

個人投資家向け会社説明会 ミーティングメモ

株式会社ランドコンピュータ (3924)

開催日：2024年3月17日 (日)

場所：大和コンファレンスホール (東京都千代田区)

説明者：代表取締役社長 福島 嘉章 氏

1. ランドコンピュータのご紹介

- ・ 設立は1971年、53年目を迎えた会社です。昨年度末(2023年3月31日現在)の売上は約116億円。社員数は連結で568名。東京の田町に本社があります。大阪にも事務所があり、東西で拠点を張り、仕事をしています。また、名古屋と福岡ではメンバーが常駐し、お客様先で仕事をしており、大都市圏を中心に展開。子会社でM&Aで仲間入りした株式会社インフリーと株式会社テクニゲートの2社があります。
- ・ ランドコンピュータは、会長の田村が1971年に3兄弟でスタートした会社です。会長は三男で、長男・次男は学校を経営。多摩大学を運営する学校法人田村学園や、渋谷幕張高校を運営する学校法人渋谷教育学園などです。

会社が学校を運営するパターンは、ソニーや日本電産(ニデック)などがありますが、学校からスピノフした会社というのは、ちょっと珍しいのではないかと思います。

ランドコンピュータという社名には、「ロケット開発の父」と呼ばれる糸川英夫博士と関係があります。「はやぶさ」が探査した惑星「イトカワ」は、博士の名から名付けられたものです。糸川博士がソフトウェアの教育をしようと専門学校を立ち上げたところ、生徒が集まらない。それなら自ら実業に関わろうと、博士を中心に開発会社を発足しました。それが当社で、糸川博士は発足当時の取締役です。糸川博士はカリフォルニアの共和党系のシンクタンクであるランド・コーポレーション(RAND Corporation)で仕事をしていたことがあったため、その名を一部いただいて社名にしたそうです。

- ・ 社是は「こころできまる」です。社是を揮毫していただいたのは、富士通の8代目社長・会長の小林大祐氏です。何事もこころで決まるという意味で、言葉としては単純ですが、私も大好きな言葉です。当社の社員は事あるごとにこの言葉を見て、自分の中で腹落ちして仕事に臨んでいます。

経営理念は「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」です。

①②について、我々はシステムエンジニアを集めた技術者集団。エンジニアリングの会社です。彼らが仕事をする上で、何を重視すべきか。それはお客様の価値を創ることです。①はお客様目線で仕事をしていく、ということ。一人ひとりがその思いで臨めば、企業価値の向上にも繋がります。②はエンジニアリング会社の技術者集団として、時代に合った必要とされる技術でお客様にソリューションを提供していくということ。技

術者集団としての意識を高めるべく、①②の理念を掲げています。

③は、そういった社員を支えるマザーシップ。会社の立ち位置を示しています。常に革新的に企業文化の改革を進める会社であれ、ということです。

3つの理念を大事にし、社員は事あるごとにこの理念に立ち返り、仕事に臨んでいます。

- ・ 売上高の推移にみる当社の歩みについて。折れ線グラフでは凸凹な動きはありますが、全体として右肩上がりに売上が拡大しています。

その途中で、1995年以降のバブル崩壊、2000年代初頭のITバブル崩壊、2008年のリーマンショックなどがありました。これらによりお客様の財務状況が苦しくなると、システムウェアへの投資がキュッと小さくなります。財布の紐が硬くなるのです。すると、我々の売上もガタンと落ちる傾向があります。

一方、そういう時も、当時の経営者や社員がさまざまな新しいことを始めています。「革新的企業文化風土」を企業理念でも掲げていますが、新たなチャレンジにより右肩上がりの業績を作ってきた会社であることをご理解ください。

2015年に東証二部、2018年に東証一部に上場。その後、M&Aを2社行い、今、成長の途上にあります。創業3期目以降、50年以上黒字経営を継続。しっかりとした経営をこれからも続けたいと考えています。

- ・ 私ども仕事の中身は、大きく3つに分かれます。「システムインテグレーション・サービス」「パッケージベースSI・サービス」「インフラソリューション・サービス」です。一番売上が大きいのが、「システムインテグレーション・サービス」。我々の祖業です。お客様の中に入って、要件定義～プログラミング～テスト～保守のサイクルを回すシステムインテグレーション（開発）をしています。創業以来、50年以上行っています。

「パッケージベースSI・サービス」は、今一番、伸び率では大きい。パッケージとは、世界的に強いパッケージのこと。ゼロからシステム構築すると、時間もお金もかかるからパッケージを使いたい、というお客様がいます。ただ、パッケージそのままでは、お客様の会社の業務と合致しません。そこでパッケージに関わる必要なシステムだけを作してほしい、というご要望が多い。それらに応えるのが「パッケージベースSI・サービス」です。

アプリケーションを動かすにはインフラの整備が必要です。そこに关わるのが「インフラソリューション・サービス」です。

我々は、基盤となるインフラから上位のアプリケーションまで、トータルに対応し、お客様と対峙する体制を整えています。

- ・ 会社の事業内容は、「間接取引」と「直接取引」の2つに分かれます。間接取引は、メーカー大手などの大手のシステムインテグレーターとの取引で、50年の歴史があります。ベースになる安定した仕事で、我々は非常に大事にしています。それに加えて、今、売上の3分の1を占めるのが直接取引です。金融や産業・流通、公共・社会基盤、医療などのお客様と直接やり取りするものです。

2つのお客様の軸をバランス経営で考えて進めています。

【システムインテグレーション・サービス】

- ・ 企画立案からシステム運用まで一気通貫で支援しています。
まず、お客様の目線で課題を一緒に見てコンサルティングします。そのために我々は、お客様の業務や使うべきソリューションを理解して臨んでいます。
それから必要な要件を定義し、設計し、実際に手を動かしてプログラムを作ります。その後テストを経て、運用に至ります。このサイクルをグルグル回すことが、システムインテグレーションの基本的な仕事の流れです。
- ・ システムインテグレーション・サービスは、我々の売上高の55%を占めます。パッケージベース SI・サービスが3割、インフラソリューション・サービスが10%強です。
お客様としては、金融や産業・流通、公共・医療など、多岐に渡ります。その中でも金融や産業・流通の比率が高いのが特徴です。
- ・ システムインテグレーション・サービスの一例として、公共・医療分野のワクチン接種支援システムがあります。厚労省からの仕事で、我々はタイムリーに対応。社会課題に対し、我々が中に入り、しっかりと作り上げたシステムです。
行政機関や医療機関の接種会場、配送業者、ワクチン接種を受ける対象者の情報をワクチン接種支援システムのプラットフォーム上で一括管理できるようにしました。

【パッケージベース SI・サービス】

- ・ 約10年前の当社のサービス別売上構成比では、システムインテグレーション・サービスが約8割を占め、パッケージベース SI・サービスとなるアドオン開発はわずか4%でした。それが現在では売上高全体の3分の1に拡大。非常に勢いのある分野です。
- ・ パッケージベース SI・サービスで取り扱っているパッケージの一例としては、Salesforce®やSAP®、SuperStream-NX、COMPANY®などがあります。
Salesforce®は、世界最大の営業支援システムや顧客管理システムを提供している会社です。アメリカのサンフランシスコのベイブリッジのたもとに60階強の本社ビルがある非常に勢いのある会社です。10数年前に日本にも進出。私たちもほぼ同じタイミングでカスタマイズサービスをスタートし、我々の仕事も着実に大きくなっています。
SAP®は、ドイツの会社で、時価総額でシーメンスを抜きドイツのNo.1の会社です。会社の中ではさまざまなシステムが動いていますが、それらを統合管理するのがSAPです。日本の大手企業の多くでも採用。そのカスタマイズに関わるのが当社です。当社がM&Aしたインフリー社はSAP専門のコンサル会社です。彼らも加わり、我々はこの分野に注力しています。
SuperStream-NXは、人事や財務会計のパッケージ。すでに日本では中小から大企業まで1万社以上が導入している、非常に強いパッケージです。

奉行 V ERP10 も CM などでも紹介されている基幹業務システム。

COMPANY®も大企業で導入している人事・給与システムです。

これらのパッケージに対し、我々はその中身を理解し、仕事をしています。

- ・ 日本のシステムには、経済産業省が提唱した「2025年の崖」があります。2000年前後に日本の大手企業を中心に、基幹システムの導入が進みました。それから四半世紀経ち、システムも老朽化。その後、どうすべきか、お客様は悩まれています。その中で SAP®を導入している会社も数多くあります。

SAP®も現行のシステムの保守を 2027 年で終了すると公表。そして SAP /4HANA に乗り換える（コンバージョン）ように要請しています。一方、お客様によっては、システムを再構築（リビルド）し、他のシステムへの切り替えなどを検討しています。

我々は、コンバージョン案件にもリビルト案件にも対応。この機会を逃さずに、業績を伸ばしています。

【インフラソリューション・サービス】

- ・ アプリケーション（ソフトウェア）は基盤となるインフラがなければ動きません。我々は、サーバ・クライアント構築やネットワーク構築を行ってきました。そして今、世の中の流れは、クラウドが中心です。AWS（Amazon Web Services）や Microsoft Azure、Google などのグローバル・プラットフォーマーがクラウドサービスを展開。その上でシステム構築をする仕事が大変増えています。

クラウド上でシステムを構築するには、今までのサーバ・クライアント上とは違うスキルが求められます。我々社員もスキル転換を図り、クラウドの仕事を拡大。クラウド関連開発ができるメンバーを増やすことにも注力しています。

また、インフラ開発にはセキュリティが非常に重要です。セキュリティの知見を持ったエンジニアも増やしています。

このような形で、基盤からアプリケーション開発まで、ワンストップでお客様を抱え込む。お客様と対峙する会社です。

2. ランドコンピュータの強み

- ・ 第1の強みは、50年にわたる安定した経営実績です。今後さらに50年続けられる会社でありたいと考えています。

第2の強みは、技術力、業務知識、品質に裏付けされた強固な顧客基盤です。この強みを生かし、ますますアクセルを踏んでいきたいと思えます。

第3の強みは、創業母体が学校法人だからこその充実した教育体制で、人材育成に対する積極的投資を行っていることです。現在、社員1人当たり約4つの資格を保有。このような会社はなかなか珍しいのではないかと思います。

資格の内容も、IT会社なのでIT系資格は当然ですが、お客様の業務資格にも注目して

います。お客様の目線で仕事をする、ということは、お客様の業務知識にはかないませんが、少なくとも会話はできるようにする。しっかり課題を見られるエンジニアを育てたいと考えています。そこでお客様業務の資格取得に注力し、システムティックな資格取得を目指しています。

- また、当社1社だけでは多くの仕事はできません。私たちはパートナー制度を設け、30数社をコアパートナーとしています。コアパートナーとなる協力会社とも長期的な関係を構築。我々の教育システムにパートナー会社も参画し、新人教育など一緒に受講しています。パートナー会社を大事にし、仕事をしている状況です。

当社は富士通グループから始まり、さまざまな会社とパートナーシップを組んでいます。大手メーカーやパッケージメーカーからは、各社の認定をいただいております。それらを軸に各社との仕事を広げていきたいと考えています。

- 社員が有する業務系資格も、金融系の銀行業務検定や産業・流通系の販売士など多岐に渡ります。お客様が持っている資格を当社のシステムエンジニアも取得し、お客様と一緒に仕事をしています。
- 富士通からは、富士通ソフトウェア技術者認定制度「Top Technology Company 賞 第1位」を受賞しています。これは、富士通のソフトウェア製品を活用するための技術力とノウハウを兼ね備えた実践力のある高度な技術者と、その技術者の育成に尽力した企業を表彰するものです。この受賞により、我々社員も「富士通から期待される存在」という意識が高まり、改めて気を引き締めています。
- また、オープンソースの認定資格として、LPI-Japan「OSS DB 技術者認定」の2部門で共に2位に入賞しました。

3. 業績の動向

- 市場動向について。国内IT市場は今後も拡大が見込まれます。私たち一人ひとりにモバイルコンピュータが普及し、銀行サービスをはじめ、さまざまなことが便利にできる世の中になりました。企業側でも、データ分析し、先回りし、今後どんなサービスを生み出すかに注力できるようになっています。今後も日本企業はITに対する投資に積極的に取り組んでいくと見えています。

一方、技術面ではいろいろな技術が登場。その中で今、世の中を騒がしているのは、生成AIです。これについても我々はしっかり捉えながら、エンジニアを育てています。また、開発スタイルがこれまでと変化しています。従来は、品質・コスト重視。例えば、銀行で何千億円もかけて作る基幹システムのような、お客様の要望を聞きながら、品質重視で一つずつ進めるスクラッチ開発がありました。開発に必要な工程を段階的に区切って、順番に進めるウォーターフォールも従来型の開発です。

ところが現在、主流なのはDX型開発。システム内の必要な部分だけの開発に応じています。その一例であるアジャイル開発は、小単位で実装とテストを繰り返して開発を進

めていく手法です。これにはコンサルティング能力が求められます。ローコード開発は、ソースコードをできるだけ書かない開発手法です。視覚的な特徴を生かし、画面上のドラッグ&リリースで創りこんでいきます。その他にはクラウドや生成 AI が DX 型開発のキーワードです。

新たな開発手法に対し我々は、品質は当然のことながら、スピードも意識しながら開発に臨まなければなりません。

- ・ 2024 年 3 月期の業績予想について。2 年前の 2022 年 3 月期の売上高は約 96 億円でした。昨年度は約 116 億円。今期は当初予想として 124 億円でスタートしました。その後、11 月と直近の 2 月の 2 回、上方修正しています。今期は残り 2 週間ですが、135 億円が見えてきています。割といい形で着地できそうだ、というのが、直近の状況です。当初予想の 124 億円に対しては 8.9%、前期からは 16.6%の成長ができそうです。売上高に付随して、営業利益、経常利益、当期純利益も大幅に利益率を伸ばすことができそうです。
- ・ 昨年 12 月末の第 3 四半期までの状況でみると、今期の 135 億円の計画に対し、第 3 四半期の売上高は 98 億円で進捗率は 72.8%。残り 3 ヶ月の時点でまだ 4 分の 3 に達していない、ということになりますが、我々の仕事は最後の追い込み 4Q 型です。予算もそのように組んでいます。平均的に 12 月末の進捗率は 66~67%。それが今期は 72%まであげている。そのため、我々は 2 月に 135 億円に上方修正しています。12 月末で 7 割超えていい形で進捗している、という風に見ていただければ、と思います。
- ・ 第 3 四半期までのサービスライン別売上高では、我々の祖業であるシステムインテグレーション・サービスが 55 億円です。インフラソリューション・サービスが 9 億円、パッケージベース SI・サービスが約 34 億円です。前期と比べ順に 22.6%、7.6%、21.6%の増で、大きく伸びていることがわかります。システムインテグレーション・サービスの銀行系など、非常に伸展。公共も絶対数が少ないので、伸び率が大きいです。非常に確かな仕事なので、足元を固め、さらに伸ばしていきたいと考えています。

4. 今後の成長戦略—中期経営計画 (VISION2025)

- ・ 2014 年からの売上推移をみると、右肩上がりのいい形で進んでいます。途中、2 部・1 部上場や子会社の M&A があり、売上がポンと伸びた年もあります。その流れの中で昨年春に、今期は 124 億円を目指そう、とスタートしましたが、もっと伸ばすことができ、135 億円で 3 月末が収まりそうです。

昨年、VISION2025 を発表した時は、来年度 (2025 年 3 月期) の目標を 137 億円、再来年度を 150 億円にすることを、皆様にお約束していますが、今年度は 1 年前倒しで達成できそうです。現在、来年・再来年以降の業績目標を鋭意精査中です。内容をよく詰め、また発表機会を設けたいと思います。

- ・ 中期経営計画 (VISION2025) の数値計画について、2024 年の売上高が 137 億円、2025

年度が 150 億円としていますが、もっと行けるのではないかと、という声もあり、社内でしっかり精査し、改めての数値を発表する予定です。

- ・ 3 年程度のスパンで見た時の重点戦略項目を掲げています。「積極的な M&A の推進」「業務提携先との更なる連携強化」「DX ビジネスの推進」「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」です。

「積極的な M&A の推進」について、近年 M&A した 2 社も SAP のコンサル会社と会計系パッケージソフトの SuperStream の保守およびアドオン開発に強みを持つ会社です。SAP や SuperStream は当社も元々取り組んでいた仕事ですが、M&A によりさらに強化しています。このような M&A は割とすぐにシナジー効果が見えますが、そういった M&A に関わらず、これから必要な技術や人材を投資対象としてしっかり見て、時間と労力をお金で買って、会社を大きくしていきたいと考えています。

「業務提携先との更なる連携強化」では、50 年に渡る大手企業との取引。また、直接取引の直ユーザーが全体の 3 分の 1 を占めるようになりましたが、もっと増やしたいと思っています。一度、直ユーザーの取引を始めると、その後もさまざまな相談を受け、保守運用もあるので、長く仕事が続きます。一方、お客様の要望もストレートでハードルが高いというリスクもあります。しかし、それらをしっかり解決し、ソリューションを提供できる人材を育て、対応していきたいと思っています。

そして、「DX ビジネス推進」。クラウドやパッケージベース SI、ローコード開発、アジャイル開発などがこの分野のキーワードとなります。パッケージベース SI は、既存の強いパッケージソフトの周辺を開発できるエンジニアをどんどん増やします。ローコード開発は、ソースコードをできるだけ書かないシステム開発手法を身に付けます。アジャイル開発では、お客様の懐に入り、実装とテストを繰り返し、必要なものだけを作っていきます。

さらに大事なのは、「人材育成への投資と得意分野の強化」です。人材はコストではなく、投資として力を入れていきます。

「既存 SI 分野の更なる売上拡大」では、バランス経営で取り組みます。

- ・ 生成 AI への取り組みについて、この言葉が新聞等で取り上げられるようになったのは 1 年半ほど前です。その後、ここまで注目されるようなキーワードは、これまであまりありませんでした。

私たちは各社の生成 AI と協業。提案モデルなどを考え、知見のスキル取得にも取り組んでいます。当社には新しい技術を取り込み、インキュベーションする DX 推進本部があり、いろいろな検討を行っています。その結果、大手コンサルファームの社内システムへの生成 AI 実装プロジェクトに参画。今後も我々のメンバーを増やし、知見を貯めて取り組みたいと思います。これが外向きの話です。

一方、我々の業務に生成 AI を活用する内向きの話としては、これまで時間をかけて進めてきたエンジニアの仕事が相当簡素化できるのではないかと考えています。テスト

イングやテンプレートの活用など、何が生成 AI に最適な業務なのか、業種ごとに検討。効率的なシステム構築のための生成 AI の活用を内部検討しています。

5. 株主還元

- ・ DX 推進本部もあり、M&A も含め、しっかりとした資本政策を実施しています。株主還元では、これまで配当性向 40%以上を利益還元するという方針を掲げてきました。さらに 2024 年 3 月期から 2026 年 3 月期までの 3 期間では、連結配当性向を 50%以上とする約束を公表しています。
- ・ 直近の 2024 年 3 月期の配当性向予想は 52.4%。利益の半分以上をしっかりと株主の皆様へ還元します。これは業績動向に伴い、もっと増やすことができる。随時検討を重ねていきたいと思えます。
また、配当利回りは一昨日の金曜日（2024 年 3 月 15 日）時点は 3.9%。約 4%弱です。
- ・ 期末配当は 2 回上方修正し 23 円とし、中間配当と合わせ年間 33 円となります。上場後、3 回、株式分割を実施。1 株当たりの還元額・還元率も非常にいい形で増やしているのではないかと考えています。

6. ランドコンピュータのサステナビリティについて

- ・ 我々の企業理念を中心に置き、17 の SDGs に対ししっかりと取り組みます。
- ・ その中で「人材育成」「気候変動への対応」等、7 つの重点目標を掲げています。
- ・ 「気候変動への対応」では、電力使用量の削減やペーパーレスの推進。「人材育成」では、資格取得の推進。現在社員 1 人当たりの平均取得資格は 4 資格ですが、もっと増やしたい。「人権・ダイバーシティ」では、ダイバーシティの取り組み認定として、D&I AWARD も取得。新卒社員も半分以上が女性。育児休暇からの復職率も 100%です。「健康経営」では、「健康経営優良法人」に認定されています。インフルエンザの予防接種も社員全員に無償で接種。働きやすい職場づくりに取り組んでいます。「ビジネスパートナー」では、大手取引先の認定パートナーとなったり、協力会社であるコアパートナーとしっかり仕事をしています。
- ・ 我々は伴走者。お客様が IT で企業を活性化しようとする時に、我々がお手伝いすることを考えています。求められる伴走者として、今後も邁進していきたいと考えています。

7. 質疑応答

Q1. 直近 2 社の M&A を行っていますが、来期以降も M&A の予定はありますか。

A1. M&A をする、というのは、当然、新しい血が入ってくるということもあり、非常に難しいところもあります。しかし、この業界はスピードを求められます。自助努力だけでは時間がない。その意味で強い会社と一緒にしっかりやっていきたいと思えます。

直近の 2 社は、我々が行っていることの、さらなる力づけという意味合いで一緒になり

ました。それだけでなく、落下傘的に必要などころがあれば、パートナーを見つけ、投資し、一緒に仕事ができる体制を整えていきたいと考えています。

Q2. 新しいお客獲得についてはどのようにされていますか。

A2. 当社の財務諸表を見るとわかりますが、営業にかかる間接費が小さい。つまり我々は全員営業で取り組んでいる。システムエンジニア（SE）はエンジニアですが、全員、現場に出て仕事をしているので、一人ひとりのエンジニアが営業の意識を持つことを普段から言っています。

とはいっても、新しい顧客を発見しなければならない。我々の営業は物売り・物販ではなく、プロデューサーである必要があります。そこで少数精鋭の部隊を組んでいます。この4月からはさらに強化。従来の営業本部とソリューション営業本部の2つに分け、直ユーザーが多いパッケージベース SI・サービスに注力していきます。

SEは全員営業で既存の取引先の横展開・深掘りを行うのと同時に、新しい部隊が今後さらに伸びる分野を探していく。このような体制で4月からスタートします。

Q3. 人材確保や教育に対するお考えや対策を教えてください。

A3. 人材確保は本当に大変です。知名度の点でも苦労しています。

新人は子会社を含め40～50名が毎年入社します。私たちは教育機関からスタートしており、大学や進学校などに関連がある会社なので、入社動機として自分もそういう土壌で成長したいというメンバーが多いのが特徴です。我々もそれを逆手に取り、人材育成についてアピールし、人材確保しています。また、キャリア人材も通年採用。新卒との2枚看板で採用活動しています。

エンジニアは自分がどう成長できるかに着目しています。そのためにどういふ土壌があるのか、教育システムなのか。その点について私たちもしっかり発信し、「ランドコンピュータに入社すれば、しっかり育ち、自分のやりたいことができる」という空気を醸成しながら取り組んでいます。

以上