

3712 情報企画

松岡 仁史 (マツオカ ヒトシ)

株式会社情報企画社長

主力の担保評価システムの伸長で増収増益

◆2016年9月期決算概要

当期は売上高 25 億 14 百万円(前期比 7.4%増)、経常利益 7 億 88 百万円(同 25.5%増)で増収増益となった。2012 年 9 月期より右肩上がり伸びており、リーマンショック以前の水準に戻りつつある。

商品別売上高は、システムインテグレーション部門は 14 億 97 百万円となった。当社が最も得意とする担保評価システムは 5 億 82 百万円となった。オービックとシェアを争っているが、中央金融機関 2 社に納品があったことで、大きく数字を伸ばした。格付システムは 2 億 33 百万円、自己査定システム・実績率/債権償却システムは 1 億 91 百万円、契約書作成支援・融資稟議支援システムは 2 億 81 百万円となった。特に、契約書作成支援・融資稟議支援システムの伸長は、今後、金融機関におけるメインのシステム開発につながるため、当社にとって大きな意味があった。また、これまで融資審査を中心にリスク管理をメインに請け負ってきたが、会計関係の決算業務支援システムや有価証券評価管理システム、信用金庫・信用組合の出資金管理システム等も伸びており、業態が良くなってきた証と捉えている。

システムサポート部門(メンテナンス・代行入力)は 9 億 6 百万円となった。システムメンテナンスが現状維持で 7 億 37 百万円、システム使用料は全国の信用組合などから月額で入る売上で 1 億 62 百万円、代行 6 百万円となっている。

営業部別売上高は、東京が 14 億 32 百万円、名古屋が 4 億 5 百万円、大阪が 5 億 66 百万円である。名古屋が伸びをみせたが、これは融資稟議支援システムの売上が寄与したためである。

ユーザー別売上高は、既存ユーザーのメンテナンスが 8 億 99 百万円となった。継続契約により、確実に売上を上げている。既存ユーザー/既存案件は 9 億 19 百万円となった。主に既存案件のバージョンアップなどだが、担保評価システムの売上が伸長に寄与した。既存ユーザー/新規案件は 4 億 29 百万円、新規ユーザーは 1 億 55 百万円となった。

業界別売上高は、銀行が 9 億 18 百万円、信用金庫が 9 億 54 百万円、信用組合が 4 億 68 百万円となった。信用金庫や信用組合は合併等で数が減少しており、販売先の市場は縮小しているが、ある程度の規模の利益が出るようになったことで、システムの購入先が増えている。

不動産賃貸事業は、与信運用として行っており、売上高 1 億 10 百万円、営業利益 34 百万円となっている。

◆大規模担保システムの開発が終了

当期は、複数の大規模担保システム(中央金融機関)の開発が終了して稼働が開始し、大きく売上に寄与した。今期はこれがなくなることで売上減少が見込まれる。また、競争力の高い既存商品群の継続的販売増強により、顧客が増加した。特に、契約書作成支援システムは地銀を中心に 22 先増加し、大きく伸びた。

大手行・地銀業態への展開としては、主要販売先の構造変革への挑戦で、中長期的スパンでの未取引先上位行へのアプローチを行った結果、取引先数が増加した。契約書作成支援システムについては、八十二銀行を中心

とするグループに販売した。

信用金庫業態への展開は、契約書作成支援システムが 16 信金増加し、累計 82 信金となった。さらに、簡易型稟議システムが 5 信金増加した。簡易型とはいえ、10~50 百万円のシステムで、売上に大きく寄与した。

信用組合業態への展開としては、反社会的勢力情報チェックシステムが 83 信組から 93 信組、決算業務支援システムが 29 信組から 36 信組にそれぞれ増加した。ただし、利用料での売上になるため、数字はそれほど大きくはない。また、信用組合でも、契約書作成支援システムや融資稟議支援システムが脚光を浴びており、特に今期は融資稟議支援システムが伸びると予測する。

ユーザー数の推移をみると、融資稟議支援システム、決算業務支援システム、反社会的勢力情報チェックシステムが増加している。しかし、反社会的勢力情報チェックシステムは高額なものではないため、売上に対するインパクトは大きくない。

損益計算書については、特別損失に会員権評価損 780 万円、固定資産除去損 16 万円が計上されている。

製造原価報告書は、担保評価システムのメンテナンス材料として、全国の路線価、公示地価、基準地価のデータをアップデートしているが、社内での技術革新でアルバイト人数が 3 カ月間 200 人から 2 カ月間 40 人へ削減できたことで、労務費の雑給が減少している。

◆2017 年 9 月期の通期予想

売上高は 23 億円(前期比 8.5%減)、営業利益は 6 億円(同 23.8%減)、経常利益は 6 億円(同 23.9%減)、当期純利益は 4 億円(同 24.9%減)としている。

今期の戦略としては、融資稟議支援システムの大幅な拡販である。信用金庫では無料で使えるシステムがあるにも関わらず、使い勝手の問題から当社のシステムを選ぶ流れになっている。特に融資稟議支援システムの販売が好調であり、今期も引き続き注力していきたい。連動して、契約書作成支援システムの引き合いが増加する傾向にあるため、その伸長を期待したい。信用組合の業態においても、2 週間前に信組の共同センターで融資稟議支援システムの採用が決定している。通期計画には部分的にしか入っていないため、計画値の上振れを期待している。

大手行への展開に関しては、他社担保評価システム利用先の当社システムへの更改に注力する。営業展開している財務分野システムは、成果を見込んでいる。

信用金庫業態には、融資稟議支援システムに注力すると共に、9 月に金融庁が発表した事業性評価(ベンチマーク対応型)の開発、販売を進めていく。さらに、経費支払事務支援システムのシェア向上をはかっていきたい。

信用組合では、融資稟議支援システムの提供を開始する。5 月にパイロットユーザーの試行、7 月にリリースという計画である。また、出資金管理システムなど、新システムの積極的提案を行っていく。

◆主なシステムの概要

出資金管理システムは、出資金によって運営される信用金庫、信用組合等を対象としたシステムである。大きな機能が二つある。一つは、不着管理機能である。信用金庫法施行規則改正により、会員の除名に関する条項が明確化された。配当金通知書の不着状況や取引状況等をシステムで登録・把握することで、除名対象者の厳正な管理が行える。もう一つは、出資受付管理である。出資加入・増口、譲渡・脱退等をシステムで受け付け、出資内容をデータベース化することで、出資証券のペーパーレス化を実現する。

融資稟議支援システムは、企業の格付、資産の査定結果、担保、貸付など、各システムで分散している情報を融資統合データベースに集約することで、金融機関の稟議書類作成の自動化を行い、システム管理で稟議回付・決済のスピードアップを実現する。大手では何億円というシステムになるが、当社では数千万円で提供しており、信用金庫、信用組合等へ拡販していきたい。

また、9月に金融庁から公表された「金融仲介機能のベンチマーク」は、地域事業活性化のために金融機関がどの程度支援しているかをはかる指標である。当社ではシステムやホストコンピュータで保持しているさまざまなデータをもとに自動集計し、ベンチマーク資料を出力する。それによって各金融機関での当局への集計・報告義務を効率化する。大がかりなシステムではないため、売上のインパクトは大きくはないが、今期の計画にも入っていないため、計画の上振れを期待している。

◆ 質 疑 応 答 ◆

金融仲介機能のベンチマークに関するシステムの完成はいつか。

SQLでつくれるため、2016年内には仕上げる予定である。大層なシステムではないが、現場で導入支援が必要である。

契約書作成支援システムの競合先を伺いたい。

競合他社はオービックとグローリーなど3~4社である。市場シェアは当社が5割、オービックは2割、3割程度ではないか。

今期の計画は慎重すぎると思うが、社長の考えを伺いたい。

目標は高く設定したいが、残業時間が多くなるという問題もあり、兼ね合いが難しい。しかし、売上高は当期が25億円、今期予想が23億円だが、トータルの労働時間は同程度になると考えている。融資稟議支援システムは、顧客ごとにカスタマイズが必要で、その分、人手がかかる。人材を採用したいが、うまくいっていないのが現状である。

中期的な目標を伺いたい。

数値目標はあえて持っていない。担保評価、格付、査定、融資稟議などは、一度システムを入れたら、使い続けるものであり、継続的に売上が発生する。このような顧客に使い続けてもらえるシステムを増やしていくことを目標としている。

今後の投資計画について伺いたい。

以前、システム会社への投資等で失敗した経緯があり、企業への投資やM&Aは考えていない。不動産の与信運用を行っているが、不動産への投資環境が良くないため、しばらく新規投資は控えるつもりである。当社としては、人材への投資に重点を置き、新卒、中途採用を行う一方、社員の満足度を向上させていきたい。また、将来の課題として、自社株等の利用を考えている。

来期以降の配当金額の決め方を伺いたい。

配当性向は4割と考えており、来期も中間配当25円、期末25円としている。長期的にも配当性向は4割を目標としたい。

(平成28年11月15日・東京)