

|| 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 >>>](#)

2024年1月12日(金)

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. 2024年3月期第2四半期の連結業績概要    | 01 |
| 2. 2024年3月期の通期業績見通しと中期経営計画 | 01 |
| 3. 配当政策                    | 02 |
| ■ 会社概要                     | 03 |
| 1. 会社概要                    | 03 |
| 2. 沿革                      | 03 |
| 3. 事業内容                    | 04 |
| ■ 事業概要                     | 05 |
| 1. システムインテグレーション・サービス      | 05 |
| 2. インフラソリューション・サービス        | 06 |
| 3. パッケージベース SI・サービス        | 06 |
| 4. IT系及び業務系資格              | 08 |
| ■ 業績動向                     | 09 |
| 1. 2024年3月期第2四半期の連結業績概要    | 09 |
| 2. サービスライン別動向              | 09 |
| 3. 財務状況                    | 11 |
| ■ 今後の見通し                   | 12 |
| ■ 中長期の成長戦略                 | 14 |
| 1. 中期経営計画「VISION 2025」     | 14 |
| 2. 中期経営計画を実現するための施策        | 15 |
| ■ 株主還元策                    | 18 |
| ■ サステナビリティ経営               | 19 |

## ■ 要約

### 高付加価値ビジネス推進の成長戦略が奏功し収益構造に変化

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。安定事業基盤の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・サービスが積極的な M&A により急拡大している。季節性が緩和され、成長戦略が奏功するなど収益構造に変化が出ている。3ヶ年計画の初年度に、2期目に当たる2025年3月期の営業利益の計画値(1,620百万円)に迫るほか、最終年度の営業利益率目標を達成する勢いである。

#### 1. 2024年3月期第2四半期の連結業績概要

2024年3月期第2四半期の連結業績は、売上高で前年同期比19.6%増の6,465百万円、営業利益で同72.1%増の761百万円と、第2四半期累計において売上高及び各利益は過去最高を達成した。期初計画は売上高で12.2%、営業利益で29.8%、それぞれ上回った。売上高は、3つのサービスラインがすべて前年同期の水準を上回ったが、システムインテグレーションとパッケージベース SI は20%を超える伸び率となった。売上高営業利益率は不需要期の第1四半期に1~2%で推移していたが、第2四半期累計では初めて10%を超えた。

#### 2. 2024年3月期の通期業績見通しと中期経営計画

2024年3月期の通期連結業績予想は、売上高が前期比14.9%増の13,300百万円、営業利益が同32.1%増の1,615百万円と、上方修正を行った。期初計画比では売上高が7.2%増、営業利益は13.0%増となる。サービスライン別売上高は、システムインテグレーション・サービスが期初計画比500百万円、パッケージベース SI・サービスが同400百万円と増額修正した。ERPのSAPと会計パッケージ SuperStream が好調な推移を受けたものである。ただ、システムインテグレーション・サービスの下期売上高が上期を下回ったことは過去5期に一度としてないため、弊社では増額修正後の予想は保守的な印象であると考えている。

上方修正した営業利益の予想値は、中期経営計画「VISION 2025」(2024年3月期~2026年3月期)の2期目に当たる2025年3月期の計画値(1,620百万円)に迫る。売上高営業利益率の修正後予想は12.1%と最終年度の目標値(12.0%)に到達する見込みである。成長戦略は、高付加価値ビジネス推進に重点を置いており、稼ぐ力を高めて IT サービス業界における劇的な変化に対応する。ローコード開発では、GeneXus や Microsoft Power Platform を中心とした開発要員の育成に努めている。アジャイル開発は、自社標準の確立を急ぐ。また、下期から Salesforce、ServiceNow、Microsoft の生成 AI サービスを利用した提案モデルの策定や実装に必要なスキル習得などについて検討を開始するとしている。

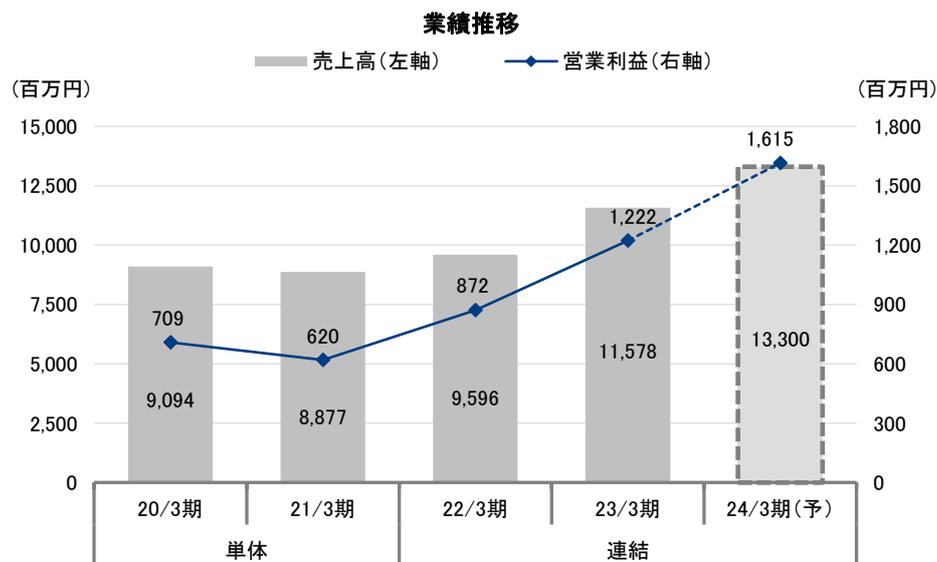
## 要約

## 3. 配当政策

「VISION 2025」の3ヶ年の配当性向基準を50%以上とし、従来の40%以上から引き上げた。2023年11月1日付けで普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行った。分割修正後の2024年3月期の年間配当金計画は、予想配当性向50.2%を前提に1株当たり30.0円と期初計画の20.0円(分割修正前40.0円)から増額した。前期比では12.5円増と大幅増配を予定している。

## Key Points

- ・2024年3月期予想は上方修正も、保守的な印象
- ・中期経営計画「VISION 2025」は、初年度から計画を上回る進捗
- ・2024年3月期の配当金は、増益と配当性向基準の引き上げにより前期比12.5円増の30.0円を予定



## ■ 会社概要

### パッケージベース SI の成長戦略により収益性が大幅に向上

#### 1. 会社概要

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。「こころでまいる」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に持つことから、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し、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。

#### 2. 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。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、(株)セールスフォース・ドットコム(現(株)セールスフォース・ジャパン)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。

2020年4月にDXの動きが加速していることに呼応し、組織の変更を行った。「DX推進本部」を新設し、その直下に「Salesforce推進室」(現Salesforceビジネス推進室)と新たに設立した「クラウド戦略室」(現DXテクノロジーセンター)を配置した。現在、新設された「DX推進本部」を中心としたローコード開発やアジャイル開発等の新デジタル技術人材の強化、クラウドシフトへの取り組みを推進している。

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

2021年4月に、同社初のM&AとしてドイツSAP<SAP>の基幹システムパッケージ(ERP)を取り扱う(株)インフリーの全株式を取得し子会社化した。2022年4月に会計パッケージ「SuperStream」専門の(株)NESCO SUPER SOLUTION(現(株)テクニゲート)を買収、子会社化した。これら子会社は連結決算の対象となっており、2022年3月期より連結決算を開示している。

### 3. 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があり、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。2024年3月期第2四半期のサービスライン別連結売上高構成比は、システムインテグレーション・サービス 56.6%、インフラソリューション・サービス 10.0%、パッケージベース SI・サービス 33.4% となった。

2023年3月期までの3期間におけるサービスライン別売上高の年平均成長率は、全体が 9.3%、システムインテグレーション・サービスが 4.7%、インフラソリューション・サービスが -0.5%、パッケージベース SI・サービスが 25.2% となった。

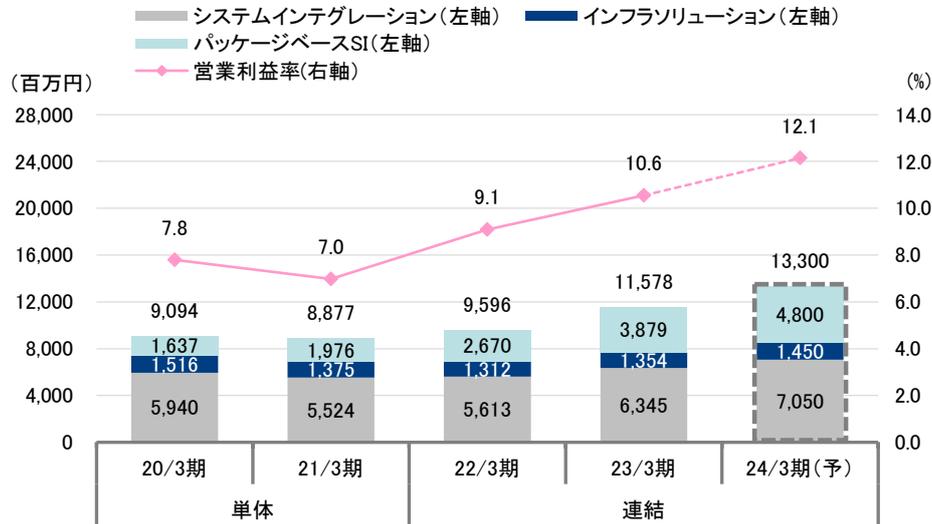
2021年3月期は売上高が前期比 2.4% 減、営業利益が同 12.6% 減と、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響を受け、減収減益となった。サービスライン別売上高の増減率は、システムインテグレーション・サービスが前期比 7.0% 減、インフラソリューション・サービスが同 9.3% 減、パッケージベース SI・サービスが同 20.7% 増と明暗を分けた。インフラソリューション・サービスは2020年3月期の Windows10 更新関連ビジネスからの反動減とコロナ禍の影響を最も受けた。2022年3月期には売上高と営業利益がコロナ禍前の水準を上回り、事業環境の変化を1期で克服した。

同社の業績は、顧客企業の予算執行のタイミングや開発システムの工期との兼ね合いから、第2四半期（7～9月）及び第4四半期（1～3月）に売上計上が集中し、営業利益は、年度末の第4四半期に偏重する傾向がある。第1四半期の売上高営業利益率は1～2%と極めて低かったが、2022年3月期以降はパッケージベース SI・サービスの売上高が増加したこともあり収益性が大幅に改善し、同社の収益の季節性が幾分緩和される傾向が見られた。

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・サービスは安定成長事業とし、パッケージベース SI・サービスを高成長事業と位置付けており、2020年4月に Salesforce を同社全体で展開するため、2020年4月に「Salesforce ビジネス推進室」を配置した。早くも2021年3月期に効果が表れた。2021年4月に子会社化したインフリーが優れた社内教育システムを有しており、同社の SAP 関連ビジネスに携わっていた従業員も活用した。これにより SAP 関連ビジネスの売上高は、持続的な成長を実現している。また子会社が高度で報酬の高い業務に就いていたことが、同社従業員をより高付加価値な業務に志向させるなど企業文化にも好影響を与えている。パッケージベース SI・サービスの拡大による売上構成差もあって、売上高営業利益率はコロナ禍前の2020年3月期の 7.8% から2023年3月期に 10.6% へ上昇した。2024年3月期は 12.1% を計画している。

## 会社概要

## サービスライン別売上高と売上高営業利益率の推移



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

## 事業概要

### パッケージベース SI・サービスが計画以上の成長

#### 1. 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・サービスは、2024年3月期第2四半期における売上高構成比が56.6%の主力事業である。同サービスの業種別内訳は、金融向けが43.8%(うち銀行26.4%、クレジットカード14.2%、金融その他が3.2%)、産業・流通が42.3%、公共が6.5%、医療が7.4%となった。

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がけており、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。

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、同社は協会の位置付けとなる。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データグループ<9613>、日鉄ソリューションズ<2327>などの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。最大の顧客基盤であるメーカー系SIerとの取引では、一括請負の拡大と品質の追求を事業戦略とする。

#### 事業概要

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。2023年3月期の富士通への売上高依存度は27.0%であった。富士通の2022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7年連続で取得した。2021年度に多数の技術者の育成に尽力した企業を表彰した「Fujitsu Software Master Award 2022」で、同社は高度技術者の育成により「Top Technology Company 賞」の第1位を受賞した。富士通はDXビジネスを推進しており、同社も積極的にDX人材の育成に取り組んでいる。

直ユーザ取引は、システムインテグレーション・サービスの中でも高成長分野と位置付けている。顧客基盤を生かしたリピートオーダーの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行う。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)オプテージ、野村ホールディングス<8604>などとなる。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ている。

## 2. インフラソリューション・サービス

インフラソリューション・サービスは、顧客のITシステム基盤となるサーバ等ハードウェアの導入やネットワークの構築、データベース、アプリケーション基盤等のシステムインフラを構築するとともに、その後の運用や保守までの一連のサービスをカバーしている。直近ではクラウドビジネス室を新設し、クラウド関連に注力している。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、SAP、SuperStream、COMPANY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。2024年3月期第2四半期のパッケージベースSI・サービスの売上高は2,160百万円となった。業種別売上高構成比はSalesforceが39.8%、SAPが18.4%、会計パッケージが26.9%、人事給与パッケージが9.6%、その他が5.2%であった。

## 事業概要

**(1) Salesforce – クラウド型 SFA・CRM 用アプリケーション**

米国のセールスフォース・ドットコム <CRM> は、クラウド型のビジネスアプリケーションとなる営業支援 (SFA) や顧客管理 (CRM) などの機能を中核に、複数の機能を組み合わせて使えるプラットフォームを提供している。導入企業が世界で15万社以上と同分野で世界最大である。2000年に日本法人を設立した。同社は、2010年4月より Salesforce 関連のビジネスを開始し、2016年11月にはセールスフォース・ドットコムと販売パートナー契約を締結した。そして、2023年6月に Salesforce Navigator プログラムの Experience Cloud 領域において、最高位である Expert を取得した。Salesforce Navigator プログラムとは、Salesforce により Salesforce パートナーの製品・業界・サービスにおける専門能力を知識・経験・品質の3つの側面から評価し、3つの段階的なレベルで認定するもので、Expert は指定分野において最も経験豊富で高い技術を保有するパートナーであることを示すものである。

現在は、Salesforce 認定コンサルティングパートナー (Gold)、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。「Salesforce ビジネス推進室」により Salesforce クラウドを事業部のみならず全社展開を開始したことから、同ビジネスの持続的成長につながっている。金融機関向けでは、情報系システムで採用されている。

**(2) SAP – 統合基幹業務パッケージ**

ドイツの SAP は、1972年に設立され、基幹システムパッケージ (ERP) 分野で世界最大の占有率を有する企業である。2021年4月に、同社初の M&A として専門のインフリーの全株式を取得し子会社化した。2001年創業のインフリーは、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ウェア開発に強みを持っており、2022年1月に SAP PartnerEdge Service パートナー認定を受けた。2021年3月期の69百万円から M&A の寄与があった2022年3月期に483百万円へ急増した。M&A 後の2年目となる2023年3月期も667百万円と好調が続く。シナジーを発揮するため、オフィスの統合や同社役員が子会社の代表取締役を務めるなどの改革を行った。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 関連ビジネスの拡販に成功している。

**(3) SuperStream – 会計パッケージ**

スーパーストリームは、1986年に設立され、メインフレーム対応一般会計システム GL を発売した。2022年3月に、会計パッケージ「SuperStream」の累計導入社数が1万社を突破。同社は、2022年4月に専門の NESCO SUPER SOLUTION を買収、子会社化した。NESCO SUPER SOLUTION は、2008年に (株) ネスコが SuperStream 事業部を分離・設立した。同子会社の商号は、2023年1月にテクニゲートに変更された。新子会社との融和と経営資源を共有し相乗効果を早期に発揮するため、2022年12月に東京と大阪の事業所を統合した。子会社化する前の2021年3月期の売上高は586百万円であった。同社グループの SuperStream を含む会計パッケージの連結売上高は、2021年3月期が269百万円、2022年3月期の295百万円から、買収効果もあり2023年3月期は837百万円へ膨らんだ。テクニゲートはインボイス制度に備えた電子帳簿保存法への対応を進めており、2023年3月期は端境期に当たった。2024年3月期は、対応パッケージへの更新需要が見込まれる。

## 事業概要

納税者による“電子帳簿保存法”の利用状況は、2020年10月時点で大企業法人の3.3万社中72.7%、中小企業法人の309.9万社中4.8%、個人事業主525.1万人中1.2%であった。2022年1月の電子帳簿保存法の改正によって、電子取引については、紙での保存が禁止され、すべての事業に電子データによる保存が義務付けられた。宥恕期間は、2023年12月までの2年間であり、2024年1月から電子データの保存が必須となる。改正の主な目的は、経理業務のペーパーレス化、セキュリティ強化、働き方改革とDX化の推進になる。電子取引情報の電子保存義務化以外の改正点は、事前承認制度の廃止、タイムスタンプ要件の緩和、検索要件の緩和、適正事務処理要件の廃止、不正に対する罰則の強化などである。要件緩和により電子帳簿保存を導入しやすくする一方で、不正に対する罰則は強化している。

## 4. 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系資格のみならず、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。2023年9月末現在、IT系資格と業務系資格の保有者数は延べ2,235人（内訳はIT系資格保有者数：1,972人、業務系資格保有者数：263人）であり、1人当たりの平均資格保有数は3.97であった。3期前と比べると、延べ資格者数は45.1%増、1人当たりの平均資格保有数は0.91件増加した。

業務系資格の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インテグレーション・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。

## (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本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。この研修期間中に、プログラム開発の基本的な知識や、プログラミング言語、システム設計について学ぶ。カリキュラムには、Javaプログラミング入門、Javaプログラミング基礎、Javaプログラミング応用（DBアクセス編）、Javaアプリケーション開発基礎、JavaDBアクセスアプリ開発入門、Webアプリケーション開発基礎、Webアプリケーション構築演習、成果発表会が組まれている。単にプログラムが組めるようになるというだけでなく、プログラミングとデータベースについて、新人教育期間中に2つのベンダ資格にチャレンジするレベルの高い教育である。「Oracle MASTER Bronze Oracle Database 12c」の合格率は100%を達成した。新入社員研修にはコア協力会社社員の参加も認めており、2023年は自社の30人を含む総勢50人の研修を行っている。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。

採用にあたっては、文系/理系、学部卒/院卒を問わない。2022年入社男女比は、1:1.2とほぼ同数だった。同年の育児休暇からの復職率が100%を実現するなど、女性が活躍できる現場を目指している。また、新卒の文系理系比では、文系が70%、理系が30%と文系の方が多。社員の年齢構成は、20歳代が31.9%、30歳代が22.6%、40歳代が28.0%、50歳以上が17.5%と、20歳代と30歳代で半数を占める。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。2023年4月には第二新卒を含め30名が入社し、2024年春は35～40名の採用を計画している。

## 業績動向

### 2024年3月期第2四半期は 売上高及び各利益が過去最高の業績を達成

#### 1. 2024年3月期第2四半期の連結業績概要

2024年3月期第2四半期の連結業績は、売上高で前年同期比19.6%増の6,465百万円、営業利益で同72.1%増の761百万円、経常利益で同71.6%増の775百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同95.1%増の525百万円と、売上高及び各利益が過去最高業績を達成した。期初の計画比では、売上高が12.2%増、営業利益が29.8%であった。売上高は、3つのサービスラインですべて前年同期比増収となった。システムインテグレーションとパッケージベースSIは21.1%、21.3%と、それぞれ20%を超えた。売上総利益率が、高付加価値ビジネスの推進により前年同期比1.9ポイント増の22.1%へ上昇した。パッケージベースSI・サービスの売上高構成比が前年同期比0.5ポイント増の33.4%へ上昇した。販管費は、処遇改定に伴う人件費の増加や新デジタル分野への人材育成費用等の人的資本投資に伴う経費が増加したものの、大幅増収により販管費率は前期比1.8ポイント減の10.3%となった。これにより各利益も大幅な増益となり、売上高営業利益率は同3.6ポイント増の11.8%と第2四半期累計で初めて10%を上回った。

#### 2024年3月期第2四半期の連結業績

(単位：百万円)

|                  | 23/3期2Q |       | 24/3期2Q |       | 前年同期比 |       | 計画比増減率 |       |
|------------------|---------|-------|---------|-------|-------|-------|--------|-------|
|                  | 実績      | 売上比   | 計画      | 実績    | 売上比   | 増減額   |        | 増減率   |
| 売上高              | 5,404   | -     | 5,760   | 6,465 | -     | 1,061 | 19.6%  | 12.2% |
| システムインテグレーション    | 3,020   | 55.9% | -       | 3,657 | 56.6% | 636   | 21.1%  | -     |
| インフラソリューション      | 603     | 11.2% | -       | 648   | 10.0% | 44    | 7.4%   | -     |
| パッケージベースSI       | 1,780   | 32.9% | -       | 2,160 | 33.4% | 379   | 21.3%  | -     |
| 売上総利益            | 1,094   | 20.2% | -       | 1,429 | 22.1% | 335   | 30.7%  | -     |
| 販管費              | 651     | 12.1% | -       | 668   | 10.3% | 16    | 2.6%   | -     |
| 営業利益             | 442     | 8.2%  | 587     | 761   | 11.8% | 319   | 72.1%  | 29.8% |
| 経常利益             | 452     | 8.4%  | 587     | 775   | 12.0% | 323   | 71.6%  | 32.2% |
| 親会社株主に帰属する四半期純利益 | 269     | 5.0%  | 360     | 525   | 8.1%  | 256   | 95.1%  | 45.9% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

### パッケージベースSIは、M&AしたSAPと会計パッケージが好調

#### 2. サービスライン別動向

3つのサービスラインの売上高がいずれも成長したが、積極的にM&Aを行っているパッケージベースSI・サービスの成長が著しく、売上高構成比が32.9%と3分の1を占め利益拡大に貢献した。

## 業績動向

**(1) 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・サービスの売上高は、3,657百万円と前年同期比21.1%増加した。業種別では、ネットバンク及び信託銀行向け受託開発案件が好調な金融部門が同23.1%増の1,602百万円となった。産業・流通分野は、通信回線事業者向けが堅調に推移し、公共分野については前期から続いている大型プロジェクト案件及び行政機関向けシステム開発案件の受注による売上が増加した。

**システムインテグレーション・サービスの業種別売上高**

(単位：百万円)

|            | 23/3 期 2Q |        | 24/3 期 2Q |        | 前年同期比 |       |
|------------|-----------|--------|-----------|--------|-------|-------|
|            | 実績        | 売上比    | 実績        | 売上比    | 増減額   | 増減率   |
| 金融         | 1,303     | 43.1%  | 1,602     | 43.8%  | 299   | 23.0% |
| (うち銀行)     | 707       | 23.4%  | 965       | 26.4%  | 257   | 36.4% |
| (クレジットカード) | 483       | 16.0%  | 519       | 14.2%  | 36    | 7.5%  |
| (金融 その他)   | 111       | 3.7%   | 117       | 3.2%   | 6     | 4.6%  |
| 産業・流通      | 1,357     | 44.9%  | 1,547     | 42.3%  | 189   | 13.9% |
| 公共         | 125       | 4.1%   | 236       | 6.5%   | 111   | 88.8% |
| 医療         | 233       | 7.7%   | 270       | 7.4%   | 37    | 15.8% |
| 合計         | 3,020     | 100.0% | 3,657     | 100.0% | 636   | 21.1% |

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

**(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、前年同期比7.4%増の648百万円であった。DX推進の中心であるクラウド開発では人材育成を強化し、公共向けクラウド案件の受注が増加した。また半導体不足の影響が緩和し、基盤構築・導入案件の受注が増えた。

**インフラソリューション・サービスの業種別売上高**

(単位：百万円)

|       | 23/3 期 2Q |        | 24/3 期 2Q |        | 前年同期比 |        |
|-------|-----------|--------|-----------|--------|-------|--------|
|       | 実績        | 売上比    | 実績        | 売上比    | 増減額   | 増減率    |
| 金融系   | 88        | 14.6%  | 82        | 12.7%  | -5    | -6.8%  |
| 産業、流通 | 347       | 57.5%  | 351       | 54.2%  | 4     | 1.2%   |
| 公共    | 156       | 25.9%  | 210       | 32.4%  | 54    | 34.9%  |
| その他   | 11        | 1.8%   | 3         | 0.5%   | -7    | -68.8% |
| 合計    | 603       | 100.0% | 648       | 100.0% | 44    | 7.4%   |

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

**(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、前年同期比21.3%増の2,160百万円、売上高構成比が33.4%となった。同サービスラインの成長をこれまでけん引してきた Salesforce 関連ビジネスが860百万円、同4.3%増と伸び率が鈍化した。一方、M&A効果が持続する SAP が同24.8%増の397百万円、会計パッケージが同54.9%増の580百万円と好調に推移した。会計パッケージの SuperStream を手がけるテクニゲートは、2024年1月の電子帳簿保存法改正を控え、前期は端境期だった。第2四半期は、2023年10月の消費税の仕入税額控除方式としてインボイス制度が開始されことを受け、売上高が大きく伸びた。

ランドコンピュータ | 2024年1月12日(金)  
3924 東証プライム市場 | <https://www.rand.co.jp/ir/>

業績動向

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)

|                   | 23/3 期 2Q |        | 24/3 期 2Q |        | 前年同期比 |       |
|-------------------|-----------|--------|-----------|--------|-------|-------|
|                   | 実績        | 売上比    | 実績        | 売上比    | 増減額   | 増減率   |
| Salesforce 関連ビジネス | 825       | 46.3%  | 860       | 39.8%  | 35    | 4.3%  |
| SAP               | 318       | 17.9%  | 397       | 18.4%  | 78    | 24.8% |
| 会計パッケージ           | 375       | 21.1%  | 580       | 26.9%  | 205   | 54.9% |
| 人事給与パッケージ         | 204       | 11.5%  | 207       | 9.6%   | 2     | 1.4%  |
| その他               | 56        | 3.1%   | 113       | 5.2%   | 56    | 54.9% |
| 合計                | 1,780     | 100.0% | 2,160     | 100.0% | 379   | 21.3% |

注：会計パッケージ (SuperStream、奉行)、人事給与パッケージ (COMPANY、SuperStream)、その他 (DynamicsCRM ほか)  
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

3. 財務状況

2024年3月期第2四半期末の総資産は前期末比290百万円増加の7,793百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産は同371百万円増の6,511百万円、固定資産は同81百万円減の1,281百万円であった。売掛金及び契約資産が298百万円増加し、現金及び預金が67百万円減少した。無形固定資産ののれんは35百万円減少し309百万円となった。同社は無借金経営であり、流動比率は330.8%、自己資本比率は66.6%と財務の安全性は極めて高い。潤沢な手元流動性があるため、機動的なM&Aが可能と弊社では見ている。

連結貸借対照表及び財務比率

(単位：百万円)

|             | 20/3 期<br>(単体) | 21/3 期<br>(単体) | 22/3 期<br>(連結) | 23/3 期<br>(連結) | 24/3 期 2Q<br>(連結) | 増減額    |
|-------------|----------------|----------------|----------------|----------------|-------------------|--------|
| 流動資産        | 4,969          | 5,187          | 5,823          | 6,139          | 6,511             | 371    |
| (現金及び預金)    | 2,167          | 2,384          | 2,906          | 3,062          | 2,995             | -67    |
| (売掛金及び契約資産) | 2,339          | 2,321          | 2,428          | 2,649          | 2,948             | 298    |
| 固定資産        | 528            | 559            | 676            | 1,362          | 1,281             | -81    |
| 有形固定資産      | 85             | 75             | 64             | 113            | 103               | -9     |
| 無形固定資産      | 9              | 6              | 121            | 727            | 690               | -36    |
| のれん         |                |                | 114            | 345            | 309               | -35    |
| 投資その他の資産    | 433            | 476            | 489            | 522            | 486               | -35    |
| 資産合計        | 5,498          | 5,746          | 6,500          | 7,502          | 7,793             | 290    |
| 流動負債        | 1,404          | 1,317          | 1,625          | 2,013          | 1,968             | -45    |
| 固定負債        | 466            | 482            | 508            | 623            | 620               | -3     |
| 負債合計        | 1,871          | 1,800          | 2,133          | 2,637          | 2,588             | -48    |
| 純資産合計       | 3,626          | 3,946          | 4,366          | 4,865          | 5,204             | 338    |
| 【安全性】       |                |                |                |                |                   |        |
| 流動比率        | 353.9%         | 393.8%         | 358.3%         | 305.0%         | 330.8%            | 25.8pt |
| 自己資本比率      | 66.0%          | 68.7%          | 67.2%          | 64.7%          | 66.6%             | 1.9pt  |

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2024年3月期予想は上方修正も保守的な予想

2024年3月期の通期連結業績は、売上高が前期比14.9%増の13,300百万円、営業利益で同32.1%増の1,615百万円、経常利益で同32.2%増の1,636百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同38.6%増の1,070百万円と予想している。期初計画比では、売上高が7.2%増、営業利益は13.0%増となる。営業利益は、後述する中期経営計画「VISION 2025」の2期目に当たる2025年3月期の目標値1,620百万円に迫る。

#### 2024年3月期 連結業績予想

(単位：百万円)

|                 | 23/3期  |       | 24/3期  |        |       | 前期比   |       | 計画比   |
|-----------------|--------|-------|--------|--------|-------|-------|-------|-------|
|                 | 実績     | 売上比   | 期初計画   | 修正予想   | 売上比   | 増減額   | 増減率   | 増減率   |
| 売上高             | 11,578 | -     | 12,400 | 13,300 | -     | 1,722 | 14.9% | 7.2%  |
| システムインテグレーション   | 6,345  | 54.8% | 6,550  | 7,050  | 53.0% | 705   | 11.1% | 7.6%  |
| インフラソリューション     | 1,354  | 11.7% | 1,450  | 1,450  | 10.9% | 96    | 7.1%  | 0.0%  |
| パッケージベースSI      | 3,879  | 33.5% | 4,400  | 4,800  | 36.1% | 921   | 23.7% | 9.1%  |
| 営業利益            | 1,222  | 10.6% | 1,429  | 1,615  | 12.1% | 393   | 32.1% | 13.0% |
| 経常利益            | 1,238  | 10.7% | 1,447  | 1,636  | 12.3% | 398   | 32.2% | 13.1% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 772    | 6.7%  | 900    | 1,070  | 8.0%  | 298   | 38.6% | 18.9% |

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

サービスライン別売上高では、システムインテグレーション・サービスが前期比11.1%増の7,050百万円、インフラソリューション・サービスが同7.1%増の1,450百万円、パッケージベースSI・サービスが同23.7%増の4,800百万円を見込む。期初予想に比べ売上高が900百万円増額修正されているが、内訳はシステムインテグレーション・サービスが500百万円、パッケージベースSI・サービスが400百万円である。パッケージベースSI・サービスの売上高構成比は36.1%へ上昇する。

過去5期における上期(4～9月)と下期(10～3月)の平均比率は、売上高が46.4%：53.6%、営業利益が33.4%：66.6%であった。これに対し2024年3月期の修正後予想は、売上高が48.6%：51.4%、営業利益が47.2%：52.8%となる。下期比率52.8%は、過去の水準(66.6%)に比べて低いことから上方修正した予想は保守的であると弊社は考えている。

第2四半期におけるサービスライン別売上高の進捗率を2024年3月期と過去5期平均(カッコ内)で見ると、システムインテグレーション・サービスが51.9%(47.6%)、インフラソリューション・サービスが44.7%(43.5%)、パッケージベースSI・サービスが45.0%(45.2%)であった。システムインテグレーション・サービスの下期売上高が上期を下回ったことは過去5期に一度としてないことから、上方修正の余地があると思われる。

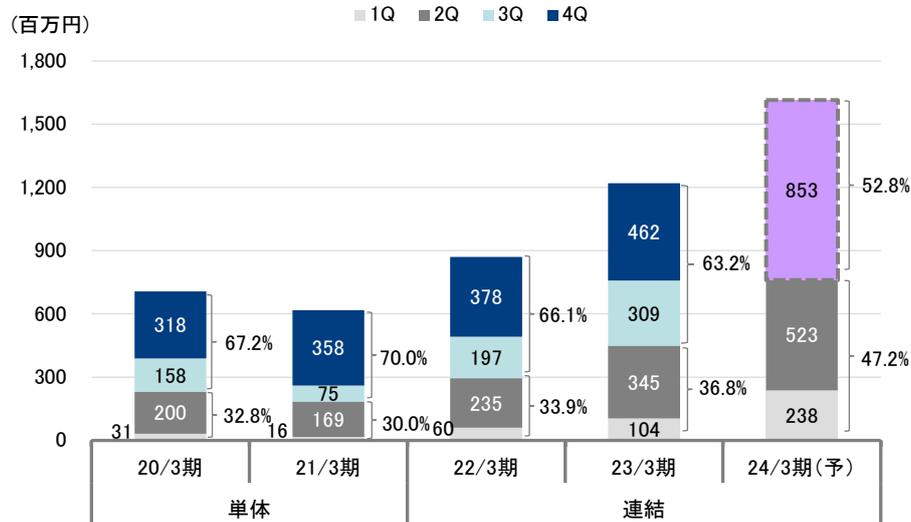
今後の見通し

四半期毎売上高及び上下比率



出所：決算短信よりフィスコ作成

四半期毎営業利益及び上下比率



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 中長期の成長戦略

### 中期経営計画「VISION 2025」は、初年度から計画を上回る進捗

#### 1. 中期経営計画「VISION 2025」

2024年3月期から2026年3月期までの3ヶ年をカバーする中期経営計画「VISION 2025」の重点戦略は、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) 人材育成の投資と得意分野への強化、5) 既存SI分野のさらなる売上拡大である。2026年3月期の数値目標を、売上高15,000百万円、営業利益1,800百万円としている。3ヶ年の年平均成長率は、売上高が9.3%、営業利益で13.8%となる。売上高のサービスライン別年平均伸び率は、システムインテグレーション・サービスが5.5%、インフラソリューション・サービスが4.4%、パッケージベースSI・サービスが15.6%である。高付加価値ビジネスであるパッケージベースSI・サービスの売上構成比は、6.5ポイント増の40%に達し、売上高営業利益率が1.4ポイント増の12.0%に上昇することに貢献する。

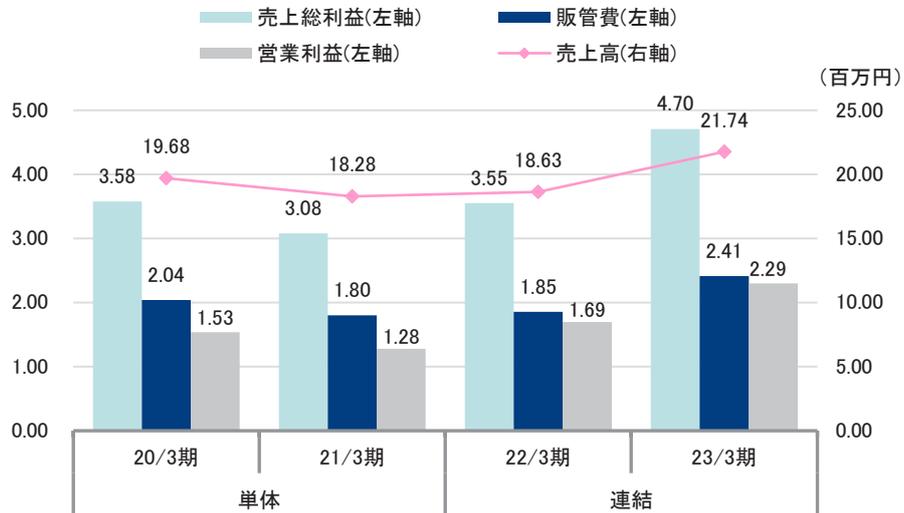
2024年3月期の通期業績予想は第2四半期の好決算を踏まえ、売上高13,300百万円、営業利益1,615百万円へ上方修正した。中期経営計画2期目となる2025年3月期の計画値を売上高13,700百万円、営業利益1,620百万円としており、営業利益に関しては1年前倒しでほぼ達成されることになる。パッケージベースSI・サービスの売上構成比は、修正前計画の35.5%から修正後では36.1%に上昇する。売上高営業利益率の予想は、期初計画の11.5%から12.1%へ引き上げられており、中期経営計画の最終年度の目標値12.0%を上回る。同サービスラインの売上高構成比が40.0%に達すれば、利益率が目標値を上回るポテンシャルを示唆している。

人的資本は、ITサービス会社にとって価値を創造する中核の経営資源であるものの、技術者不足が深刻化している。経済産業省は、2018年9月の「DXレポート」において、「ITシステム2025年の崖」と労働集約業態となっている日本のIT人材の低生産性を前提に、2030年に向けて40～80万人の規模で技術者不足が生じるおそれがあることを提示した。厚生労働省の労働経済動向調査による2023年8月時点の産業別正社員等労働者過不足状況判断(D.I. = 「不足」 - 「過剰」)では、「調査産業計」が45であったのに対し「情報通信業」は53(「不足」54、「過剰」1)と不足感が強い。「情報通信業」より人手不足が深刻なのは、2024年4月から働き方改革が本格化する「建設業」(D.I.58)並びに「運輸業、郵便業」(同56)、「医療、福祉」(同61)の3業種に留まる。

同社がシステムインテグレーション・サービス主体の事業運営であった時は、プロジェクト・マネジメントを徹底し、赤字プロジェクトの撲滅を図り、売上高営業利益率を10%超に引き上げるという目標であった。2024年3月期は、クラウド及びパッケージベースSI・サービスの拡大により売上高営業利益率が12.1%に到達するという計画ができるレベルになった。従業員1人当たりの数値を、コロナ禍前の2020年3月期単独決算とM&AによるパッケージベースSI・サービスの子会社を含む2023年3月期の連結業績では、売上高が19.68百万円から21.74百万円へ、売上総利益が3.58百万円から4.70百万円へ、販管費が2.04百万円から2.41百万円へ、営業利益が1.53百万円から2.29百万円へ増加した。同社グループは、高付加価値ビジネスのウェイトを引き上げることで1人当たりの売上高と売上総利益を高め、従業員の報酬を上げ、将来のための研究開発や人材育成投資をして収益性を高める成長戦略を採っている。

中長期の成長戦略

1人当たり売上高・総利益・販管費・営業利益の推移



注：1人当たり売上高などは期首・期末平均従業員数で計算、22/3期のみ期末の数値  
出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

2. 中期経営計画を実現するための施策

中期経営計画における市場環境は、国内 IT 市場の堅調な拡大が見込まれる一方、アジャイル開発や生成 AI 等の革新的な新技術が次々と登場する。同社は、顧客の要望に対応する人員配置を適材適所で行っている。今後のユーザーズの変化と将来の競争優位性を築くため、アジャイル開発力の向上を図るため、従業員のリスクリングを活発化している。

中期経営計画を実現するための施策

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によるパッケージベース SI・サービスの領域を拡大 (ServiceNow 等)

3. DX ビジネス推進

(1) クラウド、パッケージベース SI

- 1) Salesforce 関連ビジネスの全社展開
- 2) SAP、SuperStream のパッケージベース SI・サービス比率の向上
- 3) パッケージベース SI・サービス拡大に伴う直ユーザ取引の拡大
- 4) インフラソリューション分野におけるクラウドビジネス (AWS・Azure 等) の構造改革の推進

(2) ローコード開発、アジャイル開発

- 1) GeneXus、Microsoft PowerPlatform を中心としたローコード開発要員の育成
- 2) ローコード開発、クラウドネイティブ開発はアジャイル開発手法がスタンダードに

(3) 生成 AI への取り組み

- 1) DX ビジネスの強化施策として、生成 AI の事業展開企画を 2023 年下期よりスタート
- 2) Salesforce 「EinsteinCopilot」、ServiceNow 「NowAssist」、Microsoft 「AzureOpenAIService」など、生成 AI サービスの調査研究と、提案モデルへの策定や実装に必要なスキル習得への検討を推進

4. 人材育成への投資と得意分野の強化

(1) 人材育成への積極投資

業務系資格と IT 系資格取得の推進を加速し、パッケージベース SI・サービス、クラウド、ローコード開発等の新デジタル技術者資格取得に注力

(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
- (2) 公共分野の受注拡大
- (3) 富士通 <6702> グループ、日立グループ、NTT データグループ <9613> 等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

従来型の開発では、大量のデータを正確かつ効率的に記録、蓄積、活用するシステムが求められ、品質が重視される。既存システムは、老朽化・複雑化・ブラックボックス化しており、経済産業省が危惧する「2025 年の崖」を回避するためにモダナイゼーションが必要とされる。COBOL 資産を Java などにマイグレーションする際に、長年システム開発に携わり、古いプログラミング言語の知識を有するエンジニアの存在が必要となる。コストを重視する顧客に対しては、パッケージとクラウドの組み合わせを提供する。開発スピードを重視する顧客には、DX 型開発を提案する。受注ソフトウェア開発により、「2025 年の崖」の克服と DX による経営変革を目指すユーザに対するソリューションとして、ローコード開発及びクラウドネイティブ開発にアジャイル開発手法をスタンダードとして推進する。

中長期の成長戦略

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<br>・品質・コスト重視<br>スクラッチ開発、ウォーターフォール開発、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<br>・スピード・柔軟性重視<br>アジャイル開発、ローコード開発、クラウド、生成 AI             |

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

同社はアジャイル開発力を強化するため、2022年9月にジェネクス・ジャパン（株）とソフトウェア開発パートナー契約を締結した。ローコード開発ツールである「GeneXus」は、世界50ヶ国以上、8,700社以上に導入され、技術者は13万人以上に及ぶ。業務要件を入力するだけでアプリケーションやデータベースを自動生成するため、開発期間を大幅に削減できる（最大で80%削減）。要件定義をすれば「動くかたち」で試作品を共有できるため、初期段階で問題を発見しやすい。また、要件定義後のアプリケーションが自動生成されるため開発コスト及び工期を大幅に削減できるうえバグの発生率が低く、システムそのものが老朽化しない。保守性も高くインフラに依存しないため、劣化しにくいシステムを提供できることが特長だ。

同社は、GeneXusとMicrosoft Power Platformを中心としたローコード開発要員の育成に取り組んでいる。2023年3月期末の資格取得者は16名で、2024年3月期第2四半期末では18名であった。2024年3月期末に50名程度を目指す。DX推進本部は、ローコード開発、クラウドネイティブ開発によるアジャイル開発手法の標準確立を進めている。

同社は、手離れが良く収益性が高いパッケージベース SI・サービスを成長事業として注力している。同事業では、SAP業務において戦略的投資と社内教育による持続的な成長を実現している。テクニゲートは、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取引を展開しており、これまで累計727社の導入実績を持つ。子会社の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取引拡大に生かす。また、子会社の顧客に同社のパッケージベース SI・サービスを融合することで、より付加価値の高い次世代サービスの提供を図る。

新しく「ServiceNow」の取り組みを開始した。2004年に創立された米国のサービスナウ <NOW> は、SaaSによりクラウド型の労働生産性を高める業務プラットフォームを提供する。日本法人は、2013年に設立された。同クラウドサービスは、IT資産管理からセキュリティ、人事、カスタマーサービスなど企業の定型業務プロセスを簡素化、自動化し、従業員の働き方改革と生産性の向上を促す。

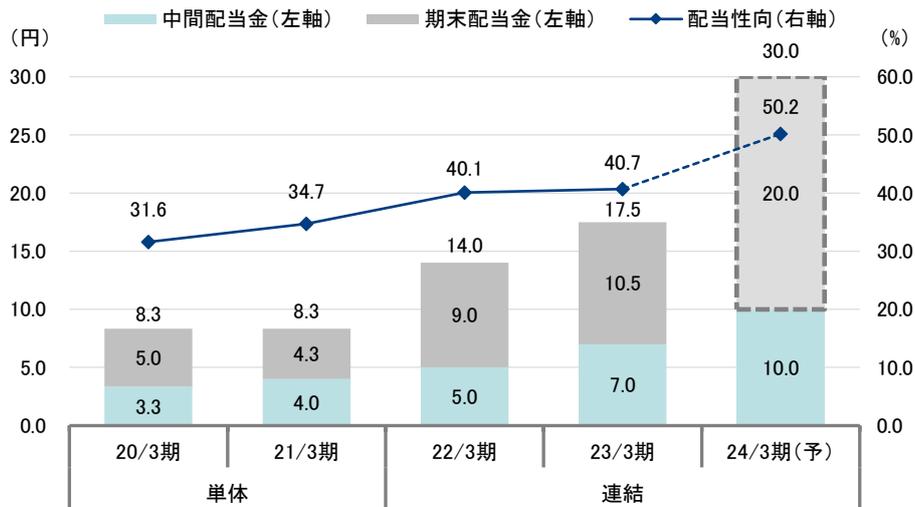
生成 AI への取り組みは、DX ビジネスの強化施策として、2024年3月期下期に事業展開企画をスタートとする。Salesforce「Einstein Copilot」、ServiceNow「Now Assist」、Microsoft「Azure OpenAI Service」などを生成 AI サービスを対象に調査研究と提案モデル策定や実装に必要なスキル習得の検討を進めていく。

## 株主還元策

### 2024年3月期の配当金は、増益と配当性向基準の引き上げにより 前期比12.5円増の30.0円を予定

株主還元策として配当を経営の重要課題の1つと位置付けている。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月に配当性向の基準を30%以上から40%以上に引き上げた。さらに、「VISION 2025」において2026年3月期までの3期間の基準を50%以上に引き上げた。そして、2023年11月1日付けで普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行った。2024年3月期の株式分割修正後の1株当たり配当金は、中間配当金が10.0円、期末配当金が20.0%、年間配当金が30.0円となり、前期17.5円から12.5円増と大幅な増配（予想配当性向は50.2%）となる。

株式分割修正1株当たり配当金と配当性向



注：2021年10月1日割当ての株式分割（1株を1.5株へ）を修正  
 2023年11月1日割当ての株式分割（1株を2株へ）を修正  
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## ■ サステナビリティ経営

同社は2030年のSDGsゴールに向けESGを重視した企業経営を推進し、解決策を創造しつづけるITパートナーであることを価値創造モデルとしている。サステナビリティ経営の7つの重点目標として、1) 人材育成、2) 気候変動への対応、3) 人権・ダイバーシティ、4) 健康経営、5) ビジネスパートナー、6) 品質セキュリティ、7) コーポレート・ガバナンスを挙げている。貢献するSDGsは、「3 すべての人に健康と福祉を」「4 質の高い教育をみんなに」「5 ジェンダー平等を実現しよう」「8 働きがいも 経済成長も」「9 産業と技術革新の基盤をつくろう」「10 人や国の不平等をなくそう」「12 つくる責任 つかう責任」「13 気候変動に具体的な対策を」「16 平和と公正をすべての人に」「17 パートナリシップで目標を達成しよう」の10項目が掲げられている。ESGを重視した企業経営を推進することで、優秀な技術者集団による高品質で安心・安全な社会インフラを支えるシステムソリューションの提供を通じてSDGsの目標達成に貢献し、社員一人ひとりが健康で生き生きと働くことができる職場づくりを目指している。

### サステナビリティ経営の7つの重点目標

| 同社グループの重点目標     | SDGsの目標  |
|-----------------|--|
| 1. 人材育成         | 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。 |
| 2. 気候変動への対応     | 気候変動対策への取り組みを世界共通の課題であると認識し、地球環境に配慮した企業活動を目指します。       |
| 3. 人権・ダイバーシティ   | 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。      |
| 4. 健康経営         | 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。           |
| 5. ビジネスパートナー    | 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。            |
| 6. 品質セキュリティ     | 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。         |
| 7. コーポレート・ガバナンス | すべての利害関係者の利益にかなう経営の実現のために、コーポレート・ガバナンスのより一層の充実を図ります。   |

出所：決算説明会資料より掲載

#### 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