

|| 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 >>>](#)

2020 年 1 月 15 日 (水)

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. 2020年3月期第2四半期に最高益を更新	01
3. 「クラウドファースト」が民間から公共まで事業機会を拡大	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. クラウドコンピューティングに注力	07
■ 業績動向	09
1. 2020年3月期第2四半期の業績概要	09
2. 財務状況と財務比率	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	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	13
3. マネジメント改革	16
■ 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

### 「クラウドファースト」がシステム更新需要を活発化

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である。政府は、超スマート社会「Society5.0」に向かい、全省庁のシステムをクラウドに全面移行することを決めた。ITシステムの刷新需要が、官民に跨り中長期的に拡大することが期待される。

#### 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、協力会社の規模によって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. 2020年3月期第2四半期に最高益を更新

2020年3月期第2四半期の業績は、売上高が前年同期比13.2%増の4,197百万円、経常利益が同26.0%増の243百万円と第2四半期の最高益を更新した。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のいずれのサービスラインも、2ケタ増収となった。なお、期初予想比では、売上高が6.6%増、経常利益が13.9%増となった。

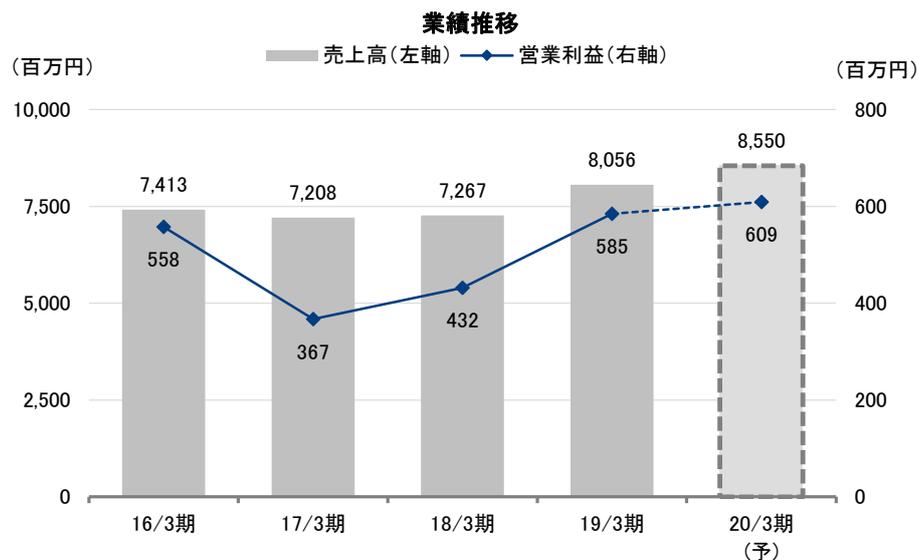
2020年3月期通期予想は、前期比6.1%の増収、同5.9%の経常増益という期初予想を据え置いた。2020年3月期下期に、上期中に増加した仕掛品の売上計上を予定しており、不測の事態に陥らなければ、通期予想は堅めとなるだろう。

#### 3. 「クラウドファースト」が民間から公共まで事業機会を拡大

米国より10年遅れていると言われる日本の公共部門のクラウドサービス利用への移行が本格化する。2018年6月に、各府省情報化統括責任者(CIO)の連絡会議は、政府情報システムにおけるクラウドサービスの利用に係る基本方針を決定した。基本方針を「クラウド・バイ・デフォルト原則」、すなわちクラウドサービスの利用を第一候補「クラウドファースト」とするものである。政府は2020年秋から4～8年かけて、全省庁のシステムを順次クラウドに移行する。政府の全面移行は、民間企業のクラウド化を一層後押しする。同社は、パッケージベースSI・サービスを中心にクラウドコンピューティング・サービスに注力しているが、今後はより幅広い業務に「クラウドファースト」を広げる意向だ。

**Key Points**

- ・ 政府系システムのクラウドサービスへの全面移行
- ・ 2020年3月期第2四半期は、期初予想を上回り最高益を更新
- ・ 「掛け算」の効果を狙う M&A を検討中



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く学校法人を起源としている。「こころできる」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した。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たことで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。

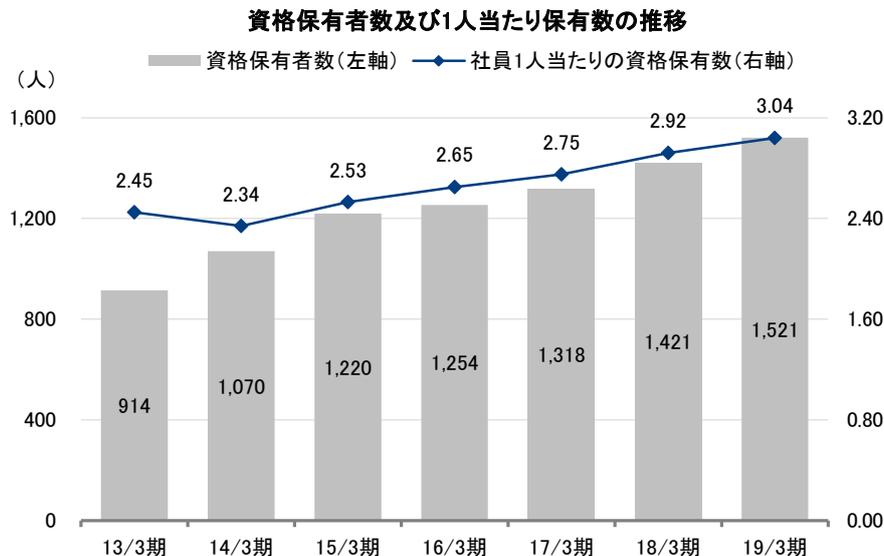
2015年12月に東証2部に新規上場し、2018年5月に東証1部に指定替えとなった。

## 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

エンジニアには、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的に取得するよう推進している。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
<b>IT系資格</b>		<b>業務系資格</b>	
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名から第二新卒5名を含む33名に増員した。2020年春入社予定の新卒採用は、40名を予定している。

## 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

### (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、同社の人財開発にかける意気込みが表れている。なお、担当者の1人に産休明けの女性社員を配属しており、女性社員からのキャリアプランの相談を受けやすくした。この結果、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。また、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。これにより、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。

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。

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。

#### 会社概要

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。なお、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 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。

#### (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。

#### ● 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。

## 政府系システムのクラウドサービスへの全面移行

### 4. クラウドコンピューティングに注力

政府は、2020年秋から4～8年かけて、全省庁のシステムを順次クラウドに全面移行する。2018年6月に、各府省情報化統括責任者（CIO）の連絡会議で、政府情報システムにおけるクラウドサービスの利用に係る基本方針を決定した。政府情報システムは、コスト削減や柔軟なリソースの増減等の観点から、基本方針を「クラウド・バイ・デフォルト原則」、すなわちクラウドサービスの利用を第一候補「クラウドファースト」とする。安全保障の点から、データセンターを国内に設置する会社のサービスを利用する。政府の全面移行により、民間企業のクラウド化を一層後押しする。

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必要に応じて利用する方式である。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。また、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。一方で、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。ただし、導入支援をするITサービスにとっては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

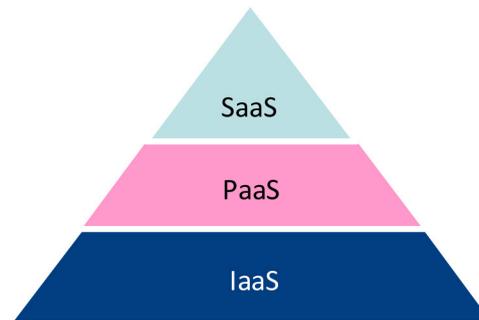
出所：ヒアリングよりフィスコ作成

調査会社（株）MM総研によると、2018年度の国内クラウドサービス市場規模は、前年度比18.1%増の1兆9,422億円であった。うちプライベートクラウド市場は同18.1%増の1兆3,257億円、IaaS、PaaS、SaaSなどのパブリッククラウドが同34.1%増の6,165億円と急伸しており、企業が主要なシステムやアプリケーション基盤をPaaS・IaaSに移行させる動きが目立った。クラウドサービスの市場規模は、2023年度に4兆4,754億円に達すると予想されている。

## 会社概要

代表的なクラウドサービスには、ソフトウェアを提供する SaaS (Software as a Service)、開発環境を提供する PaaS (Platform as a Service)、サーバ (インフラ) を提供する IaaS (Infrastructure as a Service) がある。

## クラウドサービスの種類



出所：各種資料よりフィスコ作成

IaaS は、仮想化技術を利用してハードウェアリソース (CPU / メモリ / ストレージ) などの IT インフラをインターネット経由のオンデマンドで提供するサービスである。トップの Amazon Web Services (AWS) が、日本 IaaS 市場の約 5 割弱を占める。Microsoft Azure が約 4 分の 1 のシェアを取り、FUJITSU Cloud Services、Google Cloud Platform、IBM Cloud が各 10% 未満となる。

同社は、パッケージベース SI・サービスを中心に、クラウドコンピューティング・サービスに注力している。将来は、より幅広い業務に「クラウドファースト」を広げる意向である。これまで手掛けた案件としては、Microsoft Azure を利用して、大学向けの BCP (事業継続計画) 防災となる災害時発生時の安否情報をクラウド管理するシステムを開発した。これは Web ブラウザ上でメールの一括送信や回答状況の分析ができるもので、約 2 万人という大人数を対象とするも、クラウドサービスを利用することでコスト抑制を図った。季節変動の大きいプール設備管理業務においては、Amazon Web Services 上にシステム構築した。夏季のみ稼働するプールの水質を監視するシステムでは、夏季以外の季節ではシステムを動かす必要がないことから、システムを利用した期間のみ費用が発生するクラウドサービスが最適なシステム構成となる。

## 業績動向

### 2020年3月期第2四半期は、期初予想を上回り最高益を更新

#### 1. 2020年3月期第2四半期の業績概要

2020年3月期第2四半期の業績は、売上高が前年同期比13.2%増の4,197百万円、営業利益が同19.5%増の232百万円、経常利益が同26.0%増の243百万円、四半期純利益が同29.4%増の161百万円であった。期初予想との比較では、売上高が6.6%増、営業利益が14.6%増、経常利益が13.9%増、四半期純利益が17.7%増となった。第2四半期として過去最高の売上高と利益を上げる好調が続く。不採算プロジェクトがいくつか発生したものの、3つのサービスラインすべてが2ケタ増収を記録した。

#### 2020年3月期第2四半期業績

(単位：百万円)

	19/3期2Q		20/3期2Q			前年同期比		計画比
	実績	売上比	予想	実績	売上比	増減額	増減率	増減率
売上高	3,709	100.0%	3,938	4,197	100.0%	488	13.2%	6.6%
システムインテグレーション	2,550	68.7%	-	2,866	68.3%	315	12.4%	-
金融	1,123	30.3%	-	1,371	32.7%	248	22.1%	-
銀行	718	19.4%	-	856	20.4%	137	19.2%	-
保険・証券	106	2.9%	-	162	3.9%	55	52.0%	-
クレジットカード	298	8.0%	-	352	8.4%	54	18.3%	-
産業・流通	1,064	28.7%	-	1,057	25.2%	-7	-0.7%	-
公共	85	2.3%	-	125	3.0%	39	45.7%	-
医療	276	7.4%	-	311	7.4%	35	13.0%	-
インフラソリューション	563	15.2%	-	675	16.1%	112	19.9%	-
パッケージベースSI	595	16.1%	-	655	15.6%	60	10.1%	-
売上総利益	620	16.7%	-	711	17.0%	90	14.6%	-
販管費	426	11.5%	-	479	11.4%	52	12.4%	-
営業利益	194	5.2%	203	232	5.5%	37	19.5%	14.6%
経常利益	193	5.2%	214	243	5.8%	50	26.0%	13.9%
四半期純利益	124	3.4%	138	161	3.8%	36	29.4%	17.7%

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

主力のシステムインテグレーション・サービスが2,866百万円と前年同期比12.4%増加した。インフラソリューション・サービスは675百万円(同19.9%増)と順調であった。パッケージベースSI・サービスは655百万円と同10.1%の増加となった。

## 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年同期比 22.1% 増加し、総売上高に対する構成比が 32.7% となった。金融系及び流通系のネットバンク関連の需要が旺盛で、人手不足に陥るほどであった。売上高構成比が 25.2% と大きい産業・流通分野は、横ばいだった。消費増税の反動で、下期も前期並みが続きそう。公共分野は、未だ構成比が 3.0% と小さいが、新規案件の受注が拡大し同 45.7% の大幅な増加となった。

**b) インフラソリューション・サービス**

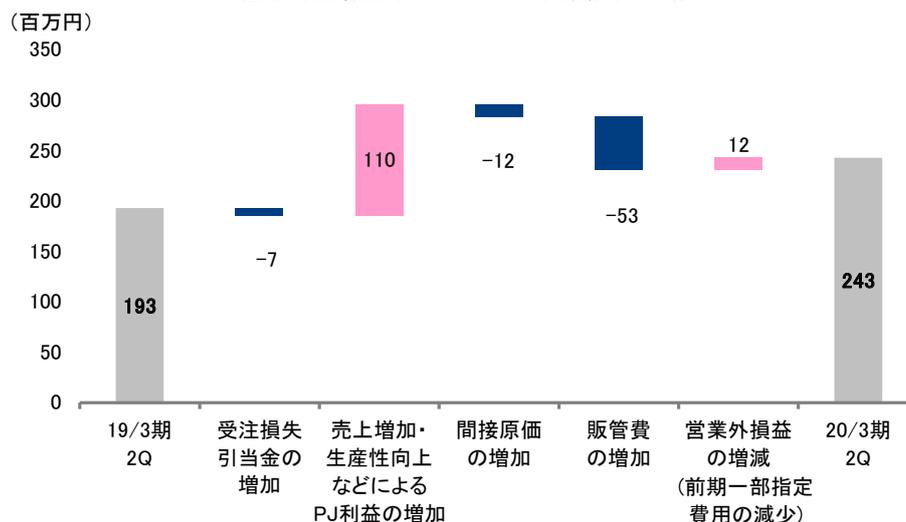
中部営業所（愛知県名古屋市）と九州営業所（福岡県福岡市）を新設し、新規受注を獲得した。保険・証券分野及び公共・文教分野のネットワーク構築案件及び基盤構築案件の受注が堅調に推移した。

**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前年同期比 10.1% 増にとどまった。2019年3月期にあった Salesforce 関連の大型開発案件が収束したが、会計パッケージ及び人事給与パッケージの導入支援・保守案件の受注が増加した。

**(2) 経常利益の増減要因**

経常利益は、前年同期比 50 百万円増加した。主な増益要因は、増収効果と生産性向上による 110 百万円のプロジェクト利益増加である。減益要因は、受注損失引当金の増加（7 百万円）、間接原価の増加（12 百万円）、販管費の増加（53 百万円）となる。販管費の増加には、人材管理本部増強などに伴う人件費の増加（20 百万円）、新卒採用費及び新卒教育費の増加（10 百万円）、社員数増加に伴うシステム管理費の増加（5 百万円）などが含まれる。これらの費用は、将来の収益を支える投資的性格が強い。

**経常利益増減分析(2020年3月期第2四半期)**


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 2. 財務状況と財務比率

2020年3月期第2四半期末の総資産は、5,023百万円と前期末比9百万円減少した。流動資産の仕掛品が同144百万円増の197百万円となった。下期に売上計上が予定されている。有利子負債はなく、流動比率が375.6%、自己資本比率が67.0%と財務の安全性は極めて高い。

### 貸借対照表及び財務比率

(単位：百万円)

	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期2Q	増減額
流動資産	3,800	3,998	4,503	4,489	-14
(現金及び預金、有価証券)	1,683	1,933	2,355	2,260	-94
(受取手形及び売掛金)	1,830	1,937	2,030	1,953	-77
固定資産	405	511	530	534	4
有形固定資産	109	96	85	86	1
無形固定資産	44	32	20	12	-7
投資その他の資産	250	383	424	435	10
資産合計	4,206	4,509	5,033	5,023	-9
流動負債	963	1,067	1,303	1,195	-108
固定負債	460	466	468	463	-4
(有利子負債)	-	-	-	-	-
負債合計	1,423	1,534	1,772	1,658	-113
純資産合計	2,782	2,975	3,261	3,364	103
【安全性】					
流動比率	394.6%	374.4%	345.4%	375.6%	30.2pt
自己資本比率	66.2%	66.0%	64.8%	67.0%	2.2pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 第2四半期実績を踏まえると、2020年3月期通期予想はやや控え目に

#### ● 2020年3月期の業績見通し

2020年3月期通期予想は期初予想を据え置いており、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。

# ランドコンピュータ | 2020年1月15日(水)

3924 東証1部 | <https://www.rand.co.jp/ir/>

今後の見通し

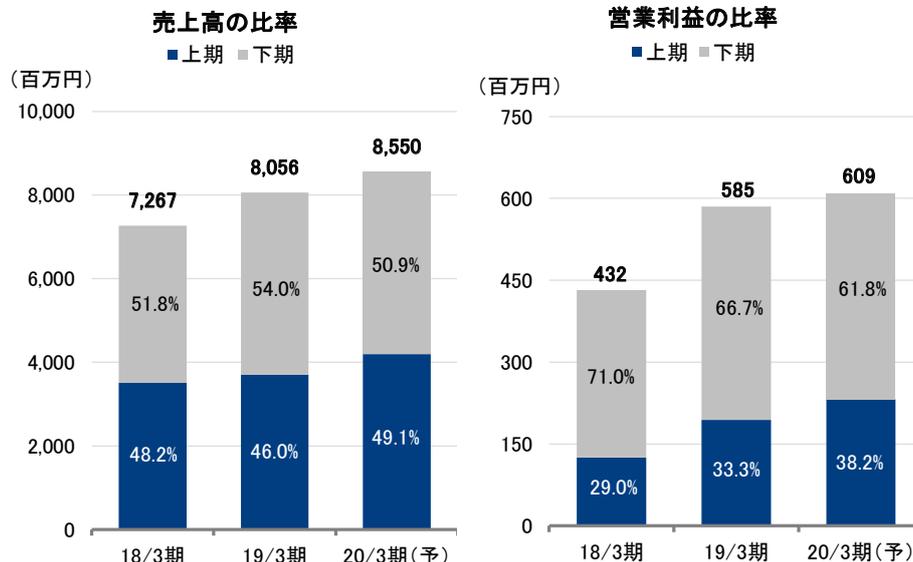
## 2020年3月期業績予想

(単位：百万円)

	19/3期		20/3期		前期比	
	金額	売上比	計画	売上比	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

2018年3月期までの3期の売上高の上期・下期比率がおおよそ47：53、前期は46：54であった。上期と比べて下期の売上高が大きくなるため、下期の売上総利益率は高く、販管費率が低くなり、売上高営業利益率は高くなる下期偏重の傾向がみられる。2020年3月期における売上高の上期・下期比率は、期初予想で46：54であったが、第2四半期の業績が期初予想を上回ったため、現在の比率は49：51となっている。営業利益の上期・下期比率は、期初予想の33：67から38：62に推移している。過去の比率から見ると、2020年3月期下期の予想がやや控え目になっている。ただし、予想以上の利益が見込まれる場合は、プロジェクトマネジメントオフィス（PMO）の増強など追加投資をする可能性がある。



出所：決算短信よりフィスコ作成

### 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。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。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。以前に大口プロジェクトにおいて損失が発生したが、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、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し、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。具体的には、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。また、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、直ユーザー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・サービスでは、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ことで、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

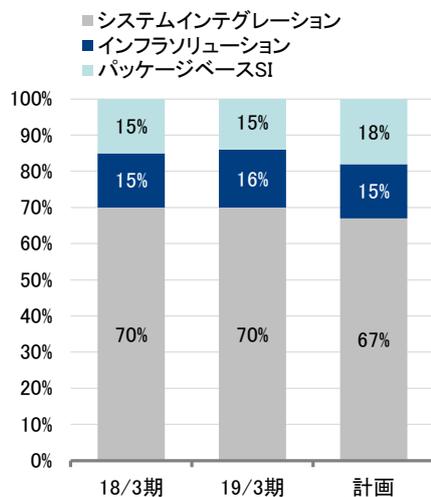
- ・ネットワークの多様化と仮想化技術への積極対応
- ・インフラ人材育成と確保、及びSIサービスと連携した商機創出

## パッケージベースSI・サービス

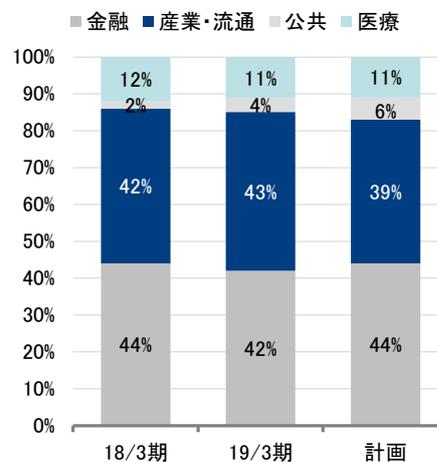
- ・パッケージのカスタマイズ・アドオン事業の強化  
(Salesforce、COMPANY、SuperStream、奉行V ERP10、Microsoft等)

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

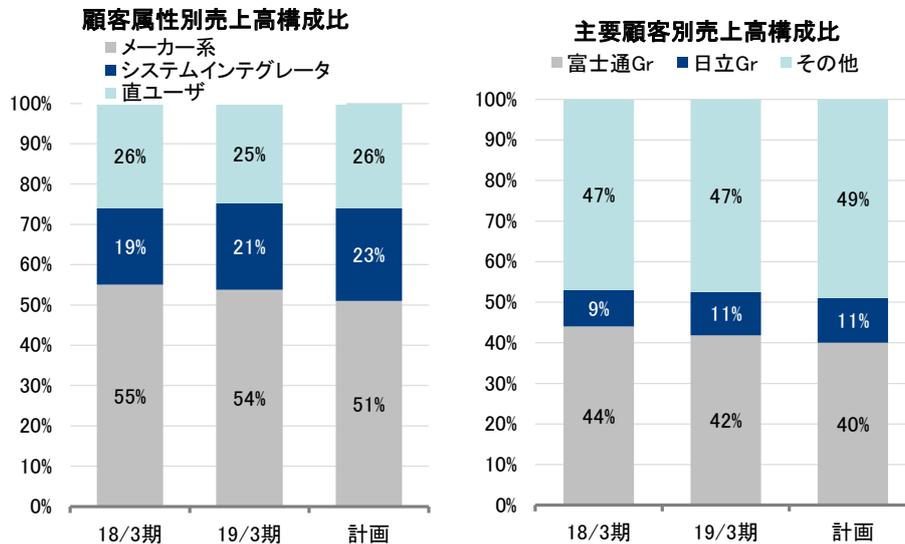


## システムインテグレーションの業種別売上高構成比



出所：決算説明会資料、会社提供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

## (2) IT業界の人手不足への対応

厚生労働省が2019年11月に調査した「産業別正社員等労働者過不足判断D.I.」によれば、情報通信業のD.I.指数(=不足-過剰)は同年5月調査の56、同年8月調査の54から52へと若干緩和したものの、調査産業計の37に比べると人手不足感が強い。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を受けている。さらに、従業員のモチベーションを高めるため、次世代リーダー研修を計画している。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。

## (4) M&A戦略

以前は、東証1部への市場指定替えのスケジュールからM&Aが制約されていた。2020年3月期第2四半期末の現金及び預金は1,960百万円と総資産の39.0%を占めた。流動比率は375.6%と極めて高く、無借金である。M&A戦略としては、技術者の数を追う「足し算」ではなく、特異な技術やパッケージ製品を持つなどの同社の経営リソースと合わせて相乗効果が期待される「掛け算」の買収を企図している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

### 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することで、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。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

## 株主還元策

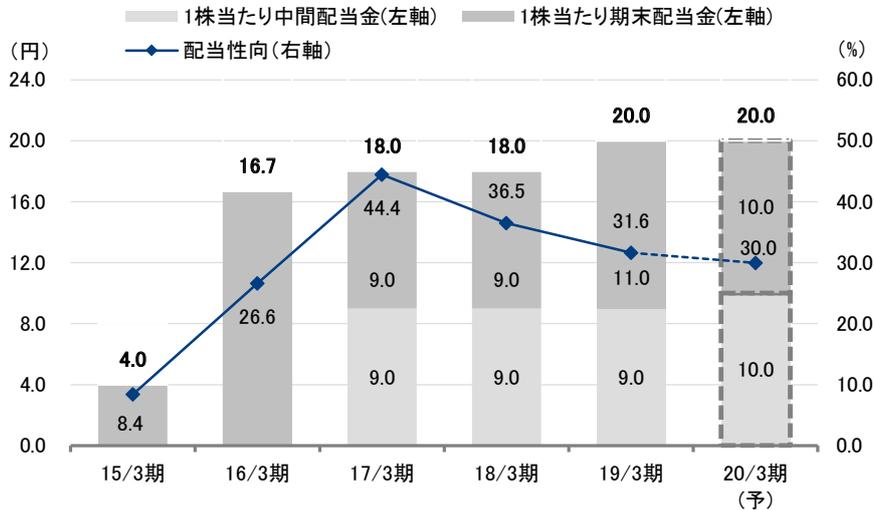
### 2020年3月期の配当金は1株当たり20円、配当性向30.0%を計画

#### 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%以上を目途とする。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株当たり配当金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

## 1株当たり配当金と配当性向



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。

## ■ 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・表示したのですが、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