

|| 企業調査レポート ||

## ランドコンピュータ

3924 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年1月18日(水)

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. M&A 戦略	01
3. 成長戦略	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	07
4. M&A 戦略	09
■ 業績動向	09
1. 2023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	12
■ 今後の見通し	13
● 2023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	15
■ 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	21

## ■ 要約

### 成長分野と位置付けるパッケージベース SI・サービスが 売上高の3分の1を占めるまで拡大

ランドコンピュータ<3924>は、2021年1月に創立50周年を迎えた独立系中堅システムインテグレータである。安定事業基盤のシステムインテグレーション・サービスとインフラソリューション・サービスに加え、成長分野と位置付けるパッケージベース SI・サービスが積極的な M&A により急拡大している。

#### 1. 業績動向

2023年3月期第2四半期の連結業績は、売上高が前年同期比21.1%増の5,404百万円、営業利益が同52.0%増の449百万円、期初計画比では売上高が8.1%増、営業利益が45.2%と好決算であった。サービスライン別ではいずれも伸長したが、とりわけ積極的な M&A を行っているパッケージベース SI・サービスの成長が著しく、売上高の3分の1を占めるまでとなった。利益面では、主にシステムインテグレーション・サービスの産業・流通分野において高付加価値案件が順調に進捗したことに加え、成長戦略の柱であるパッケージベース SI・サービスにおいて、デジタル・トランスフォーメーション（以下、DX）推進の中心である Salesforce 関連ビジネスの全社展開、高付加価値ビジネスである SAP 関連等が増収増益となった。

2023年3月期の連結業績は期初計画を据え置き、売上高で前期比11.5%増の10,700百万円、営業利益で同8.9%増の950百万円としている。売上高及び利益ともに過去最高を連続更新する見込みだ。通期予想を据え置いた理由として、同社はコロナ禍や世界的な半導体不足等による景気の先行き不透明感を挙げている。また、子会社の(株)NESCO SUPER SOLUTION（2023年1月1日より(株)テクニゲートへ商号変更。以下、テクニゲート）のオフィス移転や、同社とテクニゲートの関西事業所統合などの費用も見込んでいるようだ。しかしながら、2023年3月期第2四半期実績が計画を上回っていること、第4四半期（1～3月）に売上計上が集中し、営業利益が偏重する傾向があることから、通期予想の達成はもちろん、上方修正の可能性も高いと弊社では見ている。

#### 2. M&A 戦略

同社は、2022年3月期より積極的な M&A 戦略を展開しているが、同社が成長事業と位置付けるパッケージベース SI・サービスに関連した企業で、グループシナジーが発揮できるポテンシャルであることを M&A の前提としている。この方針に基づき、2021年4月に(株)インフリーを子会社化した。子会社化により、同社の SAP 売上高は69百万円（2021年3月期）から483百万円（2022年3月期）に大きく拡大し、2023年3月期も成長は続いている。シナジー効果を発揮するため、オフィスの統合などの改革を進めているほか、インフリーが開発した教育ツールなどのリソースをグループ内で共有することで、グループ全体の SAP 関連ビジネスの拡大を目指している。また、2022年4月には NESCO SUPER SOLUTION を子会社化した。テクニゲートは、大手を中心とした直ユーザー取引を展開しており、これまで累計600社の導入実績を持つ。テクニゲートが有する知見を共有することで、同社が推進する直ユーザー取引拡大の進展が期待できる。

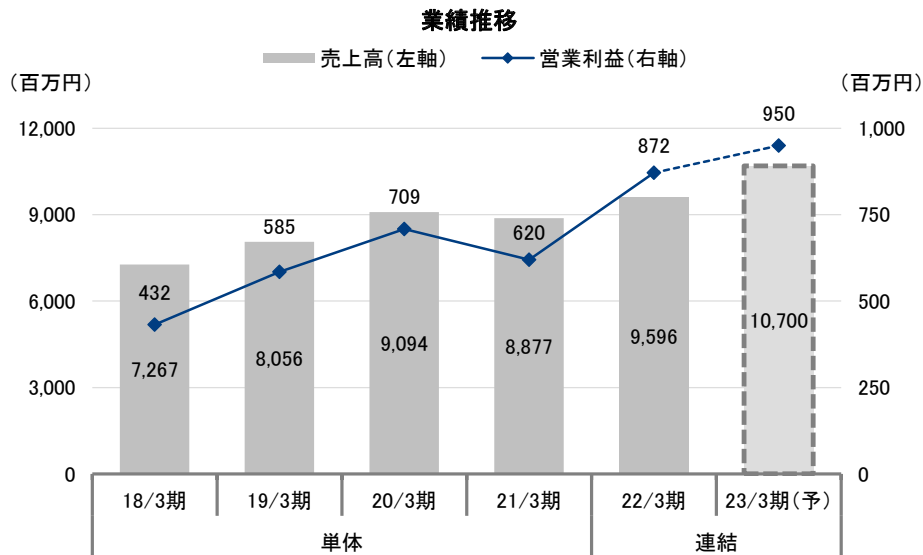
## 要約

## 3. 成長戦略

同社は、安定成長事業であるシステムインテグレーション・サービスとインフラソリューション・サービスをベースに、成長事業と位置付けるパッケージベース SI・サービスを拡大することで成長を加速していく方針を掲げている。直近のトピックスとしては、2022年9月にジェネクス・ジャパン(株)とソフトウェア開発パートナー契約を締結した。ローコード開発ツールである「GeneXus(ジェネクス)」を活用することで、顧客企業のDXを支援する。「GeneXus」は世界50ヶ国以上、8,700社以上に導入されている。要件定義後のアプリケーションが自動生成されるため、開発コスト及び工期を大幅に削減できるうえ、バグの発生率が低く、システムそのものが老朽化しない。保守性も高く、インフラに依存しないため、劣化しにくいシステムを提供できることが特長だ。同社は、ローコード開発要員として、資格取得者を2023年3月期第2四半期末の11名から2025年3月期末までに100名に増加する計画だ。DX推進本部は、ローコード開発とクラウドネイティブ開発によりR&Dアジャイル開発の標準手法の確立を進めている。

## Key Points

- ・2023年3月期第2四半期の営業利益は計画を大幅に上回って着地。パッケージベース SI・サービスが売上高の3分の1を占める
- ・2023年3月期は期初計画を据え置いたものの、上方修正の可能性が高い
- ・ローコード開発ツールを活用し支援するために、ソフトウェア開発パートナー契約を締結



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 50年にわたる安定した経営実績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<6702>と銀行のシステム開発で取引を開始しており、銀行や保険などの金融システムの受託開発を中心に事業規模を拡大した。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。2006年には、システムインテグレーション・サービスにおけるインフラ関連業務をインフラソリューション・サービスとして開始した。2010年4月からは、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月に東京証券取引所第2部に新規上場し、2018年5月に同市場第1部に指定替えとなった。また、2022年4月の同市場再編に伴いプライム市場へ移行した。

#### 2. 事業内容

同社の事業はシステムインテグレーション・サービス、インフラソリューション・サービス、パッケージベースSI・サービスの3つのサービスラインで構成されており、ビジネスの課題解決に向けたシステムをトータルに提供する体制を構築している。

会社概要

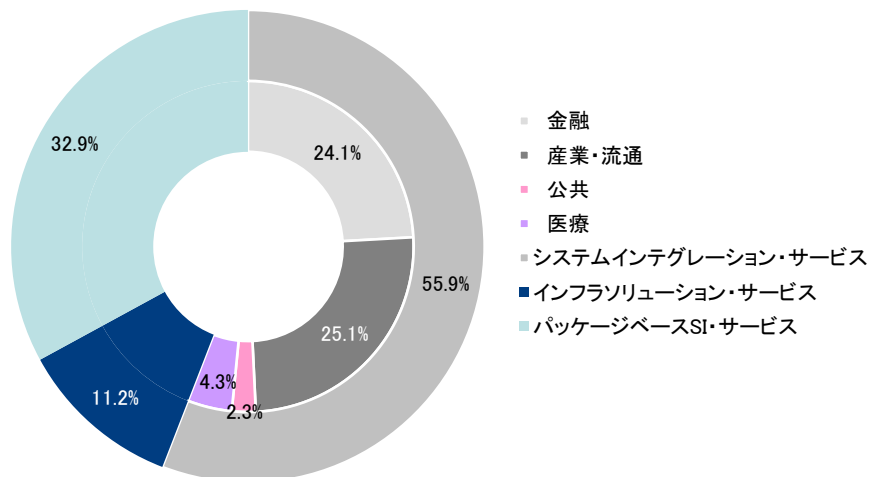
サービスラインとワンストップサービス



出所：決算説明会資料より掲載

2023年3月期第2四半期のサービスライン別売上高構成比は、システムインテグレーション・サービス 55.9%、インフラソリューション・サービス 11.2%、パッケージベースSI・サービス 32.9%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業種別内訳は、金融向けが 24.1%（銀行 13.1%、保険・証券 2.1%、クレジットカード 8.9%）、産業・流通が 25.1%、公共が 2.3%、医療が 4.3% となった。

業種別売上高構成比(2023年3月期第2四半期)



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となり、同社は協力会社の位置付けとなる。

ランドコンピュータ | 2023年1月18日(水)  
3924 東証プライム市場 | <https://www.rand.co.jp/ir/>

会社概要

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データグループ、日鉄ソリューションズ<2327>などの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)オプテージ、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となっている。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。富士通の2021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6年連続で取得した。2022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26.9%、富士通グループ向けの依存度は36.7%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いる。2022年3月期の直接取引顧客の売上高比率は全体の約4分の1であるが、今後も直接取引顧客の拡大を図ることで3分の1まで高めることを目指している。

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・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、みずほリサーチ&テクノロジーズ、
Silver Messaging	日本総合研究所
AWS Partner Network (APN) セレクトコンサルティングパートナー	三井住友トラスト・システム&サービス
SuperStream-NX ソリューションパートナー	ジェーシービー
OBC Alliance Partnership Gold Partner	出光興産、バンドー化学
Ruby Association Certified System Integrator Gold	JR 東日本情報システム
MAJOR FLOW Z	キッコーマンビジネスサービス
販売パートナー / 開発パートナー	TBS ホールディングス
ジェネクス・ジャパン ソフトウェア開発パートナー	日テレ Wands、日本テレビ音楽

出所：同社ホームページよりフィスコ作成



## 会社概要

**(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。

**(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。また直近ではクラウドビジネス室を新設し、クラウド関連に注力している。一般企業、大学等の教育機関、病院、官公庁など様々な顧客の IT システムインフラ環境を調査・分析したうえで、顧客のニーズに適したインフラソリューション・サービスを提供する。具体的には、ネットワーク構築等のインフラソリューション・サービスに加えて、システムインテグレーション・サービスを組み合わせたトータルサービスをワンストップで提供する。

**(3) パッケージベース SI・サービス**

成長分野の柱としてシステム・パッケージベンダとアライアンスを組み、場合によってはパッケージの提供を受け、顧客へソフトウェアパッケージ製品 (Salesforce、COMPANY、SuperStream、SAP 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 認定コンサルティングパートナー (Gold)、アプリケーションパートナーとなっている。これまで約 500 社、2,000 件を超えるプロジェクト実績がある。多業種・多業務に及ぶ業務知見と、幅広い製品知識 (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、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 2023 年 3 月期第 2 四半期には 32.9% へと大きく伸長した。



会社概要

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	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 Online	
Works Human Intelligence	COMPANY	
SAP	SAP R/3	SAP PartnerEdge Service パートナー (インフリー)

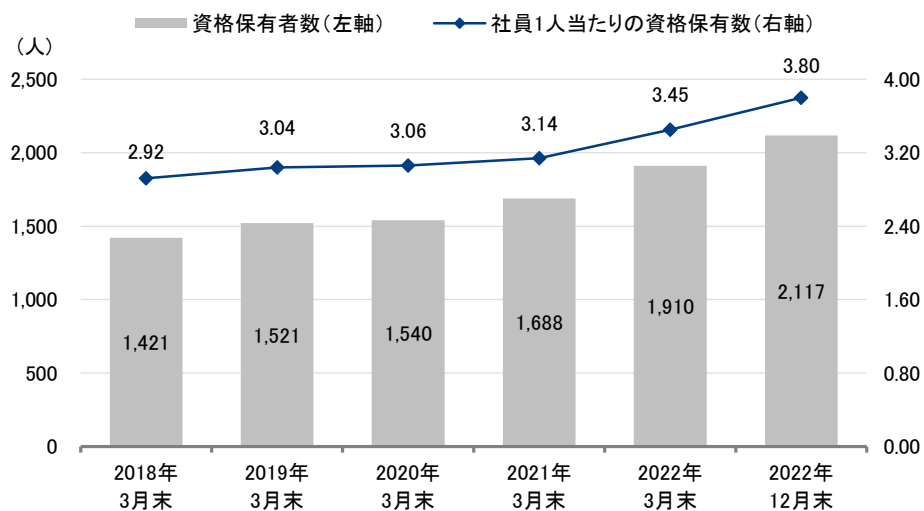
注：各社の企業名、製品名、サービス名は各社の商号、商標または登録商品である。TM マーク、® マークは表記していない  
出所：会社資料よりフィスコ作成

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 系資格のみならず、金融、産業・流通、医療など顧客業務の理解を深める業務系資格の取得を積極的に推進している。2022年3月末現在、IT 系資格と業務系資格の保有者数は延べ1,910人（内訳は IT 系資格保有者数：1,665人、業務系資格保有者数：245人）であり、1人当たりの平均資格保有数は3.45であったが、2022年12月末現在では、IT 資格と業務系資格の保有者は延べ2,117人、1人当たりの平均資格保有数は3.80と増加している。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59人が取得している。

資格保有者数及び1人当たり保有数の推移



出所：決算説明会資料、同社ホームページ、会社資料よりフィスコ作成

## 会社概要

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

## 同社の IT 系及び業務系資格取得者数（延べ人数、2022年12月末）

(単位：人)

業種別資格		取得者数
IT 系資格		1,855
情報処理技術者		450
ベンダー資格	Salesforce 認定資格	146
業務系資格		262
金融	銀行業務検定	29
	金融業務能力検定	21
	外務員資格	8
産業・流通	販売士資格	30
医療	診療情報管理士	8
	医療情報技師能力検定	18
業種共通	PMP 資格	42
	簿記検定	93

出所：会社資料よりフィスコ作成

## (2) 新入社員教育

同社は、新入社員教育にも力を入れている。入社前研修として基本情報処理試験対策の e-ラーニングを受講するほか、入社後 3 ヶ月で社会人導入研修と基礎技術教育を実施する。この新入社員研修期間中には、オープンソースデータベース (OSS-DB) 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。2022 年春に入社した新卒 29 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。新人研修中の資格取得者は、各社からの受賞実績にも貢献している (「OSS-DB 認定者数上位企業」2 年連続受賞、「Fujitsu Software Master Award 2022:Top Technology Company 賞第 1 位」受賞等)。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力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 (OSS-DB 技術者認定資格 Silver、ORACLE Java SE 7 Bronze・Silver、python3 基礎)
4. OJT 教育
  - 事業部ごとの言語習得・業務研修・資格の取得 (配属後の先輩社員がトレーナーとしてサポート)

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。2022 年 4 月には第二新卒を含め 29 名が入社し、2023 年春は 30 名前後採用を予定している。

## 会社概要

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、極めて短期間での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。今後はクラウド系の技術習得を強化する方針だ。

## 4. M&amp;A 戦略

同社は、2022年3月期より積極的なM&A戦略を展開しているが、同社が成長事業と位置付けるパッケージベースSI・サービスに関連した企業で、グループシナジーが発揮できるポテンシャルであることをM&Aの前提としている。安定成長事業であるシステムインテグレーション・サービスとインフラソリューション・サービスをベースに、成長事業と位置付けるパッケージベースSI・サービスを拡大することで成長を加速していく考えだ。パッケージベースSI・サービスで直ユーザー取引を拡大し、保守などの継続的ビジネスやリピートオーダーを狙う。

## 業績動向

### 2023年3月期第2四半期の営業利益は計画を大幅に上回って着地

#### 1. 2023年3月期第2四半期の業績概要

2023年3月期第2四半期の連結業績は、売上高が前年同期比21.1%増の5,404百万円、営業利益が同52.0%増の449百万円、経常利益が同53.4%増の459百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同39.1%増の269百万円となった。また、期初計画比では、売上高が8.1%増、営業利益が45.2%増、経常利益が45.9%増、親会社株主に帰属する四半期純利益が34.5%増と予想を大幅に上回って着地した。前期に続き2023年3月期も期首に子会社が1社加わり、連結子会社は2社になった。子会社の取得費用及びのれんの償却額は、前年同期の26百万円から114百万円へ増加した。

#### 2023年3月期第2四半期 連結業績

(単位：百万円)

	22/3期2Q		23/3期2Q		増減		計画比	
	実績	売上比	計画	実績	売上比	額		率
売上高	4,463	100.0%	5,000	5,404	100.0%	940	21.1%	8.1%
売上総利益	785	17.6%	-	1,094	20.2%	308	39.3%	-
販管費	489	11.0%	-	644	11.9%	154	31.7%	-
営業利益	296	6.6%	310	449	8.3%	153	52.0%	45.2%
経常利益	299	6.7%	315	459	8.5%	159	53.4%	45.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	193	4.3%	200	269	5.0%	75	39.1%	34.5%

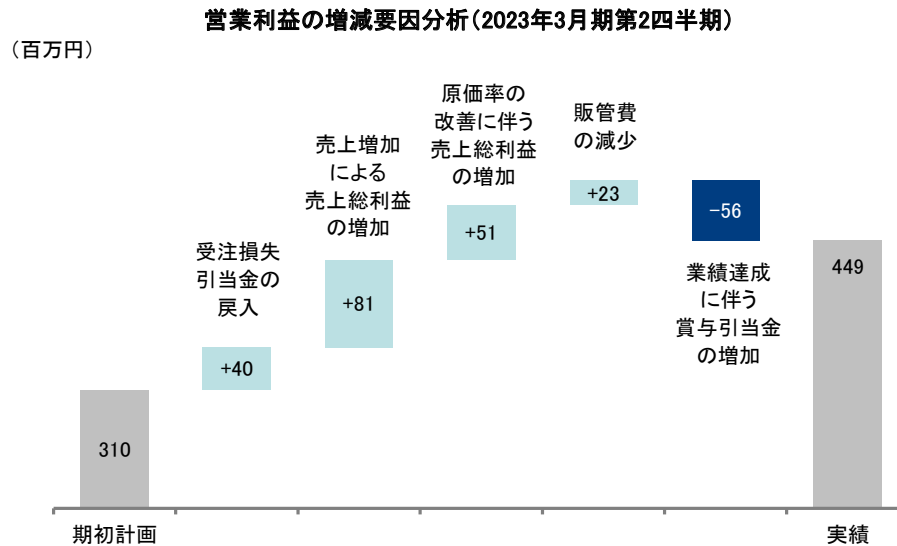
出所：決算短信よりフィスコ作成

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.

## 業績動向

営業利益は、期初計画比 139 百万円増加した。増減分析を見ると、増益要因としては、売上増加による売上総利益の増加（81 百万円）、原価率改善に伴う売上総利益の増加（51 百万円）、受注損失引当金の戻入（40 百万円）、販管費の減少（23 百万円）であった。一方で減益要因は、業績達成に伴う賞与引当金の増加（56 百万円）があった。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## パッケージベース SI・サービスが売上高の 3 分の 1 を占める

### 2. サービスライン別動向

サービスライン別の売上高は、システムインテグレーション・サービスが前年同期比 11.8% 増の 3,020 百万円、インフラソリューション・サービスが同 9.0% 増の 603 百万円、パッケージベース SI・サービスが同 47.4% 増の 1,780 百万円であった。3つのサービスラインがいずれも成長したが、とりわけ積極的な M&A を行っているパッケージベース SI・サービスの成長が著しく、売上高の 3 分の 1 を占めるまでとなった。

## 業績動向

## 2023年3月期第2四半期 サービスライン別連結売上高

(単位：百万円)

	22/3期2Q		23/3期2Q		増減	
	実績	売上比	実績	売上比	額	率
システムインテグレーション	2,702	60.5%	3,020	55.9%	318	11.8%
金融	1,334	29.9%	1,303	24.1%	-31	-2.3%
(うち銀行)	772	17.3%	707	13.1%	-64	-8.4%
(うち保険・証券)	126	2.8%	111	2.1%	-14	-11.4%
(うちクレジットカード)	435	9.8%	483	8.9%	47	11.0%
産業・流通	985	22.1%	1,357	25.1%	372	37.8%
公共	109	2.8%	125	2.3%	15	14.3%
医療	272	6.1%	233	4.3%	-38	-14.2%
インフラソリューション	553	12.4%	603	11.2%	50	9.0%
パッケージベース SI	1,208	27.1%	1,780	32.9%	572	47.4%
合計	4,463	100.0%	5,404	100.0%	940	21.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

**(1) システムインテグレーション・サービス**

業種別では、売上高構成比が最も高い金融分野の売上高が前年同期比 2.3% 減の 1,303 百万円となった。クレジットカードは同 11.0% 増加したものの、金融機関向けシステム開発案件において、大規模開発プロジェクトの収束の影響及びプロジェクトの延伸などにより、銀行分野が 8.4% 減少したほか、保険・証券が同 11.4% 減少した。産業・流通向けは同 37.8% 増の 1,357 百万円となった。前期から続く産業・流通分野における通信業向けシステム開発案件、エネルギー分野向け受託開発案件、流通分野向け基幹システム構築案件等の売上が増加した。公共分野は、前期に受注した大型プロジェクト案件が寄与し同 14.3% 増となった。医療向けは、コロナ禍の影響もあり同 14.2% 減となった。

**(2) インフラソリューション・サービス**

クラウド開発案件の受注が増加したことに加え、半導体不足の影響が徐々に緩和されてきており、基盤構築・導入案件の受注が増加した。

**(3) パッケージベース SI・サービス**

売上高構成比は前年同期の 27.1% から 32.9% へ上昇し、売上高の 3 分の 1 を占めるまでに成長した。全社的な取り組みとして注力している Salesforce 関連ビジネスの売上高は前年同期比 31.5% 増の 825 百万円、SAP の売上高は同 39.1% 増の 318 百万円となった。前年同期はインフリーの子会社化が寄与したが、グループシナジーの発揮により成長が続いている。SuperStream を含む会計パッケージは、2022 年 4 月に子会社化した NESCO SUPER SOLUTION (現テクニゲート) の売上が加わったことにより、同 166.9% 増の 375 百万円となった。

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。なお、2021 年度には NESCO SUPER SOLUTION (現テクニゲート) は「Sales Award」を受賞した。

## 業績動向

## パッケージベース SI・サービス 業種別売上高

(単位：百万円)

	22/3 期 2Q		23/3 期 2Q		増減	
	実績	売上比	実績	売上比	額	率
Salesforce 関連ビジネス	627	51.9%	825	46.3%	197	31.5%
SAP	229	19.0%	318	17.9%	89	39.1%
会計パッケージ (SuperStream、奉行)	140	11.6%	375	21.1%	234	166.9%
人事給与パッケージ (COMPANY、SuperStream)	182	15.1%	204	11.5%	22	12.5%
その他 (DynamicsCRM 他)	28	2.3%	56	3.1%	28	99.2%
合計	1,208	100.0%	1,780	100.0%	572	47.4%

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

2023年3月期第2四半期末の資産合計は、前期末比221百万円増加し6,721百万円となった。流動資産は同321百万円減少し5,502百万円、固定資産は同542百万円増加し1,218百万円となった。現金及び預金、有価証券が合わせて242百万円減少した一方、テクニゲートの子会社化に伴い無形固定資産ののれんが495百万円増加した。同社は無借金経営であり、流動比率は322.1%、自己資本比率は66.4%と財務の安全性は極めて高い。

## 貸借対照表

(単位：百万円)

	20/3 期末 (単体)	21/3 期末 (単体)	22/3 期末 (連結)	23/3 期 2Q 末 (連結)	増減
流動資産	4,969	5,187	5,823	5,502	-321
（現金及び預金）	2,167	2,384	2,906	2,764	-142
固定資産	528	559	676	1,218	542
有形固定資産	85	75	64	58	-6
無形固定資産	9	6	121	655	534
のれん			114	609	495
投資その他の資産	433	476	489	504	14
資産合計	5,498	5,746	6,500	6,721	221
流動負債	1,404	1,317	1,625	1,708	83
固定負債	466	482	508	536	28
負債合計	1,871	1,800	2,133	2,244	111
（有利子負債）	0	0	0	0	
純資産合計	3,626	3,946	4,366	4,476	109
【安全性】					
流動比率	353.9%	393.8%	358.3%	322.1%	-36.2pt
自己資本比率	66.0%	68.7%	67.2%	66.4%	-0.8pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2023年3月期は期初計画を据え置いたものの、 上方修正の可能性が高い

#### ● 2023年3月期の業績見通し

2023年3月期の連結業績は期初計画を据え置いた。売上高で前期比11.5%増の10,700百万円、営業利益で同8.9%増の950百万円、経常利益で同9.2%増の960百万円とし、売上高及び利益ともに過去最高を連続更新する見込みだ。親会社株主に帰属する当期純利益については、2022年3月期に計上した特別利益70百万円（投資有価証券売却益59百万円、受取補償金10百万円）がなくなる見通しであることから、同1.2%減の620百万円としている。

#### 2023年3月期 連結業績予想

(単位：百万円)

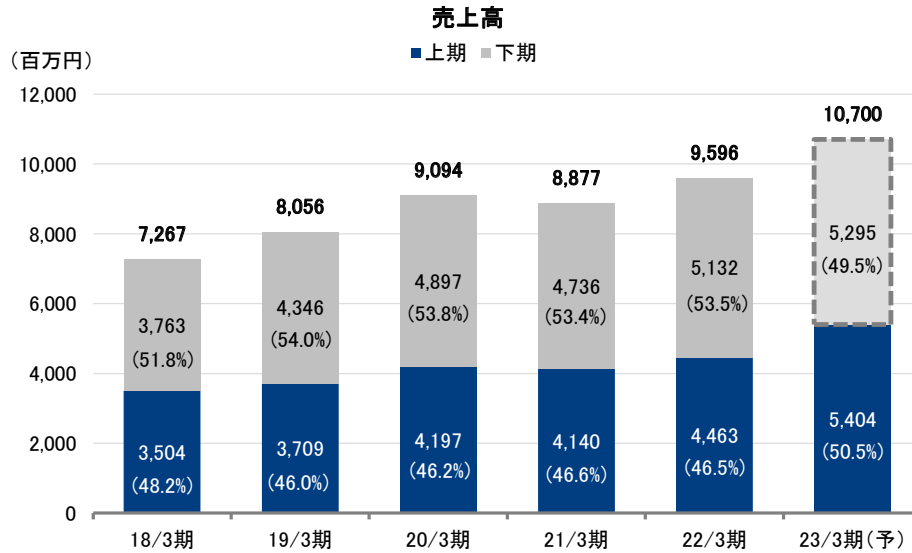
	22/3期		23/3期		増減	
	実績	売上比	予想	売上比	額	率
売上高	9,596	-	10,700	-	1,104	11.5%
システムインテグレーション	5,613	58.5%	5,900	55.1%	287	5.1%
インフラソリューション	1,312	13.7%	1,400	13.1%	88	6.7%
パッケージベースSI	2,670	27.8%	3,400	31.8%	730	27.3%
営業利益	872	9.1%	950	8.9%	78	8.9%
経常利益	879	9.2%	960	9.0%	81	9.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	627	6.5%	620	5.8%	-7	-1.2%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

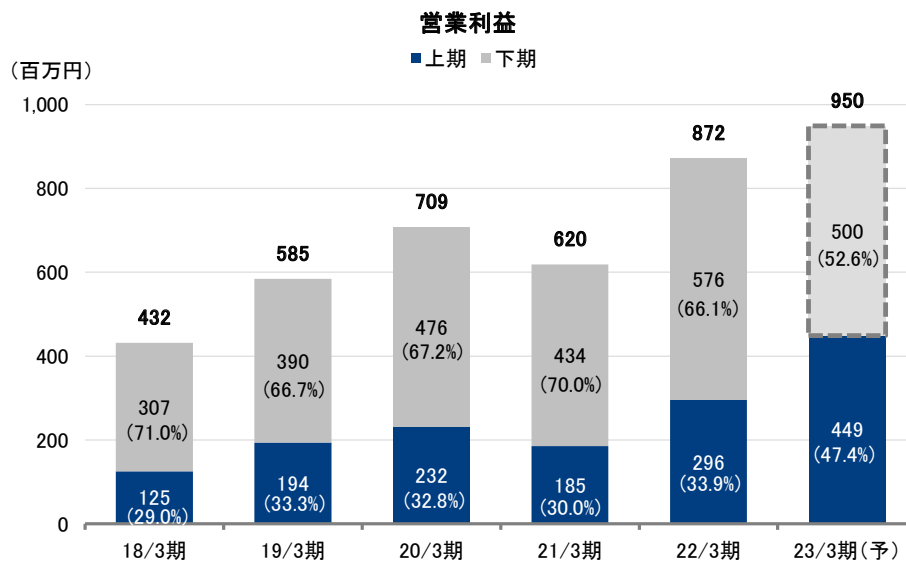
同社の業績は、顧客企業の予算執行のタイミングや開発システムの工期との兼ね合いから、第2四半期（7～9月）及び第4四半期（1～3月）に売上計上が集中し、営業利益が偏重する傾向がある。特に第4四半期に偏重する傾向が強く、過去5期間の上期（4～9月）と下期（10～3月）の比率は、売上高で46.7%：53.3%、営業利益で31.8%：68.2%となっている。これに対し2023年3月期の期初計画は、売上高で46.7%：53.3%、営業利益で32.6%：67.4%と過去平均と同様の季節変動を前提としていた。しかしながら、2023年3月期上期実績が計画を上回ったにもかかわらず通期予想を据え置いたため、現時点の比率は売上高で50.5%：49.5%、営業利益で47.4%：52.6%となっている。このため、弊社では、通期予想の達成はもちろん、上方修正の可能性も高いと見ている。



今後の見通し



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

一方、同社は期初計画を据え置いた理由として、コロナ禍や世界的な半導体不足等による景気の先行き不透明感を挙げている。また、子会社のテクニゲートのオフィス移転や、同社とテクニゲートの関西事業所統合などの費用も見込んでいるようだ。しかしながら同社は、過去3期において第3四半期決算発表時に通期予想の見直しをしていることから、第3四半期以降での上方修正に期待したい。

## ■ 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 50 年にわたり黒字経営を持続してきた。また、既存顧客の信頼を得ることで安定的な経営基盤を築いただけでなく、顧客基盤の拡大やサービスラインの多様化をしてきた。このような状況で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。中期経営計画(VISION2023)としては、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% を掲げている。

#### 中期経営計画 (VISION2023)

(単位：百万円)

	21/3 期 (単体)		22/3 期 (連結)			23/3 期 (連結)		24/3 期 (連結)		3ヶ年 CAGR
	実績	売上比	計画	実績	売上比	計画	売上比	計画	売上比	
売上高	8,877	100.0%	9,630	9,596	100.0%	10,700	100.0%	12,300	100.0%	11.5%
システムインテグレーション・サービス	5,524	62.2%	-	5,613	58.5%	5,900	55.1%	6,700	54.5%	6.6%
インフラソリューション・サービス	1,375	15.5%	-	1,312	13.7%	1,400	13.1%	1,600	13.0%	5.2%
パッケージベース SI・サービス	1,976	22.3%	-	2,670	27.8%	3,400	31.8%	4,000	32.5%	26.5%
営業利益	620	7.0%	755	872	9.1%	950	8.9%	1,250	10.2%	26.3%
経常利益	650	7.3%	760	879	9.2%	960	9.0%	1,270	10.3%	25.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	430	4.9%	500	627	6.5%	620	5.8%	830	6.7%	24.5%

注：3ヶ年 CAGR 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

## 積極的な M&A の推進を成長戦略とする

#### 2. 成長施策

成長施策としては、「積極的な M&A の推進」「業務提携先とのさらなる連携強化」「DX ビジネス推進」「直ユーザー取引拡大と得意分野の強化」「既存 SI 分野のさらなる売上拡大」の 5 つを掲げている。

##### (1) 積極的な M&A の推進

成長分野と位置付けるパッケージベース SI・サービスでは、2022 年 3 月期に続き 2 期連続で M&A を行った。既存サービスの事業者に資本参加することで、グループ全体の事業規模拡大を目指している。

#### a) インフリー

同社は、2021年4月にインフリーの全株式を取得し子会社化したが、これが同社初のM&Aとなる。インフリーは、2001年の創業時から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ウェア開発に強みを持っており、2022年1月にSAP PartnerEdge Service パートナー認定を受けた。子会社化前となる2020年7月期の売上高330百万円から2022年3月期は397百万円に増加した。一方、同社のSAP売上高も、2021年3月期の69百万円から2022年3月期は483百万円に大きく拡大し、2023年3月期も成長は続いている。シナジー効果を発揮するため、オフィスの統合や同社役員が代表取締役を務めるなど改革を進めている。また、インフリーが開発した教育ツールなどのリソースをグループ内で共有することで、グループ全体のSAP関連ビジネスの拡大を目指している。

#### b) テクニゲート

2022年4月には、NESCO SUPER SOLUTION を子会社化し、2023年1月に商号をテクニゲートに変更、2022年12月に経営資源共有のため事業所を統合した。テクニゲートは(株)ネスコのSuperStream事業部が分離し、2006年に設立された。子会社化前となる2021年3月期の売上高は586百万円であった。テクニゲートはインボイス制度に備えた電子帳簿保存法への対応を進めており、2023年3月期は端境期に当たる。このため、一時的に業績が悪化する恐れがあるものの、2024年3月期は対応パッケージへの更新需要が見込まれる。

テクニゲートは、SuperStream-NX パートナーとして、会計パッケージ「SuperStream」ビジネスに関する知見と高い技術力を有する。大手を中心とした直ユーザー取引を展開しており、これまで累計600社の導入実績を持つ。テクニゲートが有する知見を共有化することで、同社が推進する直ユーザー取引拡大の進展が期待できる。また、テクニゲートは2001年10月よりSuperStream-COREに準じてIBM i (旧AS400) 上で稼働するSuperStream/400を提供している。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を図る。

## ローコード開発ツールでソフトウェア開発パートナー契約を締結

### (2) DX ビジネス推進

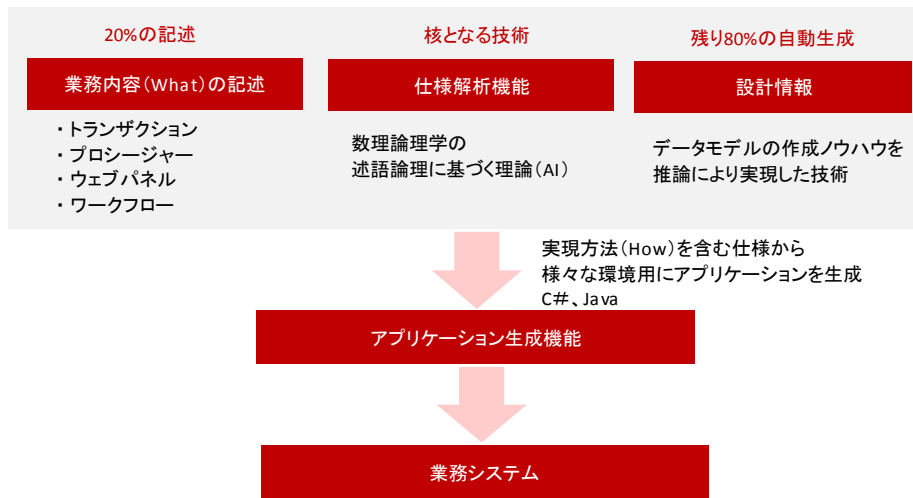
DXビジネス推進としては、「クラウド及びパッケージベースSI」の拡大と「ローコード開発並びにR&Dアジャイル開発」に注力する。直近のトピックスとしては、2022年9月にジェネクス・ジャパンとソフトウェア開発パートナー契約を締結した。ローコード開発ツールである「GeneXus」を活用することで、顧客企業のDXを支援する。

「GeneXus」は、1989年にウルグアイ共和国大学のBreogán Gonda (ブレオガン・ゴンダ) 教授により、数理論理学と知識工学を応用したソースコード生成ツールとして開発された。以来30年間にわたり、様々なIT技術の変化に対応してきた。今では世界50ヶ国以上、8,700社以上に導入され、技術者は13万人以上に及ぶ。国内の提携先はBusiness Partnerが8社、Software Development Partnerが(株)NTTデータ東海、富士通エンジニアリングテクノロジーズ(株)、同社を含む22社、Alliance Partnerが4社となっている。

中期成長戦略

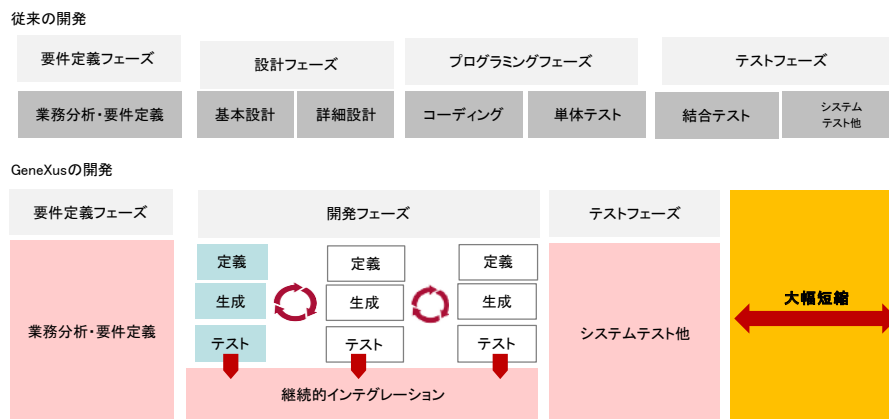
「GeneXus」は、業務要件を入力するだけでアプリケーションやデータベースを自動生成するため、開発期間を大幅に削減できる（最大で80%削減）。要件定義をすれば「動かかたち」で試作品を共有できるため、初期段階で問題を発見しやすい。また、要件定義後のアプリケーションが自動生成されるため、開発コスト及び工期を大幅に削減できるうえ、バグの発生率が低く、システムそのものが老朽化しない。保守性も高く、インフラに依存しないため、劣化しにくいシステムを提供できることが特長だ。

開発のしくみ



出所：ジェネクス・ジャパンホームページよりフィスコ作成

従来開発と「GeneXus」開発の違い



出所：ジェネクス・ジャパンホームページよりフィスコ作成

## 中期成長戦略

一方、国内の多くの経営者は、将来の成長や競争力強化のために、DXの必要性を認識している。しかし、事業部門ごとに構築された既存のシステムでは、全社横断的なデータ活用ができないことが多いほか、過剰なカスタマイズで複雑化・ブラックボックス化している場合もある。IT人材が不足するなか、約7割の企業がレガシーシステムをDXの足かせと感じているようだ。このため経済産業省は、ITシステム「2025年の崖」問題で、レガシーシステムが存在することのリスクと課題について警鐘を鳴らした。

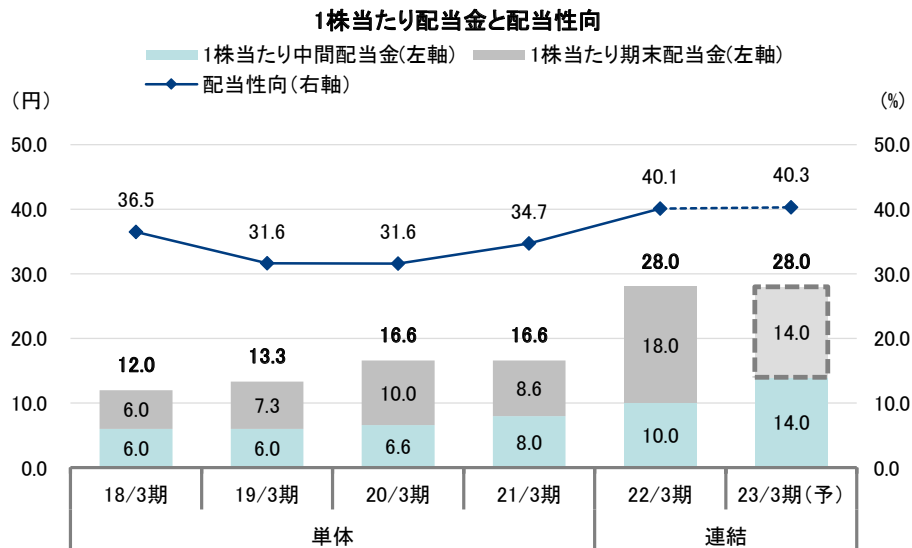
同社は、手離れが良く収益性が高いパッケージベースSI・サービスを成長事業として注力している。ただし、市場動向と同様に、システムインテグレーション・サービスが全社売上高の5割以上を占める。受注ソフトウェア開発を選択する企業向けのDX対応としてのマイグレーションは、ローコード開発及びR&Dアジャイル開発により事業機会を獲得することから、アジャイル人材とローコード人材の早期育成を図る方針だ。ローコード開発要員として、資格取得者を2023年3月期第2四半期末の11名から2025年3月期末までに100名に増加する計画だ。DX推進本部は、ローコード開発とクラウドネイティブ開発によりR&Dアジャイル開発の標準手法の確立を進めている。

## ■ 株主還元策

### 2023年3月期の1株当たり配当金は前期同額の年間28.0円を予定

#### 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。また、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として、1:1.5の株式分割も実施した。これらの結果、2022年3月期の1株当たり年間配当金は前期比11.4円増の28.0円、配当性向は40.1%に上昇した。なお、2023年3月期の年間配当金は、前期同額の28.0円(中間14.0円、期末14.0円)、配当性向40.3%を予定している。



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。毎年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～1,999株の株主には、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。

また、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。

### 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