

2021年3月期第2四半期 決算説明会資料

2020年11月18日

株式会社 **ランドコンピュータ**
(東証一部：3924)

目次

1. 会社概要	2
2. 2021年3月期第2四半期累計業績概況 ..	13
3. 2021年3月期業績予想	26
4. 今後の成長戦略	29
5. 株主還元	38
参考資料（2021年3月期第2Q）	41

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 福島 嘉章
設立	1971年(昭和46年)1月13日
決算月	3月31日
資本金	4億5,849万9,500円(2020年9月30日現在)
売上高	90億9,484万円(2020年3月31日現在)
社員数	506人(2020年9月30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(ISO27001)



左 代表取締役会長 田村秀雄
右 代表取締役社長 福島嘉章



本社



関西事業所

- コンピュータの技術者を育てる**学校法人を起源**として、1971年1月（株）日本コンピュータ学院研究所を設立。
- 会社発足当時の取締役には、日本の宇宙工学の草分けでロケット開発に多大な功績を残した**糸川英夫博士**が名前を連ねる。
- 博士が先端技術開発に従事するために客員として招かれた米国最大のシンクタンクの社名にちなみ、**R & D COMPUTER**と命名し、1971年6月に社名変更。
- 「**コンピュータを通じて常に最新のITを研究し、社会の発展に寄与していく**」という当社の企業理念が込められている。

社 是



経 営 理 念

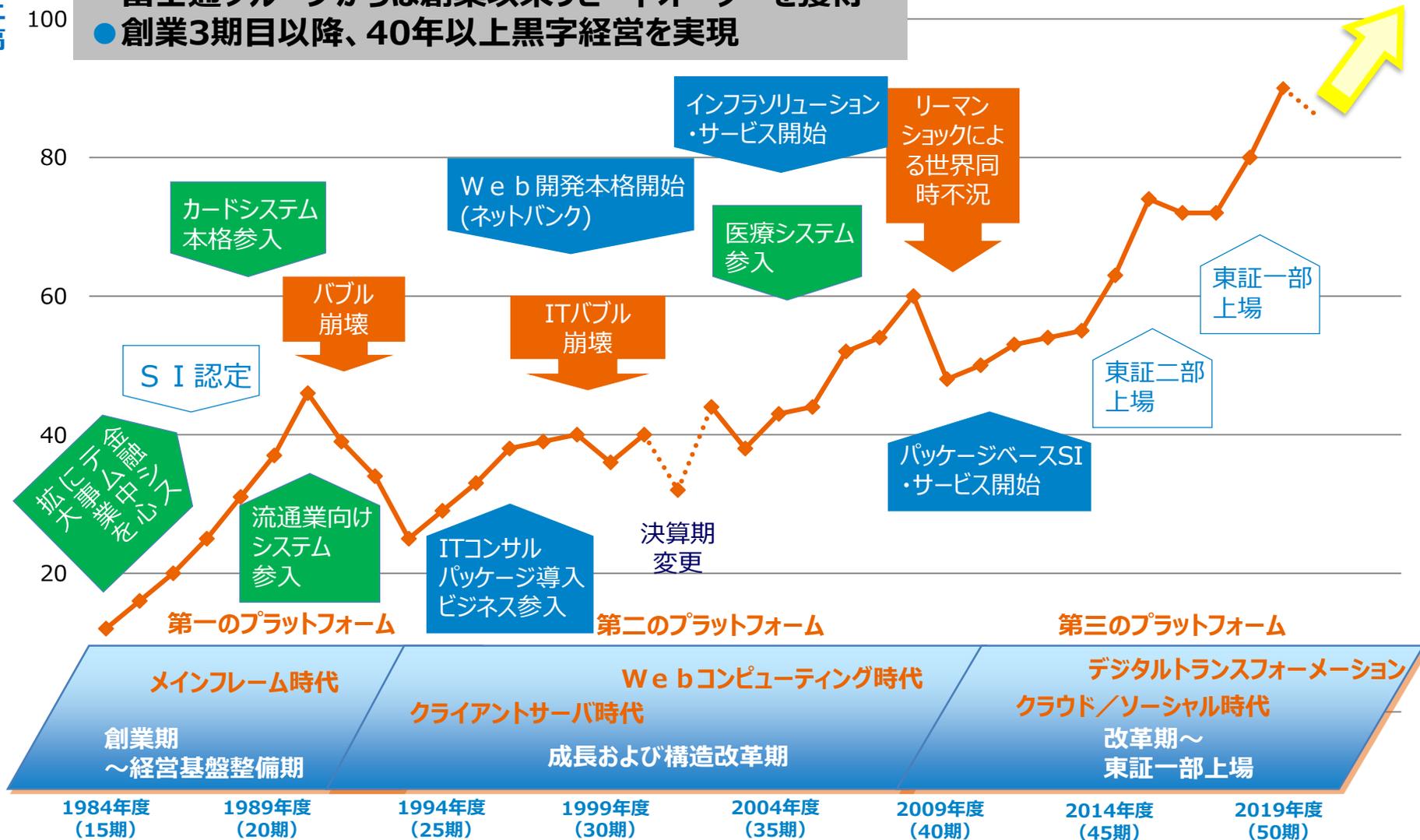
1. 顧客価値の創造と顧客満足度の追求を図り、企業価値を高める。
2. 次代を拓くプロフェッショナル集団として、情報技術のリーディングカンパニーとなる。
3. 常に革新的企業文化風土を維持、継続する。

ランドコンピュータの歩み

単位：億円

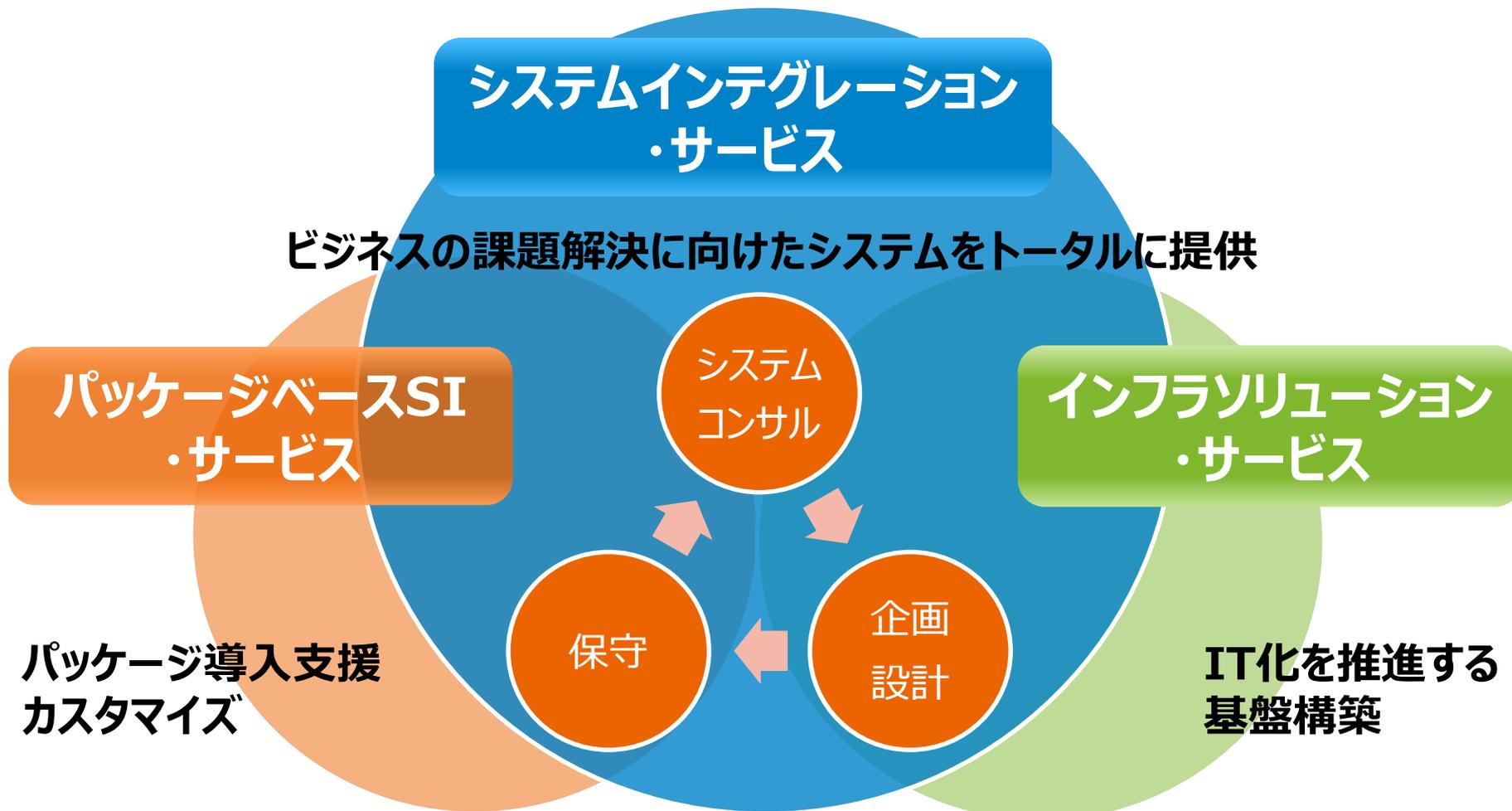
売上高

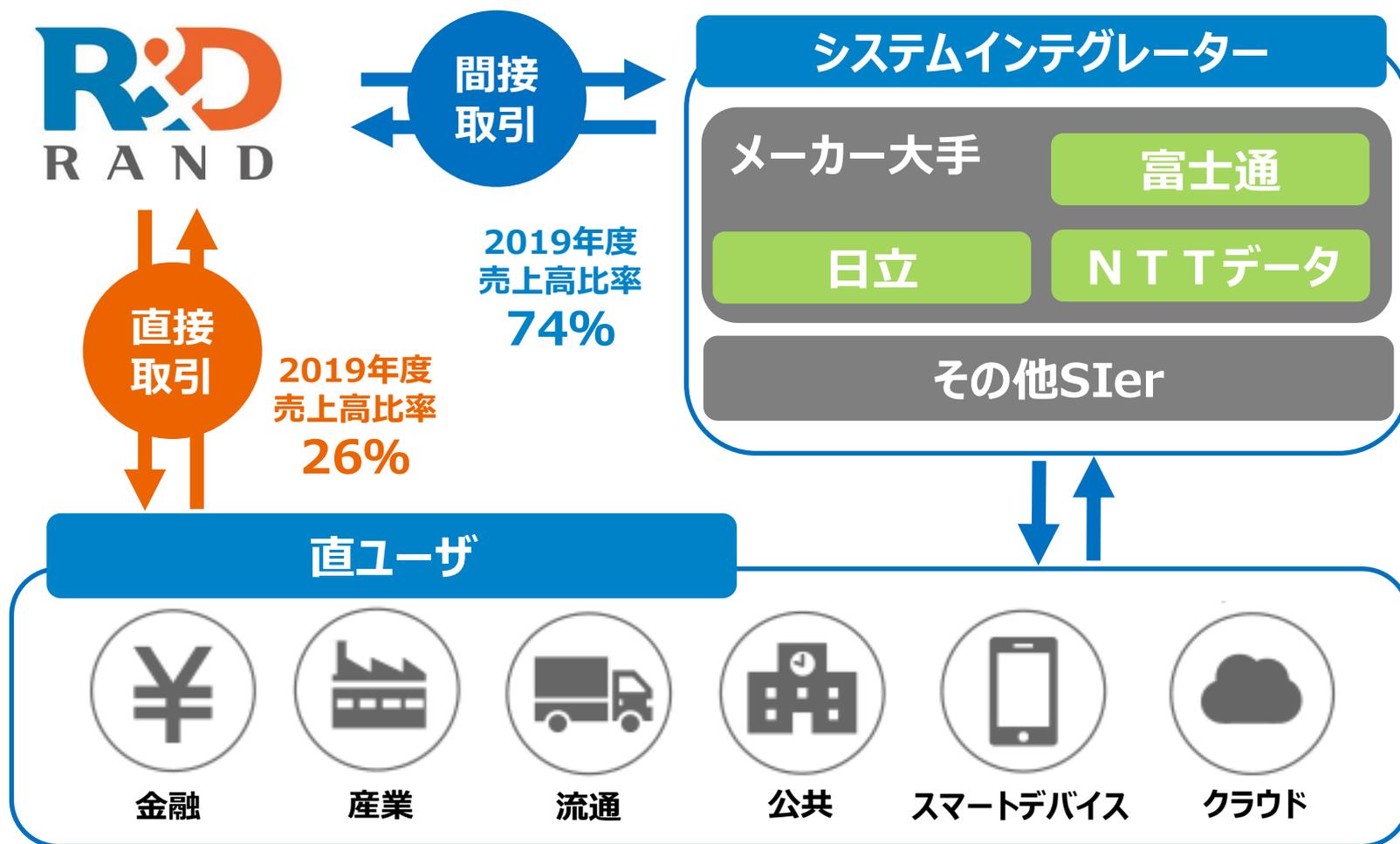
- 創業当初、金融の銀行系システムを中心にスタートし、富士通グループからは創業以来リピートオーダーを獲得
- 創業3期目以降、40年以上黒字経営を実現



事業の特徴：ワンストップサービスの提供

お客様のビジネスの「スピード」に対応し、
情報システムの「品質」と「安全性」を高めることを使命として、
ワンストップかつ業種横断的な施策でお客様のビジネスに「解決策」をもたらします。





直ユーザ取引の拡大を目指す

1

50期にわたる安定した経営実績

2

**技術力、業務知識、
品質に裏付けされた強固な顧客基盤**

3

**創業母体が学校法人だからこそその充実の教育
体制で、人材育成に対する積極的投資**

- IT系資格：1,276人、業務系資格：264人、平均3.06資格／人

4

**ビジネスパートナー（協力会社）
との長期的協力関係構築**

当社の強み 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。

1、技術力、業務知識、品質に裏付けされた強固な顧客基盤

●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、
日鉄ソリューションズ、インテック等

・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、野村ホールディングス等



2、有力パッケージベンダーとの戦略協業

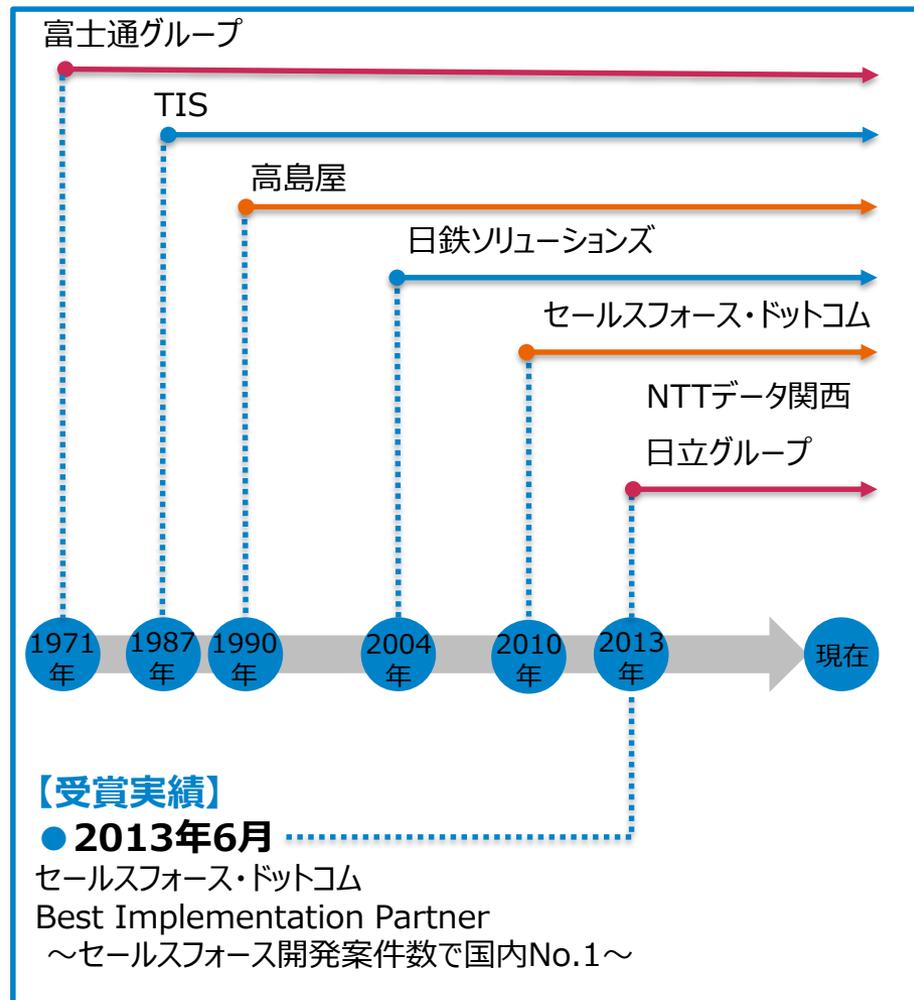
Salesforce、SuperStream、Microsoft、AWS等

3、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

- ・富士通 コアパートナー
- ・日立製作所 金融セグメントプラチナパートナー
- ・日立ソリューションズエクセルパートナー
- ・Salesforce.com 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
- ・SuperStream-NX ソリューションパートナー
- ・Microsoft Network Gold コンピテンシー



当社の強み 優秀な技術者集団

- 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を取得する人材
- 顧客目線のサービスを提供することが顧客満足度の向上につながり、基盤事業のリピートオーダーを安定継続的に確保

(IT系資格：延べ1,276人、業務系資格：延べ264人、平均3.06資格/人)

代表例	
金融	<ul style="list-style-type: none">● 銀行業務検定 (24人)● 金融業務能力検定 (18人)● 外務員 (12人)
産業・流通	<ul style="list-style-type: none">● 販売士 (27人)
医療	<ul style="list-style-type: none">● 診療情報管理士 (8人)● 医療情報技師 (18人)
業種共通	<ul style="list-style-type: none">● 簿記 (55人)● PMP (31人)
IT系	<ul style="list-style-type: none">● 情報処理技術者 (延べ422人)● ベンダー資格 (Salesforce認定資格 67人、 他 Microsoft、Java)

【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

2. 2021年3月期第2四半期累計業績概況

2021年3月期第2四半期累計業績概況



単位：百万円

	21/3期 2Q実績	対前期		対計画	
		20/3期 2Q実績	増減率	21/3期 2Q計画	増減率
売上高	4,140	4,197	△1.4%	4,005	+3.4%
営業利益	185	232	△20.1%	209	△11.1%
営業利益率	4.5%	5.5%	△1.0P	5.2%	△0.7P
経常利益	203	243	△16.4%	219	△7.0%
経常利益率	4.9%	5.8%	△0.9P	5.5%	△0.6P
当期純利益	135	161	△15.9%	142	△4.3%

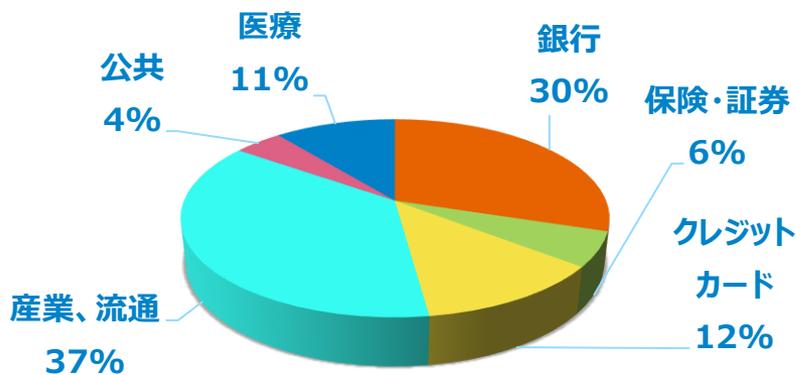
増減要因

売上についてはパッケージベースSIサービスのクラウドビジネスの伸長により、計画値を上回ることができたが、営業利益については第2四半期に発生した大型不採算案件の影響により計画値から10%以上減少。

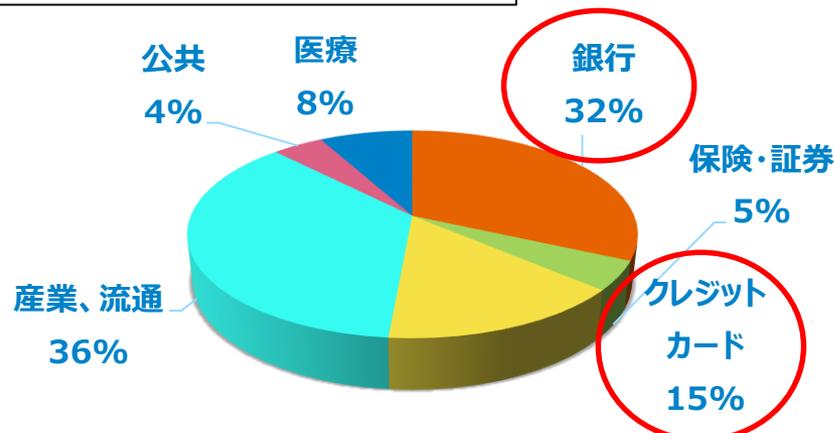
システムインテグレーション・サービス 業種別売上高

	20/3期2Q	21/3期2Q		
	金額	金額	前期比	
売上高	4,197	4,140	△56	△1.4%
システムインテグレーション・サービス	2,866	2,695	△170	△5.9%
銀行	856	857	+0	+0.1%
保険・証券	162	122	△40	△24.7%
クレジットカード	352	406	+53	+15.1%
産業、流通	1,057	978	△79	△7.5%
公共	125	117	△7	△6.1%
医療	311	214	△97	△31.3%

20/3期2Q 業種別（構成比）

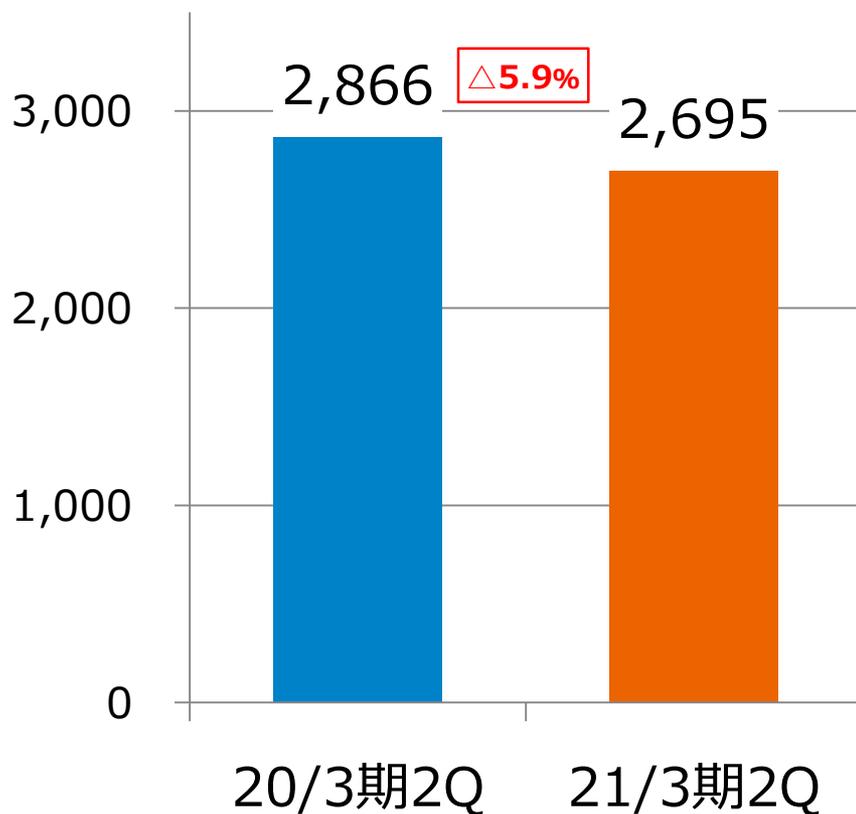


21/3期2Q 業種別（構成比）



○：構成比が増加している業種

システムインテグレーション・サービス



売上増減要因

【増加理由】

- ① 銀行分野
ネットバンク及び地方銀行における次世代システム開発の売上増加
- ② クレジットカード分野
既存システム開発案件の受注拡大

【減少理由】

- ① 医療分野
新型コロナウイルスの影響で電子カルテ導入等の受注が大幅に減少
- ② 保険・証券分野
新型コロナウイルスの影響で開発案件の縮小、延伸
- ③ 流通分野
法改正等に伴う開発案件の収束に伴う反動減

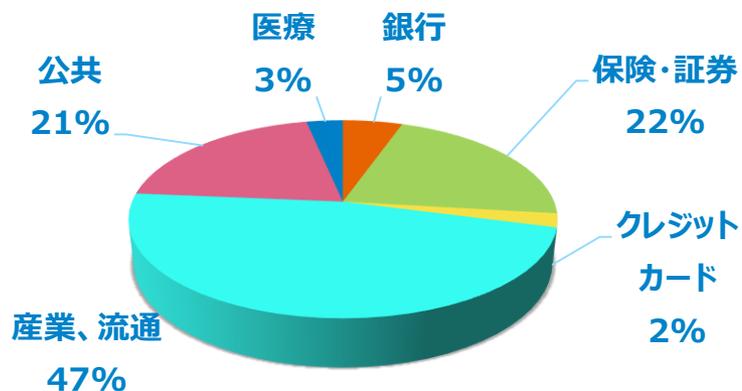
インフラソリューション・サービス 業種別売上高



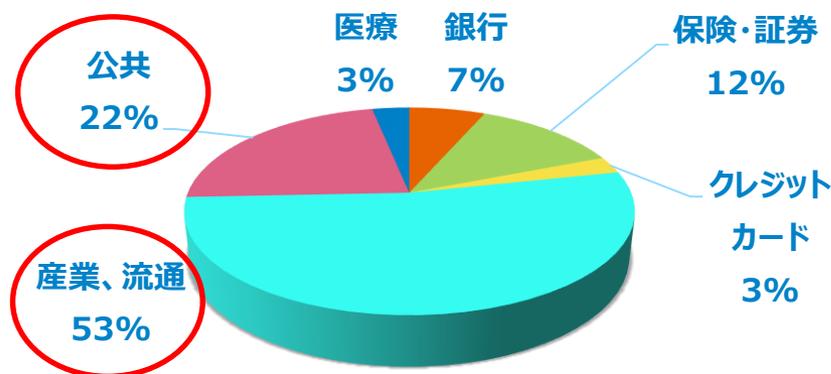
単位：百万円

	20/3期2Q	21/3期2Q		
	金額	金額	前期比	
売上高	4,197	4,140	△56	△1.4%
インフラソリューション・サービス	675	572	△103	△15.3%
銀行	36	37	+0	+2.0%
保険・証券	145	71	△73	△50.7%
クレジットカード	15	15	+0	+3.5%
産業、流通	318	300	△17	△5.6%
公共	137	128	△9	△6.7%
医療	22	18	△4	△18.1%

20/3期2Q 業種別（構成比）

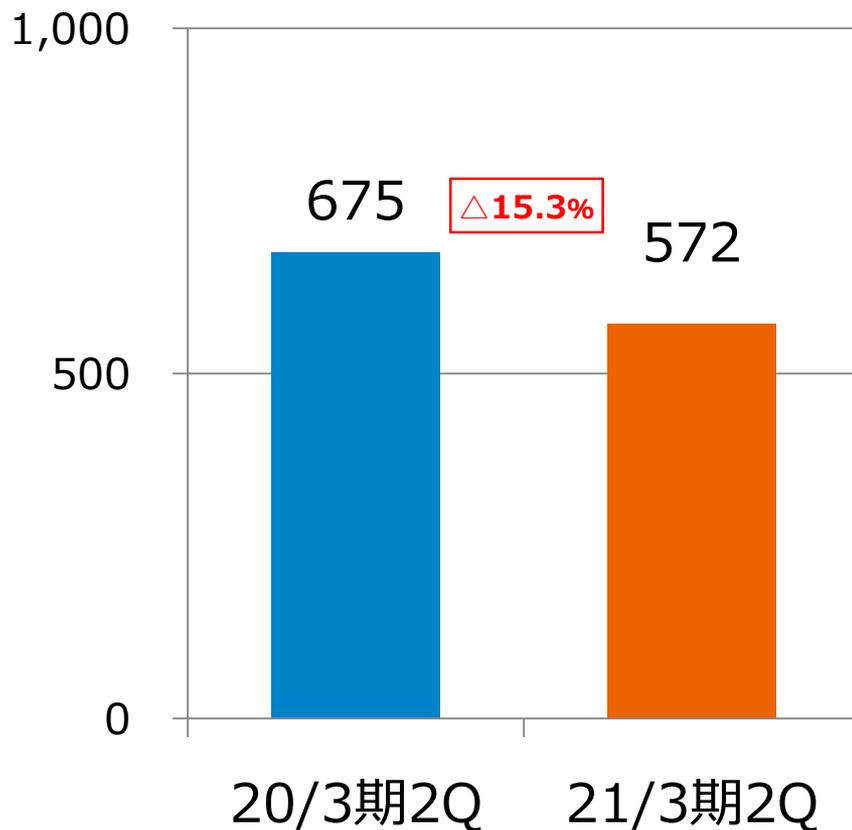


21/3期2Q 業種別（構成比）



○：構成比が増加している業種

インフラソリューション・サービス



売上増減要因

【減少理由】

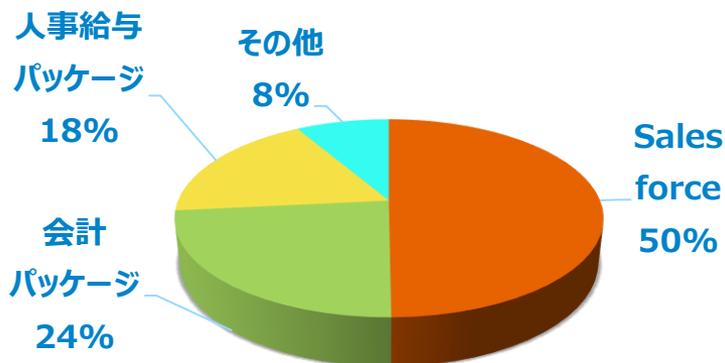
- ① 新型コロナウイルスによる対面営業及び顧客先対応業務の制限等により基盤構築案件の延伸、中止
- ② 保険・証券分野における前年のWindows10更新関連ビジネスの縮小に伴う反動減

パッケージベースSI・サービス 業種別売上高

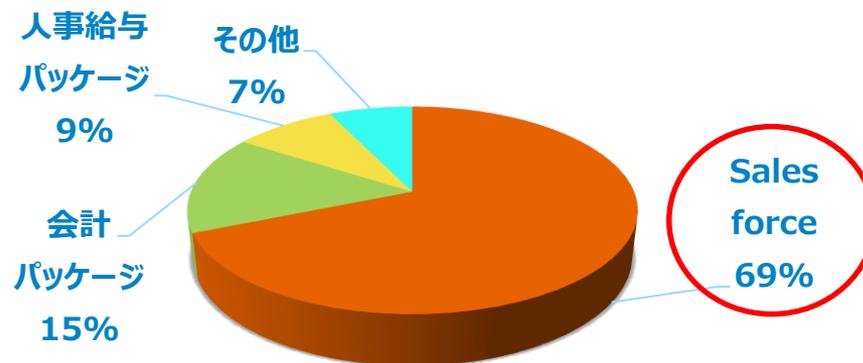
単位：百万円

	20/3期2Q	21/3期2Q		
	金額	金額	前期比	
売上高	4,197	4,140	△56	△1.4%
パッケージベースSI・サービス	655	872	+216	+33.0%
Salesforce関連ビジネス	328	598	+275	+84.9%
会計パッケージ (SuperStream、奉行)	155	134	△20	△13.1%
人事給与パッケージ (COMPANY、SuperStream)	120	76	△44	△36.8%
その他 (SAP、DynamicsCRM他)	55	62	+6	+11.9%

20/3期2Q 業種別 (構成比)

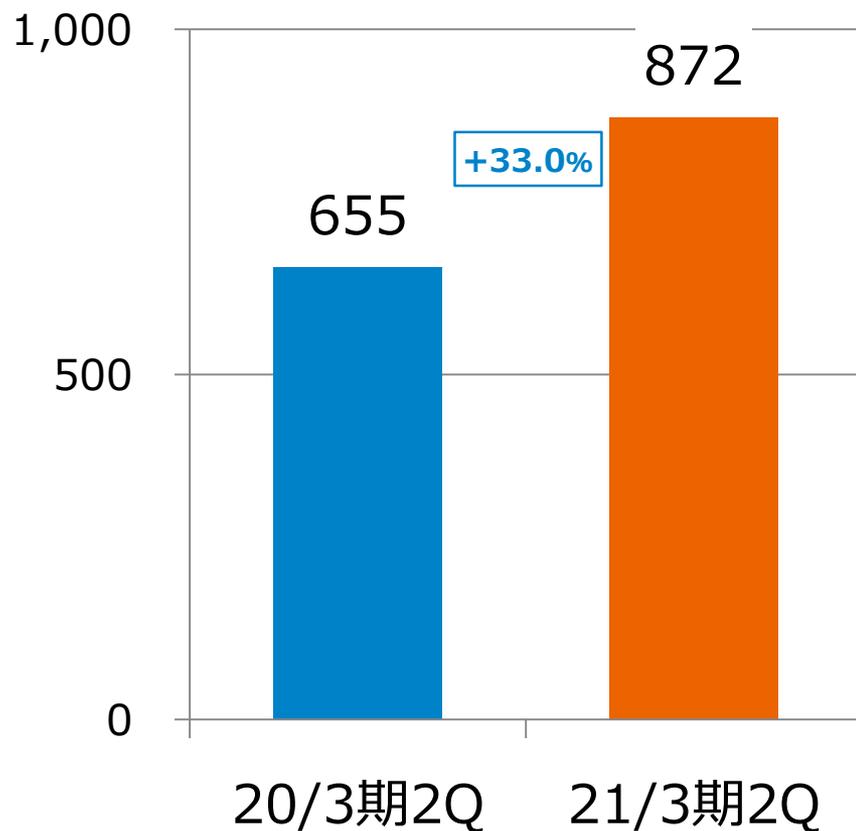


21/3期2Q 業種別 (構成比)



○ : 構成比が増加している業種

パッケージベースSI・サービス



売上増減要因

【増加理由】

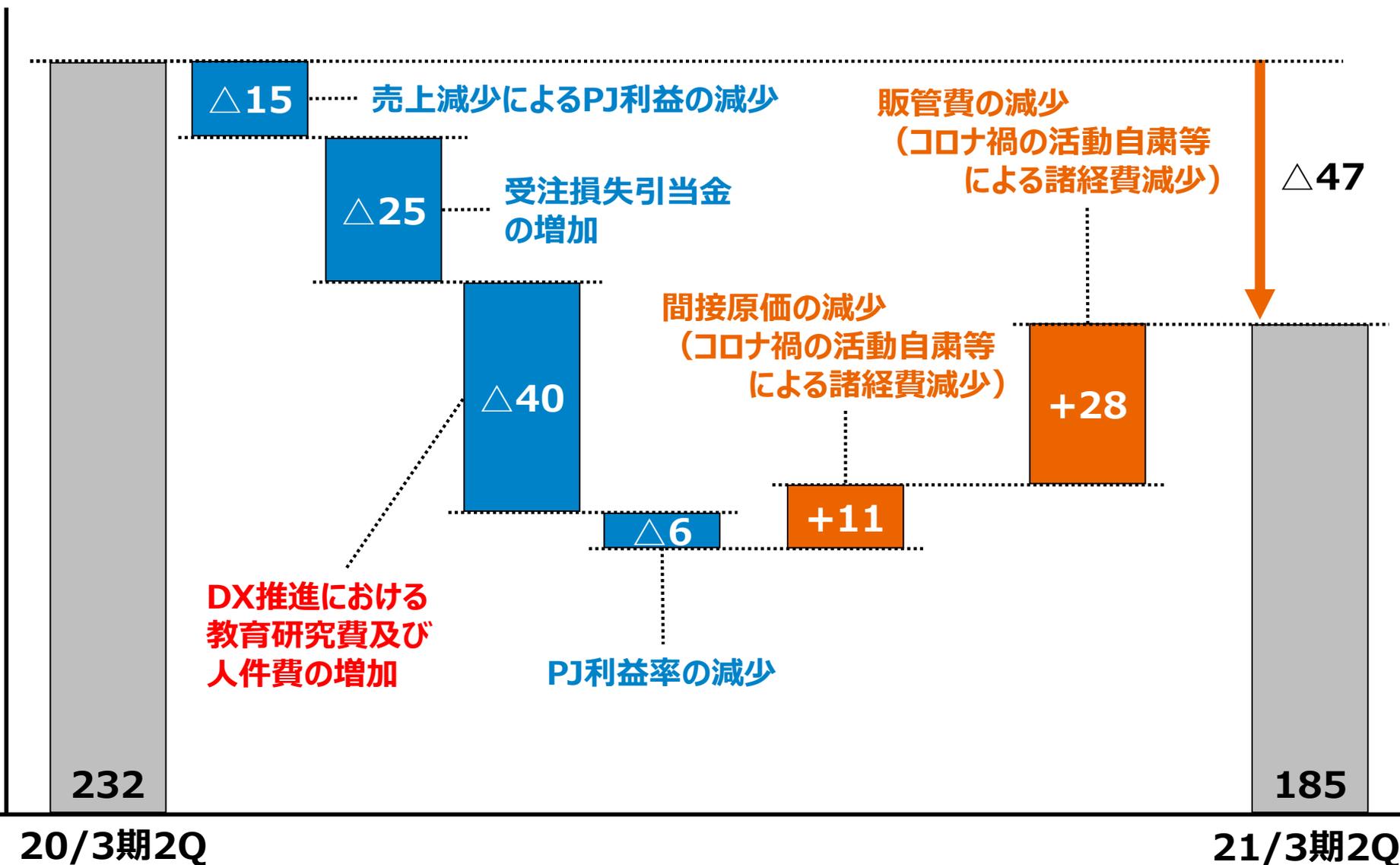
- ・クラウドコンピューティングサービスの中心であるSalesforce関連において、新規の大型開発案件の売上が大幅に増加

【減少理由】

- ・会計パッケージ及び人事給与パッケージの導入支援等の受注減少

営業利益 対前年同期 増減要因分析

単位：百万円



2021年3月期第2四半期累計 進捗率

	20/3期			21/3期		
	1Q実績	2Q累計実績	進捗率	1Q実績	2Q累計実績	進捗率
売上高	1,748	4,197	46%	1,862	4,140	48%
営業利益	31	232	33%	16	185	30%
経常利益	36	243	34%	25	203	32%
四半期純利益	23	161	34%	16	135	33%

対通期実績

対通期予想

2021年3月期第2四半期末 貸借対照表



単位：百万円

	20/3期末		21/3期末2Q			増減要因
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	
流動資産	4,969	90.4	4,807	89.5	△162	【増加理由】 現金及び預金 +1億47百万円 仕掛品 +1億75百万円 投資有価証券 +55百万円 【減少理由】 売上債権 △4億88百万円 繰延税金資産 △ 8百万円
固定資産	528	9.6	562	10.5	+33	
資産合計	5,498	100.0	5,639	100.0	△128	
流動負債	1,404	25.6	1,178	21.9	△226	【増加理由】 前受金 +17百万円 受注損失引当金 +73百万円 退職給付引当金 +14百万円 【減少理由】 買掛金 △83百万円 未払金 △16百万円 未払法人税等及び未払消費税等 △133百万円 賞与引当金及び役員賞与引当金 △68百万円 株主優待引当金 △12百万円
固定負債	466	8.5	481	9.0	+14	
負債合計	1,871	34.0	1,659	30.9	△212	
株主資本	3,572	65.0	3,618	67.4	+46	【増加理由】 利益剰余金 +46百万円 その他有価証券評価差額金 +37百万円
その他有価証券評価差額	54	1.0	91	1.7	+37	
純資産合計	3,626	66.0	3,710	69.1	+83	
負債・純資産合計	5,498	100.0	5,369	100.0	△128	
自己資本比率	66.0%		69.1%			

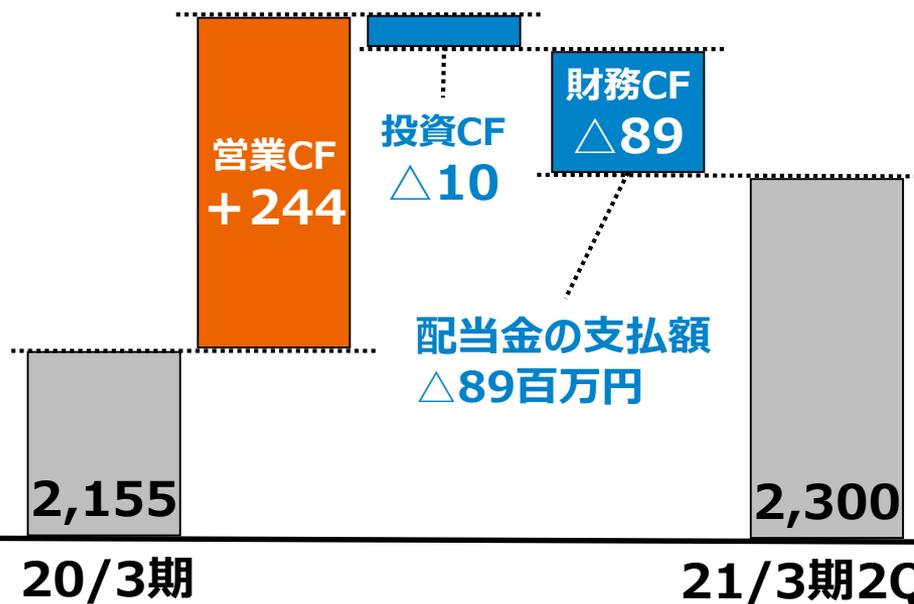
2021年3月期第2四半期累計 キャッシュ・フロー計算書



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	+203
売上債権の減少	+488
受注損失引当金の増加	+73
前受金の増加	+17
退職給付引当金	+14
たな卸資産の増加	△175
仕入債務の減少	△83
未払消費税等の減少	△68
法人税等の支払額	△140
賞与引当金及び役員賞与引当金の減少	△68
その他流動負債の減少	△18

	20/3期 2Q	21/3期 2Q	前期比
営業CF	△22	244	+267
投資CF	△11	△10	+1
財務CF	△63	△89	△26
現金及び現金同等物の増減額	△97	144	+242
現金及び現金同等物の期首残高	2,048	2,155	+106
現金及び現金同等物の期末残高	1,951	2,300	+348



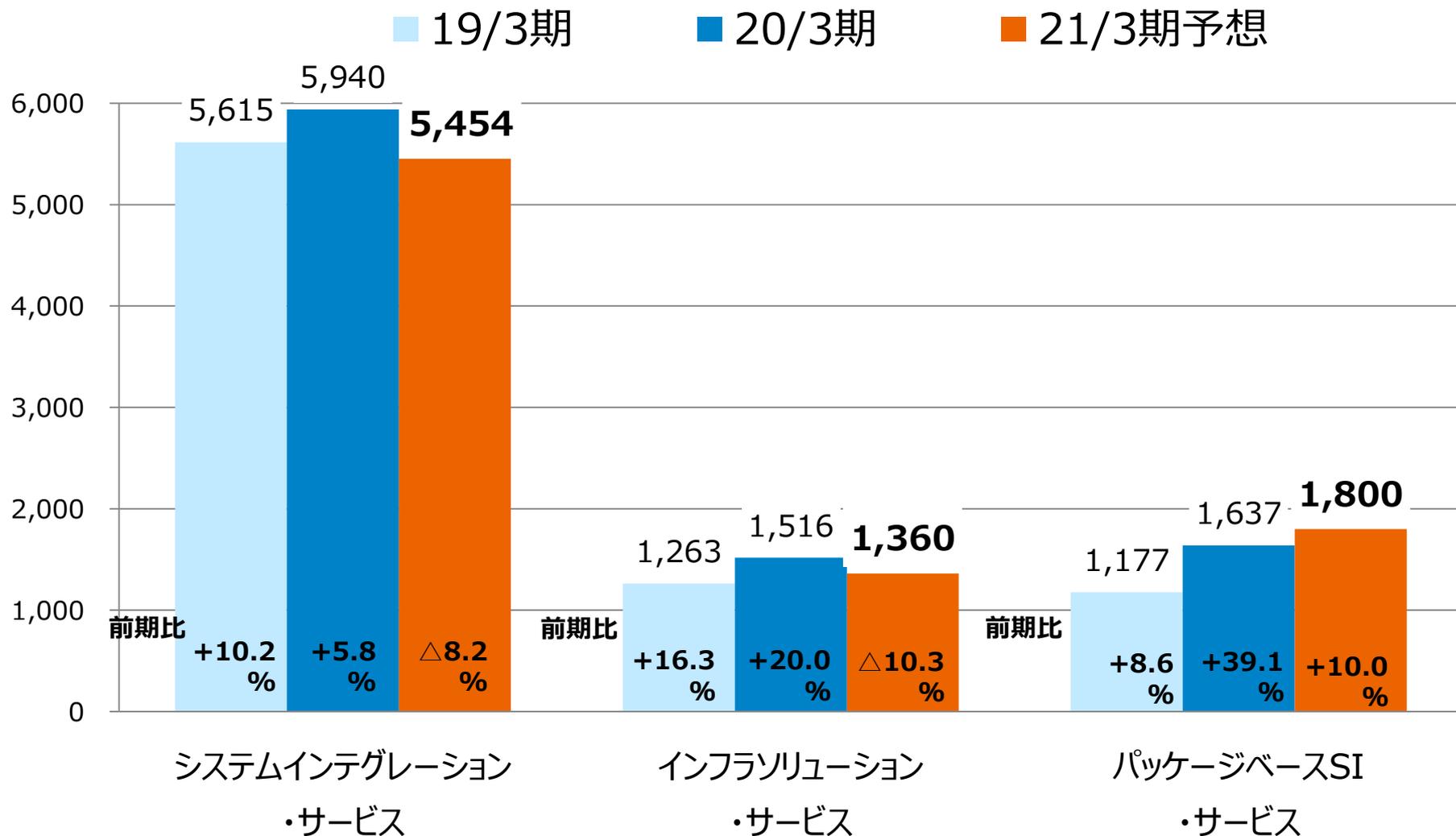
3. 2021年3月期業績予想

2021年3月期業績予想 損益計算書

	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期 予想	前期比	
売上高	7,267	8,056	9,094	8,614	△480	△5.3%
営業利益	432	585	709	624	△84	△12.0%
経常利益	443	585	724	634	△89	△12.4%
当期純利益	295	378	474	407	△67	△14.1%

現況では21/3期は2020年5月12日に公表いたしました通期の業績予想に変更はありません。

2021年3月期業績予想 サービスライン別売上高



①

第2四半期に発生した不採算プロジェクトの収束に向けた対応

②

デジタル分野（クラウド、IoT、AI）を中心とした成長力の高い事業ドメインの開拓
→パッケージベース・SIサービスの拡大

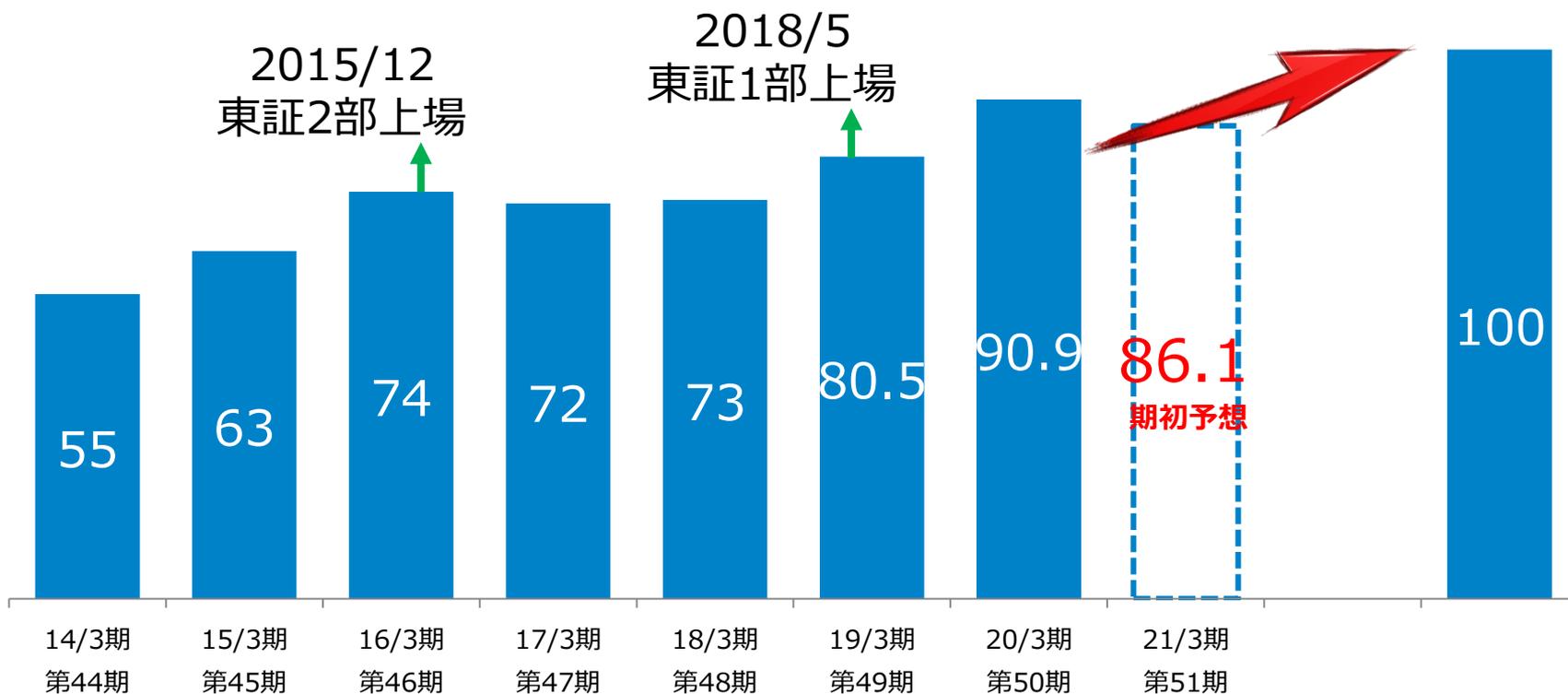
③

人財採用と教育研修の強化

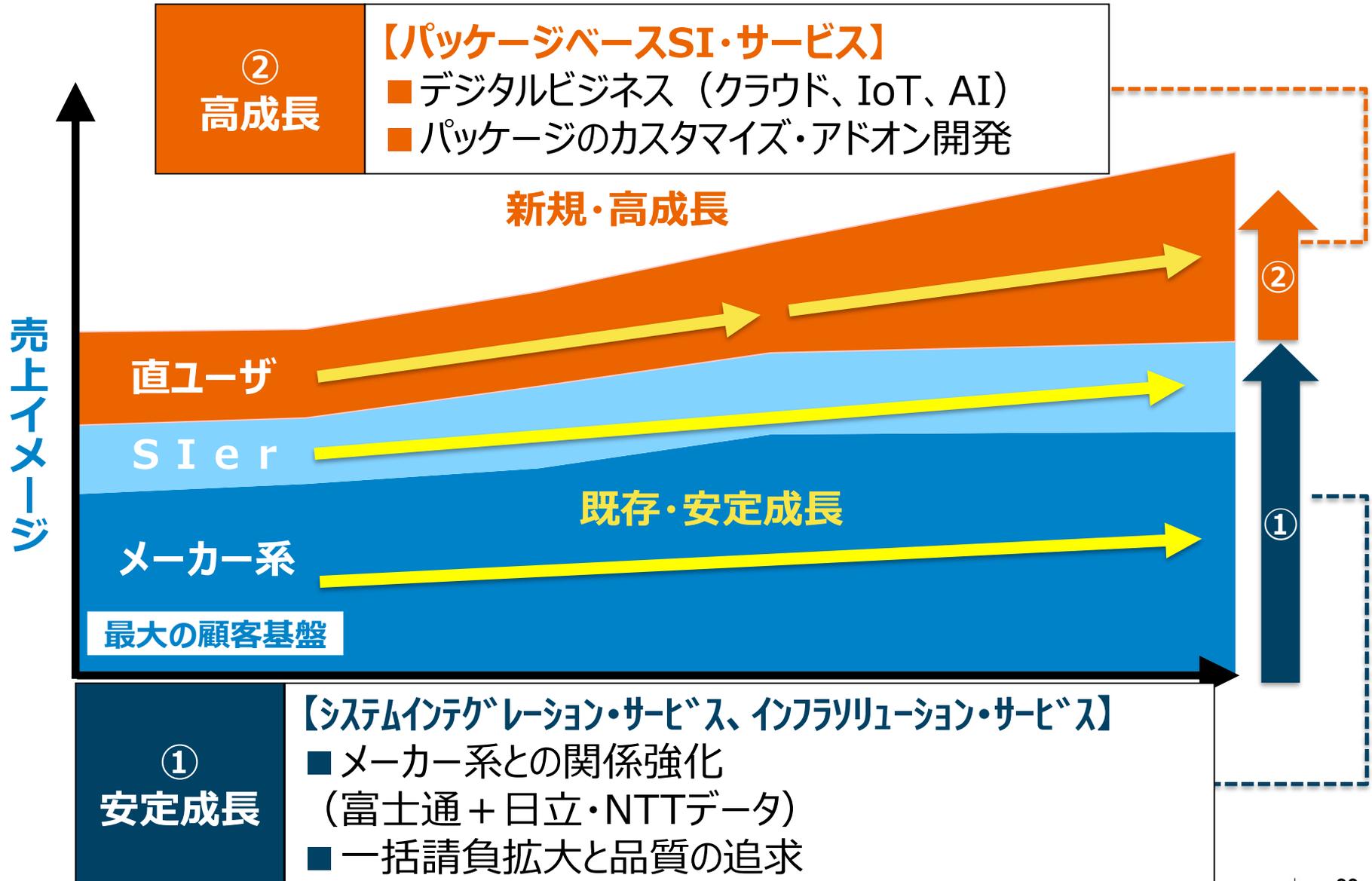
4. 今後の成長戦略

売上高

Attack 100 億円



今後のビジネス展開 成長イメージ



最近話題の社会的なデジタル化のトレンド

クラウド

I O T

A I

クラウド

パッケージベースSI及びインフラソリューションを中心として
クラウドビジネス強化

- ・パッケージベースSI⇒Salesforceを中心にパッケージのクラウド移行を推進
- ・インフラ⇒本社、関西のみならず、名古屋、博多等に営業所を設置し全国展開

A I

AI活用のテンプレート、ライブラリの開発に注力

－ AI技術者の育成強化

I O T

産業用機械の製造メーカーのIoTプロジェクト参画

－ IoT技術者の育成強化

システムインテグレーション・サービス

- **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**
- 技術力、業務知識、品質を武器に、利益率の高い**直ユーザ取引**の拡大と、一括請負案件の拡大
- **創業時より開発を行っている金融部門**の更なる事業拡大
ネットバンク案件の拡大とフィンテックの実用化
地銀再編に伴うシステム統合案件の受注
- **デジタル庁創設**に伴う公共分野案件の受注獲得
- データ連携活用の促進 **(DX)**
- **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**)

インフラソリューション・サービス

- **ネットワークの多様化とクラウドへの積極対応**
- クラウド・テレワーク需要の拡大に伴う
セキュリティー需要の対応
- 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
- **インフラ商材のメニュー化**による商機創出
(AWS、Microsoft365、Azure等)
- 公共・教育分野への**ICT環境整備案件**の参画
- 中部、九州地区での営業所新設による
受注エリアの拡大

当社が扱う主要パッケージ アライアンス



Salesforce®

Salesforce.com
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

SuperStream-NX

スーパーストリーム株式会社
SuperStream-NX ソリューションパートナー
SuperStream-CORE 販売特約店

戦略的基幹業務システム



奉行 VERP 10

株式会社オービックビジネスコンサルタント
OBC Alliance Partnership Gold Partner



Microsoft
Dynamics CRM

Microsoft Corporation
Microsoft Partner
Network Gold コンピテンシー
Silver Application Development



COMPANY®
人事・給与

株式会社Works Human Intelligence

パッケージベースS I・サービス

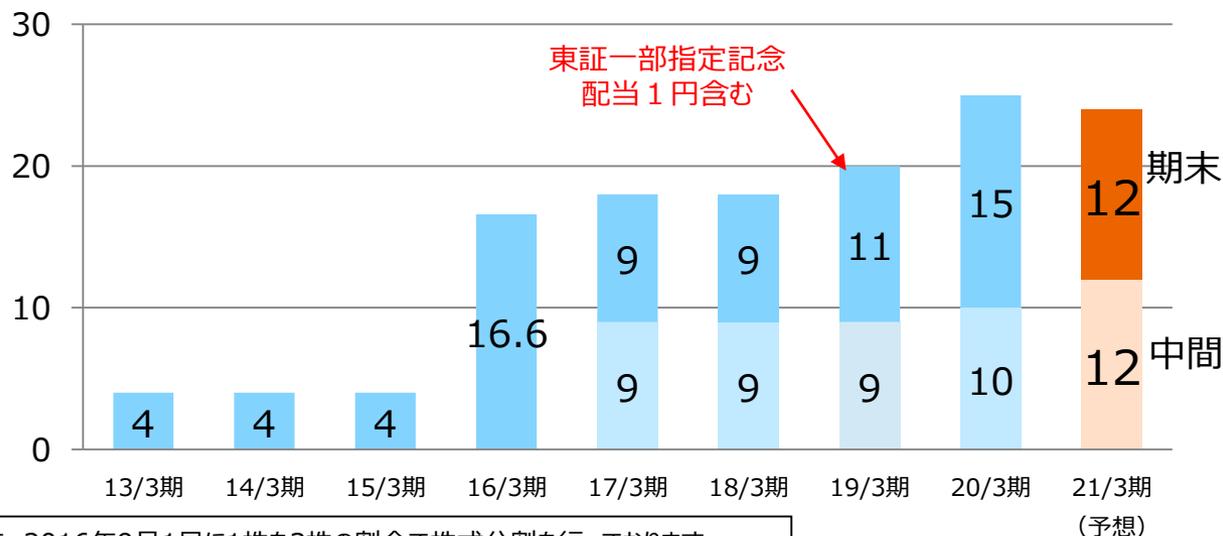
- **主要パッケージラインナップの拡大**
- パッケージの**カスタマイズ・アドオン事業**の強化
(Salesforce、COMPANY、SuperStream、Microsoft等)
- **クラウドパッケージ**の推進
当社におけるクラウドビジネスの中心である
Salesforceにおいて全社での展開すべく、
2020年4月にDX推進本部内に**Salesforceビジネス推進室**を
設置し、人材育成・資格取得を強化中
⇒**クラウドビジネスを中心とした成長力の高いドメインに特化**

各サービスライン共通

- 既存技術の強化
⇒ **超高速開発ツールの導入による生産性・品質の向上**
- 新デジタル技術の取り組み
⇒ **DX推進本部を中心とした、クラウド、IoT、AI、ブロックチェーン等の新たなデジタル技術の蓄積**
- 開発要員の採用強化、パートナー企業との更なる連携強化
⇒ **人財管理本部の人員増員による採用強化**
- 不採算プロジェクト再発防止に向けたプロジェクト管理強化
⇒ **PMOを中心としたプロジェクト監視強化継続**
- M&A、資本業務提携

5. 株主還元

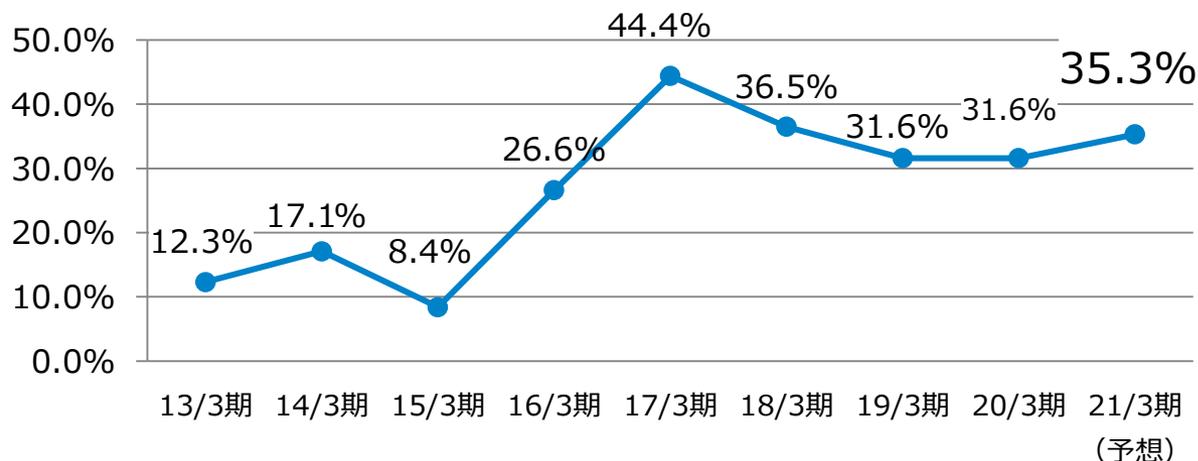
● 普通配当年間予想
24円/1株



注) 当社は、2015年8月3日に1株を5株の割合で、2016年9月1日に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
35.3%

配当性向30%
以上を目処に還元



※業績動向に伴い、配当金、配当性向の見直しを実施

株主優待制度「ランドコンピュータ・プレミアム優待倶楽部」



「株主優待ポイント表」に基づいて、
期末(3月31日)現在の株主名簿に記載又は記録された株主様へ株主優待ポイントを贈呈し、
株主様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」において、
そのポイントに応じて食品、電化製品、ギフト、旅行・体験等の中から株主様が自由に
選択可能な内容と交換できます。



保有株式数に応じた株主優待ポイントを進呈

株主優待ポイント表

保有株式数	進呈ポイント数	
	初年度	2年目以降 +10%
100株～399株	★ 2,500 point	★ 2,750 point
400株～699株	★ 5,000 point	★ 5,500 point
700株～999株	★ 7,500 point	★ 8,250 point
1,000株以上	★ 15,000 point	★ 16,500 point



株主優待ポイントに応じた商品への
交換ができます

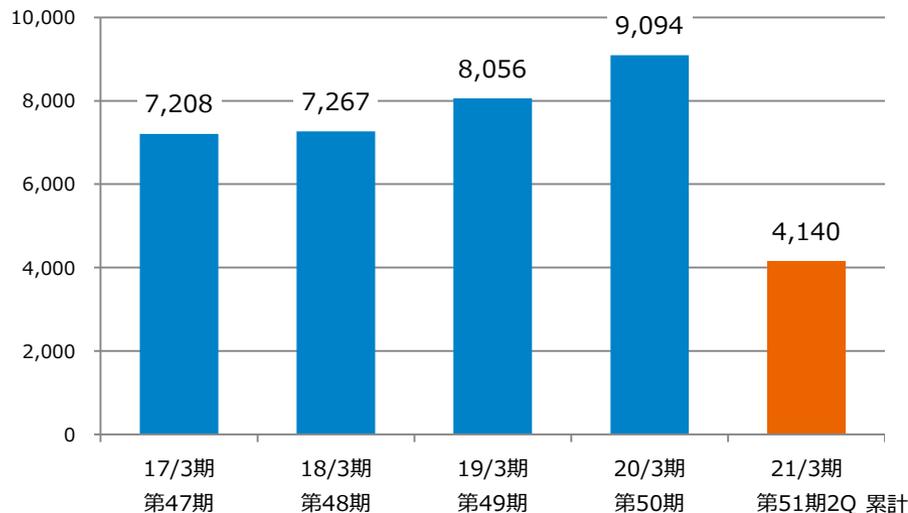
参考資料（2021年3月期第2Q）

ランドコンピュータの業績等の推移

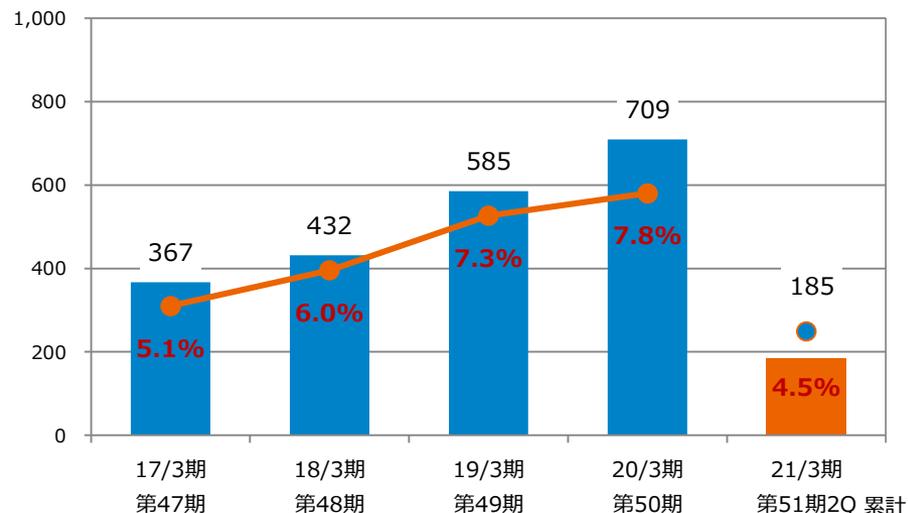


単位：百万円

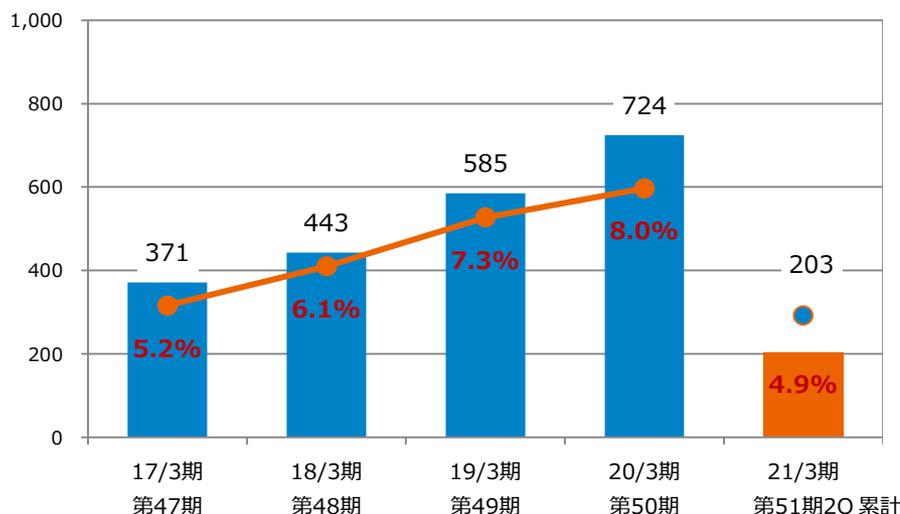
□売上高



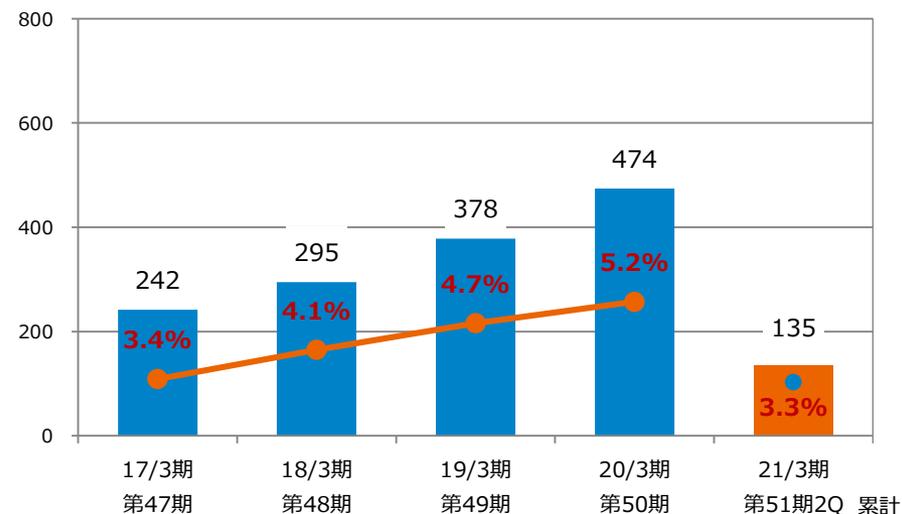
□営業利益○同率



□経常利益○同率



□当期純利益○同率

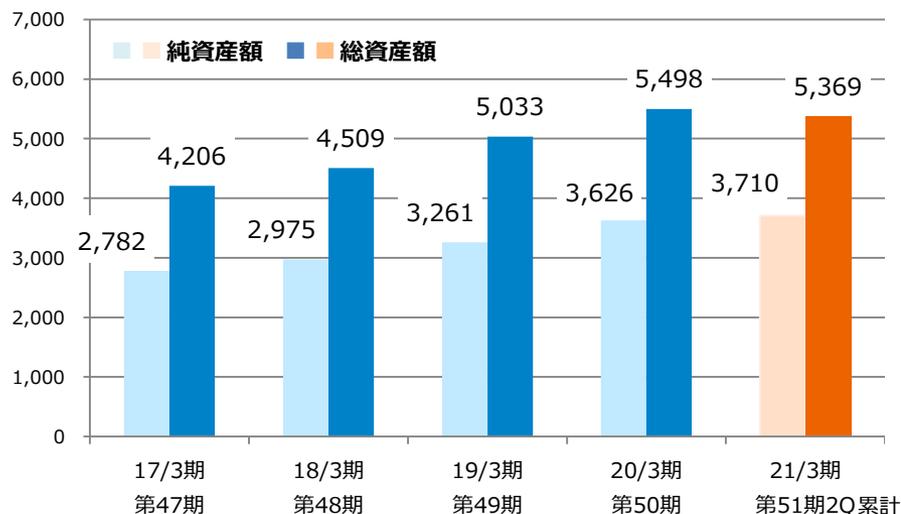


ランドコンピュータの業績等の推移



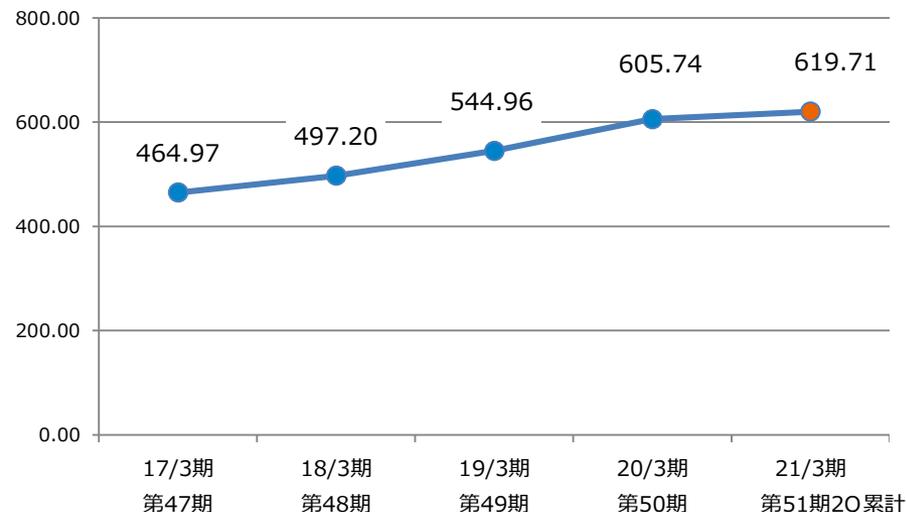
□ 純資産額/総資産額

単位：百万円



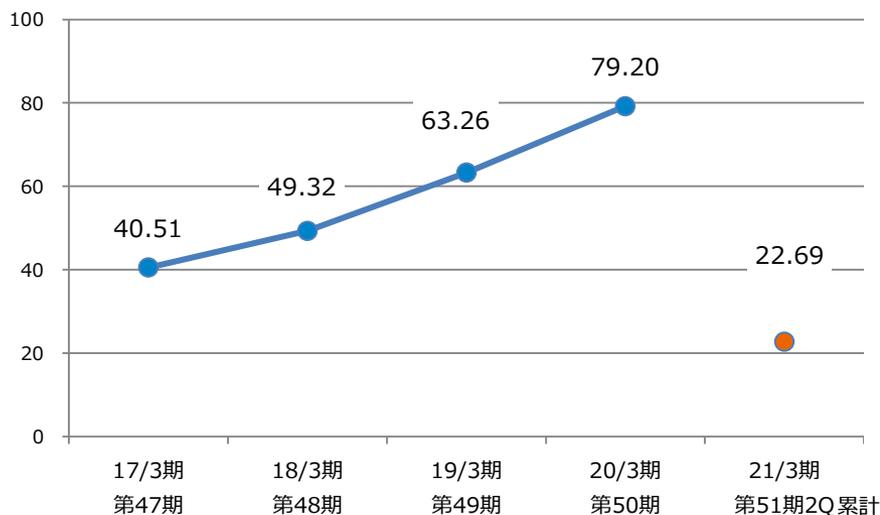
□ 1株当たり純資産額

単位：円



□ 1株当たり当期純利益金額

単位：円



当社は、2015年8月3日に1株を5株の割合で、2016年9月1日に1株を3株の割合で株式分割を行っております。

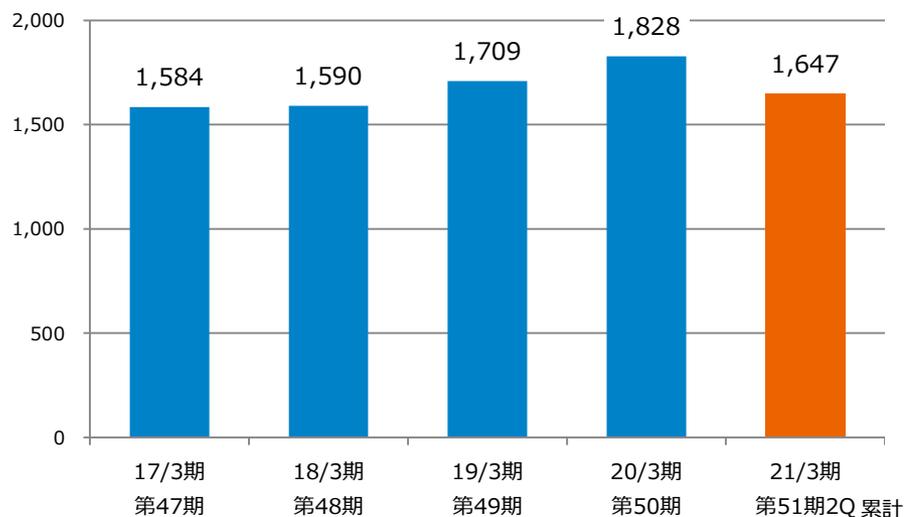
1株当たり純資産額、1株当たり当期純利益金額については、当該株式分割を考慮して算定しております。

ランドコンピュータの業績等の推移

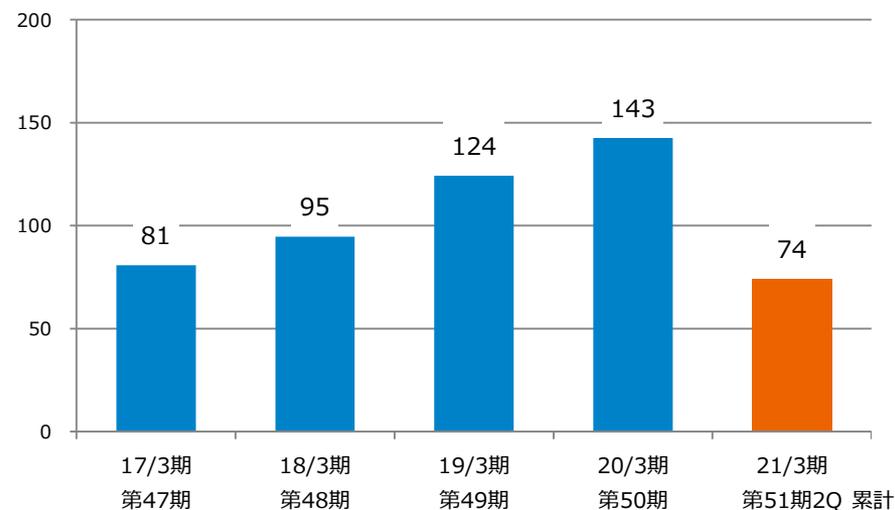


単位：千円

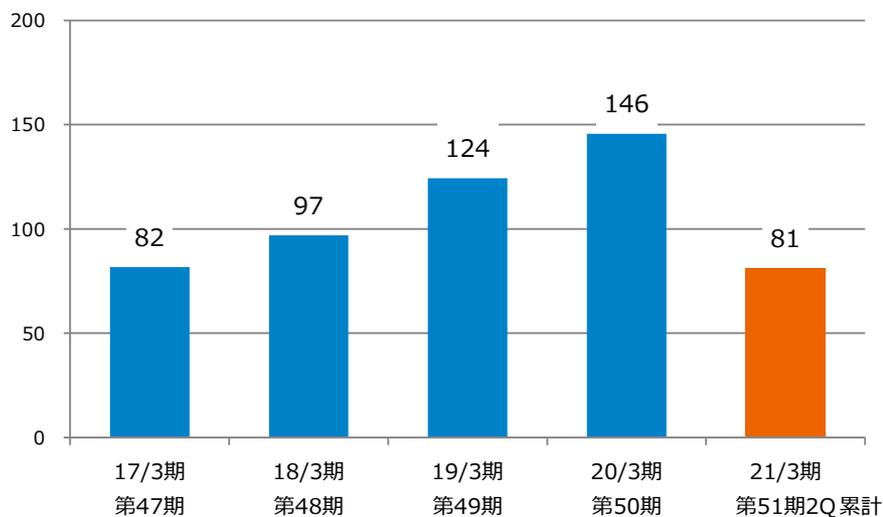
□事業部門社員一人月売上高



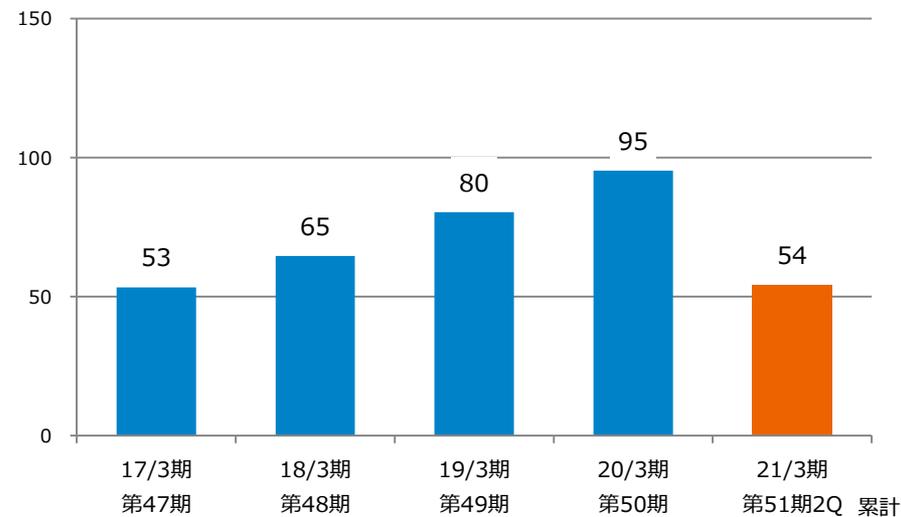
□事業部門社員一人月営業利益



□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

ご視聴ありがとうございました。



Support your IT challenge

株式会社 **ランドコンピュータ**

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

当説明資料は、投資勧誘を目的にしたものではありません。投資に関する最終決定は皆様自身のご判断において行われるようお願いいたします。

当説明資料で掲載している情報のうち過去の歴史的事実以外のものは、一定の前提の下に作成した将来の見通しであり、また2020年11月11日現在で入手可能な情報（2021年3月期第2四半期決算短信）に基づいております。

従って、様々な要素によって今後の見通しに変更されることや実際に公表される業績が変動する可能性があります。当社は当資料を使用されたことによって生じるいかなる損害についても責任を負うものではありません。