

3712 情報企画

松岡 勇佑 (マツオカ ユウスケ)

株式会社情報企画副社長

トータルシステムの構築、新商品開発・販売に注力

◆会社概要

当社は、本社を大阪に置く。公認会計士が主に役員を務め、会計・税務・金融機関向けのシステム作りを得意としている。

従業員は約 130 名で、うちシステムエンジニアが 101 名、コンサルティング営業が 15 名、平均年齢は 33.4 歳と比較的若い。事業所は東京・名古屋・大阪にあり、東京 53 名、名古屋 14 名、大阪 63 名で、東京と大阪を中心に事業を展開している。

業務内容は、主に金融機関向けのシステムコンサルティング、企画、開発である。取引先は地方銀行、信用金庫、信用組合が中心である。そのほか、不動産賃貸事業を副次的に行っている。

◆2018 年 9 月期(第 32 期)決算概要

当期の売上高は 26 億 45 百万円、経常利益は 9 億 11 百万円で、ともに過去最高を記録した。

売上高の内訳を見ると、システムインテグレーション部門は約 16 億円、システムサポート部門は約 10 億円となった。

システムインテグレーション部門の売上高は、融資稟議支援システム・決算書リーディングと財務分析のシステムの割合が非常に大きくなっている。従来は担保不動産評価管理システムが中心であったが、当期は新システムや関連したトータルシステムの売上が非常に増えてきた。特に融資稟議支援システムは信用金庫向けに大きく売上を伸ばしている。格付(法人・個人)は、厳密には格付システムではなく、決算書リーディングと財務分析のシステム売上を地方銀行向けに伸ばしている。

システムサポート部門の売上高は、ユーザー数の増加に伴い微増を続け、10 億円弱の水準を保っている。

営業部別売上高は、東京が約 14 億円、大阪が約 6 億円、名古屋が約 4 億円となっている。

業界別売上高を見ると、当期は銀行向けが増えている。2015 年 9 月期、2016 年 9 月期に関しては政府系金融機関への大型入札案件の受注があったため伸びているが、直近 5 年間は地方銀行を中心に右肩上がりに推移している。信用金庫向けは引き続き当社の強みとなっている。

不動産賃貸事業は、売上高 1 億 27 百万円、営業利益 43 百万円となった。当期は期初にマンション 1 棟を追加購入している。

◆2018 年 9 月期の結果

1 つ目に、マーケット基盤の強化とシェア拡大として、強みを生かしシェア拡大をはかること、ソリューションからトータルシステムへの 2 点に注力した。従来、信用リスクのシステムとして決算書や格付、自己査定等システムをすべて単品で納品していたが、金融機関ではこれらのシステム導入が一定程度普及しており、これからはシステムをトータル的に提供することにより業務効率化を図ることが求められている。

2 つ目に、新商品の開発・販売としては、営業店事務支援やナビゲーションシステムの開発を行った。

3 つ目に、既存商品の継続的販売増強として、融資稟議支援システムの拡販が前期に続き予定どおり進んだ。信金業態だけでなく、銀行業態でも導入が進んでいる。総合決算書リーディングシステムの継続的販売も功を奏した。地方銀行向けがほとんどを占めており、財務分析系システムの入れ替えはほとんど行われないため、一度導入されるとリプレースはしばらくしないものとみている。

業態別に見ると、大手行・地方銀行マーケットについては、担保システムを大手トップ地銀へ受注でき、これをもとに他の地方銀行への展開が今後見込まれる。また、財務分析系システムの更改が地銀向けに進んでいる。そのほか、契約書作成支援システムの拡販等も引き続き行っている。

信金業態への展開については、融資稟議支援システムの拡販が進んだ。新商品の販売は第 33 期に向けて進む見込みである。営業店窓口支援システムは、本人確認書類を自動で OCR したり、タブレットを手渡して入力補助を行うような新システムを構築しており、来期に向け継続してセールスを行う。渉外支援システムは、金融機関が積極的に融資を行うための営業活動に対するニーズに応えるものである。管理表統合システムや人事管理システムは売上構成割合は小さいものの、総務系・経理系商品として拡充を図った。既存商品の出資金管理システムは前期に作ったもので横展開ができ、来期も継続展開の見込みである。

信組業態への展開については、融資稟議支援システムの拡販が進み、現在 21 先の利用となっている。既存システムの利用は引き続き維持されている。特筆すべきはオールインワンシステムの更改開始である。信用組合のシステム共同センターである SKC の勘定系信組サーバーへ当社システムが多数搭載され、共同センター化させていくことが見込まれる。信組業態の売上は大きな伸びを期待できないものの、信用組合にとって当社はなくてはならないシステム会社になりつつある。さらに、新システムも継続的に提案している。

各システムのユーザー数は基本的に伸びている。担保不動産評価管理システムのみ微減となっているのは、当社システムが採用されていない信用金庫の共同センターの更改が進んだことによるものである。契約書作成支援システムは、信用金庫向けの共同購入や新たな地方銀行への購入が進んだことにより 20 先増加した。ほか、融資稟議支援システムや決算書リーディングシステムが順調にユーザー数を伸ばしている。

損益計算書を見ると、売上高は 26 億 45 百万円、売上総利益が 15 億 22 百万円、営業利益と経常利益はともに 9 億 10 百万円で増収増益となった。当期純利益のみ 6 億 37 百万円で減益となっているが、これは前期に退職給付関連の繰延税金資産の計上認められ、一時的に法人税等が 1 億 86 百万円とかなり圧縮されたことから当期純利益が大きくなっているためである。

製造原価報告書を見ると、材料仕入高の中にハード機器やソフトウェアが増えた。営業店窓口支援システムにおいて、全営業店にタブレット端末を置いたことや、免許証認証のソフトウェア等機器購入の仲介を行ったことなどによるものである。

販管費明細を見ると、広告宣伝費は、人材確保のため採用ホームページの更改等を行ったことから若干増加している。研究開発費は、決算書リーディングシステムのさらなる改善のため商品開発を進めていることから若干増加している。

貸借対照表を見ると、有形固定資産が 3 億円ほど増加している。これは、不動産賃貸事業において期初にマンション 1 棟を購入したことによるものである。負債・純資産の部に大きな変動はない。

◆2019 年 9 月期(第 33 期)の展開

第 33 期は、売上高 28 億円、営業利益・経常利益 10 億円、当期純利益 6 億 80 百万円で、すべて過去最高となる計画である。

マーケットシェアの拡大については、金融機関のグループ連携・組織を活用したシェア拡大に注力する。特に地方銀行は勘定系システムを持ってグループを構成することが多いため、情報系システムが 1 つでも入り込むと横

展開が期待できる。担保システムや決算書・財務分析システムの今後の展開が見込まれる。

新商品の開発・販売については、営業店窓口支援システムにおける営業店事務省力化、総務分野・企画分野へのシステム開発、営業推進分野への新システム開発を重点的に推進していく。

既存商品の機能拡充による販売増強については、出資金管理システムや契約書作成支援システム等を展開していく。

大手行・地方銀行マーケットへの拡販としては、アライアンスやグループに対してシステムの横展開を図っていく。既存ユーザーへの未導入システム販売は徐々に進んでいる。

信金業態への展開としては、第 32 期に作ったものを第 33 期に展開していく。

信組業態への展開としては、マネーロンダリングおよびテロ資金供与対策システムの開発を予定している。来年の国際機関 FATF による検査に対するシステム対応を行うものである。

営業店事務支援システムは、金融機関の窓口において、顧客と窓口担当がタブレットにより行う電子署名や印鑑照合等をシステム化したものである。

有価証券管理システムは、金融機関が保有する各種有価証券について、野村證券や日興証券のツールから売買データを取り込むことにより、バックオフィスで有価証券売買の台帳管理や決算の仕訳等を行うシステムである。

配当については、前期が 1 株当たり年間 55 円、当期は 65 円の予定である。前期の期末配当は 25 円から 30 円に引き上げたが、当期についても 30 円から 35 円に増配する予定である。

(2018 年 11 月 9 日・東京)