

|| 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 >>>](#)

2018 年 1 月 9 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. 堅調な需要	01
2. 不採算プロジェクト撲滅に向けた管理体制の整備により、収益性は改善へ	01
3. 中長期の成長戦略「Attack100」	02
■ 会社概要	03
1. 沿革	03
2. 事業内容	04
■ 事業概要	05
1. 事業概要	05
2. システムインテグレーション・サービス	07
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	08
■ 業績動向	09
1. 2018年3月期第2四半期の業績概要	09
2. 財務状況と安全性指標	13
■ 今後の見通し	13
1. 2018年3月期の業績見通し	13
2. 利益改善重点項目	15
3. サービスライン別動向	15
■ 中長期の成長戦略	16
1. 中長期の成長戦略「Attack100」	16
2. サービスライン別事業戦略	17
3. 収益性向上のための戦略	19
4. 独自性に関する戦略	19
■ 株主還元策	20
■ 情報セキュリティ対策	20

## ■ 要約

### 不採算プロジェクトの影響は終息へ、来期以降の再飛躍を図る

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。2017 年 3 月期の売上高 7,208 百万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 71.9%、インフラソリューション・サービスが 13.7%、パッケージベース SI・サービスが 14.4% であった。

#### 1. 堅調な需要

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。IT サービス業界にとって最大の顧客となる金融機関は、短期的な発注の変動があるものの、省力・省人化のため IT 投資を進めているため中長期的に高水準な需要が継続される。同社には、大手 Sier から増員要請が相次いでいる。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 投資案件は多いものの、執行が停滞している。公共部門が加われば、同社がターゲットとする分野が出そろうことになる。業界全般に SE（ソフトウェアエンジニア）の不足感が強く、需要が堅調なことから、選別受注が可能な状況にある。トップラインを伸ばすには人員増が必要なため、現在は内部管理体制を整備することで不採算プロジェクトの撲滅を遂行し、利益性を高める経営施策を採っている。

#### 2. 不採算プロジェクト撲滅に向けた管理体制の整備により、収益性は改善へ

2017 年 3 月期は、パッケージベース SI・サービスの急成長のついでが出て不採算プロジェクトが発生した。経常利益の前期比減少額 152 百万円（29.1% 減）のうち、121 百万円が 2017 年 3 月期発生の大口赤字プロジェクトと受注損失引当金の増加に起因した。2018 年 3 月期第 2 四半期の経常利益は前年同期比 30 百万円減少したが、2018 年 3 月期第 2 四半期の検収大口赤字プロジェクトの損失が 61 百万円発生したことが主な要因だ。2018 年 3 月期下期は、受注損失引当金の翌期計上分がなくなり、検収プロジェクトも大口の損失がなくなる。ただし、不採算プロジェクト撲滅に向けた階層別研修などの教育強化及び PMO（プロジェクト・マネジメント・オフィス）などプロジェクト管理に関連する人件費の増加が利益を抑える。2018 年 3 月期は、レベルアップした管理体制を維持することで、不測の大口不採算プロジェクトの発生が防止され、前期に 5% 台に落ち込んだ売上高営業利益率は 7% 台への回復が見込まれる。

## 要約

## 3. 中長期の成長戦略「Attack100」

経済産業省は、IT人材の不足を2016年時点の約17.1万人から2030年に最大78.9万人に拡大すると推計している。同社は、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ことで人材確保につとめ、また人員に縛られないサービスラインの拡大で成長性と収益性を獲得する意向だ。中長期の成長戦略「Attack100」で、2021年3月期に売上高100億円、営業利益10億円、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。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」（ネコテ）を発表した。今後、品ぞろえを増やし、最終的には同社プラットフォーム上で自社及び他社のアプリケーションを組み合わせることで顧客の要望に応じたシステムを提供することを目指す。

## Key Points

- ・2018年3月期第2四半期は、前年同期比微増収、約20%の営業減益
- ・堅調な需要を背景に、内部管理体制の強化で収益性の向上を図る
- ・2021年3月期に売上高100億円、営業利益率10%を目指す



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。

#### 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。

##### (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※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。

※ 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。

ランドコンピュータ | 2018年1月9日(火)  
 3924 東証2部 | <https://www.rand.co.jp/ir/>

## 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。富士通単体への売上高依存度は、2017年3月期で17.9%だった。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。富士通との良好な関係を維持しながら、日立グループなど他のSIerとの取引量拡大を目指す。

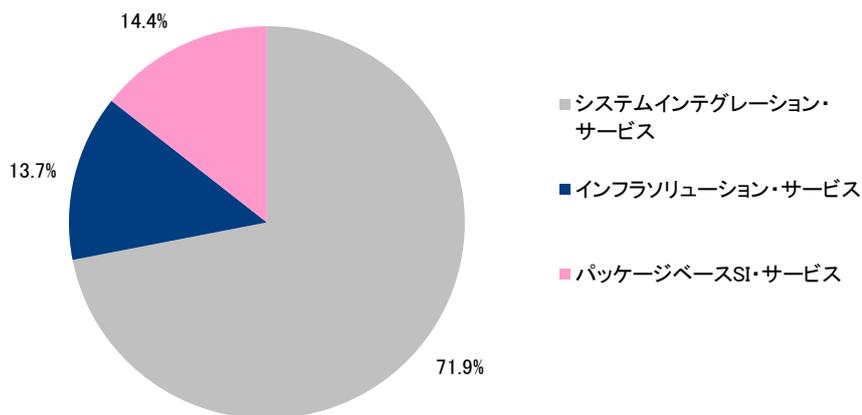
## ■ 事業概要

### 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> などとなっており、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。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。

ランドコンピュータ | 2018年1月9日(火)  
 3924 東証2部 | <https://www.rand.co.jp/ir/>

## 事業概要

## 主要取引先、パートナーシップ

主要取引先 (メーカー系・SIer)	富士通グループ、日立グループ、NTTグループ、 新日鉄住金ソリューションズ、インテック
主要取引先 (直販)	三菱総研 DCS、三井住友トラスト・システム&サービス、 出光興産、関電システムソリューションズ、野村ホールディングス
パートナーシップ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・富士通 コアパートナー PQI スキルレベル GOLD</li> <li>・Salesforce.com     コンサルティングパートナー Silver 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</li> <li>・TIS エクセレントパートナー</li> <li>・Microsoft Partner     Silver Application Development</li> <li>・SuperStream-NX ソリューションパートナー     SuperStream - CORE 販売特約店</li> <li>・Oracle PatnerNetwork Silver</li> <li>・OBC Alliance Partnership Gold Partner</li> <li>・EMC Authorized Reseller</li> </ul>

出所：ホームページよりフィスコ作成

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。

## 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

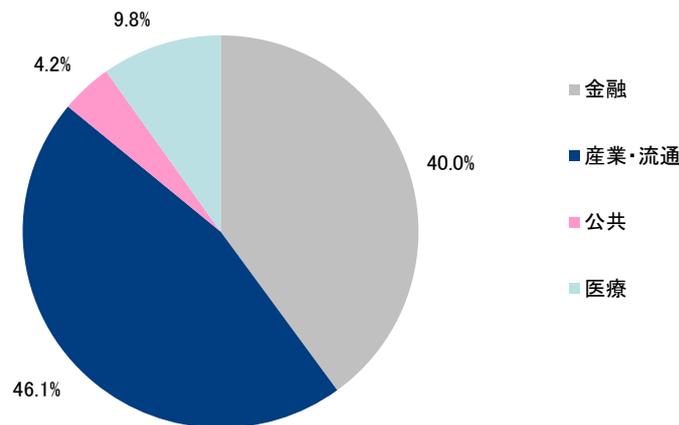
出所：決算説明会資料、決算短信等よりフィスコ作成

## 事業概要

## 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

## 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。

#### 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。

## 事業概要

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）がなっている。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）サンブリッジ、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

### 当第2四半期は、前年同期比微増収、約20%の営業減益

#### 1. 2018年3月期第2四半期の業績概要

2018年3月期第2四半期の業績は、売上高が前期比2.1%増の3,504百万円、営業利益が同20.3%減の125百万円、経常利益が同16.4%減の135百万円、四半期純利益が同8.8%減の95百万円であった。期初予想との比較では、売上高が0.1%増、営業利益が13.5%減、経常利益が11.6%減、四半期純利益が9.6%減となった。

ランドコンピュータ | 2018年1月9日(火)  
 3924 東証2部 | <https://www.rand.co.jp/ir/>

業績動向

## 2018年3月期 第2四半期累計業績の概要

(単位：百万円)

	17/3期2Q		18/3期2Q			前年同期比		計画比	
	実績	売上高比	計画	実績	売上高比	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	3,433	-	3,502	3,504	-	70	2.1%	2	0.1%
システムインテグレーション	2,585	75.3%	-	2,525	72.1%	-60	-2.3%	-	-
インフラソリューション	429	12.5%	-	490	14.0%	60	14.1%	-	-
パッケージベース SI	418	12.2%	-	489	14.0%	70	16.8%	-	-
売上総利益	534	15.6%	-	518	14.8%	-15	-2.9%	-	-
販管費	376	11.0%	-	393	11.2%	16	4.4%	-	-
営業利益	157	4.6%	145	125	3.6%	-31	-20.3%	-19	-13.5%
経常利益	161	4.7%	153	135	3.9%	-26	-16.4%	-17	-11.6%
四半期純利益	105	3.1%	106	95	2.7%	-9	-8.8%	-10	-9.6%

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

サービスラインごとの売上高の動向は、主力のシステムインテグレーション・サービスが2,525百万円と前年同期比2.3%減少した。一方、インフラソリューション・サービスは、同14.1%増の490百万円、パッケージベース SI・サービスは16.8%増の489百万円と二桁成長をした。

## 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・サービスの減収は、産業・流通分野及び公共分野のシステム投資の延伸による。

主力の金融機関向け売上高は、前年同期比7.7%増加した。銀行向け勘定系パッケージの開発案件及び流通計銀行の新規参画により受注が拡大した。銀行向け売上高は、同15.6%の伸びを記録し、同サービスライン売上高の4分の1を占めた。プライマリーコントラクターから増員要請が来るほど、需要が旺盛だ。クレジットカードは、同4.6%増。今後も、安定した成長が見込まれる。保険業向けは、同7.4%減となったが、一時的な停滞と見られる。証券向けは活気がなく、売上高が同32.2%減と大きく落ち込み、システムインテグレーション・サービスにおける売上高構成比は1.1%に低下した。

医療分野は、電子カルテ導入や医事会計システム案件が検収時期の前倒し等により、同22.2%増となった。大病院だけでなく、その下のクラスのパッケージソフトが用意されている300床クラスの病院へプロジェクトを広げるよう要請が来ている。

同社がターゲットとする公共部門は、同66.1%減と計画が後倒しになっており、好調な銀行向けがカバーする形となった。

構成比が大きく、様々な業種を含む産業・流通は、同8.6%減少した。日本全般の景気が堅調な上、基幹システムのクラウド化などに加え、IoT、AIの導入など事業機会が多い。SEの人員数に制約があるため、金融系に傾斜すると相対的に手薄になりがちだ。流通は、百貨店を得意分野とする。小売業・卸売業の開拓を進める。産業向けでは、スクラッチ開発でなく、SAP ERPや富士通や日立のパッケージソフトを活用したシステム開発に注力する。

## 業績動向

## 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)

	17/3期2Q		18/3期2Q		前期比	
	金額	売上高比	金額	売上高比	増減額	増減率
金融	992	38.4%	1,068	42.3%	76	7.7%
銀行	548	21.2%	633	25.1%	85	15.6%
保険	118	4.6%	109	4.3%	-8	-7.4%
証券	41	1.6%	28	1.1%	-13	-32.2%
クレジットカード	283	11.0%	297	11.8%	13	4.6%
産業・流通	1,220	47.2%	1,114	44.2%	105	-8.6%
公共	130	5.0%	44	1.7%	-86	-66.1%
医療	243	9.4%	297	11.8%	54	22.2%
合計	2,585	100.0%	2,525	100.0%	-60	-2.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

**b) インフラソリューション・サービス**

インフラソリューション・サービスの売上高は、公共・文教・医療分野向けネットワーク構築案件及び基盤構築案件などの受注が堅調に推移した。

**c) パッケージベース SI・サービス**

クラウドパッケージ及び会計パッケージの受注が堅調に推移した。成長ポテンシャルが大きいことから、3本目の柱として磨きをかける。他のサービスラインと比べて、プロジェクト管理の良し悪しが、収益にダイレクトに反映される。

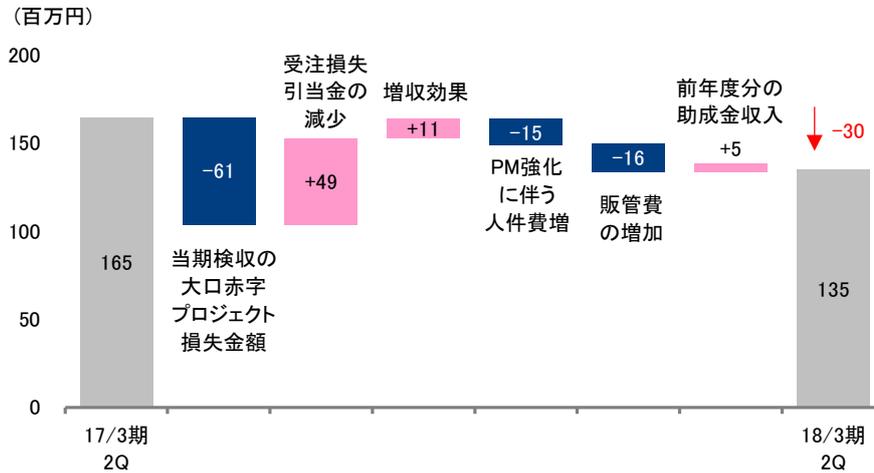
**(2) 経常利益の増減分析**

2018年3月期第2四半期の経常利益は135百万円と前年同期比30百万円の減少となった。増益要因は、増収効果(+11百万円)と受注損失引当金の減少(+49百万円)、前年度分の助成金収入(+5百万円)であった。一方、減益要因は、2018年3月期第2四半期検収の大口赤字プロジェクト損失金額(-61百万円)、プロジェクトマネジメント強化に伴うPMO等の管理人件費の増加(-15百万円)、販管費の増加(-16百万円)であった。販管費の増加には、新卒社員の増加による採用、教育費、管理人件費の増加が含まれる。

ランドコンピュータ | 2018年1月9日(火)  
3924 東証2部 | <https://www.rand.co.jp/ir/>

業績動向

## 2018年3月期第2四半期の経常利益増減分析



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## (3) 事業部門社員1人当たりの売上高及び営業利益の動向

労働生産性の指標となる事業部門社員1人当たり月売上高と月営業利益は、2016年3月期にそれぞれ1,624千円と122千円でピークを打ち、2017年3月期には1,584千円と81千円へ下落した。2018年3月期第2四半期は、1,531千円と55千円へさらに低下した。2018年3月期第2四半期の水準が低くなったのは、2017年3月期第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い対応した結果、多額な人件費と外注費が発生したことによる。売上高は、不採算プロジェクトの再発を防止するため、選別受注を進めた結果、伸び悩んだ。加えて、売上高及び営業利益が下期に大きくなる季節的な要因がある。

## 事業部門社員1人当たりの売上高及び営業利益の動向



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 2. 財務状況と安全性指標

2018年3月期第2四半期末の総資産は、4,207百万円と前期末比1百万円の増加と大きな変化はなかった。流動資産は、売上債権の回収が進み、売掛金が202百万円減少し、現金及び預金、有価証券が224百万円増加した。負債は、買掛金が46百万円減少した。有利子負債はなく、自己資本比率は67.7%と財務の安全性は高い。

### 貸借対照表

(単位：百万円)

	16/3 期末	17/3 期末	18/3 期 2Q 末	増減額
流動資産	4,014	3,800	3,794	-6
(現金及び預金、有価証券)	1,988	1,683	1,907	224
(売掛金)	1,720	1,830	1,627	-202
固定資産	386	405	413	7
有形固定資産	120	109	101	-8
無形固定資産	34	44	37	-7
投資その他の資産	230	250	274	23
資産合計	4,400	4,206	4,207	1
流動負債	1,285	963	893	-69
固定負債	439	460	466	5
(有利子負債)	-	-	-	-
負債合計	1,725	1,423	1,360	-63
純資産合計	2,674	2,782	2,847	65
【安全性】				
流動比率	312.2%	394.6%	424.7%	
自己資本比率	60.8%	66.2%	67.7%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 堅調な需要を背景に、内部管理体制の強化で収益性の向上を図る

#### 1. 2018年3月期の業績見通し

##### (1) 通期予想

2018年3月期の通期予想は、変更されていない。売上高は前期比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。

ランドコンピュータ | 2018年1月9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)

	17/3期		18/3期		前期比	
	実績	売上高比	予想	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%

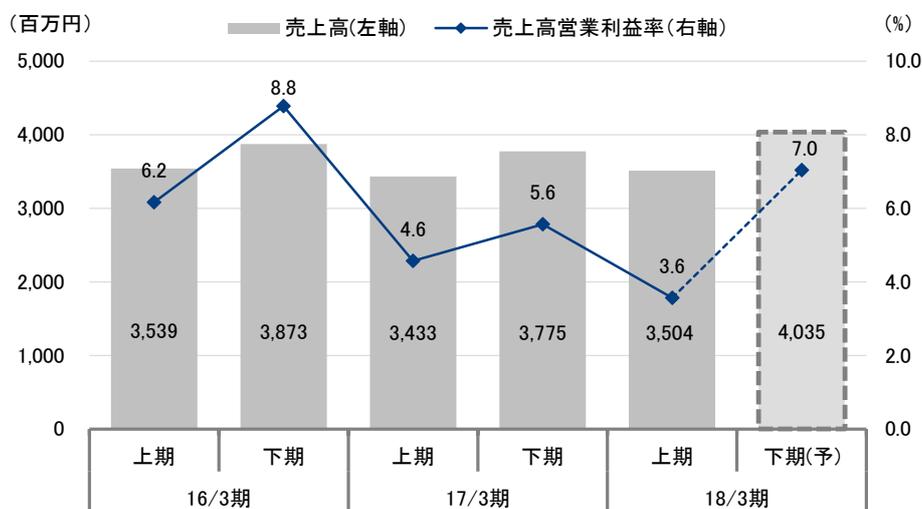
出所：決算短信よりフィスコ作成

2017年3月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。通期の予想売上高の達成は簡単ではないが、上期に期初予想を未達だった営業利益は、下期中に予算の水準にキャッチアップする予定だ。

(2) 半期毎の動向

2018年3月期下期の営業利益は284百万円と前年同期比74百万円の増加が見込まれている。2017年3月期下期は、営業利益が210百万円、売上高営業利益率が5.6%だった。検収不採算プロジェクトによる損失金額が80百万円、受注損失引当金の翌上期計上分が20百万円、合計100百万円の減益要因があった。これらの不採算プロジェクトの影響を除いた営業利益は310百万円となり、計算上の売上高営業利益率は8.1%に上がる。2018年3月期下期は前年同期比6.9%の増収を見込んでおり、営業利益は前下期の不採算プロジェクトの影響を控除した水準を上回るはずだが、階層別研修などの不採算撲滅に向けた教育強化及びPMO等プロジェクト管理の人件費増加を織り込んで、利益額を284百万円、売上高営業利益率を7.0%としている。前年度に発生した不採算プロジェクトは、当上期末で収束しており、今下期に大きな損失の発生は見込まれていない。

半期毎の売上高と売上高営業利益率



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化を進める。

PMO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。（株）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を固めた後に、再度の飛躍を図る。

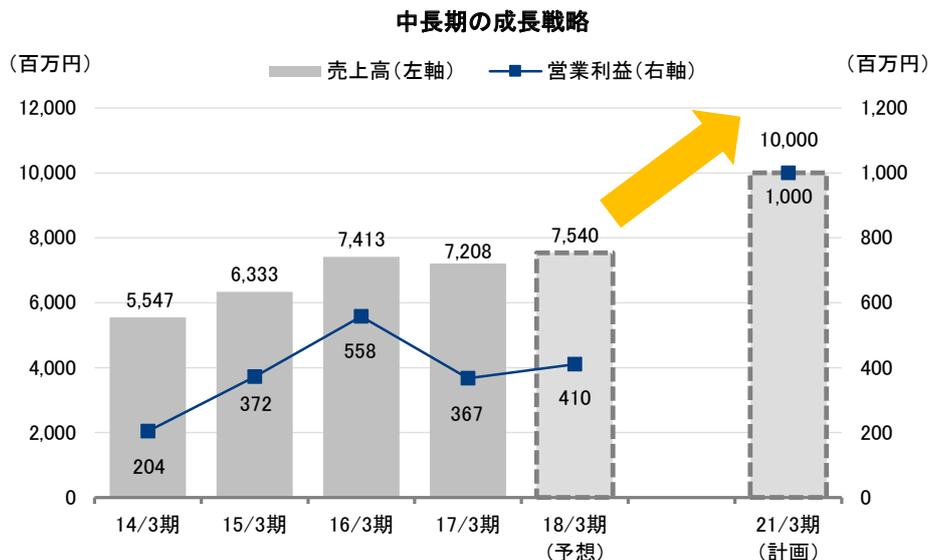
同社は、2017年6月にSalesforce上で動作する自社開発の販売管理支援アプリケーション「necote」を発表した。同アプリケーションは、顧客管理～商談管理～見積・請求・入金・売掛管理までの流れを一括で管理する。複数システムでの二重管理・二重入力の手間をなくし、作業ミスや代金回収漏れを防止する。また、カスタマイズオプションにより会計連携を追加すれば、Salesforce上の情報を自動で会計システムに登録することもできる。一般的にSalesforce上に販売管理システムを構築すると、利用人数に関係なく数百万円～数千万円の構築費用がかかるが、「necote」は1ユーザー単位の課金のため、少人数・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。

### (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

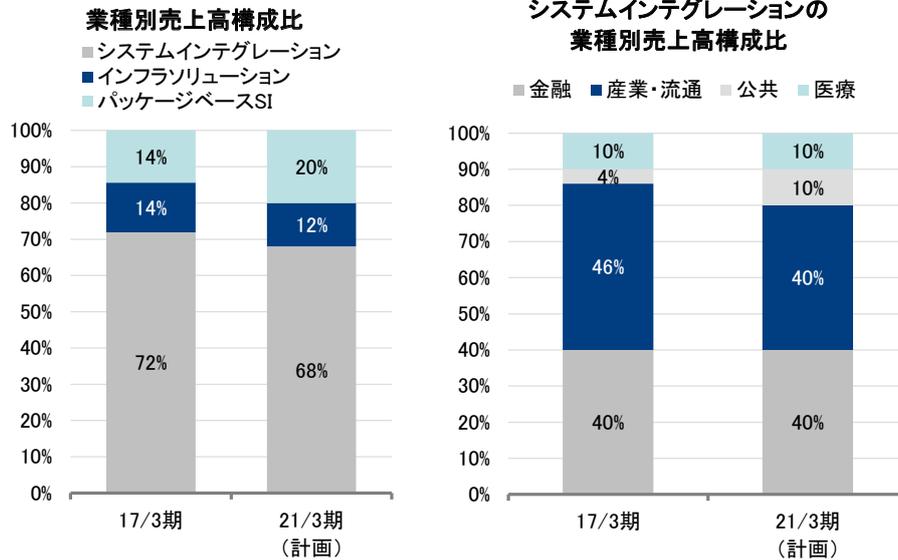
- ・ネットワークの多様化と仮想化技術への積極対応
- ・インフラ人材育成と確保、及びSIサービスと連携した商機創出

#### パッケージベースSI・サービス

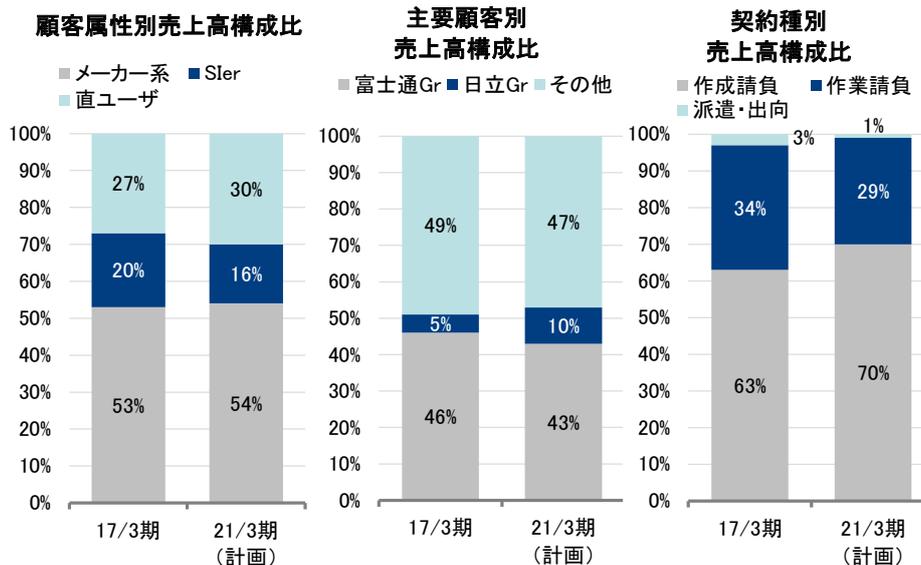
- ・パッケージのカスタマイズ・アドオン事業の強化  
(Salesforce、COMPANY、SuperStream、Microsoft等)

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 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



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。2017年3月期第2四半期になって、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。現在行っている階層別教育は全社員を対象としているが、さらに選抜組を対象により高度な教育を行うことで能力を伸ばす。

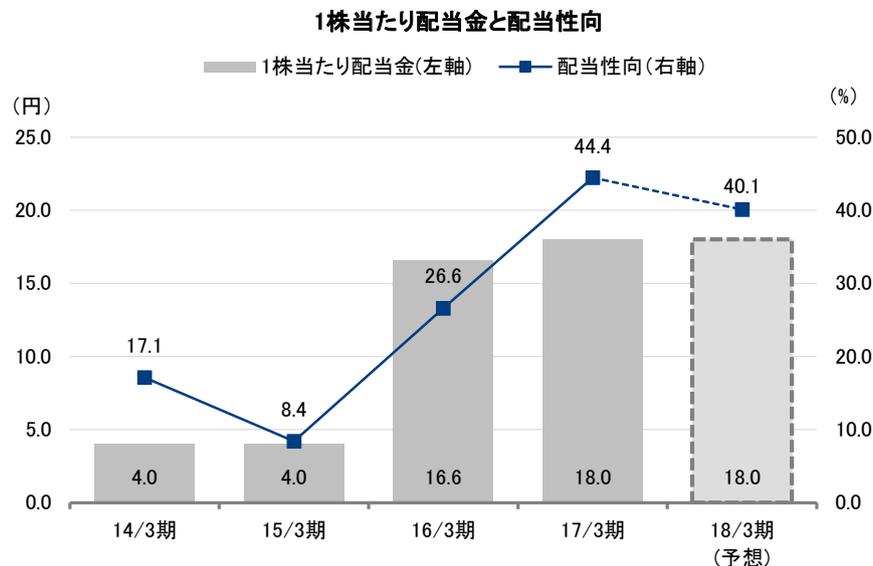
ITサービス業界では顧客ニーズがウォーターフォール開発の「受託開発物の納品」からアジャイル開発の「顧客価値の創造」にシフトしつつあり、「受託システム開発型」から「提案サービス提供型」へのビジネスモデルの転換が求められる。顧客は、ITシステムに関して「ハードウェアの所有」や「システムの開発」から、クラウドコンピューティングの浸透もあり、システムを所有せずに「利用する」に移行しつつある。同社は、IT技術と顧客業務ノウハウの両面について高度な専門知識を持つスペシャリストの育成に努める。そのような人材が市場競争力の源泉となる。優れた要件定義ができ、顧客満足度も高めることができる。

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

## 情報セキュリティ対策

金融系のクリティカルなシステム開発を担うITサービス会社として、一通りの情報セキュリティ対策を行っている。ただし、大手SIerのような専用回線のネットワークを築くといったレベルにはない。常に新しいウィルスや攻撃方法が生み出されるため、セキュリティ対策に万全はないという意識で取り組んでいる。

#### 重要事項（ディスクレーマー）

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