

|| 企業調査レポート ||

## ランドコンピュータ

3924 東証 2 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2017 年 6 月 27 日 (火)

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. マイナス金利政策が金融機関のシステム投資の延伸を誘発	01
2. 利益改善重点項目	01
3. 中長期の成長戦略「Attack100」	01
■ 会社概要	02
1. 沿革	02
2. 事業内容	04
■ 事業概要	04
1. 事業概要	04
2. システムインテグレーション・サービス	06
3. インフラソリューション・サービス	07
4. パッケージベース SI・サービス	07
■ 業績動向	09
1. 2017年3月期の業績概要	09
2. 財務状況と経営指標、キャッシュ・フロー計算書	10
■ 今後の見通し	11
1. 2018年3月期の業績見通し	11
2. 利益改善重点項目	12
3. サービスライン別動向	13
■ 中長期の成長戦略	14
1. 中長期の成長戦略「Attack100」	14
2. サービスライン別事業戦略	14
3. 収益性向上のための戦略	16
4. 独自性に関する戦略	16
■ 株主還元策	17

## ■ 要約

### 内部体制整備後にクラウドコンピューティングで再飛躍を目指す

ランドコンピュータ <3924> は、今年創業 46 年を迎えた独立系の中堅システムインテグレータである。

#### 1. マイナス金利政策が金融機関のシステム投資の延伸を誘発

早くからメーカー系 SIer と銀行系のシステム開発に従事している。売上高の 7 割強を占めるシステムインテグレーション・サービスのうち約 4 割が金融業界の案件となる。2017 年 3 月期は、マイナス金利が金融機関のシステム投資の延伸を誘発したことから、同業種向け売上高が前期比 18.0% 落ち込み、総売上高が 2.8% 減少する主因となった。

#### 2. 利益改善重点項目

2017 年 3 月期は、パッケージベース SI・サービスの売上高が前期比 55.4% の急成長を遂げた。急成長の原動力は、米 salesforce.com<CRM> のクラウドコンピューティング・サービスの導入支援業務である。salesforce.com とは、2010 年にビジネスを開始し、2016 年 11 月に販売パートナー契約を締結した。ただし、2017 年 3 月期は下期に急成長のどがめが出て、不採算プロジェクトが発生した。経常利益は前期比 152 百万円減少（前期比 29.1% 減）したが、減益要因の 239 百万円の半分を当期発生の大赤字プロジェクトと受注損失引当金の増加が占めた。従来の 2～3 ヶ月でカットオーバーできる案件と異なり、1,000 万円以上の大口プロジェクトでは見積精度が問われ、前提条件に変化が出た場合の迅速な再見積もりや上流設計工程での設計品質の確実な作り込み、プロジェクト計画の策定、プロジェクト定期監視の実施などが求められる。

2018 年 3 月期の利益改善重点項目として前述の施策を挙げている。現中長期の成長戦略で掲げていた施策だが、今期は不採算プロジェクトの撲滅とプロジェクトマネジャー体制の強化と早期育成を図る。そのため、業界大手から上級プロジェクトマネジャーを採用し、プロジェクト管理の厳格化を図っている。今第 2 四半期は内部体制の整備に専念するため、前年同期比 2.0% の増収に対し、経常利益は同 5.4% 減の予想となった。

#### 3. 中長期の成長戦略「Attack100」

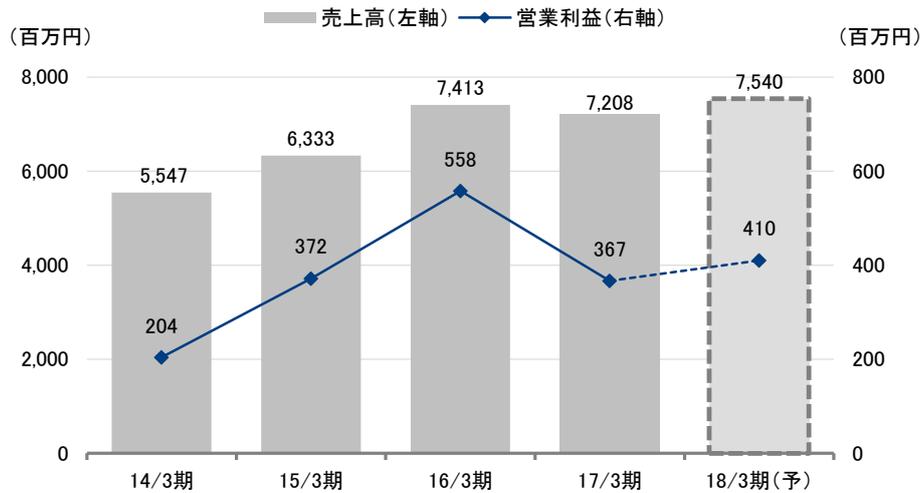
中長期の成長戦略「Attack100」で、2021 年 3 月期に売上高 100 億円、売上高営業利益率 10% を数値目標としている。システムインテグレーション・サービスとインフラソリューション・サービスの既存・安定成長サービスラインの事業戦略は、得意分野の更なる強化とする。創業以来培ってきたミッションクリティカルな金融機関の業務システム及びネットワーク関連のインフラソリューション・サービスに商機を見出す。高成長サービスラインの事業戦略は、クラウドコンピューティング・サービスの高伸長になる。salesforce.com は、この 3 年間の年率成長率が 27.3% の高成長を達成している。salesforce.com の営業支援システムでは、日本でもトップシェアを持つ。同社は、内部体制の整備後にクラウドコンピューティング・サービスで再飛躍を図る。2017 年 6 月に、Salesforce 上で動作する自社開発の販売管理支援アプリケーション「necote」を発表した。また、成長に必要な人材確保では、自社社員の増員にとどまらず、パートナー企業と戦略的関係を構築する。

要約

Key Points

- ・2017年3月期のパッケージベースSI・サービスは55.4%の増収
- ・2018年3月期は、不採算プロジェクトの撲滅に取り組む
- ・2021年3月期に売上高100億円、営業利益率10%を目指す

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 会社概要

### 創業46周年を迎えた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、2017年1月に創業46周年を迎えた。情報サービス業界では珍しい学校法人を起源とする。「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。

#### 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。

## 会社概要

**(1) 創業から経営基盤整備期 (1971 年から 1994 年頃まで)**

1971 年 9 月に富士通 <6702> と (株) 東京銀行 (現 (株) 三菱東京 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。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。

**(2) 成長及び構造改革期 (1995 年頃から 2009 年頃まで)**

バブル崩壊、Windows95 の登場によりメインフレームからクライアント型サーバーシステムの開発が主流となったのを受けて、IT コンサルやパッケージ導入のビジネスへ参入したほか、ネットバンキングシステムなどの Web 開発を本格的に開始するなど事業構造の変革に取り組む。2006 年 4 月に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ほか、医療システム分野に参入して業務分野を一段と拡大した。

**(3) 改革期以降 (2010 年頃から現在まで)**

2010 年 4 月には、salesforce.com 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。2013 年 4 月に諸島伸治 (もろしましんじ) 氏<sup>※</sup>を代表取締役社長として招聘したことにより日立グループなど富士通以外のグループとの取引が拡大した。マネジメント改革に着手し収益拡大トレンドに転換。2015 年 12 月に資金調達が多様化を図るとともに、社会的信用・知名度の向上、優秀な人材の確保を目的として東京証券取引所市場第 2 部へ株式を上場した。

<sup>※</sup> 同氏は 1971 年 4 月に日立製作所 <6501> 入社後、2010 年 4 月に日立ソフトウェアエンジニアリング (株) 代表取締役社長に就任後、2010 年 10 月には (株) 日立ソリューションズ代表取締役副社長を歴任。2013 年 4 月に同社へ入社し、同年 6 月に代表取締役社長に就任した。

## 会社概要

## 沿革

年月	沿革
1971年 1月	田村哲夫（現 学校法人渋谷教育学園理事長）、田村邦彦、田村秀雄（現 同社代表取締役会長）等が発起人となり、教育、学習用事務機器の研究、開発、販売等を目的として株式会社日本コンピュータ学院研究所を設立
1971年 6月	社名を株式会社ランドコンピュータ（英文表記：R&D COMPUTER CO.,LTD.）に変更
1971年 9月	富士通と取引を開始して、金融システムを中心としたシステムインテグレーション・サービスを開始
1987年12月	東洋情報システム（現:TIS）からの受託によりクレジットカードシステム分野に参入してシステムインテグレーション・サービスを拡大
1989年 3月	通商産業省（現 経済産業省）よりシステムインテグレータ（S I）認定企業に認定
1990年10月	高島屋との業務請負基本契約締結により百貨店向け流通システム分野に参入してシステムインテグレーション・サービスを拡大
1996年 4月	一般財団法人コンピュータ教育開発センターからの受託により作成した教育ソフトウェア「わたしたちのエネルギート環境」が全国の小中学校に配布
2002年 1月	ISO9001 認証取得（取得部署：金融・カードソリューション事業部）
2003年 2月	ISO9001 認証取得（全社）
2006年 4月	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。 電子カルテシステム分野への拡大のため、医療システム分野に参入して、システムインテグレーション・サービスを拡大
2010年 4月	セールスフォース・ドットコムと協業し、クラウドコンピューティングサービスを開始。 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
2015年12月	東京証券取引所市場第2部に上場
2016年11月	セールスフォース・ドットコムと販売パートナー契約締結

出所：有価証券報告書、ホームページよりフィスコ作成

## 2. 事業内容

主要顧客は、富士通を中心とする大手システムインテグレータ。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おり、富士通グループ向けの売上げが全体の半分弱を占める。一方、150社強のエンドユーザー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。

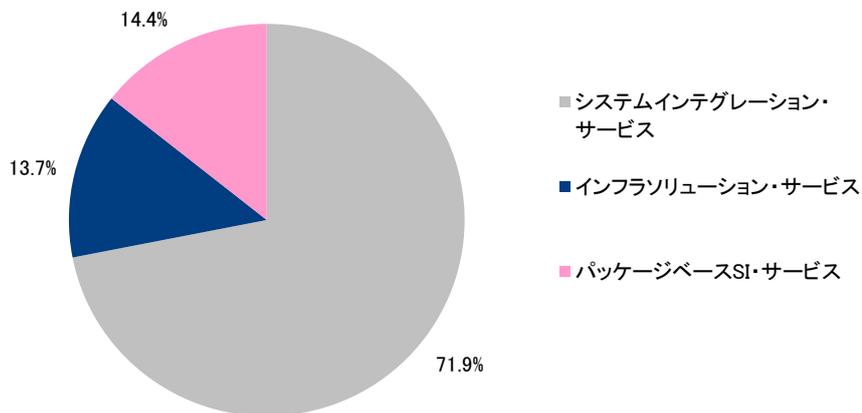
## ■ 事業概要

### ミッションクリティカルな金融機関のシステムに強み

## 1. 事業概要

同社が手掛ける事業は、コンサルから運用までのトータルなサービスを提供する主力のシステムインテグレーション・サービスのほか、サーバ等のハードウェアの導入、ネットワーク構築などを行うインフラソリューション・サービスとパッケージの導入支援、カスタマイズを行うパッケージベース SI・サービスである。2017年3月期のサービスライン別の売上構成比は、システムインテグレーション・サービス 71.9%、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 14.4% であった。

## 事業概要

**事業セグメント別売上高構成比  
 (2017年3月期: 7,208百万円)**


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

顧客基盤では、富士通を筆頭に、日立製作所や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、新日鉄住金ソリューションズ<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ーは三菱総研 DCS(株)、三井住友トラスト・システム&サービス(株)、出光興産<5019>、関電システムソリューションズ(株)、野村ホールディングス<8604>などとなり、その数は2011年3月期の94社に比べ2017年3月期は1.6倍となる155社へ増加傾向にある(2016年3月期の直ユーザー売上高ウエイトは25%を占める。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。

エンジニアについて見ると、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の取得を積極推進しており、IT系資格と業務系資格の保有者数は延べ1,262人(内訳はIT系資格保有者数:延べ1,015人、業務系資格保有者数:延べ247人)に達し、1人当たりの平均資格保有数は2.69となっている。この業務系資格取得の積極推進により、同社のエンジニアが顧客と同じ目線で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して働いている。

## 事業概要

## 資格取得状況と自社システムエンジニアの特徴

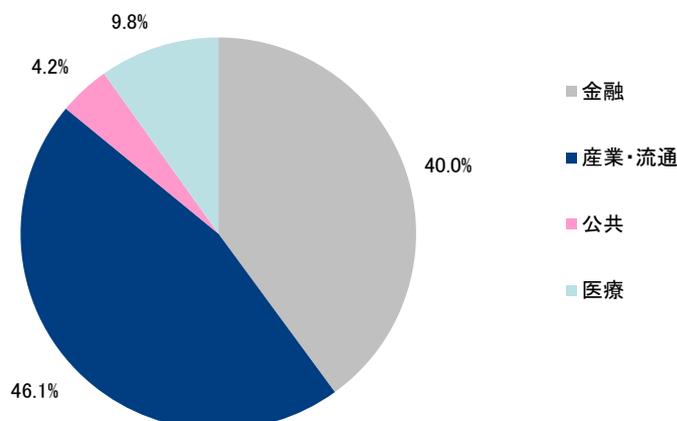
業種別	資格取得状況	特徴
金融 / 銀行・証券・保険	<ul style="list-style-type: none"> <li>銀行業務検定 26 人</li> <li>金融業務能力検定 21 人</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>各種銀行業務検定試験の合格、証券外務員の資格を取得し、顧客である預金業務、融資業務等銀行の視点でサービスを提供</li> </ul>
金融 / クレジットカード	<ul style="list-style-type: none"> <li>外務員 12 人</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>クレジットカード業界の社員向けの業務研修を受講し、顧客の視点でサービスを提供</li> </ul>
産業・流通	<ul style="list-style-type: none"> <li>販売士 29 人</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>販売士の資格を取得し、百貨店の顧客の視点でサービスを提供</li> <li>ネットワーク関連技術に関する各種資格を取得し、顧客の業種に応じた視点でサービスを提供</li> </ul>
医療	<ul style="list-style-type: none"> <li>診療情報管理士 12 人</li> <li>医療情報技師 9 人</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>診療情報管理士及び医療情報技師の資格を取得し、顧客である病院の医師、看護師等の視点でサービスを提供</li> </ul>
業種共通	<ul style="list-style-type: none"> <li>簿記 48 人</li> <li>PMP 25 人</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>プロジェクトマネジメントに関する国際資格であるプロジェクトマネジメント・プロフェッショナル (PMP) 等の資格を取得し、顧客の業種に応じた視点でサービスを提供</li> </ul>
IT系	<ul style="list-style-type: none"> <li>情報処理技術者</li> <li>ベンダー資格</li> </ul>	

注：人数は2016年4月時点

出所：決算説明会資料、決算短信等よりフィスコ作成

## 2. システムインテグレーション・サービス

主力のシステムインテグレーション・サービスは、金融業（銀行・保険・証券・クレジットカード）、産業・流通業、公共分野、医療分野等の幅広い分野において、顧客であるエンドユーザーや国内メーカー、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、トータルでサービスを提供できる体制を整えている。2017年3月期におけるシステムインテグレーション・サービスのユーザー業種別の売上構成比は、金融 40.0%（銀行 23.7%、保険 4.2%、証券 1.4%、クレジットカード 10.6%）、産業・流通 46.1%、公共 4.2%、医療 9.8% となっており、金融業と産業・流通業向けが主力となっている。

 システムインテグレーションの業種別売上高構成比  
 (2017年3月期:5,185百万円)


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 事業概要

### 3. インフラソリューション・サービス

インフラソリューション・サービスは、顧客の IT システム基盤となるサーバ等ハードウェアの導入やネットワークの構築、データベース、アプリケーション基盤等のシステムインフラを構築するとともに、その後の運用や保守までの一連のサービスを提供するほか、システム基盤の有効活用の観点から仮想化\*技術にも対応したサービスも提供する。

\* 仮想化 (virtualization) とは、プロセッサやメモリ、ディスク、通信回線など、コンピュータシステムを構成する資源 (及び、それらの組み合わせ) を、物理的構成によらず柔軟に分割したり統合したりすること。

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それぞれの IT システムインフラ環境を調査、分析した上で顧客のニーズに適したインフラソリューション・サービスを提供する。ネットワーク構築等のインフラソリューション・サービスに加えて、システムインテグレーション・サービスを組み合わせたトータルサービスをエンドユーザーや国内メーカー、大手システムインテグレータのニーズに応じて提供するワンストップ・ソリューションも展開する。

## salesforce.com は、この 3 年に年率 3 割近い成長を達成

### 4. 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。

#### (1) クラウドコンピューティングのメリット

同社が注力しているのは、クラウドコンピューティング・サービスになる。クラウドコンピューティング (クラウドシステム) とは、従来は手元のコンピュータで管理・利用していたようなソフトウェアやデータなどを、インターネットなどのネットワークを通じてサービスの形で必要に応じて利用する方式。そのメリットとして、俊敏性、拡張性、経済性、可用性、省力化、セキュリティ、リスク低減が挙げられる。従来のオンプレミス (自社運用) 型では、IT システムを構築するための設置スペースの確保、ハードウェアの購入、アプリケーションソフトの開発・運用、システムの維持管理に要員が必要となる。コンピューティング能力も、先を見越して大きめに拡大しなければならない。変化の激しい時代に、何年もかけてアプリケーションを開発しても、出来上がったころには状況が変わってしまう。また、システムの維持管理のため、自社に IT 部門を持つ必要がある。クラウドコンピューティングは、費用、知識、技術力、人材などの面でユーザーの IT システム導入のハードルを下げた。導入支援をする IT サービスにとってユーザー層が拡大するが、ユーザーの IT リテラシーの不足からシステムに対する要求がコスト面から現実的でない、もしくは要求が定まらず変更が多い、または多くのカスタマイズを必要とするなどが起こりがちになる。そのため、IT サービス会社にとって、業務知識や顧客、特に企業トップに対する交渉力、提案力が重要になる。

## 事業概要

## クラウドコンピューティングのメリット

俊敏性	オンプレミス型アプリケーションに比べ導入期間が短く、定着が迅速かつシンプル
拡張性	必要に応じてコンピューティング能力を柔軟に拡張もしくは縮小できる
経済性	初期投資が少なく、利用した分だけ払うため、総コストの削減と費用の変動費化が可能になる
可用性	場所、デバイスを問わず、クラウドシステムに24時間365日アクセスできる
省力化	IT部門はシステムの保守、運用、管理作業から解放される
セキュリティ	自社運用型よりも高い情報セキュリティサービスが受けられる
リスク低減	サブスクリプション方式のコストモデルのため、不満の場合は他への切り替えが容易にできる

出所：ヒアリングよりフィスコ作成

## (2) salesforce.com の販売パートナー

同社は、2010年4月より salesforce.com 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。

salesforce.com は、顧客関係管理 (Customer Relationship Management : CRM) ソリューションを中心としたクラウドコンピューティング・サービスを提供している。1999年に米国で設立され、翌2000年には日本法人が開設された。世界のみならず日本市場においても、営業支援 (Sales Force Automation : SFA) システムでトップシェアを握る。同米国企業の2017年1月期の売上高は、8,392百万米ドルと、1兆円に迫ろうとしている。10年間で17倍に拡大したが、成長テンポを期間別に年平均成長率 (CAGR) で見ると、過去10年間で32.7%、5年間で29.9%、3年間で27.3%、昨年度単年度でも25.9%をキープした。事業規模が大きくなった現在でも、驚異的な高成長を続けている。

salesforce.com は、パートナー企業にライセンスを提供することを主たるビジネスとしており、競争力の源泉は開発力である。2017年1月期は、研究開発費に1,208百万ドル (1ドル=110円換算で1,300億円超) を投じた。同金額は前期比で27.7%増加し、R&D比率は14.4%の高水準であった。

日本におけるパートナー企業は、Global Strategic Partner (4社)、Platinum パートナー (3社)、Gold パートナー (3社)、Silver パートナー (4社)、Registered パートナー (24社) で構成される。Global Strategic Partner は、アクセンチュアなどの国際的な総合コンサルティング会社やNTTテクノクロス (株) になっている。富士通や日立ソリューションズ、(株) パソナテキーラは、Platinum パートナーになる。パソナテキーラは、(株) パソナとクラウドソリューションのコンサルタント会社 Tquila International との合併会社である。Gold パートナーは、テラスカイ <3915>、(株) ウフル (uhuru) と富士ソフト <9749> である。同社が属する Silver パートナーには、(株) アグレックス、(株) サンプリッジ、コネクシオ <9422> がいる。テラスカイは、2014年に salesforce.com と資本提携をした。Salesforce の認定者数が多く、これまで2,500件以上の導入実績がある。同社の導入実績はまだ300件程度だが、2017年3月期に大幅増収に成功したように、大口案件獲得の体制を充実させることで拡大できる余地が大きい。

## 業績動向

### 2017年3月期のパッケージベース SI・サービスは 55.4% の増収

#### 1. 2017年3月期の業績概要

2017年3月期の業績は、売上高が前期比 2.8% 減の 7,208 百万円、営業利益が同 34.2% 減の 367 百万円、経常利益が同 29.2% 減の 371 百万円、当期純利益が同 25.0% 減の 242 百万円となった。第2四半期の決算発表時に通期予想を下方修正していたが、実績はそれを下回る結果となった。

#### 2017年3月期業績の概要

(単位：百万円)

	2016/3期		2017/3期		前期比		計画比		
	金額	売上高比	計画	金額	売上高比	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	7,413	100.0%	7,500	7,208	100.0%	-204	-2.8%	-292	-3.9%
売上総利益	1,219	16.5%	-	1,114	15.5%	-105	-8.7%	-	-
販管費	661	8.9%	-	746	10.4%	85	12.9%	-	-
営業利益	558	7.5%	480	367	5.1%	-190	-34.2%	-113	-23.5%
経常利益	524	7.1%	485	371	5.2%	-152	-29.1%	-114	-23.5%
当期純利益	323	4.4%	300	242	3.4%	-80	-25.0%	-58	-19.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

サービスラインごとの売上高の動向は、クラウドコンピューティングを中心とするパッケージベース SI・サービスが前期比 55.4% の大幅な増加となったが、主力のシステムインテグレーション・サービスが減少した。

#### サービスライン別売上高とシステムインテグレーションの業種別売上高

(単位：百万円)

	2016/3期		2017/3期		前期比	
	金額	売上高比	金額	売上高比	増減額	増減率
システムインテグレーション						
銀行	1,536	20.7%	1,229	17.1%	-307	-20.0%
保険	248	3.4%	216	3.0%	-31	-12.9%
証券	148	2.0%	74	1.0%	-74	-50.1%
クレジットカード	591	8.0%	551	7.7%	-40	-6.8%
産業・流通	2,429	32.8%	2,388	33.1%	-41	-1.7%
公共	296	4.0%	215	3.0%	-81	-27.3%
医療	511	6.9%	509	7.1%	-1	-0.3%
システムインテグレーション 計	5,762	77.7%	5,185	71.9%	-577	-10.0%
インフラソリューション	984	13.3%	988	13.7%	3	0.4%
パッケージベース SI	666	9.0%	1,035	14.4%	369	55.4%
合計	7,413	100.0%	7,208	100.0%	-204	-2.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

ランドコンピュータ | 2017年6月27日(火)  
 3924 東証2部 | <https://www.rand.co.jp/ir/>

業績動向

システムインテグレーション・サービスの中でも同社が得意とし、前期に同サービスラインの43.8%、総売上高でも34.1%を占めた金融業向けが前期比18.0%の減収になった。マイナス金利政策により金融機関がシステム投資を延伸したため、銀行が前期比20.0%減、保険が同12.9%減、証券が50.1%減であった。

経常利益の減少要因は、当期発生の大口赤字プロジェクト(-95百万円)、受注損失引当金の増加(-26百万円)、減収による売上総利益の減少(-33百万円)、販管費の増加(-85百万円)であった。増益要因は、効率化による売上原価の低減(+49百万円)、前期発生した株式公開費用(39百万円)がなくなったことが挙げられる。特に、第2四半期以降に発生した不採算プロジェクトの収束を目指し、大幅な人員補強を行った結果、多額の人件費及び外注費が発生した。2018年3月期以降に発生が見込まれる追加コストを原価として全額損失引当金を計上した。不採算案件に要員を取られ、新たな受注獲得の対応が遅れて減収を招くという、負の連鎖が生じた。

2. 財務状況と経営指標、キャッシュ・フロー計算書

(1) 貸借対照表

2017年3月期末の総資産は、4,206百万円と前期末比194百万円減少した。資産は、売上債権が109百万円増加し、有価証券が100百万円増えた一方、現金及び預金が405百万円減少した。負債は、買掛金が179百万円減少した。有利子負債はなく、自己資本比率は66.2%と財務の安全性は高い。

貸借対照表

(単位：百万円)

	15/3 期末	16/3 期末	17/3 期末	増減額
流動資産	3,267	4,014	3,800	-213
(現金及び預金)	1,359	1,988	1,583	-405
(売掛金)	1,630	1,720	1,830	109
固定資産	298	386	405	19
有形固定資産	54	120	109	-10
無形固定資産	36	34	44	10
投資その他の資産	207	230	250	19
総資産	3,565	4,400	4,206	-194
流動負債	1,382	1,285	963	-322
固定負債	411	439	460	20
(有利子負債)	100	-	-	-
負債合計	1,794	1,725	1,423	-301
純資産合計	1,771	2,674	2,782	107

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) 経営指標

収益性を表す経営指標のROEは、前期の14.5%から11.5%に低下した。自己資本が増加した一方、減収減益であったため、総資産回転率と財務レバレッジが低下し、売上高当期利益率も下落した。

## 業績動向

## 経営指標

	15/3期	16/3期	17/3期
<b>【安全性】</b>			
流動比率	236.3%	312.2%	394.6%
自己資本比率	49.7%	60.8%	66.2%
<b>【収益性】</b>			
売上高営業利益率	5.9%	7.5%	5.1%
ROA (a × c)	12.7%	13.2%	8.9%
ROE (b × c × d)	14.1%	14.5%	11.5%
a 売上高経常利益率	6.5%	7.1%	5.2%
b 売上高当期純利益率	3.6%	4.4%	3.4%
c 総資産回転率 (回)	1.94	1.86	1.68
d 財務レバレッジ (倍)	2.02	1.80	1.58

出所：決算短信よりフィスコ作成

**(3) キャッシュ・フロー計算書**

現金及び現金同等物の当期末残高は、1,387百万円と前期比310百万円減少した。キャッシュ・フローは、営業活動、投資活動、財務活動のすべてがマイナスであった。売上債権が増加したものの、上場を機に支払の早期化に努め仕入債務が減少したことが、営業活動によるキャッシュ・フローのマイナスの一因となった。

## キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	16/3期	17/3期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	233	-31	-264
投資活動によるキャッシュ・フロー	-77	-125	-48
財務活動によるキャッシュ・フロー	467	-153	-620
現金及び現金同等物の期末残高	1,697	1,387	-310

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2018年3月期は、不採算プロジェクトの撲滅に取り組む

#### 1. 2018年3月期の業績見通し

2018年3月期は、売上高で前期比4.6%増の7,540百万円、営業利益で同11.5%増の410百万円、経常利益で同9.7%増の408百万円、当期純利益で同10.5%増の268百万円と増収増益を見込む。前期に大型不採算プロジェクトが発生したパッケージベースSI・サービスは、増収率が15.2%に抑えられている。内部体制を固めて、制度的にプロジェクト管理の厳格化を進めており、定着するまでの移行期間は営業活動を活発化しづらい。第2四半期の予想は、前年同期比2.0%の増収に対し、営業利益は同7.9%の減少を見込む。同社は、下期偏重の季節性があるが、今期は上記要因によりその傾向が強まる。

ランドコンピュータ | 2017年6月27日(火)  
3924 東証2部 | <https://www.rand.co.jp/ir/>

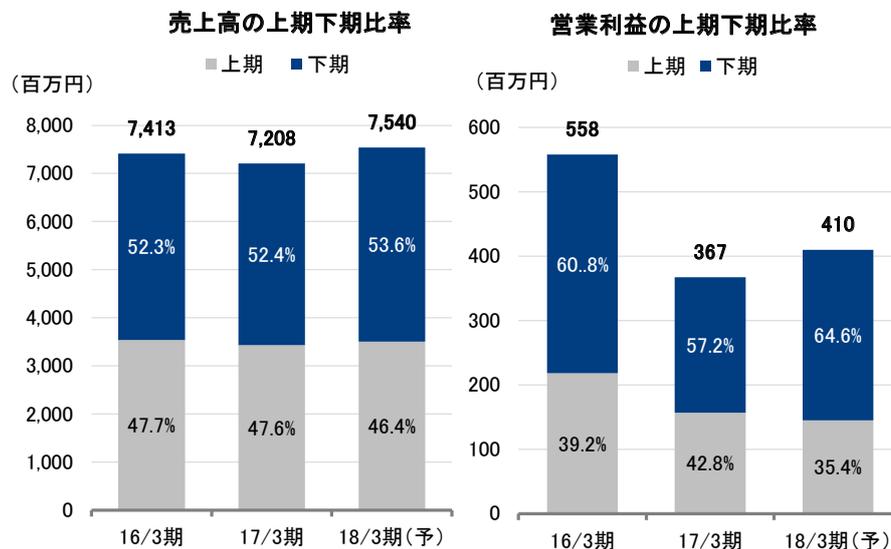
今後の見通し

2018年3月期 業績予想

(単位：百万円)

	2017/3期(実績)		2018/3期(予想)		前期比	
	金額	売上高比	金額	売上高比	増減額	増減率
売上高	7,208	100.0%	7,540	100.0%	332	4.6%
システムインテグレーション	5,185	71.9%	5,307	70.4%	122	2.4%
インフラソリューション	988	13.7%	1,039	13.8%	51	5.2%
パッケージベース SI	1,035	14.4%	1,193	15.8%	158	15.2%
営業利益	367	5.1%	410	5.4%	43	11.5%
経常利益	371	5.2%	408	5.4%	37	9.7%
当期純利益	242	3.4%	268	3.6%	26	10.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 2. 利益改善重点項目

2018年3月期は、利益改善重点項目として、不採算プロジェクトの撲滅とプロジェクトマネジャー体制の強化と早期育成を掲げた。不採算プロジェクトの発生を防ぐために、見積精度の向上や見積前提条件の変化に対応した迅速な再見積の実施だけでなく、プロジェクト計画の策定とプロジェクト定期監視の実施などに組織的に取り組んでいる。上流設計工程での設計品質の確実な作り込みや、失敗を繰り返さないための事例のナレッジを進める。

PMO (Project Management Office) は、従来プロジェクトマネジメント (PM) を支援する役割だが、現在、PM 内部でプロジェクトマネジャーの早期育成を図っている。そのため、2016年3月期下期と2017年3月期期首に日立グループと富士通グループから4名の超上級PMを採用し、業界トップ企業で行われているプロジェクトマネジメントの浸透に努めている。今期上期は、内部管理体制を固めるための期間とし、下期から業績拡大に重点を移す。

### 2018 年 3 月期 利益改善重点項目

- 
- (1) 不採算プロジェクトの撲滅
    - ・見積精度の向上と、見積前提条件の変化に対応した迅速なる再見積の実施
    - ・プロジェクト計画の策定とプロジェクト定期監視の実施
    - ・上流設計工程での設計品質の確実な作り込み
    - ・失敗を繰り返さないための事例のナレッジ化と活用
  - (2) プロジェクトマネージャー体制の強化と早期育成
    - ・主幹 PMO (Project Management Office) による PM の直接指導と PM 育成
    - ・積極的な人材採用と育成強化による PM 体制の構築
- 

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

### 3. サービスライン別動向

#### (1) システムインテグレーション・サービス (売上高予想：前期比 +2.4%)

金融向けは、日立グループや NTT データグループの新規参画案件の拡大を図る。みずほ銀行のシステム統合プロジェクトが山を越えたことから、他社も受注獲得に動いており、競争が激化するだろう。同社は、官公庁向けシステム開発や直ユーザーとの一括請負化の拡大を目指す。産業・流通分野では、通信・社会インフラなど公共部門に近い、息の長い新規案件の獲得に注力する。

#### (2) インフラソリューション・サービス (同 +5.2%)

システムインテグレーション・サービスと連携して商機を創出する。銀行・公共関係等のストックビジネスの受注拡大を狙う。

#### (3) パッケージベース SI・サービス (同 +15.2%)

前期は 55.4% の伸びを達成したが、2018 年 3 月期は 15.2% と伸び率が鈍化する見込みだ。Salesforce 関連の 200 万～300 万円の小口案件は、2～3 ヶ月でカットオーバーと短期で終了する。前期は、1,000 万円以上の大口案件の受注増加が大幅な増収に寄与する反面、不採算プロジェクトを発生させてしまった。その規模にふさわしい見積精度の向上と全体のシステム設計をするなど内部体制固めた後に、再度の飛躍を図る。

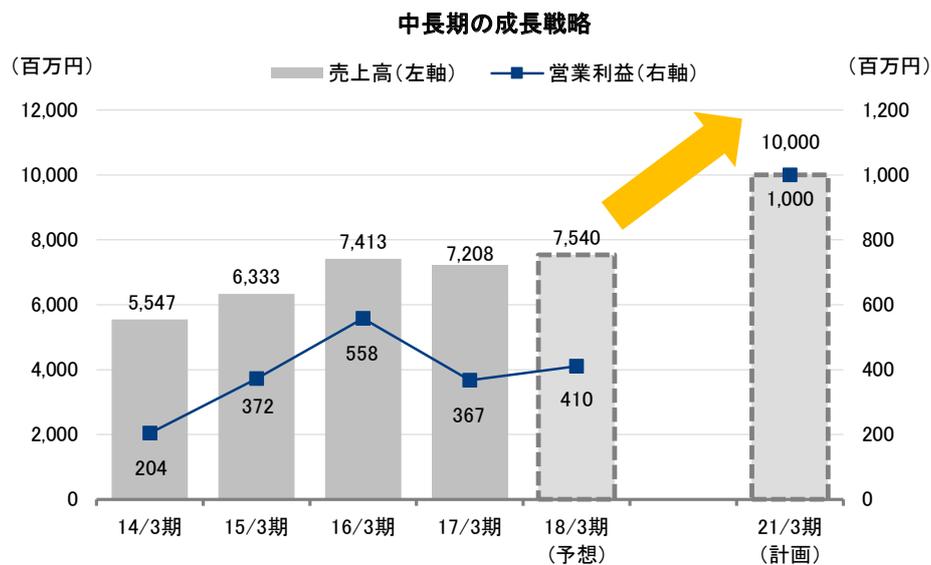
同社は、2017 年 6 月に Salesforce 上で動作する自社開発の販売管理支援アプリケーション「necote」(ネコテ)を発表した。同アプリケーションは、顧客管理～商談管理～見積・請求・入金・売掛管理までの流れを一括で管理する。複数システムでの二重管理・二重入力の手間をなくし、作業ミスや代金回収漏れを防止する。また、カスタマイズオプションにより会計連携を追加すれば、Salesforce 上の情報を自動で会計システムに登録することもできる。一般的に Salesforce 上に販売管理システムを構築すると、利用人数に関係なく数百万円～数千万円の構築費用がかかるが、「necote」は 1 ユーザー単位の課金のため、少人数・低コストで始めることが可能だ。顧客管理・商談管理などは「Sales Cloud」を利用しているので、販売管理業務だけではなく営業支援にも活用できる。同社は、成長戦略の 1 つとして、自社のパッケージ開発及びサービス提供を積極的に進めていく。オリジナル商品のシリーズブランド名を「R&Driver」(ランドライバー)とし、「necote」はその第 1 弾となる。

## ■ 中長期の成長戦略

### 2021年3月期に売上高100億円、営業利益率10%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、最終年度となる2021年3月期の売上高を100億円、売上高営業利益率を10%としている。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と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みている。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・サービスは取り組みいかんではより高い収益性を実現できる。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

#### 2. サービスライン別事業戦略

2021年3月期の目標売上高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68億円、2017年3月期比31%増、インフラソリューション・サービスが12億円、同21%増、パッケージベースSI・サービスが20億円、同93%増を計画している。

## 中長期の成長戦略

## (1) 安定成長サービスラインの戦略

同社は、システムインテグレーション・サービスとインフラソリューション・サービスを既存・安定成長分野と位置付けている。同分野では得意分野の更なる強化を事業戦略とする。金融・公共のレガシー型システム開発では、同社が創業以来培ってきた業務経験と実績を生かし、同業他社を凌駕する。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。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。ITサービス業界の主要顧客となる金融機関の案件をさらに拡大する。システムインテグレーション・サービスでは、業種別ターゲットとして公共分野を10%までに拡大し、競争の激しい産業・流通のウエイトを落とす。産業、流通、医療、公共の分野では、直ユーザー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。

インフラソリューション・サービスは、ネットワークの多様化と仮想化技術へ積極的に対応する。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、直ユーザーと一括請負化の拡大  
(産業、流通、医療、公共)

## インフラソリューション・サービス

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

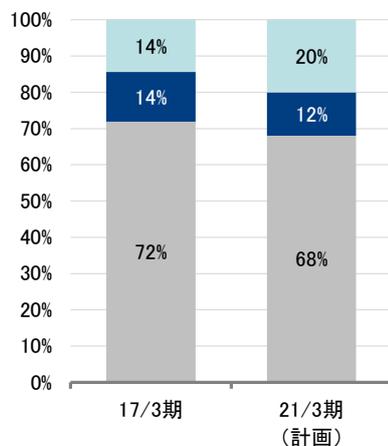
## パッケージベースSI・サービス

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

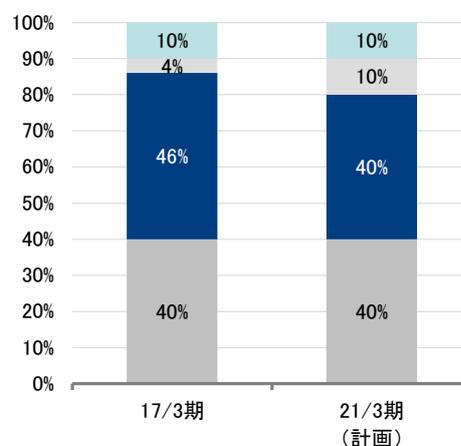
- システムインテグレーション
- インフラソリューション
- パッケージベースSI



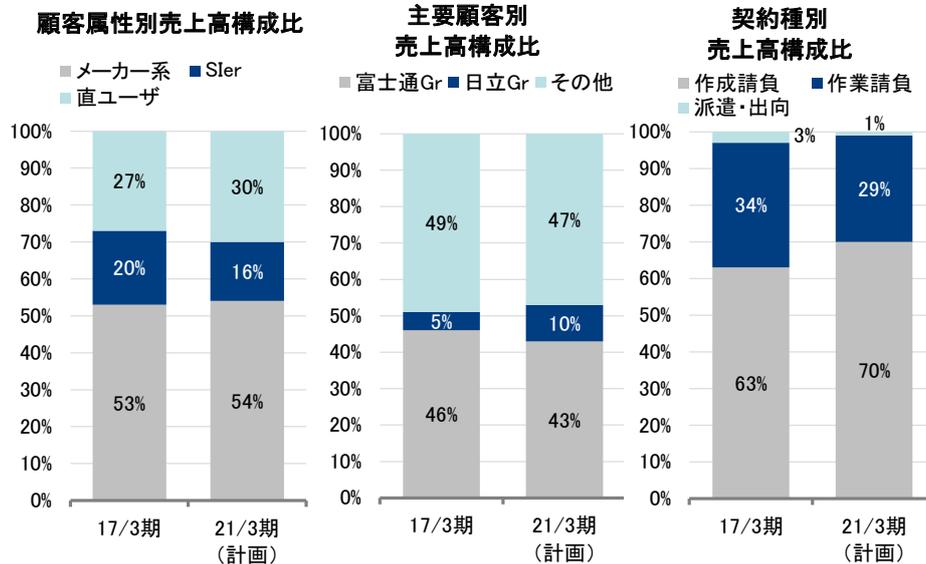
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 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



## 中長期の成長戦略



出所：決算説明会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

高成長の実現を目指すパッケージベース SI・サービスは、Salesforce 関連の導入支援やカスタマイズの大型案件を開拓する。新たなシステム・パッケージベンダのシステムインテグレータの開拓では、クラウドコンピューティングを利用したパッケージを検討している。また、自社アプリケーション開発による課金ビジネスをスタートする。人員にリンクしないビジネスの拡大を図る。

## 3. 収益性向上のための戦略

収益向上策は、2018年3月期の重点項目と重複する。すなわち、見積精度の向上、プロジェクト品質の向上、不調プロジェクトの撲滅の3項目になる。同社は、2016年5月の決算説明会において成長戦略と収益性を追求するマネジメント改革を発表した。下期になって、不採算プロジェクトが発生したが、それを契機に外部から上級プロジェクトマネジャーを採用するなどの追加措置を講じた。一時的に収益が悪化したものの、改革に本腰を入れているため、中長期的に成果を生む確率が高まったと言えるだろう。

## 4. 独自性に関する戦略

独自性に関する成長戦略は、優秀な人材確保と育成である。同社資産（2017年3月期）の90.4%を流動資産が占め、有形固定資産と無形固定資産の割合はそれぞれ2.6%、1.0%でしかない。人材こそがアセットであり、売上高と利益を生み出す源泉となる。プロジェクトマネジメント力の強化の一環として、PMP 資格の取得推進をしている。人材強化に対する投資として、プロジェクトマネジメント力の強化、スペシャリストの育成、人材の確保、パートナー制度の強化に取り組む。

## 中長期の成長戦略

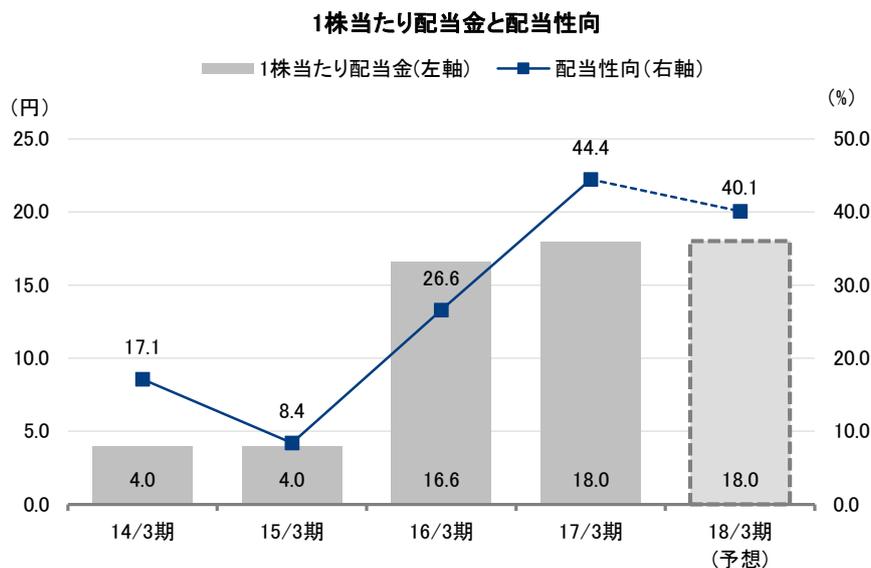
ITサービス業界では顧客ニーズがウォーターフォール開発の「受託開発物の納品」からアジャイル開発の「顧客価値の創造」にシフトしつつあり、「受託システム開発型」から「提案サービス提供型」へのビジネスモデルの転換が求められる。顧客は、ITシステムに関して「ハードウェアの所有」や「システムの開発」から、クラウドコンピューティングの浸透もあり、システムを所有せずに「利用する」に移行しつつある。同社は、IT技術と顧客業務ノウハウの両面について高度な専門知識を持つスペシャリストの育成に努める。そのような人材が市場競争力の源泉となる。優れた要件定義ができ、顧客満足度も高めることができる。

業容拡大には、自社の人材確保のみならずパートナー企業の囲い込みが不可欠となる。優良なパートナー企業の拡充とコアパートナー制度を導入して、長期的な協力体制を強化する。戦略的に選定したコアパートナーに対しては、経営者と常時コンタクトを取り、安定的なビジネスの発注に心掛ける。同社は、目標売上高100億円の達成には、M&Aなしでも、パートナー制度の強化で可能とみている。今春の新人研修に当たっては、自社社員だけでなく、パートナー企業の新人も参加させている。

## 株主還元策

### 今期の配当金は1株当たり18円、配当性向40.1%を計画

株主への利益還元を経営の重要課題の1つと位置付け、経営体制の強化と今後の事業展開に必要な内部留保の充実を勘案した上で、継続的かつ安定的な利益還元を行うことを基本方針としている。2017年3月期については配当性向30%をめどに、年間で1株当たり18円（配当性向35.8%）としていた。業績は予想を未達だったものの、1株当たり配当金18円をキープしたため、配当性向は44.4%に上昇した。2018年3月期は、1株当たり配当金を前期並みの18円（中間配当金9円、期末配当金9円）とし、配当性向40.1%を計画している。



注：配当金は株式分割を調整  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ