

2021年3月期 決算説明会資料

2021年5月31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月期業績資料	12
3. 2022年3月期連結業績予想	23
4. 今後の成長戦略	26
5. 株主還元	35
参考資料	38

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(2021年3月31日現在)
売上高	88億7,744万円(2021年3月31日現在)
社員数	503人(2021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(ISO 27001)



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

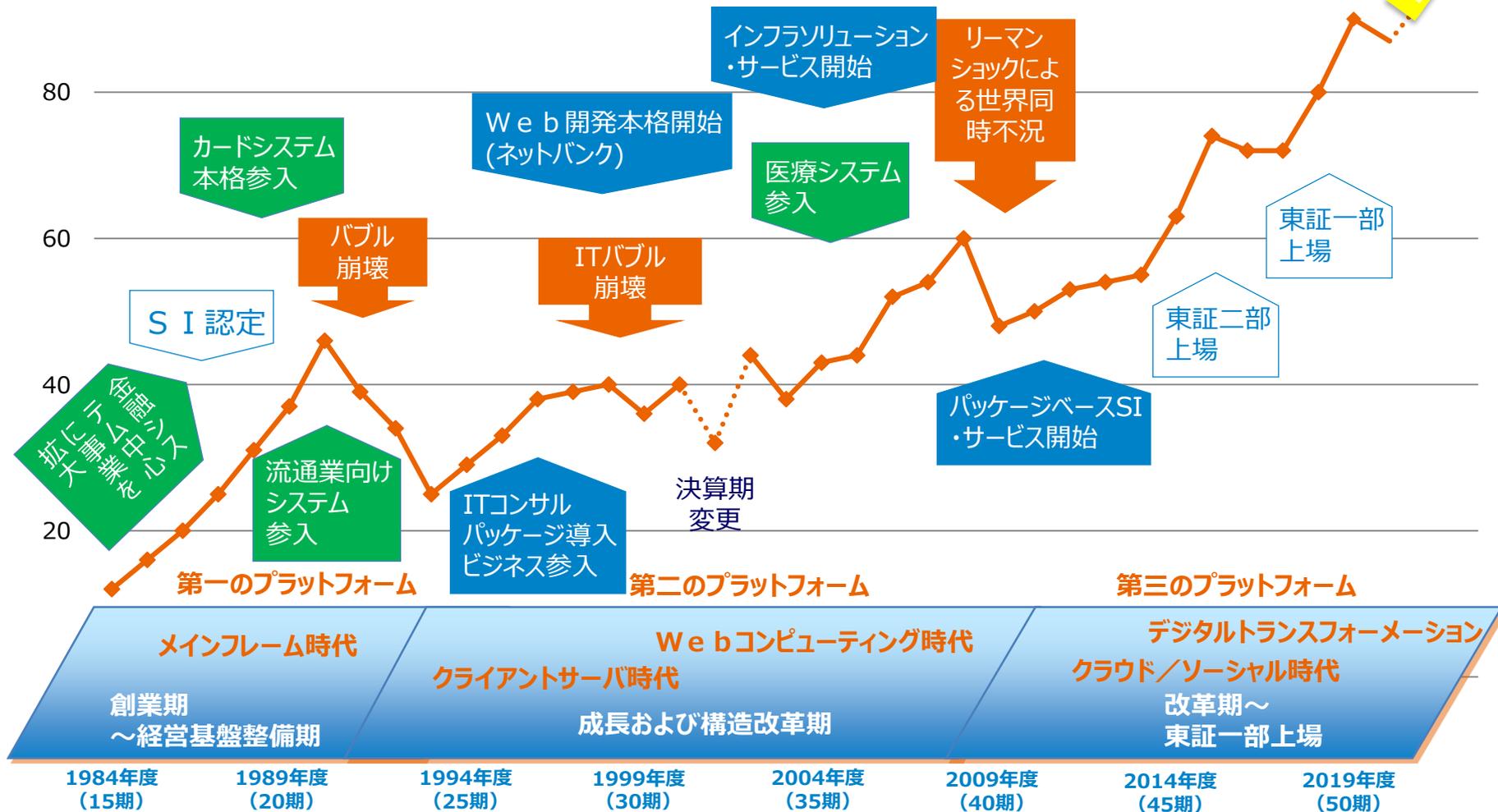
1. 顧客価値の創造と顧客満足度の追求を図り、企業価値を高める。
2. 次代を拓くプロフェッショナル集団として、情報技術のリーディングカンパニーとなる。
3. 常に革新的企業文化風土を維持、継続する。

ランドコンピュータの歩み

単位：億円

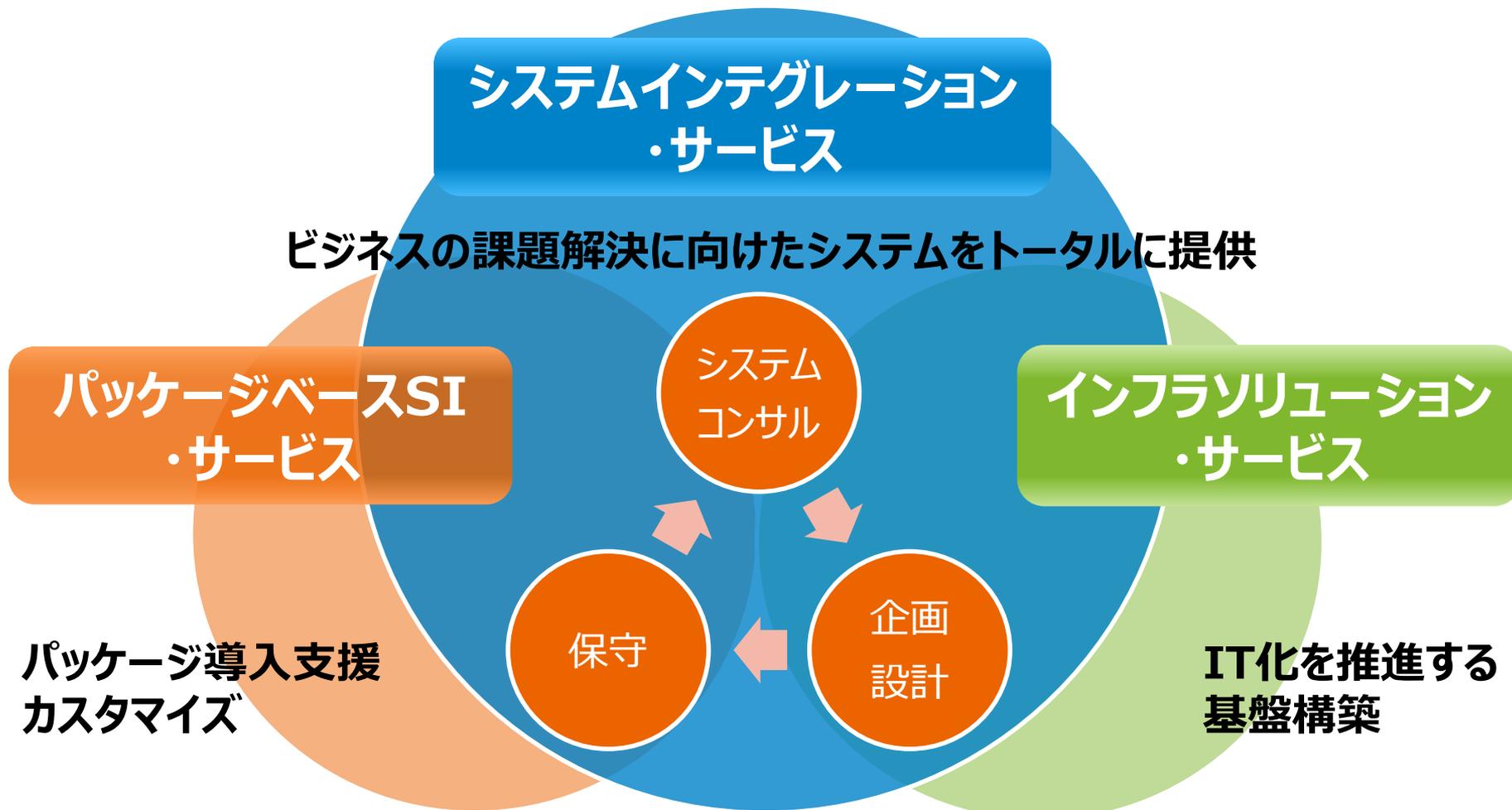
売上高

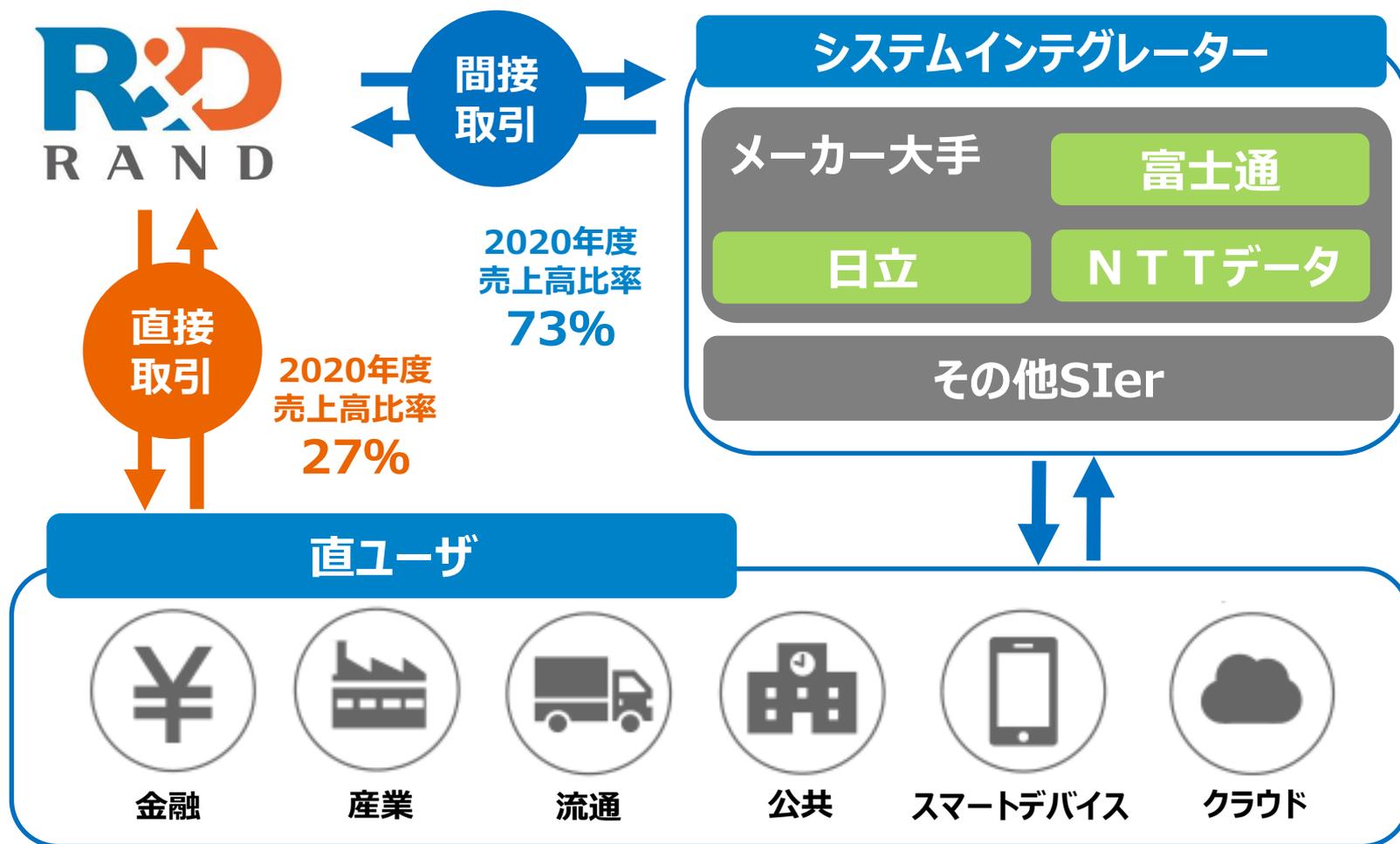
- 創業当初、金融の銀行系システムを中心にスタートし、富士通グループからは創業以来リピートオーダーを獲得
- 創業3期目以降、40年以上黒字経営を実現



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年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：1403人、業務系資格：285人、平均3.14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、
TISインテックグループ、日鉄ソリューションズ等

・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

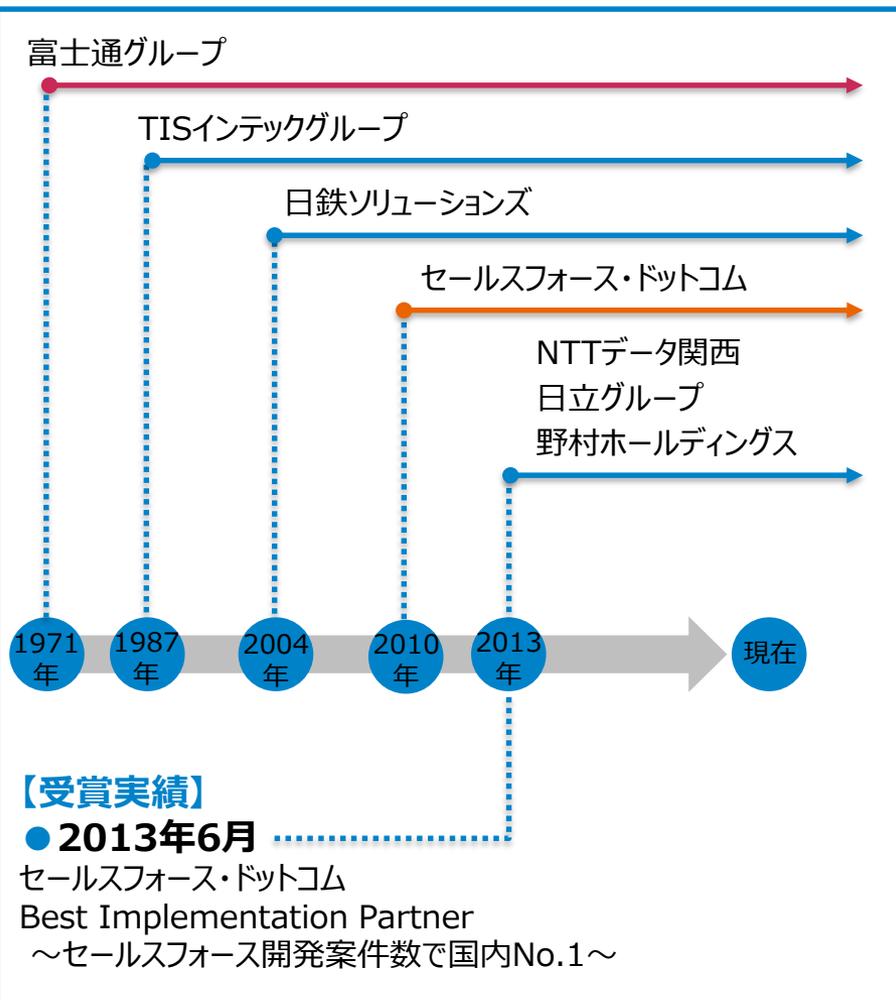
Salesforce、SuperStream、Microsoft、AWS等

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
- ・日立ソリューションズエクセルパートナー
- ・Salesforce.com 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 Partner Gold Data Analytics



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1,403人、業務系資格：延べ285人、平均3.14資格/人)

代表例	
金融	<ul style="list-style-type: none">● 銀行業務検定 (26人)● 金融業務能力検定 (19人)● 外務員 (10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 (21人)
業種共通	<ul style="list-style-type: none">● PMP (40人)● 簿記 (62人)
IT系	<ul style="list-style-type: none">● 情報処理技術者 (延べ417人)● ベンダー資格 (Salesforce認定資格延べ112人、 他 Microsoft、Oracle、Python)

【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月期業績資料

	21/3期 実績	対前期		対計画	
		20/3期 実績	増減率	21/3期 修正計画	増減率
売上高	8,877	9,094	△2.4%	8,700	+2.0%
営業利益	620	709	△12.6%	514	+20.6%
営業利益率	7.0%	7.8%	△0.8P	5.9%	+1.1P
経常利益	650	724	△10.2%	534	+21.9%
経常利益率	7.3%	8.0%	△0.7P	6.1%	+1.2P
当期純利益	430	474	△9.2%	350	+23.1%

増減要因（対前期）

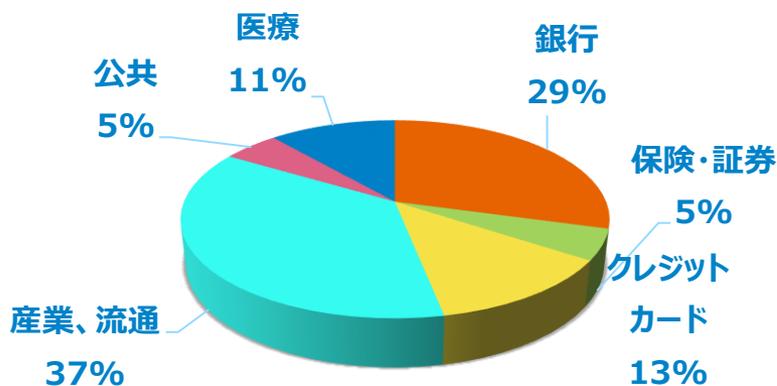
売上は、当社の成長戦略の柱であるパッケージベースSIサービスのクラウドビジネスが伸長したが、法改正等に伴う開発案件の反動減、医療・公共分野の受注減少により減収。営業利益は、大型不採算案件の影響が大きく、減益となりました。

システムインテグレーション・サービス業種別売上高

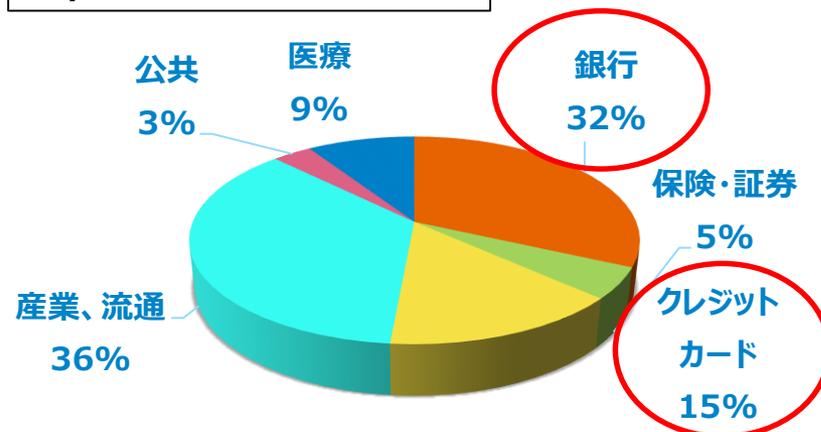
単位：百万円

	20/3期	21/3期		
	金額	金額	前期比	
売上高	9,094	8,877	△217	△2.4%
システムインテグレーション・サービス	5,940	5,524	△415	△7.0%
銀行	1,741	1,761	+19	+1.1%
保険・証券	298	268	△29	△10.0%
クレジットカード	746	811	+65	+8.8%
産業、流通	2,177	1,990	△187	△8.6%
公共	300	185	△115	△38.4%
医療	675	507	△168	△24.9%

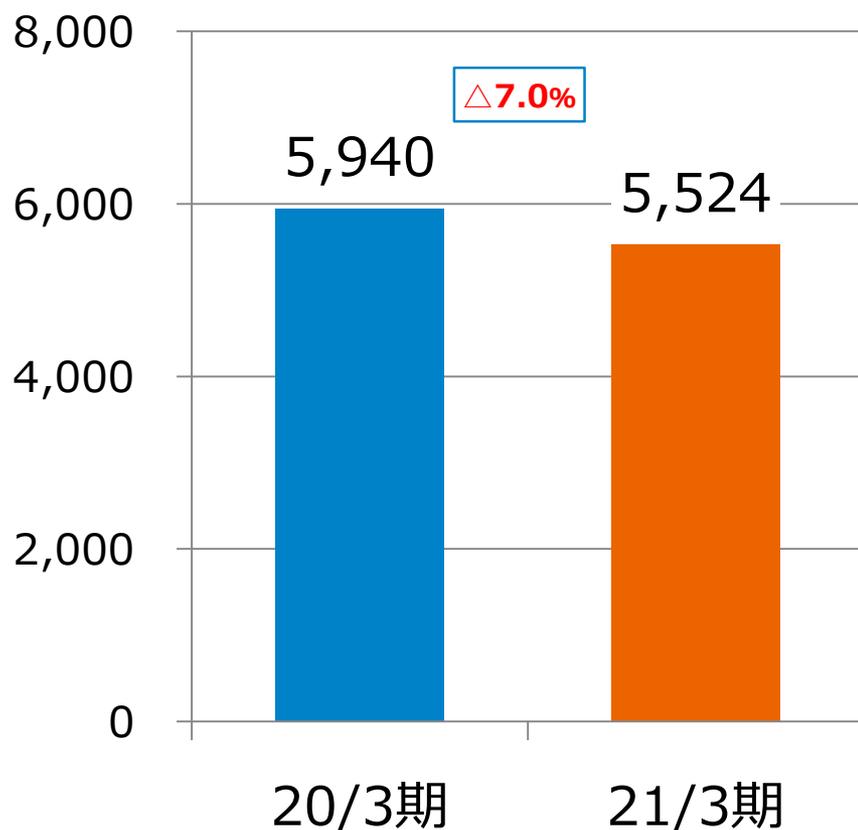
20/3期 業種別（構成比）



21/3期 業種別（構成比）



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】

- ① 金融分野
ネットバンク及びクレジットカード分野での受注増加
- ② 産業・流通分野
社会基盤分野における通信業向けシステム開発案件の受注増加

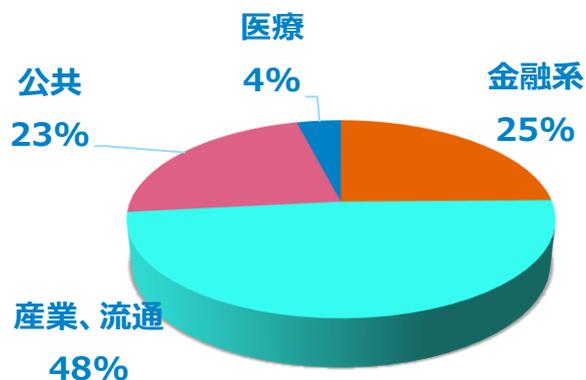
【減少理由】

- ① 産業・流通分野
流通分野の法改正等に伴う開発案件の反動減による受注減少
- ② 医療分野
新型コロナウイルス感染症拡大による受注減少
- ③ 公共分野
新規受注案件が減少

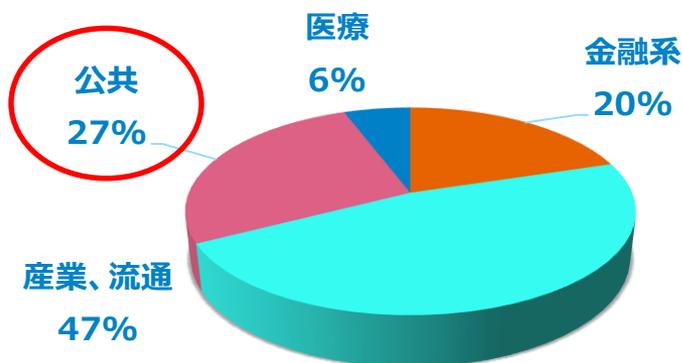
インフラソリューション・サービス 業種別売上高

	20/3期	21/3期		
	金額	金額	前期比	
売上高	9,094	8,877	△217	△2.4%
インフラソリューション・サービス	1,516	1,375	△140	△9.3%
金融系	375	277	△97	△26.1%
産業、流通	736	648	△88	△12.0%
公共	344	371	+26	+7.8%
医療	60	78	+18	+31.0%

20/3期 業種別（構成比）

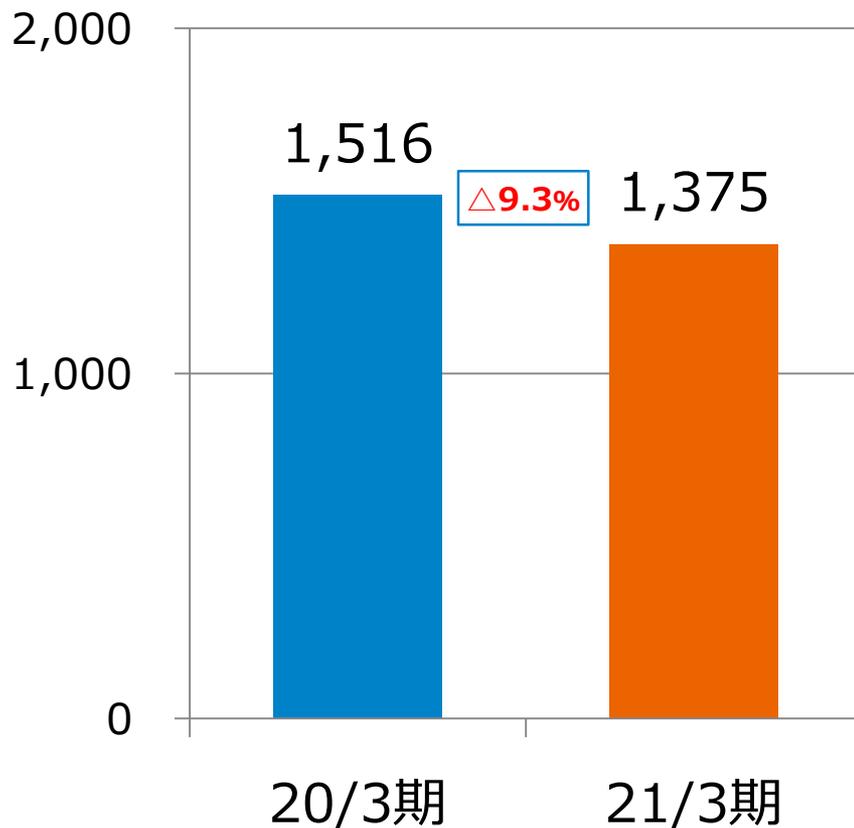


21/3期 業種別（構成比）



○：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



増減要因

【増加理由】

- ① 公共・文教、医療分野のサーバ・ネットワーク構築案件の受注が増加
- ② 中部エリアの電力系案件の受注が増加

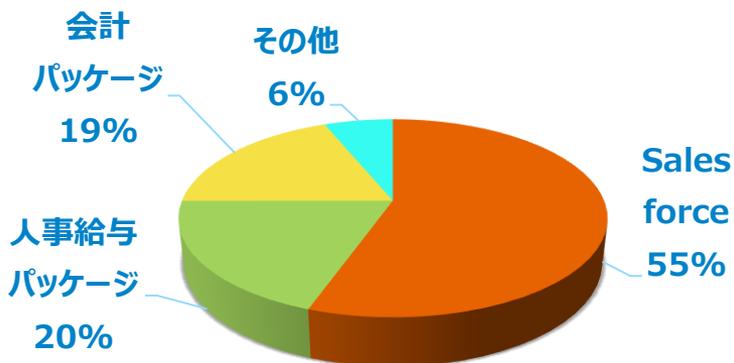
【減少理由】

- ① 金融・証券系の基盤構築案件、ネットワーク構築等の受注が減少
- ② 前年のWindows10更新関連ビジネスの縮小にともなう反動減

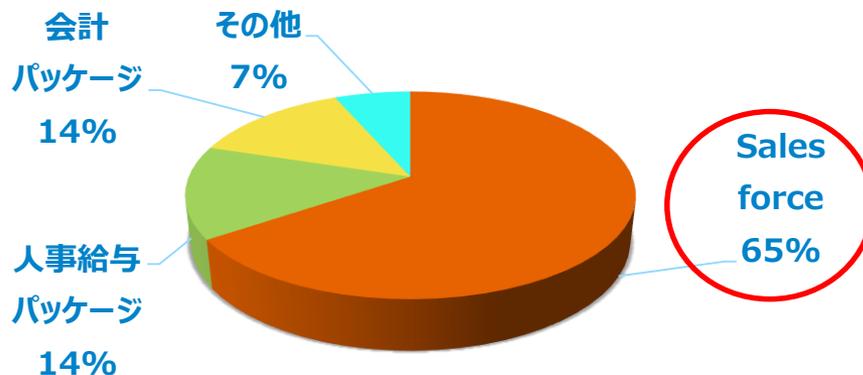
パッケージベースSI・サービス 業種別売上高

	20/3期	21/3期		
	金額	金額	前期比	
売上高	9,094	8,877	△217	△2.4%
パッケージベースSI・サービス	1,637	1,976	+338	+20.7%
Salesforce関連ビジネス	907	1,292	+385	+42.5%
人事給与パッケージ (COMPANY、SuperStream)	320	285	△34	△10.7%
会計パッケージ (SuperStream、奉行)	309	269	△39	△12.8%
その他 (SAP、DynamicsCRM他)	101	128	+27	+26.7%

20/3期 業種別 (構成比)

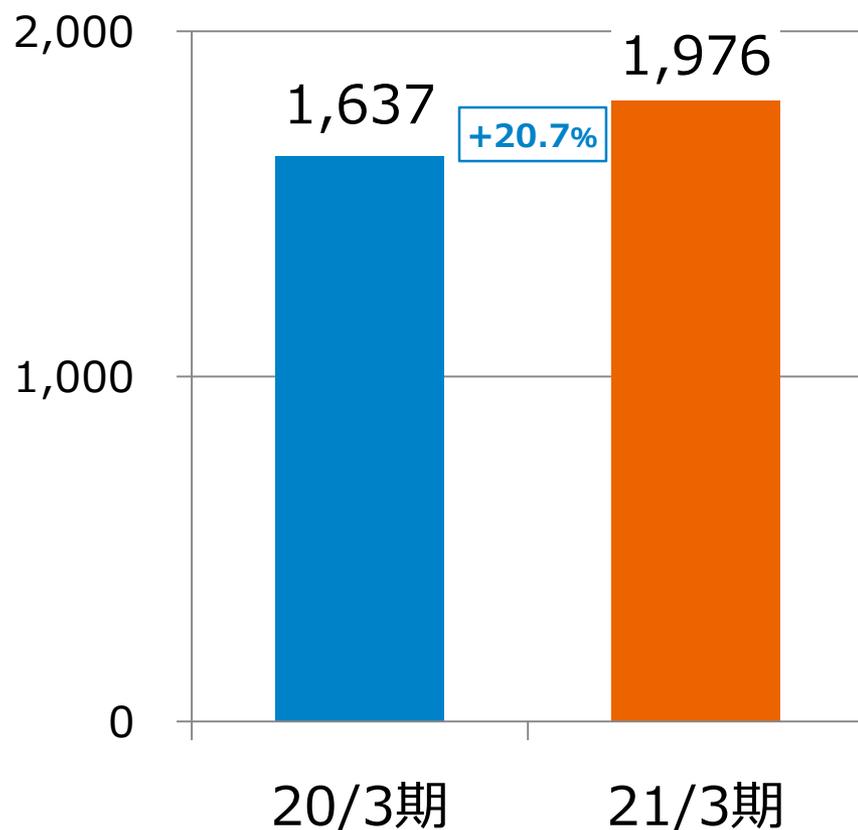


21/3期 業種別 (構成比)



: 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



増減要因

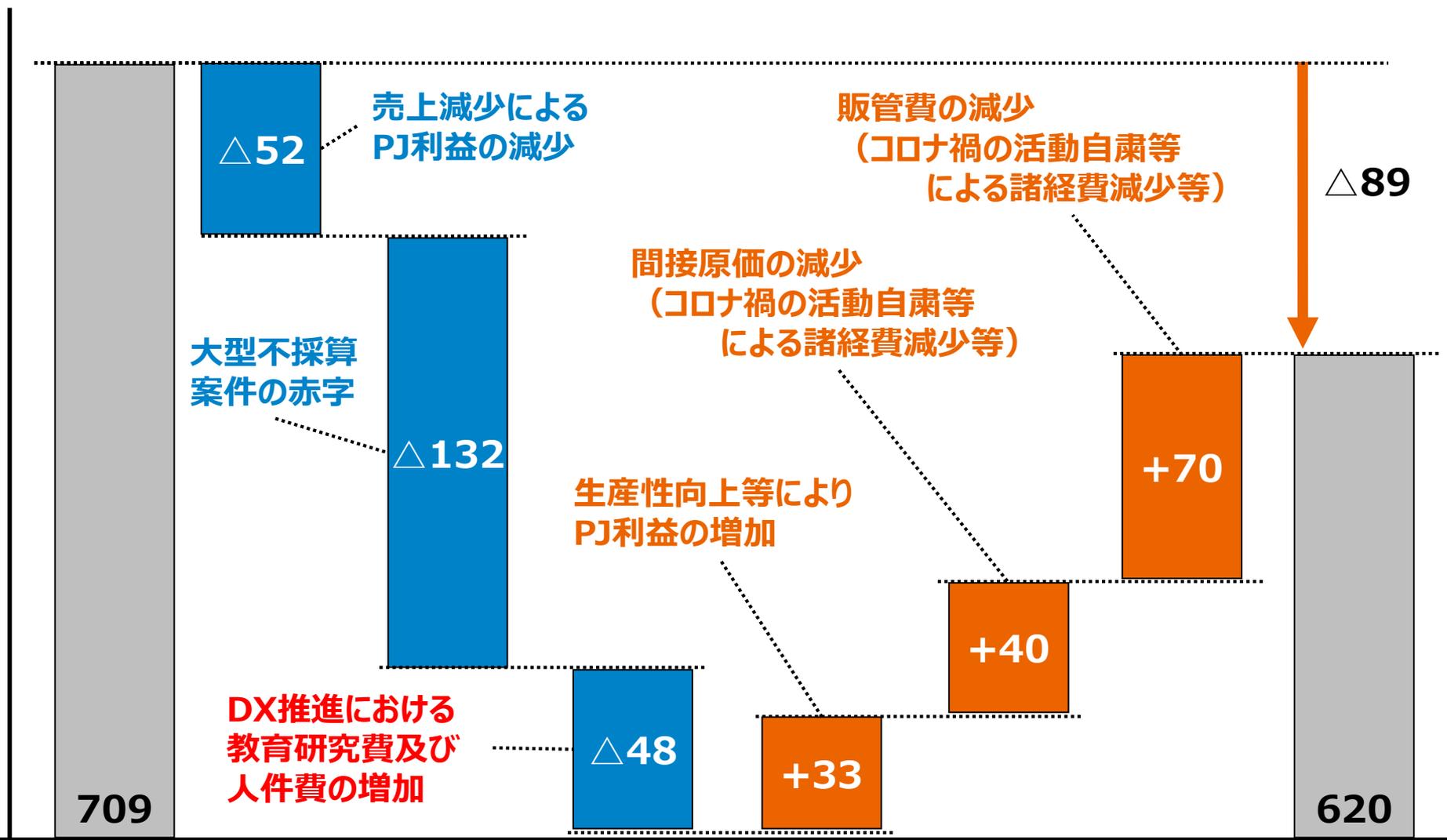
【増加理由】

- ・ 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、複数事業部での展開等による大型開発案件の受注が大幅に増加

【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

2021年3月期 営業利益分析（前年比較）



20/3期

21/3期

2021年3月期 貸借対照表



単位：百万円

	20/3期末		21/3期末			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	5,187	90.3	+218	【増加理由】 現金及び預金 +2億17百万円 仕掛品 +15百万円 投資有価証券 +77百万円 【減少理由】 売上債権 △18百万円 繰延税金資産 △26百万円
固定資産	528	9.6	559	9.7	+30	
資産合計	5,498	100.0	5,746	100.0	+248	
流動負債	1,404	25.6	1,317	22.9	△87	【増加理由】 前受金 +47百万円 退職給付引当金 +15百万円 【減少理由】 買掛金 △44百万円 未払法人税等及び未払消費税等 △72百万円 賞与引当金及び役員賞与引当金 △23百万円
固定負債	466	8.5	482	8.4	+15	
負債合計	1,871	34.0	1,800	31.3	△71	
株主資本	3,572	65.0	3,841	66.8	+269	【増加理由】 利益剰余金 +2億69百万円 その他有価証券評価差額金 +51百万円
その他有価証券評価差額	54	1.0	105	1.8	+51	
純資産合計	3,626	66.0	3,946	68.7	+320	
負債・純資産合計	5,498	100.0	5,746	100.0	+248	
自己資本比率	66.0%		68.7%			

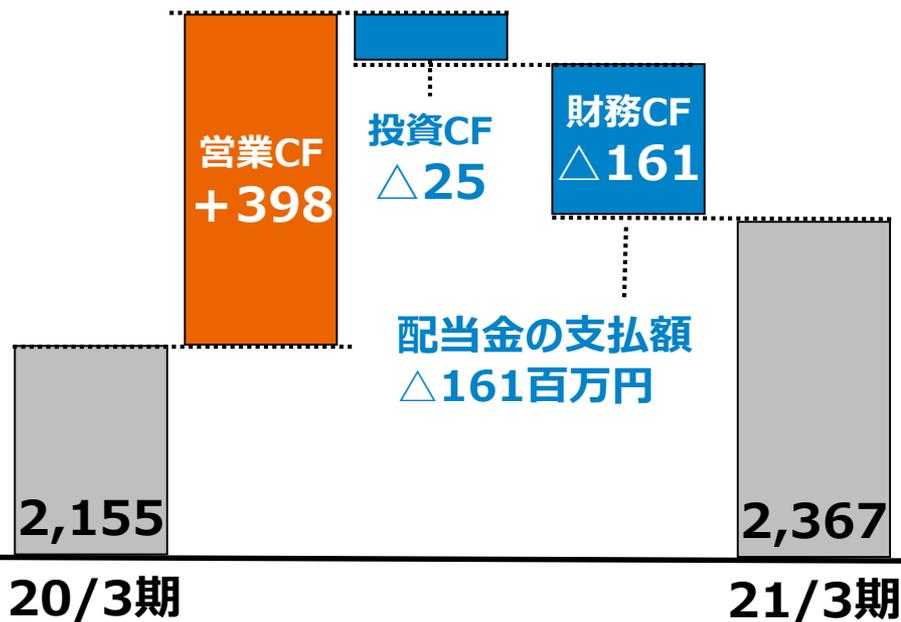
2021年3月期 キャッシュ・フロー計算書



単位：百万円

営業C/F主な増減要因	金額
税引前当期純利益	+650
減価償却費	+41
退職給付引当金の増加額	+15
売上債権の減少	+18
前受金の増加	+47
賞与引当金及び役員賞与引当金の減少	△23
たな卸資産の増加	△15
仕入債務の減少	△44
未払消費税等の減少	△28
法人税等の支払額	△256

	20/3期	21/3期	前期比
営業CF	266	398	+132
投資CF	△36	△25	+11
財務CF	△123	△161	△38
現金及び現金同等物の増減額	106	211	+105
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	2,155	2,367	+211



3. 2022年3月期連結業績予想

当社は2021年度（第52期）より連結決算会社となります。

2021年4月1日に株式会社インフリーの株式100%を取得し、子会社化しました。



株式会社インフリーはSAPシステムのコンサルティング及びAdd-ON開発に強みを持つ会社であります。当社におけるDX成長戦略の柱となるパッケージベース SI・サービスに、株式会社インフリーが持つSAP関連のノウハウを当社のパッケージベースSIに融合し、SAPビジネスを拡大していきます。

2022年3月期業績予想 連結損益計算書

	19/3期 (単体)	20/3期 (単体)	21/3期 (単体)
売上高	8,056	9,094	8,877
営業利益	585	709	620
経常利益	585	724	650
当期純利益	378	474	430

22/3期 連結予想
9,630
755
760
500

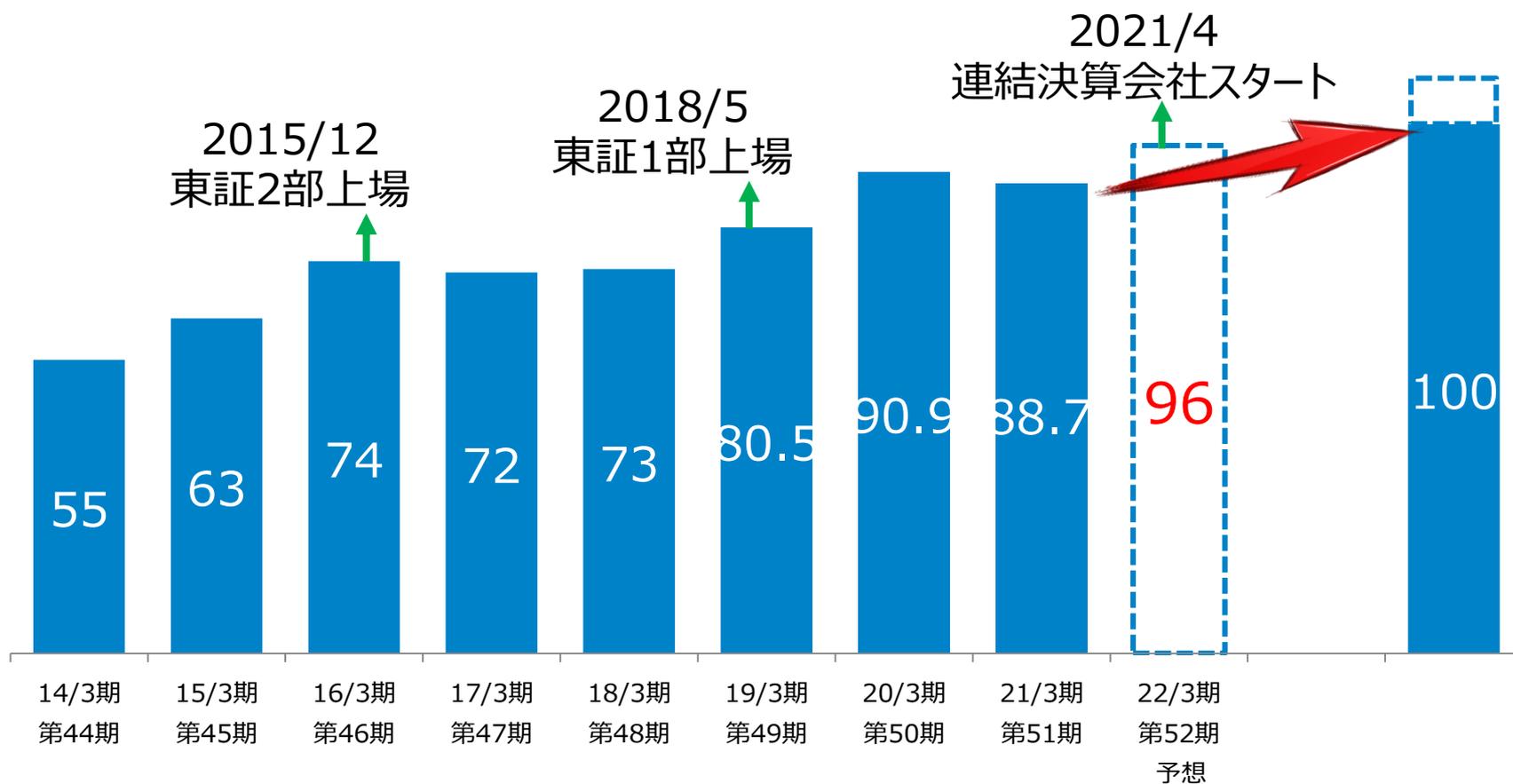
2022年3月期業績予想は、2021年5月12日現在において入手可能な情報に基づき作成し、新型コロナウイルス感染症による業績への影響を考慮して算定しております。

過去最高売上、利益

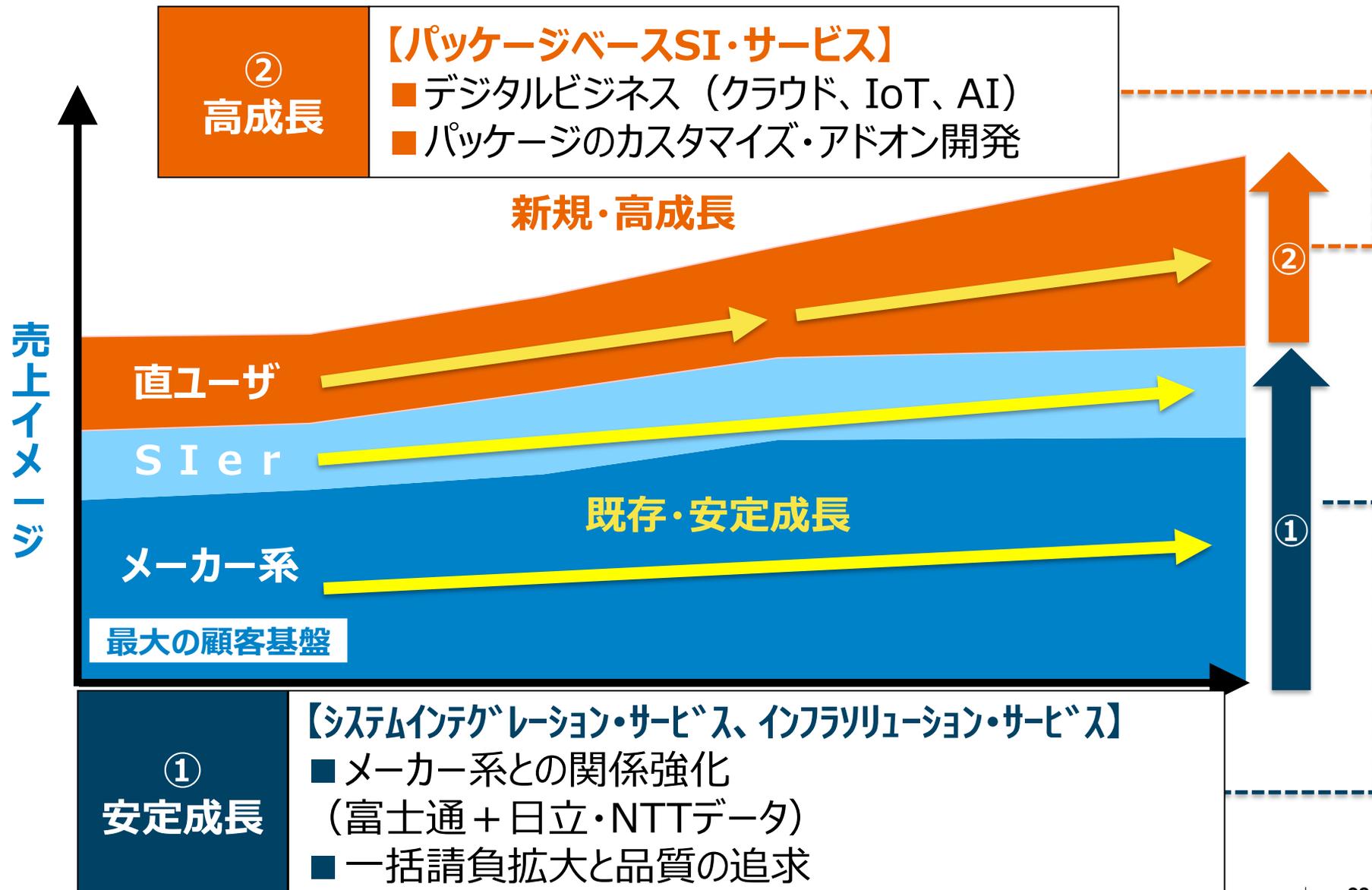
4. 今後の成長戦略

売上高

Attack 100 億円



今後のビジネス展開 成長イメージ



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（クラウドビジネス室の新設）
- 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

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、SAP、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月より
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**

当社が扱う主要パッケージ アライアンスの推進



Salesforce®

Salesforce.com
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

戦略的基幹業務システム
奉行 **ERP 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
Gold Data Analytics
Silver Application Development

COMPANY®
人事・給与

株式会社Works Human Intelligence

SAPのビジネス推進

SAP導入コンサルティング・Add-ON開発
(株式会社インフリー)

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

当社はこの度2021年4月スーパーストリーム株式会社様の「SuperStream Partner Award 2021」において、「Certified Consultant Award」を受賞しました。

この「SuperStream Partner Award」は、毎年SuperStream製品の拡販およびビジネスの発展に尽力しているパートナー会社に対して、開発元のスーパーストリーム株式会社より表彰される賞です。今回当社はSuperStream-NX技術者認定試験において最も実績を上げたパートナーとして表彰されました。

新領域の拡大

AI

2021年4月14日にAI人材育成を強みとするDX支援事業者である株式会社STANDARDと業務提携。お客さまのDX推進における共創パートナーとして貢献する為DX人材育成支援を始めとしたDX支援サービスの提供開始

IoT

産業用機械の製造メーカーのIoTプロジェクト参画継続
－IoT技術者の育成強化

M&A

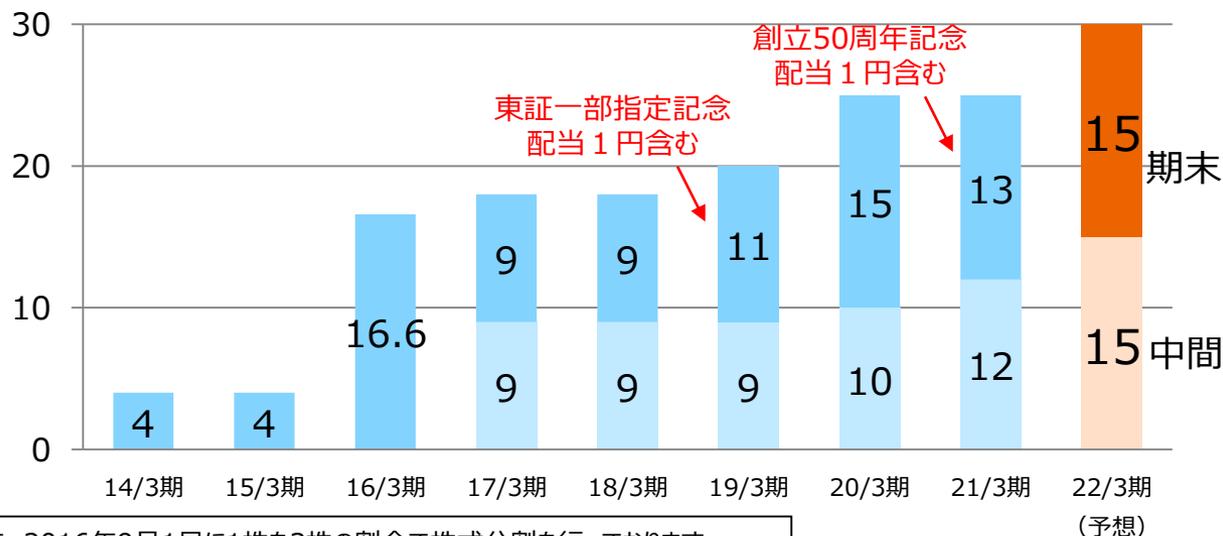
2021年4月1日に株式会社インフリー子会社化。今後もM&A、業務提携に積極的に取り組む

5. 株主還元

配当・株主還元

単位：円

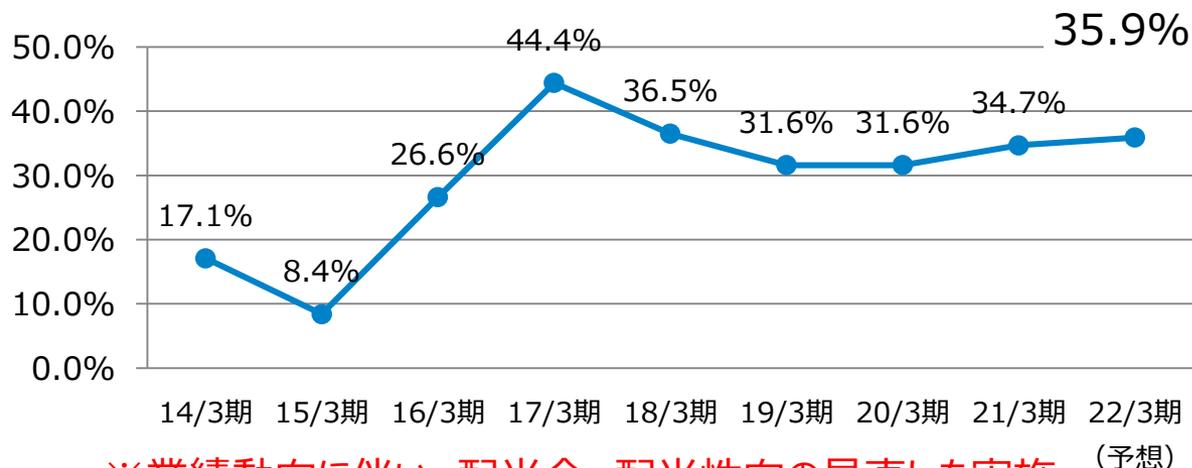
● 普通配当年間予想
30円/1株



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
35.9%

配当性向30%以上
を還元



※業績動向に伴い、配当金、配当性向の見直しを実施

※21/3期の期末配当については、2021年5月12日開示の剰余金の配当に関するお知らせをご参照ください。

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



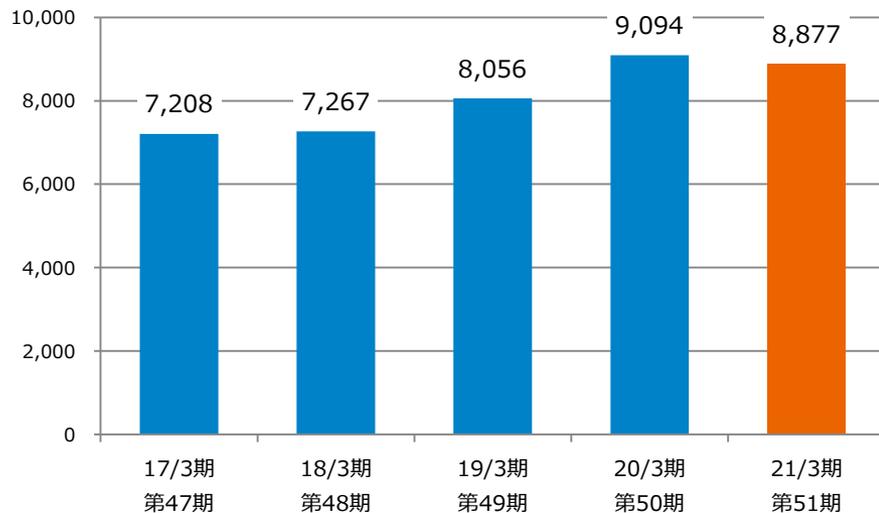
株主優待ポイントに応じた商品への
交換ができます

参考資料（2021年3月期）

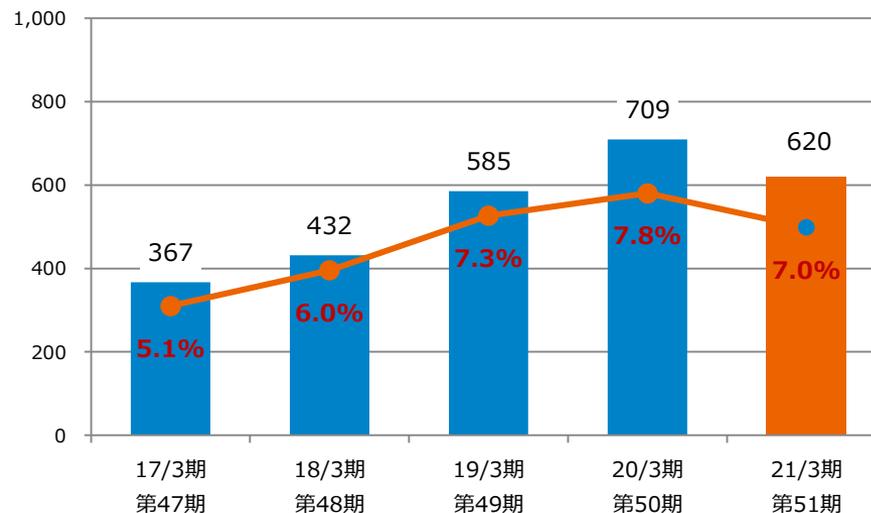
ランドコンピュータの業績等の推移

単位：百万円

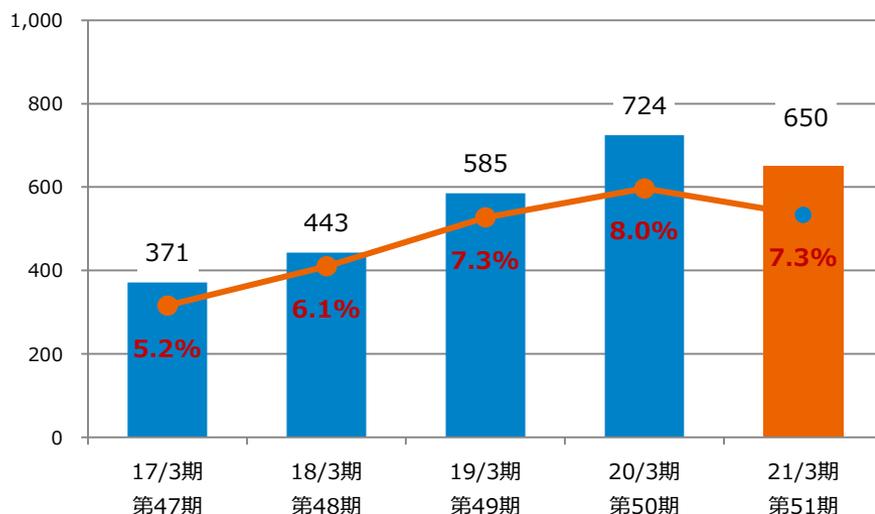
□売上高



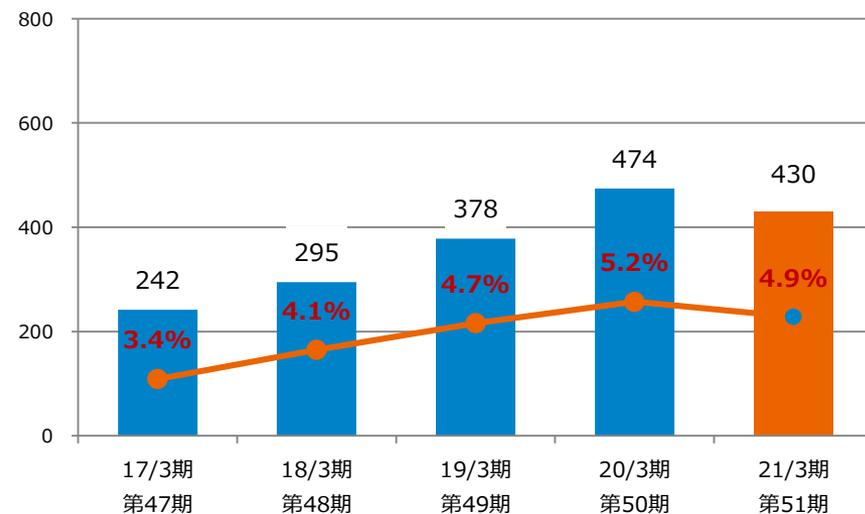
□営業利益○同率



□経常利益○同率



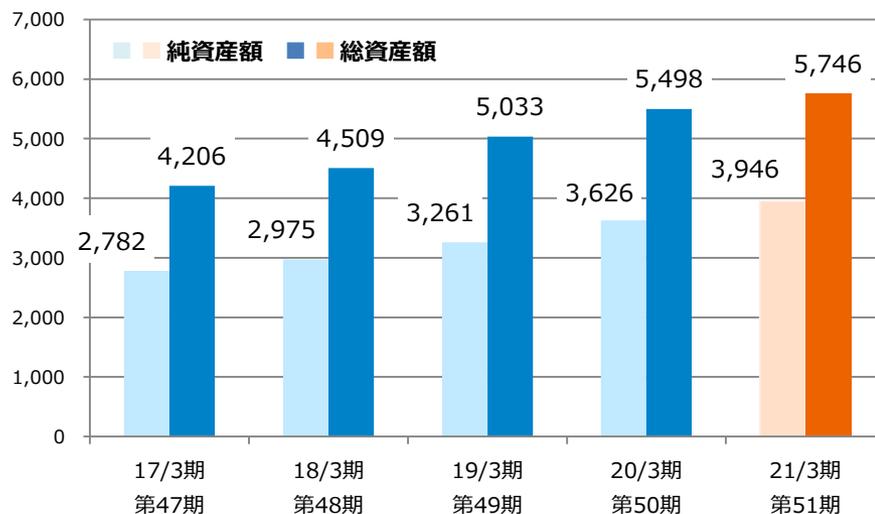
□当期純利益○同率



ランドコンピュータの業績等の推移

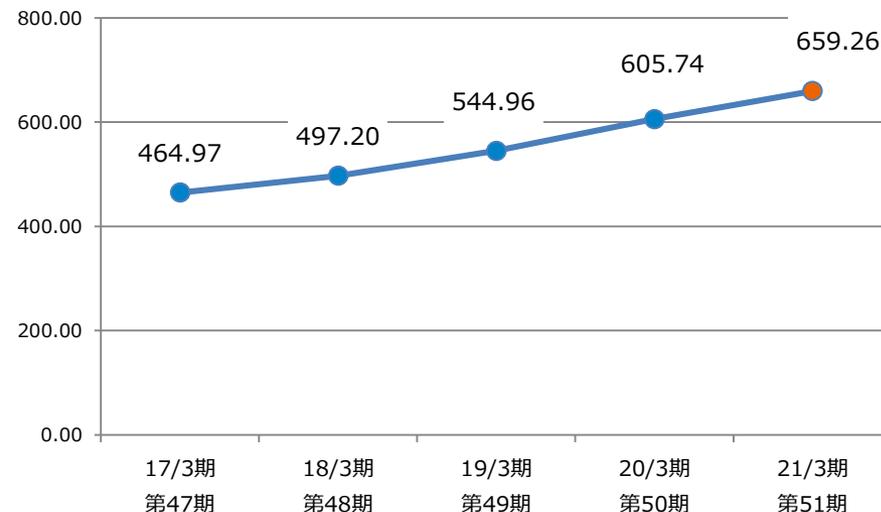
□ 純資産額/総資産額

単位：百万円



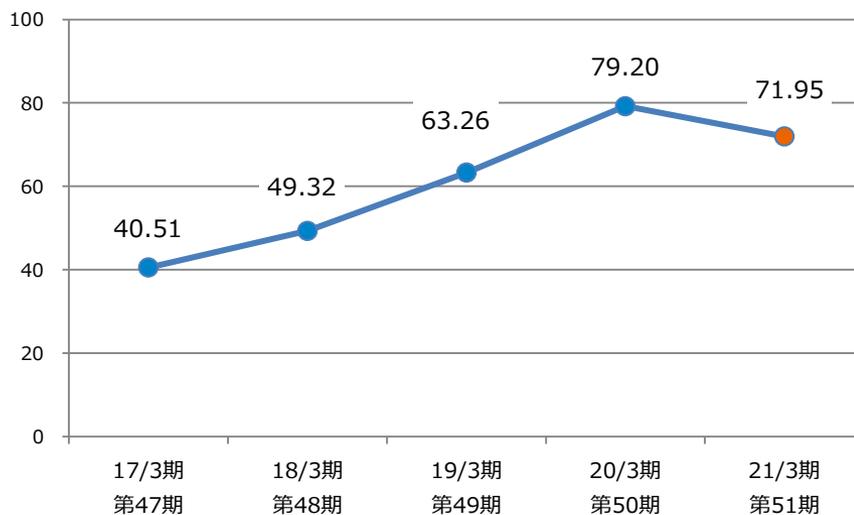
□ 1株当たり純資産額

単位：円



□ 1株当たり当期純利益金額

単位：円

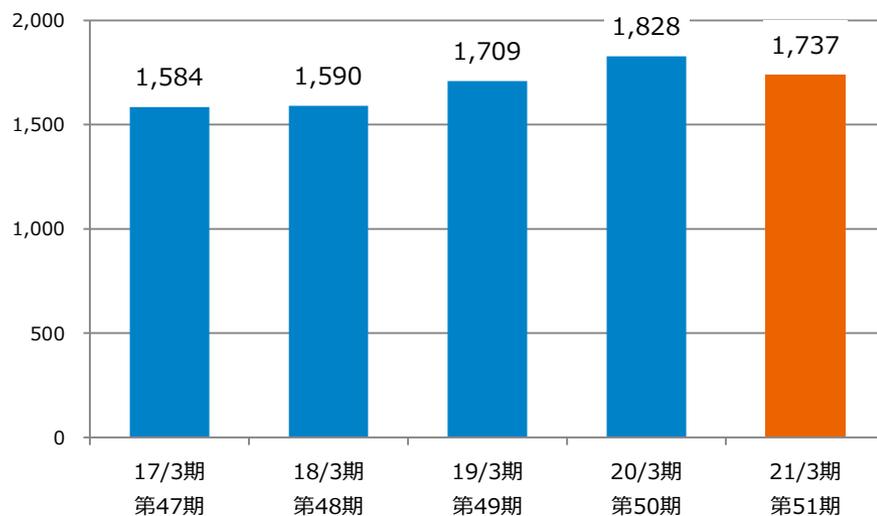


ランドコンピュータの業績等の推移

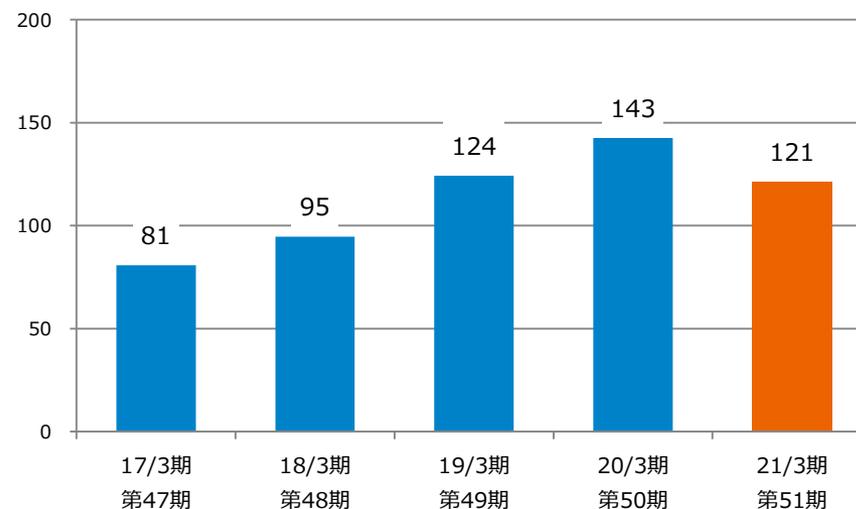


単位：千円

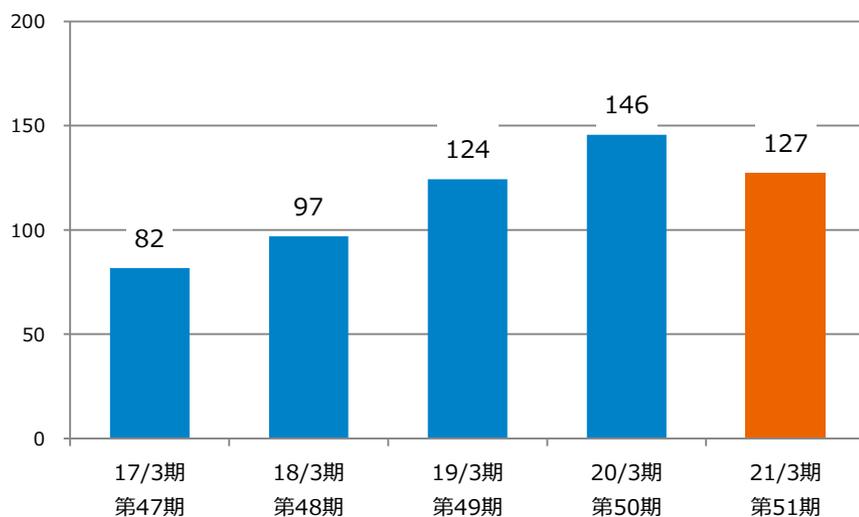
□事業部門社員一人月売上高



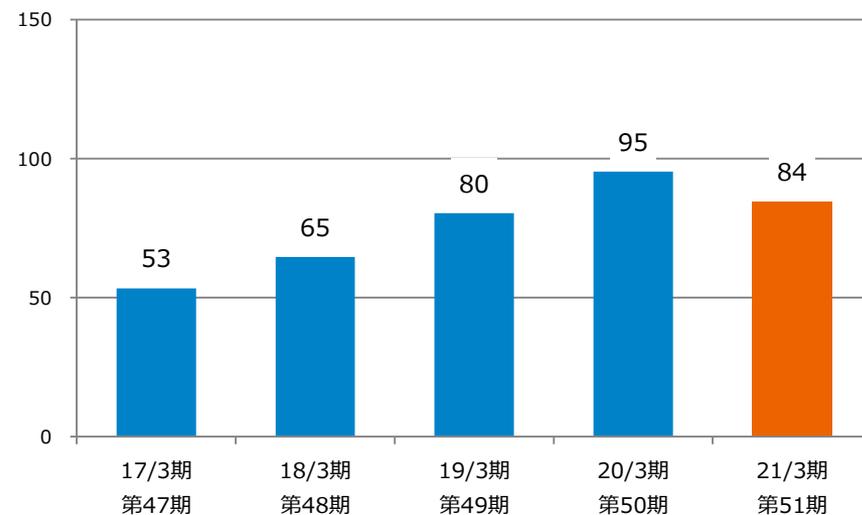
□事業部門社員一人月営業利益



□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

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2021年5月12日現在で入手可能な情報（2021年3月期決算短信）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が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。