NCD株式会社

2026年11月11日

2027年3月期 第2四半期(中間期)
決算説明資料

東証スタンダード：4783

IRメール配信サービス

目次

1 2027年3月期 第2四半期(中間期)連結決算 概要

2 セグメント別業績

3 2027年3月期の見通し

4 価値創造に向けた戦略

5 サステナビリティ

6 参考資料

1 2027年3月期 第2四半期(中間期) 連結決算 概要

2027年3月期 第2四半期(中間期)決算ハイライト

売上高

各種案件が伸長したものの、顧客の海外拠点へのシフトやベンダー集約、長雨の影響により微増

- ＩＴ関連事業（システム開発事業、サポート＆サービス事業）において各種案件の獲得が伸長した一方で、顧客の海外拠点へのシフトやベンダー集約の影響もあり小幅の増収
- パーキングシステム事業においては、機器販売における前期大型案件獲得による反動は減少、駐輪場利用料収入も堅調に推移したが長雨の影響により減収

営業利益

価格交渉や既存駐輪場の採算性向上等による増益効果があった一方で、利益面においても減収と長雨の影響を受け微増

- ＩＴ関連事業では、価格交渉の効果や外注費の減少等の増益効果があったものの、減収の影響を受け微増
- パーキングシステム事業においては、利益面においても長雨の影響を受け、既存駐輪場の採算性向上や、前年発生した一過性コストの減少等による増益効果があったものの微増

2027年3月期 第2四半期(中間期)連結決算 概要

売上高、営業利益ともに微増に留まる

(単位：百万円)	2026年3月期 上期	2027年3月期 上期	増減額	増減比
売上高	14,940	15,005	64	0.4%
売上原価	11,790	11,745	△44	△0.4%
売上総利益	3,150	3,259	109	3.5%
売上総利益率	21.1%	21.7%		0.6pt
販売費及び一般管理費	2,088	2,155	66	3.2%
販管費率	14.0%	14.4%	-	0.4pt
営業利益	1,061	1,104	42	4.0%
営業利益率	7.1%	7.4%	-	0.3pt
経常利益	1,073	1,117	44	4.1%
親会社株主に帰属する 中間純利益	703	722	18	2.7%
1株当たり中間純利益	85円97銭	89円81銭	3円84銭	4.5%

連結売上高 増減分析

システム開発事業の増収

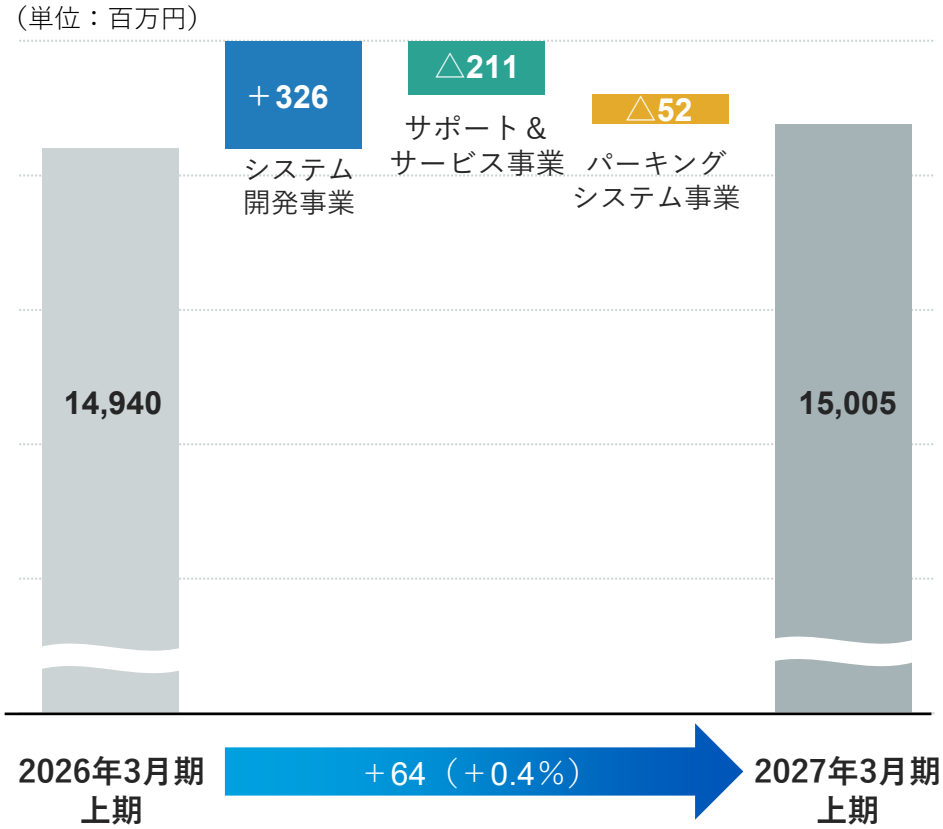
- 建設業向け業務管理システム開発案件が伸長し、複数の保険会社向け案件や医療関連会社のクラウド案件を受注
- 子会社における複数の開発案件も寄与

サポート＆サービス事業の減収

- 顧客の海外拠点へのシフトやベンダー集約の影響等を受け、前年同期比で減収
- 前年獲得した小売業のサポートデスクや、保険会社のネットワーク構築等の案件が伸長、子会社の案件獲得は堅調に推移

パーキングシステム事業の減収

- 長雨の影響により駐輪場利用料収入が減少
- 複数の新規指定管理案件の管理運営が今期より開始、サイクリスト向け商品の販売が寄与



連結営業利益 増減分析

売上高の微増

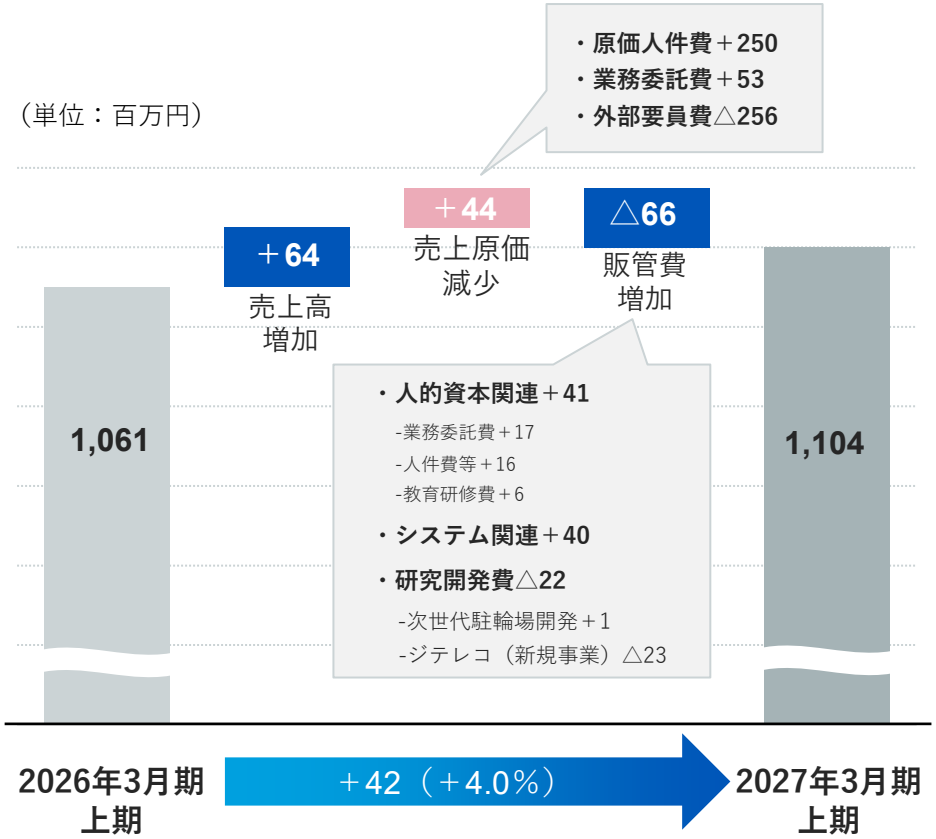
- IT関連事業の案件獲得伸長や新規指定管理案件の管理運営が開始したことから微増

売上原価の減少

- 外注費率の高かった案件が減少

販管費の増加

- 将来的な事業拡大に向けて人的資本や新規事業関連の投資を継続し、販管費率が上昇（前年同期比 0.4pt 増加）



2 セグメント別業績

主要セグメント別業績

（単位：百万円）		2026年3月期 上期	2027年3月期 上期	増減額	増減比
システム開発事業	売上高	6,255	6,581	326	5.2%
	売上総利益	1,195	1,396	201	16.9%
	売上総利益率	19.1%	21.2%	-	2.1pt
	セグメント利益	382	510	128	33.7%
	セグメント利益率	6.1%	7.8%	-	1.7pt
サポート＆サービス事業	売上高	4,789	4,578	△211	△4.4%
	売上総利益	822	707	△114	△14.0%
	売上総利益率	17.2%	15.4%	-	△1.8pt
	セグメント利益	215	98	△117	△54.4%
	セグメント利益率	4.5%	2.1%	-	△2.4pt
パーキングシステム事業	売上高	3,875	3,822	△52	△1.4%
	売上総利益	1,126	1,148	22	2.0%
	売上総利益率	29.1%	30.1%	-	1.0pt
	セグメント利益	515	523	7	1.4%
	セグメント利益率	13.3%	13.7%	-	0.4pt

※ 売上高：セグメント間取引消去後の外部顧客への売上高　　※ セグメント利益：全社経費（親会社に係る一般管理費）を各セグメントに配分した数値

主要セグメント別業績（要因分析）

	増減額（前年同期比）	主な増減要因
システム開発事業	売上高 ＋326M 売上総利益 ＋201M セグメント利益 ＋128M	**各種案件の獲得が伸長し、子会社においても複数の開発案件を受注。利益面においては、顧客への価格交渉の効果や外注費の減少等により増益。尚、JCS※の一部顧客における、IT関連事業間の売上構成の変化も増収増益要因** ● 複数の保険会社向け案件、医療関連会社のクラウド移行案件（売上高＋146M） ● 建設業システム開発新規案件受注（売上高＋113M） ● 売上構成の変化（JCS：売上高＋130M、売上総利益＋29M）
サポート＆サービス事業	売上高 △211M 売上総利益 △114M セグメント利益 △117M	**前期獲得案件が伸長したが、顧客の海外拠点へのシフトやベンダー集約の影響等を受け減収。利益面においては、顧客への価格交渉の効果が現れている一方で、減収の影響を受け大幅減益。尚、JCS※の一部顧客における、IT関連事業間の売上構成の変化も減収減益要因** ● NCDテクノロジー（売上高＋157M、売上総利益＋18M） ● NCDソリューションズ（売上高＋64M、売上総利益＋6M） ● NCD（売上高△299M、売上総利益△76M）内、海外拠点シフトやベンダー集約の影響等（売上高△235M、売上総利益△39M） ● JCS（売上高△231M、売上総利益△66M）内、売上構成の変化（売上高△130M、売上総利益△29M）
パーキングシステム事業	売上高 △52M 売上総利益 ＋22M セグメント利益 ＋7M	**機器販売における前期大型案件獲得による反動は減少、駐輪場利用料収入も堅調に推移したが長雨の影響により減収。利益面においても長雨の影響を受け、既存駐輪場の採算性向上や、前年発生した一過性コストの減少等による増益効果があったものの微増** ● 管理運営（売上高＋29M）、EC販売（売上高＋30M） ● 前年発生した一過性コストの減少（売上総利益＋32M） ● 機器販売（売上高△87M） ● 第2四半期累計利用料収入（売上高△39M）内、9月単月利用料収入（売上高△82M）

※ ジャパンコンピューターサービス

連結売上高の内訳（IT関連事業）

（単位：百万円）	構成	2026年3月期 上期	構成比	2027年3月期 上期	構成比	増減（増減率）
売上分類	ITコンサル	919	8.3%	910	8.2%	△8 （△1.0%）
	SIサービス	5,771	52.3%	5,892	52.8%	120 （2.1%）
	パッケージ導入	859	7.8%	772	6.9%	△87 （△10.1%）
	ITインフラ	2,675	24.2%	2,770	24.8%	95 （3.6%）
	サービスデスク	818	7.4%	814	7.3%	△4 （△0.5%）
顧客業種別	金融		39.9%		38.5%	△1.4pt
	情報通信サービス		23.1%		23.8%	0.7pt
	機械		10.4%		9.1%	△1.3pt
	社会インフラ		9.5%		12.0%	2.5pt
	食品		7.9%		9.0%	1.1pt
	サービス		7.6%		6.4%	△1.2pt
	その他		1.6%		1.2%	△0.4pt

※集計の都合上、売上分類別の合計数値には一部のグループ内売上が含まれています

連結売上高の内訳（パーキングシステム事業）

（単位：百万円）	構成	2026年3月期 上期	構成比	2027年3月期 上期	構成比	増減（増減率）
売上分類別	機器販売	404	10.4%	317	8.3%	△87 (△21.5%)
	自営駐輪場	1,494	38.5%	1,599	41.8%	104 (7.0%)
	指定管理	1,097	28.3%	1,112	29.1%	14 (1.3%)
	受託	766	19.8%	691	18.1%	△75 (△9.8%)
	その他	115	3.0%	106	2.8%	△8 (△7.5%)
指定管理売上	指定管理料制		20.4%		23.0%	2.6pt
	利用料金制		79.6%		77.0%	△2.6pt

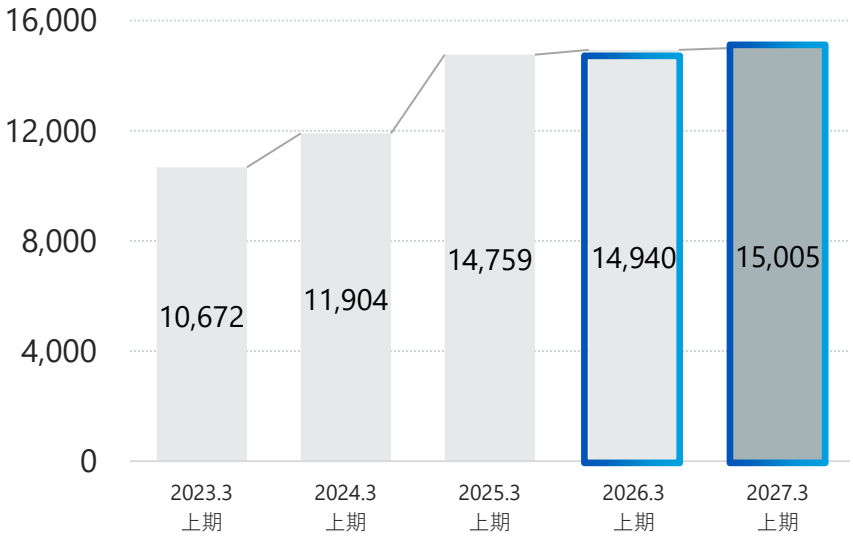
※指定管理料制：駐輪場管理に係る定額の収益方式

※利用料金制　：駐輪場利用状況に応じた変動収益方式（上限売上超過時に納付金が発生する場合あり）

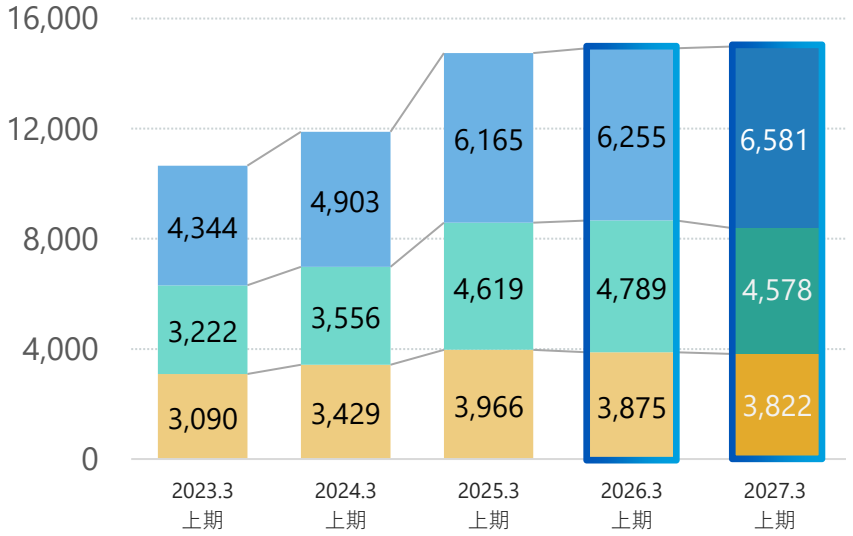
売上高の推移

- IT関連事業において各種案件の獲得が伸長した一方で、顧客の海外拠点へのシフトやベンダー集約の影響を受け、パーキングシステム事業においては、機器販売における前期大型案件獲得における反動は減少し、駐輪場利用料収入も堅調に推移したものの長雨の影響により微増

連結売上高



セグメント別売上高

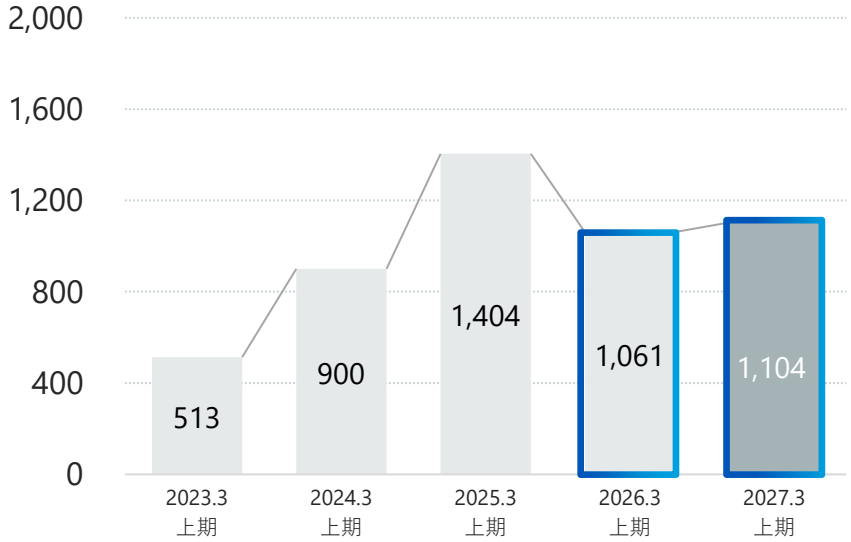


（単位：百万円）　■ システム開発事業　■ サポート＆サービス事業　■ パーキングシステム事業

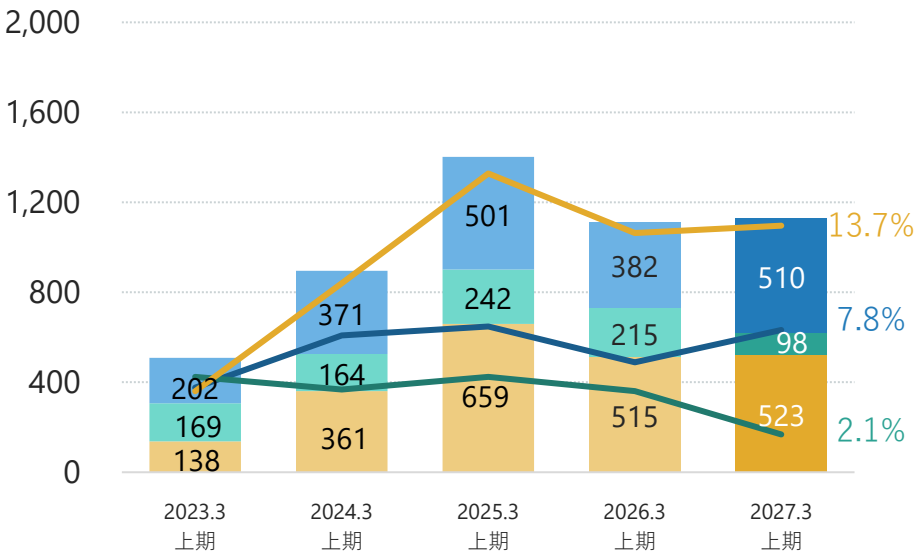
セグメント別利益の推移

- 利益面では、価格交渉の効果や既存駐輪場の採算性向上等の増益効果があったものの、顧客の海外拠点へのシフトやベンダー集約による減収要因や、駐輪場利用料収入における長雨の影響を受けたことで微増

連結営業利益



セグメント別利益



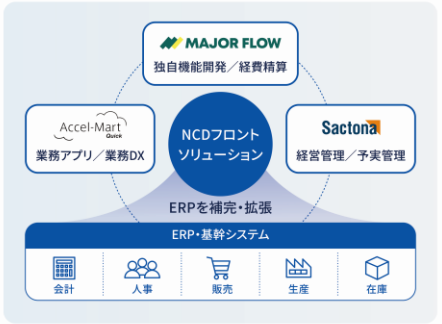
（単位：百万円）　システム開発事業　サポート＆サービス事業　パーキングシステム事業

IT関連事業のトピックス

TOPIX 1

基幹システムと組み合わせ、顧客の業務全体の効率化とDX推進を支援

- アウトルックコンサルティング株式会社(マネーフォワードグループ)が提供する、経営管理システムである「Sactona(サクトナ)」の取り扱い開始
- 株式会社イントラマートが提供する、クラウド型ノーコード／ローコード基盤「Accel-Mart Quick(アクセルマート クイック)」の取り扱いを開始
- 当社の「NCDフロントソリューション」では、 基幹システムに対して「Sactona」や「Accel-Mart Quick」を基盤に、顧客の業務に合わせた機能を柔軟に構築することができ、既存の基幹システムやその他のシステムとつなぐことで、業務プロセスの効率化を支援します



TOPIX 2

OBC Partner Award 2025-2026 を受賞

- 奉行シリーズの販売実績ならびにその取り組みと活動において、極めて優秀な成績を収めたパートナーとして、“OBC Partner of the Year” を受賞。奉行シリーズの新規導入、 既存ユーザ様向けの拡販等の実績を高く評価いただきました

OBC
PARTNER AWARD

パーキングシステム事業のトピックス

自由が丘ミューズスクエア駐輪場（361台）

- 9月17日に開業した商業施設「JIYUGAOKA MUSE SQUARE (自由が丘 ミューズ スクエア)」に、駐輪場を開設



ALTALISTサイクリスト向けアイウェア新モデルの販売好調

- サイクリスト向けアイウェアブランドALTALISTのランニングモデル2種の販売が好調



3つの自治体において指定管理者に選定

- 杉並区、中野区、世田谷区における3つの自治体の指定管理者に選定され、4月より管理・運営を開始



レイリア春日原駐輪場（福岡県）（124台）

- 6月11日福岡県春日市に開業した「レイリア春日原」に、当社子会社であるNCDエスト(株)管理・運営の駐輪場を開設



3 2027年3月期の見通し

2027年3月期 連結業績見通し

（単位：百万円）	2026年3月期 上期	進捗率	2027年3月期 上期	2027年3月期 通期目標	進捗率
売上高	14,940	48.4%	15,005	32,000	46.9%
売上総利益	3,150	46.7%	3,259	7,400	44.0%
売上総利益率	21.1%	-	21.7%	23.1%	-
営業利益	1,061	40.2%	1,104	2,750	40.2%
営業利益率	7.1%	-	7.4%	8.6%	-
経常利益	1,073	40.2%	1,117	2,780	40.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	703	37.8%	722	1,830	39.5%
1株当たり当期純利益	85円97銭	37.8%	89円81銭	227円28銭	39.5%
ROE	-	-	-	21.0%	-

2027年3月期 主要セグメント別業績見通し（セグメント別通期目標修正）

（単位：百万円）		2026年3月期 上期	進捗率	2027年3月期 上期	2027年3月期 通期目標※		進捗率
システム開発事業	売上高	6,255	49.1%	6,581	13,800	（13,300）	47.7%
	売上総利益	1,195	47.1%	1,396	3,000	（2,800）	46.6%
	売上総利益率	19.1%	-	21.2%	21.7%	（21.1%）	-
	セグメント利益	382	40.5%	510	1,150	（950）	44.4%
	セグメント利益率	6.1%	-	7.8%	8.3%	（7.1%）	-
サポート＆サービス事業	売上高	4,789	48.1%	4,578	10,000	（10,500）	45.8%
	売上総利益	822	45.6%	707	1,900	（2,100）	37.2%
	売上総利益率	17.2%	-	15.4%	19.0%	（20.0%）	-
	セグメント利益	215	34.2%	98	500	（700）	19.7%
	セグメント利益率	4.5%	-	2.1%	5.0%	（6.7%）	-
パーキングシステム事業	売上高	3,875	47.7%	3,822	8,200		46.6%
	売上総利益	1,126	47.3%	1,148	2,500		46.0%
	売上総利益率	29.1%	-	30.1%	30.5%		-
	セグメント利益	515	45.1%	523	1,100		47.6%
	セグメント利益率	13.3%	-	13.7%	13.4%		-

※ 売上高：セグメント間取引消去後の外部顧客への売上高　　※ セグメント利益：全社経費（親会社に係る一般管理費）を各セグメントに配分した数値

※ 一部顧客におけるIT事業間の売上構成の変化に伴い、セグメント別通期目標を修正

株主還元

- 累進配当の導入による安定的な利益還元に加え、機動的な自己株式の取得も実施予定
- 2027年3月期の期末配当において1株当たり20円の創立60周年記念配当を実施

配当方針

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の最重要課題の一つと位置づけ、連結業績ならびに将来の事業展開に必要な内部留保の水準等を総合的に勘案し、原則として減配せず、配当の維持もしくは増配を行う累進配当を採用し、連結配当性向50%以上を目安に、安定的かつ継続的な配当を行ってまいります。
また、自己株式の取得につきましても、当社の財務状況や市場動向等を勘案しつつ、利益還元策の一つとして機動的な実施を検討してまいります。

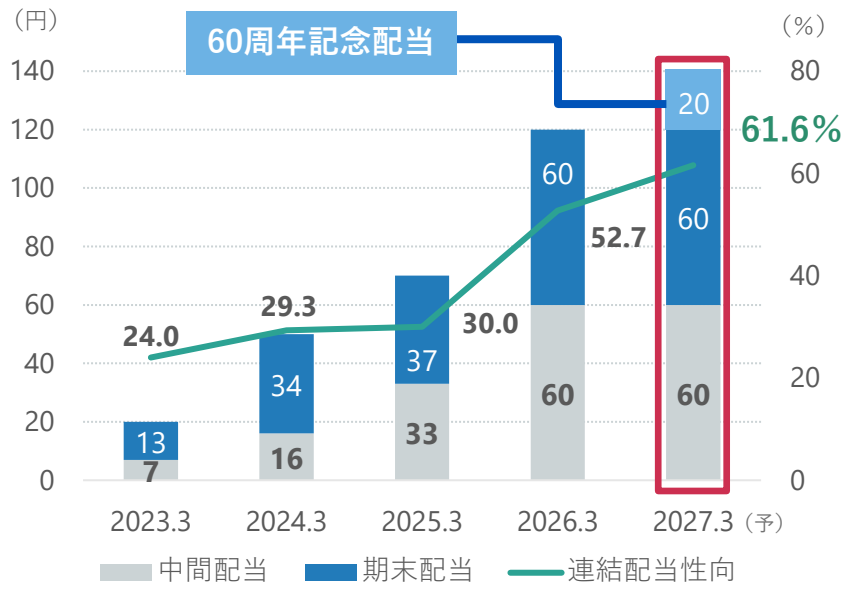
創立60周年記念配当

株主の皆様に感謝の意を表すため、2027年3月期の期末配当金において1株当たり20円の記念配当を実施

（現　行）中間配当60円00銭、期末配当60円00銭　合計120円00銭

（変更後）　中間配当60円00銭、期末配当80円00銭
合計140円00銭（普通配当120円00銭、記念配当20円00銭）

配当金および連結配当性向の推移

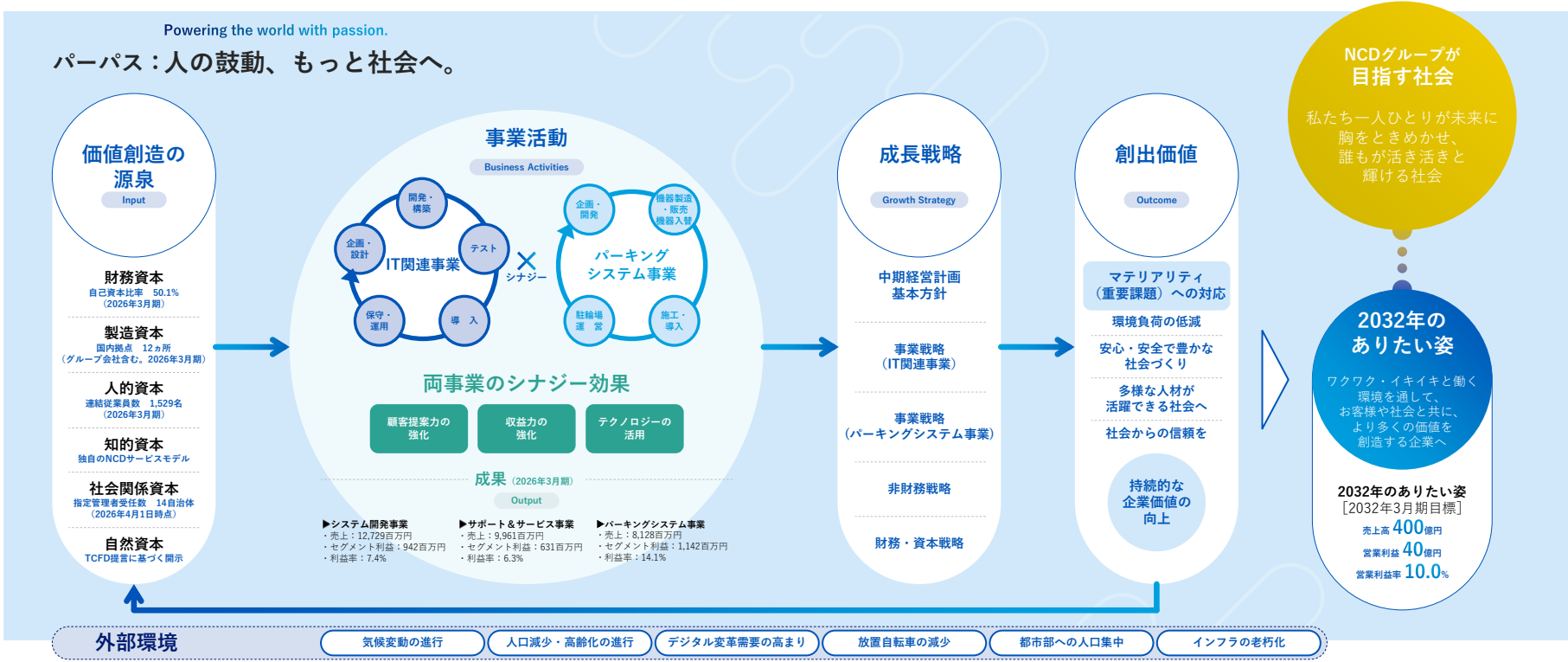


※2026年3月期は自己株式の取得を実施したため、総還元性向は68.6%となります

4 価値創造に向けた戦略

価値創造モデル

NCDグループが目指す社会の実現に向けて、パーパスを起点とした事業活動の強みを再定義



新規事業戦略

- 前中計期間中に制度化した社内アイデア公募制度を軸に、Vision2029でも継続した取り組みを展開
- 社内アイディア公募制度にて選定された「自転車用ドライブレコーダー事業」を事業化決定
  ⇒2026年12月初旬にEC（eコマース）での販売開始を予定
- 市場創出を起点に、「安全 × モビリティ × データ」の新たな事業領域への展開を目指す

現在

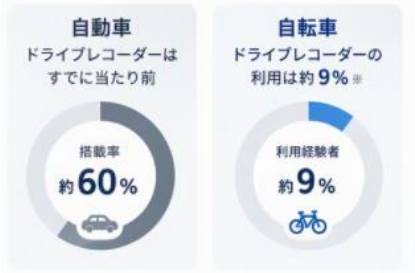
自転車用ドライブレコーダー「ジテレコ」の市場投入



- 通学・通塾世帯等を主要ターゲットとして市場開拓
- eコマースを中心とした一般消費者市場で顧客ニーズを検証

市場創造

「自転車にもドラレコを」新しい市場カテゴリーの創出



- 一般自転車ユーザー1,000人への調査で利用経験者が9%にとどまり、「製品カテゴリ自体が市場認知されていない」
- 新市場の創造を目指す

※一般ユーザー1,000人を対象としたアンケート調査結果　当社調べ

将来

自転車用ドラレコから「モビリティの安全基盤」へ



- 「ジテレコ」をモビリティ領域における新たな安全価値の創出へ。
- データ活用や外部パートナーとの共創による、中長期的な事業拡大を目指す

テクノロジー戦略

- 強みである現場知見 x AI による既存事業の高度化、新たなサービス創出、グループ横断の推進基盤強化の3軸で変革を推進
- 自社保有アセット（パーキングシステム事業）を「実証の場」としても活用することで、IT関連事業の高付加価値化と、パーキングシステム事業のサービス力および収益性向上の同時実現をめざす

1 既存事業×先端IT

現場起点の改善×AIによる、既存事業の価値を「継続的に高める」サービスへの進化

- **開発／保守 x AI駆動開発**
  実装から「設計・品質保証」中心へ
  ⇒システムのバージョンアップにおけるテスト効率化
  ⇒サーバー再構築におけるコード生成
- **サービスデスク x AIアシスタント**
  問合せ回答から「業務代行」へ
  ⇒AIアシスタント活用による障害対応品質向上
  ⇒オペレーターによるAIチャットサービス活用

2 新たなサービス創出

AI前提の時代に向けた、顧客の業務変革を担う新たなサービスの創出

- **BPR x AIエージェント**
  業務最適化から「ビジネス変革」へ
  ⇒ AIエージェント活用による生命保険会社向け手数料システム刷新
- **BI x 機械学習**
  データ可視化から「問いに答えるBI」へ
  ⇒駐輪場の利用料金改定におけるBIツール活用

3 社内基盤の強化

NCDグループ全体での先端IT活用推進に向けた社内基盤の強化

- **基盤環境整備**
  ナレッジ検索基盤、AI運用・精度評価基盤、統合データ分析基盤等の整備
  ⇒AI活用基盤整備、ナレッジ化推進
- **NCDグループ横断 CoE の設置**
  高度人材の集約、最新技術の獲得とグループ展開
  ⇒グループ横断で推進するCoE体制を構築

5 サステナビリティ

サステナビリティ戦略

- 前中計にて課題を残したマテリアリティと事業戦略との連動性を高めるため、定量的なKPIの設定を拡充するとともに、サステナビリティ浸透活動をより一層推進し、実効性のあるサステナビリティ経営サイクルの確立に繋げる

マテリアリティ	主要施策	KPI	2029年3月期 目標
① 環境負荷の低減 ・高付加価値な駐輪サービスの提供 ・気候変動への対応	・顧客の利便性向上と人手不足解消の実現 ・気候変動イニシアティブへの対応	・ECOPOOL新規導入台数/年 ・次世代駐輪システム導入 ・GHG削減比率（2025.3比）	・37,500台/3年間 ・導入 ・Scope 1-2　26.4%減 Scope 3　15.7%減
② 安心・安全で豊かな社会づくり ・DXの推進 ・レジリエントな社会インフラの提供 ・地方創生への貢献	・先端IT活用による顧客DXの推進 ・セキュアなインフラ環境の提供 ・新規事業（ジテレコ）の推進 ・高度デジタル人材育成（地方拠点）	・先端IT活用案件数 ・クラウド利用案件数 ・推進状況 ・先端IT関連資格取得数	・55件/3年間 ・210件/3年間 ・事業開始（1年目） ・50件/3年間（累計190件）
③ 多様な人材が活躍できる社会へ ・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	・女性活躍推進の継続 ・知と経験のダイバーシティの実践 ・エンゲージメントの向上 ・次世代リーダー育成プログラムの継続	・女性管理職比率 ・異業種からの採用比率 ・男性育児休業取得率 ・エンゲージメント指数 ・育成プログラム参画者数	・17% ・50% ・100% ・75% ・72人/3年間
④ 社会からの信頼を ・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	・取締役会実効性評価の実施 ・コンプライアンス徹底への取り組み継続 ・全社的リスクマネジメントの推進	・ポジティブ評価率 ・各種研修の受講率 ・リスクテイク体制の構築	・80% ・100% ・運用開始

サステナビリティ・トピックス（環境）

SBT認定取得に向けた取り組み

- 2026年9月、SBT認定取得に向け初の申請
  - 科学的根拠に基づいた具体的な数値目標や行動をステークホルダーに対し訴求することで企業価値と競争力の向上をめざす

CDPへの回答

- 2026年9月、CDP調査における「気候変動質問書」に2回目となる回答を実施
  - 昨年の「B⁻」評価から、今年度は「B」評価をめざす

※CDP：企業や自治体の環境情報を開示・評価し気候変動対策や持続可能な経営を促進する国際的な非営利団体

TCFD提言に基づく開示

- 2026年3月期の有価証券報告書においても、引き続きTCFD提言に基づく情報開示を継続
  - マテリアリティに対応した主要施策の実績に加え3ヵ年目標を追加
  - GHG排出量の排出実績に加え削減目標を追加（Scope 1～3）

GHG削減目標

Scope※1	目標
Scope 1+2	2032年3月期までに 2025年3月期比で　46.2%削減
Scope 3	2032年3月期までに 2025年3月期比で　27.5%削減

GHG排出量実績

（単位：t-CO_2e）

Scope※1	2025年3月期※2	2026年3月期※2
Scope 1	56.0	62.8
Scope 2（マーケット基準）	1,374	1,399
Scope 2（ロケーション基準）	1,491	1,474
Scope 3	10,644	10,262

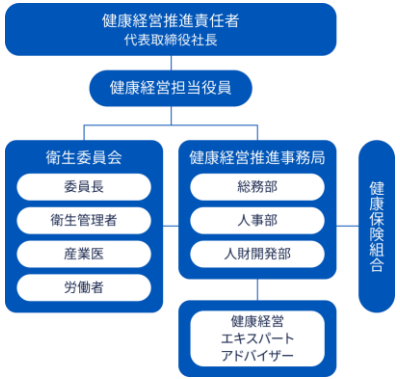
※1 Scope 1：事業者自らによる温室効果ガスの直接排出（燃料の燃焼、工業プロセス）
Scope 2：他社から供給された電気、熱・蒸気の使用にともなう間接排出
Scope 3：Scope 1、Scope 2以外の間接排出（事業者の活動に関連する他社の排出）
※2 算定対象範囲：NCDグループ全体
算定ツール：アスエネ株式会社のCO_2見える化・削減・報告クラウドサービス「ASUENE」

サステナビリティ・トピックス（社会・ガバナンス）

働きやすさと働きがいの両立

「金の認定」を継続して取得

- 当社は、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において「健康優良企業 金の認定」を2026年も継続して取得
  - 健康経営推進体制の設定



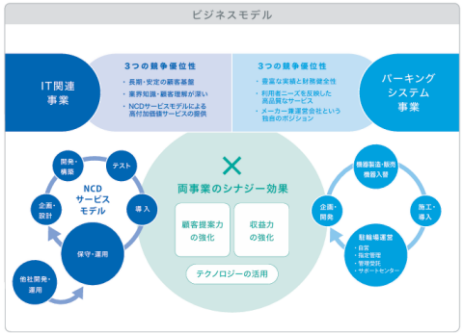


社会からの信頼を

統合報告書の拡充

- 統合報告書3年目となる本年度は、NCDグループの価値創造の源泉やマテリアリティに関する説明を充実させるとともに、新中期経営計画「Vision2029」の方針や戦略について詳述

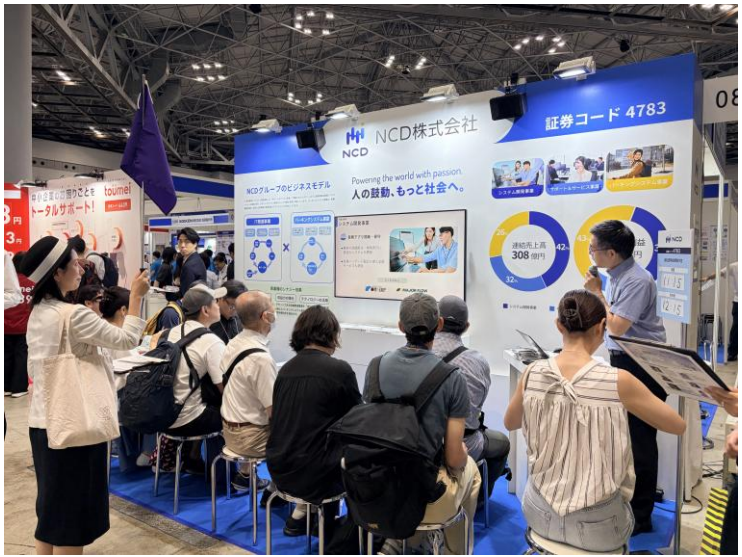




IR/PR活動の強化

- 個人投資家や株主との接点強化および認知度向上を目的に、様々な活動を推進
- 2回目となる「株主様限定 駐輪場見学会」は、品川駅周辺にて実施

2026年8月28-29日「日経・東証IRフェア2026」出展



2026年10月16日「株主様限定 駐輪場見学会」実施





本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での弊社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは異なる可能性があることをご了承ください。

6 参考資料

グループ企業と事業セグメント

NCDソリューションズ㈱

所在地　：大阪市中央区
売上高　：2,745百万円

システム開発　サポート＆サービス

- 関西エリアでのクロスセル

NCDテクノロジー㈱

所在地　：東京都品川区
売上高　：2,625百万円

システム開発　サポート＆サービス

- アウトソーシング業務等

㈱ジャパンコンピューターサービス

所在地　：東京都千代田区
売上高　：3,174百万円

システム開発　サポート＆サービス

- 2023年12月に子会社化

※ 売上高は2026年3月期

NCD㈱

- 全セグメント



NCDプロス㈱

所在地　：東京都目黒区
売上高　：1,038百万円

パーキングシステム

- 駐輪場工事・集金等

NCDエスト㈱

所在地　：福岡県福岡市
売上高　：234百万円

パーキングシステム

- 自転車搬送コンベア等

NCD CHINA

所在地　：天津市
売上高　：76百万円

システム開発

- 日系企業向けERP導入等

IT関連事業の概要

- システム開発は業務アプリの開発･保守、サポート＆サービスはインフラ構築･運用に対応
- 堅調な需要のパッケージ製品をフックとして新規顧客を獲得し、クロスセルで業務範囲を拡大

IT関連事業

システム開発

お客様の課題解決・戦略実行に最適なシステムの構築や各種パッケージ製品に関する導入支援などのソリューションサービスを提供。ITプロフェッショナル派遣やコンサルティング業務にも対応

サポート＆サービス

基幹システムの設計から構築・運用・監視まで対応し、障害対応、テクニカルサポート、サービスデスク、アウトソーシングなどを通じてお客様のIT業務全般をサポート

主な取扱製品

即戦力型クラウドERP 奉行V ERP®
mcframe GA
MAJOR FLOW
Accel-Mart Quick
Sactona
Microsoft Azure
powered by aws

売上分類（サービス分類）

ITコンサル

ITプロフェッショナル派遣によるコンサルティングやプロジェクト管理支援業務など

SIサービス

業務用アプリケーションの開発や保守など

パッケージ導入

奉行シリーズを中心としたパッケージ製品の導入

ITインフラ

基幹システムの設計・構築・運用・監視サービスなど

サービスデスク

業務用アプリケーションや基幹システムに関する問い合わせ窓口業務など

IT関連事業の強み

POINT 1

基幹システムのライフサイクル全般をカバー

- 企業活動になくてはならない基幹システムの企画から運用までワンストップで対応

POINT 2

多業種の大手優良企業との長期継続取引

- 保険業界を中心に、エネルギー／機械／出版／食品など幅広い領域に精通

POINT 3

高いストック型比率による安定した収益基盤

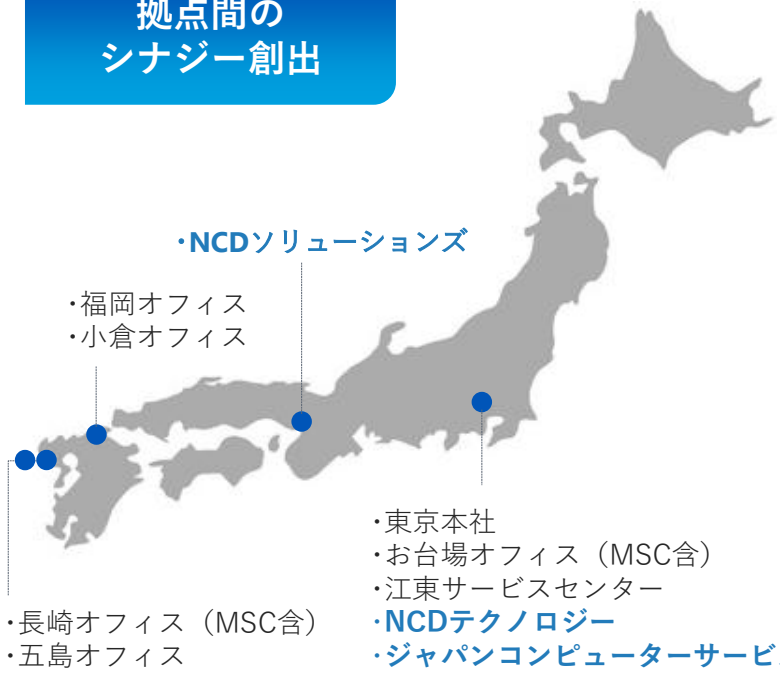
- ストック型比率の高さに加え、一次請けが多いことも安定成長に貢献

POINT 4

グループシナジーによるコストメリット・BCP対策

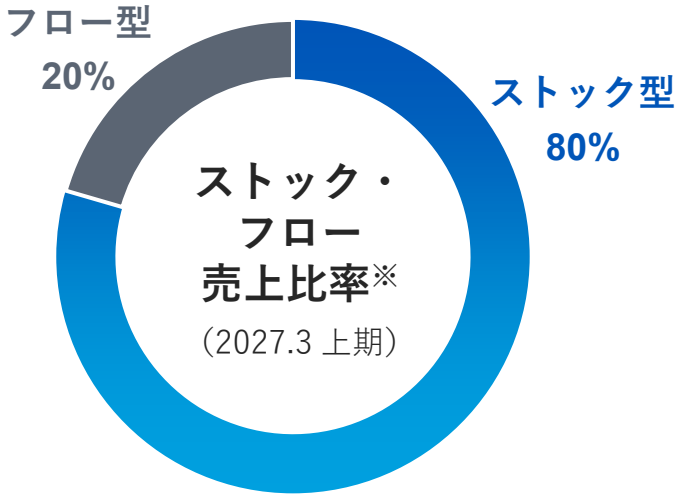
- グループ会社やマネージドサービスセンター活用によるメリットが訴求力に

拠点間のシナジー創出



IT関連事業のビジネスモデル

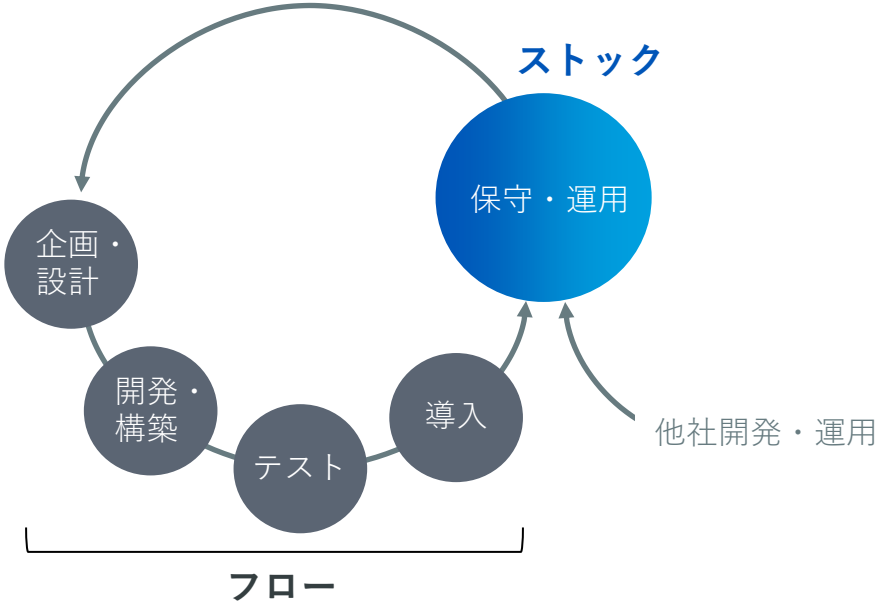
- 開発から保守・運用までワンストップのビジネスモデル
- ストック型売上が**８割以上**を占める安定した収益基盤



ストック型 ： システム保守・運用 等
フロー型 ： システム開発・構築 等

※ NCD単体の比率

ストック&フロー関係図



IT関連事業の取引先

- 保険会社を中心とした長期・安定の顧客基盤
- 業務知識・顧客理解の深いNCDならではの高品質なサービスが強み

50年以上	● 高砂熱学工業	● 東京ガスグループ	● 西部ガスグループ ● パナソニックグループ
30年以上	● **日本生命グループ** ● 花王グループ	● **メットライフ生命** ● 富士フイルムグループ	● エスアールエル ● 福岡県庁
20年以上	● 商船三井グループ	● 電通グループ	● ニッスイ
10年以上	● **東京海上グループ** ● 大阪府農協電算センター ● 東京鐵鋼	● エラストミックス ● JTBアセットマネジメント ● ヤクルトグループ	● ソニーグループ ● 匠大塚
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**	● JFEグループ ● LIXIL ● 三菱商事ライフサイエンス ● ベネッセコーポレーション ● 日本貨物鉄道 他

※ 2026年10月1日現在

マネージドサービス

保守・運用業務では包括的なサービス提供ができるマネージドサービスへの切り替えを推進し、高付加価値ビジネスモデルへ転換

従来の契約

人月計算

NCD 技術者A	ヘルプデスク
NCD 技術者B	監視・一次対応
NCD 技術者C	高度障害対応
NCD 技術者D	ITオペレーション
顧客（内製）	保守・運用

マネージドサービス

サービス対価（SLA※締結）

NCD 技術者群

サービスカタログ

- ヘルプデスク
- 監視・一次対応
- 高度障害対応
- ITオペレーション
- 保守・運用
- その他サービス

顧客のメリット

- 品質･セキュリティ向上
- 業務効率化
- 管理コスト削減

NCDのメリット

- 品質向上・安定運用
- 業務範囲拡大
- 収益性向上

※ サービス・レベル・アグリーメント：サービスレベル合意書

パーキングシステム事業の主要ブランド

IT技術を活用した２つのブランドを展開

時間貸駐輪場「EcoStation21」



- 当社駐輪場の主力ブランド
- 放置自転車問題を解決する電磁ロック式駐輪場システム

月極駐輪場「ECOPOOL」



- DX化を推進する月極駐輪場管理システム
- 駐輪場の検索から契約まで全てWebで完結

パーキングシステム事業の歩み

駐輪場管理台数は業界トップクラス　採算性を重視した駐輪場を展開

1992
二次元コードを活用して
自治体月極駐輪場をIT化

1997
パーキングシステム事業開始

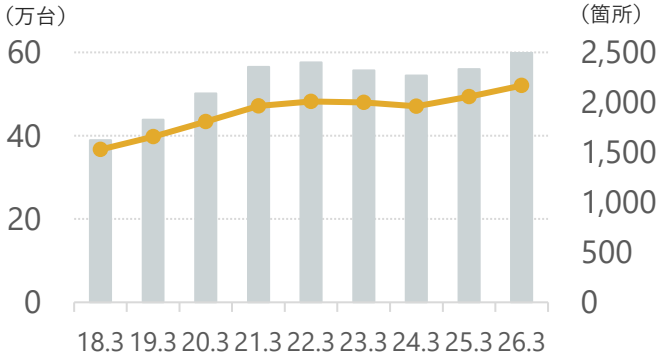
2013
ECOPOOL発売

2019
キャッシュレス決済機能導入

2021
指定管理案件が拡大

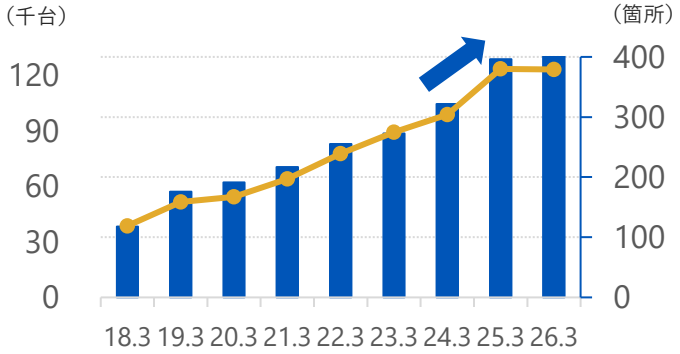
2026
管理台数57万台突破

NCD 駐輪場管理台数・現場数※



※ 2026年4月1日時点

ECOPOOLの台数・現場数※



管理台数・箇所数
（2026年10月1日現在）

570,412 台
2,180 ヵ所

うち ECOPOOL
131,691 台
391 ヵ所

パーキングシステム事業の強み

POINT 1

駐輪場業界を牽引するリーディングカンパニー

- 豊富な実績と高い財務健全性により、入札案件などで優位性を発揮

POINT 2

業界唯一、ワンストップのビジネスモデル

- ファブレスで駐輪機器の製造・販売から管理運営までワンストップで対応

POINT 3

24時間365日対応の駐輪場サポートセンター

- 自社保有のサポートセンターによる利用者の声を反映した高品質なサービス

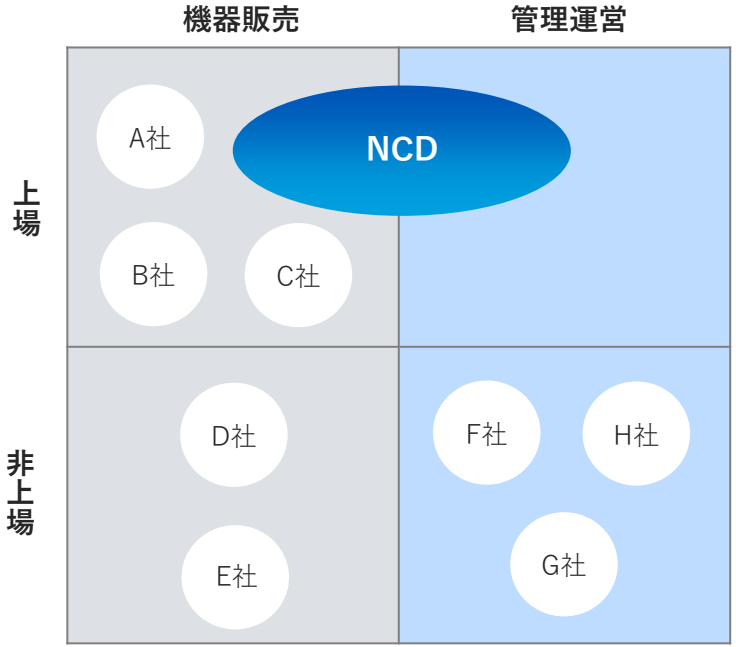
POINT 4

IT関連事業とのシナジー効果

- IT技術を活かした駐輪機器の開発や、遠隔サービスを展開

競合企業との差別化

メーカー兼管理運営会社という独自のポジション



パーキングシステム事業のビジネスモデル

幅広い顧客　　多様な駐輪場モデル

NCD

- 機器販売
- 管理運営

駐輪場利用者へのサービスも充実

サポートセンター

空き地を駐輪場として有効活用

土地オーナー

鉄道

主要な鉄道会社を網羅し、駐輪場のDX化を推進

小田急電鉄　京王ＳＣクリエイション　京浜急行電鉄
京成電鉄　ジェイアール東日本都市開発　東急電鉄　東武鉄道
他

通勤･通学

商業施設

有名商業施設の駐輪場をNCDが管理運営

アトレ　イオンリテール　西武不動産プロパティマネジメント
西友　高島屋　東急ストア　パルコ　ビックカメラ　丸井
野村不動産　三井不動産　ドン・キホーテ
他

買い物

自治体

財務健全性や品質が評価され、多くの指定管理者に選定

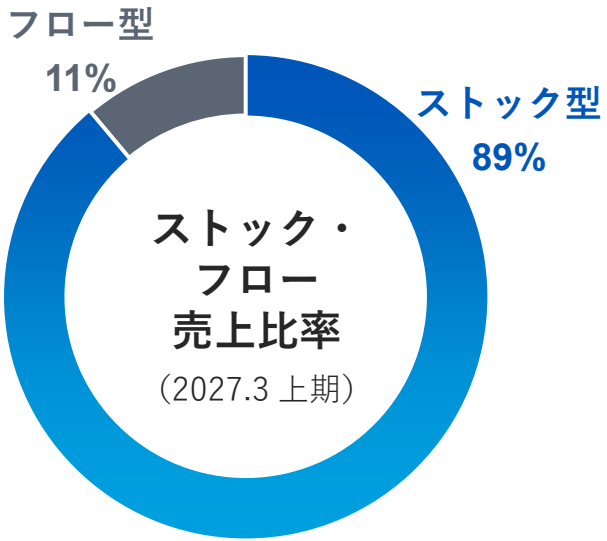
板橋区　品川区　杉並区　世田谷区　中野区　港区　目黒区
海老名市　柏市　川崎市　さいたま市　相模原市　多摩市　戸田市
他

様々

※ 2026年10月1日現在　　※指定管理者：自治体が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

パーキングシステム事業のビジネスモデル

- 駐輪機器の導入から駐輪場の管理運営までワンストップのビジネスモデル
- ストック型売上が**８割以上**を占める安定した収益基盤



ストック型 ： 駐輪場利用料収入・管理運営 等
フロー型　 ： 駐輪機器販売、EC事業 等

売上分類		内容
機器販売		顧客企業への駐輪機器等の販売
管理運営	自営駐輪場	民間企業との契約による当社ブランド「EcoStation21」「ECOPOOL」の管理運営
	指定管理	自治体からの指定管理者選定による駐輪場の管理運営
	受託	鉄道会社や自治体等が運営する駐輪場の管理受託 等
その他		自転車関連商品の販売、EC事業 等

パーキングシステム事業の市場環境

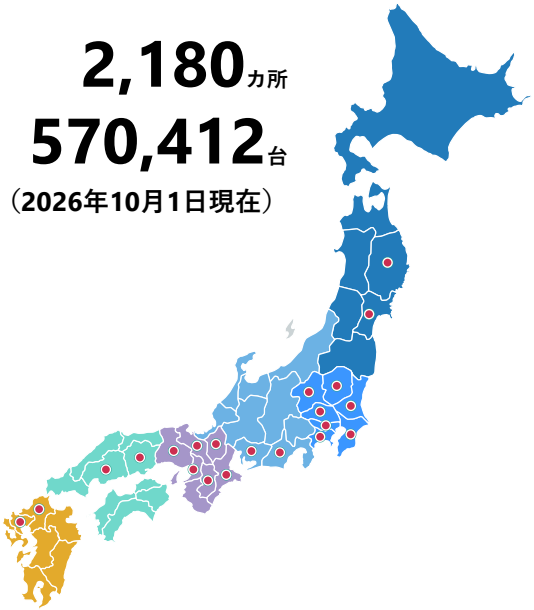
- 放置自転車の発生しうる都市部がターゲットであり市場は飽和に向かっているものの、ビジネス機会は永続的に発生

関西		
三重県	5ヵ所	3,466台
滋賀県	3ヵ所	679台
京都府	49ヵ所	7,632台
大阪府	237ヵ所	50,345台
兵庫県	92ヵ所	22,523台
奈良県	2ヵ所	476台
合計	**388ヵ所**	**85,121台**

中国		
岡山県	4ヵ所	730台
広島県	3ヵ所	375台
合計	**7ヵ所**	**1,105台**

九州		
福岡県	22ヵ所	4,088台
佐賀県	1ヵ所	109台
合計	**23ヵ所**	**4,197台**

2,180ヵ所
570,412台
（2026年10月1日現在）



北海道・東北		
岩手県	1ヵ所	197台
宮城県	3ヵ所	585台
合計	**4ヵ所**	**782台**

関東		
茨城県	18ヵ所	3,865台
栃木県	18ヵ所	10,195台
群馬県	4ヵ所	758台
埼玉県	190ヵ所	61,944台
千葉県	98ヵ所	24,480台
東京都	848ヵ所	202,537台
神奈川県	500ヵ所	146,375台
合計	**1,676ヵ所**	**450,154台**

中部		
静岡県	9ヵ所	1,414台
愛知県	73ヵ所	27,639台
合計	**82ヵ所**	**29,053台**

主なビジネス機会

- 都市再開発に係る駐輪場付置義務による新規需要
- 人手不足を追い風とした駐輪場のDX需要
- 老朽化機器の入替需要
- 業界トップクラスの実績・財務健全性を強みとしたシェア拡大

中長期的には収益性を重視したゆるやかな規模拡大を継続

IT関連事業×パーキングシステム（PS）事業のシナジー効果

- 自社保有アセット（PS事業）を「実証の場」として活用することで、IT事業の高付加価値化とPS事業のサービス力および収益性向上を同時に実現する相互成長モデルが競争優位性を高める
  - ✓ IT関連事業は実証フィールドをもつSIer
  - ✓ パーキングシステム事業はIT内製力をもつオペレーター

IT ➡ パーキングシステム（ITからPS）

■ ITの内製活用
- 遠隔管理、精算機のソフトウエア開発・更新
- データ活用による収支改善シミュレーション

＜価値＞
- パーキングシステム事業のサービス開発・改善
- 運営コスト削減、利益率改善

IT ⬅ パーキングシステム（PSからIT）

■ 実証フィールド提供
- パーキングシステム事業におけるAI活用等のPoC
- 蓄積されたデータの提供

＜価値＞
- 実証済みITサービスの外販
- 提案力向上

IT ⟷ パーキングシステム（IT/PS相互）

■ クロスセル強化、経営資源の効率的活用
- 両事業の顧客重複がほぼなく、クロスセル強化の余地あり
- コーポレート部門から両事業に対して機能提供

＜価値＞
- コスト削減
- 人材交流

新規事業（例）

■ 自転車用ドラレコ「ジテレコ（2026年3月ブランド発表）」
- ジャイロセンサーやGPS搭載し、走行ログ・危険地点等のデータ取得（IOT×データビジネス）

＜価値＞
- IT関連事業の新たな収益機会・事業領域の創出

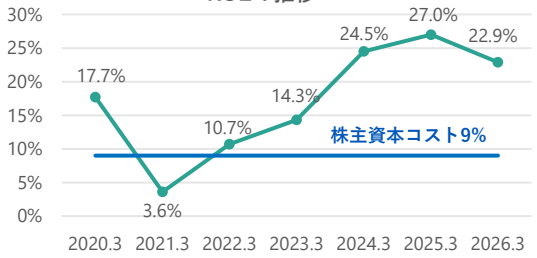
現状分析

資本効率性

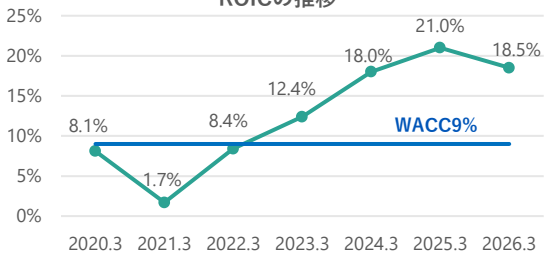
ROEは当社が認識する※株主資本コスト（9%程度）を上回る水準で推移するも、構成する3要素において当期純利益率の低さが課題

ROICはWACC（9%程度）を上回る水準で推移。事業別では、パーキングシステム事業の改善が顕著

ROEの推移



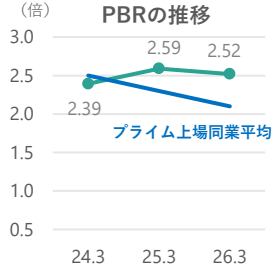
ROICの推移



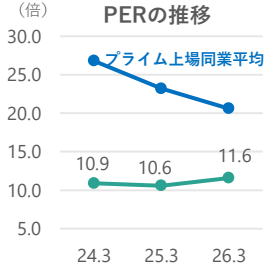
市場評価

PBRは比較的高いROEにより相応の水準。一方、PERは同業他社に比して低水準であり、中長期的な企業価値向上に対する市場評価を十分に得られていない状態

PBRの推移



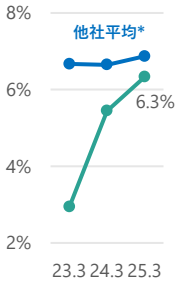
PERの推移



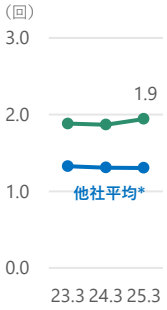
（※） CAPMベースで算出された数値に加え、機関投資家や証券会社へのヒアリングを踏まえたもの

＜ROEのデュポン分解＞

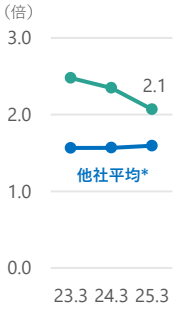
当期純利益率



総資産回転率



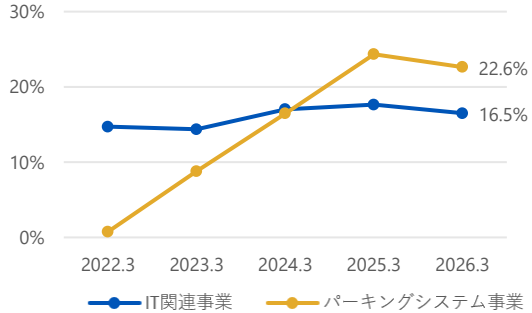
財務レバレッジ



※ 他社平均は当社調査による

事業別ROIC

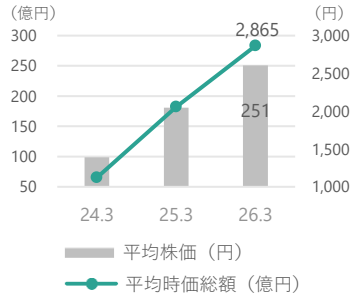
事業別ROICの推移



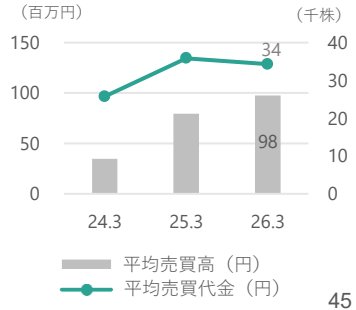
株価等

株価は上昇基調で推移するも、低い流動性が課題

株価・時価総額の推移



平均売買高・売買代金の推移



企業価値向上に向けた主な取り組み

課題	主な取り組み内容等
収益力改善	● 2026年3月期営業利益率は9.3%（2025年3月期）から8.5%に低下。EPSも232.95円から227.73円に減少。収益力改善とEPS拡大が課題 ● 顧客ポートフォリオの再構築、新規ビジネス・サービスの創出に注力
資本の最適配分	● ROE20%以上を維持するバランスシート・コントロール ● 積極的な成長投資（人的資本、新規事業、M&A等）を引続き、実行 ● 配当（連結配当性向50%以上）に加え、機動的な自己株取得を実施
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	● 実効性の高いサステナビリティ推進サイクルの確立と体制の整備・強化 ● 気候変動への対応を強化。TCFD開示、CDP認定【B-】に続き、SBT認定を取得予定 ● 非財務情報開示を質・量の両面において拡充
IR活動の強化および株主・投資家との対話の拡大	● 機関投資家向け説明会、個人投資家向け説明会に加え、オンラインセミナーやインフルエンサー対談等も実施。IRフェア出展や個人株主向け駐輪場見学会等により対話の機会を拡大 ● 機関投資家との個別面談は、40件程度（2025年3月期）から60件超に増加（2026年3月期）
コーポレート・ガバナンスの一層の強化	● 開示資料の英文化は概ね完了 ● 外部機関活用による取締役会実効性評価アンケート結果の集計及び分析の継続 ● 役員のインセンティブ報酬にマルス・クローバック条項を導入

人材戦略（基本コンセプト）

- 人材戦略の基本コンセプトは「自律的なキャリア形成と対話を通じた組織風土の変革」。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



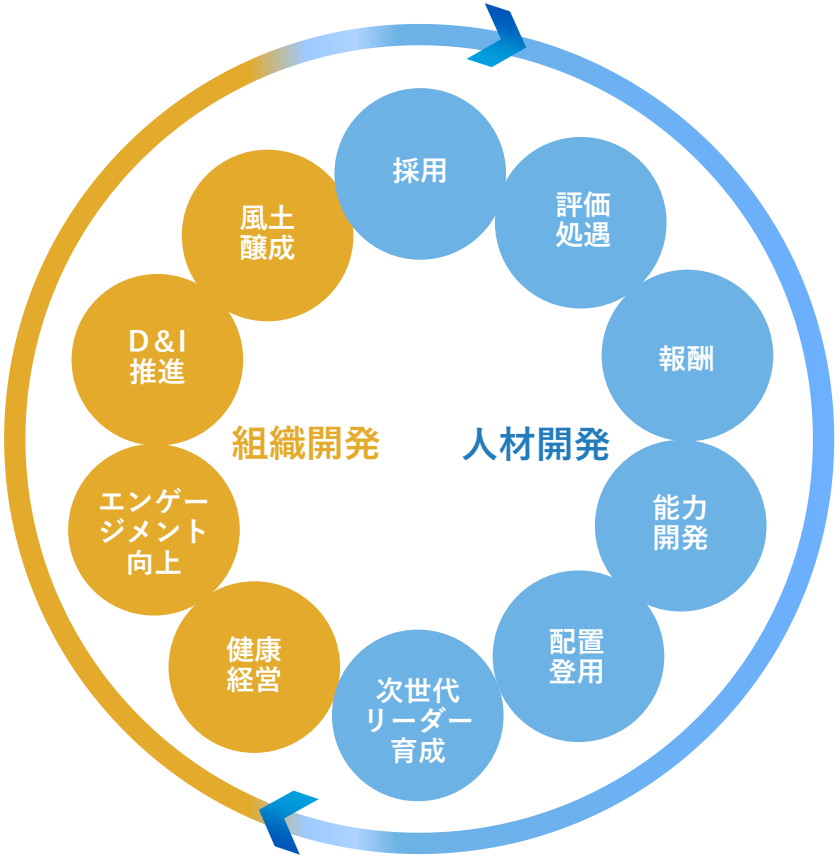
人的資本経営への取組

風土醸成

- グループ合同のパーパス探求ワークショップを実施
- NCDグループの一人ひとりがパーパスを理解し、MYパーパス(人生の目的)との繋がりを捉え、行動に結びつけることで個人と企業の持続的成長を目指す

エンゲージメント向上

- グループ共創をテーマにグループ合同のコーチング研修を実施
- 管理職同士の交流創出とともに各社のマネジメントや1on1の質向上につなげる



能力開発

- 社内の高度技術者をメンターとした生成AI実践トレーニングを開始
- 全社員のテクニカルスキルを可視化。組織毎にTo beポートフォリオを描き、組織の成長と個人の成長を目指した育成プランを計画・実行

次世代リーダー育成

- 公募・推薦によりグループ計14名を選出。1年間のプログラムを通じた事業構想計画書を立案予定
- マネージャー向けに事業戦略高度化のためのトレーニングを企画

人材戦略（注力分野）

- NCDグループにとって最重要資本である人財に戦略的な投資を行い、あらたな価値提供につなげる
- 事業ビジョン実現のためのありたい姿を定義し、育成と採用に注力

注力分野		人材戦略		施策
人材開発	経営人材	次世代リーダー育成		■ 事業構想大学院大学、日経ビジネススクール等とのコラボレーション企画等を通じた、次代の事業を牽引するリーダー育成
	成長戦略を牽引する人材	コンサルタント	高度アーキテクト	■ テクニカルスキル、専門スキル、コンピテンシーを組み合わせ、重要人材像の定義を進め、人材プールを構築 ■ 戦略的ローテーション、早期抜擢による経験を通じて重要人材のパイプラインを構築 ■ キャリアパスを明確にし、チャレンジできる環境を整備
	事業戦略を実現する人材	ビジネスアナリスト	高度プロジェクトマネージャ	
	自律的人材	自律的キャリア形成の促進		■ 一人ひとりのMYパーパスやWILLを言語化し、キャリアを戦略的に開発していくためのワークショップを開催 ■ 社員が能力を最大限に発揮できる手上げ機会の拡大
組織開発	エンゲージメント向上	D&I推進	1on1	■ 知と経験のダイバーシティを推進 ■ 組織文化としての1on1の定着化 ■ 管理職層のコーチング力を向上するトレーニングの継続実施 ■ 多様な対話の機会を通じた部門・階層を越えた協働の促進 ■ NCDグループのパーパスとMYパーパスの繋がりを探求するワークショップのさらなる推進と実践例の紹介
		パーパスを起点とした企業理念体系の浸透		

主要財務指標（連結）

（単位：百万円）	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
売上高	22,853	25,481	30,106	30,867
売上高成長率	11.2%	11.5%	18.1%	2.5%
売上総利益	3,840	5,162	6,565	6,744
売上総利益率	16.8%	20.3%	21.8%	21.8%
営業利益	1,195	2,115	2,809	2,638
営業利益率	5.2%	8.3%	9.3%	8.5%
経常利益	1,212	2,140	2,852	2,672
経常利益率	5.3%	8.4%	9.5%	8.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	672	1,387	1,905	1,861
売上高当期純利益率	2.9%	5.4%	6.3%	6.0%
1株あたり当期純利益	83円31銭	170円38銭	232円95銭	227円73銭
ROE	14.3%	24.5%	27.0%	22.9%

連結およびセグメント別の業績推移（四半期）

（単位：百万円）

連結		2024.3					2025.3					2026.3					2027.3	
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q
売上高	金額	5,774	6,129	6,309	7,268	25,481	7,033	7,726	7,424	7,922	30,106	7,291	7,649	7,542	8,384	30,867	7,301	7,703
	構成比	22.7%	24.1%	24.8%	28.5%	100%	23.4%	25.7%	24.7%	26.3%	100%	23.6%	24.8%	24.4%	27.2%	100%	22.8%	24.1%
売上総利益	金額	1,043	1,313	1,310	1,495	5,162	1,488	1,761	1,703	1,611	6,565	1,482	1,668	1,681	1,912	6,744	1,576	1,682
営業利益	金額	252	647	591	623	2,115	489	914	773	632	2,809	370	690	706	870	2,638	414	689
	構成比	12.0%	30.6%	28.0%	29.5%	100%	17.4%	32.6%	27.5%	22.5%	100%	14.1%	26.2%	26.8%	33.0%	100%	15.1%	25.1%
システム開発事業		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q
売上高	金額	2,354	2,549	2,636	2,881	10,421	2,981	3,184	3,057	3,476	12,699	3,034	3,220	3,069	3,404	12,729	3,124	3,457
	構成比	22.6%	24.5%	25.3%	27.6%	100%	23.5%	25.1%	24.1%	27.4%	100%	23.8%	25.3%	24.1%	26.7%	100%	22.6%	25.1%
売上総利益	金額	438	514	518	604	2,075	577	663	601	690	2,533	572	622	615	728	2,539	656	740
セグメント利益	金額	122	248	234	267	873	165	335	239	288	1,028	131	250	234	326	942	180	330
	構成比	14.0%	28.5%	26.9%	30.6%	100%	16.1%	32.6%	23.2%	28.0%	100%	13.9%	26.6%	24.9%	34.6%	100%	15.7%	28.7%
サポート＆サービス事業		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q
売上高	金額	1,769	1,787	1,794	2,385	7,735	2,236	2,383	2,364	2,425	9,409	2,330	2,459	2,479	2,692	9,961	2,289	2,288
	構成比	22.9%	23.1%	23.2%	30.8%	100%	23.8%	25.3%	25.1%	25.8%	100%	23.4%	24.7%	24.9%	27.0%	100%	22.9%	22.9%
売上総利益	金額	253	302	275	471	1,302	362	429	473	418	1,683	366	455	455	526	1,804	362	344
セグメント利益	金額	39	125	79	215	459	61	181	200	141	585	31	183	166	249	631	17	81
	構成比	8.6%	27.3%	17.4%	46.8%	100%	10.5%	31.0%	34.2%	24.3%	100%	5.0%	29.1%	26.3%	39.5%	100%	3.4%	16.2%
パーキングシステム事業		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q
売上高	金額	1,648	1,781	1,874	1,994	7,297	1,810	2,155	1,994	2,014	7,975	1,917	1,958	1,976	2,276	8,128	1,873	1,949
	構成比	22.6%	24.4%	25.7%	27.3%	100%	22.7%	27.0%	25.0%	25.3%	100%	23.6%	24.1%	24.3%	28.0%	100%	22.8%	23.8%
売上総利益	金額	350	493	514	416	1,774	545	666	626	500	2,338	540	585	602	653	2,381	553	595
セグメント利益	金額	90	271	274	137	773	260	399	348	208	1,217	210	305	304	322	1,142	231	292
	構成比	11.6%	35.1%	35.5%	17.8%	100%	21.4%	32.8%	28.7%	17.1%	100%	18.4%	26.7%	26.6%	28.2%	100%	21.0%	26.5%

※ セグメント利益：全社経費（親会社に係る一般管理費）を各セグメントに配分した数値

連結およびセグメント別の業績推移（累計）

（単位：百万円）

連結		2024.3				2025.3				2026.3				2027.3		
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	通期目標
売上高	金額	5,774	11,904	18,213	25,481	7,033	14,759	22,184	30,106	7,291	14,940	22,482	30,867	7,301	15,005	32,000
	構成比	22.7%	46.7%	71.5%	100%	23.4%	49.0%	73.7%	100%	23.6%	48.4%	72.8%	100%	22.8%	46.9%	
売上総利益	金額	1,043	2,357	3,667	5,162	1,488	3,249	4,953	6,565	1,482	3,150	4,831	6,744	1,576	3,259	7,400
営業利益	金額	252	900	1,492	2,115	489	1,404	2,177	2,809	370	1,061	1,768	2,638	414	1,104	2,750
	構成比	12.0%	42.6%	70.5%	100%	17.4%	50.0%	77.5%	100%	14.1%	40.2%	67.0%	100%	15.1%	40.2%	
システム開発事業		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	通期目標※
売上高	金額	2,354	4,903	7,540	10,421	2,981	6,165	9,223	12,699	3,034	6,255	9,325	12,729	3,124	6,581	13,800
	構成比	22.6%	47.1%	72.4%	100%	23.5%	48.6%	72.6%	100%	23.8%	49.1%	73.3%	100%	22.6%	47.7%	
売上総利益	金額	438	952	1,471	2,075	577	1,241	1,842	2,533	572	1,195	1,810	2,539	656	1,396	3,000
セグメント利益	金額	122	371	606	873	165	501	740	1,028	131	382	616	942	180	510	1,150
	構成比	14.0%	42.5%	69.4%	100%	16.1%	48.7%	72.0%	100%	13.9%	40.5%	65.4%	100%	15.7%	44.4%	
サポート＆サービス事業		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	通期目標※
売上高	金額	1,769	3,556	5,350	7,735	2,236	4,619	6,984	9,409	2,330	4,789	7,268	9,961	2,289	4,578	10,000
	構成比	22.9%	46.0%	69.2%	100%	23.8%	49.1%	74.2%	100%	23.4%	48.1%	73.0%	100%	22.9%	45.8%	
売上総利益	金額	253	556	831	1,302	362	792	1,265	1,683	366	822	1,277	1,804	362	707	1,900
セグメント利益	金額	39	164	244	459	61	242	443	585	31	215	381	631	17	98	500
	構成比	8.6%	35.8%	53.2%	100%	10.5%	41.5%	75.7%	100%	5.0%	34.2%	60.5%	100%	3.4%	19.7%	
パーキングシステム事業		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	通期目標
売上高	金額	1,648	3,429	5,303	7,297	1,810	3,966	5,960	7,975	1,917	3,875	5,852	8,128	1,873	3,822	8,200
	構成比	22.6%	47.0%	72.7%	100%	22.7%	49.7%	74.7%	100%	23.6%	47.7%	72.0%	100%	22.8%	46.6%	
売上総利益	金額	350	844	1,358	1,774	545	1,212	1,838	2,338	540	1,126	1,728	2,381	553	1,148	2,500
セグメント利益	金額	90	361	636	773	260	659	1,008	1,217	210	515	819	1,142	231	523	1,100
	構成比	11.6%	46.7%	82.2%	100%	21.4%	54.2%	82.9%	100%	18.4%	45.1%	71.8%	100%	21.0%	47.6%	

※ セグメント利益：全社経費（親会社に係る一般管理費）を各セグメントに配分した数値

※ 一部顧客におけるIT事業間の売上構成の変化に伴い、セグメント別通期目標を修正

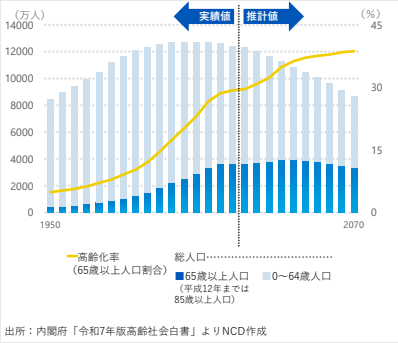
外部環境およびリスクと機会

外部環境への認識

人口減少・高齢化の進行

日本では、生産年齢人口（15～64歳）の減少により、中長期的に労働力の不足、国内需要の減少による経済規模の縮小等さまざまな社会的・経済的課題の深刻化が懸念されています。こうした課題に対応するため、女性や高齢者等の多様な人材の労働参加を促進する施策、テレワーク等の柔軟な働き方への対応、DX推進による無人化・省力化の実現等が各企業に求められています。

高齢化の推移と将来推計

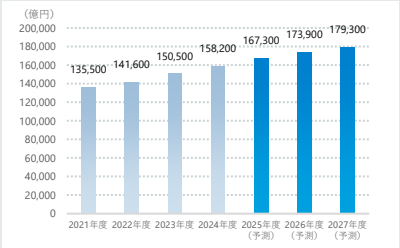


出所：内閣府「令和7年版高齢社会白書」よりNCD作成

デジタル変革需要の高まり

DXを推進するためのIT投資は高い水準を維持しています。基幹システムやサーバーのリプレイス、クラウド移行の推進に加えて、高度化するサイバー攻撃への対応を目的としたセキュリティ関連への投資も増加傾向です。しかしながら、旺盛なIT投資への需要に対してIT人材の供給が追いついていないことから、人材確保の競争激化や人件費の上昇にも対応する必要があります。

国内民間IT市場規模推移・予測



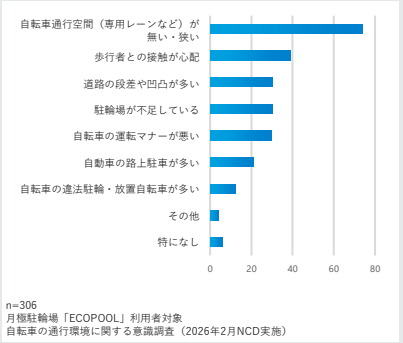
出所：矢野経済研究所「国内企業のIT投資に関する調査（2025年）」（2025年12月1日発表）

※国内の民間企業のハードウェア、ソフトウェア、保守関連や運用管理・アウトソーシング等のサービス、ASP・クラウド等のオンライン・サービス他を対象として、IT投資額ベースにて算出した。公共分野（官公庁や自治体）や民間小規模事業者によるIT投資を対象としない。

モビリティ環境の変化
（交通反則通告制度の施行等）

都市部への人口集中を背景に、モビリティ環境が変化しています。この動向の一つに、2026年4月に施行された改正道路交通法（以下、道交法）があります。16歳以上の自転車運転者にも交通反則通告制度が導入され、自転車は原則車道を通行することなどが示されました。課題はあるものの、これにより利用者の法令遵守意識や安全意識の向上が促され、都市部における自転車利用環境の変化が見込まれます。

東京都内における駅周辺の自転車等の放置状況と収容能力の推移



n=306
月極駐輪場「ECOPOOL」利用者対象
自転車の通行環境に関する意識調査（2026年2月NCD実施）

リスク

生産年齢人口の減少は労働力不足を招き、IT人材の採用競争を激化させる可能性があります。（IT関連事業）

DX推進にともなうIT投資では、費用対効果に見合うサービスを提供できない場合、失注につながる懸念があります。（IT関連事業）

交通違反の取り締まりへの不安により、自転車を利用していた方が徒歩等の別の交通手段に切り替えるなど、利用者の減少につながる可能性があります。（パーキングシステム事業）

機会

生産年齢人口の減少は、DXを推進するためのIT投資が増加する機会となります。（IT関連事業）

無人化や省力化を望む鉄道会社や自治体が月極駐輪場システム「ECOPOOL」を導入する機会となります。（パーキングシステム事業）

道交法改正を契機に、自転車走行ルールや安全な乗り方を啓発する取り組みを通じて、自治体や所轄警察等との連携を深める好機となり得ます。（パーキングシステム事業）