

|| 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 >>>](#)

2020年11月30日(月)

執筆：客員アナリスト

**水田雅展**

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

<http://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を強みとして強固な顧客基盤を構築	01
2. プロジェクト管理を徹底してストック型収益も拡大	01
3. 2021年3月期第2四半期累計の連結業績はコロナ禍で減収・損失	01
4. 2021年3月期通期予想は据え置き、減収減益予想	01
5. 中期的な高収益化を期待	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. システム開発事業	05
2. サポート&サービス事業	06
3. 大手優良企業との長期継続取引が中心でストック売上比率7割強	07
4. パーキングシステム事業	08
5. 収益特性及び収益変動リスク・季節変動要因	10
6. 対策	11
7. IT関連事業の利益率が向上基調	11
<b>■ 業績動向</b>	<b>13</b>
1. 2021年3月期第2四半期累計の連結業績概要	13
2. セグメント別動向	14
3. 財務の状況	15
<b>■ 今後の見通し</b>	<b>17</b>
1. 2021年3月期通期の連結業績予想概要	17
2. セグメント別見通しと取り組み施策	17
<b>■ 中長期成長戦略</b>	<b>18</b>
1. 中期経営計画の概要	18
2. 中期的な高収益化を期待	20
<b>■ 株主還元策</b>	<b>20</b>
1. 安定的配当を基本に適切な利益還元を実施	20
2. 株主優待制度は毎年9月末現在の株主対象	21
<b>■ ESG関連の取り組み</b>	<b>22</b>
1. パーキングシステム事業は地球環境改善に貢献	22
2. 地域貢献・地方創生貢献	22

## ■ 要約

### トータル・ソリューション・プロバイダー

#### 1. トータルソリューションを強みとして強固な顧客基盤を構築

日本コンピュータ・ダイナミクス<4783>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）、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て参入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。最新の情報技術と豊富なアプリケーション知識を活用して、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が強みである。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・高品質サービスで、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。

#### 2. プロジェクト管理を徹底してストック型収益も拡大

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的な業務プロセス改善を推進している。またフロー・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）ではストック売上（保守・運用等）が7割強、パーキングシステム事業でもストック売上（駐輪場利用料収入、駐輪場管理運営等）が7割強に達している。各事業におけるストック型収益の順調な拡大が安定収益源となり、収益力向上に繋がっている。

#### 3. 2021 年 3 月期第 2 四半期累計の連結業績はコロナ禍で減収・損失

2021 年 3 月期第 2 四半期累計（4 月～9 月）の連結業績は、売上高が前年同期比 4.3% 減の 8,376 百万円、営業損失が 102 百万円（前年同期は 325 百万円の利益）、経常損失が 1 百万円（同 343 百万円の利益）、親会社株主に帰属する純損失が 12 百万円（同 230 百万円の利益）だった。IT 関連事業は想定以上に伸長したが、パーキングシステム事業が新型コロナウイルス感染症拡大（以下、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）を受けた。ただしパーキングシステム事業は第 1 四半期が赤字だったが、第 2 四半期に黒字化した。稼働率が徐々に回復し、駐輪場利用料収入の減少率は想定より縮小した。

#### 4. 2021 年 3 月期通期予想は据え置き、減収減益予想

2021 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 3.2% 減の 17,800 百万円、営業利益が同 78.6% 減の 200 百万円、経常利益が同 75.9% 減の 230 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 76.9% 減の 150 百万円としている。通期ベースでも IT 関連事業は順調に伸長するが、パーキングシステム事業がコロナ禍の影響を受けるため、全体として減収減益予想である。中期成長に向けた人材開発投資や社内システム投資も継続する方針だ。なおパーキングシステム事業の駐輪場利用収入の減少率については、下期はコロナ禍の長期化、在宅勤務など「新しい日常」の定着も考慮して、期初時点の想定よりも保守的な想定とした。

## 要約

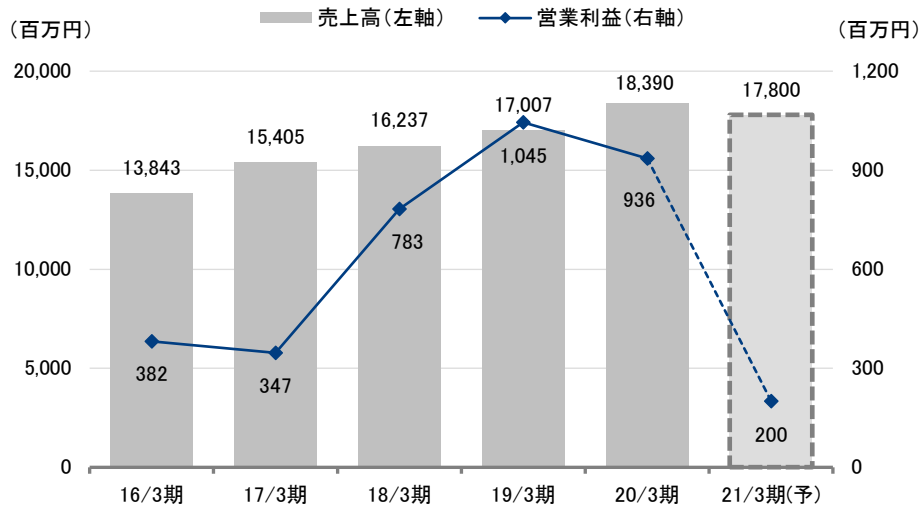
## 5. 中期的な高収益化を期待

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。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。下條治(しもじょうおさむ)代表取締役社長は「新中期経営計画の初年度は、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受けるという厳しい状況でのスタートとなったが、基本方針に変化はなく、この試練をポジティブに捉えて、DX(Digital Transformation)や「新しい日常」に対応するため、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。引き続き中期経営計画の目標達成に向けて、ストックとフローの連携強化による更なる付加価値の向上を目指し、収益力を向上して株主還元の実現にも取り組みたい」と語っている。中期的な高収益化を期待したい。

## 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を3本柱に強固な顧客基盤を構築
- ・プロジェクト管理・品質管理を徹底。ストック型収益が拡大し、収益力の向上・平準化に貢献
- ・DXや「新しい日常」に対応するため改革や新分野へのチャレンジを大胆に推進

## 業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### トータル・ソリューション・プロバイダー

#### 1. 会社概要

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て参入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。

2021 年 3 月期第 2 四半期末時点の同社の事業拠点は、本社（東京都品川区）、江東サービスセンター（東京都江東区）、お台場オフィス（東京都江東区）、福岡営業所（福岡県福岡市）、福岡デリバリセンター（福岡県福岡市）、長崎営業所（長崎県長崎市、第 2MSC（マネージドサービスセンター）含む）、及び長崎営業所五島オフィス（長崎県五島市、2020 年 4 月開設）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）、East Ambition（株）、矢野産業（株）（福岡県福岡市、2019 年 4 月子会社化）、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、East Ambition はアジア諸国（韓国中心）の優秀な IT 系人材を日本企業に斡旋する有料職業紹介事業、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 月期第 2 四半期末の総資産は 11,065 百万円、資本金は 438 百万円、自己資本比率は 35.8%、発行済株式数（自己株式含む）は 8,800,000 株である。

## 会社概要

## グループ企業の紹介



## 2. 沿革

1967年3月に設立してシステム開発事業を開始し、1995年10月サポート&サービス事業、1997年10月パーキングシステム事業を開始した。また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。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。

## 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	米国 MBA 開発のシステム開発方法論「PRIDE」を導入、日本の第1号ユーザーとなる
1979年 4月	九州方面の拠点として福岡市博多区に福岡営業所を開設
1990年 2月	通商産業省から「システムインテグレータ」の認定を受ける
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	100%子会社の(株)日本システムリサーチ（現 NCD テクノロジー(株)）を設立
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）
2004年 3月	中国市場の拠点として天津市に日本 NCD 天津代表処を開設
2005年 4月	中国・天津華苑産業区に100%子会社の天津恩馳徳信息系统開発有限公司（NCD China）を設立
2005年 7月	情報セキュリティマネジメントシステム ISMS Ver.2.0 適合性評価制度の認証を取得
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 7月	情報セキュリティマネジメントシステム ISO/IEC27001 適合性評価制度の認証を取得
2007年12月	(株)ゼクシスを子会社化（2008年8月完全子会社化）

## 会社概要

年月	項目
2008年 4月	IT サービスマネジメントシステム ISO/IEC 20000-1 適合性評価制度の認証を取得
2011年 5月	九州方面の第2拠点として長崎県長崎市に長崎営業所を開設
2013年 3月	エコステーション 21 の自転車管理台数が 30 万台突破
2015年11月	東京都江東区に江東サービスセンターを開設
2017年 2月	100% 子会社の East Ambition(株) を設立
2017年 3月	創立 50 周年
2018年 3月	NCD プロス(株) を設立
2018年 4月	長崎営業所にマネージドサービスセンターを開設
2019年 4月	九州で駐輪場事業を展開している矢野産業(株) を 100% 子会社化
2019年10月	お台場オフィス(東京都江東区) を開設
2020年 4月	長崎営業所五島オフィス(長崎県五島市) 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

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 関連のシステム開発事業、サポート & サービス事業、及びパーキングシステム事業が 3 本柱

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て参入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。最新の情報技術と豊富なアプリケーション知識を活用して、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が強みである。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・高品質サービスで、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。

#### 1. 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もとに、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した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、導入法人数が累計で 400 件以上 (2020 年 10 月時点) 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。

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「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強みだ。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・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を行っている。

## 2. 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。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。



## 事業概要

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)への対応を強化する。

## 3. 大手優良企業との長期継続取引が中心でストック売上比率7割強

なおIT関連事業(システム開発事業、サポート&サービス事業)の主要顧客は、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、長期継続取引が多いことが特徴である。

## IT関連事業の取引先・業種別売上高比率

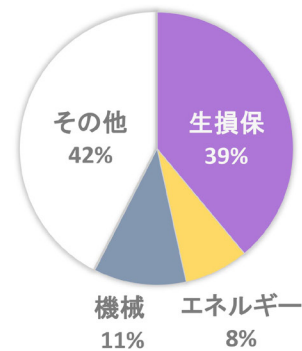
IT関連事業のお取引先	
50年以上のお取引	高砂熱学工業、東京ガスグループ パナソニックグループ
30年以上のお取引	エスアールエル、西部ガスグループ 日本生命グループ、富士フィルムグループ メットライフ生命
20年以上のお取引	KADOKAWA、電通グループ、福岡県庁 三井住友海上火災
10年以上のお取引	大阪府農協電算センター、丸電工、商船三井 東京鐵鋼、日本水産、マニユライフ生命
近年のお取引	アフラック、オリックス生命、 JTBアセットマネジメント、ソニーグループ 匠大塚、東京海上日動火災、FWD富士生命 日清丸紅飼料、三菱商事ライフサイエンス ヤクルト本社、LIXILグループ 他

紫色は生損保業

(2020年4月1日時点)

出所：会社説明資料より掲載

売上高比率  
2020年3月期 実績

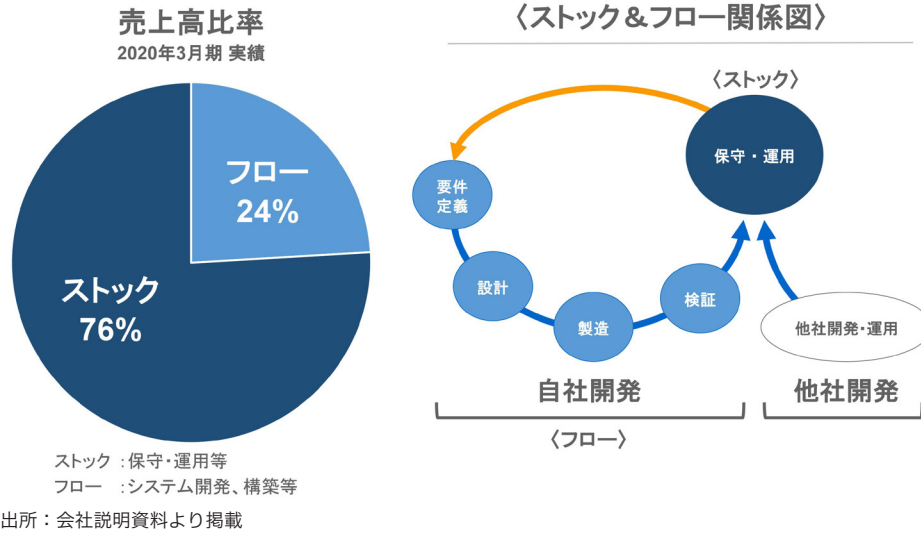


システム開発業界は、中堅企業が大手SI(システム・インテグレータ)企業の下請けとなる2次請け・3次請け受託の多い業界構造だが、同社の場合はエンドユーザーとの直接取引(一次受託)が8割以上を占めている。同社の技術力・品質力の高さを示す数字だろう。

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が積み上がる収益構造だ。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は7割強(2020年3月期)に達している。

## 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&amp;フロー関係図



## 4. 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・運營業務を省力化・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。

「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 年に 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、事業を拡大している。

具体的には時間貸し無人駐輪場「EcoStation21」(1999 年～) を主力として、コミュニティサイクル(自転車シェアリングサービス)「ecoport」(2009 年～)、及び月極駐輪場「ECOPOOL」(2013 年～) の 3 タイプの駐輪サービスを、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。

放置自転車削減に貢献するとして、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。2020 年 10 月 1 日現在の駐輪場管理現場・管理台数(「ECOPOOL」含む)は 1,872 ヶ所・516,730 台となり、前中期経営計画「Vision2020」で目標に掲げていた 50 万台を達成している。近年は「ECOPOOL」も大幅伸長している。

## 事業概要

## 駐輪場管理台数・箇所数及び ECOPOOL 管理台数・箇所数



出所：会社説明資料より掲載

## 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お取引先		
自治体	荒川区、板橋区、江戸川区、大田区、葛飾区、北区、江東区 品川区、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、港区、目黒区 朝霞市、市川市、柏市、川口市、川崎市、狛江市、さいたま市 相模原市、立川市、多摩市、戸田市、習志野市、ふじみ野市 府中市、横浜市、和光市、名古屋市※ 福岡市※ 他	・財務健全性や管理運営の品質が評価される傾向 ・関西、中部、九州地区等にも展開
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 コモディイダ、ザイマックス、住商アーバン開発、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 東京建物、パルコ、ビックカメラ、丸井、三越伊勢丹 ヨドバシカメラ 他	・都市再開発案件を獲得 ・キャッシュレス決済等 IT 技術を付加した提案を継続
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※ 京阪電鉄※ 他(一部関連子会社含む)	・主要鉄道事業者を網羅

※はパートナー企業との協業 / 緑色は指定管理者

(2020年4月1日時点)

出所：会社説明資料より掲載

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。また2020年十条駅西口再開発案件を受注済みである。

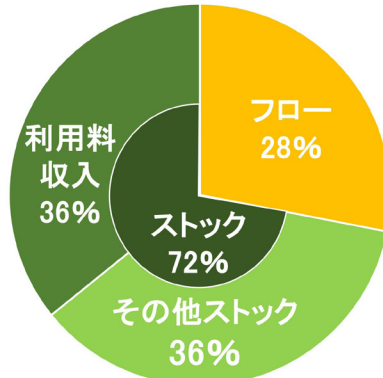
なおパーキングシステム事業においては、案件の積み上げによって、利用料収入や駐輪場管理運営などのストック収入が7割強(2020年3月期)に達している。受注変動がある機器販売のフロー売上に頼らない安定収益構造だ。

## 事業概要

## パーキングシステム事業の売上高比率及び導入事例

## 売上高比率

2020年3月期実績



ストック : 駐輪場管理運営等

フロー : 駐輪機器販売関連

出所 : 会社説明資料より掲載

## 〈導入事例〉

- ・2007年 渋谷区あおい通り(新宿駅)  
歩道上駐輪場の先駆け
- ・2011年 テラスモール湘南(辻堂駅)  
最大級3,000台規模
- ・2019年 南町田グランベリーパーク  
東急グループ再開発案件(約1,300台)
- ・2020年 グランエミオ所沢  
西武グループ再開発案件(約1,700台)
- ・2020年 十条駅西口再開発(受注)  
仮設約700台、自転車搬送コンベア2基

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、自治体と共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、2017年9月には駅前放置自転車対策への取り組みが評価され、東京都知事から感謝状を授与された。

さらなる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(主要QR決済サービスに対応、精算機操作不要)を開始した。コスト面では集金・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。

またコロナ禍に伴う巣ごもり需要の取り込み策として、自転車用スマートトレーナー「NOZA」の後継機として、低価格・静音性・実走感を追求した「NOZA S」を2020年5月発売した。巣ごもり需要を取り込んで販売数が増加している。

## 5. 収益特性及び収益変動リスク・季節変動要因

主要な収益特性及び収益変動リスク要因として、IT関連事業(システム開発事業、サポート&サービス事業)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。パーキングシステム事業は入札結果や大型案件などによって売上や利益が変動する可能性がある。

## 事業概要

一方で、システム開発事業はシステム受託開発後の保守・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、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、いずれもストック収益型ビジネスとなる。

また季節変動要因として、システム開発事業は企業の IT 投資予算の執行時期との関係などで、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。

なおパーキングシステム事業の駐輪場利用料収入はストック収益型ビジネスだが、コロナ禍による外出自粛の影響で駐輪場利用料収入が減少しているため、当面の一時的リスク要因となる。

## プロジェクト管理・品質管理を徹底。 ストック型収益が拡大し、収益力の向上・平準化に貢献

### 6. 対策

収益特性・リスク要因への対策として、IT 関連事業（システム開発事業、サポート & サービス事業）の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。

さらにストック収益型ビジネスの順調な拡大が安定収益源となり、全体の収益力向上に貢献するとともに、四半期業績の平準化が進展して季節変動要因の影響は小さくなっている。

### 7. IT 関連事業の利益率が向上基調

過去 5 期（2016 年 3 月期 - 2020 年 3 月期）及び 2021 年 3 月期第 2 四半期累計のセグメント別売上高と構成比を見ると、全体として売上高が増加基調であり、売上高構成比は概ね 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 割強で推移している。

なお後述するように、パーキングシステム事業は 2020 年 3 月期第 4 四半期から、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）を受けているため、2021 年 3 月期第 2 四半期累計は大幅減収で営業損失となっている。

日本コンピュータ・ダイナミクス | 2020年11月30日(月)  
 4783 東証 JASDAQ | <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	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期 2Q累計
<b>売上高</b>						
システム開発事業	5,515	5,672	5,738	6,329	7,073	3,495
サポート&サービス事業	3,480	4,308	4,524	4,611	4,568	2,379
パーキングシステム事業	4,818	5,392	5,948	6,027	6,693	2,497
連結売上高(その他含む)	13,843	15,405	16,237	17,007	18,390	8,376
<b>売上高構成比</b>						
システム開発事業	39.8	36.8	35.3	37.2	38.4	41.7
サポート&サービス事業	25.2	28.0	27.9	27.1	24.8	28.4
パーキングシステム事業	34.8	35.0	36.6	35.4	36.4	29.8

出所：決算短信、四半期報告書よりフィスコ作成

過去5期(2016年3月期-2020年3月期)及び2021年3月期第2四半期累計のセグメント別営業利益と構成比(連結調整前)を見ると、IT関連事業(システム開発事業、サポート&サービス事業)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	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期 2Q累計
<b>営業利益</b>						
システム開発事業	403	389	549	726	799	384
サポート&サービス事業	120	127	267	374	224	165
パーキングシステム事業	653	744	925	883	944	-30
連結調整前合計(その他含む)	1,138	1,246	1,655	1,921	1,953	518
<b>営業利益構成比</b>						
システム開発事業	35.4	31.2	33.2	37.8	40.9	74.1
サポート&サービス事業	10.6	10.2	16.1	19.5	11.5	31.9
パーキングシステム事業	57.4	59.8	55.9	46.0	48.4	-

出所：決算短信、四半期報告書よりフィスコ作成

過去5期(2016年3月期-2020年3月期)及び2021年3月期第2四半期累計のセグメント別営業利益率について見ると、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向上基調である。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がある。

## 事業概要

## セグメント別営業利益率

(単位：%)

項目	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期 2Q累計
営業利益率						
システム開発事業	7.3	6.9	9.6	11.5	11.3	11.0
サポート&サービス事業	3.5	3.0	5.9	8.1	4.9	6.9
パーキングシステム事業	13.6	13.8	15.6	14.7	14.1	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

### 2021年3月期第2四半期累計はコロナ禍で減収・損失

#### 1. 2021年3月期第2四半期累計の連結業績概要

2021年3月期第2四半期累計(4月～9月)の連結業績は、売上高が前年同期比4.3%減の8,376百万円、営業損失が102百万円(前年同期は325百万円の利益)、経常損失が1百万円(同343百万円の利益)、親会社株主に帰属する純損失が12百万円(同230百万円の利益)だった。

IT関連事業(システム開発事業、サポート&サービス事業)はリモート環境整備に以前から取り組んでいたため、コロナ禍の影響が軽微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。また、中期成長に向けた人材開発投資や社内システム投資などで販管費が増加したことも影響して、全体として損失となった。販管費は1,177百万円で前年同期比4.4%増加した。なお営業外収益に雇用調整助成金等の補助金収入94百万円を計上した。

#### 2021年3月期第2四半期累計の連結業績概要

(単位：百万円)

	20/3期 2Q累計	21/3期 2Q累計	増減率
売上高	8,752	8,376	-4.3%
営業利益	325	-102	-
経常利益	343	-1	-
親会社株主に帰属する当期純利益	230	-12	-
セグメント別売上高			
システム開発事業	3,275	3,495	6.7%
サポート&サービス事業	2,179	2,379	9.2%
パーキングシステム事業	3,221	2,497	-22.5%
セグメント別営業利益			
システム開発事業	321	384	19.6%
サポート&サービス事業	57	165	188.6%
パーキングシステム事業	461	-30	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

## 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。

システム開発事業は、売上高が前年同期比 6.7% 増の 3,495 百万円、営業利益が同 19.6% 増の 384 百万円だった。大手顧客の IT 投資再開などで新規案件獲得が順調に推移し、継続的な人的投資や業務プロセス改善などの効果発現も寄与した。

サポート & サービス事業は、売上高が前年同期比 9.2% 増の 2,379 百万円、営業利益が同 188.6% 増の 165 百万円だった。大型案件の継続受注などで増収となり、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、売上高が前年同期比 22.5% 減の 2,497 百万円、営業損失が 30 百万円（前年同期は 461 百万円の利益）だった。コロナ禍の影響を大きく受けた。外出自粛の影響で駐輪場利用料収入が大幅に減少した。また機器販売は都市再開発に付随する駐輪場案件の獲得が順調だったが、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ず、営業損失となった。

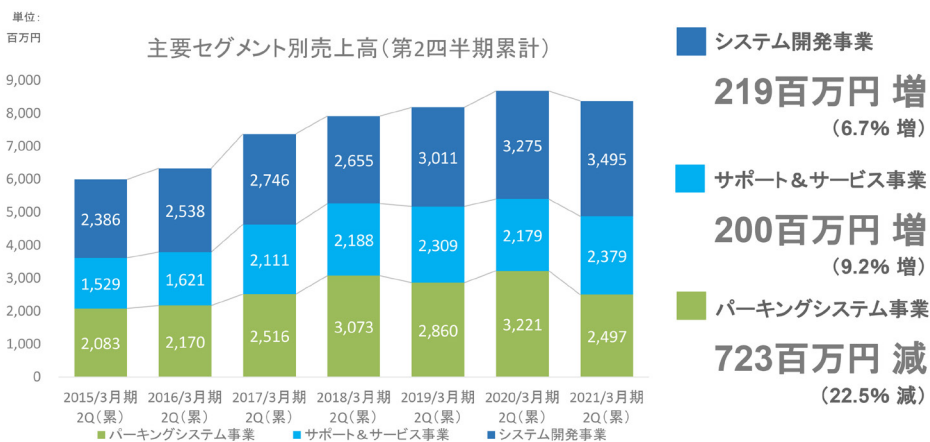
なおパーキングシステム事業を四半期別に見ると、第 1 四半期は売上高 1,234 百万円で営業損失が 93 百万円、第 2 四半期は売上高 1,263 百万円で営業利益が 63 百万円だった。駐輪場収入については、第 1 四半期に約 50% 減少、第 2 四半期に約 22% 減少した。ただし緊急事態宣言解除後の 6 月以降は徐々に稼働率が回復し、第 1 四半期の減収率は 5 月 22 日時点での想定（63% 減少）よりも縮小し、第 2 四半期の減収率は 8 月 3 日時点の想定（25% 減少）よりも縮小した。第 2 四半期は内製化などの固定費削減策も寄与して営業黒字化した。

## セグメント売上高

IT関連事業が伸長

パーキングシステム事業は下期回復を目指す

前年同期比



出所：会社説明資料より掲載

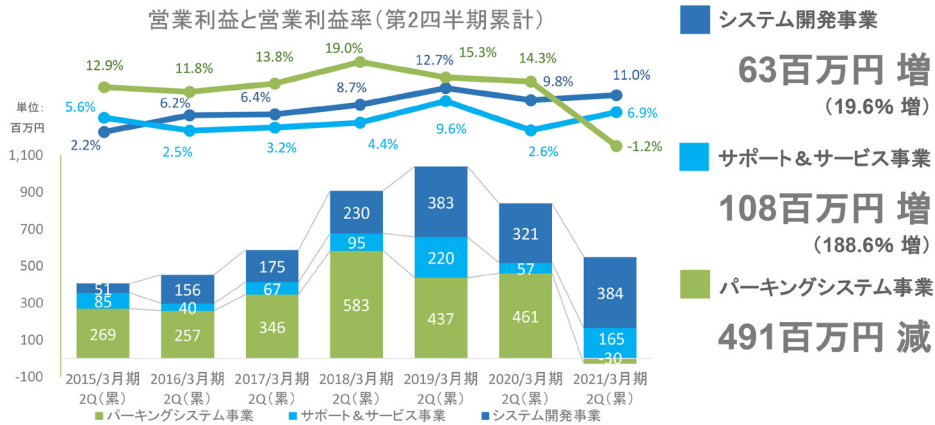


## 業績動向

## セグメント営業利益

サポート&サービス事業の収益性が改善  
 一方、パーキングシステムは赤字に

## 前年同期比



## 自己資本比率が上昇して財務面の改善が進展

### 3. 財務の状況

財務面で見ると、2021年3月期第2四半期末の総資産は前期末比552百万円減少して11,065百万円、純資産は同67百万円増加して3,981百万円となった。特に大きな変動はない。自己資本比率は同2.3ポイント上昇して35.8%となった。純資産合計が順調に増加し、自己資本比率が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 | 2020年11月30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	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	20/3期2Q
売上高	13,843	15,405	16,237	17,007	18,390	8,376
売上原価	11,766	13,277	13,552	13,926	15,246	7,302
売上総利益	2,076	2,127	2,684	3,081	3,143	1,074
売上総利益率 (%)	15.0	13.8	16.5	18.1	17.1	12.8
販管費	1,694	1,780	1,901	2,036	2,206	1,177
販管費率 (%)	12.2	11.6	11.7	12.0	12.0	14.1
営業利益	382	347	783	1,045	936	-102
営業利益率 (%)	2.8	2.3	4.8	6.1	5.1	-
営業外収益	36	26	46	66	51	114
営業外費用	28	40	22	22	34	13
経常利益	389	333	807	1,089	953	-1
経常利益率 (%)	2.8	2.2	5.0	6.4	5.2	-
特別利益	-	-	-	-	92	12
特別損失	43	4	23	131	43	12
税金等調整前当期純利益	346	329	784	958	1,002	-1
法人税等合計	140	79	258	340	349	9
親会社株主に帰属する当期純利益	205	249	526	615	648	-12
親会社株主に帰属する当期純利益率 (%)	1.5	1.6	3.2	3.6	3.5	-
包括利益	28	417	631	483	571	24
資産合計	10,232	10,851	11,070	11,048	11,617	11,065
(流動資産)	5,883	6,541	6,343	6,455	6,644	6,590
(固定資産)	4,348	4,310	4,727	4,593	4,972	4,475
負債合計	7,717	8,300	7,981	7,595	7,704	7,083
(流動負債)	3,661	3,951	4,043	4,291	4,311	4,113
(固定負債)	4,055	4,349	3,937	3,304	3,392	2,970
純資産合計	2,514	2,550	3,089	3,453	3,913	3,981
(株主資本)	2,600	2,468	2,891	3,387	3,924	3,956
(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)	8,721,484	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)	23.59	30.00	66.31	77.45	81.62	-
1株当たり純資産額 (円)	288.33	321.20	387.80	433.34	490.66	-
1株当たり配当額 (円)	10.00	12.00	14.00	14.00	14.00	7.00
自己資本比率 (%)	24.6	23.5	27.8	31.1	33.5	35.8
自己資本当期純利益率 (%)	8.1	9.8	18.7	18.9	17.7	-
営業活動によるキャッシュ・フロー	480	782	791	416	376	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	-207	-72	-554	-219	-164	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	-201	-227	-271	-312	-370	-
現金及び現金同等物の期末残高	2,252	2,734	2,700	2,579	2,420	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2021 年 3 月期通期予想は据え置き、コロナ禍で減収減益予想

#### 1. 2021 年 3 月期通期の連結業績予想概要

2021 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 3.2% 減の 17,800 百万円、営業利益が同 78.6% 減の 200 百万円、経常利益が同 75.9% 減の 230 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 76.9% 減の 150 百万円としている。

通期ベースでも、IT 関連事業（システム開発事業、サポート＆サービス事業）はコロナ禍の影響が軽微で順調に伸長するが、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るため、全体として減収減益予想である。中期成長に向けた人材開発投資や社内システム投資も継続する方針だ。

#### 2021 年 3 月期通期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

	20/3 期	21/3 期予想	増減率
売上高	18,390	17,800	-3.2%
営業利益	936	200	-78.6%
経常利益	953	230	-75.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	648	150	-76.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 2. セグメント別見通しと取り組み施策

IT 関連事業（システム開発事業、サポート＆サービス事業）は新規案件獲得も寄与して増収増益見通しとしている。リモート環境を整備しているため新型コロナウイルス感染症拡大の影響は軽微だ。営業強化としてオンライン営業も開始しており、保守・運用サービスのモデル化、業務ノウハウ活用による生保領域の更なる深耕、既存顧客を対象としたアカウントプラン実施による新領域獲得、大企業の保守・運用アウトソーシング案件の獲得、マネージドサービスセンターの更なる機能拡大などの施策を推進する。

パーキングシステム事業は新型コロナウイルス感染症拡大の影響を大きく受ける。外出自粛、通勤・通学利用の減少で駐輪場利用料収入が大幅減少する。また機器販売においても一部案件の延期・中止が見込まれる。なお駐輪場利用収入の減少率については、第 2 四半期累計の減少率が想定よりも縮小したが、下期については、コロナ禍の長期化、在宅勤務など「新しい日常」の定着も考慮して、期初時点の想定よりも保守的な想定（期初時点の想定は約 10% 減少、今回の想定は約 20% 減少）とした。

今後の見通し

こうした状況に対して、収益構造の見直しによる固定費削減（集金・巡回頻度の最適化）、内製化による外注費削減（子会社 NCD プロスの業務拡大）、都市再開発や自治体案件の受注拡大、自治体・鉄道事業者向け月極駐輪場「ECOPOOL」の拡大、QRコード決済機能の導入促進を推進する。さらに「新しい日常」における自転車利用者の動線変化を考慮した駐輪場の展開も推進する方針だ。なお自治体向けで複数の大型案件の受注が見込まれており、2022年3月期から収益に寄与するようだ。

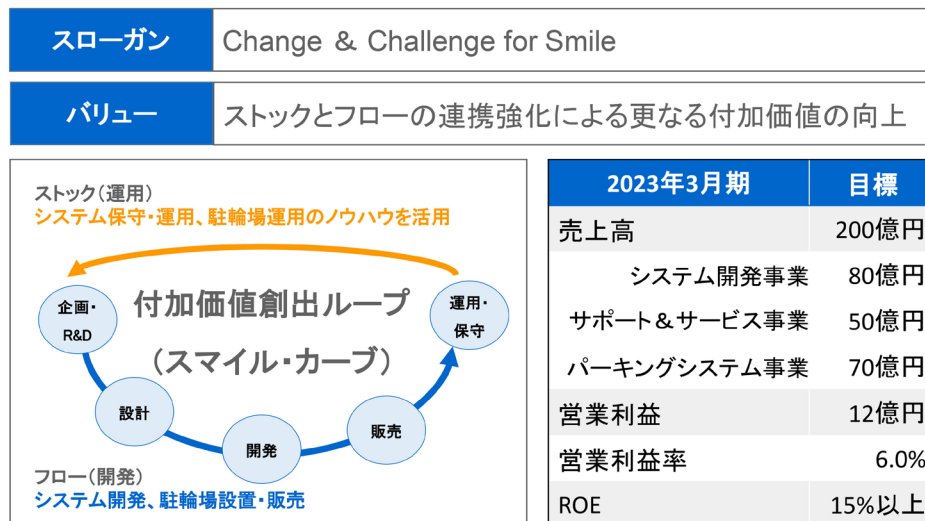
## ■ 中長期成長戦略

### 更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。

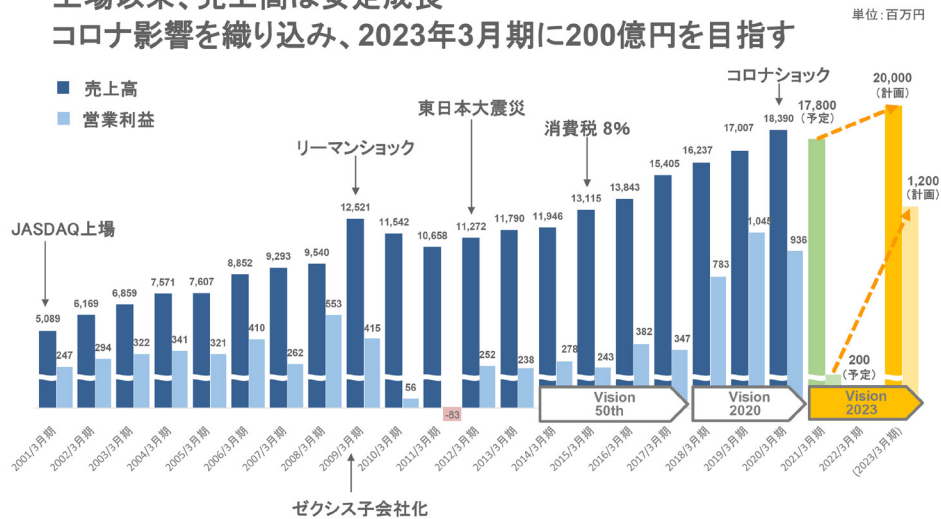
#### 中期経営計画 Vision2023



中長期成長戦略

連結業績推移

上場以来、売上高は安定成長  
コロナ影響を織り込み、2023年3月期に200億円を目指す

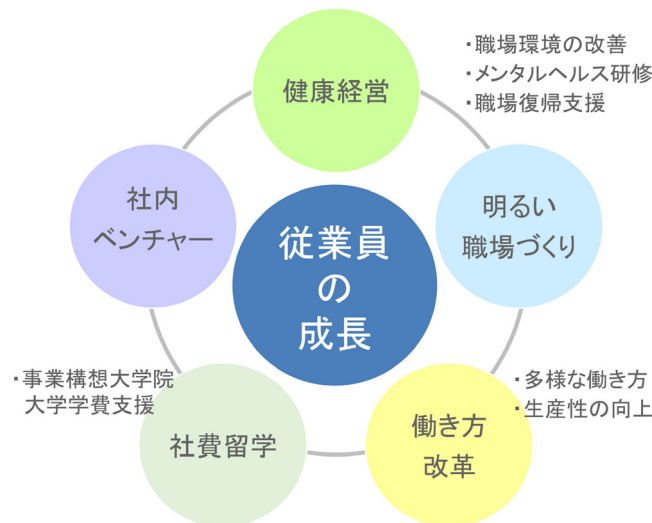


出所: 会社説明資料より掲載

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。

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、職場環境の改善やメンタルヘルス研修なども推進する。

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: 会社説明資料より掲載

## 2. 中期的な高収益化を期待

DXの流れも背景として企業のIT投資が旺盛であり、大企業がシステム保守・運用の外部委託化の動きを強めていることや、大企業グループが発注するベンダーを集約する動きを強めていることも同社のビジネス機会拡大につながるだろう。

下條治代表取締役社長は「新中期経営計画の初年度は、安定収益源だったパーキングシステム事業が新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けるという厳しい状況でのスタートとなったが、基本方針に変化はなく、この試練をポジティブに捉えて、DXや「新しい日常」に対応するため、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。引き続き中期経営計画の目標達成に向けて、ストックとフローの連携強化による更なる付加価値の向上を目指し、収益力を向上して株主還元の充実にも取り組みたい。」と語っている。中期的な高収益化を期待したい。

## ■ 株主還元策

### 2021年3月期の配当予想は前期並みの年間14円

#### 1. 安定的配当を基本に適切な利益還元を実施

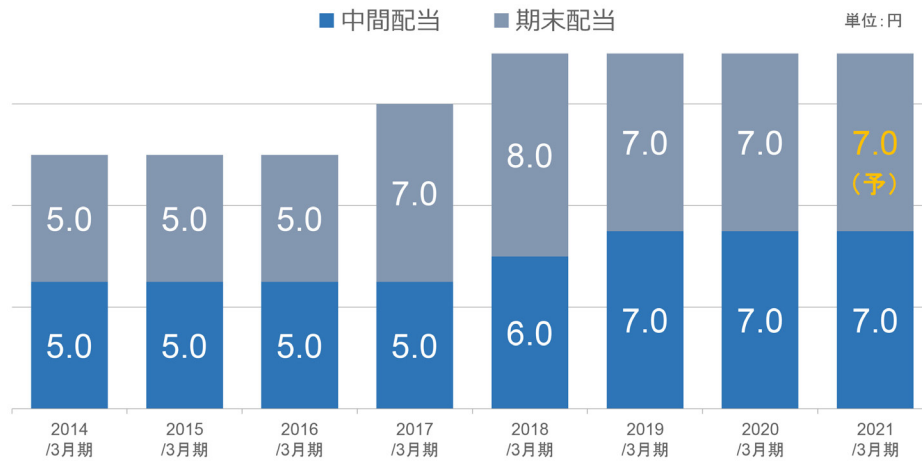
利益配分については、企業体質の強化と積極的な事業展開に備えて内部留保に努めるとともに、配当性向や配当利回りなどを総合的に判断し、安定的な配当を維持することを基本方針としている。配当性向の目標は設定せず、今後も経営基盤の一層の強化と積極的な事業展開を継続しつつ、適切な利益還元を実施する方針としている。

この基本方針に基づいて、2021年3月期は減益予想だが、配当予想は2020年3月期と同額の年間14円（第2四半期末7円実施済み、期末7円）としている。予想配当性向は75.0%となる。

日本コンピュータ・ダイナミクス | 2020年11月30日(月)  
 4783 東証JASDAQ | <https://www.ncd.co.jp/ir/>

## 株主還元策

## 安定的な株主還元



出所：会社説明資料より掲載

## 2. 株主優待制度は毎年9月末現在の株主対象

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。

## 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 関連の取り組み

### 1. 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、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。

新型コロナウイルス感染症収束後も「新しい日常」によって通勤・通学利用者が減少する可能性もあるが、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が進行している。

### 2. 地域貢献・地方創生貢献

また地域貢献や地方創生貢献も推進している。2020 年 3 月にはいわき市保健福祉センターへ集音器付骨伝導ワイヤレスヘッドホン DenDen を寄贈した。2020 年 4 月には長崎県五島市に長崎営業所五島オフィスを開設して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・表示したものです。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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp