

# 想定Q&A

投資家の皆様から頂戴した主要論点への回答

**株式会社ランシステム**  
2026年3月期 決算説明会

本資料は、当社の事業戦略・成長性・競争力について、  
投資家の皆様から頂戴した質問にお答えするものです。

# ◎ 目指す姿と競争力

会社の方向性と競争力の源泉について

## Q1 ランシステムは、今後どのような会社を目指しているのでしょうか？

複合カフェ運営会社として培ってきた店舗運営ノウハウを活かし、「**現場実証型の省人化ソリューション企業**」として成長していくことを目指しております

直営店舗を実証現場として活用し、現場課題の発見・改善・検証を繰り返しながら、改善済みのシステム・運営モデルを外部へ展開していくことが特徴です

**目標** 社会課題に対応しながら、持続的な成長を実現する省人化ソリューション企業

## Q2 なぜ直営店舗を持つことが競争力につながるのでしょうか？

現場を「持つだけ」では競争力にはなりません。重要なのは、現場で課題を発見し、改善し、その改善済みモデルを外部へ展開する**循環を高速で回せること**です

長年にわたり直営店舗を運営してきたことで、現場理解だけでなく、実際の運営データや改善ノウハウ、失敗事例も蓄積されています

**強み** 実証→改善→展開が高速で回る独自の循環構造

# 利益成長メカニズム

システム事業の利益成長について

## Q3 システム事業は、どのように利益成長につながるのでしょうか？

当社のシステム事業は、直営店舗を実証現場として活用し、改善済みモデルを外部へ横展開する構造です。そのため、導入店舗数が増加しても、毎回ゼロから個別開発を行うケースに比べて、要件定義や追加改修の負担を抑えやすい特徴があります。

### 改善済みモデルの横展開

自社店舗で実証済みのモデルを活用し、導入後の問題を最小化

### 保守・運用のストック収益

導入後も継続的な保守収益が積み上がる構造

### パートナープログラム

効率的な販路拡大により、収益性を向上

成長要因

導入件数の拡大が売上だけでなく利益にもつながりやすい構造

# 強みと拡大可能性

システム事業の競争力と将来の展開について

## Q4 現在のシステム事業の強みは何でしょうか？

### 🔄 実証→改善→展開の循環

直営店舗で実証し、改善済みモデルを外部へ展開できる独自の循環構造

### 👥 社会課題への対応

労働力不足という社会課題に対応する省人化ソリューション

### 🏠 幅広い業態対応

ネットカフェ、カラオケ、フィットネス、ホテル、医療・介護等

1,200

導入店舗数

8

導入業態数

600

保守関連業務

9,000

IoT機器

## Q5 システム事業は、どの程度まで拡大可能なのでしょうか？

- 現時点で具体的な市場規模を断定する段階ではありませんが、労働力不足への対応ニーズは今後さらに幅広い業界で高まると考えております
- 小売、サービス、エンターテインメント、宿泊、医療介護など、様々な業態への展開可能性を検証しております
- 重要KPIとして「導入業態数・導入店舗数の拡大」を継続的に取り組んでまいります

目標

多業界展開による市場シェア拡大と収益性向上

# 利益レバレッジ

導入店舗数増加に伴う利益変化について

## Q6 導入店舗数が増えた場合、利益はどのように変化しますか？

当社のシステム事業は、改善済みモデルを横展開する構造のため、導入件数が増えるほど、開発効率や運営効率の向上が期待できます。また、保守・運用収益が継続的に積み上がるため、導入店舗数の増加に伴い、固定費を吸収しながら利益率が改善しやすい構造を目指しております。

### 横展開による効率化

改善済みモデルを活用することで、導入件数が増えても開発負担を抑制できます。自社での実証済みのモデルを展開することで、追加開発の必要が少なくなります。

### 保守・運用のストック収益

導入後も継続的な保守収益が積み上がる構造です。導入店舗数の拡大に伴い、安定的な収益基盤が形成されます。

### 利益率改善構造

固定費を吸収しながら利益率が向上する構造を実現。導入店舗数の増加が収益性向上につながります。

構造的要因

導入店舗数の増加が売上だけでなく、利益にもつながりやすい構造となっています

# Smart Dartsと遠隔接客BPO

新規事業モデルの位置づけと将来展開について

## Q7 「Smart Darts」はどのような位置付けなのでしょう？

「Smart Darts」は、省人化システムを活用した**セルフサービス型店舗モデル**です

自社運営を通じて、実際のオペレーション課題や顧客動向を検証しながら、省人化運営モデルを構築しております

今後は、店舗展開だけでなく、**システム・運営ノウハウの外部展開**も視野に入れております

位置づけ

**省人化システムの実証現場として、新規収益源の創出に挑戦**

## Q8 遠隔接客BPO事業は、今後どのような可能性がありますか？

当社は、**自遊空間店舗運営で培った遠隔接客ノウハウ**を活用し、導入から運営までを含めたBPOサービスとして外部提供を進めております

今後、無人化・省人化ニーズの拡大に伴い、**様々な業態で遠隔接客需要が高まる可能性**があると考えております

可能性

**多様な業態での遠隔接客需要拡大、新たな収益機会の創出**

# パートナープログラム

販路拡大と効率的な導入先拡大について

## Q9 パートナープログラム制度の狙いを教えてください。

パートナープログラム制度は、当社ソリューションの販路拡大を目的とした制度です。自社のみで営業展開を行うのではなく、パートナー企業と連携することで、より効率的に導入先拡大を進めていくことを目指しております。

### 販路拡大

自社単独に依存せず、パートナー連携で販路を拡大

### 効率的拡大

効率的な導入先拡大を実現

### スケール加速

改善済みモデル×パートナーで成長を加速

**期待効果**

パートナー連携により、収益性の高い成長を実現

# 投資家への総括メッセージ

当社の成長戦略と今後の展望について



## 現場実証型の省人化ソリューション企業として成長

直営店舗を実証現場として活用し、改善済みモデルを外部へ展開する独自の循環構造を持つ。  
導入店舗数・導入業態数の拡大と、保守・運用収益の積み上がりを成長ドライバーとする。

### 導入店舗数

導入拡大に伴い、実証済みモデルの横展開が可能

### 導入業態数

多様な業態へ展開し、市場の幅を広げる

### 実証→改善→展開

高速な循環構造で、現場起点の実装力を強化

✓ 導入店舗数・導入業態数の継続的な拡大を重要KPIと位置づけ

✓ 実証→改善→展開の循環による、現場起点の実装力強化

✓ 保守・運用収益の積み上がりによるストック強化