

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

グローバル展開と新ソリューション開発の本格展開で成長する

◆会社概要

当社は 1969 年創業以来、独立系ソフトウェア会社として情報システム部門や経理部門に専門的な業務アプリケーションを提供している。特に固定資産管理システムにおいては、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 3,428 社に採用いただいている。

2011 年 4 月に子会社の(株)プロシップフロンティアへ受託開発と運用管理事業を譲渡し、プロシップフロンティアは 2012 年 3 月期より連結対象となった。従業員数は 175 名で、連結で 197 名である。2011 年 6 月には本社を文京区へ移転した。また 2011 年 10 月には、リース会社の東京センチュリーリース(株)と協業を図り、ProPlus クラウドサービスをスタートさせた。

主力製品は、当社ブランドである ProPlus で、固定資産管理ソリューションと販売管理ソリューションという 2 本柱で収益を上げている。固定資産管理ソリューションはトップシェアを持つ当社の得意分野であるが、固定資産に次ぐ第 2 の収益の柱とするため販売管理ソリューションの強化を図っている。昨今は、顧客のグループ会社全体で同一システムを導入する傾向が強く、上場企業や中堅企業のみならず、子会社などの中小企業にも採用されるケースが増えている。

あらゆる業種業態の企業に採用いただいていることが強みだが、個々の提案においては、その業種ごとの特徴に合致した専門性を発揮し、アプローチを図っている。

◆2012 年 3 月期の連結業績

2012 年 3 月期の売上高は 34 億 9 百万円となった。税制改正で減価償却制度の見直しがあり、既存ユーザーのバージョンアップ案件を多く獲得したことが寄与した。顧客グループ会社への導入も複数件あり、受注増加につながった。一方で、国際会計基準の強制適用時期の見直しにより、新システム導入時期を見合わせる動きが出たことから、当初計画よりは下回る結果となった。

売上総利益は 19 億 96 百万円で、ライセンス売上の増加、開発工程におけるテンプレートの整備などにより原価率が低下したことが主な要因である。さらに収益率の比較的高いパッケージの保守の売上が増加したことも寄与した。

経常利益は 10 億 96 百万円となった。開発計画の見直しによる研究開発費が当初の見込みより減少したこと、製品品質の安定化により維持管理費を抑制できたことが主な要因と考えている。

結果的に、前期比は単体と連結の違いはあるが、増収増益で着地し、売上高 7.2%増、経常利益 7.1%増となった。

セグメント別業績は、パッケージソリューション事業においては顧客の定期的なシステム見直しに伴う案件獲得、税制改正対応で受注高は前期比で 16.2%増、売上高は同 7.2%増となった。また、その他事業は顧客の子会社にて新規案件を獲得したことから受注高は同 21.5%増、売上高は同 12.6%増となった。品目別の受注は全体的に回

復傾向にあり、受注高は同 16.7%増、受注残高は同 50.4%増となった。特に保守についてはパッケージの導入企業数が増加したこと、保守サービスメニューを充実させたことなどが受注増加につながった。

ProPlus シリーズの導入社数は、中規模案件は増加したものの、小型案件が減少したため低い水準となった。

◆経営方針と戦略

当社では売上のほぼ 100%を日本市場が占め、新興国での市場拡大が課題であった。すでに中国を中心に海外企業への導入プロジェクトがこれまで複数立ち上がっており、今後、本格展開を図る予定である。まずは、日系企業の海外現地法人への ProPlus 導入で、グローバル展開を推進していく。新興国では人件費の高騰、労働力の流動化などで、業務の標準化を目的にシステム導入の動きが盛んになっている。海外現地企業にその点に響くような提案を行い、ProPlus を売り込んでいきたい。4 月から海外案件を専門に扱う海外ビジネス営業本部を設置した。大連の子会社とも連携を図りながら、現地での営業活動を展開していく考えである。

さらに高収益・高成長のため、新しいソリューションの確立にも注力したい。すでに社内選抜のプロジェクトチームを組織し、製品企画検討を進めている。外部の優秀なリソースも活用しながら、新しい知見を生かしたソリューション開発に取り組んでいる。EXCEL や手作業で管理している業務領域は多数存在し、そのすき間業務の効率化を図るような機能、社内の部署をまたぐ共同業務を支援するような機能、あるいは企業の効率化に寄与するようなクラウドサービスなどを提供していきたい。

それと同時に、固定資産管理ソリューションのシェア拡大も重要な戦略に位置づけている。そのためにこれまで培ってきた経験・ノウハウをもとに、より高い専門性を発揮し、さまざまな制度改正への即応性を高め、競合他社に先駆け、新しい機能の提案などを強化していく考えである。3,428 社という導入実績で、あらゆる業種業態から新しいニーズにつながる情報をいただいております、それらを製品やソリューション、サービスに転換し、提供していきたい。

具体的には、業種別ソリューションモデルの展開、国際会計基準への迅速な対応、クラウドサービスの本格展開、さらなる生産性の向上・短納期化、サポート力の向上などである。

販売管理ソリューションの確立に関しては、市場開拓の余地が大きく、第二の収益の柱としていきたい。2011 年にほぼ一年間をかけて大きくバージョンアップし、製品の強化を図ってきたが、今年度は専任の営業部隊を拡充し、プロモーション活動も強化していく考えである。

◆2013 年 3 月期の連結業績計画

通期の業績のポイントは、国際会計基準への対応や制度改正対応、およびシステム更新ニーズにより売上高は 62 億円(前期比 81.9%増)、経常利益については売上高の増加に伴い 17 億円(同 51.7%増)を計画している。新ソリューション立ち上げに向けた研究開発費の増加、開発案件数の増加による外注費の増額も見込んでおり、利益率は若干低下するとみられる。当期純利益は 9 億 50 百万円を計画している。

配当政策は、配当性向 30%を基本とし、積極的に株主に利益還元に取り組む方針である。2013 年 3 月期においては、70 円の配当を実施予定である。

◆質疑応答◆

80%以上という大幅な売上増を見込んでいるが、その根拠は何か。

多くの企業は、5年のライフサイクルでシステムを見直すものだが、国際会計基準の強制適用が間近に迫るため、更新を遅らせてきた。その一方で、少しずつ国際会計基準に近づけようと、毎年のように会計基準は変更が行われ、多くの企業がパッチワークのようにシステムに手を入れてきたというのが、ここ数年の実情である。さらには、クラウドのような技術革新があり、各企業がシステムにどう対応していくか、あらためて考え直す時期にきている。このようなニーズを満たし、顧客の期待に応えられるようなシステム提案を行うことで、可能と考えている。

前期比 28 億円増という売上高目標は、国際会計基準への対応で生じる売上か。

国際会計基準への対応のほか、顧客のグループ会社全体での同一システム導入、クラウド対応なども考えている。

今期の売上が伸びるのは特需的な考え方か。

明らかな特需はいずれの企業にも見当たらない。特需という観点では、クラウドなどの技術革新や、国際会計基準の導入延期に伴い各企業が延命措置を行ってきたシステムを更新する時期がきたとき、一気に潮目が変わると考えている。

売上高 81.9%増を示唆する数字が第 1 四半期から出てきそうか。

当社のビジネスの特徴上、第 4 四半期に集中するという傾向は避けられない。

クラウドの売上比率はどの程度を予想しているのか。

予算は固定資産ソリューションで一括して管理しているため、明らかな数値は持っていない。しかし、中長期的に案件数は当社の取扱数の半数を超える時期がくると考えている。

(平成 24 年 5 月 21 日・東京)