

3763 プロシップ

今泉 智 (イマイズミ サトシ)

株式会社プロシップ社長

クラウドサービス提供により、顧客企業に新しい付加価値を創出

◆会社概要

当社は1969年の創業以来、独立系のソフト会社として、専門的な業務アプリケーションパッケージと各種サービスを提供してきた。当社の固定資産管理システムは日本有数のアプリケーションパッケージであり、上場企業を中心にあらゆる業種で延べ3,348社に導入していただいている。

「ProPlus」が当社のパッケージシステムのブランド名であり、ProPlusシリーズは、企業力向上に貢献する本格アプリケーションシステムとして、固定資産管理業務と販売管理業務を支援するアプリケーションに分かれている。

固定資産管理ソリューションは、固定資産システム、リース資産管理システム、減損会計システム、賃貸借契約管理システムの4つによって構成されている。

販売管理ソリューションは、販売管理システム、設備発注システムの2つで構成されている。現在の当社の主力は固定資産管理ソリューションであるが、販売管理ソリューションを第2のスター製品とすべく取り組んでいる。

上場企業・中堅成長企業をターゲットとして営業活動を展開している。企業規模が大きくなればなるほど固定資産の件数がたくさんあり、より複雑な管理が求められる。どの企業でも必ず固定資産はあり、より良い効率化、決算の早期化等に対応するためのソリューションとして提供している。

ProPlus導入企業(3,348社)の業種別構成比は、小売業が14.6%、サービス業が13.1%、情報通信が7.8%と比較的多いが、そのほか電気器機、食料品などあらゆる業種・業態の企業に幅広く導入していただいている。

4月1日付で、受託開発・運用管理等事業を100%子会社の(株)プロシップフロンティアに譲渡した。今期からプロシップフロンティア1社を子会社とし、連結決算を開始している。

非連結子会社である「プロシップ大連」は、パッケージシステムのオフショア開発、中国市場向けパッケージの開発・販売を行っている。

◆2012年3月期第2四半期連結業績

既存ユーザーのバージョンアップおよびグループ会社導入による受注が増加し、売上高は17億20百万円となった。国際会計基準(IFRS)の強制適用時期が2015年から延期になり、システム導入時期を見直す企業の動きが出たことから当初計画を下回った。

売上総利益は10億2百万円となった。これは、ライセンス売上の増加、開発工程のテンプレート整備による効率化により原価率が低下し、販売管理システムの品質安定化により、受注損失引当金が大幅に減少したことによる。販管費においては、開発計画の見直しにより研究開発費が当初見込みよりも減少したことに加え、製品品質の安定化により、維持管理に要する修繕維持費が減少している。

これらにより、営業利益は5億42百万円(期首計画比55.1%増)、経常利益は5億47百万円となった。四半期純利益は3億1百万円(同50.6%増)となった。

セグメント別業績については、パッケージソリューション事業は、主力の固定資産システムにおける新規ユーザ

一の獲得および既存ユーザーのバージョンアップを行ってきた。この結果、売上高は15億43百万円、営業利益は5億6百万円となった。

その他事業は、新規受託開発案件の獲得や運用管理案件の作業領域の拡大に取り組んだ結果、売上高は1億76百万円、営業利益は36百万円となった。

品目別受注状況については、パッケージは、IFRSの強制適用時期の延期によるシステム投資の再検討等により売上高は12億11百万円(前年同期比1.1%増)と微増になった。

保守では、パッケージ導入企業の増加に伴う保守契約件数増加により、売上高は4億61百万円(同28.3%増)と拡大した。

受託開発では、子会社にて新規案件を獲得したため、売上高は77百万円(同59.2%増)となった。運用管理等は、既存顧客企業の追加案件の獲得により、売上高は1億24百万円(同29.4%増)となった。

全体としては前年同期比で受注高は10.1%増、受注残は12.6%増となっている。

パッケージ導入社数については、大型案件(1億円以上)、中型案件(50百万円以上)、小型案件(10百万円以下)のうち中・大型案件が増え、小型案件が減少した。導入本数は横ばい、導入社数は若干減少した。

ライセンス契約の中で1つのシステムを購入すると複数のグループ企業で共有できるシェアード形態というのがあり、1本のパッケージ導入によって複数の社数が増えるため、本数と社数で差が発生している。

◆2012年3月期通期連結業績見通し

売上高は45億円(前期比42.2%増)を計画している。既存ユーザーのバージョンアップおよびグループ会社導入による受注増を見込んでおり、税制改正等の制度改正を機会としたシステム再構築案件を獲得していく。

経常利益は11億20百万円(同8.8%増)を見込んでいる。研究開発計画を見直した結果、研究開発費が下期に増加することに加え、開発案件数の増加により外注費が増加する予定である。配当は1株当たり60円を予定している。

売上増加を図っていくための主な取り組みとして、1つはグループ会社導入への取り組みである。海外の現地子会社等にも同じシステムを使わせたいという企業の要望があり、2011年6月30日、固定資産システムの最新バージョンをリリースし、これによってシステムの多言語・多通貨対応が完了した。

また、IFRSを見据えて、既存ユーザーにおけるグループシステム統一による経営効率化を推進している。海外へ事業展開している既存ユーザーにおいて、海外グループ会社への導入プロジェクトがいくつか進んできた。よりグローバルに当社のシステムを使っていただけが増え、それに向けた機能強化も進めている。

2つ目は、顧客企業に新しい付加価値を創出するため、クラウドサービスを提供開始した。顧客企業の中にあるサーバーームなどに当社のシステムを納め、社内のネットワークを通じて利用していただくというのが従来型のパッケージの利用方法だったが、昨今の震災等の問題からソフトもデータもセキュリティのしっかりした外のセンターを活用したいというニーズが高まっている。

そこで、東京センチュリーリース(株)と協業し、10月1日よりクラウドサービス提供を開始した。ハードウェア、ミドルウェア、OSなどハードの部分を当社が負担し、ソフトウェアを当社が負担し、あわせてサービスを展開している。引き合いも多くいただいており、今後はパッケージよりクラウドサービスのニーズが高まっていくのではないかと感じている。

3つ目は税制改正への迅速対応である。平成23年度の税制改正の施行に伴い、固定資産における「耐用年数の短縮特例の見直し」が適用となる。これにあわせて、今期対応が必要となるユーザーに向けてバージョンアップを実施していく。

年末には、平成24年度の税制改正の動きが明確になってくる。減価償却制度の見直しという案が検討されているので、それも今期中のビジネスチャンスになる。この対応については先行して、ほぼ完了しており、国会で決ま

れば、すぐに対応できるよう準備を進めている。

次に、今期の研究開発であるが、当社は Speciality for customer を基本理念としており、新たな Speciality を確立するための新ソリューションへの取り組みとして次の 3 つを考えている。1 つは新環境対応として、クラウドに向けた製品基盤研究 & 開発を進めている。2 つ目は販売管理システムにおいて、固定資産に次ぐ第 2 のスター商品にするための製品機能強化に着手している。近い将来には、消費税対応、IFRS も関係する部分で新しいニーズが出てくると考えており、継続的に進めていくこととしている。

3 つ目は新ソリューションとして、第 3 のスターを目指した製品研究とプロトタイプ開発である。現在は固定資産分野と販売管理分野に集中してやっているが、第 3、第 4 のスター製品を開発すべく研究を進めている。専門の組織をつくり、いろいろなアイデアを収集し、新しい領域で得意分野をつくっていく。その一環としてプロトタイプをつくり、顧客からのフィードバックを得て新しいサービスにつなげていく作業を積極的に行っている。

◆経営方針と戦略

中長期的な観点では、固定資産ソリューションのさらなるシェア拡大をしっかりと進めていく。それを軸として、固定資産に近い領域にある設備発注など周辺商品を機能強化していく。また、新たな顧客価値の創出として、第 3、第 4 のスター製品を計画的につくっていくための取り組みを進めていく。

差別化の強化については、今ある強みを最大限に活かし、既存顧客を維持し、新規顧客を取り込んでいく。そのためには、多くの企業で要望のある IFRS への迅速対応、製品開発力の向上、サポート品質の向上などの活動により、新規顧客の取り込み、既存顧客の囲い込みを考えている。

IFRS への迅速対応ロードマップについては、今年 6 月に最新の国際化対応としてリリース済みであるが、年明け 1 月には新たなマルチカンパニー対応の機能強化のためにバージョンアップを予定している。

第 3、第 4 のスター製品の確立については、景気や制度改正によらない着実・確実な成長を実現させるため、新たな Speciality を創出していくべく進めていく。

顧客管理の利用価値を高める製品機能の強化、受注拡大に向けた営業体制の増員、ターゲット市場の絞り込み、品質向上・納期短縮化のための開発作業のテンプレート化など、これまで固定資産領域で培ったノウハウを販売管理でも展開して、より良いサービスにつなげていくために取り組んでいる。

◆質疑応答◆

研究開発費の増加が下期にずれたということだが、金額はどのくらいか。

下期にずれた額は 60 百万円強である。

IFRS の強制適用が延期になったが、下期の売上はどのように見ておられるのか。

IFRS の強制適用の方針が 6 月に急に変わり、第 2 四半期に予定していた案件が第 3 四半期にずれ込んでいる。第 3 四半期に入って、ようやく今期に想定した状況になりつつあると感じている。

10 月 1 日から始まったクラウドサービスは今期中に売上として出てくるのか。

導入してから若干の設定期間があるが、これから売上に寄与していく。

(平成 23 年 11 月 21 日・東京)