

# IRセミナー資料

2024年7月9日

株式会社 **ランドコンピュータ**  
(東証プライム：3924)

# 本日のご説明内容

1. ランドコンピュータのご紹介
2. ランドコンピュータの強み
3. 2024年3月期業績資料
4. 今後の成長戦略（VISION 2025）
5. プライム市場上場維持基準の適合状況
6. 株主還元
7. ランドコンピュータのサステナビリティについて

# 1. ランドコンピュータのご紹介

---

# 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	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 単体: 123億8,149万円	(2024年3月31日現在)
社員数	連結: 560人 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 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 三菱重工大阪ビル	
連結子会社	株式会社インフリー 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 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(ISMS)	



代表取締役社長 福島 嘉章



本社



関西事業所



日本のロケット開発の父  
糸川英夫

- 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



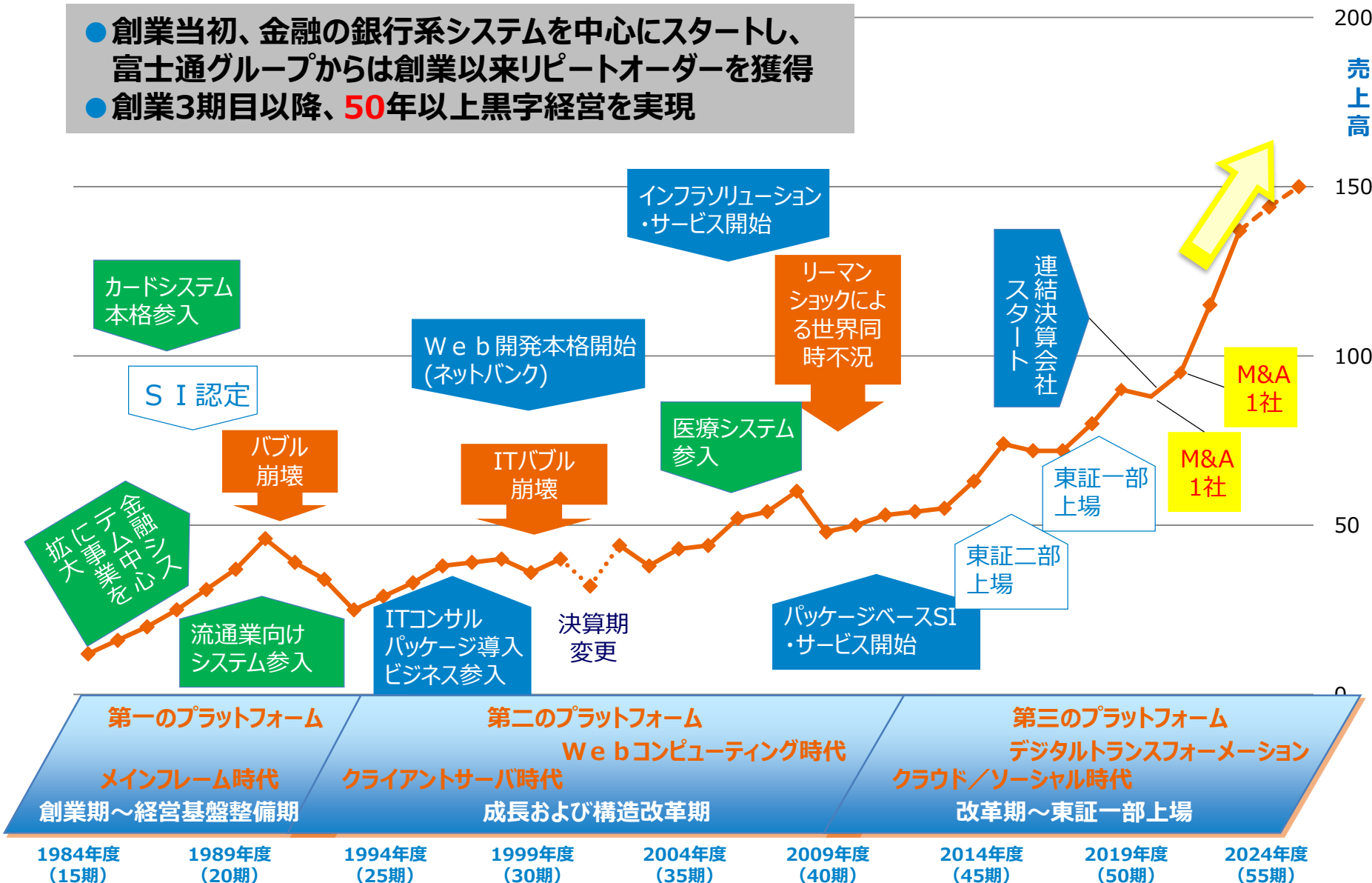
## 経 営 理 念

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

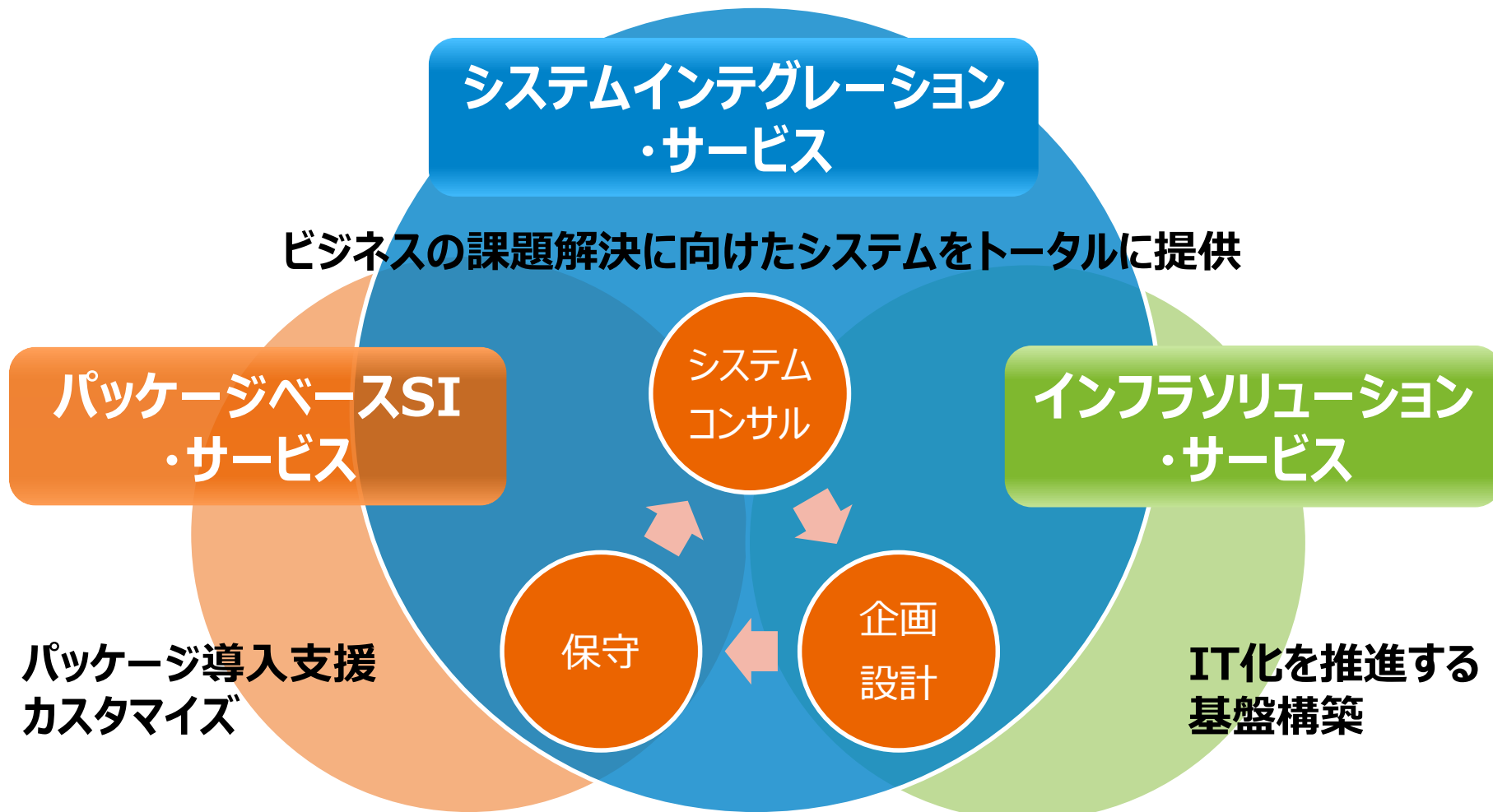
単位：億円

- 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。





# 会社の事業内容



## ランドコンピュータグループ



71.5%



### システムインテグレーター

メーカー大手

富士通

日立

NTTデータ

その他SIer

28.5%



### 直ユーザー



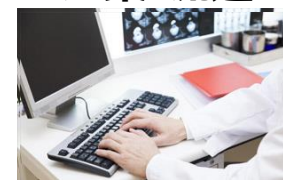
金融



産業・流通



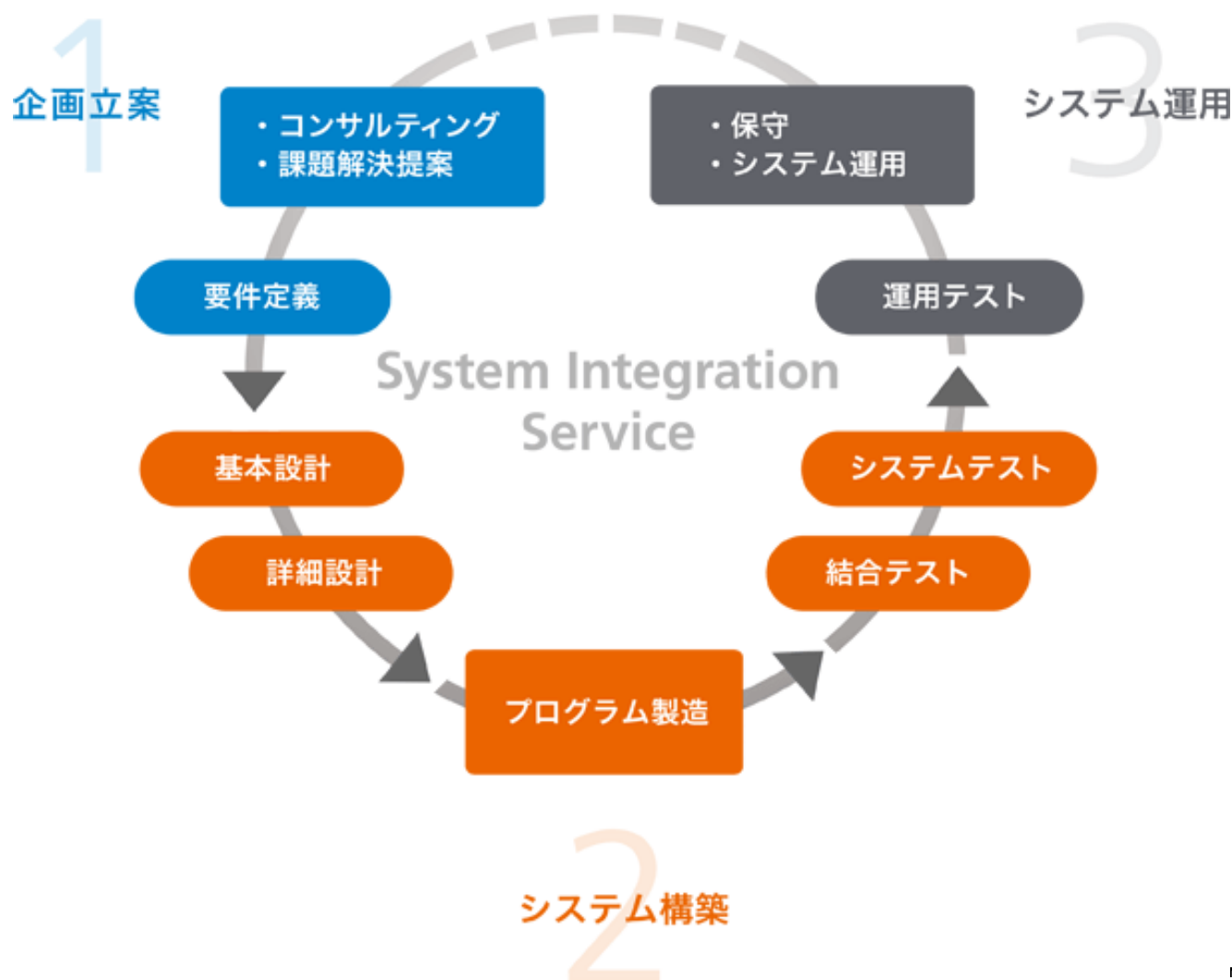
公共・社会基盤



医療

# 【1】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。



## 金融、流通分野を中心とした多種多様な顧客

インフラソリューション  
・サービス

11%

システムインテグレーション  
・サービス

34%

パッケージベースSI  
・サービス

55%

コンサルティングから  
システム開発、運用・保守まで  
ワンストップサービスを提供

### 金融

銀行、証券、保険などのお客様のシステムに対して、提案からシステムの構築、運用・保守までをトータルにサポートするサービスです。

### 産業、流通

お客様の基幹業務システムやECサイトの構築などの、お客様それぞれの業務や経営に最適なソリューションを提案しております。

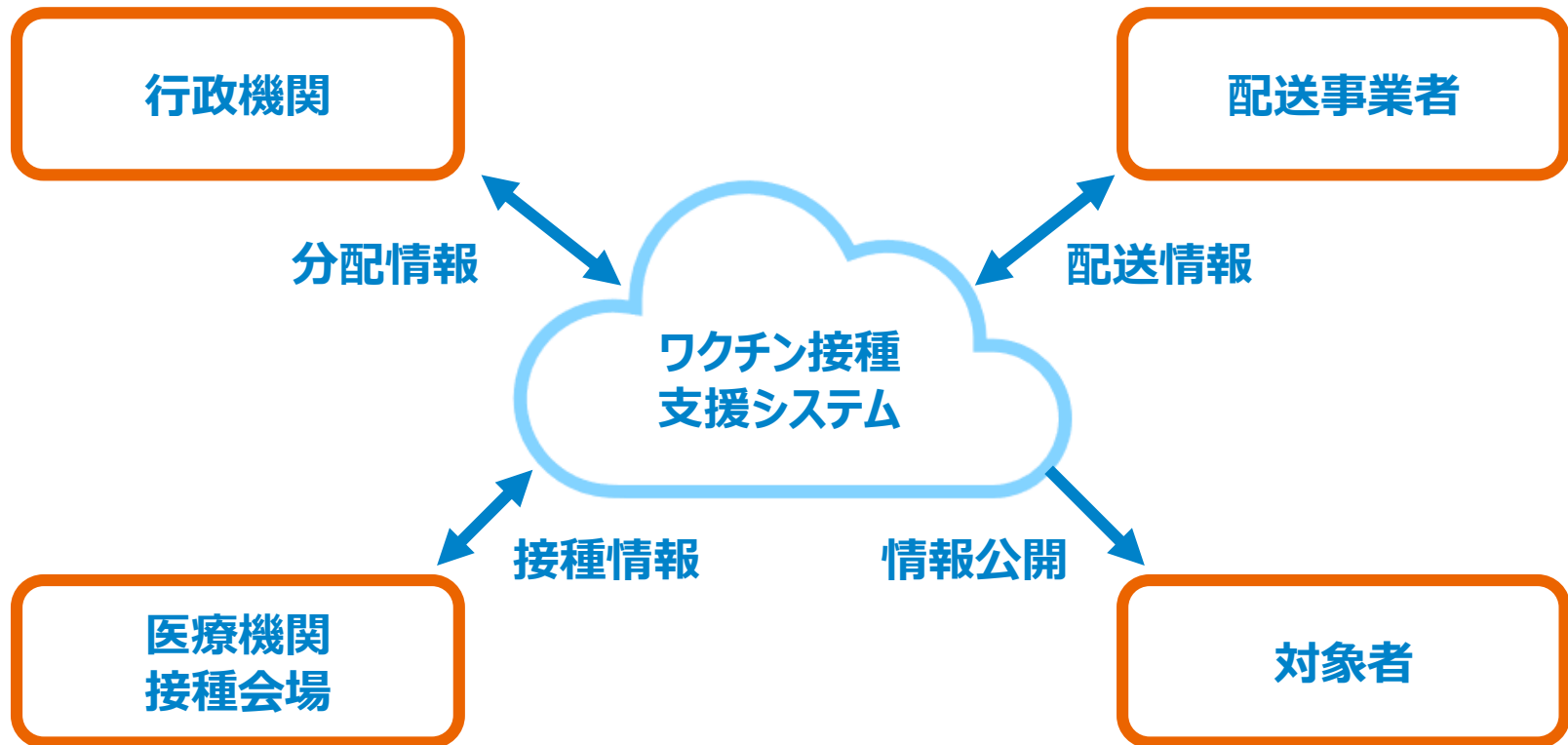
### 公共・医療

中央官庁、医療、文教などのお客様が抱える課題を調査、分析した上で、課題解決に向けたシステムの構築をトータルにサポートしています。

# 【1】システムインテグレーション・サービス

## 【公共・医療】 ワクチン接種支援システム

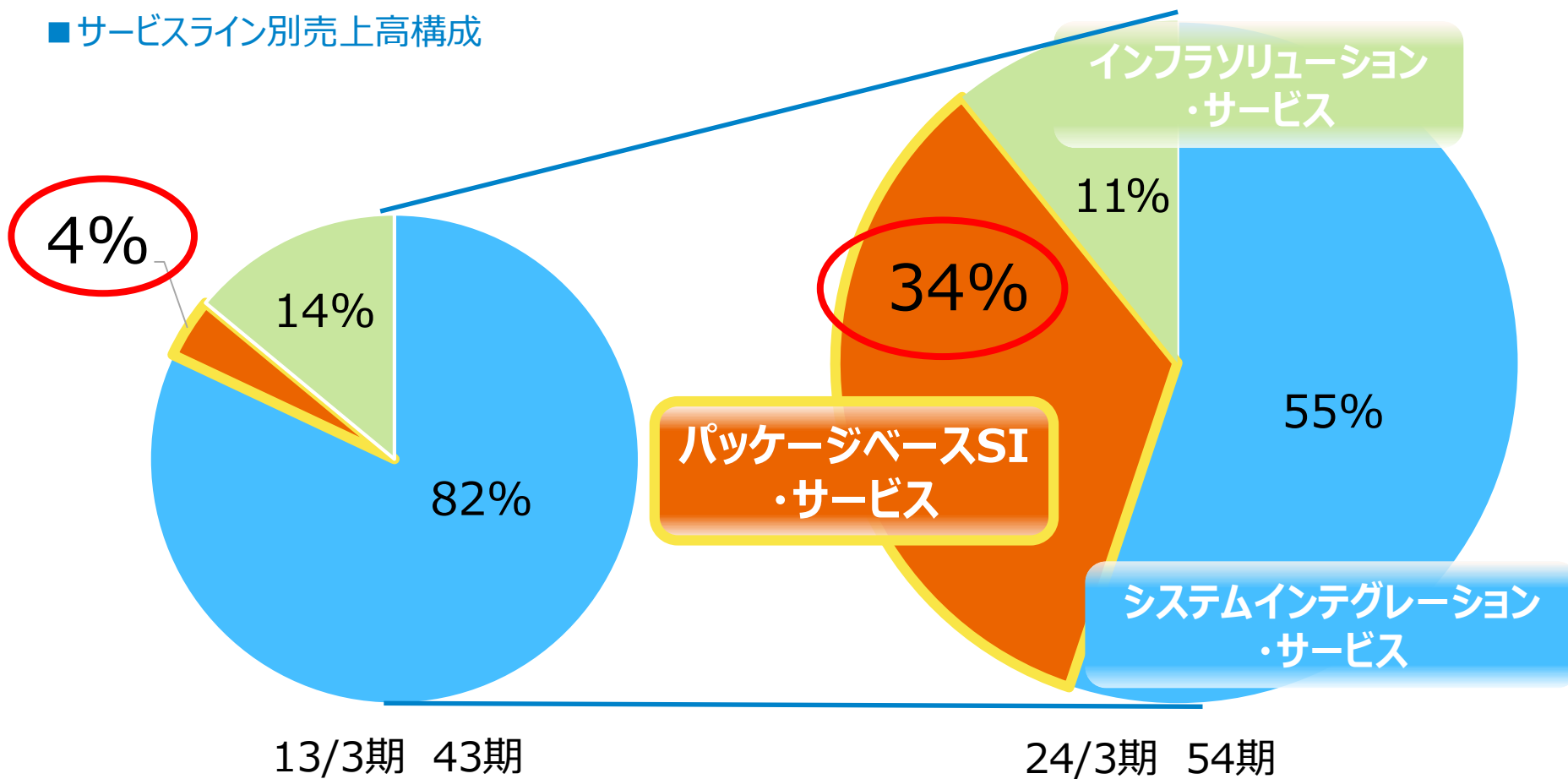
- ワクチン接種支援システムの開発に参画し、短期間での開発・リリースを実現



## 【2】パッケージベースS I・サービス

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しています。

■ サービスライン別売上高構成



## 【2】パッケージベースS I・サービス



世界の営業部門で最も利用されている営業支援・顧客管理ツールをお客様のニーズに合わせてカスタマイズ致します。



世界の主要企業一万社以上に導入されている世界最大のシェアを誇るドイツSAP社のERPパッケージの導入コンサルティング及びアドオンソフト開発を行っております。

### SuperStream-NX

戦略的基幹業務システム

### 奉行 **ERP 10**

企業のバックオフィスの中核業務である「財務会計」「人事/給与」を強力に支援します。

### COMPANY®

人事・給与

大企業向け人事・給与システムのワークスアプリケーションズ社製ERPパッケージの導入支援、ツール開発、運用保守を行っております。

## 【2】パッケージベースS I・サービス

### 【SAP】 基幹システム移行（2027年問題）

- コンバージョンとリビルドを組み合わせ、変化に強い基幹システムを実現（子会社インフリーと連携）



### 基幹システム（会計・販売・在庫・人事等）

移行前

SAP ERP  
(ABAP開発)

2027年  
保守終了

コンバージョン  
(変換)

リビルド  
(再構築)

移行後

SAP S/4HANA  
(ABAP開発)

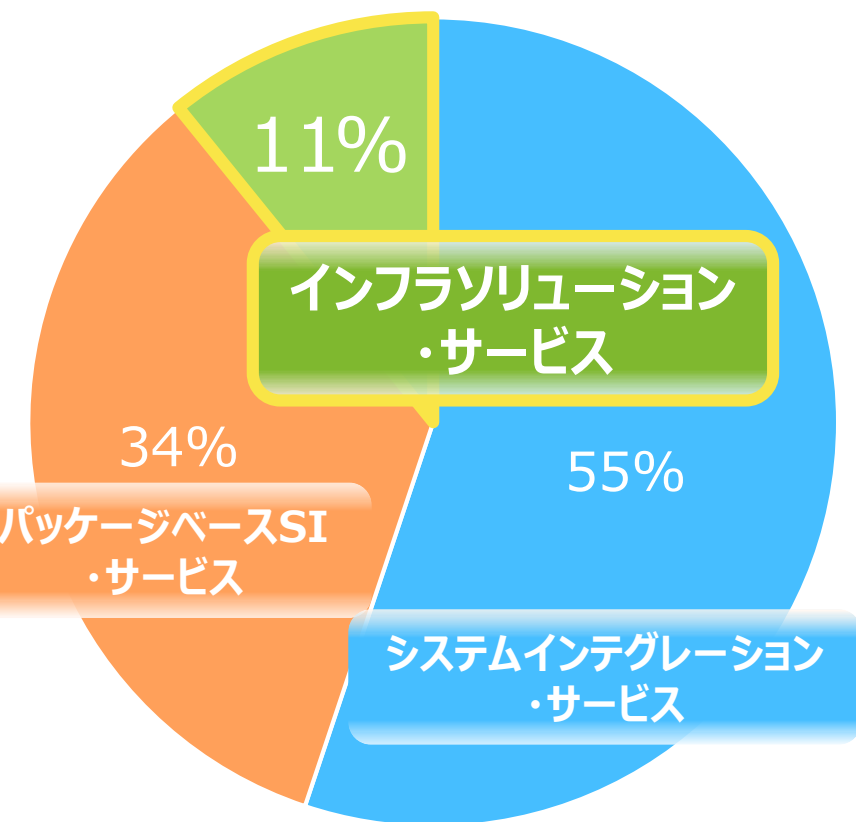
API連携

【外付け開発】

- 開発基盤：SAP BTP
- 画面：Fiori
- 言語：Java、JavaScript
- ローコード、ノーコード

# 【3】インフラソリューション・サービス

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提供しています。



■ サービスライン別売上高構成 2024/3期

## クラウド



Microsoft Azure, Amazon Web Services、Office365等のサービスを提供しています。

## サーバ・クライアント構築



お客様に最適なインフラ基盤環境をご提供しています。

## ネットワーク構築



エンドポイントとなる無線LANから各拠点を結ぶ大型のネットワークポロジ環境まで幅広くご支援を行っています。

## アプリケーション基盤



Webアプリケーション等のシステム開発において、システムインテグレーションサービスと連携した環境の構築等をご支援してます。



## 2. ランドコンピュータの強み

---

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 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

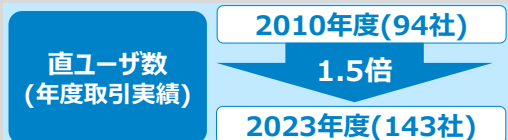
### ●主要取引先

#### ・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

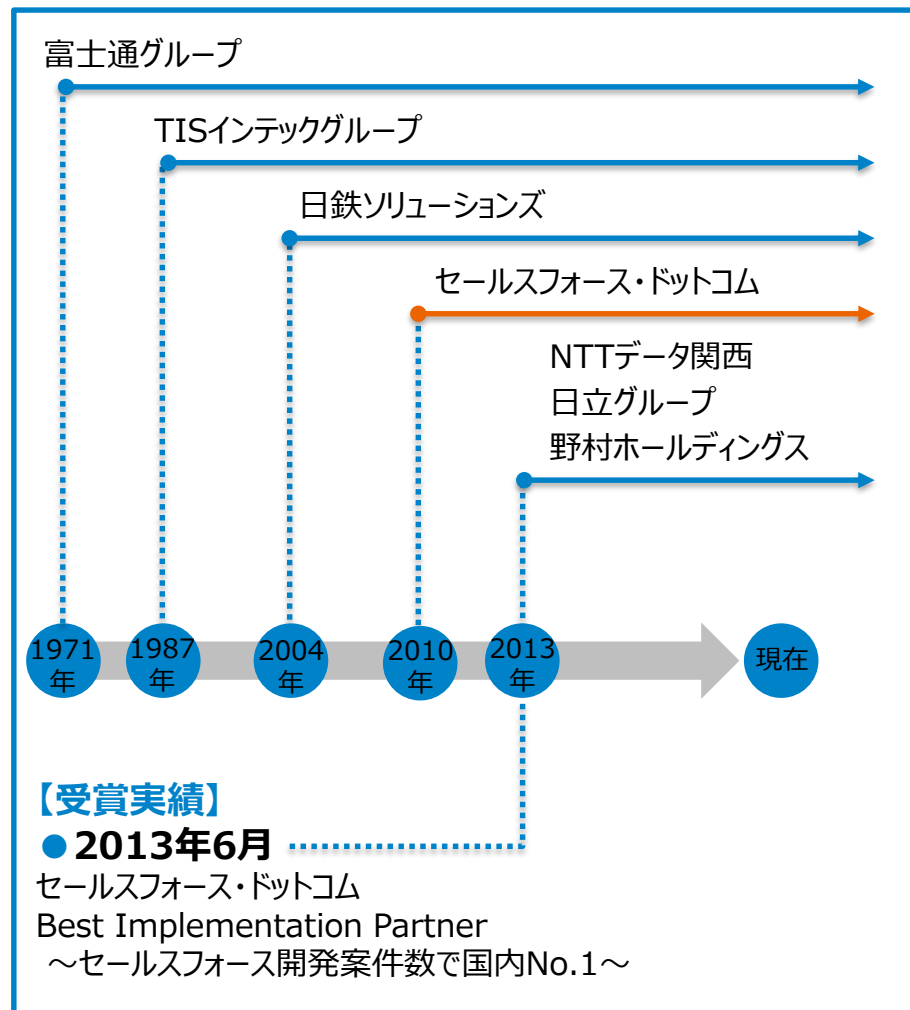
Salesforce、SuperStream、Microsoft、AWS等

## 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、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  
AppExchange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：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

## 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

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された企業を表彰する、「富士通ソフトウェア技術者認定制度（富士通ソフトウェアマスター）」の「Fujitsu Software Master Award 2022」において、当社は「Top Technology Company賞 第1位」を受賞しました。

(2022年12月22日ニュースリリース)

## LPI-Japan「OSS-DB技術者認定」 2部門で共に2位に入賞しました。

当社はこの度、LPI-Japan「OSS-DB技術者認定」において、単年実績（Silver）、有意性の期限内の認定者（Silver）の2部門で共に2位に入賞しました。

OSS-DB技術者認定とは、企業の基幹システムや業務システムを中心に採用・導入が進んでいる「PostgreSQL」の技術認定です。データベースをビジネスに活用している多くの企業で、その企業の技術力を示す指標の一つとして活用いただいています。

（2023年9月5日ニュースリリース）

## 3. 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 実績	2024/2/13発表 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 当期純利益	1,233	1,110	+11.2%	772	+59.8%

## 増減要因

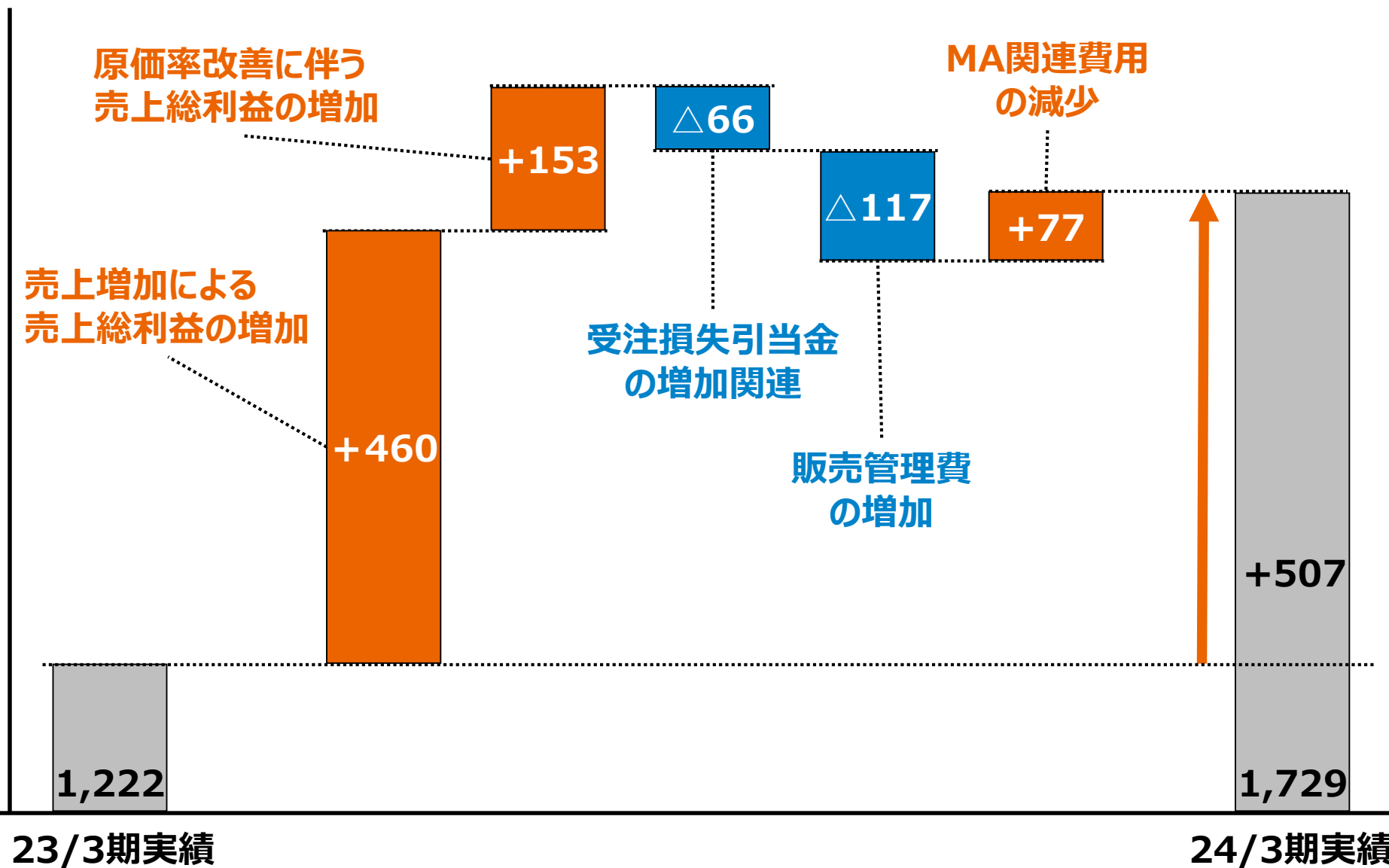
売上高につきましては、全てのサービスラインが堅調に推移し、当社及び子会社全てが過去最高売上高を達成となりました。利益面につきましては、処遇改定に伴う人件費増加や新デジタル分野への人材育成費用等の人的資本投資に伴う経費が増加しましたが、増収による利益増加に加え、高付加価値ビジネス推進へのシフトによる利益率改善等により、営業利益率は12.6%（前期比+2%）となりました。また当期純利益につきましては、賃上げ促進税制の適用により法人税等が減少した結果、前年を大きく上回りました。



# サービスライン別売上高

	24/3期	23/3期		
	金額	金額	前期比	
<b>システムインテグレーション・サービス</b>	<b>7,570</b>	<b>6,345</b>	<b>+1,225</b>	<b>+19.3%</b>
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%
<b>パッケージベースSI・サービス</b>	<b>4,673</b>	<b>3,879</b>	<b>+793</b>	<b>+20.5%</b>
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%
<b>インフラソリューション・サービス</b>	<b>1,488</b>	<b>1,354</b>	<b>+134</b>	<b>+9.9%</b>
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%
<b>売上高 計</b>	<b>13,732</b>	<b>11,578</b>	<b>+2,153</b>	<b>+18.6%</b>

# 2024年3月期 連結営業利益分析（前期比較）



# 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】 (流動) 現金及び預金 +5億39百万円 有価証券 +1億円 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) ソフトウェア及びソフトウェア仮勘定 +23百万円 投資有価証券 +63百万円 【減少理由】 (流動) 仕掛品 △13百万円 (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) 買掛金+1億10百万円、未払費用+29百万円 未払金+19百万円、預り金+40百万円 契約負債+46百万円、未払消費税等+79百万円 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) 賞与引当金及び役員賞与引当金 △55百万円 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】 利益剰余金 +8億65百万円 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%			

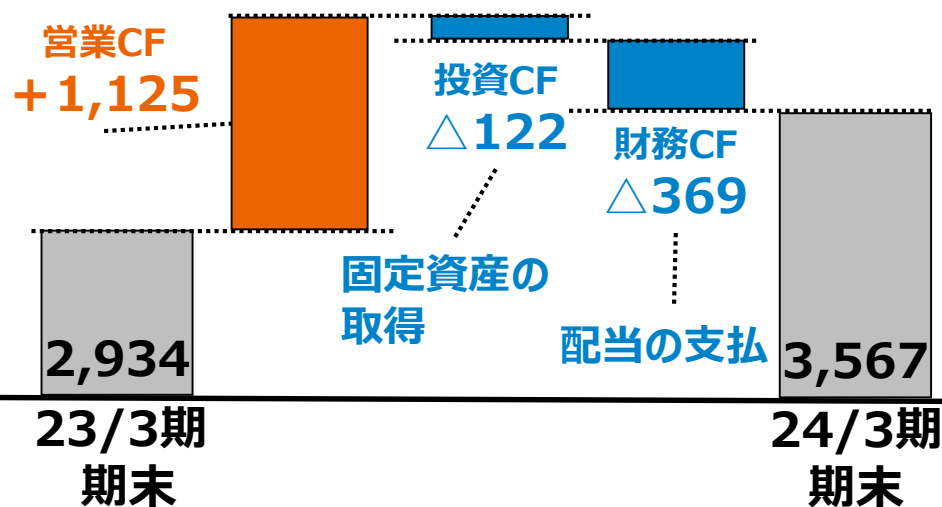
# 2024年3月期 連結キャッシュ・フロー計算書



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



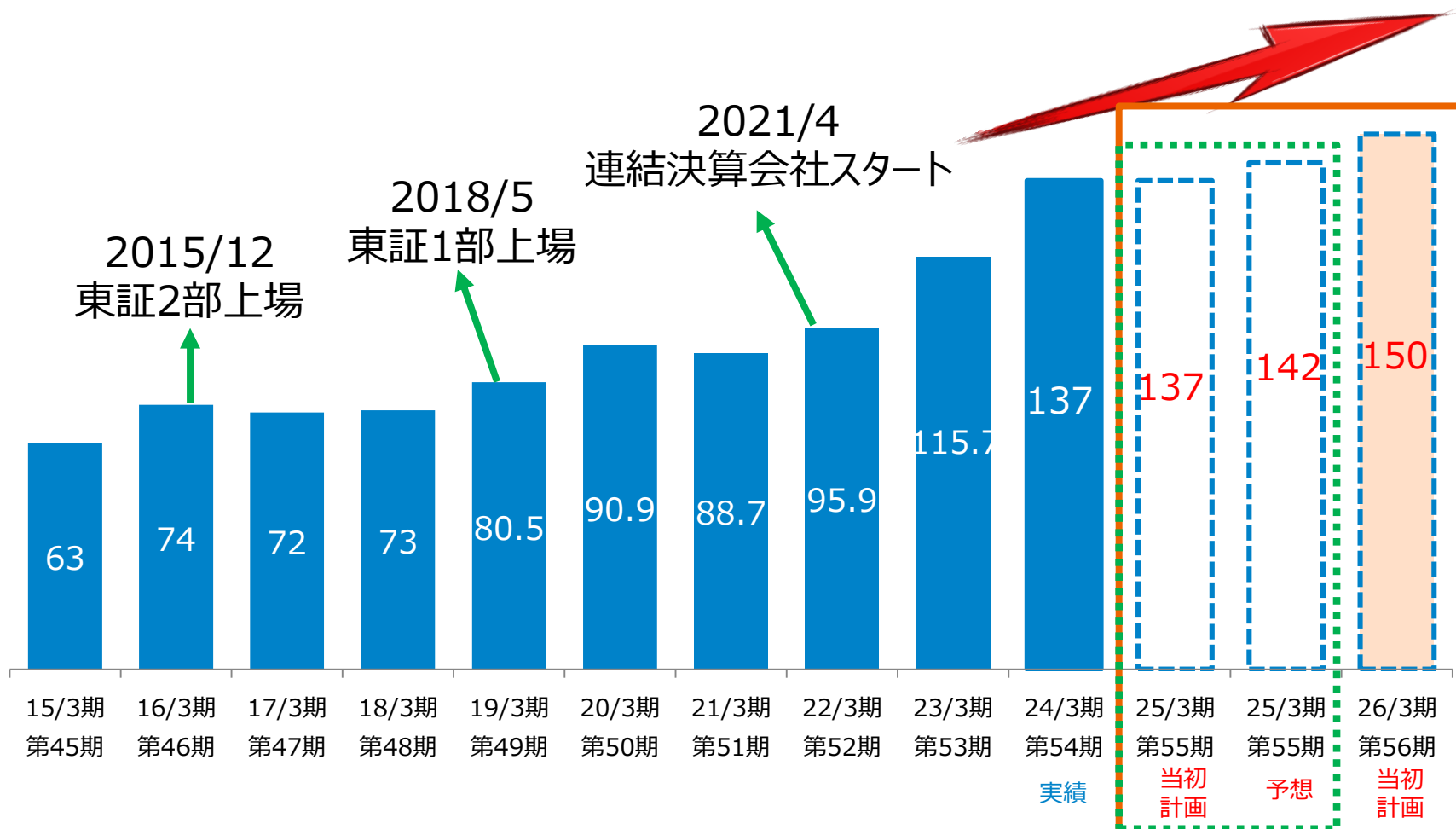
## 4. 今後の成長戦略

---

# ランドコンピュータグループ 中期経営計画 (VISION 2025)

## 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。

# 中期経営計画 (VISION2025) 数値計画

	2023年度 24/3期			2024年度 25/3期		2025年度 26/3期
	当初計画	修正予想 (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 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

## ● 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。

## 5. 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 時価総額	1日平均 売買代金
当社の適合状況及び推移	2021年6月30日 (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。

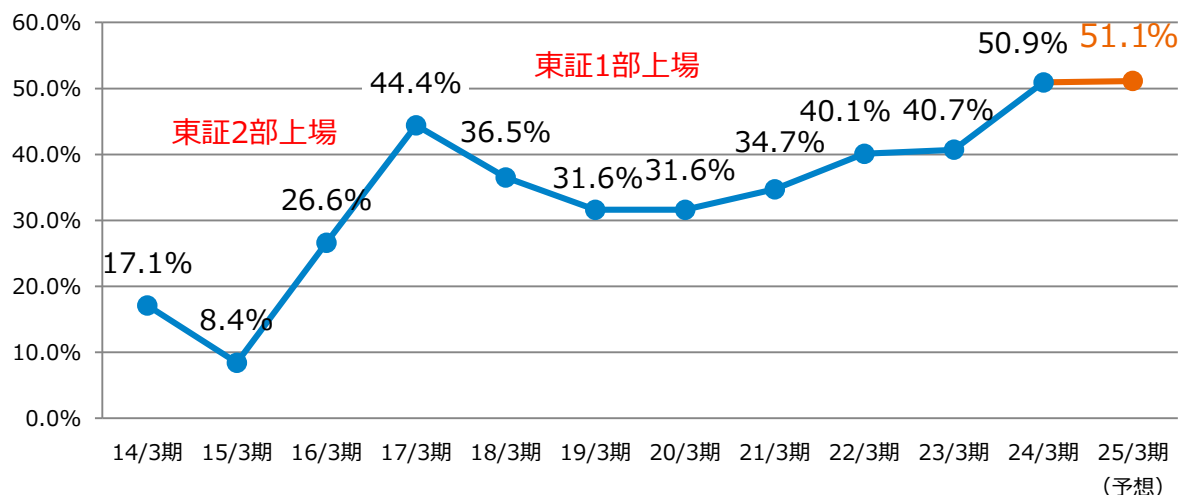
今般、中期経営計画（VISION2023）を延長し、株主還元策として、**2024年3月期から2026年3月期までの3期間において連結配当性向を50%以上還元**していくことにより、株主還元の強化を図ってまいります。

## ・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



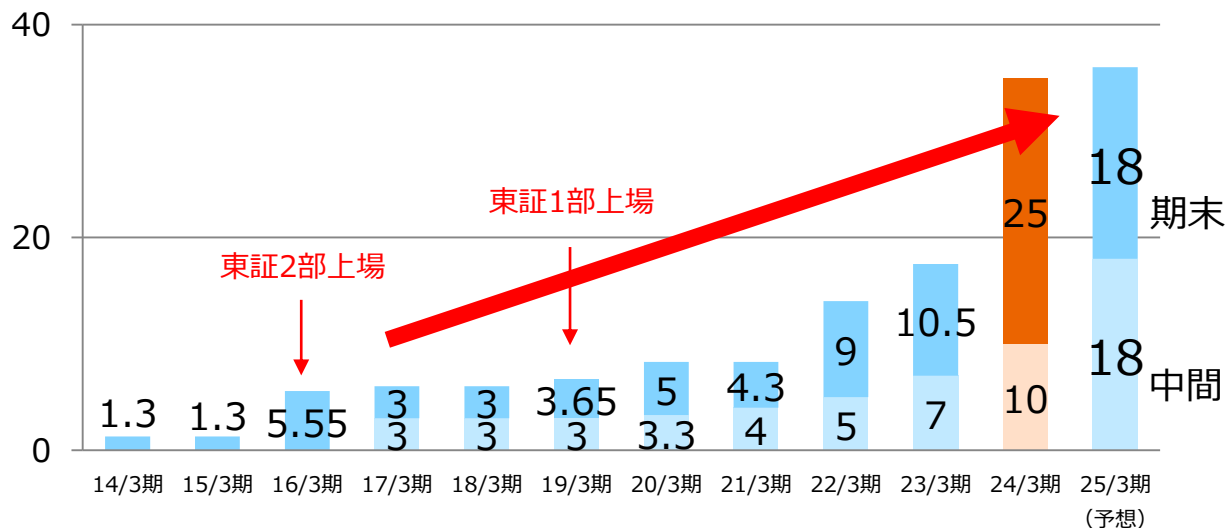
期末配当について、

- 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

環境

Environment

[View More >](#)

社会

Social

[View More >](#)

ガバナンス

Governance

[View More >](#)

[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 (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 (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 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>





Support your IT challenge

## 当社のブランドプロミス

私たちは解決策（こたえ）を創造し続ける  
あなたのITパートナーです