



株式会社 **ランドコンピュータ**

# 2017年3月期 決算説明会資料

2017年5月30日

株式会社 **ランドコンピュータ**  
(東証二部：3924)

# 目次

1. 2017年3月期業績資料 .....	3
2. 2018年3月期業績予想 .....	14
3. 2020年度に向けた成長戦略 .....	20
4. 参考資料 .....	32

# 1. 2017年3月期業績資料

---

## 売上高

72億 896万円

前期比△2.8%



## 営業利益

3億6,759万円

前期比△34.2%



## 経常利益

3億7,189万円

前期比△29.1%



## 当期純利益

2億4,246万円

前期比△25.0%



# 2017年3月期業績資料 損益計算書



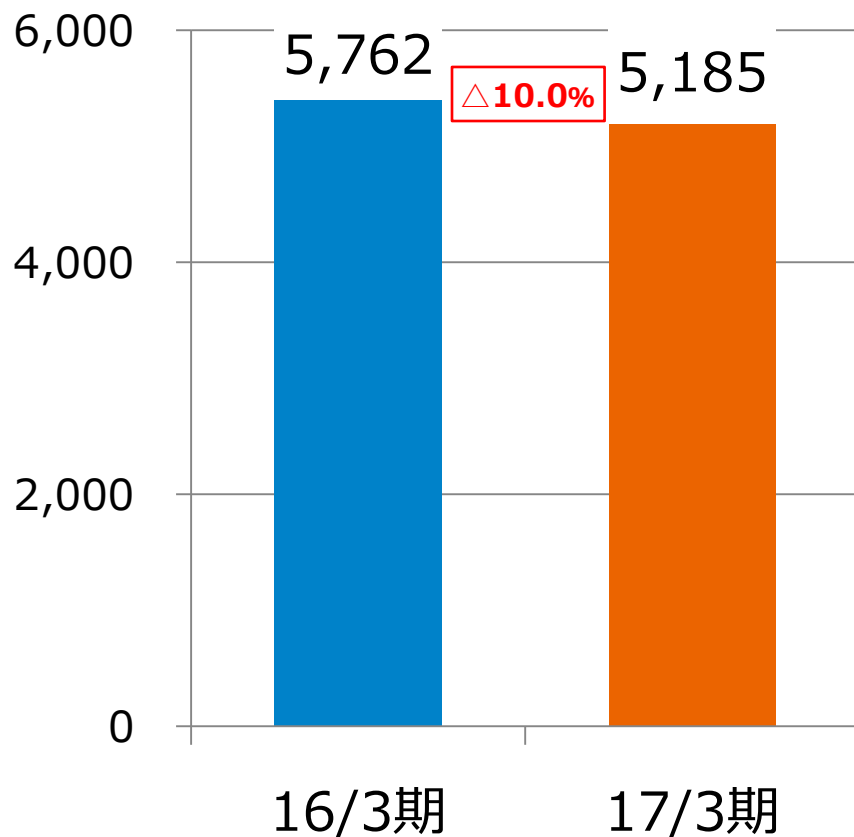
単位：百万円

	16/3期	17/3期		増減要因
	金額	金額	前期比	
売上高	7,413	7,208	△204 △2.8%	クラウドコンピューティングを中心に売上が増加しましたが、金融分野におけるマイナス金利政策による金融機関のシステム投資の延伸の影響、不採算プロジェクト対応による新たな受注獲得の対応が遅れたこと等により、2.8%の減収
営業利益	558	367	△190 △34.2%	売上高の低下及び第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、多額な人件費及び外注費が発生し、来期以降に発生が見込まれる追加コストを原価として損失引当金の計上、及び本社事務所の増床に伴う家賃・減価償却費の増加、外形標準課税の増加等により、34.2%の減益
経常利益	524	371	△152 △29.1%	
当期純利益	323	242	△80 △25.0%	税率変更による法人税等が減少したものの25.0%の減益

# 2017年3月期 サービスライン別売上高

	16/3期	17/3期		
	金額	金額	前期比	
売上高	7,413	7,208	△204	△2.8%
システム インテグレーション ・サービス	5,762	5,185	△577	△10.0%
インフラ ソリューション ・サービス	984	988	+3	+0.4%
パッケージベース SI・サービス	666	1,035	+369	+55.4%

## システムインテグレーション・サービス



### 増減要因

#### 【増加理由】

百貨店向け及び食品流通業向けシステム開発案件の受注拡大

#### 【減少理由】

##### ①金融分野

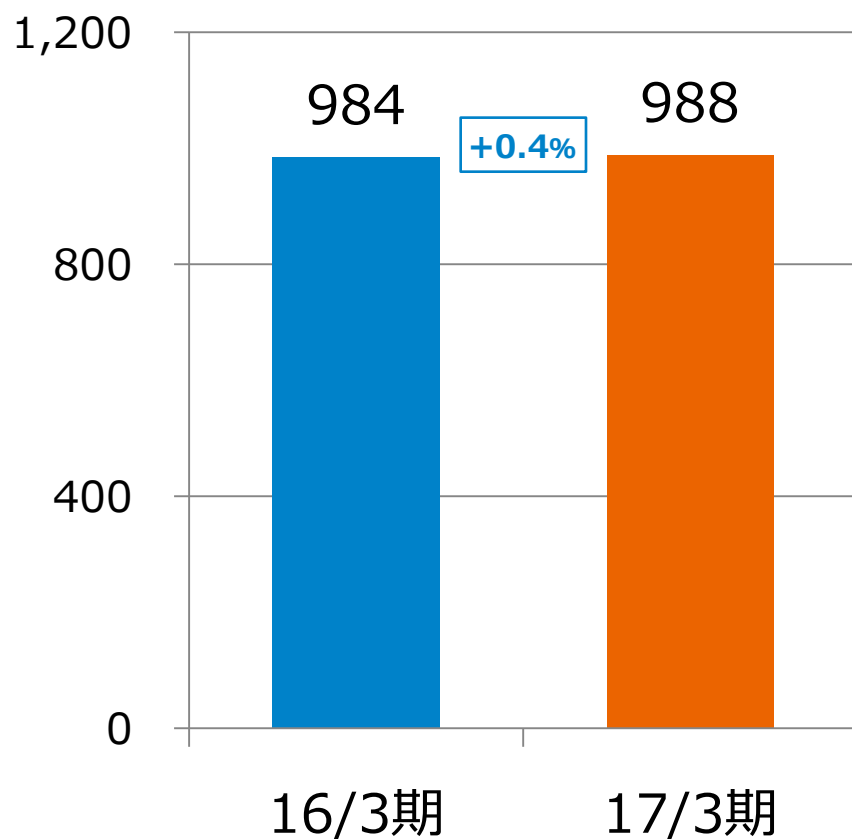
マイナス金利政策によるシステム投資の延伸及びシステム統合大型案件の収束

##### ②公共分野

年金関連案件の受注減



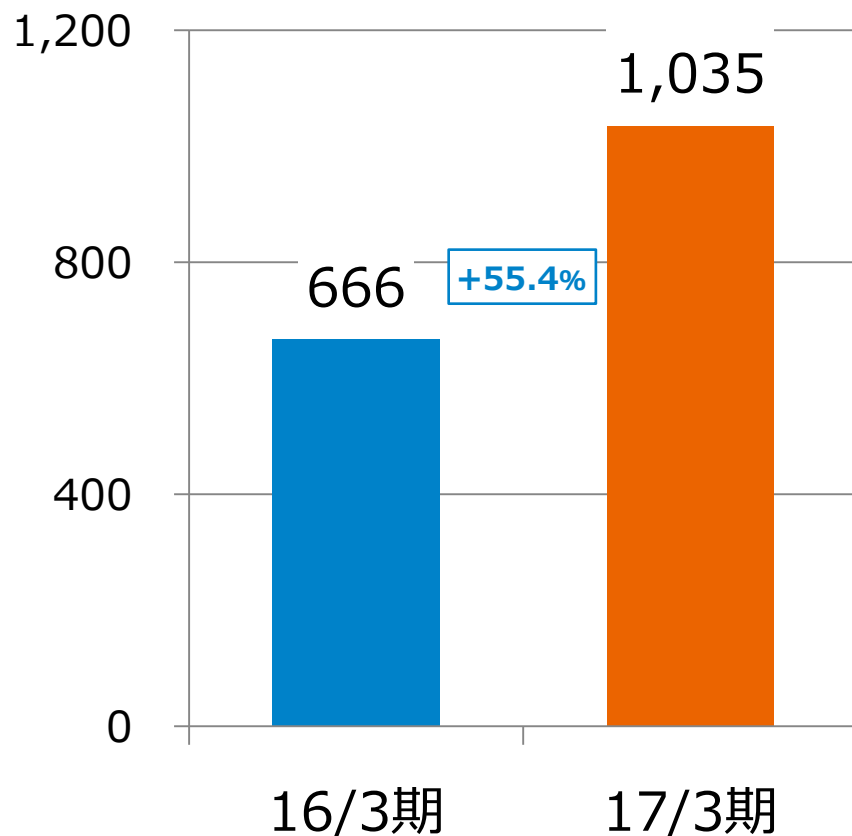
## インフラソリューション・サービス



### 増減要因

【増加理由】  
金融機関向けネットワーク構築及びサーバ構築案件の受注が堅調に推移

## パッケージベースSI・サービス



### 増減要因

#### 【増加理由】

クラウドコンピューティングサービスの中心であるSalesforce関連の受注が堅調に推移し増収

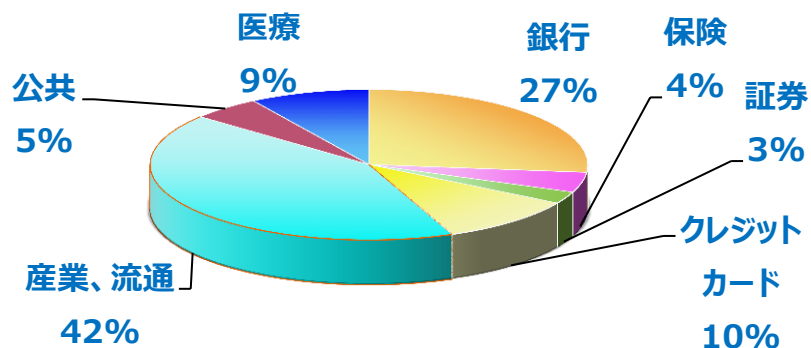
Salesforce関連については、大口案件（1,000万円超）の受注増加が大きな要因。売上の60%を占めている。その他COMPANY、DynamicsCRMは売上前年比プラス。

# 2017年3月期

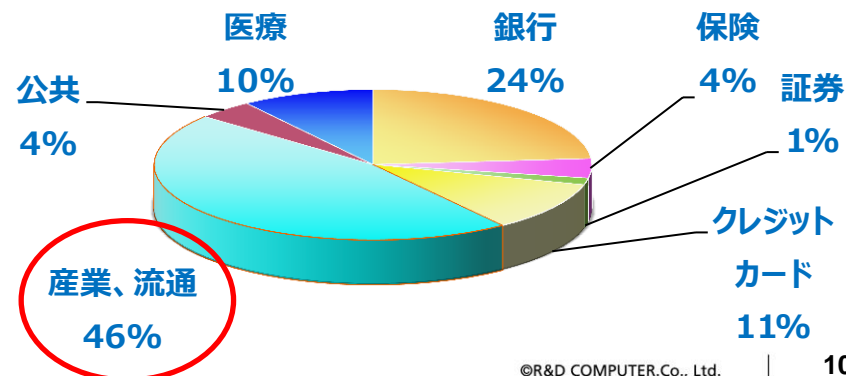
## システムインテグレーション・サービス業種別売上高

	16/3期	17/3期		
	金額	金額	前期比	
売上高	7,413	7,208	△204	△2.8%
システムインテグレーション・サービス	5,762	5,185	△577	△10.0%
銀行	1,536	1,229	△307	△20.0%
保険	248	216	△31	△12.9%
証券	148	74	△74	△50.1%
クレジットカード	591	551	△40	△6.8%
産業、流通	2,429	2,388	△41	△1.7%
公共	296	215	△81	△27.3%
医療	511	509	△1	△0.3%

16/3期 業種別（構成比）

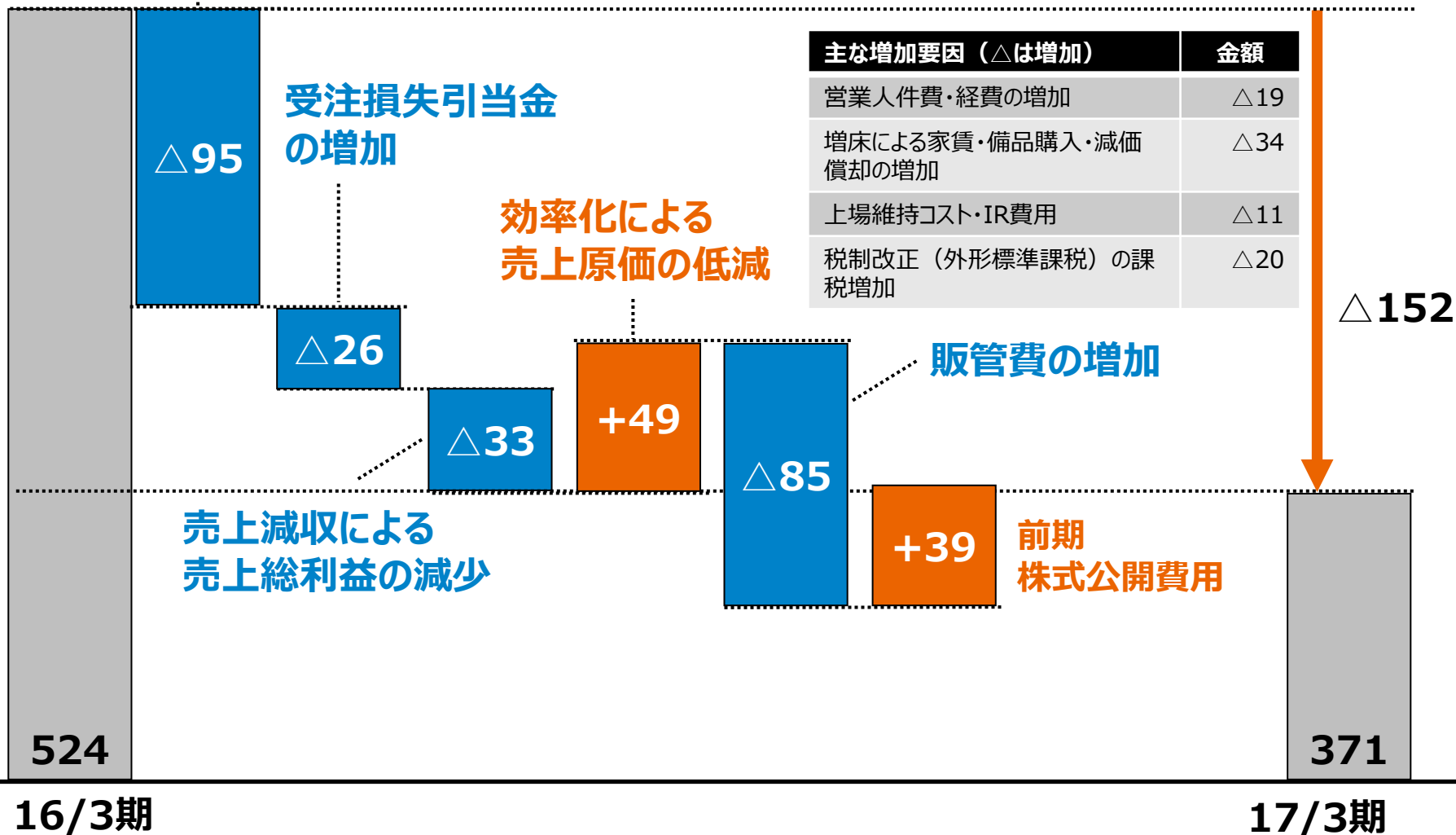


17/3期 業種別（構成比）



# 2017年3月期 経常利益分析

当期発生の  
大口赤字プロジェクト



主な増加要因 (△は増加)	金額
営業人件費・経費の増加	△19
増床による家賃・備品購入・減価償却の増加	△34
上場維持コスト・IR費用	△11
税制改正（外形標準課税）の課税増加	△20

# 2017年3月期 貸借対照表



単位：百万円

	16/3期		17/3期			増減要因
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	
流動資産	4,014	91.2	3,800	90.4	△213	【増加理由】 売掛金 +1億9百万円 有価証券 +1億円 投資有価証券 +30百万円
固定資産	386	8.8	405	9.6	+19	【減少理由】 現金及び預金 △4億5百万円 仕掛品 △29百万円
資産合計	4,400	100.0	4,206	100.0	△194	
流動負債	1,285	29.2	963	22.9	△322	【増加理由】 前受金 +38百万円 受注損失引当金 +13百万円 退職給付引当金 +20百万円
固定負債	439	10.0	460	10.9	+20	【減少理由】 買掛金 △1億79百万円 未払金 △94百万円 未払法人税等及び未払消費税 △46百万円 賞与引当金及び役員賞与引当金 △58百万円
負債合計	1,725	39.2	1,423	33.8	△301	
株主資本	2,674	60.8	2,763	65.7	+88	【増加理由】 利益剰余金 +88百万円 その他有価証券評価差額金 +19百万円
その他有価証券評価差額	0	0	19	0.5	+19	
純資産合計	2,674	60.8	2,782	66.2	+107	
負債・純資産合計	4,400	100.0	4,206	100.0	△194	
自己資本比率	60.8%		66.2%			

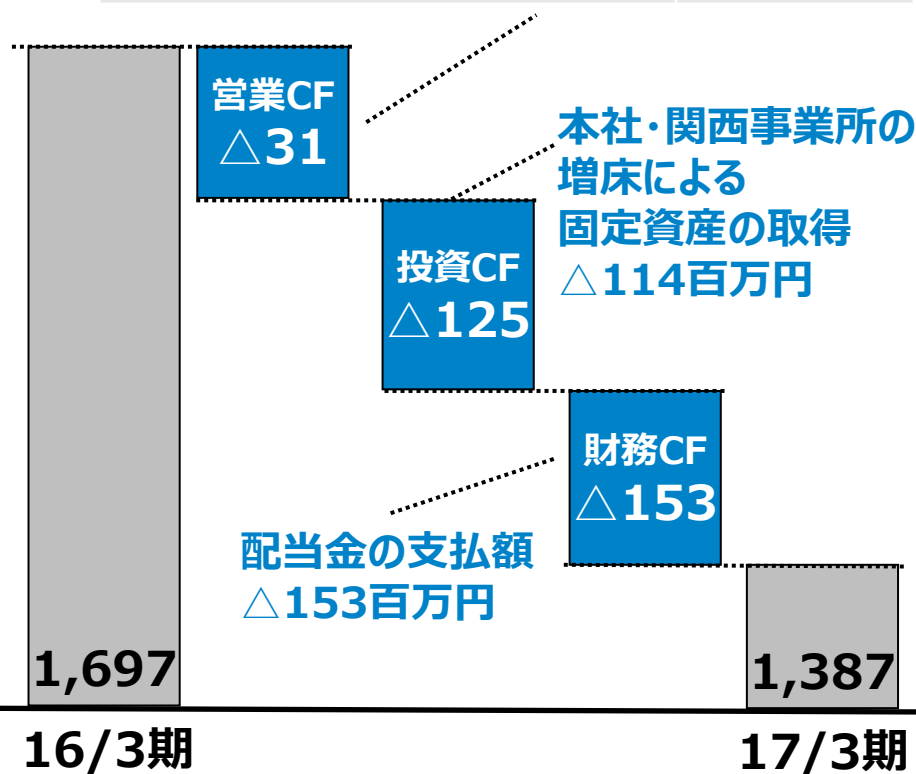
# 2017年3月期 キャッシュ・フロー計算書



単位：百万円

営業C/F主な増減要因	金額
税引前四半期純利益	+371
減価償却費	+49
たな卸試算の減少	+29
前受金の増加	+38
売上債権の増加	△109
仕入債務の減少	△179
賞与及び役員賞与引当金減少	△58
法人税の支払額	△180

	16/3期	17/3期	前期比
営業CF	233	△31	△264
投資CF	△77	△125	△48
財務CF	467	△153	△620
現金及び現金同等物の増減額	623	△310	△934
現金及び現金同等物の期首残高	1,074	1,697	+623
現金及び現金同等物の期末残高	1,697	1,387	+310



## 2. 2018年3月期業績予想

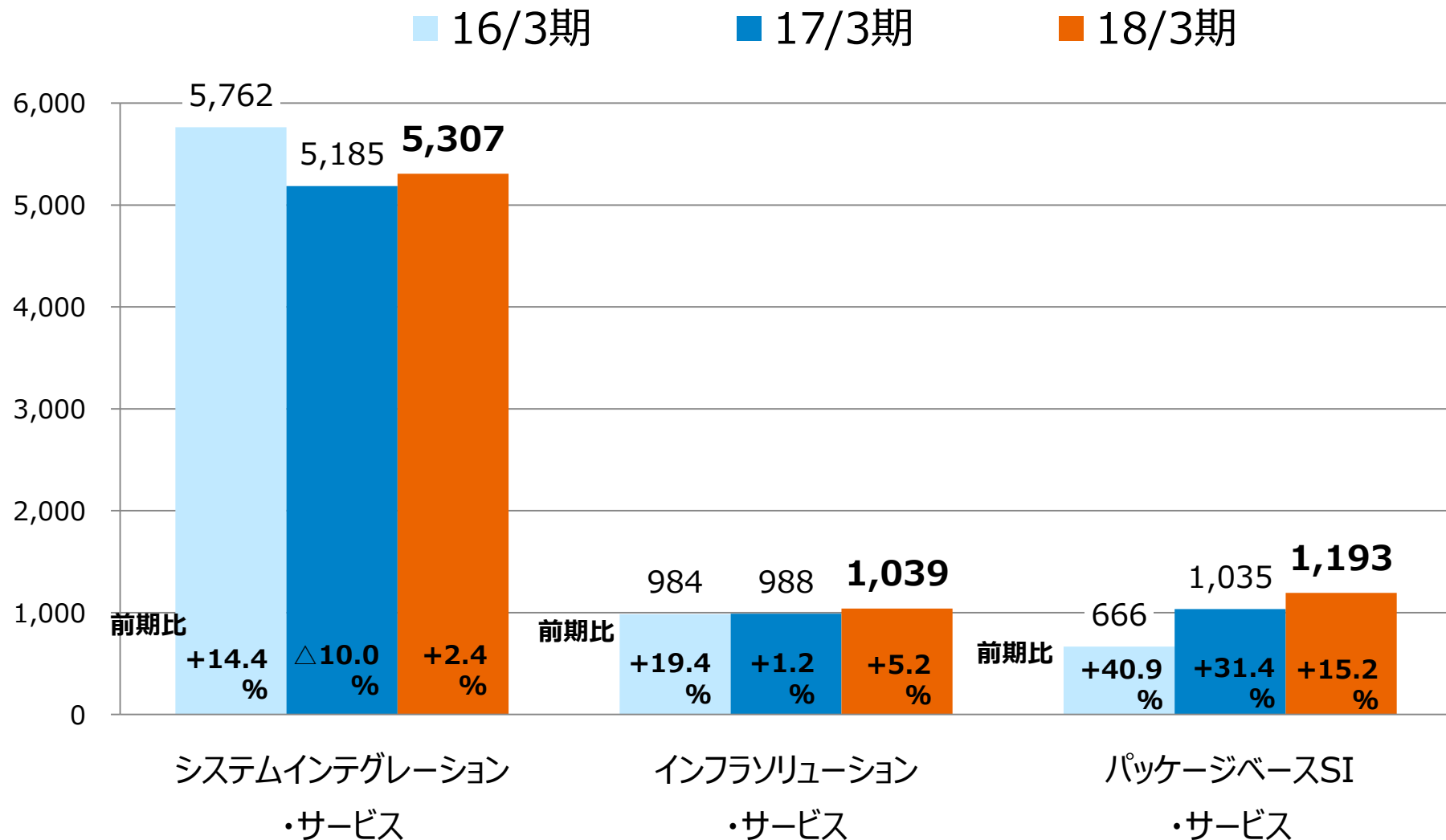
---

# 2018年3月期業績予想 損益計算書

	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	前期比	
売上高	6,333	7,413	7,208	7,540	+332	+4.6%
営業利益	372	558	367	410	+43	+11.5%
経常利益	413	524	371	408	+37	+9.7%
当期純利益	228	323	242	268	+26	+10.5%



# 2018年3月期業績予想 サービスライン別



# 2018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	17/3期	18/3期	前期比
金融	5,185	5,307	+2.4%
公共	日立グループ・NTTDグループへの新規参画案件拡大		
産業・流通	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 社会基盤（通信・社会インフラ）案件の新規参画拡大		

# 2018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	17/3期	18/3期	前期比
	988	1,039	+5.2%
<p>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</p>			
パッケージベースS I・サービス	17/3期	18/3期	前期比
	1,035	1,193	+15.2%
<p>Salesforce関連の導入支援、カスタマイズの大規模案件の開拓 新たなシステム・パッケージベンダの開拓 自社アプリケーション開発による課金ビジネスのスタート</p>			

## 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

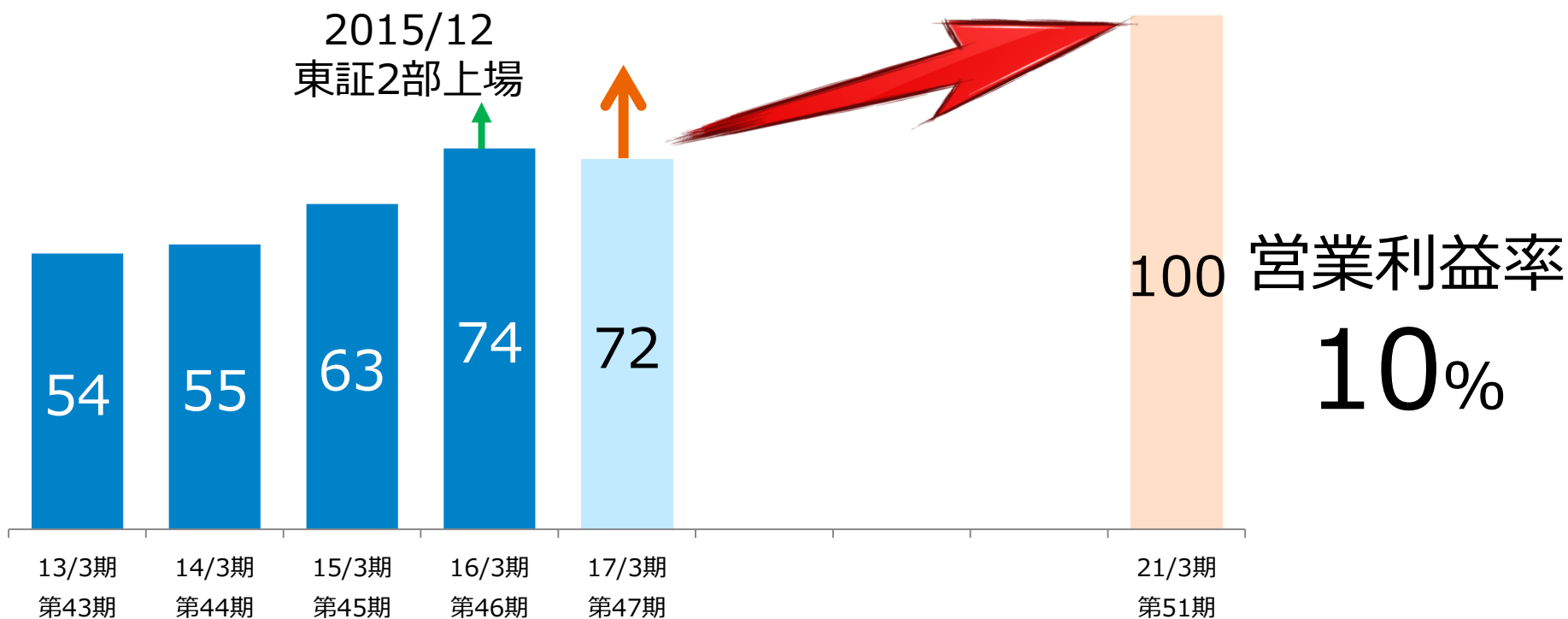
- ◆ 主幹PMOによるPMの直接指導とPM育成
- ◆ 積極的人財採用と育成強化によるPM体制の構築

## 3. 2020年度に向けた成長戦略

---

## 売上高

# Attack 100億円



成長性

- ① 得意分野の更なる強化
- ② 新規ビジネス拡大

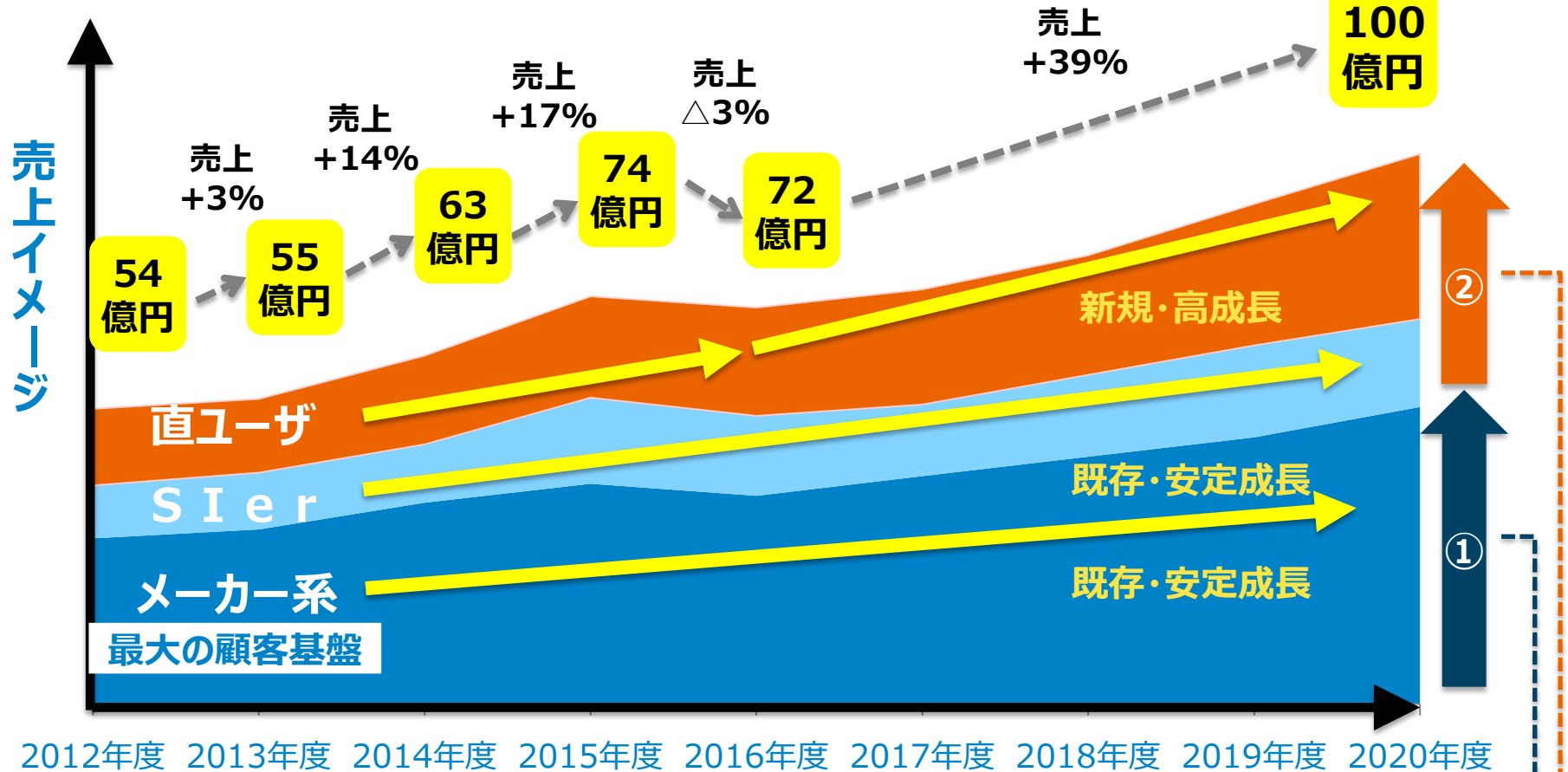
収益性

- 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	<b>【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】</b> ■ 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
② 高成長	<b>【パッケージベースS I・サービス】</b> ■ クラウド、パッケージ ■ 新規自社商品開発



# 得意分野の更なる強化（システムインテグレーション）

システムインテグレーション・サービス

68億円

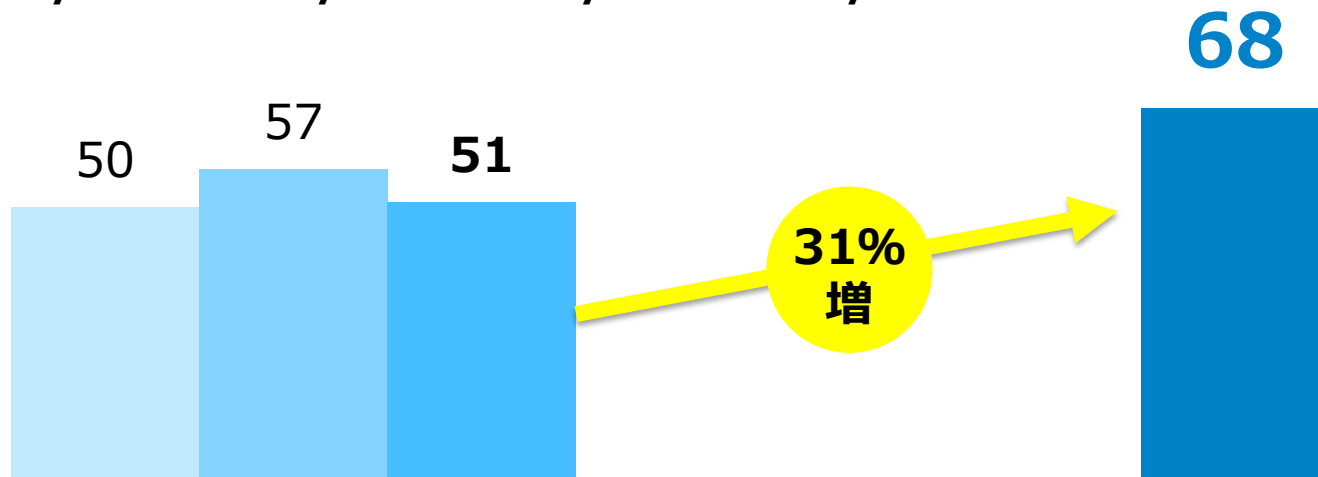
+31%

- **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**
- **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)

(数字は2021年3月期目標値、2017年3月期)

単位：億円

■ 15/3期 ■ 16/3期 ■ 17/3期 ■ 21/3期



# 得意分野の更なる強化（インフラソリューション）

## インフラソリューション・サービス

12億円

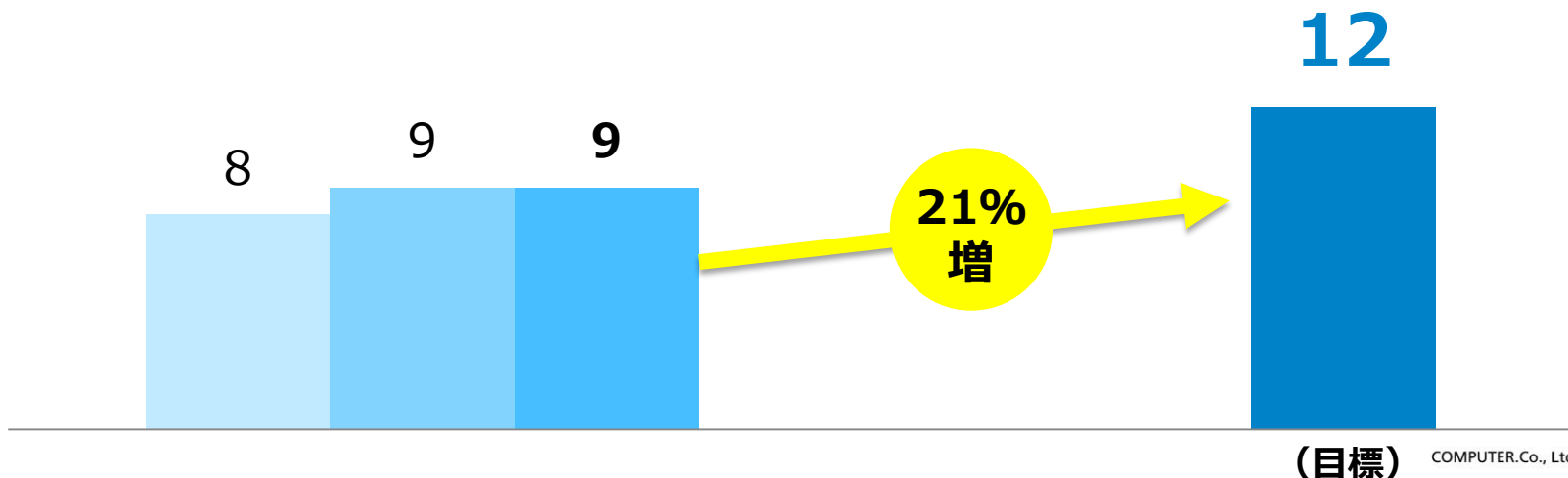
+21%

- 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

（数字は2021年3月期目標値、2017年3月期）

■ 15/3期 ■ 16/3期 ■ 17/3期 ■ 21/3期

単位：億円



# 得意分野の更なる強化（パッケージベースS I）

パッケージベースS I・サービス

20億円

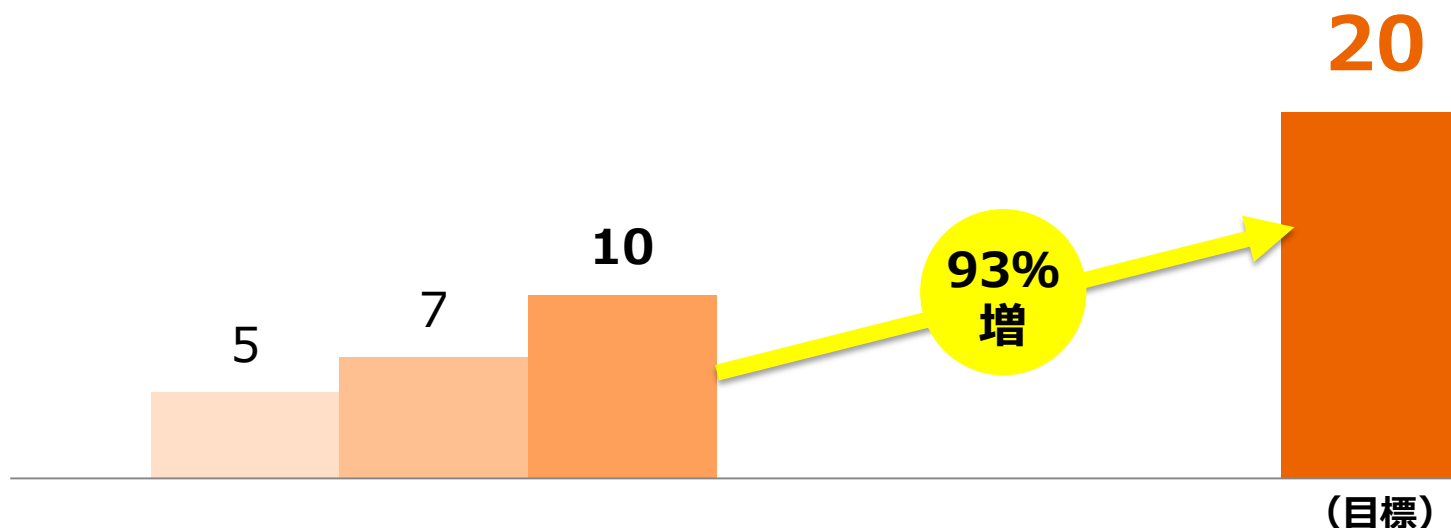
+93%

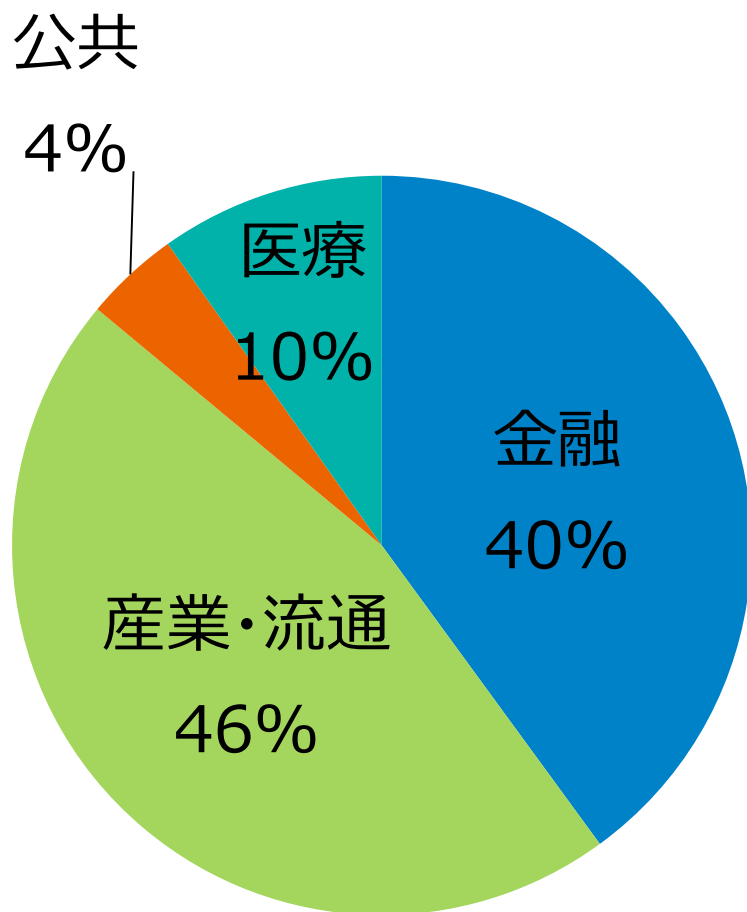
- パッケージの**カスタマイズ・アドオン事業**の強化  
(Salesforce、COMPANY、SuperStream、Microsoft等)

(数字は2021年3月期目標値、2017年3月期)

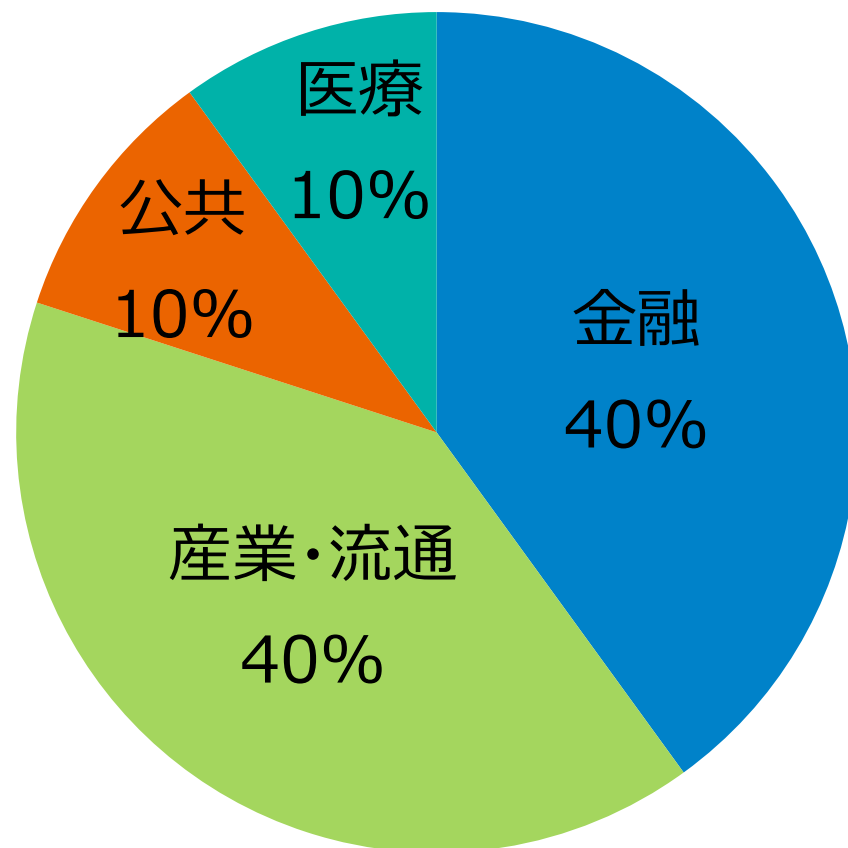
■ 15/3期 ■ 16/3期 ■ 17/3期 ■ 21/3期

単位：億円

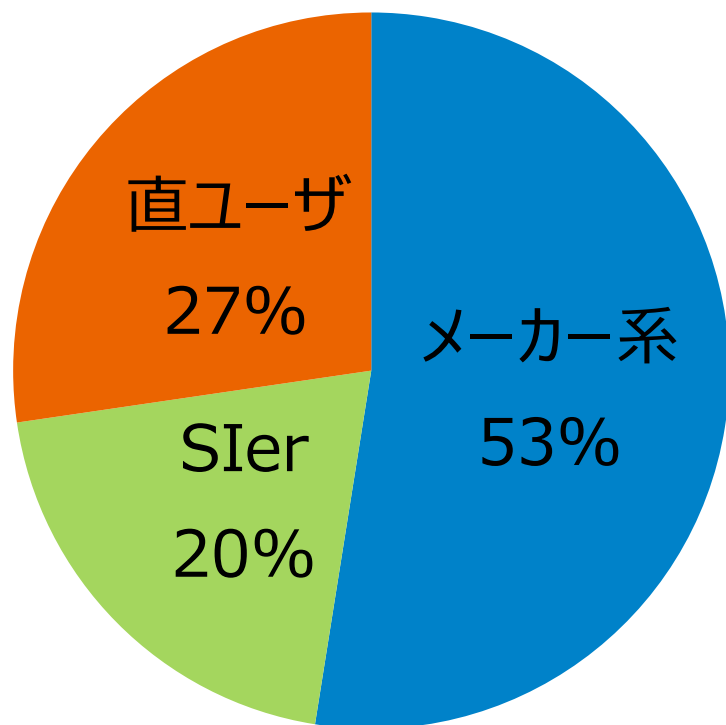




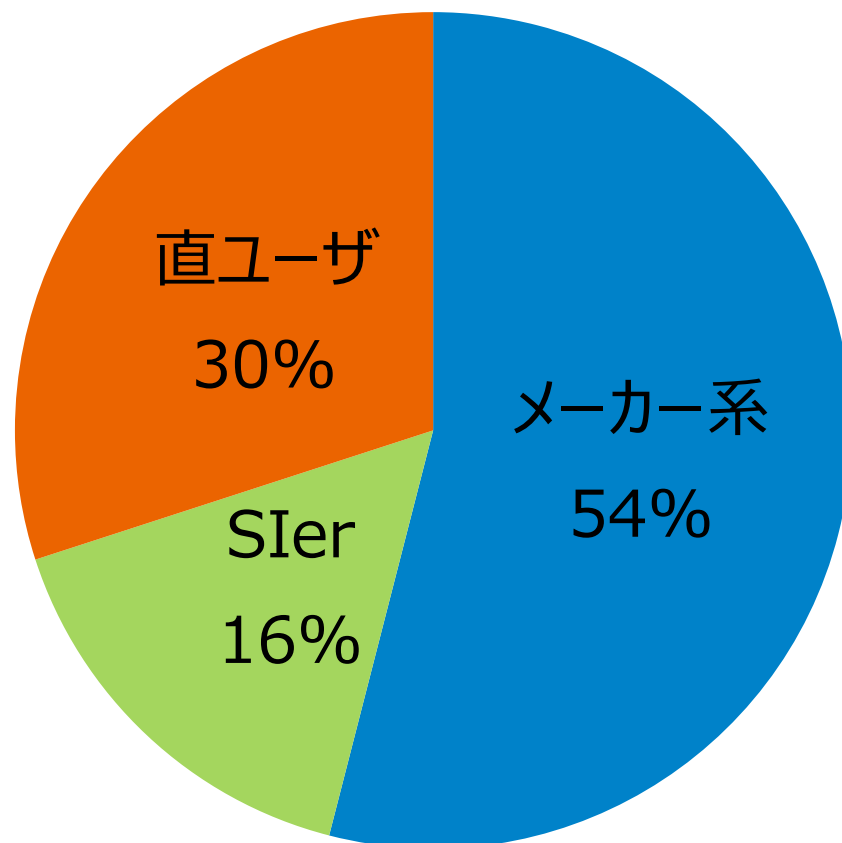
17/3期



21/3期

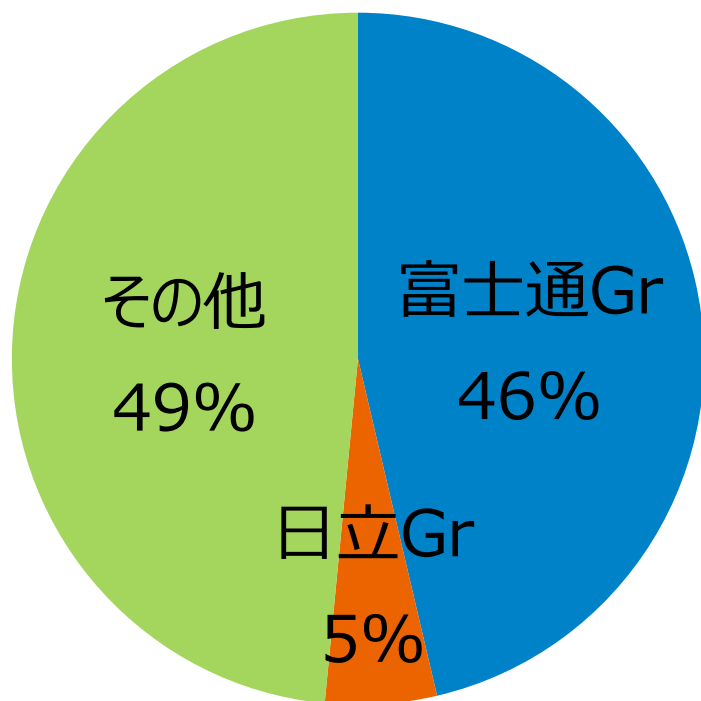


17/3期

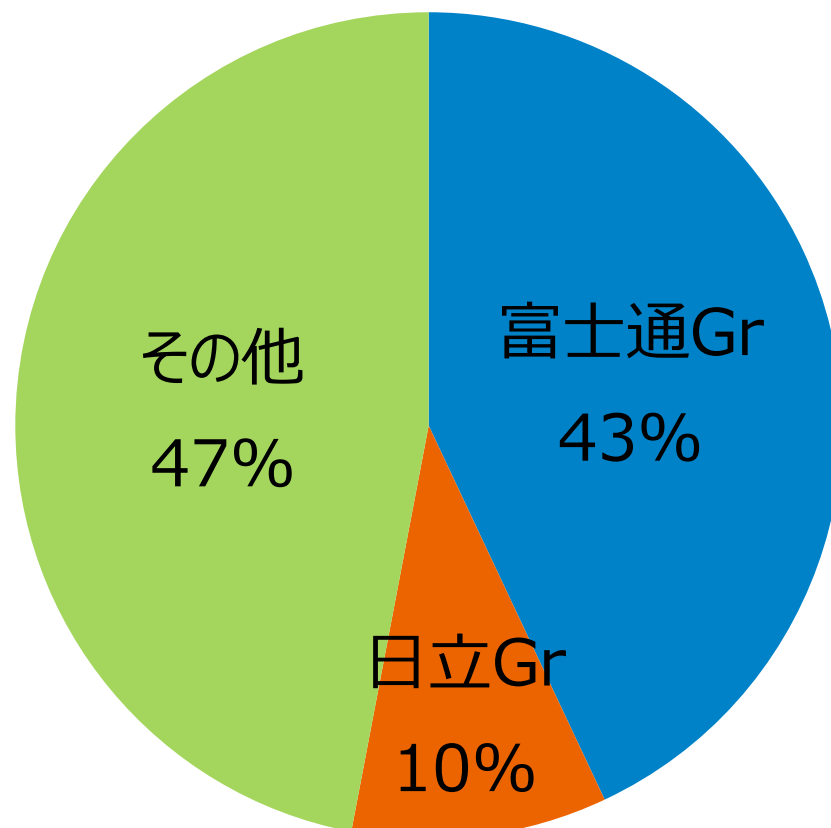


21/3期

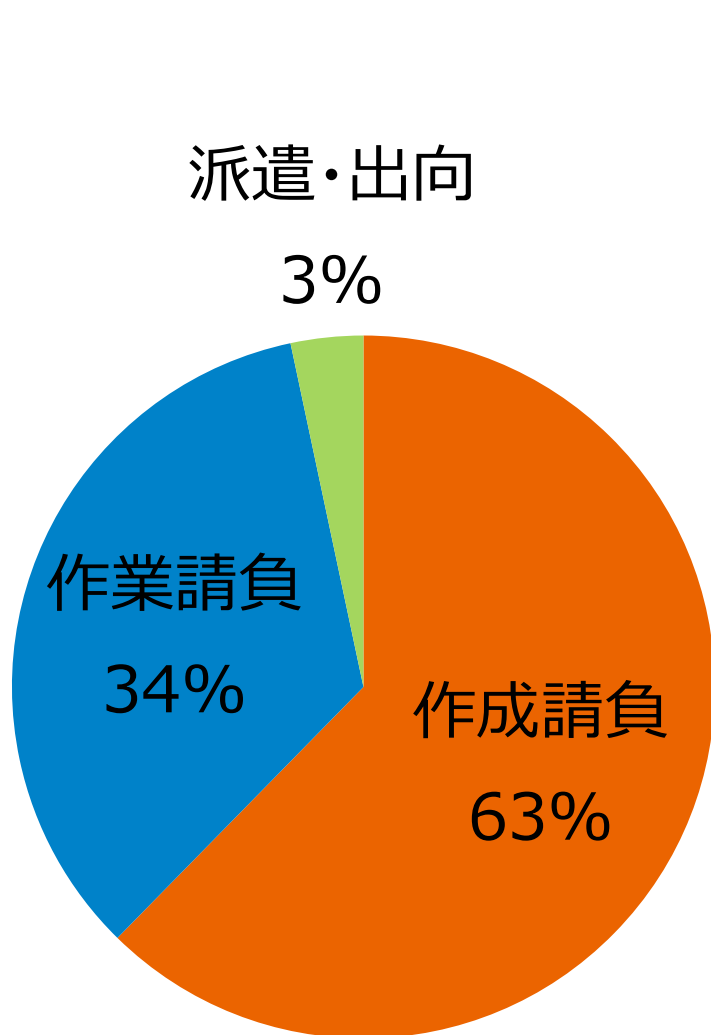
# 主要顧客別ターゲット



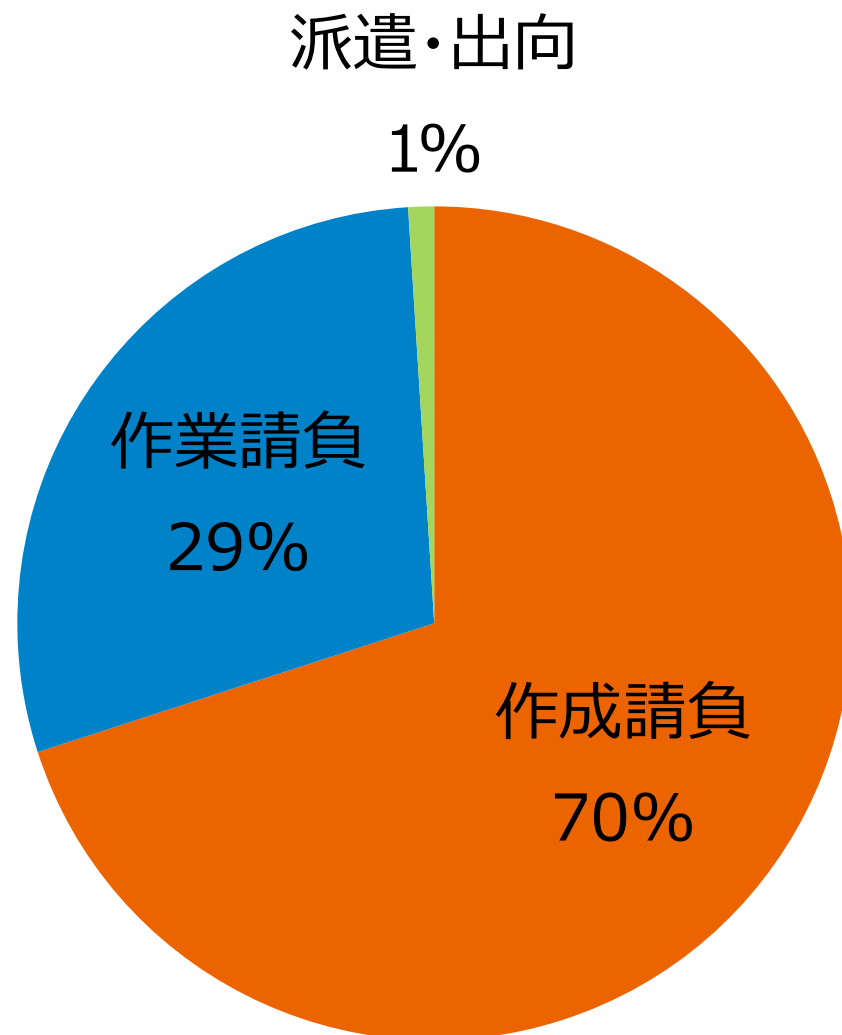
17/3期



21/3期



17/3期

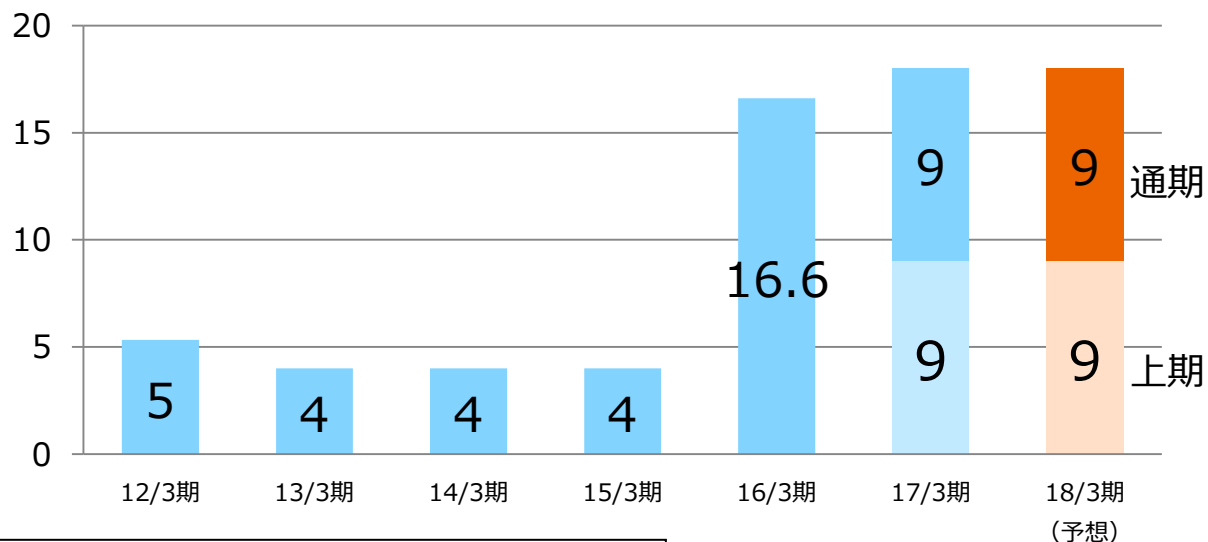


21/3期

# 配当・株主還元

単位：円

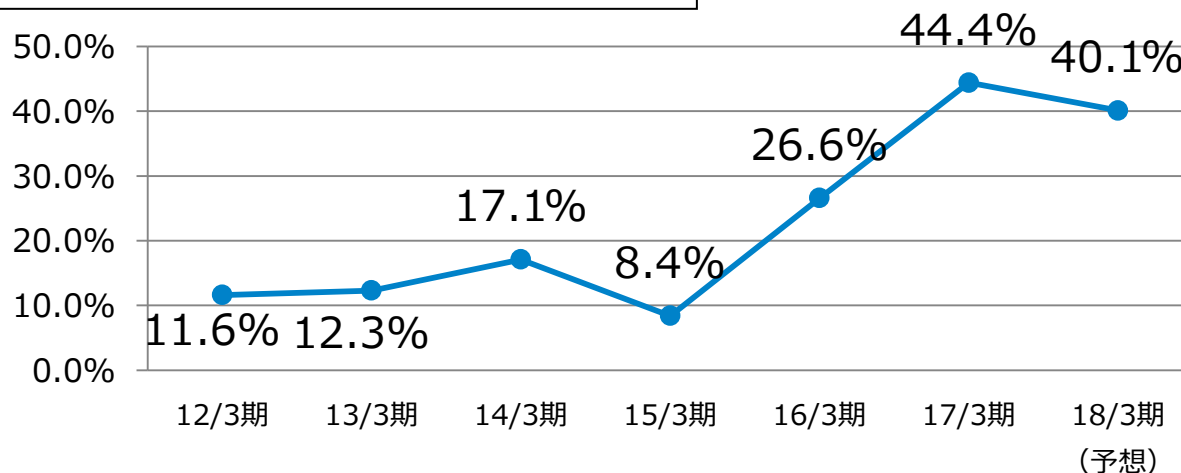
● 普通配当年間予想  
18円/1株



注) 当社は、H27/8/3に1株を5株の割合で、H28/9/1に1株を3株の割合で株式分割を行っております。  
配当については当該株式分割を考慮して算定しております。

● 配当性向予想  
40.1%

配当性向30%以上を目処に還元





## 4. 参考資料

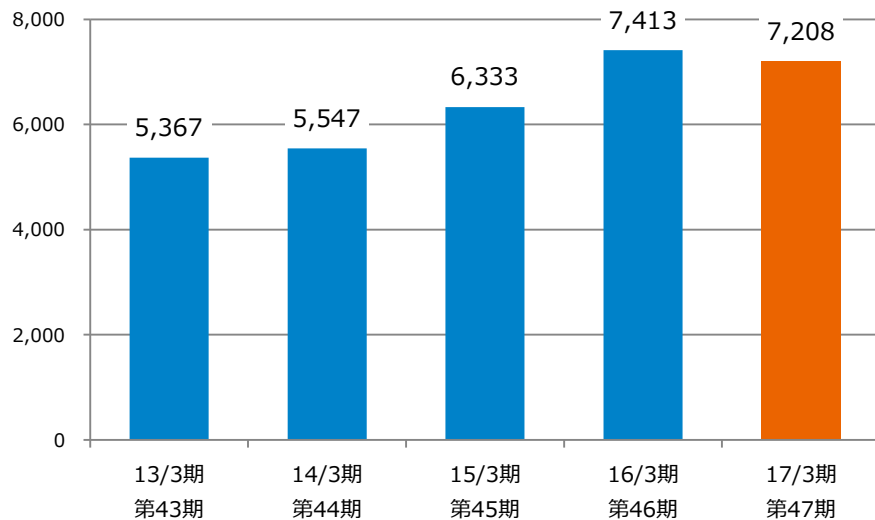
---

# ランドコンピュータの業績等の推移

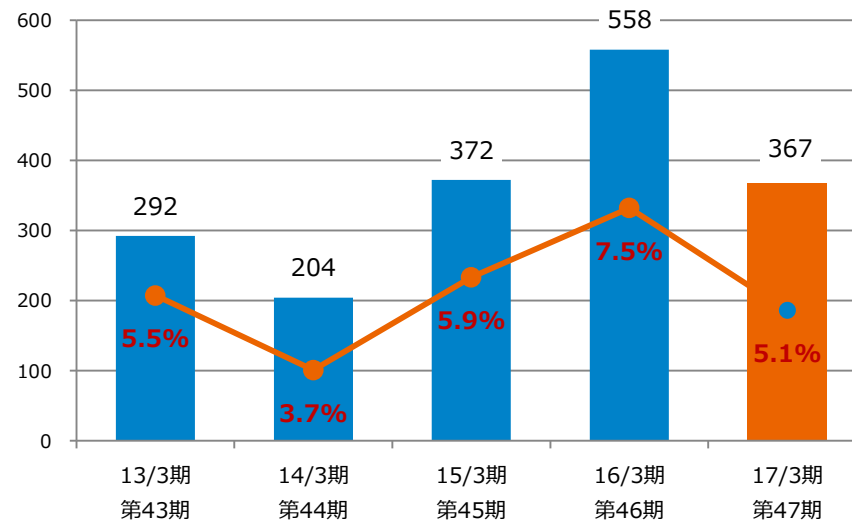


単位：百万円

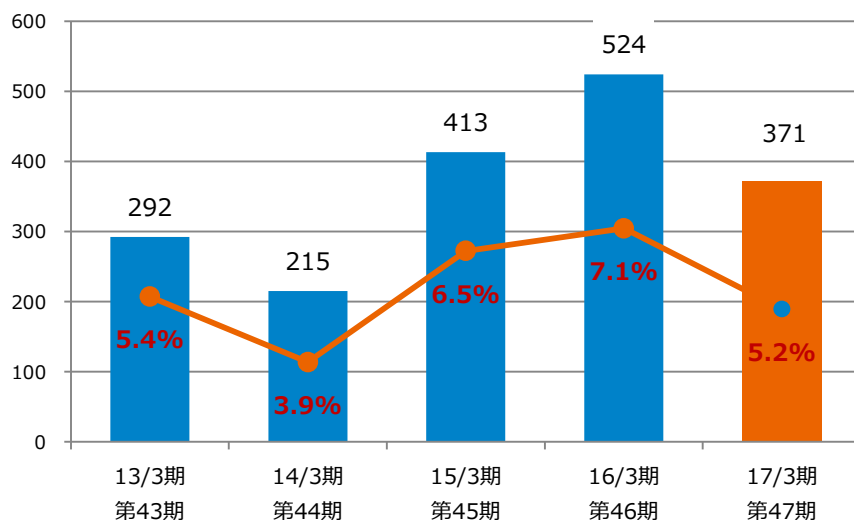
□売上高



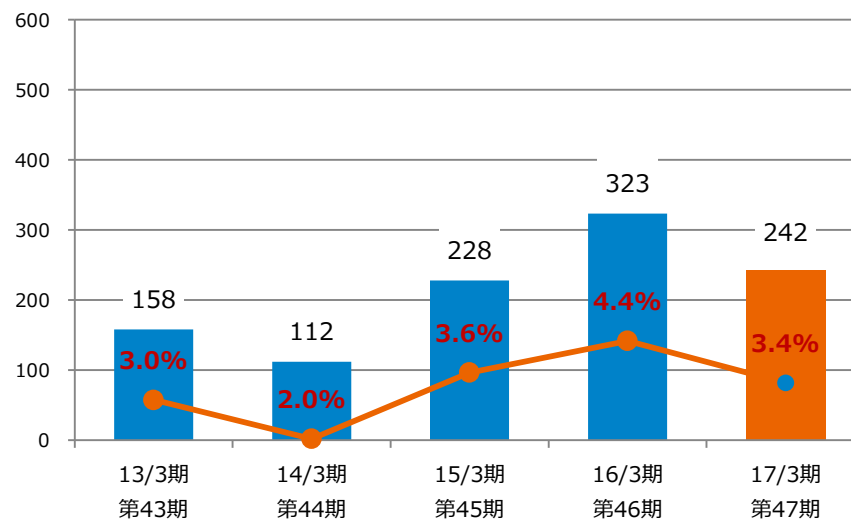
□営業利益○同率



□経常利益○同率



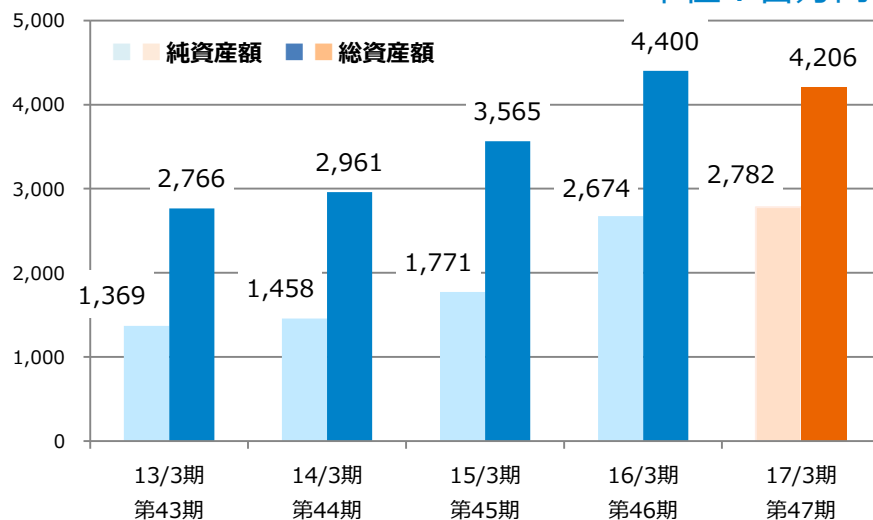
□当期純利益○同率



# ランドコンピュータの業績等の推移

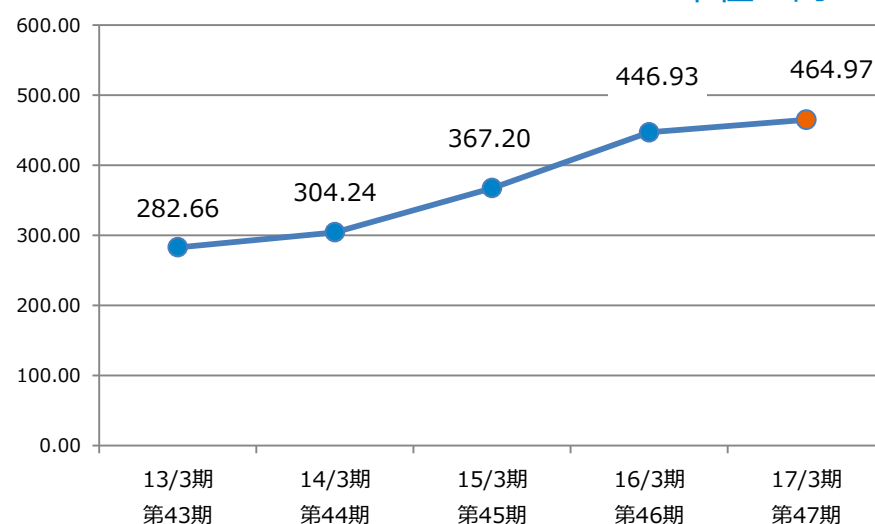
□純資産額/総資産額

単位：百万円



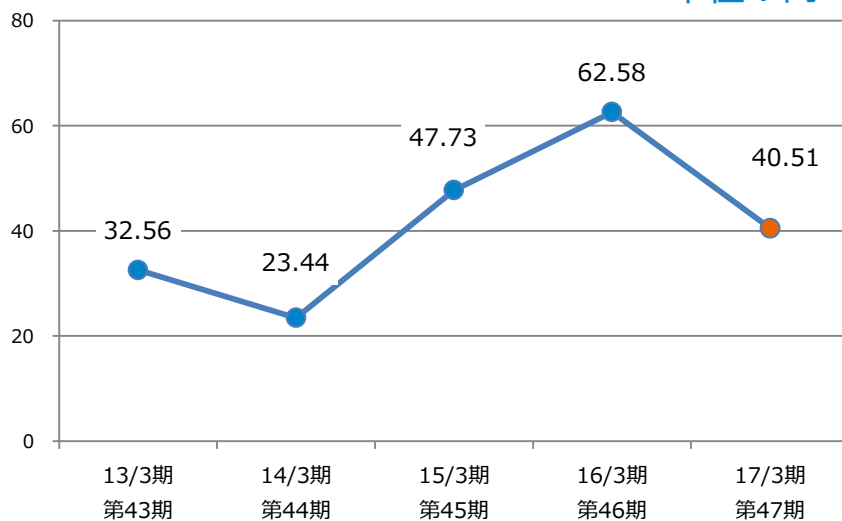
□1株当たり純資産額

単位：円



□1株当たり当期純利益金額

単位：円



当社は、H27/8/3に1株を5株の割合で、  
H28/9/1に1株を3株の割合で株式分割を行っております。

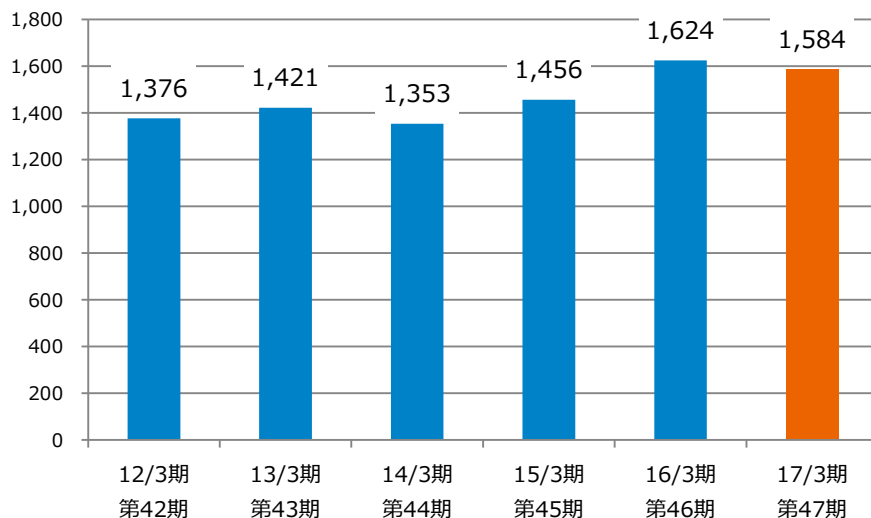
1株当たり純資産額、1株当たり四半期（当期）  
純利益金額については、当該株式分割を考慮して  
算定しております。

# ランドコンピュータの業績等の推移

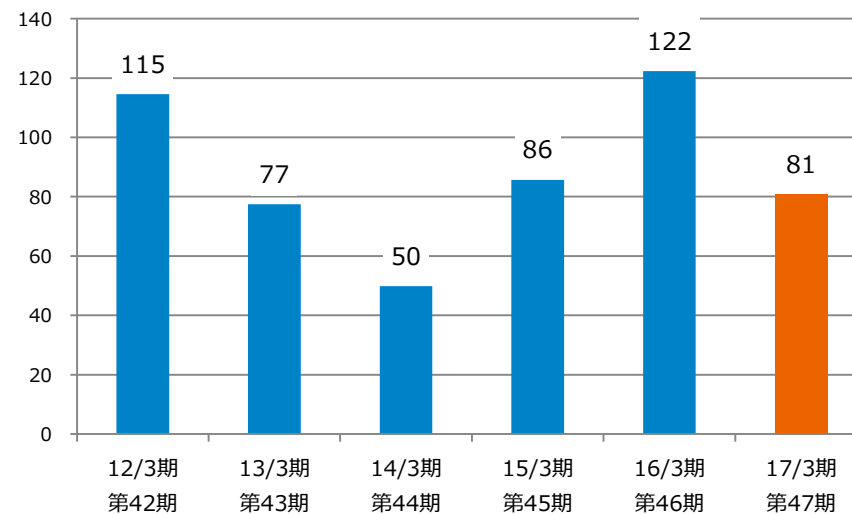


単位：千円

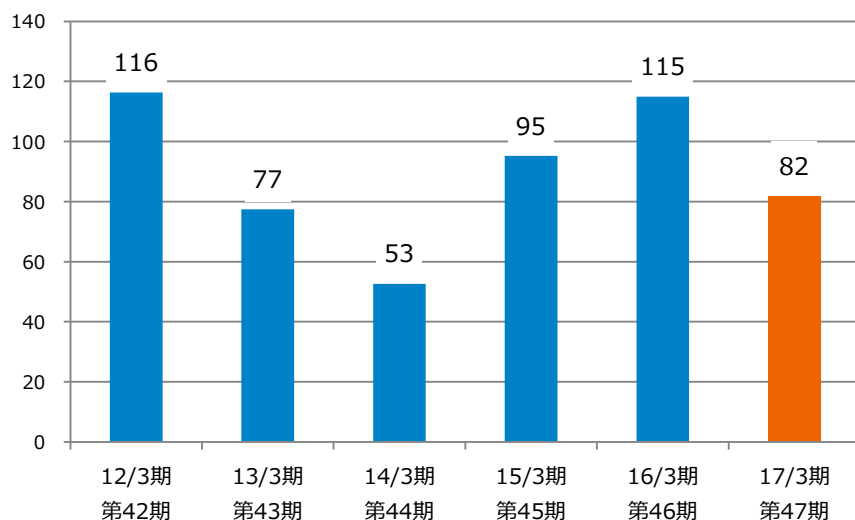
□事業部門社員一人月売上高



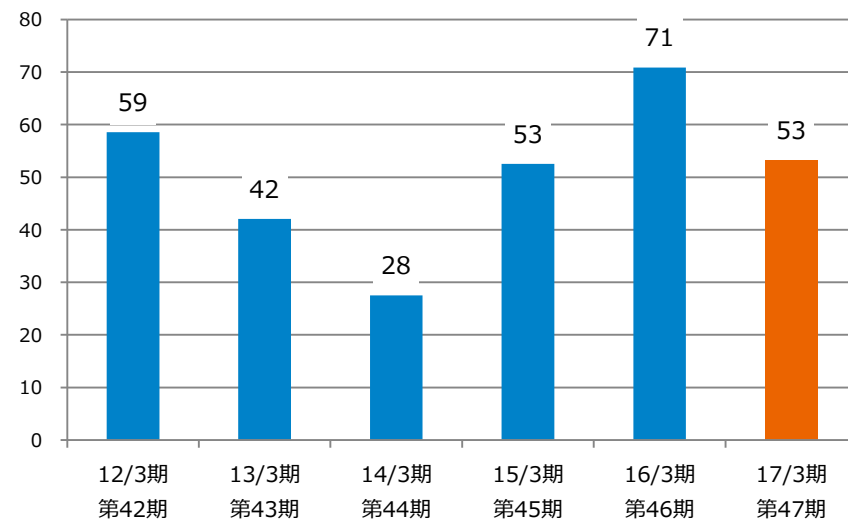
□事業部門社員一人月営業利益



□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。