



株式会社 **ランドコンピュータ**

# 2016年3月期決算説明会資料

2016年5月31日

株式会社 **ランドコンピュータ**  
(東証二部：3924)

# 目次

1. 会社概要	3
2. ランドコンピュータの強み	11
3. 2016年3月期業績資料	15
4. 成長戦略	23
5. 2017年3月期業績予想	30
参考資料	36

# 1. 会社概要

---

# 会社概要



会社名	株式会社ランドコンピュータ	(英文 R&D COMPUTER CO.,LTD.)
代表者	代表取締役会長 田村 秀雄 代表取締役社長 諸島 伸治	
設立	1971年 (昭和46年) 1月13日	
決算月	3月31日	
資本金	4億5,730万4,600円	(2016年 3月31日現在)
売上高	74億1,337万円	(2016年 3月31日現在)
従業員数	433人	(2016年 3月31日現在)
本社所在地	東京都港区芝浦4丁目13番23号 MS芝浦ビル	
関西事業所	大阪府大阪市中央区安土町2丁目3番13号 大阪国際ビルディング	
認定資格	プライバシーマーク 品質マネジメントシステム (QMS) 情報セキュリティマネジメントシステム (ISMS)	

## 社 是



## 経 営 理 念

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。

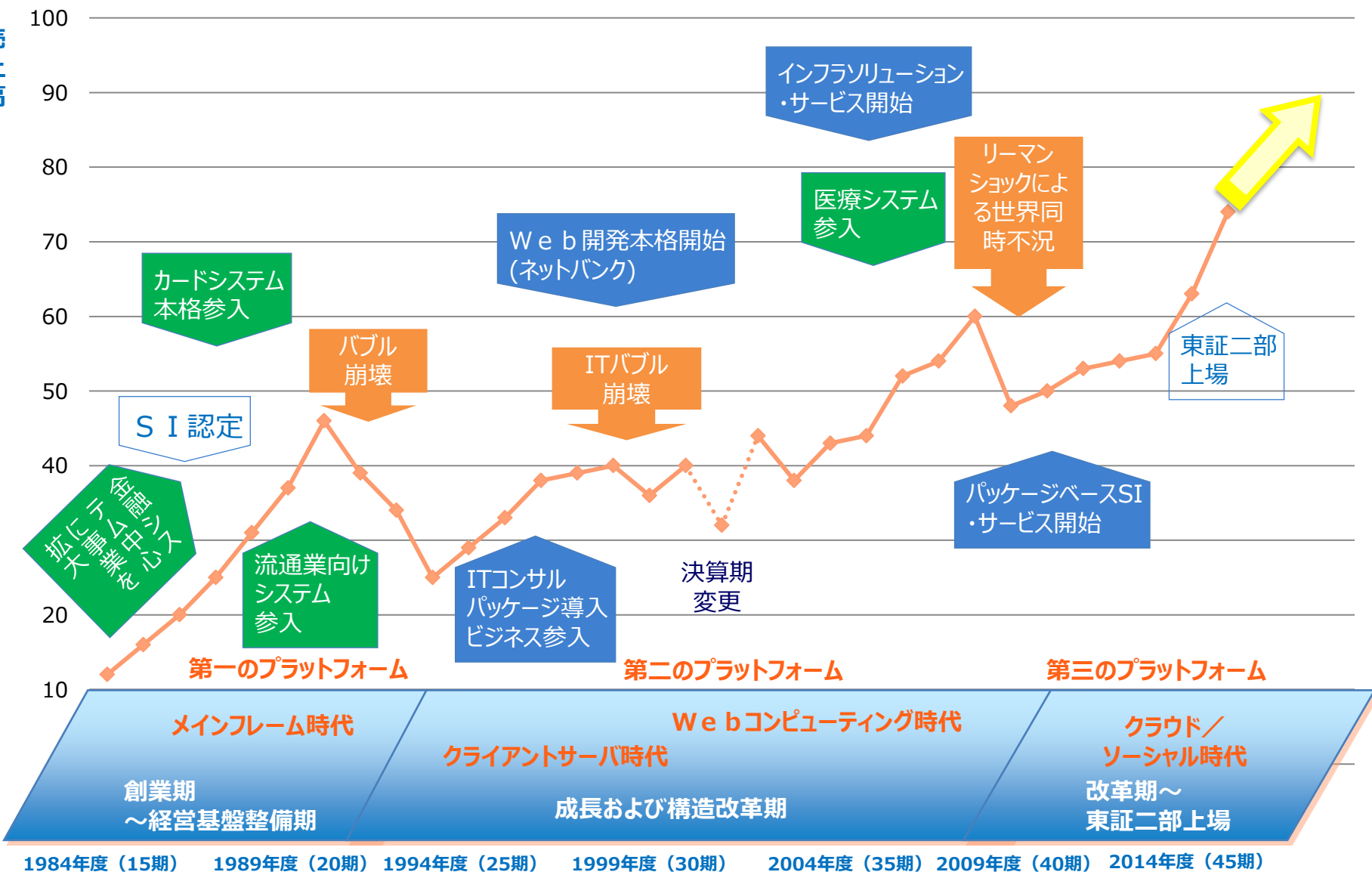
## 経営方針

1. 法令の遵守及び社会規範に則った経営を実践し、ステークホルダーの信頼を得るとともに、事業の持続的発展を図る。
2. 高い品質のサービスを提供し、お客様にとって掛け替えのないパートナーとなる。
3. 社員一人ひとりのスキル向上を促進し、その技術力を結集して市場競争力を高める。
4. ビジネスパートナー各社と相互理解に基づく協業体制を確立し、ともに健全な成長を継続する。
5. 社員一人ひとりが自ら考え、提案し、挑戦することにより、フィールドに変革をもたらす。

# ランドコンピュータの歩み

単位：億円

売上高





# ランドコンピュータの業績等の推移

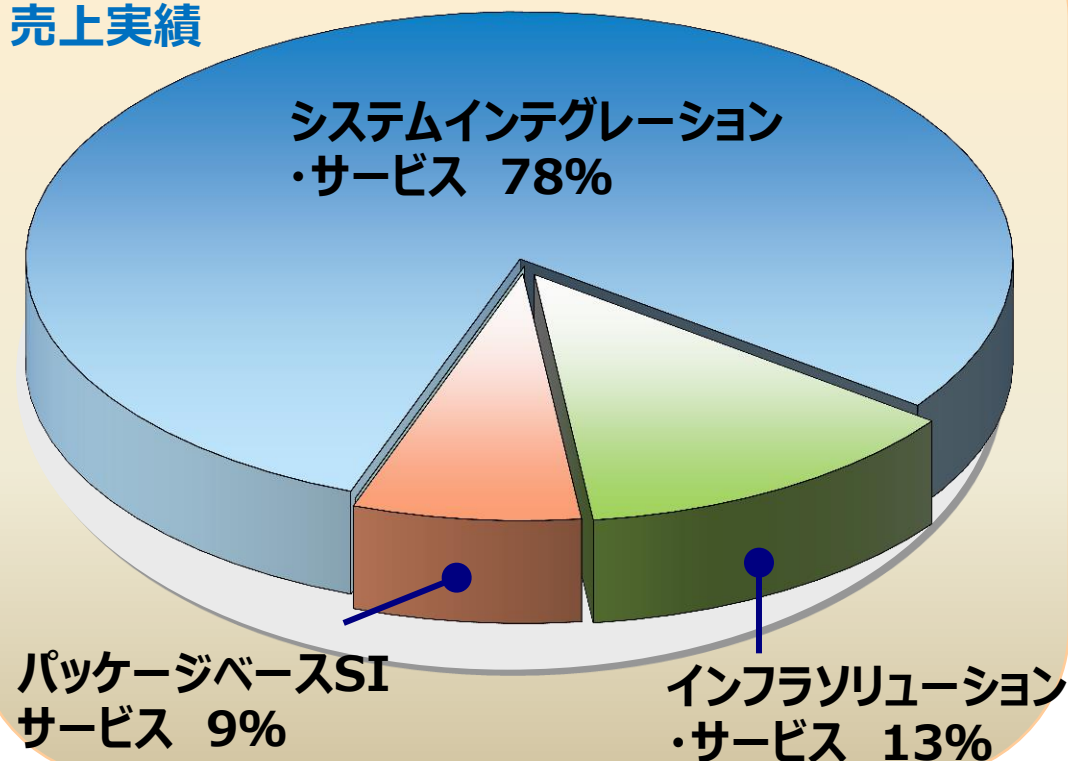
	2011 年度	2012 年度	2013 年度	2014 年度	2015 年度
	第42期	第43期	第44期	第45期	第46期
売上高	5,346	5,367	5,547	6,333	7,413
前年度比	+6%	±0%	+3%	+14%	+17%
営業利益	445	292	204	372	558
対売上高比率	8.3%	5.5%	3.7%	5.9%	7.5%
経常利益	451	292	215	413	524
対売上高比率	8.5%	5.4%	3.9%	6.5%	7.1%
当期純利益	227	158	112	228	323
対売上高比率	4.3%	3.0%	2.0%	3.6%	4.4%

# クラウドコンピュータサービス概要（3つのサービスライン）

お客様

お客様満足を追求した  
トータルソリューション

2015年度  
売上実績



## システムインテグレーション・サービス

情報システムに関するコンサルティング、具体的な課題解決に向けた提案、システム化企画、設計、開発、保守、運用までのトータルサービス

## インフラソリューション・サービス

IT化を推進する上で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、業務システムを稼働させる上で必要なデータベースや稼動環境等を構築するサービス

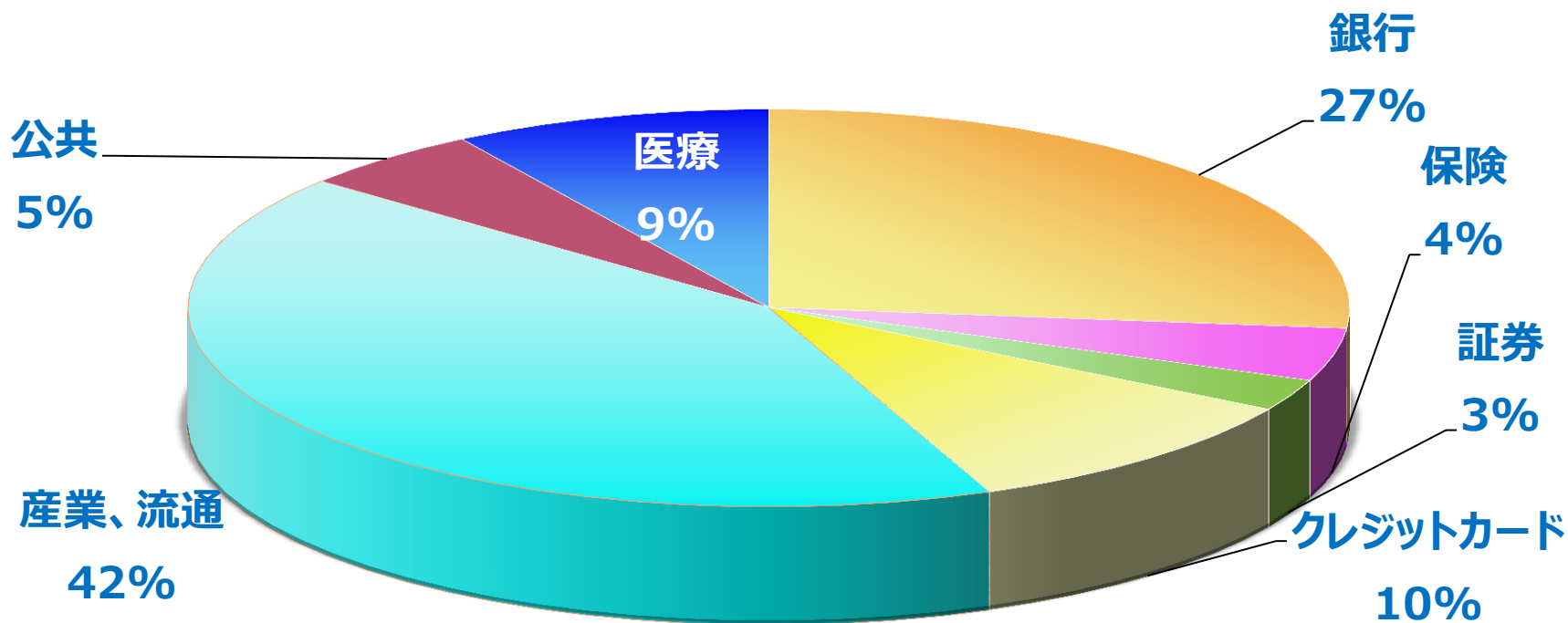
## パッケージベースSI・サービス

パッケージ（Salesforce、COMPANY、SuperStream等）の導入支援及びカスタマイズ等のSIサービスを展開

# ランドコンピュータサービス概要（対応業種と売上比率）

- ✓ システムインテグレーション・サービスは、当社事業の中核となるサービス
- ✓ 当社が45年にわたり様々な業種のお客様と一体となって培ってきた業務経験と実績を活かし、経営及び情報技術の視点からコンサルティング
- ✓ システム化企画、設計、開発、保守、運用までトータルにサービスを提供

## ■業種別売上高構成（2015年度実績）



## 2. ランドコンピュータの強み

---

## 社は「こころできまる」の精神に基づいた経営の実践 ～ 内外ステークホルダーとの「Win-Win」の関係構築 ～

### 社外との関係

- メーカー系SIerとの長期取引関係
- 技術力、業務知識、品質に裏付けされた強固な顧客基盤

直ユーザ数  
(年度取引実績)

2010年度(94社)

1.6倍

2015年度(151社)

- 有力パッケージベンダーとの戦略協業  
Salesforce、COMPANY、  
SuperStream、Microsoft等
- ビジネスパートナー（協力会社）との  
長期的協力関係構築  
コアパートナー制度、特定技術に強い  
パートナーとの提携

### 社内における取組み等

- 46期にわたる安定した経営実績
- 真面目で向上心の強い社員気質
- 人材育成に対する重点投資
- 組織改革（新設）

営業本部	新規顧客・新分野開拓
------	------------

品質改善 推進部	不採算プロジェクト防止、 プロセス標準化
-------------	-------------------------

- 制度改革

課長制度	きめ細かい社員マネジメント と幹部候補育成
------	--------------------------

新事業 公募制度	社員の意識付けと モチベーション高揚
-------------	-----------------------

# クラウドコンピュータの強み（顧客基盤）



当社は長年の実績と技術力が評価され、**顧客・協業先・協力会社と強固なパートナーシップ**を有しております。

## 代表例

### 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 認定

- 富士通 コアパートナー
- Salesforce.com コンサルティングパートナー
- SuperStream-NX ソリューションパートナー
- Microsoft Application Development コンピテンシー

### 受賞

- セールスフォース・ドットコム（2013年6月）  
Best Implementation Partner  
～セールスフォース開発案件数で国内No.1～
- 富士通（2015年5月）  
コアパートナー 2014年度プロジェクト貢献賞

# クラウドコンピュータの強み（個人資格取得）

IT系資格のみならず、業務系資格の取得を積極推進しております。

（IT系資格：延べ1,036人、業務系資格：延べ218人、平均2.65資格／人）

代表例	
金融	<ul style="list-style-type: none"><li>● 銀行業務検定（25人）</li><li>● 金融業務能力検定（24人）</li><li>● 外務員（9人）</li></ul>
産業・流通	<ul style="list-style-type: none"><li>● 販売士（21人）</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>
業種共通	<ul style="list-style-type: none"><li>● 簿記（32人）</li><li>● PMP（24人）</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（Salesforce認定資格 46人、 他 Microsoft、Java）</li></ul>

**【業務系資格】**  
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

# 3. 2016年3月期業績資料

---



## 売上高

74億1,337万円

前期比+17.1% 

## 営業利益

5億5,840万円

前期比+49.8% 

## 経常利益

5億2,441万円

前期比+26.7% 

## 当期純利益

3億2,329万円

前期比+41.5% 

## 増収・増益

	15/3期	16/3期		増加要因
	金額	金額	前期比	
売上高	6,333	7,413	+1,080 +17.1%	ネットバンクを中心とした金融分野・エネルギー・公共分野の受注拡大、クラウドパッケージ導入等の売上が伸張し、17.1%の増収、 <b>過去最高</b> 売上を達成。
営業利益	372	558	+185 +49.8%	営業人件費・上場に伴う管理人件費増、本社事務所の増床等により、販売費及び一般管理費が増加するも、増収効果により、49.8%増益の <b>過去最高</b> 営業利益を達成。
経常利益	413	524	+110 +26.7%	助成金制度の変更により営業外収入の減少、株式公開費用の計上により営業外費用が増加しましたが、26.7%増益の <b>過去最高</b> 経常利益を達成。
当期純利益	228	323	+94 +41.5%	税率変更による法人税等調整額が増加しましたが、増収効果及び税率減少により41.5%増益の <b>過去最高</b> 当期純利益を達成。

# 2016年3月期業績資料 サービスライン別売上高

	15/3期	16/3期		増加要因
	金額	金額	前期比	
売上高	6,333	7,413	+1,080 +17.1%	
システム インテグレーション ・サービス	5,036	5,762	+726 +14.4%	【増加理由】 ネットバンク案件の受注拡大 電力小売全面自由化案件への参画 公共分野における年金関連の受注拡大
インフラ ソリューション ・サービス	824	984	+160 +19.4%	【増加理由】 サーバ及びネットワーク構築案件の 受注拡大 アプリ基盤構築案件の受注拡大
パッケージベース SI・サービス	472	666	+193 +40.9%	【増加理由】 Salesforce導入・カスタマイズ案件の 受注拡大 会計システムパッケージの大型案件獲得

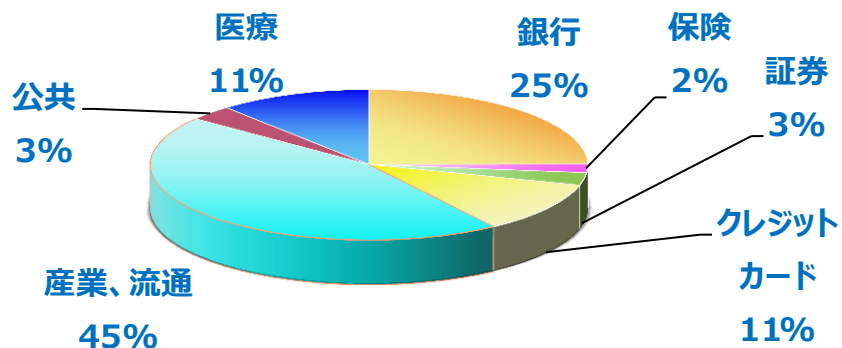
# 2016年3月期業績資料 業種別売上高



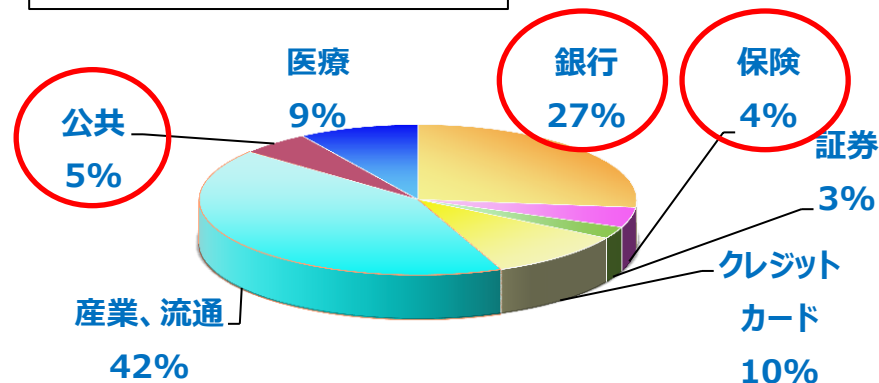
単位：百万円

	15/3期	16/3期		
	金額	金額	前期比	
売上高	6,333	7,413	+1,080	+17.1%
システムインテグレーション・サービス	5,036	5,762	+726	+14.4%
銀行	1,255	1,536	+281	+22.4%
保険	92	248	+156	+68.3%
証券	133	148	+15	+11.2%
クレジットカード	553	591	+38	+7.0%
産業、流通	2,268	2,429	+161	+7.1%
公共	163	296	+132	+81.3%
医療	570	511	△59	△10.4%

15/3期 業種別（構成比）



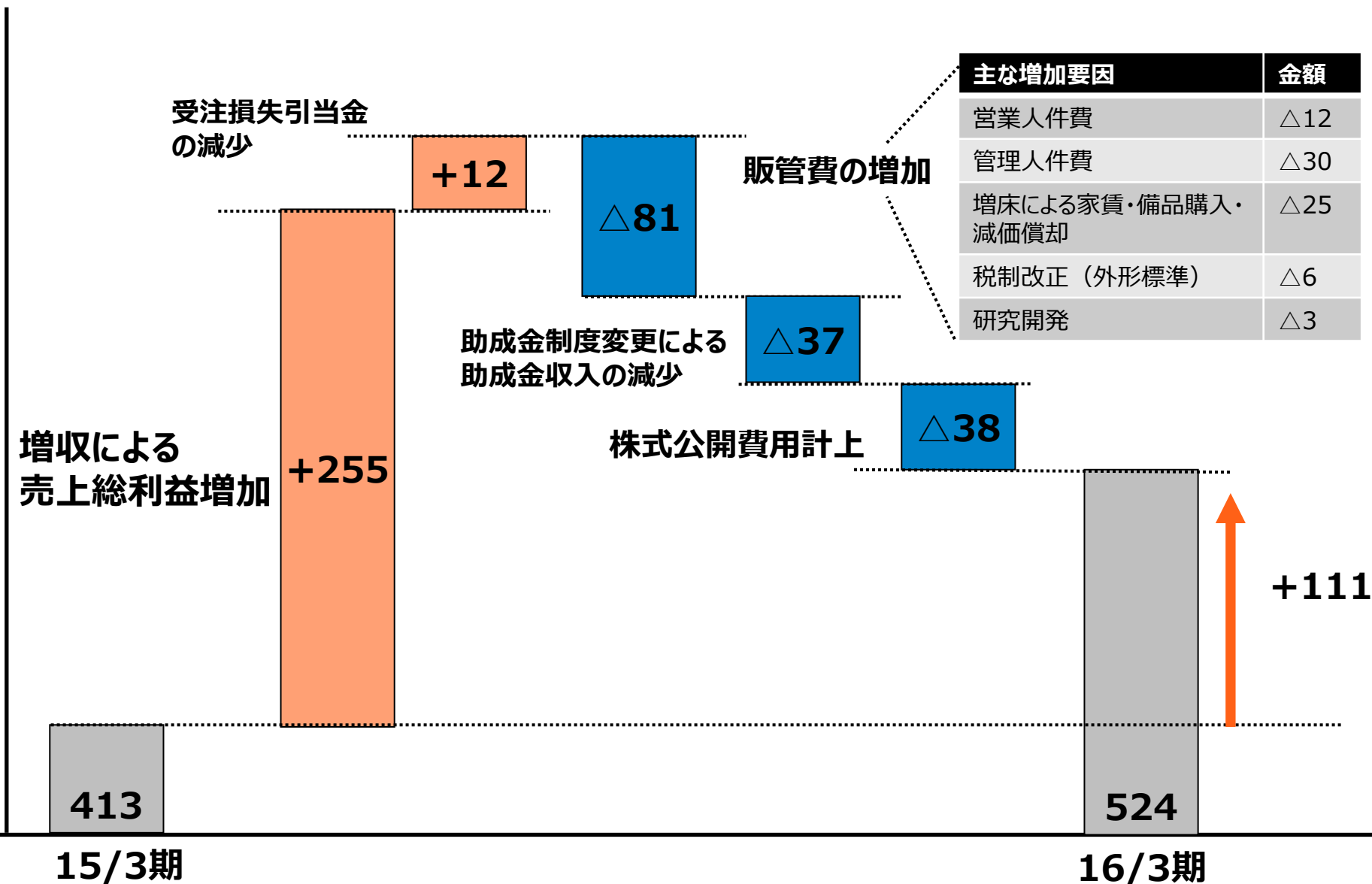
16/3期 業種別（構成比）



# 2016年3月期業績資料 経常利益分析



単位：百万円



主な増加要因	金額
営業人件費	△12
管理人件費	△30
増床による家賃・備品購入・減価償却	△25
税制改正（外形標準）	△6
研究開発	△3

# 2016年3月期業績資料 貸借対照表



単位：百万円

	15/3期		16/3期			増減要因
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	
流動資産	3,267	91.6	4,014	91.2	+746	【増加理由】 現金及び預金 6億28百万円 売上債権 89百万円 有形固定資産 66百万円 差入保証金 48百万円
固定資産	298	8.4	386	8.8	+88	
資産合計	3,565	100.0	4,400	100.0	+834	
流動負債	1,382	38.8	1,285	29.2	△96	
固定負債	411	11.5	439	10.0	+28	【減少理由】 未払法人税、消費税等
負債合計	1,794	50.3	1,725	39.2	△68	
株主資本	1,743	48.9	2,674	60.8	+930	【増加理由】 資本金及び資本準備金 5億72百万円 利益剰余金 3億04百万円 自己株式処分 54百万円
其他有価証券評価差額	27	0.8	0	0	△27	
純資産合計	1,771	49.7	2,674	60.8	+903	
負債・純資産合計	3,565	100.0	4,400	100.0	+834	
自己資本比率	49.7%		60.8%			

# 2016年3月期業績資料 キャッシュ・フロー計算書

	15/3期	16/3期	前期比	増減要因
営業活動による キャッシュ・フロー	326	193	△133	<b>【増加理由】</b> 税引前当期純利益 5億24百万円 仕入債務の増加 58百万円 <b>【減少理由】</b> 法人税等の支払額 2億58百万円 消費税等の支払額 99百万円
投資活動による キャッシュ・フロー	△57	△77	△20	<b>【減少理由】</b> 保証金差入による支出 53百万円 有形固定資産の取得 7百万円 無形固定資産の取得 8百万円
財務活動による キャッシュ・フロー	△15	507	+491	<b>【増加理由】</b> 上場に伴う株式発行 5億72百万円 自己株式の売却 54百万円 <b>【減少理由】</b> 短期借入金の返済 1億円
現金及び現金同等物の増減額	253	623	+369	
現金及び現金同等物の期首残高	820	1,074	+253	
現金及び現金同等物の期末残高	1,074	1,697	+623	

# 4. 成長戦略

---



成長性

- ① 得意分野の更なる強化
- ② 新規ビジネス拡大

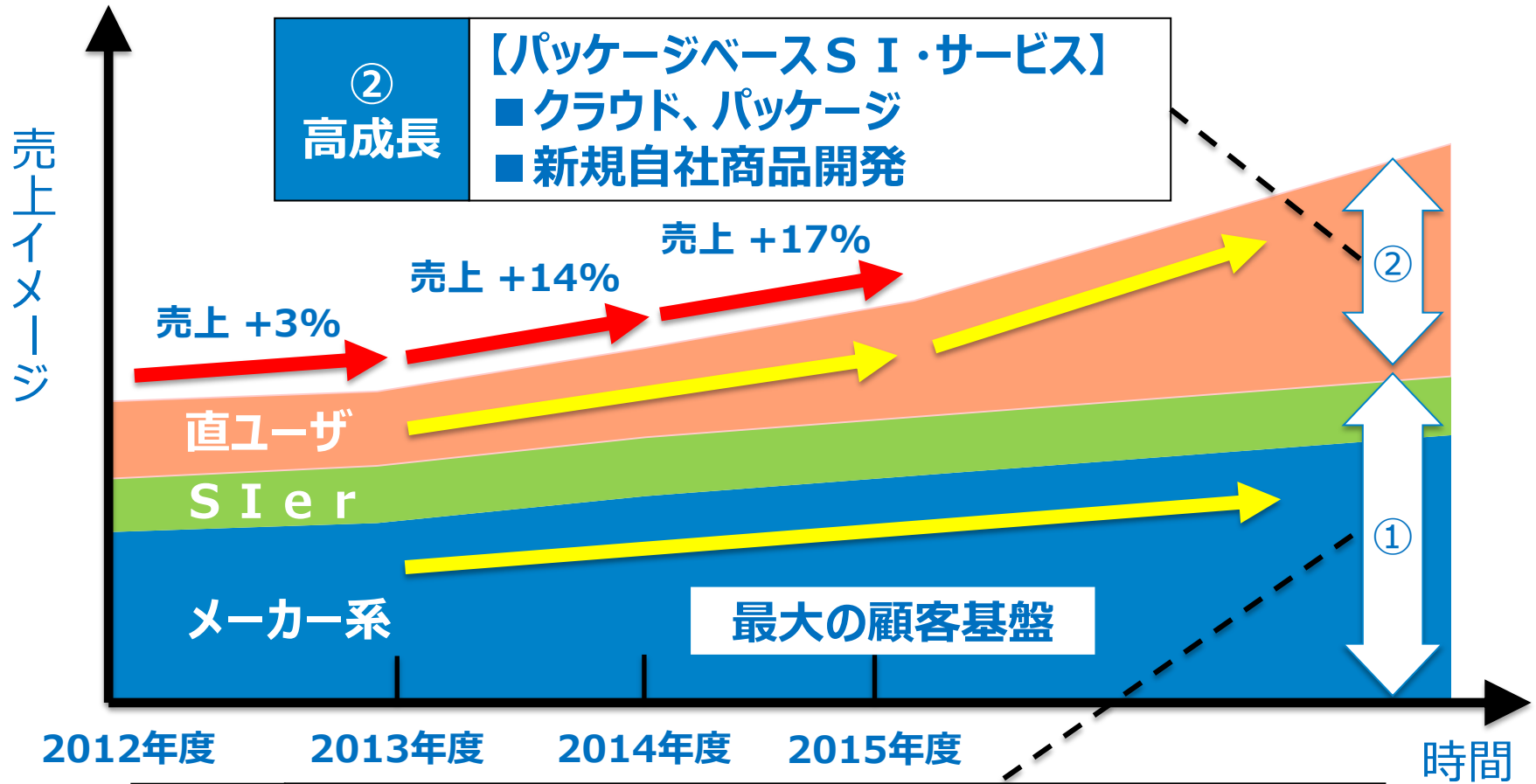
収益性

- ③ マネジメント改革

独自性

- ④ 人材強化に対する更なる投資

# 成長イメージ



① 安定成長

【システムインテグレーション・サービス、インフラリユース・サービス】

- メーカー系との関係強化（富士通 + 日立・NTT）
- 一括請負拡大と品質の追求

## 創業以来培ってきた業務経験と実績を活かし、同業他社を凌駕

### システムインテグレーション・サービス

57億円

+14.4%

安定成長

- 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

9億円

+19.4%

安定成長

- 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

6億円

+40.9%

高成長

- 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)

(数字は2015年度売上高、前期比)

## クラウドと得意分野の掛け合わせで新たな事業領域を確立

### 1 クラウドS I 事業の新領域への参入

**SalesforceとE R Pパッケージを中心に、  
クラウドコンピューティングサービスを更に拡大**

- 国内有数の中小クラウド構築実績を武器に、大規模案件へ挑戦
- 得意業務分野のクラウドサービスメニュー拡充（営業支援、大学等）
- SuperStream等のERPパッケージのクラウドメニュー化により、多様化する顧客ニーズの取り込み

### 2 自社商品拡充

**クラウド×得意業務×他社協業による独自商品開発**

- 安否確認クラウド：Microsoftクラウド技術を全面採用（販売中）
- Salesforceと連携した新たな独自商品をラインナップ化（開発中）

2013年度よりマネジメント改革を開始し、営業利益率はV字回復。  
マネジメントの洗練化で、同業他社を上回る利益率を目指す。

## 見積り精度向上

- プロジェクトランクに応じた見積審査会を制度化
- プロジェクト完了時の見積り精度評価を実施
- 見積り実績の蓄積による生産性指標の整備

## プロジェクト品質向上

- 品質改善推進部による、プロジェクトの品質管理とプロセスの標準化を推進

## 不調プロジェクト撲滅

- 失敗事例を全社展開して情報共有（ナレッジ化）
- トラブルプロジェクトの再発防止策提出を義務付け

## 組織改編

- 課長制導入を行い、きめ細かいマネジメントを実施

## 業績管理精度向上

- 部門営業利益をベースとした精度の高い業績管理

# 成長戦略 ④ 人材強化に対する更なる投資 (優秀な人材確保と育成)

独自性



## 市場競争力の源泉であるプロフェッショナルな人材の育成と採用

### プロジェクトマネジメント力の強化

- PMP資格の取得推進
- ロードマップに沿った組織的なPM・PLの育成
- 課長制導入による次期事業部長候補の育成・研修

### スペシャリストの育成

- 技術、業務ノウハウの両面において高度な専門知識を持つスペシャリストの育成

### 人材の確保

- 戦略的な採用計画に基づく優秀な人材の確保
- ワークライフバランス推進による働きがいのある職場作り

### パートナー制度の強化

- 優良なパートナー企業の拡充とコアパートナー制度導入による長期的協力体制の強化

# 5. 2017年3月期業績予想

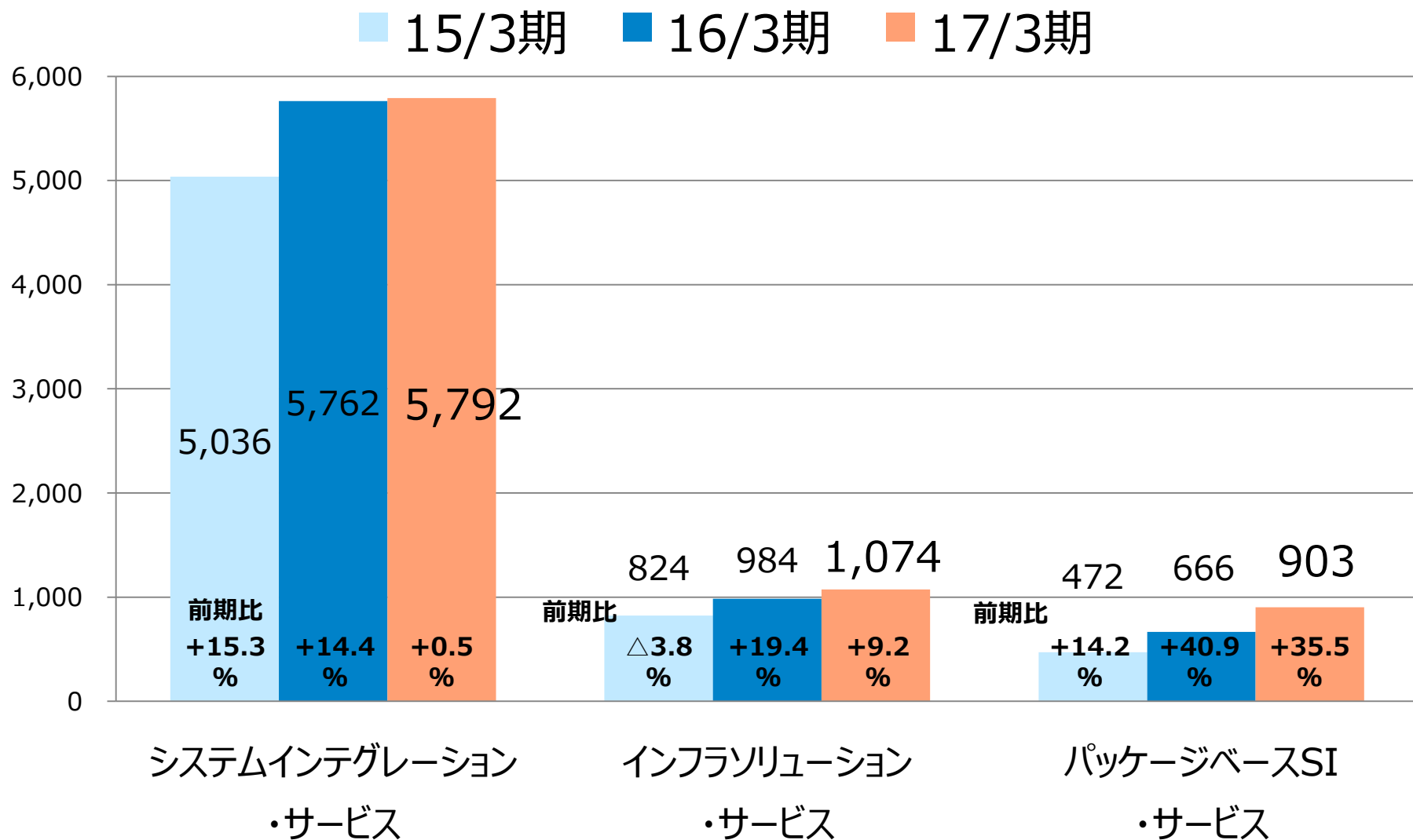
---

# 2017年3月期業績予想 損益計算書

	15/3期	16/3期	17/3期	前期比	
売上高	6,333	7,413	7,770	+357	+4.8%
営業利益	372	558	571	+13	+2.4%
経常利益	413	524	572	+48	+9.2%
当期純利益	228	323	355	+32	+9.9%



# 2017年3月期業績予想 サービスライン別



# 2017年3月期業績予想 サービスライン別内訳

システムインテグレーション・サービス	16/3期	17/3期	前期比
金融	5,762	5,792	+0.5%
公共・公益	大手金融機関の大型システム統合案件の収束により伸び率低下 日立グループへの新規参画案件拡大（保険・証券）		
産業・流通	公共分野の更なる受注拡大 （マイナンバー制度の官民での情報連携、東京オリンピックに向けた公共インフラ・観光関連・セキュリティ対策、軽減税率関連等）		
	技術力、業務知識、品質を武器に直ユーザと一括請負化の拡大		

# 2017年3月期業績予想 サービスライン別内訳

インフラソリューション・サービス	16/3期	17/3期	前期比
	984	1,074	+9.2%
	システムインテグレーション・サービスと連携した商機創出 銀行・公共関係等のストックビジネスの受注拡大		
パッケージベースS I・サービス	16/3期	17/3期	前期比
Salesforce	666	903	+35.5%
	当社クラウドコンピューティングサービスの中心であるSalesforce 関連の導入支援、カスタマイズの大規模案件の開拓 自社アプリケーション開発による課金ビジネスへの転換		

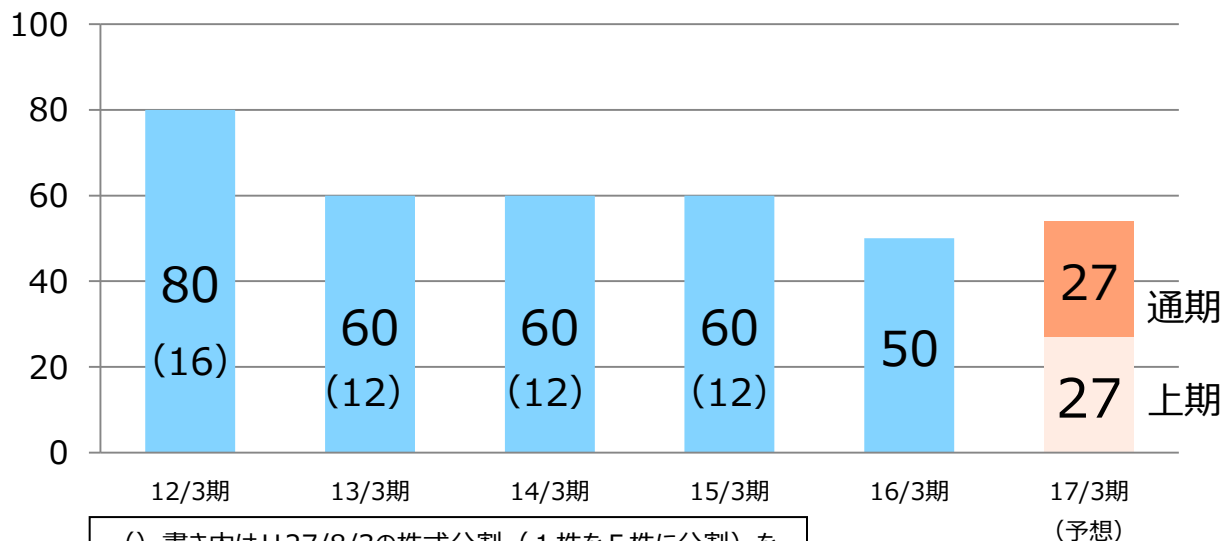
# 配当・株主還元

単位：円



普通配当年間予想  
54円/1株

普通配当年間  
50円→54円8%アップ

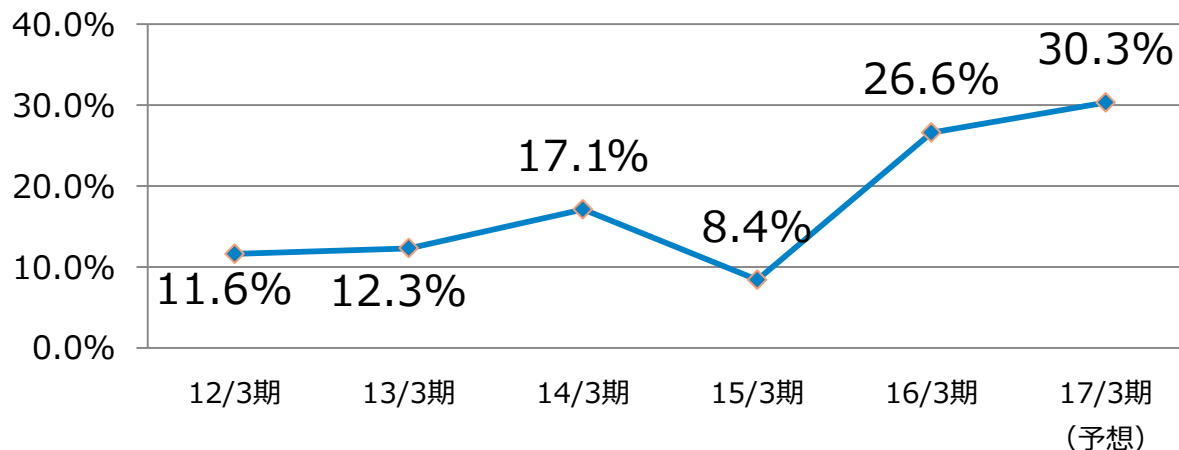


( ) 書き内はH27/8/3の株式分割（1株を5株に分割）を各期首に分割が行われたと仮定した場合の金額となります。



配当性向予想  
30.3%

配当性向30%を  
目処に還元



# 参 考 资 料

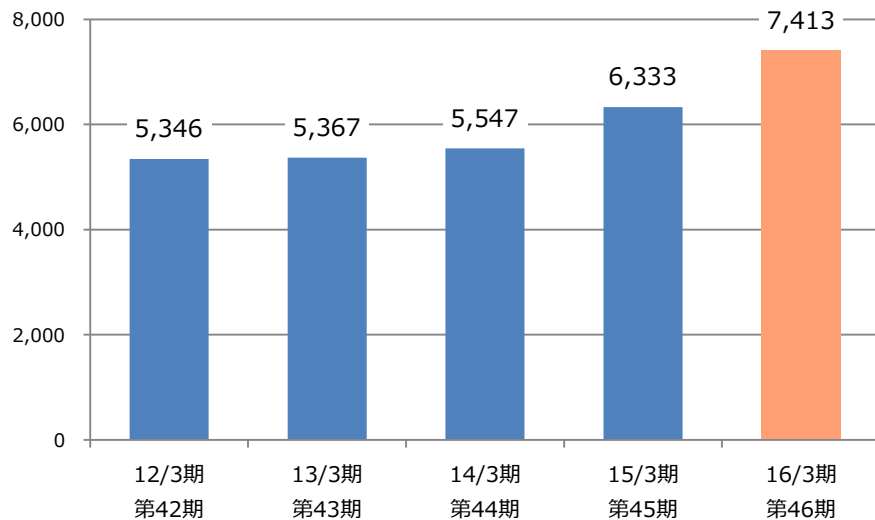
---

# ランドコンピュータの業績等の推移

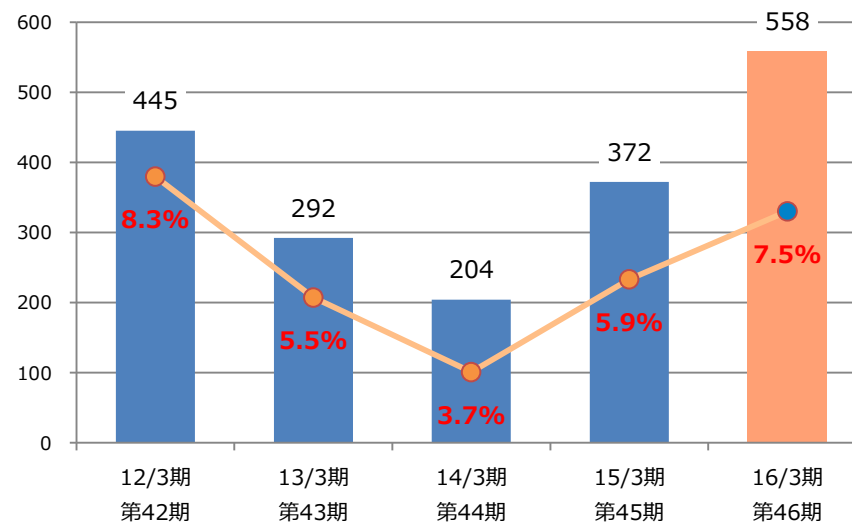


単位：百万円

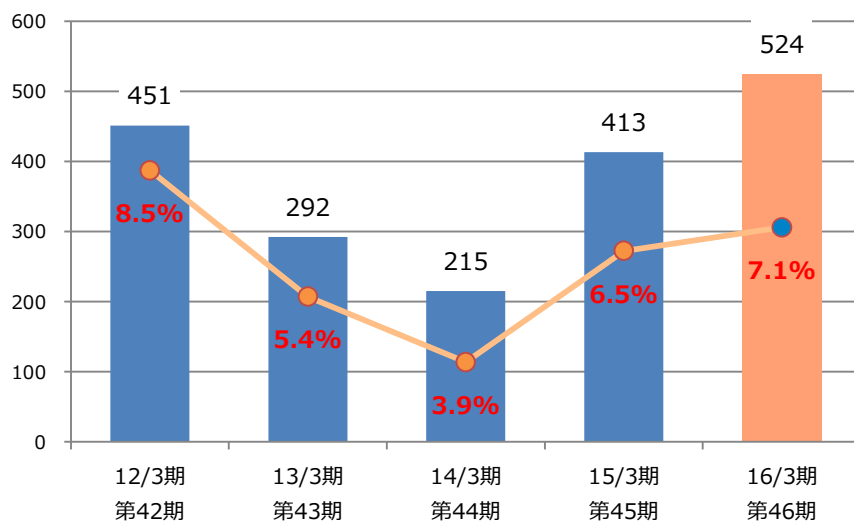
□売上高



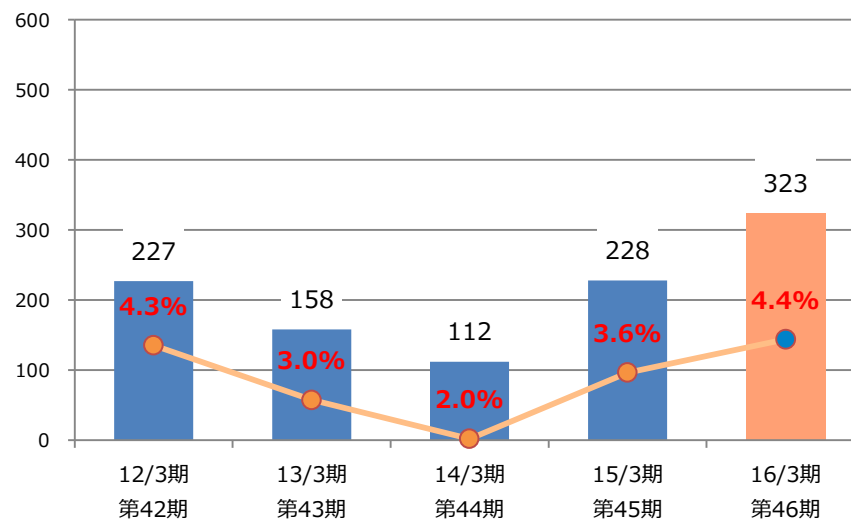
□営業利益○同率



□経常利益○同率



□当期純利益○同率



# ランドコンピュータの業績等の推移

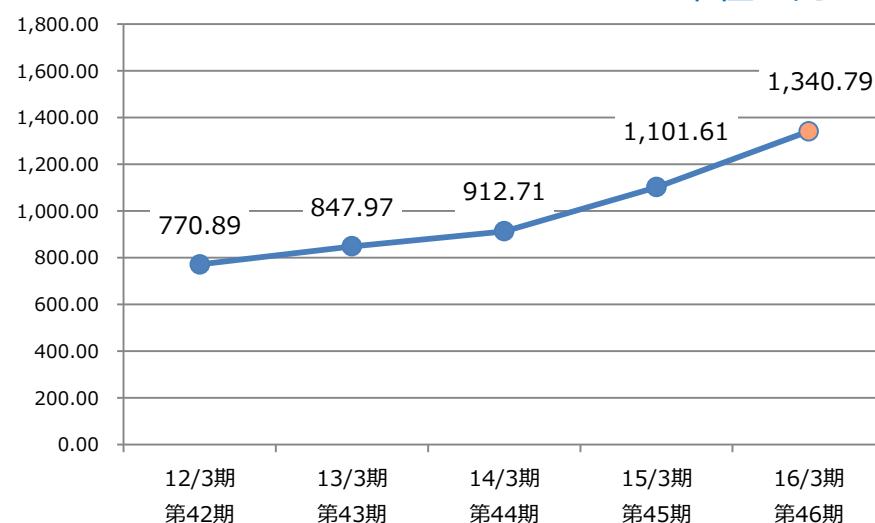
□純資産額/総資産額

単位：百万円



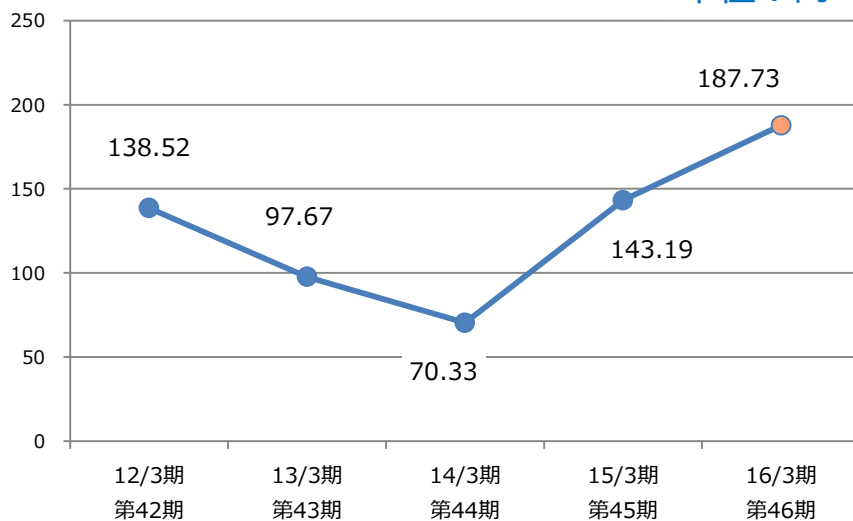
□1株当たり純資産額

単位：円



□1株当たり当期純利益金額

単位：円

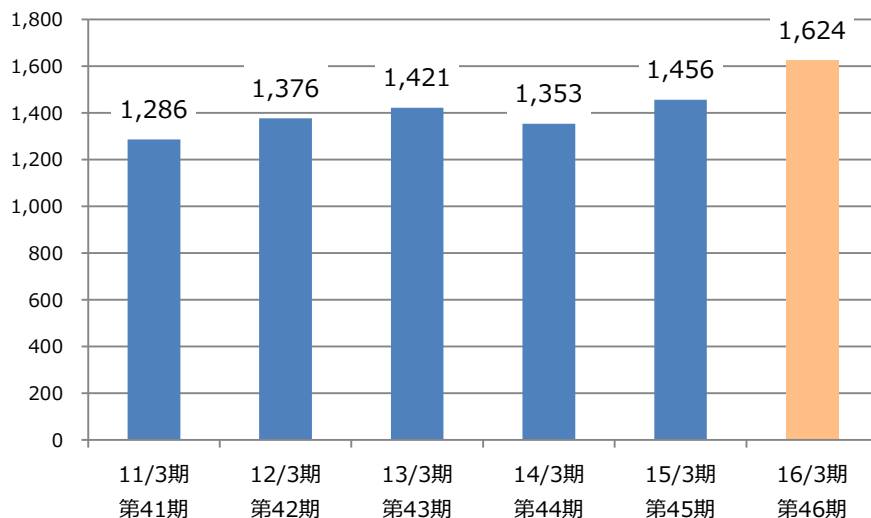


# ランドコンピュータの業績等の推移

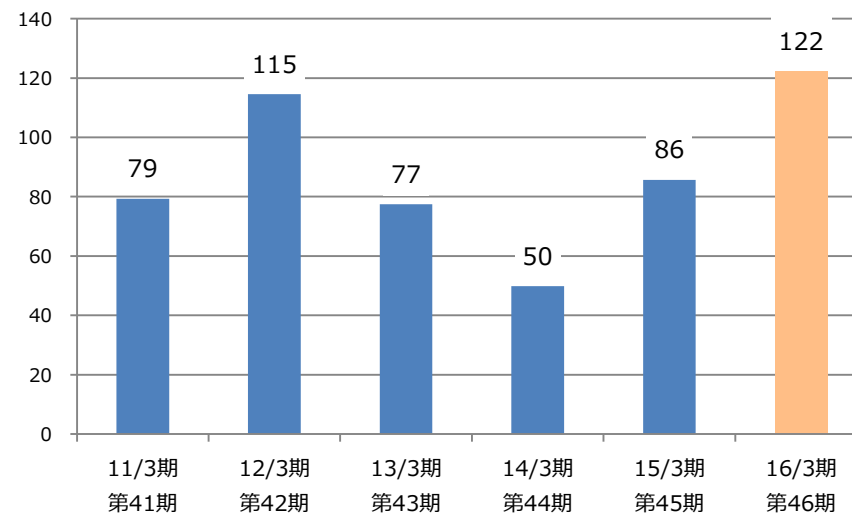


単位：千円

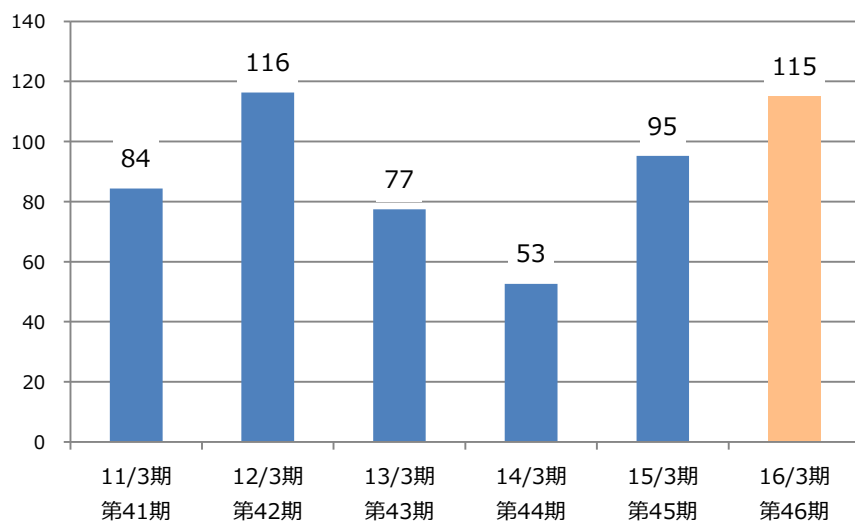
□事業部門社員一人月売上高



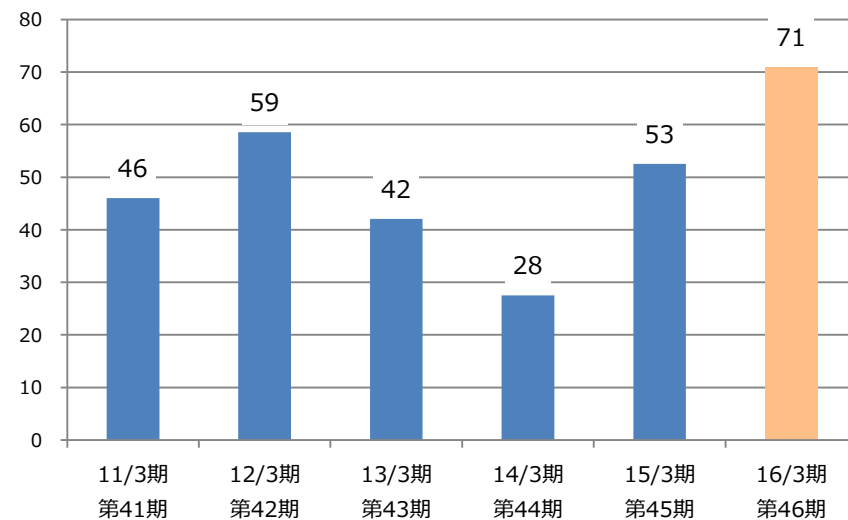
□事業部門社員一人月営業利益



□事業部門社員一人月経常利益



□事業部門社員一人月当期純利益



※事業部門社員数（年平均）より算出





## Support your IT challenge

株式会社ランドコンピュータ

<http://www.rand.co.jp/>

本資料で記述されている業績予想並びに将来予測は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。  
そのため、様々な外部的要因の影響等により、実際の業績は記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となる可能性を多分に含んでいることをご承知おき下さい。