

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 >>>

2025 年 6 月 19 日 (木)

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. 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の 3 本柱	01
2. 2025 年 3 月期は上方修正値を上回る大幅増収増益・過去最高で着地	01
3. 2026 年 3 月期も増収増益・連続過去最高予想	01
4. 営業利益率は中計最終年度目標におおむね到達、配当性向を引き上げ	02
5. 収益性向上施策の成果を評価	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. 事業概要と特徴・強み	05
2. システム開発事業	06
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	07
6. セグメント別推移	08
7. リスク要因・収益特性と課題・対策	10
■ 業績動向	10
1. 2025 年 3 月期連結業績の概要	10
2. セグメント別の動向	11
3. 財務の状況	12
■ 今後の見通し	13
● 2026 年 3 月期連結業績予想の概要	13
■ 成長戦略	14
1. 中期経営計画「Vision2026」	14
2. 株主還元策	16
3. サステナビリティ経営	18
4. アナリストの視点	18

■ 要約

2025 年 3 月期連結業績・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> は、1967 年設立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（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の 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のが強みであり、大手優良企業との長期継続取引によって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のも特徴である。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展開し、電磁ロック式駐輪場の設置台数で国内最大級の規模となっている。

2. 2025 年 3 月期は上方修正値を上回る大幅増収増益・過去最高で着地

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 18.1% 増の 30,106 百万円、営業利益が同 32.8% 増の 2,809 百万円、経常利益が同 33.3% 増の 2,852 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 37.3% 増の 1,905 百万円となった。前回予想（2024 年 11 月 8 日付の上方修正値）を上回る大幅増収増益・過去最高で着地した。子会社（株）ジャパンコンピューターサービス（以下、JCS）の通期連結も寄与して大幅に伸長し、人的資本投資や新規事業関連投資に伴うコスト増加、福岡オフィス移転コスト等を吸収した。この結果、営業利益率は同 1.0 ポイント上昇して 9.3% となった。なお JCS の通期連結効果を除くオーガニック成長は連結売上高が同 10.1% 増、セグメント別売上高が同 10.5% 増となった。

3. 2026 年 3 月期も増収増益・連続過去最高予想

2026 年 3 月期の連結業績予想は、売上高が前期比 6.3% 増の 32,000 百万円、営業利益が同 6.8% 増の 3,000 百万円、経常利益が同 5.2% 増の 3,000 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 2.3% 増の 1,950 百万円としている。子会社 JCS の通期連結も寄与した前期の大幅増収増益に対して、2026 年 3 月期は伸び率が鈍化するものの増収増益・連続過去最高予想としている。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、人的資本投資や新規事業関連投資に伴うコスト増加を吸収する見込みだ。IT 関連事業では 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 の成果によって一段と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 2026 年 3 月期も好業績が期待できると弊社では考えている。

4. 営業利益率は中計最終年度目標におおむね到達、配当性向を引き上げ

中期経営計画「Vision2026」（2024 年 3 月期～2026 年 3 月期）は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更なる NCD バリューの追求、企業価値向上に向けた経営基盤の強化、最適なグループ事業体制の再構築としている。最終年度 2026 年 3 月期の目標数値（2024 年 5 月 13 日付で上方修正、2024 年 11 月 8 日付で再上方修正）は売上高 32,000 百万円、営業利益 3,000 百万円、営業利益率 9.4%、ROE20% 以上としている。同社が特に重要経営目標としている営業利益率については、2025 年 3 月期に 9.3% まで上昇したため最終年度目標である 9.4% におおむね到達し、2026 年 3 月期に目標達成の見込みだ。なお株主還元については 2025 年 5 月 13 日付で配当方針の変更を発表し、配当性向の目安を従来の 30% 以上から 50% 以上に引き上げた。2026 年 3 月期より適用する。

5. 収益性向上施策の成果を評価

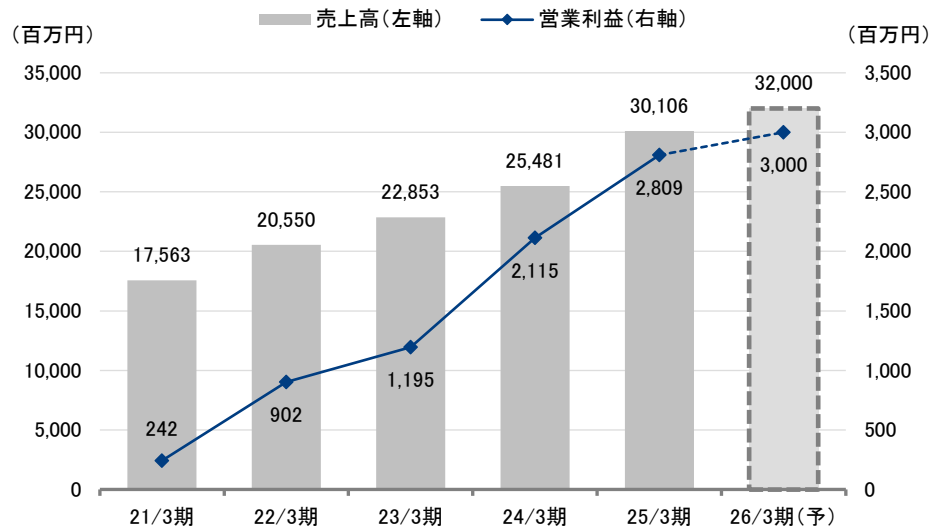
同社の 2026 年 3 月期の営業利益率は、中期経営計画最終年度目標（再上方修正後）の 9.4% を達成する見込みとなった。2023 年 3 月期の営業利益率 5.2% との比較で見ると 4.2 ポイント上昇となり、この 3 ヶ年の大幅な収益性向上を示す数値となる。これは単に事業環境が好転しただけでなく、同社が従来から着実に推進してきた収益性向上施策の成果によるものと弊社では評価している。また株主還元において配当性向の目安を大幅に引き上げたことも、今後の利益成長に向けた同社の自信の表れとも評価している。さらに長期グループビジョンの 2032 年 3 月期の目標値である営業利益率 10.0% を前倒しで達成する可能性もあり、引き続き収益性向上施策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の 3 本柱
- ・2025 年 3 月期は上方修正値を上回る大幅増収増益・過去最高で着地
- ・2026 年 3 月期も増収増益・連続過去最高予想
- ・営業利益率は中計最終年度目標におおむね到達、配当性向を引き上げ
- ・収益性向上施策の成果を評価

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

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 年設立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。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。2025 年 3 月期末時点の総資産は 16,095 百万円、純資産は 7,854 百万円、自己資本比率は 48.4%、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)、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)長崎を含む)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 ソリューションズ(株)、NCD テクノロジー(株)、JCS、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。

会社概要

2. 沿革

1967 年 3 月に日本コンピュータ・ダイナミクス（株）を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。株式関係では 2000 年 9 月に日本証券業協会に店頭登録（その後の取引所合併等に伴い東京証券取引所（以下、東証）JASDAQ 上場）し、2022 年 4 月の東証の市場区分見直し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（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（株）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（株）（現 NCD エスト）を完全子会社化、2023 年 12 月に JCS を完全子会社化した。

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日本コンピュータ・ダイナミクス（株）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（2011 年 3 月本制度廃止）
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）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：同社ホームページ、同社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.

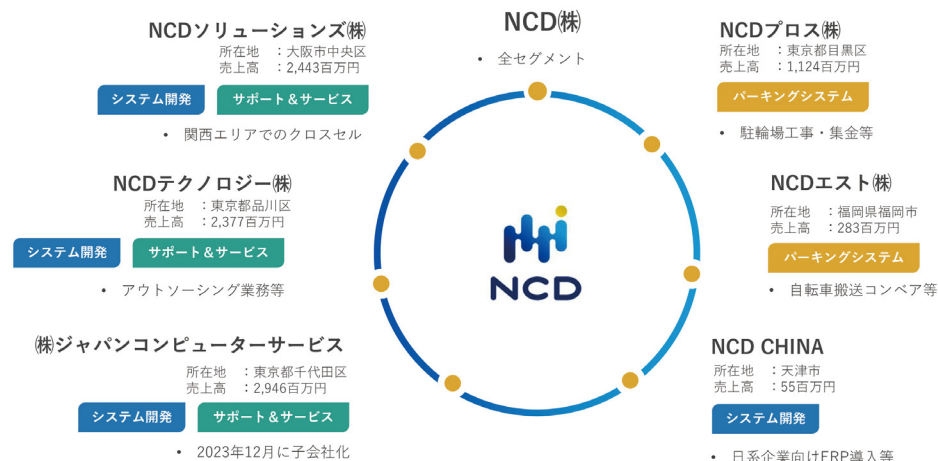
事業概要

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。なお子会社の 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> グループ向けを中心とするシステム開発等の IT 関連事業、JCS は花王 <4452> 向けを中心とするシステム運用・保守等の IT 関連事業、NCD CHINA は中国における日系企業向け ERP 導入等のシステム開発事業、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。

グループ企業と事業セグメント



※ 売上高は2025年3月期

出所：決算説明資料より掲載

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主に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。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プロセス標準 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。Oracle (オラクル<ORCL>) のアプリケーション、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」導入、パナソニック ネットソリューションズ(株)のワークフローシステム「MAJOR FLOW」導入などを強みとしている。また 2023 年 10 月には Amazon (アマゾン・ドット・コム<AMZN>) の AWS (Amazon Web Services) について「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。Salesforce (セールスフォース<CRM>) 日本法人認定パートナーとして「Salesforce」導入支援にも多数の実績を誇り、「Salesforce」向けの課金型サービスとして自社開発の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、ビジネスエンジニアリング<4828>のグローバル対応 ERP「mcframe GA」や中国シェア No.1 ERP「用友 U8」などの 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 IT 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 IT 資産の保守・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。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、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。

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により、同社がシステム構築を受託した顧客の保守・運用に留まらず、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企業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）は、大手保険会社、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、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 SIer 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）が約 8 割を占めている。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。

なお、IT 関連事業の 2025 年 3 月期の分類別売上高構成比は SI サービス（業務用アプリケーション保守を含む）が 54%、IT インフラが 26%、IT コンサルが 9%、サービスデスクが 7%、パッケージ導入が 4% で、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）売上比率はストックが 80%、フローが 20%、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%、社会インフラが 13%、機械が 10%、サービスが 9%、食品が 8%、その他が 2% となった。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であり、同社の技術力・品質の高さを示す数字と言えるだろう。

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、CO₂ 排出量の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。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、管理人常駐の月極が主流だった駐輪場業界でコイン駐輪場（時間貸しの無人駐輪場）のパイオニアとして事業を拡大した。現在は時間貸駐輪場「EcoStation21」及び月極駐輪場「ECOPOOL」を首都圏の駅周辺や商業施設を中心に、関西・中部・九州地区等にも展開（関西と中部はパートナー企業に運営委託）している。なお「ECOPOOL」は同社が 2013 年に独自開発した日本初の Web 月極駐輪場であり、利用登録から利用開始まですべてインターネットで完結するため駐輪場スタッフの常駐が不要になり、駐輪場の管理コスト削減を実現する。

売上分類は機器販売、管理運営、その他（自転車関連商品販売等）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（利用料金制と指定管理制）、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の 2025 年 3 月期の分類別売上高構成比は自営駐輪場が 34%、指定管理が 26%、機器販売が 18%、受託が 18%、その他が 4% で、指定管理売上の内訳は利用料金制が 80%、指定管理料制が 20% となった。フロー（駐輪機器販売等）・ストック（自営駐輪場利用料収入、指定管理、受託等）別売上比率はフローが 22%、ストックが 78% となった。ストック型のビジネスモデルとなっている。

事業概要

また 2025 年 4 月 1 日時点で同社グループの駐輪場管理台数は前年比 16,049 台増の 560,066 台、管理現場数は同 95 ヶ所増の 2,057 ヶ所となった。このうち「ECOPOOL」の管理台数は前期比 24,204 台増の 128,669 台、管理現場数は同 76 ヶ所増の 380 ヶ所となった。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を誇っている。直近の自治体案件事例としては、2022 年 4 月に 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に選定され、合計 246 ヶ所・約 58,000 台の駐輪場管理運営を開始した。また 2025 年 4 月には海老名市において駐輪場管理運営事業者に選定され、3,138 台の駐輪場管理運営を開始した。

なお同社は、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、キャッシュレス決済の導入、利用料金体系の適正化（料金改定）や低採算の指定管理案件からの撤退、新たな販路開拓（ゼネコン・デベロッパー・設計事務所等）などを推進している。

IT 関連事業、パーキングシステム事業とも拡大基調

6. セグメント別推移

過去 5 期（2021 年 3 月期～2025 年 3 月期）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率（同）の推移は以下のとおりである。

2025 年 3 月期の売上高はシステム開発事業が 12,699 百万円（構成比 42.2%）、サポート & サービス事業が 9,409 百万円（同 31.3%）、パーキングシステム事業が 7,975 百万円（同 26.5%）となった。売上高は各事業とも拡大基調である。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、2024 年 3 月期にはコロナ禍前を上回る水準に回復し、2025 年 3 月期はさらに拡大した。売上高構成比はコロナ禍の時期を除けばおおむねシステム開発事業が 4 割、サポート & サービス事業が 3 割、パーキングシステム事業が 3 割弱で推移している。

2025 年 3 月期のセグメント利益はシステム開発事業が 1,867 百万円（構成比 39.8%）、サポート & サービス事業が 1,029 百万円（同 21.9%）、パーキングシステム事業が 1,786 百万円（同 38.1%）となった。セグメント利益は各事業とも拡大基調である。特にパーキングシステム事業のセグメント利益が急拡大し、構成比も上昇している。セグメント利益率はシステム開発事業が 14.7%、サポート & サービス事業が 10.9%、パーキングシステム事業が 22.4% となった。システム開発事業は個別案件の採算によって変動する可能性があるもののおおむね 10% 台前半、保守・運用が中心のサポート & サービス事業はおおむね 10% 近辺で推移している。パーキングシステム事業は売上高の拡大とともに、工事等周辺業務の内製化、自営駐輪場を中心とする料金改定、低採算の指定管理案件からの撤退など、収益構造改革に向けた取り組みの成果で 2025 年 3 月期は 20% 台に上昇した。

NCD | 2025 年 6 月 19 日 (木)
4783 東証スタンダード市場 | <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	21/3 期	22/3 期	23/3 期	24/3 期	25/3 期
売上高					
システム開発事業	7,405	8,365	9,243	10,421	12,699
サポート & サービス事業	5,072	6,099	6,892	7,735	9,409
パーキングシステム事業	5,060	6,073	6,675	7,297	7,975
連結売上高	17,563	20,550	22,853	25,481	30,106
売上高構成比					
システム開発事業	42.2%	40.7%	40.4%	40.9%	42.2%
サポート & サービス事業	28.9%	29.7%	30.2%	30.4%	31.3%
パーキングシステム事業	28.8%	29.6%	29.2%	28.6%	26.5%

注：売上高は外部顧客への売上高、構成比はその他を含む連結売上高に対する割合

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

(単位：百万円)

項目	21/3 期	22/3 期	23/3 期	24/3 期	25/3 期
セグメント利益					
システム開発事業	928	1,020	1,033	1,541	1,867
サポート & サービス事業	481	620	703	851	1,029
パーキングシステム事業	13	451	817	1,284	1,786
全社費用等調整前合計	1,421	2,096	2,560	3,685	4,691
セグメント利益構成比					
システム開発事業	65.3%	48.7%	40.4%	41.8%	39.8%
サポート & サービス事業	33.9%	29.6%	27.5%	23.1%	21.9%
パーキングシステム事業	1.0%	21.5%	31.9%	34.9%	38.1%

注：セグメント利益は全社費用等調整前、構成比はその他を含む調整前合計に対する割合

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別利益率

項目	21/3 期	22/3 期	23/3 期	24/3 期	25/3 期
セグメント利益率					
システム開発事業	12.5%	12.2%	11.2%	14.8%	14.7%
サポート & サービス事業	9.5%	10.2%	10.2%	11.0%	10.9%
パーキングシステム事業	0.3%	7.4%	12.2%	17.6%	22.4%

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 推進

7. リスク要因・収益特性と課題・対策

IT 関連事業（システム開発事業、サポート & サービス事業）における一般的なリスク要因として、個別案件ごとの採算性によって利益が変動する可能性がある。この対策として同社は、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、システム開発事業は開発後の保守・運用サービス拡大によって、サポート & サービス事業は継続案件の積み上げにより、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コロナ禍の影響で一時的に収益が落ち込んだが、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を中心とするストック売上が主力となり、収益性向上に向けた BPR を推進している。

業績動向

2025 年 3 月期は上方修正値を上回る大幅増収増益・過去最高で着地

1. 2025 年 3 月期連結業績の概要

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 18.1% 増の 30,106 百万円、営業利益が同 32.8% 増の 2,809 百万円、経常利益が同 33.3% 増の 2,852 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 37.3% 増の 1,905 百万円となった。前回予想（2024 年 11 月 8 日付の上方修正値、売上高 30,000 百万円、営業利益 2,700 百万円、経常利益 2,700 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 1,800 百万円）を上回る大幅増収増益・過去最高で着地した。子会社 JCS の通期連結（前期第 4 四半期より新規連結）も寄与して大幅に伸長し、人的資本投資や新規事業関連投資に伴うコスト増加、福岡オフィス移転コスト等を吸収した。売上総利益は同 27.2% 増加し、売上総利益率は同 1.5 ポイント上昇して 21.8% となった。販管費は同 23.2% 増加し、販管費比率は同 0.5 ポイント上昇して 12.5% となった。この結果、営業利益率は同 1.0 ポイント上昇して 9.3% となった。なお JCS の通期連結効果として売上高は 2,116 百万円増加、営業利益は 95 百万円増加（のれん償却費増加額 31 百万円相殺後）している。

業績動向

2025 年 3 月期連結業績の概要

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期		前期比		前回予想	予想比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率	金額	増減額	達成率
売上高	25,481	100.0%	30,106	100.0%	4,624	18.1%	30,000	106	100.4%
売上総利益	5,162	20.3%	6,565	21.8%	1,402	27.2%	-	-	-
販管費	3,047	12.0%	3,755	12.5%	708	23.2%	-	-	-
営業利益	2,115	8.3%	2,809	9.3%	694	32.8%	2,700	109	104.1%
経常利益	2,140	8.4%	2,852	9.5%	712	33.3%	2,700	152	105.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,387	5.4%	1,905	6.3%	517	37.3%	1,800	105	105.9%
セグメント別売上高									
システム開発事業	10,421	40.9%	12,699	42.2%	2,278	21.9%	12,840	-140	98.9%
サポート＆サービス事業	7,735	30.4%	9,409	31.3%	1,674	21.6%	9,470	-60	99.4%
パーキングシステム事業	7,297	28.6%	7,975	26.5%	677	9.3%	7,690	285	103.7%
その他	26	0.1%	22	0.1%	-4	-17.6%	-	-	-
セグメント別利益									
システム開発事業	1,541	14.8%	1,867	14.7%	325	21.1%	2,000	-132	93.4%
サポート＆サービス事業	851	11.0%	1,029	10.9%	178	21.0%	950	79	108.4%
パーキングシステム事業	1,284	17.6%	1,786	22.4%	501	39.1%	1,640	146	109.0%
その他	7	29.1%	8	38.3%	0	8.4%	-	-	-
全社費用等調整額	-1,570	-	-1,882	-	-	-	-	-	-

注 1：前回予想は 2024 年 11 月 8 日付の上方修正値

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

注 3：セグメント別利益の売上比は各々の売上高に対する利益率

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

パーキングシステム事業の収益性が大幅に向上

2. セグメント別の動向

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）の動向を見ると、IT 関連事業のシステム開発事業は売上高が前期比 21.9% 増の 12,699 百万円でセグメント利益が同 21.1% 増の 1,867 百万円、サポート＆サービス事業は売上高が同 21.6% 増の 9,409 百万円でセグメント利益が同 21.0% 増の 1,029 百万円となった。いずれも前期比で大幅増収増益となった。保険会社のアプリケーション保守、ガス会社のシステム開発、製造業の基幹システム刷新やクラウド型基幹システム運用など需要が高水準に推移したのに加え、価格適正化の進展や JCS の通期連結も寄与した。業務分類別の売上高は SI サービスが同 22.9% 増収、IT インフラが同 9.0% 増収、IT コンサルが同 35.7% 増収、サービスデスクが同 51.3% 増収、パッケージ導入が同 24.2% 増収といずれも順調だった。なお JCS の通期連結効果を除いた IT 関連事業の売上高のオーガニック成長は同 10.5% 増収となった。セグメント利益率はシステム開発事業が同 0.1 ポイント低下して 14.7%、サポート＆サービス事業が同 0.1 ポイント低下して 10.9% となった。コスト増加に加え、通期連結した JCS の利益率が同社の既存事業に比べて現時点ではやや低いことも影響した。

業績動向

パーキングシステム事業は売上高が同 9.3% 増の 7,975 百万円でセグメント利益が同 39.1% 増の 1,786 百万円となった。売上高の内訳は指定管理が不採算案件撤退で同 11.8% 減収だが、ストック収益となる自営駐輪場が同 15.2% 増収と順調に伸長したほか、機器販売が機器入れ替えを含む複数の大型案件が寄与して同 63.1% 増収となった。受託は同 3.0% 増収、その他は同 1.3% 減収となった。セグメント利益は前回予想を上回る大幅増益となった。セグメント利益率は同 4.8 ポイント上昇して 22.4% 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。自営駐輪場を中心とする価格改定、業務効率化、不採算の指定管理駐輪場からの撤退など、収益構造改革に向けた取り組みの成果で収益性が大幅に向上した。

財務の健全性維持

3. 財務の状況

財務面で見ると 2025 年 3 月期末の資産合計は前期末比 1,196 百万円増加して 16,095 百万円となった。主に有価証券が同 200 百万円減少、土地が同 172 百万円減少した一方で、現金及び預金が同 1,654 百万円増加、売掛金が同 384 百万円増加した。負債合計は同 253 百万円減少して 8,241 百万円となった。主に賞与引当金が同 162 百万円増加した一方で、リース債務（流動負債と固定負債の合計）が同 325 百万円減少した。また長短借入金合計が同 109 百万円減少して 799 百万円となった。純資産合計は同 1,450 百万円増加して 7,854 百万円となった。主に利益剰余金が同 1,357 百万円増加した。この結果、自己資本比率は同 5.8 ポイント上昇して 48.4% となった。利益の積み上げで自己資本比率が上昇し、キャッシュ・フローの状況を含めて特に懸念される点は見当たらない。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。

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 期末	増減
資産合計	10,816	11,890	12,387	14,899	16,095	1,196
（流動資産）	6,768	7,949	8,579	11,044	12,586	1,541
（固定資産）	4,047	3,941	3,808	3,854	3,509	-345
負債合計	6,651	7,422	7,342	8,495	8,241	-253
（流動負債）	3,976	4,721	4,885	5,791	5,741	-49
（固定負債）	2,674	2,701	2,456	2,704	2,500	-204
純資産合計	4,165	4,468	5,045	6,403	7,854	1,450
（株主資本）	4,057	4,406	4,966	6,236	7,594	1,357
自己資本比率	38.3%	37.3%	40.4%	42.6%	48.4%	5.8pp

項目	21/3 期	22/3 期	23/3 期	24/3 期	25/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	218	1,918	568	2,574	2,270
投資活動によるキャッシュ・フロー	142	-48	-171	-99	361
財務活動によるキャッシュ・フロー	-61	-779	-413	-508	-947
現金及び現金同等物の期末残高	2,721	3,814	3,799	5,767	7,455

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026 年 3 月期も増収増益・連続過去最高予想

● 2026 年 3 月期連結業績予想の概要

2026 年 3 月期の連結業績予想は、売上高が前期比 6.3% 増の 32,000 百万円、営業利益が同 6.8% 増の 3,000 百万円、経常利益が同 5.2% 増の 3,000 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 2.3% 増の 1,950 百万円としている。子会社 JCS の通期連結も寄与した前期の大幅増収増益に対して、2026 年 3 月期は伸び率が鈍化するものの増収増益・連続過去最高予想としている。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、人的資本投資や新規事業関連投資に伴うコスト増加を吸収する見込みだ。

2026 年 3 月期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

	25/3 期		26/3 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	30,106	100.0%	32,000	100.0%	1,893	6.3%
売上総利益	6,565	21.8%	-	-	-	-
販管費	3,755	12.5%	-	-	-	-
営業利益	2,809	9.3%	3,000	9.4%	190	6.8%
経常利益	2,852	9.5%	3,000	9.4%	147	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%	44	2.3%
セグメント別売上高						
システム開発事業	12,699	42.2%	13,900	43.4%	1,200	9.5%
サポート＆サービス事業	9,409	31.3%	10,100	31.6%	690	7.3%
パーキングシステム事業	7,975	26.5%	8,000	25.0%	24	0.3%
その他	22	0.1%	-	-	-	-
セグメント別利益						
システム開発事業	1,867	14.7%	2,180	15.7%	312	16.8%
サポート＆サービス事業	1,029	10.9%	1,130	11.2%	100	9.7%
パーキングシステム事業	1,786	22.4%	1,830	22.9%	43	2.4%
その他	8	38.3%	-	-	-	-
全社費用等調整額	-1,882	-	-	-	-	-

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

注 2：セグメント利益の売上比は各々の売上高に対する利益率

出所：決算短信、決算説明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）の計画は、IT 関連事業のシステム開発事業は売上高が前期比 9.5% 増の 13,900 百万円でセグメント利益が同 16.8% 増の 2,180 百万円、サポート＆サービス事業は売上高が同 7.3% 増の 10,100 百万円でセグメント利益が同 9.7% 増の 1,130 百万円、パーキングシステム事業は売上高が同 0.3% 増の 8,000 百万円でセグメント利益が同 2.4% 増の 1,830 百万円としている。IT 関連事業のシステム開発事業及びサポート＆サービス事業は引き続き需要が高水準に推移する見込みだ。パーキングシステム事業は前期の機器販売の大型案件の反動で小幅増収だが、引き続き収益構造改革に向けた取り組みを推進する。

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 などリスクリテラシー促進による高度 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改善、次世代駐輪場サービス導入の推進など、コーポレート部門ではサステナビリティ経営の推進（TCFD 提言に基づく開示等）、人材確保・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 活動の積極展開などを推進する。

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と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 2026 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

営業利益率は中期経営計画の最終年度目標におおむね到達

1. 中期経営計画「Vision2026」

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、グループのパーパスを「人の鼓動、もっと社会へ」、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。そして 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（NCD 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 3 月期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。

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）は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、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）としている。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 3 月期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だ。

成長戦略

なお中期経営計画「Vision2026」の最終年度 2026 年 3 月期の目標数値については、各事業の想定以上の売上拡大や収益性向上、JCS 子会社化などを反映して 2024 年 5 月 13 日付で上方修正し、さらに 2024 年 11 月 8 日付で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% 以上としている。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。同社が重要経営目標としている営業利益率については、2025 年 3 月期に 9.3% まで上昇したため最終年度目標である 9.4% におおむね到達し、2026 年 3 月期に目標達成見込みとしている。

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
セグメント別利益			
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
セグメント別利益率			
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、セグメント別利益は全社費用等調整前

出所：決算説明資料、中期経営計画資料、会社リリースよりフィスコ作成

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、既存ドメインの更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を推進している。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、事業体制の最適化を推進している。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。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している。

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更なる改善と EPS 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（グループベースのサステナビリティ経営、統合報告書の発行）、IR/PR 活動の強化（IR・サステナビリティ推進室の新設、株主・投資家との対話の拡充、TCFD 提言に基づく情報開示）を一層強化している。

同社の下條治（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ており、営業利益率は中期経営計画の最終年度目標をほぼ達成した。さらに長期グループビジョンで掲げた 2032 年 3 月期の営業利益率目標 10.0% の達成も視野に入ってきたことを勘案し、配当性向の目安を従来の 30% 以上から 50% 以上に引き上げた。引き続き各種取り組みを着実に推進することで一段と収益性向上を目指し、企業価値の更なる向上に向けて株主還元の充実や 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。

配当性向の目安を 30% 以上から 50% 以上に引き上げ

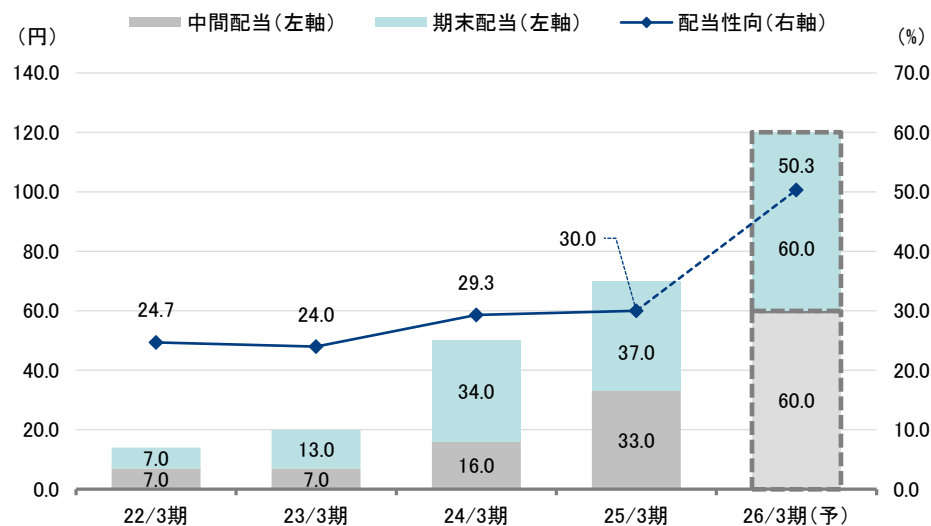
2. 株主還元策

同社は株主還元策について、中期経営計画「Vision2026」のスタートに伴い 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。この目安に基づいて 2025 年 3 月期の配当は前期比 20.00 円増配の 70.00 円（第 2 四半期末 33.00 円、期末 37.00 円）とした。配当性向は 30.0% となる。さらに 2025 年 5 月 13 日付で配当方針の変更を発表し、配当性向の目安を従来の 30% 以上から 50% 以上に引き上げた。2026 年 3 月期より適用し、2026 年 3 月期の配当予想は同 50.00 円増配の 120.00 円（第 2 四半期末 60.00 円、期末 60.00 円）とした。予想配当性向は 50.3% 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。配当性向の目安の引き上げは今後の利益成長に向けた同社の自信の表れであり、今後も業績の拡大に伴って更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。

NCD | 2025 年 6 月 19 日 (木)
4783 東証スタンダード市場 | <https://www.ncd.co.jp/ir/>

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：同社説明資料より掲載

サステナビリティ経営を推進

3. 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、さらに中期経営計画「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 月には同社グループ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 月には同社初となる NCD グループ統合報告書「Integrated Report 2024」を発行した。また 2025 年 6 月発行の有価証券報告書より TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言に基づく情報開示を開始した。

「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。なおパーキングシステム事業は放置自転車等の解消対策、交通混雑緩和対策、土地有効活用、地域・街づくり、CO₂ 排出量の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 年より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、2025 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 2025（大規模法人部門）」に認定（前年に続き 2 回目の認定）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。

収益性向上施策の成果を評価

4. アナリストの視点

同社の 2026 年 3 月期の営業利益率は、中期経営計画最終年度目標（再上方修正後）の 9.4% を達成する見込みとなった。コロナ禍という一過性要因のマイナス影響がおおむね緩和された 2023 年 3 月期の営業利益率 5.2% との比較で見ると 4.2 ポイント上昇となり、この 3 ヶ年の大幅な収益性向上を示す数値となる。これは単に事業環境が好転しただけでなく、同社が従来から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）の成果によるものと弊社では評価している。また株主還元において配当性向の目安を大幅に引き上げたことも、今後の利益成長に向けた同社の自信の表れとも評価している。さらに、長期グループビジョンの 2032 年 3 月期の目標値である営業利益率 10.0% を前倒しで達成する可能性もあり、引き続き収益性向上施策の進捗に注目したい。

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、配布等することは強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