

|| 企業調査レポート ||

ランドコンピュータ

3924 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2021 年 7 月 1 日 (木)

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. 高成長路線の強化	01
2. 業績動向	01
3. 株主還元策	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	06
4. 健康経営とダイバーシティ推進	08
■ 業績動向	09
1. 2021年3月期の業績概要	09
2. 財務状況と財務比率	11
3. キャッシュ・フロー	12
■ 今後の見通し	13
1. 2022年3月期の業績見通し	13
2. 今後の成長戦略	15
■ 株主還元策	17
1. 配当政策	17
2. 株主優待制度	18

■ 要約

M&A や業務提携により、高成長のサービスラインを強化

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。情報サービス業界では珍しく学校法人を起源とし、パッケージベース SI・サービスにおける新デジタル分野（クラウド、IoT、AI）とパッケージのカスタマイズ・アドオン開発を成長事業と位置付けている。

1. 高成長路線の強化

同社は、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）で外部環境が悪化した2021年3月期でも、DX推進の中心であるクラウド分野のSalesforceビジネス関連の売上高が前期比40.2%増と好調に推移した。これは、2020年4月にSalesforceビジネス推進室を設置し、パッケージベース SI・サービス以外の技術者にもSalesforceビジネス関連の資格取得を奨励したことで、複数事業部での展開等による大型開発案件の受注が増加したことによる。2021年9月にはデジタル庁が創設予定であることから、文教分野を含めた公共分野でのクラウドビジネスのさらなる需要拡大が見込まれる。

また、2021年3月期の直ユーザの売上高比率は27%（年度取引実績ベース）であったが、この比率を33%に引き上げるべく、パッケージベース SI・サービスを強化している。一例を挙げると、「SuperStream Partner Award 2021」において「Certified Consultant Award」を受賞した。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。

一方、2021年4月には、SAP<SAP>の統合基幹業務パッケージ（ERP）「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（株）インフリーを連結子会社化した。今後、同社のエンジニアがインフリーの社内教育システムを活用することで、資格取得者とビジネス機会の増大が期待される。

AI分野では、2021年5月に、AI技術をコアに450社以上の企業にDX推進支援の実績を持つ（株）STANDARDと業務提携契約を締結した。同社はSTANDARDの販売パートナーとしてDX推進事業に携わり、顧客の課題の整理・解決策の提案からDX実現までを支援する方針だ。

2. 業績動向

2021年3月期の業績は、売上高が前期比2.4%減の8,877百万円、営業利益が同12.6%減の620百万円となった。前期に法改正等に伴う開発案件やWindows10更新関連ビジネスなどに伴う反動減が影響したものの、成長戦略の柱であるパッケージベース SI・サービスのクラウドビジネスが伸長した。利益面については、第2四半期に発生した大型不採算案件の収束に注力し、大幅な人員補強を行い対応したことで、多額の人件費及び外注費が発生し、減益となった。なお、大型不採算案件については第4四半期末で収束し、今後新たな損失の発生は見込まれていない。同社は、不採算の原因を検証し再発防止に真摯に取り組み、収益の改善を図っていくとしている。

要約

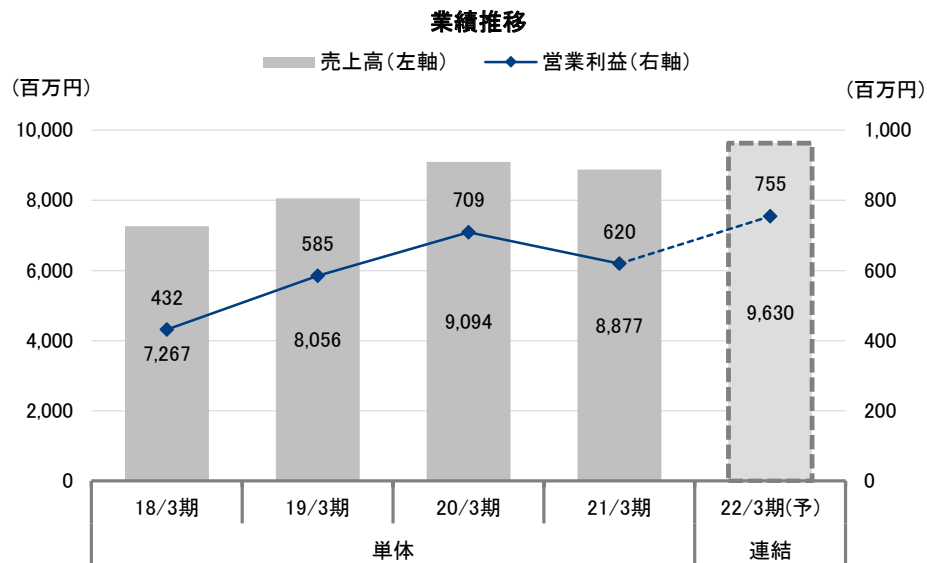
2022年3月期の連結業績予想は、売上高が9,630百万円、営業利益が755百万円と、売上高及び利益ともに過去最高を予想している。既存技術の強化とともに的確な戦略ドメイン選択のもと、長期的な成長につながるビジネス基盤の構築に注力する。また、これらの成長を実現するため、前期に引き続き戦略投資を進めていく方針だ。一方で、前期に発生した大型不採算案件を鑑みて、不採算プロジェクトの発生を防ぐべく、開発プロジェクトのマネジメント意識を高めるとともに、PMO 要員によるプロジェクト監視をさらに強化としている。

3. 株主還元策

2021年3月期の1株当たり配当金は、下期の業績回復もあり、期末に創立50周年記念配当1.0円を発表し、年25.0円(前期同額)とした。2022年3月期は最高益を見込んでいることもあり、前期比5.0円増配の年30.0円を計画している。また、保有株数と保有年数に応じてポイントを進呈する株主優待制度も継続する方針だ。

Key Points

- ・2021年1月に創立50周年を迎えた独立系システムインテグレータ
- ・2022年3月期の連結業績は売上高、利益ともに過去最高を予想、前期比5.0円増配の年30.0円の配当を計画
- ・M&A、業務提携などにより高成長のサービスラインを強化



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

半世紀近い業歴を持つ独立系システムインテグレータ

同社は、独立系システムインテグレータとして歴史を重ね、2021年1月に創立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

同社の歴史は、1) 創業期から経営基盤整備期、2) 成長及び構造改革期、3) 改革期以降、の3つのステージに区分できる。1971年の創立から富士通<6702>と(株)東京銀行(現(株)三菱UFJ銀行)のシステム開発で取引を開始し、銀行や保険などの金融システムの受託開発を中心に事業規模を拡大した。1987年12月に(株)東洋情報システム(現TIS<3626>)経由でクレジットカードシステム分野に参入したほか、1990年7月には高島屋<8233>と業務請負基本契約を締結したことで百貨店向け流通システム分野への参入も果たし、ユーザ基盤を拡大した。

2010年4月から米国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月に東証2部に新規上場し、2018年5月に東証1部に指定替えとなった。

2. 事業内容

2021年3月期のサービスライン別の売上高構成比は、システムインテグレーション・サービス62.2%、インフラソリューション・サービス15.5%、パッケージベースSI・サービス22.3%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32.0%(銀行19.8%、保険・証券3.0%、クレジットカード9.1%)、産業・流通が22.4%、公共が2.1%、医療が5.7%を占めた。

会社概要

サービスライン別及び業績別売上高の推移

(単位：百万円)

	売上高				売上高構成比				増減率 3カ年
	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	
システムインテグレーション	5,097	5,615	5,940	5,524	70.1%	69.7%	65.3%	62.2%	-7.9pt
金融	2,257	2,360	2,786	2,841	31.1%	29.3%	30.6%	32.0%	0.9pt
(うち銀行)	1,357	1,481	1,741	1,761	18.7%	18.4%	19.2%	19.8%	1.2pt
(うち保険・証券)	278	224	298	268	3.8%	2.8%	3.3%	3.0%	-0.8pt
(うちクレジットカード)	621	654	746	811	8.6%	8.1%	8.2%	9.1%	0.6pt
産業・流通	2,146	2,421	2,177	1,990	29.5%	30.1%	23.9%	22.4%	-7.1pt
公共	97	210	300	185	1.3%	2.6%	3.3%	2.1%	0.7pt
医療	595	623	675	507	8.2%	7.7%	7.4%	5.7%	-2.5pt
インフラソリューション	1,085	1,263	1,516	1,375	14.9%	15.7%	16.7%	15.5%	0.6pt
パッケージベース SI	1,084	1,177	1,637	1,976	14.9%	14.6%	18.0%	22.3%	7.3pt
合計	7,267	8,056	9,094	8,877	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	-
営業利益	432	585	709	620	6.0%	7.3%	7.8%	7.0%	1.0pt

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。

顧客基盤では、富士通を筆頭に、日立製作所や(株)日立ソリューションズを中心とする日立グループ、NTTデータ<9613>を中心とするNTTグループ、日鉄ソリューションズ<2327>などメーカー系を中心とした大手システムインテグレータと長年にわたり良好な取引関係を維持している。加えて、直接取引をしている主要なユーザは三菱総研DCS(株)、三井住友トラスト・システム&サービス(株)、出光興産<5019>、(株)オペテージ、野村ホールディングス<8604>などとなっており、増加傾向にある。これらは、同社の技術力と金融、流通などの業務知識、品質面での実績が顧客から評価された結果と言える。

主要顧客は、大手システムインテグレータになる。特に、富士通グループとは設立直後の取引関係から親密で、富士通のコアパートナーとなっている。同社は、富士通の2019年度PQI(パートナー品質改善活動)のスキルレベル認定において、1stステップ(品質記録)、2ndステップ(品質評価)及び3rdステップ(品質計画)の全3ステップにてスキルレベル「ゴールド」認定を4年連続で取得した。2021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26.1%(前期は25.9%)、富士通グループ向けの依存度は約4割であった。なお、富士通との良好な関係を維持しながら、日立製作所やNTTデータ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おり、2021年3月期には直ユーザ取引の顧客数は148社(年度取引実績ベース、10期前と比べ1.6倍)、売上高比率は27%に達した。今後も直ユーザ取引の拡大を図り、売上高比率を全体の3分の1に高めることを目指す。

会社概要

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、オプテージ
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
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

(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や国内メーカー、大手システムインテグレータからの受託開発を中心に、企画立案、システム構築、システム運用の工程をすべて手掛けており、トータルサービスを提供できる体制を整えている。

銀行は、省力・省人化のため IT 投資を進めており、中長期的に高水準な需要が期待される。また、ネットバンクや流通系の金融子会社の案件も多い。なお、同社が金融業界と並んでターゲットとする公共分野は、電子政府など行政部門における生産性改革や利便性の向上並びにセキュリティ強化など、IT 投資案件は多い。

(2) インフラソリューション・サービス

インフラソリューション・サービスは、顧客の IT システム基盤となるサーバ等ハードウェアの導入やネットワークの構築、データベース、アプリケーション基盤等のシステムインフラを構築するとともに、その後の運用や保守までの一連のサービスをカバーしている。一般企業、大学等の教育機関、病院、官公庁など様々な顧客の IT システムインフラ環境を調査・分析したうえで、顧客のニーズに適したインフラソリューション・サービスを提供する。具体的には、ネットワーク構築等のインフラソリューション・サービスに加えて、システムインテグレーション・サービスを組み合わせたトータルサービスをワンストップで提供する。

会社概要

(3) パッケージベース SI・サービス

成長分野の柱としてシステム・パッケージベンダとアライアンスを組み、場合によってはパッケージの提供を受け、顧客へソフトウェアパッケージ製品（Salesforce、COMPANY、SuperStream 等）の導入支援、カスタマイズ、アドオン開発、保守、運用までを行い、トータルサービスを提供する。同サービスラインの売上高構成比は 2016 年 3 月期の 9.0% から 2021 年 3 月期では 22.3% に高まった。

同社は、2010 年 4 月より Salesforce とのビジネスを開始し、2016 年 11 月には販売パートナー契約を締結した。現在は、Salesforce Gold コンサルティングパートナー、アプリケーションパートナーとなっている。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。

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	

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。本文中及び図中では、TM マーク、
 ® マークは表記していない。

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

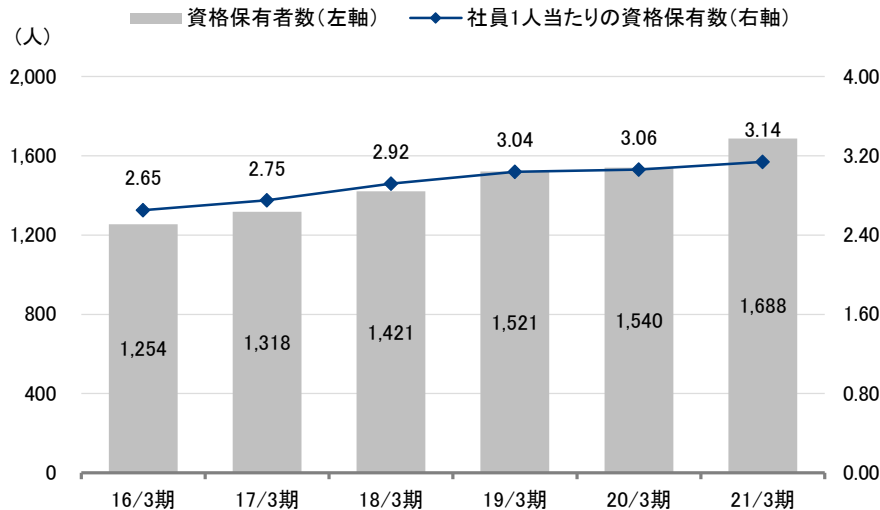
同社は、「SuperStream Partner Award 2021」において「Certified Consultant Award」を受賞した。同賞は、開発元のスーパーストリームが毎年 SuperStream 製品の拡販及びビジネスの発展に尽力しているパートナー会社を表彰するもので、SuperStream-NX 技術者認定試験において最も実績をあげたパートナーとして表彰された。

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。2021 年 3 月末現在、IT 系資格と業務系資格の保有者数は延べ 1,688 人（内訳は IT 系資格保有者数：1,403 人、業務系資格保有者数：285 人）に達した。5 年前に比べると、資格保有者は 34.6% 伸び、1 人当たりの平均資格保有数は同 2.65 から 3.14 へと増加した。

会社概要

資格保有者数及び1人当たり保有数の推移



出所：ホームページよりフィスコ作成

業務系資格取得を積極的に推進することにより、同社のエンジニアが顧客と同じ視点からシステムソリューション・サービスを提供できるため、結果として顧客満足度の向上、強固な信頼関係構築の原動力となっている。

IT系及び業務系資格取得者数(2021年3月期末)

(単位：人)

業種別資格		取得者数
IT系資格		1,403
	情報処理技術者	417
	ベンダー資格 Salesforce 認定資格	112
業務系資格		285
金融	銀行業務検定	26
	金融業務能力検定	19
	外務員	10
産業・流通	販売士	27
医療	診療情報管理士	8
	医療情報技師	21
業種共通	PMP	40
	簿記	62

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

会社概要

(2) 新入社員研修

新入社員教育にも力を入れており、入社後3ヶ月を集合研修に充てている。内容は、最新の技術修得研修、マネジメント研修、ヒューマンスキル研修、管理職研修、セキュリティ研修、メンタルヘルス研修などで人材育成プログラムを充実させている。また、新人教育期間中に、Oracle<ORCL>のデータベースとJavaプログラミングに関する2つのベンダ資格にチャレンジさせる。2020年春に入社した新卒39名は、コロナ禍の影響で3ヶ月間のオンライン在宅学習となったにもかかわらず、全員が所定のベンダ試験に合格した。これも学校法人を設立母体としていることから、社員教育のノウハウもあって可能になっている。

採用にあたっては、文系/理系、学部卒/院卒を問わない。教育制度が充実しているため、「論理的思考能力」と「学ぶ意欲」「IT業界、SEへの熱意」を重視し、制度を積極的に利用して成長したいという向上心のある人物を採用するようにしている。なお、2021年春は25名の新卒を採用、2022年春は30名の新卒採用を予定している。

新入社員研修
1. 入社前研修

e-ラーニング(基本情報処理試験対策)

2. 社会人導入研修

・社会人研修・プレゼンテーション研修・メンタルヘルス研修

3. 基礎技術教育

・情報処理基礎・Java基礎・Java応用・システム設計基礎・アルゴリズム基礎・データベース基礎・ネットワーク基礎
 ・試験対策講座(ORACLE MASTER Bronze Oracle Database 12C, ORACLE Java SE7 Bronze)

出所: ホームページよりフィスコ作成

なお、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。

4. 健康経営とダイバーシティ推進

同社は、社員の健康を重要な経営方針の1つであると捉えており、健康の保持・増進と生産性向上を推進している。この取り組みが評価され、優良な健康経営を実践している法人として「健康経営優良法人2020(大規模法人部門)」に認定された。具体的な取り組み内容としては、1)健康意識の向上と職場の活性化、2)メンタルヘルス対策、3)ワーク・ライフ・バランスの推進、4)身体の健康づくり、になる。一例を挙げると、健康診断の受診率100%、全社員を対象にストレスチェックの実施、ワーク・ライフ・バランスでは介護セミナーの実施、身体の健康づくりではインフルエンザ等の感染症予防対策などがある。

同社では、「ダイバーシティ推進宣言」もしている。この宣言により、すべての人の人権が尊重され、差別されることなく、一人ひとりの能力が発揮できる環境の確立を目指す。また、ワーク・ライフ・バランスの充実及び男女共同参画の推進による個人の能力を最大限に発揮できる職場環境の確立を目指しており、一人ひとりの多様性を尊重し、障がいのある人々、支援の必要な人々に対する合理的配慮を推進している。

業績動向

2021年3月期業績は、成長戦略の柱である パッケージベース SI・サービスのクラウドビジネスが伸長

1. 2021年3月期の業績概要

2021年3月期の業績は、売上高が前期比2.4%減の8,877百万円、営業利益が同12.6%減の620百万円、経常利益が同10.2%減の650百万円、当期純利益が同9.2%減の430百万円となった。前期に法改正等に伴う開発案件やWindows10更新関連ビジネスなどに伴う反動減が影響したものの、成長戦略の柱であるパッケージベース SI・サービスのクラウドビジネスが伸長した。利益面については、第2四半期に発生した大型不採算案件の収束に注力し、大幅な人員補強を行い対応したことで、多額の人件費及び外注費が発生し、減益となった。なお、大型不採算案件については第4四半期末で収束し、今後新たな損失の発生は見込まれていない。同社は、不採算の原因を検証し再発防止に真摯に取り組み、収益の改善を図っていくとしている。

2021年3月期業績

(単位：百万円)

	20/3期		21/3期			前期比		計画比 増減率
	実績	売上比	修正予想	実績	売上比	増減額	増減率	
売上高	9,094	100.0%	8,700	8,877	100.0%	-217	-2.4%	2.0%
売上総利益	1,652	18.2%	-	1,493	16.8%	-158	-9.6%	-
販売費及び一般管理費	942	10.3%	-	873	9.8%	-69	-7.3%	-
営業利益	709	7.8%	514	620	7.0%	-89	-12.6%	20.6%
経常利益	724	8.0%	534	650	7.3%	-73	-10.2%	21.9%
当期純利益	474	5.2%	350	430	4.9%	-43	-9.2%	23.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) サービスライン別動向

サービスライン別売上高については、主力のシステムインテグレーション・サービスが前期比7.0%減の5,524百万円、インフラソリューション・サービスが同9.3%減の1,375百万円となった一方で、パッケージベース SI・サービスは同20.7%増の1,976百万円と2ケタ増収となった。

a) システムインテグレーション・サービス

業種別構成比が最も高い金融分野の売上高は前期比2.0%増加、売上高構成比は32.0%となった。これは主に、ネットバンク案件及び地方銀行等の金融機関向け次世代勘定系システム開発案件の売上増加や、クレジットカード分野での既存案件の売上増加による。一方、産業・流通分野は同8.6%減となった。社会基盤分野における通信業向けシステム開発案件の受注が増加した一方で、前期の法改正等に伴う開発案件の反動減が影響した。また、公共分野は、新規受注案件の減少により同38.4%落ち込んだ。コロナ禍により医療分野も同24.9%減となった。

業績動向

b) インフラソリューション・サービス

公共・文教、医療分野のサーバ・ネットワーク構築案件の受注が増加したことに加え、中部地区の電力系案件の受注が増加した。一方で、コロナ禍による対面営業及び顧客先対応業務の制限等により、基盤構築案件の売上が大きく減少した。また、前期の Windows10 更新関連ビジネスに伴う反動減も影響した。

c) パッケージベース SI・サービス

DX 推進の中心であるクラウド分野の Salesforce ビジネス関連の売上高が前期比 42.5% 増となり、パッケージベース SI・サービスの 65.4% を占めた。これは、2020 年 4 月に Salesforce ビジネス推進室を設置し、パッケージベース SI・サービス以外の技術者にも Salesforce ビジネス関連の資格取得を奨励したことで、複数事業部での展開等による大型開発案件の受注が増加したことによる。その他、アプリの構築、提供、監視、スケールに役立つクラウドプラットフォームの Heroku を活用した、大規模企業向けの案件が寄与した。これらがコロナ禍で需要が低迷した会計パッケージ及び人事給与パッケージの減収をカバーした。

2021年3月期 サービスライン別売上高

(単位：百万円)

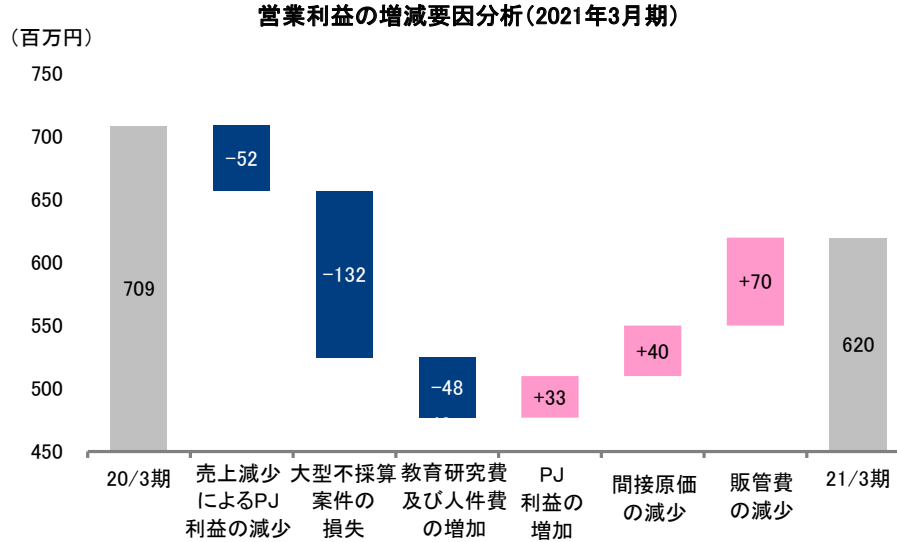
	20/3 期		21/3 期		前期比	
	金額	売上高比	金額	売上高比	増減額	増減率
システムインテグレーション	5,940	65.3%	5,524	62.2%	-415	-7.0%
金融	2,786	30.6%	2,841	32.0%	55	2.0%
銀行	1,741	19.2%	1,761	19.8%	19	1.1%
保険・証券	298	3.3%	268	3.0%	-29	-10.0%
クレジットカード	746	8.2%	811	9.1%	65	8.8%
産業・流通	2,177	23.9%	1,990	22.4%	-187	-8.6%
公共	300	3.3%	185	2.1%	-115	-38.4%
医療	675	7.4%	507	5.7%	-168	-24.9%
インフラソリューション	1,516	16.7%	1,375	15.5%	-140	-9.3%
パッケージベース SI	1,637	18.0%	1,976	22.3%	338	20.7%
合計	9,094	100.0%	8,877	100.0%	-217	-2.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) 営業利益の増減要因分析

営業利益の増減要因としては、生産性向上等によりプロジェクト利益の増加（33 百万円）、間接原価の減少（40 百万円）及び販管費の減少（70 百万円）であった。なお、間接原価及び販管費の減少は、コロナ禍の活動自粛などによる諸経費の減少に負うところが大きい。減少要因としては、売上減少によるプロジェクト利益の減少（52 百万円）、大型不採算案件の損失（132 百万円）、DX 推進における教育研究費及び人件費の増加（48 百万円）であった。なお、DX 推進における教育研究費及び人件費の増加については、先行投資的意味合いが強い。

業績動向



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2. 財務状況と財務比率

2021年3月期末の資産合計は、5,746百万円と前期末比248百万円増加した。これは主に、現金及び預金(217百万円)の増加による。ほかの項目には大きな変動はない。

同社は無借金経営であり、流動比率は393.7%、自己資本比率は68.7%と財務の安全性は極めて高い。総合的比率となる自己資本当期純利益(ROE)についても、11.4%(前期比2.4ポイント低下)と10%超の高水準である。

ランドコンピュータ | 2021年7月1日(木)
 3924 東証1部 | <https://www.rand.co.jp/ir/>

業績動向

貸借対照表及び財務比率

(単位：百万円)

	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	増減
流動資産	3,998	4,503	4,969	5,187	218
（現金及び預金、有価証券）	1,933	2,355	2,467	2,684	217
（受取手形及び売掛金）	1,937	2,030	2,339	2,321	-18
その他流動資産	32	20	9	6	-2
固定資産	511	530	528	559	30
有形固定資産	96	85	85	75	-9
無形固定資産	32	20	9	6	-2
投資その他の資産	383	424	433	476	42
資産合計	4,509	5,033	5,498	5,746	248
流動負債	1,067	1,303	1,404	1,317	-87
固定負債	466	468	466	482	15
（有利子負債）	-	-	-	-	
負債合計	1,534	1,772	1,871	1,800	-71
純資産合計	2,975	3,261	3,626	3,946	320
【安全性】					
流動比率	386.5%	345.7%	353.7%	393.7%	40.0pt
自己資本比率	66.0%	64.8%	66.0%	68.7%	2.7pt
【収益性】					
売上高営業利益率	6.0%	7.3%	7.8%	7.0%	-0.8pt
ROA (a × c)	10.2%	12.3%	13.8%	11.6%	-2.2pt
ROE (b × c × d)	10.3%	12.1%	13.8%	11.4%	-2.4pt
a 売上高経常利益率	6.1%	7.3%	8.0%	7.3%	-0.7pt
b 売上高当期純利益率	4.1%	4.7%	5.2%	4.9%	-0.3pt
c 総資産回転率 (回)	1.67	1.69	1.73	1.58	-0.15
d 財務レバレッジ (倍)	1.52	1.54	1.52	1.48	-0.04

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

3. キャッシュ・フロー

2021年3月期末の現金及び現金同等物の残高は前期比211百万円増の2,367百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローの収入(398百万円)が、投資活動によるキャッシュ・フローの支出(25百万円)及び財務活動によるキャッシュ・フローの支出(161百万円)を上回った。また、財務活動によるキャッシュ・フローの支出のうち、配当金の支払による支出が161百万円となった。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	378	580	266	398
投資活動によるキャッシュ・フロー	-25	-42	-36	-25
財務活動によるキャッシュ・フロー	-107	-121	-123	-161
現金及び現金同等物の期末残高	1,632	2,048	2,155	2,367

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2022年3月期は売上高、利益ともに過去最高を予想

1. 2022年3月期の業績見通し

2022年3月期の連結業績予想は、売上高が9,630百万円、営業利益が755百万円、経常利益が760百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が500百万円と売上高及び利益ともに過去最高を予想している。なお、2021年4月に子会社化したインフリーは、期初から連結決算の対象となる。また、2022年3月期における単体と連結の業績予想の差異は売上高の300百万円のみで、利益予想は同額となる。買収直前期の2020年7月期におけるインフリーの業績は、売上高が330百万円、営業利益が21百万円であったことから、買収に伴うのれんの償却費が利益とほぼ同額となると試算している。

2022年3月期は、既存技術の強化とともに的確な戦略ドメイン選択のもと、長期的な成長につながるビジネス基盤の構築に注力する。また、これらの成長を実現するため、前期に引き続き戦略投資を進めていく方針だ。一方で、前期に発生した大型不採算案件を鑑みて、不採算プロジェクトの発生を防ぐべく、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 要員によるプロジェクト監視をさらに強化する。

2022年3月期 連結業績予想

(単位：百万円)

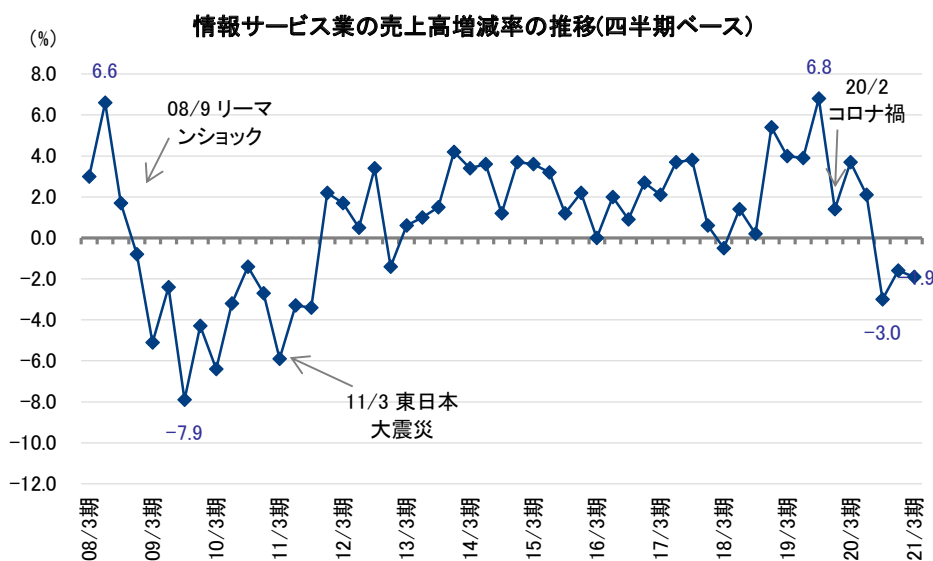
	21/3期(単体)		22/3期(連結)	
	実績	売上比	予想	売上比
売上高	8,877	100.0%	9,630	100.0%
営業利益	620	7.0%	755	7.8%
経常利益	650	7.3%	760	7.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	430	4.9%	500	5.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

日本経済は、業種・業態・企業ごとに大きな差が出るK字型の二極化した景気回復となることが予想される。同社が属する情報サービス業界においても、最先端技術の普及や業務効率化ニーズの高まり、DX(デジタルトランスフォーメーション)の進展等により需要は継続されるものの、事業環境の急激な悪化により、短期的にIT投資全般が抑制される傾向は避けられない状況だ。しかしながら、ウィズコロナ/ポストコロナに対応した企業が逸速くコロナ禍の危機を乗り越え、業績を回復もしくは伸長している傾向が強い。具体的な対応としては、働き方改革(業務効率化、テレワークの導入)、クラウド化の進展、IoT(Internet of Things)、フィンテック(金融サービスのITイノベーション)、AI(人工知能)、RPA(ロボットによる業務自動化)などのITを利用した生産性向上や省人化・自動化による労働力不足への対応など、構造的には変化せず、中長期的にはIT投資は引き続き拡大すると予想している。

今後の見通し

コロナ禍の予防策として、密閉空間・密集場所・密接場面の「三密」回避や人との接触8割減が求められ、越境移動が制限されている。また、政府をはじめとした脱「対面・紙・ハンコ」などの推進は、コロナ禍を契機に大幅に前倒しされている。コロナ禍対策においてデジタル化の遅れを露呈した政府は、2020年12月に「デジタル社会の実現に向けた改革の基本方針」を策定し、2021年9月にデジタル庁を創設予定、2021年度の骨太方針としてデジタル改革を推進することを掲げている。しかしながら、コロナ禍により営業時間や顧客数に制限を課せられている業種は資金繰りや当面の雇用維持が最優先されており、ポストコロナを見越したDX投資を検討する段階に至っていない。これらのことから同社は、コロナ禍の影響を大きく受けている業種向けの売上が2022年3月期下期に大きく回復することは前提としていない。

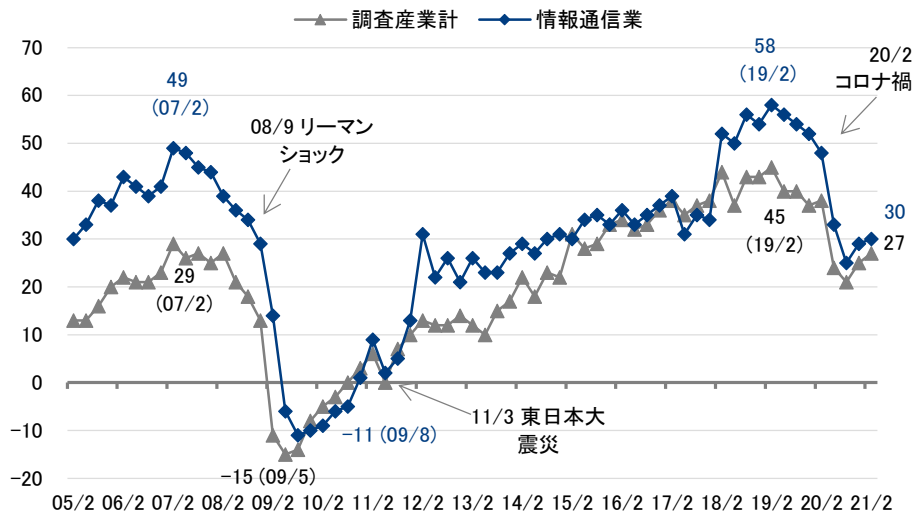


出所：「特定サービス産業動態統計調査（経済産業省）」よりフィスコ作成

また、厚生労働省の「労働経済動向調査」が示す産業別正社員等労働者の過不足状況判断指数 (= 不足 - 過剰、D.I.) のうち、同社が属する情報通信業の数値を、リーマンショック時と現在のコロナ禍と比較してみる。2008年9月のリーマンショック直前である情報通信業の2007年2月時点調査が49と人手不足の度合いが最も激しかった。バブルが弾けて景気が後退するとともに、D.I.は2009年5月調査で-6とマイナスに転じ、マイナスのトレンドは6四半期続いた。これに対しコロナ禍前後は、人手不足感のピークが情報通信業の2019年2月調査の58であった。2020年8月調査では25まで落ち込んだものの2021年2月調査では30に戻り、リーマンショック後のようなマイナスに転じることはなかった。このことから、ITサービス業界にとっては引き続き人材確保と育成が経営課題の最重要事項であることが窺える。

今後の見通し

正社員等労働者の過不足状況判断指数(D.I.)の推移



出所:「労働経済動向調査」(厚生労働省)よりフィスコ作成

2. 今後の成長戦略

(1) 中長期の成長戦略「Attack 100」

中長期の成長戦略「Attack100」では、売上高 100 億円を早期に達成することに加え、中長期的に売上高営業利益率 10% を達成することを目指している。2022 年 3 月期の売上高見通しが 96.3 億円であることから、達成間近にあると言える。

(2) 各サービスライン共通の成長戦略

各サービスライン共通の成長戦略としては主に、2020 年 4 月に新設された DX 推進本部を中心に、社会的なデジタル化トレンドにより、市場の成長と業績寄与が見込める「クラウド」「IoT」「AI」に注力する。なお、DX 推進本部には「Salesforce ビジネス推進室」と「クラウドビジネス室」が配置されているが、このうち「Salesforce ビジネス推進室」では Salesforce クラウドの全社的な展開を推進し、2021 年 3 月期に早速効果が表われている。また、これらの戦略に加え、M&A、業務提携にも積極的に取り組む方針である。

a) クラウド

「クラウド」では、政府向けの需要拡大が期待される。政府は、2018 年 6 月に「政府情報システムにおけるクラウドサービスの利用にかかる基本方針」を公表し、「クラウド・バイ・デフォルト原則」を掲げている。同原則は、各府省で政府情報システムの構築を実施する際に、クラウドサービスの利用を第一候補として考える方針に沿う。公共向けは従来ルートのパライムコントラクター経由のビジネスだけではなく、文教分野などで Salesforce ビジネス関連のパッケージベース SI・サービスに事業機会を見いだしている。

ランドコンピュータ | 2021年7月1日(木)
 3924 東証1部 | <https://www.rand.co.jp/ir/>

今後の見通し

なお、デジタル庁への期待はあるものの、未だ創設していないため、同社は2022年3月期の予算には勘案していない。2021年2月にデジタル庁の組織や所掌範囲を規定した「デジタル庁設置法案」などデジタル改革関連6法案が国会に提出されて閣議決定され、2021年9月1日に創設する予定だ。デジタル庁は、デジタル政策の企画立案により、国や地方公共団体、準公共部門などの情報システムを統括・監視し、重要なシステムを整備していく。徹底的な国民目線でのサービス創出やデータ資源の利活用、社会全体のDXの推進を通じ、すべての国民にデジタル化の恩恵が行き渡る社会を実現すべく取り組みを進めるため、民間部門へのデジタル化が波及することが期待される。

b) M&A

同社は、2021年4月1日にインフリー (infree) の株式100%を取得し、子会社化した。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。

同社とインフリーは、社員教育に熱心なことと資格取得奨励という点で共通した企業文化を持つ。インフリーが行っている業務知識向上及び開発力強化の施策としては、1) 社内での徹底した教育、2) 開発プロジェクトでのノウハウのデータベース化、3) 情報共有ときめ細かいフォローアップ、がある。今後、同社のエンジニアがインフリーの社内教育システムを活用することで、資格取得者とビジネス機会の増大が期待される。また、両社の相乗効果として、インフリーが持つSAP関連のノウハウを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に寄与するとしている。なお、ポスト・マージャー・インテグレーション (PMI) としては、2021年7月にインフリーのオフィスを同社が入居するビルに移転する予定で、間接部門の統合などにより経費の節減を図る。

c) AI

AI分野では、2021年5月にSTANDARDと業務提携契約を締結した。2017年8月に設立されたSTANDARDは、「東大人工知能開発学生団体 HAIT」というAIを開発・研究するコミュニティから創設された。AI技術をコアに、450社以上の企業にDX推進支援の実績を持つ。業務委託契約先を含む従業員数は52名だが、東京大学や早稲田大学・慶應義塾大学を中心に800人の学生AIエンジニアが所属する「HAIT Lab」などのネットワークを生かし、産学連携プロジェクトも行っている。「ヒト起点のデジタル変革をSTANDARDにする」ことをミッションとし、DXにあたって企業がぶつかる壁を「人材の壁」「戦略の壁」「技術の壁」と定義し、その解決策となる「リテラシー教育」「コンサルティング」「技術開発支援」の3つのサービスを、顧客の状況や課題に応じて最適な形で提案・提供することを心がけている。STANDARDが持つDX推進における豊富な知見やノウハウと、同社の業種・業務のノウハウや技術・人材を生かしたソリューション・サービスの展開を進めることで、共創パートナーとして貢献するとしている。なお、今回の業務提携により同社はSTANDARDの販売パートナーとしてDX推進事業に携わり、顧客の課題の整理・解決策の提案からDX実現までを支援する方針だ。

今後の見通し

新領域の拡大

AI	<ul style="list-style-type: none"> ・2021年5月17日に、AI人材育成を強みとするDX支援事業者であるSTANDARDと業務提携 ・顧客のDX推進における共創パートナーとして貢献するため、DX人材育成支援をはじめとしたDX支援サービスの提供開始
IoT	産業用機械の製造メーカーのIoTプロジェクトに参画を継続（IoT技術者の育成強化）
M&A	<ul style="list-style-type: none"> ・2021年4月1日にインフリーを子会社化 ・今後もM&A、業務提携に積極的に取り組む

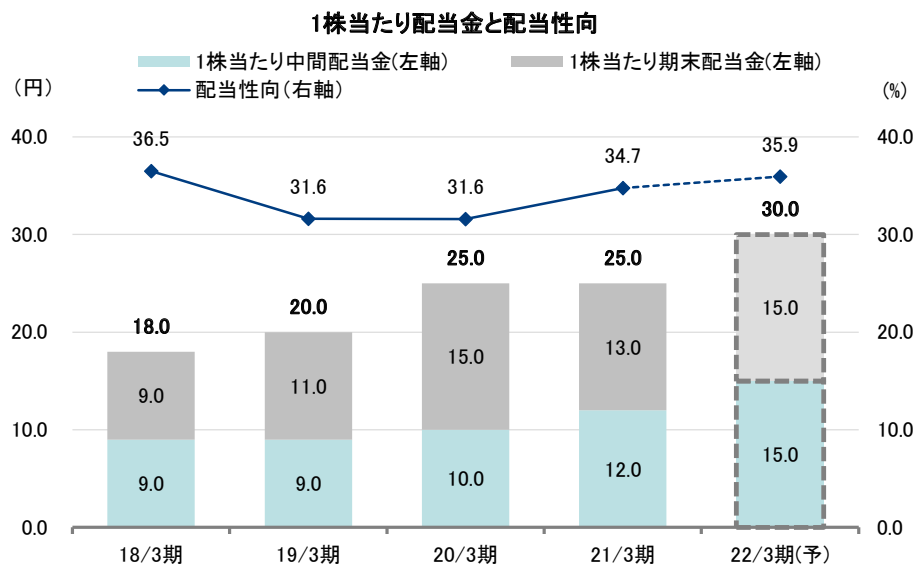
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

株主還元策

2022年3月期は最高益予想から、前期比5.0円増配の年30.0円の配当を計画

1. 配当政策

同社は、株主への利益還元を経営の重要課題の1つと位置付け、経営体質の強化と今後の事業展開に必要な内部留保の充実を勘案したうえで、継続的かつ安定的な利益還元を行うことを基本方針としている。配当性向は30%以上を目途とする。2021年3月期の1株当たり配当金は年24.0円と計画していたものの、下期の業績回復もあり、期末に創立50周年記念配当1.0円を発表し、年25.0円（前期同額）とした。2022年3月期は最高益を見込んでいることもあり、前期比5.0円増配の年30.0円（中間15.0円、期末15.0円）を計画している。これにより、予想配当性向は35.9%になる。



出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 株主優待制度

同社は、3月末時点の株主に株主優待制度としてポイントを付与している。ポイント数は、保有株式数と保有期間に応じて決まる。一例を挙げると、保有株式数が100株～399株の株主には初年度に2,500ポイントを進呈、2年目以降は2,750ポイントに増加する。保有株式数が1,000株以上の株主には、初年度に15,000ポイントを進呈、2年目以降は16,500ポイントに増えることから、長期保有株主をより優遇するスキームになっている。なお、付与ポイントは、同社株主限定の特設インターネット・サイト「ランドコンピュータ・プレミアム優待倶楽部」にて、食品、電化製品、ギフト、旅行・体験など1,000種類以上の商品と交換できる。

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
100株～399株	2,500ポイント	2,750ポイント
400株～699株	5,000ポイント	5,500ポイント
700株～999株	7,500ポイント	8,250ポイント
1,000株以上	15,000ポイント	16,500ポイント

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