

決算説明会

2024年6月期

2024年8月28日
日本システムバンク株式会社



証券コード
5530

目次

- 01 - 会社紹介
- 02 - 2024年6月期 決算報告
- 03 - 2025年6月期-2027年6月期 中期経営計画
- 04 - 2025年6月期 業績予想

01

会社紹介

会社概要

会社名	日本システムバンク株式会社
設立	1996年7月10日
資本金	5億8,363万円（2024年6月末時点）
売上高	76億1,675万円（2024年6月期）
従業員数	232名（2024年6月末時点）
事業内容	コインパーキング事業 プロパティマネジメント事業
本社所在地	福井県福井市中央3-5-21 東京都渋谷区渋谷1-7-5
支店所在地	市川市、町田市、さいたま市、横浜市、長野市、富山市、 金沢市、福井市、名古屋市、京都市、大阪市、神戸市、 広島市、福岡市
グループ会社	ノルテパーク株式会社(札幌市) システムパーク株式会社(仙台市) イーアド株式会社(福井市)



安心・安全・快適な駐車場づくりを推進し、
より多くのお客様にとっての
「First Choice」を目指す。

事業概要

コインパーキング(CP)事業とプロパティマネジメント(PM)事業の2セグメント体制。主力のCP事業では、自らCPを経営する「CP運営ビジネス」と、CPシステムの構築・保守を行う「CPシステム販売保守ビジネス」を展開

コインパーキング事業

CP運営ビジネス



- 土地を借り上げ、直営駐車場として運営

CPシステム販売保守ビジネス



- ニーズに応じた機器の選定・造成工事
- システム保守・コールセンターサービスの提供

プロパティマネジメント事業



- テナントビル賃貸ビジネス

連結売上高※ 構成

98.2%

1.8%

管理駐車場
構成

件数※

17.1%(1,257件)

82.9%(6,078件)

車室数※

16.1%(23,330車室)

83.9%(121,237車室)

※ 2024年6月期実績

競争優位性

機器調達力と豊富なノウハウから生み出される、利用者満足度の最大化が競争優位として機能



機器調達力

10社以上のメーカーからの製品調達と
研修・情報共有



豊富なノウハウ

25年以上の事業活動により蓄積された
利用者ニーズ、最適なCP設計・経営の知見

要件定義



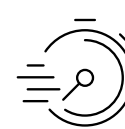
土地／駐車場オーナーの
ニーズをとらえた最適解と
なるCPの提案力

CP設計・開設



多様なCP機器・技術を組み
合わせ、オーナー・利用者双方
に利益をもたらすCP構築力

CP運営



自社運営のコールセンター
と保守の連携による、駐車場
管理に適したきめ細やか・
的確・スピーディな対応力

駐車場経営を成功に導くシステム

オンリーワンの総合商社スタイル

主な提供価値

ノウハウ・実績に基づいたCP設計・経営を実現することで、駐車場オーナーの駐車場管理の負担軽減・利益の確保、土地オーナーの土地有効活用を叶える。安全・安心なサービス提供により、利用者の利便性向上にも貢献

駐車場管理の負担軽減、利益の確保の実現



個別ニーズに応じて運営方法・機器・サポートを提案・提供できるため、情報収集や管理作業の負担削減が可能に

対 駐車場オーナー



土地有効活用の実現

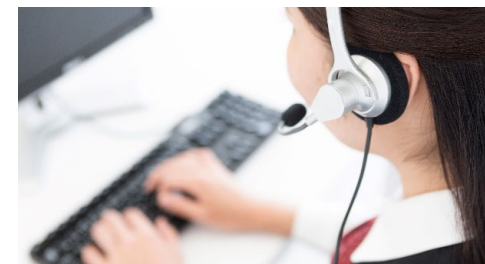


立地・規模に関わらず、知見に基づく最適なプランでCP用地への転用を提案できるため、資産の有効活用が可能に

対 土地オーナー



利便性・安心感の向上



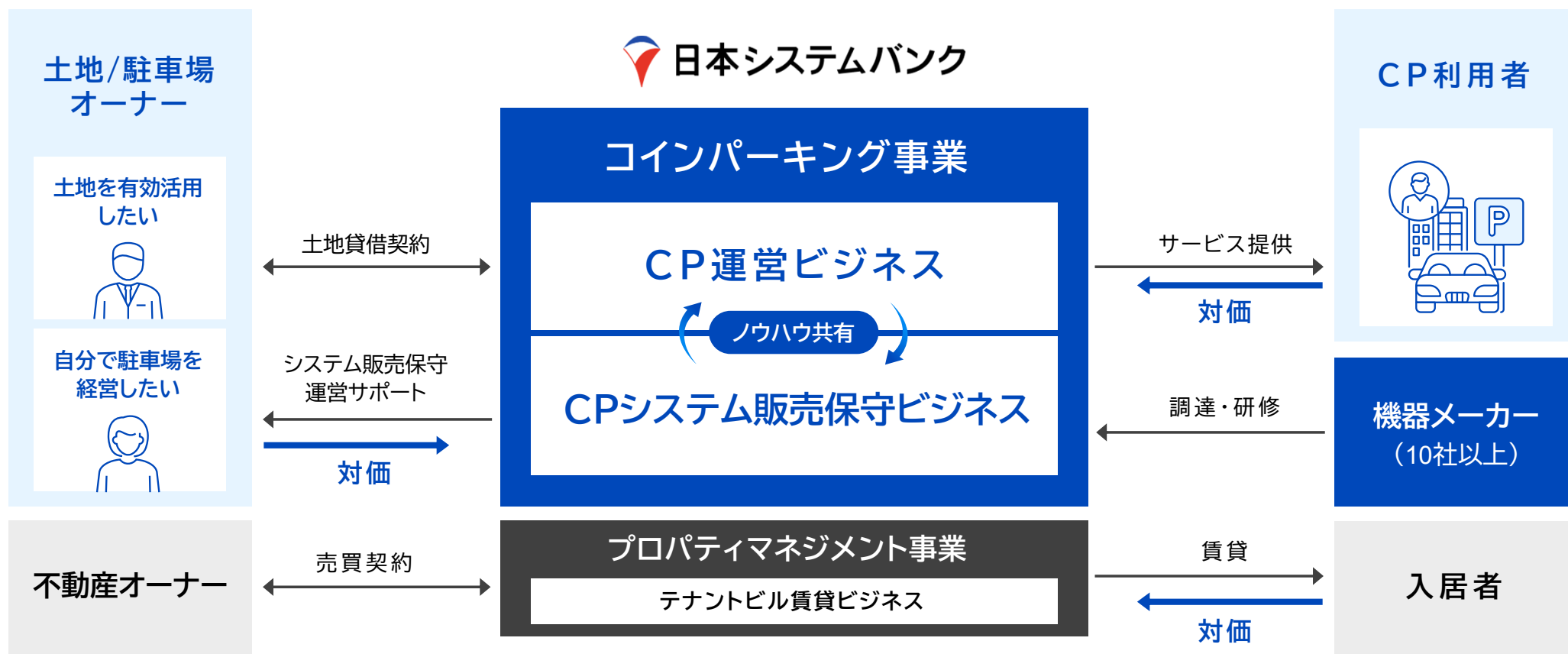
独自の専門サポートにより、スピーディーな対応ができるため、安心・便利・快適の向上が可能に

対 CP利用者



ビジネスモデル

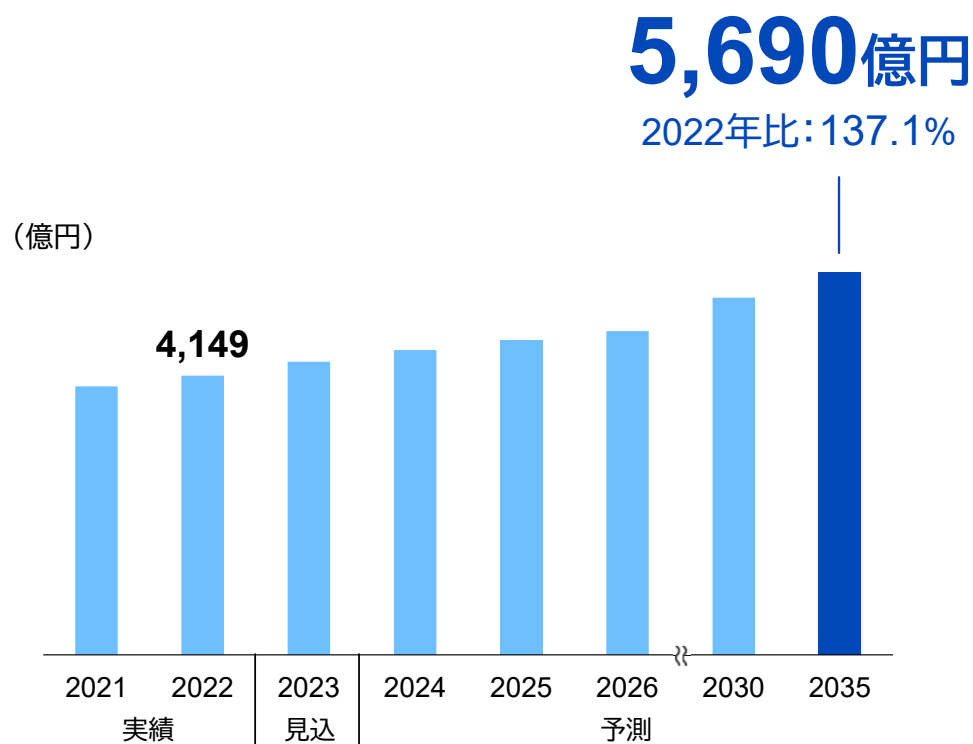
CP運営ビジネスとCPシステム販売保守ビジネス間でノウハウを共有することにより、シナジーを発揮。土地／駐車場オーナー、CP利用者など多様な顧客への提供価値を高め、安定した収益源を確保



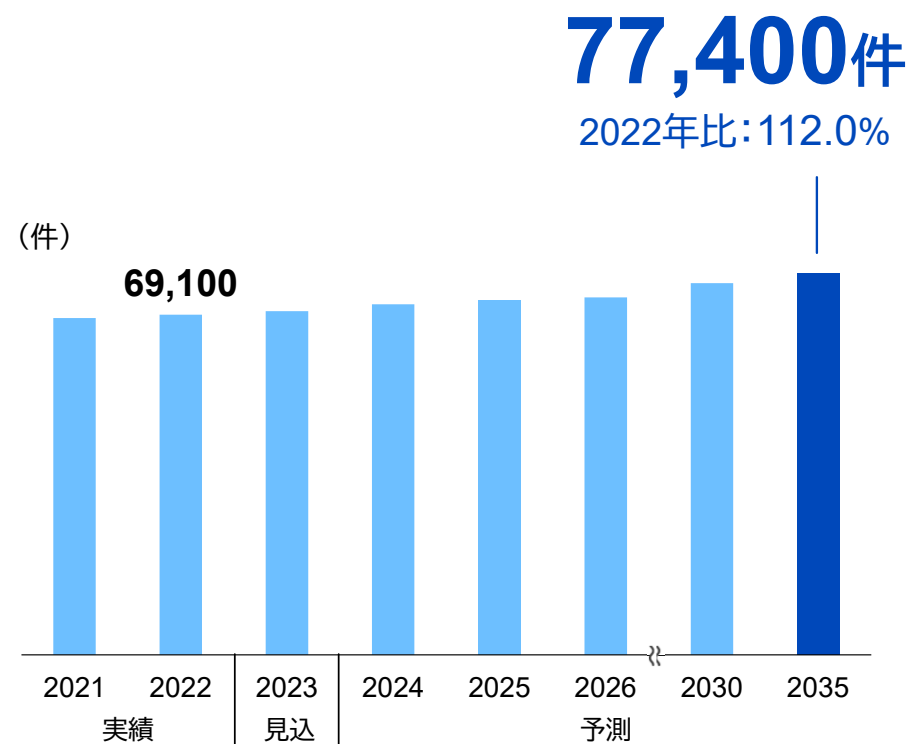
市場の展望 国内コインパーキング市場

国内コインパーキング市場は、都市部だけでなく郊外での開発などにより、順調に拡大する予想。

国内コインパーキング市場規模



国内コインパーキング拠点数(ストック)

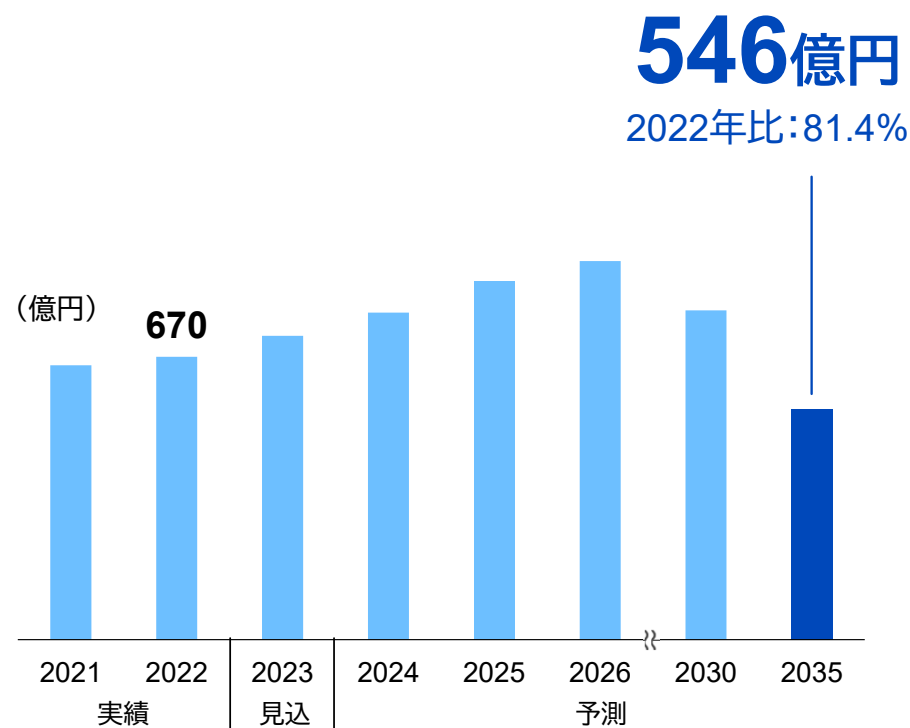


出典:株式会社富士経済 2023年版 モビリティ社会を実現する xMaaS 市場の将来展望(2023年10月18日発行)

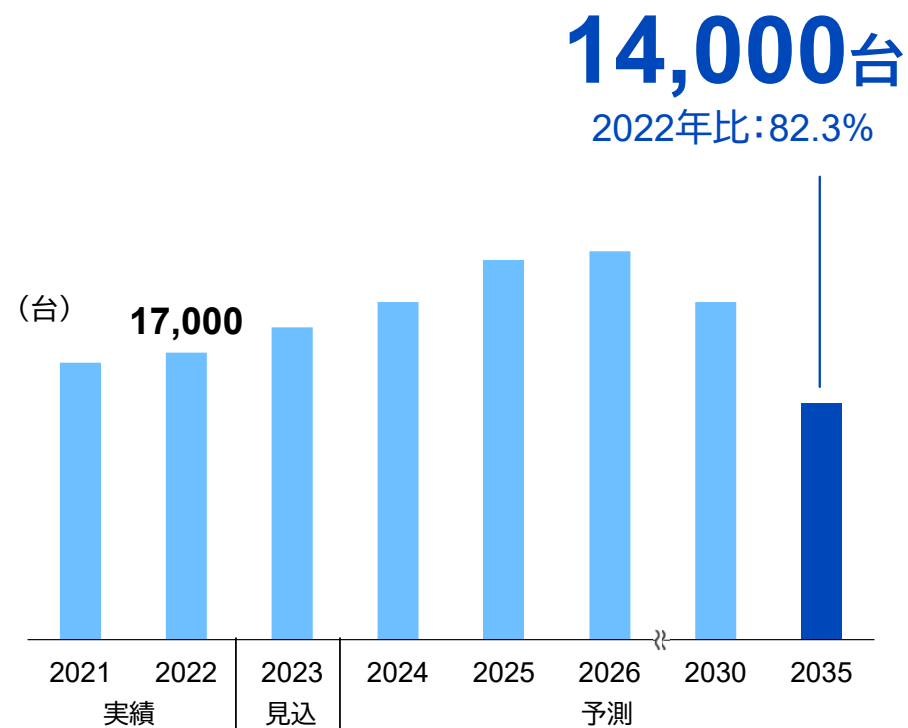
市場の展望 国内駐車場管理システム市場

中期的には、コインパーキングの新規開発などにより、金額、台数とも増加傾向での推移が見込まれる。
しかし長期的には、精算機などの機器を設置しない駐車場への切り替えなどから、減少傾向での推移が予想される

国内駐車場管理システム市場規模



国内駐車場管理システム数(フロー)



出典:株式会社富士経済 2023年版 モビリティ社会を実現する xMaaS 市場の将来展望(2023年10月18日発行)

02

2024年6月期 決算報告

決算ハイライト

売上高

76.1億円

前期比 +10.6%

営業利益

5.4億円

前期比 +27.7%

親会社株主に
帰属する 当期純利益

2.9億円

前期比 +10.2%

外部環境

- ・ 新型コロナウイルスの5類感染症移行により、経済活動が正常化し、人流やそれに伴う車の利用が増加
- ・ 高水準の企業利益やインボイス制度の施行、新紙幣の発行を背景に、企業の設備投資が活発化

各事業への影響

CP運営

対面サービスの消費回復に伴って人流が増加し、コインパーキングの稼働率が堅調に推移

CPシステム
販売保守

駐車場運営事業者の新規開設意欲が上昇。既存駐車場においてもインボイスや新紙幣への対応を中心に設備の改修・入替が増加

PM

人流回復の影響により需要が安定し、入居率は横ばいで推移

連結業績

コインパーキング事業が好調に推移し増収。増収効果により営業利益以下についても増加

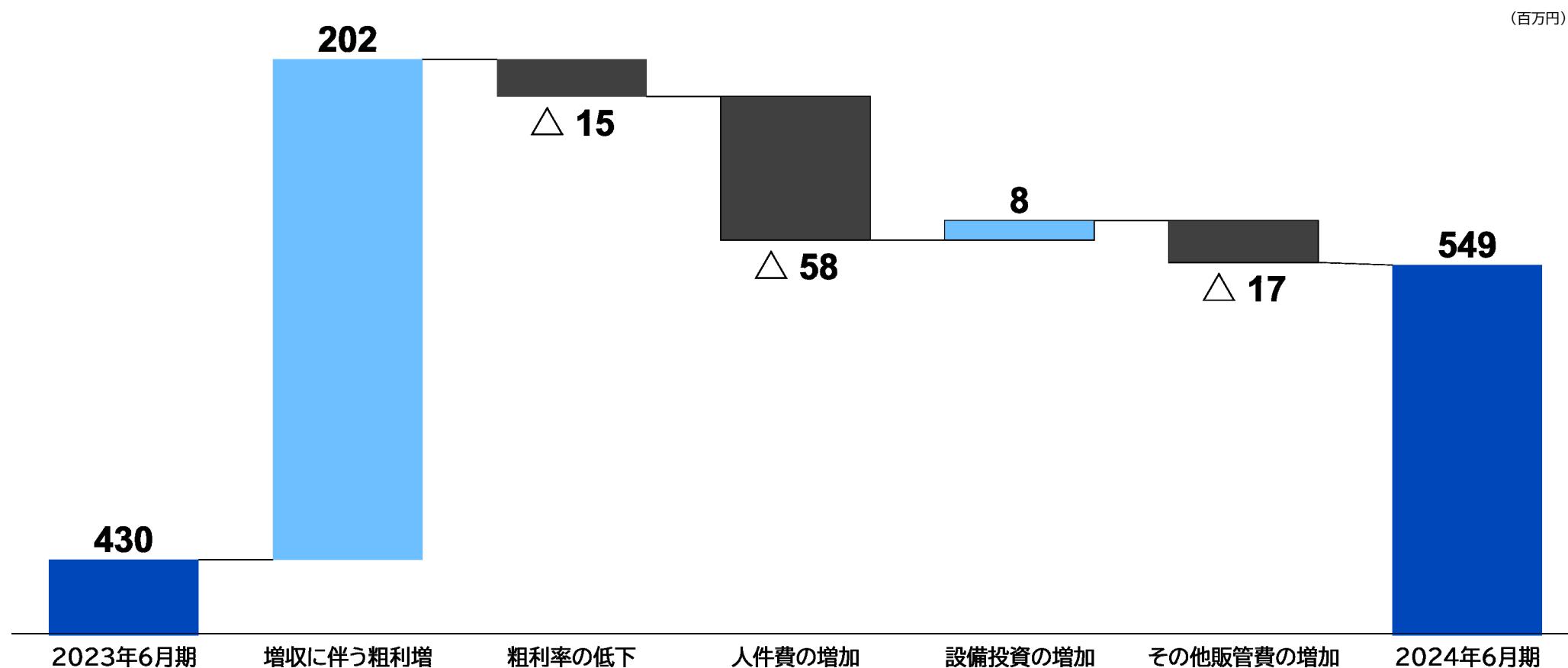
(百万円)

	2023年6月期 実績	2024年6月期		前期比 (増減額)	2024年6月期 予想※	前期比
		実績	売上比			
売上高	6,889	7,616	—	+10.6% (+726)	7,150	+3.8%
営業利益	430	549	7.2%	+27.7% (+119)	444	+3.3%
経常利益	423	538	7.1%	+27.0% (+114)	432	+2.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	265	292	3.8%	+10.2% (+27)	262	△1.4%
1株当たり当期純利益	249.58円	256.12円	—	+6.54円	229.21円	△20.37円
自己資本利益率(ROE)	14.4%	13.5%	—	△0.9pt	-	-

※ 2023年8月10日公表値

連結営業利益 増減分析

増収効果により、人件費及び売上原価・その他販管費の増加を吸収



連結貸借対照表

有形固定資産は、中長期的な成長に向けた機器の取得により増加。
前期に引き続き、自己資本比率向上とD/Eレシオ低減を実現し、健全性を維持

(百万円)

	2023年 6月期	2024年 6月期	増減額
流動資産	2,163	2,237	+73
現預金	1,428	1,395	△33
売掛金・ 前払費用等	595	725	+129
棚卸資産	101	100	△1
固定資産	4,710	4,747	+36
有形固定資産	4,281	4,344	+62
無形固定資産	69	69	0
投資その他の資産	359	333	△25
資産合計	6,874	6,984	+110

	2023年 6月期	2024年 6月期	増減額
流動負債	1,999	1,959	△40
買掛金・未払費用等	523	626	+103
長期借入金 (1年以内返済)	729	496	△232
預り金	372	333	△38
固定負債	2,826	2,744	△81
長期借入金	2,212	2,096	△116
純資産	2,048	2,280	+232
利益剰余金	812	1,033	+220
負債・純資産合計	6,874	6,984	+110
自己資本比率	29.8%	32.7%	+2.9pt
有利子負債	3,013	2,622	△390
D/Eレシオ	1.47倍	1.15倍	△0.32倍

連結キャッシュ・フロー

営業活動によりキャッシュを確保し強固な財務基盤を構築しつつ、中長期的な事業成長のための投資・株主還元を強化

(百万円)

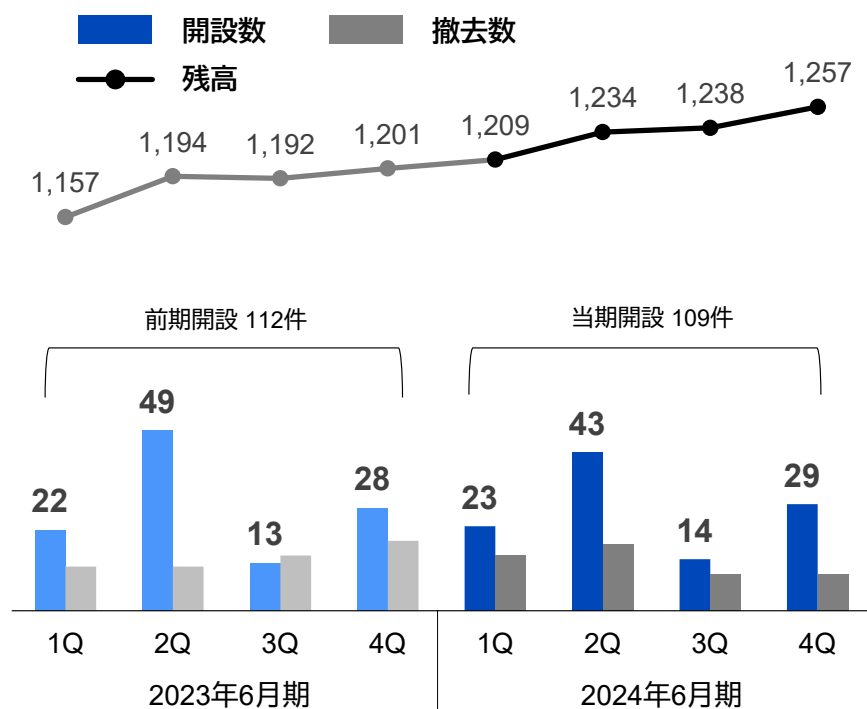
	2023年6月期	2024年6月期	前期比	
営業活動によるキャッシュ・フロー	563	788	139.8%	
税金等調整前当期純利益	393	471	119.8%	
減価償却費	320	370	115.5%	
売上債権の増減額(△は増加)	26	△107	-	—— 年度末の売上増加
仕入債務の増減額(△は減少)	34	74	217.0%	
未払消費税等の増減額(△は減少)	△119	64	-	
投資活動によるキャッシュ・フロー	△415	△356	85.7%	
投資有価証券の売却による収入	1	62	3405.7%	—— 特定投資株式の売却
有形固定資産の取得による支出	△411	△385	93.8%	—— CP機器を取得 (機械装置等の増加)
有形固定資産の売却による収入	17	0	1.7%	
フリー・キャッシュ・フロー	148	431	291.6%	
財務活動によるキャッシュ・フロー	△338	△465	137.4%	
長期借入れによる収入	800	400	50.0%	
長期借入の返済による支出	△1,175	△749	63.7%	
株式の発行による収入	161	-	-	—— 増配による支払増
配当金の支払額	△52	△72	138.0%	
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△190	△33	17.4%	
現金及び現金同等物の残高	1,428	1,395	97.7%	

駐車場・駐輪場の開設状況

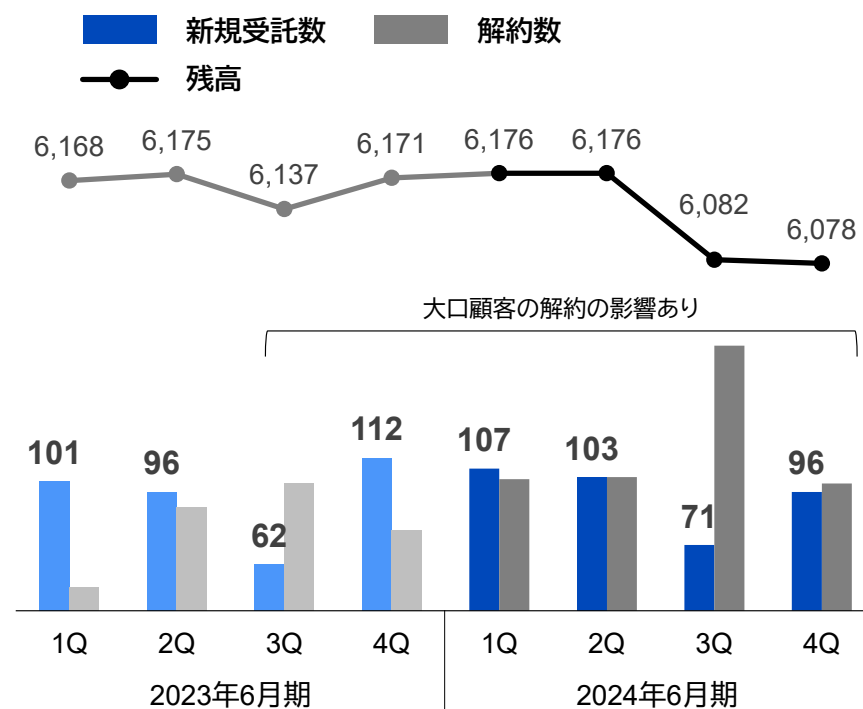
直営駐車場・駐輪場は、前期と同等の開設数も撤去数が減少し残高が着実に増加。

管理受託駐車場・駐輪場は、新規受託数は前期を上回るも、大口顧客の一部が解約となった影響で残高が減少

直営駐車場・駐輪場の開設数・撤去数および残高



管理受託駐車場・駐輪場の新規受託数・解約数および残高



03

2025年6月期 - 2027年6月期 中期経営計画

取り巻く環境と目指す姿

事業環境の変化を踏まえ、企業理念を追求する中期経営計画を進行中

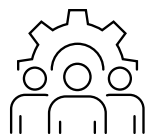
社会課題(外部環境)

- 地球環境保全・災害対策
- 行動様式の変化
- CASE
- 地方創生
- 少子高齢化



経営課題(内部環境)

- 社会価値の追求
- 品質の維持・向上
- 新サービス開発
- 人財育成
- コーポレートガバナンス



“

企業理念

喜びの種をまこう 幸せの種をまこう

”

中期経営計画

安心・安全・快適な駐車場づくりを推進し、
より多くのお客様にとっての
「First Choice」を目指す。

安心

First Choice
選ばれる駐車場

安全

快適

基本方針

直営駐車場の安定化・駐車場運営事業者サポート強化・品質向上を柱に、CP事業の成長を追求。加えて、持続可能な成長に資する、上場企業にふさわしい内部統制を実現

事業戦略

- 01 -

主力事業の拡大

- 機器・システム・料金の最適化や施設リフレッシュを通じた直営駐車場の盤石化
- 顧客ニーズを的確にとらえた新たなサービス・機器の開発
- 土地オーナー向け機器販売の強化。管理・保守によるストックビジネスの推進

- 02 -

サービス品質の向上

- 自社運営コールセンターと全国保守ネットワークを活用した専門サポートの強化
- メンテナンススタッフの資格取得推進による保守点検作業の品質向上
- カメラを起点とした管理品質向上(防犯・故障発見等)

経営基盤強化

- 03 -

コーポレートガバナンスの強化

- 社外役員の多様性・専門性を活かした意思決定の高度化
- 顧客・案件情報管理のシステム化、DXを見据えたITによるリスクマネジメント

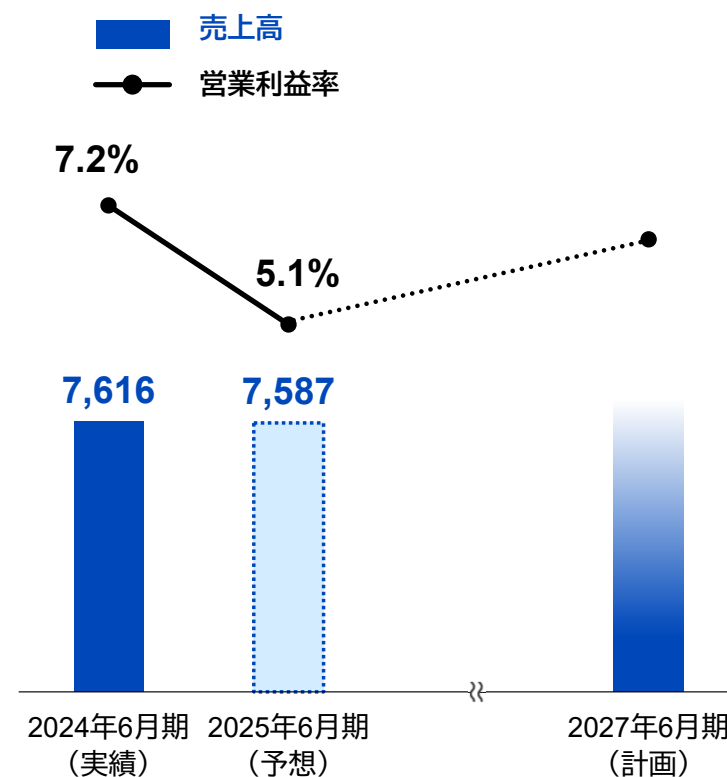
定量目標

中計期間中の営業利益率は5%以上、ROE、ROAは段階的に増加していく数値を設定。
最終年度に向けて、より効率的で筋肉質な体制構築を目指す

(百万円)

	2024年6月期 実績	2025年6月期 予想	前期比 (増減額)
売上高	7,616	7,587	△0.4% (△28)
売上総利益(前期比)	2,107	2,056	△2.4% (△50)
同利益率	27.7%	27.1%	△0.6pt
営業利益(前期比)	549	386	△29.6% (△162)
同利益率	7.2%	5.1%	△2.1pt
ROE(前期比) 自己資本当期純利益率	13.5%	9.5%	△4.0pt
ROA(前期比) 総資産経常利益率	7.8%	5.3%	△2.5pt

最終年度目標イメージ

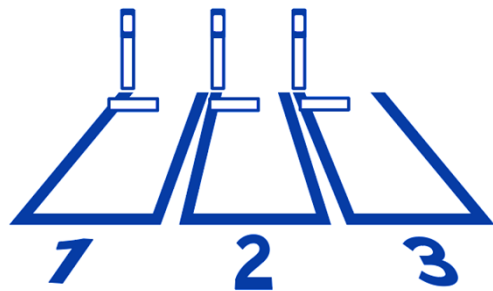


「3つの“LESS”」で選ばれる駐車場づくりを推進

事業戦略においては「3つの“LESS”」を推進。
お客様に選ばれる安全・安心・快適な駐車場づくりを目指す

FLAPLESS

フラップレス



駐車スペースが広くフラットで
駐車、乗降車のときに安全

CASHLESS

キャッシュレス



硬貨つまりなどが起こらず
利用者に安心感を提供

STRESSLESS

ストレスレス



高品質な保守と電話対応で
快適な利用をサポート

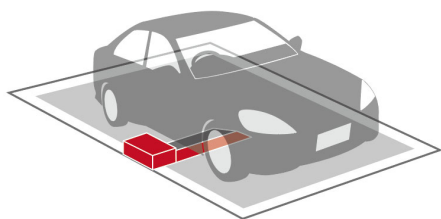
主力事業の拡大 - フラップレスの推進

直営駐車場・管理受託駐車場の双方に対し、機器・システムの最適化を推進。その一環として、自然災害に強く、幅広い利用者の安全性・安心感の向上に貢献するフラップレス式駐車場を推進

FLAPLESS

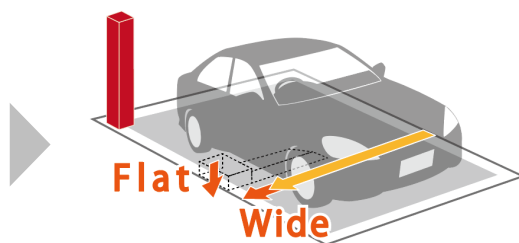
フラップレス

フラップ式駐車場
(普及率:高)



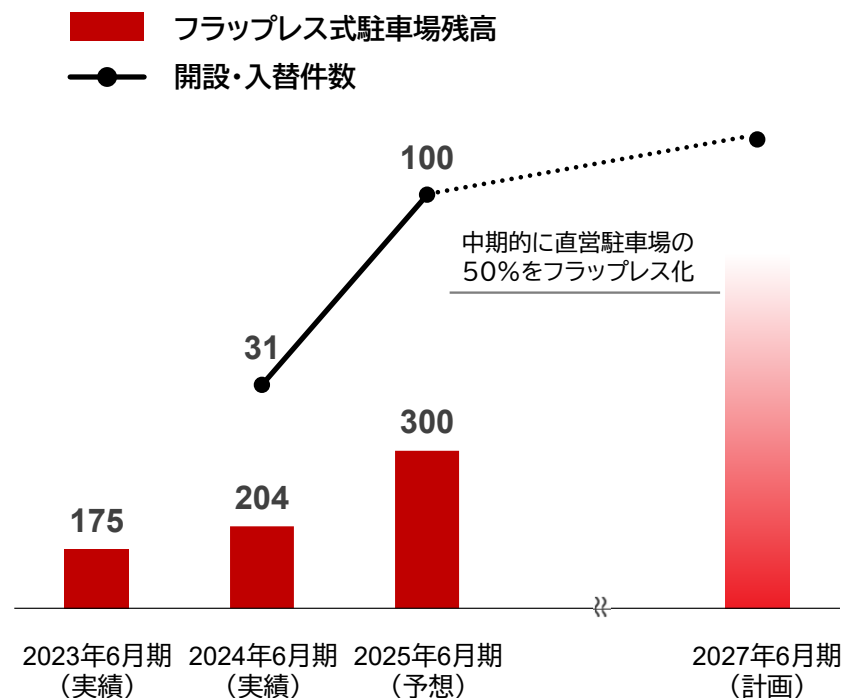
- フラップの幅分だけ駐車スペースが狭い
- 機器故障時は出庫できないケースがあるためクレーム化しやすい

フラップレス式駐車場
(普及率:低)



- 駐車スペースを広く確保できる
- 駐車・乗降車がスムーズで利用者の転倒リスクも少ない
- 降雪や冠水等の自然災害に強い

直営駐車場におけるフラップレス式駐車場の推移



主力事業の拡大 - キャッシュレスの推進①

利便性を高める機器・サービスの強化を図る上で、今後は駐車料金のキャッシュレス決済システムの導入をさらに加速。
直営駐車場・駐輪場におけるキャッシュレス決済率は、前期末から5.2%上昇

CASHLESS

キャッシュレス

現金精算の場合



- 硬貨つまり・識別不良などが起きやすくクレーム化しやすい

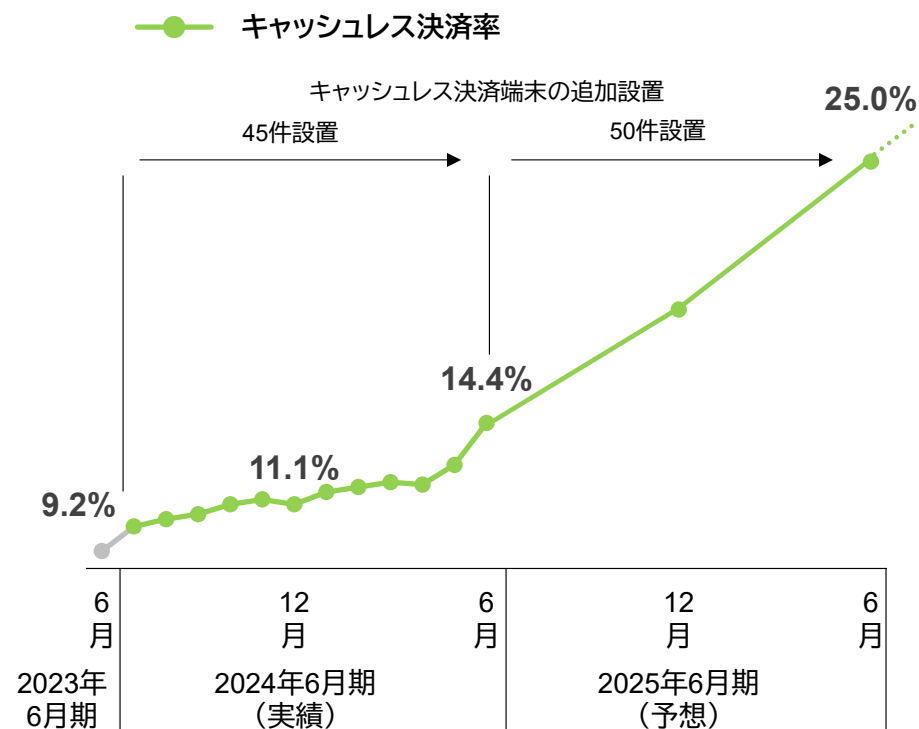
キャッシュレス決済の場合



- キャッシュレス化によってトラブルの発生を削減

■ キャッシュレス決済率の推移※

※ 直営駐車場・駐輪場の売上に占めるキャッシュレス決済の割合

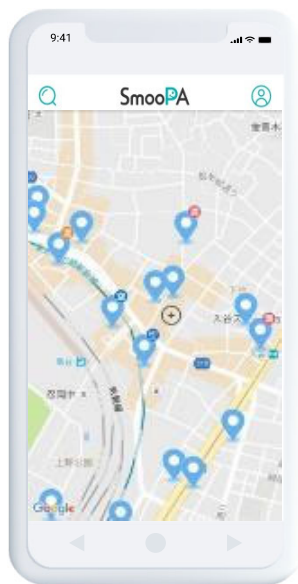


主力事業の拡大 - キャッシュレスの推進②

駐車場検索・決済アプリ「SmooPA」のアクティブユーザー数と決済件数も順調に増加。
2025年6月期は、月間のアクティブユーザー数12万人、決済件数13万件を目標に設定

CASHLESS

キャッシュレス

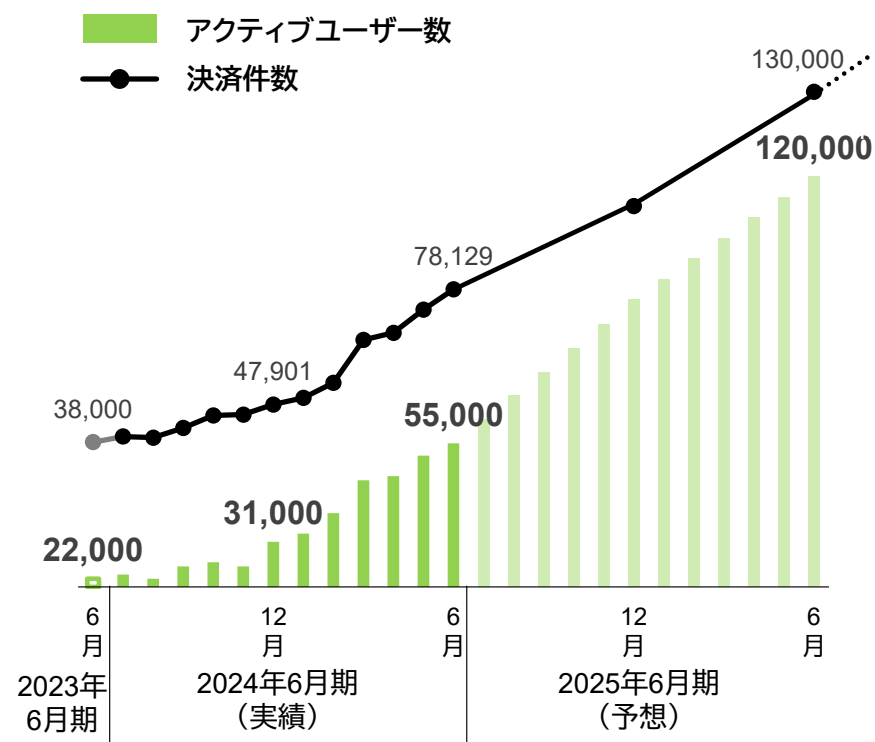


駐車場検索&決済アプリ
SmooPA(スムーパ)

SmooPA

- 空いている駐車場を一発検索
- アプリ上でキャッシュレス決済
- 法人一括請求サービスを利用すれば経費精算の手間も削減

SmooPAのアクティブユーザー数および決済件数



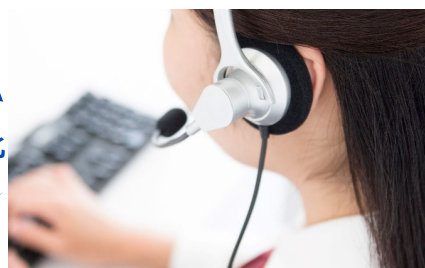
サービス品質の向上 - ストレスレス駐車場の実現

利用者・オーナーの双方にとってストレスのない安全・安心・快適な駐車場の運営に向け、日常の保守点検・コール業務のさらなる改善に注力。

STRESSLESS ストレスレス

有資格者による
定期点検・早期復旧

もしもの時もつながりやすい
コールセンター

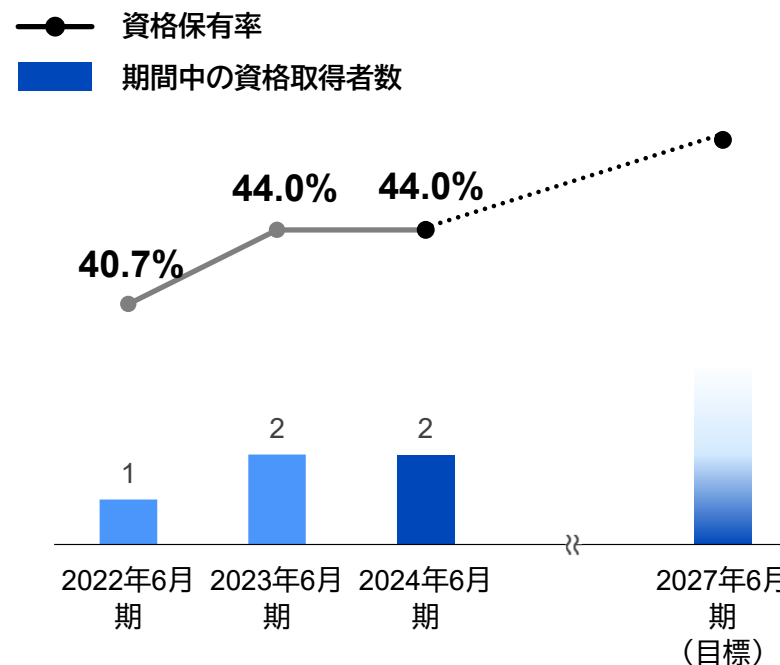


- メンテナンススタッフの資格取得を推進し、保守点検作業の品質を高め故障を未然に防止

- 一次窓口となるコールセンターの品質維持
- トラブル未然防止による入電数減

第二種電気工事士の資格保有率の推移※

※ メンテナンススタッフに占める資格所有者の割合



コーポレートガバナンスの強化

5名の社外役員が多様性・専門性や適切な関与・助言等を通じて、取締役会の議論や意思決定の高度化を図る。
経営の健全性と透明性を確保するとともに、内部統制・コンプライアンスを徹底する

社外役員が多様性・専門性の活用

取締役会※

7名



社外3名・社内4名

監査役会※

3名



社外2名・社内1名

社外役員比率

42.9%

社外役員
の
主要スキル・経歴

・ 弁護士 ・ 会社経営者

66.6%

・ 経理・財務・会計 ・ 政策立案
・ 大学教授

- ・ 社外取締役3名、社外監査役2名が就任し全員が独立役員として届出済み。
法律・経営・財務等の高度な専門知識と豊富な経験を意思決定に取り込む

内部統制の強化



- ・ ITを活用したリスクマネジメント・
情報管理を推進

設備投資計画

本中計で創出するキャッシュを、事業成長を支える設備投資に重点的に配分

中計期間
創出キャッシュ
約11億円

内部留保

成長のための
設備投資

IT投資

方針

主力のコインパーキング事業の更なる拡大に資する設備投資・サービス開発を中心に資金を振りむける

項目	キャッシュ配分
フラップレス駐車場・キャッシュレス決済機	約80%
老朽設備のリフレッシュ	約10%
新機器開発・研究	約5%
SmooPAの拡販・新機能テスト	約5%

方針

内部統制の強化と業務効率化を実現するシステムやITツールを導入する

主な取組

- 顧客情報および案件情報の一括管理・基幹システム構築
- ITを活用した各種リスクへの対応 ※災害リスク、不正および犯罪リスク、法令違反リスク等
- 既存システム改修

サステナビリティ推進

働きやすい職場環境の実現や、本社のある福井への貢献を継続。今後も事業活動を通じた地方創生・社会への貢献を目指す

子育てサポート企業 認定



- 「次世代育成 支援対策推進法」に基づき、次代の社会を担う子どもが健やかに生まれ、育成される環境の整備に取り組んでいる事業主として厚生労働大臣より認定。
- 育児と仕事の両立に取り組む社員を支援

地域産業の活性化



- 福井で活躍している作家の工芸作品を扱う店舗。地域産業活性化や伝統文化承継を図る

04

2025年6月期 業績予想

業績予想

直営駐車場・駐輪場の増加を見込む一方で、紙幣識別機交換需要は段階的に終息し、人件費等の経費の増加もあって通期では減収・減益となる見込み

事業環境

外部

内部

- 人手不足と物価高を背景とする賃上げが継続し、個人消費が持ち直す見通し
- 企業においては、高水準の企業利益に基づき設備投資意欲が高まることを見込み
- 上場企業としての内部統制やサステナビリティなどを強化

(百万円)

	2024年6月期 実績		2025年6月期 予想		増減率(増減額)	
	上期	通期	上期	通期	上期	通期
売上高	3,674	7,616	3,789	7,587	+3.1% (+114)	△0.4% (△28)
営業利益	290	549	247	386	△14.8% (△42)	△29.6% (△162)
経常利益	285	538	241	373	△15.5% (△44)	△30.7% (△165)
親会社株主に帰属する当期純利益	180	292	157	222	△12.7% (△23)	△23.9% (△70)

配当予想

将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、成長に向けた投資と安定した配当を継続して実施

	2023年6月期	2024年6月期	2025年6月期 予想
1株当たり配当金(円)	63.0	64.0	64.0
中間配当金	24.0	24.0	24.0
期末配当金 (内、上場記念配当)	39.0 (10.0)	40.0	40.0
配当金総額(百万円)	69	73	-
配当性向	25.2%	25.0%	32.9%

參考資料

参考資料 株価推移

■ 株価チャート(週足)



■ PER - 株価収益率 -

7.07倍

EPS - 1株当たり当期純利益 -

256.12円

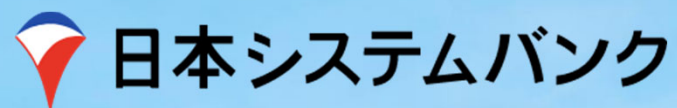
■ PBR - 株価純資産倍率 -

0.91倍

BPS - 1株当たり純資産 -

1,994.70円

(各指標は2024年6月期末時点のもの)



免責事項

本資料における当社および当社グループの今後の計画、見通し、戦略等の将来情報に関する記述は、当社が現時点で入手可能な情報から合理的であると判断する一定の前提にもとづいており、実際の業績等の結果は、想定と大きく異なる可能性があります。これら将来情報に関する記述には、多様なリスクや不確実性が内在しています。なお、本資料に含まれる記述は、有価証券の募集を構成するものではありません。