

# 2024年3月期 決算説明会資料

2024年5月30日

株式会社 **ランドコンピュータ**  
(東証プライム：3924)

# 目次

|                                 |    |
|---------------------------------|----|
| 1. 会社概要 .....                   | 2  |
| 2. 2024年3月期業績資料 .....           | 8  |
| 3. 2025年3月期連結業績予想 .....         | 16 |
| 4. 今後の成長戦略                      |    |
| 中期経営計画（VISION 2025） .....       | 18 |
| 5. プライム市場上場維持基準の適合状況 .....      | 30 |
| 6. 株主還元 .....                   | 32 |
| 7. ランドコンピュータのサステナビリティについて ..... | 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<br>(英文 R&D COMPUTER CO.,LTD.)                |                |
| 代表者   | 代表取締役会長 田村 秀雄<br>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   | 4億6,006万3,700円   | (2024年3月31日現在) |
| 売上高   | 連結: 137億3,274万円<br>単体: 123億8,149万円                         | (2024年3月31日現在) |
| 社員数   | 連結: 560人<br>単体: 510人                                       | (2024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<br>MS芝浦ビル                                 |                |
| 関西事業所 | 大阪府大阪市西区土佐堀1丁目3番20号<br>三菱重工大阪ビル                            |                |
| 連結子会社 | 株式会社インフリー<br>株式会社テクニゲート(2023/1/1社名変更)                      |                |
| 認定資格  | プライバシーマーク<br>品質マネジメントシステム(QMS)<br>情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS) |                |



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

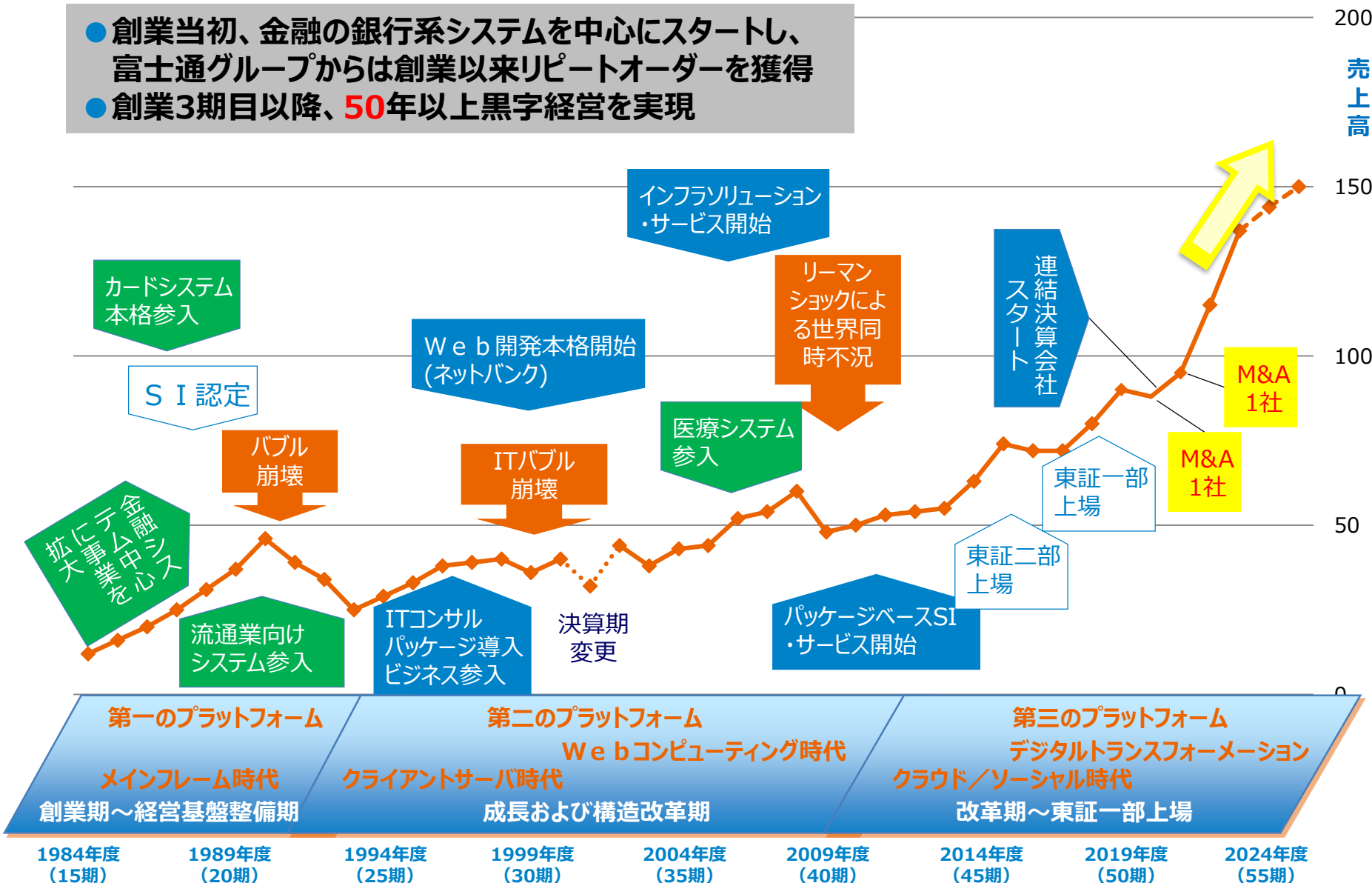


関西事業所

# ランドコンピュータの歩み

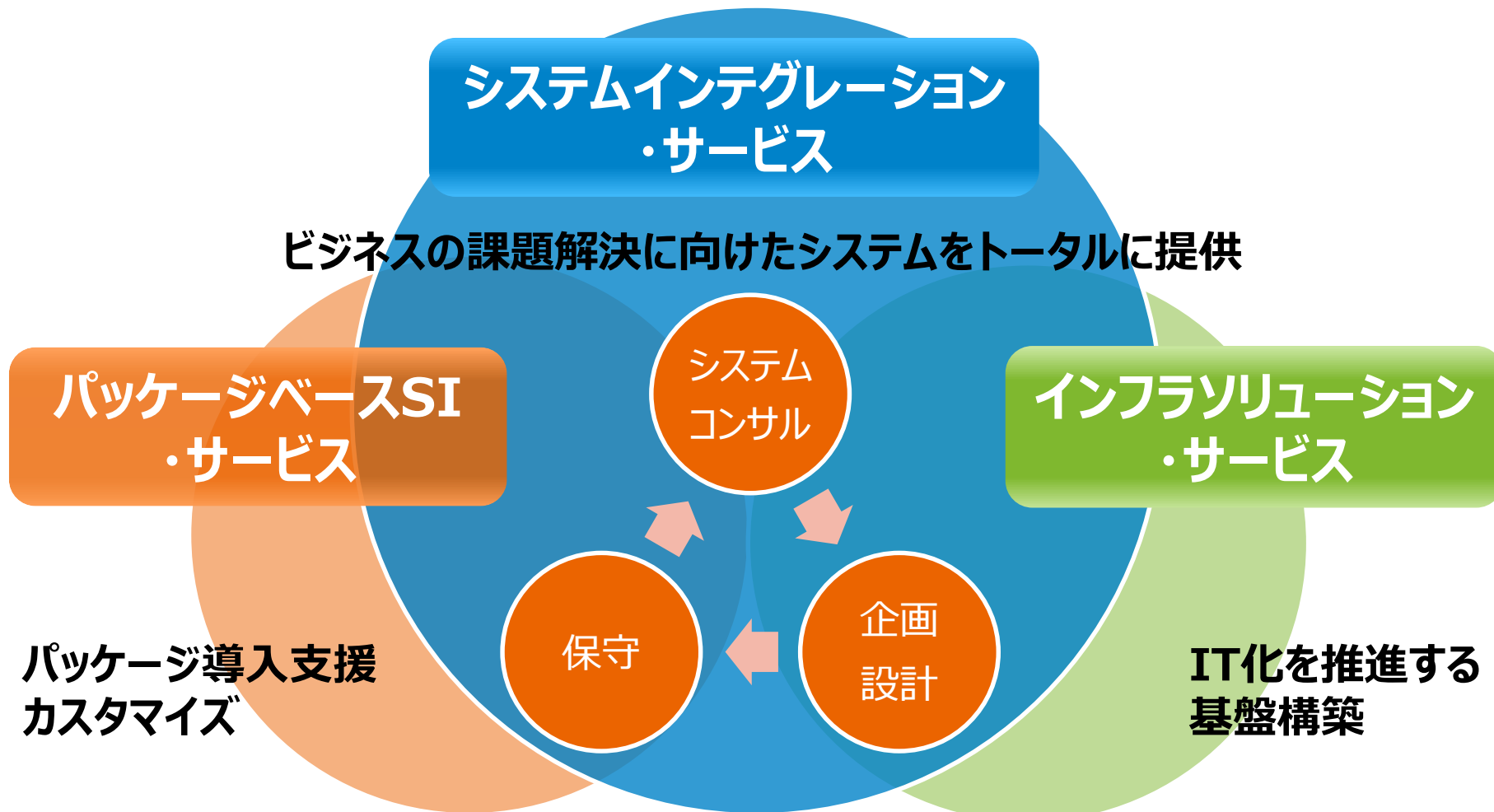
単位：億円

- 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



# 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。



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：2,099人、業務系資格：280人、平均4.08資格/人  
(2024.3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 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：2,099人、業務系資格：280人、平均4.08資格/人**

## 代表例

### 金融

- 銀行業務検定（25人）
- 金融業務能力検定（25人）
- 外務員（8人）

### 産業・流通

- 販売士（27人）

### 医療

- 診療情報管理士（6人）
- 医療情報技師（16人）

### 業種共通

- PMP（41人）
- 簿記（65人）

### IT系

- 情報処理技術者（延べ472人）
- ベンダー資格（Salesforce認定資格延べ223人、  
他 Microsoft、AWS、ServiceNow、OSS-DB、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. 2024年3月期業績資料

---

# 2024年3月期 業績概況



単位：百万円

|                     | 24/3期<br>実績 | 2024/2/13発表<br>対計画 |        | 対前期     |        |
|---------------------|-------------|--------------------|--------|---------|--------|
|                     |             | 24/3期計画            | 増減率    | 23/3期実績 | 増減率    |
| 売上高                 | 13,732      | 13,500             | +1.7%  | 11,578  | +18.6% |
| 営業利益                | 1,729       | 1,685              | +2.7%  | 1,222   | +41.5% |
| 営業利益率               | 12.6%       | 12.5%              | +0.1P  | 10.6%   | +2.0P  |
| 経常利益                | 1,743       | 1,709              | +2.0%  | 1,238   | +40.8% |
| 経常利益率               | 12.7%       | 12.7%              | ±0.0P  | 10.7%   | +2.0P  |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 1,233       | 1,110              | +11.2% | 772     | +59.8% |

## 増減要因

売上高につきましては、全てのサービスラインが堅調に推移し、当社及び子会社全てが過去最高売上高を達成となりました。利益面につきましては、処遇改定に伴う人件費増加や新デジタル分野への人材育成費用等の人的資本投資に伴う経費が増加しましたが、増収による利益増加に加え、高付加価値ビジネス推進へのシフトによる利益率改善等により、営業利益率は12.6%（前期比+2%）となりました。また当期純利益につきましては、賃上げ促進税制の適用により法人税等が減少した結果、前年を大きく上回りました。

# システムインテグレーション・サービス 業種別売上高

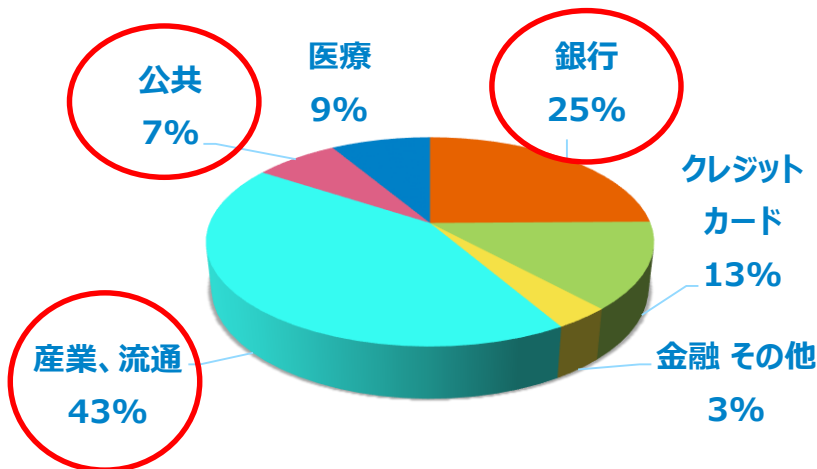


単位：百万円

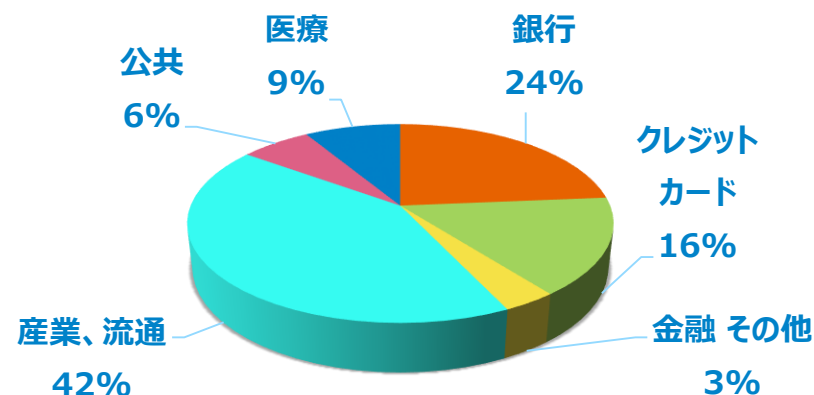
|                    | 24/3期 | 23/3期 |        |        |
|--------------------|-------|-------|--------|--------|
|                    | 金額    | 金額    | 前期比    |        |
| システムインテグレーション・サービス | 7,570 | 6,345 | +1,225 | +19.3% |
| 銀行                 | 1,876 | 1,501 | +375   | +25.0% |
| クレジットカード           | 1,015 | 1,003 | +11    | +1.2%  |
| 金融 その他             | 259   | 221   | +38    | +17.4% |
| 産業、流通              | 3,226 | 2,668 | +558   | +20.9% |
| 公共                 | 546   | 402   | +144   | +36.0% |
| 医療                 | 646   | 549   | +96    | +17.6% |

24/3期 業種別（構成比）

○：構成比が増加している業種



23/3期 業種別（構成比）



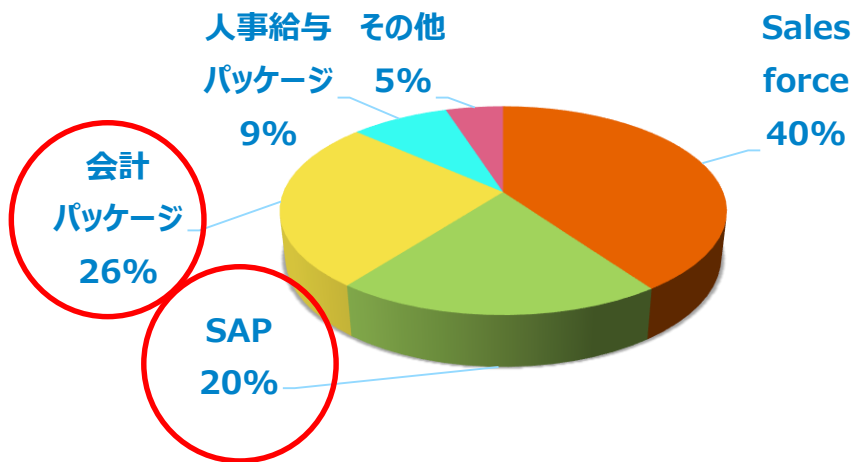
# パッケージベースSI・サービス 業種別売上高

単位：百万円

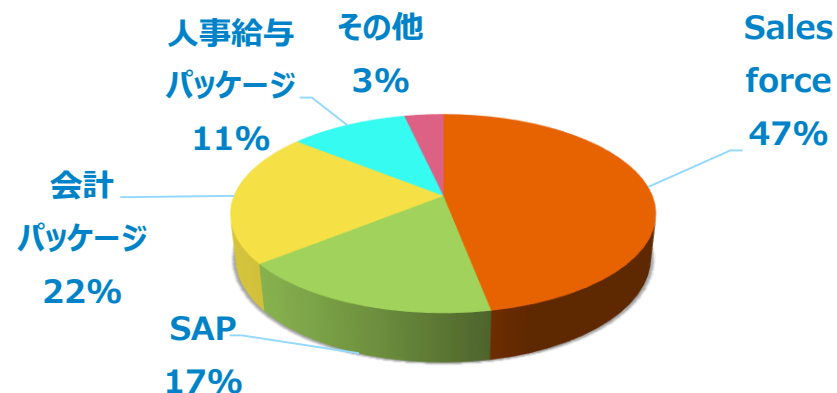
|                        | 24/3期 | 23/3期 |      |        |
|------------------------|-------|-------|------|--------|
|                        | 金額    | 金額    | 前期比  |        |
| パッケージベースSI・サービス        | 4,673 | 3,879 | +793 | +20.5% |
| Salesforce             | 1,879 | 1,822 | +56  | +3.1%  |
| SAP                    | 943   | 667   | +275 | +41.3% |
| 会計パッケージ (SuperStream等) | 1,223 | 837   | +386 | +46.1% |
| 人事給与パッケージ (COMPANY等)   | 396   | 414   | △18  | △4.5%  |
| その他 (DynamicsCRM他)     | 231   | 137   | +93  | +68.0% |

24/3期 業種別 (構成比)

○ : 構成比が増加している業種



23/3期 業種別 (構成比)



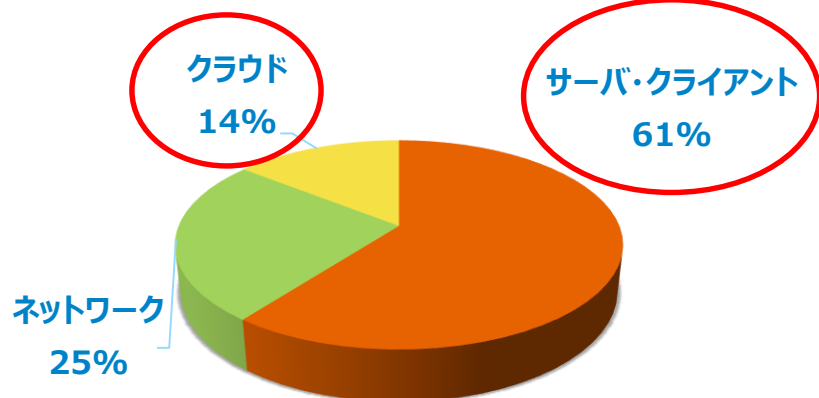
# インフラソリューション・サービス 業種別売上高

単位：百万円

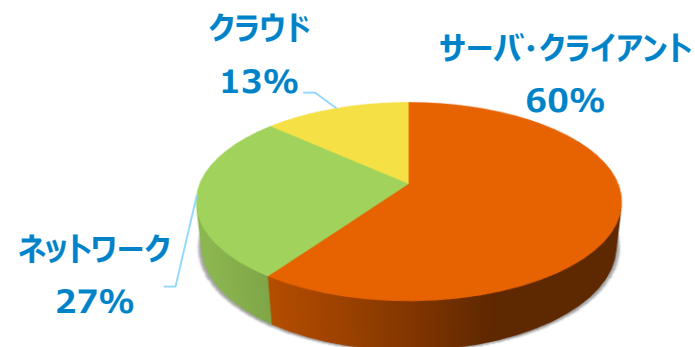
|                  | 24/3期 | 23/3期 |      |        |
|------------------|-------|-------|------|--------|
|                  | 金額    | 金額    | 前期比  |        |
| インフラソリューション・サービス | 1,488 | 1,354 | +134 | +9.9%  |
| サーバ・クライアント       | 898   | 808   | +90  | +11.2% |
| ネットワーク           | 376   | 365   | +10  | +3.0%  |
| クラウド             | 213   | 180   | +33  | +18.3% |

24/3期 業種別（構成比）

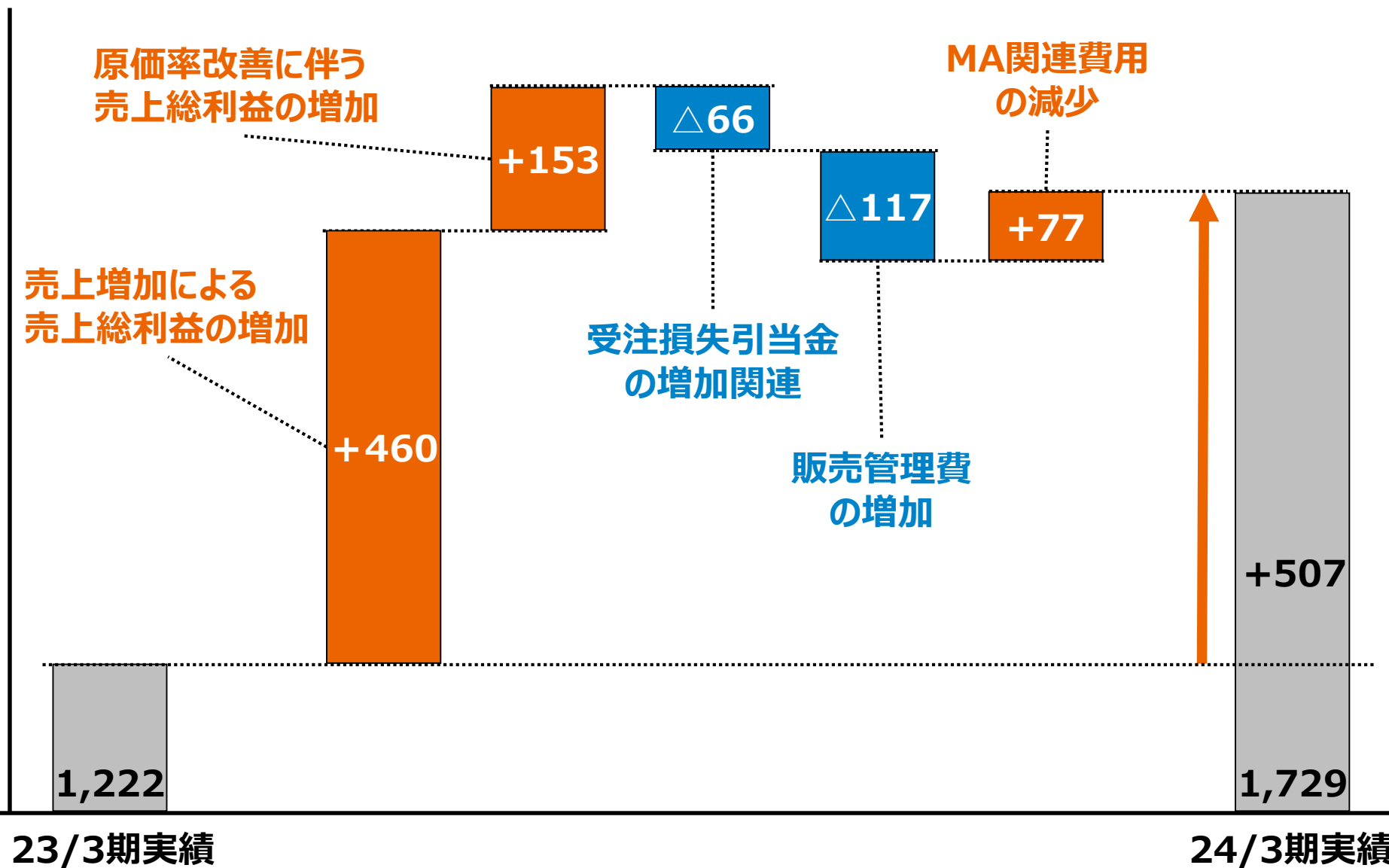
○：構成比が増加している業種



23/3期 業種別（構成比）



# 2024年3月期 連結営業利益分析（前期比較）



23/3期実績

24/3期実績

# 2024年3月期末 連結貸借対照表



単位：百万円

|             | 23/3期末 |       | 24/3期末 |       |        | 増減要因   |
|-------------|--------|-------|--------|-------|--------|--|
|             | 金額     | 構成比   | 金額     | 構成比   | 前期比    |  |
| 流動資産        | 6,139  | 81.8  | 7,366  | 84.6  | +1,227 | 【増加理由】<br>(流動) 現金及び預金 +5億39百万円<br>有価証券 +1億円<br>売掛金及び契約資産 +6億3百万円   |
| 固定資産        | 1,362  | 18.2  | 1,345  | 15.4  | △16    |  |
| 資産合計        | 7,502  | 100.0 | 8,712  | 100.0 | +1,210 | (固定)<br>ソフトウェア及びソフトウェア仮勘定 +23百万円<br>投資有価証券 +63百万円<br>【減少理由】<br>(流動) 仕掛品 △13百万円<br>(固定) のれん及び顧客関連資産 △1億5百万円 |
| 流動負債        | 2,013  | 26.8  | 2,317  | 26.6  | +303   | 【増加理由】(流動)<br>買掛金+1億10百万円、未払費用+29百万円<br>未払金+19百万円、預り金+40百万円<br>契約負債+46百万円、未払消費税等+79百万円<br>受注損失引当金+66百万円    |
| 固定負債        | 623    | 8.3   | 621    | 7.1   | △1     |  |
| 負債合計        | 2,637  | 35.1  | 2,939  | 33.7  | +301   | 【減少理由】(流動)<br>賞与引当金及び役員賞与引当金 △55百万円<br>株主優待引当金 △18百万円  |
| 株主資本        | 4,783  | 63.8  | 5,647  | 64.8  | +864   | 【増加理由】<br>利益剰余金 +8億65百万円<br>その他有価証券評価差額金 +41百万円  |
| その他の包括利益累計額 | 67     | 0.9   | 106    | 1.2   | +39    |  |
| 非支配株主持分     | 15     | 0.2   | 19     | 0.2   | +4     |  |
| 純資産合計       | 4,865  | 64.9  | 5,773  | 66.3  | +908   |  |
| 負債・純資産合計    | 7,502  | 100.0 | 8,712  | 100.0 | +1,210 |  |
| 自己資本比率      | 64.7%  |       | 66.0%  |       |        |  |

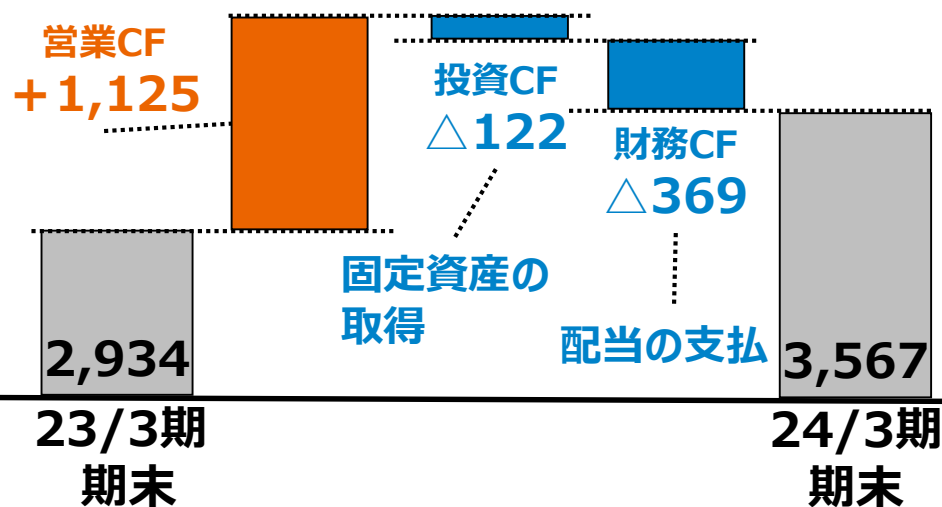
# 2024年3月期 連結キャッシュ・フロー計算書



単位：百万円

| 営業C/F主な増減要因        | 金額     |
|--------------------|--------|
| 税金等調整前当期純利益        | +1,743 |
| 減価償却費              | +106   |
| のれん償却額             | +71    |
| 仕入債務の増加            | +110   |
| 受注損失引当金の増加         | +66    |
| 未払消費税等の増加額         | +79    |
| 契約負債の増加            | +46    |
| その他流動負債の増加         | +83    |
| 売上債権の増加            | △603   |
| 賞与引当金及び役員賞与引当金の減少額 | △55    |
| 法人税等の支払額           | △538   |

|                | 23/3期 | 24/3期 | 前期比  |
|----------------|-------|-------|------|
| 営業CF           | 981   | 1,125 | +143 |
| 投資CF           | △644  | △122  | +522 |
| 財務CF           | △286  | △369  | △82  |
| 現金及び現金同等物の増減額  | 50    | 633   | +583 |
| 現金及び現金同等物の期首残高 | 2,883 | 2,934 | +50  |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 2,934 | 3,567 | +633 |





## 3. 2025年3月期連結業績予想

---

# 2025年3月期業績予想 連結損益計算書

|                     | 22/3期<br>(連結) | 23/3期<br>(連結) | 24/3期<br>(連結) | 25/3期<br>連結予想 | 対前期<br>増減率 |
|---------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|------------|
| 売上高                 | 9,596         | 11,578        | 13,732        | 14,420        | +5.0%      |
| 営業利益                | 872           | 1,222         | 1,729         | 1,860         | +7.5%      |
| 経常利益                | 879           | 1,238         | 1,743         | 1,900         | +9.0%      |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 627           | 772           | 1,233         | 1,267         | +2.8%      |

## 4. 今後の成長戦略

---

# ランドコンピュータグループ 中期経営計画 (VISION 2025)

## 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<br>開発 | <p>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。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●品質・コスト重視：<br/>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</li> </ul> |
| DX型<br>開発 | <p>短時間でサービスの提供と改善を繰り返すシステム。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●スピード・柔軟性重視：<br/>アジャイル開発、ローコード開発、クラウド、生成AI</li> </ul>            |

# 中期経営計画 (VISION2025) 数値計画

|                     | 2023年度<br>24/3期 |                      |        | 2024年度<br>25/3期 |        | 2025年度<br>26/3期 |
|---------------------|-----------------|----------------------|--------|-----------------|--------|-----------------|
|                     | 当初計画            | 修正予想<br>(2023/11/13) | 実績     | 当初計画            | 予想     | 当初計画            |
| 売上高                 | 12,400          | 13,300               | 13,732 | 13,700          | 14,420 | 15,000          |
| 営業利益                | 1,429           | 1,615                | 1,729  | 1,620           | 1,860  | 1,800           |
| 経常利益                | 1,447           | 1,636                | 1,743  | 1,635           | 1,900  | 1,850           |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 900             | 1,070                | 1,233  | 1,020           | 1,267  | 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**  
→2021年4月に株式会社インフリー、  
2022年4月に株式会社テクニゲートの株式を取得し子会社化  
現在も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 ～

#### ① Salesforceビジネスの全社展開継続

2022年度売上高18.2億円→2023年度18.7億円（前年度比103%）  
→2024年度20.0億円（対2023年度比 107%）

#### ② SAP、SuperStream等の

#### パッケージベースSI・サービス比率の向上

2022年度 33.5%→2023年度34.0%（前年度+0.5%）  
→2024年度35.0%（対2023年度+1.0%）

#### 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・Azure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

→2023年度末までに50名の技術者育成

資格取得者数 2022年度末16名、2023年度末 25名

#### 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。

現在、当社でのプロジェクト管理ツールの適用開始

## ● DXビジネス推進③

### ～ 生成AIへの取り組み ～

#### 事業化 に向けた 取り組み

- DXビジネスの強化施策として、生成AIの事業展開企画を2023年度下期よりスタート
- Salesforce「Einstein Copilot」、Service Now「Now Assist」、Microsoft「Azure OpenAI Service」など、生成AIサービスの調査研究と、提案モデルの策定や実装に必要なスキル修得の検討を推進

#### 実績

- 大手コンサルファーム様の社内システムへの生成AI実装プロジェクトに参画
- 大手サービスプロバイダー様の新規事業への生成AI実装提案
- **ソフトウェア開発における生成AI利用環境整備と実証検証を2024年4月より開始**

## ● 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、クラウド、  
ローコード開発、生成AI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 金融分野の領域拡大

→金融事業本部でのSalesforce事業の立ち上げによる領域拡大

2022年度126M→2023年度188M（前期比149.9%）

→2024年度250M（2023年度比133.0%）

### ② 公共分野の受注拡大

2022年度402M→2023年度546M（前期比136.0%）

→2024年度600M（2023年度比109.9%）

### ③ 富士通G、日立G、NTTD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

モダナイゼーションとは、経営環境の変化やシステム老朽化に対応するために、既存のソフトウェア・データなどのIT資産を活用しつつ、最新の技術や設計技法を取り入れたシステムに置き換えることを指します。

# 中期経営計画 (VISION2025) サービスライン別売上高



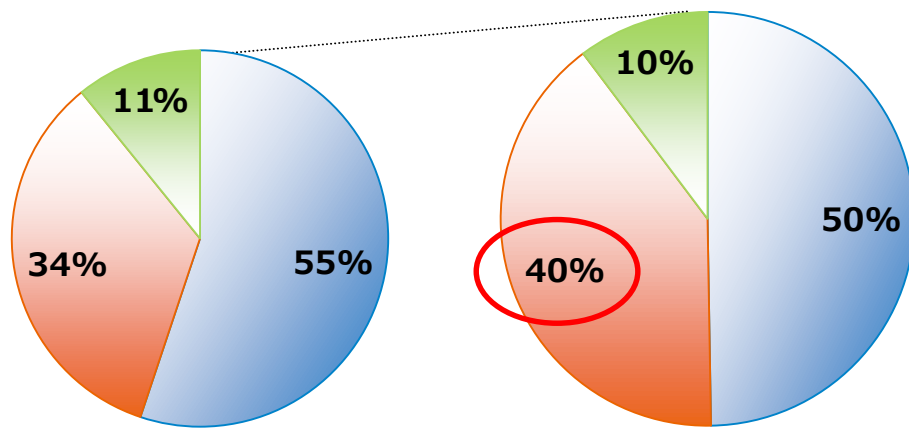
単位：百万円

| サービスライン       | 23/03期<br>実績  | 24/03期<br>当初計画 | 24/03期        |               | 25/03期<br>当初計画 | 25/03期<br>予想  | 26/03期<br>当初計画 | 平均<br>成長率   |
|---------------|---------------|----------------|---------------|---------------|----------------|---------------|----------------|-------------|
|               |               |                | 修正予想          | 実績            |                |               |                |             |
| システムインテグレーション | 6,345         | 6,700          | 6,550         | 7,570         | 7,008          | 7,600         | 7,460          | 5.5%        |
| パッケージベースS I   | 3,879         | 4,000          | 4,400         | 4,673         | 5,192          | 5,300         | 6,000          | 15.6%       |
| インフラソリューション   | 1,354         | 1,600          | 1,450         | 1,488         | 1,500          | 1,520         | 1,540          | 4.4%        |
| <b>売上高 計</b>  | <b>11,578</b> | <b>12,300</b>  | <b>12,400</b> | <b>13,732</b> | <b>13,700</b>  | <b>14,420</b> | <b>15,000</b>  | <b>9.0%</b> |

## ■ サービスライン別売上高構成比

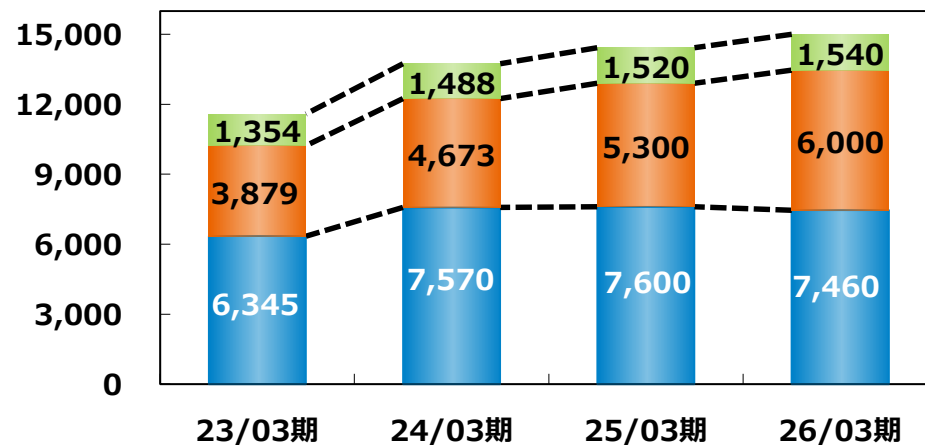
(24/03期 実績)

(26/03期 計画)



## ■ サービスライン別売上高推移

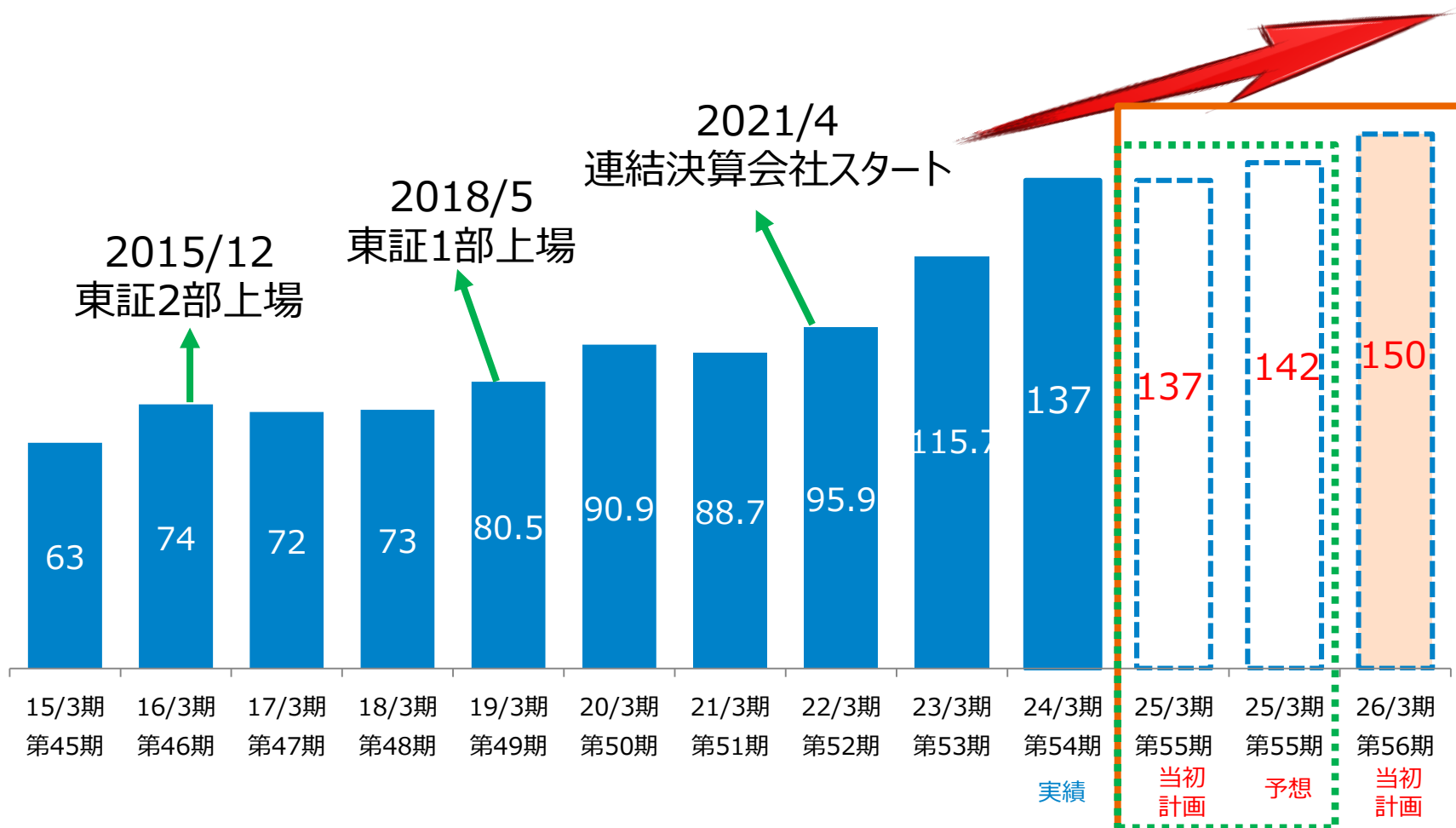
■ システムインテグレーション ■ パッケージベースSI ■ インフラソリューション



2025年3月期業績予想は、2024年5月14日現在において入手可能な情報に基づき作成しております。

## 売上高

# VISION 2025



2025年3月期業績予想は、2024年5月14日現在において入手可能な情報に基づき作成しております。

## 5. プライム市場上場維持基準の適合状況

---

# プライム市場上場維持基準の適合状況

当社は、移行基準日（2021年6月30日）時点においては、プライム市場の上場維持基準のうち、「流通株式時価総額」および「1日平均売買代金」が上場維持基準を充たしておりませんでした。2021年12月28日に提出した計画書に基づき改善を実施してまいりました結果、2024年3月31日時点においてプライム市場の上場維持基準の**全ての項目に適合いたしました。**

|                   |                            | 流通株式<br>時価総額 | 1日平均<br>売買代金 |
|-------------------|----------------------------|--------------|--------------|
| 当社の適合状況及び推移       | 2021年6月30日<br>(移行基準日時点) ※1 | 46.8億円       | 0.04億円       |
|                   | 2024年3月31日時点 ※2            | 103.2億円      | 0.28億円       |
| プライム市場の上場維持基準     |                            | 100億円        | 0.2億円        |
| 2024年3月31日時点の適合状況 |                            | <b>適合</b>    | <b>適合</b>    |

※1 東証が把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

※2 東証より受領した「上場維持基準（分布基準）への適合状況について」をもとに算出を行ったものです。なお2024年3月31日時点の1日平均売買代金の基準日は、2023年12月31日です。



# 6. 株主還元

## 資本政策・株主還元について

---

## ◆ 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。**

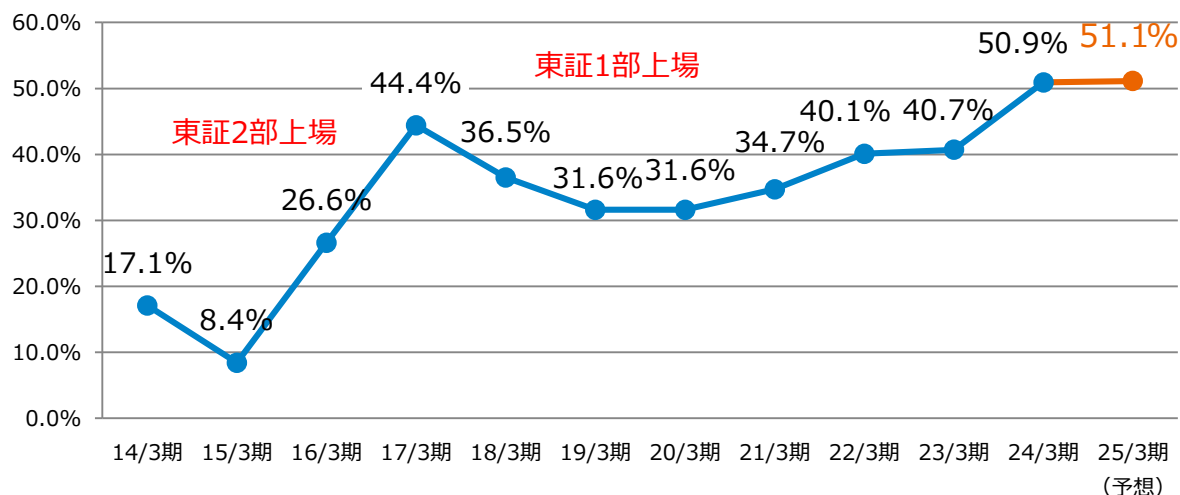
## ・配当方針

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



2025/3期  
配当性向予想  
**51.1%**



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・株主還元

単位：円



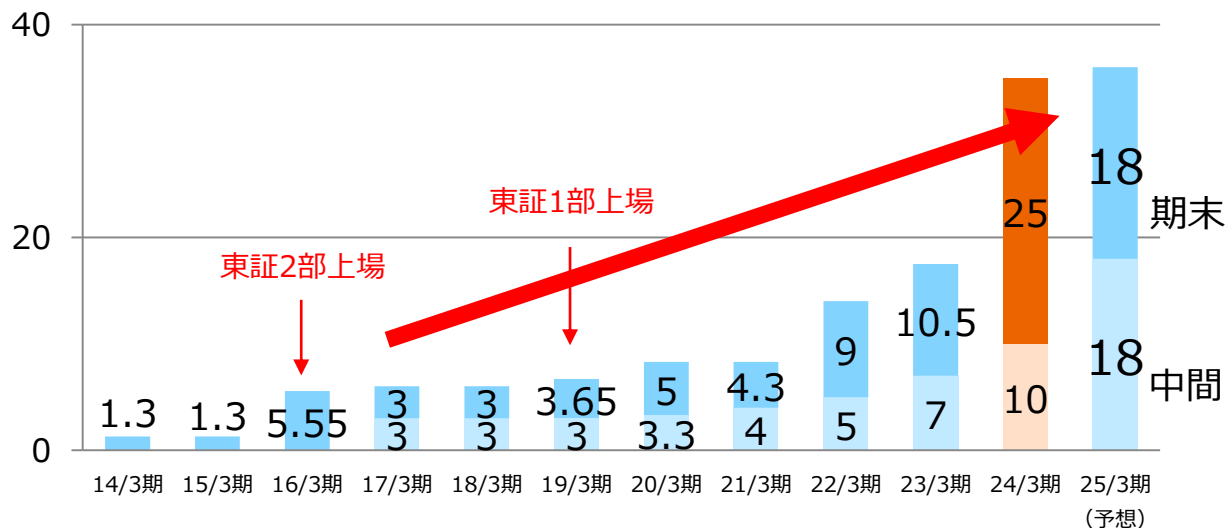
期末配当について、

- ① 23/9/29配当性向の変更に伴い5円増配の15円、
- ② 23/11/13通期業績予想の修正に伴い5円増配の20円に修正
- ③ 24/2/13通期業績予想の修正に伴い3円増配の23円に修正
- ④ 24/5/14開示の通期連結業績結果に伴い2円を増配し**25円**に決定

※業績動向に伴い、配当金、配当性向の見直しを実施

● 2025/3期  
普通配当年間予想  
36円/1株

2024/3期  
期末配当**35円**



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。












※24/3期の期末配当については、2024年5月14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。

## 7. ランドコンピュータのサステナビリティについて





## 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 >

| 分類         | ESG主要施策  |
|------------|--|
| 気候変動への対応   | <ul style="list-style-type: none"> <li>・電力使用量削減<br/>(全拠点の照明LED化、グループ会社拠点集約)</li> </ul>   |
| 人材育成       | <ul style="list-style-type: none"> <li>・資格取得推進<br/>(IT系資格：2,099人、業務系資格：280人、平均4.08資格/人)</li> </ul>   |
| 人権・ダイバーシティ | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ダイバーシティ取り組み認定 (D&amp;I AWARD)</li> <li>・新卒社員の男女比 1:1 (2024年4月入社)</li> <li>・育児休暇からの復職率 100% (2023年度)</li> </ul> |
| 健康経営       | <ul style="list-style-type: none"> <li>・「健康経営優良法人2023 (大規模法人部門)」認定</li> <li>・人間ドックを含む健康診断の自己負担金額なし</li> </ul>  |
| ビジネスパートナー  | <ul style="list-style-type: none"> <li>・富士通、日立、Salesforce、SuperStream、AWS等<br/>認定パートナー</li> <li>・当社コアパートナー (協力会社) : 約30社</li> </ul>                    |



# 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2024年5月14日現在で入手可能な情報（2024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。