

|| 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 >>>](#)

2018 年 6 月 26 日 (火)

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. 東証1部へ上場し、人的強化を図る	01
2. 2018年3月期は、20%近い増益率	01
3. 中長期の成長戦略「Attack100」	01
■ 会社概要	02
1. 沿革	03
2. 事業内容	04
■ 事業概要	05
1. 事業概要	05
2. システムインテグレーション・サービス	07
3. インフラソリューション・サービス	07
4. パッケージベースSI・サービス	08
■ 業績動向	09
1. 2018年3月期の業績概要	09
2. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	14
● 2019年3月期の業績見通し	14
■ 中長期の成長戦略	15
1. 中長期の成長戦略「Attack100」	15
2. サービスライン別事業戦略	16
3. マネジメント改革	20
4. 独自性に関する戦略	20
■ 株主還元策	21
■ 情報セキュリティ対策	21

■ 要約

プロジェクトマネジメント体制を強化し、東証1部に上場

ランドコンピュータ <3924> は、社歴が半世紀弱の独立系中堅システムインテグレータ。人手不足があらゆる業界の経営課題となっており、省人・省力化に IT システムを利活用する動きが活発化している。同社にとっても人員の確保が最重要課題であり、戦略的な人材採用による人員増、給与制度の見直し、課長制・主任制導入による育成・研修の強化を図っている。安定成長基盤である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・サービスでは、メーカー系 SIer との関係強化し、一括請負拡大と品質の追求に努める。それに、クラウドコンピューティングとパッケージシステムを主体とし、直ユーザの開拓によるパッケージベース SI・サービスを上乘せし、成長性を高める。

1. 東証1部へ上場し、人的強化を図る

2015年末に東証2部へ新規上場し、2018年5月に東証1部への指定替えを果たした。ITサービスの会社にとって人材がアセットであり、採用上プラスに働くだろう。主要顧客の金融機関は、省力・省人化のためのIT投資を進めており、ミッションクリティカルなシステムインテグレーション・サービスを得意としている同社に、大手メーカー系 SIer から増員要請が来ている。次期事業部長候補の育成・研修を行う課長制を採り入れたのに続き、チームリーダーとしてきめ細かいプロジェクトマネジメントを行うスキルを高めるため主任制の導入を進めている。戦略的な採用計画に基づく優秀な人材の確保を図る一方、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。

2. 2018年3月期は、20%近い増益率

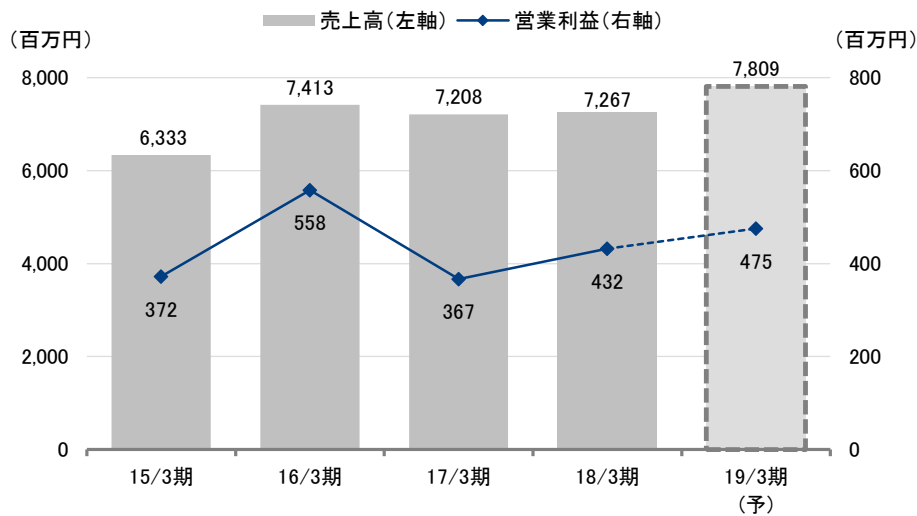
2018年3月期の業績は、前期比で売上高は横ばいであったが、営業利益が17.7%増、経常利益が19.2%増の好決算であった。利益面では、会社予想を若干上回った。2017年3月期下期から2018年3月期上期にかけて、大口赤字プロジェクトの損失が発生したが、業界トップの大手 SIer から上級プロジェクトマネージャを招き、プロジェクト管理の厳格化、制度化、プロセスの標準化を進めたため、不採算案件が減少し利益率が改善した。2019年3月期は、人件費の増加を織り込んで、前期比で売上高が7.4%増、営業利益が9.8%増、経常利益が6.5%増と増収増益を見込む。

3. 中長期の成長戦略「Attack100」

中長期の成長戦略「Attack100」は、2021年3月期の売上高を100億円、営業利益を10億円、売上高営業利益率10%を数値目標としている。見積り精度の向上、プロジェクト品質の向上、不採算プロジェクトの撲滅、組織強化のマネジメント改革により、収益性の改善を図る。一方、トップラインの伸長には、人月にリンクしないクラウドコンピューティング・サービスに注力し、再飛躍を図る。販売パートナー契約を結び、成長著しいSalesforce関連プロジェクトは、アジャイル開発であるものの、大口案件についてはウォーターフォール型と同様に要件定義を行い、プロジェクトの品質管理と採算を上げる。

Key Points

- ・安定成長基盤の上にパッケージベース SI・サービスで成長性を高める
- ・東証1部に上場し、人材育成を強化
- ・2021年3月期に売上高100億円、営業利益率10%を目指す

業績推移


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、2018年1月に創業47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。

会社概要

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。

1995年頃から2009年頃までが、成長及び構造改革期になる。バブル崩壊、Windows95の登場によりメインフレームからクライアント型サーバシステムの開発が主流となったのを受けて、ITコンサルやパッケージ導入のビジネスへ参入したほか、ネットバンキングシステムなどのWeb開発を本格的に開始するなど事業構造の変革に取り組む。2006年4月にシステムインテグレーション・サービスにおけるインフラ関連業務をインフラソリューション・サービスとして開始したほか、医療システム分野に参入して業務分野を一段と拡大した。

2010年4月からsalesforce.com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。

沿革

年月	沿革
1971年 1月	田村哲夫(現 学校法人渋谷教育学園理事長)、田村邦彦、田村秀雄(現 同社代表取締役会長)等が発起人となり、教育、学習用事務機器の研究、開発、販売等を目的として株式会社日本コンピュータ学院研究所を設立
1971年 6月	社名を株式会社ランドコンピュータ(英文表記: R&D COMPUTER CO.,LTD.)に変更
1971年 9月	富士通と取引を開始して、金融システムを中心としたシステムインテグレーション・サービスを開始
1987年12月	東洋情報システム(現:TIS)からの受託によりクレジットカードシステム分野に参入してシステムインテグレーション・サービスを拡大
1989年 3月	通商産業省(現 経済産業省)よりシステムインテグレータ(SI)認定企業に認定
1990年10月	高島屋との業務請負基本契約締結により百貨店向け流通システム分野に参入してシステムインテグレーション・サービスを拡大
1996年 4月	一般財団法人コンピュータ教育開発センターからの受託により作成した教育ソフトウェア「わたしたちのエネルギーと環境」が全国の小中学校に配布
2002年 1月	ISO9001 認証取得(取得部署:金融・カードソリューション事業部)
2003年 2月	ISO9001 認証取得(全社)
2006年 4月	システムインテグレーション・サービスにおけるインフラ関連業務を、インフラソリューション・サービスとして開始。 電子カルテシステム分野への拡大のため、医療システム分野に参入して、システムインテグレーション・サービスを拡大
2010年 4月	セールスフォース・ドットコムと協業し、クラウドコンピューティングサービスを開始。 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
2015年12月	東京証券取引所市場第2部に上場
2016年11月	セールスフォース・ドットコムと販売パートナー契約締結
2017年 8月	オービックビジネスコンサルタント(OBC)とOAP Gold Partner 契約締結
2018年 5月	東京証券取引所市場第1部へ指定替え

出所:有価証券報告書、ホームページよりフィスコ作成

ランドコンピュータ | 2018年6月26日(火)
 3924 東証1部 | <https://www.rand.co.jp/ir/>

会社概要

2013年4月に、日立ソフトウェアエンジニアリング(株)の社長及び(株)日立ソリューションズの副社長を歴任した諸島伸治(もろしましんじ)を代表取締役社長として招聘した。諸島社長は、上場企業にふさわしい事業基盤と企業業績を上げ、東証2部への新規上場及び東証1部への指定替えに導いた。また、2017年3月期下半期から急成長中のパッケージベースSI・サービスにおいて大口赤字案件が発生したことを受け、業界トップのメーカー系Sierから上級プロジェクトマネージャに移籍してもらい、不採算プロジェクト撲滅のためのプロジェクト管理体制の構築とプロセスの標準化を推進した。同氏は、今回の株主総会で退任し、替わって産業公共統括事業本部長を務める福島嘉章(ふくしまよしあき)常務が新社長となる予定だ。また、富士通でグローバルデリバリーグループITシステム事業本部長であった山村敬一(やまむらけいいち)氏が、常務取締役へ新任する。

主要顧客は、大手システムインテグレータ。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おり、富士通グループ向けの売上げが全体の44.5%を占める。富士通単体への売上高依存度は、2017年3月期で17.9%だったが、富士通は期中に(株)富士通システムズ・イースト、(株)富士通システムズ・ウエスト、(株)富士通ミッションクリティカルシステムズの連結子会社3社を吸収合併した。このため、2018年3月期の富士通への売上高依存度は29.6%へ上昇した。一方、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。富士通との良好な関係を維持しながら、日立グループなど他のSierとの取引量拡大を目指す。

2. 事業内容

売上高の約7割を占めるシステムインテグレーション・サービスのうち4割強が金融業界の案件となる。ITサービス業界にとって最大の顧客となる金融機関は、短期的な発注の変動があるものの、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継続される。同社には、大手Sierから増員要請が相次いでいる。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投資案件は多いものの、執行が停滞している。公共部門が加われば、同社がターゲットとする分野が出そろうことになる。業界全般にSE(ソフトウェアエンジニア)の不足感が強く、需要が堅調なことから、選別受注が可能な状況にある。トップラインを伸ばすには人員増が必要なため、現在は内部管理体制を整備することで不採算プロジェクトの撲滅を遂行し、利益性を高める経営施策を採っている。

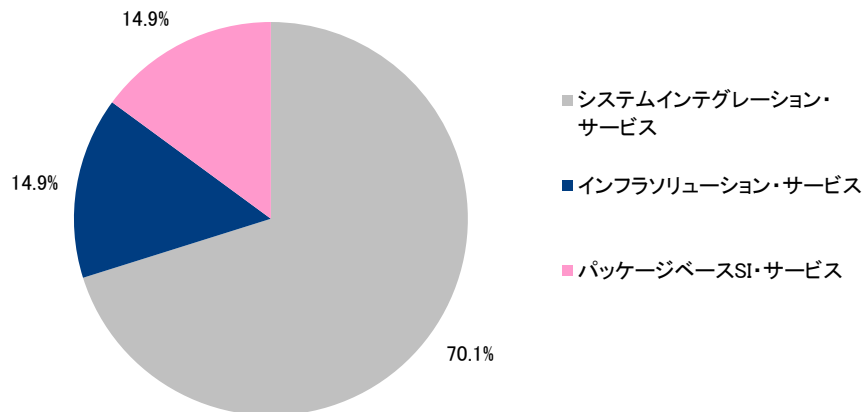
■ 事業概要

安定成長基盤の上にパッケージベース SI・サービスで成長性を高める

1. 事業概要

2018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 70.1%、インフラソリューション・サービス 14.9%、パッケージベース SI・サービス 14.9% であった。同社が手掛ける事業は、コンサルから運用までのトータルなサービスを提供する主力のシステムインテグレーション・サービスのほか、サーバ等のハードウェアの導入、ネットワーク構築などを行うインフラソリューション・サービスとパッケージの導入支援、カスタマイズを行うパッケージベース SI・サービスである。

事業セグメント別売上高構成比
(2018年3月期: 7,267百万円)



出所：決算短信よりフィスコ作成

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、新日鉄住金ソリューションズ <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>、関電システムソリューションズ(株)、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。

ランドコンピュータ | 2018年6月26日(火)
 3924 東証1部 | <https://www.rand.co.jp/ir/>

事業概要

主要取引先、パートナーシップ

主要取引先 (メーカー系・SIer)	富士通グループ、日立グループ、NTTグループ、 新日鉄住金ソリューションズ、インテック
主要取引先 (直販)	三菱総研 DCS、三井住友トラスト・システム&サービス、 出光興産、関電システムソリューションズ、野村ホールディングス
パートナーシップ	<ul style="list-style-type: none"> ・富士通 コアパートナー PQI スキルレベル GOLD ・Salesforce.com コンサルティングパートナー アプリケーションパートナー / ライセンス販売代理店 ・TIS エクセレントパートナー ・Microsoft Partner Silver Application Development ・SuperStream-NX ソリューションパートナー SuperStream - CORE 販売特約店 ・Oracle PatnerNetwork Silver ・OBC Alliance Partnership Gold Partner ・EMC Authorized Reseller

出所：ホームページよりフィスコ作成

エンジニアについて見ると、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の取得を積極推進しており、IT 系資格と業務系資格の保有者数は延べ 1,421 人（内訳は IT 系資格保有者数：延べ 1,168 人、業務系資格保有者数：延べ 253 人）に達し、1 人当たりの平均資格保有数は 2.92 となっている。この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目線で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して働いている。

資格取得状況と自社システムエンジニアの特徴

(単位：人)

業種別	特徴	資格取得状況	2016年4月	2018年4月
金融/ 銀行・証券・保険	・各種銀行業務検定試験の合格、証券外務員の資格を取得し、顧客である預金業務、融資業務等銀行の視点でサービスを提供	銀行業務検定 金融業務能力検定	26 21	25 21
金融/ クレジットカード	・クレジットカード業界の社員向けの業務研修を受講し、顧客の視点でサービスを提供	外務員	12	10
産業・流通	・販売士の資格を取得し、百貨店の顧客の視点でサービスを提供 ・ネットワーク関連技術に関する各種資格を取得し、顧客の業種に応じた視点でサービスを提供	販売士	29	30
医療	・診療情報管理士及び医療情報技師の資格を取得し、顧客である病院の医師、看護師等の視点でサービスを提供	診療情報管理士 医療情報技師	12 9	10 13
業種共通	・プロジェクトマネジメントに関する国際資格であるプロジェクトマネジメント・プロフェッショナル (PMP) 等の資格を取得し、顧客の業種に応じた視点でサービスを提供	簿記 PMP	48 25	54 31
IT 系		情報処理技術士 ベンダー資格		

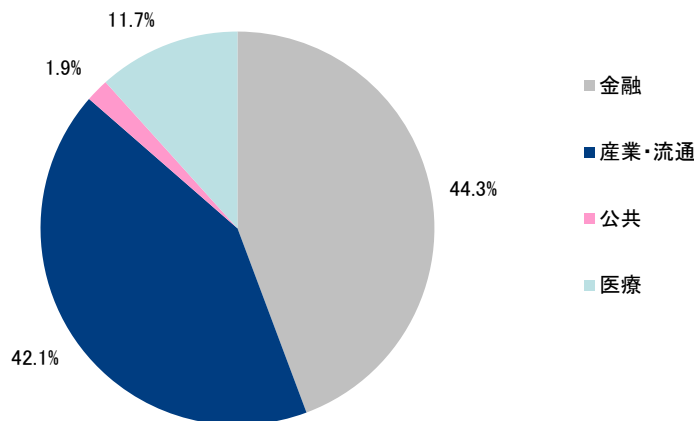
出所：会社提供資料よりフィスコ作成

事業概要

2. 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。2018年3月期におけるシステムインテグレーション・サービスのユーザ業種別の売上構成比は、金融 44.3%（銀行 26.6%、保険・証券 5.5%、クレジットカード 12.2%）、産業・流通 42.1%、公共 1.9%、医療 11.7% となっており、金融業と産業・流通業向けが主力となっている。

システムインテグレーションの業種別売上高構成比
 (2018年3月期:5,097百万円)



出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 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。

* 仮想化 (virtualization) とは、プロセッサやメモリ、ディスク、通信回線など、コンピュータシステムを構成する資源 (及び、それらの組み合わせ) を、物理的構成によらず柔軟に分割したり統合したりすること。

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。

salesforce.com は、前期売上高が 25% 増の 1 兆円突破

4. 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。

(1) 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。従来のオンプレミス（自社運用）型では、IT システムを構築するための設置スペースの確保、ハードウェアの購入、アプリケーションソフトの開発・運用、システムの維持管理に要員が必要となる。コンピューティング能力も、先を見越して大きめに拡大しなければならない。変化の激しい時代に、何年もかけてアプリケーションを開発しても、出来上がったころには状況が変わってしまう。また、システムの維持管理のため、自社に IT 部門を持つ必要がある。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。導入支援をする IT サービスにとってユーザ層が拡大するが、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。

クラウドコンピューティングのメリット

俊敏性	オンプレミス型アプリケーションに比べ導入期間が短く、定着が迅速かつシンプル
拡張性	必要に応じてコンピューティング能力を柔軟に拡張もしくは縮小できる
経済性	初期投資が少なく、利用した分だけ払うため、総コストの削減と費用の変動費化が可能になる
可用性	場所、デバイスを問わず、クラウドシステムに 24 時間 365 日アクセスできる
省力化	IT 部門はシステムの保守、運用、管理作業から解放される
セキュリティ	自社運用型よりも高い情報セキュリティサービスが受けられる
リスク低減	サブスクリプション方式のコストモデルのため、不満の場合は他への切り替えが容易にできる

出所：ヒアリングよりフィスコ作成

(2) salesforce.com の販売パートナー

同社は、2010年4月より salesforce.com 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、1,300 件を超えるプロジェクト実績がある。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。内部管理体制強化のため、一時的に成長が鈍化したが、需要は強く、高成長を目指す。

事業概要

salesforce.com は、顧客関係管理（Customer Relationship Management：CRM）ソリューションを中心としたクラウドコンピューティング・サービスを提供している。1999年に米国で設立され、翌2000年には日本法人が開設された。世界のみならず日本市場においても、営業支援（Sales Force Automation：SFA）システムでトップシェアを握る。同米国企業の2018年1月期の売上高は10,480百万米ドルと、1兆円を超えた。事業規模が大きくなったにもかかわらず、前期比24.9%増の驚異的な高成長を続けている。

salesforce.com は、パートナー企業にライセンスを提供することを主たるビジネスとしており、競争力の源泉は開発力である。2018年1月期は、研究開発費に1,553百万ドル（1ドル=110円換算で1,700億円超）を投じた。同金額は前期比で28.6%増加し、R&D比率は14.8%の高水準であった。

日本におけるパートナー企業は、Global Strategic Partner（3社）、Platinum パートナー（6社）、Gold パートナー（12社）、Silver パートナー（12社）、Registered パートナー（46社）で構成される。Global Strategic Partner は、アクセンチュアなどの国際的な総合コンサルティング会社になっている。富士通や日立ソリューションズ、NTT テクノクロス（株）は、Platinum パートナーになる。テラスカイ <3915> は、2014年に salesforce.com と資本提携をした。Salesforce の認定者数が多く、Platinum パートナーになる。Gold パートナーは、電通国際情報サービス <4812>、SCSK <9719> などである。Silver パートナーには、コネクシオ <9422>、富士ソフト <9749>、トランスコスモス <9715> などがある。同社は、Registered パートナーに属する。

業績動向

2018年3月期は、売上は横ばいだが、利益は20%前後の伸び

1. 2018年3月期の業績概要

2018年3月期の業績は、売上高が前期比0.8%増の7,267百万円、営業利益が同17.7%増の432百万円、経常利益が同19.2%増の443百万円、当期純利益が同21.8%増の295百万円であった。期初予想との比較では、売上高が3.6%減、営業利益が5.6%増、経常利益が8.7%増、当期純利益が10.1%増となった。

ランドコンピュータ | 2018年6月26日(火)
3924 東証1部 | <https://www.rand.co.jp/ir/>

業績動向

2018年3月期業績

(単位：百万円)

	17/3期		18/3期			前期比		計画比 増減率
	実績	売上高比	予想	実績	売上高比	増減額	増減率	
売上高	7,208	100.0%	7,540	7,267	100.0%	58	0.8%	-3.6%
システムインテグレーション	5,185	71.9%	5,307	5,097	70.1%	-88	-1.7%	-4.0%
インフラソリューション	988	13.7%	1,039	1,085	14.9%	97	9.9%	4.5%
パッケージベース SI	1,035	14.4%	1,193	1,084	14.9%	49	4.8%	-9.1%
売上総利益	1,114	15.5%	-	1,202	16.5%	88	7.9%	-
販管費	746	10.4%	-	769	10.6%	23	3.1%	-
営業利益	367	5.1%	410	432	6.0%	65	17.7%	5.6%
経常利益	371	5.2%	408	443	6.1%	71	19.2%	8.7%
当期純利益	242	3.4%	268	295	4.1%	52	21.8%	10.1%

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5,097百万円と前期比1.7%減少した。インフラソリューション・サービスは、1,085百万円、同9.9%増と順調に伸びた。パッケージベース SI・サービスは1,084百万円と同4.8%増にとどまった。

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売上高構成比が44.3%と最大顧客である金融機関向けは、前期比9.0%の増収を記録した。流通系銀行の新規参画及びクレジットカードの統合案件の受注が拡大した。医療分野は、電子カルテや医療会計案件により同16.8%増加した。一方、産業・流通が10.1%減、公共が54.9%の減少であった。流通は百貨店向けが不振だった。産業分野は、電力小売り自由化案件が縮小した。公共は、システム投資の延伸などによる受注不足が響いた。

システムインテグレーション・サービス売上高の業種別内訳

(単位：百万円)

	17/3期		18/3期		前期比	
	売上高	構成比	売上高	構成比	金額	増減率
金融	2,071	40.0%	2,257	44.3%	185	9.0%
銀行	1,229	23.7%	1,357	26.6%	128	10.5%
保険・証券	290	5.6%	278	5.5%	-12	-4.2%
クレジットカード	551	10.6%	621	12.2%	69	12.6%
産業・流通	2,388	46.1%	2,146	42.1%	-241	-10.1%
公共	215	4.2%	97	1.9%	-118	-54.9%
医療	509	9.8%	595	11.7%	85	16.8%
合計	5,185	100.0%	5,097	100.0%	-88	-1.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

b) 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・サービスの増収は、新規顧客の開拓と保険・証券分野及び医療分野向けネットワーク構築案件及び基盤構築案件の受注が堅調に推移したことによる。

業績動向

c) パッケージベース SI・サービス

クラウドパッケージ及び会計パッケージの受注が堅調に推移した。成長ポテンシャルが大きいことから、3本目の柱として磨きをかける。他のサービスラインと比べて、プロジェクト管理の良し悪しが、収益にダイレクトに反映される。

(2) 利益改善重点項目

2018年3月期は、利益改善重点項目として、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を掲げた。不採算プロジェクトの発生を防ぐために、見積精度の向上や見積前提条件の変化に対応した迅速な再見積の実施だけでなく、プロジェクト計画の策定とプロジェクト定期監視の実施などに組織的に取り組んでいる。上流設計工程での設計品質の確実な作り込みや、失敗を繰り返さないための事例のナレッジ化を進めた。

PMOは、従来プロジェクトマネジメント（PM）を支援する役割だが、現在、PM内部でプロジェクトマネージャの早期育成を図っている。そのため、2016年3月期下期と2017年3月期期首に日立グループと富士通グループから4名の超上級PMを採用し、業界トップ企業で行われているプロジェクトマネジメントの浸透に努めている。上半期は、内部管理体制を固めるための期間とし、下半期から業績拡大に重点を移した。

2018年3月期 利益改善重点項目
(1) 不採算プロジェクトの撲滅

- ・見積精度の向上と、見積前提条件の変化に対応した迅速なる再見積の実施
- ・プロジェクト計画の策定とプロジェクト定期監視の実施
- ・上流設計工程での設計品質の確実な作り込み
- ・失敗を繰り返さないための事例のナレッジ化と活用

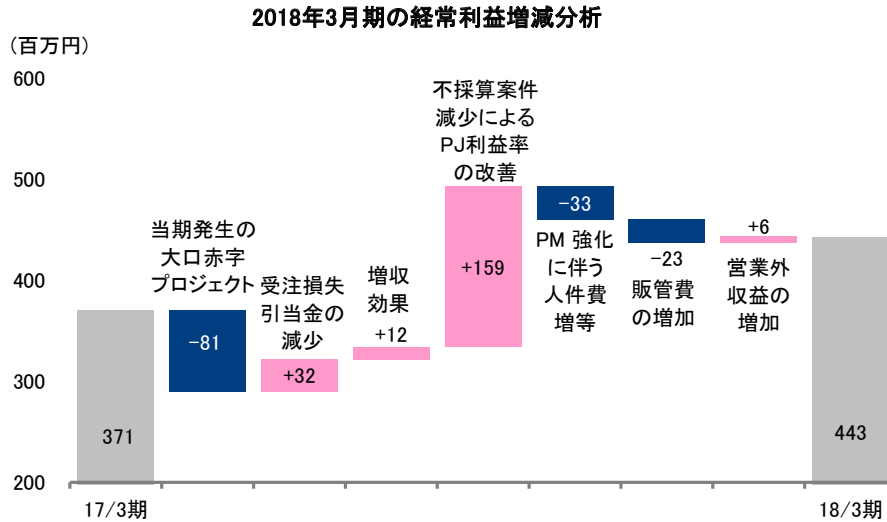
(2) プロジェクトマネージャ体制の強化と早期育成

- ・主幹PMO（Project Management Office）によるPMの直接指導とPM育成
- ・積極的な人材採用と育成強化によるPM体制の構築

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2017年3月期の152百万円の経常減益の要因として、当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、当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。

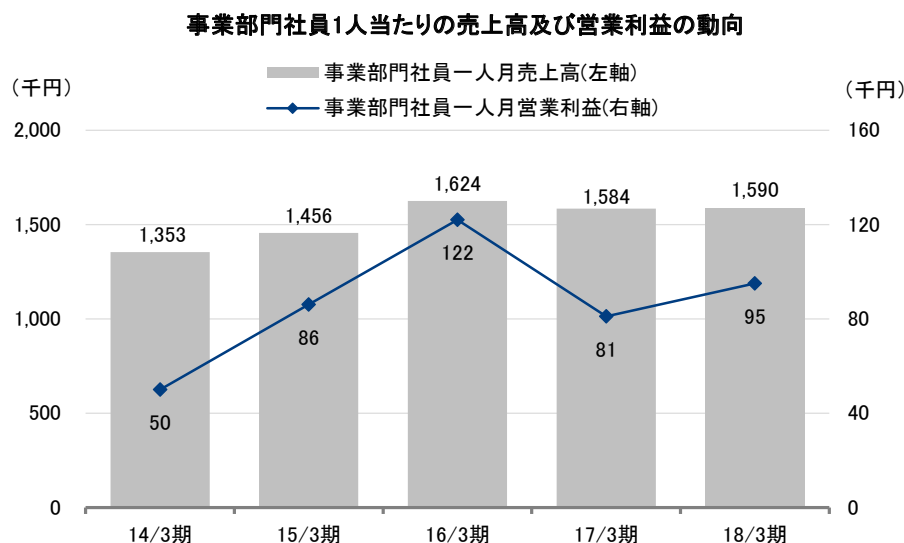
業績動向



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(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。2018年3月期の上半期は、1,531千円と55千円へさらに低下した。前下半期以降に発生した不採算プロジェクトの再発を防止するため、選別受注を進めた結果、売上高が伸び悩んだ。また、不採算プロジェクトの収束を目指し、大幅な人員補強で対応した結果、多額な人件費と外注費が発生した。通期では、1,590千円と95千円へ改善した。2018年3月期下半期の改善は、正常な状態に戻りつつあったことと、売上高及び営業利益が下期に大きくなる季節的特性に起因する。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

ランドコンピュータ | 2018年6月26日(火)
 3924 東証1部 | <https://www.rand.co.jp/ir/>

業績動向

2. 財務状況と経営指標

2018年3月期末の総資産は、4,509百万円と前期末比303百万円増加した。流動資産は、売掛金が前期比107百万円増の1,937百万円であった。大型案件に進行基準を採っているため、売上債権回転期間は3.2ヵ月となっている。有利子負債はなく、自己資本比率が66.0%と財務の安全性は高い。

貸借対照表

(単位：百万円)

	17/3期	18/3期	増減額
流動資産	3,800	4,127	326
(現金及び預金、有価証券)	1,683	1,933	250
(売掛金)	1,830	1,937	107
固定資産	405	382	-23
有形固定資産	109	96	-13
無形固定資産	44	32	-12
投資その他の資産	250	254	3
資産合計	4,206	4,509	303
流動負債	963	1,067	104
固定負債	460	466	5
(有利子負債)	-	-	-
負債合計	1,423	1,534	110
純資産合計	2,782	2,975	192

出所：決算短信よりフィスコ作成

経営の総合指標となるROE（自己資本当期純利益率）は10.3%、ROA（総資産経常利益率）も10.2%といずれも2ケタに乗る好パフォーマンスであった。売上高経常利益率及び売上高当期純利益率の上昇が寄与した。

経営指標

	17/3期	18/3期
【安全性】		
流動比率	394.6%	386.5%
自己資本比率	66.1%	66.0%
【収益性】		
売上高営業利益率	5.1%	6.0%
ROA (a × c)	8.6%	10.2%
ROE (b × c × d)	8.9%	10.3%
a 売上高経常利益率	5.2%	6.1%
b 売上高当期純利益率	3.4%	4.1%
c 総資産回転率 (回)	1.68	1.67
d 財務レバレッジ (倍)	1.58	1.51

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

堅調な需要を背景に、内部管理体制の強化で収益性の向上を図る

● 2019年3月期の業績見通し

2019年3月期は、売上高が前期比7.4%増の7,809百万円、営業利益が同9.8%増の475百万円、経常利益が同6.5%増の472百万円、当期純利益が同3.3%増の305百万円と増収増益を見込む。

2019年3月期 業績予想

(単位：百万円)

	18/3期		19/3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	7,267	-	7,809	-	541	7.4%
システムインテグレーション	5,097	70.1%	5,316	68.1%	218	4.3%
インフラソリューション	1,085	14.9%	1,152	14.8%	66	6.1%
パッケージベースSI	1,084	14.9%	1,341	17.2%	256	23.6%
営業利益	432	6.0%	475	6.1%	42	9.8%
経常利益	443	6.1%	472	6.0%	28	6.5%
当期純利益	295	4.1%	305	3.9%	9	3.3%

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予想増収率は、システムインテグレーション・サービスが前期比4.3%増、インフラソリューション・サービスが同6.1%増、パッケージベースSI・サービスが同23.6%増を見込んでいる。

システムインテグレーション・サービスは、金融ではメーカー系SIerでの新規案件参画により受注を増やす。公共は、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ーと一括請負を拡大する。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。

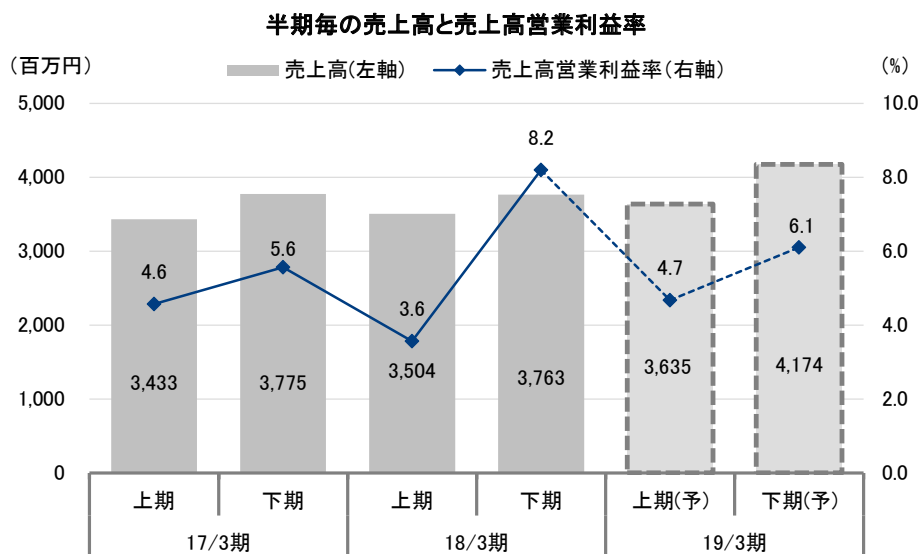
インフラソリューション・サービスは、システムインテグレーション・サービスと連携した商機創出を図る。銀行・証券・保険の金融分野及び公共分野などのストックビジネスの受注を拡大する。

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。

今後の見通し

(2) 半期毎の動向

半期毎の売上高営業利益率の推移は、2018年3月期上期が大口赤字プロジェクトの損失の影響を受け3.6%に下落した。2018年3月期下期は、階層別研修などの不採算撲滅に向けた教育強化及びPMO等プロジェクト管理の件費増加を織り込んで、売上高営業利益率を8.2%に引き上げた。2019年3月期上期は、前年同期にあった大口赤字プロジェクトの影響がなくなるものの、東証1部への指定替えにかかる費用などが発生するため、売上高営業利益率を4.7%としている。2019年3月期下期の利益率は、6.1%を想定している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

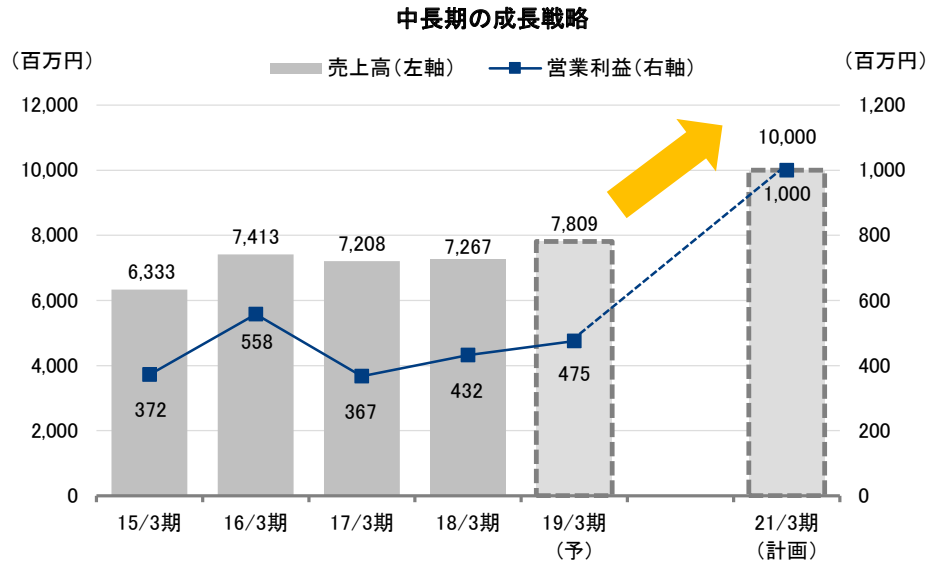
■ 中長期の成長戦略

2021年3月期に売上高100億円、営業利益率10%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、最終年度となる2021年3月期の売上高を100億円、売上高営業利益率を10%としている。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と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みている。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実現できる。

中長期の成長戦略



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2. サービスライン別事業戦略

2021年3月期の目標売上高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58億円、インフラソリューション・サービスが12億円、パッケージベースSI・サービスが30億円を計画している。

(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。金融・公共のレガシー型システム開発では、同社が創業以来培ってきた業務経験と実績を生かし、同業他社を凌駕する。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。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。

中長期の成長戦略

サービスライン別の事業戦略

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

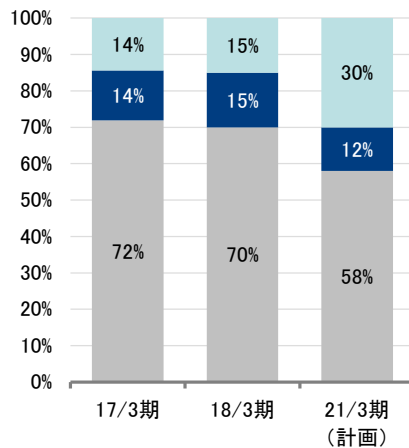
パッケージベースSI・サービス

- ・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

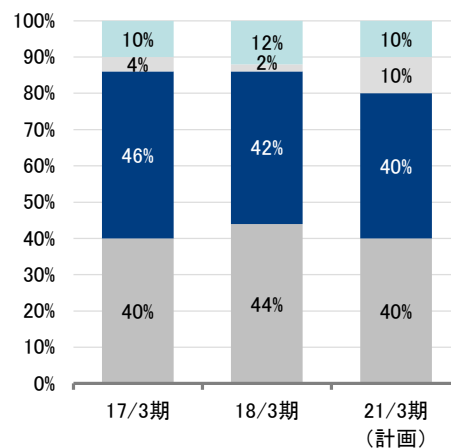
業種別売上高構成比

- システムインテグレーション
- インフラソリューション
- パッケージベースSI



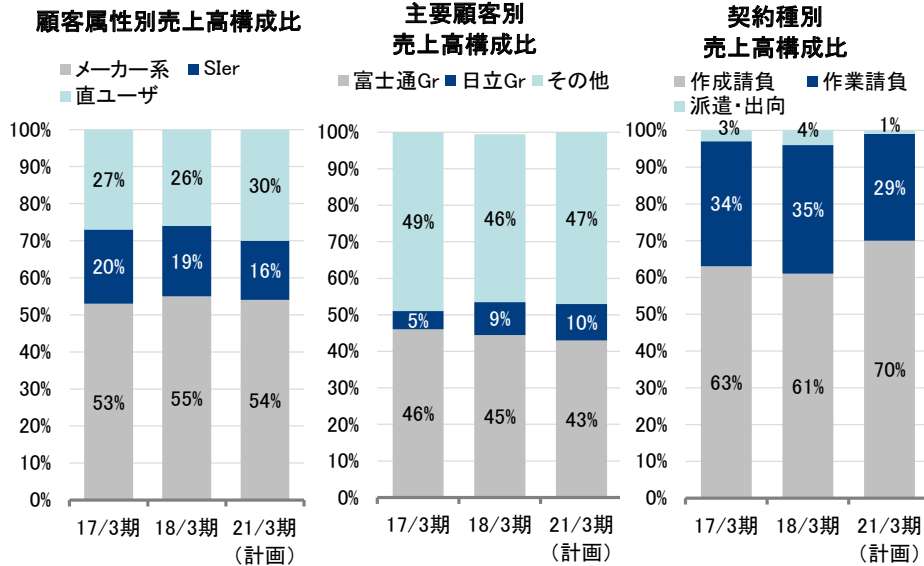
システムインテグレーションの業種別売上高構成比

- 金融
- 産業・流通
- 公共
- 医療



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

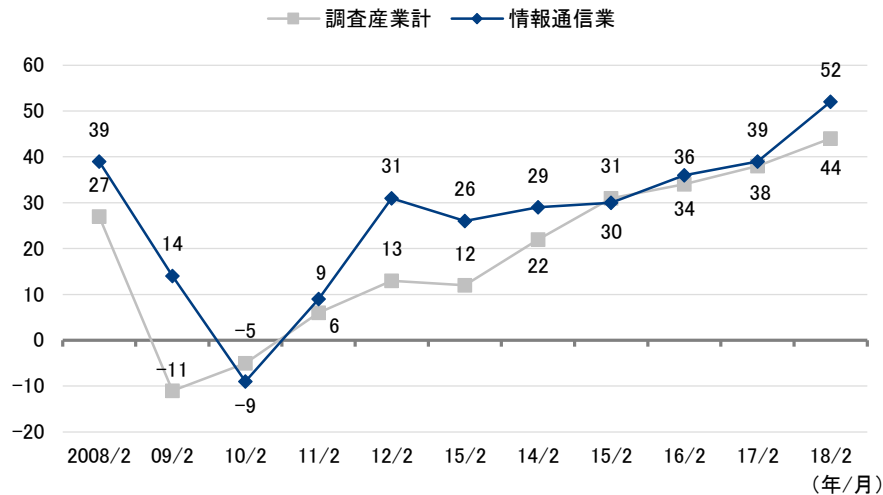
東証1部に上場し、人材育成を強化

(2) IT業界の人手不足への対応

厚生労働省の労働経済動向調査における「労働者の過不足状況指数(D.I.)」は、2018年2月時点ですべての産業が不足超過(=不足-過剰)の状況にあり、調査産業計は27四半期連続して上昇し44となった。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52となり人手不足感が一層強まった。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78.9万人に達すると推計している。

中長期の成長戦略

労働者の過不足状況判断指数(D.I.)の推移



出所：「労働経済動向調査」（厚生労働省）よりフィスコ作成

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、2015年末に東証2部に上場したメリットを享受し、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、従業員のリテンションを高めるため、給与制度の見直しに着手し、今10月から移行する予定でいる。次期事業部長候補の育成・研修を行う課長制を採り入れたのに続き、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、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、人月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する。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。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った。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

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 (2018 年 3 月期) の 91.5% を流動資産が占め、固定資産は 8.5% 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。

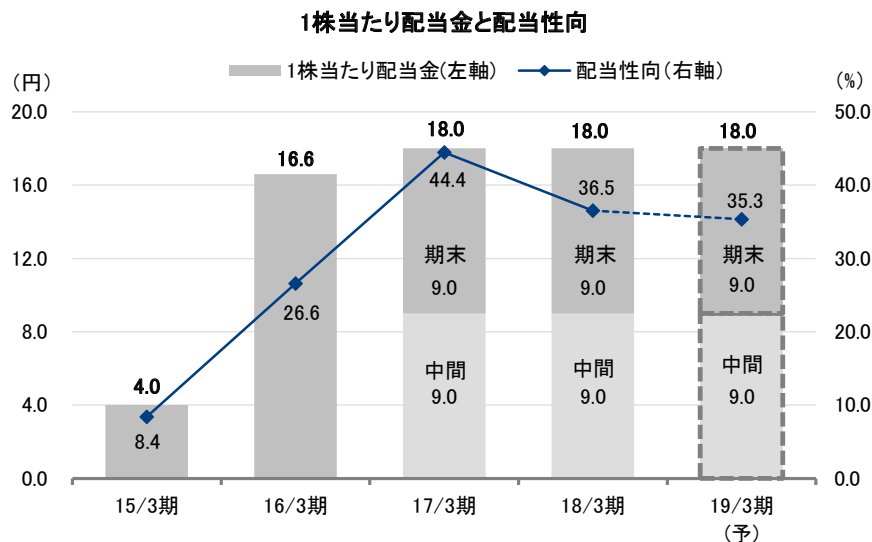
IT サービス業界では顧客ニーズがウォーターフォール開発の「受託開発物の納品」からアジャイル開発の「顧客価値の創造」にシフトしつつあり、「受託システム開発型」から「提案サービス提供型」へのビジネスモデルの転換が求められる。顧客は、IT システムに関して「ハードウェアの所有」や「システムの開発」から、クラウドコンピューティングの浸透もあり、システムを所有せずに「利用する」に移行しつつある。同社は、IT 技術と顧客業務ノウハウの両面について高度な専門知識を持つスペシャリストの育成に努める。そのような人材が市場競争力の源泉となる。優れた要件定義ができ、顧客満足度も高めることができる。

業容拡大には、自社の人材確保のみならずパートナー企業の囲い込みが不可欠となる。優良なパートナー企業の拡充とコアパートナー制度を導入して、長期的な協力体制を強化する。戦略的に選定したコアパートナーに対しては、経営者と常時コンタクトを取り、安定的なビジネスの発注に心掛ける。同社は、目標売上高 100 億円の達成には、M&A なしでも、パートナー制度の強化で可能とみている。新人研修に当たっては、自社社員だけでなく、パートナー企業の新人も参加させている。

■ 株主還元策

今期の配当金は1株当たり18円、配当性向36.5%を計画

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%をめどとするが、2018年3月期は1株当たり年18円（配当性向36.5%）とした。2019年3月期は、1株当たり配当金を前期並みの18円（中間配当金9円、期末配当金9円）とし、配当性向35.3%を計画している。



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

■ 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SIer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。常に新しいウィ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。

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ