

|| 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 1 月 17 日 (木)

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. 開発要員の積極採用と熱心な社員教育	01
2. 2019年3月期第2四半期の業績と通期見通し	01
3. 株主優待制度の変更	02
■ 会社概要	03
1. 沿革	03
2. IT系及び業務系資格	04
3. 事業内容	06
4. プロジェクト管理	08
■ 業績動向	09
1. 2019年3月期第2四半期の業績概要	09
2. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	11
● 2019年3月期の業績見通し	11
■ 中長期の成長戦略	13
1. 中長期の成長戦略「Attack100」	13
2. サービスライン別事業戦略	14
3. マネジメント改革	17
4. 独自性に関する戦略	17
■ 株主還元策	18
1. 配当政策	18
2. 株主優待制度	19
■ 情報セキュリティ対策	19

■ 要約

開発要員の積極的採用と成長力の高い事業ドメインの開拓を推進

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。日本政府は、情報社会（Society4.0）の次の社会として知識と情報を共有化する超スマート社会「Society5.0」の実現を推進している。あらゆるものがインターネットにつながる IoT（Internet of Things）やビッグデータ、AI（人工知能）などが、今後大きく社会のあり方に変革をもたらすことから、中長期的に IT サービスの需要増加が期待される。キャッシュレス社会に向かうなか、決済業務では従来の垣根を越えた競争が激化している。主要な競争要因が IT システムになることから、メガバンクはもとより、ネット系や流通系も金融業務に関する IT 投資を活発化させている。一方、経済産業省の推計によると、IT 人材の不足は 2016 年の 17 万人以上から 2030 年には 59 万人以上に増加すると懸念されている。IT エンジニアの確保が、IT サービス企業の喫緊の課題になっている。

1. 開発要員の積極採用と熱心な社員教育

同社は、学校法人を設立母体に持つことから、社員教育に熱心なことが特徴となっている。新入社員教育に力を入れており、入社後 3 ヶ月を集合研修に当てている。新人教育期間中に、2 つのベンダ資格にチャレンジさせており、2018 年度の合格率は Oracle<ORCL> のデータベースベンダ試験が 100%、Java プログラミングベンダ試験では 100% であった。入社 3 年後の定着率は 80% 以上と高い。採用に当たっては、文系／理系、学部卒／院卒問わず、「論理的思考能力」と「学ぶ意欲」「IT 業界、SE への熱意」を重視している。昨年度の採用者数は 23 名で、今年度は 26 ～ 30 名を予定している。第二新卒の採用も進める。

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の取得を積極推進している。2018 年 9 月末現在 IT 系資格と業務系資格の保有者数は延べ 1,447 人（内訳は IT 系資格保有者数：1,220 人、業務系資格保有者数：227 人）に達した。5 年前に比べると、延べ資格所有者は 58.3% 伸びた。1 人当たりの平均資格保有数は同 2.45 から 3 へと増加した。

2. 2019 年 3 月期第 2 四半期の業績と通期見通し

2019 年 3 月期第 2 四半期の業績は、売上高が前年同期比 5.9% 増の 3,709 百万円、営業利益が同 55.1% 増の 194 百万円、期初予想との比較では売上高が 2.1% 増、営業利益が 14.5% 増と好決算であった。前期上期に不採算プロジェクトが発生して業績が悪化したが、今上期はプロジェクト管理に抜本的な改革と厳格化を行ったことが奏功した。通期予想は、売上高が前期比 7.4% 増、経常利益を同 6.5% 増と期初予想を据え置いたことから、幾分コンサバティブになっている。

要約

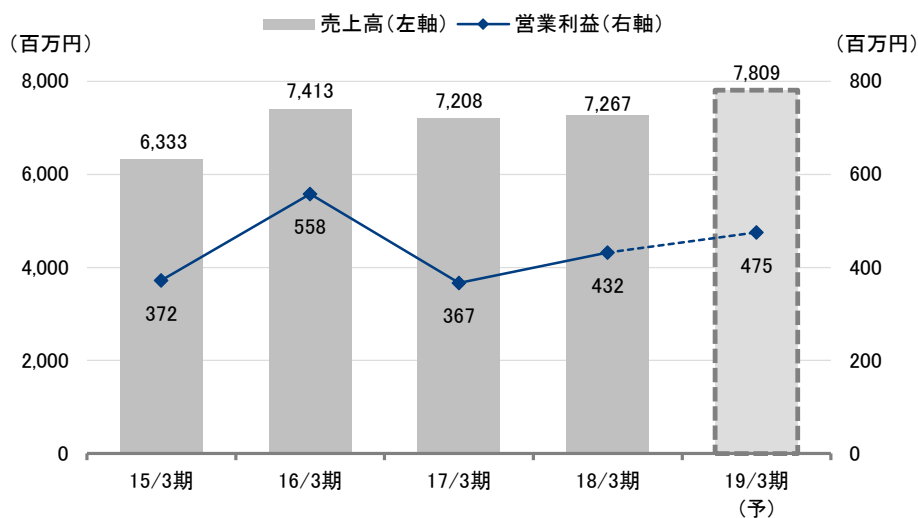
3. 株主優待制度の変更

株主優待制度を長期保有株主に報いるポイント付与に変更する。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へ、また2年目以降は16,500になる。配当金は、1株当たり年間18円を予定している。

Key Points

- ・ 開発要員の積極的採用と新人研修を強化
- ・ 2019年3月期第2四半期は、期初予想を上回り、大幅な増益を達成
- ・ 長期保有株主に報いる株主優待制度に変更

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 つに迫る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。

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 <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。

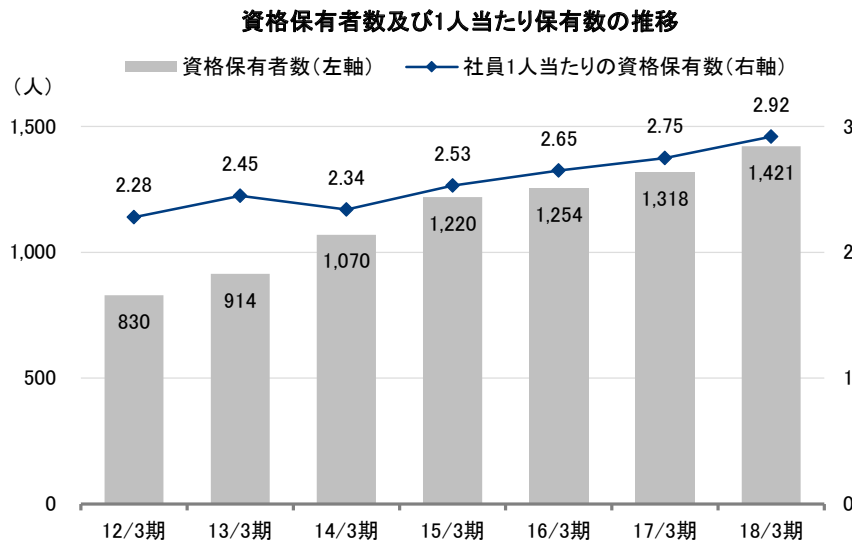
2013 年 4 月に、日立ソフトウェアエンジニアリング (株) の社長及び (株) 日立ソリューションズの副社長を歴任した諸島伸治 (もろしましんじ) を代表取締役社長として招聘した。諸島社長は、上場企業にふさわしい事業基盤と企業業績を上げ、東証 2 部への新規上場及び東証 1 部への指定替えに導いた。また、2017 年 3 月期下半期から急成長中のパッケージベース SI・サービスにおいて大口赤字案件が発生したことを受け、業界トップのメーカー系 Sier から上級プロジェクトマネージャに転籍してもらい、不採算プロジェクト撲滅のためのプロジェクト管理体制の構築とプロセスの標準化を推進した。同氏は、2018 年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) 常務が新社長となった。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、常務取締役役に新任した。

開発要員の積極的採用と新人研修を強化

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の取得を積極推進している。2018年9月末現在、IT系資格と業務系資格の保有者数は延べ1,447人（内訳はIT系資格保有者数：1,220人、業務系資格保有者数：227人）に達した。5年前に比べると、延べ資格所有者は58.3%伸びた。1人当たりの平均資格保有数は同2.45から3へと増加した。



出所：ホームページよりフィスコ作成

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。

ランドコンピュータ | 2019年1月17日(木)
 3924 東証1部 | <https://www.rand.co.jp/ir/>

会社概要

IT系及び業務系資格取得状況 (2018年3月31日現在)

(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	257	金融業務能力検定(実務初級・法務・融資・預金)	22
応用情報技術者試験	68	銀行業務検定(外為・AIM・投資信託・法務)	21
初級システムアドミニストレータ/ITパスポート	54	証券外務員2種	11
マイクロソフト認定プロフェッショナル	83	ファイナンシャル・プランニング技能士(2級・3級)	18
ORACLE MASTER Database	193	販売士(2級・3級)	30
Oracle Certified Java Programmer	130	医療情報技師	10
Cisco 認定資格	24	診療情報管理士	9
Salesforce 認定資格	61	業務系資格その他	109
技能系資格その他	321	小計	230
小計	1,191	合計	1,421

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、2つのベンダ資格にチャレンジさせる。2016年度の合格率は、Oracleのデータベースベンダ試験が100%、Javaプログラミングベンダ試験では100%であった。今年度は、外部講師を研修に充てている。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。昨年度の採用者数は23名で、内訳は文系出身者が13名、理系が10名、また男性が11名、女性12名となる。今年度は26~30名を予定している。第二新卒の採用も進める。

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. 事業内容

2019年3月期第2四半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68.7%、インフラソリューション・サービス15.2%、パッケージベースSI・サービス16.1%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(68.7%)の顧客業種別内訳は、金融向けが30.3%(銀行19.4%、保険・証券2.9%、クレジットカード8.0%)、産業・流通が28.7%で続き、公共が2.3%、医療が7.4%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SIerから増員要請が相次いでいる。

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。

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、2018年3月期の富士通グループ向けの売上依存度は44.5%となった。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。

サービスライン別及び業種別売上高

(単位：百万円)

	15/3期		16/3期		17/3期		18/3期		19/3期2Q	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比
システムインテグレーション	5,036	79.5%	5,762	77.7%	5,185	71.9%	5,097	70.1%	2,550	68.7%
金融	2,034	32.1%	2,525	34.1%	2,071	28.7%	2,257	31.1%	1,123	30.3%
(うち銀行)	1,255	19.8%	1,536	20.7%	1,229	17.1%	1,357	18.7%	718	19.4%
(うち保険・証券)	226	3.6%	397	5.4%	290	4.0%	278	3.8%	106	2.9%
(うちクレジットカード)	553	8.7%	591	8.0%	551	7.7%	621	8.6%	298	8.0%
産業・流通	2,268	35.8%	2,429	32.8%	2,388	33.1%	2,146	29.5%	1,064	28.7%
公共	163	2.6%	296	4.0%	215	3.0%	97	1.3%	85	2.3%
医療	570	9.0%	511	6.9%	509	7.1%	595	8.2%	276	7.4%
インフラソリューション	824	13.0%	984	13.3%	988	13.7%	1,085	14.9%	563	15.2%
パッケージベースSI	472	7.5%	666	9.0%	1,035	14.4%	1,084	14.9%	595	16.1%
合計	6,333	100.0%	7,413	100.0%	7,208	100.0%	7,267	100.0%	3,709	100.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

(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。予算執行が停滞しているものの、次の柱として育成する。

(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 月期第 2 四半期では 16.1% 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.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。需要は強く、高成長を目指す。

4. プロジェクト管理

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月期発生の大口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月期発生の大口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

2019年3月期2Qは、期初予想を上回り、大幅な増益を達成

1. 2019年3月期第2四半期の業績概要

2019年3月期第2四半期の業績は、売上高が前年同期比5.9%増の3,709百万円、営業利益が同55.1%増の194百万円、経常利益が同43.0%増の193百万円、四半期純利益が同30.2%増の124百万円であった。期初予想との比較では、売上高が2.1%増、営業利益が14.5%増、経常利益が16.5%増、当期純利益が16.6%増となった。前年同期が不採算プロジェクトの発生により利益水準が低下していたため、利益面での変化率が大きくなった。

2019年3月期第2四半期業績

(単位：百万円)

	18/3期2Q		19/3期2Q			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	3,504	100.0%	3,635	3,709	100.0%	205	5.9%	2.1%
システムインテグレーション	2,525	72.1%	-	2,550	68.7%	25	1.0%	-
金融	1,068	30.5%	-	1,123	30.3%	54	5.1%	-
銀行	633	18.1%	-	718	19.4%	84	13.3%	-
保険・証券	138	3.9%	-	106	2.9%	-31	-22.6%	-
クレジットカード	297	8.5%	-	298	8.0%	1	0.4%	-
産業・流通	1,114	31.8%	-	1,064	28.7%	-50	-4.5%	-
公共	44	1.3%	-	85	2.3%	41	95.1%	-
医療	297	8.5%	-	276	7.4%	-21	-7.2%	-
インフラソリューション	490	14.0%	-	563	15.2%	73	15.0%	-
パッケージベースSI	489	14.0%	-	595	16.1%	106	21.8%	-
売上総利益	518	14.8%	-	620	16.7%	102	19.7%	-
販管費	393	11.2%	-	426	11.5%	33	8.4%	-
営業利益	125	3.6%	170	194	5.2%	69	55.1%	14.5%
経常利益	135	3.9%	166	193	5.2%	58	43.0%	16.5%
四半期純利益	95	2.7%	107	124	3.4%	28	30.2%	16.6%

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2,550百万円と前年同期比1.0%増加した。インフラソリューション・サービスは、563百万円、同15.0%増と順調であった。パッケージベースSI・サービスは595百万円と同21.8%増加した。

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最大顧客である金融機関向けが、前年同期比5.1%増加し、売上高構成比が44.1%へ高まった。ネットバンク及び流通系銀行案件の受注が増加した。売上高構成比が41.8%と大きい産業・流通分野は、4.5%の減収となった。百貨店向け開発案件を中心とした受注が不足し、不採算プロジェクトが1件発生し足を引っ張った。公共分野は、未だ構成比は3.4%と小さいが、新規案件の受注が拡大し、95.1%の増収となった。

業績動向

b) インフラソリューション・サービス

売上高が15.0%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

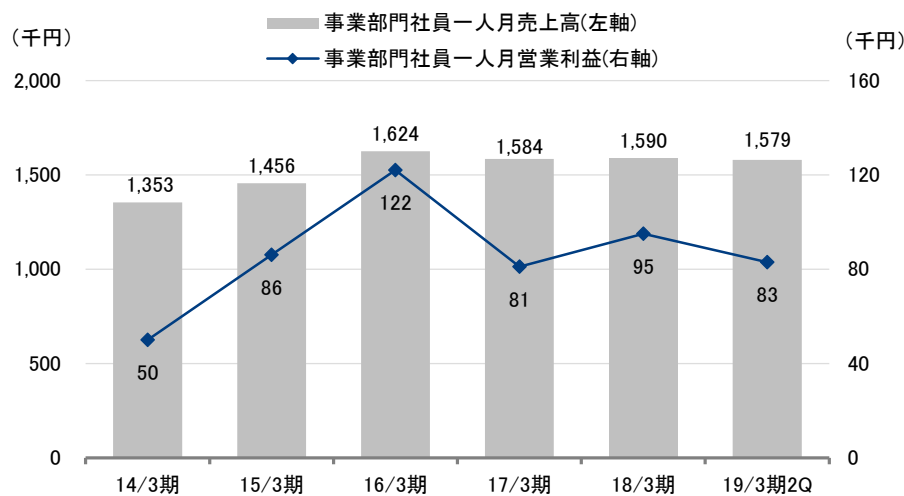
最も高い伸び率を記録したパッケージベース SI・サービスは、クラウドコンピューティングの中心であるSalesforce 関連の受注が堅調に推移した。また、人事給与パッケージも増加した。

(2) 経常利益増減要因

前期に、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。その効果が表れ、当第2四半期の経常利益の増加(58百万円)の最大要因はプロジェクトの利益率改善(118百万円)であった。続いて、増収による増益効果が42百万円になった。一方、減益要因は、受注損失引当金の増加(-46百万円)、間接原価の増加(-12百万円)、販管費の増加(-33百万円)、営業外損益の増減(-11百万円)であった。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。2018年3月期は、1,590千円と95千円へ改善した。同年度上期は、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。下半期は、正常な状態に戻り、季節的特性もあり収益性を大きく回復した。2019年3月期の上半期の1人月データは、売上高が前年同期の1,531百万円から1,579百万円へ、営業利益は55百万円から83百万円に増加した。

事業部門社員1人当たりの売上高及び営業利益の動向


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2. 財務状況と経営指標

2019年3月期第2四半期末の総資産は、4,584百万円と前期末比74百万円増加した。流動資産は、売掛金が同340百万円減少し、現預金が同321百万円増加した。流動負債では、受注損失引当金が同46百万円増加した。流動資産の現預金・有価証券が総資産の半分弱を占める。有利子負債はなく、自己資本比率が66.8%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	19/3期2Q	増減額
流動資産	3,800	3,998	4,047	49
(現金及び預金、有価証券)	1,683	1,933	2,255	321
(売掛金)	1,830	1,937	1,597	-340
固定資産	405	511	536	25
有形固定資産	109	96	91	-4
無形固定資産	44	32	24	-7
投資その他の資産	250	383	420	36
資産合計	4,206	4,509	4,584	74
流動負債	963	1,067	1,058	-9
固定負債	460	466	463	-2
(有利子負債)	-	-	-	-
負債合計	1,423	1,534	1,522	-12
純資産合計	2,782	2,975	3,062	86
【安全性】				
流動比率	394.6%	374.4%	382.3%	
自己資本比率	66.1%	66.0%	66.8%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2019年3月期通期予想を変更せず、コンサバティブに

● 2019年3月期の業績見通し

2019年3月期通期予想は、期初予想を変えていない。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。

今後の見通し

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。

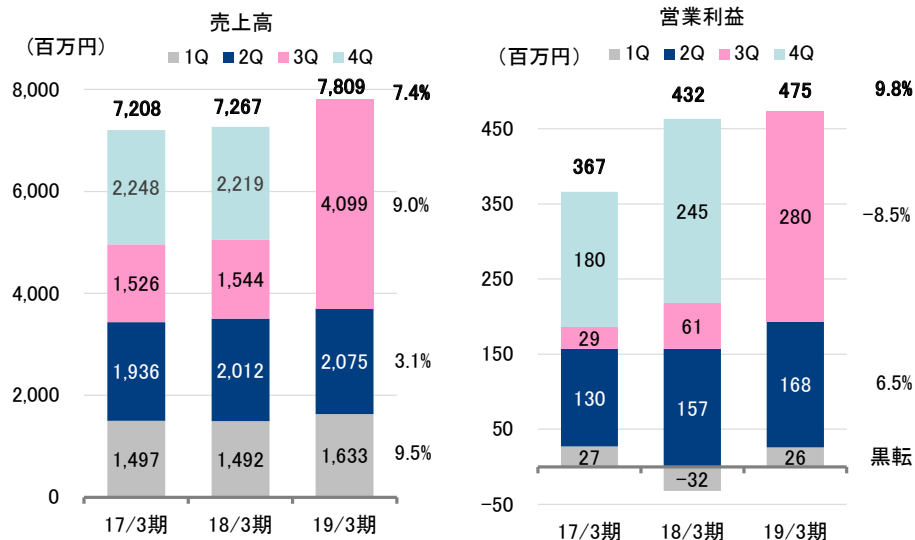
パッケージベース SI・サービスは、Salesforce を中心としたクラウドサービスの導入支援、カスタマイズの大規模案件を開拓する。以前に大口赤字プロジェクトの損失が発生したが、内部体制を固めて、制度的にプロジェクト管理の厳格化を進めたため、受注が拡大し利益率も改善傾向にある。

(2) 半期ごとの動向

2017年3月期は、金融業向けの売上高が前期比 18.0% 減少した上、赤字案件の発生により、全体で 2.8% の減収、34.2% の営業減益に終わった。2018年3月期は第1四半期が営業損失を計上したが、第2四半期より回復に転じた。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人件費増加を織り込んで営業利益は伸びた。売上高営業利益率は、上期の 3.6% から下期は 8.2% へ大幅に改善した。2019年3月期上期は、赤字プロジェクトの発生が減少したため、売上高営業利益率は 5.2% へ改善した。通期の予想を据え置いたため、当下期の売上高が前年同期比 8.9% 伸びるものの、営業利益は同 8.8% 減少することになってしまう。今期は中期経営計画の目標達成のため、教育費、研究開発費及び増床に伴う賃料アップなどで 41 百万円を予算化している。仮に、今下期の営業利益率が前期下期並みの 8.2% と仮定すると、先行投資分 41 百万円を差し引いても現在の予想を上回ることになる。

今後の見通し

四半期ごとの売上高と営業利益、前年同期比増減率



出所：決算短信よりフィスコ作成

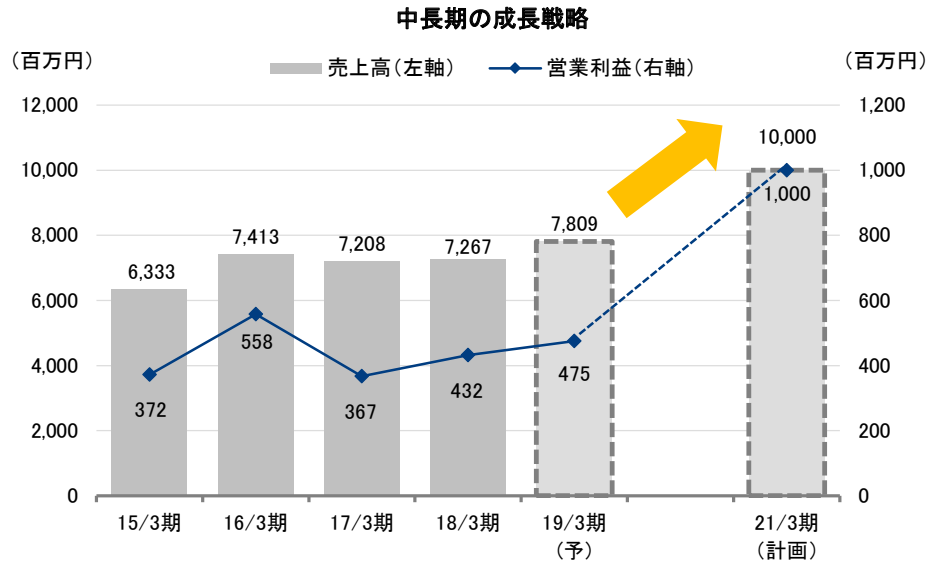
■ 中長期の成長戦略

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、直ユーザー一括請負化の拡大
(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

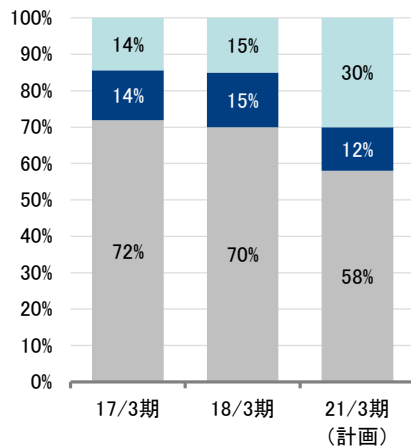
パッケージベースSI・サービス

- ・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

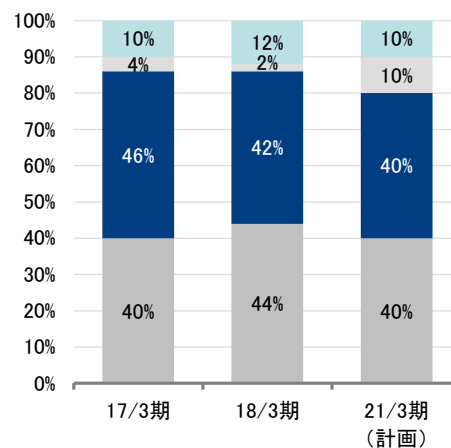
業種別売上高構成比

- 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



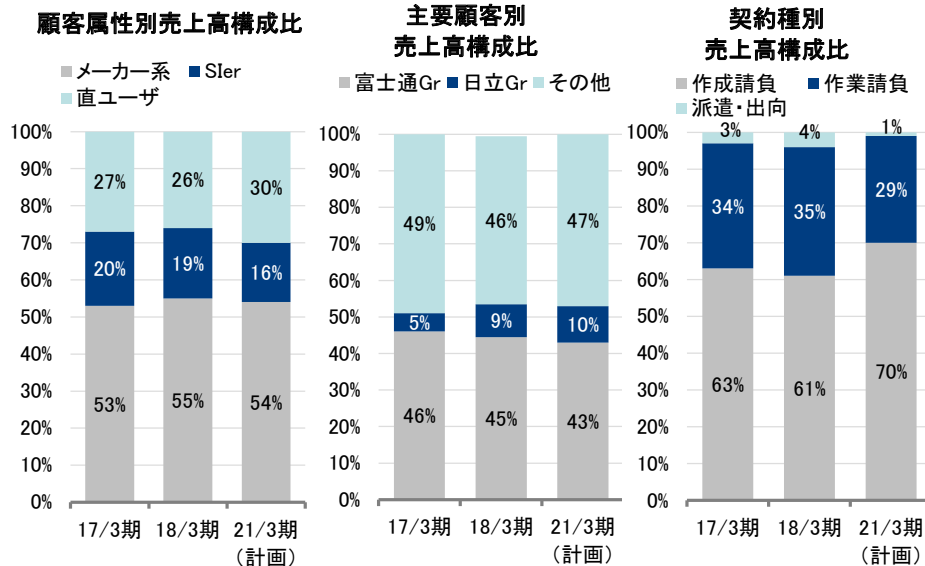
システムインテグレーションの業種別売上高構成比

- 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8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43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56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。

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 (2019 年 3 月期第 2 四半期) の 88.3% を流動資産が占め、固定資産は 11.7% 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。

中長期の成長戦略

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。

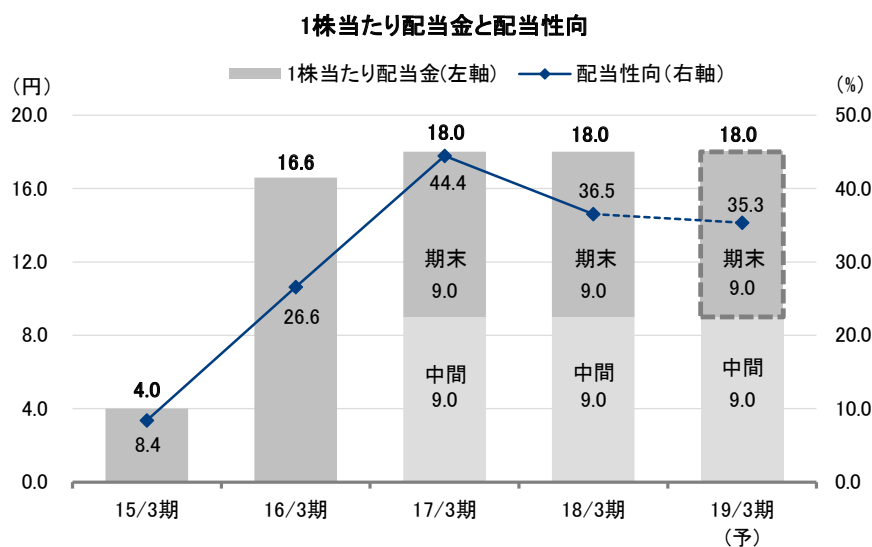
2018年4月に、ビジネスインキュベーション推進部を設立し、FinTech、AI、IoT等に関連した新規事業の創出に注力し始めた。

株主還元策

今期の配当金は1株当たり18円、配当性向35.3%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%を目途とするが、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

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ポイントへ増える。長期保有株主をより優遇するスキームになっている。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、付与ポイントは食品、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、2,000円分のQUOカードを進呈していた。

株主優待ポイント表

保有株式数	進呈ポイント数	
	初年度	2年目以降
100株～399株	2,500 point	2,750 point
400株～699株	5,000 point	5,500 point
700株～999株	7,500 point	8,250 point
1,000株以上	15,000 point	16,500 point

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 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（ディスクレーマー）

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