

|| 企業調査レポート ||

ランドコンピュータ

3924 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年7月25日(火)

執筆：客員アナリスト

瀬川 健

FISCO Ltd. Analyst **Ken Segawa**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 業績動向 – 2024年3月期は3期連続の最高益更新を予想	01
2. 人的資本への戦略投資	01
3. 配当政策	02
■ 会社概要と事業内容	03
1. 沿革	03
2. 事業内容	03
3. IT系及び業務系資格	08
■ 業績動向	11
1. 2023年3月期の連結業績概要	11
2. サービスライン別動向	12
3. 財務状況と経営指標とキャッシュ・フロー計算書	14
■ 今後の見通し	15
1. 2024年3月期の業績見通し	15
2. 中期経営計画「VISION2023」	16
3. 成長戦略と人的資本への戦略投資	17
■ 株主還元策	19
1. 配当政策	19
2. 株主優待制度	20
■ サステナビリティ	20

■ 要約

人的資本への戦略投資が収益構造を改善

ランドコンピュータ<3924>は、2021年1月に創立50周年を迎えた独立系中堅システムインテグレータである。安定事業基盤のシステムインテグレーション・サービスとインフラソリューション・サービスに加え、成長分野と位置付けるパッケージベース SI・サービスが積極的な M&A により急拡大している。

1. 業績動向 – 2024年3月期は3期連続の最高益更新を予想

2023年3月期は連結売上高が前期比20.7%増の11,578百万円、営業利益が同40.2%増の1,222百万円となり、売上高営業利益率は念願の10%超を実現した。パッケージベース SI・サービスが成長を牽引しており、過去2期に連続して企業買収したこともあり、同サービスの売上高は3期前比約2.4倍となり、売上高構成比が18.0%から33.5%に上昇した。M&Aは、単に規模の拡大を狙うのではなく、買収先の機能を活かしてグループ内で相乗効果を発揮するよう経営戦略を採っている。2024年3月期の連結業績は、売上高及び営業利益が3期連続して過去最高を更新すると予想されている。

2. 人的資本への戦略投資

ITサービス会社にとってエンジニアが経営資源の中核となるため、人的資本への戦略的投資が成長や持続的な企業価値向上を推進する。デジタル技術を活用したビジネスプロセスやビジネスモデルの変革を行うDX（デジタルトランスフォーメーション）やクラウドサービスの利活用を第一義とするクラウドファーストの投資需要が旺盛だ。同社の最大顧客である富士通<6702>は、パートナー企業の中からDX人財の育成に積極的に取り組む同社を評価して2021年度の「Top Technology Company 賞」の第1位に選んだ。同社は、変化を先取りした社員教育に注力しており、DXビジネス推進のためアジャイル開発の自社標準の確立に注力し、ローコード開発に関連する資格取得者数を2022年度末の16名から2023年度末までに50名へ増やす計画でいる。また、会計パッケージの開発元であるスーパーストリーム（株）より、2022年度の「Cloud Business Award」を受賞した。改正した電子帳簿保存法の2年間の宥恕期間が終了し、2024年1月より電子取引に関する紙の出力保存が禁止され、データ保存が義務化される。また、2023年10月にインボイス制度の導入が始まる。前期は仕込み時期であったが、今期は収穫時期となる。

M&Aでは専業である買収した子会社が開発した教育ツールを利用し、同社の技術者がより上位の資格認定を得た。戦略的投資と社内教育による従業員の技能向上が対価（単金）の上昇と付加価値の増加という結果をもたらした。それが社員の報酬として還元され、学習意欲の高まりが社内に波及している。

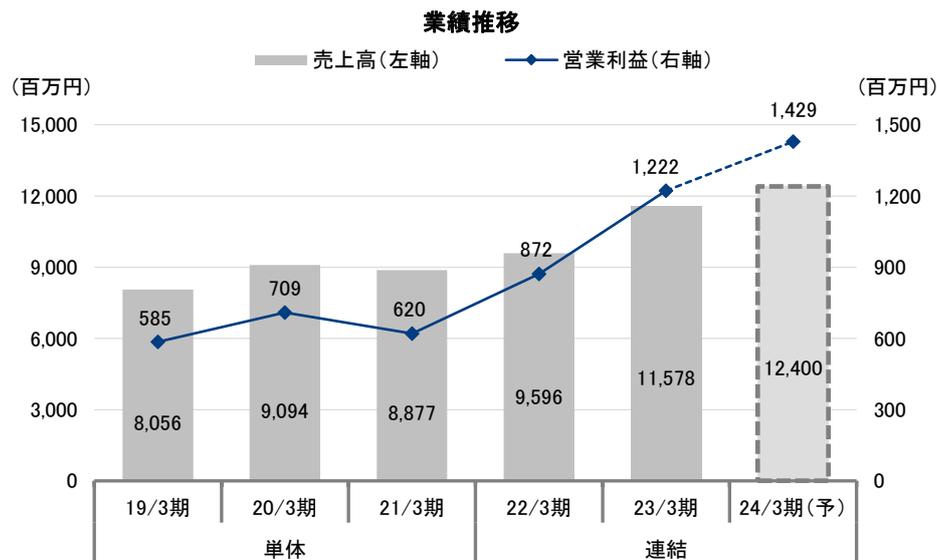
要約

3. 配当政策

同社は株主還元策を強化してきた。2021年11月に配当性向の基準を30%以上から40%以上に引き上げ、同年10月1日付で1:1.5の株式分割を実施した。持続的な増益傾向を反映して、1株当たり配当金は2021年3月期の16.6円(株式分割調整後)と比べ、2023年3月期は35円と倍以上になった。2024年3月期は、年間配当金を40円(中間20円、期末20円)とし、配当性向40.3%を計画している。ITサービス業界に見られるアセットライト経営により、無借金の堅固な財務体質、高収益による15%超のROE、DXやクラウドファーストなどの成長機会を取り込む成長戦略を採っているうえ、増配により予想配当利回りは未だ高水準にある。

Key Points

- ・2024年3月期は最高益更新を予想
- ・人的資本への戦略的投資が持続的企業価値向上を生む
- ・2024年3月期の1株当たり配当金は年40円と増配を計画



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要と事業内容

学校法人を起源とする独立系システムインテグレータ

同社は、独立系システムインテグレータとして歴史を重ね、2021年1月に創立50周年を迎えた。情報サービス業界では珍しく学校法人を起源としている。「こころできる」を社是に、「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。」を経営理念として事業を展開する。

学校法人を設立母体を持つことから、社員教育に熱心なことが特徴となっており、従業員にはIT系だけでなく業務系の資格を取得するよう奨励、1人当たり平均3つ以上の資格を保持している。ITと顧客業務の両方のスキルと知識を有することで、顧客満足度の高いシステム開発を可能にしている。

1. 沿革

同社は1971年の創立時から富士通と銀行のシステム開発で取引を開始しており、銀行や保険などの金融システムの受託開発を中心に事業規模を拡大した。2006年には、システムインテグレーション・サービスにおけるインフラ関連業務をインフラソリューション・サービスとして開始した。2010年4月からは、(株)セールスフォース・ドットコム(現 セールスフォース・ジャパン)と協業し、クラウドコンピューティングサービスを開始したほか、システムインテグレーション・サービスにおけるパッケージシステムの導入・アドオン開発業務をパッケージベースSI・サービスとして開始した。

2020年4月にDXの動きが加速していることに呼応し、組織の変更を行った。「DX推進本部」を新設、その直下に「Salesforce推進室」と新たに設立した「クラウド戦略室」を配置した。現在、新設された「DX推進本部」を中心としたローコード開発やアジャイル開発等の新デジタル技術人材の強化、クラウドシフトへの取り組みを推進している。

2015年12月に東京証券取引所第2部に新規上場し、2018年5月に同市場第1部に指定替えとなった。また、2022年4月の同市場再編に伴いプライム市場へ移行した。

パッケージベースSI・サービスが計画以上の成長

2. 事業内容

同社の事業はシステムインテグレーション・サービス、インフラソリューション・サービス、パッケージベースSI・サービスの3つのサービスラインで構成されており、ビジネスの課題解決に向けたシステムをトータルに提供する体制を構築している。

会社概要と事業内容

サービスラインとワンストップサービス

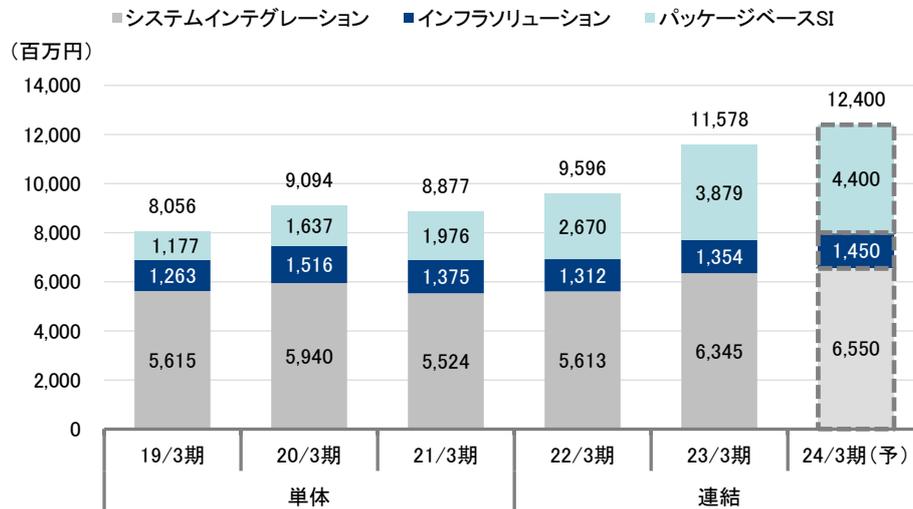


出所：決算説明会資料より掲載

2023年3月期のサービスライン別連結売上高構成比は、システムインテグレーション・サービス 54.8%、インフラソリューション・サービス 11.7%、パッケージベース SI・サービス 33.5% であった。システムインテグレーション・サービスの売上高構成比の業種別内訳は、金融向けが 23.5%（銀行 13.0%、保険・証券 1.9%、クレジットカード 8.7%）、産業・流通が 23.0%、公共が 3.5%、医療が 4.7% となった。システムインテグレーション・サービスとインフラソリューション・サービスは安定成長事業とし、パッケージベース SI・サービスを高成長事業と位置付けている。

2023年3月期までの3期間における売上高の年平均成長率は、全体が 9.3%、システムインテグレーション・サービスが 4.7%、インフラソリューション・サービスが -0.5%、パッケージベース SI・サービスが 25.2% であった。インフラソリューション・サービスは、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の悪影響を最も受けた。パッケージベース SI・サービスは、市場の拡大と同社の重点的な成長戦略が奏功し、極めて高い成長を実現し、全体の収益性向上に寄与した。

サービスライン別売上高の推移



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) システムインテグレーション・サービス

主力のシステムインテグレーション・サービスは、金融分野、産業・流通分野、公共分野、医療分野等の幅広い分野において、顧客であるエンドユーザや国内メーカー、大手システムインテグレータからの受託開発を中心に行う。企画立案、システム構築、システム運用の工程をすべて手掛けており、トータルサービスを提供できる体制を整えている。銀行は、省力・省人化のため IT 投資を進めており、中長期的に高水準な需要が期待される。また、ネットバンクや流通系の金融子会社の案件も多い。

金融機関は、IT サービス業界にとって最大の顧客となる。富士通や日立製作所 <6501> などがプライムコントラクターとなり、同社は協会社としての位置付けとなる。富士通を筆頭に、日立製作所や(株)日立ソリューションズを中心とする日立グループ、(株)NTT データ関西を中心とする NTT データグループ、日鉄ソリューションズ <2327> などのメーカー系を中心とした大手システムインテグレータと長年にわたり良好な取引関係を維持している。最大の顧客基盤であるメーカー系 SIer との取引では、一括請負の拡大と品質の追求を成長戦略とする。

富士通グループとは設立直後の取引関係から親密で、富士通のコアパートナーとなっている。2023年3月期の富士通への売上高依存度は 27.0% であった。富士通の 2021 年度 PQI (パートナー品質改善活動) のスキルレベル認定において、1st ステップ (品質記録)、2nd ステップ (品質評価) 及び 3rd ステップ (品質計画) の全 3 ステップにてスキルレベル「ゴールド」認定を 6 年連続で取得した。2021 年度に多数の技術者の育成に尽力した企業を表彰した「Fujitsu Software Master Award 2022」で、同社は高度技術者の育成により「Top Technology Company 賞」の第 1 位を受賞した。富士通は DX ビジネスを推進しており、同社も積極的に DX 人材の育成に取り組んでいる。

会社概要と事業内容

直ユーザ取引は、システムインテグレーション・サービスの中でも高成長分野と位置付けている。顧客基盤を活かしたリピートオーダーの獲得とパッケージベース SI・サービスを武器に新規顧客開拓を行う。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している。主要取引先は三菱総研DCS(株)、三井住友トラスト・システム & サービス(株)、出光興産<5019>、(株)オプテージ、野村ホールディングス<8604>などとなる。同社の技術力と金融、流通などの業務知識、品質面での実績が顧客から評価されている。

(2) インフラソリューション・サービス

インフラソリューション・サービスは、顧客の IT システム基盤となるサーバ等ハードウェアの導入やネットワークの構築、データベース、アプリケーション基盤等のシステムインフラを構築するとともに、その後の運用や保守までの一連のサービスをカバーしている。また直近ではクラウドビジネス室を新設し、クラウド関連に注力している。一般企業、大学等の教育機関、病院、官公庁など様々な顧客の IT システムインフラ環境を調査・分析したうえで、顧客のニーズに適したインフラソリューション・サービスを提供する。具体的には、ネットワーク構築等のインフラソリューション・サービスに加えて、システムインテグレーション・サービスを組み合わせたトータルサービスをワンストップで提供する。

2021年3月期以降は外部環境の悪化の影響を受けた。コロナ禍が対面営業及び顧客先対応業務を制限し、基盤構築案件の売上が大きく減少した。また、2020年3月期の Windows10 更新関連ビジネスに伴う特需の反動減もあった。半導体不足によりサーバの供給が滞ったうえ、メーカーが製品価格を大幅に上げたことでプロジェクトの延伸が発生した。

(3) パッケージベース SI・サービス

成長分野の柱としてシステム・パッケージベンダとアライアンスを組み、場合によってはパッケージの提供を受け、顧客へソフトウェアパッケージ製品 (Salesforce、SAP、SuperStream、COMPANY 等) の導入支援、カスタマイズ、アドオン開発、保守、運用までを行い、トータルサービスを提供する。2023年3月期のパッケージベース SI・サービスの売上高は 3,879 百万円。業種別売上高構成比は Salesforce が 47%、SAP が 17%、会計パッケージが 22%、人事給与パッケージが 11%、その他が 3% であった。

同社グループが取り扱う主要パッケージ アライアンス

会社名	主要パッケージ	パートナーシップ
Salesforce.com	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
SAP	SAP R/3 SAP HANA	SAP PartnerEdge Service パートナー ((株)インフリー)
スーパーストリーム(株)	SuperStream-NX	SuperStream-NX ソリューションパートナー
(株)オービックビジネスコンサルタント	奉行クラウド 奉行 11 シリーズ	OBC Alliance Partnership Gold Partner
(株)Works Human Intelligence	COMPANY 人事・給与	
Microsoft Corporation	Microsoft Dynamics 365 CRM Microsoft 365	

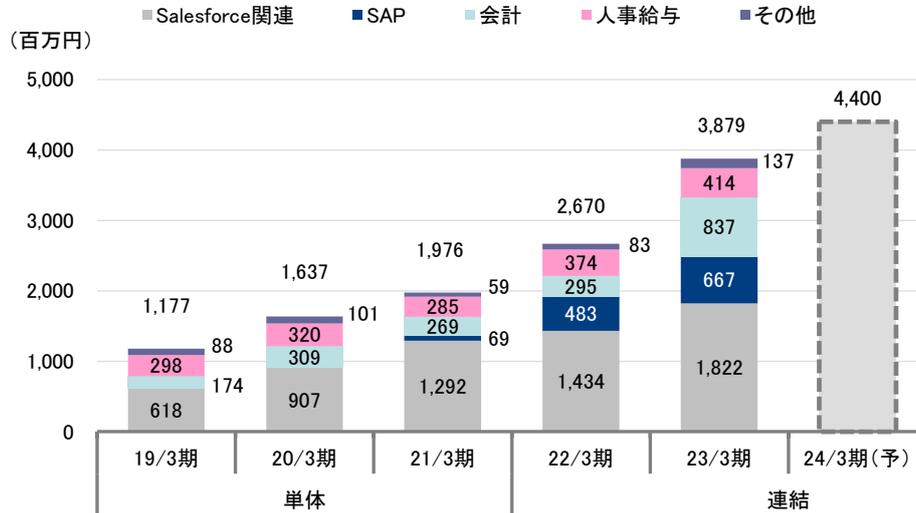
注：各社の企業名、製品名、サービス名は各社の商号、商標または登録商品である。

TM マーク、® マークは表記していない

出所：同社ホームページ等よりフィスコ作成

会社概要と事業内容

パッケージベースSI・サービスの業種別売上高の推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

a) Salesforce - クラウド型 SFA・CRM 用アプリケーション

米 Salesforce 社は、クラウド型のビジネスアプリケーションとなる営業支援（SFA）や顧客管理（CRM）などの機能を中核に、複数の機能を組み合わせて使えるプラットフォームを提供している。導入企業が世界で15万社以上と同分野で世界最大である。2000年に日本法人を設立している。同社は、2010年4月よりSalesforceのビジネスを開始し、2016年11月には販売パートナー契約を締結した。2019年に中部地区において「Innovation Partner of the Year」を受賞した。現在は、Salesforce 認定コンサルティングパートナー（Gold）、アプリケーションパートナーとなっている。これまで約500社、2,000件を超えるプロジェクト実績がある。多業種・多業務に及ぶ業務知見と、幅広い製品知識で最適なソリューションを提案する。業種としては、損保、保険代理店、大学、専門学校、塾・予備校、製造業（食品、機器、部品、ソフトウェア等）、飲食、卸売業、小売業、専門商社、アパレル、印刷・出版業、不動産、人材派遣、インターネットサービス、法律事務所、施設運営などの実績がある。2020年4月から、新設した「Salesforce 推進室」によりSalesforceクラウドを事業部のみならず全社展開を開始したことから、同ビジネスの持続的成長につながっている。金融機関向けでは、情報系システムで採用されている。

同社は、パッケージ・サービスに関する自社のオリジナル商品のシリーズブランドとして「R&Driver」（ランドドライバー）を展開している。Salesforce 関連では、販売管理業務における顧客管理～商談管理～請求・入金・売掛管理を一括サポートし、請求・入金業務の効率を向上させる「necote for Salesforce」を開発・提供している。

b) SAP – 統合基幹業務パッケージ

ドイツ SAP 社は、1972 年に設立され、基幹システムパッケージ (ERP) 分野で世界トップとなる。2021 年 4 月に、同社初の M&A として專業の (株) インフリーの全株式を取得し子会社化した。2001 年創業のインフリーは、SAP の統合基幹業務パッケージ「SAP R/3」の導入コンサルティング及びアドオンソフトウェア開発に強みを持っており、2022 年 1 月に SAP PartnerEdge Service パートナー認定を受けた。子会社化前の 2020 年 7 月期の売上高は 330 百万円であった。同社グループの SAP 関連の連結売上高は、2021 年 3 月期の 69 百万円から M&A の寄与があった 2022 年 3 月期に 483 百万円へ急増した。M&A 後の 2 年目となる 2023 年 3 月期も 667 百万円と好調が続く。シナジー効果を発揮するため、オフィスの統合や同社役員が子会社の代表取締役を務めるなどの改革を行った。インフリーが開発した教育ツールなどのリソースをグループ内で共有することで、グループ全体の SAP 関連ビジネスの拡販に成功している。

c) SuperStream – 会計パッケージ

スーパーストリームは、1986 年に設立され、メインフレーム対応一般会計システム GL を発売した。2022 年 3 月に、会計パッケージ「SuperStream」の累計導入社数が 1 万社を突破。同社は、2022 年 4 月に專業の (株) NESCO SUPER SOLUTION を買収、子会社化した。NESCO SUPER SOLUTION は、2008 年に (株) ネスコが SuperStream 事業部を分離・設立した。同子会社の商号は、2023 年 1 月に (株) テクニゲートに変更された。新子会社との融和と経営資源を共有し相乗効果を早期に発揮するため、2022 年 12 月に東京と大阪の事業所を統合した。子会社化する前の 2021 年 3 月期の売上高は 586 百万円であった。同社グループの SuperStream を含む会計パッケージの連結売上高は、2021 年 3 月期が 269 百万円、2022 年 3 月期の 295 百万円から、買収効果もあり 2023 年 3 月期は 837 百万円へ膨らんだ。テクニゲートはインボイス制度に備えた電子帳簿保存法への対応を進めており、2023 年 3 月期は端境期に当たった。2024 年 3 月期は、対応パッケージへの更新需要が見込まれる。

納税者による“電子帳簿保存法”の利用状況は、2020 年 10 月時点で大企業法人の 3.3 万社中 72.7%、中小企業法人の 309.9 万社中 4.8%、個人事業主 525.1 万人中 1.2% であった。2022 年 1 月の電子帳簿保存法の改正によって、電子取引については、紙での保存が禁止され、すべての事業に電子データによる保存が義務付けられた。宥恕期間は、2023 年 12 月までの 2 年間であり、2024 年 1 月から電子データの保存が必須となる。改正の主な目的は、経理業務のペーパーレス化、セキュリティ強化、働き方改革と DX 化の推進になる。電子取引情報の電子保存義務化以外の改正点は、事前承認制度の廃止、タイムスタンプ要件の緩和、検索要件の緩和、適正事務処理要件の廃止、不正に対する罰則の強化などである。要件緩和により電子帳簿保存を導入しやすくする一方で、不正に対する罰則は強化している。

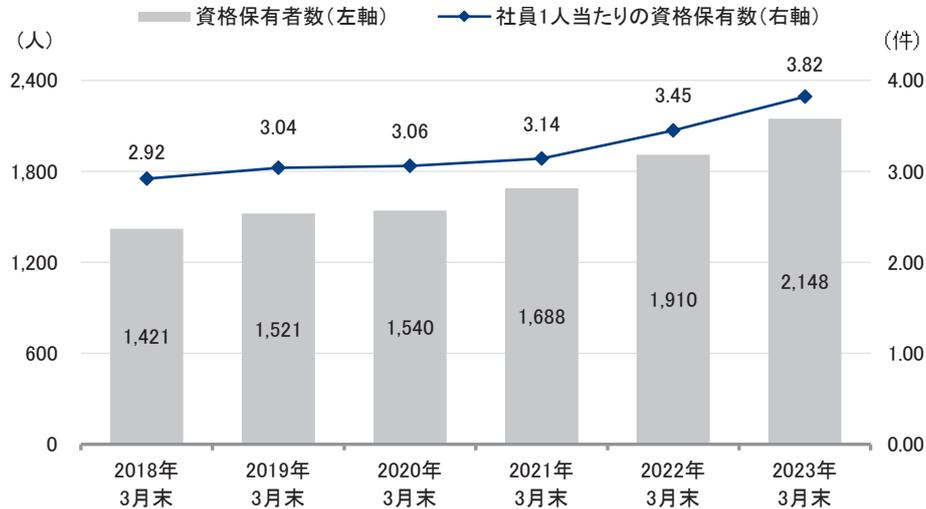
3. IT 系及び業務系資格

(1) 資格保有者数

同社の強みは、優秀な技術者集団にある。IT 系資格のみならず、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の取得を積極的に推進している。2023 年 3 月末現在、IT 系資格と業務系資格の保有者数は延べ 2,148 人 (内訳は IT 系資格保有者数：1,886 人、業務系資格保有者数：262 人) であり、1 人当たりの平均資格保有数は 3.82 であった。3 期前と比べると、延べ資格者数は 39.5% 増、1 人当たりの平均資格保有数は 0.76 件の増加であった。

会社概要と事業内容

資格保有者数及び1人当たり保有数の推移



出所：決算説明会資料、同社ホームページ、会社資料よりフィスコ作成

業務系資格の取得を積極的に推進することにより、同社のエンジニアが顧客と同じ視点からシステムインテグレーション・サービスを提供できるため、結果として顧客満足度の向上、強固な信頼関係構築の原動力となっている。

同社の IT 系及び業務系資格取得者数（延べ人数、2023年3月末）

(単位：人)

業種別資格		取得者数
IT 系資格		1,886
情報処理技術者		
ベンダー資格	Salesforce 認定資格	
業務系資格		262
金融		
	銀行業務検定	29
	金融業務能力検定	21
	外務員資格	8
産業・流通		
	販売士資格	30
医療		
	診療情報管理士	8
	医療情報技師能力検定	18
業種共通		
	PMP 資格	42
	簿記検定	93

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

会社概要と事業内容

(2) 新入社員教育

同社は、新入社員教育にも力を入れている。入社前研修として基本情報処理試験対策のe-ラーニングを受講するほか、入社後3ヵ月で社会人導入研修と基礎技術教育を実施する。この研修期間中に、プログラム開発の基本的な知識や、プログラミング言語、システム設計について学ぶ。カリキュラムには、Javaプログラミング入門、Javaプログラミング基礎、Javaプログラミング応用（DBアクセス編）、Javaアプリケーション開発基礎、JavaDBアクセスアプリ開発入門、Webアプリケーション開発基礎、Webアプリケーション構築演習、成果発表会が組まれている。単にプログラムが組めるようになるというだけでなく、プログラミングとデータベースについて、新人教育期間中に2つのベンダ資格にチャレンジするレベルの高い教育となる。新入社員研修にはコア協力会社社員の参加も認めており、2023年は自社の30人を含む総勢50人の研修を行っている。新入社員研修後は、配属先でのOJT教育に移行し、先輩社員がトレーナーとなりサポートする。

新入社員研修

1. 入社前研修
e-ラーニング（基本情報処理試験対策）
2. 社会人導入研修
社会人研修、プレゼンテーション研修、メンタルヘルス研修
3. 基礎技術教育
・コンピュータ基礎 (5大装置、OS論理演算、データベース、ネットワーク、アルゴリズムとフローチャート、品質確保、システム開発基礎、ソフトウェアテスト)
・試験対策講座 (データベースベンダ (ORACLE) 試験、Javaプログラミングベンダ試験)
4. OJT教育
事業部ごとの言語習得・業務研修・資格の取得（配属後の先輩社員がトレーナーとしてサポート）

出所：ホームページよりフィスコ作成

採用にあたっては、文系 / 理系、学部卒 / 院卒を問わない。教育制度が充実しているため、「論理的思考能力」と「学ぶ意欲」「IT業界、SEへの熱意」を重視し、制度を積極的に利用して成長したいという向上心のある人物を採用するようにしている。2023年4月には第二新卒を含め30名が入社し、2024年春は35～40名の採用を計画している。

同社の研修体制は体系化されており、IT系の技術研修、ヒューマンスキル研修、階層別研修、管理職研修、プロジェクトマネジメント研修、品質管理研修、資格取得対策研修、新技術勉強会など多岐にわたる。DX推進本部を中心とした「グラフィカル・ユーザ・インターフェース/GUI」の視覚的な操作を用いることで、極めて短期間でのシステム開発を実現するローコード開発など、新デジタル技術を活用したアジャイル開発などにも取り組んでいる。クラウド系の技術習得は、インフラソリューション・サービスだけでなく、全社的な広がりを見せている。

業績動向

2023年3月期は2期連続して過去最高益

1. 2023年3月期の連結業績概要

コロナ禍の影響を受けた2021年3月期は減収減益を余儀なくされたが、2022年3月期には回復し、過去最高の業績を上げた。2023年3月期は、DXやクラウドサービスの利活用等の投資需要を取込み、大幅な増収増益により過去最高を更新した。連結売上高は前期比20.7%増の11,578百万円、営業利益が同40.2%増の1,222百万円、経常利益が同40.8%増の1,238百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同23.1%増の772百万円となった。計画比では、売上高が1.1%増、営業利益が10.1%増、経常利益で10.6%増、親会社株主に帰属する当期純利益が11.9%増であった。前期に続き、当期も期首に買収した企業が連結決算に加わり、連結子会社は2社になった。M&A関連費用及びのれん償却額の増加を消化して、大幅な増益を実現した。

2023年3月期 連結業績

(単位：百万円)

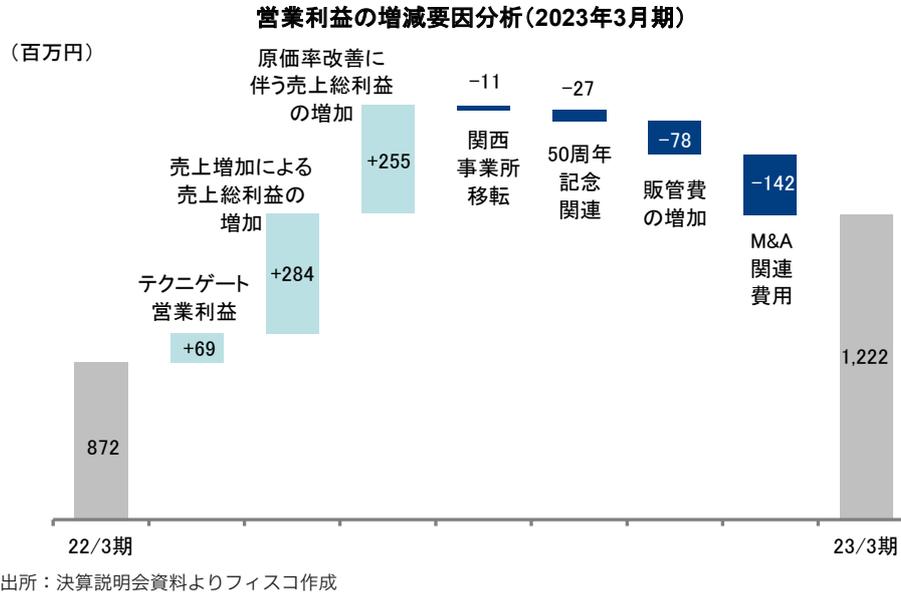
	22/3期		23/3期		増減		計画比	
	実績	売上比	計画	実績	売上比	額		率
売上高	9,596	100.0%	11,450	11,578	100.0%	1,982	20.7%	1.1%
売上総利益	1,827	19.0%	-	2,505	21.6%	678	37.1%	-
販管費	955	10.0%	-	1,283	11.1%	328	34.4%	-
営業利益	872	9.1%	1,110	1,222	10.6%	350	40.2%	10.1%
経常利益	879	9.2%	1,120	1,238	10.7%	358	40.8%	10.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	627	6.5%	690	772	6.7%	144	23.1%	11.9%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

情報サービスはDXやクラウドファーストの動きが活発で、同社はそこに経営資源をフォーカスして成長機会を獲得した。また「標的型攻撃」に代表されるサイバー攻撃への防衛策などの情報セキュリティ対策の重要性も一層高まった。中期経営計画「VISION2023」の実現に向け、重点施策となるM&Aの推進、業務提携先との連携強化、DXビジネス推進、直ユーザ取引の拡大、得意分野の更なる強化などへの取り組みが大幅増収につながった。選択と集中により高収益プロジェクトへシフトすることで、売上総利益率は前期比2.6ポイント増の21.6%へ高まった。販管費の伸び率が増収率を上回ったものの、売上高営業利益率は同1.5ポイント増の10.6%と念願の10%超を実現した。

営業利益は、前期比350百万円増加した。増益要因は、売上増加による売上総利益の増加(284百万円)、原価率改善に伴う売上総利益の増加(255百万円)、子会社化したテクニゲートの営業利益(69百万円)であった。減益要因は、のれん償却額を含むM&A関連費用(-142百万円)、販管費の増加(-78百万円)、50周年記念関連(-27百万円)、関西事務所移転(-11百万円)であった。のれん償却額は、2022年3月期が28百万円(インフリー分)、2023年3月期は71百万円(インフリーとテクニゲート分)であった。残りののれん償却期間は、インフリーが5年間、テクニゲートが6年間となる。

業績動向



パッケージベース SI・サービスが売上高の3分の1を占める

2. サービスライン別動向

サービスライン別の売上高は、システムインテグレーション・サービスが前期比 13.0% 増の 6,345 百万円、インフラソリューション・サービスが同 3.2% 増の 1,354 百万円、パッケージベース SI・サービスが同 45.3% 増の 3,879 百万円であった。3つのサービスラインがいずれも成長したが、とりわけ積極的に M&A を行っているパッケージベース SI・サービスの成長が著しく、売上高構成比が 33.5% と 3分の1 を占めるまでに拡大した。

2023年3月期 サービスライン別連結売上高

(単位：百万円)

	22/3期		23/3期		増減	
	実績	売上比	実績	売上比	額	率
システムインテグレーション	5,613	58.5%	6,345	54.8%	731	13.0%
金融	2,619	27.3%	2,725	23.5%	105	4.0%
(うち銀行)	1,460	15.2%	1,501	13.0%	40	2.8%
(うち保険・証券)	275	2.9%	221	1.9%	-54	-19.7%
(うちクレジットカード)	884	9.2%	1,003	8.7%	119	13.5%
産業・流通	2,154	22.4%	2,668	23.0%	514	23.9%
公共	262	2.7%	402	3.5%	139	53.0%
医療	576	6.0%	549	4.7%	-26	-4.7%
インフラソリューション	1,312	13.7%	1,354	11.7%	42	3.2%
パッケージベース SI	2,670	27.8%	3,879	33.5%	1,208	45.3%
合計	9,596	100.0%	11,578	100.0%	1,982	20.7%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

(1) システムインテグレーション・サービス

システムインテグレーション・サービスの業種別売上高は、構成比が最も高い金融分野が前期比 4.0% 増の 2,725 百万円であった。うち、銀行は大規模開発プロジェクトの収束の影響があり同 2.8% の小幅増加になった。保険・証券が同 19.7% 減少した。クレジットカードは、統合案件があり、同 13.5% 増加した。産業・流通向けは同 23.9% 増の 2,668 百万円と好調だった。前期から続く産業・流通分野における通信業向けシステム開発案件、エネルギー分野向け受託開発案件、流通分野向け基幹システム構築案件等の売上が増加した。公共分野は、前期に受注した大型プロジェクト案件が寄与し同 53.0% 増となった。医療向けは、コロナ禍の影響もあり同 4.7% 減少した。

(2) インフラソリューション・サービス

クラウド開発案件の受注が増加したことに加え、半導体不足の影響が徐々に緩和されてきており、基盤構築・導入案件の受注が増加した。

(3) パッケージベース SI・サービス

パッケージベース SI・サービスの売上高構成比は前期の 27.8% から 33.5% へ上昇し、売上高の 3 分の 1 を占めるまでに成長した。全社的な取り組みを推進する Salesforce 関連ビジネスの売上高は 1,822 百万円、前期比 27.1% 増加した。SAP の売上高は同 38.0% 増の 667 百万円となった。前期はインフリーの連結化が寄与したが、2 年目はグループシナジーを発揮して高成長を維持した。SuperStream を含む会計パッケージは、2022 年 4 月に子会社化したテクニゲートの売上が加わったことにより、同 183.8% 増の 837 百万円となった。

パッケージベース SI・サービスの業種別連結売上高

(単位：百万円)

	22/3 期		23/3 期		増減	
	実績	売上比	実績	売上比	額	率
Salesforce 関連ビジネス	1,434	53.7%	1,822	47.0%	388	27.1%
SAP	483	18.1%	667	17.2%	183	38.0%
会計パッケージ (SuperStream、奉行)	295	11.0%	837	21.6%	542	183.8%
人事給与パッケージ (COMPANY、SuperStream)	374	14.0%	414	10.7%	39	10.6%
その他 (DynamicsCRM、他)	83	3.1%	137	3.5%	54	65.6%
合計	2,670	100.0%	3,879	100.0%	1,208	45.3%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

会計パッケージの SuperStream では、一昨年の「SuperStream Partner Award 2021」における「Certified Consultant Award」の受賞に続き、2022 年度は「Cloud Business Award」を受賞した。前回は、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た。今回は、クラウドファーストの流れが一層進む中、多くの業種や規模でのクラウド案件の開拓、及びライセンス売上実績が評価された。なお、昨年は子会社のテクニゲートも「Sales Award」を受賞した。

3. 財務状況と経営指標とキャッシュ・フロー計算書

(1) 連結貸借対照表と経営指標

2023年3月期末の資産合計は、前期末比1,002百万円増加し7,502百万円となった。流動資産は同316百万円増の6,139百万円、固定資産は同686百万円増の1,362百万円であった。現金及び預金が156百万円増加し、売掛金及び契約資産が221百万円増えた。テクニゲートの子会社化に伴い無形固定資産ののれんが230百万円増加し345百万円となった。同社は無借金経営であり、流動比率は304.9%、自己資本比率は64.7%と財務の安全性は極めて高い。潤沢な手元流動性があるため、機動的なM&Aが可能だ。総合的経営指標のROE（自己資本当期純利益率）は16.7%、ROA（総資産経常利益率）が17.7%といずれも高水準にある。

貸借対照表

(単位：百万円)

	19/3期 (単体)	20/3期 (単体)	21/3期 (単体)	22/3期 (連結)	23/3期 (連結)	増減額
流動資産	4,503	4,969	5,187	5,823	6,139	316
(現金及び預金)	2,055	2,167	2,384	2,906	3,062	156
(売掛金及び契約資産)	2,030	2,339	2,321	2,428	2,649	221
固定資産	530	528	559	676	1,362	686
有形固定資産	85	85	75	64	113	48
無形固定資産	20	9	6	121	727	605
のれん				114	345	230
投資その他の資産	424	433	476	489	522	32
資産合計	5,033	5,498	5,746	6,500	7,502	1,002
流動負債	1,303	1,404	1,317	1,625	2,013	388
固定負債	468	466	482	508	623	115
負債合計	1,772	1,871	1,800	2,133	2,637	503
純資産合計	3,261	3,626	3,946	4,366	4,865	499

出所：決算短信よりフィスコ作成

財務比率

	19/3期 (単体)	20/3期 (単体)	21/3期 (単体)	22/3期 (連結)	23/3期 (連結)	増減率
【安全性】						
流動比率	345.6%	353.9%	393.8%	358.3%	304.9%	-53.4%
自己資本比率	64.8%	66.0%	68.7%	67.2%	64.7%	-2.5%
【収益性】						
売上高営業利益率	7.3%	7.8%	7.0%	9.1%	10.6%	1.5%
ROA (a × c)	12.3%	13.8%	11.6%	14.4%	17.7%	3.3%
ROE (b × c × d)	12.1%	13.8%	11.4%	15.1%	16.7%	1.6%
a 売上高経常利益率	7.3%	8.0%	7.3%	9.2%	10.7%	1.5%
b 売上高当期純利益率	4.7%	5.2%	4.9%	6.5%	6.7%	0.2%
c 総資産回転率 (回)	1.6	1.7	1.5	1.5	1.5	0pt
d 財務レバレッジ (倍)	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	0pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(2) 連結キャッシュ・フロー計算書

2023年3月期末の現金及び現金同等物の期末残高は、前期末比50百万円増の2,934百万円であった。営業活動によるキャッシュ・フロー（CF）の入金が981百万円と前期の793百万円から増加した。主要な項目は、税金等調整前当期純利益（+1,238百万円）、減価償却費（+112百万円）であった。一方、売上債券の増加額による出金が141百万円あった。投資活動によるCFの出金は-644百万円であった。連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出が、前期の161百万円から790百万円に増えた。営業活動によるCFの入金が、投資活動によるCFの出金を上回ったこともあり、財務活動によるCFは、-286百万円の出金であった。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	19/3期 (単体)	20/3期 (単体)	21/3期 (単体)	22/3期 (連結)	23/3期 (連結)	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	580	266	398	793	981	187
投資活動によるキャッシュ・フロー	-42	-36	-25	-106	-644	-537
財務活動によるキャッシュ・フロー	-121	-123	-161	-170	-286	-115
現金及び現金同等物の期末残高	2,048	2,155	2,367	2,883	2,934	50

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

今後の見通し

2024年3月期は中期経営計画の計画値を上回る予想

1. 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期の連結業績は、売上高が前期比7.1%増の12,400百万円、営業利益で同17.0%増の1,429百万円、経常利益で同16.9%増の1,447百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同16.5%増の900百万円を予想している。

2024年3月期 連結業績予想

(単位：百万円)

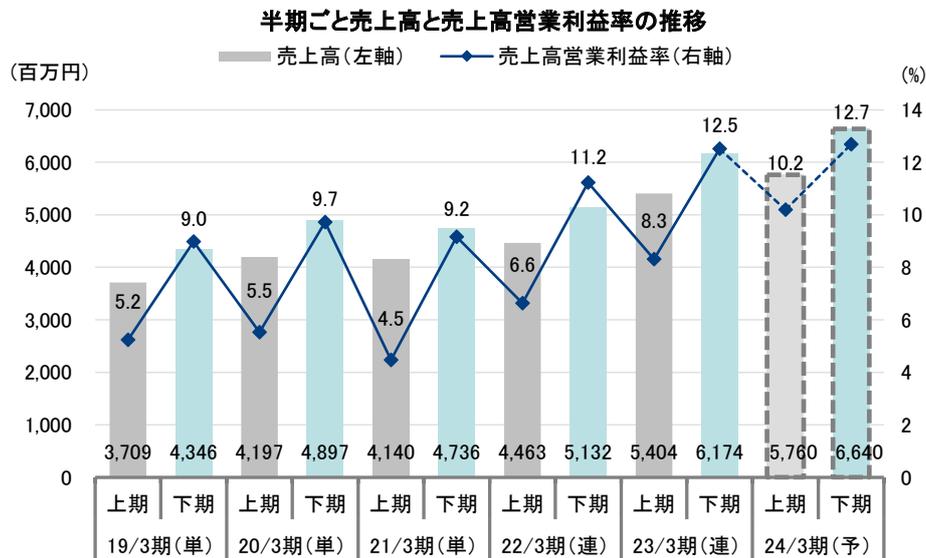
	23/3期		24/3期		前期比		
	実績	売上比	計画	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	11,578	100.0	12,300	12,400	100.0	821	7.1%
システムインテグレーション	6,345	54.8%	6,700	6,550	52.8%	204	3.2%
インフラソリューション	1,354	11.7%	1,600	1,450	11.7%	95	7.1%
パッケージベースSI	3,879	33.5%	4,000	4,400	35.5%	520	13.4%
営業利益	1,222	10.6%	1,250	1,429	11.5%	206	17.0%
経常利益	1,238	10.7%	1,270	1,447	11.7%	208	16.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	772	6.7%	830	900	7.3%	127	16.5%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

今後の見通し

サービスライン別売上高では、システムインテグレーション・サービスが前期比 3.2% 増の 6,550 百万円、インフラソリューション・サービスが同 7.1% 増の 1,450 百万円、パッケージベース SI・サービスが同 13.4% 増の 4,400 百万円を見込む。パッケージベース SI・サービスの売上高構成比は 35.5% へ上昇する。

同社の業績は、顧客企業の予算執行のタイミングや開発システムの工期との兼ね合いから、第 2 四半期（7～9 月）及び第 4 四半期（1～3 月）に売上計上が集中し、営業利益が偏重する傾向がある。過去 5 期における上期（4～9 月）と下期（10～3 月）の比率は、売上高が 46.4%：53.6%、営業利益が 33.4%：66.6% であった。これに対し 2024 年 3 月期の予想は、売上高が 46.5%：53.5%、営業利益が 41.1%：58.9% となる。半期ごとの売上高営業利益率は、2022 年 3 月期と 2023 年 3 月期の下期に 10% を超えたが、上期で 2 ケタに乗せたことはなかった。2024 年 3 月期の売上高営業利益率は、上期が 10.2%、下期が 12.7% と予想されている。収益構造の変化が利益率向上に現われている。



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

2. 中期経営計画「VISION2023」

2024 年 3 月期までをカバーする 3 ヶ年中期経営計画「VISION2023」の重点戦略は、1) 積極的な M&A の推進、2) 業務提携先との更なる連携強化、3) DX ビジネス推進、4) 直ユーザ取引拡大と得意分野の強化、5) 既存 SI 分野の更なる売上拡大である。上記戦略を果敢に実行したことで、最終年度の計画に対し予想は売上高予想で 0.8%、営業利益が 14.3% 上方修正された。2024 年 3 月期のサービスライン別売上高の予想は、中期経営計画値と比べるとシステムインテグレーション・サービスで 150 百万円減、インフラソリューション・サービスで 150 百万円減と減額される一方、パッケージベース SI・サービスが 400 百万円増額修正された。

人的資本への戦略的投資が持続的企業価値の向上を生む

3. 成長戦略と人的資本への戦略投資

IT サービス会社にとって、人的資本が価値を創造する中核の経営資源となる。人的資本への戦略的投資が成長や持続的な企業価値向上の推進力となる。同社は、顧客の要望に対応する人員配置を適材適所で行っている。今後のユーザーズの変化と将来の競争優位性を築くため、アジャイル開発力の向上を図るため、従業員のリスクリングを活発化している。

従来型の開発では、大量のデータを正確かつ効率的に記録、蓄積、活用するシステムが求められ品質が重視される。既存システムは、老朽化・複雑化・ブラックボックス化しており、経済産業省が危惧する「2025年の崖」を回避するためにモダナイゼーションが必要とされる。COBOL 資産を Java などにマイグレーションする際に、長年システム開発に携わり、古いプログラミング言語の知識を有するエンジニアの存在が必要となる。コストを重視する顧客に対しては、パッケージとクラウドの組み合わせを提供する。開発スピードを重視する顧客には、DX 型開発を提案する。

従来型開発と DX 型開発の特徴

分類	特徴
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 ・品質重視：スクラッチ開発、ウォーターフォール開発 ・コスト重視：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 ・スピード重視：アジャイル開発、ローコード開発、クラウド

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

特定サービス産業動態統計調査による情報サービス業の 2022 年度売上高は前年度比 6.1% 増の 16 兆 2,546 億円であった。うちソフトウェア開発、プログラム作成からゲームソフトを差し引いた金額は、10 兆 7,425 億円となる。その内訳は、受注ソフトウェアが 90.1% (うち約 3 分の 2 弱がシステムインテグレーション) とソフトウェアプロダクト (ゲームソフトを含めぬ) が 9.9% であった。同統計は、2020 年 7 月に調査対象の見直しを行ったため数値に不連続性が生じており、過去データとの正確な伸び率が算出できない。ただ、受注ソフトウェアとソフトウェアプロダクトの割合は、2012 年度が 90.4%:9.6%、2017 年度が 90.8%:9.2% であり、最新値と 5 年、10 年前を比べても大きな変化はない。受注ソフトウェア開発により、「2025 年の崖」の克服と DX による経営変革を目指すユーザに対するソリューションとして、同社はアジャイル開発を推進する。

同社はアジャイル開発力を強化するため、2022 年 9 月にジェネクス・ジャパン (株) とソフトウェア開発パートナー契約を締結した。ローコード開発ツールである「GeneXus」は、世界 50 ヶ国以上、8,700 社以上に導入され、技術者は 13 万人以上に及ぶ。業務要件を入力するだけでアプリケーションやデータベースを自動生成するため、開発期間を大幅に削減できる (最大で 80% 削減)。要件定義をすれば「動くかたち」で試作品を共有できるため、初期段階で問題を発見しやすい。また、要件定義後のアプリケーションが自動生成されるため、開発コスト及び工期を大幅に削減できるうえ、バグの発生率が低く、システムそのものが老朽化しない。保守性も高く、インフラに依存しないため、劣化しにくいシステムを提供できることが特長だ。

今後の見通し

2023年3月期末の同社のローコード開発に関する資格取得者は16名であった。2024年3月期末に50名を目指す。DX推進本部は、ローコード開発、クラウドネイティブ開発によるアジャイル開発手法の標準確立を進めている。

同社は、手離れが良く収益性が高いパッケージベース SI・サービスを成長事業として注力している。同事業では、SAP 業務において戦略的投資と社内教育による従業員の技能向上が対価（単金）の上昇と付加価値の増加という結果をもたらした。それが社員の報酬として還元され、学習意欲の高まりが社内に波及している。戦略的投資は、インフリーを買収・子会社化したことである。両社とも、社員教育に熱心なことと資格取得奨励という点で共通した企業文化を持つ。インフリーは専業だけあって、SAP に特化した社内教育システムを開発している。その教育システムを同社のエンジニアが利用することで、より上位の資格取得に成功している。

グループ入りしたもう1社のテクニゲートは、SuperStream-NX パートナーとして、会計パッケージ「SuperStream」ビジネスに関する知見と高い技術力を有する。大手を中心とした直ユーザ取引を展開しており、これまで累計 727 社の導入実績を持つ。子会社の有する知見を共有化することで、同社が推進する直ユーザ取引拡大に活かす。また、テクニゲートの顧客に、同社のパッケージベース SI・サービスを融合することで、より付加価値の高い次世代サービスの提供を図る。

新しく「ServiceNow」の取り組みを開始した。2004年に創立された米国 ServiceNow 社は、SaaS によりクラウド型の労働生産性を高める業務プラットフォームを提供する。日本法人は、2013年に設立された。同クラウドサービスは、IT 資産管理からセキュリティ、人事、カスタマーサービスなど企業の定型業務プロセスを簡素化、自動化し、従業員の働き方改革と生産性の向上を促す。

IT サービス業界のリスク要因として、社内 SE の増加と ChatGPT の導入が挙げられる。今のところ新しい技術、商品、サービスの導入では、「イノベータ」の段階と思われる。イノベータ理論では、市場全体を5つのグループに分け、新しい商品やサービスを早期に受け入れる「イノベータ」（革新者）は全体の2.5%と分類する。次に来る、流行に敏感で、自ら情報収集などを行い判断する「アーリーアダプタ」（初期採用者）の構成比は13.5%になる。前期追従者の「アーリーマジョリティ」が34%、後期追従者の「レイトマジョリティ」が34%、遅滞者の「ラガード」が16%である。

日本では、DXに関わるデータアナリストなどの高度人材に対し、高額な報酬と対価に見合う活躍の場を継続的に提供できる企業は限られる。また、ジョブ型雇用に移行し、従業員が納得する職種ごとの給与体系を明示している企業は少ない。社内 SE の増員に動く企業も報道されている。社内 SE になるデメリットは、当然のことながら活動の場が社内限定されてしまうこと、また、場合によっては社内の評価者が IT に精通していない、新しい技術を習得する機会が限定される、リスクリングと担当するプロジェクト及び報酬がリンクせずモチベーションの維持が難しいなどが挙げられる。

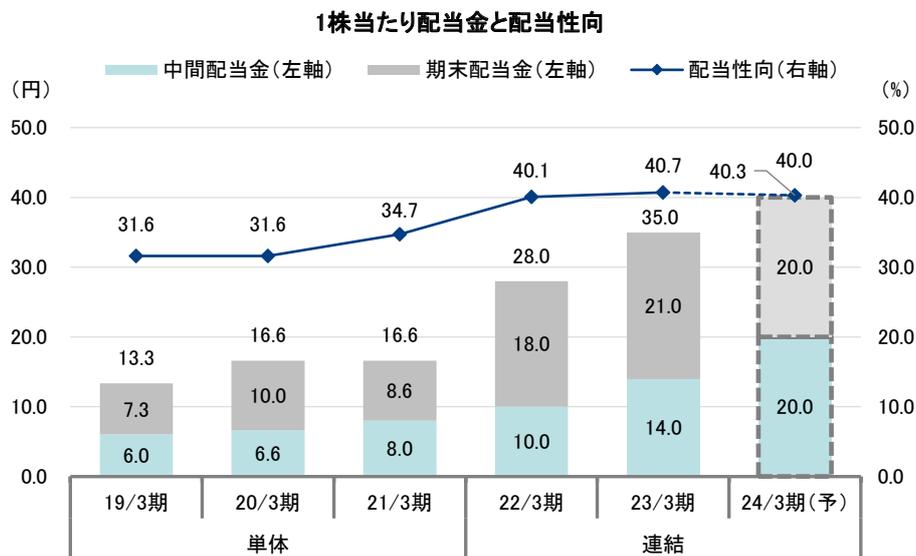
ChatGPT は、給与水準の高いメガバンクなどの企業が補助的な業務への利用を始めた。クラウドサービスを提供する大手の Microsoft や Google が検索エンジンや業務ソフト「Microsoft365」への搭載を始めた。今後は、業種特化型の生成 AI の研究開発が進むだろう。日本の IT 大手も、生成 AI がインターネットの登場と匹敵する影響力があるとコメントしている。そのため、IT サービス業界に限らず、教育分野を含め社会の仕組みに地殻変動をもたらすことから、今後の進展に注視することが必要だ。

■ 株主還元策

2024年3月期の1株当たり配当金は年40円と増配を計画

1. 配当政策

同社は、株主への利益還元を経営の重要課題の1つと位置付け、経営体質の強化と今後の事業展開に必要な内部留保の充実を勘案したうえで、継続的かつ安定的な利益還元を行うことを基本方針としている。2021年11月に配当性向の基準を30%以上から40%以上に引き上げた。また、2021年10月1日付で、株式の投資単位当たりの金額を引き下げ、株式の流動性を高めるとともに、投資家層の拡大を図ることを目的として、1:1.5の株式分割も実施した。その結果、1株当たり配当金は2021年3月期の16.6円(株式分割調整後)と比べ、2022年3月期に28円に増加した。2023年3月期は、好決算を反映して期末配当金を当初計画の14円から21円に引上げ、年35円とした。2024年3月期は、年間配当金を40円(中間20円、期末20円)とし、配当性向40.3%を計画している。



注：2021年10月1日付で1:1.5の株式分割を実施、過去遡及修正済み
 出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

2. 株主優待制度

同社は、中長期的に保有する株主の増加を図ることを目的に株主優待制度を実施しているが、配当利益還元策及び株主優待制度を総合的に見直し、2021年11月に株主優待ポイントの付与基準を一部変更した。毎年3月末時点で300株以上を所有する株主に対して、保有株式数及び保有期間に応じた株主優待ポイントを付与する。一例を挙げると、保有株式数が300株～399株の株主には初年度に3,000ポイントを進呈、2年目以降は3,300ポイントと1割増加する。保有株式数が1,000株～1,999株の株主には、初年度に15,000ポイントを進呈、2年目以降は16,500ポイントに増えることから、長期保有株主をより優遇するスキームになっている。なお、付与ポイントは、同社株主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」にて、食品、電化製品、ギフト、旅行・体験など5,000種類以上の優待商品と交換できる。

■ サステナビリティ

同社は、社員の健康を重要な経営方針の1つであると捉えており、健康の保持・増進と生産性向上を推進している。この取り組みが評価され、優良な健康経営を実践している法人として「健康経営優良法人2021（大規模法人部門）」に認定された。

このほか、「ダイバーシティ推進宣言」もしている。この宣言により、すべての人の人権が尊重され、差別されることなく、一人ひとりの能力が発揮できる環境の確立を目指す。また、ワーク・ライフ・バランスの充実及び男女共同参画の推進による個人の能力を最大限に発揮できる職場環境の確立を目指しており、一人ひとりの多様性を尊重し、障がいのある人々、支援の必要な人々に対する合理的配慮を推進している。

また、持続可能な開発目標（SDGs:Sustainable Development Goals）への取り組みも推進しており、新たに「5つの重点目標」を掲げた。「教育・技術革新」「働きがい・平等」「つくる責任」「パートナーシップ」「健康・平等」の5つの項目について、それぞれ具体的な目標を設定している。

5つの重点目標

01 教育・技術革新	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。	
02 働きがい・平等	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。	
03 つくる責任	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。	
04 パートナーシップ	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。	
05 健康・平等	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。	

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp