



NCDグループ
中期経営計画（2024年3月期～2026年3月期）

Vision2026

Change & Challenge for Smile

2024年5月13日 財務目標（2026年3月期）について修正

2024年11月8日 財務目標（2026年3月期）について修正



目次

- 1 前中期経営計画「Vision2023」の振り返り
- 2 NCDグループビジョン - 2032年のありたい姿 -
- 3 新中期経営計画「Vision2026」概要
- 4 新中期経営計画「Vision2026」個別戦略
- 5 新中期経営計画「Vision2026」数値目標

1. 前中期経営計画「Vision2023」の振り返り

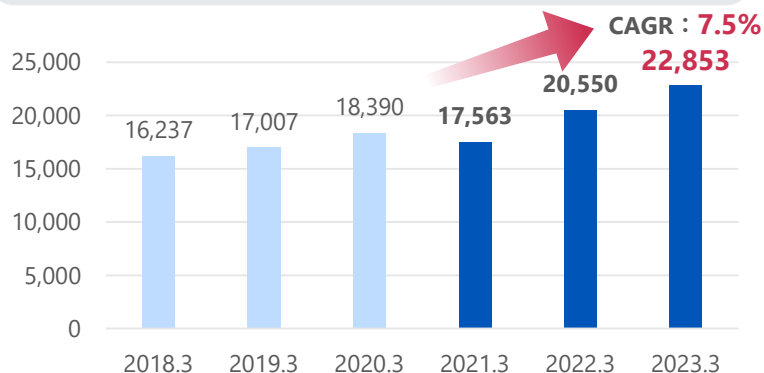
連結業績の推移

売上高、営業利益ともに過去最高を更新し修正計画を達成も、営業利益率は当初計画に及ばず

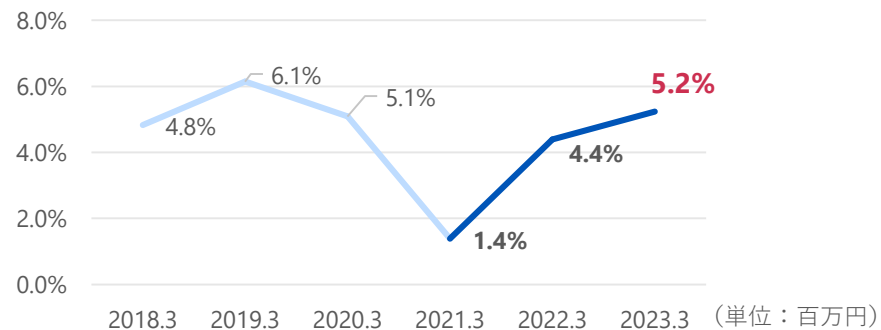
	当初計画	修正計画※	2023.3 実績	差異	達成率
売上高	20,000	21,000	22,853	+1,853	108.8 %
営業利益	1,200	1,000	1,195	+195	119.6 %
営業利益率	6.0 %	4.8 %	5.2 %	+0.4 pt	-
ROE	15.0 %	12.0 %以上	14.3 %	+2.3 pt	-

※ 2022年5月公表 修正計画値

連結売上高



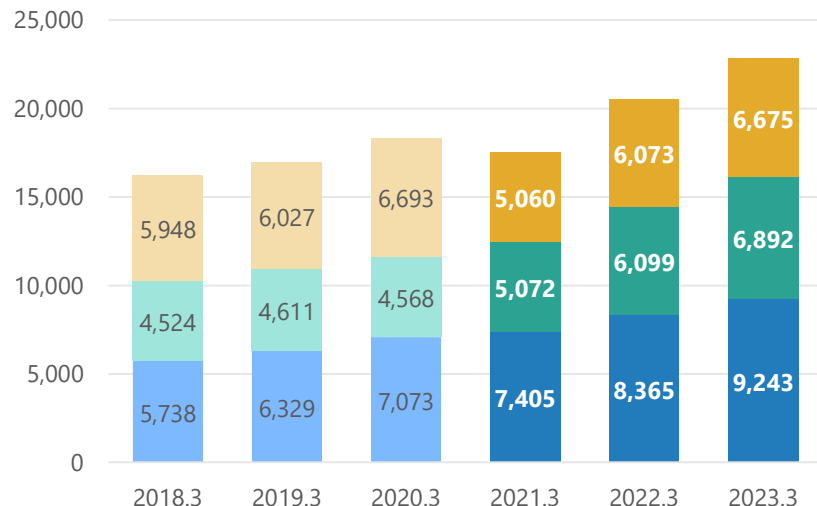
連結営業利益率※



主要セグメント別業績

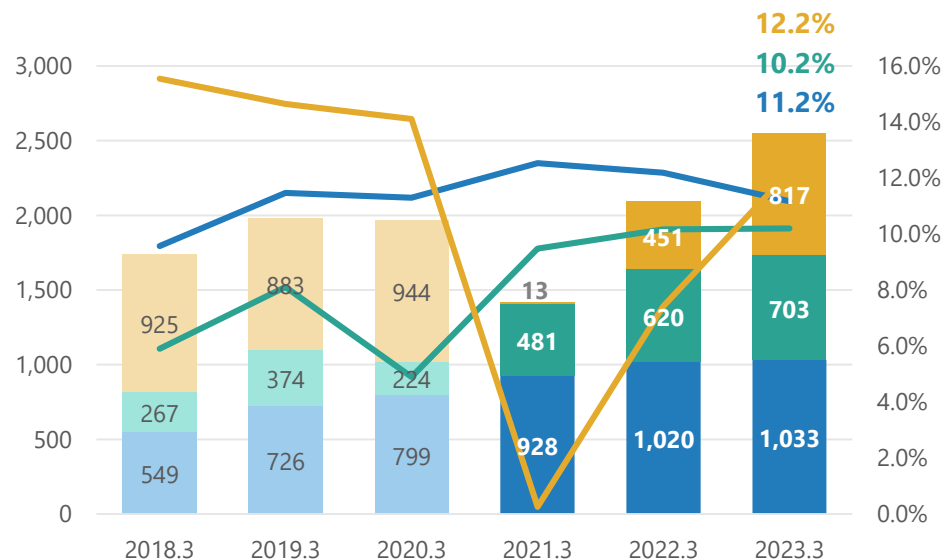
売上高はIT関連事業（システム開発事業、サポート＆サービス事業）の主要顧客が成長を牽引、営業利益はパーキングシステム事業の駐輪場利用の改善と構造改革によるV字回復が大きく貢献

売上高



■ 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

セグメント利益・利益率※



※ セグメント利益：調整額（親会社に係る一般管理費）配分前の利益

（単位：百万円）

重要施策の振り返り

■ 各部門の施策において一定の成果をあげるも、事業部間連携、新規事業の創出については課題を残す

基本方針

バリュー

- NCDバリューの追求と更なる進化

ドメイン

- NCDの特色を生かした事業ドメインの一層の拡大

体制

- 事業体制の強化
- グループフォーメーションの最適化

主な成果

- IT関連事業では、特にインフラ保守・運用領域を中心にNCDサービスモデルの構築が進み、大型案件獲得に寄与
- コロナ禍において低迷したパーキングシステム事業の構造改革に着手、最終年度はV字回復に成功
- パーキングシステム事業では、ECOPOOLの導入が拡大、2020年3月比で管理台数は約143%UP（+26,538台）

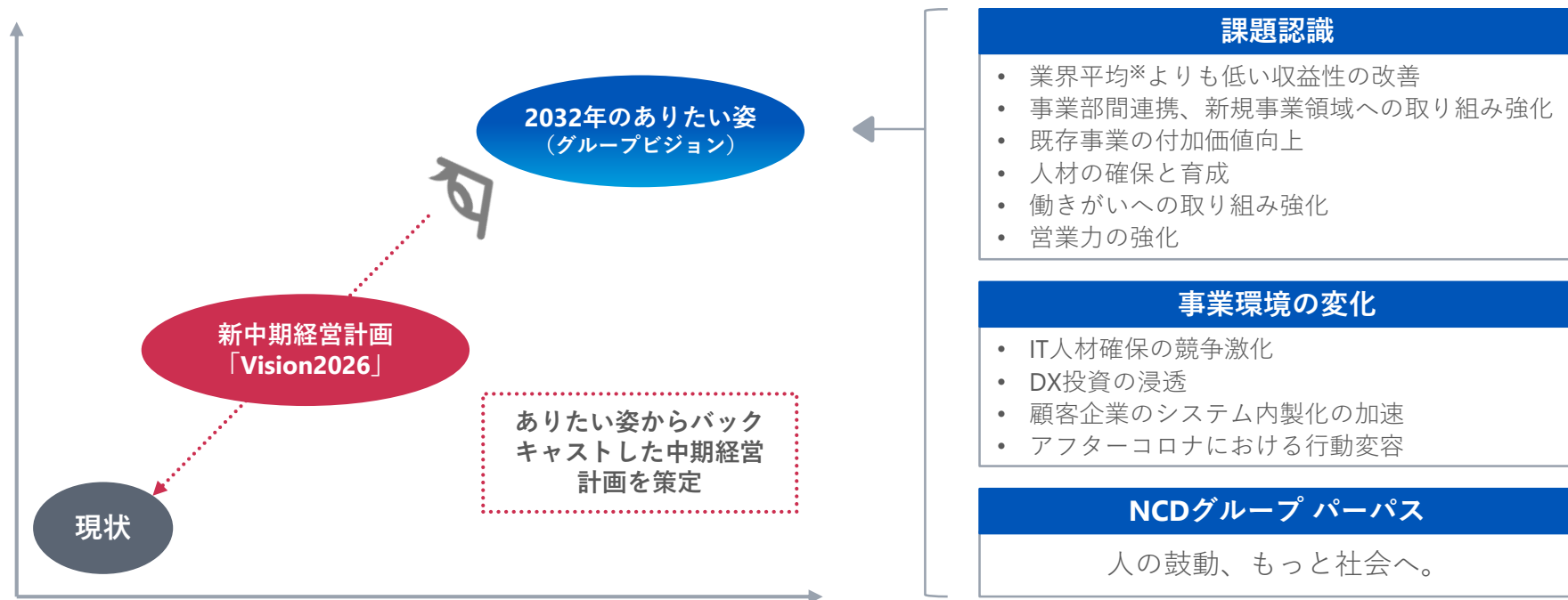
- IT関連事業では、既存顧客の領域拡大が大きく進行、売上高の大幅な目標達成に貢献
- パーキングシステム事業は、新たに3自治体（4プロジェクト）の指定管理者に選定され、ドメインを拡大

- IT関連事業、パーキングシステム事業ともにグループ会社間の役割を見直し、体制を最適化
- コンプライアンス推進定着化、リスク管理委員会本格稼働、パーパス制定による企業理念体系の見直しなど、グループガバナンス強化策を多数実施
- 人的資本経営を始めとしたサステナビリティ推進を本格化

2. NCDグループビジョン - 2032年のありたい姿 -

新中期経営計画の方向性

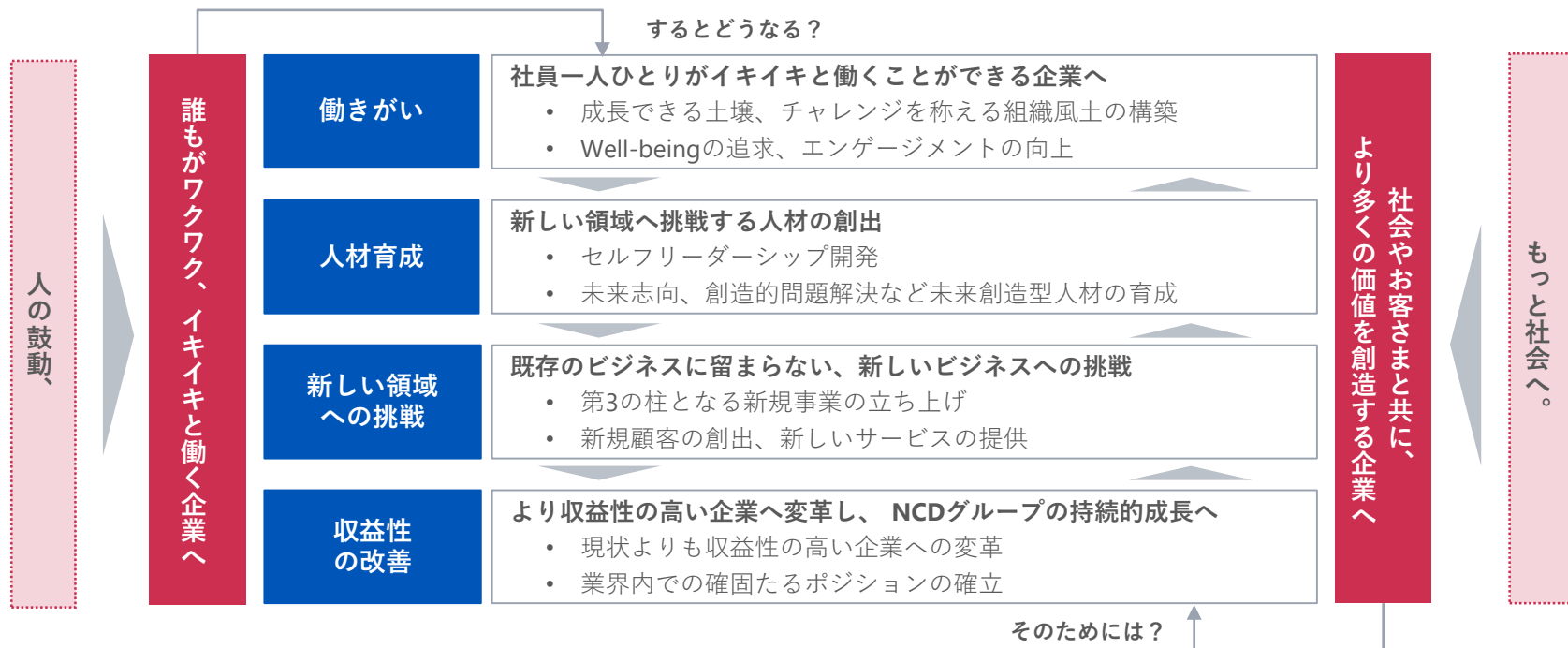
- 持続的成長と企業価値向上を目指して、**2032年のありたい姿**を検討。そのうえで、ありたい姿（グループビジョン）からバックキャストした新中期経営計画「Vision2026」を策定



※平均営業利益率：9.37%「2022年版情報サービス産業基本統計調査」売上高営業利益率（一般社団法人 情報サービス産業協会）より

グループビジョンの検討プロセス

グループビジョンの検討にあたり、4つの取り組みテーマを選出。パーパスを起点に、ありたい姿の実現に向けたストーリーを検討し、グループビジョンと基本方針を決定



NCDグループビジョン



NCDグループビジョン
- 2032年のありたい姿 -

ワクワク・イキイキと働く環境を通して、
お客様や社会と共に、より多くの価値を創造する企業へ

基本方針

- ✓ 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

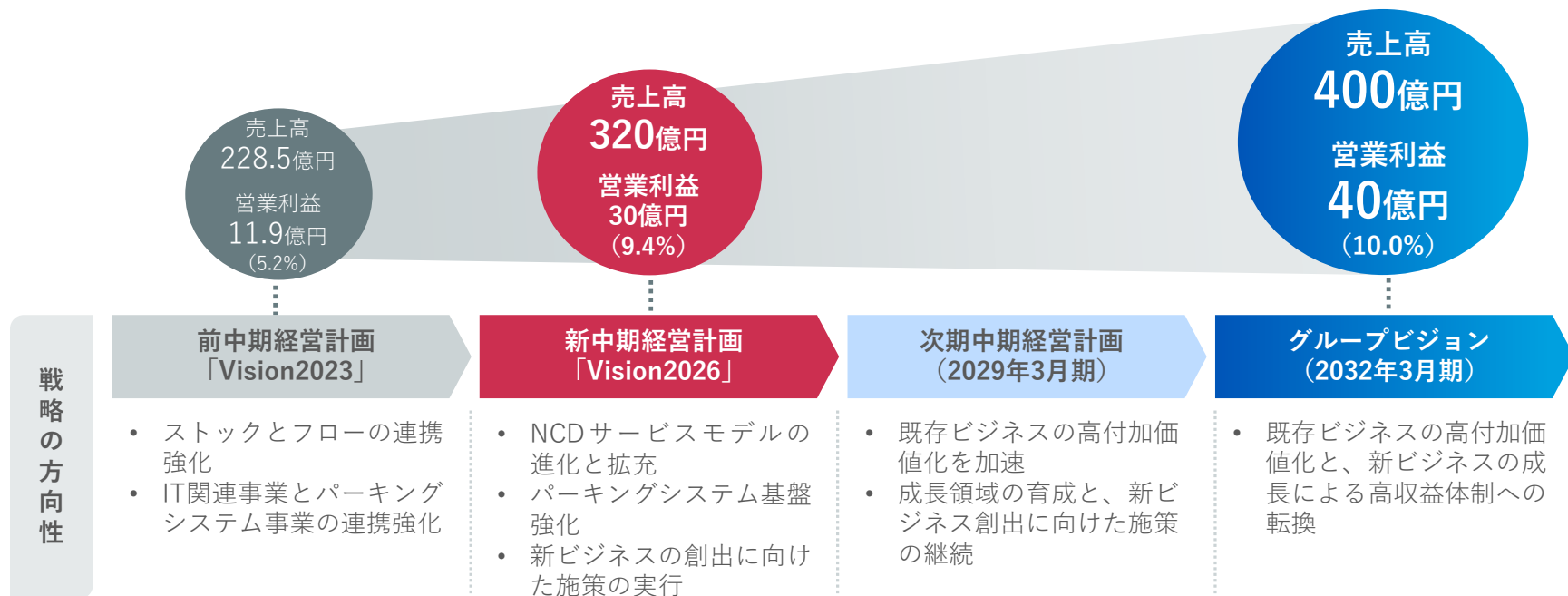
数値目標（2032年3月期）

売上高 **400** 億円 営業利益 **40** 億円（**10.0%**）

3. 新中期経営計画「Vision2026」概要

新中期経営計画の位置付け

新中期経営計画「Vision2026」は、グループビジョン実現に向けたファーストステップとして位置付け、既存ビジネスの土台固めと長期的視点に立った投資を行い、セカンドステップ以降の飛躍に繋げる



新中期経営計画 基本方針



NCDグループ
中期経営計画

Vision2026

基本方針

- ✔ 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
 - ・ 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の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

各部門基本方針サマリー

Vision2026の基本方針

IT関連事業

- 提供サービス・顧客基盤・体制の強化
- アウトソーシングビジネスの更なる拡大

パーキングシステム事業

- 構造改革プロジェクトの完遂による収益基盤の安定化
- 提案型ビジネスの推進と新サービスの提供を通じた高付加価値ビジネスの創出

コーポレート部門

- サステナビリティ経営の推進
- 人的資本経営への取り組み強化
- ガバナンス態勢の高度化

グループビジョン実現への方向性

- 高付加価値サービス提供型への変革
- ITフルアウトソーサーとしてユニークなポジションを確立

- リーディングカンパニーとして、強固な地位を確立
- 駐輪場事業で培った強み・ノウハウを新しい事業領域へ展開

- 人的資本経営への取り組み強化による、人材戦略の主導
- プライム上場企業に求められるガバナンス水準の整備

4. 新中期経営計画「Vision2026」個別戦略

IT関連事業 主要戦略

IT関連事業

主要戦略

1

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の向上

- DX関連技術を適用した技術面の強化と、アプリケーション・インフラ両領域のITライフサイクルに対応するサービスメニューの拡充による高付加価値サービスの提供

2

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

- ITフルアウトソーシングの推進による、大企業を中心にした既存顧客の領域拡大および新規顧客の獲得
- アプリケーション・インフラ両領域のクロス営業の更なる強化

3

体制拡大とサービス提供能力を高める事業基盤の強化

- 先端IT技術・高度マネジメント人材を中心とした人材の獲得と育成
- グループシナジーの一層の追求

パーキングシステム事業 主要戦略

パーキング システム事業

主要戦略

1 構造改革プロジェクトの完遂による収益基盤の安定化

- DXによる駐輪場運営の最適化
- データドリブン経営の実現による意思決定の迅速化と競争力の強化

2 駐輪場事業で培ったノウハウと市場ニーズを還流した、高付加価値ビジネスの創出

- ECOPOOLの機能拡充と次世代駐輪サービスの導入による提案型ビジネスの推進
- 会員型サービスの提供などを通じた新たなビジネスモデルの創出

3 事業体制の最適化

- グループ各社間での更なる機能分担の見直しによるグループシナジーの最大化
- 新たなビジネスモデル創出を主導する戦略企画機能の強化

コーポレート部門 主要戦略

コーポレート
部門

主要戦略

1 サステナビリティ経営の推進

- マテリアリティ（重要課題）への取り組み強化による経営への本格実装
- 人的資本やサステナビリティ関連情報等の非財務情報開示の充実
- パーパスを起点とした企業理念の浸透等による企業文化の定着

2 人的資本経営への取り組み強化

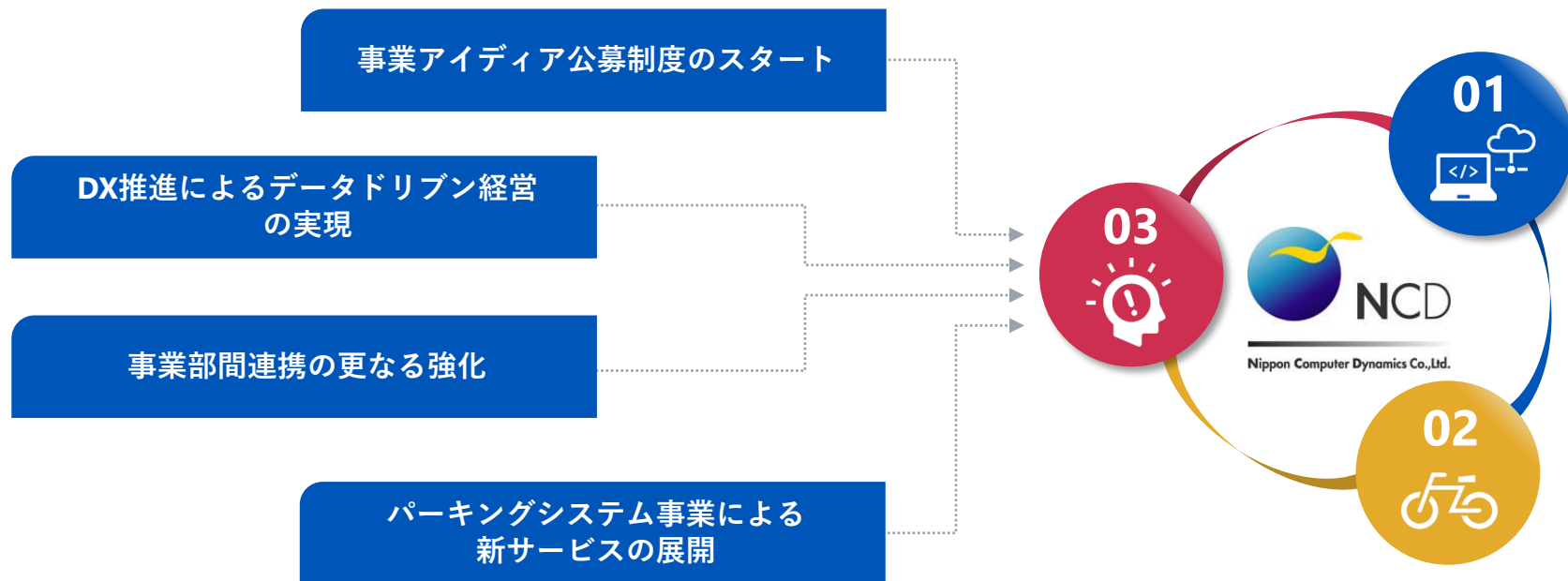
- 人材の確保・育成をはじめとした人材マネジメント力強化
- Well-beingの追求、エンゲージメントの向上

3 ガバナンス態勢の高度化

- コーポレート・ガバナンスの一層の充実
- コンプライアンスおよびリスク管理体制の強化

新規事業創出に向けた戦略

事業アイデア公募制度をはじめ、新規事業創出に繋がる多面的な取り組みを展開。グループビジョン実現に向け「第3の事業柱」の構築を目指す



サステナビリティ経営の本格実装

マテリアリティを各部門施策に反映し、KPIのモニタリングをスタート。非財務情報開示の拡充へ向けた取り組みを強化

マテリアリティ	主要施策	KPI
① カーボンニュートラル実現への貢献 - DXの推進 - 高付加価値な駐輪サービスの提供	- 高度DX人材の育成 - 多様なモビリティへ対応した駐輪場の導入	- DX人材研修の実施 - 導入件数
② 安心・安全で豊かな社会づくり - レジリエントな社会インフラの提供 - 地方創生への貢献	- クラウド案件の獲得 - 地方拠点活用による就労機会の創出	- クラウド資格保有率 - 地方拠点人員数
③ 多様な人材が活躍できる社会へ - ダイバーシティ＆インクルージョンの推進 - 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 - エンゲージメントの向上 - 自律的キャリア形成プログラムの充実	- 女性管理職比率 - 男性育児休業取得率 - 研修制度の再整備
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	- 人権デュー・ディリジェンスの実施 - コンプライアンス委員会の実効性向上 - マネジメントシステムの再構築	- 人権DD実施 - 研修受講率 - ERMの体制構築

人的資本経営への取り組み強化 - 人材戦略の基本コンセプト -

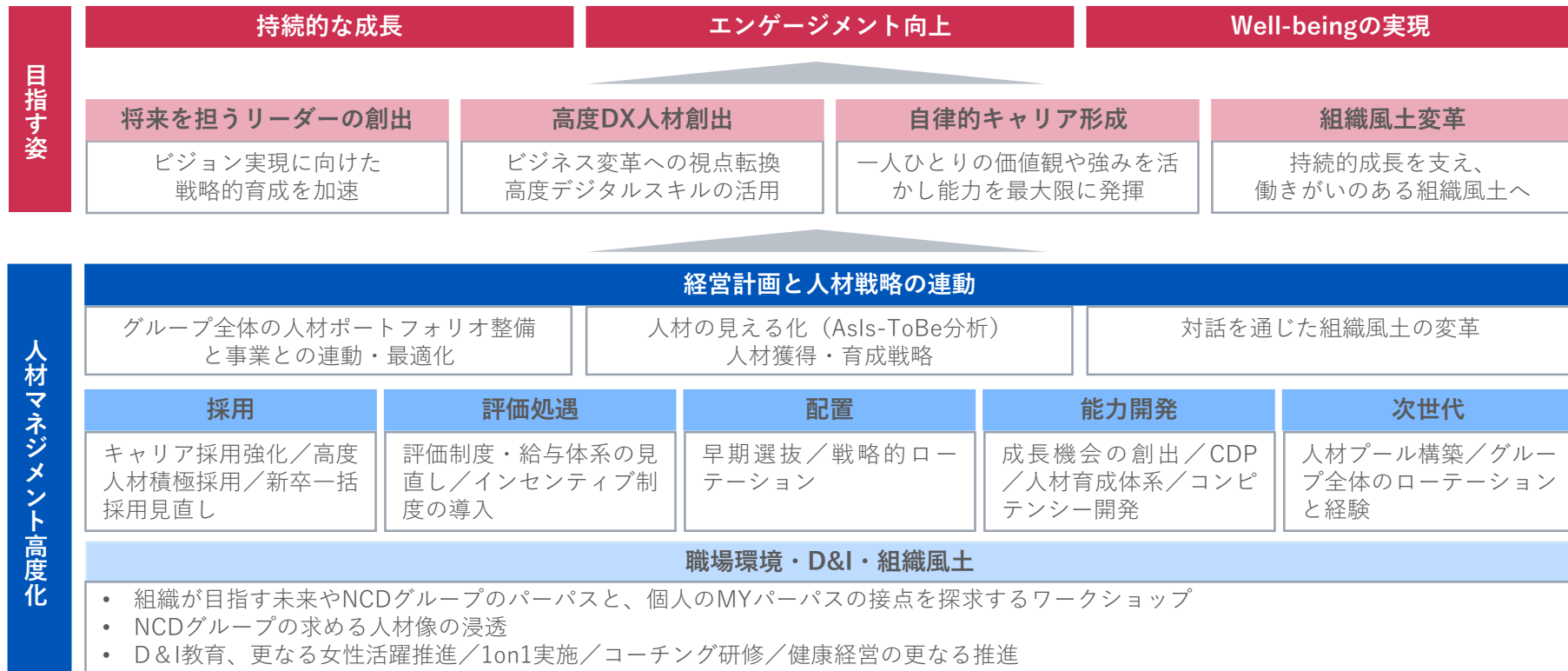
- 人材戦略の基本コンセプトとして「自律的なキャリア形成と対話を通じた組織風土の変革」を掲げ、人材開発と組織開発を両輪とした人材マネジメントの変革を図る

個性を尊重し合い、切磋琢磨する組織風土の醸成



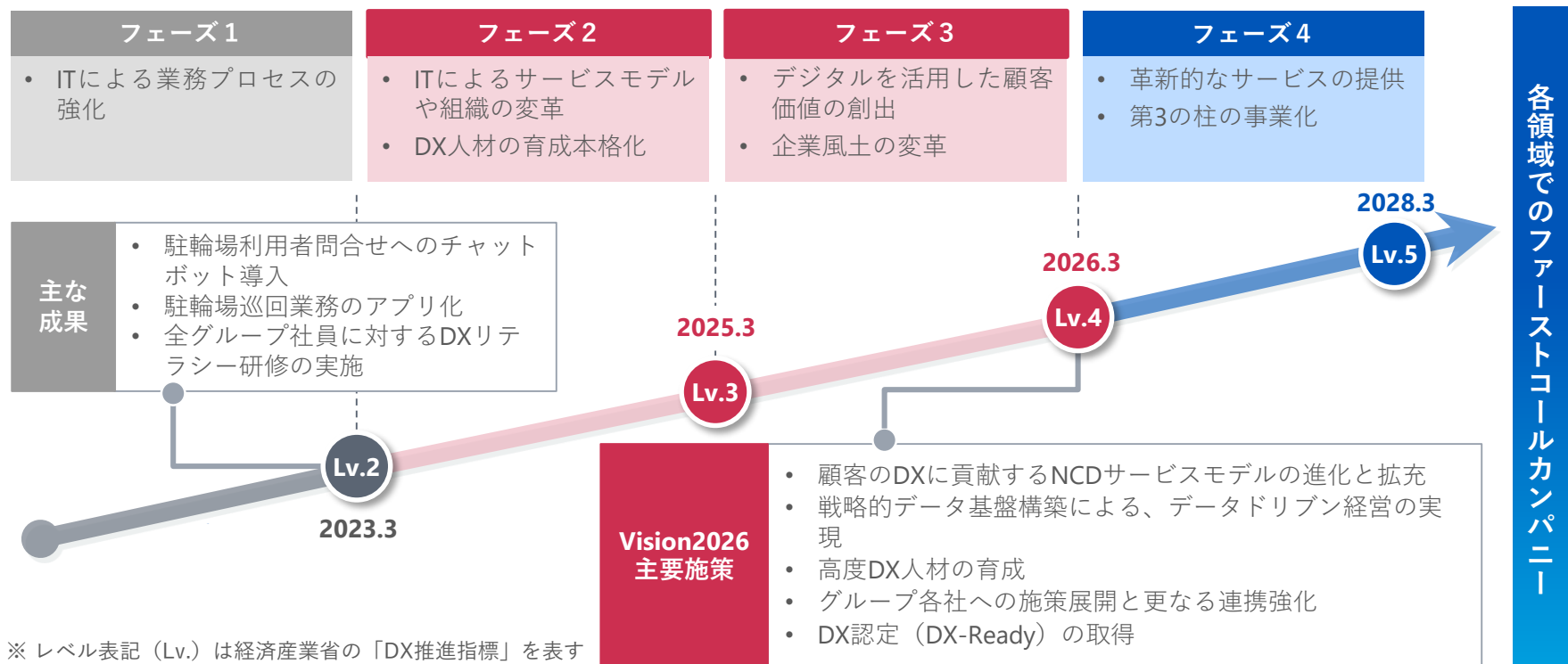
人的資本経営への取り組み強化 - 人材戦略の全体像 -

組織風土の変革等をベースに、人材マネジメントの高度化に向けた各種戦略を展開



DX戦略

新中期計経営計画「Vision2026」では、DXの推進による既存ビジネスモデルの高付加価値化と、事業基盤の更なる高度化を図る



5. 新中期経営計画「Vision2026」数値目標

数値目標

財務目標（2026年3月期）

グループ連結

売上高	320 億円
営業利益	30 億円
営業利益率	9.4 %
ROE	20 %以上

主要セグメント

	システム開発	サポート＆サービス	パーキングシステム
売上高	137 億円	101 億円	82 億円
セグメント利益※	21.4 億円	10.5 億円	18.6 億円
セグメント利益率	15.6 %	10.4 %	22.7 %

※ セグメント利益：調整額（親会社に係る一般管理費）配分前の利益

投資目標※（2024年3月期～2026年3月期計）

3か年投資総額	18 億円
● 人的資本投資	7 億円
● 研究開発・新規事業関連投資	6 億円
● その他投資	5 億円

※ パーキングシステム事業に係る駐輪場設備投資を除く

株主還元方針

連結配当性向 **30** %以上

当社は、株主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、連結配当性向30%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

Vision2026

Change & Challenge for Smile

【問い合わせ先】
NCD株式会社
管理本部 経営企画室

本資料に記載されている計画、予測または見通しなど将来に関する事項は、種々の前提に基づき策定したものであり、将来の業績等を保証するものではなく、今後様々な要因により変動する可能性があります

