

|| 企業調査レポート ||

## ランドコンピュータ

3924 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年7月19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. 業績動向	01
2. M&A 戦略	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 沿革	03
2. 事業内容	03
3. IT 系及び業務系資格	07
4. M&A 戦略	09
■ 業績動向	10
1. 2022年3月期の業績概要	10
2. サービスライン別動向	12
3. 財務状況と経営指標	13
4. キャッシュ・フロー	14
■ 今後の見通し	15
● 2023年3月期の業績見通し	15
■ 中期成長戦略	16
1. 数値計画	16
2. 成長施策	16
■ 株主還元策	19
1. 配当政策	19
2. 株主優待制度	20
■ サステナビリティ	21

## ■ 要約

### パッケージベース SI・サービスを中心に積極策を講じることで 持続的成長を目指す

ランドコンピュータ<3924>は、2021年1月に創立50周年を迎えた独立系中堅システムインテグレータである。長年にわたる既存顧客からの信頼関係による安定的な事業基盤に加え、成長分野と位置付けるパッケージベース SI・サービスでは、2022年3月期及び2023年3月期の2期連続で M&A を行うなど、積極策を講じている。

#### 1. 業績動向

2022年3月期連結業績は、売上高が前年同期比 8.1% 増<sup>※</sup>の 9,596 百万円、営業利益が同 40.6% 増の 872 百万円となった。売上高は、成長戦略の柱であるパッケージベース SI・サービスで(株)インフリー (infree) を子会社化したこともあり、大きく伸長した。営業利益は、不採算案件による受注損失引当金を計上したものの、利益率が高いパッケージベース SI・サービスの増収、プロジェクト案件の選択と集中により利益が増加し、売上・利益ともに過去最高となった。

※ 前期比は単体数値と比較した参考値。以下同様。

2023年3月期の連結業績予想については中期数値計画値を据え置き、売上高で前期比 11.5% 増の 10,700 百万円、営業利益で同 8.9% 増の 950 百万円とし、売上・利益ともに過去最高を連続更新する見込み。既存技術の強化とともに、パッケージベース SI・サービスを中心とする成長力の高い事業ドメインの開拓、事業構造の集中と選択、直ユーザー取引の拡大に積極的に取り組む。利益面では、引き続き戦略投資を進めていく方針であるほか、新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)による緊急事態宣言の解除により、出張などを含めた営業活動の活発化が予想され、前期に抑制された販管費の増加を見込んでいる。

#### 2. M&A 戦略

同社は、2022年3月期より積極的な M&A 戦略を展開しているが、同社が成長事業と位置付けるパッケージベース SI に関連した企業で、グループシナジーが発揮できるポテンシャルであることを M&A の前提としている。この方針に基づき、2021年4月にインフリーの全株式を取得し子会社化した。インフリーが開発した教育ツールなどのリソースをグループ内で共有することで、グループ全体の SAP 関連ビジネスを拡大していく。なお、SAP 関連売上高は、2021年3月期の 69 百万円から 2022年3月期に 483 百万円と大幅に伸長している。また、2022年4月には(株)NESCO SUPER SOLUTION の株式を取得し子会社化した。NESCO SUPER SOLUTION は、会計パッケージ「SuperStream」ビジネスに関する知見と高い技術力を有する。大手を中心とした直ユーザー取引を展開しており、これまで累計 600 社の導入実績を持つ。NESCO SUPER SOLUTION が有する知見を共有化することで、同社が推進する直ユーザー取引拡大の進展が期待できる。

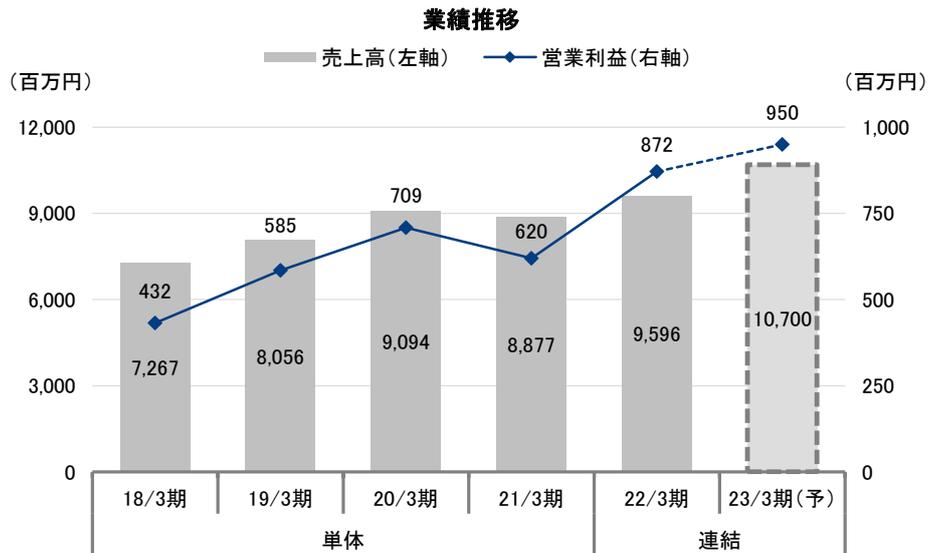
要約

3. 成長戦略

同社は、安定成長事業であるシステムインテグレーション・サービスとインフラソリューション・サービスをベースに、成長事業と位置付けるパッケージベース SI・サービスを拡大することで成長を加速していく方針を掲げている。同サービスの売上高の半分以上を占める Salesforce に関連して、ローコード開発やパートナー企業のクラウドサービスを活用したアジャイル開発を行っている。新しい開発手法を取り入れ、パッケージ、クラウド、優れた IT 商材や独自技術を有する企業との連携を深め、ソリューション対応領域を拡大して開発スピードを上げ、顧客の要望に沿った最適な提案をする。

Key Points

- ・成長事業と位置付けるパッケージベース SI・サービス関連企業を 2 期連続で子会社化
- ・2022 年 3 月期は、売上・利益とも過去最高を更新。2023 年 3 月期も売上・営業利益で連続更新する見込み
- ・スピード重視のアジャイル開発、ローコード開発、クラウドに注力



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 半世紀の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月に創立50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。

#### 1. 沿革

同社は1971年の創立時から富士通<6702>と銀行のシステム開発で取引を開始しており、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、ユーザー基盤を拡大した。2006年には、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。2010年4月からは、米国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。

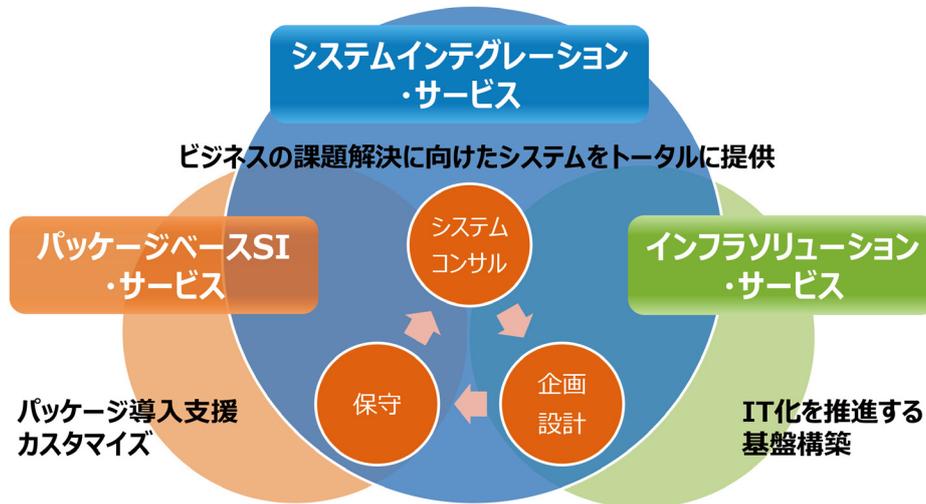
2015年12月に東京証券取引所(以下、東証)2部に新規上場し、2018年5月に同市場1部に指定替えとなった。また、2022年4月の同新市場再編に伴いプライム市場へ移行した。

#### 2. 事業内容

同社の事業はシステムインテグレーション・サービス、インフラソリューション・サービス、パッケージベースSI・サービスの3つのサービスラインで構成されており、ビジネスの課題解決に向けたシステムをトータルに提供する体制を構築している。

会社概要

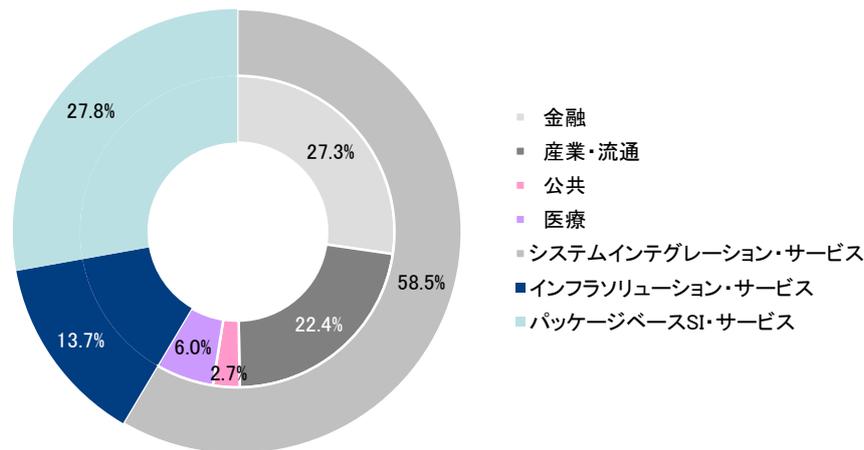
サービスラインとワンストップサービス



出所：決算説明会資料より掲載

2022年3月期のサービスライン別売上高構成比は、システムインテグレーション・サービス 58.5%、インフラソリューション・サービス 13.7%、パッケージベース SI・サービス 27.8% 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 27.3%（銀行 15.2%、保険・証券 2.9%、クレジットカード 9.2%）、産業・流通が 22.4%、公共が 2.7%、医療が 6.0% となった。インフリーの連結化により、パッケージベース SI・サービスの売上高構成比が前期比 5.5 ポイント上昇している。

業種別売上高構成比(2022年3月期)



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** | 2022年7月19日(火)  
 3924 東証プライム市場 | <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、(株)NTTデータ関西を中心とする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取引先は三菱総研 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)オペテージ、野村ホールディングス<8604>などとなり、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2020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5年連続で取得した。2022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26.9%、富士通グループ向けの依存度は36.7%であった。なお、富士通との良好な関係を維持しながら、日立製作所やNTTデータ関西などほか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。2022年3月期の直接取引顧客の売上高比率は全体の約4分の1であるが、今後も直接取引顧客の拡大を図ることで3分の1まで高めることを目指している。

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
日立ソリューションズ エクセルパートナー	日立製作所、日立グループ各社
Salesforce.com	日本電気、NEC グループ各社
コンサルティングパートナー	NTT データ関西、TIS
アプリケーションパートナー	インテック、オペテージ
TIS エクセレントパートナー	日鉄ソリューションズ、伊藤忠テクノソリューションズ
Microsoft Partner	セゾン情報システムズ、情報技術
Gold Data Analytics	セールスフォース・ドットコム
Silver Application Development	日本アイ・ピー・エム
Silver Collaboration and Content	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 Datacenter	三菱総研 DCS、みずほ情報総研、日本総合研究所
Silver Messaging	三井住友トラスト・システム&サービス
AWS Partner Network (APN) セレクトコンサルティングパートナー	ジェーシービー
SuperStream-NX ソリューションパートナー	出光興産、バンドー化学
Oracle PartnerNetwork Silver	JR 東日本情報システム
OBC Alliance Partnership Gold Partner	キッコーマンビジネスサービス
Ruby Association Certified System Integrator Gold	東京放送ホールディングス
MAJOR FLOW Z	日テレ IT プロデュース、日本テレビ音楽
販売パートナー / 開発パートナー	

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、金融分野、産業・流通分野、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ーや国内メーカー、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。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。

**(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、SAP 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となっている。これまで約 500 社、2,000 件を超えるプロジェクト実績がある。多業種・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。

なお、インフリーを子会社化したことにより、主要パッケージアライアンスに SAP が加わった。また、同サービスラインの売上高構成比は、Salesforce の販売パートナー契約を開始した 2016 年 3 月期の 9.0% から 27.8%（2022 年 3 月期）に大きく伸長した。

## 会社概要

## 取り扱い主要パッケージ アライアンス

会社名	主要パッケージ	パートナーシップ
Salesforce.com	Salesforce	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
スーパーストリーム	SuperStream-NX	SuperStream-NX ソリューションパートナー
オービックビジネスコンサルタント	戦略的基幹業務システム 奉行 V ERP 10	OBC Alliance Partnership Gold Partner
Microsoft Corporation	Microsoft Dynamics CRM	Microsoft Partner Gold Data Analytics Silver Application Development
Works Human Intelligence	COMPANY 人事・給与	
SAP	SAP R/3	Open Eco System パートナー (インフリー)

注：各社の企業名、製品名、サービス名は各社の商号、商標または登録商品である。TM マーク、® マークは表記していない

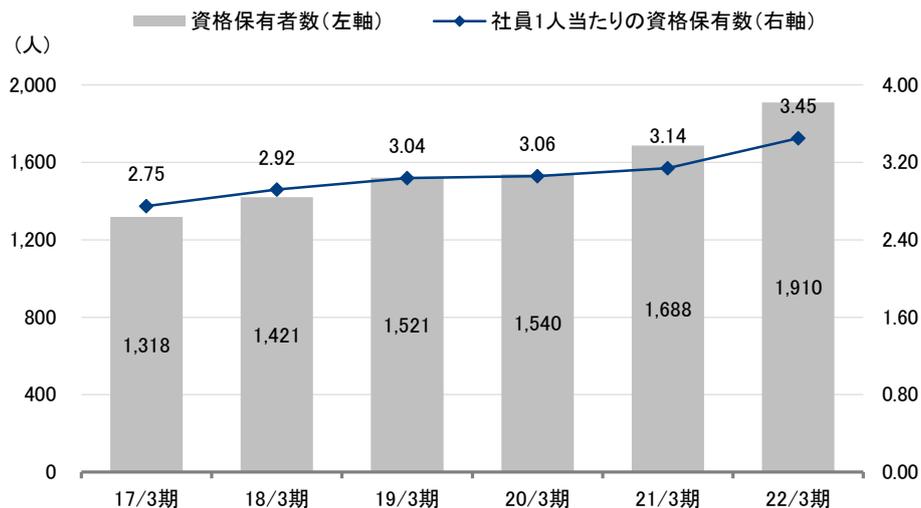
出所：会社資料よりフィスコ作成

## 3. IT 系及び業務系資格

## (1) 資格保有者数

同社の強みは、優秀な技術者集団にある。IT 系のみならず、金融、産業・流通、医療など顧客業務の理解を深める業務系資格の取得を積極的に推進している。2022 年 3 月末現在、IT 系資格と業務系資格の保有者数は延べ 1,910 人（内訳は IT 系資格保有者数：1,665 人、業務系資格保有者数：245 人）であり、1 人当たりの平均資格保有数は 3.45 となっている。なお、インフリーでは、SAP 認定コンサルタントなどの SAP 認定資格を延べ 59 人が取得している。

## 資格保有者数及び1人当たり保有数の推移



出所：決算説明会資料、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。

## 会社概要

## 同社の IT 系及び業務系資格取得者数（延べ人数、2022年3月末）

(単位：人)

業種別資格		取得者数
IT系資格		1,665
情報処理技術者		448
ベンダー資格	Salesforce 認定資格	112
業務系資格		245
金融	銀行業務検定	28
	金融業務能力検定	20
	外務員	9
産業・流通	販売士	29
医療	診療情報管理士	8
	医療情報技師	19
業種共通	PMP	43
	簿記	64

出所：会社資料よりフィスコ作成

## (2) 新入社員教育

同社は、新入社員教育にも力を入れている。入社前研修として基礎情報処理試験対策の e-ラーニングを受講するほか、入社後3ヶ月で社会人導入研修と基礎技術教育を実施する。この新入社員研修期間中には、Oracle<ORCL>のデータベースやJavaプログラミングに関するベンダ資格にチャレンジさせている。2021年春に入社した新卒25名の新入社員研修は、コロナ禍の影響で2ヶ月間のオンライン在宅学習と集合研修の組み合わせとなったにもかかわらず、前年に引き続き全員が所定のベンダ試験に合格した。また、入社後3ヶ月の新入社員研修後は配属先でのOJT教育に移行し、先輩社員がトレーナーとなりサポートする。なお、新入社員研修にはコア協力会社社員の参加も認めている。

## 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 SE 7 Bronze）
4. OJT教育 配属後は先輩社員がトレーナーとなり、サポートする

出所：ホームページよりフィスコ作成

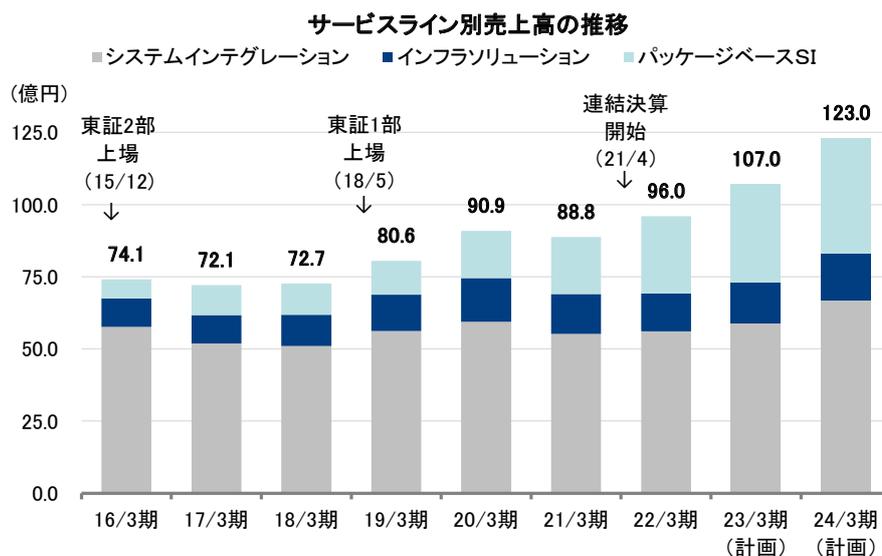
採用にあたっては、文系/理系、学部卒/院卒を問わない。教育制度が充実しているため、「論理的思考能力」と「学ぶ意欲」「IT業界、SEへの熱意」を重視し、制度を積極的に利用して成長したいという向上心のある人物を採用するようにしている。2022年4月には第二新卒を含め29名が入社し、2023年春は30名の新卒採用を予定している。

## 会社概要

同社の研修体制は体系化されており、IT系の技術研修、ヒューマンスキル研修、階層別研修、管理職研修、プロジェクトマネジメント研修、品質管理研修、資格取得対策研修、新技術勉強会など多岐にわたる。最近では、AIなどの最先端分野の開発に使用されるプログラミング言語の「Python（パイソン）」の研修や、DX推進本部を中心とした「グラフィカル・ユーザー・インターフェース/GUI」の視覚的な操作を用いることで、極めて短期間でのシステム開発を実現するローコード開発など新デジタル技術を活用したアジャイル開発などにも取り組んでいる。今後はクラウド系の技術習得を強化する方針だ。

## 4. M&amp;A 戦略

同社は、2022年3月期より積極的なM&A戦略を展開しているが、同社が成長事業と位置付けるパッケージベースSIに関連した企業で、グループシナジーが発揮できるポテンシャルであることをM&Aの前提としている。安定成長事業であるシステムインテグレーション・サービスとインフラソリューション・サービスをベースに、成長事業と位置付けるパッケージベースSI・サービスを拡大することで成長を加速していく考えだ。パッケージベースSI・サービスで直ユーザー取引を拡大し、保守などの継続的ビジネスやリピートオーダーを狙う。



## (1) インフリー

同社は、2021年4月にインフリーの全株式を取得し子会社化したが、これが同社初のM&Aとなる。2001年8月に設立されたインフリーは、創業時からSAPの統合基幹業務パッケージ「SAP R/3」の導入コンサルティング及びアドオンソフト開発に強みを持つ。「SAP R/3」は、世界の主要企業1万社以上に導入されており、ERP分野で世界最大のシェアを誇る。子会社化前となる2020年7月期業績としては、売上高330百万円、営業利益21百万円、経常利益23百万円、当期純利益17百万円であり、期末資本金は15百万円、純資産は50百万円であった。インフリーが開発した教育ツールなどのリソースをグループ内で共有することで、グループ全体のSAP関連ビジネスを拡大していく。なお、SAP関連売上高は、2021年3月期の69百万円から2022年3月期に483百万円と大幅に拡大している。また、2022年1月にはSAP PartnerEdge Serviceパートナー認定を受けた。

## 会社概要

**(2) NESCO SUPER SOLUTION**

2022年4月には、NESCO SUPER SOLUTIONの株式を取得し子会社化した。NESCO SUPER SOLUTIONは東京都千代田区に本社を置く(株)ネスコのSuperStream事業部が分離し、2006年に設立された。子会社化前となる2021年3月期業績としては、売上高586百万円、営業利益74百万円、経常利益78百万円、当期純利益34百万円であり、期末資本金は260百万円、純資産は298百万円であった。2023年3月期については、のれん償却費や買収関連費用などで約100百万円の費用計上を見込んでいる。なお、子会社化により、事務所移転及び社名変更が予定されている。

NESCO SUPER SOLUTIONは、SuperStream-NXパートナーとして、会計パッケージ「SuperStream」ビジネスに関する知見と高い技術力を有する。大手を中心とした直ユーザー取引を展開しており、これまで累計600社の導入実績を持つ。NESCO SUPER SOLUTIONが有する知見を共有化することで、同社が推進する直ユーザー取引拡大の進展が期待できる。また、NESCO SUPER SOLUTIONは、2001年10月よりSuperStream-COREに準じてIBM i (旧AS400)上で稼働するSuperStream/400を提供している。同社のパッケージベースSI・サービスに融合することで、より付加価値の高い次世代サービスの提供を図る。

## 業績動向

### 2022年3月期は、売上・利益とも過去最高を更新

#### 1. 2022年3月期の業績概要

2022年3月期連結業績は、売上高が前期比8.1%増の9,596百万円、営業利益が同40.6%増の872百万円、経常利益が同35.2%増の879百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同45.6%増の627百万円となり、売上・利益とも過去最高を更新した。また、2022年2月に各利益を上方修正した予想に対しては、売上高で1.0%増、営業利益で9.0%、経常利益で8.6%増、親会社株主に帰属する当期純利益で12.0%増となった。

#### 2022年3月期 業績

(単位：百万円)

	21/3期(単体)		22/3期(連結)			増減		計画比
	実績	売上比	計画	実績	売上比	額	率	
売上高	8,877	100.0%	9,500	9,596	100.0%	718	8.1%	1.0%
売上総利益	1,493	16.8%	-	1,827	19.0%	335	22.3%	-
販管費	873	9.8%	-	955	10.0%	81	9.3%	-
営業利益	620	7.0%	800	872	9.1%	252	40.6%	9.0%
経常利益	650	7.3%	810	879	9.2%	228	35.2%	8.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	430	4.9%	560	627	6.5%	196	45.6%	12.0%

注：22/3期計画は2022年2月公表の値。前期比増減は単体数値と比較した参考値

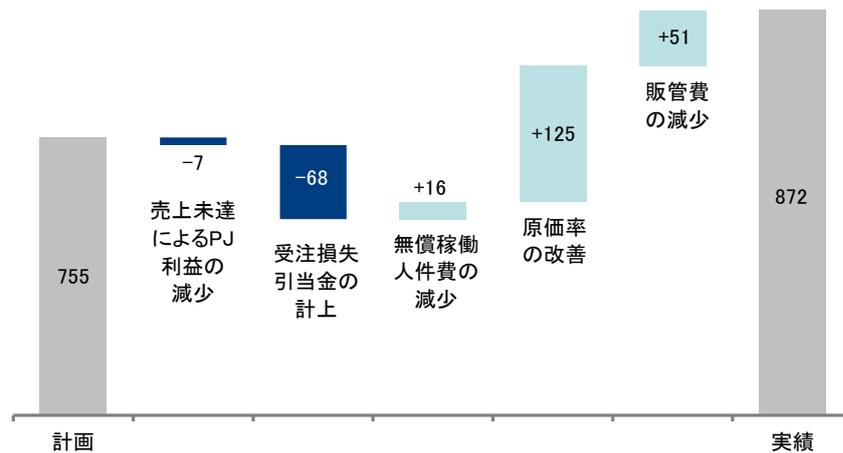
出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

売上高は、成長戦略の柱であるパッケージベース SI・サービスでインフリーを子会社化したこともあり、大きく伸長した。営業利益は、不採算案件による受注損失引当金を計上したものの、利益率が高いパッケージベース SI・サービスの増収、プロジェクト案件の選択と集中により利益が増加し、売上・利益ともに過去最高となった。営業利益の期首予想比増減分析を見ると、増益要因としては無償稼働人件費の減少（16 百万円）原価率の改善（125 百万円）、販管費の減少（51 百万円）、減益要因としては売上未達による PJ 利益の減少（7 百万円）、受注損失引当金の計上（68 百万円）であった。また、原価率改善の要因は、利益率が高いパッケージベース SI・サービスの増収、プロジェクト受注案件の選択と集中による。パートナー企業を含む社員及び顧客の健康と安全を確保しつつ生産性を維持するため、テレワークや時差通勤、リモートによる商談、オンライン会議等を積極的に推進し、事業活動の維持・継続を行った。なお、2022 年 3 月期は子会社の取得費用及びのれんの償却額を 41 百万円計上しており、利益面でのインフリーの寄与は少額であった。

営業利益増減要因分析(2022年3月期)

(百万円)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 業績動向

## 2. サービスライン別動向

サービスライン別の売上高動向としては、成長戦略の柱であるパッケージベース SI・サービスが大きく伸長した。

## 2022年3月期 サービスライン別売上高

(単位：百万円)

	21/3期(単体)		22/3期(連結)		増減	
	実績	売上比	実績	売上比	額	率
システムインテグレーション	5,524	62.2%	5,613	58.5%	88	1.6%
金融	2,841	32.0%	2,619	27.3%	-222	-7.8%
(うち銀行)	1,761	19.8%	1,460	15.2%	-300	-17.1%
(うち保険・証券)	268	3.0%	275	2.9%	6	2.4%
(うちクレジットカード)	811	9.1%	884	9.2%	72	8.9%
産業・流通	1,990	22.4%	2,154	22.4%	163	8.2%
公共	185	2.1%	262	2.7%	77	41.7%
医療	507	5.7%	576	6.0%	69	13.6%
インフラソリューション	1,375	15.5%	1,312	13.7%	-63	-4.6%
パッケージベース SI	1,976	22.3%	2,670	27.8%	694	35.1%
合計	8,877	100.0%	9,596	100.0%	719	8.1%

注：前期比増減は単体数値と比較した参考値

出所：決算短信よりフィスコ作成

## (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・サービスの売上高は前期比 1.6% 増の 5,613 百万円となった。業種別構成比が最も高い金融分野の売上高は同 7.8% 減の 2,619 百万円、売上高構成比が 27.3% となった。銀行は、2021年3月期にあったメガバンク向けのシステム開発案件、ネットバンク向け開発案件の延伸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が収束したこと等により、同 17.1% 減の 1,460 百万円となった。公共は、新規大型プロジェクト受注により、同 41.7% 増の 262 百万円となった。医療は同 13.6% 増の 576 百万円と好調に推移した。2021年3月期はコロナ禍により電子カルテなどの案件が延期もしくは中止となったが、2022年3月期は電子カルテ導入支援や病院向けパッケージシステムの開発案件等が寄与した。

## (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・サービスの売上高は前期比 4.6% 減の 1,312 百万円となった。半導体不足の影響による基盤構築案件プロジェクトの延伸、文京分野の受注減少等の影響により、減収となった。

## (3) 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 35.1% 増の 2,670 百万円と好調に推移し、売上高構成比は 27.8% に拡大した。業種別売上高は、主力の Salesforce 関連ビジネスが同 10.9% 増の 1,434 百万円、人事給与パッケージが同 31.2% 増の 374 百万円、会計パッケージが同 9.5% 増の 295 百万円となった。また、インフリーの連結化により SAP の売上高は前期の 69 百万円から 483 百万円へと大きく伸長した。

## 業績動向

トピックスとしては、「SuperStream Partner Award 2021」において「Certified Consultant Award」を受賞したことが挙げられる。これは、開発元のスーパーストリーム（株）が毎年 SuperStream 製品の拡販及びビジネスの発展に尽力しているパートナー会社を表彰するもので、SuperStream-NX 技術者認定試験において最も実績をあげたパートナーとして表彰された。なお、2022 年は 2022 年 4 月に子会社化した NESCO SUPER SOLUTION が「Sales Award」を受賞した。

## パッケージベース SI・サービスの業種別売上高

(単位：百万円)

	21/3 期 (単体)		22/3 期 (連結)		増減	
	実績	売上比	実績	売上比	額	率
パッケージベース SI	1,976	100.0%	2,670	100.0%	694	35.1%
Salesforce 関連ビジネス	1,292	65.4%	1,434	53.7%	141	10.9%
SAP	69	3.5%	483	18.1%	413	-
人事給与パッケージ (COMPANY、SuperStream)	285	14.4%	374	14.0%	89	31.2%
会計パッケージ (SuperStream、奉行)	269	13.6%	295	11.0%	25	9.5%
その他 (DynamicsCRM、他)	59	3.0%	83	3.1%	24	40.9%

注：前期比増減は単体数値と比較した参考値

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 3. 財務状況と経営指標

2022 年 3 月期末の資産合計は、前期末比 753 百万円増加し 6,500 百万円となった。流動資産は 5,823 百万円であったが、主に現金及び預金が 521 百万円増加した。固定資産は 676 百万円であったが、主に無形固定資産が 115 百万円増加した。2022 年 3 月期にのれん償却額 28 百万円を計上し、期末残高は 114 百万円となるが、今後 4 年かけて償却することになる。

同社は無借金経営であり、流動比率は 358.3%、自己資本比率は 67.2% と財務の安全性は極めて高い。また、経営の総合指標となる ROE (自己資本当期純利益率) は 15.1%、ROA (総資産経常利益率) は 14.4% と高水準で推移している。

## 業績動向

## 貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	19/3 期 (単体)	20/3 期 (単体)	21/3 期 (単体)	22/3 期 (連結)	増減額
流動資産	4,503	4,969	5,187	5,823	636
(現金及び預金)	2,055	2,167	2,384	2,906	521
固定資産	530	528	559	676	117
有形固定資産	85	85	75	64	-11
無形固定資産	20	9	6	121	115
投資その他の資産	424	433	476	489	13
資産合計	5,033	5,498	5,746	6,500	753
流動負債	1,303	1,404	1,317	1,625	307
固定負債	468	466	482	508	25
負債合計	1,772	1,871	1,800	2,133	333
(有利子負債)	0	0	0	0	
純資産合計	3,261	3,626	3,946	4,366	419
<b>【安全性】</b>					
流動比率	345.6%	353.9%	393.8%	358.3%	-35.5pt
自己資本比率	64.8%	66.0%	68.7%	67.2%	-1.5pt
<b>【収益性】</b>					
売上高営業利益率	7.3%	7.8%	7.0%	9.1%	2.1pt
ROA	12.3%	13.8%	11.6%	14.4%	2.8pt
ROE	12.1%	13.8%	11.4%	15.1%	3.7pt

注：前期比増減は単体数値と比較した参考値

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 4. キャッシュ・フロー

2022年3月期末の現金及び現金同等物の期末残高は2,883百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前当期純利益949百万円等により793万円の収入となった。投資活動によるキャッシュ・フローは、連結の範囲の変更に伴う子会社株式の取得による支出161百万円等により106百万円の支出となった。財務活動によるキャッシュ・フローは、配当金の支払額167百万円等により170百万円の支出となった。

## ■ 今後の見通し

### 2023年3月期の売上・営業利益は過去最高を連続更新する見込み

#### ● 2023年3月期の業績見通し

2023年3月期の連結業績予想については中期数値計画値を据え置き、売上高で前期比11.5%増の10,700百万円、営業利益で同8.9%増の950百万円、経常利益で同9.2%増の960百万円とし、売上高及び利益ともに過去最高を連続更新する見込み。また、2022年3月期に計上した特別利益70百万円（投資有価証券売却益59百万円、受取補償金10百万円）がなくなる見通しになることから、親会社株主に帰属する当期純利益は同1.2%減の620百万円としている。

既存技術の強化とともに、パッケージベースSI・サービスを中心とする成長力の高い事業ドメインの開拓、事業構造の集中と選択、直ユーザー取引の拡大に積極的に取り組むことで、増収を見込んでいる。利益面では、引き続き戦略投資を進めていく方針であるほか、コロナ禍による緊急事態宣言の解除により、出張などを含めた営業活動の活発化が予想され、前期に抑制された販管費の増加を見込んでいる。また、不採算プロジェクト発生を防ぐべく、開発プロジェクトのマネジメント意識を高めるとともに、PMO要因によるプロジェクト監視をさらに強化し、生産性向上、経営効率化による基盤強化に向けた取り組みを加速させ、利益率の向上を目指す。なお、NESCO SUPER SOLUTIONが連結対象に加わるが、のれん償却費や買収関連費用、事務所移転費、社名変更などの費用を勘案し、増益要因と見込んでいない。

#### 2023年3月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	22/3期		23/3期		増減	
	実績	売上比	予想	売上比	額	率
売上高	9,596	-	10,700	-	1,104	11.5%
システムインテグレーション	5,613	58.5%	5,900	55.1%	287	5.1%
インフラソリューション	1,312	13.7%	1,400	13.1%	88	6.7%
パッケージベースSI	2,670	27.8%	3,400	31.8%	730	27.3%
営業利益	872	9.1%	950	8.9%	78	8.9%
経常利益	879	9.2%	960	9.0%	81	9.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	627	6.5%	620	5.8%	-7	-1.2%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

## ■ 中期成長戦略

### 2024年3月期に売上高 12,300 百万円、営業利益 1,250 百万円、 営業利益率は 10.2% を目指す

#### 1. 数値計画

同社は50年にわたり黒字経営を持続してきた。また、既存顧客の信頼を得ることで安定的な経営基盤を築いただけでなく、顧客基盤の拡大やサービスラインの多様化をしてきた。このような状況で同社は今後の成長戦略として「Attack100」を掲げ、売上高100億円を早期に達成することに加え、中長期的に営業利益率10%の達成を目指している。中期数値計画(VISION2023)としては、2024年3月期に売上高12,300百万円、営業利益1,250百万円、経常利益1,270百万円、親会社株主に帰属する当期純利益830百万円とし、営業利益は2021年3月期実績(単体)比倍増、営業利益率は10.2%を掲げている。

#### 中期数値計画 (VISION2023)

(単位:百万円)

	21/3期(単体)		22/3期(連結)			23/3期(連結)		24/3期(連結)		3ヶ年 CAGR
	実績	売上比	計画	実績	売上比	計画	売上比	計画	売上比	
売上高	8,877	100.0%	9,630	9,596	100.0%	10,700	100.0%	12,300	100.0%	11.5%
システムインテグレーション	5,524	62.2%	-	5,613	58.5%	5,900	55.1%	6,700	54.5%	6.6%
インフラソリューション	1,375	15.5%	-	1,312	13.7%	1,400	13.1%	1,600	13.0%	5.2%
パッケージベースSI	1,976	22.3%	-	2,670	27.8%	3,400	31.8%	4,000	32.5%	26.5%
営業利益	620	7.0%	755	872	9.1%	950	8.9%	1,250	10.2%	26.3%
経常利益	650	7.3%	760	879	9.2%	960	9.0%	1,270	10.3%	25.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	430	4.9%	500	627	6.5%	620	5.8%	830	6.7%	24.5%

注: 3ヶ年 CAGR は単体数値と比較した参考値  
 出所: 決算説明会資料よりフィスコ作成

#### 2. 成長施策

成長施策としては、1) 積極的な M&A の推進、2) 業務提携先とのさらなる連携強化、3) DX ビジネス推進、4) 直ユーザー取引拡大と得意分野、5) 既存 SI 分野のさらなる売上拡大の5つを掲げている。国内の市場動向としては、IT 市場はコロナ禍により2020年度に一時停滞したものの、以降は緩やかな成長が続いている。DX 市場は、新型コロナウイルス感染対策を契機に急成長が見込まれる。また、DX 人材不足の解消に向け、リスクリングが活発化している。現時点では、DX 人材は賃金水準が高く、顧客企業の賃金体系に組み入れることが困難なことから、一部企業を除き内製化は進んでいない。これらのことから、DX 人材の育成と並行して、従来型開発(大量のデータを正確かつ効率的に記録、蓄積、活用するシステム)と DX 型開発(短時間でサービスの提供と改善を繰り返すシステム)の使い分けが重要となる。

## 中期成長戦略

## 従来型開発と DX 型開発の特徴

分類	特徴
従来型開発	大量のデータを正確かつ効率的に記録、蓄積、活用するシステム ・品質重視：スクラッチ開発、ウォーターフォール開発 ・コスト重視：パッケージ、クラウド、共同化
DX 型開発	短時間でサービスの提供と改善を繰り返すシステム ・スピード重視：アジャイル開発、ローコード開発、クラウド

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 成長施策

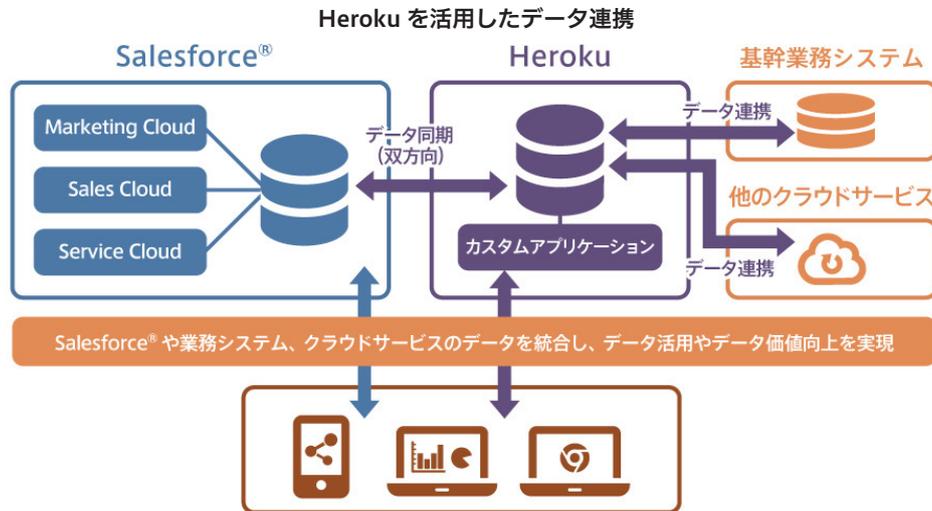
1. 積極的な M&A の推進 同社と相乗効果を生む事業を有する企業に資本参加し、グループ全体の事業規模を拡大
2. 業務提携先とのさらなる連携強化 優れた IT 商材や独自技術を有する企業との連携を深め、ソリューション対応領域を拡大
3. DX ビジネス推進 (1) クラウド、パッケージベース SI a) Salesforce 関連ビジネスの全社展開 b) インフラソリューション・サービス分野におけるクラウドビジネスの強化 c) SAP、AWS 等のパッケージベース SI サービス比率の向上 (2) ローコード開発、アジャイル開発 同社の強みである、技術力、業務知識、高品質なシステム開発力を生かし、 a) 適材適所でのアジャイル / ローコード開発推進 b) 「ランドコンピュータ アジャイル開発標準」の確立 c) アジャイル人材とローコード人材の早期育成
4. 直ユーザー取引拡大と得意分野の強化 (1) 直ユーザー取引の拡大 顧客基盤を生かしたリピートオーダー獲得と、パッケージベース SI サービスを武器に新規顧客開拓を推進 (2) 得意分野のさらなる強化 ノウハウを保有する分野と新規戦略分野に注力し、生産性の高い開発を推進
5. 既存 SI 分野のさらなる売上拡大 (1) 金融分野の領域拡大（保険・証券等） (2) デジタル庁、中央官庁案件等の公共分野の領域拡大 (3) 大手ベンダー系とのアライアンス強化 (4) 既存システムのモダナイゼーション推進

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## スピード重視のアジャイル開発、ローコード開発、クラウドに注力

DX ビジネス推進としては、「クラウド及びパッケージベース SI」の拡大と「ローコード開発並びにアジャイル開発」に注力する。一例を挙げると、オンプレミスの基幹業務システムと Heroku を利用して Salesforce と連携したシステム構築を行っている。Heroku とは、Salesforce が提供するコンテナベースのクラウド型 PaaS（サービスとしてのプラットフォーム）で、Salesforce 上のデータを安全に外部システムと連携させることができる。IoT/ビッグデータ連携や、コンシューマー向け Web サービス連携などの拡張が可能となり、Salesforce の利用価値が高まる。

中期成長戦略

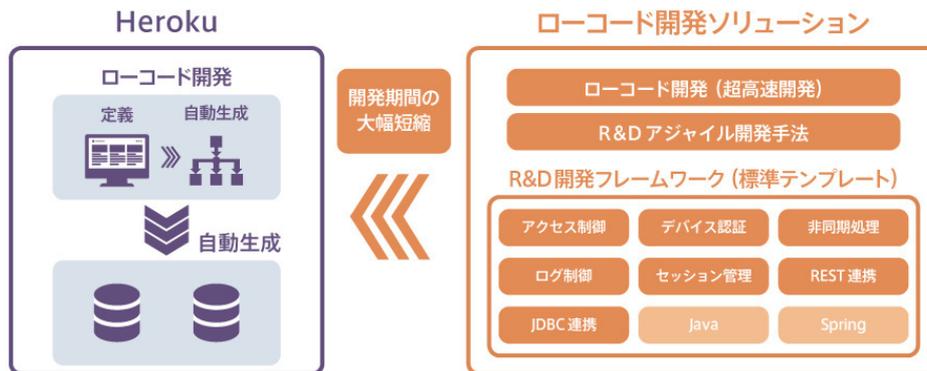


出所：会社ホームページより掲載

同社は Heroku を活用したアプリケーション開発を得意としており、小規模から大規模な開発まで多くの実績を有する。これまでの Heroku 上でのアプリケーション開発経験を生かした同社オリジナルのアプリケーション開発フレームワーク「R&D フレームワーク」を用意している。これは、Java/spring ベースで積み上げた開発実績から機能・品質の強化を継続し磨き上げた機能部品を含むテンプレートとなる。

また同社は、Heroku 上でのアプリケーション開発の際に、従来のアプリケーション言語による開発に加え、ローコード開発とアジャイル開発手法の組み合わせによる短期開発を提案している。従来のアプリケーション開発と比較し、開発からリリースまでの期間が 30% 以上短縮できたケースもあるようだ。

Heroku 上でのアプリケーション開発における従来手法、  
ローコード開発とアジャイル開発手法の組み合わせ



出所：会社ホームページより掲載

## 中期成長戦略

## Heroku の主な開発事例

事例	業種	概要	システム構成
基幹業務システムリプレイス	文教	オンプレミスの基幹業務システムを Heroku リプレイス 機能拡張、リソース増強、脱オンプレミス	Heroku × 基幹業務システム (オンプレミス)
受発注業務ポータル開発	卸売	Heroku で構築した業務ポータルを関係者に開放、 データはオンプレミス連携し飛躍的に業務効率化	Heroku × 基幹業務システム (オンプレミス)
契約管理業務ポータル開発	不動産	複数のオンプレミスに分散された情報を Heroku に 集約し、一元的な情報配信基盤を構築	Heroku × 基幹業務システム (オンプレミス)
Web システムリプレイス	小売	特定顧客向け WEB サイト。マイページからバックヤード 業務に至る全てのオンプレミス Web システムを Heroku リプレイス	Heroku × 基幹業務システム (オンプレミス)
営業支援ポータル開発	製造	Salesforce®、オンプレミス情報を Heroku に集約し、 一元的な情報配信基盤を構築	Heroku × Salesforce® (Sales Cloud) × 基幹業務システム (オンプレミス)
フィールドサービスポータル開発	電気保安	作業計画やディスパッチ等の管理業務からフィールド 業務まで、Heroku に構築した業務ポータルで実現	Heroku × Salesforce® (Sales Cloud) × 基幹業務システム (オンプレミス)

出所：会社ホームページよりフィスコ作成

同社は、CRM（顧客管理）、SFA（営業支援）、MA（マーケティング）、顧客サービス、アナリティクス、コミュニ  
 ニティのシステム開発のため、Salesforce の Sales Cloud、Service Cloud、Marketing Cloud、Experience  
 Cloud を補完する様々なクラウドサービスを組み合わせることにより、個別開発を不要とし、IT 投資額を抑え  
 つつ短期間での業務や機能の拡張を容易にしている。顧客の要件に応じて、パートナー企業の提供するクラウド  
 サービスをインテグレーションした実績を数多く持つ。それらのクラウドサービスは、勤怠管理、経理精算、工  
 数管理や帳票作成・印刷、電子帳票サービス、コンテンツ管理サービス、データバックアップサービスなどにな  
 る。マルチクラウドインテグレーションにより、顧客の要望に沿った最適な提案をしている。

## 株主還元策

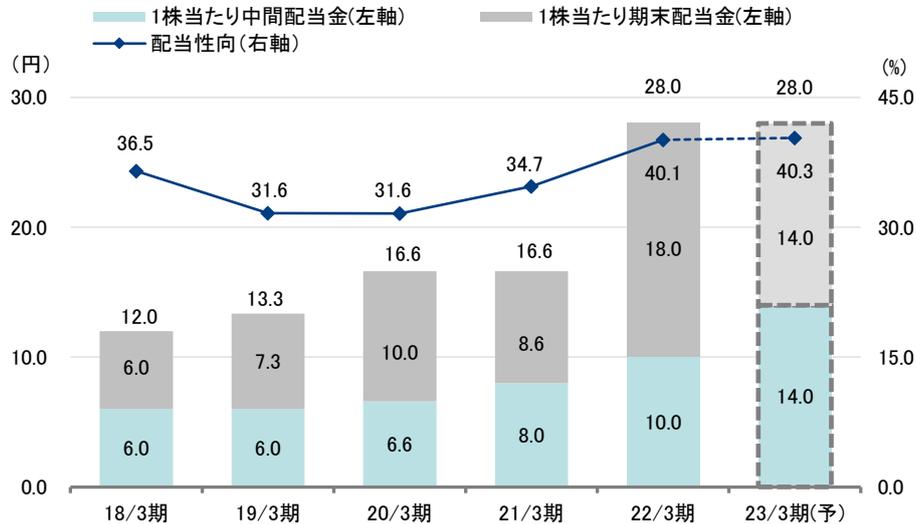
### 2023年3月期の1株当たり配当金は前期同額の年間28.0円を予定

#### 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。2021年11  
 月には配当方針の変更を行い、従来の配当性向30%以上を利益還元する方針を、連結配当性向40%以上を利  
 益還元する方針に変更した。また、2021年10月1日付で、株式の投資単位当たりの金額を引き下げ、株式の  
 流動性を高めるとともに、投資家層の拡大を図ることを目的に、1:1.5の株式分割も実施した。これらの結果、  
 2022年3月期の1株当たり年間配当金は前期比11.4円増の28.0円、配当性向は40.1%に上昇した。なお、  
 2023年3月期の年間配当金は、前期同額の28.0円（中間14.0円、期末14.0円）、配当性向40.3%を予定し  
 ている。

## 株主還元策

## 1株当たり配当金と配当性向



注：2021年10月1日付で1:1.5の株式分割を実施、過去遡及修正済み  
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 2. 株主優待制度

同社は、中長期的に保有する株主の増加を図ることを目的に株主優待制度を実施しているが、配当利益還元策及び株主優待制度を総合的に見直し、2021年11月に株主優待ポイントの付与基準を一部変更した。3月末時点で300株以上を所有する株主に対して、保有株式数及び保有期間に応じた株主優待ポイントを付与する。一例を挙げると、保有株式数が300株～399株の株主には初年度に3,000ポイントを進呈、2年目以降は3,300ポイントと1割増加する。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。

## 株主優待制度

保有株式数	進呈ポイント数	
	初年度	2年目以降
300株～399株	3,000ポイント	3,300ポイント
400株～499株	4,000ポイント	4,400ポイント
500株～599株	5,000ポイント	5,500ポイント
600株～699株	6,000ポイント	6,600ポイント
700株～799株	8,000ポイント	8,800ポイント
800株～899株	10,000ポイント	11,000ポイント
900株～999株	12,000ポイント	13,200ポイント
1,000株～1,999株	15,000ポイント	16,500ポイント
2,000株以上	20,000ポイント	22,000ポイント

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## ■ サステナビリティ

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 2021（大規模法人部門）」に認定された。

このほか、「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。

このほか、持続可能な開発目標（SDGs：Sustainable Development Goals）への取り組みも推進しており、新たに「5つの重点目標」を掲げた。「教育・技術革新」「働きがい・平等」「つくる責任」「パートナーシップ」「健康・平等」の5つの項目について、それぞれ具体的な目標を設定している。

### 5つの重点目標

01 教育・技術革新	優秀な技術者集団による最適なシステムソリューションの提供を通じて、持続可能な社会インフラの実現に貢献します。	  
02 働きがい・平等	すべての人の人権と一人ひとりの多様性を尊重し、個々の能力が最大限発揮できる環境の確立を目指します。	  
03 つくる責任	高品質で安心・安全なサービスの提供を通じて、ステークホルダーから信頼される企業を目指します。	
04 パートナーシップ	ビジネスパートナーとの長期協力関係の構築を通じてSDGs目標達成に貢献してまいります。	
05 健康・平等	社員一人ひとりが心身ともに健康で明るく生き生きと働くことができる職場づくりを目指します。	 

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

#### 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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp