

|| 企業調査レポート ||

ランドコンピュータ

3924 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2019 年 7 月 12 日 (金)

執筆：客員アナリスト

瀬川 健

FISCO Ltd. Analyst **Ken Segawa**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 人財管理本部を新設	01
2. 2019年3月期の業績と2020年3月期予想	01
3. ビジネスインキュベーション推進室による新規事業の創出	01
■ 会社概要	02
1. 沿革	03
2. IT系及び業務系資格	03
3. 事業内容	05
4. プロジェクト管理	07
■ 業績動向	08
1. 2019年3月期の業績概要	08
2. 財務状況と財務比率	10
3. キャッシュ・フロー	11
■ 今後の見通し	11
● 2020年3月期の業績見通し	11
■ 中長期の成長戦略	12
1. 中長期の成長戦略「Attack100」	12
2. サービスライン別事業戦略	12
3. マネジメント改革	15
4. 独自性に関する戦略	15
■ 株主還元策	16
1. 配当政策	16
2. 株主優待制度	17
■ 情報セキュリティ対策	17

■ 要約

人財開発や新規事業創出に組織的対応

ランドコンピュータ <3924> は、半世紀近い社歴を持つ独立系中堅システムインテグレータ。超スマート社会「Society5.0」に向かい、IoT（Internet of Things）やビックデータ、AI（人工知能）などの新技術が大きな社会変革をもたらすと予想されるなか、中長期的にITサービスの需要増加が期待されるものの、厚生労働省が2019年5月に調査した「労働者過不足判断 D.I.」によれば、情報通信業は56と人手不足感が強かった。

1. 人財管理本部を新設

同社は2019年4月に人財管理本部を新設し、人財開発統括部に「人財開発センター」と「パートナー推進室」を設置した。人財開発に当たっては、所属部署だけでなく、等級や人間性などで横串的に見ている。また、協力会社の規模では独自の研修が困難であることから、新入社員向けだけでなくリーダー研修も同社と合同で行う配慮をしている。コアビジネスパートナーのスキルアップと連帯感を高めている。

2. 2019年3月期の業績と2020年3月期予想

2019年3月期の業績は、売上高が前期比10.9%増の8,056百万円、経常利益が同32.1%増の585百万円であった。期初予想との比較では、売上高が3.2%増にとどまったものの、経常利益が24.1%増と大きく上回った。前期は不採算プロジェクトが複数発生して利益水準を低下させたが、当期は1件にとどめることに成功、利益面での変化率が大きくなった。

2020年3月期通期予想は、売上高が前期比6.1%増の8,550百万円、経常利益が同5.9%増の620百万円となる。新卒採用、人財開発、新技術の習得、新規事業育成などの先行負担により、ほぼ増収率並みの増益率を予想している。

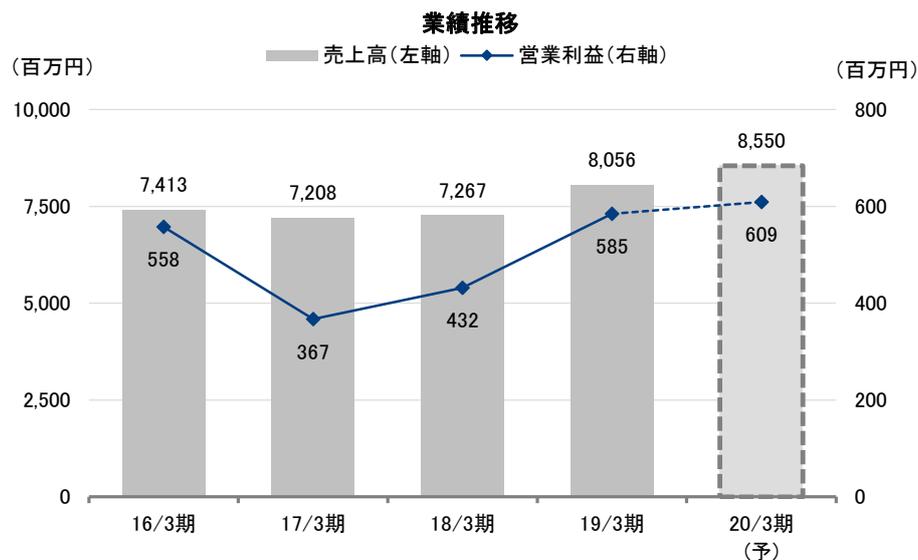
3. ビジネスインキュベーション推進室による新規事業の創出

2018年4月に「ビジネスインキュベーション推進部」を設立し、従来の延長上にはない新規事業の創出に注力し始めた。また、アプリケーション開発推進室を中心に、IoT、AI、ブロックチェーンなどの新しいデジタル技術の習得に努めている。AIに関しては、チャットボット関連の自然言語分析に続き、医療用画像診断、産業用ロボットや物流設備における自動仕分けに画像認識技術を応用する。「Society 5.0」に向かい、事業環境の変化が加速していることから、アジャイル開発*のニーズが高まっており、技術習得のため1週間通しの研修を複数回行っている。

*アジャイル (Agile) が「すばやい」「俊敏な」という意味から派生した、ソフトウェア開発における開発手法のひとつ

Key Points

- ・人財開発統括部に「人財開発センター」と「パートナー推進室」を設置
- ・2020年3月期は、先行投資をしつつ、増収増益を維持へ
- ・新規事業に向けて「ビジネスインキュベーション推進室」を設立



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

半世紀近い業歴を持つ独立系システムインテグレータ

同社は、独立系システムインテグレータとして歴史を重ね、2019年1月に創業48周年を迎えた。情報サービス業界では珍しい学校法人を起源とする。「こころできまる」を社是に、「1) 顧客価値の創造と顧客満足度の追求を図り企業価値を高める。2) 次代を拓くプロフェッショナル集団として、情報技術のリーディングカンパニーとなる。3) 常に革新的企業文化風土を維持、継続する。」を経営理念として事業を展開する。学校法人を設立母体を持つことから、社員教育に熱心なことが特徴となっている。従業員には、IT系だけでなく業務系の資格を取得するよう奨励しており、1人当たり平均3つ以上の資格を保持している。ITと顧客業務の両方のスキルと知識を有することで、顧客満足度の高いシステム開発を可能にしている。

1. 沿革

同社の歴史は、1) 創業から経営基盤整備期、2) 成長及び構造改革期、3) 改革期以降、の3つのステージに区分できる。1971年の創業から富士通<6702>と(株)東京銀行(現(株)三菱UFJ銀行)のシステム開発で取引を開始し、銀行や保険などの金融システムの受託開発を中心に事業規模を拡大。1987年12月に(株)東洋情報システム(現TIS<3626>)経由でクレジットカードシステム分野に参入したほか、1990年10月には高島屋<8233>と業務請負基本契約を締結し百貨店向け流通システム分野への参入も果たし、ユーザ基盤を拡大した。

2010年4月から米Salesforce(セールスフォース・ドットコム<CRM>)と協業し、クラウドコンピューティング・サービスを開始したほか、システムインテグレーション・サービスにおけるパッケージシステムの導入・アドオン開発業務をパッケージベースSI・サービスとして開始した。

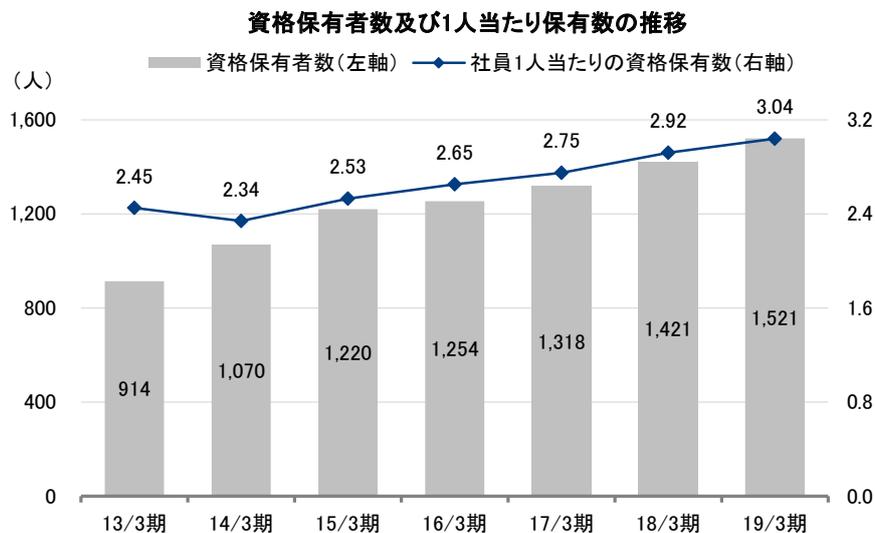
2015年12月に東証2部に新規上場し、2018年5月に東証1部に指定替えとなった。

人財開発統括部に人財開発センターとパートナー推進室を設置

2. IT系及び業務系資格

(1) 資格保有者数

エンジニアは、単なるIT系資格のみならず、金融、産業・流通、医療などの業務系資格を積極取得している。2019年3月末現在、IT系資格と業務系資格の保有者数は延べ1,521人(内訳はIT系資格保有者数:1,266人、業務系資格保有者数:255人)に達した。5年前に比べると、延べ資格所有者は42.1%伸び、1人当たりの平均資格保有数は同2.34から3.04へと増加した。



出所：ホームページよりフィスコ作成

会社概要

業務系資格取得の積極推進により、同社のエンジニアが顧客と同じ視点からシステムソリューションサービスを提供できるため、結果として顧客満足度の向上、強固な信頼関係構築の原動力となっている。

IT系及び業務系資格取得状況(2019年3月期末)

(単位:人)

資格取得状況	取得者数	資格取得状況	取得者数
IT系資格		業務系資格	
基本情報処理技術者試験	261	金融業務能力検定(実務初級・法務・融資・預金)	19
応用情報技術者試験	82	銀行業務検定(外為・AIM・投資信託・法務)	28
初級システムアドミニストレータ/ITパスポート	53	証券外務員2種	12
マイクロソフト認定プロフェッショナル	85	ファイナンシャル・プランニング技能士(2級・3級)	19
ORACLE MASTER Database	232	販売士(2級・3級)	27
Oracle Certified Java Programmer	138	医療情報技師	16
Cisco 認定資格	26	診療情報管理士	9
Salesforce 認定資格	71	業務系資格その他	125
技能系資格その他	318	小計	255
小計	1,266	合計	1,521

出所:会社提供資料よりフィスコ作成

(2) 新入社員研修

新入社員教育にも力を入れており、入社後3ヶ月を集合研修に充てている。内容は、最新の技術修得研修、マネジメント研修、ヒューマンスキル研修、管理職研修、セキュリティ研修、メンタルヘルス研修などで人材育成プログラムを充実させている。新人教育期間中に、OracleのデータベースとJavaプログラミングに関する2つのベンダ資格にチャレンジさせ、全員合格に導いている。7月以降は、先輩社員がトレーナーとなるOJTを施している。

採用に当たっては、文系/理系、学部卒/院卒を問わない。教育制度が充実しているため、「論理的思考能力」と「学ぶ意欲」「IT業界、SEへの熱意」を重視し、制度を積極的に利用して成長したいという向上心のある人を採用するようにしている。2019年の採用者数は、前年の23名から33名(第二新卒5名含む)に増員した。今後も第二新卒の採用を進める。

新入社員研修

1. 入社前研修

e-ラーニング(基本情報処理試験対策)

2. 社会人導入研修

・社会人研修・プレゼンテーション研修・メンタルヘルス研修

3. 基礎技術教育

 ・情報処理基礎・Java基礎・Java応用・システム設計基礎・アルゴリズム基礎・データベース基礎・ネットワーク基礎
 ・試験対策講座(ORACLE MASTER Bronze Oracle Database 12C、ORACLE Java SE7 Bronze)

出所:ホームページよりフィスコ作成

会社概要

(3) 人財管理本部を新設

2019年4月に人財管理本部を新設し、人財開発統括部に「人財開発センター」と「パートナー推進室」を設置した。人財管理本部長兼人財開発統括部長兼人財開発センター長として、金融第一事業本部長であった執行役員をアサインしており、同社の人財開発にける意気込みが表れている。従来型のスキルアップにとどまらず、アジャイル開発など今後ニーズが高まるであろう新しい技術の習得に組織的に取り組む。コアパートナーとなる協力会社には、新入社員の研修を合同で行っているだけでなく、リーダー研修の機会も提供している。同社との協業意識が高まり、一体感が醸成される。

3. 事業内容

2019年3月期のサービスライン別の売上構成比は、システムインテグレーション・サービス 69.7%、インフラソリューション・サービス 15.7%、パッケージベースSI・サービス 14.6%であった。システムインテグレーション・サービスの売上高構成比の顧客業種別内訳は、金融向けが 29.3%（銀行 18.4%、保険・証券 2.8%、クレジットカード 8.1%）、産業・流通が 30.1% で続き、公共が 2.6%、医療が 7.7% を占める。金融機関は、IT サービス業界にとって最大の顧客となる。富士通や日立製作所<6501>などがプライムコントラクターとなり、同社は協力会社の位置付けとなる。メガバンクのミッションクリティカルな基幹システムの開発に従事するには、それにふさわしい実績と開発要員及び開発体制が求められる。同社には、大手システムインテグレータから増員要請が相次いでいる。

サービスライン別及び業種別売上高の推移

(単位：百万円、%)

	売上高				CAGR 3カ年	売上高構成比				増減率 3カ年
	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期		16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	
システムインテグレーション	5,762	5,185	5,097	5,615	-0.9	77.7	71.9	70.1	69.7	-8.0
金融	2,525	2,071	2,257	2,360	-2.2	34.1	28.7	31.1	29.3	-4.8
(うち銀行)	1,536	1,229	1,357	1,481	-1.2	20.7	17.1	18.7	18.4	-2.3
(うち保険・証券)	397	290	278	224	-14.5	5.4	4.0	3.8	2.8	-2.6
(うちクレジットカード)	591	551	621	654	3.6	8.0	7.7	8.6	8.1	0.1
産業・流通	2,429	2,388	2,146	2,421	-0.1	32.8	33.1	29.5	30.1	-2.7
公共	296	215	97	210	-9.7	4.0	3.0	1.3	2.6	-1.4
医療	511	509	595	623	7.3	6.9	7.1	8.2	7.7	0.8
インフラソリューション	984	988	1,085	1,263	9.4	13.3	13.7	14.9	15.7	2.4
パッケージベースSI	666	1,035	1,084	1,177	25.6	9.0	14.4	14.9	14.6	5.6
合計	7,413	7,208	7,267	8,056	2.9	100.0	100.0	100.0	100.0	-

出所：決算資料よりフィスコ作成

顧客基盤では、富士通を筆頭に、日立製作所や(株)日立ソリューションズを中心とする日立グループ、NTTデータ<9613>を中心とするNTTグループ、日鉄ソリューションズ<2327>などメーカー系を中心とした大手システムインテグレータと長年にわたり良好な取引関係を維持している。加えて、直接取引をしている主要なユーザは三菱総研DCS(株)、三井住友トラスト・システム&サービス(株)、出光興産<5019>、(株)オプテージ、野村ホールディングス<8604>などとなっており、増加傾向にある。これらは、同社の技術力と金融、流通などの業務知識、品質面での実績が顧客から評価された結果と言える。

会社概要

主要顧客は、大手システムインテグレータになる。特に、富士通グループとは設立直後の取引関係から親密で、富士通のコアパートナーとなっている。富士通の2018年度PQI（パートナー品質改善活動）のスキルレベル認定において、同社はファーストステップ（品質記録）、セカンドステップ（品質評価）及びサードステップ（品質計画）の全3ステップにてスキルレベル「ゴールド」認定を取得した。2019年3月期における主要顧客への売上依存度は、富士通グループ向けが41.9%であった。富士通との良好な関係を維持しながら、他のシステムインテグレータとの取引量拡大を図っており、日立グループへの依存度は10.7%と初めて10%を超えた。150社強のエンドユーザとも直接取引しており、そのウエイトは4分の1程度となっている。

(1) システムインテグレーション・サービス

主力のシステムインテグレーション・サービスは、金融業（銀行・保険・証券・クレジットカード）、産業・流通業、公共分野、医療分野等の幅広い分野において、顧客であるエンドユーザや国内メーカー、大手システムインテグレータからの受託開発を中心に行う。企画立案、システム構築、システム運用の工程をすべて手掛けており、トータルでサービスを提供できる体制を整えている。

銀行は、省力・省人化のためIT投資を進めているため、中長期的に高水準な需要が期待される。また、ネットバンクや流通系の金融子会社の案件も多い。同社が金融業界と並んでターゲットとする公共部門は、電子政府など行政部門における生産性改革や利便性の向上並びにセキュリティ強化などIT投資案件は多い。

(2) インフラソリューション・サービス

インフラソリューション・サービスは、顧客のITシステム基盤となるサーバ等ハードウェアの導入やネットワークの構築、データベース、アプリケーション基盤等のシステムインフラを構築するとともに、その後の運用や保守までの一連のサービスを提供するほか、システム基盤の有効活用の観点から、仮想化技術にも対応したサービスも提供する。

一般企業、大学等の教育機関、病院、官公庁など様々な顧客のそれぞれのITシステムインフラ環境を調査・分析した上で、顧客のニーズに適したインフラソリューション・サービスを提供する。ネットワーク構築等のインフラソリューション・サービスに加えて、システムインテグレーション・サービスを組み合わせたトータルサービスをエンドユーザや国内メーカー、大手システムインテグレータのニーズに応じて提供するワンストップ・ソリューションも展開する。

クラウドコンピューティングを中心に高成長を図る

(3) パッケージベースSI・サービス

成長分野の柱としてシステム・パッケージベンダとアライアンスを組み、場合によってはパッケージの提供を受け、顧客へソフトウェアパッケージ製品（Salesforce、COMPANY、SuperStream等）の導入支援、カスタマイズ、アドオン開発、保守、運用までを行い、トータルサービスを提供する。同サービスラインの売上高構成比は2015年3月期の7.5%から2019年3月期では14.6%に高まった。

会社概要

a) クラウドコンピューティングのメリット

同社が注力しているのは、クラウドコンピューティング・サービスになる。クラウドコンピューティング（クラウドシステム）とは、従来は手元のコンピュータで管理・利用していたようなソフトウェアやデータなどを、インターネットなどのネットワークを通じてサービスの形で必要に応じて利用する方式。そのメリットとして、俊敏性、拡張性、経済性、可用性、省力化、セキュリティ、リスク低減が挙げられる。自前の IT 部門を持ってシステムを維持管理する必要がない。クラウドコンピューティングは、費用、知識、技術力、人材などの面でユーザの IT システム導入のハードルを下げた。一方、ユーザの IT リテラシーの不足から、システムに対する要求がコスト面から現実的でない、もしくは要求が定まらず変更が多い、または多くのカスタマイズを必要とするなどのことが起こりがちになる。そのため、IT サービス会社にとって、業務知識や顧客、特に企業トップに対する交渉力、提案力が重要になる。

b) Salesforce の販売パートナー

同社は、2010 年 4 月より Salesforce とのビジネスを開始し、2016 年 11 月には販売パートナー契約を締結した。これまで 300 社を超える数多くの Salesforce 導入実績及び、1,500 件を超える顧客からのオーダーをこなしてきた。多業種・多業務に対応したカスタムアプリケーションの提供による顧客の導入支援をしている。業種としては、損保、保険代理店、大学、専門学校、塾・予備校、製造業（食品、機器、部品、ソフトウェア等）、飲食、卸売業、小売業、専門商社、アパレル、印刷・出版業、不動産、人材派遣、インターネットサービス、法律事務所、施設運営などがある。若手社員を投入・育成しているため一時的に成長が鈍化しているが、需要は強く、中長期的な高成長を目指す。

2019 年 1 月期に 1 兆 4,900 億円の売上高を計上した米 Salesforce は、次の 4 年間でそれを倍増させる計画を発表した。設立翌年の 2000 年に最初の国際拠点として日本へ進出している。国内企業のデジタル変革を支援するため、日本における従業員数を現在の 1,500 人から 2024 年までの 5 年間で 3,500 人に増員する計画でいる。2021 年下半期には、東京・丸の内にあるオフィスビルのビジネスフロアを 1 棟借りして「Salesforce Tower Tokyo」を開設する予定だ。

4. プロジェクト管理

同社は 2017 年 3 月期に不採算プロジェクトが発生して、減収減益に陥った。2017 年 3 月期の 152 百万円の経常減益の要因として、2017 年 3 月期発生の大赤字プロジェクトの損失（-95 百万円）、受注損失引当金の増加（-26 百万円）、減収による売上総利益の減少（-33 百万円）と販管費増（-85 百万円）が挙げられた。2018 年 3 月期は、その再発を防ぐため、一時的に新規受注を抑え、プロジェクトマネジメント（PM）の体制を強化した。経常利益は前期比 71 百万円増加した。その増減要因は、2018 年 3 月期発生の大赤字プロジェクトの損失（-81 百万円）が上半期まで残り、減益要因となった。しかし、PM 体制の強化の効果が表れ、不採算案件減少によるプロジェクト利益率の改善（+159 百万円）と受注損失引当金の減少（+32 百万円）が大きな増益要因となり、PM 強化に伴う人件費増（-33 百万円）と販管費増（-23 百万円）を吸収した。2019 年 3 月期の赤字プロジェクトは 1 件にとどまり、大幅増益をもたらした。

業績動向

2019年3月期は、期初予想を上回り、大幅な増益を達成

1. 2019年3月期の業績概要

2019年3月期の業績は、売上高が前期比10.9%増の8,056百万円、営業利益が同35.2%増の585百万円、経常利益が同32.1%増の585百万円、当期純利益が同28.3%増の378百万円であった。期初予想との比較では、売上高が3.2%増、営業利益が23.2%増、経常利益が24.1%増、当期純利益が24.1%増と大きく上回った。前期は不採算プロジェクトが複数発生して利益水準を低下させたが、当期は1件にとどめることに成功し、利益面での変化率が大きくなった。

2019年3月期業績

(単位：百万円)

	18/3期		予想	19/3期		前期比		計画比 増減率
	実績	売上高比		実績	売上高比	増減額	増減率	
売上高	7,267	100.0%	7,809	8,056	100.0%	788	10.9%	3.2%
システムインテグレーション	5,097	70.1%	5,316	5,615	69.7%	518	10.2%	5.6%
金融	2,257	31.1%	-	2,360	29.3%	102	4.5%	-
銀行	1,357	18.7%	-	1,481	18.4%	123	9.1%	-
保険・証券	278	3.8%	-	224	2.8%	-54	-19.6%	-
クレジットカード	621	8.6%	-	654	8.1%	33	5.4%	-
産業・流通	2,146	29.5%	-	2,421	30.1%	274	12.8%	-
公共	97	1.3%	-	210	2.6%	113	116.7%	-
医療	595	8.2%	-	623	7.7%	28	4.8%	-
インフラソリューション	1,085	14.9%	1,152	1,263	15.7%	177	16.3%	9.6%
パッケージベースSI	1,084	14.9%	1,341	1,177	14.6%	92	8.6%	-12.2%
売上総利益	1,202	16.5%	-	1,461	18.1%	259	21.6%	-
販売費及び一般管理費	769	10.6%	-	876	10.9%	107	13.9%	-
営業利益	432	6.0%	475	585	7.3%	153	35.2%	23.2%
経常利益	443	6.1%	472	585	7.3%	142	32.1%	24.1%
当期純利益	295	4.1%	305	378	4.7%	83	28.3%	24.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) サービスライン別動向

サービスラインごとの売上高の動向は、主力のシステムインテグレーション・サービスが5,615百万円と前期比10.2%増加した。インフラソリューション・サービスは、1,263百万円、同16.3%増と順調であった。パッケージベースSI・サービスは1,177百万円と同8.6%の増加にとどまった。

業績動向

a) システムインテグレーション・サービス

同サービスにおいて最大顧客である金融機関向けが前期比 4.5% 増加し、総売上高に対する構成比が 29.3% となった。ネットバンク及び信託銀行向け開発案件の受注が増加した。売上高構成比が 30.1% と大きい産業・流通分野は、12.8% の伸びとなった。長年かかわっている百貨店向け基幹システムの開発案件を中心とした受注が増加した。公共分野は、未だ構成比が 2.6% と小さいが、新規案件の受注が拡大し倍増した。

b) インフラソリューション・サービス

売上高が 16.3% 伸びたインフラソリューション・サービスは、証券・クレジットカード分野及び公共機関向けネットワーク構築案件と基盤構築案件の受注が堅調に推移した。

c) パッケージベース SI・サービス

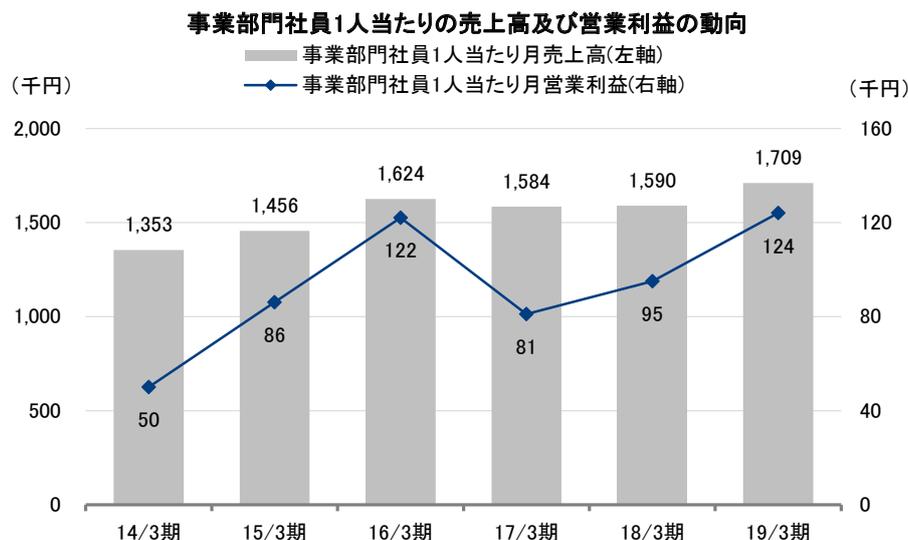
パッケージベース SI・サービスの売上高の伸びは 8.6% 増にとどまった。クラウドコンピューティングサービスの中心である Salesforce 関連の受注が堅調に推移した。中期経営計画で最も高い成長性を見込んで人員の配置を重点的に行っており、育成に時間をかけている。

(2) 経常利益の増減要因

経常利益は、前期比 142 百万円増加した。主な増減要因は、増収効果 180 百万円とプロジェクトの利益率改善 132 百万円に対して、減益要因が研修費などの間接原価の増加 (-54 百万円)、新卒採用費増加などを含む販管費の増加 (-106 百万円) などである。不採算プロジェクトの撲滅とプロジェクトマネージャ体制の強化と早期育成に取り組んだ効果が表れた。東証1部への指定替えに関わる費用は 13 百万円計上された。

(3) 事業部門社員1人当たりの売上高及び営業利益の動向

労働生産性の指標となる事業部門社員1人当たり月売上高と月営業利益は、2016年3月期にそれぞれ 1,624 千円と 122 千円でピークを打ち、2017年3月期には 1,584 千円と 81 千円へ下落したが、2019年3月期には 1,709 千円及び 124 千円と、いずれも過去最高を更新した。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

2. 財務状況と財務比率

2019年3月期末の総資産は、5,033百万円と前期末比523百万円増加した。流動資産の現金及び預金が322百万円、売上債権が93百万円増加したことが主要因となる。負債合計は1,772百万円となり、前期比237百万円増加した。

有利子負債はなく、流動性比率が345.4%、自己資本比率が64.8%と財務の安全性は極めて高い。総合経営指標となるROA（総資産経常利益率）が12.3%、ROE（自己資本純利益率）が12.1%と高パフォーマンスを上げた。

貸借対照表

(単位：百万円)

	17/3期	18/3期	19/3期	増減額
流動資産	3,800	3,998	4,503	505
（現金及び預金、有価証券）	1,683	1,933	2,355	422
（受取手形及び売掛金）	1,830	1,937	2,030	93
固定資産	405	511	530	18
有形固定資産	109	96	85	-10
無形固定資産	44	32	20	-11
投資その他の資産	250	383	424	41
資産合計	4,206	4,509	5,033	523
流動負債	963	1,067	1,303	235
固定負債	460	466	468	1
（有利子負債）	-	-	-	-
負債合計	1,423	1,534	1,772	237
純資産合計	2,782	2,975	3,261	285

出所：決算短信よりフィスコ作成

財務比率

(単位：百万円)

	17/3期	18/3期	19/3期	増減
【安全性】				
流動比率	394.6%	374.4%	345.4%	-29.0pt
自己資本比率	66.2%	66.0%	64.8%	-1.2pt
【収益性】				
売上高営業利益率	5.1%	6.0%	7.3%	1.3pt
ROA	8.9%	10.2%	12.3%	2.1pt
ROE	11.5%	10.3%	12.1%	1.8pt
a 売上高経常利益率	5.2%	6.1%	7.3%	1.2pt
b 売上高当期純利益率	3.4%	4.1%	4.7%	0.6pt
c 総資産回転率（回）	1.72	1.67	1.69	0.02
d 財務レバレッジ（倍）	1.51	1.52	1.54	0.02

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

3. キャッシュ・フロー

2019年3月期末の現金及び現金同等物残高は2,048百万円、前期比416百万円増加した。営業活動によるキャッシュ・フローが、大幅な増益により580百万円の収入を上げた。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	17/3期	18/3期	19/3期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	-31	378	580	201
投資活動によるキャッシュ・フロー	-125	-25	-42	-16
財務活動によるキャッシュ・フロー	-153	-107	-121	-13
現金及び現金同等物の期末残高	1,387	1,632	2,048	416

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2020年3月期は、先行投資をしつつ、増収増益を維持

● 2020年3月期の業績見通し

2020年3月期通期予想は、売上高が前期比6.1%増の8,550百万円、営業利益が同4.1%増の609百万円、経常利益が同5.9%増の620百万円、当期純利益が同5.7%増の400百万円と3期連続の増収増益を見込む。

2020年3月期業績予想

(単位：百万円)

	19/3期		20/3期		前期比	
	金額	売上高比	計画	売上高比	増減額	増減率
売上高	8,056	100.0%	8,550	100.0%	493	6.1%
システムインテグレーション	5,615	69.7%	5,930	69.4%	314	5.6%
インフラソリューション	1,263	15.7%	1,320	15.4%	56	4.5%
パッケージベース SI	1,177	14.6%	1,300	15.2%	122	10.4%
営業利益	585	7.3%	609	7.1%	23	4.1%
経常利益	585	7.3%	620	7.3%	34	5.9%
当期純利益	378	4.7%	400	4.7%	21	5.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) サービスライン別見通し

サービスライン別の売上高は、システムインテグレーションが5,930百万円（前期比5.6%増）、インフラソリューションが1,320百万円（同4.5%増）、パッケージベース SI が1,300百万円（同10.4%増）を見込む。

システムインテグレーション・サービスは、金融ではネットバンクを中心とした新規案件を獲得する。メガバンクが IT システムに関する巨額の減損処理を行ったが、同社はネットバンク関連の引き合いが多く、影響を受けていない。損害保険向けシステム開発案件にも新規参画する。公共は、官公庁向けシステム開発の新規参画案件の拡大を図り、前期延伸した分を確実に取る。産業・流通は、技術力、業務知識、品質を武器に直ユーザと一括請負を拡大する。流通では、2019 年 10 月に予定されている消費税率引き上げに伴う案件を予定している。通信・社会インフラ案件は、ネットワーク系システムを担当することを目指す。

インフラソリューション・サービスは、システムインテグレーション・サービスと連携したワンストップ・サービスにより商機創出を図る。銀行・証券・保険の金融分野及び公共・文教分野などのストックビジネスの受注を拡大する。

パッケージベース SI・サービスは、Salesforce を中心としたクラウドサービスの導入支援、カスタマイズの大規模案件を開拓する。以前に大口赤字プロジェクトの損失が発生したが、内部体制を固めて、制度的にプロジェクト管理の厳格化を進めたため、受注が拡大し利益率も改善傾向にある。高い成長性が見込めるため、人員投入を傾斜しており、人材育成が先行している。

■ 中長期の成長戦略

まずは早期に売上高 100 億円、中長期的に営業利益率 10% の達成を目指す

1. 中長期の成長戦略「Attack100」

中長期の成長戦略「Attack100」では、売上高 100 億円を早期に達成し、中長期的に売上高営業利益率 10% を達成することを目指す。プロジェクトごとに利益率はばらつきがあり、不採算プロジェクトを皆無にすることは現実的ではないものの、内部管理体制を改善すれば、10% の営業利益率の実現は可能と見ている。安定成長事業であるシステムインテグレーション・サービスやインフラソリューション・サービスに比べて、高成長事業であるパッケージベース SI・サービスは、取り組みいかんではより高い収益性を目指す。

2. サービスライン別事業戦略

目標売上高 100 億円のサービスライン別内訳は、システムインテグレーション・サービスが 67 億円、インフラソリューション・サービスが 15 億円、パッケージベース SI・サービスが 17 億円を計画している。

中長期の成長戦略

(1) 安定成長サービスラインの戦略

同社は、システムインテグレーション・サービスとインフラソリューション・サービスを既存・安定成長分野と位置付けている。同分野では得意分野の更なる強化を事業戦略とする。最大の顧客基盤であるメーカー系システムインテグレータとの関係を強化する。富士通グループに続く柱として、日立グループ及びNTTデータグループとのビジネスを深耕する。日立グループとは、富士通と異なる分野の案件を手掛けている。NTTデータはアジャイル開発などの先進的で新しい取り組みをしており、積極的に案件に参加することで同社技術者の経験を高めるようにしている。ITサービス業界の主要顧客となる金融機関の案件をさらに拡大する。システムインテグレーション・サービスでは、業種別ターゲットとして公共分野を10%までに拡大し、競争の激しい産業・流通のウエイトを落とす。産業・流通、医療、公共の分野では、直ユーザと一括請負化を拡大する。責任は重くなるが、収益性の向上が狙える。

インフラソリューション・サービスは、ネットワークの多様化と仮想化技術へ積極的に対応する。インフラ人材育成と確保、及びSIサービスと連携して商機を創出する。

サービスラインの事業戦略
システムインテグレーション・サービス

- ・メーカー系システムインテグレータとの関係強化
富士通に続く第2・第3の柱として、日立・NTTデータの深耕
- ・創業時より開発している金融部門の更なる事業拡大
- ・技術力、業務知識、品質を武器に、直ユーザと一括請負化の拡大
(産業・流通、医療、公共)

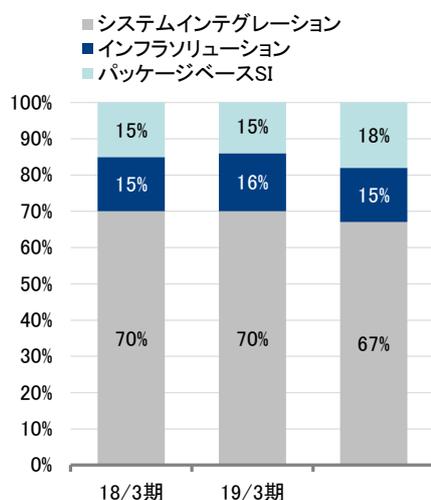
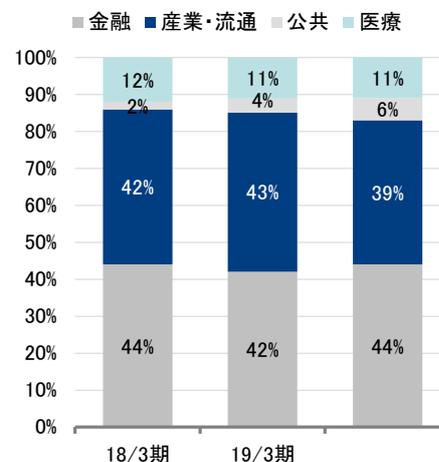
インフラソリューション・サービス

- ・ネットワークの多様化と仮想化技術への積極対応
- ・インフラ人材育成と確保、及びSIサービスと連携した商機創出

パッケージベースSI・サービス

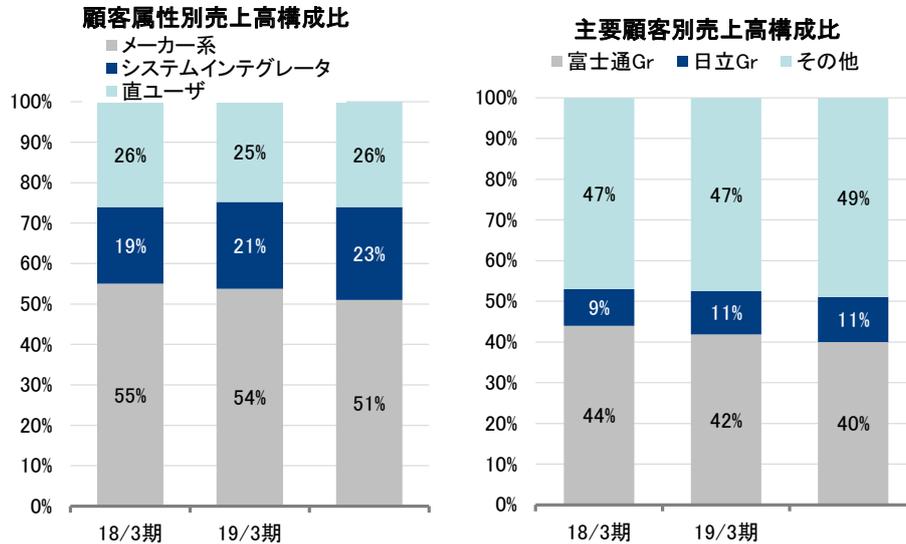
- ・パッケージのカスタマイズ・アドオン事業の強化
(Salesforce、COMPANY、SuperStream、奉行V ERP10、Microsoft等)

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業種別売上高構成比

システムインテグレーションの業種別売上高構成比


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

中長期の成長戦略



出所：決算説明会資料、会社提供資料よりフィスコ作成

東証1部に上場し、人財育成を強化

(2) IT業界の人手不足への対応

厚生労働省が2019年5月に調査した「労働者過不足判断 D.I.」によれば、情報通信業の指数は、リーマンショック前の2008年2月調査の39を大きく上回る56となり、人手不足感が一層強まっている。経済産業省は、現在のIT人材数の約90万人に対し、不足数は約17万人と推計している。人材供給が2019年にピークを付ける一方、IT需要は拡大し続けるため、不足数は2020年に36.9万人、2030年に78.9万人に上ると推計している。

同社にとっても人手があればいくらかでも受注が増やせる状況にあるが、業界における人材争奪戦が激化している。新卒採用に関しては、2018年5月の東証1部への指定替えによる好影響が期待できそうだ。さらに、従業員のモチベーションを高めるため、給与制度の見直しに着手している。次期事業部長候補の育成・研修を行う課長制を取り入れたのに続き、主任制の導入によりチームリーダーを育成し、きめ細かいプロジェクトマネジメントが行えるようにする。戦略的な採用計画に基づく優秀な人材の確保をする一方、管理本部内に「働き方改革推進室」を新たに設置し、ワークライフバランス推進による働きがいのある職場づくりに努める。

(3) 高成長サービスラインの事業戦略

高成長サービスラインは、人員に依存しないビジネスに注力する。高成長の実現を目指すパッケージベース SI・サービスは、Salesforce 関連の導入支援やカスタマイズの大型案件を開拓する。新たなシステム・パッケージベンダのシステムインテグレータの開拓では、クラウドコンピューティングサービスを利用したパッケージを検討している。また、自社アプリケーション開発による課金ビジネスをスタートさせ、人員にリンクしないビジネスの拡大を図る。

3. マネジメント改革

収益向上のため、マネジメント改革を行う。それらは、「見積り精度向上」「プロジェクト品質向上」「不採算プロジェクト撲滅」「組織強化」により構成される。なかでも「見積り精度の向上」を最重要課題としており、プロジェクト完了時の見積り精度評価を実施し、見積り実績データの蓄積と今後の見積りへのフィードバックをする。「プロジェクト品質の向上」では、プロジェクトの品質管理とプロセスの標準化を推進する。プロジェクトマネジメントオフィス（PMO）主導により、品質管理や標準化及びプロジェクトマネージャ育成を行い、これにより上級プロジェクトマネージャの知見を同社の管理システムに組み込むことができた。プロジェクトマネジメント力の強化のため、PMP 資格の取得推進、ロードマップに沿った組織的なプロジェクトマネージャやプロジェクトリーダーの育成を行う。アジャイル型のパッケージベース SI・サービスであっても、大口案件に関してはウォーターフォール型と同様に要件定義をきっちり行い、不採算プロジェクトの撲滅を図る。

マネジメント改革

見積り精度向上

- ・プロジェクト完了時の見積り精度評価を実施
- ・見積り実績データの蓄積と、今後の見積りへのフィードバック

プロジェクト品質向上

- ・PMO による、プロジェクトの品質管理とプロセスの標準化を推進

不採算プロジェクト撲滅

- ・失敗事例を全社展開して情報共有（ナレッジ化）
- ・トラブルプロジェクトの再発防止策提出を義務付け

組織強化

- ・主任制導入を行い、きめ細かいマネジメントを実施
- ・戦略的な人材採用による人員強化

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

新規事業にビジネスインキュベーション推進部を設立

4. 独自性に関する戦略

独自性に関する成長戦略は、優秀な人材確保と育成である。同社資産（2019年3月期）の89.5%を流動資産が占め、固定資産は10.5%でしかない。人材こそがアセットであり、売上高と利益を生み出す源泉となる。プロジェクトマネジメント力の強化の一環として、PMP 資格の取得推進をしている。人材強化に対する投資として、「プロジェクトマネジメント力の強化」「スペシャリストの育成」「人材の確保」「パートナー制度の強化」に取り組む。

中長期の成長戦略

ITサービス業界では顧客ニーズがウォーターフォール開発の「受託開発物の納品」からアジャイル開発の「顧客価値の創造」にシフトしつつあり、「受託システム開発型」から「提案サービス提供型」へのビジネスモデルの転換が求められる。顧客は、ITシステムに関して「ハードウェアの所有」や「システムの開発」から、クラウドコンピューティングの浸透もあり、システムを所有せずに「利用する」に移行しつつある。同社は、IT技術と顧客業務ノウハウの両面について高度な専門知識を持つスペシャリストの育成に努める。そのような人材が市場競争力の源泉となる。優れた要件定義ができ、顧客満足度も高めることができる。

そこで同社では、2018年4月に「ビジネスインキュベーション推進部」を設立し、従来の延長上にはない新規事業の創出に注力し始めた。

また、アプリケーション開発推進室を中心に、IoT、AI、ブロックチェーンなどの新しいデジタル技術の習得を進めている。AIに関しては、チャットボット関連の自然言語分析に続き、音声や映像分野への拡大を図る。画像認識では、医療向けで大手企業と組み、商社とはIoTを利用した産業用ロボットや物流設備における自動仕分けにAIを活用する。技術的変化が大きな社会変革につながるため、政府は「Society 5.0」のビジョンを発表している。技術革新が加速するため、ITシステム開発は従来のウォーターフォール型では対応できず、アジャイル開発が活用される案件が増加することが見込まれている。大手システムインテグレータでも取り組んでおり、同社も技術習得に余念がない。

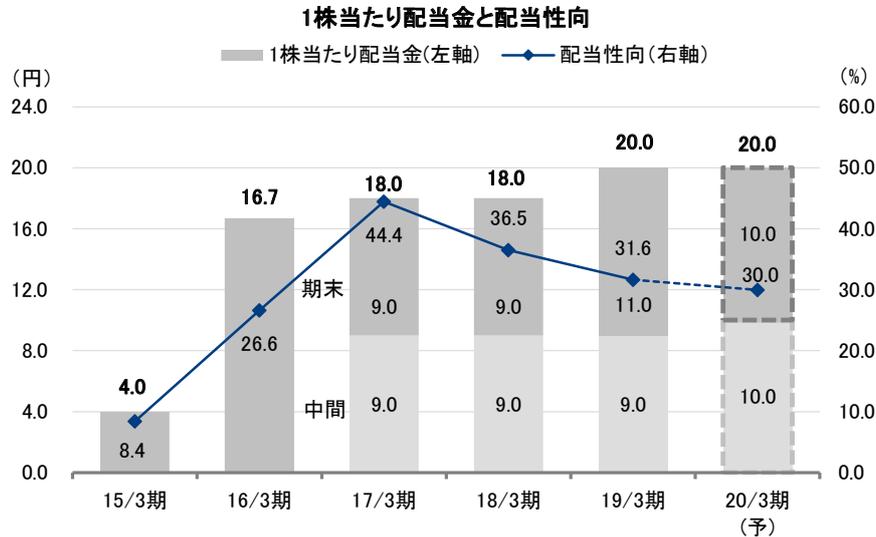
■ 株主還元策

今期の配当金は1株当たり20円、配当性向30.0%を計画

1. 配当政策

同社は、株主への利益還元を経営の重要課題の1つと位置付け、経営体質の強化と今後の事業展開に必要な内部留保の充実を勘案した上で、継続的かつ安定的な利益還元を行うことを基本方針としている。配当性向30%を目標とする。2019年3月期は、1株当たり配当金を20円と前期比2円の増配とし、配当性向は31.6%となった。2020年3月期は1株当たり配当20円（中間・期末とも10円）とし、配当性向30.0%を計画している。

株主還元策



注：配当金は株式分割を調整
 出所：決算短信よりフィスコ作成

長期保有株主に報いる株主優待制度に変更

2. 株主優待制度

同社は、3月末の株主に株主優待制度としてポイントを付与する。ポイント数は、保有株式数と保有期間に応じて決まる。保有株式数が100～399株の株主には、1年目に2,500ポイントを進呈し、2年目以降では2,750ポイントに増加する。保有株式数が1,000株以上であれば、初年度の進呈ポイントが15,000ポイント、2年目以降は16,500ポイントに増え、長期保有株主をより優遇するスキームになっている。付与ポイントは、同社株主限定の特設インターネット・サイト「ランドコンピュータ・プレミアム優待倶楽部」にて、食品、電化製品、ギフト、旅行・体験など1,000種類以上の商品と交換できる。以前は、100株以上保有する株主に一律2,000円分のQUOカードを進呈していた。

■ 情報セキュリティ対策

金融系のクリティカルなシステム開発を担うITサービス会社として、一通りの情報セキュリティ対策を行っている。ただし、大手システムインテグレータのような専用回線のネットワークを築くといったレベルにはない。常に新しいウイルスや攻撃方法が生み出されるため、セキュリティ対策に万全はないという意識で取り組んでいる。

免責事項（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