

## 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

### 内製デジタル路線価提供で利益向上を図る

#### ◆2013年9月期決算の概要

売上高 16 億 39 百万円(前期比 5.8%増)、営業利益 3 億 44 百万円(同 44.6%増)経常利益 3 億 45 百万円(同 42.9%増)、当期純利益は 2 億 11 百万円(同 70.6%増)となった。

2008 年 9 月期の売上高 24 億円から見ると、2009 年 9 月期以降はリーマンショックで売上高が 3 分の 2 に減少したが、若干回復傾向も見えることから、来期に期待したい。

商品別売上高は、他社の担保評価システムから当社のシステムに更改した先が 7 件あったほか、簡易稟議支援システム、契約書作成支援システムを開発、販売した。

売上高動向を営業拠点別に見ると、大阪、名古屋はほぼ横ばい状態で、東京の売上の変動が当社の売上高を左右していると考えている。

ユーザー別売上高は、メンテナンスが 8 億円、既存ユーザーに対する既存案件(バージョンアップ等)が 5 億 53 百万円、既存ユーザーに対する新規案件が 1 億 91 百万円、新規ユーザーに対する新規案件が 68 百万円となった。本来、伸ばしたい新規ユーザーに対する新規案件はむしろ減少傾向にあり、メンテナンス系が増えている状況である。

業界別売上高は、当期は銀行、地方銀行の売上が若干伸びている。最大顧客層である信用金庫は、信用リスク管理システムの信用金庫共同センター利用の進展から、2011 年ごろから売上が減少している。

信用組合の売上高 3 億 3 百万円は徐々に減少しているように見えるが、当社が SKC(信組情報サービス(株))に販売したシステムを、SKC に加盟している信用組合(約 170 社)が店舗ごとに 1 カ月 2,000 円程度の安価な使用料を支払うことで利用可能になった。新たなシステム販売後は使用料が毎月入ることになり、メンテナンスに近い売上の形が大半になっている。今後はこの形を増やしていくことで、来期当たりから徐々に伸長すると見込んでいる。

#### ◆新事業(不動産賃貸事業)

当社は金融機関相手の事業で貸倒の経験がなく、資産総額 30 億円に対して現金預金が 24 億円という非効率な状態であったことから、約半分の 12 億円を投資してワンルームマンション・貸駐車場・貸オフィスビルをこの半年間に購入した。期末近くの購入で当期の売上には貢献していないが、来期以降、売上高 1 億 1 百万円、経費 26 百万円、減価償却 52 百万円、営業利益 23 百万円を見込んでいる。

#### ◆2013年9月期個別施策の評価

担保システムに使用する全国の路線価をデータ化した。路線価のデータを作成しているのは当社を含めて全国で 2 社だけである。内製デジタル路線価による早期納品、低価格化の実現で、地銀 1 行・信金 5 件・信組 1 件合計 7 件の他社更改に結びついた。

関東甲信越地区信金(対象 70 信金)の担保システム更改にあたっては、他の地区は共同センター利用でほぼ無料で担保評価システムの使用が可能になるが、関東甲信越地区は価格条件が特殊なこともあって 8 信金の担保更改となり、ユーザー数減少を食いとめた。

契約書作成支援システムのパッケージ販売の強化にも取り組んだ。ローンに応じて約 200 種の契約書の組み合わせを変更する煩雑な事務手続をパッケージ化し、勘定系開発元の大手地銀からの受注で、今後の地方銀行向け営業に弾みがついたと感じている。SKC が採用し、2013 年 11 月から全国の信用組合への提供が可能になった。

また、実績率算定システムの機能アップ営業の結果、地銀 1 行から受注納品したほか、大手信用金庫の信用リスク管理関連のシステム更改販売の結果、担保システムは他社システムから 5 信金が更改した。

IBM 系勘定開発元地銀へは契約書システムを受注開発し、ユニシス系勘定系地銀への担保システムも受注開発納品した。

さらに、新システム(決算業務支援・反社データベース構築・登記簿自動取得等)を開発し、販売を開始した。

決算支援業務パイロットユーザーを 2 件獲得、その後 SKC から受注したことで、来春より全信用組合への提供開始につながった。

簡易稟議支援パッケージシステムは、投資の難しい信用組合に納品したことで、今後の展開が進展する状況になったと考えている。

科目明細自動入力システムは反社データベース構築にも利用可能であることから、話題性のあるシステムとなり、契約書作成支援システムとともにユーザー数増加につながった。

## ◆2013 年 9 月期経営成績

損益計算書の特記事項としては、売上高 16 億 39 百万円には不動産賃貸事業の売上高 25 百万円が含まれている。また、特別利益は大阪研修センター一部売却による結果である。

材料仕入高は 1 億 4 百万円(前期比約 33 百万円減)である。そのうち地図データの仕入は第 26 期 82 百万円、第 27 期 77 百万円だが、来期はさらに減少すると見込んでいる。アルバイト人数は路線価入力人員が減少したことにより、現在は月平均 30 人を切り、以前の半数以下となっている。

賃借料は研修センターの一部売却により製造原価と販管費の配分比率が変わっており、製造原価が減少し販管費が増えている。また、当期取得した賃貸用不動産の不動産取得税、登録免許税を製造経費として計上している。

貸借対照表(資産)では、不動産取得により定期預金が 22 億から 12 億円に減少した。当期は利益に関して予算より若干上方修正となった。

## ◆2014 年 9 月期業績見通し

売上高 17 億円(前期比 60 百万円増)、営業利益 4 億円(同 55 百万円増)、経常利益 4 億円(同 54 百万円増)、当期純利益 2 億 40 百万円(同 28 百万円増)とかための数字で計画している。

戦略としては、売上高増加には地銀業態への売上増加が必要と考えており、地銀へ注力していく。信用金庫については共同センターの進展から当社利用は落ち込んでおり、投資の判断が難しい状況にある。当社のシステムがほぼ入っている信用組合に利用促進活動を考えている。

具体的には、地銀勘定系グループへの契約書作成支援システムの販売と、前期同様、デジタル路線価の優位性を生かし、他社担保システムの更改を見込んでいる。また、同システムの提供を全面的に自社製に転換することで原価が数千万円軽減し、利益向上要因になると見込んでいる。

信用金庫は決算業務支援システムの拡販、デジタル路線価の優位性を生かした他社担保システムの更改、ま

た、契約書作成支援システムの販売も見込めると考えている。

信用組合については、全国の信用組合に契約書作成支援システムの説明が終了し、11月から提供を開始する。決算業務支援システムは12月までに納品、来春から全国信用組合へ提供開始となる。

新商品の決算業務支援システムは、銀行の決算支援をするシステムである。銀行は未収利息、経過勘定補正、消費税等補正、有価証券評価補正、固定資産関連補正、諸引当金補正、税効果等補正など、税務申告との兼ね合いで煩雑な事務があり、約200もの決算整理を少人数で担当している。これらを決算データベースに集約し、システム化することで、誰でも決算を円滑に進めることが可能になった。

決算書リーディングシステムは、顧客の損益計算書、貸借対照表をスキャナーで自動的に読み取り、登録を行うシステムで、178の金融機関に提供している。法人用、個人事業主用に加え、勘定科目明細リーディングが提供可能となった。1例として、不渡り手形を出した先があれば、すべての関連を見ることができることからリスク管理にもなり、反社管理、商流分析、自己査定データへ展開可能である。

融資稟議支援システムは、SKCに提供しているものである。信用組合には、勘定系ホスト、情報系サーバー、信用リスクサーバーがあり、融資審査の際には各営業店の端末でデータを取り出すことができる。それぞれ当社が開発したシステムであることから、統合して端末で利用可能にしたもので、伸びる余地はまだあると思っている。

当社はデジタル路線価データが自社で作成可能になり、地図に関する技術を各方面で応用できるようになった。緯度経度、住所コード、預金額等、銀行のホストコンピューターのデータを地図に載せることで、エリアのシェアなどすべての情報把握が可能となった。

営業やマーケティングに利用できるシステムの提供が可能になり、銀行向けに展開することを期待している。まだ投資環境が整うには至らず、思い切った数字を出すことはできないが、地道に活動していくつもりである。

## ◆ 質 疑 応 答 ◆

**オービック以外に競合関係は存在するのか。**

競合はシステムごとに違い、担保はオービック、格付は三井情報開発、決算書リーディングはTIS、契約作成支援はオービック、日立、グローリーなども手がけている。

**統合的な面では御社が強いということか。**

オービックは会社規模も大きく、営業が強い。相当大きな販売をしていると思うが、その分システムも大規模な人員で組む必要がある。

当社は都銀の担保は新生銀行だけで、あとはすべてオービックである。当社は100名弱の体制だが、販売当時はもっと小さな会社でなかなか相手にしていただけなかったという弱みがある。

**御社の強み、克服すべき課題を伺いたい。**

オービックは営業中心の会社であることから、1期ごとの売上を重視し、当社が信用組合で手がけているような毎月の利用料収入で展開するビジネスのアイデアは浮かんでこないのではないだろうか。長期にわたる取引ができるところは当社の強みであると思っている。

**信金の共同センターは他社がシステムを提供しているのか。**

すべてNTTデータである。格付システムは企業のB/S、P/Lを移行するとすぐに使用できると思うが、格付が変わると審査、自己査定などすべて変更になることから、移行していないところが多く、当社にとっては優位となって

いる。

担保評価システムは関東甲信越以外は無料で利用できることから、少しずつデータ移行をしているため、当社のユーザーが若干減少している。

**ユーザー別売上は新規が増えないことが課題だということだが、その理由は何か。**

新規が少なくなったことも1つの理由だが、残っているのが地銀だということも理由である。小規模の数が増えても数字自体も小さいということがある。

**東証上場の予定はないのか。**

以前、経常利益が8億円のころにトライしたが、見通しが思わしくなかったため延期した。そうこうするうちにリーマンショックになった。マザーズに上場して10年で、早く卒業をと言われているが、もう少し環境がよくなり、銀行業態以外にも提供できるようになるとトライしなければいけないことは承知している。

(平成25年11月12日・東京)