

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

融資稟議支援システム・決算書リーディングシステム等の伸長が利益に貢献

◆2017年9月期決算概要

当社は会計的な内容を生かした金融機関向けパッケージシステムづくりをメインに行っている。期初に売上高・利益とも少なく想定していたが、売上高は24億14百万円(前期比4.0%減)、経常利益は8億37百万円(同6.2%増)となった。前期の大手金融機関の大きな売上高を計上した反動はあったが、経費が減少して経常利益が想定外に上振れした。

商品別売上高は、システムインテグレーション部門は13億93百万円(同7.0%減)となった。主力の担保不動産評価管理システムは反動で前期の60%ほどに落ち込んだが、契約書作成支援システムや融資稟議支援システム等が大きく伸びた。特に出資金管理システムは14社が導入、顧客案件管理、経費支払事務支援、ベンチマーク集計等の新たなシステムも伸びている。システムサポート部門はメンテナンス・代行入力が安定的に増加、9億11百万円(同0.5%増)となった。

営業部別売上高は、東京は大手金融機関で減少して12億67百万円、大阪は5億65百万円と例年並みだが、名古屋地区で4億71百万円と伸ばしている。これは、中部地区3県(福井、岐阜、愛知)の信用金庫が共同で融資稟議支援システムを導入したことが大きく影響したものである。

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。将来の売上増に結びつく新規システム導入を目標としている。

業界別売上高は、銀行は前期より落ち込んで7億19百万円、信用金庫は前期並みの9億65百万円、信用組合は顧客管理システムや出資金管理システム等が大幅に伸び、SKC(信組情報サービス:信用組合の共同センター)の融資稟議支援システム導入が大きく影響して5億66百万円となった。

5年前から開始した不動産賃貸事業の売上高は前年並みだが、本年、マンション1棟を追加購入、売上増を期待している。

◆2017年9月期の結果

重点的に推進した新規投入商品のうち、有価証券管理システムは継続セール中だが、出資金管理システムは14先に導入した。金融行政が顧客事業支援融資の拡充を打ち出して支援の結果への金融庁の検査が拡充される施策を受けて、事業性評価支援システムやベンチマーク集計システムは17先に導入している。既存商品の継続的販売増強では中部3県の融資稟議支援システム共同購入が大きく寄与している。また、決算書リーディングシステムは依然力強く、地銀への導入も進んでいる。

大手行・地銀業態への展開では、契約書作成支援システムは通常どおりで、他社担保評価システム更改が1先、他社財務分野システム利用先の更改は2先が導入し、今期は更に伸びる見通しである。従来、オックス情報システム社作成の倒産危険度分析システム、アラーム管理分析をほとんどの地銀が導入していたが、同社の上場廃止で継続的提供が困難となり、当社の決算書リーディングシステムと合わせて他社財務分析システムを導入

する地銀が増加する見通しで販路を伸ばしている。

信用金庫業態では、融資稟議支援システムの大幅拡販に加えて、新たなパッケージである事業性評価支援システムが16先で新規導入、出資金管理システムも11先が導入するなど、新システムの伸びが大きく寄与している。金融庁の検査が、従来のリスク管理から、事業先・取引先の拡大へとシフトしたことが事業性評価等の伸びにつながったとみている。

信用組合業態では、業界の共同センター、SKCに融資稟議支援システムの提供を開始、6先が導入、その他のシステムも導入が増加しつつある。今期から来期に向けて、OS、オラクルデータベースの新技术や、低コスト製品に対応するインフラ基盤対応が大きな案件になるとみている。個々のシステムに関しては、当期の融資稟議支援システムのSKC導入に続けて、今期は出資金管理や経費支払事務支援システムの導入に注力していく。

各システムのユーザー数の推移では、決算書リーディングシステムが大きく伸ばして20ほどと導入が進んでいる。契約書作成支援システム、融資稟議支援システム、出資金管理システム等が伸び、新しいベンチマーク集計システムの38先導入等が当期の変化である。

損益計算書については、売上が若干減少したが、経費がそれ以上に減少して営業利益が増加した。損益計算書では、繰延税金資産として役員退職慰労引当金の税効果部分の計上によって法人税が少なくなっている。

◆2018年9月期の通期予想

売上高26億円(前期比7.7%増)、営業利益9億円(同7.6%増)、経常利益9億円(同7.5%増)、当期純利益は6億円(同7.9%減)と予想している。

当社の融資稟議支援システムは企業の財務や格付の情報、担保等でのヘッジや保証人等の情報をトータルでとらえるものだが、トータルシステムとして構築してほしいとの顧客からの要請を受け、今期の戦略として総合的なトータルシステム化を推進していく。大手行に関しては、アラーム管理システムのメンテナンス提供の問題で財務分析システムが課題となる。地銀では、グループ意識が強く、グループ行の推薦で商談が増える展開がある。決算処理の部分と合わせて財務分析システムに注力していきたい。

信金業態への展開では、営業店窓口支援システムにおいて、タブレット端末等を使って窓口の多様な来客をうまくさばけないか、渉外支援システムにタブレット端末等を携行できないか、預かり書類をその場で印刷できないか等の相談を受けており、このあたりから新たなシステムの横展開がはかれるのではないかとみている。新たなシステムの管理表統合システムは既に納品が進んでいるが、その横展開がはかれるかどうか。ここでは金融機関固有の多様な管理表をシステムで見ることへの需要がある。また、金融機関独特の人事管理システムの横展開を進めていきたい。新システムの出資金管理システム、延滞管理システム、事業性評価支援システムを拡販していく。

信用組合業態では、今期は特に出資金管理システムの共同購入を詰めてきており、導入先を増やしていく。昨年リリースした融資稟議支援システムの拡販を推進する。

◆新たなシステムの概要

事業性評価支援システムは、金融機関が融資する企業の実態や結果を把握し、管理するシステムである。延滞管理システムは、従来の商品よりも安価で、最低限やるべきことをメモしていくようなシステムである。管理表統合システムは、営業店や本部の記録簿や現物管理簿、各種管理表について、管理したい点を金融機関が自由に作成し、フォームを埋めていくことでほかのシステムからのデータを統合することができるものである。エクセルを銀行向けにして、管理表に特化したようなシステムだが、これらを今後更に進化させていきたい。

◆ 質 疑 応 答 ◆

今期購入したマンションの投資金額はどれほどか。

3 億円から 4 億円の間である。

直接利回りはどれほどか。

大阪なので東京に比べるとややよく、直接では 6% 近くになる。

何年か前は 12 億円で、23 百万円ほどだった。

現在の物件数は 5 件で、5 億 50 百万円 1 件、4 億円 2 件、3 億 50 百万円 1 件、今期、4 億円弱の 1 件を購入している。

担保不動産評価管理システムのユーザー数減少の理由は何か。

NTT データの共同利用型のリズムというシステムには担保評価、格付、自己査定等、当社と同様のシステムが包含されている。したがって信用金庫は、データを入力すれば無料でそちらに移ることができる。決算書などはデータコンバートでいけるので減ってきているのが実態である。担保評価のデータ移行は非常に大変だが、無料ということで移っていく信用金庫業態があるということである。

担保不動産評価管理は、今後も減っていく見通しか。

数とすればそのとおりだが、地銀等では少しずつ増えている。

地銀等が増えたら金額ベースでは落ちないということか。

「商品別売上高 SI」の図で示すように、増えたり減ったりしながら、少しずつまた増えているのかという数字になっている。

役員退職金を廃止して満期に加算する形が増えていることをどう考えるか。

その方法もあるかと思うが、制度を会計のために容易に変えたくないという考えもある。

オックス情報システムが更新しなくなった理由は何か。

マザーズに上場していたが廃止になり、メンテナンスができなくなっている。

メンテナンスしないことで、御社に移行する可能性が高いのか。

そうあってほしいと考えている。

(平成 29 年 11 月 13 日・東京)