

|| 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 8 月 17 日 (月)

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. 2020年3月期の業績概要と2021年3月期の業績見通し	01
2. 「DX推進本部」の新設	01
3. 健康経営と新入社員の在宅学習及びオンライン研修	01
■ 会社概要	02
1. 沿革	03
2. 事業内容	03
3. IT系及び業務系資格	05
4. 健康経営とダイバーシティ推進	07
■ 業績動向	08
1. 2020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	10
■ 今後の見通し	11
1. 2021年3月期の業績見通し	11
2. 新型コロナウイルス感染症拡大防止に向けた対応とニューノーマル	12
3. 新型コロナウイルス感染症の影響	14
4. 政府は「デジタルガバメント」を推進	16
5. デジタルトランスフォーメーション(DX)に対応する組織変更	17
■ 中長期の成長戦略	18
1. 中長期の成長戦略「Attack100」	18
2. サービスライン別事業戦略	18
3. マネジメント改革	21
■ 株主還元策	21
1. 配当政策	21
2. 株主優待制度	22

■ 要約

2020 年 3 月期は過去最高の売上高と利益を達成し、期末配を増配

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。新型コロナウイルス感染症拡大による経済規模縮小は、好調と言われる IT サービス業であっても影響を受けざるを得ない。このため、デジタルトランスフォーメーション (DX) の取り組みなど、新常态下で成長する分野での事業機会獲得の重要性が増す。

1. 2020 年 3 月期の業績概要と 2021 年 3 月期の業績見通し

2020 年 3 月期の業績は、売上高が前期比 12.9% 増の 9,094 百万円、営業利益が同 21.2% 増の 709 百万円と過去最高値を更新した。第 3 四半期時点で通期予想が上方修正されたが、営業利益の実績は上方修正後の予想から 9.1% 上回った。これは、期末の検収が想定以上に進んだことに加え、Windows7 サポート終了に伴う Windows10 更新関連ビジネスの特需や、パッケージベース SI・サービスの大型案件など好条件がそろったことによる。なお、好決算を株主に還元すべく、期末の 1 株当たり配当金は計画比 5 円増の年 25 円配当とした。

新型コロナウイルス感染症のパンデミックは、2008 年 9 月に起きたリーマン・ショック以上の衝撃を日本経済に与えることが予想される。先行きが不透明なこともあり、5 割以上の企業が 2021 年 3 月期業績予想の公表を見送っている。これに対し同社は、前期の想定以上の好業績の反動と新型コロナウイルス感染症の影響を考慮し、売上高を前期比 5.3% 減の 8,614 百万円、営業利益を同 12.0% 減の 624 百万円と 4 期ぶりの減収減益を見込んでいる。

2. 「DX 推進本部」の新設

同社では、デジタルトランスフォーメーション (DX) の動きが加速していることに呼応するため、2020 年 4 月に組織の変更を行った。具体的には、「DX 推進本部」を新設し、直下に成長分野と期待される「Salesforce ビジネス推進室」と「クラウド戦略室」を配置した。同社では、デジタルトランスフォーメーション (DX) の取り組みとして、クラウド、IoT、AI 分野について重点的に取り組む方針であり、「Salesforce ビジネス推進室」では 2010 年 4 月から開始している Salesforce クラウドを事業部のみならず全社展開するために設置し、「クラウド戦略室」は AWS、Microsoft のクラウドサービスの拡販、システムコンサルを行い、また IoT、AI の新規分野参入を目標としてデジタル人財育成を図る。IT サービス業にとって、新型コロナウイルス感染症拡大による業績悪化を食い止め、早期回復を図るには成長分野への取り組みが大きなカギになると弊社では見ている。

3. 健康経営と新入社員の在宅学習及びオンライン研修

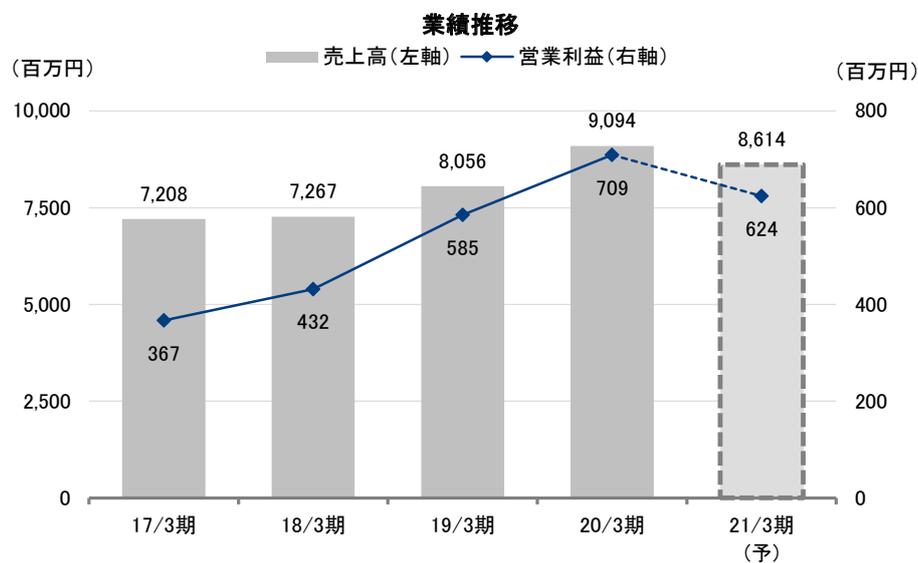
同社では、「健康宣言」及び「ダイバーシティ推進宣言」を掲げており、社員の健康、メンタルヘルス、ワーク・ライフ・バランスに留意し、持続的な成長を目指している。直近では、「健康経営優良法人 2020 (大規模法人部門)」に認定され、「PRIDE 指標」ゴールドも受賞している。

要約

また、2020年春の新入社員39名は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響で在宅学習が3ヶ月間に及んだものの、全員が所定のベンダ試験に合格した。また、在宅学習と合わせて、従来の集合研修の代わりにWeb会議ツールの「Zoom」を使用したオンライン研修を行ったようだ。なお、2021年春の新入社員採用は、Web面接により内定を出している。

Key Points

- ・2020年3月期の配当金は1株当たり25円と5円増配
- ・成長するデジタル社会に対応するため「DX推進本部」を新設
- ・2021年3月期は4期ぶりに減収減益を予想



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、2020年1月に創業49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おり、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、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。

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。

2. 事業内容

2020年3月期のサービスライン別の売上高構成比は、システムインテグレーション・サービス65.3%、インフラソリューション・サービス16.7%、パッケージベースSI・サービス18.0%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30.6%(銀行19.2%、保険・証券3.3%、クレジットカード8.2%)、産業・流通が23.9%、公共が3.3%、医療が7.4%を占めた。

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
	18/3期	19/3期	20/3期		16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	
システムインテグレーション	5,097	5,615	5,940	4.6	77.7%	71.9%	70.1%	69.7%	65.3%	-6.6pt
金融	2,257	2,360	2,786	10.4	34.1%	28.7%	31.1%	29.3%	30.6%	1.9pt
(うち銀行)	1,357	1,481	1,741	12.3	20.7%	17.1%	18.7%	18.4%	19.2%	2.1pt
(うち保険・証券)	278	224	298	0.9	5.4%	4.0%	3.8%	2.8%	3.3%	-0.7pt
(うちクレジットカード)	621	654	746	10.6	8.0%	7.7%	8.6%	8.1%	8.2%	0.5pt
産業・流通	2,146	2,421	2,177	-3.0	32.8%	33.1%	29.5%	30.1%	23.9%	-9.2pt
公共	97	210	300	11.8	4.0%	3.0%	1.3%	2.6%	3.3%	0.3pt
医療	595	623	675	9.8	6.9%	7.1%	8.2%	7.7%	7.4%	0.3pt
インフラソリューション	1,085	1,263	1,516	15.3	13.3%	13.7%	14.9%	15.7%	16.7%	3.0pt
パッケージベースSI	1,084	1,177	1,637	16.5	9.0%	14.4%	14.9%	14.6%	18.0%	3.6pt
合計	7,267	8,056	9,094	8.1	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	-
経常利益	443	585	724	24.9	7.1%	5.2%	6.1%	7.3%	8.0%	2.8pt

出所:決算短信よりフィスコ作成

金融機関は、ITサービス業界にとって最大の顧客となる。同社の場合、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。

ランドコンピュータ | 2020年8月17日(月)

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

会社概要

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。同社は、富士通の2019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、1stステップ(品質記録)、2ndステップ(品質評価)及び3rd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。2020年3月期における主要顧客への売上依存度は、富士通向けが25.9%、富士通グループ向けの依存度は約4割であった。なお、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いる。具体的には、日立グループをはじめ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。

パートナーシップ・主要取引先一覧

パートナーシップ	主要取引先
富士通 コアパートナー PQI スキルレベル GOLD 認定 (1st、2nd、3rd ステップの全ステップ GOLD 認定)	富士通、富士通グループ各社
日立製作所 金融セグメントプラチナパートナー	日立製作所、日立グループ各社
日立ソリューションズ エクセルパートナー	日本電気、NEC グループ各社
Salesforce.com	NTT データ関西、TIS、インテック
Gold コンサルティングパートナー	日鉄ソリューションズ、伊藤忠テクノソリューションズ 情報技術
アプリケーションパートナー / ライセンス販売代理店	セールスフォース・ドットコム
TIS エクセレントパートナー	日本アイ・ビー・エム
Microsoft Partner	野村ホールディングス、日興システムソリューションズ
Silver Application Development	三菱総研 DCS、日本総合研究所
AWS Partner Network (APN) セレクトコンサルティングパートナー	三井住友トラスト・システム & サービス
SuperStream-NX ソリューションパートナー	ジェーシービー
SuperStream-CORE 販売特約店	出光興産、バンドー化学、オプテージ
Oracle PartnerNetwork Silver	東京放送ホールディングス
OBC Alliance Partnership Gold Partner	日テレ IT プロデュース、日本テレビ音楽、JR 東日本情報サービス
Ruby Association Certified System Integrator Gold	

出所：ホームページよりフィスコ作成

(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・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カバーしている。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・分析したうえで、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。具体的には、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ワンストップで提供する。

(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 2020 年 3 月期では 18.0% に高まった。

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。現在は、Salesforce Gold 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となっている。これまで 500 社を超える導入と 1,800 件を超えるプロジェクト実績がある。多業種に多業務に及ぶ業務知見と、幅広い製品知識 (Sales Cloud、Service Cloud、Community Cloud、Lightning Platform、Einstein Analytics、Field Service Lightning、Heroku、Pardot) で最適なソリューションを提案する。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、施設運営などの実績がある。

ちなみに、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ている。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おり、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。

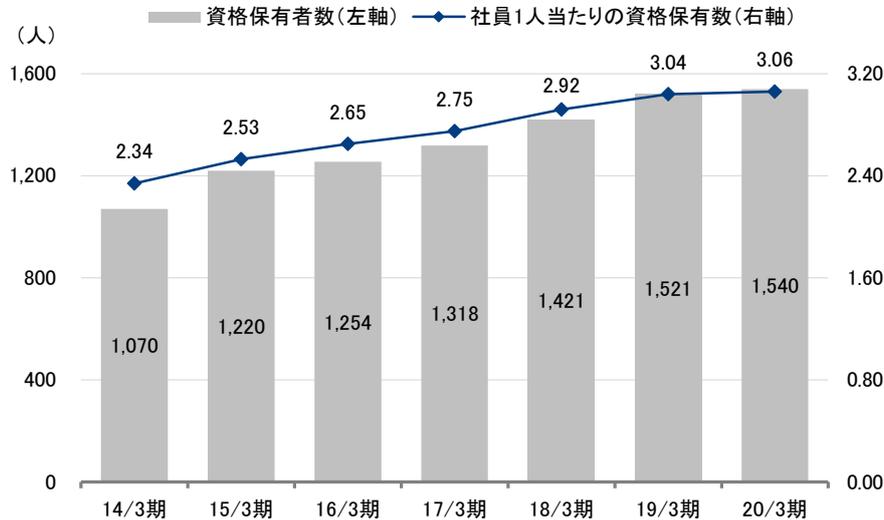
3. IT 系及び業務系資格

(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。2020 年 3 月末現在、IT 系資格と業務系資格の保有者数は延べ 1,540 人 (内訳は IT 系資格保有者数：1,276 人、業務系資格保有者数：264 人) に達した。5 年前に比べると、延べ資格所有者は 26.2% 伸び、1 人当たりの平均資格保有数は同 2.53 から 3.06 へと増加した。

会社概要

資格保有者数及び1人当たり保有数の推移



出所：ホームページよりフィスコ作成

業務系資格取得を積極的に推進することにより、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(2020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	250	金融業務能力検定(実務初級・法務・融資・預金)	18
応用情報技術者試験	81	銀行業務検定(外為・AIM・投資信託・法務)	24
初級システムアドミニストレータ/ITパスポート	47	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	80	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	223	販売士(2級・3級)	27
Oracle Certified Java Programmer	147	医療情報技師	18
Cisco 認定資格	30	診療情報管理士	8
Salesforce 認定資格	67	業務系資格その他	138
技能系資格その他	351	小計	264
小計	1,276	合計	1,540

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財育成プログラムを充実させている。また、新人教育期間中に、Oracle<ORCL>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る。2020年春に入社した新卒39名は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響で3ヶ月間のオンライン在宅学習となったにもかかわらず、全員が所定のベンダ試験に合格した。これも学校法人を設立母体としていることから、社員教育のノウハウもあって可能になっている。新入社員に相当な努力があったと思われるが、会社側も従来の集合研修の代わりにWeb会議ツールの「Zoom」を使用したオンライン研修を行うことなどでサポートをした。

会社概要

採用にあたっては、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物を採用するようにしている。なお、2021 年春の新卒採用については、新型コロナウイルス感染症拡大のため Web 面接に切り替え、来春卒業予定者 20 名ほどに内定を出している。

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

「健康経営優良法人 2020（大規模法人部門）」に認定される

4. 健康経営とダイバーシティ推進

同社は、社員の健康を重要な経営方針の 1 つであると捉えており、健康の保持・増進と生産性向上を推進している。この取り組みが評価され、優良な健康経営を実践している法人として「健康経営優良法人 2020（大規模法人部門）」に認定された。具体的な取り組み内容としては、1) 健康意識の向上と職場の活性化、2) メンタルヘルス対策、3) ワーク・ライフ・バランスの推進、4) 身体の健康づくり、になる。一例を挙げると、健康診断の受診率 100%、全社員を対象にストレスチェックの実施、ワーク・ライフ・バランスでは介護セミナーの実施、身体の健康づくりではインフルエンザ等の感染症予防対策などがある。

同社では、「ダイバーシティ推進宣言」もしている。この宣言により、すべての人の人権が尊重され、差別されることなく、一人ひとりの能力が発揮できる環境の確立を目指す。また、ワーク・ライフ・バランスの充実及び男女共同参画の推進による個人の能力を最大限に発揮できる職場環境の確立を目指しており、一人ひとりの多様性を尊重し、障がいのある人々、支援の必要な人々に対する合理的配慮を推進する。この取り組みが評価され、2019 年 10 月には、任意団体 work with Pride が策定した企業・団体等における LGBT 等性的マイノリティに関する取り組みの評価指標「PRIDE 指標」においてゴールドを受賞した。

業績動向

2020年3月期の実績は、第3四半期時点の上方修正を上回る好決算

1. 2020年3月期の業績概要

2020年3月期の業績は、売上高が前期比12.9%増の9,094百万円、営業利益が同21.2%増の709百万円、経常利益が同23.7%増の724百万円、当期純利益が同25.2%増の474百万円となり、過去最高の売上高と利益を達成し、利益率も過去最高を記録した。第3四半期決算発表時に通期予想を上方修正したが、実績はそれをも上回った。直近計画比では、売上高が2.2%、営業利益が9.2%、経常利益が8.9%、当期純利益が10.3%それぞれ上回った。

2020年3月期業績

(単位：百万円)

	19/3期		20/3期			前期比		計画比
	実績	売上比	予想	実績	売上比	増減額	増減率	
売上高	8,056	100.0%	8,900	9,094	100.0%	1,038	12.9%	102.2%
売上総利益	1,461	18.1%	-	1,652	18.2%	190	13.0%	-
販売費及び一般管理費	876	10.9%	-	942	10.3%	65	7.5%	-
営業利益	585	7.3%	650	709	7.8%	124	21.2%	109.2%
経常利益	585	7.3%	665	724	8.0%	138	23.7%	108.9%
当期純利益	378	4.7%	430	474	5.2%	95	25.2%	110.3%

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・サービスが前期比5.8%増の5,940百万円となったほか、インフラソリューション・サービスが同20.0%増の1,516百万円、パッケージベースSI・サービスは同39.1%増の1,637百万円となった。

2020年3月期 サービスライン別売上高

(単位：百万円)

	19/3期		20/3期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
システムインテグレーション	5,615	69.7%	5,940	65.3%	325	5.8%
金融	2,360	29.3%	2,786	30.6%	426	18.1%
銀行	1,481	18.4%	1,741	19.2%	260	17.6%
保険・証券	224	2.8%	298	3.3%	74	33.4%
クレジットカード	654	8.1%	746	8.2%	91	13.9%
産業・流通	2,421	30.1%	2,177	23.9%	-244	-10.1%
公共	210	2.6%	300	3.3%	90	43.1%
医療	623	7.7%	675	7.4%	51	8.3%
インフラソリューション	1,263	15.7%	1,516	16.7%	253	20.0%
パッケージベースSI	1,177	14.6%	1,637	18.0%	460	39.1%
合計	8,056	100.0%	9,094	100.0%	1,038	12.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

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 18.1% 増加し、総売上高に対する構成比が 30.6% となった。これは、金融系及び流通系のネットバンク関連の需要が旺盛だったことによる。また、売上高構成比が 23.9% と大きい産業・流通分野は、通信業向けシステム再構築案件の縮小により同 10.1% 減少した。公共分野は、構成比が 3.3% と小さいものの、官公庁向けシステム開発案件の受注が拡大し、同 43.1% 増と大きく伸長した。

b) インフラソリューション・サービス

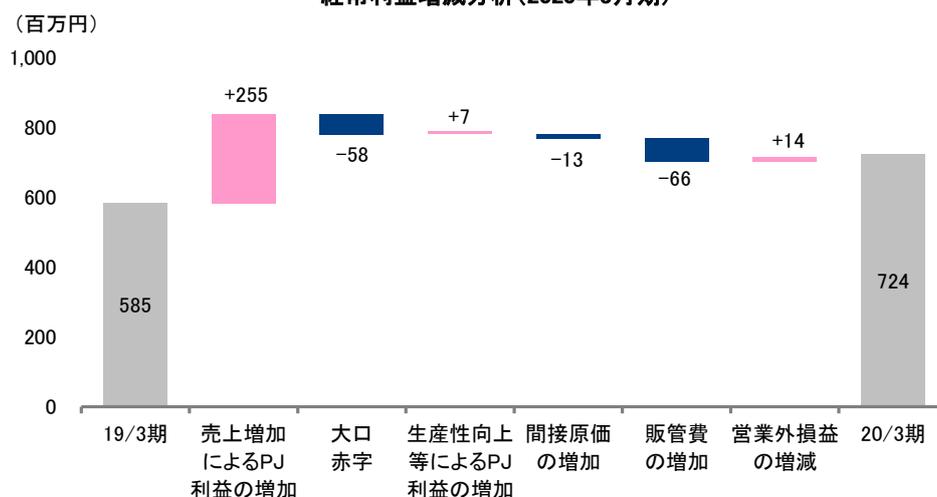
インフラソリューション・サービスの売上高は前期比 20.0% 増となった。保険・証券分野及び公共・文教分野のネットワーク構築案件及び基盤構築案件の受注が堅調に推移した。また、中部営業所（愛知県名古屋市）と九州営業所（福岡県福岡市）を新設したことにより、新規受注を獲得できたことに加え、2020年1月の Windows7 サポート終了に伴う Windows10 更新関連ビジネスの特需の恩恵を受けた。

c) パッケージベース SI・サービス

パッケージベース SI・サービスの売上高は前期比 39.1% 増と大きく伸長した。クラウドコンピューティング・サービスの中心である Salesforce 関連において、新規の大型開発案件を複数件手掛けた。また、会計パッケージ及び人事給与パッケージの導入支援・保守案件の受注が大幅に増加した。

(2) 経常利益の増減要因

経常利益は前期比 138 百万円増加した。主な増益要因は、増収効果が 255 百万円、生産性向上が 7 百万円であった。減益要因は、大口赤字（58 百万円）、間接原価の増加（13 百万円）、販管費の増加（66 百万円）となる。販管費の増加には、人財管理本部増強などに伴う人件費の増加（39 百万円）、新卒採用費及び新卒教育費の増加（16 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)


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月期末の資産合計は、5,498百万円と前期末比464百万円増加した。主要な増加科目は、流動資産の現金及び預金(111百万円増)、受取手形及び売掛金(309百万円増)、システム開発の進捗による仕掛品(31百万円増)であった。有利子負債はなく、現金及び預金が総資産の39.4%を占めている。

また、流動比率が353.7%、自己資本比率が66.0%と財務の安全性は極めて高い。収益性の財務比率は、ROE(自己資本当期純利益率)とROA(総資産経常利益率)がいずれも13.8%と収益性も高い。

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	増減額
流動資産	3,800	3,998	4,503	4,969	465
(現金及び預金、有価証券)	1,683	1,933	2,355	2,467	111
(受取手形及び売掛金)	1,830	1,937	2,030	2,339	309
固定資産	405	511	530	528	-1
有形固定資産	109	96	85	85	0
無形固定資産	44	32	20	9	-10
投資その他の資産	250	383	424	433	9
資産合計	4,206	4,509	5,033	5,498	464
流動負債	963	1,067	1,303	1,404	100
固定負債	460	466	468	466	-1
(有利子負債)	-	-	-	-	-
負債合計	1,423	1,534	1,772	1,871	99
純資産合計	2,782	2,975	3,261	3,626	365
【安全性】					
流動比率	394.6%	374.4%	345.7%	353.7%	8.3pt
自己資本比率	66.2%	66.0%	64.8%	66.0%	1.2pt
【収益性】					
売上高営業利益率	5.1%	6.0%	7.3%	7.8%	0.5pt
ROA (a × c)	8.6%	10.2%	12.3%	13.8%	1.5pt
ROE (b × c × d)	8.9%	10.3%	12.1%	13.8%	1.7pt
a 売上高経常利益率	5.1%	6.1%	7.3%	8.0%	0.7pt
b 売上高当期純利益率	3.4%	4.1%	4.7%	5.2%	0.5pt
c 総資産回転率(回)	1.68	1.67	1.69	1.73	0.04
d 財務レバレッジ(倍)	1.51	1.52	1.54	1.52	-0.02

出所:決算短信よりフィスコ作成

3. キャッシュ・フロー

2020年3月期の現金及び現金同等物期末残高は、前期末比106百万円増の2,155百万円であった。営業活動によるキャッシュ・フローの収入(266百万円)が、投資活動によるキャッシュ・フローの支出(36百万円)と財務活動によるキャッシュ・フローの支出(123百万円)を上回った。また、財務活動によるキャッシュ・フローの支出のうち、配当金の支払による支出が125百万円であった。

業績動向

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	20/3期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	-31	378	580	266	-314
投資活動によるキャッシュ・フロー	-125	-25	-42	-36	6
財務活動によるキャッシュ・フロー	-153	-107	-121	-123	-1
現金及び現金同等物の期末残高	1,387	1,632	2,048	2,155	106

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2021年3月期は、前期の好業績と新型コロナウイルス感染症拡大の影響を考慮し、4期ぶりに減収減益を見込む

1. 2021年3月期の業績見通し

2021年3月期の業績予想については、売上高が前期比5.3%減の8,614百万円、営業利益が同12.0%減の624百万円、経常利益が同12.4%減の634百万円、当期純利益が同14.1%減の407百万円と4期ぶりに減収減益を見込む。これは、前期が想定以上の好業績だったことへの反動と新型コロナウイルス感染症拡大の影響を考慮している。

2021年3月期 業績予想

(単位：百万円)

	20/3期		21/3期		前期比	
	金額	売上比	計画	売上比	増減額	増減率
売上高	9,094	-	8,614	-	-480	-5.3%
システムインテグレーション	5,940	65.3%	5,494	63.8%	-446	-7.5%
インフラソリューション	1,516	16.7%	1,400	16.3%	-116	-7.7%
パッケージベース SI	1,637	18.0%	1,720	20.0%	82	5.0%
営業利益	709	7.8%	624	7.2%	-85	-12.0%
経常利益	724	8.0%	634	7.4%	-90	-12.4%
当期純利益	474	5.2%	407	4.7%	-67	-14.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

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・サービスが前期比7.5%減の5,494百万円、インフラソリューション・サービスが同7.7%減の1,400百万円、パッケージベース SI・サービスが同5.0%増の1,720百万円を見込んでいる。

今後の見通し

システムインテグレーション・サービスは、ネットバンクを中心とした新規案件の獲得、損害保険向けシステム開発案件の新規参画を方針とする。公共では、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ことを計画している。産業・流通では、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・社会インフラ案件では、ネットワーク系システムを担当することを目指す。なお、顧客の業界別状況は、百貨店などの流通や医療において新型コロナウイルス感染症拡大の影響が大きく、製造業はグローバル・サプライチェーンの見直しを迫られている。また、非対面の営業がビジネス慣行としていまだ定着しておらず、新規案件獲得が難しいという問題も抱えている。

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。また、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拡大を目指す。なお、前期にあった Windows10 更新関連ビジネスの特需がなくなることにも留意したい。

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や、カスタマイズの大規模案件を開拓する。なお、既述のとおり「Salesforce ビジネス推進室」を新設しており、パッケージベース SI・サービス以外の技術者にも Salesforce 関連の資格取得を奨励している。業界全体がクラウド化の方向にあり需要が拡大していることから、社内における技術者の流動性を高め、需要の変化に柔軟に対応できるようにする。

「今変わらない企業に未来はない」

2. 新型コロナウイルス感染症拡大防止に向けた対応とニューノーマル

「今変わらない企業に未来はない」とは、昭和女子大学客員教授、相模女子大学大学院特任教授である白河桃子（しらかわとうこ）氏の言葉だが、Society5.0 や DX が取り沙汰されている時代に、昭和的・アナログ的経営を継続しようとする企業に明日はない、という意味合いを持つ。人口ボーナス期は、均一の条件で男性中心の長時間労働が経営の前提となっていたが、現在は生産年齢人口が減少する人口オーナス期に入っており、多様な条件の人が男女ともなるべく短時間で働くという認識が変わった。人口ボーナス期の成功体験にとらわれている企業は、事業環境の変化に対応できない。同様に、新型コロナウイルス感染症拡大を契機に改革を実行できるかが、今後の企業の明暗を分けることになるだろう。

● テレワークへの取り組み

政府は、2020年4月7日に「緊急事態宣言」を発令し、「出勤7割減」と「人との接触8割減」を要望した。これに対応して、同社も全社員を対象に原則としてテレワーク等による在宅勤務を実施し、顧客対応では客先訪問を原則中止、メール・電話会議・Web会議などに切り替えた。緊急事態宣言の解除後の在宅勤務の割合は60%程度となっている。

ランドコンピュータ | 2020年8月17日(月)
 3924 東証1部 | <https://www.rand.co.jp/ir/>

今後の見通し

同社の売上高の約半分を占める主要顧客である富士通グループと日立グループは、新型コロナウイルス感染症拡大を契機にテレワークを常態化させ、経営の仕組みを変えている。日立製作所は、緊急事態宣言後も全社員の7割を対象に週2～3日は在宅勤務とする方針を発表した。富士通は、国内で働く約8万人の社員の働き方を抜本的に見直しており、社員のアンケート調査では、約8割の社員が目的や状況に応じて場所を選ぶ働き方の継続を希望した。今後、オフィス出勤率を最大25%に抑制し、3年後を目途に既存のオフィススペースを半減させる計画を発表している。なお、サテライトオフィスなどへの投資が必要となるが、オフィスビルの賃借料減少により約3年で回収可能と試算している。また、客先常駐開発がネックとなるが、これも新業態への対応を検討している。

2020年夏に予定されていた東京オリンピック・パラリンピック開催時の交通機関の混雑緩和のため、東京都は2017年より「テレワーク・デイ」を定め、企業に向けてテレワーク実行を呼びかけてきた。新型コロナウイルス感染症拡大により、テレワークの導入が推奨から原則に変わり、対象がすべての企業へと広がった。内閣府の調査によると、テレワークの経験者は全国の34.6%に対し、東京23区が55.5%と高く、うち9割がテレワークの継続を希望した。一方で、従業員の希望に反して、緊急事態宣言の解除後に以前の原則出社に戻した企業が多い。ただし、事業所内での濃厚接触によるクラスターの発生を防ぐため、ソーシャルディスタンスや接触時間の制限などの措置並びに事業所内での接触者の記録を取ることが求められる。また、感染者が出れば、その事業所が部分的もしくは全面的に一時閉鎖されるリスクがある。従業員や取引先など関係者の安全と健康だけでなく、BCP（事業継続計画）の観点から働き方を考慮することが必要となったと言える。

(社)情報サービス産業協会は、「情報サービス業における新型コロナウイルス感染予防対策ガイドライン」として、自らの感染予防対策にとどまらず、テレワークやリモートサービスの基盤整備、さらにはデジタル化とデータ活用の加速に向け、社会インフラ事業者として積極的に貢献することを表明した。情報サービス業にかかるすべての対面型・集合型業務をいかにデジタル化によって非接触型に移していくかが、最重要ポイントとしている。業務に携わるすべての関係者、元請と下請が一体となって感染予防に取り組まないと、プロジェクト遅延という事態に発展するおそれがある。客先常駐という開発形態でも、同様のリスクがある。緊急事態宣言下の一時的装置ではなく、ニューノーマルにおける日常業務への新型コロナウイルス感染症対策の組み込みが、情報サービス企業のチェックポイントとなっている。

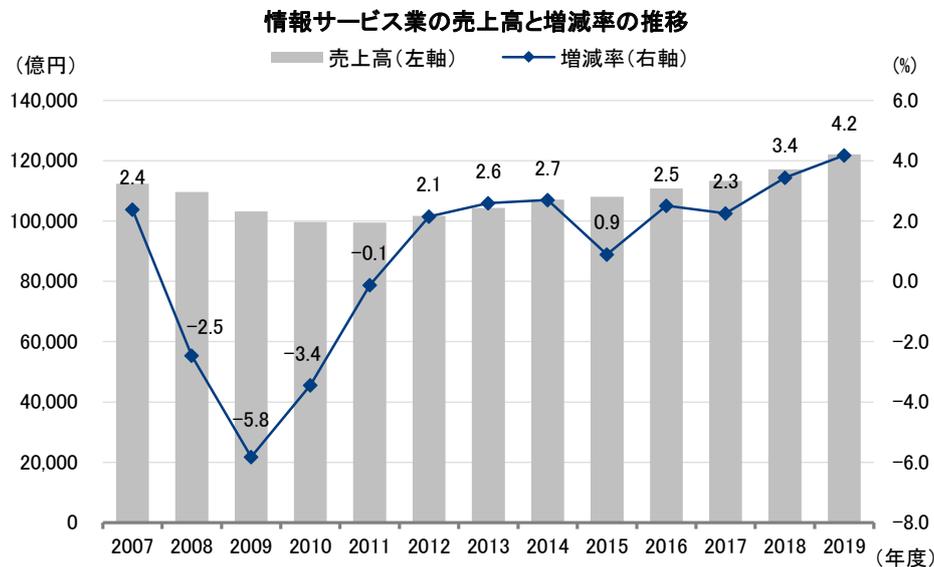
なお政府は、2020年6月の規制改革推進会議において、企業が在宅勤務やテレワークをする人材を評価する新たな手法を確立するよう提言した。雇用関係の規制や年功序列型賃金など従来型の雇用制度・慣行を見直し、賃金・雇用体系の改革を促している。

3. 新型コロナウイルス感染症拡大の影響

2020年5月末時点で、東証に上場する3月期決算企業の56.4%（1,266社）が2021年3月期の業績予想を未定もしくは非公開とした。ITサービス業界トップのNTTデータは、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、特に海外事業に関する合理的な算定が困難であることを理由に、業績予想を未定とした。

新型コロナウイルス感染症拡大による経済の落ち込みは、リーマン・ショック時を超えると予想されている。日本の実質GDP成長率は、2008年度がマイナス3.4%、2009年度がマイナス2.2%であった。国際通貨基金(IMF)の世界経済見通しでは、2020年の日本の実質成長率は1月予想が0.7%であったのに対し、4月予想ではマイナス5.2%へ、6月予想ではマイナス5.8%へ下方修正された。6月予想の2021年の実質成長率は2.4%が予想されている。

2008年9月に発生した米国サブプライムローン問題に端を発したリーマン・ショックでは、企業業績が長期的に悪化した。2007年度の全企業の売上高を100とすると、2009年度は84.7まで下落した。経済産業省が集計する「特定サービス産業動態統計調査」の情報サービス業の売上高は、2007年度が11兆2,380億円だったものの、四半期ベースでは2008年10月～12月期から前年同期比で減少に転じ、12四半期にわたり減少傾向が続いた。2007年度の情報サービス業の売上高を100とすると、2011年度に88.6まで下落し、10年後の2017年度にようやく100を回復した。



ランドコンピュータ | 2020年8月17日(月)

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

今後の見通し

また、厚生労働省の「労働経済動向調査」が示す正社員等労働者の過不足状況判断指数（＝不足－過剰、D.I.）を見ると、2007年2月時点調査で調査産業計が29でピークを付けたのに対し、情報通信業は49と人手不足度合いが大きかった。調査産業計のD.I.は、2009年5月調査では-15（正味過剰）でボトムに達したが、情報通信業は1四半期遅れて-11で底打ちした。これは、ITサービス業の場合、進行中のプロジェクトを途中で中止するわけにはいかないためタイムラグが生じるようだ。直近のD.I.のピークは、2019年2月時点となる。調査産業計は45、情報通信業が58であった。人手不足の状況は、建設業（65）、運輸業・郵便業（58）、学術研究、専門・技術サービス（57）、不動産業、物品賃貸業（50）、医療、福祉（50）と幅広い産業に広がっていた。新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けた後の2020年5月調査では、D.I.が調査産業計で24まで下がり、情報通信業は33となった。同社の場合、外注先から仕事の打診が入るなど人手不足感の緩和が感じられる。緊急事態宣言により事業運営に制限を受けた宿泊業、飲食サービス業のD.I.は2019年2月調査の33から2020年5月時点で0へ急降下した。同様に、生活関連サービス業、娯楽業が27→10、製造業が42→11、金融業、保険業が19→13、卸売業、小売業が29→15へと低下した。

正社員等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

同社は、2015年上場のためリーマン・ショック時の財務データを入手できない。そこで、NTTデータと金融業界のウエイトが高いSRAホールディングス<3817>のリーマン・ショック前後の業績動向を見てみた。NTTデータは、売上高こそ落ち込まなかったものの、2007年度の水準を100とすると、2010年度の営業利益は81.6まで下落した。SRAホールディングスは、2010年度の売上高が73.6、営業利益が54.6となった。営業利益は2018年度に最高益を更新したが、売上高はいまだに当時の水準に戻っていない。

ランドコンピュータ | 2020年8月17日(月)
3924 東証1部 | <https://www.rand.co.jp/ir/>

今後の見通し

NTT データと SRA ホールディングスのリーマン・ショック前後の業績動向

NTT データの売上高と営業利益の推移

(単位：百万円)

	08/3期	09/3期	10/3期	11/3期	12/3期
売上高	1,074,405	1,139,092	1,142,940	1,161,962	1,251,177
営業利益	95,911	98,546	81,689	78,306	80,416
前期比					
売上高	2.8%	6.0%	0.3%	1.7%	7.7%
売上総利益	1.0%	6.2%	-1.7%	2.7%	10.6%
販管費	-1.9%	8.1%	6.8%	5.6%	13.7%
営業利益	6.3%	2.7%	-17.1%	-4.1%	2.7%
対売上比					
売上総利益	24.3%	24.3%	23.8%	24.1%	24.7%
販管費	15.4%	15.7%	16.7%	17.3%	18.3%
営業利益	8.9%	8.7%	7.1%	6.7%	6.4%

SRA ホールディングスの売上高と営業利益の推移

(単位：百万円)

	08/3期	09/3期	10/3期	11/3期	12/3期
売上高	45,058	41,777	34,053	33,164	33,416
営業利益	4,102	3,820	1,997	2,238	2,490
前期比					
売上高	22.6%	-7.3%	-18.5%	-2.6%	0.8%
売上総利益	21.9%	-4.6%	-31.6%	2.8%	3.0%
販管費	7.4%	-2.6%	-17.9%	-2.2%	-2.1%
営業利益	44.0%	-6.9%	-47.7%	12.1%	11.2%
対売上比					
売上総利益	19.4%	20.0%	16.8%	17.7%	18.1%
販管費	10.3%	10.8%	10.9%	11.0%	10.6%
営業利益	9.1%	9.1%	5.9%	6.8%	7.5%

出所：各社有価証券報告書よりフィスコ作成

今回は、DX に象徴されるデジタル化により、新型コロナウイルス感染症の影響を乗り越え、経済を活性化させる方向にある。成長分野での事業機会獲得が、企業業績へのダメージを限定し、回復を早めることとなるだろう。

4. 政府は「デジタルガバメント」を推進

日本の IT 化は、特に行政、医療、教育で遅れが目立つ。日本政府は、2001 年 1 月に「高度情報通信ネットワーク社会推進戦略本部」(IT 総合戦略本部)を設置し、「e-Japan 戦略」を策定した。また、同年 6 月に、新たな IT 戦略(世界最先端 IT 国家創造宣言)を閣議決定し、2003 年までに実質的にすべての手続きをネット化するとしていた。しかしながら、2019 年 3 月末時点で、55,000 以上ある国の行政手続きのうちオンラインで完結できるものはわずか 7.5% しかなかった。省庁別では、オンライン完結率が最も高い財務省でも 24.1% にとどまり、低いところでは農林水産省の 1.3%、次いで国土交通省の 2.8% となっている。新型コロナウイルス感染者数の集計作業に、一部で紙とファックスを使用していたため、現場の処理が混乱し、集計ミスや全国情報の迅速な把握が困難となった。また、特別確定給付金の申請では、オンライン申請のチェックを手作業で行うなど、アナログ国家の烙印を押された。テレワークを実現するうえで障害となっているのは、行政とビジネス慣行の「対面・ハンコ・紙」である。政府や自治体は、企業や住民にテレワークと“ステイホーム”を要請しながら、実際はそれを妨げている。

世界銀行の 2020 年版事業環境ランキングにおいて、日本は 190 ヶ国中、「総合」で 29 位だった。10 分野のうち、最も順位が高いのが「破綻処理」の 3 位、最も低いのが「法人設立」の 106 位であった。商業登記のオンライン申請では、2018 年の利用率が 1% に届かない。スイスの有力ビジネススクール IMD が発表した 2020 年版の国際競争力ランキングでは、日本は 34 位と過去最低の水準に落ちた。1989 年は 1 位であったことから、国際競争力でも「失われた 30 年」であったと言える。項目別で足を引っ張ったのは、「政府効率」と「ビジネス効率」である。デジタル化が遅れているため、「マネジメント慣行」は 63 ヶ国中 62 位だった。

今後の見通し

これに対し、2020 年 6 月の「骨太方針」を巡る会議で安倍首相は、「国・地方ともに行政サービスをデジタル化し、デジタルガバメント（電子政府）を国民目線で構築していくことはもはや一刻の猶予もない」と述べた。社会や行政のデジタル化を推進し、対面や押印を求める規制と慣行の見直しを掲げた。「IT 総合戦略本部」は、「デジタル強靱化社会」の実現のため新たな IT 戦略をまとめ、来年の通常国会で法制化を目指す。

また、日本の教育現場における IT 化は、国際的に見て大いに遅れている。経済協力開発機構（OECD）は、15 歳児を対象に国際学習到達度調査（PISA）を 3 年ごとに実施している。2018 年調査では、日本の「読解力」の順位が前回の 8 位から 15 位に急落して話題となった。PISA は、2015 年調査から CBT（コンピュータを使用した試験）に切り替えており、その時も「読解力」の順位が 4 位から 8 位に低下した。日本の子どもたちがデジタル機器の操作に不慣れなことが成績に影響していると言われている。PISA と同時に実施された 2018 年のアンケート調査では、1 週間の授業で「デジタル機器を使用しない」と答えた日本の生徒は、国語が 83.0%、数学が 89.0%、理科が 75.9% を占め、いずれもデジタル機器の使用率で OECD 加盟国の中で最下位であった。日本の教育現場のデジタル対応は、20 年遅れていると言われた。

政府は、小中学校の児童や生徒全員にパソコンを支給する「GIGA スクール構想」を、当初目標の 2023 年度から 2020 年度中に前倒しした。ちなみに、2020 年 3 月の国連教育科学文化機関（ユネスコ）の教育担当閣僚級会合に参加した 11 ヶ国中、新型コロナウイルス感染症拡大による休校中にオンライン指導でできなかったのは日本だけだった。

成長するデジタル社会に対応するため「DX 推進本部」を新設

5. デジタルトランスフォーメーション（DX）に対応する組織変更

データは「21 世紀の石油」と呼ばれ、その利活用が国の在り方とその発展に大きな影響を与えると考えられている。しかし、老朽化・複雑化・ブラックボックス化した既存システムでは、新しい技術との連携に制約が生じ、データを十分に利活用できない。経済産業省による DX の定義は、「企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること。それによって企業として安定した収益を得られるような仕組みを作ること」としている。人口が急速に減少する日本で、旧来のやり方では失われた 30 年を取り戻すことはかなわず、DX による新しい形での復興が望まれる。

一例を挙げると、同社の最大顧客である富士通は現在、IT 企業から DX 企業への転換を進めている。2022 年度のテクノロジーソリューション事業の目標として、売上高 3 兆 5,000 億円（うちデジタル領域で 1 兆 3,000 億円）、営業利益率 10% を掲げている。DX ビジネスを本格的に拡大する一方、富士通自身が DX 企業となるため社内改革を進めており、DX ビジネスの本格化のため、2020 年 4 月に新会社「Ridgelinez 株式会社」を設立した。Ridgelinez は、富士通の DX 企業への変革を具現化した 1 つの姿となる。富士通とは異なる新たなカルチャーの下、独自の仕組みや社内制度を整備して、柔軟性と機動性に長けた活動を行う。新会社は、社会や企業の非連続な未来の「Transformation Design」を描く、「変革創出企業」を目指す。

一方で同社も、DXの動きが加速していることに呼応するため、2020年4月に組織の変更を行った。「DX推進本部」を新設、その直下に「Salesforceビジネス推進室」と新たに設立した「クラウド戦略室」を配置した。新設された「DX推進本部」では、デジタルトランスフォーメーション（DX）の取り組みとして、クラウド、IoT、AI分野について重点的に取り組む方針であり、「Salesforceビジネス推進室」では2010年4月から開始しているSalesforceクラウドを事業部のみならず全社展開するために設置し、「クラウド戦略室」はAWS、Microsoftのクラウドサービスの拡販、システム開発を行い、またIoT、AIの新規分野参入を目的としている。

■ 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。2021年3月期は新型コロナウイルス感染症拡大の影響を考慮し売上減少の見通しになっているが、新設した「DX推進本部」を中心に新たな成長戦略の土台作りを行いながら、新型コロナウイルス感染症の終息後の高成長事業を目指していく。

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。

(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。

中長期の成長戦略

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・クラウド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・クラウドへの積極対応
- ・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

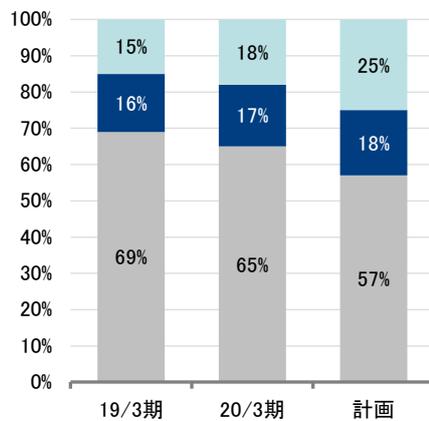
パッケージベースSI・サービス

- ・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

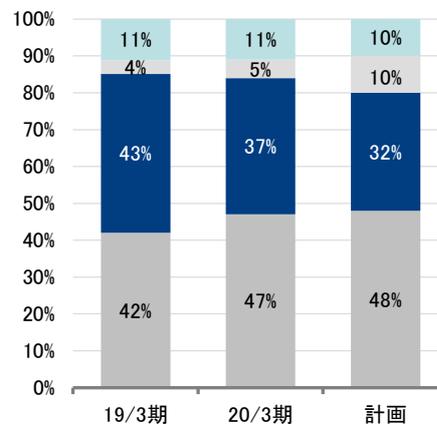
業種別売上高構成比

- 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

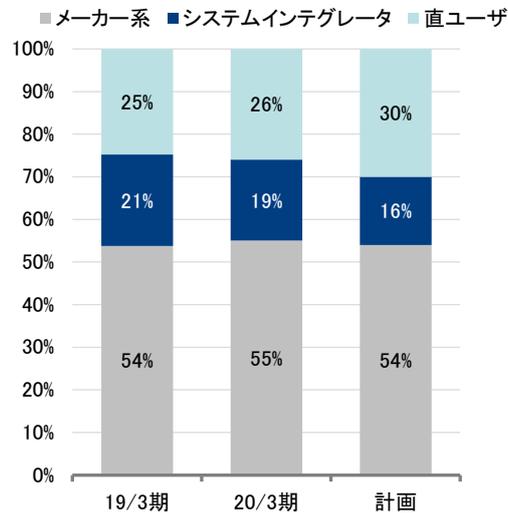
- 金融
- 産業・流通
- 公共
- 医療



出所：会社提供資料よりフィスコ作成

中長期の成長戦略

顧客属性別売上高構成比



出所：会社提供資料よりフィスコ作成

(2) 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。また新設した「Salesforce 推進室」と連携し、クラウド人材の育成を行い規模拡大を行っていく。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、「クラウド戦略室」を中心に、クラウドコンピューティング・サービスを利用した新たなパッケージを検討している。

(3) 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月期末の現金及び預金は2,168百万円と総資産の39.4%を占めた。流動比率は353.7%と極めて高く、無借金である。M&A 戦略としては、同業企業の買収や、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。

(4) 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、人材管理本部内に「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. 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

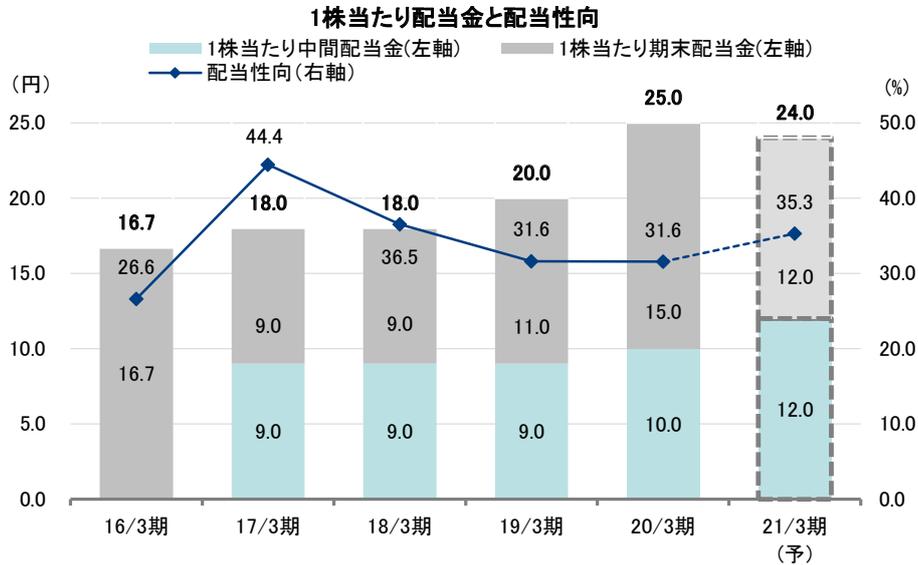
株主還元策

2020年3月期の配当金は1株当たり25円と5円増配

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うえで、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。配当性向は30%以上を目途とする。2020年3月期は、1株当たり配当金を年25円と前期比5円の増配とした。期初計画では配当金を年20円（中間配10円、期末配10円）としていたが、好業績を反映して期末配当金を15円に引き上げ、株主に報いた。なお、配当性向は前期並みの31.6%であった。2021年3月期は1株当たり配当金24円（中間・期末とも12円）とし、配当性向35.3%を計画している。

株主還元策



注：2016年9月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っている。16/3期の数値は遡及して表示

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月末時点の株主に株主優待制度としてポイントを付与している。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株の株主には初年度に2,500ポイントを進呈、2年目以降は2,750ポイントに増加する。保有株式数が1,000株以上の株主には、初年度に15,000ポイントを進呈、2年目以降は16,500ポイントに増えることから、長期保有株主をより優遇するスキームになっている。なお、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。

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。

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