

|| 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 >>>](#)

2021 年 1 月 5 日 (火)

執筆：客員アナリスト

瀬川 健

FISCO Ltd. Analyst **Ken Segawa**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2021年3月期第2四半期の業績概要	01
2. 2021年3月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	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	06
4. 健康経営とダイバーシティ推進	07
■ 業績動向	08
1. 2021年3月期第2四半期の業績概要	08
2. 財務状況と財務比率	10
3. キャッシュ・フロー	11
■ 今後の見通し	12
1. 2021年3月期の業績見通し	12
2. 新型コロナウイルス感染症拡大の影響	13
3. 今後の成長戦略	15
■ 株主還元策	18
1. 配当政策	18
2. 株主優待制度	18

■ 要約

2021 年 3 月期第 2 四半期は新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け減収も、Salesforce 関連の新規大型開発案件が増加し、売上高は計画超で着地

ランドコンピュータ <3924> は、半世紀近い業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（以下、コロナ禍）により企業経営を取り巻く外部環境が激しく変化していることにより、情報システム開発の縮小や延伸が発生するなど、受注環境は厳しくなっている。しかしながら同社は、領域の拡大に努めるとともに、新デジタル分野（クラウド、IoT、AI）への取り組みに注力することで更なる成長を目指す。

1. 2021 年 3 月期第 2 四半期の業績概要

2021 年 3 月期第 2 四半期の業績は、売上高が前年同期比 1.4% 減の 4,140 百万円、営業利益が同 20.1% 減の 185 百万円となった。計画比で見ると、売上高についてはパッケージベース SI・サービスのクラウドビジネスの伸長により 3.4% 増となったものの、営業利益については第 2 四半期に発生した大型不採算案件の影響により 11.1% 減となった。

2. 2021 年 3 月期の業績見通し

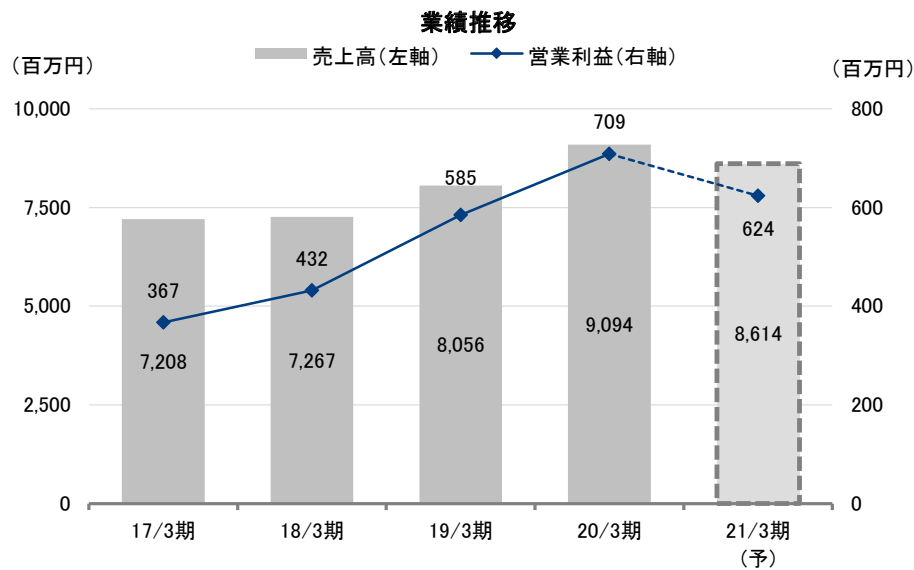
2021 年 3 月期の業績見通しについては、売上高が前期比 5.3% 減の 8,614 百万円、営業利益が同 12.0% 減の 624 百万円とする期初計画を据え置いている。同社業績は従来、下期偏重の傾向があるが、2021 年 3 月期第 2 四半期に発生した大型不採算案件に関わる費用を上期に損失引当金として計上していることから、2021 年 3 月期の営業利益については下期偏重がより顕著となると予想される。なお、2021 年 3 月期下期の重点事項としては、1) 第 2 四半期に発生した不採算プロジェクトの収束に向けた対応、2) デジタル分野（クラウド、IoT、AI）を中心とした成長力の高い事業ドメインの開拓、3) 人材採用と教育研修の強化としており、引き続きパッケージベース SI・サービスの拡大を図る。

3. 成長戦略

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。2021 年 3 月期はコロナ禍の影響を考慮し減収見通しになっているものの、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、コロナ禍終息後の高成長事業を目指していく。なお、デジタル庁創設に伴うデジタル化推進が官民に波及することが期待される。同社は、公共・教育分野で富士通 <6702> 及び日立製作所 <6501> との協業を進めることで、ICT 環境整備案件へ参画し、受注獲得を目指す方針である。

Key Points

- ・半世紀近い業歴を持つ独立系システムインテグレータ
- ・2021年3月期第2四半期は減収減益も、パッケージベースSI・サービスの伸長により売上高は計画超過
- ・デジタル庁創設に伴うデジタル化推進により、公共・教育分野での受注獲得を目指す



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、2021年1月に創業50周年を迎える。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7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 | 2021年1月5日(火)
 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拡大を図っている。具体的には、日立製作所やNTTデータなど150社強のエンドユーザとも直接取引しており、その売上高の内訳は、システムインテグレータとの間接取引が74%、直ユーザとの直接取引が26%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、日立グループ各社
日立製作所 金融セグメントプラチナパートナー	日本電気、NEC 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	NTT データ関西、TIS
Salesforce.com	インテック、オプテージ
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
アプリケーションパートナー / ライセンス販売代理店	セゾン情報システムズ、情報技術
TIS エクセレントパートナー	セールスフォース・ドットコム
Microsoft Partner	日本アイ・ピー・エム
Gold Data Analytics	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、みずほ情報総研、日本総合研究所
Silver Collaboration and Content	三井住友トラスト・システム & サービス
Silver Datacenter	ジェーシービー
Silver Messaging	出光興産、バンドー化学
AWS Partner Network (APN)	JR 東日本情報システム
セレクトコンサルティングパートナー	キッコーマンビジネスサービス
SuperStream-NX ソリューションパートナー	東京放送ホールディングス
SuperStream-CORE 販売特約店	日テレ IT プロデュース、日本テレビ音楽
Oracle PartnerNetwork Silver	
OBC Alliance Partnership Gold Partner	
Ruby Association Certified System Integrator Gold	

出所：ホームページよりフィスコ作成

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、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、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。

銀行は、省力・省人化のため IT 投資を進めており、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 1,900 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。

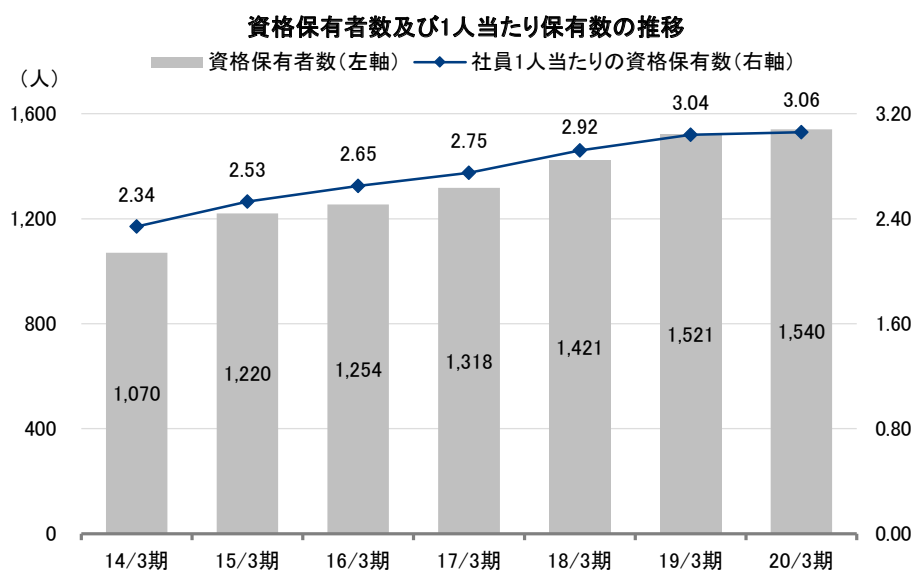
ちなみに、2019 年 1 月期に 1 兆 4,900 億円の売上高を計上した米 Salesforce は、次の 4 年間でそれを倍増させる計画を発表している。設立翌年の 2000 年に最初の国際拠点として日本へ進出しており、国内企業のデジタル変革を支援するため、日本における従業員数を現在の 1,500 人から 2024 年までの 5 年間で 3,500 人に増員する計画でいる。

会社概要

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。



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）

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

会社概要

(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。

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25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

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している。

業績動向

2021年3月期第2四半期は減収減益となるも、売上高は計画値を上回って着地

1. 2021年3月期第2四半期の業績概要

2021年3月期第2四半期の業績については、売上高が前年同期比1.4%減の4,140百万円、営業利益が同20.1%減の185百万円、経常利益が同16.4%減の203百万円、四半期純利益が同15.9%減の135百万円となった。前年同期が過去最高業績を達成していることの反動もあった。なお、計画比で見ると、売上高についてはパッケージベースSI・サービスのクラウドビジネスの伸長により3.4%増となったものの、営業利益については第2四半期に発生した大型不採算案件の影響により11.1%減となった。

2021年3月期第2四半期業績

(単位：百万円)

	20/3期2Q		21/3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	
売上高	4,197	100.0%	4,005	4,140	100.0%	-56	-1.4%	3.4%
売上総利益	711	17.0%	-	636	15.4%	-75	-10.6%	-
販管費	479	11.4%	-	450	10.9%	-28	-5.9%	-
営業利益	232	5.5%	209	185	4.5%	-46	-20.1%	-11.1%
経常利益	243	5.8%	219	203	4.9%	-39	-16.4%	-7.0%
四半期純利益	161	3.8%	142	135	3.3%	-25	-15.9%	-4.3%

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

サービスライン別売上高については、主力のシステムインテグレーション・サービスが前年同期比5.9%減の2,695百万円、インフラソリューション・サービスが同15.3%減の572百万円となった一方で、パッケージベースSI・サービスは同33.0%増の872百万円の大幅な増収となった。

業績動向

2021年3月期第2四半期 サービスライン別売上高

(単位：百万円)

	20/3期2Q		21/3期2Q		前年同期比	
	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	2,866	68.3%	2,695	65.1%	-170	-5.9%
金融	1,371	32.7%	1,385	33.5%	14	1.0%
銀行	856	20.4%	857	20.7%	0	0.1%
保険・証券	162	3.9%	122	3.0%	-40	-24.7%
クレジットカード	352	8.4%	406	9.8%	53	15.1%
産業・流通	1,057	25.2%	978	23.6%	-79	-7.5%
公共	125	3.0%	117	2.8%	-7	-6.1%
医療	311	7.4%	214	5.2%	-97	-31.3%
インフラソリューション	675	16.1%	572	13.8%	-103	-15.3%
パッケージベース SI	655	15.6%	872	21.1%	216	33.0%
合計	4,197	100.0%	4,140	100.0%	-56	-1.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

a) システムインテグレーション・サービス

業種別構成比が最も高い金融機関向けの売上高は前年同期比 1.0% 増加、売上高構成比は 33.5% となった。これは主に、ネットバンク及び地方銀行等の金融機関向け次世代勘定系システム開発案件の売上増加や、クレジットカード分野での既存案件の売上増加による。一方で、コロナ禍による医療分野の受注が大幅に減少したことや、保険分野の開発案件の規模縮小、公共分野の新規受注案件の減少及び前年同期に比べ流通分野の法改正等に伴う開発案件の反動減により売上が減少した

b) インフラソリューション・サービス

コロナ禍による対面営業及び顧客先対応業務の制限等により、基盤構築案件の売上が大きく減少した。また、前年同期の Windows10 更新関連ビジネスに伴う反動減も影響した。

c) パッケージベース SI・サービス

DX 推進の中心であるクラウド分野の Salesforce ビジネス関連において、引き続き大型開発案件の売上が大幅に増加した。なお、Salesforce 関連ビジネスの売上高は前年同期比 84.9% 増、売上高構成比は 69% となった。これにより、コロナ禍で需要が低迷した会計パッケージ及び人事給与パッケージの減収をカバーした。

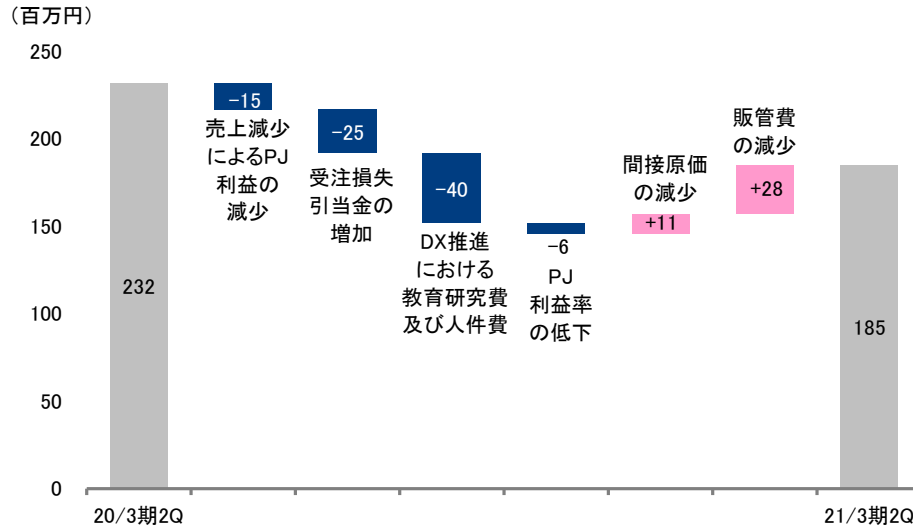
(2) 営業利益の増減要因分析

減益要因としては、売上減少によるプロジェクト利益の減少 (15 百万円減)、受注損失引当金の増加 (25 百万円減)、DX 推進における教育研究費及び人件費の増加 (40 百万円減)、プロジェクト利益率の低下 (6 百万円減) が挙げられる。また増益要因としては、間接原価の減少 (11 百万円増) 及び販管費の減少 (+28 百万円増) があった。

最大の減益要因である DX 推進における教育研究費及び人件費の増加については、先行投資的意味合いが強い。一方、間接原価及び販管費の減少は、コロナ禍の活動自粛に伴う会議・交際費、旅費交通費などの費用削減であった。第 2 四半期に発生した大型不採算案件の影響と、下期に見込まれる費用を損失引当金に繰り入れたことが、計画値から 11.1% 減少した要因となる。

業績動向

営業利益増減要因分析(2021年3月期第2四半期)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 財務状況と財務比率

2021年3月期第2四半期末の資産合計は、5,369百万円と前期末比128百万円減少した。これは主に、現金及び預金(147百万円増)、システム開発の進捗による仕掛品(175百万円増)であった一方、売上債権が488百万円減少したことによる。負債合計は、1,659百万円と同212百万円減少した。これは主に、受注損失引当金が同73百万円増加した一方、買掛金(83百万円)、未払金(16百万円)、納税により未払法人税等及び未払消費税等(133百万円)などによる。なお、同社は無借金経営であり、流動比率は408.1%、自己資本比率は69.1%と財務の安全性は極めて高い。

ランドコンピュータ | 2021年1月5日(火)
 3924 東証1部 | <https://www.rand.co.jp/ir/>

業績動向

貸借対照表及び財務比率

(単位:百万円)

	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期2Q	増減額
流動資産	3,998	4,503	4,969	4,807	-162
(現金及び預金、有価証券)	1,933	2,355	2,467	2,615	148
(受取手形及び売掛金)	1,937	2,030	2,339	1,851	-488
その他流動資産	32	20	9	341	332
固定資産	511	530	528	562	34
有形固定資産	96	85	85	78	-7
無形固定資産	32	20	9	7	-2
投資その他の資産	383	424	433	476	43
資産合計	4,509	5,033	5,498	5,369	-129
流動負債	1,067	1,303	1,404	1,178	-226
固定負債	466	468	466	481	15
(有利子負債)	-	-	-	-	-
負債合計	1,534	1,772	1,871	1,659	-212
純資産合計	2,975	3,261	3,626	3,710	84
【安全性】					
流動比率	374.4%	345.7%	353.7%	408.1%	54.4pt
自己資本比率	66.0%	64.8%	66.0%	69.1%	3.1pt

出所:決算短信よりフィスコ作成

3. キャッシュ・フロー

2021年3月期第2四半期の現金及び現金同等物の四半期末残高は2,300百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローの収入(244百万円)が、投資活動によるキャッシュ・フローの支出(10百万円)及び財務活動によるキャッシュ・フローの支出(89百万円)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89百万円となった。

キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	20/3期2Q	21/3期2Q	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	-22	244	267
投資活動によるキャッシュ・フロー	-11	-10	1
財務活動によるキャッシュ・フロー	-63	-89	-26
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,951	2,300	348

出所:決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2021年3月期の通期予想は、期初計画を据え置き

1. 2021年3月期の業績見通し

2021年3月期の業績見通しについては、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407百万円とする期初計画を据え置いている。一方で、サービスライン別の売上高予想については、第2四半期までの動向を反映して修正している。システムインテグレーション・サービスは前期比8.2%減の5,454百万円（前回予想比0.7%減）、インフラソリューション・サービスは同10.3%減の1,360百万円（同2.6%減）、パッケージベースSI・サービスが同10.0%増の1,800百万円（同5.0%増）としている。

なお、同社業績は従来、下期偏重の傾向があるが、2021年3月期第2四半期に発生した大型不採算案件に関わる費用を上期に損失引当金として計上していることから、2021年3月期の営業利益については下期偏重がより顕著となると予想される。

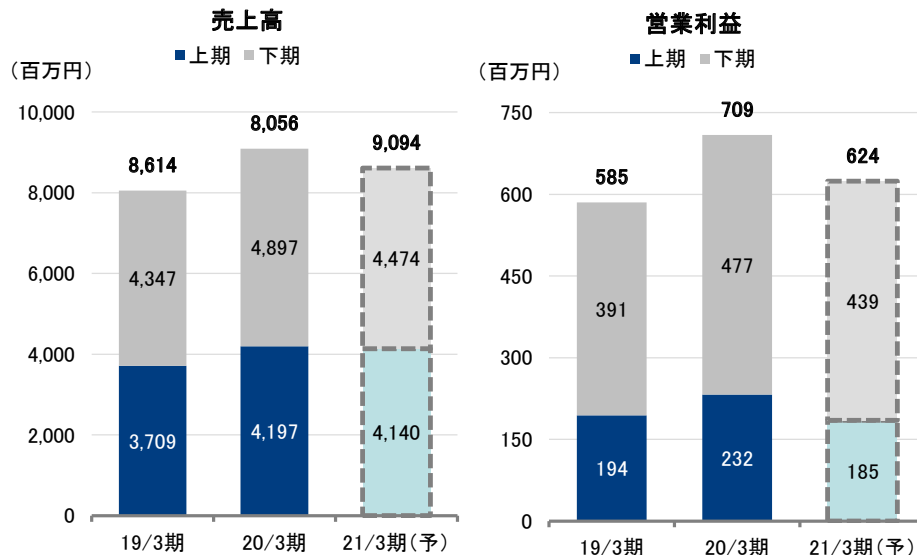
2021年3月期 業績予想

(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%	5,454	63.3%	-486	-8.2%
インフラソリューション	1,516	16.7%	1,360	15.8%	-156	-10.3%
パッケージベースSI	1,637	18.0%	1,800	20.9%	162	9.9%
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

今後の見通し



出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 新型コロナウイルス感染症拡大の影響

(1) OECDの世界経済見通し

コロナ禍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思われている。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。経済協力開発機構（OECD）の最新予想によると、日本の実質 GDP 成長率は2020年がマイナス5.3%（前回予想はマイナス5.8%）、2021年がプラス2.3%（同プラス1.5%）、世界の実質 GDP 成長率は2020年がマイナス4.2%（同マイナス4.5%）、2021年がプラス4.2%（同プラス3.4%）の成長と予想されている（2021年10月～12月における世界の国内総生産（GDP）水準が、コロナ禍前の2019年10月～12月期の水準に戻ると想定）。2021年は、中国が世界経済成長の3分の1以上を寄与するとし、中国の実質 GDP 成長率は2020年がプラス1.8%、2021年がプラス8.0%と予想されている。一方米国は、2020年がマイナス3.7%、2021年がプラス3.2%の予想となっている。以上のことから、日本では2020年の落ち込みが大きく、且つ2021年の戻りが小さいと言える。なお、2021年の日本の実質 GDP 成長率には、東京オリンピック・パラリンピックの開催により消費が押し上げられることが織り込まれている。OECDは日本に対して、「生産性や持続性を高めるための構造改革を進めるべきだ」としており、柔軟な勤務体系やデジタル化の推進を提案している。

(2) 新型コロナウイルス感染症拡大に対する各国の対策

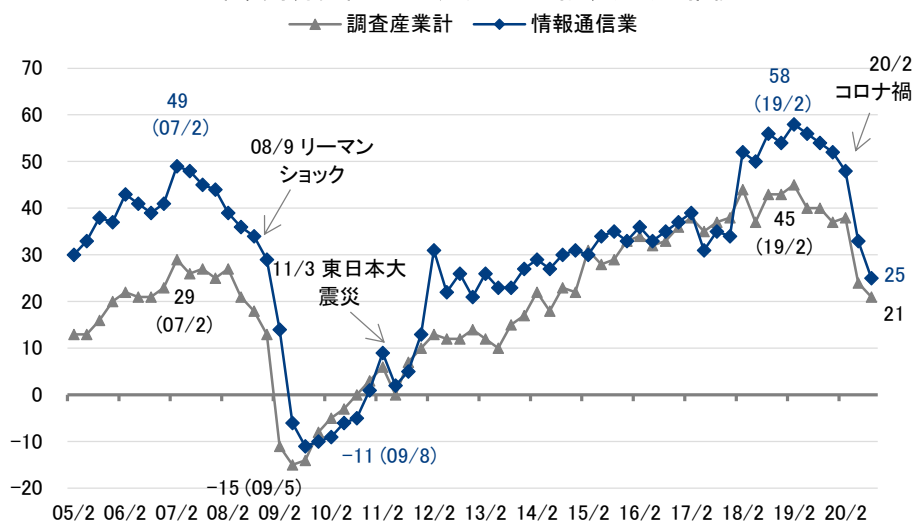
世界各国で新型コロナウイルス感染症の第2波・第3波が押し寄せている。2020年11月末の1日当たりの新規感染者数は全世界で50万人を超え、累計では6,000万人を突破した。また米国では、1日当たりの新規感染者数が初めて20万人を超えた。欧州各国では10月以降、新型コロナウイルス感染対策を強化している。一例を挙げると、英国では10月14日から地域によって規制が異なる3段階の警戒システムを導入したことに加え、11月5日から12月2日までイングランド全域で外出規制や店舗閉鎖などのロックダウンを導入した。フランスでは10月末から1ヶ月間のロックダウン措置導入を発表した。スペインでは10月25日に非常事態を宣言し、夜間の外出を禁止した。10月中旬から1日当たりの新規感染者数が1万人を超える日が続いたイタリアでも、11月6日から感染拡大の深刻な地域でロックダウンを開始した。これに対して日本では、11月下旬に政府による新型コロナウイルス感染症対策分科会で「個人の努力に頼るステージは過ぎた」との見解が示された。

(3) 国内労働者の過不足状況

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。コロナ禍の影響を受け、直近ピークから1年半経過した2020年8月調査では、D.I.が調査産業計で21まで下がり、情報通信業は25となっている。

2021年3月期下期の重点事項としては、1) 第2四半期に発生した不採算プロジェクトの収束に向けた対応、2) デジタル分野(クラウド、IoT、AI)を中心とした成長力の高い事業ドメインの開拓、3) 人材採用と教育研修の強化としており、引き続きパッケージベースSI・サービスの拡大を図る。

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

(4) IT サービス業への影響

2020年5月末時点で、新型コロナウイルス感染症の影響により合理的な業績予想の算定が困難とし、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。コロナ禍により企業経営を取り巻く外部環境が激しく変化していることにより、情報システム開発の縮小や延伸が発生するなど、受注環境は厳しくなっている。

主要顧客である富士通が2021年3月期第2四半期決算説明資料で開示した「国内の受注(単独)の状況」から半期毎の前年同期比推移を見ると、2020年3月期上期は12%増・下期は2%減、2021年3月期上期は9%減と減少傾向にある。また、2021年3月期第1四半期は7%減・第2四半期は12%減と更に落込みが大きくなっている。区分別に見ると、エンタープライズ(産業・流通)が2021年3月期第1四半期で7%減、第2四半期で15%減、ファイナンス&リテール(金融・小売)が同11%減・16%減、JAPAN(地方自治体・ヘルスケア他)が同21%減、15%減、公共・社会インフラ(官公庁・社会基盤)が同9%増、4%減と、特にエンタープライズ区分、ファイナンス&リテール区分で同様の傾向がある。

富士通 国内受注(単独)の前年同期比推移

	20/3期				21/3期		
	1Q	2Q	上期	下期	1Q	2Q	上期
エンタープライズ(産業・流通)	8%	13%	11%	3%	-7%	-15%	-11%
ファイナンス&リテール(金融・小売)	6%	31%	18%	-6%	-11%	-16%	-14%
JAPAN(地方自治体・ヘルスケア他)	32%	18%	25%	-12%	-21%	-15%	-18%
公共・社会インフラ(官公庁・社会基盤)	9%	-14%	-2%	3%	9%	-4%	3%
計	14%	9%	12%	-2%	-7%	-12%	-9%

出所：富士通決算説明資料よりフィスコ作成

3. 今後の成長戦略

(1) 中長期の成長戦略「Attack 100」

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。2021年3月期はコロナ禍の影響を考慮し減収見通しになっているものの、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、コロナ禍終息後の高成長事業を目指していく。

(2) 各サービスライン共通の成長戦略

各サービスライン共通の成長戦略としては主に、DX推進本部を中心に、市場成長と業績寄与が見込める「クラウド」「IoT」「AI」等に注力することで、新たなデジタル技術の蓄積を目指す。「クラウド」では、パッケージベースSI・サービス及びインフラソリューションを中心として、クラウドビジネスの強化を図る。「AI」では、AI活用のテンプレートやライブラリの開発に注力することで、AI技術者の育成強化を図る。また「IoT」では、産業機械のメーカーのプロジェクトに参画し、技術者の育成強化を図っている。なお、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。まずは小規模な案件から着手し、経験を積む考えだ。

今後の見通し

全サービスライン共通 成長戦略

既存技術の強化 ・超高速開発ツールの導入による生産性・品質の向上
新デジタル技術の取り組み ・DX推進本部を中心とした、クラウド、IoT、AI、ブロックチェーン等の新たなデジタル技術の蓄積
開発要員の採用強化、パートナー企業との更なる連携強化 ・人財管理本部の人員増員による採用強化
不採算プロジェクト再発防止に向けたプロジェクト管理強化 ・PMOを中心としたプロジェクト監視強化継続
M&A、資本業務提携

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(3) サービスライン別成長戦略

同社は、システムインテグレーション・サービス及び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。また、高成長を目指すパッケージベース SI・サービスでは、パッケージのカスタマイズやアドオン開発を案件獲得の糸口としながら、主要パッケージラインナップの拡大を目指す。

a) システムインテグレーション・サービス

システムインテグレーション・サービスでは、創業以来培ってきた業務経験を活かすことにより、利益率の高い直ユーザー取引の拡大と一括請負案件の拡大を目指す。

また、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も強化する。具体的には、富士通グループに続く柱として、日立グループや NTT データグループとのビジネスを深耕する。なお、日立グループとは富士通グループと異なる分野の案件を手掛けており、NTT データとはアジャイル開発などの先進的な取り組みをしているようだ。また、様々な案件に参加することで、同社技術者の経験を高めることも目的としている。

創業時より開発を行っている金融部門については、更なる事業拡大を目指す。具体的には、ネットバンク案件の拡大と FinTech の実用化、地銀再編に伴うシステム統合案件受注などとなる。

なお、デジタル庁創設に伴い、デジタル化推進が官民に波及することが期待される。同社は富士通及び日立製作所との協業を進めることで、公共・教育分野での受注獲得を目指す。

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・サービスでは、ネットワークの多様化とクラウドへの積極対応を推進する。具体的には、クラウド・テレワーク需要の拡大に伴うセキュリティ需要に対応したり、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、公共・教育分野への ICT 環境整備案件への参画などを目指す。加えて、クラウド・インフラ商材の AWS、Microsoft 365、Azure 等をメニュー化して事業機会の拡大も目指す。なお、受注エリアの拡大のために、中部、九州地区に営業所を新設する予定である。

今後の見通し

c) パッケージベース SI・サービス

パッケージベース SI・サービスでは、Salesforce を中心とするカスタマイズやアドオン事業の強化により、主要パッケージラインナップの拡大を目指す。一方、2020 年 4 月に Salesforce ビジネス推進室を設置し、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。これは、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ことを目的としている。

サービスライン別 成長戦略

システムインテグレーション・サービス

- ・創業以来培ってきた業務経験と実績を活かし、同業他社を凌駕
- ・技術力、業務知識、品質を武器に、利益率の高い直ユーザ取引の拡大と、一括請負案件の拡大
- ・創業時より開発を行っている金融部門の更なる事業拡大
ネットバンク案件の拡大と FinTech の実用化
地銀再編に伴うシステム統合案件の受注
- ・デジタル庁創設に伴う公共分野案件の受注獲得
- ・データ連携活用の促進 (DX)
- ・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強化
(富士通に続く第 2・第 3 の柱として、日立製作所・NTT データの深耕)

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クラウドへの積極対応
- ・クラウド・テレワーク需要の拡大に伴うセキュリティ需要の対応
- ・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
- ・インフラ商材のメニュー化による商機創出 (AWS、Microsoft365、Azure 等)
- ・公共・教育分野への ICT 環境整備案件の参画
- ・中部、九州地区での営業所新設による受注エリアの拡大

パッケージベース SI・サービス

- ・主要パッケージラインナップの拡大
- ・パッケージのカスタマイズ・アドオン事業の強化
(Salesforce、COMPANY、SuperStream、Microsoft 等)
- ・クラウドパッケージの推進
当社におけるクラウドビジネスの中心である Salesforce において全社での展開をすべく、
2020 年 4 月に DX 推進本部内に Salesforce ビジネス推進室を設置し、人材育成・資格取得を強化中
(クラウドビジネスを中心とした成長力の高いドメインに特化)

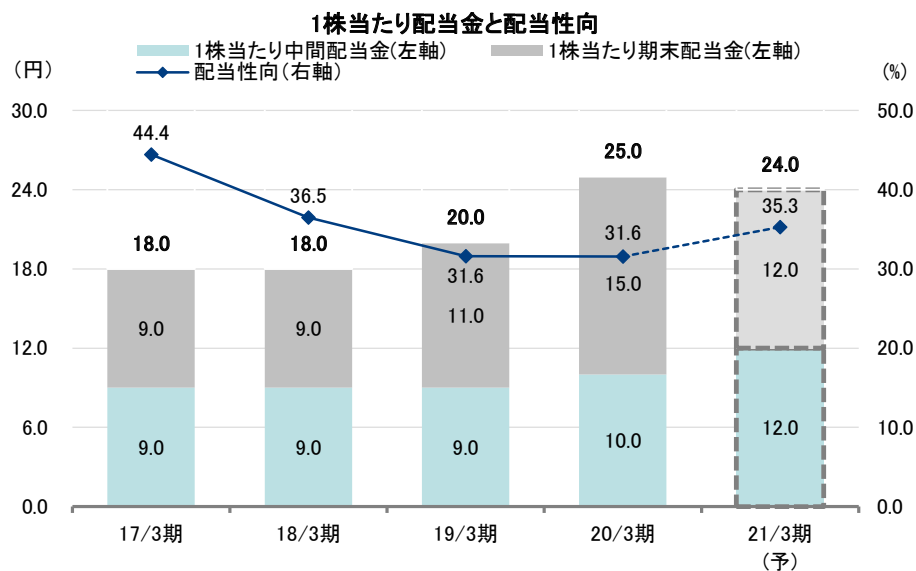
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

株主還元策

2021年3月期の配当金は1株当たり24.0円を計画

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25.0円と前期比5.0円の増配とした。期初計画では配当金を年20.0円としていたが、好業績を反映して期末配当を15.0円に引き上げ、株主に報いた。なお、2021年3月期は、1株当たり配当金を年24.0円（中間配12.0円、期末配12.0円）とし、配当性向35.3%を計画している。



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
 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・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp