



2023年9月29日

各位

会社名 株式会社ランドコンピュータ
代表者名 代表取締役社長 福島 嘉章
(コード番号: 3924 東証プライム市場)
問合せ先 取締役経営管理本部長 奥野 文俊
(TEL) 03 (5232) 3046

新中期経営計画 (VISION2025) 策定に関するお知らせ

当社は、2023年9月29日開催の取締役会において、今年度を初年度とする2024年3月期から2026年3月期までの3年間を対象とした新中期経営計画 (VISION2025) を策定しましたのでお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画 (VISION2023) の進捗と新中期経営計画 (VISION2025) の策定について
当社は、2021年12月に中期経営計画 (VISION2023) を策定し、積極的なM&Aの推進、DXビジネス推進に取り組んでまいり、数値計画については達成する見込みであります。
今般、上場維持基準適合に向けて、中期経営計画 (VISION2023) の最終年度である2024年3月期を期初とした延長版「新中期経営計画 (VISION2025)」策定することいたしました。

◆VISION2025 数値目標 (連結)

(単位: 百万円)

| | 2024年3月期 当期計画 | 2024年3月期 予想 | 2025年3月期 計画 | 2026年3月期 計画 |
|---------------------|------------------|----------------|----------------|----------------|
| 連結売上高 | 12,300 | 12,400 | 13,700 | 15,000 |
| 連結営業利益 | 1,250 | 1,429 | 1,620 | 1,800 |
| 売上高営業利益率 | 10.2% | 11.5% | 11.8% | 12.0% |
| 連結経常利益 | 1,270 | 1,447 | 1,635 | 1,850 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 830 | 900 | 1,020 | 1,150 |

2. 具体的な施策

- ①積極的なM&A推進
- ②業務提携先との更なる連携強化
- ③DXビジネス推進（クラウド、パッケージベースS I・サービス）
- ④DXビジネス推進（ローコード開発、アジャイル開発）
- ⑤人材育成への投資と得意分野の強化
- ⑥既存S I分野の更なる売上拡大
- ⑦資本政策・株主還元

詳細につきましては、中期経営計画（VISION2025）説明資料をご参照ください。

なお、2021年12月28日に開示した「上場維持基準の適合に向けた計画書」につきまして、2023年6月28日に進捗状況を開示しておりますが、「新中期経営計画（VISION2025）」に基づき変更を予定しております。策定次第改めてお知らせいたします。

以 上



ランドコンピュータグループ 中期経営計画（VISION 2025） －VISION 2023の延長－

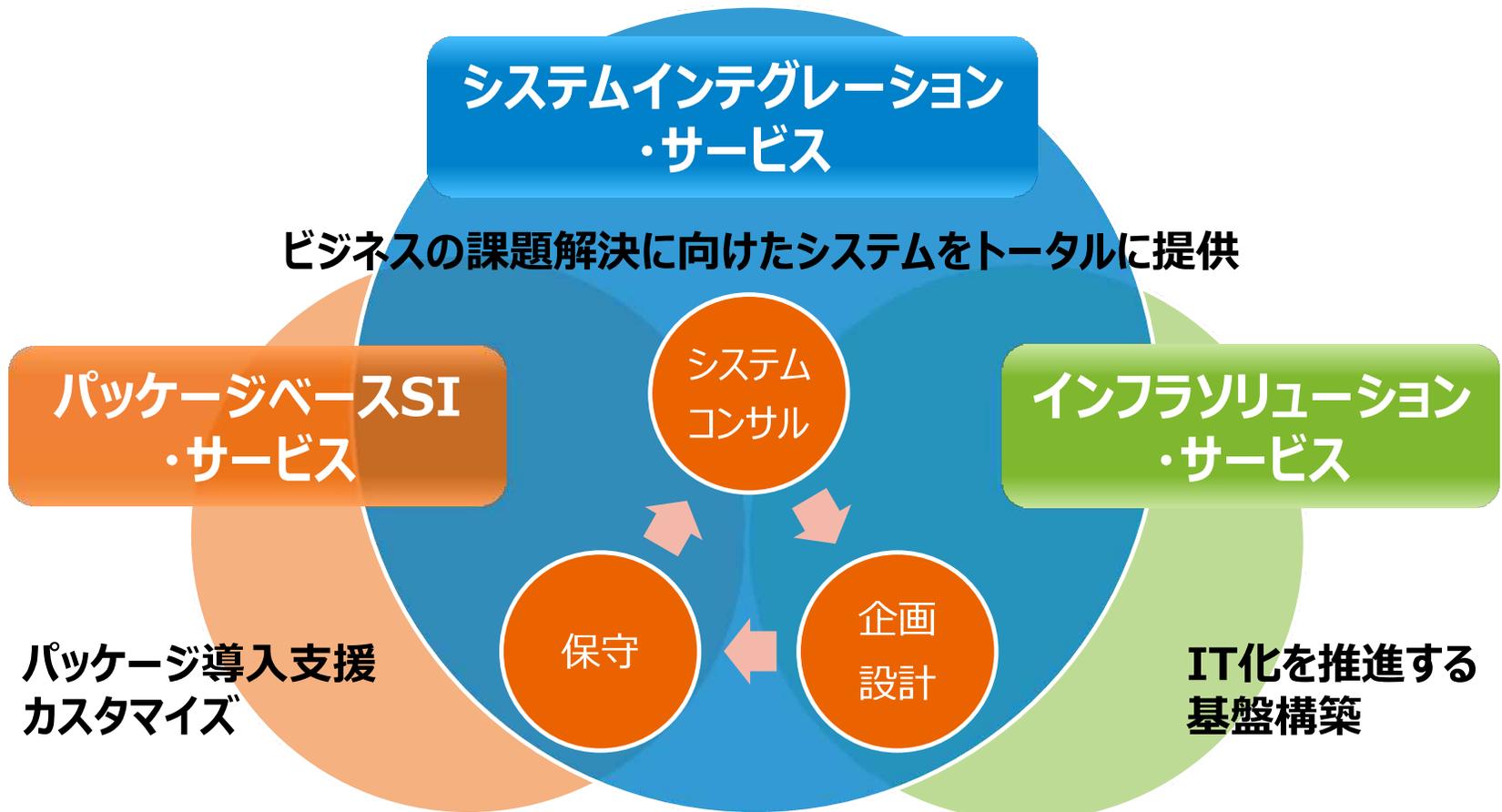
2023年9月29日

株式会社 **ランドコンピュータ**
(東証プライム：3924)

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。

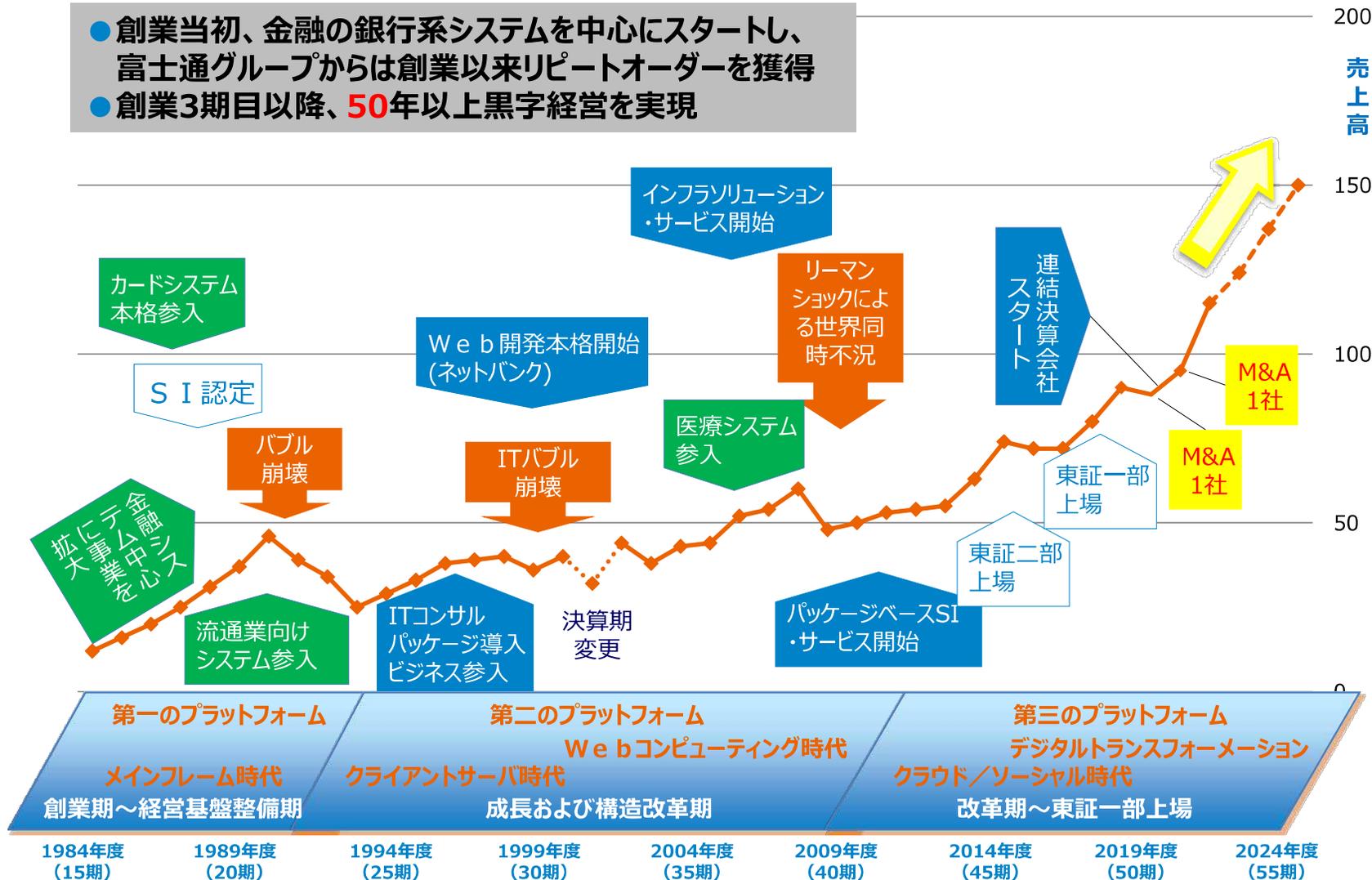


ランドコンピュータの歩み

単位：億円



- 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、50年以上黒字経営を実現



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：1,886人、業務系資格：262人、平均3.82資格/人
(2023.3末現在)**

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

直ユーザ数
(年度取引実績)

2010年度(94社)

1.5倍

2022年度(148社)

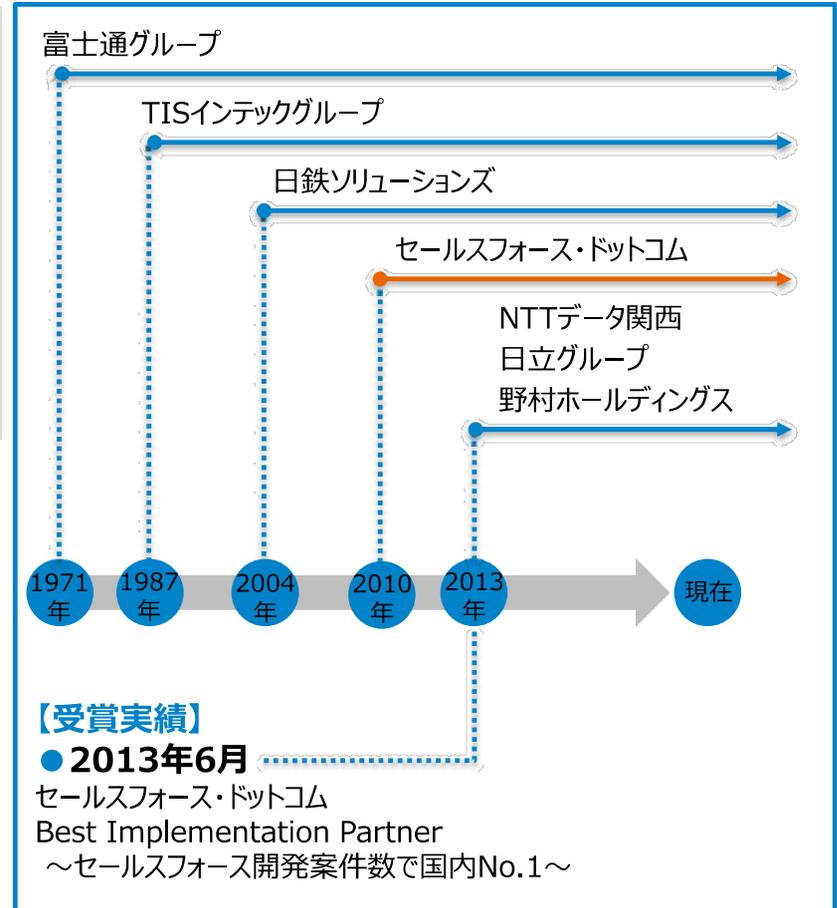
2、有力パッケージベンダーとの戦略協業

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、戦略パートナー
- ・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 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



当社の強み 優秀な技術者集団

- 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技術者集団
- 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：1,886人、業務系資格：262人、平均3.82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（22人） ● 外務員（8人） |
| 産業・流通 | <ul style="list-style-type: none"> ● 販売士（29人） |
| 医療 | <ul style="list-style-type: none"> ● 診療情報管理士（7人） ● 医療情報技師（16人） |
| 業種共通 | <ul style="list-style-type: none"> ● PMP（38人） ● 簿記（66人） |
| IT系 | <ul style="list-style-type: none"> ● 情報処理技術者（延べ449人） ● ベンダー資格（Salesforce認定資格延べ163人、 他 Microsoft、AWS、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

市場動向

国内IT市場

不透明な国際情勢のリスクを抱えながらも、国内の景気回復に伴い堅調な市場拡大が見込まれる。

新技術

システムの安定稼働が益々重要となる一方で、アジャイル開発や生成AI等の革新的な新技術が次々と登場。



**新デジタル人材の育成と並行して、
従来型開発とDX型開発の使い分けが重要となる。**

| 分類 | 特長 |
|-----------|--|
| 従来型 開発 | 大量のデータを正確かつ効率的に記録、蓄積、活用するシステム。 ●品質・コスト重視： スクラッチ開発、ウォーターフォール、パッケージ、クラウド、共同化 |
| DX型 開発 | 短時間でサービスの提供と改善を繰り返すシステム。 ●スピード・柔軟性重視： アジャイル開発、ローコード開発、クラウド、生成AI |

中期経営計画（VISION2023）進捗状況

| | 2021年度 22/3期 | | 2022年度 23/3期 | | 2023年度 24/3期 | |
|---------------------|-----------------|-------|-----------------|--------|-----------------|--------|
| | 計画 | 実績 | 計画 | 実績 | 計画 | 予想 |
| 売上高 | 9,630 | 9,596 | 10,700 | 11,578 | 12,300 | 12,400 |
| 営業利益 | 755 | 872 | 950 | 1,222 | 1,250 | 1,429 |
| 経常利益 | 760 | 879 | 960 | 1,238 | 1,270 | 1,447 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 500 | 627 | 620 | 772 | 830 | 900 |

中期経営計画（VISION2025）数値計画

| | 2023年度 24/3期 当期計画 | 2023年度 24/3期 予想 | 2024年度 25/3期 計画 | 2025年度 26/3期 計画 |
|---------------------|-------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| 売上高 | 12,300 | 12,400 | 13,700 | 15,000 |
| 営業利益 | 1,250 | 1,429 | 1,620 | 1,800 |
| 経常利益 | 1,270 | 1,447 | 1,635 | 1,850 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 830 | 900 | 1,020 | 1,150 |

■ **積極的なM&Aの推進**

■ **業務提携先との更なる連携強化**

■ **DXビジネス推進**
クラウド、パッケージベースSI
ローコード開発、アジャイル開発

■ **人材育成への投資と得意分野の強化**

■ **既存SI分野の更なる売上拡大**

● 積極的なM&Aの推進

当社と相乗効果を生む事業を有する企業に資本参加し、**グループ全体の事業規模を拡大**
VISION2023においてM&A 2社実施し、
今後もM&A提携先を検討中

● 業務提携先との更なる連携強化

優れたIT商材や独自技術を有する企業との連携を深め、**ソリューション対応によるパッケージベースSI・サービスの領域を拡大（ServiceNow等）**

●DXビジネス推進①

～ クラウド、パッケージベースSI ～

- ①Salesforceビジネスの全社展開継続
- ②SAP、SuperStream等の
パッケージベースSI・サービス比率の向上
- ③パッケージベースSI・サービス拡大に伴う
直ユーザー取引の拡大
- ④インフラソリューション分野における
クラウドビジネス(AWS等)への構造改革の推進

●DXビジネス推進②

～ ローコード開発、アジャイル開発 ～

- ① **GeneXus、Microsoft Power Platform**を中心とした**ローコード開発**要員の育成
- ② **ローコード開発、クラウドネイティブ開発はアジャイル開発手法がスタンダードに。**
→R&Dアジャイル開発標準の確立
現在、プロジェクト管理ツールの適用開始

● 人材育成への投資と得意分野の強化

① 人材育成への積極投資

業務系資格とIT系資格取得の推進を加速し、
パッケージベースSIサービスのクラウド、
ローコード開発等の**新デジタル技術資格取得**
に注力

② 得意分野の更なる強化

ノウハウを保有する分野と新規戦略分野に
注力し、生産性の高い開発を推進

● 既存SI分野の更なる売上拡大

① 金融分野の**パッケージベースSI領域拡大**

② 安定的な公共分野の受注拡大

③ 富士通グループ、日立グループ、

NTTグループ等との**アライアンス強化**

④ 既存システムの**モダナイゼーション推進**

中期経営計画（VISION2025） サービスライン別売上高



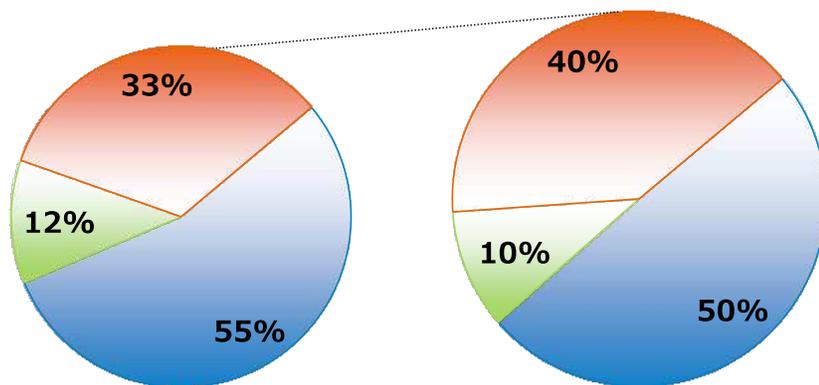
単位：百万円

| サービスライン | 23/03期 実績 | 24/03期 予想 | 25/03期 計画 | 26/03期 計画 | 平均 成長率 |
|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|-------------|
| システムインテグレーション | 6,345 | 6,550 | 7,008 | 7,460 | 5.5% |
| インフラソリューション | 1,354 | 1,450 | 1,500 | 1,540 | 4.4% |
| パッケージベースS I | 3,879 | 4,400 | 5,192 | 6,000 | 15.6% |
| 売上高 計 | 11,578 | 12,400 | 13,700 | 15,000 | 9.0% |

■ サービスライン別売上高構成比

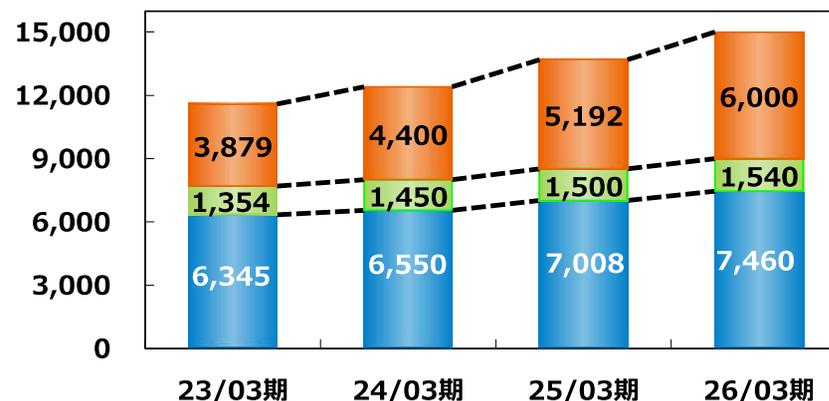
(23/03期 実績)

(26/03期 計画)



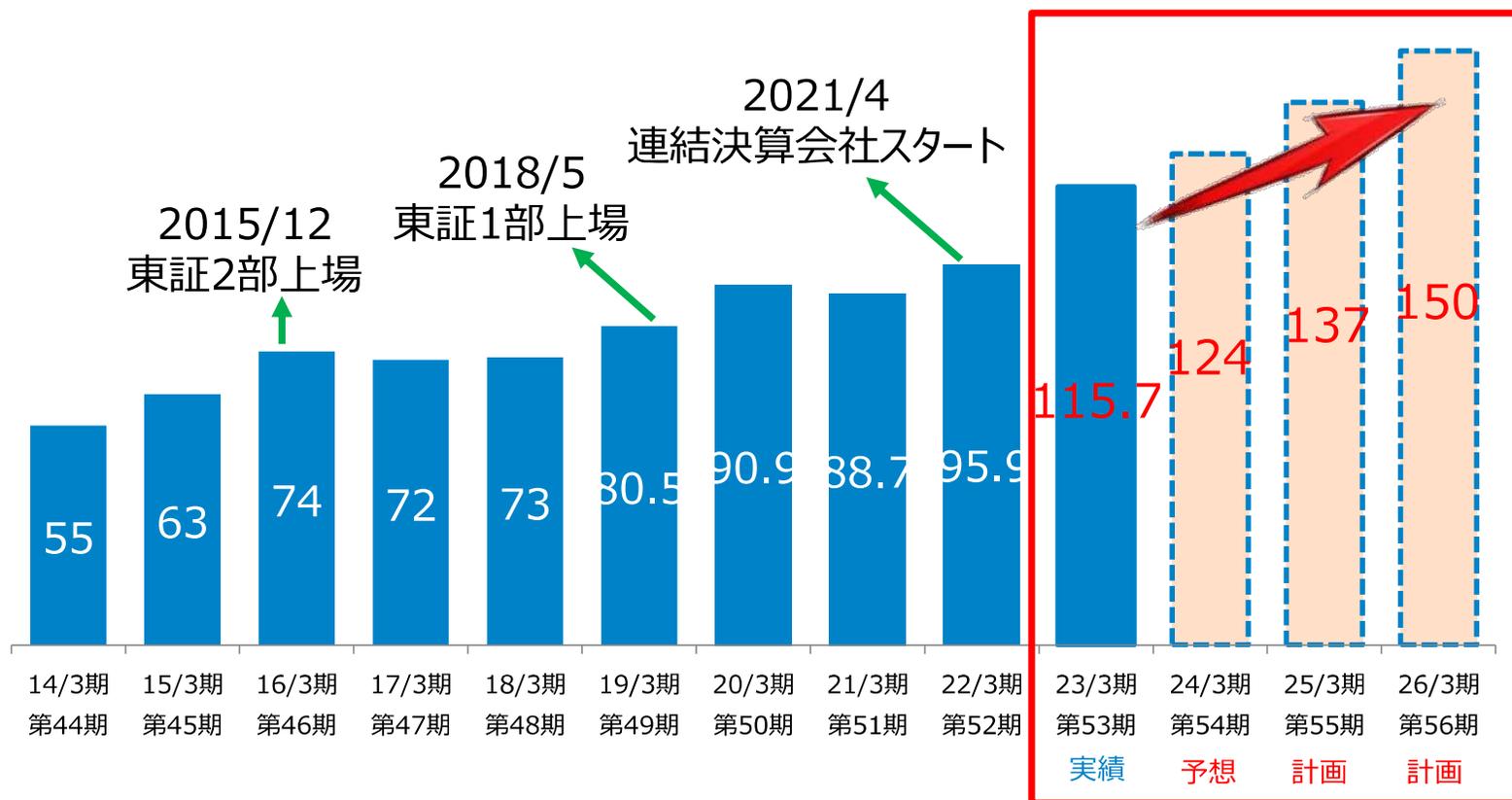
■ サービスライン別売上高推移

■ システムインテグレーション ■ インフラソリューション ■ パッケージベースSI



売上高

VISION 2025



◆ 資本政策

当社は、人材が最も重要な経営資源と捉えており、企業価値向上するためには人的資本への投資が必要不可欠であります。採用・教育の強化、DX推進による新事業領域拡大、M&A等を中心に資本効率を考慮し実施してまいります。

◆ 株主還元

当社は、業績向上に応じて、継続的かつ安定的な利益還元を行っていくことを基本方針としており、連結配当性向40%以上利益還元していく方針であります。

今般、中期経営計画（VISION2023）を延長し、株主還元策のとして、2024年3月期から2026年3月期までの3期間において**連結配当性向を50%以上還元していくことにより**、株主還元の強化を図ってまいります。

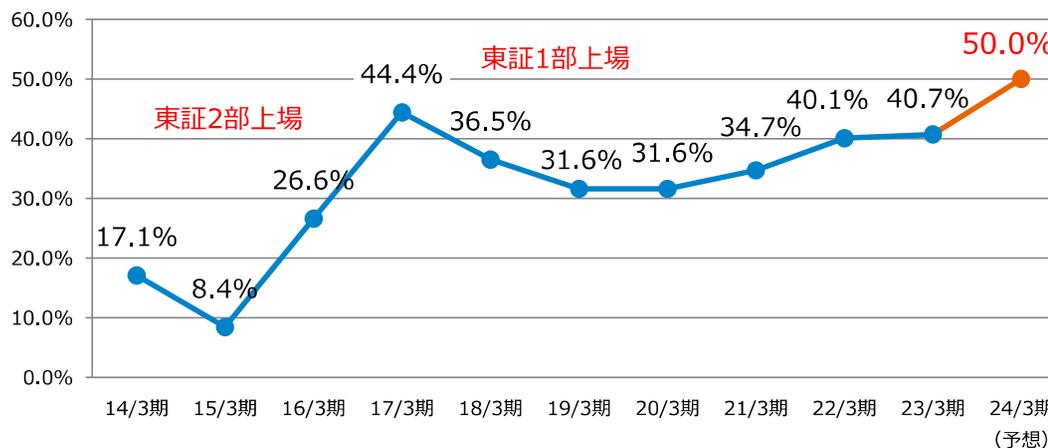
・配当方針

2024年3月期から2026年3月期までの3期間において、**連結配当性向を50%以上還元に変更します。**

※業績動向に伴い、配当金、配当性向の見直しを実施



2024/3期
配当性向予想
50.0%



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、2021年10月1日に1株を1.5株の割合で株式分割を行っており、2023年11月1日に1株を2株の割合で株式分割を行う予定であります。
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。

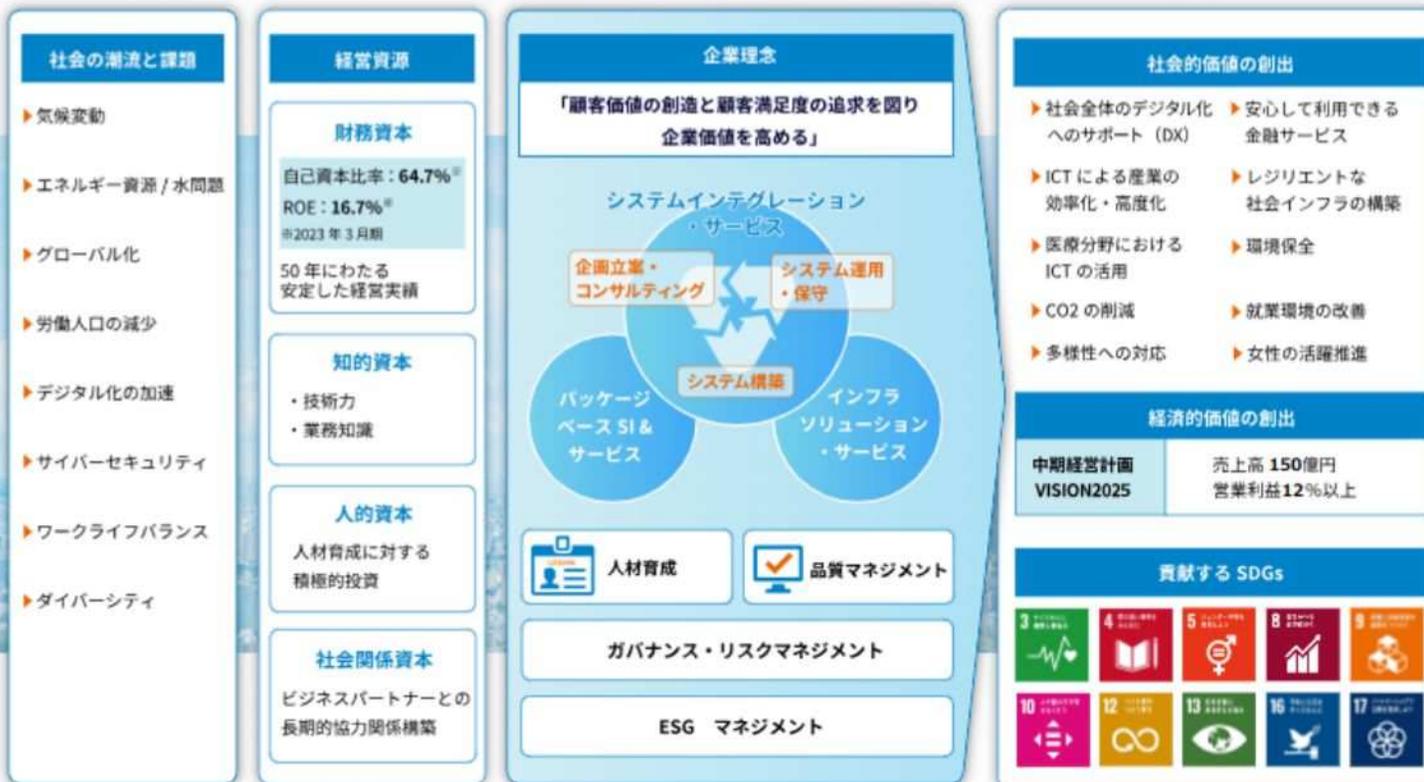
6. ランドコンピュータのサステナビリティについて



8月18日ホームページを更新したサステナビリティサイトの概要を紹介します。

価値創造モデル

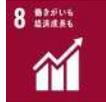
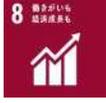
「私たちは解決策を創造しつづけるあなたの IT パートナーです」



重点目標



わたしたちの 7 つの重点目標

| | | |
|--------------------------|---|---|
| <h3>01 人材育成</h3> | <p>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。</p> |   |
| <h3>02 気候変動への対応</h3> | <p>気候変動対策への取り組みを世界共通の課題であると認識し、地球環境に配慮した企業活動を目指します。</p> |  |
| <h3>03 人権・ダイバーシティ</h3> | <p>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。</p> |    |
| <h3>04 健康経営</h3> | <p>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。</p> |   |
| <h3>05 ビジネスパートナー</h3> | <p>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。</p> |  |
| <h3>06 品質セキュリティ</h3> | <p>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。</p> |  |
| <h3>07 コーポレート・ガバナンス</h3> | <p>全ての利害関係者の利益にかなう経営の実現のために、コーポレート・ガバナンスのより一層の充実を図ります。</p> |  |

ランドコンピュータグループは、ESGを重視した企業経営を推進することで、優秀な技術者集団による高品質で安心・安全な社会インフラを支えるシステムソリューションの提供を通じてSDGsの目標達成に貢献し、社員一人ひとりが健康で生き生きと働くことができる職場づくりを目指します。

ESGへの取り組み



気候変動への対応 >

人材育成 >

コーポレート・ガバナンス >

人権・ダイバーシティ >

品質・セキュリティ >

健康経営 >

リスクマネジメント >

ビジネスパートナー >



Support your IT challenge

株式会社 **ランドコンピュータ**

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

本資料には、当社及び当社のグループ会社（以下当社と併せて「当社グループ」という）の財務状況、経営成績、事業、株式価値、戦略などに関する将来予想の記述が含まれております。かかる将来予想は、現在入手可能な情報に基づき当社グループで判断したものであり、リスクや不確定要素を含んでおります。そのため、実際の財務状況、経営成績、事業、株式価値、戦略などが、かかる将来予想と異なる可能性がございます。