

|| 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 >>>](#)

2022 年 1 月 14 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. 業績動向	01
2. 中期成長戦略	01
3. 株主還元策	02
■ 会社概要	03
1. 沿革	03
2. 事業内容	04
3. IT系及び業務系資格	07
■ 業績動向	09
1. 2022年3月期第2四半期の業績概要	09
2. サービスライン別動向	10
3. 財務状況と経営指標	11
4. キャッシュ・フロー	12
■ 今後の見通し	13
● 2022年3月期の業績見通し	13
■ 中期成長戦略	15
1. 数値計画	15
2. 成長施策	16
■ 株主還元策	19
1. 配当政策	19
2. 株主優待制度	20
■ サステナビリティ	20

## ■ 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。顧客基盤は富士通<6702>を筆頭に、日立グループ、NTTグループ、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。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、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。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(infree)を連結子会社化した。

#### 1. 業績動向

2022年3月期第2四半期連結業績は、売上高が前年同期比7.8%増<sup>\*</sup>の4,463百万円、営業利益が同59.3%増の296百万円となった。また、利益率が高いパッケージSI・サービスが好調に推移したことにより、2022年3月期第2四半期の各利益は計画を20%超上回って着地した。

※ 前年同期比は単体数値と比較した参考値。以下同様。

2022年3月期の連結業績予想については期初予想を据え置き、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。なお、インフリーは期初から連結決算の対象となるが、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、利益面については買収に伴うのれんの償却費が利益とほぼ同額になると試算している。ただし、2022年3月期上期の各利益は計画を上回っていること、利益率が高いパッケージSI・サービスが好調に推移していること、過去の上期・下期の比率を考慮すると、特に利益面で保守的な印象が強い。

#### 2. 中期成長戦略

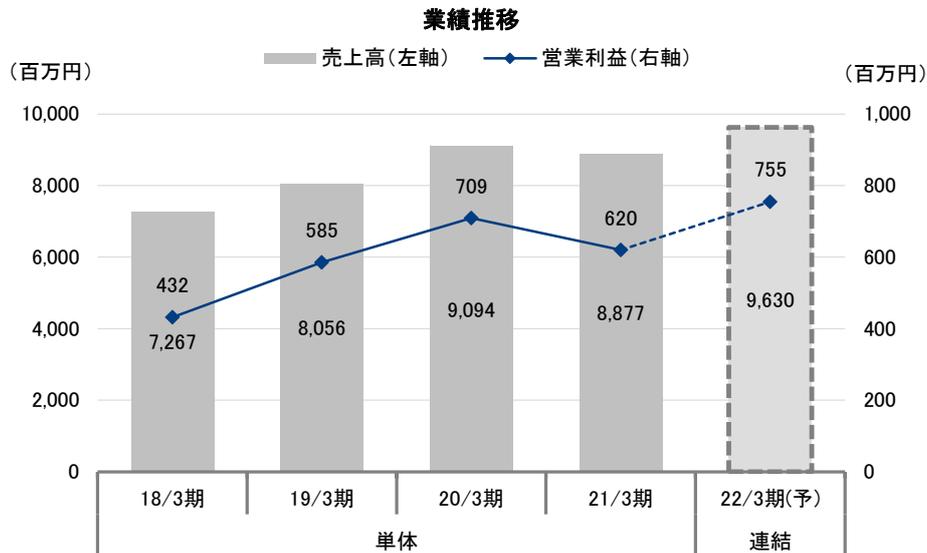
同社は今後の成長戦略として「Attack100」を掲げ、売上高100億円を早期に達成することに加え、中長期的に営業利益率10%の達成を目指している。中期数値計画としては、成長事業と位置付けるパッケージベースSI・サービスの伸長により、2024年3月期に売上高12,300百万円、営業利益1,250百万円、経常利益1,270百万円、親会社株主に帰属する当期純利益830百万円を目指す。また、成長施策としては、1)積極的なM&Aの推進、2)業務提携先とのさらなる連携強化、3)DXビジネス推進、4)直ユーザー取引拡大と得意分野の強化の4つを掲げている。「積極的なM&Aの推進」としては、インフリーの子会社化によりグループ内でリソースを共有することで、シナジー効果が発揮されている。このほか「DXビジネス推進」ではDX推進本部が推進役となり、「クラウド及びパッケージベースSI」の拡大のほか、同社の強みを生かした「ローコード開発並びにアジャイル開発」に取り組んでいく方針だ。

### 3. 株主還元策

同社は2021年11月に配当方針の変更を行い、従来の配当性向30%以上を利益還元する方針を、連結配当性向40%以上を利益還元する方針に変更した。この配当方針の変更に伴い、2022年3月期の1株当たり期末配当金を14.0円(前回予想比4.0円増配)に増配し、予想配当性向は43.1%となった。これにより、2022年3月期の年間配当金は前期比7.4円増の24.0円となる。このほか、2021年10月1日付で1:1.5の株式分割も実施している。

#### Key Points

- ・半世紀近い業歴を持つ独立系システムインテグレータ
- ・利益率が高いパッケージSI・サービスが好調に推移したことにより、2022年3月期第2四半期の各利益は計画を上回って着地
- ・2022年3月期は期初予想を据え置いても、利益面で保守的な印象
- ・2024年3月期に売上高12,300百万円、営業利益1,250百万円、営業利益率は10.2%を目指す
- ・連結配当性向40%以上に基準を引き上げ、2022年3月期の1株当たり配当金は前期比7.4円増配の24.0円予想に



## ■ 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系だけでなく業務系の資格を取得するよう奨励、1人当たり平均3つ以上の資格を保持している。ITと顧客業務の両方のスキルと知識を有することで、顧客満足度の高いシステム開発を可能にしている。

#### 1. 沿革

同社は1971年の創立時から富士通と銀行のシステム開発で取引を開始しており、銀行や保険などの金融システムの受託開発を中心に事業規模を拡大した。1987年12月に(株)東洋情報システム(現TIS<3626>)経由でクレジットカードシステム分野に参入したほか、1990年7月には高島屋<8233>と業務請負基本契約を締結したことで百貨店向け流通システム分野への参入も果たし、ユーザー基盤を拡大した。

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。

2021年4月1日にはインフリーの株式100%を取得し、子会社化した(2022年3月期初より連結対象)。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。

※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。

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。2022年4月に予定されている東京証券取引所の新市場区分への移行では、プライム市場を選択する意向を示している。

## 会社概要

## 2. 事業内容

2022年3月期第2四半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60.5%、インフラソリューション・サービス12.4%、パッケージベースSI・サービス27.1%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29.9%（銀行17.3%、保険・証券2.8%、クレジットカード9.8%）、産業・流通が22.1%、公共が2.5%、医療が6.1%を占めた。インフリーの連結化により、パッケージベースSIの売上高構成比が前期比4.8ポイント上昇している。

## サービスライン別及び業種別売上高の推移

(単位：百万円)

	売上高					売上高構成比				
	18/3期 (単体)	19/3期 (単体)	20/3期 (単体)	21/3期 (単体)	22/3期 2Q (連結)	18/3期 (単体)	19/3期 (単体)	20/3期 (単体)	21/3期 (単体)	22/3期 2Q (連結)
システムインテグレーション	5,097	5,615	5,940	5,524	2,702	70.1%	69.7%	65.3%	62.2%	60.5%
金融	2,257	2,360	2,786	2,841	1,334	31.1%	29.3%	30.6%	32.0%	29.9%
(うち銀行)	1,357	1,481	1,741	1,761	772	18.7%	18.4%	19.2%	19.8%	17.3%
(うち保険・証券)	278	224	298	268	126	3.8%	2.8%	3.3%	3.0%	2.8%
(うちクレジットカード)	621	654	746	811	435	8.6%	8.1%	8.2%	9.1%	9.8%
産業・流通	2,146	2,421	2,177	1,990	985	29.5%	30.1%	23.9%	22.4%	22.1%
公共	97	210	300	185	109	1.3%	2.6%	3.3%	2.1%	2.5%
医療	595	623	675	507	272	8.2%	7.7%	7.4%	5.7%	6.1%
インフラソリューション	1,085	1,263	1,516	1,375	553	14.9%	15.7%	16.7%	15.5%	12.4%
パッケージベースSI	1,084	1,177	1,637	1,976	1,208	14.9%	14.6%	18.0%	22.3%	27.1%
合計	7,267	8,056	9,094	8,877	4,463	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
営業利益	432	585	709	620	296	6.0%	7.3%	7.8%	7.0%	6.6%

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、(株)NTTデータ関西を中心とするNTTグループ、日鉄ソリューションズ<2327>などメーカー系を中心とした大手システムインテグレータと長年にわたり良好な取引関係を維持している。加えて、直接取引をしている主要取引先は三菱総研DCS(株)、三井住友トラスト・システム&サービス(株)、出光興産<5019>、(株)オペレージ、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。

# ランドコンピュータ | 2022年1月14日(金)

3924 東証1部

<https://www.rand.co.jp/ir/>

## 会社概要

主要顧客は、大手システムインテグレータになる。特に、富士通グループとは設立直後の取引関係から親密で、富士通のコアパートナーとなっている。同社は、富士通の2020年度PQI（パートナー品質改善活動）のスキルレベル認定において、1stステップ（品質記録）、2ndステップ（品質評価）及び3rdステップ（品質計画）の全3ステップにてスキルレベル「ゴールド」認定を5年連続で取得した。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%、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データ関西などほかのシステムインテグレータとの取引量拡大を図っており、2021年3月期の直接取引顧客数は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。今後も直接取引顧客の拡大を図り、売上高比率を全体の3分の1まで高めることを目指す。

## 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
Silver Application Development	日本アイ・ビー・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	ジェーシーピー
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ーや国内メーカー、大手システムインテグレータからの受託開発を中心に行う。企画立案、システム構築、システム運用の工程をすべて手掛けており、トータルサービスを提供できる体制を整えている。銀行は、省力・省人化のため IT 投資を進めており、中長期的に高水準な需要が期待される。また、ネットバンクや流通系の金融子会社の案件も多い。

## 会社概要

**(2) インフラソリューション・サービス**

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

**(3) パッケージベース SI・サービス**

成長分野の柱としてシステム・パッケージベンダとアライアンスを組み、場合によってはパッケージの提供を受け、顧客へソフトウェアパッケージ製品 (Salesforce、COMPANY、SuperStream 等) の導入支援、カスタマイズ、アドオン開発、保守、運用までを行い、トータルサービスを提供する。

同社は、2010年4月より Salesforce とのビジネスを開始し、2016年11月には販売パートナー契約を締結した。現在は、Salesforce Gold コンサルティングパートナー、アプリケーションパートナーとなっている。これまで約 500 社、2,000 件を超えるプロジェクト実績がある。多業種・多業務に及ぶ業務知見と、幅広い製品知識 (Sales Cloud、Service Cloud、Community Cloud、Lightning Platform、Einstein Analytics、Field Service Lightning、Heroku、Pardot) で最適なソリューションを提案する。業種としては、損保、保険代理店、大学、専門学校、塾・予備校、製造業 (食品、機器、部品、ソフトウェア等)、飲食、卸売業、小売業、専門商社、アパレル、印刷・出版業、不動産、人材派遣、インターネットサービス、法律事務所、施設運営などの実績がある。

なお、インフリーを子会社化したことにより、主要パッケージアライアンスに SAP が加わった。また、インフリーの連結効果で、同サービスラインの売上高構成比は、Salesforce の販売パートナー契約を開始した 2016年3月期の 9.0% から 27.1% (2022年3月期第2四半期) に高まっている。

**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	
SAP	SAP R/3	SAP 認定コンサルタント

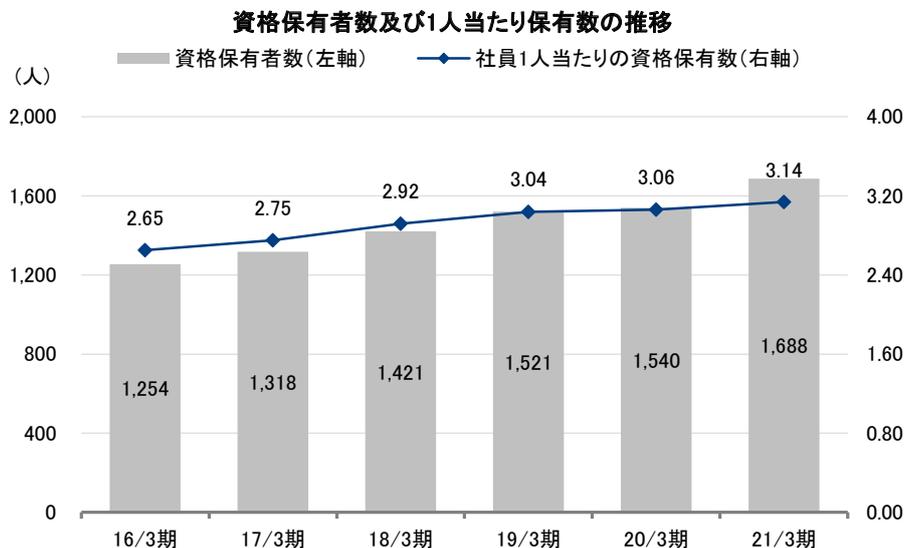
注：各社の企業名、製品名、サービス名は各社の商号、商標または登録商品である。TM マーク、® マークは表記していない。  
 出所：会社資料よりフィスコ作成

## 会社概要

## 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。なお、インフリーでは、SAP認定コンサルタントなどのSAP認定資格を延べ49人が取得している。



出所：決算説明会資料、ホームページよりフィスコ作成

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

## 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
	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) 新入社員教育**

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

**新入社員研修**
**1. 入社前研修**

e-ラーニング（基本情報処理試験対策）

**2. 社会人導入研修**

・社会人研修・プレゼンテーション研修・メンタルヘルス研修

**3. 基礎技術教育**

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

**4. OJT教育**

配属後は先輩社員がトレーナーとなり、サポートする

出所：ホームページよりフィスコ作成

採用にあたっては、文系/理系、学部卒/院卒を問わない。教育制度が充実しているため、「論理的思考能力」と「学ぶ意欲」「IT業界、SEへの熱意」を重視し、制度を積極的に利用して成長したいという向上心のある人物を採用するようにしている。なお、2022年春は28名の新卒採用を予定している。

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。

## 業績動向

### 利益率が高いパッケージSI・サービスが好調に推移したことにより、2022年3月期第2四半期の各利益は計画を上回って着地

#### 1. 2022年3月期第2四半期の業績概要

2022年3月期第2四半期連結業績は、売上高が前年同期比7.8%増の4,463百万円、営業利益が同59.3%増の296百万円、経常利益が同47.1%増の299百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同42.4%増の193百万円となった。また、2021年8月に発表した修正計画値に対しては、売上高が1.2%減となったものの、営業利益が23.4%増、経常利益が22.3%増、親会社株主に帰属する四半期純利益が21.7%増と好調に推移し、営業利益率は同2.1ポイント上昇の6.6%となった。成長戦略の柱であるパッケージベースSI・サービスでインフリーを子会社化したこともあり売上が大きく伸ばしたものの、インフラソリューション・サービスの半導体不足の影響による延伸等により、減収となった。一方で利益面は、利益率が高いパッケージSI・サービスの増収のほか、不採算案件の減少により増益となった。なお、子会社の取得費用及びのれんの償却額を26百万円計上しており、利益面でのインフリーの寄与はなかった。

#### 2022年3月期第2四半期連結業績

(単位：百万円)

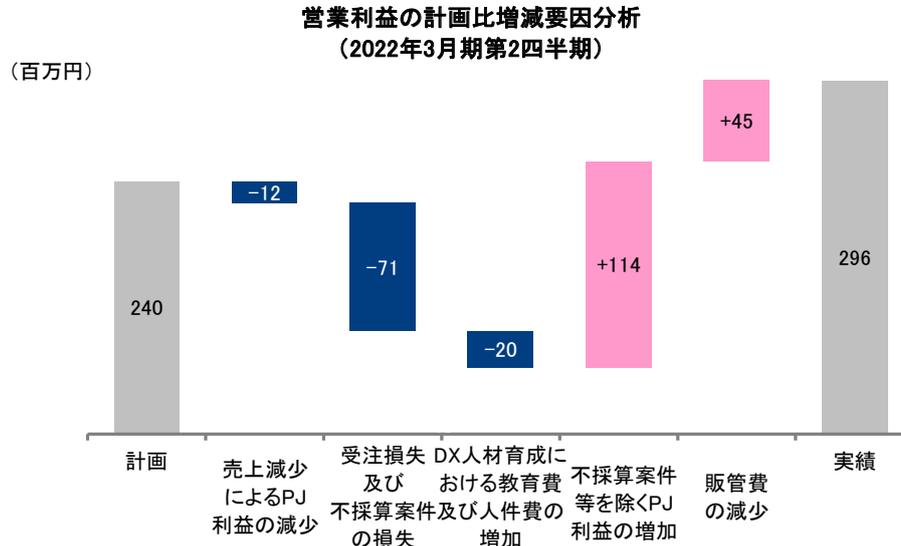
	21/3期2Q(単体)		修正計画	22/3期2Q(連結)			
	実績	売上比		実績	売上比	前年同期比	計画比
売上高	4,140	100.0%	4,516	4,463	100.0%	7.8%	-1.2%
売上総利益	636	15.4%	-	785	17.6%	23.3%	-
販管費	450	10.9%	-	489	11.0%	8.5%	-
営業利益	185	4.5%	240	296	6.6%	59.3%	23.4%
経常利益	203	4.9%	245	299	6.7%	47.1%	22.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	135	3.3%	159	193	4.3%	42.4%	21.7%

注：22/3期2Q修正計画は2021年8月公表の値。前年同期比は単体数値と比較した参考値

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

営業利益の計画比増減分析については、増加要因が不採算案件等を除くPJ利益の増加(114百万円)及びコロナ禍による販管費の減少(45百万円)、減少要因が売上減少によるPJ利益の減少(12百万円)、受注損失及び不採算案件の損失(71百万円)、DX人事育成における教育費及び人件費の増加(20百万円)であった。同社では、引き続きパートナー企業を含む社員及び顧客の健康と安全を確保しつつ生産性を維持するため、テレワークや時差通勤、リモートによる商談、オンライン会議等を積極的に推進し、事業活動の維持・継続に注力している。

## 業績動向



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 2. サービスライン別動向

## 2022年3月期第2四半期 サービスライン別売上高

(単位：百万円)

	21/3期2Q(単体)		22/3期2Q(連結)		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
システムインテグレーション	2,695	65.1%	2,702	60.5%	6	0.2%
金融	1,385	33.5%	1,334	29.9%	-51	-3.7%
(うち銀行)	857	20.7%	772	17.3%	-84	-9.9%
(うち保険・証券)	122	3.0%	126	2.8%	3	3.2%
(うちクレジットカード)	406	9.8%	435	9.8%	29	7.1%
産業・流通	978	23.6%	985	22.1%	7	0.7%
公共	117	2.8%	109	2.5%	-7	-6.6%
医療	214	5.2%	272	6.1%	58	27.3%
インフラソリューション	572	13.8%	553	12.4%	-19	-3.3%
パッケージベースSI	872	21.1%	1,208	27.1%	335	38.4%
合計	4,140	100.0%	4,463	100.0%	322	7.8%

注：前年同期比は単体数値と比較した参考値

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## (1) システムインテグレーション・サービス

主力のシステムインテグレーション・サービスの売上高は、前年同期比 0.2% 増の 2,702 百万円となった。業種別構成比が最も高い金融分野の売上高は同 3.7% 減の 1,334 百万円となり、売上高構成比は 29.9% となった。銀行は、前年同期にあった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が終了したことにより同 9.9% 減の 772 百万円となった。一方、医療は同 27.3% 増の 272 百万円と好調に推移した。前年同期はコロナ禍により電子カルテなどの案件が延期もしくは中止となったが、2022年3月期第2四半期は病院向けパッケージシステムの開発案件などが寄与した。公共分野は同 6.6% 減の 109 百万円となった。

## 業績動向

**(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、半導体不足の影響によるプロジェクトの延伸等により、売上高は前年同期比 3.3% 減の 553 百万円となった。業種別では、金融系が同 7.7% 増、公共が同 18.4% 増、医療が同 27.0% 増と順調に推移したものの、主力の産業、流通が同 19.1% 減と大きく落ち込んだことが影響した。

**(3) パッケージベース SI・サービス**

成長事業領域として注力しているパッケージベース SI・サービスの売上高は前年同期比 38.4% 増の 1,208 百万円と好調に推移し、売上高構成比は前年同期の 21.1% から 27.1% へ拡大した。業種別では、主力の Salesforce 関連ビジネスの売上高は同 4.8% 増の 627 百万円、人事給与パッケージは同 35.1% 増の 182 百万円、会計パッケージは同 84.1% 増の 140 百万円となった。また、インフリーの連結化により SAP の売上高は 229 百万円（前年同期は 31 百万円）と大きく伸長した。なお、インフリーの 2020 年 7 月期業績は売上高が 330 百万円、営業利益が 21 百万円であったことから、2022 年 3 月期第 2 四半期に売上高と営業利益を同約 10% 伸ばしたことになるが、これを差し引いてもパッケージベース SI・サービスの売上高は 2 割近く増加したことになる。

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

**パッケージベース SI・サービスの業種別売上高**

(単位：百万円)

	21/3 期 2Q (単体)	22/3 期 2Q (連結)	前年同期比	
			増減額	増減率
パッケージベース SI	872	1,208	335	38.4%
Salesforce 関連ビジネス	598	627	28	4.8%
SAP	31	229	197	-
人事給与パッケージ (COMPANY、SuperStream)	134	182	47	35.1%
会計パッケージ (SuperStream、奉行)	76	140	64	84.1%
その他 (DynamicsCRM 他)	30	28	-2	-7.4%

注：前年同期比は単体数値と比較した参考値

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

**3. 財務状況と経営指標**

2022 年 3 月期第 2 四半期末の資産合計は、5,920 百万円と前期末比 173 百万円増加した。流動資産は 5,170 百万円であったが、主に現金及び預金が 254 百万円増加した。固定資産は 749 百万円であったが、主に無形固定資産が 129 百万円増加した。2022 年 3 月期第 2 四半期にのれん償却額 14 百万円を計上しており、今後 4 年半かけて償却することになる。なお、同社は無借金経営であり、流動比率は 389.6%、自己資本比率は 69.2% と財務の安全性は極めて高い。

## 業績動向

## 貸借対照表

(単位：百万円)

	19/3 期 (単体)	20/3 期 (単体)	21/3 期 (単体)	22/3 期 2Q (連結)	増減
流動資産	4,503	4,969	5,187	5,170	-17
(現金及び預金、有価証券)	2,355	2,467	2,684	2,939	254
(受取手形及び契約資産)	2,030	2,339	2,321	1,943	-377
固定資産	530	528	559	749	190
有形固定資産	85	85	75	66	-9
無形固定資産	20	9	6	135	129
投資その他の資産	424	433	476	546	69
資産合計	5,033	5,498	5,746	5,920	173
流動負債	1,303	1,404	1,317	1,327	9
固定負債	468	466	482	497	15
(有利子負債)	-	-	-	-	-
負債合計	1,772	1,871	1,800	1,824	24
純資産合計	3,261	3,626	3,946	4,095	148
<b>【安全性】</b>					
流動比率	345.7%	353.7%	393.7%	389.6%	-4.1pt
自己資本比率	64.8%	66.0%	68.7%	69.2%	0.5pt

注：増減は単体数値と比較した参考値  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

## 4. キャッシュ・フロー

2022年3月期第2四半期末の現金及び現金同等物の残高は2,618百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローの収入(496百万円)が、投資活動によるキャッシュ・フローの支出(205百万円)及び財務活動によるキャッシュ・フローの支出(77百万円)を上回った。なお、投資活動によるキャッシュ・フローのうち、連結の範囲の変更に伴う子会社株式の取得による支出が200百万円であり、財務活動によるキャッシュ・フローは配当金の支払いによる支出77百万円であった。

## ■ 今後の見通し

### 2022年3月期は期初予想を据え置くも、利益面で保守的な印象

#### ● 2022年3月期の業績見通し

2022年3月期の連結業績予想について同社は、期初予想を据え置いた。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、インフリーは期初から連結決算の対象となるが、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、利益面については買収に伴うのれんの償却費が利益とほぼ同額になると試算している。ただし、2022年3月期上期の各利益は計画を上回っていること、利益率が高いパッケージSI・サービスが好調に推移していることを考慮すると、利益面で保守的な印象が強い。

#### 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%

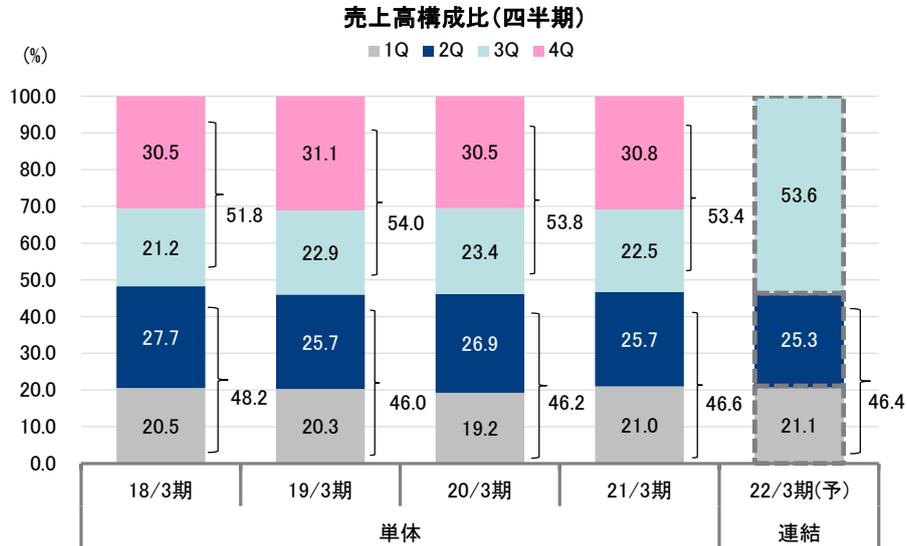
出所：決算短信よりフィスコ作成

#### (1) 上期の進捗状況

同社の業績は季節性が強い。システムインテグレーション・サービスでは、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2四半期及び第4四半期に売上計上が集中する傾向がある。官公庁はもとより、多くの企業が事業年度末を3月末日としていることから、第4四半期(1～3月期)の売上高構成比は30%を超える。売上高の上期(4～9月)と下期(10～3月)の比率は、過去5期平均は46.9%：53.1%であったのに対し、2022年3月期上期の進捗状況は46.4%であることから、おおむね順調であると言える。

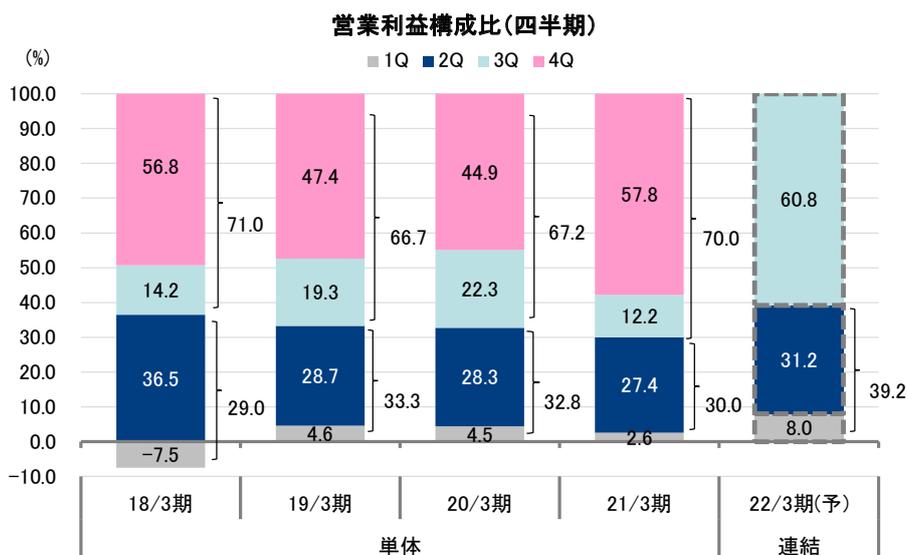
ランドコンピュータ | 2022年1月14日(金)  
3924 東証1部 | <https://www.rand.co.jp/ir/>

今後の見通し



出所：決算短信よりフィスコ作成

営業利益は季節性がより顕著に現れる。売上高は第4四半期に偏重する傾向があるが、販管費は四半期ごとの変動が小さいため、第4四半期の営業利益率は10%を超えることが多い。営業利益の上期(4~9月)と下期(10~3月)の比率は、過去5期平均で33.6%:66.4%であった。これに対して2022年3月期は、上期業績が計画を上回ったにもかかわらず通期予想を据え置いたため、39.2%:60.8%と下期の構成比が低くなっている。ちなみに2022年3月期の営業利益率の比率は、6.6%:8.9%となる。これに加え、上期の受注損失分は既に費用計上されていることから、下期に従来以上の不採算案件の発生がないと仮定すれば、通期の利益予想は保守的であると言える。



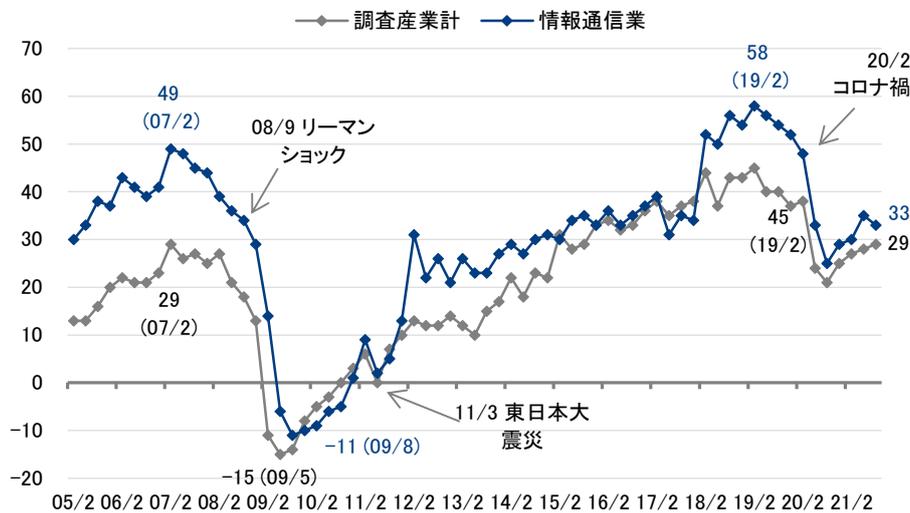
出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

## (2) 情報通信業の正社員等労働者の人手不足の状況

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は、2021年8月調査で33と調査産業計の29より人手不足感が強い。D.I.の推移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と、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。これに対してコロナ禍前後は、人手不足感のピークが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、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うかがえる。

### 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

## ■ 中期成長戦略

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

### 1. 数値計画

同社は今後の成長戦略として「Attack100」を掲げ、売上高100億円を早期に達成することに加え、中長期的に営業利益率10%の達成を目指している。中期数値計画は、2024年3月期に売上高12,300百万円、営業利益1,250百万円、経常利益1,270百万円、親会社株主に帰属する当期純利益830百万円とし、営業利益は2021年3月期実績(単体)比倍増、営業利益率は10.2%を目指す。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

## 中期成長戦略

## 中期数値計画

(単位：百万円)

	21/3期 (単体) 実績	22/3期 (連結) 予想	23/3期 (連結) 計画	24/3期 (連結) 計画	3ヶ年 増減率
売上高	8,877	9,630	10,700	12,300	38.6%
営業利益	620	755	950	1,250	101.6%
営業利益率	7.0%	7.8%	8.9%	10.2%	-
経常利益	650	760	960	1,270	95.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	430	500	620	830	93.0%

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

## 2. 成長施策

成長施策としては、1) 積極的な M&A の推進、2) 業務提携先とのさらなる連携強化、3) DX ビジネス推進、4) 直ユーザー取引拡大と得意分野の強化の4つを掲げている。

## 成長施策

## 1. 積極的な M&amp;A の推進

同社と相乗効果を生む事業を有する企業に資本参加し、グループ全体の事業規模を拡大

## 2. 業務提携先とのさらなる連携強化

優れた IT 商材や独自技術を有する企業との連携を深め、ソリューション対応領域を拡大

## 3. DX ビジネス推進

- (1) クラウド、パッケージベース SI
  - a) Salesforce 関連ビジネスの全社展開
  - b) インフラソリューション・サービス分野におけるクラウドビジネスの強化
  - c) SAP、AWS 等のパッケージベース SI サービス比率の向上
- (2) ローコード開発、アジャイル開発
 

同社の強みである、技術力、業務知識、高品質なシステム開発力を生かし、

  - a) 適材適所でのアジャイル / ローコード開発推進
  - b) 「ランドコンピュータ アジャイル開発標準」の確立
  - c) アジャイル人材とローコード人材の早期育成

## 4. 直ユーザー取引拡大と得意分野の強化

- (1) 直ユーザー取引の拡大
 

顧客基盤を生かしたリピートオーダー獲得と、パッケージベース SI サービスを武器に新規顧客開拓を推進
- (2) 得意分野のさらなる強化
 

ノウハウを保有する分野と新規戦略分野に注力し、生産性の高い開発を推進

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## (1) 積極的な M&amp;A の推進

中期数値目標達成のために、既存事業のオーガニック成長だけでなく、積極的な M&A 推進による事業規模拡大も目指す。M&A 戦略は、同社と相乗効果を生む事業を有する企業をターゲットとする。インフリーはのれん償却もあり、すぐには利益面での寄与が見込めないものの、グループにおけるシナジー効果が出ている。2022年3月期第2四半期の SAP 関連ビジネスの売上高が 229 百万円へと拡大（連結前の前年同期は 31 百万円）と大きく拡大しているほか、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が増大している。

## (2) DX ビジネス推進

DX ビジネス推進としては、「クラウド及びパッケージベース SI」の拡大と「ローコード開発並びにアジャイル開発」に注力する。

### a) クラウド、パッケージベース SI

クラウド、パッケージベース SI は、今後日本が直面する課題を克服するための重要なソリューションとして需要拡大が見込まれる。

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」の克服とDXの本格的な展開」をサブタイトルとした。既存システムが老朽化・複雑化・ブラックボックス化するなかで、「2025年の崖」として1) データを活用しきれないため市場の変化に対応してビジネスモデルを柔軟・迅速に変更できず、デジタル競争の敗者となる、2) システムの維持管理費が高額化し、現行ビジネスの維持・運営がIT予算の9割以上を占めてしまう、3) 既存システムを維持・保守できる人材が枯渇し、セキュリティ上のリスクが高まる、の3点を懸念している。「2025年の崖」を克服できない場合、DXが実現できないだけでなく、2025年以降、最大12兆円/年（現在の約3倍）の経済損失が生じる可能性を示唆している。

### IT システムに関連する「2025年の崖」

既存システムの老朽化・複雑化・ブラックボックス化により

- 1) データを活用しきれず、DXを実現できないため、市場の変化に対応して、ビジネス・モデルを柔軟・迅速に変更することができず→デジタル競争の敗者に
- 2) システムの維持管理費が高額化し、IT予算の9割以上に（技術的負債※）
- 3) 保守運用の担い手不在で、サイバーセキュリティや事故・災害によるシステムトラブルやデータ滅失等のリスクの高まり

※技術的負債（Technical debt）：短期的な観点でシステムを開発し、結果として、長期的に保守費や運用費が高騰している状態を指す  
 出所：「DX レポート」（経済産業省、2018年9月）よりフィスコ作成

「DX レポート」では、2025年には国内で運用されている基幹システムの6割以上が運用期間で21年を超すと推測している。旧式・旧型のレガシーシステムは、様々な問題を抱える。約7割の企業は、老朽システムがDXの足かせとなっていると感じており、事業部ごとの最適化を優先したことで全社最適に向けたデータ利活用が困難になっているほか、業務に合わせたスクラッチ開発を多用したことでブラックボックス化している。過剰なカスタマイズがシステムを複雑化させたのだ。企業のIT関連費用の80%が現行ビジネスの維持・運営に割り当てられており、戦略的なIT投資に資金・人材を振り向けられていない。加えて、短期的な観点のシステム開発が、結果として長期的に保守費や運用費が高騰させている。

SAP では、旧バージョンのサポート期間が終了する「2027 年問題」があるため、今後新システムへの移行需要が見込まれる。SAP の ERP は、世界の主要企業をはじめとして 17,000 社以上、日本国内では約 2,000 社に導入されており、ERP 分野で世界最大のシェアを誇る。SAP の ERP は、1972 年に R/1 の名称でリリースされ、2013 年に独自のデータベースである HANA を装備し、2015 年に S/4HANA がリリースされた。2021 年には、S/4HANA をベースに、企業の DX を支援する「RISE with SAP」が発表されている。今後は、AI（人工知能）や IoT、アナリティクスといったデジタル技術の活用を目指している。一方で、2011 年 11 月にリリースされた旧製品の SAP ERP 6.0 ユーザーは、エンハンストパッケージ（EHP）5 以下は 2025 年に、EHP6 以降のバージョンでも 2027 年に標準サポート期間が終了する。標準サポート終了に向け、ユーザーには「現在利用している SAP 製品を標準サポートなしで継続する」「他社の ERP 製品に切り替える」「SAP S/4HANA に移行する」という選択肢があるが、SAP S/4HANA へ移行することで、インメモリデータベースを活用した高速処理だけでなく、肥大化したシステムをスリム化して運用管理コストを低減するメリットを享受できるようだ。このほか、日本政府が掲げる「クラウド・バイ・デフォルト原則」から、公共向けは従来ルートのプ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出している。同社は、子会社のインフリーと新システムへの移行業務に関する知見を共有することで、グループとしてのパフォーマンスを上げる意向だ。

2021 年 12 月に、クラウドサービス世界最大手の米アマゾン・ウェブ・サービス（AWS）は、2022 年に米証券取引所 NASDAQ が北米で運営する基幹システムをクラウドへ全面移行することへの支援を発表した。米 Google も米先物取引所大手と同様の契約を結んでいる。高い信頼性を求められる基幹システムにおいて、自前のサーバからクラウドへの全面移行が進んでいる。日本でも同様に、新システムへの移行（マイグレーション）時に、クラウドに切り替える流れがある。2021 年 9 月 1 日に創設されたデジタル庁では、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・監理し、重要なシステムを整備していく。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) ローコード開発、アジャイル開発

デジタル化対応は、コロナ禍のパンデミックにより加速されている。当初、東京オリンピック・パラリンピック開催時の交通混雑の緩和策であったリモートワークは、感染症予防対策としてより広範囲・長期的に取り入れられるようになった。また、コロナ禍対策の一環として、脱「対面・紙・ハンコ」が後押しされ、押印が必要な約 1 万 5 千種類の行政手続きのうち 99% の押印廃止が決まった。大学の授業や会議及びセミナー、説明会などは、コロナ禍により対面から原則オンラインに切り替わった。

このほか、2050 年までに温室効果ガスの排出量を実質ゼロにする「カーボンニュートラル目標」が 2020 年 10 月に発表されたほか、2021 年 4 月には、長期目標達成のため、2030 年までの CO<sub>2</sub> 排出量削減目標を 2013 年度比で従来の 26% 減から 46% 減へ引き上げた。企業は、自社の取り組みだけでなく、調達先にも CO<sub>2</sub> 排出量削減の要請を出すなど、1 年前とは様変わりな状況となった。気候変動時代の脱炭素経営を追求するため、経営者は改善活動や BPR にとどまらず、事業の入れ替えなどより抜本的な経営改革が重要課題となってくる。

このように、企業の事業環境に短期間で非連続かつ激的な変化が生じているが、それに対応するビジネスモデルにはこれらをサポートする情報システムが不可欠であることから、ローコード開発やアジャイル開発を取り入れる動きが進むと弊社では見ている。同社では、強みである技術力・業務知識・高品質なシステム開発力を生かし、適材適所でアジャイル/ローコード開発を推進しながら、DX推進本部が中心となって「ランドコンピュータ アジャイル開発標準」を確立するほか、アジャイル人材とローコード人材の早期育成を目指す。

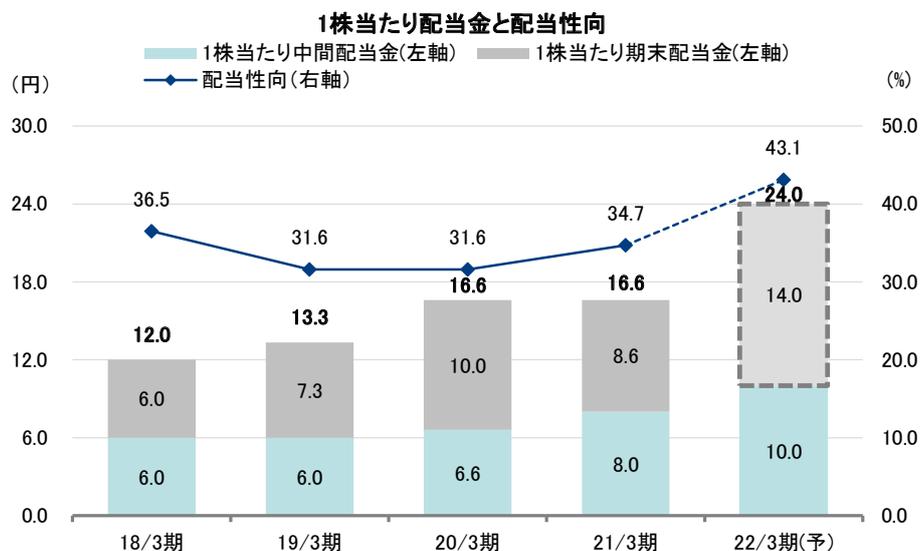
## 株主還元策

### 連結配当性向 40% 以上に基準を引き上げ、 2022年3月期の1株当たり配当金は前期比7.4円増配の24.0円予想に

#### 1. 配当政策

同社は、株主への利益還元を経営の重要課題の1つと位置付け、経営体質の強化と今後の事業展開に必要な内部留保の充実を勘案したうえで、継続的かつ安定的な利益還元を行うことを基本方針としている。2021年11月には配当方針の変更を行い、従来の配当性向30%以上を利益還元する方針を、連結配当性向40%以上を利益還元する方針に変更した。この配当方針の変更に伴い、2022年3月期の1株当たり期末配当金を14.0円(前回予想比4.0円増配)に増配し、予想配当性向は43.1%となった。これにより、2022年3月期の年間配当金は前期比7.4円増の24.0円となる。

なお、2021年10月1日付で、株式の投資単位当たりの金額を引き下げ、株式の流動性を高めるとともに、投資家層の拡大を図ることを目的に、1:1.5の株式分割も実施している。



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

## 2. 株主優待制度

同社は、中長期的に保有する株主の増加を図ることを目的に株主優待制度を実施しているが、配当利益還元策及び株主優待制度を総合的に見直し、2021年11月に株主優待ポイントの付与基準を一部変更した。3月末時点で300株以上を所有する株主に対して、保有株式数及び保有期間に応じた株主優待ポイントを付与する。一例を挙げると、保有株式数が300株～399株の株主には初年度に3,000ポイントを進呈、2年目以降は3,300ポイントと1割増加する。保有株式数が1,000株以上の株主には、初年度に15,000ポイントを進呈、2年目以降は16,500ポイントに増えることから、長期保有株主をより優遇するスキームになっている。なお、付与ポイントは、同社株主限定の特設インターネット・サイト「ランドコンピュータ・プレミアム優待倶楽部」にて、食品、電化製品、ギフト、旅行・体験など1,000種類以上の商品と交換できる。

### 株主優待制度

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

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## ■ サステナビリティ

同社は、社員の健康を重要な経営方針の1つであると捉えており、健康の保持・増進と生産性向上を推進している。この取り組みが評価され、優良な健康経営を実践している法人として「健康経営優良法人2021（大規模法人部門）」に認定された。

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

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

サステナビリティ

5つの重点目標

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

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp