の進捗は順調と弊社では評価している。

## IT 関連事業は高水準推移、 パーキングシステム事業はコロナ禍前を上回る水準

### 6. セグメント別推移

過去 6 期（2019 年 3 月期～2024 年 3 月期）及び 2025 年 3 月期上期のセグメント別売上高（外部顧客への売上高）と構成比、セグメント別利益（全社費用等調整前営業利益）と構成比、及びセグメント別利益（同）率の推移は以下のとおりである。

売上高構成比は 2024 年 3 月期がシステム開発事業 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%、2025 年 3 月期上期がシステム開発事業 41.8%、サポート & サービス事業 31.3%、パーキングシステム事業 26.9% だった。パーキングシステム事業がコロナ禍の影響を受けた時期があるものの、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 7 割、パーキングシステム事業が 3 割で推移している。またセグメント別利益構成比は 2024 年 3 月期がシステム開発事業 41.8%、サポート & サービス事業 23.1%、パーキングシステム事業 34.9%、2025 年 3 月期上期がシステム開発事業 39.2%、サポート & サービス事業 20.0%、パーキングシステム事業 40.6% だった。パーキングシステム事業の構成比がコロナ禍の影響で 2021 年 3 月期から 2022 年 3 月期にかけて大きく落ち込む局面があったが、その後は回復に転じている。

事業別に見ると、システム開発事業は売上高、セグメント利益とも拡大基調である。売上高は 2024 年 3 月期に初めて 100 億円を突破した。そして利益率は、プロジェクト管理・品質管理徹底などの施策の成果により、2024 年 3 月期と 2025 年 3 月期上期には 14.8% へ上昇した。サポート & サービス事業の売上高とセグメント利益も拡大基調となっている。利益率については、2020 年 3 月期（4.9%）に新規大型案件受託に伴う一時費用発生によって低下したものの、2022 年 3 月期以降は 10% 台で安定的に推移し、トレンドとしては右肩上がりとなっている。2024 年 3 月期は 11.0% まで上昇した。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大きく受けたが、2022 年 3 月期以降は回復基調となり、2024 年 3 月期は売上高、セグメント利益、利益率ともコロナ禍前の 2019 年 3 月期を上回る水準となった。さらに 2025 年 3 月期上期には価格改定効果なども寄与して利益率が 23.8% へ急上昇した。

## 事業概要

## セグメント別売上高と構成比

(単位：百万円、%)

項目	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期中間期
<b>売上高</b>							
システム開発事業	6,329	7,073	7,405	8,365	9,243	10,421	6,165
サポート & サービス事業	4,611	4,568	5,072	6,099	6,892	7,735	4,619
パーキングシステム事業	6,027	6,693	5,060	6,073	6,675	7,297	3,966
連結売上高 (その他含む)	17,007	18,390	17,563	20,550	22,853	25,481	14,759
<b>売上高構成比</b>							
システム開発事業	37.2	38.5	42.2	40.7	40.4	40.9	41.8
サポート & サービス事業	27.1	24.8	28.9	29.7	30.2	30.4	31.3
パーキングシステム事業	35.4	36.4	28.8	29.6	29.2	28.6	26.9

注：売上高は外部顧客への売上高  
出所：決算短信よりフィスコ作成

## セグメント別利益と構成比 (全社費用等調整前)

(単位：百万円、%)

項目	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期中間期
<b>セグメント利益</b>						
システム開発事業	799	928	1,020	1,033	1,541	910
サポート & サービス事業	224	481	620	703	851	465
パーキングシステム事業	944	13	451	817	1,284	944
全社費用等調整前合計	1,953	1,421	2,096	2,560	3,685	2,324
<b>セグメント利益構成比</b>						
システム開発事業	40.9	65.3	48.7	40.4	41.8	39.2
サポート & サービス事業	11.5	33.9	29.6	27.5	23.1	20.0
パーキングシステム事業	48.4	1.0	21.5	31.9	34.9	40.6

注：セグメント利益は全社費用等調整前の額  
出所：決算短信よりフィスコ作成

## セグメント別利益率 (全社費用等調整前)

(単位：%)

項目	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期中間期
<b>セグメント利益率</b>						
システム開発事業	11.3	12.5	12.2	11.2	14.8	14.8
サポート & サービス事業	4.9	9.5	10.2	10.2	11.0	10.1
パーキングシステム事業	14.1	0.3	7.4	12.2	17.6	23.8

注：全社費用等調整前のセグメント利益から算出  
出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

## IT 関連事業は、プロジェクト管理・品質管理を徹底、 パーキングシステム事業は BPR を推進

### 7. リスク要因・収益特性と課題・対策

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。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。全社ベースの取り組みとしても業務プロセス改善による効率化を推進している。さらに長崎と福岡のニアショア活用を推進し、さらなるコスト削減を推進している。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、いずれもストック売上が拡大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する機器販売のフロー売上の比率が低下している。コロナ禍の影響で業績が一時的に影響を受けたが、その後は経済活動・人流の回復に加え、価格改定を含めた BPR の成果などにより、2024 年 3 月期にコロナ禍前を上回る業績に回復し、さらに 2025 年 3 月期は業績拡大を加速させている。

## 業績動向

### 2025 年 3 月期第 2 四半期累計（中間期）は大幅増収増益で過去最高

#### 1. 2025 年 3 月期第 2 四半期累計（中間期）連結業績の概要

2025 年 3 月期第 2 四半期累計（中間期）の連結業績は、売上高が前年同期比 24.0% 増の 14,759 百万円、営業利益が同 55.9% 増の 1,404 百万円、経常利益が同 57.1% 増の 1,426 百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同 59.9% 増の 960 百万円だった。大幅増収増益で中間期として過去最高業績だった。需要が高水準に推移して全セグメントが大幅に伸長し、人的資本投資による人件費増加などを吸収した。前期の第 4 四半期から P/L を取り込んだ子会社 JCS も寄与した。全社の売上総利益は同 37.9% 増加し、売上総利益率は同 2.2 ポイント上昇して 22.0% となった。販管費は同 26.7% 増加し、販管費比率は同 0.3 ポイント上昇して 12.5% となった。この結果、全社の営業利益率は同 1.9 ポイント上昇して 9.5% となった。営業利益 503 百万円増の増減分析は、売上高が 1,471 百万円増、売上原価が 844 百万円減、販管費が 196 百万円減、JCS 連結が 72 百万円増（のれん償却費 20 百万円を含む）だった。なお営業外収益では受取保険金及び配当金が 14 百万円増加し、特別利益では投資有価証券売却益 23 百万円を計上した。

業績動向

2025年3月期第2四半期累計(中間期) 連結業績の概要

(単位: 百万円)

	24/3 期中間期		25/3 期中間期		前年同期比	
	額	構成比	額	構成比	増減額	増減率
売上高	11,904	100.0%	14,759	100.0%	2,855	24.0%
売上総利益	2,357	19.8%	3,249	22.0%	892	37.9%
販管費	1,456	12.2%	1,845	12.5%	388	26.7%
営業利益	900	7.6%	1,404	9.5%	503	55.9%
経常利益	907	7.6%	1,426	9.7%	518	57.1%
親会社株主に帰属する 中間純利益	600	5.0%	960	6.5%	359	59.9%
セグメント別売上高						
システム開発事業	4,903	41.2%	6,165	41.8%	1,262	25.7%
サポート & サービス事業	3,556	29.9%	4,619	31.3%	1,063	29.9%
パーキングシステム事業	3,429	28.8%	3,966	26.9%	537	15.7%
その他	14	0.1%	8	0.1%	-6	-45.1%
セグメント利益						
システム開発事業	704	14.3%	910	14.8%	206	29.3%
サポート & サービス事業	367	10.3%	465	10.1%	97	26.6%
パーキングシステム事業	612	17.9%	944	23.8%	332	54.3%
その他	2	17.5%	3	48.5%	1	52.6%
全社費用等調整額	-786	-	-920	-	-	-

注1: セグメント別売上高は外部顧客への売上高、セグメント利益は全社費用等調整前の額

注2: セグメント別売上高の構成比は連結売上高に対する比率、セグメント利益の構成比は各々の売上高に対する比率

出所: 決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

## IT 関連事業は好調継続、パーキングシステム事業は収益性大幅向上

### 2. セグメント別の動向

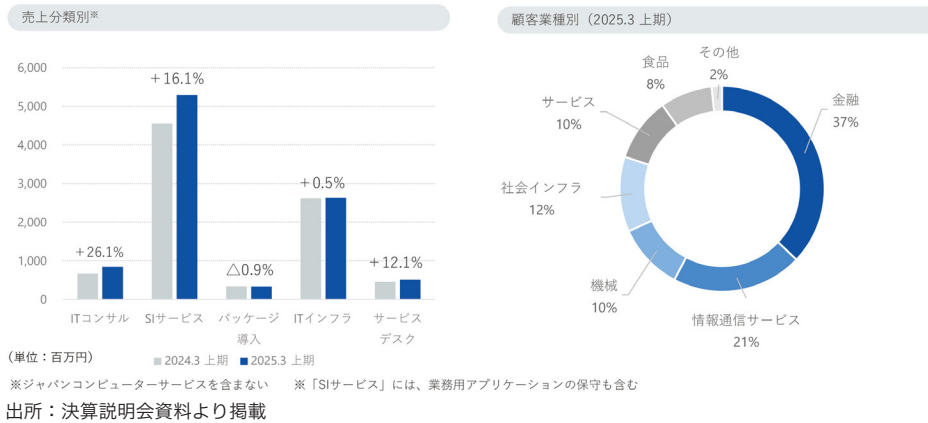
セグメント別の動向(売上高は外部顧客への売上高、セグメント利益は全社費用等調整前営業利益)を見ると、IT 関連事業は、システム開発事業の売上高が前年同期比 25.7% 増の 6,165 百万円、セグメント利益が同 29.3% 増の 910 百万円、サポート & サービス事業の売上高が同 29.9% 増の 4,619 百万円、セグメント利益が同 26.6% 増の 465 百万円で、いずれも大幅増収増益となった。需要が高水準に推移したことに加え、JCS 連結(増収影響は合計 1,384 百万円)なども寄与した。セグメント利益率はシステム開発事業が同 0.4 ポイント上昇して 14.8%、サポート & サービス事業が同 0.3 ポイント低下して 10.1% となった。

システム開発事業では保険会社の業務用アプリケーション向けテスト業務やガス会社のシステム開発などが拡大した。またワークフローシステム「MAJOR FLOW」の受注が増加傾向となっており、豊富な知見を活かして金融会社向けに「MAJOR FLOW」と「奉行シリーズ」の連携を構築する案件も受注した。サポート & サービス事業では製造業のシステム運用受注や建設業のクラウド型基幹システム運用開始などがけん引した。セグメント利益率は福岡オフィス移転・拡張関連費用発生の影響でおおむね横ばいだったが、生産性向上面では福岡オフィスや長崎オフィスのニアショア拠点活用拡大なども寄与した。

業績動向

なお業務分類別の売上高（JCS 除く）は、パッケージ導入が前年同期比 0.9% 減収だが、主力の SI サービスが同 16.1% 増収と好調だったほか、IT コンサルが同 26.1% 増収、IT インフラ関連が同 0.5% 増収、サービスデスクが同 12.1% 増収と順調だった。また顧客業種別売上高構成比は金融が 37%、情報通信サービスが 21%、機械が 10%、社会インフラが 12%、サービスが 10%、食品が 8%、その他が 2% だった。

連結売上高の内訳（IT 関連事業）



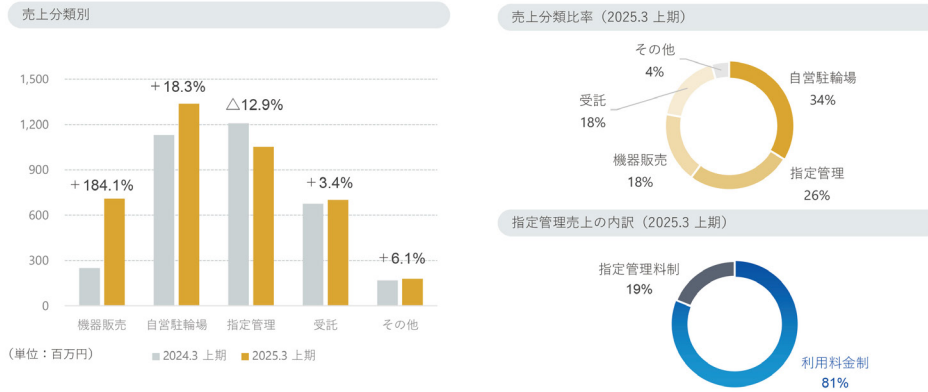
パーキングシステム事業は売上高が前年同期比 15.7% 増の 3,966 百万円、セグメント利益が同 54.3% 増の 944 百万円だった。売上高の内訳は指定管理が不採算案件撤退で同 12.9% 減収だが、ストック収益となる自営駐輪場が同 18.3% 増収と伸長したほか、機器販売が下期予定案件の前倒しで同 184.1% 増収、受託が同 3.4% 増収、その他が同 6.1% 増収と順調だった。上期の代表的な案件としては、所沢駅西口再開発「エミテラス所沢駐輪場」（機器販売）、JR 大宮駅西口「大宮サクラスクエアモール駐輪場」、JR 南福岡駅「えきマチ 1 丁目南福岡駐輪場」などがある。なお 2024 年 7 月には「CYCPLUS」の輸入代理店として、小型電動空気入れ「CYCPLUS AS2」シリーズの卸販売を開始した。

売上高構成比は自営駐輪場が 34%、指定管理が 26%（内訳は利用料金制が 81%、指定管理料制が 19%）、機器販売が 18%、受託が 18%、その他が 4% となった。セグメント利益率は前年同期比 6.0 ポイント上昇して 23.8% となり、コロナ禍前（2019 年 3 月期 14.7%、2020 年 3 月期 14.1%）を大きく上回る水準に上昇した。コロナ禍に伴う行動制限解除で駐輪場利用が回復した増収効果に加え、自営駐輪場を中心とする価格改定、業務効率化、自治体関連の不採算の指定管理駐輪場からの撤退など、BPR の成果も寄与して収益性が大幅に上昇した。



業績動向

連結売上高の内訳（パーキングシステム事業）



## 財務の健全性を維持

### 3. 財務の状況

財務面で見ると、2025年3月期中間期末の資産合計は2024年3月期末比67百万円減少して14,831百万円となった。主に現金及び預金が同208百万円増加した一方で、有価証券が同200百万円減少した。負債合計は同760百万円減少して7,735百万円となった。主に賞与引当金が同215百万円減少した。有利子負債（長短借入金合計）は同57百万円減少して851百万円となった。純資産合計は同692百万円増加して7,096百万円となった。主に利益剰余金が同682百万円増加した。この結果、自己資本比率は同4.8ポイント上昇して47.4%となった。キャッシュ・フローの状況を含めて懸念される点は見当たらず、財務の健全性が維持されていると弊社では評価している。

業績動向

貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書 (簡易版)

(単位：百万円)

項目	21/3 期末	22/3 期末	23/3 期末	24/3 期末	25/3 期 中間期末	増減
資産合計	10,816	11,890	12,387	14,899	14,831	-67
(流動資産)	6,768	7,949	8,579	11,044	11,143	98
(固定資産)	4,047	3,941	3,808	3,854	3,688	-166
負債合計	6,651	7,422	7,342	8,495	7,735	-760
(流動負債)	3,976	4,721	4,885	5,791	5,225	-565
(固定負債)	2,674	2,701	2,456	2,704	2,509	-194
純資産合計	4,165	4,468	5,045	6,403	7,096	692
(株主資本)	4,057	4,406	4,966	6,236	6,919	683
自己資本比率 (%)	38.3	37.3	40.4	42.6	47.4	4.8pp

項目	21/3 期	22/3 期	23/3 期	24/3 期	25/3 期中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー	218	1,918	568	2,574	477
投資活動によるキャッシュ・フロー	142	-48	-171	-99	224
財務活動によるキャッシュ・フロー	-61	-779	-413	-508	-481
現金及び現金同等物の中間期末残高	2,721	3,814	3,799	5,767	5,993

出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2025年3月期通期は上方修正して大幅増収増益・連続過去最高予想

#### ● 2025年3月期通期連結業績予想の概要

2025年3月期通期の連結業績予想は2024年11月8日付で上方修正して、売上高が前期比17.7%増の30,000百万円、営業利益が同27.6%増の2,700百万円、経常利益が同26.2%増の2,700百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同29.7%増の1,800百万円としている。前回予想(2024年5月13日付期初予想値、売上高が28,000百万円、営業利益が2,200百万円、経常利益が2,200百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,450百万円)に対して、売上高を2,000百万円、営業利益を500百万円、経常利益を500百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を350百万円それぞれ上方修正し、前期比大幅増収増益・連続過去最高業績予想とした。全セグメントが好調に推移し、増収効果や収益性向上施策の成果により、人的資本投資や先行投資などによるコスト増加を吸収する見込みだ。

今後の見通し

### 2025年3月期通期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

	24/3 期通期		25/3 期通期		前期比		前回 予想額	前回予想比		修正後 中間期 進捗率
	額	構成比	今回予想	構成比	増減額	増減率		増減額	増減率	
売上高	25,481	100.0%	30,000	100.0%	4,519	17.7%	28,000	2,000	7.1%	49.2%
売上総利益	5,162	20.3%	-	-	-	-	-	-	-	-
販管費	3,047	12.0%	-	-	-	-	-	-	-	-
営業利益	2,115	8.3%	2,700	9.0%	585	27.6%	2,200	500	22.7%	52.0%
経常利益	2,140	8.4%	2,700	9.0%	560	26.2%	2,200	500	22.7%	52.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,387	5.4%	1,800	6.0%	413	29.7%	1,450	350	24.1%	53.3%
セグメント別売上高										
システム開発事業	10,421	40.9%	12,840	42.8%	2,419	23.2%	11,650	1,190	10.2%	48.0%
サポート & サービス事業	7,735	30.4%	9,470	31.6%	1,735	22.4%	9,150	320	3.5%	48.8%
パーキングシステム事業	7,297	28.6%	7,690	25.6%	393	5.4%	7,200	490	6.8%	51.6%
その他	26	0.1%	-	-	-	-	-	-	-	-
セグメント利益										
システム開発事業	1,541	14.8%	2,000	15.6%	459	29.8%	1,568	432	27.6%	45.5%
サポート & サービス事業	851	11.0%	950	10.0%	99	11.6%	849	101	11.9%	48.9%
パーキングシステム事業	1,284	17.6%	1,640	21.3%	356	27.7%	1,616	24	1.5%	57.6%
その他	7	29.1%	-	-	-	-	-	-	-	-
全社費用等調整額	-1,570	-	-	-	-	-	-	-	-	-

注1：セグメント別売上高は外部顧客への売上高、セグメント利益は全社費用等調整前の額  
 注2：セグメント別売上高の構成比は連結売上高に対する比率、セグメント利益の構成比は各々の売上高に対する比率  
 出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

セグメント別（売上高は外部顧客への売上高、セグメント利益は全社費用等調整前営業利益）の計画は、システム開発事業の売上高が前期比 23.2% 増の 12,840 百万円、セグメント利益が同 29.8% 増の 2,000 百万円（売上高を 1,190 百万円、セグメント利益を 432 百万円それぞれ上方修正）、サポート & サービス事業の売上高が同 22.4% 増の 9,470 百万円、セグメント利益が同 11.6% 増の 950 百万円（売上高を 320 百万円、セグメント利益を 101 百万円それぞれ上方修正）、パーキングシステム事業の売上高が同 5.4% 増の 7,690 百万円、セグメント利益が同 27.6% 増の 1,640 百万円（売上高を 490 百万円、セグメント利益を 24 百万円それぞれ上方修正）とし、全セグメントを上方修正した。セグメント利益率はシステム開発事業が前期比 0.8 ポイント上昇して 15.6%、サポート & サービス事業が同 1.0 ポイント低下して 10.0%、パーキングシステム事業が同 3.7 ポイント上昇して 21.3% の見込みだ。パーキングシステム事業は、自治体関連の不採算の指定管理駐輪場からの撤退を進める方針のため小幅増収にとどまるが、価格改定継続や不採算案件縮小などにより収益性が大幅に上昇する見込みだ。

重点戦略として、IT 関連事業では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センター適用拡大による IT フルアウトソーシングの推進、中途採用強化やリスティング促進による高度 IT 人材の育成、JCS をはじめとするグループ各社とのシナジー創出など、パーキングシステム事業では自営駐輪場を中心とする価格改定の継続、自治体戦略による指定管理駐輪場の収益性改善、BPR によって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・営業の強化など、コーポレート部門ではマテリアリティへの取り組み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の強化、グループガバナンス態勢の一層の強化などを推進する。

## 今後の見通し

修正後の通期会社予想に対する中間期の進捗率は売上高が49.2%、営業利益が52.0%、経常利益が52.8%、親会社株主に帰属する当期純利益が53.3%である。単純計算すると下期は上期に対して減益の形となるが、これは事業環境全般の不透明感を考慮したことに加え、下期にパーキングシステム事業において一部老朽化した機器の入替に関するコストの発生などを見込んでいるためである。ただし、IT関連事業では企業のDX投資などで受注が引き続き高水準に推移すると予想されること、NCDサービスモデルの進展によって収益性が上昇基調であること、パーキングシステム事業では価格改定や業務効率化などBPRの成果によって一段の収益性向上が予想されることなどを勘案すれば、収益拡大基調に変化はなく、2025年3月期も好業績が期待できると弊社では考えている。

## ■ 成長戦略

### パーパスは「人の鼓動、もっと社会へ。」

#### 1. パーパス

同社は、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、「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。」という思いを込めたグループのパーパス「人の鼓動、もっと社会へ。」を掲げ、経営理念を「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。」としている。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ので、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が知恵を絞り、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ている。さらに、創業の精神を継承しつつ、パーパスの実現に向けて今後もグループ企業が一体となり、ブランド価値向上・持続的成長を目指すという決意のもと、2024年1月1日付で商号をNCDに変更した。

### 中期経営計画「Vision2026」の目標数値を再上方修正

#### 2. 中期経営計画「Vision2026」

同社は2023年5月に、持続的成長と企業価値向上を目指して2032年のありたい姿（グループビジョン）を検討し、基本方針を「より収益性の高い企業への変革を図り、NCDグループの持続的成長へ繋げる」「新しい事業領域への挑戦により、第3の事業柱を構築する」「NCDグループで働くことに幸せを感じ、かつ成長することのできる、“Well-beingカンパニー”を目指す」とした。2032年の目標値には売上高400億円、営業利益40億円、営業利益率10.0%を掲げた。

成長戦略

そして、ありたい姿からバックキャストした中期経営計画「Vision2026」（2024年3月期～2026年3月期）を策定した。グループビジョン実現に向けたファーストステップの期間と位置付けて、基本方針を、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さらなる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さらなる連携強化、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）とした。方向性としては、業界平均よりも低い収益性の改善、事業部間連携の強化、新規事業領域への取り組み強化、既存事業の付加価値向上、人材の確保と育成、働きがいへの取り組み強化など、既存ビジネスの土台固めと長期的視点による投資を行い、次期中期経営計画（2027年3月期～2029年3月期）及び2032年のグループビジョン目標達成に向けた飛躍につなげる方針としている。

なお中期経営計画「Vision2026」においては当初、目標数値を最終年度2026年3月期売上高26,000百万円、営業利益1,800百万円、営業利益率6.9%、ROE15.0%以上としていたが、各事業の想定以上の売上拡大や収益性向上、JCS子会社化などにより、初年度の2024年3月期に売上高、営業利益とも目標数値を上回ったため、2024年5月13日付で2026年3月期の目標数値を上方修正して売上高30,000百万円、営業利益2,400百万円、営業利益率8.0%、ROE20%以上とした。さらに、この修正後の2026年3月期目標を2025年3月期に前倒し超過達成の見込みとなったため、2026年3月期の目標数値を再上方修正して売上高32,000百万円、営業利益3,000百万円、営業利益率9.4%、ROE20%以上とした。IT関連事業、パーキングシステム事業とも収益性が想定以上に向上していることが主因である。再修正後の2026年3月期セグメント別計画（売上高は外部顧客への売上高、セグメント利益は全社費用等調整前営業利益）は、システム開発事業が売上高13,700百万円、セグメント利益2,140百万円、セグメント利益率15.6%、サポート＆サービス事業が売上高10,100百万円、セグメント利益1,050百万円、セグメント利益率10.4%、パーキングシステム事業が売上高8,200百万円、セグメント利益1,860百万円、セグメント利益率22.7%とした。また投資目標は3ヶ年合計1,800百万円（人的資本投資700百万円、研究開発・新規事業関連投資600百万円、その他投資500百万円）としている。

成長戦略

中期経営計画の修正値

(単位：百万円、%)

	26/3 期目標		
	当初計画	修正計画	再修正計画
売上高	26,000	30,000	32,000
営業利益	1,800	2,400	3,000
営業利益率	6.9	8.0	9.4
ROE	15% 以上	20% 以上	20% 以上
セグメント別売上高			
システム開発事業	11,000	12,500	13,700
サポート & サービス事業	8,000	9,800	10,100
パーキングシステム事業	7,000	7,700	8,200
セグメント利益			
システム開発事業	1,500	1,700	2,140
サポート & サービス事業	900	1,000	1,050
パーキングシステム事業	1,150	1,750	1,860
セグメント利益率			
システム開発事業	13.6	13.6	15.6
サポート & サービス事業	11.3	10.2	10.4
パーキングシステム事業	16.4	22.7	22.7

注1：当初計画は2023年5月15日付、修正計画は2024年5月13日付、再修正計画は2024年11月8日付

注2：セグメント別売上高は外部顧客への売上高、セグメント利益は全社費用等調整前営業利益

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

重点戦略として、IT 関連事業では高付加価値サービス提供型への変革を目指し、顧客の DX に貢献する NCD サービスモデルの進化と拡充による付加価値向上、既存ドメインのさらなる深耕と大企業を中心とした新規顧客へのアプローチ強化、体制拡大とサービス提供能力を高める事業基盤の強化などを推進する。パーキングシステム事業では、リーディングカンパニーとして強固な地位の確立に向けて、構造改革プロジェクトの完遂による収益基盤の安定化、駐輪場事業で培ったノウハウと市場ニーズを還元した高付加価値ビジネスの創出、事業体制の最適化などを推進する。コーポレート部門ではプライム上場企業に求められるガバナンス水準を目指し、サステナビリティ経営・人的資本経営・ガバナンス態勢高度化などを推進する。

また新規事業創出に関しては、戦略の一環として事業アイデア公募制度「co-do project」を開始し、募集アイデアのプレゼン選考会を実施するなど、多面的な取り組みを展開している。サステナビリティ経営に関しては、マテリアリティを各部門施策に反映して KPI モニタリングをスタートした。今後は非財務情報開示の拡充に向けた取り組みを強化する。人的資本経営については、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、人材開発と組織開発を両輪とした人材マネジメントの変革を図る。

## 成長戦略

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応の取り組みとしては、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創出などによる利益率のさら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、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り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（開示情報のさらなる充実と株主・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）を一層強化するとしている。なお2024年11月には同社初となるNCDグループ統合報告書「Integrated Report 2024」を発行した。

下條治（しもじょうおさむ）代表取締役社長は「IT関連事業における品質・生産性向上等の施策、パーキングシステム事業における業務効率化や価格改定等の施策の成果として収益性が着実に向上し、中期経営計画の最終年度目標値を再上方修正した。長期ビジョンで掲げた2032年の目標数値の達成も現実的になってきたと考えており、引き続き各種取り組みを着実に推進することで一段の収益性向上を目指していきたい。また企業価値のさらなる向上に向けて株主還元充実やIR活動強化も推進していきたい。」と意気込みを語っている。中期経営計画の進捗は極めて順調と弊社では評価している。

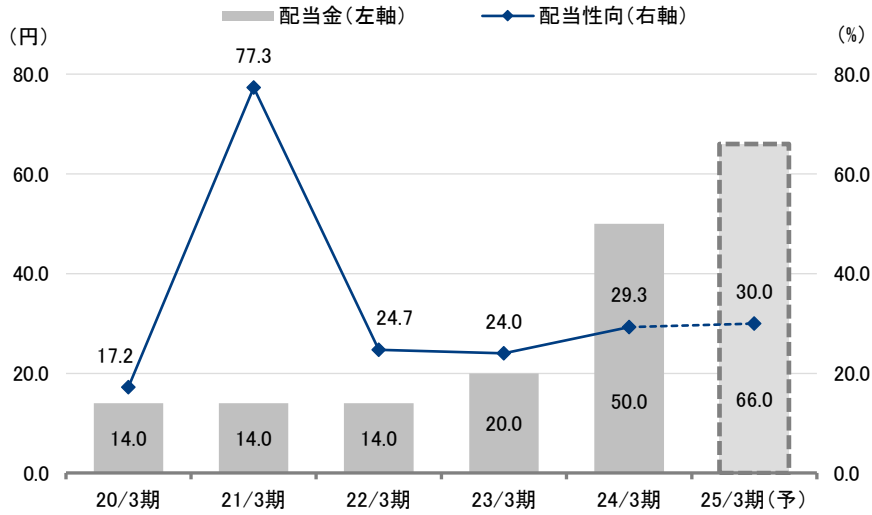
## 2025年3月期配当予想も上方修正して大幅増配予想

### 3. 株主還元策

同社は利益配分について、中期経営計画「Vision2026」のスタートに伴って2024年3月期より連結配当性向の目安を30%以上に設定した。そして2025年3月期連結業績予想の上方修正に伴って、2025年3月期の配当予想も2024年11月8日付で上方修正（第2四半期末6.00円、期末6.00円、合計12.00円上方修正）し、前期比16.00円増配の66.00円（第2四半期末33.00円、期末33.00円）とした。予想配当性向は30.0%となる。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日現在で1,000株（10単元）以上保有の株主を対象として、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。今後も業績の拡大に伴ってさらなる株主還元の充実が期待できると弊社では考えている。

成長戦略

配当金と配当性向の推移



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

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



## サステナビリティ経営を推進

### 4. サステナビリティ経営

サステナビリティ経営については、2021年10月にサステナビリティ推進委員会を設置し、中期経営計画「Vision2026」においてもサステナビリティ経営を強化する方針を打ち出している。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。2023年8月にはサステナブル調達ガイドラインを制定、2024年8月にはパートナーシップ構築宣言を公表、同年11月にはNCDグループ統合報告書「Integrated Report 2024」を発行した。

「カーボンニュートラル実現への貢献」ではDXの推進、高付加価値な駐輪サービスの提供、「安心・安全で豊かな社会づくり」ではレジリエントな社会インフラの提供、地方創生への貢献、「多様な人材が活躍できる社会へ」では人権の尊重と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、「社会からの信頼を」では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を目指す。なお地方拠点活用による就労機会の創出では、福岡・長崎オフィスなどビジネスパートナーを含めた地方拠点合計人員数を2024年3月期末の322名から、2026年3月期末に400名へ増加させる計画としている。また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。

人材戦略としては、基本コンセプトに「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、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、エンゲージメント向上などを推進している。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。2024年3月には経済産業省が定める健康経営優良法人認定制度において「健康経営優良法人2024（大規模法人部門）」に認定された。また、女性の常勤取締役／執行役員数については現状の1名から、2031年3月期に2名以上に増やすことを目指している。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としている。

## 従来着実に推進してきた収益性向上施策の成果を評価

### 5. アナリストの視点

同社の業績推移を見ると、2024年3月期がコロナ禍影響一巡も寄与して過去最高業績となり、2025年3月期も上方修正して大幅増収増益・連続過去最高業績の見込みとなった。さらに中期経営計画の目標数値も再上方修正した。これは単に事業環境が好転しただけでなく、同社が従来着実に推進してきた収益性向上施策（IT関連事業における業務領域拡大、ストック売上拡大、NCDサービスモデル進化、パーキングシステム事業におけるBPRなど）の成果が本格的に表れ始めたことによるものと弊社では評価している。また株主還元を強化していることも評価している。そして今後も利益率向上に向けた変革を加速させることで、長期グループビジョンとしての2032年の目標値も前倒して超過達成する可能性があるかと弊社では考えており、引き続き収益性向上戦略の進捗に注目したいと考えている。

#### 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